



Aspecte legislative și normative privind gestiunea activității de întreprinzător

Selevestru Irina
Adminstrator autorizat, avocat, doctor în drept



Ce este antreprenorul?

Definiție și status-quo



1. Ce este antreprenoriatul

Antreprenoriatul este definit la nivelul UE ca un vector esențial pentru creșterea economică și apariția de noi locuri de muncă, având în vedere că asigură înființarea de întreprinderi/firme, deschide noi piețe și stimulează competitivitatea.

Întreprinderea este o *formă de organizare a unei activități economice, autorizată potrivit legilor în vigoare să facă activități de producție, comerț sau prestări de servicii, în scopul obținerii de venituri, în condiții de concurență; sunt societăți cooperative, persoane fizice autorizate, întreprinzători titulari ai unei întreprinderi individuale și întreprinderile familiale, autorizate potrivit dispozițiilor legale în vigoare, să desfășoare activități economice.*

De ce se pune accentul pe antreprenoriat?

- întreprinderile mici și mijlocii asigură aproximativ 70% din locurile de muncă disponibile;
- doar 10% dintre cetățenii europeni sunt antreprenori, în timp ce 45% declară că și-ar dori să aibă propria afacere (marea majoritate a întreprinderilor mici sunt microîntreprinderi care angajează mai puțin de 10 persoane).



Antreprenorul - o persoană cu simțul afacerilor care are abilitatea de a transforma o idee bună într-o afacere profitabilă.



IMM-urile europene reprezintă 98% din totalul întreprinderilor europene

În categoria întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri) sunt incluse societățile care au mai puțin de 250 de angajați și o cifră de afaceri de până la 50 de milioane de euro.

Microîntreprinderile în special sunt considerate *inima comunităților locale din Europa*, având în vedere că, de regulă, antreprenorii își desfășoară activitatea cu ajutorul resurselor existente la nivel local și angajează persoane din comunitatea locală.

Sectorul întreprinderilor sociale reprezintă 10% din toate întreprinderile europene.

Situația IMM-urilor la nivel național

Ca pondere numerică, IMM-urile sunt majoritare din numărul total de întreprinderi înregistrate la nivelul unei economii naționale din Europa Centrală și de Est.

Obiectivul inclus în strategia guvernamentală pentru IMM-uri este ca până la sfârșitul anului 2020 să se înregistreze o creștere a numărului de IMM-uri active.

Motivația propriei afaceri între profit și pasiune

Motivele pentru care europenii demarează o afacere sunt dintre cele mai diverse, de la dorința de a fi propriul șef, de a face mai mulți bani, de a ieși din șomaj sau pentru că au o idee de afacere, până la scopuri precum acela de a-și crește calitatea vieții, de a-i ajuta pe cei din jur ori de a aduce o contribuție în societate.

Sondajele relevă că cele mai puternice trei motive de ordin general sunt: dorința de a face bani; faptul că întotdeauna și-au dorit o afacere proprie și dorința de a-și îmbunătăți calitatea vieții. Pe femei tind să le motiveze exemplele altor femei din cercul lor social (familie, prieteni).

În practică se poate constata că demararea unei afaceri pornește adesea de la o motivație ce are legătură cu decidenții guvernamentali. Mai exact, lipsa unor politici concrete în sprijinul șomerilor peste o anumită vârstă, pentru care reintegrarea în muncă este mai dificilă, îi determină pe aceștia să caute soluții alternative de angajare. Participarea la cursuri de antreprenoriat și apoi demararea propriei afaceri este o soluție în acest caz.

De asemenea, antreprenoriatul poate fi o soluție și pentru mamele care, după încheierea concediului post-natal nu au în grija cui să lase copiii. În lipsa unui sistem de creșe pentru copiii până la vârsta de trei ani/vârsta la care merg la grădiniță, antreprenoriatul poate fi o soluție bună.



Alegerea ideii și dezvoltarea planului de afaceri

Cum? Când? De ce?



Planul

Un plan de afaceri înseamnă: obiective, resurse, profit. Planul cuprinde activitățile necesare producției, estimări privind venituri și cheltuieli, profitul obținut într-o perioadă de timp.



O afacere poate avea ca punct de pornire o pasiune, un talent, un model de afacere văzut la altcineva. De exemplu, o pasiune pentru flori și grădinărit poate fi un punct de pornire pentru o afacere care implică aranjamente florale. La fel, un mic atelier de croitorie poate fi un bun început pentru o femeie căreia îi plac hainele unicat și are cunoștințe în domeniul croitoriei.

Femeile parcurg în medie 14 luni, de la momentul în care au ideea de afacere și până în momentul în care încep efectiv să caute informații pentru demararea afacerii. În cazul bărbaților, perioada este de 11 luni.

!

Testează ideea de afacere în grupul de prieteni, cunoștințe, dar mai ales în rândul potențialilor clienți.

Planul de afaceri este harta afacerii tale.

Pentru definirea afacerii trebuie ținut cont de mai multe aspecte:

- Descrierea produsului pe care vrei să îl produci/vinzi
- Ce aduce produsul tău în plus față de ce există deja pe piață?
- Care sunt potențialii clienți?
- Cunoști principalii competitori?
- Ce investiție inițială este necesară?
- Cum vei asigura producția?
- Cum vei face promovarea și distribuția?
- Care este esența afacerii ? Ce anume va genera profit ?

