



Facultatea de Finanțe,
Asigurări, Bănci și Burse de Valori

GHID PRACTIC pentru tineri antreprenori



Proiect instituțional

Creșterea cunoștințelor și abilităților financiare în rândul
tinerilor din România

2026



Cuprins

1. Ce înseamnă să fii antreprenor	3
2. Cum înființezi un SRL	6
3. Cum începi activitatea ca PFA	10
4. Cum începi activitatea ca autor	13
5. Ce obligații fiscale are un SRL	14
6. Ce obligații fiscale are un PFA	18
7. Ce obligații fiscale are un autor	20
8. Te înregistrezi sau nu ca plătitor de TVA?	22
9. Cum lucrezi cu contracte clare	23
10. Diferența dintre banii afacerii și banii personali	24
11. Ce riscuri îți asumi ca antreprenor	25
12. Care sunt cele mai frecvente greșeli la început de drum în antreprenoriat	27
Anexă	28
Model simplificat de plan de afaceri	29

1. Ce înseamnă să fii antreprenor

Să fii antreprenor înseamnă să organizezi resurse, să vinzi o soluție și să îți asumi rezultatul: poți câștiga, dar poți și pierde bani. Lucrezi la un produs sau serviciu, găsești clienți, negociezi, încasezi, plătești și răspunzi pentru ceea ce promiți. În tabelul de mai jos sunt incluse câteva exemple de activități ce pot fi derulate de un antreprenor, în funcție de domeniul de activitate:

Domeniu	Exemplu	Ce cumpără clientul?
Producție	Mărțișoare, mobilier mic, produse imprimate 3D	Un produs util, sigur și livrat la timp
Comerț	Magazin online de haine, accesorii	Selecție, disponibilitate și livrare
Servicii	Design, programare, traduceri, fotografie	Un rezultat sau o problemă rezolvată
Media și creație	Influencer, YouTube, blog, vlog, podcast	Conținut, audiență, promovare sau drepturi de utilizare

Ideea devine afacere când există cerere

„Îmi place să editez video” descrie o abilitate.

„Realizez patru clipuri pe lună pentru restaurante care vor să atragă clienți” descrie o ofertă.

Audiența nu este întotdeauna clientul: pe YouTube, plătorul poate fi o platformă sau un brand.

Traseul de început



Testezi interesul înainte de investiții mari și te autorizezi înainte de activitatea economică.

SFAT PRACTIC!

Discută cu 10 potențiali clienți. Întreabă ce nevoie / problemă au, cum o rezolvă acum și cât îi costă. Un „aș cumpăra” este un semnal; o comandă plătită este o dovadă mai bună.

Cele mai cunoscute forme de organizare pentru un o afacere la început de drum sunt **Societatea cu Răspundere Limitată (SRL)** și **Persoana Fizică Autorizată (PFA)**. Dar pentru activități de genul influenceri sau creatori de conținut digital o alternativă acceptată este și contractul de drepturi de autor, care reprezintă însă un instrument pentru valorificarea unei opere protejate, nu o formă juridică echivalentă cu o firmă.

Alegerea formei juridice de organizare pornește de la natura activității vizate!

Criteriu	SRL	PFA	Drepturi de autor
Cine desfășoară activitatea	Societatea, persoană juridică distinctă de persoana fizică care o înființează (care se numește asociat)	Persoana fizică însăși. PFA nu are personalitate juridică distinctă de persoana fizică.	Autorul, pentru o operă protejată
Când poate fi potrivit	Activitatea începută de mai mulți asociați, cu salariați, investiții, creștere	Activitatea derulată doar de persoana fizică respectivă, fără asociați și salariați.	Text, fotografie, ilustrație, muzică, operă video originală
Răspundere	Societatea răspunde cu patrimoniul său. Asociații răspund în limita capitalului social.	Persoana fizică răspunde atât cu patrimonial alocat PFA-ului, cât și cu toate bunurile sale personale.	Răspundere contractuală personală

Criteriu	SRL	PFA	Drepturi de autor
Administrare	Contabilitate în partidă dublă și situații financiare	De regulă, evidență mai simplă; reguli în funcție de regimul aplicabil	Contract, dovezi ale operei și evidența veniturilor
Acces la bani	Trebuie ținută evidența banilor încasați și nu se poate face nicio plată fără	Banii încasați de PFA pot fi folosiți de persoana fizică fără limitări.	Remunerație contractuală, cu obligațiile fiscale aplicabile

Cum decizi în practică

- Vinzi mărfuri, produci sau prestezi servicii în mod organizat? Analizezi SRL sau PFA.
- Clientul plătește pentru exploatarea unei opere originale? Analizezi drepturile de autor și drepturile efectiv acordate.
- Ai parteneri, capital de atras sau o echipă în creștere? SRL permite participarea mai multor asociați.
- Activitatea este reglementată? Verifici calificările necesare și forma de organizare permisă. Pentru unele activități este nevoie de o autorizare profesională (este vorba despre profesiile liberale, cum ar fi în contabilitate, consultanță fiscală, medicină, avocatură, servicii notariale etc.)

MINI EXERCIȚIU!

Scrie într-o frază ce vinzi, cine te plătește și ce rezultat primește. Dacă nu poți descrie clar rezultatul, trebuie să mai lucrezi la ofertă!

2. Cum înființezi un SRL

Înființarea unui SRL se face prin înregistrarea persoanei juridice la Oficiul Național al Registrului Comerțului (ONRC) (<https://www.onrc.ro/index.php/ro/>)

Pentru a funcționa efectiv ai nevoie și de organizare contabilă, fiscală și operațională.

Pașii de urmat:

Pasul 1 – Alege activitatea și asociații

Stabilește cine contribuie cu bani (capital) sau alte resurse (muncă fizică sau intelectuală), cine administrează firma și cum se iau deciziile.

Alege apoi activitatea principală și activitățile secundare, verifică dacă există restricții legale privind desfășurarea activităților pe care ți le propui și care sunt avizele [1] necesare pentru a primi autorizarea și a putea începe efectiv activitatea



Un SRL poate desfășura numai activitățile pentru care s-a autorizat la înregistrarea la ONRC. Dacă desfășoară alte activități decât cele autorizate, poate fi sancționat cu confiscarea veniturilor din activitățile neautorizate.

Lista activităților se regăsește în Clasificarea Activităților din Economia Națională (CAEN), din care trebuie să alegi codurile pentru activitățile pe care îți propui să le desfășori (<https://www.onrc.ro/index.php/ro/caen>).

Pasul 2 – Rezervă numele firmei și stabilește sediul

Verifică la ONRC disponibilitatea numelui pe care l-ai ales; dacă acesta este deja utilizat de o altă persoană juridică trebuie să găsești un alt nume. Pregătește dreptul de folosință pentru sediu; de exemplu, poate fi un contract de comodat (folosință gratuită) sau de închiriere, în cazul în care nu deții dreptul de proprietate asupra spațiului respectiv.

Dacă lucrezi într-un apartament, verifică situația activității efective și eventualele aprobări pe care trebuie să le soliciți de la vecini sau de la asociația de proprietari pentru a putea primi autorizarea de funcționare.

[1] Avizele necesare depind de domeniul de activitate, conform cod CAEN, de exemplu: autorizație sanitară de la DSP – pentru alimentație publică; autorizație sanitară de funcționare și acreditări profesionale – pentru activități medicale; licență de transport și atestate – pentru transport; licențe și autorizări specifice – pentru construcții, jocuri de noroc, servicii financiare; autorizație de mediu etc.

