

CUPRINS

1. TITLUL STRUCTURII DE SPRIJINIRE A AFACERII	1
2. DESCRIEREA ORGANIZAȚIEI CARE ADMINISTREAZĂ STRUCTURA DE SPRIJINIRE A AFACERILOR	2
2.1. ISTORICUL SOCIETĂȚII DE ADMINISTRARE	2
2.2. STRATEGIA SOCIETĂȚII	2
2.2.1. <i>Viziunea, misiunea și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung</i>	2
2.2.2. <i>Parteneriate strategice</i>	4
2.2.3. <i>Identificarea riscurilor ce pot apărea în activitatea de administrare</i>	4
2.2.4. <i>Resursele umane implicate în activitatea de administrare a structurii</i>	6
2.3. CRITERII DE EVALUARE A ACTIVITĂȚII ADMINISTRATORULUI.....	8
3. PREZENTAREA STRUCTURII DE SPRIJINIRE A AFACERILOR	9
3.1. TIPUL STRUCTURII DE SPRIJINIRE A AFACERILOR	9
3.2. TIPUL ACTIVITĂȚILOR DESFĂȘURATE ÎN CADRUL STRUCTURII	9
3.3. CARACTERISTICILE FIRMELOR LOCATARE	12
3.4. ACCESUL STRUCTURII LA DIFERITE TIPURI DE TRANSPORT	14
3.5. DESCRIEREA SERVICIILOR PRESTATE ÎN CADRUL STRUCTURII.....	16
3.6. FACILITĂȚI OFERITE FIRMELOR LOCATARE	22
3.7. DESCRIEREA SI EVIDENȚIEREA PUNCTELOR TARI ALE STRUCTURII DE SPRIJINIRE AFACERILOR ȘI ALE SERVICIILOR OFERITE	27
3.8. ALTE ASPECTE RELEVANTE.....	28
4. ANALIZA PIETEII	32
4.1. PIAȚA ȚINTĂ; CLIEȚI EXISTENȚI ȘI POTENȚIALI	32
4.2. ANALIZA ȘI PROGNOZA CERERII.....	81
4.3. CONCURENȚA EXISTENTĂ PE PIAȚĂ	84
5. STRATEGIA DE MARKETING ȘI DE OCUPARE STRUCTURII DE SPRIJINIRE AFACERILOR	97
5.1. ANALIZA GAMEI DE SERVICII OFERITE	97
5.2. POLITICA DE PROMOVARE.....	100
5.3. POLITICA DE PREȚ	105
5.4. IDENTIFICAREA CLIEȚILOR POTENȚIALI	110
6. ANALIZA FINANCIARĂ.....	113
6.1. CALCULAȚIILE DE COSTURI ȘI VENITURI	113
6.2. PROIEȚIA BILANȚULUI.....	175
6.3. PROIEȚIA CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE	181
6.4. PROIEȚIA FLUXULUI DE LICHIDITĂȚI.....	190
6.5. PLANUL ȘI SURSELE DE FINANȚARE A INVESTIȚIEI	196

1. Titlul structurii de sprijinire a afacerii

Infrastructura regionala de afaceri si inovare în sectorul IT&C.

2. Descrierea organizației care administrează structura de sprijinire a afacerilor

2.1. Istoricul societății de administrare

În planificarea activității infrastructurii a fost avută în vedere încredințarea administrării către o societate comercială. La data realizării planului de afaceri această firmă nu este cunoscută, activitatea de administrare urmând a fi atribuită ulterior, conform normelor legale.

În acest context nu poate fi realizată o prezentare a istoricului societății. Totuși, acesteia îi vor fi impuse condiții cu privire la obiectivele asumate, numărul de angajați, politica de tarificare, etc (în conformitate cu planificarea prezentată în cadrul prezentului document).

2.2. Strategia societății

2.2.1. Viziunea, misiunea și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung

Infrastructura de afaceri creată prin proiect va fi gestionată de o companie desemnata in urma unui proces de selectie.

Aceasta va asigura managementul strategic al infrastructurii, dar și impunerea unor reguli coerente si unitare pentru toti locatarii.

Principalele atributii ale administratorului infrastructurii sunt urmatoarele:

- răspunde de administrarea infrastructurii de afaceri;
- asigură promovarea în condiții eficiente a infrastructurii de afaceri;
- încheie contracte de prestare a serviciilor cu rezidenții infrastructurii;
- asigură personalul pentru prestarea serviciilor incubatilor;
- asigura integritatea patrimoniului infrastructurii de afaceri;
- asigură monitorizarea și evaluarea activităților beneficiarilor pe întreaga perioadă de derulare a contractului lor;
- întocmește și păstrează evidențele contabile ale infrastructurii de afaceri, pe care le pune la dispoziția autorităților locale, la solicitarea acestora;
- prestează potențialilor beneficiari ai Programului servicii profesionale de asistență în procesul de preincubare;
- implică IMM-urile incubate în activități specifice de cercetare naționale și internaționale și în programe de inovații;
- desfasoara activitati de atragere a investitiilor pentru dezvoltarea incubatorului;
- stabileste si mentine relatii cu retelele internationale de incubatoare tehnologice si de afaceri;

- elaborează rapoarte periodice privind activitatea proprie, respectiv activitatea firmelor găzduite;
- reprezintă incubatorul în relațiile cu autoritățile administrației publice centrale și locale.

Firma de administrare trebuie să prezinte calificarea și experiența adecvată pentru a asigura marketing-ul și suportul în planificarea afacerilor, în concordanță cu nevoile specifice ale micilor întreprinderi incubate. Activitățile desfășurate de aceasta trebuie să reprezinte ele însele un exemplu de inovare, un model de urmat de către firmele găzduite.

Viziune:

Consolidarea unui sector IT&C la nivel regional capabil să facă față forțelor concurențiale și competiției internaționale.

Misiune:

Sprejinierea IMM-urilor inovative din domeniul IT&C capabile să utilizeze în mod eficient resursele existente.

Scopul incubatorului va fi cel de generare de locuri de muncă și de creștere a competitivității prin susținerea dezvoltării afacerilor viabile.

Obiective specifice:

- sprijinirea antreprenorilor prin facilitarea accesului la infrastructura de afaceri la prețuri sub media pieței;
- atragerea de noi investitori și surse de finanțare pentru dezvoltarea activităților economice;
- generarea de noi locuri de muncă (în administrarea infrastructurii, dar mai ales în cadrul firmelor găzduite);
- creșterea probabilității de succes a firmelor nou înființate în primii ani (perioada critică);
- crearea unor mecanisme și instrumente de impulsivare a activităților de cercetare tehnologică inovativă și accelerarea vitezei de implementare a noilor tehnologii prin încurajarea relațiilor de cooperare între instituții de educație și cercetare și întreprinderi;
- promovarea afacerilor incubate pe plan național și internațional;
- Acordarea de asistență tehnică și instruirea potențialilor întreprinzători în perioada premergătoare incubării.

Obiectivele sunt definite din punct de vedere cantitativ și temporal în cadrul secțiunii destinate proiecțiilor financiare: tarife, grade de ocupare pe nivele, număr de locuri de muncă create, număr de întreprinderi găzduite, etc.

2.2.2. Parteneriate strategice

La data realizării prezentului studiu există două acorduri de parteneriat între Municipality și Universitatea Politehnică din Timișoara și Universitatea de Vest din Timișoara al cărui scop constă în sprijinirea întreprinderilor găzduite în cadrul infrastructurii realizate prin proiect. În viitor vor fi realizate parteneriate cu alte universități din regiune, parteneriate care vor viza:

- promovarea infrastructurii de afaceri în rândurile studenților incluși (indirect) în piața țintă;
- colaborarea în organizarea de cursuri cu profil tehnic, dar și economic (în vederea dezvoltării spiritului antreprenorial, aptitudinilor în domeniul finanțelor, ș.a.m.d.);
- stimularea tinerilor în vederea urmării cursurilor unor facultăți cu profil IT&C;
- stimularea tinerilor în vederea rămânerii în regiune, respectiv dezvoltării unor afaceri;
- organizarea de conferințe științifice în domeniul IT&C;
- implicarea întreprinderilor găzduite în cadrul infrastructurii în activități de cercetare științifică;
- organizarea de sesiuni de practică pentru studenții universităților în cadrul firmelor găzduite.

De asemenea, se va urmări realizarea de parteneriate cu diverse organizații din domeniul IT&C (precum EON), care vor permite creșterea calității și complexității serviciilor oferite companiilor găzduite.

2.2.3. Identificarea riscurilor ce pot apărea în activitatea de administrare

Riscurile ce pot apărea în activitatea de administrare a *Infrastructurii Regionale de afaceri și inovare în sectorul IT&C* sunt:

- Așteptări prea mari și prea repede: dinamica incubatoarelor este diferită de cea a operațiunilor imobiliare, rezultatele obținându-se în timp îndelungat în cazul incubatoarelor. Unii oameni nu înțeleg acest lucru, crezând că după deschiderea incubatorului, companiile și locurile de muncă vor veni de la sine. Această așteptare generează frustrări și dezamăgire, ducând la eșec.
- Alegerea unui manager nepotrivit: având în vedere faptul că managerul are misiunea esențială de a conduce incubatorul, este important ca acesta să fie o persoană organizată, să aibă calități specifice unui om de afaceri, să fie un bun comunicator, să aibă abilitatea de a obține resurse și de a coopera cu instituțiile publice.
- Cheltuielile prea mari: unele incubatoare nu își înțeleg dinamica propriilor afaceri. Abilitatea de a gestiona fluxul numerarului și de încadrare în limitele bugetului reprezintă elemente critice, la fel ca în cazul oricărei afaceri.

Pentru gestionarea eficientă a riscurilor ce pot apărea în activitatea de administrare *Infrastructurii Regionale de afaceri și inovare în sectorul IT&C* este necesară:

- Obținerea de rezultate care au impact asupra întregii regiuni. *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* va participa la dezvoltarea Regiunii Vest, va fi un agent al schimbării și al dezvoltării regionale;
- Crearea unei strategii clare, competitive, în cadrul unui anumit segment de piață și tehnologic. *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* are o viziune clară a piețelor, segmentelor tehnologice și a zonelor de activitate. Unele critici aduse incubatoarelor sunt lipsa de focus, suprapunerea procedurilor și interferența, probleme care duc la folosirea ineficientă a resurselor. Focalizarea *Infrastructurii Regionale de afaceri și inovare în sectorul IT&C* se va adapta situației pieței;
- Structură competentă, inovare, management sustenabil pentru structura de afaceri. *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* va fi un exemplu de inovare, antreprenoriat și afacere, pentru că misiunea ei este de a contribui la dezvoltarea altor companii și a societății.
- Structurarea serviciilor care sprijină dezvoltarea noilor afaceri. *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* va avea un portofoliu de servicii adaptat așteptările părților interesate astfel încât să poată face în mod efectiv o diferență pentru companiile incubate.
- Stabilirea de relații și de alianțe care să consolideze structura de afaceri și serviciile prestate întreprinderilor. O rețea puternică, care să cuprindă întreaga structura de afaceri va conduce la conexiuni mai puternice în rețeaua firmelor incubate. Prin urmare, *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* va planifica și va implementa o rețea de parteneri și aliați care poate contribui atât la programul de incubare de afaceri și care este folosite IMM-lor incubate, îmbunătățind astfel condițiile de creștere economică și competitivitate.
- Elaborarea unor strategii care să permită IMM-lor incubate să-și dezvolte capacitatea de a vinde și de a genera venituri. O cauză de bază a falimentelor IMM-lor noi este absența marketing-ului și a abilității de vânzare. Misiunea de bază a oricărei afaceri este de a dezvolta și comercializa produse și servicii care să răspundă cererii de pe piață, iar *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* va contribui la această misiune prin pregătirea IMM-lor, oferindu-le sprijin strategic și operațional.
- Transformarea structurii de afaceri într-un simbol al spiritului antreprenorial și de inovare. *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* va fi un "simbol" al antreprenoriatului și inovării, transformându-se în punct de referință pentru programele locale / naționale și va genera IMM-uri puternice, care vor fi surse de inspirație pentru generațiile viitoare.

2.2.4. Resursele umane implicate în activitatea de administrare a structurii

Caracteristici impuse personalului de conducere al firmei de administrare:

- capacitate antreprenorială și caracter inovativ;
- capacitate de asumare a riscurilor și responsabilitate;
- perseverența în atingerea obiectivelor;
- calități de lider: influențarea comportamentelor angajaților pentru atingerea obiectivelor incubatorului cu ajutorul instrumentelor de natură psiho-socială (motivare, implicare în realizarea obiectivelor, generarea satisfacției etc.), abilitatea de a anticipa evoluțiile mediului economic, politic și social și de a face față schimbărilor care pot interveni;
- abilitatea de gestionare a conflictelor;
- abilitatea de a lucra în echipă, dar și de a relaționa cu toate categoriile de stakeholderi (clienți ai incubatorului, finanțatori, autorități, mass media etc.).

Personalul angajat trebuie să aibă competențe conform posturilor pe care le ocupă, dar și abilități de lucru în echipă, de adaptare la nevoile și cerințele fiecăruia dintre clienții incubatorului, responsabilitate și perseverență în îndeplinirea sarcinilor care le-au fost atribuite etc.

Pe lângă calificările managerilor și a personalului, important pentru performanța incubatorului este raportul dintre numărul personalului incubatorului și numărul afacerilor incubate la un moment dat. Angajarea unui personal corespunzător pentru incubator depinde de dimensiunea și resursele avute la dispoziție.

Experiența arată că un incubator de afaceri standard are 2-3 persoane de conducere (manageri), la un raport între staff-ul incubatorului și personalul clienților de 1:9, bazat pe o calculație de 18 firme pe incubator). În general managerilor li se adaugă 1-2 persoane pentru activitățile de secretariat și 2-3 persoane pentru alte categorii de activități de bază ale incubatorului.

Un total de 6-7 persoane ale incubatorului pentru o capacitate de 18 firme incubate este un raport mediu, eficient, european.

Având în vedere că, pe lângă activitatea managerială, incubatoarele asigură și alte servicii precum: contabilitate și servicii financiar-bancare; servicii imobiliare; management de personal, educație/training; calificare legală; vânzări, comerț, marketing; servicii ce țin de tehnologia informației și comunicațiilor, acoperirea tuturor acestor servicii cu personal direct angajat de către incubator poate conduce către o redimensionare a personalului acestuia către un număr mediu de 15-20 persoane.

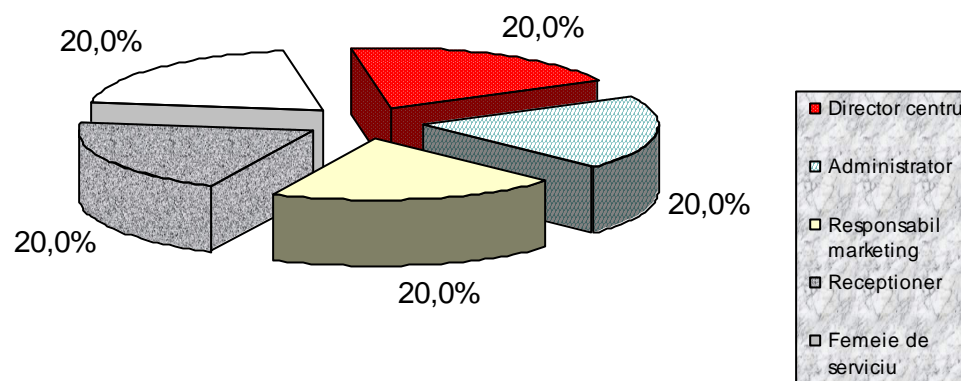
Un alt indicator referitor la personal este proporția de timp dedicat oferirii serviciilor directe către clienți, în raport cu activitatea administrativă de rutină. În general, într-un incubator eficient, personalul sau acordă maximum 40% din timp pentru activitatea administrativă de rutină și restul de timp pentru servicii directe cu clienții.

În vederea diminuării pragului de rentabilitate (cu impact pozitiv asupra riscului operațional) a fost avută în vedere externalizarea unor activități (în primul rând activități care vizează întreținerea spațiilor). În plus, servicii precum contabilitatea, consultanța juridică sau managerială, alimentația publică nu au fost planificate a fi prestate în regie proprie. În schimb, a fost avută în vedere atragerea în cadrul infrastructurii a unor firme de profil.

Personalul de administrare a incubatorului

Nr.crt.	Funcție	Simbol	Operare
1	Director centru	D	1
2	Administrator	A	1
3	Responsabil marketing	RM	1
4	Receptioner	R	1
5	Femeie de serviciu	FS	1
6	TOTAL	-	5

Structura personalului pe funcții



2.3. Criterii de evaluare a activității administratorului

Activitatea societății de administrare a structurii va fi evaluată periodic de către reprezentanți a beneficiarului, avându-se în vedere un set de criterii stabilite în contractul de administrare. Lista criteriilor va include:

a) criterii bazate pe rezultate:

- gradul de utilizare a suprafeței structurii de afaceri (în m²);
- numărul mediu de locuri de muncă nou-create de fiecare IMM găzduită;
- numărul de IMM-uri găzduite;
- obiectele de activitate ale firmelor găzduite;
- numărul de IMM-uri nou-create găzduite;
- numărul de microîntreprinderi care au ieșit din etapa de incubare, ca urmare a dezvoltării peste limitele specificate pentru această etapă;
- numărul de întreprinderi mici care au ieșit din etapa de consolidare, ca urmare a dezvoltării peste limitele specificate pentru această etapă;
- numărul de angajați ai administratorului structurii de afaceri;
- raportul dintre numărul de angajați ai societății de administrare a structurii de afaceri de afaceri/IMM-urilor incubate;
- serviciile livrate și calitatea lor;
- realizări deosebite ale firmelor găzduite;

b) criterii economice:

- costuri medii de operare;
- costuri medii în investiții de capital;
- costuri per loc de muncă (brut);
- rata de faliment al IMM-urilor găzduite pe parcursul etapelor de incubare / consolidare;
- ratele de supraviețuire a IMM-urilor după terminarea perioadei de găzduire;
- valoarea investițiilor în mijloacele fixe;
- rezultate financiare și economice ale firmelor găzduite: cifră de afaceri, profit net, valoare adăugată;
- parteneriate încheiate cu diverse organizații de interes.

3. Prezentarea structurii de sprijinire a afacerilor

3.1. Tipul structurii de sprijinire a afacerilor

Organizațiile de sprijinire a afacerilor care oferă sedii și mediu sunt organizate sub 2 forme: incubatoare de afaceri și parcuri industriale și tehnologice.

Structura de sprijinire a afacerilor vizată prin prezentul proiect va fi configurată ca incubator de afaceri.

Incubatoarele de afaceri pot fi clasificate după diverse criterii. Incubatorul vizat prin proiect va fi descris în continuare în funcție de aceste criterii:

- După sursa de finanțare: **incubator de stat** (cu finanțare de la bugetul local);
- După modelul operațional: **incubator de tip brick and mortar**. Este cel mai des întâlnit tip de incubator, axat pe oferirea de facilități legate de infrastructura fizică. Procesul de incubare și serviciile aferente au loc într-o clădire special amenajată. Datorită concentrării afacerilor start-up într-un singur loc, acest model are avantajul de a impulsiona interacțiunea, realizarea de parteneriate și rezolvarea problemelor comune;
- După structura de servicii: **incubator tehnologic** – incubează firme ale căror produse, procese și/sau servicii sunt rezultatul cercetării științifice (informatică, electronică). Sunt localizate în preajma universităților și parcurilor științifice și tehnologice, fiind în colaborare cu acestea.
- După locul de amplasare: **incubator urban**.

3.2. Tipul activităților desfășurate în cadrul structurii

Beneficiarii de bază ai infrastructurii de afaceri create prin proiect vor fi reprezentați de firme care activează în domeniul IT&C. Activitățile desfășurate de acestea au fost grupate în 10 categorii (clasificarea se constituie într-o posibilă abordare a segmentării pieței firmelor găzduite).

1. Consultanță IT

Serviciul de consultanță IT este un serviciu de asistență logistică oferit în scopul întreținerii, optimizării și dezvoltării sistemului informatic din companie:

- Consultanță pentru achiziționarea de echipamente noi;
- Consultanță pentru extinderea și optimizarea infrastructurii de networking;
- Consultanță pentru modernizarea sistemului informatic pentru adaptarea acestuia la cerințele momentului actual;
- Consultanță pentru achiziționarea și utilizarea legală a produselor software de orice tip (aplicații, produse multimedia, etc);
- Consultanță IT privind implementarea unui sistem-cadru de securitate mult mai solid;
- Consultanță IT a managementului informației;
- Standardizarea procedurilor de backup al informației;
- Acordarea de asistență în angajarea personalului IT;

- Consultanță IT pentru implementarea de sisteme de protecție împotriva acțiunilor de spamming și viruși.

2. Asistență tehnică, mentenanță IT

a) Asistență tehnică calculatoare, mentenanță calculatoare:

- Verificare antivirus;
- Utilizarea spațiului pe disk;
- Defragmentare hardisk;
- Remediere probleme hardware si software;
- Verificare softuri instalate;
- Verificare log-uri;
- Instalare sisteme de operare;
- Instalare programe informatice.

b) Asistență tehnică rețele de calculatoare, mentenanță rețele de calculatoare:

- Verificare switchuri, routere;
- Verificare cablare;
- Verificare ip-uri alocate;
- Verificare printere;
- Verificare reguli firewall;
- Verificare log-uri firewall;
- Update firewall calculatoare;
- Verificare UPS-uri.

c) Asistență tehnică servere, mentenanță servere:

- Verificare funcționalitate servicii instalate (Web, Mail, Firewall, Routare, DHCP, DNS, FileServer, Active Directory);
- Verificare log-uri servere;
- Instalare update-uri si servicepack-uri necesare;
- Verificare permisiuni fișiere;
- Verificare funcționalitate aplicații instalate;
- Verificare redundanță;
- Verificare backup-uri.

3. Recuperare date:

- Recuperare date de pe harduri de desktop sau laptop;
- Recuperare date card;
- Recuperare date stick USB, ARS;
- Recuperare date DVD/CD;
- Recuperare date de pe harduri externe;
- Recuperare date de pe hard-uri RAID;
- Recuperare date de pe IPOD;
- Recuperare date de pe SSD-uri;

4. Web design:

- Design și creație logo și banner-e publicitare;
- Construcție site static;
- Construcție site dinamic;

- Construcție magazin virtual;
- Construcție newsletter;
- Redesign site;
- Administrare site;
- Servicii pentru optimizarea site-ului pentru motoarele de căutare (tehnici SEO – Search Engine Optimization).

5. Înregistrare domenii și web hosting (găzduire Web)

6. Securitate IT

- Securizare Email: filtrarea mesajelor SPAM și detecție viruși;
- Securizare Web: filtrarea conținutului Web;
- Securizare Servere: audituri de securitate și aplicarea continuă a patch-urilor de securitate;
- Securizare rețea informatică: audituri de securitate, testarea vulnerabilității;
- Securizare informații: pachet cuprinzător de tehnologii pentru a preveni scurgerea de informații din companie;
- Securizare calculatoare: antivirus, antispyware și tehnologii de navigare pe Internet în siguranță;
- Securizare fizică: prevenirea accesului neautorizat.

7. Virtualizare

- Virtualizare servere;
- Virtualizare calculatoare;
- Virtualizare aplicații.

8. Depanare calculatoare

- Depanare și configurare software și hardware;
- Diagnosticare IT;
- Curățare și întreținere componente IT;
- Înlocuire componente defecte;
- Achiziții componente de schimb.

9. Proiectare rețele de calculatoare

- Alegerea și achiziția echipamentelor necesare pentru proiectarea unei rețele de calculatoare;
- Instalarea, configurarea și montarea componentelor IT necesare pentru proiectarea unei rețele de calculatoare.

10. Crearea unor programe informatice specializate

- Programe informatice special concepute pentru agenții comerciali (ex: programe software de gestiune financiar-contabilă, managementul documentelor, analiză economico-financiară, Enterprise Resource Planning, managementul relațiilor cu clienții, etc.);
- Programe informatice pentru telefoanele mobile;
- Programe informatice pentru administrația publică;

- Programe informatice pentru instituții de învățământ;
- Programe informatice pentru mașinile industriale;
- Programe informatice pentru electronice și electrocasnice;
- Programe informatice pentru Internet (e-mail, partajare fișiere, editor HTML, browser Web, etc.);
- Software engineering (bugtracker, compilator, debugger, Integrated Development Environment, revision control, generator de documentație, software pentru instalare, software pentru dezinstalare);
- Multimedia (editor audio, software pentru grafică computerizată 3D, software pentru editare grafică de tip „bitmap”, software pentru editare grafică vectorială, software pentru redare multimedia, software pentru editare video, etc.);
- Securitate (antivirus, firewall, criptare, password cracking/recovery/auditing);
- Prelucrarea datelor (sisteme pentru baze de date, software pentru backup, software pentru arhivarea fișierelor, etc.);
- Motoare pentru jocuri.

3.3 Caracteristicile firmelor locatare

Prin procesul de selectare a incubatilor se va asigura corespondența între ideile de afaceri selectate și scopul incubatorului. Selecția va fi una dintre cele mai importante sarcini ale echipei de administrare a structurii de afaceri, de alegerile facute depinzand, in mare masura, rentabilitatea si succesul general ale incubatorului.

Serviciile oferite de infrastructura de afaceri vizează două categorii de firme, în funcție de etapa de dezvoltare a acestora.

1) Firme aflate în etapa de incubare – criterii de admitere

- Sediul social al chiriașului va fi unic, fără alte puncte de lucru și locat în structură;
- Perioada maximă de locare – 3 ani;
- Solicitanții de spații trebuie să fie:
 - proaspeți absolvenți și/sau profesori ai facultăților de profil, cu vârsta maximă de 35 ani, care doresc să înființeze o firmă și care în baza unui plan de afaceri dovedesc că au o afacere viabilă;
 - microîntreprinderi înființate cu cel mult un an înainte de data depunerii cererii de intrare în structura de afaceri

În această etapă, firmele vor fi găzduite pentru o perioadă de maxim 3 ani. Ele sunt puse în postura de a demonstra viabilitatea ideii de afacere. Societatea trebuie să-și dovedească capacitatea de a furniza într-un mod corespunzător și eficient produsele sau serviciile avute în vedere, ținând cont de faptul că, în această fază, resursele financiare sunt adesea destul de limitate. Aceasta este o perioadă critică în viața întreprinderii și, pentru a evita riscurile unui eșec, ea trebuie să fie sprijinită, în sensul reducerii costurilor fixe și creșterii oportunităților de dezvoltare.

2) Firme aflate în etapa de consolidare – criterii de admitere:

- Sediul social al chiriașului va fi unic și locat în structură;
- Cifra de afaceri anuală/angajat de maxim 20.000 euro;
- Număr mediu de angajați de maxim 30 de persoane;
- Număr maxim de birouri închiriate/firmă – 3 birouri;
- Perioada maximă de locare – 5 ani;

Politica de ieșire din structura de afaceri va identifica clar momentul în care întreprinderile care au atins o anumită rată de creștere economică trebuie să părăsească structura.

Regulile interne ale structurii de afaceri vor stabili norme clare de excludere din structură pentru clienții care au performanțe scăzute.

În această fază, întreprinderea trece la producția pe scară largă, fiind necesare investiții în achiziționarea de echipamente și amenajarea spațiilor de funcționare. Se structurează, totodată, conducerea IMM-ului și are loc organizarea pe departamente. Riscurile de eșec devin din ce în ce mai scăzute.

3.4. Accesul structurii la diferite tipuri de transport

Amplasată în zona de vest a municipiului Timișoara, terenul pe care urmează să se desfășoare activitatea *Infrastructurii regionale de afaceri și inovare în sectorul IT&C*, este deservit din punct de vedere rutier de Calea Circumvalațiunii (drumul european E70, drum național DN59), care asigură legătura cu rețeaua rutieră majoră a municipiului. În prezent Calea Circumvalațiunii, face parte din trama majoră de circulație a municipiului Timișoara. Drumul european E70 intră în țară dinspre Serbia (Moravița) și face legătura, prin Timișoara, cu sudul țării și cu capitala București.

Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C va fi amplasată în vecinătatea Gării de Nord din Timișoara. Gara de Nord din Timișoara asigură legături zilnice cu toate orașele din țară. De asemenea, există două linii internaționale de cale ferată: București – Craiova – Timișoara – Jimbolia (electrificată până la Timișoara) și București – Timișoara – Stamora – Moravița. Acestea se continuă pe teritoriul ex-Yugoslav, spre Belgrad.

Transportul în comun este asigurat de către Regia Autonomă de Transport Timișoara (RATT), care are în subordinea secțiile de transport tramvaie, transport autobuze și transport troleibuze.

Secția transport tramvaie are în dotare două depouri amplasate în puncte diferite ale orasului. Parcul de tramvaie se compune din 130 vagoane motor și 103 vagoane remorcă. Coeficientul mediu anual de utilizare a parcului este de 0,46, numărul mediu de tramvaie aflate în circulație fiind de 60. Cu tramvaiele se asigură transportul pe 10 linii a căror trasee au lungimea totală de 134,30 km, cu viteza medie de exploatare de 14,45km/h. Cu tramvaiul se asigura 50% din totalul călătorilor transportați.

Secția troleibuze este dotata cu un parc inventar de 50 troleibuze (Skoda) realizând un coeficient mediu anual de utilizare a parcului de 0,60. Pe cele 8 linii de circulație cu o lungime totală de 70,46 km asigură un necesar mediu de 55 de troleibuze cu o viteză medie de exploatare de 12,80km/h. Cu troleibuzele se transportă 27% din totalul călătorilor.

Secția de autobuze dispune de un parc inventar de 89 autobuze din care 55 Mercedes Conecto. Coeficientul mediu de utilizare a parcului este de 0,70. Secția asigură transportul de persoane pe 11 linii urban în lungime totală de 118,7 km și 7 linii curse convenție în lungime de 278 km cu o viteză medie de exploatare de 15,56 km/h. Cu autobuzele se transporta 23% din calatori.

Accesul prin mijloacele de transport în comun la *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* este asigurat de tramvaiele 1, 8, 2, 4 și de autobuzele Expres 1 și Expres 3.

Tramvaiul 1 circulă pe următorul traseu: Gara Timisoara Nord - B-dul Regele Carol - P-ta Mocioni -P-ta Maria - Catedrala Mitropolitana - P-ta Timisoara 700 - P-ta Libertatii -

Hotel Continental - Prefectura - 3 August 1919 - P-ta Traian - Printul Turcesc - P-ta Sarmisegetuza - Lalelelor - P-ta Gen. V. Economu - Spitalul Victor Babes - Statia Meteo - U.M.T - Arena Electrica - Gara Timisoara Est - Fabrica de ciorapi - P-ta Badea Cartan - P-ta Traian - 3 August 1919 - Prefectura - Hotel Continental - P-ta Libertatii - P-ta Timisoara 700 - Catedrala Mitropolitana - P-ta Maria - P-ta Mocioni - B-dul Regele Carol - Gara Timisoara Nord.

Tramvaiul 8 urmează traseul: Gara Timisoara Nord - B-dul Regele Carol - P-ta Mocioni - P-ta Maria - Parc Doina - P-ta Balcescu - P-ta Crucii - Cluj - Sala Olimpia - Deliblata - Banatim - F-ca de Detergenti - Mecatim - P-ta Ghe. Domasnean - Mecatim - F-ca de Detergenti - Banatim - Deliblata - Sala Olimpia - Cluj - P-ta Crucii - P-ta N.Balcescu - Parc Doina - P-ta Maria - P-ta Mocioni - B-dul Regele Carol - Gara de Nord.

Tramvaiul 2 are traseul: B-dul Dambovita - Crizantemelor - Mangalia - P-ta Iosefin - B-dul Regele Carol - P-ta Mocioni - P-ta Maria - Catedrala Mitropolitana - P-ta Timisoara 700 - P-ta Libertatii - Hotel Continental - Prefectura - 3 August 1919 - P-ta Traian - P-ta Badea Cartan - Fabrica de ciorapi - Gara Timisoara Est - Arena Electrica - U.M.T. - Statia Meteo - Spitalul Victor Babes - P-ta Gen.V.Economu - Lalelelor - P-ta Sarmisegetuza - Printul Turcesc - P-ta Traian - 3 August 1919 - Prefectura - Hotel Continental - P-ta Libertatii - P-ta Timisoara 700 - Catedrala Mitropolitana - P-ta Maria - P-ta Mocioni - B-dul Regele Carol - P-ta Iosefin - Mangalia - Crizantemelor - B-dul Dambovita.

Tramvaiul 4 circulă pe traseul următor: C. Torontalului - Matei Basarab - Amforei - B-dul Cetatii - Balta Verde - Mendeleev - Calea Circumvalatiunii - P-ta Timisoara 700 - P-ta Libertatii - Hotel Continental - Prefectura - 3 August 1919 - P-ta Traian - F-ca de Bere - Banatim - F-ca de Detergenti - Mecatim - P-ta Ghe. Domasnean - Electrotimis - I.O.T. - Ciarda Rosie - I.O.T. - Electrotimis - P-ta Ghe. Domasnean - Mecatim - F-ca de Detergenti - Banatim - F-ca de Bere - P-ta Traian - 3 August 1919 - Prefectura - Hotel Continental - P-ta Libertatii - P-ta Timisoara 700 - Calea Circumvalatiunii - Mendeleev - Balta Verde - B-dul Cetatii - Amforei - Matei Basarab - C. Torontalului.

Autobuzul Expres 1 oprește în stațiile: Pod Calea Sagului - P-ta Veteranilor - Bv. Liviu Rebreanu - P-ta Iuliu Maniu - Pop de Basesti - Gara Timisoara Nord - Ghe. Lazar - C. Circumvalatiunii - C. Torontalului (C.E.C.) - C.Torontalului (Miresei) - Liege (C. Torontalului) - Liege (P-ta Verde) - C.Aradului - Institutul Agronomic - Selgros - Institutul Agronomic - Liege (P-ta Verde) - C.Torontalului (Liege) - C.Torontalului (Miresei) - Torontalului (C.E.C.) - C. Circumvalatiunii - Ghe. Lazar - Gara Timisoara Nord - Pop de Basesti - P-ta Iuliu Maniu - Bv. Dambovita - P-ta Veteranilor - Pod Calea Sagului.

Autobuzul Expres 3 circulă pe traseul: Gara de Nord - bulevardul Regele Ferdinand - bulevardul Carmen Sylva - Catedrala Mitropolitana - bulevardul Vasile Parvan - strada Cluj - Calea Martirilor din 1989 - U.M. Giroc si retur.

Durata aproximativă de așteptare în stație pentru tramvaie este de 10-15 minute, pentru autobuzul Expres 1 este de 20-25 minute iar pentru autobuzul Expres 3 este de 60 minute.

3.5. Descrierea serviciilor prestate în cadrul structurii

Primele stadii de viața ale unei întreprinderi start-up sunt cele mai dificile, statisticile arătând că mai mult de 50% din firme esuează în primii trei ani de la înființare.

Procesul de administrare a afacerii, dezvoltarea noilor abilități în domenii cum ar fi contabilitatea, reglementarea afacerii și marketing-ul reprezintă provocări considerabile pentru antreprenori.

Cea mai frecventă cauză a eșecului întreprinderilor start-up este lipsa suportului financiar, deoarece întreprinderile mici trebuie să funcționeze, de obicei, pe piața pe baza propriilor resurse, fără a beneficia de susținere financiară care să le ajute să facă față presiunilor mediului concurențial.

Procedurile legale și cele de înregistrare, ca și lipsa serviciilor suport pentru întreprinderi, fac ca primii ani de viață ai acestora să prezinte un grad de dificultate ridicat.

Infrastructura de afaceri realizată prin proiect va fi setată pentru a răspunde acestor nevoi. Serviciile oferite în acest sens firmelor găzduite sunt prezentate în continuare:

A. Închirierea de spații pentru desfășurarea activității

- Etajul 4 este destinat găzduirii firmelor aflate în etapa de incubare. Aria construită desfășurată a nivelului este de 941,23 mp. Include 16 săli care pot fi închiriate către micro – întreprinderi (dintre care una all-inclusive), fiecare sală având o arie utilă de aprox. 35 mp. Suplimentar, a fost prevăzută la acest etaj o sală destinată serviciilor de preincubare.
- Etajul 3 este destinat de asemenea găzduirii firmelor aflate în etapa de incubare. Aria construită desfășurată a nivelului este de 924,17 mp. Include 14 săli (dintre care una all-inclusive) care pot fi închiriate către micro – întreprinderi, fiecare sală având o arie utilă de aprox. 35 mp.
- Etajul 2 va fi disponibil pentru găzduirea firmelor aflate în etapa de consolidare. Aria construită desfășurată a nivelului este de 941,23 mp. Include 12 săli care pot fi închiriate către întreprinderi mici, fiecare sală având o arie utilă de aprox. 50 mp. Pereții amovibili prevăzuți vor permite redimensionarea facilă a sălilor, în conformitate cu nevoile de spațiu ale fiecărei firme locatare.
- Etajul 1 este destinat de asemenea găzduirii firmelor aflate în etapa de consolidare. Aria construită desfășurată a nivelului este de 924,17 mp. Include 12 săli care pot fi închiriate către întreprinderi mici, fiecare sală având o arie utilă de aprox. 50 mp. Aria sălilor va putea fi redimensionată în conformitate cu nevoile de spațiu ale fiecărei firme locatare.
- Parterul va găzdui 3 firme cu profil diferit: o firmă care va exploata cantina (50 de locuri), o firmă de consultanță juridică și de afaceri, respectiv o firmă care va presta servicii de contabilitate.

O analiza a incubatoarelor europene a stabilit o medie de 43 de luni pentru incubarea de succes a unei afaceri, existand diferente semnificative la nivelul statelor membre. Astfel, în Finlanda, durata medie de incubare este de 35 de luni (foarte aproape de media europeana), in Franta si Spania aceasta durata este de numai 6 luni in medie, iar in Italia, de 53 de luni. Aceste diferente sunt date de stabilitatea pietelor, de legislatiile privind facilitatile acordate firmelor nou infiintate etc.

Infrastructura de afaceri realizată prin proiect își propune găzduirea microîntreprinderilor pentru o perioadă de maxim 3 ani în cadrul etapei de incubare. Întreprinderile mici vor avea la dispoziție o perioadă de maxim 5 ani în cadrul etapei de consolidare.

B. Asigurarea accesului la utilități:

- Energie electrică – contor individual pentru fiecare locatar;
- Internet + telefonie + TV – contract individual;
- Apă și canal – sub forma grupurilor sanitare comune;
- Servicii de curățenie;
- Climatizare - disponibil pentru toți locatarii clădirii, fără contorizare individuală.