Objective SMART



Objective SMART

Obiectivele SMART includ cinci puncte pe baza cărora se întocmește un plan de afaceri eficient: Specific, Măsurabil, Abordabil, Realistic și încadrat în Timp. Aceste obiective sunt valabile atât la nivel de echipă cât și individual. Prin folosirea obiectivelor SMART, planul de afaceri rezultat este unul realist, personalizat, arată exact ceea ce îți dorești să obții de la afacerea ta.

Specific	→ Un singur obiectiv, un singur țel de atins.
Măsurabil	→ Progresele înregistrate pentru atingerea țelului propus pot fi măsurate.
Abordabil	→ Competențele pe care le ai sunt suficiente pentru a-ți atinge țelul.
Realistic	→ Scopul propus poate fi atins cu ajutorul resurselor de care dispui.
Încadrat în Timp	→ O perioadă specifică de timp în care încep să se vadă rezultatele.



Forma de organizare juridică a afacerii

Care sunt și cum o alegi pe cea potrivită?



a. Cadru Normativ



a. Cadrul normativ

Atât pentru înființarea cât și pentru a-și putea desfășura activitatea, întreprinderile mici și mijlocii trebuie să respecte regulile stabilite prin legislație. Printre acestea se numără legi ce vizează înființarea și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii, desfășurarea activităților economice de către persoanele fizice autorizate, întreprinderile individuale și întreprinderile familiale, comercializarea produselor și serviciilor de piață.



Pentru ca o persoană să poată demara o afacere, trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- a împlinit vârsta de 18 ani, în cazul persoanelor fizice care solicită autorizarea, respectiv vârsta de 16 ani, în cazul membrilor întreprinderii familiale;
- nu a săvârșit fapte sancționate de legile financiare, vamale și cele care privesc disciplina financiar-fiscală, de natura celor care se înscriu în cazierul fiscal;
- are un sediu profesional declarat;
- declară pe propria răspundere că îndeplinește condițiile de funcționare prevăzute de legislația specifică în domeniul sanitar, sanitar-veterinar, protecției mediului și al protecției muncii.

b. Condiții preliminare demarării unei afaceri

c. Avantaje și dezavantaje, în funcție de forma de organizare aleasă

Persoană Fizică Autorizată, Întreprindere Familială sau Societate cu Răspundere Limitată?

Nu sunt diferențe majore între *PFA* și *întreprinderea individuală*. Singura diferență prevăzută de legislația în vigoare se referă la ce se întâmplă cu firma respectivă în cazul decesului persoanei care deține autorizația. În cazul întreprinderii Individuale, moștenitorii pot continua întreprinderea, dacă își manifestă voința în acest sens. Practic ei trebuie să depună o declarație autentică, în termen de 6 luni de la data dezbaterii succesiunii. Acest lucru nu este însă posibil în cazul în care activitatea era înregistrată sub forma PFA.

Principala diferență între *întreprinderea individuală* (II) și *întreprinderea familială* (IF) este aceea că, așa cum se înțelege și din denumire, întreprinderea familială are la bază un acord de constituire, încheiat de membrii familiei, în formă scrisă. Printre membrii familiei care pot semna un astfel de acord sunt incluși, conform prevederilor legale, soțul, soția, copiii acestora care au împlinit vârsta de 16 ani la data autorizării întreprinderii familiale, rudele și afinii până la gradul al patrulea inclusiv.

SRL AVANTAJE	SRL DEZAVANTAJE
- Nu este obligatoriu ca titularul să prezinte documente care atestă pregătirea și experiența profesională în domeniul de activitate solicitat. - Firmele care realizează venituri sub un anumit plafon (cf. legii), indiferent de numărul de salariați, plătesc un impozit (al cărui quantum este stabilit cf. legii) pe venituri (care-l înlocuiește pe cel aplicat profitului – venitul net). - Răspunde cu patrimoniul înregistrat al firmei.	- Taxele de înregistrare la Registrul Comerțului sunt moderate. - Necesită un capital social minim (cf. legii acesta nu este mare). - Asociații plătesc impozit pe dividende. - Contribuția de asigurări sociale se reține din dividende dacă un asociat nu are și alte surse de venit de natură salarială. - Cheltuieli de administrare mai mari ca în cazul PFA. - Angajarea unui contabil este obligatorie.

PFA, II, IF AVANTAJE	PFA, II, IF DEZAVANTAJE
- Taxe mici pentru înregistrarea la Registrul Comerțului. - obligații către bugetul de stat: - impozit pe venitul net; - alocarea unui anumit procent (cf. legii) din venitul brut pentru asigurări sănătate (CASS); - alocarea unui anumit procent (cf. legii) din venitul lunar declarat de asigurat pentru CAS. - Contabilitatea este ținută în partidă simplă, prin urmare nu este necesară angajarea unui contabil. - Poate avea angajați.	- Este obligatoriu ca titularul să prezinte documente care atestă pregătirea și experiența profesională în domeniul de activitate solicitat. - CAS și CASS se plătesc chiar dacă în decursul anului respectiv PFA nu a realizat venituri. - Răspunde cu averea proprie.





Managementul financiar al afacerii

Cash flow-ul este esențial





Investiția inițială necesară demarării afacerii

În momentul stabilirii bugetului trebuie luate în calcul atât costurile necesare demarării afacerii (echipamente de producție, de exemplu), cât și costurile conexe (plata chiriei, a utilităților, taxe și impozite, salariile angajaților). La toate acestea se adaugă necesitatea asigurării unui buffer de minim 3 luni, pentru cheltuieli suplimentare neprevăzute.

