

Educație Antreprenorială

clasa a X-a

frecvență redusă

prof. Zigoli Dragoș

Introducere

Cuvantul *antreprenor* isi are originea in frantuzescul *entreprendre* si desemneaza persoana care initiaza si conduce realizarea unei afaceri.

Investitorul (intreprinzatorul sau antreprenorul) este o persoana care organizeaza si gestioneaza o activitate de afaceri, de pe urma careia urmareste sa obtina profit si isi asuma in mod constient o serie de riscuri inerente acestui tip de activitate.

Antreprenoriatul este un mod prin care un individ isi castiga existenta, este o munca, o ocupatie. De asemenea **antreprenoriatul** poate fi definit si ca *libera initiativa, initiativa personala*.

Pornind de la un **criteriu occupational**, acela al participarii la activitatea economica, populatia poate fi clasificate in mai multe categorii:

- a. **Populatia activa** - reprezentata de totalitatea persoanelor care furnizeaza forta munca disponibila si fiind formata din:
 - *populatia ocupata* – cuprinde toate persoanele care au cel putin varsta de 15 ani si lucreaza
 - *somerii* – considerate a fi acele persoane care nu au un loc de munca, dar se afla in cautarea acestuia.
- b. **Populatia inactiva** – este formata din elevi, studenti, pensionari, casnice, copii sub 15 ani care nu sunt elevi, alte persoane intretinute.

La randul sau, **populatia acupata** poate fi clasificata, dupa modul de obtinere a veniturilor, astfel:

- *salariati* – persoanele care isi exercita activitatea ca angajat, pe baza unui contract, in schimbul unui salariu
- *patroni* – persoanele care isi exercita ocupatia in propriile lor unitati (intreprinderi, agentii, ateliere, magazine, birouri, ferme) si au angajati unul sau mai multi salariati. In propria intreprindere poti fi atat patron cat si salariat.
- *lucratori pe cont propriu* – persoanele care isi exercita activitatea in unitatile proprii sau intr-o afacere individuala, fara a angaja nici un salariat, fiind ajutati sau nu de membrii familiei.

Patronii, impreuna cu *lucratorii pe cont propriu*, formeaza categoria **antreprenorilor**.

De la aspiratia de a-si intemeia propria afacere pana la inregistrarea efectiva a propriei afaceri este un foarte dificil, pe care nu multi au reusit sa-l faca.

In acest process trei caracteristici sunt foarte importante :

- a. **Capitalul initial** – variaza foarte mult ca marime in functie de dimensiunile afacerii
 - depinde de ceea ce vrei sa faci, de resursele existente, de cele posibil a fi atrase prin imprumuturi, de calculele de rentabilitate ale investitiei (timpul in care se obtine profit si marimea acestuia)

- poate fi sub forma de bani, si dupa caz, mijloace fixe precum terenuri, cladiri, utilaje etc.

b. Mediul de afaceri - constituit din conditiile economice, financiare, legislative, sociale in care se deruleaza o initiative economica (afacere).

Dupa cum o planta, pentru a creste, are nevoie de anumite conditii: apa, aer, soare, pamant bun, dupa cum o fiinta, pentru a se dezvolta, necesita un anumit mediu fara de care viata i-ar fi pusa in pericol, tot asa realizarea unei investitii nu poate sa aiba success decat intr-un mediu prielnic.

Mediul de afaceri poate fi *prietenos*, favorabil realizarii investitiilor, sau *ostil*, nefavorabil iniciativelor economice.

O trasatura foarte importanta a mediului de afaceri romanesc il constituie ***mentalitatile sociale***.

Mentalitatea „mainii intinse”

- este reprezentata de aceia care considera ca statul este un fel de „tatuc” cu tot felul de obligatii: sa fixeze salarii (mari), preturi (mici), sa asigure fiecaruia un serviciu etc.
- cei care apartin acestei mentalitati mizeaza pe deciziile care vin „de sus” in detrimentul hotararilor si implicarii personale.

