

# STUDIA UNIVERSITATIS BABEȘ-BOLYAI

## NEGOTIA

### 2

---

EDITORIAL OFFICE: Gh. Bilașcu no. 24, 3400 Cluj-Napoca ♦ Phone 064-40.53.52

---

#### CUPRINS - INHALT - CONTENTS

|   |    |
|---|----|
| M. VORZSÁK, I.-M. PUSKÁS, Sunt necesare politicile de stabilizare? .....  | 3  |
| C. SOMEȘAN, R. PASCU, Premisa managementului performant al serviciilor - Integrarea funcțiilor manageriale de bază .....  | 9  |
| C. POP, C. FĂT, C. OPREA, Noua lume a Bannkingului .....  | 17 |
| L. RUSU, Comerțul electronic și perspectivele sale în remodelarea afacerilor .....  | 23 |
| C. C. OROS, S. COSMA, O statistică asupra gradului de ocupare a hotelului "Lotus" din stațiunea Băile Felix pe anii 1999/2000 .....   | 33 |
| M. MUREȘAN, Amortizarea - obiect de studiu al standardelor internaționale de contabilitate .....  | 39 |
| M. IONESCU-HEROIU, M. POPA, Motivare, mobilizare, manipulare .....  | 43 |
| M. DRĂGAN, A. NEMES, Verschiedene auffassungen zum begriff: ware.....   | 51 |
| A. TOARNICZKY, Cum să alegi membrii unei echipe? ♦ Working out Your Team Role .....   | 57 |
| L. KOCSIS, The Evolution of the Entropy Concept in Economics .....  | 67 |
| A. M. BĂDILĂ, Aspecte privind impozitul pe profit în contextul standardelor internaționale ♦ Aspects Regarding the Profit Taxes in the Context of the International Standards ..... | 73 |
| J. NGENDAKUMANA, Inflația și repercusiunile ei în comerțul mondial.....   | 79 |
| C. S. NISTOR, Aspecte privind instrumentele financiare în viziunea standardelor internaționale de contabilitate .....   | 87 |

|   |     |
|---|-----|
| V. DOLEAN, Planul de finanțare .....  | 91  |
| S. GORON, Modele de fiabilitate de tip Goel-Okumoto .....   | 97  |
| I. A. POP, Bugetul economic de venituri și cheltuieli - cadrul conceptual ♦<br>The Economic Budget of Incomes and Expenses - Concept.....                   | 105 |
| M. DORNEANU, Aspecte și tendințe în industria cărții în România .....   | 113 |
| M. STĂNCIOIU, Particularități ale metodelor de recrutare, selecție, motivare<br>și perfecționare în industria hotelieră a Statelor Unite ale Americii ..... | 117 |
| M. POPA, C. TAPALAGA INOAN, Rationale of Setting up Joint Ventures ....   | 121 |

## SUNT NECESARE POLITICILE DE STABILIZARE?

MAGDALENA VORZSÁK, PUSKÁS IMOLA-MELINDA

**REZUMAT.** Autorii argumentează în acest material necesitatea și eficacitatea politicilor de stabilizare, prezentând comparativ părerile monetariștilor și a nemonetariștilor.

În ultimele decenii, șocurile ofertei și ale cererii agregate au devenit tot mai numeroase și tot mai puternice. În vederea neutralizării efectelor lor nedorite se recurge la politici de stabilizare de natură monetară sau fiscală.

Controversa dintre monetariști și nemonetariști nu este de natură recentă. Nemonetariștii sunt de părere, în sens cu Teoria Generală a lui Keynes, că economiile de piață bazate pe utilizarea banilor fără valoare intrinsecă necesită o stabilizare corespunzătoare prin intermediul politicii monetare, respectiv fiscale. Ei susțin nu numai necesitatea politicilor de stabilizare, dar sunt convingși și de eficacitatea lor practică. Dimpotrivă, monetariștii sunt de părere că nu este necesară o asemenea intervenție, dar chiar dacă ar fi necesară, nu ar fi realizabilă în practică, deoarece intervenția prin politica economică mai degrabă ar mări decât ar reduce instabilitatea economiei naționale.

În Teoria Generală /1/, Keynes a arătat că necesitatea politicilor de stabilizare se bazează pe două elemente de bază: pe teoria preferințelor de lichiditate și pe ipoteza rigidității în jos a salariilor.

Modificarea cererii agregate are ca urmare și modificarea cererii de bani reali. Până când evoluția salariului nominal este perfect elastică, ocuparea deplină este asigurată automat, și în cazul unei oferte de muncă constante, prin faptul că prețurile și salariile evoluează corespunzător modificării ofertei de bani reali. În acest caz, stabilitatea prețurilor poate fi asigurată numai printr-o politică monetară de compensare a ciclicității. Dacă însă salariile nominale sunt rigide, așa cum a presupus Keynes, adaptarea prețurilor se poate realiza doar în condițiile creșterii cererii. Dacă cererea totală scade, salariul nominal rigid în jos împiedică creșterea dorită a valorii reale a ofertei de bani și reducerea corespunzătoare a ratei dobânzii. Astfel, în condițiile ofertei nominale de bani constante, noul echilibru se va stabili la un nivel de producție mai mic ca înainte, deci în condițiile creșterii șomajului ciclic. Reducerea ocupării este legată acum nu de evoluția ofertei și cererii de muncă în funcție de salariul real, ci exclusiv de insuficiența ofertei de bani reali. Modelul IS-LM dezvoltat de Hicks /2/ descrie foarte bine această situație.

De aici rezultă că păstrarea constantă a ofertei de bani nici pe departe nu garantează stabilitatea prețurilor și a venitului, așa cum presupune modelul macroeconomic clasic. Dimpotrivă, conduce la o mare instabilitate economică, unde perioadele lungi de stagflație și șomaj alternează cu perioade lungi de inflație ridicată. Această instabilitate, spune Keynes, poate fi neutralizată cu ajutorul unei politici de stabilizare corespunzătoare.

Politica monetară ar putea asigura prin modificarea ofertei de bani nominali, ca cererea reală să se adapteze la modificarea nominală a cererii agregate. Pe de altă parte, politica fiscală poate înlătura șocurile cererii, menținând ocuparea deplină chiar în condițiile constanței masei monetare nominale. Deoarece însă modificarea cererii la schimbarea ratei dobânzii este destul de incertă și manevrarea ratei dobânzii prin politica monetară este departe de a fi ușoară, Keynes conchide că instrumentele fiscale par a fi mai atractive decât cele monetare.

Neokeynesiștii sunt și ei de părere că intervenția fiscală este suficientă, pe când la politica monetară procele economice ar reacționa mult mai puțin sensibil. Deci, în interesul păstrării ocupării depline, trebuie să se aplice prioritar (dacă nu chiar exclusiv) instrumentele de stabilizare fiscale, adică manipularea cheltuielilor guvernamentale și a impozitelor.

Primele două decenii ce au urmat apariției Teoriei Generale a lui Keynes au adus elemente noi în sistemul keynesian. Modelul a fost dinamizat, s-au determinat multiplicatorii impozitelor și a cheltuielilor guvernamentale. Un element cu adevărat important a fost însă descoperirea corelației dintre rata șomajului și rata inflației de către Phillips și dezvoltarea ei de către R. Lipsey.

Modelul căutării elaborat ulterior de Edmund Phelps /3/ a deschis noi perspective în domeniul descrierii naturii șomajului, prin faptul că a subliniat importanța prioritară a timpului de căutare în evoluția șomajului, în detrimentul lipsei efective a locurilor de muncă. În țările dezvoltate, majoritatea șomerilor sunt șomeri fricționali și nu șomeri datorită lipsei posibilităților de a lucra.

Prin integrarea curbei Phillips în sistemul keynesian, numeroase elemente ale acestui sistem s-au modificat esențial. Deoarece ritmul modificării salariilor poate scădea prin creșterea șomajului, nu se mai poate vorbi despre un singur punct de ocupare deplină, ci există mai multe asemenea puncte, corespunzătoare diferitelor rate ale inflației, care probabil presupun și ritmuri diferite de creștere pe termen lung a masei monetare.

De asemenea, a suferit un șoc și credibilitatea noțiunii de echilibru a subutilizării. Reducerea cererii agregate poate mări temporar șomajul, dar în final, din cauza moderării creșterii salariilor, conduce la creșterea valorii reale a ofertei de bani, ceea ce va mări rata șomajului în direcția nivelului de echilibru inițial, care - pe termen lung - este în consens cu creșterea masei monetare.

Dar aceste transformări ale teoriei lui Keynes nu reduc importanța intervenției prin politici de stabilizare economică, deoarece adaptarea automată are loc doar cu mare întârziere și s-ar realiza foarte lent, prin scăderea treptată a salariilor, ceea ce s-ar acompania cu un șomaj durabil și cu oscilații ale prețurilor. Posibilitățile reale ale politicilor de stabilizare sunt subliniate tocmai prin faptul că prin intermediul lor, guvernul poate alege nivelul șomajului care se va menține pe termen mediu, dar concomitent va alege și ritmul inflației care se va asocia acestui nivel de șomaj.

Atacul monetariștilor nu s-a orientat împotriva teoriei keynesiene, ci numai a politicilor de stabilizare. Monetariștii au pornit de la afirmația că în condițiile unei oferte de bani echilibrate, în cazul creșterii cererii totale, reacția de frânare a mecanismului lui Hicks este suficientă pentru restabilirea echilibrului. (Mecanismul lui Hicks susține că modificarea cererii autonome nu modifică producția, deci ocuparea, cu o mărime corespunzătoare cu multiplicatorul, ci mai puțin, deoarece în condițiile ofertei constante de bani, modificarea producției în acord cu multiplicatorul modifică și rata dobânzii în așa fel, încât frânează modificarea producției. Deci, în caz de expansiune, creșterea ratei dobânzii frânează creșterea, iar în caz de recesiune, reducerea ratei

dobânzii reduce producția.)

În concluzie, monetariștii - deși recunosc meritele analitice ale sistemului keynesian -, găsesc suficiente argumente pentru a-i pune sub semnul întrebării rolul practic. Ei sunt de părere că: 1. deși șocurile cererii acționează în principiu în sensul descris de Keynes, mecanismul lui Hicks le frânează în așa măsură, încât efectele lor reale sunt doar nesemnificative și tranzitorii, efemere, presupunând că nu se modifică ritmul de creștere a ofertei de bani; 2. efectul intervenției de stabilizare printr-o politică fiscală este neglijabil și tranzitoriu, în timp ce modificarea masei monetare are un efect substanțial și durabil asupra veniturilor nominale; 3. deci, instabilitățile economice constatate în perioada postbelică, după toate probabilitățile, sunt legate de ritmul de creștere a masei monetare. Oscilația masei monetare în această perioadă a fost o consecință tocmai a intervențiilor în direcția echilibrării evoluției venitului național sau pentru a realiza alte obiective de politică economică.

Un atac important împotriva sistemului keynesian a venit din partea lui Friedman /4/ în 1968, când acesta a susținut și argumentat că în pofida oricăror aparențe, salariile sunt perfect elastice, deci nu există șomaj forțat, ci numai șomaj voluntar. Orice părere opusă se datorează faptului că nu s-a făcut diferență între modificările de preț și modificările de preț neprevăzute, neașteptate. În cazul unui șoc nefavorabil al cererii agregate, asistăm la scăderea prețurilor, a producției și a ocupării (întreprinderile se mișcă de-a lungul curbei costului marginal) dacă paralel cu scăderea prețurilor nu scad și salariile nominale. Muncitorii nu cunosc perspectivele evoluției prețurilor, deci sunt dispuși să privească orice scădere de salariu ca fiind o scădere a salariului real. Astfel, ei vor reduce oferta de muncă (care crește cu salariul real) și ca urmare, salariul real va trebui să crească pentru ca oferta și cererea de muncă să se reechilibreze. Deci, reducerea producției nu se datorează reducerii cererii, ci presupunerilor incorecte cu privire la perspectivele viitoare, care conduce la o reducere conștientă și voluntară a ofertei de muncă. Reducerea ocupării are un caracter tranzitoriu: ține până când așteptările se aliniază la realitate (dacă nu intervin alte șocuri noi). La fel se petrec lucrurile și în cazul șocurilor favorabile ale cererii agregate.

Pornind de la modelul lui Friedman, se poate deduce o corelație de tipul curbei Phillips, unde pentru inflația așteptată se folosește inflația din perioada anterioară. Dar aici argumentarea obișnuită este întoarsă pe dos: în loc ca suprautilizarea să conducă la inflație, tocmai componenta neașteptată a ritmului inflației împinge ocuparea peste nivelul ei normal.

O concluzie importantă a acestui model este că oricare ar fi forma curbei Phillips pe termen scurt, pe termen lung ea devine o dreaptă perpendiculară.

O lovitură puternică s-a dat sistemului keynesian atunci când în modelul lui Friedman s-a integrat ipoteza așteptărilor raționale, formulată pentru prima dată de John Muth /5/. Conform acestei ipoteze, agenții economici își determină așteptările privind viitorul utilizând cel mai eficient posibil toate informațiile disponibile. Implicațiile acestei ipoteze asupra macroeconomiei s-au datorat în special lui Robert Lucas, Thomas Sargent și Neil Wallace. Faptul că muncitorul din modelul lui Friedman decider acum pe baza așteptărilor raționale, are următoarele implicații importante: 1. Eroarea așteptărilor privitoare la evoluția prețurilor deși este posibilă și acum, dar are doar un caracter întâmplător și efemer, deoarece o rată a șomajului mai mare decât rata naturală nu mai poate fi posibilă. Așa ceva ar trebui să fie o urmare a unei lungi serii de erori de așteptare, ceea ce însă ar contrazice ipoteza așteptărilor raționale. 2. Orice intervenție de stabilizare, fie ea fiscală sau monetară, este totalmente fără efect, deoarece la elaborarea așteptărilor ea este deja avută în vedere. 3. Contracarea

(neutralizarea) unor șocuri surprinzătoare prin acțiuni ad hoc este imposibilă. Agenții economici, pe baza informațiilor lor, au deja în vedere șocurile previzibile, deci intervenția guvernului ar avea rost doar dacă acesta ar fi mai bine informat decât ceilalți agenți economici, ceea ce din nou ar contrazice ipoteza așteptărilor raționale. Astfel, efectul cel mai probabil al intervenției de stabilizare ad hoc ar fi agravarea în continuare a efectelor nefavorabile ale șocurilor.

În concluzie, politicile de stabilizare nu au nici un rost, deoarece economia este în sine suficient de stabilă, dacă conducerea economiei naționale nu o perturbă. Micile instabilități care mai persistă depășesc capacitățile oamenilor și deci și ale guvernului.

Este credibil rechizitoriul monetarist de mai sus? Să începem cu analiza modelului monetarist al comportamentului prețurilor și a salariilor. Principalele sale concluzii sunt azi acceptate de numeroși economiști (de exemplu, faptul că curba Phillips pe termen lung este perpendiculară și deci politica monetară este, în esență, neutră), dar afirmația că orice șomaj este voluntar și intenționat nu poate fi acceptată.

Este util să continuăm cu critica macromodelului așteptărilor raționale, care face abstracție de procesul de învățare, cauză din care trebuie înțeles pe termen scurt și nu ca o categorie a echilibrului pe termen lung, care echilibru ia naștere atunci, când nici un agent economic nu mai dorește să-și renegocieze tranzacțiile.

Stanley Fischer /6/ a demonstrat că simpla recunoaștere a existenței negocierilor de salarii pe termen lung instituționalizate este echivalentă cu argumentarea oportunității și viabilității politicilor de stabilizare.

Dar cea mai vizibilă deficiență a ipotezei așteptărilor raționale este faptul că nu este conformă cu faptele: dacă într-adevăr abaterea de la rata naturală ar fi doar un fenomen nesemnificativ și tranzitoriu, atunci Keynes nu și-ar mai fi scris Teoria Generală. Sargent /7/ a încercat să voaleze această deficiență prin atribuirea marilor oscilații ale ocupării oscilațiilor însuși ale nivelului ratei naturale. Dacă am accepta o asemenea opinie, atunci creșterea în salt a șomajului american în jurul anului 1930 trebuia să fie urmarea unui atac vehement al lenii contagioase.

Pentru Friedman, șomajul reprezintă reducerea voluntară a ofertei de muncă. O asemenea reducere, în cel mai bun caz ar putea explica oscilațiile consumului de muncă, dar nicidecum nu poate explica modificările șomajului. În plus, statistica arată că în condițiile șomajului crescător, numărul plecărilor nu crește, ci dimpotrivă, scade.

În modelul lui Friedman, întreprinderile se adaptează la scăderea cererii prin intermediul modificării ocupării și a producției, fără a modifica substanțial prețurile în raport cu salariile nominale. Dacă pe parcursul acestei adaptări, numărul posturilor devenite libere crește peste un nivel critic (natural), atunci întreprinderile se concurează între ele pentru a atrage forța de muncă, promițând salarii mai mari decât cel de echilibru. În acest fel, ele măresc ritmul de creștere al modificării salariilor. Până când posibilitățile de muncă și numărul posturilor devenite libere rămâne sub un nivel critic (rata neinflaționistă), prețurile și salariile cresc tot mai accelerat. Dacă proporția posibilităților de muncă scade însă sub această rată specială și întreprinderile sesizează lăncizarea pieței muncii, ele se simt dispuse să acorde salarii mai modeste. Însă reducerea excedentului de ofertă de muncă prin reducerea salariilor nu este oportună, deoarece poate conduce la scăderea calității medii a angajaților, ca urmare a selecției inverse. În plus, scade și good will-ul întreprinderilor.

Realitatea, datele statistice și raționamentul teoretic demonstrează că o creștere constantă a masei monetare numai atunci ar servi stabilitatea macroeconomică, dacă economia nu ar fi atinsă de șocuri exogene. Dar acest lucru nu este posibil în lumea contemporană.

## SUNT NECESARE POLITICILE DE STABILIZARE?

Pentru a verifica afirmației monetariste cum că menținerea constantă a masei monetare asigură automat și stabilitatea economică, Modigliani și Papademos /8/ au căutat în istoria SUA asemenea perioade, în care creșterea masei monetare să fie relativ echilibrată. În perioada postbelică au existat două asemenea perioade: 1971-1974 și 1953-1957. Studiul primei perioade, când creșterea masei monetare a fost în jur de 2% pe an, a scos la iveală faptul că economia americană s-a confruntat cu mari instabilități. În 1954 a fost o recesiune, pentru ca în 1955 să urmeze o înviore rapidă, iar în 1958 din nou o recesiune, a cărei gravitate era comparabilă cu a celor din perioada contemporană. Oscilațiile producției au depășit cu peste 50% oscilațiile normale, medii.

Cea de-a doua perioadă s-a caracterizat printr-o creștere a masei monetare de cca 7% în medie pe an și a fost poate perioada cea mai instabilă din istoria americană postbelică. Oscilațiile extreme ale producției alternau cu modificările necontrolabile și neprognozabile ale prețurilor. În această perioadă economia s-a confruntat cu o serie de șocuri exogene foarte serioase, care au influențat în măsură decisivă evoluția prețurilor și a producției.

Ce concluzii se pot trage din aceste analize? 1. Nu are nici o bază presupunerea monetaristă cum că dezechilibrele economice postbelice ar fi cauzate de oscilațiile ofertei de bani, deoarece cele mai grave instabilități economice s-au manifestat tocmai atunci, când creșterea masei monetare a fost relativ stabilă. 2. Deoarece există șocuri exogene, stabilitatea masei monetare nu este suficientă pentru a asigura condițiile dezvoltării echilibrate a unei economii naționale.

Nici chiar după publicarea rezultatelor acestor studii, monetariștii nu au renunțat la ideea că trebuie să ne abținem de la orice intervenție prin politici de stabilizare, argumentând că actualele șocuri sunt foarte neașteptate, au caracter de surpriză, iar posibilitățile de previziune ale guvernului sunt insuficiente și ca urmare, intervențiile ad hoc ar duce doar la erori, care ar mări instabilitatea economică. Ca urmare, este foarte probabil ca o intervenție de politică economică să cauzeze mai mult rău decât bine.

Pentru a sustine aceste afirmații, Friedman a subliniat că, după părerea lui, orice încercare de a stabili economia la nivelul ocupării depline este sortită eșecului, ducând la instabilitate, deoarece nivelul ocupării naturale nici măcar nu se cunoaște și, în plus, se și modifică în timp. Iar dacă țintim o rată eronată, aceasta ar avea ca urmare o inflație galopantă sau o deflație forțată. Dimpotrivă, în condițiile stabilității ofertei monetare, ia naștere în cadrul economiei un mecanism de autoreglare, care conduce spre rata naturală a ocupării, indiferent unde ar fi ea ascunsă. După cum s-a văzut deja, o asemenea afirmație este complet lipsită de suport factual, deci este eronată. Practica economică postbelică a demonstrat, dimpotrivă, tocmai eficacitatea politicilor de stabilizare. Au existat desigur și erori, care și-au avut originea în intervențiile greșite și în evaluarea eronată a situației, dar nicidecum nu pot fi explicate - așa cum susțin monetariștii - prin creșterea necontrolată a ofertei monetare.

De exemplu, creșterea inflației în SUA de la 4% în 1972 la 6, 5% în 1973 și la 11, 5% în 1974, nu are nici o legătură cu creșterea ofertei de bani, care în perioada 1970-1974 a rămas în jur de 7% (o rată destul de înaltă, care mai devreme sau mai târziu oricum ar fi dus la creșterea inflației, dar nu în salt, așa cum s-a petrecut în realitate). Am putea spune dimpotrivă, că dezechilibrele economice s-au datorat tocmai fidelității guvernului american față de stabilitatea politicii monetare.

În concluzie, suntem de părere că politicile de stabilizare sunt necesare și, de asemenea, ele sunt și eficiente, dacă sunt evaluate corect condițiile și dacă intervenția

de stabilizare este aleasă corect.

Meritul incontestabil al monetariștilor este că au recunoscut că economia modernă nu este nici pe departe atât de stabilă cum au crezut keynesiștii timpurii, precum și faptul că au reabilitat banii, ca fiind unul din elementele determinante ale cererii agregate. Dar, s-au înșelat când au afirmat că economia națională este atât de apărută în fața șocurilor exogene încât nu este nevoie de politici economice de stabilizare, deși au apreciat în mod corect că aceste politici pot avea și efecte destabilizatoare. Ca urmare a criticii lor constructive, s-au reevaluat posibilitățile politicilor de stabilizare și instrumentele ce pot fi folosite în fiecare caz concret.

Afirmația monetariștilor cum că oscilațiile economiei postbelice au fost cauzate de neuniformitatea creșterii masei monetare sau faptul că politicile de stabilizare nu au redus, ci dimpotrivă au mărit instabilitatea, nu a rezistat în fața realității.

În pofida unor eșecuri de necontestat, politicile de stabilizare până în 1974 au contribuit netăgăduit la creșterea relativ echilibrată a economiilor naționale. Accentuarea instabilității după 1973 se datorează faptului că noile șocuri sunt acum de altă natură, adică vin de pe latura ofertei și nu a cererii. Nici cea mai perfectă reglementare a cererii nu este capabilă să compenseze inflația și șomajul substanțial din ultimii ani. În plus, reglementarea cererii în sine este departe de a fi perfectă.

Eșecurile s-au datorat în mare parte faptului că încă nu există suficientă experiență și nici o teorie perfect fundamentată în vederea neutralizării unor șocuri ale ofertei. În plus, sub presiunea monetariștilor, în ultimii ani guvernele nici nu ar recurs în suficientă măsură la intervenții de stabilizare.

Eforturile economiștilor trebuie deci să fie îndreptate nu în direcția argumentării ineficienței politicilor de stabilizare, ci dimpotrivă, în direcția sporirii eficacității acestor.

## BIBLIOGRAFIE

1. J. M. Keynes, A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete. Budapest, 1965.
2. J. R. Hicks, Mr. Keynes and the "Classics"; A Suggested Interpretation. *Econometrica*. 1937.
3. E. S. Phelps, Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium. *J. Polit. Econ.*, 1968, iulie-august, pg. 678-711.
4. M. Friedman, A monetáris politika szerepe. În: *Infláció, munkanélküliség, monetarizmus*. KJK. Budapest, 1986, pg. 221-239.
5. J. F. Muth, Rational Expectations and the Theory of Price Movements. *Econometrica* iulie, 1961, pg. 315-335.
6. S. Fischer, Long-term Contracts, Rational Expectations and the Optimal Money Supply Rule. *J. Polit. Econ.* februarie 1977, pg. 191-205.
7. T. J. Sargent, A Classical Macroeconomic Model for the United States. *J. Polit. Econ.*, aprilie 1976, pg. 207-237.
8. F. Modigliani-L. Papademos, Monetary Policy for the Coming Quarters: The Conflicting Views. *New Eng. Econ. Rev.*, martie-aprilie 1976, pg. 2-35.



## **PREMISA MANAGEMENTULUI PERFORMANT AL SERVICIILOR – INTEGRAREA FUNCȚIILOR MANAGERIALE DE BAZĂ**

**CORNEL SOMEȘAN<sup>1</sup>, RĂZVAN PASCU<sup>2</sup>**

**ABSTRACT.** Services management assumes the understanding of three functional perspectives: marketing, production and human resources. In order to study the situations from services through this multifunctional perspective, we can use different tools, such as: identification of different types of service processes; analyses of service systems; breaking the service into core product and supplementary products; mapping of service activities in order to establish a connection between the visible and invisible activities.

### **1. Aspecte introductive**

Managementul serviciilor se bazează pe utilizarea mai multor proceduri de analiză, coerente și ierarhizate din punct de vedere cronologic și al complexității precum și pe metode practice de aplicare a strategiilor.

În acest context, nici o funcție managerială nu este eficientă dacă acționează izolat iar conceptele și metodele relevante trebuie să fie în egală măsură asimilate de către managerii tuturor funcțiunilor firmei de servicii.

În activitățile de creare și livrare a serviciilor sunt implicate în primul rând funcțiile manageriale care au cea mai mare pondere în relațiile cu clienții, respectiv marketingul, resursele umane și servucția.

Chiar dacă celelate funcții, precum finanțele și contabilitatea, au un contact minim cu clienții, își au și acestea roluri bine definite în gestiunea serviciilor. Astfel, cele două funcții au rolul vital în monitorizarea "sănătății" financiare a organizației, asigurând fundamentarea corectă a capitalului necesar, a activităților operaționale financiar-contabile cât și documentarea tranzacțiilor zilnice.

Dată fiind natura rezultatului afacerii în servicii (intangibil, invizibil) precum și preponderența proceselor și performanțelor față de bunurile fizice, activitățile de inventariere a materiilor prime și materialelor utilizate în cursul procesării și gestiunea tuturor operațiilor sunt marcate de empirism. În plus, cu excepția facturării, a plăților și activităților de creditare, aceste două funcții presupun un contact minim cu clienții.

### **2. Cadrul integrării funcțiilor manageriale de bază**

Logica existenței firmei de servicii este servirea clienților. Ca urmare, în centrul atenției tuturor funcțiilor manageriale trebuie să fie clienții. Și în firmele de servicii, utilizarea sistemelor informatice în baza celor mai avansate tehnologii din domeniu, are un rol tot mai important în interconectarea celor trei funcții

---

<sup>1</sup> Facultatea de Business, Universitatea "Babeș – Bolyai" Cluj Napoca

<sup>2</sup> Facultatea de Business, Universitatea "Babeș – Bolyai" Cluj Napoca

manageriale de bază: marketing, resurse umane și servucție și a acestora cu clienții. Viziuni manageriale de tipul "*clienții sunt o pacoste care se pune în calea unei activități ce merge ca pe roate*", împing firma, cu certitudine spre eșec.

Managementul performant în servicii presupune în primul rând ca fiecare funcție managerială să fie caracterizată de un concept clar, care să-i definească contribuția la misiunea firmei și în al doilea rând, compatibilitate și colaborare mutuală între cele trei funcții manageriale de bază. Una din cele trei, de regulă funcția de marketing sau de servucție, poate oferi "amorsa afacerii". De exemplu:

- un concept de marketing care prezintă posibilități de vânzare excelente, dacă servucția și resursele umane pot atinge nivelele de calitate ale serviciului și standardele de livrare cerute, în cadrul limitelor de cost impuse de prețul țintă pe care clienții sunt dispuși să îl plătească;
- un concept de servucție, capabil să creeze și livreze un anumit tip de serviciu, la un anumit preț dacă: pot fi identificați și atrași clienții dispuși să-l cumpere și motivați angajații necesari pentru desfășurarea operațiilor și pentru sistemul de livrare.

Figura 1 ilustrează cadrul generic al creării conceptelor celor trei funcții manageriale de bază și a modului de integrare a acestora, pentru un management performant al serviciilor.

### **2.1. Rolul funcției de marketing**

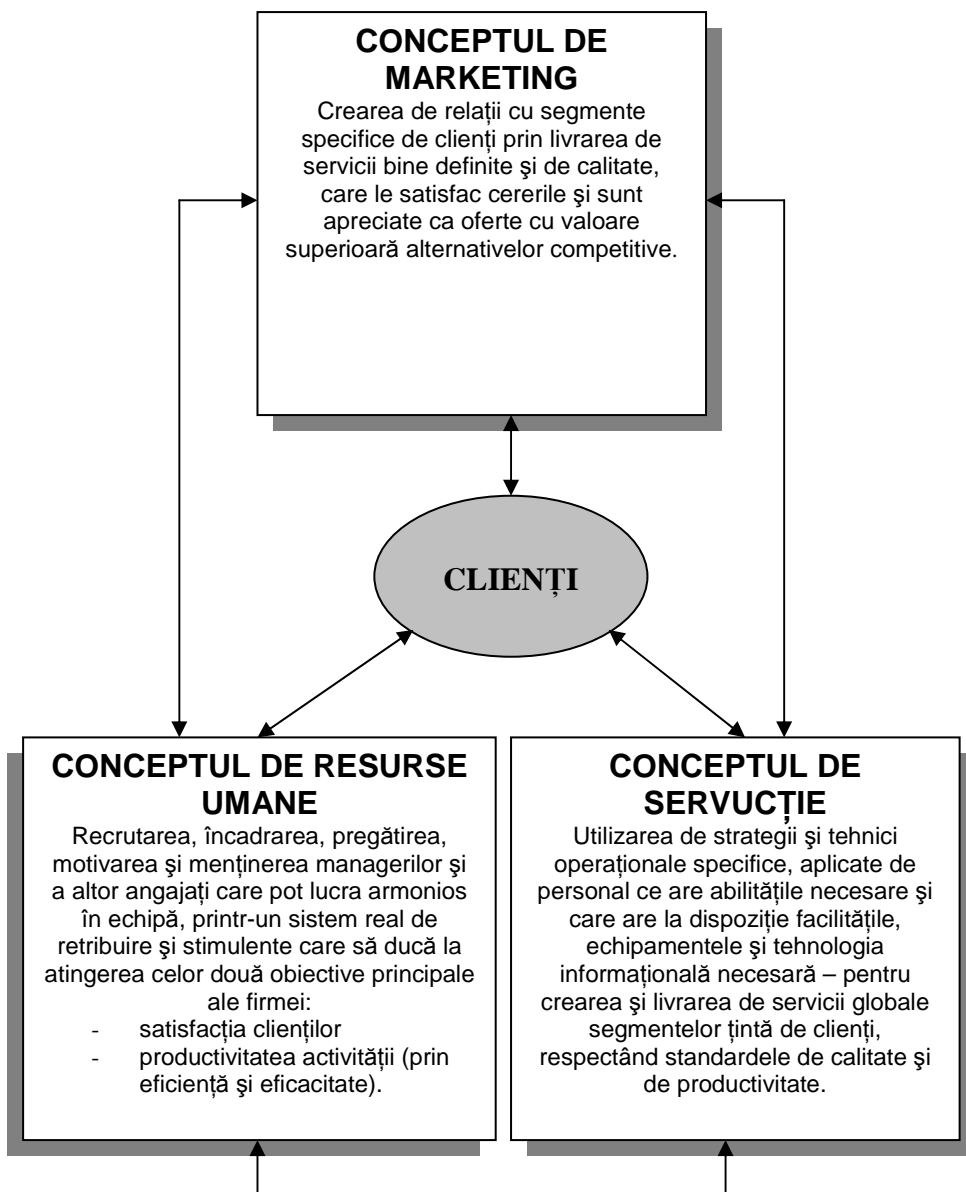
În cadrul firmelor din sfera producției materiale, există tendința de a delimita producția bunurilor de consumul acestora în timp și spațiu. Implicit, nu este necesară implicarea directă a personalului din producție în relațiile cu clienții.

În astfel de firme, departamentul de marketing acționează pentru a-i apropia pe producători și cumpărători, oferind celorlalte departamente:

- informații cadru și/sau detalii privind produsele ce reflectă necesitățile cumpărătorilor;
- previziuni ale cererii pieței;
- informații despre activități și produse similare, competitive.

În cadrul firmelor prestatoare de servicii, serviciul este consumat adeseori imediat după crearea sa sau concomitent, ceea ce poate genera un contact direct între personalul firmei, prestator al serviciului și clienți. Cu alte cuvinte, în cazul serviciilor, contactul între personalul firmei, prestator al serviciului și clienți este mai degrabă o regulă decât o excepție, deși dimensiunile acestui contact variază în funcție de natura serviciului. În marea majoritate a cazurilor, managementul servucției are responsabilitatea sistemului de livrare ale serviciilor curente, inclusiv al vânzării cu amănuntul. Însă aceste particularități ale creării și livrării serviciilor, nu diminuează necesitatea unui departament de marketing puternic și eficient, capabil de a realiza următoarele sarcini:

- evaluarea și selectarea segmentelor țintă de clienți ce urmează a fi serviți;



**Fig.1.** Schema integrării funcțiilor manageriale de bază în servicii  
Sursa [3]

- selectarea acelor atribute ale serviciului care sunt adecvate nevoilor segmentelor țintă de clienți și egale sau superioare celor ale concurenței;
- stabilirea de prețuri care să rezulte din costuri strategiile competitive și sensibilitatea clienților față de tandemul nivel de preț și nivel calitativ al serviciului;
- stabilirea locului și al disponibilității orare a serviciului în funcție de necesitățile și preferințele clienților;
- dezvoltarea unor programe de comunicare care să-i informeze pe potențialii clienți despre oferta de servicii și să promoveze consumul acestora.

Se poate deduce că departamentul de marketing din firmele de servicii trebuie să fie în strânsă legătură și este în același timp dependent de procedurile, personalul și facilitățile oferite de departamentul de servucție. Cu alte cuvinte, mult mai mult decât în cazul firmelor producătoare de bunuri fizice, managerii de marketing și de servucție trebuie să conlucreze zi de zi. Totodată, acești manageri au nevoie tot mai mult de colaborarea managerilor resurselor umane în recrutarea și menținerea celor mai corespunzătorii angajați și în crearea unui mediu optim de muncă.

## **2.2. Rolul funcției de servucție**

Managementul servucției reprezintă o cerință de bază pentru succesul oricărei activități de prestări servicii. Chiar dacă în ultimii ani funcția de marketing a dobândit o mare importanță în cadrul prestărilor de servicii, funcția de servucție încă tinde să domine managementul serviciilor.

Servucția este de regulă, cel mai mare departament al firmei de servicii. Managerii servucției răspund nu numai de operarea echipamentelor și de procedurile interne ci și de vânzarea cu amănuntul și de alte facilități folosite de clienți. De asemenea, managerii servucției pot superviza activitatea a numeroși angajați, inclusiv a multora dintre cei care intră în contact direct cu clienții. Chiar dacă managerii resurselor umane sunt responsabili pentru sarcini precum: recrutarea, pregătirea și retribuirea angajaților, în realitate, în majoritatea firmelor de servicii, angajații răspund în fața managerilor servucției.

Se mai manifestă la unii manageri ai servucției, opinia că departamentul lor realizează în exclusivitate contactul cu clienții. O astfel de opinie este probabil rezultatul activității mai îndelungate a acestor manageri, decât a celor de la marketing, în cadrul firmei și implicit o mai profundă cunoaștere a firmei.

Totodată se manifestă creșterea gradului de recunoaștere a contribuției pe care o poate aduce departamentul de marketing în ceea ce privește:

- înțelegerea motivației și obiceiurilor clienților;
- identificarea oportunităților și prezentarea acestora;

În tot mai multe activități de prestări servicii, marketingul are un rol pozitiv în creșterea gradului de informare a clienților și asupra managementului firmei.

## **2.3. Rolul funcției de resurse umane**

Foarte puține firme de servicii sunt atât de avansate din punct de vedere tehnologic, încât să poată funcționa fără angajați. Dimpotrivă, multe prestații de servicii sunt mari consumatoare de manoperă, deci utilizatoare de resurse umane.

Angajații sunt necesari pentru sarcinile operaționale (de servucție – vizibile și invizibile), pentru executarea unei game largi de sarcini de marketing și pentru sarcini administrative.

Funcția de resurse umane a apărut ca funcție managerială coerentă în anii '80 ai secolului trecut. Din punct de vedere istoric, responsabilitățile pentru problemele legate de angajați erau adeseori împărțite între diferitele departamente, precum: de personal, salarizare, relații de muncă și dezvoltarea firmei (incluzând și pregătirea profesională). Odată cu conturarea funcției manageriale a resurselor umane, specialiștii în domeniu, definesc "*managementul resurselor umane (MRU), ca și funcție care implică toate deciziile și acțiunile manageriale, care afectează natura relațiilor dintre firmă și angajați – resursele umane*".

Așa cum câteva domenii vizionare ale prestărilor de servicii, au dezvoltat o viziune extinsă a marketingului, abordat mai degrabă dintr-o perspectivă strategică decât dintr-una funcțională și tactică restrânsă, tot așa, managementul resurselor umane a ajuns să fie apreciat ca un element cheie în strategia afacerilor.

În multe firme de servicii, atât calitatea resurselor umane cât și angajarea acestora față de sarcinile imediate, au devenit importante surse de avantaj competitiv, îndeosebi când există un grad înalt de contact între angajați și clienți.

O caracteristică a celor mai de succes firme prestatoare de servicii o constituie puternica angajare a top managementului în direcția unui efectiv management al resurselor umane. Funcțiile manageriale de marketing și de servucție, sunt mult mai ușor aplicate dacă angajații înțeleg și sprijină obiectivele firmei, posedă calitățile necesare pentru a se realiza în posturile lor, dacă recunosc importanța și acționează pentru îmbunătățirea satisfacției clienților.

### **3. Potențiale conflicte între funcțiile manageriale**

Pe măsură ce firmele de servicii evoluează și acordă mai multă atenție eforturilor de marketing, apare un potențial conflictual crescut între cele trei funcții manageriale, în special între cele de marketing și cele de servucție. Este posibil ca managerii de marketing să vadă perspectivele servucției, ca restrânse și unidireționale și chiar dacă recunosc prioritatea servucției, s-ar putea să nu o accepte. Alternativ și în cealaltă extremă, funcția de marketing ar putea fi obligată să accepte un rol pasiv, în care nu își asumă nici un fel de inițiativă.

Pe măsură ce firmele de servicii dezvoltă orientarea spre marketing, crește necesitatea coordonării între funcțiile manageriale. În aceeași măsură va crește și riscul conflictului între aceste trei funcții.

Provocarea pentru top management este aceea de a dezvolta structuri organizaționale și proceduri care folosesc energiile și competențele managerilor din fiecare departament, în loc să le risipească în dispute interfuncționale sau să permită unui departament să le domine (și deci să le deranjeze) pe celelalte. Căile prin care top managementul firmelor de servicii, caută să realizeze punți de legătură între funcțiile manageriale, sunt: transferuri interfuncționale de angajați, echipe mixte pentru sarcini specifice, proiecte în echipă și pregătire multidisciplinară.

#### **4. Sistemul de creare și livrare a serviciului**

Orice afacere, având ca scop *prestări de servicii* poate fi considerată ca fiind un sistem ce cuprinde *operații aferente procesării*, prin care intrările sunt procesate și sunt create *elementele* serviciului și livrarea (desfacerea) propriu-zisă a serviciului, prin care se realizează "montajul final". Cele două secvențe ale prestării, succesive sau suprapuse în timp, duc la *livrarea finală* a serviciului către client. O parte din activitățile și componentele acestui sistem sunt vizibile (sau cel puțin aparente) clientului, altele, reprezentând ceea ce se cheamă "suportul tehnic", sunt ascunse vederii și este posibil să fie necunoscute clienților. Unii autori folosesc termenii de "*partea vizibilă*" și "*partea invizibilă*", alții "*scenă*" respectiv "*culise*".

