



Digitally signed by
Library TUM
Reason: I attest to the
accuracy and integrity
of this document

ANTREPRENORIAT

INIȚIEREA AFACERII



Universitatea Tehnică a Moldovei

Larisa Bugaian, Valentina Catanoi, Ala Cotelnic,
Natalia Curagău, Cristina Dolghi, Igor Enicov,
Maria Gheorghică, Vasile Golovco, Marian Jalencu,
Ala Levitschi, Claudia Melinte, Angela Solcan, Petru Tomiță

ANTREPRENORIAL: INIȚIEREA AFACERII

Redactor științific coordonator

Larisa Bugaian, doctor habilitat în economie, profesor universitar

Chișinău, 2010

Lucrarea a fost recomandată spre editare de Senatul Universității Tehnice a Moldovei, proces-verbal din 23.03.2010.

Recenzenți: Svetlana GOROBIEVSCHI, doctor în economie, conferențiar universitar
Ghenadie CIUMAC, doctor în economie, conferențiar universitar

Contribuția autorilor: Larisa Bugaian, dr. hab., prof. univ. (Prefață, Cap. II, VIII); Valentina Catanoi (Cap. VIII); Ala Cotelnic, dr. hab., prof. univ. (Cap. I); Natalia Curagău, dr., conf. univ. (Cap. IX); Cristina Dolghi, dr., conf. univ. (Cap. IX); Igor Enicov, dr. hab., pr. univ. (Cap. IX); Maria Gheorghită, dr., conf. univ. (Cap. VI); Vasile Golovco (Cap. V); Marian Jalencu, dr., conf. univ. (Cap. VII); Ala Levitschi, dr., conf. univ. (Anexa 2); Claudia Melinte, dr., conf. univ. (Cap. X, Anexa 1); Angela Solcan, dr., conf. univ. (Cap. III, IV, Anexa 2); Petru Tomiță, dr., conf. univ. (Cap. VII).

Redactori literari: Diana Culic, Angela Levița

Corector: Eugenia Proca

Tehnoredactor: Olga Cebanu

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Antreprenariat: inițierea afacerii / Larisa Bugaian, Valentina Catanoi, Ala Cotelnic [et al.]; red. șt. coord. Larisa Bugaian; Univ. Tehn. a Moldovei. – Ch.: „Elena-V.I.” SRL, 2010. – 344 p.

Bibliogr. la sfârșitul cap. – 500 ex.

ISBN 978-9975-9649-4-4

334.012.2(075)

SUMAR

Capitolul I. Elemente introductive privind antreprenoriatul

1.1. Antreprenoriat: concept, forme și tipologii	9
1.1.1. Activități cu autorizație comercială	10
1.1.2. Antreprenoriatul sub forma întreprinderilor comerciale	11
1.1.3. Tipologia formelor mediului antreprenorial	11
1.2. Întreprinderile mici și mijlocii – componente de bază ale antreprenoriatului	14
1.3. Antreprenorul de succes	17
1.4. Susținerea de către stat a IMM-urilor	21

Capitolul II. Ideea de afaceri

2.1. Lansarea unei afaceri: motive și condiții	27
2.2. Cum să găsești o idee de afaceri reușită	31
2.3. Evaluarea ideii de afaceri	34
2.4. Evitarea greșelilor comune	37

Capitolul III. Modalități de lansare a afacerii

3.1. Deschiderea unei afaceri proprii	45
3.1.1. Deschiderea afacerii – avantaje și limite	45
3.1.2. Etapele procesului de deschidere a afacerii de la zero	46
3.1.3. Stabilirea denumirii afacerii	51
3.2. Cumpărarea unei afaceri existente	53
3.2.1. Cumpărarea unei afaceri existente – avantaje și limite	53
3.2.2. Etapele procesului de cumpărare a afacerii	53
3.2.3. Metodele de evaluare a afacerii	57
3.3. Cumpărarea unei francize	60
3.3.1. Franchisingul – oportunitate de lansare a afacerii	60
3.3.2. Tipurile de franchising	61
3.3.3. Evaluarea sistemului de franchising	63
3.3.4. Contractul de franchising	68

Capitolul IV. Aspectele legale ale inițierii afacerii

4.1. Alegerea statutului juridic al afacerii	74
4.1.1. Întreprinderea individuală	75
4.1.2. Societatea cu răspundere limitată	78
4.1.3. Societatea pe acțiuni	80
4.1.4. Societatea în nume colectiv	82
4.1.5. Societatea în comandită	83
4.1.6. Cooperativa de producție	84
4.1.7. Cooperativa de întreprinzători	85
4.2. Protecția proprietății intelectuale	85
4.2.1. Brevetul de invenții	88
4.2.2. Marca	92
4.2.3. Modelul de utilitate	94
4.2.4. Modelul sau desenul industrial	95
4.2.5. Dreptul de autor	96
4.2.6. Secretul comercial	98

