



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013

**RomActiv**  
Business Consulting

SC ROMACTIV  
BUSINESS CONSULTING SRL

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013.

Investeste in oameni!

# Rural & ctiv

## Antreprenoriatul non-agricol rural, șansă a dezvoltării sustenabile a zonelor rurale



## GHID PENTRU DEMARAREA UNEI AFACERI ÎN MEDIUL RURAL

office@ruralactiv.ro | www.ruralactiv.ro | www.romactiv.ro

Beneficiar:

**RomActiv**  
Business Consulting

SC ROMACTIV  
BUSINESS CONSULTING SRL

Str. Maria Rosetti, Nr. 32, Et. 1,  
Sector 2, București  
www.romactiv.ro

Parteneri:

  
**europroject**

CENTRUL DE CONSULTANȚĂ  
ȘI MANAGEMENT AL PROIECTELOR  
EUROPROJECT

Str. M. Eminescu, Nr. 35,  
Slatina, Jud. Olt  
www.europroject.org.ro

  
**PTIR**

PATRONATUL  
TINERILOR ÎNTRERINZĂTORI  
DIN ROMÂNIA

Str. Blanduziei Nr. 1  
Sector 2, București  
www.ptir.ro

CENTRUL DE DEZVOLTARE  
DEVELOPEMENT CENTER  
**SMART**

CENTRUL DE DEZVOLTARE  
SMART

Str. Sf. Spiridon, Nr. 12  
Galati 800051  
www.smart.org.ro

<b>1. Introducere</b>		<b>3</b>
<b>2. Antreprenor în mediul rural</b>		<b>4</b>
<b>3. Etapele demarării unei afaceri</b>	3.1 Identificarea ideii de afaceri	<b>7</b>
	3.2 Alegerea formei juridice de funcționare	<b>13</b>
	3.3 Activități premergătoare înregistrării juridice	<b>18</b>
	3.4 Înregistrarea juridică	<b>20</b>
	3.5 Acțiuni ulterioare înființării firmei	<b>22</b>
<b>4. Sfaturi utile</b>		<b>25</b>

## 1. Introducere

Acest ghid se adresează celor care cred cu tărie ca spațiul rural înseamnă mai mult decât agricultură și un nivel minim de trai.

Știm cu toții că infrastructura precară, educația slabă sau inexistența serviciilor de sănătate și de utilități publice sunt principalele probleme cu care se confruntă majoritatea zonelor rurale românești. La acestea se adaugă lipsa locurilor de muncă și implicit a unor venituri decente.

În aceste condiții, **de ce ar alege cineva să fie antreprenor în mediul rural?**

Răspunsul este simplu: pentru că multe neajunsuri pot fi transformate în oportunități de afaceri profitabile.

Dacă încă vă mai întrebați care sunt **avantajele unei afaceri în mediul rural**, vă dăm câteva indicii:

- Prețurile terenurilor și ale construcțiilor sunt mult mai mici decât în mediul urban;
- În majoritatea zonelor rurale, există forță de muncă numeroasă și ieftină;
- Resurse materiale sunt disponibile la prețuri mici;
- În multe domenii de afaceri lipsește practic concurența directă;
- Existența unei piețe potențiale neexploatate reprezintă o “mină de aur” pentru orice întreprinzător

### **Ce este de făcut pentru o afacere de succes în mediul rural?**

Una din regulile de bază ale unei afaceri de succes este să răspundă unor nevoi ale consumatorului și să umple un gol de pe piață.

Uniunea Europeană ne pune la dispoziție câteva miliarde de euro să ne dezvoltăm satele, iar Guvernul lansează programe pentru susținerea tinerilor și întreprinzătorilor care vor să își deschidă o afacere la țară.

Ce rămâne de făcut, este să profitați din plin de oportunitățile antreprenoriale oferite de mediul rural!

\*\*\*

Informațiile din acest Ghid se adresează tuturor celor care intenționează să-și deschidă o **afacere non-agricolă în mediul rural**.

Din multitudinea de informații, ne-am propus să sistematizăm, doar ceea ce este esențial pentru demararea unei afaceri:

- sursele care vă ajută să identificați ideile de afaceri
- modalitățile de transformare a ideii în oportunitate de afacere;
- activitățile premergătoare înregistrării firmei
- înregistrarea formei juridice alese
- demersuri ulterioare înființării firmei

***Succes tuturor celor care au decis să pășească în lumea afacerilor rurale!***

## 2. Antreprenor în mediul rural

**Antreprenorul rural** este o persoană independentă, care, din proprie inițiativă, pornește o afacere în mediul rural asumându-și riscurile ce țin de derularea acestei afaceri, în scopul obținerii unor beneficii personale.

### 2.1 Cum este un antreprenor

Antreprenoriatul reunește categorii diverse de oameni, din toate clasele sociale. Toți acești întreprinzători au, însă, câteva **calități comune**:

- *Au viziune, dar sunt și realiști*

Antreprenorul simte și recunoaște oportunitățile pieței. Își mobilizează toate resursele pentru a valorifica aceste oportunități.

În același timp, antreprenorul își modifică metodele și obiectivele atunci când strategia inițială nu dă rezultatele scontate.

- *Au inițiativă și sunt perseverenți*

O idee poate fi transpusă în realitate numai cu multă muncă, răbdare și perseverență. Unele idei de afaceri, care par strălucite la început, pot fi dezvoltate, treptat, până în momentul în care dau roade.

- *Au încredere în forțele proprii*

Această calitate influențează adesea și atitudinea partenerilor și colaboratorilor firmei. Finanțatorii și clienții sunt înclinați, în mod firesc, să investească și să cumpere produse în care firma are încredere.

- *Sunt dispuși să își asume riscuri*

Înainte de a iniția o afacere, antreprenorul trebuie să accepte posibilitatea ca, în cazul unui eșec, să piardă capitalul investit și celelalte resurse investite. Pe de altă parte, activitatea oricărui antreprenor se desfășoară într-un mediu caracterizat de incertitudine. Deoarece aceste riscuri sunt specifice activității antreprenoriale, antreprenorul trebuie să și le asume și să încerce permanent să le reducă printr-un control cât mai bun al afacerii.

- *Sunt harnici*

Antreprenorii au capacitatea de a lucra un timp îndelungat și sunt dispuși să-și dedice majoritatea timpului activităților antreprenoriale, reușind să se auto-motiveze prin îndeplinirea unor obiective intermediare.

