

STUDIA

UNIVERSITATIS BABEȘ-BOLYAI

NEGOTIA

2

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

SUMAR - CONTENTS - SOMMAIRE

M. VORZSÁK, PUSKÁS I. M., Un sistem echilibrat de indicatori strategici ♦ Balanced Scorecard (BSC)	3
LAZĂR RUSU, Managementul fiabilității produselor și sistemelor ♦ Reliability Management of Products and Systems	11
C. SOMEȘAN, M. TALPOS, Managementul schimbării și impactul acestuia asupra resurselor umane ale organizațiilor	17
M. GAVRILETEA, Managementul riscului ♦ Risk Management	27
L. RUSU, R. LACUREZEANU, C. IVAN, R. BUCHMAN, O nouă dimensiune a calității în proiectarea site-urilor Internet	31
GH. FĂTĂCEAN, Organizarea contabilității în sistemul intermediarilor financiari ♦ Accountancy Organizing in Capital Market	37
LAZĂR RUSU, Estimarea fiabilității software a aplicațiilor informatice ♦ The Estimation of Software Reliability for Informatics Application's Used in Business	43
FAZAKAS J., KOVÁCS K., VINTER L., Strategia compartimentului mecano- energetic	47
C. POP, C. FĂT, Piețele pentru valori mobiliare din China.....	55
F. ZIMMERMANN, Qualitätsverbesserung der Leistungen im Kanalbau durch Zertifizierung der Unternehmen.....	59
C. S. NISTOR, Considerații privind legătura dintre principiul prudenței și constituirea provizioanelor.....	65

T. POPESCU, M. TOMA, Promovarea învățării autonome a limbii englezei de afaceri.....	69
FAZAKAS J., INCZE I., KOVÁCS K., NAGY Á., Determinarea și utilizarea capacităților de producție	75
C. OPREA, Tranzacțiile digitale și impunerea lor	85
C. SOMEȘAN, M. VERS, S. COSMA, Aspecte privind serviciile internet în România	89
M. LACUREZEANU, R. LACUREAZEANU, L. RUSU, De la ordine de plată și cecuri la banca virtuală - caracterizare generală -	99
A. MUȚIU, Normalizarea contabilă internațională în problematica inflației.....	107
I. E. POPA, Aspecte generale privind constituirea provizioanelor	113
KOCSIS L., Corporate Governance in transition -- Romania and Hungary.....	119
LAZĂR RUSU, A. M. MUREȘAN, Studiul Managementului Schimbării la "S.C. SAMUS MEX S.A. DEJ" ♦ Study about Change Management in the Firm "S.C. SAMUS MEX S.A. DEJ".....	135
F. M. POP, Rolul și importanța activității de consultanță de plasament ♦ The Role and Importance of Consulting Activity in the Financial Market Field.....	145

BALANCED SCORECARD (BSC) - UN SISTEM ECHILIBRAT DE INDICATORI STRATEGICI

MAGDALENA VORZSAK, PUSKAS IMOLA MELINDA

ABSTRACT. *Balanced ScoreCard - a Balanced System of Strategic Indicators.* The author presents the essence of the new balanced system of strategic indicators, which, besides allowing the measurement of the past results, gives the possibility of presenting the future effects of the present efforts. Furthermore, BSC represents a valuable system of leadership of the informational era organisation. BSC is an instrument which makes the strategy function.

În anul 1990, Nolan Norton Institute a participat la un studiu cu tema "Evaluarea realizărilor organizațiilor viitorului", care s-a extins asupra unui mare număr de firme. De ce s-a considerat necesară elaborarea unui asemenea studiu? Deoarece actualele sisteme de evaluare, bazate prioritar – dacă nu exclusiv – pe indicatori financiari, sunt perimate, nu mai corespund noilor condiții. Autorii acestui studiu erau de părere că indicatorii sintetici exclusivi de natura financiară împiedică organizațiile să creeze valoare în viitor.

Studiul întreprins în 1990, s-a concretizat după un an de dezbateri în grup, într-un nou sistem de evaluare a rezultatelor activităților întreprinderilor, care a fost numit "Balanced ScoreCard", organizat în jurul a patru puncte de vedere independente: financiar, al cumpărătorilor, al proceselor de funcționare, respectiv al învățării și dezvoltării. Denumirea noului sistem de evaluare subliniază faptul că indicatorii săi realizează un echilibru între obiectivele pe termen scurt și lung, între aspectele financiare și nefinanciare, între indicatorii retrospectivi și prospectivi; între realizările externe și interne.

Rezultatele studiului s-au publicat în decembrie 1990, sub titlul „Balanced ScoreCard – indicatori care conduc la ameliorarea rezultatelor”¹⁾.

Noul sistem de evaluare a performanțelor firmelor a fost pus în aplicare imediat. Ulterior, el s-a finisat pe baza experienței acumulate.

După ce BSC s-a aplicat la un număr mare de organizații, a început a doua etapă a dezvoltării sale, în care urmau să se clarifice problemele de implementare în practică a noului sistem de indicatori. BSC a început să fie folosit de către top manageri în vederea transmiterii strategiei organizației și a armonizării ei cu structura organizatorică. Rezultatele obținute în această etapă s-au concretizat în studiul "Putting the Balanced ScoreCard to Work".²⁾

Ulterior, top managerii inovatori au folosit BSC nu numai pentru conștientizarea în comunicarea strategiei, ci și în procesul realizării ei. Astfel, în a treia etapă de dezvoltare a BSC, noul sistem de evaluare se transforma dintr-un sistem de evaluare, perfecționat, într-un sistem de conducere de importanță cheie.³⁾

Modelul financiar - contabil clasic și BSC

Introducerea unui nou program, a unei noi inițiative, a unei schimbări în întreprinderile erei informaționale în loc într-un mediu al cărui cadru este delimitat, încorsetat de dările de seama financiare trimestriale și anuale. Aceste dări de seamă financiare de un model contabil creat cu sute de ani în urmă și care nu mai corespunde noilor condiții, când firmele se străduiesc să sporească resurselor și competențelor lor, să construiască relații durabile și alianțe strategice cu partenerii lor externi.

În era informațională este nevoie de indicatori de evaluare a patrimoniului spiritual, intelectual al firmelor (produse și servicii de calitate înaltă, angajați motivați și supercalificați, procese de funcționare elastice și previzibile, consumatori satisfăcuți și fideli). În zilele noastre este foarte necesară evaluarea unor bunuri nemateriale și a competențelor firmelor, deoarece în era informațională tocmai aceste elemente reprezintă cei mai importanți factori de succes într-o afacere și cu mijloace financiare clasice cu caracter material, pe care le are în vedere modelul financiar-contabil clasic. Indicatorii financiari-contabili sunt retrospectivi, arată rezultatele unor eforturi trecute, dar nu pot evidenția performanțele viitoare ale eforturilor actuale.

În bilanț nu apar indicatori care să măsoare realist resurse ca: produse noi, competențe legate de procesele de afacere, competențele angajaților, motivarea lor, adaptabilitatea firmei, fidelitatea cumpărătorilor etc. Or, tocmai asemenea elemente sunt factorii cheie de succes în mediul competițional prezent și viitor.

La joncțiunea dintre presiune privind necesitatea creării unei competitivități pe termen lung și modelul financiar-contabil bazat pe cheltuielile, eforturile trecute, s-a născut un nou sistem de evaluare - BSC, care păstrează indicatorii financiari tradiționali – ce oferă imaginea evenimentelor din trecut, dar nu sunt capabili să conducă și să evalueze eficiența investițiilor firmei în clienți, în furnizori, în angajați, în procese de funcționare, în tehnologii și în inovare, singurele investiții care permit întreprinderii să creeze valoare și în viitor. Din această cauză BSC completează indicatorii financiari ce reflectă realizările trecutului, cu indicatori care oferă informații despre factori care influențează cel mai puternic realizările din viitor (purătorii de performanță).

Obiectivele și indicatorii BSC trebuie să fie deduși din misiunea și strategia firmei. BSC abordează rezultatele organizației din patru puncte de vedere independente - financiar, al cumpărătorilor, al proceselor de funcționare, al învățării – dezvoltării. Din strategie se deduc deci așteptările privind realizările financiare (Ce așteaptă de la noi proprietarii? → obiective, așteptări, preocupări); așteptările cumpărătorilor (Ce așteaptă de la noi cumpărătorii/consumatorii? → obiective, așteptări, indicatori, preocupări); realizările așteptate în legătură cu procesele de funcționare (În ce domenii ale procesului de funcționare trebuie să oferim realizări de marfuri? → obiective, indicatori, așteptări, preocupări); așteptările legate de învățare și dezvoltare (Cum ne putem păstra capacitatea de adaptare și dezvoltare? → obiective, așteptări, indicatori, preocupări).

Astfel, BSC oferă atât indicatori financiari cât și nefinanciari, pentru toate nivelele organizației, pentru toți angajații firmei. Angajații din "linia întâi" trebuie să fie în clar cu consecințele financiare ale deciziilor și activităților lor, iar top managerii trebuie să înțeleagă ce anume stă în spatele succeselor financiare pe termen lung.

BSC nu este numai o colecție de indicatori financiari și nefinanciari. Obiectivele și indicatorii BSC sunt deduși din misiunea și strategia unităților de afacere, pe baza unui proces de sus în jos. BSC descompune măsura și strategia unei unități de afacere în obiective și indicatori corecți, palpabili. Indicatorii creează un echilibru între indicatorii externi importanți și indicatorii interni ce caracterizează procesele de funcționare critice, între așteptările producătorilor și clienților, între interesele prezente și viitoare. Sistemul de indicatori este echilibrat deoarece conține atât indicatori de rezultat (efectul eforturilor trecute) cât și purtători de performanță, elemente ce prefigurează rezultatele viitoare. În fine BSC este echilibrat deoarece are în vedere atât indicatori de rezultat obiectivi ușor cuantificabili, cât și factori subiectivi, care influențează realizările firmei, dar care depind oarecum de aprecieri individuale subiective.

BSC nu este doar un sistem de indicatori operați tactic. Întreprinderile inovatoare o consideră ca fiind un sistem de management strategic, cu ajutorul căruia sunt capabile să-și realizeze strategia pe termen lung. Astfel, BSC ajută întreprinderile în realizarea unor procese de conducere concrete cum ar fi: clarificarea și transformarea viziunii și a strategiei firmei în acțiuni concrete; realizarea coeziunii dintre obiectivele și indicatorii strategici și comunicarea lor; planificarea și fixarea așteptărilor și corelarea lor cu acțiunile strategice; facilitarea retroinformării strategice și a învățării.

Transformarea viziunii și strategie în acțiuni concrete

Primul pas în elaborarea BSC este făcut de o echipă formată din top manageri, care are sarcina de a descomune strategia unităților organizatorice în obiective strategice concrete. Pe parcursul stabilirii obiectivelor financiare echipa trebuie să decidă ce se va afla în centrul atenției: încasările din vânzări, cota de piață sau capacitatea de a crea bani? Legat de cumpărători, este foarte important ca echipa să explice clar acel segment de consumatori și de piață în care dorește unitatea să concureze.

În această primă etapă ies la iveală nenumărate divergențe de vederi între membrii echipei: De exemplu dacă viziunea unei bănci este să ofere servicii proeminente pentru segmentul țință, este posibil ca toți membrii echipei să fie de acord cu această viziune. Dar pe parcursul elaborărilor obiectivelor concrete din BSC, legate de realizarea acestei viziuni, pot ieși la iveală idei foarte diferite. Diferiți top manageri pot avea păreri diferite despre ceea ce înseamnă "servicii proeminente" sau despre segmentul țințit. Totuși, ei trebuie să ajungă la un consens în privința celui mai favorabil segment de consumatori, și a produselor/ serviciilor pe care banca va trebui să le ofere pe acest segment.

După stabilirea obiectivelor financiare și a celor legate de cumpărători, organizația trebuie să identifice obiectivele și indicatorii legați de procesele de

funcționare. Sistemul tradițional al indicatorilor se concentrează prioritar pe ameliorarea costurilor, calității și a ciclului temporal al produselor existente. BSC pune accentul pe acele procese care sunt vitale din punct de vedere al realizării unor creșteri în salt a rezultatelor atât pentru cumpărători cât și pentru proprietari. Adică, aceste preocupări conduc la procese de funcționare complet noi, în care organizația trebuie să ofere realizări de vârf pentru ca strategia să aibă succes.

Ultima etapă este stabilirea de obiective și indicatori legați de punctul de vedere al învățării și dezvoltării, etapă în care organizația trebuie să descopere de ce merită să investească sume considerabile în perfecționarea pregătirii angajaților săi, în tehnologie informațională și în sisteme informaționale, precum și în îmbunătățirea procedurilor organizaționale. Asemenea investiții joacă un rol important în îmbunătățirea proceselor de afacere și în cele de inovare. Toate acestea crează valoare pentru cumpărătorii firmei și, în ultimă instanță pentru proprietari.

Pe parcursul elaborării BSC, se clarifică obiectivele strategice și se identifică factorii de performanță critici necesari pentru atingerea obiectivelor strategice. Este deosebit de dificil să se realizeze un consens deplin între membrii echipei de conducere în privința ponderii relative a diferitelor obiective strategice. Lipsa consensului își are originea în cultura organizațională și în istoricul funcționării firmei. În general managerii fac carieră într-un anumit domeniu de funcționare. Or, în fiecare ramură de funcționare există o anumită ierarhie specifică a priorităților. De exemplu, în cadrul firmelor din ramura petrolieră predomină modul de abordare centrat pe tehnică și costuri, în detrimentul marketingului; în ramurile producătoare de bunuri de consum focusul este pe marketing și valorificare, în detrimentul tehnologiei și inovației; întreprinderile din high-tech pun un accent prioritar pe cultura inginerescă și tehnologică, în timp ce problemele producției sunt pe un loc secund etc.

Dacă în cadrul unei echipe lucrează împreună manageri cu antecedente funcționale diferite, e foarte greu să se realizeze un consens în privința obiectivelor generale de afacere, a rolului diferitelor unități organizatorice și a contribuției lor la succesul firmei. Elaborarea BSC poate rezolva poate rezolva asemenea probleme. Datorită faptului că BSC se elaborează de un grup de top manageri care lucrează în echipă; ia naștere un model de evaluare care marchează întreaga funcționare a firmei, la elaborarea căruia toți și-au adus contribuția în mod egal. Deci pentru obiectivele cuprinse în BSC își asumă răspunderea întreaga echipă de top manageri. Astfel, devine posibil ca BSC să ofere un cadru propice pentru toate procesele de conducere bazate pe munca în echipă. BSC creează consens și incită toți managerii superiori dintr-o firmă să lucreze în echipă indiferent de experiența și antecedentele lor funcționale.

Armonizarea în comunicarea obiectivelor și indicatorilor strategici

În cadrul organizației, obiectivele și indicatorii BSC se comunică prin intermediul circulațiilor, avizierelor, televiziunilor cu circuit intern, rețeaua de calculatoare etc. Scopul comunicării este ca fiecare angajat să fie înștiințat cu privire la cele mai importante obiective ce trebuie atinse în interesul realizării strategiei firmei.

Dacă fiecare angajat înțelege obiectivele și indicatorii de la nivelele ierarhice superioare atunci își poate stabili obiective locale proprii care să sprijine strategia globală a organizației.

BSC contribuie la transmiterea strategiei firmei, la comunicarea ei spre managerii firmei și totodată la întărirea cointeresării lor, deoarece facilitează dialogul dintre unitățile de afaceri și top managerii nu numai prin intermediul unor indicatori financiari pe termen scurt ci și prin elaborarea și realizarea unei strategii care este capabilă să amelioreze substanțial rezultatele firmei. Ca urmare a procesului de armonizare și comunicare fiecare angajat trebuie să înțeleagă obiectivele pe termen lung ale firmei și strategia necesară pentru realizarea acestora. În plus, fiecare individ trebuie să știe precis ce trebuie să facă în interesul realizării obiectivelor organizaționale.

Armonizarea planificării strategiei a obiectelor și a acțiunilor strategice

Efectul benefic al BSC crește considerabil dacă aplicarea ei e însoțită și de transformare organizațională. Aceste transformări trebuie să conducă la îmbunătățirea în salt a realizărilor firmei.

BSC face posibilă armonizarea planificării strategice cu procesul planificării anuale, deoarece atunci când firma își fixează așteptările pe următorii 3-5 ani stabilesc pentru fiecare asemenea indicator "bornele" anuale (unde trebuie să fie firma la finele anului 1, 2 etc.). Astfel, devine posibil ca întreprinderea să cuantifice rezultatul ce se dorește a se atinge pe termen lung, să identifice mecanismul cu ajutorul căruia devin posibile aceste realizări și care pune la dispoziția firmei resursele necesare și în fine, să determine valorile bornă pe termen scurt pentru fiecare indicator financiar și nefinanciar din BSC.

Facilizarea retroinformării și a învățării strategice

În ultima etapă are loc implantarea BSC într-un cadru de învățare strategică. Acesta este elementul cel mai inovativ, cel mai important al procesului de conducere bazat pe BSC deoarece oferă posibilitatea învățării organizaționale la nivelul top managementului.

În zilele noastre, managerii nu au la dispoziție un mecanism cu ajutorul căruia să poată primi retroinformări despre strategia firmei și cu ajutorul căruia să poată testa ipotezele pe care s-a clădit strategia. BSC îi face însă capabili să controleze și - dacă este necesar - să modifice procesul de realizare a strategiei sau însăși strategia în sine.

BSC oferă o imagine clară despre evoluția rezultatelor financiare. Dar, mai important decât aceasta este că managerii pot urmări cu atenție dacă unitățile de afacere își ating sau nu obiectivele în domeniul cumpărătorilor, a proceselor de funcționare și a inovării, precum și cele legate de angajați, sisteme și proceduri. Prin parcurgerea dărilor de seamă, managerii privesc acum nu în trecut, ci în viitor, deoarece ei pot urmări nu numai rezultatele eforturilor din trecut, ci și măsura în care așteptările lor rezistă sfidărilor viitorului.

Procesul învățării strategice începe cu primul pas, adică cu clarificarea viziunii firmei. Sistemul de indicatori ca limbaj, oferă un ajutor prețios pentru traducerea unor previziuni adesea complicate și voalate, opace pentru convertirea lor în indicatori concreți, pe înțelesul oricui. Al doilea pas, adică procesul de armonizare și comunicare a strategiei și viziunii incită fiecare angajat să întreprindă acțiuni de sprijinire în interesul realizării obiectivelor strategice ale firmei.

Pe parcursul elaborării BSC, stabilirea relațiilor de cauză și efect primește un rol foarte important, ceea ce face posibil ca lucrătorii din diversele unități organizatorice ale firmei să înțeleagă modul în care se îmbină piesele puzzle-ului, respectiv influența exercitată de munca lor asupra altora și asupra ansamblului organizației.

În al treilea pas, cel al planificării obiectivelor, acțiunilor strategice și a purtătorilor de performanță, misiunea și strategia firmei se transformă în sarcini concrete cuantificate, ușor de înțeles, urmărit și evaluat. Pe parcursul comparării realizărilor trecute cu nivelul obiectivelor actuale apare decalajul pentru a cărui depășire organizația trebuie să planifice acțiuni strategice corespunzătoare. Astfel, BSC nu numai măsoară dar și facilitează, reduce transformările necesare.

Organizațiile au nevoie de un proces de învățare cu buclă dublă (double loop learning) ⁴⁾ caracterizat prin faptul că managerii superiori pun sub semnul întrebării însăși ipotezele de bază ale strategiei și reanalizează dacă presupunerile ce au servit ca bază pentru funcționarea firmei în trecut sunt sau nu sunt în armonie, în consens cu noile fapte, noile realități, noile experiențe. În plus ei trebuie să primească retroinformări și despre faptul dacă realizarea strategiei merge conform planului, dacă strategia planificată mai este competitivă și de succes. Iată esența procesului de învățare cu buclă dublă.

Un BSC bine construit trebuie să oglindească corelațiile de bază ale funcționării firmei. Locul central al BSC este ocupat de corelațiile de cauză-efect deduse din strategia firmei. BSC mai permite evaluarea intensității legăturilor dintre indicatori și timpul de reacție corespunzător (de exemplu după cât timp îmbunătățirea calităților și livrarea promptă vor conduce la creșterea încasărilor și a profitului și cât de mare va fi acest efect?).

BSC este deci capabil să umple golul lăsat de majoritatea sistemelor de conducere, oferă un proces sistematic de urmărire a realizării strategice și de retroinformare. Procesele de conducere bazate pe BSC fac capabilă organizația să se concentreze pe obiectivele strategice pe termen lung și să-și realizeze în mod armonios strategia. Prin aceasta, BSC crează bazele managementului organizațiilor în era informațională.

BIBLIOGRAFIE

1. Robert S. Kaplan; David P. Norton: „*The Balanced ScoreCard-measures that Drive Performance*” Harvard Business Review, Jan. -Feb. 1992.
2. R. S. Kaplan, D. P. Norton: „*Putting the Balanced ScoreCard to Work*” Harvard Business Review, Sept. -Oct. , 1993.
3. R. S. Kaplan, D. P. Norton: „*A Balanced ScoreCard as a Strategic Management System*” Harvard Business Review, Jan. -Feb. 1996.
4. Chris Argyris, Bould A. Schön: „*Organizational Learning II Theory, Method and Practice*” Reading Mass: Addison-Wesley, 1996.

MANAGEMENTUL FIABILITĂȚII PRODUSELOR ȘI SISTEMELOR

LAZĂR RUSU

ABSTRACT. *Reliability Management of Products and Systems.*

Present paper shows the main methods for prevent the errors in the design of products or systems with a desired level of reliability. First we show a first link between the methods which are usually used for reliability assurance and those used in avoid the failures in production process. The quality of the production is an essential element of every reliability program.

1. Considerații generale

Fiabilitatea (practic ea fiind percepută drept calitatea extinsă în timp), este probabilitatea ca un produs sau sistem să funcționeze corect, respectând un set specificat de parametri funcționali, în condiții specifice de mediu și într-o perioadă de timp. Fiabilitatea este afectată de multe activități și de oamenii implicați în specificare, proiectare, testare, producție, utilizare și întreținere. Prin urmare, un standard înalt de fiabilitate poate fi atins doar printr-un efort integral care certifică lipsa conexiunilor deficitare în întregul proces de dezvoltare, producție și susținere. O atare apropiere devine inteligibilă dacă e realizată dinspre vârful organizației respective. Calitatea și fiabilitatea trebuie deci să fie elemente cheie ale strategiei de ansamblu a organizației, în care managerul înțelege cauzele și efectele non-fiabilității și metodele pe care să le adopte pentru a preveni acest lucru.

2. Costurile și productivitatea

Efectele calității și fiabilității produsului, la fel ca oricare alt atribut al acestuia trebuie evaluat în termeni financiari, deoarece aceștia sunt în ultimă instanță măsura succesului în afaceri. Cu toate acestea, succesul financiar nu se măsoară doar în performanțe de scurtă durată, ci și din perspectiva supraviețuirii unei întreprinderi, a cursului acțiunilor pe piață, produselor viitoare bazate pe strategii de marketing, precum și din atenția pe care o acordă firma pentru securitatea, și calitatea vieții angajaților săi. Calitatea și fiabilitatea joacă un rol major în cazul acestor obiective de afaceri și doar strategiile de acțiune pe termen lung pot asigura faptul drept care calitatea și fiabilitatea este aceea cerută de piețele de desfacere moderne.

Dacă în etapa de proiectare a unui produs implicăm o echipă de ingineri, puternic motivată și capabilă să prevină erorile din proiectare să-le elimine în stadiul de dezvoltare, va fi mai puțin costisitor aceasta decât în stadiul de producție. Cu alte cuvinte, dacă în proiectare implicăm și urmărirea fiabilității, etapa productivă va fi mult îmbunătățită.

Erorile în întreținere (service) conduc la costuri nedorite, precum costurile reparațiilor în garanție, sau pierderea în renumele firmei, cât și necesitatea susținerii unui departament de service costisitor.

În consecință, vechiul concept de nivel 'optim' pentru calitate și fiabilitate, presupunând valori cât mai mici adică zero defecte (Figura 1) este în același timp benefic și negativ. Apropierile actuale față de acest aspect presupun translația spre un nou concept, și anume optimul definit ca o continuă îmbunătățire, perfecționare. (Figura 2).

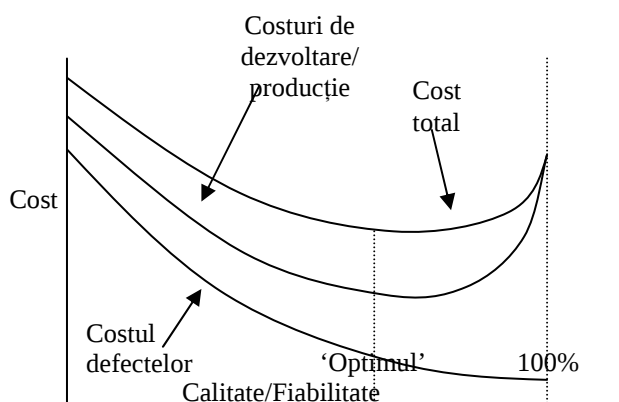


Figura 1. Calitate, fiabilitate și cost (viziunea 'veche')

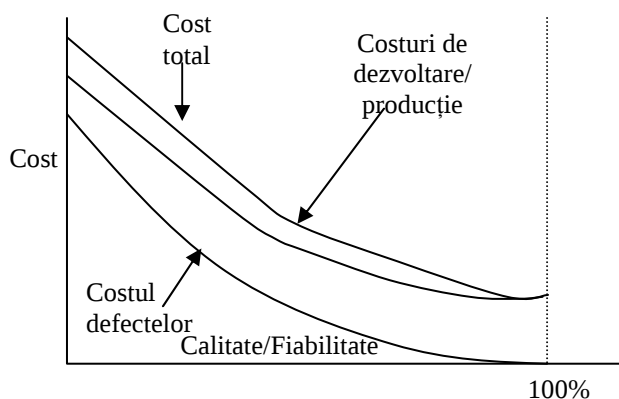


Figura 2. Calitate, fiabilitate și cost (viziunea modernă)

3. Nivelul de risc

Riscul care e implicat în posibilitatea apariției defectărilor unui produs poate varia foarte mult, acest fapt depinzând de tipul defectării și de urmările sale. Un caz extrem ar fi fisurarea unui container atomic din cadrul unei uzine atomoelectrice, un fenomen sinonim unui dezastru ecologic, producând iradierii în masă, sau prăbușirea, din cauze tehnice, a unui avion sau pod. La cealaltă extremă ar putea fi deteriorarea unui bun de uz casnic, fenomen inofensiv, comparativ cu primul. Nivelul de percepție al riscului este deci strâns legat de consecințe prin siguranța oferită, costul, aspecte statutare și legale, de forțele de pe piață cum ar fi reputația produsului, competiția, precum de alți factori specifici anumitor produse. Percepția riscului mai variază între diferiți oameni și la perioade de timp diferite. Rata de apariție sau probabilitate de defectare deasemenea afectează și riscul perceput.

4. Dezvoltarea ingineriei fiabilității

Ingineria fiabilității, apărut inițial formal, ca un răspuns la creșterea în complexitate a noilor sisteme (ex. domeniul militar), a fost inițial dezvoltată în SUA, în anii '50. Departamentul apărării (*US Department of Defense*), precum și industria electronică au fuzionat într-un organism nou, Grupul de consultanță asupra fiabilității în domeniul echipamentului electronic (*Advisory Group on Reliability of Electronic Equipment, AGREE*), care recomanda înființarea de noi discipline în cadrul dezvoltării noilor sistemelor în scopul asigurării cerințelor de fiabilitate. Se foloseau metode de analiză a proiectării, precum și teste demonstrative de fiabilitate. Aceste tehnici au fost ulterior standardizate, de ex. în documentul *US Military Standard 785*.

Standarde similare au fost introduse în Marea Britanie, precum și în alte țări. Există și un standard de fiabilitate NATO și alte standarde de fiabilitate sau realizat, cum ar fi *British Standard Institution* (BS 5760) în domeniul ne-militar, sau de organizații precum NASA.

Recente dezvoltări în managementul fiabilității tind să reducă atenția acordată testelor fizice realizate în scopul predicției și estimării fiabilității pentru studiul asupra analizei proiectării, în ideea prevenirii defectelor potențiale, astfel că remediarea lor să se facă devreme în ciclul de dezvoltare. Orice industrie comercială de vârf, precum și proiectanții sistemelor de largă anvergură (ex.: industria de echipament militar și de apărare) sunt conștienți de creșterea în fiabilitate pe care a introdus-o anii '50 prin raportul AGREE.

5. Conceptele asociate fiabilității și modelelor de defectare

Fiabilitate unui element care se poate defecta o singură dată, cum ar fi un tranzistor sau un bec, se definește ca probabilitatea de non-defectare a respectivului element pe o anumită perioadă de timp, care este de fapt perioada de viață utilă. În această perioadă, probabilitatea de defectare instantanee mai este

numită *rata hazardului*. Se mai folosesc și alte caracteristici de fiabilitate, cum ar fi timpul mediu dintre defecte (mean time to failure- MTTF), sau rata de viață.

Alte elemente pot fi reparate când se defectează și în cazul lor fiabilitatea se definește drept probabilitatea de non-defectare până când o defectare apare într-o perioadă dată. Pentru aceste elemente reparabile sau sisteme, fiabilitatea poate fi caracterizată prin timpul mediu de funcționare între două defecțiuni succesive (mean time between failures-MTBF), acest lucru pentru cazurile când apariția defectelor este constantă în timp.

Ratele hazardului pot fi constante, sau pot varia în timp. Cunoașterea tendințelor ratei hazardului în acest aspect poate fi extrem de utilă în identificarea și înțelegerea cauzelor intime ale defecțiunilor.

O rată a hazardului 'constantă' este în general caracteristică defecțiunilor apărute în urma suprasolicitărilor modelelor proiectate, fapt produs la timpi regulați.

Scăderea ratei acestor fenomene este în general întâlnită la produse, care este mai dificil să dea erori de funcționare pe timpi tot mai mari. Acest model este caracteristic defectelor datorită lipsei de calitate a producției, spre exemplu supraviețuirea unui lot 'bun' de produse în defavoarea unui anumit procent care vor eșua într-un timp dat. Testele produselor electronice de nivel înalt sunt un exemplu potrivit pentru nivelul de cunoștințe cu privire la scăderea ratei hazardului, astfel produse proaste sunt eliminate din start.

Creșterea ratei hazardului este caracteristică produselor care pierd în consistență cu timpul, datorită spre exemplu oboselii, coroziunii sau altor factori..

Modelele combinate de defectare sunt sugerate de 'curba vană' (bathtub curve), Figura 3.

Ratele de defectare pentru produsele reparabile poate și ea varia cu timpul, și această posibilitate este și ea ilustrată de grafic. Analogii pot fi create pentru cauze asemănătoare pentru defectele cauzate produselor nereparabile. Trebuie însă avute în vedere efectele reparării și faptul că distribuția în timp a eventualelor defecte ulterioare nu este constantă.

Metodele matematice folosite pentru a identifica modele posibile secundare de defectare sunt descrise de O'Connor [2] .

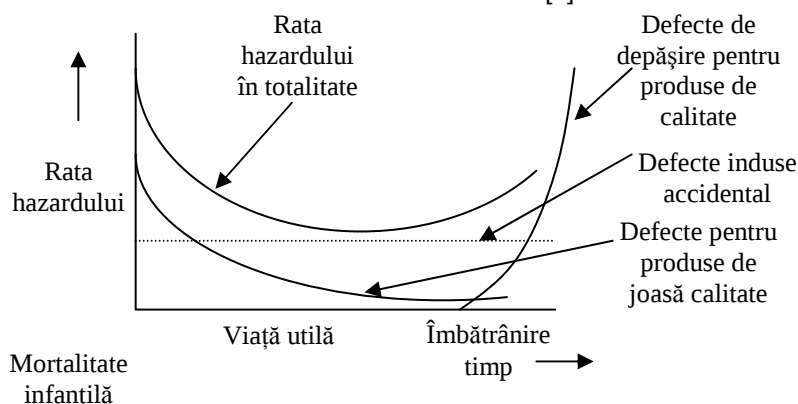


Figura 3. Curba vâinii

6. Schimbările în proiectare

Toate procesele și materialele folosite în producție sunt supuse schimbării. Spre exemplu, diametrele subansamblelor de mașini, puritatea cristalelor de silicon sunt aspecte care variază. Dacă aceste variații sunt suficient de largi, sistemele pot furniza erori. Aceste aspecte sunt previzibile printr-un control atent al proceselor de variație.

Mediul în care produsele trebuie să funcționeze (depozitate, menținute, transportate) variază și el. Acești factori de mediu își pun și ei amprenta asupra produsului final. Elemente tipice de mediu cu influență sunt: temperatura, umiditatea, șocurile, vibrațiile. Dacă aceste variații depășesc structura de rezistență a produsului proiectată, acest fapt poate conduce la erori de funcționare, imediate sau de durată.

Producătorii, gestionarii, cei însărcinați cu transportul mărfii pot și ei introduce variații specifice, care pot și ele afecta fiabilitatea produsului rezultat. Spre exemplu, o asamblare incorectă sau o inspecție defectuoasă a liniei de producție, o izolare electrostatică pentru echipamentul electronic deficitară pot toate conduce la erori imediate sau cumulative.

Variațiile pot cauza deasemenea defecțiuni în cazul când avem un produs slab, care este supralicitat supus unui nivel intens de folosire și deseori produsul nemairezistând solicitării. Interacțiunea acestor tipuri de variații sunt mai greu de identificat, dar sunt de asemenea, surse importante de erori de producție.

În cadrul fiabilității suntem interesați de surse de variație care depind de timp. Un produs nou și valoros sub aspectul fiabilității poate rezista un timp mai lung sau mai redus, dar factorul timp influențează calitățile acestuia, urmând o curbă descendentă.

Este în concluzie necesar un control strict al surselor de variație:

- produsul trebuie proiectat în așa fel încât să suporte schimbări de mediu;
- modelul produsului trebuie să nu fie afectat de variațiile induse de procesul de fabricație, variații ce pot slăbi calitatea produselor încă din faza creării lor;
- este necesar un control strict al producției pentru ca toate cerințele de proiectare să fie satisfăcute;
- produsul trebuie să includă o structură de rezistență în fața 'îmbătrânirii' progresive, deci el trebuie prin proiectare să surmonteze aspecte cum sunt coroziunile, oboseala, etc.;
- produsul trebuie creat astfel încât să suporte fără probleme transportul, precum și folosirea curentă.

Este evident că nu este practic crearea de produse rezistente în orice condiții de mediu. Vor exista greșeli și considerații practice, cum ar fi costul, greutatea, ce pot și ele limita granița până la care fiabilitatea este garantată. Cu toate acestea, o atenție sistematică asupra acestor aspecte nu poate duce decât la îmbunătățiri în procesul de proiectare și producție.

7. Fiabilitatea în proiectare

Un prim principiu al proiectării cere ca produsul conceput să fie în primă instanță fiabil sub aspectul condițiilor presupuse de mediu și pentru 'viața' ulterioară, precum și din perspectiva condițiilor de producție. Aceasta implică că proiectantul, pe lângă aspectele uzuale pe care trebuie să le aibă în vedere (greutate, rezistență, aspect), trebuie să ia în calcul condițiile de mediu pe care produsul le va suporta, la fel ca și metodele folosite în producție.

Pentru produsele moderne, timpul necesar fabricației este mult redus, iar importanța etapei de proiectare ca o îmbunătățire a fiabilității, prin corectarea erorilor apărute succesiv, impunându-se ca metodă superioară celor existente.

În cadrul proiectării este important de luat în calcul posibilitățile de optimizare a fiabilității produsului sau sistemelor în funcție de costuri, astfel putem avea următoarele:

- proiectarea întregului sistem pentru o fiabilitate ridicată, fără restricții de cost;
- urmărirea unui nivel cât mai bun de fiabilitate, dar în limitele unui cost rezonabil;
- trecerea condițiilor de cost în primul planul proiectării.

În concluzie, este necesar adoptarea unor metode de proiectare moderne cu o fiabilitate adecvată a produselor, pentru a asigura nivelul înalt al cererii pieței.

BIBLIOGRAFIE

1. Dennis Lock, *Handbook of Engineering Management*, Butterworth-Heinemann Ltd., 1992.
2. O'Connor Patrick, D.T., *Practical Reliability Engineering*, 2nd ed., John Wiley, 1985.
3. George Drăgoi, Marius Guran, *Sisteme Integrate de Producție Asistate de Calculator*, Ed. Tehnică, București, 1997.

MANAGEMENTUL SCHIMBARII SI IMPACTUL ACESTUIA ASUPRA RESURSELOR UMANE ALE ORGANIZATIILOR CAZUL INTREPRINDERII DE ARMATURI INDUSTRIALE DIN FONTA SI OTEL ZALAU

CORNEL SOMESAN¹, MIHAI TALPOS²

ABSTRACT. With the help of the change management practices, the organizations can develop in better conditions: their activities, their competitive potential, their performances. The knowledge of such elements as: the implications of the changes on the activities and departments of the organizations, the steps of the implementation of a change, the ray of action of a change, etc, is absolutely necessary for every managerial team because they constitute the key to success for the organizations, within the actual socio-economical context.

INTRODUCERE

Perioada actuala, prin care trece si tara noastra, este deosebit de complexa, caracterizandu -se prin numeroase si intense schimbari, ce au loc in toate domeniile de activitate, atat in plan stiintific cat si aplicativ. Proliferarea schimbarii in toate domeniile isi are sorgintea intr- un fenomen ce a aparut in ultimele decenii, si anume o manifestare a creativitatii umane fara precedent pana acum. De aceea, s-a conturat in ultimii ani tot mai mult un nou domeniu al managementului, si anume: managementul schimbarilor. Acest domeniu s-a dezvoltat in numai cativa ani de asa maniera incat acum exista o intreaga teorie a managementului schimbarilor, o metodologie proprie, dar si adevarate practici a conducerii schimbarilor in intreprinderi, care s-au dovedit a fi deosebit de eficace. Prin aportul lor, numeroase firme, de toate dimensiunile, si-au dezvoltat un puternic potential competitiv, care le-a permis sa aiba evolutii dintre cele mai dinamice atat in planul activitatilor, cat si a performantelor.

In Romania, desi preocuparile din domeniul managementului schimbarii sunt de data relativ recenta, s-a inceput deja elaborarea unor materiale si cursuri bazate pe concepte si metode de varf si tratand problematica schimbarilor in contextul realitatilor romanesti.

Fara a avea pretentia de a fi selectionat, pentru situatia tarii noastre, cele mai potrivite concepte si metode de management al schimbarii, va vom prezenta in continuare o serie de aspecte, credem noi importante, legate de acest domeniu al schimbarii.

¹ Conf. Dr. Ing. la Facultatea de Business

² Licențiat al Facultății de Business

Ce este schimbarea?

Prin schimbare trebuie intelesă orice inlocuire, modificare, transformare sau prefacere în forma și/sau conținutul unui obiect, produs, lucrare, activitate sau organizație. În acest context, putem spune că managementul schimbării reprezintă ansamblul proceselor și relațiilor de management orientate în vederea implementării schimbării și care au drept scop adaptarea organizației la cerințele dezvoltării. Cauzalitatea acestor procese rezidă în o serie de fenomene care determină și fac necesare schimbările.

De aceea, schimbarea poate fi văzută și ca un echilibru dinamic al două forțe, pe de o parte forțele care fac presiuni pentru ca schimbarea să aibă loc, iar pe de altă parte cele care determină o rezistență la schimbare. (vezi fig. 1)

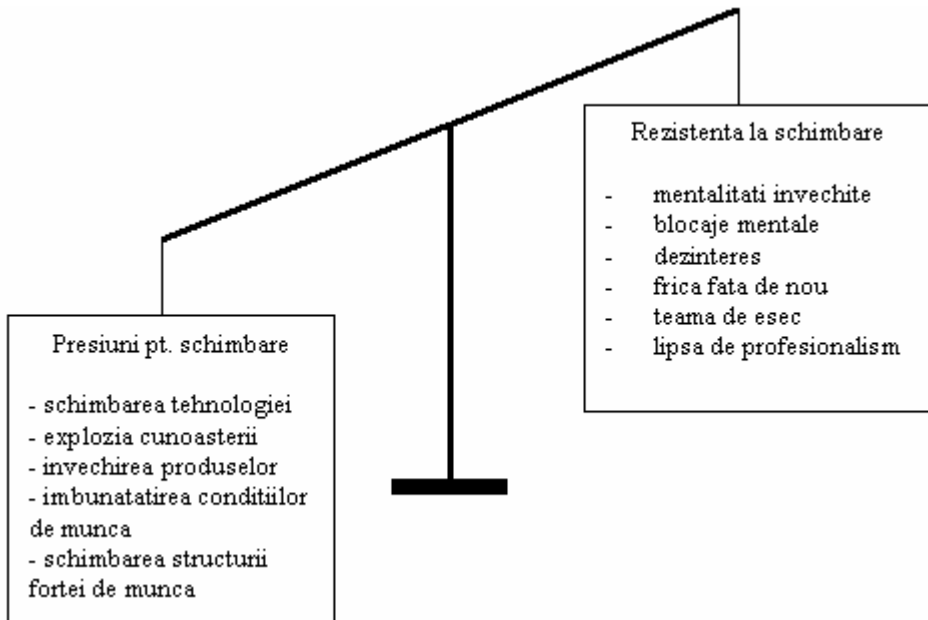


Fig. 1. Echilibrul forțelor schimbării

Care sunt etapele schimbarii?

Procesul schimbarii in cadrul unei organizatii cuprinde urmatoarele etape (Fig. 2):

- *deschiderea*, in care se incearca schimbarea echilibrului din organizatie; poate fi realizata de manageri prin introducerea unor informatii care sa permita o comparare intre situatia dorita care determina schimbarea si cea efectiva.
- *schimbarea*, in care se produc transformarile ce permit trecerea la situatia dorita
- *inchiderea*, in care se urmareste realizarea noului echilibru al sistemului.

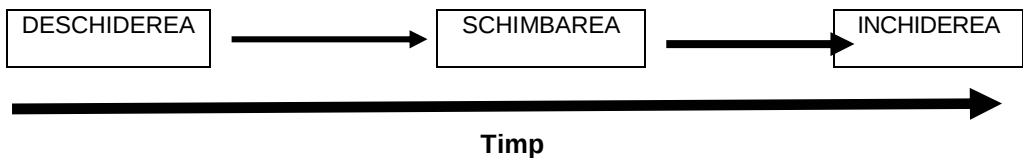


Fig. 2. Etapele procesului schimbarii in cadrul organizatiei

In ceea ce priveste metodologia de implementare a schimbarilor, specialistii considera necesara parcurgerea urmatoarelor etape:

- Definirea schimbarii* – presupune realizarea analizei diagnostic, care cuprinde:
 - identificarea problemei
 - culegerea, analiza datelor si fixarea obiectivelor
 - evaluarea solutiilor si alegerea celei mai bune solutii de schimbare
- Motivarea schimbarii* – cuprinde:
 - prezentarea schimbarii in mediul aplicativ
 - dezbateri participativa a schimbarii
 - intocmirea unei fise a cerintelor si propunerilor referitoare la schimbarea preconizata
- Proiectarea schimbarii* – cuprinde:
 - analiza compatibilitatii dintre nou si interesele individuale si de grup
 - proiectarea noului necesar
 - intocmirea programului de implementare
 - analiza proiectului de schimbare de catre organul de conducere colectiva
- Implementarea schimbarii* – cuprinde:
 - trecerea treptata spre noua stare
 - controlul, evaluarea, reajustarea
 - extinderea schimbarii
 - perfectionarea schimbarii

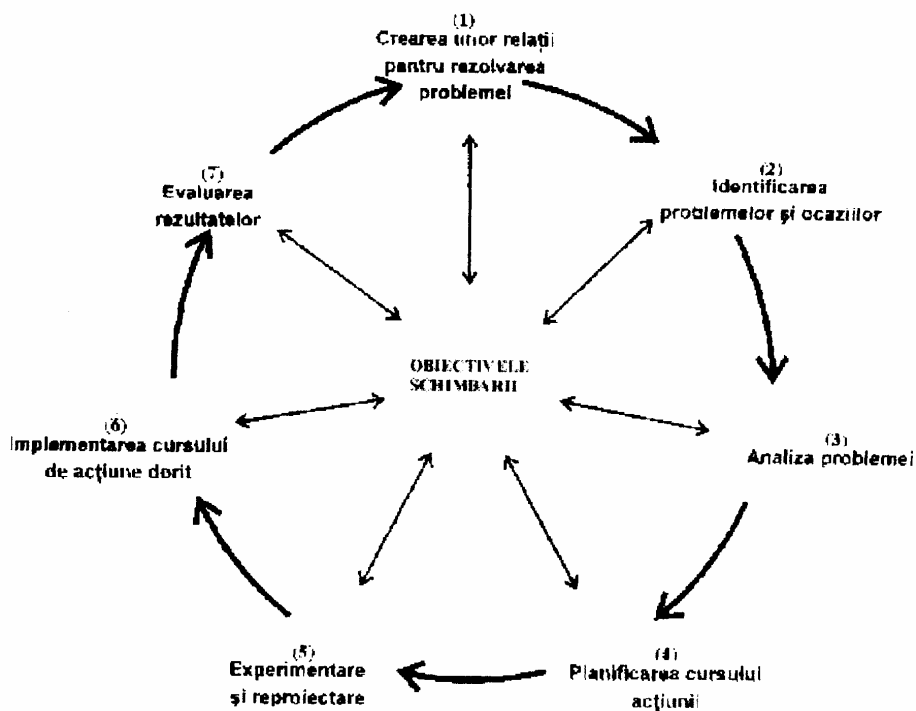


Fig. 3.

