

OPORTUNITĂȚI ȘI SURSE DE FINANȚARE PENTRU STARTUP-URI¹⁹

Natalia BRANAȘCO, *dr., conf. univ.,
Facultatea de Științe Reale, Economice și ale Mediului,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți*

Abstract: *In the context of globalization, which is characterized by complexity and frequent changes, entrepreneurs in various fields of activity are challenged to constantly look for new opportunities and use new approaches in entrepreneurship. Thus, the development of start-ups becomes an important objective of the functioning of the national economy. The improvement of technologies and the optimization of the production process are important factors in ensuring competitiveness, which occupy an increasingly important role. In this context, start-ups become an important factor in the development of innovative activities, supporting small and medium-sized enterprises and increasing the attractiveness of the country's investment climate. A startup always wants to offer the customer a new and interesting solution to the problem, in this sense, a startup is always primarily creative and innovative.*

Keywords: *startup, innovations, types of startups, investment, funding sources.*

¹⁹ Articolul a fost elaborat cu suportul proiectului „Connecting Universities-Industry through Smart Entrepreneurial Cooperation and Competitive Intelligence of Students in Moldova, Georgia and Armenia” (CONNECT), nr. 617393-EPP-1-2020-1-MD-EPPKA2-CBHE-JP. Sprijinul acordat de Comisia Europeană pentru elaborarea acestei publicații nu constituie o aprobare a conținutului, care reflectă doar opiniile autorilor, iar Comisia nu poate fi trasă la răspundere pentru orice utilizare a informațiilor conținute în aceasta.

În contextul globalizării economice, care se caracterizează prin complexitate și schimbări frecvente, antreprenorii din diverse domenii de activitate sunt provocați să caute constant noi oportunități și să utilizeze noi abordări în antreprenariat. Astfel, dezvoltarea start-up-urilor devine un obiectiv important al funcționării economiei naționale. Perfecționarea tehnologiilor și optimizarea procesului de producție sunt factori importanți în asigurarea competitivității, care ocupă un rol tot mai important. În aceste context, start-up-urile devin un factor important în dezvoltarea activităților inovatoare, susținerea întreprinderilor mici și mijlocii și creșterea atractivității climatului investițional al țării.

Un startup este o companie nou formată care construiește o afacere pe idei și tehnologii inovatoare. Astfel de companii apar în orice domeniu al activității umane, trăsăturile lor caracteristice sunt originalitatea, incertitudinea succesului proiectului și, de obicei, insuficiența completă a fondurilor proprii [15].

Conceptul economic „startup” apare pentru prima dată în 1973 într-o publicație a revistei Forbes, iar mai târziu în revista BusinessWeek în septembrie 1977. Astfel, un startup este definit ca o companie care are riscuri comerciale foarte mari, dar dacă are succes, oferă un profit mare și rapid [1; 5]. De obicei, un start-up este înțeles ca o companie nou creată, care se află în etapa de înființare și are mare nevoie de investiții. Peter Thiel, fondatorul Pay Pal, descrie startup-urile nu doar ca idei inovatoare, ci și tehnologii, și menționează că toate startup-urile de succes se bazează pe tehnologii, servicii sau produse inovatoare care nu au existat anterior. Autorul cărții „The Lean Startup”, Eric Rees, a definit startup-ul ca o organizație care creează un nou produs sau serviciu în condiții de înaltă incertitudine [4]. Paul Graham, fondatorul „Y Combinator” a evidențiat startup-ul ca o companie înființată pentru a crește rapid [3].

Renumitul antreprenor Steve Blank definește startup-ul ca o structură temporară care este în căutarea unui model de afaceri extensibil și sustenabil [12]. Steve Blank a evidențiat existența a șase tipuri de startup-uri:

