

CZU: [334.012 + 005.551]:378.4

DOI: <http://doi.org/10.5281/zenodo.3978153>

EVIDENȚIEREA ROLULUI INCUBATORULUI DE AFACERI DIN MEDIUL UNIVERSITAR CA COMPONENTĂ IMPORTANTĂ A ECOSISTEMULUI ANTREPRENORIAL

Andrei MULIC, Ecateriana ULIAN

Universitatea de Stat din Moldova

În articol este cercetat rolul și locul incubatorului de afaceri din mediul universitar ca parte a ecosistemului antreprenorial. Este descris conceptul de activitate antreprenorială, este determinată importanța antreprenoriatului în mediul de afaceri, fiind specificați participanții la ecosistemul antreprenorial. În cadrul cercetării, autorii au dezvoltat o structură a incubatorului de afaceri din mediul universitar în corelație cu ecosistemului antreprenorial și au sugerat faze posibile ale procesului de organizare a funcționării sale.

Cuvinte-cheie: *antreprenoriat, economie de piață, economie coordonată, incubator de afaceri, idee, motivație, echipă, ecosistem antreprenorial, mediu universitar.*

HIGHLIGHTING THE ROLE OF THE UNIVERSITY BUSINESS INCUBATOR AS AN IMPORTANT COMPONENT OF THE ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM

In the presented paper, the role and place of the business incubator in the university environment as part of the entrepreneurial ecosystem is researched. It describes the concept of entrepreneurial activity, the importance of entrepreneurship in the business environment and participants in the entrepreneurial ecosystem. In the research, the authors developed a structure of the business incubator in the university environment in correlation with the entrepreneurial ecosystem and suggested possible phases of the process of organizing its operation.

Keywords: *entrepreneurship, market economy, coordinated economy, business incubator, idea, motivation, team, entrepreneurial ecosystem, the university environment.*

Introducere

Rolul unui incubator de afaceri creat în mediul universitar în ecosistemul antreprenorial poate fi utilizat pentru a identifica participanții la acest ecosistem care trebuie să aibă competențe antreprenoriale pentru a genera, identifica, selecta și a comercializa o idee de afaceri. Acești participanți includ inventatori, manageri profesioniști, angajați competenți, investitori de risc, participanți la piața secundară și clienți. De menționat că nimeni nu este responsabil pentru structura ecosistemului antreprenorial, fapt ce limitează ceea ce se poate realiza prin reforma mediului de afaceri în Republica Moldova.

Pe parcursul cercetării, ne vom baza și pe diverse publicații științifice, care definesc complementaritatea instituțională ca factor important în dezvoltarea ecosistemului antreprenorial. Prezența complementarității instituționale implică faptul că schimbările viabile în mediul universitar al Republicii Moldova trebuie să fie compatibile cu modelele instituționale existente și că modificările specifice vor avea consecințe cu impact asupra întregului sistem instituțional național.

În comunitatea științifică și practică cercetarea de bază relevantă în domeniul economiei de piață aparține lui Joseph Schumpeter (1934), care susține că creșterea economică pe termen lung depinde de capacitatea sa de a utiliza inovația, care actualmente a devenit ceva obișnuit. Crearea acestor inovații este în general considerată rolul antreprenorului, pe care Schumpeter l-a socotit promotor al creșterii economice. Cu toate acestea, antreprenorii nu lucrează singuri sau izolat, ci într-o dependență strânsă de ecosistemul antreprenorial, adică de structura abilităților, de multitudinea de participanți cu abilități și resurse suplimentare pentru a-și pune în aplicare ideile proprii. În plus, trebuie menționat faptul că abilitățile ecosistemice ale participanților sunt limitate, fiind susținute de mediul lor instituțional.

Actualmente, importanța antreprenoriatului în mediul de afaceri din Republica Moldova este incontestabilă, dar definiția și măsurarea acesteia rămân subiecte de discuție semnificative. Prin urmare, nivelul activității independente în economie, factorul de lansare sau coeficientul de autonomie financiară reprezintă indicatorii empirici ai activității antreprenoriale. Majoritatea entităților economice nou-create sunt clasificate ca micro-întreprinderi și întreprinderi mici. Prin urmare, acești agenți economici nu au ambiții de a crește și nu ar

trebui confundați cu firmele antreprenoriale nou-născute. Cercetătorii accentuează necesitatea de a se concentra pe măsuri care reflectă în mod adecvat antreprenoriatul inovator și orientat spre creștere. Ele se concentrează, de asemenea, pe diferența dintre posibilitatea și necesitatea antreprenorului, adică dacă persoana devine antreprenor fiind condusă de idei puternice de a desfășura o afacere sau din alte motive (de exemplu, este în căutare de venituri suplimentare). Aspectele calitative ale antreprenoriatului sunt importante, iar dovezi empirice sugerează că o economie care promovează firme cu creștere rapidă și firme antreprenoriale extrem de eficiente crește mai rapid decât o economie care încearcă să maximizeze numărul de întreprinderi mici și mijlocii.