În cazuri particulare, când se identifică anumite probleme în organizații, a căror rezolvare implică schimbarea, etapele de mai sus, ca metodologie de implementare a schimbării, ar arăta în felul următor (Fig. 3).

Sucesiunea celor șapte faze prezentate în figura nu este rigidă, existând în orice moment posibilitatea revenirii la faze anterioare celei aflate în curs de desfășurare. Este recomandabil însă, atunci când se parcurg aceste faze, să se aibă în vedere câteva principii, cum ar fi:

- o largă participare la analiză; - este benefică deoarece oamenii acceptă mai ușor schimbarea atunci când participă efectiv la proiectarea și punerea ei în aplicare
- instruirea participanților; - este obligatorie pentru succesul analizei și creează premisele unor avantaje pe termen lung; oamenii lucrează mult mai bine atunci când înțeleg ceea ce au de făcut
- analiza trebuie să aibă un caracter practic și direct, fiind strâns legată de activitatea concretă
- unul dintre principalele scopuri ale analizei trebuie să fie dezvoltarea organizației simultan cu dezvoltarea personală a indivizilor și a grupurilor

Cum putem afla in ce masura schimbarea este necesara intr-o organizatie?

Intr-un mediu dinamic, schimbarea se produce vrand-nevrand, dar schimbarea planificata in urma unei analize serioase determina reducerea majora a riscului la care se expune permanent orice organizatie. Proiectarea schimbarii insa, are rost numai in cazul in care conditiile concrete o cer.

Un mod interesant de a afla in ce masura schimbarea este necesara intr-o organizatie este "testul de temperatura". Acest test a fost elaborat de Dr. Fred Fischer, si consta in a "lua temperatura" organizatiei punand note intre 0 si 50 pentru principalii indicatori de discrepanta ai performantei. Nota 0 inseamna ca nu sunt probleme, iar nota 50 inseamna ca organizatia are probleme serioase legate de acel indicator (vezi tabelul 1).

Tabelul 1. Testul de temperatura

	NOTA
1. Costurile cresc mai rapid decat veniturile	[]
2. Calitatea muncii este sub asteptari	[]
3. Nu se ating obiective pe termen scurt	[]
4. Cresc nemultumirile angajatilor	[]
5. Munca nu este distribuita uniform	[]
6. Angajatii nu primesc informatiile necesare	[]
7. Angajatii nu transmit informatiile necesare	[]
8. Echipamentele se defecteaza frecvent	[]
9. Se depasesc termenele stabilite	[]
10. Miscarea de personal este mai mare decat de obicei	[]
11. Moralul angajatilor este in scadere	[]
12. Conflictete personale sunt frecvente	[]
13. Ideile creatoare sau sugestiile sunt rare	[]
14. Angajatii nu doresc sa-si asume riscuri	[]
15. Neaplicarea regulamentelor este frecventa	[]
16. Rata absenteismului este ridicata	[]
17. Cooperarea intre compartimente este slaba	[]
18. Erorile se repeta	[]
19. Echipamentele sunt insuficiente	[]
20. Utilizarea mijloacelor (bani, materiale, etc) este ineficienta	[]
SCOR BRUT (suma notelor)	[]
SCOR EFECTIV (scor brut / 20)	[]

Daca, in urma efectuarii testului, rezultatele vor arata ca "temperatura" organizatiei este mare, schimbarea este absolut necesara.

Ce pot sa schimbe organizatiile?

Cel putin din punct de vedere teoretic, organizatiile, daca doresc, pot sa schimbe aproape orice aspect de operare. Din moment ce schimbarea este un concept larg, este utila identificarea catorva domenii specifice in care se pot produce schimbari, si anume:

- *tehnologia*

Schimbarile tehnologice pot varia de la cele minore (introducerea accesului angajatilor la o noua linie de computere) la unele majore (schimbarea liniei de asamblare rigide cu un sistem flexibil de fabricatie).

- *proiectarea postului*

Companiile pot reproiecta posturile individuale pentru a oferi mai multa sau mai putina autonomie, identitate, semnificatie si feed-back.

- *structura*

Organizatiile pot fi trecute de la forma functionala la forma orientata pe produs sau invers.

- *procesele*

Procesele de baza prin care se realizeaza activitatea organizatiei pot fi schimbate.

- *oamenii*

Aceasta componenta a unei organizatii poate fi schimbata in doua sensuri. Mai intai, continutul real poate fi schimbat prin revizuirea procedurii de angajare. Se procedeaza astfel pentru a aduce "forte proaspete" sau pentru a beneficia de avantajele pe care o forta de munca diversificata le ofera. In al doilea rand, componenta existenta poate fi schimbata in termeni de atitudini si abilitati prin diferite metode de instruire si dezvoltare.

Care este impactul schimbarilor asupra resurselor umane dintr-o organizatie?

Avand in vedere importanta deosebita a fiintei umane in conducerea cu succes a unei afaceri, poate cea mai importanta schimbare care trebuie sa aiba loc in viata economica din Romania in aceasta perioada de tranzitie este chiar aceea din domeniul resurselor umane. Vechile practici, care se bazau pe responsabilitati si autoritate se impun a fi inlocuite cu practicile care pun accent din ce in ce mai mare pe dezvoltarea indivizilor ca membrii cooperanti ai echipei ce trebuie sa existe in orice intreprindere. Orice om bine pregatit si incurajat poate sa ofere ceva valoros managementului unei intreprinderi. Acest fapt poate fi insa greu acceptat de unele conduceri perimate, care mai persista la carma multor intreprinderi romanesti. Cu toate acestea, atata timp cat aceasta filosofie nu va fi bine inteleasa si implementata, exista mici sanse ca intreprinderile din Romania sa aiba succes, mai ales pe pietele internationale. De aceea vom prezenta in continuare, intr-o forma concentrata, esenta impactului pe care il poate avea managementul schimbarii asupra resurselor umane (*Fig. 4*)

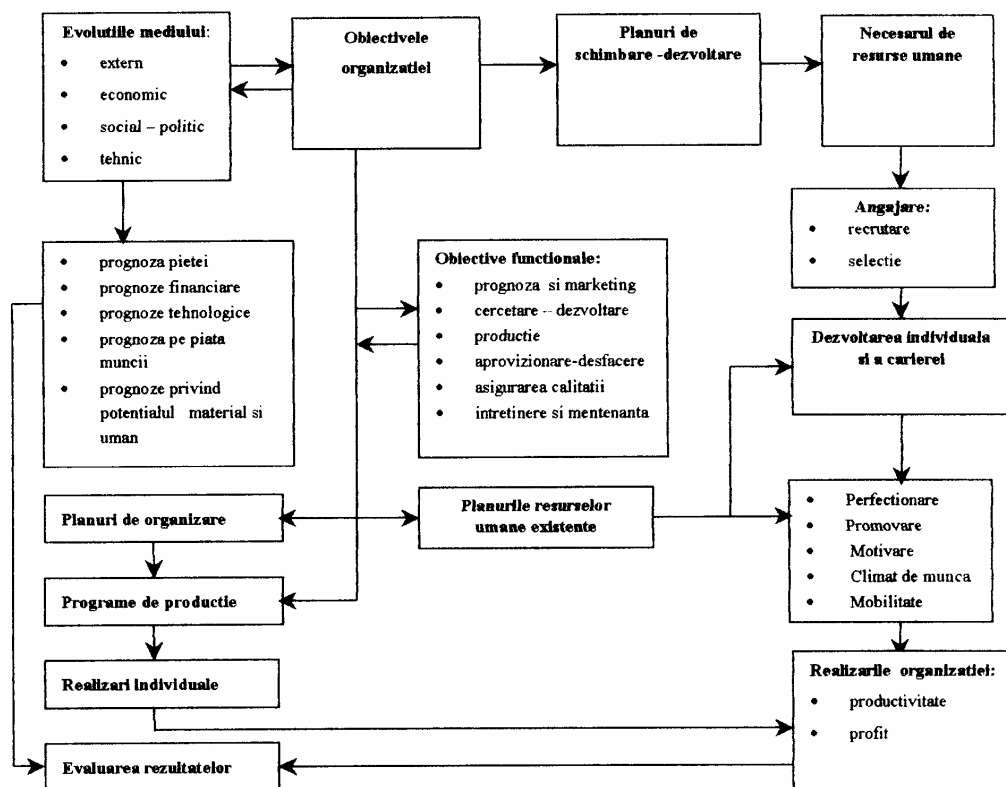


Fig. 4. Impactul schimbarilor asupra resurselor umane

Schimbarea presupune adaptarea permanenta a structurii si activitatii intreprinderii, la evolutiile mediului extern: economic, tehnic, legislativ, socio-cultural, etc. Toate tehnicile manageriale de implementare a strategiilor de schimbare cuprind elemente cum ar fi: detalierea planului de schimbare-dezvoltare; progamarea temporala a etapelor de implementare; planificarea resurselor umane necesare, a pregatirii si perfectionarii lor. Obiectivele organizatiei constituie punctul de plecare al oricarui plan strategic. Pe baza lor se elaboreaza si prognoza resurselor umane necesare pe tot parcursul schimbarii-dezvoltarii, proiectate, asa cum se evidentiaza in fig. 4. Stabilirea necesarului de resurse umane implica nu numai inventarierea angajatilor ci si evaluarea lor. De rezultatele evaluarii depinde in continuare structurarea planului de pregatire-perfectionare si a politicii de planificare a resurselor umane, in perspectiva.

Cazul Intreprinderii de Armaturi Industriale din Fonta si Otel – Zalau

Intre intreprinderile romanesti, o situatie aparte o au marile societati comerciale cu capital majoritar de stat. Inclusa tot in aceasta categorie, a marilor societati comerciale cu capital majoritar de stat, Intreprinderea de Armaturi Industriale din Fonta si Otel – Zalau constituie un exemplu cat se poate de concludent pentru fenomenul care se petrece incepand din anul 1990 cu aceste societati. La inceputul perioadei amintite, Intreprinderea de Armaturi Industriale din Fonta si Otel – Zalau avea un personal mediu scriptic existent de 7267 salariati, pentru ca, in anii ce au urmat, numarul acestora sa scada drastic atat din cauza disponibilizarilor cat si a reducerilor naturale (pensionari, reorientare profesionala, etc), pana la cifra de 2424 salariati in anul 1999. Cu toate acestea, situatia intreprinderii nu a cunoscut o imbunatatire considerabila, ba chiar din contra, avand in vedere diminuarea cererii pe piata externa si interna s-a trecut chiar la reorganizarea activitatii pe maxim doua schimburi. In baza normelor de timp, s-a dimensionat personalul direct productiv astfel incat productia contractata pentru anul 1999 sa poata fi realizata. Acesta reprezinta acum 81% din totalul personalului intreprinderii. In ceea ce priveste personalul cu studii superioare, 89,9% din numarul acestuia este reprezentat de personal cu studii tehnice, in timp ce ponderea economistilor nu depaseste valoarea de 6%. Acest procent scazut de personal cu studii superioare economice diminueaza gradul de fundamentare economica a deciziilor de nivel mediu si superior.

Pe de alta parte, studiile si analizele efectuate arata clar ca exista o concordanta intre scaderea numarului de personal si diminuarea productiei de marfa.

Asadar, necesitatea producerii unor schimbari la nivelul resurselor umane din I.A.I.F.O. – Zalau este cat se poate de reala, de efectuarea lor depinzand insasi viitorul intreprinderii. Pentru I.A.I.F.O. – Zalau, schimbarea constituie acum singurul raspuns la nenumaratele presiuni interne si externe ale mediului de afaceri in care trebuie sa isi desfasoare activitatea. Pana acum, in cadrul intreprinderii s-a manifestat o oarecare rezistenta la schimbare, datorata in principal urmatoarelor motive:

1. exista o lipsa de sprijin si de angajare fata de cauza schimbarii din partea conducerii.
2. exista mentalitatea: " Aici nu o sa mearga asa ceva !"
3. teama ca proiectele pilot incepute in unele sectii ale intreprinderii nu vor putea fi implementate si in celelalte
4. apareau conflicte intre proiectul pilot si structurile birocratice din restul firmei
5. exista sentimentul ca beneficiile schimbarii vor fi mai mici decat costurile acesteia
6. presiunile exercitate de reducerile masive de personal care au avut loc in ultimii ani, ii determina uneori pe manageri sa opuna rezistenta la propunerile de a realiza programe de schimbare
7. erau perpetuate practicile comuniste de a nu raporta rezultatele slabe
8. nu exista o strategie generala clara a intreprinderii

Din aceste motive, dar si din multe altele, I.A.I.F.O.-Zalau continua sa fie caracterizata de existenta atat a problemelor cat si a promisiunilor. De aceea, este foarte important sa se realizeze o diagnosticare a problemelor cu care se confrunta

I.A.I.F.O. – Zalau in acest domeniu al resurselor umane, cat si o incercare de identificare a schimbarilor ce trebuiesc a fi efectuate si a metodelor si alternativelor prin care se vor efectua aceste schimbari.

Referitor la modul in care se realizeaza managementul resurselor umane in cadrul I.A.I.F.O. – Zalau, pe baza informatiilor ce ne-au fost puse la dispozitie noi am identificat unele puncte in care, dupa parerea noastra, unele schimbari ar fi benefice. Aceste puncte problematice tin in special de capitole cum ar fi: evaluarea, perfectionarea, motivarea si planificarea resurselor umane. Pentru rezolvarea unora dintre aceste probleme am propus chiar intreprinderea unor actiuni ce, credem noi, merita a fi luate in seama de catre managementul superior al I.A.I.F.O. – Zalau. Dintre aceste actiuni, cele mai importante sunt:

- trecerea la utilizarea in cadrul evaluarii resurselor umane a unor metode/ tehnici/ formule noi, menite sa mareasca obiectivitatea evaluarilor
- realizarea unor programe eficiente de perfectionare a personalului, structurate pornind de la principiile de baza ale invatarii
- alegerea metodelor de instruire potrivite conditiilor existente in organizatie
- folosirea unor metode combinate de motivare a personalului, metode care sa includa ca factori motivanti: banii, sinceritatea, angajamentul, recompensa, exercitiul de conducere, instruirea personalului si eliminarea negativelor
- trecerea la motivarea diferentiata a personalului prin utilizarea unei metode de determinare a nivelului veniturilor individuale functie de gradul de realizare a obiectivelor
- planificarea resurselor umane tinand cont de principalii factori de influenta si de modul in care acestia actioneaza asupra planului
- prognoza resurselor umane pornind de la obiectivele firmei si respectand unele cerinte, cum ar fi: cunoasterea corecta a realitatii, existenta unor date trecute pe perioade suficient de lungi, eliminarea din calcul a datelor cu caracter accidental, etc.

Concluzionand asupra celor prezentate mai sus, putem afirma ca Intreprinderea de Armaturi Industriale din Fonta si Otel – Zalau se poate redresa din situatia actuala, cheia succesului constand in producerea unor schimbari esentiale, in special la nivelul resurselor umane, schimbari ca cele mentionate, dar nu numai.

BIBLIOGRAFIE

1. Androniceanu, Armenia, *Managementul schimbarilor*, Edit. All, Bucuresti, 1998.
2. Armstrong, Michael, *A hand book of Human Resources Management*, Edit. Kogan Page, London, 1992.
3. Armstrong, Michael, *Personnel Management Practice*, Edit. Kogan Page, London, 1991.
4. Johns, Gary, *Comportament Organizational*, Edit. Economica, Bucuresti, 1996.

5. Mathis, Robert, Nica, Panaite, Rusu, Costache, *Managementul Resurselor Umane*, Edit. Economica, Bucuresti, 1997.
6. Nicolescu, Ovidiu, Verboncu, Ion, *Managementul pe baza centrelor de profit*, Edit. Tribuna Economica, Bucuresti, 1996.
7. Tariuc, Alexandru Mirel, *Elemente de management pentru autoritatile locale*, Edit. Codecs, Cluj – Napoca, 1997.

MANAGEMENTUL RISCULUI

MARIUS GAVRILETEA

ABSTRACT. Risk Management. "The purpose of this material is to introduce us into the concept and the process of risk management. Risk management is a process that involves 5 steps: identification, quantification, control and risk financing, implementation and the results monitorisation. Each step is important, but the most important seems to be control and risk financing. That is why these steps are presented in detail. In the end, it is presented a statistic of insurance premium distrinction in USA in 1999, that gives us an idea about the option of risk financing."

Evoluția conceptului de risc a dus la un management complex care necesită o analiză temeinică a operațiilor financiare ale companiilor.

Procesul de management al riscului privește identificarea, măsurarea, controlul și finanțarea riscurilor care ar putea amenința existența sau eficacitatea companiilor, implementarea deciziei și monitorizarea și interpretarea rezultatelor. Așadar în aceste condiții managementul este mai necesar ca niciodată.

Prima etapă - identificarea riscurilor – continuă să fie foarte importantă deoarece prin aceasta managerii riscului vor cunoaște problemelor cu care aceștia se vor confrunta. Există numeroase tehnici la dispoziția managerilor riscului pentru a identifica expunerile la riscuri.

Cercetarea mediului, a cadrului de desfășurare a activității reprezintă o asemenea tehnică ce poate fi folosită atât pentru evaluarea incertitudinilor existente în mediul prezent dar și a celor ce vor apărea în viitor. Această cercetare se poate realiza efectiv prin folosirea chestionarelor, analiza rezultatelor financiare, studierea portofoliului de daune existent, iar pentru activități mai complexe prin folosirea specialiștilor în efectuarea inspecției de risc.

O altă tehnică ce poate fi folosită separat sau concomitent cu tehnica analizei cadrului de desfășurare a activității o reprezintă analiza SWOT (Strength, Weakness, Oportunities, Threats). Tehnica analizează și evaluează punctele forte, slăbiciunile, oportunitățile și amenințările la adresa firmei. Procesul nu identifică numai expunerea tradițională la riscurile privind proprietatea, ci și riscurile mediului de afaceri cu care se confruntă firma. De asemenea se conștientizează noi categorii de riscuri mult mai complexe decât cele tradiționale care au fost asigurate.

În prezent companiile cer managerilor riscului să le evalueze permanent riscurile la care le este supusă firma, nu doar să o mențină constantă prin contractarea de asigurări. În plus solicită ca aceștia să minimalizeze impactul riscului de afaceri asupra cursului acțiunilor firmei.

Managerii riscului trebuie să aibă în vedere toate metodele disponibile pentru a controla expunerea la risc, în primul rând prin prevenirea sau reducerea riscurilor și doar apoi prin finanțarea acestuia.

Programele de control a riscului, continuă să fie un element important în managementul riscului.

Controlul riscului se referă la deciziile și acțiunile orientate spre reducerea frecvenței sau severității consecințelor unor daune. Astfel, controlul riscului se concentrează asupra pierderilor propriu zise și nu asupra consecințelor financiare ale acestora.

Tehnicile de control a riscului cuprind;

- prevenirea daunei – prin această metodă se urmărește reducerea frecvenței de producere a unei pagube, dar fără a se elimina complet acestea
- limitarea daunei – se urmărește reducerea consecințelor unor evenimente grele și nedorite
- dispersarea expunerii la riscuri – se referă la distribuția riscului în cadrul unei unități și la duplicare (aplicabilă la documentele originale)

Finanțarea riscului reprezintă găsirea tuturor posibilităților de acoperire a daunelor, care s-au produs în pofida măsurilor luate prin controlul riscului. Aceasta se referă la măsurile financiare necesare pentru revenirea societății din situațiile grele create de daune.

Metodele de finanțare a riscului se clasifică în:

1) Metode de reținere a riscului

Aceste metode au în vedere folosire programelor de autofinanțare:

- a) prefinanțare – alocarea din timp a unor resurse în acest scop sub forma rezervelor, provizioanelor, fonduri cu destinație specială. Ca dezavantaj al acestei metode s-ar putea aminti faptul că firma își blochează o parte din fonduri de la activități productive.
- b) finanțare curentă - alocarea de resurse din disponibilitățile existente, în momentul în care s-a produs evenimentul. Dezavantajul metodei este faptul ca firma s-ar putea în acest fel să nu dispună de suficiente lichidități ceea ce ar avea repercursiuni nefavorabile asupra desfășurării activității sale
- c) postfinanțare – firma își acoperă pierderile cauzate de riscurile neprevăzute prin contractarea de credite.

2) Metode de transfer a riscului

Pentru finanțarea prin transferul riscului, managerii trebuie să identifice noi soluții pe lângă cele tradiționale. Noile tehnici de finanțare trebuie să fie în concordanță cu expunerea firmei la o gamă variată de evenimente, care i-ar putea amenința sau afecta activitatea. Aceste soluții privesc riscul climatului de afaceri care nu a fost asigurat prin metode tradiționale.

Managerii riscului utilizează o mulțime de soluții, care sunt diferite de produsele tradiționale de asigurare. Alternativele de transfer a riscului au început să fie o soluție din ce în ce mai folosită. Aceste alternative ar putea fi definite ca reprezentând totalitatea posibilităților de finanțare a riscului, fără a se ține cont de transferul tradițional oferit prin asigurare.

MANAGEMENTUL RISCULUI

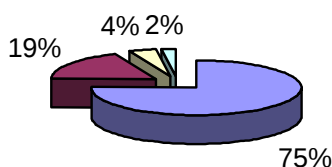
Ca și soluții alternative de transfer a riscului ar putea fi enumerate:

- transferul riscului către o societate captivă de asigurări
- produsele multi - line, multi - year, multi - trigger
- folosirea produselor hibrid rezultate prin combinarea produselor de asigurare cu tehnici specifice pieței de capital – securitizarea riscului
- programe finite
- reducerea capitalului implicat în afaceri cu grad ridicat de risc

Conform statisticilor, în 1998 în SUA din cele 350 mld. USD reprezentând prime de asigurare plătite de către persoane fizice și juridice, și fonduri reținute pentru autoasigurare, aproximativ 251 reprezentau prime aferente produselor alternative de transfer a riscului. Astfel cele 87 mld. USD erau împărțite în:

- autoasigurare – 65 mld USD
- alte tehnici de finanțare a riscului – 22 mld. USD din care:
 - societăți captive de asigurări - 14 mld. USD
 - programe finite de asigurări - 5 mld. USD
 - alte tehnici – 3 mld. USD

**Structura primelor de asigurare
in SUA in 1999**



Următoarea etapă, implementarea deciziei se bazează pe rezultatele din etapele anterioare, și constă în găsirea celei mai bune acoperiri a riscurilor la care este supusă firma.

Monitorizarea și interpretarea rezultatelor sunt necesare, deoarece se observă dacă soluția aleasă corespunde cerințelor firmei și după punerea sa în practică. Această etapă reprezintă și o continuă măsurare a performanțelor rezultatelor, pentru a observa dacă sunt necesare modificări ulterioare în strategia aleasă.

BIBLIOGRAFIE

1. A.Williams, R. Heins – Risk Management and Insurance, 1985
2. P. Bawcutt – International trends in Risk Financing, 1999

O NOUĂ DIMENSIUNE A CALITĂȚII ÎN PROIECTAREA SITE-URILOR INTERNET

LUCIA RUSU¹, RAMONA LACUREZEANU¹, COSMINA IVAN²,
ROBERT BUCHMAN¹

ABSTRACT. In order to solve a great problem which appeared in multimedia applications and Web design, a lot of software producer try to offer such a various and performance products. Which we may use properly for designing a site? This question is followed by another: Will be this site as attractive as we purpose for our management issues? Our paper try to present some multimedia tools for a new quality in Web design field.

1. Extinderea funcționalității site-urilor prin PLUG-inuri

Plug-in-urile sunt instrumente care extind funcționalitatea unor aplicații. De obicei sunt create de terțe părți pentru a acoperi lipsurile softului respectiv sau doar pentru a ușura utilizarea lui. Spre exemplu, programele de grafică folosesc numeroase moduri de filtrare a imaginii sau de obținere a unor efecte care ar fi fost aproape imposibil de realizat manual fără aceste instrumente.

Înainte de plug-in-urile, pentru a accesa tipuri de date dintr-un browser (de exemplu Mosaic) trebuia realizată o legătură la un soft ce recepționa astfel de date prezente în paginile Web (grafica, sunetul). Aceste softuri ajutătoare se numeau *helper-apps*³ și cauzau multe probleme de regăsire a datelor, de salvare pe disc, etc.... Netscape a introdus plug-inurile în mediul Web, ceea ce permite configurarea browserului.

Astfel, browserul va conține instrumentele necesare rulării unor tipuri de fișiere ce necesitau înainte lansarea altor aplicații. O opțiune din meniul browserului indică ce plug-inuri sunt disponibile. Deasemenea, Java Script a introdus sub-obiecte ale obiectului *navigator* (derivate din acesta) cu proprietăți ce referă plug-in-urile existente.

Plug-inurile depind de un sistem de identificare a tipurilor, numit MIME (Multi-purpose Internet Mail Extensions). Acest sistem a fost destinat aplicațiilor e-mail pentru a putea folosi diverse tipuri de fișiere și a devenit un mod standard de a trata tipurile diferite de pe Internet. MIME poate lucra cu orice format de fișiere existent, texte bogate, imagini, sunete, arhive, scripturi etc Majoritatea softurilor de pe Internet depind de MIME ca să afle cum să lucreze cu fișierele încărcate.

Astfel, fiecare format are asociat un tip MIME; de exemplu, filmele AVI au asociat tipul *video /x-msvideo*, unde:

¹ Universitatea Babeș-Bolyai, Cluj-Napoca, Facultatea de Științe Economice

² Universitatea Tehnică Cluj-Napoca

³ *helper-apps* de la *helper-applications* (aplicații ajutătoare) sau *help-ere*

Video- indică domeniul de utilizare al fișierului: video, audio, text, etc;
-msvideo - (partea de după slash)- referă subtipul specific. Particula
x- indică faptul că tipul e propus ca standard pentru alte tipuri asemănătoare.

Când se pornește browserul, el asociază fiecărui tip MIME un plug-in capabil să ruleze fișierele respective. La întâlnirea fișierelor pe Web, o instanță a plug-inului e încărcată în memorie și lansată. Plug-inul poate rula în cadrul paginii, într-o fereastră proprie sau în background dacă nu lucrează cu imagini. De obicei, un plug-in e folosit de mai multe tipuri MIME. pornind de la tipurile de bază: image (cu subtipurile jpeg , gif, tiff,...), video (mpeg, quicktime), audio (midi, au, etc...), text (text, richtext, sgml, etc).

Pentru a rula site-ul folosind diverse formate de fișiere, există câteva elemente ce trebuie luate în considerare la proiectarea în HTML, în primul rând legătura la fișierul dorit, dată de tag-ul:

```
<A HREF="http://www.x.com/film.AVI"> text </A>
```

Din versiunea HTML 4.0 s-a introdus marcajul <EMBED> cu atribute ce determină plug-inul necesar și caracteristicile lui:

```
<EMBED SRC="Nume" width="lățime" height="înlățime"  
palette="foreground/background" AUTOSTART=true/false  
LOOP=true/false>
```

Complexitatea unui site necesită deseori și inserarea de elemente externe, filme, aplicații și chiar alte pagini Web, pentru care este important marcajul OBJECT, utilizat în acest scop.

În strânsă legătură este și marcajul PARAM, care permite indicarea parametrilor de execuție pentru programul invocat.

2. Creșterea calității site-urilor prin utilizarea plug-inurilor

Din necesitatea atragerii unei audiențe cât mai largi pe site-urile proiectate casele de soft au realizat noi nivele de interactivitate și dinamism, s-au creat noi formate de fișiere și a apărut nevoia rulării lor în mediul Web. Plug-inurile au fost soluția ideală, astfel că astăzi există site-uri întregi ce pun la dispoziție aceste instrumente.

În activitatea de realizare a site-urilor publicitare, Web designer-i folosesc plug-inuri dintre care amintim:

- playerele de sunet (www.realaudio.com)
- cititoarele de text: Adobe Acrobat permite realizarea de documente stratificate, cu elemente media în fișiere PDF, ce pot fi publicate pe Web. (www.adobe.com)
- viewerele 3D: interpretează limbajul de modelare
a realității virtuale, pentru afișarea de imagini 3D în rezoluții diverse,
cu efecte de umbră și lumină. (www.vream.com)
- playerele destinate hypermedia: sunt probabil cele mai interesante și mai dezvoltate la ora actuală. Se recomandă instrumentele firmei Macromedia, printre care Shockwave, ce permit realizarea și vizualizarea de animații interactive cu sunet, într-un format de eficiență maximă din punct de vedere al dimensiunii și al vitezei de rulare, ceea ce le face ideale pentru prezentările Web. (www.macromedia.com)

3. Alternativă de realizare a site-urilor interactive: FLASH

World wide web-ul a devenit o componentă caracteristică a Internetului și este folosit de aproape toți utilizatorii din lume. Pornit ca un proiect de informare, Web-ul a adoptat cu timpul standarde care i-au permis să transmită informațiile în cele mai diverse formate, de la banalul text până la prezentări multimedia complexe. Managerii și vizitatorii site-urilor au simțit nevoia de interactivitate cu aceste prezentări iar una din cele mai spectaculoase soluții (foarte cunoscută designerilor de web și nu numai) a fost oferită de firma Macromedia, , prin aplicația FLASH.

Flash a fost conceput inițial ca un program de animație și prin urmare, nucleul său este un *keyframer*, un manager de cadre pentru animații. Pentru a crea un efect de spațialitate, Flash știe să folosească *layere*(straturi) care se desenează unul deasupra celuilalt, într-un mod identic cu cele din Adobe Photoshop sau Html 4, spre exemplu. Când creem și edităm un film, de obicei lucrăm câteva zone cheie: CADRUL (the Stage)– zona dreptunghiulară unde rulează filmul; fereastra liniei de timp (TIMELINE) – unde imaginile sunt animate de-a lungul timpului; SYMBOL-EDITING MODE (modul de editare a simbolurilor) unde simbolurile sunt create și editate.

Fiecare film Flash are o LIBRARY (bibliotecă) aferentă, unde sunt păstrate entitățile reutilizabile. Acestea pot fi simboluri (imagini, butoane sau movie clip-uri).

Pentru desen, Flash pune la dispoziție clasicele creioane, linii, pătrate și cercuri, împreună cu o unealtă de umplut suprafețe iar pentru creion, utilizator are la îndemână opțiuni noi față de clasicele programe de desen. În afară de obișnuita paletă de culori, se poate alege structura în detaliu a desenului (format din linii drepte, curbe, sau în varianta inițială). Dacă design-erul nu este mulțumit de rezoluția și acuratețea desenului inițial, produsul permite ajustări la nivel de segment, prin îndreptare sau rotunjire. De asemenea, pentru umplerea conturilor se oferă o opțiune nouă și interesantă, putând umple suprafața cu orice culoare sau degrade. Chiar atunci când conturile nu sunt perfect închise, există opțiunea umplerii lor în funcție de găurile rămase, foarte folositoare dacă nu dorim să căutăm pixeli răătăciți sau să renunțăm efectiv la margine într-un anumit loc din desen.

Animațiile din Flash sunt împărțite în *scene* iar scenele sunt formate din cadre (*frame*), acestea reprezentând imagini statice - componentele mișcării. Fiecare scenă conține o axă a timpului, denumită *timeline* iar cadrele se succed în ordine în care sunt așezate pe timeline, astfel realizându-se mișcarea.

În fiecare scenă există patru tipuri de obiecte: desene vectoriale, obiecte statice, animații (*movie clip-uri*) , butoane. Desenele vectoriale pot fi modificate cel mai ușor, pot fi rotite sau micșorate, făcute transparente sau opace, după caz. Obiectele statice sunt desene vectoriale salvate pentru a putea fi utilizate în mai multe locuri simultan, în cadrul altor scene sau animații din interiorul aceluiași film Flash (care este la rândul său tot o animație, cea principală). Animațiile pot fi și ele utilizate în mod repetat, prin salvarea lor ca movie clip.

Butoanele sunt un tip special de animații, formate din patru cadre: primul este aspectul butonului inactiv (*Up*), al doilea este aspectul butonului când se află cursorul deasupra sa (*Over*), al treilea este butonul apăsat (*Down*), iar ultimul arată suprafața pe care trebuie să se apese pentru a activa butonul (*Hit*).

O noțiune de bază în Flash este cea de *morphing* - procesul de trecere de la o stare la alta, trecând prin toate stările intermediare. Flash se bazează pe *morphing* în toate acțiunile sale. Astfel, pentru a face o animație trebuie specificat primul și ultimul cadru, programul făcând restul. Flash realizează *morphing* în adevăratul sens al cuvântului, adică face transformarea unui obiect în altul, utilizând același procedeu: ca și la animație, selectând în primul cadru obiectul inițial iar în ultimul obiectul final.

Existența layerelor în Flash poate fi asimilată cu niște folii transparente, prin care se vede desenul din fundal. Astfel un desen aflat într-un layer, poate fi suprapus total sau parțial peste un desen aflat într-un layer de sub cel inițial, fără ca aceste două desene să se contopească. Fiecare layer este o nouă "coală transparentă" pe care se pot plasa desene, obiecte (noi sau din cele salvate), animații sau butoane, fără să aibă legătură cu conținutul celorlalte layere. Fiecare layer își rulează cadrele independent de restul layerelor prezente în scenă (sub/peste layerele existente).

Pentru fiecare animație Flash folosește o cale (path) pe care o urmează un obiect. Aceasta poate avea orice formă, obiectul urmând-o întocmai de la primul cadru până la ultimul, făcând ajustări de viteză în funcție de împrejurări. Aceste căi sunt desenate pe un layer special (*Motion guide*), care este asociat layerului în care are loc animația propriu-zisă, și a cărui prezență nu este simțită în timpul rulării animației. Guide layerul nu este necesar decât în cazul în care obiectul se va mișca pe o traiectorie diferită de o dreaptă. Ar fi de reținut că într-un singur layer se poate anima un singur obiect. Pentru a fi animate mai multe obiecte în aceeași scenă, trebuie create mai multe layere.

Flash are integrat și un micro-limbaj de programare, care permite utilizatorului să realizeze scene complexe. Acesta dispune de condiții, salturi între cadre și alte astfel de elemente de bază iar obiectele de tip buton sunt cele care folosesc cel mai mult acest micro-limbaj. De pildă dacă butonul a fost apăsat, se execută o acțiune spre exemplu un salt, sau o revenire la starea inițială.

Calculatorul afișează imaginile într-unul din formatele grafice standardizate: desen vectorial sau imagine bitmap iar percepția diferenței dintre ele ne poate ajuta să le utilizăm eficient. Flash permite crearea și animarea desenelor vectoriale precum și importarea și manipularea desenelor în format bitmap create anterior cu alte programe.

Grafica vectorială descrie imagini folosind linii și curbe denumite *vectori*, care de asemenea includ culoarea și proprietățile de poziție. Când se editează un desen vectorial, se modifică liniile și curbele care-i descriu forma și se poate muta, redimensiona, modifica forma, și schimba culoarea desenului vectorial fără a altera calitatea imaginii. Desenele vectoriale sunt independente de rezoluție, aceasta însemnând că pot fi afișate pe ecrane cu rezoluție variată fără a pierde ceva din calitate⁴.

Imaginile bitmap descriu desenele folosind puncte colorate, denumite *pixeli*, așezate pe un grilaj, asimilând imaginea creată cu un mozaic. Când se editează o imagine bitmap, se modifică pixelii iar aceste imagini sunt dependente

⁴ respectă principiul proiectării softului independent de dispozitiv (device independent)

de rezoluție⁵, deoarece datele care descriu imaginea sunt fixate pe un grid de dimensiune particulară. Editarea unei imagini bitmap îi poate schimba calitatea iar afișarea pe ecrane cu o rezoluție mai mică decât a imaginii înșiși, poate de asemenea degrada calitatea imaginii realizate.

O parte importantă proiectării site-urilor poate fi realizată cu Flash⁶ dacă se urmărește asigurarea unui grad ridicat de interactivitate, pe care îl presupune un site de reclamă și publicitate sau cele de e-marketing. Datorită facilităților Flash-ului se pot realiza interfațe prietenoase, asigurând o interactivitate mărită Flash 4 are o serie de opțiuni noi și îmbunătățiri aduse celor vechi. Limbajul de scripturi a fost mult extins, permițând crearea de obiecte noi, alterarea proprietăților fiecărui obiect din mers, și a fost introdus un sistem de variabile și contoare. Câmpurile de text pot fi folosite pentru introducerea de date, care urmează să fie prelucrate chiar de Flash. Compresia datelor în Flash4 este deasemenea mult mai bună, fără pierderi de calitate, reducând ceea ce ar fi putut fi făcut în HTML de la 500kbytes la doar 50kbytes sau chiar mai puțin, în funcție de grafice și repetitivitatea lor.

În principal Flash4 este un produs recomandat pentru realizarea unor site-uri care să atragă vizitatorii și să asigure penetrarea și extinderea segmentului de piață cucerit de firma. Acestea sunt câteva argumente care pledează în favoarea utilizării în domeniul marketingului electronic.

BIBLIOGRAFIE

1. *** - PC WORLD, colecția 1999-2000.
2. Radoiu Dumitru - "HTML Publicatii Web", Ed. Computer Press Agora SRL, Tg. Mures, 1996
3. K Jamsa, S. Lalani, S. Weakley – Programarea în Web, Editura ALL Educational, București, 1997
4. Arhiva Internet, adresa web <http://www.w3c.org>
5. <http://www.macromedia.com>

⁵ practic sunt dependente de dispozitiv (device dependent)

⁶ Flash 4 este ultima versiune apărută pe piață

ORGANIZAREA CONTABILITATII IN SISTEMUL INTERMEDIARILOR FINANCIARI

GHEORGHE FATACEAN

ABSTRACT. *Accountancy Organizing in Capital Market.* This article debate of accounting in capital market factors which influence the manner of organizing of accounting, accounting principles dimensions. Also, this work presents expenses and revenues structure and dimensions in capital market accountancy.

Contabilitatea operatiunilor specifice pietei de capital poate intruni criteriile adecvate unui sistem contabil, din urmatoarele considerente:

1. cadrul de organizare sistematica a tuturor categoriilor de intermediari financiari prin sistemul de relatii de interferenta si interdependenta
2. toate elementele ce definesc un sistem contabil se regasesc in cazul contabilitatii valorilor mobiliare;
3. aplicarea principiilor contabile capata noi dimensiuni
4. in cadrul contabilitatii valorilor mobiliare se regasesc toate procedele contabilitatii;
5. are loc retratarea politicilor contabile, privind evaluarea si amortismntul cheltuielilor generate de operatiunile cu titlu
6. tratamentul fiscal si financiar al provizioanelor este reconsiderat in functie de elementele de specificate ale pietei de capital care genereaza constituirea unor provizioane specifice:
 - a) - pentru deprecierea titlurilor induse de riscul asociat riscul afacerilor financiare
 - b) - pentru litigii datorita caracterului profund contractual a relațiilor dintre operatorii pietele de capital
 - c) - pentru deprecierea imobiliarilor corporale determinata de uzura morala ce ameninta piata echipamentelor electronice de calcul
7. Retratarea structurilor patrimoniale
8. Consolidarea terminologiei contabile
9. Adaptarea contabilitatii valorilor mobiliare la sistemul dualist de contabilitate prin operabilitatea contabilitatii de gestiune cu o consistență mai mare la societati de valori mobiliare decat la ceilalti intermediari sustinuta si de valabilitatea evidentierii veniturilor si cheltuielilor unei societati de valori mobiliare in functie de generatorii de venituri si purtatorii de cheltuieli
10. Operabilitatea contabilitatii de gestiune si la institutiile de intermediere financiara in scopul stabilirii politicii de comision practicate.

Contabilitatea valorilor mobiliare la societatile de valori mobiliare

Organizarea contabilitatilor la societatile de valori mobiliare se realizeaza in cadrul unei structuri organizatorice, care inregistreaza atat operatiile specifice pietei de capital cat si operatiunile curente ce asigura functionarea societatii.

Departamentul contabilitate apare atat in calitate de veriga organizatorica cat si in calitate de structura functionala generatoare de venituri

Acest departament este impartit in doua servicii:

- contabilitatea valorilor mobiliare (Back Office)
- financiar contabil

Serviciul Contabilitate Valori Mobiliare are urmatoarele atributii:

- incaseaza de la clienti numerar, prin caserie;
- verifica existenta banilor sau a valorilor mobiliare in contul clientilor pentru executarea ordinelor;

- primeste un exemplar al ordinelor de vanzare si / sau cumparare, completat cu detaliile tranzactiilor executate si efectueaza inregistrarile in contabilitate, pe baza acestui exemplar;

- verifica corectitudinea tranzactiilor efectuate prin confruntarea evidentelor societatii, respectiv ordinele initiale cu documentele primite din partea Bursei pentru tranzactiile executate;

- instiinteaza clientii, in scris, asupra ordinelor executate, prin emiterea unei confirmari a tranzactiei si prin transmiterea acesteia prin posta cel mai tirziu in dimineata celei de a doua zile dupa executarea tranzactiei;

- verifica corectitudinea tranzactiilor efectuate prin confruntarea evidentelor societatii cu documentele primite din partea Bursei;

- corecteaza eventualele erori interne (datorate greselilor salariatilor societatii de valori imobiliare) sau externe (cu Bursa);

- tine evidenta contabila a tuturor operatiunilor efectuate cu numerar si valori mobiliare in numele clientilor si in numele societatii de valori mobiliare si asigura inregistrarea corecta in conturi;

- pastreaza un exemplar al tuturor documentelor folosite la deschiderea conturilor clientilor;

- emite la sfarsitul lunii un extras de cont si o situatie a activitatii contului pentru fiecare client, pentru evidentierea soldului final si a operatiunilor efectuate de acesta pe parcursul lunii.

Serviciul Financiar Contabil va tine evidenta tuturor operatiunilor contabile efectuate de catre societate de valori mobiliare, altele decat cele rezultate din desfasurarea activitatii de intermediere:

- raspunde de organizarea si functionarea in bune conditii a contabilitatii valorilor patrimoniale;

- asigura efectuarea corecta si la timp a inregistrarilor contabile privind capitalul societatii, fondurile proprii si alte fonduri fixe si calculul amortizarii acestora, mijloacelor circulante, mijloacele banesti, debitori, creditori ai alte decontari cheltuielilor de exploatare, cheltuielilor financiare, veniturile din activitatea de baza, veniturile financiare si rezultatele financiare;

- organizeaza inventarierea periodica a tuturor valorilor patrimoniale si urmareste, potrivit legii, definitivarea rezultatelor inventarierii;

ORGANIZAREA CONTABILITATII IN SISTEMUL INTERMEDIARILOR FINANCIARI

- intocmeste lunar balante de verificare pentru conturile sintetice si analitice si urmareste concordanta dintre acestea;
- intocmeste situatiile principalilor indicatori economico - financiari lunari, bilanturile trimestriale si anuale;
- prezinta spre aprobare organelor de conducere bilantul cu anexele acestuia;
- intocmeste si transmite Raportul Financiar lunar si anual CNVM, SNCDD, BVB.

Activitatea contabila se organizeaza sub incidenta organismelor de reglementare contabila cat si a celor ce reglementeaza activitatea pietei de capital, adica Comisia Nationala a Valorilor Mobiliare.

