SPECIFICUL IMPLEMENTĂRII EFICIENTE A MANAGEMENTULUI RISCURILOR ANTREPRENORIALE ÎN AFACERILE STARTUP

Anatol IVANOV, masterand

CZU: 005.334:334.72

ivanoff.anatolii@gmail.com

The research is dedicated to the study of the economic development of the startup, by increasing the development potential of new renewable energy sources. The purpose of this paper is to identify, classify and manage risks in startup businesses, identify sources of funding and key factors for the successful development of the startup. The conclusion drawn imposes the study of the global energy situation and the implementation of possible viable solutions for the energy domain, based on renewable energy.

Obiectivul oricărui startup este creșterea rapidă și captarea pieței printr-o nouă propunere, care este trăsătura sa distinctivă. De regulă, o nouă propunere, ar trebui să se bazeze întotdeauna pe noile tehnologii, care în fiecare an simplifică din ce în ce mai mult toate procesele de afaceri, îmbunătăţind calitatea vieţii prin crearea şi implementarea de noi procedee şi tehnologii.

Tema dezvoltării energiei regenerabile, ce ar diminua resursele energetice tradiţionale, a volatilităţii ridicate a preţurilor acestora, precum şi cea a securităţii energetice, sunt subiecte importante aflate pe agenda tuturor actorilor scenei mondiale.

Spectrul epuizării într-un viitor nu prea îndepărtat a combustibililor fosili, respectiv petrolul, cărbunii şi gazele naturale, care se găsesc în cantităţi limitate, au îndreptat atenţia societăţii moderne spre crearea de noi surse energetice, prin crearea şi implementarea de noi procedee şi tehnologii mai eficiente şi performante.

Dezvoltarea de către startup-uri a procedeelor şi proceselor de producere sau captare ale noilor tipuri de energie alternativă, cu costurile ridicate ale investiţiilor şi randamentele reduse ale proceselor de conversie au făcut ca resursele regenerabile de energie să reprezinte o mică parte din necesităţile la scară planetară.

Gradul ridicat de risc al implementării unui proiect de startup este confirmat de datele din „Raportul genomului de startup” [1], publicat

pe baza rezultatelor unui studiu de peste 3.200 de startup-uri. Potrivit studiului, mai mult de 90% dintre startup-uri încetează să mai existe și motivul este mai degrabă autodistrugerea decât competiția acerbă. Statisticile privind „mortalitatea" startup-urilor sunt confirmate și de datele studiului CB Insights [2], care a publicat 20 de motive cele mai frecvente ale eșecului startup-urilor, prezentate în Figură, care arată că cea mai frecventă cauză a eșecului nu este lipsa de fonduri, ci crearea unei soluții la o problemă inexistentă. Acest lucru se întâmplă de obicei atunci când fondatorul are o idee despre cum să rezolve o problemă și, în loc să afle dacă publicul țintă are de fapt o astfel de problemă, începe imediat să creeze un produs care să rezolve această problemă.

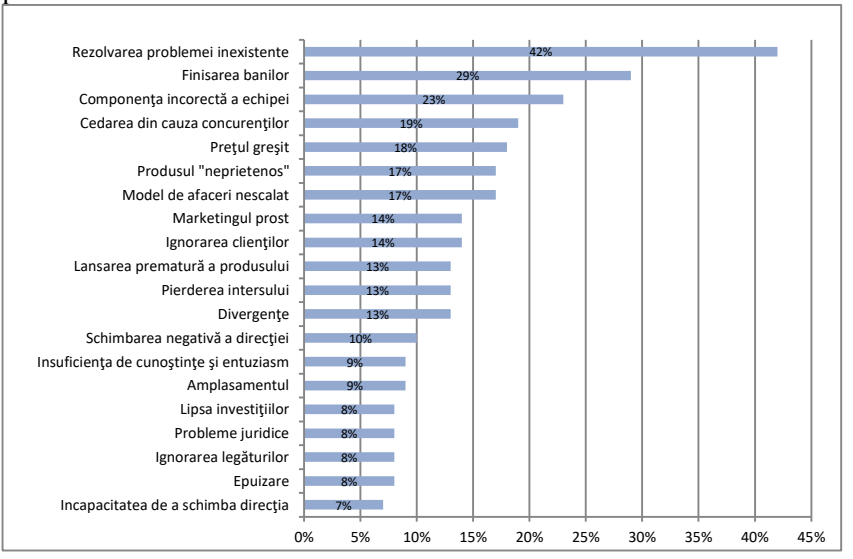


Fig. 1. Cauzele încetării existenței startup-ur-ilor

Construirea unui startup este o sarcină complexă, plină de incertitudini. Prin urmare, atunci când startup-urile implementează principiile *lean* în practică, ele își reduc riscurile și își cresc șansele de supraviețuire. Deși gestionarea riscurilor pentru companii este un subiect, care a fost tratat pe scară largă în literatura de specialitate, mana-

gementul riscurilor pentru companiile nou-înființate este un subiect destul de recent care trebuie analizat în continuare.

Lean are practic șapte principii. Acestea sunt: ***optimizarea în ansamblu; eliminarea deșeurilor; asigurarea calității înalte; învățarea continuă; rapiditatea; implicarea tuturor resurse și continuarea perfecționării*** [3].