Mentalitatea „sa moara si capra vecinului”

- in tara noastra inainte de 1989, cuvantul *afacere* avea un inteles negativ.
- in mintea oamenilor s-a inoculat ideea ca oamenii de afaceri sunt persoane certate cu legea, speculanti, escroci.
- patronii, in general, oamenii mai bogati, au fost descrisi in manualele de istorie si economie ale epocii ca un fel de boieri exploatare care nu aveau decat grija de a-si cheltui banii dobanditi fara munca, de aici poate si atitudinea de astazi a unora care, trandavind, se uita „peste gard”, cu invidie, la gospodaria prospera a vecinului.

c. Calitatile si competentele personale ale intreprinzatorului

- pentru a deveni intreprinzator, nu este obligatoriu ca la scoala sa fi obtinut numai note mari, asa cum pentru a fi un bun profesionist nu este obligatoriu sa fii intreprinzator, te poti afirma ca angajat.
- **ceea ce este important este ca in cariera ta, in ceea ce faci, sa fii tu, sa poti exprima personalitatea, aptitudinile, nazuintele pe care le ai.**
- pentru a te firma in cariera trebuie mai intai sa fii la locul potrivit, locul in care iti poti exprima cel mai bine ce stii si ce poti.

A fi intreprinzator inseamna responsabilitate nu numai fata de tine, de familia ta (riscul investitiei si sacrificiul unei vieti personale tihnite) dar si fata de angajati si comunitatea in mijlocul careia firma ta isi desfasoara activitatea.

Tentatia de a fi propriul sef, de a-ti verifica capacitatile personale intr-o afacere care sa-ti asigure un anumit standard de viata i se opune teama de necunoscut, lipsa unor garantii ca vei reusi sa-ti recuperezi banii investiti sau sa obtii profitul dorit.

Elemente caracteristice din viata unui angajat si din cea a unui intreprinzator:

Angajatul

- odata iesit „de la munca” pana a doua zi nu mai este preocupat, poate sa „uite” de problemele de serviciu.

Antreprenorul

- nu poate sa traga o linie de demarcatie intre afacere si viata personala
- in familie, cu prietenii sau pe strada recepteaza si prelucreaza informatii mai vechi sau noi, de moment, considerate utile pentru afacere

Angajatul

- isi poate face planuri pentru dupa serviciu, in week-end, in concediu

Antreprenorul

- este dificil sa-si organizeze timpul liber, mai intotdeauna apar situatii neprevazute, poate lucra timp indelungat, poate si ani de zile fara sa-si poata lua un concediu, iar atunci cand isi permite un concediu de lux, tine legatura permanent cu ceea ce se intampla in firma sa

Angajatul

- stie cat castiga si isi poate planifica banii

Antreprenorul

- se poate astepta la perioade in care nu are bani sa plateasca materiile prime, utilitatile, angajatii, dar si la zile in care sa aiba mari satisfactii datorate castigurilor care le depasesc cu mult pe ale oricarui angajat al sau

Angajatul

- poate sa fie si sa para obosit

Antreprenorul

- trebuie sa fie mereu proaspat, sa surada, sa aiba privirea limpede, mintea agera
- fiecare nou client il ia drept odihnit, gata de munca
- daca este femeie trebuie sa aiba o tinuta impecabila: machiaj, coafura
- daca e barbat, nu poate avea haine mototolite, nici respiratia ingreunata de tutun sau/si alcool

Planul de afaceri – un instrument indispensabil intreprinzatorilor ce construiesc o afacere sau cauta parteneri, managerilor ce propun proiecte noi sau altor persoane/institutii de finantare, institutiilor ce gestioneaza fonduri pentru proiecte de investitii, gestionarilor de proiecte, care include indicatori financiari, caracteristici de piata, factori de previziune, organizare si management etc

Astfel, un **plan de afaceri**:

- obliga intreprinzatorul sa-si defineasca ideile de afaceri ;
- forteaza intreprinzatorul sa-si organizeze o gandire critica despre fezabilitatea propriei idei de afaceri;

- impinge intreprinzatorul sa caute informatii relevante pentru a deschide si a derula o afacere;
- ii arata intreprinzatorului drumul, prin pregatirea unui document scris, logic, negru pe alb, argumentat la rece, pentru ratiunea de a deschide si derula o afacere;
- odata realizat, devine instrument operational, prin care intreprinzatorul poate conduce, monitoriza si controla intregul proces de deschidere si derulare a afacerii;
- reprezinta un instrument de comunicare cu ceilalti participanti la activitate (personal angajat, parteneri etc.), cat si cu mediul economic (clienti, furnizori, finantatori etc.).