1. Startup-uri ca stil de viață, când antreprenorii își transformă pasiunea în muncă, lucrează pentru ei înșiși. De exemplu, în Silicon Valley, acești profesioniști sunt programatori independenți sau designeri-web care își iubesc meseria;
2. Startup-urile business-ului mic și mijlociu, care sunt create cu scopul de a-și întreține familiile;
3. Startup-uri de scară mare, care sunt create pentru a crește, iar fondatorii cred că vor schimba lumea, de exemplu Google, Uber, Facebook, Twitter etc.;
4. Startup-uri achiziționate, care sunt înființate cu scopul de a fi vândute unei companii mai mari pentru bani buni, de exemplu startup-urile care oferă soluții pentru aplicații web și mobile;
5. Marile startup-uri, care trebuie să aleagă între inovație sau dispariție, deoarece schimbările în preferințele clienților, noile tehnologii, noii concurenți creează presiune pentru companiile mari să creeze noi produse inovatoare pentru noi clienți pe noi piețe;
6. Startup-uri sociale, care doresc schimbare, sunt pasionați și dornici să aibă un impact social. Misiunea lor este de a face lumea mai bună nu pentru profit, ci de dragul unei idei [11].

O altă clasificare divide startup-urile în tradiționale și high-tech. Startup-urile tradiționale sau clasice sunt asociate în mare parte cu idei ușor realizabile, la baza cărora se află o nouă aplicare a tehnologiilor. În primul rând, aceste startup-uri se concentrează pe acapararea unei cote mai mari de piață. Startup-urile high-tech se bazează pe cercetări științifice moderne și inovatoare, pe termen lung, aceste companii pot aduce profituri mari, dar pentru început necesită investiții enorme [14, p. 217-232]. Diferitele grade de nouitate sunt singura diferență semnificativă între un startup tradițional și unul high-tech.

Caracteristicile distinctive ale unui startup sunt următoarele:

- Concentrarea pe inovație – un nou produs sau un nou serviciu care va acapara piața;
- Incertitudine și riscuri – apariția unui produs nou implică întotdeauna riscuri, există diverși factori interni și externi care influențează viitorul unui startup;
- Cererea pentru produsul nou – astfel, s-a determinat că în 42% din cazuri lipsa cererii pentru produsului propus aduce proiectul la colaps;
- Dezvoltarea rapidă – proiectul presupune o perioadă de lansare de 3 până la 4 luni [13, p. 17-21];
- Dezvoltarea la scară mare – startup-ul nu își limitează creșterea sa, scopul său fiind să câștige o cotă de piață mai mare;

- Resurse limitate, lipsă de finanțare și căutare de investitori;
- Echipa – principala resursă care trebuie deținută sunt oamenii care sunt gata lucreze pentru idee.

În prezent, interesul investitorilor pentru crearea de start-up-uri continuă să crească, cu toate că nu mai mult de 10% din toate proiectele primesc o dezvoltare reușită. Se previzionează, că în următorii ani, următoarele domenii se vor dezvolta activ: servicii financiare, tehnologii de mediu, echipamente medicale, biofarmaceutice, proiecte media, rețele sociale, telecomunicații, semiconductori, sănătate, bunuri și servicii de larg consum. Întrucât startup-urile duc mereu lipsă de finanțare, investitorii le vin în ajutor, atrași de oportunitatea de a câștiga profit. Fără ei, proiectul nu are nicio șansă, dar, în același timp, evidențiem faptul, că, pentru crearea unui proiect de startup, factorul decisiv este generarea de idei noi, care să răspundă nevoilor societății la un moment dat. Prin urmare, considerăm că creativitatea și originalitatea sunt cheia succesului unui startup.

Finanțarea startup-ului este cea mai dificilă problemă în implementarea oricărui proiect. Investiția într-un startup este deseori percepută ca un aflus de capital, numerar și active materiale. În același timp, personalul, experiența în afaceri, cercetarea de marketing și publicitatea, sprijinul experților de asemenea reprezintă investiții de valoare. Ținând cont de faptul că numărul de startup-uri este în creștere din ce în ce mai mult, compania nou înființată trebuie să fie ingenioasă pentru a atrage investiții.

În contextul în care numărul de startup-uri este în creștere, tinerii antreprenori trebuie să fie cât mai ingenioși în atragerea investițiilor. Crearea mărcii și prezentarea obiectivelor este doar începutul. Pe lângă aceasta sunt și alte elemente, care trebuie luate în considerare, precum prezentarea modelului financiar, argumentarea rezultatelor planificate, demonstrarea succesului și inițiativei etc.