Pasul 3 – Pregătește actul constitutiv și capitalul

La înființare, asociații trebuie să aducă un capital care va fi “averea” de început a SRL-ului, banii cu care SRL-ul începe activitatea. Capitalul minim pentru un SRL nou este 500 lei. Acest capital se împarte în părți sociale cu o valoare numită valoare nominală. Asociații stabilesc care este valoarea nominală și câte părți sociale vor deține fiecare dintre ei, în funcție de capitalul cu care au contribuit.

Asociații stabilesc administratorul societății (poate fi unul dintre asociați sau o terță persoană), care se ocupă de gestionarea activității de zi cu zi.



Asociatul deține părți sociale în firmă și poate primi dividende, iar administratorul conduce și reprezintă firma, având responsabilități legale proprii; aceeași persoană poate avea ambele calități, dar rolurile sunt distincte.

Exemplu

Dacă doi prieteni doresc să înființeze un SRL pot decide ca SRL-ul să aibă un capital social de 600 lei, format din 60 de părți sociale a 10 lei fiecare. Dacă vor dori să dețină societatea în procente egale, atunci fiecare dintre ei trebuie să aducă de acasă 300 de lei pentru care vor primi câte 30 de părți sociale.

În concluzie, SRL-ul înființat va avea un capital social de 600 lei (banii aduși de cei 2 prieteni) deținut în procent de 50% de fiecare dintre cei doi asociați. Cei 600 de lei intră în proprietatea SRL-ului și pot fi folosiți pentru derularea activității.

Relația Asociat – Părți sociale – Capital social – SRL



Pasul 4 – Completează dosarul ONRC

În mod obișnuit, dosarul cuprinde o serie de documente, printre care:

- cerere de înregistrare
- anexă privind înregistrarea fiscală
- dovada verificării disponibilității și rezervării denumiri firmei
- act constitutiv (un model în acest sens poți găsi pe site-ul ONRC)
- actele de identitate al fondatorilor, administratorilor, cenzorilor
- dovada dreptului de folosință asupra sediului, declarația privind funcționarea și datele beneficiarului real, în forma cerută
- declarație pe propria răspundere cu privire la îndeplinirea condițiilor de funcționare / desfășurare a activității
- alte documente speciale aplicabile, în funcție de domeniu și de specificul activității.

Găsești lista completă cu toate documentele și formularele tip necesare aici:

<https://www.onrc.ro/index.php/ro/inmatriculari/persoane-juridice/nume-colectiv>

Pasul 5 – Depune și urmărește cererea

Poți depune cererea de înregistrare prin canalele ONRC, inclusiv online cu semnătură electronică calificată.

Apoi urmărește eventualele solicitări de completare sau rectificare de informații din partea ONRC (de exemplu, un act, un cod CAEN, dovada sediului etc.) și răspunde acestora în termenul indicat în notificare, altfel dosarul poate fi respins.

După ce dosarul este admis, verifică certificatul de înregistrare, codul unic de înregistrare (CUI), denumirea, sediul social, codurile CAEN pentru activitățile autorizate pe care le-ai solicitat. În cazul unor erori, depune o mențiune la ONRC pentru corectarea acestora.

Certificatul de Înmatriculare al SRL-ului (= certificatul de naștere a SRL-ului)



ACUM.... pregătește firma pentru începerea efectivă a activității și emiterea primei facturi:

- deschide contul curent al firmei
- varsă capitalul în termenele legale; capitalul social depus inițial se transferă în cont pe baza certificatului de înmatriculare
- organizează contabilitatea – cine se va ocupa de evidența contabilă și ce acte trebuie să îi transmiți periodic (lunar)
- configurează accesul în Spațiul Privat Virtual (SPV) pentru relația cu Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF)
- obține semnătura electronică autorizată
- achiziționează o casă de marcat dacă activitatea presupune vânzări către persoane fizice
- dacă ai angajați, încheie contracte de muncă cu aceștia și înregistrează-le în REGES Online înainte de începerea activității
- confirmă regimul de impozitare aplicabil (impozit pe profit sau impozit pe veniturile microîntreprinderilor) și decide dacă te înregistrezi ca plătitor de TVA încă de la început sau în momentul în care depășești plafonul legal; verifică obligațiile declarative pe care le ai în legătură cu aceste obligații fiscale
- configurează facturarea și e-Factura.



Capitalul social NU este o taxă plătită statului, ci o resursă a societății, care poate fi utilizată pentru desfășurarea activității, în condițiile legii

Pentru a începe activitatea, bugetează însă mai mult decât capitalul social. Vei avea nevoie de bani pentru: serviciile de contabilitate, achiziția semnăturii electronice, servicii bancare, aplicații, autorizații etc. Ai nevoie de bani și pentru acoperirea cheltuielilor curente la începutul activității, până vei avea încasări (așa-numitul capital de lucru).

Pentru persoanele juridice nou-înființate, contul de plăți în România ori la Trezorerie trebuie deschis în maximum 60 de zile lucrătoare. Practic, este recomandat să îl deschizi înainte de prima încasare.

3. Cum începi activitatea ca PFA

Organizarea unui PFA [2] se face tot prin înregistrare la Oficiul Național al Registrului Comerțului (ONRC)

(<https://www.onrc.ro/index.php/ro/inmatriculari/persoane-fizice>)

Pentru a funcționa efectiv ai nevoie și de organizare contabilă, fiscală și operațională.

Pașii de urmat:

Pasul 1 – Verifică dacă poți desfășura activitatea ca PFA

Verifici dacă activitatea poate fi desfășurată ca PFA și dacă sunt necesare studii, calificări sau autorizații în acest sens. Pentru înregistrarea ca PFA trebuie să ai minimum 18 ani.

Pasul 2 – Alege codurile CAEN și sediul profesional

Alegi cel mult 5 clase de coduri din CAEN Rev.3 (https://www.onrc.ro/documente/anunturi/CAEN-Rev.3_structura-completa.pdf) și stabilești sediul profesional. La fel ca la SRL, trebuie să ai dreptul de folosință pentru sediu, de exemplu un contract de comodat (folosință gratuită) sau de închiriere, dar în cazul PFA se poate ca sediul să fie la domiciliul persoanei fizice, dacă locuința este în proprietatea celui care înființează PFA-ul.

Denumirea PFA cuprinde numele și prenumele titularului și forma de organizare.

Pasul 3 – Pregătește dosarul de înregistrare

Ca și în cazul înmatriculării unui SRL, și pentru înregistrarea PFA trebuie să depui o serie de documente:

- cererea de înregistrare la ONRC
- anexa privind înregistrarea fiscală
- dovada verificării disponibilității și rezervării denumirii
- declarația pe propria răspundere cu privire la îndeplinirea condițiilor de funcționare / desfășurare a activității
- actul de identitate al titularului PFA
- dovada dreptului de folosință asupra sediului
- dovada pregătirii profesionale când legea o cere
- alte documente specifice aplicabile, în funcție de domeniu și de specificul activității.

[2] Persoana fizică autorizată (PFA) este cea mai cunoscută și cea mai utilizată în practică formă de desfășurare a unei activități economice de către persoane fizice. OUG 44/2008 permite însă și alte două forme de organizare: întreprindere individuală (II) și întreprindere familială (IF). Deși acestea sunt mai puțin utilizate în practică, verifică dacă maniera de desfășurare a activității se poate preta mai bine pentru aceste forme de organizare.

