




A B C

**IMM**

CUM ÎMI ÎNFIINȚEZ  
ȘI DEZVOLT  
PROPRIA AFACERE

?





ABC

IMM

CUM ÎMI ÎNFIINȚEZ  
ȘI DEZVOLT  
PROPRIA AFACERE



## CUPRINS

Introducere: Ești la începutul unei afaceri?	3
Ești gata să înființezi o firmă? Pro și contra a fi propriu tău șef	4
Pregătește-te temeinic	8
Avocați, Consultanți de afaceri, Contabili	
Ce structură de afaceri vrei să crezi?	
Numele afacerii tale	
Unde să-ți desfășori afacerea?	
Autorizații și avize (formulare, timp și bani)	
Posibilitatea de a da greș	
Contul în bancă	
Angajații	
Contabilitate și fiscalitate	
Echipamente necesare	
Furnizorii	
Publicitate și promovare	
Concluzii	
Te-ai hotărât? Pașii de urmat	23
Primii doi ani: descoperi în fiecare zi	28



## Introducere: Ești la începutul unei afaceri?

Dragă întreprinzătorule, tocmai intri într-o adevărată aventură care foarte probabil va trece prin câteva „peripeții” și „furtuni” până își va găsi propriul drum. Îți dorim cele bune în această provocare deosebită - afacerea proprie. Această broșură are rolul de a te orienta și sprijini și este elaborată folosind experiența de lucru în consultanță de management cu peste 200 întreprinzători, provenind din medii sociale, cu educații și vârste diferite. Ne-am dori să o consideri un mic „dicționar” în hățişul de noțiuni noi și să o citești cu un pix alături, să corectezi sau subliniezi, în timp, concluziile proprii.


Vorbind de propria afacere, cel mai important este să îți păstrezi și dezvolti Perseverența. Exemplele noastre de oameni care au înființat o afacere, fie că sunt agricultori, economiști, medici sau foști șomeri, sunt toți un model de ambiție și răbdare. Toți știi unde vor să meargă și ce vor să obțină.

E adevărat, Romania are încă un potențial imens de afaceri, cu limite scăzute de intrare și creșteri rapide. Gândește-te, majoritatea concurenților au aici câțiva ani de experiență. Putem compara competiția cu o firmă care are zeci de ani în spate?

Totuși, vremurile se schimbă. Mediul de afaceri, din principiu competitiv și dur, preia regulile în perspectiva integrării în Uniunea Europeană. „Se așează” și structurează domeniile. Chiar și cei mai buni, experimentați trebuie să învețe ce este nou, să studieze implicațiile și să apeleze la servicii specializate. Fii sigur că te documentezi nu doar la început, dar și pe parcursul creșterii. E adevărat, pe măsură ce începe să funcționeze, te aglomerezi și faci ce e urgent, nu important. Nu uita de ce ai început și unde vrei să ajungi.

**Uneori și lucrurile pe care nu le considerăm importante pot deveni mai târziu urgente. Încearcă să le eviți pentru un moment, dar să nu uiți de ele.**

Și un sfat: păstrează-ți simțul umorului și răbdarea! Uneori e mai bine să treci așa peste obstacole temporare.



**Succes și  
bucură-te  
de afacerea  
ta!**

## Ești gata să înființezi o firmă? Pro și contra a fi propriu tău șef

Cei mai mulți oameni aflați în pragul înființării unei afaceri se întrebă care sunt avantajele de a avea propria afacere. Ne-ar plăcea să putem să îți dăm un răspuns ușor la această întrebare!

Răspunsul onest, deși brutal oarecum, este că avantajele depind de individul implicat și de așteptările lui. Pentru unii oameni doar faptul că sunt proprii lor șefi este suficient ca ei să fie fericiți. Alții visează la un imens succes financiar. Rareori în afacerea ta poți „să le ai pe toate și să le faci pe toate” într-o totală fericire și împlinire. Există frustrări și când lucrezi cu clienți dificili, cu angajați neprofesioniști sau pur și simplu piața produselor/serviciilor tale e pe cale de dispariție. Putem enumera din experiența proprie motive pentru care

oamenii le-au identificat în luarea deciziei de demarare a propriei afaceri:

- a fi propriul lor șef sau pentru a-și crea propriul loc de muncă/serviciu
- a căuta o alternativă carierei lor actuale
- a-și folosi mai bine abilitățile și cunoștințele
- a introduce un produs sau serviciu nou pe piață
- a profita de avantajele unei oportunități de afacere
- a câștiga mai mulți bani.

**Nu poți fi un  
întreprinzător  
dacă nu ai  
SPIRIT DE  
ACȚIUNE în  
sânge.**

Toate aceste adevăruri sunt valabile pentru a-ți dori propria afacere, dar succesul sau falimentul unei afaceri este la fel de unic precum o amprentă.

Nu există metode simple și standard pentru demararea unei afaceri de succes. Înainte de a te hazarda în lumea întreprinzătorilor și a conceperii propriului drum, trebuie să-ți faci multe teme. Trebuie să cercetezi ideea ta de

afaceri și potențiala piață, să crezi un plan de afaceri și o strategie de funcționare și să rezolvi detaliile financiare. După ce ai făcut totul pentru a lua în considerație în linii generale aspectele viitoare, trebuie să ai un simț bun dacă să conduci propria afacere este „pentru tine” și dacă ideea ta este fezabilă/relevantă. Dacă ai încredere că poți avea o afacere de succes, vei dori să începi să realizezi planul financiar și planul de afaceri. După ce vei trece prin fazele de cercetare și planificare, trebuie să te decizi dacă a fi un întreprinzător ți se potrivește sau dacă ideea ta de afaceri este realizabilă. Poți să examinezi întotdeauna altă idee. Este mult mai ușor să te oprești înainte decât după ce ai cheltuit bani. Orice ai decis în cele din urmă, cercetările pe care le-ai făcut nu vor fi inutile. În primul rând evaluează-ți posibilitățile, resursele și caracteristicile. Aceasta te va ajuta să te concentrezi pe punctele forte, cât și să identifici instrumentele/informațiile adiționale, resursele și abilitățile de care vei avea nevoie – de la cele financiare până la studii de piață și noțiuni de contabilitate. Alte întrebări la care să-ți răspunzi în scris (presupune că îți dai singur un examen pe câteva coli de hârtie; va fi interesant inclusiv în viitor să analizezi răspunsurile): → **vezi pagina următoare "Extemporal personal"**

Hai să o luăm pe rând cu anumite comentarii la întrebările de mai sus:

- **Vei cheltui bani și timp** pentru a face ideea să funcționeze – dacă ai o afinitate adevărată pentru afaceri o vei face mult mai ușor.

- **Angajament, resurse și motivație:** pentru a trece prin faza de demarare, ai nevoie de multă inițiativă și de spirit de conducere. Iar pentru a îndeplini cerințele unei afaceri ai nevoie de o grijă constantă și management.

- **Toleranța la risc:** în timp ce poate exista posibilitatea marilor câștiguri, există de asemenea și posibilitatea pierderilor financiare dacă afacerea ta nu reușește. Dacă nu ești pregătit să-ți asumi riscul, poate ar trebui să te gândești

## Regula de bază:

Cunoaște-te pe tine însuși!

## Extemporal personal

- Ce **vrei** de la viață?
- Îți **place** ceea ce faci? Domeniul te **pasionează**?
- Ai abilitățile, **temperamentul** și stilul de viață necesare?
- Ești angajat în a-ți face afacerea să **funcționeze**, sau devii frustrat și te descurajezi ușor?
- Îți **place** să preiei **inițiativa** și să iei decizii?
- Ai **creativitate** pentru a rezolva problemele sau știi când să ceri ajutor?
- Te-ai gândit la ceea ce implică în termeni de **timp** alocat?
- Te simți **bine** în pielea ta având puterea de **decizie** cea mai mare – de la angajați, la furnizori, la producție, vânzări și până la management?
- Înțelegi **riscurile** pe care le implică demararea unei afaceri?
- Ești **conștient** de consecințele **falimentului**?
- Ai timpul și **răbdarea** necesare pentru a crește o afacere de la bază?
- Ești pregătit să lucrezi ore în șir și să faci **sacrificii**?
- Ești pregătit să înfrunți ciclul de **viață** a unei afaceri atât cu creșteri cât și cu declin?
- Deții **cunoștințele** și abilitățile necesare?
- Ești pregătit psihic **provocărilor**?

din nou. Unele persoane și-au demarat afacerea de tip part-time sau după multe ore de muncă ca salariat. Dacă ai un partener de afaceri, unul dintre voi o poate conduce, în timp ce celălalt își păstrează locul de muncă și siguranța financiară actuală. Astfel vei avea un risc mai mic în timpul în care aștepți să-ți dezvolți afacerea.