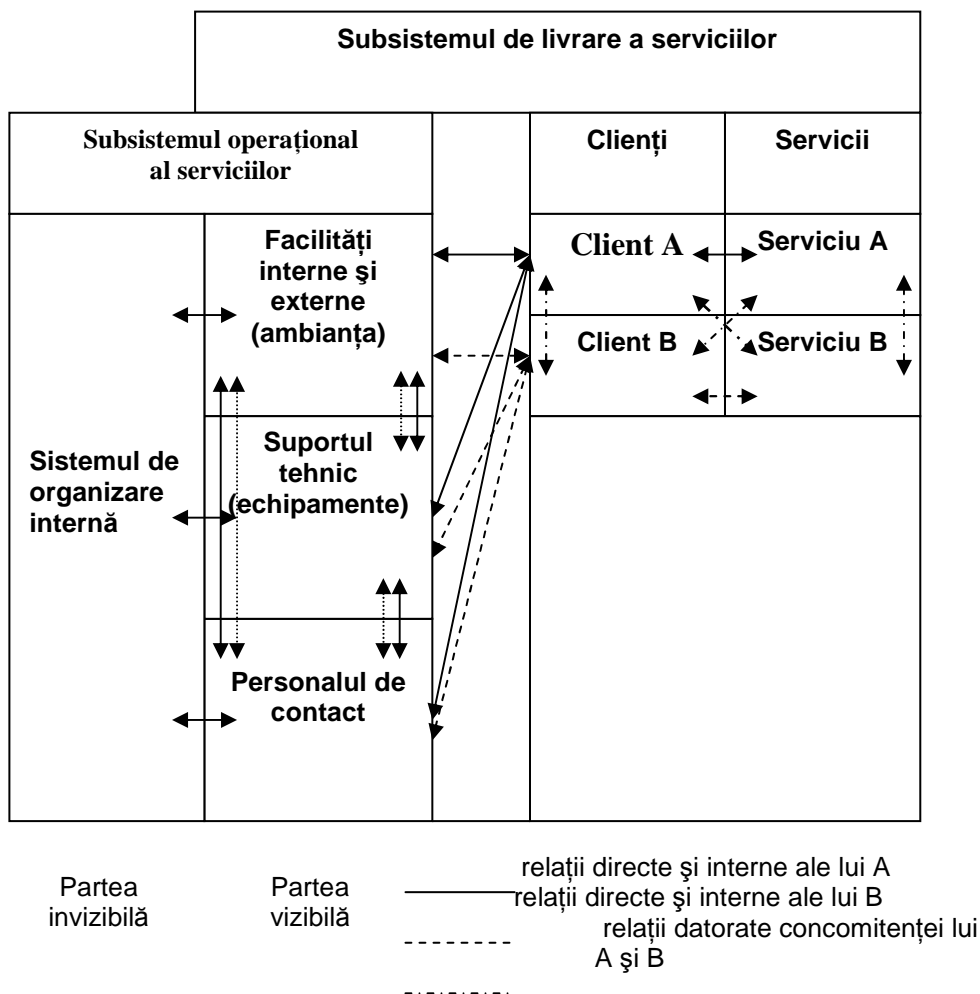
##### **4.1. Subsistemul operațional al serviciului**

Precum într-o piesă de teatru, subsistemul este constituit din activități desfășurate de *actori (angajați)* și componente legate de *decor (echipamente și facilități corporale)*. Ceea ce se întâmplă în *culise*, nu prezintă interes pentru clienți. Ca și *publicul*, ei evaluează serviciul, în baza acelor elemente pe care le percep în actul livrării serviciului, și în funcție de rezultatul acestuia. Dacă cei din *culise* eșuează, rezultatele vor fi vizibile clienților.

##### **4.2. Subsistemul de livrare a serviciului**

Livrarea serviciului presupune stabilirea locului, momentului și modului în care rezultatul unui serviciu să ajungă la client. Așa cum rezultă din figura 2, subsistemul livrării serviciului, include componentele vizibile ale subsistemului operațional (suport tehnic și angajații - personalul de contact) și totodată permite accesul la serviciu și a altor clienți. Tradițional, contactele dintre prestatorii de servicii și clienți, au fost strânse. Însă din motive privind atât eficiența operațională cât și satisfacția clientului, prezența componentelor vizibile ale subsistemului operațional al serviciului, este în scădere, pe măsură ce sistemul de prestări se schimbă, pentru a facilita tranzacțiile la distanță și pe cele personalizate. Astfel, livrarea electronică, oferă adeseori satisfacții mai mari decât contactele directe. Echipamentele de autoservire, precum automatele de informații, sunt prezente în numeroase locuri și sunt disponibile non-stop. Însă există și potențiale dezavantaje. Uneori clienții percep ca incomodă trecerea de la sistemul clasic la autoservire. Implementarea unei astfel de schimbări necesită de regulă o campanie de informare a clienților, o atitudine responsabilă față de îngrijorările clienților și chiar unele stimulente inițiale.

Responsabilitatea pentru crearea și livrarea serviciului, revine în mod tradițional în sarcina managerilor servucției. Însă și marketingul trebuie implicat, din moment ce înțelegerea nevoilor și îngrijorărilor clientului este importantă pentru buna funcționare a subsistemului. Mai mult, în cazul livrării de servicii, în care mai mulți clienți pot interacționa, de exemplu la un hotel sau la un oficiu poștal, comportamentul acestora trebuie controlat, astfel încât ei să acționeze în mod favorabil strategiei firmei.



**Fig. 2.** Sistemul de creare și livrare a serviciilor  
Adaptare după sursele [1;4]

### Concluzii

Succesul unei firme într-un mediu intens competițional, necesită cooperarea managerilor servuției cu cei ai marketingului și ai resurselor umane. Într-o situație ideală, managerii ar trebui pregătiți în toate cele trei funcții pentru a dobândi competențe necesare fiecărui domeniu funcțional, pentru a identifica ușor constrângerile întâmpinate de fiecare domeniu, pentru a înțelege și a rezolva obiectivele lor aflate uneori în conflict.

## BIBLIOGRAFIE

1. Eiglier P., Langeard E. - *Servuction - Le marketing des services*, Ediscience International, Paris, 1993.
2. Jivan A. - *Managementul serviciilor*, Editura de Vest, Timișoara, 1998.
3. Lovelock C. - *A basic Toolkit for service Managers*, in *Managing Services*, Ed. Prentice Hall International Inc., New Jersey, 1992.
4. Olteanu V. - *Marketingul serviciilor*, Ed. Uranus, București, 2000.
5. Someșan C. - *Marketingul serviciilor de afaceri*, Ed. Sincron, Cluj Napoca, 1997.



## NOUA LUME A BANKINGULUI

CORNELIA POP\*, CODRUȚA FĂȚ\*\*, C. OPREA\*\*

**ABSTRACT.** The paper below presents the world for the banking sector. This, new world' offers new challenges but also new risks. Some of the new problems are presented here. And some solutions.

Patru tendințe marchează schimbările fundamentale din lumea contemporană a finanțelor:

- consolidarea instituțiilor,
- globalizarea operațiilor,
- dezvoltarea noilor tehnologii
- universalizarea banking-ului.

Fiecare dintre acestea ridică probleme legate de supravegherea și controlul efectiv al sectorului financiar precum și modul de reglementare a acestuia.

Instituțiile financiare din întreaga lume se consolidează într-un ritm rapid. Numărul acestora scade, dimensiunea lor medie crește. Rareori trece o săptămână fără a fi anunțată o nouă fuziune sau achiziție a unor bănci. Întrădevăr în ultimii doi ani (1998-2000) s-a asistat la crearea celor mai mari grupuri bancare din lume ce au luat naștere prin fuziuni multiple.

În Statele Unite ale Americii, ridicarea restricțiilor privind banking-ul interstatal din 1994, a condus la un val de fuziuni. În același timp, integrarea europeană a intensificat procesul de consolidare din rețeaua bancară europeană, acest fenomen fiind încurajat de introducerea monedei unice europene (EURO) la 1 ianuarie 1999.

Pe multe din piețele emergente, cum sunt cele ale Argentinei, Braziliei și Coreei, consolidarea este la ordinea zilei dat fiind faptul că băncile încearcă să devină mai eficiente și mai elastice vis-à-vis de șocurile la care pot fi supuse.

Consolidarea nu a fost stopată nici de granițele statale. Astfel instituțiile financiare nu au așteptat apariția oportunităților de a deveni eficiente mai întâi pe plan intern. Dacă li s-a ivit ocazia au părăsit teritoriul național. Acest proces de globalizare a fost dominat de 'exploatarea' de către grupurile bancare din țările dezvoltate a potențialului de dezvoltare oferit de piețele emergente, un exemplu fiind expansiunea băncilor spaniole în America Latină, a băncilor germane în Europa de Est și a băncilor americane în Estul Asiei.

Într-un ritm mai lent, consolidarea în afara granițelor are loc și între țările industrializate, inițial îmbrăcând forma unor alianțe strategice care oferă beneficiile diversificării fără a mai genera costul fuziunii și al armonizării diferitelor culturi în afaceri.

---

\* Facultatea de Business

\*\* Facultatea de Științe Economice

Dezvoltările tehnologiilor și în special creșterea remarcabilă a banking-ului prin Internet precum și a brokeraj-ului prin Internet, au permis globalizării să acceadă direct la piața cu amănuntul ocolind structurile greoaie ale conglomeratelor financiare. În realitate, multe bănci utilizează operațiile *online* pentru a pătrunde pe piețele străine, evitând procesul costisitor și de lungă durată al constituirii și construirii efective de sucursale. Mai mult, apariția alianțelor dintre bănci importante și conglomeratele din telecomunicații sugerează faptul că în viitor competiția pe ‘piața electronică’ va fi acerbă. În plus, apariția băncilor virtuale și dezvoltarea banilor electronici pentru piața globală Internet a creat posibilitatea dezvoltării instituțiilor nebancare (și posibil, nereglementate) care furnizează credite publicului și colectează fonduri de la acesta. Viteza de comunicare mai mare impune reacții mai rapide ale piețelor și ale celor care realizează politica piețelor respective, dar implică de asemenea și perimarea mai rapidă a informației.

Ultima tendință care marchează schimbările din sectorul financiar o constituie **universalizarea banking-ului**, care conduce la dispariție diferențelor dintre serviciile financiare bancare și non-bancare. Această tendință a devenit predominantă în unele țări europene – un exemplu elocvent fiind oferirea pe scară largă a produselor de asigurare prin unități bancare, fenomen cunoscut sub denumirea de ‘bancasigare’, grăbind formarea conglomeratelor financiare care oferă toate tipurile de servicii financiare posibile. Această tendință ireversibilă a fost confirmată de SUA prin fuziunea dintre Citycorp și Travelers Group, iar mai apoi consfințită prin anularea în 1999 a legii GLASS-STEAGALL (lege ce restricționa implicarea băncilor în activitatea de pe piața financiară, separând artificial *investment banks*-urile de băncile comerciale).

Avantajele și dezavantajele generate de cele patru tendințe au făcut obiectul unor dezbateri aprinse și ale unui număr mare de articole.

Din punct de vedere al plusurilor, efecte favorabile generate de aceste tendințe, respectiv fuziunile și achizițiile din sectorul bancar încheiate cu succes, vor conduce la costuri mai mici și la o profitabilitate ridicată, avantajând atât clienții cât și acționarii. Globalizarea va facilita diversificarea riscurilor de către bănci și va îmbunătăți performanțele micilor economii ale indivizilor prin mai buna alocare a resurselor.

Din punct de vedere al aspectelor negative generate de aceste tendințe, dacă procesul consolidării nu se încadrează în anumite limite, poate genera dominația unei instituții asupra pieței, ceea ce la rândul său generează așa numitul ‘risc moral’ – instituția în cauză fiind de dimensiuni foarte mari se consideră că nu are cum să ia o decizie greșită fiind considerată practic infailibilă. În plus, implicarea excesivă pe piețele străine, fără o bună cunoaștere a condițiilor economice oferite de respectivele piețe poate avea ca efect creșterea vulnerabilității băncilor mici, individuale.

O problemă importantă care doar recent a fost luată în considerare, o constituie implicațiile pe care aceste evoluții le au asupra politicii prudențiale, politicii de supraveghere și control, vis-à-vis de riscul sistemic și de abilitatea autorităților care se ocupă de aceste aspecte. În primul rând, cum poate fi evaluat și controlat riscul în acest mediu atât de eterogen? Dezvoltarea tranzacționării derivatelor financiare și a utilizării operațiilor în afara bilanțului corelate cu

diversificarea activităților bancare între țări și sectoare, a determinat perimarea tehnicilor tradiționale de management al riscului. În al doilea rând, cum este posibilă încheierea unei tranzacții cu o bancă ce întâmpină dificultăți? Experiența demonstrează că închiderea unei bănci mari creează probleme datorită repercusiunilor sistemice și a potențialelor dereglări majore din economia reală. În legătură cu aceasta, consolidarea internațională a sectorului bancar introduce nuanțe importante: care este piața relevantă luată în considerare, când se decide de exemplu, între a asigura sprijinirea cu lichidități sau recurgerea la fonduri publice pentru a veni în ajutorul unei bănci globalizate care întâmpină dificultăți? În aria euro, care va fi soarta unui holding bancar în care 25% din depozite sunt din țara de origine a holdingului și doar 1% din depozite provin din aria euro? Poate acesta să compromită competiția respectiv stabilitatea sistemului? I se va acorda un tratament special în cazul în care întâmpină dificultăți? Dacă intervenția sectorului public este cea recomandată pentru dezamorsarea situației cine va trebui să o suporte?

Convențiile internaționale prevăd că supravegherea tranzacțiilor derulate în întreaga lume de către o bancă va cădea în sarcina autorității din țara de origine din care provine banca. De exemplu, presupunem o bancă domiciliată în țara A care operează în țara B. Deși tranzacțiile derulate în țara B sunt de volum redus în comparație cu tranzacțiile realizate de bancă la nivel global, banca este bancă dominantă pe piața țării B. Dacă brusc, banca devine insolubilă, va prelua țara A din care provine banca pierderile masive, provocate de căderea acesteia, în țara B? Iar pentru aceasta va oferi țara A suport financiar țării B – ceea ce este echivalent cu un transfer de bogăție din țara A în țara B?

În fine, dezvoltarea noilor tehnici financiare, globalizarea investițiilor și introducerea de noi tehnologii s-a realizat într-un ritm susținut, proporția în care apar și viteza cu care apar fiind amețitoare. Astfel semnificativ este faptul că lipsa de lichidități de pe o anumită piață financiară se poate extinde rapid la nivelul pieței globale de capital. Încă odată, reacția autorităților de supraveghere poate fi afectată de globalizare. Va interveni, de exemplu, Banca Rezervei Federale din New York pentru a facilita restructurarea *hedge fund* – ului deținut de Long-Term Capital Management (LTCM) în același mod indiferent dacă expunerea LTCM este pe mai multe piețe sau doar pe piața americană?

Ca răspuns la toate aceste provocări, reglementările financiare interne și internaționale s-au concentrat asupra creșterii transparenței și întăririi regulilor prudențiale și de supraveghere într-o manieră ce ține cont de riscurile mari care au apărut ca urmare a procesului de globalizare a banking-ului.

Un prim pas spre o monitorizare mai bună a riscului l-a constituit acordarea unei mai mari atenții realizării unei transparențe sporite care să faciliteze supravegherea pieței, respectiv asigurarea disciplinei pe această piață, prin acordarea permisiunii organelor de supraveghere publică cât și a celor de supraveghere bancară să evalueze profilul riscurilor la care sunt expuse instituțiile financiare. O reformă fundamentală era necesară în ceea ce privește deficiențele recomandărilor Comitetului de la Basel din 1988 ce se ocupă cu supravegherea

bancară cu privire la recomandările realizate în legătură cu rata adecvată de capital. Rigiditatea acestor recomandări, apărută prin crearea de piețe noi pentru derivatele creditului și mai ales creșterii fără precedent a vânzărilor pe credit și a securitizării, au permis managerilor băncilor să-și gestioneze eficient riscurile și să se angajeze în practici de 'arbitraj de capital'. Aceste practici permit băncilor să-și reducă media riscului portofoliilor lor, măsurată prin rata de capital adecvat – și de asemenea să diminueze capitalul cerut prin recomandările de la Basel fără o reducere pe măsură a riscurilor efective cu care se confruntă băncile. Toate acestea reduc eficiența ratei adecvate de capital ca instrument prudential.

Comitetul de la Basel a propus o serie de soluții la aceste probleme.

Una dintre ele se referă la abordarea de tip '*bucketing*' care va impune ca soluționarea cererilor de capital să se bazeze pe rating-ul debitorilor potențiali asigurat de către o agenție de rating independentă. În paralel, băncile având permisiunea de a utiliza metodele proprii de măsurare a riscului de creditare pe care le utilizează pentru evaluarea riscului pieței. Nici una dintre aceste soluții, însă nu este pe deplin satisfăcătoare. Metodele, modelele de evaluare a riscului de creditare se află într-un stadiu incipient de dezvoltare și poate fi dificil pentru cel care asigură supravegherea să decidă cât de mult corespunde modelul de evaluare a riscului aplicat de către o bancă, respectiv dacă modul în care banca îl aplică este cel corespunzător. Cum vor fi însă evaluate creditele acordate firmelor care nu au un rating, atunci când intră în joc agențiile de rating? Alt aspect ar fi constituit de faptul că aceste rating-uri nu sunt concepute cu scopul de a asigura determinarea nevoilor de capital ale solicitanților de credite, iar evenimente precum criza asiatică din 1997 sugerează faptul că agențiile de rating pot foarte ușor să oscileze între un optimism exagerat și un pesimism extrem, care se vor reflecta automat în rating-urile lor. Mai mult, agențiile de rating se pot confrunta cu un conflict de interese dacă rating-urile lor sunt utilizate pentru a evalua necesitățile de capital ale clienților lor.

Cea de a doua problemă importantă a reglementărilor este cea ridicată de complexitatea tranzacțiilor financiare, globalizarea acestora și crearea conglomeratelor financiare care include mai multe țări, fapt care conduce la evaluări locale nesatisfăcătoare. Agențiile și grupurile internaționale (precum FMI, Banca Mondială, Banca Reglementelor Internaționale și Comitetul de la Basel) au suportat și completat munca agențiilor naționale în ceea ce privește provocările ridicate de globalizare, vis-à-vis de stabilitatea sectorului financiar.

Pentru a spori transparența, aceste agenții și organizații financiare internaționale au conceput modele și reguli de întocmire a situațiilor financiare, asigurând de asemenea armonizarea interstatală în standardele de contabilitate și audit, respectiv în oferirea de informații confidentiale. Desfășoară, pe de altă parte, o activitate susținută în identificare și eliminarea golurilor din reglementările privind supravegherea și controlul, sau cele din reglementările cu privire la activitatea de arbitraj necesare pentru a evita problemele care pot să apară în acest domeniu – acestea privind obținerea de avantaje datorate reglementărilor permissive dintr-o anumită jurisdicție, sau recurgerea la un numit tip de instituții. Adaptare și monitorizarea acordurilor privind standardele reprezintă o componentă a acestor

activități. Astfel, FMI a introdus Standardul Special de Diseminare a Datelor, Sistemul General de Diseminare a Datelor și Codul Practicilor Loiale în Transparența Fiscală și în Transparența Politicii Monetare și Financiare.

FMI și Banca Mondială – într-un efort care implică de asemenea organizațiile internaționale de standardizare dar și organele de supraveghere de la nivel național -, au început să evalueze stabilitatea sectorului financiar din țările membre care s-au oferit voluntare pentru a participa la acest proces (Procesul de Evaluare a Stabilității Financiare – *Financial Stability Assessment Process – FSAP*), care operează în mod curent pe baza prelevării unor probe, respectiv a realizării unor verificări. Cadru FSAP ia în considerare legăturile existente între diferite piețe, instituții financiare, precum și cele dintre sectorul financiar și condițiile macroeconomice. De asemenea, evaluează corelarea cu standardele internaționale relevante.

În eforturile lor, FMI și Banca Mondială, se confruntă cu o serie de dificultăți majore. Reglementările au punctul de plecare în legislația țărilor de proveniență și nu pot fi pur și simplu transferate de la o țară la alta fără a ține cont de specificul național al fiecăreia. De asemenea, practicile naționale în tranzacțiile financiare și în ceea ce privește instituțiile financiare s-au dezvoltat de-a lungul timpului, iar modificarea lor poate implica costuri însemnate. De exemplu, un efort deosebit este impus de revizuirea Acordului de la Basel din 1988 privind băncile internaționale active. În orice caz, de-a lungul timpului tot mai multe țări și bănci s-au decis să aplice cerințele acestui acord, deoarece prin aceasta creștea reputația băncilor – chiar și a celor cu prezență internațională redusă. Acest exemplu demonstrează ce semnifică globalizarea piețelor financiare, dar ridică și probleme legate de modul de adaptare a cerințelor respectivului acord la un număr suficient de mare de instituții.

Similar, Principiile de Bază pentru Supravegherea Efectivă a Banking-ului au devenit element cheie în dezvoltarea și îmbunătățirea supravegherii bancare din întreaga lume.

În ciuda progreselor semnificative, se mențin o serie de probleme, de provocări în viitor. De exemplu, pentru ca cerințele adecvării capitalului să-și demonstreze utilitatea, definițiile și modul de calcul trebuie să fie consecvente în toate țările care utilizează acest instrument. Progresul este necesar, de asemenea în asigurarea unui flux adecvat de informații între organele de supraveghere. Eforturi se fac pentru a rezolva ambele probleme. Comitetul de la Basel, de exemplu, a realizat modele și instrucțiuni pentru furnizarea informațiilor în operațiile trans-frontaliere, dar evident că activitate în această direcție continuă.

După cum am arătat mai devreme, universalizarea banking-ului implică unele firme în derularea de operații care erau specifice și rezervate diferitelor tipuri de instituții financiare. Mai mult, dezvoltarea sofisticărilor din finanțe a rezultat din legăturile apropiate existente între diferite tipuri de instituții financiare. Acestea au făcut necesară abordarea cuprinzătoare a evaluării riscului care depășește pragul respectivelor instituții. Câteva țări (de exemplu, Coreea și Anglia) 'au rezolvat' această problemă 'consolidând' supravegherea prudențială și reglementarea instituțiilor financiare într-o singură agenție. Alte țări au îmbunătățit coordonarea dintre diferite organe de supraveghere. Aceste legături realizate au recunoaștere

internațională. Forumul pentru Stabilitate Financiară, un forum al agențiilor financiare naționale și internaționale, creat în 1999, este mandatat să promoveze stabilitatea financiară internațională prin schimbul de informații și cooperarea internațională în supravegherea și controlul financiar. Pentru a-și îndeplini misiunea, acest forum caută să depisteze lipsurile din reglementările cu privire la aceste aspecte și încearcă să le elimine. De asemenea, FSAP realizează o abordare corespunzătoare în identificarea 'vulnerabilității' sectorului financiar.

În concluzie, sectorul bancar intră într-o eră nouă, în care granițele naționale și instituționale devin ne semnificative și practic dispar, iar inevitabil sistemul de supraveghere, control și reglementare trebuie să se adapteze din mers la noile condiții pentru a-și menține eficiența. Dezvoltarea managementului riscului, a schimbului de informații și a coordonării la nivel internațional demonstrează efortul de adaptare la schimbări. Evident, la unele întrebări răspunsul nu va fi ușor de găsit. Adaptarea cadrului privind reglementarea și supravegherea, la modificările rapide de pe piețele financiare va constitui o provocare și o problemă permanentă necesitând cooperarea continuă, la nivel internațional, dintre organismele de supraveghere, piețe și participanții la activitatea financiară.

## **BIBLIOGRAFIE**

1. Balino, Tomas J. T.; Ubide, Angel – The new world of banking, Finances & Developpement, iunie 2000.

## COMERȚUL ELECTRONIC ȘI PERSPECTIVELE SALE ÎN REMODELAREA AFACERILOR

LAZĂR RUSU

**ABSTRACT.** E-commerce and their perspective in remodeling the business. Present paper deals with some of the concepts in which e-commerce is involved such electronic markets which are rapidly emerging alongside interorganizational systems as a vehicle for conducting business. Also, we analysed how small firms are doing businesses competing with the big firms, the problems concerning the incertitude of quality of products, the electronic paying systems, the impact of globalization on e-commerce.

### Comerțul electronic ca piață

Mergând mai departe, dincolo de simplul "a face afaceri electronic, comerțul electronic permite afacerilor să înnoiască întregul proces, de la producție la serviciul client, nu pe rând ci integrându-le într-un tot unitar. Clienții pot căuta și comanda produse on-line, să schimbe informații despre produse, să afle despre calitatea produselor de la alți utilizatori și să negocieze cu vânzătorii prețuri mici și calitate mai bună. Guvernele dezvoltă comerțul electronic pentru a colecta taxe, a răspândi informații, a monitoriza procesele pieții și a interacționa cu cetățenii prin rețelele de comunicare personalizate și modernizate.

Cu aceste implicații cu bătaie lungă pentru economia viitorului, interesul sporit de astăzi pentru afaceri, cercetătorii și realizatorii politicilor guvernamentale este încurajat pentru cei care își revendică viitorul pe acest nou teren.

Comerțul electronic este o expresie cu multe înțelesuri care descriu un larg domeniu de aplicare. Pentru început, aceasta indică de obicei:

- căutarea de informații despre produse
- comandarea de produse
- plata bunurilor și serviciilor
- livrarea de servicii on-line

Pe lângă aceste interacțiuni afacere-client, activitățile intra și inter-afaceri în comerțul electronic include:

- poștă și mesagerie electronică internă
- publicare on-line de documente
- căutare on-line de documente, proiecte și informație
- distribuirea de informații către angajați
- gestiunea financiară și de personal
- realizarea managementului logistic
- transmiterea de informație despre comenzi / rapoarte furnizorilor și clienților
- urmărirea comenzilor și transportului

Aceste activități on-line sunt posibile deoarece le permite tehnologia care include hardware de rețea, programe de criptare, aplicații în timp real, bani digitali, cibercomunități etc. Mulți consideră aceste tehnologii ca fiind esența comerțului electronic. Ele sunt cu siguranță piatra de temelie a comerțului electronic și a societății informaționale a viitorului. Se definește o nouă piață, piața electronică în economia virtuală, care este fundamental diferită de piețele fizice.

O piață constă din agenți de piață incluzând vânzători, cumpărători, intermediari și alte terțe părți, servicii și procese de piață ca selecția produselor, căutarea de consumatori, competiția, marketingul și cercetarea pieții, publicitatea, distribuția, plățile și consumul. În piețele fizice, consumatorii vizitează magazine fizice, examinează produsele, negociază și cumpără produsele fizice. Vânzătorii își fac reclamă, colectează informațiile despre piață prin observarea opiniilor și grupurilor și își distribuie produsele prin intermediul depozitelor en-gros.

Pe piața electronică aceiași agenți sunt angajați în aceleași activități economice. Ei își au identitatea on-line, au firme virtuale, magazine Web, comunică, caută, promovează și plătesc în mod electronic. Procesele de urmărire a vânzărilor, colectare a informațiilor client și gestionarea specificațiilor produselor nu numai că au loc simultan dar se integrează astfel încât să permită un feed-back în timp real. Trecând peste evidentul câștig în eficiență a tranzacțiilor, această piață inovatoare permite agenților de piață să se comporte diferit. De exemplu, interacțiunile dintre cumpărători și vânzători se termină în produse personalizate care avantajează consumatorii dar scad portabilitatea produselor deschizând posibilitatea discriminărilor de preț de gradul întâi. Pentru reclamă, cu țintă, vânzătorii nu mai sunt limitați să folosească date demografice brute. În schimb, cibercomunicațiile și grupurile de interese on-line sunt mai divizate ca niciodată. Microprodusele și microplățile permit consumatorilor să încerce produsele înainte de a le plăti. Monitorizarea utilizării prin microplăți permite nu numai vânzarea unei știri sau a a unei coloane de ziar individual dar și distribuirea plăților copyright-ului mai echitabil și mai eficient. Piața electronică este în mod înșelător similară cu piața fizică în termeni ai funcțiilor economice dar aceste inovații în piață vor afecta structura pieței și competitivității ei.

Fiind o piață, piața electronică este un candidat potrivit unei analize economice. Economia pieței electronice, ca știință, tinde să aplice analize economice standard pentru a realiza un cadru coerent pentru evaluarea elementelor comerțului electronic, formulând modele de afaceri absolut noi și avansând recomandări de politică economică în locul concentrării pe aspectele tehnice legate ale comerțului electronic. Astfel, câteva din problemele importante ale comerțului electronic din perspectiva științelor economice, includ calitatea și rolul intermediarilor, copyright-ul digital, publicitate, căutare de informații despre produse, selecția produselor și strategii de prețuri, servicii electronice financiare și de plată, taxare on-line politici economice globale și de reglementări. Pe măsură ce comerțul electronic progresa spre o piață matură analizele economice vor avea o tot mai mare importanță. În continuare se vor examina câteva implicații ale proceselor pieței electronice în termenii eficiențe pieții și ai structurii competiționale și se vor evalua cum vor afecta aceștia economia în viitor.



### **Mărimea și reputația unei firme**

Cheia înțelegerii și exploatării comerțului electronic este recunoașterea să ca un mecanism al pieței unde toate componentele pieței interacționează și trebuie analizate împreună. Cu această înțelegere se vor examina un număr de chestiuni care sunt frecvent discutate în presa obișnuită pentru a scoate în evidență aspecte ale pieții care sunt ignorate în dezbaterile curente, cu un accent special pe sistemele de plată electronică.

În piețele fizice, firmele mari au adesea avantaje față de firmele mici. De exemplu, marile firme și corporații au adesea acces mai bun la piața de capital. Recunoașterea pe scară largă a numelor marilor firme este un avantaj în sine. Astfel de avantaje, de exemplu: General Motors asupra fabricanților mici de automobile se traduc în dominarea pe piețele fizice.

În comerțul electronic este greu să se facă distincția firmelor virtuale sau a magazinelor Web după mărimea lor. Rezultă de aici afirmația că piața electronică este marele egalizor care tratează marile și micile firme în termeni egali. Firmele mici au dominat cu succes Internetul în acest stadiu incipient al dezvoltării pieței. De exemplu, Amazon.com nu deține magazinele fizic sau canalele de distribuție dar este cea mai mare și de succes librărie on-line, Netscape domină piața browserelor de Web, iar VerGign este liderul în servicii de atestare unde U.S. Postal Service este un competitor potențial.

În ciuda succesului acestor firme pe Internet, marile firme de pe piața fizică intră pe piața online cu forță. De exemplu Amazon.com înfruntă competiția vânzătorilor de cărți consacrați cum ar fi Barnes and Noble și Borders, Netscape cu Internet Explorer și VerSign cu U.S. Postal Service.

Există cel puțin doi factori care favorizează marile companii în comerțul electronic. Primul, multe produse digitale ca softul au prețuri mari. De aceea o firmă mai mare care poate investi mai mult în calitate va comanda o mai mare parte din piață și dacă produsele au același preț, o firmă cu o calitate mai bună va domina piața pe măsură ce consumatorii vor cunoaște calitatea și vor repeta cumpărăturile. În al doilea rând, reputația obținută în piața fizică poate fi transferată în piața electronică.

Astfel, SET, sistemul de plată electronică pentru cărți de credit favorizat de VISA și MasterCard are avantajul reputației și mărimii acestor firme pe piețele fizice. La fel, succesul unui sistem cu monedă digitală va depinde de încrederea consumatorilor în firmele care furnizează aceste servicii. Piețele competiționale de monedă digitală vor trece desigur decizia consumatorilor, sub forma accesibilității și calității plăților. Pentru a garanta beneficii consumatorului, reglementările bancare și politice monetare trebuie adaptate pentru o posibilă competiție pe o piață liberă pentru toți.

### **Nesiguranța calității și microplățile**

Calitatea unui produs este cunoscută numai după consum. Această problemă a nesiguranței calității apare în comerțul electronic. Nesigur de calitatea produsului, consumatorul nu va plăti înainte fără un mecanism care să rezolve această problemă.

Există câteva metode de a elimina aceste probleme. Una este folosirea de intermediari care să garanteze calitatea produselor folosind contracte parțiale. Alta este de a permite consumatorului să încerce un produs pe baza unui microprodus

și contracte pe termen scurt. Pentru implementarea acestui sistem esențială este existența unor sisteme de plată care suportă microplățile. Pentru a încheia contracte pe termen scurt li s-a oferit consumatorilor mai multe feluri de a alege, comerțul electronic intermediar are nevoie de un mecanism de plată pentru prețul unui produs. Monedele digitale și "smart card-urile" au câștigat o atenție specială datorită modului de plată anonim.

Problema nesiguranței calității este prezentă și în prețurile infrastructurii Internet. De exemplu, cantitatea de informație furnizată în unitatea de timp prin Internet este afectată de aglomerarea rețelei. Pentru rezolvarea acestei probleme s-au propus diferite mecanisme. Opus subscrierilor bazate pe taxe lunare fixe, prețul trebuie să reflecte modelele de lucru și valorile din mesajele transmise. În schimb, pentru evaluarea mesajelor mici sau mari și a nevoilor intense sau ocazionale, sunt necesare sisteme flexibile de plată care să includă microplățile.

Deși este bine înțeles faptul că Internetul prezintă oportunități efective de reducere a costului unei tranzacții, viitorul său poate să depindă de rezolvarea unor probleme fundamentale economice și nu tehnologice. O piață în care vânzătorii comercializează produse pe cale pur electronică închide multe căi de acces convenționale către asigurarea calității produselor. Am cercetat modul în care intermediarii care folosesc contractele pe termen scurt și microtranzacții pot să reducă costul tranzacției pentru verificarea calității. Micropățile și intermedierea în comerțul electronic vor juca un rol important în continuare.

### **Prețul produselor digitale și sistemele de plată**

Deja, par să existe teorii multiple, adesea contradictorii despre modul de distribuție, vânzare și stabilire a prețurilor produselor digitale. Uni votează pentru taxe fixe, alții pentru microplăți, fiecare având justificări matematice și economice. Aceia care văd comerțul electronic ca un simplu canal alternativ al pieții, găsesc similitudini între produsele digitale și corespondențele lor fizice și susțin că stabilirea prețurilor în comerțul electronic nu este diferită de piața fizică unde vânzătorii preferă abonamentul. De vreme ce unele produse și servicii vor fi mai bine servite prin abonamente, această practică va fi numai o parte din modul în care produsele digitale se vor vinde în viitor. În schimb, natura schimbătoare a bunurilor informaționale și a proceselor pieței va cere o distribuție și evaluare mai flexibilă, cum ar fi microprodusele și microplățile. În lumea fizică, produsele informaționale sunt adesea vândute pe baza unui abonament. De exemplu, un ziar este livrat cu toate tipurile de informație. Serviciile de televiziune prin cablu sunt evaluate ca pachete de programe în locul unor informații a-la-carte. Aceasta este convenabil dacă nu se cer informații precise despre fiecare componentă iar plata și facturarea sunt simplificate. Lucrul acesta apare ca o strategie valabilă pentru multe produse digitale, găsindu-se multe similitudini între cele două tipuri de informație.

Atît timp cît vânzătorii văd comerțul electronic o simplă extindere a produselor lor fizice, ei pot vinde produsele lor în versiune digitizată prin aceleași metode. Totuși, comerțul electronic de mâine, cu numeroși microproducători și produse bazate pe informație, va cere cu siguranță modelele economice diferite pentru conducerea deciziilor în afaceri. Comerțul electronic este o nouă cale de a livra produse și servicii, ceea ce necesită o schemă mult mai flexibilă în stabilirea prețurilor decât abonamentul standard.

O condiție esențială pentru renunțarea la sistemul clasic este punerea la punct a unui sistem de microplăți adecvat stabilirii microproduselor rezultate. Facturile pentru produsele pachet sunt de cele mai multe ori suficient de mari pentru plata cu cărți de credit și cecuri și unii economiști susțin că microprodusele și microplățile discutate în legătură cu moneda electronică vor deveni neimportante. Dacă costurile tranzacției pot fi reduse suficient pentru a realiza chiar și plăți la sume mai mici de un dolar, de ce vânzătorii de produse digitale să fie limitați în a accepta plățile cu cărți de credit și alte metode răspândite de plată? Pentru a justifica o notă mare de plată consumatorii sunt adesea sfătuiți să cumpere mai multe produse sau un pachet de produse nedorite. Microplățile sunt la fel de esențiale comerțului electronic ca și personalizarea produselor.

Microplățile vor fi un răspuns natural la o creștere a abundenței microproduselor personalizate. Vedem sursele potențiale și aplicațiile microproduselor în diferite domenii. Să luăm, de exemplu, domeniul tradițional de media. Ziare, magazine și programe TV sunt servicii intermediare care colectează, editează și distribuie materiale din diferite surse, adesea aranjate într-un program legat, sau într-un ziar. Oricum, nu există motive ca informația să fie distribuită doar prin intermediul sistemelor de distribuție centralizate. Cu alte cuvinte, ziarele sau televiziunea pot să nu fie singurele "port drapele" ale știrilor, ideilor, informațiilor și cunoștințelor. Internetul este un canal natural al informațiilor dispersate pentru vânzări mici, ocazionale. Capacitatea lui interactivă unică face, din fiecare, un potențial oaspete, comentator pe Net. Aceste microproduse vor fi plătite nu prin subscripție, ci prin microplăți.

### **Informații asupra consumatorului și publicitatea**

Noile tipuri de informații despre bunuri sunt generate de interacțiunea dintre agenții de piață. De exemplu, fiecare interacțiune dintre un consumator și pagina de Web se concretizează în informații despre agenți (ex: informații despre consumator), care are informații mai rafinate despre preferințele consumatorului decât datele actuale colectate off-line. Numeroase e-mail-uri gratuite și furnizori de servicii Internet sunt într-adevăr intermediari care se ocupă cu informații asupra consumatorului. Majoritatea operează ca și rețelele TV care convertesc audiența în venituri prin publicitate.

Atât informațiile asupra consumatorului cât și publicitatea pot fi pe deplin îndrumate astfel încât piața să fie lăsată să stabilească prețul lor. De exemplu, Cyber-Gold propune să vândă publicitate direct la consumatori, care au plătit bani persoanei care a publicat anunțul pentru citirea mesajelor. În mod similar, consumatorii pot să-și ofere informațiile de identificare pentru un preț. O piață eficientă pentru o asemenea informație va cere metode de plată corespunzătoare unor tranzacții de valoare mică.

În timp ce a face afaceri pe Internet pare foarte simplu la suprafață, există câteva probleme de management axate în jurul procesului de cumpărare care trebuia să fie evaluat cu grijă.

Pentru început să luăm în considerare procesul de cumpărare pe Internet. Pentru moment, cea mai simplă și mai mult folosită metodă pentru a face cumpărături pe Internet este includerea numerelor cărților de credit într-un mesaj e-mail, sau utilizarea telefonului. Dată fiind natura deschisă a Internetului, metoda e-mail-ului este deschisă fraudelor. Se pot afla numere de credit card prin citirea mesajelor pe măsură ce ele circulă prin rețea.

Pentru a preîntâmpina fraudă, încep să apară pe Internet un număr tot mai mare de scheme de plată bazate pe tehnici criptografice care sunt dedicate adresării unui element de autentificare. Aceste scheme de plată sunt în mare, de două tipuri: monezi electronice ca Digicash și NetCheque și cărți de credit codificate. Există și alte scheme de plată în utilizare, cum ar fi FirstVirtual unde un apel telefonic se folosește pentru a stabili autenticitatea.

În mare, un scenariu pentru un proces de vânzare / cumpărare conține:

- angajarea cumpărătorului și vânzătorului într-un dialog care identifică un produs/serviciu pe care-l dorește cumpărătorul și un preț. Acest dialog poate fi interactiv on-line, de exemplu prin WWW, e-mail sau chiar off-line, prin intermediul unui catalog electronic sau telefon;
- după acceptarea prețului și a altor caracteristici, cumpărătorul trimite vânzătorului numărul cărții de credit encriptat, sau un anumit număr de monezi electronice. Primind plata, vânzătorul informează despre schema de plată propice, identifică cumpărătorul, produsul / serviciul și acceptul asupra prețului și cere transferul de bani în contul său;
- schema de plată a vânzătorului verifică autenticitatea cumpărătorului folosind fie un apel telefonic la acesta, fie folosind metoda semnăturii digitale care nu necesită altă interacțiune;
- schema de plată a vânzătorului identifică schema de plată a cumpărătorului și trimite un mesaj standardizat, dând detalii ale tranzacției și livrează bunurile sau, în cazul cumpărării unui produs informatic livrează cheia pentru descifrarea fișierului;
- la sfârșitul ciclului, cumpărătorul primește lista tranzacțiilor. El poate să refuze anumite tranzacții sau să reclame o eventuală supraîncărcare a notei de plată. O verificare se poate iniția în funcție de schema de plată.

Procesul de mai sus este foarte similar cu modul în care tranzacțiile curente cu cărți de credit sunt realizate. În ceea ce privește viteza de realizare a tranzacției, schema de plată trebuie să fie suficient de sofisticată pentru a putea avea loc în timp real pentru tranzacții cu informații. Studiile au arătat că cei mai mulți dintre noi nu avem răbdare să așteptăm 20 de secunde până când un hyperlink este căutat sau procesat de un server. Cele mai multe dintre metodele criptografiei au nevoie de un timp finit pentru a fi procesate. Împreună cu alte etape de procesare rezultă un timp de așteptare semnificativ. Aici se ridică o întrebare: care este timpul optim în care un client este dispus să aștepte înainte ca tranzacția să se consume? Se cunoaște că un serviciu rapid face cel mai adesea diferențierea în competiție.