C. Servicii de secretariat:

- Organizare acces săli de ședință;
- Curierat;
- Recepție și direcționare clienți.

Din punctul de vedere al serviciilor de secretariat, atât firmele aflate în etapa de incubare, cât și firmele aflate în etapa de consolidare vor fi deservite de recepția de la parterul clădirii.

D. Servicii de recrutare personal

- Postarea de anunțuri pe pagina web a infrastructurii de afaceri;
- Organizarea de sesiuni de practică pe baza colaborării cu universitățile de profil, sesiuni în cadrul cărora firmele gazduite vor avea contact direct cu studenții (reprezentanți a ofertei pe piața forței de muncă).

E. Organizarea de cursuri de formare profesională

- Project management;
- Marketing;
- Planificare financiară;
- Grafică, web design, aplicații web;
- Administrare rețele, etc.

Cursurile vor fi susținute de lectori din cadrul universităților locale de profil, pe baza parteneriatelor existente, respectiv a unor parteneriate care vor fi realizate în viitor.

F. Acces la expoziții și conferințe în domeniul IT&C organizate în cadrul infrastructurii de afaceri, dar și în exterior

Societatea responsabilă de administrarea infrastructurii de afaceri va organiza periodic expoziții și conferințe în domeniile de interes pentru firmele locatari, invitând actori reprezentativi din mediul academic și mediul de afaceri.

G. Servicii de consultanță

- Consultanță juridică în negocierea contractelor cu clienții, furnizorii sau subcontractanții, modificări în ceea ce privește obiectul de activitate, modificări ale structurii participării la formarea capitalului social, etc.
- Consultanță financiară și de management: organizarea fluxurilor interne, negocierea contractelor cu partenerii sociali, sprijinirea accesării de credite bancare sau fonduri nerambursabile, etc.

Serviciile de consultanță nu vor fi prestate în mod direct de către societatea de administrare, ci vor fi externalizate. În acest scop, o firmă de consultanță va fi găzduită la parterul clădirii, în zona administrativă.

H. Servicii de contabilitate

- Contabilitate primară;
- Contabilitate de gestiune;
- Contabilitate financiară.

Asemenea serviciile de consultanță, serviciile de contabilitate nu vor fi prestate în mod direct de către societatea de administrare, ci vor fi externalizate. În acest scop, o firmă de contabilitate va fi găzduită la parterul clădirii, în zona administrativă.

I. Servicii de analiză a pieței, marketing și vânzări, networking – prestate în mod direct de către societatea de administrare a infrastructurii.

J. Servicii de alimentație – prestate la parterul clădirii de către o firmă de profil

Cantina (50 locuri) nu va funcționa în regim de restaurant. În bucătărie se vor procesa strict alimente semipreparate. Bucătăria cuprinde: preparări masă caldă (semipreparate), preparări masă rece (salate / sandwichuri), zona de bucătărie caldă (cu o friteuză electrică, aragaz cu patru ochiuri, cuptor), spălător de vase și oficiu.

Cantina funcționează în regim de bufet-suedez cu autoservire, fiind dotat cu monte-charge-uri pentru vase curate/vase murdare și cu un oficiu.

K. Pre-incubare și training antreprenorial:

- Identificare viitori antreprenori;
- Instruire în domeniul antreprenoriatului;
- Suport în realizarea planului de afaceri.

Aceste servicii vizează viitorii antreprenori, înainte de lansarea propriilor afaceri. Ele au fost prevăzute în contextul în care studiile de piață disponibile au arătat o predispoziție insuficientă a potențialilor antreprenori de a iniția afaceri în domeniu.

În acest sens, personalul de administrare al incubatorului va prospecta în mod continuu piața, identificând potențiali candidați pentru serviciile de incubare (micro-

întreprinderi deja înființate, dar și specialiști în domeniul IT&C cu potențial în inițierea propriilor afaceri).

Candidații identificați vor fi invitați să participe la training-uri de formare în domeniul antreprenoriatului, vor putea vizita structura de afaceri și interacționa cu firmele locatate, respectiv vor dispune de acces la dotările asigurate la nivelul sălii de preincubare în vederea realizării planului de afaceri.

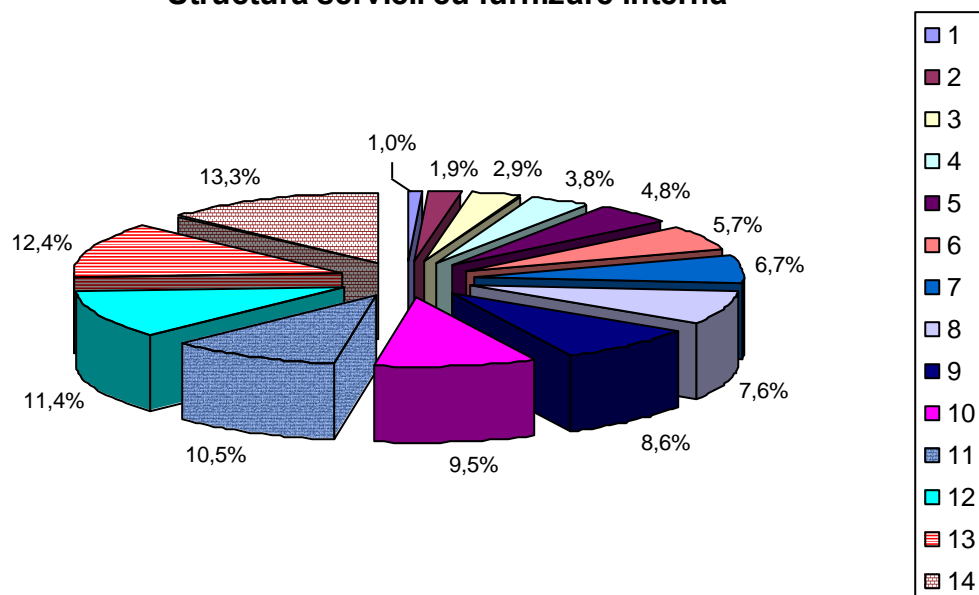
Configurarea gamei de servicii oferite locatarilor infrastructurii a fost fundamentată atât pe concluziile unor analize efectuate la nivel local cu ocazia realizării studiului de fezabilitate, cât și pe concluziile diverselor studii existente la nivel național sau european.

Tabelul următor reflectă o statistică privind prioritatea serviciilor prestate cu resurse interne în cadrul structurilor similare de sprijinire a afacerilor.

Servicii cu furnizare internă (procentaje din nr. total de prestări cu resurse proprii)		
Nr.crt.	Serviciu prestat către firmele locatate	Furnizare Internă (%)
1	Servicii de pre-incubare	11,7%
2	Planificarea afacerii și formarea unei companii	11,0%
3	Training pentru dezvoltarea competențelor în afaceri	6,4%
4	Servicii contabile, legale etc.	2,8%
5	Studiu de piață, vânzări și marketing	5,5%
6	Consultanță export: piețe și căutare de parteneri	5,0%
7	Asistență IT și e-business	6,9%
8	Consultanță dezvoltare de noi produse și servicii	7,7%
9	Consultanță obținere de finanțare, granturi și capital	12,1%
10	Fonduri Venture și rețele de business angels	5,5%
11	Consultanță recrutare de personal	5,7%
12	Networking (de ex: cu alți antreprenori și clienți)	11,4%
13	Mentori, membrii din bord și alți consultanți	6,8%
14	Alte servicii	1,5%
15	Total	100,0%

Obs: valorile procentuale incluse în tabel formează structura volumului fizic total al serviciilor prestate cu resurse proprii.

Structura servicii cu furnizare internă

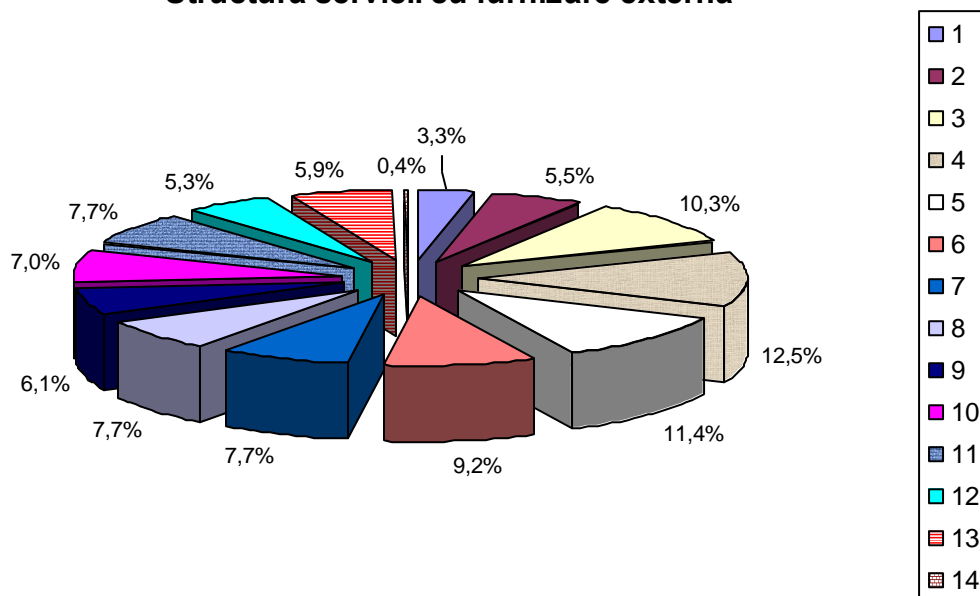


Servicii cu furnizare externă (procentaje din nr. total de prestări cu resurse externe)

Nr.crt.	Serviciu prestat către firmele locatate	Furnizare Externă (%)
1	Servicii de pre-incubare	3,3%
2	Planificarea afacerii și formarea unei companii	5,5%
3	Training pentru dezvoltarea competențelor în afaceri	10,3%
4	Servicii contabile, legale etc.	12,5%
5	Studiu de piață, vânzări și marketing	11,4%
6	Consultanță export: piețe și căutare de parteneri	9,2%
7	Asistență IT și e-business	7,7%
8	Consultanță dezvoltare de noi produse și servicii	7,7%
9	Consultanță obținere de finanțare, granturi și capital	6,1%
10	Fonduri Venture și rețele de business angels	7,0%
11	Consultanță recrutare de personal	7,7%
12	Networking (de ex: cu alți antreprenori și clienți)	5,3%
13	Mentori, membrii din bord și alți consultanți	5,9%
14	Alte servicii	0,4%
15	Total	100,0%

În totalul prestațiilor cu resurse externe, ponderea majoritară este deținută de serviciile de contabilitate și consultanță juridică.

Structura servicii cu furnizare externă



3.6. Facilități oferite firmelor locatare

În contextul unei piețe economice din ce în ce mai extinse, unde concurența este acerbă și unde reușesc să se impună de obicei marile companii, șansele de supraviețuire ale afacerilor mici, aflate la început, sunt reduse.

Infrastructura regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C va reprezenta una dintre putinele soluții pentru aceste firme vulnerabile, punând la dispoziția antreprenorilor o serie de servicii strategice și logistice pentru a se dezvolta.

Infrastructura creată prin proiect își va asuma următoarele roluri în raport cu firmele din domeniul IT&C găzduite:

- de „parinte” - susținând managerii firmelor incubate din punct de vedere tehnic – logistic;
- de „mediu” - oferind posibilitatea dezvoltării rapide a strategiilor de afaceri ale firmelor incubate;
- de „club de afaceri” – infrastructura de afaceri va căuta și oferi oportunități de afaceri firmelor găzduite, facilitându-le întâlnirea cu alți jucători de pe piață.

Infrastructura va asigura pentru firmelor locatare o scădere a costurilor și a riscurilor în perioada de inițiere a afacerii, oferindu-le acestora cea mai bună șansă de supraviețuire.

În raport cu condițiile disponibile în acest moment pe piață, principalele facilități oferite firmelor găzduite prin prisma planului tarifar sunt prezentate în continuare.

Facilități de preț oferite firmelor locatari, pe categorii de servicii

Nr.crt.	Serviciu / beneficiari	UM	Cost com.	Cost mon.	Preț Piata	Preț Proiect
A.	Închirierea de spații pentru desfășurarea activității					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare - anul 1	lei / mp / luna	26,97	13,06	42,00	12,00
2	Microîntreprinderi în etapa de incubare - anul 2	lei / mp / luna	26,97	13,06	42,00	12,00
3	Microîntreprinderi în etapa de incubare - anul 3	lei / mp / luna	26,97	13,06	42,00	18,00
4	Întreprinderi mici în etapa de consolidare	lei / mp / luna	26,10	12,20	42,00	25,00
5	Firmă contabilitate	lei / mp / luna			42,00	40,00
6	Firmă consultanță	lei / mp / luna			42,00	40,00
7	Firmă cantina	lei / mp / luna			42,00	0,00
B.	Asigurarea accesului la utilități					
1	Energie electrică	lei / an 1	78.401	78.401	78.401	78.401
	incubare	lei / an 1	6.125	6.125	6.125	6.125
	consolidare	lei / an 1	11.025	11.025	11.025	11.025
	alti locatari	lei / an 1	61.251	61.251	61.251	61.251
2	Incalzire	lei / an 1	43.321	43.321	43.321	43.321
	incubare	lei / an 1	16.432	16.432	16.432	16.432
	consolidare	lei / an 1	22.161	22.161	22.161	22.161
	contabilitate	lei / an 1	515	515	515	515
	consultanta	lei / an 1	515	515	515	515
	cantina	lei / an 1	3.697	3.697	3.697	3.697
	bucatarie	lei / an 1	0	0	0	0
3	Apă caldă	lei / an 1	4.021	4.021	2.941	2.941
	incubare	lei / an 1	401	401	0	0
	consolidare	lei / an 1	626	626	0	0
	contabilitate	lei / an 1	26	26	0	0

Nr.crt.	Serviciu / beneficiari	UM	Cost com.	Cost mon.	Preț Piata	Preț Proiect
	consultanta	lei / an 1	26	26	0	0
	cantina	lei / an 1	190	190	190	190
	bucatarie	lei / an 1	2.752	2.752	2.752	2.752
4	Apă rece	lei / an 1	12.407	12.407	9.076	9.076
	incubare	lei / an 1	1.236	1.236	0	0
	consolidare	lei / an 1	1.932	1.932	0	0
	contabilitate	lei / an 1	82	82	0	0
	consultanta	lei / an 1	82	82	0	0
	cantina	lei / an 1	585	585	585	585
	bucatarie	lei / an 1	8.491	8.491	8.491	8.491
5	Canal	lei / an 1	8.804	8.804	6.440	6.440
	incubare	lei / an 1	877	877	0	0
	consolidare	lei / an 1	1.371	1.371	0	0
	contabilitate	lei / an 1	58	58	0	0
	consultanta	lei / an 1	58	58	0	0
	cantina	lei / an 1	415	415	415	415
	bucatarie	lei / an 1	6.025	6.025	6.025	6.025
6	Internet wireless					
	incubare	lei / ab. / luna			42,00	35,00
	consolidare	lei / ab. / luna			42,00	35,00
	contabilitate	lei / ab. / luna			42,00	35,00
	consultanta	lei / ab. / luna			42,00	35,00
C.	Servicii de secretariat					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare	lei / luna			50,00	0,00
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare	lei / luna			50,00	0,00

Nr.crt.	Serviciu / beneficiari	UM	Cost com.	Cost mon.	Preț Piata	Preț Proiect
D.	Servicii de recrutare personal					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare	lei / luna			50,00	0,00
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare	lei / luna			50,00	0,00
E.	Organizarea de cursuri de formare profesională					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare	lei / cursant			500,00	400,00
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare	lei / cursant			500,00	400,00
3	Public	lei / cursant			500,00	400,00
F1.	Acces la expoziții și conferințe în domeniul IT&C organizate în cadrul infrastructurii de af.					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare	lei / stand			600,00	0,00
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare	lei / stand			600,00	0,00
3	Participanți din exteriorul infrastructurii	lei / stand			600,00	450
F2.	Acces la expoziții și conferințe în domeniul IT&C organizate în ext. infrastructurii de af.					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare	lei / stand			600,00	300,00
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare	lei / stand			600,00	300,00
G.	Servicii de consultanță					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare	lei / an			500,00	250,00
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare	lei / an			1.000,00	750,00
H.	Servicii de contabilitate					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare	lei / luna			300,00	150,00
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare	lei / luna			400,00	300,00
I.	Servicii de analiză a pieței, marketing și vânzări, networking					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare	lei / an			500,00	250,00
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare	lei / an			1.000,00	750,00
J.	Servicii de alimentație – prestate la parterul clădirii de către o firmă de profil					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare	lei / meniu			20,00	18,00

Nr.crt.	Serviciu / beneficiari	UM	Cost com.	Cost mon.	Preț Piata	Preț Proiect
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare	lei / meniu			20,00	18,00
3	Firmă conabilitate	lei / meniu			20,00	18,00
4	Firmă consultanță	lei / meniu			20,00	18,00
K.	Pre-incubare și training antreprenorial					
1	Microîntreprinderi cu potențial din domeniul IT&C	lei / luna			500,00	0,00
L.	Listare și fotocopiere					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare	lei / luna			10,00	0,00

3.7. Descrierea si evidentierea punctelor tari ale structurii de sprijinire afacerilor și ale serviciilor oferite

Puncte tari ale structurii și ale serviciilor oferite:

- Poziționarea în zona centrală a orașului Timișoara, care asigură accesul facil din orice direcție.
- Oferirea unui vad comercial bun, atât pentru firmele din domeniul IT&C, cât și pentru firmele care vor presta activități de consultanță, contabilitate, alimentație publică.
- Deținerea de parteneriate cu universitățile din regiune, care îi facilitează accesul la piața țintă și îi sporesc credibilitatea. Aceste parteneriate vor sta la baza implicării locatarilor în activități de cercetare - dezvoltare, ceea ce le va putea conferi un avantaj în raport cu propria concurență.
- Tarife de închiriere inferioare costurilor monetare pentru întreprinderile primite în etapa de incubare.
- Tarife de închiriere inferioare costurilor complete pentru întreprinderile primite în etapa de consolidare.
- Tarife de închiriere inferioare prețurilor pieței pentru celelalte întreprinderi.
- Oferirea de gratuități în privința accesului la utilități, conform planului tarifar prezentat în cadrul capitolului 3.6.
- Oferirea gratuită de servicii de secretariat pentru firmele aflate în etapa de incubare sau consolidare.
- Facilitarea firmelor din domeniul IT&C la piața forței de muncă, în special prin facilitarea contactului cu studenții din cadrul facultăților de profil.
- Organizarea de stagii de practică pentru studenții universităților din regiune în cadrul firmelor găzduite – cu avantaje atât pentru firme, cât și pentru studenți și universități (câștigarea unei experiențe, stabilirea de contacte în vederea obținerii unui loc de muncă).
- Organizarea de cursuri de formare și perfecționare profesională cu acces atât pentru firmele găzduite, cât și pentru publicul larg. Aceste cursuri vor avea avantajul unor tarife reduse în comparație cu oferta pieței, dar și cel al acordării unor posibilități deosebite de relaționare între diverșii actori din domeniul IT&C.
- Tarife reduse de participare în cadrul expozițiilor organizate periodic pentru firmele locatate, dar și susținerea acestora în pregătirea participării.
- Acces gratuit (ca vizitatori) la expoziții pentru personalul firmelor locatate.
- Atragerea în cadrul expozițiilor și conferințelor a unor actori importanți din domeniul IT&C, cu crearea unor posibilități favorabile de relaționare.
- Acordarea firmelor de contabilitate și consultanță a accesului la un volm important de clienți, asigurătoriu pentru atingerea pragului de rentabilitate și obținerea de economii de scară.
- Negocierea unor tarife reduse pentru firmele din domeniul IT&C găzduite aferent serviciilor de consultanță și contabilitate.
- Sprijin gratuit în vederea înființării microîntreprinderilor și începerii afacerilor în domeniul IT&C.

- Prețuri reduse la nivel de cantină pentru personalul firmelor din domeniul IT&C găzduite.

3.8. Alte aspecte relevante

Existența unor forme instituționale asociative în sectorul ICT constituie o premisă de dezvoltare prin oportunitățile pe care le oferă: posibilitate de lobby, servicii diverse (informare, schimb de experiență, târguri, etc.) și convergența unor acțiuni generale de planificare strategică și influență a cadrului legislativ.

a) Asociația Română pentru Industrie Electronică și Software - A.R.I.E.S.

Un astfel de exemplu, din domeniul electronicii și software este asociația ARIES, cu acoperire la nivel național, și care are deține 360 de membri cotizanți. Scopul asociației este promovarea și protejarea mediului de afaceri românesc al industriei, precum și promovarea intereselor profesionale și comerciale ale membrilor săi. Principalele activități desfășurate sunt:

- Elaborarea unei strategii naționale pentru dezvoltarea capacităților de hi-tech în România;
- Două strategii privind transformarea României într-un important producător și exportator de software în lume și orientarea cu precădere a fondurilor de cercetare către IMM-uri;
- Participarea la demersuri legislative, precum legea copyright-ului, ordonanța privind cercetarea în România și alte legi;
- Participarea la Alianța Strategică a Asociațiilor de Afaceri, alături de peste 35 de asociații de afaceri și camere de comerț;
- Privatizarea firmei SOFTCHIM și asigurarea expertizei unui sistem informațional;

În plan strategic, ARIES urmărește promovarea imaginii industriei hi-tech românești pe piața externă printr-o serie de acțiuni precum:

- Realizarea de legături de cooperare de durată cu asociații profesional-comerciale din alte țări;
- Participarea organizată la manifestări expoziționale din alte țări;
- Participarea la misiuni economice și pregătirea prealabilă a acestor acțiuni, precum și pregătirea firmelor pentru o cât mai buna prezentare.

b) Asociația Producătorilor și Distribuitorilor de Echipamente de Tehnologia Informației și Comunicațiilor - A.P.D.E.T.I.C.

A.P.D.E.T.I.C. este o organizație profesională non-profit, independentă, cu personalitate juridică ce reunește companii producătoare și distribuitoare de echipamente de tehnologia informației și comunicațiilor din România.

Scopul organizației este de a apăra și promova interesele profesionale ale companiilor din acest sector în contextul îmbunătățirii mediului de afaceri și a pieței echipamentelor ICT. Obiectivele organizației sunt:

- Sprijinirea prin mijloace proprii dezvoltarea și consolidarea activității companiilor producătoare și distribuitoare de echipamente ICT;
- Reprezentarea intereselor comune ale membrilor săi pe lângă instituțiile și organismele guvernamentale și private;
- Reprezentarea intereselor comune ale membrilor săi în domeniul drepturilor de autor, reglementărilor fiscale, vamale, etc.;
- Elaborarea și promovarea aplicării normelor de etică și conduită profesională în cadrul activității companiilor producătoare și distribuitoare de echipamente ICT;
- Contribuirea în mod activ, alături de alte asociații și organizații din sectorul ICT, la crearea societății informaționale în România.

c) Asociația Patronală a Industriei de Software și Servicii – ANIS

Asociația Patronală a Industriei de Software și Servicii (ANIS) este o asociație profesională, nonguvernamentală și nonprofit care reprezintă producătorii de software și furnizorii de servicii asociate din România. Înființată din 1998, are în prezent peste 100 de companii membre.

Misiunea ANIS este de a susține dezvoltarea industriei românești de software și servicii, motor al dezvoltării industriei IT românești, pentru dezvoltarea economică a României. În plan strategic obiectivele ANIS sunt:

- Dezvoltarea mediului de afaceri;
- Implicarea în acțiuni legislative cu efect asupra industriei de profil;
- Promovarea României în lume ca țară IT

Dintre acțiunile suport oferite se pot aminti:

- Sprijin în identificarea de parteneri sau de oportunități de business pe piața românească de IT;
- Informații despre mediul de afaceri românesc;
- Informații despre industria românească de software și servicii: piață, companii și produse, direcții de dezvoltare;
- Informații despre cadrul legislativ general și specific;
- Oportunitatea de a participa la evenimentele proprii ale asociației, la evenimente organizate de ANIS în colaborare cu terți sau la evenimentele partenerilor;
- Oportunitatea de a obține informații despre verticalele cu potențial mare de atragere a proiectelor IT, prin participarea la Salonul Național de Software și Servicii, organizat de ANIS.

d) Asociația Națională a Internet Service Providerilor din România – A.N.I.S.P.

Asociația Națională a Internet Service Providerilor din România (ANISP) este o organizație profesională, apolitică, neguvernamentală, având caracter nelucrative, constituită din persoane fizice și juridice în 2001.

Scopul principal vizează promovarea și sprijinirea intereselor furnizorilor de rețele și servicii de comunicații electronice (inclusiv Internet) prin implicarea în promovarea cadrului legislativ adecvat și aducerea acestuia la standardele Uniunii Europene. Dintre principalele activități desfășurate se pot menționa:

- Colaborarea cu Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale și Comisia pentru tehnologia informației și comunicațiilor din cadrul Camerei Deputaților în procesul de elaborare a principalelor reglementări în domeniu: OG 34/2002 privind accesul la rețelele de comunicații și la infrastructura asociată, precum și interconectarea acestora și Legea 304/2003 privind serviciul universal și drepturile utilizatorilor cu privire la rețelele și serviciile de comunicații electronice;
- Implicare în procesul de elaborare a legislației secundare în domeniul comunicațiilor electronice;
- Colaborare cu SN Romtelecom SA, în vederea asigurării dezvoltării Internetului în România;
- Edificarea RoNIX – Romania Network for Internet eXchange, care asigură posibilitatea rutării traficului inter-rețele.

e) Asociația Română pentru Tehnica de Securitate – A.R.T.S.

ARTS este o organizație apolitică, non-guvernamentală și non profit, cu scopul promovării și protejării intereselor membrilor săi, asigurând reprezentarea lor în raporturile cu autoritățile publice, alte asociații, diferite instituții și organisme. Asociația a fost înființată în luna ianuarie 2003 și se bazează pe următoarele principii:

- Promovează și protejează interesele membrilor săi, asigură reprezentarea lor în raporturile cu autoritățile publice, alte asociații, diferite instituții și organisme;
- Dorește să devină un partener de dialog al autorităților publice; susține și promovează propuneri de îmbunătățire a legislației în domeniul sistemelor de securitate;
- Va colabora cu alte asociații din țară și din străinătate pentru a ajuta la elaborarea sau preluarea de principii și standarde profesionale în domeniu;
- Va elabora un cod deontologic pentru firmele care activează în domeniul sistemelor de securitate;
- Va media conflictele în care vor fi implicați membri asociației;
- Urmărește creșterea nivelului profesional al angajaților membrilor săi;
- Va înființa un centru de pregătire în anii ce vor urma.

f) Asociația pentru Tehnologia Informației și Comunicații din România – A.T.I.C.

ATIC este o organizație independentă și neguvernamentală, cu caracter nepatrimonial, apolitic, științific și profesional, o componentă a societății civile. Asociația a fost înregistrată în 1990 ca Asociația Română de Software ulterior schimbându-și denumirea în ATIC în anul 1996.

Misiunea ATIC este de a organiza și dezvolta schimbul de informații, colaborarea și cooperarea între membri săi, stabilind ca principiu fundamental promovarea științei și practicii domeniului, în spiritul strictei legalități, a respectării libertății concepției creatoare, printr-un schimb larg de opinii în vederea utilizării cu maximă eficiență și profesionalitate a noilor cunoștințe științifice.

g) Asociația de Comunicații prin Cablu – A.C.C.

ACC este organizația furnizorilor de servicii de tehnologia informației și telecomunicații prin cablu. Asociația are 114 membri activi și 8 membri simpatizanți. Misiunea asociației este de a oferi o tribună pentru comunitatea operatorilor CATV din România, să promoveze interesele firmelor din industria comunicațiilor prin cablu, să contribuie la avansarea României în era informaticii prin implementarea unor standarde înalte de calitate pentru utilizatorii finali, etc.

Printre obiectivele cele mai importante ale asociației se pot enumera:

- Promovarea, reprezentarea și apărarea intereselor membrilor asociației;
- Participarea activă la elaborarea documentelor legislative cu impact asupra industriei cablului în toate fazele (de la inițiere la aplicare); este o portavoce a membrilor asociației pentru propunerile acestora în domeniul legislativ;
- Monitorizarea tendințelor industriei, informarea membrilor asupra tendințelor existente, semnalarea membrilor despre oportunități de afaceri în domenii apropiate (în special în piața liberalizată a telecomunicațiilor);
- Examinarea aspectelor economice, tehnice, legale și etice legate de punerea în funcțiune, operarea cu succes și extinderea rețelelor de cablu;
- Oferirea unui spațiu în care divergențele comerciale, legale, tehnice ce pot să apară între membri, pot fi rezolvate.

4. Analiza pieței

4.1. Piața țintă; clienți existenți și potențiali

Sectorul ICT din România, cu o tradiție de peste 50 de ani, a suferit modificări majore odată cu liberalizarea telecomunicațiilor în anul 2001 și integrarea României în Uniunea Europeană în ianuarie 2007.

Starea curentă a sectorului, precum și tendințele viitoare, sunt determinate atât de factori interni (existența unei tradiții îndelungate, un sistem educațional renumit și de calitate, calificarea și costurile forței de muncă, mediul economic și politic, infrastructura, etc.), cât și de factori externi (obligativitatea României de a se alinia la standardele și normele impuse de Uniunea Europeană, existența investițiilor străine directe în acest sector, existența de stimulente profesionale și financiare care determină migrația masivă a forței de muncă spre alte țări, etc.).

Numeroase studii naționale și internaționale realizate la nivelul României arată că cel mai valoros „bun” al țării este reprezentat de calitatea și înalta calificare a forței de muncă, în special în domeniile tehnice. Această calificare este susținută de sistemul de educație universitar și post-universitar. România este recunoscută pentru educația tehnică de înaltă calitate, cu un număr estimat de 8.000 studenți (estimare pentru anul 2007) cu pregătire în domeniul IT care absolvă în fiecare an. Cunoscuta firmă Brainbach situa România în anul 2005 pe locul I în Europa ca număr de programatori calificați.

Distribuția profilelor pentru posturile vacante dedicate noilor intrați pe piața muncii sugerează importanța pe care o au programatorii (30 – 60%) și analiștii de sistem (10-30%). Studiile de IT din România au o reputație internațională la universitățile politehnice din Timișoara și București, la Academia de Studii Economice București și la universitățile tehnice din Cluj-Napoca, Iași și Craiova. Activități de cercetare-dezvoltare în IT se pot accesa în instituțiile de învățământ superior din București, Cluj-Napoca, Iași și Timișoara.

Pe lângă cei 8000 de studenți cu studii IT care termină studiile universitare în fiecare an, pe piața muncii mai sunt disponibile aproximativ 134.000 de persoane pentru diferite posturi tehnice sau tehnologice. Cu toate acestea, cererea de specialiști IT este mult mai mare decât oferta de pe piață.

Potrivit unui studiu ATIC din 2007, specialitățile considerate ca lipsind sau insuficient acoperite sunt: topologia rețelilor de comunicații, administrarea bazelor de date, UNIX, testarea și testarea programelor, C++, programarea telefoanelor mobile, etc. În anul 2007, România se baza pe aproximativ 15.000 specialiști de înaltă calitate din totalul de 86.000 de angajați în IT dintr-un total de 9 milioane persoane active¹⁹. Momentan, în România se încearcă armonizarea dezechilibrului care există pe piața muncii între cererea de specialiști IT și „producția” de absolvenți cu diplome tehnice.

Un alt punct tare al forței de muncă din industria ICT românească o reprezintă cunoștințele de limbă străină. Aproape 60% din românii angajați în sectorul IT vorbesc limba engleză. Aptitudinile lingvistice ale românilor sunt folosite de clienții germani, francezi și italieni ai furnizorilor multinaționali de servicii ICT, de firmele de software pentru dezvoltare, de companiile mari pentru activitățile din SSC (share-service centres), cum ar fi marketingul.

Cunoștințele de IT sunt încurajate sau chiar impuse și universităților cu un profil non-IT și un fenomen comun este ca absolvenții cu diplome non-tehnice să se recalifice pentru a răspunde cerințelor IT ale pieței. Asociația pentru Tehnologia Informației și Comunicațiilor (ATIC) și instituția națională care administrează European Computer Driving License (ECDL) a emis aproximativ 35.000 licențe și mai mult de 75.000 skill cards până în mai 2007. În România există 35 centre de testare ECDL acreditate și mai multe universități și-au adaptat programele curriculare pentru a accepta certificatul ECDL ca dovadă a abilităților practice de utilizare a calculatorului. Mai mult decât atât, în 2001 a fost introdus programul Sistemul Național Informatizat care urmărește să furnizeze sprijin IT pentru sistemul educațional.

Conform studiilor anuale realizate de Ernst&Young privind atractivitatea investițională, România era percepută de către investitorii internaționali în 2007-2008 ca fiind cea mai atractivă țară din Europa de Sud-Est și considerau că perspectivele României se vor îmbunătăți în perioada 2008-2011. În consecință, mai multe companii multinaționale au transferat în România activități de producție și/sau servicii și astfel competiția pentru personal educat și talentat este mare, deoarece România atrage investiții străine directe cu beneficii financiare, în timp ce o parte din forța de muncă educată și specializată părăsește țara pentru salarii mai mari.

Potrivit aceluiași studiu realizat de Gartner, un număr de companii și firme străine care și-au deschis centre în România au început deja să recruteze forță de muncă calificată și mai ieftină din Moldova și pentru viitor ar fi alternativa de a recruta și din Ucraina, Turcia sau Albania.

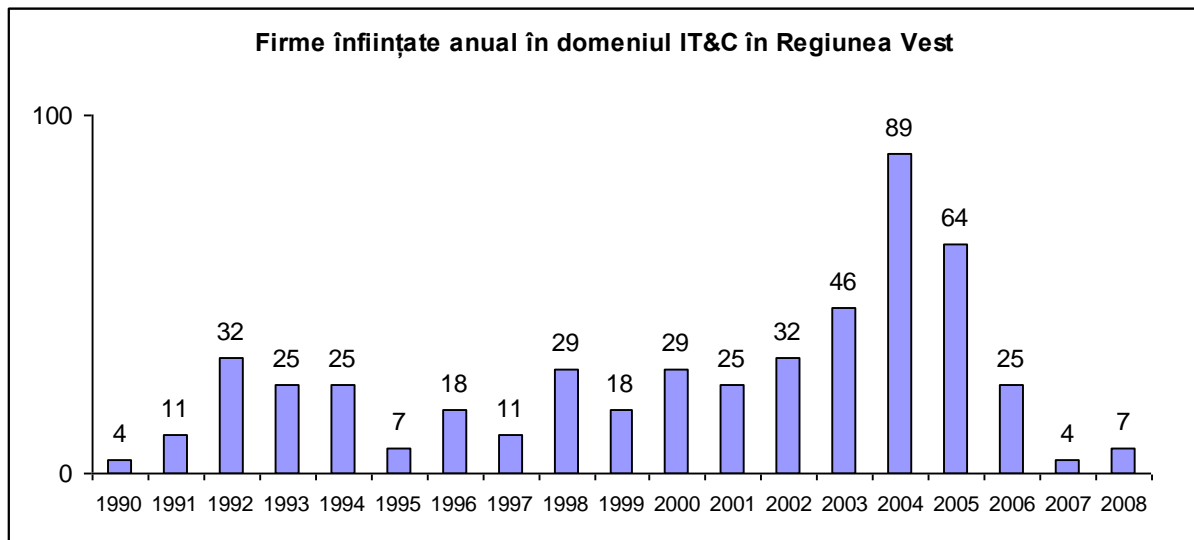
În prezent, România își dezvoltă propriile competențe ICT și urmărește să crească standardele de viață pentru a contracara astfel migrarea specialiștilor IT români spre Europa de Vest sau America de Nord.

În România, piața de ICT este una foarte dinamică. Studiul Digital Planet 2006 (un studiu global anual realizat de WITSA/Global Insight) plasează România în primele 10 locuri ca dinamică de creștere ICT. Există în prezent peste 8000 firme de software și servicii IT în România. Cele mai multe sunt mici, dar după aderarea la UE procesul de concentrare și achiziții început înainte de aderare s-a accelerat. Centre mari de servicii și dezvoltare software au fost create de multinaționale ca Alcatel, Siemens, Oracle, Infineon și Microsoft. România și-a consolidat astfel în ultimul deceniu statutul de țară nearshoring sau offshoring în domeniul serviciilor ICT datorită proximității de piețele și culturile europene.

În 2004, România realizează un volum de export de servicii important, mai ales raportat la mărimea țării, dar în același timp, are o piață locală care se dezvoltă cu unul din cele mai mari ritmuri de creștere din Europa. Dezvoltarea pieței interne determină multe companii să adopte ceea ce s-ar putea numi modelul „offshore – piața internă”, combinând activitățile de outsourcing offshore cu cele pentru piața internă. Ambele activități, de pe piața internă și de pe cea externă, contribuie la impulsivitatea dezvoltării capacităților tehnologice, la îmbunătățirea managementului proiectelor software și la ridicarea calificării resurselor umane prin certificări profesionale.

Proiectele interne contribuie, alături de activitățile offshore, la trecerea către segmente de servicii software cu valoare adăugată mai mare și chiar la intrarea pe piețe-nișă de produse software. Diversificarea pe ambele piețe, internă și externă, influențele reciproce și combinarea avantajelor specifice au efecte catalizatoare în dezvoltarea industriei software în ansamblul său.

Conform analizei pieței IT&C în Regiunea Vest, în ultimii ani, se observă un trend negativ al firmelor nou înființate. Acest lucru este prezentat pe larg în figura de mai jos. *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sistemul IT&C* are menirea de a asigura creșterea numărului de firme nou înființate în Regiunea Vest, contribuind astfel la dezvoltarea Polului de creștere – Timișoara.



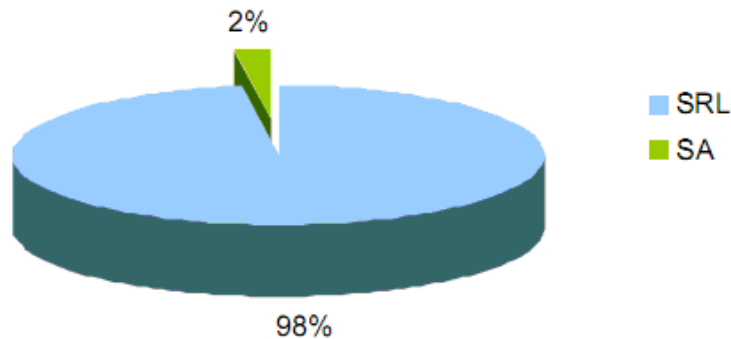
Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Majoritatea firmelor care activează în sectorul IT&C în Regiunea Vest au forma juridică de societate cu răspundere limitată, în timp ce un procent semnificativ mai mic (2%) sunt societăți pe acțiuni.

