

STUDIA UNIVERSITATIS BABEȘ-BOLYAI OECONOMICA

1

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

SUMAR - CONTENTS - SOMMAIRE - INHALT

- I. L. NISTOR, C. AFRASINEI-ZEVOIANU, Metodologia de prognoză a resurselor de muncă, populației active și populației ocupate ♦ Forecasting Methodology of Labour Force, Active Persons and Employment (Employed Persons) 3
- D. MATIȘ, Armonizarea contabilității românești cu standardele internaționale. Contabilitatea stocurilor ♦ Harmonised of the Romanian Accounting System with the International Accounting Standards. Inventories (IAS 2) .. 11
- M. BĂTRÂNCEA, I. BĂTRÂNCEA, L. BĂTRÂNCEA, Cash-Flow-ul - Criteriu fundamental pentru aprecierea viabilității unei afaceri ♦ Cash-Flow-ul - Basic Criteria for the Business Life..... 25
- L. ILIEȘ, Relația dintre calitate și dimensiunea bugetară în cadrul managementului calității totale (MCT) în instituțiile de învățământ superior ♦ Relationship between Quality and Budget within Total Quality Management in High Education Institution 37
- L. MOCEANU, D. M. RACOVIȚAN, Transferul datelor între aplicații ♦ Data Transfers between Applications 43
- I. PLĂIAȘ, Considerații privind avantajele și problemele asociate cumpărării resurselor materiale din piața internațională ♦ Considerations Concerning the Materials Purchasing's Advantages and Disadvantages from International Sourcing..... 49
- I. PARPUCEA, Cibernetizarea controlului statistic al proceselor ♦ The Cybernetics Modelling of Statistical Control of the Processes 61
- G. BODEA, Aspecte privind asigurarea în caz de șomaj și indemnizația corespunzătoare ♦ Several Aspects of Unemployment Insurance and Payments 67
- M. D. POP, Promovarea vânzărilor - componentă a mixului de comunicații al firmei ♦ La promotion des ventes - Composante du mix de communication de l'entreprise 73

R. NISTOR, A. BIRO, N. ȘERA, Mecanisme posibile pentru realizarea unui proces eficient ♦ Possible Mechanisms for Achieving an Efficient Process	79
C. POSTELNICU, Unele opinii cu privire la conceptul de management al datoriei externe ♦ Some Opinions Concerning the Concept of External Debt Management	83
P. COCIOAC, Soluții la problema datoriilor externe: inițiativa în favoarea țărilor sărace puternic îndatorate ♦ Solving the Debt Problem: the HIPC Initiative	89
L. SUCALĂ, Relația contabilitate - fiscalitate ♦ The Relation between Accounting and Fiscality	95
F. POP, Necesitatea elaborării și utilitatea standardelor calității din seria ISO 9000 ♦ La nécessité de l'élaboration et l'utilité des normes internationales de la qualité ISO 9000	101
A. CHIȘ, Necesitatea stimulării creativității științifice și tehnice în legătură cu cerințele pieței ♦ The Necessity of Scientific/Technical Creativity by Market Demand	109
R. STEGEREAN, Sistemul flexibil de fabricație (SFF) Pasul înainte spre întreprinderile total informatizate ♦ Flexible Manufacturing Systems; a Step to Total Computerised Enterprise	115
M. MORTAN, V. VEREȘ, Conflictul intergrupuri și rolul managerilor în soluționarea lor ♦ Intergroup Conflicts and Managers' Role in Solving Them	121
C. OSOIAN, Considerații cu privire la planificarea resurselor umane ♦ Considerations regarding Human Resources Planning	125
A. TODEA, S. SILAGHI, Legea statistică a rentabilităților activelor cotate la bursa de valori București; între legea normală și alte legi stabile ♦ La loi statistique des rentabilités d'actifs cotés à Bourse des Valeurs Bucarest: entre la loi normale et autres lois stables	129
M. ACHIM, Operațiunile de leasing: trecut și prezent ♦ Les opérations de leasing: passé et présent	137
D. FILIP, Împumături obligatate (cu obligațiuni) ♦ Loans with Bonds	147
S. ACHIM, Forme moderne de leasing ♦ Des formes modernes de leasing	155
H. A. RUS, The Liberal Intergovernmentalist Approach and the European Common Agricultural Policy	163
L. SCORȚAR, Designul produselor - Instrument de diferențiere concurențială ♦ Das Design der Produkten - Mittel der konkurrenzialen Differenzierung ..	173
M. TOMA, T. POPESCU, Valențe ale instruirii autodirijate ♦ Self-Directed in the Context of Teaching/Learning Business English	177

METODOLOGIA DE PROGNOZĂ A RESURSELOR DE MUNCĂ, POPULAȚIEI ACTIVE ȘI POPULAȚIEI OCUPATE

IOAN L. NISTOR*, CĂTĂLIN AFRASINEI-ZEVOIANU*

ABSTRACT: *Forecasting Methodology of Labour Force, Active Persons and Employment (Employed Persons).* The article presents some theoretical and methodological aspects about forecasting of the most important categories of population: labour force, active persons and employment (employed persons). The study contains information about how to calculate and quantify these categories and other specific and relevant rates as economic activity rate, employment rate, unemployment rate etc. It also points out the economic impact of a positive or negative evolution of some important rates like unemployment rate and its influence upon national development strategies and economic policy.

Resursele de muncă reprezintă partea cea mai numeroasă a populației totale și cea mai importantă privită atât în raport cu celelalte subpopulații ale populației totale, cât și prin participarea directă la dezvoltarea societății.

Resursele de muncă ale societății cuprind partea populației care posedă ansamblul însușirilor biologice, fizice și intelectuale care fac posibilă participarea directă și permanentă la o activitate social-economică utilă. Criteriul folosit pentru delimitarea resurselor de muncă din totalul populației este **vârsta**, prin cele două limite: inferioară și superioară. Stabilizarea celor două limite se face în principal pe baza însușirilor biologice și fizico-intelectuale, fiind reglementate prin legislația muncii.

Resursele de muncă definite prin intermediul vârstei au o dublă condiționare, *demografică și socio-economică*. *Demografică* pentru că mărimea lor este dependentă în cea mai mare măsură de variabilele demografice: natalitatea, mortalitatea, durata medie de viață etc. Evoluția acestor fenomene, într-o perioadă anterioară și în cea pentru care se estimează resursele de muncă, cu inflexiunile lor, determină modificări cantitative și structurale corespunzătoare. Mărimea resurselor de muncă are și o determinare *socio-economică*, deoarece limitele de vârstă (în special cea superioară) se modifică sub influența unor factori social-economici. Necesitatea susținerii creșterii economice sustenabile și atenuarea raportului de dependență economică (numărul persoanelor inactive și șomeri la 1000 persoane ocupate) determină creșterea limitei superioare de vârstă ce definește resursele de muncă și implicit populația activă. Modificarea limitei superioare de vârstă se poate face într-un ritm lent, corelată și cu evoluția duratei medii de viață.

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

Concomitent, în diferite etape ale creșterii economice, pot acționa și alți factori, ca de exemplu: nivelul și dinamica productivității muncii, gradul de dezvoltare economică, expansiune sau recesiune economică, creșterea sau reducerea perioadei de școlarizare, atragerea într-o mai mare măsură a femeilor (mai ales cele casnice) în activitatea social-economică.

Resursele de muncă se determină prin agregarea componentelor principale, delimitate prin criteriul vârstei, folosind calcule previzionale. În practica economică există o anumită elasticitate a vârstei superioare. Așa de exemplu, legislația actuală stabilește o limită superioară minimă obligatorie, diferențiată pe sexe și, concomitent, posibilitatea de continuare până la o altă limită superioară maximă de activitate social-economică permanentă. De asemenea și limita superioară minimă obligatorie poate fi diferențiată pe ramuri economice după caracteristicile principale ale proceselor de muncă.

În aceste condiții, resursele de muncă se formează prin agregarea componentelor principale definite de legislația muncii, folosindu-se calculele explorativ-normative.

Metodologia de evaluare a resurselor de muncă o prezentăm în continuare:

1. Populația totală în vârstă de muncă formată din (1.1.+1.2.+1.3.) și notată cu P_{vmT} ;

- 1.1. populația în vârstă de muncă (P_{vm}) cuprinsă între limita inferioară (i) și cea superioară minimă (sm), bărbați (B) și femei (F):

$$P_{vm} = \sum_i^{sm} B_x + \sum_i^{sm} F_x ; \quad (1)$$

- 1.2. populația salariată cuprinsă între limita superioară minimă (sm) și superioară maximă normală (m)

$$P_{sm-m} = P_{vm} \cdot P_m ,$$

sau

$$P_{sm-mb} = P_{vmb} \cdot P_{mb} , \quad (2)$$

$$P_{sm-mf} = P_{vmf} \cdot P_{mf}$$

unde: P_{sm-m} – numărul populației ce se cuprinde între aceste vârste (P_{sm-mb} – bărbați și P_{sm-mf} – femei);

p_m – coeficient de pondere, respectiv p_{mb} – pentru bărbați și p_{mf} – pentru femei;

- 1.3. populația nesalariată ocupată în agricultură și în alte activități, peste limita superioară minimă obligatorie, P_a :

$$P_a = P_{vm} \cdot p_a,$$

sau

$$P_{a_b} = P_{vmb} \cdot p_{a_b} \quad (3)$$

$$P_{a_f} = P_{vmf} \cdot p_{a_f}$$

unde: p_a, p_{a_b}, p_{a_f} - coeficienții de pondere ce permit estimarea acestei categorii de forță de muncă totală, respectiv bărbați și femei.

2. Categoriile de persoane care se pot adăuga la populația totală în vârstă de muncă (de regulă, contingente ale populației salariate peste limita superioară normală de vârstă, patroni și asociați), notată cu P_{vs} :

$$P_{vs} = P_{vm} \cdot p_{vs}, \quad (4)$$

unde: p_{vs} - coeficientul de pondere ce permite estimarea acestei categorii potențiale de forță de muncă în funcție de populația cuprinsă la 1.1.

3. Număr de persoane în vârstă de muncă cu care se diminuează populația în vârstă de muncă (P_{pi}):

$$P_{pi} = P_{vmp} + P_{vmi}$$

$$P_{vmp} = P_{vm} \cdot p \quad (5)$$

$$P_{vmi} = P_{vm} \cdot i$$

unde: P_{vmp} - numărul pensionarilor în cadrul limitei superioare minime;
 P_{vmi} - numărul populației cu incapacitate de muncă cuprinsă în cadrul populației în limita normală de vârstă de muncă;
 p și i - coeficienții de pondere ai celor două categorii;

4. Resursele de muncă potențiale (R_m):

$$R_m = P_{vmT} + P_{vs} - P_{pi} \quad (6)$$

5. Resursele de muncă în procesul de școlarizare care nu vor lucra (elevi și studenți) (R_{mes}):

$$R_{mes} = P_{vm} \cdot es, \quad (7)$$

unde: es - coeficient de pondere a acestei categorii ce se aplică la indicatorul (1)

6. Populația casnică și alte categorii ale populației în vârstă de muncă (P_{cvm}):

$$P_{cvm} = P_{vm} \cdot pc, \quad (8)$$

unde: pc - coeficient de pondere aplicat la indicatorul (1)

7. Resurse de muncă utilizabile (R_{mu}):

$$R_{mu} = R_m - (R_{mes} + P_{cvm}); \quad (9)$$

Informația principală necesară evaluării resurselor de muncă este cuprinsă în prognoza numărului și structurii pe sexe și vârstă de un an a populației totale.

Conținutul resurselor de muncă îl formează în principal populația în vârstă de muncă cuprinsă în limitele normale, inferioară și superioară. Această componentă constituie baza de formare a tuturor celorlalte segmente ale resurselor de muncă. Celelalte segmente componente se dimensionează prin folosirea coeficienților de pondere, ce se aplică la populația în vârstă normală de muncă.

Determinarea coeficienților de pondere se face pe baza evaluărilor statistice (certe) și prin estimări prospective. Întrebarea care se pune este: se vor menține constanți coeficienții statistici în orizontul prognozei sau se vor modifica și, dacă da, în ce sens și în ce limite probabile? Răspunsul se poate formula prin desfășurarea unor analize socio-economice complexe.

Unele modificări pot fi conjuncturale, previzibile pe termen scurt. Este cazul modificării unor segmente ale populației peste limita superioară minimă obligatorie. În condiții de dezvoltare economică în ritm susținut, ce urmează unei perioade de creștere economică lentă, va apare nevoia reală de forță de muncă. Acest spor se va forma și din contingentele populației ce depășesc limita superioară, atât minimă cât și maximă normală. O încetinire a dezvoltării economice accentuează disponibilizarea populației active. În aceste cazuri se vor diminua segmentele populației cuprinse peste limita superioară minimă și maximă normală.

Din considerente social-economice se impune o folosire cât mai deplină a populației active. Deci, pe termen mediu și lung, se va reconsidera limita superioară de vârstă, în creștere. Totodată se poate reduce și ponderea populației casnice și chiar a celei școlare la cursurile de zi.

Unele elemente prezumtive pot fi certe deoarece au la bază noi legiferări în legislația muncii. Alte elemente sunt deduse din caracteristicile creșterii economice însoțit de procese de restructurare macro și microeconomică.

Prognoza populației active

Populația activă este parte integrantă a resurselor de muncă și este partea principală a acesteia. Ea reprezintă acea parte a populației care are o vârstă minimă care definește resursele de muncă și care are o sursă proprie de venit. Deci în resursele de muncă potențiale nu se cuprind elevii și studenții de la cursurile de zi și populația casnică care formează populația inactivă.

În statisticile internaționale și în majoritatea țărilor populația activă are limita inferioară de vârstă de 15 ani.

În statistica O.N.U. se recomandă estimarea populației economic activă după două concepte: *populația obișnuit activă* și *populația curent activă*.

Populația obișnuit activă cuprinde persoanele ce depășesc o anumită vârstă minimă legiferată și care în perioada de un an vor avea calitatea de ocupat sau neocupat. Dacă în decursul unui an o persoană este preponderent ocupată sau neocupată ea va fi inclusă în populația obișnuit activă.

Populația curent activă sau *forța de muncă* cuprinde persoanele care îndeplinesc condițiile de persoane ocupate sau neocupate conform unor cerințe metodologice. *Persoane ocupate* sunt persoanele care în decursul unei perioade de o săptămână, pot fi incluse în categoria: angajat plătit, prezent la muncă;

angajat dar absent de la locul de muncă; angajat în proprie unitate, prezent sau absent. În categoria *neocupat* se includ persoanele fără loc de muncă, disponibile pentru muncă și cele în căutare de loc de muncă.

În studiile prospective populația activă și forța de muncă se determină folosind prognoza populației totale (număr și structură) și ratele de activitate. Populația activă (P_a) va rezulta din relația:

$$P_{at} = P_t \cdot R_{qat} \quad (10)$$

Rata generală de activitate (sau Rata globală de activitate) – R_{qat} caracterizează proporția populației active în populația totală.

Rata generală de activitate, mărime relativă, exprimată procentual sau la 1000 de locuitori se poate modifica prin creșterea numărului de persoane de 15 ani și peste care devin active și prin existența sursei de venit (din muncă sau din fondul social de șomaj). Sau, dimpotrivă, numărul de persoane incluse în categoria populației active poate să se micșoreze sub influența acțiunii unor factori economici, determinând o modificare corespunzătoare a ratei generale de activitate.

Aceeași rată generală de activitate se poate modifica în timp odată cu modificarea structurii populației pe grupe de vârstă. De exemplu, procesul de îmbătrânire demografică a populației modifică și rata generală de activitate în sensul descreșterii acesteia.

Deci, studiul prospectiv, pe orizont scurt sau/și mediu poate și trebuie să identifice și să cuantifice influențele ce se vor propaga în rata generală de activitate statistică.

Un loc important în studiul populației active îl ocupă și *rata de activitate a populației de 15 ani și peste* (proporția populației active în populația totală în vârstă de 15 ani și peste), rată superioară ratei generale de activitate. Este importantă în analizele macroeconomice deoarece exprimă procentual sau la 1000 de locuitori care este proporția populației active în totalul populației adulte, cu atât mai mult cu cât se poate și este necesar a se exprima și pe grupe de vârstă (15-24 ani, 25-34 ani, 35-49 ani, 50-64 ani și 65 ani și peste) și pe mediul urban și rural.

Populația ocupată

Este definită după criteriul economic. După acest criteriu populația ocupată cuprinde toate persoanele de 15 ani și peste care desfășoară o activitate economică sau socială producătoare de bunuri sau servicii de cel puțin o oră (sau de 15 ore pentru lucrătorii pe cont propriu și lucrătorii familiari neremunerați care lucrează în agricultură) în perioada de referință, în scopul obținerii unor venituri sub formă de salarii, plată în natură etc (după unele metodologii ale statisticii mondiale).

Deci, în determinarea populației ocupate importante sunt criteriile: vârsta minimă, activitatea economică sau socială, durata acestor activități și perioada de referință.

Dintre toate aceste criterii, perioada de referință este criteriul cel mai controversat și cel ce poate influența cel mai mult numărul populației ocupate.

Perioada de referință este: anul, semestrul, trimestrul, luna, săptămâna și ziua. Dacă evaluarea se face la anumite date calendaristice, date la care persoana

de peste 15 ani a fost ocupată o oră sau 15 ore, intră în categoria populației ocupată indiferent dacă în restul săptămânii sau lunii a fost neocupată!

Populația ocupată, mărime medie anuală, cuprinde și un număr de persoane care au lucrat un timp calendaristic redus sau chiar foarte redus, ceea ce nu este real în fundamentarea analizelor macroeconomice. Cel mai concludent este cazul lucrătorilor din agricultură, care desfășoară o activitate producătoare de bunuri numai într-un număr redus de zile și nu după un program riguros de muncă.

Această metodologie de calcul poate deforma categoria populația ocupată și prin intermediul ei toate ratele de ocupare, rate care ocupă și un rol determinant în elaborarea și aprecierea conținutului politicilor macroeconomice.

Ratele de ocupare a populației, prin mărirea lor, permit judecăți de valoare cu privire la efortul pe care această parte a populației îl face pentru a susține întreaga populație.

Rata globală de ocupare, calculată prin raportul: Populația ocupată/ Populația totală a țării în decursul unui an etc, este rata cea mai semnificativă, fiind comparabilă în plan internațional (comparabilă dacă se aplică aceeași metodologie de calcul).

Rata de ocupare a populației active, calculată prin raportul: Populația ocupată / Populația activă, este importantă deoarece diferența procentuală până la 100% reprezintă categoria socio-economică șomeri. Conform Biroului Internațional al Muncii șomerii sunt persoanele de 15 ani și peste, care în cursul perioadei de referință îndeplinesc simultan următoarele condiții:

- nu au un loc de muncă și nu desfășoară o activitate în scopul obținerii unor venituri;
- sunt în căutarea unui loc de muncă utilizând în ultimele 4 săptămâni diferite metode pentru a-l găsi;
- sunt disponibile să înceapă lucrul în următoarele 15 zile, dacă s-ar găsi imediat un loc de muncă.

Rata șomajului calculată ca raport între: Numărul șomerilor și Populația activă ocupă un loc de maximă importanță în politicile de macrostabilizare și de creștere economică.

Rate specifice de ocupare a populației:

- rata globală de ocupare pe sexe;
- rata de ocupare pe grupe mari de vârstă și pe grupe de vârstă și sexe;
- distribuția populație ocupate pe mediul urban și rural;
- distribuția populație ocupate după statutul profesional: salariați, patroni, lucrători pe cont propriu, lucrători familiali, neremunerați și alte categorii.

Ratele specifice și distribuția populație ocupate sunt deosebit de relevante pentru strategii și politici macroeconomice, sectoriale și regionale.

Mărirea populației ocupate este o rezultată a combinării factorilor de producție în activitatea economiei reale și a serviciilor.

Complexitatea proceselor și fenomenelor economiei de piață, ciclicitatea ce însoțește creșterea economică, imperfecțiunile mecanismelor pieței economice și a pieței muncii și nu în ultimă instanță conținutul politicilor și programelor guvernamentale, toate deopotrivă, generează inevitabil șomaj.

Restructurarea aparatului productiv al economiei, uneori cu intensitate mai mare și de profunzime, inclusiv ciclicitatea creșterii economice, influențează și evoluția necesarului de forță de muncă. O nouă echipare tehnico-informațională determină creșterea productivității muncii și o redimensionare corespunzătoare a forței de muncă.

Ritmul creșterii economice în ansamblul economiei, pe sectoare și ramuri, influențează în mod direct necesarul de forță de muncă. Un ritm lent, scăzut ca nivel, al creșterii economice, corelat și cu dinamica lentă a investițiilor și cu manifestări restrictive a unor factori materiali și financiari ai aparatului productiv vor determina o scădere a populației ocupate ceea ce se va reflecta în creșterea ratei șomajului.

Previziunea macroeconomică trebuie să ofere agenților economici, prin strategiile dezvoltării, variante probabile cu privire la necesarul de personal, cu privire la evoluția locurilor de muncă, pe ansamblul economiei, pe sectoare și ramuri de activitate. Pe baza acestor estimări se facilitează soluționarea problematicii ocupării forței de muncă, atât la nivel macroeconomic, cât și la nivelul agenților economici.

Creșterea economică, o creștere a PIB real cu 2-3% anual, determină o scădere a ratei șomajului cu 1% (conform legii lui Okun – Okun Arthur de la Brodskins Institution din S.U.A.) aplicată în S.U.A. În funcție de condițiile concrete ale fiecărei țări, există o relație invers proporțională între rata creșterii economice și rata șomajului. Odată cu creșterea producției de bunuri și servicii crește numărul locurilor de muncă și se reduce rata șomajului.

Teoria macroeconomică mai demonstrează că există și o relație de compensare între rata inflației și rata șomajului. O rată a șomajului mai mică poate fi realizată cu o rată mai ridicată a inflației și invers. O rată mai ridicată a șomajului poate determina o rată a inflației mai redusă. Această relație nu este valabilă pentru orice țară și nici pe termen lung.

Structura populației ocupate pe sectoare și ramuri este de o importanță deosebită în plan economic și social. Economic pentru că va rezulta o anumită productivitate a muncii pe ramuri cu influență dată în volumul și dinamica agregatelor macroeconomice. Social deoarece influențează mărimea veniturilor populației și de aici condițiile generale de viață ale populației. De aceea, procesul creșterii economice poate și trebuie să fie însoțit și de restructurarea ocupării populației, în favoarea ramurilor care asigură, prin condițiile tehnico-economice productivitate a muncii superioară în raport cu alte ramuri.

ARMONIZAREA CONTABILITĂȚII ROMÂNEȘTI CU STANDARDELE INTERNAȚIONALE. CONTABILITATEA STOCURILOR

DUMITRU MATIȘ*

ABSTRACT. *Harmonised of the Romanian Accounting System with the International Accounting Standards. Inventories (IAS 2).* The accounting treatment of inventories under the historical cost system is prescribed. The primary issue is the calculation of the cost of inventory, which is to be reorganised as an asset and carried forward until the related revenues are realised (the matching concept).

Începând cu anul 2000 în România se aplică Reglementările contabile armonizate cu Direciva a IV-a a Comunităților Economice Europene și cu Standardele Internaționale de Contabilitate. Astfel, 197 de unități economice își vor retrata situațiile financiare în conformitate cu reglementările armonizate, urmând să le depună la unitățile teritoriale ale M.F.P. până la data de 30 septembrie 2001. În perioada 2001-2005 programul de implementare a acestor reglementări include unitățile ce îndeplinesc cel puțin două dintre următoarele criterii:

<i>Sfârșitul exercițiului financiar</i>	<i>Cifra de afaceri a anului anterior (euro)</i>	<i>Total active pentru anul anterior (euro)</i>	<i>Numărul mediu de salariați ai anului anterior</i>
31 decembrie 2001	peste 9 milioane	peste 4,5 milioane	250
31 decembrie 2002	peste 8 milioane	peste 4,0 milioane	200
31 decembrie 2003	peste 7 milioane	peste 3,5 milioane	150
31 decembrie 2004	peste 6 milioane	peste 3,0 milioane	100
31 decembrie 2005	peste 5 milioane	peste 2,5 milioane	50

Sursa: Ordinul 94 al M.F.P., Monitorul Oficial nr.85/ 20 febr.2001

Comitetul pentru Standardele Internaționale de Contabilitate (IASC) are ca obiective:

- a) elaborarea și publicarea, în interesul public, a standardelor de contabilitate ce vor servi ca bază în prezentarea situațiilor financiare;
- b) desfășurarea activității în direcția îmbunătățirii reglementărilor, a standardelor de contabilitate și a procedurilor aferente prezentării situațiilor financiare.

IASC a publicat 40 de norme contabile internaționale. Unele dintre ele au fost înlocuite cu alte norme. Procesul de normalizare și armonizare contabilă

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

internațională este un proces continuu și iterativ. IASC a elaborat și 18 interpretări ale standardelor internaționale de contabilitate (Interpretările SIC),

Pornind de la Cadrul contabil conceptual american, IASC a elaborat și publicat în anul 1999 Cadrul general pentru întocmirea și prezentarea situațiilor financiare. Cadrul general stabilește conceptele ce stau la baza întocmirii și prezentării situațiilor financiare pentru utilizatorii externi.

Cadrul conceptual al I.A.S.C. cuprinde 110 paragrafe și tratează următoarele probleme:

- obiectivul cadrului;
- câmpul de aplicare;
- utilizatorii situațiilor financiare și necesitățile lor de informații;
- obiectivul situațiilor financiare;
- contabilitatea de angajamente;
- continuitatea exploatării;
- caracteristicile calitative ale situațiilor financiare;
- structura situațiilor financiare și definițiile elementelor componente;
- recunoașterea (constatarea) structurilor din situațiile financiare;
- evaluarea elementelor care compun situațiile financiare (active, datorii, venituri și cheltuieli);
- conceptele de capital și de menținere de capital (menținerea capitalului financiar, menținerea capitalului fizic).

Consiliul I.A.S.C. consideră că situațiile financiare întocmite răspund necesităților comune majorității utilizatorilor în procesul luării deciziilor economice. Aceasta se datorează faptului că aproape toți utilizatorii iau decizii economice pentru:

- a) a hotărâ când să cumpere, să păstreze sau să vândă o investiție de capital;
- b) a evalua răspunderea sau gestionarea managerială;
- c) a evalua capacitatea întreprinderii de a plăti și de a oferi alte avantaje angajaților săi;
- d) a aprecia garanțiile pentru creditele acordate întreprinderii;
- e) a determina politicile de impozitare;
- f) a determina profitul și dividendele ce se pot distribui;
- g) a elabora și utiliza date statistice despre venitul național;
- h) a reglementa activitățile întreprinderilor.

Consiliul IASC a atras atenția că acest cadru nu este o normă contabilă internațională iar în cazul în care apare un conflict între elementele de conținut ale cadrului și o normă contabilă internațională obligațiile prevăzute de norma contabilă internațională prevalează asupra acestui cadru conceptual.

Standardul Internațional de Contabilitate IAS 2 "Contabilitatea stocurilor"

Norma actuală IAS 2 "Contabilitatea stocurilor", revizuită, anulează și înlocuiește fosta normă IAS 2 "Evaluarea și prezentarea stocurilor în contextul sistemului costului istoric", elaborată în octombrie 1975 și aplicată începând cu 1 ianuarie 1976. Revizuirea standardului a avut loc în anul 1993 și se aplică pentru situațiile financiare, aferente exercițiilor deschise începând cu 1 ianuarie 1995.

Obiectivul standardului

Standardul Internațional de Contabilitate IAS 2 descrie tratamentul contabil pentru contabilitatea stocurilor în sistemul costului istoric. Acest standard nu se ocupă de determinarea cantităților existente în stoc (inventarul fizic) ci doar de evaluarea acestor cantități. Regulile de stabilire și prezentare a inventarului fizic derivă din principiile de contabilizare a veniturilor și cheltuielilor (vezi IAS 18).

O problemă fundamentală în contabilizarea stocurilor o constituie mărirea costurilor de contabilizat în activ la sfârșitul exercițiului și de a amâna aceste costuri până la contabilizarea veniturilor și realizarea "conectării".

Acest standard furnizează soluții practice referitoare la determinarea costului și la recunoașterea ulterioară drept cheltuială, inclusiv a oricărei depreciere până la nivelul valorii realizabile nete.

De asemenea, standardul furnizează soluții practice referitoare la metodele de determinare a costului care sunt utilizate la calcularea și înregistrarea costurilor stocurilor.

Aria de aplicabilitate

Standardul IAS 2 se aplică pentru contabilitatea stocurilor în situațiile financiare ale agenților economici întocmite în sistemul costului istoric, cu următoarele excepții:

- a) producția în curs de execuție obținută în cadrul contractelor de construcție, inclusiv contractele de prestări de servicii direct legate de acestea (vezi IAS 11 – Contractele de construcții);
- b) instrumentele financiare;
- c) stocurile de păsări, animale, produse agricole, forestiere și minereuri, la producători, în cazul în care sunt evaluate la valoare realizabilă netă, pe baza unor practici bine precizate. Este cazul recoltelor care au fost culese sau pentru minereuri care au fost extrase și a căror vânzare este asigurată în virtutea unui contract la termen (forward contract) sau a unei garanții guvernamentale sau atunci când există o piață omogenă și când riscul de nevânzare este neglijabil.

Definiții

Stocurile sunt active:

- a) deținute pentru a fi vândute în cursul desfășurării normale a activității;
- b) în curs de producție pentru o astfel de vânzare;
- c) sub formă de materii prime, materiale și alte consumabile ce urmează a fi folosite (consumate) în procesul de producție sau pentru prestarea de servicii.

Această clasificare ține seama doar de destinația elementelor de stoc și nu de natura acestora. Terenurile și construcțiile constituie imobilizări pentru majoritatea întreprinderilor, dar ele sunt stocuri pentru un comerciant de bunuri imobiliare.

Lucrările realizate și nefacturate, la închiderea exercițiului constituie stocuri pentru o unitate prestatoare de servicii.

După natura lor sunt delimitate următoarele categorii de stocuri:

- mărfurile, cumpărate și revândute fără nici o transformare;
- materialele și alte consumabile destinate utilizării în procesul de producție;
- produsele finite, obiecte fabricate de unitate;
- lucrările în curs de execuție, produse sau servicii ce au atins un stadiu de fabricație intermediar.

Valoarea realizabilă netă (Net realisable value) este prețul de vânzare estimat ce ar putea fi obținut pe parcursul desfășurării normale a activității, mai puțin costurile estimate pentru finalizarea bunului în cauză și a costurilor necesare vânzării.

Evaluarea stocurilor

Stocurile trebuie evaluate la valoarea cea mai mică dintre cost și valoarea realizabilă netă (the lower of cost and net realisable value)

Costul stocurilor

Costul stocurilor trebuie să cuprindă toate costurile aferente achiziției și prelucrării, precum și alte costuri suportate pentru a aduce stocurile în forma și în locul în care se găsesc în prezent.

Costurile de achiziție cuprind:

- prețul de cumpărare;
- taxele vamale și alte taxe (cu excepția acelor pe care unitatea le poate recupera de la autoritățile fiscale);
- cheltuielile de transport, de manipulare și alte costuri direct imputabile achiziției de mărfuri, materiale și servicii.

T.V.A. nu intră în costul de achiziție al elementelor de stoc deoarece este în mod normal recuperabilă. La unitățile la care taxa pe valoare adăugată nu este deductibilă costul de achiziție include și T.V.A.-ul.

Reducerile comerciale, rabaturile, remizele și alte elemente similare sunt deduse pentru a determina costul de achiziție.

Costurile de achiziție pot include diferențele de curs valutar care au apărut direct din achiziționarea recentă a bunurilor facturate în valută doar în acele cazuri rare care sunt permise prin tratamentul alternativ prevăzut în IAS 21 - Efectele variației cursurilor de schimb valutar. Aceste diferențe de curs valutar se limitează doar la acelea ce provin dintr-o devalorizare sau o depreciere monetară accentuată, împotriva căreia nu există nici un mijloc practic de acoperire și care afectează datoriile care nu pot fi decontate și care survin din achiziția recentă a stocurilor.

Regulamentul de aplicare a Legii contabilității nr. 82/1991 cuprinde același tratament la determinarea costului de achiziție al elementelor de stoc. În acest sens cheltuielile de transport, manipulare nu se înregistrează în conturile de cheltuieli după natura lor în conturile din clasa a 6-a ci majorează valoarea materiilor prime, materialelor consumabile sau mărfurilor. Ele vor influența rezultatul financiar doar la trecerea în consum sau la vânzare, moment în care sunt contabilizate și veniturile.

Costurile de prelucrare cuprind:

- cheltuielile direct legate de unitățile produse, um ar fi costurile cu manopera directă;
- alocarea sistematică a regiei de producție, fixă și variabilă, ocazionate de transformarea materialelor în produse finite.

Regia fixă de producție constă în acele costuri indirecte de producție care rămân relativ constante, indiferent de volumul producției, cum sunt: amortizarea, întreținerea clădirilor și utilajelor și costurile cu conducerea și administrarea secțiilor de producție.

Regia variabilă de producție constă în acele costuri indirecte de producție care variază direct sau aproape direct proporțional cu volumul producției, cum sunt costurile indirecte cu materiile prime și materialele consumate și cu forța de muncă.

Regia fixă de producție se alocă asupra costurilor de prelucrare pe baza capacității normale de producție. Capacitatea normală de producție este producția estimată a fi obținută pe un anumit număr de exerciții sau de sezoane, în condiții normale, ținând seama de pierderea de capacitate ce rezultă din întreținerea planificată a echipamentului. Mărirea cheltuielilor generale fixe afectate fiecărei unități produse nu se majorează ca urmare a obținerii unei producții scăzute sau a neutilizării unor active. În aceste condiții regia nealocată este recunoscută drept cheltuielă a perioadei în care a apărut și va afecta direct rezultatele financiare.

În exercițiile în care se înregistrează o producție anormal (neobișnuit) de mare, valoarea regiei fixe alocată fiecărei unități produse este diminuată, astfel încât stocurile să nu fie evaluate la o valoare mai mare decât costul lor.

În Regulamentul de aplicare a Legii contabilității nr. 82/1991 se prevede că în costul produselor nu se include costul subactivității.

$$\text{Costul subactivității} = \text{Cheltuieli fixe} \times \left[1 - \frac{\text{nivelul real al activității}}{\text{nivelul normal al activității}} \right]$$

Pentru stabilirea nivelului de activitate pot fi luate în calcul: volumul producției, orele de funcționare a utilajelor, gradul de utilizare a capacității de producție sau alți factori.

Exemplul 1

O întreprindere fabrică un produs pentru care costul variabil unitar de producție este de 45.000 u.m. Cheltuielile fixe anuale de producție sunt de 450.000.000 u.m. Cantitățile fabricate au fost de 5.000 de unități în exercițiul N, 4.000 de unități în exercițiul N+1 și 6.500 de unități în exercițiul N+2. La închiderea fiecărei perioade, întreprinderea posedă 500 de unități în stoc.

DUMITRU MATIȘ

Informații	N	N+1	N+2
Cantitățile produse (q)	5.000	4.000	6.500
Cheltuielile variabile de producție (45.000 x q) (în mii u.m.)	225.000	180.000	292.500
Cheltuielile fixe de producție (în mii u.m.)	450.000	450.000	450.000
Costul total de producție (în mii u.m.)	675.000	630.000	742.500
Costul de producție unitar (în mii u.m.)	135	157,5	114,23

Costul de producție depinde de nivelul de activitate realizat. Cu cât acesta este mai ridicat, cu atât costurile fixe sunt repartizate la un număr mare de unități și cu atât **costul unitar este mai scăzut**.

Cele 500 de unități de stoc sunt evaluate la:

500 x 135 mii u.m. = 67.500 mii u.m., în exercițiul N;

500 x 157,5 mii u.m. = 78.750 mii u.m., în exercițiul N+1;

500 x 114,23 mii u.m. = 57.115 mii u.m., în exercițiul N+2.

Pentru a evita fluctuațiile care nu reflectă valoarea reală a stocurilor, costurile fixe sunt încorporate pe baza unei **producții considerate ca fiind normală**. Presupunem că această producție este de **5.000 de unități**. În această situație, costul de producție devine:

Informații	N	N+1	N+2
Cantitățile produse (q)	5.000	4.000	6.500
Cheltuielile variabile de producție (45.000 x q) (în mii u.m.)	225.000	180.000	292.500
Cheltuielile fixe de producție încorporate (în mii u.m.):			
450.000 x (5.000/ 5.000) =	450.000		
450.000 x (4.000/ 5.000) =		360.000	
450.000 x (6.000/ 5.000) =			585.000
Costul total de producție (în mii u.m.)	675.000	540.000	877.500
Costul de producție unitar (în mii u.m.)	135	135	135

Operația are ca efect să se obțină un cost de producție unitar independent de nivelul activității.

Cum stocurile nu pot să fie evaluate la o mărime superioară costului lor, această metodă nu poate să fie aplicată în perioade de supraactivitate.

Stocul la închiderea perioadei N+2 va fi evaluat la costul său de producție real, de unde vom obține:

Stocul la sfârșitul exercițiului N: 500 x 135 mii u.m. = 67.500 mii u.m.

Stocul la sfârșitul exercițiului N+1: 500 x 135 mii u.m. = 67.500 mii u.m.

Stocul la sfârșitul exercițiului N+2: 500 x 114,23 mii u.m. = 57.115 mii u.m.

Alte costuri

Alte costuri se include în costul stocurilor numai în măsura în care reprezintă costuri suportate pentru a aduce stocurile în forma și locul în care se găsesc în prezent. De exemplu:

- regiile generale sau
- costul proiectării produselor destinate unor clienți speciali.

Nu se introduc în costul stocurilor:

- ◆ pierderile de materiale, manopera sau alte costuri de producție înregistrate peste limitele normale admise;
- ◆ cheltuielile de depozitare, cu excepția celor necesare în procesul de producție, anterior trecerii într-o nouă fază de fabricație;
- ◆ regii generale de administrație;
- ◆ costuri de desfacere;
- ◆ în mod normal costul îndatorării (IAS 23 – Costul îndatorării)

Evaluarea produselor legate și a subproduselor

Unele procese de producție conduc la fabricarea simultană a mai multor produse (produse legate) sau la un produs principal și unul sau mai multe subproduse.

Atunci când aceste produse nu sunt identificate separat, costurile de transformare trebuie să fie repartizate între aceste produse în funcție de o regulă logică și permanentă, bazată, de exemplu, pe valoarea comercială a fiecăruia dintre ele.

Exemplul 2

Exploatarea unui zăcământ de petrol a permis să se extragă, în cursul anului, petrol brut, în valoare de 300.000.000.000 u.m., și gaz natural, în valoare de 60.000.000.000 u.m. Costul de producție total a fost de 270.000.000.000 u.m. Acest cost ar putea să fie repartizat după cum urmează:

- petrol brut: $270.000.000 \times (300/360) = 225$ miliarde u.m.
- gaz natural: $270.000.000 \times (60/360) = 45$ miliarde u.m.

270 miliarde u.m.

Pentru subprodusele de mică valoare, este suficient să se deducă această valoare din costul produsului principal.

Costul stocurilor unui prestator de servicii

Costul stocurilor unui prestator de servicii se compune, în principal, din manoperă și alte cheltuieli de personal, direct angajate pentru furnizarea serviciului, inclusiv personalul de supervizare și cheltuielile generale atribuibile. Manopera și celelalte costuri, relative la vânzări și la personalul administrativ

general nu sunt incluse, dar sunt contabilizate la cheltuielile exercițiului în cursul căruia ele au fost angajate.

Tehnici de măsurare a costurilor

Tehnicile de evaluare a costului stocurilor, precum metoda costului standard sau metoda prețului de vânzare, pot fi utilizate pentru simplificare, dacă aceste metode conduc la rezultate apropiate de cost. Costul standard ia în considerare nivelurile normale ale materialelor și consumabilelor, manoperei, eficienței și capacității de producție. Aceste niveluri trebuie revizuite periodic și ajustate, dacă este cazul, în funcție de condițiile actuale.

Metoda cu amănuntul este adesea folosită în comerțul cu amănuntul pentru a măsura costul stocurilor formate din cantități mari de articole și cu mișcare rapidă, care au marje similare și pentru care nu este practic să se folosească altă metodă de determinare a costului. Costul stocurilor este determinat prin deducerea din valoarea de vânzare a stocurilor a procentajului adecvat de marjă brută.

Pentru fiecare raion se poate aplica un procentaj mediu.

DETERMINAREA COSTULUI

Costul acelor stocuri care nu sunt de obicei interschimbabile (fungibile) și al acelor bunuri sau servicii produse și destinate unor comenzi distincte trebuie determinate prin identificarea specifică a costurilor individuale.

Identificarea specifică a costului presupune atribuirea costurilor specifice elementelor identificabile ale stocurilor.

Acest tratament contabil este adecvat pentru acele elemente care fac obiectul unei comenzi distincte.

Tratament contabil de bază

Costul stocurilor, cu excepția celor menționate mai sus, trebuie determinat prin metoda "primul intrat, primul ieșit" (FIFO) sau metoda costului mediu ponderat.

Metoda FIFO presupune că primele elemente cumpărate sunt cele care se și vând primele, iar elementele care rămân în stoc la sfârșitul perioadei sunt cele mai recente. Metoda costului mediu ponderat ține cont de toate intrările și de toate ieșirile exercițiului. El poate fi calculat periodic sau după fiecare intrare.

Tratament contabil alternativ

Costul stocurilor, cu excepția celor de mai sus, trebuie determinat prin metoda "ultimul intrat, primul ieșit" (LIFO). Metoda LIFO presupune că ultimele elemente produse sau achiziționate se vor vinde primele și ca atare rămân în stoc la sfârșitul exercițiului primele elemente cumpărate sau produse.

Exemplul 3: Aplicarea celor trei metode

Stocul mărfii "M", la 1 noiembrie, era evaluat la 80.000.000 u.m. (200 unități x 400.000 u.m./ unitate). În luna noiembrie au avut loc următoarele operații care afectează stocul mărfii "M":

3 noiembrie: o ieșire de 80 unități;

9 noiembrie: o intrare de 100 unități, la un cost de 410.000 u.m./ unitate;

16 noiembrie: o ieșire de 80 unități;

24 noiembrie: o intrare de 40 unități, la un cost de 414.000 u.m./ unitate;
29 noiembrie: o ieșire de 160 unități.

Costul mediu ponderat:

- al perioadei precedente (ipoteză): 400.000 u.m./ unitate;
- calculat la 9 noiembrie.

$$\frac{[(200 - 80) \times 400.000] + (100 \times 410.000)}{(200 - 80) + 100} = \frac{48.000.000 + 41.000.000}{220} =$$

$$= \frac{89.000.000}{220} = 404.545 \text{ u.m./ unitate}$$

- calculat la 24 noiembrie:

$$\frac{[(200 - 80 + 100 - 80) \times 404.545] + (40 \times 414.000)}{(200 - 80 + 100 - 80) + 40} = \frac{56.636.30 + 16.560.000}{180} =$$

$$= \frac{73.196.300}{180} = 406.646 \text{ u.m./ unitate}$$

Conform fiecăreia dintre cele trei convenții, fișa stocului este prezentată în tabelul alăturat.

În funcție de metoda utilizată, evaluarea stocului la sfârșitul perioadei variază de la 8.000.000 u.m. (metoda LIFO) la 8.280.000 u.m. (metoda FIFO).

Potrivit Regulamentului de aplicare a Legii contabilității nr. 82/1991, la ieșirea din patrimoniu, bunurile materiale se evaluează și se înregistrează în contabilitate prin aplicarea metodei "costului mediu ponderat" (C.M.P.), metodei "primei intrări - primei ieșiri" (FIFO) sau metodei "ultimei intrări - primei ieșiri" (LIFO).

VALOAREA REALIZABILĂ NETĂ ȘI DEPRECIEREA STOCURILOR

Activele nu trebuie reflectate în bilanț la o valoare mai mare decât valoarea care se poate obține prin utilizarea sau vânzarea lor. De aici diminuarea costului până la valoarea realizabilă netă

Estimarea valorii realizabile nete se bazează pe cele mai credibile dovezi în momentul în care are loc estimarea valorii stocurilor.

Aceste estimări iau în considerare însă scopul pentru care stocurile sunt deținute

Pentru fiecare perioadă ulterioară se efectuează o nouă evaluare a valorii realizabile nete

Exemplul 4

Autoproduct SRL produce piese de schimb auto, În ultimii doi ani, întreprinderea a avut probleme tehnice care au determinat un grad de utilizare a capacității de producție de 80 %. Autoproduct evaluează produsele finite după metoda costului mediu ponderat. La 1 noiembrie 1999 se aflau în stoc 800 bucăți produse X cu costul unitar de 4.800 lei. Pentru producția ultimelor două luni (4.600 bucăți) au avut loc următoarele consumuri:

DUMITRU MATIȘ

Descriere	Valoare
Preț de cumpărare al materiilor prime utilizate	10.140.000
Taxe vamale aferente materiilor prime	760.000
TVA deductibilă aferentă acestor cumpărări	2.398.000
Cheltuieli de transport aferente acestor cumpărări	350.000
Cheltuieli pentru identificarea furnizorului	165.000
Cheltuieli directe de manoperă	9.844.000
Cheltuieli cu materialele și serviciile indirecte	1.000.000
Salariile și contribuțiile aferente muncitorilor de deservire	864.000
Salariile și contribuțiile aferente personalului TESA secție	200.000
Amortizarea utilajelor și clădirii secției	780.000
Cota-parte din regiile generale ale întreprinderii corespunzătoare acestui produs	250.000
Cheltuieli de depozitare	214.000
Costul creditelor contractate pentru finanțarea producției în lunile noiembrie și decembrie	587.000

Se cere:

1. Care este costul produselor la 31 decembrie 1999 ? Dar costul unitar ?
2. Prețul de piață al pieselor de schimb la 31 decembrie 1999 este de 5.200 lei/buc, iar cheltuielile necesare vânzării reprezintă 200 lei/buc. Un stoc de 600 de piese de schimb a fost deja contractat cu un client pentru prețul ferm de 3.156.000 lei. Care este valoarea produselor finite în bilanțul de la 31 decembrie 1999 ? Precizați dacă este necesară ajustarea costului istoric ? Dacă da, care sunt înregistrările contabile ?