- *Au capacitate de planificare și organizare*

Antreprenorii de succes au un plan scris care le ghidează acțiunile pe parcursul inițierii și dezvoltării afacerii. Este foarte important ca antreprenorul să aibă o viziune clară asupra acțiunilor necesare în fiecare situație / etapă. La fel de importantă este, în același timp, capacitatea de a ajusta aceste planuri în cazul unor schimbări bruște ale conjuncturii.

**Antreprenorul este:**  
 ... vizionar dar realist  
 ... perseverent  
 ... încrezător în forțe proprii  
 ... dispus să riște  
 ... harnic  
 ... bun organizator

## 2.2 Pregătirea profesională

Antreprenorii pot aparține oricărui grup profesional. Nu există meserii "predestinate" pentru a produce antreprenori. Antreprenorii cu vocație pot avea aproape orice profesie, dar au, în mod obligatoriu, nevoie de cunoștințe și aptitudini specializate, care să le permită lansarea și dezvoltarea unei afaceri.

## 2.3 Avantajele vieții de antreprenor

Există mai multe  **motive**  pentru care oamenii doresc să inițieze propria lor afacere:

- *Perspectiva unui câștig ridicat*

Antreprenorul de succes câștigă mai mult decât ar putea castiga în calitate de angajat într-o altă organizație. Acest supliment de venituri reprezintă recompensa pentru riscul asumat și eforturile suplimentare depuse pe parcursul derulării afacerii.

- *Siguranța locului de muncă*

Antreprenorul își creează propriul său loc de muncă, a cărui durată depinde numai de propria sa abilitate de a menține afacerea în viață. Nu există riscul concedierii și nici cel al pensionării forțate.

- *Posibilitatea de a ajuta familia*

Antreprenorul poate asigura locuri de munca membrilor familiei sau poate realiza lucrări sau servicii în condiții avantajoase și în folosul familiei. În cazul angajării membrilor familiei, etica mediului intern a organizației poate cunoaște o îmbunătățire semnificativă. Afacerile pot fi continuate de unii membri ai familiei.

- *Libertatea de a decide singur modul de utilizare a resurselor acumulate*

Resursele acumulate pot fi investite în alte afaceri, pot fi depuse la bănci, reinvestite în afacerea proprie sau folosite în orice alt scop pe care îl decide antreprenorul.

- *Independența*

Antreprenorul ia toate deciziile privind propria afacere și o îndreaptă pe drumul stabilit de el. Antreprenorul are controlul propriului destin, libertate de decizie și de acțiune.

- *Exprimarea liberă a calităților personale*

Majoritatea angajaților au deseori tendința de a acuza mediul intern al organizației pentru randamentul redus al propriei activități. Din acest punct de vedere, antreprenorul este limitat numai de propriile abilități în drumul său către succes.

- *Obținerea recunoașterii publice*

Prin deciziile sale, antreprenorul are posibilitatea de a sprijini comunitatea, ceea ce îi oferă recunoaștere în mediul său de activitate.

- *Putere și influență în cadrul organizației*

Antreprenorul are posibilitatea de a selecta întreaga echipă de colaboratori, în funcție de abilitățile și nivelul său de instruire, ceea ce va facilita organizarea și controlul afacerii.

- *Diminuarea muncii monotone*

Antreprenorul desfășoară o varietate de activități. În plus, are puterea de a transfera angajaților realizarea unor asemenea activități.

## 2.4 Riscurile vieții de antreprenor

Perspectiva demarării unei afaceri proprii este tentantă pentru mulți oameni. Dacă inițiativa de business se dovedește un succes, antreprenorul va obține avantaje financiare, prestigiu social, își va putea permite un program flexibil și va deveni propriul său șef.

În paralel cu avantajele vieții de antreprenor, există și riscuri pe care un antreprenor trebuie să și le asume când începe o afacere:

- *Riscul de a nu obține veniturile așteptate*

Evoluția oricărei firme este fluctuantă, inducând variații importante ale veniturilor. Acest lucru implică, firesc, variații ale profitului și, deseori, ale salariilor. În plus, antreprenorul acordă prioritate, de regulă, altor obligații financiare în defavoarea venitului imediat.

- *Riscul pierderii capitalului investit*

Sunt frecvente situațiile în care, atunci când afacerea dă faliment, antreprenorul pierde resursele investite.

- *Responsabilitatea foarte mare asumată*

Antreprenorul își asumă singur eventualul eșec al afacerii. El este responsabil de gestiunea resurselor investite. Deciziile pe care le ia el, au efect asupra salariaților, clienților, familiei și comunității. În acest context, este esențială puterea de a lua decizii dificile în momente importante pentru afacere, menținându-și o atitudine pozitivă chiar și în momentele defavorabile, de criză și, în plus, dezvoltarea capacității de a învăța din greșeli (un antreprenor trebuie să trateze o greșeala ca pe o oportunitate prin se poate învăța cum se poate acționa mai eficient și nu doar un obstacol în calea reușitei).

- *Consum foarte mare de resurse personale*

Conducerea unei afaceri - și, mai ales, a unei afaceri aflate la început - impune un program de lucru foarte încărcat, iar odata cu succesul și dezvoltarea afacerii există o tendință de creștere a efortului care trebuie depus de întreprinzător. În același timp, recompensa - sub forma profitului - se poate lăsa așteptată un timp îndelungat.

- *Riscul neglijării familiei*

Consumul foarte ridicat de resurse (timp, bani) pe care îl impune conducerea unei afaceri duce, frecvent, la tensiuni în cadrul familiei. De multe ori, întreprinzătorii sunt luați pe nepregătite de apariția acestor situații, care le afectează performanțele și îi poate chiar determina să abandoneze o afacere ale cărei roade întârzie să apară.

- *Deteriorarea sănătății*

Unul din cele mai importante riscuri pentru un întreprinzător este reprezentat de deteriorarea propriei sănătăți, ca efect al unei suprasolicitări sau al lipsei de satisfacții profesionale; cele mai dificile situații necesită tratamente psihologice de specialitate.

- *Dependența de experți externi în probleme cheie*

Pentru realizarea activităților variate și complexe ale firmei, antreprenorul trebuie să apeleze la experți (juriști, contabili, consultanți marketing etc.), ale căror activități și decizii nu le poate controla.

- *Pierderea fostului loc de muncă*

Atunci când antreprenorul renunță la un loc de muncă și inițiază o afacere, apare în cazul insuccesului acesteia, riscul imposibilității de re-angajare la vechiul loc de muncă sau, chiar, de încadrare într-o organizație condusă de altcineva.

## 3. Etapele demarării unei afaceri

### 3.1 Identificarea ideii de afaceri

Primul lucru pe care trebuie să îl faceți după ce ați luat decizia să demarați o afacere este să identificați câteva idei de afaceri, din care să rezulte oportunități atractive.