În cazul societăților cu răspundere limitată (S.R.L.) avem de-a face cu o societate comercială al cărei capital social este divizat în părți sociale conform actului de constituire și ale cărei obligații sunt garantate cu patrimoniul societății. Capitalul social al unei societăți cu răspundere limitată trebuie să aibă o valoare de minim 200 lei și se divide în părți sociale egale, care nu pot avea o valoare mai mică de 10 lei.

O societate pe acțiuni (SA.) se constituie prin asocierea mai multor persoane, care contribuie la formarea capitalului social prin anumite cote de participare reprezentate prin titluri, numite acțiuni, pentru desfășurarea unei activități comerciale, în scopul împărțirii beneficiilor, și care răspund pentru obligațiile sociale numai în limita aporturilor lor. Capitalul social al societății pe acțiuni trebuie să fie în valoare de minim 90.000 lei, iar valoarea nominală a unei acțiuni nu va putea fi mai mică de 10 lei.

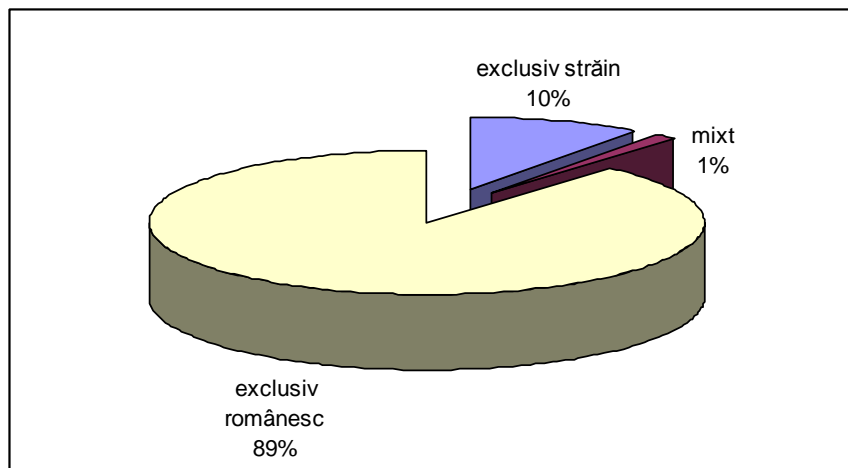
Distribuția firmelor în sectorul IT&C în funcție de forma juridică



Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

O analiză aprofundată a formei de capital a relevat faptul că majoritatea (88,6%) dețin capital exclusiv românesc, fiind urmați de 10% care dețin capital exclusiv străin, iar o parte foarte restrânsă (1,4%) dețin capital mixt.

Forma de capital

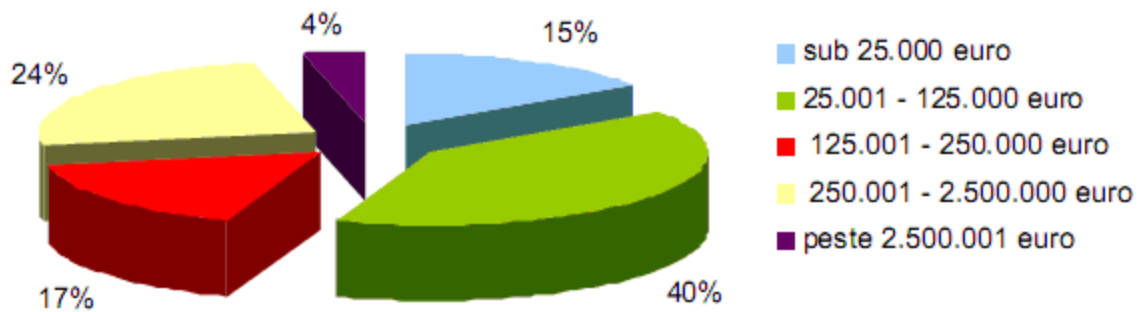


Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Cifra de afaceri cuprinde suma totală a veniturilor din operațiunile comerciale efectuate de firmă, respectiv vânzarea de mărfuri și produse într-o perioadă de timp determinată. În cuantumul cifrei de afaceri nu se includ veniturile financiare și veniturile excepționale. În termeni financiari, cifra de afaceri reprezintă suma veniturilor aferente bunurilor livrate, lucrărilor executate, serviciilor.

Din prisma acestui indicator se poate observa și în graficul următor, că la nivelul anului financiar 2007 marea majoritate a firmelor care activează în sectorul IT&C au avut cifra de afaceri situată în intervalul 25.001-125.000 de euro, în această situație fiind situate 40% dintre companii. O pondere importantă 24% din companii sunt cuprinse în intervalul 250.001 – 2,5 milioane euro. Pentru acest studiu cursul euro utilizat este de 4,0 RON.

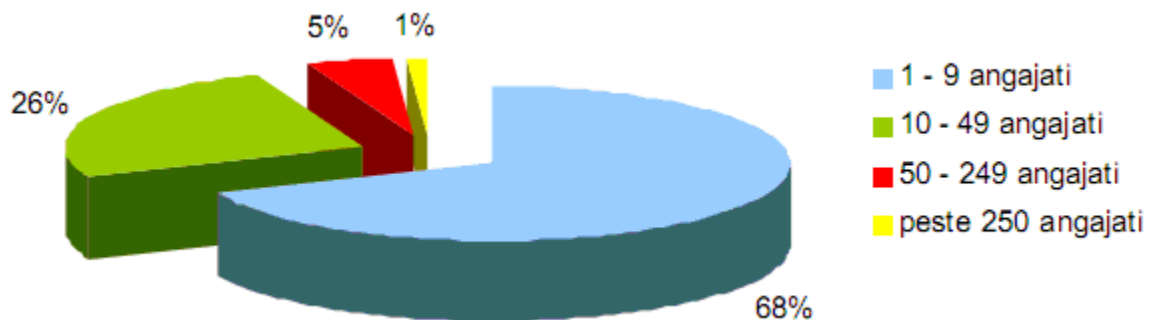
Cifra de afaceri a firmelor din sectorul IT&C din Regiunea Vest în anul 2007



Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Un procent de 68% dintre firmele care activează în industria IT&C în Regiunea Vest se încadrează în categoria microîntreprinderilor, având un număr de angajați cuprins între 1 și 9. Pentru exemplificarea și celorlalte categorii de firme, se poate urmări graficul de mai jos:

Distribuția firmelor din sectorul IT&C din Regiunea Vest în funcție de numărul de angajați

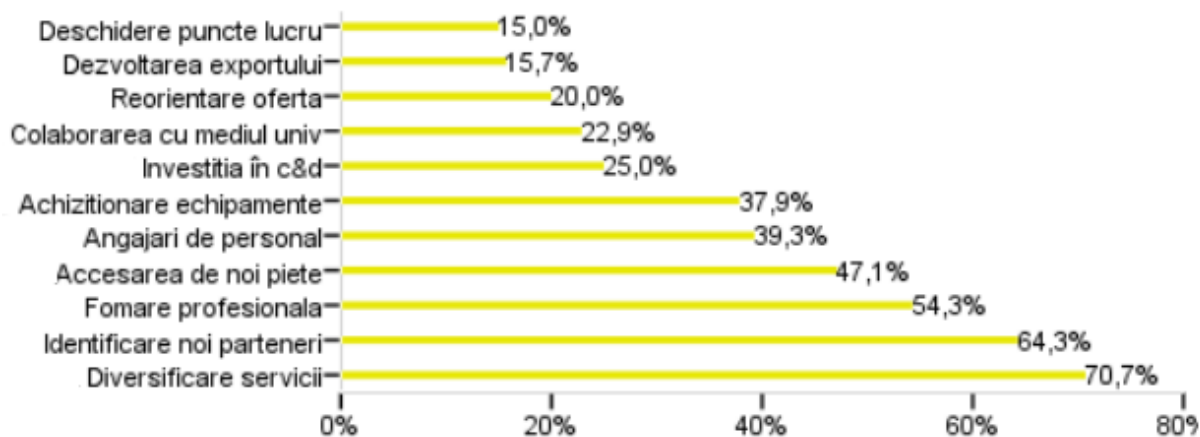


Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Sinteza obiectivelor de dezvoltare asumate de companiile care activează în sectorul IT&C, a relevat în mod evident o orientare în primul rând spre dezvoltare (diversificare servicii, identificarea de noi parteneri) în contextul concurenței existente, fiind urmate de formare profesională (54,3%) și accesare de noi piețe (47,1%). Important de menționat sunt interesul pentru investiția în cercetare & dezvoltare (25%) și colaborarea cu mediul universitar (22,9%).

Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C vine în sprijinul companiilor prin serviciile de formare profesională. De asemenea, prin târgurile și expozițiile organizate în cadrul *Infrastructurii* se încearcă punerea în contact a mai multor firme din domeniul IT&C astfel încât acestea să-și poată identifica potențiali parteneri de afaceri.

Obiectivele companiilor din sectorul IT&C în Regiunea Vest



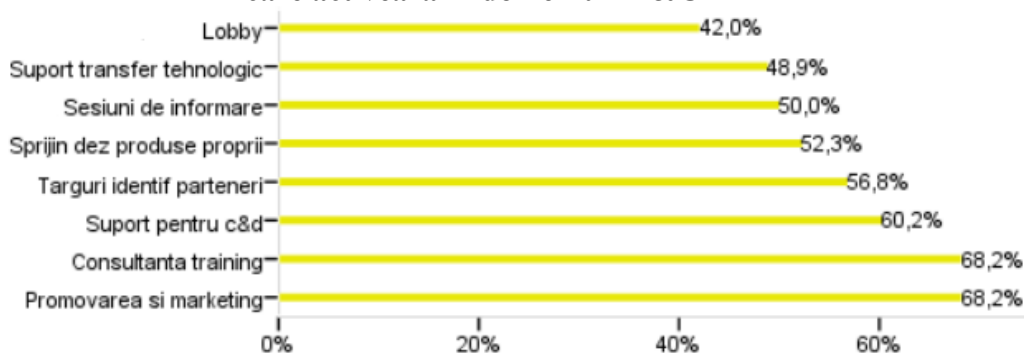
Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Analiza pieței IT&C în ceea ce privește serviciile de care doresc să beneficieze a relevat o puternică cerere în acest sens.

Serviciile au fost grupate astfel:

- Pe primul loc promovare/ marketing alături de consultanță/ training (68,2%);
- Pe locul doi, deosebit de important și relevând un trend pozitiv se situează suportul pentru cercetare & dezvoltare (60,2%) alături de activități de promovare prin târguri (56,8%);
- Pe locul trei servicii de dezvoltare produs (52,3%) alături de informare (50%) și transfer tehnologic (48,9%);
- Pe locul patru se situează activitatea de lobby fiind în vederea sprijinirii sectorului IT&C.

Servicii de care doresc să beneficieze firmele din Regiunea Vest care activează în domeniul IT&C

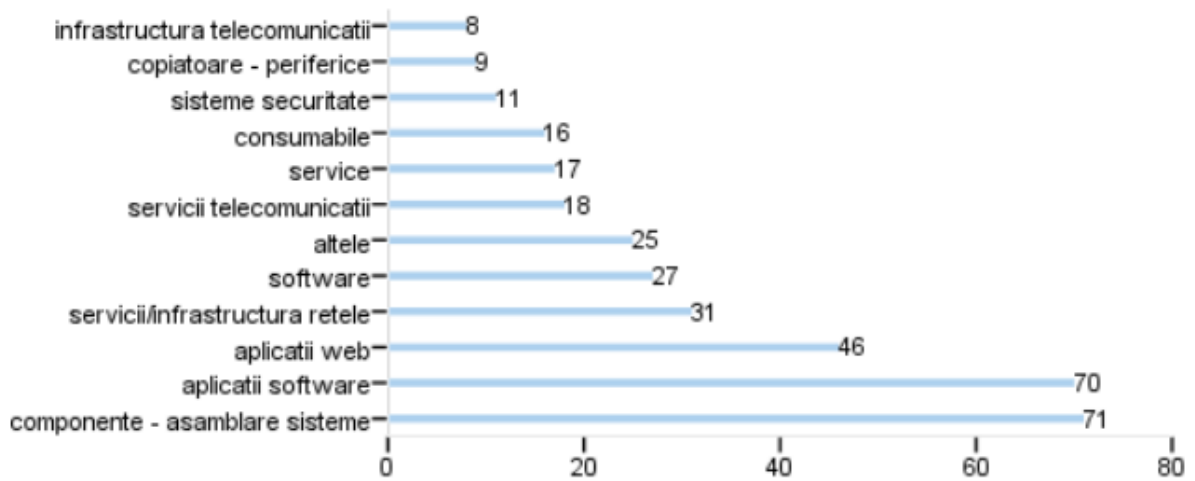


Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C răspunde nevoilor pieței prin servicii precum: consultanță managerială, consultanță juridică, consultanță în marketing, sesiuni de informare, târguri și expoziții.

Principalele produse realizate de agenții economici în Regiunea Vest se încadrează în următoarele categorii: infrastructură pentru telecomunicații, copiatoare – periferice, sisteme de securitate, consumabile, service, servicii de telecomunicații, software, servicii/infrastructură rețele, aplicații web, aplicații software, componente – asamblare sisteme. Distribuția acestora este prezentată în următoarea figură:

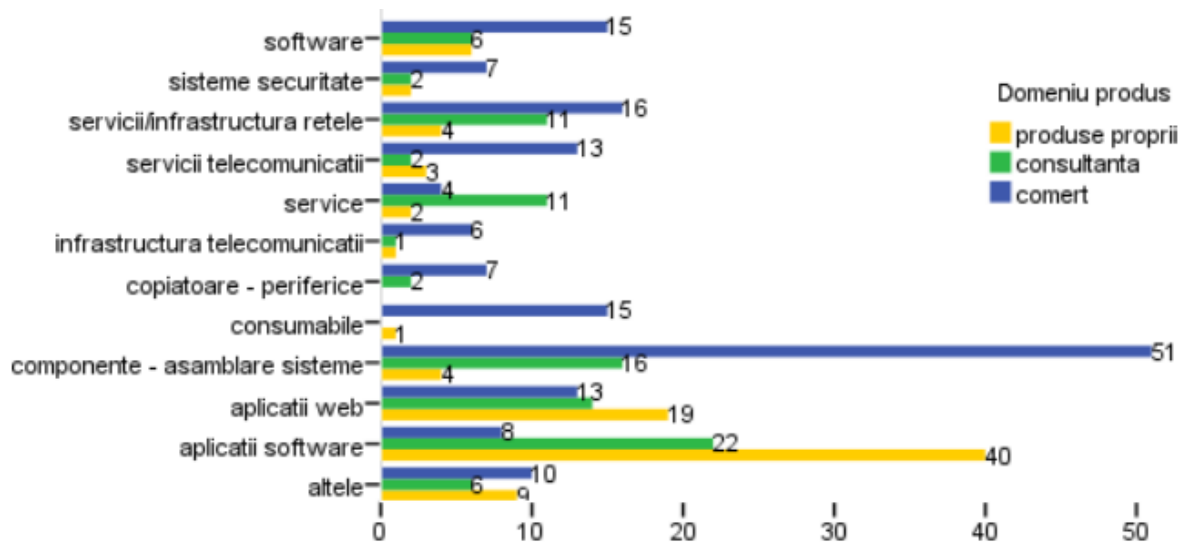
Tipuri de produse realizate de sectorul IT&C în Regiunea Vest



Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Tot în cadrul discuției despre produsele din sectorul IT&C este relevantă o clasificare după următoarele criterii: produse proprii, activități de consultanță și comerț. Rezultatele acestei clasificări sunt prezentate în graficul următor:

Distribuția produselor realizate de sectorul IT&C în Regiunea Vest

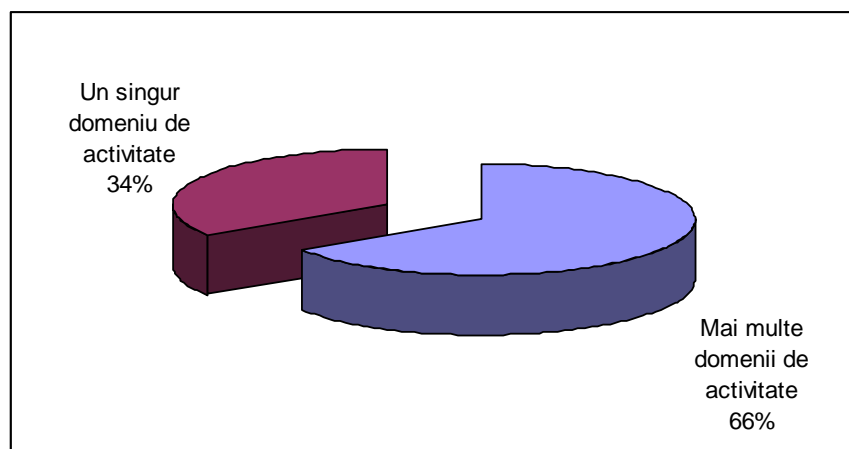


Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Aprofundarea analizei domeniului de activitate, în afara celui descris de codul CAEN, a relevat în cadrul sectorului IT&C existența unei dinamici a activității desfășurate, justificate prin faptul că aproximativ 2/3 activează în mai multe domenii de activitate și o treime într-un singur domeniu de activitate. Fenomenul poate fi explicat prin natura factorilor care influențează sectorul:

- Piața și așteptările pieței în cadrul căreia firmele încearcă să identifice nișe;
- Dinamica mondială a sectorului, coroborată cu dezvoltarea tehnologică, permițând astfel noi domenii de afirmare.

Domeniul de activitate

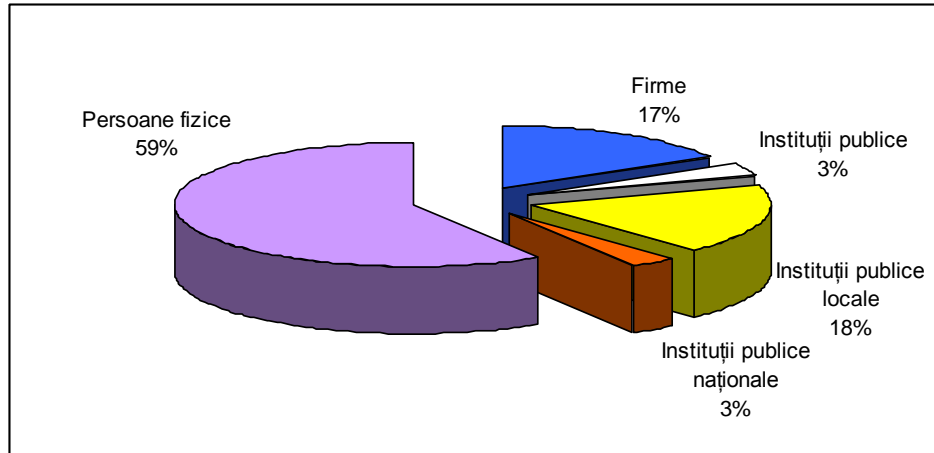


Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Din punct de vedere al adresabilităților produselor din Regiunea Vest, se poate observa că cele mai multe produse sunt destinate firmelor (bănci, companii din sectoare industriale, construcții, etc.) A doua categorii de clienți este reprezentată de instituțiile publice locale și în acest caz existând categorii diverse (primării, instituții de învățământ, etc.). A treia

categorie de clienți sunt persoanele publice, iar a patra categorie încorporează instituțiile publice naționale (CFR, poluție, Romsilva, etc.). În figura următoare sunt prezentate procentual tipurile de clienți pentru sectorul IT&C în Regiunea Vest:

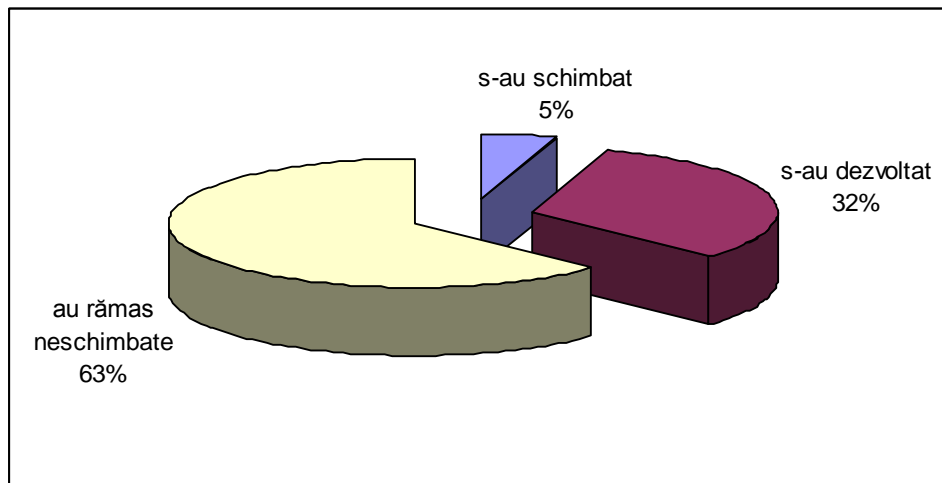
Tipuri de clienți ai sectorului IT&C din Regiunea Vest



Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Un alt aspect legat de dinamica activității în raport cu cerințele pieței sau cu schimbările tehnologice, se referă la modul de evoluție al serviciilor oferite de firmă. Se poate observa astfel că 62,9% din firme și-au păstrat domeniul de activitate, 32,1% și-au dezvoltat serviciile iar 5% și-au schimbat domeniul de activitate.

Evoluția serviciilor oferite de firmele care activează în sectorul IT&C

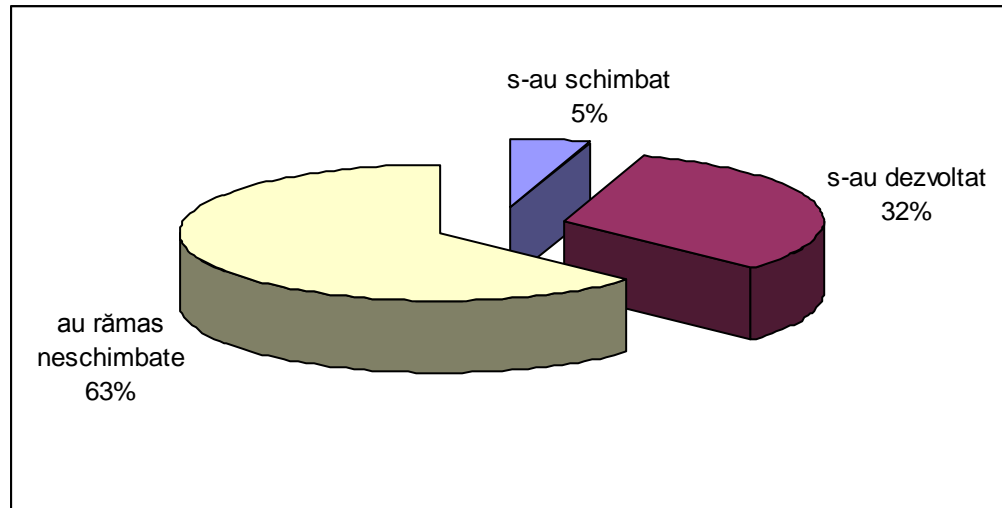


Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

În analiza practicilor manageriale am utilizat un alt indicator, ce vizează deschiderea companiilor spre parteneri în vederea contractării unor activități ale companiei, ca o soluție la optimizarea cheltuielilor interne. Graficul următor indică faptul că 42,9% din firmele care

activează în sectorul IT&C în Regiunea Vest au contractat cel puțin un serviciu, indicând astfel un grad ridicat de flexibilitate organizațională.

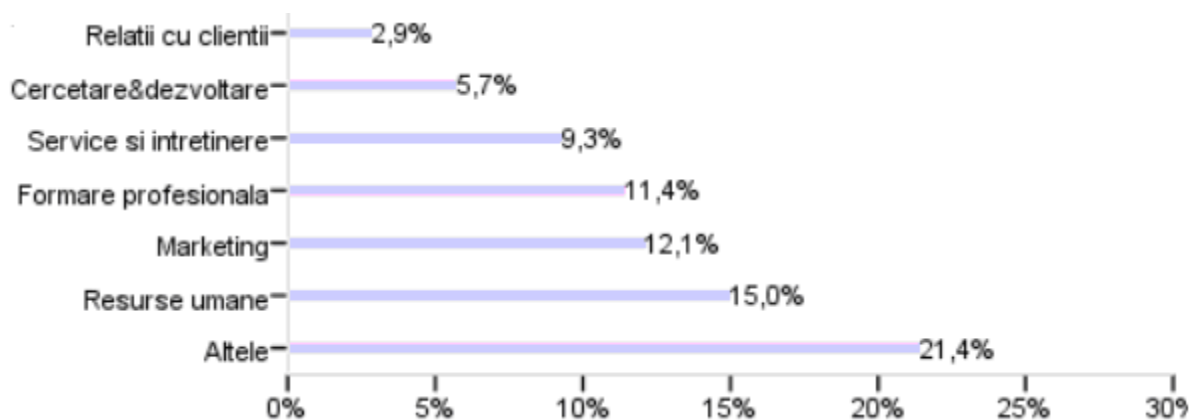
Externalizarea activităților pentru companiile din industria IT&C în Regiunea Vest



Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

În graficul următor sunt redate tipurile de activități externalizate, cele mai frecvente fiind categoria altele (21,4%) care cuprinde serviciile economice-contabile (fiind utilizate de firmele mici), juridice, producție, copy-righting, protecția muncii, garanții și foto. În plan secund se situează serviciile de resurse umane (15%) și marketing (12,1%).

Activități externalizate pentru companiile din sectorul IT&C în Regiunea Vest

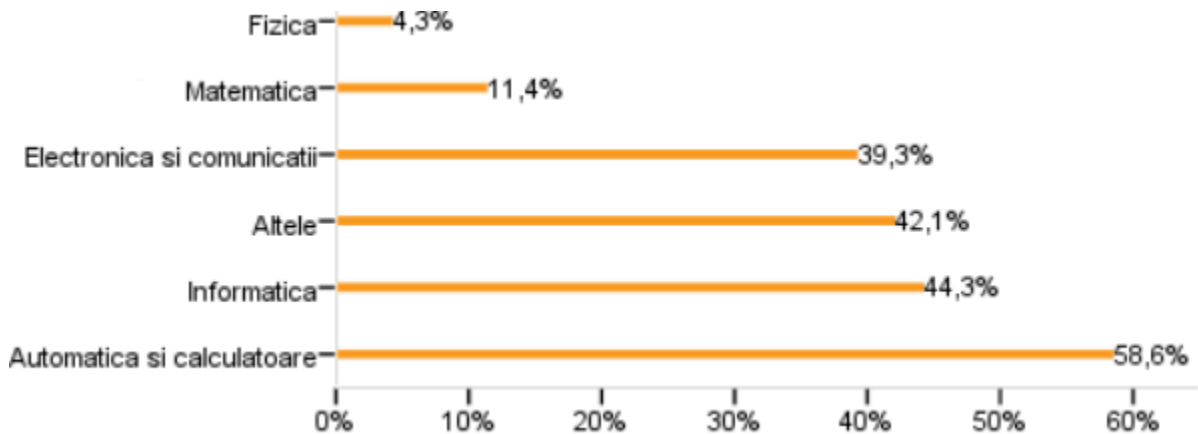


Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Un alt factor care contribuie la competitivitatea Regională a sectorului este reprezentat de nivelul de pregătire al angajaților. Cea mai mare pondere o au angajații cu studii superioare. Plecând de la această premisa, a fost analizată și proveniența acestora din perspectiva facultăților absolvite.

Distribuția ne indică astfel că cei mai mulți sunt absolvenți de automatică și calculatoare (58,6%) fiind urmați de informatică (44,3%) și electronică și comunicații (39,3%). O categorie aparte sunt absolvenții de științe economice și cei de profile tehnice (mecanică, electromecanică construcții etc.) (42,1%) toți intrând în cadrul variantei altele.

Principalele specializări absolvite de angajații în domeniul IT&C în Regiunea Vest



Sursa: Analiză sectorială realizată de ADR Vest

Pentru a analiza caracteristicile pieței *Infrastructurii de afaceri și inovare în sectorul IT&C* este relevantă analiza modului de gândire a viitorilor absolvenți de facultate. Serviciile de incubare au menirea de a încuraja înființarea și dezvoltarea microîntreprinderilor, iar marea majoritate a viitorilor antreprenori vor fi proaspeții absolvenți ai facultăților cu profil tehnic din Timișoara.

Prin intermediul site-ului www.levier.ro, care are ca public țintă studenții și masteranzii din Timișoara, s-a încercat identificarea principalelor piedici percepute de aceștia în inițierea unor activități antreprenoriale.



Această temă a fost considerată a avea o importanță deosebită, având în vedere numărul mic de întreprinderi care se înființează în mod natural în domeniul de interes al structurii de afaceri. Realizarea obiectivelor asumate de infrastructura de afaceri va impune ca o necesitate implicarea activă a acestora în schimbarea mentalității specialiștilor din domeniul IT&C, respectiv stimularea acestora în vederea trecerii de la calitatea de angajat la calitatea de antreprenor.

Pornind de la informațiile obținute pe această cale s-a procedat la configurarea chestionarelor administrate în cadrul Universității Politehnica Timișoara, respectiv Universității de Vest din Timișoara asupra studenților.

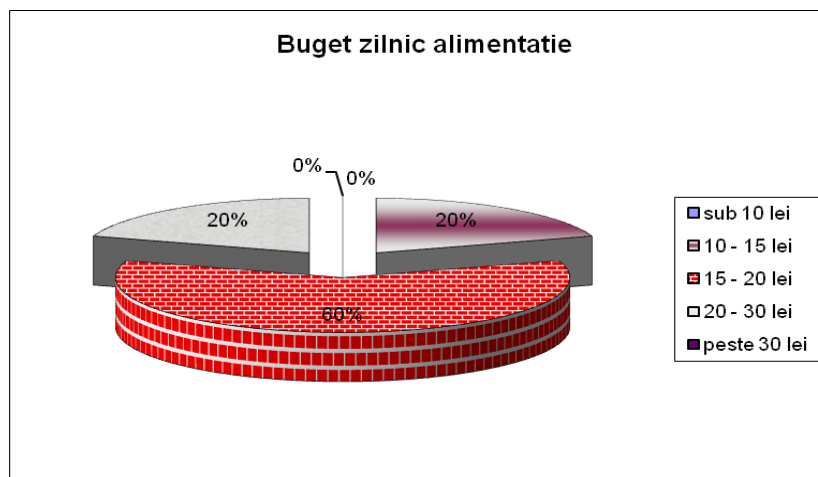
În vederea identificării nevoilor principalei categorii de beneficiari direcți și pentru stabilirea facilităților, dotărilor și serviciilor Infrastructurii de sprijinire a afacerilor în domeniul IT&C încât să răspundă cât mai bine acestor nevoi, s-a realizat un sondaj cu ajutorul unui chestionar.

În plus, au fost organizate consultări cu administratorii și personalul firmelor găzduite de Incubatorul de afaceri software Timișoara.

Informațiile obținute în urma acestor discuții au fost folosite pentru filtrarea rezultatelor aferente chestionarelor aplicate pe studenți.

Au fost dobândite repere importante cu privire la piedicile percepute în înființarea unei firme și inițierea de activități antreprenoriale, piețele principale de desfacere ale

firmelor mici din domeniul IT&C, dar și așteptările cu privire la serviciile unui incubator de afaceri.

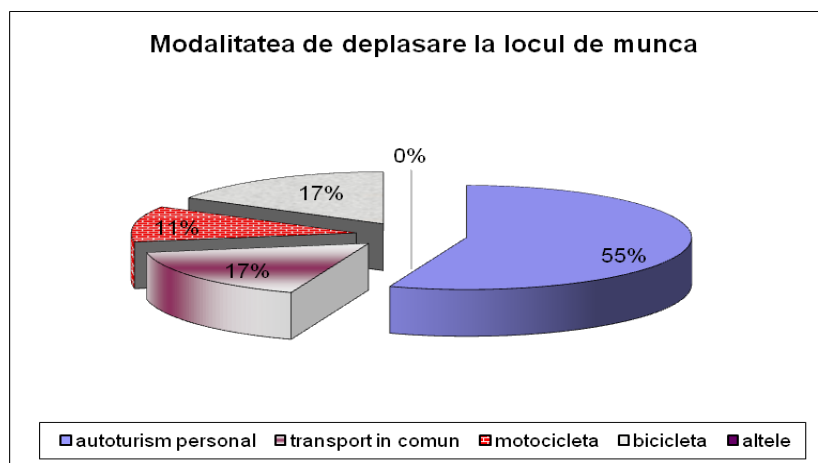


Cea mai mare parte a angajaților firmelor consultate apelează la serviciile firmelor specializate în domeniul alimentației publice (restaurante, pizzerii, firme de catering), sau ar apela în condițiile poziționării acestora în apropierea locului de muncă. Bugetul alocat zilnic pentru alimentația la locul de muncă se situează pentru 60% dintre respondenți între 15 și 20 lei.

Aceste informații au stat la baza configurării spațiilor din cadrul infrastructurii destinate alimentației publice sub forma de cantină, dar și a estimării volumului de vânzări al firmei care va administra aceste spații, respectiv a beneficiilor sociale obținute de angajații firmelor găzduite.

Estimarea gradului de apelare la serviciile de alimentație din cadrul infrastructurii

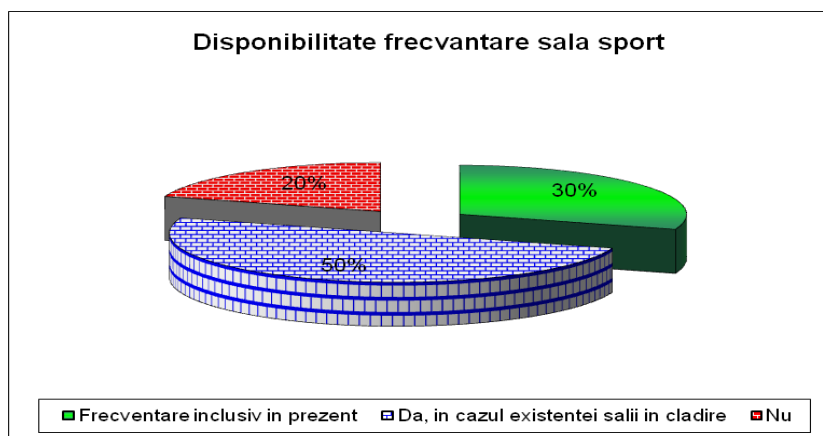
Nr.crt.	Categorie	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
1	Firme incubare	10	19	27	27	27
2	Firme consolidare	10	18	21	24	24
3	Alti locatari	3	3	3	3	3
4	Numar mediu angajati - incubare	2	3	5	5	5
5	Numar mediu angajati - consolidare	11	12	13	14	15
6	Numar mediu angajati - alti locatari	3	3	3	3	3
7	Grad de apel - incubare	30%	30%	30%	30%	30%
8	Grad de apel - consolidare	60%	60%	60%	60%	60%
9	Grad de apel - alti locatari	50%	50%	50%	50%	50%
10	Pret piata servicii	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
11	Pret proiect servicii	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
12	Economii alimentație (lei)	153	302	418	493	522



Opțiunea a 55% din persoanele chestionate pentru deplasarea la locul de muncă cu autoturismul personal a stat la baza proiectării parcurii. Dimensiunea acesteia a fost însă limitată de spațiul disponibil, respectiv de restrângerile bugetare.

Spații de parcare prevăzute

	Nr. persoane	Nr. locuri parcare aferente
Angajați demisol, parter	20	20
Chiriași, et.1-2	360	70
Chiriași, et.3-4	135	
Vizitatori	10	10

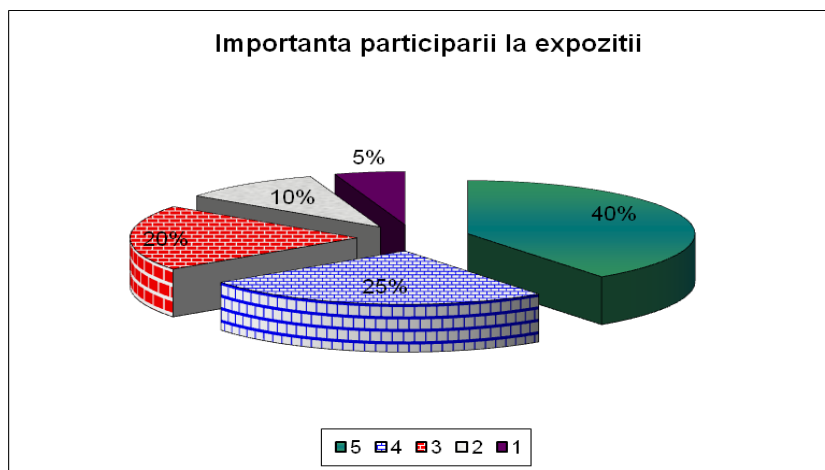


Răspunsurile cu privire la interesul pentru sala de sport au stat la baza excluderii acesteia în cadrul investiției. Acestea au fost analizate însă cu o prudență sporită, considerându-se că procentul de frecventare efectivă va fi unul semnificativ inferior celui declarativ.

Estimarea gradului de apelare la servicii sportive

Nr.crt.	Categorie	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
1	Firme incubare	10	19	27	27	27
2	Firme consolidate	10	18	21	24	24
3	Numar mediu angajati - incubare	2	3	5	5	5

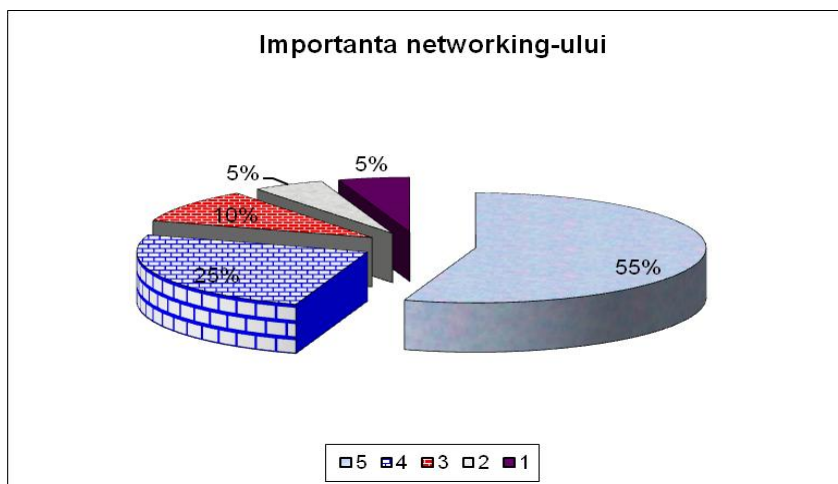
Nr.crt.	Categorie	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
4	Numar mediu angajati - consolidare	11	12	13	14	15
5	Grad de apel - incubare	5%	5%	5%	5%	5%
6	Grad de apel - consolidare	5%	5%	5%	5%	5%



Administratorii firmelor consultate au fost rugați să evalueze posibilitatea participării la expoziții de profil prin acordarea de note de la 1 la 5. Concluziile au fost acelea că participarea la expoziții prezintă o importanță deosebită datorită posibilităților de a intra în contact cu potențiali colaboratori (fiind însă considerată mai puțin importantă participarea în calitate de expozanți).