De exemplu, pentru a putea să își onoreze obligațiile la timp, o firmă are nevoie de lichidități pentru cheltuieli curente: plata chiriei și a facturilor pentru utilități, plata salariilor angajaților.

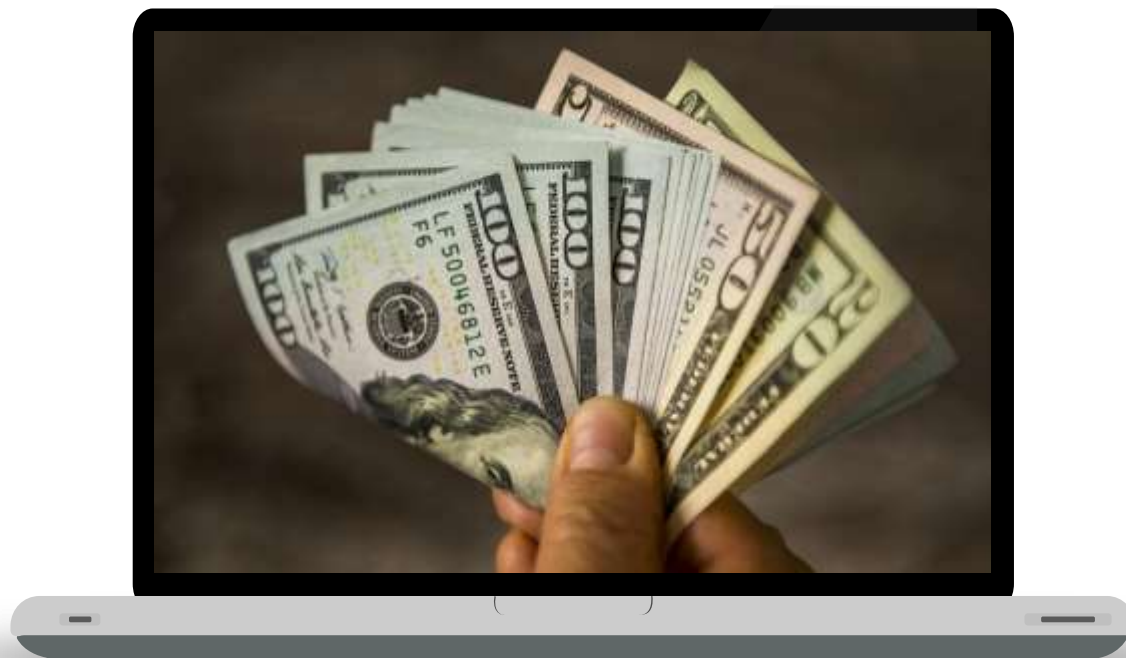
Noțiunea de cash flow sau fluxul de numerar este în fapt o planificare financiară care conține estimări cu privire la încasări și cheltuieli viitoare, într-o anumită perioadă de timp. Comparativ, bilanțul contabil se referă la încasări și cheltuieli realizate într-un interval de timp încheiat.

Pentru a realiza o prognoză realist, trebuie luate în calcul următoarele elemente:	
Încasări/Venituri din:	Plăți/Cheltuieli
Vânzarea produselor – Trebuie însă ținut cont că în primele luni vânzările pot fi reduse.	Furnizori: materii prime; chirii și utilități.
Împrumuturi accesate – credite	Salarii angajați
	Taxe și impozite
	Rata credit

BUGETUL	1) Plan de perspectivă a veniturilor și cheltuielilor unui stat, a unei întreprinderi, instituții etc. pentru o anumită perioadă de timp (de regulă, pentru un an).
	2) Totalitatea veniturilor și cheltuielilor unei persoane într-o anumită perioadă de timp.

!	Este foarte important să se asigure o gestionare corectă a resurselor. Întocmirea unei liste detaliate cu cheltuielile lunare este absolut necesară. Asigurarea unui buffer/fond de rulment de minim 3 luni este o măsură esențială.
---	---

Zi	Luna aprilie 2015 Ziua de weekend	Încasări estimate	Încasări efective	Plăți de efectuat	Plăți efectuate	Bilanț +/-
1.	Miercuri	1.000	900	1.000	1.000	- 100
2.	Joi	1.000	1.500	1.000	1.000	+500
3.	Vineri	1.000	800	1.000	1.300	-500
4.	weekend					
5.	weekend					
6.	Luni	1.000	1.200	1.000	800	0
7.	Marti	1.000	1.000	1.000	1.200	-200
	Total	5.000	5.400	5.000	5.300	-300



Modul în care controlezi circuitul de numerar/cash flow-ul poate face diferența între o afacere de succes și faliment. Utilă în acest sens poate fi o listă care să cuprindă estimările de cheltuieli curente/lună, respectiv încasările prognozate a fi obținute în luna respectivă. Poate fi astfel identificat cu ușurință necesarul de produse care trebuie vândute pentru a acoperi costurile necesare derulării afacerii. Obiectivul principal este acela de a putea asigura un echilibru între plăți și încasări pe perioade scurte, ca de exemplu într-o lună. Exemplul de mai jos poate fi extins la o lună sau chiar la un an.

Exemplu de planificare pentru o săptămână:



Criza de Cash flow

*Cash
flow*



O măsură extremă pentru a rezolva o criză de cash flow

Pentru a asigura necesarul de cash flow avem nevoie de o strategie, de un plan sau ne bazăm doar pe noroc?