• **Timp și răbdare:** Demararea unei afaceri presupune o planificare și o pregătire atentă.

• **Flexibilitate:** Circumstanțele se pot schimba aproape zilnic. Trebuie să fii flexibil și adaptabil noilor condiții, și poate să te obișnuiești cu venituri imprevizibile.

• **Considerații personale și familiale:** Obținerea unui profit poate dura chiar câteva luni și nu înseamnă neapărat că vei avea un venit nemaipomenit de la început. Trebuie să te ajuți singur (și poate te ajută și familia) în timp ce îți faci afacerea să crească. Energia și timpul tău vor fi absorbite de afacere luni de zile. Nu o lua cu ușurință. Este o sarcină care îți va cere considerabile sacrificii (se știe că a fost fundamentul multor divorțuri în multe cazuri). Atât tu cât și familia ta trebuie să fiți de acord că acest lucru este exact ceea ce vă doriți să faceți și să înțelegeți cât timp, bani, efort și sacrificii personale presupune.

• **Abilități și profesionalitate:** Acestea te ajută să înțelegi piața și produsul sau serviciul tău. De asemenea, trebuie să ai excelente abilități organizaționale și manageriale. Vei ajunge să porți multe „pălării” – vânzări, marketing, managementul banilor, producție, administrare și managementul resurselor umane. Dacă îți lipsesc abilități din anumite arii, trebuie să iei în considerare și posibilitatea lucrului în echipă cu un partener care are abilități diferite, cu care să te completezi. Trebuie, de asemenea, să vrei să te instruești profesional prin unele cursuri de instruire sau să-ți amâni ideea până când vei fi și mai bine pregătit.

• **Sănătate:** Va trebui să înduri mult stres și o muncă istovitoare. Altfel sănătatea este o problemă când provine din energia cerută de conducerea unei afaceri. Se știe că demararea unei afaceri a adus mulți oameni în punctul critic al sănătății dar le-a oferit și ceva pentru care să trăiască.

Dacă ai citit toate aceste rânduri și încă ești pregătit pentru provocare, continuă cu partea următoare.

# Pregătește-te temeinic

Bun, te-ai gândit în prima fază, ți-ai pus niște întrebări sau poate ți-ai dorit dintotdeauna asta. Gata, vei organiza serios ideea ta de afaceri și ai un plan în minte.

Urmează etapa în care vei studia toate implicațiile, vei plănui detaliile și acțiunile. Nu există rețetă sau „oracol” în care să găsești răspuns la toate întrebările posibile. În prezentul material vom acoperi chestiunile elementare, dar studiul și particularizarea din alte surse este necesară. Nu căuta reguli și soluții de succes „gata făcute”! Vom face trimiteri la alte surse în funcție de specificul afacerii.

## **Avocați, Consultanți de afaceri, Contabili**

Oricât de mult urâm ideea de a cheltui bani pentru sfaturi și consultanță profesională, totuși e un început bun. Sunt o sumedenie de lucruri la care nici nu te poți gândi, dar avocatul, consultantul sau contabilul tău le va identifica din experiența proprie. E adevărat că riscul determină câștigul, dar e bine să îți cunoști terenul de acțiune și „regulile jocului”. Verifică și alege cu grijă pe cei cărora le ceri sfatul. O reputație bună în consultanță și recomandări relevante date de persoane care au fost în situația ta înseamnă că stai de vorbă cu „cine trebuie”. Caută pe cei care au o atitudine deschisă, corectă, care îți explică clar cu ce te pot îndruma și care sunt costurile și pașii de urmat. Întreabă-i orice te frământă și construiește o relație de încredere și respect reciproc. De obicei astfel de consultanți sunt necesari pe tot parcursul afacerii, deci e bine să dezvolti o legătură pe termen lung.

## **Ce structură de afaceri vrei să creezi?**

Nu este ușor să hotărăști de la început dacă firma ta va fi o societate cu răspundere limitată (SRL), dacă vei avea acționari într-o societate pe acțiuni (SA) sau vrei pur și simplu să desfășori activități ca și persoană fizică autorizată (PFA). Trebuie să cunoști care sunt avantajele și limitele fiecăreia. La fel, trebuie să înțelegi ce înseamnă o întreprindere mare, un IMM (întreprindere mică sau mijlocie), o cooperatie meșteșugărească sau un PFA și pentru asta studiază legislația în vigoare.



**Pentru sectorul IMM accesează <http://animmc.ro/legislatie>; pentru sectorul cooperatist accesează adresa de internet <http://animmc.ro/cooperatie/legislatie>. La aceste adrese vei găsi și liste cu documentația necesară înregistrării și care este autoritatea căreia i te adresezi.**

Mai jos este o comparație privind cele mai uzitate forme de organizare juridică, dar îți recomandăm să consulți un jurist pentru a decide care este cea mai bună formă pentru afacerea ta. În funcție de produsele sau serviciile tale, poți alege o structură simplă la început care funcționează bine și e ușor de gestionat, urmând ca ulterior să schimbi forma în funcție de nevoile apărute în dezvoltare.

	<b>PFA</b> Persoană Fizică Autorizată	<b>SRL</b> Societate cu Răspundere Limitată	<b>SA</b> Societate pe Acțiuni
<b>Număr de persoane</b>	Maxim o persoană	Minim un asociat	Minim 5 acționari
<b>Capital social minim</b>	Nu este cazul	200 RON	Echivalentul a 25.000 EUR
<b>Tip capital social</b>	Nu este cazul	Poate fi în natură (trebuie evaluat) sau numerar (extras de cont)	Poate fi în natură (trebuie evaluat) sau numerar (extras de cont)
<b>Costuri înregistrare (taxe ORC)</b>	160 RON	Între 350-500 RON (în funcție de opțiunea de a declara sau nu activitate la sediu, puncte de lucru etc.)	Între 350-700 RON (funcție de opțiunea de a declara sau nu activitate la sediu, puncte de lucru etc.)
<b>Nivel onorarii (notari, avocați, etc.)</b>	Între 200-600 RON	Între 300-1.000 RON	Între 500-1.500 RON
<b>Durata înregistrare ORC (zile)</b>	Aprox. 1 lună	Între 3-5 zile calendaristice	Între 4-5 zile calendaristice
<b>Sediu social/Punct de lucru</b>	Poate avea un singur sediu social și punct de lucru	Poate avea oricâte sedii secundare sau puncte de lucru	Poate avea oricâte sedii secundare sau puncte de lucru