#### 3.1.1 Dar ce este o idee de afaceri?

*Ideea de afaceri constituie motorul principal al unei afaceri de succes.*

Pentru a deveni oportunități de afaceri, ideile trebuie să fie de actualitate, durabile, atractive atât pentru antreprenor, cât și pentru clienții săi.

Analiza riguroasă a oportunității unei afaceri se face, de regulă, în cadrul unui plan de afaceri sau studiu de fezabilitate.

#### 3.1.2 Unde puteți găsi oportunități sau idei de afaceri?

Procesul de identificare a ideilor de afaceri și de evaluare a oportunităților este influențat de tipul afacerii în care se dorește să se intre, instruire, educație, posibilități financiare și situația familială.

**Misiunea antreprenorului este de a identifica acea afacere care îl ajută cel mai bine să-și realizeze obiectivele propuse!**

## 3.1.3 Câteva surse de inspirație pentru identificarea ideilor de afaceri:

### a. Stilul de viață și experiența personală.

Cele mai multe idei de afaceri apar ca observații întâmplătoare din diferite situații din viața de zi cu zi. Ideile pot deveni evidente în rezultatul unei călătorii în altă regiune sau în altă țară, din experiența proprie atunci când cauți anumite produse sau servicii pe piață și nu le poți găsi.

Oportunități pot apărea din ideile exprimate de alte persoane care s-au confruntat deja cu o problemă sau cu un rezultat al examinării comportamentului consumatorilor în diverse situații.

### b. Locul de muncă.

Acesta reprezintă una din sursele cel mai des întâlnite pentru o idee de afacere. Ideile ce apar la locul de muncă pot evolua în diferite moduri. De exemplu, puteți identifica o oportunitate pentru un produs sau serviciu, pe care angajatorul dvs. nu îl livrează clienților.

### c. Pasiunea/Hobby-ul personal.

Dintr-o pasiune personală poate rezulta o idee reușită de afacere, cum ar fi de exemplu:

- *gătitul la bucătărie* care poate conduce la inițierea unei afaceri în alimentația publică sau organizarea unor petreceri;
- *tricotatul, împletitul și brodatul* poate conduce la deschiderea unui atelier de confecții sau articole de artizanat;
- *pescuitul sau vânatul* pot conduce la organizarea unor activități de prestare a serviciilor .

#### Surse de inspirație pentru o idee de afaceri:

1. *Stilul de viață și experiența personală*
2. *Locul de muncă*
3. *Pasiunile*
4. *Educația*
5. *Căutări sistematice*

### d. Educația.

Învățarea pe parcursul vieții este o necesitate importantă pentru activitatea antreprenorială. Cunoștințele suplimentare primite prin intermediul unor cursuri speciale de instruire sau prin studii individuale pot influența apariția unor idei noi de afaceri.

### e. Căutări sistematice.

Deși ideile de afaceri pot apărea întâmplător, în mod frecvent identificarea unor noi idei de afaceri depinde desigur de perseverența dumneavoastră.

Chiar dacă o căutare sistematică este o cale pe care cei mai mulți antreprenori o ignoră, această cale presupune consultarea cărților și a altor publicații de specialitate, utilizarea unor metode tip brainstorming cu implicarea prietenilor, membrilor familiei, accesarea unor baze de date cu patente și invenții. În acest domeniu, internet-ul a devenit una dintre cele mai accesibile surse de informații.

*În paginile care urmează, utilizați chenarele special destinate notițelor pentru a scrie răspunsurile la întrebările adresate și reveniți asupra lor oricând pentru a le reevalua sau completa.*



## 3.1.4 Cum poate fi transformată o idee într-o oportunitate de afacere?

Descoperirea ideilor de afaceri este doar o parte a procesului de inițiere a afacerii. Ideile trebuie să fie evaluate pentru a le determina pe cele ce necesită o analiză ulterioară mai avansată și minuțioasă.

Dacă aveți deja o listă de idei, citiți atent această listă de întrebări, formulați răspunsurile și în funcție de ele alegeți ideile pe care le considerați a fi cele realizabile în timpul apropiat – fie într-un an, o jumătate de an, trei luni sau poate chiar o lună și mai puțin.

### a. Care sunt abilitățile de care dispuneți?

Trebuie să cunoașteți foarte bine afacerea pe care doriți să o lansați. De aceea, în procesul de evaluare a deciziei finale, este important să răspundeți la următoarele întrebări:

- Sunteți pregătit să renunțați la anumite lucruri pe care le considerați importante, pentru a realiza ce v-ați propus?
- Ce puteți face în această afacere? Familia și prietenii în care aveți încredere vor susține oare afacerea dvs.?
- Considerați că puteți porni o afacere folosind experiența acumulată în domeniul în care activați sau ați studiat?

#### Care sunt abilitățile de care dispun?




---



---



---



---



---

### b. Ce fel de persoană sunteți?

Caracterul și personalitatea joacă și ele un rol important în alegerea ideii de afaceri. *De exemplu*, dacă sunteți o persoană activă și dinamică, vă veți putea adapta cu greu la o idee de afacere ce presupune o activitate de rutină. În cazul în care sunteți o persoană liniștită, calmă nu veți reuși să faceți față unei activități ce presupune deplasări repetate.

#### Ce fel de persoană sunt?




---



---



---



---



---

### **c. Ce produse sau servicii nu le puteți găsi pe piață?**

Priviți în jurul dumneavoastră! Amintiți-vă problemele și dificultățile pe care le-ați avut în momentul procurării unor anumite produse sau servicii pentru familie sau pentru serviciu.

- Ce produse sau servicii nu erau disponibile atunci când aveați cel mai mult nevoie de ele?
- Ce produse au fost greu sau chiar imposibil de găsit în localitatea dvs.?
- Cum pot fi fabricate sau achiziționate aceste produse pe piața locală ?

Pentru început, vă puteți orienta spre o anumită gamă de produse sau servicii, sau spre o anumită nișă pe piață, adică să oferiți acele produse sau servicii care sunt solicitate la moment de o anumită categorie de consumatori (femei, copii, elevi, pensionari, șomeri) și nu pot fi găsite cu ușurință sau nu există concurență.

#### **Ce produse sau servicii nu pot fi găsite pe piață?**



---

---

---

---

---

### **d. Ce produse sau servicii sunt solicitate de întreprinderile locale?**

Există oare produse sau servicii în obținerea cărora companiile din localitate întâmpină anumite greutăți?

De multe ori întreprinderile sunt nevoite să achiziționeze materii prime, produse sau servicii din străinătate, din simplu motiv că în zona respectivă nu există furnizori de tipul acestora.