Intocmirea unui plan de afaceri necesita parcurgerea urmatoarelor trei etape :

- 1) Culegerea informatiilor (preturi, concurenti, furnizori, date tehnice, juridice etc.)
- 2) Planificarea efectiva a activitatii respective – alegerea strategiei potrivite si gasirea cailor de atingere a obiectivelor stabilite
- 3) Redactarea planului (etapa de alegerea a formei optime de prezentare catre destinatar a rezultatului etapei urmatoare)

Planul de afaceri are 4 functii:

- a) sa cristalizeze si sa dezvolte ideile privitoare la odalitatea de conducere a afacerii
- b) sa realizeze o evaluare retrospectiva a performantelor reale ale unei afaceri de-a lungul timpului
- c) sa evalueze prospectiv noi idei de afaceri
- d) sa obtina finantare

Indiferent de marimea planului de afaceri, pentru a face fata cerintelor de informare, el trebuie sa cuprinda urmatoarele **elemente structurale**:

1. **Sinteza planului** – avangarda planului in lupta pentru obtinerea unei finantari; ea apare intotdeauna la inceputul planului de afaceri si se intocmeste *numai dupa ce planul a fost elaborat in intregime*.

Sinteza planului poate avea urmatoarea structura:

- a. **Istoricul firmei si activitatea sa prezenta** – cuprinde o descriere scurta a firmei beneficiare planului de afaceri si a tipului de activitate desfasurata de aceasta, mentionand eventualele modificari ce au survenit de-a lungul timpului.
 - b. **Conceptul si oportunitatea afacerii** – trebuie sa atraga imediat atentia cititorilor; acest lucru se realizeaza adesea prin explicarea motivului pentru care planul este deosebit sau unic.
 - c. **Descrierea produsului sau a serviciului** – se face prin evidentierea caracteristicilor unice ale acestuia care il fac sa se ridice deasupra concurentei.
 - d. **Piata** – este locul unde se achizitioneaza produsul/serviciul ofertat de societate.
 - e. **Echipa manageriala** – demonstreaza principiile de conducere a afacerii si cum vor conduce acestea la succesul demersului antreprenorial.
 - f. **Solicitarile financiare si beneficiile oferite** – constituie un punct forte in rezumatul documentului.
 - g. **Alte informatii de impact** – informatii care nu au fost incluse in paragrafele anterioare, dar care constituie elemente de interes si de impact asupra examinatorului.
2. **Cuprinsul lucrarii** prezinta capitolele majore ale planului de afaceri.
 - constituie componenta de prezentare condensata a esentei planului de afaceri, iar

cuprinsul reflecta modul de organizare a lucrării și forma de prezentare a acesteia.

3. **Descrierea afacerii** se face cu ajutorul unor date și informații disponibile.

Datele reprezintă cifre brute, neprelucrate, informații primare, valori absolute, pe când *informațiile* se obțin în urma unor procese de prelucrare, interpretare și analiză a datelor.

Strategia afacerii are drept obiectiv general obținerea unui echilibru cât mai bun între riscurile proiectului/firmei, condițiile de mediu, resursele disponibile, concurența, perspectivele pe termen lung etc.

Structura logică ce guvernează procesul de planificare a afacerilor este compusă din:

- precizarea clară a scopului
- identificarea obiectivelor ce trebuie atinse
- fixarea sarcinilor ce urmează să fie realizate și a responsabilităților
- precizarea acțiunilor planificate (inclusiv fixarea termenelor)
- identificarea riscurilor

Orice plan de afaceri trebuie să aibă în spatele său o strategie. Ea reprezintă sămanta din care se dezvoltă afacerea ce va fi planificată prin intermediul planului de afaceri realizat. Fără o strategie, orice plan de afaceri este un fiasco.

4. **Planul de marketing**

O abordare de marketing a afacerii înseamnă a începe de la nevoile și dorințele clienților și a construi întreaga afacere având drept scop satisfacerea acestor nevoi. Deciziile privitoare la design-ul produselor, metodele de vânzare, prețul, service-ul și reclama sunt luate pe baza unei solide înțelegeri a ceea ce clienții își doresc.