În fine, care ar fi schema de vânzare optimă? Dacă vânzătorii aleg fiecare câte o schemă, cumpărătorii vor trebui să urmeze mai multe căi pentru a putea face afaceri cu mai mulți vânzători. Ar fi bine dacă vânzătorii ar adopta schemele de vânzare astfel încât să aleagă una din scheme după dorință. Procesul de plată trebuie să fie suficient de flexibil pentru a se adapta și pe alte tipuri de rețele pentru tranzacții, în speță televiziunea prin cablu și rețelele fără fir.

### **Globalizarea și Comerțul Electronic**

Nu multe surse sunt locale în comerțul electronic. Un magazin pe Web operează în întreaga lume, acceptă comenzi și transportă marfă în fiecare colț al lumii. Oportunitățile și capcanele pentru furnizorii de servicii de plată electronice se află în internaționalizarea Internetului. În secolul 20, corporațiile au acționat ca entități multinaționale "care nu au cunoscut frontierele naționale". Pur și simplu, vedem acum zone libere care apar în America de Nord, Europa și în Pacific. În timp ce aceste largi blocuri economice de țări reprezintă cea mai nouă achiziție în sprijinirea mișcării de bunuri, Internetul a fost creat de la început fără frontiere. Pentru bunurile și serviciile care pot fi comandate și livrate de-a lungul rețelei, Internetul este cu adevărat o piață globală.

Este destul de ușor să spui că acest comerț electronic este global. Dificultatea constă în identificarea efectelor globalizării în nivelul de venituri economice, slujbe, prețuri domestice, fluxuri de capital și rate de schimb externe, etc. Un exercițiu interesant în comerțul internațional și finanțele economice este a vedea cum două economii dinainte închise sunt afectate de interacțiuni ulterioare în resurse umane, materiale și capital. Chiar dacă soliditatea comerțului este bine cunoscută în teoria avantajelor comparative și comerțul are sens chiar și când o țară are avantaje absolute în toate sectoarele, avocații și oponenții unui comerț liber continuă să dezbată alte probleme. Și anume, are comerțul internațional impact asupra economiilor domestice? Și cum va schimba asta lipsa da granițe în comerțul electronic?

Prin definiție, o economie închisă nu va fi afectată de mișcările internaționale de bunuri și capital. De exemplu, SUA a fost considerată a fi relativ închisă până în anii '70, când comerțul ei era mai puțin de 10% din PIB. Odată cu creșterea procentului spre 15%, opiniile variază în ceea ce privește impactul comerțului în economia SUA.

Creșterea infrastructurii informaționale globale și utilizarea ei comercială, a tăiat ambele aceste argumente. Prin comerțul electronic, au fost exportate slujbe bine plătite nu numai slujbe slab plătite, și au fost importate produse cu valoare adăugată mare. De exemplu, inginerii de soft în India lucrează la proiecte prin intermediul rețelelor de comunicații prin satelit direct cu companii americane. Cercetătorii și oamenii de știință din Europa de Est pot fi legați prin Internet pentru scopuri de cercetare. În același timp, educația și specializarea va deveni mai ieftină cu ajutorul serviciilor de educație electronice prin Internet, și deprinderile tehnologice și productivitatea în piața electronică se va egaliza printre lucrători deoarece, diferența între munca înalt calificată și cea necalificată este mai mică decât pe piața fizică. Din aceste motive, prăpastia dintre venituri se așteaptă să se prăbușească odată cu dezvoltarea comerțului electronic.

Oricum, globalizarea nu va depăși toate barierele unei țări atâta timp cât clienții au încă gusturi diferite. În timp ce convergența spațială elimină granițele geografice ale piețelor, comunitățile virtuale vor acționa ca și grupuri distincte și coerente așa cum piețele fizice și națiunile fac astăzi. Aceste comunități sau națiuni cibernetice sunt o rezultată firească a societății informaționale a zilelor noastre (dominată de Internet), în care procesul de transmitere a informațiilor este mult facilitat de poște electronice, liniile dedicate discuțiilor, grupurile care dezbat știrile

și alte forumuri dedicate discuțiilor, care sunt permanent în concurență și pot atinge orice colț al globului. Ofertanții vor dori să cunoască cine sunt participanții unor astfel de comunități virtuale și cum interacționează ei. Pentru a contracara această tendință, firmele vor dezvolta strategii de piață bazate pe interacțiunea lor cu consumatorii. Preferințele pot fi într-adevăr manipulate, calitatea informației (reclama) controlată, iar reputația și loialitatea față de o marcă pot fi cultivate prin participarea activă la comunitățile virtuale.

### **Concluzii**

Acest studiu încearcă să pună în evidență modurile în care economia și afacerile sunt afectate de noile tehnologii informatice, de importantul rol al managerilor în remodelarea organizațiilor pentru a face față impactului provocat de apariția Internetului / intranetului respectiv a unui nou mod de afaceri, comerțul electronic.

Schimbarea rapidă în mediul actual al afacerilor determină tehnologia informației să fie o componentă vitală care ajută o firmă în ținta de a-și îndeplini obiectivele afacerii. Tehnologia informației a devenit indispensabilă într-o afacere pentru a îndeplini promovarea schimbării. Aceasta include:

- Rețelele de calculatoare pentru creșterea posibilităților de calcul și comunicație.
- Interconectarea firmei la Internet.
- Reengineering-ul proceselor de afaceri.
- Globalizarea.
- Utilizarea informației pentru dobândirea avantajului competitiv.

Este clar că nici o organizație nu va supraviețui pentru multă vreme fără să investească în tehnologia informației. Tehnologiile Web schimbă felul în care companiile funcționează.

Vechile modele de afaceri sunt depășite iar remodelarea are deja un nume: E-engineering (reproiectarea electronică). Profitând din plin de tehnologiile Internet/intranet, managerii își pot conduce firmele pe calea competitivității și a succesului.

Tehnologiile bazate pe Internet oferă numeroase avantaje, mai cu seamă în privința simplificării comunicării în grup, portabilitate și reducerea costurilor pentru instruire. Intranet-urile sunt tot mai răspândite, datorită faptului dovedit că pot contribui la creșterea productivității, oferă suport pentru munca în echipă, eficientizează fluxurile și oferă acces facil la informații. Din ce în ce mai multi manageri descoperă că pot ei înseși să acceseze Internet/intranet și că pot avea astfel acces direct la o "mină" de informații.

Comertul electronic reprezintă unul din factorii cheie a Infrastructurii Informaționale Globale.

Un lucru e sigur, conform părerii mai multor specialiști referitor la tehnologia informației "Nu ignorați această tehnologie. Un manager care nu introduce noile tehnologii va compromite competitivitatea firmei pe care o conduce."

## BIBLIOGRAFIE

1. Berland Stephanie, Trăiască hipercomerțul, Planeta Internet, nr. 6, pag. 50-51, Mai, 1997.
2. Bylinsky Gene, The Digital Factory, Fortune, November 14, 1994.
3. Cronin Mary J., Doing More Business on the Internet, Van Nostrand Reinhold, 1996.
4. Fotache Doina, Internet, Tribuna Economică, nr. 20, pag. 39-40, Mai, 1999.
5. Fotache Doina, Intranet, Tribuna Economică, nr. 21, pag. 45-46, Mai, 1999.
6. Froomkin Michael, The Essential Role of Trusted Third Parties in Electronic Commerce, Financial Times, August, 1997.
7. Furche Andreas, Wrightson Graham, A Systematic Overview of Electronic Commerce, Computer Money, March, 1996.
8. Haines Kathryn, Fund firms See Savings on Web Trades, The Wall Street Journal, January 2, 1997.
9. Landry John, Internet Strategies for Business Transformation, The Culpepper Letter, December, 1996.
10. Laudon K.C., Laudon J.P., Management Information Systems, New Approaches to Organization & Technology, Prentice Hall Inc., 1998.
11. Moad Jeff, Let Customers Have It Their Way, Datamation, April 1, 1995.
12. Moisa Trandafir, În atac pe Internet: comerțul electronic, Planeta Internet, nr. 3, pag. 52-53, Februarie, 1997.
13. Negrea Radu, Comerțul electronic, Piața Financiară, Noiembrie, 1997.
14. Stahl Dale, Intermediation, Contracts and Micropayments in Electronic Commerce, The University of Texas at Austin, 1997.
15. Swpiro Leah Nathans, Linda Himelstein, With the World Wide Web, Who Needs Wall Street? Business Week, April 29, 1996.
16. PC Magazine România, Comerțul electronic business-to-business, vol.1, nr. 7, pag. 15, Iulie, 1999.
17. <http://www.cism.bus.utexas.edu/commerce1.html>
18. <http://www.commerce.net/nielsen/press-97.html>

## O STATISTICĂ ASUPRA GRADULUI DE OCUPARE A HOTELULUI "LOTUS" DIN STAȚIUNEA BĂILE FELIX PE ANII 1999/2000<sup>1</sup>

**CRISTIAN CHIFU OROS, SMARANDA COSMA**

**ABSTRACT.** The aim of this paper is to show some statistic of ocupability of "Lotus" hotel, from "Băile Felix", in the years 1999/2000.

Scopul acestui articol este de a prezenta situația ocupării capacității de cazare a hotelului "Lotus" din Băile Felix, pe anii 1999/2000, precum și realizarea unor previziuni în funcție de această situație.

Hotelul "Lotus" a fost construit în anii 60-70, când datorită sporirii debitului de ape termale, obținute prin mai multe forări, precum și datorită cererii crescânde de cură balneară, baza materială a stațiunii balneo-climaterice "Băile Felix" s-a extins și modernizat.

Hotelul dispune de 400 de locuri de cazare în camere single și duble cu balcon, baie, TV cablu, restaurant, bar de zi, biliard și bază de tratament.

În perioada supusă studiului situația ocupării capacității de cazare se prezenta astfel:

### 1999

| Luna       | Capacit. în funcțiune | Nr. zile | Zile turist |         |       | Număr turiști |         |       |
|------------|-----------------------|----------|-------------|---------|-------|---------------|---------|-------|
|            |                       |          | Români      | Străini | Total | Români        | Străini | Total |
| Ianuarie   | 120                   | 3720     | 2635        | 4       | 2639  | 177           | 4       | 181   |
| Februarie  | 120                   | 3360     | 3045        | 14      | 3059  | 395           | 8       | 403   |
| Martie     | 380                   | 11780    | 3528        | 7       | 3535  | 343           | 3       | 346   |
| Aprilie    | 380                   | 11400    | 2324        | 4       | 2328  | 429           | 4       | 433   |
| Mai        | 380                   | 11780    | 2620        | 118     | 2738  | 514           | 64      | 578   |
| Iunie      | 380                   | 11400    | 2428        | 9       | 2491  | 519           | 7       | 526   |
| Iulie      | 380                   | 11780    | 5296        | 85      | 5381  | 1053          | 40      | 1093  |
| August     | 380                   | 11780    | 7395        | 48      | 7443  | 1232          | 44      | 1276  |
| Septembrie | 380                   | 11400    | 3018        | 31      | 3049  | 346           | 11      | 357   |
| Octombrie  | 380                   | 11780    | 2888        | 18      | 2906  | 371           | 7       | 378   |
| Noiembrie  | 380                   | 11400    | 2367        | 4       | 2371  | 321           | 3       | 324   |
| Decembrie  | 380                   | 11780    | 2795        | 5       | 2800  | 464           | 4       | 468   |
| Total      | 4040                  | 123360   | 40393       | 347     | 40740 | 6164          | 199     | 6363  |

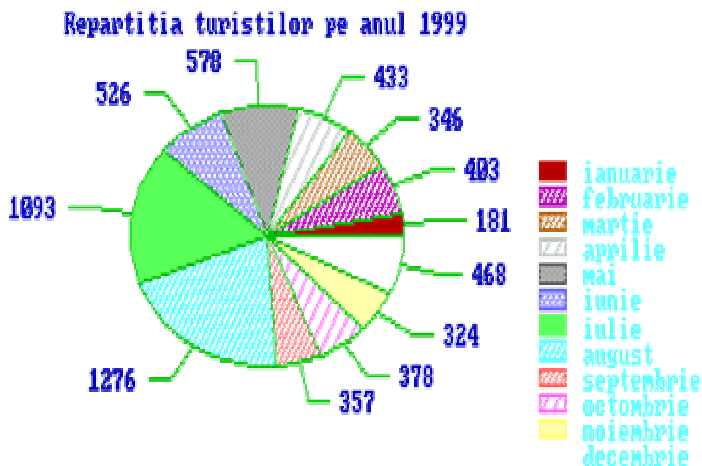
<sup>1</sup> Datele au fost furnizate de domnul Cătălin Șipoș din partea Agenției "Turism Felix" S. A.



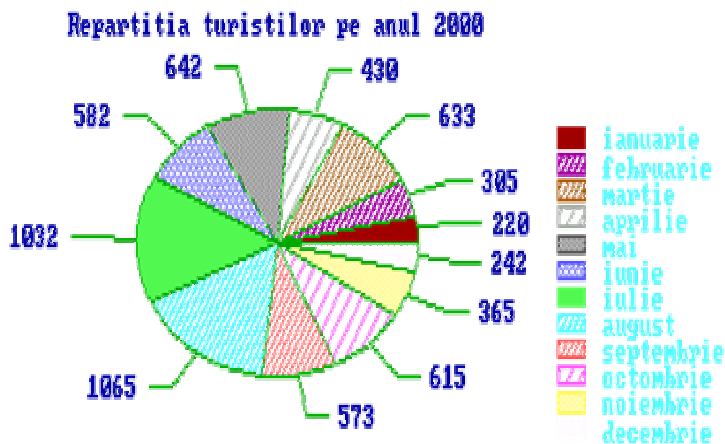
**2000**

| Luna         | Capacit. în funcțiune | Nr. zile      | Zile turist  |              |            | Număr turiști |             |            |
|--------------|-----------------------|---------------|--------------|--------------|------------|---------------|-------------|------------|
|              |                       |               | Români       | Străini      | Total      | Români        | Străini     | Total      |
| Ianuarie     | 380                   | 11780         | 2309         | 6            | 2315       | 218           | 2           | 220        |
| Februarie    | 380                   | 11020         | 1693         | 2            | 1695       | 303           | 2           | 305        |
| Martie       | 380                   | 11780         | 3523         | 3            | 3526       | 631           | 2           | 633        |
| Aprilie      | 380                   | 11400         | 2454         | 48           | 2502       | 395           | 35          | 430        |
| Mai          | 380                   | 11780         | 3627         | 16           | 3643       | 638           | 4           | 642        |
| Iunie        | 380                   | 11400         | 4557         | 19           | 4576       | 571           | 11          | 582        |
| Iulie        | 380                   | 11780         | 6742         | 466          | 7208       | 857           | 175         | 1032       |
| August       | 380                   | 11780         | 7325         | 61           | 7386       | 1037          | 28          | 1065       |
| Septembrie   | 380                   | 11400         | 3600         | 89           | 3689       | 531           | 42          | 573        |
| Octombrie    | 380                   | 11780         | 3567         | 9            | 3576       | 611           | 4           | 615        |
| Noiembrie    | 380                   | 11400         | 2951         | 4            | 2955       | 361           | 4           | 365        |
| Decembrie    | 380                   | 11780         | 1792         | 5            | 1797       | 237           | 5           | 242        |
| <b>Total</b> | <b>4560</b>           | <b>139080</b> | <b>44868</b> | <b>44140</b> | <b>728</b> | <b>6704</b>   | <b>6390</b> | <b>314</b> |

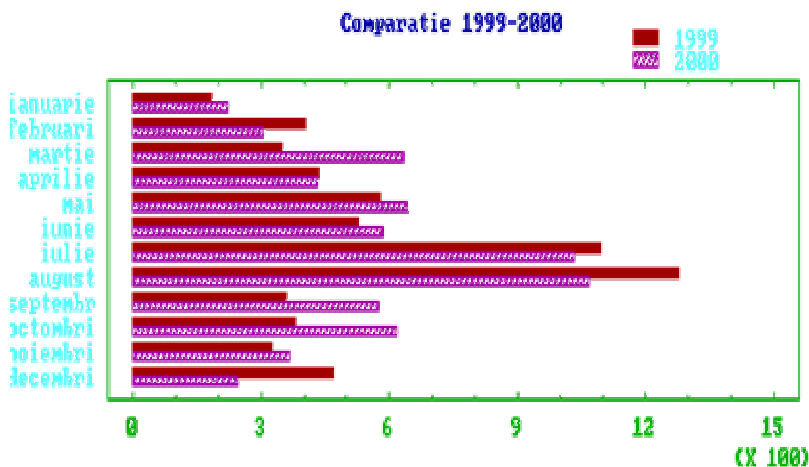
O diagramă a numărului de turiști pe fiecare lună a fiecărui an ar arăta astfel:



O STATISTICĂ ASUPRA GRADULUI DE OCUPARE A HOTELULUI "LOTUS"



O diagramă comparativă a numărului de turiști, pe fiecare lună, a fiecărui an, ar arăta astfel:



Se observă pe această diagramă că luna de vârf atât pentru anul 1999 cât și pentru anul 2000 a fost luna august, lucru explicabil prin faptul că această lună este considerată o lună de concedii.

Media numărului de turiști pe cei doi ani (1999/2000) este de 530,25 pe anul 1999, respectiv de 558,667 pe anul 2000. Folosind programul statistic STATGRAPH s-a stabilit că intervalele de încredere pentru numărul mediu de turiști sunt (324.196, 736.304) pentru anul 1999, respectiv (384.071, 733.262) pentru anul 2000. Aceste intervale de încredere au fost stabilite cu un coeficient de încredere de 0,95. În consecință pentru a putea face previziuni în ceea ce privește numărul turiștilor ce s-ar putea caza la hotelul Lotus, este necesar ca cel puțin din punct de vedere statistic, societatea "Turism Felix S.A." prin Agenția "Turism Felix" (care centralizează cererile de cazare la cele 10 hoteluri ale societății), să țină cont de aceste rezultate. Este clar că din punct de vedere statistic o previzionare a unui număr mediu de 1000 de turiști este total greșită.

Studiul comparativ al numărului mediu de turiști pe cei doi ani, arată o evoluție destul de constantă a acestuia, diferența dintre valorile medii ale celor două eșantioane fiind sensibilă.

Să comparăm în continuare gradele de ocupabilitate a hotelului "Lotus" pe cei doi ani. După cum se știe gradul de ocupabilitate a unui hotel se calculează cu formula:

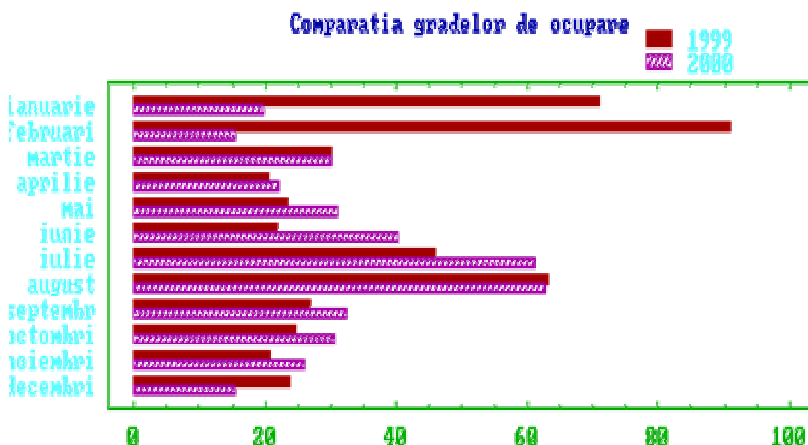
$$\text{grad de ocupare} = \frac{\text{zile turist}}{\text{numar zile}} \times 100$$

Calculând gradele de ocupare pentru fiecare lună se obțin următoarele valori:

| Luna       | Anul              |       |
|------------|-------------------|-------|
|            | 1999              | 2000  |
|            | Grad de ocupare % |       |
| Ianuarie   | 70,94             | 19,65 |
| Februarie  | 91,04             | 15,38 |
| Martie     | 30,01             | 29,93 |
| Aprilie    | 20,42             | 21,95 |
| Mai        | 23,24             | 30,93 |
| Iunie      | 21,85             | 40,14 |
| Iulie      | 45,68             | 61,19 |
| August     | 63,18             | 62,70 |
| Septembrie | 26,75             | 32,36 |
| Octombrie  | 24,67             | 30,36 |
| Noiembrie  | 20,80             | 25,92 |
| Decembrie  | 23,77             | 15,25 |

## O STATISTICĂ ASUPRA GRADULUI DE OCUPARE A HOTELULUI "LOTUS"

Diagrama comparativă a gradului de ocupare pe cei doi ani este următoarea:



Diferențele enorme între valorile înregistrate pe lunile ianuarie și februarie a celor doi ani se datorează valorii mici a capacității de funcțiune pe cele două luni ale anului 1999. Raportat la această valoare a capacității de funcțiune nici luna ianuarie și nici luna februarie 1999 nu pot fi considerate luni de vârf.

Valorile medii (calculate statistic pe baza celor două eșantioane) ale gradului de ocupare sunt 38,53% pentru anul 1999, respectiv 32,15% pentru anul 2000. Acestor valori le corespund intervalele de încredere (23.39, 53.67), respectiv (22.16, 42.13). Se observă o scădere a gradului mediu de ocupare pe anul 2000. Deși în acest caz diferența dintre valorile medii este mai vizibilă decât în cazul numărului de turiști, ipoteza că între gradele medii de ocupare pe cei doi ani ar fi o diferență semnificativă se respinge. Cum spuneam și mai sus pentru a putea preziona corect gradul de ocupare pe viitor, din punct de vedere statistic trebuie luat în calcul un procent mai mic de 50%.

Calculând însă gradul de ocupare pe tot anul, folosind formula de mai sus obținem următoarele valori: 33,03% pentru anul 1999, respectiv 32,26% pentru anul 2000, valori care întăresc ipoteza că diferența dintre cele două grade de ocupare pe cei doi ani este sensibilă.

Aplicând un model regresional simplu pentru a studia dependența numărului de turiști de prețul mediu al unui pat obținem următoarele valori ale coeficienților de determinație: 43, 80 pentru anul 1999, respectiv 39,97 pentru anul 2000. Aceste valori indică faptul că numărul de turiști pe cei doi ani se explică în proporție de 44%, respectiv 40%, în funcție de prețul unui pat

Aceste rezultate sunt pur statistice și nu iau în calcul influența altor factori. Tocmai de aceea pentru o bună prezivionare a numărului de turiști, și implicit a sumelor atrase înspre stațiune, trebuie luați în considerare și alți factori, nu neapărat strâns legați de hotelul "Lotus" ci de întregul complex Felix.

## AMORTIZAREA – OBIECT DE STUDIU AL STANDARDELOR INTERNAȚIONALE DE CONTABILITATE

MUREȘAN MARIANA

**ABSTRACT.** The issue of adapting the Romanian Accounting System to the International Accounting Standards requires a good knowledge about it from all specialists. The paying off is part in this new concept and is getting now a new meaning.

Rezultatul din punct de vedere valoric al deprecierei ireversibile al unei imobilizări, ca urmare a utilizării, a acțiunii factorilor naturali, a progresului tehnic îl reprezintă amortizarea. Cu alte cuvinte, ea reflectă o recuperare treptată a valorii imobilizărilor aflate în patrimoniul agenților economici.

Teoria conferă noțiunii de amortizare diferite definiții, în funcție de concepțiile și teoriile referitoare la obiectul contabilității. Concepția juridică privește amortizarea din punct de vedere a existenței și stării, precum și a mișcării și transformării patrimoniului, vizând aspectul constatării contabile a micșorării valorii unui element de activ, ca urmare a acțiunii diverșilor factori ce determină deprecierea ireversibilă.

Concepția economică a amortizării pune accentul pe formarea rezultatului, în sensul repartizării costului de intrare al bunului, astfel încât fiecare exercițiu să suporte o cheltuială corespunzătoare avantajelor economice obținute pe seama utilizării bunului.

Concepția financiară privește amortizarea sub aspectul resurselor economice pe care aceasta le poate genera, ea fiind o metodă de reînnoire a capitalului investit, devenind astfel un element al autofinanțării.

Toate aceste aspecte se regăsesc și în standardele internaționale de contabilitate. Normele care reglementează amortizarea, cu referiri la cele două categorii de imobilizări supuse amortizării (nu se cuprind imobilizările financiare) sunt: IAS 4 "Contabilizarea amortizărilor"; IAS 16 "Imobilizările corporale"; IAS 22 "Gruparea întreprinderilor" (goodwill-ul); IAS 38 "Imobilizările necorporale".

Din punct de vedere al câmpului de aplicabilitate al normei IAS 4, acesta cuprinde totalitatea activelor amortizabile care nu se regăsesc în următoarele categorii: imobilizările corporale; pădurile și resursele naturale regenerabile similare; cheltuielile de prospectare și de extragere a minereurilor, petrolului, gazului natural și altor resurse similare regenerabile (nu sunt tratate de alte IAS-uri); cheltuielile de cercetare-dezvoltare; goodwill-ul.

Valorile de înregistrare în contabilitate a tuturor acestor active amortizabile pot fi: costul istoric sau valoarea reevaluată. Costul istoric poate consta din: *costul de achiziție*, adică prețul de cumpărare și costurile necesare care pot fi atribuite direct pentru aducerea activului în stare de funcționare; *costul de producție*, în a

cărui componentă intră costul de achiziție a materiilor prime și materialelor consumate și cheltuielile de prelucrare a acestora în vederea obținerii produsului finit; *valoare de aport*, în cazul contribuției unor persoane la creșterea capitalului agentului economic sub forma unor mijloace fixe intrate în patrimoniu.

Conform normei IAS 16, "reevaluările ar trebui aplicate întregii clase de active și ținute la zi. O reevaluare ascendentă ar trebui creditată direct capitalului propriu, iar una descendentă trebuie înregistrată în conturile de cheltuieli, dacă nu există o echilibrare a surplusului de reevaluare ce apare dintr-o reevaluare ascendentă a aceluiași activ".

Prevederile normei IAS 4 sunt aplicabile "activelor care întrunesc următoarele condiții: se estimează că sunt folosite pentru mai mult de o perioadă contabilă; au o durată de viață limitată; sunt deținute de o întreprindere pentru a fi utilizate în producție sau în furnizarea de bunuri și servicii, pentru a fi închiriate terților sau pentru scopuri administrative"<sup>1</sup>

Valoarea amortizabilă a unui activ trebuie alocată sistematic pe întreaga durată de viață utilă, pentru fiecare exercițiu. Mărimea acesteia este dată de costul bunului, diminuat cu valoarea reziduală estimată.

Valoarea reziduală, adică mărimea valorii ce poate fi estimată la data achiziției sau la data oricărei reevaluări ulterioare, măsurată în funcție de cea a activelor similare care au ajuns la sfârșitul perioadei lor de utilizare și care au fost utilizate în condiții similare cu cele în care activul va fi utilizat și care ca și valoare brută va fi diminuată cu mărimea costurilor așteptate privind cesiunea la sfârșitul perioadei de utilitate, de multe ori poate fi ignorată în calculul mărimii amortizabile.

De exemplu: O unitate își procură un utilaj la un cost de 84.000.000 lei. Durata de utilitate a mijlocului fix este de 6 ani, dar unitatea prevede vânzarea lui după 4 ani de utilizare.

Dacă nu luăm în considerare valoarea reziduală, obținem o amortizare anuală de:  $84.000.000 / 6 = 14.000.000$  lei/an

iar valoarea netă contabilă în momentul vânzării este :

$$84.000.000 - 56.000.000 = 28.000.000 \text{ lei}$$

Dacă stabileam valoarea reziduală ca fiind de 28.000.000 lei, reprezentând suma așteptată a se recupera în momentul cesiunii prin revânzarea bunului, obțineam următoarea valoare a amortizării:

$$(84.000.000 - 28.000.000) / 4 = 14.000.000 \text{ lei/an.}$$

Dacă valoarea reziduală era însă estimată la o sumă de 36.000.000 lei, cheltuielile anuale cu amortizarea ar fi fost:

$(84.000.000 - 36.000.000) / 4 = 12.000.000$  lei/an, de unde ar fi rezultat o diferență de 2.000.000 lei/an față de cheltuiala contabilizată, prin omisiunea valorii reziduale.

În ceea ce privește duratele de utilitate, acestea sunt prevăzute și recomandate prin legislație, însă ele trebuie în permanență reexamineate la nivelul principalelor grupe de active amortizabile, și în consecință cotele de amortizare trebuie ajustate, dacă se așteaptă diferențe considerabile, în raport cu estimările anterioare. De asemenea, între durata de viață utilă a unei imobilizări și durata sa

---

<sup>1</sup> IAS 4 paragraf 4

materială există o mare diferență. Astfel, un utilaj poate fi folosit mult timp după terminarea duratei sale de viață utilă, așa cum utilizarea acestuia poate produce costuri mult prea ridicate după un număr de ani de utilizare.

Ulterior stabilirii mărimii amortizabile și duratei de viață, valoarea cheltuielilor cu amortizarea depinde de metoda aleasă pentru calculul anuităților.

IAS 16 paragraful 47 enumeră ca permise metoda liniară, metoda degresivă și metoda însumării cifrelor. Standardul precizează că " metoda ce urmează a fi folosită este adaptată în funcție de modul în care se estimează că activul va aduce beneficii economice", cu alte cuvinte, costul de intrare trebuie astfel repartizat, încât să țină seama de maniera în care bunul va pierde din valoarea sa utilă pe parcursul anilor în funcție, de gradul de utilizare și de rezultatele obținute .

Alături de aceste metode de amortizare, standardele mai amintesc de cea a unității de producție și de metoda anuității.

*Amortizarea liniară* presupune repartizarea uniformă a valorii de intrare a mijloacelor fixe asupra cheltuielilor de exploatare, în funcție de durata normală de utilizare. Practic, ea se calculează prin aplicarea cotei medii anuale la valoarea de intrare a mijlocului fix.

De exemplu: O mașină a fost cumpărată la 1 ianuarie 20N la un cost de achiziție de 100.000.000 lei și se amortizează liniar pe o perioadă de 5 ani.

cota medie de amortizare =  $100 / 5 = 20\%$

Anuitățile determinate prin aplicarea cotei medii anuale la valoarea de intrare a mijlocului fix vor fi egale pentru toată durata de utilizare, valoarea lor fiind:  
 $a = 100.000.000 \times 20\% = 20.000.000$  lei.

*Metoda degresivă*, care în țările dezvoltate este prezentată ca și o variantă a amortizării accelerate, are ca efect reflectarea în primii ani de utilizare a unor cheltuieli cu amortizarea, mai mari în raport cu cea aferentă exercițiilor ulterioare, pe considerentul că în primii ani de utilizare uzura este mai mare, după care intervin o serie de cheltuieli de întreținere.

Ea cunoaște, în țara noastră, două forme de manifestare și anume: cu și respectiv fără influența uzurii morale. Ambele pornesc de la multiplicarea cotelor de amortizare liniară cu coeficienții stabiliți în funcție de durata normală de utilizare prin legea 15/1994, modificată și completată prin O.G. 54/1997.

Influența uzurii morale, determină asupra mijlocului fix, o recuperare prin amortizare a valorii de intrare într-o perioadă de timp mai mică decât durata normală de utilizare, diferența de ani fiind efectul uzurii morale.

În urma comparării celor două metode rezultă că efectul uzurii morale are influență asupra mărimii duratei amortizării degresive în sensul reducerii acesteia și asupra duratei amortizării liniare în sensul majorării acesteia, exprimate în ani.

*Metoda însumării cifrelor* presupune aplicarea unei cote descrescătoare la o valoare constantă. Cota anuală se determină pe baza unei fracții " al cărui numitor este egal cu suma numerelor ce reprezintă anii de viață utilă și al cărui numărător este egal cu numărul de ani de viață ce au mai rămas de parcurs"<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Feleagă N, Ionașcu I, *Tratat de contabilitate financiară*, vol. II, Editura Economică, 1998, pag. 250.

MUREȘAN MARIANA

De exemplu: O mașină al cărui cost de achiziție este de 40.000.000 lei și are o durată utilă de viață de 4 ani, determină următorul tablou de amortizare:

| Ani de utilizare | Cota de amortizare | Amortizarea |
|------------------|--------------------|-------------|
| 1                | 4/10               | 16.000.000  |
| 2                | 3/10               | 12.000.000  |
| 3                | 2/10               | 8.000.000   |
| 4                | 1/10               | 4.000.000   |
| <b>TOTAL</b>     |                    | 40.000.000  |

*Metoda unității de producție*, în care rata folosită se referă la capacitatea de producție estimată a unei mașini și se calculează în funcție de producția curentă.

De exemplu: Un utilaj achiziționat la un cost de achiziție de 80.000.000 lei se preconizează că va obține în activitatea de producție un număr de 100.000 piese.

$$\text{Amortizarea / piesă} = 80.000.000 / 100.000 = 800 \text{ lei/piesă.}$$

| Ani de utilizare | Numărul de piese | Amortizarea |
|------------------|------------------|-------------|
| 1                | 25.000           | 20.000.000  |
| 2                | 19.000           | 15.200.000  |
| 3                | 20.000           | 16.000.000  |
| 4                | 22.000           | 17.600.000  |
| 5                | 14.000           | 11.200.000  |
| <b>TOTAL</b>     | 100.000          | 80.000.000  |

*Metoda anuității*, conform standardelor, se bazează pe costul capitalului, obiectivul fiind o permanentă corelare între amortizare și costul capitalului. Amortizarea alocată este mai mică în primii ani, când costul finanțării este relativ mare și este mai mare în ultimii ani, când costul finanțării este relativ scăzut.

Legislația românească prevede alături de amortizarea liniară și cea degresivă și *metoda amortizării accelerate*, în variantă românească. Ea constă în includerea în cheltuielile de exploatare a unei amortizări de până la 50% din valoarea de intrare a mijlocului fix respectiv, valoarea rămasă urmând a se recupera prin aplicarea metodei liniare, în funcție de durata de utilizare rămasă. Utilizarea acestei metode trebuie să fie aprobată de către organul teritorial al Ministerului Finanțelor.

Paragraful 12 al IAS 4 nu recunoaște posibilitatea modificării metodei de amortizare pe parcursul duratei de viață a unui activ, cu "excepția situației în care este justificată de modificarea circumstanțelor", toate acestea pentru a se putea realiza o comparabilitate în timp a rezultatelor întreprinderii de la un exercițiu la altul.



## MOTIVARE, MOBILIZARE, MANIPULARE

MARCEL IONESCU-HEROIU\*, MIRELA POPA\*\*

### 1. Ce diferente exista intre termenii: motivare-mobilizare-manipulare?

Una din principalele probleme ale societatii occidentale in ziua de azi, e gasirea unor modalitati, din ce in ce mai sofisticate care sa anime oamenii spre consum. Cuvintele cheie ce apar in acest context sunt motivare-mobilizare-manipulare. Acum se pune intrebarea, care sunt barierele intre acesti termeni? Daca motivarea poate fi confundata cu mobilizarea, cand vine vorba de manipulare problema se schimba.

Cu precadere intalnim aceste notiuni in domeniul managementului – sute de carti, scrise de specialisti in domeniu, incearca sa explice conducatorilor si directorilor de firme cum ar trebui sa-si motiveze angajatii, sa-i determine sa actioneze in interesul firmei. In acest demers, mai toti autorii folosesc cuvantul "motivare" pentru a defini relatia dintre un patron sau manager si angajatii acestuia. Ii motiveaza cu un salariu mai mare, prin intermediul unor eventuale promovari sau doar cu ajutorul unor vorbe bine plasate, astfel incat acestia sa ofere un randament mai mare la locul de munca.

Inainte de a merge mai departe trebuie sa facem totusi diferenta dintre *motivare* si *motivatie*. Astfel vorbind de motivatie, Horia Pitariu spune: "Motivatia este nemijlocit legata de performanta, Un inovator este preocupat de un proiect de reducere a consumului de materie prima din dorinta de a realiza ceva util si in urma carui fapt sa obtina stima colegilor sai si calificativul de 'om de baza'. Si in cazul motivatiei vom distinge diferite niveluri la care un individ este capabil sa se mobilizeze. In general, o motivatie prea slaba sau prea puternica duce la performante slabe, la incidente/accidente de munca. De pilda, o persoana supramotivata, care tine cu tot dinadinsul sa se situeze pe un loc fruntas intr-o competitie, desi cunostintele, deprinderile si experienta in munca nu o avantajeaza, risca sa nu poata controla toti factorii pertinenti activitatii respective si astfel sa cauzeze incidente/accidente de munca." Deci motivatia este un proces intrinsec, care nu poate fi cuantificat si care variaza de la persoana la persoana iar motivarea este o actiune din afara asupra individului.

La nivelul unei firme, si nu numai, cel mai puternic factor motivator s-a dovedit a fi banul, sangele sistemului economic pentru unii, cel mai puternic drog al epocii moderne, pentru altii. Subalternii primesc un spor de indemnizatie si pentru aceasta se asteapta ca ei sa dea un spor de productivitate. Problema este ca sporul de productivitate, adica pluscastigul firmei, este proportional, mai mare decat cresterea procentuala a salariului angajatului. De exemplu, la o crestere a profitului firmei cu 20%, subalternul primeste un spor la salariu de 5%. Astfel firma are grija ca ea sa fie mereu in avantaj.

---

\* Universitatea Babes-Bolyai, Facultatea de Stiinte Economice, 3400 Cluj-Napoca.

\*\* Universitatea Babes-Bolyai, Facultatea de Stiinte Economice, 3400 Cluj-Napoca.

Multi ar putea spune acum, ca asta e menirea oricarei firme, obtinerea unui profit cat mai mare este pilonul oricarei economii sanatoase. Suntem perfect de acord cu aceasta parere nici nu vrem sa demonstram contrariul, au incercat altii mult mai avizati sa faca acest lucru si istoria le-a dovedit contrariul. Ceea ce vrem noi sa aratam este contradictia sau mai exact spus confuzia in termeni. Nu se poate vorbi de motivare atata timp cat persoana motivata nu cunoaste intreaga fateta a problemei, atata timp cat unele aspecte ii raman ascunse. E impropriu sa spui ca motivezi pe cineva, sa oferi mai mult din energia si timpul sau pentru ca altcineva sa culeaga laurii.

Termenul corect ar trebui sa fie manipulare, fara a intelege prin aceasta ca cel care manipuleaza, manipulatorul are intentii malefice sau rau-voitoare, ci pur si simplu faptul ca el genereaza un flux de informatii care sa-l avantajeze pe el in detrimentul celui manipulat.

De altfel, definitia Dictionarului Explicativ al Limbii Romane pentru cuvantul a manipula este: a manipula, a manevra (ceea ce ma face sa cred ca autorii DEX-ului incearca sa ne "manevreze"). Daca ar fi sa depersonalizam individul, sa-l privim ca pe un simplu factor de productie, ca o unealta (lucru care de multe ori usureaza procesul de analiza a muncii), atunci cuvantul a manipula, in intelesul de mai sus, e cel mai potrivit pentru a descrie relatia manager-angajat. Angajatul manuieste, manipuleaza unelte cu care lucreaza si este la randul sau manipulat de seful sau ierarhic, pentru care, in mod abstract este tot o unealta.

Oamenii, in general se feresc sa foloseasca acest cuvant, pentru ca si-a castigat o reputatie negativa, in special in timpul razboiului rece. Daca ar fi sa-l analizam totusi mai atent ne-am da seama ca nu este atat de "periculos" pe cat se crede. De multe ori gradul de cultura, inteligenta sau personalitatea celui manipulat sunt de asa natura incat nu permit nici o alternativa manipulatorului.

Cel mai frecvent exemplu de relatie manipulator-manipulat este relatia dintre parinti si copiii lor. Cine n-a auzit in copilarie "poezia": "Daca nu mananci nu ai sa cresti mare!". Asta nu inseamna ca parintii nostrii nu erau constienti ca vom creste oricum, daca mancam la comanda lor sau nu, dar au folosit o informatie pe care noi nu o aveam pentru a ne determina sa facem ceva ce nu ne era pe plac, dar absolut necesar pentru sanatatea noastra.

La fel se intampla si in relatiile dintre adulti. Ei sunt "motivati" sa actioneze intr-un anume fel, fara a cunoaste insa toate coordonatele problemei, caci daca le-ar cunoaste ori ar refuza sa actioneze in aceea directie ori entuziasmul lor ar scadea dramatic. Intrebarea care se pune aici e: cand avem de a face cu **manipulare pozitiva** si se poate vorbi de **manipulare negativa**.