Ca urmare, vom pleca de la faptul că antreprenoriatul ar trebui să vizeze necesitatea creării de inovații și a creșterii economice. În conformitate cu aceasta, antreprenoriatul poate fi definit ca fiind abilitatea și dorința oamenilor, atât independent, cât și în cadrul organizațiilor:

1) de a crea noi oportunități economice;

2) de a prezenta ideile pe piață în fața incertitudinii, luând decizii cu privire la locația, proiectarea produsului, utilizarea resurselor și la sistemele de recompense;

3) de a crea valoare, ceea ce înseamnă că antreprenorul încearcă să extindă compania la potențialul său maxim.

Aceasta înseamnă că, pe lângă antreprenoriat, există și alte motive pentru a deveni antreprenor. Mulți antreprenori au dorința internă de a produce un produs sau serviciu valoros și de a exclude de pe piață alți subiecți. Cu toate acestea, urmărirea beneficiilor economice joacă un rol central, deoarece acumularea de active nete este un instrument necesar pentru un antreprenor care dorește să se extindă și să ocupe o poziție de lider pe piață. De asemenea, servește ca criteriu pentru a compara cât de reușită este o companie comparată cu altele.

Indicatorul pondii tuturor antreprenorilor în economie este definit ca procentul populației apte de muncă (18-64 de ani), membrii căreia sunt implicați în procesul de creare a unei companii sau sunt proprietari și manageri activi ai companiilor care activează mai puțin de 3 ani.

Analiza antreprenoriatului în Uniunea Europeană este efectuată pe baza a doi indicatori din Sondajele Anuale Globale de Antreprenoriat (Global Entrepreneurship Monitor - GEM).

Primul indicator reprezintă așteptarea unui nivel ridicat de antreprenoriat într-un stadiu incipient – este un procent din activitatea antreprenorială totală din economie (TEA), în care antreprenorul se așteaptă să crească pentru a angaja cel puțin cinci angajați în perioada de cinci ani.

Al doilea indicator se bazează pe îmbunătățirea oportunităților de antreprenoriat și reprezintă procentul celor implicați în TEA; în acest caz, există o oportunitate mai bună, spre deosebire de a căuta o altă opțiune de angajare, care indică că motivul principal este obținerea independenței sau mărirea veniturilor financiare.

În Tabelul 1 este prezentată corelația dintre acești doi indicatori: coeficientului de inovare din Uniunea Europeană și coeficientul ajustat pentru paritatea puterii de cumpărare a PIB pe cap de locuitor a statelor membre ale UE. Așteptarea unor rate de creștere ridicate ale antreprenoriatului într-o prima etapă este singura măsură care nu permite existența unor corelații pozitive puternice cu alți factori; aceasta are o mică legătură cu oportunitățile de antreprenoriat care se bazează pe îmbunătățire și se corelează negativ cu inovațiile și PIB-ul pe cap de locuitor.

Tabelul 1

Corelația dintre venitul pe cap de locuitor, inovații și doi indicatori de antreprenoriat (GEM)

Indicatori	Coeficientul de inovare	PIB pe cap de locuitor	Așteptarea creșterii rapide a antreprenoriatului într-o etapă timpurie	Îmbunătățirea posibilităților ecosistemului antreprenorial
Coeficientul de inovare	1,00	-	-	-
PIB pe cap de locuitor	0,80^b	1,00	-	-
Așteptarea creșterii rapide a antreprenoriatului într-o etapă timpurie	-0,40^a	-0,36^a	1,00	-
Îmbunătățirea posibilităților ecosistemului antreprenorial	0,51^b	0,42^a	-0,09	1,00

Sursa: elaborat de autori pe baza Sondajelor Anuale Globale de Antreprenoriat (Global Entrepreneurship Monitor și Eurostat).

Notă: Indicele inovării este determinat de tabloul inovației europene; PIB pe cap de locuitor în USD curent pentru anul curent; *b* și *a* reprezintă semnificația statistică la nivel, respectiv 1 și 5%.

Dacă așteptările de creștere în fazele incipiente și oportunitățile bazate pe îmbunătățire sunt calculate ca pondere a populației, în schimb corelația pozitivă dintre antreprenoriat bazată pe oportunități de îmbunătățire și inovare și PIB-ul pe cap de locuitor dispare. La momentul de față există și o corelație pozitivă puternică între cei doi indicatori ai antreprenoriatului. Acest lucru subliniază faptul că analiza măsurilor empirice ale antreprenoriatului trebuie efectuată cu mare atenție, deoarece indicatorul specific al antreprenoriatului utilizat poate afecta semnificativ analiza. Cu toate acestea, considerăm că concentrarea pe ponderea indicatorului TEA orientate spre creștere și îmbunătățire este mai relevantă în Republica Moldova, deoarece numărul total de TEA din fiecare țară variază în funcție de factori istorici și structurali.

