

## L4 - Raport de activitate

### *Dezvoltarea abilităților antreprenoriale ale cercetătorilor*

#### A2.3. Dezvoltarea abilităților antreprenoriale ale cercetătorilor

Cooperarea dintre universitate și mediul economic s-a realizat, în cadrul acestui proiect, în scopul dezvoltării abilităților tinerilor cercetători de a își forma o imagine de ansamblu asupra cerințelor din piață, dar și în vederea adaptării infrastructurii de cercetare existente în cadrul universității la nivelul exigențelor pieței.

Unul dintre obiectivele importante ale strategiei *Europa 2020*, care reprezintă o continuare a strategiei *Lisabona*, îl reprezintă creșterea economică bazată pe cunoaștere și, implicit, pe competitivitate, având în vedere și activitatea de cercetare-dezvoltare. În concordanță cu acest aspect, tinerii cercetători din cadrul proiectului *ASID* s-au documentat, pe durata desfășurării proiectului, în legătură cu reperele naționale de excelență din domeniul automatizărilor industriale care produc o efervescentă de parteneriate, respectiv colaborări în jurul unor infrastructuri și programe de anvergură pe frontierele științei. [7]

Procesul antreprenorial presupune crearea unor noi afaceri al căror fondator este întreprinzătorul. Există numeroase definiții pentru antreprenor, câteva dintre acestea fiind prezentate în cele ce urmează.

1800: Say - *Întreprinzătorul este acea persoană care preia resursele existente (persoane, materiale, construcții și bani) și le redistribuie, reorganizează astfel încât să le facă mai productive și să le dea o mai mare valoare.*

1993: Fry - *Întreprinzătorul este un individ care lansează o afacere și/sau o îmbunătățește semnificativ prin mijloace inovative.*

1998: Sasu - *Întreprinzătorul este o persoană fizică care inițiază sau preia o afacere, asumându-și uneori anumite riscuri pe care cei mai mulți obișnuiți nu ar face-o iar alții aplicând cunoștințe fundamentate într-un mod cu totul original pentru a-și asigura succesul afacerii.*

Întreprinzătorul se deosebește de manager printr-un atribut suplimentar, respectiv faptul că are calitatea de proprietar. Ca urmare, întreprinzătorul are și alte obiective, respectiv alte preocupări. Distincția între manager și întreprinzător poate fi înțeleasă prin faptul că managerul este coordonator al activității antreprenoriale, respectiv întreprinzătorul este generator al activității antreprenoriale.

## 1. IMM-urile și antreprenorul

Întreprinderile micro, mici și mijlocii joacă un rol esențial în economia europeană. În Uniunea Europeană există aproximativ 23 de milioane de IMM-uri ce asigură în jur de 75 de milioane de locuri de muncă.

IMM-urile prezintă:

- potențial mare de creare de noi locuri de muncă;
- flexibilitate mare la schimbările de mediu și potențial ridicat de inovare;
- contribuție majoră la formarea Produsului Intern Brut (PIB) și a bugetului de stat prin numărul lor mare;
- susțin mecanismul concurențial.

Printre avantajele unui IMM regăsim:

- Capacitate decizională rapidă;
- Creativitate;
- Disponibilitate mai ridicată la risc;
- Forță de muncă mai motivată.

IMM-urile prezintă și dezavantaje, iar dintre acestea enumerăm:

- Lipsa capitalului necesar pentru dezvoltare;
- Portofoliu restrâns de activități;
- Nu beneficiază de economia de scară datorită limitării capacității de producție.

Un startup este o afacere sub forma unei companii, a unui parteneriat sau o organizație temporară care are scopul de a căuta un model de afaceri repetabil și scalabil.

Un spin-off reprezintă o companie formată din cercetătorii ce activează în cadrul unei universități și ale căror idei pot fi transpuse într-o afacere profitabilă pe piață.

Pentru a porni o afacere nouă, un întreprinzător trebuie să aibă în vedere:

1. Generarea de idei în sensul de a inova;
2. Analiza oportunităților;
3. Identificarea și obținerea de resurse;
4. Valorificarea resurselor;
5. Administrarea și evaluarea afacerii.