În această situație, puteți fi acea persoană specializată în comercializarea materiei prime respective sau a serviciilor solicitate de aceste întreprinderi.

#### **Ce produse sau servicii sunt solicitate de întreprinderile locale?**



---

---

---

---

---

## e. Ce produse sau servicii lipsesc în anumite localități?

De multe ori poți observa că într-o localitate sunt solicitate produse sau servicii care nu există pe piața locală. Pentru a procura bunurile respective, locuitorii se deplasează la o oarecare distanță, fapt ce presupune cheltuieli suplimentare de bani și de timp!

Puteți analiza oportunitățile oferite de piața locală singuri sau în cooperare cu alți parteneri pentru a oferi produsele sau serviciile solicitate în localitatea respectivă. Este important însă să discutați cu potențialii cumpărători, dacă vor prefera să cumpere produsul de la dumneavoastră în loc să se deplaseze în altă localitate !

### Ce produse sau servicii lipsesc în localitate?



---

---

---

---

---

## f. Puteți aborda o idee deja existentă într-un mod nou?

O parte considerabilă a afacerilor de succes pornesc de la modificarea, redefinirea sau regândirea unei afaceri existente.

Gândiți-vă bine, dacă puteți aborda o idee existentă într-un mod cu totul nou și original! Cu alte cuvinte, puteți face ceva mai bine decât o fac alții în prezent?

### Ce activitate pot face mai bine decât o fac alții în prezent ?



---

---

---

---

---

## g. Ce puteți face de la domiciliu?

Dacă sunteți nevoit să stați acasă, gândiți-vă la posibilitatea unui business la domiciliu.

*Spre exemplu*, puteți amenaja un spațiu în care să puteți coase, împleți sau croșeta; puteți asambla diferite articole, suvenire, cărți poștale; puteți vinde anumite produse prin telefon; puteți folosi computerul pentru servicii de traduceri, redactare, contabilitate, puteți oferi chiar și servicii de informare și consultanță etc.

Această listă poate fi prelungită în funcție de aptitudinile și cunoștințele de care dispuneți.

**Ce pot face de acasă ?**



---

---

---

---

---

---

---

## 3.2 Alegerea formei juridice de funcționare

Daca v-ați decis să începeți o afacere, următorul pas este să vă alegeți forma juridică de funcționare. Cele mai uzuale forme juridice pentru afacerile non-agricole din mediul rural sunt:

- **Societate comercială (SRL)** - poate să desfășoare orice formă de activitate economică permisă de lege, angajând personal;
- **Persoană fizică autorizată (PFA)** - poate să desfășoare orice formă de activitate economică permisă de lege, folosind în principal forța de muncă proprie;
- **Asociație familială (AF)** - o întreprindere economică fără personalitate juridică, organizată de un întreprinzător persoană fizică împreună cu familia sa.
- **Întreprindere individuală (II)** - o întreprindere economică fără personalitate juridică, organizată de un întreprinzător persoană fizică.

Pentru a putea determina forma juridică cea mai adecvată condițiilor dvs. specifice, trebuie să analizați mai multe aspecte, între care:

- natura activității pe care vreți să o desfășurați
- volumul activității și posibilitățile de extindere a acesteia
- dorința de a fi unic întreprinzător sau de vă asocia cu alte persoane;
- necesitatea unei calificări speciale sau a experienței în domeniu;
- suma de bani necesară pentru demararea afacerii și modul de obținere a acesteia;
- existența unor oportunități de finanțare nerambursabile pentru forma juridică aleasă;
- taxele necesare inițierii afacerii și procedurii de constituire;
- taxele și impozitele ce trebuie plătite pe perioada de funcționare;
- responsabilitatea pe care vreți să v-o asumați în caz de faliment.

Fiecare dintre aceste forme juridice are atât avantaje, cât și dezavantaje. Pentru a vă alege forma juridică cea mai potrivită afacerii dvs., analizați cu atenție particularitățile diverselor forme de constituire a afacerii (principalele lor avantaje și restricții):

## 3.1.1 Societate comercială – SRL

- societatea comercială poate fi constituită de către persoane fizice sau persoane juridice care, în mod individual sau în asociere cu alte persoane fizice autorizate sau persoane juridice, au în vedere efectuarea de acte de comerț.

### **Definiția societății comerciale:**

*Este o grupare de persoane constituită pe baza unui contract de societate și beneficiind de personalitate juridică, în care asociații se înțeleg să pună în comun anumite bunuri, pentru exercitarea unor fapte de comerț, în scopul realizării și împărțirii beneficiilor rezultate*

### **Avantaje**

- Societatea comercială poate să-și desfășoare activitatea în orice domeniu, cu excepția celor interzise prin lege.
  - Astfel, nu este necesară o calificare profesională a asociaților sau a administratorului.
- Societatea comercială cu răspundere limitată are personalitate juridică
  - Acest lucru înseamnă că răspunde față de terțele persoane cu patrimoniul propriu, iar răspunderea patrimonială nu se răsfrânge asupra asociaților sau a administratorului.
- Societatea comercială poate angaja un număr nelimitat de persoane în vederea desfășurării activității pentru care este autorizată.
- În cadrul unei societăți comerciale se pot asocia atât persoane fizice, cetățeni români sau străini indiferent de cetățenie, dar și persoane juridice române sau străine.

### **Dezavantaje:**

- Procedura de înregistrare și autorizare a unei societăți comerciale este mai complicată decât în cazul altor forme de organizare (P.F.A., Î.I. și Î.F).
- Documentele necesare înregistrării sunt în număr mai ridicat decât cele solicitate la înregistrarea P.F.A., Î.I. și Î.F.
- Câștigul societății rezultat după impozitare rămâne în patrimoniul acesteia.
- Pentru ca profitul să treacă în patrimoniul asociaților este necesară repartizarea acestuia sub formă de dividende, acest lucru atrăgând de la sine plata unui alt impozit de 16%, numit impozitul pe dividende.
- Societățile comerciale țin o evidență contabilă în partida dublă, fapt ce presupune ca aceasta să fie întocmită de către un economist/ expert contabil.
- Pentru ca o societate comercială să-și înceteze activitatea este necesară parcurgerea procedurii dizolvării voluntare, procedura de lungă durată și de cele mai multe ori costisitoare.