Rezultatele economice şi resursele oricărui startup, la fel ca şi rezultatele economice şi resursele oricărui business, nu se află în interiorul afacerilor, dar în afara hotarelor lui. În interior sunt doar cheltuieli, iar piaţa de desfacere şi venitul se află în exterior. Practic, toate startup-urile se confruntă cu un şir de incertitudini, riscuri, probleme şi dificultăţi. Dacă problema nu a fost anticipată, pentru soluţionarea ei, în primul rând, urmează să răspundem la următoarele întrebări: ***Care este problema (concret)? Care este cauza ei (condiţiile aflate la rădăcina problemei)? Care sunt soluţiile posibile ale problemei? Care este cea mai bună soluţie?*** [4].

Înlăturând problemele, în cel mai bun caz putem miza pe recuperarea obişnuitului. Pentru a asigura rezultate reale, strategia sturtup-ului urmează să fie focusată spre atingerea rezultatelor profitând de oportunităţi, dar nu din contul hotărârii problemelor [5].

Mediul de afaceri modern se schimbă prea repede, în timp ce riscurile interne cedează din ce în ce mai mult riscurilor externe din punctul de vedere al importanței – riscuri la nivel global. Doar pandemia de COVID-19 a afectat considerabil tot globul pământesc, având un impact asupra majorității aspectelor vieții sociale și economice.

În afaceri un anumit risc este inevitabil. Pentru a avea succes, antreprenorii trebuie să învețe să accepte acele riscuri care sunt inevitabile și să le atenueze pe cele care pot fi gestionate. Cele mai bune măsuri de protecție împotriva riscului sunt o echipă de bază bună, un guvern prietenos pentru afaceri, canale de marketing diversificate și un management financiar prudent.

Atât R.Moldova cât şi UE, mai sunt foarte dependente de combustibilii fosili, o mare parte a acestora fiind importată. Dar nu trebuie să uităm că totul ce există, cu timpul se învecheşte. Este necesar să investigăm direcţii noi de dezvoltare, să schimbăm modul

de gândire, comportamentul, atitudinea şi aşteptările, precum şi produsele, pieţele şi canalele de desfacere în aşa mod, ca ele să corespundă noilor realităţi. Din acest motiv, există un potenţial şi un interes considerabil pentru energia regenerabilă.

Pentru dezvoltarea cu succes a unui startup, ar fi bine ca managementul startup-ului să ţină cont de principiul „O idee bună astăzi este aproape întotdeauna mai bine decât o idee mai bună mâine” [6]. Anume aşa a procedat startup-ul ZeroAvia, fondat în anul 2018, care deja în 2020 a confecţionat primul avion cu 6 locuri cu motor pe bază de hidrogen şi în prezent lucrează asupra confecţionării unui asemenea avion, deja cu 50 de locuri. Un proiect analogic desfăşoară şi compania europeană Airbus, una dintre cele mai mari din lume companii producătoare de avioane, însă din motivul că s-a axat pe ideea confecţionării unui avion cu motor pe bază de hidrogen cu dimensiuni mai mari (70 de locuri), până prezent nu au reuşit să-şi atingă obiectivul.

Este esențial ca startup-ul să-și concentreze eforturile spre ceea ce este cu adevărat important, și nu să-și disperseze resursele în zone nerelevante pentru obiectivele sale. De regulă, resursele existente se repartizează greşit. Aproximativ 20% din activităţile desfăşurate răspund pentru 90% din rezultate, iar celelalte 80% – doar pentru 10% din rezultate (principiul Pareto). Spre exemplu, câţiva mari consumatori pot asigura cea mai mare parte a comenzilor. La fel se întâmplă şi în domeniul producerii sau inovaţiei. Doar o imagine de ansamblu poate oferi cunoștințe și înțelegeri reale [7].

În consecință, pentru funcționarea eficientă a unui startup, inclusiv în domeniul dezvoltării surselor de energie regenerabilă, este necesar ca procesul de gestionare a riscurilor să fie regulat. Acest lucru va permite startup-ului să ia în considerare posibilele riscuri, impactul acestora asupra afacerilor, să permită calcularea daunelor cauzate de producerea lor și, în timp, să găsească modalități de neutralizare sau minimizare a riscurilor. Reacția oportună a antreprenorilor la posibilele riscuri va contribui la creșterea eficienței economice a întreprinderii și competitivităţii acesteia.

***Referinţe*:**

1. MARMER, M. et al. *Startup genome report extra: Premature scaling,*

2011. http://interactivelab.org/Startup_Genome_Report_Extra_Premature_Scaling_vers.pdf
2. CB Insights. The Top 20 Reasons Startups Fail. 2014. https://www.cbinsights.com/research-reports/The-20-Reasons-Startups-Fail.pdf.
3. POPPENDIECK, Mary and CUSUMANO, Michael A. Lean software development: A tutorial. In: *IEEE software*, 29, no. 5 (2012), pp. 26-32.
4. DALE, Carnegie. *How to stop worrying and start living*, 2004.
5. DRUCKER, Peter F. *Managing for Results*, 2008.
6. BECKWITH, Harry. *Selling the Invisible. A Field Guide to Modern Marketing*, 2004.
7. DRUCKER, Peter F. *Managing for Results*, 2008.

Recomandat
Nicolae VEREJAN, dr., conf. univ.