Estimarea economiilor realizate de participanții la expozițiile organizate în cadrul infrastructurii

Nr.crt.	Categorie	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
1	Participari expozanti interni (E.I.)	0	10	20	30	30
2	Participari firme din exterior (E.E.)	160	160	160	160	170
3	Pret unitar piata (lei / stand)	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
4	Pret unitar proiect E.I. (lei / stand)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Pret unitar proiect E.E. (lei / stand)	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00
6	Economii acces la expoziții (lei)	24.000	30.000	36.000	42.000	43.500



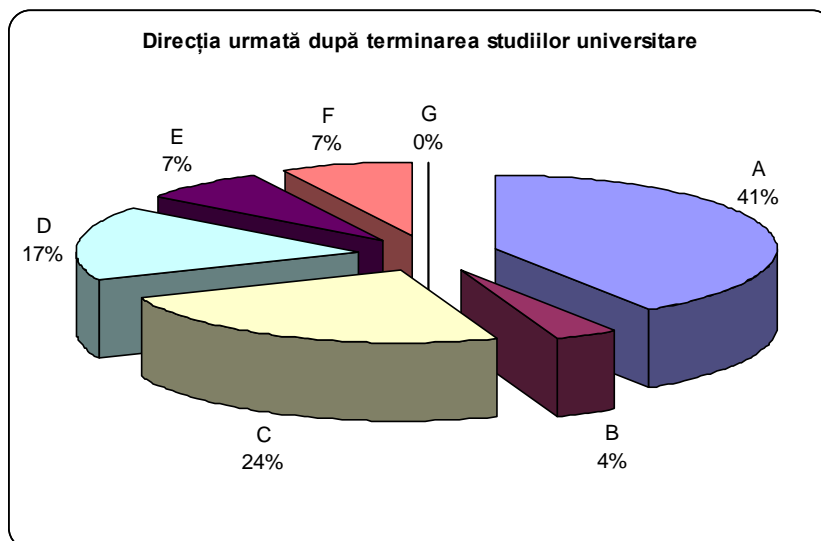
Majoritatea subiecților chestionați în cadrul Incubatorului de Afaceri Software Timișoara au fost de acord asupra importanței deosebite a posibilităților de interrelaționare pe care o infrastructură de afaceri le poate oferi. În acest sens, existența cantinei și a terasei, dar mai ales dotarea coridoarelor cu canapele au fost considerate esențiale.

Chestionarul destinat studenților în domeniul IT&C a fost aplicat în perioada 25 – 29 octombrie pe un eșantion reprezentativ, format din 130 de studenți de la trei facultăți din Timișoara: Facultatea de Automatică și Calculatoare din cadrul Universității Politehnice din Timișoara, Facultatea de Matematică și Informatică din cadrul Universității de Vest din Timișoara și Facultatea de Electronică și Telecomunicații din cadrul Universității Politehnice din Timișoara.

Întrebarea nr. 1: Ce direcție doriți să urmați după terminarea studiilor universitare?

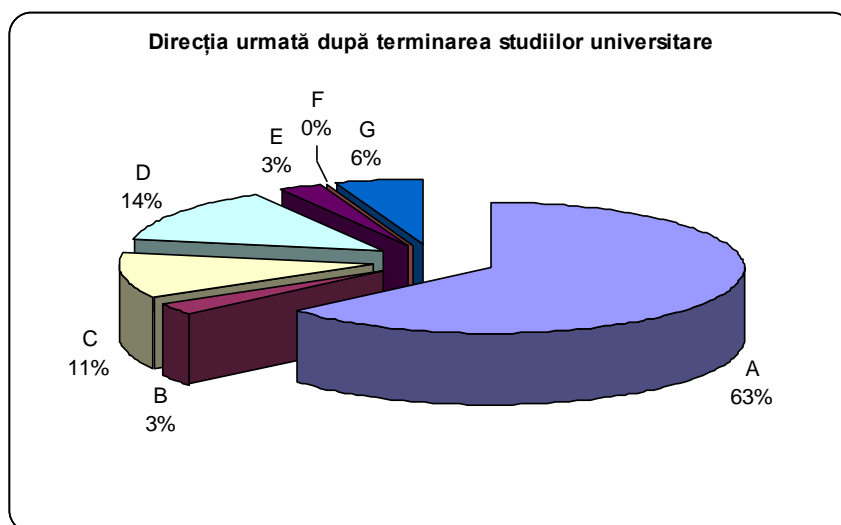
- A. Să mă angajez la o firmă în domeniul IT&C;
- B. Să mă angajez în alt domeniu;
- C. Să plec în străinătate;
- D. Să înființez o firmă în domeniul IT&C;
- E. Să înființez o firmă în alt domeniu;
- F. Să lucrez ca freelancer în domeniul IT&C;
- G. Alceva (vă rugăm precizați).

Un procent de 41% dintre studenții de la Facultatea de Automatică și Calculatoare au ales prima variantă de răspuns, și anume, „să mă angajez la o firmă în domeniul IT&C”, 24% dintre ei au ales varianta „să plec în străinătate”, iar 17% au ales varianta „să înființez o firmă în domeniul IT&C”.



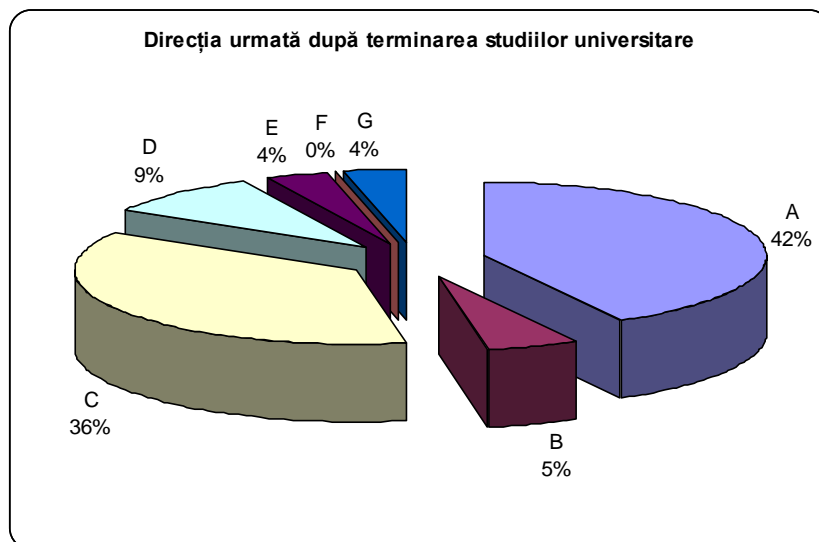
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

Un procent de 61% dintre respondenții de la Facultatea de Matematică și Informatică au ales varianta „să mă angajez la o firmă în domeniul IT&C”, un procent de 14% dintre ei au ales varianta „să plec în străinătate”, iar 11% au ales varianta „să înființez o firmă în domeniul IT&C”. De asemenea, 6% dintre respondenți au precizat că după terminarea studiilor universitare doresc să se îndrepte spre un alt domeniu decât cel IT&C, și anume, domeniul medical, al artelor sau cel politic.



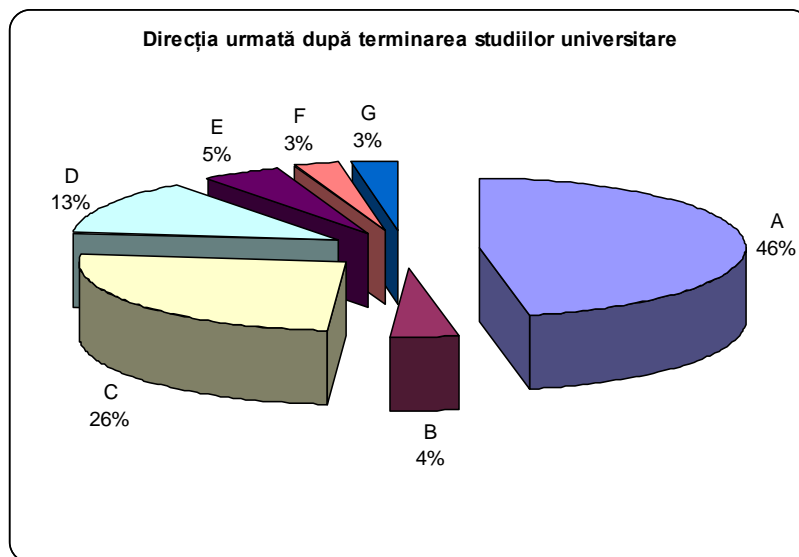
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

Un procent de 42% dintre studenții de la Facultatea de Electronică și Telecomunicații au ales varianta „să mă angajez la o firmă în domeniul IT&C”, un procent de 36% dintre ei au ales varianta „să plec în străinătate”, iar 9% au ales varianta „să înființez o firmă în domeniul IT&C”. De asemenea, 4% dintre respondenți au precizat că după terminarea studiilor universitare doresc să se angajeze în domeniul managementului sau al relațiilor publice.



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Clasamentul final, întocmit pe baza răspunsurilor tuturor celor intervievați, relevă faptul că un procent semnificativ (46%) dintre studenți plănuiesc ca după terminarea studiilor universitare să se angajeze la o firmă în domeniul IT&C; 26% dintre ei doresc să plece în străinătate iar 13 % ar vrea să-și înființeze o firmă în domeniul IT&C.



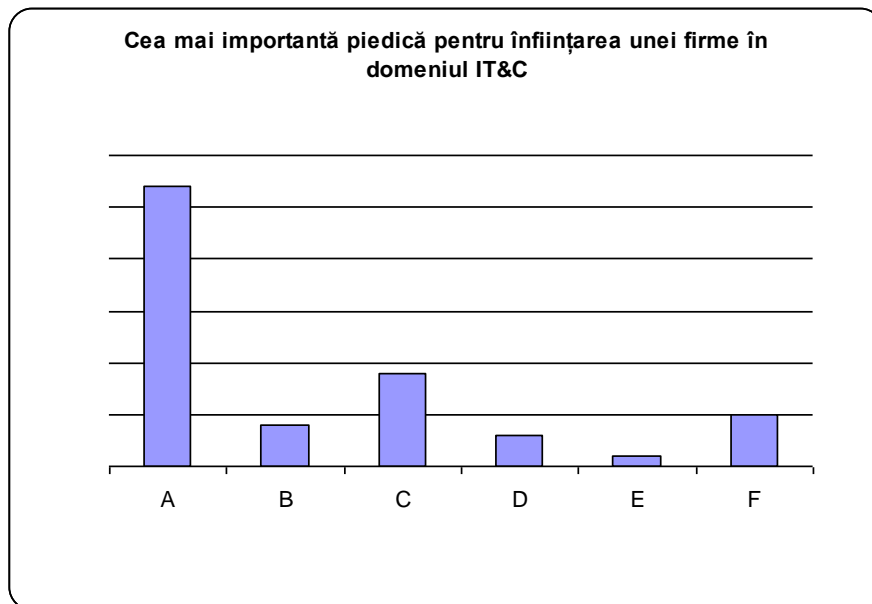
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații
Întrebarea nr. 2: Ierarhizați (acordând numere de la 1 la 6, în ordinea importanței pentru dvs.) principalele piedici în vederea înființării unei firme în domeniul IT&C. Unde 1 este cea mai importantă piedică iar 6 este cea mai puțin importantă piedică.

- A. Capital insuficient;
- B. Experiență insuficientă în domeniul IT&C;
- C. Experiență insuficientă în domeniul afacerilor;

- D. Lipsa unei piețe de desfacere;
- E. Lipsa spațiilor necesare pentru desfășurarea activităților;
- F. Consider că viața de antreprenor nu-mi oferă suficientă împlinire din punct de vedere material și/sau profesional.

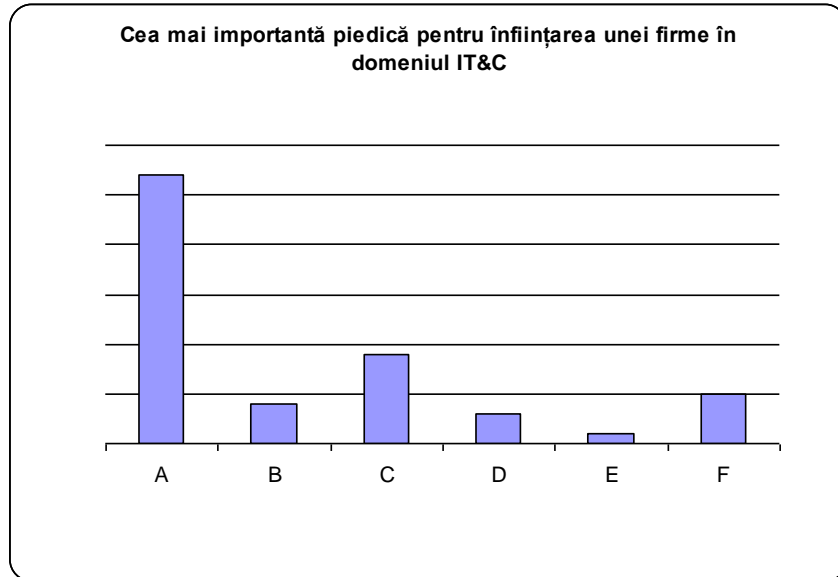
Rezultatele au reliefat faptul că studenții de la Facultatea de Automatică și Calculatoare consideră capitalul insuficient ca fiind principala piedică pentru înființarea unei firme în domeniul IT&C.

În acest clasament al „celor mai importante piedici pentru înființarea unei firme în domeniul IT&C” locul doi este ocupat de varianta C „experiența insuficientă în domeniul afacerilor”, locul trei de varianta F „consider că viața de antreprenor nu-mi oferă suficientă împlinire din punct de vedere material și/sau profesional”, locul 4 de „experiența insuficientă în domeniul IT&C”, locul 5 de „lipsa unei piețe de desfacere” și ultimul loc de „lipsa spațiilor necesare pentru desfășurarea activității”.



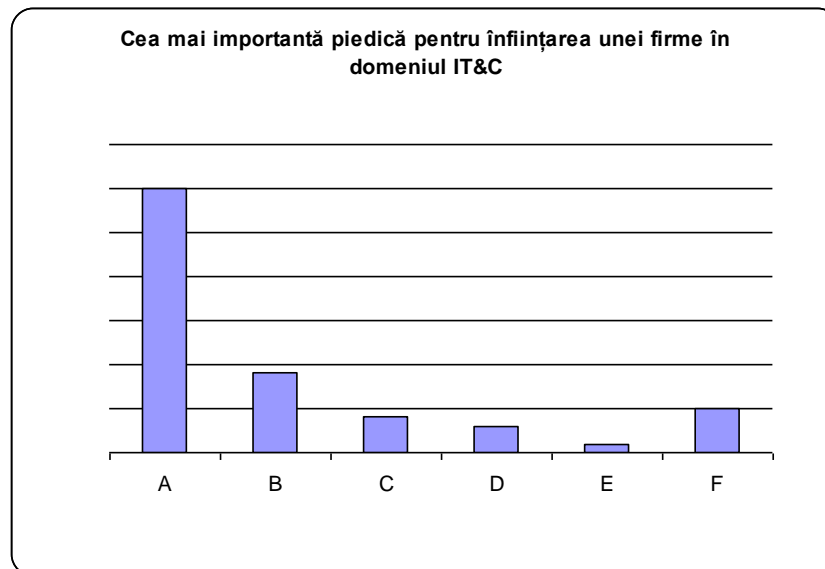
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică au evidențiat faptul că studenții consideră capitalul insuficient ca fiind principala piedică pentru înființarea unei firme în domeniul IT&C. Clasamentul întocmit pe baza răspunsurilor acestora situează pe locul doi experiența insuficientă în domeniul IT&C și pe ultimul loc lipsa spațiilor necesare desfășurării activității.



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

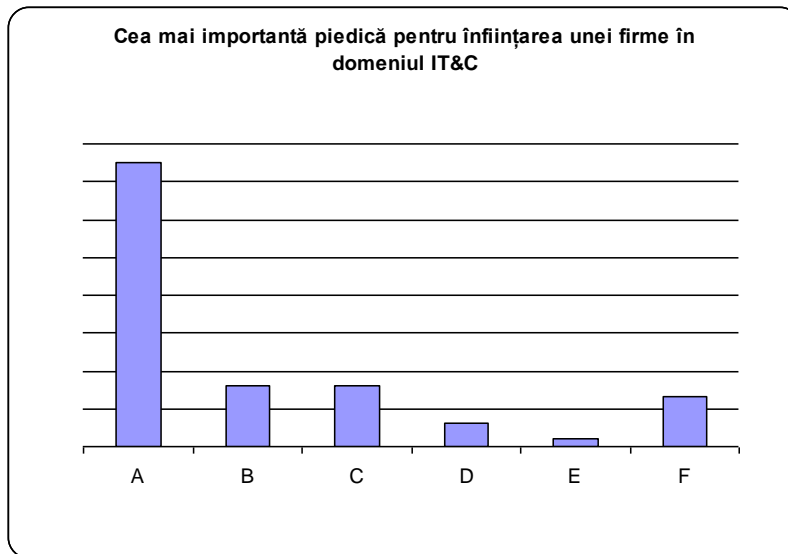
Studenții de la Facultatea de Electronică și Telecomunicații consideră ca cea mai importantă piedică pentru înființarea unei firme în domeniul IT&C este capitalul insuficient, urmată de experiența insuficientă în acest domeniu.



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

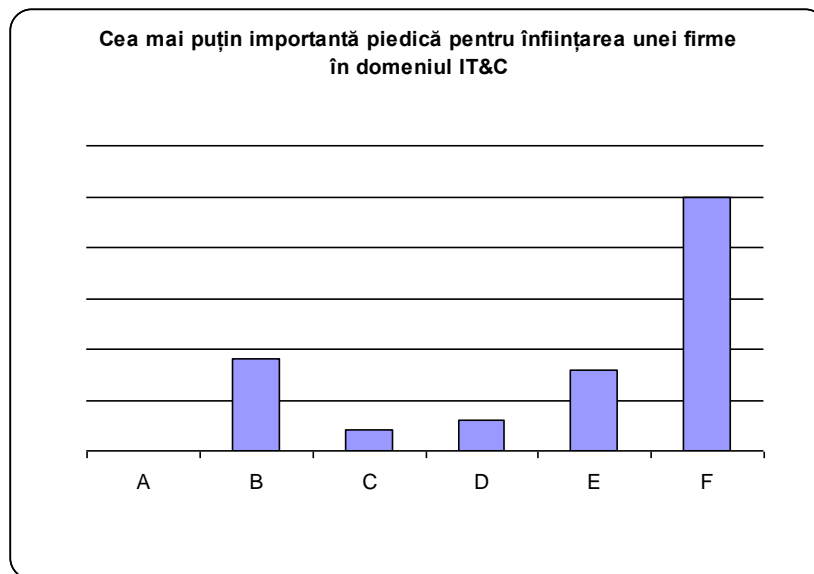
Clasamentul final, întocmit pe baza răspunsurilor tuturor celor intervievați, relevă faptul că studenții consideră capitalul insuficient ca fiind principala piedică în vederea înființării unei firme în domeniul IT&C. Pe locul imediat următor se situează, la egalitate, experiența insuficientă în domeniul IT&C și experiența insuficientă în domeniul afacerilor. Locul 3 este ocupat de varianta „consider că viața de antreprenor nu-mi oferă suficientă împlinire din punct de vedere material și/sau profesional”, urmat de „lipsa unei

piețe de desfacere”. Conform clasamentului, ultimul loc este ocupat de „lipsa spațiilor necesare pentru desfășurarea activității”



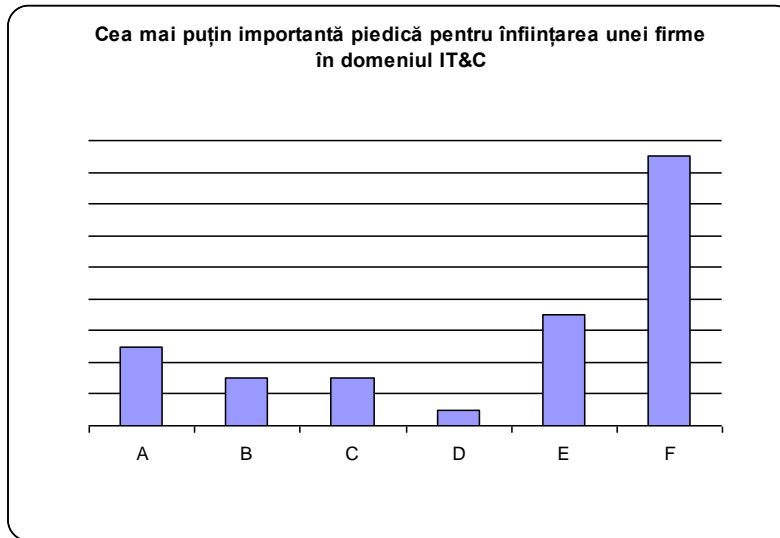
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Studenții de la Facultatea de Automatică și Calculatoare, consideră că cea mai puțin importantă piedică pentru înființarea unei firme în domeniul IT&C este reprezentată de varianta F „consider că viața de antreprenor nu-mi oferă suficientă împlinire din punct de vedere material și/sau profesional”, urmată de varianta B „experiență insuficientă în domeniul IT&C”.



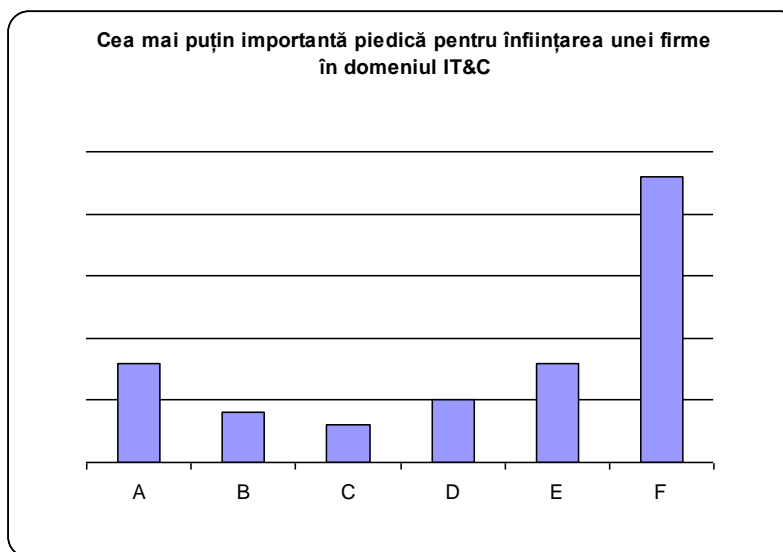
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

Studentii de la Facultatea de Matematică și Informatică, consideră că cea mai puțin importantă piedică pentru înființarea unei firme în domeniul IT&C este reprezentată de varianta F „consider că viața de antreprenor nu-mi oferă suficientă împlinire din punct de vedere material și/sau profesional”, urmată de varianta E „lipsa spațiilor necesare pentru desfășurarea activității”.



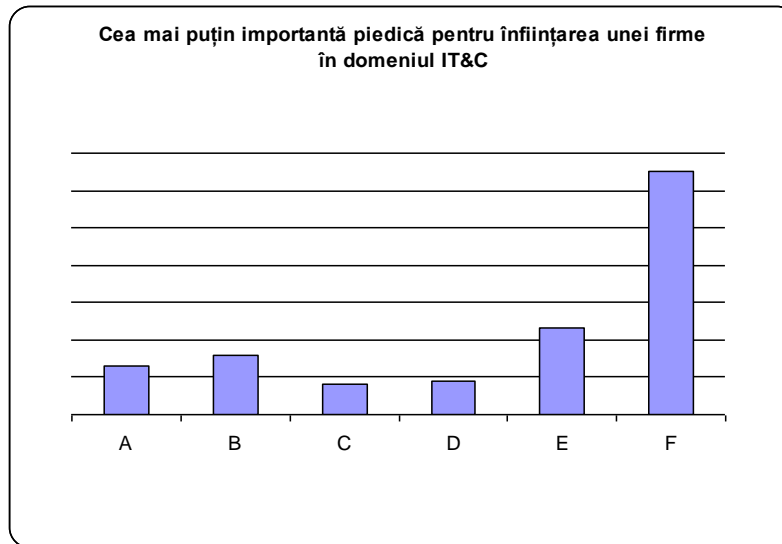
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

Respondenții de la Facultatea de Electronică și Telecomunicații, consideră că cea mai puțin importantă piedică pentru înființarea unei firme în domeniul IT&C este reprezentată de varianta F „consider că viața de antreprenor nu-mi oferă suficientă împlinire din punct de vedere material și/sau profesional”, urmată la egalitate de varianta E „lipsa spațiilor necesare pentru desfășurarea activității” și varianta A „capital insuficient”.



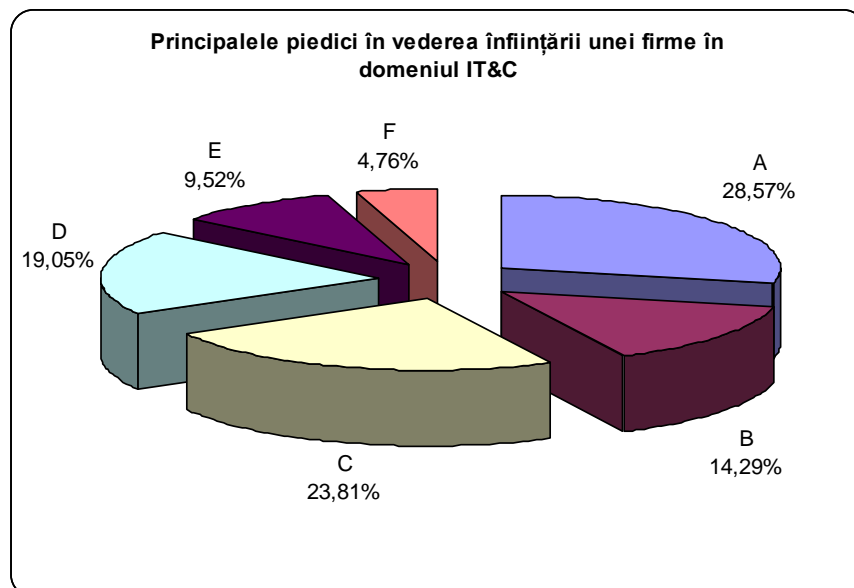
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Clasamentul final, care conține răspunsurile studenților intervievați de la toate cele trei facultăți, ilustrează faptul că varianta F este cea mai puțin importantă pentru înființarea unei firme în domeniul IT, urmată de varianta E „lipsa spațiilor necesare pentru desfășurarea activității”.



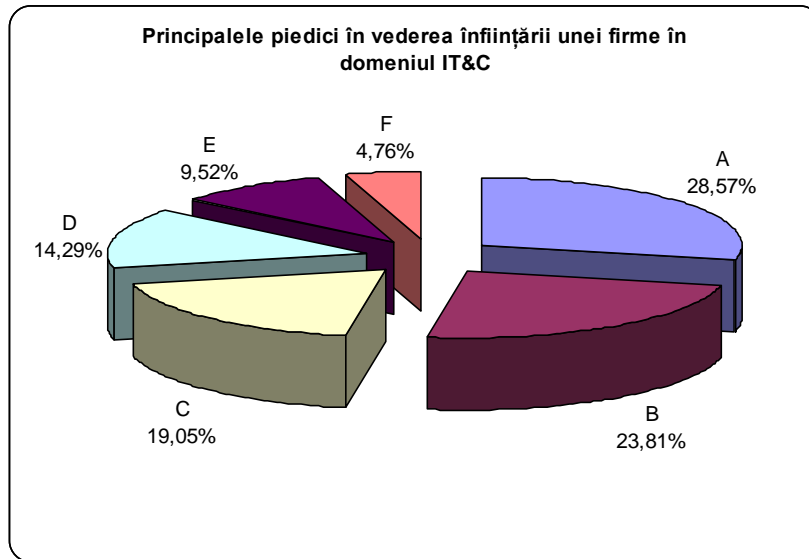
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Ierarhizarea principalelor piedicilor în vederea înființării unei firme în domeniul IT&C, conform studenților de la Facultatea de Automatică și Calculatoare, este prezentată în graficul de mai jos. Se poate observa cu ușurință faptul că cele mai importante piedici sunt: capitalul insuficient (varianta A), experiența insuficientă în domeniul afacerilor (varianta C) și lipsa unei piețe de desfacere (varianta D).



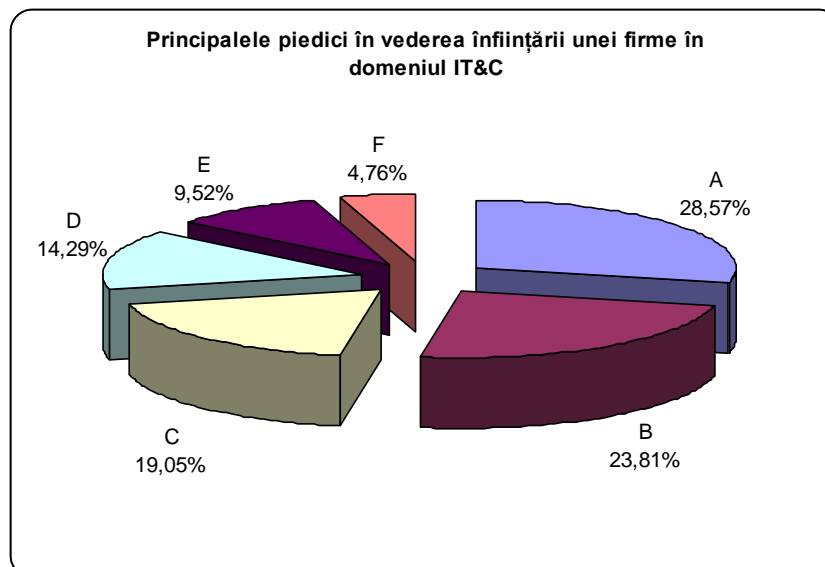
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

Clasamentul principalelor piedici în vederea înființării unei firme în domeniul IT&C, conform chestionarelor aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică, este prezentată în graficul următor. Astfel, studenții consideră că cele mai importante piedici sunt: capitalul insuficient (varianta A), experiența insuficientă în domeniul IT&C (varianta B) și experiența insuficientă în domeniul afacerilor (varianta C).



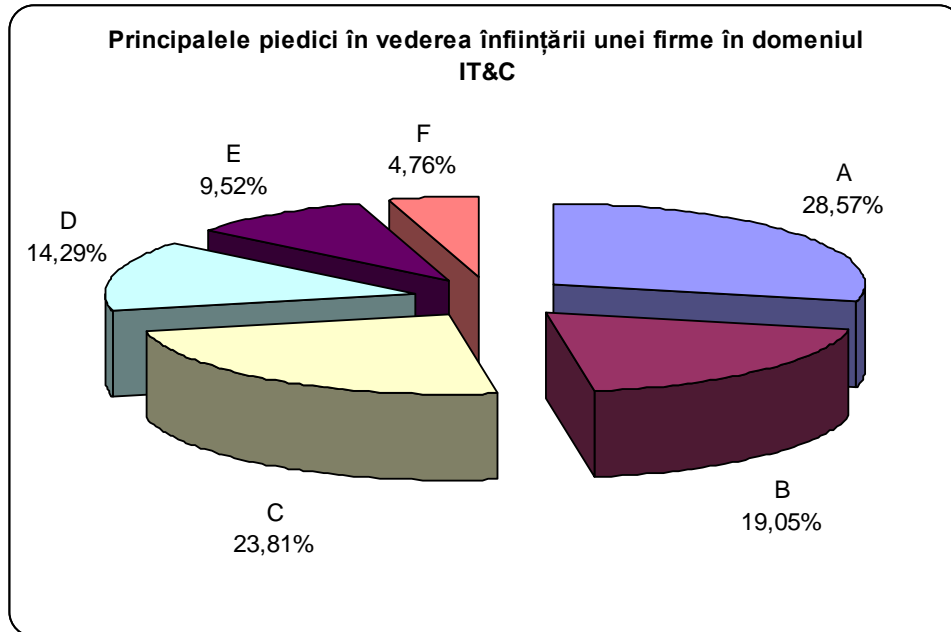
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

Studenții Facultății de Electronică și Telecomunicații consideră că cele mai importante piedici în vederea înființării unei firme în domeniul IT&C sunt: capitalul insuficient, experiența insuficientă în domeniul IT&C și experiența insuficientă în domeniul afacerilor.



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Pe baza răspunsurilor tuturor studenților intervievați s-a întocmit următorul clasament al piedicilor în vederea înființării unei afaceri în domeniul IT&C: capital insuficient, experiență insuficientă în domeniul afacerilor, experiență insuficientă în domeniul IT&C, lipsa unei piețe de desfacere, lipsa spațiilor necesare pentru desfășurarea activității și viața de antreprenor.

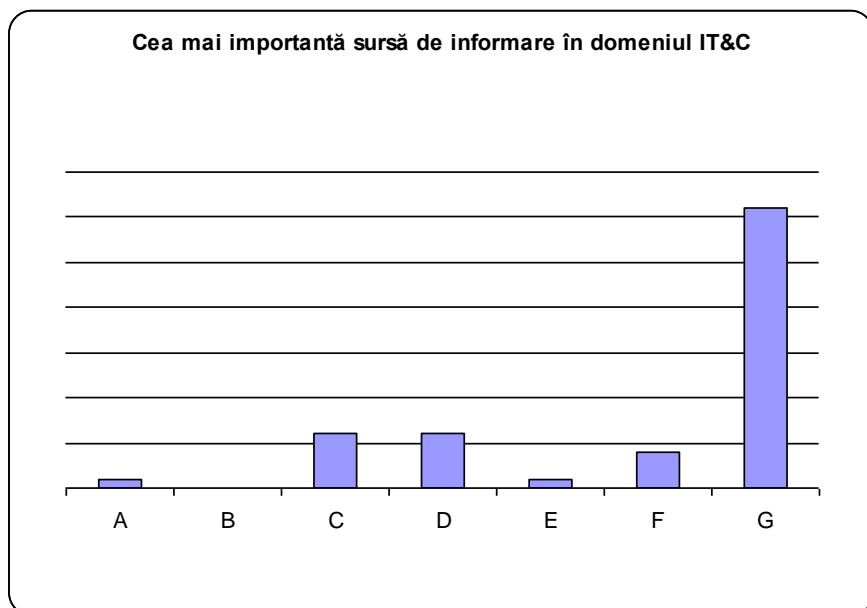


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Întrebarea 3: Clasificați în ordinea importanței (folosind o scală de la 1 la 7), sursele dvs. de informare în domeniul IT&C. Unde 1 este cea mai importantă sursă și 7 este cea mai puțin importantă sursă.

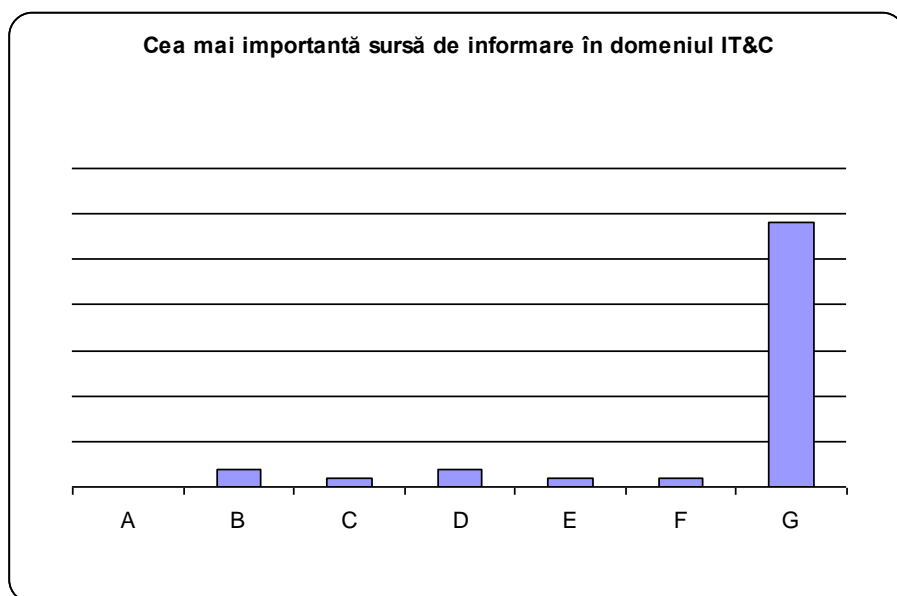
- A. TV;
- B. Radio;
- C. Portaluri de știri;
- D. Expoziții/ târguri/ conferințe de profil;
- E. Rețele de socializare;
- F. Reviste de specialitate;
- G. Site-uri de specialitate.

Pentru studenții de la Facultatea de Automatică și Calculatoare cele mai importante surse de informare în domeniul IT&C sunt site-urile de specialitate (varianta G). Pe locul doi ca și importanța se situează, la egalitate, portalurile de știri (varianta C) și expozițiile/ târgurile/ conferințele de profil (varianta D). Pe locul trei se regăsesc revistele de specialitate (varianta F), iar pe ultimul loc radioul (varianta B).