Sursele de investiții într-un start-up se deosebesc de cele ale afacerilor obișnuite, fiind următoarele (figura 1):

Granturile de tip non-equity	•startup-urile le pot obține în cadrul unui program de accelerare sau diferite competiții destinate startup-urilor.
Crowdfunding-ul sau finanțarea participativa	•o formă de strângere de fonduri care se realizeaza online, pe platforme speciale acreditate, unde antreprenorii își listeaza proiectele.
Investitorii de tip business angels	•acei investitori cu experienta în domeniul afacerilor care oferă resurse și pot acorda suport financiar startup-urilor care nu dispun de acestea.
Creditul	•tipurile de împrumuturi bancare destinate startup-urilor sunt destul de puține, dar există câteva soluții de finanțare pe care firmele la început de drum le pot obține de la banci.
Fondurile guvernamentale	•firmele mici pot să acceseze noi ajutoare de stat nerambursabile.
Fondurile europene	•firmele mici și startup-urile pot sa obțină fonduri europene nerambursabile pentru finanțarea unor idei inovatoare prin diferite programe de finanțare oferite de UE.
Fondurile de private equity si venture capital	•sunt vehicule de investiții al căror capital provine fie de la un investitor privat, fie de la un investitor instituțional, precum BERD.

Figura 1. Surse de investiții pentru startup

Sursa: [2, p. 270]

O modalitate actuală de a atrage fonduri este *participarea la concursuri de startup-uri*. În calitate de participant, trebuie de trimis un plan de afaceri cuprinzător și detaliat. Un beneficiu important al participării la aceste competiții este publicitatea gratuită, atât de necesară pentru a lansa afacerea. *Obținerea de fonduri de la incubatoarele de afaceri și de la acceleratoare* de asemenea sunt o posibilitate reală pentru companiile ce se află la început de cale. Proprietarii de startup-uri primesc mentorat de la investitorii lor, există oportunitatea de a face echipă și cu alte startup-uri.

Crowdfundingul este una dintre noile modalități de a finanța un startup care a devenit tot mai popular în ultimul timp. Pentru obținerea unei astfel de finanțări, antreprenorul postează o descriere detaliată a afacerii sale pe o platformă de crowdfunding, unde notează obiectivele proiectului, profitul planificat, suma necesară pentru finanțare, după care persoanele interesate analizează aceste informații despre afacere și oferă bani dacă le place ideea. Crowdfundingul creează, în esență, un interes public pentru afacere și oferă în același timp promovare gratuită și finanțare. Dar, din cauza unei concurențe acerbe de pe platformele de crowdfunding, ideea poate rămâne neobservată sau respinsă.

Asistență financiară de la „*business angels*”, care investesc propriul capital în schimbul unei participări într-o afacere sau dobândesc o miză suficient de mare pentru a avea un vot decisiv în deciziile financiare și de management. Astfel, un *business angel* este un investitor privat care urmărește startup-urile promițătoare. Ei sunt dispuși să ofere capital și mentorat și sunt gata să riște pentru profituri mari.

Companiile de venture capital sunt fonduri gestionate profesional care investesc în afaceri cu potențial imens. Capitalul de risc oferă expertiză, mentorat, evaluând afacerea în termeni de sustenabilitate și scalabilitate. Investițiile de capital de risc pot fi adecvate pentru întreprinderile mici care au trecut de faza de pornire și generează deja venituri. Aceste fonduri urmăresc în mod eficient progresul companiei în care au investit, asigurând astfel sustenabilitatea și creșterea investițiilor lor.

Creditele bancare sunt obținute de antreprenorii începători care au elaborat un plan de afaceri bine structurat, care să conțină metodele de operare, profitul planificat și timpul estimat de rambursare. Este o sursă importantă de finanțare, dar care necesită o garanție materială sub formă de gaj.

Vinderea prealabilă a produsului înainte de lansarea oficială este o modalitate interesantă de a colecta fonduri pentru afacere. Un astfel de proces crește încrederea consumatorilor în marcă și permite evaluarea cererii pentru produs. Această metodă face posibilă la etapa inițială evaluarea interesului viitorilor clienți și înțelegerea necesității de îmbunătățire a produsului.

