

Antreprenoriatul românesc: Provocări în „Valea morții”

În jargonul afacerilor, „Valea morții” este acea perioadă inițială, de tranziție, în care un proiect antreprenorial este în stadiul de promisiune, încă nevalidat, neavând încă timpul necesar de a-și testa potențialul comercial. Despre provocările în „Valea morții”, un interviu cu Péter Barta, director executiv al Fundației Post Privatizare, una dintre puținele instituții guvernamentale dedicate promovării antreprenoriatului.

Domnule Péter Barta, ce anume îl distinge pe antreprenorul român?

Definiții ale antreprenoriatului, precum cele oferite de Joseph Schumpeter sau Peter Drucker, au în vedere capacitatea unor indivizi de a transforma o idee sau o invenție într-o inițiativă de succes, asumându-și riscurile necesare. Aceste elemente îl caracterizează și pe antreprenorul român, cu câteva mențiuni. Acesta, de cele mai multe ori, nu este pregătit, pornește la drum copiind alte idei, fără a le adapta la realitatea românească. Antreprenorul român nu este obișnuit să construiască, preferând un stil de afaceri „hit-and-run”.

Antreprenorul român se caracterizează prin încăpățănare, care poate fi atât o calitate, cât și un defect. El crede că ideea lui este cea mai bună și de succes. De aceea, cu greu va accepta ajutorul specialiștilor. Pentru puținele exemple de reușită pe care le avem, pot să spun că sunt definatorii capacității de adaptare și de înțelegere a mediului în care operează afacerea dezvoltată.

Specifică antreprenoriatului românesc este și năvitărea sau încrederea exagerată a multora în capacitățile proprii. Unii întreprinzători pornesc la drum bazându-se foarte mult pe succesul la fostul loc de muncă; închipuindu-și că acel succes se datorează numai lor, ei constată că în afaceri reușita nu mai este atât de ușor de obținut.

Care sunt calitățile necesare unui întreprinzător pentru a avea succes?

Totul pleacă de la ideea de afacere. Dacă ai o idee bună și înțelegi mecanismul unei afaceri, atunci nu este foarte greu să reușești. În plus, un întreprinzător trebuie să fie un bun strateg și manager și, de ce nu, să aibă răbdare, fără de care nu poți construi nimic sustenabil.

Care sunt oportunitățile de care beneficiază tinerii antreprenori în mediul românesc de afaceri?

În mediul economic actual, afectat de turbulențe, este greu să vorbim de oportunități. Însă, ca orice criză, și aceasta poate genera idei de afaceri foarte bune. Marile afaceri au fost concepute în perioade de criză.

Pentru cei care inițiază o afacere în momentul de față, principalul atu ar fi resursa financiară și, mai ales, capacitatea de a asigura suficiente lichidități pentru derularea operațiilor.

Cultura antreprenorială

Pentru noi, antreprenoriatul este un concept nou, pe care abia începem să-l înțelegem ca fenomen. Pentru mulți dintre cei care pornesc o afacere, legătura cu mediul corporatist este nesemnificativă. Puțini sunt cei care, înainte de a demara o afacere, au fost implicați în activități care să le ofere deprinderile necesare antreprenoriatului.

Cum percep antreprenorii români comunitățile în care își desfășoară afacerile?

Mulți dintre cei care derulează afaceri de mică anvergură, în localități mici, nu se implică în viața comunității. Întreprinzătorii nu înțeleg că micile afaceri de cartier au un rol important și că pot face o schimbare în comunitățile în care activează, chiar dacă nu fac altceva decât să amenajeze un parc sau un loc de joacă pentru copii.

Foarte mulți nu fac nici măcar atât, pentru simplul motiv că nu consideră că ar fi rolul lor să o facă. Încă se trăiește cu percepția că este responsabilitatea altora, de cele mai multe ori a statului, să facă ceva pentru comunități.

Încă nu se înțelege pe deplin puterea unei campanii de responsabilitate socială a companiei, comparativ cu afacerile din țările vecine sau cu marile corporații, care au înțeles foarte bine forța acestui instrument, care poate deveni, în ultimă instanță, o armă de marketing eficientă. Implicarea în comunitate a antreprenorilor se rezumă, adesea, la sponsorizări. Nu prea există acțiuni bine orientate sau cu un impact vizibil.

Care sunt beneficiile aduse comunităților de către inițiativele antreprenoriale?

În primul rând, putem vorbi de locuri de muncă. Putem vorbi despre taxe și impozite locale, care, în mod normal, într-o țară civilizată, s-ar întoarce tot în comunitate. Putem vorbi, de asemenea, de schimbările de mentalitate și de capacitatea acestor inițiative de a genera noi afaceri.

Oferă învățământul educația de bază necesară unui tânăr antreprenor?

Nu. De regulă, se studiază materii care nu au nicio relevanță pentru tinerii cu aptitudini de întreprinzător. După terminarea studiilor, tinerii nu prea știu ce să facă și, de cele mai multe ori, nu și-au dezvoltat suficient abilitățile necesare unui antreprenor.

Oferă autoritățile publice legislația și celelalte instrumente necesare încurajării antreprenoriatului?

Cred că este loc de mai bine. Oferă ceva, dar nu este suficient. Există programe de dezvoltare a culturii antreprenoriale, doar că sunt insuficiente, iar impactul lor este foarte mic, deoarece acestea nu sunt corelate cu o strategie educațională sau cu un program de educație pe termen lung.



„Întreprinzătorii nu înțeleg că micile afaceri de cartier au un rol important și că pot face o schimbare în comunitățile în care activează, chiar dacă nu fac altceva decât să amenajeze un parc sau un loc de joacă pentru copii.”

Oferă sistemul bancar românesc facilitățile financiare și serviciile de creditare necesare dezvoltării de proiecte antreprenoriale?

Sistemul bancar românesc are o anumită specificitate. Multe bănci sunt axate mai mult pe activități de retail, pentru ele antreprenoriatul nefiind o prioritate. Însă, dacă ne uităm la etapele de finanțare a unui start-up, în faza inițială, atunci când o afacere se află în ceea ce se numește „Valea morții”, finanțarea este asigurată, de obicei, de așa-numiții „business angels”, binefăcători ai întreprinzătorilor, sau de instituții specializate care oferă „seed capital”, capital inițial. În fazele de demarare a unei afaceri nu este neapărat nevoie de intervenția unei bănci, obiectivul în sine fiind acela de a construi sustenabil, astfel încât, ulterior, să poți atrage o bancă de partea ta care să te sprijine în dezvoltarea activităților comerciale.

Ce activități ar fi eficiente pentru încurajarea antreprenoriatului?

Aș insista aici pe educația nonformală. Îi încurajez pe studenții sau elevii din ani terminali să se implice într-o organizație din care pot deprinde abilități de management. //