Fondatorul FedEx, Fred Smith s-a confruntat și el cu o criză de lichidități, la începutul afacerii. Nu mai avea bani pentru combustibilul necesar avionului cu care transporta coletele. Pentru că banca i-a refuzat acordarea unui împrumut, Smith a apelat la o soluție extremă. A luat ultimii bani pe care îi mai avea în firmă și i-a jucat în Las Vegas.

Co-fondatorul FedEx, Robert Frock a aflat ulterior de experiența partenerului său de afaceri. “Vrei să spui că ai luat ultimii 5.000 de dolari din firmă și i-ai pariat în Las Vegas? Cum ai putut să faci una ca asta?”. Smith a ridicat din umeri și a răspuns că pentru afacere nu ar fi contat dacă avea sau pierdea cei 5.000 de dolari, suma fiind prea mică pentru a acoperi necesarul de cash flow. Din fericire pentru el, pariul a fost unul câștigător și s-a întors din Las Vegas cu 27.000 de dolari, suficient pentru a cumpăra combustibilul necesar și pentru a trece de criza de lichidități.

FedEx este în prezent o afacere de peste 25 de miliarde de dolari și poate să expedieze chiar și 17.000 milioane de colete pe zi.

Sunteți dispuși să riscați ultimii bani sau mai bine faceți un plan pentru a evita astfel de situații de criză?



Cum poate fi evitată lipsa de cash flow

1. Identifică/găsește cauza problemei: poți afla astfel dacă este vorba de lipsa unei sincronizări între încasări și cheltuieli sau de pierderi.
2. Verifică ce datorii ai de încasat. Trebuie să faci o prioritate din recuperarea datoriilor. Solicită întotdeauna o dată limită sau cel puțin un termen în care să fie efectuată plata.
3. Oferă discount pentru cei care fac plățile mai devreme decât în termenul obișnuit. Deși o astfel de “promoție” costă, într-o perioadă de criză de cash flow este o foarte bună metodă pentru a accelera încasările.
4. Stabilește un depozit, o rezervă de bani. Sumele pot fi destinate pentru proiecte viitoare, dar în același timp sunt o bună sursă pe termen scurt pentru plata salariilor sau a furnizorilor.
5. Prioritizează plățile. Analizează cu atenție raportul de cash flow. Ai grijă să acoperiți plățile de salarii, apoi stabilește ce datorii ai către furnizori și efectuează plățile în funcție de priorități.
6. Relația cu furnizorii. Anunță-ți furnizorii că ai o problemă de cash flow și că vei întârzia efectuarea plăților. Sau, cel puțin, răspunde-le la telefon. Nu face promisiuni pe care nu le poți respecta. Minicuna nu ajută!
7. Evaluarea angajaților. Nu te grăbi să faci concedieri. Supraaglomerarea angajaților rămași poate genera noi probleme. Trebuie să ai numărul corect de angajați raportat la volumul de muncă. Informează echipa despre problemele de cash flow și fii deschis la sugestiile/ideile venite din partea colegilor.
8. Discută cu proprietarul locației pentru o amânare a plății chiriei. Ținând cont că găsirea unui nou chiriaș necesită timp și bani, poate fi negociată o extindere a perioadei de plată.



Taxe și impozite PFA; ÎI; IF

La începerea activității este obligatorie depunerea la ANAF a unei declarații-tip privind venitul estimat/norma de venit, prin care se estimează veniturile și cheltuielile ce se vor realiza pentru anul fiscal.

Impozitul anual datorat se stabilește de organul fiscal competent pe baza declarației privind venitul realizat, prin aplicarea cotei legale (%) asupra venitului net anual impozabil. Venitul net anual impozabil se stabilește pe fiecare sursă din categoriile de venituri prin deducerea din venitul net anual a pierderilor fiscale reportate.

Venitul net în sistem real se determină ca diferență între venitul brut și cheltuielile efectuate în scopul realizării de venituri, deductibile, pe baza datelor din contabilitatea în partidă simplă.

Contribuții sociale obligatorii

Conform legii, contribuția pentru asigurările sociale (CAS) datorată de o persoană fizică autorizată este stabilită la un minim, dar nu mai mult de un plafon maximal.

Nu plătesc CAS următoarele categorii de PFA:

- dacă venitul rămas după deducerea cheltuielilor este sub 35% (legislația se modifică însă, periodic) din câștigul salarial mediu brut;
- sunt deja asigurate la sistemul public de pensii, ca angajați sau șomeri;
- sunt pensionari înregistrați în sistemul public de pensii.

Contribuții de asigurări sociale de sănătate

Persoanele care realizează venituri comerciale datorează o contribuție la sănătate de 5,5% (legislația se modifică însă, periodic), suma fiind stabilită de organul fiscal pe baza declarației de venit estimat/norma de venit, respectiv a declarației de venit realizat.

Excepție fac persoanele care obțin în același timp venituri din salarii și orice alte venituri din desfășurarea unei activități dependente; venituri din pensii și indemnizații de șomaj.

Produse bancare disponibile pentru asigurarea finanțării afacerii



Uniunea Europeană derulează programe de microcreditare prin care facilitează acordarea de împrumuturi de până la 25.000 de euro persoanelor fizice autorizate și firmelor cu mai puțin de 10 angajați.

UE **NU** oferă microcredite direct persoanelor fizice sau juridice, ci pune la dispoziția intermediarilor fonduri (garanții, împrumuturi, garanții de participare la capital etc.) care le permit acestora să acorde întreprinderilor mici finanțare pentru participarea la capital, credite etc.

