

Universitatea „1 Decembrie 1918”
Facultatea de Științe
Profil: E.C.T.S

REFERAT COMERT

Întocmit de:
Stan Paul

Forme de organizare a afacerilor în Canada

O perspectivă managerială

Având în vedere economia canadiană, care se afla într-o perioadă de recesiune în anul 1922, guvernul federal a adoptat un buget, care intenționa să stimuleze economia fără a face să crească deficitul. Bugetele guvernului federal și cele ale guvernelor provinciale au un impact important asupra veniturilor care rămân la dispoziția agențiilor economice, după plata impozitelor. Executivii financiari sunt preocupați, de obicei, fie de a anticipa schimbările în sistemul de impozitare, sau de efectele pe care aceste schimbări le au asupra profiturilor și fluxurilor de numerar a firmelor.

Forme de organizare a afacerilor

Există 3 forme principale de organizare a afacerilor: afacerea proprietate individuală, afacerea în parteneriat și corporația. Cele mai numeroase sunt afacerile individuale. Dar, în termen de cifră de afaceri majoritatea afacerilor revin corporațiilor. Este totuși important să se înțeleagă diferențele între cele trei forme de organizare, ca și avantajele și dezavantajele fiecăruia.

I. Afacerea proprietate individuală

O afacere proprietate individuală („sole proprietorship”) este cea care aparține unui singur individ (persoană fizică). A intra în afaceri ca persoană fizică este un lucru foarte simplu – pur și simplu, este numai o chestiune de a începe operarea afacerii. Totuși, cele mai multe administrații orășenești solicită ca până și cele mai mici afaceri să dispună de o înregistrare (licență).

Proprietatea individuală a unei afaceri are, pentru micile întreprinderi, două avantaje importante:

- poate să se formeze cu ușurință și fără prea mari cheltuieli, deoarece nu este necesară stabilirea unui statut sau altui act juridic similar;
- nu se plătesc impozite corporaționale pe profituri, deși câștigurile firmei sunt contabilizate ca venituri personale ale proprietarului său și se impozitează prin aplicarea impozitului pe venituri individuale; acest impozit se aplică indiferent dacă aceste profituri se reinvestesc sau nu.

Proprietatea individuală a unei afaceri are, însă, și patru dezavantaje importante:

- este dificil pentru o persoană fizică să obțină sume importante de capital;
- proprietarul este răspunzător în mod nelimitat pentru rambursarea datoriilor pe care le generează afacerea, ceea ce poate duce la pierderi mai mari decât fondurile investite inițial în afacere;
- viața unui astfel de afacere este limitată la viața creatorului său;
- transferul de proprietate este dificil.

Datorită tuturor acestor rațiuni, proprietatea individuală a unei afaceri este, în principal, limitată la afacerile de talie mică. Totuși, multe afaceri își încep existența ca

afaceri individuale și, apoi, se dezvoltă până la nivelul de corporație, schimbându-și forma de organizare, atunci când dezavantajele proprietății individuale depășesc avantajele aceste forme de organizare.

II. Afacerea în parteneriat

Un parteneriat („partnership”) ia naștere atunci când două sau mai multe persoane se asociază pentru a conduce o afacere care nu este corporizată. Parteneriatele operează conform diferitelor grade de formalitate, pornind de la varianta cea mai informală, bazată pe înțelegerea verbală, și terminând cu acordurile contractuale scrise. Avantajul major al unui parteneriat este costul redus și ușurința formării sale. Dezavantajele sunt asemănătoare cu cele prezentate la afacerea proprietate individuală:

- dificultatea de a obține sume importante de capitaluri;
- răspunderea limitată;
- viața limitată a întreprinderii;
- dificultatea de transfer a proprietății.

Sistemul de impozitare aplicabil pentru o afacere în parteneriat este același cu cel aplicabil afacerilor proprietate privată; acesta, prin comparație cu sistemul de impozitare aplicabil corporațiilor, se poate dovedi un avantaj sau un dezavantaj, de la caz la caz.

În ceea ce privește răspunderea, partenerii sunt toți răspunzători, cu toate bunurile pe care le posedă, chiar dacă acestea nu au legătură cu afacerea, pentru că legea afacerilor în parteneriat stipulează că partenerii sunt răspunzători împreună și nelimitat pentru datoriile generate de afacere. Aceasta înseamnă că, dacă afacerea în parteneriat dă faliment și unul dintre parteneri nu își poate plăti partea ce îi revine la lichidare, ceilalți parteneri trebuie să satisfacă cererile creditorilor, folosind pentru aceasta chiar bunurile personale, dacă este necesar. Există posibilitatea de a limita răspunderea unor parteneri prin stabilirea unui parteneriat limitat, în care unii dintre parteneri sunt numiți parteneri generali, iar ceilalți parteneri limitați. **Partenerii generali** dispun de toate drepturile și poartă toate responsabilitățile, exact ca într-un parteneriat obișnuit. **Partenerii limitați** însă au o expunere limitată la risc; ei nu pot fi personal răspunzători de nesatisfacerea cererilor creditorilor, dar ei nu au drept de a interveni în modul în care afacerea este condusă.

III. Corporația

Corporația este o persoană juridică, ce poate încheia contracte și poate avea bunuri în proprietate, este separată și distinctă față de proprietarii sau managerii săi. Această separație conferă corporației trei avantaje majore:

- a.** *are o viață nelimitată* – poate continua să existe după ce primii proprietari sau manageri nu mai sunt în viață;
- b.** proprietatea poate fi divizată în părți de capital social, care poartă numele de acțiuni și care au posibilitatea de transfer mult mai mare decât părțile sociale într-un parteneriat;
- c.** este prevăzută cu *răspundere limitată*.