Particularitatile contabilitatii valorilor mobiliare la societatile de valori mobiliare constatari mobiliare consta in urmatoarele aspecte:

a) - asigura atat reflectarea si inregistrarea operatiilor comune tuturor agentilor economice cat si operatiuni specifice pietei de capital realizate in mod distinct in operatiuni in nume propriu cat si in operatiuni in contul clientilor.

b) - pentru-un act de reglementare se pot desconggestiona structurile patrimoniale reflectate cu ajutorul bilantului de incasarile generate de operatiunile in contul clientilor prin afectarea pentru inregistrarea acestor operatiuni a conturilor extrabilantiere.

De fapt sumele si valorile mobiliare din contul clientilor traverseaza sporadic prin patrimoniul societatilor de valori mobiliare.

c) - contabilitatea trebuie sa colecteze si sa inregistreze cheltuieli generate de activitatea curenta in asa masura incat sa satisfaca urmatoarele cerinte:

a) sa se poata calcula costurile fiecarei activitati sau grupe de activitati sau servicii in baza unor criterii de selectie omogene.

d) - contabilitatea inregistreaza si colecteaza cheltuielile fiecarei functiuni a intreprinderii astfel incat sa asigure controlul cheltuielilor prin proiectarea unor bugete de cheltuieli;

e) - inregistreaza cheltuieli ocazionate de activitatea curenta si le preia pe doua mari categorii fixe si variabile, iar prin calculul marjei brute se indica marja de aplicare a politicii de comision.

f) inregistreaza in mod distinct si veniturile ocazionate pe activitati, grupe de activitati de asa maniera incat concomitent cu inregistrarea detaliata a valorilor mobiliare sa poata calcula si inregistra si rentabilitatea pe activitati sau servicii prestate.

g) contabilitatea este chemata sa satisfaca cerintele de informare ale organismelor de reglementare a pietei de capital concomitent cu cele afectare administratiei financiare si a concordantei si cu alte criterii sau exigente, numite de a asigura investitorii de oportunitate deciziilor lor.

- Situatiile financiare anuale si cele intocmite in conformitate cu cerintele CNVM trebuie certificate de persoane autorizate care au calitatea de cenzor extern independent.

Toate aceste elemente converg ideea ca se poate vorbi de un sistem contabil la societatile de valori mobiliare in conditiile in care se preteaza cerintele unui sistem autonom de contabilitate.

Aspecte privind evidentierea veniturilor si cheltuielilor unei societati de valori mobiliare in functie de generatorii de venituri si purtatori de cheltuieli.

Prin generatorii de venituri de cheltuieli ai unui SVM se inteleg serviciile prestate in calitate de rezultat material, concret, al procesului de intermediere financiara.

Generatorii si purtatorii de cheltuieli indeplinesc, impreuna sau separat, mai multe functii:

- a) identificarea veniturilor totale si a cheltuielilor directe pe fiecare serviciu;
- b) prelucrarea, la finele perioadei de gestiune, a cheltuielilor indirecte, dimensionate si identificate initial pe sectoare de cheltuieli, in vederea determinarii costurilor efective ale serviciilor prestate;
- c) costul rentabilitatii serviciilor prestate care fac obiectul de activitate al unui SVM;

Principalul generator de venituri si purtator de cheltuieli al unui SVM este tranzactia mobiliara (vanzarea si / sau cumpararea de valori mobiliare in numele unui client si / sau in nume propriu).

Sectorul operational de venituri si cheltuieli al unui SVM (sau altfel spus compartimentul direct productiv) este departamentul de tranzactionare, departament care include:

- compartimentul de brokeraj, care cuprinde intreaga retea de brokeri pentru preluarea ordinelor de vanzare / cumparare de valori mobiliare in numele clientilor - este interfata dintre Societatea de Valori Mobiliare si clientela;

- compartimentul de trading - este format din traderii care executa atat ordinele de vanzare / cumparare ale clientilor venite prin brokeri, cat si cele proprii Societatii de Valori Mobiliare - este interfata dintre Societatea de Valori Mobiliare si piata de capital (Bursa de Valori Bucuresti, respectiv piata extrabursiera RASDAQ).

Pentru evidentierea si analiza corecta a cheltuielilor unei Societati de Valori Mobiliare, acestea se vor delimita in cheltuieli operationale (sau variabile), care variaza proportional degresiv, regresiv, progresiv si / sau flexibil cu volumul de tranzactionare, deci implicit cu comisioanele de tranzactionare si cheltuieli fixe sau constante - acele cheltuieli avute de catre o firma la un volum de activitate nul, sau acele cheltuieli a caror evolutie in timp nu depinde de volumul de activitate.

Asfel, cheltuielile operationale ale unei societatii de valori mobiliare sunt:

- comisioanele datorate Bursei de Valori Bucuresti si SNCDD;
- cheltuieli cu materiale consumabile (contract de deschidere de cont, anexe, ordine de tranzactionare, rapoarte de confirmare, extrase de cont, etc);
- comisioane datorate brokerilor si traderilor;
- cheltuieli aferente ridicarilor de numerar din banca;
- cheltuieli aferente viramentelor bancare catre clienti;
- cheltuieli cu posta, telefoane - partial;
- alte cheltuieli proportionale cu volumul de tranzactionare.

In volumul cheltuielilor fixe s-au cuprins:

- cheltuieli cu obiectele de inventar;
- cheltuieli cu apa, energia;
- cheltuieli cu comunicatiile;

- cheltuieli privind reparatiile si intretinerea;
- cheltuieli cu chirii;
- cheltuieli de protocol, reclama si publicitate;
- cheltuieli cu amortizarea mijloacelor fixe
- cheltuieli cu transportul si deplasările;
- salariile angajatilor neproductivi (conducerea executiva, contabilitate etc.);
- alte cheltuieli fixe.

Evidentierea dependentei cheltuielilor variabile totale de numarul tranzactiilor efectuate se poate face folosind metode grafice dupa cum urmeaza:

Contabilitatea valorilor mobiliare la societatile din sistemul intermediarilor financiare altele decit societatile de valori mobiliare.

Aceasta categorie de operatori actioneaza indeosebi domeniul prestarilor de servicii exclusive pentru intreaga gama a intermediarilor financiari sau numai pentru o categorie a acestora, specificul acestei activitati indiferent ca este... de societatile de administrare a investitiilor, societatile de registru sau societatile de depozitare... contabilitatii urmatoarele constrangeri:

a) - Inregistrarea in contabilitate a cheltuielilor si veniturilor in mod distinct pe categorii de clienti si servicii si activitati astfel incat sa se poata fundamenta in acest sens politicile de comision globale sau diferite;

b) - abordarea structurilor organizatorice si a functiunilor ca generatoare de venituri sau purtatoare de cheltuieli daca dimensiunile acestora o impune in conditiile unor costuri scazute

c) - conectarea acestor structuri si la alte exigente ale contabilitatii de gestiune cum ar fi:

- evidenta structurii analitice a patrimoniului
- controlul activitatii prin bugete

Contabilitatea acestei categorii de intermediari poate fi implementata intr-un sistem contabil asociat pietei de capital chiar si in conditiile elaborarii unui plan de conturi general asociat acestui sistem al intermediarilor financiari.

In concluzie se poate aprecia ca necesitatile de informare ale pietei de capital nu sunt satisfacute in mare masura prin exigentele impuse de Normele privind reflectarea in contabilitate a unor operatiuni specifice societatilor de valori mobiliare impuse de Procedura 9.1, pentru societatile de valori mobiliare si nici codul general al contabilitatii pentru celelalte categorii de operatii financiare.

ESTIMAREA FIABILITĂȚII SOFTWARE A APLICAȚIILOR INFORMATICE

LAZĂR RUSU

ABSTRACT. *The Estimation of Software Reliability for Informatics Application's Used in Business.* In the paper we describe which are the main models which we could apply to growth the software reliability of the business programmes. A very important goal in the designing stage is that before we will sale the software product to our clients we have to use this software reliability models and estimate their failure rate to understand more efficiently their quality level.

Aplicațiile informatice pentru afaceri necesită un software fiabil, dar crearea unui astfel de software este una din cele mai dificile probleme cu care se confruntă industria software. După ce programele de software sunt livrate, vânzătorii de software primesc reacția de feed-back a cumpărătorilor privind fiabilitatea aplicațiilor. Vânzătorii de soft trebuie să știe dacă produsele lor sunt fiabile înainte de a fi livrate utilizatorilor. Modelele de creștere a fiabilității software ajută la obținerea acestei informații. Din păcate, foarte puține date reale și modele de la aplicații de afaceri au fost publicate, probabil din cauza naturii specifice a datelor.

Modele de creștere a fiabilității software.

Fiabilitatea, de obicei definită ca probabilitatea ca un sistem să funcționeze fără eșec într-un timp specificat și în condiții de funcționare specificate, este preocupată cu timpul dintre eșecuri sau reciproc, cu rata eșecurilor.

O detectare de erori este în general un eșec în timpul unui test, dar software-ul de testare poate găsi erori și dacă testul se află în desfășurare. Erorile pot fi găsite și în timpul revizuirii codului.

Fiecare eroare este localizată atunci când este găsită. Aceasta scade numărul de erori în program (cu excepția celor introduse la corectare), deci rata detectării de erori ar trebui să scadă. Cu alte cuvinte, durata de timp între detectările de erori ar trebui să crească. Când rata detectării de erori atinge o valoare joasă acceptabilă, pachetul de software poate fi livrat. Oricum, este dificil să extrapolezi de la rata detectării de erori dintr-un test de mediu la rata eșecurilor în timp ce sistemul operează, deoarece este greu să extrapolezi de la timpul de testare la timpul de operare a sistemului. În schimb, numărul așteptat de erori reziduale furnizează o limită superioară a eșecurilor pe care le-ar putea întâlni utilizatorii.

Cunoscând numărul de erori reziduale putem determina dacă sau nu, programul este pregătit pentru utilizare și câte teste ar trebui să mai fie efectuate dacă programul nu este pregătit. De asemenea, mai furnizează o estimare a numărului de eșecuri pe care utilizatorii le-ar putea întâlni când operează cu sistemul respectiv. Această estimare ajută la definirea nivelurilor corespunzătoare de suport care vor fi necesare pentru corectarea eșecurilor apărute după livrarea programului.

Tipuri de modele.

Modelele de creștere a fiabilității software sunt funcții matematice care descriu ratele de detectare a erorilor. Există două clase majore: modele concave și modele în formă de 'S'. Modelele concave sunt numite așa deoarece au o tendință descrescătoare. Modelele sub formă de 'S' sunt mai întâi convexe și apoi concave. Aceasta reflectă faptul că testarea timpurie nu este la fel de eficientă ca testarea după o perioadă mai lungă de utilizare. Există o perioadă în care rata detectării de erori crește. Această perioadă se termină la punctul de inflexiune din curba modelului în formă de 'S'.

Cel mai important lucru legat de ambele modele este că au același comportament asimptotic: rata de detectare a erorilor scade dacă numărul de erori găsite crește și numărul total de erori găsite se apropie asimptotic de o valoare finită. O a treia clasă de modele, dar mai puțin comună, este numită clasa modelelor eșecurilor infinite și presupun ca programul să aibă un număr nelimitat de eșecuri. Desigur, corectarea erorilor poate introduce noi erori. Unele modele justifică explicit noile erori introduse în timpul testării prin modificarea formei matematice a modelului, în timp ce altele presupun că erorile sunt justificate prin potrivirea statistică a modelului la date. În practică, orice metodă funcționează atâta timp cât modelul este corespunzător datelor.

Formula de estimare.

Modelele de creștere a fiabilității software estimează numărul de erori μ , din timpul de testare t , sau $\mu(t)$. De exemplu, modelul exponențial Goel-Okumoto exprimă aceasta astfel: $\mu(t) = a(1 - e^{-bt})$, unde: 'a' este numărul total de erori așteptat și 'b' este factorul de formă, sau punctul la care rata detectării de erori scade. Modelul Goel-Okumoto are doi parametri iar alte modele pot avea 3 sau mai mulți parametri. Tabelul 1., arată cele 8 modele pe care le-am evaluat.

Tabel 1. Modelele de creștere a fiabilității software

Denumirea modelului	Tip	$\mu(t)$	Comentarii
Goel-Okumoto (G-O)	Concav	$a(1 - e^{-bt})$ $a \geq 0, b > 0$	Numit și modelul Musa sau model exponențial.
G-O în formă de S	Formă de S	$a(1 - (1 + bt)e^{-bt})$ $a \geq 0, b > 0$	Este o modificare a modelului G-O pentru a-l face în formă de S.
Hossain-Dahiya/G-O	Concav	$a(1 - e^{-bt}) / (1 + ce^{-bt})$ $a \geq 0, b > 0, c > 0$	Se aseamănă cu modelul G-O pe măsură ce c se apropie de 0.
Gompertz	Formă de S	$a(b^{c^t})$ $a \geq 0, 0 \leq b \leq 1, 0 < c < 1$	Folosit de Fujitsu, Numazu.

<i>Denumirea modelului</i>	<i>Tip</i>	$\mu(t)$	<i>Comentarii</i>
Pareto	Concav	$a(1 - (1 + t / \beta)^{1-\alpha})$ $a \geq 0, \beta > 0, 0 \leq \alpha \leq 1$	Presupun că erorile au rate diferite și că erorile care au rate mai mari le înlocuiesc pe precedentele.
Weibull	Concav	$a(1 - e^{-bt^c})$ $a \geq 0, b > 0, c > 0$	La fel ca G-O pentru c=1.
Yamaha Exponential	Concav	$a(1 - e^{-r\alpha(1-e^{-\beta t})})$ $a \geq 0, r\alpha > 0, \beta > 0$	Încearcă să justifice efortul de testare.
Yamaha Raleigh	Formă de S	$a(1 - e^{-r\alpha(1-e^{-\beta t/2})})$ $a \geq 0, r\alpha > 0, \beta > 0$	Încearcă să justifice efortul de testare.

De ce este util un model?

Am vrut să știm cât de utile sunt modelele de creștere a fiabilității software pentru aplicații în afaceri. Ce anume face ca un astfel de model să fie util? În timpul testării sistemului am vrea ca modelul să prevadă efortul suplimentar necesar pentru a atinge un nivel de calitate corespunzător (măsurat prin numărul de erori reziduale). La sfârșitul testării sistemului, am vrea ca sistemul să prevadă numărul de erori reziduale care pot să apară ca eșecuri în utilizare.

Există două criterii pentru determinarea utilității unui model:

1. Modelul trebuie să devină și să rămână stabil.

Dacă un model spune că există 50 de erori reziduale într-o săptămână și 200 în altă săptămână, nimeni nu va crede nici o previziune. Pentru ca un model să fie acceptat de către management, prevederile lui nu trebuie să varieze semnificativ. Stabilitatea este subiectivă, dar o regulă bună de urmat este aceea că previziunile nu ar trebui să varieze cu mai mult de 10% de la o săptămână la alta. Ar fi bine dacă modelul ar fi stabil imediat, dar stabilitatea are nevoie de o cantitate rezonabilă de date. Literatura de specialitate și experiența din domeniu indică faptul că modelul va deveni stabil atunci când aproximativ 60% din testare este completă.

2. Modelul trebuie să aibă o acuratețe rezonabilă și să prezică numărul de erori rămase la livrare.

Un model are o acuratețe rezonabilă dacă numărul de erori descoperite după livrare este cuprins în intervalul de încredere de 90% a modelului. Din păcate, rata oferită de intervalul de încredere poate fi mult mai mare decât ar vrea managerii. Intervalele de încredere de 90% sunt de obicei mai mari decât dublul erorilor reziduale prevăzute.

CONCLUZII

Deși sunt încă experimentale, modelele de creștere a fiabilității software pot fi utilizate pentru a furniza estimări rezonabile a numărului de erori reziduale, ceea ce indică dacă un program software este gata de a fi livrat utilizatorilor. Experiența arată că previziunile bazate pe modele simple ale timpilor de apariție a erorilor se corelează destul de bine cu rezultatele din utilizare. Multiplele posibilități de alegere a formei de reprezentare a datelor și a tipului modelului trebuie evaluate în corelație cu variatele aplicații software pentru a determina modelul potrivit și pentru a obține încredere în rezultate.

BIBLIOGRAFIE

1. A.L. Goel, K.Okumoto – "A Time Dependent Error Detection Model for Software Reliability and Other Performances Measures", IEEE Trans. Reliability, Aug.1979, pag.206-211.
2. S.Yamaha, M.Ohba, S.Osaki – "S-Shaped Reliability Growth Modeling for Software Error Detection", IEEE Trans. Reliability, dec.1983, pag.475-484.
3. S.Hossain, R.Dahia – "Estimating the Parameters of a Non-Homogeneous Poisson-Process Model of Software Reliability", Dec.1993, pag.604-612.
4. D.Kececioglu – "Reliability Engineering Handbook", vol.2, Prentice-Hall, Englewood Cliffs,N.J.,1991.
5. B.Littlewood – "Stochastic Reliability Growth:A Model for Fault Removal in Computer Programs and Hardware Design", IEEE Trans.Reliability, Dec.1981, pag.313-320.
6. J. Musa, A. Iannino, K. Okumoto – " Software Reliability", McGraw-Hill, New-York, 1987.
7. S. Yamaha, H. Ohtera, H. Narihisa – "Software Reliability Growth Models with Testing Effort", IEEE Trans. Reliability, Apr.1986, pag.19-23.

STRATEGIA COMPARTIMENTULUI MECANO-ENERGETIC

FAZAKAS JÓZSEF, KOVÁCS KINGA, VINTER LEVENTE

INTRODUCERE. O întreprindere de producție industrială, pentru a funcționa în mod ritmic și cu eficiență economică ridicată, necesită existența alături de unitățile de producție de bază, a unui ansamblu de unități de producție auxiliare și de servire. Acestea se constituie în unități specializate în întreținerea și repararea utilajelor, pentru producerea și distribuirea diferitelor SDV - uri necesare procesului de producție de bază, pentru producerea și distribuirea diferitelor feluri de energie, sau pentru asigurarea proceselor de transport și depozitare.

În prezent, se conturează tot mai mult tendința existenței unui proces mixt de asigurare a întreprinderilor, cu activități auxiliare și de servire, de către întreprinderi specializate în realizarea acestor activități, paralel cu asigurarea acestora de către unități proprii ale întreprinderii. Pentru desfășurarea coerentă a acestor activități este nevoie să existe o repartizare judicioasă a volumului și felului activităților realizate de fiecare unitate, în lucrări standard, pentru mai multe unități economice, urmând ca activitățile specifice fiecărei întreprinderi în parte să fie executate de unități proprii auxiliare și de servire.

Întreținerea clădirilor, echipamentelor și a terenurilor cu asigurarea corespunzătoare a utilităților este o activitate importantă a societăților comerciale și a regiilor autonome, realizată prin compartimentul mecano - energetic.

Conform strategiei întreprinderii, această activitate se poate efectua prin compartimentul mecano - energetic propriu sau prin alte societăți specializate.

I. Atribuțiile activității de întreținere și reparații

- menținerea mijloacelor de muncă mecanice la parametrii normali de funcționare prin prevenirea și înlăturarea efectelor uzurii fizice
- executarea unor lucrări de modernizare a mașinilor, utilajelor și instalațiilor pentru a înlătura efectele uzurii morale
- asigurarea lucrărilor de reparații, folosind piese de schimb procurate de la unități specializate, sau executate în cadrul unității respective
- executarea unor mașini, utilaje, instalații pe bază de concepții proprii prin autoutilitare
- efectuarea adaptării utilajelor existente la noile cerințe
- furnizarea de informații cu privire la utilaje și echipamente
- efectuarea de reparații urgente
- efectuarea de lucrări de întreținere preventivă
- asigurarea de utilități: curent electric, aer comprimat, apă, aburi, aer instrumental

Aceste atribuțiuni se îndeplinesc printr-o activitate planificată, prin elaborare de programe defalcate pe termene calendaristice, și conțin activități curente, reparații, recondiționări și proiecte speciale.

Activitatea de întreținere și reparare a utilajelor este impusă de faptul că pe parcursul folosirii lor productive acestea sunt supuse procesului de uzură fizică și morală. Acest fapt impune luarea unor măsuri mai ample de întreținere și reparare a acestor componente, pentru a evita ieșirea prematură din funcțiune a utilajului. Fenomenul de uzură fizică a utilajului mai poate fi ameliorat și printr-un ansamblu de operații de control și revizie, care să permită depistarea din timp a eventualelor defecțiuni.

Realizarea unor activități de întreținere și reparare a utilajelor are o serie de implicații, dintre care mai importante sunt:

- creșterea perioadei de timp în care utilajul este în stare de funcționare
 - creșterea randamentului și a preciziei de funcționare
 - realizarea unor activități de întreținere și reparare de calitate superioară, contribuie la reducerea costurilor de producție și implicit la creșterea eficienței activității. Activitatea de întreținere și reparare a utilajelor are în principal următoarele obiective:
- a). asigurarea menținerii utilajului în stare de funcționare o perioadă cât mai mare de timp
 - b). evitarea uzurii excesive și a ieșirii utilajului în mod accidental din funcțiune
 - c). creșterea timpului de funcționare a utilajului, fie prin mărirea duratei dintre două intervenții tehnice, fie prin micșorarea perioadei de timp de menținere a acestuia în reparații
 - d). efectuarea activităților de întreținere și reparare cu cheltuieli cât mai reduse și de o calitate cât mai bună, prin creșterea productivității muncitorilor care execută aceste activități
 - e). modernizarea mașinilor și utilajelor învechite

II. Sisteme și metode de organizare și executare a reparației utilajelor

Reparația este operația, prin care se înlătură defectele constatate în funcționare, și se realizează prin înlocuirea parțială sau totală a acelor componente, care au o durată mai mică de funcționare în comparație cu altele. Scopul reparației este de a menține în stare de funcționare utilajele și instalațiile. Reparațiile nu se efectuează numai în cadrul defectării utilajelor, aceasta ar duce la întreruperi neplanificate și nerealizarea planului de producție, ci după un anumit plan.

II.1. Planificarea reparației

Reparațiile se planifică după mai multe metode, care au la bază următoarele:

- cunoașterea datei calendaristice a scoaterii din funcțiune a utilajelor pentru reparații
- stabilirea anterioară a reparației:
 - a felului reparației
 - a duratei de execuție
 - a necesarului de materiale, utilaje, forță de muncă
- determinarea și asigurarea mijloacelor financiare necesare reparației

II.2. Sistemele de reparații și întreținere

Sisteme de reparații și întreținere pot fi:

- a). Sisteme de reparații și întreținere pe baza constatărilor
- b). Sisteme de reparații și întreținere preventiv planificat
- c). Alte sisteme de intervenție

II.2.1. Sisteme de întreținere și reparații pe baza constatărilor

Personalul specializat efectuează diagnostizarea modului de funcționare a utilajelor și stabilește data, când trebuie oprite și evaluează volumul lucrărilor de reparații. Datele constatărilor se înregistrează într-o fișă corespunzătoare pentru fiecare utilaj în parte. Fișa cuprinde:

- felul defecțiunilor constatate
- data intrării în reparații a utilajului
- felul reparației ce trebuie executat

Prin aceasta există date necesare pentru:

- planificarea opririi utilajelor
- planificarea aprovizionării
- organizarea reparației

Dezavantajul sistemului constă în lipsa unei planificări concomitent cu planificarea producției, a sincronizării și armonizării celor două activități și a posibilităților de asigurare a mijloacelor de muncă și a resurselor. Acestea conduc la întreruperi a procesului de producție, perturbarea graficelor de livrare și creșterea costurilor.

II.2.2. Sistemul de reparații preventiv planificat:

Caracteristicile sistemului:

- reparațiile se execută periodic la intervale de timp determinate
- previne uzura excesivă și apariția avarilor
- contribuie la menținerea în stare de funcționare perioade de timp cât mai lungi a utilajelor

Sistemul are la bază două metode:

- a). metoda standard sau proiectată
- b). metoda postrevizie
- a). Constă în planificarea pe bază de documentații tehnice specifice a timpului și volumului lucrărilor de reparații, a termenelor de reparații, a resurselor materiale, umane, financiare necesare și a tuturor activităților legate de acestea. Avantajul metodei rezultă din caracterul planificat și estimabil al tuturor implicațiilor, dezavantajul principal constă în încărcarea cheltuielilor și în situații, când la termenele planificate starea tehnică a utilajelor nu justifică o oprire și reparație.
- b). Se bazează pe efectuarea unei revizii tehnice înainte de planificarea reparației. În cadrul acestei revizii se constată gradul de uzură a utilajelor, planificându-se cicluri de reparații. Sistemul de reparații preventiv planificate conține următoarele intervenții planificate:

1. întreținerea și supravegherea zilnică - se efectuează de muncitorii de deservire sau de mecanicii specializați (reglari). Reparația constă în remedierea defecțiunilor fără schimbare de piese.

2. revizia tehnică (R_t) - constă în:

- determinarea stării tehnice a utilajului
- stabilirea operațiilor, care trebuie efectuate în cadrul reparațiilor
- se efectuează operații de reglare și consolidare a unor piese sau subansamble pentru asigurarea unei funcționări optime până la începerea reparațiilor

3. reparația curentă (R_{C1} , R_{C2}) - constă în înlocuirea pieselor sau a subansamblelor uzate, defecte cu altele funcționale. În funcție de ciclul și volumul reparației distingem:

- reparații curente de gradul I. (exp.: 3000 ore de funcționare)
- reparații curente de gradul II. (exp.: 9000 ore de funcționare)

4. reparația capitală (R_K) - este cea mai complexă intervenție. Are un caracter general, sunt supuse întreținerii, verificării și reparației o gamă foarte largă de piese și subansamble ale utilajelor. Reparația capitală se aplică, când utilajele nu mai funcționează la parametri proiectați.

II.2.3. Alte sisteme de intervenții

În afara intervențiilor tehnice cuprinse în sistemul preventiv- planificat, în cadrul întreprinderii se mai execută și alte tipuri de intervenții tehnice:

- reparații accidentale - se efectuează la intervale de timp nedeterminate, cauzate de scoaterile neprevăzute din funcțiune a utilajelor, datorită unor defecțiuni accidentale.
- reparații de renovare și eventual de modernizare - se aplică utilajelor uzate fizic sau moral
- reparații de avarii - se aplică în cazul unor defecțiuni, cauzate de o incorectă utilizare sau întreținere, sau de calamități naturale.

II.3. Metode moderne de executare a reparațiilor

Creșterea calității lucrărilor de reparații și reducerea duratei de execuție a acestora depinde foarte mult de metoda utilizată în executarea activității de întreținere și reparare a utilajelor.

Din cadrul celor mai eficiente metode folosite în organizarea lucrărilor de întreținere și reparare cele mai folosite sunt:

- a). metoda de reparare pe subansamble
 - b). metode de reparare după principiul liniilor de producție în flux
- a). Se caracterizează prin aceea că la întreprinderile cu un număr mare de utilaje, de același fel, se creează un stoc de subansamble în stare de funcționare. Aceste subansamble vor înlocui subansamblele uzate din cadrul utilajelor care urmează să fie reparate, după care subansamblele defecte vor fi reparate și vor intra în componența stocului de subansamble funcționale. Această metodă reduce foarte mult timpul de reparare a utilajelor și deci crește timpul de funcționare al utilajelor, cu toate consecințele favorabile care decurg de aici.

- b). Se folosește pentru acele utilaje care necesită demontarea de pe fundații și transportarea lor în atelierul de reparații (în cazul reparațiilor capitale). În cadrul acestui atelier, pentru executarea reparațiilor se vor putea utiliza acele posibilități oferite de liniile de producție în flux din cadrul secțiilor de bază ale întreprinderii.

III. Relații matematice pentru planificarea reparațiilor și a întreținerilor tehnice

Datele programului:

R_K - reparații capitale

R_{C1}, R_{C2} - reparații curente de gradul I., II.

R_t - revizii tehnice

N_{it} - numărul intervențiilor tehnice

D_{CR} - durata ciclului de reparații (perioada între 2 reparații capitale)

d_{it} - durata de timp între două intervenții de același fel

N_{it}^s - numărul intervențiilor de grad superior

T_{RK} - timpul de funcționare a utilajului între 2 reparații capitale (în ore)

D_{sp} - durata unui schimb de lucru (în ore) a producției

N_{sp} - numărul schimburilor pe zi

t_{si} - timpul maxim admis de staționare în fiecare intervenție tehnică

n_i - numărul de intervenții de același fel din cadrul unui ciclu de reparații

K_{ef} - coeficient de transformare din zile lucrătoare efective în zile calendaristice

t_n - timpul normat pentru executarea unei anumite intervenții la un anumit utilaj (în ore)

N_{mr} - numărul de muncitori din formația de lucru, care execută intervenția tehnică

K_R - coeficient de îndeplinire a normelor

D - durata de execuție a unei reparații (zile calendaristice)

D_{CRC} - durata ciclului de reparații în zile calendaristice

$$D_{CRC} = \left(\frac{t_{RK}}{D_S \cdot N_D} + \sum_{i=R_t}^{R_K} t_{si} \cdot n_i \right) \cdot K_{ef}$$

$$N_{it} = \frac{D_{CR}}{d_{it}} - N_{it}^s - 1$$

$$D = \frac{t_n}{N_{mr} \cdot D_{SR} \cdot N_{SR} \cdot K_R}$$

Structura ciclului de reparații :

Exemplul 1 :

$D_{CR} = 144$ zile

$d_{it(RT)} = 8$ zile

$d_{it(RC)} = 24$ zile

$T_{RK} = 144 \cdot 2 \cdot 8 = 2304$ ore

$D_{Sp} = 8$ ore

$N_{Sp} = 2$

$t_{Si(RT)} = 1$ zi

$t_{Si(RC)} = 8$ zile

$n_{i(RT)} = 12$

$n_{i(RC)} = 5$

$K_{ef} = 1,5$

$t_{n(RT)} = 80$ ore

$t_{n(RC)} = 640$ ore

$N_{mR} = 10$

$D_{SR} = 8$ ore

$K_R = 1$

$N_{SR} = 1$

$$N_{iR(RT)} = \frac{D_{CR}}{d_{it(RT)}} - N_{it(RC)}^S - 1 = \frac{144}{8} - 5 - 1 = 12$$

$$N_{iR(RC)} = \frac{D_{CR}}{d_{it(RC)}} - 1 = \frac{144}{24} - 1 = 5$$

$$D_{CR} = \left[\frac{T_{RK}}{D_{Sp} \cdot N_{Sp}} + t_{Si(RT)} \cdot n_{i(RT)} + t_{Si(RC)} \cdot n_{i(RC)} \right] \cdot K_{ef} = \left[\frac{2304}{8 \cdot 2} + 1 \cdot 12 + 8 \cdot 5 \right] \cdot 1,5 = 294 \text{ zile}$$

$$D_{E(RT)} = \frac{t_{n(RT)}}{N_{m(RT)} \cdot D_{S(RT)} \cdot N_{S(RT)} \cdot K_{R(RT)}} = \frac{80}{10 \cdot 8 \cdot 1 \cdot 1} = 1 \text{ zi}$$

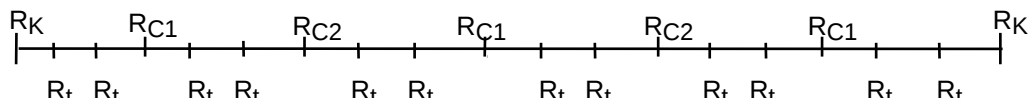
$$D_{E(RC)} = \frac{t_{n(RC)}}{N_{m(RC)} \cdot D_{S(RC)} \cdot N_{S(RC)} \cdot K_{R(RC)}} = \frac{640}{10 \cdot 8 \cdot 1 \cdot 1} = 8 \text{ zile}$$

Exemplul 2 :

	D_{CR}	$D_{it(RT)}$	$D_{it(RC)}$	D_{SP}	N_{SP}	$t_{Si(RT)}$	$t_{Si(RC)}$	$t_{n(RT)}$	$t_{n(RC)}$
Strung	200	10	40	8	2	1	4	1	40
Freză	180	9	30	8	2	1	4	1	40
Presă hidraulică	250	5	50	12	1	2	8	4	60

STRATEGIA COMPARTIMENTULUI MECANO-ENERGETIC

$$\begin{aligned} N_{mR} &= 1 \\ D_{SR} &= 1 \\ K_R &= 1 \\ N_{SR} &= 1 \\ K_{ef} &= 1,5 \end{aligned}$$



Să se calculeze: $N_{it(RT)}$, $N_{it(RC)}$, D_{CR} , $D_{E(RT)}$, $D_{E(RC)}$.

	Strung	Freză	Presă hidraulică
$N_{it(RC)}$	$\frac{200}{40} - 1 = 4$	$\frac{180}{30} - 1 = 5$	$\frac{250}{50} - 1 = 4$
$N_{it(RT)}$	$\frac{200}{10} - 4 - 1 = 15$	$\frac{180}{9} - 5 - 1 = 14$	$\frac{250}{5} - 4 - 1 = 45$
D_{CR}	$(200 + 1 \cdot 15 + 4 \cdot 4) \cdot 1,5 = 346,5$ zile	$(180 + 1 \cdot 14 + 5 \cdot 4) \cdot 1,5 = 321$ zile	$(250 + 2 \cdot 45 + 4 \cdot 8) \cdot 1,5 = 458$ zile
$D_{E(RT)}$	$\frac{1}{1 \cdot 8 \cdot 1 \cdot 1} = 1$ oră	$\frac{1}{1 \cdot 8 \cdot 1 \cdot 1} = 1$ oră	$\frac{1}{1 \cdot 8 \cdot 1 \cdot 1} = 1$ oră
$D_{E(RC)}$	$\frac{40}{1 \cdot 8 \cdot 1 \cdot 1} = 5$ zile	$\frac{40}{1 \cdot 8 \cdot 1 \cdot 1} = 5$ zile	$\frac{60}{1 \cdot 8 \cdot 1 \cdot 1} = 7,5$ zile

CONCLUZII

Un mijloc adecvat de a ajunge la o concepție integrată a întreprinderi cu producție îl constituie conceptul de sistem, înțeles ca o mulțime de subsisteme, care ajung până la lucrări, activități și operații, având fiecare legile sale proprii și care împreună cu mulțimea conexiunilor directe din cadrul lor și între ele, se subordonează realizării obiectivelor urmărite, pe ansamblul organizațiilor.

BIBLIOGRAFIE

1. Florica Badea - *Strategii economice ale întreprinderii industriale*, Editura All 1998.
2. I. Pugna, N. Cociu, C. Bria - *Ingineria sistemelor de producție*, Institutul Politehnic Timișoara 1991.

FAZAKAS JÓZSEF, KOVÁCS KINGA, VINTER LEVENTE

3. Florica Badea - *Managementul producției industriale*, Editura All 1998.

PIEȚELE PENTRU VALORI MOBILIARE DIN CHINA

CORNELIA POP, CODRUTA FÂT

ABSTRACT. The paper below presents the particularities of China's stock exchanges organization. These particularities are generated by the fact that China is not a true free economy and the stock exchanges could not function in the same way the big stock exchanges are working in the entire world.

Piețele pentru valori mobiliare din China și-au reînceput evoluția odată cu primele emisiuni de obligațiuni și de acțiuni ale guvernului chinez la începutul anilor '80. Aceste valori mobiliare erau convenționale și căutau să canalizeze economiile populației spre o economie în căutare de capital. În plus, deținătorii acestor valori mobiliare beneficiau de o serie de avantaje – cum ar fi fost accesul prioritar la obținerea unei locuințe, însă deținerea respectivelor titluri nu le dădea nici un drept în ceea ce privește întreprinderea în cauză.

Inițial, acțiunile și obligațiunile emise nu puteau să fie schimbate între persoanele interesate; apoi, începând cu 1986, anumite titluri s-au negociat pe o piață secundară foarte restrânsă. Cele două mari burse de valori din China – cea de la Shanghai și cea de la Shenzhen – nu și-au deschis oficial porțile decât în 1990 și, respectiv, în 1991. Capitalizarea bursieră a celor două piețe atingea, în medie, în 1994¹ 50 mild. USD, iar în 1998² ea crescuse la aproximativ 242 mild. USD. În plus, a crescut și numărul de societăți cotate pe cele două piețe, de la aproximativ 300 în 1994 la mai mult de 800 în 1999.

Bursele din China sunt extrem de compartimentate. Întreprinderile din China emit trei tipuri de acțiuni:

- acțiunile de tip A, exprimate în moneda națională a Chinei, și rezervate investitorilor de nationalitate chineză; aceste acțiuni formează – de departe – cel mai însemnat compartiment pe piețele bursiere din China; ponderea lor în capitalizarea totală a piețelor este în jur de 95%-97%; la mijlocul anilor '90 emisiunile de acțiuni de tip A erau contingentate, stabilindu-se o cifră globală care indica numărul de acțiuni ce puteau fi emise – de toate întreprinderile interesate – pe an;
- acțiunile de tip B – exprimate în devize (în USD la Shanghai și dolari Hong Kong la Shenzhen) și care sunt rezervate investitorilor străini; acest tip de acțiuni a fost introdus în februarie 1992; emisiunile de acțiuni B nu au fost niciodată supuse contingentării, dar procesul de autorizare este mult mai

¹ Finance&Development, Juin, 1995, pag. 28.

² Financial Times Survey, 23 March 1999, pag. 9.

complicat (întreprinderile emitente trebuie, cel puțin, să dovedească nevoia lor pentru devize), iar această situație permite autorităților chineze să limiteze emisiunile în funcție de interese;

- acțiunile exprimate în monede străine care sunt puse la dispoziția investitorilor străini și care sunt cotate pe burse din străinătate, cum erau – de exemplu – acțiunile H de la Hong Kong; acțiunile de tip H au fost create în iulie 1993 și au polarizat interesul investitorilor ceea ce a dus la o creștere a lichidității pieței pentru aceste acțiuni în detrimentul acțiunilor de tip B; acțiunile emise pentru piața bursieră de la Hong Kong trebuiau să îndeplinească condițiile cerute pentru cotare pe respectiva piață; selecția emitenților de acțiuni de tip H nu este spusă nici unei contingentări, dar ea se face exclusiv de către autoritățile chineze; acestea preferă să selecteze – cu prioritate – mari întreprinderi care au nevoi importante de capital și care au suficiente încasări în devize pentru a putea vărsa dividende în devize investitorilor; de asemenea sunt preferate acele întreprinderi care au deja o reputație internațională (cum este lanțul de braserii Tsingtao).

Implicarea autorităților chineze în selectarea emitenților pentru acțiunile de tip B și H ține, într-o anumită măsură, de absența unor reguli privind transparența financiară a întreprinderilor și absența unei legislații coerente în domeniul bursier. Prin această implicare autoritățile chineze încearcă să asigure o calitate minimă a titlurilor emise.

Pe parcursul anilor de funcționare, piața pentru acțiunile de tip A s-a dovedit extrem de lichidă și interesantă pentru investitorii chinezi care, încet, au redescoperit interesul pentru investiții în bursă. Dar mediul în care ei realizează plasamentele este incert și extrem de speculativ. Cursul acțiunilor A este mai puțin legat de rezultatele întreprinderii emitente și mai mult influențat de alți factori, exteriori acesteia. În plus, piața pentru acțiunile A a fost izolată de evoluțiile înregistrate pe piețele financiare; ea a rămas o piață relativ activă chiar și pe perioada derulării crizei asiatice. Și aceasta spune mult despre gradul ei de izolare. În plus, pe acest sector nu se poate recurge la analize și practici bursiere curente pe piețele tradiționale.

Piața pentru acțiunile de tip B a pierdut o parte din interesul investitorilor odată cu introducerea acțiunilor de tip H. Lichiditatea acestei piețe a scăzut foarte mult și a rămas scăzută pe tot parcursul anilor ei de funcționare. În sprijinul acestei afirmații vin următoarele cifre: capitalizarea bursieră pentru acțiunile de tip B a fost de 2 mild. USD la sfârșitul lui 1994; această capitalizare era puțin peste 2 mild. USD la sfârșitul lui 1998, începândul lui 1999 – dovedindu-se a fi una dintre cele mai 'subțiri' piețe din toată Asia. Odată ce lipsa de lichiditate s-a instalat pe această piață, ea a atras și atrage foarte greu investitorii străini.

O altă problemă a piețelor de valori mobiliare din China este cea legată de reglementarea lor. În perioada 1990 - 1994 nu au existat efectiv reglementări în acest domeniu. Abia în 1994 apar primele forme de reglementare – indirectă – a pieței prin intermediul unei legi ce privea societățile comerciale. La acea dată nu se vorbea nicăieri despre societățile de brokerage și modul lor de funcționare. Inițial Banca Centrală a Chinei a luat inițiativa reglementării piețelor bursiere, dar a fost depășită de viteze cu care aceste se dezvoltau. În sfârșit, în 1999 a fost adoptată

legea pentru valori mobiliare. Dar, deși aceasta lămurește unele probleme – cum ar fi aceea de a da, în sfârșit, un cadru legislativ de funcționare celor două mari burse, precum și problemele legate de tranzacțiile abuzive și cele bazate pe informații confidențiale – aceeași lege lasă nelămurite problemele legate de dezvoltarea derivatelor financiare și emisiunile de titluri de credit. În plus, legislația ignoră complet problemele pieței pentru acțiuni de tip B, generând ideea că această piață – care s-a dezvoltat ca un experiment³ - devine tot mai mult o 'anomalie' în evoluția piețelor bursiere din China. Și această impresie este accentuată de faptul că odată cu relaxarea condițiilor în care întreprinderile chineze pot face apel la capital străin, acestea se îndreaptă tot mai mult spre piața de la Hong Kong, deci emit acțiuni H, în loc să se îndrepte spre piețele pentru acțiunile de tip B care funcționează la Shanghai și la Shenzhen. Piața de la Hong Kong își menține poziția câștigată în fața investitorilor străini în perioada în care se afla sub administrație britanică. Chiar dacă Hong Kongul a fost reintegrat Chinei, acest teritoriu și-a păstrat și își păstrează o anumită autonomie față de administrația chineză, care – de fapt – nu are nici un interes să intervină în 'deteriorarea' imaginii acestui teritoriu și a economiei care s-a dezvoltat aici, chiar dacă aceasta este departe de economia – încă – ținută sub control de pe teritoriul continental al Chinei.

La acestea se adaugă și problemele pe care aprobarea legii valorilor mobiliare le-a scos la suprafață. Legea în cauză a forțat companiile înscrise la cotă să se îndrepte spre o anumită transparență în ceea ce privește raportările financiare. Dar această presiune nu a făcut decât să scoată la suprafață extinderea practicilor neloiale în ceea ce privește cotarea și tranzacționarea acțiunilor și descoperirea unui întreg flux de anunțuri false privind profiturile. Ca urmare s-a observat că cele două mari piețe bursiere din China se bazează pe zvonuri și au de înfruntat o serie de nereguli în raportările financiare, ca urmare volatilitatea acestor piețe a crescut mult după aprobarea legii.

Pentru ca piețele bursiere din China să revină în atenția investitorilor internaționali – instituționali sau privați – acestea trebuie să completeze legislația existentă cu reglementări privind uniformizarea raportărilor financiare și alinierea acestora la normele internaționale de contabilitate precum și cu reglementări privind dezvoltarea piețelor pentru derivate financiare. La acestea trebuie să se adauge o dezvoltare a culturii corporațiilor în sensul orientării acestora spre investitori și reglementări care să protejeze drepturile acționarilor. În plus, cel mai important pas, este libera convertibilitate a monedei naționale a Chinei care ar duce la unificarea piețelor acțiunilor de tip A și B. Dar criza asiatică din 1997 a pus piedici în calea realizării acestui din urmă deziderat.

Dacă toate acestea nu se vor realiza, investitorii chinezi vor rămâne singurii care tranzacționează pe piețele din Shanghai și Shenzhen.

Moderna clădire a lui Shanghai Stock Exchange din Pudong, cu unul dintre cele mai mari ringuri de tranzacționare din Asia, cu brokerii în jachete roșii care acționează într-o bursă care are un sistem de tranzacționare complet computerizat, reprezintă potențialul pe care piața chineză a valorilor mobiliare îl are pentru a se dezvolta.

³ Financial Times Survey, 23 March 1999, pag. 9

La câteva mile de această clădire, în vechea clădire care adăpostea biserica misiunii ortodoxe ruse în China, funcționează o sală comună pentru o serie de intermediari 'cu amănuntul' privind tranzacțiile cu acțiuni. Ceea ce se petrece în interiorul acestei clădiri – plină de fum și de ecrane pe care se afișează cotațiile de la cele două burse – se aseamănă cu un gigantic birou de pariuri care funcționează în afara hipodromului. Cel puțin câteva duzini de oameni urmăresc ecranele, discută între ei, colportează zvonuri, investesc pe baza unor informații de moment. Această clădire descrie caracterul prezent al industriei valorilor mobiliare din China – speculativ și incert. Ceea ce este departe de ambițiile Chinei pentru sectorul ei financiar.