Rezolvare:

1. Costul produselor la 31 decembrie 1999 este format din:

◆ Costul de achiziție al materiilor prime consumate	
- preț cumpărare	10.140.000
- taxe vamale	760.000
- cheltuieli transport	350.000

	11.250.000
◆ Cheltuieli directe de manoperă	9.844.000
◆ Cheltuieli indirecte de producție (variabile)	1.864.000
◆ Cheltuieli indirecte de producție (fixe)	784.000
(80 % x 980.000)	-----
	23.742.000

$$◆ \text{ Cost unitar} = \frac{800 \times 4.800 + 23.742.000}{800 + 4.600} = 5.108 \text{ lei/buc}$$

2. Costul istoric: 5.400 buc x 5.108 = 27.583.200

ARMONIZAREA CONTABILITĂȚII ROMÂNEȘTI CU STANDARDELE INTERNAȚIONALE

Convenții	Data	Intrări			Ieșiri			Stoc		
		Q	Cost unitar	Cost total	Q	Cost unitar	Cost total	Q	Cost unitar	Cost total
CMP al perioadei Precedente	1/11							200	400.000	80.000.000
	3/11				80	400.000	32.000.000	120	400.000	48.000.000
	9/11	100	410.000	41.000.000				220	400.000	88.000.000
	16/11				80	400.000	32.000.000	140	400.000	56.000.000
	24/11	40	414.000	16.500.000				180	400.000	72.000.000
	29/11				160	400.000	64.000.000	20	400.000	8.000.000
CMP calculat la fiecare intrare	1/11							200	400.000	80.000.000
	3/11				80	400.000	32.000.000	120	400.000	48.000.000
	9/11	100	410.000	41.000.000				220	404.545	88.999.900
	16/11				80	404.545	32.363.600	140	404.545	56.636.300
	24/11	40	414.000	16.560.000				180	406.646	73.196.280
	29/11				160	406.646	65.063.360	20	406.646	8.132.920
FIFO	1/11							200	400.000	80.000.000
	3/11				80	400.000	32.000.000	120	400.000	48.000.000
	9/11	100	410.000	41.000.000				120	400.000	48.000.000
								100	410.000	41.000.000
	16/11				80	400.000	32.000.000	40	400.000	16.000.000
								100	410.000	41.000.000
	24/11	40	414.000	16.560.000				40	400.000	16.000.000
								100	410.000	41.000.000

DUMITRU MATIȘ

							40	414.000	16.560.000	
	29/11				40	400.000	16.000.000			
					100	410.000	41.000.000			
					20	414.000	8.280.000	20	414.000	
									8.280.000	
LIFO	1/11							200	400.000	80.000.000
	3/11				80	400.000	32.000.000	120	400.000	48.000.000
	9/11	100	410.000	41.000.000				120	400.000	48.000.000
								100	410.000	41.000.000
	16/11				80	410.000	32.800.000	120	400.000	48.000.000
								20	410.000	8.200.000
	24/11	40	414.000	16.560.000				120	400.000	48.000.000
								20	410.000	8.200.000
								40	414.000	16.560.000
	29/11				40	414.000	16.560.000			
					20	410.000	8.200.000			
					100	400.000	41.000.000	20	400.000	8.000.000

Valoarea realizabilă netă:

$$4.800 \times (5.200 - 200) + [3.156.000 - 600 \times 200] = 27.036.000 \text{ lei}$$

Se provizionează deprecierea de 547.200 lei, prin următoarea înregistrare contabilă:

6814 "Cheltuieli cu provizioanele pentru deprecierea activelor circulante"	=	394 "Provizioane pentru deprecierea produselor finite"	547.200
--	---	--	---------

Recunoașterea drept cheltuială

➤ la vânzarea stocurilor, odată cu recunoașterea venitului din vânzare, valoarea contabilă a stocurilor trebuie recunoscută ca și cheltuială.

➤ diminuările sau pierderile până la valoarea realizabilă netă trebuie recunoscute drept cheltuieli în perioada în care apar.

➤ stornarea diminuării valorii stocurilor ca urmare a creșterii valorii realizabile nete trebuie recunoscută ca o reducere a cheltuielii cu stocurile în perioada în care stornarea a avut loc.

Procesul de recunoaștere ca o cheltuială a valorii stocurilor vândute duce la conectarea costurilor la venituri.

Stocurile încorporate într-un alt activ (imobilizări corporale) construit prin forțe proprii sunt recunoscute drept cheltuieli pe parcursul duratei utile de viață a acelui activ.

PREZENTAREA INFORMAȚIILOR ÎN SITUAȚIILE FINANCIARE

În situațiile financiare se prezintă următoarele informații:

✓ politici contabile de evaluare a stocurilor, inclusiv metodele folosite pentru determinarea costului;

✓ valoarea contabilă totală a stocurilor, precum și o defalcare pe categoriile relevante;

✓ valoarea totală a stocului evaluat la valoarea realizabilă netă;

✓ oricare stornare a diminuării valorii stocurilor recunoscută ca venit pe parcursul perioadei respective, precum și circumstanțele ce au determinat această situație;

✓ valoarea contabilă a stocurilor constituite ca garanție.

Dacă unitatea utilizează metoda LIFO se va indica și diferența între valoarea stocurilor ce figurează în bilanț și una din următoarele valori:

a) valoarea ce mai mică dintre valoarea după metoda costului mediu ponderat, metoda FIFO și valoarea realizabilă netă;

b) valoarea cea mai mică dintre costul curent la data bilanțului și valoarea realizabilă netă.

Contul de profit și pierdere trebuie să prezinte următoarele informații:

a) costul stocurilor recunoscut ca o cheltuială în cursul perioadei sau

b) costurile de exploatare imputabile veniturilor, clasificate după natura lor și recunoscute ca o cheltuială în cursul perioadei.

Costul stocurilor recunoscute ca o cheltuială în cursul perioadei constă din acele costuri care anterior au fost incluse în costul stocurilor. În exercițiul curent acestea au fost vândute sau consumate. Pe lângă aceste cheltuieli în contul de profit și pierdere mai apar regia de producție fixă nealocată sau valoarea anormală a costurilor stocurilor (pierderile în exces față de limitele admise), costurile de distribuție etc.

Unele unități adoptă un format diferit al contului de profit și pierdere. Unitatea este obligată să prezinte în acest caz costurile de exploatare, clasificate după natura lor (cheltuieli cu materiile prime și materialele, cheltuieli cu manopera, alte costuri de exploatare) împreună cu valoarea modificării nete a stocurilor aferente perioadei.

BIBLIOGRAFIE

1. Bernard Raffournier, Les normes comptables internationales (IAS), Economica, Paris, 1996, p. 39-44.
2. Niculae Feleagă, Sisteme Contabile Comparate, vol.II, Ed. Economică, București, 2000, p. 149-162.
3. Standardele Internaționale de Contabilitate 2000, România, p. 115-126.
4. Sistemul contabil al agenților economici, Ministerul Finanțelor, București, 1994.
5. Ordinul 94 al Ministrului Finanțelor Publice pentru aprobarea Reglementărilor contabile armonizate cu Directiva a IV-a a C.E.E. și cu Standardele Internaționale de Contabilitate, în Monitorul Oficial nr. 85 din 20 febr. 2001.

CASH-FLOW-UL – CRITERIU FUNDAMENTAL PENTRU APRECIEREA VIABILITĂȚII UNEI AFACERI

M. BĂTRÂNCEA*, I. BĂTRÂNCEA**, L. BĂTRÂNCEA**

ABSTRACT. *Cash-Flow – Basic Criteria for the Business Life.* In the present the authors show the role of cash-flow into the business. In this way, they present the modalities of the cash-flow determination, taken into account the Romanian legislation and International Accounting Standards.

1. Opinii privind cash-flow-ul

Pentru orice manager, cash-flow-ul trebuie să reprezinte o știință permanentă în vederea adoptării unei strategii financiare, care să mențină firma în afaceri.

În literatura economică din țară și străinătate cash-flow (fluxul de numerar) este definit în mod diferit.

Constantin Stănescu, Aurel Ișfănescu și Aurel Băicuși sunt de părere că "o componentă importantă a analizei situației financiar-patrimoniale, o constituie cercetarea fluxului de disponibilități întrucât, în practica economică se consideră că orice activitate trebuie să "degaje bani", să rezulte un surplus de capital față de cel investit în afaceri. O societate comercială poate să fie rentabilă, să realizeze profit, dar să nu fie solvabilă, din cauza lipsei de lichidități ca urmare a decalajului dintre încasările și plățile pe care le face în cadrul ciclului financiar". [17, p. 258]

Aurel Giurgiu pune semnul egalității între fluxul de încasări și cash-flow a unei investiții. [7, p. 60]

"În interiorul și exteriorul întreprinderii se nasc o mulțime de fluxuri. Între acestea, cele bănești dețin un rol și un loc important. Aceste fluxuri sunt legate de formarea capitalului și remunerarea acestuia, de sporire a capitalului, fie prin creșterea numărului acționarilor, fie prin finanțare externă, fie prin cotație la bursă" - susține Stere Popescu. [14, p. 157]

Toma Mihai înțelege prin "cash-flow" excedentul de trezorerie, care poate îmbrăca forma brută și forma efectivă. [19, p. 182-183]

În opinia lui Ion Stancu "creșterea trezoreriei nete pe perioada exercițiului financiar reprezintă cash-flow-ul perioadei (CF) respectiv fluxul monetar net al exercițiului". [16, p. 39]

Deși nu definește explicit "cash-flow"-ul, Nicolae Antoniu și colaboratorii sunt de părere că fluxurile monetare dintr-o întreprindere sunt formate din fluxuri de intrare (de exploatare, împrumuturi, creștere de capital) și fluxuri de ieșire (cheltuieli de exploatare, de investiții, dividende plătite, impozitul pe profit). [2, p. 103-104]

Sorin V. Stan definește cash-flow ca o metodă a actualizării veniturilor viitoare "prin acestea înțelegând veniturile care remunerază factorul capital, respectiv profitul net și amortizarea imobilizărilor corporale și necorporale. O altă

* Universitatea "Bogdan Vodă", Cluj-Napoca, 3400 România

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

exprimare posibilă este metoda actualizării disponibilităților nete sau a cash-flow-ului "liber disponibil (free cash-flow)". Același autor este de părere că noțiunea de flux de numerar nu este cea mai fericită pentru definirea termenului de cash-flow "deoarece noțiunea de "numerar" se referă, în teoria economică, numai la acea parte a masei monetare formată din bancnote și masă metalică" În același timp Sorin V. Stan susține că "un flux de disponibilități nete rezultă din diferența dintre intrările (încasările) și ieșirile (plățile) efectuate de întreprindere pe parcursul exercițiului financiar". [15, p. 36]

Gheorghe Stăneanu și Constantin Avornicului sunt de părere că "întreprinderea degajă progresiv, datorită activității sale, un surplus monetar numit cash-flow brut reprezentat de beneficiul înainte de amortizări, impozite, distribuirii acționarilor și salariaților". [18, p. 66]

Maria Mihalcu și colaboratorii susțin că termenul de cash-flow este "de origine anglo-saxonă, care semnifică fluxul de lichidități într-o perioadă de timp, calculat ca diferență între încasările curente și plățile curente Cash-flow . . . este format, în esență, din profitul net și amortizarea imobilizărilor. În sens restrâns (cash-flow) se referă numai la fluxul de numerar înscris în bugetul de casă al întreprinderii. Se calculează ca diferență între încasările și plățile în numerar (cash). " [11, p. 33]

Lucia Abil, afirmă că termenul anglo-saxon "cash-flow" - "desemnează cash-flow, adică diferența dintre veniturile și cheltuielile unei perioade determinate. Cash-flow-ul este un element important în aprecierea unei societăți, în vederea unui plasament". [1, p. 44-45]

Vasile Cocriș și Vasile Ișan pun semnul egalității între "cash-flow" și fluxul de lichidități nete. În acest sens autorii precizează că "lichiditățile nete pot fi analizate atât ca nivel potențial cât și ca mărime reală.

a) Fluxul de lichidități nete potențial se bazează pe profitul net și amortismente. . . .

b) Fluxul de lichidități real constituie diferența între totalul încasărilor și totalul plăților unei perioade. Or, amortismentul nu constituie o plată la fel ca și constituirea de provizioane. " [5, p. 198-199]

Conceptul de "cash-flow", se regăsește și în legislația financiară a României.

Astfel în anexa II/3 la Normele pentru aplicarea O. G. R. 13/1995, [23, p. 2] aprobate prin H. G. R. 172/1995 [22, p. 3] este reprezentată structura tabloului fluxului de numerar (cash-flow), structură corelată cu formularele de raportare trimestrială pe anul 1994, flux care se descompune astfel:

- Disponibilul la începutul perioadei;
- Profit net (pierderi);
- Rezerve și provizioane;
- Creșteri de capital;
- Împrumuturi pe termen mediu și lung;
- Creșteri de active fixe;
- Creșteri de active financiare;
- Variația capitalului de lucru;
- Disponibil la sfârșitul perioadei.

În Anexa 1 la Normele pentru aplicarea prevederilor O. U. G. R. nr. 9/1997 [24, p. 3-4] aprobate prin H. G. R. 203/1997 [21, p. 4], este prezentat modelul "Fluxului financiar", corelat cu bilanțul contabil pe anul 1996, care se descompune în:

- flux de numerar din activitatea de exploatare;

- flux de numerar din activitatea de investiții;
- flux de numerar din activitatea financiară;
- flux de numerar din alte activități.

Din părerile exprimate mai sus rezultă că termenul "cash-flow" este de origine anglo-saxonă care poate fi definit prin:

- flux de disponibilități care "degajă" un surplus de capital față de cel investit în afaceri;

- flux de încasări al unei investiții;
- creșterea fluxurilor bănești;
- excedent de trezorerie;
- flux monetar net;
- metodă de actualizare a veniturilor viitoare;
- flux de disponibilități nete (intrări și ieșiri de numerar);
- surplus monetar;
- flux de lichidități;
- flux de trezorerie.

Încercând să facem o grupare a acestor opinii, rezultă că prin "cash-flow" analiștii români înțeleg:

- flux de disponibilități (de trezorerie, monetar, de lichidități) care "degajă" un surplus (excedent) de capital (trezorerie) față de cel investit inițial în afacere;

- flux de disponibilități (monetare) nete, calculate ca diferență între intrările și ieșirile de numerar;

- metodă de actualizare a veniturilor viitoare.

Cash-flow-ul este frecvent abordat în lucrările de specialitate din străinătate, în special din țările anglo-saxone. Prezentăm, în cele ce urmează, câteva dintre aceste opinii.

Roman L. Weil, Clyde P. Stickney și Sidney Davidson sunt de părere că prin "cash-flow" se înțelege diferența între "încasările de numerar și plățile pentru bunuri achiziționate, într-o anumită perioadă de timp determinată". Analiza financiară utilizează adesea, susțin autorii citați mai sus, "termenul de "cash-flow" prin care înțelege însumarea următoarelor elemente: venitul net + amortizarea". [20, p. 19]

John Freear, înțelege prin "cash-flow" un proces investițional în urma căruia compania este capabilă să obțină fonduri suplimentare, de cash. [6, p. 159]

M. W. E. Glautier & B. Underdown, evidențiază faptul că în analiză "fluxurile de cash, de intrare și de ieșire ale afacerilor unei firme sunt cele mai importante momente pe care se bazează evaluările contabile. Managementul și investitorii în particular, sunt foarte interesați de fluxurile de cash generate de activele companiei. Aceste fluxuri de cash constituie nu numai problema centrală a supraviețuirii unei companii, dar în același timp fluxurile de cash sunt esențiale în realizarea obiectivelor unei companii. . . ". [8, p. 473]

Cash-flow reprezintă "un proces de transformare succesivă în decursul unei perioade a banilor, în stocuri, în creanțe și apoi din nou în lichidități, și care reprezintă sângele vieții oricărei companii. Dacă acest circuit este încetinit în mod determinant, starea de insolabilitate poate să apară", este de părere Robert Higgins. [10, p. 5-6]

"Starea de cash-flow - susțin profesorii Belverd E. Needles Jr., Henry R. Anderson și James C. Caldwell - este o stare financiară care arată sursele și utilizările banilor într-un exercițiu financiar. " [13, anexa G-3]

"Cash-flow este un ciclu continuu de transformare a banilor în produse și servicii, utilizarea banilor pentru finanțarea producției, vânzarea produselor, și apoi încasarea propriu-zisă a acestora", apreciază Bryan E. Milling. [12, p. 3]

În vocabularul economic și financiar, Yves Bernard și Jean-Claude Colli sunt de părere că starea de cash-flow reprezintă "diferența între încasările curente și plățile curente ale unei întreprinderi. (În limba engleză, literal: "flux de bani lichizi)". [4, p. 88]

Profesorii Paul Halpern, J. Fred Waston și Eugene F. Brigham sunt de părere că "analiza grafică a fluxului de numerar ("cash-flow analysis") se poate prezenta într-o formă numerică și se poate include în documentele prezentate anual, sub denumirea de tabloul modificărilor în poziția financiară, sau tabloul fluxurilor de numerar ("Statement of changes in financial position"). Acest document este construit astfel încât:

(1) să arate în ce măsură activitățile firmei au afectat lichiditatea acesteia, măsurată prin fluxurile de numerar;

(2) să scoată în evidență relațiile dintre fluxurile de numerar provenite din activitatea productivă, cele din investiții și cele provenite din operațiuni financiare" [9, p. 97]

Rezultă așadar că în înțelegerea analiștilor citați anterior, prin "cash-flow" se înțelege:

- diferența între încasări și plăți;
- venitul net împreună cu amortizarea;
- proces investițional generator de fonduri suplimentare;
- momente ale evaluărilor contabile;
- problema centrală a supraviețuirii unei companii;
- stare financiară care opune sursele cu utilizările banilor;
- ciclu continuu de transformare a banilor;
- flux de bani lichizi.

Aceste opinii se pot grupa, după părerea noastră, astfel:

- "cash-flow" reprezintă un ciclu continuu de transformare a banilor, calculat fie prin diferența între încasări și plăți fie prin însumarea venitului net cu amortizarea;

- "cash-flow" este un proces investițional generator de fonduri suplimentare;
- "cash-flow" este o stare financiară care opune sursele (fondurile bănești)

cu utilizările (destinațiile) acestora.

Din cele două grupe mari de păreri, ale analiștilor români și străini, prezentate anterior se pot desprinde, după părerea noastră, următoarele concluzii:

1. În primul rând "cas-flow" este un proces investițional continuu de bani într-o afacere, care are ca țintă obținerea unui surplus monetar.

2. În al doilea rând "cas-flow" este o stare financiară a firmei care reflectă atât formarea fondurilor bănești, cât și utilizarea acestora;

3. În al treilea rând prin "cash-flow" se evaluează câștigurile monetare pe care le poate obține un antreprenor dintr-o afacere.

După părerea noastră, [3, p. 21] în abordarea acestei problematici trebuie analizate următoarele aspecte:

- circuitul fondurilor bănești;
- sursele și destinațiile fondurilor bănești.

2. . Standardul internațional de contabilitate I. A. S. 7 privind situațiile fluxurilor de numerar

2. 1. Obiectivul, aria de aplicabilitate și importanța fluxurilor de numerar

Obiectivul principal al acestui standard [25] este de a evidenția istoricul mișcărilor de numerar și a echivalentelor de numerar al unei firme prin intermediul cash-flow-ului.

Pe această bază se evaluează capacitatea unei firme de a genera cash-flow, precum și momentul și certitudinea generării acestor fluxuri de numerar.

Aria de aplicabilitate a acestui standard vizează atât firmele productive cât și instituțiile financiare și în general, orice activitate producătoare de venituri și generatoare de obligații.

Importanța fluxurilor de numerar rezultă cel puțin din următoarele considerente:

✓ cash-flow-ul permite utilizatorilor să evalueze modificarea activului net al firmei;

✓ cash-flow-ul permite utilizatorilor să evalueze structura financiară, lichiditatea și solvabilitatea firmei;

✓ cash-flow-ul permite evaluarea capacității unei firme de a influența valoarea unei firme și a momentului de apariție a acestuia în vederea adaptării firmei la noile oportunități;

✓ cash-flow-ul permite firmei să evidențieze capacitatea firmei de a genera numerar sau echivalent de numerar;

✓ cash-flow-ul permite unei firme să construiască modele performante de analiză a valorii prezente pentru simularea cash-flow-ului viitor;

✓ cash-flow-ul permite comparabilitatea între firme a rezultatelor din exploatare întrucât elimină efectele utilizării unor tratamente contabile diferite pentru aceleași tranzacții și evenimente;

✓ cash-flow-ul este un indicator al valorii, momentului apariției și siguranței viitoarelor cash-flow-uri;

✓ cash-flow-ul este folositor în verificarea exactității evaluărilor trecute, în vederea evidențierii, cu ajutorul acelorași modele, a cash-flow-ului viitor;

✓ cash-flow-ul istoric este utilizat în analiza corelațiilor dintre profitabilitate, cash-flow-ul actual și variația curentă a prețurilor.

2. 2. Structura fluxurilor de numerar

Situațiile cash-flow-ului trebuie să pună în evidență existența, mișcarea și transformarea numerarului pe trei tipuri de activități și anume:

✓ activități de exploatare;

✓ activități de investiții;

✓ activități de finanțare.

a) Cash-flow-ul din activitățile de exploatare are un rol determinant pentru evoluția viitoare a firmei, întrucât aceste activități sunt componente principale ale veniturilor, iar acest flux este principala resursă de finanțare a producției, a investițiilor și de achitare a dividendelor către acționari.

Fluxul de numerar din activitatea de exploatare se structurează pe două segmente, de încasări și plăți și anume:

- încasări din vânzarea bunurilor și prestarea de servicii;

- încasări din redevențe, onorarii, comisioane și alte venituri;
- plăți către furnizorii de bunuri și servicii;
- plăți către și în numele angajaților;
- încasări și plăți ale unei societăți de asigurare pentru prime și despăgubiri, anuități și alte beneficii din polițe de asigurare;
- plăți sau restituiri de impozite pe profit care nu pot fi identificate pe activitățile de investiții și financiară;
- încasările și plățile provenite din contracte încheiate în scopuri de plasament sau de tranzacționare.

b) Cash-flow-ul specific activităților de investiții pune în evidență pe de o parte măsura în care aceste activități s-au autofinanțat, iar pe de altă parte sumele cheltuite pentru investiții pot genera fluxuri pozitive de numerar în viitor. Încasările și plățile specifice cash-flow-ului investițional pot fi:

- plățile efectuate pentru achiziționarea de active corporale și necorporale pe termen lung, precum și cele executate în regie proprie;
- încasările din vânzarea de terenuri, clădiri, instalații, echipamente și active necorporale achiziționate anterior pe termen lung;
- plățile pentru achiziția de instrumente de capital propriu și de creanță ale altor firme și interesele în asocierile în participație (altele decât plățile pentru aceste instrumente considerate a fi echivalente ale numerarului sau acelea păstrate cu scop de plasament și de tranzacționare);
- încasările din vânzarea de instrumente de capital propriu și de creanță ale altor întreprinderi și interesele în asocierile în participație (altele decât încasările pentru acele instrumente considerate a fi echivalente ale numerarului sau acelea păstrate în scopuri de plasament și de tranzacționare);
- avansurile în numerar și împrumuturile efectuate către alte părți;
- încasările din rambursarea avansurilor și împrumuturilor efectuate către alte părți;
- plățile în numerar pentru contractele futures, forward, contractele de opțiuni și contractele swap, în afară de cazul în care contractele sunt deținute în scop de plasament sau de tranzacționare sau când plățile sunt clasificate drept activități de finanțare;
- încasările în numerar din contracte futures, contracte forward, contracte de opțiuni sau de swap, în afara cazului în care contractele sunt deținute în scopuri de plasament sau de tranzacționare sau când încasările sunt clasificate drept activități de finanțare.

c) Cash-flow-ul din activitățile de finanțare pune în evidență evoluția viitoare a numerarului provenit din partea finanțatorilor externi. Componentele acestui flux se referă la:

- veniturile obținute din emisiunea de acțiuni și alte instrumente de capital propriu;
- plățile efectuate către acționari pentru achiziția sau răscumpărarea acțiunilor firmei;
- veniturile monetare din emisiunea de bonuri de tezaur, obligațiuni, credite, ipoteci și alte împrumuturi pe termen scurt sau lung;
- rambursările ale unor sume importante;
- plățile în numerar ale locatarului pentru reducerea obligațiilor legate de o operațiune de leasing financiar.

2. 3. Metode de evaluare și de raportare a fluxurilor de numerar

Fluxurile de numerar pot fi evaluate în funcție de activitățile de exploatare, prin două metode și anume:

✓ metoda directă, cu ajutorul căreia sunt prezentate clasele majore de plăți și de încasări brute de numerar;

✓ metoda indirectă, prin care profitul net sau pierderea netă sunt ajustate cu efectele tranzacțiilor ce nu au natura de numerar, amânările sau angajamentele de plăți sau încasări în numerar din exploatare trecute și elementele de venituri și cheltuieli asociate cu fluxurile de numerar din investiții sau finanțări.

2. 3. 1. Metoda directă de calculare a fluxurilor de numerar

Metoda directă a cash-flow-ului se descompune în următoarele elemente:

A. Fluxuri de numerar din activități de exploatare

- + Încasări de la clienți
- Plăți
- + = Numerar generat din exploatare
- Dobânzi plătite
- Impozit pe profit plătit
- + = Flux de numerar înainte de elemente extraordinare
- + Câștiguri din asigurarea împotriva cutremurelor
- + 0 = Numerar net din activități de exploatare

B. Fluxuri de numerar provenite din activități de investiție

- Achiziția unei filiale fără numerarul dobândit (conform notei A)
- Achiziționarea de terenuri, clădiri, instalații și echipamente (nota B)
- + Încasări din vânzări de echipamente
- + Dobânzi încasate
- + Dividende încasate
- + 0 = Numerar net folosit în activități de investiții

C. Fluxuri de numerar din activități de finanțare

- + Venituri din emisiunea de capital social
- + Încasări din împrumuturi pe termen lung
- Plăți pentru operațiunile de leasing financiar
- Dividende plătite
- + 0 = Numerar net utilizat în activități de finanțare
- + Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar
- + Numerar și echivalente la începutul perioadei (nota C)
- = Numerar și echivalente de numerar la finele perioadei (nota C)

Structura notelor de numerar se prezintă astfel:

1) Nota A privind achiziția unei filiale are următoarea compunere:

- + Numerar
- + Stocuri
- + Creanțe
- + Terenuri, clădiri, instalații și echipamente
- Furnizori

- Datorii pe termen lung
 - = Prețul total al achiziției
 - Numerarul filialei achiziționate
 - = Fluxul de numerar din achiziția fără numerarul achiziționat
- 2) Nota B privind achiziția de terenuri și mijloace fixe se referă numai la plățile efective astfel:
- Costul achiziției terenurilor și mijloacelor fixe
 - + Leasingul financiar aferent acestor achiziții
 - = Plata efectivă aferentă acestor achiziții
- 3) Nota C vizează evoluția numerarului și a echivalentelor de numerar la începutul și finele perioadei, adică a disponibilităților bănești, soldurilor bancare și a investițiilor în instrumente ale pieței monetare și anume:
- + Disponibilități bănești și soldurile bancare
 - + Investiții pe termen scurt
 - = Numerar și echivalent de numerar raportat anterior
 - ± Efectele variației ratei de schimb
 - = Numerar și echivalente de numerar corectate

Numerarul cuprinde disponibilitățile bănești la vedere. Echivalentele de numerar sunt investițiile financiare pe termen scurt și extrem de lichide care sunt ușor convertibile în numerar, și la care preschimbarea în cash este foarte mică.

Echivalentele de numerar sunt păstrate în scopul îndeplinirii angajamentelor pe termen scurt. În general o investiție poate fi considerată echivalent al numerarului dacă are o scadență mai mică de trei luni de la data achiziției. Investițiile în acțiuni nu sunt considerate echivalent al numerarului, cu excepția cazului când acțiuni preferențiale sunt achiziționate cu puțin timp înaintea scadenței și cu o dată de răscumpărare specificată.

Împrumuturile bancare sunt considerate a fi activități de finanțare. Cu toate acestea descoperirile de cont (overdraft) sunt incluse în categoria numerarului și echivalentului de numerar. De aceea aceste aranjamente bancare pot avea sold pozitiv sau sold negativ (descoperit).

2. 3. 2. Metoda indirectă de evaluare a fluxurilor de numerar

Fluxurile de numerar pot fi evidențiate pe cele trei segmente de activități prin metoda indirectă a activității de exploatare astfel:

- A. Fluxuri de numerar din activități de exploatare
 - + Profitul net înainte de impozitare și elemente extraordinare
 - ± Ajustări pentru:
 - + Amortizare
 - + Pierderi din diferențe de curs valutar
 - Venituri din investiții financiare
 - + Cheltuieli cu dobânzi bancare
- + = Profit din exploatare înainte de modificările capitalului circulant
- + Creșteri ale creanțelor comerciale și de altă natură
- Scăderea stocurilor
- Scăderea datoriilor către furnizori
- + = Numerar generat din exploatare
- Dobânzi plătite

- Impozit pe profit vărsat
- = Fluxuri de numerar înainte elementelor extraordinare
- + Încasarea asigurării
- + 0 = Numerarul net provenit din activități de exploatare

- B. Fluxuri de numerar provenite din activități de investiție
- Achiziția unei filiale fără numerarul dobândit (conform notei A)
 - Achiziționarea de terenuri, clădiri, instalații și echipamente (nota B)
 - + Încasări din vânzări de echipamente
 - + Dobânzi încasate
 - + Dividende încasate
 - + 0 = Numerar net folosit în activități de investiții

- C. Fluxuri de numerar din activități de finanțare
- + Venituri din emisiunea de capital social
 - + Încasări din împrumuturi pe termen lung
 - Plăți pentru operațiunile de leasing financiar
 - Dividende plătite
 - + 0 = Numerar net utilizat în activități de finanțare
 - + Creșterea netă a numerarului și echivalentelor de numerar
 - + Numerar și echivalente la începutul perioadei (nota C)
 - = Numerar și echivalente de numerar la finele perioadei (nota C)

În vederea calculării fluxurilor de numerar prin metoda directă este necesar să se evidențieze contul de profit și pierdere consolidat perioadei analizate și care are următoarea structură:

- + Vânzări
- Costul brut
- + = Profit brut
- Amortizare
- Cheltuieli administrative și de vânzare
- Cheltuieli cu dobânzi
- + Venit din investiții financiare
- Pierderi din diferențe de curs valutar
- + = Profit net înainte impozitării și elementelor extraordinare
- + Elemente extraordinare (încasări din asigurarea împotriva cutremurelor)
- + = Profit net după elementele extraordinare
- Impozitul pe profit
- = Profit net

Pe de altă parte reevaluarea variației unor active și pasive se face pe baza datelor din bilanțul consolidat al perioadei (începutul și sfârșitul perioadei) și care are următoarea structură:

Active	S ₂	S ₁
Numerar și echivalente ale acesteia	+	+
Creanțe	+	+
Stocuri +	+	
Investiții de portofoliu	+	+

Terenuri, clădiri, instalații și echipamente la cost	+	+
Amortizarea acumulată	-	-
Terenuri, clădiri, instalații și echipamente la valoarea netă	+	+
Total active	+	+
Obligații		
Furnizori	+	+
Dobânzi de plătit	+	+
Impozit pe profit de plătit	+	+
Datorii pe termen lung	+	+
Total pasive		
Capital propriu		
Capital social	+	+
Profit recapitalizat	+	+
Total capital propriu	+	+
Totalul obligațiilor și capitalului propriu	+	+

Profitul din exploatare înainte de modificarea capitalului circulant se poate determina, în cazul metodei indirecte, astfel:

- + Venituri cu excepția veniturilor din investiții
- Cheltuieli de exploatare cu excepția amortizării
- = Profitul din exploatare înainte de modificarea capitalului circulant

În concluzie, evidențierea pe componente a cash-flow-ului oferă posibilitatea utilizatorilor interni și externi ai societății comerciale să înțeleagă corect mecanismele, factorii și cauzele care contribuie la dinamizarea afacerilor sau la regresul companiei.

BIBLIOGRAFIE

1. Abil L. – Dicționar bursier, Editura Economică, București, 1997.
2. Antoniu N. ș. c. – Finanțele întreprinderilor, E. D. P. R. A., București, 1993.
3. Bătrâncea M., Bătrâncea I. – Cash-flow, un concept financiar modern, Revista Tribuna Economică, nr. 21, București, 1999.
4. Bernard Y., Colli J. C. – Vocabular economic și financiar, Editura Humanitas, București, 1994.
5. Cocriș F., Ișan V. – Economia afacerilor, Editura Graphix, Iași, 1995
6. Freear J. – Financing Decisions in Business, Highmarket, Publishing Ltd., London, U. K., 1973.
7. Giurgiu A. – Mecanismul financiar al întreprinzătorului, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1995.
8. Glautier M. W. E., Underdown R. – Accounting Theory and Practice, Pitman, U. K., 1991.

9. Halpen P., Watson J. F., Brigham E. F. – Finanțe manageriale, Editura Economică, București, 1998.
10. Higgins R. – Analysis for Financial Management, Irwin Homewood, Boston, M. A., U. S. A., 1992.
11. Mihalciuc M. ș. c. – Dicționar poliglot explicativ, Editura Enciclopedică, București, 1995.
12. Milling B. E. – Cash Flow Problem Solver, Source Books Trade, Naperville, I. L., U. S. A., 1992.
13. Neadeles Jr. B. E., ș. c. – Principles of Accounting, Houghton Mifflin Co., Boston, M. A., U. S. A., 1996.
14. Popescu S. – Politica și strategia economico-financiară a firmelor, Editura Luminalex, București, 1996.
15. Stan S. V. – Evaluarea întreprinderilor, Editura Teora, București, 1996.
16. Stancu I. – Gestiunea financiară a agenților economici, Editura Economică, București, 1994.
17. Stănescu C., Ișfănescu A., Băicuși A. – Analiză economico-financiară, Editura Economică, București, 1996.
18. Stăneanu Gh., Avornicului C. – Fondul de rulment al firmei, Editura Genesis, Cluj-Napoca, 1995.
19. Toma M. – Finanțe și gestiune financiară, E. D. P. R. A., București, 1994.
20. Weill R. L. ș. c. – Accounting: the Language of Business, Thomas Harton and Daughters, Arizona, U. S. A., 1990.
21. x x x - H. G. R. nr. 203 din 19. 05. 1997 privind aplicarea prevederilor O. U. G. R. nr. 9/1997 publicată în M. Of. nr. 96, din 21. 05. 1997.
22. x x x – H. G. R. nr. 172 din 27. 03. 1995 privind aprobarea Normelor de aplicare a prevederilor O. G. R. nr. 13/1995, publicată în M. Of. nr. 62 din 4. 04. 1995.
23. x x x – O. G. R. nr. 13 din 31. 01. 1995 privind unele măsuri de accelerare a procesului de restructurare a regiilor autonome și a societăților comerciale cu capital majoritar de stat, de întărire a disciplinei financiare și de îmbunătățire a decontărilor din economie, publicată în M. Of. nr. 28 din 3. 02. 1995.
24. x x x – O. U. G. R. nr. 9 din 14. 04. 1997 cu privire la unele măsuri de protecție pentru persoanele ale căror contracte individuale de muncă vor fi desfăcute ca urmare a concedierilor colective prin aplicarea programelor de restructurare, privatizare, lichidare, publicată în M. Of. nr. 64 din 15. 04. 1997.
25. x x x – Standardele Internaționale de Contabilitate 2000, Editura Economică, București, 2000.

RELAȚIA DINTRE CALITATE ȘI DIMENSIUNEA BUGETARĂ ÎN CADRUL MANAGEMENTULUI CALITĂȚII TOTALE (MCT) ÎN INSTITUȚIILE DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR

L. ILIEȘ*

ABSTRACT: *Relationship between Quality and Budget within Total Quality Management in High Education Institution.* The article presents the main aspects of Total Quality Management in High Education the relationship between them and the Education Budget and the financial implications of these aspects.

Așa cum arăta Tom Peters în cartea sa *Liberation Management* (1992) "Unele organizații își gestionează bugetele în mod corespunzător. Altele nu. Este o realitate și existența echipelor autonome ... Dar nu este nimic neobișnuit să vorbim despre buget și de gestiunea lui".

Una dintre cele mai dezbătute probleme ale MCT, este relația dintre calitate și managementul bugetar al instituției de învățământ. Cu toate acestea cele mai multe studii despre MCT nu tratează această problemă. Deming, unul dintre cei mai cunoscuți specialiști în domeniul calității a arătat că există o lipsă de interes pentru acest subiect. E. Sallis (1996), la fel ca și alți specialiști este surprins de faptul că cercetările în domeniul managementului calității din instituțiile de învățământ superior au ignorat această problemă, deși în ultimii ani managementul financiar a jucat un rol cheie în luarea deciziilor în cadrul instituțiilor de învățământ.

Cele mai multe dezbateri legate de eficiența MCT în instituțiile de învățământ s-au axat în special pe probleme cum ar fi: rolul leadership-ului, misiunea instituției, munca în echipă, satisfacția studentului, extinderea puterii de decizie, etc.

Deși acestea reprezintă elemente cheie, dacă ele nu sunt legate de o strategie bugetară corespunzătoare, atunci își pierd rolul esențial pentru calitatea totală. Fără un proces și o dimensiune bugetară corespunzătoare, multe obiective MCT sunt dificil dacă nu aproape imposibil de realizat. În particular, se cunoaște că succesul muncii în echipă este strâns legată de procesul și dimensiunea bugetară. Extinderea puterii de decizie și a autonomiei echipelor nu se dovedește a fi eficientă, dacă acestea nu dispun de resursele necesare. Repartizarea responsabilităților către echipe trebuie să se facă concomitent cu existența unor mecanisme adecvate de alocare a resurselor. În caz contrar aceasta nu va reprezenta decât un exercițiu "cosmetic", iar extinderea puterii de decizie și autonomiei nu va fi decât un slogan. Delegarea de autoritate, care reprezintă esența extinderii puterii de decizie și autonomie, impune existența unui control real și eficient al resurselor.

Cu toate că mulți specialiști care au studiat MCT, au neglijat dimensiunea financiară a acestuia, mulți dintre ei cred că instituțiile de învățământ trebuie să fie

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

orientate către studenți și nu către aspectele financiare. Se pornește de la premisa că odată introdusă strategia MCT, succesul educațional sau de cercetare nu va întârzia prea mult. Este o concepție depășită, succesul în educație și cercetare este adesea dependent de resurse. Tom Peters în cartea sa "Liberation Management" (1992) spunea că "problema bugetelor trebuie să fie una dintre sarcinile echipelor autonome (bazate pe autoconducere) Într-o lume întoarsă cu "susul în jos", managementul financiar și controlul bugetar trebuie descentralizate.

Mulți alți specialiști, la fel ca și Peters, realizează că controlul bugetar reprezintă un element de "forță" într-o instituție. Dacă dorim să oferim libertate de acțiune și responsabilități profesionale angajaților, pentru a asigura implicarea acestora în îmbunătățirea calității, atunci trebuie să descentralizăm bugetele și controlul lor.

Drept rezultat, managementul financiar intern din instituție va deveni un element cheie în orice program MCT și o sursă suplimentară importantă de motivare pentru munca realizată de către echipe.

Unul dintre conceptele importante pe care se bazează MCT este cel de delegare a autorității și de extindere a puterii de decizie. Potrivit acestui concept structura autorității este schimbată, dându-se o mai mare autoritate și putere de decizie angajaților care lucrează în instituție. Extinderea puterii de decizie generează o mai mare responsabilitate pentru realizarea obiectivelor de calitate.

Dacă angajații sunt implicați în realizarea și monitorizarea noilor programe de îmbunătățire a calității, ei devin mult mai dornici și dispuși să se implice în mod constant în procesul de îmbunătățire a calității, ceea ce determină schimbări și în moralul și atitudinea profesorilor și a celorlalte categorii de personal, rezultatul fiind îmbunătățirea procesului de predare și condiții mai bune pentru studenți.

În multe organizații extinderea puterii de decizie are ca efect formarea de echipe cu un grad relativ mare de autonomie, echipe care se "auto-conduc", constituind elementele constructive ale unei organizații orientată către calitate. Organizațiile devin mai puțin birocratice dacă se acordă încredere angajaților care se află în contact direct cu grupurile de clienți, datorită faptului că li se oferă posibilitatea de a lua propriile decizii.

O echipă căreia i s-au delegat mai multe responsabilități, furnizează informații, ia decizii în aria sa de responsabilitate, alege dintre mai multe strategii și în general își asumă mai multe responsabilități decât în cazul structurilor organizaționale tradiționale. Avantajele folosirii echipelor, constau în creșterea motivației angajaților, luarea unor decizii mai bune, creșterea productivității și îmbunătățirea performanțelor organizaționale. Extinderea puterii de decizie, nu înseamnă o autonomie totală, echipele care se auto-conduc, trebuie să-și desfășoare activitatea într-un cadru organizațional care definește strategia generală și direcția de evoluție a organizației. În cazul în care echipele dispun de o anumită autonomie, ele își vor stabili strategia de acțiune pentru grupul lor de clienți, respectând cadrul organizațional existent în instituție.

Condiția esențială pentru a crea echipe cu puteri extinse de decizie și cu un anumit grad de autonomie, este ca instituția să dispună de resursele necesare. Acest lucru reprezintă elementul esențial al extinderii puterii de decizie, cu toate că resursele financiare adesea nu sunt delegate echipelor. Trecerea la o organizație

bazată pe munca în echipă, se bazează pe alocarea de resurse suficiente care să permită echipelor să ia decizii proprii. Delegarea responsabilității de control a resurselor dă echipelor puterea de a lua și executa acele decizii. Fără o astfel de libertate decizională, este dificil a se realiza îmbunătățiri ale calității în cadrul organizației. Realizarea unei legături corespunzătoare între îmbunătățirea calității și descentralizarea bugetară va realiza o acțiune a echipelor, asociată cu creșterea eficienței utilizării resurselor bănești.

Una din întrebările care trebuie să preocupe pe specialiști în MCT este "Cum se poate îmbunătăți calitatea prin alocarea bugetului corespunzător?" Extinderea puterii de decizie constituie o oportunitate importantă pentru echipe, prin aceasta ele pot decide asupra propriilor priorități de acțiune în limitele resurselor alocate și într-un cadru organizațional reglementat de leadership-ul instituției. În instituțiile de învățământ superior, extinderea puterii de decizie a echipelor este împiedicată de controale excesive ale modului de utilizare a resurselor, făcând dificilă utilizarea resurselor într-un mod inteligent și creativ. Atribuind echipelor gestiunea resurselor, acestea vor putea exercita un control mai mare asupra proiectării programelor de studiu cu alocarea corespunzătoare a resurselor. Acest lucru cere încredere deplină din partea managementului instituției, pentru ca acesta să poată delega puterea și autoritatea către unitățile operaționale (echipe). Managementul de vârf va păstra doar funcția de monitorizare a îmbunătățirii calității. Într-o organizație orientată pe MCT, echipele au un rol semnificativ asupra "inputurilor" pentru obiectivele stabilite prin planul strategic în timp ce managerii de la nivel de vârf și mediu vor monitoriza eficiența ieșirilor din proces - "outputuri".

O altă întrebare la care trebuie să se dea răspuns este "Ce modele de alocare a resurselor vom folosi?" Răspunsul la această întrebare nu este ușor având în vedere marea varietate de modalități prin care delegarea financiară poate fi realizată. Adesea modalitatea cea mai eficientă este cea care reflectă însăși existența instituției, politica financiară a instituției, sursele de finanțare și constrângerile mediului în care aceasta operează. Întotdeauna veniturile se repartizează pentru a acoperi costurile generate de managerii de vârf, de personalul auxiliar, costurile de întreținere și alte servicii. Veniturile care rămân sunt repartizate după o formulă derivată din metodologia pe care este fondată instituția, pentru personalul academic, pe facultăți și departamente. Întrucât aproape toate metodologiile se bazează pe conceptul de "finanțare în funcție de numărul de studenți", acest principiu este aplicat similar pentru finanțarea subunităților (catedre, centre de cercetare). Aceasta înseamnă că fiecare subunitate este creditată cu fonduri într-o anumită proporție, care depinde de numărul studenților pe care îi pregătește. Subunitățile, respectiv catedrele sau colectivele de predare, trebuie să aibă în vedere costurile directe totale pentru îndeplinirea programei de studiu. Aceste costuri directe nu includ numai costurile materialelor folosite ci și costurile legate de angajații implicați în derularea programelor. În mod clar diferența dintre venituri și costurile materiale și de personal este la dispoziția echipei pentru a o cheltui așa cum crede că este mai bine, ținând seama de constrângerile financiare (legislația în vigoare), pentru a putea îndeplini programa de studiu cât mai bine.