## 3.2.2 Persoana fizică autorizată – PFA

**PFA** este recomandată celor care au o afacere mică și care își pot desfășura această activitate în mod individual.

### **Definiția persoanei fizice autorizate:**

*Este persoană fizică autorizată să desfășoare orice formă de activitate economică permisă de lege, folosind în principal forța sa de muncă.*

- PFA este o formă simplificată de firmă și funcționează în cazurile în care este nevoie doar de munca asociatului și nu de o extindere foarte mare a afacerii.
- Vă puteți autoriza ca PFA în baza studiilor și a diplomelor de calificare obținute și puteți opta pentru anumite domenii de activitate (coduri CAEN).

### Avantaje

- Procedura simplă de autorizare, inclusiv numărul redus de documente solicitate pentru autorizare, ceea ce permite antreprenorului să profite mai rapid de oportunitatea descoperită.
- Taxele de autorizare sunt mai puține și mai reduse comparativ cu SRL-ul.
- Regimul fiscal aplicat P.F.A. avantajos din punct de vedere al impozitării.
  - în funcție de specificul activității desfășurate se poate opta pentru:
    - impozitare la norma de venit (normă fixă/an stabilită de autoritățile locale de la sediul profesional) sau
    - impozitare în regim real (impozit pe profit în cuantum de 16% aplicabil asupra diferenței dintre venituri și cheltuieli).
  - câștigul realizat în urma desfășurării activității economice se regăsește direct în patrimoniul persoanei fizice în cazul P.F.A., deci un eventual impozit similar cu impozitul pe dividende de la societățile comerciale este exclus.
- Evidența contabilă simplificată comparativ cu SRL-ul.
  - conform legislației în vigoare P.F.A-urile țin contabilitatea în partidă simplă.
  - Evidența contabilă se ține prin intermediul unui Registor jurnal de încasări și plăți, în acesta înregistrându-se încasările și plățile în numerar și prin transfer bancar, în ordine cronologică.
  - Registorul inventar se folosește și acesta în cazul în care se achiziționează bunuri de inventar, înregistrându-se de asemenea în ordine cronologică.
- Costurile de administrare sunt mai mici decât ale unei societăți comerciale
- Procedura simplă de încetare a activității.
  - în cazul P.F.A, dacă antreprenorul dorește, acest lucru se poate realiza prin simpla radiere din Registorul Comerțului, procedura de scurtă durată și costuri reduse, în timp ce o societatea comercială se radiază din inițiativa asociaților numai prin parcurgerea procedurii de dizolvare.

### Dezavantaje

- este necesar ca persoana fizică să aibă o calificare în domeniul respectiv, calificare ce trebuie dovedită cu un act de studii sau diplomă de calificare.
- PFA nu poate avea angajați cu contract de muncă pentru desfășurarea activității pentru care a fost autorizată.
  - Acest lucru limitează posibilitățile de extindere/dezvoltare a afacerii;
- Răspunderea antreprenorului este nelimitată, acesta răspunde cu întreaga sa avere.
- Posibilități mai reduse de finanțare de către investitori și creditori.

### 3.2.3 Asociație familială – AF

- Diferența dintre PFA și AF este dată de asocierea în familie unde puteți avea și angajați din cadrul familiei.

#### **Definiția asociației familiale:**

*Este o organizație cu personalitate juridică, care se poate înființa la inițiativa unei persoane fizice și se constituie din membrii de familie ai acesteia.*

*Sunt considerați membrii unei familii, în sensul prezentei legi, soțul, soția și copiii acestora care au împlinit vârsta de 16 ani, la data autorizării asociației familiale, precum și rudele acestora până la gradul al patrulea inclusiv.*

#### **Avantaje**

- Procedură simplă de autorizare, inclusiv număr redus de documente solicitate pentru autorizare.
- Taxele de autorizare sunt mai puține și mai reduse comparativ cu SRL-ul.
- Spre deosebire de PFA, asociațiile familiale pot angaja salariați din rândul familiei
- Regimul fiscal aplicat AF este avantajos din punct de vedere al impozitării.
  - Câștigul realizat în urma desfășurării activității economice se regăsește direct în patrimoniul membrilor asociației familiale
  - un eventual impozit similar cu impozitul pe dividende de la societățile comerciale este exclus.
- Evidența contabilă simplificată comparativ cu SRL-ul.
- Costurile de administrare mai mici decât ale unei societăți comerciale
- Procedura simplă de încetare a activității.

#### **Dezavantaje**

- AF nu poate desfășura o alta activitate cu excepția celei pentru care este autorizată.
- AF nu poate avea angajați decât din rândul membrilor familiei.
  - Acest lucru limitează posibilitățile de extindere/dezvoltare a afacerii;
- Posibilități mai reduse de finanțare de către investitori și creditori.



### 3.2.4 Întreprindere individuală - II

Spre deosebire de cele PFA sau AF, întreprinderea individuală poate avea angajați pentru activitatea pentru care este autorizată.

În rest, PFA-ul sau întreprinderea individuală sunt supuse aceluiași reglementări.

#### **Definiția întreprinderii individuale:**

*Este o întreprindere economică, fără personalitate juridică, organizată de un întreprinzător persoană fizică care desfășoară o activitate economică în mod organizat, permanent și sistematic, combinând resurse financiare, forță de muncă atrasă, materii prime, mijloace logistice și informație, pe riscul întreprinzătorului, în cazurile și în condițiile prevăzute de lege*

#### **Avantaje**

- O întreprindere individuală poate desfășura orice fel de activitate, cu excepția celor organizate și reglementate prin legi speciale, precum medicina, avocatura, notariat, arhitectura și contabilitate.
- Întreprinderea individuală poate avea angajați, spre deosebire de PFA
- Forma de organizare a contabilității este în partidă simplă
- Recunoașterea veniturilor și cheltuielilor aferente activității desfășurate la data încasării respectiv plății (și nu la data întocmirii documentelor, cum este cazul contabilității în partidă dublă).
- Posibilitatea antreprenorului persoana fizică de a folosi banii încasați fără alte formalități (nu este necesar să se aștepte sfârșitul anului pentru a se distribui dividende).
- Formalitățile de închidere a activității desfășurate de o întreprindere individuală sunt mult mai puține, implică o durată de timp scurtă și costuri mult mai mici comparativ cu o firmă.

#### **Dezavantaje**

- O întreprindere individuală poate avea un singur cod CAEN, la fel ca și o persoana fizică autorizată.
- Față de o firmă, întreprinderea individuală are dezavantajul că răspunderea patrimonială se întinde asupra întregului patrimoniu al persoanei fizice titulară a întreprinderii.
- Posibilități mai reduse de finanțare de către investitori și creditori comparative cu SRL-ul.

### 3.3 Activități premergătoare înregistrării juridice

#### 3.3.1 Alegerea numelui și a emblemei firmei

Numele și emblema societății sunt aspecte importante în afaceri, pentru că pot atrage clienții sau dimpotrivă, le pot inhiba decizia de a cumpăra produsele firmei.