Peter Drucker, o personalitate marcantă în sfera managementului, dădea următoarea explicație: „Obiectivul activității de marketing este acela de a face *vanzarea de prisos*. Scopul este de a-l cunoaște și de a-l înțelege atât de bine pe client încât produsul sau serviciul să se potrivească cu nevoile sale... și să se vândă singur.”

5. **Planul operational** reliefează modul de transpunere în practică a strategiei afacerii. Orice plan de afaceri impune o descriere detaliată a operațiunilor de implementare a afacerii

6. **Managementul și organizarea afacerii**

Principala cauză a falimentelor afacerilor noi o reprezintă **lipsa de competență și experiență a managementului**. Aceasta este deseori umbrită de cauze mai evidente, cum ar fi competiția puternică, lipsa capitalului, amplasare nefavorabilă sau expansiune prematură.

S-a constatat că aproximativ 90% din falimentele firmelor mici sunt rezultatul managementului defectuos, care acoperă o gamă largă de greșeli: planificare slabă, evidență contabilă inadecvată, control deficient al stocurilor, promovare proastă etc.

În acest capitol al planului de afaceri se recomandă o structură axată pe descrierea echipei manageriale, organizarea resurselor umane în cadrul afacerii, prezentarea proprietarilor afacerii, politica de management al resurselor umane.

7. Planul financiar reprezinta cea mai putin flexibila parte a planului de afaceri.

Pentru companiile deja existente, planul financiar trebuie sa asigure o imagine completa a afacerii – o analiza a trecutului si prezentului si o previziune a viitorului.

Orice plan de afaceri are obiective financiare bine definite, si anume:

- reducerea riscurilor financiare
- rezolvarea situatiilor neprevazute
- reducerea costului finantarii
- obtinerea de surse de finantare externe

Structura unui plan financiar cuprinde urmatoarele informatii:

1. Analiza existentei anterioare a afacerii – unde este cazul
2. Prezentarea ipotezelor pe care se bazeaza previziunile
3. Intocmirea situatiilor financiare previzionate (bilant, cont de profit si pierderi, tabloul fluxurilor de numerar)
4. Identificarea riscurilor asociate – analiza de sensibilitate

8. Anexele planului

Pentru planul de afaceri nu se propun formate-cadru limitative. Pentru anumite programe de finantare pot fi puse, inasa, la dispozitia solicitantilor, formate-cadru specifice. Intreprinzatorul trebuie sa alcatuiasca **planul afacerii proprii**.

FORME JURIDICE DE DESFASURARE A ACTIVITATII ANTREPRENORIALE

Activitatea antreprenoriala se poate desfasura sub 2 forme:

- intreprinzatori individuali si asociatii familiale
- societati comerciale

A. Intreprinzatori individuali si asociatii familiale

Cea mai simpla forma de manifestare a initiativei particulare in economie o constituie desfasurarea activitati ca intreprinzator individual sau in cadrul asociatiei familiale. Intreprinzatorii individuali pot fi persoane fizice cu domiciliul in Romania. Activitatile permise in ambele situatii sunt cele prevazute in Decretul Lege nr.54/1990 privind organizarea si desfasurarea unor activitati pe baza liberei initiative.

Activitatile nepermise prevazute in HG nr.201/1990 privind aprobarea normelor de aplicare a Decretului Lege nr. 54/1990 sunt urmatoarele:

- fabricarea si comercializarea de produse explozibile, toxice, otravuri, droguri, narcotice, radioactive
- infiintarea de case de toleranta, comert cu inamicul, prelucrarea tutunului , jocuri de noroc, remedii secrete (ghicit, vrajitorie), extractia si prelucrarea titeiului si gazelor naturale, fabricarea spiritului, specula, contrabanda, imprimarea hartilor

Avantajele acestei forme de desfasurare a activitatii economice sunt urmatoarele:

- **Filiera de autorizare este mai scurta.** Sunt necesare doar trei aprobari, fata de noua la societatile comerciale.

- **Taxele de autorizare sunt mai putine.** Filiera de autorizare fiind mai scurta, si taxele aferente sunt mai reduse.

Dezavantajele desfasurarii activitatii sub forma intreprinzatorilor individuali si a asociatiilor familiale sunt:

- **Nu se poate folosi personal salariat.** La asociatiile familiale pot lucra numai membrii familiei cu gospodarie comuna.