Prin urmare, declarația antreprenorului că așteaptă să angajeze cel puțin cinci angajați nu înseamnă că aceste planuri vor fi puse în aplicare. Așadar, o altă măsură importantă a antreprenoriatului poate fi concentrată pe prevalența startup-urilor care și-au extins activitatea. Studiile au arătat că așa-numitele startup-uri, adică noi firme cu rate mari de creștere, sunt importante pentru dezvoltarea economică.

Așadar, așteptarea unor rate ridicate de creștere a antreprenoriatului la prima etapă nu arată o corelație pozitivă cu inovațiile și PIB-ul pe cap de locuitor, aceasta poate fi totuși importantă pentru țările cu niveluri mai scăzute de dezvoltare economică, cum ar fi Republica Moldova. În Figura 1 sunt prezentate scorurile medii pentru țări, pentru doi indicatori GEM (perioada 2010-2018). Pentru comparație, vom analiza și datele privind Statele Unite ale Americii și Republica Moldova. Prin urmare, unele țări ale UE, cum ar fi Republica Cehă și Slovenia, au, de asemenea, scoruri mari pentru ambii indicatori, nu există nicio corelație în acest eșantion ($r = -0,085$). Unele țări, cum ar fi Polonia, Grecia și Spania, au rating scăzut pentru ambii indicatori, în timp ce altele au valori ridicate pentru un indicator, dar și valori scăzute pentru altul. Acest grafic de clasificare sugerează că modul de manifestare a antreprenoriatului este semnificativ diferit în țările europene.

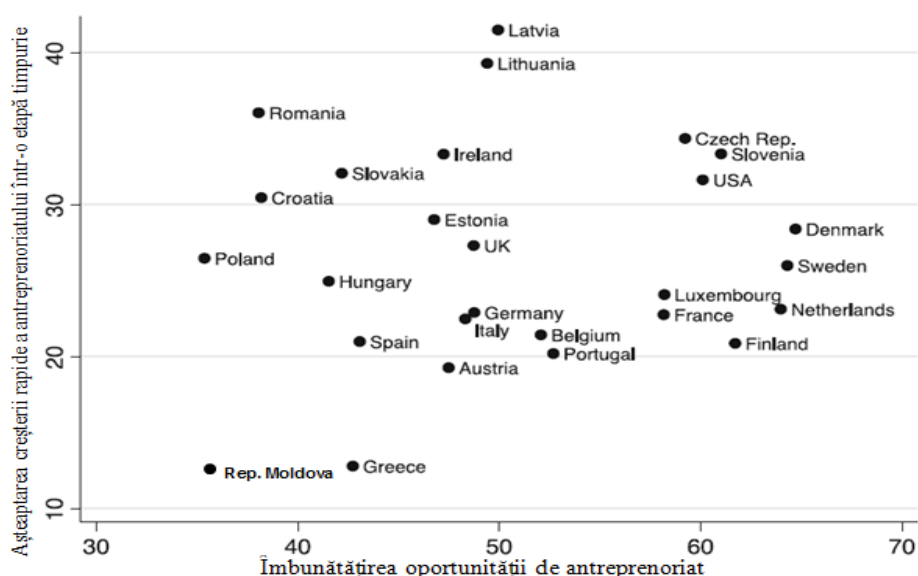


Fig.1 Oportunitățile bazate pe îmbunătățirea ecosistemului antreprenorial și a ratelor de creștere ridicate ale antreprenoriatului în țările europene, Republica Moldova și în SUA, 2010-2018.

Sursa: elaborată de autori pe baza datelor Global Entrepreneurship Monitor.

Notă: se calculează ca procentul tuturor antreprenorilor (TEA) care solicită unul sau ambele tipuri de antreprenoriat.

În Figura 2 este prezentată diferența dintre țările din UE și Republica Moldova în ce privește necesitatea creării locurilor de muncă, reflectată de nivelul ocupării forței de muncă; aceasta variază de la 52% în Republica Moldova, 55% în Grecia la aproximativ 80% în Suedia. În plus, vedem că în unele țări cu un nivel scăzut de ocupare a forței de muncă se observă un nivel ridicat de creștere a dezvoltării antreprenoriatului. Republica Moldova și Grecia au indicatori mici atât pentru activitatea antreprenorială, cât și pentru ocuparea forței de muncă. Prin urmare, o concluzie bună pentru Republica Moldova este că există mulți antreprenori care se străduiesc să crească rapid, dar aceasta nu este suficient pentru a reduce decalajul în ocuparea forței de muncă în comparație cu alte țări în care se atestă un grad înalt de ocupare a acesteia.