Un nume care atrage este greu de găsit, dar își poate aduce contribuția la diferența între succes și mediocritate. Emblema reprezintă un simbol sau o imagine care va fi asociată cu firma pe toată durata de existență a acesteia.

Evitați numele foarte comune, cu siguranță există deja, dar nici cele prea complicate nu sunt potrivite mai ales dacă sunt dificil de memorat.

De principiu, numele firmei trebuie să fie ușor de reținut, simplu de pronunțat și să fie reprezentativ pentru ceea ce face compania.

Va trebui să aveți pregătite 3 variante de denumiri atunci când veți completa Cererea de verificare a disponibilității numelui. Gândiți-vă la ele din timp, nu le inventați pe moment, când ajungeți la Registrul Comerțului, pentru că e prea târziu și sunt șanse mari să nu sune bine, iar apoi veți rămâne mult timp cu el sau vă va costa bani și timp să le modificați.

#### Atenție:

- Numele firmei și emblema se stabilesc de asociați și trebuie să se deosebească de numele și emblema altor societăți;
- Numele firmei și emblema nu trebuie să conțină cuvinte sau sintagme specifice instituțiilor și autorităților publice centrale sau locale, decât cu aprobări speciale;
- Numele firmei și emblema se verifică la Registrul Comerțului corespunzător locației sediului firmei, primind dovada înregistrării și rezervării. Prin înscrierea acestora la Registrul Comerțului se dobândește dreptul de folosință exclusivă a firmei și a emblemei.
- Legea specifică faptul că numele unei societăți comerciale trebuie să fie în primul rând în limba română. Acest lucru nu exclude faptul că numele societății comerciale ce urmează a fi înființată să fie în limba engleză, de exemplu, sau o altă limbă. Există însă obligația ca numele să fie scris cu caractere latine!

#### 3.3.2 Alegerea obiectului de activitate

Există o listă de activități pe care le poate avea o firmă, identificate prin așa numitele coduri CAEN.

Alegerea codurilor CAEN potrivite trebuie să fie logică - natura și conținutul activității sau activităților în sine (fie principale, fie secundare) vor determina codul CAEN ce trebuie declarat și autorizat în fața autorităților de către antreprenor.

Verificați ce se potrivește cel mai bine afacerii dvs. și alegeți un obiect de activitate principal. În actul constitutiv este bine să treceți cât mai multe activități, pentru a putea schimba ușor profilul de activitate al firmei..

Când veți completa cererea de înregistrare vi se vor cere și domeniile pentru care vreți ca firma să fie autorizată, completați aici toate domeniile în care credeți că vă veți putea desfășura activitatea în următoarea perioadă.

### 3.3.3 Stabilirea sediului social și a punctelor de lucru

Sediul social al societății poate fi stabilit într-un spațiu care se află în proprietatea unuia sau a mai multor asociați ori într-un spațiu aflat în folosința acestora (conform în baza unui contract de închiriere, subînchiriere, comodat etc.).

Dovada se constituie prin actele următoare:

- Contract de vânzare-cumpărare
- Contract de închiriere sau subînchiriere
- Contract de asociere în participațiune
- Contract de leasing imobiliar
- Contract de comodat, de uz, uzufruct
- Certificat de moștenitor
- Extras din cartea funciară

#### Atenție:

- Dacă aveți un spațiu în proprietate (casă, apartament) este nevoie doar de un extras de carte funciară, pe care îl veți obține de la cadastru în 3-4 zile.
- Dacă nu aveți un spațiu propriu, e nevoie de un contract de închiriere sau de comodat pe lângă extrasul CF, plus acordul proprietarului pentru deschiderea firmei. Între rude de gradul întâi se poate și direct cu acordul lor, fără contract (*de exemplu*, dacă vreți să deschideți firma în apartamentul părinților).
- În cazul în care aveți ipoteca pe imobil, aveți nevoie și de acordul băncii, care se obține fără probleme în 2-3 zile printr-o cerere la bancă.

### 3.3.4 Alegerea asociaților

Pentru afaceri de mici dimensiuni, ideal este să fiți singur (adică asociat unic); între asociați apar des dispute, atât în cazul în care firma obține profit cât și atunci când este pe pierdere.

Dacă însă nu aveți suficiente cunoștințe, experiență sau resurse financiare ca să desfășurați activitatea pe care v-o propuneți, mai bine cooptați și alți asociați în afacerea dvs.

Recomandabil este să apelați la un avocat și să faceți un contract între asociați, cu drepturile și responsabilitățile fiecăruia, precum și cum se va proceda în situații limită (cum este falimentul firmei de exemplu).

### 3.3.5 Alegerea administratorului

Firma poate avea unul sau mai mulți administratori; nu este obligatoriu ca acesta să fie și asociat în firmă, poate fi și angajat. El își va asuma răspunderea pentru actele semnate în numele firmei, deci este foarte important ce persoană desemnezi.

### 3.3.6 Decizia de a fi plătitor de TVA

La constituirea unei societăți comerciale, puteți opta pentru a fi plătitori de TVA (taxa pe valoare adăugată), sau neplătitori de TVA. Este bine să cunoașteți câteva aspecte înainte de a lua o decizie.

A fi neplătitor de TVA înseamnă că nu colectați TVA aferentă veniturilor realizate și că nu aveți dreptul să vă deduceți TVA plătit, de exemplu, la achiziționarea unor mărfuri.

De principiu, în cazul societăților care fac tranzacții cu mărfuri, este recomandabil să se opteze pentru “plătitor de TVA”.

**Taxa pe valoarea adăugată este:**

... taxa pe care o percepe Statul pentru orice operațiune impozabilă (livrare de bunuri sau prestări de servicii)

... în România, poate fi de 0%, 9% sau 24%

Pentru societățile prestatoare de servicii, este mai convenabil să nu fie plătitoare de TVA. Dacă, însă, o societate prestatoare de servicii neplătitoare de TVA, depășește cifra de afaceri de 35.000 de Euro pe anul financiar în curs, atunci ea va trece automat la a fi plătitoare de TVA. În cazul în care cifra de afaceri preconizată nu depășește acest plafon și nu aveți de gând să faceți achiziții de valoare ridicată pentru societate, este recomandabil să optați pentru a fi societate neplătitoare de TVA.

A fi plătitor de TVA înseamnă că deduceți TVA la cumpărare (cel trecut în facturile de cheltuieli primite) și colectați TVA la vânzare. Avantajul este acela ca TVA deductibilă se poate compensa cu TVA colectată. Dacă urmează să faceți achiziții importante, puteți opta ca societatea dvs. să fie plătitoare de TVA (pentru a vă și putea recupera acest TVA).