Cooperarea dintre un startup și o corporație poate aduce beneficii ambelor părți. Acest lucru oferă companiilor mari oportunitatea de a intra pe noi piețe, de a prezenta idei proaspete, de a acționa mai flexibil, cu o orientare maximă către client. Startup-urile dobândesc un partener de încredere și stabil, scapă de problema căutării constante a surselor de finanțare pentru dezvoltarea și extinderea proiectului. În plus, cooperarea cu corporația întărește reputația unei companii tinere pe piață.

În prezent se atestă o reducere masivă a finanțării startup-urilor, evident din cauza crizei economice. În prima jumătate a anului 2022 față de aceeași perioadă din anul 2021, reducerea a fost de 3,7% în Europa, 11,4% în SUA, 25,7% în Asia, 43% în America Latină și Caraibe. Și pe acest fond, deși în sume relativ mici, se remarcă indicatorul continentului african, unde startup-urile au atras cu 58% mai multe fonduri de capital de risc față de un an în urmă. În termeni absoluți, acest lucru este destul de mic în comparație cu vastele ecosisteme din alte regiuni. În SUA, de exemplu, au colectat 123 de mlrd de dolari în șase luni, în timp ce volumul de finanțare pentru startup-urile din Africa este de doar 3,14 mlrd de dolari. Dar această piață are un potențial mare și se bazează pe tineri care sunt interesați de dezvoltarea startup-urilor [10].

Participarea la un *program internațional de accelerare* este evident o oportunitate care oferă acces la resurse importante și promovare considerabilă. În prezent, sunt anunțate înscrieri la o multitudine de astfel de programe, precum CASCADE, UK Fintech Bootcamp 2022, Unleashed 2023 Accelerator Lab, AI4Media Open Call #2, Competiția myEUspace, Google for Startups Cloud Program etc., care sunt direcționate spre diverse domenii de business [9].

Asigurarea finanțării pentru start-up-uri depinde de orientarea generală a politicii economice de stat: valoarea fondurilor alocate, de la buget pentru sprijinirea întreprinderilor mici și mijlocii și a cercetării și dezvoltării, prezența organismelor de reglementare de stat și a unor programe inovatoare clar formulate care determină obiectivele, condițiile, mecanismul de obținere a împrumuturilor și subvențiilor de stat, prezența pârghiilor indirecte de asistență: impozite și beneficii de asigurare, tarife preferențiale la energie, servicii de transport etc. O condiție importantă pentru apariția și implementarea start-up-urilor este scopul și natura pe termen lung a politicii de inovare promovată de către stat. Antreprenorii începători ar trebui să știe care sunt domeniile susținute de către stat și pe ce tip de susținere pot conta.

În Republica Moldova funcționează diverse programe, care vin în ajutorul antreprenorilor începători, precum „Start pentru Tineri”, „Femei în afaceri”, „PARE 1+1” etc. *Programul național „START pentru TINERI – o afacere durabilă la tine acasă”*, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 348 din 1 iunie

2022, are ca obiectiv promovarea antreprenoriatului în rândul generației tinere pentru sprijinirea integrării socio-economice. Inițiativa de suport antreprenorial oferă facilități extinse în vederea valorificării potențialului antreprenorial al tinerei generații. Astfel, tinerii cu vârsta între 18 și 35 de ani, care vor să inițieze sau să dezvolte o afacere, pot beneficia atât de suport consultativ/educațional, cât și de finanțare nerambursabilă sau credit cu porțiune de grant. Prin intermediul Programului sunt oferite două forme de suport financiar. Astfel, tinerii vor putea beneficia de granturi de până la 200 de mii lei, după formula 7+3 (70% din valoarea proiectului investițional va fi acoperită de stat și 30% contribuție proprie a aplicantului). Totodată, tinerilor li se oferă posibilitatea de a accesa credite cu o parte nerambursabilă de 15%, combinând finanțarea nerambursabilă cu resurse creditare avantajoase cu dobândă fixă [7].

De asemenea, recent a fost lansat un nou *Program de Stat pentru susținerea inovațiilor digitale și startup-urilor tehnologice „Moldova Inovează”*, prin intermediul căruia se va oferi finanțare nerambursabilă sub formă de granturi până la 500 mii de lei, IMM-urilor inovatoare și startup-urilor, în scopul stimulării cercetării, dezvoltării și inovării în domeniile tehnologiilor informaționale și comunicațiilor, producției industriale durabile, tehnologiilor ecologice etc. [8].