Întreprinzătorii sunt persoane care au abilitatea de a intui și evalua oportunitățile de afaceri. Aceștia au rol fundamental în adunarea resurselor necesare și în identificarea căilor de asigurare a succesului afacerii.

Formula succesului în afaceri a unui antreprenor presupune o combinație între experiență, cunoștințe tehnice, calități personale și capacitate de răspuns.

Întreprinzătorii își calculează întotdeauna riscul. Acestora le place provocarea, însă nu se aventurează. Antreprenorii evită situațiile cu risc scăzut deoarece nu văd în ele o provocare și, de asemenea, evită situațiile cu risc ridicat deoarece sunt persoane care vor să reușească. Întreprinzătorii pot fi considerați persoane care riscă mediu, dar permanent. [6]

## 2. Antreprenoriatul pentru mediul academic

Universitățile trebuie să se adapteze atât din punct de vedere al programelor de studii predate, dar și din perspectiva angajabilității absolvenților. Astfel, mai ales în mediul ingineresc, trebuie să se pregătească programe și cursuri suplimentare pentru a orienta studenții și viitorii absolvenți spre cariere nu doar de simplu angajat ci de antreprenor.

Totodată, universitatea trebuie să urmărească și instrumente de marketing educational pentru o mai bună promovare și vizibilitate. Astfel, se pot utiliza platforme proprii de media, dar și site-uri de socializare tip Facebook, Twitter, LinkedIn etc.

Universitatea din Massachusetts-Darmouth a realizat mai multe sondaje în vederea identificării modului în care sunt utilizate instrumentele online de socializare în procesul de promovare aferent universităților. Rezultatele sondajelor au arătat că:

- Facebook reprezintă forma cea mai comună de socializare utilizată, 98% din universități având o astfel de pagină;
- 84% dintre universitățile intervievate declară faptul că au un cont de Twitter;
- 86% dintre universități raportează faptul că au un canal de Youtube;
- 66% dintre universități declară faptul că au un blog. [4]

## 3. Dezvoltarea cooperării universitate-mediul economic

### 3.1. Echipa ASID a participat la Summit-ul Start-Up Nation

Programul *Start-Up Nation* acorda ajutoare nerambursabile în valoare de maxim 200.000 lei firmelor. Companiile care au dorit să atragă bani prin intermediul acestui program au fost nevoite să creeze cel puțin 1 loc de muncă pe care să îl mențină pentru o perioadă de 2 ani. Antreprenorii au trebuit să își înființeze firma după 30 ianuarie 2017, iar bugetul total alocat de Guvernul României a fost de 1.713.798 lei.

Echipa ASID a participat miercuri, 15.11.2017, la *Summit-ul Start-Up Nation* organizat de Ministerul pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat. La acest eveniment au participat atât Ministrul pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat, Ilan Laufer, cât și reprezentanți din conducerea băncilor partenere acestui program: CEC Bank, BCR și Banca Transilvania.

CEC Bank promovează creditele puncte care, în cadrul pachetului *Start-up IMM*, atrag numeroși clienți. Prin intermediul celor 48 de birouri de consiliere IMM-uri și Fonduri Europene existente la nivelul rețelei teritoriale aferente CEC Bank, clienții beneficiază de informare detaliată privind criteriile de eligibilitate, respectiv garanțiile solicitate pentru produsul supus finanțării. [2]

BCR pune la dispoziția aplicanților din programul *Start-Up Nation* materiale educative care să îi ajute cu înțelegerea pașilor care trebuie efectuați în momentul în care pornesc un business. Banca organizează cursuri speciale în sucursalele din toată țara, care au ca scop familiarizarea antreprenorilor cu noțiuni contabile elementare, dar și cu diverse concepte precum identificarea nevoilor financiare, rolul băncii în capitalizarea companiilor, tipuri de finanțări și garanții, respectiv strategii pentru decizii financiare inteligente. [3]

Banca Transilvania a creat un pachet special pentru antreprenorii care primesc finanțare prin intermediul programului *Start-Up Nation*. Astfel, reprezentanții acestei bănci vin pe piață cu

o ofertă denumită Contul Primul An Gratuit. Antreprenorii pot beneficia de acest produs pe perioada cuprinsă între deschiderea contului la BT și momentul în care aniversează 12 luni de la înființarea societății. [4]

Întrucât programul Start-up Nation se va desfășura și în anul 2018, Ș. I. Dr. Ing. Iulia Stamatescu și As. Cerc. Ing. Tiberiu-Antonio Marinescu au participat la acest eveniment în vederea informării asupra condițiilor de aplicare și a numeroaselor beneficii aferente acestui program.