\* ORC = Oficiul Registrului Comerțului

	<b>PFA</b> <b>Persoană Fizică</b> <b>Autorizată</b>	<b>SRL</b> <b>Societate cu</b> <b>Răspundere Limitată</b>	<b>SA</b> <b>Societate</b> <b>pe Acțiuni</b>
<b>Obiecte de activitate</b>	Are de obicei doar câteva obiecte de activitate similare	Poate desfășura orice activitate în condițiile legii	Poate desfășura orice activitate în condițiile legii
<b>Acte necesare</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rezervare denumire;</li> <li>- Cazier fiscal al persoanei solicitante;</li> <li>- Copie după actul de identitate;</li> <li>- Act doveditor privind sediul social și dreptul de folosință (contract de închiriere, act de proprietate etc.)+ schițe aferente;</li> <li>- Certificat medical eliberat de medicul de familie sau de o unitate sanitară;</li> <li>- Declarație – tip pe propria răspundere că îndeplinesc condițiile de funcționare</li> <li>- Copie după acte de studii</li> <li>- Cerere-tip</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rezervare denumire;</li> <li>- Act doveditor privind sediul social și dreptul de folosință (contract de închiriere, Act de proprietate etc.)+ schițe aferente;</li> <li>- Acte autentificate (declarații pe proprie răspundere, specimene de semnătură, act constitutiv, etc)</li> <li>- Dovada capital social;</li> <li>- Caziere fiscale asociați;</li> <li>- Copii acte identitate;</li> <li>- Altele.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rezervare denumire;</li> <li>- Act doveditor privind sediul social și dreptul de folosință (contract de închiriere, Act de proprietate etc.)+ schițe aferente;</li> <li>- Acte autentificate (declarații pe proprie răspundere, specimene de semnătură, act constitutiv, etc)</li> <li>- Dovadă capital social;</li> <li>- Caziere fiscale acționari;</li> <li>- Copii acte identitate;</li> </ul>
<b>Înregistrare firmă după înființare (pentru a fi operațională)</b>	Nu este cazul	<p>Dacă firma are activitate: înregistrare Administrația Financiară</p> <p>Dacă are angajați: înregistrare Camera de Muncă</p>	<p>Dacă firma are activitate: înregistrare Administrația Financiară</p> <p>Dacă are angajați: înregistrare Camera de Muncă</p>
<b>Cerințe minime cu privire la studii</b>	Sunt legate de pregătirea/calificarea profesională	Nu este cazul	Nu este cazul
<b>Limite</b>	Poate avea numai angajați din alte domenii decât cel în care este autorizată persoana; are un acces limitat la finanțări; nu se pot diversifica activitățile desfășurate decât dacă ai pregătire în domeniu	Nu poate accesa anumite tipuri de finanțare (piața de capital);	Are o structură complexă, e mai dificil și scump de gestionat
<b>Forma de organizare este potrivită:</b>	Pentru orice persoană fizică ce obține venituri din comerț și din prestări de servicii, la care se adaugă și profesiile libere reglementate prin legi speciale (notar, avocat, medic auditor financiar, consultant	Pentru o multitudine de activități economice	Pentru o multitudine de activități economice

	<b>PFA</b> Persoană Fizică Autorizată	<b>SRL</b> Societate cu Răspundere Limitată	<b>SA</b> Societate pe Acțiuni
	fiscal, expert contabil, contabil autorizat, consultant de plasament în valori mobiliare, arhitect)		
<b>Avantaje</b>	Posibilitatea practicării contabilității în partidă simplă, dar și o serie de cheltuieli deductibile la calculul impozitului pe venit din activitatea independentă	Se pot aborda domenii de activitate diverse, este un instrument destul de ușor de gestionat și permite creșterea și dezvoltarea atât pe orizontală cât și specializări	Este forma completă și are o imagine mai bună decât alte forme juridice; permite implicarea unui număr mare de acționari

Anton Adrian deține, în orașul Tulcea, o mică sifonărie. El spune că a preferat să se încadreze în statutul de persoană fizică autorizată, în locul celei de microîntreprindere, din mai multe motive. "Nu sunt plătitor de TVA, pot întocmi singur contabilitatea și impozitele sunt mai mici la această categorie", spune întreprinzătorul. Anton câștigă destul de puțin din această afacere, aproximativ 1200 de RON pe lună, dar este mai mult decât salariul pe care îl avea înainte și are și perspective de dezvoltare. „Acum mă interesează să concesionez un spațiu în care să fac o cofetărie. Probabil va trebui să înființez o firmă pentru că am să am mai multă activitate. Mă gândesc la o microîntreprindere". O alternativă destul de apropiată de PFA-ul din exemplul anterior este microîntreprinderea. Trebuie precizat că din punct de vedere fiscal o microîntreprindere este un SRL care îndeplinește anumite condiții; cele mai importante sunt: un număr de angajați între 1-9 și cifra de afaceri în anul precedent mai mică decât echivalentul în lei a 100.000 EUR. Principalul avantaj este din punct de vedere fiscal, respectiv o impozitare a veniturilor cu 3% până la sfârșitul anului 2006 (nu sunt prevăzute cheltuieli deductibile pentru calculul impozitului pe venit!) în locul impozitării profiturilor cu 16%. Această alternativă ar putea fi eliminată după integrarea în UE.

După cum vezi, detaliile compun decizia finală. Alege cu grijă forma juridică, deoarece modificările acesteia înseamnă costuri și nu sunt ușor de realizat (practic a transforma o formă într-alta poate fi mai complicat și mai scump decât să crezi o nouă entitate).

## Numele afacerii tale

Stabilirea numelui viitoarei firme (în cazul PFA nu se aplică) este primul pas în procedura legală de înființare.

Sunt domenii în care numele firmei nu are o importanță prea mare. „Când mi-am înființat firma, m-a interesat un nume simplu, ușor de reținut, preferabil un singur cuvânt. M-am gândit că o să fie pe toate ștampilele și actele firmei deci am ales ceva legat de domeniul în care speram că voi lucra” spune un întreprinzător din construcții. Și sunt domenii în care numele poate „ridica” sau „prăbuși” imaginea firmei: imaginează-ți o firmă de consultanță numită Alina ServComImpex. Sunt câteva teorii pe această temă: dacă alegi o denumire obscură, niște inițiale, nume proprii, oamenii nu vor înțelege cu ce te ocupi; dacă ești prea explicit și folosești cuvinte uzitate „prod”, „impex”, „consult”, „grup”, „internațional” nimeni nu va reține denumirea. Uneori, este de preferat să îți alegi o agenție de publicitate cu care să creai împreună identitatea de imagine, deci inclusiv numele. Agențiile au de obicei o creativitate care se poate „mula” mai bine pe ideile întreprinzătorului, oferindu-i acestuia chiar și un nume bine ales, cu rezonanță și, de ce nu, cu viitor. Nu rata oportunitatea de

### Pont

Poți să consulți, pentru a verifica dacă alegerile tale de nume nu sunt deja înregistrate, site-ul Ministerului Finanțelor Publice; există opțiunea la adresa [http://www.mfinante.ro/contribuabili/link.jsp?body=/contribuabili/agenti\\_num.htm](http://www.mfinante.ro/contribuabili/link.jsp?body=/contribuabili/agenti_num.htm) de a accesa informații publice, gratuite, privind agenții economice aflați în evidență (de obicei cei înființați de cel puțin 1 an). Baza de date este organizată după nume, județe, cod unic de identificare, număr de înregistrare etc. Pe viitor, reține adresa de internet pentru a verifica anumiți parteneri de afaceri și situațiile lor financiare (bilanțuri). O poți face știind doar numele firmei și județul în care are sediul social.

a te consulta cu o agenție de publicitate - nu întotdeauna prețurile acestora sunt mari, poate ai prieteni care te vor ajuta benevol - ideea e că, dacă tu ești specializat pe făcut bani, agenția îți va oferi, de regulă, servicii specializate de bună calitate. Fiecare cu munca lui.

Pentru a nu face mare caz din asta, alege o denumire simplă, clară și relevantă pentru domeniile în care vei activa (maxim 2-3 cuvinte). Reține că la Oficiul Registrului Comerțului, unde se face rezervarea pentru 90 zile, va trebui să propui 3 alternative și va rămâne cea care nu este similară cu altă denumire

înregistrată. Da, e posibil ca „numele” tău să fie deja luat.

### Unde să-ți desfășori afacerea?

Locația este, desigur, următoarea întrebare. Acum, dacă avem un nume, trebuie să ne hotărâm unde înființăm firma (localizare) și care este piața căreia dorim să ne adresăm. Vom trata separat: localizarea sediului social și desfășurarea activității (birouri, producție etc). Sunt mai multe opțiuni de stabilire a sediului social. Cea mai la îndemână, în condițiile în care românii sunt un popor de proprietari, este de a stabili sediul social în propria locuință (unde se pot realiza și activități de birou, administrative). Legea permite acest lucru cu condiția de a avea ulterior într-o locație corespunzătoare (punct de lucru) spații pentru activitatea specifică. Practic, se încheie un contract de închiriere (sau punere la dispoziție gratuită, numit contract de comodat) între Proprietari și Firma în curs de

### Atenție!

Adresa sediului social este oficială, va fi folosită în corespondența cu instituții și schimbarea ei este destul de complicată (inclusiv din punct de vedere al jurisdicțiilor fiscale, administrative etc.). Este bine să folosești o locație care îți aparține sau unde ai un contract pe termen lung. Punctele de lucru se pot declara la înființare sau ulterior, nu trebuie declarate autorității fiscale din noua locație decât dacă au mai mult de 5 angajați, și pot fi închise relativ ușor (prin Oficiul Registrul Comerțului).