În instituțiile de învățământ în care se folosesc astfel de modele de repartizare a resurselor, se obișnuiește ca subunitățile de predare (catedre, colective de predare) să elaboreze un plan anual, din care să rezulte cum va arăta programa de studiu, cum se va realiza în limitele resurselor existente.

Este responsabilitatea fiecărei echipe să decidă care este modalitatea cea mai bună de desfășurare a programei de studiu (plan de învățământ) în limitele resurselor disponibile, după ce planul a fost discutat și acceptat de către managementul de vârf. Managementul de vârf trebuie să realizeze o înțelegere care stabilește ținte clare ale calității care trebuie atinse în schimbul acestui înalt grad al autonomiei financiare oferite. Aceste ținte pe care managementul de vârf este preocupat să le atingă, trebuie să formeze elementele de monitorizare și responsabilitate din cadrul modelului.

Potrivit acestui model, odată ce planul a fost acceptat, este decizia subunităților de predare să stabilească modalitățile concrete de utilizare a resurselor disponibile, respectiv proporția alocării lor pe activități specifice: predare și seminarizare, proiecte, lucrări de laborator sau alte modalități de studiu. Aceste echipe au libertatea de a adopta noi modalități dacă ele cred că acestea vor servi mai bine intereselor studenților și angajaților. Pentru fiecare angajat se vor stabili sarcinile specifice iar distribuirea muncii se va face în așa fel încât să se realizeze obiectivele cuprinse în programa de studiu.

Experiența demonstrează că o astfel de abordare a modelelor de alocare a resurselor, determină subunitățile academice să se confrunte cu probleme variate și diverse ale programelor de învățământ moderne într-un mod care nu ar fi fost practicabil în condițiile folosirii modelelor tradiționale și ierarhice de alocare a resurselor. Acesta constituie o abordare profesională a managementului programei de învățământ, care permite dezvoltarea filosofiei MCT. De asemenea redă echipelor de angajați responsabilitatea pentru elaborarea programei de învățământ și pentru pregătirea studenților.

Desigur, instituțiile de învățământ care doresc să pășească pe acest drum, vor trebui să dea răspunsuri la o serie de întrebări, cum ar fi:

- Dacă un astfel de sistem de delegare a bugetului, de alocare a resurselor se potrivește în propria instituție?
- Dacă sistemul informațional face față acestei forme de delegare bugetară?
- Cum vom plăti serviciile subunităților de predare?
- Ce se întâmplă dacă personalul academic dorește să depășească bugetul alocat?
- Cum se iau în considerare în formula de finanțare costurile de infrastructură și adiționale?
- Când și cum trebuie făcute revizuirii a formulei de finanțare?, având în vedere creșteri în volumul de activitate, pe măsură ce noi direcții de cercetare sunt introduse, care generează costuri înainte ca activitatea respectivă să atragă finanțarea de bază și finanțarea complementară corespunzătoare.

Răspunsul la aceste întrebări trebuie să permită furnizarea unui model de bază echitabil și stabil pentru finanțare care să reflecte volumul de activitate didactică și de cercetare efectuate în subunități (catedre sau departamente) și care

să răspundă la schimbările și dezvoltările apărute în aceste activități. Indicatorii de volum ca și ponderile aplicate acestora trebuie să asigure un mecanism capabil să atașeze diferite stimulente obiectivelor de politică specifice.

Sistemul trebuie să permită subunităților și managementului de vârf să acumuleze și să păstreze pe anul viitor surplusurile bugetare, oferind un grad mare de flexibilitate, în stimularea și susținerea unor inițiative specifice de calitate. De asemenea constituirea unei rezerve bugetare, dă posibilitatea promovării unei politici pe termen lung, din care să se finanțeze schimbările cu caracter structural din domeniul academic ca și celelalte dezvoltări în perioada planificată.

În țara noastră, elaborarea și evaluarea planului strategic de dezvoltare instituțională, referitor la dezvoltarea pe termen lung, mediu și scurt a instituțiilor de învățământ, relațiile cu piața muncii și cu nevoile comunității constituie temeiul de referință a finanțării din fondurile publice. CNFIS și CNEAA sunt implicate în evaluarea calității și a planurilor instituționale de dezvoltare strategică, formulând propuneri pentru cuantumul finanțării de bază, iar CNCSU se va concentra asupra finanțării complementare.

Finanțarea de bază și cea complementară, alocată pe baze competitive, împreună cu planurile instituționale de dezvoltare strategică, reprezintă instrumente de inițiere a unor mecanisme de piață în sistemul nostru de învățământ. Instituțiile universitare, investite cu autonomie, trebuie să-și afirme spiritul antreprenorial, capacitățile de a proba calitatea serviciilor oferite pentru a fi competitive pentru studenți și pentru fondurile publice disponibilizate.

Finanțarea de bază este destinată activității didactice iar finanțarea complementară pentru cercetarea științifică și pentru dezvoltarea și susținerea programelor academice performante precum și alte activități științifice (muzeu, grădină botanică etc.).

Finanțarea de la buget se va realiza pe baza unui contract instituțional încheiat pentru finanțarea de bază și a unui contract adițional pentru fiecare finanțare complementară.

Alături de CNFIS, CNEAA și CNCSU, în evaluarea calității și a planurilor instituționale de dezvoltare strategică, trebuie să se implice și Consiliul Național al Managementului Calității în Învățământul Superior (CNMCIS).

CNMCIS, a fost creat prin ordinul men (3834 din 14 mai 1999). El are un rol consultativ în MEN, respectiv în cadrul Direcției Generale de Învățământ Superior și Cercetare Științifică și reprezintă un moment important în implementarea politicii de managementul calității, prin abordarea evaluării și certificării sistemelor universitare de managementul calității. Odată creat cadrul reglementărilor referitoare la calitate. CNMCIS demarează o procedură de audit al calității care trebuie să preceadă semnarea contractului instituțional între MEN și universități pentru finanțarea de bază și cea complementară. Bugetele alocate vor fi proporționale cu calitatea instituției, așa cum rezultă după audit.

La ora actuală, trebuie stabilite competențele CNMCIS și CNEAA, astfel încât acestea să devină complementare. În acest moment CNEAA se limitează la valorificarea îndeplinirii unor condiții minimale de existență a programelor de învățământ caracterizată prin indicatori cantitativi (număr de profesori angajați full-time, ponderea anumitor discipline fundamentale, opționale și facultative în planul

de învățământ, baza materială etc.). Această verificare trebuie completată cu evaluarea calității învățământului care o poate face CNMCIS.

Desigur susținerea strategiilor și politicilor instituției trebuie să se bazeze pe o dimensionare corespunzătoare a bugetului pe metode de finanțare și control adecvate, corelate cu un model de gestionare a tuturor proceselor și activităților ce se desfășoară în interiorul instituției.

Instituțiile de învățământ superior care doresc să meargă pe calea M.C.T., vor trebui să găsească un sistem adecvat de delegare a bugetului corelat cu specificul și cerințele lor de dezvoltare.

Datorită varietății mecanismului de finanțare a instituțiilor de învățământ superior, ne-am propus să facem doar o abordare generală a conceptului. Abordarea la nivelul instituțiilor de învățământ superior din țara noastră trebuie să țină seama de particularitățile și ritmul reformei, de modul în care sistemul informațional face față delegării bugetare, de modul în care activitățile subunităților sunt plătite, de mentalitatea personalului academic care în mare parte nu dorește să-și depășească rolul tradițional, dar doresc să depășească bugetele alocate.

BIBLIOGRAFIE

1. Burton, C.R. - Crearea universităților antreprenoriale. Direcții de transformare organizațională, Editura Paideia, București, 2000.
2. Antonesei, L. și alții - Managementul universitar, Editura Polirom, Iași, 2000.
3. Nica, P. - Implicații manageriale ale trecerii la finanțarea globală a universităților, Programul Phare "Universitas 2000", Iași, 1998.
4. Sallis, E. - Total Quality Management in Education, Kogan Page, London, 1997.

TRANSFERUL DATELOR ÎNTRE APLICAȚII

LOREDANA MOCEANU, DAN MIHAI RACOVIȚAN*

ABSTRACT. Data Transfers between Applications. Many times are necessary data transfers between users connected in a computer network or between two or more applications. This paper tries to give three of the methods used in data transfers.

De multe ori apar situații în care este necesară realizarea unor transferuri între utilizatorii conectați într-o rețea sau între două sau mai multe aplicații. Cei care lucrează cu o aplicație pot transfera fișiere de date utilizatorilor care lucrează la alte calculatoare, iar cei care folosesc mai multe aplicații pot realiza schimburi de date între acestea. Tehnicile prin intermediul cărora se realizează transferurile de date sunt:

- *stative*
 - cu ajutorul fișierelor (Insert, File, Convert)
 - prin intermediul zonei de memorie (Clipboard)
 - prin mecanismul OLE (Object Linking and Embedding)
- *dinamice*
 - DDE

a) *Transferul datelor între aplicații prin intermediul Clipboardului*

Aplicația *Clipboard* constituie de fapt o memorie tampon (buffer) volatilă, care este accesibilă întotdeauna când se dorește transferul informațiilor pe durata unei sesiuni Windows. Informația poate fi copiată în Clipboard și apoi transferată de aici către orice altă aplicație. În plus este permisă partajarea informației între fișiere, într-un mod numit Object Linking and Embedding (OLE). Informația se păstrează până când se șterge zona tampon, până când se înregistrează prin copiere o altă informație sau până în momentul când se părăsește Windows. Deoarece conținutul Clipboard-ului se păstrează până la schimbarea lui explicită, conținutul lui poate fi *lipit* (transferat) la destinație ori de câte ori și oriunde se dorește.

1. *Decuparea sau copierea informației în Clipboard*

Trebuie, în principiu, să se facă distincție între aplicațiile Windows și cele non-Windows:

- la aplicațiile Windows: se va selecta mai întâi informația care se dorește a fi decupată sau copiată; se alege din meniul *Edit* al aplicației fie comanda *Cut* – situație în care blocul marcat este copiat în Clipboard fără a se șterge din documentul original
- la aplicațiile non – Windows: pentru a putea aplica procedura care urmează trebuie ca interfața Windows să ruleze în modul Enhanced

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

386. Se selectează *Edit* din meniul *System* al aplicației. Va apărea un submeniu, de unde se selectează opțiunea *Mark*, pentru a indica faptul că se va proceda la marcarea informației ce se va copia în *Clipboard*. Se selectează din nou *Edit* și apoi se activează *Copy*, informația selectată trecând în *Clipboard*.

Este posibilă și copierea în întregime a ecranului în *Clipboard*. Pentru aceasta se apasă tasta *Print Screen*, moment în care se face o fotografie de tip bitmap a ecranului, ce va fi transferată în *Clipboard*.

2. Folosirea *Clipboard*-ului

Pentru cea mai mare parte a programelor de aplicație, datele copiate pot fi integrate în documentul curent, prin intermediul comenzii *Paste* din *Edit*. Mai întâi însă trebuie să ne convingem că informația ce se dorește transferată se găsește, într-adevăr, în *Clipboard* (se va activa pictograma *Clipboard* din grupul *Main*).

În cazul aplicațiilor non – Windows se va activa aplicația în care se va transfera conținutul *Clipboard*-ului (se va activa pictograma *Clipboard* din grupul *Main*).

În cazul aplicațiilor non-Windows se va activa aplicația în care se va transfera conținutul *Clipboard*ului, iar apoi comanda *Paste* din meniul *Control* al aplicației de destinație.

3. Salvarea conținutului *Clipboard*-ului

Se va selecta *Save* din meniul *File*, iar de la tastatură se va introduce numele fișierului în care se va salva conținutul *Clipboard* –ului; acesta va avea extensia implicită.CLP. Orice fișier cu extensia.CLP poate fi deschis și transferat într-o aplicație.

b) Mecanismul OLE

Una din facilitățile specifice aplicațiilor sub Windows o reprezintă mecanismul OLE (Object Linking and Embedding – legare și încorporare de obiecte), prin intermediul căruia pot fi incluse în documente Word obiecte create cu alte aplicații Windows (Excel, Paint, Corel Draw).

Acest mecanism se încadrează în tendința generală manifestată în prezent, de trecere de la sistemele de calcul orientate pe aplicații, la cele orientate pe document.

Astfel, pentru a realiza un document complex (conținând text, imagini, tabele, etc.), pe calculatoare care folosesc sistemul de operare DOS, este necesar să fie folosite pe rând mai multe aplicații specializate, independente, pentru a crea părțile componente.

De exemplu, se va introduce un bloc de text folosindu-se un procesor de text, se va construi un tabel cu un program de calcul tabelar și se va crea un desen utilizându-se un program de grafică. În final, se încercă combinarea celor trei fișiere într-unul singur, folosindu-se una din aplicațiile cu care au fost create. Datorită diversității aplicațiilor folosite, combinarea celor trei fișiere într-unul singur nu se poate realiza sau este anevoioasă.

În Windows, folosindu-se mecanismul OLE, se procedează astfel:

TRANSFERUL DATELOR ÎNTRE APLICAȚII

- din aplicația în care a fost deschis documentul complex se vor aplica celelalte aplicații specializate, cu care se creează elementele specifice (tabele, desene) ale documentului, fără a se elimina din memorie aplicația inițială.
- după părăsirea aplicațiilor specializate, obiectele create sunt incluse în mod automat în documentul complex. În acest fel, activitatea utilizatorului este concentrată asupra documentului complex.

Mecanismul OLE reprezintă un set de protocoale de comunicație între aplicații, prin intermediul cărora o aplicație poate folosi servicii oferite de altă aplicație.

Se deosebesc două tipuri de aplicații:

- aplicații server – aplicații care creează, editează și oferă altor aplicații obiecte de diferite tipuri, cum ar fi: grafice, texte, tabele, imagini
- aplicații client – aplicații care primesc, stochează și prezintă obiectele create de aplicațiile server în cadrul unui document complex.

Un obiect poate fi introdus într-un document în două moduri:

- prin legare – un astfel de obiect nu este inclus fizic în document, ci se memorează doar o referință spre obiect, referință necesară localizării și caracterizării obiectului respectiv.
- prin încorporare – situație în care o copie a obiectului este inclusă fizic în document

Folosirea mecanismului OLE prezintă câteva avantaje:

- utilizatorul se poate concentra asupra realizării documentului, apelând prin intermediul mecanismului OLE aplicații server necesare la crearea și integrarea în document a altor tipuri de obiecte
- aplicațiile se pot specializa: un editor grafic nu trebuie nepărat să conțină și un editor de texte, având în schimb facilități deosebite de manipulare a imaginilor
- folosindu-se mecanismul de legare, documentele devin mai compacte, deoarece păstrează numai informațiile de legătură și prezentare referitoare la obiect
- actualizarea unui obiect legat se face automat, la apelarea aplicației server cu care a fost creat

În Word sunt disponibile mai multe modalități de utilizare a mecanismului OLE. O primă modalitate presupune folosirea clipboard-ului și constă în executarea următorilor pași:

- din altă aplicație se copiază în Clipboard datele care vor fi incluse într-un document Word
 - se apelează Word-ul pentru a deschide apoi documentul în care va fi inclus conținutul clipboardului
- * folosindu-se opțiunea Edit – Paste Special, conținutul clipboardului va fi inclus

În documentul curent prin încorporare sau legare

- dacă se selectează butonul Paste, conținutul clipboard-ului va fi inclus în documentul curent prin încorporare
- se va selecta butonul Paste Link, dacă se urmărește legarea conținutului Clipboardului la documentul curent

Realizându-se aceste operații, conținutul clipboardului este introdus în documentul curent sub forma unui obiect, ce poate fi mutat sau redimensionat. În acest caz Word este considerat aplicație client, deoarece beneficiază de obiectele create cu aplicația din care acestea au fost copiate în Clipboard.

În scopul efectuării unor modificări asupra obiectului, se realizează un dublu click pe acesta, apelându-se astfel automat aplicația cu care obiectul a fost creat (fără a se părăsi Word-ul). După ce s-au făcut modificările necesare, se părăsește aplicația server, revenindu-se automat în documentul Word, care va conține obiectul modificat.

În cazul în care includerea se realizează prin legare, dimensiunea documentului nu se schimbă, dar informațiile vor fi păstrate în fișiere distincte, lucru ce poate reprezenta un dezavantaj uneori.

Legăturile ce se realizează între aplicații pot fi:

- automate – situație în care modificările efectuate asupra conținutului obiectului extern, legat la documentul Word, se vor observa imediat în document
- manuale – situație în care actualizarea trebuie realizată explicit

Caracteristicile legăturii unui document cu aplicația server pot fi modificate folosindu – se opțiunea Edit Links, care va deschide caseta de dialog cu același nume. Lista conținută în această casetă de dialog prezintă informații referitoare la legăturile asociate obiectelor din documentul curent. Folosindu-se butoanele Automatic și Manual se poate modifica tipul legăturii. În cazul unei legături manuale, legătura se va actualiza după ce a fost selectată în lista din rubrica Links, prin acționarea butonului Update Now. Aplicația sursă împreună cu documentul sursă la care este legat obiectul vor fi apelate prin selectarea opțiunii Open Source. Schimbarea documentului sursă al unui obiect se face prin intermediul butonului Change Source. Legătura selectată va fi întreruptă, dacă se acționează butonul Break Link, dar obiectul corespunzător va fi păstrat în document.

Pentru a preveni actualizarea unei legături, se va folosi butonul Locked.

Pentru a încorpora sau lega un obiect al unei aplicații sursă, într-un document al aplicației destinație, este necesar ca ambele aplicații să suporte mecanismul OLE. Nu toate aplicațiile Windows pot funcționa ca server sau client.

Metoda prezentată este utilă atunci când din documentul sursă se preia numai o parte. Pentru a se prelua întregul document (tabel, grafic, imagine, ecuație) nu este necesară folosirea memoriei Clipboard. Se va folosi opțiunea Insert Object, prin alegerea căreia se va deschide caseta de dialog cu același nume, din care poate fi apelată o aplicație, pentru a crea un obiect care va fi încorporat în documentul curent, sau poate fi ales un fișier creat anterior, al cărui conținut va fi inclus în document (ca obiect încorporat).

Dacă a fost acționat butonul Create New, în lista Object Type sunt afișate numele aplicațiilor server instalate pe calculatorul pe care se lucrează. După ce a fost selectată una din aplicații, va fi apelată prin acționarea butonului OK. După părăsirea aplicației se revine automat în documentul Word ce conține obiectul creat cu aplicația server.

Pentru a crea un obiect existent într-un fișier, fără a apela aplicația server, se va acționa butonul Create From file, din caseta de dialog Object, a meniului Insert. După selectarea numelui fișierului, din rubrica File Name, el va fi încorporat

în documentul destinație prin acționarea butonului OK. Dacă se dorește ca fișierul să fie inclus în document prin legare, înainte de acționarea butonului OK se va activa comutatorul Link to File.

În mod asemănător, prin opțiunea Insert Picture pot fi încorporate sau legate, sub formă de obiecte într-un document Word, imagini conținute în fișierele grafice.

DDE. Schimburi dinamice de date.

Fiind un sistem de operare multitasking, în Windows pot fi active mai multe procese (programe aflate în execuție); între acestea pot fi realizate transferuri de date pe baza tehnicii DDE (Dinamic Data Exchange).

Metoda reprezintă un protocol de comunicație între aplicații Windows, bazat pe mesaje. O comunicație bazată pe acest protocol este numită conversație și se desfășoară între două aplicații: aplicația server și aplicația client. Un program care are acces la date ce pot fi folosite și de alte aplicații se numește server, iar cel care solicită date de la server se numește client. Un server poate transmite date la mai mulți clienți, iar un client poate solicita date de la mai multe servere. O conversație DDE este inițializată întotdeauna de client. În Word mecanismul DDE poate fi utilizat folosindu-se comenzi ale limbajului WordBasic.

O legătură DDE cere ca aplicațiile ce conversează să fie active.

BIBLIOGRAFIE

1. Gerald Jones, *Ghidul dumneavoastră pentru Excel*, Editura All Educational București 1995.
2. Mârșanu Radu, Anca Elena Voicu, *Tehnologii asistate de calculator*, Editura All Educational, București 1999.

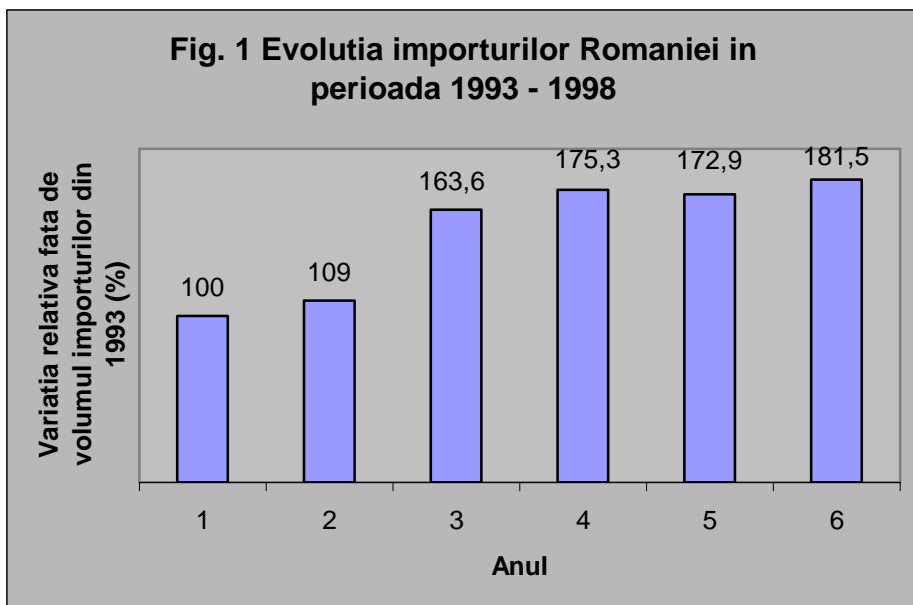
CONSIDERAȚII PRIVIND AVANTAJELE ȘI PROBLEMELE ASOCIATE CUMPĂRĂRII RESURSELOR MATERIALE DIN PIAȚA INTERNAȚIONALĂ

IOAN PLĂIAȘ*

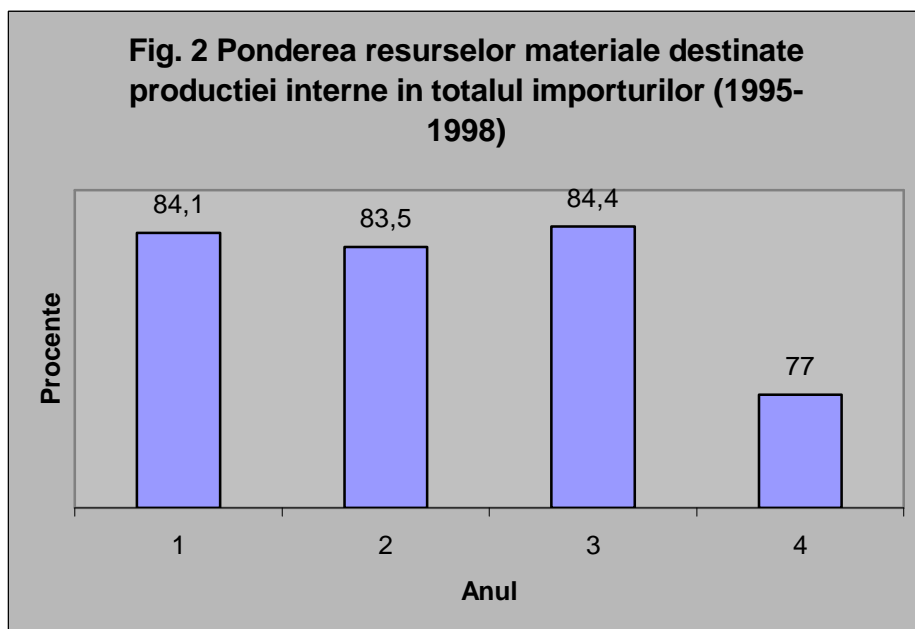
ABSTRACT. *Considerations Concerning the Materials Purchasing's Advantages and Disadvantages from International Sourcing.* Foreign procurement is one of the most challenging aspects of purchasing. Many new problems are involved for the buying firms. Perhaps the most perplexing issue is that of balancing the purchasing firm's short-term interest with their long-term need to be competitive.

În ultimii ani cumpărătorii au început să privească firmele internaționale ca pe niște surse obișnuite de competiție, aprovizionare și asistență tehnologică. Nici România nu face excepție de la această orientare generală. Evoluția importurilor în ultimii ani este elocventă în acest sens (fig. 1). Ar mai trebui să precizăm că ponderea resurselor materiale (aprovizionările industriale; combustibilii și lubrifiantii; bunurile de capital și părțile accesorii; echipamentele de transport și părțile accesorii) destinate producției firmelor românești, în totalul importurilor, este covârșitoare (fig. 2). Această orientare a pieței din lumea întreagă are implicații importante pentru managerii care se ocupă cu cumpărarea resurselor materiale necesare firmelor. Acum, oferta disponibilă este mai mare și de asemenea, există o nevoie mai accentuată de a selecta cu atenție sursele – din care, unele sunt situate la mii de kilometri (fig. 3). Cumpărarea produselor și serviciilor de origine străină este într-o continuă și accentuată extensie în majoritatea continentelor lumii (fig. 4), ea devenind o provocare extraordinară pentru compartimentele de aprovizionare din firmele românești. Pe de o parte, în mod virtual toate practicile și procedurile aplicabile în cazul cumpărărilor din piața internă sunt valabile și în cazul procurării de resurse din piața externă. Dar, în același timp, apar și multe aspecte noi care trebuie să fie abordate cu grijă, dacă cumpărătorii vor să se asigure că organizația lor primește calitatea potrivită, cantitatea potrivită, la timp, cu serviciile aferente complete și la prețul corect. Aceasta, în schimb, presupune folosirea și a unor tehnici de cumpărare oarecum diferite, cunoștințe mai multe și cumpărători mai rafinați. Încheierea unor afaceri pe piața internațională necesită, în plus, cel puțin o anumită cantitate de adaptare culturală precum și noi cunoștințe financiare.

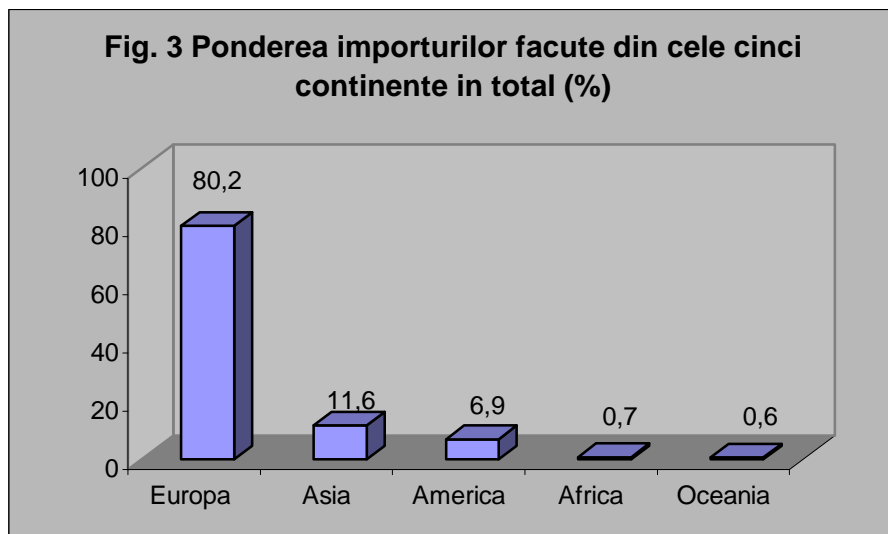
* Universitatea Babeș-Bolyai, Facultatea de Științe Economice, 3400, Cluj-Napoca, România



Sursa: Calculat după Anuarul Statistic al României 1999, p.536.



Sursa: Calculat după Anuarul Statistic al României, 1999, p. 561



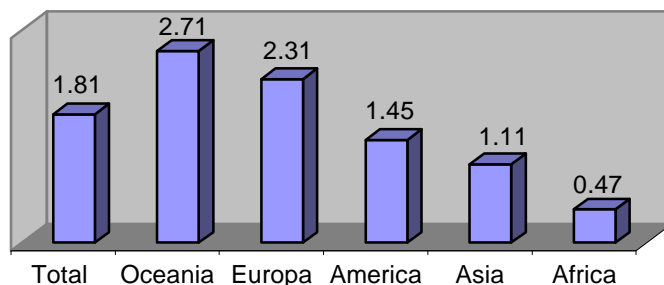
Sursa: Calculat după Anuarul Statistic al României, 1999, p. 556

Avantaje ale cumpărării din piața externă

Procurarea resurselor de pe piața internațională necesită eforturi suplimentare față de cea realizată de pe piața internă, dar, pe de altă parte, ea poate aduce numeroase avantaje. Una din complexitățile cumpărării bunurilor și serviciilor de origine străină este generată de larga diversitate a ofertei existentă între țările producătoare în ce privește calitatea, serviciile asociate și dependabilitatea. Calitatea produselor, de exemplu, poate fi foarte ridicată într-o anumită țară mai îndepărtată, dar inconsistentă sau inacceptabil de scăzută în țara sau în imediata vecinătate a cumpărătorului. Iată câteva rațiuni comune care stau la baza cumpărării bunurilor și serviciilor străine:

Calitatea. În multe cazuri primul motiv care determină reprezentanții firmelor cumpărătoare să cumpere din piața externă este acela de a obține nivelul așteptat al calității. În multe situații specifice este posibil ca chiar la un cost total superior pe unitatea de resursă, aprovizionarea din piața externă să devină avantajoasă prin mărirea șansei, datorată calității resurselor materiale cumpărate, de a vinde produsele finite în condiții mai profitabile. Furnizorii străini au manifestat o flexibilitate mai mare în adaptarea metodelor lor de fabricare la cerințele speciale: produsele lor - în special mașinile și utilajele - sunt adesea mult mai avansate, din punct de vedere calitativ, decât corespondentele lor românești; și calitatea multor produse este adesea superioară celor românești care, în plus, au prețuri cel puțin la fel de ridicate. Adesea a fost confirmat faptul că prețul este motivatorul inițial al cumpărătorilor pentru a căuta surse externe de aprovizionare, iar calitatea ridicată este premiul care îi face să revină la acele surse.

**Fig. 4 Indicele creșterii importurilor în anul 1998
față de 1993**



Sursa: Calculat după Anuarul Statistic al României, 1999, p. 556

Desigur, este de așteptat ca pe măsură ce producătorii interni își perfecționează tehnologiile folosite și, astfel, își îmbunătățesc calitatea ofertei să se realizeze și un declin al importanței acestui factor.

Disponibilitatea/continuitatea ofertei. Sporirea cererii pentru bunuri a făcut imperativ necesară și dezvoltarea unor noi surse de aprovizionare. Nu întotdeauna au putut fi dezvoltate, în scurt timp, astfel de surse acolo unde au apărut consumatorii. Uneori aceste surse erau deja dezvoltate în alte țări așa încât ele au constituit singura sursă de aprovizionare posibilă, alteleori, dată fiind localizarea geografică avantajoasă a materiei prime folosite de furnizorii străini ai produsului sau serviciului căutat, ei devin singurii care pot garanta continuitatea ofertei produsului sau serviciului respectiv.

Beneficiile cost/preț. Istoric, motivul major care stă la baza cumpărărilor internaționale a fost cel al avantajului preț-cost. Anumite țări au avut un avantaj comparativ sub aspectul prețului datorită costului mai scăzut al forței de muncă, avantajelor tehnologice sau abundenței resurselor (cum ar fi cazul petrolului sau zahărului). Fiecare din aceste avantaje comparative poate crea posibilitatea deținătorilor de a oferi resursele în cauză la prețuri mai mici. Desigur, procurarea resurselor din piața internațională generează costuri mai mari decât cele care se realizează în mod normal în piața internă. Apar, în acest caz costuri adiționale de comunicații, cheltuieli de transport, taxe de import, costuri mai mari ocazionate de investigarea capacităților furnizorilor potențiali și altele, toate acumulându-se la costul total al cumpărătorului. Cu toate acestea, după considerarea tuturor costurilor adiționale ocazionate de cumpărarea dintr-o piață străină, frecvent este posibilă constatarea unui cost total mai redus al materialului cumpărat din exterior.

Noi tehnologii. Nu există o țară care să dețină monopolul tuturor noilor tehnologii. Așa că, la un moment dat, pot exista surse străine care pot oferi, într-un

anumit domeniu, tehnologii mult mai avansate decât cele existente pe piața internă. Investitorul care nu beneficiază la timp de avantajele unor astfel de tehnologii avansate poate să piardă, din start, poziția competitivă în domeniu, comparativ cu cei care încorporează noile tehnologii în procesul lor de fabricație.

Lărgirea bazei de aprovizionare și sporirea competiției. Cumpărătorii profesioniști urmăresc să dezvolte și să mențină o bază de aprovizionare adecvată pentru materialele necesare. În acest sens, uneori poate fi util să se dezvolte relații și cu furnizori externi pentru a avea o bază de aprovizionare competitivă. Sporirea competiției între furnizorii unei firme poate aduce numeroase avantaje și de aceea ea constituie o atracție puternică pentru cumpărătorii profesioniști. Dezvoltarea comerțului și industriei în țările relativ nedezvoltate sau izolate politic – adăugate la piața țărilor deja industrializate – au deschis noi surse și noi capacități productive. Creșterea competiției și a disponibilului au o atracție puternică pentru cumpărătorii profesioniști, în special atunci când piețele lor normale par să fie istovite. În mod virtual, întreaga lume este o piață potențială pentru resurse, bunuri și servicii. Astfel, a cumpăra într-o piață care oferă avantaje competitive dă acțiunii un bun sens economic și politic. Lărgirea bazei de aprovizionare și, totodată, sporirea competiției este înlesnită și de dezvoltarea aproape instantanee a comunicațiilor și a transporturilor rapide. A da astăzi un telefon la New York, de exemplu, necesită, de multe ori, mai puțin timp decât a realiza aceeași convorbire la Sibiu. La fel se întâmplă cu schimburile de informații prin fax sau prin poșta electronică. De asemenea, un transport cu avionul din Londra ajunge mult mai repede la Cluj-Napoca decât un transport cu camionul care pleacă din București.

Contrapartida. Într-o anumită extensie, cumpărătorii pot fi îndemnați să se angajeze în cumpărarea resurselor materiale din alte țări pentru a înlesni vânzarea produselor proprii în țările respective, prin contrapartidă. Astfel, o firmă poate vinde o mare cantitate dintr-un produs dat într-o anumită țară și, ca parte a acordului de vânzare, poate solicita să cumpere materiale sau părți componente de la organizațiile din țara respectivă. Această practică este adesea numită comerț în contrapartidă (sau barter). Multe țări solicită, prin politica lor economică, ca furnizorii lor din exterior să cumpere materiale din țara lor, ca parte a tranzacției de vânzare. Astfel, contrapartida se referă la o tranzacție în care plata este făcută parțial sau total cu bunuri în locul banilor. Comerțul în contrapartidă leagă două tranzacții care în mod normal nu sunt legate: vânzarea unui produs într-o țară și vânzarea bunurilor din țara respectivă pe piața externă. Comerțul în contrapartidă, în mod normal, este impus de guverne în efortul lor de a cumpăra anumite produse și tehnologii avansate sau de a vinde unele produse care exced necesarul propriu.

Acordurile de comerț în contrapartidă pot fi împărțite în patru categorii majore: *troc*, *compensație*, *recumpărare* și *tranzacții comutate*.

Troc este cea mai veche și mai simplă formă de cotrapartidă și implică schimbul direct de bunuri ce au valori compensatoare – prin simplu schimb fără vreo folosire a banilor.

Tranzacția prin compensație este o formă de cumpărare reciprocă. Pentru a vinde într-o anumită țară, firma este de acord să cumpere o anumită cantitate dintr-un anumit produs obținut în țara respectivă. Cumpărările individuale se fac însă prin intermediul banilor.

Recumpărarea (bayback) – are loc atunci când firma asigură tehnologie, echipament și/sau asistență tehnică pentru a construi o fabrică într-o țară și apoi ia un procentaj din produsele obținute cu ajutorul investiției – ca plată. Țara gazdă preia controlul facilităților construite după un număr de ani. Acest tip de tranzacție trebuie să includă suficiente considerații privind supravegherea și instruirea forței de muncă și a managementului, altfel există riscul ca produsul final obținut să nu aibă calitatea necesară.

Tranzacțiile comutate implică folosirea celei de a treia părți care să dispună de produsele căpătate într-o tranzacție în contrapartidă. Comercianții implicați în tranzacții comutate primesc frecvent un înlocuitor pentru creditul aferent comerțului, care poate fi cheltuit mai târziu pentru a plăti alte produse.

În cazul tranzacțiilor în contrapartidă angajații implicați în compartimentele de marketing și în cele de aprovizionare trebuie să recunoască faptul că este nevoie să lucreze ca o singură echipă dacă vor să activeze în beneficiul firmei. În general, departamentele de aprovizionare și cele de marketing împart responsabilitatea pentru programele de comerț în contrapartidă, cu toate că recent există o tendință accentuată pentru o implicare mai mare a aprovizionării.

Procurarea de pe piețele externe este una din cele mai provocatoare aspecte pentru compartimentele de aprovizionare. Pentru firma cumpărătoare sunt implicate multe probleme noi. Poate problema cea mai complicată este aceea a balansării interesului firmei cumpărătoare pe termen scurt cu nevoia ei de a fi competitivă pe termen lung.

Probleme asociate cumpărării de pe piața externă

Procurările de resurse materiale sau servicii din surse externe presupun activități mult mai complexe decât cele din surse interne, deoarece în primul caz sunt implicate trei medii diferite: intern, străin (propriu țării din care se face cumpărarea) și cel internațional.

Mediul intern constă din acele aspecte care există în țară gazdă, cum ar fi tarifele și politicile de export-import, fluctuațiile monedei naționale și grevele. Aceste aspecte pot diferi, mai mult sau mai puțin, de la o țară la alta.

Fiecare țară străină are implicațiile sale speciale asupra tranzacțiilor economice, generate de situația internă. De exemplu, politicile de export-import ale unei țări democratice diferă față de cele ale unei țări cu o economie centralizată.

În fine, aspectele internaționale constau din interacțiunea politicilor și procedurilor valabile în propria țară cu cele ale altor țări implicate în comerțul internațional. Aici trebuie incluse și politicile speciale ale unor grupuri de țări, cum ar fi Comunitatea Economică Europeană sau Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol, care stabilesc, în mod colectiv, politici de comerț care trebuie cunoscute și luate în considerare atunci când se intră în relații comerciale cu una din țările care fac parte dintr-un astfel de grup. În plus, un impact distinct asupra relațiilor de comerț au și astfel de aspecte, cum ar fi embargourile și ostilitățile zonale, stabilitatea politică, diferențele culturale și de limbă, fluctuația monedelor implicate, timpul de aprovizionare, politica privind stocurile și costurile totale generate. Cumpărătorii trebuie să fie conștienți și să se pregătească pentru a se proteja împotriva unor astfel de obstacole dacă vor să aibă succes în procurarea din piața externă. Toate aceste aspecte menționate mai sus sporesc complexitatea

cumpărărilor din piața externă comparativ cu cea internă, dar ele nu sunt cu necesitate dezavantaje ale procurării din exterior. Cumpărarea din exterior nu garantează, în mod automat, prețuri irezistibile, servicii mai bune, calitate superioară, idei mai bune, ș.a.m.d. Furnizorii externi trebuie cercetați chiar cu o atenție mai mare decât cei interni. Tranzacționarea cu organizații necunoscute în piețe străine prezintă multe dificultăți și obstacole. Unele din ele sunt greu de trecut, dar, în același timp, furnizează cumpărătorilor multe oportunități de îmbunătățire a abilității lor de negociere, cercetare și de obținere a unei finanțări. Există așadar și unele aspecte specifice care îngreunează cumpărarea din exterior, cum ar fi:

Condițiile economice și politice. O analiză anterioară stabilirii unei relații de procurare a resurselor materiale de pe piața externă trebuie, neaparat, să includă unele considerații privind condițiile economice și politice existente în țara sau în regiunea implicată. Astfel de considerații necesită o analiză generală a istoriei țării. Dimensiunile analizate trebuie să includă filosofia guvernului (totalitarist, comunist, democratic), stabilitatea guvernului, dezordinea civilă, grevele și războiul sau conflictele cu țările vecine. Importanța unei astfel de cercetări a fost dovedită în foarte multe cazuri pe piața internațională.

Cultura, limba și comunicațiile. O dată ce istoria politică, filosofia și tendințele sunt apreciate ca fiind acceptabile, urmează să fie studiată cultura. Poate cel mai mare obstacol în dezvoltarea mutual profitabilă a unor relații de afaceri cu surse străine sunt diferențele culturale între cumpărător și vânzător. Natura, obiceiurile și etica indivizilor și organizațiilor care provin din două culturi diferite pot genera un surprinzător de mare număr de obstacole în calea unor relații de afaceri de succes. Ceea ce este considerat etic într-o anumită cultură poate să nu fie considerat etic în alta. Intenția de a angaja obligații, implicațiile unor cadouri oferite și chiar sistemele legale diferă în mare măsură. Cumpărătorii trebuie să știe și să respecte cultura și obiceiurile naționale ale celor cu care fac tranzacții.

Limba reprezintă o barieră imortantă în calea dezvoltării unor relații internaționale de afaceri de succes. Diferențele în cultură, limbă, dialecte sau terminologie pot îngreuna procesul de comunicare și pot cauza, în consecință, probleme. Ambele părți pot crede că ele au înțeles ceea ce a spus cealaltă parte, dar, adesea, adevăratul acord și înțelegerea profundă a conținutului comunicării pot lipsi.

Un aspect important este acela legat de modul de comunicare cu partenerii străini - de preferință în propria lor limbă, dar cel puțin prin intermediul unor interpreți pricepuți. Ignoranța sau desconsiderarea acestor probleme pot conduce, în cel mai bun caz, la un sentiment de sfială și jenă și, în cel mai rău caz, la compromiterea propriilor interese.

Fluctuația ratelor de schimb. Fluctuația ratelor de schimb poate cauza probleme pentru cumpărătorii în piața internațională. O mare parte din creșterea/descrășterea costurilor în cumpărările internaționale poate fi cauzată de deprecierea/aprecierea monedei naționale în piețele internaționale. Monedele sunt evaluate în raport cu celelalte și valoarea lor exprimată în funcție de alte monede reprezintă rata de schimb.

Ratele de schimb nu rămân constante ci fluctuează în valoare în funcție de raportul relativ între cererea și oferta monedelor puse în balanță. Această cerere

este influențată de câțiva factori economici cum ar fi ratele de profitabilitate, inflația/deflația și starea balanței comerțului exterior. Monedele fluctuează în mod liber, dar sunt supravegheate de băncile centrale.

Fluctuațiile monedelor crează modificări în prețuri atât pentru cumpărător cât și pentru vânzător. Atunci când sunt anticipate fluctuații ale monedelor implicate, cumpărătorii trebuie să apeleze la compartimentul de finanțe al firmei pentru orientare și asistență de specialitate.

Condițiile și termenii de plată. Plata pentru bunurile cumpărate poate fi făcută în mai multe feluri: plata în avans, plata după ce vânzătorul a expediat bunurile materiale la cumpărător (ca și în tranzacțiile normale din piața internă) și plata prin scrisoarea de credit (acreditivul documentar).

Scrisoare de credit a fost pentru multă vreme cea mai comună metodă de achitare în piața internațională. Datorită faptului că pe piața internațională participanții la tranzacții nu au șansa să se cunoască bine înainte de a lucra împreună ei nu se pot bucura de o suficientă încredere în ce privește achitarea de obligațiile contractuale. De aceea a fost necesar să se ia în considerare o anumită formă de credit, care, în măsura posibilului, poate să satisfacă această situație datorată lipsei de încredere din partea furnizorului față de clientul său.

De fapt, scrisoarea de credit s-a născut din preocuparea vânzătorului care vrea să-și livreze marfa, dar să fie sigur că va fi plătit și, pe altă parte, din grija cumpărătorului care vrea să plătească, dar să fie sigur că va primi marfa. Astfel, scrisoarea de credit este o formă de credit care facilitează intervenția băncilor, înlesnind o tranzacție care nu comportă apriori minimum de încredere necesară între furnizor și client. Pentru aceasta, cumpărătorul apelează la o bancă ce se va angaja, în contul cumpărătorului, dar în numele său, să plătească prețul mărfii vânzătorului în măsura în care documentele prevăzute în acreditiv vor fi remise în contrapartida plății. Astfel, cumpărătorul dă vânzătorului siguranța că el va fi sprijinit de un bancher notoriu care se angajează direct să plătească în contul său. Atunci când vânzătorul nu este satisfăcut de această singură asigurare el poate introduce în scenă un nou personaj: *bancherul vânzătorului*.

Bancherul vânzătorului este domiciliat, prin definiție, în țara acestuia și, fiindu-i cunoscută solvabilitatea semnăturii, oferă un plus de siguranță vânzătorului în măsura în care confirmă acreditivul, adică în măsura în care, primind un acreditiv documentar în favoarea clientului său, adaugă la operațiune confirmarea sa, adică se angajează să plătească pe vânzător contra remiterii documentelor.