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

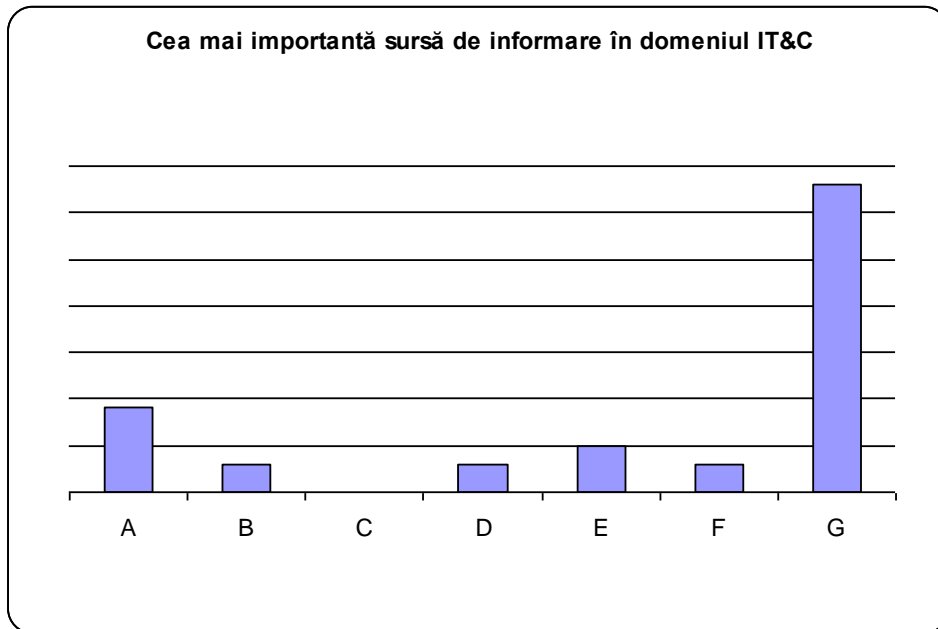
Pentru studenții de la Facultatea de Matematică și Informatică cele mai importante surse de informare în domeniul IT&C sunt site-urile de specialitate (varianta G). Pe locul doi ca și importanța se situează, la egalitate, radioul (varianta B) și expozițiile/ târgurile/ conferințele de profil (varianta D). Televizorul (varianta A) ocupă ultimul loc în preferințele respondenților ca și mijloc de informare în domeniul IT&C.



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

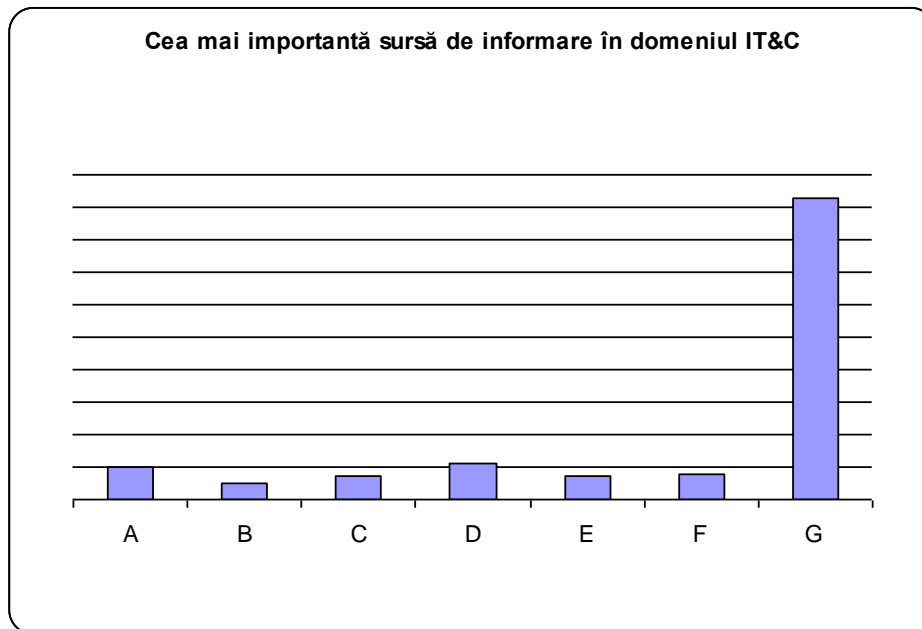
Pentru studenții de la Facultatea de Electronică și Telecomunicații cele mai importante surse de informare în domeniul IT&C sunt site-urile de specialitate (varianta G). Pe locul

doi ca și importanța se situează televizorul (varianta A), iar ultimul loc este ocupat de portalurile de știri (varianta C).



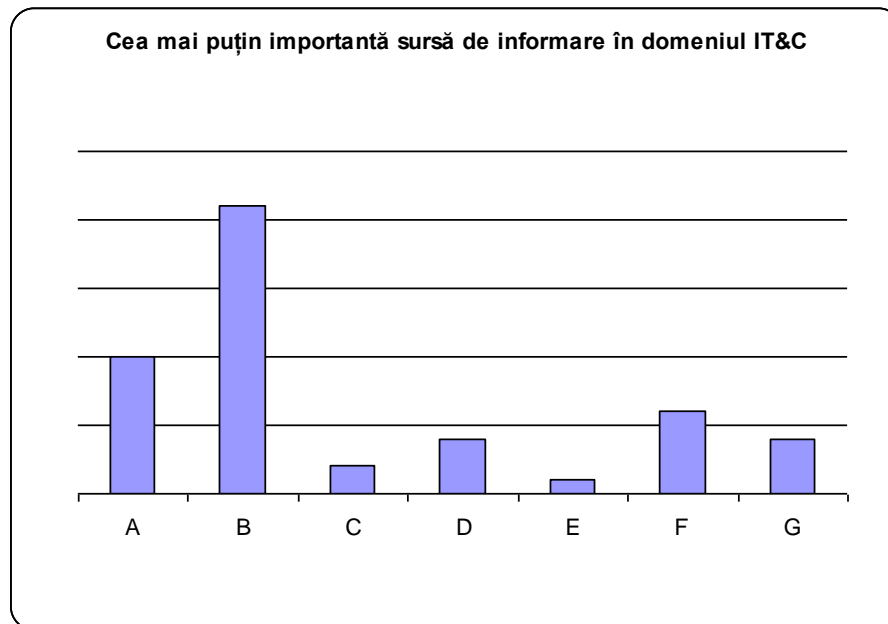
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Clasamentul întocmit pe baza rezultatelor de la toate cele trei facultăți reliefează faptul că site-urile de specialitate (varianta G) sunt principala sursă de informare în domeniul IT&C. Pe locul următor sunt expozițiile/ târgurile/ conferințele de profil (varianta D).



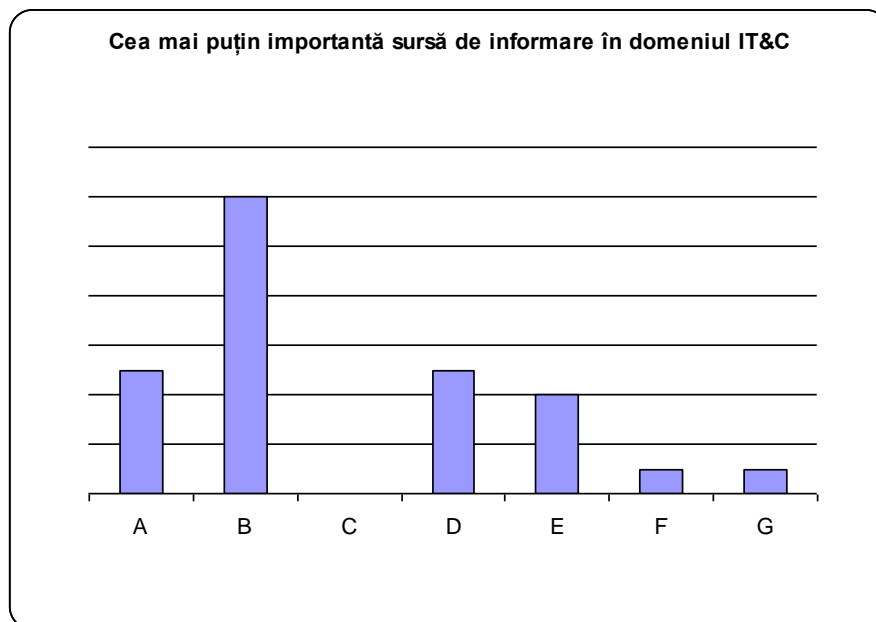
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Pentru studenții de la Facultatea de Automatică și Calculatoare cele mai puțin importante surse de informare în domeniul IT&C sunt radioul, televizorul și revistele de specialitate.



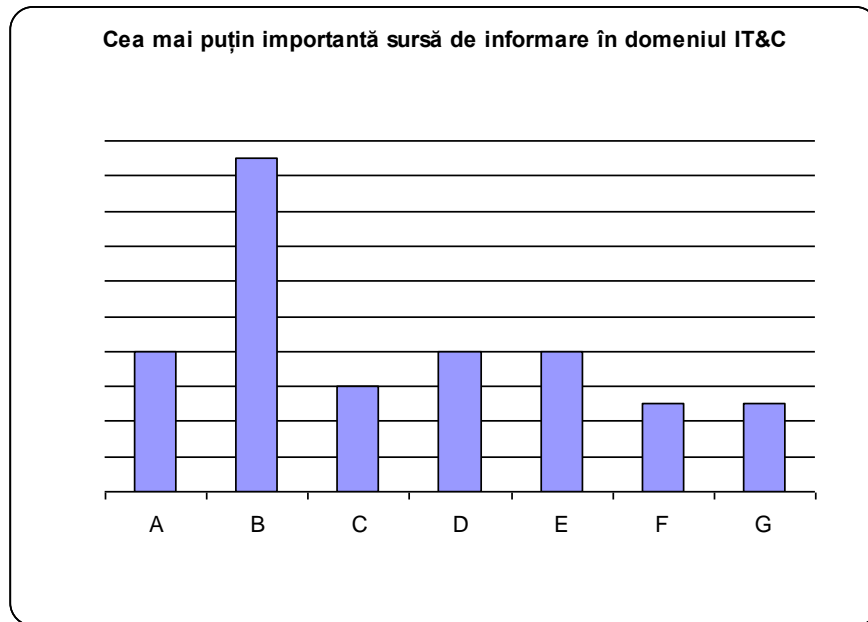
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

Pentru studenții de la Facultatea de Matematică și Informatică cele mai puțin importante surse de informare în domeniul IT&C sunt radioul, televizorul și expozițiile/ târgurile/ conferințele de profil.



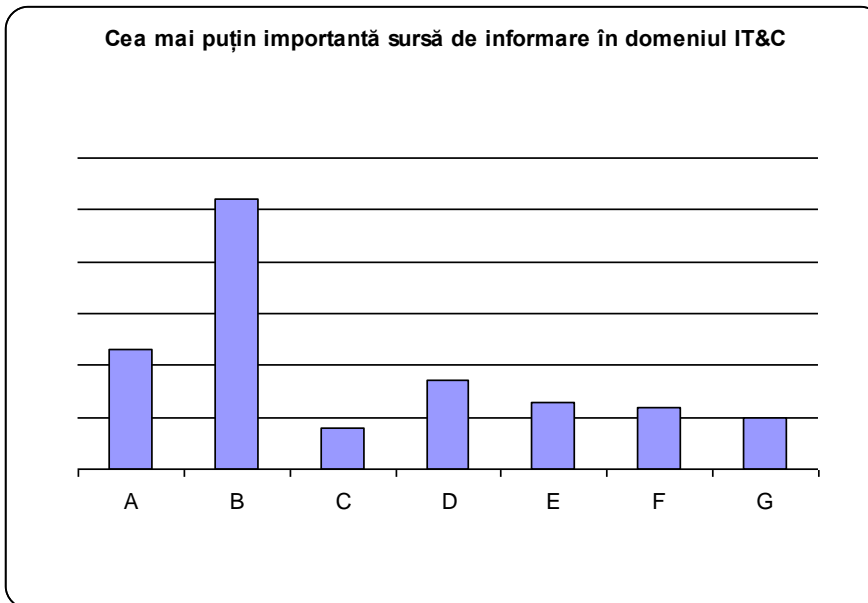
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

Pentru studenții de la Facultatea de Electronică și Telecomunicații cea mai puțin importantă surse de informare în domeniul IT&C este radioul, urmat la egalitate de televizor, rețele de socializare și expoziții/ târguri/ conferințe de profil.



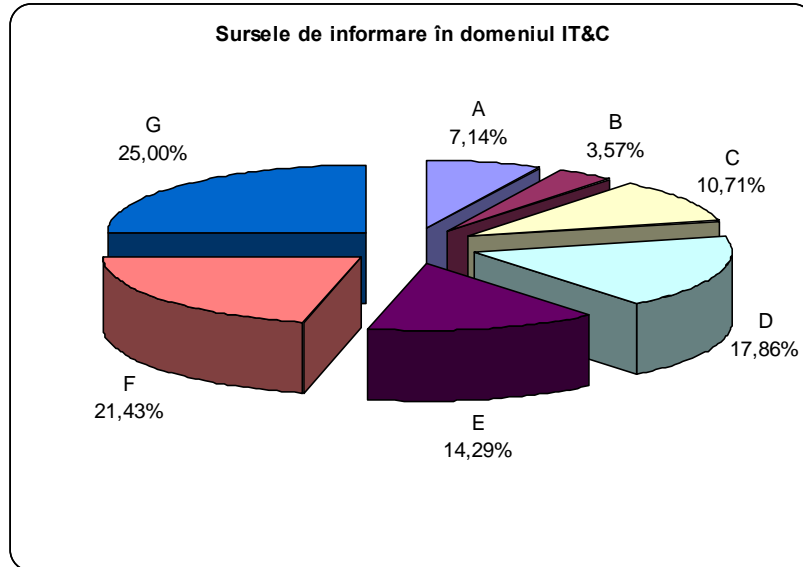
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Clasamentul întocmit pe baza rezultatelor de la toate cele trei facultăți reliefează faptul că cele mai puțin importante surse de informare sunt radioul și televizorul.



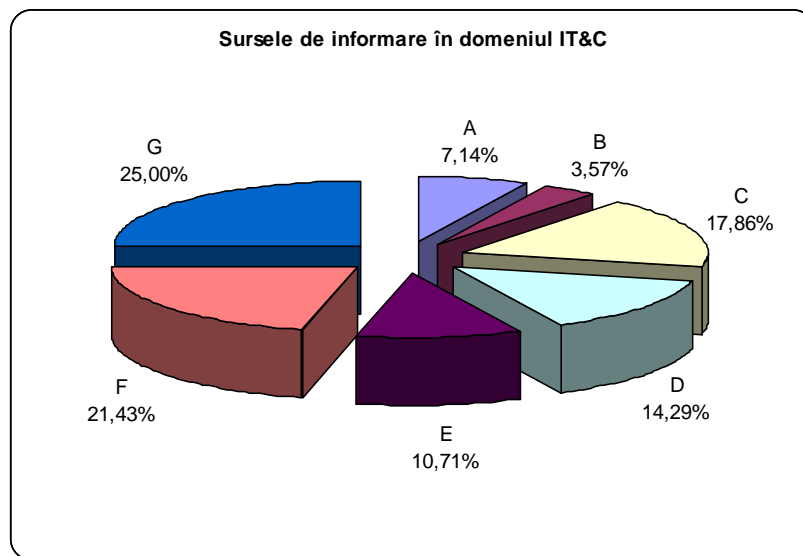
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Ierarhizarea principalelor surse de informare în domeniul IT&C, conform studenților de la Facultatea de Automatică și Calculatoare este prezentată în graficul de mai jos. Se observă faptul că cele mai importante surse de informare în domeniul IT&C sunt: site-urile de specialitate (varianta G), revistele de specialitate (varianta F) și expozițiile/târgurile/ conferințele de profil (varianta D).



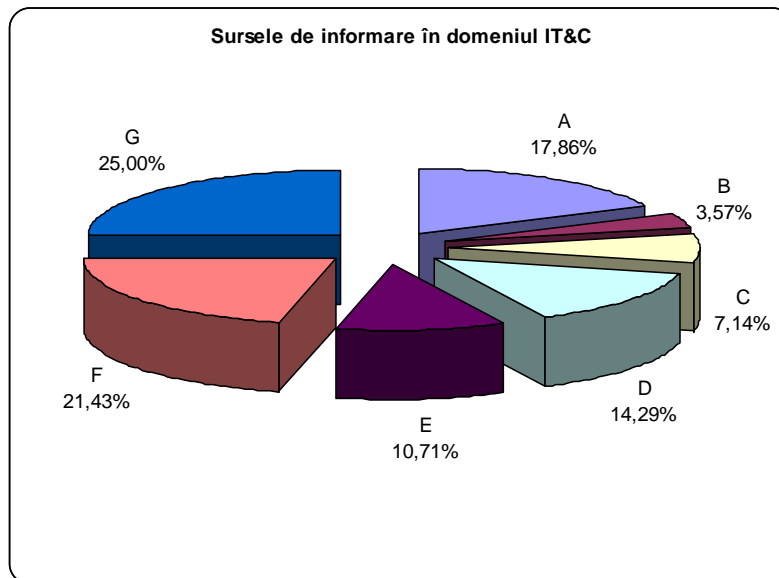
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

Clasamentul principalelor surse de informare în domeniul IT&C, conform chestionarelor aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică, este prezentată în graficul următor. Astfel, studenții consideră că cele mai importante surse de informare în domeniul IT&C sunt: site-urile de specialitate (varianta G), revistele de specialitate (varianta F) și portalurile de știri (varianta C).



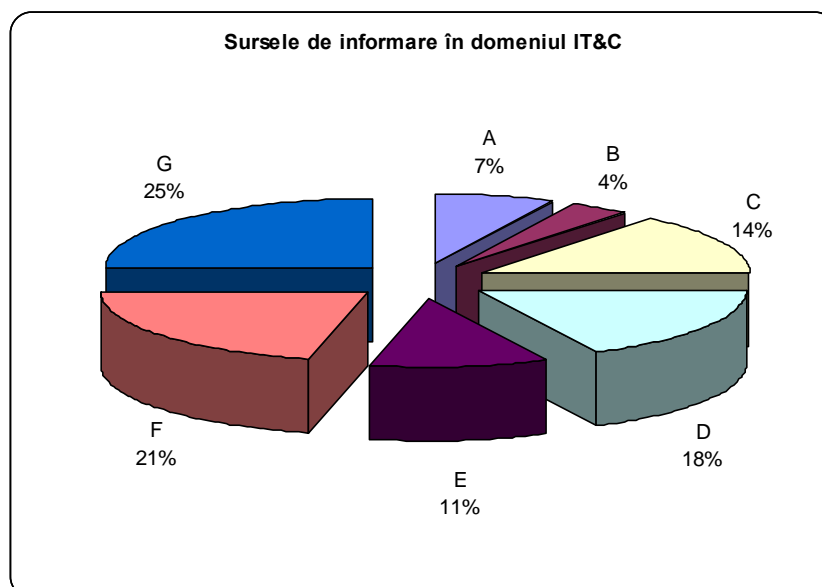
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

Studenții Facultății de Electronică și Telecomunicații consideră că cele mai importante surse de informare în domeniul IT&C sunt: site-urile de specialitate (varianta G), revistele de specialitate (varianta F) și televizorul (varianta A).



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Pe baza răspunsurilor tuturor studenților intervievați s-a întocmit următorul clasament al surselor de informare în domeniul IT&C: site-urile de specialitate - în proporție de 25%, revistele de specialitate – în proporție de 21%, expozițiile/ târgurile/ conferințele de profil – în proporție de 18%, portalurile de știri – în proporție de 14%, rețelele de socializare – în proporție de 11%, televizorul – în proporție de 7% și radioul – în proporție de 4%.



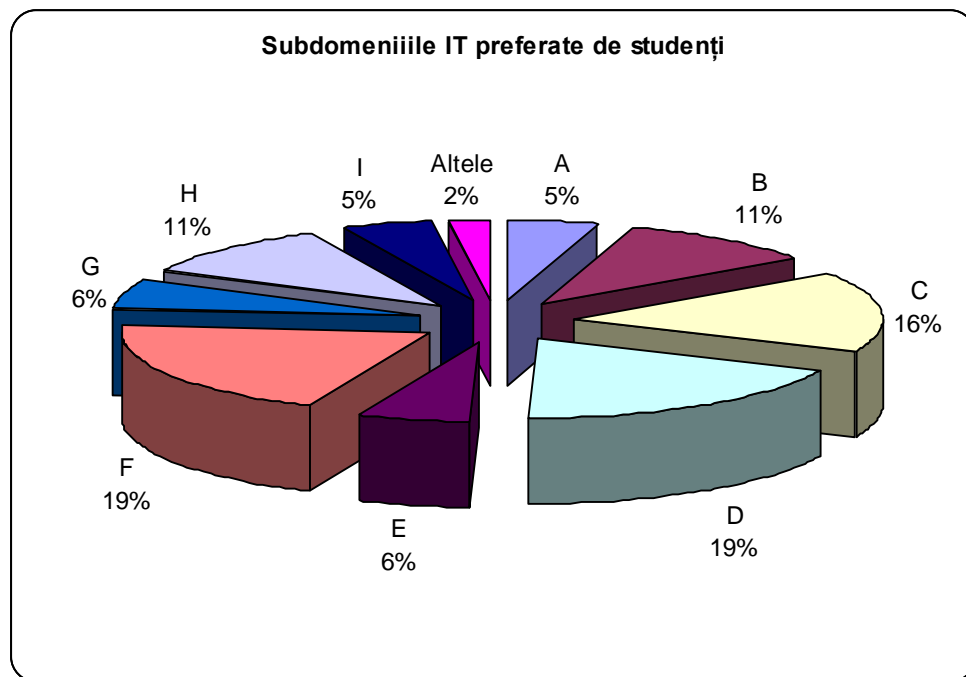
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Întrebarea 4: În care din următoarele subdomenii ați prefera să lucrați?

- A. Consultanță IT&C;
- B. Asistență tehnică/ mentenanță IT;
- C. Dezvoltare aplicații web;
- D. Web-design;
- E. Audit și securitate IT;
- F. Programe informatice specializate;
- G. Outsourcing;
- H. Producție componente PC;
- I. Asamblare componente PC;
- J. Altele (vă rugăm precizați).

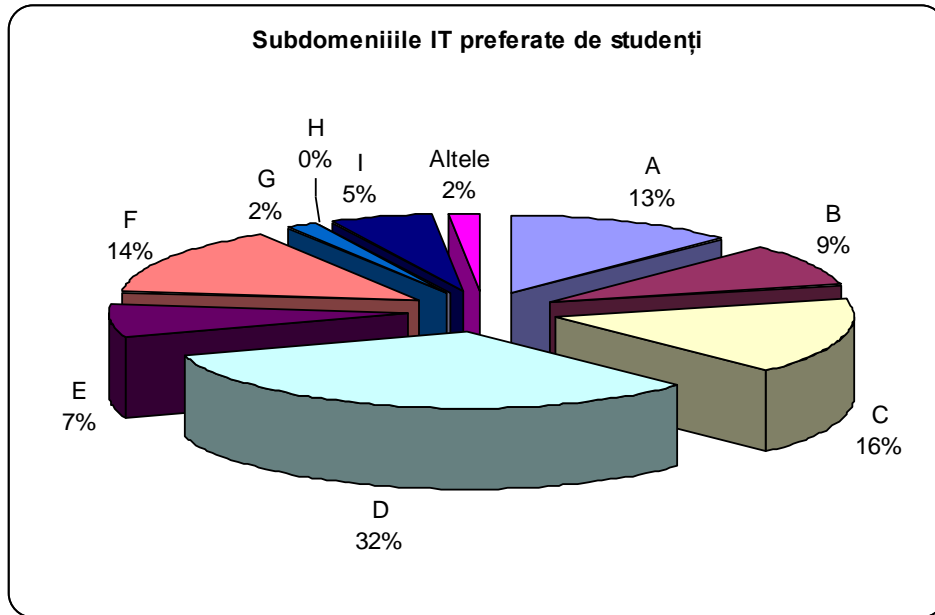
Conform rezultatelor chestionarelor aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, 19% dintre studenți ar prefera să lucreze în subdomeniul „web-design” (varianta D). Același procent este întâlnit și în cazul studenților care doresc să lucreze în subdomeniul „programe informatice specializate” (varianta F).

Un procent de 16% dintre acești respondenți ar dori să lucreze în subdomeniul „dezvoltare aplicații web”. Doar 5% dintre studenți sunt interesați să lucreze în subdomeniile „producție componente PC” și „asamblare componente PC”.



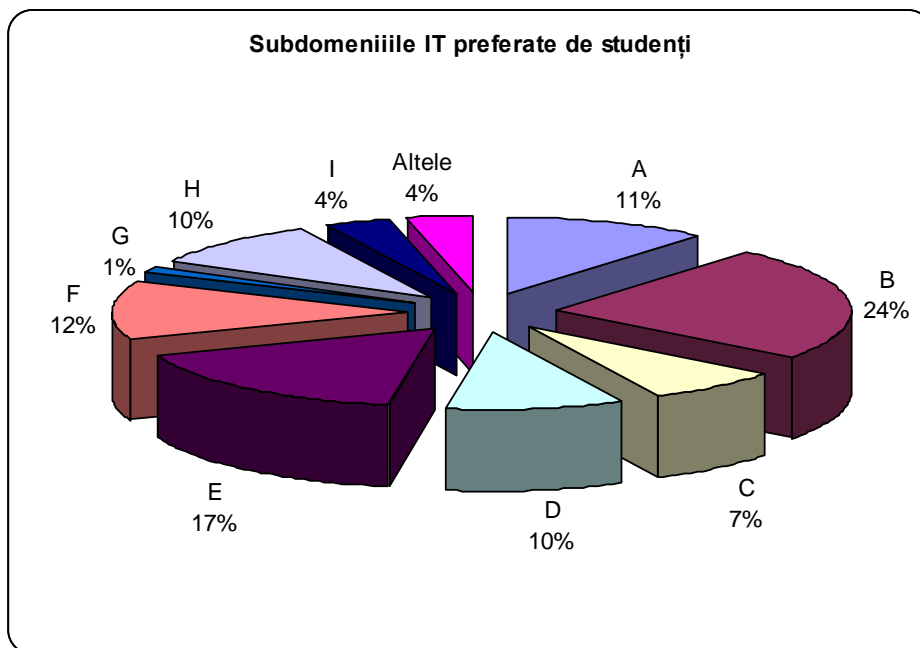
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

Un procent de 32% dintre respondenții de la Facultatea de Matematică și Informatică au ales varianta D „web-design”, un procent de 16% dintre ei au ales varianta C „dezvoltare aplicații web”, iar 14% au ales varianta F „programe informatice specializate”. De asemenea, 13% dintre respondenți au ales prima variantă, și anume „consultanță IT&C”.



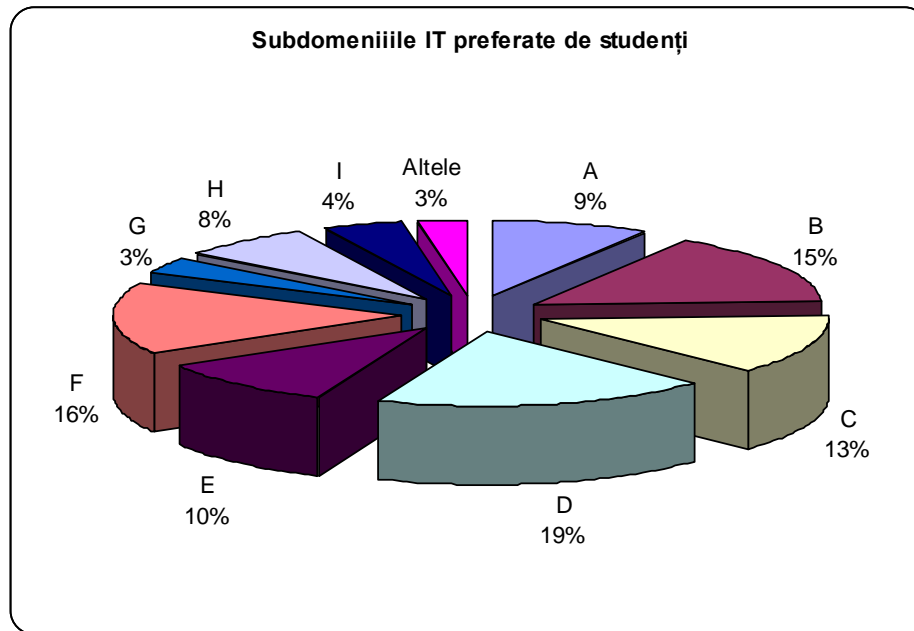
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

Un procent de 24% dintre studenții de la Facultatea de Electronică și Telecomunicații sunt interesați să lucreze în subdomeniul „asistență tehnică/ mentenanță IT” (varianta B), un procent de 17% dintre ei sunt doritori să activeze în subdomeniul „audit și securitate IT” (varianta E). Doar 1% dintre respondenți sunt interesați de subdomeniul „outsourcing” (varianta G).



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Clasamentul final, întocmit pe baza chestionarelor aplicate la toate cele trei facultăți este prezentat în graficul următor. Cele mai atractive subdomenii IT sunt: „web-design”, „programe informatice specializate” și „asistență tehnică/ mentenanță IT”

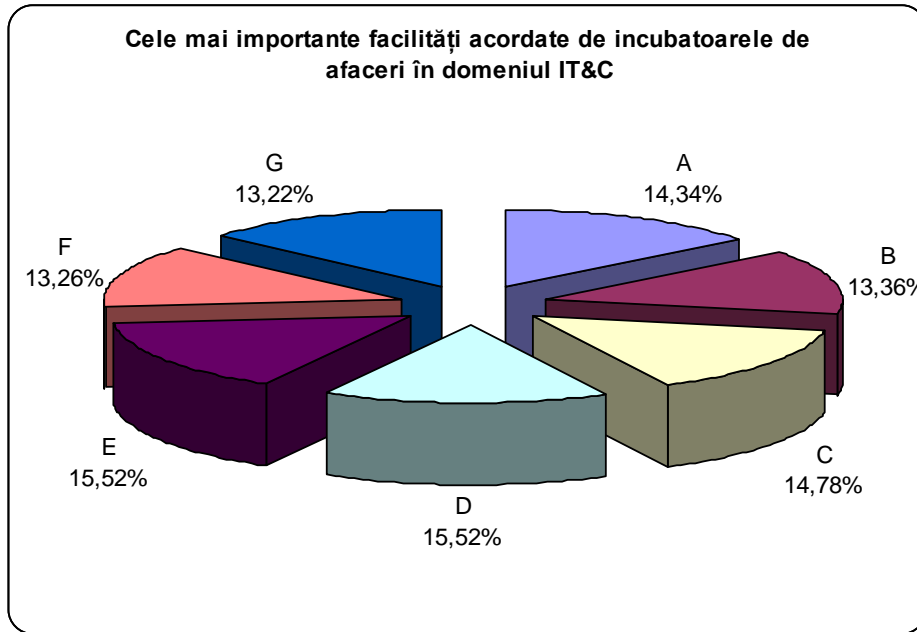


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Întrebarea 5: Evaluați (atribuind note de la 1 la 10), următoarele facilități acordate de un incubator de afaceri firmelor mici din domeniul IT&C.

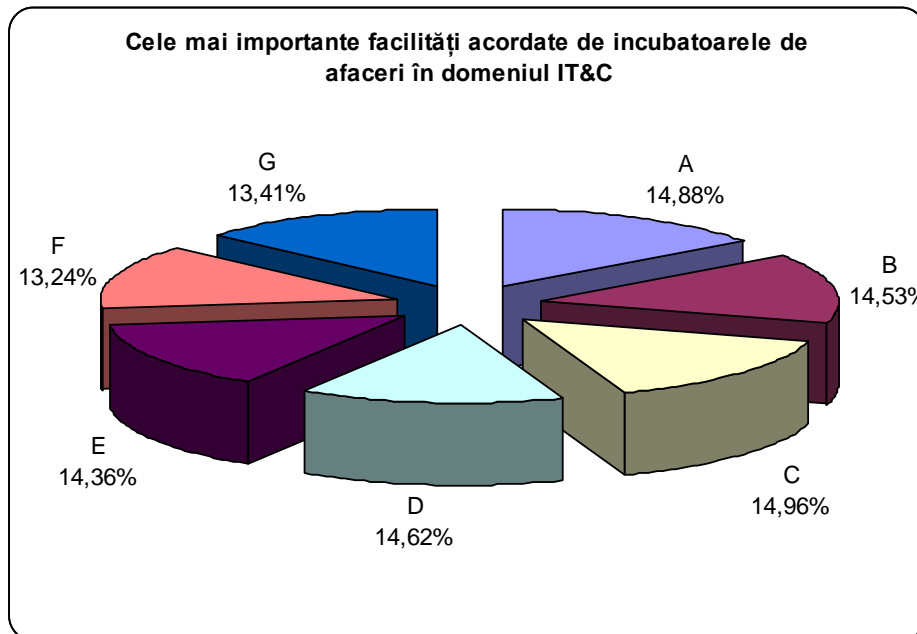
- A. Chiria sub prețul pieței;
- B. Amplasamentul într-o zonă centrală;
- C. Servicii gratuite de consultanță în afaceri;
- D. Servicii gratuite de marketing;
- E. Consultanță juridică gratuită;
- F. Sală sport în interiorul clădirii;
- G. Restaurant disponibil numai pentru firmele incubate.

Respondenții de la Facultatea de Automatică și Calculatoare consideră că cele mai importante facilități acordate de un incubator de afaceri sunt: serviciile gratuite de marketing (variante D) și consultanță juridică gratuită (variante E). Pe locul imediat următor se situează serviciile gratuite de consultanță în afaceri (variante C) și chiria sub prețul pieței (variante A).



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

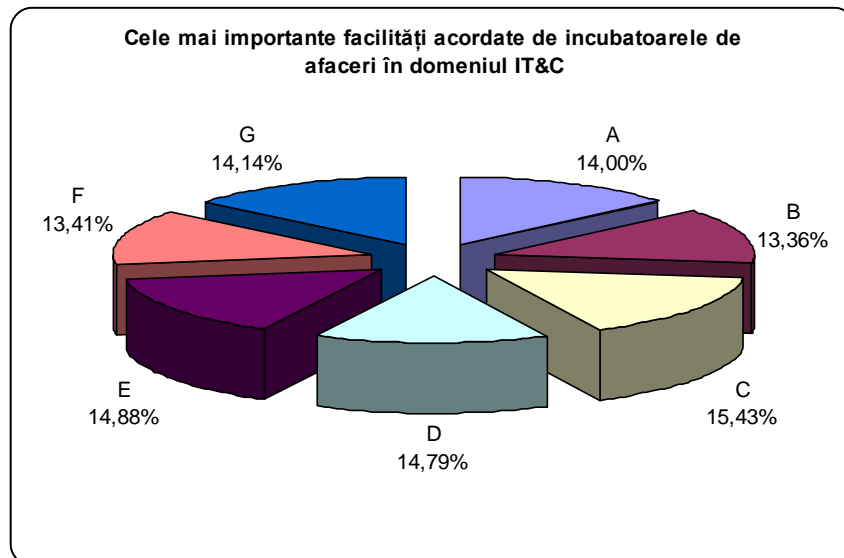
Studenții Facultății de Matematică și Informatică consideră că cele mai importante facilități acordate de un incubator de afaceri sunt: serviciile gratuite de consultanță în afaceri (varianta C), chiria sub prețul pieței (varianta A) și serviciile gratuite de marketing (varianta D).



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

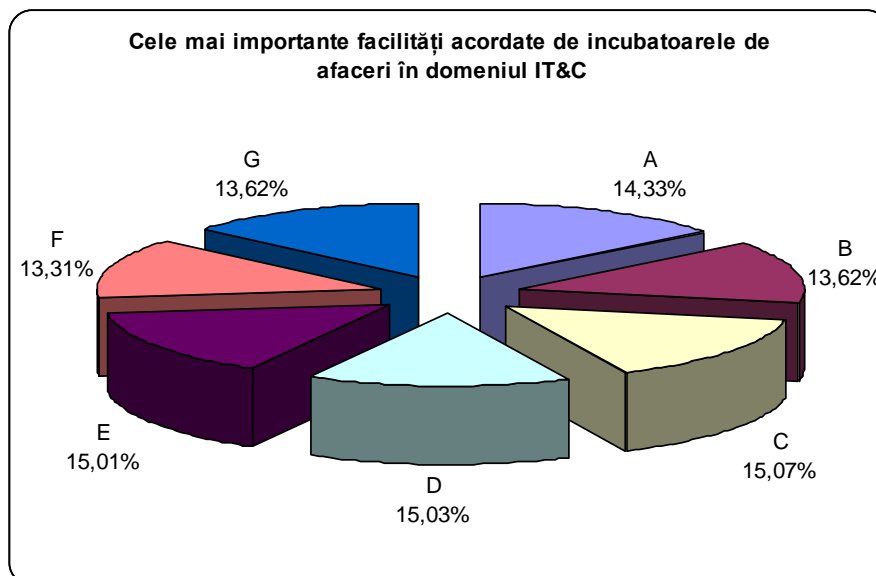
Studenții Facultății de Electronică și Telecomunicații consideră că cele mai importante facilități acordate de un incubator de afaceri sunt: serviciile gratuite de consultanță în

afaceri (varianta C), consultanță juridică gratuită (varianta E) și serviciile gratuite de marketing (varianta D).



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Pe baza răspunsurilor tuturor studenților intervievați s-a întocmit următorul clasament al celor mai importante facilități acordate de un incubator de afaceri pentru firmele mici din domeniul IT&C: serviciile gratuite de consultanță în afaceri (varianta C), serviciile gratuite de marketing (varianta D), consultanță juridică gratuită (varianta E), chiria sub prețul pieței (varianta A), amplasamentul într-o zonă centrală (varianta B), restaurant disponibil numai pentru firmele incubate (G) și sala de sport în interiorul clădirii (varianta F).

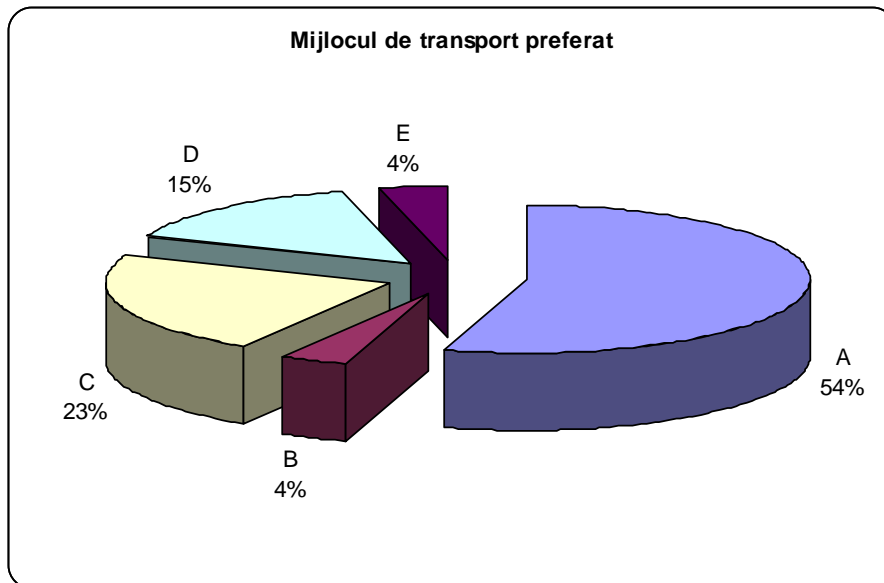


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Întrebarea 6: Cu ce estimați că vă veți deplasa la locul de muncă în anul 2013?