### Pont

Legea nu permite înființarea a mai multe firme în aceeași cameră (adresă) decât dacă firmele au acționari comuni. Dacă închiriezi/cumperi un spațiu, verifică dacă nu există deja acolo sediile sociale ale altor firme, altfel poți avea probleme când dorești stabilirea propriei firme la acea adresă.

înființare. Contractele între persoane fizice trebuie autentificate notarial.

Desfășurarea activității se face la sediul social și/sau în punctele de lucru. Din punct de vedere legal trebuie demonstrat dreptul de utilizare asupra spațiilor în care se desfășoară activitățile. Pentru spații situate în blocuri de locuințe, desfășurarea activității/stabilirea sediului social trebuie consimțită de vecinii direcți și Asociația de Locatari. Verifică situația și disponibilitatea acestor vecini!

Dacă nu se declară la înființare, un punct de lucru parcurge pașii:

**1.** Hotărâre a Adunării Generale a Asociațiilor pentru înființarea unui nou punct de lucru însoțită de Act Adițional cu declararea înființării și activității în noua locație (nu trebuie autentificate, pot fi redactate de acționari)

**2.** Acte care demonstrează dreptul de utilizare (act de proprietate, contracte de închiriere, concesiune, donație etc.)

Aceste acte precum și cereri-tip se depun la Oficiul Registrului Comerțului.

Dacă închiriezi o locație pentru birouri, studiază posibilitățile de acces, trafic în zonă, parcare, cheltuieli „ascunse” cum sunt utilitățile, administrarea, spațiile comune. Dacă închiriezi un spațiu comercial, fii atent la contractul de închiriere, termeni, cheltuieli cu utilități (energie electrică, încălzire, gunoi, apă curentă, gaze etc.), taxe, autorizații, asigurări, securitatea spațiului. Fii atent la perioada pentru care semnezi un contract și plățile în avans pe care le faci. CITEȘTE CONTRACTUL, înțelege exact ce se așteaptă din partea ta și ce vei primi de la proprietar.

### **Autorizații și avize (formulare, timp și bani)**

La înființare nu este nevoie de a se obține avize decât în cazuri speciale (pentru anumite activități). În general se fac declarații pe proprie răspundere că viitoarea persoană juridică va respecta legislația în vigoare privind protecția mediului, PSI/incendii, sănătate publică etc. Ulterior, autoritățile competente pot constata nereguli în activitate și, pentru nerespectarea condițiilor, se penalizează firma.

Pentru desfășurarea activității însă pot fi necesare o sumă de avize și autorizații:

- pentru industria alimentară autoritatea competentă este Direcția de Sănătate Publică Județeană care oferă informații în funcție de activitatea pe care vrei să o desfășori;
- pentru activități cu impact asupra mediului trebuie consultată Agenția de Protecție a Mediului Județeană;
- construcțiile și lucrările au un regim special și complex de autorizare;
- administrațiile financiare locale și județene centralizează datele și eliberează certificate privind achitarea obligațiilor fiscale către bugetul general consolidat și cel local. Desigur, un subiect aparte este cel al certificărilor profesionale și licențelor/regimului specific pentru anumite activități: avocați, medici, arhitecți, firme de protecție și pază, electricieni, firme



de contabilitate, notari, firme care comercializează sau folosesc substanțe periculoase, și lista poate continua. Anumite domenii au un regim special de publicitate și sunt produse care, importate, trebuie agrementate tehnic și în România; activitățile de spălătorie au impact poluant și sunt afaceri de producție care trebuie localizate la anumite distanțe de alte construcții/mediul locuit. Aceste licențieri și autorizări sunt specifice și trebuie tratate corespunzător, în detaliu.

## Asigurări

Nu uita de asigurări în funcție de specificul afacerii tale. Uneori o poliță de asigurare a însemnat supraviețuirea unui șoc pentru o firmă nouă (incendii, furt, dezastre naturale).

### Posibilitatea de a da greș

Ca regulă generală, o atitudine optimistă și realistă este cea mai potrivită pentru cineva care intră într-o nouă afacere. Nu te aștepta să te îmbogățești peste noapte cu investiții mici sau deloc. Plănuiește totul în detalii și

## Pont

Documentează-te privitor la concurență! Un concurent de succes este cea mai bună sursă de informații despre „cum trebuie făcute lucrurile”. Observă esența afacerii, documentează-te despre începuturi, precum și tendințe.

**ȚINE OCHII  
DESCHIȘI  
și învață să alegi  
rațional.**

nu intra în panică când „planul” se schimbă brusc din motive independente de tine. Alege cu grijă primii pași și fii sigur că ești în deplină cunoștință de cauză când iei o decizie. Dacă e să te apuci de o afacere „de la

zero” ar fi o idee bună fie să cunoști domeniul și să ai experiență, fie să lucrezi pe un model care și-a dovedit viabilitatea. Nu mergi pe principiul angajării unui personal calificat în domeniu, sperând că el se va descurca și va conduce afacerea mai departe. Este posibil să dai greș de la început.

Un mare distrugător de vise este lipsa instruirii și înțelegerii depline a ceea ce înseamnă o afacere proprie. Desigur și mediul exterior are rolul său în factorii de risc: furnizorii, clienții sunt surse de potențiale probleme. Deși propria firmă implică de obicei emoțional pe cel care o „pornește”, în afaceri deciziile se iau obiectiv.

### Contul în bancă

La înființarea firmei este necesară dovada unui capital social minim. Acesta poate fi în natură (bunuri sau imobile care trebuie evaluate pentru a se stabili valoarea lor) sau capital vărsat (bani care se depun într-un cont special într-o bancă). Pentru deschiderea contului de capital social este nevoie de un original al Actului Constitutiv în formă autenticată, rezervare nume firmă și copie după cartea de identitate a administratorului sau după caz a asociaților. Se percepe o taxă de deschidere cont (aprox. 20 RON). Suma depusă cu destinația „capital social” este blocată până la înființarea persoanei juridice. Ulterior, după Hotărârea Judecătorească de înființare și obținerea Codului Unic de Înregistrare, contul de capital social se transformă în cont curent și suma poate fi retrasă. Reține că, după înregistrare, practic noua persoană juridică are „viață proprie” și nu se confundă cu administratorul sau asociații. Firmele sunt reprezentate legal de administrator sau angajați și pe lângă semnătura acestora e necesară ștampila (o ștampilă poate fi realizată în magazine specializate, fiind necesară o copie după Certificatul de Înregistrare). O persoană juridică poate avea conturi în mai multe bănci din județul unde este înregistrată. Reține că poți deschide un cont la o bancă din alt județ/țară numai dacă faci dovada unui punct de lucru/desfășurarea activității în acea



#### Sfat

Alege cu grijă banca în care constitui dovada capitalului social. Ulterior vei avea conturi aici și este bine să dezvolti o relație bună cu personalul băncii: cele mai multe afaceri au contact zilnic sau cel puțin săptămânal cu banca.

jurisdicție.

Sugestie: interesează-te care sunt produsele speciale ale băncii. Reține că pentru a intra în discuții pentru împrumuturi sau alte produse trebuie să fii clientul băncii. Cu cât te cunoaște de mai mult timp, iar afacerea ta are o dezvoltare bună, cresc șansele tale de a obține condiții bune de creditare. Nu te sfii să întrebi ce nu înțelegi, să ceri broșuri sau detalii. Află numele ofițerului de cont și contactul său.

### Angajații

Poate nu ai angajați din primul moment de la înființare, dar e bine să îți faci o idee în acest sens și un plan corespunzător. Ca regulă generală, un angajat e o persoană care te ajută în munca ta, care are un rol clar definit și își îndeplinește atribuțiile. Nu te speria să implici alți oameni în activitatea ta. În timp vei realiza că avantajul tău concurențial, „secretul” este de obicei legat de o atitudine, motivare, anumită personalitate, iar hârtiile și instrumentele pe care le folosești nu au valoare decât dacă sunt în mâini iscusite.