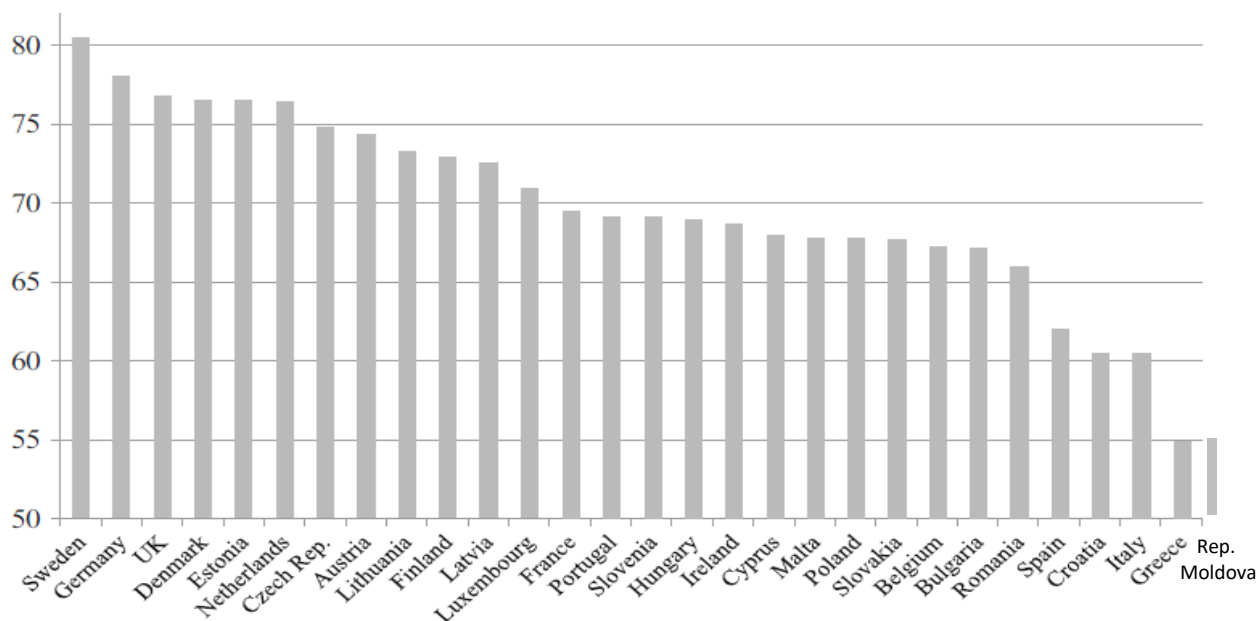


Fig.2. Rata de angajare în 2018 în rândul persoanelor cu vârste între 20 și 64 de ani în țările UE și în Republica Moldova.

Sursa: elaborat de autori pe baza datelor Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică.

În țările cu rata de angajare scăzută, în special în Spania, Croația, Grecia și în Republica Moldova, este nevoie de mai mult antreprenoriat pentru a crea locuri de muncă în sectorul privat. În plus, nivelurile mai scăzute de ocupare a forței de muncă se compensează într-o oarecare măsură prin creșterea economiei tenebre. În Bulgaria și România, economia tenebră este estimată la aproximativ 30% din PIB-ul oficial, în timp ce în Republica Moldova această pondere este de peste jumătate.

Prin urmare, activitatea entităților economice din economia tenebră reprezintă o înlocuire neadecvată pentru companiile din sectorul formal, deoarece creează concurență neloială pentru firmele care respectă regulile și normele.

În primul rând, acestea ar trebui considerate un mijloc de combatere a sărăciei și de tratare a simptomelor și nu un „medicament” pentru o structură instituțională problematică.

Discuțiile recente duse în literatura științifică despre ecosistemele antreprenoriale (Stam, 2015; Autio, 2016) ne permit să amintim teoria economiilor organizate experimental și a blocurilor de competențe care sunt cele mai strâns legate de cercetările lui Eliasson (1996) și Johansson (2009). Această teorie are multe asemănări cu teoria ecosistemelor antreprenoriale, în special cu faptul că antreprenorul nu acționează izolat. Așadar, să abordăm acest „ecosistem” din punctul de vedere al unei economii organizate experimental, care consideră problema economică ca fiind o problemă de coordonare. În timp ce antreprenorul este principalul actor care creează și extinde afacerea prin identificarea și utilizarea ideilor noi, succesul acestor idei depinde în mare măsură de mulți alți actori / funcții ale căror competențe și contribuții suplimentare sunt necesare pentru a crea și utiliza cunoștințe productive.

Pe lângă informația despre antreprenor, literatura științifică identifică cel puțin șase competențe care sunt necesare pentru generarea, identificarea, selectarea și comercializarea ideilor. Aceste competențe există și sunt utilizate (în grade diferite) în aproape toate economiile de piață. Acest lucru contribuie la rezultate diferite în ceea ce privește tipul de ecosistem antreprenorial ce este produs și, în final, tipul de produs inovator ce este pus în aplicare.

În interpretarea proprie a autorilor, următorii actori și competențe formează structura de abilități într-un ecosistem antreprenorial:

- 1) Inventatori. Antreprenorii, de regulă, înțeleg bine modul de utilizare a oportunității, dar pot să nu aibă cunoștințe specifice despre tehnologiile relevante. Inventatorii pot crea fundamentul unei firme prin invenție (brevet) sau pot lucra pentru a rezolva probleme specifice.
- 2) Manageri profesioniști. Managerii profesioniști trebuie să împingă comercializarea dincolo de faza inițială de afaceri și să organizeze extinderea întreprinderii inițiale într-o activitate pe scară largă.
- 3) Personal competent. Dezvoltarea și creșterea economică necesită specialiști calificați. Funcționarea pieței muncii și a sistemului de învățământ este esențială pentru dotarea întreprinderilor cu competențele necesare.