Găsești lista completă cu toate documentele și formularele tip necesare aici:
<https://www.onrc.ro/index.php/ro/inmatriculari/persoane-fizice/persoane-fizice-autorizate-pfa>

Pasul 4 – Depune dosarul și urmărește cererea

Poți depune dosarul prin canalele ONRC, inclusiv online cu semnătură electronică calificată.

Apoi urmărește eventualele solicitări de completare sau rectificare de informații din partea ONRC (de exemplu, un act, un cod CAEN, dovada sediului etc.) și răspunde acestora în termenul indicat în notificare, altfel dosarul poate fi respins.

După ce dosarul este admis, verifică certificatul de înregistrare, codul unic de înregistrare (CUI), denumirea, sediul social, codurile CAEN pentru activitățile autorizate pe care le-ai solicitat. În cazul unor erori, depune o mențiune la ONRC pentru corectarea acestora.

Certificatul de Înregistrare al PFA-ului (= certificatul de naștere a PFA-ului)



PFA nu are capital social, ci un patrimoniu de afectățune (profesional) format din bunuri și numerar, pe care titularul PFA îl alocă în mod expres desfășurării activității PFA și care este diferit de patrimoniul personal al titularului PFA.

ACUM.... pregătește PFA pentru începerea efectivă a activității și emiterea primei facturi:

- deschide contul curent al PFA; folosești un cont bancar dedicat activității, chiar dacă juridic titularul este aceeași persoană
- organizează contabilitatea (cine se va ocupa de evidența contabilă și ce acte trebuie să îi transmiți periodic), precum și o evidență separată a încasărilor și plăților
- configurează accesul în SPV pentru relația cu ANAF
- obține semnătura electronică autorizată
- achiziționează o casă de marcat dacă activitatea presupune vânzări către persoane fizice
- dacă ai angajați, încheie contracte de muncă cu aceștia și înregistrează-le în REGES Online înainte de începerea activității
- verifică regimul de impozitare aplicabil (sistem real sau normă de venit) și decide dacă te înregistrezi ca plătitor de TVA încă de la început sau în momentul în care depășești plafonul legal; verifică obligațiile declarative pe care le ai în legătură cu aceste obligații fiscale (de exemplu, calendarul de completare și depunere a Declarației unice)
- configurează facturarea și e-Factura.



Înainte de prima factură, fă o simulare simplă: cât estimezi că vei încasa, ce cheltuieli vei avea și cât trebuie să pui deoparte pentru obligațiile fiscale. Astfel, îți stabilești prețurile pornind de la banii care îți rămân efectiv, nu doar de la suma facturată

4. Cum începi activitatea ca autor

Dacă creezi o operă originală poți încasa bani din valorificarea drepturilor de autor asupra acesteia. Pentru aceasta nu este necesar să înființezi SRL și nici PFA. Poți să închei pur și simplu contractul de cesiune a drepturilor de autor cu persoana ce dorește să folosească opera și este dispusă să plătească pentru asta.

DE REȚINUT!

Opera este definită de Legea 8/1996 privind drepturile de autor și drepturile conexe de autor. Se poate solicita un drept de autor numai pentru o operă astfel cum este definită de lege.

Pașii de urmat:

Pasul 1 – Identifici opera

Ce text, fotografie, ilustrație, muzică sau altă creație originală livrezi? Ideea abstractă ori simpla prestare a unui serviciu nu sunt suficiente.

Pasul 2 – Stabilești drepturile cesionate

Stabilești ce drepturi patrimoniale poate utiliza clientul, prin ce modalități, pe ce teritoriu și pentru cât timp. Precizezi dacă cesiunea este exclusivă sau neexclusivă și care este remunerația pentru utilizarea operei respective.

Pasul 3 – Semnezi contractul

Închei contractul în formă scrisă și păstrezi dovezi privind creația, predarea și acceptarea operei care face obiectul contractului. Drepturile morale ale autorului nu se înstrăinează.

Pasul 4 – Verifici obligațiile

Comunici plătitorului venitului din drepturi de autor, datele și declarațiile necesare pentru determinarea impozitului și a contribuțiilor sociale, după caz. Precizezi în contract dacă prețul negociat este brut sau net și cine virează la buget obligațiile fiscale aferente. Verifici propriile obligații fiscale privind impozitul pe venit, contribuțiile sociale, TVA și alte impozite, după caz.



Nu înființezi obligatoriu PFA sau SRL doar ca să valorifici personal drepturi de autor. Protecția operei originale nu depinde de înregistrarea la ONRC; obligațiile fiscale trebuie însă verificate separat

5. Ce obligații fiscale are un SRL

Obligațiile fiscale reprezintă sumele pe care o persoană juridică (companie) sau persoană fizică trebuie să le plătească statului pentru activitatea desfășurată și îmbracă 3 forme distincte: impozite, contribuții sociale și taxe [3]. Pentru a înțelege diferența dintre acestea, în caseta următoare sunt definite pe scurt și exemplificate fiecare dintre aceste noțiuni.

Impozitele

Acestea reprezintă o formă de prelevare a unei părți din venitul sau averea unei persoane fizice sau juridice, care are caracter **obligatoriu**, este efectuată cu **titlu nerambursabil** și **fără contraprestație directă** și în cuantum egal din partea statului.

Exemple: impozitul pe profit, impozitul pe veniturile microîntreprinderilor, impozitul pe veniturile din ... (salarii, chirii, PFA, drepturi de autor, investiții etc.), taxa pe valoarea adăugată (TVA), accizele (pentru băuturi alcoolice, produse din tutun, carburanți), taxele vamale (aplicate produselor importate din afara UE), impozitele locale (pentru deținerea în proprietate de terenuri, clădiri, mașini). În schimbul plății acestora primești servicii publice generale (învățământ, apărare și ordine publică, cultură, investiții în infrastructură etc.)

Contribuțiile sociale

Acestea sunt sume datorate cu caracter **obligatoriu**, prin care persoanele fizice sau juridice participă la acoperirea parțială a unor cheltuieli efectuate de stat pentru acțiuni sau obiective (asigurări sociale, de sănătate, șomaj etc.) de care beneficiază aceste categorii de contribuabili (contraprestație directă, care nu este obținută imediat sau în cuantum egal).

Exemple: contribuția de asigurări sociale (CAS), contribuția de asigurări sociale de sănătate (CASS), contribuția asiguratorie pentru muncă (CAM) plătită de către angajatori. În schimbul acestora, persoanele asigurate primesc pensie și alte prestații de asigurări sociale, servicii medicale gratuite, indemnizație de șomaj etc.

Taxe

Sunt sume datorate de persoane fizice sau juridice, care beneficiază în schimbul acestora de o **contraprestație directă și imediată**, sub forma unor servicii publice, a căror valoare este acoperită parțial de cuantumul taxei.

Exemple: taxe pentru terenuri sau clădiri aflate în proprietatea statului și utilizate în concesiune, taxă pentru eliberarea certificatelor (de urbanism etc.), a avizelor (de funcționare etc.), a autorizațiilor, taxa pentru utilizarea spațiilor publice pentru afișaj în scop de reclamă și publicitate. După plata taxei, poți beneficia direct și imediat de serviciul pentru care ai plătit.

[3] În vorbirea curentă (cetățeni, mass-media), pentru a desemna obligațiile fiscale ale unei persoane fizice sau juridice se utilizează termenul generic de “taxe” (cel mai probabil preluare din termenul “taxes” din engleză care de fapt se traduce în limba română ca “impozite”).