**Colaboratorii și angajații tăi trebuie să îți fie un ajutor, să genereze prin activitatea lor valoare pentru activitatea firmei. Decizia de a lucra cu prieteni sau familie este de obicei riscantă pentru că afectează obiectivitatea în comunicare și procesul muncii. Cântărește toate aceste aspecte atât la începutul cât și pe parcursul colaborării.**

În relațiile cu angajații adoptă o atitudine deschisă, corectă. Explică de la început ce dorești de la colaborare, care sunt standardele și așteptările tale. Întreabă care sunt așteptările angajaților. În definitiv, petrecem la locul de muncă cel puțin 8 ore active zilnic, mai mult decât cu familia sau prietenii. Ar trebui să ne simțim confortabil în mediul de lucru.

Încearcă să determini o discuție sinceră cu oamenii și evaluează toate „semnele” celor cu care lucrezi: aspectul general al persoanei, CV-ul, modul cum se exprimă, sustenabilitatea primelor impresii. Caută discrepanțele și află cât mai multe detalii.

Din nou, implică-te și ia decizii în cunoștință de cauză!

## Contabilitate și fiscalitate

Contabilitatea este o reflectare simplificată a realității în acte, coduri și cifre. Nu uita că nu este o știință artificială, un chin pentru firme, și folosită corect îți poate oferi informații despre „unde ești”.

Unul din primele lucruri care trebuie făcute după ce ai creat o nouă persoană juridică este să o înregistrezi în fața autorităților fiscale competente. De obicei trebuie să te prezinți cu Certificatul de Înregistrare în original și copii, ștampila, actul constitutiv și să completezi cereri în acest sens. Pentru firme trebuie cumpărate anumite registre și formulare tip: registru unic de control (pentru fiecare punct de lucru, trebuie vizat la Administrația financiară), registru inventar, registrul angajaților (dacă aveți angajați), fișe de magazie etc.

**Folosește sfaturile contabililor! E foarte important să înțelegi termenii, mecanismele și responsabilitățile persoanei juridice pe care o reprezinți. Cel mai probabil, în timp, ajungi să înțelegi toate documentele și operațiile contabile.**

La înființarea persoanei juridice ai făcut anumite declarații privind regimul fiscal în care vrei să te încadrezi: tipul de impozitare, regimul de plată al TVA (Taxa pe Valoare Adăugată), dacă ai sau nu angajați încă de la înființare. Trebuie să reții că ești în evidența administrațiilor financiare locale (pentru imobile, terenuri, mașini, alte taxe locale pe care le datorezi) precum și în evidența administrațiilor financiare (Direcții Generale ale Finanțelor Publice) pentru toate obligațiile față de bugetul general consolidat: TVA, impozit pe profit/venit, taxele și obligații salariale, alte taxe (accize etc). Cu administrațiile financiare locale te „întâlnești” când dorești să achiziționezi/vinzi imobile, mașini, terenuri sau dacă ai nevoie de certificate de atestare fiscală (pentru licitații, contracte, dacă îți sunt solicitate de instituții etc).

În schimb, față de administrațiile financiare județene și alte instituții (Direcția de Muncă, Solidaritate Socială și Familie) ai obligații de raportare lunară (declarații privind TVA-ul: dacă se plătește lunar, obligații și taxe

salariale), trimestriale (declarații privind TVA-ul: dacă se optează pentru plata trimestrială, declarații privind impozite pe venit/profit) și bianuale (bilanțuri la 30 iunie și 31 decembrie ale fiecărui an fiscal). Pentru aceste obligații de raportare poți realiza singur documentele sau contracta serviciile unui contabil. Teoretic nu există vreo piedică de a ține singur evidența contabilă pentru o nouă firmă; ești obligat numai cand cifra ta de afaceri depășește echivalentul în lei a 100.000 Euro. Dacă nu ai calitate în acest domeniu, nu ai mai avut de-a face cu documente contabile sau nu înțelegi conceptele este o idee bună să externalizezi. În măsura în care activitatea contabilă se dezvoltă și complică, poate fi util să angajezi un contabil propriu. Reține însă că din punct de vedere legal responsabilitatea cea mai mare pentru declarațiile de mai sus este a reprezentantului legal al firmei (administrator, director etc) chiar dacă nu le întocmește acesta. Verifică ce documente contabile semnezi și ștampilezi! Amenziile privind nereguli financiare sunt mari și sunt emise pe numele firmei!

Chiar dacă folosești serviciile unui contabil, angajat sau firmă, este întotdeauna imperios necesar să ai o imagine la zi, clară, despre situația financiară a firmei. Păstrează cu grijă documentele contabile (există prevederi legale care impun că actele contabile să fie păstrate la sediul firmei) și cele bancare. Întocmește o situație cel puțin săptămânală privind veniturile, cheltuielile și previziunile pentru următoarea perioadă. Nu uita, „profiturile sunt vise, numerarul și contul în bancă sunt realitatea”. Deși pare un termen complicat, „fluxul de numerar” reflectă dacă mâine ai bani să plătești facturile scandente sau nu.

Totuși, nu uita că întotdeauna contabilitatea va fi legată de:

1. Folosirea calculatorului și a unor programe specializate
2. Legătura cu instituții, drumuri pentru a depune declarații, explicații în eventualitatea unui control
3. Actualizarea informațiilor legislative, normelor, metodologiilor.

Pe scurt, dacă nu poți sau nu vrei să te ocupi tu de contabilitate, găsește pe cineva care să o facă bine. Contabilitatea și fiscalitatea sunt realități în viața oricărei firme sau persoane juridice.

### **Echipamente necesare**

Fiecare firmă și domeniu de activitate sunt diferite și au nevoi diferite inclusiv în ce privește echipamentele și dotările necesare. Uneori e mai bine să nu faci investiții costisitoare de la început, să închiriezi utilaje sau să le

achiziționezi folosite, și să îți păstrezi banii pentru capital de lucru și consumabile.

Dacă iei decizia să investești în echipamente și utilaje, alege cu grijă între forme de leasing, posibilități de a contracta un credit, achiziția în rate sau integrală. Reține că majoritatea bunurilor achiziționate noi se devalorizează cel puțin cu 15-20 % în primele luni și ulterior se uzează moral, deci dacă există necesitatea transformării lor „la loc în bani” va exista o pierdere semnificativă. Nu te grăbi să cumperi repede ceva ce nu știi sigur cum și când va genera valoare. Calculează „pragul de rentabilitate” al oricărei investiții, adică în ce perioadă de timp/volum de activitate echipamentul respectiv își acoperă costurile.

### Furnizori

Furnizorii sunt cei care se bucură întotdeauna să stea de vorbă cu noi. Pentru că suntem cei care le aducem profituri. De aceea putem învăța multe de la ei.

Dacă ai o afacere în care „greul” este în a avea furnizori potriviți, cu termene de plată rezonabile și viteză de reacție la comenzi, atunci trebuie să te concentrezi să devii un partener pentru ei. Studiază sistemul furnizorului, afacerea în general, modul cum tratează alți clienți. Tu nu vei fi o excepție pe viitor. Dacă ai găsit furnizorii potriviți identifică-le interesele și modul cum

## Sugestie

Oricât de bine planificată este afacerea ta, chiar dacă te-ai gândit la tot și „va merge perfect”, este bine mai ales într-o țară atât de greu predictibilă ca România, să „testezi” sistemul înainte de a investi extrem de mult într-o afacere.

## Pont

Negociază și obține bonusuri sau reduceri! Majoritatea firmelor comerciale au o politică flexibilă de vânzări. Chiar dacă nu sunt semnificative, acestea te poziționează bine în relația cu furnizorii tăi.



acestea se intersectează cu interesele tale de afaceri. Dacă ai o afacere în care furnizorii sunt importanți în sensul de a fi profesioniști, ia decizii cântărind prețul-calitatea-timpul. E foarte important să înveți să calculezi, să prețuiești și să alocați timpul tău și al colaboratorilor tăi. Este singurul element definitiv limitat în viața unei afaceri. Respectă-ți obligațiile asumate față de furnizorii tăi și impune-le același lucru. Sugestie: studiază ofertele competitorilor și ale furnizorilor tăi din când în când. Ai grijă că oferta pe care o plătești să fie una echilibrată.

### Publicitate și promovare

Atunci când începi o firmă nouă ești într-o nouă postură, un alt „rol” în care trebuie să îți dezvolti un comportament și o imagine coerentă, potrivită. Analizează-ți potențialii clienți și nevoile de promovare. Construiește o imagine care aduce profituri, nu te lăsa condus de mirajul construcției de dragul publicității.

