

## Activitati suplimentare necesare când conduci o afacere

Un întreprinzător de succes nu trebuie să producă doar bunuri sau servicii, el trebuie să fie capabil și să le vândă. Activitățile care au ca scop vânzarea cu succes a produselor și serviciilor sunt cunoscute sub numele de **marketing**. Marketingul este un subiect foarte bine dezvoltat, predat în școli și la multe cursuri de pregătire. Marketingul implică multe subiecte, ca de exemplu cum să faci un studiu de piață, publicitate, negocieri de afaceri, comunicarea cu clienții, planificarea și evaluarea vânzărilor etc. Marketingul este o parte importantă a oricărei afaceri de succes.

Un alt lucru necesar în conducerea unei afaceri este **contabilitatea și plata taxelor, a asigurarilor sociale și de sănătate**. Este o obligație prevăzută de lege, iar nerespectarea regulilor atrage penalizări și amenzi considerabile. Contabilitatea unei afaceri este, de obicei, ținută de contabilii angajați de companie sau servicii de contabilitate închiriate.

Întreprinzătorul trebuie, desigur, să respecte toate celelalte legi și regulamente referitoare la afaceri, comerț și activități conexe. Acestea sunt prevăzute, în primul rând, în Codul Civil, Codul Comercial, Legea licențelor comerciale, dar și în Codul Penal. Dacă firma are angajați, Codul Muncii trebuie adăugat la această listă. A avea angajați implică, desigur, activități suplimentare ca servicii salariale și de personal, **plata salariilor, plata asigurarilor sociale și de sănătate** (nu numai pentru sine, ci și pentru angajați).

Un alt sector important este relația cu o bancă. Majoritatea afacerilor utilizează **servicii bancare**. Unul dintre serviciile de bază este menținerea unui așa-numit **cont curent**, care poate fi deschis la o bancă de către orice comerciant sau patron. Platile de la clienți sunt primite în acest cont, iar ordinele de plată emise de către patronul firmei se fac din același cont. Astfel, nu este necesar lucrul cu numerar, iar platile multiple pot fi efectuate în mod simultan. Bani sunt transferați dintr-un cont în altul, ambele părți economisind timpul și munca inerentă completării mandatelor postale sau predării banilor, iar chitanțele sunt generate automat, ele reprezentând documente contabile. Această procedură „fără numerar” implică emiterea de către societate sau comerciant a unei **facturi** pentru bunurile și serviciile furnizate și prețurile acestora. Pe baza acestei liste clienții (de obicei alte companii) trimit ordine de plată bancii, care apoi transferă suma precizată din contul clientului în contul firmei.

Un alt serviciu bancar important este **furnizarea împrumuturilor (loans)**. Multe afaceri aflate în faza de început au nevoie de aparate și alte echipamente, spații, materiale sau alte bunuri. Nu toată lumea are bani suficienți pentru acestea și, de obicei, este nevoie de împrumuturi. Un astfel de împrumut, sau credit, poate fi luat de la o bancă. Totuși, există și neajunsuri. Pe de-o parte, **rata dobânzii**, poate fi relativ mare, iar pe de altă parte, poate fi necesară **garantarea** cu o anumită valoare, prin care banca se asigură că împrumutul va fi returnat (ex. o casă, un teren etc.). Proprietarul unei afaceri poate prezenta această garanție sub forma proprietății achiziționate cu creditul (un hotel, fabrică etc.). Desigur, acest lucru depinde și de valoarea creditului.