Vânzătorul nu va impune întotdeauna această exigență suplimentară și s-ar putea mulțumi să-i ceară bancherului din țara sa nu să-i notifice acreditivul, ci numai să-l confirme, fără un angajament direct din partea sa. Astfel, pot intra în scenă patru personaje: bancherul cumpărătorului, cumpărătorul, bancherul vânzătorului și vânzătorul.

Deci, scrisoarea de credit provine de la banca cumpărătorului și este făcută în favoarea vânzătorului. Există două tipuri de bază de scrisori de credit: (1) revocabilă și (2) irevocabilă. Scrisorile de credit revocabile permit cumpărătorului să schimbe sau să anuleze conținutul lor, fără consimțământul vânzătorului, oricând înainte de execuție, adică înainte ca documentele să fi fost deja remise în aplicarea acreditivului: remiterea documentelor face acreditivul irevocabil. Pentru

aceste motive ele sunt rareori folosite. Scrisoarele de credit irevocabile nu pot fi schimbate sau anulate fără acordul anterior al tuturor părților implicate în tranzacție. Această caracteristică oferă o mai mare siguranță vânzătorului. Dacă un acreditiv este irevocabil, trebuie să aibă o dată de valabilitate. Irevocabilitatea și data de valabilitate merg împreună. Dacă un acreditiv nu are o dată de valabilitate, este considerat, de regulă, irevocabil.

Scrisorile de credit cuprind suma totală a cumpărării, moneda în care va fi plătit și lista documentelor care trebuie să însoțească fiecare extragere (cec, poliță). Deoarece furnizorul străin este, în general, responsabil de expedierea mărfii, el trebuie să prezinte o notă de plată pentru transport, un acord din partea cumpărătorului și un certificat de asigurare.

Dezavantajul plății prin scrisorile de credit ca și al plăților făcute în avans este acela că fondurile cumpărătorului pot fi angajate o perioadă mai lungă de timp decât în cazul în care cumpărarea se face de la o sursă internă, cu toate consecințele ce decurg din această situație.

Perioade de aprovizionare mai lungi. Programele specifice de expediere, nevoia pentru o mai bună punere de acord cu evoluția evenimentelor în piețele străine, eventualele greve ale marinarilor, posibilele furtuni pe mare ori grevele sindicatelor din domeniul căilor ferate sau transporturilor aeriene pot conduce la creșterea timpului necesar de aprovizionare. Adică, între momentul lansării comenzii și momentul recepției bunurilor comandate, există o probabilitate ridicată ca perioada de timp să fie mai mare în cazul cumpărărilor din piața externă.

Desigur, în cazul folosirii avionului se pot depăși unele probleme ale expedierii cu vaporul sau chiar cu trenul, dar aceasta conduce la o semnificativă creștere a costului.

Și astfel, cumpărarea de la o sursă străină implică dependența îndeplinirii programului de fabricație de un furnizor îndepărtat, care are nevoie de o perioadă mai lungă de timp pentru reîntregirea stocului curent de resurse materiale la cumpărător.

Stocuri adiționale. Cantitățile de resurse ce sunt necesare de menținut în stoc în cazul cumpărărilor internaționale pot fi destul de dificil de determinat. Destul de des, totuși, stocurile trebuie să fie mai mari, iar costurile de lansare a comenzii, precum și cele aferente transportului resurselor sunt mai ridicate decât în cazul aprovizionărilor de la surse interne. Pentru a evita menținerea stocurilor de siguranță și evident costurile aferente, cumpărătorii se bazează adesea pe transporturile aeriene dacă apare o epuizare a stocurilor curente. Se știe, însă, că și transporturile aeriene, ca și stocurile de resurse materiale care exced nivelul optim, sunt foarte costisitoare.

Negocierea cu furnizorii străini. Negocierea cu furnizorii străini necesită un efort mai mare pentru o bună înțelegere și pătrundere a detaliilor față de tranzacțiile din piața internă. Sunt necesare planuri formale, deși ele nu sunt suficiente; negociatorii trebuie să aibă mai mult decât priceperile obișnuite pentru a putea trata în mod productiv cu oameni care au un fond comercial și cultural diferit de al lor.

Aceasta nu înseamnă că principiile valabile într-o negociere internă sănătoasă (pregătirea, formarea și instruirea echipei de negociere, definirea precisă a responsabilităților membrilor echipei, stabilirea obiectivelor, analiza pozițiilor relative de negociere ș.a.m.d.) nu sunt aplicabile și în cumpărările internaționale. Ele, desigur, se

aplică. Dar, unele din ele trebuie modificate iar altele intensificate și, în fiecare caz, ele trebuie adaptate la obiceiurile, practicile și percepțiile partenerului, care pot diferi față de acele specifice afacerilor din România.

Evident, pregătirea pentru o negociere într-o altă țară începe cu alegerea unui negociator priceput care are o judecată sănătoasă și se poate adapta ușor la situațiile noi și dificile. Negociatorii internaționali cu experiență recomandă să fie observate obiceiurile în relațiile de afaceri. Există țări (Japonia, de exemplu) în care clienții și furnizorii încearcă mai întâi să se cunoască unii cu alții dintr-o perspectivă personală, înainte de a începe discuțiile despre afaceri. Pentru a face afaceri este presupus să existe cel puțin un anumit nivel minim de socializare. Întrucât negocierile pentru cumpărare au loc, în general, la furnizori, cel puțin un membru al echipei de negociere trebuie să vorbească limba lor în mod fluent și să cunoască bine practicile normale de afaceri din țara respectivă. Nici o negociere nu poate fi finalizată fără o înțelegere mutuală și un acord ferm asupra specificațiilor privind produsul, programele de livrare, prețurile, împachetarea și metodele de livrare, asigurarea și condițiile de plată. Aceasta pare să fie o precauție elementară, dar din cauza limbii și a altor diferențe, lipsa de precizie în specificarea detaliilor ar putea duce la greșeli costisitoare pentru ambele părți.

Costurile afacerii sunt mai ridicate. Există o serie de drepturi, îndatoriri și riscuri în care sunt implicate părțile unui contract de export-import. Unul din ele, de exemplu, se referă la modul de împachetare a bunurilor expediate. Împachetarea corectă este un element esențial, de care depinde siguranța sosirii lotului expedit în bune condiții la beneficiar. Ambalajul trebuie să protejeze bunurile în timpul manipulărilor, pe timpul transportului, împotriva factorilor de mediu și să asigure ajungerea lui la destinație. Împachetarea mai specială, precum și alte asemenea operațiuni suplimentare generate de tranzacțiile făcute în piața externă (nevoia de traducători, costurile de comunicare, distanțele implicate în cazul vizitelor la firma furnizorului, costul transportului, primele de asigurare, costul stocurilor suplimentare, comisioanele bancare, taxele vamale, ș.a.m.d.), toate sporesc costurile afacerii. Serviciile post-cumpărare sunt mult mai complicate din cauza fluctuațiilor monedelor implicate. La fel se complică lucrurile și cu metodele de plată sau cu utilizarea brokerilor de import și a transportorilor internaționali. Toate aceste potențiale complicații pot suplimenta în mod substanțial costul total al afacerii.

Dar, obținerea costului total presupune o analiză extensivă. În cazul în care costul total nu este atent considerat și monitorizat, avantajul economic care pare să existe datorită prețului inițial scăzut se poate „evapora” repede și astfel, el poate fi numai o capcană ce ne conduce spre o afacere care nu este chiar atât de profitabilă pe cât pare atunci când este judecată numai după prețul unitar solicitat de furnizor. Creșterea costurilor cu transportul, ratele înalte ale articolelor respinse din loturile recepționate, problemele furnizorului cu sindicatul, furnizările întârziate, nevoia de a lucra cu stocuri mari pentru a face față unor astfel de întârzieri în livrare și posibilitatea de a avea o parte din capital imobilizat prin scrisorile de credit sunt numai câteva elemente ce este posibil să afecteze costul final al resurselor cumpărate din străinătate.

Costuri adiționale sunt generate și atunci când sunt făcute cumpărări din economiile națiunilor cu înclinații spre greve, chinuite de dezordine civilă, conduse de guverne instabile sau sunt subiect al manipulărilor datorate unor scopuri politice interne sau internaționale. Oricare din aceste condiții, dacă au o anumită extensie

În timp, pot conduce la o întârziere sau anulare a livrărilor, la revocarea acordurilor privind prețul și la distrugerea unor bunuri. Chiar și cea mai neînsemnată dintre problemele menționate mai sus – livrările întârziate – ar putea necesita investiții mari în construirea și dotarea unor depozite suplimentare pentru a proteja stocurile adiționale necesare pentru siguranța funcționării continue a afacerii și de aceea contribui la o sporire a costurilor totale ale afacerii. Pentru pregătirea apărării împotriva unor astfel de eventualități, unii cumpărători folosesc în paralel atât surse interne de procurare cât și surse externe pentru a se asigura de aprovizionare în cazul apariției unor evenimente nefavorabile. Această strategie, totuși, diluează beneficiile ce le-ar putea obține dacă s-ar aproviziona numai de la furnizori străini în condiții de certitudine. Cumpărarea de pe piața internațională necesită eforturi mai mari în comparație cu procurarea de pe piața internă, dar ea poate atrage recompense considerabile.

BIBLIOGRAFIE

1. Dobler W. Donald, ș.a., Purchasing and materials management, Fifth Edition, McGraw-Hill International Editions, New York, 1990.
2. Heinritz Stuart, ș. a., Purchasing, Principles and Applications, Eighth Edition, Prentice-Hall International Editions, London, 1991.
3. Leenders Michiel R., ș. a., Reverse Marketing, Free Press, New York, 1988.
4. Plăiaș Ioan, Selectarea furnizorilor, Analele Universității Ecologice "Dimitrie Cantemir", Târgu Mureș, pp. 193-205, 1998
5. Ioan Plăiaș, Ioana Plăiaș, Alternative de evaluare a performanțelor furnizorilor de resurse materiale, Revista Studia, 2, 1999. pp. 59-68.
6. Ioan Plăiaș, De ce este importantă cumpărarea resurselor materiale în afaceri ?, Studia 1/2000, pp. 67-76.
7. Ioan Plăiaș, Aspecte specifice procesului de cumpărare a serviciilor, Studia 2/2000.
8. Zenz J. Gary, Purchasing and the Management of Materials, John Wiley & Sons, New York, 1987.

CIBERNETIZAREA CONTROLULUI STATISTIC AL PROCESELOR

ILIE PARPUCEA*

ABSTRACT. *The Cybernetics Modelling of Statistical Control of the Processes.* This paper represents our attempt at applying our ideas about the cybernetics modelling of statistical control of the processes in the context of a system theory. The abstract structure of a flow processing constitutes the subject of the first part. The specific elements of a statistical control of the processes is the tackled subject in the second part.

Controlul statistic al proceselor implică colectarea, analizarea și interpretarea datelor și luarea unor decizii privind calitatea în baza unor considerente de natură statistică. Deși controlul calității proceselor folosind modele statistice este bine fundamentat științific, totuși încadrarea acestuia într-un model formal de specificare completă și complexă a unui flux tehnologic nu răspunde întotdeauna criteriilor de eficiență economică.

Într-un context mai larg controlul înseamnă respectarea unor standarde bine definite, iar proces înseamnă transformarea care adaugă valoare, furnizând produse și servicii. Unul din scopurile principale ale controlului îl constituie depistarea cauzelor semnificative care abat procesul de la traiectoria prestabilită, în vederea eliminării lor.

Pentru a prospera în climatul economic actual firmele trebuie să fie adepte ale îmbunătățirii continue, să caute căi tot mai eficiente de a executa produse sau servicii, cu o valoare de utilizare tot mai mare, să-și îndrepte atenția spre consumatori, interni sau externi și să facă din satisfacerea consumatorului unul din primele lor obiective.

În acest context lucrarea de față își propune să surprindă câteva aspecte cu privire la înglobarea controlului statistic într-un model mai general și complex, specificat formal în conformitate cu principiile ciberneticii și specificării abstracte a sistemelor.

1. Structurarea cibernetică a unui flux de prelucrare

În managementul calității [3] un proces constă din cinci intrări principale, două ieșiri și o componentă de analiză și reglare (feed-back). Aceasta nu este altceva decât noțiunea de sistem cibernetic, frecvent vehiculată în cibernetică [1]. În cele ce urmează, având în vedere domeniul concret de referință (fluxurile tehnologice), convenim să folosim noțiunea de proces cibernetic în loc de sistem cibernetic. Este de preferat ca un proces să adauge valoare în urma operațiilor efectuate asupra obiectului muncii.

Componentele unui proces cibernetic sunt:

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

-intrările în proces:

- oameni;
- materiale;
- metode;
- mașini;
- mediul;

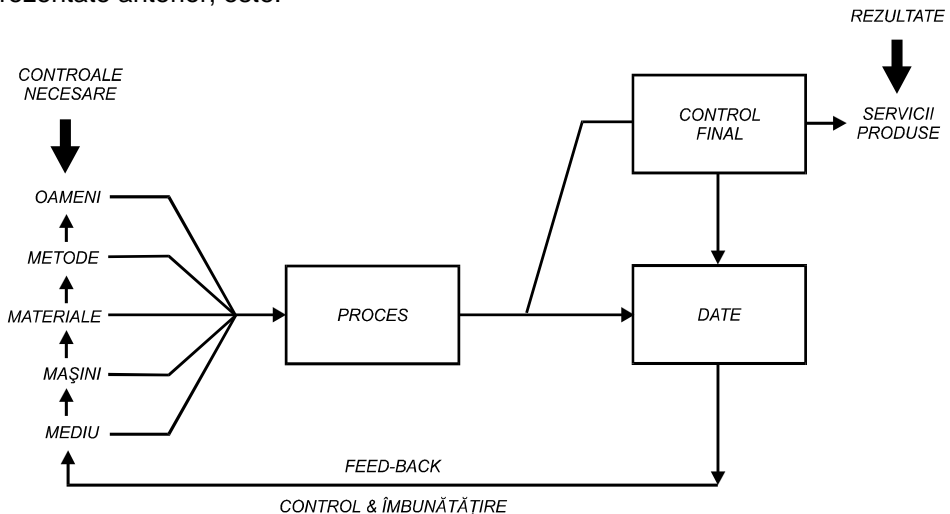
-ieșirile din proces:

- produsul sau serviciul;
- informații și înregistrări.

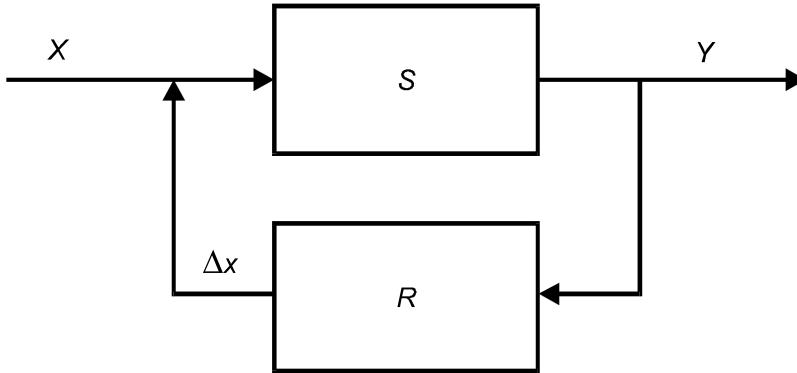
-analiza ieșirilor din proces în vederea reglării acestuia în concordanță cu traiectoria prestabilită.

Pentru ca un proces cibernetic să satisfacă standardele pentru care a fost proiectat, componentele acestuia trebuie să răspundă unor cerințe bine stabilite. Oamenii trebuie să fie fizic capabili să-și efectueze sarcinile cu competență și când este necesar trebuie să fie instruiți. Mașinile pentru execuție, montaj sau verificare trebuie să corespundă din punct de vedere al operațiilor efectuate. Materialele vor fi controlate din punct de vedere al calității și vor fi corect identificate. Metodele (operatorii) trebuie definite și descrise adecvat și trebuie actualizate ori de câte ori este nevoie. Mediul în care se derulează procesul trebuie să nu afecteze calitatea cerută. Procesele sunt mijloace prin care produsele și serviciile sunt realizate. În urma derulării unui proces pe traiectoria prestabilită rezultă o serie de informații legate de activitatea acestuia care se pot stoca sub formă de înregistrări. Aceste informații (date) urmează să fie analizate în vederea stabilirii eventualelor abateri ale variabilelor procesului de la standarde.

Diagrama de flux a unui proces cibernetic, a cărui componente au fost prezentate anterior, este:



care prezentată sub formă de schemă bloc este:



unde X este vectorul intrărilor, Y vectorul ieșirilor (servicii, produse, date etc.), S este operatorul sau metoda de transformare a intrărilor în ieșiri, R este activitatea de reglare concretizată prin standarde și metode de analiză a rezultatelor finale, iar Δx reprezintă corecțiile de sistem concretizate prin instrucțiuni cu privire la reluarea procesului în vederea menținerii sale sub control.

Un flux tehnologic este constituit dintr-o mulțime de operații de transformare care se pot dispune în serie sau paralel. Dacă în forma sa cea mai generală un flux tehnologic poate fi specificat prin una din schemele de mai sus, atunci un control privind funcționarea corectă a acestuia nu se poate realiza fără o detaliere la nivel de operație sau grup de operații. Fiecare operație sau grup de operații de pe flux poate fi specificată (reprezentată) printr-un proces cibernetice. Având în vedere succesiunea operațiilor într-un flux, acesta din urmă poate fi reprezentat printr-o conexiune serie paralelă de procese cibernetice.

În general parametrii de calitate se specifică prin standarde cu toleranțele admisibile corespunzătoare. Ca atare majoritatea elementelor unui proces pot fi văzute ca variabile, numite și variabile de proces. Urmărirea calității presupune practic urmărirea comportamentului acestor variabile pe parcursul desfășurării procesului. În raport cu gradul de implicare a unora sau altora dintre variabilele de proces în calitatea produsului final se pot stabili diverse modele statistice privind urmărirea evoluției acestor variabile.

Această abordare metodică formalizează stilul de gândire ordonat al colectivului care supraveghează procesul permițând:

- identificarea modurilor potențiale de defectare a proceselor care contribuie la realizarea unui produs;
- evaluarea efectelor potențiale ale defectelor asupra clienților;
- identificarea cauzelor potențiale din proces și identificarea variabilelor de proces asupra cărora se va concentra controlul pentru reducerea apariției sau depistarea condițiilor de defectare;
- elaborarea unei liste de clasificare a modurilor de defectare potențiale, stabilind astfel un sistem de priorități pentru luarea în considerare a acțiunilor corective;

-înregistrarea în documente a rezultatelor proceselor în vederea analizării ulterioare a acestora.

În concluzie, se poate afirma că procesul trebuie să constituie veriga la nivelul căreia trebuie efectuat controlul de calitate.

2. Controlul statistic al proceselor

Procesele cibernetice, cu caracter productiv, pot fi clasificate în funcție de o caracteristică dominantă a lor sau altfel spus factorul critic de succes al unui proces îl reprezintă un element distinct al său. În acest sens putem vorbi despre: procese dominate de oameni (într-o întreprindere cu profil de producție acest tip de proces se poate denumi proces dominat de operatori); procese dominate de mașini/utilaje; procese dominate de reglaje; procese dominate de componente etc.

Controlul statistic al proceselor implică, în primul rând, definirea variabilelor de proces. În timpul desfășurării proceselor se înregistrează valorile acestor variabile în vederea prelucrării și interpretării acestora. În final, pe baza analizelor periodice, se iau decizii în vederea corectării eventualelor abateri ale proceselor de la standardele stabilite.

Datele referitoare la calitate sunt colectate ca urmare a derulării procesului, a activităților de inspecție și încercare, a reclamațiilor furnizate de client sau din alte surse. Există trei metode principale de prezentare a datelor [2]:

- distribuția frecvenței de apariție;
- histograme;
- indicații asupra tendinței centrale.

Distribuția frecvenței dă sens datelor primare rezultate din observare. Aceasta permite observarea tendinței centrale și reprezentarea ei grafică sub forma unei histograme. Histogramele se folosesc frecvent în activitățile de menținere sub control a proceselor, pentru a determina dacă: procesul este capabil de a realiza produse care se încadrează în toleranțele prescrise și în ce măsură procesul este centrat în câmpul de toleranță prescris. Pentru a utiliza la maximum datele rezultate din observare, trebuie să se cuantifice tendința centrală a acestora și dispersia lor. Tendința centrală se poate măsura prin calculul mediei aritmetice, a mediane sau a modulului. Dispersia datelor se poate cuantifica prin intermediul abaterii standard.

Controlul statistic al proceselor se bazează pe prelevarea unor eșantioane dintr-un lot mare de produse, prelucrarea datelor rezultate din observare urmată de interpretarea rezultatelor în vederea tragerii concluziilor necesare.

În cadrul proceselor există două cauze care duc la apariția variației variabilelor de proces:

- "cauze aleatorii", care sunt inerente procesului și reprezintă rezultatul;
- "cauze semnificative", ce pot fi detectate și identificate prin metode statistice.

Urma procesului, prin valorile variabilelor, trebuie înregistrată în fișa de control statistic. Cu alte cuvinte aceste fișe reflectă "vocea procesului". Pe baza fișelor de control statistic se află cauzele semnificative, privind variația procesului, în vederea eliminării lor. Fișa de control statistic furnizează o reprezentare grafică a performanțelor procesului în raport cu limitele de control, care este construită pe măsură ce procesul se desfășoară.

O asemenea abordare ne permite să realizăm două lucruri:

- să descoperim în ce măsură un proces netestat se află în starea de control statistic (respectiv, singurele cauze care produc variații sunt cele de natură aleatorie);
- să descoperim în ce măsură un proces care a fost testat și încercat rămâne sub control.

Controlul statistic al proceselor, prin potențialul ridicat al acestora, conduce la creșterea calității produselor, a productivității muncii cât și la reducerea costurilor.

BIBLIOGRAFIE

1. I. Florea, I. Parpucea, Elemente de Cibernetică Economică, Cluj-Napoca, 1994.
2. I. Florea, I. Parpucea, A. Buiga, Statistică Descriptivă, Cluj-Napoca, 1996.
3. C. N. Panaite și alții, Managementul Firmei, Chișinău, 1994.

ASPECTE PRIVIND ASIGURAREA ÎN CAZ DE ȘOMAJ ȘI INDEMNIZAȚIA CORESPUNZĂTOARE

GABRIELA BODEA*

ABSTRACT. *Several Aspects of Unemployment Insurance and Payments.* The basis of unemployment payments are to be found in specific and distinct elements for each country, based on the three objectives of the social security system: financial security, human solidarity and especially economic efficiency. During the last years, it was proved that the revision of the unemployment payment system is even more actual due to the multiple realities on the international labour market.

Indemnizația de șomaj relevă acțiunea asupra populației active, în sens larg, a unor elemente care vizează două realități:

- *finalitatea* indemnizației este de a reduce costul social al șomajului;
- *modul de indemnizare* are consecințe asupra cuantumului ei.

Cu toate diferențele instituționale înregistrate pe plan mondial, se pot distinge principii comune de acordare a indemnizației de șomaj, în sistemele economice corespunzătoare diferitelor țări. Ele sunt, însă, în majoritatea cazurilor, rezultat al unor îndelungate evoluții și experiențe istorico-politice, sociale și economice.

Fundamentele indemnizației de șomaj se regăsesc în elemente distincte, relevând aspecte generale esențiale, întrucât orice sistem de protecție socială are cel puțin trei obiective:

- 1) *securitatea*: are rolul de a acoperi, din punct de vedere financiar, o mare parte din riscurile existente pentru individul ajuns șomer;
- 2) *solidaritatea*: vizează asigurarea aplicării unui mai bun sistem de justiție socială, precum și echitatea în repartitia veniturilor (care nu se realizează decât teoretic, datorită faptului că termenul "echitate" nu are același înțeles pentru toți);
- 3) *eficiența economică*: încearcă promovarea unei mai bune funcționări a pieței muncii, în strânsă legătură cu a celorlalte piețe.

Obiectivele enumerate ar trebui, de fapt, ierarhizate: *securitatea* apare, în principiu, primordială, în timp ce *solidaritatea* și *eficiența* decurg din constrângeri mai mult sau mai puțin generalizate pe plan economico-social. În plus, cele trei obiective nu sunt totdeauna compatibile; dovada o face faptul că, deseori, solidaritatea (reprezentată, din punct de vedere instituțional, de sindicate) și eficiența (necesar a fi urmărită de patronate) intră în conflict.

Pentru toate sistemele de protecție socială se disting, în general, două tipuri diferențiate de logică: cea a *asigurării* și cea a *asistenței sociale*.

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

Asigurarea se referă la faptul că dreptul la indemnizația de șomaj se acordă în funcție de plata unor cotizații prealabile. Mai precis, noțiunii de asigurare - proprie acestui cadru al șomajului - îi sunt asociate trei caracteristici:

- depunerile personale sunt realizate pe baza drepturilor salariale obținute;
- aceste drepturi rezultă ca urmare a traversării unor perioade diferite în timpul angajării muncitorului, traducându-se în vărsăminte (cotizații);
- cotizațiile sunt proporționale cu un salariu de referință, dar, în general, sunt limitate la o anumită cotă (procent) din acesta.

Asistența e o noțiune mai puțin precisă, tocmai pentru că e mai complexă - și se explică raportându-se la asigurare și la cuantumul ei, însă ținând cont de faptul că acesta este în funcție de nivelul salariului și nu poate depăși un anumit barem.

Comparativ cu alte componente ale sistemului de asigurare (de exemplu, față de asigurarea în cazul accidentelor rutiere), *asigurarea de șomaj* are cel puțin două elemente specifice:

- are un caracter public, deci e o asigurare socială - ceea ce înseamnă că există organisme sociale (administrare de altele, publice, la rândul lor conduse de stat) care au în sarcină întregul sistem al asigurărilor de șomaj;
- e o activitate finanțată prin cotizații sociale sau impozite.

Întrebarea care se pune este: "De ce nu se ia în considerare existența unui sistem privat de asigurare în caz de șomaj?". La o asemenea întrebare s-ar putea răspunde prin două explicații:

- pe de o parte, șomajul e un risc specific, care trebuie să comporte *nu doar* un interes privat;
- pe de altă parte, asigurarea respectivă are obiective mult mai ample decât simpla acoperire a unui risc obișnuit.

Ca urmare, pentru ca o companie privată să-și asigure riscurile legate de șomaj, ar trebui să îndeplinească anumite cerințe, care, pe plan internațional își cer verificarea în realizări practice. Cerințele respective au în vedere următoarele:

- 1) O companie de asigurări privată ar trebui să dispună, în primul rând, nu doar de un număr suficient de mare de angajați, ci de oameni care *să-și asume expunerea la diverse riscuri* (deci să evite concentrarea excesivă a riscurilor asupra unui număr mic de persoane). Legea numerelor mari s-ar putea, astfel, aplica, iar compania ar putea prevedea, cu un minim de precizie, indemnizațiile care ar trebui depuse în timpul anului.
- 2) Ar fi necesar ca pierderea suferită de individ în cazul realizării riscului să poată fi *precis determinată* și exprimată din punct de vedere financiar. Așa cum sunt de părere cei mai mulți specialiști, pierderea locului de muncă nu poate fi compensată doar prin "câștigul" de timp liber (slabă consolare!); individul ar beneficia de acest "câștig" numai dacă ar avea și alte surse de venit decât salariul pe care l-a pierdut, putând să-și permită - în continuare - satisfacerea necesităților lui familiale.
- 3) *Riscul moral* are, de asemenea, propriile lui limite. În teoria economică, atunci când se vorbește despre el, autorii se referă la faptul că, o dată contractul de muncă semnat, riscul concedierii poate surveni și ca urmare a "neglijenței morale". Existența unei indemnizații ar putea incita uneori indivizii să *dorească* a fi șomeri, pentru a avea *siguranța unui venit lunar*, pe care, ca angajați, poate nu erau

capabili să-l păstreze *în mod constant*. Totuși, acest tip de risc e, în cele mai multe cazuri, prea dificil de dovedit, pentru a fi asumat ca atare de către o companie privată, care n-ar putea controla în întregime dedesubturile acestor procese.

- 4) *Mobilul selecției adverse*: Uneori, asigurații ajung să cunoască, chiar mai bine decât firma de asigurări, probabilitatea expunerii lor la riscuri. Faptul are ca efect interesul stabilirii - de către companiile de asigurare - a categoriilor în care pot fi cuprinși indivizii, asociindu-le o probabilitate de risc "p", în funcție de care le vor fixa o primă de risc "r". Fie o persoană "i" și probabilitatea sa de expunere la risc (pe care șomerul însuși o consideră) "Pi". Presupunând că societatea de asigurare l-a clasat în categoria "j" (cu probabilitatea de risc "Pj"), inferioară lui "i" (cum se întâmplă deseori, datorită supraevaluării personale a fostului angajat), înseamnă că Pj îi este inferioară lui Pi. Astfel, din start, șomerul va fi inclus într-o categorie cu care el personal nu e de acord (deoarece indemnizația primită ar fi mai mică decât cea pe care el o consideră potrivită) și s-ar îndrepta spre o firmă de asigurări concurentă, care să-i recâștige, eventual, drepturile. Respectivul tip de "alegere", care ar crea dese neînțelegeri, se evită, însă, în cazul asigurării de stat, care nu permite astfel de soluții, ci presupune un "drum" clasic al șomerului.

Pe baza unor astfel de realități, pe plan mondial s-a ajuns la ideea că în ultimii ani, deși ar fi dorite avantajele aduse de implicarea în cazul șomajului a companiilor private de asigurări, trebuie acordată o importanță majoră *riscului social* (prin firme de stat), mai mult decât acoperirii unui risc particular.

Sistemele de asigurare în cazul șomajului își propun să opereze două tipuri de distribuiri:

- una orizontală, prin includerea șomerilor în interiorul unor categorii active cuprinzând elemente comune mai multor indivizi cu un nivel "convenabil" al veniturilor;
- una verticală, prin transferul unei părți din cele mai ridicate venituri, spre categoriile mai modeste (fapt care ar însemna fie modificarea până la un anumit nivel a grilelor de salarizare, lucru cu care muncitorii cu venituri mari n-ar fi de acord - fie modificarea completă a grilelor, ceea ce ar antrena cheltuieli prea mari pentru angajatori).

Există mai multe sisteme de indemnizație pentru șomaj [2, p.38], corespușzătoare unor categorii de state delimitate astfel:

- 1) țări care dispun de *un regim unic de asigurare* (cum sunt: Belgia, Canada, Italia, Japonia, S.U.A.);
- 2) țări care *au un regim unic de asigurare, dar, în interiorul lui, statul își asumă direct sarcina finanțării indemnizației respective, pe căi fiscale* (de pildă: Australia, Noua Zeelandă);
- 3) țări în care *regimul este dual: există un regim de asigurări, dar și unul separat de asistență complementară* (de exemplu: Franța, Germania, Olanda, Spania, Suedia, Regatul Unit al Marii Britanii).

Această diversitate, pur instituțională în cele mai multe cazuri, poate fi înșelătoare, pentru că sistemele naționale menționate, diferite în fond, sunt, astfel, introduse într-o clasificare uniformă, deși fiecare are propriile particularități.

De aceea, există și o altă tipologie, mai interesantă, care ia naștere în funcție de legăturile existente între categoriile de indemnizații pentru șomaj, în ansamblul

sistemelor de protecție socială și pe baza interrelației cu politica de ocupare a forței de muncă. Spre exemplu, legătura dintre indemnizație și protecția socială în general este mai puternică în Marea Britanie - unde indemnizația de șomaj e o sarcină a "Securității sociale" - față de Germania, Canada sau S.U.A. [2, p.39].

Perioada actuală impune - datorită realităților cu care ne confruntăm - revizuirea sistemului indemnizațiilor pentru șomaj, deoarece s-a constatat că se impun două cerințe:

- o mai bună articulare a sistemului în cauză cu restul elementelor aparținând protecției sociale, pentru a face "front comun" împotriva riscurilor sărăciei;
- o mai bună coordonare cu ansamblul politicilor de ocupare, în vederea participării sporite, active, la reinserția șomerilor în noi locuri de muncă, precum și la resorbția șomajului.

Pentru particularizarea celor expuse anterior, vom lua două exemple bazate pe diferențele dintre *multiplele valențe* ale sistemului de asigurare-indemnizare prevăzut de legislația franceză - și *dificultățile* implicate de *aparenta simplitate* a sistemului românesc corespunzător:

- UNEDIC (Union Internationale Interprofessionnelle pour l'Emploi dans l'Industrie et le Commerce) încearcă, de pildă, să reducă aspectele crizei provocate de regimul asigurărilor franceze în caz de șomaj, considerând că negocierile dintre sindicate - patronate pot găsi încă suficiente resurse pentru a acorda indemnizația de șomaj unui număr relativ mare de solicitanți (ținând seama că deficitul cumulat al sumelor grevate de respectivele eforturi, prevăzut a atinge nivele de miliarde de franci [3, p.30], face ca statul să-și agraveze, anual, propriile dificultăți financiare). La fine de mileniu (e vorba de o legiferare stabilită în 1992), modul de acordare în Franța a indemnizației de șomaj a fost ușurat foarte mult, bazându-se, în general, pe *alocația unică regresivă* (compusă dintr-un procentaj raportat la salariul anterior sau la cel de referință - 40% - și dintr-o parte fixă: 54,15 FF pe zi). Ea urma să funcționeze, mai întâi, ca sumă determinată (minimum 57,4% din salariu) - și apoi regresiv, scăzând tot la câte 4 luni de șomaj (cu reduceri variind pe criterii de vârstă a beneficiarului și de durata muncii) [3, p.30]. În plus, este vorba de acordarea *alocației specifice de solidaritate*, finanțată de stat, care asigură un anumit venit la întreruperea plății altui tip de indemnizație (72,92 FF pe zi, iar pentru șomerii vârstnici 104,73 FF pe zi - sau în funcție de resursele materiale deținute) [3, p.30]. În cazul tinerilor în căutarea primului loc de muncă, în urmă cu câțiva ani a fost adoptat un sistem de pe urma căruia se putea beneficia de *alocația de inserție*, dar măsura a rămas în vigoare (pe timp de un an) doar pentru femeile care doresc să presteze o activitate. De asemenea, există două tipuri de "formule" care încurajează formarea profesională a șomerilor: *alocația de formare-recalificare* (pe diferite perioade) și *alocația specifică de conversie* (pe 6 luni, la nivelul de 83% din nivelul salariului zilnic în primele 2 luni, scăzând apoi la 70% din acesta) [3, p.30]. Intervenția statului francez a fost însă, în ultimii ani, din ce în ce mai criticată, datorită cheltuielilor imense suportate de el. Impunând UNEDIC să plătească indemnizațiile de șomaj în cât mai multe cazuri (chiar dacă subiecții nu erau vechi angajați) sau să-și asume sarcina pre-pensionărilor, statul și-a redus, totuși, participarea la aceste cheltuieli [3, p.30].

- În România, rezolvarea situației pornește de la drepturile șomerilor, care sunt, în principal, următoarele: primirea indemnizației de șomaj, păstrarea vechimii în muncă, menținerea locuinței (dacă ea n-a fost locuință de serviciu), dreptul la indemnizația de asigurare socială în cazul pierderii capacității de muncă și la pensie de invaliditate. Între ele, cel mai important este *ajutorul de șomaj*, primit timp de 270 zile, în următoarele modalități [1, p.47-48]:
 - 50% din media salariului de bază brut avut în ultimele 3 luni, din care s-a dedus impozitul prevăzut de lege - pentru o vechime de până la 5 ani - dar nu mai puțin de 75% din salariul minim brut pe țară, din care s-a scăzut impozitul aferent;
 - 55% din media salariului de bază brut avut în ultimele 3 luni, din care s-a dedus impozitul legal - pentru o vechime între 5-15 ani - dar nu mai puțin de 80% din salariul minim brut pe țară, din care s-a scăzut impozitul corespunzător;
 - 60% din media salariului de bază brut avut în ultimele 3 luni, din care s-a dedus impozitul aferent - pentru o vechime mai mare de 15 ani - dar nu mai puțin de 85% din salariul minim brut pe țară, din care s-a scăzut impozitul prevăzut de lege;
 - 40% din venitul mediu lunar pe ultimele 12 luni, rămas după plata impozitului legal, dacă fostul angajat a desfășurat activitate independentă, ca persoană fizică autorizată, sau a fost membru al unei asociații familiale - și dacă a contribuit la fondul pentru plata ajutorului de șomaj o perioadă de 1-5 ani;
 - 50% din venitul precizat, în aceleași condiții precum cele anterioare, dacă perioada plăților la fondul ajutorului de șomaj a fost mai mare de 5 ani.

Concret, indemnizația de șomaj nu poate depăși, la noi, o sumă reprezentând cuantumul a cel mult două salarii de bază minime brute pe țară, rămas după prelevarea impozitului prevăzut de lege. Pe lângă indemnizația de șomaj, legislația românească prevede, între altele, acordarea pentru șomeri a încă două tipuri de sume [1, p.18-19]:

- *ajutorul de integrare profesională* - mai ales pentru absolvenții de învățământ cu vârsta minimă de 18 ani, fără surse de venit, la nivelul a cel puțin jumătate din salariul de bază brut minim pe țară - tineri care, 60 de zile după absolvire, n-au reușit să se încadreze în muncă potrivit calificării lor;
- *alocația de sprijin*, acordată după expirarea celor 270 zile ale ajutorului de șomaj, cu condiția ca: persoana în cauză să nu dețină, în familie, terenuri agricole de minim 20.000 mp în zone colinare și de șes sau 40.000 mp în zonele montane - sau individul să nu realizeze, împreună cu membrii familiei, un venit mediu lunar pe persoană, de cel puțin 60% din salariul de bază brut minim pe economie, din care s-a dedus impozitul legal.

BIBLIOGRAFIE

1. Athanasiu, Alexandru, Marinescu, Simona, *Totul despre șomaj*, "Rentrop & Straton", București, 1997.
2. Gautié, Jérôme, *Les politiques de l'emploi*, Ed. Vuibert, Paris, 1993.
3. "Le Monde", 13 Juillet 1993.

PROMOVAREA VÂNZĂRILOR - COMPONENTĂ A MIXULUI DE COMUNICAȚII AL FIRMEI

MARIUS D. POP*

ABSTRACT. *La promotion des ventes - Composante du mix de communication de l'entreprise.* Dans l'article suivant nous essayons de traiter une partie de la problématique des techniques promotionnelles: définition des techniques de promotions de ventes, leurs objectifs, la relation cycle de vie du produit - techniques promotionnelles, différences entre les politiques de produit, prix, publicité et la promotion des ventes.

Promovarea vânzărilor cuprinde ansamblul tehnicilor prin care unui produs i se atașează un avantaj temporar în scopul stimulării cumpărării, utilizării și/sau distribuirii sale. Dacă avantajul oferit se adresează consumatorilor, vorbim de "promovare-consumatori"; dacă acesta este îndreptat către distribuitori vorbim de "promovare-distribuitori".

Pornind de la această definiție putem sublinia trăsăturile esențiale ale promovării vânzărilor: caracterul direct, imediat și concret; prezența unui avantaj, a unui adaos, a unui supliment; caracterul efemer; caracterul excepțional și neobișnuit; legătura sa cu un produs sau serviciu bine definit; originea sa: producător, distribuitor, organizație profesională; țintele sale: cumpărători, consumatori, utilizatori, prescriptori, distribuitori, forța de vânzare.

Promovarea vânzărilor este un element al comercializării produselor care vizează, în general, creșterea imediată, directă și temporară a cererii și/sau o modificare a comportamentelor distribuitorilor, prescriptorilor, cumpărătorilor și consumatorilor.

În particular, promovarea vânzărilor poate urmări realizarea următoarelor obiective:

- să îi incite pe destinatarii produselor să facă încercări;
- să provoace prima cumpărare;
- să provoace obișnuințe de cumpărare sau cu alte cuvinte să determine mai multe cumpărături, realizate mai des și mai regulat;
- să stimuleze persoanele indiferente;
- să dezvolte o nouă utilizare a produsului;
- să creeze un eveniment;
- să intensifice distribuirea mărcii;
- să mărească disponibilitatea mărcii;
- să obțină o prezență publicitară în punctul de vânzare;
- să contracareze acțiunile concurenților;
- să relanseze un produs aflat în stagnare;
- să elimine un stoc prea mare;

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

- să elimine fluctuațiile sezoniere în vânzarea unui produs.

Această listă descrie varietatea ținutelor și efectelor unei acțiuni promoționale, însă, promovarea vizează, în special modificarea și intensificarea fluxului cererii. Acestea pot fi realizate:

- direct, atunci când acțiunea promoțională atinge consumatorii sau distribuitorii, modificându-le comportamentul cumpărării de bunuri sau servicii (strategie "pull");
- indirect, atunci când acțiunea promoțională tinde să schimbe comportamentul unui agent al circuitului de distribuție sau al unui prescriptor pentru ca acesta să antreneze la rândul său o modificare a comportamentului de stocare sau de vânzare la un alt membru al circuitului (strategie "push").

Orice acțiune promoțională trebuie să fie adaptată ciclului de viață al produsului și să răspundă unor obiective diferite, în funcție de etapa ciclului de viață în care acesta se află; acțiunea promoțională poate fi utilizată strategic și tactic în faza de lansare și de creștere a produsului și sistematic, după aceste prime faze, în timpul maturității până când produsul intră în faza de declin.

În timpul introducerii unui produs nou pe o piață, există trei principale frâne la cumpărare, fapt ce subliniază necesitatea promovării.

1. Forța de vânzare are dificultăți în a adopta noul venit: față de celelalte produse, acesta este prezentat în ultimul rând distribuitorilor, deoarece el obligă la schimbarea obișnuințelor. În aceste cazuri, întreprinderea trebuie să își motiveze forța de vânzare prin acțiuni specifice (prime, concursuri, jocuri etc.) și să prevadă acțiuni promoționale pentru a convinge distribuția.

2. Distribuitorii ezită din ce în ce mai mult să își asume riscuri cu un produs nou. Eșecurile înregistrate în lansarea produselor sunt atât de numeroase încât ea nu ezită să întârzie cât mai mult referențierea noului produs. Distribuitorul apreciază ajutoarele promoționale în timpul unei acțiuni de referențiere, deoarece acestea îi oferă o anumită garanție în termeni de vânzări (bonuri de reducere, remize, eșantioane, concursuri, jocuri etc.).

3. Consumatorul, la rândul lui, este deseori reticent în a cumpăra un produs nou. Pentru a-l face să cunoască produsul și pentru a accentua "decolarea" vânzărilor, întreprinderea poate realiza acțiuni promoționale de tipul: încercare gratuită, preț de încercare, distribuirea de eșantioane, ofertă de rambursare, produs în plus etc.

În perioada de creștere, promovarea acționează strategic: produsul începe să fie cunoscut și cunoaște regulat cumpărători noi. Publicitatea este deseori preferată promovării, dar, cu toate acestea, pentru a acționa rapid și eficient împotriva unei acțiuni a concurenței, pentru a dezvolta numărul punctelor de vânzare, pentru a acționa specific asupra unei părți a țintei, se recurge la promovare.

În faza de maturitate produsul este bine cunoscut și deține o clientelă fidelă, iar întreprinderea va utiliza tehnicile promoționale în mod sistematic. În acest stadiu, publicitatea are rezultate mai puțin interesante, costul cheltuielilor publicitare fiind foarte mare pentru un câștig minim de parte de piață. Pentru a obține un maximum de profit, întreprinderea este interesată să utilizeze pe larg promovarea pentru a relansa produsul, pentru a determina sporirea cantităților cumpărate și consumate și pentru a anima vânzările prin crearea de evenimente (aniversări, condiționare nouă etc.).

La sfârșitul fazei de maturitate vânzările produsului încep să stagneze iar apoi să scadă. În această ultimă fază, de declin, sunt suprimate toate operațiunile promoționale, pentru a lăsa produsul "să se stingă", sau dacă se dorește se poate accelera dispariția sa de pe piață pentru a fi înlocuit rapid cu un alt produs.

Ținând cont de cele spuse până acum, putem distinge două mari categorii de acțiuni promoționale: promovările de atac și promovările de susținere și întreținere.

Promovările de atac se derulează în special în perioada de lansare sau de creștere a ciclului de viață al produsului. În acest caz, obiectivul întreprinderii constă în accelerarea penetrării produsului pe piață prin favorizarea primei încercări. În aceste situații efortul promoțional poate fi foarte important deoarece este vorba de o investiție ale cărei rezultate sperăm să le obținem pe parcursul unei perioade îndelungate de timp.

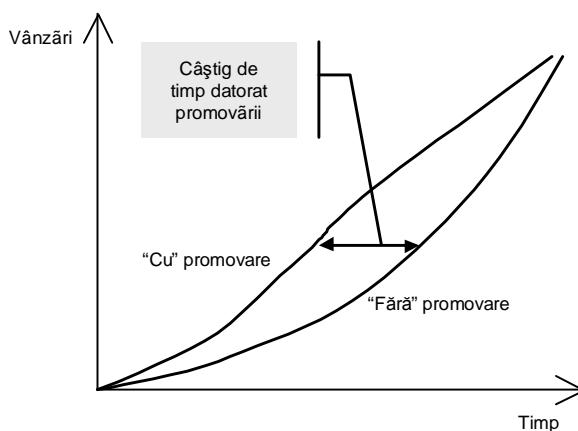


Fig. 1. Promovarea de atac și timpul de penetrare a produsului pe piață

Promovările de susținere și întreținere se derulează în principal atunci când produsul a ajuns în faza de maturitate sau la începutul celei de declin. În acest caz, obiectivul principal este fie de a capta clientela infidelă care cumpără îndeosebi produse aflate în promovare (în acest caz pot fi utilizate reduceri de preț, prime directe, loterii etc.), fie de a mări cantitățile cumpărate de fiecare cumpărător (utilizând vânzările grupate, primele diferențiate cu dovezi de cumpărare etc.). Aceste operațiuni sunt punctuale și chiar dacă par să mărească fidelitatea consumatorilor, în realitate, acest lucru se realizează doar pentru o mică perioadă de timp.