- 4) Investitori de risc. Aceștia sunt firme de capital de risc care finanțează firmele și antreprenorii cu capital „intelectual” în primele etape ale dezvoltării. Ei evaluează antreprenorii și proiectele lor, determină cât să investească, precum și modul în care investițiile trebuie să fie evaluate. În acest proces, ei oferă incubatorului de afaceri contacte valoroase și abilități de management.
- 5) Actori pe piețele secundare. Aceștia pot fi investitorii de portofoliu, firme, companii de management care devin proprietari. Competențele și funcțiile lor sunt similare cu cele ale investitorilor de risc, dar acționează ulterior în ciclul de viață al companiei. Aceștia evaluează valoarea firmelor, contribuie la capital și evaluează competența proprietarului (proprietarilor) și a conducerii. De asemenea, ajută antreprenorii și investitorii de risc să reducă participarea atunci când o firmă trece într-o altă etapă.
- 6) Clienții. Consumul este obiectivul final al producției și, pentru a asigura creșterea, produsele fabricate trebuie să răspundă nevoilor consumatorilor. Cei mai exigenți consumatori / clienți funcționează ca surse de informații deosebit de importante despre nevoile și preferințele consumatorilor. Astfel, una dintre cele mai importante abilități antreprenoriale este identificarea și colaborarea cu clienții potriviți.

Structura abilităților ecosistemului este completă atunci când există masă critică suficientă pentru a atrage participanți competenți a îndeplini fiecare funcție. Lipsa competențelor necesare sau a unei categorii importante de actori poate împiedica în mod semnificativ implementarea procesului de afaceri. În Figura 3 sunt prezentate locul și rolul incubatorului de afaceri din mediul universitar ca componentă importantă a ecosistemului antreprenorial în corelație cu fazele în care diverși actori participă la procesul de comercializare, de la conceptul și dezvoltarea unei idei prin comercializare până la industrializare.