- **Posibilitati mai reduse de finantare/creditare.** Investitorii si creditorii nu se implica prea usor in aceste activitati, datorita posibilitatilor lor financiare reduse.

- **Posibilitati mai reduse de dezvoltare a activitatii.** Din cauza puterii lor financiare reduse si dezvoltarea este mult ingreunata.

- **Restrictii privind spatiul folosit.** Primariile stabilesc categoriile de activitati care nu pot fi autorizate in apartamente la bloc.

B. Societati comerciale

Potrivit legii nr.31/1990 privind societatile comerciale, in Romania se pot organiza urmatoarele forme de societati comerciale:

B.1. Societatea in nume colectiv este forma de asociere in care obligatiile sociale sunt garantate cu patrimoniul social si cu raspunderea nelimitata si solidara a tuturor asociatiilor. Alegerea partenerilor se face in functie de calitatile si interesele personale ale asociatiilor, de regula, putini la numar. Fiind o societate de persoane in care calitatile asociatiilor sunt factori hotaratori pentru a se constitui si functiona, realizeaza o concentrare redusa de capitaluri.

Avantaje:

- **Nu este stabilit prin legislatie un capital minim obligatoriu.** S. N. C. Nu are nici o restrictie legala privind nivelul capitalului necesar.
- **Flexibilitatea in organizare si conducere.** Datorita simplitatii ei si numarului redus de persoane, poate suferi usor modificari in organizare si conducere.
- **Pastrarea secretului.** Unicul partener sau asociatul sau pot pastra mai usor secretul afacerii, decat acolo unde mai multe persoane cunosc secretul respectiv.

Dezavantaje:

- **Raspunderea solidara si nelimitata.** Raspunderea nelimitata presupune ca intreprinzatorul este personal raspunzator de toate datoriile intreprinderii sale. In caz de faliment, sunt vandute toate activele firmei si, daca acestea nu acopera toate datoriile, pot fi vandute si activele personale ale intreprinzatorului pentru a acoperi datoria. Falimentul afacerii este de fapt si falimentul intreprinzatorilor.

- **Accesibilitatea limitata de capital.** Cresterea sau expansiunea societatii necesita resurse financiare suplimentare. Multi intreprinzatori isi folosesc aproape toti banii in contituirea firmei si isi pun drept garantii bunurile personale, In aceste conditii, acesti intreprinzatori vor reusi sa-si dezvolte afacerea numai daca au suficienti bani, intrucat din imprumuturi exista putine sanse sa-i obtina.

- **Pregatirea profesionala limitata.** Intreprinzatorul care constituie o astfel de societate poate sa nu aiba cunostiinte in toate domeniile de activitate pe care le presupune afacerea. Daca intreprinzatorul are succes intr-o afacere initiata in care are experienta, este tentat sa-si extinda afacerile si in domeniile la care nu se pricepe. Adesea va intra in incurcatura si daca nu cere sau nu accepta sfaturi, falimentul este iminent.

B.2. Societatea in comandita simpla reprezinta forma de asociere in care obligatiile sociale sunt garantate cu patrimoniul social si cu raspunderea nelimitata si solidara a asociatilor comanditati; comanditarii raspund numai pana la concurenta aportului lor.

Avantajele sunt aceleasi ca si cele ale S.N.C., cu mentiunea ca, pentru a se constitui firma trebuie sa aiba cel putin doi asociati:

- **Comanditatii**, care raspund solidar si nemarginit
- **Comanditarii** care au raspundere limitata la aportul social subscris. Aportul lor poate fi constituit in numerar, in natura sau in industrie, in timp ce aportul comanditarilor, poate fi numai in numerar sau in natura. Avand o responsabilitate limitata, comanditarii participa la beneficii, si nu la conducerea societatii.

Dezavantajul acestei forme de societate comerciala este acela ca **asociatul comanditar nu are dreptul de a interveni direct in actele intreprinderii**, pentru promovarea si bunul mers al afacerii; el este un simplu consilier al administratorului.