In literatura de specialitate se folosesc in general termenii **motivare pozitiva** si **motivare negativa**, ceea ce dupa mine nu numai ca este gresit dar induce de multe ori in eroare si creaza confuzii atunci cand se incearca sa se explice modul de functionare al unei economii, in genere, si a unei firme, in particular. E la fel de eronat sa vorbim de motivare pozitiva si negativa cum e sa vorbim de crestere pozitiva sau negativa (lasand la o parte evidenta greseala gramaticala, ce se face aici – expresia folosita e asemanatoare cu pleonasmul: "a urca in jos"). Acesti termeni ce s-au impamantit bine in mintea unor economisti, trebuie inlocuiti cu altii care ating mai bine esenta problemei.

Cand putem insa, sa vorbim de manipulare pozitiva si de manipulare negativa. Pierre Accoce spunea in "Reteaua Caraman": "Succesul fiintelor dominatoare, aceste locomotive ale societatii, se bazeaza pe arta de a dibui slabiciunile celorlalti". "Slabiciunile celorlalti se rezuma de cele mai multe ori la bani si o persoana bine instruita stie sa exploateze acest lucru pentru binele societatii, al firmei sau pentru propria bunastare. Ramane sa determinam cand manipulara are efecte pozitive si cand, efecte negative.

Ne-am permite sa credem ca diferenta dintre cele doua tipuri de manipulare e data de efectele, de rezultatul procesului de manipulare. Ce urmareste manipulatorul? Urmareste binele unui grup sau binele personal? Ca urmare a manipularii societatea evolueaza sau dimpotriva, stagneaza sau mai rau, involueaza? Toate acestea sunt intrebari al caror raspuns ridica alte sute de intrebari si care ne-ar antrena in discutii interminabile. In mare putem spune ca diferenta e data de progresul pe care-l implica un proces de manipulare.

Omul e din fire egoist si daca ar fi sa aleaga intre binele sau si cel al societatii cred ca stim in ce parte s-ar inclina balanta. Prin urmare, comportamentul uman trebuie modificat in asa fel incat sa serveasca unui bine superior, omul trebuie manipulat pentru a putea raspunde unor necesitati ale societatii. Este etic? Unii ar spuna ca nu, altii ar spune ca da. Cert este ca nimeni (sau prea putini) nu lucreaza din placere.

Toti urmaresc satisfacerea propriilor nevoi, si in acest proces contribuie oarecum si la satisfacerea nevoilor unui grup mai mare de oameni. In aceasta situatie putem vorbi de manipulare pozitiva: individul e manuit in asa fel incat sa satisfaca nu numai propriile nevoi ci si acelea ale societatii. Cand omul e "manevrat" spre satisfacerea nevoilor altor indivizi sau grupuri de indivizi, in detrimentul propriilor nevoi si celor ale societatii, putem vorbi de motivare negativa.

In literatura de specialitate exista mai multe teorii cu privire la motivatie dintre care am putea aminti:

- Teoriile holist-umaniste;
- Teoria X si Y;
- Teoria Z;
- Teoria ERG;
- Teoria celor trei necesitati;
- Teoria performantelor asteptate;
- Teoria echitatii;

Nu vom incerca sa analizam fiecare teorie in parte pentru ca nu acesta este rostul lucrarii de fata si oricum exista carti unde aceste teorii sunt studiate in detaliu, mai bine decat am reusi noi s-o facem. Totusi ne vom apropia de teoria care e cel mai aproape de crezul nostru – **Teoria X** (chiar daca acest demers nu e intru-totul corect avand in vedere ca se preocupa numai cu o parte a unei teorii mai mari –Teoria X si Y -, el serveste mai bine scopului nostru final). Aceasta teorie pleaca de la urmatoarele premise:

- individul obisnuit are o aversiune innascuta pentru lucru si face totul pentru a evita lucrul;
- lucratorii trebuie dirijati, controlati, constransi, daca se vrea ca acestia sa realizeze obiectivele organizatiei;

- in general individul obisnuit prefera sa fie condus, evita responsabilitatile, are relativ putine ambitii, cauta siguranta sa inainte de toate;

In continuare, autorul teoriei X (Douglas McGregor), conclide ca managerul care accepta teoria X se va angaja in practici autoritare, va incerca sa-si controleze si sa-si constranga angajatii in vederea "motivarii" acestora. Aceasta idee este, daca nu gresita, cel putin discutabila. De aceea si pentru ca celelalte teorii sunt nesatisfacatoare in explicatile pe care le dau, vom incerca sa formulam o viziune proprie cu privire la motivatie, respectiv manipulare, o viziune ce nu se doreste infailibila ci care efectiv arunca o noua lumina asupra acestei problematici.

### **Teoria ABC**

Pentru a determina modul in care o persoana poate fi manipulata mai usor trebuie sa incepem cu inceputul, trebuie sa simplificam coordonatele problemei pentru ca astfel, problema in sine sa fie mai usor de rezolvat. Si daca e sa o luam de la origini, prima intrebare care se pune in acest context este: Ce nevoi aveau oameni in preistorie? Sau mai bine spus, care este fondul nostru genetic de baza, ce ne anima sa facem ceea ce facem? Bineinteles ca mediul in care ne nastem, crestem si ne dezvoltam, este un factor de importanta primordiala dar un factor cu mult prea multe variabile ca sa poata fi luat in discutie. Asta nu inseamna ca el trebuie sa fie eliminat dintr-o polemica pe aceasta tema ci numai ca, atunci cand apelam la el, trebuie sa fim foarte precauti.

Istoria in general nu minte si datele pe care le detinem despre predecesorii nostrii ne ofera o baza destul de puternica pentru a ne putea fundamenta teoria. Odata ce avem o baza solida putem construi pe ea si chiar daca argumentele aduse de noi ulterior nu sunt cele mai potrivite, se va gasi cineva care sa aduca argumente mai bune.

Viata oamenilor si a altor vietuitoare din regnul animal e dominata in principiu de doua aspecte:

- **nevoia de putere**, indiferent daca e vorba de putere politica (sa conduci), sociala (sa manipulezi), economica (sa acumulezi) sau sexuala (sa domini);
- **instinctul de autoconservare**; premisa de baza pentru perpetuare unei specii;

Numai evolutia a dat acestor nevoi primordiale anumite conotatii, conotatii aflate in directa legatura cu realitatile lumii de azi.

Astfel, Maslow (cel mai cunoscut autor care s-a ocupat de studiul nevoilor oamenilor) a propus o ierarhizare a nevoilor pe opt nivele (nu cinci cum se vehiculeaza des in cercurile economice) si anume:

- nevoi fiziologice: de hrana, adapost, repaus, sexualitate;
- nevoia de securitate si siguranta;
- nevoi sociale care corespund nevoii de afiliatie si adeziune, de identificare cu altii, de apartenenta la familie, grup si comunitate culturala;
- nevoia de afirmare si recunoastere sociala;
- nevoia de autorealizare;
- nevoi cognitive;
- nevoi estetice;

- nevoia de concordanta intre cunoastere, simtire si actiune, nevoie ce obliga factorul uman la reechilibrari de conduita si contribuie la integrarea personalitatii.

Aceasta ierarhizare, este in general criticata, ca fiind prea statica, da in general e cea unanim acceptata de economisti. Problema piramidei nevoilor a lui Maslow consta in numarul mare de nevoi care trebuie luat in cont. Un manager care incearca sa-si manipuleze angajatii trebuie sa aibe in vedere ca fiecare dintre acestia are un sistem de valori, interese, motivatii, scolarizare, inteligenta si orizont cultural proprii. Deci e foarte greu pentru el, oricat de bun psiholog ar fi, sa conduca o masa, mai mult sau mai putin eterogena, de oameni. Pentru a-i putea evalua si mai departe pentru a-i manipula astfel incat acestia sa raspunda cerintelor organizatiei, el trebuie sa transforme aceasta masa eterogena intr-una omogena, sa priveasca fiecare individ ca o unealta, "o unealta" ce are macar doua trasaturi comune cu celelalte "unelte".

Nu degeaba se spune ca banii sunt cel mai puternic drog al epocii moderne (si nu numai). El are "virtutea" de a satisface nevoia de putere a omului si colateral asigura si autoconservarea acestuia. Orice individ (sau mai bine spus aproape orice individ) e avid dupa bani. Cu cat acesta are mai mult cu atat doreste sa acumuleze in plus. Un studiu psihologic a relevat faptul ca persoanele care dau cel mai des bani cersetorilor sunt cele cu venituri mici si nicidecum clasa de mijloc sau cea a milionarilor. Dar acest lucru poate face subiectul unei carti intregi asa ca nu vom intra in detalii. Ideea este ca, pana acum cea mai buna metoda de a manipula un angajat a constat in oferirea unui salariu mai mare sau eventual a unei promovari. Desigur sunt persoane care raspund pozitiv si unui climat de lucru prietenos sau timpului liber acordat in plus dar in mare, orice persoana poate fi manipulata usor daca stim sa manuiem cum trebuie nevoia de putere si spiritul de autoconservare al celui in cauza. In general, orice patron de firma stie, instinctiv fara sa fi citit nici o carte de economie, cum anume sa-si mobilizeze angajatii. El stie acest lucru nu pentru ca ar avea puteri paranormale ci efectiv e constient ca nevoile sale primordiale sunt aceleasi ca a celorlalti oameni.

In concluzie, pentru a putea motiva, mobiliza sau manipula o persoana sau un grup de persoane, trebuie mai intai sa simplificam coordonatele cu care lucram, sa reducem numarul variabilelor si sa recurgem la un procedeu unitar si usor de aplicat.

## **2. La ce varsta incepe procesul de manipulare?**

Practic din momentul in care ne nastem (unii sustin ca chiar dinainte) suntem antrenati intr-un proces de motivare, suntem modelati dupa tiparul societatii, a mediului in care traim. A folosi termenul manipulare la acest nivel este oarecum impropriu. Odata pentru ca relatia afectiva dintre parinte si copil nu presupune un schimb (dar sunt si specialisti care afirma contrariul) si in al doilea rand datorita faptului ca la varsta aceea copilul nu are discernamantul si experienta care sa-i permita sa ia cele mai bune decizii de unul singur.

In general societatea ii imprima minorului propriile reguli si cutume si in schimb il ajuta sa evolueze mai repede, il motiveaza sa se dezvolte. Acest proces se transforma in manipulare in momentul in care minorul trece la majorat, acest moment nefiind neaparat reprezentat de implinirea varstei de 18 ani (unii oameni

se maturizeaza mai repede, altii sunt mai lenti). Din pacate societatea nu are mecanismele necesare (sau daca le are nu stie sa le utilizeze) pentru a determina momentul in care un individ e liber sa-si ia propriile decizii si prin urmare nu gaseste intotdeauna cele mai fericite solutii la problemele acestuia.

De-a lungul timpului s-au emis mai multe teorii in legatura cu modul de tratare al copiilor, dar cum se intampla, de altfel, destul de des in stiintele sociale, concluziile acestor teorii nu sunt intotdeauna concludente si in mod sigur nu sunt definitive. Una dintre acestea apartine psihologului J.B. Watson (a carui carte – "Psychological Care of the Infant and Child"- a fost un best-seller la aparitie), iar mesajul acestuia era simplu: copiii trebuie educati in mod stiintific si nu emotional sau dupa metode traditionale. El sustinea ca nu este bine sa ne rasfatam odraslele, sa le aratam prea multa afectiune, sa le imbratisam si sa le sarutam, fiindca astfel am incuraja dezvoltarea unei mentalitati de dependenta. Tot asa, hrana se indica a fi data la ore fixe, nu la cerere. Watson si-a aplicat principiile asupra celor doi fii ai sai – unul a comis o tentativa de sinucidere, iar celalalt, spre marea rusine a tatalui sau, s-a facut psihanalist. In cele din urma, Watson a ajuns sa regrete ca scrisese cartea, 'nu din pricina formei ei nefinisate, ci pentru ca nu stiam destule lucruri ca sa scriu cartea pe care doream s-o scriu, a marturisit el.

Un alt psiholog, aflat la polul opus fata de curentul anti-iubire si anti-toleranta declansat de Watson, Dr. Spock (nume predestinat !) milita pentru un exces de permisivitate, cu mancatul in functie de foame, cu imbratisarile si pupicurile prescrise de el. Cartea sa, "Baby and Child Care" a fost de asemenea un best-seller, dar recomandarile facute in ea sunt, asa cum a recunoscut ulterior si autorul, gresite. Urmandu-le, nu se obtineau rezultatele dorite.

Hans Eysenck, dezvoltand o polemica virulenta cu autorii mentionati mai sus spunea: "Atat cazul lui Watson, cat si cel al lui Spock ilustreaza, fiecare in alt fel, pericolul de a da sfaturi asa-zis stiintifice pe baza unor opinii preconceptionale, in loc de a se aplica teoriile verificate solid si, mai ales, izvorand din analiza faptelor si datelor concrete. Adevarul este ca psihologii pur si simplu nu stiu suficient de multe lucruri despre educarea copiilor, prin urmare nu ar trebui sa pozeze in chip de experti atotcunoscatori. Watson si Spock aveau "sub picioare" cate o platforma foarte ingusta: primul se sprijinea pe ideile unui behaviorism fundamentalist, iar celalalt voia sa duca pana in panzele albe crezul sau freudian. Nici unul dintre sistemele elaborate de ei nu se intemeiaza pe o baza indeajuns de solida de fapte doveditoare, care sa sustina intregul esafod de teorii adaugate ulterior. Nu stim prea multe despre cresterea copiilor, dar am ajuns sa ne dam seama ca Watson si Spock au dat sfaturi eronate, din cauza carora au suferit si copiii, si parintii – fie prin excesele de duritate, autoritarism si raceala, fie prin exagerarea blandetii, permisivitatii si demonstrativitatii emotionale. Cele mai multe dintre mamele care i-au luat in serios s-ar fi descurcat infinit mai bine daca nu si-ar fi aruncat ochii pe cartile lor. Feriti-va de psihologii care dau sfaturi in dreapta si instanga- dintii calului lor de dar trebuie examinati cu mare atentie!". In continuare, Eysenck conclide ca cel mai bine e sa alegem calea de mijloc in educarea unui copil, sa-i permitem sa se miste liber dar si sa-l mustram atunci cand greseste.

Dupa cum am vazut din exemplele de mai sus, ceea ce se doreste a fi o **motivare, o manipulare pozitiva** a copilului se poate transforma in **manipulare**

**negativa**, manipulare care-i atinge nu numai pe copii ci si pe parinti, orbiti de cuvintele unor "specialisti".

Vorbind de manipulare pozitiva si negativa ar trebui sa precizam ca exista si alte clasificari, interesanta fiind cea facuta de Bogdan Ficeac in cartea sa "Tehnici de manipulare". Astfel acesta recunoaste:

- **Manipulari mici** – obtinute prin modificari minore ale situatiei sociale dar care uneori pot avea efecte surprinzator de ample;
- **Manipulari medii** – se refera la modificari importante ale situatiilor sociale, cu efecte care, uneori, depasesc in mod dramatic asteptarile, tocmai pentru ca enorma putere de influenta a situatiilor sociale asupra comportamentului uman este subvaluata in cele mai multe cazuri;
- **Manipulari mari** – sunt reprezentate de influenta intregii culturi in mijlocul careia vietuieste individul. Sistemul de valori, comportamentul, felul de a gandi al individului sunt determinate in primul rand de normele scrise si nescrise ale societatii in care traieste, de subculturile cu care vine in contact. Neglijand aceasta permanenta si uriasa influenta, individul poate face mult mai usor judecati gresite sau poate fi lesne manipulat.

Desi suntem de acord cu clasificarea d-lui Ficeac trebuie sa precizam ca el, la fel ca majoritatea autorilor care s-au ocupat cu aceasta tema, pleaca de la premisa ca manipularea este ceva negativ, ceva de care ar trebui sa ne ferim. Ori daca avem in vedere capacitatea distructiva si autodistructiva a individului si implicit a umanitatii, este evident ca acestia trebuie manipulati. Intrebarea care se pune insa acum e cine-i manipuleaza pe manipulatorii sefi? Probabil daca am sti acest lucru n-am fi cu nimic mai castigati.

Intorcandu-ne la problematica noastra, trebuie spus ca o persoana este manipulata inca de la nastere, respectiv e motivata sa evolueze pana in momentul in care e apta sa-si ia propriile decizii. Odata ce persoana devine "propriul stapan" societatea incepe sa-l manipuleze pentru a transforma o persoana egoista si egcentrica intr-una sociala, o persoana care sa contribuie la bunastarea celor multi.

Ne vom opri in acest punct putin si asupra procesului de invatamant, proces care in sine reprezinta tot un fel de manipulare. Pentru a ne sustine aceasta afirmatie ne vom folosi de urmatorul exemplu: in epoca medievala majoritatea scoliiilor functionau pe langa biserici; elevii acestor scoli erau invatati ca soarele se invarte in jurul pamantului, ca barbatii sunt superiori femeilor, ca saracii sunt saraci si bogatii, bogati pentru ca asa vrea Dumnezeu.

Practic, un eventual Newton, Galilei sau Darwin a ratat sansa sa faca descoperirile acestora mult mai devreme din cauza unor scolastici care sustineau ca detin adevarul suprem. Este acest lucru etic? Nu, dar realitatile vremii, modul cum era organizata societatea, impuneau oamenilor un proces de evolutie mai incet. Numai cei care au stiut sa iasa din rand, sa nu se lase manipulati, si la randul lor sa ajunga fini manipulatori (caci altfel operele acestora n-ar fi fost publicate niciodata – cine stie cate astfel de lucrari revolutionare au disparut pentru ca autorii acestora n-au stiut sa-si impuna punctul de vedere) au reusit sa grabeasca procesul de dezvoltare al omenirii, aceasta in masura in care ceea ce se intampla acum se poate numi dezvoltare.

Avand in vedere ca varsta frageda, si implicit experienta de viata limitata, nu ne permit sa mergem prea departe cu studiul manipularii ne vom opri putin asupra **marilor manipulatori** ai societatii – profesorii, cei care modeleaza generatiile viitoare ale oricarei tari. Atunci cand profesorii sunt buni (ceea ce este totusi destul de relativ) vorbim practic de manipulare pozitiva, cand acestia sunt mai putin buni (ceea ce e la fel de relativ) vorbim de manipulare negativa.

Dar cine decide daca un profesor este bun sau nu. Lumea ar spune ca rezultatul muncii sale: elevul sau studentul care-si termina studiile. Dar cine poata sa ne spuna daca elevul la randul sau e bun sau nu – oricat de bun ar fi un profesor, acesta nu poate modela ceva ce nu poate fi sau nu se lasa modelat.

Ideal ar fi ca profesorul sa-si poata modela stilul de predare in functie de caracteristicile si personalitatea fiecarui student. Dar acest lucru este aproape imposibil.

In opinia noastra un profesor bun, trebuie sa-i ofere "ucenicului, libertate de gandire si exprimare", lucru care in societatea noastra se intampla destul de rar. Majoritatea cadrelor didactice se rezuma doar la redarea unui material (mai mult sau mai putin valabil) pe care ucenicii acestuia trebuie sa-l reproduca atunci cand sunt verificati. De ce se intampla asa? Din comoditate, datorita capacitatilor limitate al celui in cauza, datorita sistemului totalitar in care au evoluat; motive pot exista cu sutele, esential este sa se recunoasca, ca exista o problema si problema aceasta ar trebui rezolvata cat mai rapid.

In functie de calitatea manipulatorilor de azi, vom putea vorbi in viitor de o societatea manipuloare predominant pozitiva (spre care invariabil, orice stat doreste sa se indrepte) sau despre o societate manipuloare predominant negativa (cum a fost ceea de care noi am scapat in 1989). Oricum soarta noastra, a tuturor se afla in mainile MANIPULATORULUI SEF.

## BIBLIOGRAFIE

1. Eysenck, H. si Eysenk, M., *Descifrarea comportamentului uman*, Editura Teora, Bucuresti 2001.
2. Ficeac, B., *Tehnici de manipulare*, Editura Nemira, Bucuresti 1996.
3. Mathis, R., Nica, P.C., Russu, C., *Managementul resurselor umane*, Editura Economica, Bucuresti 1997.
4. Moldovan-Scholz, Maria, *Managementul resurselor umane*, Editura Economica, Bucuresti 2000.
5. Pitariu, H. D., *Managementul resurselor umane*, Editura All Beck, Bucuresti 2000.
6. Prodan, A., *Managementul resurselor umane*, Editura Polirom, Iasi 1999.
7. Purdea, D., Samoghis, B., *Managementul resurselor umane*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca 1999.

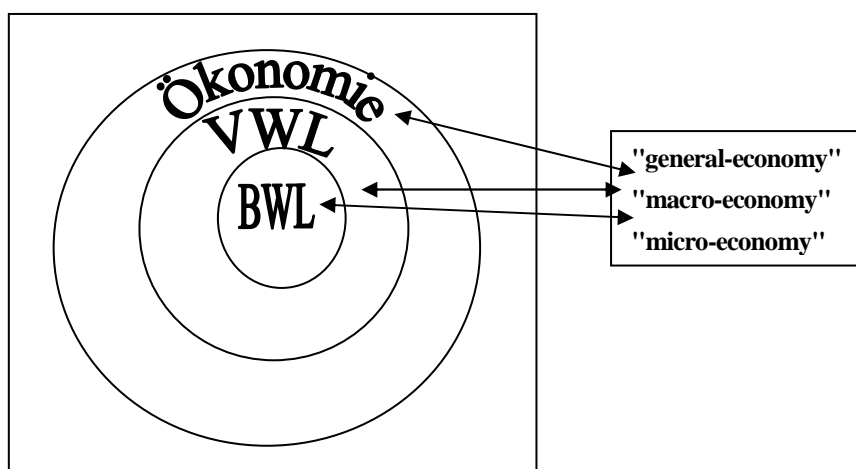


## VERSCHIEDENE AUFFASSUNGEN ZUM BEGRIFF: WARE

MIHAELA DRAGAN\*, ANAMARIA NEMES\*

**ZUSAMMENFASSUNG.** In dieser Arbeit werden die verschiedenen Gesichtspunkten die den Begriff Ware kennzeichnen und versuchen Wissen über die Welt der Waren in einem Dreieck von Natur bzw. Umwelt, Wirtschaft und Technik aufzubereiten. Man kann schlussfolgern, dass die Warenwissenschaft als soziale Naturwissenschaft, neben der Mikro- und Makroökonomie die dritte Säule der Wirtschaftswissenschaften ist.

Als Ware bezeichnet man alle Erzeugnisse menschlicher Arbeit die dazu bestimmt sind Bedürfnisse zu befriedigen. Die Antwort der Frage –Was ist eine Ware? –ändert sich je nach dem Blickwinkel, aus dem man die Frage beantwortet, sowie es aus Abbildung 1 ersichtlich ist [ 1]:



In der Betriebswirtschaftslehre und in der Volkswirtschaftslehre wird die Wirtschaft als ein Teil der Gesellschaft angesehen. In der Ökonomie, die hier als "General-Ökonomie" bezeichnet wird, versteht man die Wirtschaft als ein Prozess, der sowohl in der Gesellschaft, als auch in der Natur bzw. Umwelt abläuft. Aus diesen unterschiedlichen Auffassungen ergeben sich folgende Antworten, an der oben gestellten Frage (u. z. Was ist eine Ware?).

\* Universitatea "Babes-Bolyai", Facultatea de Stiinte Economice, 3400 Cluj-Napoca

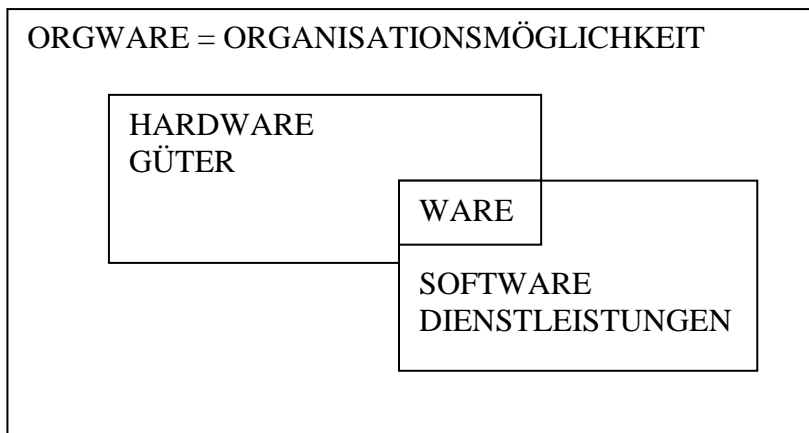
1. Aus Sicht der Mikro-Ökonomie (BWL) ist eine Ware ein Produkt, Erzeugnis, Artikel, Konsumgut oder Handelsgut.
2. Aus Sicht der Makro-Ökonomie (VWL) ist eine Ware eine Leistung. Die biologische Sichtweise (warenkundliche und ökologische Sichtweise) erkennt als Ware jedes Mittel zur Bedürfnisbefriedigung an. Weitere Aspekte, was eine Ware ist, liefern die Technologie und die Rechtslehre.
3. Aus Sicht der Technologie kann eine Ware ein Sachsystem, ein Artefakt oder ein Gerät sein.

In der letzten Zeit etablierten sich Begriffe, wie *Hardware*, *Software* oder *Orgware*.

Die Waren unterscheiden sich dadurch, dass sie durch die bewusste, produktive Tätigkeit des Menschen entstehen, wiederverwendbar und austauschbar sind. Arbeit bringt Mittel zur Bedürfnisbefriedigung hervor. **Die Güter** (die Hardware) und **die Dienstleistungen** (die Software) sind Waren. Bei den Dienstleistungen steht die Information im Vordergrund.

So ist zum Beispiel die Vermittlung von Wissen und Bildung eine Dienstleistung der Schulen, die durch Lehrkräften durchgeführt wird. Kann man die Leistung auf materieller Basis speichern, so spricht man von Gütern.

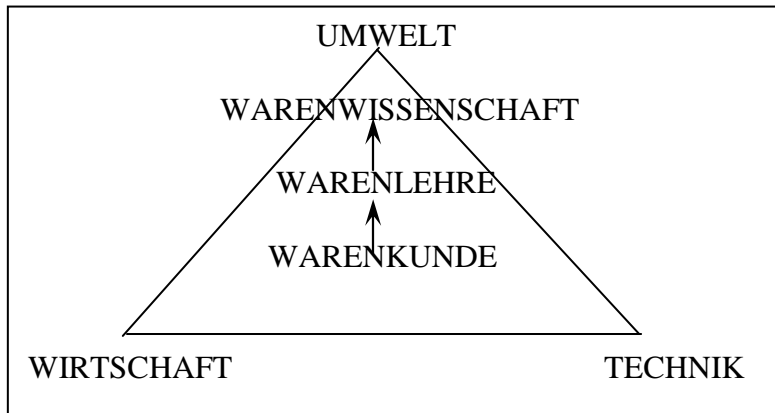
Die Arbeit für die Erzeugung der Waren ist gesellschaftlich organisiert. Das dazu nötige Wissen nennt man *Orgware*, sowie es aus folgender Abbildung hervorgeht:



Die Rechtslehre bezeichnet die Ware als eine Sache des Handelverkehrs.

**Die Begriffe: Warenkunde, Warenlehre und Warenwissenschaft** versuchen Wissen über die Welt der Waren in einem Dreieck von Natur bzw. Umwelt, Wirtschaft und Technik aufzubereiten, sowie es aus Abbildung 3 ersichtlich ist:

## VERSCHIEDENE AUFFASSUNGEN ZUM BEGRIFF: WARE



Die Warenkunde ist die Wissenssammlung von Herkunft, Benennung, Zusammensetzung, Herstellungsverfahren, Eigenschaften, Sorten, Kennzeichen für Echtheit oder Fälschung von Handelsgütern. Als Grundlage der Warenkunde dient die Stoffkunde (die Kunde / Lehre von den natürlichen Rohstoffen).

Die Warenlehre ist die Zusammenfassung von Anwendungswissen aus den Blickfeldern der verschiedenen Interessenstandpunkten von Anbietern und Nachfragenden. In diesem Fall wird die Ware als Gegenstand des Wirtschaftslebens betrachtet. Die Bildungsinhalte und Fragestellungen stehen in engem Zusammenhang mit der Ware, als Mittel zur Bedürfnisbefriedigung bzw. Bedarfsdeckung.

Die Warenwissenschaft verbindet das technologische, ökonomische und ökologische Warenwissen zu einer gesamtwirtschaftlichen Theorie des Systems: **Mensch - Ware - Umwelt**. Diese Disziplin versteht das Wirtschaften in ganzheitlicher Sicht, sowohl als Gesellschaftsprozess, wie auch als Naturprozess. Man kann schlussfolgern, dass die Warenwissenschaft als soziale Naturwissenschaft, neben der Mikro- und Makroökonomie die dritte Säule der Wirtschaftswissenschaften ist.

Je nach Herstellung, Herkunft und Verwendungszweck haben die Waren ganz unterschiedliche Eigenschaften, aber zwei wesentliche Gemeinsamkeiten, und zwar den Wert und den Gebrauchswert.

**Der Wert** der Waren beruht darauf, dass zu ihrer Herstellung Arbeit aufgewendet wurde und diese von der Gesellschaft als gesellschaftliche, notwendige Arbeit anerkannt werden muss.

**Der Gebrauchswert** wird ausschließlich, durch die für den Gebrauch nützlichen Eigenschaften der Erzeugnisse bestimmt. Jede Ware verkörpert eine Einheit von Wert und Gebrauchswert. Der Gebrauchswert ist eine Voraussetzung für die Realisierung des Wertes. Trotzdem muss man zwischen Wert und Gebrauchswert unterscheiden, da sich der Wert auf gesellschaftliche und der Gebrauchswert auf körperliche Eigenschaften stützt. Untersuchungen über den Wert der Waren gehören deshalb zu den Aufgaben der wirtschaftswissenschaftlichen Fächern, insbesondere der politischen Ökonomie.

Der Gebrauchswert beruht als Summe der nützlichen Eigenschaften eines Gegenstandes, im allgemeinen, auf körperliche Eigenschaften. Da diese Eigenschaften mit naturwissenschaftlichen Methoden, messbar und damit vergleichbar sind, kann man behaupten, dass die Warekunde eine angewandete Naturwissenschaft ist.

**Waren sind Mitteln zur Bedürfnisbefriedigung.** Produkte sind Mittel zur Bedarfsdeckung. Güter und Dienstleistungen befriedigen **das Wohlfahrtsverlangen** [3].

Der Mensch hat ein hohes Maß an Wohlbefinden wenn er gesund ist. Die Gesundheit ist das größte Kapital des arbeitenden Menschen. Gesundheit ist ein Zustand des vollständigem körperlichem und sozialem Wohlbefinden. Das Wohlfahrtsverlangen ist der Wunsch einen solchen Zustand herbeizuführen. Zur Erlangung von Gesundheit und Wohlbefinden sind die Bedürfnisse die Antriebe zur Beseitigung von unerträglichen Mangelzustände in irgend einem Lebensbereich. Man kann zwei Kategorien von Bedürfnisse unterscheiden [2]:

### **A. Primäre Bedürfnisse:**

Diese sind biologischer Art und klassifizieren sich in fünf Grundbedürfnisse:

- ~ Physiologische Bedürfnisse: Bedürfnisse nach Nahrung, Ruhe;
- ~ Sicherheitsbedürfnisse: der Umweltschutz, die Sicherheit des Arbeitsplatzes oder des Einkommens;
- ~ Soziale Bedürfnisse: diese regeln die Beziehung zu den Mitmenschen, wie **z. B.** das Bedürfnis nach Liebe oder das Bedürfnis nach Kontakt zu anderen Menschen;
- ~ Die Wertschätzungsbedürfnissen: **z. B.** das Bedürfnis nach Prestige, nach Anerkennung;
- ~ Die Selbsterverwirklichungsbedürfnissen: diese richten sich auf die Weiterentwicklung der persönlichen Fähigkeiten im Umgang mit der natürlichen und kulturellen Umwelt.

### **B. Sekundäre Bedürfnisse:**

Diese nennt man auch die höheren Bedürfnisse und sie werden vorwiegend durch die Erziehung und durch schulische Ausbildung bestimmt. Zu dieser Kategorie von Bedürfnisse gehören: Ansprüche, Erwartungen, Wünsche und Wertvorstellungen.

Ein anderes Ziel der Warenverkaufskunde ist das Lernen wie man Wareninformation beschafft und vor allem den Umgang mit Informationen.

Wir können folgende Etappen unterscheiden und zwar:

- *Beschaffen der Information* ~ wer sich in der kaufmännischen Praxis schnell über die Waren informieren will muss zu erst die Suche nach Informationsquellen beginnen (Zeitschriften, Werbung);
- *Aufbereitung der Information* ~ meist müssen Informationen, die man sich aus verschiedenen Quellen beschaffen hat im Zusammenhang gebracht und geordnet werden. Die Aufarbeitung der Informationen im Umgang mit den Kunden, bei der fachmännischen Beratung ist unentbehrlich.

## VERSCHIEDENE AUFFASSUNGEN ZUM BEGRIFF: WARE

- *Produkt - Informationen in die Sprache des Kunden umzusetzen* ~ ein Kaufmann der im Umgang mit den Kunden verstanden werden möchte, muss die Sprache des Kunden sprechen. Das bedeutet nicht nur, dass man sich einer einfacheren Sprache bedienen muss, es bedeutet vor allem auch, dass man sich in die Denkweise der Kunden hineinversetzt und Produkt – Informationen in Nutzen – Informationen umsetzen muss.
- *Darstellen der Information* ~ der letzte Schritt beim Beschaffen, Aufarbeiten und Weitergeben der Informationen ist die Darstellung. Meist werden im Einzelhandel für dem Kunden wichtige Informationen mündlich dargestellt. Neben der Darstellung im Verkaufsgespräch, ist aber auch die schriftliche Präsentation, zum Beispiel, in der Werbung ganz wichtig. Eine schriftliche Darstellung hilft Wareninformationen zu ordnen und sie gedanklich zu durchdringen.

## LITERATURVERZEICHNIS

1. Richard Kiridus Goller – "Eine Einführung in die Warenlehre als gesamtwirtschaftliche Theorie", Wien, 1990.
2. A. Ristea - "Tehnologie comerciala", Editura Expert, Bucuresti, 1995.
3. Lachenmann – "Warenverkaufskunde, Winklers Verlag, Gebruder Grimm, Darmstadt, 1993, ISBN 3-8045-3924-6.

## CUM SĂ ALEGI MEMBRII UNEI ECHIPE?

TOARNICZKY ANDREA

**ABSTRACT. Working out Your Team Role.** We all know, that no individual can combine all the needed qualities for a certain job, but a *team* of individuals certainly can and often does. This is why it is not the individual but the team that is the instrument of sustained and enduring success in management.

The managers have to know the personality types of their team members, and based on this they can anticipate the team roles accepted by them and build an equilibrated and successful team. They can use for this the Belbin role model and Jung personality types as we describe it in the following article.

O perspectivă interesantă și importantă a muncii în echipă este cea a "teoriei rolurilor". Rolul jucat de un membru în cadrul unei echipe poate fi definit ca reprezentând așteptările celorlalți membri din echipă cu privire la comportamentul său. Etapele definirii rolului jucat de cineva în cadrul unei echipe pot fi descrise astfel:

Rolul așteptat → Rol transmis → Rol perceput → Rol jucat

unde:

-*rolul așteptat* poate fi descris ca fiind comportamentul așteptat de la coechipieri;

-*rolul transmis* este cel indicat de colegii de echipă;

-*rolul perceput* este cel pe care individul crede că trebuie să-l joace;

-*rolul jucat* este rolul însușit de individ în echipă

Făcând abstracție de conținutul concret al rolurilor, în cadrul unui echipe de obicei putem distinge trei tipuri de roluri:

- **Roluri orientate spre rezolvarea unei sarcini**, care ajută și coordonează luarea deciziilor și executarea sarcinii date. Aici putem distinge următoarele roluri:
  - fixarea scopurilor: propuneri privind noile scopuri ale echipei;
  - inițierea: propunere privind ideile noi, în vederea transformării structurii echipei;
  - culegerea de informații: clarificarea noilor propuneri, găsirea informațiilor corespunzătoare;
  - oferirea informațiilor: punerea la dispoziția echipei a datelor și experienței necesare efectuării sarcinilor date;
  - coordonarea: clarificarea relațiilor dintre idei și propuneri, coordonarea activității membrilor echipei;
  - evaluarea ideilor: cât sunt ele de pragmatice și logice, utilizabile, respectiv formularea întrebărilor și aprecierilor.

- **Roluri orientate spre relațiile interumane**, care facilitează supraviețuirea echipelor, dezvoltarea lor, întreținând sentimentul de apartenență, armonia interioară, atmosfera de lucru și bunăstarea membrilor echipei. În esență aceste roluri sunt chemate să rezolve toate problemele echipei, pentru ca membrii ei să se poată concentra doar asupra sarcinilor.
- Aici putem distinge următoarele roluri:
  - încurajarea: crearea unei atmosfere de încredere, înțelegere și de acceptare în echipă;
  - medierea: rezolvarea conflictelor și a neînțelegerilor apărute în cadrul echipei, diminuarea tensiunii interne;
  - însuflețirea: încurajarea participării, a activității membrilor echipei;
  - normarea: constă în fixarea standardelor aplicabile, aprecierea calității activității echipei, formularea întrebărilor în legătură cu scopurile acestuia;
  - urmărirea: asigurarea cooperării prietenoase dintre membrii echipei;
  - observarea: feed-backul cu privire la activitatea echipei rămânând în afara ei;
- **Roluri orientate spre sine**, care acordă o importanță mai mare scopurilor personale față de cele ale echipei. În acest caz, distingem următoarele tipuri de roluri:
  - blocarea: atitudinea negativă, încăpățânarea și rezistența nemotivată, abordarea unor teme deja respinse de echipă;
  - nevoia exagerată de recunoaștere: atragerea atenției, amintirea continuă a rezultatelor proprii, respingerea unor poziții mai puțin importante;
  - dominarea: obținerea influenței prin manipularea echipei sau a unor membri, atragerea atenției coechipierilor, chiar întrerupând astfel activitatea propriu-zisă;
  - retragerea: păstrarea distanței față de colegii din echipă printr-o rezistență pasivă, prin autoizolarea față de interacțiunile din cadrul echipei.

Realizările echipei se bazează pe rolurile orientate asupra sarcinilor și relațiilor interumane, de aceea, în cele mai multe cazuri, trebuie neutralizate și echilibrate rolurile orientate asupra scopurilor personale. Echipetele în cadrul cărora predomină rolurile din ultima categorie au cele mai slabe rezultate.

Un model folosit cu succes pentru explicarea rolurilor jucate de indivizi în cadrul unei echipe este cel al lui Belbin. Experiența a dovedit că succesul unei echipe depinde, în mare măsură, de echilibrul rolurilor.

Pe baza cercetărilor, Belbin a identificat următoarele opt roluri distincte:

### **1. Conducător:**

*Trăsături caracteristice:* stabilitate, dorința de a domina, extrovertire;

Această denumire ne poate induce în eroare, deoarece se poate întâmpla ca nu persoana care deține acest rol să fie adevăratul lider al echipei, deși el are toate

## CUM SĂ ALEGI MEMBRII UNEI ECHIBE?

calitățile necesare. El este cel care domină echipa și îi coordonează activitățile în vederea atingerii scopurilor. Caracteristic pentru această persoană este faptul că pentru el țelurile propuse sunt foarte importante. Ne așteptăm să fie foarte inteligent și creativ, dar nu este așa, deoarece cele mai strălucite idei nu provin de la el. În cazul lui este mult mai importantă trăsătura pe care o putem denumi caracter: autostăpânirea, care își îndeplinește sarcinile cu o mare precizie. De cele mai multe ori, el este o personalitate carismatică, care are un rol dominant, dar într-un mod relaxat, fără eforturi. Are încredere în ceilalți membri ai echipei într-un mod natural, până când are motive temeinice să nu o mai facă; cuvântul gelozie îl cunoaște doar din dicționar. O asemenea persoană vede clar punctele forte și slabe ale colegilor de echipă și se concentrează asupra calităților, asupra a ceea ce știe fiecare cel mai bine. Este conștient de faptul că doar în acest mod poate utiliza la maxim capacitatea echipei și el este cel care decide rolurile din echipă, definând limitele muncii și observând lipsurile, acționând în direcția corectării acestora.

Cu ocazia întâlnirilor de lucru el stabilește punctele de discuție, dar nu domină comunicarea. Contribuția lui constă mai mult în punerea întrebărilor necesare și în propunerile făcute; el ascultă cu atenție diferitele opinii și dacă trebuie să fie luată o decizie, o face categoric, după ascultarea tuturor.

*Trăsături pozitive:* evaluarea fără prejudecăți a cunoștințelor și a capacităților membrilor echipei, capacitatea de concentrare maximă asupra sarcinilor.

*Trăsături negative:* nu este remarcabil de inteligent și creativ.