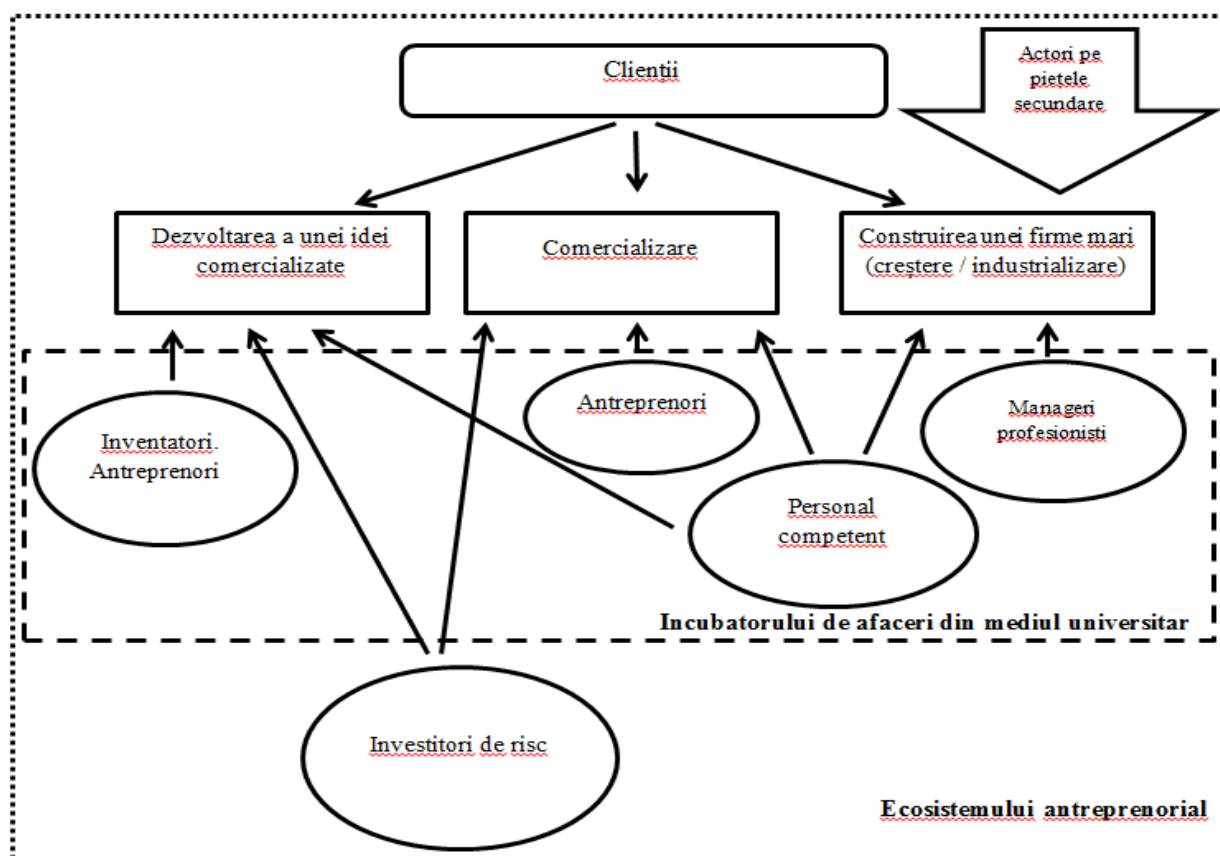


Fig.3 Locul și rolul Incubatorului de afaceri din mediul universitar ca componentă importantă a ecosistemului antreprenorial.

Sursa: Elaborată de autori.

De regulă, în primele etape ale comercializării sunt implicați antreprenorii și, într-o măsură mai mică, angajații competenți, în timp ce investitorii de risc finanțează dezvoltarea. În etapa de expansiune, managerii profesioniști participă alături de un număr mare de angajați competenți, iar participanții pe piețele secundare

își asumă responsabilitatea pentru finanțare, care (în funcție de sector) poate fi semnificativă în această etapă. În plus, participanții pot lucra împreună sau se pot suprapune în diferite etape, iar managerii și participanții profesioniști de pe piața secundară pot fi implicați într-o etapă anterioară, în timp ce un antreprenor își poate asuma uneori rolul de inventator sau de manager profesional.

Structura ecosistemului antreprenorial elaborată de autori este utilă în urmărirea fundamentelor instituționale ale activității antreprenoriale, deoarece activitățile participanților în sistem depind într-o măsură decisivă de „regulile jocului” ale societății. Unele instituții sunt relevante pentru toți participanții. Exemple evidente sunt protecția drepturilor de proprietate privată și un nivel ridicat de încredere acordată actorilor ecosistemului antreprenorial. Alte instituții sunt mai specifice, de exemplu: investitorii de risc depind în mod evident de instituțiile care stau la baza sistemului financiar și a capitalului de risc, în timp ce disponibilitatea personalului competent depinde direct de funcționarea pieței muncii, de stimulentele pentru investiții în capitalul uman și de calitatea sistemului de învățământ din Republica Moldova.

În continuare, vom analiza structura incubatorului de afaceri din mediul universitar în corelație cu ecosistemului antreprenorial.

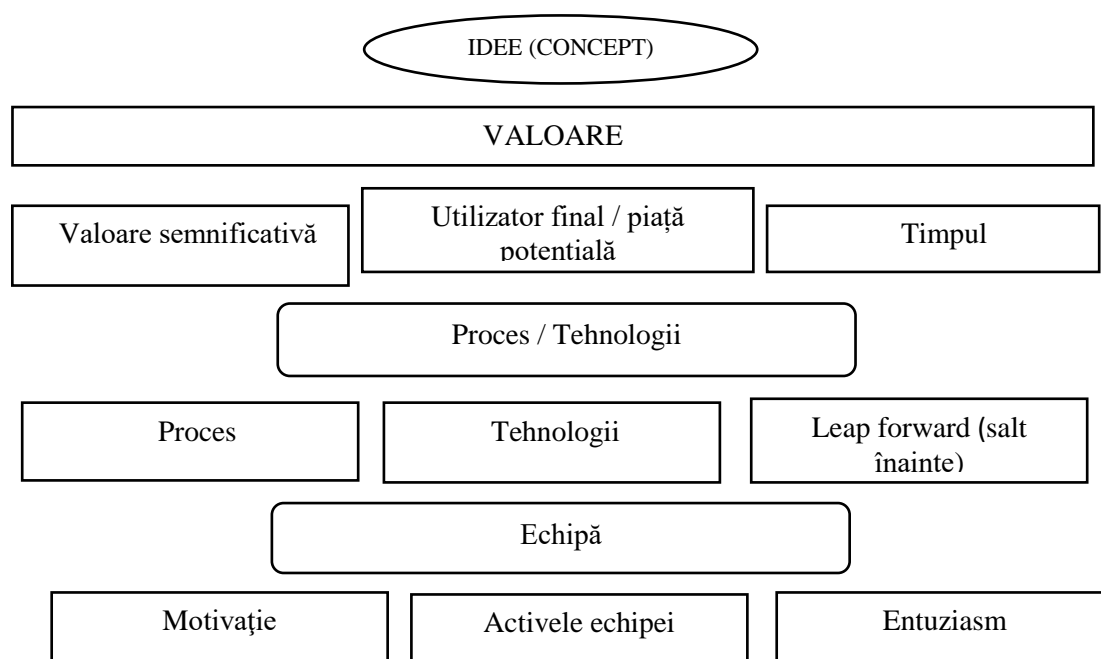
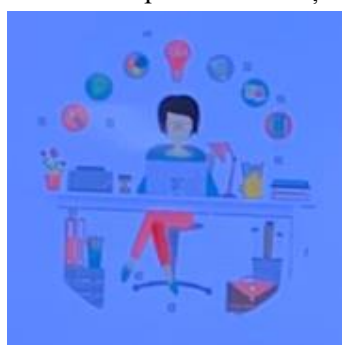


Fig.4 Structura incubatorului de afaceri din mediul universitar în corelație cu ecosistemul antreprenorial.