De exemplu, există o serie de programe ce vizează competitivitatea și inovarea în sprijinul antreprenorilor care vor să demareze sau să extindă o afacere, programe ce oferă, prin intermediul furnizorilor de microcredite, fonduri pentru persoanele care și-au pierdut locul de muncă și vor să demareze o afacere sau pentru antreprenorii care vor să-și extindă afacerea, dar nu au acces la serviciile bancare tradiționale, programe ce permit statelor să utilizeze fonduri structurale pentru a sprijini întreprinderile mici.



Conformitatea afacerii și cadrul legal

Cadrul legal în relație cu sustenabilitatea



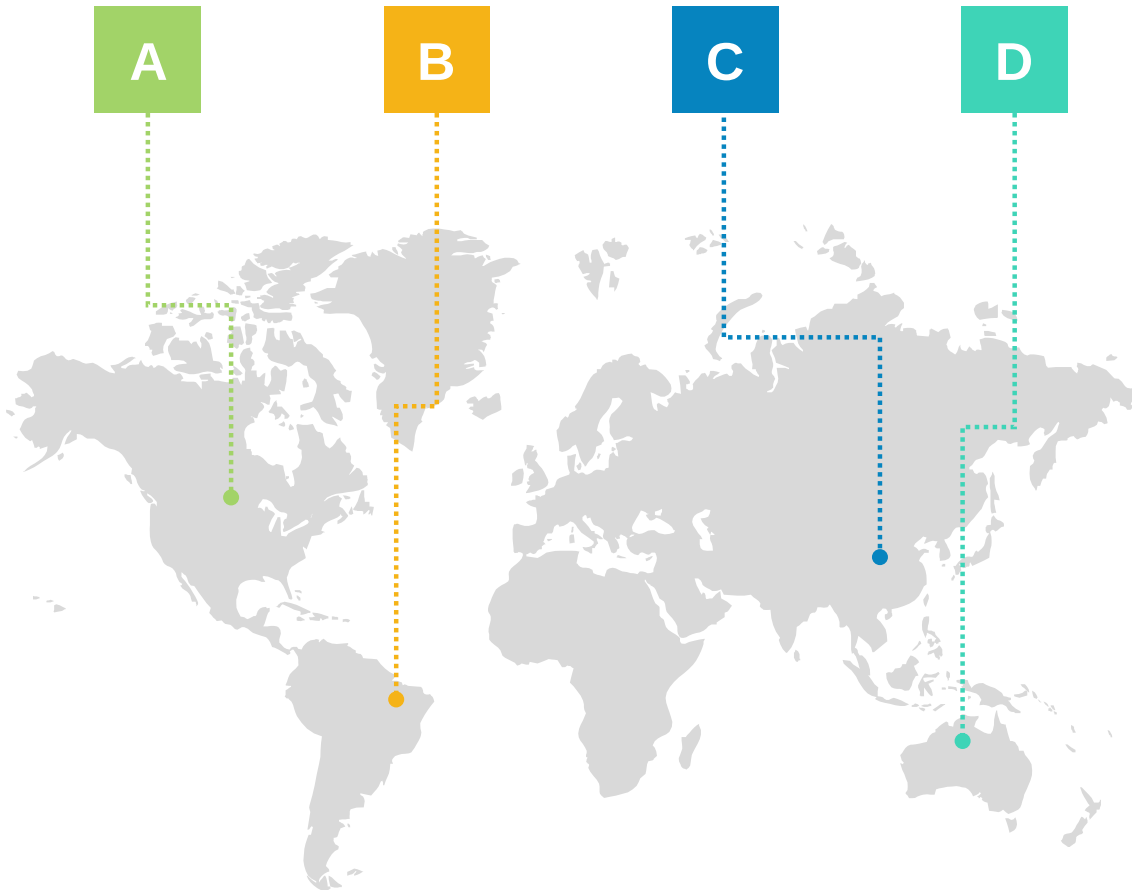
Conformitate = Armonizarea unei organizații cu prevederile cadrului de reglementare aplicabil activității sale, cu normele și standardele proprii, precum și cu codurile de conduită și profesionale, standardele stabilite de piața sau industria aferentă.

Fie că vorbim de legislația muncii, legislația sanitar-veterinară sau cea referitoare la mediu, antreprenorii au obligația de a respecta întocmai spiritul și litera tuturor actelor normative naționale și europene în vigoare și aplicabile.

De asemenea, se vor achita la timp, corect și complet de obligațiile legale cu privire la propria activitate, de la plata taxelor și a impozitelor la transparență în raportarea datelor neconfidențiale. Chiar dacă ar avea ocazia, nu vor încerca să “evite” prevederile legale sau să forțeze limitele legii pentru a obține avantaje.



Sustenabilitate



De asemenea, își vor asuma corectitudinea tuturor declarațiilor depuse către autoritățile statului. Un exemplu de bună credință este acela că, în momentul înregistrării afacerii la Registrul Comerțului, antreprenorul are obligația să depună o declarație pe propria răspundere că sediul la care își desfășoară activitatea îndeplinește condițiile legale de funcționare prevăzute de legislația specială din domeniul sanitar, sanitar-veterinar, protecției mediului și protecției muncii.