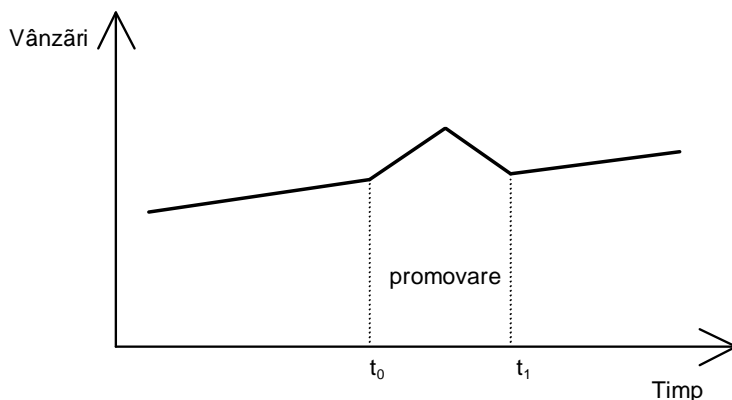


Fig. 2. Creșterea punctuală a vânzărilor ca urmare a unei operațiuni promoționale de susținere

Indiferent de etapa ciclului de viață al produsului, înainte de a organiza o acțiune promoțională este bine reținem și să utilizăm următoarele trei reguli esențiale:

1. O acțiune de promovare a vânzărilor este eficientă numai dacă intervine în momente precise ale ciclului de viață a produsului, având obiective clar stabilite. Promovarea vânzărilor nu constituie remediul miracol care să întinerească un produs uzat și obosit. O perioadă îndelungată de timp, unii au susținut că atunci când situația produsului este dramatică, întreprinderea trebuie să cumuleze acțiunile promoționale: reduceri de preț, prime, jocuri și concursuri etc. În realitate, studiile realizate au demonstrat că aceste păreri sunt false, ele reprezentând "cântecul de lebedă" al produsului: promovările repetate sau cumulate accelerează declinul vânzărilor produsului.

2. Produsul are întotdeauna de câștigat dacă operațiunea promoțională este scurtă. Perioada scurtă de derulare a acțiunii îi incită pe consumatori să beneficieze rapid de avantajele pasagere oferite.

3. Produsul și promovarea trebuie să fie intim legate și coerente între ele. Promovarea trebuie să fie cât mai aproape de produs: fie chiar pe produsul în sine, fie în mediul său imediat (în magazin sau pe celelalte produse aparținând aceleiași mărci). Pentru a nu devaloriza imaginea produsului printr-o promovare neadaptată acțiunea realizată trebuie să fie coerentă cu acesta (pentru numeroase persoane ideea de promovare este puternic asociată cu produsele de larg consum iar promovarea unui produs care se poziționează în "vârf de gamă" sau a unui produs de "lux" riscă să îl coboare la rangul produselor de "rând"). De asemenea, dacă sunt prea frecvente, acțiunile promoționale pot afecta imaginea produsului (în aceste situații consumatorii pot să atribuie promovarea unei calități slabe a produsului: "Trebuie să găsească un mijloc de a scăpa de acest produs!").

Promovarea vânzărilor se deosebește esențial de politica de produs și de preț prin caracterul temporar al avantajelor pe care le oferă consumatorului sau distribuitorului. De asemenea, din punct de vedere al aplicării teritoriale, politica de produs sau de preț este unitară pentru întreaga piață, în timp ce acțiunile de promovare a vânzărilor pot fi realizate pe regiuni mai mici, sau pe piețe locale.

Chiar dacă, în general, au ca ultim obiectiv influențarea comportamentelor de cumpărare ale publicurilor cărora se adresează, promovarea vânzărilor și publicitatea se disting, în primul rând prin modul lor de acțiune. Publicitatea încearcă să influențeze comportamentele unui public prin transmiterea unor mesaje asupra avantajelor produsului în sine (funcționale sau simbolice), având ca efect modificarea cunoștințelor, imaginilor și atitudinilor acestui public; cu alte cuvinte publicitatea este un mijloc de comunicare. Promovarea încearcă să declanșeze cumpărarea, să acționeze direct asupra comportamentelor prin oferta unui avantaj suplimentar temporar.

Pe de altă parte, contrar publicității, care prin intermediul unei modificări progresive a atitudinilor mintale ale publicului, vizează obținerea unor efecte diferențiate și durabile în timp asupra comportamentelor, promovarea este destinată producerii unor efecte rapide, chiar imediate, dar limitate în timp.

În fine, promovarea se distinge de publicitate și prin căile pe care ea le utilizează. În general, promovarea se situează în afara mijloacelor mas-media. Ea este prezentă îndeosebi la locul de vânzare și pe ambalajul produsului.

În pofida acestor diferențe, între publicitate și promovarea vânzărilor, există totuși zone de interferență. Deseori ele sunt utilizate concomitent, deoarece pot să se sprijine reciproc:

- promovarea poate face uneori obiectul unui anunț în mas-media, în special în presa cotidiană sau la radio;
- invers, publicitatea se situează uneori la locul de vânzare, în afara mijloacelor mas-media (de exempluafișele dispuse în magazine), în acest caz vorbind de publicitate la locul vânzării (P.L.V.).

În ultimul deceniu - pe plan mondial - s-a constatat că cheltuielile alocate de întreprinderi pentru acțiunile de promovare a vânzărilor au crescut și continuă să crească mai repede decât cele pentru publicitate, deci ponderea lor în bugetele de marketing sporește. În particular, în cazul firmelor producătoare de bunuri de larg consum și de bunuri semi - durabile (aparate electro-menajere, mobilă, autoturisme etc.), bugetele de promovare a vânzărilor sunt deseori de același ordin de mărime ca și cele pentru publicitate, chiar depășindu-le uneori. Această creștere relativă a importanței promovării vânzărilor se poate explica prin mai mulți factori:

1. În sectoarele în care produsele sunt puțin diferențiate, este dificil ca întreprinderile să creeze în rândul consumatorilor o veritabilă preferință pentru o marcă doar prin publicitate: în aceste cazuri, consumatorul va fi mai sensibil la avantajele promoționale care îi sunt oferite.

2. Există sectoare în care presiunea publicitară exercitată de către producători se apropie de nivelul de saturație, adică randamentul său marginal devine slab. Peste acest prag de saturație, pentru întreprindere este mult mai rentabil să cheltuie bani în promovare, nu în publicitate. Promovarea a devenit un mijloc de canalizare (orientare) a consumatorului care are un comportament de cumpărare impulsiv și a cărui decizie de cumpărare a unui produs sau a unei mărci nu este predeterminată. Promovarea este mai performantă în cazul produselor nediferențiate și care sunt cumpărate într-un context de sensibilitate slabă a cumpărătorului la marcă.

3. Dezvoltarea puternică a acțiunilor promoționale se poate explica prin multiplicarea ofertelor de produse într-un punct de vânzare. Această abundență de

produse s-a lovit rapid de lipsa spațiului în suprafețele de vânzare, iar lupta dintre producători este deosebit de dură pentru a obține un pic de loc în fața concurenței. Prin vânzările pe care le antrenează, acțiunile de promovare a vânzărilor permit justificarea unei cereri de mărire a spațiului de vânzare alocat mărcii.

4. Dintr-o dorință prea mare de a se pune în valoare, responsabilii de marketing din întreprinderi au uneori tendința să caute rezultate spectaculoase imediate, concretizate înainte de toate în volumul de vânzări, neglijând într-o anumită măsură ameliorarea pe termen lung a imaginii de marcă a produselor lor.

5. Distribuția exercită asupra producătorilor presiuni intense în favoarea operațiunilor promoționale care permit ameliorarea vitezei de rotație a produselor, efectele fiind imediat perceptibile.

Această preocupare crescândă a întreprinderilor pentru acțiunile de promovare a vânzărilor a avut ca efect și dezvoltarea și ameliorarea continuă a tehnicilor puse în operă. În perioada de început, operațiunile de promovare a vânzărilor au fost îndeosebi de tip "dur" ("hard-selling"): operațiuni de reducere spectaculară a prețurilor, produs în plus etc., foarte eficiente pe termen scurt dar deosebit de costisitoare pentru întreprinderi. Azi, ele au devenit mai "fine" ("soft-selling", mai puțin spectaculare dar mai eficiente pentru imaginea produsului (jocuri, concursuri etc.). Prin combinarea tehnicilor "hard" cu cele "soft", promovarea vânzărilor favorizează cumpărarea în momentul în care a fost percepută și propune astfel o relație interactivă între produs și consumator.

Dacă operațiunea de promovare a vânzărilor răspunde așteptărilor consumatorului, dacă este coerentă cu universul produsului, ea va fi primită favorabil, oferindu-i întreprinderii mijlocul de a vehicula simpatie, interes și fidelitate la costuri mai mici decât publicitatea.

BIBLIOGRAFIE

1. Philip Kotler, Bernard Dubois, Marketing Management, ediția a-9-a, Publi Union Editions, Paris, 1997.
2. Nicolaie Paina, Marius D. Pop, Politici de marketing, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca, 1998.
3. Nicolaie Paina, Marius D. Pop, Nicoelta Paina, Marcel Pop, Politici de marketing - Aplicații, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca, 1999.

MECANISMES POSSIBLES POUR LA REALISATION D'UN PROCESSUS EFICACE

RĂZVAN NISTOR*, ANDREI BIRO*, NICOLAE ȘERA*

ABSTRACT. Possible Mechanisms for Achieving an Efficient Process.

The management of the multiple processes constituting the texture of the daily activity of a firm becomes more and more difficult. There are numerous methods of analysing the processes, but few methods have been found for organising the action in a coherent synthesis which does not eliminate the inconvenient factors and aims at the essential. The study contains a synthetic presentation of the mechanisms characterising an efficient process.

L'activité de chaque société se déroule le long de multiples processus qui s'interconditionnent et s'influencent réciproquement: projet, approvisionnement, production, financement etc. L'amélioration de ces processus est devenue de nos jours une nécessité dont les raisons principales sont:

- les entreprises sont organisées selon une structure hiérarchique verticale et les dysfonctionnements apparaissent dans les relations sur l'horizontale, dans les connexions entre les compartiments. La majorité des défaillances apparaissent dans les relations transversales qui accompagnent les processus défectueusement coordonnés;
- la compétitivité de la société est liée également à son aptitude d'agir, à la rapidité des temps pour répondre. Il est inutile d'avoir déjà formés les compartiments excellents, s'ils sont défectueusement liés entre eux et s'ils sont caractérisés par de grands temps de réaction;
- la satisfaction et la motivation du personnel dépendent aussi de leur capacité de coordonner leurs activités. Une fois les processus de l'entreprise améliorés, on arrive à développer un climat stimulant;
- l'amélioration de la qualité des produits et des services se réalise pleinement tout en développant la qualité des processus qui créent ces produits et services.

Chaque processus utilise un certain nombre de moyens et d'éléments constitutifs de la société (le personnel, les outillages, les équipements etc) selon des règles dont le but est d'obtenir le résultat le plus efficace possible avec un minimum d'effort. Dans le but de l'amélioration d'un processus on peut intervenir soit au niveau des éléments constitutifs (formation du personnel, l'installation de nouveaux équipements) soit sur les règles de fonctionnement, domaine dans lequel on obtient souvent des progrès spectaculaires.

Pour la caractérisation d'un processus on doit avoir en vue que celui-ci se réalise dans un milieu en perpétuel changement se trouvant par ainsi soumis à des fluctuations plus ou moins prévisibles: le nombre, la structure et le volume des

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

commandes des clients, les termes de livraison des fournisseurs, l'état technique des outillages, l'absentéisme du personnel. Dans ce contexte, l'efficacité d'un processus peut être définie comme étant son aptitude de fonctionner correctement dans des circonstances variées.

On peut proposer plusieurs mécanismes pour réaliser un processus efficace. La description en détail de ces mécanismes peut constituer un instrument utile pour faire émerger ce qui manque au processus afin qu'il soit efficace, tout en assurant de la sorte le passage d'un schéma théorique à la réalisation pratique.

L'information. Chaque processus est conditionné par une multitude d'informations qui circulent pareille à des impulsus électriques dans le système nerveux humain et qui font potenter en grande mesure les performances du système dans son ensemble. Deux catégories sont absolument nécessaires:

- ❑ des informations de base (rendements horaires théoriques, des budgets, des termes de réalisation) qui constituent des points de repère;
- ❑ des informations d'existence (le niveau des stocks, l'approvisionnement avec des pièces de rechange) qui indiquent la situation existante à un moment donné.

L'approche entre ces deux catégories de données permet l'évaluation des performances du processus et le déclenchement des ajustements nécessaires.

La modularisation. L'architecture du processus est recommandée d'être basée sur des principes de modularité, tout en pouvant ainsi réagir d'une manière efficace dans des situations changeantes sans le risque de se scléroser rapidement. Tout en évitant une complication excessive, il faut cependant:

- ❑ d'une part, les paramètres contrôlés dans le processus doivent être suffisamment nombreux pour que les effets perturbateurs des incidents aléatoires restent dans les limites du tolérable;
- ❑ d'une part, les paramètres contrôlés dans le processus doivent rester ouverts pour la prise en calcul des nouveaux paramètres qui ne sont pas nécessairement saisissables à un moment donné, mais qui ultérieurement peuvent prendre de l'importance.

Par exemple, la codification des clients doit permettre leur tri selon de nombreux critères (profil d'activité, chiffre d'affaires, zone géographique) sans que les sollicitations ultérieures mettent en cause les chaînes informationnelles qui existent.

La planification. La gestion ne peut avoir qu'un caractère prévisionnel, tout processus ne pouvant pas émettre des prétentions d'efficacité s'il n'est pas capable d'anticiper les événements, voilà pourquoi, il est nécessaire d'élaborer un plan de déroulement des opérations dans un processus, non pas pour leur donner une tournure rigide, mais pour les hiérarchiser, tout en optimisant les connexions. Par exemple, la reprise des commandes d'une firme doit respecter certaines priorités afin de satisfaire les clients, indifféremment des variations quantitatives quotidiennes, fait qui reste possible si l'on a établi au préalable un plan précis d'action.

La maintenance. Les composantes de l'entreprise ont besoin d'interventions de maintenance de divers types: l'entretien préventif ou correctif des outillages, l'instruction par formation du personnel, l'évolution des systèmes d'exploitation des ordinateurs, etc. Ces opérations constituent en même temps une nécessité, par la garantie d'un niveau élevé des prestations, mais aussi une

restriction, car tout ceci immobilise les composantes respectives pour un délai assez long de la période d'utilisation. Un processus efficace doit donc prendre en calcul la maintenance sous tous ses aspects (moyens nécessaires, coûts, planification), comme une composante importante dans son déroulement et non pas comme un phénomène connexe.

La motivation. Dans le cadre des processus industriels, les fonctions de production et de réglage sont complètement automatisées, à l'encontre des fonctions de décision, assistance ou de développement qui, bien qu'elles puissent faire appel aux instruments automatisés, ont besoin des qualités spécifiquement humaines, telle l'imagination ou l'intuition, ce qu'aucune machine ne possède pas. Quel qu'il soit le degré de perfectionnement, un processus ne peut offrir de la satisfaction qu si les gens qui y participent s'entendent bien entre eux et manifestent le désir de progresser, ce qui suppose la réalisation d'une motivation adéquate. La motivation du processus est extrêmement délicate lorsque celui-ci n'est pas conduit par le même organisme de décision, mais par contre, passe par d'autres unités.

La protection. Dans le fonctionnement quotidien de toute société il y a un risque permanent potentiel de se produire des incidents: l'incorrectitude d'un fournisseur, la tombée en panne d'une pièce critique dans le fonctionnement d'un outillage, le détour d'une information pour le bénéfice d'un concurrent. Un processus efficace doit toujours avoir en vue les principaux dangers qui le menacent et implicitement, d'assurer toutes les mesures d'intervention promptes et efficaces qui une fois appliquées, conduisent à la réduction au minimum des conséquences.

La fiabilité. Les opérations d'un processus doivent être effectuées avec un minimum d'erreurs et même si ceux-ci sont inévitables, au moins il est nécessaire de les dépister et de leur éliminer les causes, s'il y a le risque de leur répétition. Ayant comme point de départ les systèmes de sûreté appliqués dans les processus de l'industrie (parfois même des systèmes de réserve qui fonctionnent en parallèle) et dans le cadre des processus d'organisation, on doit faire des efforts pour détecter les anomalies qui représentent les symptômes des défaillances du processus. Il est recommandé qu'au lieu d'une rectification des erreurs après des mesures prises en hâte et ayant un caractère provisoire, de prévoir l'apparition de divers anomalies ou chutes qui doivent ensuite être traités selon la logique de comment résoudre les problèmes. Ceci conduit à une activité permanente d'amélioration du processus.

La documentation (la formalisation). Tout le personnel qui participe à la réalisation d'un processus doit comprendre son fonctionnement d'ensemble, afin de pouvoir s'assumer correctement les responsabilités, ce qui nécessite la possibilité de faire appel à une documentation adéquate. Il doit donc exister un dossier complet et bien structuré du processus, ce qui implique:

- la réunion de tous les éléments nécessaires d'une compréhension totale, la description de opérations, des règles de fonctionnement, les documents utilisés etc.;
- la présentation de ces informations sous une forme logique et claire;
- l'organisation de l'actualisation du dossier lorsqu'il y a des modifications qui interviennent.

Par exemple, pour un processus de facturation on doit réunir le schéma de circulation des documents, la description en détail des chaînes informationnelles

utilisées, les modalités d'opérer, les règles de calcul, les statistiques qui en résultent après le traitement des données.

La mémorisation. Pour pouvoir profiter de l'expérience collective de tout le processus et non pas seulement de celle d'une seule personne, on doit enregistrer les informations, les stocker méthodiquement, gérer au niveau optimal et les mettre à la disposition des participants au processus sous de diverses formes (banques de données, représentations graphiques, fiches synthétiques).

La simulation. La majorité des problèmes des entreprises sont trop complexes afin de permettre une résolution purement mathématique, d'autant plus que à cette situation concourent de nombreux facteurs incontrôlables. On a dû renoncer à l'espoir d'arriver à un management „scientifique” pour développer en échange des approches basées plutôt sur l'intuition et la pratique. Mais ceci ne veut pas dire qu'on a régressé vers les méthodes archaïques, parce que l'informatique met aujourd'hui à notre disposition de nombreux instruments qui permettent l'exploration rapide de nombreuses hypothèses afin de trouver l'orientation optimale, après une démarche de tâtonnement rationnel. Pour rendre possible l'utilisation de pareils instruments il est nécessaire au préalable la schématisation du déroulement du processus par l'intermédiaire d'un modèle qui permette la simulation de son fonctionnement en concordance avec les facteurs qui le conditionnent. L'objectif global est celui de traiter les cas normaux par voie automatisée, le personnel intervenant seulement au cas des anomalies qui échappent aux possibilités de l'ordinateur. Souvent il est recommandé la coexistence d'un processus complètement automatisé (cas normal) avec un processus manuel (cas particulier), les deux se superposant évidemment en certaines étapes du déroulement du processus.

Les mécanismes proposés doivent faciliter l'analyse d'une situation. Ceci ne veut pas dire que les mécanismes respectifs doivent faire l'objet d'une spécialisation pour certaines personnes ou pour certains niveaux hiérarchiques. Les mécanismes appliqués dans un processus représentent la transposition dans le concret des fonctions qu'il remplit, donc les mécanismes représentent une séquence fonctionnelle destinée à produire un effet déterminé.

BIBLIOGRAFIE

1. Ciurea, S., Drăgulescu, N., *Managementul calității totale*, Editura Economică, București, 1995.
2. Laboucheix, V., *Traite de la Qualite Totale*, Editura Dunod, Paris, 1990.

UNELE OPINII CU PRIVIRE LA CONCEPTUL DE MANAGEMENT AL DATORIEI EXTERNE

CĂTĂLIN POSTELNICU*

ABSTRACT. *Some Opinions Concerning the Concept of External Debt Management.* The external debt crisis represents a very difficult problem that affects mainly the group of developing countries. The solutions that can be found for this problem are centered on the concept of external debt management. This paper is trying to analyze some points of view of this important topic.

Rambursarea datoriilor externe ale diferitelor grupe de state s-a dovedit a fi, încă din anii '70, o problemă deosebit de dificilă. Din analiza cauzelor care au stat la baza agravării problemei datoriilor externe a țărilor în curs de dezvoltare și transformarea ei într-o criză acută, care a afectat și afectează în continuare posibilitățile de obținere a creșterii economice și dezvoltare ale acestora, se impun a fi desprinse câteva aspecte pe care le considerăm importante.

- Criza s-a desfășurat pe fondul unui mediu economic internațional marcat de o profundă instabilitate, care a indus incertitudine și riscuri sporite în afaceri, atât pe plan comercial, cât și financiar-bancar. Aceste elemente au condus la creșterea ratei dobânzilor, fluctuații ample ale prețurilor mai ales la produsele exportate de țările debitoare, înrăutățirea raportului de schimb internațional al acestora și a termenilor și condițiilor care au stat la baza rambursării datoriilor acumulate deja. Pe acest fond, al șocurilor exogene repetate, scumpirea bruscă a unor resurse primare de bază, cum a fost cea a petrolului, a determinat imposibilitatea economiilor țărilor în curs de dezvoltare din punct de vedere economic de a mai menține un echilibru între transferul real de valori către țările creditoare și transferul de resurse financiare suplimentare provenite de la acestea din urmă.
- Dezechilibrele care au rezultat nu au avut caracteristicile unui fenomen temporar, manifestat pe termen scurt și care urma să fie depășit mai ușor sau mai greu. Impactul economic a fost unul de durată, el manifestându-se și în anii '90 când, alături de țări din America Latină sau din Asia, pe lista marilor datornici au intrat și alte țări, aflate în diferite stadii ale proceselor de tranziție spre economia de piață. Evident, când afirmăm acest lucru, avem în vedere dimensiunile comparative ale serviciului datoriei externe raportat la potențialul economic (de regulă în scădere) al acestor state.
- Un rol important în slaba gestionare a crizei l-au avut atât politicile organizațiilor creditoare, a țărilor dezvoltate în ansamblu, focalizate mult timp spre posibilitățile de recuperare a datoriilor și dobânzilor mari aferente și nu către oferirea unui cadru mai generos de dezvoltare economică a țărilor datoare, cât și la incoerența și lipsa de flexibilitate și eficiență a unor măsuri de

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

politică economică luate de guvernanți în țările greu îndatorate. Ne referim în special la potențiale măsuri de scădere a indicilor de protecție comercială în fața produselor manufacturate exportate de statele debitoare, însoțite de reglementarea unui sistem de raporturi comerciale mai echitabile, dar și la abilitatea acestor state de a urmări cu consecvență programele de ajustări structurale adoptate, menite a le întări potențialul economic și a asigura creșterea economică.

- În unele situații, restanțele mari de plată au generat măsuri de represalii pe plan comercial și financiar, concretizate în excluderea debitorului de pe piețele internaționale de capital, impunerea de restricții comerciale sporite pentru mărfurile exportate, sau oferirea de semnale puternice pentru alți investitori prin degradarea indicilor care intră în calculul riscului de țară. În situații extreme, s-a recurs chiar la întreruperea temporară a relațiilor comerciale. Asemenea manifestări, mai mult sau mai puțin justificate de contextul momentului în care au fost adoptate, au condus la accentuarea și mai puternică a incertitudinilor unor țări în curs de dezvoltare referitoare la posibilitățile de redresare și asigurare a unei creșteri economice susținute. Este, poate, un cerc vicios, potențialii factori cauzatori fiind greu să fie identificați cu precizie. Nici nu putem recurge la o împărțire (poate partizană) a vinovățiilor între creditori și debitori pe plan internațional.
- În literatura de specialitate¹ se specifică faptul că o soluție viabilă pentru criza datoriilor externe ar trebui să aibă în vedere două aspecte importante și anume: împărțirea echitabilă a costurilor ajustărilor structurale între toate părțile interesate și crearea condițiilor propice pentru asigurarea unei asistențe economice adecvate pentru țările îndatorate. Aceste elemente trebuie însoțite, considerăm noi, de menținerea unui cadru internațional adecvat dezvoltării economice și pe un *management mai eficient al datoriilor externe*.

După o definiție folosită recent de Fondul Monetar Internațional², într-unul din documentele sale, prin *management al datoriei externe* se înțelege procesul de stabilire a unei strategii de gestionare a resurselor externe de capital în așa fel încât să se asigure obținerea operativă a volumului necesar de fonduri, în condițiile păstrării unui nivel acceptabil al riscurilor și costurilor acestei acțiuni și ale atingerii celorlalte obiective de politică macroeconomică stabilite de guvern, cum ar fi dezvoltarea economică, pe fundalul menținerii unui grad înalt de credibilitate în interior ca și pe piețele financiare internaționale. Conform aceleiași accepțiuni, principalul obiectiv al managementului datoriei externe este cel de asigurare, la cele mai mici costuri posibile pe termen mediu și lung și la un nivel acceptabil al riscului, a finanțării necesare, precum și a îndeplinirii obligațiilor de plată la extern. Acest proces, deloc simplu, trebuie să aibă în vedere principalele obligații financiare externe, asupra cărora guvernanții pot să-și exercite un anumit grad de control, într-un cadru legal adecvat.

¹ Chacholiades, Miltiades, *International Economics*, McGraw-Hill Publishing Company, New York, 1990, p. 404-405.

² International Monetary Fund and the World Bank, *Draft Guidelines for Public Debt Management. A Summary*, August 14, 2000, p. 3.

Într-un cadru mai general, considerăm că *managementul datoriilor externe* trebuie să aibă în vedere cel puțin următoarele măsuri cu valențe practice, care credem că sunt de natură a oferi soluții care să preîntâmpine situațiile nedorite:

- elaborarea de programe viabile, unele cu asistență internațională, care să fie focalizate asupra posibilităților de rambursare, la costuri cât mai reduse, a creditelor externe și a dobânzilor aferente. De asemenea, urmărirea eșalonării (pe baza negocierilor purtate) cât mai eficiente a datoriilor, pe criterii provenite strict din domeniul economicului, a caracteristicilor potențialului prezent și de perspectivă a economiei naționale și obținerea unor perioade de grație la momentul oportun.
- Elaborarea unor strategii adecvate în privința procurării resurselor de capital din afara economiei, strict în contextul obiectivelor politicii macroeconomice urmate și determinarea eventualelor “puncte slabe” care să anticipeze unele fenomene economice nedorite.
- Determinarea cu precizie a procedurilor și practicilor considerate adecvate în dimensionarea serviciului datoriei externe, sau, dacă este posibil, micșorarea acestuia.
- Focalizarea eforturilor asupra creșterii abilității de a concepe și pune în practică politici economice și programe pentru perfecționarea pieței interne de capital.
- Urmărirea unor metode și tehnici eficiente de prevenire și diminuare a efectelor generate de riscul valutar și de riscul de majorare a dobânzilor pe piețele internaționale, în condițiile în care sunt cunoscute formele în care este stabilită rambursarea împrumuturilor externe.
- Conceperea unor măsuri de dimensionare adecvată a întregii datorii publice și nu numai a datoriilor publice externe.
- Eficientizarea structurilor instituțional-administrative cu funcții în managementul datoriilor externe.
- Perfecționarea sistemelor computerizate de urmărire și înregistrare operativă a fluxurilor și stocurilor de capital relevante în privința dimensiunilor datoriilor externe.

Într-unul din rapoartele elaborate sub auspiciile sale, International Development Information Centre³ susține că, într-un interval de timp de peste 15 ani, s-a putut acumula îndeajuns de multă experiență pentru a se ști ce acțiuni strategice sunt de recomandat din partea țărilor debitoare, pentru ca acestea să prevină problemele legate de achitarea sarcinilor în cadrul serviciului datoriei externe. În primul rând, este necesar a se concepe și pune în aplicare un cadru legislativ transparent, proceduri de lucru adecvate și clare cu cei care solicită împrumuturi, reglementări coerente în privința garanțiilor guvernamentale, precum și o mai bună supraveghere a performanțelor obținute. În al doilea rând, este necesară adoptarea unui sistem eficient de monitorizare a datoriilor și a modului în care sunt gestionate creditele contractate de guvern, banca centrală, agenții economici și cum sunt eșalonate scadențele de plată. În al treilea rând, este

³ Kappagoda, Nihal, *The Debt Crisis: Fifteen Years On*, International Development Information Centre, no. 3/1997, p. 7.

necesară conceperea și punerea în practică a unor politici economice “sănătoase”, cuprinzând întreg ansamblul de măsuri de politică fiscală, monetară, valutară, de management al rezervelor, mecanismul de formare a prețurilor, ca și efectuarea unor ajustări structurale în economie, dacă este cazul. În al patrulea rând, se impune ca guvernul să vegheze asupra elaborării unui set de indicatori de avertizare prin care să fie posibilă anticiparea apariției unor probleme legate de capacitatea economiei de a susține efortul achitării obligațiilor din cadrul serviciului datoriei externe. În al cincilea rând, este necesar ca, la nivel microeconomic, să se urmărească cu mare atenție modul în care sunt alocate și folosite unele fonduri obținute prin credite externe către activitățile considerate prioritare, la un moment dat. Concluzia raportului este că, într-un anumit interval de timp, economia trebuie să atingă acel nivel de eficiență ce-i va permite să achite obligațiile din cadrul serviciului datoriei externe direct din resursele excedentare generate în diferite sectoare ale economiei, în aceeași perioadă de timp. În ansamblu, considerăm că nu este posibil a se efectua un management eficient al datoriei externe fără măsuri la fel de eficiente pe planul asigurării unui nivel mai înalt al productivității muncii, creșterii competitivității internaționale a produselor proprii, a încasărilor din export și obținerii echilibrului intern și extern. Același raport citat de noi mai înainte face referiri, în final, la pericolul potențial care poate să-și facă simțită prezența dacă nu se ajunge la un management eficient al datoriei externe: în situația în care instituțiile interne abilitate să facă acest lucru nu-l realizează într-un interval de timp acceptabil, atunci, în ultimă instanță, guvernării se vor vedea puși sub controlul instituțiilor externe, aparținând creditorilor, care vor stabili singure regulile, măsurile și prioritățile economice. Aceasta ar fi situația, considerăm noi, dacă gradul de îndatorare ar fi atât de mare încât economia s-ar afla în imposibilitatea de a-și mai achita obligațiile externe. Oricum, chiar și în situații mai puțin severe și presante, este important a se preveni alunecarea în neprevăzut, deoarece costurile sociale ale ieșirii din situații mai grave s-au dovedit tot timpul a fi foarte mari. De aceea, în procesul de management al datoriilor externe este nevoie, după părerea noastră, de o intensă colaborare între autoritățile care sunt abilitate cu formularea și modelarea măsurilor de politică fiscală, cele ale băncii centrale și eventuale instituții speciale care să aibă însărcinări pe linia urmării bunei gestionări a fondurilor obținute din diferite surse externe.

Un alt studiu dat publicității sub auspiciile UNCTAD și Băncii Mondiale⁴ subliniază faptul că managementul datoriilor externe are, prin caracteristicile măsurilor pe care le cuprinde, atât valențe macroeconomice, cât și administrative. Între problemele analizate de respectivul studiu, un element deosebit de practic este conferirea unor valențe concrete procesului de management al datoriilor externe. Astfel, după părerea autorilor, cele mai importante atribuții proprii acestuia trebuie să fie:

- a) *atribuția de elaborare a unor componente ale politicilor macroeconomice*, care are ca obiectiv formularea politicilor de gestionare a datoriilor externe, precum și strategiile de urmat în acest domeniu, un important element al acestor politici

⁴ UNDP, UNCTAD and the World Bank, *Debt Management. A Report on The Joint Programme of Debt Management 1991-1996*, UNDP in cooperation with UNCTAD and the World Bank, September 1997, p. 3.

- economice fiind stabilirea unor niveluri de îndatorare acceptabile, în contextul general al strategiei de dezvoltare a economiei;
- b) *atribuția de reglare și control*, ce are rolul de a formula regulile operative pentru instituțiile specializate însărcinate cu managementul datoriilor externe, de a coordona activitățile lor și de a le verifica;
 - c) *atribuția contabilă*, prin intermediul căreia se realizează defalcarea fiecărui împrumut pe secțiunile care cuprind obligațiile în cadrul serviciului datoriei externe și se pune la punct un mecanism eficient de rambursare;
 - d) *atribuția de administrare a portofoliului datoriilor*, care este destinată a supraveghea permanent mutațiile produse pe planul cursului de schimb valutar, al ratei dobânzilor pe piața internațională, a analiza implicațiile acestor transformări și a alege noi instrumente financiare utilizabile, precum și de a găsi noi oportunități de împrumut. De asemenea, aici se încadrează și obligația de a negocia unele contracte de împrumut.

Din cele prezentate mai sus, în concluzie, apreciem că procesul de management al datoriilor externe implică o sumă de mecanisme economice integrate, de preferință desfășurate prin intermediul unor instituții specializate și într-un cadru legal coerent și transparent. Procesul poate să fie de durată, deoarece considerăm că este strict necesară urmărirea eficienței măsurilor luate în scopul de a întări capacitatea economiei de a-și achita cu succes obligațiile din cadrul serviciului datoriilor externe. Unul dintre indicatorii specifici care trebuie urmăriți în acest sens, care exprimă gradul de îndatorare, este rata datoriei externe⁵, exprimată ca raport între plățile efectuate în cadrul serviciului datoriei externe și încasările totale, din aceeași perioadă, exprimate în diferite devize, provenite din exportul de bunuri și servicii. Bineînțeles, alături de acest indicator trebuie să fie permanent urmăriți și alții, care să formeze un sistem eficient de prevenire, sau avertizare.

BIBLIOGRAFIE

1. Chacholiades, Miltiades, *International Economics*, McGraw-Hill Publishing Company, New York, 1990.
2. International Monetary Fund and the World Bank, *Draft Guidelines for Public Debt Management. A Summary*, August 14, 2000.
3. Kappagoda, Nihal, *The Debt Crisis: Fifteen Years On*, International Development Information Centre, no. 3/1997.
4. Marin, George, Puiu, Alexandru (coordonatori), *Dicționar de relații economice internaționale*, Editura Enciclopedică, București, 1993
5. UNDP, UNCTAD and the World Bank, *Debt Management. A Report on The Joint Programme of Debt Management 1991-1996*, UNDP in cooperation with UNCTAD and the World Bank, September 1997.

⁵ Vezi, de asemenea, Marin, George, Puiu, Alexandru (coordonatori), *Dicționar de relații economice internaționale*, Editura Enciclopedică, București, 1993, p. 489.

SOLUȚII LA PROBLEMA DĂTORIILOR EXTERNE: INIȚIATIVA ÎN FAVOAREA ȚĂRILOR SĂRACE PUTERNIC ÎNDATORATE

PAUL COCIOC*

ABSTRACT. *Solving the Debt Problem: the HIPC Initiative.* This paper presents in a critical way the most recent international solutions to the debt difficulties of low-income highly-indebted countries. We pointed out its basic elements, especially the way in which are combined and integrated already existing instruments. The stage of implementing as well as the first results are presented too. Concluding remark is that a normal evolution - as it is design from latest IMF-World Bank's developments, Cologne G7 Summit or Jubilee 2000 - could conduct if not to a complete cancellation of debt from those countries at least to a long term debt sustainability.

Problema datoriilor externe, alături de cea a dezvoltării economice a țărilor mai puțin dezvoltate, de inflație, șomaj, crize economice și, mai recent, a tranziției la economia de piață, reprezintă una dintre temele cele mai des abordate în ultimul deceniu. Explicația rezidă, indiscutabil, în importanța sa deosebită, în primul rând de ordin practic. Datoriile externe reprezintă un fenomen cu o amploare care îngrijorează lumea întreagă. Într-o formă sau alta majoritatea țărilor lumii sunt țări debitoare. Dacă avem în vedere țările în curs de dezvoltare situația este și mai categorică. Din cele 128 de țări cuprinse în această categorie doar 7 (Brunei, Kuweit, Libia, Oman, Qatar, Arabia Saudită și Emiratele Arabe Unite) au o poziție de creditor net. Iar interesul specialiștilor s-a accentuat în paralel cu creșterea tot mai alarmantă a gradului de îndatorare a majorității țărilor lumii și a devenit extrem de stringent odată cu apariția unor grave probleme privind plata obligațiilor scadente. Evoluția poate fi marcată prin câteva titluri din presa vremii. De la "*bomba atomică a datoriilor*" la începutul deceniului trecut, trecând prin leitmotivul primei părți a anilor '90 "*prea puțin și prea târziu*", până la ceea ce se dorește un pas istoric fără precedent: "*un început de mileniu fără datorii pentru țările sărace*" și condiții pentru minima lor dezvoltare până în anul 2015.

Fără a nega importanța deosebită a efortului propriu, soluția problemei datoriilor țărilor în curs de dezvoltare nu poate fi, totuși, decât una la scară internațională, în care Fondului Monetar Internațional și Băncii Mondiale – cu toate criticile, în bună parte îndreptățite, aduse acestor instituții – le revin rolul principal. Aceasta este concluzia la care s-a ajuns încă de la începutul anilor '80, anii de debut ai crizei datoriilor (în special ca urmare a problemei mexicane). Odată cu declanșarea crizei a fost pusă în evidență interdependența tot mai accentuată dintre debitori și creditori, ca și fragilitatea sistemului financiar-bancar mondial, ceea ce a reclamat și a condus - de asemenea – la eforturi internaționale de soluționare durabilă a problemei.

Dacă până atunci impunerea unor condiții de politică economică era

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

convenită în cadrul Clubului de la Paris, din acest moment programele impuse țărilor ce apelează la renegocierea datoriei au girul și suportul FMI (în general sunt și elaborate sub supravegherea și cu consilierea experților Fondului), iar ulterior și a Băncii Mondiale – element ce favorizează încheierea unor acorduri, simplifică procedura și reduce semnificativ durata negocierilor.

În general, FMI intervine când o țară se află în criză a Balanței de plăți și solicită ajutor pentru a face față situației, sprijinul acordat fiind **condiționat** de acceptarea unor programe economice și de rezultatele aplicării lor. Problema (criza) datoriei este legată, așadar, de incapacitatea (de durată) unei țări de a face față obligațiilor de plată scadente în contul datoriei sale externe. Aspectele avute în vedere țin însă mai mult de problema solvabilității (deci, pe termen mediu și lung) decât de cea a lichidității imediate.

Principalele condiționări au vizat (și vizează): devalorizarea monedei naționale; creșterea ratei dobânzilor; echilibrarea bugetului de stat; restructurarea economiei reale prin eliminarea subvențiilor, liberalizarea comerțului exterior, eliminarea controlului statului și dezvoltarea unei piețe libere ș.a. Strategia urmărită se baza pe relansarea economică în țările îndatorate și implicit pe posibilitatea acestora de a relua plățile, lucru ce nu avea să se întâmple în majoritatea covârșitoare a cazurilor. Creșterea economică nu a fost cea scontată, eventuala reducere a deficitului Balanței de plăți s-a făcut de cele mai multe ori nu prin creșterea exporturilor ci prin reducerea artificială a importurilor, iar investițiile și cheltuielile sociale au fost drastic amputate. În plus se va constata că restituirea obligațiilor scadente depășește per global sumele alocate pentru noi împrumuturi.

În privința soluțiilor aplicate, două s-au evidențiat până în prezent la scară internațională, în variante și combinații diverse: **reeșalonarea** obligațiilor de plată și **reducerea (anularea)** datoriei. Prin intermediul reeșalonării, diferența dintre sumele ce trebuiau plătite în contul serviciului datoriei și cât puteau plăti efectiv țările debitoare, au fost acoperite prin noi credite condiționate de reajustarea economiilor lor naționale. Reeșalonarea a constituit politica de bază a FMI până în 1989. Nu reprezintă în sine o soluționare a problemei datoriei externe ci mai degrabă o amânare pentru viitor a acesteia. Problema nu este rezolvată în termeni de solvabilitate ci doar de lichiditate imediată. Reducerea datoriilor a fost inițiată sub incidența consecințelor aplicării exclusiv a strategiei anterioare și a limitelor acesteia, a situației existente în 1989 și a perspectivelor datoriilor externe în țările în curs de dezvoltare (vezi aici și efectele analizate prin Curba Laffer pentru datoriile externe). Odată cu prioritatea acordată reducerii datoriei, problema începe să fie privită în termeni de solvabilitate, de dezvoltare reală și durabilă, un rol tot mai important revenind aici, alături de FMI, și Băncii Mondiale.

Inițiativa în favoarea țărilor sărace puternic îndatorate încearcă să ofere tocmai o asemenea rezolvare de durată a problemei datoriilor externe, cel puțin la nivelul țărilor cu cele mai mari probleme privind suportabilitatea economică și socială. Ea a fost adoptată în comun de F.M.I. și Banca Mondială în septembrie 1996 (în varianta inițială), și are drept scop să ofere asistență nerambursabilă cu caracter excepțional, asistență menită a reduce ansamblul datoriei externe la un nivel care să poată fi susținut integral o perioadă (relativ) îndelungată prin eforturi proprii, fără ajutor extern sau reeșalonări și fără a afecta perspectivele de dezvoltare a economiei respective.

Acordarea de asistență presupune stabilirea și aplicarea consecventă a

unor politici economice convenite cu instituțiile financiare internaționale promotoare ale Inițiativei și atingerea anumitor performanțe minimale de natură economico-financiară, pe parcursul a două etape. O primă etapă de 3 ani este necesară pentru calificarea propriu-zisă pentru asistență, calificare condiționată de performanțele atinse în aplicarea programelor convenite și a insuficienței acestor rezultate sub aspectul suportabilității datoriei. O reducere a datoriei cel puțin în termenii de la Napoli (2/3 la valoarea netă actualizată) însoțește eforturile proprii. A doua etapă înseamnă noi programe, cu un mai mare accent pe dezvoltare economică și socială, programe înscrise într-o strategie națională finanțată și pe seama fondurilor disponibilizate prin amânarea la plată și reducerea datoriei. Asistența financiară se va concretiza pe parcursul acestei etape într-o reducere suplimentară la nivelul și în termenii fixați la întrunirea G7 de la Lyon (adică până la 80%), iar în final într-o altă reducere a valorii nete actualizate a datoriei externe până la nivelele stabilite prin termenii de la Koln (90% sau mai mult).

Din punctul de vedere a FMI, această Inițiativă poate fi încadrată în categoria **facilităților de finanțare cu caracter temporar**. Termenul inițial de încheiere a sa fiind luna septembrie 1998, ulterior termenul de calificare fiind prelungit până la sfârșitul anului 2000. Ea reprezintă în sine o completare, pentru anumite categorii de țări, a finanțării prin intermediul *Facilității largite pentru ajustare structurală* lansată în 1987.

Inițiativa se bazează pe următoarele principii:

- asigurarea unei soluții permanente de ieșire din "cercul vicios" al reeșalonărilor;
- luarea în considerare a ansamblului datoriei unei țări pe baza unor analize a posibilităților de plată pentru fiecare împrumut în parte;
- o țară candidată va beneficia de asistență doar în măsura în care demonstrează în prealabil că este capabilă să folosească pentru dezvoltare fondurile eliberate ca urmare a reducerii obligațiilor de plată în contul datoriei;
- finanțarea este condiționată de crearea și implementarea unor măsuri de reformă economică;
- asistența financiară este nerambursabilă și se acordă doar ulterior aplicării și numai în completarea asistenței prin mecanismele "tradiționale" de reducere a datoriilor (și implicit după epuizarea celorlalte posibilități de tragere și facilități de finanțare ale FMI);
- existența unei coordonări în acordarea de asistență financiară, în general, și în reducerea datoriilor, în special, între diferiții creditori implicați (privati/comerciali și oficiali, bi- și multilaterali) – cu o participare echitabilă a fiecăruia (aceasta presupune pentru creditorii multilaterali, de exemplu, o participare limitată de respectarea statutului de creditori preferențiali și asigurarea integrității lor financiare).

Pentru a face parte din categoria țărilor care se pot califica pentru asistență în cadrul Inițiativei se cer îndeplinite în primul rând următoarele cerințe cumulative:

(1) *eligibilitate pentru asistență din partea Băncii Mondiale exclusiv prin intermediul Asociației Internaționale pentru Dezvoltare* – singura instituție din

sistemul său abilitată să ajute financiar țările foarte sărace, în principal prin credite pe termen lung, și

(2) *eligibilitate pentru a beneficia de "Facilitatea lărgită de ajustare structurală"*.