Sursa: Elaborată de autori.

Așadar, având în vedere compoziția echipei incubatorului de afaceri din mediul universitar, putem distinge că există trei tipuri de studenți:



Idealist



Tehnician



Business (WO)MAN

Fig.5 Componența echipei incubatorului de afaceri din mediul universitar.

Sursa: Elaborată de autori.

Prin urmare, vom simula procesul de organizare a activității incubatorului de afaceri din mediul universitar.

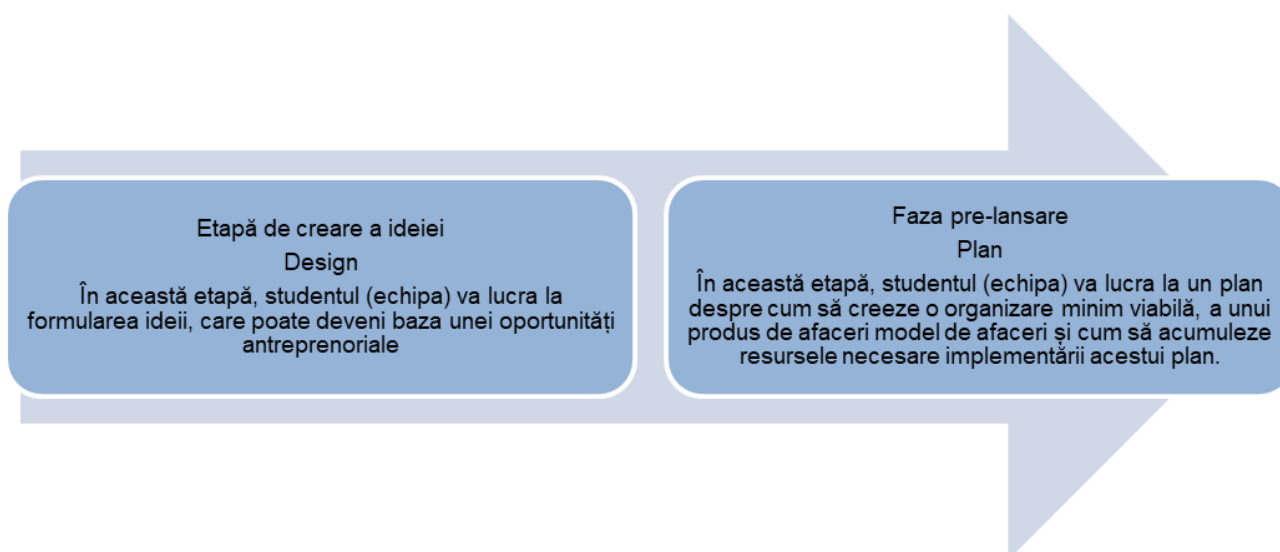


Fig.6. Procesul de organizare a activității incubatorului de afaceri din mediul universitaritar. Etapa pregătitoare.

Sursa: Elaborată de autori.

Punctul de pornire al primei faze înainte de lansare este momentul în care studentul (echipa) are o idee competitivă și există posibilitatea de elaboare a planului și a modului de acțiune. Ideea constă în: 1) propunere de valoare, 2) procesul de producere sau tehnologie, 3) înțelegere a echipei.