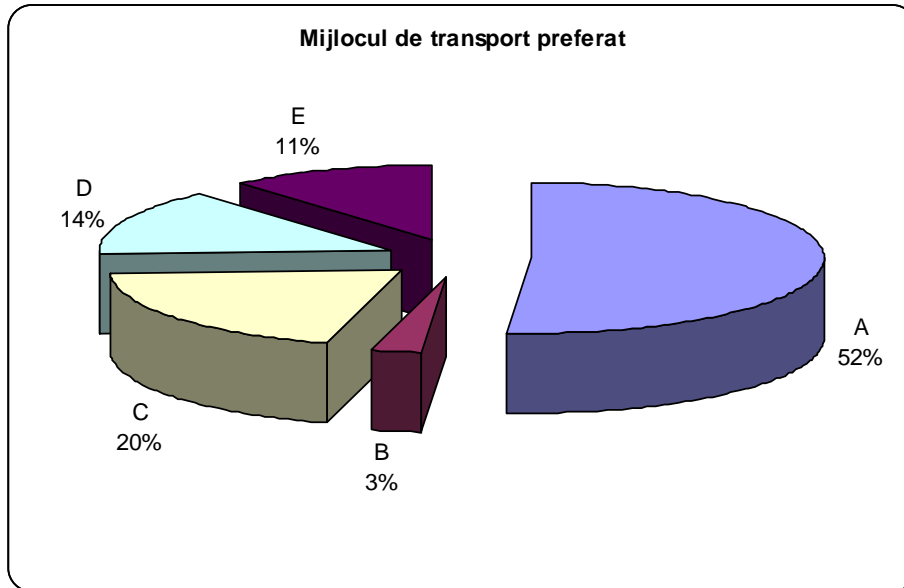
- A. Cu mașina personală;
- B. Cu motocicletă;
- C. Cu mijloacele de transport în comun;
- D. Pe jos;
- E. Cu bicicleta.

Un procent de 54% dintre studenții Facultății de Automatică și Calculatoare au ales prima variantă de răspuns, estimând că în anul 2013 se vor deplasa la locul de muncă cu mașina personală. Un procent de 23% dintre ei estimează că vor folosi mijloacele de transport în comun pentru a se deplasa la locul de muncă, iar 4% vor folosi bicicleta.



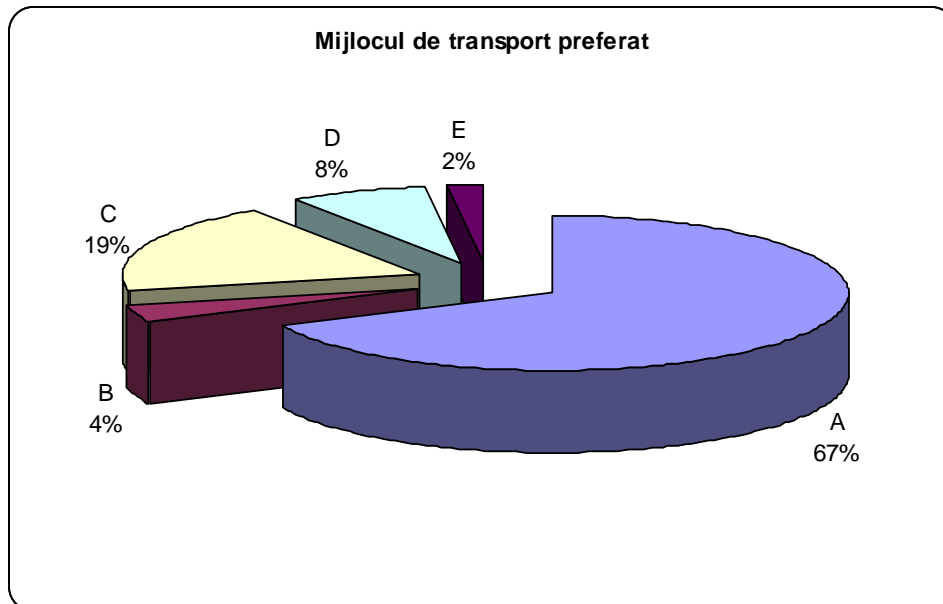
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

Rezultate asemănătoare s-au obținut și în cazul studenților de la Facultatea de Matematică și Informatică, unde un procent de 52% au estimate că se vor deplasa la locul de muncă în anul 2013 folosind mașina personală; 20% au estimate că vor folosi mijloacele de transport în comun și 11% au estimate că vor folosi bicicleta.



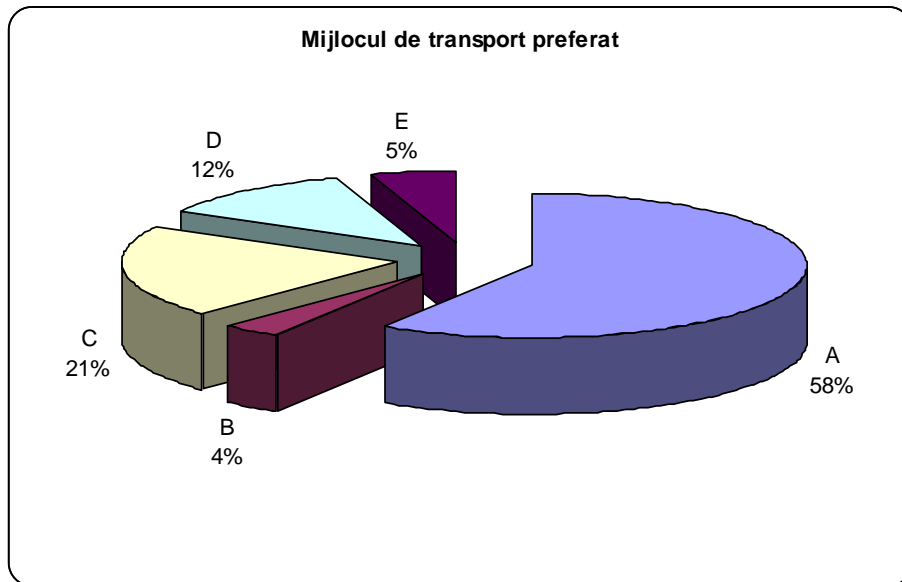
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

Majoritatea studenților de la Facultatea de Electronică și Telecomunicații (67%) au ales prima variantă de răspuns, estimând că în anul 2013 se vor deplasa la locul de muncă cu mașina personală. Un procent de 19% dintre ei estimează că vor folosi mijloacele de transport în comun pentru a se deplasa la locul de muncă, iar 2% vor folosi bicicleta.



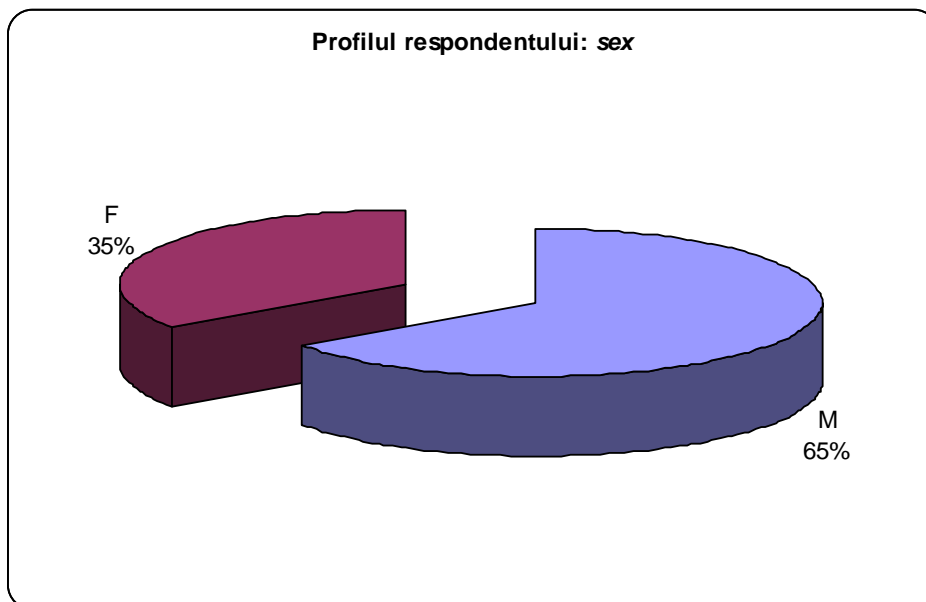
Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Evaluarea totală a răspunsurilor la toate chestionarele evidențiază faptul că 58% dintre studenți estimează că se vor deplasa la muncă folosind mașina personală, 21% vor folosi mijloacele de transport în comun și 5% vor folosi bicicleta.

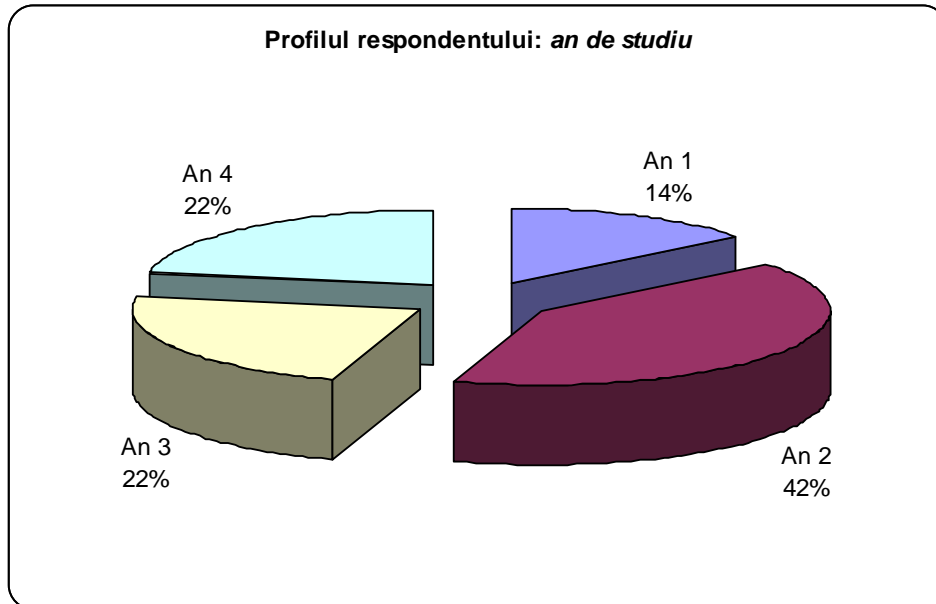


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

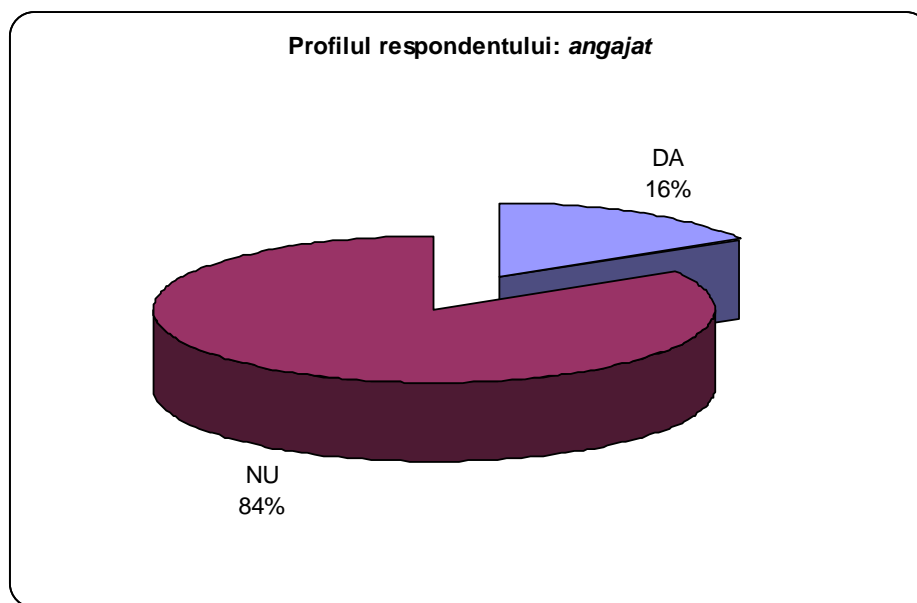
Profilul respondenților de la Facultatea de Automatică și Calculatoare:



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

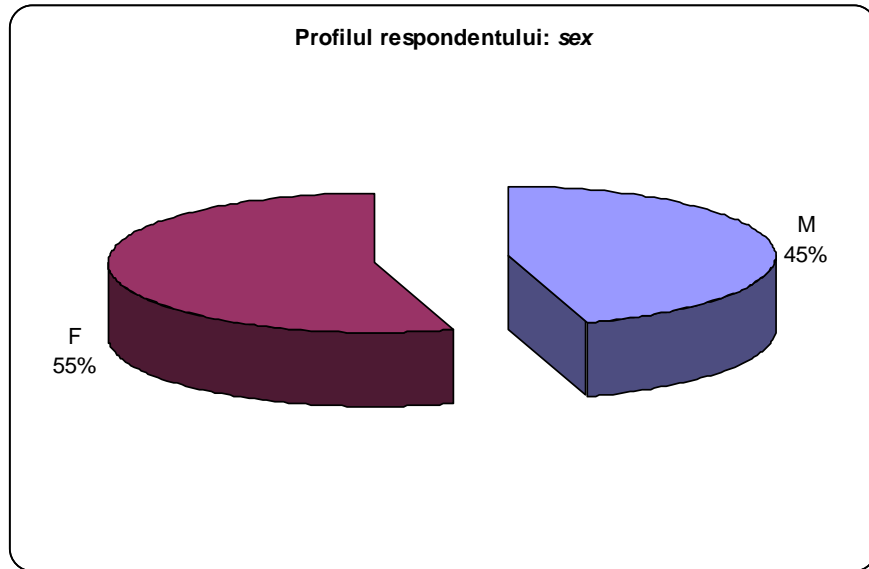


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

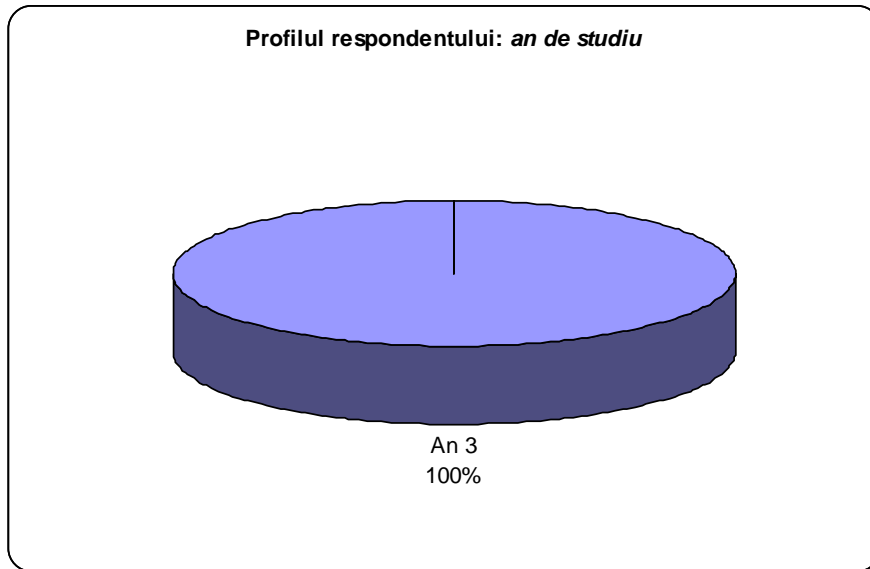


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare

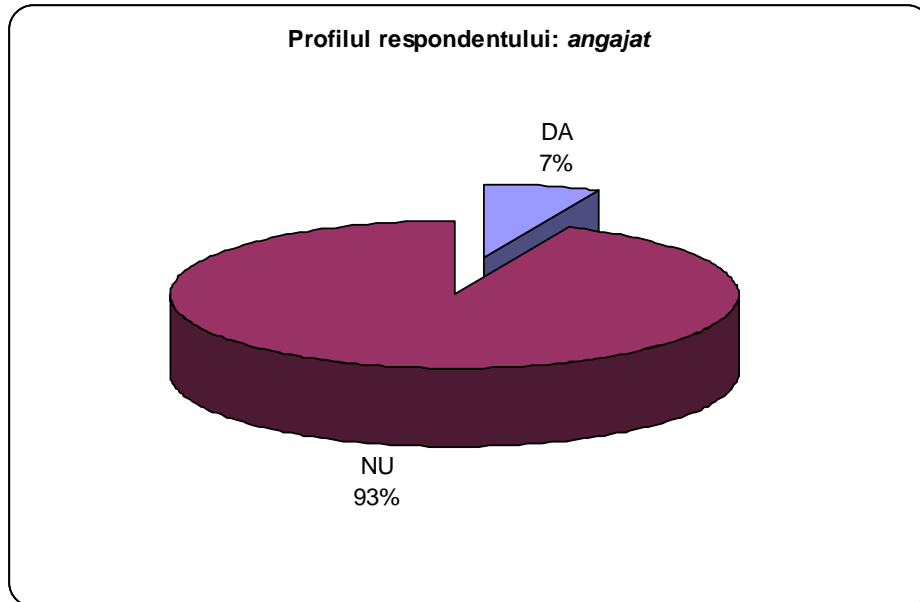
Profilul respondenților de la Facultatea de Matematică și Informatică:



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

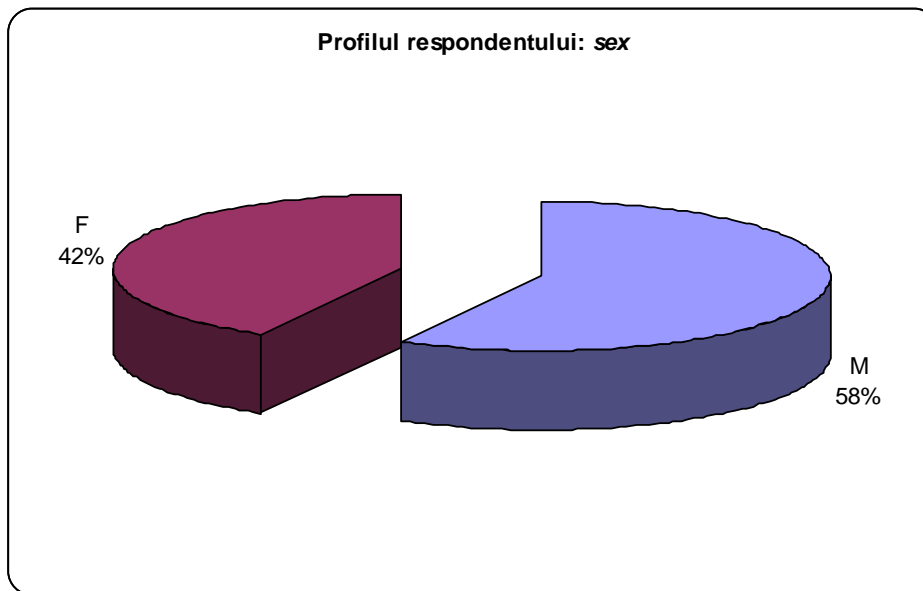


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

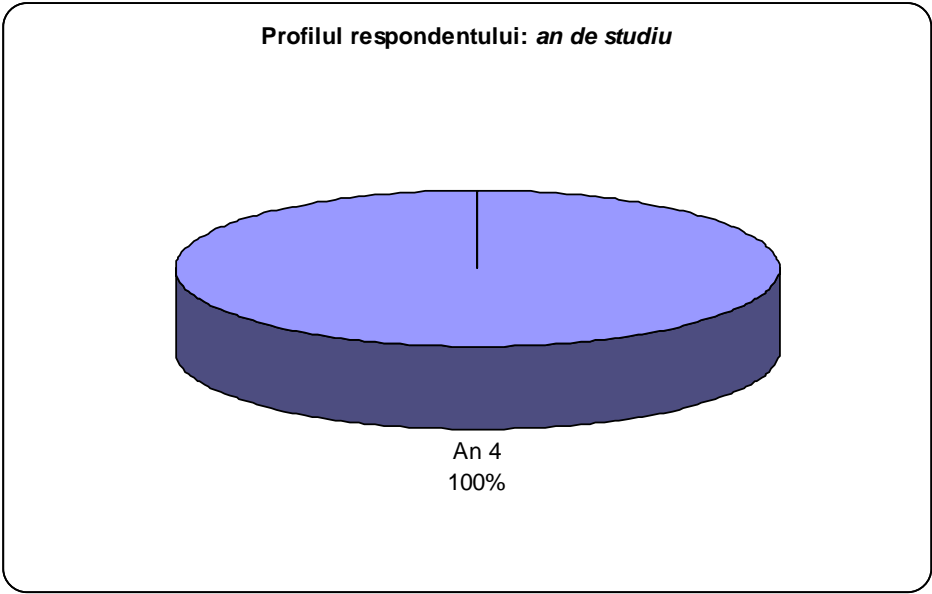


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Matematică și Informatică

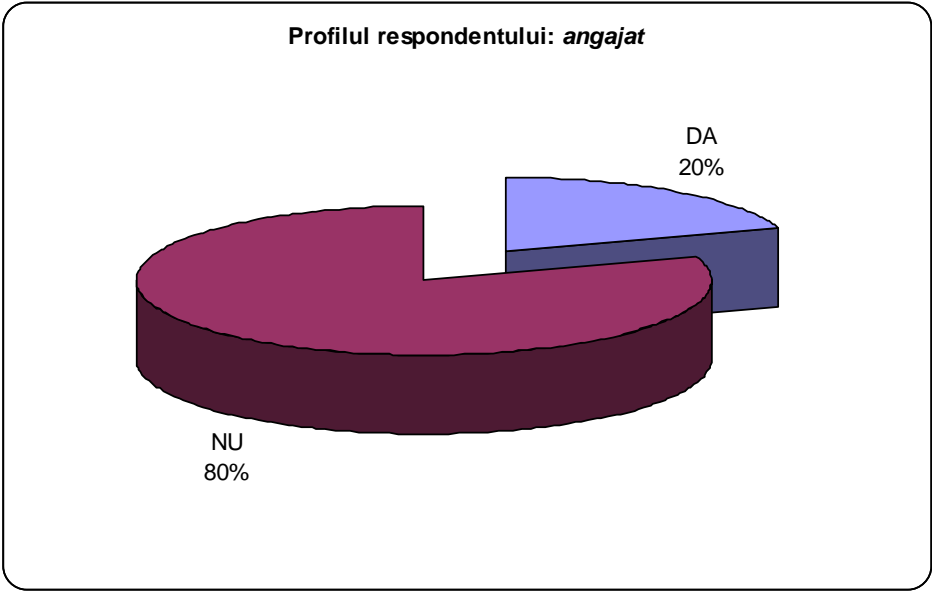
Profilul respondenților de la Facultatea de Electronică și Telecomunicații:



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

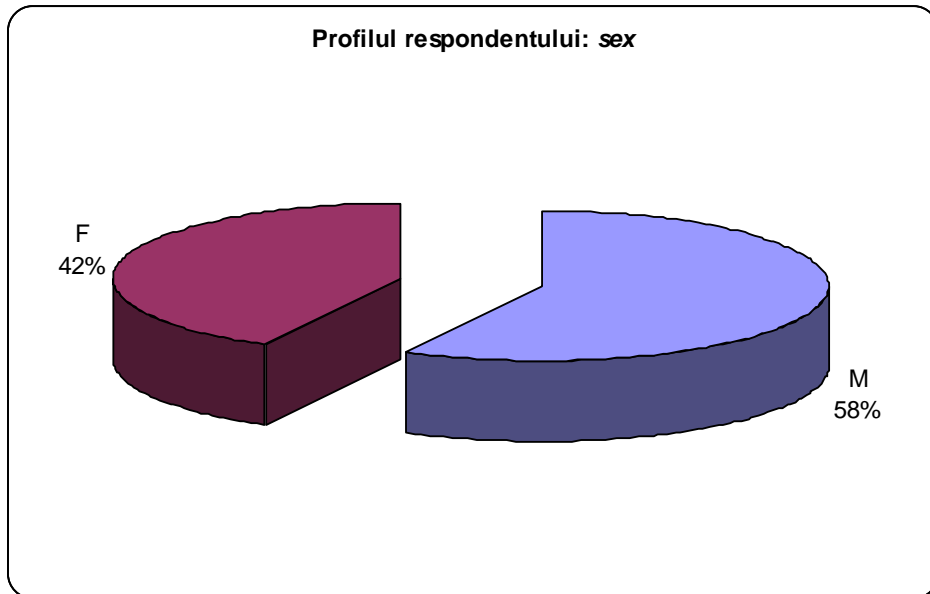


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

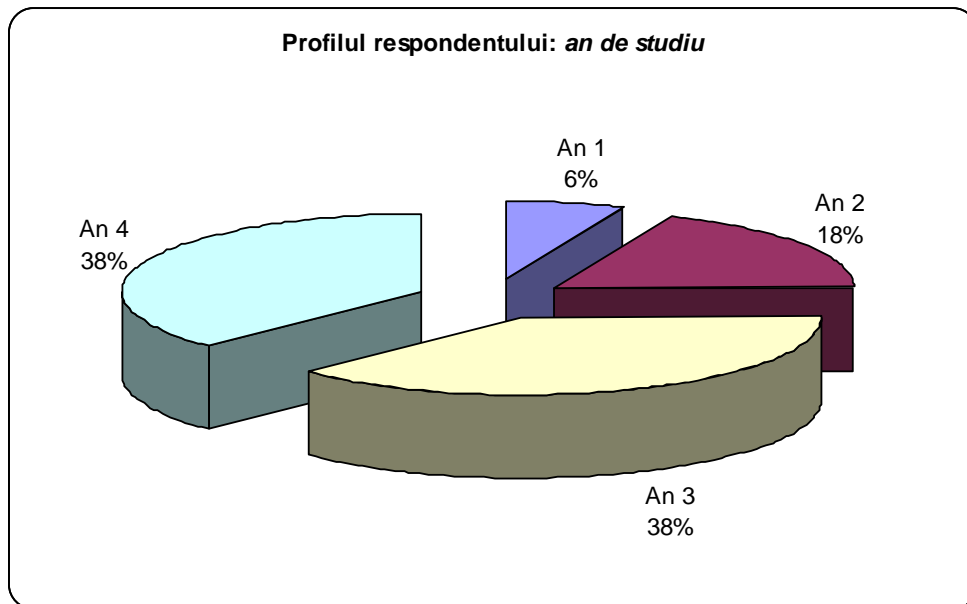


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Electronică și Telecomunicații

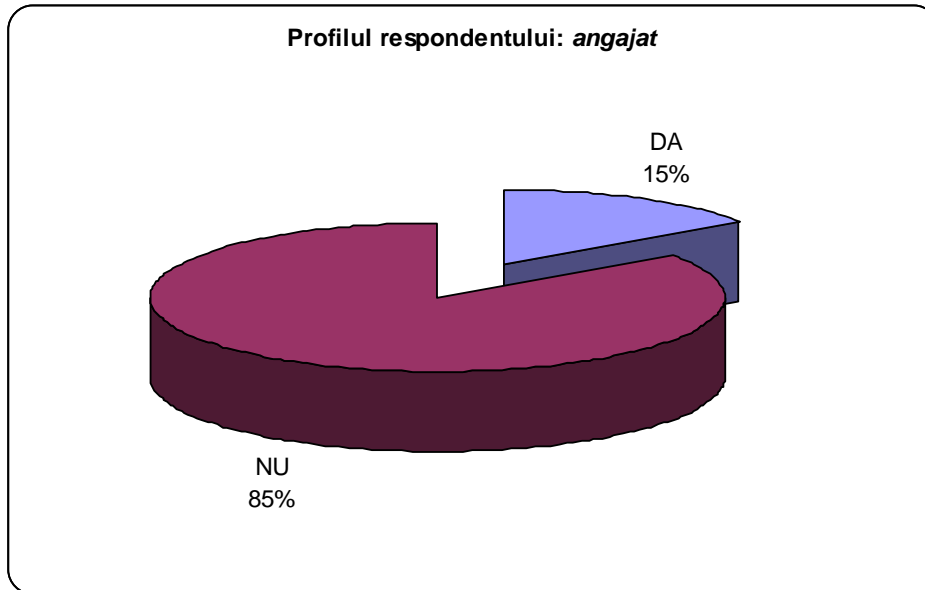
Profilul general al respondenților:



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

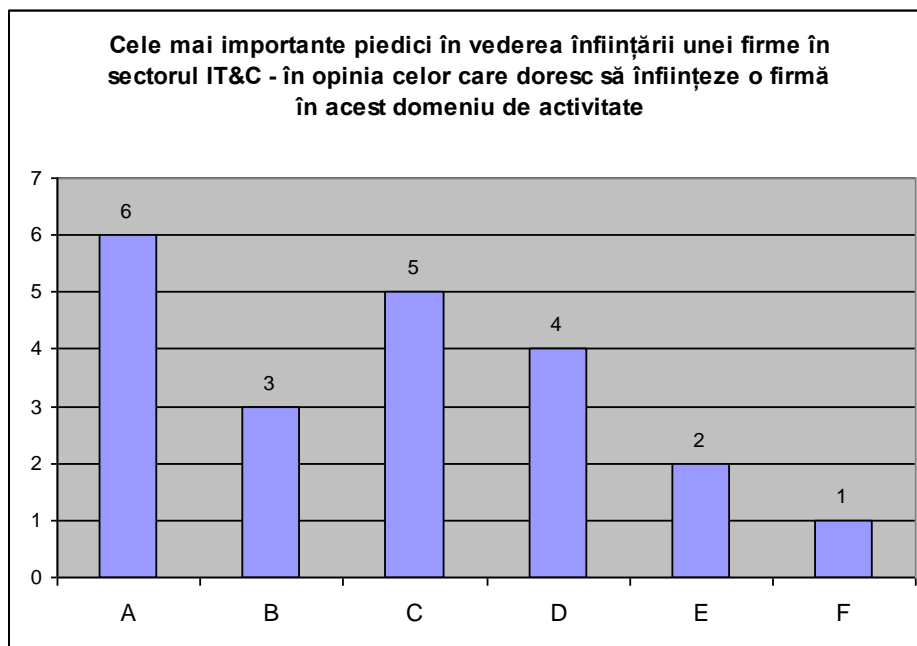


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Cei care doresc să-și înființeze o firmă în domeniul IT&C consideră că cele mai importante piedici pe care le au de înfruntat sunt: *capitalul insuficient* (varianta A), *experiența insuficientă în domeniul afacerilor* (varianta C) și *lipsa unei piețe de desfacere* (varianta D).

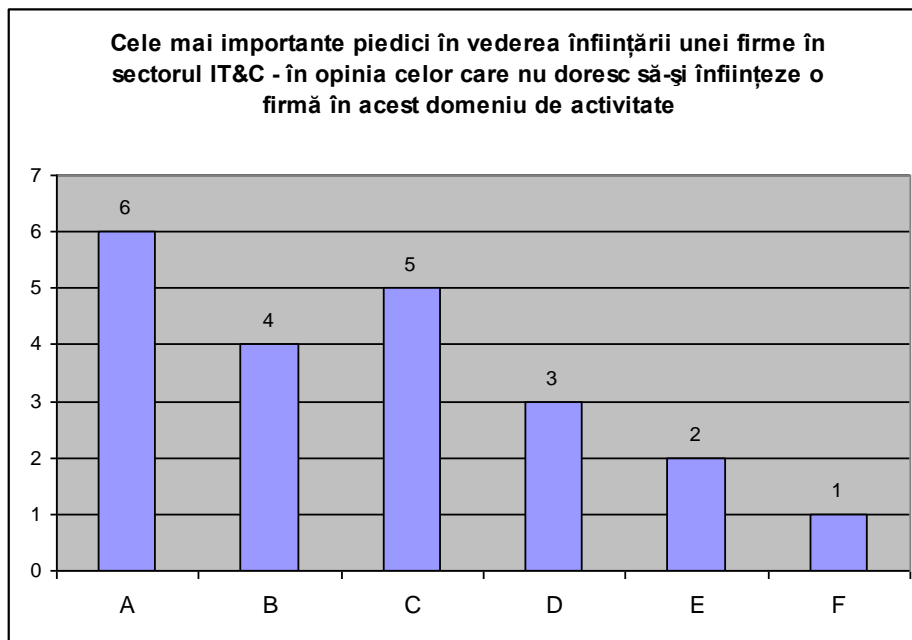


Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Legenda:

- G. Capital insuficient;
- H. Experiență insuficientă în domeniul IT&C;
- I. Experiență insuficientă în domeniul afacerilor;
- J. Lipsa unei piețe de desfacere;
- K. Lipsa spațiilor necesare pentru desfășurarea activităților;
- L. Consider că viața de antreprenor nu-mi oferă suficientă împlinire din punct de vedere material și/sau profesional.

Cei care doresc să-și înființeze o firmă în domeniul IT&C consideră că cele mai importante piedici pe care le au de înfruntat sunt: *capitalul insuficient* (varianta A), *experiența insuficientă în domeniul afacerilor* (varianta C) și *experiență insuficientă în domeniul IT&C* (varianta B).



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Legenda:

- A. Capital insuficient;
- B. Experiență insuficientă în domeniul IT&C;
- C. Experiență insuficientă în domeniul afacerilor;
- D. Lipsa unei piețe de desfacere;
- E. Lipsa spațiilor necesare pentru desfășurarea activităților;
- F. Consider că viața de antreprenor nu-mi oferă suficientă împlinire din punct de vedere material și/sau profesional.

Interpretarea rezultatelor:

1. *Capitalul insuficient* este văzut ca principala piedică în vederea înființării unei firme în domeniul IT&C, atât din punct de vedere a celor care doresc să înființeze

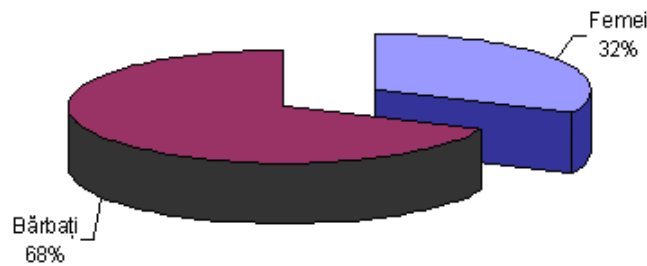
- o firmă în acest domeniu cât și din punctul de vedere al celor care nu sunt interesați de o activitate antreprenorială în sectorul IT&C. Acest lucru este explicabil din prisma faptului că bugetul mediu lunar al unui student depășește rareori suma de 1000 RON. Cei mai mulți studenți nu lucrează, sau au slujbe part-time, astfel majoritatea banilor de care dispun aceștia provin din burse de studiu, burse sociale sau de la familie. *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* vine în sprijinul viitorilor antreprenori oferindu-le chirii sub prețul pieței.
2. *Experiența insuficientă în domeniul afacerilor* este de asemenea, o piedică importantă atât pentru cei care doresc să înființeze o firmă în domeniul IT&C, cât și pentru cei care nu intenționează acest lucru. Având în vedere că viitorii antreprenori în sectorul IT&C sunt în marea lor majoritate absolvenți ale unor facultăți cu profil tehnic, nu este surprinzător faptul că aceștia au nevoie de consultanță suplimentară în domeniul afacerilor din moment ce curricula actuală predată prevede un număr redus de cursuri în domeniul economic. *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* vine în sprijinul viitorilor antreprenori oferindu-le cursuri de pregătire în domeniul managementului și marketingului, precum și consultanță juridică.
 3. *Lipsa unei piețe de desfacere* este considerată o piedică importantă pentru cei care doresc să înființeze o firmă în domeniul IT&C. *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* va contribui la ameliorarea acestei piedici deoarece firmele incubate vor interacționa între ele și vor putea intra în contact cu mediul de afaceri prin expoziții și training-uri specializate.
 4. *Experiența insuficientă în domeniul IT&C* este considerată o piedică importantă de către cei care nu doresc să înființeze o firmă în acest sector. Prin cursurile tehnice oferite, *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C*, va sprijini potențialii antreprenori să depășească această piedică.

Din punct de vedere al profilului antreprenorial, se observă că un procent semnificativ de 68% sunt de sex masculin, în timp ce ponderea sexului feminin este de 32%.

Ca un răspuns la situația actuală, respectând principiul egalității de șanse, *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* își propune promovarea antreprenoriatului în rândul persoanelor de sex feminin.

Pe măsură ce afacerile mici se dezvoltă, trecând prin stadii succesive de organizare sau de statut juridic, are loc și un proces mai lent, dar nu mai puțin interesant, de formare a unei mentalități colective privind femeile de afaceri. Nu este vorba doar de atitudinea celorlalți față de femeile patroni, dar și de o recunoaștere deschisă a abilităților naturale ale femeilor de a coordona munca celorlalți, a stilului lor ușor adaptabil la condițiile de mediu, a capacității de a lucra în echipă și de a dezvolta rețele, a calităților de negociatori și de decidenți.

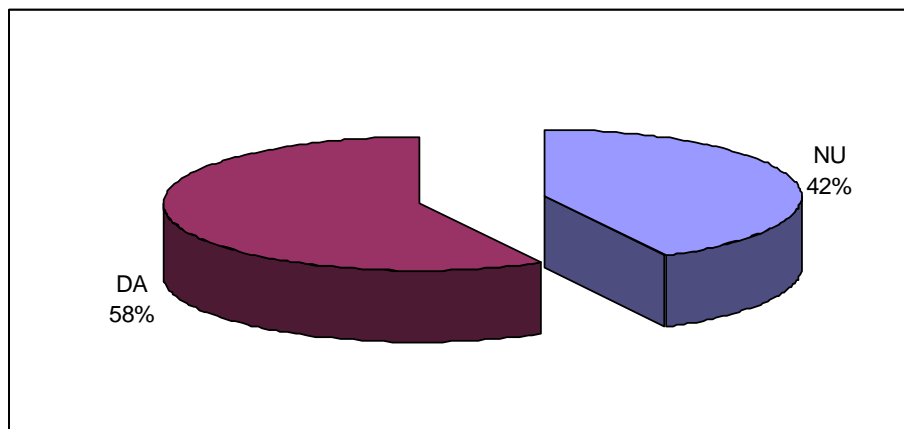
Profilul celor care doresc să-și înființeze o firmă în domeniul IT&C



Sursa: Chestionarele aplicate la Facultatea de Automatică și Calculatoare, Facultatea de Matematică și Informatică și Facultatea de Electronică și Telecomunicații

Un alt aspect deosebit de important în cadrul componentei de resurse umane se referă la activitatea de pregătire a angajaților proprii, ca resursă a competitivității și productivității muncii. Distribuția procentuală ne indică astfel că peste jumătate din firme au realizat cel puțin un curs pentru angajații proprii, subliniind astfel rolul învățării continue în sectoarele tehnice.