În categoria țărilor vizate pentru a beneficia de această facilitate (țări sărace puternic îndatorate) sunt incluse – până în prezent - un număr de 41 de state. Este vorba de 32 de țări cu un Produs Național Brut pe locuitor în 1993 sub 695 de dolari SUA și nivele ridicate ale indicatorilor "suportabilității" datoriei externe. În speță, este vorba de rata valorii nete actualizate a datoriei [VNA] exprimată, pe de o parte funcție de exporturi (principalul indicator utilizat), iar, pe de altă parte, funcție de P.N.B. Inițial era vorba de niveluri peste 220% pentru primul indicator și/sau mai mari de 80% în cazul celui de al doilea. Modificările aduse odată cu lărgirea (extinderea) Inițiativei au redus plafonul ratei VNA funcție de exporturi la 150%. De asemenea, au fost incluse și 9 țări care beneficiază sau îndeplinesc condițiile pentru a beneficia de reeșalonarea datoriilor în cadrul Clubului de la Paris a creditorilor oficiali. În mod complementar au fost incluse în categoria țărilor eligibile, prin intermediul așa numitei "*ferestre fiscale*", și cele care: 1) au o economie extrem de deschisă spre exterior - ce se exprimă printr-o pondere a exportului în PIB de cel puțin 30% (inițial 40%) și 2) depun eforturi substanțiale pentru a realiza venituri bugetare - marcate printr-un grad de fiscalitate exprimat prin ponderea veniturilor fiscale în PIB de cel puțin 15% (inițial 20%), iar 3) ponderea VNA a datoriei lor externe în veniturile bugetare depășește 250% (inițial 280%). Așa după cum se poate constata este vorba de acele țări (în majoritate din Africa) pentru care aplicarea completă a mecanismelor tradiționale de reeșalonare și/sau reducere a obligațiilor s-au dovedit insuficiente pentru aducerea poverii datoriei la un nivel "suportabil".

La 8 aprilie 1998, Uganda devine prima țară beneficiară a reducerii datoriei (350 mil. dolari SUA, în termenii VNA) în cadrul Inițiativei, cu o contribuție din partea F.M.I. de 160 de mil. dolari SUA. Între timp un număr de alte 8 țări au beneficiat sau urmează să beneficieze de prevederile sale, fiind calificate pentru asistență sau aflându-se în diferite stadii și etape: Bolivia, Mauritania, Mozambic, Tanzania, Guyana, Burkina Faso, Cote d'Ivoire și Mali. Alte țări - Etiopia, Guineea, Guineea Bisau, Honduras, Nicaragua, Benin și Senegal - au solicitat asistență urmând procedurile de analiză și stabilirea de programe de reformă. Se apreciază că un număr total de 33 de țări vor putea beneficia în final de această facilitate.

Urmărind evoluția măsurilor la nivel internațional în direcția rezolvării problemei datoriilor externe, în general, a celor mai afectate țări – cele sărace – în special, putem evidenția anumite tendințe și exprima unele concluzii:

- toate soluțiile sunt bazate pe condiționalitate, pe aplicarea anumitor programe convenite cu organismele internaționale. Legat de acestea remarcăm, pe de o parte, *accentuarea condiționalității* în principal prin luarea în considerare a tot mai multe aspecte și, pe de altă parte, *particularizarea* mai puternică a direcțiilor generale la specificitatea fiecărei țări (ca urmare a eșecului unor programe "generale", în special pe parcursul anilor '80 – vezi cazul Mexicului);
- *deplasarea de la soluții orientate spre creditori înspre soluții orientate spre*

SOLUȚII LA PROBLEMA DATORIILOR EXTERNE

debitori (ceea ce înseamnă rezolvarea problemei propriu-zise: solvabilitatea, suportabilitatea datoriei pe termen mediu și lung și lichiditatea imediată, în condițiile în care primele soluții au fost soluții de criză menite a salva sistemul financiar internațional);

- *creșterea implicării pe plan mondial* – instituționale sau non-instituționale (inclusiv private) – a unei părți tot mai mari a societății, ceea ce reflectă în opinia noastră o conștientizarea a problemei, a implicațiilor sale și a riscurilor reale;
- tendința de completare a *soluțiilor de rezolvare înspre zona dezvoltării economice reale și durabile și zona socialului*, în principal prin modul de întocmire a programelor și folosirii fondurilor rezultate din reduceri și reeșalonări spre aceste destinații (condiționare impusă);
- *creșterea numărului țărilor asistate și a nivelului asistenței financiare*, alături de o relativă diversificare a soluțiilor (în special sub aspectul analizelor de la caz la caz);
- finalitatea celor anterioare pare a se găsi în *eliminarea (anularea) cvasi-completă a datoriilor pentru anumite țări*.

BIBLIOGRAFIE

1. Andrews, David; Boote, Anthony R.; Rizavi, Syed S. și Singh, Sukhwinder – *Debt Relief for Low-Income Countries. The Enhanced HIPC Initiative*, Washington DC, IMF, 1999.
2. Arnaud, Pascal – *La dette du tiers monde*, Paris, La Decouverte, 1991.
3. Boote, Anthony R.; Thugge, Kaman – *Debt Relief for Low-Income Countries and the HIPC Initiative*, Washington DC, IMF, 1997.
4. Cocioc, Paul – *Datoriile Estului-soluționare sau amânare?*, Cluj-Napoca, Studii și cercetări Economice, vol. XXI-XXII, 1994, p. 242-251.
5. Daseking, Christina; Powell, Robert – *From Toronto Terms to the HIPC Initiative – A Brief History of Debt Relief for Low-Income Countries*, Washington DC, IMF, 1999.
6. FMI Bulletin Supplement, vol. 29, Washington DC, Sep. 2000.
7. IMF – *Annual Report*, 1998,1999.
8. IMF – *World Economic Outlook-Statistical Appendix*, Washington DC, 1999, p.110-132.

RELAȚIA CONTABILITATE – FISCALITATE

L. SUCALĂ*

ABSTRACT. *The Relation between Accounting and Fiscality* is different. The relation between accounting and fiscality is different from one country to another. Nobes tried to present this relation according to the accounting practices from different countries. In the complex process of evaluation for taxes the accounting offer all the necessary informations. These informations must present the real situation of the firm, that's why the accounting law must be separate from the fiscal law.

Nevoile crescânde de lichidități bănești ale statului au generat apariția impozitelor în sarcina agenților economici, precum și necesitatea instituirii unor criterii riguroase menite să contribuie la conturarea asietei (sau a bazei de impunere). Pe această cale s-a lansat o "comandă socială" contabilității, deoarece ea oferea prin intermediul bilanțului și a contului de profit și pierdere toate informațiile necesare, având doar sarcina adaptării, într-o oarecare măsură a instrumentelor de lucru menite să răspundă noilor cerințe. Apreciată drept "construcție socială", contabilitatea oglindește realitățile societății în care s-a dezvoltat, deoarece reglementările contabile diferite de la o țară la alta sunt rezultatul diverselor evenimente și reacții umane de-a lungul timpului. În acest sens este demnă de menționat formula devenită celebră (aparținătoare lui Axel Haller, precum și a lui Peter Walton) care evidențiază aceste diferențe de atitudini:

"În Germania, tot ceea ce nu este explicit autorizat prin lege este interzis.

În Anglia, tot ceea ce nu este explicit interzis este permis.

În Rusia, totul este interzis, inclusiv ceea ce este autorizat prin lege.

În Italia, totul este permis, inclusiv ceea ce este interzis."

Adesea, față de același eveniment economic se observă reacții diferite a două sau mai multe țări, fenomen ce generează diferențe culturale contabile. Un bun exemplu în această situație vizează obiectivul fundamental al contabilității. În țări precum Germania, Elveția, Austria și într-o măsură mai redusă, în țările latine ale Europei comunitare, obiectivul contabilității îl reprezintă conturarea acelui rezultat distribuibil acționarilor, în așa fel încât interesele celorlalte părți (ale creditorilor) să nu fie lezate. Astfel, principiul prudenței ridicat la cel mai înalt rang este cel care conduce la subevaluarea activelor și supraevaluarea datoriilor, toate acestea concurând la subestimarea concretă a valorii întreprinderii, fenomen de care utilizatorii situațiilor financiare nu sunt deloc străini. În contrast enorm cu cele afirmate, obiectivul contabilității firmelor americane constă în conturarea celei mai realiste imagini posibile asupra situației economice a întreprinderii (fair presentation), iar cel al contabilității britanice de a genera o imagine loială și adevărată (true and fair view). În aceste din urmă situații, principiile independenței

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

exercițiilor și permanenței metodelor sunt cele care exercită o influență covârșitoare asupra evaluărilor. Privită drept sursă privilegiată de informații pentru organele fiscale, contabilitatea se află într-o anumită relație de ordine cu fiscalitatea, dar natura acesteia este greu de definit. Luând în considerare părerile autorizate ale specialiștilor români și străini formulate în legătură cu această idee, putem identifica mai multe scenarii și anume:

- contabilitatea influențează fiscalitatea;
- contabilitatea este influențată de fiscalitate, cu diferite grade intervenție;
- contabilitatea este independentă de fiscalitate, ambele fiind domenii total "deconectate".

Indiferent de ideea împărtășită față de aceste opinii, un lucru este cert, și anume interdependența manifestată între contabilitate și fiscalitate. Această influență reciprocă este hotărâtoare în gestiunea fiscală a unei firme, deoarece contabilitatea trebuie privită drept instrumentul destinat obținerii informațiilor pure și obiective, iar intervenția inacceptabilă a fiscalității în procedurile contabile trebuie acceptată ca atare.

De un real folos în prezentarea corelației existente între contabilitate și fiscalitate este paradigma lui Nobes (Fig. nr. 1). Luând în considerare practicile contabile din diferite țări, Nobes a realizat o abordare clasificatoare a practicilor de măsurare folosite în informarea financiară realizată de societățile pe acțiuni cotate la bursă, în țările dezvoltate. În conturarea clasificării s-au luat în considerare nouă factori importanți, a căror influență produce trăsături discriminatorii. Acești factori sunt:

- categoria de utilizatori ai conturilor publicate de societăți cotate;
- modul în care legislația sau standardele de contabilitate stabilesc detaliat practicile contabile (excluzându-se într-o măsură mai mare sau mai redusă judecata profesională);

- însemnătatea regulilor fiscale în evaluarea contabilă;
- tradiționalismul sau prudența practicate în evaluarea clădirilor, stocurilor, debitorilor;

- gradul sau nivelul de exactitate în aplicarea costurilor istorice în conturile anuale;

- posibilitatea ajustărilor, promovate pe baza costului de înlocuire în conturile principale sau suplimentare;

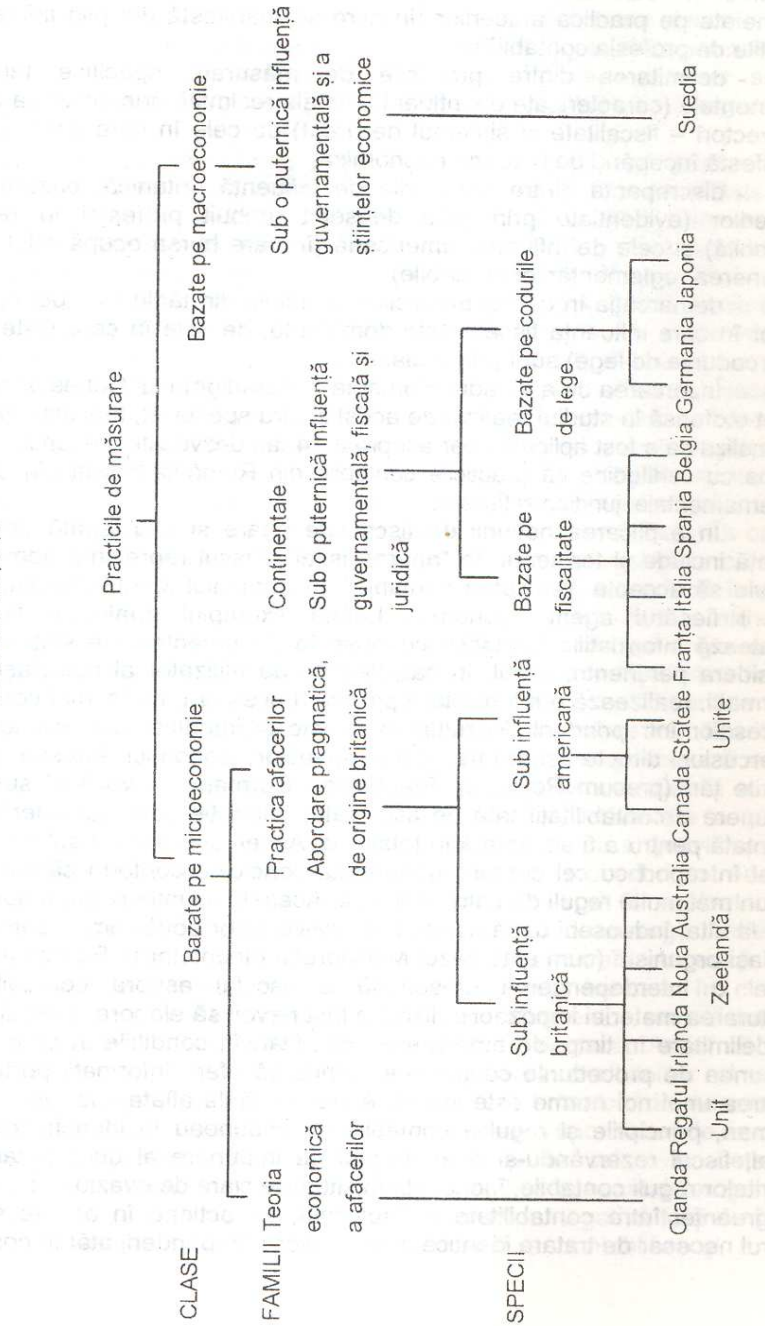
- metoda (metodele) de consolidare;

- generozitatea "diplomatică" în practicile de constituire de provizioane (de "nivelare" a veniturilor).

Utilizând o scară de valori de la 0 la 3, Nobes a atribuit practicilor de măsurare contabilă un scoring. Apoi, folosind o varietate de tehnici (care aveau ca bază de pornire conceptul de "distanță taxonomică"), Nobes a identificat grupurile de țări (pe care le-a catalogat drept "specii"), iar nivelurile superioare de grupare (denumite "familii" și "clasele") au generat conturarea ierarhiei de tip "arbore familial". Analizând paradigma lui Nobes, putem concluziona următoarele:

- diferența esențială existentă între practicile de măsurare contabilă din statele orientate spre microeconomie (în care conceptul de "imagine fidelă" primează, alături de reglarea economică generată de legile pieții) și cele din țările orientate spre macroeconomie (în care aplicarea omogenă a metodelor de măsurare, rolul intervenționist al statului și influența regulilor fiscale sunt predominante);

Fig. 1. Expresia paradigmei lui Nobes sub forma clasificării sistemelor de contabilitate care dau finalitate reformei contabilității în țările cu economie de piață



- deosebirea manifestată între perspectivele economice bazate pe teoria afacerilor (în care elementele de judecată sunt îndreptate spre extrem), și cele întemeiate pe practica afacerilor (în care se manifestă din plin influența regulilor stabilite de profesia contabilă);

- delimitarea dintre practicile de măsurare specifice țărilor Europei continentale (caracterizate de influența statală resimțită prin acțiunea congruentă a doi vectori – fiscalitate și sistemul de drept) de cele în care controlul statului se manifestă începând de la teoria economică;

- discrepanța dintre orientările de influență britanică, bazate pe practica afacerilor (evidențiate prin rolul deosebit atribuit profesiei în reglementarea contabilă) și cele de influență americană (în care bursa ocupă rolul primordial în impunerea reglementărilor contabile);

- demarcația în cadrul practicilor contabile din țările Europei continentale, a țărilor în care influența fiscală este dominantă, de cele în care sistemul legislativ (sau codurile de lege) sunt primordiale.

Încercarea de a încadra România în paradigma lui Nobes ar putea fi privită drept o ofensă la studiul realizat de acest ilustru specialist, mai ales datorită faptului că analiza sa a fost aplicată doar asupra a 14 țări dezvoltate ale lumii. Însă, se poate afirma cu certitudine că practicile contabile din România resimt din plin influențele guvernamentale, juridice și fiscale.

În explicarea noțiunii de fiscalitate apare și cea legată de fisc, a cărei uzanță include și termenul de "aparatur fiscal". Fiscul reprezintă administrația care trebuie să accepte "realitatea contabilă" în domeniul identificării sarcinilor fiscale proprii fiecărui agent economic. Luând exemplul analiștilor financiari care retratează informațiile contabile cuprinse în documentele de sinteză pentru a le considera pertinente, fiscul, în calitatea sa de utilizator al aceleiași categorii de informații, realizează o interpretare proprie a acestora, nu tocmai corespunzătoare intereselor întreprinderii. Rezultatele directe și imediate ale acestor retratări au repercusiuni directe asupra trezoreriei agenților economici. Adesea, specialiști din diferite țări (precum România, Franța sau Germania) invocă și susțin ideea de supunere a contabilității față de fiscalitate, afirmație care considerăm că trebuie nuanțată pentru a fi acceptată în totalitate. Astfel, acceptarea autonomiei dreptului fiscal în raport cu cel contabil generează concluzia conform căreia primului i se impun mai multe reguli de către al doilea. Această situație poate fi nuanțată de la o țară la alta, îndeosebi dacă normele specifice celor două ramuri sunt elaborate de același organism (cum este cazul Ministerului Finanțelor în România), declanșând astfel o interdependență crescândă a fiscului asupra contabilității. Pentru conturarea materiei impozabile, fiscul a fost nevoit să elaboreze reguli de evaluare, de delimitare în timp, de amortizare, etc...Dar, în condițiile în care contabilitatea dispunea de procedurile consacrate menite să ofere informații pertinente terților, crearea unei noi norme este inutilă. Astfel, în țările aflate sub influența modelului german, principiile și regulile contabile se impuneau în identificarea rezultatului fiscal, fiscul rezervându-și doar dreptul de impunere al unor tratamente fiscale diferitele reguli contabile, îndeosebi în situațiile clare de evaziune fiscală. Principiul congruenței între contabilitate și fiscalitate, ce acționa în aceste state, asigura cadrul necesar de tratare identică a operațiilor întreprinderii atât în contabilitate, cât

și în fiscalitate, simplificându-se pe această cale sarcina administrației fiscale și a firmelor. Mai concret, acest principiu presupune:

- obligativitatea fiscală a regulilor de contabilizare și evaluare
- existența regulilor fiscale specifice pentru anumite elemente
- acordarea avantajelor fiscale de natura rezervelor scutite de impozit și a celor de natura amortizărilor derogatorii (cu condiția înregistrării lor în contabilitate)

Aplicarea acestui principiu în Germania se realizează printr-o prudență excesivă a evaluărilor și prelucrărilor contabile, acceptată în unanimitate de către fisc, dar care contravine precizărilor Directivei a-IV-a europeană. Negarea acestuia în numele imaginii fidele nu are sorți de izbândă, deoarece el este agreat de către întreprinderi, pe motivul că generează diminuarea asietei și a impozitului pe profit. Astfel că fiecare obiectiv al gestiunii fiscale este determinant în alegerile contabile, ceea ce l-a determinat pe Haller să afirme că "pentru cele mai multe întreprinderi (mai ales mici și mijlocii), considerațiile fiscale primează în raport cu principiile contabile". Același model german de relație dintre contabilitate și fiscalitate se regăsește, dar cu nuanțe particulare, în Elveția, în țările scandinave, într-o anumită măsură în Belgia, Franța și Japonia. În ceea ce privește România, legăturile dintre contabilitate și fiscalitate se subscriu tiparului impus de principiul enunțat anterior, deoarece fiscalul este cel care împrumută multe reguli din contabilitate, chiar și în condițiile existenței numeroaselor puncte particulare tratate distinct. La celălalt pol în ceea ce privește relația dintre contabilitate și fiscalitate sunt țările caracterizate prin așa numita "deconectare" a celor două. Aceasta înseamnă că înregistrările contabile nu se supun regulilor fiscale și că consecințele fiscale ale opțiunilor contabile sunt minime. Este cazul țărilor încadrate în modelul anglo-saxon și a SUA, unde determinarea beneficiului impozabil se realizează pe baza rezultatului contabil, iar regulile de conturare a veniturilor sunt identice. Diferențele existente dintre contabilitate și fiscalitate se rezumă doar la amortizarea imobilizărilor (ce se pot realiza pe baze diferite în două serii de calcule), ceea ce generează manifestări libertine ale firmelor în materie de amortizare. Această deconectare a contabilității față de fiscalitate determină aplicarea cu mai mică intensitate a principiului prudenței, ceea ce în final se regăsește în volumul redus al provizioanelor. Cu toate că fiscalitatea impune, adesea, anumite reguli și proceduri, tot ea este cea care permite existența sistemului de opțiuni care trebuie să fie exploatat de către întreprinderi, în funcție de obiectivele perioadei pe care o parcurge. Astfel, o firmă din spațiul anglo-saxon, cotate la bursă, dar asupra căreia planează riscul de lichidare sau care dorește contractarea unor credite bancare în condiții net avantajoase își va umfla beneficiul, chiar în detrimentul prejudiciului fiscal, deoarece investitorii o judecă după profitul contabil declarat. Astfel că, opțiunile contabile și fiscale vor fi orientate spre reducerea cheltuielilor și majorarea veniturilor, motivație care explică acțiunile firmelor britanice de neamortizare a fondului comercial sau de înregistrare în contabilitate a unor valori de amortizare a imobilizărilor corporale ner inferioare celor luate în calcul la determinarea rezultatului fiscal. Condiționarea înregistrării contabile a avantajelor generate de reglementările fiscale nu trebuie să inducă o atitudine negativă față de fiscalitate, deși adesea ea generează o atitudine ambiguă a contabililor și a agenților

economici care "se lasă seduși de jongleriile fiscului și ajung să nu mai gândească decât în termeni de avantaje fiscale". În condițiile apariției legii contabilității, dreptul contabil încearcă să se desprindă și să se dezvolte tot mai mult ca o ramură distinctă a dreptului, astfel că imixtiunea dreptului fiscal în domeniul contabilității trebuie să se resimtă din ce în ce mai puțin. Dar, deoarece în anumite țări (este și cazul României) normele contabile și fiscale sunt stabilite de același organism, iar fiscalul respinge soluțiile propuse de contabili, obiectivele contabilității pot fi atinse numai după parcurgerea în totalitate a filtrului fiscal, care denaturează sau nu informațiile contabile pertinente. Astfel se explică de ce conturile anuale sunt poluate fiscal, iar retratarea informațiilor ar genera un bilanț fiscal alături de cel contabil. În bilanțul contabil actual, fidelitatea informației contabile este suprimată de economia fiscală, iar intersectarea regulilor contabile cu cele fiscale generează o relație dăunătoare dintre contabilitate și fiscalitate. Diferența de finalitate a celor două discipline reprezintă explicația plauzibilă care stă la baza deosebirilor dintre dreptul fiscal și cel contabil. Mai precis, dreptul contabil are ca principal obiectiv identificarea bazelor de calcul pentru impozite, scopul dreptului fiscal este de a institui regulile menite să asigure înregistrarea cronologică și sistematică a operațiunilor economice, controlul și prelucrarea datelor. În ideea cuantificării efectelor nefavorabile ale "conectării" contabilității cu fiscalitatea asupra calității informației contabile și asupra substanței întreprinderii, ar prezenta un real interes evidențierea paralelă a informației contabile și a celei "fiscalizate". În această situație devine pe deplin justificabil comportamentul fiscului față de atitudinea diverșilor contribuabili manifestată în scopul acoperirii cheltuielilor publice. Astfel că necazurile întreprinderilor pe linie fiscală apar din "neștiința principiilor de contabilitate din partea fiscului, ușurința înregistrărilor din partea contribuabilului, interesul din partea contribuabilului – câteodată independente la fiecare din ei, adeseaori în deplină complicitate la toți".

BIBLIOGRAFIE

1. Feleagă Niculae - "Sisteme contabile comparate", ediția a II-a, vol. I, "Contabilitățile anglo-saxone", Editura Economică, București, 2000.
2. Haller Axel, Walton Peter și Raffournier Bernard - "Comptabilité internationale", Vuibert, Paris, 1997.
3. Istrate Costel - "Fiscalitate și contabilitate în cadrul firmei", Editura Polirom, București, 1999.
4. Pasqualini F. - "Le principe d'image fidèle en droit comptable", Litec, Paris, 1992.
5. Sorescu A. - "Bilanțul fiscal și Contul de Profit și Pierdere fiscal", Editura România Nouă, București, 1927.
6. Viandier A., Lauzengheim Ch. de - "Droit comptable, 2ème édition", Dalloz, Paris, 1993.
7. Walton P. - "La comptabilité anglo-saxonne", La Découverte, Paris, 1996.

NECESITATEA ELABORĂRII ȘI UTILITATEA STANDARDELOR CALITĂȚII DIN SERIA ISO 9000

FĂNUȚA POP*

RESUMÉE. *La nécessité de l'élaboration et l'utilité des normes internationales de la qualité ISO 9000.* Dans les conditions de la croissance continue de l'importance de la qualité des produits et des services et dans le but de la facilité des échanges internationales des biens matériels et des services, l'Organisation Internationale des Standardisation (ISO) a élaboré un set des normes internationales lequel tous les pays peut l'utiliser et qui assurer un système unitaire de référence dans le domaine de la qualité. Ces normes sont connue aujourd'hui sous la dénomination de "la famille ISO 9000".

Standardele ISO 9000 sunt rezultatul unui îndelungat proces care își are începutul în anii '50 în SUA. Odată cu cererea tot mai mare de calitate s-a făcut simțită și nevoia unui set de reguli oficiale în acest domeniu. Această nevoie s-a manifestat cel mai puternic în sfera activității aeronauticii, tehnicii militare, centralelor și echipamentelor nucleare-electrice, datorită cerințelor deosebit de severe specifice acestor activități, la acea dată neexistând standarde oficiale pentru asigurarea calității de către un producător sau distribuitor din alte ramuri de activitate.

Primele proceduri de calitate au fost aplicate în domeniul militar, iar Ministerul Apărării al SUA și organisme sub influență americană au avut o contribuție importantă în elaborarea acestor proceduri.

Astfel, NASA (în calitatea ei de organism coordonator al programelor spațiale americane) a inițiat primul set de proceduri, specificații și condiții de calitate. Acestea au devenit cunoscute sub denumirea de Specificații Militare (Military Specification MIL-Q), iar producătorii și distribuitorii trebuiau să se conformeze acestor cereri dacă doreau să furnizeze echipament pentru această piață militară.

Organizația Tratatului Atlanticului de Nord (NATO), sub influența americană, a produs atunci o serie de proceduri de asigurare a calității, cunoscute drept Publicațiile de Asigurarea Calității ale Aliaților din NATO (Allied Quality Assurance Publication- AQAP) și acestea au fost republicate de Ministerul Apărării din Marea Britanie sub numele de Standardele de Apărare (Defence Standards – DEF STANS) seria 05.¹

Principalele standarde americane militare și aeronautice reprezentative pentru evoluția sistemelor calității sunt:²

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

¹ R. Tricker, "ISO 9000 pentru întreprinderi mici și mijlocii", Editura All Beck, București, 1999, pag. XI.

² S. Ciurea, N. Drăgulănescu, "Managementul calității totale. Standardele ISO 9004 comentate", Editura Economică, București, 1995, pag. 103.

MIL-Q – 9858 - Cerințele programului calității elaborat de Ministerul apărării al SUA (1958) a fost reprezentativ pentru "construirea relațiilor privind calitatea între două părți contractante", revizuit în anul 1971 și stă la baza ISO 9000 și ISO 9001 (1987);

MIL-I- 45208- Cerințe privind sistemul de inspecție, SUA 1960, predecesor al ISO 9003;

MIL-STD-45662 A- Cerințe privind sistemul de etalonare;

NP-C-200; 2 și 3 - Programul calității al NASA, 1965;

AQAP 1 și 2- Cerințe NATO pentru sistemul calității în industrie, 1968;

NSB-5300-4- Prevederile programului calității pentru furnizorii sistemului spațial și aeronautic al NASA, 1969.

Între timp, firmele și contractanții civili au înțeles repede necesitatea de a se asigura că producătorii și distribuitorii respectă o serie de standarde de calitate și Institutul Britanic de Standardizare (BSI) a adoptat oficial seria Standardelor de Apărare 05, realizând un set identic de documente numit seria BS 5750. Aceste standarde au fost publicate pentru prima dată în Marea Britanie în cursul anului 1979 și stabileau toate cerințele pentru un contract de producție sau de furnizare de mărfuri între două părți. Ele au furnizat un ghid pentru managementul intern al calității ca și pentru asigurarea externă a calității și au fost repede acceptate de către producători, furnizori și cumpărători ca fiind un nivel minim rezonabil al asigurării calității la care este de așteptat ca ei să lucreze.

În același timp, SUA lucrau la seria ANSI 90 și alte țări europene erau preocupate să-și dezvolte propriile lor seturi de standarde. Această preocupare a condus, în mod evident, la o mulțime de confuzii în ceea ce privește ofertele și comerțul internațional, fie datorită lipsei unui exemplar al standardului țării cu care se dorea colaborarea, fie datorită greutăților întâmpinate în adaptarea situației din firma-parte contractantă, la cerințele aceluia standard național particular, schimbări care uneori se dovedeau a fi ineficiente pentru firma în cauză.

Situația în Europa a fost făcută și mai dificilă atunci când Uniunea Europeană, în încercarea de a opri standardele naționale să formeze bariere comerciale în fața comerțului comunitar, a produs și mai multe regulamente.³

Astfel, în condițiile creșterii continue a importanței calității produselor și serviciilor ca factor de pătrundere și menținere pe piață, într-o serie de țări au fost elaborate, mai ales după anul 1970, standardele referitoare la asigurarea calității, pentru a putea fi utilizate în industrie și comerț, respectiv în relațiile contractuale dintre furnizori și beneficiari. Aceste standarde însă, difereau semnificativ prin structura lor și prin terminologia adoptată, neputând face obiectul unei utilizări sistematice în comerțul internațional.

Deoarece Institutul Britanic de Standardizare deja produsese și publicase un standard acceptabil, totuși cele mai multe dintre aceste standarde naționale erau în mare parte bazate pe BS 5750, standard care, de altfel, a stat la baza elaborării seriei de standarde ISO 9000 (1987).

Datorită interesului internațional tot mai mare privind asigurarea calității, Organizația Internațională de Standardizare (ISO), a organizat un Grup de Studiu

³ R. Tricker, op. cit., pag. 5.

în cursul anului 1983, pentru a produce un set de standarde internaționale pe care toate țările să-l poată utiliza și care să asigure un sistem unitar de referință în domeniul calității.

Acest deziderat s-a concretizat în elaborarea standardelor internaționale din seria ISO 9000, sarcina elaborării lor fiind încredințată de la început Comitetului Tehnic al ISO, TC 176 "Managementul și asigurarea calității", creat în anul 1976 și având secretariatul asigurat de Canada.

ISO/ TC 176 este structurat în trei subcomitete, respectiv pentru: concepte și terminologie (creat în 1982), sisteme calitate (1982) și tehnologie de suport (1989).⁴

Secretariatul Central ISO a publicat seria ISO 9000 în limba engleză și franceză. Pe măsură ce fiecare țară le adoptă ca standarde naționale ele sunt traduse în limba țării respective și publicate sub auspiciile organizației naționale de standardizare, care este organism membru al ISO. Publicarea inițială a seriilor a avut loc în anul 1987. De atunci au fost publicate numeroase standarde adiționale. ISO/TC 176 favorizează acum folosirea termenului extins "familia ISO 9000", pentru a acoperi seriile principale și standardele adiționale care s-au dezvoltat. Unele din aceste standarde adiționale oferă îndrumări pentru aplicarea standardelor de asigurarea calității și management al calității din seria principală.⁵ Acestea sunt numerotate ca "Părți " -1, -2, -3 etc. a ISO 9000 sau ISO 9004 (în anul 1993 a fost publicat ghidul ISO 9004-2, conceput special pentru servicii).

După publicarea lor inițială din 1987, aceste standarde au fost actualizate periodic, apărând în anul 1994 prima ediție revizuită (așa numita revizuire pe termen scurt), care reprezintă cea mai recentă serie de documente ISO 9000. Această primă fază a revizuirii s-a limitat la clarificări și îmbunătățiri ale redactării, cu scopul de a face standardul mai ușor de citit, fără a opera modificări de esență.

Unele organizații de standardizare folosesc standardele ISO fără să le modifice, altele au introdus sistemele proprii de numerotare, textul fiind identic cu cel al standardului ISO.

De exemplu, Comisia Europeană de Standardizare (CEN) a preluat seria de standarde ISO ca Standarde Europene, fiind indicate cu prefixul EN (European Normalisation), cu același conținut, păstrând numărul, dar în seria 20000 (ISO 9000 în seria 20000 devine EN 29000). În momentul de față peste 100 de țări au ratificat ISO 9000 ca standardul lor de calitate acceptat. În tabelul nr.1 sunt prezentate câteva dintre standardele naționale echivalente standardelor din seria ISO 9000.

⁴ *** "Calitatea certificatului și certificării ISO 9000", Rev. Tribuna Calității nr. 1, București, 1997, pg. 46.

⁵ E. Neacșu, "Aspecte practice legate de proiectarea și implementarea sistemelor calității în scopul certificării", în "Managementul calității și protecția consumatorilor", vol. 2, ASE București, 1997, pag. 37.

Tabelul nr. 1

Standard ISO	STANDARD ECHIVALENT								
	AS	ASQC	BS	CSA	DIN	EN	CEI	JIS	NFX
ISO 9000	AS 3900	ASQC Q 90		CSA Q 9000	DIN ISO 9000	EN 29000		JIS Z 9900	NFX 50- 121
ISO 9000/1		ASQC Q9000- 1	BS EN ISO 9000-1		DIN EN ISO 9000 PT 1	EN ISO 9000/1			NFX 50- 121/1
ISO 9000/2	AS 3900.2	ASQC Q 9000-2							
ISO 9000/3		ASQC Q 9000-3	BS 5750 PT 13 (1991)	CSA Q 9000.3	DIN ISO 9000 PT3	EN 29000 PT3			NFX 50- 121/3
ISO 9000/4	AS 3900.4		BS 5750 PT 13 (1993)		DIN ISO 9000 PT4	EN 60300 PT1	CEI 300 PT1		
ISO 9001	AS 3901	ASQC Q 9001	BS EN ISO 9001	CSA Q 9001	DIN EN ISO 9001	EN ISO 9001		JIS Z 9901	NFX 50- 131
ISO 9002	AS 3902	ASQC Q 9002	BS EN ISO 9002	CSA Q 9002	DIN EN ISO 9002	EN ISO 9002		JIS Z 9902	NFX 50- 132
ISO 9003	AS 3903	ASQC Q 9003	BS EN ISO 9003	CSA Q 9003	DIN EN ISO 9003	EN ISO 9003		JIS Z 9903	NFX 50- 133
ISO 9004	AS 3904	ASQC Q 9004		CSA Q 9004	DIN ISO 9004	EN 29004		JIS Z 9904	
ISO 9004/1		ASQC Q 9004-1	BS EN ISO 9004-1		DIN EN ISO 9004 PT 1	EN ISO 9004/1			
ISO 9004/2	AS 3904.2	ASQC Q 9004-2	BS 5750 PT 8 (1991)	CSA Q 9004.2	DIN EN ISO 9004 PT 2	EN 29000 PT 2			NFX 50- 122/2
ISO 9004/3	AS 3904.3	ASQC Q 9004-3							
ISO 9004/4	AS 3904.4	ASQC Q 9004-4	BS 7850 PT 2 (1994)						

Sursa: R. Tricker, "ISO 9000 pentru întreprinderi mici și mijlocii", Editura All Beck, București, 1999, pg. 9

Structura familiei de standarde ISO 9000, așa cum reiese și din figura 1, cuprinde următoarele elemente:

1. Ghiduri pentru utilizarea și interpretarea standardelor (toate părțile standardului ISO 9000, numerotate cu -1, -2, -3 etc.)
2. Modele de referință pentru sistemele de asigurarea și managementul calității (ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003)
3. Standarde pentru managementul calității și elemente ale unui sistem de managementul calității (toate părțile din ISO 9004).

Trebuie, de asemenea, să precizăm faptul că în prezent familia de standarde ISO 9000 cuprinde⁶, pe lângă toate standardele internaționale numerotate de la ISO 9000 la ISO 9004, inclusiv toate părțile acestor standarde, și:

- toate standardele internaționale numerotate de la ISO 10001 la ISO 10020, care sunt standarde referitoare la auditul calității, inclusiv toate părțile
- ISO 8402 "Managementul calității și asigurarea calității.Vocabular"

Seria de standarde ISO 9000 reprezintă o grupă de standarde pentru sisteme de management, spre deosebire de restul standardelor, preponderent tehnice. ISO 9000 stabilește norme pentru organizarea structurii și a proceselor unei întreprinderi, în timp ce standardele tehnice definesc detalii ale produselor.

În prim-planul seriei de standarde ISO 9000 stă relația dintre firmă și client. Ea descrie elementele pe care ar trebui să le cuprindă sistemele calității dar nu și modul în care o anumită organizație implementează aceste elemente⁷. Cu alte cuvinte, seria de standarde ISO 9000 stabilește cerințele minime care indică "ce" trebuie făcut, transpunerea lor în practică, adică "cum" trebuie făcut, rămânând la latitudinea fiecărei firme, în funcție de obiectivele, produsele, procesele și practicile specifice acesteia.

Standardele din seria ISO 9000 pot fi aplicate tuturor tipurilor de organizații – industriale, comerciale sau guvernamentale – și vizează următoarele categorii generice de produse: hardware, software, materiale procesate, servicii. Aceste patru categorii generice de produse cuprind toate tipurile de produse furnizate de organizații.

Standardele ISO seria 9000 sunt destinate a fi utilizate în următoarele patru situații:⁸

-ca îndrumări pentru managementul calității, situație în care întreprinderea urmărește satisfacerea cerințelor referitoare la calitatea produsului într-un mod rentabil;

-în relații contractuale între prima parte (furnizor) și a doua (client), caz în care clientul prevede prin contract ca anumite elemente și procese să facă parte din sistemul calității al furnizorului, specificând un model de asigurare a calității;

-pentru aprobare sau înregistrare de către a doua (secunda) parte, situație în care sistemul calității al furnizorului este evaluat de către client, în scopul recunoașterii conformității acestuia cu standardul de referință;

⁶ *** Standardul SR EN ISO 9000-1, "Standarde pentru managementul calității și asigurarea calității. Partea 1. Ghid pentru selecție și utilizare", 1996, pag. 7.

⁷ idem, op. cit., pag. 5.

⁸ idem, op. cit., pag. 14-15.

-pentru certificare sau înregistrare de către terța parte, caz în care sistemul calității al furnizorului este evaluat de către un organism de certificare, furnizorul menținând acest sistem pentru toți clienții săi, cu excepția situațiilor în care , prin contract, se stabilesc alte cerințe. Adoptarea unei asemenea soluții este avantajoasă deoarece reduce adesea numărul și/sau volumul evaluărilor sistemului calității de către clienți.

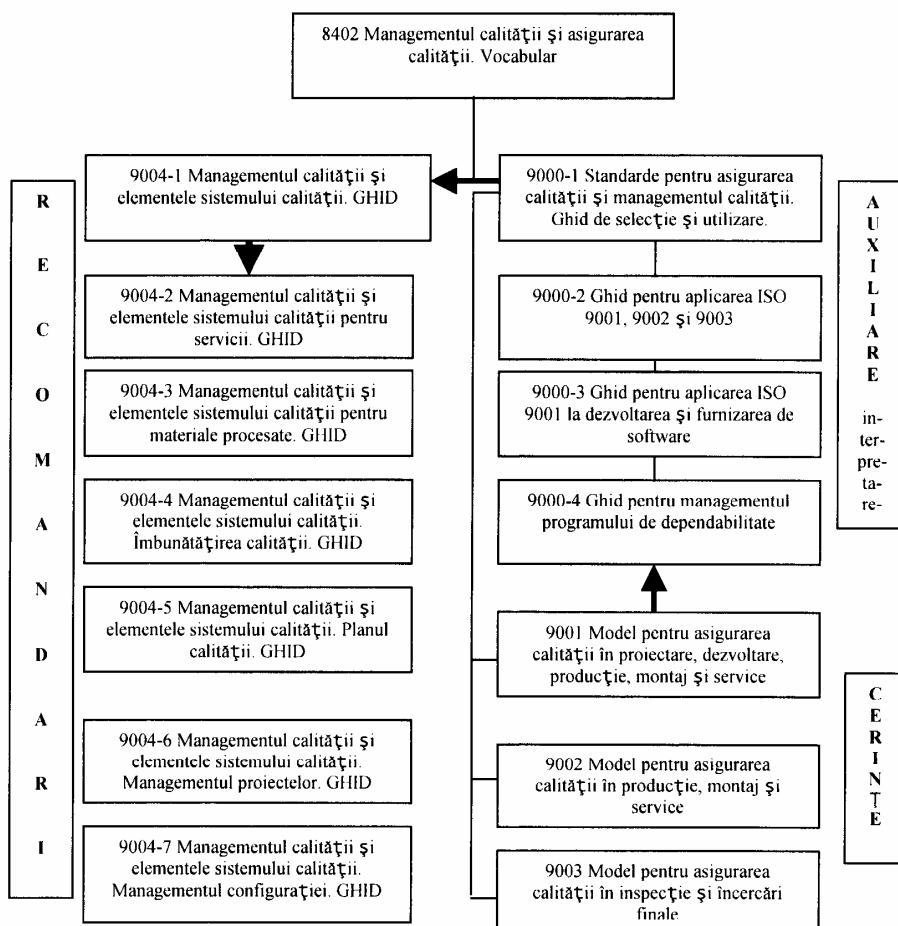


Fig. 1 Structura seriei de standarde ISO 9000 și ordinea de elaborare

(Sursa: D. Constantinescu, "Proiectarea și implementarea sistemului calității", Revista Tribuna Calității, nr. 1, București, 1998, pag. 16)

Un furnizor va fi adesea implicat în toate tipurile de situații prezentate anterior. De exemplu, poate cumpăra unele materiale sau componente din stoc, fără cerințe contractuale referitoare la asigurarea calității, dar poate cumpăra altele pentru care sunt prevăzute asemenea cerințe. În mod analog, același furnizor poate vinde unele produse , în condițiile stabilirii prin contract a unor cerințe privind asigurarea calității, iar în cazul altora pot să nu existe prevederi contractuale în acest sens.

Furnizorul poate opta pentru folosirea familiei ISO 9000 în oricare din cele două modalități care pot fi denumite "părți interesate motivate", respectiv "management motivat".

Abordarea "părții interesate motivate" presupune utilizarea crescândă a certificării/inregistrării sistemelor calității. În acest sens, furnizorul implementează inițial un sistem al calității ca răspuns la cererile imediate ale clienților sau ale altor părți interesate. Sistemul calității selectat este conform cerințelor din ISO 9001, ISO 9002 sau ISO 9003.

În abordarea "management motivat", managementul propriu al furnizorului inițiază efortul ca o anticipare a necesităților pieței și a tendințelor acesteia. În acest caz, furnizorul utilizează mai întâi standardul ISO 9004-1 (și alte părți aplicabile ale ISO 9004) pentru a implementa un sistem al calității în scopul creșterii capacității sale de a obține un nivel de calitate dorit. Ulterior, furnizorul poate utiliza standardul ISO 9001, ISO 9002 sau ISO 9003 aplicabil ca model de asigurare a calității, pentru a demonstra adecvarea sistemului calității, fiind posibilă solicitarea certificării conformității sistemului calității, cu aceste standarde.

În concluzie, putem afirma că reglementările în materie de calitate au evoluat de la originea americană și concretizarea lor britanică remarcabilă, la actualele standarde ISO la care au aderat peste 100 de țări și care sunt în curs de generalizare într-o varietate extrem de largă de situații.

Deși au fost publicate pentru prima dată în anul 1987, standardele din familia ISO 9000 au fost permanent îmbunătățite și actualizate datorită creșterii complexității schimburilor de bunuri și servicii, ca urmare a internaționalizării piețelor.

Ca urmare a avantajelor pe care le oferă, seria ISO 9000 a devenit standardul de facto pentru sistemele de management al calității în întreaga lume. Ele creează un cadru propice pentru managementul proceselor operationale, indiferent de tipul organizației.

BIBLIOGRAFIE

1. Brakhahn, W. Vogt, U., *ISO 9000 pentru servicii. Rapid și sigur spre certificare*, Editura Tehnică, București, 1998.
2. Ciurea, S., Drăgulănescu, N., *Managementul calității totale. Standardele ISO 9004 comentate*, Editura Economică, București, 1995.
3. Constantinescu, D., *Proiectarea și implementarea sistemelor calității*, Revista Tribuna Calității, nr. 1, București, 1998.
4. Neacșu, E., *Aspecte practice legate de proiectarea și implementarea sistemelor calității în scopul certificării*, în "Managementul calității și protecția consumatorilor", vol. 2, ASE București, 1997.
5. Olaru, M., *Managementul calității*, Editura Economică, București, 1995.
6. Tricker, R., *ISO 9000 pentru întreprinderi mici și mijlocii*, Editura All Beck, București, 1999.
7. * * *Calitatea certificatului și certificării ISO 9000*, Revista Tribuna Calității, nr. 1, București, 1997.
8. * * *Colecția de standarde ISO 9000*.

NECESITATEA STIMULĂRII CREATIVITĂȚII ȘTIINȚIFICE ȘI TEHNICE ÎN LEGĂTURĂ CU CERINȚELE PIEȚEI

ALEXANDRU CHIȘ*

ABSTRACT. *The Necessity of Scientific/Technical Creativity by Market Demand.* This is a survey of an approach to scientific/technical creativity in the ever-growing innovative developments within economic contexts. The study also supports a stimulation of creativity on the basis of market requirements identified through marketing research.