În anul 2021, a fost creată *Fundația „Startup Moldova”* – o entitate independentă care va susține dezvoltarea companiilor inovatoare – startup-urile din sectorul TIC, prin acordarea de servicii și consultanță. De asemenea, Fundația va îmbunătăți nivelul de calificare a specialiștilor prin promovarea programelor de creștere a abilităților digitale și impulsionează colaborării în cadrul comunității de afaceri din industrie, va încuraja investițiile, precum și va colecta fonduri și oferi finanțare pentru proiectele de dezvoltare a inovațiilor și afacerilor bazate pe TIC [6].

În concluzie, evidențiem faptul că startup-urile sunt un motor de inovare și progres în orice domeniu de activitate. În același timp, investițiile în startup-uri reprezintă un indicator al dezvoltării economice a unei țări, deoarece succesul lor reprezintă un nou capital investit în ecosistem, locuri noi de muncă, dezvoltarea competențelor digitale, creșterea competitivității, dezvoltarea durabilă și sustenabilă a economiei naționale.

Bibliografie:

1. BLANK, S. *What's A Startup? First Principles* [online] [citat 21.09.2021]. Disponibil: <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>
2. BRANAȘCO, N. *Startup-ul: esență, caracteristici și oportunități de finanțare*. În: *Materialele Conferinței „Tradiție și inovare în cercetarea științifică”* din 08.10.2021, Bălți. Ed. X-a, vol. II, p. 268-271. ISBN: 978-9975-50-270-2.
3. GRAHAM, P. *Startup Growth* [online] [citat 21.09.2021]. Disponibil: <http://www.paulgraham.com/growth.html>
4. RIES, E. *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. New York: Crown Business, 2011, 103 p. ISBN: 978-0-307-88791-7
5. ROBEHMED, N. *What Is A Startup? Forbes* [online] [citat 20.09.2021]. Disponibil: <https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#5b39740b4044>
6. *Fundația „Startup Moldova”* [online] [citat 11.09.2022]. Disponibil: <https://moldova.md/ro/content/fost-creata-fundatia-startup-moldova-afla-mai-multe-despre-noua-entitate-planurile-de>
7. *Programul Start pentru Tineri – o afacere durabilă la tine acasă* [online] [citat 18.09.2022]. Disponibil: <https://odimm.md/ro/starttineri>
8. *Programul de transformare digitală a întreprinderilor mici și mijlocii (imm) susține digitalizarea afacerilor* [online] [citat 11.10.2022]. Disponibil: <https://odimm.md/ro/presa/comunicate-de-presa/5616-programul-de-transformare-digitala-a-intreprinderilor-mici-si-mijlocii>
9. *Programe internaționale de accelerare pentru startups | 2022* [online] [citat 12.10.2022]. Disponibil: <https://startarium.ro/articol/programe-internationale-startups-2022>
10. *Finanțarea startup-urilor* [online] [citat 12.10.2022]. Disponibil: <https://officelife.media/news/37224-finansirovanie-startapov-sokrashchaetsya-vo-vsem-mire-krome-afriki/>
11. *Why Governments Don't Get Startups* [online] [citat 25.09.2021]. Disponibil: <https://steveblank.com/2011/09/01/why-governments-don%E2%80%99t-get-startups/>
12. БЛАНК, С. *Стартап: Настольная книга основателя*. Паблицер, 2013, 485 с. ISBN 978-5-9614-2809-4
13. ГАЛИАКА, А.К., РОСТОВА, А.С. *Исследование особенностей инновационных стартап проектов*. În: *Неделя науки СПбПУ*. 2017, с. 17-21.

14. ЕЛИНА, Н.С., КОВАЛЕВА, М.В., СИЛАКОВА, Л.В., ШИРОКОВА, В.В. *Исследование управленческих особенностей технологического стартапа*. In: Российское предпринимательство, 2018. - Т. 19, № 1, с. 217-232. ISSN 1994-6937
15. ХОДОВ, Л. *Как финансируются стартапы в Германии?* В: Современная Европа, 2017, №5, с. 86-92.