### **2.Moderator:**

*Trăsături caracteristice:* instabilitate, dorința de a domina, extrovertire;

Cercetătorii au observat că fiecare echipă are nevoie de un lider constant (conducătorul) și de un lider care se concentrează doar asupra unei activități specifice (el este moderatorul). Moderatorul este plin de energie, dorința de schimbare îl motivează continuu, de multe ori este nervos și frustrat. El este cel mai paranoic din cadrul echipei, face presupuneri foarte ușor și crede că colegii complotază împotriva lui. Sarcina cea mai importantă a moderatorului este aceea de a da un sens, o direcție activității echipei și participă mult mai activ la întâlniri decât liderul. Încearcă să sintetizeze diferitele idei și sarcini, să formuleze un proiect pe baza căruia să se poată acționa și accelera efectuarea acestuia.

Aparent moderatorul este foarte sigur de sine dar s-ar putea ca în realitate el să sufere de o gravă lipsă de încredere în sine. Atenția lui este întotdeauna captată de țelurile echipei și este capabil să motiveze echipa pentru atingerea lor. Are un spirit de competiție foarte dezvoltat, este intolerant față de slăbiciunile celorlalți, fapt pentru care un observator din afară îl poate crede arrogant și mustrant. Chiar și coechipierii se simt uneori stânjeniți în preajma lui, dar totuși el este persoana în jurul căruia lucrurile se întâmplă.

### **3.Creatorul:**

*Trăsături caracteristice:* dominare, IQ ridicat, introvertire;

Creatorul este omul ideilor pe care ceilalți le transformă în realitate. El este sursa de idei a echipei. Desigur, și ceilalți au idei, dar originalitatea, abordarea radicală și neobișnuită a ideilor este ceea ce îl deosebește de coechipieri. El este membrul cel



mai creativ și inteligent al echipei și dacă echipa se împotmolește, cu siguranță el va fi primul care va căuta soluții noi sau o altă modalitate de abordare a problemei. Este preocupat de problemele care în opinia lui sunt cele mai importante și de bază, nu se ocupă de detalii, astfel încât, din neatenție, pot apărea mici greșeli.

Are încredere în ceilalți, este o fire deschisă, care este un lucru destul de neobișnuit la o persoană introversă. Se supără ușor dacă îi sunt criticate ideile. Pericolul la Creator poate fi faptul că are tendința să acorde prea mare importanță propriilor sale idei și astfel, îi scapă scopurile comune ale echipei.

*Trăsături pozitive:* geniu, imaginație, inteligență, cunoștințe.

*Trăsături negative:* visător, nu respectă regulile și termenele limită.

#### **4. Lucrătorul de echipă:**

*Trăsături caracteristice:* stabilitate, extrovertire, lipsa dorinței de dominare.

El este punctul de siguranță al echipei: cel care își asumă responsabilitatea pentru efectuarea sarcinilor. El este cel care deține cele mai multe informații despre ceilalți membri ai echipei, el comunică cel mai intens și încearcă să rezolve conflictele create de Creator sau Moderator. În persoana lui am găsit jucătorul de echipă ideal, dar dacă stresul este ridicat, el are tendința să se piardă.

*Trăsături pozitive:* reacție rapidă la provocările mediului și colegilor, întreține atmosfera pozitivă în echipă.

*Trăsături negative:* nehotărât în situații critice.

#### **5. Exploratorul:**

*Trăsături caracteristice:* stabilitate, dorința de a domina, extrovertire.

El este cel mai agreabil membru al echipei: relaxat, sociabil, interesat de cei din jur. La rezolvarea problemelor are o atitudine pozitivă și este plin de energie dar, în același timp, are tendința să lase problemele nerezolvate dacă își pierde între timp interesul. El este cel care adună informațiile, ideile necesare echipei din mediul exterior. Se împrietenește ușor fiind foarte sociabil. Se găsește foarte rar în birou, iar dacă totuși e acolo, aproape în mod cert vorbește la telefon. Este confundat foarte ușor cu Creatorul, deoarece îi place tot ceea ce este nou, inovativ, dar, de fapt, el nu este omul ideilor, doar recunoaște foarte repede acele idei care pot ajuta munca echipei. Rolul lui într-o echipă este acela de a împiedica stagnarea muncii echipei și pierderea contactului cu realitatea.

*Trăsături pozitive:* flexibilitate, ușurință în comunicare, spirit de concurență.

*Trăsături negative:* cum dispăre elanul de la început, își pierde ușor interesul.

#### **6. Analistul:**

*Trăsături caracteristice:* IQ ridicat, stabilitate, introvertire.

Într-o echipă, în esență sunt necesare doar două persoane cu o inteligență deosebită: Creatorul și Analistul. Acesta din urmă este o personalitate serioasă, îi place să analizeze, să cântărească și are grijă ca echipa să nu comită greșeli. Îl putem numi și "avocatul diavolului": îi place să critice și să analizeze planurile înaintea punerii lor în acțiune. Este o personalitate cu caracter, de încredere, dar îi lipsește căldura, creativitatea și spontaneitatea.

*Trăsături pozitive:* gândire logică, discret, abilitatea de a analiza;

*Trăsături negative:* lipsa de imaginație, nu este capabil să-și motiveze colegii de echipă.

### 7.Executorul:

*Trăsături caracteristice:* stabilitate, puternică stăpânire de sine.

El este cel care organizează în mod concret activitatea echipei: transformă în realitate deciziile și strategia aleasă, adică în acțiuni care pot fi executate de ceilalți membri de echipă. Are un caracter puternic și o mare stăpânire de sine. Ne putem baza pe sinceritatea și integritatea lui. Are încredere în colegi, dar schimbările neprevăzute îl neliniștesc, deoarece îi place stabilitatea. Este eficient și sistematic în munca lui, chiar rigid uneori.

*Trăsături pozitive:* un organizator abil, cu gândire pragmatică, sânguncios, disciplinat.

*Trăsături negative:* rigiditate, acceptă cu greu tot ce este nou.

### 8.Finalizatorul:

*Trăsături caracteristice:* neliniște, introvertire.

El este cel care își face griji pentru fiecare pas care ar putea duce la greșeli. Se liniștește doar atunci când fiecare pas este supravegheat de el și este convins că totul merge conform planurilor și nimic nu este scăpat din vedere. Neliniștea lui constantă își găsește exprimarea în mania de a supraveghea totul. Este un caracter puternic, cu o mare stăpânire de sine și este intolerant față de greșelile colegilor. Pentru el este foarte importantă respectarea planurilor și a termenelor limită. Cu atitudinea lui, poate avea un efect negativ asupra echipei și se poate împotmoli în detalii, pierzând din vedere problema în ansamblu.

*Trăsături pozitive:* perfecționism, executarea precisă a sarcinilor

*Trăsături negative:* este intolerant, își face griji pentru fiecare detaliu.

Rolurile jucate în cadrul echipei sunt influențate în mare măsură de tipurile de personalitate ale membrilor. Având în vedere relația fiecărui individ cu mediul înconjurător, Jung distinge persoane introvertite și extrovertite. Putem vorbi despre a personalitate introvertită în cazul unui individ reflectiv, ezitant, timid, conservator, care este preocupat mai mult de ceea ce se întâmplă în interiorul ființei sale. Personalitatea extrovertită este aceea care este preocupată mai mult de ceea ce se întâmplă în mediul înconjurător, are încredere în viitor, este aventuros, o fire deschisă, prietenoasă, care se acomodează repede.

Procesele dominante pot fi:

- *Percepția*, atunci când este vorba despre o persoană cu o fire deschisă, irațională.
- *Judecata*, dacă vorbim despre o persoană cu o gândire logică, reflectivă, rațională.

Se pot distinge următoarele funcții:

- *Raționalitate:* este preocupat de prezent, de lucrurile practice;
- *Intuiție:* preocupat de viitor, inovativ, nerăbdător;
- *Gândire:* preocupat de cunoaștere, respectă regulile;
- *Sentimentalitate:* are o gândire subiectivă, orientată asupra persoanelor;

Cercetările au descoperit următoarele implicații ale tipurilor de personalitate asupra managerilor:

- Printre manageri abundă personalitățile la care predomină gândirea și nu sentimentele, judecata în detrimentul percepției;
- În situații conflictuale managerii predispuși spre gândire nu tolerează nesupunerea;
- Managerii la care predomină sentimentele, înclină mai mult spre cooperare;
- Managerii la care predomină intuiția și gândirea, evită riscul;
- Managerii la care predomina intuiția și sentimentele, tolerează foarte bine riscul;
- Cei extrovertiți sunt activi, iar în situații conflictuale cooperează și sunt foarte siguri pe sine.
- Cei introvertiți sunt comozi, evită mai bine situațiile conflictuale,
- Managerilor la care predomină judecata, le plac situațiile clare, stabile, bine structurate;
- Managerilor la care predomina percepția, le plac situațiile schimbătoare, mai puțin structurate, dinamismul.

Între rolul jucat de individ într-o echipă și tipul său de personalitate există a strânsă legătură, așa cum arată și tabelul de mai jos.

Relația între tipurile de personalitate și rolurile jucate în echipă.

| Rolul jucat în echipă | Tipurile de personalitate cele mai apropiate | Tipurile de personalitate apropiate | Tipurile de personalitate îndepărtate | Tipurile de personalitate cele mai îndepărtate |
|-----------------------|--|-------------------------------------|---------------------------------------|--|
| Moderator             | ESFJ, ENFJ                                   | ISFJ, INFJ, ESFP                    | INFP, ISFP, ESTP                      | INTP   |
| Finalizator           | ISFP, INFP                                   | ESFP, ENFP, ISFJ                    | ESFJ, ENFJ, ISTJ                      | ESTJ   |
| Explorator            | ENFP, ENTP                                   | INFP, INTP, ENFJ                    | INFJ, INTJ, ESFJ                      | ISTJ   |
| Creator               | INFJ, INTJ                                   | ENFJ, ENTJ, INFP                    | ENFP, ENTP, ISTP                      | ESFP   |
| Executor              | ESTP, ESFP                                   | ISFP, ISTP, ESFJ                    | ISFJ, ISTJ, ENFJ                      | INTJ   |
| Muncitor              | ISFJ, ISTJ                                   | ESFJ, ESTJ, ISFP                    | ESFP, ESTP, INTP                      | ENFP   |
| Lider                 | ESTJ, ENTJ                                   | ISTJ, INTJ, ESTP                    | INTP, ISTP, ESFP                      | INFP   |
| Analist               | ISTP, INTP                                   | ESTP, ENTP, ISTJ                    | ESTJ, ENTJ, ESFJ                      | ESFJ   |

## CUM SĂ ALEGI MEMBRII UNEI ECHIBE?

Unde,

- **ISTJ:** serios, liniștit, are succes datorită seriozității și puterii sale de concentrare. Pragmatic, de încredere, cu o gândire logică. El este un foarte bun organizator, își asumă răspunderea pentru faptele sale. Luptă perseverent pentru atingerea scopurilor propuse (introvertit-rațional-gânditor-judecător).
- **ISTP:** liniștit, retras, observă și analizează cu interes lumea ce-l înconjoară, are un dezvoltat simț al umorului. Depune doar efortul pe care îl consideră necesar (introvertit-rațional-gânditor-perceptiv)
- **ESTP:** pragmatic, nu se grăbește, nu-și face griji, savurează clipa. De multe ori, nu ia în considerare sentimentele celorlalți. Nu-i plac explicațiile prelungite. Poate studia matematica sau alte științe exacte, dacă simte atracție spre ele (extrovertit-rațional-gânditor-perceptiv)
- **ESTJ:** pragmatic, realist, practic, are un înăscut simț pentru afaceri. Este interesat doar de lucruri care au un rezultat concret. Îi place să organizeze și, de obicei, este un bun organizator, dar are tendința să nu țină cont de părerea celor din jur atunci când ia decizii (extrovertit-rațional-gânditor-judecător).
- **ISFJ:** tăcut, prietenos, are sentimentul răspunderii, conștiincios. Este îndatorat față de prieteni și își ia în serios sarcinile. Este loial și consecvent, rezistent la durere. Are răbdare pentru treburile zilnice, de rutină. Este sensibil față de sentimentele celor din jur (introvertit-rațional-sentimental-judecător).
- **ISFP:** retras, tăcut, prietenos, modest. Nu-și forțează părerea asupra celorlalți. Nu vrea să fie lider, dar este loial față de conducători. Relaxat, se întâmplă să nu respecte termenele limită, regulile, deoarece vrea să se bucure de plăcerile momentului (introvertit-rațional-perceptiv-sentimental).
- **ESFP:** are o fire deschisă, înțelegător, prietenos, îi place să se distreze. Îi plac sporturile, este o fire foarte activă. Își amintește mai bine faptele decât să inventeze teorii. Este foarte bun în situațiile în care este nevoie de gândire logică și pragmatism (extrovertit-rațional-perceptiv-sentimental).
- **ESFJ:** prietenos, discută cu plăcere, popular, cooperant, conștiincios, membru de echipă activ. Întotdeauna are un gest plăcut pentru fiecare. Are nevoie de recunoștința celor din jur, pentru a avea rezultate bune. Este interesat, în majoritatea cazurilor, de lucrurile care au influență asupra oamenilor din jur (extrovertit-rațional-perceptiv-judecător).
- **INFJ:** în cazul lui cheia succesului constă în creativitate și consecvență. Este puternic într-un mod tăcut, conștiincios, se preocupă de cei din jur. Este respectat pentru fermitatea și onestitatea ce-l caracterizează. Este urmat cu încredere de ceilalți (introvertit-intuitiv-sentimental-judecător).
- **INFP:** este plin de energie și loial, dar se deschide doar pentru cei apropiați. Îi place să învețe și să lucreze independent la realizarea planurilor sale. Are tendința să ia asupra sa prea multe sarcini și să le îndeplinească până la urmă. Este prietenos, dar câteodată prea ocupat cu propriile planuri pentru a fi sociabil (introvertit-intuitiv-sentimental-perceptiv).
- **ENFP:** creativ, plin de elan și de idei noi. Dacă vrea cu adevărat este capabil de orice. Găsește cu ușurință soluție pentru orice problemă și este întotdeauna gata să ajute dacă este nevoie. Îi place mai mult să improvizeze decât să se pregătească temeinic dinainte. Întotdeauna găsește o explicație pentru faptele sale (extrovertit-intuitiv-perceptiv-sentimental).

- **ENFJ:** are simțul răspunderii, contează foarte mult pentru el părerea celor din jur. Încearcă să acționeze în așa fel încât să nu rănească sentimentele celor din jur. Este capabil să conducă o întrunire într-un mod diplomatic și ușor. Este sociabil, popular, activ și depune o muncă de calitate.
- **INTJ:** îi place să structureze activitățile și să le execute singur sau cu ajutorul celor din jur. Este sceptic, îi place să critice, independent, încăpățânat, hotărât. Trebuie să învețe cum să piardă micile lupte, pentru a putea câștiga bătălia care este într-adevăr importantă (introvertit-intuitiv-gânditor-judecător).
- **INTP:** tăcut, retras, excelent la examene, mai ales în domeniile științifice și teoretice. Logic, trăiește mai mult în lumea ideilor. Are un țel foarte bine conturat (introvertit-intuitiv-gânditor-perceptiv).
- **ENTP:** este rapid, creativ, se pricepe la multe lucruri practice. Are o fire deschisă, este un partener de discuții plăcut, cu un dezvoltat simț al umorului. Îi plac provocările, dar nu-i place munca de rutină. Caută provocările. Este capabil să argumenteze logic fiecare decizie (extrovertit-intuitiv-gânditor-perceptiv).
- **ENTJ:** este bun, sincer, un adevărat lider. Întotdeauna este bine informat. Câteodată este prea încrezător și gândește prea pozitiv față de cum ar trebui să gândească având în vedere experiența sa anterioară (extrovertit-intuitiv-gânditor-judecător).

Avantajul echipei față de individ constă în diversitatea resurselor, cunoștințelor, ideilor avute la dispoziție. Dar această diversitate poate conduce și la situații conflictuale.

Sursa conflictelor poate fi căutată în diferențele existente în cadrul echipei. Atunci când se formează o echipă, membrii ei au cunoștințe, experiențe diferite, situații sociale diferite. Din aceste motive, de cele mai multe ori, este foarte dificilă găsirea sursei conflictului.

Putem distinge trei tipuri de surse conflictuale: probleme de comunicație, de structură sau personale (Varney, 1989).

Dacă intervin probleme pe parcursul formării rolurilor, atunci ele pot conduce la ambiguitatea rolurilor sau la conflictul acestora. *Ambiguitatea rolului:* este prezentă atunci, când persoana nu știe în ce constă sarcina ei și la ce se așteaptă colegii de echipă din partea sa. Așa ceva este posibil atunci când fișa postului nu este destul de precis sau este formulat prea general de către manager.

Situațiile conflictuale cu privire la rolurile apar și atunci când membri echipei au așteptări diferite de la o persoană sau dacă sunt formulate cerințe precise, dar contradictorii.

În acest caz, distingem următoarele situații conflictuale:

- *Conflict între roluri:* individul are mai multe roluri, cu cerințe contradictorii. Un foarte bun exemplu pentru acest caz este studentul cu part-time job, căruia șeful îi pretinde să lucreze până târziu, dar în același timp, în ziua următoare are un examen dificil.

- *Conflict în afara rolului:* dacă individul primește de la cei din jur informații contradictorii în legătură cu același rol. Un exemplu bun este cazul când managerul este informat de către un angajat A că angajatul B. nu lucrează destul, nu-și îndeplinește sarcinile, dar dacă managerul îl întreabă pe B, acesta va spune

## CUM SĂ ALEGI MEMBRII UNEI ECHIPE?

că A lucrează foarte mult, este în pragul extenuării totale. În aceste cazuri, doar o observare atentă ne poate ajuta să luăm decizia corectă. Astfel de influențe contradictorii poate primi o casierită din partea managerilor, colegilor și a clienților.

- *Conflict în interiorul transiterii:* este cazul în care aceeași persoană transmite informații contradictorii persoanei primitoare; de exemplu, muncitorii spun managerului că le-ar prinde bine un venit suplimentar pentru că se apropie Sărbătorile, dar după aceea ei refuză categoric să lucreze ore suplimentare.

- *Conflict rol-persoană:* când există un conflict chiar între persoană și rolul jucat de ea, ca de exemplu, cazul muncitorului care este un apărător convins al naturii dar lucrează la "Cimentul S.A." Turda.

Rezolvarea situațiilor conflictuale și măsura în care fiecare individ este capabil să se identifice și să satisfacă cerințele rolului său din echipă, influențează în mare măsură performanța și rezultatele muncii în echipă.

## BIBLIOGRAFIE

1. *Dobák Miklós és munkatársai:* Szervezeti formák és koordináció. Közgazdasági és jogi könyvkiadó, Budapest, 1992
2. *Larry Hirschhorn:* Managing in the New Team Environment. Addison-Wesley Publishing Company, 1991
3. *Moorhead, Griffin:* Organizational Behaviour, 1991
4. *Dumaine, B.:* The Trouble with Teams. Fortune, Sept. 1994
5. *Jay, A.:* "Nobody's Perfect, but a Team can be", 1990
6. *Katzenbach, J.R. and Smith, D.K.:* The Discipline of Teams, 1993
7. *Carde A. Townsley:* Resolving Conflict in Work Teams, 1999
8. *Cynthia Cantu:* Virtual Teams, 1999

## THE EVOLUTION OF THE ENTROPY CONCEPT IN ECONOMICS

KOCSIS LASZLO

**REZUMAT.** Articolul prezintă adaptarea în știința economiei a unui concept originar din fizică. Conceptul entropiei, însemnând și măsura dezordinii din natură, își găsește o adâncă semnificație în gândirea economică contemporană, care se bazează pe principiile protecției mediului. Abordarea ecologistă a consumului, producției și a creșterii economice pune la îndoială justiția convingerilor noastre clasice și inversează problema. În loc să producem din ce în ce mai mult spre a atinge un nivel mai înalt de saturare a vieții, s-ar putea că din contră producerea cât mai judicioasă din punct de vedere entropic este cheia supraviețuirii noastre pe planeta denumită Pământ.

### 1. The evolutionary roots can be found in Physics

Clausius was the first who had in 1865 formulated the first two great conservation laws of thermodynamics: the conservation of the matter and of the energy and the irreversibility of natural heat transfer processes. The internal energy of a system ( $U$ ) is the sum of the "free" energy ( $F$ ) and "bound" energy ( $T \cdot S$ ) also called "latent" or hidden energy. Free energy is that kind of energy which can be transformed into useful mechanical work (Labor) and always dissipates by itself into latent energy without loss (the hot water will cool down by itself). So we may say that the materials continuously undergo a qualitative degradation of their energy. As the temperature gradient vanishes so will the available free energy "disappear" and this will lead to the Heatdeath of the universe—a state when no heat transfer is possible. In parallel with this the share of the bound energy will increase and become the sole form of energy. As energy is "en+ergos"—the internal force (in Greek), the free energy's degradation tendency marks in fact a natural evolutionary process. By degradation not only energy but also the materials lose gradually their orderly structures, resulting in the increase of the degree of disorder. A new measure of that degree of disorder needed to be introduced, called "entropy"—evolution (in Old Greek) with a symbol  $S$ , introduced in the above paragraph where  $T$  stands for the absolute temperature. Only the change of this  $S$  could have been measured,  $S = \Delta Q / T$  and for all natural processes the entropy of an isolated system increases as time goes by:  $\Delta S > 0$ , because the increment of the heat ( $Q$ ) transferred from the hotter body to the colder one is always positive. This is the so called entropy-law which is clearly an evolutionary law. It states the fact that in nature there is a constant tendency to increase the disorder, towards the degradation of the energy and of the materials. The entropic process is irreversible and one cannot get back to "zero" entropy only if goes back in time to the beginnings. (Nerst's law). The increase of disorder is in fact the change of a known

distribution of microstates into an unknown one, thus leading to a loss in information and the increase of our degree of ignorance or incertitude. The "disorder" is in fact the "random order" which doesn't fit the anthropomorphic concept of order, people may want to find in nature. In this context, information may be seen as negative entropy (negentropy) while the loss of information would be a gain in entropy. We cannot obtain, store, transmit any information in an isolated system without the use of some free energy and that will lead to an increase in entropy. So if  $S_1$  is the entropy of the newly ordered (organised) system, than  $S_1 < S_0$ , where  $S_0$  is the entropy of the nonisolated system and  $I$  is the information necessary for the synthesis of the ordered system (e. g. the information contained by the DNS of the cells) ---than  $S_1 = S_0 - I$ .

Later L. Boltzmann tried to quantify the entropy itself, because only its change could have been measured so far. To come closer to economics, I will try to let you imagine a macrostate associated with the value of the GDP a country has at a time. Then a microstate may denote a certain distribution of profits (or revenues) generated by the different industries, which will contribute to the value of the GDP. As long GDP would be constant it would not be affected by the differences between profit distributions across the various industries. But the disorder of a macrostate would be greater if the number of the possible corresponding microstates would be higher. (Recall that a microstate is a certain "personal" arrangement of profits). So if  $N$ =the number of industries,  $N_i$ =the number of industries having profit level "i", , , the degree of disorder  $W$  would be

$$W = N! / (N_1! * N_2! * \dots * N_k!)$$

As an example if we have 5 "industries": mining, agriculture, heavy-, light-industry and services and 6 levels(or brackets) of profits then  $W = 5! / (1!1!1!1!1!0!) = 5!$  when all the industries have different profit levels, and  $W = 5! / (5!0!0!0!0!) = 1$  when all have the same profit levels. In this sense the "disorder" is the greatest when  $W = 5!$  and the smaller when  $W = 1$ . (The example with the industries was a purely artificial one, to ease the understanding of the formula, I didn't intend to attach any economic sense to the above numerical results). So Boltzmann came across the first formula for calculating the entropy:

$$\text{Entropy}(S) = k * \ln W, \text{ where } k \text{ stands for the Boltzmann constant}$$

The degree of disorder index also shows the probability of a macrostate to occur. The greater this disorder is, the more probable of the occurring of that macrostate would be. Thus Entropy is the thermodynamic probability of that the corresponding degree of disorder will occur. A greater or "more even" dispersion of matter and energy across the universe is in line with the classical maxim: "natura horror vacui"= Nature dislikes emptiness, by this one should understand a very uneven distribution of matter(m) and energy(E). These two quantities are in fact closely interlinked as proven by Einstein's epochal formula ( $E = mc^2$ ). Therefore the Entropy-law or as it is also known: the law of the increase of the Entropy, it seems to predict an evolution towards chaos and once it is reached there may be no way out, since the chaotic state may be the steady state. Poincare affirms that there may be also infinite times returns from chaos if one looks at, in the infinite time horizon.



## **2. The penetration of the Entropy concept into the economic thought**

The economic process is an entropic process. To see it why consider the following underlying considerations. The economic process is irreversible. If you produce ten bottles and if after that you want to revert them into the same amounts of the original raw materials, you will be short of at least that energy which has been used during the production process, even if by a miracle you could capture all the molecules lost by evaporation and adhesion to the moulding surfaces. And you have to spend also additional (free)- energy to melt those bottles. We might have obtained a low entropy body-- the bottle, but at the expense of spending in total much more low entropy --of the raw materials and of the energy we used for it. Thus production means the irrevocable use of a greater amount of low entropy than the difference between the entropy of the finished product and that of the raw material used. Moreover the low entropy "embodied 'by the production energy is irrevocably lost --it could have been used only once. Low entropy emerges as a measure of economic value, and as a necessary condition for something to be useful in economic context.

But value isn't necessarily reflected in the price of something. Our main source of providing energy/low entropy is the solar radiation which has no direct price. It has only an indirect one when it is used in agriculture or energy production, it's in a fact the most abundant "public good". The relative scarcity of the other raw materials (sources of low entropy) is partly responsible for their higher prices. The fact that these can be mined, exploited at a pace at our discretion, makes them to be used more intensively than the solar radiation. In comparison solar energy is "rationed" by the Time, the atmosphere, the translatory and rotational movement of the Earth. The availability of these resources, even taking into account the diminishing marginal returns in their mining, makes mineral raw materials exposed to early exhaustion. Even if man could plough the high seas for bulks of Mangan, Iron ore and may eventually capture some precious mineral rich asteroids it may have to spend more low entropy in form of energy on it than the amount he would take out of it. So by normal standards one may only take into account surely, known resources as they exist. These resources if are used at the actual intensity, would only suffice production requirements for the following periods of time: crude oil is considered to last for 45 years, natural gas for 76, gold for 28, Zn for 35, lead for 40, copper for 60, Ni for 75, Mn for 180, Aluminum for 255, Iron ore for 400 and coal for 521 years to come.

These are very short periods, even on the scale of human history. In the past as the resources were exhausted at some places of the planet (overgrazing, destruction of forests, lack of water and of mining resources, men migrated to places where it was in relative abundance. In fact all the great migrations (the migration of nations from Asia to Europe, from Europe to the Americas, Australia, Africa etc.) of the history were determined by the search for low entropy. Social conflicts are in fact struggles for the possession of power which ultimately crystallizes in economic power, possession of energy and other raw material resources and in the possession of money. All these are sources of low entropy, so history was in fact also a series of struggles for low entropy.

The development economics and other currents in economic thinking, considered industrialisation as the only way of leading to economic development and hence abundance and happiness. The example of Japan shaded away the high vulnerability of such plans which had disregarded the natural endowments of these countries. Most of these policies showed clearly the signs of unsustainability, if the respective country didn't possess the natural resources, its development wanted to embark on.

As the great "pessimist" of the XX. century economic thinking: N. Georgescu-Roegen stated, the purpose of the economic activity is the "enjoyment of life". Man wants to overcome the disutility of Work with shorter and shorter working times and compensate on the other hand with the increased use of resources. The faster the economic process is, the faster it will transform the existing low entropy in waste, because finally every product becomes worn or obsolete after a time. Even a completely new product becomes garbage, when it ends up mixed with waste. So the definition of the garbage is self-enforcing: everything which ends up in the garbage bin or waste-bin is garbage even if it happened by mere accident. The mixed garbage has the highest entropy, so if we can separate different types of garbages we can reduce entropy and waste. Actually Germany gets 40-60% of its raw materials for paper and glass directly from the waste bins. But recycling is not for free. It takes a lot of free energy to do and if the waste is not concentrated chemically and spatially it isn't efficient at all. Even so, the decrease in energy use and pollution is not that great: 40% and 47% in the case of paper and 40% respectively 45% in glass For the Aluminum there is a happy situation of 95% and 97% but that is rather an exception which enforces the former "rule". What is even more important is the fact that recycling works with very diminishing marginal returns and the technological processes can be carried out only for a few times in a row. Thus the I. law of thermodynamics applied to economics may say that "you cannot have positive amount of output with zero input" and the II law (the entropy law) may state like this: "you cannot get anything but at a far greater cost in low entropy". So we can say that the economic process transforms low entropy into high entropy, a feature ignored so far by the economic thought which emphasized the circularity of the economic process, neglecting the continuous inflow of low entropy. Natural processes do the same but they are inevitable and happen automatically. On the other hand they were in fact successful in preserving the natural environment's equilibrium on the geological long run, in spite of physical, cosmic and climatic shocks. Man however uses sorting in his impatient search for low entropy and higher life enjoyment. Thus money may constitute an economic equivalent of low entropy.

### **Instead of conclusions**

The XVII century's greatest pessimist of economic thought, Malthus saw the baby-boom as the main obstacle in the way of human development, because of the impossibility to keep food production in line with the exponentially growing population. Technical development and today's genetic engineering may eventually grow up to the task. But the problem of the late XX. century is now not only of a quantitative but mainly of qualitative aspect. Even the most populated countries like

China and India are almost self-subsistent in food and the mechanisation of agriculture reduced the need to use land for the sake of feeding the draft animals (oxen, horses etc.). But although crop rotation and manuring slows down the pace of the exhaustion of the soil, the lack of organic dung and the expenses associated with livestock made necessary the production of synthetic fertilisers, leather and wood at high costs in low entropy and pollution. Moreover these artificial products are mostly nonbiodegradable and put an excess burden on the carrying capacity of the Earth.

Although we may eventually write off population growth by the year 2100, the problem is that even the existing, constant population requires higher and higher amounts of low entropy for their increased needs and demand for life enjoyment. But the entropic degradation of the soil, of the natural environment in general and the accelerated depletion of the natural resources (low entropy) will exhaust the mankind's dowry sooner or later in spite of recycling. This would be the main factor determining the length of the human career on the Earth, not the far more distant death of the Sun. The colonisation of the outerspaces, if it will ever happen will only be a late cry for a lost fortune, and history cannot be reversed. Man should avoid producing and demanding luxury goods, cars and weapons and these are only few of the many. Wars has to be avoided because of their high entropy costs and damages they produce. Concluding with the word of a late XX century economic prophet: "Every new Cadillac and young baby today means fewer lives in the future", our task is not to maximize profits but try to reduce the harms caused to ourselves by our economic activity to a minimum and make the mankind's existence on Earth sustainable on the "geological" long run.

## ASPECTE PRIVIND IMPOZITUL PE PROFIT ÎN CONTEXTUL STANDELELOR INTERNAȚIONALE

ADRIANA MIHAELA BĂDILĂ

**ABSTRACT.** *Aspects Regarding the Profit Taxes in the Context of the International Standards.* The profit represents an essential objective of the enterprise activities. The profit taxes generate fiscal implications that determine the way in which the enterprise chooses its financial strategy.

Norma contabilă internațională care tratează impozitul pe profit este norma IAS 12 "Contabilizarea impozitelor asupra beneficiului". Spre deosebire de norma anterioară care impunea întreprinderii să contabilizeze impozitul amânat utilizând fie metoda reportului fix, fie metoda reportului variabil uneori numită metoda reportului variabil bazat pe abordarea contului de profit și pierdere, IAS 12 revizuit interzice metoda reportului fix și impune o altă metodă a reportului variabil, uneori numită metoda reportului variabil bazată pe abordarea bilanțieră.

Abordarea bazată pe contul de profit și pierdere este centrată pe diferențele temporare, în timp ce abordarea bilanțieră este centrată pe diferențele temporale. Diferențele temporare sunt diferențele între beneficiul impozabil și beneficiul contabil al unui exercițiu și se inversează în unul sau mai multe exerciții ulterioare. Diferențele temporale sunt diferențele între baza fiscală a unui activ sau a unui pasiv și valoarea sa contabilă din bilanț. Prin baza fiscală a unui activ sau a unui pasiv se înțelege valoarea atribuită acestuia în scopuri fiscale.

În IAS 12 se precizează semnificația unor termeni utilizați în prezentarea aspectelor legate de impozitul pe profit. Astfel, prin beneficiu contabil se înțelege beneficiul sau rezultatul net al unui exercițiu înainte deducerii cheltuielilor privind impozitul. Prin beneficiu impozabil, respectiv pierderea fiscală se înțelege rezultatul net, respectiv pierderea unui exercițiu determinat(ă) conform regulilor stabilite de administrațiile fiscale și pe baza cărora trebuie să fie plătit (recuperat) impozitul asupra rezultatului.

În contextul standardului, impozitul pe profit cuprinde ansamblul impozitelor autohtone și străine ce se stabilesc asupra profiturilor impozabile. De asemenea, pe lângă cele amintite mai include și contribuții cum ar fi impozitele reținute care sunt plătite de către o filială, societate asociată sau societate mixtă la repartizarea către întreprinderea raportoare.

Având ca punct de plecare modul de calcul al impozitului pe profit, standardul IAS 12 se oprește asupra contabilizării consecințelor fiscale curente și viitoare legate de:

- recuperarea sau lichidarea viitoare a valorii contabile a activelor sau datoriilor din bilanțul unei societăți;
- tranzacțiile și alte evenimente din perioada curentă care sunt recunoscute în situațiile financiare ale unei întreprinderi.

Ca urmare, impozitul pe profit al exercițiului financiar este egal cu *impozitul curent* sau *exigibil* generat de tranzacțiile din perioada respectivă la care se adaugă *impozitul amânat*, acesta reprezentând o estimare prezentă a viitoarelor plăți sau încasări privind impozitul pe profit.

Aceste fluxuri viitoare de numerar legate de impozitul pe profit reprezintă o consecință a modului în care activele și datoriile firmei vor fi recuperate sau lichidate în viitor, ceea ce va da naștere unor implicații fiscale pentru respectiva întreprindere prin beneficiile create sau consumate.

Impozitul amânat poate da naștere unei creanțe sau unei datorii cu privire la impozitul amânat care sunt reflectate în bilanțul întreprinderii respective.

*Datoriile privind impozitul amânat* sau *pasivele de impozit amânat* sunt reprezentate de valorile impozitului pe profit plătibile în perioadele contabile viitoare, privind diferențele temporare impozabile.

În ceea ce privește *creanțele privind impozitul amânat* sau *activele de impozit amânat*, acestea sunt reprezentate de valorile impozitului pe profit recuperabile în perioadele contabile viitoare, referitoare la diferențele temporare, reportarea pierderilor fiscale nefolosite și reportarea creditelor fiscale nefolosite.

Prin *diferențe temporare* se înțeleg diferențele dintre valoarea contabilă a unui activ sau datorie din bilanț și baza lor de impozitare. Aceste diferențe temporare pot fi:

- ✓ *diferențe temporare impozabile* reprezentate de acele diferențe ce vor genera valori impozabile în determinarea profitului impozabil (pierderii fiscale) a perioadelor viitoare, atunci când valoarea contabilă a activului sau datoriei este recuperată sau stinsă ( $DTI = VC - BI$ );
- ✓ *diferențe temporare deductibile* reprezentate de acele diferențe ce au ca rezultat valori deductibile în determinarea profitului impozabil (pierderii fiscale) aferent perioadelor viitoare, atunci când valoarea contabilă a activului sau datoriei este recuperabilă sau stinsă.

Legat de *baza impozabilă (fiscală)* a unui activ sau datorii, aceasta este dată de valoarea atribuită aceluși activ sau datorii în scopuri fiscale.

În cazul activelor, baza de impozitare este dată de valoarea ce va fi dedusă în scopuri fiscale din orice beneficiu economic care va ajunge la întreprindere atunci când aceasta va recupera valoarea contabilă a acestui activ, spre exemplu, valoarea rămasă de amortizat. În situația în care beneficiile economice nu sunt impozabile, baza de impozitare a activului va fi egală cu valoarea sa contabilă.

Pentru exemplificare vom considera următoarea situație: Costul unei instalații este de 200.000.000 lei. Amortizarea în sumă de 70.000.000 lei a fost dedusă în perioada curentă și cele anterioare. Valoarea contabilă neamortizată va fi deductibilă în exercițiile viitoare, fie prin amortizare, fie la cedarea instalației. Veniturile obținute prin utilizarea instalației sunt impozabile. De asemenea, beneficiul obținut în urma înstrăinării instalației este impozabil și orice pierdere este deductibilă. Prin urmare, în acest caz baza de impozitare a instalației este de 130.000.000 lei.

În cazul datoriilor, baza de impozitare este dată de valoarea lor contabilă din care se scade orice sumă dedusă în scopuri fiscale privitoare la perioadele viitoare. Baza fiscală în cazul veniturilor încasate în avans va fi valoarea contabilă din care se scad veniturile ce nu vor fi impozabile în perioadele viitoare.

Pentru exemplificare vom considera următoarea situație: Valoarea contabilă a unui împrumut ce urmează a fi plătit este de 200.000.000 lei. Rambursarea împrumutului nu va avea consecințe fiscale. Prin urmare, baza de impozitare a împrumutului este de 200.000.000 lei.

Reluarea diferențelor temporare deductibile generează deduceri din profiturile impozabile ale perioadei viitoare doar în situația în care întreprinderea va realiza în perioadele respective suficient profit pentru a acoperi aceste deduceri.

*Evaluarea datoriilor și creanțelor privind impozitul pe profit pentru perioada curentă și cele precedente* trebuie să se realizeze la valoarea ce se așteaptă să fie plătită către (recuperată de la) organele fiscale, folosind ratele de impozitare care au fost reglementate sau aproape reglementate până la data bilanțului.

*Creanțele și datoriile privind impozitul amânat trebuie evaluate* la ratele de impozitare ce se așteaptă să se aplice în perioada în care activul este realizat sau datoria este stinsă pe baza ratelor de impozitare care au fost reglementate sau aproape reglementate până la data bilanțului. Evaluarea acestui tip de creanțe și datorii trebuie să reflecte consecințele fiscale determinate de modul în care societatea anticipează la data bilanțului să recupereze sau să stingă activele și datoriile sale.

Vom considera următorul exemplu:

Valoarea contabilă a unui activ este de 200 și baza sa fiscală de 110. În cazul vânzării activului se aplică o cotă de impozit de 30%. Pentru restul rezultatului, cota de impozit este de 40%.

a) întreprinderea va contabiliza un pasiv de impozit amânat de  $[(200-110) \times 30\%] = 27$ , aceasta în situația în care întreprinderea intenționează să vândă activul și să nu-l mai utilizeze;

b) dacă însă intenționează să conserve activul și să recupereze valoarea sa contabilă prin utilizare, întreprinderea va contabiliza un pasiv de impozit amânat de  $[(200-110) \times 40\%] = 36$ .

În ceea ce privește înregistrarea în contabilitate a acestor tipuri de datorii și creanțe privind impozitul amânat, aceasta presupune debitarea sau creditarea unor conturi de cheltuieli sau venituri cu impozitul amânat. Există însă și situații când corespondența se realizează prin conturi de capitaluri proprii.

Dacă în bilanț activele și datoriile curente sunt evidențiate separat de cele pe termen mediu și lung, atunci activele și datoriile privind impozitele amânate vor fi considerate active și datorii pe termen lung.

Exemplul considerat în continuare ilustrează incidența politicilor contabile aferente imobilizărilor corporale asupra impozitului pe profit.

O întreprindere a fost achiziționată la data de 01.01.1994, costul de achiziție fiind de 1.000.000.000 lei. Durata estimată de viață este de 10 ani, iar amortizarea costului va fi deductibilă fiscal pe o perioadă de 8 ani. Impozitul pe profit este de 25%. Valoarea reziduală este estimată a fi nesemnificativă. Beneficiile obținute în urma utilizării activului sunt impozitate cu 25%. Dacă întreprinderea va fi vândută peste cost, amortizarea fiscală se va anula, iar câștigurile vor fi impozitate cu 30%, pentru ceea ce depășește costul. Vânzarea se va face la valoarea de 1.400.000.000 lei. Presupunem cazul când activul nu este reevaluat.