Revenind la un SRL, așa cum reiese din figura de mai jos, acesta are mai multe tipuri de obligații fiscale.



În primul rând, pentru veniturile realizate, orice SRL are obligația de a plăti:

- **fie impozit pe profit = $16\% \times \text{profitul impozabil}$**
- **fie impozit pe veniturile microîntreprinderilor = $1\% \times \text{veniturile realizate}$**

Impozitul pe veniturile microîntreprinderilor poate fi aplicat numai de companiile care îndeplinesc anumite condiții (a se vedea tabelul următor) și este mai potrivit companiilor la început de drum, precum și celor cu marje de profit mari.

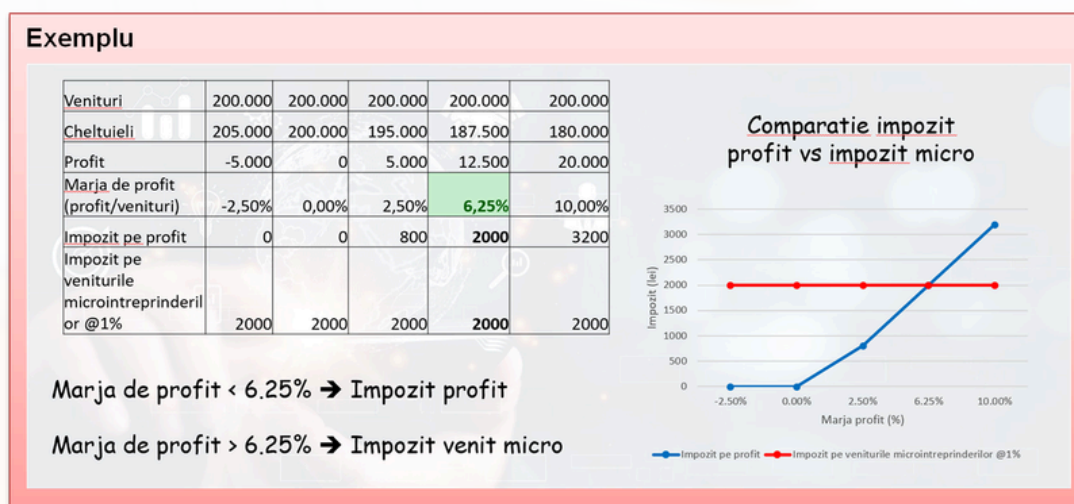
Sistemul de impozitare pentru microîntreprinderi este unul simplificat, care nu presupune evidențe fiscale complexe, deci generează costuri de administrare mai reduse. Totuși, impozitul pe veniturile microîntreprinderilor se poate utiliza numai dacă sunt îndeplinite următoarele condiții:

Indicator	Condiție de îndeplinit pentru a fi plătitor de impozit pe veniturile microîntreprinderilor în 2026
Nivel venituri	Mai mici de 100.000 euro (inclusiv întreprinderi legate [4])
Capital social	Deținut de alții decât statul

[4] Pe scurt, persoanele juridice A și B sunt **legate** dacă: A deține la B peste 25% din titlurile de participare / drepturi de vot SAU B deține la A peste 25% din titlurile de participare / drepturi de vot SAU o terță persoană juridică (C) deține, atât la A, cât și la B, peste 25% din titlurile de participare / drepturi de vot etc.

Indicator	Condiție de îndeplinit pentru a fi plătitor de impozit pe veniturile microîntreprinderilor în 2026
Statut juridic	Nu se află în dizolvare, urmată de lichidare
Nr. de salariați	Cel puțin 1 salariat
Asociați/acționari	Dacă un asociat deține cel puțin 25% în mai multe companii, atunci doar una dintre acestea poate aplica statutul de microîntreprindere.
Situații financiare	Situațiile financiare sunt depuse în termenul legal

În exemplul următor este ilustrată o analiză privind sistemul de impozitare mai avantajos pentru o persoană juridică, în funcție de marja de profit pe care aceasta o înregistrează. Pornind de la același nivel al venitului (200.000 lei) sunt analizate câteva scenarii privind cheltuielile și implicit profitul înregistrat (de la pierdere sau profit zero, până la marjă de profit de 10%). În cazul pierderilor sau a marjelor mici de profit, impozitul pe profit este sistemul mai avantajos (în cazul pierderilor, acest sistem permite și recuperarea acestora în anii următori, fără a plăti deloc impozit în anii cu pierdere). Dacă marja de profit depășește 6,25%, se observă că sistemul de impozitare ca microîntreprindere devine mai avantajos (numai dacă sunt îndeplinite condițiile menționate mai sus pentru aplicarea acestui sistem).



SFAT PRACTIC!

Verifică cu contabilul sau cu un consultant fiscal dacă îndeplinești condițiile pentru aplicarea impozitului pe veniturile microîntreprinderilor. Deși par reguli simple, detaliile fac diferența și o greșeală poate costa mult!

După ce am aplicat un sistem de impozitare la nivelul firmei, este timpul să răspundem și la următoarea întrebare: „**Sunt asociat într-un SRL. Cum ajunge profitul firmei la mine?**”

Pentru ca profitul net (rămas după impozitul aplicat) să ajungă la asociat, acesta trebuie distribuit ca dividende. Dividendul încasat de asociat / acționar se impozitează distinct de profitul firmei; cota de impozitare aferentă dividendelor în anul 2026 este de 16%! De asemenea, în calitate de asociat datorezi și CASS, în funcție de încadrarea venitului din dividende în anumite plafoane.

Plafoane pentru calculul CASS (în vigoare pentru anul 2026)

Pentru veniturile din investiții (dividende, dobânzi, câștiguri de capital), chirii, drepturi de autor, venituri din alte surse etc. (nu sunt incluse aici veniturile salariale sau cele realizate în calitate de PFA), plafoanele anuale pentru verificarea încadrării și calculul efectiv al CASS, se stabilesc în funcție de salariul minim brut pe țară valabil la data de 1 ianuarie 2026, care a fost de 4.050 de lei, astfel:

- Până la 6 salarii minime (24.300 lei) → nu se datorează CASS
- Între 6 salarii minime (24.300 lei) și 12 salarii minime (48.600) → CASS = $10\% \times 24.300 = 2.430$ lei
- Între 12 salarii minime (48.600 lei) și 24 salarii minime (97.200) → CASS = $10\% \times 48.600 = 4.860$ lei
- Peste 24 salarii minime (97.200) → CASS = $10\% \times 97.200 = 9.720$ lei

Exemplu – de la profitul firmei la banii asociatului

O microîntreprindere are venituri de 200.000 lei și cheltuieli de 120.000 lei, care includ și costul salariatului necesar. Presupunem că profitul este distribuit integral sub formă de dividende și acestea sunt plătite în 2026. În urma calculului rezultă că, din profitul net al firmei, rămas după impozitare (78.000 lei), asociatul rămâne cu suma de 60.660 lei, după ce i se reține impozitul pe veniturile din dividende și își declară (prin Declarația unică) și plătește CASS.

Calcul	Lei
Impozit micro ($200.000 \times 1\%$)	2.000
Profit net, după impozit ($200.000 - 120.000 - 2.000$)	78.000
Impozit pe dividende ($78.000 \times 16\%$)	12.480
Dividende nete încasate	65.520
CASS (venit între 12 și 24 de salarii minime) ($48.600 \times 10\%$)	4.860
Suma care rămâne asociatului după impozite și contribuții	60.660

6. Ce obligații fiscale are un PFA

Pentru veniturile realizate, PFA-ul datorează: Impozit pe venit, CAS (Contribuție de Asigurări Sociale) și CASS (Contribuție de Asigurări Sociale de Sănătate). Acestea se calculează pe baza veniturilor anuale.