Dacă ai o afacere în care te adresezi unor mase largi, trebuie să fii atent la mijloacele care „ating” astfel de clienți: fluturași, pliante, presa locală, promoții, evenimente mondene. Fii cu ochii pe acțiunile competitorilor tăi. Dacă nici unul nu a folosit vreodată tehnici agresive de marketing și totuși au afaceri bune, nu e cazul poate să investești în reclame și evenimente de promovare.

Dacă ești într-un domeniu în care clienții tăi sunt firme din toată țara (de exemplu, materiale de construcții) și începi să te gândești să faci o firmă, primul lucru pe care îl faci este să afli când se tipărește următorul catalog specializat. Mai mult, un nou produs are nevoie de promovare în târguri, demonstrații și explicații, inclusiv tehnice.



→ Pentru o firmă de servicii însă imaginea capătă o altă conotație. Se construiește o „personalitate” a firmei, cu identitate grafică proprie (sigle, mape, site web etc.) și prezentări în materiale publicitare, prospecte, afișe etc. Se investește în prezența la seminarii, co-organizări de evenimente de profil, poate implicația în asociația/patronatul din domeniu.

→ Pentru firmele care construiesc și vând imagine, este important să înceapă să o facă la momentul potrivit: nici prea devreme, când încă nu ai ce „pune pe afiș”, dar nici prea tarziu, când deja toată lumea te-a încadrat într-o categorie.

În materie de promovare și imagine, deciziile pripite și „mișcărilor” bruște nu sunt o idee bună.

### Concluzii

Mai sus ai o mulțime de informații. Am trecut succint prin noțiuni de legislație, fiscalitate, management, resurse umane și promovare. Oprește-te și gândește-te puțin. Ce concluzie tragi? Dacă ai un sentiment pozitiv referitor la cele de mai sus, dacă abia aștepti să termini de lecturat ca să treci la treabă, atunci ești pe calea cea bună. Acesta este primul pas pe calea documentării și dezvoltării tale. Afacerea ta nu va crește decât dacă tu o crești și te dezvolti odată cu ea.

O concluzie firească a acestui „tur de forță” este că înființarea și operarea unei firme, a unei persoane juridice, presupune o multitudine de informații, responsabilități și trebuie ca eforturile tale să le integrezi pe toate în fiecare zi. Îți trebuie determinare, putere de muncă și puțin noroc.

Nu e ușor, așa cum nu sunt ușoare nici alte lucruri bune în viață.

# Te-ai hotărât?

## Pașii de urmat

Pentru a prinde viață, o persoană juridică trebuie înființată și înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului Județean sau al Municipiului București.

În cele ce urmează îți prezentăm pașii de urmat.

### A. Rezervare denumire

Oficiul Registrului Comerțului din județul unde este localizat viitorul sediu social va face, la cerere, o verificare a disponibilității denumirii (din cele 3 propuse). Anumite Oficii din diferite județe vor face și verificarea unicității asociatului (dacă dorești să înființezi o firmă cu asociat unic) și verificarea unicității sediului (nu e rău să știi deja unde vei înființa firma). Rezervarea de denumire este valabilă 90 zile din ziua emiterii. Această procedură durează circa 2 ore, trebuie completat un formular pus la dispoziție la Oficiul Registrului Comerțului și costă aproximativ:

- Pentru verificare disponibilitate denumire 30 RON
- Pentru verificare unicitate acționar și unicitate sediu 50 RON

Atenție! Cel puțin un cuvânt din denumirea firmei trebuie să fie românesc; dacă nu este cuvânt ci sunt inițiale/combinatii de litere nu se aplică această prevedere. De asemenea, nu pot fi folosite decât în regim special cuvintele "român", "național", "bursă" și altele, precum și derivații ale acestora.



**Rezultat:** Act de Rezervare denumire firmă

### B. Redactare și autentificare acte

Sunt necesare în formă autentică următoarele acte:

- Act privind viitorul sediu social.

Acesta poate fi un contract care include dreptul de a înființa o firmă.

Notariatul ales va redacta Contractul de Închiriere/Comodat/Concesiune în care se face referire la denumirea viitoarei firme, locație (se anexează schița), termenii contractului și persoana care reprezintă persoana juridică în curs de înființare.

Atenție: Să ai la tine originale și copii ale actelor de identitate ale semnatarilor actelor, acte de proprietate cu schițe aferente, rezervarea de denumire a firmei.

Următorul pas este redactarea Actului constitutiv. Va trebui să furnizezi informații privind:

- Numele și datele de identificare ale viitorilor asociați;
- Forma juridică aleasă;
- Durata de funcționare;
- Adresa sediului social și punctelor de lucru (dacă este cazul) și activitățile desfășurate (dacă este cazul).
- Obiect de activitate principal și cele secundare însoțite de CAEN (Codurile Activităților din Economia Națională)-uri aferente
- Administratori numiți.

Sugestii: include în Actul Constitutiv toate domeniile în care crezi că dorești să dezvolți activități economice. Nu se percep taxe suplimentare. În schimb, dacă dorești ulterior să introduci domenii și obiecte de activitate suplimentare vei parcurge procedura de înscriere mențiuni și vei acoperi costurile aferente.

Atenție: când pleci de la notar încearcă să verifici dacă datele sunt corecte, atât cele legate de adresa sediului social, CAEN-uri și obiecte de activitate, cât și datele tale personale. Este posibil ca din lipsa timpului, notarul să greșească anumite date foarte importante și care te vor afecta în primul rând la Oficiul Registrului Comerțului, dar și mai târziu.

Tot la notariat se redactează și semnează:

- Declarație pe proprie răspundere pentru asociat unic (dacă este cazul)
- Declarații pentru asociați că îndeplinesc condițiile legale pentru a fi asociați într-o firmă;
- Specimene de semnătură.



**Rezultat:** Act Constitutiv în cel puțin 3 exemplare originale, Contracte pentru sediu social în 2 exemplare originale, Declarație pe proprie răspundere în 2 exemplare originale, Specimen de semnătură în 2 exemplare originale

**Cost:** cca 300-500 RON în funcție de notariat și tarifele fiecăruia.

**Durează:** minimum 1 (una) zi

### C. Cazier fiscal pentru fiecare viitor asociat

Acest document atestă că nu ai datorii către stat și se obține de la Administrația Financiară din jurisdicția în care ești domiciliat.

Inițial se achită o taxă de 5 RON (în regim normal de maximum 10 zile) sau 15 RON (în regim de urgență de maximum 5 zile) la Trezoreria din jurisdicția în care ești domiciliat.

Apoi se completează o cerere (format-tip) care se depune cu chitanța taxei și copie după actul de identitate la primărie. Atenție, în diferite județe aceste instituții sunt localizate în diverse locații.



**Rezultat:** Cazier fiscal pe numele fiecărui viitor asociat

**Cost:** 5-15 RON (depinde de termenul dorit)

**Durează:** minimum 3 zile

### D. Banca

Următorul pas este deschiderea unui cont de capital social pentru o firmă în curs de înființare. Cum procedezi? Te prezinți cu un exemplar original din Actul constitutiv, Contract privind viitorul sediu, rezervare denumire firmă și copii după actele de identitate la banca aleasă. Vei completa cereri de deschidere cont (formulare tip), vei plăti taxa de deschidere cont și vei depune la casierie suma reprezentând capitalul social dorit. Atenție: dacă dorești să incluzi în capitalul social și bunuri/imobile/terenuri pentru a constitui capital social și în natură, trebuie să îți se facă o evaluare (de către un evaluator specializat) a acestora pentru a putea fi cuantificată contribuția în natură. Întreabă detalii la bancă și se vor oferi și listele cu evaluatorii agreeți.



**Rezultat:** Dovada capital social

**Cost:** minim 220 RON (pentru un capital social minim de 200 RON)

**Durează:** circa 30 minute

### E. Oficiul Registrului Comerțului județean

Revenim la începutul "călătoriei" cu toate actele rezultate în urma pașilor anteriori, minim 300 RON pentru taxe.