1. *Calcularea bazei de impozitare și a diferențelor temporare (anul 1):*
  - Baza de impozitare = Valoarea contabilă – Amortizarea fiscală  
875.000.000 = 1.000.000.000 - 125.000.000
  - Diferențele temporare = Valoarea contabilă netă – Baza de impozitare  
25.000.000 = 900.000.000 – 875.000.000
2. *Calculul și recunoașterea datoriilor/ activelor privind impozitul amânat:*
  - Datoria cu impozit amânat = Diferențele temporare × % impozit  
6.250.000 = 25.000.000 × 25%

"Cheltuieli cu impozit pe profit" = "Datorii privind impozitul amânat" 6.250.000

3. *Recunoașterea, în contul de profit și pierdere sau în bilanț a mișcărilor dintre soldul inițial și soldul final al impozitului amânat (în mii lei):*

| <i>Data</i> | <i>Valoare bilanț</i> | <i>Baza de impozitare</i> | <i>Diferențe temporare</i> | <i>Impozit amânat (datorie)</i> | <i>Variația în anul respectiv</i> |
|-------------|-----------------------|---------------------------|----------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| 31.12.1994  | 900.000               | 875.000                   | 25.000                     | 6.250                           | 6.250                             |
| 31.12.1995  | 800.000               | 750.000                   | 50.000                     | 12.500                          | 6.250                             |
| 31.12.1996  | 700.000               | 625.000                   | 75.000                     | 18.750                          | 6.250                             |
| 31.12.1997  | 600.000               | 500.000                   | 100.000                    | 25.000                          | 6.250                             |
| 31.12.1998  | 500.000               | 375.000                   | 125.000                    | 31.250                          | 6.250                             |
| 31.12.1999  | 400.000               | 250.000                   | 150.000                    | 37.500                          | 6.250                             |
| 31.12.2000  | 300.000               | 125.000                   | 175.000                    | 43.750                          | 6.250                             |
| 31.12.2001  | 200.000               | 0                         | 200.000                    | 50.000                          | 6.250                             |
| 31.12.2002  | 100.000               | 0                         | 100.000                    | 25.000                          | (25.000)                          |
| 31.12.2003  | 0                     | 0                         | 0                          | 0                               | (25.000)                          |
| TOTAL       |                       |                           |                            |                                 | 0                                 |

În contul de profit și pierdere vom avea următoarele elemente:

- în exercițiile 1994 – 2001 cheltuieli cu impozitul amânat de 6.250.000 lei/an:  
"Cheltuieli cu impozitul amânat" = "Datorii privind impozitul amânat" 6.250.000.
- în exercițiile 2002– 2003 reducerea cheltuielilor (degajarea de venituri) privind impozitul amânat de 25.000.000 lei/an:  
"Creanțe privind impozitul amânat" = "Venituri cu impozit amânat" 25.000.000

Comparând prevederile standardului internațional cu alte texte și practicile europene, se constată unele asemănări, dar și unele diferențe. În S.U.A. contabilizarea impozitelor asupra beneficiilor este reglementată prin norma FAS 109. Abordarea americană este la fel cu cea a normei internaționale, și anume una bilanțieră. Activele și pasivele de impozit amânat sunt recalulate la sfârșitul fiecărei perioade pentru toate diferențele temporare ce există între valorile contabile și cele fiscale ale elementelor de activ și pasiv. Calculul este realizat pe baza cotei de impozit în vigoare care va fi aplicată atunci când diferența se va inversa. Mărimile reziduale trebuie să fie prezentate în bilanț, distingând în acest sens partea pe termen scurt de cea pe termen lung.

Directivele europene nu tratează problema contabilizării impozitelor asupra beneficiilor. Acestea precizează însă că, în cazul conturilor de grup, trebuie să se țină cont de cheltuiala fiscală latentă, "în măsura în care este probabil că va rezulta pentru una dintre întreprinderile consolidate o cheltuială efectivă într-un viitor previzibil".

În cea ce privește comparația cu practicile europene, se poate preciza că toate marile întreprinderi contabilizează impozite amânate în conturile lor consolidate, utilizând metoda reportului variabil. Sunt utilizate ambele moduri de calcul. Unele întreprinderi aplică însă norma americană FAS 109. În majoritatea cazurilor, impozitele referitoare la beneficiile filialelor sunt contabilizate numai în situația în care este prevăzută o distribuție.

În numeroase țări contabilizarea impozitelor amânate nu este obligatorie la nivelul conturilor individuale. Ținând cont de ponderea sumelor aflate în "joc", rezultatul și poziția financiară ale unei întreprinderi vor putea fi foarte diferite, după cum situația fiscală latentă este sau nu luată în considerare.

O dată cu recursul la metoda reportului variabil, soldurile de impozit amânat ale exercițiilor precedente sunt ajustate în fiecare an, pentru a ține cont de cotele de impunere sau de crearea de noi impozite. Pentru o întreprindere care dorește să-și majoreze rezultatele sau activul net, este evident că această metodă este avantajoasă în cazul creșterii impozitelor. Astfel, întreprinderile își vor alege strategia lor financiară în funcție de evoluția fiscalității. Orice schimbare de metodă neimpusă de reglementările în vigoare va putea fi interpretată ca o tentativă de manipulare a rezultatelor.

## BIBLIOGRAFIE

1. Duțescu A. "Ghid pentru înțelegerea și aplicarea standardelor internaționale de contabilitate", Editura CECCAR, București, 2001.
2. Feleagă N. "Sisteme contabile comparate", vol.III, Editura Economică, București, 2000.
3. I.A.S.C. "Standardele Internaționale de Contabilitate", 2000.
4. Monitorul Oficial nr.85 "Ordin al Ministrului Finanțelor Publice pentru aprobarea reglementărilor contabile armonizate cu Directiva a IV-a a Comunităților Economice Europene și cu Standardele Internaționale de Contabilitate" nr.94, 2001.



## INFLAȚIA ȘI REPERCUSIUNEA EI ÎN COMERȚUL MONDIAL

NGENDAKUMANA JEAN

**PRÉAMBULE.** Depuis plus d'un siècle, l'inflation représente un phénomène "nuisible" aux économies nationales, particulièrement celles des pays en cours de développement. Ce phénomène se manifeste comme conséquence des procès économiques complexes, le plus accentué étant le manque et/ou l'insuffisance de la diversité quantitative et qualitative des produits et services qui soient en mesure de participer et résister à la concurrence mondiale. Dans ce sens, dans le présent article, nous avons essayé de mettre en évidence l'impact de l'inflation sur le commerce mondial, dans le contexte du développement précaire de la majorité des pays du monde.

### 1. Originile inflației contemporane

În decursul ultimilor zece ani, inflația a devenit un obstacol esențial al creșterii economice mondiale, provocând adoptarea unor politici deflaționiste care reduc cererea și ridică bariere în comerțul internațional. La origine, termenul de inflație **înseamnă crearea exagerată a unor mijloace de plată**, ceea ce conduce la creșterea generalizată a prețurilor, la creșterea masei monetare în circulație și la deprecierea ratei de schimb a monedei naționale. Acest proces a început în Statele Unite ale Americi în timpul războiului de secesiune din 1961-1865. Termenul "inflație" a devenit sinonim cu "creștere a prețurilor", ceea ce la ora actuală reprezintă înțelesul curent (obișnuit).

Confuzia între crearea excesivă de bani și creșterea prețurilor a stat la originea teoriei cantitative a masei monetare, teorie ale cărei fundamente sunt contestate de către specialiștii actuali.

Definiția tradițională a inflației constă în **dezechilibrul economic între ofertă și cerere** globală a bunurilor și serviciilor, reflectându-se în creșterea generalizată a prețurilor. Este de notat faptul că în cursul anilor '50 și o parte a anilor '60, anumiți economiști care credeau că o inflație "ușoară" era o condiție necesară pentru creșterea economică, caracterizau inflația ca un fenomen "regulator" al activităților economice, prin deprecierea valorii interne a monedei. În trecut, creșterea prețurilor a fost asimilată cu creșterea economică, cu prosperitatea și cu profitul întreprinderilor, iar deflația caracteriza perioadele de șomaj și de crize economice care urmau măsurilor monetare și fiscale radicale.

## 2. Teorii clasice ale fenomenului inflaționist

Pentru a expune starea de echilibru, vom prezenta relația elaborată de către economistul Irving Fisher, care, la începutul acestui secol, a considerat într-o conjunctură economică oarecare,  $M.V. = P.Q.$  în care:

**M** reprezintă cantitate de masă monetară în circulație;

**V** " viteză de circulație a banilor;

**P** " nivel de prețuri;

**Q** " cantitate de bunuri și de servicii care fac obiectul de tranzacție.

Această formulă corespunde cu ecuație care reflectă o situație de echilibru. Neexplicând însă originea inflației, formula a fost criticată de către unii specialiști.

Inflația cu caracter permanent a devenit un fenomen relativ modern. Până la al-doilea război mondial, lumea a cunoscut mai multe perioade de inflație, corespunzând cu situații în cursul cărora există o creștere monetară detașată de acoperirea în aur. În acest proces, se găsește originea **teoriei cantitative monetare**.

Inflație ca proces de creștere a prețurilor, și-ar avea originea în **M**, adică în creșterea excesivă a masei monetare.

În orice caz, această teorie a fost contestată în perioada interbelică de către economiștii care analizau cauzele marilor inflații germane, austriece, ș.a.m.d., pentru că din punct de vedere statistic, s-a demonstrat că deprecierea monetară externă, adică devalorizarea acesteia, sau deprecierea monetară în termeni de rată de schimb, precedau devalorizarea internă, în alți termeni, creșterea generalizată a prețurilor și descurajarea tranzacțiilor comerciale ale agențiilor economice.

Teoria cantitativă a fost actualizată de școala din Chicago și de către Milton Friedman care credea că este posibil să se stăpânească cererea globală controlând cantitatea masei monetare **M** aflată în circulație, considerând că **V** rămâne constantă.

O altă teorie monetaristă a fost cea a profesorului Rueff, precum și cea a Băncii de Reglare Internațională care au pus la îndoiala totalitatea lichidităților internaționale mai ales ceea ce în literatura de specialitate se numește, "Euro-monedă". Pentru marea majoritate a economiștilor contemporani, **inflația nu-și găsește** originea în **M**, ci eventual în excesul cererii bunurilor și serviciilor **Q** care fac obiectul tranzacțiilor sau în creșterea generalizată a costurilor și implicit a prețurilor **P**.

A treia teorie interesantă a fost Ecuația din Cambridge care se rezumă în ecuația:

$M = K.P.Q.$  în care:

**K** reprezintă coeficientul de proporționalitate între cererea monetară și volumul de producție;

**Q** și **P** reprezintă volumul de producție respectiv nivelul general al prețurilor.

De notat însă că volumul de producție **Q** și coeficientul **K** trebuie ajustați cu oferta masei monetare **M**, implicit, cu variația nivelului general al prețurilor **P** care, într-o "economie de piață", nu trebuie să fie supusă unui control instituțional.

În vederea **asigurării stabilității și convertibilității monedei naționale**, Fondul Monetar Internațional (FMI) a stabilit ca una din condiții să fie *liberalizarea prețurilor*, eliminând astfel distorsiunile în alocarea resurselor provocate de controlul prețurilor, stimulind în același timp **comerțul exterior**. Acest lucru poate facilita *acumularea de rezerve valutare și de aur necesare pentru asigurarea lichidării eventualelor deficite ale balanței de plăți comerciale și menținerea cursului monedei naționale pe piețele valutare*, asigurând în același timp o garanție suplimentară în relațiile de plăți și de credit, ceea ce reprezintă a două condiție de convertibilitate a monedei naționale, după normele specialiștilor de la FMI.

### 3. Manifestări ale inflației în economiile naționale

La nivel macroeconomic, excesul cererii bunurilor și serviciilor își poate găsi sursa în consumul familial și evidențiază creșterea substanțială a veniturilor, în particular a salariilor, independent de celelalte forme de venituri. Această cerere mai poate crește și în urmă scăderii, concomitent, a celor doi indicatori: **rata dobânzii și rata inflației**, momentul în care se înregistrează un ritm mare de cerere de bunuri și servicii destinate procesului investițional. Fiscalitatea în acest caz este afectată negativ, înregistrându-se astfel un deficit bugetar care se acoperă, de obicei, din **datoriile externe** alimentând și adică astfel subdezvoltarea.

În fine, o cerere exagerată de export a bunurilor și serviciilor participă și ea la excesul cererii globale din celelalte domenii de activitate economică. Dezechilibrul apare atunci când creșterea cererii nu poate fi acoperită de prețuri constante, în urmă saturației pieței muncii asupra capacității de producție.

Insuficiența ofertei ar purtea fi considerată ca fiind un caz particular al excesului cererii. Aici, dezechilibrul își găsește originea în penuria produselor înregistrate în urma scăderii producției din cauza schimbării orientări politice, războielor, grevelor, calamităților naturale (îndeosebi pentru produse agricole), uzura morală generalizată a utilajelor ș.a.m.d. În ceea ce privește inflație cauzată de creșterea costurilor, se are în vedere creșterea salariilor ce depășesc ritmul creșterii productivității muncii și nu în ultim rând acțiunea revendicativă sindicală. Această ultimă explicație a fost contestată de numeroși specialiști care au acordat prioritate competiției existente între întreprinderile în perioadele de criză de mână de lucru, situație care nu poate fi cauzată decât de o cerere excesivă generalizată a acesteia.

Pe de altă parte, noțiunea de cost nu poate fi limitată la aceea a salariilor. Alți numeroși factori influențează stabilitatea costului total; în particular, trebuie să se țină seama de acelea legate de penuria bunurilor și serviciilor, de exemplu în cazul constituirii cartelelor. Un indicator, deosebit de important care se ia în determinarea costurilor totale și a prețurilor, îl constituie **consumul energetic intern** întrucât ponderea consumului energiei în costul total de producție industrială este destul de mare. Energia importată de către companii cele mai mari consumatoare, provoacă scăderea continuă a valorii monedei naționale. Insuficiența producției interne a resurselor energetice reprezintă, astfel, o problemă majoră a dezvoltării economice în ansamblu. Prima măsură care trebuie luată de către executiv o constituie, deci, autosuficiența națională a sursei energetice necesare nu numai pentru consumul

familial ci și pentru dezvoltarea și diversificarea sistemului industrial național. Ceea ce favorizează scăderea generalizată a prețurilor și stabilitatea monedei naționale.

În definitiv, toate aceste surse de inflație se combină foarte strâns și deosebirea lor apare ca fiind de natură teoretică.

De reținut că în cursul anilor '50 și '60 anumiți economiști, în special cei din America Latină, au susținut o teorie după care o inflație de lungă durată sau "ușoară" era strâns legată de creșterea economică și de mâna de lucru care va fi sub-produsul. În același timp, acești specialiști insistau asupra rigidității Structurilor economiei contemporane. La ora actuală această teorie numită, câteodată, structurală are mai puțini adepți. Indiferent de gradul fenomenelor inflaționiste care însoțesc creșterea economică și neavând nimic de automatism, atunci se consideră că singura explicație a fenomenului o reprezintă îngăduința și intențiile Guvernelor în soluționarea cu ușurință și ezitarea lor de a lua măsuri de ajustare, pe când acestea sunt necesare și importante, câteodată urgente.

Marea majoritate a publicățiilor de specialitate afirmă ca începând cu anul 1973, în țările dezvoltate (Germania, Franța, Olada etc) ratele de inflație erau în jur de 2,25%, pe când în țările în curs de dezvoltare importatoare de petrol, în aceeași perioadă, aceste rate au fost în medie, mai mari de 20%. În perioada 1969-1971, acestea nu depășeau 10% ridicându-se însă la 29% în 1979. Generalizarea fenomenului de îndatorare a fost atât de accelerată încât, în perioada 1965-73, aproape toate țările în curs de dezvoltare au cunoscut mari dificultăți în menținerea balanței de plăți și scăderi ale veniturilor din export, ca urmare a deteriorării termenilor de schimb și a deprecierei continuă a monedelor naționale. Se poate constata că la ora actuală, consecințele ritmului de creștere economică sunt atât de grave încât ele provoacă numeroase probleme socio-economice greu de rezolvat către unele Guverne care sunt obligate să recurgă la organisme și organizații financiare internaționale solicitându-le împrumuturi și/sau alte forme de finanțare pentru o încercare de depășire acestui impas.

#### **4. Impactul inflației asupra comerțului mondial**

Oferta produselor primare (de primă necesitate) manifestă o mare insensibilitate față de fluctuația prețurilor, pe termen relativ scurt. În ceea ce privește cererea produselor primare, elasticitatea sa față de prețuri este și ea relativ mică, căci este variabilă în funcție de produse. O creștere de prețuri a anumitor produse sau a tuturor produselor primare, indiferent de cauzele lor, tinde astfel, să ridice valoarea monetară în cadrul comerțului mondial și nu în ultimul rând, să îmbunătățească raporturile de schimb ale țărilor exportatoare. Însă, prețurile mai multor produse manufacturiere sunt mai influențate decât cele ale produselor primare (materii prime) cu costurile de producție mai mici la care modificarea în sensul creșterii, se reflectă automat la nivelul prețurilor de vânzare. Pe de altă parte, experiența arată că scaderea prețurilor produselor manufacturiere reprezintă un semn ce denotă o mare reducere generalizată a prețurilor.

În cazul în care creșterea costurilor este de natură externă și rezultă, mai ales, din creșterea prețurilor produselor manufacturiere care se stabilesc și dincolo de termeni de schimb a țărilor exportatoare ale aceste produse și servicii crescând

în același timp cu valoarea comerțului mondial. Fenomenul se produce de asemenea în cazul în care inflația are origine internă.

Specialiștii de la Fondul Monetare Internațional apreciază că **în vederea corelării schimbului comercial** cu politica monetară viabilă, est recomandat ca *rată medie anuală a inflației să nu depășească 2,5%*. Această fiind a treia condiție de convertibilitate a monedei naționale. Se poate constata, în acest scop, o creștere a balanței comerciale care favorizează aprecierea monedei naționale, posibilitatea de control a inflației, stimularea masivă a investițiilor, crearea de noi locuri de muncă, îmbunătățirea nivelului de trai al populației, etc. îndeplinând astfel, ultima condiție a convertibilității monedei naționale, aceea de *realitate a cursului de schimb*, care presupune neintervenția Guvernului pe piața valutară în cadrul liberalizării și stabilității prețurilor, deci, a controlului inflației.

De observat că din cauza extinderii internaționale a fenomenului de inflație, se ajunge la o creștere generalizată a prețurilor în țările importatoare de produse manufacturiere după care fenomenul de inflație devine "cronic" și periculos pentru economiile lor și pentru societate în ansamblu.

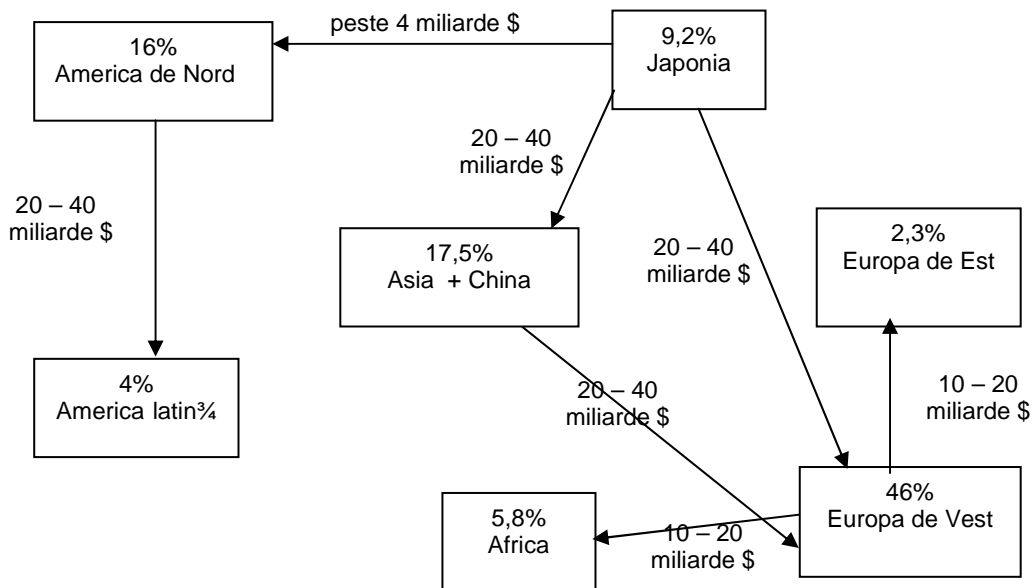
Inflația în țările cu economia în proces de restructurare a fost și rămâne până astăzi una din problemele majore ale economiei mondiale. Este, deci, o chestiune care rămâne alarmantă și de actualitate, deoarece alimentează nu numai decalajul economic între țările dezvoltate și cele aflate încă în perioada de tranziție, ci și "ecartul" între clasele sociale ale celor din urmă. De asemenea, **inflația fiind consecința unei lipse de diversificare calitativă a producției bunurilor și serviciilor**, capabile să reziste la concurența mondială, acest fenomen devine o sursă de risc socio-economic în marea majoritate a țărilor lumii, în general, și în țările în curs de dezvoltare, în particular.

Așadar, aceste țări sunt obligate să sacrifice obiectivele lor de dezvoltare pentru plata serviciilor datoriei externe; grav, este că, acest risc devine din ce în ce mai mare: țările "debitoare" continuă să recurgă la datorii externe, noile datorii fiind contractate pentru a finanța plata serviciilor datoriiilor anterioare. Aceasta din urmă este o povară permanentă și "frână" a dezvoltării economice în ansamblul acestor țării, **inflația** nereprezentând decât o consecință a acestui "amalgam" de fenomene și procese de interdependență economică.

Din partea țărilor "dezvoltate", comerțul internațional devine atunci un domeniu de "echilibru" a economiei mondiale, care de fapt nu face decât să "camufleze" cele două fenomene (**îndatorare și inflație**) permanente și "dăunatoare" în țările în restructurare economică și/sau cele în curs de dezvoltare.

În cadrul tendinței "mondializării" și "liberalizării" tuturor sectoarelor socio-economice, care a devenit o prioritate a economiei mondiale, această situație rămâne în "mâinile" țărilor dezvoltate reușind astfel să mențină monopolul și controlul circuitului comerțului internațional și al celorlalte domenii de activitate ale economiilor naționale. Putem remarca acest lucru în schema de mai jos.

Ponderea și marele circuit al comerțului mondial (pe zone geografice)



Citat din ziarul *Le Monde Dossiers et Documents* nr.218 din februarie 1994  
**Sursă:** Société française d'assurance crédit

După marea majoritate a publicațiilor, peste 75% din ponderea comerțului mondial se desfășoară în țările industrializate, în timp ce locuitorii acestora reprezintă mai puțin de 1/4 din populația mondială. Această realitate se găsește, după estimări, și în *Anuarul Statistic al României* din 1997, la pagina 930.

Având în vedere că țările în curs de dezvoltare *nu dispun de diversificarea cantitativă și calitativă a produselor și serviciilor* (criteriul de **evaluare și apreciere în "economia de piață"**) cu care să intre în competiția mondială, este prematur să vorbim de concretizarea "economiei de piață" în țările în curs de dezvoltare și/ sau în restructurare.

Aș putea adăuga de asemenea că până la atingerea unui echilibru în comerț mondial, soluționarea problematicii **inflației și îndatorării** din țările în curs de dezvoltare va rămâne o utopie. Prin urmare, economiile acestor țări vor păstra o evoluție descendentă, cu consecințe (socio-economice) naționale complexe și nefaste, printre care:

- dezechilibrul balanței comerciale;
- deficitul bugetar și instabilitatea monetară (creștere continuă a ratei dobânzii);
- inflația galopantă (greu de controlat);
- creșterea continuă a datoriei publice;
- creșterea prețurilor produselor finite;

- creșterea impozitelor, amploarea deosebită a evaziunii fiscale și descurajarea investițiilor;
- scăderea cifrei de afaceri și a profitului firmelor;
- disponibilizarea masivă de personal și/sau reducere de salarii;
- scăderea nivelului de trai al populației;
- amplificarea mișcării sindicale (revendicative), etc.

## Concluzii

Principalele concluzii rezultate din acest studiu ar fi următoarele:

1. Țările "debitoare" trebuie să-și mobilizeze mai multe resurse interne materiale și umane, în contextul concentrării eforturilor lor spre restructurarea economică internă. Aceste eforturi ar trebui sprijinite de către comunitatea internațională, îndeosebi de către organisme și organizațiile financiare internaționale, prin noi abordări ale problematicii finanțării internaționale și anume:

- anularea totală a datoriei externe a țărilor în curs de dezvoltare și/sau reeșalonarea acesteia;
- noi termene de finanțare a investițiilor;
- modernizarea (retehnologizarea) și diversificarea sistemului de producție industrială;
- adoptarea măsurilor de îmbunătățire a calității produselor și serviciilor diverselor activități economice și neeconomice, etc.

2. Prezentându-se nevoile de dezvoltare în cadrul negocierilor internaționale prin prisma importanței mutațiilor și riscul pentru viitorul lumii, problema **datoriei externe, a inflației și celelate fenomene și procese economice asociate** nu pot fi rezolvate decât în mod global și durabil. Această soluție presupune o liberalizare a comerțului mondial prin acordarea de **prețuri remuneratorii la produsele de bază și condiții monetare stabile** care presupun **stabilitatea generalizată a prețurilor și controlul inflației** permițând astfel relansarea economică prin creșterea investițiilor în diverse sectoare de activitate, crearea celor noi și restructurarea economică în ansamblu, conform normelor și regulilor specifice "economiei de piață".

În toate cazurile, Guvernele țărilor "donatoare" stau în centrul atenției în soluționarea problematicii comerțului mondial în general și a inflației țărilor "beneficiare" în particular.

Cu îndeplinirea acestor condiții, considerăm că, în timp, problema datoriilor externe ale țărilor în curs de dezvoltare, cu repercursiunea lor majoră (**inflația**) va fi soluționată. În caz contrar, având în vedere amploarea fenomenului și numărul imens al populației globului afectată de consecințele acestuia, vor avea loc nu numai noi dezechilibre globale, ci se va accentua instabilitatea politică cu consecințe dezastruoase posibile pentru întreaga lume.

## ASPECTE PRIVIND INSTRUMENTELE FINANCIARE ÎN VIZIUNEA STANDARDELOR INTERNAȚIONALE DE CONTABILITATE

NISTOR CRISTINA SILVIA

**ABSTRACT.** The issue of adapting the Romanian Accounting System to the International Accounting Standards requires a good knowledge about it from all specialists. The financial instruments are getting an important role in a market economy and the relations that are established by them, between the firms, have a big part.

Dezvoltarea sistemului contabil românesc are ca și obiectiv important asimilarea în legislația actuală a Directivelor Europene și a Standardelor internaționale de contabilitate în vederea elaborării unor situații financiare cu un grad ridicat de relevanță, care să reflecte fidel imaginea activității desfășurate de fiecare unitate economică.

În acest context, privind din punct de vedere a Standardelor internaționale de Contabilitate, un instrument financiar este orice contract care generează simultan pentru o întreprindere un activ financiar, iar pentru cealaltă întreprindere o datorie financiară. Conform IAS 32 "Instrumente financiare: prezentare și descriere", în această categorie se includ alături de creanțe, datorii și instrumentele derivate cum ar fi: contractul forward, contractul futures, contractul cu opțiuni, contractul swap.

Toate acestea prezintă un grad ridicat de noutate și de aceea ar fi interesant de urmărit conținutul lor. Astfel contractul **forward** este un contract de cumpărare sau de vânzare a unei anumite cantități dintr-un produs, la un preț prestabilit la o dată ulterioară; contractul **futures** este un contract tranzacționat la bursă, de vânzare sau de cumpărare a unei cantități standard dintr-un produs, într-un anumit moment din viitor și la un preț restabilit; contractul **cu opțiuni** este un contract care dă dreptul celui care-l deține, dar nu și obligația, să cumpere sau să vândă un produs specificat, la un preț prestabilit, drept pe care îl poate exercita într-o perioadă determinată de timp. Contractul care dă dreptul de a cumpăra este numit opțiune de cumpărare, iar cel care dă dreptul de a vinde este numit opțiune de vânzare; contractul **swap** este un contract prin care se schimbă un set de fluxuri de numerar cu un altul. Rezultatul contractelor swap este un schimb de natură economică a ratelor dobânzii, valurilor, ratelor de referință, schimb realizat la o dată sau la momente din viitor.

În ceea ce privește principiile de contabilizare, de evaluare și de informare, IAS 39 "Instrumente financiare: contabilizare și evaluare" stabilește necesitatea regăsirii tuturor activelor și datoriilor financiare, inclusiv a tuturor derivatelor în bilanț. Ele trebuie să fie inițial evaluate la nivelul costului, care este valoarea justă a contrapartidei oferite sau primite pentru a achiziționa activul sau datoria financiară. După achiziționare, toate activele financiare trebuie să fie reevaluate la valoarea



justa cu excepția activelor care trebuie să fie contabilizate la nivelul costului amortizat, sub rezerva unui test de depreciere, iar datoriile financiare trebuie să fie evaluate la nivelul mărimii lor contabilizate inițial, diminuată cu amortizările și rambursările mărimii capitalului. Numai derivatele și datoriile deținute în scopuri tranzacționale trebuie să fie reevaluate la valoarea justă.

Standardele internaționale de contabilitate urmăresc un domeniu foarte larg de abordare a instrumentelor financiare de aceea pentru o corectă tratare a tuturor aspectelor care pot să apară este necesară cunoașterea corectă și profunda a lor. Spre exemplu, dacă o întreprindere cumpără o "participare strategică" în titlurile de capitaluri proprii emise de către o altă întreprindere cu intenția de a stabili sau de a menține pe termen lung o relație cu întreprinderea în care îi este asigurată participarea, acest lucru trebuie privit sub dublu aspect. Astfel, **societatea care obține participarea** aplică IAS 28 "contabilizarea participațiilor în întreprinderi asociate", în cadrul căreia se specifică utilizarea metodei de contabilizare prin punere în echivalență, datorită faptului că investitorul exercită o influență notabilă asupra societății asociate. Influența notabilă asupra gestiunii și politicii financiare a unei societăți este presupusă că se manifesta atunci când o societate dispune direct sau indirect de un procent de cel puțin 20% din drepturile de vot ale acelei societăți. În situația în care titlurile de participare strategice sunt deținute într-un procent sub 10% sunt considerate interese minoritare.

Metoda punerii în echivalență<sup>1</sup> este definită conform literaturii de specialitate în două moduri cărora le corespunde două metode diferite de înregistrări:

- Metoda de substituție, prin care se substituie titlurile din bilanțul societății dominante, la nivelul costului de achiziție, cu cota parte din capitalurile proprii, care cuprind și rezultatul, ale societății emitente care-i revin societății dominante. Diferența dintre cota parte din capitalurile proprii și costul de achiziție este reflectată în rezervele și rezultatul consolidat.

- Metoda de echilibrare, care consta în cumularea la valoarea titlurilor reflectate în bilanțul societății dominante la cost de achiziție a eventualei părți din profitul nedistribuit ce revine dominantei, sau diminuarea valorii titlurilor cu eventuala parte din pierdere ce revine dominantei precum și diminuarea cu partea din rezultat distribuit societății dominante.

Din punct de vedere practic se utilizează prima definiție deși indiferent de metoda utilizată rezultatul, valoarea reestimată a titlurilor de participare deținute de societatea consolidată este aceeași.

Conform acestei metode în bilanțul consolidat se preiau integral toate elementele patrimoniale ale societății consolidante, iar valoarea contabilă a titlurilor de participare deținute la societățile filiale aflate sub influență notabilă este substituită cu cota parte din capitalurile proprii ce revine societății consolidante. Contul de profit și pierderi consolidat preia numai posturile de venituri și cheltuieli ale societății consolidante. Cota parte din rezultatul societății consolidante pusă în echivalență apare distinct într-un post denumit cota parte din rezultat pus în echivalență.

Pentru exemplificare considerăm o societate "Alfa" care a participat la crearea societății "Beta", unde deține 20% din drepturile de vot. Societățile prezintă următoarea situație a bilanțurilor:

---

<sup>1</sup> Raffegaue J., Comtes consolides, Ed. Lefebvre 1989, Paris, pag. 41.

## ASPECTE PRIVIND INSTRUMENTELE FINANCIARE

| <b>BILANȚUL SOCIETĂȚII ALFA (mii lei)</b> |              |                    |              |
|---|--------------|--------------------|--------------|
| <b>ACTIV</b>                              |              | <b>PASIV</b>       |              |
| Imobilizări corporale                     | 2.000        | Capital social     | 1.200        |
| Titluri de participare                    | 120          | Rezerve            | 400          |
| Stocuri                                   | 500          | Rezultat           | 200          |
| Creanțe                                   | 100          | Datorii            | 2.200        |
| Disponibilități                           | 280          |                    |              |
| <b>TOTAL ACTIV</b>                        | <b>4.000</b> | <b>TOTAL PASIV</b> | <b>4.000</b> |

| <b>BILANȚUL SOCIETĂȚII BETA (mii lei)</b> |              |                    |              |
|---|--------------|--------------------|--------------|
| <b>ACTIV</b>                              |              | <b>PASIV</b>       |              |
| Imobilizări corporale                     | 1.000        | Capital social     | 600          |
| Stocuri                                   | 500          | Rezerve            | 200          |
| Creanțe                                   | 300          | Rezultat           | 100          |
| Disponibilități                           | 200          | Datorii            | 1.100        |
| <b>TOTAL ACTIV</b>                        | <b>2.000</b> | <b>TOTAL PASIV</b> | <b>2.000</b> |

Punerea în echivalență pentru a determina bilanțul consolidat presupune determinarea următoarelor valori:

- Substituirea valorii contabile a titlurilor deținute de către societatea Alfa cu partea din capitalurile proprii ce-i sunt echivalente din bilanțul societății Beta. Astfel, noua valoare a titlurilor societății Beta este compusă din:

- cost de achiziție 120 mii lei
- cota parte a lui Alfa din rezervele acumulate de către Beta  
 $20\% \times 200.000 = 40.000$  lei
- cota parte a lui Alfa din rezultatul exercițiului lui Beta  
 $20\% \times 100.000 = 20.000$  lei
- total valoare 180 mii lei

Totalul pasivului societății Alfa se va compensa astfel:

- cota parte din rezultatul societății Beta ce revine societății Alfa se va adăuga rezultatului societății Alfa pentru a forma rezultatul consolidat;
- cota parte din rezervele societății Beta ce revin societății Alfa se vor adăuga rezervelor societății Alfa pentru a forma rezervele consolidate.

| <b>BILANȚUL CONSOLIDAT (mii lei)</b> |              |                    |              |
|--------------------------------------|--------------|--------------------|--------------|
| <b>ACTIV</b>                         |              | <b>PASIV</b>       |              |
| Imobilizări corporale                | 2.000        | Capital social     | 1.200        |
| Titluri puse în echivalență          | 180          | Rezerve            | 440          |
| Stocuri                              | 500          | Rezultat           | 220          |
| Creanțe                              | 100          | Datorii            | 2.200        |
| Disponibilități                      | 280          |                    |              |
| <b>TOTAL ACTIV</b>                   | <b>4.060</b> | <b>TOTAL PASIV</b> | <b>4.060</b> |

În concluzie, având în vedere mecanismul de funcționare al punerii în echivalență această metodă este privită de către sistemul continental de contabilitate ca și o metodă de consolidare iar de către sistemul de contabilitate anglo-saxon ca și o metodă de evaluare.

Revenind la achiziția titlurilor, analizăm acum din punct de vedere a **societății care efectuează plasamentul** și care va utiliza norma IAS 31 "Informația financiară relativă la participații în coîntreprinderi", pentru a determina dacă modul de contabilizare adecvat pentru această participare este integrarea proporțională sau punerea în echivalență.

Metoda integrării proporționale se utilizează în cazul în care controlul exercitat de societatea dominantă asupra unei societăți din cadrul grupului este împărțit cu un număr limitat de alți asociați sau acționari care nu pot lua anumite decizii privind activitatea societății controlate numai pe baza unui acord unanim, exercitându-se astfel un control comun concomitent.

În bilanțul consolidat se preia integral totalitatea elementelor patrimoniale ale societății consolidante, iar pentru filială elementele patrimoniale se preiau numai în limita procentului de interes. Contul de profit și pierdere preia posturile de venituri și cheltuieli ale societății consolidante și corespunzător procentului de interes, cota parte a posturilor de venituri și cheltuieli ale filialei.

În concluzie, dacă există un control concomitent exercitat în cadrul unui grup de către societatea consolidantă asupra unei societăți, în vederea consolidării se va utiliza metoda integrării proporționale.

Dacă nici metoda punerii în echivalență, nici integrarea proporțională nu este adecvată, unitatea va aplica norma IAS 39 acestei participații strategice.

Norma IAS 39 stabilește de asemenea condițiile de determinare a datei la care controlul unui activ sau datorie financiară a fost transferat unui terț. În cadrul activelor financiare, un transfer va fi contabilizat, în mod normal, dacă cesionarul are dreptul de a vinde activul sau de a-l da drept garanție și dacă cel care cedează nu are dreptul de a răscumpăra activele transferate, exceptând situația în care acest activ poate să fie obținut, cu ușurință, pe piață sau când prețul său de răscumpărare este egal cu valoarea sa justă în momentul răscumpărării<sup>2</sup>.

În ceea ce privește scoaterea din evidență totală sau parțială a datoriilor, debitorul trebuie să fie în mod legal degajat de prima sa responsabilitate cu privire la datorie pe cale judiciară sau prin creditor. Dacă o parte a unui activ sau a unei datorii financiare este vândută sau stinsă, valoarea sa contabilă este repartizată pe baza valorilor juste relative; dacă acestea nu pot fi determinate, se adoptă pentru contabilizarea profitului o abordare de recuperare a costului<sup>3</sup>.

Acestea ar fi doar câteva aspecte din domeniul deosebit de vast al instrumentelor financiare și care privesc din punct de vedere a normelor internaționale de contabilitate au căpătat noi valențe în abordarea lor teoretică și practică.

---

<sup>2</sup> Feleagă N., Sisteme contabile comparate, Ed. Economică, pag. 244.

<sup>3</sup> Feleagă N., Sisteme contabile comparate, Ed. Economică, pag. 244.

## PLANUL DE FINANȚARE

### VASILE DOLEAN\*

**ABSTRACT.** This paper presents a document that provides the necessary information to assure the optimal financing of the investments of a company. That means it shows what financial resources are needed in order to cover the new assets and the best capital structure to avoid treasury risks.

Planul de finanțare este un document previzional plurianual, stabilit pentru o durată de la 3 la 5 ani regrupând:

- Resursele durabile de care va dispune întreprinderea în fiecare din anii luați în considerare;
- Utilizările durabile care vor trebui acoperite pentru aceeași perioadă.

Acest document este orientat pentru a cunoaște și gestiona mai competent în special activitatea întreprinderilor cu tentă productivă, cu proiecte constante de investiții și de regulă de dimensiuni mai mari<sup>1</sup>, care implică resurse financiare sporite – sferă de caracterizare care nu exclude altele – imperativul fiind de pune într-un tablou și de a compara elementele generatoare de resurse și utilizări și de a le echilibra la nivelul trezoreriei.

Nu există un model "oficial" generalizat, prezentarea de mai jos fiind cu titlu indicativ:

| An   | 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|---|---|---|---|
| <b>Utilizări</b>                           |   |   |   |   |
| Achiziții de imobilizări                   |   |   |   |   |
| Necorporale                                |   |   |   |   |
| Corporale                                  |   |   |   |   |
| Financiare                                 |   |   |   |   |
| Creșterea nevoii de fond de rulment (NFR)  |   |   |   |   |
| Rambursarea datoriilor financiare          |   |   |   |   |
| Distribuirea de dividende                  |   |   |   |   |
| <b>Total utilizări</b>                     |   |   |   |   |
| <b>Resurse</b>                             |   |   |   |   |
| Capacitatea de autofinanțare (CAF)         |   |   |   |   |
| Cesiuni sau reduceri de active imobilizate |   |   |   |   |

\* Facultatea de Științe Aplicate Universitatea Avram-Iancu Cluj-Napoca

<sup>1</sup> De exemplu, în Franța, întreprinderile cu peste 300 de angajați și cu cifră de afaceri de peste 18 000 000 euro, sunt obligate prin lege la întocmirea unui astfel de document.

|                                  |  |  |  |  |
|----------------------------------|--|--|--|--|
| Creșteri de capital și subvenții |  |  |  |  |
| Datorii financiare noi           |  |  |  |  |
| <b>Total resurse</b>             |  |  |  |  |
| Diferență anuală                 |  |  |  |  |
| Trezorerie inițială              |  |  |  |  |
| Trezorerie finală                |  |  |  |  |

### Analiza conținutului

*Resursele previzionale* – cuprind toate resursele durabile (interne și externe) de care poate beneficia întreprinderea.

*CAF* – se poate calcula prin cele două metode (substractivă sau aditivă) și reprezintă un surplus monetar potențial al întreprinderii<sup>2</sup>.

*Cesiunile sau reducerile activului imobilizat* generează plus valoare sau minus valoare, cu implicații fiscale în sensul creșterii impozitului sau diminuării lui (diferență între conturile 7721 și 6721). Se iau în considerare două situații:

- Cesiunile au fost luate în calculul CAF previzională. În această ipoteză, implicațiile fiscale relative la plus/minus valori au fost integrate în CAF. În consecință, în planul de finanțare vor apărea veniturile din vânzarea activelor.
- Dacă cesiunile (reducerile) nu au fost luate în cont la calculul CAF previzională. Atunci, trebuie să ținem cont de implicațiile fiscale relative la plus/minus valoarea rezultată. Prin urmare, în planul finanțare se vor înscrie veniturile rezultate din cesiuni, diminuate cu impozitul pe plus-valoare sau majorate cu economia de impozit pe minus-valoare.