Pentru calculul acestora, PFA-ul trebuie să își determine venitul net [5], care poate fi stabilit prin una dintre următoarele două metode:

- sistemul real
- norma de venit

Sistemul de impozitare	Regula de stabilire a bazei de impozitare
SISTEM REAL	Venitul net = Încasările – Plățile ce pot fi deduse
NORMA DE VENIT	Venitul net = Norma anuală de venit publicată de ANAF [6]

IMPOZITUL PE VENIT = 10% x (VENITUL NET – CAS – CASS)



Dacă se folosește sistemul real, trebuie ținută contabilitatea încasărilor și plăților și trebuie păstrate documente care dovedesc cheltuielile efectuate. În sistemul cu normă de venit nu este necesar să se țină contabilitate, impozitul se achită la valoarea normei de venit, indiferent de veniturile/cheltuielile efectiv realizate.

Plafoane pentru calculul CAS pentru PFA (în vigoare pentru anul 2026)

Pentru veniturile realizate în calitate de PFA, plafoanele anuale pentru verificarea încadrării și calculul efectiv al CAS, se stabilesc tot în funcție de salariul minim brut pe țară valabil la data de 1 ianuarie 2026, care a fost de 4.050 de lei, astfel:

- Venit net < 12 salarii minime (48.600 lei) → CAS = 0 lei
- Venit net cuprins între 12 salarii minime (48.600 lei) și 24 salarii minime (97.200) → CAS = 25% × 48.600 = 12.150 lei
- Venit net de peste 24 salarii minime (97.200) → CAS = 25% × 97.200 = 24.300 lei

[5] Termenul de venit net utilizat în Codul Fiscal se referă, în acest context al impozitului pe venit, nu la un venit rămas după impozitare, ci la venitul net de cheltuieli (baza de impozitare), ce urmează a se impozita.

[6] https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/AsistentaContribuabili_r/NormeVenit2026/Norme_venit_2026.html

Plafoane pentru calculul CASS pentru PFA (în vigoare pentru anul 2026)

Pentru veniturile realizate în calitate de PFA, plafoanele anuale pentru verificarea încadrării și calculul efectiv al CASS, se stabilesc tot în funcție de salariul minim brut pe țară valabil la data de 1 ianuarie 2026, care a fost de 4.050 de lei, astfel:

- Până la 6 salarii minime (24.300 lei) → CASS = $10\% \times 24.300 = 2.430$ lei
- Între 6 salarii minime (24.300 lei) și 72 salarii minime (291.600 lei) → CASS = $10\% \times \text{Venitul net}$
- Peste 72 salarii minime (291.600) → CASS = $10\% \times 291.600 = 29.160$ lei

Exemplu – calcul anual de obligații fiscale pentru PFA

Presupunem că ai înregistrat un PFA și în urma desfășurării activității încasezi 200.000 lei și ai cheltuieli deductibile de 120.000 lei. Din calcule rezultă că, după plățile cheltuielilor curente și plata obligațiilor fiscale (impozit, CAS, CASS), titularul PFA rămâne cu suma de 53.865 lei.

Calcul	Lei
Venit net anual (200.000 – 120.000)	80.000
CAS (venit net între 12 și 24 salarii minime): $48.600 \times 25\%$	12.150
CASS (venit net între 6 și 72 salarii minime): $80.000 \times 10\%$	8.000
Bază impozabilă (80.000 – 12.150 – 8.000)	59.850
Impozit pe venit ($59.850 \times 10\%$)	5.985
Bani rămași titularului PFA după plata obligațiilor fiscale (59.850 – 5.985)	53.865

7. Ce obligații fiscale are un autor

Pentru situația obișnuită a unui autor plătit de o societate din România, impozitul se reține la sursă de către plătitorul de venit, la fiecare plată, baza de calcul a acestuia fiind venitul brut minus cheltuieli forfetare de 40%.

$$\text{VENITUL NET} = \text{VENITUL BRUT} - 40\% \times \text{VENITUL BRUT}$$

$$\text{IMPOZIT} = 10\% \times \text{VENITUL NET}$$



Dacă autorul operei care face obiectul contractului de drepturi de autor are, în același timp, și venituri din salarii, atunci nu mai datorează CAS sau CASS pentru venitul din drepturi de autor.

Exemplu – contract de drept de autor (autorul are și salariu)

Presupunem că ai încheiat un contract prin care cedezi utilizarea unui drept de autor pentru un venit brut de 10.000 lei. Simultan ești și angajat(ă), deci pentru acest venit nu mai datorezi contribuții sociale, ci doar impozit pe venit. Din calcule rezultă că suma rămasă după plata impozitului este de 9.400 lei.

Calcul	Lei
Venitul brut	10.000
Cheltuielile forfetare deductibile ($40\% \times 10.000$)	4.000
Venitul net ($10.000 - 4.000$)	6.000
Impozitul pe venit ($10\% \times 6.000$)	600
Suma rămasă după impozit ($10.000 - 600$)	9.400

Dacă nu obține și venituri din salarii, autorul va fi supus CAS și CASS stabilit în funcție de venitul net anual astfel:

Plafoane pentru calculul CAS pentru drepturi de autor (în vigoare pentru anul 2026) (încadrarea se face având în vedere veniturile din drepturi de autor și din PFA)

Plafoanele anuale pentru verificarea încadrării și calculul efectiv al CAS, se stabilesc tot în funcție de salariul minim brut pe țară valabil la data de 1 ianuarie 2026, care a fost de 4.050 de lei, astfel:

- Venit anual relevant pentru CAS < 12 salarii minime (48.600 lei) ➔ CAS = 0 lei
- Venit anual relevant pentru CAS cuprins între 12 salarii minime (48.600 lei) și 24 salarii minime (97.200) ➔ CAS = $25\% \times 48.600 = 12.150$ lei
- Venit anual relevant pentru CAS care depășește 24 salarii minime (97.200) ➔ CAS = $25\% \times 97.200 = 24.300$ lei

Plafoane pentru calculul CASS pentru drepturi de autor (în vigoare pentru anul 2026) (încadrarea se face având în vedere veniturile din drepturi de autor, dar și alte tipuri de venituri: chirii, dividende, dobânzi etc.)

Plafoanele anuale pentru verificarea încadrării și calculul efectiv al **CASS**, se stabilesc tot în funcție de salariul minim brut pe țară valabil la data de **1 ianuarie 2026**, care a fost de **4.050 de lei**, astfel:

- Până la 6 salarii minime (24.300 lei) → CASS = 0 lei (fără CASS obligatorie din această grupă)
- Între 6 salarii minime (24.300 lei) și 12 salarii minime (48.600 lei) → CASS = $10\% \times 24.300 = 2.430$ lei
- Între 12 salarii minime (48.600 lei) și 24 salarii minime (97.200 lei) → CASS = $10\% \times 48.600 = 4.860$ lei
- Peste 24 salarii minime (97.200) → CASS = $10\% \times 97.200 = 9.720$ lei

Societatea plătitoare a drepturilor de autor calculează, reține, declară și plătește impozitul precum și contribuțiile sociale, dacă este cazul. Autorul trebuie să urmărească toate contractele și, în anumite cazuri, să depună Declarația unică atunci când îi revine obligația, inclusiv pentru diferențe rezultate din cumul sau în cazul în care plătitorul de venit este străin (nu are rezidență fiscală română).