B.3. Societatea pe actiuni reprezinta forma de asociere in care obligatiile sociale sunt garantate cu patrimoniul social, actionarii fiind obligati numai la plata actiunilor lor. Este cea mai complexa dintre toate formele de societati comerciale, reprezinta o entitate distincta de proprietarii acesteia, si poate angaja afaceri, incheia contracte, sa dea in judecata si sa plateasca taxe. Proprietarii societatii, denumiti actionari pot sa-si vanda actiunile fara a afecta derularea afacerilor.

Avantaje:

- **Actionarii sai au o raspundere limitata.** fiind obligati doar la plata actiunilor lor, astfel creditorii societatii nu pot ataca activele personale ale asociatiilor pentru a-si acoperi datoriile societatii la care sunt actionari. Aceasta protectie legala este de o mare importanta pentru investitorii potentiali.

- **Posibilitatea de a atrage capitaluri mari.** Bazandu-se pe protectia raspunderii limitate, societatile pe actiuni s-au dovedit a fi cele mai eficiente forme de asociere in acumularea unor mari capitaluri. Limitand doar numarul actiunilor pe care sa le detina un actionar, S.A. poate lesne obtine bani, fie pentru constituire, fie pentru expansiune, daca necesitatea o impune.

- **Durata potentiala de existenta mai ridicata.** Daca nu este stabilita prin actele de infiintare, S.A. –urile au o durata potentiala de existenta mai mare decat orice alta forma de societate comerciala. Functionarea societatii pe actiuni nu depinde de soarta unei singure persoane sau a unui numar redus de oameni, ea are o existenta mai lunga decat a celor care au infiintat-o.

- **Tranferabilitatea proprietatii.** Daca unui actionar nu-i convine cum evolueaza societatea, ea poate sa-si vanda actiunile altcuiva. Actiunile pot fi transferate mostenitorilor din generatie in generatie. Zilnic sunt tranzactionate milioane de actiuni; daca cineva doreste sa detina actiuni intr-o anumita firma si altcineva este dispus sa vanda actiuni ale acestei firme, schimbul se poate lesne realiza. In timpul tranzactiilor de acest fel afacerea se deruleaza normal.

- **Posibilitati superioare de valorificare a talentului, cunostiintelor si deprinderilor.** S.A. poate beneficia de cunostiintele, deprinderile si capacitatea unui numar mai mare de functionari superiori si ale Consiliului de Administratie.

- **Obiect nelimitat de activitate.** S.A. –urile se pot infiinta in orice domeniu de activitate, desigur sub rezerva dreptului national al fiecarei tari.

Dezavantaje:

- **Formalitati multiple la infiintare, care cer mult timp si bani.** S.A. – urile pot fi constituite numai daca se indeplinesc urmatoarele formalitati : intrunirea a cel putin 5 membrii fondatori care trebuie sa redacteze un proiect de statut; intrunirea adunarii generale constitutive si adoptarea statutului. Aceste formalitati cer o activitate indelungata, importante cheltuieli avansate de membrii fondatori.
- **Plafon ridicat al capitalului minim.** S.A.-urile se pot constitui legal numai daca au un capital minim de 2500 lei ; unele afaceri cum ar fi comerțul cu amanuntul nu au nevoie de capital prea mare ; daca se constituie in S.A.-uri, vor imobiliza fonduri care pot fi realizate si pe alte cai, printre care obtinerea de credite pe termen mediu sau lung.
- **Numarul mare al membrilor fondatori.** Un inconvenient important il constituie dificultatea reunirii a 5 parteneri cu interese comune pentru a se infiinta.
- **Negociabilitatea actiunilor.** Desi transferabilitatea actiunilor este un avantaj esential al S.A.-urilor, negociabilitatea actiunilor permite achizitionarea de actiuni, care, deseori, nu sunt folosite in interesele societatii, ci pentru a fi speculate, in continuare, la bursa. Pot fi achizitionate actiuni de un anumit grup financiar pentru a orienta societatea intr-o directie care sa corespunda intereselor proprii.
- **Posibilitati mai reduse de manifestare a talentului managerial.** Atunci cand membrii fondatori realizeaza ca ei nu obtin toate avantajele din talentul lor antreprenorial, pot avea resentimente fata de detinatorii de actiuni; ei vor avea impresia ca cei care nu au investit decat bani au obtinut niste avantaje gratuit, datorita ingeniozitatii si muncii depuse de fondatori. Adesea, ei nu mai sunt stimulati sa contribuie la bunul mers al afacerii.