În funcție de obiectul de activitate, pot fi necesare avize și autorizații de la diverse instituții publice. De exemplu, pentru activități din industria alimentară, autoritatea competentă este Direcția de sănătate publică raională, în timp ce avizele de mediu sunt eliberate de Agenția de protecție a mediului.



Etica în afaceri

Principii etice



Etica afacerii

Principiile care ar trebui să stea la baza demarării și desfășurării oricărei afaceri, indiferent de domeniul de activitate sau forma de organizare sunt:

INTEGRITATE	Antreprenorul își va desfășura toate activitățile în mod etic, nepunându-se în niciun moment în situația de a-și compromite REPUTAȚIA prin savârșirea de fapte imorale sau nedemne.
TRANSPARENȚĂ	Antreprenorul va da dovadă de DESCHIDERE, oferind publicului larg, din proprie inițiativă sau la solicitare, ACCES la toate informațiile neconfidențiale cu privire la activitatea desfășurată.
RESPONSABILITATE	Preocupare pentru consecințele activităților desfășurate, depunând toate eforturile necesare pentru a prevedea și limita efectele negative și ASUMÂNDU-și acele consecințe negative care nu au putut fi evitate.
CONFORMITATE	Întreaga activitate se va desfășura cu respectarea strictă a prevederilor cadrului LEGISLATIV național și european.
PROACTIVITATE	Antreprenorul va PROMOVA în mod activ principiile enumerate mai sus, asumându-și rolul de LIDER moral în domeniul de activitate. De asemenea, este utilă PARTICIPAREA la evenimente care au ca scop creșterea integrității în propriul domeniu de activitate și în mediul de afaceri în general.
RESPECT	Antreprenorul va manifesta o ATITUDINE de considerație și bună credință atât față de partenerii de afaceri, cât și față de publicul larg.



Integritate



Modul în care un antreprenor își alege partenerii de afaceri se reflectă asupra afacerii sale. O bună colaborare are la bază două ingrediente esențiale: încredere și respect. Prin urmare, furnizorii trebuie aleși nu doar în funcție de prețurile afișate pentru materiile prime de care antreprenorul are nevoie. Deciziile de achiziție includ și respectarea unor criterii sociale și de mediu, sau altfel spus partenerii de afaceri ar trebui să se ghideze pe aceleași principii de etică și integritate. De exemplu, la nivel internațional tot mai multe companii aleg să nu se aprovizioneze de la furnizori care, deși vând mai ieftin, au probleme de etică a muncii, precum achiziții ilegale, practici de exploatare a copiilor sau fapte de corupție.

Aceleași principii de integritate trebuie să primeze și în relația cu clienții. “Clientul are întotdeauna dreptate” este o expresie uzuală în lumea afacerilor. Fiecare firma stabilește propriul set de reguli pe care angajații trebuie să respecte în relația cu clienții. Cuvântul cheie de la care ar trebui să pornească un astfel de document este Integritatea.

Detalii

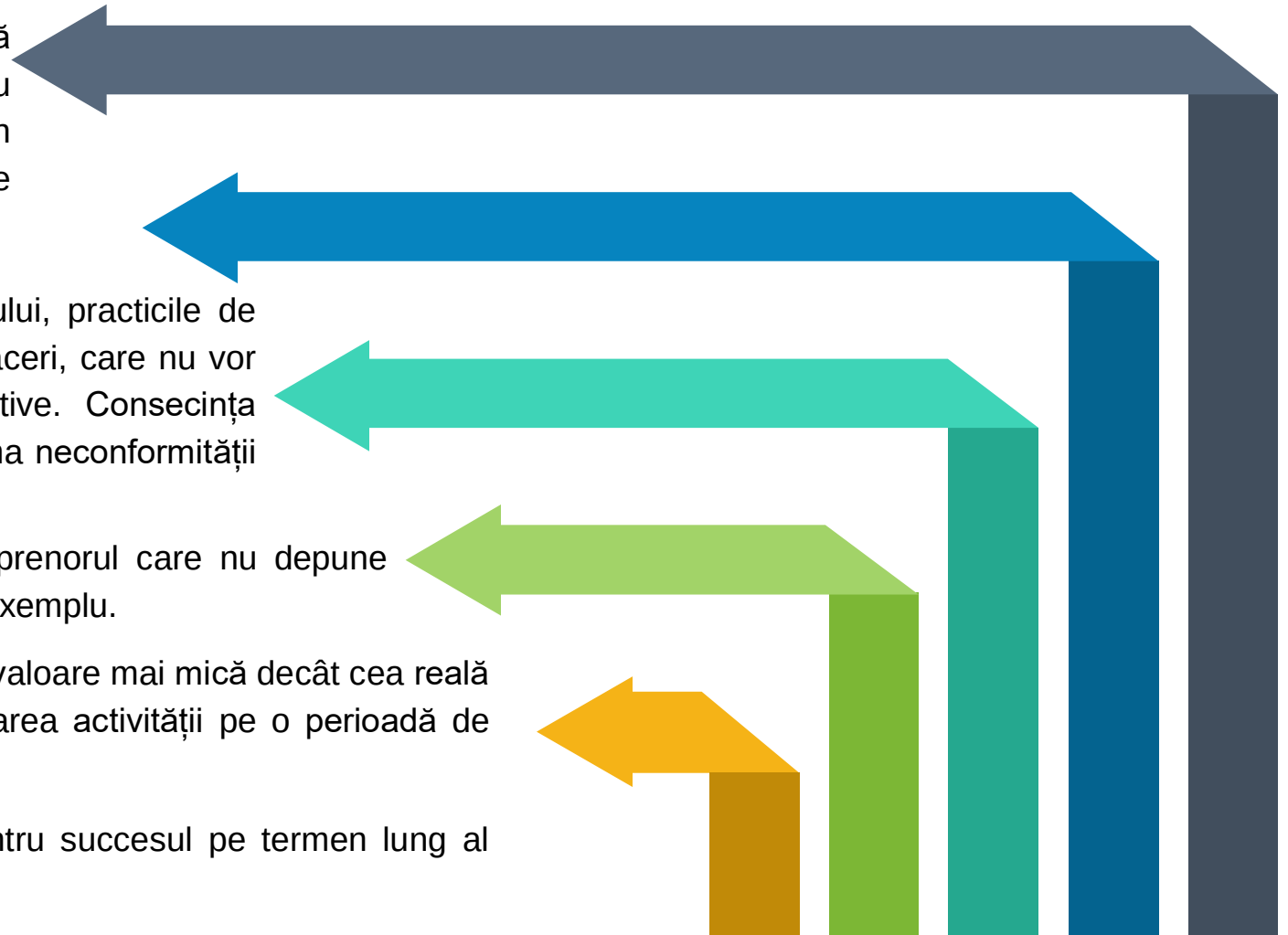
Integritatea în relația cu clienții înseamnă respect, înseamnă servicii de calitate. Un serviciu sau un produs care nu îndeplinește standardele de calitate nu înseamnă economii în buget, ci costuri suplimentare. De exemplu, punerea spre vânzare a unor produse neconforme duce la pierderea clienților.