## 3.4 Înregistrarea formei juridice alese

După ce ați ales ideea de afacere dorită, v-ați auto-evaluat ca antreprenor și ați decis modul în care veți porni afacerea proprie, următorul pas este să alegeți forma juridică pentru înregistrarea oficială a afacerii.

### 3.4.1 Rezervarea denumirii societății

Verificați disponibilitatea numelui pe care îl doriți și rezervați-l. În această etapă, trebuie să completați o cerere pe care o înregistrați la Registrul Comerțului.

Denumirea rezervată va rămâne disponibilă timp de 3 luni în care puteți întocmi restul actelor.

### 3.4.2 Întocmirea Actului constitutiv

Pentru întocmirea Actului constitutiv aveți cel puțin 2 variante:

- actul constitutiv poate fi întocmit la un avocat
- actul constitutiv poate fi întocmit direct la Registrul Comerțului;

Dacă sunteți asociat unic și vreți o firmă standard, este mai simplă a doua variantă. Va fi nevoie de copii după actele de identitate ale asociaților, declarații pe propria răspundere că nu au antecedente penale și îndeplinesc condițiile legale pentru a fi administratori și specimene de semnătură.

### 3.4.3 Depunerea capitalului social

Alegeți banca cu care vreți să lucrați și deschideți un cont de capital social; suma minimă pentru SRL este de 200 lei. Aveți nevoie de un extras de cont pentru a-l duce la Registrul Comerțului.

În alegerea băncii ar trebui să țineți seama de:

- Distanța până la cea mai apropiată agenție sau sucursală
- Valoarea comisioanelor practicate de bancă
- Existența unui automat bancar (ATM) în apropierea sediului dvs.
- Posibilitatea efectuării de tranzacții on-line (dacă aveți cunoștințe de utilizare a calculatorului și acces la internet, această variantă vă scutește de multe drumuri la bancă)

### 3.4.4 Constituirea dosarului și depunerea lui la Registrul Comerțului

Actele necesare pentru înființarea firmei sunt:

- Copie B.I./C.I./Pasaport - asociat(i).
- Copie B.I./C.I./Pasaport - administrator(i).
- Copie Contract Spațiu - al locației în care se va afla sediul social (cu datele de identificare ale proprietarilor) și, dacă este cazul, al spațiului unde va fi punctul de lucru.
- Rezervarea de denumire.
- Contract de comodat - împrumutul spre folosință a locației unde va fi sediul social.
- Actul Constitutiv al societății comerciale.
- Declarația de asociat/asociat unic (și de administrator dacă este cazul) dată în fața notarului.
- Specimenul de semnătură.
- Dovada depunerii capitalului social (Pentru bancă se face un dosar separat).
- Acordul asociației de proprietari/locatari (atât pentru sediul social, cât și pentru punctul de lucru - dacă locațiile sunt separate și dacă este cazul).
- Cererea de înființare a societății.
- Anexa privind înregistrarea fiscală.
- Declarația pentru obținerea autorizațiilor.

În această etapă, la Registrul Comerțului (unde anterior a fost obținută rezervarea de denumire), se va depune dosarul la unul dintre referenți. În cazul în care există nereguli, ele sunt puse în atenția deponentului spre corectare (fie cu returnarea dosarului - caz în care deponentul va trebui să revină la Registru după ce a rezolvat respectivele obiecții, fie cu păstrarea dosarului - caz în care inadvertențele vor trebui îndreptate în ședința de judecată). După depunerea dosarului la referent, se achită taxele aferente (calculate de către referent). Foaia de calcul și cu chitanțele se depun la registratură.

Desigur, fiecare act necesită anumite drumuri, eforturi, redactare și, bineînțeles, cunoștințele necesare, motiv pentru care este cel mai înțelept lucru să luați în considerare opțiunea pentru o firmă de consultanță, minimizând astfel și riscul de a întocmi documente cu greșeli sau inadvertențe și scăpând de majoritatea covârșitoare a drumurilor ce trebuie parcurse.

### 3.4.5 Ridicarea dosarului.

Dacă toate etapele au decurs în regulă, va mai fi nevoie de un drum la Registrul Comerțului pentru ridicarea dosarului.

Documentele oficiale ale societății sunt:

- Certificat de Înregistrare emis de Ministerul Justiției în colaborare cu Oficiul Național al Registrului Comerțului;
- Certificat Constatator emis în temeiul art.17 alin. (1) lit.c) din Legea 359/2004 privind simplificarea formalităților la înregistrarea persoanelor fizice, asociațiilor familiale și persoanelor juridice, înregistrarea fiscală a acestora, precum și la autorizarea funcționării persoanelor juridice, cu modificările și completările ulterioare, eliberat în baza declarației pe propria răspundere înregistrată.
- Rezoluție de înmatriculare a societății dumneavoastră semnată de Directorul Oficiului Registrului Comerțului
- Actul Constitutiv al societății comerciale – Dovada Sediului Social (Contractul de Comodat/Închiriere și Contractul de Asistență Juridică)
- dacă este cazul (adică dacă ați deschis punctul de lucru odată cu înființarea societății), Dovada Punctului de lucru.

## 3.5 Acțiuni ulterioare înființării firmei

Imediat după înființarea societății comerciale, aveți o serie de obligații legate de ștampila societății, de deschiderea contului, de afișarea documentelor la sediu, precum și o serie de obligații legate de fiscalizarea casei de marcat, avizarea cântarelor electronice, afișarea prețurilor și tarifelor, contractele de muncă, regulamente interioare, protecția muncii și PSI, evidența concediilor, inventarierea patrimoniului, evidența financiar contabilă.

### 3.5.1 Realizarea ștampilei

Este absolut necesar să aveți cel puțin o ștampilă. Fără ștampile nu puteți face nici un fel de act, nici măcar cont la bancă; e bine să le faceți din prima zi, durează aprox. 2 ore. Aveți nevoie de cel puțin două: una pentru dvs. și una pentru contabil. Un sfat: numerotați-le! În caz că se pierde sau se fură una, sau dacă apar dispute în firma, se va putea depista cine a ștampilat un anume document.

Ștampila se obține de la orice firmă autorizată pe baza unei copii după certificatul de înregistrare al societății și datele obligatorii care trebuie să apară pe ștampilă sunt: DENUMIREA SOCIETĂȚII, FORMA DE ORGANIZARE (S.R.L., S.A etc), SEDIUL SOCIAL. Amprenta standard este cea rotundă, însă în funcție de preferințe puteți să alegeți orice formă doriți.