*Creșterea capitalului* – doar creșterea capitalului în numerar (aport vărsat) constituie o resursă reală susceptibilă de a finanța utilizările. Este posibil de a reține doar creșterea netă a resurselor de exemplu în cazul cheltuielilor de constituire. Totuși este preferabil ca aceste cheltuieli să le regăsim la utilizări, iar suma totală la resurse.

*Subvențiile*: în anul în care au fost primită, subvenția constituie o resursă pentru suma ei totală. Impozitarea ei, etalată în timp este inclusă în rezultatul exercițiului și prin urmare în CAF.

*Creșterea datoriilor financiare* – este vorba de datoriile mai mari de 1 an.

*Utilizările previzionale* – sunt utilizări cu caracter durabil care vor afecta trezoreria întreprinderii (fluxuri financiare negative). Întreprinderii (fluxuri financiare negative).

*Achizițiile de imobilizări*: investițiile prevăzute în imobilizări necorporale, corporale sau financiare sunt luate în considerare pentru valoarea fără TVA și majorate cu TVA nedeductibilă fiscal. Dacă există *producție imobilizată*, trebuie să figureze ca și o achiziție.

<sup>2</sup> Analiza CAF nu face obiectul acestui articol; pentru lămuriri suplimentare vezi N. Feleagă – Tratat de contabilitate financiară vol. I, sau A. Deaconu – Bilanțul contabil al agenților economici.

## PLANUL DE FINANȚARE

*Distribuția de dividende* - două abordări sunt posibile:

- fie totalul lor este incorporat în utilizări (cazul în care întreprinderea a definit sumele previzionale în cauză și consideră ca va avea capacitatea de a le distribui);
- fie dividendele vor ignorate într-o primă fază, cercetându-se ulterior posibilitățile de distribuire în funcție de soldurile obținute.

*Variațiile nevoii de fond de rulment (NFR).*

### **Principiu:**

Soldurile anuale din planul de finanțare sunt solduri de trezorerie. Or, CAF regăsită în partea "Resurse" nu este un flux de trezorerie 100%. Fluxul de trezorerie corespondent este dat de relația CAF –  $\Delta NFR^3$ . De aceea variațiile pozitive ale NFR trebuie raportate în utilizări iar variațiile negative la resurse (sau ca și utilizări negative).

### **Remarci suplimentare:**

Elementele constitutive ale NFR sunt dificil de evaluat într-o formă previzională. În mod obișnuit, previziunile sunt limitate la elementele numite de exploatare (NFRE), cele în afara exploatarii fiind neglijate – practică întâlnită în orice document previzional.

Prin urmare, în planul de finanțare, variațiile NFR sunt aproximate prin variațiile NFRE. Pentru a calcula variația NFRE utilizăm relația existentă între CA (fără TVA) și NFRE. Această relație se obține în general aplicând metoda normativă dă o estimare a NFRE în număr de zile de CA fără TVA (sau în %), de la care previziunile sunt efectuate.

Planul de finanțare ia în considerare:

- ansamblul operațiunilor curente, prin intermediul CAF (adică fluxurile monetare legate de contul de rezultat, cu excepția celor provenind din cesiuni)
- cesiunile, operațiunile de investiții și de finanțare, distribuirea de dividende prin intermediul altor posturi.

În consecință, toate fluxurile financiare susceptibile de a afecta trezoreria întreprinderii, sunt luate în considerare. Reluând, la începutul planului, trezoreria globală inițială, este posibil de a regăsi suma trezoreriei globale de la finele fiecărui din anii considerați.

|                                      |   |                                      |   |   |
|--------------------------------------|---|--------------------------------------|---|---|
| Trezoreria de la sfârșitul perioadei | = | Trezoreria de la începutul perioadei | + | Diferențele perioadei (resurse – utilizări) |
|--------------------------------------|---|--------------------------------------|---|---|

### **Elaborarea planului**

Elaborarea planului de finanțare necesită cel puțin două etape:

- întocmirea planului fără finanțările externe. Aceasta permite, ca plecând de la soldurile obținute la finele perioadei să se determine finanțările externe necesare nevoilor de acoperit;
- întocmirea planului financiar ținând cont și de finanțările externe.

<sup>3</sup> Pentru eventuale clarificări vezi lucrările amintite.

Planul care rezultă trebuie să fie echilibrat, adică să pună în evidență rapid o trezorerie pozitivă.

### Exemplu

Luăm cazul unei societăți care urmărește realizarea următorului plan de investiții (sumele sunt în mii lei):

- cumpărarea unui teren în cursul anului N: 300 000
- construcția unei clădiri în N+1: 1 400 000
- achiziția unor utilaje în N+1: 500 000 și în N+2: 200 000

CAF previzionale sunt următoarele:

- 450 000 în N+1;
- 650 000 începând cu N+2.

CAF sunt evaluate ținând cont de noile finanțări, dar fără cesiunile prevăzute. În N, aceste cesiuni vor aduce o resursă netă de impozit evaluată la 100 000. NFR normativ reprezintă 50 de zile CA fără TVA; aceasta, va trece de la 6 000 000 în N și N+1 la 10 000 000 în anii următori.

Finanțările prevăzute sunt:

- o creștere de capital de 500 000
- un credit pe 6 ani contractat la sfârșitul lui N+1, rambursabil prin fracțiuni constante, la o rată de 10%.

Vom întocmi planul de finanțare din N până în N+3, știind în plus că trezoreria globală inițială se ridică la 160 000 și că nu vor fi distribuite dividende.

### Primul plan

| An                                     | N   | N+1     | N+2    | N+3   |
|--|-----|---------|--------|-------|
| <b>Utilizări</b>                       |     |         |        |       |
| - teren                                | 300 |         |        |       |
| - clădire                              |     | 1 400   |        |       |
| - utilaje                              |     | 500     | 200    |       |
| - creșterea NFR                        |     |         | 347    | 208   |
| <b>Total utilizări</b>                 | 300 | 1 900   | 547    | 208   |
| <b>Resurse</b>                         |     |         |        |       |
| Capacitatea de autofinanțare (CAF)     | 450 | 450     | 650    | 650   |
| Cesiuni                                | 100 |         |        |       |
| <b>Total resurse</b>                   | 550 | 450     | 650    | 650   |
| Diferență anuală (Resurse - Utilizări) | 250 | - 1 450 | 103    | 442   |
| Trezorerie inițială                    | 160 | 410     | -1 040 | - 937 |
| Trezorerie finală                      | 410 | - 1 040 | - 937  | - 495 |

Planul este dezechilibrat, rezultă deci necesitatea apelului la finanțări externe. Va rezulta un al doilea plan (creșterea capitalului: 500, îndatorare: 600):

## PLANUL DE FINANȚARE

### Planul de finanțare 2

| An                                     | N   | N+1   | N+2 | N+3   |
|--|-----|-------|-----|-------|
| <b>Utilizări</b>                       |     |       |     |       |
| Total Plan 1                           | 300 | 1 900 | 547 | 208   |
| Rambursări                             |     |       | 100 | 100   |
| Cheltuieli financiare <sup>1</sup>     |     |       | 45  | 37,5  |
| <b>Total utilizări</b>                 | 300 | 1 900 | 692 | 345,5 |
| <b>Resurse</b>                         |     |       |     |       |
| Total Plan 1                           | 550 | 450   | 650 | 650   |
| Creșterea capitalului                  |     | 500   |     |       |
| Împrumut                               |     | 600   |     |       |
| <b>Total resurse</b>                   | 550 | 1 550 | 650 | 650   |
| Diferență anuală (Resurse - Utilizări) | 250 | - 350 | -42 | 304,5 |
| Trezorerie inițială                    | 160 | 410   | 60  | 18    |
| Trezorerie finală                      | 410 | 60    | 18  | 286,5 |

<sup>1</sup>Cheltuielile financiare sunt calculate nete de impozit (dobânzi x 3/4).

Am fi putut de asemenea să calculăm alte CAF: CAF = 650 – dobânzi x 3/4, în loc considerăm cheltuielile financiare la resurse.

#### **Utilitatea planului de finanțare**

La crearea unei întreprinderi, planul de finanțare este indispensabil pentru a judeca viabilitatea sa și pentru a negocia cu băncile ajutoarele financiare necesare.

În cursul existenței acesteia, întreprinderea trebuie să întocmească planuri de finanțare pentru:

- a verifica pertinenta strategiei sale, care trebuie să permită echilibrarea planului;
- a căuta, prin ajustări succesive, cea mai bună combinație posibilă între resurse și utilizări (de exemplu: substituirea împrumut / leasing, reportarea sau anularea anumitor proiecte de investiții, etc.)
- a justifica recursul la finanțarea externă;
- a evalua capacitatea de distribui dividende;

## BIBLIOGRAFIE

1. Cohen E., Analyse financière Ed. Economica, Paris, 1994.
2. Deaconu A., Bilanțul contabil al agenților economici Editura "INTELCREDO", Deva, 1999.
3. Esnault B., Hoaraou C., Comptabilité financière, Presses Universitaires de France, Paris, 1994.
4. Feleagă N., Ionașcu I., Tratat de contabilitate financiară, Editura Economică, București, 1997.
5. G. Langois, M. Mollet, Analyse comptable et financière, Editions Foucher, Paris, 2001.
6. Marquès E., Comptabilité générale. Analyse comptable et financière, Nouvelle Edition, Paris, 1995.
7. Stolowy H., Le tableau de financement et de flux, Que sais-je ?, Editions PUF, Paris 1989.



## MODELE DE FIABILITATE DE TIP GOEL-OKUMOTO

GORON SABIN\*

**ABSTRACT.** In this paper we transform classical reliability model Goel-Okumoto model (G-O) of PP, based on natural meaning of constants. We developed and generalised the G-O classical model, using K, and Ko function we will obtain the G-OK model. Then we compare reliability of the information systems from economic domain, wich has lower reliability, and very important life-domein, wich has a higher reliability. We obtins the new natural interpretation for the constants of G-O reliability model of PP.

### Notații utilizate:

|                      |  |
|----------------------|--|
| PP                   | - produs program, aplicație informatică, sistem informatic;                                |
| a,b                  | - constante ale modelului G-O;   |
| K                    | - coeficientul de eficiență al echipei de lucru asupra PP;                                 |
| Ko                   | - gradul de dificultate al PP;   |
| t1                   | - timpul de depanare al PP pe întreaga durată de viață a acestuia;                         |
| t                    | - timpul de funcționare al PP între două depanări;   |
| $N(t1) = H(t1;K;Ko)$ | - numărul mediu de căderi ale PP pe durata sa de viață;                                    |
| c,c1                 | - constantă a modelului G-OK ( $c = b = K - Ko$ );   |
| $R(t,K,Ko)$          | - fiabilitatea PP după modelul G-OK;   |
| $Nc(t)$              | - numărul mediu de erori corectate dintr-un PP în $(0,t)$ ;                                |
| $Nd(t)$              | - numărul mediu de erori distincte detectate într-un PP;                                   |
| k                    | - pasul de depanare al PP;   |
| q ,q                 | - raportul dintre numărul mediu al erorilor eliminate și numărul total al erorilor din PP; |
| p                    | - probabilitatea eliminării unei erori manifestate; $p=K-Ko$ ;                             |
| $Nd(t)$              | - numărul mediu de erori distincte manifestate în perioada $(0,t)$ ;                       |
| $Nc(t)$              | - numărul mediu de erori corectate dintr-un PP în perioada $(0,t)$ ;                       |
| $Mnc(t)$             | - numărul mediu de erori manifestate dar rămase necorectate în perioada $(0,t)$ ;          |
| $Nr(t)$              | - numărul mediu de erori reziduale la momentul t;  |
| Ni                   | - numărul de erori manifestate în PP pe perioade de depanare;                              |
| Li                   | - numărul de erori neeliminate din PP pe perioade de depanare.                             |

### MODELUL G-O CLASIC

Modelul G-O clasic se bazează pe următoarele ipoteze ([GoOk79], [KKLM91], [Mih95]):

- I1: - Numărul de erori conținute într-un PP este o variabilă aleatoare;
- I2: - Probabilitatea de activare a unei erori din PP este constantă;
- I3: - Erorile sunt corectate pe măsura apariției lor în PP.

---

\* Universitatea "Babeș-Bolyai" Cluj-Napoca

Potrivit modelului G-O clasic numărul mediu de căderi ale PP este dat de relația ([GoOk79], [KKLM91]):

$$H(t1) = a * [1 - \exp(-b * t1)] \quad (1)$$

### TRANSFORMAREA MODELULUI G-O CLASIC

#### a) *Interpretarea constantelor a și b:*

Considerând interpretările [KKLM91], [GoOk79]:

$$a = N \quad (2)$$

și [Goron87, 89, Gor2000, Gor2001, Gor2001a]

$$b = K - Ko \quad (3)$$

Din [1] se obține pentru modelul G-O transformat (G-OK) relația:

$$H(t;K;Ko;N) = N * \{1 - \exp(-(K-Ko) * t)\} \quad (4)$$

Considerând un exemplu [KKLM91], acesta se poate interpreta pentru funcția H astfel:  $N = 212$ ;  $K - Ko = 0.2$ . Cu aceste interpretări funcția H este dată de relația [KKLM91] [Gor2001] [Gor2001a]:

$$H(t1) = 212 * [1 - \exp(-0.2 * t1)] \quad (4a)$$

În acest caz funcția de fiabilitate este dată de relația:

$$R(t) = \exp\{-[N - H(t1) * c * t]\} \quad (5)$$

Tinând cont de cele de mai sus, ipoteza I2 se transformă în ipoteza I2a astfel:

I2a: - Probabilitatea de corectare a unei erori din PP este constantă și egală cu  $K - Ko$ .

#### b) *Alte modificări ale modelului G-O clasic:*

Constanta b a modelului mai poate fi interpretată și astfel:

$$b = Ko/K; \quad b > 0; \quad Ko > 0; \quad K > Ko \quad (6)$$

Tinând cont de aceasta, relația [4] se poate scrie

$$H(t1; K; Ko; N) = N * \{1 - \exp[-(Ko/K) * t1]\} \quad (7)$$

Funcția de fiabilitate devine în acest caz:

$$R(t;K;Ko;N) = \exp\{-[N - H(t1)] * c * t\} \quad (8)$$

unde funcția H(t1) este dată de relația (7).

Modelul concret al funcției de fiabilitate pentru acest PP rezultă din relațiile (4a) și (8).

Tinând cont de cele de mai sus ipoteza I2 se transformă în ipoteza I2b:

I2b: - Probabilitatea de corectare a unei erori din PP este constantă și egală cu  $K/Ko$ .

În continuare se va lucra cu modelul dat de relațiile (4) și (5).

### MODELUL G-O, VARIANTA MUSA (G-O-MK, DEPANARE IMPERFECTĂ)

Numărul mediu de erori distincte manifestate în perioada (0;t) de funcționare PP este dat de relația [Mih 95]:

$$Nd(t) = No * [1 - \exp(-c * t)] \quad (9)$$

Numărul mediu de erori corectate dintr-un PP în perioada (0;t) este dat de relația [Mih95, Goron2001][Gor2001a]

$$Nc(t) = No * \{1 - \exp[-(K - Ko) * c * t]\} \quad (10)$$

Numărul mediu de erori manifestate dar rămase necorectate dintr-un PP în perioada (0;t) este într-un PP în perioada (0;t) este [Mih95,[Goron2001], [Gor2001a]:

$$Nnc(t) = \{[No * (1 - (K - Ko))] * \{1 - \exp[-(K - Ko) * c * t]\} / [1 - (K - Ko)]\} \quad (11)$$

Numărul mediu de erori reziduale dintr-un PP la momentul t este dat de relația:

$$Nr = [N - k * (K - Ko)] * \exp[-(K - Ko) * c * t] \quad (12)$$

Funcția de fiabilitate a PP este dată de relația [KKLM91]:

$$R(t; K; Ko) = \exp\{-(N - k * q) * c * t\} \quad (13)$$

Se cunosc pentru PP următoarele relații [Mih95]:

$$ki = Ni - Li \quad (14)$$

$$pi = 1 - (1/Li) * \text{SUMA}\{i=1; L; (Li/Ni)\} \quad (15)$$

Mărimea p este exprimată și de relația [Gor2001a]:

$$p = K - Ko \quad (16)$$

Cu acestea se poate determina funcția de fiabilitate a PP la fiecare pas de depanare a acestuia.

### Exemplu [Mih95][Gor2000]:

Din date (Ryten Company) s-a determinat pentru L=22 de luni de observații a PP și eliminări de erori, următoarele date: L=22; p=0.974=K-Ko; No=1079 erori în PP; c=0.1235; q=0.9946; (p este pentru ultima lună de depanare înregistrată. Se deduce din relația (16) că p=0.974 pentru ultima lună de depanare înregistrată.

Funcția de fiabilitate se exprimă prin relația:

$$R(t) = \exp\{-(N' - q * k) * c * t\} \quad (13a)$$

Pentru funcția de fiabilitate după 22 de luni s-a determinat [Mih95], la finalul depanării:

$$R(22; 22 + t) = \exp(-13.25 * t) \quad (13b)$$

Sunt calculate funcții de fiabilitate pentru toți pașii de depanare ai PP, dați de valorile lui t1.

## 1. EXTINDEREA MODELULUI G-OK

Funcția H(t) se mai poate scrie sub forma [Gor2001]:

$$H(t1; K; Ko) = No * \{1 - \exp[-(K - Ko) * (1 + H(t1)/No)]\} * t1 \quad (17)$$

În acest caz pentru funcția de fiabilitate se păstrează o relație de forma (5).

Relația (17) exprimă faptul că erorile dintr-un PP sunt mai dificil de corectat pe măsura înaintării depanării. În cazul modelului G-OK extins (G-OKE) fiabilitatea este dată de o relație de forma (5) în care H(t1) este dat de o relație de forma (17):

### Exemplu:

Pentru un PP cu profil economic [KKLM91] se pot calcula următoarele: No=112 erori; K=0.200825; Ko=0.000913. Astfel, numărul mediu de erori poate fi exprimat prin relația [Gor2001a]:

$$H(t1) = 212 \{1 - \exp[-(0.19981 - 0.000913 * H(t1)/212) * t1]\} \quad (17a)$$

Pentru R(t) se obține în acest caz relația [Gor2001a]:

$$R(t) = \exp\{-[212 - H(t1)] * 0.2 * t\} \quad (5a)$$

Rezultatele obținute pentru această funcție de fiabilitate sunt mai nuanțate dar nu diferă esențial de cele ale funcției clasice de fiabilitate.

Ținând cont de cele de mai sus ipoteza I2 se transformă în ipoteza I2c:

I2c: - Probabilitatea de corectare a unei erori din PP este o variabilă dependentă de momentul la care aceasta are loc și este egală cu  $K - K_0 * (1 + k/N)$ .

Această ipoteză semnifică faptul că gradul de dificultate al unui PP crește cu creșterea gradului de eliminare a erorilor.

## 2. REZULTATE

**Tabelul T1.** Calculul numărului mediu de erori din PP găsite în diferite momente de timp de depanare a PP,  $t_1$ , momentele la care PP cade [KKLM91]. Se exprimă și funcția concretă de fiabilitate a PP ([17a]),  $R(t_1)$  la diferite momente de timp de depanare. Timpul  $t_1$  se calculează cu ajutorul funcției  $H(t_1)$  dată de relația (4a) și cu  $R(t)$  dat de relația [5a], pentru punctul a), notate cu  $H_1$ ,  $R_1$  și cu relațiile [17a] și [5a] pentru punctul b), notat cu  $H_2$ ,  $R_2$ . Pentru ambele puncte se observă o creștere a fiabilității PP la fiecare pas de depanare, în ambele cazuri. Diferențele nu sunt prea mari nici pentru constanta  $K$  ( $K=200825$  față de  $K=0.2$ ) și nici pentru constanta  $K_0$  ( $K_0=0.000913$  față de  $K_0=0$ ). S-a notat pentru punctul a)  $H_1=H(t_1)$ ;  $R_1=R(t)$ ; pentru punctul b)  $H_2=H(t_1)$ ;  $R_2=R(t)$ .

| t1     | 1          | 5       | 10      | 15      | 20      | 25      |
|--------|------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| a) H1  | 38.4       | 134     | 183.3   | 201.45  | 208.12  | 210.57  |
| R1=exp | (-34.72*t) | -15.6*t | -5.74*t | -2.11*t | -.776*t | -.286*t |
| b) H2  | 38.4       | 133.8   | 183.06  | 201.3   | 208.04  | 210.54  |
| R2=exp | (-34.7*t)  | -15.6*t | -5.79*t | -2.14*t | -.72*t  | -.29*t  |

**Tabelul T1.** (continuare)

| t1     | 30         | 31       | 32       | 33       | 34       | 35      |
|--------|------------|----------|----------|----------|----------|---------|
| a) H1  | 211.5      | 211.57   | 211.6    | 211.71   | 211.7    | 211.8   |
| R1=exp | (-0.11*t)  | -0.075*t | -0.07*t  | -0.058*t | -0.048*t | 0.038*t |
| b) H2  | 211.5      | 211.57   | 211.64   | 211.71   | 211.76   | 211.8   |
| R2=exp | (-0.108*t) | -0.078*t | -0.073*t | -0.058*t | -0.049*t | 0.04*t  |

**Tabelul T2.** Funcția de fiabilitate (după [KKLM91] [Goron2001a])  $R(t)$  exprimată la diferite momente  $t_1$  ale timpului de depanare a PP. Se observă o îmbunătățire a fiabilității PP de la un pas de depanare la altul.

| t1 | t->  | 0 | 1                   | 2      | 3    | 4       | 5   | 6   | 7    | 8    | 9   | 10  |
|----|------|---|---------------------|--------|------|---------|-----|-----|------|------|-----|-----|
| 1  | R(t) | 1 | 10** <sup>-16</sup> | 0      |      |         |     |     |      |      |     |     |
| 5  | R(t) | 1 | 10** <sup>-7</sup>  | 0      |      |         |     |     |      |      |     |     |
| 10 | R(t) | 1 | .0032               | .00001 |      |         |     |     |      |      |     |     |
| 15 | R(t) | 1 | .12                 | .02    | .002 | 0.00003 |     |     |      |      |     |     |
| 20 | R(t) | 1 | .46                 | .21    | .1   | .05     | .02 | .01 | .004 | .002 | 001 |     |
| 25 | R(t) | 1 | .75                 | .56    | .42  | .32     | .24 | .18 | .14  | .1   | .08 | .06 |
| 30 | R(t) | 1 | .9                  | .81    | .73  | .65     | .59 | .53 | .46  | .42  | .37 | .33 |
| 32 | R(t) | 1 | .93                 | .87    | .81  | .76     | .71 | .66 | .61  | .57  | .53 | .5  |
| 34 | R(t) | 1 | .95                 | .91    | .87  | .83     | .79 | .75 | .72  | .68  | .65 | .62 |
| 35 | R(t) | 1 | .96                 | .93    | .89  | .86     | .83 | .8  | .77  | .75  | .71 | .68 |

MODELE DE FIABILITATE DE TIP GOEL-OKUMOTO

**Tabelul T3.** Date referitoare la fiabilitatea unui sistem pentru controlul radar (PP elaborat de Rayten Company). Este marcat timpul de observare al căderilor  $t_1$  (în luni) [Mih95]). S-a luat  $N_i = N_d(t)$ ;  $L_i = N_{nc}(t)$ ;  $p = K-Ko$ ;  $R(t) = \exp(-ex)$  ( $t_1$  este exprimat în secunde). Se observă o îmbunătățire a funcției de fiabilitate pe măsura deparării PP. Considerând  $K=1$  se poate calcula  $Ko$ .

| $t_1$ | $L_i$ | $N_i$ | $p$   | $Ko(K=1)$ | $Ex$     | Vezi tab T4 |
|-------|-------|-------|-------|-----------|----------|-------------|
| 1     | 122   | 6     | .9918 | .0182     | -119*t   | *           |
| 2     | 220   | 7     | .9824 | .0176     | -107*t   |             |
| 3     | 302   | 8     | .9865 | .0135     | -96.9*t  |             |
| 4     | 377   | 11    | .9876 | .0124     | -88.3*t  |             |
| 5     | 490   | 13    | .9874 | .0126     | -74.67*t |             |
| 6     | 575   | 16    | .988  | .012      | -64.6*t  |             |
| 7     | 680   | 18    | .9879 | .0121     | -49.47*t | *           |
| 8     | 727   | 19    | .9872 | .0128     | -46.29*t |             |
| 9     | 788   | 20    | .9865 | .0135     | -38.92*t |             |
| 10    | 813   | 21    | .986  | .014      | -35.97*t |             |
| 11    | 841   | 21    | .9848 | .0152     | -32.53*t |             |
| 12    | 883   | 22    | .9843 | .0157     | -27.5*t  | *           |
| 13    | 901   | 22    | .9832 | .0168     | -25.29*t |             |
| 14    | 918   | 22    | .9821 | .0179     | -23.2*t  |             |
| 15    | 946   | 22    | .9811 | .0189     | -20*t    |             |
| 16    | 960   | 22    | .98   | .02       | -18.04*t |             |
| 17    | 965   | 22    | .979  | .021      | -17.42*t |             |
| 18    | 968   | 22    | .978  | .022      | -17.06*t |             |
| 19    | 971   | 22    | .977  | .023      | -16.52*t |             |
| 20    | 984   | 22    | .976  | .024      | -15.09*t | *           |
| 21    | 989   | 22    | .975  | .025      | -14.48*t |             |
| 22    | 999   | 22    | .974  | .026      | -13.25*t | *           |

**Tabelul T4.** Valorile pentru funcția de fiabilitate  $R = R(t_1; t_1+t)$  în funcție de timp  $t$  (pentru 1 lună;  $t$  este exprimat în luni). Calculul se face în diferite momente ale timpului de deparare,  $t_1(1, 7, 12, 20, 22)$ . Timpul de deparare este exprimat în ore ( $th$ ), luni ( $t_1$ ) și zile ( $tz$ ; 1 lună = 30 zile). Se observă o îmbunătățire a fiabilității PP ( $R$ ) pe măsura creșterii timpului de deparare a acestuia (coloanele numerotate cu 1\*, 7\*, 12\*, 20\*, 22\*). Calculul lui  $R$  se face pentru timpul dat în ore ( $th$ ) și timpul exprimat în luni ( $t_1$  în funcție).

| $th$ | $t_1$ | $tz$ $t_1 \rightarrow$ | 1* ( R ) | 7* ( R ) | 12* ( R ) | 20* ( R ) | 22* ( R ) |
|------|-------|------------------------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| 0    | 0     | 0                      | 1        | 1        | 1         | 1         | 1         |
| 1    | .0014 |                        | .847     | .933     | .962      | .979      | .982      |
| 4    | .0056 |                        | .514     | .758     | .857      | .919      | .929      |
| 8    | .011  |                        | .267     | .577     | .737      | .846      | .863      |
| 12   | .017  |                        | .132     | .43      | .627      | .774      | .802      |
| 16*  | .022  |                        | .073     | .337     | .546      | .718      | .745      |
| 20   | .028  |                        | .036     | .25      | .463      | .655      | .692      |
| 24   | .033  | 1                      | .02      | .195     | .4        | .605      | .643      |
| 28   | .039  |                        | .01      | .15      | .342      | .56       | .6        |
| 32   | .044  |                        | .005     | .113     | .3        | .52       | .56       |

GORON SABIN

|     |      |    |                       |                      |               |              |              |
|-----|------|----|-----------------------|----------------------|---------------|--------------|--------------|
| 36  | .05  |    | .003                  | .08                  | .25           | .47          | .52          |
| 40  | .056 |    | .0013                 | .063                 | .214          | .43          | .48          |
| 44  | .061 |    | $7 \cdot 10^{** -4}$  | .05                  | .19           | .4           | .45          |
| 48  | .067 | 2  | $3 \cdot 10^{** -4}$  | .04                  | .16           | .364         | .413         |
| 72  | .1   | 3  | $7 \cdot 10^{** -7}$  | .007                 | .064          | .221         | .27          |
| 96  | .133 | 4  | $10^{** -7}$          | .0014                | .03           | .134         | .171         |
| 120 | .167 | 5  | $10^{** -9}$          | $10^{** -4}$         | .01           | .08          | .11          |
| 144 | .2   | 6  | $10^{** -11}$         | $5 \cdot 10^{** -5}$ | .004          | .05          | .07          |
| 168 | .233 | 7  | $10^{** -12}$         | $10^{** -5}$         | .002          | .03          | .05          |
| 192 | .267 | 8  | $10^{** -14}$         | $10^{** -6}$         | .0007         | .02          | .03          |
| 216 | .3   | 9  | $3 \cdot 10^{** -14}$ | $4 \cdot 10^{** -7}$ | .0003         | .011         | .02          |
| 240 | .333 | 10 | $10^{** -18}$         | $10^{** -8}$         | .0001         | .007         | .012         |
| 360 | .5   | 15 | $10^{** -26}$         | $10^{** -11}$        | $10^{** -6}$  | .0005        | .0013        |
| 480 | .667 | 20 | $10^{** -35}$         | $10^{** -15}$        | $10^{** -8}$  | $10^{** -5}$ | .0003        |
| 720 | 1.0  | 30 | $10^{** -52}$         | $10^{** -22}$        | $10^{** -12}$ | $10^{** -7}$ | $10^{** -6}$ |

**Tabelul T5.** Calculul valorii lui K (relația [6]) funcție de Ko și b [KKLM91]. Pentru  $Ko < 0.3$  se obțin penetru K valori în concordanță cu realitatea.

|    |     |     |      |     |    |      |     |     |    |     |    |      |
|----|-----|-----|------|-----|----|------|-----|-----|----|-----|----|------|
| K0 | .01 |     |      | .02 |    |      | .03 |     |    | .04 |    |      |
| b  | .1  | .2  | .3   | .1  | .2 | .3   | .1  | .2  | .3 | .1  | .2 | .3   |
| K  | .1  | .05 | .033 | .2  | .1 | .067 | .03 | .15 | .1 | .4  | .2 | .133 |

## CONCLUZII

1. Nu există PP perfecte (fără erori ascunse).
2. Pe măsura creșterii timpului de depanare  $t_1$ , fiabilitatea PP crește.
3. Fiabilitatea unui PP, între două depanări, scade în timpul funcționării acestuia.
4. Există mari diferențe între fiabilitatea unor PP pentru economie și PP pentru domenii sociale vitale.
5. Diferențele de fiabilitate se pot observa și relativ la coeficienții de eficiență ai PP pentru cele două domenii, K-Ko. Astfel se deduc:
  - pentru domeniul economic;  $0.2 < K-Ko < 0.3$ ;
  - pentru domenii de importanță vitală:  $K-Ko > 0.974$ .
6. Exprimarea fiabilității în funcție de mărimile K și Ko nuanțează fenomenul din punct de vedere economic.
7. Modelul cu constanta b exprimată prin relația [6] dă valori foarte mici pentru constanta K.

**BIBLIOGRAFIE**

1. [KKLM91] Kanoun K., Kaaniche M., Laprie J.C., Metge S., Methodes et modeles mis en oeuvre dans le logiciel, CNRS, laboratoire d'automatique et d'analyse des systemes, Rapport de Recherche no. 91/211/1991, Toulouse, France.
2. [GoOk79] Goel A.L., Okumoto K., Time Depending Error- detection Rate Model for Software and other Performance measures, IEE Trans. On Reliability, vol R-28, no.3, August, 1979, pp. 206-211.
3. [Gor87] Goron S., The cost of informatics Works and Programmer's efficiency, University of Cluj-Napoca, 1897, pp.129-134.
4. [Gor89] Goron S., The cost of program reliability, Proceedings of V-th international symposium on numerical methods in engineering, Editor computational mechanics Publications, Southampton, Boston etc., Springer Verlag, Berlin, Heidelberg, 1989, pp.587-599.
5. [Gor2001] Goron S., Software reliability using the J-M model, in information society, the proceedings the fifth international symposium economic informatics, May, 2001, pp. 736-741, Editura Economica, Infocrec Printing House, București.
6. [Gor2000] Goron S., Fiabilitatea PP, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2000.
7. [Gor2001a] Goron S., Dezvoltarea modelului Goel-Okumoto, Simpozion, Târgu-Mureș, 23-24 noiembrie 2001.
8. [Mih95] Mihalache A., Când calculatoarele greșesc, Fiabilitatea sistemelor de programe (software), EDP, RA, București, 1995.
9. [Mond90] Mondello Gerard, Note sur un modele dynamique de rationnement du credit, revue economique, Vol. 41, No.1, Janvier 1990, Presse de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris, France, p.119.-133.
10. [YaOhOs83] Yamada S., Ohba M., Osaki S., S-shaped reliability growth modeling for software error detection, IEEE Trans. On Reliability, vol R-32, no.5, December 1983, pp.475-478.

## BUGETUL ECONOMIC DE VENITURI SI CHELTUIELI – CADRUL CONCEPTUAL

POP IUSTIN ATANASIU\*

**ABSTRACT.** *The Economic Budget of Incomes and Expenses - Concept.* The Economic Budget of Incomes and Expenses becomes more and more the most important Instrument of Management. It's appreciated that a complete "set" of budgets, components of The Economic Budget of Incomes and Expenses, has to content:

- 1) An operational budget;
- 2) A structural budget;
- 3) A functional budget;

which to be integrated in an "Account of Results"

### Consideratii generale

Bugetul de venituri și cheltuieli "este un plan operațional, proiectat la orizontul unui an, ce cuprinde previzionarea veniturilor și cheltuielilor firmei, nevoile suplimentare de capital și modalitatea lor de finanțare, precum și principalii lor indicatori economico – financiari care caracterizează eficiența sperată"<sup>1</sup>.

Rolul Bugetului de Venituri și Cheltuieli este și cel de urmărire a activității unității, acesta permițând la sfârșitul anului compararea valorilor previzionate cu cele efectiv realizate. Acesta permite identificarea eventualelor elemnte (fenomene) care au dus la realizarea sau nu (sub nivelul prognozat sau peste) a veniturilor și cheltuielilor previzionate. Identificarea cauzelor este esențială managementului unității deoarece asigură posibilitatea prevenirii lor în viitor (în cazul fenomenelor negative) sau a potențării lor pe viitor (în cazul celor favorabile).

### Concepte teoretice și abordări practice

Teoretic bugetul de venituri și cheltuieli al unei firme poate fi conceput și elaborat într-o mare diversitate de "forme" și "componente" în funcție de obiectivele prioritare urmărite, cum ar fi<sup>2</sup>:

- a) Bugete de tip financiar fundamentate pe ecuația:

$$\pm\Delta C = Fa - Ce$$

în care:

$\pm\Delta C$  - economii (+) sau depășiri (-) ale cheltuielilor bugetate;

Fa - fonduri alocate

Ce - cheltuieli efective

---

\* Facultatea de Business, Catedra de Business

<sup>1</sup> Giurgiu A.I., Kovacs L., Bugetarea afacerilor – abordare teoretică și practică, C.F.C.I.D., Universitatea "Babeș-Bolyai", Cluj – Napoca, 2001, pag. 9.

<sup>2</sup> \*\*\* Sistemul contabil al agenților economici, M.F., 1994, pag. 23.



b) Bugete de tip economic fundamentate pe ecuația:

$$\pm R = V - C$$

în care:

$\pm R$  - profit (+) sau pierderii (-);

V – venituri;

C – cheltuieli.

c) Bugete de trezorerie fundamentate pe ecuația:

$$\pm T = I - P$$

în care:

$\pm T$  - excedentul (+) sau deficitul (-) de trezorerie;

I - încasări

P – plăți

În general referențialele reglementare privind elaborarea bugetelor de venituri și cheltuieli nu vizează un singur obiectiv, ci o combinație de mai multe obiective. Este și cazul actualului referențial reglementar românesc reprezentat de "NORMELE METODOLOGICE privind întocmirea bugetului de venituri și cheltuieli de către agenții economici" aprobate prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr. 616/2000, care vizează un buget anual de venituri și cheltuieli, cu defalcare pe trimestre, compus din<sup>3</sup>:

01 - Bugetul activității generale;

02 - Bugetul activității de trezorerie, respectiv determinarea cash-flow;

03 - Împrumut garantat de stat;

04 - Principalii indicatori economico-financiar.

Obligația elaborării bugetului de venituri și cheltuieli, în această structură reglementară revine tuturor agenților economici, respectiv:

a) Regiilor autonome, societăților naționale, companiilor naționale, societățile comerciale cu capital de stat și instituțiile naționale de cercetare – dezvoltare pentru care Legea Bugetului de Stat prevede aprobarea bugetelor de venituri și cheltuieli de către Guvern. Pentru acești agenți economici Ministerul Finanțelor Publice va transmite, anual, autorităților administrației publice centrale și locale un model de buget de venituri și cheltuieli, reprezentând sinteza bugetului de venituri și cheltuieli elaborat de către fiecare agent economic în parte.

b) Agenților economici cu capital privat, indiferent de forma juridică, pentru care Legea societăților comerciale prevede aprobarea bugetului de venituri și cheltuieli, pentru anul în curs, de către Adunarea Generală a Asociaților sau Acționarilor, întrunită în ședință ordinară pentru aprobarea Bilanțului pentru exercițiul financiar expirat.

Din conținutul și forma reglementată a Bugetului activității generale (prezentată în caseta nr. 2.1.) rezultă că acesta este în realitate un "set" complex și intercorelat de bugete parțiale și date informative, și anume:

<sup>3</sup> \*\*\* OMF nr. 616/2000 pentru aprobarea Normelor metodologice privind întocmirea bugetului de venituri și cheltuieli de către agenții economici, M.Of. nr. 286/26.06.2000.

## BUGETUL ECONOMIC DE VENITURI SI CHELTUIELI – CADRUL CONCEPTUAL

- a) Un buget al activității economice reprezentat de Cap. I. VENITURI TOTALE, Cap. II. CHELTUIELI TOTALE și Cap. III. REZULTATUL BRUT – profit (pierdere). Este un buget de tip economic fundamentat pe ecuația:

$$\text{III. REZULTATUL BRUT – profit (pierdere)} = \text{I. VENITURI TOTALE} - \text{II. CHELTUIELI TOTALE}$$

- b) Un buget de alocare (repartizare) a profitului brut reprezentat de Cap. III. REZULTATUL BRUT – profit, Cap. IV. FOND DE REZERVĂ, Cap. V. ALTE CHELTUIELI DEDUCTIBILE POTRIVIT LEGII, Cap. VI. ACOPERIREA PIERDERILOR DIN ANII PRECEDENȚI, Cap. VII. IMPOZIT PE PROFIT și Cap. VIII. PROFITUL DE REPARTIZAT, fundamentat pe ecuația:

$$\text{VIII. PROFITUL DE REPARTIZAT} = \text{III. REZULTATUL BRUT – profit} - (\text{IV. FOND DE REZERVĂ} + \text{V. ALTE CHELTUIELI DEDUCTIBILE POTRIVIT LEGII} + \text{VI. ACOPERIREA PIERDERILOR DIN ANII PRECEDENȚI} + \text{VII. IMPOZIT PE PROFIT}).$$

Acest buget poate fi calificat drept un buget de alocare (repartizare) un raport în care resursa alocabilă (repartizabilă) este profitul brut iar resursa reportabilă este profitul net.

- c) Un buget de alocare (repartizare) a profitului net reprezentat de Cap. VIII. PROFITUL DE REPARTIZAT fundamentat pe ecuația:

$$\text{VIII. PROFITUL DE REPARTIZAT} = 1. \text{ Fondul de participare al asalariaților la profit} + 2. \text{ Vărsămintele la bugetul din profitul net al regiilor autonome și al institutelor naționale de cercetare – dezvoltare} + 3. \text{ Surse proprii de finanțare} + 4. \text{ Alte repartizări prevăzute de lege}$$

Acest buget poate fi calificat drept un buget de alocare (repartizare) fără raport, în care resursa alocabilă (repartizabilă) este profitul net care este alocabil (repartizabil) integral.

Bugetele de alocare (repartizare) a profitului brut și net își găsesc o "manifestare" reală doar în condițiile în care bugetul activității economice rezultă un profit alocabil (repartizabil).

- d) Un buget de finanțare a investițiilor reprezentat de Cap. IX. SURSE DE FINANȚARE A INVESTIȚIILOR și Cap. X. CHELTUIELI PENTRU INVESTIȚII. Este un buget de tip financiar care trebuie fundamentat, potrivit logicii economice, pe inecuația:

$$\text{Cap. IX. SURSE DE FINANȚARE A INVESTIȚIILOR} \geq \text{X. CHELTUIELI PENTRU INVESTIȚII}$$

Această inecuație nu apare în mod explicit, ci doar implicit în formatul "standard" al Bugetului activității generale.