SFAT PRACTIC!

Înainte de semnarea Contractului de drepturi de autor întreabă: „Prețul este brut sau net? Ce impozite și contribuții rețineți și ce document îmi furnizați, care să ateste venitul și contribuțiile reținute?”

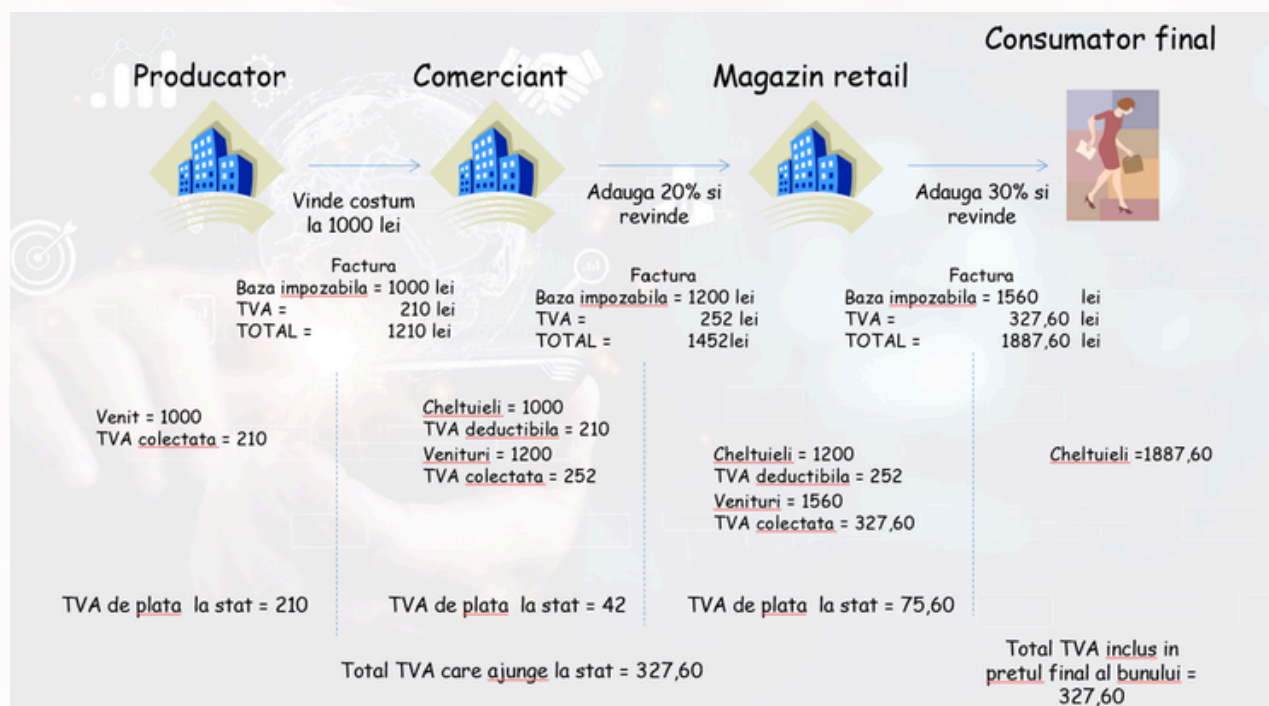
8. Te înregistrezi sau nu ca plătitor de TVA?

TVA se analizează independent de forma de organizare a activității !!!

TVA este un impozit pe care un business îl include în prețul serviciilor/bunurilor vândute, îl încasează de la clienți și îl plătește la stat. Un SRL, un PFA și un autor intră în sfera TVA întrucât sunt business-uri. Însă, pot să nu colecteze TVA cât timp vânzările lor sunt sub plafonul anual de scutire de **395.000 lei pe an**, calculat după regulile speciale din sfera TVA.

La depășirea acestui plafon, înregistrarea în scop de TVA trebuie solicitată cel târziu la data depășirii, data de la care se aplică regimul normal de TVA inclusiv operațiunii care determină depășirea.

Cum se aplică TVA pe un circuit economic?



SFAT PRACTIC!

Ține evidența vânzărilor pentru a nu depăși plafonul de 395.000 lei/an fără să te înregistrezi în scop de TVA. Te poți înregistra opțional și înainte de depășirea plafonului. Înregistrarea opțională poate fi utilă în unele modele de afaceri.

9. Cum lucrezi cu contracte clare

Un contract bun explică ce livrezi și când încasezi. Pentru proiectele mici, o ofertă acceptată și documentată poate fi utilă, dar nu înlocuiește forma specială cerută de lege, de exemplu la cesiunea drepturilor de autor.

Clauză	Întrebarea pe care trebuie să o rezolve
Părți și reprezentare	Cu cine semnez și cine poate angaja juridic clientul?
Obiect și livrabile	Câte produse, pagini sau clipuri? Ce formate? Ce nu intră în preț?
Preț și obligații fiscale	Preț fix sau orar? Include TVA? Este brut sau net la autor?
Plată	Ce avans cer? Când facturez? Care este scadența și contul?
Calendar și acceptare	Când predau? Ce trebuie să îmi dea clientul? Cum și când confirmă livrarea?
Modificări	Câte revizii sunt incluse și cât costă cele suplimentare?
Drepturi asupra conținutului	Cine îl poate folosi, unde și cât timp? Îl pot arăta în portofoliu?
Încetare și răspundere	Ce se întâmplă la anulare, întârziere sau neplată? Ce prejudicii sunt acoperite?
Confidențialitate și date	Ce informații protejez? Prelucrez date personale pentru client?

Exemplu – termeni comerciali concreți

Proiect: patru clipuri verticale de maximum 45 de secunde. Preț: 2.000 lei, la care se adaugă TVA, dacă este datorată. Avans: 40%. Diferența: în 10 zile de la facturarea livrării. Sunt incluse două runde de revizii, pe baza unui feedback consolidat. Schimbarea conceptului aprobat se ofertează separat.

Termenul de predare se corelează cu primirea materialelor de la client. Drepturile de utilizare, momentul acordării lor și utilizarea în portofoliu se stabilesc expres. Acești termeni sunt un exemplu de negociere, nu un contract complet.

Cum reduci riscul de neplată

- Verifică denumirea și CUI, starea firmei și persoana care semnează. Pentru sume mai mari, verifică situația financiară și insolvența.
- Cere avans proporțional cu costurile pe care le angajezi; pentru un proiect lung, facturează pe etape.
- Păstrează comanda, discuțiile importante, versiunile livrate și confirmarea de primire. Factura singură nu dovedește întotdeauna întreaga prestație.
- Trimite un reminder înainte de scadență și urmărește restanțele săptămânal. Suspendă lucrările numai potrivit contractului și reglementărilor legale.

10. Diferența dintre banii afacerii și banii personali

În cazul unui SRL, banii firmei aparțin societății, chiar dacă ești asociat unic. La PFA nu există aceeași persoană juridică separată, dar separarea financiară rămâne esențială pentru evidența și plata corectă a obligațiilor fiscale.

Cum pot ajunge legal banii de la SRL la asociat?