Există mai multe motive care explică necesitatea de a concepe și proiecta produse funcție de legitățile marketingului¹:

> accelerarea ritmului schimbării (poate, cea mai importantă). Regulile marketingului tradițional au fost inventate pentru piețe și industrii statice, ce presupun o evoluție lentă a tehnologiilor. În condițiile actuale ale pieței, în funcție de progresul tehnic, produsele și întreprinderile evoluează mult mai repede ca în trecut, strategii care apar ca promițătoare azi, au șanse foarte mari ca mâine să fie depășite;

> evoluția tehnologiilor s-a făcut progresiv. În trecut era necesară o perioadă relativ lungă de timp pentru a trece de la stadiul cercetării la cel al comercializării, în etapa actuală de dezvoltare, în industriile cu înaltă tehnologie această accelerare este foarte mare;

> ritmul schimbării se accelerează și în sectoarele tradiționale. Datorită varietății de forme, culori, utilități oferite de produse, se poate afirma că perioada în care ne aflăm se caracterizează prin trecerea, uneori forțată, de la producția de serie mare și masă la cea de serie mică și unicate, existând tendința de scădere a producției de masă, generând fenomenul de "demasificare"².

Aceste tendințe argumentează necesitatea ca firmele producătoare să se adapteze rapid la evoluția pieței. Adaptarea la noile tendințe se poate face doar în cazul acceptării de către managementul firmelor a ideii că cercetarea și dezvoltarea produselor, serviciilor și tehnologiilor reprezintă o premisă esențială și obligatorie.

Dacă această idee a fost acceptată, problema va fi legată doar de modul în care și de către cine va fi făcută cercetarea. Există posibilitatea, în cazul marilor firme, ca propriul departament de cercetare & dezvoltare să rezolve problemele ridicate de către manageri. Sunt însă situații în care firmele au posibilități materiale și financiare limitate, caz în care se poate apela la alte soluții, cum ar fi:

⇒ contractarea temelor de cercetare cu institute de cercetări specializate sau universități;

⇒ cumpărarea de licențe de fabricație;

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

¹ Patriche, D., *Marketing industrial*, Editura Tehnică, București, 1994.

² Toffler, A., *Al treilea val*, Editura Politică, București, 1973.

▣ asistență în domeniul know-how-ului din partea unor firme specializate etc.

În oricare din cazurile mai sus prezentate, sursa "noului" în domeniul produselor sau serviciilor o reprezintă "*creativitatea tehnică*".

Aceste afirmații se bazează și pe modelul unanim acceptat al procesului care duce la obținerea unui produs de calitate³ și anume "spirală calității". Din acest model rezultă că orice produs care se dorește să fie fabricat, pentru a avea premisele reușitei pe piață, trebuie să parcurgă etapele amintite, între care primele trei: marketingul și studiul pieței, cercetarea și proiectarea (ingineria tehnologică) sunt determinante.

Dintre aceste etape cele de cercetare și proiectare (inginerie tehnologică) sunt direct legate de ceea ce literatura de specialitate numește "creativitatea tehnică". Această creativitate este direct legată de toate fenomenele de inovare, invenție și descoperire din domeniul producției materiale și a serviciilor în întreaga lor evoluție și dezvoltare în timp.

Creativitatea, formă superioară a activității umane, a devenit mai ales în ultimele două decenii, o problemă importantă a cercetării științifice. Prin preluarea de către mașini a activităților intelectuale repetitive, crește tot mai mult cerința de muncă creatoare și inventivitate. Procesul tehnico-științific nu se poate realiza fără dezvoltarea capacităților creatoare ale omului. De aici rezultă unele sarcini importante ce revin științelor socio-umane, cu deosebire psihologiei, în studiul creativității.

În domeniul creativității sunt cunoscute două mari linii de abordare:

- cea individualistă, conform căreia orice mare descoperire, teorie, creație etc. este produsul unui spirit solitar, a unei infime minorități, rolul societății fiind de conservare a tradițiilor sau chiar inhibitiv (Carlyle, 1921);
- cea colectivă, conform căreia în condițiile unei dinamicități a dezvoltării tuturor sectoarelor societății orice descoperire, creație, teorie etc. este posibilă doar prin colaborarea cercetătorilor dintr-un anumit domeniu sau chiar prin colaborarea cercetătorilor din mai multe domenii mai mult sau mai puțin conexe (Guilford, 1956).

Studiul nivelurilor de creativitate este abia la început. Nivelurile propuse sunt contestate, numărul lor este completat sau redus. Totuși, creativitatea se verifică prin produse, se explică prin cauzalitate și poate fi promovată de societate prin știință deoarece este o forță umană supusă legilor social-istorice.

Se poate afirma că, *creația* este un fapt, terminat odată ce a fost îndeplinit, o consecință a unei stări aproape permanente; iar *creativitatea*, o stare în continuă evoluție de investigare neîntreruptă.

Dintre cele mai cunoscute forme ale creativității, cea tehnică are legăturile cele mai evidente cu activitatea practică, producție și desfacere ea reprezentând în condițiile actuale un factor important în deciziile managerilor.

Orice studiu care are ca obiect creativitatea tehnică ca sursă a noului într-o organizație trebuie obligatoriu să analizeze factorii care intervin și favorizează sau inhibă această activitate.

³ Ciurea, S., Drăgulescu, N., *Managementul calității totale*, Editura Economică, București, 1995.

Multe dintre studiile publicate, pun pe primul loc "creatorul", mai exact persoana sau persoanele care fac posibil să apară o idee nouă. Indiferent că este vorba de o singură persoană sau de o echipă de "creatori", pentru a avea rezultate care să poată fi utilizate de organizație, trebuie ca aceasta să creeze anumite condiții pentru inovatori.

Condițiile care trebuie să le îndeplinească o organizație care stimulează creativitatea sunt legate de :

➤ *creatori* (calitatea profesională a acestora, potențialul creator, capacitatea de lucru în echipă etc.);

➤ *organizație* (reputația în inovare, încurajarea creativității la nivelul organizației, utilizarea de tehnici stimulative ale creativității, deschiderea spre ideile creatoare (acceptarea), existența unor politici de atragere și recrutare a creatorilor etc.).

Managementul unei organizații trebuie să privească creativitatea tehnică și creațiile rezultate ca efecte ale activității de căutare a noului, aflare și aplicare, deci a activității de cercetare.

Gr. C. Moisil distinge două specii ale cercetării⁴. Există o cercetare practică de institutele de cercetare departamentale, de institutele de cercetare și laboratoarele uzinale. Aceste structuri practică o cercetare, care se distinge prin următoarele *trăsături*:

➤ are drept scop să rezolve problemele bine delimitate, cerute de societate, economie, tehnică etc;

➤ rezolvarea lor se cere să fie făcută într-un termen relativ scurt, deci e vorba de o rezolvare urgentă;

➤ această rezolvare poate fi planificată sub raport temporal;

➤ rezultatele ei pot fi contabilizate, adică se poate estima ce beneficii aduce sub raport financiar-valoric.

Spre deosebire de aceasta, există o cercetare practică de *instituții speciale*, cum sunt *universitățile*, care se caracterizează prin aceea că:

➤ delimitarea problemelor nu este precis făcută;

➤ se realizează, de regulă, într-un timp relativ lung în raport cu cercetarea departamentală;

➤ este greu de planificat sub raport temporal, cât și ca rezultate;

➤ realizările ei nu pot fi contabilizate, adică exprimate financiar-valoric.

În acest sens se poate pune de exemplu o întrebare de genul: cât valorează teorema lui Pitagora sau ecuațiile lui Maxwell, pe care se fundamentează întreaga tehnică a undelor?

Un alt prestigios cercetător, Louise de Broglie, laureat al Premiului Nobel, consemnează⁵ un punct de vedere analog, după care "Istoria științelor dovedește cu nenumărate exemple că marile aplicații au derivat aproape întotdeauna din marile descoperiri făcute de cercetători care nu se preocupau de aceste aplicații și care căutau, înainte de toate, să satisfacă aceea dorință de înțelegere și de cunoaștere care este una dintre tendințele esențiale ale inteligenței umane. "

⁴ Moraru, I., *Știința și filosofia creației: fundamente euristice ale activității de inovare*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1995.

⁵ Broglie, L. de, *Certitudinile și incertitudinile științei*, Editura politică, București, 1980.

Din alt punct de vedere, cercetarea științifică presupune, înainte de toate, o activitate de căutare a noului, făcută cu instrumente din ce în ce mai perfecționate, efectuată cu metode, organizată în plan social și individual. De aceea, ea ar trebui să se fundamenteze și pe modelele de căutare. "Problemele de căutare (și rezolvarea lor) sunt probleme ce se află la intersecția a trei domenii relativ tinere ale matematicii: teoria informației, statistica matematică și combinatorică." (M. Oprea, 1985).

În ceea ce privește căutarea și aflarea se cer făcute unele precizări:

(a) Există situații când uneori poți afla noul în știință, cel puțin parțial, fără să-l cauți. Este cazul faptului de observație în descoperirea Efectului Coandă, care a fost realizat de către savant fără să-l caute, pe neașteptate, fiind într-un fel surprins și chiar înspăimântat de acest fenomen. Activitatea de căutare a intervenit abia după 20 de ani, într-un anumit context, când H. Coandă a intuit că în spatele faptului de observație s-ar putea să se ascundă un fenomen științific necunoscut. Desigur în acest gen de descoperiri intervine hazardul. Dar așa cum spunea Ch. Nicolle "Hazardul favorizează numai pe cei care știu să-i facă curte". W. I. Beveridge consideră esențiale în aceste situații două cerințe⁶: a ști să recunoști întâmplarea favorabilă și a ști să exploatezi întâmplarea favorabilă.

(b) Există și situații în care căutarea nu face pasul următor - aflarea. Cercetătorul pornind de la o ipoteză de lucru, de la o intuiție, predicție etc., poate să caute cu tenacitate, perioade relativ mari de timp, un anumit fenomen științific fără să-l găsească. El poate să constate cu dezamăgire, că a mers pe o pistă falsă sau pe un drum înfundat etc.

(c) Desigur, situația considerată firească și într-un fel fericită, este aceea în care căutarea noului se finalizează în aflarea unui fapt științific, mai mult sau mai puțin așteptat, în raport cu ipoteza de lucru, sau cu totul neașteptat.

Sintetizând se poate spune că în activitatea de cercetare se întâlnesc următoarele situații:

- ✓ cauți și găsești;
- ✓ cauți și nu găsești;
- ✓ nu cauți și totuși găsești.

Pe câmpul științei se regăsesc toate aceste situații, cu frecvențe diferite. Situația de a găsi un fapt științific fără să-l cauți ține mai mult de excepție decât de regulă, ceea ce ne oferă motive să menținem și să susținem afirmația că cercetarea științifică se caracterizează prin cele trei momente ale sale: căutarea, aflarea și aplicarea.

Problema creativității rămâne un subiect permanent de cercetare deoarece evoluția științei și tehnicii este din ce în ce mai complexă. Întotdeauna se va pune problema sursei creativității și a mecanismului care o generează.

Însă cea mai mare provocare pentru un manager o reprezintă îmbinarea utilizării creațiilor din cercetarea fundamentală cu rezultatele palpabile mult mai accesibile pentru evaluare din cercetarea aplicativă.

Delimitarea între cercetarea fundamentală, aplicativă și dezvoltare nu este întotdeauna ușor de realizat, deoarece există în realitate o permeabilitate, un flux

⁶ Beveridge, W.J., Arta cercetării științifice, Editura Științifică, București, 1968.

continuu între ele, cercetarea&dezvoltarea constituind un întreg în care fiecare element este dependent de cel pe care îl precede și de cel care-l urmează. Se poate considera chiar un curent care pleacă de la "cercetarea pură" spre piață și care poate fi calificat drept autonom și un curent ascendent, în sens invers, care poate fi numit indus, cu rol de "feed-back" (Fig. 1.).

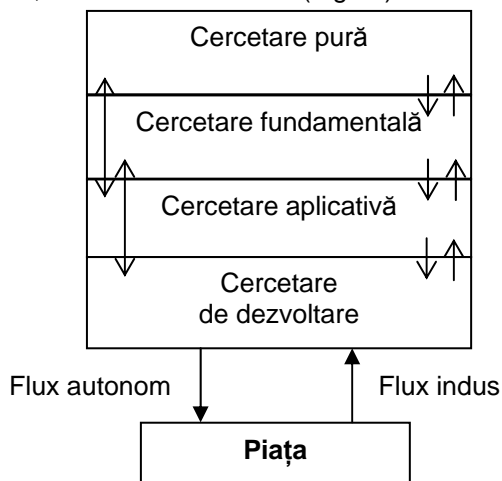


Fig. 1. Conexiunile care există în cadrul cercetării⁷

Practic, este greu, dacă nu chiar imposibil, să se stabilească unde se sfârșește cercetarea și unde începe aplicarea industrială.

În general, deosebirea dintre cercetarea fundamentală și cea aplicativă se pune mai mult sub raportul motivărilor decât al conținutului, știința fundamentală propunându-și extinderea cunoașterii, iar cercetarea aplicativă, utilizarea cunoștințelor dobândite.

Atât cercetarea fundamentală cât și cea aplicativă caută – și până la urmă găsesc – noi cunoștințe pentru lărgirea orizontului cunoașterii. Aceasta formează fondul lor comun ca activități științifice.

P. L. Kapița⁸ arată că separarea dintre cercetarea fundamentală și cea aplicativă trebuie considerată ca artificială în multe privințe, fiind greu de indicat unde sfârșește una și unde începe cealaltă. Diferențele dintre aceste două modalități de abordare a cunoașterii sunt, după unii specialiști, de natură mai mult istorică.

Între "cercetarea fundamentală liberă", rezultat al curiozității intelectuale, și "cercetarea fundamentală orientată", care urmărește obținerea de cunoștințe noi în scopuri practice, dar care poate contribui simultan și la progresul științific general, există o conexiune deosebit de utilă.

În decursul unei lucrări de cercetare științifică se întâmplă să se întâlnească o dificultate care poate fi uneori rezolvată pe cale empirică. Alteori

⁷ *** , *International Management* – Europe, McGraw Hill, 1983

⁸ *** , *International Management* , McGraw Hill, 1987

însă, calea cea mai scurtă pentru rezolvarea problemei este căutarea unei înțelegeri profunde a fenomenului, ceea ce implică o atitudine de cercetare fundamentală.

Progresele înregistrate, de exemplu, în domeniul materialelor plastice, se datoresc cunoștințelor teoretice obținute la început în laboratoarele industriale, care nu au ezitat să abordeze și apoi să formuleze teoriile fenomenelor complexe pe care le-au întâlnit, fără de care chimia materialelor plastice ar fi rămas vreme îndelungată necunoscută.

Tot astfel, în cadrul cercetării fundamentale se deschid multe căi pentru aplicarea descoperirilor făcute și cercetătorii respectivi nu ezită să le parcurgă.

Colaborarea, sau chiar interacțiunea dintre savanți și tehnicieni contribuie la inovația tehnică, mai ales în domeniile industriale unde influența științei este puternică (Fig. 2.).

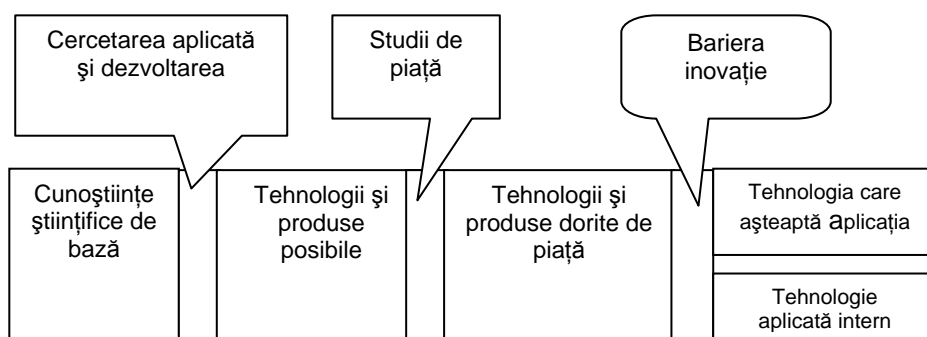


Fig. 2. Procesul de valorificare a inovației tehnice

În acele domenii se recomandă așa numitele "cuplări", respectiv formarea unor echipe mixte de cercetători din cercetarea fundamentală și tehnicieni.

Din cele arătate mai sus se pot trage mai multe concluzii:

- ✓ în activitatea actuală a organizațiilor inovatoare fără o interconectare a acțiunilor de marketing cu activitățile de creare a noilor produse succesul capătă caracter pur probabilistic;
- ✓ creativitatea atât din cercetarea fundamentală, dar și din cea aplicativă trebuie stimulată permanent printr-un management adecvat deschis la nou;
- ✓ universitățile, care sunt leagăn al cercetării, în special fundamentale, dar și aplicative, au fost și rămân și în continuare rezervoare nesecate de idei noi și de creații originale, ele putând fi ușor sprijinite de către organizațiile economice cu scopul valorificării rezultatelor cercetărilor pentru satisfacerea unor necesități identificate pe piață.

SISTEMUL FLEXIBIL DE FABRICAȚIE (SFF) PASUL ÎNAINTE SPRE ÎNTREPRINDERILE TOTAL INFORMATIZATE

ROXANA STEGEREAN*

ABSTRACT: *Flexible Manufacturing Systems; a Step to Total Computerised Enterprise.*

The article deals with some of the basic aspects of Flexible Manufacturing Systems like the concept of flexibility, the origin and history of FMS development and finally, with the similarities and differences between FMS and JIT on one hand, and FMS and CIM/CIB on the other hand. The main conclusion is that a FMS is an intermediate step from a JIT to a total computerized system, in order to obtain a sustainable competitive advantage; this is one of the most important issue for the future of any industrial firm, in every country.

CONCEPTUL DE FLEXIBILITATE

În încercarea de a defini sistemele flexibile de fabricație vom începe prin prezentarea diferitelor definiții care s-au dat în timp asupra acestei noțiuni. Pornind de la flexibilitate, în general, se poate aprecia că există păreri diferite legate în primul rând de conținutul acestui termen, ceea ce duce în mod evident la o diversificare a părerilor privind și sistemele flexibile de fabricație. Un alt fapt care se cuvine a fi menționat este și divergența de opinii cu privire la introducerea primului sistem flexibil de fabricație, ceea ce spune mult legat de complexitatea acestui concept, de maniera diferită de abordare de la țară la țară sau de la un deceniu la altul.

Flexibilitatea a devenit un concept des utilizat în multe domenii ale managementului în ultimele decenii. Acest fapt este rezultatul a doi factori care se referă pe de o parte, la cererea pieței din ce în ce mai diversificată, iar, pe de cealaltă, la perfecționarea activităților productive la un nivel atât de înalt, încât, din ambele motive expuse, capacitatea unei întreprinderi de a oferi pieței o producție flexibilă a devenit un atu din ce în ce mai puternic.

Flexibilitatea în sens restrâns, adică înțeleasă ca și capacitate de adaptare la variația sarcinii de fabricat [1], variație care poate fi cantitativă sau structurală, este o noțiune veche, care a căpătat noi dimensiuni în zilele noastre, datorită celor prezentate anterior. Din aceste considerente definirea noțiunii astăzi trebuie mult lărgită: capacitatea sistemului de fabricație de a se adapta rapid și economic la schimbări provenite din mediul exterior sau din interiorul său, schimbări care pot fi predeterminate sau accidentale, previzibile sau imprevizibile și pot avea un caracter de durată sau temporar.

Preluând definiția dată flexibilității de Bojan și Cândea (1994), N. A. Bibu consideră în cadrul tezei sale de doctorat (1997)- [2] că flexibilitatea reprezintă "acea caracteristică determinantă a unui sistem dinamic de producție care permite adaptarea acestuia la cerințele producției de serie mică și mijlocie, în condițiile asigurării unui nivel ridicat al productivității muncii, calității produselor și eficienței economice".

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

Conceptul de flexibilitate abordat din punct de vedere al managementului producției este deosebit de larg și cuprinzător. Metaforic, el s-ar putea traduce prin "a face mereu altceva, față de ceea ce ai făcut anterior"; această metaforă se poate aplica în managementul producției al firmei la orice nivel ierarhic sau structural, astfel că, în concepția noastră, este foarte greu de dat o definiție generală. O întreprindere este flexibilă în oricare din următoarele situații:

- dacă poate varia cantitatea de produse obținută într-un anumit interval de timp.
- dacă poate livra pieței alt tip de produs.
- dacă are un sistem de furnizori variat care îi permite aprovizionarea permanentă cu cele necesare procesului de producție.
- dacă are politici de stimulare a forței de muncă.
- dacă poate livra un produs la un alt termen de livrare decât cel prevăzut.

Un aspect important este abordarea flexibilității din punct de vedere extern și din punct de vedere intern. Extern, a fi flexibil este echivalent cu a răspunde permanent la cerințele în continuă schimbare ale clienților - ceea ce generează o sursă de avantaj competitiv; pe plan intern, flexibilitatea trebuie să conțină un set de disponibilități interne - mașini cu comandă numerică, forța de muncă pregătită corespunzător, logistica necesară (hard și soft), etc. care să determine în ultimă instanță sursa de flexibilitate externă.

DEFINIRE ȘI EVOLUȚIE

Un alt punct de divergență în opinii este cel legat de introducerea primului sistem flexibil de fabricație. Unii autori îl atribuie deceniului 6, alții deceniului 7 a secolului XX; ceea ce este sigur este faptul că, indiferent de momentul apariției - anii 60 sau anii 70, implementarea lărgită a acestor sisteme s-a realizat începând cu anii 80, selectiv în state dezvoltate din punct de vedere economic și industrial, precum și în anumite domenii ale industriei. În continuare prezentăm câteva momente considerate a fi începutul SFF, din diferite puncte de vedere:

- în anul 1958 apare primul sistem SSF la firma Hughes Aircraft, afirmă Ion Abrudan, preluând informația din Revista Economică nr. 1/ 1986- autor N. Comănescu.
- în anul 1965 la firma Molins se aplică principii ale fabricației flexibile, afirmă Terry Hill în Production/ Operations Management, Prentice Hall, 1993, pag. 163.
- în anul 1968, Cincinnati Milling Machine a introdus primul SFF, înregistrat sub numele "Variable Mission Manufacturing System" – Sistem de Fabricație cu Misiune Variabilă.

Referitor la zonele geografice în care s-au evidențiat pentru prima dată astfel de sisteme pe primul loc se situează Japonia, urmată de Statele Unite, Regatul Unit, Germania. Astfel, Japonia în anul 1989 deținea, conform datelor publicate de FMA World Data Bank, aproape 26 % din numărul total de SFF- cca. 800, urmată de Statele Unite cu 17 %, Marea Britanie cu 10 %, Germania cu 8,5 %.

Ca domenii abordate, cele mai frecvente erau cele caracteristice seriilor mici de producție sau comenzilor, de exemplu: industriile aero-spațiale, producătoare de echipamente de transport, mașini-unelte, echipamente electrice sau electronice. Ultimele domenii, deși erau caracteristice seriilor mari, se caracterizau printr-un grad ridicat de elemente componente standardizate, ceea ce le mărea compatibilitatea cu SFF.

Pornind de la varietatea părerilor exprimate de diferiți teoreticieni și practicieni referitoare la conceptul de flexibilitate, se vor prezenta în continuare diferite definiții ale unui SFF, cu ajutorul cărora se va încerca în finalul paragrafului formularea unei definiții proprii, care să sintetizeze într-o anumită măsură părerile expuse în cele care urmează.

Astfel, James Dilworth prezintă sistemul flexibil de fabricație ca fiind "un grup de mașini sau echipamente cu operații asemănătoare dar nu identice, reprogramabile, legate între ele prin intermediul unui sistem automatizat de transport - manipulare și conectate la un computer central care permite sistemului fabricația mai multor piese / produse asemănătoare ce au aceleași cerințe de prelucrare" [4].

Daniel Waters spune că printr-un sistem flexibil de fabricație se înțelege "un ansamblu de mașini coordonate de un computer central care are rolul de a optimiza schemele / programele de producție"[7].

Terry Hill îl definește ca "un grup de mai multe celule de fabricație, care au un anumit grad de automatizare și care funcționează unitar" [5].

Un grup de autori români prezintă producția automată flexibilă ca fiind "o unitate de producție formată pe bază de module flexibile, cu sisteme automate de transport, a căror activitate este coordonată de un sistem de conducere la diferite nivele de funcționare, în scopul autoreglării și optimizării procesului de producție".

Conform părerii acestora, sistemul flexibil a evoluat și evoluează în continuare de la nivelul **modulului flexibil** - prin care autorii înțeleg mașina sau echipamentul individual controlat numeric sau automatizat până la 100 %, spre **linia automatizată, atelierul sau secția flexibil - automatizate** și până la, consideră ei, nivelul superior de organizare automată a producției care este **Uzina Flexibil Automatizată**.

Un ultim punct de vedere este cel al lui N. A. Bibu, care consideră SFF "viitoarea tehnologie de fabricație a secolului XXI".

Pe baza celor prezentate, considerăm ca cea mai potrivită definiție a unui sistem flexibil de fabricație (SFF) aceea care îl reprezintă ca "*reunirea tuturor grupelor de mașini de la nivel de atelier, secție, fabrică, întreprindere, în cadrul unui sistem integrat și computerizat - dar nu neapărat 100 %, în scopul creării unui avantaj competitiv prin satisfacerea cererii pieței precum și prin obținerea de rezultate economico - financiare superioare*".

De remarcat faptul că un SFF necomputerizat este un sistem de tip Just In Time - JIT (Exact la Timp), datorită faptului că are toate caracteristicile și principiile care stau la baza funcționării unui sistem JIT- stocuri minime, producție flexibilă, onorarea cererii în termen minim, flux uniform în producție. Cu alte cuvinte, un pas decisiv dar nu neapărat necesar, în încercarea de a introduce un sistem SFF îl constituie implementarea și funcționarea eficientă a unui JIT. Contradicția principală între cele două sisteme este cea legată de locul de muncă: în cazul unui JIT acesta este simplu organizat și absolut obligatoriu necesită prezența omului, în timp ce în cazul SFF activitatea de la nivelul locului de muncă (modulul flexibil) este automatizată iar omul are cel mult un rol de supraveghere sau poate fi chiar nenecesar. Mergând mai departe, contradicția dintre JIT și SFF se manifestă, de fapt, și sub forma celei între investiții financiare minime și investiții financiare majore.

Pe de altă parte, se poate aprecia că un SFF 100 % computerizat este de fapt un CIM/ CIB (Computer Integrated Manufacturing / Computer Integrated Business) autentic, datorită prezenței tuturor elementelor componente ale acestora, legate în principal de automatizarea activităților prestate la nivelul fiecărui loc de muncă și

de coordonarea activităților la nivelul mai multor compartimente pentru CIM- Producție, Aprovizionare, Marketing, etc. sau chiar la nivelul tuturor compartimentelor din cadrul întreprinderii pentru CIB.

Tabelul 1

Abordare comparativă JIT/ SFF

Nr. crt.	TRĂSĂTURA	JIT	SFF
1.	grad de simplitate	maxim	reduc la minim
2.	rol determinant la locul de muncă	muncitorul	mașina cu comandă numerică(SFF), computerul la informatizarea completă
3.	baza de date	relativ redusă	foarte complexă; în cazul CIB fiecare terminal are acces la orice informație din întreprindere
4.	structura forței de muncă	echilibrată, d.p.v. al calificării	tendința de creștere a gradului de calificare odată cu / informatizării
5.	necesarul de forță de muncă	mediu	reduc, datorită informatizării
6.	nivelul stocurilor	scăzut	idem
7.	lotul utilizat	ține spre minim	idem
8.	flexibilitate	medie	sporită
9.	costuri investiționale	reduse	foarte mari
10.	volumul producției	conform cererii	ține spre maxim
11.	rezultate	nu neapărat foarte bune într-un termen scurt, dar susținătoare a strategiei întreprinderii pe termen lung	rapide și evidente, dar deosebit de bune și pe termen lung.

CARACTERISTICILE UNUI SISTEM FLEXIBIL DE FABRICAȚIE

Din cele prezentate până acum referitor la SFF, se pot desprinde următoarele trăsături generale valabile în cadrul funcționării oricărui sistem flexibil de fabricație, astfel:

- un computer coordonator care realizează stabilirea programelor de fabricație, cu tot ceea ce implică ele, respectiv stabilirea succesiunii de lansare în execuție a diferitelor sarcini incluse în cadrul programului, prezentarea situațiilor privind încărcarea diferitelor tipuri de utilaje necesare executării produselor (balanțe de corelare Capacitate - Încărcare), precum și controlul asupra producției și a produselor.
- grupele de mașini sau utilaje sunt prevăzute cu computere, care sunt legate la computerul coordonator (roboți industriali). Roboții sunt mașini care pot executa operații în cadrul procesului de producție, prin înlocuirea totală a factorului uman. Ei sunt programați automat astfel încât sunt capabili să execute un grup restrâns de operații; din acest punct de vedere utilizarea lor este restrânsă la sarcini repetitive. Tendința ultimilor ani este de a realiza roboți care să poată executa un număr cât mai mare de operații, în vederea reducerii inflexibilității lor. Orice robot are trei părți indispensabile funcționării lui:
 1. structura mecanică
 2. sursa de activare

3. sistemul de control

1. Structura mecanică cuprinde acele părți care asigură posibilitatea de a realiza în mod efectiv o anumită operație.
 2. Sursa de activare este cea care oferă energia necesară angrenării părții mecanice (energie electrică, de exemplu).
 3. Sistemul de control este "softul" robotului, sau din punct de vedere anatomic "Creierul".
- producția realizată în loturi mici devine, din punct de vedere al costurilor, apropiată de cea realizată pe baza loturilor optime de fabricație, datorită economiilor semnificative care se pot obține pe baza creșterii cantitative dar și calitative a producției. Acest efect pozitiv dă posibilitatea diminuării însemnate a efectului negativ generat la prima vedere de costurile investiționale mari privind organizarea, implementarea și funcționarea SFF.
 - sistem computerizat de transport a pieselor sau produselor aflate în diferite stadii de realizare.
 - echipament computerizat de manipulare (dispozitive de încărcare-descărcare).
 - prezența computerelor în toate fazele procesului de producție (incluzând aici și procesele auxiliare procesului de bază) determină un necesar scăzut al forței de muncă, redus la prezența unor supraveghetori; pot exista sisteme în care numărul acestora să fie redus la max. 2- 3 persoane în cadrul unei secții de producție.
 - posibilitatea de a "adapta" rapid sistemul la cerințele pieței, prin posibilitatea de a interveni oriunde pe parcursul realizării unui produs.

CONCLUZII

Sistemul flexibil de fabricație este o cale de creștere a eficienței economice a unei întreprinderi, dacă aceasta este pregătită să facă față modificărilor majore de mentalitate, structură și infrastructură care se impun. Fără realizarea acestor premise o astfel de investiție este inoportună. Din acest punct de vedere, considerăm ca inoportună în momentul actual implementarea unor astfel de fabrici complet automatizate în industria românească ceea ce este echivalent cu a spune că SFF nu constituie soluția de refacere sau de redresare a economiei românești în momentul de față.

Dacă analizăm situația economică a țărilor care sunt prezentate de diferite statistici ca lideri mondiali în domeniu (număr de SFF implementate), observăm că acestea sunt de departe cele mai puternic dezvoltate state din punct de vedere economic: Japonia, Statele Unite, Marea Britanie sau Germania. În astfel de țări sectorul serviciilor a cunoscut o dezvoltare puternică, ceea ce este o consecință firească a nivelului lor de dezvoltare. Ca urmare, activitatea industrială este din ce în ce mai restrânsă din punct de vedere al forței de muncă absorbite, lăsând locul altor activități din sfera serviciilor sau alte sectoare economice cu capacitate mare de absorbție a forței de muncă excedentare.

Prin urmare, excedentul de forță de muncă provenit ca urmare a implementării unor SFF- uri poate fi absorbit de alte activități, contribuind astfel la diminuarea considerabilă a efectelor negative care s-ar putea genera pe plan social (șomaj); în plus, politica de protecție socială este mult mai eficientă în țările dezvoltate industrial comparativ cu România, ceea ce asigură într-o anumită măsură reducerea impactului negativ al concedierilor.

Un alt aspect referitor la forța de muncă este cel legat de structura acesteia, respectiv necesitatea de a asigura un personal cu studii superioare, în general, care să aibă cunoștințe în domeniul exploatarei și utilizării rețelelor informatizate, indispensabile acestor sisteme avansate. Acești specialiști vor avea o muncă incomparabil mai complexă în comparație cu cea prestată în sistemele tradiționale MRP, OPT sau chiar JIT, ceea ce va însemna și cheltuieli cu salariile mai mari comparativ cu sistemele anterior enumerate.

Ambele probleme legate de forța de muncă sunt greu de depășit într-o industrie cum este cea românească, motiv pentru care considerăm ca inadecvată implementarea pe scară largă a unor astfel de sisteme datorită faptului că efectele pozitive (avantajele) ale introducerii SFF-urilor ar fi categoric anihilate de cele negative (dezavantajele). Așa cum menționam anterior, oportunitatea trebuie legată, în mod inevitabil, de gradul de dezvoltare economică al țării respective, iar din acest punct de vedere România este mult în urma Japoniei, Statelor Unite sau Germaniei.

Ceea ce ar trebui încercat ar fi implementarea sistemelor flexibile în cadrul unor întreprinderi noi, în care nu apar probleme sociale legate de forța de muncă sau, eventual, utilizarea pe scară restrânsă a sistemelor flexibile în cadrul unei întreprinderi - experimental în anumite secții sau ateliere.

În ciuda celor afirmate referitor la România, SFF-urile rămân modul de avangardă al abordării managementului producției industriale, fiind o cale strategică importantă de menținere pe piețele americane și occidentale, unde lupta pentru supraviețuirea pe piață este foarte strânsă.

SFF-urile reprezintă o etapă intermediară de evoluție a conducerii producției spre întreprinderea total informatizată, în care factorul uman este prezent doar la monitorul computerului, de unde are un rol de transmitere a diferitelor sarcini care trebuie executate în perioada următoare. Eficiența unui astfel de sistem este de necontestat prin realizarea aceluși volum maxim posibil al producției care nu mai este influențat în mod subiectiv de om, decât într-o măsură foarte mică. Rolul acestuia se limitează la activitatea de concepție, cercetare a noilor produse sau modificarea proiectelor existente, precum și la stabilirea programelor de producție stabilite pe baza cererii pieței.

În concluzie, se poate afirma că aceste sisteme parțial sau total informatizate reprezintă soluția viitorului în managementul producției, care este mai mult sau mai puțin oportună în funcție de gradul de dezvoltare / tehnologizare a unei țări, iar în cadrul acesteia în funcție de cel al dezvoltării principalelor sectoare ale economiei naționale.

BIBLIOGRAFIE

1. ABRUDAN, I., *Sisteme Flexibile de Fabricație. Concepte de Proiectare și Management*, Editura Dacia, Cluj - Napoca, 1996;
2. BIBU, N.A., *Organizarea sistemelor flexibile de montaj în industria constructoare de mașini, în Teza de Doctorat*, Timișoara, 1997;
3. BUZATU, C., *Sisteme Flexibile de Prelucrare prin Așchiere*, Editura Tehnică, București, 1993;
4. DILWORTH, J., *Operations Management*, McGraw Hill Inc., 1992;
5. HILL, T., *Productions Operations Management*, Prentice Hall, 1993;
6. PORTER, M., "The Technological Dimension of Competitive Strategy" in *Research on Technological Innovation. Management and Policy.*, R. S. Rosenblum, ed. JAI Press, 1993;
7. WATERS, D., *Operations Management. Producing goods and services*, Adisson Wesley Publishing Company, 1996.

CONFLICTELE INTERGRUPURI ȘI ROLUL MANAGERILOR ÎN SOLUȚIONAREA LOR

MARIA MORTAN*, VINCENȚIU VEREȘ*

ABSTRACT. Intergroup Conflicts and Managers' Role in Solving Them.

The conflict between groups represents one of the most complex conflicts which are met in an organisation. This type of conflict has a series of specific causes and effects. Conflict resolution may be reached at by presenting arguments, by making arrangements and contracts, according to managers' ability. The managers' role is extremely important in resolving the conflicts and also in preventing them when they are in an incipient stage.

Termenul de conflict este utilizat pentru a descrie o serie de stări afective ale indivizilor, cum ar fi neliniștea, ostilitatea, rezistența, agresiunea deschisă, precum și toate tipurile de opoziție și interacțiune antagonistă, inclusiv competiția.¹

Literatura de specialitate menționează mai multe tipuri de conflicte, din punct de vedere al subiecților aflați în dispută. Între acestea, **conflictul intergrupuri** are un caracter complex, atât ca geneză și cauze ale apariției, cât și prin efectele produse și metodele manageriale folosite pentru soluționare.

Conflictul intergrupuri poate duce la creșterea coeziunii grupului și a loialității dintre membrii lui. Grupul devine astfel mai bine organizat, crescând capacitatea sa de orientare în vederea îndeplinirii obiectivelor.

În lucrarea "*Two principles of conflict*", profesorul K. Boulding susține că există un grad optim de conflict care stimulează activitatea.

Stările conflictuale domină atunci când nu există cooperare și competiție pașnică. Momentul declanșării și stingerii conflictului nu pot fi marcate cu exactitate în toate situațiile.

Astfel de conflicte apar adesea între sectoarele funcționale și cele de producție sau între conducerea administrativă și sindicate, făcând parte din categoria conflictelor organizaționale.

Există mai multe cauze care contribuie la declanșarea conflictelor dintre grupuri, astfel:

1) **Comunicarea defectuoasă**

Oferirea unor informații incomplete, insuficiente sau utilizarea neadecvată a canalelor informaționale precum și lipsa comunicațiilor constituie surse de conflict.

În astfel de situații singura cale de soluționare a conflictului o reprezintă cooperarea, care permite fiecărei părți să afle poziția și argumentele celeilalte părți. Schimbul de informații permite diminuarea sau chiar eliminarea stărilor de neîncredere, confuzie și neînțelegere.

Transmiterea defectuoasă a informațiilor, indiferent de sens, duce la neînțelegerea mesajelor, care poate genera un conflict structural. De asemenea

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

¹ R. Mathis, P.C. Nica, C. Rusu, "*Managementul resurselor umane*", Ed. Economică, București, 1997, p. 329.

folosirea unui limbaj prea specializat poate duce la interpretări subiective, care au ca rezultat conflictul.

2) *Delimitarea confuză a obiectivelor*

Delimitarea confuză a obiectivelor la nivel de compartiment, mai ales în cazul în care acestea sunt antagonice, poate constitui o sursă de conflict. Un exemplu în acest sens sunt obiectivele departamentului de marketing care ar dori să aibă un stoc permanent de produse finite pentru a-și putea satisface clienții, în contradicție cu cele ale compartimentului financiar unde existența unui stoc permanent duce la creșterea costurilor.

În situația în care nu se știe cine trebuie apreciat pentru un anumit succes sau cine trebuie blamat pentru nereușită, se crează o situație generatoare de conflict.

3) *Existența unor scopuri diferite*

Grupurile tind să devină specializate și diferențiate ca scopuri, obiective și personal, fapt ce duce la conflicte de interese sau de priorități, chiar și atunci când urmăresc realizarea aceluiași scopuri organizaționale.

4) ***Sistemul de valori*** la care se raportează grupurile și modul cum încearcă să-și impună propriile raționamente. În astfel de situații persoana care intervine pentru soluționarea diferendului încearcă, de regulă, să-și atragă un profit cât mai mare din înclinarea balanței spre cel mai puternic sau spre cel ce i-ar putea servi interesele.

5) *Stilurile manageriale și ambiguitățile organizaționale*

Unii manageri au tendința de a alimenta conflictele tocmai pentru a-și consolida pozițiile lor în cadrul organizației. Este cunoscut că dacă grupul condus este fragmentat în mai multe subgrupuri care au interese diferite, ele sunt mai ușor de manipulat.

6) *Dependența de resurse cu volum limitat*

În cazul unor resurse limitate la nivelul organizației, orice dezvoltare a unor grupuri afectează posibilitățile celorlalte. Alocarea resurselor pe componente structurale duce la situații generatoare de conflict.

7) *Dependența departamentală reciprocă*

Conflictul este de neevitat atunci când două sau mai multe compartimente (departamente) ale unei organizații depind unele de altele.

Relațiile dintre compartimentele unei organizații sunt determinate de reacțiile unora la necesitățile celorlalte, de corectitudinea schimbului de informații sau atitudinea membrilor unui compartiment față de celelalte compartimente și membrii acestora.

8) *Nemuțumirea față de statutul profesional*

Șansele mai mari pe care le au unele grupuri de a avea un statut social considerat de unii mai onorabil, constituie o cauză de conflict structural.

Soluționarea conflictelor intergrupuri intră în sarcina managerilor superiori.

Managementul conflictelor reprezintă una dintre cele mai interesante părți ale managementului. Conflictul este o componentă a vieții de grup, iar practica managerială trebuie să identifice cauzele acestuia și condițiile în care ele se transformă într-un obstacol în calea realizării performanțelor manageriale.

Pentru a explicita cauzele și mecanismele situațiilor conflictuale au fost elaborate modele de conflict, între care un loc important îl ocupă modelul procesual de conflict, modelul structural și modelele organizaționale.

Modelul procesual de conflict presupune că, fiecare etapă anticipează episodul conflictual și pregătește derularea evenimentelor din etapele următoare. Într-o astfel de accepțiune, procesul evoluează de la conflictul latent la cel înțeles,

ajungând, în cele din urmă la conflictul manifestat. Conflictul latent este determinat de consecințele unor episoade conflictuale anterioare, ca de exemplu dorința de a avea mai multă autonomie. Conflictul înțeles apare odată cu conștientizarea existenței unor conflicte latente. Conflictul manifestat se exprimă prin comportament, reacțiile cele mai frecvente fiind apatia, atitudinea dramatică, ostilitatea deschisă sau agresivitate.

Modelul structural de conflict presupune că, părțile acționează sub influența unor presiuni și constrângeri ce duc în final la episodul conflictual. Fiecare individ are propria sa contribuție la declanșarea conflictului și în orientarea acestuia în funcție de anumite raționamente. Soluționarea conflictelor se poate realiza prin înțelegeri, angajamente, contracte, ele putând avea un caracter formal sau unul informal.

Între modelele organizaționale de conflict se pot enumera modelul lui Robbins², în care conflictul este considerat ca având drept surse comunicarea, structura organizației și factorii comportamentali, și modelul lui Brown³ care aduce în prim plan terenurile de confruntare pe care grupurile sociale vin față în față și sunt nevoite să interacționeze. În concepția lui Brown, există patru tipuri de interfețe care pot duce la conflict: interfețele departamentale, culturale, interfețele nivelurilor ierarhice și interfețele organizaționale.

Efectele conflictelor intergrupuri au fost împărțite în patru categorii:

- efecte comune asupra grupurilor competitive;
- efecte asupra relațiilor dintre grupurile aflate în conflict;
- efecte asupra grupului câștigător;
- efecte asupra grupului învins.

Soluționarea conflictelor se poate realiza prin înțelegeri, angajamente, contracte, acestea putând avea un caracter formal sau unul informal.

Pentru manageri este important să cunoască spectrul posibilităților de a trata și a stăpâni conflictele organizaționale. Cunoșcând esența și cauzele conflictelor, managerii le pot evita sau pot orienta desfășurarea lor în cadrul unor limite controlabile.

Indiferent de metoda concretă de soluționare a conflictelor există trei acțiuni preliminare care ar putea să ducă la creșterea șanselor de reușită. Acestea sunt:

-*definirea precisă a subiectului disputei* care duce la extinderea modalităților de soluționare, creându-se premisele pentru rezolvarea directă de către cele două părți. Dacă cele două părți nu pot ajunge la un acord, ele pot apela la un terț, care să asigure medierea;

-*îngustarea segmentului de dispută și lărgirea spectrului posibilităților de rezolvare*. Limitarea la acele aspecte a căror soluționare este realizabilă permite identificarea unui număr mai mare de soluționări parțiale.

Luând în considerare gradul de satisfacere, atât a propriilor interese cât și ale grupului advers, profesorul K.W. Thomas de la Universitatea din Chicago a identificat cinci metode de soluționare a conflictelor cuprinse în lucrarea "Conflict and Conflict Management". Opțiunea pentru una sau alta din metode se face în funcție de contextul situației conflictuale. Aceste metode sunt:

a) **Evitarea**. Managerul are un comportament necooperant, neglijând toate interesele prin ignorarea problemei sau prin amânarea reacției.

O astfel de modalitate de rezolvare se folosește atunci când problema este mai puțin importantă sau alte probleme mai importante au devenit presante. De asemenea, se folosește atunci când declanșarea unui conflict este mai plauzibilă

² Robbins, S.P. "Managing Organizational Conflict", Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1974.