- e) Datele informative din formatul reglementat al Bugetului de venituri și cheltuieli sunt reprezentate de Cap. XI. REZERVE, din care: 1. Rezerve legale, 2. Rezerve statutare și 3. Alte rezerve (denumire și bază legală). Este lizibil economic, că toate datele prezentate în acest capitol trebuie să fie intercorelate cu cele prezentate în celelalte capitole și/sau subcapitole ale Bugetului activității generale.

### **Metode și tehnici de fundamentare a bugetului economic de venituri și cheltuieli**

Bugetul activității economice este cea mai semnificativă secțiune a Bugetului activității generale. De fundamentarea riguroasă a acestuia depinde realismul întregului buget de venituri și cheltuieli al firmei.

Teoretic și practic există două tipuri de metode pentru fundamentarea veniturilor și cheltuielilor bugetate, și anume:<sup>4</sup>

- 1) Metode analitice care constau în estimarea veniturilor și cheltuielilor, element cu element, pe baza unor relații de tip funcțional de una sau mai multe variabile independente care le generează, cum ar fi: cantități, prețuri, valori absolute, cote procentuale, perioade de timp etc. Sunt practicabile în acest scop procedee generale de calcul economico – matematic, ca de exemplu: a) procedeul ponderării cantităților cu prețurile și tarifele, b) procedeul aplicării de cote procentuale asupra unor valori absolute, c) procedeul abonamentelor.
- 2) Metode de tip sintetic bazate pe extrapolări, mai mult sau mai puțin riguroase, fie a mediei realizărilor multiple, de reguli din ultimii ani, fie a realizărilor perioadei imediat precedente, ajustate cu influențele conjuncturale ale unor factori identificați ca fiind operanți în perioada de bugetare. În cadrul acestor metode pot fi utilizate, cu ajustările de rigoare, și normativele economico – financiare complexe.

Teoretic și metodologic există trei componente ale bugetului economic de venituri și cheltuieli:

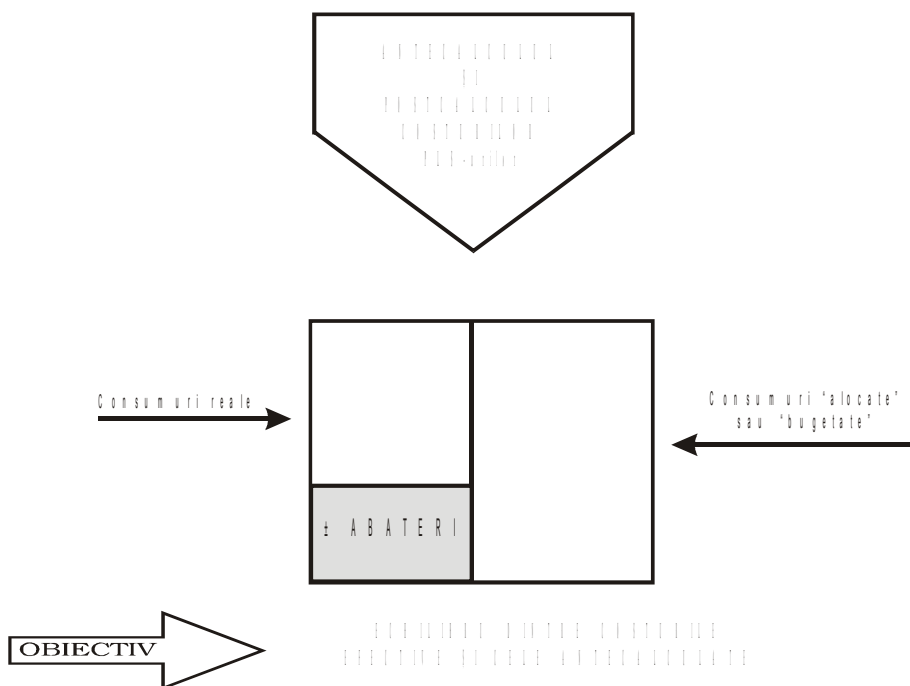
- a) principiul operațional
- b) principiul structural
- c) principiul funcțional

#### **3.1. Principiul de "construcție" al bugetelor operaționale**

Lucrările de fundamentare a Bugetului activității economice ar trebui să înceapă cu fundamentarea Bugetelor operaționale care să aibă obiectiv definit controlul echilibrului dintre costurile efective și cele antecalulate potrivit schemei prezentate în figura nr. 1:

---

<sup>4</sup> P. Dumbravă, Contabilitate de gestiune în construcții, Ed. INTELCREDO, Deva 2000, pag. 80 și următoarele.



**Fig. 1.** Principiul de construcție al bugetelor operaționale

Din figura nr. 1 rezultă că elaborarea bugetelor operaționale vizează:

- antecalculul (estimarea) și postcalculul costurilor pe produse fabricate, lucrări executate și servicii prestate (PLS)
- Obiectivul prioritar urmărit este echilibrul dintre consumurile (cheltuielile) "alocate" sau "bugetate" și consumurile (cheltuielile) reale (efective)
- urmărirea și controlul rezultatelor economico – financiare operaționale se realizează prin determinarea și analiza abaterilor consumurilor (cheltuielilor) reale (efective) față de consumurile (cheltuielile) "alocate" sau "bugetate".

În cazul particular al SC "ACSA" S.A. CÂMPIA TURZII elaborarea și fundamentarea bugetelor operaționale este favorizată de faptul că, în activitatea acesteia, cea mai mare pondere o reprezintă producția de construcții montaj care este contractată și executată pe bază de devize în care toate costurile de deviz sunt antecalulate. Dacă se consideră că producția industrială de materiale de construcții și prefabricate și producția auxiliară au ponderi nesemnificative în totalul activității firmei, se poate renunța la bugetele operaționale pentru aceste activități, întocmindu-se numai bugete structurale.

3.2. *Principiul de "construcție" al bugetelor structurale*

Odată elaborate bugetele operaționale pot fi centralizate pe structuri organizatorice care execută produsele, lucrările și serviciile bugetate operațional. În măsura în care și veniturile realizabile, atât prin vânzări înafara firmei, cât și prin cesiuni (decontări) interne pot fi localizate pe aceleași substructuri organizatorice, bugetele structurale pot deveni instrumente de gestiune și control a centrelor de profit ale firmei. Prin urmare Bugetele structurale au ca obiectiv determinarea contribuției fiecărui centru de profit la formarea rezultatului financiar brut al firmei potrivit schemei prezentate în figura 2.:

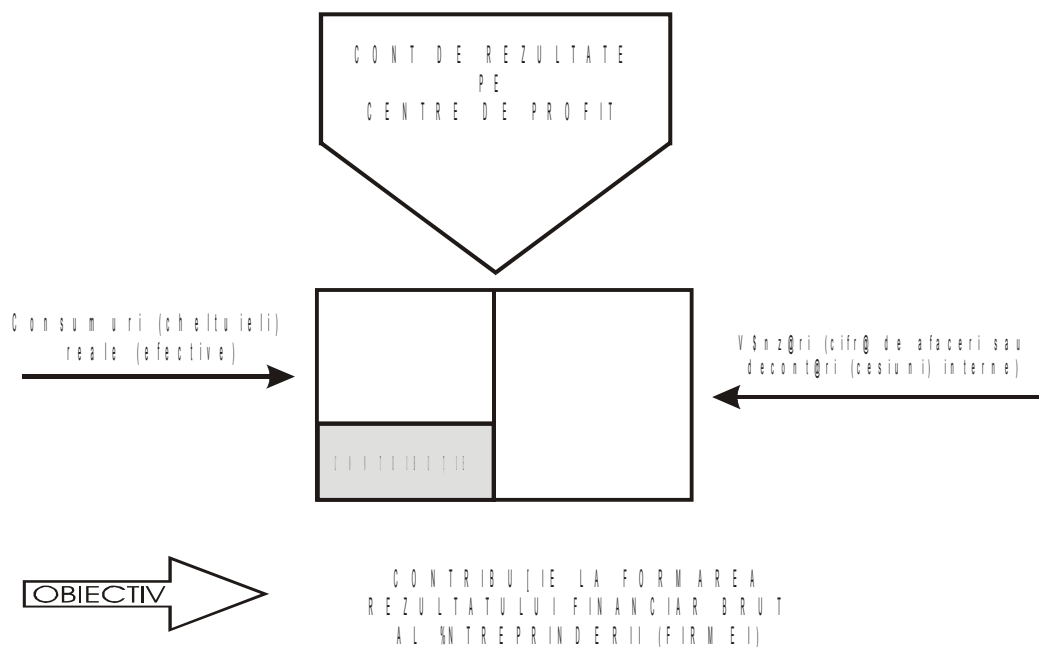


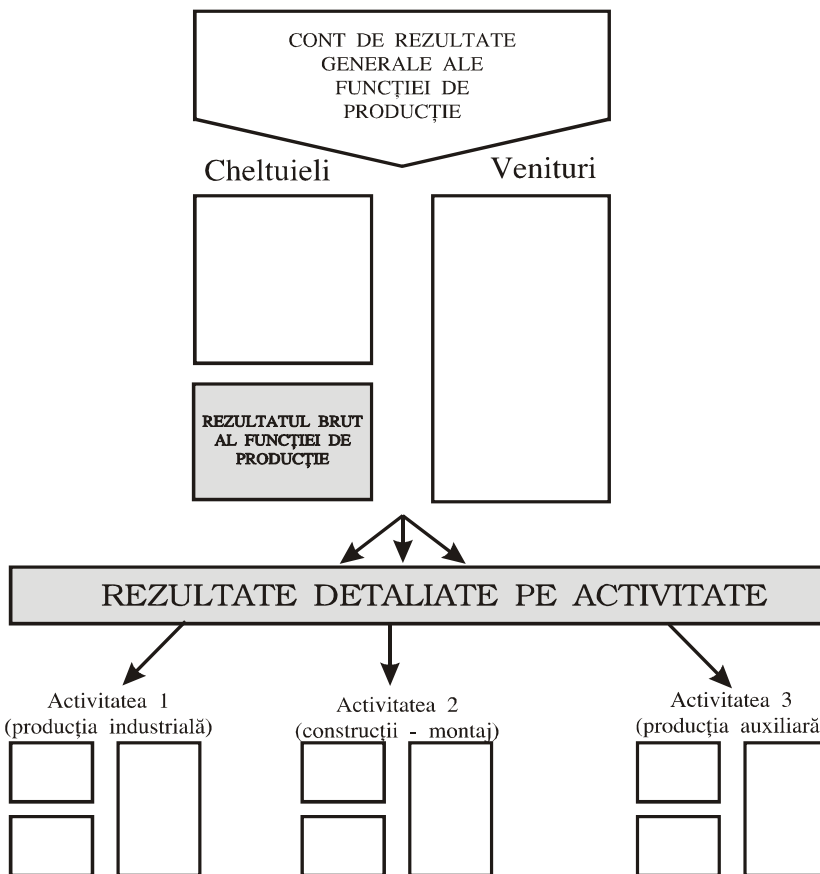
Fig. 2.3. Principiul de construcție al bugetelor financiare

**Fig. 2.** Principiul de construcție al bugetelor financiare

3.3. *Principiul de "construcție" al bugetelor funcționale*

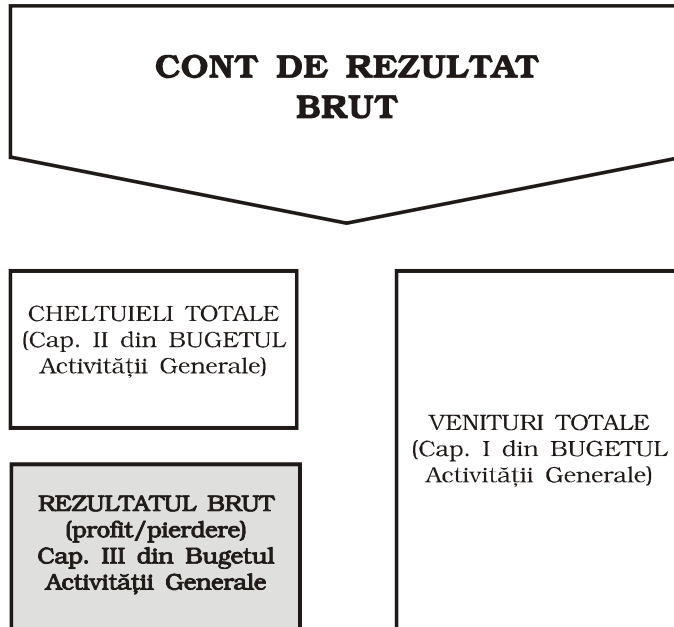
După modul de "construcție" putem distinge două tipuri de bugete funcționale și anume:

- 1) Bugete specifice funcției de producție căreia i se pot aloca, atât cheltuieli cât și venituri, concretizându-se în fapt, într-un centralizator al bugetelor structurale ale centrelor de profit din structura funcției de producție conform modelului prezentat în figura nr. 3:



**Fig. 3.** Principiul de formare al rezultatului funcției de producție prin centralizarea bugetelor functionale

În concluzie, în contextul elaborării și fundamentării "setului" de bugete operaționale, structurale și funcționale, prezentate mai sus, elaborarea bugetului economic de venituri și cheltuieli ar consta doar în centralizarea bugetelor funcționale, în urma caruia ar rezulta, în principiu, "CONTUL DE REZULTAT BRUT" prezentat în figura nr. 4:



**Fig. 4.** Principiul de construcție al Bugetului activității economice

Desigur, are tentativă și/sau inițiativă de elaborare a unui "set" de bugete componente ale bugetului economic de venituri și cheltuieli trebuie adoptată circumstanțelor concrete ale specificului activității fiecărei firme și ale "comenzilor" informaționale solicitate de management.

## ASPECTE ȘI TENDINȚE ÎN INDUSTRIA CĂRȚII ÎN ROMÂNIA

MIRELA DORNEANU

**ABSTRACT.** Some problems in book's industry in Romania today, which is a very important domain for human evolution and for economic welfare, and the most important tendencies in the publishers area, due to the actual developing of technology and knowledge in computers era.

Cunoașterea umană, afirma Karl R. Popper, se împarte în: *cunoașterea subiectivă*, ce ar trebui numită mai degrabă "cunoaștere a organismului", căci constă din dispozițiile, așteptările, ipotezele proprii organismului uman, și *cunoașterea obiectivă*, ce constă din conținutul logic al teoriilor, ipotezelor sau supozițiilor noastre și chiar din conținutul logic al codului nostru genetic. Cunoașterea subiectivă se obiectivează atunci când afirmăm ceea ce gândim, mai mult, când afirmăm în scris sau tipărim ceea ce gândim. Exemple de cunoaștere obiectivă sunt teoriile publicate în reviste și cărți sau depozitate în biblioteci sau în memoria calculatoarelor, ca și dezbaterile asupra acestor teorii, dezbateri născute din dificultățile sau problemele ridicate în legătură cu aceste teorii.

Procesul creșterii cunoașterii obiective este descris de Popper prin intermediul unei analogii preluate din lumea fizică: *"Mierea este produsă de albine, depozitată de albine și consumată de albine; iar albina individuală ce consumă miere, în general nu va consuma doar părticica pe care a produs-o ea însăși; mierea este consumată și de trântori, ce nu au produs nimic (ca să nu mai vorbim și de mierea depozitată pe care albinele o pot pierde datorită urșilor sau stuparilor). Este interesant să notăm că pentru a-și păstra puterea de a produce mai multă miere, fiecare albină trebuie să consume miere, o parte din ea fiind, de obicei, produsă de alte albine. Aceasta este valabil, cu mici diferențe, și pentru oamenii ce produc teorii; și trebuie să consumăm teoriile altor oameni și uneori poate chiar pe ale noastre, dacă dorim să continuăm să producem. A consuma înseamnă, în primul rând, a digera, ca în cazul albinelor. Dar înseamnă mai mult consumul nostru de teorii, fie produse de alți oameni sau de noi înșine, înseamnă și a le critica, a le schimba, chiar a le desființa pentru a le înlocui cu altele mai bune."*

Această analogie reliefează: cunoașterea obiectivă nu crește de la sine. Creșterea ei presupune efort conștient de cercetare sau învățare, efort motivat uneori de curiozitatea și spiritul de cercetare al individului, dar și de interese materiale.

În viața socială, participarea efectivă și puterea depind de accesul la cunoașterea legitimată, valoroasă și utilă și de capacitatea de a o folosi productiv, atât individual cât și colectiv. Costul pe care îl suportă o țară dacă rămâne săracă în cunoaștere este mai mare și cu bătaie mai lungă nu numai prin riscurile întâmpinate pe piața muncii, ci și prin ocaziile pierdute de a participa la procesul de dezvoltare economică efectivă.

Industria cărții este unul din domeniile vieții economice cu adânci implicații în destinul oamenilor și a națiilor. Aceasta deoarece produsul oferit este cartea



care a supraviețuit milenii și în devenirea sa a fost întotdeauna aceeași, dar a spus fiecăruia altceva. Ea reînvie trecutul și în același timp este stea polară în perspectiva miilor de ani. Cartea ne descrie un singur om reprezentat în toți oamenii, chiar dacă doar în parte sau printr-o singură trăsătură. Pentru a găsi omul întreg, cartea ia în considerație întreaga societate. Viața omului este legată de cărți, de cărțile pe care le-a citit, de cele pe care nu le-a citit la timp și de cele pe care le va citi.

Cartea reprezintă un produs distribuit comercial și supus, deci, legii cererii și ofertei. Mecanismul de funcționare al acestei legi este influențat, însă, de dublul caracter al cărții: obiect și depozitar de cultură.

Întreaga istorie a cărții demonstrează aceasta: de la papirusuri și piei de vită până la cartea pe suportul magnetic și electronic.

Editorul este un personaj recent în industria cărții. Și totuși din cele mai vechi timpuri au existat mijloace de multiplicare a cuvântului scris și de difuzare a operelor.

Un caz deosebit de difuzare a cărții prin intermediul autorului este cel al așa-numiților yami-uri, strămoșii ziarelor japoneze. După ce le redacta, autorul le tipărea, apoi le vindea el însuși pe străzi strigând pasaje esențiale.

În România de azi nu suntem departe de o astfel de situație, scriitorii români, în special poeții și debutanții, ocupându-se în exclusivitate de editarea, tipărirea și vânzarea propriei opere. Autofinanțarea se asigură prin "a doua meserie" și automecenat sau finanțarea asigurată de averea personală.

Industria cărții din România se află în prezent într-o fază ambiguă: nici complet așezată, nici complet bulversată și haotică, cum era în urmă cu câțiva ani.

Buna funcționare a industriei cărții depinde de buna îmbinare a intereselor și profesionalismului celor implicați în tot circuitul care începe cu autorul până la cititor.

Participantii la fluxul activităților din industria cărții sunt: ofertanții (autori sau traducători de lucrări, organizații), editurile (organizate în mod distinct sau integrate cu alte activități), tipografiile (organizații de producție, mai mult sau mai puțin integrate; organizațiile mixte: editură + tipografie + rețea de desfacere), unitățile (rețeaua) de difuzare (comercializare), consumatorii (utilizatorii).

În România ultimilor 50 de ani mecanismul a funcționat bine dirijat, fiind permanent în atenția autorităților datorită caracterului periculos și eficient pe care îl are cartea ca suport de difuzare a informației și culturii. Este explicabilă deci, adevărata explozie editorială de după 1989 când au apărut pe piață un foarte mare număr de edituri și un mare număr de titluri. Această abundență a ofertei a venit și pe fondul existenței unei mari cereri întârziate. A fost o perioadă a câștigurilor mari într-o afacere caracterizată în condiții de normalitate printr-un câștig modest.

Anul 1989 a însemnat anul încheierii cenzurii autorității statale în industria cărții. Începând cu 1990 piața este cea care a "cenzurat" prin mecanismele sale obiective decizia celor din industria cărții.

În același timp s-au produs modificări și în mecanismele difuzării cărții prin schimbarea proprietății asupra librăriilor și întoarcerea librarilor către cititori.

De asemenea, se fac încercări de unire a tipografiilor, editurilor și librarilor în organizații care să promoveze o politică a interesului comun, orientat spre cititor și așteptările lui. Au apărut multe tipografii moderne, cu dotare de ultimă oră, prezentând posibilități tehnice remarcabile.

În acest context au loc modificări de esență în interiorul organizațiilor specializate din industria cărții, modificări care vizează natura intimă, structurală, a acestora, cu scopul de-a răspunde cu precizie și rapiditate multiplelor fluctuații de pe piața cărții.

Piața capătă noi dimensiuni în economia cunoașterii datorită specificului mărfii comercializate. Rolul pieței crește, în primul rând, datorită faptului că producerea cunoașterii pragmatizate este rezultatul unui proces de negociere, de interacțiune între forțele ofertei și ale cererii.

Dacă până în anul 1995 au fost edituri la porțile cărora se stătea la rând pentru a se cumpăra cartea (Miron, Nemira, Miracol), în prezent alte nume umplu rafturile librăriilor. Această perioadă a însemnat în industria cărții românești o perioadă de căutare a identității și de formare a parteneriatelor.

În anul 1991, în baza Legii 31/1990 – "Legea societăților comerciale", toate tipografiile, editurile și centrele de librării din România s-au transformat în societăți comerciale pe acțiuni cu capital integral de stat. În prezent mare parte din ele sunt privatizate parțial sau integral.

Librăriile au fost cele care în cea mai mare proporție – 45% - s-au privatizat total sau parțial. Aceasta se explică prin faptul că în domeniul editorial inițiativa privată a fost mai ușor de materializat.

În prezent curba ofertei este în scădere datorită creșterii rapide a stocurilor din edituri și librării. Mai mult decât atât se produce o selecție a editurilor, numărul celor care produc fiind în continuă scădere

Sectorul tradițional de editare și tipărire este un sector matur, cu potențial moderat de creștere. Concluzia este valabilă și pentru formele tradiționale de multiplicare a mediilor înregistrate – CD-uri și casete video. Rate mai mari de creștere se înregistrează pentru produsele noi, electronice, destinate multimedia, pentru cărțile electronice.

Sectorul tipografic este, mai mult ca niciodată, în schimbare datorită tendințelor care afectează întreaga piață comunicațională. El trebuie să poată răspunde cerințelor unui mediu tot mai competitiv, unor piețe în continuă schimbare și unor tehnologii cu dezvoltare rapidă. Sectorul industriei poligrafice trebuie să fie unul modern, de înaltă tehnologie. În multe țări este plasat în fruntea progresului tehnic.

Tendențele de evoluție în industria cărții prevăd că, pe termen mediu, media tipărită va rămâne dominantă pe piața comunicațiilor. Ea reprezintă, în prezent 70-80% din valoarea totală a consumului de media comunicațională. Aceasta din cauză că, în timp ce tehnologia informațională este în continuă dezvoltare, consumatorii individuali și companiile necesită un timp de acomodare cu noile posibilități de informare oferite. Este necesară o perioadă de timp mai mare pentru a se ajunge la acea familiarizare care să determine renunțarea la produsele tipărite pe suporturi clasice, în favoarea celor noi. Mai exact, tehnologia informațională are în prezent șanse mult mai mari să completeze "lumea scrisului", decât să o înlocuiască. De fapt, acele țări care se dovedesc a fi primii consumatori de imagine sunt și cele care rămân cel mai atașate de lumea scrisului.

Pe termen lung, însă, noile produse derivate din cărți sau dezvoltate prin interferența dintre diferite medii (sunet, imagine, text și date) se preconizează că vor multiplica și stimula piețele globale. Apariția noii paradigme a economiei

informaționale rămâne însă suficient de neclară pentru majoritatea companiilor din sector, ca și impactul ei asupra tipăririi și editării.

În sectorul produselor tipărite, perspectivele variază. Media electronică are deja un impact hotărâtor asupra sectorului tipografic, îndeosebi asupra cărților, în special a cărților de referință și educaționale. Multe tipuri de cărți (enciclopedii, anuare, cărți științifice și de legislație) sunt disponibile și pe CD-ROM. Aceasta este situația și în cazul unor reviste și cataloage. Băncile de date on-line oferă tot mai multe informații, similare cu cele furnizate de produsele tipărite prin mijloace clasice. Deși puține produse tipărite vor putea fi înlocuite de noile media, folosirea combinată va deschide noi piețe companiilor tipografice.

Ziarele se preconizează că vor dobândi caracteristici de periodice și vor dezvolta interfața cu comunicațiile electronice. Produsele promoționale tipărite vor fi influențate de distribuirea lor prin fax și prin shopping electronic, în sensul scăderii importanței cataloagelor și a publicității în presă.

Pentru înființarea unei edituri efortul investițional este mai mic decât pentru înființarea unei librării. Astfel, au apărut un număr foarte mari de edituri private care au făcut concurență fostelor edituri de stat ce s-au adaptat mai greu mecanismelor economiei de piață.

Pentru sectorul editorial, cele mai promițătoare subsectoare sunt cele legate de cunoaștere: învățământul, pregătirea profesională, informațiile pentru afaceri și informațiile specializate. Piața produselor eficiente include și dicționarele, enciclopediile, compendiile, ghidurile practice, lucrările de cercetare și publicațiile specializate. Creșterea importanței învățământului post-liceal și universitar în România, la fel ca și în Europa, precum și a importanței serviciilor bazate pe o pregătire profesională specializată determină creșterea cererii de informații și, implicit, de suporturi informaționale. Editurile rămân principalii clienți ai tipografiilor, ocupând aproximativ 50% din producția acestora.

Astăzi viața a devenit absolut dependentă de carte, indiferent de suportul pe care se află înscrisă. În multe țări ale lumii grija față de carte este una din prioritățile statului, deoarece arată, de fapt, grija față de propriul popor.

În România statul tratează, însă, cartea ca pe oricare altă marfă. Consecințele sunt dificil de cuantificat, dar previzibile, având în vedere devenirea umană, destinul intelectual și cel spiritual.

## BIBLIOGRAFIE

1. Sabău, Gabriela Lucia, *Industria cunoașterii, realitate mondială și europeană*, Editura Fundației CDIMM, Maramureș, 1999.
2. Petrescu, Marius, *Managementul marketingului serviciilor editorial-tipografice*, Editura Tehnică, București, 1999.
3. Tuța, Cornelia, *Managementul financiar în industria cărții*, Editura Polirom, Iași, 2000.

## **PARTICULARITĂȚI ALE METODELOR DE RECRUTARE, SELECȚIE, MOTIVARE ȘI PERFEȚIONARE IN INDUSTRIA HOTELIERA A STATELOR UNITE ALE AMERICII**

**MONICA STĂNCIOIU**

**ABSTRACT.** It is a well – know fact that one of the major factors that lead to the development and the high quality standards of the hospitality services in the USA is represented by the human resources politics.

This paper represents an attempt to present some of the most important aspects of the stages implied by the recruitment, selection, motivation and development processes.

The study was based on a research made in the human resources departament of Kellog's Hotel in Michigan, S. U. A

### **INTRODUCERE**

In industria hotelieră de pretutindeni rolul resursei umane este evaluat in raport cu celelalte resurse, dar in strictă dependență cu acestea.

Astfel, studiind cazul unei societăți democratice se recunoaște poziția centrală a resursei umane, și este evident faptul că celelalte resurse depind strict de calitatea acestora.

Studiul de față a fost făcut în Lansing, statul Michigan, S. U. A și se referă la organizarea resurselor umane in cadrul Hotelului Kellog. Acest studiu s-a realizat în cadrul **Programului Grant nr. 62 cu Banca Modiala, Management Hotelier.**

Hotelul, are ca principal atribut, găzduirea oamenilor de afaceri, care vizitează statul Michigan cu ocazia unor conferințe pe diferite domenii. Având in vedere acest lucru, managerii hotelului se străduie și reușesc, să ofere clienților o atmosferă cât mai plăcută și mai primitoare, deviza hotelului fiind: "Să te simți ca și acasă și să fii servit ca la hotel". Se pare că prin buna organizare a serviciilor, ei reușesc să-și atragă clientela astfel încât hotelul este ocupat in proporție de 80% aproape intreaga perioada a anului. Hotelul are un spațiu alocat întrunirilor și conferințelor asigurând clienților săi tot confortul și facilitățile necesare pentru susținerea in condiții optime a reuniunilor de afaceri si nu numai. Hotelul mai este dotat de asemenea si cu spații de agrement (piscina, sala de fitness, etc) și evident dispune de bar și restaurant cu o capacitate de 2000 de locuri. Acesta din urma pune la dispozitie spațiul pentru organizarea unor evenimente cum ar fi (nunți, banchete ...etc.).

Pentru a nu fi înghițit de concurență, managerii hotelului si in special compartimentul resurse umane se ocupă cu mare grijă de recrutarea, selectarea, și perfecționarea personalului ce urmează a fi angajat in acest hotel.

## **RECRUTAREA**

Succesul în recrutarea personalului hotelier ocupă un loc important în activitatea managerului de resurse umane.

Înainte de a începe activitatea de recrutare, managerul vede fișa postului și calificarea necesară pentru îndeplinirea sarcinilor prevăzute în respectiva fișă.

Al doilea pas, în planul de recrutare, este identificarea și revizuirea condițiilor prevăzute de lege pentru toate posturile ce urmează să fie ocupate și determinarea în cele din urmă a modului de informare (reclama) despre aceste slujbe. Există două moduri de recrutare a personalului:

a) Recrutarea din rândul personalului existent

b) Recrutarea din exterior Ambele căi prezintă atât avantaje cât și dezavantaje.

În cazul recrutării din rândul personalului deja existent, managerul are posibilitatea de a cunoaște mai bine profilul moral și profesional al angajatului, având o părere formată despre el. Această părere însă poate fi și greșită dacă angajatul urmărește, (intuind) promovarea. Potențialul promovat cunoaște obiceiurile "casei" și acest tip de recrut costă mai puțin pentru a fi învățat. De asemenea reduce costul pentru avizarea ocupării postului.

Ca dezavantaje ar fi faptul că informațiile pe care le primește managerul din interiorul instituției să nu fie totdeauna cele mai optime în ce privește persoana ce urmează să fie promovată, ori respectiva persoană intuiește că va fi promovată și atunci afișează un comportament fals. Se pot ivi de asemenea probleme de ordin moral sau politic pentru cei care nu sunt recrutați. Sau persoana respectivă se așteaptă la un post mai bun și atunci este nemulțumită.

Recrutarea din exterior are avantajul de a aduce oameni noi cu o altă experiență, de la care se pot afla informații despre cum este văzută activitatea hotelului din exterior atât de către clienți cât și de alte firme concurente. Dar ca dezavantaj se poate aminti faptul că se cheltuiește mai mult cu anunțarea postului, cu activitatea de ocupare a acestui post.

De asemenea crează probleme morale printre angajații care își doreau postul. Angajatul venit din exterior are nevoie de mai multă instruire și productivitatea la început poate fi mai mică. Principala sursă de recrutare o constituie absolvenții facultăților de profil. Între Universitatea de Stat din Michigan și departamentul de resurse umane din cadrul hotelului există o strânsă legătură. Aceasta se concretizează în existența unui departament în cadrul facultății de profil care se ocupă cu plasarea studenților în practică și urmărește felul cum absolvenții își găsesc loc de muncă. De asemenea recrutarea se mai face din colegii și alte școli de profil. Ca sursă secundară ar fi agențiile de plasament, organizații religioase, grupul cetățenilor seniori, prieteni ai angajaților.

## **SELECȚIA**

După ce activitatea de recrutare a fost încheiată, managerul trece la procesul de selecție care necesită multă atenție, timp și responsabilitate. Se analizează cererile viitorilor angajați, după care candidații sunt supuși unor teste de preangajare. Aceste teste de preangajare includ probe de cunoștințe care pot fi susținute scris sau oral, test de onestitate test privind abilitățile fizice. Se mai fac și

teste de droguri, alcool să se vadă dacă nu cumva candidatul este dependent. Apoi în final urmează testul practic care variază pentru fiecare candidat, în funcție de postul pe care urmează să-l ocupe. Aceste teste se aplică tuturor candidaților fără nici un fel de discriminare.

Interviul este parte finală a procesului de selecție. În cadrul hotelului Kellogg se consideră că interviul nu este total relevant pentru anticiparea succesului în slujbă. Și asta pentru că unii candidați au abilitate în comunicare dar ca și practicieni nu sunt grozavi. De asemenea interviul este considerat ca sursă de erori pentru că poate să intervină subiectivismul celui care ia interviul.... Pentru a reduce cât mai mult subiectivismul, interviurile se fac prin internet, pe email, sau folosind camera video.

#### **MODALITĂȚI DE MOTIVARE A PERSONALULUI DIN DOMENIUL HOTELIER.**

Prima modalitate de motivare a personalului ar fi bineînțeles creșterea etapizată a salariului în funcție de performanțele obținute la locul de muncă. Apoi posibilitatea de avansare și nu în ultimul rând ar fi e facilități pe care le pot avea cum ar fi:

- să folosească gratuit baza sportivă a hotelului, să primească o masă pe zi gratuit, și două săptămâni de cazare oriunde în America unde mai există hotel cu acest nume.

- siguranța slujbei (incadrați la început pe o anumită perioadă de timp și mai apoi definitiv) reprezintă o altă modalitate de motivare.

#### **MODALITĂȚI DE PERFEȚIONARE A PERSONALULUI HOTELIER**

Perfecționarea se aplică atât personalului deja existent în hotel cât și noilor angajați. Aceasta se face în scopul obținerii unor performanțe crescute sau pentru angajarea într-un nou post. Personalul ce urmează să fie perfecționat este selectat. Perfecționarea se poate face chiar la locul de muncă sau în afara lui. Indiferent dacă se face la locul de muncă sau nu, personalul învață noi tehnici și procese.

Tot în cadrul metodelor de perfecționare li se cere angajaților să citească studii de caz din cadrul altor hoteluri (mai mari și mai renumite). Apoi la sfârșit se face și o evaluare scrisă.

#### **CONCLUZII**

În concluzie putem spune că a trecut timpul în care problema managementului resurselor umane era o problemă simplă. În viitor, managerul cu probleme de personal va trebui să aibă în vedere atunci când angajează o persoană că nu o face pentru un post din structura organizației ci pentru o întreaga organizație.

Este foarte important ca viitorii manageri din departamentul de resurse umane să învețe mult din practică, din experiența managerilor de succes. De asemenea să înțeleagă importanța muncii în schipa, faptul că de succesul fiecăruia depinde succesul întregii organizații. Încă din studenție să participe activ alături de aceștia la toate etapele de angajare considerând fiecare viitor angajat ca un studiu de caz. Acest aspect este deficitar în organizarea practicii studențești la facultatea noastră.

**BIBLIOGRAFIE**

1. Bernardin, J. H. (1977). Human Resource Management; An Experiential Approach, 2<sup>nd</sup> ed. New York, NY: Mc Graw- Hill Companies.
2. Milkovich, G. T. (1994) Human Resource Management, 7 th. Ed. Burr Ridge, IL: Irwin Publications.
3. Mill, R. C. (1989) Managing for Productivity in the Hospitality Industry. New York, NY: Van Nostrand Reinhold.
4. Woods, R. H. (1997). Managing Hospitality Human Resources. East Lansing, MI: Educational Institute of the American Hotel & Motel Association.

## **RATIONALE OF SETTING UP JOINT VENTURES IN ROMANIA – ANALYSIS**

**MIRELA POPA, TAPALAGA INOAN CRISTINA**

**ABSTRACT.** The idea of setting up joint ventures in Romania, as in many other Eastern countries, should raise a series of cultural and economic questions to both the investor and the eastern partner. Living in the century of the birth of the EU, the above mentioned topic proves to be an actual subject of discussion. Our intention is not to give solutions to all the possible problems. The paper attempts to raise awareness by presenting the Romanian example, illustrating in this way the impact of the economic, social and cultural background upon the relationship between the local firms and the foreign organisations.

Although most East-European countries are confronted with numerous social, political, legislative, etc. problems, the setting up of joint ventures offers advantages to both the foreign and the native investor. Romanian companies have already acquired experience and expertise in running both national and international businesses. Romanian companies got involved in cooperation with neighbouring countries, studying and coming to understand their culture. Other advantages offered by the Romanian firms refer to: knowledge of foreign languages, inexpensive qualified workforce, desire to be successful, etc.

Previous cabinets had made many mistakes. Credits had been granted for the implementation of long-term thinking by laying emphasis on education, and research and development. As a consequence, at present there are many engineers, economists, researchers and experts – all very well qualified, yet very badly paid. However, there are companies that have obtained good results in the domain of research-development and technology. However, fact is that while companies have invested significant sums in research projects, the trading of the results has been neglected. In order to be successful, companies must also invest in such domains as: marketing, strategic management, logistics, etc. Owing to good education and to the interest that people have in living a better life, remarkable entrepreneurial attitudes have appeared in general, so that at present one can easily find excellent ideas in various fields.

The contribution made by the eastern partner in a joint venture may consist in:

(1) land; (2) local market; (3) cheap and qualified workforce; (4) low costs; (5) reduced taxes; (6) buildings and equipment; (7) attractive neighbouring markets, etc.

However, the decisive role in starting and successfully running the business is played by the western partner, who contributes the following: (1) up-to-date information systems; (2) state of the art technology; (3) marketing systems; (4) knowledge of strategic management; (5) financial management; (6) capital; (7) know-how, etc.



Although certain western investors are far from investing in Eastern Europe for fear of economic and political instability, it is this instability that offers such favourable terms for buying the business. East-European economic crises force all countries in the region to attract foreign capital by making tempting offers. This situation favours the potential western buyers in the process of price negotiation, since the investment bid is very often a lot smaller than the demand.

The mutual advantages in setting up a joint venture are:

- growth by geographical diversification;
- protection of foreign and/or home markets;
- putting available resources together in view of maximizing potential success by international expansion;
- reduction of economic risk by property sharing;
- blending of strong points of each partner in view of obtaining strategic advantages;
- cheaper, faster, and more effective ways of penetrating new markets;
- increase of the innovative potential;
- guarantee under the form of raw materials suppliers and capitalization of cheap local resources (workforce, land, etc.).

Also worth mentioning are the potential disadvantages:

- the two partners share the control on the business. The partner holding the majority stock has the last word in making and implementing decisions, but, in order to make and implement the right decision successfully, a lot of effort is required because of the complexity of the circumstances that may arise.
- theoretically, it is possible that a stronger partner, by sharing knowledge, technology and experience with a weaker partner, should later on have to compete with the latter;
- there is little flexibility in the adoption of major decisions and in the implementation of specific strategies;
- conflicting interests may appear, etc.

For Romania, the achievement of significant partnership with western companies is vital. A joint venture implies the transformation of the Romanian partner into a viable commercial entity. The state has definite ultimate goals in selling companies out:

- saving certain industrial domains from bankruptcy;
- passing on responsibility as for the development of the business;
- raising funds for local needs and for the treasury;
- attracting finance and experience in the region;
- minimization of the rate of unemployment;
- providing prospects for local companies, etc.

In order to survive and, furthermore, in order to become competitive in the newly created national and international economic context, all companies need to set objectives regarding the following issues:

## LATE 20<sup>th</sup> CENTURY INFLUENCES ON FOOD INDUSTRY

- replacement of outdated production lines;
- winning market segments by improving the quality of products/services;
- training in marketing and strategic management;
- training of experts in the domain of international business;
- obtaining hard currency in view of purchasing high technology, modern information systems, high quality raw materials, etc.

The rationale of setting up joint ventures in Romania can be explained by the following potential advantages of the local partner:

- provision of the need for capital and high technology;
- opportunity of making high profit in national and foreign currency;
- benefits resulting from the prestige of the foreign company on the international market;
- profitable import of raw materials, without affecting the foreign currency payment balance;
- superior revaluation of exported local material resources;
- better opportunities in expanding on new markets;
- easier access to foreign credits, due to mutual commercial interests with the foreign partner and to the latter's relationships with certain international banks.

Potential disadvantages of the Romanian partner are:

- the foreign partner may only be interested in the easy profit that can be made, and then leave the local company even poorer than it used to be;
- the foreign partner may get unfair advantages from the lack of experience of the local managers, of the cheap workforce, or from hazardous Government decisions made during critical periods;
- the foreign partner may impose his strategies within the local company even if these strategies do not serve the long-term interests of the company or of the country;
- "colonization" of the weaker local partner;
- the monopolist threat represented by the competitive advantages of a joint venture as compared to a national company;
- the risk of environment pollution because of inappropriate environment protection measures.

Fortunately, during the last two years, there have been signs that society is moving in the direction of democracy and of a stable market economy system. However, there is still a long way for Romania to go in order to fulfill the set goals. If foreign investors wish to contribute to the solving of the local economic and social problems, the risk of their investment in the region will be easier to manage.

Regarding the Central and East-European former socialist countries, mention should be made of the fact that, after the changes that occurred in 1989, foreign investors have been paying special attention to them.

The attraction to this region can be explained first of all by economic interest. An American businessman, who has been very successful in our region, has characterized the area as "virgin land", highly populated by educated, ambitious people, resourceful countries... and has warned: don't be surprised if the Japanese grab all these.