Operațiune	Ce trebuie să existe
Salariu ori remunerație de administrator	Muncă/mandat real, documente și tratament fiscal corespunzător.
Dividende	Profit distribuibil, situații financiare și hotărâre a asociaților. Distribuirea interimară este trimestrială, cu situații interimare și regularizare anuală.
Decontarea cheltuielilor	Ai plătit cheltuieli reale ale firmei; există documente și justificare. NU este o cale de a plăti cumpărături personale.
Restituirea unui împrumut acordat firmei	Împrumut real și documentat, sold de restituit și transfer bancar. Se respectă restricțiile legale privind situația financiară a societății.

Nu poți distribui profit doar pentru că ai bani în cont !!!

Trebuie să existe profit aprobat prin situații financiare.

La PFA retragerea de bani nu este dividend!

Poți transfera bani pentru uz personal fără impozit suplimentar pe dividende. Retragerea nu este cheltuială deductibilă și nu reduce venitul impozabil. Păstrează suficient numerar pentru obligațiile anuale, plata furnizorilor și funcționarea curentă a activității.

11. Ce riscuri îți asumi ca antreprenor

Pe de o parte, statutul de angajat prezintă anumite dezavantaje (angajatorul stabilește sarcinile, programul de lucru și locul de desfășurare a activității), chiar și riscuri (de exemplu, pierderea locului de muncă), dar are avantajul că obligațiile sunt limitate la elementele precizate în contractul de muncă și în fișa postului, conferind în același timp o serie de drepturi (remunerare prin salariu, concediu de odihnă plătit, activele necesare pentru desfășurarea activității sunt puse la dispoziție de către angajator).

Pe de altă parte, antreprenoriatul îți oferă autonomie și posibilitatea de creștere, dar transferă spre tine riscul comercial (trebuie să identifici clienți), finanțarea perioadelor cu încasări mai slabe, responsabilitatea plății salariilor (dacă lucrezi cu angajați) etc.

Criteriu	Angajat	Antreprenor
Venit	Salariu convenit; depinzi de angajator	Depinzi de vânzări, costuri și încasări
Concediu	Concediu de odihnă plătit potrivit legii	Îți finanțezi pauzele și înlocuirea
Boală și protecție socială	Drepturi în condițiile sistemului de asigurări	Verifici separat asigurarea și condițiile pentru indemnizații
Pensie	CAS se plătește, de regulă, la salariul brut	Dividendele nu generează stagiul de pensie. Trebuie să te asiguri tu separat.
Dotări și costuri	De regulă suportate de angajator	Plătești echipamente, marketing, contabilitate și erori
Răspundere	Obligații de serviciu și răspundere în limitele legii	Răspundere contractuală, fiscală, profesională și uneori personală
Timp	Program și repaus reglementate	Mai mult control, dar și muncă nefacturabilă și presiune

Cinci riscuri și măsuri concrete

- *Un singur client aduce majoritatea veniturilor.*

Construiește alternative și estimează (financiar) ce se întâmplă dacă acel client pleacă.

- *Clientul plătește târziu.*

Cere avans, urmărește scadențele și limitează valoarea lucrărilor neîncasate.

- *Prețul nu acoperă munca.*

Include vânzarea, administrarea, reviziile și timpul fără proiecte, nu doar orele de execuție.

- *O eroare produce pagube.*

Folosește proceduri de verificare, copii de siguranță, limite contractuale permise și asigurare profesională adecvată.

- *Depinzi de o platformă.*

Păstrează portofoliul, contractele și un canal propriu de comunicare cu clienții; respectă regulile de protecție a datelor.



Separă banii afacerii de banii personali și fă economii pentru afacere și economii persoane. Un obiectiv orientativ este ca economiile pentru afacere să acopere 3–6 luni de cheltuieli esențiale, adaptat stabilității veniturilor.

12. Care sunt cele mai frecvente greșeli la început de drum în antreprenoriat

Greșeala	Ce faci concret
Investești înainte să validezi cererea	Testezi problema și oferta cu potențiali clienți; produci o variantă simplă înainte de a achiziționa stocuri sau echipamente scumpe.
Alegi forma de organizare doar după cota de impozit	Simulezi veniturile, cheltuielile, contribuțiile sociale și banii personali, pentru un an întreg.
Stabilești un preț după concurență	Calculezi costul propriu, timpul nefacturabil, riscul și marja.
Lucrezi fără termeni clari	Confirmi în scris livrabilele, reviziile, prețul, avansul și scadența.
Confunzi factura cu încasarea	Urmărești separat facturile emise și soldurile neîncasate.
Cheltuiеști fără a-ți păstra bani de impozite	Separi periodic o sumă estimată cu contabilul, revizuită după rezultatele reale.
Ignori clientul din străinătate	Verifici TVA și documentele înainte de prima operațiune, inclusiv la achizițiile de reclame și aplicații.
Crezi că tot ce trece prin firmă este deductibil	Păstrezi documentele și legătura cu activitatea; separi consumul personal de activitatea firmei.
Lași totul exclusiv pe seama contabilului	Stabilești cine emite, cine transmite, cine verifică SPV și cine plătește. Administratorul își păstrează responsabilitățile.



Fișă de lucru pentru propria idee

Clientul meu este _____

Problema / nevoia lui este _____

Vând _____

Prețul este _____

Costul estimat este _____

Găsesc primii clienți prin _____

Încasez în _____ zile

Forma de organizare de analizat este _____

Principalul risc este _____

În Anexă vei regăsi un model simplificat de plan de afaceri



SFAT PRACTIC!

Înainte de a spune „merge afacerea”, verifică trei lucruri: clientul revine, marja este pozitivă și încasezi la timp!

Anexă

Model simplificat de plan de afaceri

1. Ideea de afacere

Describe ideea în maximum trei fraze: ce vinzi, ce nevoie rezolvi și de ce ar plăti cineva pentru această soluție.

Afacerea mea oferă [...] pentru [...] ajutându-i să [...]

2. Clienții și nevoile lor

Cine cumpără și cine folosește produsul sau serviciul?

[...]

Ce nevoie / problemă are clientul și cum o rezolvă în prezent?

[...]

Cât de des cumpără și ce buget au?

[...]

Unde pot găsi și contacta acești clienți?

[...]

Cum verific nevoia înainte să investesc?

[...]

3. Oferta și concurența

Ce produs sau serviciu vând concret?

[...]

Ce include oferta și ce se plătește separat?

[...]

Compară cel puțin trei alternative pe care clientul le are deja, inclusiv soluția de a face singur sau de a amâna cumpărarea.

Concurent sau alternativă	Ofertă și preț	Cum mă diferențiez
1. [...]	[...]	[...]
2. [...]	[...]	[...]
3. [...]	[...]	[...]

4 Cum găsesc clienți și cum vând

Cum obțin primii cinci clienți?

[...]

Canal	Acțiune concretă	Buget estimat	Rezultat urmărit
Recomandări	[...]	[...] lei	[...] clienți
Rețele sociale	[...]	[...] lei	[...] solicitări
Contact direct	[...]	[...] lei	[...] întâlniri
Parteneriate	[...]	[...] lei	[...] clienți

Etapale vânzării: contactul cu clientul, identificarea nevoii, oferta, acceptarea, livrarea și încasarea.

Cum păstrez clienții și cum încurajez revenirea acestora?

[...]

Urmărește câți clienți plătitori obții și cât te costă atragerea lor. Doar numărul de vizualizări nu arată dacă afacerea vinde.

5 Cum organizez activitatea

Describe resursele necesare și modul în care vei livra ceea ce promiți. Pentru forma de organizare și obligațiile aplicabile, verifică regulile înainte de lansare.