- Se completează 3 (trei) cereri (formulare tip) privind înregistrarea firmei și regimul fiscal declarat;

- Se verifică de către un consilier juridic actele care se depun într-un dosar-plic;
- Dovadă disponibilitate denumire;
- Dovadă sediu;
- Act constitutiv (se depune un original);
- Declarație pe propria răspundere privind calitatea de asociat/asociat unic;
- Specimene de semnătură;
- Cazier(e) fiscal(e);
- Dovada constituirii capital social;
- Copii acte de identitate. În funcție de complexitatea firmei pe care o înființezi se calculează taxele datorate. După plata taxelor poți considera că în 4-5 zile firma este înființată. Adică este emisă Hotărârea Judecătorească de Înființare și Certificatul de Înregistrare.



**Rezultat:** Certificat de Înregistrare la Registrul Comerțului

**Cost:** 300-400 RON

**Durează:** 1-2 ore depunerea, 5 zile lucrătoare obținerea Certificatului de înregistrare

După cum spuneam, după depunerea actelor de mai sus, în maxim 1 (una) săptămână ai Hotărârea Judecătorească de înființare și Codul Unic de Înregistrare (CUI). Practic, firma începe să existe de la publicarea Sentinței Judecătorești în Monitorul Oficial și înscrierea societății în Registrul Comerțului.

După obținerea documentelor de înființare, prin care se autorizează funcționarea societății comerciale, sunt necesare o serie de formalități și autorizări, astfel:

- Înscrierea societății la Direcția de Finanțe Publice județeană sau a municipiului București (la Administrația Financiară de Sector);
- Comunicarea la Administrația Financiară a locului unde se vor efectua activități de comerț, altele decât cele înscrise în statutul societății;
- Cunoașterea și asigurarea documentelor de evidență operativă și contabilă, stabilite prin actele normative în vigoare;
- Deschiderea contului bancar curent la banca aleasă (se transformă contul de capital social într-un cont curent);



- Întocmirea și înregistrarea contractelor de muncă pentru angajați la Direcția de Muncă, Solidaritate Socială și Familie județeană;
- Întocmirea și înregistrarea contractului de asigurări sociale pentru administratorul/asociatul unic;
- Îndeplinirea formalităților pentru obținerea licențelor specifice domeniilor de activitate;
- Îndeplinirea formalităților pentru obținerea autorizației sanitar-veterinare, a avizului de la pompieri, de la întreprinderi de furnizare a energiei electrice și termice, salubritate și altele dacă este cazul;
- Încheierea asigurărilor de bunuri.

Din acest moment firma este funcțională și poate începe să-și desfășoare activitățile.

Nu uita un ultim aspect, foarte important. Cele de mai sus certifică că firma nou înființată are un caracter juridic legal, complet și coerent. Dar îți mai trebuie câteva obiecte foarte importante: **FACTURIER/CHITANȚIER, AVIZE DE EXPEDIȚIE ȘI ȘTAMPILA FIRMEI.**

**ȘTAMPILA** o poți realiza la orice magazin specializat de confecționat ștampile (sunt o mulțime în toate orașele, ai de unde alege). Numai că, pentru a o realiza, trebuie să prezentați o copie a Certificatului de Înmatriculare de la Oficiul Registrul Comerțului, deci o poți efectua doar după pasul E. **FACTURIERUL, AVIZELE DE EXPEDIȚIE ȘI CHITANȚIERUL**, le poți obține doar după ce ai ștampila și Certificatul de Înmatriculare, și le poți procura de la orice tipografie autorizată de Ministerul Finanțelor Publice, contra cost. Aceste documente esențiale, în baza cărora poți încasa banii pe produsele și serviciile tale, se vor completa și cu alte formulare oficiale în relația cu Administrația Financiară: diverse jurnale, declarații etc. Acestea vor fi ținute și întocmite în strânsă colaborare cu Contabilul sau firma de contabilitate cu care lucrezi.

## Primii doi ani: descoperi în fiecare zi

Din momentul înființării firmei începe o perioadă destul de aglomerată și solicitantă pentru orice întreprinzător. Ca și nou intrat în această lume, trebuie să te concentrezi pe două aspecte:

- primul, cel mai important, se referă la a atrage clienți și a desfășura activități economice (și înseamnă a genera venituri pentru firmă)
- al doilea este legat de organizare și „bucătăria internă” a firmei, adică cum organizezi „livrarea” (ce este legat de costuri)

Tot ceea ce muncești zilnic pentru nouă firmă trebuie să poată fi încadrat într-una din aceste categorii. Ai grijă să balansezi corect cele două activități, să nu neglijezi una dintre ele pentru că poate compromite și pe cealaltă categorie: poți cădea în „capcana” de a găsi prea mulți clienți/contracte decât poți gestiona și livra cu resursele existente sau, dimpotrivă, să pregătești/testezi la nesfârșit o afacere care nu vinde, care nu generează intrări de bani. Încercând să fim specifici și totuși acoperitori în a descrie dezvoltarea și creșterea unei afaceri ne vom referi la momentele „dificile” din viața unei afaceri.

Vom lua în calcul considerente ale comportamentului tău și decizii pe care trebuie să le iei. În toate cazurile posibile și supus presiunilor de tot felul, trebuie să fii conștient de nevoia de a echilibra conflictul între nevoi și interese, ca de pildă:

- Profesional și comercial
- Individual și colectiv
- Ale clientului și ale firmei
- Proprietarii (partenerii) și ceilalți membri (salariați) ai firmei
- Pe termen scurt, mediu și pe termen lung

O afacere trebuie privită în ultimă instanță ca un amestec de noțiuni: bani, utilaje și materii prime, forță de muncă și acte. Dacă lipsește unul din cele 4 elemente nu este o afacere în deplină formă.

Pentru succes este nevoie de:

- O idee de afacere bună pentru care să existe o piață de desfacere corespunzătoare;
- Capacitatea de a lansa această idee de afacere pe piață la un preț adecvat respectivei piețe;
- Resurse financiare pentru realizarea și furnizarea produsului;
- Personal competent care să livreze produsul/serviciul.

## Primele alegeri: angajarea de personal

Fără personal, afacerea nu poate exista. Singurul component viu și logic dintre cele 4 noțiuni îl constituie forța de muncă. Fără acesta, banii nu pot fi investiți sau cheltuiți, utilajele nu pot fi puse în funcțiune, și nici materia primă și materialele nu pot fi utilizate. Pentru a fi eficient, personalul trebuie să lucreze în echipă. Lucrătorii trebuie să fie organizați, trebuie să aibă țeluri și orientări comune, trebuie să fie motivați, trebuie să posede aptitudini și trebuie să fie informați. Pentru a realiza toate acestea, trebuie să creăm o „structură organizațională” și să implementăm programe de „dezvoltare a resurselor umane”.

O spunem din nou: **scopul unei firme este să facă profit, nu să ofere locuri de muncă**. Munca și locurile de muncă apar adesea ca un rezultat al activităților profitabile ale firmei; când aceasta încetează să mai fie profitabilă atunci nu mai există nici locuri de muncă și nici siguranță. Locurile de muncă apar datorită nevoii firmei de a avea oameni care îndeplinesc sarcini productive, care contribuie la profitabilitatea acesteia. Numărul corect de oameni care trebuie angajați într-o firmă privată este numărul necesar pentru a avea o contribuție eficientă din punct de vedere al costurilor pentru a atinge scopurile propuse de aceasta. Nu vrem să dăm definiții seci, dar amintește-ți că atunci când decizi să angajezi o nouă persoană trebuie să analizezi foarte atent activitatea fiecăreia deja existentă în firmă.

Din experiența noastră salariatul ideal pentru orice domeniu este cel care:

- Este angajat în permanență într-o activitate generatoare de venit
- Aдаugă valoare activității firmei care, la rândul ei, este cel puțin egală cu costul făcut prin angajarea sa
- Este instruit și are abilități pentru a face munca respectivă
- Este motivat pentru munca pe care o face
- Are capacitatea să învețe și să adopte abilități noi atunci când este cazul
- Este un bun membru al echipei
- Este cinstit și conștiincios
- Are o abordare flexibilă a activității
- Are capacitate de comunicare

Deci pentru a angaja și a administra personalul trebuie să știm ce activitate va desfășura acesta, ce rezultate trebuie să obțină și cum le cuantificăm. Fiecare departament pe care îl înființăm și dezvoltăm trebuie să fie un centru și de profit și de costuri. Trebuie să cunoaștem relația dintre ceea ce obține ca salariu un angajat și ceea ce obține o persoană ca venit. Nu este o abordare dură, este o abordare pragmatică. Explică oamenilor-cheie că dacă firma nu este profitabilă, atunci toată lumea își va pierde locul de muncă după un oarecare timp.