*Figura 1. Echipa ASID la Summit-ul Start-Up Nation*

### 3.2.Întâlniri de lucru cu partenerul *ASTI Automation SRL*

Echipa *UPB* a organizat mai multe întâlniri cu partenerul *ASTI Automation SRL* în decursul cărora au planificat, organizat și evaluat activitățile prevăzute în cadrul proiectului *ASID*. Cooperarea cu *ASTI Automation SRL* a facilitat tinerilor cercetători accesul la simulatorul inteligent de procese industriale secvențiale și la diversele materiale informative aferente simulatorului. De asemenea, compania a susținut activ cercetătorii în activitatea ce a vizat utilizarea simulatorului inteligent.

### 3.3.Cursuri de competențe antreprenoriale

În vederea dezvoltării competențelor antreprenoriale, cercetătorii din cadrul proiectului *ASID* au studiat oferta de cursuri de antreprenoriat oferită de platforma *edX*.



Figura 2. Platforma de cursuri edX

Aceștia au evaluat cursul de *Business Model Testing* oferit în mod gratuit de TU Delft ca fiind util atunci când se dorește identificarea tendințelor și a probabilităților de afectare a modelului de afacere creat de un anumit antreprenor. De asemenea, cursul oferă posibilitatea de evaluare a robusteții modelului de afacere și de îmbunătățire continuă a acestuia.

Cursul *Global Business in Practice* permite studenților să identifice care este impactul globalizării asupra tendințelor în afaceri, dar și modul în care țările sunt afectate de globalizare în funcție de relațiile economice, politice și sociale. Cursul este util antreprenorilor care doresc să își contureze o imagine de ansamblu asupra modului în care se derulează afacerile la nivel global în prezent, dar și celor care vor să fie la curent cu tendințele din domeniu. Lecțiile sunt susținute de manageri din companii de top precum Alfa, Blackstone, Colgate-Palmolive, Robbins Geller Rudman & Dowd LLP și este organizat de GeorgeTown University.

Un alt curs util universităților care vor să adopte strategii de *go-to-market* este reprezentat de *Fundamentals of Digital Marketing, Social Media and E-Commerce*. În cadrul acestui curs se pot înțelege tehnicile de construcție a modelelor de e-comerț, respectiv afaceri. De asemenea, cursul prezintă tehnici de social media și marketing digital.

## 4.Bibliografie

[1] *Trends in Higher Education, Marketing, Recruitment and Technology*, Hanover Research, March 2014

[2] *Cec Bank lansează o campanie promoțională la creditul punte Start-Up Nation*, <https://www.cec.ro/presa/comunicate-de-presa/cec-bank-lanseaza-o-campanie-promotionala-la-creditul-punte-start-nation>, Accesat la 18.11.2017

[3] *StartUp Nation la BCR*, <https://www.bcr.ro/ro/business/creditare/programe-speciale-de-finantare/startup-nation>, Accesat la 18.11.2017

[4] *Ce oferte pentru credite punte au băncile înscrise la Start-Up Nation*, <https://startup.ro/oferte-pentru-credite-punte-de-la-bancile-inscrise-la-start-up-nation/>, Accesat la 18.11.2017

[5] *Marketing Colleges and Universities*, <http://www.marketing-schools.org/consumer-psychology/marketing-colleges-and-universities.html>, Accesat la 18.11.2017

[6] C. Alexe, *Dezvoltarea competențelor manageriale și antreprenoriale*, Curs universitar, 2010-2011

[7] [http://www.adrcentru.ro/Document\\_Files/4.Analiza%20domeniului%20Cercetare-Inovare-Transfer%20tehnologic\\_a0lovp.pdf](http://www.adrcentru.ro/Document_Files/4.Analiza%20domeniului%20Cercetare-Inovare-Transfer%20tehnologic_a0lovp.pdf), *Cercetări și observații privind domeniul cercetării, inovării și transferul tehnologic la nivelul Regiunii Centru*, Accesat la 21.11.2017