Dar pentru a schimba ceva în sensul așteptat de investitorii străini și pentru a intra 'în prima ligă' a piețelor bursiere procesul de transformare este dureros și de lungă durată.

BIBLIOGRAFIE

1. Spencer, Michael – *Marches des Valeurs en Chine*, Finances & Developpement, iunie 1995.
2. Harding, James – *Contradiction in markets (China)*, Financial Times Survey, 23 March 1999, pag. 9.

**QUELITÄTSVERBESSERUNG DER LEISTUNGEN IM KANALBAU
DURCH ZERTIFIZIERUNG DER UNTERNEHMEN**

FRANK ZIMMERMANN

ZUSAMMENFASSUNG. Zum Erreichen einer Qualitätsverbesserung von Bauleistungen ist es notwendig für den Bauherren - Mindestanforderungen an die beauftragen Firmen zu stellen, um Bezug auf ihr Personal, die Geräte und Betriebseinrichtungen. Dazu ist eine Zertifizierung (Gütezeichenverleihung) mit zugehöriger Eigen- und Fremdüberwachung als sinnvolle Ergänzung zur Qualifikation nach ISO 9000 ff sehr wünschenswert.

In früheren Zeiten erfolgte die Abnahme von Kanälen und Leitungen im nicht begehbaren Bereich durch Spiegelung, d.h. durch Betrachtung der gesamten Haltung von den Schächten aus mit einem Spiegel. Viele Mängel konnten so nicht entdeckt und geortet werden. Wasserdruckproben, durch die mit Undichtigkeiten verbundene Schäden angezeigt werden, führte man nur selten durch. Wwenn aber Fehler nicht reklamiert werden, schleichen sich Ungenauigkeiten in den Baualltag ein. Erst nachedem die Kontrolle mit dem KanalaUGE, einer fahrbaren kelinen Fernsehkamera, möglich wurde, erkannte man die vielen Fehler und Bausünden der Vorjahre, die sich durch sichtbare Schäden an den Rohren zeigten. Verborgten bleiben allerdings immer noch die Fehler mangelhafter Erdarbeiten in der Leitungszone bei der Rohrauf Lagerung - nach der neuen Europ anorm DIN EN 1610 Bettung gennant - und der Einbettung - Seitenverfüllung genannt. Die Güte des Bodeneinbaus kann man auch heute weder an der Grabenoberfläche noch am Rohr erkennen, es sei denn, es treten Überlastungsschäden an den Rohren auf.

Tabelle 1. Heuptschäden bei Herstellung und Betrieb von Entwässerungskanälen und - leitungen

Schadensgruppen mit besonderer und hoher Umweltrelevanz	
Schadensgruppe	Verbesserungen
1. Risse, Bruch	fachgerechte Verlegung und fachgerechter Einbau, stabiler und verlegeunempfindlicher Rohrwerkstoff, der inneren und äußeren Kräften widersteht (insbesondere bezogen auf die neue europäische Einbaunorm DIN EN 1610)
2. Rohrverbindungen	dichte Muffen mit geeigneten sowie fachgerechte Verlegung
3. Lageabweichungen	fachgerechte Verlegung

Schadensgruppen mit mittlerer und geringer Umweltrelevanz
Schadensgruppe**Verbesserungen**

4. Seitenzuläufe, Hausanschlüsse
(undichte)

Formstücke verwenden bzw. Kanalrohr mit geeignetem Gerät anbohren, anschneiden, ansägen nicht aufbrechen oder anschlagen

5. Abflußhindernisse

Verbesserungen wie unter Punkt 1 bis 3 beschrieben

6. Korrosion

planerische und betriebliche Maßnahmen (Wartung)

Nur einwandfreie, normentsprechende Rohre, normgerechter Einbau der Rohre, ein bestimmungsgemäßer Betrieb und eine planmäßige Wartung garantieren eine fast unbegrenzte Lebensdauer der Rohrleitung, die in der Regel mit 50 bis 100 Jahren angesetzt wird. Voraussetzung ist, daß die Rohre ihre Verlegung bis zur Inbetriebnahme mit Sicherheit schadlos überstehen. Häufig werden jedoch bereits bei der Abnahme, also nach dem Einbau und vor der Inbetriebnahme gravierende Schäden an den Rohren festgestellt.

Die in der Praxis beobachteten Schäden (Hauptschäden), die offensichtlich bereits bei der Herstellung von Entwässerungskanälen entstehen, sind überwiegend Brüche, Risse, undichte Rohrverbindungen und Lageabweichungen, die später, neben zusätzlichem Aufwand und hohen Kosten für die Schadensbeseitigung auch zur Gefährdung der Umwelt führen können.

Wie in zahlreichen Gutachten nachgewiesen und in der Literatur dargelegt, liegt die Schadensursache im wesentlichen an einer fehlerhaften Rohrauf Lagerung und -bettung sowie einer ungenügenden Verdichtung des Bodens in der Leitungszone.

Ziel muß sein, solche Mängel zu vermeiden bzw. erheblich einzuschränken.

Eine statische Verstärkung der Rohre sind auch dann zu stellen, wenn eine unverdichtete Grabenverfüllung ausgeschrieben wird. DIN EN 1610, die diese Ausführung gestattet, weist darauf hin, daß die Zwickel seitlich unter den Rohren auch bei unverdichteter Leitungszone lückenlos zu unterstopfen sind.

Es muß also eine der Ausschreibung entsprechende, fachgerechte Ausführung der Rohrverlegearbeiten und der Erdarbeiten innerhalb der Leitungszone, Auflagerausbildung (Bettung) und Einbettung (Seitenverfüllung und Abdeckung), durch Qualitätssicherungsmaßnahmen garantiert werden können. Der Güteschutz Kanalbau hat ein solches Qualitätssicherungssystem aufgebaut. Die Mitgliedsfirmen weisen nach daß sie die notwendige Ausrüstung, geschultes Personal und ausreichende Erfahrung besitzen. Mit Baustellenbesuchen wird der fachgerechte Einbau kontrolliert (Fremdüberwachung).

Eine Vorhersage oder Trendanalyse der Schadenshäufigkeit und -entwicklung bei Ausführung nach dem Einführen von Qualitätssicherungskriterien für Bauleistungen, ist heute noch sehr schwierig. Aus dem nun folgenden Fallbeispiel können hierzu jedoch schon Schlüsse gezogen werden.

Fallbeispiel:

Wertung von zertifiziert und nicht zertifiziert arbeitenden Firmen im Kanalbau am Beispiel einer Gebieterschließung in einer Großstadt

Um die Qualität von wesentlichen Bauleistungen im Kanalbau beurteilen zu können, ist der Vergleich der Abnahmeprotokolle neu erstellter Kanäle sehr aussegefähig. Auch wenn es sich hierbei um keine Langzeitbetrachtung handelt, kann davon ausgegangen werden, daß nach mängelfreier Abnahme und Gewährleistungskontrolle eine wesentlich höhere Schadensfreiheit in den Folgejahren zu erwarten ist. Für solche Betrachtungen müssen aber Baumaßnahmen ausgewählt werden, bei denen gleiche planerische, technische und topographische Rahmenbedingungen vorliegen. Nur so kann die Qualitätssicherung durch Zertifizierung von Bauleistungen objektiver bewertet werden.

Voraussetzungen und Rahmenbedingungen:

In einem einheitlich strukturierten Neubaugebiet, das aus 4 Bauabschnitten (BA) bestand, sind aufgrund seiner nicht allzugroßen Ausdehnung dieselben Boden- und Gefälleverhältnisse angetroffen worden; die Tiefe der Kanäle liegt zwischen ca. 3 bis 5 m. Als Rohrwerkstoffe wurden Steinzeug und Stahlbeton, mit den Durchmessern DN 300 bis DN 600, verwendet. Auch das Bodenmaterial für die Grabenverfüllung war gleich. Ebenso verhält es sich mit den planerischen Festlegungen. Ausschreibungsgrundlagen und Vergabekriterien waren ebenfalls gleich. Zudem war, von Seiten des Auftraggebers, für alle 4 Bauabschnitte, derselbe Personenkreis, d.h. dieselben Bauleiter inklusive des Prüfeningenieurs der zuständigen Gütegemeinschaft bei der Abnahme und Gewährleistungskontrolle beteiligt (örtliche Bauleitung und Kanalbetrieb). Sämtliche Teilleistungen, wie Erdarbeiten, Verbau, Rohrverlegung, Grabenverfüllung und Schächte, wurden von den beauftragten Firmen allein, d.h. ohne Subunternehmer ausgeführt. Die Endabnahme erfolgte nach den geltenden Normen und Richtlinien sowie den Bestimmungen der Verdingungsordnung für Bauleistungen in der BRD (VOB). Erkannte Schäden und Mängel wurden schriftlich festgehalten.

Auswertung:

Die bei der Abnahme zugrunde gelegten Bewertungskriterien waren für alle 4 Bereiche gleich. Es zeigten sich verschiedenen Mängel. **Der größte Teil der bereits vorhandenen Schäden ist eindeutig auf eine nicht fachgerechte Bauausführung zurückzuführen. Die beiden mängelfrei arbeitenden Firmen gehörten der Gütegemeinschaft an und waren im Besitz des entsprechenden Gütezeichens (Tabelle 2, 1.BA und 3.BA).**

Bei diesen Firmen erfolgte, zusätzlich zu den Kontrollen des Auftraggebers und ihrer Eigenüberwachung, auch eine Fremdüberwachung durch die Gütegemeinschaft.

Im 2. und 4. Bauabschnitt, in denen von nicht zertifizierten Betrieben gearbeitet wurde, traten schon während der Ausführung Mängel auf. Dort stellt man bei der Abnahme, besonders im 2.BA, Längrisse, fehlerhaft ausgeführte Anschlüsse am Sammelkanal und an den Schächten sowie ein falsch eingebautes Schachtgerinne und mangelhafte Schachtabdeckungen fest, was eindeutig fehlenden Fachkenntnissen zuzuordnen war.

Im 4. BA zeigten sich Scheitelrisse, die mit Sicherheit auf nicht ordnungsgemäße Bettung und Verdichtung in der Leitungszone und Querrisse (Ringrisse), die auf eine mangelhafte Auflagerung und fehlende Unterstopfung der Zwickel zurückzuführen waren.

Um Wasserdichtheit zu gewährleisten mußten diese Mängel nachträglich mit einem Roboter saniert werden. Der dabei entstandene Kostenaufwand, der zu Lasten der ausführenden Firma ging, war nicht unerheblich. Die Dichtheit und Dauerhaftigkeit des Kanals bleibt trotzdem eingeschränkt und wird zwangsläufig zu weiteren Folgekosten führen; u.a. durch die sich später ergebende zusätzlich notwendig werdende, aufwendige Schadensbeseitigung. Das führt dann zur Erhöhung der Abwassergebühren und einer zusätzlichen Belastung der Bürger.

Folgerung:

Das Beispiel macht den Unterschied zwischen güteüberwachten (zertifizierten) und nicht güteüberwachten Firmen deutlich. Es läßt erkennen, daß eine Qualitätsverbesserung durch Fremdüberwachung und Zertifizierung erreicht wird (siehe Tabelle 2).

Eines ist aber daraus erkennbar: Die Qualitätsverbesserungen nehmen zu, wenn eindeutige Anforderungen in den Ausschreibungen formuliert werden und wenn für jede ausgeschriebene Forderung eine Prüfung bzw. eine dem Bauherrn vorzulegende Dokumentation vorgeschrieben wird. Die neue europäische Verlegenorm DIN EN 1610 läßt dem Bauherrn mehr Freiheit bei Forderungen an die fachliche Qualifikation der zu beauftragenden Firmen. Wichtig ist eine eindeutige Ausschreibung und eine entsprechende Kontrolle der vorgegebenen Festlegungen.

Tabelle 2. Gegenüberstellung von zertifiziert und nicht zertifiziert arbeitenden Unternehmen

BA-Baub-schnitt	Ausführendes Unternehmen	Nennweite und Werkstoff	Länge und Anzahl der Schächte	Kosten der Herstellung	Bauzeit	Anst.-medium	Dauer der Gewährleistung	Datum der Folgekontrolle	a) Schäden vor Abnahme b) Schäden vor Ablauf der Gewährleistung c) Schäden, bei denen keine Beseitigung verlangt wurde	Tiefenlage der Kanäle
1. BA	A. zertifiziert	Steinzeug und Beton DN 300- DN 600	630 lfm, 19 Schächte	483 TDM	3'92- 8'93	12.8. 1993	3 Jahre bis 13.8. 1996	6.1.1996	a) geringfügige Mängel b) keine Mängel c) /.	T ₁ = 3,0-4,0 m
2. BA	B. nicht zertifiziert	Steinzeug und Beton DN 400- DN 600	265 lfm, 10 Schächte	414 TDM	7'92- 11'92	22.12- 1992	3 Jahre bis 21.12. 1995	8.1.1995	a) einlagende Hindernisse; neue Anschlüsse an Rohr und Schächten mangelhaft; Längsfuge an den Anschlüssen; defektes Schachtgerinne eingebaut; Schachtabdeckungen mangelhaft. b) Sanierungszustand unverändert c) Abplatzungen am Sanierbetonrohr	T ₁ = 3,5-4,5 m
3. BA	C. zertifiziert	Beton, DN 600- DN 800	560 lfm, 15 Schächte	902 TDM	1'92- 9'92	4.11. - 1992	2 Jahre bis 3.11. 1994	9.1.1994	a) geringfügige Mängel b) keine Mängel c) vorläufig gebaute Schächte, die zugleich Straßeneinbauten ersatzfinden (Umbau einer Kreuzung)	T ₁ = 2,6-5,2 m
4BA	D. nicht zertifiziert	Steinzeug DN 300	150 lfm, 5 Schächte	62 TDM	8'93- 11'93	26.11- 1993	3 Jahre bis 25.11.1996	8.1.1996	a) Scherfuge, Längs- und Querrisse; Schäden an den Schächten b) Schäden und Mängel werden auf Gewährleistungspflicht beschränkt c) Scherfuge, Längs- und Querrisse > Schadensklasse 3, werden mittels Preisschötte gemindert	T ₁ = 2,2 - 3,2 m

CONSIDERAȚII PRIVIND LEGĂTURA DINTRE PRINCIPIUL PRUDENȚEI ȘI CONSTITUIREA PROVIZIOANELOR

SILVIA NISTOR*

RESUMÉ. Dans la stratégie de gestion de l'entreprise, sur l'économie de marché, l'autoprotection face aux nombreux risques, exige la constitution des provisions. Les provisions sont des instruments qui aident l'entreprise à contrecarrer les risques présents et futurs encourus par son activité.

Directiva a 4-a din 25 iulie 1978 a Comunității Economice Europene, precizează că menirea contabilității unei întreprinderi este de a „furniza documente de sinteză care să ofere o imagine fidelă a patrimoniului, situațiilor financiare și rezultatului, în scopul furnizării de informații utile ansamblului de utilizatori atunci când aceștia iau decizii economice”.

Pentru creșterea încrederii în imaginea fidelă furnizată de contabilitate, trebuie ca la organizarea contabilității agenților economici să se țină seama de mai multe principii contabile.

Dintre acestea principiul prudenței este atât la noi în țară, cât și în majoritatea țărilor Europei continentale, unul dintre cele mai cunoscute și mai des amintite principii. Pentru început, pornim de la definiția dată de directiva a 4-a, secțiunea a 7-a, articolul 31 "Reguli de evaluare" în care se stipulează că acest principiu trebuie să aibă ca punct de plecare și să urmărească următoarele elemente:

„a) numai beneficiile, realizate la închiderea bilanțului, pot să fie înscrise în documentele de sinteză;

b) trebuie să se țină cont de toate riscurile previzibile și pierderile eventuale care au apărut în cursul exercițiului sau al unui exercițiu anterior, chiar dacă aceste riscuri sau pierderi nu sunt cunoscute decât între data de închidere a exercițiului și data la care bilanțul este întocmit”;

c) trebuie să se țină cont de deprecieri, indiferent dacă exercițiul se soldează cu pierderi sau beneficii.”

Există și anumite restricții în ceea ce privește aplicarea acestui principiu, dintre care amintim:

- Rezerva din reevaluare și alte rezerve asemănătoare nu pot fi distribuite atâta timp cât ele nu corespund unui plus de valoare realizat;
- Nici o distribuie nu poate fi făcută atâta timp cât cheltuielile de constituire și cheltuielile de cercetare și dezvoltare nu au fost complet amortizate.

Pornind de la acest cadru instituit de organismul internațional de normalizare contabilă, fiecare stat are dreptul de a adapta aceste norme în funcție de particularitățile fiecărei țări. De exemplu, aplicarea cu strictețe a principiului prudenței în țări ca Germania, Italia sau Franța se datorează legăturilor strânse care există între contabilitate și fiscalitate.

* Universitatea „Babeș-Bolyai” Cluj – Napoca, Facultatea de Științe Economice

Planul contabil general francez definește prudența ca fiind „aprecierea rațională a faptelor, astfel încât, să se evite riscul de transfer asupra viitorului a incertitudinilor prezente, susceptibile să influențeze mărimile patrimoniului și rezultatelor întreprinderii.”

Analizând definiția dată de planul francez se pot desprinde următoarele concluzii:

- Evaluarea activelor se face ținând seama de deprecierea lor definitivă sau temporară adică crearea de amortizări sau provizioane pentru depreciere;
- Necontabilizarea plusurilor de valoare, constatate ca diferență între valoarea de inventar a unui bun și valoarea sa de intrare;
- Necompensarea elementelor de activ și de pasiv în contextul evaluării;
- Luarea în considerație a riscurilor și pierderilor intervenite în cursul exercițiului sau a unui exercițiu anterior, chiar dacă ele sunt identificate între data de închidere a exercițiului și cea de întocmire a conturilor anuale (provizioane pentru riscuri și cheltuieli).

Articolul 23 din regulamentul contabil românesc, definește prudența ca fiind principiul conform căruia „nu este admisă supraevaluarea elementelor de activ și a veniturilor, respectiv subevaluarea elementelor de pasiv și a cheltuielilor, ținând de deprecierea, riscurile și pierderile posibile, generate de desfășurarea activității exercițiului financiar anterior.”

Din punct de vedere operațional, principiul prudenței este legat de evaluarea patrimoniului. Evaluarea de la data intrării în patrimoniu și cea de la data inventarului creează premisele aplicării prudenței, iar evaluarea la data întocmirii bilanțului realizează efectiv aplicarea acestuia.

Cu ocazia evaluării la data întocmirii bilanțului, se compară pentru fiecare element patrimonial, valoarea de utilitate stabilită în momentul inventarierii cu costul istoric stabilit la intrarea în patrimoniu. Ca urmare rezultă următoarele situații:

În cazul elementelor de activ:

- Diferența constatată în plus, dacă valoarea de inventar > valoarea de intrare se consideră plus valoare care poate duce la un profit probabil, care conform principiului, nu se contabilizează;
- Diferența constatată în minus, dacă valoarea de inventar < valoarea de intrare se consideră pierdere probabilă care conform principiului, se înregistrează în contabilitatea ca un provizion.

Trebuie menționat faptul că în cazul bunurilor supuse unei uzuri fizice sau morale, acest minus de valoare face obiectul unei contabilizări sub forma amortizărilor; pentru celelalte bunuri minusul care nu are un caracter definitiv se va contabiliza, așa cum s-a mai menționat, prin sistemul provizioanelor pentru deprecieri.

În cazul elementelor de pasiv:

- Diferența constatată în plus, în cazul în care valoarea de inventar > valoarea de intrare se numesc plus valori de pasiv, care constituie pierderi probabile și care conform principiului se contabilizează ca și provizioane pentru depreciere;
- Diferența constatată în minus, în cazul în care valoarea de inventar < valoarea de intrare, se numesc minus valori și reprezintă profituri probabile, care conform prudenței nu se înregistrează în contabilitate.

CONSIDERAPII PRIVIND LEGĂTURA DINTRE PRINCIPIUL PRUDENȚEI...

În concluzie, constituirea provizioanelor evită transferul riscurilor prezente asupra perioadelor următoare (deprecierea elementelor de activ, respectiv plus valoare la elementele de pasiv) datorită faptului că la constituirea lor ele sunt trecute pe cheltuieli, ceea ce duce la ajustarea rezultatului economico-financiar la valoarea lui reală, nu una supraevaluată, ceea ce împiedică distribuirea de dividende fictive, sume la care nu s-ar fi putut ajunge prin analiza corectă a activității desfășurate.

Provizioanele se creează de regulă la sfârșitul exercițiului financiar, când sunt evaluate elementele patrimoniale de activ și pasiv pentru a fi înscrise în situațiile financiare. Ca atare, ele sunt instrumentele care permit agentului economic acoperirea riscurilor prezente și viitoare.

Este necesar ca în momentul constituirii lor să aibă un obiect bine precizat, iar pierderile sau cheltuielile pentru care se constituie să fie posibile sau sigure, dar nedeterminate. Având în vedere că la crearea acestora, o creștere a conturilor de cheltuieli ale societății și ca atare o diminuare a profitului care în continuare duce la micșorarea impozitului pe profit, onestitatea și corectitudinea aprecierii valorii provizioanelor este deosebit de importantă. Prin acest mecanism al amânării la plată al impozitului pe profit, se acordă un avantaj fiscal agenților economici, de care aceștia poate să profite în scopul realizării unor acțiuni care să ducă în continuare la îmbunătățirea rezultatelor obținute.

Pentru exemplificarea modului în care principiul prudenței se regăsește în constituirea provizioanelor, luăm următorul exemplu:

Aplicație practică:

La sfârșitul exercițiului N, societatea comercială „X” S.A. întocmește o situație a tuturor imobilizărilor din patrimoniu, atât la valoarea de intrare, cât și la valoarea de inventar. Această situație se prezintă astfel:

Situația existentă la finele anului N:

Nr. Crt.	Elemente de imobilizări	Valoare de intrare	Provizioane constituite în exercițiul N-1	Valoare de inventar
1.	Clădire ateliere	128.000.000	-	134.000.000
2.	Clădire centrală	250.000.000	-	240.000.000
3.	Acțiuni deținute la S.C."Y" S.A.	12.100.000	4.000.000	10.100.000
4.	Acțiuni deținute la S.C"Z" S.A.	8.420.000	-	6.900.000

- 1) valoarea de intrare = 128.000.000 lei
 valoarea de inventar = 134.000.000 lei

Conform principiului prudenței, rezultă o plus valoare la elementele de activ, care nu se contabilizează.

- 2) valoarea de intrare = 250.000.000 lei
 valoarea de inventar = 240.000.000 lei

Tot în conformitate cu principiul prudenței, rezultă un minus de valoare la elementele de activ în sumă de 10.000.000 lei, care se contabilizează sub forma unui provizion pentru deprecierea imobilizărilor.

6813 „Cheltuieli de exploatare = 291 "Provizioane pentru deprecierea 10.000.000 privind provizioane pentru imobilizărilor corporale" deprecierea imobilizărilor"

3) valoarea de intrare = 12.100.000 lei
valoarea de inventar = 10.100.000 lei

Aplicarea principiului prudenței în acest caz determină un minus de valoare la elementele de activ în sumă de 2.000.000 lei; având în vedere că există un provizion pentru deprecierea imobilizărilor constituit în exercițiul precedent în suma de 4.000.000 lei rezultă că provizionul existent trebuie diminuat cu 2.000.000 lei pentru a acoperi nevoile momentului.

296 "Provizioane pentru = 7813 "Venituri din provizioane 2.000.000 deprecierea imobilizărilor pentru deprecierea financiară" imobilizărilor"

4) valoarea de intrare = 8.420.000 lei
valoarea de inventar = 6.900.000 lei

Prudența impune în acest caz crearea unui provizion pentru deprecierea imobilizărilor financiare în sumă de 1.520.000 lei echivalentului minusului de valoare înregistrat.

6813 „Cheltuieli de exploatare = 296 "Provizioane pentru deprecierea 1.520.000 privind provizioane pentru imobilizărilor financiare" deprecierea imobilizărilor"

În concluzie toate aceste operații pornesc de la aplicarea corectă în practică a principiului prudenței și aprecierea rezultatelor în conformitate cu informațiile oferite de acesta. Pe drept cuvânt se spune ca el constituie un excelent antidot pentru optimismul oamenilor de afaceri și asigură o marjă de siguranță creditorilor.

BIBLIOGRAFIE

1. Feleagă N., Ionașcu I., „Tratat de contabilitate financiară”, Editura Economică, București, 1998.
2. Pântea P., „Managementul contabilității românești”, Editura Intelcredo, Deva, 1998.
3. Pop A. „Contabilitate financiară”, Editura Intelcredo, Deva, 2000.

PROMOVAREA ÎNVĂȚĂRII AUTONOME A LIMBII ENGLEZE DE AFACERI

T. POPESCU, M. TOMA*

ABSTRACT. The autonomous student of economics will become a better specialist if he is encouraged to analyse his needs and set his own goals as a language learner and future user of English in his own professional field. By becoming aware of learning strategies in particular, and strategies in general, the business student reflects critically on the material he learns and produces appropriate judgements that will help him progress from content to context, from the user of individual learning strategies to the performer of the social role of the learner.

Introducere

Predarea și învățarea limbilor străine continuă să fie un domeniu de o importantă majoră, caracterizat prin dinamism și mobilitate. Nevoia crescândă pentru o posibilă uniformizare a standardelor de învățare, de predare și de evaluare a cunoștințelor de limbi străine în contextul dezvoltării unei piețe europene unice și a globalizării economiei, a determinat înființarea Consiliului pentru Cooperare Culturală. Acesta are ca obiectiv facilitarea și îmbunătățirea calității comunicării între europenii din țări diferite, vorbitori de limbi diferite și deținători ai unor culturi diferite.

Consiliul este permanent preocupat de promovarea unor metode de predare și învățare care să-i ajute pe tineri să-și construiască o atitudine solidă, cunoștințe și deprinderi de care au nevoie pentru a deveni independenți în acțiune și gândire spre a-i face mai responsabili în cooperarea cu semenii lor. Astfel, a luat naștere în 1995 Cadrul european comun pentru învățarea, predarea și evaluarea limbilor moderne (A Common European Framework for the Learning, Teaching and Assessment of Modern Languages).

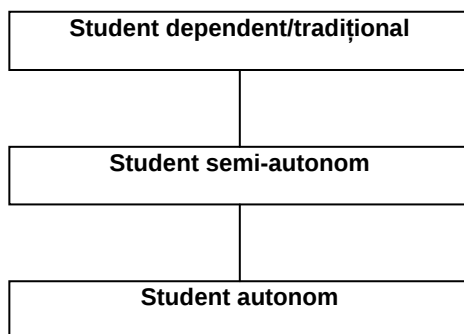
Acest Cadru Comun nu intenționează să promoveze un sistem unic de predare-învățare-evaluare al limbilor moderne, ci "să ofere un cadru cuprinzător care să-i ajute pe studenți, profesori, formatori, autori de manuale, evaluatori, administratori, părinți, salariați, politicieni, etc., cu alte cuvinte toate persoanele implicate în acest proces, să-și exercite liber și în cunoștință de cauză opțiunile și totodată să se informeze unul pe celălalt într-un mod corespunzător, transparent și coerent." (A Common European Framework of Modern Languages, 1997).

În cadrul larg mai sus menționat, profesorul de limbi moderne de la facultățile cu profil economic, și nu numai, trebuie să aibă în vedere, permanentă tendință de trecere de la predarea unei limbi străine după metode tradiționale, centrată pe profesor, la învățarea semi-autonomă și autonomă, centrată pe student, cu întregul său complex de diferențe individuale, strategii de învățare, atitudini față de învățare, stiluri de învățare cognitive și metacognitive.

* Universitatea Babeș-Bolyai, Facultatea de Științe Economice. 3400 Cluj-Napoca, România

De la învățarea dependentă la învățarea autonomă

Profesorul de limba engleză se întreabă deseori de ce unii studenți au rezultate deosebit de bune, iar alții nu. De fapt, adevăratul expert sau studentul competent este acela care știe cum să învețe, folosind de la sine pornire strategii active de învățare și respingând rolul de coordonator unic al profesorului. Prin urmare, el este cel care reușește, în cunoștință de cauză, să se despartă de condiția sa de student dependent de profesor, și după ce parcurge faza de semi-autonomie ajunge la cea de autonomie, conform următoarei scheme:



În urma constatărilor efectuate pe parcursul orelor de limbi moderne predate la Facultatea de Științe Economice, putem concluziona că studentul **tradițional/dependent** prezintă următoarele trăsături:

- nu este conștient de procesul de învățare al limbilor străine
- este incapabil să-și formuleze obiectivele de învățare
- nu este conștient de existența unor stiluri cognitive de învățare și prin urmare nu folosește strategiile de învățare adecvate
- este dependent de prestația profesorului
- este dependent de evaluarea pe care o face profesorul
- este incapabil să folosească cunoștințele acumulate și să se auto-evalueze
- nu reflectează asupra propriilor experiențe de învățare a limbii străine

Semi-autonomia se referă la etapa în care studentul se pregătește pentru autonomie. În această fază el:

- învață cum să învețe
- se implică în stabilirea obiectivelor învățării pentru sine
- devine un co-participant activ în procesul de învățare al limbii străine
- se familiarizează cu grila de auto-evaluare și începe să înțeleagă mecanismele atât ale procesului de predare, cât și ale celui de evaluare

Autonomia descrie situația de dorit în care studentul este în întregime responsabil pentru toate deciziile privind procesul de învățare și implementarea acestor decizii. Ajuns aici, studentul va poseda următoarele trăsături:

- este conștient de procesul de învățare al limbii străine
- este cunoscător al stilurilor cognitive

- selectează singur strategiile de învățare
- monitorizează folosirea acestor strategii
- se subordonează gândirii critice
- se auto-evaluează
- își fixează singur obiectivele
- este pregătit pentru învățarea permanentă
- se auto-instruiește în centre de resurse

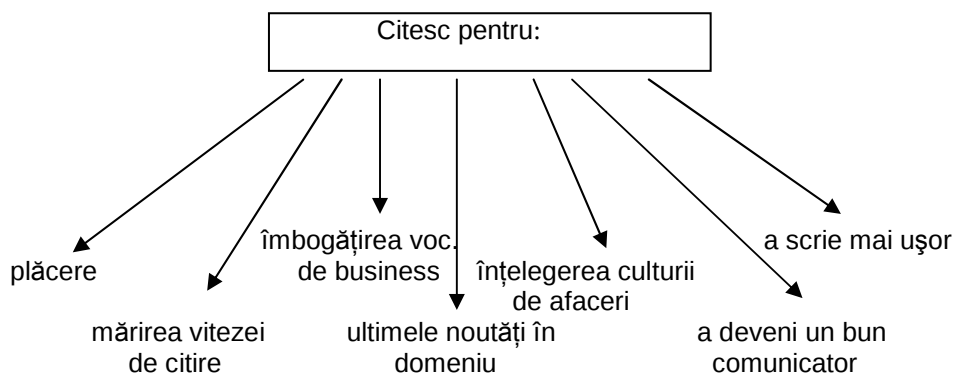
Reproducere și reflectare

Cel care învață poate ajunge la semi-autonomie și autonomie numai dacă devine conștient de faptul că trebuie să participe activ la procesul de învățare, să reflecteze critic asupra conținutului și, nu în ultimă instanță, să-și asume responsabilitatea învățării.

Un cadru deosebit de propice pentru operaționalizarea angajării, reflectării și preluării responsabilității actului învățării de către student, este cel al orei centrate pe activități de citit. Contrar unor recente predicții, sursa de baza a informării și instruirii rămâne lectura. Dacă vrem să fim mai bine informați, instruiți și la curent cu tot ceea ce ne afectează viața, trebuie să citim. În cazul studenților noștri nu întotdeauna tot ceea ce ei citesc se transformă în cunoștințe, într-o nouă înțelegere a lucrurilor sau noi piste de acțiune. Din studiul făcut de Beck și Dole (1992) reiese, că atunci când citesc texte de specialitate, foarte mulți studenți, chiar și cei buni, nu realizează că dau un sens greșit unor cuvinte și chiar unor enunțuri întregi. Concluzia este aceea că cititorul este de foarte multe ori insensibil la ceea ce citește.

Nu rareori chiar profesorul de limba engleză îi încurajează pe studenți să rămână detașați față de procesul de citire prin a le stabili regimul de *înțelegere* a textului scris/reading comprehension, care nu este altceva, conform lui Beck and Dole (1992), decât "o abordare de suprafață care merge doar până la înțelegerea detaliilor a ceea ce a scris autorul". Prin urmare, atunci când studentul este în stare să *recite* ceea ce a spus autorul, sau să rezolve un exercițiu de alegere multiplă/multiple choice, profesorul de limba engleză este mulțumit că studentul a *înțeles* textul. Dar de fapt lucrurile nu stau deloc așa. Dacă prin a *înțelege* vrem să spunem că studentul este în stare să *reproducă* textul, atunci a *reproduce* înseamnă a *înțelege*. Dacă a *înțelege*, însă, înseamnă încorporarea ideilor din text la context și bagajul de cunoștințe despre subiect și conținut, însoțit de contradicții și adaptarea informației și ideilor citite la situații reale de viață, atunci a *reproduce* nu înseamnă a *înțelege*. Cu alte cuvinte, dacă prin citire pentru a înțelege/reading for comprehension îi cerem studentului doar, să *înțeleaga* și nu să și *gândească*, *reflecteze* și *interpreteze* sensul celor citite, atunci el va rămâne la stadiul de subiect dependent, care va ști să *reproducă* și *rezume*, dar nu va ști să se implice, să *analizeze*, să *evalueze* și să *creeze*.

Reflectarea nu va omite căutarea răspunsurilor la întrebarea *cu ce scop citesc?* Profesorul, care conduce conștient studentul spre autonomie, îi oferă acestuia o listă de opțiuni, care vine în ajutorul studentului.



De la conținut la context

Prin aplicarea conștientă a celor mai potrivite strategii de învățare din largă clasă a strategiilor cognitive, studentul va eficientiza activitățile de clarificare, verificare, explicitare, problematizare, deducere, memorare, etc. Prin strategiile metacognitive, studentul conștientizează, regularizează și auto-direcționează activitățile de învățare, adică le planifică, monitorizează și evaluează. Conform lui Wenden (1982) "studentii își pot evalua nevoile și preferințele și pot *alege* ce vor să învețe și cum trebuie să învețe. Alegerea va depinde de ce crede studentul despre cum se învață o limbă străină. El va decide cum să folosească resursele, care sunt prioritățile în ceea ce privește scopul învățării. În sfârșit, studentul poate planifica strategia/strategiile pe care urmează să le folosească, fără a ezita să le schimbe în caz de insucces". (Wenden, 1982)

O dată ce studentul știe cum să învețe, el trebuie conștientizat și asupra faptului că cunoștințele necomunicate și altora și neconfruntate cu ale altora nu au decât o valoare cu circuit închis. Cunoșcând strategiile de comunicare (sinonimia, gestică, strategii de clarificare a intenției, cuvinte înrudite, circumlocuțiuni, etc.) și folosindu-le în mod adecvat, studentul reușește să comunice informații, impresii, trăiri, interpretări, păreri, cunoștințe colegului său de lucru, grupului de lucru, profesorului, realizând feed-back-ul direct, atât de necesar.

Comunicarea **conținutului**, adică a cunoștințelor și feed-back-ul asupra lor în cadru de clasă/curs, nu are valoarea scontată dacă nu este probată în situații reale de viață. Numai în acest **context** social larg, dacă se poate și profesional, cel care învață va putea cuantifica cunoștințele sale despre lume și viața și va lua anumite decizii privind acțiunile viitoare.

Folosirea materialelor autentice

Învățământul modern de astăzi implică folosirea pe scară tot mai largă a tehnologiei moderne. Dacă până nu de mult timp studentul putea învăța engleza de afaceri din texte adaptate sau sporadic din texte originale, astăzi el poate citi texte nu numai autentice, ci și de ultimă oră. Una din sursele nesecate de informație este computerul- Internetul.

Internetul, pe lângă materiale informative/publicitare, oferă texte autentice (articole, recenzii, studii), cu alte cuvinte, experiențe autentice, surse atât de bogate pentru învățarea limbii engleze de afaceri. Reviste ca *The Economist*, *The Financial Times*, *Business Central Europe*, *European Dialogue*, etc., cu materiale la zi sau arhivate, fac posibil, pentru cel care învață, să găsească materialele necesare atât dezvoltării sale personale, cât și profesiei sale.

Accesarea și alegerea materialului dorit influențează în mod pozitiv învățarea. Independent de profesor, studentul are putere de decizie, de monitorizare a propriilor obiective și de acțiune în ceea ce privește aparatura folosită. Procesul de învățare cu ajutorul computerului nu se rezumă numai la folosirea materialelor oferite de sursele on-line, ci și la folosirea lui ca dicționar electronic, ca mijloc de stocare a anumitor date, concluzii, constatări și chiar pentru transmiterea lor celorlalți studenți.

Concluzii

În contextul promovării unei educații care vizează formarea unor tineri cu atitudini solide, cunoștințe și deprinderi care să se alinieze celor cerute de o piață europeană unică, studenții Facultății de Științe Economice, profesioniștii de mâine, pot să devină independenți în acțiune și gândire, pentru și prin studiul limbii engleze, în primul rând, dar și a celorlalte materii de specialitate.

Având în vedere trecerea accentului de pe predare pe învățare, de pe direcționare pe auto-direcționare, de pe reproducere pe gândire și de pe evaluare pe auto-evaluare, studentul trebuie direcționat spre învățarea semi-autonomă și autonomă, dar numai în contextul în care el rămâne conștient de faptul că orice realizare personală are ca scop să deservească obiective integrate întregii societăți și, de ce nu, unei Europe întregi.

BIBLIOGRAFIE

1. Beck, I.L. & Dole, J. A. (1992). *Teaching Thinking*. Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, Hillsdale, New Jersey.
2. Consiliul European pentru Cooperare Europeană (1997). *Cadrul European Comun pentru Învățarea, Predarea și Evaluarea Limbilor Moderne*. Brussels.
3. Dickinson, Leslie (1993), Auto-instruirea în Învățarea Limbilor Străine. Cambridge University Press. *LearnerAutonomy and the Web*. <http://www.lyon.fr/Departements/CDRL/learner.html>
4. Wenden, A. (1991). *Learner Strategies for Learner Autonomy*. Prentice Hall International English language Teaching.

DETERMINAREA ȘI UTILIZAREA CAPACITĂȚILOR DE PRODUCȚIE

FAZAKAS JÓZSEF, INCZE IMRE,
KOVÁCS KINGA, NAGY ÁRPÁD

Introducere. În orice societate comercială, utilizarea maximă a capacităților de producție, are o deosebită importanță. De aici nevoia managerului să organizeze și să urmărească modul în care se cunosc, se utilizează și se evaluează capacitățile de producție, și pe această bază să se perfecționeze procesul de fundamentare a planurilor și de folosire rațională a utilajelor și suprafețelor de producție. Noțiunea de capacitate de producție, caracterizează posibilitățile potențiale productive de o anumită structură și calitate, care se poate obține într-o unitate de producție, în decursul unui interval de timp dat în condițiile folosirii intensive și extensive a mijloacelor de producție și a celui mai eficient regim de lucru al acestora. [3]

Asupra mărimii capacităților de producție a întreprinderilor de producție industrială acționează următorii factori de influență.

- numărul de utilaje existente în întreprindere și mărirea suprafețelor de producție care influențează în mod direct proporțional mărirea capacității de producție.
- normele tehnice de folosire a utilajului de producție sau a suprafețelor de producție.
Acele norme sunt de două feluri:
 - norme de utilizare intensivă
 - norme de utilizare extensivă
- sortimentul optim de fabricație

I. Norme tehnice de folosire a utilajelor de producție

I.1. Norma de utilizare intensivă

Reprezintă producția care poate fi obținută într-o unitate de timp pe unitatea caracteristică dimensională a unui utilaj sau suprafață de producție. În condițiile unor schimbări profunde care pot apărea în cadrul procesului de producție datorită perfecționării continue a tehnologiilor de fabricație și a nivelului de pregătire profesională a personalului lucrător, aceste norme pot fi modificate pentru a corespunde situației existente la un moment dat. Această modificare a normelor de utilizare se poate face în două moduri și anume:

- pentru utilajele sau instalațiile noi, mormele de utilizare intensivă, se stabilesc pe baza datelor înscrise în fișa tehnică a utilajelor
- pentru utilajele deja existente, normele de utilizare intensivă se stabilesc în funcție de realizările de vârf ale perioadei precedente. Metodologia de determinare a normelor de utilizare intensivă în acest caz presupune parcurgerea următoarelor etape:- se stabilește luna din anul precedent în care s-a obținut producția maximă; – din cadrul acestei luni se aleg zece

zile consecutive în care normele de utilizare intensivă au fost superioare mediei din această lună ;- se face o medie aritmetică a realizărilor obținute în aceste zece zile. Norma de utilizare intensivă astfel obținută se compară cu cele obținute de alte unități industriale cu rezultate remarcabile, din țară sau din străinătate, în funcție de care se stabilește mărimea normelor astfel calculate.

I.2. Normele tehnice de utilizare extensivă

Reprezintă timpul de funcționare al utilajelor sau instalațiilor sau timpul de utilizare al suprafețelor de producție.

Mărimea normelor de utilizare este influențată de numeroși factori dintre care putem aminti nivelul de înzestrare tehnică a întreprinderii, gradul de calificare al personalului muncitor, calitatea resurselor materiale, modul de organizare al producției, regimul de lucru, mărimea timpilor de întreruperi pentru reparații.

II. Sortimentul producției

Influențează mărimea capacității de producție, prin aceea că diferitele produse având diverse norme de timp, determină anumite mărimi ale capacității de producție și deci un grad diferit de utilizare a acestuia. În scopul de a se obține cât mai multe produse pe seama unei mai bune utilizări a capacităților de producție, de a spori volumul și valoarea producției realizate pe unitatea de utilaj și suprafața productivă, este necesar ca în mod sistematic să se desfășoare acțiuni și analize care să facă posibilă evidențierea și dimensionarea rezervelor existente în fiecare secție și loc de producție.

Calculul capacității de producție a unei întreprinderi, se efectuează prin însumarea capacităților de producție a tuturor verigilor de bază a locurilor de muncă, sectoare, ateliere sau secții de producție, ajungându-se în final la nivel de întreprindere. Din punct de vedere al metodologiei de calcul a capacităților de producție, unitățile de producție se împart în întreprinderi dotate cu utilaje identice - la care capacitatea de producție la nivel de întreprindere, se obține prin însumarea capacității de producție a tuturor subunităților de producție componente - și întreprinderi dotate cu utilaje ce efectuează operații succesive, la care capacitatea de producție la nivel de întreprindere este dată de capacitatea de producție a verigii conducătoare. Veriga conducătoare poate fi subunitatea de producție cu ponderea cea mai mare în manopera întreprinderii sau subunitatea de producție, cum ponderea cea mai mare în valoarea totală a mijloacelor de producție ale întreprinderii.

Capacitatea de producție se calculează pe baza :

- timpului disponibil de utilizare a utilajelor sau instalațiilor
 - normei de producție sau normei de timp a produselor fabricate
- a) Utilaje și instalații cu funcționare continuă

$$T_d = T_c - T_R$$

T_d – timp disponibil

T_c – timp de lucru calendaristic

T_R – timp pentru reparații planificate

- b) Utilaje și instalații cu funcționare săptămână cu zile lucrătoare

$$T_d = [T_c - (T_R + T_L)] \cdot n_s \cdot d_s \cdot \frac{100 - p}{100}$$

T_L – timp liber

n_s – număr de schimburi

d_s – durata schimburilor

p – procent întreruperi admisibile

Exemplu :

$n_s = 2$

$d_s = 8$ ore

$p = 5\%$

$T_C = 365$ zile

$T_L = (52 \cdot 2 + 3 \cdot 2) = 106$ zile

$T_R = T_{RK} + T_{RTII} + T_{RC} = 40$ zile

- c) Utilajele și instalațiile cu funcționare sezonieră, la care timpul disponibil se determină pentru perioada cât funcționează utilajul sau instalația.

III. Fundamentarea mărimii capacității de producție

Fundamentarea mărimii capacității de producție se face în mod diferit după cum utilajele sunt cu specializare pe produs sau cu specializare tehnologică.

III.1. Fundamentarea mărimii capacității de producție la utilajele cu specializare pe produs

Se determină în mod diferit după cum utilajele elaborează șarje, permit stabilirea unei norme de utilizare intensivă și permit stabilirea unei norme de timp pe produs sau a unei norme de producție în unitatea de timp.

