

ETAPELE DE CREARE ALE INCUBATOARELOR DE AFACERI DIN REPUBLICA MOLDOVA

Autor: Aliona DODU

Conducător științific: dr., conf. univ. S. GOROBIEVSCHI

Rezumat: *Decizia de a iniția un incubator de afaceri, asemenea altor decizii ce se iau în legătură cu dezvoltarea economică, trebuie să se bazeze pe un proces logic de analiză a diverșilor factori ce o pot influența și acest proces logic realizează diferența dintre succes și eșec. Trebuie cunoscute părțile avantajoase și cele slabe ale zonei, regiunii, locului, unde se dorește inițierea incubatorului, trebuie făcută o evaluare care să definească în totalitate condițiile locale existente.*

Cuvinte-cheie: incubator de afaceri, etapele de creare, afacere, management.

Succesul sau eșecul unui proiect de incubator – la fel ca și alte inițiative de dezvoltare economică – depinde în primul rând de manifestarea interesului comunității pentru aceasta, de cererea și oferta ce se fac simțite în colectivitatea unde se dorește organizarea incubatorului de afaceri.

Un proiect de incubator înseamnă punerea la punct a multor detalii. În acest context, **problemele** care trebuie clarificate de la început sunt:

- asistență tehnică de demarare;
- stabilirea unor costuri suplimentare cât mai scăzute;
- tipurile de servicii ce se pot asigura;
- spațiul destinat micilor întreprinderi și disponibil pentru acestea;
- asocierea mai multor întreprinderi de același tip în cadrul unui incubator.

După părerea noastră, efortul pentru a realiza un incubator trebuie să aibă un caracter flexibil, în sensul că este necesar să se adapteze la caracteristicile ce ies în evidență în zona sau comunitatea unde va lua ființă incubatorul. Este extrem de important să se evalueze corect ce probleme ar fi posibil să apară, în scopul evitării unor greșeli de fond cu urmări grave asupra comunității respective.

Mai jos vom prezenta **căile** ce trebuie urmate pentru a demara un incubator.

Pasul 1 – Determinarea tipului de incubator reieșind din rezultatele studiului pieței.

Pentru asigurarea succesului antreprenorilor în incubatorul de afaceri, este foarte important de a identifica:

- 1) care este piața în care activează întreprinderile de succes;
- 2) care produse sunt competitive pe piață;
- 3) care este numărul și dinamica IMM-ilor active;
- 4) care este activitatea infrastructurii de suport în domeniu.

Pasul 2 – Baza financiară, considerații de proprietate și management.

Pasul 2 identifică investițiile potențiale și cheltuielile operaționale necesare pentru incubatorul de afaceri. Proprietarii trebuie să înțeleagă că suportul incubatoarelor de afaceri în cele din urmă trebuie să fie de asemenea și obligațiunea lor financiară, dacă e necesar. Trebuie selectați Consiliul de Directori și Directorul General al incubatorului de afaceri, care trebuie să efectueze procesul de selectare al întreprinderilor ce vor fi admise în incubator.

Pasul 3 – Preselecția întreprinderilor din incubator.

Scopul Pasului 3 este de a elabora o listă cu indicarea întreprinderilor potențiale pentru incubator. Un număr anumit de întreprinderi trebuie să fie invitat în incubator după ce vor fi identificate capacitățile financiare și fizice ale incubatorului de afaceri.

Pasul 4 – Regiunea, localul și renovarea clădirii.

▪ În majoritatea țărilor în tranziție există clădiri industriale libere în proprietatea statului. Acestea sunt clădirile potențiale care ar fi potrivite pentru un incubator de afaceri;

▪ Propunerea proiectului de renovare trebuie să fie “pasul hotărâtor” având grija ca costurile și lucrările să fie efectuate pentru a obține o maximă funcționalitate a spațiului incubatorului pentru chiriași.

Pasul 5 – Cadrul legal.

Următoarele contracte trebuie elaborate și semnate:

▪ Contractul de creare a incubatorului de afaceri, după care va urma înregistrarea oficială a incubatorului de afaceri ca firmă;

▪ Contractul ce reglementează relațiile dintre proprietarii clădirii și incubatorul de afaceri;

▪ Contractul ce reglementează relațiile dintre donatori (sau investitori) și incubatorul de afaceri;

▪ Contractul ce reglementează relațiile dintre incubatorul de afaceri și fiecare întreprindere-chiriașă din incubator.

Pasul 6 – Planul operațional, afaceri, servicii și suportul acordat incubatorului.

Trebuie îndeplinite următoarele activități:

▪ Incubatorul trebuie să-și elaboreze planul său operațional. Accentul se pune pe chiriași și serviciile de acordare a suportului chiriașilor;

▪ Planul operațional va acoperi domeniile care vor genera venituri pentru incubatorul de afaceri pentru ca cel din urmă să devină durabil.

Pasul 7 – Recrutarea personalului și a chiriașilor.

▪ Recrutarea personalului pentru incubatorul de afaceri. Numărul persoanelor depinde de volumul de lucru și numărul chiriașilor. În incubatorul de afaceri care deține 12-15 chiriași, maximum 2-3 persoane trebuie angajate, în special Directorul General, expertul în probleme de relații cu chiriașii și eventual o persoană administrativă;

▪ Din moment ce este disponibil un număr de ateliere de lucru în clădirea incubatorului, trebuie finalizată selecția chiriașilor. Se consideră că managementul incubatorului trebuie să ofere contracte primilor antreprenori de pe listă în procesul de preselecție.

Pasul 8 – Lansarea activității incubatorului.

▪ După semnarea contractului cu incubatorul de afaceri, chiriașii trebuie să se mute în atelierele sale din incubatorul de afaceri. Acest proces va fi realizat cât mai curând posibil din moment ce este important ca incubatorul să înceapă activitatea cu o capacitate deplină;

▪ Managementul incubatorului trebuie să organizeze întâlniri periodice atât cu chiriașii, cât și cu persoanele individuale;

Atunci când majoritatea chiriașilor s-au mutat în incubator, trebuie să înceapă procesul de instruire a antreprenorilor în conformitate cu programul și conceptul stabilit.

Bibliografie:

2. Lalkaka R. și Bishop J. Rolul incubatoarelor de afaceri în dezvoltarea economică. – București: Editura ALL BECK, 2000.