La fel cum se remarcă și în capitolul privind Etica marketingului, practicile de manipulare au ca efect pierderea clienților, a partenerilor de afaceri, care nu vor mai avea încredere să cumpere serviciile/produsele respective. Consecința imediată este scăderea vânzărilor. Nerezolvată la timp, problema neconformității duce la închiderea afacerii, la faliment.

Nu trebuie uitat însă nici de amenzile pe care le riscă antreprenorul care nu depune declarațiile prevăzute de lege sau “uită” să emită bon fiscal, de exemplu.

Vânzarea produselor fără bon fiscal ori emiterea de bonuri cu o valoare mai mică decât cea reală poate aduce, de asemenea, amenzi, fiind posibilă și suspendarea activității pe o perioadă de timp limitată (conform legislației în vigoare).

De aceea, integritatea în afaceri este o condiție esențială pentru succesul pe termen lung al firmei/afacerii.





Responsabilitatea socială

Definiție și exemple



Responsabilitatea în afaceri

Responsabilitatea în afaceri am definit-o mai sus ca fiind preocupare pentru consecințele activităților desfășurate, prin depunerea eforturilor necesare pentru a le preveni și limita efectele negative, dar și prin asumarea consecințelor negative care nu au putut fi evitate.

Responsabilitatea socială este, în schimb, o obligație de ordin moral a unui individ/antreprenor de a acționa în beneficiul societății, al comunității în care își desfășoară activitatea. Principalul scop este acela de a păstra un echilibru între dezvoltarea economică și bunăstarea societății și a mediului înconjurător.

Acest lucru înseamnă că, pe lângă preocuparea de a obține profit, antreprenorul este atent și la alte aspecte, ca de exemplu la faptul că succesul în afaceri trebuie să fie obținut în mod etic, respectând legea. Practici precum darea/luarea de mită în schimbul obținerii unor avantaje, sau neplata taxelor și impozitelor către stat sunt practici excluse din start de un antreprenor care respectă principiile eticii și integrității în afaceri.





Responsabilitatea socială înseamnă și îmbunătățirea condițiilor de viață ale angajaților și ale familiilor acestora. Un exemplu poate fi implicarea firmei și a angajaților în programe sociale, mai ales dacă acele programe se desfășoară în comunitățile de unde provin angajații respectivi.

Contribuirea la susținerea unor servicii comunitare indispensabile; cumpărarea de materii prime de la producători tradiționali sau care provin din zone defavorizate; sau acordarea de sprijin material/financiar unor tineri defavorizați pentru a avea acces la educație – sunt doar câteva exemple de implicare și responsabilitate socială, cu accent pe dezvoltarea comunității locale în care antreprenorul își desfășoară activitatea.



Termeni utili de specialitate

Activitate economică - activitatea agricolă, industrială, comercială, desfășurată pentru obținerea unor bunuri sau servicii a căror valoare poate fi exprimată în bani și care sunt destinate vânzării ori schimbului pe piețele organizate sau unor beneficiari determinați ori determinabili, în scopul obținerii unui profit.

Codul CAEN - Clasificarea activităților din economia națională.

Familia - soțul, soția, copiii acestora care au împlinit vârsta de 16 ani la data autorizării întreprinderii familiale, rudele și afinii până la gradul al patrulea inclusiv.

Nume PFA - Firma unui profesionist persoană fizică autorizată, se compune din numele acestuia scris în întregime sau din numele și inițiala prenumelui acestuia, la care se adaugă sintagma "persoană fizică autorizată" sau PFA.

Întreprinzător - persoana care organizează o întreprindere economică.

Întreprindere economică - activitatea economică desfășurată 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.

Întreprindere individuală (II) - întreprinderea economică, fără personalitate juridică, organizată de un întreprinzător persoană fizică.