Trebuie ținut cont că de cele mai multe ori, la banca sau la Administrație se solicită obligatoriu ștampila pe amprenta rotundă.

### 3.5.2 Deschiderea contului bancar

Societatea dumneavoastră trebuie să aibă un cont curent, care se poate deschide la orice bancă, în funcție de preferința pe care o aveți. În acest cont puteți transfera și capitalul social, dacă doriți să-l folosiți.

Pentru a evita costurile suplimentare cu procurarea ulterioară a unui alt certificat constatator de la Registrul Comerțului, solicitat de către bancă la deschiderea contului curent, este recomandat să deschideți contul curent în maxim 15 zile de la data înmatriculării societății.

La banca trebuie să se prezinte administratorii, cu actul de identitate, cu ștampila și cu actele societății în original și în copie.

Evitați să împuterniciți alte persoane să aiba acces la contul firmei, în schimb bifați opțiunea de a permite oricui să depună bani, asta va fi util în viitor.

După ce s-a deschis acest cont (formalitățile durează câteva minute), puteți transfera banii din contul de capital social în cel curent și-i puteți folosi la altceva sau scoate de la ghișeu.

### 3.5.3 Încheierea contractului pentru contabilitate

Aveți nevoie de un contabil bun la firmă; nu vă bazați pe faptul ca aveți ceva noțiuni despre cum se face contabilitatea primară. Pregătiți un contract cu un expert contabil și puneți-l pe el să semneze bilanțurile și declarațiile depuse la fisc! În acest fel o parte din responsabilitate este a lui.

### 3.5.4 Cumpărarea tipizatelor

Veți avea nevoie de niște registre oficiale care sunt obligatorii și nu se pot tipări direct la imprimantă (ca facturile sau chitanțele); cereți-i contabilului să vă dea o listă cu toate cele necesare și achiziționați-le cât mai repede pentru a nu avea probleme în cazul unui control.

Aveți obligația de a afișa la loc vizibil, atât la sediul social cât și la punctele de lucru ale societății, următoarele documente:

- programul de funcționare sau de lucru cu publicul, inclusiv eventualele pauze de masă,
- certificatul de înmatriculare (în copie),
- certificatele constatatoare/autorizațiile (în copie), limitele de adaos comercial practicat (în cazul societăților ce desfășoară activități de comerț),
- telefonul pentru oficiul de protecție a consumatorului, în cazul în care lucrați (și) cu persoane fizice,
- textul privind obligația clienților de a solicita și de a păstra bonul fiscal până la ieșirea din unitate (acolo unde este cazul),
- planul de evacuare în caz de incendiu.

Alte obligații deosebit de importante:

- fiscalizarea, personalizarea și programarea casei de marcat cu coduri pentru fiecare produs,
- obținerea unui aviz metrologic anual pentru cântarele electronice,
- afișarea prețurilor și a tarifelor,

- înregistrarea contractelor de muncă cel târziu la data începerii activității salariaților,
- întocmirea fișelor de post ale salariaților,
- redactarea și afișarea regulamentului de ordine interioară, semnat de toți angajații,
- semnarea de contracte pentru protecția muncii și PSI, precum medicina muncii pentru societățile care au salariați,
- ținerea unei evidențe separate a concediilor, planificarea lor pentru anul următor, și o evidență completă pe statul de salarii a timpului lucrat (ore suplimentare, ore de noapte, ore lucrate în zilele de sâmbătă și de duminică sau de sărbătorile legale, nr de zile de concediu de odihnă sau medical),
- inventarierea patrimoniului (stoc de marfă, mijloace fixe, obiecte de inventar) cel puțin o dată pe an, până la data de 31 decembrie, cu întocmirea dosarului de inventariere (care cuprinde, între altele: decizia de inventariere, stabilirea comisiei, perioada inventării, declarații pe propria răspundere de la gestionari etc.) și prezentarea listelor de inventar, în original, la contabilitate,
- existența unui manual de politici și proceduri contabile, în conformitate cu legislația în vigoare,
- ori de câte ori este cazul, notificarea casei de asigurări de sănătate în maxim 6 zile cu privire la informațiile primite referitor la incapacitatea temporară de muncă a angajaților (medicul și unitatea sanitară care a emis certificatul de concediu medical, adresa la care poate fi găsit angajatul pe perioada concediului medical etc).

!!!Ține pregătit un avocat. Într-o lume ideală disputele comerciale se rezolvă pașnic; dar nu trăim într-o lume ideală. Șansele ca tu să nu ai niciodată probleme cu furnizorii, clienții, colaboratorii și angajații sunt aproape zero. Este recomandat să consulți un avocat încă de la început, când îți întocmești contractele șablon sau alte acorduri de colaborare.

!!! Veți avea nevoie de sigla, cărți de vizită, site de prezentare, materiale promoționale.



## 4. Sfaturi pentru cei care doresc să lanseze o afacere proprie:

- ✓ Verificați în mod autocritic aptitudinile dvs. personale, inclusiv calificarea profesională.
- ✓ Analizați minuțios piața și posibilitățile de desfacere a produselor sau serviciilor pe care intenționezi să le plasați pe piață.
- ✓ Analizați ce este mai indicat - înființarea unei firme noi sau preluarea-cumpărarea unei firme existente.
- ✓ Alegeți cu grijă viitorii parteneri și personalul de angajat.
- ✓ Alegeți cea mai potrivită formă de organizare juridică pentru afacerea dvs.
- ✓ Analizați reglementările ce țin de domeniul ales.
- ✓ Determinați cu exactitate necesarul de surse financiare.
- ✓ Alegeți cu grijă amplasamentul afacerii și dotarea cu echipamente, utilaje etc.
- ✓ Planificați cu prudență cifra de afaceri, costurile și profiturile viitoare.
- ✓ Apelați la un specialist calificat care vă va ghida în alegerea sistemului de evidență contabilă.
- ✓ Verificați posibilitățile de utilizare a tehnicii de calcul proprii sau închiriate.
- ✓ Informați-vă cu privire la obligațiunile dvs. fiscale imediate.
- ✓ Evaluați riscurile posibile și asigurați-vă că există măsuri de diminuare a acestora.
- ✓ Îndepliniți cu grijă toate formalitățile legale ce țin de pornirea afacerii.

Titlul programului: Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013  
Titlul proiectului: Antreprenoriatul non-agricol rural, șansă a dezvoltării sustenabile a zonelor rurale

Editorul materialului: SC RomActiv Business Consulting SRL

Data publicării: februarie 2011

**Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României**