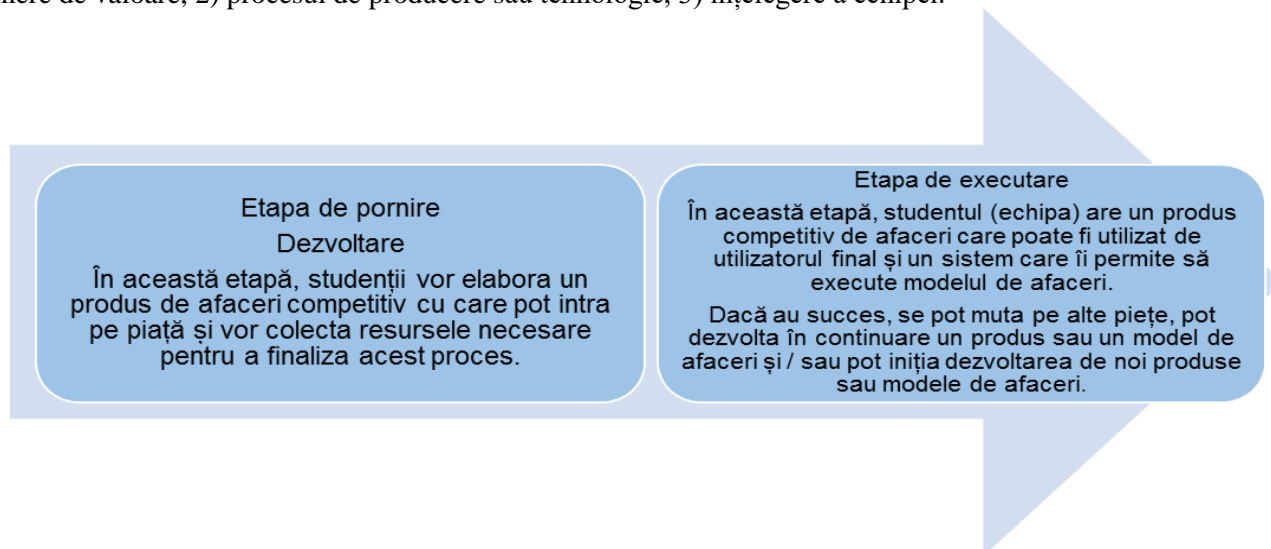


Fig.7. Procesul de organizare a activității incubatorului de afaceri din mediul universitaritar. Etapa executivă.

Sursa: Elaborată de autori.

În momentul respectiv Startup-ul este gata. Planul întocmit în prima fază ar trebui să permită grupului să achiziționeze și să repartizeze resursele necesare pentru a finaliza această sarcină.

Concluzii

Perspectiva funcționării incubatorului de afaceri din mediul universitar ca componentă importantă a ecosistemului antreprenorial presupune că nu un singur agent din structura de competențe a ecosistemului este responsabil pentru întregul sistem, adică nimeni nu „deține” și nu înțelege mai mult decât o parte din activitatea sa internă. Acest lucru este subliniat și într-o discuție mai largă asupra competențelor antreprenoriale, ceea ce presupune că nimeni nu se simte responsabil pentru asigurarea funcționării eficiente a ecosistemului.

Lipsa de proprietate asupra ecosistemului antreprenorial înseamnă că nu există sistem de gestiune care poate fi aplicat, acesta fiind motivul principal pentru care abordarea „control-gestiune” de sus în jos nu funcționează eficient, sau cel puțin trebuie să fie făcute corectări aprofundate.

Așadar, antreprenoriatul poate fi încurajat prin eforturi care variază de la sprijinul specific, precum asistența tehnică acordată firmelor mici, până la politicile la nivelul macroeconomic care vizează menținerea unui mediu economic stabil. Ca urmare, politica de stat a Republicii Moldova nu ar trebui să încerce să influențeze evoluția „naturală” a mărimii, creșterii sau formei unei companii prin subvenții sau beneficii fiscale. În schimb, această evoluție ar trebui lăsată forțelor pieței și motivelor de profit.

Rezumând informațiile prezentate, putem concluziona că măsurile politice eficiente pentru sprijinirea companiilor în creștere rapidă ar trebui să fie:

- 1) extrem de selective, care necesită ambiții puternice, dovedite de creștere și unele dovezi ale capacității de creștere ca criterii de selecție inițiale;
- 2) progresive, care contribuie la unirea sprijinului continuu cu repere mai progresive care trebuie obținute de companiile selectate;
- 3) foarte practice, cu accent pe măsurile active de consolidare a capacității, mai degrabă decât pe furnizarea pasivă de resurse și recomandări generale;
- 4) suficient de substanțiale pentru a oferi șanse semnificative de a obține rezultate tangibile ale creșterii.

Această listă prezintă dificultățile practice de obținere a unui sprijin pentru o activitate eficientă. Instituțiile de stat, mediul universitar și alte entități ar trebui să vizeze sprijinirea sau dezvoltarea unui ecosistem antreprenorial instituțional care încurajează activitatea antreprenorială productivă social, indiferent de forma de afaceri, și care permite crearea și comercializarea unor cunoștințe valoroase.

Referințe:

1. AUTIO, E. *Entrepreneurship support in Europe: Trends and challenges. Technical Report*. London: Imperial College. 2016; P. Mosley and D. Hulme *Micro-enterprise finance: is there any conflict between growth and poverty alleviation?* In: *World Development*, 1998, no26(5), p.783-790.
2. STAM, E. *Entrepreneurial ecosystems and regional policy – A sympathetic critique*. In: *European Planning Studies*, 2015, no23(9), p.1759-1769.
3. ELERT, N., HENREKSON, M., STENKULA, M. *Institutional Reform for Innovation and Entrepreneurship*. In: *Agenda for Europe*, 2020 p.9-18. ISSN 2191-5504, ISSN 2191-5512 (electronic) Springer Briefs in Economics, ISBN 978-3-319-55091-6.

Notă: *Articolul face parte componentă din Proiectul de cercetare 20.80009.0807.38*

Date despre autori:

Andrei MULIC, doctor, conferențiar universitar, Facultatea de Științe Economice, Universitatea de Stat din Moldova.

E-mail: andreimulic@yahoo.com

ORCID: 0000-0001-6207-1216

Ecateriana ULIAN, doctorandă, Școala doctorală Științe Economice, Universitatea de Stat din Moldova

Prezentat la 03.06.2020