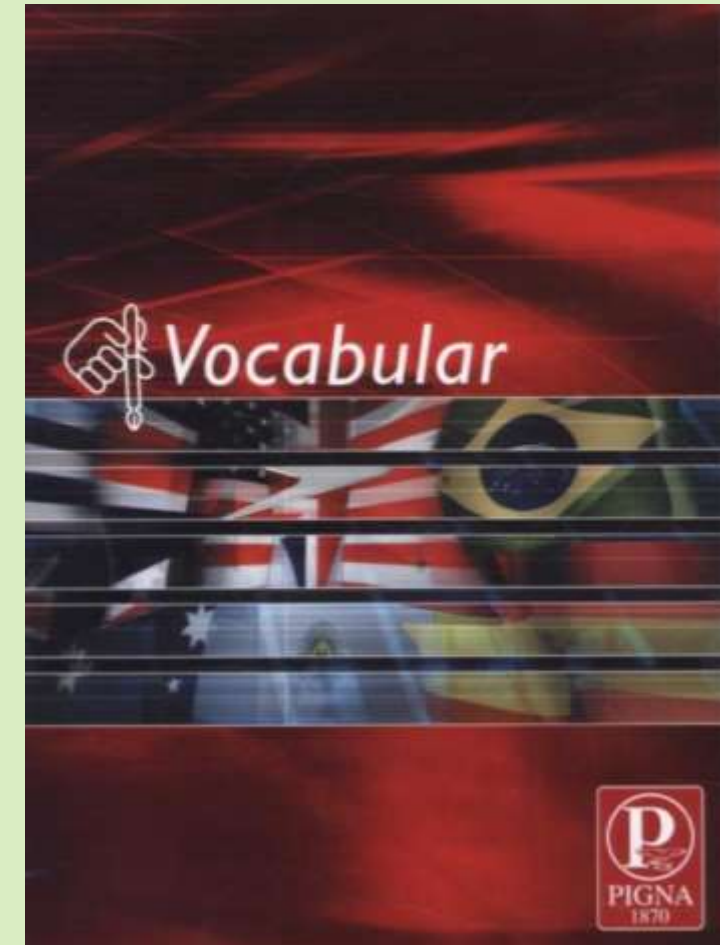
Întreprindere familială (IF) - întreprinderea economică, fără personalitate juridică, organizată de un întreprinzător persoană fizică împreună cu familia sa.

Persoană fizică autorizată (PFA) - persoana fizică autorizată să desfășoare orice formă de activitate economică permisă de lege, folosind în principal forța sa de muncă;

Patrimoniul de afectățune - totalitatea bunurilor, drepturilor și obligațiilor persoanei fizice autorizate, titularului întreprinderii individuale sau membrilor întreprinderii familiale, afectate scopului exercitării unei activități economice, constituite ca o fracțiune distinctă a patrimoniului persoanei fizice autorizate, titularului întreprinderii individuale sau membrilor întreprinderii familiale, separată de gajul general al creditorilor personali ai acestora.

Veniturile comerciale sunt venituri din activități independente și cuprind veniturile din fapte de comerț ale contribuabililor, din prestări de servicii, altele decât cele din profesii libere, precum și din practicarea unei meserii.

Venitul net în sistem real se determină ca diferență între venitul brut și cheltuielile efectuate în scopul realizării de venituri, deductibile, pe baza datelor din contabilitatea în partidă simplă.





Cuvinte-cheie pentru căutarea
actelor normative de interes
pentru IMM-uri

*Cuvinte
-cheie*



	Domeniul	Titlul actului normativ
1	Înființare și funcționare	Lege privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii.
		Legea societăților comerciale.
		Ordonanța de Urgență privind desfășurarea activităților economice de către persoanele fizice autorizate, întreprinderile individuale și întreprinderile familiale.
		Legea privind organizarea și funcționarea cooperației.
		Ordonanța de Urgență pentru stimularea înființării și dezvoltării microîntreprinderilor de către întreprinzătorii debutanți în afaceri.
		Ordonanța de Urgență pentru stimularea înființării și dezvoltării microîntreprinderilor de către întreprinzătorii tineri.
2	Fiscalitate	Legea privind <u>Codul fiscal</u> .
		Ordonanța privind Codul de procedură fiscală.
		Legea contabilității.
3	Facilitare acces la finanțare	Legea privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă.
		Ordonanța de Urgență privind programul de garantare a creditelor pentru întreprinderi mici și mijlocii.
		Hotărârile de Guvern privind acordarea ajutoarelor de minimis pentru investițiile realizate de întreprinderile mici și mijlocii.
4	Simplificare administrativă	Hotărârile de Guvern privind acordarea unor facilități fiscale studenților care doresc să înființeze o afacere proprie.
		Legea privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență.
5	Relații de muncă și industriale	Legea Codul muncii.
		Legea privind dialogul social.
		<u>Legea securității și sănătății în muncă</u> .
		Legea privind asigurarea pentru accidente de muncă și boli profesionale.
		<u>Legea privind egalitatea de șanse și de tratament între femei și bărbați</u> .
		Legea privind ucenicia la locul de muncă.
		Legea privind exercitarea unor activități cu caracter ocazional desfășurate de zilieri.
		Hotărârile de Guvern pentru aprobarea Procedurilor privind accesul la măsurile pentru stimularea ocupării forței de muncă, modalitățile de finanțare și instrucțiunile de implementare a acestora.
		Hotărârile de Guvern privind condițiile de funcționare, precum și pocedura de autorizare a agentului de muncă temporară.



Vă mulțumim pentru atenție!