Pentru a ilustra acest concept al răspunderii limitate, să presupunem că s-au investit de către o persoană fizică X, 10.000 \$ într-un parteneriat, iar acesta a dat faliment și trebuie plătită o datorie de 1 milion \$. Deoarece, în cadrul unui parteneriat, proprietarii sunt răspunzători pentru rambursarea datoriilor generate de acesta, persoanei X i se va aloca spre plată o parte din această datorie. Acesta se poate afla de asemenea în situația să plătească întreaga sumă de 1 milion, dacă partenerii săi nu își pot onora părțile lor. Iată că un investitor într-un parteneriat este supus unei răspunderi nelimitate. Pe de altă parte, dacă o altă persoană fizică Y ar investi 10.000 \$ în acțiuni emise de o corporație care va falimenta, pierderea potențială este de numai 10.000 \$ - deci răspunderea acestei persoane este limitată la suma pe care aceasta a investit-o în afacere.

O afacere proprietate personală sau un parteneriat pot începe operațiile fără să întocmească multe acte juridice, dar înființarea unei corporații necesită mai mult. Cei care doresc să formeze o corporație („incorporators”) trebuie să pregătească documentele de înființare, precum și un set de regulamente. Documentele de înființare – denumite „*articles of incorporation*” sau „*letters patent*” – trebuie să includă următoarele informații:

- numele propus pentru corporație;
- tipul (obiectul) de activitate;
- numărul de acțiuni;
- numărul de directori;
- numele și adresele acestor directori.

Documentele de înființare se depun la Ministerul Consumatorilor și Afacerilor Corporaționale („Ministry of Consumer and Corporate Affairs”), dacă se dorește o încorporare la nivel federal, sau la departamentele similare din diversele provincii canadiene, dacă se dorește o încorporare locală; după aprobarea documentelor, corporația își începe existența oficială.

Regulamentele („*bylaws*”) sunt concepute de către fondatorii corporației pentru a ajuta în conducerea internă a companiei. Aceste regulamente includ, printre altele:

- în ce mod sunt aleși directorii;
- dacă acționarii existenți în momentul încorporării au dreptul să cumpere alte acțiuni din viitoarele emisiuni ale firmei;
- orice prevederi referitoare la comitetele de management (ca de exemplu un comitet executiv sau financiar și sarcinile acestora).

De asemenea, trebuie să se includă condițiile în care aceste regulamente pot fi schimbate. Juriștii posedă în procesoarele lor de texte formulare standard pentru articolele de încorporare și pentru regulamente, astfel că ei pot să înființeze o corporație cu foarte puțin efort și la costuri foarte reduse.

Valoarea oricărei afaceri, care nu este de talie foarte mică, va fi probabil maximizată dacă este organizată sub forma unei corporații. Cauzele sunt următoarele:

1. Răspunderea limitat reduce riscul acționarilor, și cu cât riscul este mai mic, celelalte condiții fiind păstrate constante, cu atât este mai mare valoarea unui activ.
2. Valoarea unei firme depinde de posibilitățile ei de creștere, care, la rândul lor, sunt dependente de capacitatea firmei de a atrage capital. De vreme ce

corporațiile pot atrage capital mult mai ușor decât afacerile care nu sunt încorporate, primele au posibilități mai mari de creștere.

3. Valoarea unui activ depinde, de asemenea, de lichiditatea sa, ceea ce înseamnă ușurința cu care se poate vinde și ușurința cu care poate fi transformat în bani lichizi. De vreme ce o investiție în capitalul social al unei corporații este mult mai lichidă decât o investiție, de aceeași amploare, într-o afacere proprietate personală sau într-un parteneriat, aceasta înseamnă, de asemenea, că forma de organizare corporațională poate îmbunătăți valoarea unei întreprinderi.
4. Corporațiile sunt supuse unui sistem de impozitare diferit față de cel al afacerilor proprietate personală sau parteneriatelor și, în unele cazuri, reglementările de impozitare favorizează forma corporațională.

Deoarece majoritatea firmelor sunt într-adevăr conduse după principiul maximizării valorii acestora, este simplu de remarcat că ele adoptă, de cele mai multe ori, forma de corporație.

Titluri financiare

Indiferent de forma sa de organizare, orice afacere, pentru a fi operațională, trebuie să aibă active, și, pentru a achiziționa active, firma trebuie să aibă capital. Firmele obțin capital prin emisiunea de titluri financiare, iar acestea se pot clasifica în două categorii: capital împrumutat și capital propriu. Există mai multe tipuri diferite de datorie: datorie pe termen lung și datorie pe termen scurt, datorie cu garanție și fără garanție etc. De asemenea, există mai multe tipuri de capital propriu. De exemplu, capitalul social al unei afaceri proprietate personală poartă numele de *capital social net al proprietarului* („proprietor’s interest” sau „proprietor’s net worth”), în timp ce pentru capitalul social al unui parteneriat se numește „partnership’s net worth”. Pentru o corporație, capitalul propriu este reprezentat de *acțiuni preferențiale* și *capitalul social propriu-zis al acționarilor*. La rândul său, capitalul social propriu-zis al acționarilor este format din *acțiuni comune*, *surplusul din contribuții* și *profiturile acumulate*.

Bibliografie:

- , „Managementul afacerilor” – versiunea canadiană.