Capitolul V. Marketingul inițierii afacerii

5.1. Marketingul și utilitatea lui în afaceri	105
5.1.1. Definierea marketingului și a principiilor lui de bază	105
5.1.2. Rolul strategic al segmentării pieței	109
5.1.3. Specificul aplicării marketingului în afacerile mici	110
5.2. Oferta de piață: elaborare și testare	112
5.3. Gestionarea prețurilor în afaceri	124
5.4. Proiectarea sistemului de distribuție	133
5.4.1. Evaluarea oportunităților de distribuție și proiectarea canalului de marketing	133
5.4.2. Selectarea amplasamentului unității de distribuție	140
5.4.3. Dezvoltarea capacităților de negociere în cadrul firmei	142
5.5. Promovarea firmei și a ofertei sale	151
5.5.1. Alegerea logoului și a denumirii firmei	151
5.5.2. Procesul de promovare și tehnicile promoționale	154
5.5.3. Merchandisingul ca tehnică de promovare	159

Capitolul VI. Planificarea afacerii

6.1. Planul de afaceri	175
6.2. Importanța planificării afacerii	177
6.3. Procesul de planificare a afacerii și conținutul planului de afaceri	178

Capitolul VII. Resursele umane

7.1. Importanța personalului pentru inițierea și dezvoltarea unei afaceri	213
7.1.1. Esența, rolul și structura personalului pentru o firmă mică	213
7.1.2. Funcția de personal în cadrul unei firme mici	214
7.2. Procesul de conducere a personalului în cadrul unei firme mici	215
7.2.1. Planificarea personalului pentru inițierea și derularea afacerilor	216
7.2.2. Recrutarea și selectarea personalului	218
7.2.3. Instruirea și dezvoltarea personalului	223
7.3. Managementul recompenselor	225
7.3.1. Particularitățile motivării și antrenării personalului	225
7.3.2. Organizarea și eficientizarea recompensării personalului	226
7.3.3. Proiectarea sistemului de salarizare a personalului	228
7.4. Relațiile cu angajații	229

Capitolul VIII. Gestiunea financiară

8.1. Sistemul financiar al întreprinderii	239
8.1.1. Resursele și relațiile financiare ale întreprinderii	239
8.1.2. Fluxurile întreprinderii	241
8.2. Costurile, pragul de rentabilitate și marja de contribuție	250
8.3. Bugetele întreprinderii	257
8.3.1. Ce este un buget?	258
8.3.2. Procesul bugetar	258
8.4. Planul financiar. Sistemul de indicatori economico-financieri	261
8.4.1. Previțiunea contului de profit și pierderi	262
8.4.2. Previțiunea fluxurilor de numerar	263

Capitolul IX. Contabilitatea afacerii

9.1. Reglementarea normativă a contabilității	269
9.2. Sisteme de organizare a contabilității	284
9.3. Documentarea operațiilor economice	292
9.4. Rapoartele financiare de bază	294
9.5. Aspectele fiscale ale afacerii	299

Capitolul X. Sursele de finanțare la crearea întreprinderii

10.1. Tipuri de finanțare	315
10.2. Surse de finanțare	320
10.3. Tipuri de garanții	325
10.4. Tipuri de credite	326
10.5. Costurile creditării	327
10.6. Alegerea creditorului	330

Anexe	333
------------------------	-----

PREFAȚĂ

Manualul de față a fost elaborat în cadrul Proiectului TEMPUS „Dezvoltarea de parteneriate cu întreprinderile din Republica Moldova”, printre obiectivele principale ale căruia se numără motivarea și susținerea studenților în dezvoltarea inițiativei de întreprinzător, oferirea asistenței informaționale pentru studierea bazei antreprenoriatului, precum și formarea competențelor de creare și gestiune a afacerii proprii.

Micul business reprezintă viitorul economiei. Afacerea proprie oferă posibilități de manifestare a abilităților și talentului, de aplicare a experienței profesionale, de dezvoltare personală. Una dintre provocările pe care le au de înfruntat universitățile este încurajarea și dezvoltarea abilităților de întreprinzător la studenți. Acest manual vine cu soluții concrete pentru această problemă, motivând studenții și creând un cadru teoretico-practic pentru formarea cunoștințelor într-o manieră sistematică. Astfel, scopul manualului este de a asista studenții în formarea competențelor de inițiere și gestionare a afacerii proprii.

Astfel, manualul prezintă definiții ale antreprenoriatului, explică modalitățile de generare a ideilor de afaceri, analizând aspecte importante de marketing, finanțare, planificare și contabilitate a afacerii, oferind și o listă a instituțiilor care acordă consultanță, suport și finanțare pentru micul business.