Forma de organizare și autorizațiile de verificat

[...]

Spațiul, echipamentele și furnizorii necesari

[...]

Cine lucrează în afacere și ce responsabilități are fiecare?

[...]

Cum organizez contractele, facturarea și contabilitatea?

[...]

Câte comenzi pot onora lunar și în cât timp?

[...]

Cum verific calitatea produselor sau serviciilor?

[...]

Planifică vânzările în limita capacității reale de livrare. O promisiune pe care nu o poți respecta poate însemna costuri suplimentare și clienți pierduți.

6. Investiția inițială și finanțarea

Estimează banii necesari înainte de lansare și rezerva pentru primele luni. Folosește oferte reale ori de câte ori este posibil.

Destinația banilor	Suma estimată
Echipamente și programe	[...] lei
Amenajare și garanție pentru spațiu	[...] lei
Stoc inițial și materiale	[...] lei
Înființare și alte costuri de start-up	[...] lei
Site și promovare la lansare	[...] lei
Alte investiții inițiale	[...] lei
Rezervă pentru primele luni	[...] lei
TOTAL NECESAR	[...] lei

Sursa de finanțare	Sumă disponibilă sau confirmată
Fonduri proprii	[...] lei
Contribuțiile partenerilor	[...] lei
Împrumuturi	[...] lei
Alte surse confirmate	[...] lei
TOTAL FINANȚARE	[...] lei

Diferența dintre necesarul de bani și finanțarea disponibilă

[...]

Cum acopăr această diferență?

[...]

Separă investițiile de pornire de cheltuielile lunare. Nu trata o finanțare solicitată, dar neaprobată, ca pe bani deja disponibili

7. Prețurile și rentabilitatea

Alege unitatea pe care o vinzi: un produs, o oră, un proiect sau un abonament. Pentru mai multe oferte, repetă calculul pentru fiecare și ține cont de combinația estimată a vânzărilor.

Element	Estimarea mea
Unitatea vândută	[...]
Preț de vânzare pe unitate (Pu)	[...] lei
Cost variabil pe unitate (CVu)	[...] lei
Costuri fixe lunare	[...] lei
Număr estimat de unități vândute	[...] buc

Costurile variabile cresc odată cu vânzările, de exemplu materialele sau ambalajele. Costurile fixe se mențin, în intervalul de activitate analizat, chiar dacă volumul vânzărilor variază, de exemplu chiria, amortizarea echipamentelor sau anumite abonamente. Este esențial să estimezi corect costurile.

Prag de rentabilitate în unități = Costuri fixe lunare / (Pu – CVu)

Formula se aplică dacă prețul este mai mare decât costul variabil pe unitate. Rotunjește în sus când poți vinde doar unități întregi.

Exemplu simplificat

Preț: 500 lei / buc; cost variabil: 100 lei / buc; costuri fixe: 2.000 lei pe lună.

Prag de rentabilitate: $2.000 / (500 - 100) = 5$ buc / lună.

Dacă se estimează vânzarea a 8 buc lunar, atunci:

Venituri = $8 \times 500 = 4.000$ lei

Costuri variabile = $8 \times 100 = 800$ lei

Costuri fixe = 2.000 lei

Rezultat înainte de impozitare = 1.200 lei.

Pragul meu de rentabilitate

[...] buc

Rezultatul lunar estimate înainte de impozitare

[...] lei

Include în analiză și valoarea muncii tale. Dacă afacerea pare rentabilă doar fiindcă lucrezi fără să îți remunerezi timpul, prețul sau modul de lucru trebuie reconsiderat.

8 Profitul și fluxul de numerar estimat (cash flow)

*Completează estimările lunar pentru primele 12 luni. Mai jos ai o grilă pentru primele trei luni, pe care o poți duplica pentru lunile următoare. Separă rezultatul activității (**profitul = venituri – cheltuieli**) de mișcarea efectivă a banilor (**cash flow = încasări – plăți**).*

PROFITUL ESTIMAT

Bugetul activității	Luna 1	Luna 2	Luna 3
Unități vândute	[...]	[...]	[...]
Venituri din vânzări	[...]	[...]	[...]
Costuri variabile	[...]	[...]	[...]
Costuri fixe	[...]	[...]	[...]
Rezultat înainte de	[...]	[...]	[...]

Rezultat înainte de impozitare = Venituri – Costuri variabile – Costuri fixe

CASH-FLOW-UL ESTIMAT

Disponibilul de bani	Luna 1	Luna 2	Luna 3
Bani la începutul lunii	[...]	[...]	[...]
+ Încasări de la clienți	[...]	[...]	[...]
+ Finanțări primite	[...]	[...]	[...]
– Plăți pentru funcționare	[...]	[...]	[...]
– Plăți pentru investiții	[...]	[...]	[...]
– Impozite și contribuții plătite	[...]	[...]	[...]
– Rate și alte plăți	[...]	[...]	[...]
– Dividende distribuite	[...]	[...]	[...]
Bani la sfârșitul lunii	[...]	[...]	[...]

Bani la sfârșitul lunii = Bani la început + Încasări – Plăți

Soldul final al unei luni devine soldul inițial al lunii următoare. Evită dublarea plăților între categorii. Investițiile, finanțările și rambursările de împrumut pot afecta diferit rezultatul și disponibilul de numerar.

În ce lună pot rămâne fără bani și ce voi face?

[...]

O factură emisă nu înseamnă automat bani încasați. Planifică încasarea la data realistă a plății, iar impozitele și celelalte plăți la termenele lor stabilite de lege sau agreeate prin contract.

OBSERVAȚIE IMPORTANTĂ:

Previziunea financiară a fluxurilor de numerar nu se oprește la primele 12 luni, ci trebuie realizată pe o perioadă mai lungă (de exemplu, 5 ani). După estimarea cash-flow-urilor și a ratei de actualizare (care să ia în considerare valoarea în timp a banilor și riscurile asumate de antreprenor), se pot determina o serie de indicatori, cum ar fi: valoarea actualizată netă (VAN), rata internă de rentabilitate (RIR), indicele de profitabilitate, termenul de recuperare etc. Apoi pot fi analizate diverse scenarii de evoluție a acestora în mediu incert.

9. Riscurile și gestionarea lor

Risc	Efect asupra afacerii	Măsură de prevenire sau răspuns
Vânzări sub așteptări	[...]	[...]
Clienți care plătesc târziu	[...]	[...]
Creșterea costurilor	[...]	[...]
Pierderea unui client important	[...]	[...]
Imposibilitatea temporară de a lucra	[...]	[...]

Testează separat și, dacă este util, împreună următoarele scenarii: vânzări cu 30% mai mici, costuri cu 15% mai mari și încasări întârziate cu o lună.

Ce se întâmplă cu rezultatul și câți bani suplimentari îmi trebuie?

[...]

10. Obiectivele și primii pași

Stabilește ținte măsurabile și acțiuni cu termene clare. Exemple: interviuri cu potențiali clienți, primele comenzi plătite sau atingerea pragului de rentabilitate.

Termen	Obiectiv măsurabil	Acțiune principală	Responsabil
30 de zile	[...]	[...]	[...]
3 luni	[...]	[...]	[...]
6 luni	[...]	[...]	[...]
12 luni	[...]	[...]	[...]

Continui sau extind afacerea dacă ...

[...]

Schimb oferta sau modul de lucru dacă ...

[...]