- a) Pentru utilajele și instalațiile cu funcționare cu elaborare de șarje, capacitatea de producție se calculează cu ajutorul relației:

$$C_p = G_{mp} \cdot K_p \cdot \frac{T_d}{d_s}$$

G_{mp} – greutatea materiilor prime la o singură încărcare

K_p – coeficient de transformare a materiilor prime în produs finit

T_d – timpul de lucru al instalației (ore)

d_s – durata de elaborare a șarjei

Exemplu pentru elaborarea fontei la un furnal:

$$G_{mp} = 3000 \text{ t}$$

$$K_p = 0,8$$

$$d_s = 3 \text{ ore}$$

$$T_d = 330 \text{ zile} \cdot 24 \text{ ore} = 7920 \text{ ore}$$

$$C_p = 3000 \cdot 0,8 \cdot \frac{7920}{3} = 6336000 \text{ tone}$$

- b) Pentru utilajele și instalațiile pentru care se poate stabili o normă de utilizare intensivă, capacitatea de producție se poate determina după formula:

$$C_p = I \cdot K \cdot T_d$$

C_p = capacitate de producție

I – norma de utilizare intensivă

K – caracteristica dimensională a utilajului (este dată de obicei de firma producătoare, unități de exprimare ex: $m^3 / \text{minut.}$)

Exemplu : funcționarea unei rafinării

$$I = 2 \text{ t/cm}^3 \text{ h}$$

$$K = 20 \text{ cm}^3$$

$$C_p = 2 \cdot 20 \cdot 8200 = 328000 \text{ t / an}$$

$$T_d = 8200 \text{ h/an}$$

- c) La utilajele și instalațiile pentru care se cunosc normele de producție în unitatea sau norma de timp a unui produs, capacitatea de producție se determină cu ajutorul a două relații:

$$C_p = T_d \cdot n_p$$

$$C_p = \frac{T_d}{n_t}$$

n_p = norma de producție (ex: metru liniar / oră) n_t = norma de timp

Exemplu : mașină de țesut postav

$$T_d = 8200 \text{ h/an}$$

$$n_p = 10 \text{ m l / h}$$

$$C_p = 8200 \cdot 10 = 82000 \text{ m / an}$$

$$n_t = 0,1 \text{ h / m l}$$

sau

$$C_p = \frac{8200}{0,1} = 82000 \text{ m / an}$$

III.2. Fundamentarea mărimii capacității de producție la utilajele cu specializare tehnologică.

Capacitatea de producție a acestora se va determina în mod diferit, după cum va fi luată în considerare mărimea normelor de timp sau de producție sau producția realizată într-o perioadă precedentă considerată de bază.

La utilajele cu specializare tehnologică în funcție de normele de timp sau de producție, pentru determinarea capacității de producție se transformă toate produsele reale în produse reprezentative și apoi se calculează capacitatea de producție a utilajului ca și cum ar fi specializat în prelucrarea unui singur produs, și anume a produsului reprezentativ. Pentru determinarea capacității de producție exprimată în produse reprezentative, se consideră utilajul, ca și cum ar avea specializarea în produs reprezentativ. În acest caz, capacitatea de producție se obține aplicând una dintre cele două relații:

$$C_{pr} = N_n \cdot \frac{T_d}{n_{tr}}$$

sau

$$C_{pr} = N_n \cdot T_d \cdot n_{pr}$$

C_{pr} – capacitatea de producție exprimată în produs reprezentativ

N_n – numărul de utilaje care prelucrează produse reale

T_d – timpul disponibil de lucru al acestor utilaje

n_{tr} și n_{pr} – norma de timp respectiv de producție a produsului reprezentativ [2]

De exemplu la o mașină de injectat repere mase plastice din cadrul atelierului de repere mase plastice, calculul se poate face în funcție de normele de timp sau de producție. Exprimarea capacității de producție prin produs reprezentativ se face astfel:

Produs A - (produs reprezentativ)	- ursuleț
Produs B -	- cățeluș
Produs C -	- o roată dințată de la o mașinuță
Produs D -	- o cabină de camion (jucărie)

Gradul de ocupare a utilajului

$n_t A = 10 \text{ min / produs}$	6 buc / oră	1 unitate	$n_p = 60 \%$
$n_t B = 12 \text{ min / produs}$	5 buc / oră	0,83	$n_p = 20 \%$
$n_t C = 1 \text{ min / produs}$	60 buc / oră	10	$n_p = 10 \%$
$n_t D = 3 \text{ min / produs}$	20 buc / oră	3,33	$n_p = 10 \%$

$n_p = 1 \cdot 0,6 + 0,83 \cdot 0,2 + 10 \cdot 0,1 + 3,33 \cdot 0,1 = 1,2$ – echivalența pentru celelalte produse

$$C_p = T_d \cdot n_{p \text{ echivalată}} = 8200 \cdot 1,2 = 9840$$

La utilajele cu specializare tehnologică, pe baza producției realizate într-o perioadă precedentă, capacitatea de producție se calculează conform relației:

$$C_p = P_0 \cdot \frac{(100 + \alpha + \gamma)}{100} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n m1_i \cdot t_{di}}{\sum_{i=1}^n m0_i \cdot t_{ei}} \cdot \varepsilon_i$$

P_0 - creșterea realizată în anul precedent

α - creșterea productivității muncii față de perioada precedentă

γ - ponderea factorilor intensivi în creșterea producției pe seama productivității muncii

$\sum m_i$ - numărul de utilaje din veriga conducătoare pentru anul în calcul

$\sum m_0$ - numărul de utilaje din veriga conducătoare pentru anul precedent

t_{di} - timpul maxim disponibil pentru anul în calcul

t_{ei} - timpul maxim disponibil pentru perioada precedentă

ε_i - coeficient de simultaneitate a încărcării utilajelor $\varepsilon_i = 0,88$ pentru produse unicate și serie mică, $0,92$ pentru producția de serie mică și $\varepsilon_i = 0,96$ pentru produse de masă

IV. Gradul de utilizare a capacității de producție

Este un indicator de mare importanță în stabilirea volumului de producție ce va fi prelucrat în unitatea industrială. Acesta se determină cu relația:

$$G_u = \frac{P}{C_{pma}} \cdot 100$$

G_u - grad de utilizare a capacității de producție

P - producția de executat în perioada de calcul

C_{pma} - capacitatea de producție medie anuală pentru perioada egală cu cea de calcul

DETERMINAREA ȘI UTILIZAREA CAPACITĂȚILOR DE PRODUCȚIE

Exemplu : un strung

P = 50000 piese

C_{pma} = 70000 piese/an

$$G_u = \frac{50000}{70000} \cdot 100 = 71,4\%$$

Capacitatea de producție, medie anuală se calculează cu ajutorul relației:

$$C_{pma} = C_{pe} + T_e + \frac{C_{pi} \cdot T_i}{12} + \frac{C_{pm} \cdot T_m}{12} + \frac{C_{ps} \cdot T_s}{12}$$

C_{pe} – capacitatea de producție existentă la începutul anului

C_{pi} – capacitatea de intrată în funcțiune în perioada respectivă

C_{pm} – capacitatea de producție modernizată în perioada respectivă

C_{ps} – capacitatea de producție scoasă din funcțiune în perioada respectivă

T_i – numărul lunilor de funcționare a capacităților intrate în funcțiune

T_m – numărul lunilor de funcționare a capacităților modernizate

T_s – numărul lunilor de nefuncționare a capacităților scoase din funcțiune

Împreună cu indicatorul capacitate medie anuală, se va determina și indicatorul producției posibile. Producția posibilă reprezintă volumul maxim de producție ce poate fi realizat de veriga de producție cu capacitatea cea mai mică. Deficitul de capacitate reprezintă diferența de capacitate dintre capacitatea de producție a verigii conducătoare și capacitatea de producție a unei verigi de producție cu capacitate de producție mai mică decât a celei conducătoare.

$$P_p = C_p - D$$

Producția posibilă ține cont de secțiunea cea mai îngustă a producției (gestiunea producției)

C_p – capacitatea de producție a verigii conducătoare

D – deficitul de capacitate al secțiunii înguste

P – producția ce urmează a fi executată

Gradul de utilizare a producției posibile se determină după formula [2]:

Indicatorul utilizării intensive a unui utilaj:

$$G_{pp} = \frac{P}{P_p} \cdot 100$$

$$U_i = \frac{P}{D \cdot T}$$

P – producția realizată de utilaj în perioada considerată

D – mărimea dimensiunii caracteristice a utilajului în procesul de producție

T – timpul efectiv de lucru al utilajului

Indicatorul utilizării extensive a unui utilaj:

$$U_e = T_e - T_l$$

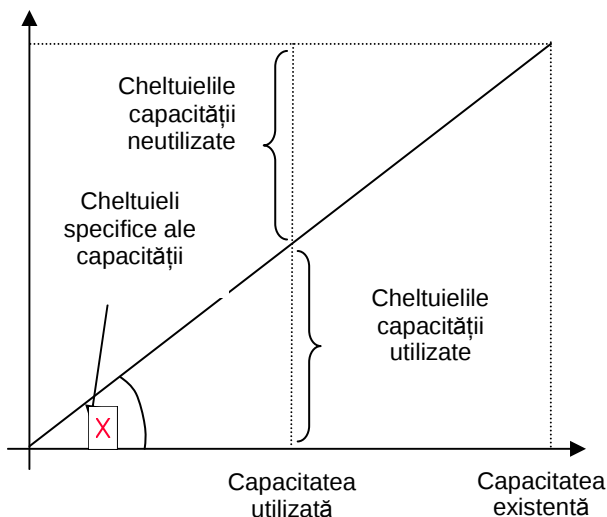
T_e – fondul de timp calendaristic, anual

T_l - timpul de întreruperea activității utilajului în anul de plan [1]

V. Echilibrarea capacităților pe baza cheltuielilor excedentelor de capacitate

V.1. Calculul cheltuielilor excedentelor de capacitate

Pe baza cheltuielilor specifice cu resursele, a gradului de utilizare a capacității de producție, și a capacității proiectate se pot calcula cheltuielile legate de capacitățile neutilizate pe baza graficului următor.



Derularea calculelor este însă doar vizibil simplă. Determinarea resurselor asigurate, adunarea costurilor fixe ale acestora și măsurarea gradului de utilizare a capacităților de producție necesită o nouă viziune în realizarea sistemului informațional de conducere.

V.2. Modelul echilibrării capacității

Utilizarea cheltuielilor legate de excedentele de capacitate implică o schimbare de viziune în deciziile manageriale.

Este vorba de cheltuieli care au fost instrumentate și deci eforturile pentru diminuarea acestora nu înseamnă neapărat o economie în costuri.

DETERMINAREA ȘI UTILIZAREA CAPACITĂȚILOR DE PRODUCȚIE

O problemă interesantă din punct de vedere practic prezintă aplicabilitatea cheltuielilor legate de excedentele de capacitate. O problemă frecventă în cazul deciziilor de mărire a capacității de producție este că secțiunea îngustă se mută de la un loc la altul. În urma dezvoltării capacităților de producție, în jurul secțiunii înguste se creează excedente de capacitate. Cu aceste probleme se ocupă modelele de echilibrare a capacităților de producție.

$$Z = \max(Bf - \sum_{i=1}^N c_i \cdot s_i - \sum_{i=1}^N b_i \cdot x_i)$$

Pentru analiza problemei se propune următorul model.
Presupunând că:

$$K_i + x_i \Delta K_i \geq B_i$$

$$s_i = K + x_i \Delta K_i - B$$

$$B \leq M$$

$$B \geq 0; s_i \geq 0; x_i \geq 0 \text{ și număr întreg}$$

$$i = 1, \dots, N$$

B = capacitatea secțiunii înguste

S_i = capacitatea clasei i a resurselor ($i = 1, \dots, N$)

X_i = variabila decizională; numărul unităților de dezvoltare a clasei i de resurse

N = numărul claselor de resurse a sistemului

f = acoperirea specifică a produsului

c_i = cheltuielile legate de excedentul de capacitate a clasei i de resurse ($i = 1, \dots, N$)

b_i = variația costurilor fixe a clasei i de resurse datorată dezvoltării capacității

K_i = măsura dezvoltării capacității clasei i de resurse ($i = 1, \dots, N$)

M = producția maximă ce poate fi valorificată pe piață [4]

VI. Posibilități de îmbunătățire a utilizării capacității de fabricație

Există trei grupe de posibilități, și anume:

- posibilități intensive, care se referă la măsurile de creștere a producției pe unitatea de timp și pe unitatea caracteristică a utilajului.
- posibilități extensive de îmbunătățire a utilizării, care se referă la creșterea volumului producției prin mai bună utilizare a timpului de funcționare a utilajelor; de exemplu reducerea timpului de mentținere în reparații a utilajelor sau reducerea timpilor de întrerupere a funcționării mașinilor.
- posibilități mixte ca de exemplu de creștere a cointerесării forței de muncă, pentru o mai bună utilizare a mașinilor și instalațiilor sau de creștere a calificării muncitorilor.[2]

Concluzii

Sinteza tuturor calculelor privitoare la capacitatea de producție a utilajelor, se concretizează în situația sinteză a capacităților de producție. Prin corelațiile ce se stabilesc în situațiile – sinteză a capacităților de producție, se pot depista și dimensiona diferențele de capacitate față de verigile conducătoare ale procesului de producție și pe această bază se pot fundamenta deciziile necesare în vederea utilizării excedentelor capacităților de producție.

BIBLIOGRAFIE

1. Ion Petrescu – *Management* – Editura Holding Reporter București 1991
2. Florica Badea – *Strategii economice ale întreprinderii industriale (Managementul producției industriale – partea II.)* Editura ALL 1998.
3. Ion Petrescu - Domokos Ernő - *Introducere în practica managerială* - Editura T3 Sf. Gheorghe - 1995.
4. *A stratégia, a termelés, logisztika és minőség menedzsmentje* - Veszprémi egyetem - Veszprém 1999.

TRANZACȚII DIGITALE

OPREA CRISTIAN

ABSTRACT. This paper is presenting the main issues regarding the electronic transactions, vanguard of the new economy. Based on a USA Department of Commerce article, I try to explain what are digital transactions and who and how can benefit from this new way of doing business.

Internetul, acest sistem de comunicație care a devenit în scurt timp un ingredient indispensabil al vieții noastre cotidiene, reprezintă cauza și efectul apariției noii economii, sau cum mai poate fi denumită economia digitală¹. Începând cu anul 1995, an în care Internetul a fost "descoperit" de către lumea comercială, componenta economică a acestei rețele mondiale a cunoscut o creștere explozivă. Această creștere s-a accentuat pe măsura creșterii conectivității² la Internet. Aproximativ trei sute de milioane de persoane utilizează Internetul astăzi, față de trei milioane în 1994. Posibilitatea de a exploata această masă de potențiali clienți și parteneri de afaceri a atras întreprinderile spre Internet.

Tranzacțiile digitale ocupa un loc deja privilegiat în utilizarea Internetului, mai ales în statele dezvoltate ale lumii. Aceste tranzacții, care îmbracă forma tranzacțiilor comerciale electronice - așa numitul comerț electronic, alături de dinamismul extraordinar al industriilor din domeniul tehnologiei informației și creșterea interconectivității dintre indivizi sunt elementele care au impulsionează trecerea la economia digitală. Spre deosebire de tranzacțiile clasice, comerciale, tranzacțiile digitale au o sferă mai largă de cuprindere, ele incluzând pe lângă operația de vânzare - cumpărare efectivă și:

¹ Termenul de "economie digitală" (conform Departamentului pentru Comerț al SUA) se referă la industriile TI (Tehnologiei Informației) și formele de afaceri și de companii pe care le face posibile noua tehnologie informațională, și care pot deveni surse semnificative de creștere economică în următorii 10 ani.

Se poate spune de asemenea că economia digitală se concentrează asupra bunurilor și serviciilor a căror dezvoltare, producere, vânzare sau livrare depinde esențial de tehnologiile digitale.

Unii autori pun semnul egalității între "economia digitală" și "noua economie", criticii argumentând că termenul de "noua economie" este o expresie diferită de "economia digitală", deoarece pune accentul pe elemente cum ar fi: creștere economică importantă, inflație scăzută și în același timp șomaj scăzut.

Cu toate acestea, putem spune totuși că nu este într-un totuș greșită interschimbarea termenului de "economie digitală" cu "noua economie", principalul argument fiind faptul că suportul, motorul și elementul de bază al noii economii este tocmai această economie digitală.

² Conectivitate= posibilitatea de conectare la rețea. În acest caz este vorba bineînțeles de conectare la Internet.

- partea de cercetare a pieței (activitate foarte facilă în lumea digitală deoarece nu implica deplasarea fizică de la un comerciant la altul),
- angajamentele de cumpărare pe care și le iau clienții urmând ca plata să o facă ulterior,
- posibilitatea accesului la finanțare, prin Internet, pentru anumite activități (de exemplu obținerea unor burse de studiu sau de specializare),
- obținerea direct prin Internet a unor produse digitale (software, informații specifice unui anumit domeniu sau subiect etc.)
- accesul permanent la servicii de modernizare (update) a produselor achiziționate, service direct prin contact online cu furnizorul.

În timpul scurt care s-a scurs de la apariția comerțului electronic și implicit a noii economii, s-au cristalizat două forme de tranzacții digitale:

- (a) Tranzacții "agent economic - consumator" sau tranzacții B2C;
- (b) Tranzacții "între agenții economici" sau tranzacții B2B.

Aceasta este și ordinea cronologică a apariției celor două forme de tranzacții digitale. Ca atare vom urma aceeași ordine în tratarea lor detaliată.

- (a) Tranzacții "agent economic - consumator" sau tranzacții B2C.

Denumirea de tranzacții "agent economic - consumator" este o traducere liberă din limba engleză a construcției "Business to Consumer" de unde și inițialele care se folosesc în mod curent pentru a desemna acest tip de tranzacții (B2C).

După descoperirea posibilității de a-și promova și apoi chiar vinde produsele prin Internet către consumatorii persoane fizice, tot mai multe întreprinderi, mai ales în statele dezvoltate ale lumii, se îndreaptă către Internet deoarece este un mediu extrem de favorabil dezvoltării afacerilor lor.

Pe de altă parte pentru consumatori avantajele acestor tranzacții sunt enorme. Studiul pieței înaintea cumpărării unui produs sau serviciu se simplifică la extrem. Datorită prezenței fiecărui agent economic, care își dă seama de avantajele pe care le aduce Internetul, în această rețea mondială, consumatorii pot consulta ofertele în timp foarte scurt, existând în acest sens programe realizate special pentru a parcurge Internetul în scopul găsirii celor mai bune prețuri pentru un anumit produs sau serviciu, sau cea mai bună combinație preț - caracteristici ale produsului.

În plus, prețurile produselor cumpărate prin Internet sunt egale sau chiar mai mici decât prețurile acelorași produse în magazinele convenționale. În acest sens, un studiu efectuat în SUA³ care a luat în calcul 20 titluri de cărți și 20 titluri de compact disk-uri vândute în 41 de magazine de vânzare cu amănuntul, virtuale și clasice, între februarie 1998 și mai 1999 a relevat faptul că prețurile produselor respective în magazinele virtuale de pe Internet erau mai mici cu 9 până la 16% față de prețurile din magazinele convenționale, în funcție de includerea sau neinclusiunea în preț a taxelor și cheltuielilor de transport. Un alt studiu, realizat tot

³ Departamentul pentru Comerț al SUA, "DIGITAL ECONOMY 2000", Internet:
<http://www.esa.doc.gov/de2k814.htm>, data: 09.10.2000

în SUA în perioada 19 - 25 aprilie 1999, asupra prețurilor a 107 cărți vândute în 13 magazine, virtuale și convenționale, a concluzionat că prețurile din librăriile virtuale și convenționale erau aceleași.

Tot referitor la prețurile la care se încheie multe tranzacții electronice trebuie amintite prețurile de licitație. Licitațiile pentru stabilirea prețurilor produselor nu sunt o noutate, ele existând de multă vreme, însă problema care s-a ridicat întotdeauna a fost găsirea posibilității de a strânge la un loc un număr mare de potențiali cumpărători la un moment dat. Internetul oferă această posibilitate la un preț relativ scăzut și într-o modalitate convenabilă pentru toată lumea: computerul personal.

(b) Tranzacții "între agenții economici" sau tranzacții B2B

Spre deosebire de tranzacțiile B2C, tranzacțiile "între agenții economici" reprezintă aspectul mai puțin vizibil și cunoscut public al comerțului electronic. Inițialele B2B provin tot din limba engleză de la cuvintele "Business to Business".

Tranzacțiile între companii pe piață reprezintă partea cea mai importantă a activității comerciale digitale, iar noile tehnologii se pare că au un enorm potențial de a eficientiza aceste tranzacții.

Principalul avantaj pe care noile tehnologii informaționale îl aduc companiilor este reprezentat de noile piețe virtuale care sunt la dispoziția agenților economici. Astfel de piețe care au rolul de a intermedia tranzacțiile B2B au atuuri indiscutabile față de piețele tradiționale:

- reunesc cumpărători și vânzători indiferent de plasarea lor geografică și de fusul orar.
- permit dezvoltarea diferitelor variante de stabilire a prețului
- permit realizarea unor tranzacții complexe
- datorită informației complexe disponibilă la costuri foarte scăzute, negocierile între partenerii de pe piață se duc de pe picior de egalitate.

În sensul celor afirmate, un studiu realizat de "The Economist"⁴ relevă că peste 750 de astfel de piețe virtuale s-au dezvoltat în întreaga lume. Astfel de piețe reprezintă suportul pentru realizarea tranzacțiilor cu o mare varietate de bunuri și servicii și între un număr mare de parteneri, sau sunt orientate spre un anumit tip de produse și o anumită categorie de clienți. De exemplu, E-Bay (www.ebay.com) este o foarte mare astfel de piață electronică care intermediază vânzarea - cumpărarea unei game largi de produse și servicii, a început să se dezvolte intermediind licitații pentru produse care persoane fizice doreau să le vândă altor persoane fizice. Ulterior afacerea a crescut și s-a extins, încorporând astăzi piața tranzacțiilor B2B și B2C.

De asemenea, în acest an (2000), Daimler Chrysler AG, s-a asociat cu General Motors Corporation și Ford Motor Company, cu intenția declarată de a realiza cea mai mare piață virtuală din lume. Punerea în practică a acestei idei ar

⁴ Secretariatul pentru Comerț al SUA, "DIGITAL ECONOMY 2000", Internet: <http://www.esa.doc.gov/de2k814.htm>, data: 09.10.2000

duce în opinia specialiștilor la scăderea prețului automobilelor cu aproximativ 10% în câțiva ani. Reducerea ar proveni din creșterea concurenței (pe măsura creșterii numărului celor care licitează pentru fiecare contract), eliminarea numeroaselor întâlniri necesare până când o comandă pentru componente este plasată.⁵

Dezvoltarea acestor noi modalități de tranzacționare, de comerț, va avea un impact deosebit asupra intermediarilor care până acum se interpuneau între producător și consumatorul final, sau între producător și partenerii săi de afaceri persoane juridice. Prima impresie ar fi că intermediarii, care adăugau adaosul lor la prețul bunurilor și serviciilor tranzacționate, vor dispărea datorită vânzărilor directe de către producător sau prestator către beneficiarii săi, prin intermediul piețelor și tranzacțiilor digitale.

Totuși, dacă acești intermediari vor ști să se adapteze la noile cerințe ale economiei digitale nu vor fi nevoiți să dispară ci chiar se vor putea face indispensabili. Astfel, dacă noua economie oferă posibilitatea ca producătorii și beneficiarii să negocieze direct tranzacțiile pe care le vor încheia, intermediarii se vor putea implica în a oferi partenerilor estimări privind costurile, documentația necesară încheierii tranzacției (având în vedere diferențele legislative și vamale dintre țări) precum și transportul și depozitarea bunurilor care fac obiectul tranzacției.

Recunoscând contribuția economiei digitale, și implicit a tranzacțiilor digitale, la creșterea economică, scăderea inflației și a șomajului, economiștii își pun deja problema măsurării contribuției economiei digitale la creșterea economică precum și a efectelor pozitive pe care această economie, care include industriile tehnologiei informației precum și comerțul electronic, le poate avea asupra unei economii naționale. În consecință și în țara noastră trebuie în mod serios luată în considerare necesitatea stimulării dezvoltării acestor industrii precum și a comerțului electronic, care fiind ramuri cu o valoare adăugată mare pot aduce contribuții semnificative, dacă nu cele mai semnificative, la relansarea economică, materia primă în acest sens fiind abundentă la noi în țară și recunoscută chiar și peste hotare: materia cenușie de cea mai înaltă calitate a programatorilor români.

BIBLIOGRAFIE

1. Secretariatul pentru Comerț al SUA, "DIGITAL ECONOMY 2000", Internet: <http://www.esa.doc.gov/de2k814.htm>, data: 09.10.2000.
2. Rob Kling – Indiana University <http://www.slis.indiana.edu/kling>, Roberta Lamb – Case Western Reserve University <http://info.cwru.edu/rlamb>, "IT and Organizational Change in Digital Economies: A Socio-Technical Approach".

⁵ idem.

ASPECTE PRIVIND SERVICIILE INTERNET ÎN ROMÂNIA

CORNEL SOMEȘAN¹, MARIA VERES², SMARANDA COSMA³

ABSTRACT. The work is treating the essential aspects of the technical-financial and organisational nature which influence the current level of use of the Internet services, in our country. On the other hand are analyzed the main types of services which, the organisations can benefit by.

Introducere

Internet-ul este numele generic dat "rețelei de rețele" care se întinde în întreaga lume. Pe scurt Internet-ul leagă diferite calculatoare între ele și face posibilă transmiterea informațiilor. Dacă pe cineva "nou în ale informaticii" îl așezăm în fața calculatorului și pornim o căutare pe Internet despre subiectul său preferat – indiferent dacă acel subiect este bucătăria franceză sau artele marțiale – cantitatea de informații de pe Internet este impresionantă. Iar la aceasta se mai adaugă și faptul că Internetul face posibilă comunicarea în întreaga lume la un cost redus. Am putea spune că Internetul oferă "de toate pentru toți", fiind o lume virtuală în care orice persoană își poate găsi locul.

În anul 2000, folosirea Internetului a luat o amploare deosebită și pe piața românească. Din ce în ce mai multe firme descoperă Web-ul ca fiind un mod de comunicare fundamental, ce poate fi folosit în conducerea afacerilor zilnice.

Suportul tehnic actual

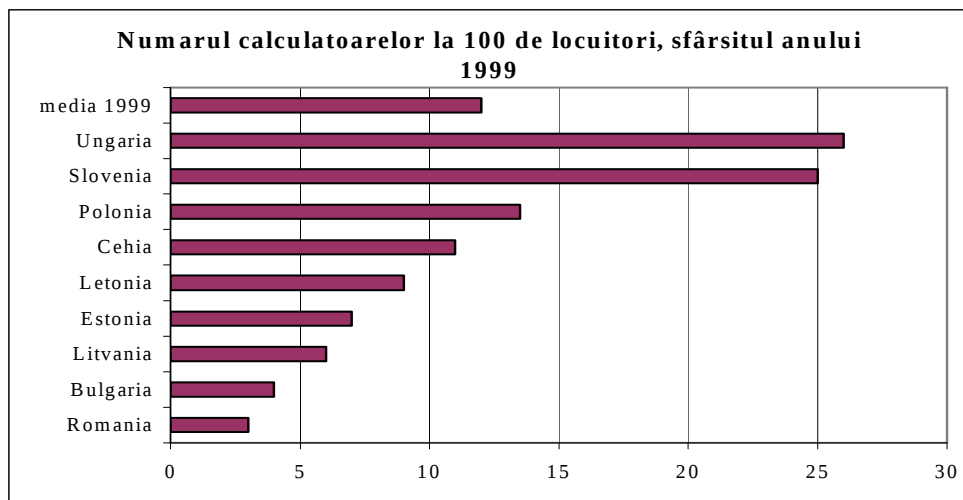
Numărul calculatoarelor în Europa Centrală crește în medie cu 18 % pe an din 1996. Ungaria și Slovenia, unde există un calculator pentru fiecare a patra persoană, aproape a atins nivelul țărilor din Europa de Vest. Cea mai mare rată de creștere este în România, unde calculatoarele sunt încă o raritate, dar numărul acestora crește într-un ritm accelerat, 30% pe an (Figura 1).

¹ Facultatea de Business a Universității "Babeș - Bolyai" Cluj-Napoca

² Licențiată a Facultății de Business

³ Preparator universitar la Facultatea de Business

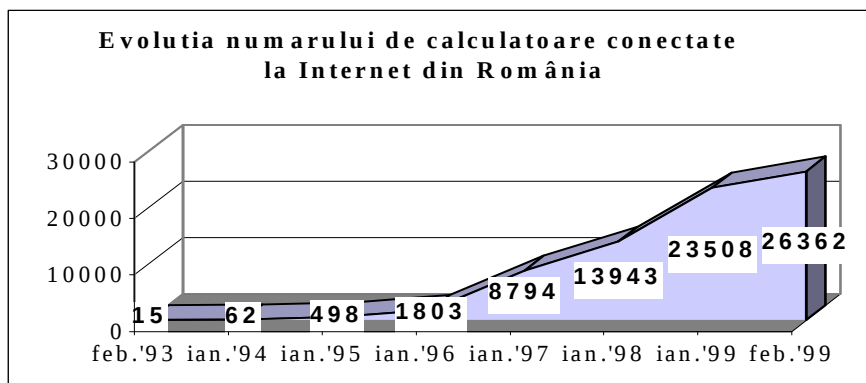
Figura 1. Numărul de calculatoare la 100 de locuitori, sfârșitul anului 1999



Sursa: EU European Information Society

Numărul utilizatorilor în România se află într-o permanentă ascensiune. România, deși a apărut relativ târziu în peisajul comunicațiilor globale, a marcat o creștere impresionantă într-un scurt interval de timp. Primele calculatoare conectate la Internet au fost luate în evidență de către RIPE (Reseaux IT Europeens) în februarie 1993. De la 15 unități la acel moment s-a ajuns la februarie 1999, la 26.362 de calculatoare conectate în țară (Figura 2).

Figura 2. Evoluția numărului de calculatoare conectate la Internet din România

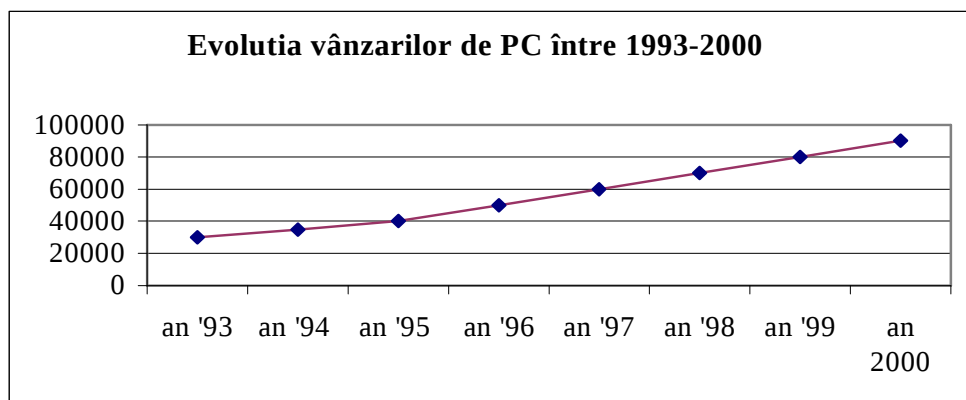


Sursa: RIPE

După cum se poate constata, creșterea numărului de calculatoare conectate este mai pregnantă decât cea a vânzărilor de PC-uri, care reprezintă o rată de creștere anuală de 10%-15%. Conform studiilor International Data Corporation (IDC), în 1994 s-au vândut, în România, 36.000 de unități, iar în 1998 acest număr s-a dublat (Figura 3).

Creșterea cererii a fost susținută preponderent de firme. Studiul IDC pe anul 1998 anticipează o creștere de 15-20% a pieței în anul 2000. De asemenea studiul IDC preconizează dublarea pieței PC-urilor în 2003, când se va ajunge la volumul de 200.000 unități vândute, ceea ce pare mult, dar în realitate nu este, având în vedere că cel mai mare producător de calculatoare din Polonia vinde anual 150.000 de unități.

Figura 3. Evoluția vânzărilor de calculatoare între 1993-2000
Sursa: IDC România



Serviciile comerciale.

Internet-ul a început să pătrundă în majoritatea mediilor economice, în instituții, unități de învățământ și în mediile culturale din întreaga țară. Nevoia de Internet este din ce în ce mai mare și deci cererea pieței evoluează în acest sens. În acest context, piața furnizorilor de servicii din acest domeniu a crescut simțitor, calitatea și numărul serviciilor fiind extrem de variate. Nivelul pieței este din ce în ce mai ridicat, deoarece nivelul de experiență a utilizatorilor a crescut atât prin contactul direct cu mediul în sine, prin promovarea pe care mass-media a oferit-o, cât și prin literatura de specialitate care joacă, poate, rolul cel mai important.

Numărul prestatorilor de servicii Internet (Internet Service Provider – ISP) urmează trendul pieței, existând practic pe întreg teritoriul țării companii care oferă astfel de servicii. Odată cu creșterea numărului de IPS, a crescut și volumul traficului către exterior, structurându-se și principalele tipuri de IPS. Se remarcă astfel existența unor companii care au conexiune directă în afara țării și care oferă și conexiune firmelor ISP mai mici, care la rândul lor oferă posibilitatea conectării la

Internet a utilizatorilor (end-user-ilor). Conexiunea în străinătate la furnizori internaționali se realizează prin satelit sau, în mai puține cazuri, prin conexiune terestră de mare viteză.

De la acest nivel către utilizator se crează o structură arborescentă de furnizori, acoperindu-se astfel întreg teritoriul țării. Pe măsură ce numărul intermediarilor crește, calitatea conexiunii scade, de aceea este necesar ca utilizatorul să verifice în prealabil care este modalitatea de conectare a furnizorului de servicii Internet.

Grupul ISP-urilor din țară este foarte divers, există multe firme mici care au sedii în 1-2 orașe din țară, dar există și 5-6 ISP-uri de importanță națională, cu sediile în București. Cei mai mari sunt DNT(Dynamic Network Technology), Xnet (proprietate Mobilfon), Global One (proprietatea RomTelecom), Logic Telecom, Starnets, Rokura, Eunet Romania, PC-NET, Kappa (acesta din urmă doar în București). ISP-urile Global One și Logic Telecom sunt specializați pe firmele mari naționale sau multinaționale, cărora le acordă servicii exclusive și profesionale. În orașele mari funcționează în medie 5-6 ISP-uri, în orașele mai mici 1-2, iar în București cei mai mulți. În capitală și în orașele mari unde există concurență, prețurile practicate de ISP nu sunt mai mari decât cele din străinătate, dar în orașele mai mici aceste prețuri pot fi mai mari cu 20-50%.

Cel mai de seamă ISP a Clujului este firma Dynamic Network Tehnology (DNT), care deține în jur de 70% din piață.

Situația ISP-urilor nu este încă concludentă, sunt relativ puțini cei care accesează Internet-ul, se câștigă încă relativ puțini bani din această afacere. Odată cu creșterea numărului utilizatorilor, cu siguranță concurența pe această piață va deveni mai acerbă, iar dintre firmele mici vor rămâne în picioare doar acelea care sunt dispuse la alianțe.

Serviciile necomerciale

Nu este nici o exagerare în afirmația că: în România Internet-ul este un lux. Din această cauză, existența unor ISP-uri care oferă servicii necomerciale este foarte importantă, cum ar fi: Rețeaua Națională de Comunicații (ICI), RoEduNet sau rețeaua Fundației pentru o Societate Deschisă.

Dintre acestea ce mai mare este rețeaua academică, RoEduNet - Romanian Higher Educational Network (www.roedu.net), care a luat ființă în iulie 1993, la Politehnica București. Scopul RoEduNet este acela de a oferi universităților și instituțiilor științifice posibilitatea de a comunica unii cu alții. Sunt legate la această rețea orașe universitare ca: București, Cluj-Napoca, Timișoara, Craiova, Târgu-Mureș și Iași. Rețeaua oferă conectivitate și servicii la peste 120 de instituții de învățământ, științifice, culturale și non-profit. Pe rețeaua RoEduNet cea mai utilizată aplicație a Internet-ului este World Wide Web-ul sau navigarea; în prezent există mai mult de 600 de site-uri RoEduNet, iar pe locul doi ca utilizare este e-mail-ul, cu peste 100.000 de utilizatori/zi.

Rețeaua Fundației pentru o Societate Deschisă (www.osf.ro), furnizează servicii Internet gratuite pentru instituții din București, Cluj, Iași și Timișoara. Proiectul Internet al Fundației pentru o Societate Deschisă cuprinde aproape 900 de instituții de învățământ, culturale și organizații non-profit.

Un lucru ce trebuie reținut, este acela că de aceste rețele beneficiază cel mai mare număr de utilizatori, mare parte elevi și studenți. Ideea de "necomercial" a făcut obiectul mai multor discuții, instituțiile ce administrează aceste rețele resimțind necesitatea obținerii unor fonduri, fie și numai pentru dezvoltarea viitoare. Această politică a fost adoptată deja de Fundația pentru o Societate Deschisă, celelalte instituții urmând să ofere și ele firmelor private interesate acces la capacitățile de transmisie, contra cost.

Tipuri de acces Internet

Pentru cei care nu au încă acces Internet, există mai multe modalități de obținere a acestuia. În acest sens, este bine ca fiecare utilizator să își analizeze cât mai exact necesitățile reale în cea ce privește traficul și durata conectării la Internet.

În cele ce urmează voi prezenta principalele modalități de conectare la Internet.

Dial-up

Reprezintă conectare printr-o linie telefonică obișnuită. Pentru cei care doresc să aibă acces la Internet sau doar la un cont de e-mail, conturile de dial-up oferă soluția necesară la prețuri destul de accesibile utilizatorilor domestici. Singurele mijloace necesare sunt un modem care se atașează la calculator și o linie telefonică. Marea majoritate a furnizorilor de servicii acceptă acest tip de comunicare, fiind unul accesibil din punct de vedere al costului, punând la dispoziția utilizatorilor modemi de 33,6 Kbps compatibile cu standardele de viteză inferioare.

Conturile dial-up cu contract implică de cele mai multe ori o taxă de instalare și un abonament pe o anumită perioadă de timp. Taxa de instalare variază între 4-40 USD la unii ISP. Totuși există unele firme unde deschiderea unui cont dial-up este gratuit. Tarifele pentru acest tip de conectare sunt prezentate în următorul tabel:

Tabel 1. Tarifele pentru conectarea Dial-up

Dial-up									
Tip abonament (ore/lună)	10	20	30	40	50	70	100	200	Cont e-mail
Tarif (\$/lună)	5-7	7-16	15-25	20-40	22-33	24-40	40-60	80-90	2-8
Taxă de conectare 4-10 \$									
Ore suplimentare 0,8 /1 \$/ora									
Cont de noapte 5-12 \$/lună									

Linii închiriate

Linia închiriată oferă utilizatorului rate de transfer net superioare față de accesul dial-up, acoperind necesitățile de comunicație ale unui utilizator. Organizația care optează pentru această variantă, trebuie să înainteze o cerere către RomTelecom, pentru aprobarea instalării unui circuit de linie închiriată.

Transmiterea datelor către ISP se efectuează cu ajutorul unui modem. Prețul mediu de instalare oferit de ISP este de aproximativ 185 USD, cu prețuri variind între 25 USD și 600 USD. Unii ISP preiau costurile de instalare și de întreținere ale liniei dedicate.

Tarif lunar pentru linia dedicată este direct proporțională cu lungimea liniei și variază în funcție de tipul ei (Tabel 2).

Tabel 2. Tarif lunar pentru linie dedicată

Linie dedicată				
Tip linie (Kbps)	19,2	33,4	64	128
Abonament tarif nelimitat (\$/lună)	350-400	500-750	800-1.900	2.500-3.500

CATV

Reprezintă conectare prin rețelele de televiziune prin cablu. Conectarea la Internet prin intermediul rețelelor CATV oferă viteze de transfer net superioare. Pentru conectare este nevoie de un modem de cablu și bineînțeles de un abonament lunar pentru acest tip de rețea. Costurile lunare se defalcă în costuri de trafic pe rețeaua de cablu CATV și costuri de trafic la ISP. Un asemenea tip de legătură se pretează pentru organizațiile cu volum mare de trafic și nu este în momentul de față accesibilă utilizatorului domestic, în primul rând din cauza prețului, deși România se numără printre țările cu cele mai dezvoltate rețele CATV la nivel european (50% din gospodării au televiziune prin cablu).

Tabel 3. Tarif lunar pentru CATV

CATV					
Trafic (MB)	100	150	300	500	1.000
Tarif (\$/lună)	55-140	75-170	140-200	200-550	350-900
Tarif depășire 0,45-1,3\$/MB					
Taxă de întreținere a conexiunii 0-200\$/lună					

În majoritatea orașelor mari există cel puțin un ISP care furnizează acces Internet prin CATV; în Cluj-Napoca firma Codec, iar DNT-ul este încă în faza de testare. În București cea mai mare este firma Kappa, aproape 50% din rețeaua sa

este construită cu fibră optică, și 50% din cifra de afaceri a firmei este dată de serviciile de Internet. Nodul de fibră optică creat de Kappa a reunit cei mai mari furnizori de servicii Internet din România, concurând astfel, pe această piață, rețeaua RomTelecom.

Înregistrarea numelui site-ului

Înregistrarea unei adrese IP se poate face doar de către RNC (Rețeaua Națională de Comunicații), care este singurul for abilitat să gestioneze aceste adrese pe teritoriul României. Înregistrarea unei adrese de pagină Web, este încă foarte birocratică, de aceea cei care doresc să facă acest lucru este bine să ceară ajutorul unui furnizor de servicii Internet. Cei care vor să-și înregistreze numele site-ului, trebuie mai întâi să verifice dacă numele respectiv nu este deja protejat, ca și trademark.

Înregistrarea numelui de site este taxată diferențiat în funcție de formatul adresei Web. Astfel, pot fi întâlnite adrese de tipul www.firma.ro sau www.firma.isp.ro. Primul tip poate fi acordat doar de către RNC, iar al doilea tip de adresă este acordat de către furnizorul de servicii Internet care face și găzduirea site-ului respectiv.

Costurile prezenței pe Web

Pentru cei care doresc să beneficieze de prezență pe Web, tarifele sunt foarte variate în funcție de numărul de pagini, numărul de imagini statice sau animate, cantitatea de text inclusă și spațiul total ocupat pe disc.

Toți prestatorii de servicii Internet, își determină prețurile în dolari.

Deși serviciile oferite și prețul lor variază foarte mult de la un furnizor la altul, prezentăm în tabelul următor câteva din serviciile oferite precum și prețurile acestora.

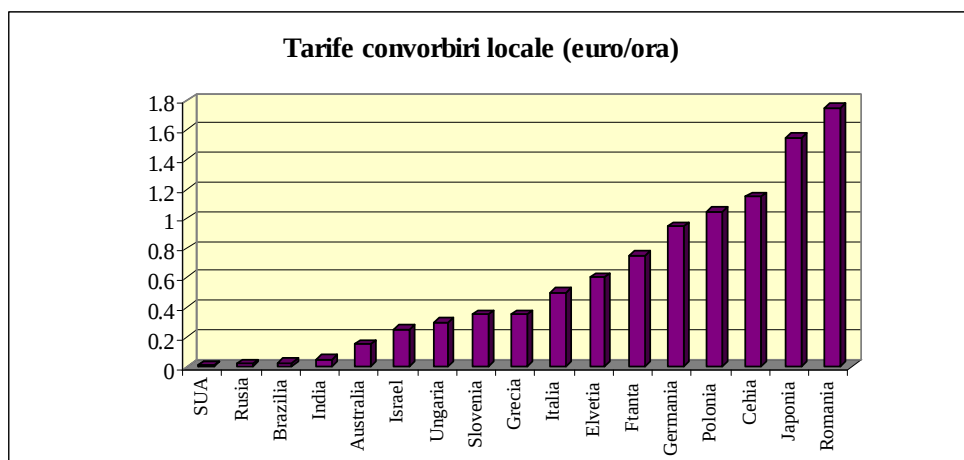
Tabelul 4: Costurile prezenței pe Web

Serviciile oferite	Prețul
Modificări on-line în baza de date	10 USD/an
Găzduire pagină	50 USD/an – modificări de text o dată pe lună 100 USD/an – modificări de text de două ori pe lună
Creare pagină (HTML)	30 USD
Banner (pagină principală)	400 USD/lună 3900 USD/an
Creare banner static/dinamic	15 USD / 30 USD
Prelucrare imagine	5-10 USD/buc.
Animație	20 USD
Forum-uri interactive	10 USD/buc.
Hărți de localizare	15 USD
Design la cerere	5 USD/oră
Aplicații CGI/PERL/Java Script / ActiveX	10 USD/oră
Creare site-uri Web	Negociabil

Costul accesării Internet-ului

Deși concurența dintre ISP-uri a înjumătățit tarifele în 1999 față de anul precedent, prețurile pentru 20 de ore, de exemplu, de navigare rămân în continuare mari, comparativ cu salariul mediu al românilor. Acest fapt este întreținut și de RomTelecom, companie aflată pe poziție de monopol pe piața românească – până în 2002 – și care percepe pentru serviciile sale taxe ce depășesc cu mult pe cele din majoritatea țărilor puternic dezvoltate (Figura 4).