B.4. Societatea in comandita pe actiuni reprezinta forma de asociere in care obligatiile sociale sunt garantate cu patrimoniul social si cu raspunderea nelimitata si solidara a asociatilor comanditati, obligati numai la plata actiunilor lor. Cuprinde elemente atat din cadrul societatilor in comandita simpla referitoare la situatia si activitatea conaditatilor, cat si din cadrul societatii pe actiuni, care se refera la situatia conaditarilor. Modul de constituire si functionare al acestor societati este mai apropiat de cel al societatii pe actiuni.

B.5. Societatea cu raspundere limitata reprezinta forma de asociere in care obligatiile sociale sunt garantate cu patrimoniul social, iar asociatii in numar limitat raspund numai cu partile lor sociale.

Avantaje:

- **Raspunderea limitata a asociatilor.** In cadrul S.R.L-ului asociatii sunt obligati numai la plata partilor sociale, creditorii neputand urmări averea personala a asociatilor pentru a acoperi datoriile întreprinderii.
- **Formalitati simple la infiintare.** In cadrul S.R.L.-ului este suficient sa se redacteze statutul societatii si sa se elaboreze contractul de societate.
- **Capitalul minim acceptabil.** S.R.L.-ul se poate constitui daca aportul la capitalul social este de cel puțin 200 lei, impartit in parti sociale de cel puțin 50 de bani. Acest fapt permite investirea unui volum relativ mic, capitalul ne jucand primul loc, ci creditul obtinut de la partenerii comerciali sau de la organele bancare specializate.
- **Limitarea superioara a numarului de asociati.** Nu exista o limita inferioara de asociati pentru constituirea unui S.R.L., exista doar o limita superioara, care in Romania este de 50 de asociati.
- **Controlul asupra mersului afacerilor si asupra gestiunii.** Se realizeaza direct de asociati pe parcursul anului financiar si la sfarsitul anului in adunare ordinara.

Este singura forma de societate comerciala care poate avea un asociat unic, toate celelalte forme de societate comerciala necesita cel puțin 2 asociati.

Un asociat poate sa infiinteze si/sau sa participe la oricate s.r.l.-uri doreste, fapt care nu se poate intampla in cazul celorlalte societati comerciale.

Dezavantaje :

- **Obiect limitat de activitate.** Obiectul de activitate al s.r.l.-urilor este limitat (nu se pot constitui s.r.l.-uri care sa aiba ca obiect operatiuni de asigurare, de depuneri si economii, operatiuni bancare, profesia de agent de schimb, societati de investitii)
- **O persoana poate fi asociat unic al unei singure S.R.L.** O persoana poate participa la mai multe s.r.l.-uri doar atunci cand acestea au mai multi asociati.
- **Lipsa de continuitate a afacerii.** Acest dezavantaj se inregistreaza doar cand exista un singur intreprinzator. In caz de boala, afacerea poate avea de suferit, iar in caz de deces, firma se dizolva daca intreprinzatorul nu si-a luat masuri de a-si pregati un succesor. Daca se incalca aceste restrictii, societatea va fi dizolvata.

Primii pasi pentru infiintarea unei firme

Derularea unei afaceri legale nu poate fi asigurata decat dupa infiintarea si inregistrarea la Registrul Comertului, indiferent de tipul acesteia (persoana fizica sau juridica). Cerintele minime pentru infiintarea unei intreprinderi care pot fi completate de activitati suplimentare, functie de complexitatea afacerii, sunt:

- stabilirea obiectelor de activitate
- alegerea formei juridice
- alegerea denumirii firmei
- verificarea denumirii firmei
- redactarea actului constitutiv
- depunerea capitalului social la banca
- depunerea documentelor pentru obtinerea autorizatiilor (aviz de la mediu, Inspectoratul Teritorial de Munca, Directia de Sanatate Publica, Directia Sanitara Veterinara si Pompieri)
- publicarea in Monitorul Oficial a incheierii judecatorului delegat
- inregistrarea la Registrul Comertului
- obtinerea Certificatului de Inmatriculare (inclusiv codul unic si autorizatiile de functionare).