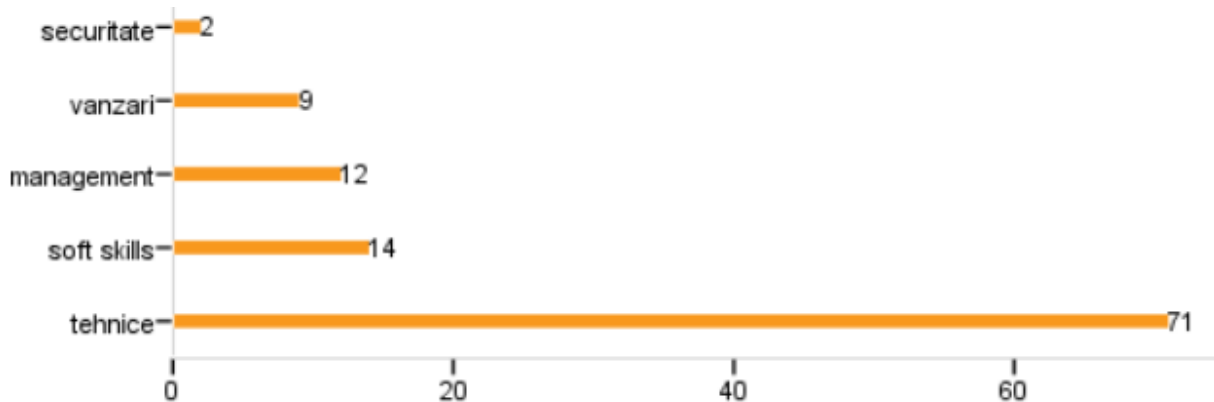
Cursuri de pregătire pentru personalul propriu



Sursa: Date rezultate din analiza pieței IT&C în Regiunea Vest

Cele mai frecvente aceste cursuri au vizat aspectele tehnice ale activității fiind destinate probabil sectorului productiv al firmei, iar restul au ținut de dezvoltarea unor abilități specifice destinate de obicei managementului.

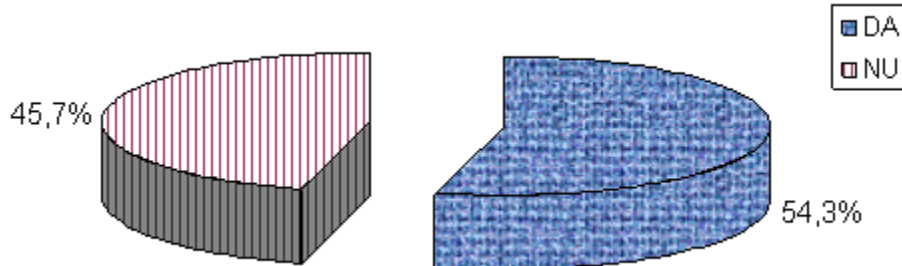
Tipuri de cursuri susținute pentru angajați în cazul firmelor din domeniul IT&C în Regiunea Vest



Sursa: Date rezultate din analiza pieței IT&C în Regiunea Vest

Conform datelor rezultate din analiza pieței IT&C pentru Regiunea Vest, un procent de 54,3% dintre angajatori manifestă disponibilitate pentru organizarea de cursuri destinate specializării și formării angajaților, în timp ce 45,7% dintre angajatori sunt reticenti în această privință.

Disponibilitatea angajatorilor pentru organizarea de cursuri destinate angajaților din industria IT&C



Sursa: Date rezultate din analiza pieței IT&C în Regiunea Vest

Aceste date relevă faptul că *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* va răspunde nevoilor actuale din industrie, deoarece aproape jumătate dintre angajatori agreează cursurile de formare profesională și ar fi dispuși să-și trimită personalul la cursuri de specializare și instruire. Câștigul companiilor care promovează astfel de traininguri printre angajații săi este un plus de valoare și experiență.

Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C își va adapta mereu oferta de cursuri pentru a răspunde la cerințele pieței. De asemenea, *Infrastructura Regională* își propune adoptarea și menținerea unei strategii de marketing proactive, pentru a anticipa în mod corect cererea pieței, contribuind astfel la dezvoltarea sectorului IT&C.

4.2. Analiza și prognoza cererii

Profilul reprezentanților cererii pentru serviciile oferite în cadrul infrastructurii de afaceri a fost analizat în cadrul capitolului 4.1. Prognoza cererii atrase este reflectată sintetic în continuare pentru primii 10 ani de exploatare (se consideră că situația din anul 10 se va perpetua pentru întregul orizont de timp avut în vedere în analiza cost – beneficiu).

Plan de ocupare a spațiilor închiriabile

Nr.crt.	Sala	Secțiune	Etaj	Arie u	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5	An 6	An 7	An 8	An 9	An 10
1	Birou 1	Incubare	4	43,84										
2	Birou 2	Incubare	4	28,64										
3	Birou 3	Incubare	4	28,64										
4	Birou 4	Incubare	4	28,64										
5	Birou 5	Incubare	4	28,64										
6	Birou 6	Incubare	4	28,64										
7	Birou 7	Incubare	4	28,64										
8	Birou 8	Incubare	4	37,41										
9	Birou 9	Incubare	4	35,58										
10	Birou 10	Incubare	4	37,41										
11	Birou 11	Incubare	4	28,64										
12	Birou 12	Incubare	4	28,64										
13	Birou 13	Incubare	4	43,22										
14	Birou 14	Incubare	4	28,64										
15	Birou 15	Incubare	4	43,83										
16	Birou 16	Incubare	4	32,32										
17	Birou 18	Incubare	3	21,35										
18	Birou 19	Incubare	3	28,64										
19	Birou 20	Incubare	3	28,64										
20	Birou 21	Incubare	3	28,64										
21	Birou 22	Incubare	3	28,64										
22	Birou 23	Incubare	3	28,64										
23	Birou 24	Incubare	3	37,41										
24	Birou 25	Incubare	3	35,58										
25	Birou 26	Incubare	3	37,41										

Nr.crt.	Sala	Secțiune	Etaj	Arie u	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5	An 6	An 7	An 8	An 9	An 10
26	Birou 27	Incubare	3	28,64										
27	Birou 28	Incubare	3	28,64										
28	Birou 29	Incubare	3	28,64										
29	Birou 30	Incubare	3	28,64										
30	Birou 31	Incubare '	3	21,35										
31	Birou 32	Consolidare	2	56,87										
32	Birou 33	Consolidare	2	54,10										
33	Birou 34	Consolidare	2	56,92										
34	Birou 35	Consolidare	2	50,51										
35	Birou 36	Consolidare	2	50,51										
36	Birou 37	Consolidare	2	50,51										
37	Birou 38	Consolidare	2	45,97										
38	Birou 39	Consolidare	2	47,62										
39	Birou 40	Consolidare	2	45,98										
40	Birou 41	Consolidare	2	50,50										
41	Birou 42	Consolidare	2	50,51										
42	Birou 43	Consolidare	2	50,51										
43	Birou 44	Consolidare	1	56,87										
44	Birou 45	Consolidare	1	54,10										
45	Birou 46	Consolidare	1	56,92										
46	Birou 47	Consolidare	1	50,51										
47	Birou 48	Consolidare	1	50,51										
48	Birou 49	Consolidare	1	50,51										
49	Birou 50	Consolidare	1	45,97										
50	Birou 51	Consolidare	1	47,62										
51	Birou 52	Consolidare	1	45,98										
52	Birou 53	Consolidare	1	50,50										
53	Birou 54	Consolidare	1	50,51										
54	Birou 55	Consolidare	1	50,51										
55	Contabilitate	Administrativ	P	21,50										
56	Consultanta	Administrativ	P	21,50										

Nr.crt.	Sala	Secțiune	Etaj	Arie u	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5	An 6	An 7	An 8	An 9	An 10
57	Cantina	Administrativ	P	154,29										
62	Bucatarie	Administrativ	S	68,11										
63	Vestiar femei	Administrativ	S	7,69										
64	Vestiar barbati	Administrativ	S	8,84										
65	Total Arie utilă închiriabilă			100,0%	2.445,18	2.445,18	2.445,18	2.445,18	2.445,18	2.445,18	2.445,18	2.445,18	2.445,18	2.445,18
66	Arie utilă închiriabilă - birouri incubare			38,5%	942,23	942,23	942,23	942,23	942,23	942,23	942,23	942,23	942,23	942,23
67	Arie utilă închiriabilă - birouri consolidare			49,9%	1.221,02	1.221,02	1.221,02	1.221,02	1.221,02	1.221,02	1.221,02	1.221,02	1.221,02	1.221,02
68	Total Arie utilă închiriată				1.117,5	1.821,9	2.215,0	2.366,6	2.366,6	2.366,6	2.366,6	2.366,6	2.366,6	2.366,6
69	Arie utilă închiriată - birouri incubare				326,1	610,0	863,6	863,6	863,6	863,6	863,6	863,6	863,6	863,6
70	Arie utilă închiriată - birouri consolidare				509,5	929,9	1.069,5	1.221,0	1.221,0	1.221,0	1.221,0	1.221,0	1.221,0	1.221,0
71	Grad de ocupare - total				45,7%	74,5%	90,6%	96,8%	96,8%	96,8%	96,8%	96,8%	96,8%	96,8%
72	Grad de ocupare - birouri incubare				34,6%	64,7%	91,7%	91,7%	91,7%	91,7%	91,7%	91,7%	91,7%	91,7%
73	Grad de ocupare - birouri consolidare				41,7%	76,2%	87,6%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Mixul de marketing (detaliat în cadrul capitolului 5) a fost configurat în vederea susținerii obiectivelor de ocupare planificate.

Obs.: Biroul 17 amplasat la etajul 4 este destinat serviciilor de pre-incubare. Acesta va fi utilizat pentru perioade scurte de timp de către firmele / antreprenorii care își pregătesc planurile de afaceri (în vederea intrării în etapa de incubare), nefiind pretabil pentru închiriere. Planul de ocupare prezentat în cadrul tabelului anterior include spațiile închiriabile în regim permanent, motiv pentru care în acesta nu a fost cuprins biroul 17 sau spațiile expoziționale, sălile de ședințe sau conferințe.

4.3. Concurența existentă pe piață

Conform statisticilor realizate la nivelul anului 2004 de către MIMMCTPL, în România existau 21 de incubatoare de afaceri.

Incubatoarele adaposteau în medie 11 IMM-uri, mai puțin decât media UE de 34 întreprinderi sustinute per incubator.

Majoritatea IMM din incubatoare aparțineau sectorului de servicii și a celui industrial și nu exista un sector tinta către care potențialii chiriași să se îndrepte cu claritate, cu excepția celor IT de la Timișoara și Galați. Toate incubatoarele ofereau servicii de consultanță în afaceri, cum ar fi cele de înființare a unei companii sau conceperea unui plan de afaceri.

Trei dintre incubatoare nu ofereau spații de birouri, cu toate că detineau facilități pentru conferințe și pregătire profesională și ofereau servicii de birotică și secretariat. Zece incubatoare ofereau servicii ICT și numai două incubatoare aveau laboratoare.

a) Incubatorul de afaceri Software Timișoara:

Primul incubator de afaceri specializat pentru sprijinirea firmelor din domeniul IT din partea de vest a României, Incubatorul de Afaceri și Centru de Transfer Tehnologic în Domeniul Software Timișoara a fost fondat în anul 2004, în cadrul unui proiect comun derulat de Universitatea Politehnică din Timișoara, Primăria Municipiului Timișoara și Consiliul Județean Timiș, cu sprijinul GTZ (Societatea Germană pentru Cooperare Tehnică).

Incubatorul ocupă un spațiu de aproximativ 600 metri pătrați la etajul 3 al unei clădiri aparținând Universității Politehnice din Timișoara, localizată central în Timișoara. Incubatorul a fost conceput pentru a oferi servicii unui număr de maxim 16 firme incubate simultan, în încăperi de 20 sau 40 mp, echipate cu rețea de calculatoare și linie telefonică. Firmele candidate sunt acceptate în incubator în urma parcurgerii unui proces de evaluare a planurilor de afaceri. Odată admise și beneficiind de serviciile incubatorului, firmele incubate își pot dezvolta baza de clienți, vânzând produse și servicii, asigurându-și resursele (financiare, umane și de know-how) necesare creșterii și dezvoltării.

Legăturile intermediare de Incubator cu mediul universitar local, cu asociații de ramură industrială (în Incubator își are sediul Filiala Timișoara a ARIES - Asociația Română pentru Industrie Electronică și Software), cu experți și firme de consultanță și, în general, cu mediul local de afaceri pot contribui la succesul tinerilor oameni de afaceri.

Programul de incubare are o durată maximă de trei ani, după care firmele incubate vor fi încurajate să devină beneficiare ale unor alte programe locale de sprijinire a mediului de afaceri, cum ar fi Parcurile Industriale și Tehnologice din Timișoara.

Administrarea Incubatorului este asigurată de o societate cu răspundere limitată, SC UBIT SRL (University Business Incubator Timișoara). Din Consiliul de Administrație al UBIT fac parte reprezentanți ai instituțiilor fondatoare ale incubatorului.

Ca și centru de activități antreprenoriale, Incubatorul de Afaceri și Centru de Transfer Tehnologic în Domeniul Software Timișoara urmărește sprijinirea firmelor specializate în dezvoltarea de servicii și soluții software, înființate în Timișoara sau județul Timiș de studenți și tineri absolvenți ai specializărilor tehnologice (Automatică, Calculatoare, Electronică, Telecomunicații și Informatică, etc.), oferindu-le în condiții avantajoase spații pentru desfășurarea activității, acces la rețele de comunicații, servicii de secretariat,

asistență în dezvoltarea antreprenorială, consultanță, servicii de promovare și facilitare a contactelor de afaceri.

Firmele incubate beneficiază pe durata perioadei de incubare de 3 ani de:

- Spațiu pentru desfășurarea activității (săli de 20 sau 40 mp) - odată acceptate în Incubator, firmele pot alege pentru desfășurarea activității unul dintre spațiile disponibile;
- Acces la rețele de comunicare (Internet, telefonie) - toate camerele oferite spre utilizare firmelor incubate sunt conectate la internet, iar odată stabilită camera în care firma își va desfășura activitatea, aceasta poate alege una dintre cele două rețele de telefonie disponibile;
- Acces la fax, copiator;
- Sesiuni de training în cadrul Incubatorului - activitățile de instruire dedicate creșterii performanțelor profesionale ale angajaților firmelor incubate se desfășoară constant, fiind organizate atât de către Incubator, cât și de către parteneri;
- Acces la săli de training și întâlniri - companiilor li se oferă posibilitatea de a folosi sălile de întâlniri pentru diferite activități de afaceri sau training-uri interne;
- Acces la evenimente de promovare (expoziții, târguri) - Incubatorul de Afaceri Timișoara organizează echipe compuse din reprezentanți ai firmelor incubate, care să participe la evenimente naționale și internaționale;
- Asistență antreprenorială generală - prin intermediul partenerilor săi naționali și internaționali, Incubatorul de Afaceri Software Timișoara le oferă companiilor incubate acces la suport și know-how din partea unor consultanți de afaceri;
- Consultanță legală și fiscală;
- Facilitarea de contacte cu cadre universitare, cercetători și studenți - Incubatorul mediază relația cu mediul academic și susține activitățile de practică ale studenților din diferite facultăți ale universităților timișorene;
- Servicii de secretariat.

Criterii de eligibilitate pentru firme:

- Să fie înregistrate în județul Timiș, cu cel mult 2 ani înaintea datei depunerii solicitării;
- Majoritatea capitalului social să aparțină unei/unor persoane fizice sau juridice române;
- Să posede un statut juridic distinct (să nu fie un departament de dezvoltare al unei alte companii);
- Să aibe ca obiect de activitate dezvoltarea de produse informatice, software sau de telecomunicații;
- Să dovedească un potențial ridicat de dezvoltare (concretizat într-un plan de afaceri convingător și o echipă credibilă de asociați și angajați);
- Să accepte evaluarea semestrială a evoluției economico-financiare de menținere a condițiilor de admitere;
- Să își propună desfășurarea de activități semnificative în domeniul cercetării-dezvoltării;
- Să aibe o cifră de afaceri de maxim 100.000 euro;
- Să aibe cel mult 7 angajați.

b) Incubatorul Tehnologic și de Afaceri UAV-IT Vladimirescu din Arad

În anul 2002, Universitatea „Aurel Vlaicu“ a achiziționat un imobil situat pe platforma industrială a fostului Combinat Chimic. Aici avea să ia ființă un Incubator Tehnologic și de Afaceri. Această investiție a fost gândită ca parte esențială a strategiei de dezvoltare pe termen mediu a Universității „Aurel Vlaicu” din Arad, incubatorul fiind inclus în strategia Programului ClipREG ca un instrument de dezvoltare Regională menit să valorifice potențialul economic, material și creativ al Regiunii Vest.

Astăzi, prin programul INFRATEH, Incubatorul Tehnologic și de Afaceri este acreditat și face parte din rețeaua RENITT. Domeniile pentru care a fost acreditată sunt: agricultură, industrie alimentară și tehnologia informației. UAV-IT oferă pieței țintă servicii de incubare care constă în: spațiu de lucru modern, dotat cu mobilier, telefon, calculator, conectare la Internet și baza de date proprie, servicii de secretariat, pază și parcare, acces la sala de conferințe, meeting-room și oficiu.

Serviciile de consultanță oferite de UAV-IT Incubator se concretizează în: consultanță privind realizarea de modele experimentale și prototipuri, consultanță privind exploatarea dreptului de proprietate intelectuală, consultanță privind legislația la nivel național, european și internațional, consultanță privind obținerea de credite bancare, fonduri nerambursabile, consultanță privind asistența în afaceri pentru inovare și transfer tehnologic, audit financiar, informare tehnologică, audit tehnologic, prognoză tehnologică, consultanță în obținerea de certificate de calitate, studii de piață, studii de fezabilitate, studii de impact.

Grupul țintă principal al UAV-IT Incubator este format atât din IMM-uri inovative care doresc să realizeze un transfer tehnologic, cât și din persoane fizice, cercetători care doresc să valorifice rezultatele unor cercetări sau a unor idei de afaceri.

Grupul țintă secundar al UAV-IT Incubator este format din acele persoane juridice private sau publice care în cadrul desfășurării activităților lor au nevoie de studii de piață, studii de impact, studii de fezabilitate sau de identificarea surselor de finanțare. În acest scop UAV-IT Incubator dorește să fie partener în proiecte și programe și să ofere atât servicii de întocmire a proiectelor cât și servicii de derulare a acestora.

UAV-IT Incubator este structurat ca o entitate de cercetare - dezvoltare - inovare, având ca rol susținerea dezvoltării regionale, valorificarea ideilor, oportunităților, activităților și firmelor din județul Arad și din Regiunea Vest.

c) *Parcul de Software din Galați*

Parcul de Software Galați s-a născut ca o inițiativă a unui consorțiu format din Consiliul Județean Galați, Consiliul Local Galați, Universitatea „Dunărea de Jos” și SC Navrom – Business Centre Galați. Consorțiul a atribuit sarcinile administrative societății comerciale S.C. Cons Management PARC DE SOFT S.R.L. Galați, care are un parteneriat cu Consiliul Județean și Consiliul Local Galați. Investiția a fost făcută din fonduri publice și guvernamentale și s-a ridicat la aproape 40 miliarde de lei. Parcul de la Galați este profilat pe producția de software. Prin Ordinul Ministrului nr. 7208 din 24.10.2002 parcul a primit autorizație de funcționare.

Domeniile de activitate principale desfășurate în cadrul parcului sunt:

- tehnologia informației și a comunicațiilor;
- electronică și microelectronică;
- protejarea mediului ambiant și utilizarea surselor neconvenționale de energie.

Dacă în proiect inițiatorii estimau pentru început un grad de ocupare de 30%, după prima lună de funcționare parcul era ocupat 100%, cererile depășind capacitatea acestuia. Prin contract, spațiul este pus la dispoziția firmelor pentru o perioadă inițială de patru ani, fără plata chiriei. Birourile sunt dotate cu cablare structurată pentru transmisie voce-date, router, file server firewall, file server Internet, centrală telefonică performantă.

Activitățile parcului și ale locatarilor sunt promovate prin intermediul site-ului web și al buletinului periodic de prezentare a activității din parc. Ca și celelalte PST-uri, cel din Galați oferă locatarilor săi 64 birouri, o sală de conferințe cu o capacitate de 60 de persoane, o sală de protocol, o sală multimedia, precum și spații pentru cercetare și consultanță.

În interiorul parcului, activează laboratoare de software ale unor firme internaționale din sectorul ICT: Oracle, HP, Microsoft, IBM, Cisco, Siveco, care lucrează pentru export.

Printre altele, parcul de la Galați colaborează intens cu mediul universitar prin implicarea studenților din facultățile de profil în proiectele dezvoltate de companiile din parc. În perioada de practică se realizează o selecție a studenților în funcție de cerințele companiilor, astfel încât aceștia sunt implicați în colectivități lucrative, luând contact cu mediul economic real.

Pentru că cererile din partea firmelor de stabilire în parcul de soft continuau să vină, firma administrator și a propus extinderea suprafeței acestuia. De asemenea, în perspectivă se urmărește formarea de noi centre de transfer tehnologic, inițierea de colaborări cu alte instituții similare din țară și străinătate, atragerea de noi membri, stimularea investițiilor în IT.

Ministerul Educației și Cercetării a acordat parcului titlul de primul parc științific și tehnologic din România.

d) Parcul Științific și tehnologic pentru micro și nanotehnologii MINATECHARO - București

Parcul a luat naștere ca urmare a consorțiului dintre Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare pentru Microtehnologie (IMT București) și Universitatea Politehnică din București, Facultatea de Electronică, Telecomunicații și Tehnologia Informației și este administrat de societatea comercială SC MINATECH ADMINISTRATOR SRL. Parcul a fost autorizat să funcționeze prin Ordinul Ministrului nr. 3642 din 20.04.2004.

Principala finanțare a fost asigurată printr-un proiect de construcție instituțională de către Ministerul Educației și Cercetării. Obiectivele parcului acoperă o paletă foarte largă de activități în beneficiul firmelor (informare, instruire, consultanță tehnică, brokeraj, etc.), asigurate în principal prin intermediul Centrului de Transfer de Tehnologie în micro-inginerie (CTT Băneasa), unitate autonomă din cadrul IMT. Parcul se bucură și de sprijinul ANCS.

Domeniile de activitate principale ale parcului MINATECH RO sunt:

- micro și nanotehnologii;
- microinginerie și dezvoltare de materiale noi.

Profilul de micro și nanotehnologie al parcului este deocamdată unic în România. În acest spațiu este importantă concentrarea de resurse extrem de diverse, cu majoritatea dotărilor IMT de mare performanță, unice în țară, în special pe partea de micro și nanofabricație

(cum ar fi nanolitografia cu fascicul de electroni). Nu trebuie uitate nici colaborările europene, care creează noi oportunități, inclusiv pentru firmele care lucrează în strânsă colaborare cu IMT.

Parcul oferă spații tehnologice, asistență și consultanță financiară pentru IMM-uri din domeniu, asistență și consultanță tehnologică, consultanță de integrare și diseminare de informații (organizare conferințe, workshop-uri, editare publicații).

Firmele beneficiază direct de facilitățile oferite de parc (anumite echipamente performante de care dispune institutul, mijloace de comunicații (telefon, internet), mijloace de documentare, spații de conferință sau de curs, spațiu expozițional permanent, pagină web, au acces la dotări de ultimă oră pentru tehnologie de micro și nanofabricație, tehnici de caracterizare, tehnică de calcul pentru simularea și proiectarea automată. Ele pot amplasa unele echipamente în spațiile tehnologice și dezvoltă activități de tip microproducție.

Accesul la înalta tehnologie asigură IMM urilor inovative avantajul unor produse competitive, dar și posibilitatea de a accesa cu mai mare succes fondurile publice destinate CDI. Cooperarea cu parcul facilitează firmelor și formarea parteneriatelor interne și internaționale.

Parcul oferă facilități nu numai pentru rezidenții săi, ci și pentru firme din afara acestuia, inclusiv pentru companii din străinătate. Acest centru pilotează de fapt o rețea de transfer de cunoștințe și de tehnologie cu peste 60 de colective de cercetare sau firme. Schimbul de informații între aceste entități este esențial pentru exploatarea posibilităților de colaborare și de acces la diverse surse de finanțare. Pentru ca o firmă să se stabilească în acest parc, o condiție esențială este activitatea în domeniul micro și nanotehnologiilor. De asemenea sunt examinate avantajele pe care le aduce activitatea firmei în spațiile parcului pentru partenerii din consorțiu și pentru celelalte firme din parc.

În perspectivă, parcul urmează a fi dezvoltat pe trei direcții: extinderea serviciilor tehnologice, orientarea spre noi zone de aplicare a MNT și extinderea spațiilor puse la dispoziția firmelor.

MINATECH RO a obținut în anul 2008 Premiul de Excelență pentru Entități de informare și transfer tehnologic.

e) Parcul Științific și tehnologic TIM SCIENCE PARK Timișoara

Parcul Științific și Tehnologic TIM SCIENCE PARK Timișoara s a constituit prin asocierea în participațiune între Institutul Național de Cercetare–Dezvoltare în Electrochimie și Materie Condensată (INCDEMC) Timișoara, Universitatea de Vest „Vasile Goldiș”, Fundația pentru Cultură și Învățământ „Ioan Slavici” din Universitatea Ioan Slavici Timișoara, SC Centrul de Cercetări Tehnologice „NIDE” SRL, Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Timișoara, SC ELBA SA, ș.a.

Inițial, în jurul Institutului Național de Cercetare–Dezvoltare pentru Electrochimie și Materie Condensată, a existat un grup de firme private care au înțeles că apropierea de o unitate puternică de cercetare le va aduce beneficii pe termen lung. Aceste firme au cofinanțat unele proiecte de cercetare ale INCDEMC, fiind interesate de rezultatele originale obținute. De asemenea, se dorea dezvoltarea colaborării dintre INCDEMC și Universitatea „Ioan Slavici” Timișoara. Astfel, când a apărut posibilitatea legală a înființării unui PST, nucleul TIM SCIENCE PARK era deja constituit. Acestui nucleu i s-au adăugat și alte entități interesate.

Parcul a fost autorizat să funcționeze prin Ordinul Ministrului nr. 4996/13.10.2004 și să se dezvolte prin derularea unui proiect de construcție instituțională finanțat prin Programul național de dezvoltare a infrastructurii de inovare și transfer tehnologic INFRATECH.

Principalele domenii de activitate desfășurate în cadrul parcului sunt:

- chimie, electrochimie, protecția mediului;
- fizică, sudură;
- calculatoare, conducere automată a sistemelor tehnologice;
- științe economice, marketing.

TIM SCIENCE PARK dispune de 8.000 mp de teren din care 3.000 mp construiți și de o suprafață de producție de 1.200 mp. Scopul acestui parc nu este de a închiria pur și simplu spațiul, ci de a sprijini acele firme care doresc să desfășoare proiecte în cadrul parcului.

În anul 2008, începând cu luna aprilie până în noiembrie, era planificată o primă extindere a parcului, care urma să atragă încă 4-8 firme noi în structura parcului.

f) Parcul Științific și tehnologic TEHNOPOLIS Iași

Parcul TEHNOPOLIS din Iași își împrumută numele de la termenul tehnopol care este o inițiativă ce asigură un parteneriat dintre o organizație de cercetare din domeniul tehnologic și lumea productivă, cu sprijinul puterii publice, în general cea locală, pentru a crește competența teritorială.

PST TEHNOPOLIS de la Iași este deocamdată singurul din România care are aspect occidental, fiind dezvoltat pe o suprafață întinsă și având construcții noi, separate prin spații verzi, cu locuri de parcare special amenajate.

Parcul a fost dat în funcțiune în anul 2004 prin Ordinul Ministrului nr. 5532 din 14.12.2004 și a fost creat în urma asocierii actorilor din mediul public cu cel universitar din municipiul Iași: Consiliul Județean Iași, Consiliul Local Iași, Universitatea Tehnică „Gheorghe Asachi” Iași, Universitatea „Al.I.Cuza” Iași, USAMV „Ion Ionescu de la Brad” Iași, UMF „Gr. T. Popa” Iași. Proiectul “Tehnopolis Iași” a fost acceptat pentru cofinanțare prin Programul PHARE 2000, fiind cofinanțat de Guvernul României. Alte cheltuieli de implementare au fost acoperite de comunitatea locală, respectiv Consiliul Județean Iași și Primăria municipiului Iași.

În prezent, parcul este sediul a 9 firme locatari care activează în câteva domenii prioritare:

- tehnologia informației;
- biotehnologie;
- industria alimentară;
- audio vizual.

Pe lângă poziționarea sa în municipiul Iași, la distanțe rezonabile față de principalele puncte de interes (aeroport, gară, centrul orașului, universități), parcul oferă o serie de servicii specifice: consultanță și asistență (juridică, managerială, tehnică), formare antreprenorială, incubator de afaceri, laboratoare, servicii administrative, furnizare de utilități.

Activitățile specifice care se derulează în parc vizează următoarele componente:

- cercetare științifică
- dezvoltare tehnologică
- învățământ
- consultanță tehnologică
- prelucrarea și aplicarea rezultatelor cercetării de către agenții economici din Asociație sau din afara acesteia
- realizarea și utilizarea în regim de microproducție sau comercializarea modelelor experimentale, prototipurilor sau a produselor obținute

Ministerul Educației și Cercetării, prin Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică a acordat Parcului științific și tehnologic TEHNOPOLIS din Iași, Premiul Excelență în Cercetare în anul 2006.

g) Parcul Științific și tehnologic SOFTWARE PARK Brașov

Parcul funcționează într-una din clădirile societății Roman Brașov, suprafața alocată fiind de 2264 mp.

Domeniile de activitate sunt:

- tehnologia informației și a comunicațiilor;
- electronică și microelectronică;
- protejarea mediului ambient și utilizarea surselor neconvenționale de energie.

h) Parcul Științific și tehnologic CyberLAB Slobozia

Domeniile de activitate sunt:

- tehnologia informației și a comunicațiilor;
- produse electronice și computere;
- bio-tehnologii;
- tehnologii pentru protecția mediului.

i) Parcul Științific și tehnologic „SOFTEX” Brăila

Parcul s-a născut ca o inițiativă a Consiliului Local Brăila, care în anul 2003 s-a asociat cu alți parteneri pentru construcția parcului. Parcul „Softex” din Brăila a primit autorizație de funcționare prin Ordinul Ministrului nr. 4634 din 24 iulie 2003 sub administrarea societății comerciale Braisoft SA din Brăila.

Ulterior, în anul 2005 Consiliul Local Brăila s-a retras din calitatea de acționar și la fel au făcut și ceilalți acționari ai parcului. Imobilul, denumit generic „Parc Softex” a trecut în administrarea Direcției Serviciilor Publice din cadrul Primăriei Brăila pentru uz propriu

Domeniile de activitate sunt:

- echipamente și sisteme de telecomunicații;
- sisteme informatice;
- marketing și management;
- protecția mediului.

j) *Incubatorul de afaceri euroregional Oradea*

Incubatorul de afaceri euroregional Oradea este un proiect inițiat de Consiliul Județean Bihor, și realizat cu finanțare de la Uniunea Europeană din fondul PHARE CBC 2004-2006. Obiectivul specific al proiectului este promovarea și sprijinirea cooperării pe linie economică între tinerii întreprinzători din județele Bihor și Hajdu Bihar (Ungaria).

Obiectivul general al proiectului este acela de a strânge contactele dintre comunitățile și actorii economici din județul Bihor și partenerii lor din județul Hajdu Bihar, în vederea creării unei baze solide pentru dezvoltarea economică și socială echilibrată a întregii zone, cu beneficii pentru ambii parteneri.

Astfel, incubatorul de afaceri are rolul de a oferi servicii specializate unor anumite categorii de întreprinzători, acționând ca un factor complementar față de organizațiile existente de sprijinire a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii private.

Oferind o gamă complexă de servicii profesionale de asistență, instruire și consultanță destinate potențialilor întreprinzători cât și întreprinderilor mici și mijlocii din Euroregiune - și nu numai - incubatorul de afaceri asigură lansarea și dezvoltarea unor activități economice transfrontaliere care contribuie la creșterea coerenței între structurile autorităților locale cât și cele ale sectorului privat.

Facilități oferite în cadrul incubatorului:

- spațiul incubatorului, inclusiv spațiile pentru întâlniri de afaceri, expoziții, instruirii, care este pus la dispoziția IMM-urilor utilități pentru spațiile de lucru (curent, apă, gaz, etc.);
- servicii de comunicații (telefon, fax, e-mail, internet).

Servicii oferite în cadrul incubatorului:

- servicii administrative și de secretariat;

- servicii de informare și documentare;
- prevenirea problemelor de mediu;

Servicii specializate oferite contra cost:

- consultanță și asistență în elaborarea planurilor de afaceri și de marketing, studiilor de fezabilitate, etc.;
- servicii de training, traduceri ;
- asistență acordată IMM în procesul de dezvoltare de noi produse și servicii;
- consultanță și instruire în managementul afacerilor și managementul investițiilor comune realizate de către firmele incubate;

k) Incubatorul de afaceri CDIMM Maramureș

La ora actuala Incubatorul dispune de:

1. clădire cu o suprafață desfășurată de 1550 mp, din care:
 - 1.010 mp: spații pentru incubarea efectivă a firmelor;
 - 36 mp: spații pentru servicii de secretariat;
 - 36 mp: spații pentru sala de ședințe și centrul de informare-documentare;
 - 192 mp: grupuri sociale;
 - 276 mp: spații comune.
2. parcare betonată cu o suprafață de 450 mp.

Firmele care intră în Incubatorul de afaceri pot opta pentru module de 24, 36, 48 mp. Spațiile acordate dispun de următoarele facilități:

- alimentare cu energie electrică la prize de 220 V;
- alimentare cu energie electrică la prize de 380 V;
- încălzire (prin centrala termică proprie);
- linie telefonică;
- apă caldă și rece.

Avantajele intrării în Incubatorul de Afaceri CDIMM Maramureș sunt:

- acces la spații pentru producție sau prestări servicii la prețuri foarte avantajoase;
- diminuarea costurilor investiționale în perioada de început a afacerii prin folosirea dotărilor aflate în secretariatul Incubatorului de Afaceri (telefon, fax, calculator, imprimantă, copiator);
- acces gratuit la cursuri de instruire antreprenorială;
- acces gratuit la biblioteca de specialitate;
- primirea de consultanță de afaceri gratuită.

Firmele eligibile pentru admitere sunt:

- firme în faza de proiect sau firme, care vor fii înființate în 15-30 zile de la semnarea precontractului de incubare;
- firme în activitate care nu depășesc vârsta de doi ani ;
- firme în activitate care depășesc vârsta de doi ani, ale căror circumstanțe indică clar că mutarea în Incubator va ajuta la menținerea/crearea de locuri de muncă, care altfel s-ar pierde datorită circumstanțelor.

Secretariatul, aflat la parterul Incubatorului de Afaceri oferă următoarele servicii:

- transmisie/recepție fax;
- multiplicare documente (A4 și A3);
- tehnoredactare și listare;
- legare în broșuri;
- acces INTERNET.

Consultanții Incubatorului de Afaceri CDIMM Maramureș oferă următoarele servicii:

- consultanță pentru identificarea traseului și tarifelor în vederea înființării unei firme;
- consultanță privind alegerea băncii în vederea deschiderii contului de firmă;
- consultanță pe probleme de marketing;
- consultanță managerială;
- consultanță privind întocmirea planului de afaceri al firmei;
- consultanță financiară (analiza financiară a situației și evoluției firmei);
- consultanță privind condițiile de creditare din partea băncilor;
- consultanță privind programele de sprijinire a IMM-urilor în derulare ;
- consultanță privind surse și posibilități de achiziție de utilaje;
- consultanță privind oportunități de afaceri cu firme din Uniunea Europeană.

l) Incubatorul de Afaceri de la Alba Iulia

- Incubatorul de Afaceri de la Alba Iulia este administrat de compania PROFILES INTERNATIONAL.
- Durata de incubare: 3 ani + 2 ani monitorizare
- Numărul firmelor incubate: 20
- Numărul de locuri de munca nou create în ciclul I de incubare: 89

Servicii oferite IMM-urilor incubate:

- spații de birouri (dotate cu mobilier și echipamente IT), săli de curs și săli de conferință; acces la utilități și servicii de telecomunicații; servicii administrative și de secretariat;
- servicii de asistență și consultanță de specialitate, specifice perioadelor de incubare și de pre-incubare;
- alocații financiare nerambursabile, reprezentând rambursarea parțială a costurilor de înființare, a costurilor cu utilitățile și a costurilor cu serviciile de asistență și consultanță de specialitate;

Incubatorul de afaceri din Alba Iulia face parte din Programul Național Multianual de Înființare și Dezvoltare de Incubatoare Tehnologice și de Afaceri în România, coordonat de AIPPIMM și implementat de PNUD.

m) Incubatorul de Afaceri Brașov

Incubatorul de Afaceri Brașov, administrat de DIMA CONSULTING GROUP, găzduiește 20 de firme nou înființate, care vor beneficia de serviciile centrului de incubare timp trei ani.

Durata de incubare: 3 ani + 2 ani monitorizare

Numărul firmelor incubate: 20

Numărul de locuri de munca nou create în ciclul I de incubare: 33

Servicii oferite IMM-urilor incubate:

- spații de birouri (dotate cu mobilier și echipamente IT), săli de curs și săli de conferință; acces la utilități și servicii de telecomunicații; servicii administrative și de secretariat;
- servicii de asistență și consultanță de specialitate, specifice perioadelor de incubare și de pre-incubare;
- alocații financiare nerambursabile, reprezentând rambursarea parțială a costurilor de înființare, a costurilor cu utilitățile și a costurilor cu serviciile de asistență și consultanță de specialitate;
- Incubatorul de Afaceri din Brașov face parte din Programul Național Multianual de Înființare și Dezvoltare de Incubatoare Tehnologice și de Afaceri în România, coordonat de AIPPIMM și implementat de PNUD.

n) Incubatorul de Afaceri TETAROM din Cluj Napoca

Acest incubator de afaceri este destinat în special firmelor nou înființate cu profil de dezvoltare de software.

Clădirea în care este conținut Incubatorul de Afaceri TETAROM este compusă din demisol, parter și un etaj. Construcția are următoarele caracteristici tehnice:

- Suprafață construită: 1.302 m²
- Suprafața desfășurată: 3.367,56 m²
- Amenajări exterioare: spații verzi, alei rutiere și pietonale, parcare
- Utilități: apă, canal, energie termică, energie electrică, sistem de telecomunicații, pază.