Figura 4: Tarife convorbiri locale (Euro/oră)



Luând același exemplu, de 20 de ore, și calculând cele trei tarife percepute de RomTelecom rezultă sumele următoare: în decursul unei luni, dacă cele 20 de ore s-au adunat în intervalul 07.00-19.00 se plătesc 44,3 dolari. Pentru al doilea interval, 19-23, plata este de 22,1 dolari, iar pentru intervalul de noapte, (între 23.00-07.00), se achită 4,4 dolari. Rezultă o valoare medie de 24,4 dolari lunar.

Dacă mai adăugăm la suma de mai sus și cea destinată furnizorului de Internet, aproximativ 12,2 dolari pentru 20 ore de navigare, rezultă că un cetățean român plătește 30-35% din salariul lunar pentru a putea naviga. Așadar în România unui pasionat de Internet i se percep 35 de dolari dintr-un salariu de 125 dolari.

Nu este de mirare de ce navigarea pe Internet este considerată un lux și puțini sunt cei care își pot permite această pasiune.

E-business

În România există, în acest moment, aproximativ douăzeci de magazine electronice care comercializează birotică, flori, cărți CD-uri, obiecte de artizanat, bilete de avion și alte produse standard. Dintre acestea numai cinci fac comerț electronic în adevăratul sens al cuvântului. Iar aceste magazine românești perfect

virtuale se adresează în special clienților străini, de origine română. Pe aceste site-uri plata se face electronic.

Infrastructura slab dezvoltată, dar și teama de presupusele riscuri legate de securitatea tranzacțiilor pe Web sunt principalele cauze care inhibă dezvoltarea comerțului electronic în România.

Pentru a putea face cumpărături prin intermediul Internet-ului, consumatorii au nevoie de următoarele patru facilități:

- Acces Internet
- Cărți de credit
- Încredere în acest sistem
- Un server în regiune.

Concluzii

Datorită numărului foarte mic de calculatoare și faptului că accesul la Internet în România este încă un lux, foarte puțini sunt cei care pot beneficia de pe urma acestui nou mediu de comunicare. Poate și din această cauză, împotrivirea multor organizații de a-și face o prezență pe Web.

Câteva din motivele tehnice și legale care încă îngreunează dezvoltarea unei afaceri pe Internet, în țara noastră:

- Prea puține persoane au acces la calculator;
- Prețurile practicate de RomTelecom, pentru convorbirile telefonice îngreunează accesul la Internet;
- Lipsa unei legislații pentru asigurarea securității Internetului;
- Competiția pe piața românească este relativ mică pentru a determina organizațiile să se gândească la eficiență;
- Organizațiile mari, centralizate, domină încă economia;
- Rețeau de distribuție merge prost, mulți sunt cei care în loc să caute distribuitorul cu cel mai bun preț, nu renunță la cel existent cu toate că acesta nu este rentabil;
- Nivel scăzut al informatizării societății;
- Neîncrederea în sistem a potențialilor utilizatori.

Fiecare organizație trebuie să aibă în vedere implementarea Internet-ului în activitatea de zi cu zi, reprezintă o parte a restructurării

BIBLIOGRAFIE

1. Amstrong, A. și Hagel, J., *The real value of online communities*, Harvard Business Review, Maz-June, pp. 134-141, 1996.
2. Benjamin, R. și Wigand, R., *Electronic market and virtual value chains on the information superhighway*, Sloan Management Review, winter, pp. 62-72.
3. Bruner, R. E., *Reclám az Interneten*, HVG, 1997 október 11.

4. Collin, S., *Doing Business on Internet*, London, Kogan Page, 1997.
5. Dabija, A., *Românii învață cum să facă afaceri pe Internet*, Special IT, Supliment Capital Succes, Aprilie 2000.
6. Damian, V., *RomTelecom taie firul la Internet*, Special IT, Supliment Capital și Succes, Aprilie 2000.
7. Grecescu, T., *Pierderi și câștiguri în Internet*, Byte România, Septembrie, 1998.
8. Gurău, C., Oportunități și probleme în implementarea unei strategii de afaceri pe Internet, Marketing & Management, nr.1-2, 1999.
9. Kardos, J., *Internet Româniában*, Pulzus, Aprilis, 2000.
10. Kardos, J. și Veres, M. M., *A hagyomány és új ötvözüése a marketingben*, Közgazdász Fórum, Március 2000.
11. Learschi, B. și Trușcan, D., *Internetul și compania ta*, PC World România, Ianuarie-Febuarie, 1999.
12. Leanschi, B. și Trușcan, D., *Serviciile Internet în România*, PC World România, Aprilie, 1999.
13. Matei, C., *Web-ul românesc*, PC Magazine România, Iunie, 1999.
14. Rayport, J.F. și Sviokla, J.J., *Managing in the marketspace*, Harvard Business Review, November-December, pp. 141-149, 1994
15. Rădoiu, D. și Lipovan, O., *Publicând pe Web*, Byte România, Aprilie, 1996.
16. Schiopu, A.F., *Comerț electronic – o nouă tehnologie de afaceri*, Marketing & Management, nr. 6, 1999.
17. Stănescu, S., *România coada plutonului în Europa*, Computer World, nr. 18, 1997.
18. Ureche, O., *Marketing pe Internet – de la mit la realitate*, Byte România, Aprilie, 1996.
19. ***"Eastern Europe initiative: Accelerating e-commerce", Managing Information, March, 2000.
20. ***"Business all Yours", The Economist, April 1-7, 2000.
21. ***"The impact of Internet. The coming wave", Business Central Europe, March, 2000.

DE LA ORDINE DE PLATĂ ȘI CECURI LA BANCA VIRTUALĂ - CARACTERIZARE GENERALĂ -

M. LACUREZEANU¹, R. LACUREZEANU, L. RUSU²

ABSTRACT. The aim of this paper is to offer some issues for business managers in e-business, e-commerce, e-bank. Several companies and banks from Romania have already such a modern system for money exchange and payments, even they have to solve a lot of economical problems in order to implement and maintenance those systems. Cards are in this moment a usefully and well-known instruments for banks but not for all clients.

Constructorii de materiale informatice, operatorii de telecomunicații, editorii de softuri, arhitecții de rețele, administratorii bazelor de date și alții vorbesc în ultima perioadă despre dezvoltarea Internetului, de difuzarea și receptarea informației la scară mondială, de clientul universal. Revoluționarea high-teck-ului impune schimbarea unor concepte în multe domenii: **comerțul** migrează spre **e-commerce**, **economiei** i se mai adaugă un prefix devenind **e-economie**(**net-economie**); în acest context și activitatea bancară primește o vocală cu valoare adăugată devenind **e-bancă (bancă virtuală)**. Toate acestea datorită Web-ului, căci Web-ul este cea "mai mare bursă". Prima bursă cu adevărat globală. Practic, poți găsi prețuri cam la orice, sau cel puțin o minimă informație asupra oricărui obiect sau producător. Este un bulgăre care crește, alimentat de faptul că deja totul se face pe calculator, ceea ce face ușor trecerea în rețea a oricărei informații. Problema este cum să capitalizezi, să faci bani, din această viitură informațională. Comerțul prin Internet este mai mult frenezie declarativă, fiind respins de oameni datorită riscului, a abuzurilor deja consumate la plata cu carduri și a altor motive, ceea ce va face problematică dezvoltarea comerțului electronic public (plus că e mai plăcut să mergi să vizitezi "pe viu" un magazin decât să consulți poze pe un monitor. Deja se vorbește de un impact economic global generat de scăderea generală a prețurilor datorită circulației îmbunătățite a informației comerciale, dintre cumpărător și vânzător. Această influență, în creștere, se manifestă în costuri diminuate și se va măsura în procente din produsul global brut, deci va fi foarte importantă.

Interacțiunea Internetului cu lumea bancară nu poate să nască efecte comerciale directe, ci doar de eficiență. Adică, a folosi Internetul ca un canal principal de servicii bancare pentru clienți persoane fizice nu poate produce nimic interesant din punct de vedere al profitului. Acest lucru nu s-a produs nici în alte

¹ Banca Dacia Felix, Cluj-Napoca

² Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca, Facultatea de Științe Economice

țări mai dezvoltate și nu se va produce nici în România. Nu este vorba de electronic banking, o astfel de soluție pe suport Internet fiind "investiție bună". Noi discutăm de canalul bancar Internet ca homebanking. Din punct de vedere al eficienței organizației bancare, Internetul (Intranetul) este o soluție modernă, cu multe avantaje.

Sistemul actual de decontări și mijloacele de plată moderne

Activitatea bancară care presupune cel mai intens schimb de informații cu mediul financiar-bancar extern este activitatea de plăți și decontări bancare. Activitățile economice presupun fluxuri financiare între agenții economici. Aceste fluxuri se realizează sub formă de numerar sau prin alte mijloace de plată. În prezent, plățile în economia românească sunt realizate într-o pondere covârșitoare prin mijloace de plată pe suport de hârtie. Este vorba, în primul rând, de ordine de plată și cecuri și într-o măsură mai redusă de cambii, bilete la ordin și alte mijloace de decontare pe suport de hârtie. Mijloacele de decontare pe suport de hârtie au caracteristic faptul că necesită circulația fizică a instrumentului de plată între plătitor și beneficiar. Durata decontării depinde în principal de doi factori: societățile bancare la care plătitorul, respectiv beneficiarul, au deschise conturi; dispunerea teritorială a unităților bancare la care au deschise conturi (același județ sau județe diferite). Se deosebesc astfel două tipuri de decontare: - **decontare intrabancară**: când atât unitatea bancară a plătitorului, cât și unitatea bancară a beneficiarului aparțin aceleiași societăți bancare (de exemplu, un client al B.C.R. Cluj plătește o sumă unui client al B.C.R. Brașov); - **decontare interbancară**: când unitățile bancare implicate în decontare aparțin unor societăți bancare diferite (de exemplu, un client al B.R.D. Tg-Mureș plătește unui client al BBDF. Constanța).

În societatea complexă din prezent este necesară realizarea unor operațiuni bancare într-un mod din ce în ce mai sofisticat. Acest lucru este la fel de adevărat și pentru plățile de orice tip, inclusiv a celor care se referă la credite. Timpul înseamnă bani și atât viteza cât și acuratețea operațiunilor pot determina câștigarea și economisirea de bani pentru bănci și client. Este un fapt cunoscut că progresul tehnologic a făcut posibil acest lucru. Având în vedere faptul că tehnologia se dezvoltă în continuare, fără îndoială că sistemele descrise mai jos vor fi îmbunătățite în viitor.

Dezvoltarea tehnicii de calcul din ultimele decenii a influențat direct metodele și tehnicile utilizate în domeniul financiar bancar. În țările avansate volumul tranzacțiilor efectuate utilizând mijloace electronice deține ponderea cea mai mare. În ultimii ani, un număr din ce în ce mai mare de societăți bancare românești adopta metode de plată moderne.

Principalele metode moderne de plată utilizate sunt:

- plățile cu card;
- home banking (banca la domiciliu -HB) cu două forme consacrate:³
 - electronic banking (EB);
 - internet banking (IB).

³ Iuliu Mureșan & Robert Buchmann, site

Plățile cu card

Acest gen de plăți cunosc o varietate largă de implementări, de la simpla retragere a unei sume în numerar până la inițierea unor plăți de mare valoare. Principiile și regulile de efectuare a transferului de fonduri și decontare prin intermediul card-urilor sunt reglementate în țara noastră de Regulamentul nr. 6/14.11.1995 emis de Banca Națională a României.

Sistemul de plăți pe baza de card are următoarele componente: destinatorul card-ului; card-ul; automatul programabil; comerciantul; agentul de decontare.

Tipul automatului programabil respectiv al card-ului implicate în inițierea și efectuarea plății stabilesc operații specifice de plată, și anume:

Tipuri de automate programabile

- distribuitorul automat de numerar (cash dispenser) permite deținătorului card-ului să retragă disponibil din cont sub formă de numerar;

- ghișeul automat de bancă (ATM -Automated Teller Machine) permite deținătorului card-ului, în plus față de distribuitorul automat de numerar, accesul la unele servicii bancare cum sunt: obținerea de informații privind situația conturilor personale, inițierea unor transferuri de fonduri.

Automatele programabile menționate mai sus pot fi amplasate:

- în incinta băncii, cu acces limitat la orarul de funcționare al băncii;
- într-un spațiu special al băncii accesibil 24 ore (Lobby 24 hours);
- într-un spațiu exterior băncii (TTW - Through The Wall);
- terminalul pentru transferul electronic de fonduri la punctul de vânzare (EFT/POS - Electronic Fund Transfer at Point of Sale) permite preluarea și transmiterea de informație privind plata cu card a unor bunuri sau servicii la sediul comerciantului.

Tipuri de card-uri

Debit card - permite debitarea automată a contului deținătorului card-ului (cumpărător) cu suma reprezentând contravaloarea bunurilor sau serviciilor achiziționate folosind card-ul.

Credit card - permite achiziționarea de bunuri sau servicii a căror valoare cumulată nu poate depăși un anumit plafon stabilit de emitentul card-ului. Pe baza datelor achiziționate prin intermediul automatelor programabile se stabilește suma efectiv utilizată, care urmează să fie restituită băncii care a emis card-ul de către deținătorul card-ului.

Card multifuncțional - este un debit card care poate îndeplini și alte funcții: retrageri de numerar de la ATM-uri, garantarea unor cecuri emise de deținătorul card-ului.

Automatele programabile au încorporat un microprocesor și software aferent, fiind conectate prin comunicație asincronă cu centrul de autorizare al plăților situat de regulă în centrala societății bancare care emite card-ul. Card-urile sunt cartele de plastic pe care informația este memorată pe suport magnetic sau, în cazul card-urilor inteligente, microprogramat.

În țara noastră, numărul utilizatorilor de card-uri este modest în comparație cu țările avansate. Pentru a degreva personalul angrenat în operații front office, un număr tot mai mare de societăți bancare introduc la sediile unităților bancare teritoriale automate programabile.

Transferul electronic de fonduri la locul vanzarii are, de asemenea, un volum redus.

Servicii bancare la domiciliu (home banking -HB)

Home banking definește accesul la serviciile bancare din exteriorul sediului unitatii bancare. Acest acces se poate realiza prin intermediul unui simplu telefon conectat la o centrala telefonica digitala sau prin intermediul unui calculator personal.

Accesul la servicii bancare prin telefon (telephone banking) se realizeaza astfel: de la un telefon cu tastatura se formeaza numarul serviciului bancar telefonic, dupa terminarea mesajelor emise de robotul telefonic (placa voice-teller plus software-ul aferent) se tasteaza codul numeric personal (PIN), apoi se tasteaza codul operatiei ce se doreste a se efectua asupra contului curent.

In prezent, acest tip de serviciu este întâlnit și la unele bănci la unele bănci românești, dintre care Banca Transilvania (Cluj-Napoca). Clientul poate obtine informațiile sub forma de voce sau fax.

Accesul la servicii bancare prin intermediul unui calculator personal presupune conectarea calculatorului personal al clientului băncii prin intermediul unei linii telefonice și a unui modem la calculatorul băncii. Comunicația și accesul la serviciile bancare sunt controlate de un program specializat furnizat de banca instalat pe calculatorul clientului. De fapt, calculatorul clientului devine un ATM virtual.

Cele mai uzuale operațiuni bancare ce se pot realiza prin intermediul bankingului telefonic se numără:

- consultarea soldurilor conturilor;
- consultarea fondurilor disponibile;
- transferuri între conturi.

Electronic Banking (EB)

Conform uzanțelor internaționale și manualele de specialitate, Electronic Banking (conceptul în sine) se poate structura în trei subsisteme:

EDI (Electronic Data Interchange) - este o metodă de transmitere prin mijloace electronice a documentelor pe baza cărora se efectuează tranzacțiile financiare și comerciale folosind formate standardizate; este eliminat neajunsul determinat de necesitatea transmiterii fizice între cumpărător și furnizor a documentelor și facilitează accesul clienților la bănci prin intermediul calculatoarelor;

EDP (Electronic Data Processing) - presupune colectarea, stocarea, manipularea, accesarea și procesarea finală a informațiilor prin intermediul calculatoarelor;

EFT-POS (Electronic Funds Transfer POS) - finalizarea tranzacțiilor electronice prin intermediul terminalelor, prin debitarea contului deținătorului de card, creditarea contului comerciantului acceptator și operațiunile de decontare la nivelul instituțiilor bancare.

Bankingul electronic, altfel spus, presupune înlocuirea unui suport de hârtie cu un suport electronic și derularea unor operațiuni bancare între bancă și client prin utilizarea acestui suport al aplicațiilor informatice și a calculatoarelor. Aceasta presupune o serie de avantaje privind: costurile tranzacției și eficiența, calitatea serviciului.

Servicii bancare prin Internet - IB

Avantajele deosebite puse la dispoziție de rețeaua mondială Internet nu puteau să nu atragă atenția lumii financiar-bancare. Există programe create pentru a permite accesul la servicii bancare via Internet. De exemplu, programul Quicken oferit de firma Intuit sau programul Microsoft Money realizat de Microsoft. Lipsa unui standard în acest domeniu a frânat extinderea acestui gen de servicii bancare.

În luna ianuarie a.c., firmele Microsoft, Intuit și CheckFree au anunțat finalizarea unui proiect al unui astfel de standard numit Open Financial Exchange. Pe baza specificațiilor acestui standard se vor realiza schimburile de date financiare între clienți, agenți economici și instituții financiare utilizând Internet.

Până în prezent, există trei modalități în care băncile se manifestă pe Internet:

Reclamă și publicitate, prezentarea serviciilor (se afișează practic broșurile de prezentare) - a devenit extrem de populară datorită ariei de cuprindere a Internet-ului precum și ușurinței cu care se face accesul. Băncile sunt interesate în acest tip de serviciu pentru a micșora aflusul la gheșee și timpul de servire.

Clienților băncii li se oferă posibilitatea de a consulta extrasul de cont (soldurile conturilor și rapoartele de tranzacție); consultarea balanței conturilor este o facilitate pe care clienții care dețin mai multe conturi și care efectuează frecvent operațiuni de depuneri și plăți o apreciază în mod deosebit, pentru economia de timp pe care aceasta o oferă.

Transferul de fonduri - este cel mai complet serviciu bancar; clientul poate ordona să se efectueze tranzacții între sau din conturile sale.

Ultimele două modalități necesită criptarea comunicațiilor dintre calculatorul clientului și cel al băncii și metode de autentificare, astfel încât să se elimine posibilitatea de acces neautorizat sau chiar de fraudă.

Diferențele dintre aceste servicii (IB și EB) este redată în cele ce urmează⁴:

- IB oferă o mobilitate deplină pentru că se poate accesa de la orice calculator din lume care îndeplinește cerințele tehnice minime. Pentru a utiliza EB trebuie folosite doar calculatoarele pe care a fost instalat un software dedicat, de către banca furnizoare a serviciului.
- În planul costurilor, avantajul mobilității înseamnă că accesul la IB din provincie sau din străinătate se face plătind tariful local de comunicație între PC-ul de la care se accesează IB și furnizorul de servicii Internet din acea zonă, și nu plătind tarife interurbane sau internaționale pentru o legătură telefonică directă cu serverul băncii ca la aplicațiile de tip EB.
- IB oferă posibilitatea realizării de tranzacții bancare în timp real, datorită posibilității utilizării permanente a modului de lucru on-line. Astfel, soldul contului care se poate solicita în orice moment de la bancă va reflecta exact soldul real al acelui cont din momentul respectiv (sau cu alte cuvinte nu există un decalaj între efectuarea unei operațiuni asupra unui cont și actualizarea soldului de către bancă). În aplicațiile de tip EB se poate lucra numai în mod off-line, putând apărea diferențe între situația reală a conturilor față de cea afișată.

⁴ Iuliu Mureșan & Robert Buchmann, site

Banca virtuală

Expresia "bancă virtuală" a fost impusă pentru prima în anul 1993 de către agenția de Consultanță Ernst & Young. Acest concept este folosit pentru a denumi un nou tip de bancă, el fiind încă în curs de dezvoltare. Acest model de bancă, în primă fază de evoluție, se referă la un tip de activitate în cadrul căreia companii multiple sunt implicate în crearea de noi produse și servicii bancare, servicii la care clienții săi vor avea acces prin intermediul unei varietăți de canale de distribuție. Banca virtuală însăși va fi punctul de contact dintre bancă și client.

O definire nu prea riguroasă a băncii virtuale ar suna astfel "o bancă pe care o vezi foarte puțin dar cu care petreci foarte mult timp"⁵. Este un termen utilizat pentru a denumi un scenariu în care relațiile cu băncile până acum concretizate în vizite la o anumită clădire sunt înlocuite printr-o relație în cadrul căreia banca poate fi contactată într-o mare varietate de moduri, la orice oră sau în orice situație convenabilă pentru client. De acasă sau de la birou, relația cu banca poate fi stabilită printr-un PC sau televizor interactiv. Un telefon, unul clasic sau un echipament modern multifuncțional, poate fi utilizat de acasă sau de pe traseu. O altă opțiune sunt chioșcurile multifuncționale prin intermediul cărora pot fi contactate băncile; acestea pot fi așezate pe stradă, în centrele comerciale, în gări, aeroporturi sau chiar în localuri pe care acum le cunoaștem sub denumirea de "sucursală de bancă". În țările dezvoltate este un lucru comun să auzi lumea discutând despre unele dintre aspectele de mai sus ca și cum acestea ar fi băncile virtuale, dar conceptul își va găsi adevărate accepțiuni ca termen util, diferit de conceptul de "bancă electronică" sau "bancă directă"⁶, atunci când va fi perceput ca suma tuturor elementelor descrise mai sus.

Orientarea către acest nou tip de bancă este mai avansată în SUA, unde procesarea datelor acumulate privind tranzacțiile normale zilnice este de mai mult timp și profund implementată, dar se află în centrul atenției și în Europa, unde formarea alianțelor inter-industriale și explorarea comună a posibilităților de implementare a noilor canale de distribuție a devenit, de asemenea un lucru uzual. Prin încurajarea concentrării atenției asupra serviciilor puse la dispoziția clienților și marcând dezvoltarea asocierilor potențial profitabile dintre bănci și agenții externe, modele bancar virtual devine recomandabil. Cum însă în viitor băncile vor tinde să dispară ca entități separate, ele urmând să fie integrate cadrului mai general al pieței de servicii și produse destinate consumatorilor, sistemul bancar virtual preia asupra lui nefericita moștenire a unei activități ale cărei perspective sunt cele de prelucrare a produselor secundare ale puternicelor asociații de detail-iști și având menirea de a ridica la un nivel cât mai înalt producția de serie.

Pe măsură ce tendința de a accepta acest tip de activitate bancară (virtuală) devine tot mai evidentă și critica modalităților tradiționale mai acerbă, companiile financiare vor fi obligate să-și precizeze propria poziție. Se preconizează un viitor în care marile magazine în rețea vor pune la dispoziția clienților un cont bancar și un carnet de cecuri precum și un credit și cărțile de credit aferente, în timp ce operațiile de contabilitate și serviciile de logistică vor intra în sarcina băncilor.

⁵ Adaptare după Technology Banking

⁶ Banking technology, iunie 1995

Intr-o anumită măsură acest lucru s-a și întâmplat deja în cadrul afacerii de finanțare a construcției automobilelor, pentru a da numai un exemplu, caz în care fabricile de automobile au înlocuit băncile ca sursă primară de creditare pentru cumpărarea de mașini noi.

Operațiunile bancare virtuale și relația bancă client

Se presupune că băncile virtuale vor lucra într-un context juridic mult mai complex și total diferit de cel al predecesoarelor lor. O serie întreagă de relații legale vor trebui să fie constituite pentru a guverna responsabilitatea și răspunderea băncilor, furnizărilor de canale de comunicații și a clienților. Relația bancă client este guvernată de un sistem de contracte încheiate în lumina unor norma juridice dezvoltate pe baza unor cazuri de jurtisprudență apărute în acest interval care începe în anii 1800. Într-un mediu de operațiuni bancare virtuale, introducerea unei a treia părți, indiferent dacă aceasta ar fi un retail-ist, un producător de software sau un operator de telecomunicații, necesită reconsiderarea contractelor care stau la baza relațiilor bancă-client. În măsura în care operațiunile bancare virtuale vor lua locul celor clasice apar problemele privind protejarea confidențialității datelor. În conformitate cu codul confidențialității operațiunilor bancare, băncile au fost deja obligate să accepte faptul că practica aducerii la cunoștință sucursalelor a tuturor datelor privind clienții nu este acceptabilă. În cazul în care un detail-ist culege și pocesează datele în numele unei bănci va apare în mod inevitabil problema obligației băncii de a păstra confidențialitatea datelor. Sistemele speciale de siguranță vor fi necesare pentru implementarea datelor personale destinate viitoarelor bănci virtuale.

În ceea ce privește relațiile interactive dintre bancă și clientul individual, banca virtuală ar putea depăși posibilitățile furnizorilor existenți de astfel de produse, cum ar fi operatorii de telecomunicații sau retail-iștii de astfel de servicii. Totuși, în cazul clienților persoane juridice, banca virtuală poate decide să ofere servicii de rețea, la care accesul se face prin apel telefonic, un exemplu în acest sens fiind serviciile TradePay, oferite de banca Midland. În măsura în care o bancă virtuală decide să controleze canalele de distribuție a unor astfel de servicii, banca va intra într-un nou regim în ceea ce privește regulamentul de funcționare. Asigurarea de servicii de rețea va obliga banca să se supună reglementărilor în vigoare privind telecomunicațiile, cum ar fi licențele pentru diferite clase de telecomunicații.

În ultimii ani problemele privind asigurarea securității datelor au fost cele mai importante pentru băncile comerciale care se tem de așa numitele retrageri-fantomă de numerar prin automatele de plăți. În măsura în care introducerea operațiunilor bancare virtuale va fi efectivă și furnizarea serviciilor de specialitate se va face prin canale care vor scăpa de sub controlul direct al băncilor, una dintre cele mai mari probleme ale băncilor va fi asigurarea înregistrării acestora. Din punctul de vedere al supravegherii activității bancare, banca virtuală va crea o preocupare în rândul celor responsabili pentru asigurarea implementării normelor. De exemplu, sub incidența reglementărilor impuse de departamentul de supraveghere a activității bancare a Băncii Naționale a Angliei, băncile au obligația de a asigura implementarea procedurilor din sistemul tehnologiei informatice, pentru a se asigura sisteme adecvate de control și de evidență a afacerilor, conforme cu reglementările din Banking Act emis în 1987. Mirajul canalelor de distribuție utilizate de băncile virtuale sub controlul diferitelor organisme legale va necesita reevaluarea mecanismelor de control și supraveghere internă și externă a băncilor.

Concluzia rezultată în urma observării dezvoltării acestui tip de servicii în lume, corelată cu răspândirea tot mai largă a tehnicii de calcul și a Internet-ului în România este că băncile românești trebuie "să între în curentul general" dacă nu doresc să fie scoase din competiție de băncile străine, care au câștigat deja segmente importante din piața clienților instituționali, a firmelor mici și mijlocii, datorită serviciilor electronice pe care le oferă.

BIBLIOGRAFIE

1. [cioa98], Cioată M., Impactul Web-lui, rev. Pc Report, nr. mai, 1998.
2. [dode-87], Dodescu, Gh. și colab., Informatica, Ed. Științifică și Enciclopedică, București, 1987.
3. [fren94], Frențiu, M., Pârv, B., Elaborarea programelor, Ed. Promedia, Cluj-Napoca, 1993.
4. [jalo96], Jalobeanu M., Acces în Internet, Ed. Promedia Plus, Cluj-Napoca, 1996.
5. [niț99], Esențial în comunicarea pe Internet&WWW, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 1999.
6. [opre95], Oprea D., Premisele și consecințele informatizării contabilității, Ed. Graphix, Iași, 1995.
7. [opre99], Oprea D., Analiza și proiectarea sistemelor informaționale economice, Ed. Polirom, Iași, 1999.
8. [popo98], Popovici D., și colab., Proiectarea și implementarea software, Ed. Teora, București, 1998.
9. [rohn99], Rohner K., Ciber-marketing, Ed. All, București, 1999.
10. [rusu96], Rusu, L., Pachete de programe, Ed. Icpiaf, Cluj-Napoca, 1996.
11. [sabă93], Sabău, Gh., Lungu, I., Metode de proiectare a sistemelor economice. Metoda Merise, Vol. Simpozion ASE, București, 1993, pag. 337
12. [davi99], Davidescu N., și colab., Sisteme informatice financiar-bancare, vol. I-II, Ed. ALL, București, 1999.
13. [****], Colecția PC REPORT, anii 1995-2000.
14. [****], Colecția BYTE, anii 1996-1998.
15. [****], Colecția PcWorld, anii 1997-2000.
16. [****], Colecția PcMagazine, anii 1999-2000.
17. [****], Colecția Piața financiară, anii 1997-1999.
18. [****], Colecția Tribuna Economica, anii 1998-1999.

NORMALIZAREA CONTABILA INTERNATIONALA IN PROBLEMATICA INFLATIEI

ALEXANDRA MUȚIU

Pentru a înlătura neajunsurile generate de aplicarea unei contabilități în costuri istorice în condiții de inflație, organismul de normalizare contabilă internațională IASC (International Accounting Standard Committee) a prevăzut o serie de reglementări în acest sens.

IASC "are ca obiectiv elaborarea și publicarea, în interesul publicului, de standarde contabile internaționale ce trebuie să fie respectate cu ocazia prezentării conturilor anuale și a situațiilor financiare, precum și să asigure acceptarea și aplicarea acestor standarde la nivel mondial"¹.

Aspecte legate de tratamentul informațiilor contabile în condiții de inflație au fost tratate pentru prima dată de standardul contabil internațional **IAS 15**, intitulată "**Informația privind efectele variațiilor de pret**", emis de IASC în august 1981, cu aplicare de la 1 ianuarie 1983 și reformatată în 1984.

IAS 15 precizează că se poate ține cont de variația preturilor la întocmirea situațiilor financiare având în vedere puterea de cumpărare generală, costul actual (prin înlocuirea costului istoric cu costul actual), sau printr-o metodă care le combină pe cele două. În ceea ce privește întocmirea situațiilor financiare, norma prevede că acestea să cuprindă informații referitoare la ajustările făcute amortizării imobilizărilor corporale, costului marfii vândute, precum și incidenta elementelor monetare, a capitalurilor împrumutate, asupra rezultatului, atunci când se folosește o metodă contabilă care să reflecte efectele variațiilor de preturi. Așa cum am menționat anterior, aceste informații trebuie să fie specificate atât separat în situațiile financiare, cât și efectul lor de ansamblu asupra rezultatului financiar.

În decembrie 1993 IASC emite **IAS 21 "Contabilizarea efectelor variațiilor de curs ale monedelor"**, aplicabil cu 1 ianuarie 1995, ce recomandă ca efectuarea conversiei documentelor contabile de sinteză ale unei societăți străine, afectată de fenomenul inflationist, să se facă numai după ce s-a efectuat o retratare a situațiilor financiare de sinteză, ținând cont de variațiile de pret (IAS 15).

Referindu-se la un mediu cu o rată a inflației foarte ridicată, s-a emis **IAS 29 "Prezentarea conturilor în economiile hiperinflationiste"** în iulie 1989, cu aplicare de la 1 ianuarie 1990. Standardul a fost modificat în anul 1994, dar nu substanțial, modificările operând numai asupra terminologiei, în scopul alinării sale cu practica prezentă a IASC-ului. Prezentarea în continuare a standardului IAS 29 are în vedere noua versiune.

¹ Feleaga, N., *Tratat de contabilitate financiară*, vol. II, Ed. Economica, 1998, pag. 467.

Irelevanța utilizării costului istoric într-un mediu inflationist este subliniată de prezentul standard în paragraful 1: "într-o economie hiperinflationistă, situațiile financiare, indiferent ca sunt întocmite pe baza costului istoric sau pe cea a costului actual, nu sunt utile decât dacă ele sunt exprimate în unitatea de măsură în vigoare la data întocmirii bilanțului".

IAS 29 nu definește starea de hiperinflație a unei economii, ci doar o aproximează. Se consideră ca *momentul* în care apare necesitatea aplicării standardului, și implicit reajustarea situațiilor financiare de sinteză, este o problemă de judecată și raționament. Potrivit standardului, o economie hiperinflationistă se caracterizează prin:

1. tendința populației de a-și păstra economiile într-o monedă străină, stabilă;
2. populația privește moneda locală raportând-o la moneda străină stabilă, astfel ca deciziile acestora au în vedere transformarea preturilor în această monedă;
3. preturile de vânzare și de cumpărare pe credit încorporează un element care să compenseze pierderea de putere de cumpărare, chiar dacă durata creditului este scurtă;
4. rata dobânzii, salariile și preturile sunt ajustate în funcție de un indice de preț;
5. rata cumulată a inflației pe ultimii trei ani se apropie sau depășește 100%.

Se recomandă ca toate entitățile patrimoniale care își desfășoară activitatea într-un mediu inflationist să aplice de la aceeași dată prevederile prezentului standard. În caz contrar, comparabilitatea informației contabile este irelevantă. Aplicarea standardului trebuie să se facă cu începere de la data în care s-a constatat apariția fenomenului hiperinflationist în țara respectivă.

În majoritatea țărilor, situațiile financiare de sinteză sunt întocmite pe baza costului istoric, fără nici o referire la schimbările intervenite în nivelul general al preturilor sau la creșterea unor preturi specifice a bunurilor deținute, cu excepția bunurilor care pot fi reevaluate. Unele entități patrimoniale întocmesc situații financiare de sinteză întocmite pe baza costului curent, cost care reflectă efectul schimbării preturilor specifice ale bunurilor deținute.

Într-o economie hiperinflationistă, situațiile financiare, chiar dacă sunt întocmite pe baza costului curent, sunt utile doar dacă ele sunt exprimate în termenii unității de măsură în vigoare la data întocmirii bilanțului. Reținutarea situațiilor financiare de sinteză se realizează în funcție de convenția contabilă care a stat la baza întocmirii lor: cost istoric sau cost actual.

Nu este permisă prezentarea informațiilor stipulate de acest standard ca un supliment la situațiile financiare neajustate. Mai mult, este interzisă o prezentare parțială a situației financiare înainte de reținutarea acesteia.

În conformitate cu prezentul standard, reținutarea situațiilor financiare se efectuează pe baza *indicelui general al preturilor*.

a). Reținutarea situațiilor financiare întocmite pe baza costului istoric

Procedura de reținutarea a situațiilor financiare vizează *două etape*.

Prima etapă o reprezintă diferențierea elementelor patrimoniale în elemente monetare și nemonetare, iar a doua etapă este reprezentată de

retratarea efectiva a elementelor nemonetare. Elementele monetare nu sunt supuse ajustarii la inflatie deoarece ele sunt deja exprimate in termenii unitatii monetare in vigoare la data intocmirii bilantului. O particularitate in ajustare o prezinta bunurile si datoriile obtinute pe baza unui contract care tine cont de efectul schimbarilor de pret, cum ar fi obligatiuni si imprumuturi indexate. Acestea vor fi reajustate in conformitate cu contractul care sta la baza dobandirii lor. Cu exceptia elementelor patrimoniale prezentate anterior, toate celelalte sunt elemente nemonetare.

A doua etapa este reprezentata de retratarea efectiva a elementelor nemonetare. Acele elemente nemonetare care sunt exprimate la valoarea lor de piata sau la o valoare neta realizabila la data intocmirii bilantului nu sunt supuse ajustarii la inflatie. Cu exceptia acestora, toate celelalte elemente nemonetare sunt ajustate.

Majoritatea elementelor nemonetare sunt inregistrate la cost de intrare (istoric) sau la valoare ramasa (cost istoric minus amortizare). Ajustarea costului acestora, sau a costului minus amortizare, a fiecarui element se face prin aplicarea la costul istoric si a amortizarii acumulate a indicelui general al preturilor intre data intrarii in patrimoniu a elementului respectiv si data intocmirii bilantului supus conversiei. In cazul in care anumite active au fost reevaluate in timp, ajustarea la inflatie are in vedere valoarea reevaluată a activului respectiv.

Standardul precizeaza posibilitatea existantei unor situatii rare, in care indicele general al preturilor nu este cunoscut pentru perioada in care se face ajustarea la inflatie. In aceste circumstante, este necesar a se determina, prin estimare, un indice calculat pe baza ratei de schimb valutar intre moneda locala si o moneda straina relativ stabila.

In cazul in care valoarea reajustata a unui element nemonetar este superioara valorii lui de realizare, valoarea reajustata se va reduce la nivelul acesteia.

Impactul inflatiei este de obicei reflectat in *costul imprumutului*. Avand in vedere ca este impropriu sa se ajusteze atat capitalul cheltuit provenit din imprumut cat si sa se capitalizeze acea parte a costului imprumutului care compenseaza inflatia in aceeasi perioada, aceasta ultima parte a costului imprumutului (cea care compenseaza inflatia) va fi recunoscut ca si cheltuiala. Recunoastere costului imprumutului rezultat din inflatie ca o cheltuiala verifica definitia data costului imprumutului de standardul contabil international IAS 23 "Costul imprumutului", si anume: "costul unui imprumut este reprezentat de dobanzi si alte cheltuieli suportate de intreprindere in cadrul unui imprumut de fonduri".

In conexiune cu paragraful 21 din standardul contabil international IAS 21 "Contabilizarea efectelor variatiilor de curs ale monedelor", in ceea ce priveste activele fixe a caror cost de achizitie cuprind diferente de curs valutar si dobanzi aferente creditelor contractate pentru finantarea lor, IAS 29 specifica la paragraful 23 renuntarea la asemenea practici in cazul in care se trece la ajustarea la inflatie a situatiilor financiare.

La inceputul perioadei de aplicare a acestui standard, componentele capitalului propriu, cu exceptia beneficiului nerepartizat si a oricarui surplus din reevaluare, sunt reajustate prin aplicarea indicelui general al preturilor dintre data aparitiei sau cresterii fiecarui element si data conversiei.

Orice surplus din reevaluare care a luat naștere în perioada anterioară este eliminat din procesul de ajustare pe baza considerentelor următoare: diferențele din reevaluare reprezintă creșterea de valoare a unui activ fix, creștere aferentă unei perioade de timp. Ajustarea la inflație a activelor fixe reevaluate are în vedere actualizarea valorii acestora între data ultimei reevaluări și data efectuării conversiei; plusul de valoare rezultat în urma ajustării încarcă masa capitalurilor proprii. Pe de altă parte, o retratare a diferențelor din reevaluare va conduce la o creștere fictivă a capitalurilor proprii cu o fracțiune determinată de ajustarea sa. În concluzie, are loc o mărire fictivă a valorii capitalurilor proprii. Din aceste motive, rezerva din reevaluare este considerată element rezidual în tratamentul inflației și ea nu este supusă conversiei.

Ajustarea beneficiului nerepartizat derivă din ajustările aduse tuturor elementelor patrimoniale care sunt supuse conversiei.

La sfârșitul primului an de aplicare a acestui standard, precum și în anii următori, toate componentele capitalurilor proprii sunt ajustate la inflație prin aplicarea indicelui general al prețurilor.

În ceea ce privește *contul de profit și pierdere*, IAS 29 cere ca toate elementele componente ale acestuia să fie exprimate în unități de măsură în vigoare la data întocmirii bilanțului, prin aplicarea indicelui general al prețurilor dintre data înregistrării elementelor de venituri și cheltuieli în contabilitate și data efectuării conversiei.

Paragraful 27 din prezentul standard tratează problema *pierderii sau câștigului din poziția monetară netă*. Într-o perioadă inflationistă, o entitate patrimonială care deține active monetare mai mari (valorice) decât pasivele monetare va înregistra o pierdere din poziția monetară netă, și invers. Pierderea sau câștigul din poziția monetară netă se poate determina ca diferența dintre retratarea elementelor nemonetare de activ, a capitalului propriu și a contului de profit și pierdere și ajustarea obligațiilor și a împrumuturilor indexate.

Standardul specifică includerea câștigului sau a pierderii din poziția monetară netă în profitul net al exercitiului. Alte elemente ale contului de profit și pierdere, cum ar fi cheltuieli sau venituri din dobânzi, cheltuieli sau venituri din pierderi de curs valutar ce derivă din fonduri împrumutate sau date cu împrumut sunt, de asemenea, asociate poziției monetare nete.

b). Retratarea situațiilor financiare întocmite pe baza costului actual

Elementele patrimoniale exprimate pe baza costului actual nu sunt reajustate deoarece ele sunt deja exprimate în unitatea de măsură în vigoare la data închiderii exercitiului financiar. Celelalte elemente patrimoniale, care nu sunt exprimate în costuri actuale, vor fi reajustate la inflație în conformitate cu procedura de retratare a situațiilor financiare pe baza costului istoric.

Contul de profit și pierdere întocmit pe baza costului actual, înainte de reajustare, are în vedere costurile curente la data înregistrării tranzacțiilor sau a apariției evenimentelor. Costul vânzărilor, amortizarea sunt înregistrate în contabilitate la costul curent în momentul consumului iar vânzarile sau alte venituri sunt înregistrate în contabilitate în momentul apariției lor. Având în vedere că între momentul înregistrării acestora și cel al închiderii exercitiului financiar unitatea de

masura sufera modificari datorita fenomenului inflationist, toate aceste elemente trebuie reajustate in functie de indicele general al preturilor pentru a fi exprimate in unitatea de masura in vigoare la data inchiderii exercitiului financiar.

Castigul sau pierderea din pozitia monetara neta se determina similar procedurii de retratare a situatiilor financiare pe baza costului istoric.

Indiferent de conventia contabila care a stat la baza intocmirii situatiilor financiare: cost istoric sau cost actual, situatiile financiare rezultate in urma reajustarii la inflatie pot determina un rezultat al exercitiului diferit de cel initial, cu consecinte directe asupra nivelului impozitului pe profit. Diferentele de impozit pe profit rezultate din ajustare vor fi contabilizate in conformitate cu standardul international IAS 12 "Contabilizarea impozitului asupra beneficiului".

La raportarea situatiilor financiare ajustate conform IAS 29 este necesar a se raporta urmatoarele date:

1. faptul ca situatiile financiare au fost ajustate pe baza indicelui general al preturilor;
2. conventia contabila care a stat la baza intocmirii situatiilor financiare inainte de retratarea lor;
3. nivelul indicelui general al preturilor.

Aceste informatii suplimentare solicitate de IAS 29 au menirea de a clarifica intelegerea datelor rezultate ca urmare a ajustarilor facute.

In ceea ce priveste *normalizarea europeana in problematica inflatiei*, aceasta este data de Directiva a IV-a, care lasa posibilitate statelor membre de a evalua posturile care figureaza in conturile anuale si pe alte baze de evaluare decat costul istoric, cum ar fi pe baza valorii de inlocuire (pentru imobilizarile corporale cu utilizare limitata in timp si pentru stocuri), pe baza metodelor destinate sa tina cont de inflatie si permite reevaluarea imobilizarilor corporale si a celor financiare.

Asentimentul dat de Directiva a IV-a de a utiliza metode menite sa tina cont de inflatie ne conduce la concluzia ca aceasta are in vedere prevederile standardului contabil international IAS 15 "Informatia privind efectele variatiilor de pret".

ASPECTE GENERALE PRIVIND CONSTITUIREA PROVIZIOANELOR

IRIMIE EMIL POPA*

RESUME. Les provisions, une pratiques de plus en plus agreee dans la comptabilite roumaine. La descripton des conditions pour faire des provisions en France.