Primul capitol explică fundamentele teoretice ale antreprenoriatului: conceptul, formele, tipologiile, analizându-se componenta de bază – întreprinderile mici și mijlocii. Capitolul oferă și o abordare complexă, inclusiv psihologică, a calităților, abilităților și experienței unui antreprenor de succes, dar și o detaliere a pârghiilor legislative și financiare aplicate de stat în susținerea sectorului de afaceri.

Capitolul doi prezintă motivele și condițiile ce urmează a fi respectate pentru inițierea unei afaceri proprii. Obținând cunoștințe teoretice și deprinderi practice, studentul va învăța să evalueze ideea de afaceri, evitând greșelile începătorilor.

Modalitățile de lansare în afaceri, avantajele și dezavantajele acestora sunt studiate în capitolul trei, care descrie etapele procesului de deschidere a afacerii de la zero, cumpărare a unei afaceri existente și modalitățile de dezvoltare a afacerii prin cumpărarea unei francize.

Pentru a deschide o afacere, antreprenorul trebuie să cunoască formele organizatorico-juridice ale activității de antreprenoriat, prin prisma avantajelor și dezavantajelor pe care le oferă acestea. Aspectele respective sunt relevate în capitolul patru.

Capitolul cinci este dedicat marketingului micii afaceri, ajutându-l pe student să înțeleagă activitatea de marketing și utilitatea lui în afaceri, ceea ce îi va permite să-și promoveze eficient oferta de piață și să gestioneze prețurile produselor sale, să proiecteze și să organizeze sisteme de distribuție.

Planificarea afacerii este un proces indispensabil oricărei activități economice comerciale atât la etapa de inițiere a afacerii, cât și pentru dezvoltarea ei. Capitolul șase este astfel axat pe conceptul planului de afaceri, utilitatea, structura și conținutul acestuia.

Pentru inițierea și dezvoltarea unei afaceri de succes, calitatea personalului este factorul de bază. Capitolul șapte studiază procesele de management al capitalului uman și sistemele de stimulare a personalului.

Mediul financiar este o componentă importantă a businessului. În capitolul opt sunt definite rolul și sarcinile funcției financiare în sistemul de gestiune a întreprinderii, esența și structura mecanismului financiar al întreprinderii, planificarea financiară.

Următorul capitol este consacrat bazelor conceptuale ale contabilității, reglementării normative a contabilității și documentării operațiilor economice. Această parte a lucrării este destinată, în special, celor care doresc să-și aprofundeze cunoștințele în domeniul gestiunii financiare și contabile a afacerii.

Capitolul zece constituie un suport în identificarea și selectarea surselor de finanțare a afacerii. Este foarte important să fie selectată cea mai bună variantă, în baza unor criterii bine definite.

Manualul oferă material de studiu foarte divers. Fiecare capitol, debutând cu enunțarea obiectivelor, conține o parte teoretică cu noțiuni, clasificări, exemple și constituie baza pentru asimilarea cunoștințelor vizate de autori. Capitolele se încheie cu o generalizare a celor mai importante aspecte ale materialului, urmată de întrebări de recapitulare și exerciții pentru orele practice. În suportul viitorului antreprenor vin anexele, conținând informații despre serviciile de consultanță, finanțare și asistență oferite pe piața moldovenească de instituțiile și organizațiile de stat și neguvernamentale.

Manualul este orientat spre mai multe categorii de utilizatori:

- studenții ciclului I (licență): manualul va servi drept ghid pentru dezvoltarea abilităților de antreprenor și inițierea afacerii. Pentru studenții economiști acest manual va fi un suport în sistematizarea cunoștințelor și motivarea inițierii afacerii proprii, iar pentru cei de la specialități neeconomice – în formarea competențelor și abilităților necesare unui începător în afaceri;
- studenții ciclului II (masterat): manualul reprezintă un ghid pentru aprofundarea cunoștințelor privind practicile de bună gestiune a afacerii, dezvoltarea abilităților de integrare și aplicare a acestora;
- tinerii antreprenori: manualul va fi un excelent îndrumar practic pentru actualizarea și generalizarea cunoștințelor și formarea noilor competențe.

Studiind cu atenție manualul „Antreprenoriat. Inițierea afacerii”, participând activ la orele practice și la discuții, rezolvând exercițiile și sarcinile propuse, studentul își va forma o serie de abilități și deprinderi:

- interpretarea informației de afaceri;
- analiza și evaluarea unei idei de afaceri;
- promovarea afacerii și cercetarea pieței;
- elaborarea unui plan de afaceri;
- finanțarea și evidența contabilă a afacerii;
- formarea unei echipe de personal;
- identificarea și soluționarea problemelor ce țin de inițierea afacerii.

Desigur, nu există soluții unice și perfecte pentru toate cazurile, dar riscurile pot fi minimizate prin cunoștințe, studiu, multă muncă și aplicarea experienței antreprenorilor de succes.

Autorii cred că manualul va ajuta la realizarea unei șanse de succes pentru cei care-și vor încerca potențialul.