Infrastructura este utilizată astfel:

- 715 m² - spații în regim de incubare;
- 288 m² - sediul SC TETAROM SA;
- 378,27 m² - spațiu multifuncțional: sală de conferințe, spațiu expozițional;
- 1 000 m² - alte spații: grupuri sanitare, birouri, centrală termică, centrală de ventilație, adăpost protecție civilă, etc.

Activitățile eligibile să se desfășoare în cadrul Incubatorului sunt următoarele:

- producție de software;
- transfer tehnologic;
- cercetare în domeniul tehnologiilor avansate inclusiv a energiilor neconvenționale;
- dezvoltarea și coordonarea de programe complexe din domeniul automatizărilor, software și în general IT&C;
- instruire în inginerie și tehnologii;
- programe și proiecte europene din domeniile mai sus specificate.

Alte activități sunt permise numai cu aprobarea Consiliului de Administrație al societății.

Firmele ce vin în Incubator se împart în 3 categorii și anume:

- în prima categorie se încadrează firmele de "start-up", recent fondate, cu 1-5 angajați;
- în a doua categorie se încadrează firme de "start-up", în anul 2 și 3 de funcționare, sau firme cu 1-25 angajați;

- a treia categorie o reprezintă firmele de 1-50 de angajați, care funcționează de peste 4 ani.

Servicii oferite de Incubatorul de Afaceri Tetarom:

- închirierea spațiilor conform grilei prezentate în Regulament;
- asistență secretarială (recepție, fax, copiator, telefonie, etc.);
- organizare nonexclusivă de întâlniri, conferințe, seminarii în sala de conferințe;
- servicii de pază a spațiilor comune;
- servicii de curățenie a spațiilor comune;
- folosire nonexclusivă a spațiilor comune;
- spații de parcare;
- întreținerea spațiilor și a rețelelor de utilități;
- organizarea de cursuri de specialitate în limita bugetului aprobat.

o) Centrul Regional de Afaceri Timișoara

Centrul Regional de Afaceri Timișoara (CRAFT) al Camerei de Comerț, Industrie și Agricultură Timișoara (CCIAT) reprezintă un centru suport de resurse și logistică pentru serviciile prestate și evenimentele organizate de CCIAT pentru mediul de afaceri regional și euroregional și în sprijinul cooperării transfrontaliere.

Specificul CRAFT constă în organizarea de evenimente, expoziții, congrese și conferințe, precum și furnizarea de servicii de formare și perfecționare profesională (cursuri, training-uri) în această locație. Locația CRAFT este într-o zonă centrală și ușor accesibilă. Dimensiunile și logistica oferite sunt adaptate pentru toate tipurile de evenimente.

Principalele facilități oferite în cadrul CRAFT sunt:

- conexiune la internet;
- instalație pentru videoconferințe;
- echipament pentru proiecții video;
- parcare privată pentru 160 autoturisme;
- standuri expoziționale personalizate la cerințele clienților;
- fast-food și servicii de catering;
- servicii de secretariat, protocol, relații publice.

p) Expovest

Expovest este situat pe DN6 Timișoara-București, la doar 1 km de Timișoara și de Aeroportul Internațional.

Sala pavilion Expovest- 2500 mp:

- Adecvată întâlnirilor formale și informale, ale celor de lucru, seminare, diverse prezentări de mare anvergură unde este necesar sistem de sonorizare, cocktailuri, banchete, expoziții, târguri, recepții, evenimente private (inclusiv nunți) și de firmă, mese festive, concerte, discotecă;
- Dotări: aer condiționat, dispozitive de întunecare, acces internet wireless, video-proiector, copiator, ferestre (lumină naturală), flipchart, linie telefonică fax/date, ecran de proiecție, pupitru vorbitor, sonorizare și microfon cu fir/tip lavalieră la cerere, pазii, mobilier modular pentru târguri, expoziții și prezentări de produse;

- Ambianța: sala poate fi compartimentată și amenajată pentru diverse manifestări cu acțiuni combinate și integrate. Conformația sălii permite amplasarea de bannere, meshuri, drapele, pânze, plase, baloane etc.;
- Capacitate maximă: 1.000 persoane pe scaune; 2.500 persoane în picioare (concert);
- Tarif de închiriere: 3.500 ron/zi (TVA inclus).

5. Strategia de marketing și de ocupare structurii de sprijinire afacerilor

5.1. Analiza gamei de servicii oferite

Servicii oferite în cadrul infrastructurii de afaceri

Nr.crt.	Serviciu / beneficiari
A.	Închirierea de spații pentru desfășurarea activității
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare - anul 1
2	Microîntreprinderi în etapa de incubare - anul 2
3	Microîntreprinderi în etapa de incubare - anul 3
4	Întreprinderi mici în etapa de consolidare
5	Firmă contabilitate
6	Firmă consultanță
7	Firmă cantina
B.	Asigurarea accesului la utilități
1	Energie electrică
	incubare
	consolidare
	alti locatari
2	Incalzire
	incubare
	consolidare
	contabilitate
	consultanta
	cantina
	bucatarie
3	Apă caldă
	incubare
	consolidare
	contabilitate
	consultanta
	cantina
	bucatarie
4	Apă rece
	incubare
	consolidare
	contabilitate
	consultanta
	cantina
	bucatarie
5	Canal

Nr.crt.	Serviciu / beneficiari
	incubare
	consolidare
	contabilitate
	consultanta
	cantina
	bucatarie
6	Internet wireless
	incubare
	consolidare
	contabilitate
	consultanta
C.	Servicii de secretariat
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare
D.	Servicii de recrutare personal
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare
E.	Organizarea de cursuri de formare profesională
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare
3	Public
F1.	Acces la expoziții și conferințe în domeniul IT&C organizate în cadrul infrastructurii de af.
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare
3	Participanți din exteriorul infrastructurii
F2.	Acces la expoziții și conferințe în domeniul IT&C organizate în ext. infrastructurii de af.
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare
G.	Servicii de consultanță
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare
H.	Servicii de contabilitate
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare
I.	Servicii de analiză a pieței, marketing și vânzări, networking
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare
J.	Servicii de alimentație – prestate la parterul clădirii de către o firmă de profil
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare

Nr.crt.	Serviciu / beneficiari
2	Întreprinderi mici în etapa de consolidare
3	Firmă conabilitate
4	Firmă consultanță
K.	Pre-incubare și training antreprenorial
1	Microîntreprinderi cu potențial din domeniul IT&C
L.	Listare și fotocopiere
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare

O descriere detaliată a serviciilor prestate a fost cuprinsă în cadrul subcapitolului 3.5. Informații cu privire la facilitățile oferite aferent fiecărei categorii de eservicii au fost prezentate în cadrul subcapitolului 3.6.

5.2. Politica de promovare

În perioada actuală, în care, atât complexitatea ofertei și a ofertanților, cât și a volumului și structurii nevoilor cresc într-un ritm alert, pentru orice producător de bunuri sau prestator de servicii este foarte important să comunice posibililor clienți informațiile necesare, pentru a cunoaște avantajele ce le oferă produsele/serviciile lui, iar pe de altă parte să recepționeze reacțiile acestora, care reprezintă surse de informații pentru activitatea lui viitoare.

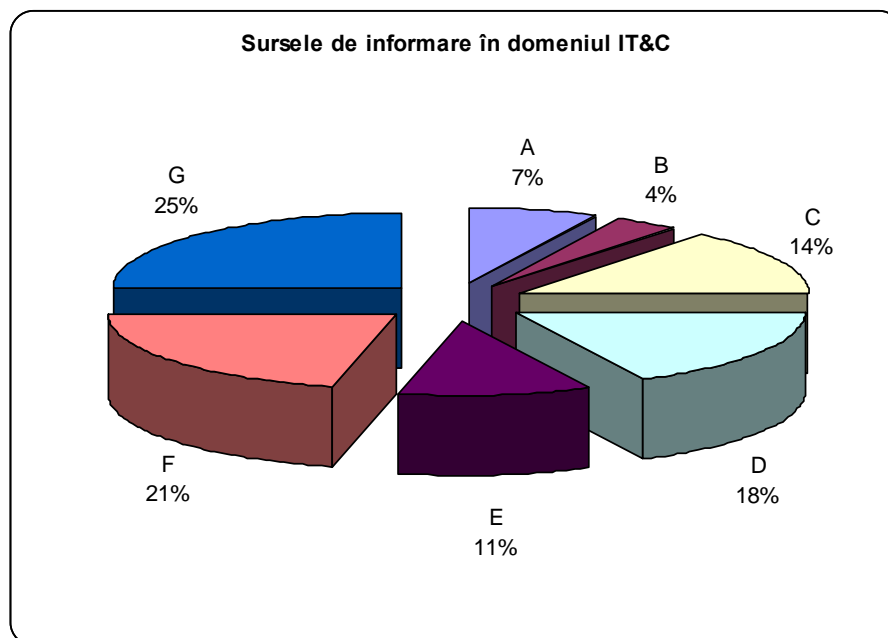
Comunicarea permanentă între incubatorul de afaceri în calitate de prestator de servicii, și potențialii clienți, reprezintă o necesitate, deoarece o informare corectă și promptă stimulează cererea, o orientează către anumite servicii, provoacă modificări în mentalitățile și atitudinile posibililor clienți (spre exemplu: incurajarea spiritului antreprenorial în rândul tinerilor absolvenți din domeniul IT&C), ceea ce se va reflecta în creșterea volumului de servicii prestate de către noua structură de sprijinire a afacerilor, a nivelului veniturilor înregistrate, a profitului, ca bază a asigurării sustenabilității financiare a incubatorului pe termen mediu.

Promovarea, ca expresie a acțiunilor, mijloacelor și metodelor utilizate în orientarea, informarea, atragerea și convingerea pieței țintă să apeleze la serviciile incubatorului de afaceri în vederea demarării sau consolidării unei afaceri în domeniul IT reprezintă o necesitate pentru îndeplinirea obiectivului de ocupare a structurii de afaceri.

Mediile promoționale utilizate în transmiterea mesajelor de promovare a incubatorului de afaceri, sunt selectate în strânsă corelare cu răspunsurile obținute din aplicarea unui chestionar în rândul studenților a trei facultăți cu profil informatic din cadrul Universității Politehnice din Timișoara și Universității de Vest din Timișoara.

Astfel una dintre întrebările chestionarului a vizat ierarhizarea surselor de informare în domeniul IT&C. Pe baza răspunsurilor tuturor studenților intervievați s-a întocmit următorul clasament în ceea ce privește sursele acestora de informare în domeniul IT&C:

- site-urile de specialitate - în proporție de 25%,
- revistele de specialitate – în proporție de 21%,
- expozițiile/ târgurile/ conferințele de profil – în proporție de 18%,
- portalurile de știri – în proporție de 14%,
- rețelele de socializare – în proporție de 11%,
- televizorul – în proporție de 7% și
- radioul – în proporție de 4%.



Pornind de la rezultatele sondajului efectuat, de specificitatea serviciilor și caracteristicile pieței țintă, precum și de costurile presupuse pentru promovare aferente fiecărui mijloc de comunicare mai sus prezentat, incubatorul are în vedere ca pentru promovarea serviciilor să utilizeze primele 5 medii publicitare dintre cele anterior menționate.

Aferente acestor activități de promovare a structurii de sprijinire a afacerilor a fost estimat un buget anual în suma de 30.000 lei.

Structural acest buget va fi utilizat astfel:

- promovarea pe site-uri de specialitate
- promovarea în revistele de specialitate IT&C
- organizarea, participarea la expozițiile/ târgurile/ conferințele de profil
- promovarea pe site-urile de stiri locale

Alocarea bugetului de promovare a structurii pe canale de promovare este redat în tabelul de mai jos.

Mediu publicitar	Nr. Vizitatori incubator	Cost per Click/lei	Valoare
Site-uri de specialitate	10.000	1	10.000
Site-uri de stiri locale	10.000	0,5	5.000
	Nr. aparitii	Pret/aparitie	
Reviste de specialitate	4	2.500	10.000
Organizarea de conferinte/targuri	Nr. Evenimente	Cost	
	2	1.500	3.000
Participarea la conferinte/targuri	Nr. Evenimente	Cost	
	2	1.000	2.000

Total cheltuieli publicitate	-	-	30.000
------------------------------	---	---	--------

Pe lângă cele 4 modalități de promovare care sunt purtatoare de costuri, s-au identificat și modalități de promovare care nu au asociate costuri și anume:

- promovarea serviciilor incubatorului prin intermediul propriului site la simpla cautare cu ajutorul unui motor specializat
- promovare prin intermediul Newsletter-elor
- promovare prin intermediul RSS
- promovarea prin intermediul rețelelor de socializare
- organizarea de conferințe în universități

1.Promovarea prin intermediul site-urilor de specialitate și a site-urilor de stiri locale

Una dintre modalitatile cele mai avantajoase pentru promovarea incubatorului o reprezinta postarea de reclame contextuale în cadrul unor site-uri de specialitate IT&C. Optând pentru o campanie de promovare prin reclame contextuale prin intermediul unei firme cu renume și experienta în domeniu se pot obtine rezultate multumitoare fara un efort prea mare. Persoanele care vor vedea reclamele respective sunt direct interesate de domeniul IT&C de activitate, și exista o probabilitate crescută de a deveni clienți ai incubatorului.

În privința costurilor asociate acestui tip de promovare, avantajul oferit de acest tip de reclame este dat de faptul ca optând pentru plata CPC (cost per click) incubatorul va plăti doar pentru clienții care vor ajunge pe site incubatorului, unde vor găsi informații despre serviciile, beneficiile și condițiile de a deveni client al incubatorului.

De asemenea vor fi publicate bannere pe anumite site-uri de specialitate și de stiri locale, principala deosebire față de modalitatea anterioară fiind dată de faptul că promovarea prin intermediul bannerelor va contribui la conturarea și susținerea unei imagini favorabile în rândul publicului.

2.Promovarea în revistele de specialitate IT&C

Deși apelarea la acest suport de promovare este costisitoare, este o variantă destul de eficientă deoarece segmentul de public deservit de aceste reviste, reprezintă într-o mare măsură piața țintită de infrastructura de sprijinire a afacerilor din domeniul IT. În acest sens se va opta pentru una dintre următoarele reviste de specialitate: Chip, Computer Bild, Computer World, Connect, Gazeta de Informatică, Internet Magazin, Link Magazin, Linux Magazin, Market Watch, MyComputer

3. Promovarea în cadrul diveselor târguri în domeniu IT&C

O metoda eficientă de promovare constă în participarea la târguri și expoziții regionale și nationale din domeniul IT&c, cu ocazia cărora se pot stabili diverse contacte în vederea identificării de noi clienți. De asemenea incubatorul de afaceri va organiza periodic diverse târguri în domeniul IT. Unul dintre târgurile la care va participa este ITFest.

ITFest, o manifestare organizată anual de către Ogranizația Studenților din Univesitatea de Vest Timișoara, cu scopul de a integra cunoștințele din domeniul IT într-o experiență profesională, de a ține pasul cu noutățile la nivel global, în vederea adaptării continue la schimbările din domeniul științei.

ITFest se desfășoară pe următoarele secțiuni:

- Târgul de Tehnologie, reprezintă evenimentul care aduce la un loc mediul privat și mediul academic.

Târgul de Știință reprezintă cea mai importantă ramură din cadrul ITFest 2010. Târgul de știință este o expoziție de tehnologie la care vor participa numeroase firme din domeniul IT, precum și participanții la concursul de proiecte. Fiecare din aceștia vor putea să își prezinte produsele (atât hardware cât și software) vizitatorilor evenimentului. De asemenea acest târg reprezintă o bună posibilitate pentru studenții participanți să își expună propria creație alături companiile mari din domeniul IT-ului, putând interacționa direct cu ei.

- Concursul de proiecte pe următoarele 5 secțiuni: web programming, software programming, video, hardware și design.

- Workshopurile, destinate tinerilor dornici de a dobândi aptitudini practice într-un domeniu care îi interesează. Acestea sunt susținute de specialiști în domeniu, delegați de companiile participante la evenimentul ITFest.

- Lan Party reprezintă o activitate în care participanții interacționează în spațiul virtual, prin unele din jocurile lor preferate, câștigătorii fiind premiați.

4. Promovarea prin intermediul motoarelor de cautare

Avantajul acestui mijloc de promovare este ca reprezintă o sursă aproape gratuită, singura condiție este aceea ca site-ul incubatorului, să apară în primele 3 pagini de rezultate ale motorului de căutare, deoarece statisticile au relevat faptul că în general, utilizatorii motoarelor de cautare trec foarte rar de primele 3 pagini de rezultate. Astfel dacă site-ul incubatorului nu apare în primele pagini ale motorului de căutare există posibilitatea ca aceasta modalitatea de promovare să nu fie de folos.

Pentru a reduce acest risc în momentul dezvoltării aplicației web se va realiza indexarea incubatorului în primele 3 pagini ale motoarelor de căutare.

5. Promovare prin intermediul Newsletter-elor

Această metodă de promovare va fi folosită în special pentru atragerea studenților din anii terminali din cadrul facultăților din domeniul IT. La baza acestei modalități de promovare va sta un parteneriat între incubatorul IT și facultățile din domeniul IT și nu numai din Timisoara, care vor pune la dispoziția incubatorului adresele de e-mail ale studenților. Prin intermediul e-mailului studenții vizati vor avea posibilitatea să afle elemente importante în ceea ce privește demararea sau dezvoltarea unei afaceri în domeniu sau de multiplele beneficii ale apelării la serviciile unei asemenea structuri de sprijinire a afacerilor.

6. Promovare prin intermediul RSS

Standardul RSS este folosit pentru a facilita publicarea și popularizarea conținutului web, într-un format universal. Site-ul incubatorului va pune la dispoziție o sursă RSS prin intermediul căreia va publica informații despre ultimele noutăți din domeniul IT&C, precum și despre avantajele serviciilor oferite. Vizitatorii site-ului vor avea posibilitatea să se aboneze la sursa RSS, iar incubatorul va putea atrage noi clienți prin această modalitate. Folosirea unei surse RSS este mult mai profesională și mai ales avantajoasă decât folosirea unui Newsletter, deoarece vizitatorii vor alege cu încredere să se aboneze la sursa RSS, tocmai pentru că aceasta provine dintr-o sursă de încredere.

7. Promovare prin intermediul rețelelor de socializare

Rețele de socializare online au devenit astăzi repere importante pentru tinerii din toată lumea, inclusiv pentru promovarea unor afaceri. Pentru promovarea incubatorului se va folosi și acest mediu de publicitate, prin crearea unui cont pe următoarele site-uri de socializare: Hi5, Facebook, Twitter, LinkedIn. De menționat faptul că, la nivel global www.linkedin.com este cel mai popular site de afaceri, majoritatea utilizatorilor activând în industria tehnologică.

5.3. Politica de preț

În calitate de componenta a mixului de marketing, prețul este unul dintre elementele foarte importante, deoarece un preț stabilit în conformitate cu situația existentă pe o anumită piață poate constitui diferența între succesul sau eșecul oricărui tip de afaceri.

Înainte de a fundamenta și estima prețul potrivit pentru serviciile oferite de incubator, s-au stabilit obiectivele vizate de strategia de preț în cadrul strategiei de marketing.

Cele mai importante obiectivele vizate de strategia de preț a structurii de afaceri, sunt:

- sprijinirea microîntreprinderilor din domeniul IT&C
- înfruntarea concurenței existente în domeniul închirierii de spații din Timișoara
- creșterea gradului de ocupare a structurii
- acoperirea costurilor monetare
- crearea unei imagini favorabile în rândul mediului de afaceri

Modul de stabilire a prețurilor pentru serviciile oferite sunt fundamentate în funcție de tipul serviciului, de prețurile pieței, de costul serviciilor, și de perspectivele pe care le oferă piața.

Închirierea de spații pentru desfășurarea activității

Pentru activitatea de închirierea de spații aferente firmelor spre incubare sau consolidare, la stabilirea prețului de închiriere s-au avut în vedere variabilele prezentate în tabelul de mai jos

Variabile în determinarea prețului de închiriere

Nr.crt.	Serviciu / beneficiari	UM	Cost com.	Cost mon.	Preț Piața	Preț Proiect
A.	Închirierea de spații pentru desfășurarea activității					
1	Microîntreprinderi în etapa de incubare - anul 1	lei / mp / luna	26,97	13,06	42,00	12,00
2	Microîntreprinderi în etapa de incubare - anul 2	lei / mp / luna	26,97	13,06	42,00	12,00
3	Microîntreprinderi în etapa de incubare - anul 3	lei / mp / luna	26,97	13,06	42,00	18,00
4	Întreprinderi mici în etapa de consolidare	lei / mp / luna	26,10	12,20	42,00	25,00
5	Firmă contabilitate	lei / mp / luna			42,00	40,00
6	Firmă consultanță	lei / mp / luna			42,00	40,00
7	Firmă cantina	lei / mp / luna			42,00	0,00

Din tabelul de mai sus se observă faptul că pentru același serviciu oferit există niveluri diferite de preț propuse, în funcție de anumite scopuri asumate de către incubator. Pentru companiile care se vor afla în fazele de incubare sau în faza de consolidare, la stabilirea prețului s-au avut în vedere atât costurile necesare pentru oferirea serviciului cât și prețul existent pe piață, în timp ce pentru cele 2 firme care vor presta diverse servicii, la estimarea prețului de închiriere s-a luat în considerare mai ales prețul pieței.

Din datele de mai sus se observă faptul că prețul de închiriere (lei/mp) prevăzut pentru microîntreprinderilor aflate în primii 2 ani de incubare este mult inferior prețului existent pe piață cât și celor două tipuri de costuri redată în tabelul de mai sus și calculate

mai jos. La stabilirea acestui preț inferior au concurat cel puțin 2 nevoi complementare și anume:

- nevoia microintreprinderilor aflate în primii 2 ani de la incubare de a beneficia de costuri de funcționare cât mai mici;
- nevoia incubatorului de a atrage prin prețul de închiriere foarte scăzut, cât mai mulți clienți pentru a asigura un grad ridicat de ocupare a infrastructurii.

Pentru microintreprinderile care au ajuns în anul 3 de incubare respectiv pentru cele aflate în etapa de consolidare a afacerii, prețul este superior, întrucât s-a considerat ca fiind necesar ca acesta să acopere costurile monetare (costurile totale mai puțin cheltuiala cu amortizarea infrastructurii). De asemenea s-a dorit păstrarea și atragerea unui număr cât mai consistent de firme, prin oferirea unui preț foarte competitiv în raport cu cel existent pe piață.

Pentru firmele specializate în oferirea de servicii de contabilitate și consultanță în afaceri s-a optat pentru oferirea unui preț sensibil mai mic decât cel existent pe piață (40 lei/mp față de 42 lei/mp cât este prețul mediu pe piața din Timișoara), mizându-se mai mult pe cel puțin un beneficiu major pe care îl presupune locarea lor în această infrastructură de afaceri. Astfel, aceste firme specializate în oferirea de diverse servicii vor avea o minipiata de desfacere asigurată prin prezența în aceeași incintă a firmelor aflate în etapa de incubare sau de consolidare din domeniul IT.

Sintetizând, prețul de închiriere (lei/mp) a fost stabilit sub prețul pieței, pentru toate categoriile de beneficiari, deoarece prin prețul de închiriere mai scăzut se dorește atragerea unui număr cât mai mare de clienți, în vederea asigurării unui grad cât mai ridicat al ocupării infrastructurii.

Stabilirea unor preturi de închiriere superioare cel puțin costurilor monetare a reprezentat un obiectiv prioritar (cu mici excepții reprezentate de microintreprinderile aflate în primii 2 ani de incubare), acoperirea costurilor monetare reprezentând un deziderat al asigurării viabilității acestei structuri de sprijinire a afacerilor. Astfel, au fost identificate și evaluate 12 tipuri de costuri, luând în calcul aria utilă destinată firmelor aflate în faza de incubare respectiv aflate în faza de consolidare. Aceste categorii de costuri cât și calculațiile aferente sunt redată în tabele de mai jos:

➤ Cheltuieli directe variabile anuale incubare/consolidare

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Cheltuieli directe cu energia electrica	6.125,10	11.025,18
2	Arie ocupata incubare/consolidare	326,08	509,49
3	Cost unitar anual 1	18,78	21,64

➤ Cheltuieli directe fixe anuale incubare/consolidare

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Cheltuieli medii înlocuire mochetă	9.900	7.200
2	Cheltuieli medii reparații birouri incubare	2.965	1.701
3	Cheltuieli directe fixe - total	12.865	8.901
4	Arie utila totala	942,23	1.221,02

	incubare/consolidare		
5	Cost unitar anual 2	13,65	7,29

➤ Cheltuieli zugraveli casa scării incubare/consolidare

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Valoare lucrări zugraveli executate	3.650	3.650
2	Rata repartizare incubare/consolidare	32,7%	42,4%
3	Lucrări zugraveli repartizate	1.194	1.548
4	Arie utila totala incubare/consolidare	942,23	1.221,02
5	Cost unitar anual 3	1,27	1,27

➤ Cheltuieli înlocuire mocheta coridoare incubare/consolidare

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Cheltuieli medii înlocuire mocheta	12.000	12.000
2	Rata repartizare incubare/consolidare	32,7%	42,4%
3	Cheltuieli repartizate	3.927	5.088
4	Arie utila totala incubare/consolidare	942,23	1.221,02
5	Cost unitar anual 4	4,17	4,17

➤ Cheltuieli cu întreținerea gazonului

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Cheltuieli medii cu întreținerea gazonului	5.009	5.009
2	Rata repartizare incubare/consolidare	32,7%	42,4%
3	Cheltuieli repartizate	1.639	2.124
4	Arie utila totala incubare/consolidare	942,23	1.221,02
5	Cost unitar anual 5	1,74	1,74

➤ Cheltuieli cu întreținerea spațiilor verzi

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Chelt. medii cu întreținerea spațiilor verzi	2.700	2.700
2	Rata repartizare incubare/consolidare	32,7%	42,4%
3	Cheltuieli repartizate	883	1.145

4	Arie utila totala incubare/consolidare	942,23	1.221,02
5	Cost unitar anual 6	0,94	0,94

➤ Cheltuieli cu spălarea fațadei

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Chelt. medii cu spălarea fațadei	8.400	8.400
2	Rata repartizare incubare/consolidare	32,7%	42,4%
3	Cheltuieli repartizate	2.749	3.562
4	Arie utila totala incubare/consolidare	942,23	1.221,02
5	Cost unitar anual 7	2,92	2,92

➤ Cheltuieli întreținere sistem climatizare

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Chelt. medii întreținere sist. climatizare	24.400	24.400
2	Rata repartizare	32,7%	42,4%
3	Cheltuieli repartizate	7.984	10.346
4	Arie utila totala incubare/consolidare	942,23	1.221,02
5	Cost unitar anual 8	8,47	8,47

➤ Cheltuieli cu amortizarea

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Cheltuieli cu amortizarea - anul 1	480.498	480.498
2	Rata repartizare	32,7%	42,4%
3	Cheltuieli repartizate	157.227	203.748
4	Arie utila totala incubare/consolidare	942,23	1.221,02
5	Cost unitar anual 9	166,87	166,87

➤ Cheltuieli cu personalul

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Cheltuieli cu personalul - anul 1	134.404	134.404
2	Rata repartizare	32,7%	42,4%
3	Cheltuieli repartizate	43.979	56.992
4	Arie utila totala incubare/consolidare	942,23	1.221,02
5	Cost unitar anual 10	46,68	46,68

➤ Cheltuieli cu apa meteorica

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Cheltuieli cu apa meteorica - anul 1	148	148
2	Rata repartizare	32,7%	42,4%
3	Cheltuieli repartizate	48	63
4	Arie utila totala incubare/consolidare	942,23	1.221,02
5	Cost unitar anual 11	0,05	0,05

➤ Cheltuieli indirecte variabile anuale (anul 1)

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Cheltuieli cu apa rece	1.236	1.932
2	Cheltuieli servicii canal	877	1.371
3	Cheltuieli gaz - obtinere apa calda	401	626
4	Cheltuieli gaz - incalzire	16.432	22.161
5	Total	18.946	26.090
6	Arie utila ocupata incubare/consolidare	326,08	509,49
7	Cost unitar anual 12	58,10	51,21

➤ Calculatie cost unitar complet - incubare/consolidare

lei

Nr.crt.	Categorie	Incubare	Consolidare
1	Cost unitar anual 1	18,78	21,64
2	Cost unitar anual 2	13,65	7,29
3	Cost unitar anual 3	1,27	1,27
4	Cost unitar anual 4	4,17	4,17
5	Cost unitar anual 5	1,74	1,74
6	Cost unitar anual 6	0,94	0,94
7	Cost unitar anual 7	2,92	2,92
8	Cost unitar anual 8	8,47	8,47
9	Cost unitar anual 9	166,87	166,87
10	Cost unitar anual 10	46,68	46,68
11	Cost unitar anual 11	0,05	0,05
12	Cost unitar anual 12	58,10	51,21
13	Cost unitar anual complet incubare/consolidare	323,64	313,23
14	Cost unitar lunar complet incubare/consolidare (lei / mp)	26,97	26,10
15	Cost unitar lunar monetar incubator/consolidare (lei / mp)	13,06	12,20

Organizarea de cursuri de formare profesională

Pentru cursuri de formare profesională organizate de incubator prețul s-a fundamentat pornind de prețurile practicate pe piață de companiile de profil, de perspectivele pieței și ținând cont de calitatea lectorilor care vor susține aceste cursuri.

Cursuri care vor fi organizate vor acoperi o gama larga de tematici în concordanta cu nevoilor identificate la nivelul pieței. În urma analizei efectuate cu privire la necesitățile actuale ale forței de munca dar și a ofertele existente a fost programate cursuri pentru care un tarif mediu de piață de 500 lei. Fata de acest nivel observat al pieței incubatorul va furniza astfel de cursuri la un tarif mediu 400 lei pentru un curs cu o durata medie de 8 ore. De asemenea s-a ținut cont de faptul ca pentru prestarea acestui serviciu incubatorul va apela la lectori externi, care vor trebui remunerați pentru serviciul prestat.

Refacturarea de utilități și alte servicii

Prețul aferent utilităților refacturate de către incubator firmelor găzduite, nu prevede aplicarea unui adaos, nivelul tarifelor fiind cele practicate de furnizorii de utilități.

Infrastructura de afaceri va oferi și o serie de servicii pentru care nu va percepe un preț firmelor aflate în faza de incubare și consolidare și anume:

- Servicii de secretariat;
- Servicii de recrutare personal;
- Acces la expoziții și conferințe în domeniul IT&C organizate în cadrul infrastructurii de afaceri;
- Serviciul de pre-incubare;
- Listare și copiere.

5.4. Identificarea clienților potențiali

În contextul unei piețe economice din ce în ce mai extinse, unde concurența este acerbă și unde reușesc să se impună, de obicei, marile companii, șansele de supraviețuire ale afacerilor mici, aflate la început, sunt reduse. Incubatoarele tehnologice și de afaceri reprezintă una dintre puținele soluții pentru aceste firme vulnerabile, deoarece pun la dispoziția antreprenorilor o serie de servicii pentru a se dezvolta.

Infrastructura Regională de Afaceri și Inovare în sectorul IT&C reprezintă o structură de sprijinirea a afacerilor din domeniu IT&C care prin serviciile oferite, va asigura acestora cea cea mai bună șansă de supraviețuire în mediul economic actual.

Configurarea gamei de servicii oferite de această infrastructură de sprijinire a afacerilor a fost fundamentată atât pe concluziile unor analize efectuate la nivel local cu ocazia realizării studiului de fezabilitate, cât și pe concluziile diverselor studii existente la nivel național sau european.

Gama de servicii oferite este axata în principal pe sprijinirea initiere de noi afaceri in domeniul IT&C, de sustinere a afacerilor aflate la inceput de activitate (firme cu o vechime de maxim 5 ani), si de facilitare a dezvoltării afacerilor din sectorul IT&C.

Pentru afaceri deja existente incubatorul va asigura următoarele servicii:

- A. Închirierea de spații pentru desfășurarea activității. Din categoria clientilor potentiali pentru acest serviciu fac parte microintreprinderile care nu detin un spatiu propriu pentru desfasurarea activitatilor, si care pot sa beneficieze astfel de

spatii modern amenajate, intr-o zona usor accesibila, si la un pret de inchiriere sub pretul pietei.

Infrastructura de afaceri realizată prin proiect își propune găzduirea microîntreprinderilor pentru o perioadă de maxim 3 ani în cadrul etapei de incubare, respectiv pentru o perioadă de maxim 5 ani pentru firmele mici în cadrul etapei de consolidare.

B. Asigurarea accesului la utilități

- Energie electrică – contor individual pentru fiecare locatar;
- Internet + telefonie + TV – contract individual;
- Apă și canal – sub forma grupurilor sanitare comune;
- Servicii de curățenie;
- Climatizare - disponibil pentru toți locatarii clădirii, fără contorizare individuală

Aceste servicii sunt complementare serviciului mai sus mentionat, de care vor beneficia toate firmele gazduite de infrastructura de sprijinire a afacerilor nou creata.

C. Servicii de secretariat (organizare acces săli de ședință; curierat; recepție și direcționare clienți)

D. Servicii de recrutare personal

E. Acces la expoziții și conferințe în domeniul IT&C organizate în cadrul infrastructurii de afaceri, dar și în exterior

F. Servicii de analiză a pieței, marketing și vânzări, networking

G. Listare și fotocopiere

Serviciile mentionate la pct. C-G vor fi oferite gratuit la nivel de incubator tuturor firmelor gazduite pentru sprijinirea desfasurarii in conditii corespunzatoare a activitatatii lor.

Serviciile de mai sus vor contribui la scăderea costurilor și a riscurilor în perioada de inițiere a afacerii, precum și de dezvoltare a afacerilor din sectroul IT&C, prin facilitarea accesului clienti si furnizori.

De asemenea structura de sprijinire a afacerilor va include cate o firma specilizata in consultanta de afaceri si juridica, contabilitate, care se adreseaza prin serviciile oferite atat firmelor incubate cat si altor firme din exteriorul incubatorului, respectiv alimentatie publica, care se adresează exclusiv firmelor locatate în structura de afaceri.

Un serviciu important il prezezintă este cel de **Pre-incubare și training antreprenorial**, serviciu care este destinat viitoriilor antreprenori, inainte de lansarea propriilor afaceri. Prin acest serviciu se dorește:

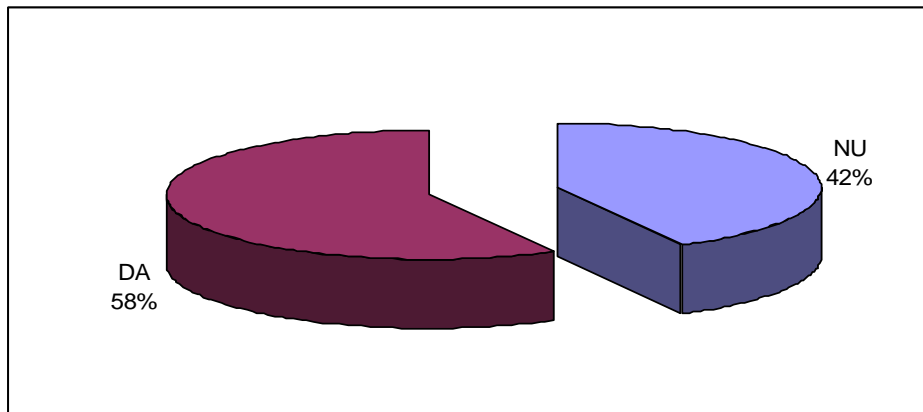
- Identificare de viitori antreprenori;
- Instruire în domeniul antreprenoriatului;
- Suport în realizarea planului de afaceri.

Organizarea de cursuri de formare profesională în cadrul infrastructurii reprezintă un serviciu adresat atât personalului din firmele gazduite de incubator cât și altor persoane interesate de tematica respectivelor cursuri.

Domeniu IT&C se afla intr-o continua schimbare, cunostiintele si tehnologiile evolueaza permanent cea ce impune mereu o actualizare a cunostiintelor si abilitatilor detinute de personalul angajat in acest sector, fapt pentru care cererea pentru acest serviciu este asigurata.

Mai mult, datele statistice indica faptul ca firmele din sectorul IT&C sunt extrem de interesate de pregatirea permanenta a personalului, constienti fiind ca resursa umana corespunzator pregatita este sursa a competitivității și productivității muncii. Distribuția procentuală ne indică astfel că peste jumătate din firme au realizat cel puțin un curs pentru angajații proprii, subliniind astfel rolul învățării continue în sectoarele tehnice.

Cursuri de pregătire pentru personalul propriu



Sursa: Date rezultate din analiza pieței IT&C în Regiunea Vest

Aceste date relevă faptul că *Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C* va răspunde nevoilor actuale din industrie, deoarece aproape jumătate dintre angajatori agreează cursurile de formare profesională și ar fi dispuși să-și trimită personalul la cursuri de specializare și instruire.

Infrastructura Regională de afaceri și inovare în sectorul IT&C își va adapta mereu oferta de cursuri pentru a răspunde la cerințele pieței. De asemenea, *Infrastructura Regională* își propune adoptarea și menținerea unei strategii de marketing proactivă, pentru a anticipa în mod corect cererea pieței, contribuind astfel la dezvoltarea sectorului IT&C.

În cea ce privește a patra componenta a mixului de marketing, și anume plasarea serviciilor oferite, aceasta se realizează în cadrul infrastructurii nou create.

Inchirierea de spații se va realiza ținând cont de categoria de beneficiari ai infrastructurii și anume:

- pentru firmele IT aflate în faza de incubare se va aloca în vederea închirierii un număr de 30 de săli la etajele 3 și 4 a imobilului;
- pentru firmele IT aflate în etapa de consolidare s-a prevăzut un număr de 24 de încăperi situate la etajele 1 și 2;
- pentru firmele care prestează servicii de specialitate: consultanța în afaceri, contabilitate, alimentație publică s-au alocat spații la parterul clădirii.

Cursurile de formare profesională organizate de Infrastructura regională de afaceri și incubare în sectorul IT vor avea loc în sala de seminar și cele 2 săli de conferințe aflate în incinta infrastructurii nou create. De asemenea organizarea de expoziții și conferințe în domeniu IT&C se vor desfășura în cadrul unui spațiu expozițional special amenajat în cadrul imobilului.

Ca **modalitate de distribuție a serviciilor** există o singură abordare și anume deplasarea clienților la Infrastructura regională de afaceri și inovare în sectorul IT, serviciile fiind oferite exclusiv în cadrul acesteia.