În timp ce o mare parte a înregistrărilor contabile nu lasă nici o inițiativă contabililor, constituirea unui provizion pune probleme delicate, deoarece, în virtutea principiului prudenței, vor trebui evaluate și apreciate deprecierile suferite (mai puțin cele care sunt reversibile) riscurile sau cheltuielile previzibile.

În materie de provizioane, întreprinderea se găsește confruntată cu reguli divergente. Pe de o parte, dreptul fiscal care reglementează în termeni foarte stricți deductibilitatea provizioanelor, pe de altă parte Codul de Comerț care caută ca prin constituirea provizioanelor să se obțină o imagine fidelă, clară și concisă asupra patrimoniului, situației financiare și a rezultatelor. Dar regulile acestea nu sunt incompatibile. Dreptul fiscal impune ca aceste provizioane să îndeplinească condițiile de formă și de fond în timp ce codul de comerț precizează că ele trebuie constituite indiferent de rezultatele firmei.

1.1. CONDIȚII DE FOND

1.1.1. Obiectul provizionului

- a. Provizionul trebuie să fie destinat acoperirii unei pierderi sau cheltuieli efective.

Orice provizion trebuie să fie destinat a face față ulterior fie unei pierderi sau deprecieri a unui element de activ, fie unei cheltuieli care dacă ar interveni în cursul exercițiului este deductibilă din punct de vedere fiscal.

- b. Deductibilitatea provizioanelor este legată de cea a pierderii sau cheltuielii pentru care se constituie.
Deductibilitatea provizioanelor corespunzând unor pierderi sau cheltuieli care ea însăși este nedeductibilă, nu este admisă.
- c. Nu pot face obiectul unui provizion pierderea rezultată ca urmare a reducerilor prea mari de preț.

1.1.2 Natura pierderii sau cheltuielii

Natura pierderii sau cheltuielii trebuie să fie individualizată cu precizie. În general o întreprindere poate să își constituie provizioane pentru creanțe în litigiu, dar provizioanele destinate acoperirii riscurilor generale de neîncasare a creanțelor nu sunt admise.

* Universitatea Babeș-Bolyai, Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj Napoca, România

1.1.3. Originea pierderii sau cheltuielii

Pentru a face obiectul unui provizion deductibil, o pierdere sau o cheltuială trebuie să apară ca probabilă, ca urmare a unor evenimente în curs la închiderea exercițiului.

Pierderile care afectează determinarea beneficiului impozabil a unei întreprinderi sunt susceptibile de a fi deduse prin anticipare sub forma provizioanelor, când ele apar probabile datorită unui eveniment survenit în cursul exercițiului și existent la finele exercițiului.

Momentul constituirii unui provizion nu trebuie să fie nici prea devreme, nici prea târziu.

Comportamentul întreprinderilor poate fi diferit în funcție de rezultatul său previzibil. Dacă ea prevede un rezultat pozitiv, va încerca cu siguranță să deducă în mod anticipat cheltuielile ulterioare, pe calea provizionului.

Dacă prevede o pierdere, întreprinderea poate fi tentată să nu mai constituie provizioane. Este și situația societăților românești la care neconstituirea de provizioane are credem următoarele rațiuni:

- nedeductibilitatea unor provizioane sau deductibilitatea parțială a unora;
- încercarea de a "farda" situația întreprinderii care în cazul constituirii provizionului ar înregistra pierdere contabilă care n-ar satisface așteptările unor categorii de utilizatori ai informației contabile, fie ei potențiali investitori, bancheri, etc.

1.1.3.1 Deductibilitatea provizioanelor

- constituie pentru pierderi sau cheltuieli găsimu-și originea în exerciții anterioare.

O întreprindere poate să renunțe în a deduce fiscal un provizion într-un exercițiu, pentru gestiunea fiscală a deficitelor. Problema este dacă ea poate să exerseze dreptul la deducerea acestuia într-un exercițiu ulterior.

a. Provizionul a fost constituit în contabilitate:

O întreprindere care a constituit în contabilitate în exercițiul "n" un provizion justificat fiscal, poate să renunțe să deducă acest provizion pe plan fiscal, reintegrându-l extra contabil. Aceasta întreprindere trebuie privită ca luând o decizie de gestiune care îi este opozabilă. Nu este deci admis a se deduce acest provizion într-un exercițiu ulterior ca urmare a nevoilor sale de gestiune.

b. Provizionul n-a fost constituit niciodată în contabilitate:

O întreprindere care renunță să-și constituie un provizion justificat fiscal, într-un exercițiu va pierde definitiv posibilitatea de a anticipa cheltuielile pe seama unui provizion. Alegând varianta neconstituirii unui provizion întreprinderea ia o decizie de gestiune definitivă. Ea nu va mai fi autorizată să constituie un asemenea provizion.

Dacă opiniile anterioare sunt ale fiscoi, doctrina contabilă a estimat contrariul. O întreprindere poate să-și completeze în cursul exercițiilor viitoare suma provizionului la care s-a abținut, în condiția în care, spre exemplu, provizionul nu a trecut de limita de neacoperire a unei creanțe la sfârșitul fiecărui exercițiu și nici un eveniment, influențând gravitatea riscului, nu a intervenit.

1.1.3.2 Cheltuieli aferente exercițiilor viitoare și cheltuieli susceptibile a fi anticipate pe calea provizionului

1.1.3.2.1 Provizioane aferente riscurilor survenite după închiderea exercițiului

Conturile trebuie să fie ajustate în ipoteza în care un eveniment intervine între data închiderii exercițiului și data întocmirii conturilor.

Astfel și provizioanele trebuie, spre exemplu, ajustate când întreprinderea are informații complementare referitoare la¹:

- situația compromisă a unui client;
- prețul de vânzare a produselor în stoc;
- sentința unui proces intervenit, etc.

Fiscal doar operațiunile desfășurate de societate înaintea închiderii exercițiului pot fi luate în calcul la determinarea profitului imposabil.

1.1.3.2.2 Provizioanele, mijloc de conectare a cheltuielilor la venituri

Spre exemplu, înregistrarea unor venituri în exercițiul "n" și care pot determina cheltuieli în exercițiile viitoare, fără a se constitui provizioane pentru cheltuieli, nu respectă principiul conectării cheltuielilor la venituri. Cu alte cuvinte, nu există firește conectarea între veniturile înregistrate în anul "n" și cheltuielile contabilizate ca urmare a apariției lor în n+1, spre exemplu. Provizionul înregistrat în anul "n" este constituit pe seama cheltuielilor și este o anticipare a cheltuielilor viitoare.

1.1.4. Evaluarea mărimii provizionului

Pentru ca o pierdere sau cheltuială să fie considerată ca net precizată trebuie să poată fi evaluate cu o precizie suficientă.

Provizioanele determinate forțat cu ajutorul procentelor, chiar dacă acestea din urmă rezultă din studii statistice, nu răspund condițiilor de deductibilitate².

Nivelul provizionului trebuie să fie determinat cu o precizie suficientă. În cazul estimărilor pe baza mai multor variante, se alege cea mai probabilă dintre acestea.

Provizioanele se pot determina astfel³:

- prin raportarea la o valoare de referință, de cele mai multe ori **valoarea actuală** a bunurilor, îndeosebi pentru deprecierea unor elemente de activ. Valoarea actuală se determină în funcție de natura bunului în cauză;
- făcând referire la practicile în materie de contabilitate. Este, spre exemplu, cazul provizionelor pentru deprecierea stocurilor cu mișcare lentă sau a unor categorii de creanțe vechi;
- plecând de la tehnici statistice. Este cazul garanțiilor de bună execuție, riscul având un caracter eventual.

¹ OECCA, Recomandation "Principes comptables" nr 1.12.

² Code Generale des Impots, article 39.1.5.

³ OECCA, Recomandation nr 1.18.

Indiferent de forma de evaluare a provizioanelor, acestea trebuie să fie evaluate la valoarea incidentelor financiare viitoare⁴ apreciată la data închiderii exercițiului, ținând cont de informațiile existente la acea dată.

"Incidența financiară viitoare" desemnează necesitatea luării în calcul a actualizării sau indexării.

1.2. CONDITII DE FORMA

1.2.1. Înregistrarea în contabilitate a provizioanelor

Provizioanele pentru a fi admise trebuie ca ele să fie efectiv constatate în documentele contabile ale unui exercițiu, înaintea expirării termenului de declarare a rezultatelor⁵.

1.2.2. Menționarea provizioanelor într-o situație specială la declararea anuală a rezultatelor

Întreprinderile trebuie obligatoriu să anexeze la declarațiile lor privind rezultatele o situație a provizioanelor.

În acest document este menționat obiectul exact al provizioanelor deduse din rezultatul exercițiului, însă fără a indica originea exactă a pierderii, cheltuielii sau deprecierei.

Astfel, întreprinderile nu pot atribui unui provizion un obiect altul decât cel indicat inițial în tabloul anexă întocmit la declararea rezultatelor.

Această prezentare nu este o simplă enumerare a acestor provizioane, ci și o prezentare pe naturi a acestora cu suma lor globală (pe grupe).

1.3. RELUAREA PROVIZIOANELOR

Regimul deductibilității provizioanelor nu este definitiv, ca și cel al amortismentelor. Unele consemnează o depreciere definitivă (amortismentele), altele o depreciere sau un pasiv reversibil (provizioanele).

Reintegrarea provizioanelor este încadrată prin reguli precise, care limitează așa-zisul "pilotaj al rezultatelor". Libertatea în alegerea momentului reintegrării poate prezenta interes în vederea speculării diferenței de impozitare de la un an la altul. Se poate evita de asemenea progresivitatea impozitului.

1.3.1. Reluarea provizioanelor regulat constituite

Mecanismul provizioanelor are ca obiect a anticipa în contul de rezultat al unui exercițiu a deducerii unei cheltuieli care apare ca probabilă ca urmare a unor evenimente în curs, care în mod normal va trebui să afecteze rezultatele exercițiilor viitoare. Impactul definitiv al provizionului depinde de realizarea sau nu într-un exercițiu viitor a evenimentului în vederea căruia a fost constituit.

⁴ Memento Comptable Edition Francis Lefebvre, 1998 pag 785(2570-2).

⁵ Idem 2.

1.3.1.1. Provizioane utilizate conform obiectului lor

- a. Mărima pierderii sau cheltuielii efectiv suportate este egală cu cea a provizionului.

În exercițiul în cursul căruia evenimentul justificând constituirea unui provizion se realizează, incidența pierderii sau cheltuielii efectiv suportate este compensată integral, fără a depăși, de reluarea provizionului în rezultat.

Venitul din reluarea provizionului vine să neutralizeze efectul cheltuielii înregistrate în contabilitate.

- b. Mărima pierderii sau cheltuielii este superioară față de cea a provizionului constituit.

Este situația în care surplusul de cheltuială care n-a fost dedus prin anticipare constituindu-se provizion, este admis ca fiind deductibil din rezultatul exercițiului când cheltuiala este devenită efectivă.

- c. Mărima pierderii sau cheltuielii este inferioară față de cea a provizionului constituit.

Surplusul de provizion rămas fără obiect care depășește cheltuiala sau pierderea efectivă, este integrat în rezultat în condițiile descrise mai jos, în paragraful...

- d. Situația în care are loc cesiunea unor imobilizări care fac obiectul unui provizion pentru depreciere (imobilizări altele decât titlurile de portofoliu).

Dacă cesiunea face să apară o plus-valoare, determinată în raport cu valoarea contabilă a elementului cedat, făcând abstracție de provizionul pentru depreciere, provizionul constituit apare ca fiind fără obiect integral. El trebuie să fie inclus în beneficiile impozabile ale exercițiului când activul este cedat.

Când elementul de activ este cedat și se constată o minus-valoare, aceasta va putea fi compensată cu provizionul pentru că minus-valoarea pe termen scurt și provizionul sunt deductibile. Înțelegem ca minus-valoarea pe termen scurt cea aferentă elementelor amortizabile, indiferent de durata de deținere, și cea aferentă elementelor neamortizabile deținute mai puțin de doi ani.

Minus-valoarea pe termen lung (aferentă imobilizărilor neamortizabile și deținute mai mult de doi ani) va conduce întreprinderea în a integra provizionul pentru depreciere în beneficiile impozabile ale exercițiului, pe de o parte, și a ține cont de minus-valoarea de cesiune pentru a determina plus-valoarea netă pe termen lung, pe de altă parte.

1.3.1.2. Provizioane fără obiect

Definirea provizioanelor devenite fără obiect și reluarea lor.

Un provizion devine fără obiect atunci când pierderea sau cheltuiala pentru a cărei acoperire este destinat nu se realizează. Este, spre exemplu, cazul unui provizion pentru creanțe în litigiu, în ipoteza în care debitorul redevine solvabil și plătește suma în cauză.

Momentul din care un provizion devine fără obiect este cel al recunoașterii de către contribuabil sau de către administrație în urma unui control a inexactității previziunilor făcute.

Provizioanele devenite fără obiect sunt reluate fie în beneficiul impozabil al exercițiului în care s-a constatat inutilitatea sa, fie în exercițiile anterioare, dacă se dovedește că trebuiau reluate anterior.

1.3.1.3. Provizioane deturnate de la obiectul lor

Un provizion este deturnat de obiectul său când el primește integral sau numai în parte o altă afectare decât compensarea cheltuielii sau pierderii pentru care este constituit. Astfel, dacă un provizion primește o utilizare neconformă cu destinația sa trebuie să fie reintegrat în beneficiile exercițiilor în cursul căruia a fost deturnat de la obiectul său.

În România practica provizioanelor este la început de drum dar considerăm ca prin armonizarea cadrului legislativ cu cel internațional , va deveni una curentă

BIBLIOGRAFIE

1. OECCA, Recomandation „Principes comptables” nr 1.12.
2. Code Generale des Impots, article 39.1.5.
3. OECCA, Recomandation nr 1.18.
4. Memento Comptable Edition Francis Lefebvre, 1998 pag 785(2570-2).

CORPORATE GOVERNANCE IN TRANSITION -- ROMANIA AND HUNGARY

KOCSIS LÁSZLÓ

ABSTRACT. The democratic political transition in Romania and Hungary and the privatisation--process which had followed, increased sharply the share of private ownership and created a large number of companies and a lot of small, but dispersed owners. During the communist regimes there was a single, dominant but negligent owner: the state. Ownership and governance wasn't separated and there was in fact a single type of governance: the autocratic one.

In this new context ownership and governance is necessarily separated, because small shareholders and investors cannot afford the time and means to effectively control the companies they own. This large number of companies and owners makes also difficult for the state to monitor their activity and to provide adequate legal enforcement of the laws and regulations, which show an unprecedented dynamism in evolution. The existing legal loopholes and the lack of effective control by adequate supervisory institutions are often capitalised on by the managers or by the controlling shareholders of the companies, while on the other hand the development of self-sustaining control mechanisms also takes time.

Unfortunately this emerging new economic elite shows little consideration for the well being of the society as a whole, therefore the design of adequate laws and the implementation of a quick response judicial system is crucial for securing the proper functioning of the emerging markets and also for the fairness of the new economic system.

The paper tracks the evidence of corporate governance mechanisms found in Romania and Hungary in the last years of the nineties, analysing the causes and methods of management discretion,. It starts with sketching the basic agency problem lying behind the facts and ends with examining aspects of the legal protection found in the judicial systems of these two countries, reaching to a set of conclusions. These conclusions show the lack or weakness of adequate corporate governance mechanisms, and given the increased social sensitivity and the egalitarian view of the people of this region, calls for effective minority shareholder and investor protection.

1. Introduction

The democratic political transition in Romania and Hungary has led to the transformation of ownership structures and the re-emergence of the companies, replacing the state enterprises. During the communist regimes there was a single dominant owner: the state, represented by paternalistic leaders, the party bureaucracy and the management of the enterprises, who behaved themselves like genuine but negligent owners. Ownership and governance wasn't separated

and there was in fact a single type of governance: the autocratic one. The representatives of the same owner had financed, controlled and managed the large state production structures, divided into vertically integrated branches, enjoying monopoly positions.

The transition created a dispersed ownership structure, as the bulk of the enterprises, of the production facilities and the real estate had been sold, distributed for free for new, or ceded to its former owners. This privatisation and reprivatisation process increased sharply the share of private ownership, reducing in parallel the size and significance of the state ownership. This caused that the private sector of the economy gained a dominant position, currently accounting for 80% in Hungary and 60% in Romania. This large number of companies and owners makes difficult for the state to monitor their activity and to provide adequate legal enforcement of the laws and regulations showing an unprecedented dynamism in evolution. The existing legal loopholes and the lack of effective control of the authorities are often capitalised on by the managers or majority owners (controlling shareholders) of the companies. The authorities were experiencing suddenly mushrooming pyramid schemes and some 17 million small shareholders in Romania, due to the mass privatisation program. The creation of adequate supervisory institutions for the purpose of securing the proper functioning of the emerging markets is in continuous delay in comparison with the increasing need for them. The development of self-sustaining control mechanisms also takes time, therefore the design of proper laws and the implementation of a quick response judicial system is crucial for the fairness of the new economic system.

The increased social sensitivity and the egalitarian view of the people in these 2 countries call for effective minority shareholder, investor protection, while the emerging new economic elite has little consideration for the well being of the society. Partly as result of the communist legacy, the managers are used with self-dealing as they were rarely accountable for the economic performances of the companies they ran. Since in the past the state budget proved to be an almost unlimited source of financing, they used to pay little attention and respect to the needs and interests of their creditors. All these call for enhanced creditor protection. The rigid salary and employment schemes of the past didn't provide much motivation for better managerial performances and the employees were used and forced to obey the rules set by their "bosses". This made that a layoff from a state firm might have caused administrative punishment, forcing the person to accept much lower status or salary, because working at another company, meant in fact that the person had returned to the same employer--the state.

Voting became also a formality and double-thinking (Orwell) was practised on all levels, therefore the employees has got use to have no opinion, not to defend their rights, because the trade unions were simple tools in the hands of the owner, of the communist power. In the new conditions the outsiders, the minority shareholders, the real owners has to defend their rights against the insiders, the incumbent management and exert effective ownership control through their appointed or elected supervisory bodies. Because capitalism is based on profit maximising behaviour, the people of these countries would not benefit from the

opportunities offered by the new system if they cannot monitor the effective use of their investment and property. All the above considerations emphasise the importance of studying the forms and functions of the existing corporate governance mechanisms and stresses the need for radical reforms in this field.

2. About Corporate Governance in general with special references to Romania and Hungary

The inefficiency of the planned economy system was largely due to the high transaction costs experienced in the running of the large enterprise, formed as trust, in spite of the fact that their monopoly positions could have yield costs savings. The hierarchic control system and the decision making process through directives, required many steps to be taken at the successive hierarchic levels and in the meantime the economic circumstances often have changed so radically that the directives became obsolete. In the communist regimes the state ownership was in fact concentrated in the hands of a paternalistic leader (Ceausescu in Romania) or/and was represented by the party bureaucracies and the socialist enterprises' management. These 2 groups have behaved themselves as the real owners of those companies and assets they have directed, controlled or were simply running. During the transition process, a set of laws were introduced to govern the economic activity in order to replace governance by directives. The effectiveness of this was very significantly hampered by the lack of clearly assigned property rights.

The companies' assets were permanently underpriced, due to the lag between their revaluation and the ongoing market prices, dictated by high inflationary expectations. This delay in the adjustment of asset prices allowed the management to purchase them at ridiculous prices. In the purchasing process, the actual or former managers had an almost monopoly right, having accumulated wealth through various methods of fraud, they were given large credits in the name of the companies they have been represented. The representatives of the state and local authorities, bribed as a rule, consent easily in their manner of disinterested and negligent owners, while the ordinary employees or co-operative members had by far less chance in this legal or illegal looting process, except if they belonged to the interest groups of their managers, party secretaries.

At the start of the transition, in Romania the officers of the state banks were not prepared to assess the risks of credits they had given, thus the lucky insiders and their friends, relatives, business partners and bribers received huge preferential credits without collaterals. In parallel the majority of the honest individuals or managers didn't dare to take a credit at a high interest without having the required collaterals which were set to be 2-3 times higher, in order to secure the repayment of the bank loan, in the conditions of hyper inflation..

The popular wisdom became that "if one decides to steal, then he has to steal that much to be able to bribe the officials and make them to be interested in the business". This explains partly the great wave of pyramid/Ponzi schemes in the 1990-1996 period (more than 200 according to my estimation), many of them started from a bank loan which in turn attracted many more to take high credits in the hope of even higher and quicker returns. Some managers had simply used the cash existent in the company and entered the scheme.

The irresponsibility and corruption in according credits and the postponed privatisation and artificial keeping alive of the ailing or dying giants of the communist industry led to the recent staggering ratio of 57% of bad debts in the banks' aggregate credit portfolio in Romania, in the same time this ratio was a mere 4% in Hungary. These are the some of the key elements which can explain the recent banking crisis in Romania, where some 6 banks have defaulted in row in the last few months.

These kind of "holes" in the legal system represented "gold mines" for the incumbent management of the firms, the dissolution of the state or co-operative property structures in certain domains has led to open looting of assets, during the years spent in the waiting for the new owners. The Hungarian privatisation in the 1989-90 period allowed the state enterprise assets to be incorporated in new companies created by individuals in exchange for an ownership stake for the state. The assets were often heavily under evaluated and thus the state became the minority owner although it has provided the bulk of the assets, often the entire physical capital. The existing administrative apparatus also played a very active and biased role in the process of assigning property rights---for example during the application of the land laws. All this signals the necessity of effectively assigned property rights and efficient control by the real owners. Due to the fact that the money of the investors (owners) is sunk in company- and industry -specific assets, existing no possibility for instant hiring of labour and rental of capital --only corporate governance can provide assurance that the profits pertaining to the owners are not misappropriated by the management. This assurance can be provided either by legal protection- against expropriation by the managers or even by the majority owners; against the abuse of majority owners in case of take-overs and leveraged buy-outs -- or by achieving concentrated ownership which doesn't require that much legal protection and can be easier enforced by the courts. A good corporate governance protects both the minority and the controlling owners, makes the separation of ownership from control and that of financing from the management, and allows for the development of external financing mechanisms also.

2.1.1. The agency problem

The relationship between the owners (the individual and institutional shareholders, the state) and the managers, who are hired by the owners to make profits by the efficient economic use of the owners property, is a basic principal-agent relationship. This requires control mechanisms or self-enforcing rules, like incentive contracts to motivate the managers and keep them honest.

The basic agency problem is therefore that of how can the owners be assured that they will receive the profits and the managers wouldn't divert those to themselves. The owners might not be able to control effectively the management---might that be because of geographical distance, insufficient knowledge of the industry, of the laws, of the business partners of the firm, of the accounting standards or banking practices. The lack or inefficiency of control is also due to the fact that there might be too many small dispersed owners, who individually face too high monitoring costs, besides the fact that some of them could be disinterested in

monitoring and would free-ride on the expense of the others, who will monitor. This is clearly the case for Romania's some 17 million small individual shareholders, in fact every adult citizen. From these results that ownership and control needs to be separated. The control may be exerted by a body formed of non owners---experts such as financial analysts, lawyers, external auditors (which are usually the censors of the Romanian companies, the former are often members in the Supervisory bodies (Felugyelobizottsag) of the Hungarian companies); business partners---major customers (the representative of SIDEX Galati sits on the BCR bank's board) and suppliers; the representatives of the state's supervisory or regulatory authorities (Audit Office, Curtea de Conturi, Szamvevoszek), of the creditor banks (for Elco Sf.Gheorghe that is the director of BRD bank)--- who are not involved in the day- to- day running of the company. In case of such gearing in ownership control, this body will face similarly the problem of how can the management be motivated if not constrained to act with the due diligence of the real owner. A good way of constraint is the threat of dismissal or a participation constraint with realised profit related pay-if the managers make losses or less profits than those which normally can be expected from similar firms in the same industry -then they have to bear all the economic, financial and legal responsibilities with their unlimited liability. The problem with this, bad performance driven threat, is that the real extent of the managers' efforts are difficult to be observed by the owners who are non-professionals in the field, and it is even more difficult for the plaintiff to prove it in the front of the courts which have only very limited information about the business. Especially in Romania the managers can always invoke in their defence the difficulties of the transition period, the high inflation rates, the improper government regulations and the existence of foreign competitors. In this situation the second choice: that of motivating managers by incentive contracts, to achieve the required or superior performance, seems to be more obvious. The Romanian government, on the basis of a law, has distributed company shares for free to the company managers, to motivate them in order to play an active role in the privatisation process.

Motivation can primarily be attained by feasible incentive contracts designed in such a way that the managers' effort should be observable by the owner (investor) and in the same time it should also be verifiable by a neutral III. party (the court). These contracts should state a positive relationship between the performance and the salaries of the managers. Often these contracts are too generous, with profit targets easy to over-fulfil and thus the incentive contract works in fact in a similar way as reports of over-fulfilment were required by the party bureaucracy, with the only, but almost totally ignored fact that these additional profits are entering directly the managers pockets (Elco SA). Such legacies of the hyper-centralised planned economy mentality can be found widely in the Romanian managerial practices. Many state companies, in perfect consensus with the FPS representatives have reduced their personnel to a minimum/in many cases to a mere 4-5 persons, consisted mostly the top management. Their economic activity was in fact the "liquidation" of the marketable assets, by selling out the company's vehicles for instance. They currently earn a comfortable living by simply renting their production facilities, plant halls,

warehouses, to entrepreneurs..The recent Romanian government tried to stop this phenomenon, by penalizing such rental revenues with a 90% tax on it. This seems to have changed little in the behavioural patterns of the Romanian managers in the public sector. Although the "sensitivity of pay to performance" is similar in most of the developed countries, this isn't the case for Romania: managers require higher salaries independent of their performance.

2.1.2. Agency costs

The management contracts cannot be complete in the sense of providing clauses for every contingency situation. Managers therefore can act according to their *discretion*, in unforeseen circumstances, this is conferring them residual control rights and increases agency costs -- reaching even 99.9% of the total costs.¹ Usually the managers in Romania and partly in Hungary, nonetheless the boards dominated by them, can act almost totally to their discretion at larger public stock companies. The employees are rather protecting their jobs and obey the rules set by the bosses, and in this context the legal regulations have almost no relevance, even in the cases when the employees participate in a common ownership structure with the management, following MEBO privatisation. As a recent case the Hungarian K&H Bank's managers have profited of the facilities offered by the ESOP program, during the privatisation and purchased a of the assigned shares at 50% discount, with credits issued to themselves through the K&H Broker company, governed also by them. Only ¼ of the shares was left for the employees. Moreover, the managers instead of keeping these shares in their property as it was intended by the privatisation law, in order to enhance their motivations on the jobs, have sold them the next day, cashing in Fts 600 million. So, the attempt of the state of motivating these bank managers ended up with a loss of 4.4 billion Fts, instead of a planned 3.5 billion Fts profits.

Poorly motivated supervising boards may accede to such incentive contracts which may create opportunities for managerial "*self-dealing*" A good example is in the case of Clujana SA from Cluj/Kolozsvár, the biggest shoe manufacturer in Romania. The manager had imported crude leather from Canada, through the Arpimex company of the former Romanian State Police (Securitate). It has to be paid a 220% duty while importing it from the EU would have cost only 5 % in duty, due to the existing trade agreement between the EU and Romania. The shoes were not good for exports, because of the bad quality of the imported raw material, causing big losses and leading ultimately to change in the management structure, performed by the majority owner (51%): the FPS.

By self-dealing managers can manipulate accounting figures, can announce events- which will immediately affect the prices of the company's shares, in a way to serve managerial interests. The supervisors, consisted mainly of accountant experts are often poorly motivated indeed, having no direct interests in

¹ The latter is the example of the sale of some Russian oil fields, where the very low selling price was attributed to the minimal character of protection against the existence of threats from Government expropriation, taxing, regulation and the managers misappropriation of profits and company assets (Schleifer&Vishny).

the way the company is run, given that they aren't shareholders usually and do have very well paid jobs as well.

Management discretion is also embodied in the facts that residual control rights give them the power for performing transfer pricing. This means the sale of the company's output or assets, to companies personally owned by them or where they have an ownership stake or other financial interests, at prices well below the market prices. This mixture of transfer pricing and self-dealing is a widespread phenomenon in the transition countries. As an example Clujana managers had sold shoes worth 29\$ each to the Safety company ran by some Arabs for a ridiculous price of 4\$ each, which in turn had successfully marketed them on their real market value. The company has lost 6 billion leis (some 600,000\$ by that time) from this business alone, but the angry shareholders could not do much, given the very weak Romanian legal system in this field. Acting in the courts would have been costed them 200 million leis from the start and the company was also heavily indebted, owing only to the Bancorex Bank more than 89 billion leis. The public was aware of the very low chance of success given the weak legal enforcement of the poor quality laws by the highly corrupt courts system. The ruling political-economic-jurisdictional oligarchies allowed for all the major "businessmen" ² which had caused losses of billions of dollars to the state and individuals, to get along with it, or administer them small penalties³.

The managers sometimes used to *buy highly evaluated assets* in order to hide the stolen or lost millions of leis by manipulating the books. ⁴It is also common to buy highly evaluated assets, or increase the value of equity capital in order to "dilute" the ownership of the minority shareholders. Such cases are very frequent – one had happened at the BCIT and many of the privatisation "deals" the FPS performs enter this category. FPS, the initial majority (70%) holder of Tractorul Brasov, the Romanian tractor manufacturing giant, announced to sell its stake combined with a compulsory capital increase which should be carried out by the would-be owners. Three foreign firms, including DAEWO, were interested, but they dropped their offers after that the FPS had announced that will reconvert 80% of the company's debt towards the state, into FPS shares which will make FPS (the state) a majority owner again, even after privatisation. The dilution would have caused to diminish the value of the initially sold 70%, to less than 50%--and the foreign firms were not prepared to face the state as a partner with its binding employment and other policies dictated to them.

Managerial self-dealing often combines with high degrees of *incompetence*. The Romanian state owned pig and poultry farms lacked food so much, so that at a certain moment, in many farms the animals turned to cannibalism, there have been whole generations of poultry totally lost. As an

² Paunescus, S. Muresan, V. Catarama

³ Z. Iskandarani, Stoica from Caritas.

⁴ A recent example involves Clujana again where the manager has transferred 30,000\$ to the US, as Clujana, the supplier's default penalty for late delivery. To manipulate the books he evaluated some scratch to \$401,483, representing the amount of raw material shipped by the HH Brown Shoe Co. from Connecticut (USA), whose sales representative in Romania was the general manager himself.

evidence to this managerial counterperformance, out of the total of 55 poultry farm companies (Avicolas) existing in Romania.,35 are liquidated, the rest of 20 are privatised but they could not get rid of their inherited indebtedness⁵. The lack of competence is not surprising in Romania, because it was never required in fact. In the past the statistics could have been inflated, double thinking was officially practised, and all the looting, mismanagement could have been hidden under the umbrella of the existing harsh economic climate which has indeed persisted, since 1978 - without regard to the political transition.

The entrenchment of the managers is a particularly widespread phenomenon in both countries. In Romania, most of the managers consider their managerial positions inherited from the counter-selective socialist period, as the clear evidence of their demonstrated competence, without taking into account the loyalty relations which made those positions available for them. The evidence in this respect is much more clear-cut in Romania, where the autarkic totalitarian regime usually awarded top-management positions to highly devoted party members and bureaucrats. Their nomination was often eased by extensive bribery, carried out by the nominees themselves, and it was natural for them to expect a return on their "investment " from the employees or lower-level managers, and thus the majority of the insiders in a firm became simply parts of the corruption-chain.

However *hostile take-overs* in Romania and Hungary are virtually non-existent but a recent take-over of TVK in Hungary had spread fear among managers and determined some to act in order to make their companies more "protected"⁶.Golden parachutes and Poison pills can also be found --more often in the case of firms undergoing the privatisation process.

A *golden parachute* can be the reward given by the new owner in a form of a small ownership stake to the management of the former state enterprise, who helped them in the acquisition of the company through the privatisation process (Traverz Kft). Of course usually the state pays the bill, but foreign investors are sometimes also involved in the payment. *Poison pills* are often placed by the Romanian SOF management after signing the privatisation deal.For instance huge additional debts of the state firm had been presented in addition (IMGB Bucharest/Romania), or supplementary conditions were set regarding employment (Semanatoarea Bucuresti-agricultural machinery plant)or earlier facilities had been withdrawn from a Japanese supplier⁷ which had provided the technology for the Rulmentul Alexandria factory over the past 20 years and which was interested in the acquisition of the Romanian company.

In Hungary, the law facilitated the receipt of large manager final compensations (vegkielegites) by the occasion of their redundancy in the state enterprise, caused by the privatisation process.

⁵ Refers to 1999

⁶ closed -as affirmed by Traverz Kft. Manager.

⁷ Koyo bearing factory

Even those who were dismissed due to their incompetence had asked for such compensation⁸.

Even after privatisation, some of the former managers enjoyed their golden parachutes in form of high expertise fees or other services provided by them to the new owners. Some got well paid jobs in the supervisory board of their former company (IAME) Privatisation and the process of ownership concentration can lead also to greenmail: managers repurchase their company shares at higher prices from those shareholders which may embarrass them. (ELCO).

In Romania a distinct feature in management discretion was the abundance of the cases when the organisers/managers of pyramid schemes generally had absconded with the money⁹. The participants, however, haven't been provided with any kind of valuable information about the business, from the beginning they were promised an 800% return on their investments, as they would get into the "queue". In Hungary such pilot schemes were forbidden early.

These kinds of manager opportunism reduces very significantly the probability and the extent of ex-ante outside financing, causing afterwards an ex-post inefficiency¹⁰ also. This is due to the fact that inadequate funding, forces managers to abandon promising projects or even never get started with them. Many people were reluctant to buy their own company's share during the privatisation and thus the management lost the opportunity of MEBO insider privatisation in the first wave (IAME SA). It is normal that the investors expect and deserve that managers should have a legal duty of loyalty and nonetheless respect it.

Management ownership in such situations is likely to increase, and the concentration of ownership within the hands of the management is a continuous trend in both countries. As many managers had intentionally led their firms into bankruptcy allowing them to accumulate considerable capital which had placed them in advantageous positions in the wake of privatisation. Moreover the bankrupt, liquidated firms are less attractive for outsider investors so the managers can show up as investors when the time for a low -price purchase comes. Undeniably the former managers had a certain knowledge of the firm they had operated, of the industry they have been acting in, but such acquisitions bear some suspicion always.

The managers however will have a significant leadership position in any event concerning the firm, and privatisation is one of such. The leading role of the management it was somehow natural and desired by the state also which had compensated them with significant quantities of shares just for the sake of starting privatisation, when it became obvious that foreign investors would not rush into the country, the FPS cannot negotiate the sale of each of the several thousands companies, and privatisation through public offerings, directly on the stock exchanges would not work given the lack of financial capital in the country and the

⁸ Former Postabank director Princz G., has demanded 164 million (some 820,000\$ by that time) final compensation, after having enjoyed an 8 million Fts monthly salary and has caused a loss of many billion Fts.

⁹ Caritas from Romania was the most famous, with some couple of hundreds of "winners: many of them belonging to the local, state authorities and with some 2 million losers

¹⁰ Jensen

low and old technological levels the great majority of the Romanian companies possess. But the Romanian state wanted to privatise in such a way to maintain its majority share.

Therefore as an experience, in the beginning the state started to offer minority stakes to the current or former employees, pensioners, suppliers of the respective firms through a MEBO program. The law (77/94) required that employee associations should be formed firstly (PAS) in order to represent the company in its bargain with the FPS and PPS. During the whole process the incumbent managers had a leading role, being those who could represent the company towards the state and having the right to approve the financing of feasibility studies and other permits, required for the completeness of the offer which has to be presented by the employee association.. The board consisted of 3-7 members had to include the manager and the board had the right to decide in questions normally pertaining to the assembly: entrance of new members, approval of the buyout program, monitoring and organising the trade of shares between the members of the association and the distribution of shares according to tenure, salary, professional status. The existence of censors, otherwise required by the company law was not obligatory under this law signalling the absence of an even formal supervising body.

It is however also true that an employee -with no experience in this long lasting struggle with the officials- would have been unsuccessful, get lost or disappointed too early in the " bureaucratic swamp" of the country. Only those, rather small companies were successful in the PAS privatisation, where the managers took the lead from the very beginning, formed the associations and struggled for years to reach their ultimate goal; that of becoming the managers of their own company and escape the party bureaucracy's interference and rent seeking. These managers had those personal relations, indispensable information, the courage to take the risks necessary for a successful completion of the task and they had also far better access to credits (in the name of the company) than an individual. In this process some managers had won the admiration of their employees who have re-elected them unanimously after the successful completion of the MEBO privatisation race¹¹

Some managers have proved to be very ingenious in overcoming the mounting obstacles in the way of privatisation. IKOS Odorheiu Secuiesc / Szekelyudvarhely managers were travelling and bargaining all around the country in their program of buying up 17,000 privatisation certificates. This happened because FPPs were forced by the law to accept these certificates in at least 66%, in exchange for their 30% stake, and buying underpriced certificates on the black market was much cheaper than taking a bank credit... Other managers were more risk lovers (Covalact SA manager) and took huge personal loans in order to boost the PAS program. Naturally these managers often acquired a very significant or control stake in the company (27% at Covalact) and it is worthwhile noting that political affiliations and connections played a crucial role in determining which manager could be risk lover¹².

¹¹ Covalact SA, Malnas Lichior SA, Adirom SA, IKOS SA, Secuiana SA from Covasna and Harghita counties

¹² the Covalact manager was for a time the prefect= Government's supreme representative in Covasna county

The state through its FPP and FPS funds played a crucial role in the corporate governance of the companies during the PAS program and even after ¹³. Before the PAS had started, the assembly of each company was consisted of FPP and FPS representatives and this assembly had to approve the formation of the employee associations. The FPS has not approved the inclusion of the suppliers/producers of milk in the PAS at Covalact SA and the law is controversial in this sense, however it should have been normal not to obstruct it. By this they tried to block the formation of a strong vertically integrated private firm structure.

3. Legal protection

3.1. Legal protection in Hungary

The Hungarian legal system is more evolved, compared to the Romanian and therefore offers better protection for minority shareholders, investors and creditors. The pertaining laws are mainly second generation laws, since the real start of the economic transition was in 1988, when the first companies act was adopted.

Minority shareholder protection in Hungary

The usual quorum necessary to exercise minority rights against the boards of directors, supervisory boards, auditors or members of the companies is 10%, in a one vote- one share approach. The meeting of the assembly can be called at any time and any issue can be discussed (with the specification of its scope and cause) by even a smaller (<10%) percentage of the shareholders, if the corporate charter allows for it. If the interests of the owners of a series of shares, are harmed by the decision of the assembly, then at least 3/4 of those harmed has to accede to that decision in order to make it valid. The change of the form of the open stock company has to be agreed by at least 3/4 of the very minority shareholders possessing less than 1% each. If the board does not comply with the request, the minority shareholders may ask the company court (cegbirosag) to call the meeting, but is obliged to act only if all the costs and organisational issues are covered by the shareholders.. The court can order the examination of the last accounting reports or some events related to the last 2 years managing of the firm if the board refused or ignored such requests. In case the court approves the examination, it will appoint the auditor. Discretion of the board however still persists in each case, in deciding upon the issue of covering or not the shareholders' expenses pertaining to the court's action. The shareholders may file a law suit too, where the expenses has to be covered by the loosing party, but the board has to make a deposit in advance. (companies act)

3.2. Legal protection in Romania

The Romanian legal system contains only some, rather sporadic elements of the above presented system, but it is expected to follow a similar development in this field. The manager: administrator, director, liquidator or legal representative of the

¹³ The FPPs were difficult parties to bargain with. IKOS could hardly buy the remaining 10 % of the firm's shares from FPP Moldova. The same has happened with Covalact which had to pay twice as much for the FPP Transilvania's 30% stake than it had paid FPS for its 70% stake.

company is liable for misrepresentation of data in the publications, for making false balance sheets, for the obstruction of the activity of the supervisor expert. Insider trading is also prohibited: selling stock at lower than real prices and buying stock at higher than real prices, dishonest influencing of the companies share/bond prices to make profits, expropriation and personal use of the company assets or loans, direct or indirect borrowing from the company, stripping of funds by paying of dividends from fictive or inappropriate funds by the manager are incriminated. Under-pricing of IPOs or issue of new share before the old ones have been entirely paid; self dealing with the company's shares by the use of undistributed or non-subscribed shares, unlawful issue of share and bonds is also incriminated. Similarly the omission of making the non-subscribed shares void and thus the use of shares without coverage, lending of the company shares, omission of calling the assembly meeting by the manager, censor are also considered criminal acts.

The frequent practice of buying shares under other individuals name in order to achieve a majority stake, misrepresenting his actual ownership stake by the use of non proportional (higher) voting rights in the assembly, acting as an owner, selling his votes or determine other people to vote in a certain manner ---is also incriminated. Romanian managers use frequently such methods to control their companies.

The long dictatorship experienced by the people living in Romania, made them to get used to obey themselves to the informal rules. As voting was a simple formality during the communism, and was easy for managers to form supporting employee groups for him by granting favours as their director. The other employees, who didn't agree (Elco SA) are frightened by the threat of dismissal and accede under the pressure of the circumstances.

Some of the laws could have fulfilled their roles, if they could have been enforced. It is however difficult for the courts to enforce complicated contracts, because the judges do not know the real intentions of the parties and also lack the necessary knowledge of the business circumstances pertinent to the contracting situation. Corruption, although illegal but tacitly accepted -- as well as the bribing of judges--makes such role even more limited. Bribing the managers in order to maximise shareholder value could not be a real alternative in the governance process, because in fact denotes the absence of effective corporate governance; and also because of the self-enforcing character of the supply and subsequent demand for bribe, as established in the briber-bribed relationship.

In spite of the shortcomings in the legislation, the minority shareholders sometimes get their interest defended.¹⁴ The effective legal enforcement role of courts, against managerial self-dealing is very limited. The pertaining Romanian

¹⁴ An eloquent recent case is that of the Ion Tiriac where the minority (lei) shareholders warned the owner that it bypasses the companies act, having 2 different types of shareholders: USD and Lei shareholders and filed a suit against the bank later. The court decided in their favour, compelling the bank to return to the original ownership structure. Following this decision, the BERD made pressures on the Board of the BCIT to yield to the demand and the controlling owner: Ion Tiriac has also agreed to compensate the minority shareholders. Following this a restructuring of the ownership has happened: the controlling owner lost 7%, decreasing his stake to approximately 33%, while BERD lost 9% out of the initial 20%. The shareholders have achieved to be compensated for the dividends foregone as well, and has voted that this should be financed from the Bank's own resources, instead of filing a suit against the 2 major owners.

courts (the "syndic" judges) do even less-- due to their inexperience, lack of support and the novelty character of the creation of such courts -only since 1996. These institutions have no experts, their status is not clear, the judges' responsibilities, obligations are not clearly established, nor the sanctions for not complying with them. Their salaries are low, and even after the recent increase reaches only the lowest salary rank for a state company director. All the above reasons, besides others, make these judges highly corruptible.

4. Conclusions

In Romania and Hungary the aspects of corporate governance show certain similarities and dissimilarities:

1. *It is similar the often formal character of the supervisory boards.* The supervisors spent little time at the companies, to investigate its problems which can be seen only in the case of a much closer monitoring. They *show much conservatism and opportunism*, due to their high remunerations and comfortable positions of having no real responsibility in fact. In state owned companies they are nominated by the State Ownership Fund, State Privatisation Agency on the basis of political compromise and economic power- sharing between the different political parties, mainly between the opposition and the Government coalition partners. Incompatibly criteria between censors/supervisory board members and board members also exists in both countries.

2. In Romania censors can inform the shareholders about their findings only at the assembly meetings and release information regarding only to what they consider important, but is not defined however what should be considered important. Thus the *shareholders are at the discretion of a an Censor committee-Board tacit collusion*, they really cannot monitor their firms, through the censor committees. The censors are convoked to the board meeting, but they often do not attend it, at most once a year at the signing of the balance sheets. This later aspect is similar in Hungary.

In private companies the supervisors (the censors) fulfil mainly a simple auditor role. The Romanian law requires that censors should be shareholders, except those fulfilling external auditing functions. Therefore *it is in the interests of the incumbent management, in case of insider dominated firms especially, to "hire" only non-shareholder professionals*, who normally would not act with the due diligence of a real owner. The professional competence of the FPS or SIF delegates in companies where these Funds are residual shareholders is sometimes unsuitable.

The incumbent management has considerable influence on the nominations, elections of the censors, thus the employee insiders consider them as members in the managers' club.