O precizare totuși legată de vârsta celor pe care îi recrutezi/cu care lucrezi: toate afacerile au nevoie de persoane de vârste diferite. Trebuie să ținem minte acest lucru atunci când recrutăm personalul. Tinerețea are multe avantaje dar și defecte serioase, unul dintre ele fiind absența experienței în domeniu, iar altul lipsa de credibilitate în fața multor clienți. Acest lucru nu este o barieră totuși în multe domenii economice cum sunt vânzările, marketingul și tehnologia informației, unde tinerețea poate fi un avantaj pozitiv.

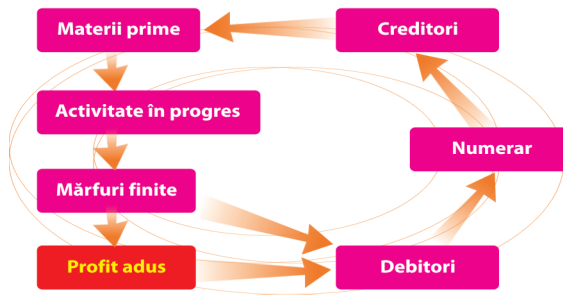
### **Testul focului: clienții și cum generezi venit**

Pentru a avea succes și pentru a putea măsura nivelul succesului atins, o firmă trebuie să-și stabilească anumite țeluri. Țelurile nu valorează nimic fără strategiile prin care acționezi. Și acțiunile fără rezultat sunt pierdere de timp și bani. Produsele sunt mărfuri sau servicii ce pot fi oferite pe piață spre vânzare, utilizare sau consum și care satisfac necesități sau dorințe. Ele pot fi tangibile sau intangibile. Produsele sunt create, dezvoltate, vândute, iar mai târziu, dispar. Pentru firmă, cel mai important lucru îl reprezintă realizarea unei game de produse sau servicii care să "se potrivească" cerințelor pieței la momentul respectiv. Reține: clientul este cel care face alegerea pe criterii în procent de 80% subiective. Privește-l ca pe un egal, cunoaște-l și înțelege-i motivația de cumpărare. Numai așa vei putea vinde și avea rezultate, performanță.

### **Cumpătarea: Ciclul Numerarului**

Una dintre cele mai importante lecții pe care trebuie să le învețe o firmă nouă este să-și gestioneze corect resursele. O firmă are nevoie de lichidități pentru a putea să-și onoreze obligațiile la timp. Plățile se fac în mod constant pentru cheltuieli operaționale și pentru alte costuri. Deci, vom avea un ciclu al lichidităților (banilor) generat de activitățile comerciale care aduc numerar în urma vânzărilor și numerar care iese din firmă pentru cheltuieli diverse. Da, sună complicat, dar trebuie să începi deja să „vorbești pe limba lor”. Sau măcar să o înțelegi, la început. Dacă nu avem bani în cont sau în casă, nu putem plăti salarii, facturi, nu putem rămâne în afaceri. Dimensionează-ți corect posibilitățile și alocă eficient resursele! Ciclul numerarului de mai jos este o descriere grafică a modului în care numerarul (bani lichizi) circulă prin firmă.

Creditorii ne furnizează materii prime pentru a le transforma, în cadrul procesului de producție, în mărfuri finite, care sunt vândute pentru numerar sau unor debitori care aduc numerarul necesar pentru a plăti creditorii. Putem genera profit și numerar în fiecare din aceste zone. Numerarul poate fi apoi folosit pentru a extinde firma sau pentru investiții alternative, printr-o mai bună administrare a afacerii noastre. Cu cât acest ciclu este mai rapid, cu atât este generat mai mult numerar, adică este mai bine. Cântărește când faci o



plată și insistă să fii plătit cât mai repede. Cea mai simplă formă de Ciclu de Numerar este descrisă mai sus, arătând locațiile unde se consumă numerarul, cum circulă acesta într-o firmă și cum este folosit, toate aceste procese având loc în mod continuu. Diferența între zilele debitoare (când ești plătit) și cele în creditoare (când trebuie să plătești) reflectă diferențele între tipurile de afaceri. Și uneori poate însemna diferența între normalitate și blocaj.

### Obținerea de profit

Nu este nici un mister în legătură cu definiția profitului. Pur și simplu este ceea ce rămâne după ce s-au dedus toate cheltuielile din prețul de vânzare. Este evident că dacă vom dori să generăm și să creștem profitabilitatea, există un număr limitat de feluri în care putem face acest lucru. Esențial, ele sunt:

- Controlul/Creșterea prețului de vânzare
- Creșterea volumului pentru aceleași cheltuieli indirecte
- Controlul/Reducerea costurilor materiilor prime
- Controlul/Reducerea salariilor
- Controlul/Reducerea cheltuielilor indirecte

În consecință, dacă vrei să supraviețuiești în piață, trebuie să:

- înțelegi pe deplin propria structură de costuri
- înțelegi pe deplin piața pe care lucrezi
- înțelegi pe deplin concurența
- înțelegi pe deplin consumatorul și motivele pentru care cumpără produsele tale
- înțelegi pe deplin potențialul pentru competitorii de piață noi sau pentru produse de substituție
- revizuiesti potențialul pentru găsirea unei nișe noi pentru un produs mai scump, generator de beneficii mai mari

Pentru a crește profitul total, și nu în mod necesar profitabilitatea măsurată ca un procent din venit, avem nevoie să ne dezvoltăm. Printre factorii care pot

ajuta la dezvoltarea unei firme, putem enumera:

- Să-ți întărești poziția pe piață și să cucerești piețe noi
- Să creezi un portofoliu de bunuri/servicii complet și să angajezi personal mai capabil
- Să oferi noi oportunități de muncă, de dezvoltare a carierei și să-ți motivezi angajații
- Să reinvestești profitul

### **Nu suntem singuri: relația cu autoritățile**

Un aspect demn de menționat în activitatea curentă a unui întreprinzător este cel oficial. Toate sunt oarecum clare până acum: trebuie să câștigăm clienți, să avem grijă să producem și să livrăm ce am vândut/vom vinde, să urmărim profitul și cum se reflectă el în lichiditate. Avem nevoie de angajați, de un proces de producție, de documente (acte).

În afară de clienți, furnizori, angajați, ai obligația să interacționezi regulat cu autoritățile. Uzual, acțiunea lor într-o afacere e dublă: să reglementeze și să controleze aplicarea legilor.

De obicei, ne deplasăm la sediul acestora pentru a obține avize, autorizații, a depune declarații. Anumite drumuri sunt lunare și trebuie să îți aloci timp pentru ele. Atenție, în orașele mai mari și aglomerate, drumurile și așteptatul pot fi problematice, pentru că trebuie să te încadrezi într-un program de lucru cu publicul.

Întotdeauna persoana care interacționează cu o instituție publică trebuie să aibă autoritatea necesară sau să fie împuternicită în acest sens. Să nu uităm băncile și instituțiile financiare. În toate aceste relații trebuie să îți cunoști foarte bine obligațiile și drepturile.

Atenție, anumite instituții publice gestionează fonduri publice (cum sunt și fondurile structurale, accesibile după integrarea în Uniunea Europeană) pentru susținerea afacerilor, adevărate oportunități de dezvoltare cu capital nerambursabil.

Fii la curent cu aceste oportunități vizitând regulat site-urile și sediile acestor instituții! Participă la evenimente, seminarii, mese rotunde și conferințe pe teme diverse! Majoritatea sunt gratuite. Nu numai că vei intra în contact cu persoane de decizie din cadrul autorităților publice, te vei informa la zi, dar vei întâlni întreprinzători care au probleme/nelămuriri similare. Poți lega relații pentru viitoare colaborări.

**Spor la treabă!**





**AGENȚIA NAȚIONALĂ  
PENTRU ÎNȚREPRINDERI MICI ȘI MIJLOCII  
ȘI COOPERAȚIE**

Programul național multianual pe perioada 2005-2008  
pentru dezvoltarea culturii antreprenoriale  
în rândul femeilor manager din sectorul  
Întreprinderilor Mici și Mijlocii  
**2006**

Material elaborat de  
**Advisory Delta SRL** în asociere cu **Fundația ProWomen**