3. In Romania the pertinent laws are a little bit confusing and compiled, and therefore permit *no clear separation between the board and the directing committee*. The law makes possible *the accumulation of power by the general director* (in fact the top manager) who can be the President of the Board and the President of the Directing Committee at the same time. The Directing Committee is in fact a smaller, restricted size Board, a mini-board, although the law wants to place it on a separate, lower level in the governance structure. ("like the entrance hall in the front of the living room-the board"). Although the law only permits the

above mentioned accumulation of positions, in my experience, the general directors always carry out to get elected in these positions, conferring them monopoly rights in decision making, from strategy questions to employment levels. As he/she represents the company in its relations with third parties, against the courts and against any outsiders, he may well indeed feel as the real owner of the company and consider its minority or controlling stake only a transitory phenomenon towards achieving full control.

4. The assembly meetings, shareholder registers, charters are public, should be published in the Official bulletin, but the shareholders cannot consult it, only after some lengthy and obscure approval process by the director, if it is ever going to happen. In case of banks the situation is even more funny/ridiculous given the comfortable excuse of referring always to the banking secrecy paragraphs. This *lack of transparency* cannot offer protection for the minority shareholders, depositors, inventors.

5. *Insider trading, transfer pricing, fraudulent bankruptcy is prohibited in both countries, but it is seldom enforced.*

6. In Romania it may happen to have *customers on the board*--see Sidex representative at BCR—an evidence which has not been found yet in Hungary.

7. In most of the Romanian SAs voting is in the old communist style fashion. It is not secret, except in cases such as board, censor election and if at least 25% of the members requires so. This open voting allows the management (board) to threaten with lay-off anyone who voted against (people are protecting their jobs --so in spite of their ownership status, they *have to vote against their interests* sometimes (Elco, Clujana) Employees and small shareholders from Clujana were even forced by the management to contribute to the losses caused by their mismanagement.

8. The Hungarian company environment is much healthier, there are *less inactive firms*, partly because of the high entry costs necessary to establish a firm and due also to the early implementation of bankruptcy procedures. While Hungarian bankruptcy law seems sometimes too harsh, the Romanian one is very indulgent, self-indulgent. In Romania bankruptcy was overlooked for a long time, some weak signs to implement bankruptcy procedures are now on the way.

9. There is a *weak legal enforcement in both countries*, while Hungary has better laws, most of them are already second generation laws, since the transition has started.

10. Romania, having some 17 million shareholders and some 6000 companies on the stock market might seem to have a much stronger economy with appropriate shareholder and creditor protection. But this is a false impression, when the total stock market capitalisation is only \$0.8 billion, whereas in Hungary with a few but real companies is \$17.5 billion. In addition Romania has no minority shareholder protection, while Hungary has. Creditor protection is very weak in Romania--57% is the bad debt ratio in banks, while 4% is in Hungary. Millions of Romanian citizens are victims of pyramid schemes and bank failures. In Hungary, where large financial frauds are also not uncommon, pyramid schemes were forbidden early.

11. The corporate governance structures in Funds SIFs, investment funds, banks are *even weaker* than at an average company. The majority owners and the managers were more often *the main debtors* also, leading many banks into bankruptcy. As an exception from the rule is the BCIT case, where the owner paid heavily to keep his reputation, which is indeed a costly but profitable investment on the long run.

12. Romanian state company managers are in general less competent than their Hungarian counterparts and many of them *call for higher protection* from the Government, instead of cutting off from their perquisites. The managers of the *small private companies* pay the taxes in much higher proportions than those of the large state companies, *carrying the bulk of the burden* of the transition, while the big ones are net debtors always.

13. Boards have overwhelming power over the assemblies. *The board can simply consist of the director* as in Hungary, where this is allowed only for closed companies, while in Romania is allowed for open companies as well (Elco)

14. The *minority individual shareholders and the foreign investment funds* tend to co-operate in protecting their interests against the discretion of the majority shareholders.

15. *The legal, tort liability of the board members is not clearly delimited*, defined in both countries. In Romania Board members are expected to reveal their or their relatives' contrary interests to other board members, concerning some deals the company makes, and not to take part at those negotiations. This is clearly unenforceable, given that there is *no real duty of loyalty*.

16. The board members may have in fact as many stakes as they want in other companies. They can be in as many boards as possible, if they own at least a 25% stake -that is natural since they are controlling owners, but this *favours the concentration of ownership, especially for the top management*. In Hungary there is a similar trend regarding concentration.

17. *Employee ownership* is not that significant in Hungary, while it is *significant, but very small and dispersed in Romania* –accounts for only 5.5% emerging from the mass privatisation, and taking the MEBO privatisations as well into account, I estimate that even now they do not represent more than 10% in the total.

18. *Minority shareholders can sue: the board* in Hungary and the president of the board in Romania In Hungary the boards have the discretion of approving the costs of the suit or not and there is a long time at their disposal. In Romania Clujana minority shareholders wanted to sue their manager but they could not afford it, given the lack of such explicit regulations allowing for the financing of such court actions from the company's budget.

19. *Management dominated assemblies* in the Romanian insider dominated firms, allow the management very frequently to act at its discretion. The corporate charter in strongly hold firms allows only exit and quite vague appraisal rights, this latest aspect being valid for Hungary as well.

REFERENCES

1. Adevarul Economic, weekly, Bucuresti, 1998-1999.
2. A magyar privatizacio kronikaja, P. Mihalyi,1998, Budapest.
3. A Survey of Corporate Governance, Schleifer &Vishny, J. of Finance,1997.
4. Bunteto Torvenykonyv, Novissima, Miskolc1998.
5. Capital, weekly, Bucuresti, 1997-1999.
6. Corporate Governance in transition vol. 1-2, CEU Press, Budapest 1996.
7. Corporate Governance in Central &Eastern Europe, edited by J.Brada, 1999.
8. Corporate Governance: the case of Hungary, A. Torok.,1995.
9. Corporate Governance reform on the agenda, E. Berglof,1995.
10. Corporate Governance, Privatisation in Romania, J.Earle-D.Sapatoru, Atlantic Journal, 1994.
11. Corporate Governance and methods of privatisation in Central&Eastern Europe, Ch.Gray,1997
12. Erdelyi Naplo, weekly, Nagyvarad, 1995-1997.
13. Gazdasagi statusjog, T.Sarkozy, BKE Budapest, 1996.
14. Heti Vilaggazdasag, Budapest, 1998-1999.
15. Legea 31/91 republicata, Monitorul oficial Bucuresti, 1998.
16. Legea Bancara nr.82/1998, MO, Bucuresti.
17. Legea lichidarii si reorganizarii judiciare nr 64/1995, MO.
18. Lege privind asociatiile salariatilor intrepr.care se privatizeaza nr.77/1994, MO.
19. Legile privatizarii 15/1990;18/1991;58/1995.
20. Romanian State Ownership Fund, web page www.sof.ro.
21. Romanian Agency for Privatisation.
22. Utmutato a Romaniai privatizaciohoz, E. Domokos-Cs. Bagoly, 1996, Sepsiszentgyorgy.
23. Tarsasagi Jog,Novissima, Miskolc 1998.
24. The Romanian Mass Privatisation: a First Empirical Result, JEarle-A.Telegdy,1998.

STUDIUL MANAGEMENTULUI SCHIMBĂRII LA S.C. "SAMUS MEX" S.A. DEJ

LAZĂR RUSU, ANAMARIA MUREȘAN

ABSTRACT. Study about change management in the firm SC SAMUS MEX SA. Present paper is a case study done in a romanian firm which show how change of organization is efficient, how was done the process of change and the impact on economics performance of organization in the period 1996-1999, which was analyzed.

1. PROBLEMATICA SCHIMBĂRII MANAGERIALE

Perioada actuala, prin care trece si tara noastra, este deosebit de complexa, caracterizandu-se prin numeroase si intense schimbari, ce au loc in toate domeniile de activitate, atat in plan stiintific cat si aplicativ. Proliferarea schimbarii in toate domeniile isi are sorgintea intr- un fenomen ce a aparut in ultimele decenii, si anume o manifestare a creativitatii umane fara precedent pana acum. De aceea, s-a conturat in ultimii ani tot mai mult un nou domeniu al managementului, si anume: managementul schimbarilor. Acest domeniu s-a dezvoltat in numai cativa ani de asa maniera incat acum exista o intreaga teorie a managementului schimbarilor, o metodologie proprie, dar si adevarate practici a conducerii schimbarilor in intreprinderi, care s-au dovedit a fi deosebit de eficace. Prin aportul lor, numeroase firme, de toate dimensiunile, si-au dezvoltat un puternic potential competitiv, care le-a permis sa aiba evolutii dintre cele mai dinamice atat in planul activitatilor, cat si a performantelor.

In Romania, desi preocuparile din domeniul managementului schimbarii sunt de data relativ recenta, s-a inceput deja elaborarea unor materiale si cursuri bazate pe concepte si metode de varf si tratand problematica schimbarilor in contextul realitatilor romanesti.

Fara a avea pretentia de a fi selectionat, pentru situatia tarii noastre, cele mai potrivite concepte si metode de management al schimbarii, va vom prezenta in continuare o serie de aspecte, credem noi importante, legate de acest domeniu al schimbarii.

Ce este schimbarea?

Prin schimbare trebuie intelesă orice inlocuire, modificare, transformare sau prefacere in forma si/sau continutul unui obiect, produs, lucrare, activitate sau organizatie. In acest context, putem spune ca managementul schimbarii reprezinta ansamblul proceselor si relatiilor de management orientate in vederea implementarii schimbarii si care au drept scop adaptarea organizatiei la cerintele dezvoltarii. Cauzalitatea acestor procese rezida in o serie de fenomene care determina si fac necesare schimbarile.

De aceea, schimbarea poate fi vazuta si ca un echilibru dinamic a doua forte, pe de o parte fortele care fac presiuni pentru ca schimbarea sa aiba loc, iar pe de alta parte cele care determina o rezistenta la schimbare.

Care sunt etapele schimbarii?

Procesul schimbarii in cadrul unei organizatii cuprinde urmatoarele etape:

- *deschiderea*, in care se incearca schimbarea echilibrului din organizatie; poate fi realizata de manageri prin introducerea unor informatii care sa permita o comparare intre situatia dorita care determina schimbarea si cea efectiva.
- *schimbarea*, in care se produc transformarile ce permit trecerea la situatia dorita
- *inchiderea*, in care se urmareste realizarea noului echilibru al sistemului.

In ceea ce priveste metodologia de implementare a schimbarilor, specialistii considera necesara parcurgerea urmatoarelor etape:

a) *Definirea schimbarii* – presupune realizarea analizei diagnostic, care cuprinde:

- identificarea problemei
- culegerea, analiza datelor si fixarea obiectivelor
- evaluarea solutiilor si alegerea celei mai bune solutii de schimbare

b) *Motivarea schimbarii* – cuprinde:

- prezentarea schimbarii in mediul aplicativ
- dezbateri participativa a schimbarii
- intocmirea unei fise a cerintelor si propunerilor referitoare la schimbarea preconizata

c) *Proiectarea schimbarii* – cuprinde:

- analiza compatibilitatii dintre nou si interesele individuale si de grup

d) *Implementarea schimbarii* – cuprinde:

- proiectarea noului necesar
- intocmirea programului de implementare
- analiza proiectului de schimbare de catre organul de conducere colectiva

e) *Evaluarea schimbarii* – cuprinde:

- trecerea treptata spre noua stare
- controlul, evaluarea, reajustarea
- extinderea schimbarii
- perfectionarea schimbarii

Cum putem afla in ce masura schimbarea este necesara intr-o organizatie?

Intr-un mediu dinamic, schimbarea se produce vrand-nevrand, dar schimbarea planificata in urma unei analize serioase determina reducerea majora a riscului la care se expune permanent orice organizatie. Proiectarea schimbarii insa, are rost numai in cazul in care conditiile concrete o cer.

Un mod interesant de a afla în ce măsură schimbarea este necesară într-o organizație este "testul de temperatură". Acest test a fost elaborat de Dr. Fred Fischer, și constă în a "lua temperatura" organizației punând note între 0 și 50 pentru principalii indicatori de discrepanță ai performanței. Nota 0 înseamnă că nu sunt probleme, iar nota 50 înseamnă că organizația are probleme serioase legate de acel indicator (vezi tabelul 1).

Dacă, în urma efectuării testului, rezultatele vor arăta că "temperatura" organizației este mare, schimbarea este absolut necesară.

Ce pot să schimbe organizațiile?

Cel puțin din punct de vedere teoretic, organizațiile, dacă doresc, pot să schimbe aproape orice aspect de operare. Din moment ce schimbarea este un concept larg, este utilă identificarea câtorva domenii specifice în care se pot produce schimbări, și anume:

- *Tehnologia*. Schimbările tehnologice pot varia de la cele minore (introducerea accesului angajaților la o nouă linie de computere) la unele majore (schimbarea liniei de asamblare rigide cu un sistem flexibil de fabricație).
- *Proiectarea postului*. Companiile pot reproiecta posturile individuale pentru a oferi mai multă sau mai puțină autonomie, identitate, semnificație și feedback.
- *Structura*. Organizațiile pot fi trecute de la forma funcțională la forma orientată pe produs sau invers.
- *Procesele*. Procesele de bază prin care se realizează activitatea organizației pot fi schimbate
- *Resursele umane*.

Tabelul 1. Testul de temperatură

	NOTA
1. Costurile cresc mai rapid decât veniturile	[]
2. Calitatea muncii este sub așteptări	[]
3. Nu se ating obiective pe termen scurt	[]
4. Cresc nemulțumirile angajaților	[]
5. Munca nu este distribuită uniform	[]
6. Angajații nu primesc informațiile necesare	[]
7. Angajații nu transmit informațiile necesare	[]
8. Echipamentele se defectează frecvent	[]
9. Se depășesc termenele stabilite	[]
10. Mișcarea de personal este mai mare decât de obicei	[]
11. Moralul angajaților este în scădere	[]
12. Conflictele personale sunt frecvente	[]
13. Ideile creatoare sau sugestiile sunt rare	[]
14. Angajații nu doresc să-și asume riscuri	[]
15. Neaplicarea regulamentelor este frecventă	[]
16. Rata absenteismului este ridicată	[]

17. Cooperarea între compartimente este slabă	[]
18. Erorile se repetă	[]
19. Echipamentele sunt insuficiente	[]
20. Utilizarea mijloacelor (bani, materiale, etc) este ineficientă	[]
SCOR BRUT (suma notelor)	[]
SCOR EFECTIV (scor brut / 20)	[]

Această componentă a unei organizații poate fi schimbată în două sensuri. Mai întâi, conținutul real poate fi schimbat prin revizuirea procedurii de angajare. Se procedează astfel pentru a aduce "forte proaspete" sau pentru a beneficia de avantajele pe care o forță de muncă diversificată le oferă. În al doilea rând, componenta existentă poate fi schimbată în termeni de atitudini și abilități prin diferite metode de instruire și dezvoltare.

2. CAZUL S.C. "SAMUS MEX" S.A. DEJ

S.C. "SAMUS MEX" S.A. Dej este o unitate producătoare de mobilă, organizată ca societate pe acțiuni prin Hotărârea Guvernamentală nr. 1176 din 2 noiembrie 1990, în urma transformării Întreprinderii de Prelucrare a Lemnului Dej.

În anul 1997, în cadrul procesului de privatizare, a fost achiziționat pachetul de 37,6% acțiuni de către S.C. MOBEXPERT S.A. București, 60% din totalul acțiunilor revenind acționarilor persoane fizice, prin procedura de privatizare în masă.

Din același an, S.C. "SAMUS MEX" S.A. Dej este parte integrantă a MOBEXPERT GROUP București. Din anul 1998, societatea are capital social integral privat.

S.C. "SAMUS MEX" S.A. Dej are ca obiect principal de activitate realizarea și comercializarea mobilei de corp și artă, livrările efectuându-se cu precădere la export.

În afara obiectului principal de activitate, conform statutului, firma poate efectua:

- Operațiuni de import/export în domeniul său de activitate;
- Prestări servicii pentru terți;
- Alte produse din lemn și comercializarea lor.

În ce privește structura producției, prin potențialul tehnic și uman firma a reușit să răspundă cerințelor multiple ale piețelor de desfacere, atât la intern, cât și la export. Societatea este capabilă de o mare mobilitate de adaptare în rezolvarea cerințelor calitative și constructive determinate de evoluția conjuncturală a pieței. Adaptarea continuă la aceste cerințe a condus la acumularea unor produse noi cu înalt grad de prelucrare, cu funcționalități și caracteristici estetice superioare.

Factorii cheie de succes ai firmei sunt:

1. Calitate la standarde internaționale: fără aceasta pătrunderea societății pe piețe externe nu ar fi fost posibilă.
2. Prețuri competitive pe plan internațional: se practică prețuri competitive la un nivel de calitate corespunzător cerințelor internaționale.

3. Tradiție profesională: aflată într-o regiune cu tradiție de secole în fabricarea mobilei, având o vechime importantă în domeniu (33 de ani), S.C. "SAMUS MEX" S.A. Dej și-a construit o imagine de marcă printre producătorii de mobilă din România și cei din Europa de Vest.

4. Adaptarea tehnologică rapidă – flexibilitatea: ținând cont de dificultățile de aprovizionare și de uzura mașinilor, societatea a încercat să-și modernizeze tehnologiile astfel încât să facă față cerințelor crescânde la extern, atât din punct de vedere cantitativ cât și calitativ. Societatea și-a adaptat permanent producția, reușind să-și creeze o bogată diversitate sortimentală, capabilă să se orienteze rapid la cerințele pieței, înnoindu-și complet producția la un interval de 5 ani.

5. Relații internaționale de parteneriat cu clienții săi: prin respectarea termenelor de livrare și adaptarea rapidă la cererile clienților săi, S.C. "SAMUS MEX" S.A. Dej și-a creat renumele unui partener serios și de nădejde, reușind astfel să întrețină relații de colaborare mai vechi de 20 de ani (cu firma franceză Reverdy).

6. Competența profesională: fiind o regiune cu tradiție îndelungată în fabricarea mobilei, putem considera că meseria și nivelul tehnic profesional al muncitorilor din S.C. "SAMUS MEX" S.A. Dej s-a transmis din tată în fiu.

Analizând în ansamblu activitatea desfășurată de S.C. "SAMUS MEX" S.A. Dej, având în vedere rezultatele bune obținute, produsele de înaltă calitate, dublate de prețuri competitive, competența profesională, prestigiul de care se bucură, se poate afirma că societatea desfășoară o activitate rentabilă, viabilă atât din punct de vedere economic, cât și financiar, fiind apreciată atât pe piața internă, cât și pe cea externă. Prin investiții mari și linii tehnologice noi, societatea dorește diversificarea producției, oferind noi modele de mobilă atât pe piața internă cât și pe cea externă: mobilier de birou, mobilier pentru bucătărie, mobilier pentru dormitor, oferite pe piețele existente sau pe piețe noi, câștigând segmente importante de cumpărători. Având în vedere faptul că societatea S.C. "SAMUS MEX" S.A. Dej și-a concentrat exporturile într-o proporție covârșitoare spre piața franceză, se recomandă concentrarea eforturilor pentru orientarea și spre alte piețe de desfacere. Acest lucru este însă îngreunat de mărimea concurenței, atât din partea societăților românești exportatoare, cât și a celor din alte țări. Avându-se în vedere noile tendințe în industria mobilei, firma dorește să facă eforturi de încadrare în aceste tendințe. Se apreciază că valul mobilei rustice a trecut, tendința producătorilor europeni fiind îndreptată spre programele de mobilier modern și contemporan, de avangardă, caracterizat prin: naturalețe, firesc, funcționalitate, eleganță. Se remarcă produse cum ar fi: programe demontabile de mobilă, mobilier din lemn masiv sau parțial masiv din pin, molid, fag și anin, combinații din lemn, oglinzi, metal și sticlă, sisteme noi de închidere a ușilor (sistem de uși pliabile care culisează pe o șină). Se intenționează, de asemenea, punerea unui mai mare accent pe intensificarea activităților de publicitate-reclamă și public-relations. Pe viitor, societatea și-a formulat o strategie privind oferta de noi modele de mobilă (crearea unor modele proprii), asigurarea service-ului post-vânzare, cucerirea de

noi segmente de piață, inclusiv a unor piețe externe, ca și dezvoltarea activităților de marketing și promoționale. Se urmărește adaptarea activității comerciale la exigențele pieței, în sensul creării unei forțe de vânzare, a urmăririi clienților, a urmăririi produselor în procesul utilizării lor, a promovării produselor pe piața internă și externă, a adoptării unei politici de prețuri și servicii adaptate diferitelor tipuri de clienți pentru a-și consolida renumele cucerit pe piață.

Principalii indicatori economico-financiarți în mii lei, pe ultimii 4 ani se regăsesc în tabelul de mai jos:

Indicatori ec. fin.	1996	1997	1998	1999
1.Cifra de afaceri	28190	71772	101952	117025
2.Producția marfă – preț curent	28564	75029	93521	175010
3.Producția mobilă – preț curent	25705	68719	85796	158000
4.Export – Declarația vamală- mii\$	6449	8883	9877	10600
5.Număr personal	1466	1440	1337	1214
6.Productivitatea muncii – preț curent	20330	53708	74105	152183
7.Fond salarii	6719	18031	21796	137544
8.Venituri totale	31502	86888	110554	189007
9.Venituri din exploatare	28730	80687	103944	179660
10.Venituri financiare	2766	6028	6451	9235
11.Cheltuieli totale	31002	81142	103657	174973
12.Cheltuieli din exploatare	26190	69850	89308	157389
13.Cheltuieli financiare	4626	10897	13133	16458
14.Profit impozabil	5001	5746	7197	14034

Producția marfă de mobilă în prețuri comparabile a cunoscut o evoluție ascendentă de la un an la altul. Exportul cu declarație vamală prezintă o variație mare, aceasta fiind datorată în totalitate calității principalilor beneficiari externi.

Astfel, în anul 1992-1993 firma Standing Meubles a traversat o perioadă grea, falimentând în cursul anului 1993. În anul 1996 principalul beneficiar (STAM DIFUSION) a trecut printr-o perioadă mai grea, cu influențe asupra volumului exportului. Pierderile de capacități de producție pentru export au fost utilizate pentru produse destinate pieței interne, astfel că activitatea generală a unității nu a fost influențată.

Productivitatea muncii calculată în baza producției marfă în preț comparabil a crescut foarte mult, atât ca urmare a creșterii producției, cât mai ales reducerii numărului de personal. În 1990 unitatea a avut angajați cu contract de muncă 3047 persoane, care s-au redus continuu, atingând cifra de 1261 în 1998, în condițiile în care unitatea și-a întinerit efectivele prin angajarea a cca 35 tineri tâmplari sau de alte specialități (inclusiv cu studii superioare). În ceea ce privește profitul brut, unitatea și-a încheiat fiecare exercițiu financiar cu profit, mai mare sau

mai mic. Volumul profitului brut a fost influențat în cea mai mare parte de nivelul dobânzilor bancare, de volumul dobânzilor bancare, de volumul dobânzilor la creditele contractate atât pentru activitatea curentă, cât și pentru investiții. Investițiile au înregistrat un volum ridicat, urmărind în special reînnoirea bazei tehnice a producției care înainte de 1990, prezenta o uzură morală și fizică ridicată.

Astfel, în 1992 s-a modernizat dotarea secției nr. 3 (atelierul Mic Mobilier), iar în 1993 s-a demarat procesul de re tehnologizare a Platformei, care din păcate s-a blocat în 1994, fiind reluat abia în 1997. Cele mai impresionante inovații tehnologice utilizate sunt reprezentate de roboții industriali, așa-numitele CNC-URI (centre numerice de comandă). Începând din anul 2000, secția Mic mobilier este dotată cu un CNC numit UNITECH, folosit pentru găurire și frezat nuturi. Secția Mașini 2 beneficiază de un UNITECH și de alte două CNC-uri, numite AUTHOR și RECORD, care au fost introduse în 1994, respectiv în 1999, și sunt utilizate pentru frezări exterioare și găuriri. O altă inovație tehnologică este reprezentată de superfrezări, care contribuie la eliminarea operației de șlefuire.

Paralel cu promovarea modernizării și re tehnologizării activității de producție, s-au realizat următoarele acțiuni:

- S-a construit un spațiu de producție cu o suprafață de 2180 m² care urmează să primească o destinație în perioada următoare;
- S-a obținut independența energetică prin racordarea Secției 3 la centrala termică. Totodată centrala termică funcționează atât cu gaz metan, cât și cu deșeuri de lemn.
- S-au construit spații de depozitare ușoare pentru depozitarea cherestelei cu o suprafață de 1810 m².
- S-au efectuat hidroizolațiile pe toate halele de fabricație, ceea ce asigură o liniște de cca 10 ani.
- S-au amenajat spațiile de depozitare a materiilor prime astfel ca evidența acestora să fie ținută pe calculator.
- S-a reamenajat sistemul de exhaustare din halele de fabricație.

Activitatea de producție este profitabilă, fiind singura sursă de profit iar activitatea financiară a înregistrat pierderi, în special din cauza volumului mare al dobânzilor bancare, precum și a diferenței de curs valutar. Activitatea excepțională a înregistrat de asemenea pierderi ca urmare a plății de penalități datorate întârzierilor la plata obligațiilor față de bugetul statului și a asigurărilor sociale, din lipsă de resurse financiare, precum și ca urmare a suportării cheltuielilor pentru acțiuni social-umanitare (cotă parte masă servită la cantina de pe platformă, cotă parte pentru biletele de tratament și odihnă, cotă parte pentru cadouri acordate angajaților la sfârșit de an și femeilor cu ocazia zilei de 8 Martie). Referitor la activitatea anului 2000, conducerea executivă a societății și-a stabilit un buget de venituri și cheltuieli echilibrat, care are în vedere menținerea tendinței ascendente a activității generale a unității.

Pentru aceasta s-au pregătit următoarele acțiuni:

- Capacitatea de producție a unității este acoperită în totalitate cu comenzi cerute, în cea mai mare parte pentru export;
- Asigurarea unei rețele stabile de aprovizionare cu materii prime și materiale;
- Asigurarea unor condiții corespunzătoare de muncă angajaților, inclusiv negocierea unei rețele de salarizare care să stimuleze personalul muncitor la angajarea realizării obiectivelor propuse;
- Stabilirea unui program de întreținere a patrimoniului unității, astfel ca acesta să asigure exploatarea în condiții de siguranță a capacităților de producție.

Pe viitor societatea urmărește ca obiectiv creșterea ponderii produselor cu rentabilitate ridicată. În prezent rentabilitatea economică a produselor realizate este de 15-20%, urmărindu-se ca în anul 2005 să se ajungă la o rentabilitate de 60%. În ceea ce privește personalul, se observă o ușoară scădere de la un an la altul, această tendință urmând a se menține și în viitor, în principal din cauze naturale (pensionări, concedieri pe motive de disciplină). Un motiv în plus a fost introducerea calculatoarelor care sunt capabile să înlocuiască munca angajaților, prin reducerea numărului de personal scăzând cheltuielile cu personalul, care reprezentau 20-30% din prețul produsului. Întreținerea mașinilor fiind mai puțin costisitoare, firma a putut să prospere. Condițiile de muncă s-au îmbunătățit, la fel și salariile, estimate în mărci și modificându-se lunar, în funcție de evoluția cursului valutar. Politica generală a firmei urmărește creșterea interesului angajaților, pentru ca aceștia să își îndeplinească sarcinile cât mai eficient.

Evoluția numărului de personal, pe categorii profesionale, este redată în tabelul următor:

	1996	1997	1998	1999	2000
Personal TESA	97	90	80	80	73
Maiștri	41	39	36	33	19
Muncitori	1328	1311	1221	1101	1071
Total	1466	1440	1337	1214	1163

Rezultatele testului de "temperatură" indică eficacitatea schimbărilor introduse:

1. Costurile cresc mai rapid decat veniturile	[10]
2. Calitatea muncii este sub asteptari	[10]
3. Nu se ating obiective pe termen scurt	[10]
4. Cresc nemulțumirile angajatilor	[10]
5. Munca nu este distribuita uniform	[10]
6. Angajatii nu primesc informatiile necesare	[5]
7. Angajatii nu transmit informatiile necesare	[0]
8. Echipamentele se defecteaza frecvent	[0]
9. Se depasesc termenele stabilite	[0]
10. Miscarea de personal este mai mare decat de obicei	[0]
11. Moralul angajatilor este in scadere	[5]

12. Conflictele personale sunt frecvente	[0]
13. Ideile creatoare sau sugestiile sunt rare	[0]
14. Angajatii nu doresc sa-si asume riscuri	[0]
15. Neaplicarea regulamentelor este frecventa	[0]
16. Rata absenteismului este ridicata	[0]
17. Cooperarea intre compartimente este slaba	[0]
18. Erorile se repeta	[0]
19. Echipamentele sunt insuficiente	[0]
20. Utilizarea mijloacelor (bani, materiale, etc) este ineficienta	[10]
SCOR BRUT (suma notelor)	[70]
SCOR EFECTIV (scor brut / 20)	[3,5]

3. CONCLUZII

Având în vedere rezultatele testului de temperatură efectuat, rezultă clar eficacitatea schimbărilor organizaționale.

Totodată, pentru exploatarea la capacitatea normală a noilor utilaje și instalații și mai ales a noului sistem informatic, rezultate din efortul de modernizare pentru care se mai preconizau importante investiții și deize, este necesar a se face eforturi și pe direcția perfecționării forței de muncă și a organizării producției prin:

- Recalificarea forței de muncă în concordanță cu viitoarele utilaje;
- Compartimente noi privind prospectarea pieței;
- Concordanța dezvoltării societății cu cerințele de viitor.

Efectul schimbării manageriale în cadrul firmei studiate a avut ca efect o creștere economică care sa și arătat în indicatorii economici din perioada 1996-1999 prezentați ce au determinat o creștere a cifrei de afaceri precum și a profitului.

BIBLIOGRAFIE

1. Androniceanu Armenia, Managementul schimbărilor, Editura All, Bucuresti, 1998.
2. Bartol Kathryn M., Martin David C., Management, McGraw-Hill, 1994.
3. Rusu Lazăr, Planul de management al schimbării, Studia Universitatis Babeș-Bolyai, Seria Negotia, Nr. 1-2/1999, pag. 61-66, Cluj-Napoca.

ROLUL SI IMPORTANTA ACTIVITATII DE CONSULTANTA DE PLASAMENT

POP FLORIN MARIUS

ABSTRACT. *The Commodity Trading Advisor is a Specialist who Gives Professional Advices and Information in the Financial Market Field.* Present paper take in consider main aspects of the commodity trading advisor who is a specialist who gives professional advices and information in the financial market field.

Intr-o economie românească aflată în tranziție, de la o funcționare centralizată de o jumătate de secol, către o funcționare de tip capitalist este necesar a cunoaște și înțelege posibilitățile de plasare a disponibilităților bănești pe piața financiară.

Piața financiară poate fi descrisă ca fiind "locul" de întâlnire al cererii de capital cu oferta de capital.

Lipsa unor informații clare, corecte și complete cu privire la posibilitățile de investire a disponibilităților bănești, lipsa unor analize atente a modului în care sunt plasați banii precum și lipsa urmăririi ulterioare a propriilor investiții au determinat apariția unor situații grave cu un impact negativ asupra percepției acestor investiții în țara noastră. Desigur, această lipsă de informare reprezintă numai una din cauzele situației prezente, printre alte cauze numărându-se și lipsa unei reglementări și supravegheri corespunzătoare din partea autorităților cu competență în acest domeniu, insuficiența transparență a instituțiilor și a intermediarilor ce operează pe piața financiară și carențe ale cadrului legislativ.

Factorii enumerați mai sus au determinat o criză de credibilitate a sistemului financiar și declinul investițiilor.

În acest context este foarte important a înțelege și cunoaște domeniul investițiilor financiare precum și rolul și importanța activității de consultanță de plasament. În plus, apariția bruscă, în urma procesului de privatizare în masă (P.P.M.) a milioane de deținători de titluri mobiliare, cu un nivel scăzut de cunoaștere a pieței financiare și a mecanismelor bursiere necesită un effort considerabil de educare, formare și informare.

Investiția financiară¹ reprezintă un plasament de capital executat de un investitor, persoană fizică sau juridică, într-unul din sistemele investiționale oferite de economie, în titlurile de valoare existente, fie pe piața monetară, fie pe piața de capital². Aceste două categorii de piețe reprezintă componentele de bază ale pieței financiare.

¹ I. R. V. M. (Institutul Român de Valori Mobiliare), "Piețe de capital"-Material Documentar, Cap. Investiții financiare, București, 1997.

² Gabriela Anghelache, Nicolae Dardac, Ion Stancu, "Piețe de capital și burse de valori", Editura Mesagerul, București, 1992, pag. 1-11.

Piața monetară ("money market") se caracterizează prin tranzacțiile cu active financiare pe termen scurt (pîna la 1 an) incluzînd depozitele bancare la termen și la vedere, certificatele de depozit, efectele comerciale, titluri de stat și alte valori mobiliare ("securities") pe termen scurt. Piața monetară servește la absorbția disponibilităților bănești a celor care economisesc și care doresc să rămîină într-o poziție lichidă, aceștia avînd, în general posibilitatea de aretege sau încasa fondurile aproape imediat. Activele mobilizate prin intermediul pieței monetare sunt destinate, în general, distribuirii de credite pentru producția de bunuri și servicii și pentru unele nevoi temporare ale băncilor și creditului.

Piața de capital ("capital market") este specializată în efectuarea de tranzacții cu active financiare cu scadențe pe termene medii și lungi, incluzînd în principal acțiuni, obligațiuni și derivate financiare (futures și options). Piața de capital asigură transferul capitalurilor disponibile dinspre deținătorii de capitaluri neangajate pe termen mediu și lung către agenții economici naționali sau de pe piețele altor țări, pentru care nevoile de capitaluri depășesc posibilitățile interne de acoperire. Principala motivație a pieței de capital este plasarea valorilor mobiliare ale agenților economici în căutare de capital (altfel spus, vînzarea pentru prima dată de acțiuni), către posibili investitori, deținători de excedente de capital.

Fără a avea pretenția de a prezenta toate modalitățile posibile de plasare a sumelor disponibile am să prezint în continuare o clasificare generală a instrumentelor investiționale oferite de piața financiară din România.

1. depozite la termen și la vedere, certificate de depozit sau sume deținute la bănci comerciale, C.E.C. și alte instituții financiare,
2. efectele comerciale (cambia, biletul la ordin, cecul),
3. titluri de stat (bonuri de tezaur, certificate de trezorerie)
4. acțiuni ale societăților cotate la Bursa de Valori București (B.V.B.) sau pe piața extrabursieră R.A.S.D.A.Q. (OTC-Over The Counter),
5. obligațiuni,
6. investiții pe piețele la termen (contracte futures și options),
7. alte modalități de investire:
 - polițe de asigurări (asigurări de viață) și alte instrumente ale societăților de asigurări,
 - investiții directe în societăți necotate pe piețele bursiere reglementate.

O altă posibilitate de plasare a sumelor disponibile în monedă națională este convertirea acestora în valută forte. Această practică a fost des întîlnită în România, în ultimii ani, în condițiile unui mediu puternic inflaționist. Cei care recurg la această soluție urmăresc protejarea disponibilităților față de devalorizarea monedei naționale și creșterea profitului la rata de schimb. Personal sunt de părere că sumele deținute în valute convertibile nu reprezintă o investiție financiară propriu-zisă (în titluri de valoare), ci mai degrabă disponibilități bănești. Aceste sume disponibile în valută ar putea fi transformate în investiții financiare în momentul în care ar fi plasate în depozite bancare, certificate de depozit sau titluri de stat.

Plasamentelor menționate mai sus se adaugă alte posibilități de plasare a disponibilităților, care însă nu fac obiectul de activitate al consultanților de plasament, cum ar fi: investițiile imobiliare, plasamentele alternative (aur, antichități, opere de

artă, etc.). Am dorit totuși să menționez și aceste tipuri de plasamente pentru a arăta cât de largă și variată este paleta de posibilități de plasare a sumelor disponibile.

Consultantul de plasament³ este persoana fizică sau juridică care oferă contra cost sfaturi profesionale și informații corecte și complete în domeniul pieței financiare în mod direct și indirect (poștă, mijloace electronice).

Consultantul de plasament este cel care direcționează disponibilitățile existente în economie către instrumentele financiare cele mai eficiente din cadrul pieței financiare, în funcție de profilul și obiectivele investitorului, toate acestea în interesul clientului.

În practica internațională și în literatura de specialitate, echivalentul pentru termenul de consultant de plasament este "commodity (securities) trading advisor".

Personal cred că este foarte importantă conștientizarea potențialilor investitori de rolul și necesitatea consultanței de plasament în cadrul procesului de luare a deciziei de investiție, percum și o reorientare a psihologiei și comportamentului investițional dinspre investițiile directe către investițiile indirecte.

Investițiile directe (active) sunt contracte de investiții financiare derulate pe baza unor proceduri legale de către o instituție financiară acreditată de organul de stat C.N.V.M. (Comisia Națională a Valorilor Mobiliare), prin care investitorul are posibilitatea să se angajeze într-un plasament de capital pe risc și pe răspunderea proprie, stabilind unde, când și cum să plaseze capitalul respectiv.

Investițiile indirecte (pasive sau administrate) sunt acele contracte de investiții financiare prin care investitorii persoane fizice sau juridice încredințează decizia de plasament în mod benevol, unindu-și capitalurile, unor persoane, instituții specializate și acreditate. În acest tip de investiție, investitorul nu se implică în mod direct, rolul important revenind unui consultant, specialist al pieței financiare, sau uneii instituții specializate, care va elabora strategia de plasare a sumelor disponibile.

Principalele avantaje⁴ ale investitorilor care beneficiază de consultanță de plasament sunt următoarele:

- accesul la informații corecte, complete și recente asupra evoluției piețelor de capital,
- analize competente a societăților cotate pe piețele bursiere și a titlurile financiare existente în cadrul pieței financiare,
- beneficiază de cunoștințele și experiența unor specialiști în domeniul pieței de capital, reducându-se astfel riscul investițiilor,
- elaborarea unei politici investiționale adecvate ținând cont de obiectivele și profilul investitorilor,
- posibilitatea unor analize profesionale a portofoliilor de investiții ale clienților, ținând cont de reglementările legislative în domeniu.

³ Vergil Popescu, Maria-Ana Dumitrescu, "Dicționari de termeni și expresii", Editura Metropoli, București, 1994, pag. 24.

⁴ Comisia Națională a Valorilor Mobiliare (C. N. V. M.), Regulamentul 4/1995 privind activitatea consultantilor de plasament în valori mobiliare.

În România, activitatea consultanților de plasament este legată în special de investitorii instituționali⁵ și în mai mică măsură de investitorii individuali.

Sunt socotiți investitori instituționali (instituționalizați) persoane juridice cum ar fi băncile comerciale, societățile de investiții, societățile de asigurare, fondurile mutuale, fondurile de pensii, care dispun de capitaluri obținute prin colectarea lor de la deținătorii de mici economii.

Pe de altă parte familia română, datorită puterii reduse de cumpărare, nu reușește să realizeze economii monetare decât în mică măsură. Și totuși cei care realizează astfel de economii au înclinația de a folosi acest mijloc de capitalizare pentru cumpărarea bunurilor de folosință îndelungată și a proprietăților imobiliare. Posibilitățile de investiție productivă⁶ deschise de reforma economică din România nu sunt astăzi mai atractive decât cumpărarea de locuințe și autoturisme din cel puțin două motive:

- lipsa unei culturi investiționale a populației, datorată în principal sistemului centralizat în care a funcționat economia românească aproape jumătate de secol și care nu oferea posibilitatea unor astfel de investiții,
- reforma economică și privatizarea au demarat lent și cu eșecuri notabile încât au fost percepute negativ în planul psihologic de către populație.

În aceste condiții, cu atât mai important este mediatizarea activității de consultanță de plasament, pentru ca majoritatea românilor care au adoptat probabil până acum o politică conservatoare (depozite bancare și/sau C.E.C.; sume în valute convertibile) să încerce prin intermediul consultanților de plasament și alte instrumente financiare avansate oferite de piața monetară și mai ales de piața de capital.

În altă ordine de idei, trebuie precizat că activitatea consultantului de plasament este strâns legată de evoluția pieței financiare, îndeosebi a pieței de capital. Dacă această piață are o evoluție bună, caracterizată printr-o lichiditate și o capitalizare bursieră ridicată, prin performanțe bune ale societăților cotate, consultantul va putea oferi mai multe recomandări, mai multe variante posibile de plasare a disponibilităților bănești. În caz contrar posibilitățile de investire vor fi mult mai reduse.

Decizia de plasare a banilor pe piața financiară presupune un efort din partea investitorilor: efortul de informare prin intermediul presei de specialitate, internet precum și contactul direct cu societățile implicate (societăți de valori mobiliare, societăți de administrare a investițiilor).

Derularea investiției directe presupune, pe lângă bani și cunoștințe în domeniul investițiilor și o participare activă a investitorului la luarea deciziei operative, ca răspuns prompt la oscilațiile permanente ale titlurilor pe piața de valoare. Investindu-și direct banii investitorul se vede nevoit să-și dedice mare

⁵ Elena Drăgoescu, Anton Drăgoescu, "Piețe financiare primare și secundare și operațiuni de bursă", Editura Mesagerul, Cluj-Napoca, 1995, pag. 162-170

⁶ Gabriela Anghelache, Nicolae Dardac, Ion Stancu, "Piețe de capital și burse de valori", Editura Mesagerul, București, 1992, pag. 20-26.

parte din timpul său urmării performanțelor investițiilor sale, analizării respectiv luării de decizii, timp pe care, în cele mai multe cazuri nu îl are la dispoziție.

Dacă la aceste elemente menționate mai sus (caracteristice investițiilor directe) adăugăm și lipsa unor analize competente și lipsa unei administrări profesionale a portofoliului investițional, ne dăm seama de riscul mare la care expun cei care optează pentru investiții directe. Consider că mult mai oportun ar fi (mai ales pentru cei lipsiți de cunoștințe în domeniul piețelor financiare) consultarea unui specialist în domeniu.

După părerea mea, rolul principal al unui consultant de plasament este acela de orientare a potențialilor investitori către instrumentele investiționale adecvate existente în cadrul pieței financiare.

Pentru aceasta consultantul va trebui să determine profilul investorului ținând cont de categoria de investor (individual/instituțional), obiectivele investorului, toleranță la risc.

Odată determinat acest profil al investorului, consultantul va trebui să realizeze o politică investițională adecvată respectivului client și care se concretizează în procesul de alocare a activelor.

Aspectul cel mai important al consultanței de plasament constă în diminuarea considerabilă a riscului aferent investiției în cazul investorului care apelează la un consultant de plasament față de investorul care optează pentru o investiție directă.

Principiile care trebuie să stea la baza oricărei investiții, pentru evitarea unor consecințe nedorite sunt informarea și diversificarea. Aceste două condiții sunt mai realizabile în cazul consultării unui specialist al pieței financiare decât în cazul unei investiții directe.

Consultantul de plasament are o importanță deosebită în cadrul plasamentelor colective de capital. Participarea colectivă la investiții prezintă o serie de avantaje pentru investitori printre care:

- se utilizează experiența instituției financiare și are în permanență pe cineva angajat să vegheze asupra investiției sale,
- se poate participa cu sume mici la investiții sofisticate care au șanse de câștig peste medie dar care, de regulă, solicită capitaluri mari,
- se pot efectua atât acumulări de sume în contul lor de investiții cât și primi în mod sistematic profituri,
- se beneficiază de o administrare profesionistă a portofoliilor de titluri de valoare, din partea unor specialiști ai pieței financiare, pe baza reglementărilor legale existente în domeniu,
- se economisesc cheltuieli de plasament.

În țara noastră decizia de plasare a banilor într-un anume instrument financiar și performanțele respectivului instrument nu sunt corelate cu riscurile pe care o asemenea investiție le presupune.

Performanțele bune și o reclamă agresivă nu constituie în nici un fel o garanție pentru eficiența unei investiții, analiza ce trebuie să preceadă această investiție impunându-se a fi mult mai complexă.

Deci este necesară o schimbare de mentalitate în rândul investitorilor, în special a celor individuali.

Investitorii, mai ales cei individuali trebuie conștientizați de importanța consultantului de plasament, faptul că plătesc comisioane consultantului chiar și doar pentru sugestii și informații nu înseamnă bani aruncați degeaba, ci dimpotrivă investitorii vor beneficia de informațiile, priceperea și experiența celor mai buni specialiști în domeniul piețelor financiare, reducând astfel considerabil riscul investițiilor.