³ Brown, L.D. "Managing Conflict at Organizational Interfaces", Reading, MA Addison-Wesley, 1983.

decât rezolvarea problemei, sau alții pot rezolva conflictul într-o manieră mai eficientă, sau pentru a lăsa oamenii să se calmeze și a avea o perspectivă asupra desfășurării evenimentelor.

b) **Colaborarea.** Managerul este cooperant încercând să satisfacă ambele părți. Această metodă se folosește atunci când se dorește găsirea unor soluții integratoare pentru interese de importanță majoră sau când se dorește câștigarea adeziunii tuturor prin luarea în considerare a mai multor interese și realizarea unui consens general.

c) **Competiția.** Managerul este necooperant și este hotărât să realizeze propriile interese în dauna celui alt grup. Metoda se folosește când rapiditatea decizională este vitală, în probleme importante în care trebuie implementate acțiuni nepopulare, în probleme vitale pentru firmă când managerii sunt convingși că punctul lor de vedere este corect și împotriva celor care profită de atitudinea îngăduitoare.

d) **Compromisul.** Este o cale de mijloc între cooperare și satisfacerea intereselor proprii, ambele părți având interese nesatisfăcute în aceeași proporție. Se folosește atunci când obiectivele sunt importante, iar riscul declanșării unui conflict este prea mare, când oponentii au putere egală și sunt hotărâți să pună în aplicare idei care se exclud reciproc. De asemenea se mai utilizează pentru realizarea temporară a unui echilibru sau pentru realizarea unei retrageri "onorabile", atunci când colaborarea sau competiția nu poate duce la un rezultat pozitiv din punct de vedere al satisfacerii propriilor interese.

e) **Acomodarea.** Managerul este cooperant și dispus să satisfacă interesele celui alt grup în dauna propriilor interese. Această soluție este adoptată atunci când se ajunge la concluzia că propriile raționamente nu sunt corecte, când problemele sunt mai importante pentru alții sau pentru a le da satisfacție în scopul menținerii relațiilor de colaborare, când situația este scăpată de sub control sau când armonia și stabilitatea sunt esențiale. De asemenea se folosește pentru a permite ca o altă variantă mai bună să fie aplicată, pentru a obține credit social în perspectiva ivirii unor probleme viitoare mai importante, sau pentru a minimiza pierderile.

Rolul managerilor în soluționarea conflictelor intergrupuri este esențial, ei putându-le pune capăt sau direcționându-le în vederea atingerii obiectivelor organizaționale. În soluționarea conflictelor, fie prin stingere, stimulare sau acutizare, managerii trebuie să dea dovadă de tact și pricepere, să cunoască cauzele care le-au generat și să fi evaluat în prealabil efectele pe care acestea le propagă, altfel șansele de reușită sunt reduse.

BIBLIOGRAFIE

1. I., Lazăr, Maria, Mortan, P.S., Lazăr, *Management general*, Editura StarSoft, Alba-Iulia, 2000.
2. R., Mathis, P.C., Nica, C., Rusu, *Managementul resurselor umane*, Editura Economică, București, 1997.
3. P.C., Nica, *Managementul firmei*, Editura Condor, Chișinău, 1994.
4. O., Nicolescu, I., Verboncu, *Management*, Editura Economică, Ediția a III-a, București, 1999.

CONSIDERAȚII CU PRIVIRE LA PLANIFICAREA RESURSELOR UMANE

CODRUȚA OSOIAN*

ABSTRACT. Considerations regarding Human Resources Planning.

Planning Human Resource Planning is the link element between the firm strategic plan and Personnel Function; therefore, it is a very important activity within Human Resource Management. Based on organisation objectives and plans, human resource planning makes the concordance between personnel need demand and offert, representing by the assemble of recruitment, selection, training, promoting or dismissal processes.

Planificarea resurselor umane reprezintă elementul de legătură între planul strategic al unei organizații și funcțiunea de personal. Planul strategic al resurselor umane, ca și componentă a planului strategic al organizației, este o proiecție a felului în care aceasta urmărește să acționeze și să-și utilizeze resursele umane. Strategia în domeniul resurselor umane îmbină cunoașterea prezentului cu previziunea viitorului.

Prognoza resurselor umane este influențată de domeniul de activitate al organizației, de sfera de cuprindere și orizontul ales. Pentru ca un manager să fie capabil să cunoască viitorul în domeniul resurselor umane este necesar să se apeleze la prognoză, respectând cel puțin următoarele cerințe:

- cunoașterea corectă a realității
- existența unor date din trecut pe perioade suficient de lungi
- eliminarea din calcul a datelor cu caracter accidental
- folosirea concomitentă a mai multor metode de prognoză

Pentru efectuarea unei prognoze a resurselor umane este necesar să se aibă în vedere prognozele tehnologice, prognozele privind evoluția pieței, cele financiare, prognozele privind piața resurselor umane și prognozele privind potențialul uman și material al organizației. Obiectivele organizației constituie punctul de plecare al oricărei prognoze a resurselor umane.

Pe baza obiectivelor și a planurilor organizației, planificarea resurselor umane realizează concordanța între previziunea cererii de angajați pe termen mediu (ce posturi vor apărea sau vor deveni vacante în perioada următoare: 1-3 ani) și previziunea ofertei de personal pe termen mediu (cei ce pot fi selectați din interiorul organizației sau din afara ei în următorii 1-3 ani).

Planificarea resurselor umane cuprinde planurile de recrutare, selecție, angajare, pregătire, perfecționare profesională, promovare sau concediere.

Pornind de la obiectivele și strategiile de personal, departamentul de resurse umane întocmește planuri operaționale pentru a realiza obiectivele de lungă durată. Planificarea resurselor umane cuprinde o serie de etape a căror succesiune o prezentăm în figura de pe pagina următoare.

După cum se observă din schemă, punctul de pornire îl reprezintă **obiectivele organizației** (extindere sau restrângere). Trebuie avute în vedere

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

influența asupra acestora a factorilor externi de mediu și a oportunităților / posibilităților de piață; de asemenea, un rol important îi revine managerului care trebuie să aibă calitatea de a formula obiectivele în concordanță cu posibilitățile organizației.

Aceste obiective de extindere sau reducere determină planul resurselor umane. Dacă o organizație decide să se restructureze, ea va concedia oameni. În schimb, dacă decide să se extindă sunt necesare planuri de recrutare, selecție, pregătire pentru că apar noi locuri de muncă.

Odată ce obiectivele organizației au fost specificate, comunicate și înțelese de toți cei în cauză, compartimentul de resurse umane trebuie să-și specifice **obiectivele de resurse umane**.

Obiectivele de resurse umane trebuie specificate concret, inclusiv cu termenul de aplicare și sau de realizare al lor. De exemplu:

- Implementarea unui plan de dezvoltare a carierei angajaților începând din data de...
- Crearea unei baze de date computerizate a tuturor calităților, aptitudinilor, forțelor de muncă până la data de...
- Reducerea fluctuației personalului cu 33% până la data de...
- Implementarea unui program de angajare a persoanelor tinere până la data de...

După ce s-au stabilit obiectivele organizației și implicit obiectivele de resurse umane, este necesară o **prognoză a cererii și ofertei de personal**.

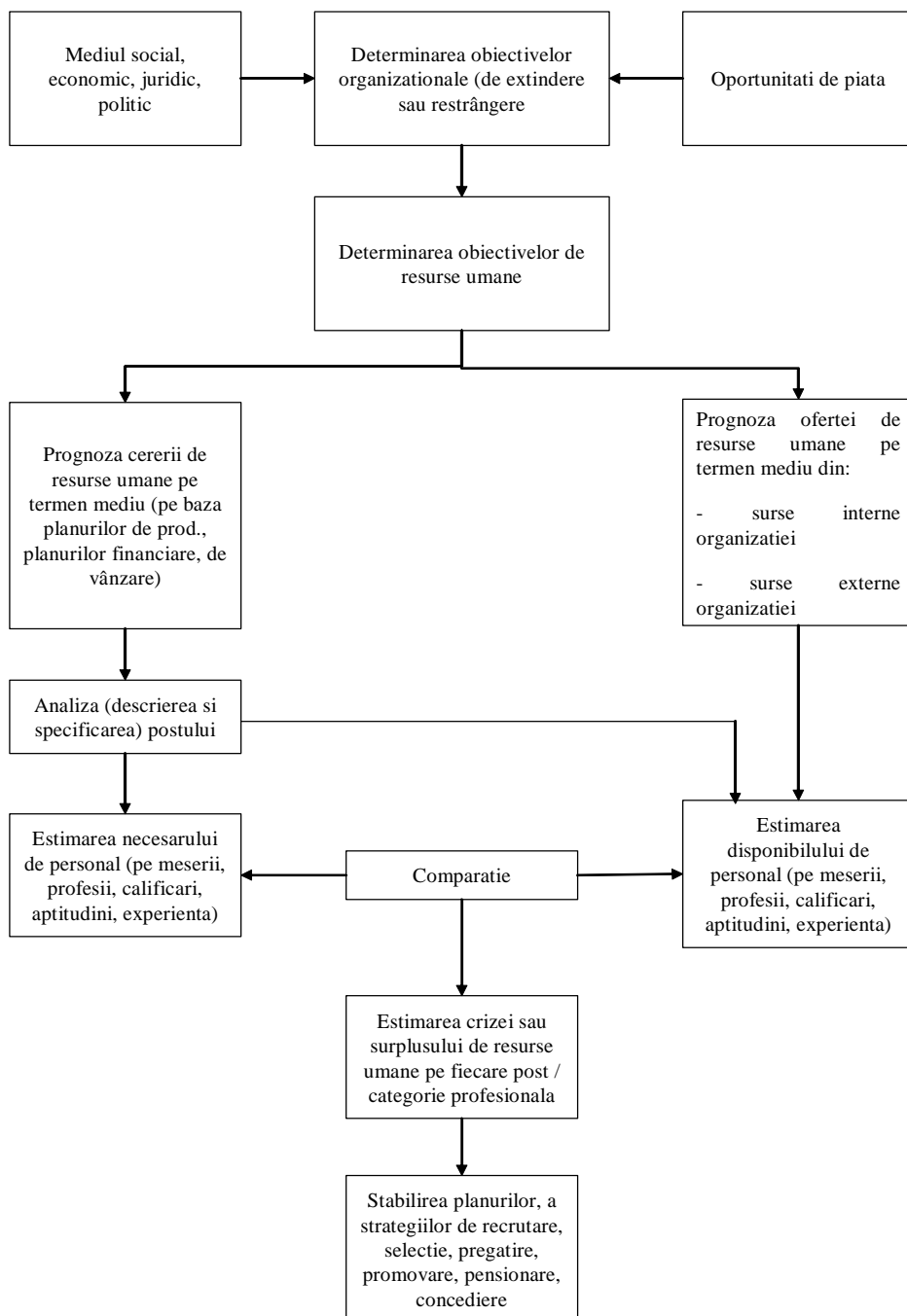
Prognoză cererii de resurse umane implică determinarea:

- numărului de angajați necesari, având în vedere planul de afaceri al organizației (luând în calcul previziunile privind producția și vânzările, productivitatea, structura angajaților organizației, schimbările tehnologice ce pot apărea etc.);
- tipologia angajaților organizației necesari; combinația de calități, aptitudini și experiență necesare angajaților firmei este mai greu de estimat. De cele mai multe ori se menține "distribuția" actuală de angajați pe departamente și categorii de posturi.

Prognoză ofertei de resurse umane presupune:

- prognostic ofertei de personal din interiorul organizației, presupunând:
 - analiza resurselor umane existente în organizație în funcție de ocupație, aptitudini, vechime etc.;
 - o analiză a pierderii de personal, adică măsura în care diferite categorii de angajați părăsesc organizația pentru previzionarea viitoarelor cerințe de înlocuire;
 - prevederea rezultatului diferitelor programe de pregătire;
 - estimarea modificării condițiilor și a programului de muncă.
- prognostic ofertei de personal din exteriorul firmei, de pe piața forței de muncă.

CONSIDERAȚII CU PRIVIRE LA PLANIFICAREA RESURSELOR UMANE



Piața forței de muncă este privită ca totalitatea persoanelor cu calificările, calitățile și aptitudinile care vor fi solicitate în caz de nevoie; pentru majoritatea posturilor, persoanele cu pregătire / calificare specifică sunt disponibile. Totuși, uneori, organizațiile se confruntă cu o lipsă în ceea ce privește persoanele cu anumite însușiri sau calificări, sau descoperă că salariul mediu corespunzător profesiei / calificării respective este atât de mare, încât nu își permit să angajeze persoanele necesare pentru posturile respective.

Următorul pas important ce ține de planificarea resurselor umane este **analiza (descrierea și specificarea) posturilor**; astfel se vor obține informații privind sarcinile, îndatoririle, autoritatea și responsabilitatea fiecărui post, și cunoștințele, experiența, calitățile și aptitudinile necesare ocupantului postului respectiv.

Această etapă este foarte importantă deoarece configurația particulară a oricărui post la un anumit moment nu trebuie considerată general valabilă; aceasta, deoarece apar modificări ale tehnologiilor pe de o parte și modificări în nivelul aspirațiilor și calificărilor angajaților pe de altă parte.

După analiza postului se estimează **necesarul de personal** (pe calificări, aptitudini și experiență).

În funcție de analiza postului și prognoza ofertei de resurse umane se estimează **disponibilul de personal** (pe calificări, aptitudini, experiență).

Comparându-se necesarul cu disponibilul se estimează criza sau surplusul de resurse umane în funcție de care se stabilesc planuri și strategii de recrutare, selecție, pregătire, promovare, concediere etc.

Dacă este o **criză/deficit** de resurse umane, organizația trebuie să apeleze la recrutări, selecții, programe de instruire, transferuri, promovări.

În schimb, dacă organizația se confruntă cu un **surplus** trebuie să apeleze la transferuri, concedieri sau pensionări.

Ca și o concluzie putem afirma că **planificarea resurselor umane** este deosebit de importantă și trebuie să se concentreze asupra cererii de resurse umane ce decurge din planurile pe termen lung al firmei și nu doar asupra nevoilor de înlocuire de personal ce apar pe termen scurt.

BIBLIOGRAFIE

1. ARMSTRONG, M., *A Handbook of Human Resource Management*, Kogan Page Ltd., London, 1990.
2. COLE, G.A., *Personnel Management*, D. P. Publication Ltd., Aldine Place, London, 1993.
3. MATHIS, R., PANAITI, N., RUSU, C., *Managementul resurselor umane*, Ed. Economică, București, 1997.
4. PURDEA, D., FLEȘERIU, A., OSOIAN, C., POCOL, A., *Managementul resurselor umane*, Ed. George Barițiu, Cluj-Napoca, 1999.
5. ROTARU, A., PRODAN, A., *Managementul resurselor umane*, Ed. Sedcom Libris, Iași, 1998.

LEGEA STATISTICĂ A RENTABILITĂȚILOR ACTIVELOR COTATE LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI: ÎNTRE LEGEA NORMALĂ ȘI ALTE LEGI STABILE

ALEXANDRU TODEA*, SIMONA SILAGHI**

RESUME. *La loi statistique des rentabilités d'actifs cotées à Bourse des Valeurs Bucarest: entre la loi normale et autres lois stables.* Plusieurs lois ont été proposées dans la littérature financière pour décrire les rentabilités boursières. La plupart des études empiriques en finance suppose que les rentabilités des actifs financières sont distribuées normalement avec une moyenne et une variance constantes au cours du temps. Il y a désormais de nombreux travaux empiriques qui montrent que la loi des rentabilités boursières diffère de la normalité. Dans la même situation ce trouve les actifs cotées à Bourse des Valeurs Bucarest. Les lois stables sont-elles des alternatives à la loi normale? Non, mais pourquoi?

Studiul normalității rentabilităților pe piața românească

În cercetarea normalității s-au utilizat cursuri medii zilnice, respectiv cursuri medii săptămânale pe o perioadă cuprinsă între 19.09.1997 și 22.12.2000, adică pe un eșantion de volum 833 cursuri medii zilnice și 167 cursuri medii săptămânale.

Studiul s-a realizat pe 10 societăți, cele mai lichide de pe piața românească, care formează coșul pe baza căruia se calculează indicele oficial BET. S-a studiat normalitatea rentabilităților zilnice și săptămânale. Totodată s-a mai studiat și forma repartițiilor empirice prin intermediul parametrilor forme: asimetrie și boltire a lui Fisher.

Numeroase teste permit validarea ipotezei de normalitate a unei serii de observații. Dintre cele mai cunoscute ar fi Shapiro&Wilk(1968), teste nonparametrice a lui Kolmogorov-Smirnov, Cramer, testul χ^2 bazat pe compararea distribuției empirice cu cea teoretică normală. În fine testul utilizat va fi un test bazat pe momentele variabilei, respectiv pe coeficientul de asimetrie ($\sqrt{b_1}$) și coeficientul de boltire a lui Fisher (b_2), care sunt

definiți prin: $\sqrt{b_1} = \frac{\mu_3}{s^3}$ și $b_2 = \frac{\mu_4}{s^4}$.

Pentru legea normală centrată și redusă, valoarea teoretică a acestor coeficienți este 0 pentru asimetrie(skewness) și 3 pentru boltire(kurtosis). Distribuția lor asimptotică este normală:

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

** Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, 3700, Oradea, România

$$\sqrt{\frac{T}{6}}\sqrt{b_1} \in N(0,1) \text{ și } \sqrt{\frac{T}{24}}(b_2 - 3) \in N(0,1)$$

Testul lui Bera-Jarque, care este construit pe baza celor doi coeficienți, prezintă o distribuție χ^2 , datorită independenței celor 2 termeni care urmează o lege normală centrată și redusă, după expresia:

$$BJ = \frac{T}{6}(\sqrt{b_1})^2 + \frac{T}{24}(b_2 - 3)^2 \in \chi^2(2)$$

Interesul pentru acest test în raport cu alte teste clasice, cum ar fi Kolmogorov-Smirnov este legat de simplitatea lui: nu este necesar calculul funcției de distribuție sau consultarea unor tabele care pot fi greu de găsit (cazul Shapiro-Wilk), precum și de puterea lui, acesta fiind un test foarte sensibil prin construcția sa.

REZULTATE EMPIRICE

A). Studiul normalității randamentelor zilnice

Societatea	Media	Abaterea	Asimetria	Boltirea	Jarque-Bera
ARC	-0,00459	0,0742	-8,792	119,47	478161,2
ATB	-0,00476	0,0693	-10,588	154,71	808603,5
AZO	-0,00728	0,0883	-8,619	98,543	319690,5
CMP	-0,00566	0,0801	-9,139	115,45	446196,9
DAC	-0,0026	0,0609	-10,368	175,66	1042156
INX	-0,029	0,184	-4,528	24,39	17841,67
OLT	-0,00701	0,0908	-7,87	87,62	254371,3
PCL	-0,0063	0,088	-8,455	97,08	313717,4
SNC	-0,0148	0,1314	-6,196	47,38	71240,1
TER	-0,0041	0,06177	-10,375	165,94	929705,3

Concluzii:

- nici una din cele 10 titluri nu urmează legea normală de probabilitate, fapt relevat de valorile foarte mari pe care le-a înregistrat statistica Jarque-Bera;
- toate repartițiile empirice sunt puternic deplasate spre dreapta în raport cu cea teoretică normală, coeficientul de asimetrie a lui Fisher (Skewness) luând valori între $-4,52$ (INX) și $-10,58$ (ATB);
- toate repartițiile empirice sunt mai ascuțite (mai înalte) decât repartiția normală, coeficientul de boltire a lui Fisher (Kurtosis) variind între $24,39$ (INX) și $175,66$ (DAC). Aceasta se datorează existenței unui număr foarte mare de rentabilități în jurul mediei empirice, și mai ales în dreapta acesteia;
- în perioada studiată toate titlurile au avut o rentabilitate medie empirică negativă, cuprinsă între $-0,0026$ (DAC) și $-0,029$ (INX);
- se remarcă existența unui număr foarte mare de rentabilități nule, ceea ce se explică prin lipsa variației titlurilor de la o ședință bursieră la alta. Acest fapt se datorează în principal slabei tranzacționări a acestora, cu toate că sunt considerate cele mai lichide de pe Bursa de Valori București;

- volatilitatea, măsurată cu ajutorul abaterii medii pătratică este situată între 0,0609(DAC) și 0,184(INX);

B).Studiul normalității randamentelor săptămânale

Societatea	Media	Abaterrea	Asimetria	Boltirea	Jarque-Bera
ARC	-0,0083	0,128	-2,98	25,86	3863,91
ATB	-0,00078	0,1334	1,914	24,89	3437,71
AZO	0,0399	0,479	8,057	78,73	41716
CMP	0,011	0,258	9,64	117,12	93217,4
DAC	0,00264	0,1163	2,384	38,93	9141,9
INX	0,051	0,423	5,058	34,38	7564,29
OLT	-0,00122	0,138	2,152	23,01	2914
PCL	0,00185	0,12	2,175	21,362	2478,1
SNC	0,00414	0,2331	2,686	31,315	5745,2
TER	0,00013	0,151	1,432	20,327	2146,27

Concluzii:

- ipoteza de normalitate este respinsă în toate cazurile, dar se constată o ameliorare a repartițiilor empirice, adică o apropiere de legea normală, fapt datorat netezirilor rezultate din calculul randamentelor săptămânale;
- cu excepția titlului ARC, celelalte repartiții sunt deplasate spre stânga în raport cu cea teoretică normală;
- toate repartițiile sunt mai ascuțite decât cea normală, coeficienții de boltire variind între 20,327(TER) și 117,12(CMP);

Trei explicații pot fi găsite faptului că rentabilitățile activelor financiare nu sunt distribuite după o lege normală:

a) În primul rând, ele sunt distribuite după legile Pareto-Lévy, sau paretiene stabile, puse în evidență pentru prima dată de Mandelbrot (1963 a și b) și în care distribuția normală constituie un caz particular. Aceste legi stabile pot include nu numai distribuțiile "leptokurtice" dar și cele generate de un proces GARCH pentru care alternează observațiile de mare amplitudine cu cele de mică amplitudine. Acesta este fenomenul de "clustering" a volatilităților care este bine cunoscut de profesioniști.

Posibilitatea ca rentabilitățile constante să rezulte din combinația unor legi stabile (caz particular, legi normale) sau alte distribuții (Student, Poisson) sunt alte variante care pot fi luate în calcul. Din păcate, pentru a testa ipoteza formulată de Mandelbrot și estimarea coeficienților caracteristici ai unei distribuții, este necesar un număr foarte mare de observații. Dar este puțin probabil că procesele generate de valorile activelor să fie riguros stabile în timp. În consecință, parametrii proceselor generate, vor varia în timp pe o perioadă lungă (mai multe zeci de ani) și estimarea lor nu este posibilă.

b) A doua explicație face apel la evenimentele excepționale. Rentabilitățile "obișnuite" ale activelor vor avea distribuții normale dar, din când în când, câte un eveniment particular (declarații ale guvernatorului Băncii Naționale, atentat împotriva președintelui, evenimente sociale grave etc.) vor provoca salturi în valoarea activelor

rezultând rentabilități "excepționale" sau extreme. Din păcate, aceste salturi se regăsesc rareori în datele observate (când s-au mai repetat astfel de evenimente).

c) Un al treilea tip de explicații este legat de aspectul *leptokurtic* al distribuțiilor care sunt în favoarea abordărilor actuale – varianțele proceselor generatoare de distribuții de rentabilitate variază în timp. Interesul acestei ipoteze este acela că este compatibilă cu comportamentul piețelor bursiere pe care există perioade calme (varianță mică) și perioade turbulente (varianță mare). Modelele care pot explica variațiile varianțelor distribuțiilor de probabilitate poartă denumirea de GARCH (Bollerslev, 1986)

Legile de probabilitate stabile, alternative la legea normală

Utilizarea legilor stabile în finanțe are drept scop remedierea insuficiențelor legii normale. După cercetările lui Markovitz (1952), ipoteza de normalitate a randamentelor activelor financiare a permis elaborarea unei metode de diversificare a portofoliilor. Este vorba de combinarea de titluri care au variații proporționale, dar în sens invers. Acest principiu constituie baza gestiunii portofoliilor iar optimizarea acestora presupune utilizarea mediei și varianței ca măsuri ale rentabilității și riscului unui activ financiar. Legea normală, singură, depinde numai de cei doi parametri. De multe ori randamentele nu urmează legea normală datorită existenței valorilor extreme și a varianței care se modifică în timp. O alternativă a fost propusă de Pareto (1897) care a definit o familie mai largă de legi de probabilitate din care face parte și legea normală ca un caz particular.

Legile stabile sunt, în general, definite prin funcția lor caracteristică teoretică $\Phi(t)$ și empirică $\Phi_n(t)$ și depind de valorile luate de parametrii α , β , γ și δ care reprezintă forma, deplasarea, amplitudinea variațiilor și localizarea.

Acești parametri trebuie să satisfacă condițiile următoare:

$$\Phi(t) = \log\left(E\left[e^{ixt}\right]\right) = ixt - \gamma|t|^\alpha \{1 - i\beta \operatorname{signe}(t)w(t, \alpha)\}$$

$$\text{unde } w(t, d) = \begin{cases} \frac{2}{\pi} \log(|t|) & \text{dacă } \alpha = 1 \\ \tan \operatorname{genta}\left(\frac{\pi\alpha}{2}\right) & \text{dacă } \alpha \neq 1 \end{cases}$$

$0 < \alpha \leq 2$	parametru de formă
$-1 \leq \beta \leq 1$	parametru de deplasare (asimetria)
$\gamma > 0$	amplitudinea variațiilor
$\delta \in \mathbb{R}$	parametru de localizare (media în cazul legii N)

Legea normală și legea Cauchy constituie cazuri particulare ale familiei de legi stabile. În fapt, dacă $\alpha = 2$, legea stabilă se reduce la o lege normală de medie δ și varianță $2\gamma^2$. Dacă $\alpha = 1$ și $\beta = 0$, legea stabilă este o lege Cauchy de medie δ și interval demi-interquartilic γ . Funcția caracteristică a unei legi Cauchy este de forma:

$$\hat{\Phi}_n(t) = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N e^{itX_j} = C_n(t) + iS_n(t)$$

unde: $C_n(t) = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \cos(tX_j)$ și $S_n(t) = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \sin(tX_j)$.

N este numărul de observații.

Caracteristicile sale sunt, când α este mai mic decât 2:

- extreme care nu sunt simetrice;
- absența varianței.

Când α este mai mic de 1 atunci nu există nici momentele de ordinul 1, respectiv media.

Printre economiști legea Pareto este mai puțin interesantă decât legea lognormală. Aceasta din urmă are toate momentele, ea putând fi dedusă pe baza teoremei limită centrală. Mandelbrot (1963 și 1967) a relansat interesul pentru legile stabile, distingând legi slabe și legi puternice. Aceste legi sunt foarte apropiate de legea lognormală, ele distingându-se prin înălțimea lor și prin cozile mai alungite.

Una din sursele cele mai frecvente de erori, în observațiile economice, este legată de eterogenitatea datelor. Singurele, legile asimptotice paretiene și într-o mai mică măsură legea lognormală posedă proprietatea de neschimbare în raport cu deformările de date, cum ar fi:

- agregarea (suma sau media valorilor, construcția indicilor);
- melanjul (prețuri privind mai multe calități sau varietăți, indicii ponderați prin capitalizarea societății);
- alegerea valorilor extreme (datele din perioadele de criză).

Această proprietate fundamentală stă la baza denumirii acestei familii, de legi **stabile**. Ea semnifică faptul că adăugarea sau calculul unei medii de variabile stabile de același exponent α duce la obținerea unei variabile stabile de același exponent. În plus un melanj de variabile stabile, cu ponderi diferite, duce la o lege finală stabilă.

Utilizarea legilor stabile în finanțe are ca scop remedierea insuficiențelor legii normale. Cum s-a văzut deja și pe piața românească repartițiile empirice deviază foarte mult de la legea normală. Utilizarea moderată a acestei legi ține de dificultatea de estimare a parametrilor săi precum și de lipsa unor momente necesare.

Pentru a verifica în ce măsură variațiile cursurilor bursiere aparțin acestei legi este necesară estimarea parametrilor și găsirea funcțiilor de distribuție. Numeroase metode de estimare au fost puse la punct, dar rezultatele sunt încă puțin satisfăcătoare. În majoritatea cazurilor, când α este mai mic decât 2, varianța lipsește, iar aceasta face dificilă modelarea comportamentului rentabilităților, precum și evaluarea activelor, deoarece această evaluare depinde de varianță, care nu există.

Aplicație asupra variațiilor cursurilor celor 10 acțiuni

În estimarea celor 4 parametri ale legilor stabile s-a ales metoda propusă de McCulloch (1975) datorită simplității și exactității ei. S-a văzut, că în urma aplicării testului Bera-Jarque nici unul dintre randamente (zilnice sau săptămânale) nu urmează o lege normală,

principala caracteristică a acestor distribuții empirice fiind faptul că sunt mai ascuțite decât cea normală, precum și existența unor cozi, fapt confirmat de histogramele rentabilităților. În estimarea parametrilor legilor stabile s-au utilizat, la fel, cursuri medii zilnice, respectiv cursuri medii săptămânale pe o perioadă cuprinsă între 19.09.1997 și 22.12.2000, adică pe un eșantion de volum 833 cursuri medii zilnice și 167 cursuri medii săptămânale. Ca metodă de estimare a celor 4 parametri s-a utilizat metoda **Metoda lui Mc Culloch (1975)**. Aceasta furnizează estimatori consistenți celor patru parametri știind că $-1 < \beta < 1$ și $0,6 < \alpha < 2$. Estimarea se realizează astfel:

Estimarea lui α și β

Fie n variabile aleatoare stabile, adică, $X_i \approx S(\alpha, \beta, \gamma, \delta)$, unde $i = 1, \dots, n$ și X_p fractila empirică de ordin p . Se vor deduce două statistici după relațiile:

$$\hat{v}_\alpha = \frac{X_{0,95} - X_{0,05}}{X_{0,75} - X_{0,25}} \quad \text{și} \quad \hat{v}_\beta = \frac{X_{0,95} - X_{0,05} - 2X_{0,50}}{X_{0,95} - X_{0,05}}$$

Parametrii α și β se vor deduce simplu din tabelele 1 și 2 date de Mc Culloch(1975), prin intermediul funcțiilor inverse $\alpha = \Psi_1(v_\alpha, v_\beta)$ și $\beta = \Psi_2(v_\alpha, v_\beta)$.

Estimarea lui γ se va deduce după expresia:

$$\hat{\gamma} = \frac{X_{0,75} - X_{0,25}}{\Psi_3(\hat{\alpha}, \hat{\beta})}$$

unde valoarea funcției de la numitor se poate extrage din tabelul 3 a lui Mc Culloch.

Utilizând tabelul 4 a lui Mc Culloch se poate deduce estimăția lui δ după relația:

$$\hat{\delta} = \left[X_{0,50} + \hat{\gamma} \Psi_5(\hat{\alpha}, \hat{\beta}) \right] - \hat{\beta} \hat{\delta} \tan(\pi \hat{\alpha} / 2)$$

Cu ajutorul formulelor date de metoda Mc Culloch, precum și a valorilor tabelate s-au dedus estimățiile celor 4 parametri, ca fiind:

Soc.	$\hat{\alpha}$	$\hat{\beta}$	$\hat{\gamma}$	$\hat{\delta}$
ARC	1.297	0	0.014645	0
ATB	1.2	0	0.012379	-0.00004
AZO	1.2	0	0.015082	-0.00015
CMP	1.128	0	0.014236	-0.00016
DAC	1.39	0	0.015115	-0.00038
INX	1.029	0	0.013782	-0.00001
OLT	1.27	0	0.017293	-0.00014
PCL	1.2	0	0.015358	0
SNC	1.029	0	0.012301	0
TER	1.12	0	0.010401	-0.00005

Cel mai important este parametrul formei α care în toate cazurile este mai mic decât 2, cea ce confirmă încă o dată respingerea legii normale. În plus se observă că acesta nu diferă semnificativ de 1 ceea ce apropie aceste repartiții de legea lui Cauchy. Faptul că parametrul deplasării nu diferă semnificativ de 0 ne duce la concluzia că acestea sunt nedepasate, iar speranța acestor legi Cauchy este estimată prin $\hat{\delta}$. Aceste legi nu au varianță, adică moment centrat de ordinul 2. Variația în acest caz poate fi aproximată cu ajutorul abaterii intercuartile care este estimată prin $\hat{\gamma}$.

Estimațiile parametrilor formei sunt:

Soc.	$\hat{\alpha}$	$\hat{\beta}$	$\hat{\gamma}$	$\hat{\delta}$
ARC	1.279	0	0.034294	-0.00188
ATB	1.266	0.136	0.031317	-0.0097
AZO	1.279	0	0.044481	-0.00279
CMP	1.114	0.109	0.029515	-0.01003
DAC	1.266	0.136	0.03269	-0.00822
INX	0.695	0	0.024915	-0.00093
OLT	2	0	0.148784	-0.01154
PCL	1.014	0.096	0.028075	-0.0101
SNC	1.014	0.096	0.043086	-0.00319
TER	1.029	0	0.026815	0.003643

În cazul variațiilor săptămânale se poate constata că societatea OLT urmează o lege normală de medie $-0,01154$ și varianță $0,148784$ pentru că parametrul formei este egal cu 2. La cealaltă extremitate se situează societatea INX pentru care parametrul formei este mai mic decât 1, în această situație neexistând momentele de ordinul 1 și 2. Există o categorie de societăți, formată din CMP, PCL, SNC și TER pentru care parametrul formei nu diferă semnificativ de 0, adică suntem în prezența legii Cauchy. Un ultim grup de societăți sunt acelea pentru care parametrul formei este cuprins între 1 și 2, cum ar fi cazul societăților ARC, ATB, AZO și DAC. Acestea ar putea urma legea Student sau lognormală, putându-se utiliza ca și măsură a variației abaterea intercuartilă. Legat de coeficientul de simetrie pentru jumătate din societăți apare o asimetrie pozitivă, adică o deplasare spre stânga, iar celelalte 5 sunt simetrice, având un β egal cu 0.

IMPLICAȚII ÎN MODELAREA FINANCIARĂ

Respingerea ipotezei de normalitate, cu o singură excepție din 20 (cumulat), are o serie de implicații atât asupra Modelului de Evaluare a Activelor Financiare (MEAF) (engl:CAPM;fr:MEDAF) cât și în materie de gestiune a portofoliilor.

A) asupra modelului de evaluare a activelor.

MEAF este prin excelență un model cu doi factori, speranță-varianță. Investitorii nu vor putea alege compoziția portofoliului pornind de la acest criteriu. Totuși,

Fama(1965) a arătat că în absența varianței, dar cu condiția ca distribuțiile să fie simetrice, se poate utiliza abaterea intercuartilă ca măsură a dispersiei.

Pentru alte modele, cum ar fi modelul Black-Schols de evaluare a opțiunilor, imposibilitatea evaluării exacte a volatilității activelor prin intermediul varianței duce la imposibilitatea aplicării acestora.

B). În materie de gestiune a portofoliilor

Marea parte a strategiilor de gestiune se bazează pe capacitatea investitorilor de a anticipa variațiile de curs. Anticiparea nu este legată numai de sensul acestor variații, cât și de amplitudinea acestora. În cazul legilor paretiene aceste amplitudini sunt greu de evaluat. Se poate totuși estima probabilitatea de realizare a variațiilor extreme, dar aceasta nu este suficientă. În cazul în care portofoliile sunt formate și cu active condiționale, evaluarea și anticiparea valorii acestora este aproape imposibilă.

Toate aceste neajunsuri a condus cercetările spre găsirea unor soluții, cum ar fi:

- procesele mixte: Procesul Compus Poison-Normal (Feinstone, 1987) sau Procesele Mixte de Difuzie-Salturi.
- procesele cu varianță variabilă sau **heteroscedastice**, care permit modelarea autoregresivă a varianței în timp, de tip ARCH (Engle, 1982) și GARCH.

Dintre acestea ultimele sunt cele mai utilizate și aplicate în cercetările realizate după anii 90. Literatura este plină de testări ale MEAF-lui în ipoteza de heteroscedasticitate a volatilităților activelor financiare, dezvoltându-se așa numitul MEAF-condițional (Schwert&Seguin, 1991)

BIBLIOGRAFIE

1. Bera A.K., Jarque C.M., *An Efficient Large-Sample Test for Normality of Observations and Regression Residuals*, Australian National University Working Paper in Econometrics, 40, Canberra, 1981.
2. Black F., M.Scholes, *The Pricing of Options and Corporate Liabilities*, Journal of Political Economy, 81, pg.637-659, 1973.
3. Engle R.F. *Auto-regressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation*, Econometrica, 50, pg.987-1007, 1982.
4. Gervais Essama, Huu Minh Mai, *Representation probabiliste des rendements des actifs financiers: difficultes d estimation et resultats empiriques*, Economie Applique, tome XLVI, nr.4, pg.133-166, 1994.
5. Fama E. F., *The Behaviour of Stock Prices*, Journal of Business, 38, pg.34-105, 1965.
6. Fama E.F., Roll R., *Some Properties of Symmetric Stable Distribution*, Journal of the American Statistical Association, 63, pg.817-836, 1968.
7. Mandelbrot B., *The variation of Certain Speculative Prices*, The Journal of Business, 36, pg.394-419, 1963.

OPERAȚIUNILE DE LEASING: TRECUT ȘI PREZENT

MONICA ACHIM*

RESUMÉE. *Les opérations de leasing: passé et présent.* Dans cette article nous présentons un évolution des opération de leasing jusqu'a nos jours, en faisant références aussi á l'espaces, aux divers pays et régions. Egalement nous nous référons á la catégorie des choses qui font l'object du leasing dans divers pays du monde ainsi qu' aux organisation nationales et internationales de leasing.

Rădăcinile leasingului sunt extrem de adânci, urme rudimentare ale acestor operațiuni le găsim încă de la începutul omenirii. Încă din antichitate, în țări orientale ca Mesopotamia, Egipt, Fenicia apar forme apropiate ale acestor tipuri de operațiuni. Fiind în concordanță cu activitățile preponderente din acea perioadă, obiectul acestor operațiuni îl constituiau unelte necesare practicării agriculturii iar subiecții erau, pe de o parte, clasele bogate (clerul) și pe de altă parte agricultorii cărora li se "închiriau" unelte, pământ etc. Astfel, încă din antichitate s-au observat beneficiile obținute prin folosința unui bun, având mai puțină importanță cine deține titlul de proprietate. Aristotel spunea că "bogăția nu se măsoară prin titlurile de proprietate ci prin efectivă utilizare a unor bunuri, chiar dacă sunt proprietatea altora"¹.

De asemenea, reglementări referitoare la proprietatea personală arendată apar în codul de legi al regelui babilonian Hammurabi, în anul 1750 î.e.n., această operațiune de arendare cunoscând o largă răspândire la greci și romani. Aici, sclavii aduși din Africa nu erau vânduți ci "închiriați" pentru muncă fiind și aceasta o formă rudimentară a leasingului operațional.

Prin 201 î.e.n. în orașul samaritan Ur, proprietarii de unelte agricole le închiriau fermierilor, consemnând aceste operațiuni pe plăci de argilă. Primele reglementări privind leasingul au fost găsite în vechea Roma, anul 550 î.e.n., în codul lui Justinian, unde se făcea distincție între leasingul operațional și leasingul financiar. Conform altor opinii, activități de leasing au fost înregistrate și în obștile sătești din Rusia și țările din Europa Răsăriteană.²

Însă primele operațiuni care prefigurau leasingul modern aveau loc în S.U.A. spre sfârșitul sec. al XIX-lea.

Astfel în 1877 aparatele de telefon au fost închiriate abonaților iar acest contract avea să fie denumit "LEASE".

În 1936 "Safe Stores Inc." a cumpărat un teren pe care ulterior a ridicat supermagazinul "Safeway Stores". Având nevoie de capital mobil, acesta l-a vândut imediat unui grup de investitori care, la rândul lor, l-au lăsat spre exploatare fostului proprietar în regim "lease", pe o perioadă îndelungată. Cam în aceeași perioadă o operațiune similară lease-back-ului avea loc în Ohio. Operațiunea consta în vinderea unui imobil

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

¹ Aristotel, *Retorica*, Cartea I/Capv, citat după D. Clocotici, Gh. Gheorghiu, Operațiuni de leasing, Ed. Lumina Lex, 1998, pag. 18.

² Alexandru Puiu, *Management în afacerile economice internaționale*, Ed. Independența economică, București 1992.

către o bancă, cu titlu de garanție, imobil care urma să fie exploatat în regim "lease" timp de 99 ani, după care utilizatorul avea opțiunea cumpărării bunului.

"Leasingul financiar " este strâns legat de omul de afaceri californian D. P.Bootle care, alături de câțiva prieteni, a fondat în 1952 "United States Leasing Corporation"-prima societate specializată în operațiuni de leasing a echipamentelor mobiliare, societate care este astăzi una din cele mai puternice în domeniu.

Totul a pornit de la o experiență personală a lui D.P. Bootle de pe vremea când era managerul unei întreprinderi de produse alimentare. Bootle, beneficiind de o comandă foarte profitabilă și nedispunând de utilajele necesare și nici de banii necesari, a hotărât să închirieze în sistem asemănător contractului "lease" utilajele de care avea nevoie, pentru un termen îndelungat. Atunci Bootle și-a dat seama că această metodă eficientă de finanțare are foarte multe șanse de reușită în viitor și a pus chiar bazele propriei sale afaceri. Astfel " U.S. Corporation", cu sediul la San Francisco, având un capital inițial de 20.000 U.S.D., finanța după numai 2 ani operațiuni de leasing pentru diverse echipamente în valoare de 3 mil.U.S.D.

Societățile de leasing s-au înmulțit rapid în S.U.A. În 1959 acestea operau cu 300 mil. U.S.D., în 1967 cu peste 1,5 mld. U.S.D., în 1970 cu cca 7 mld. U.S.D., ritmul mediu anual al operațiunilor de leasing în S.U.A. ridicându-se la 10-15 %.³

Această extindere rapidă a leasingului în S.U.A., după cel de-al doilea Război Mondial s-a datorat nevoilor enorme de capital pentru restructurarea industriei bazată pe producerea armamentelor. Această restructurare presupunea mari investiții care în majoritatea cazurilor erau finanțate din credite. Însă acordarea de credite era deosebit de riscantă pentru bănci, investitorii nefiind în posibilitatea să prezinte garanții corespunzătoare cerute de către acestea. În astfel de condiții cea mai corespunzătoare garanție s-a dovedit a fi asupra dreptului de proprietate. Astfel băncile, pentru a minimiza riscul nerambursării creditelor de către debitori, nu au acordat credite, ci (ele sau eventual societățile de leasing finanțate de către bănci) au cumpărat bunurile de investiții și au cedat dreptul de folosință beneficiarilor contra unei chirii plătite la anumite termene bine stabilite. Dreptul de proprietate rămâne la bancă iar dacă chiriașul n-a plătit sumele stabilite prin contract, atunci proprietarul va lua bunurile ce-i aparțineau urmând să găsească un alt beneficiar. Avantajul era pentru ambele părți: băncile (sau marii investitori) au redus riscul plasării banilor în afaceri dubioase iar clienții au înțeles că pentru ei nu dreptul de proprietate asupra bunurilor contează ci dreptul de folosință. Leasingul a luat o atît de mare amploare în S.U.A. și datorită facilităților fiscale mari date în acest sens.

Principalele susținătoare ale leasingului echipamentelor industriale au fost băncile, fie indirect prin intermediul unor societăți specializate de leasing, fie direct după ce acestea au primit autorizarea să desfășoare astfel de operațiuni. În 1963 cea mai importantă rețea bancară, National Banks, a primit această autorizație urmată de Bank Holding Companies în 1970. Până în 1975 deci în mai puțin de 15 ani, băncile fuseseră autorizate să desfășoare operațiuni de leasing în mod direct în 41 de state americane.⁴ SUA este liderul mondial în domeniu, atît ca volum al tranzacțiilor (140. mld în 1994) cît și din punct de vedere al penetrării pieței (30 % din investiții).⁵

³ Dan Voiculescu, Mircea Coraș, *Leasing*, Ed. Științifică și Enciclopedică, București 1985.

⁴ Clocotici, Gh. Gheorghiu, *Operațiuni de leasing*, Ed. Lumina Lex, București 1998.

⁵ World Bank, *Leasing in Emerging Markets*, Washington D.C., 1996, pag. 8.

În Europa leasingul a pătruns mai târziu, mai întâi în Anglia și apoi răspândindu-se mai ales în țările occidentale (Germania, Franța, Olanda, Belgia). Se pun bazele juridice ale leasingului pentru fiecare țară iar terminologia cunoaște unele nuanțări: de exemplu, în Franța apare sub denumirea de "credit-bail".

În 1972 se înființează Federația Europeană a Societăților de Leasing (Leaseurope) alcătuită atunci din 16 țări și care controla cca 80 % din industria leasingului european. Aceasta după 8 ani la un activ de 25 mld. U.S.D. finanța un sistem al tranzacțiilor de 82. mld E.C.U. Cea mai mare parte națională de cca 9 mld. U.S.A. aparținea în 1980 Marii Britanii în condițiile în care impozitarea veniturilor provenite din leasing cunoaște o reducere importantă. Locul II în Europa îl ocupa Franța cu un sfert din totalul tranzacțiilor cu toate că aici leasingul este sub controlul statului și veniturile nu beneficiază de o reducere de impozit. Următorii doi membrii după importanță erau Germania și Italia, cei doi împreună alcătuind un sfert din totalul tranzacțiilor.⁶

În următorii 15 ani volumul operațiunilor de leasing derulate de Leaseurope a crescut cu o rată anuală de 22 %. În 1990 volumul investițiilor finanțate de Leaseurope a fost de cca. 94. mld. E.C.U. Ponderele investițiilor finanțate prin leasing în totalul investițiilor derulate de țările membre Leaseurope era de cca. 21 %, fiind totuși inferioară celei din S.U.A. unde era de 33 %. Finanțarea prin leasing furnizează o semnificativă sursă de fonduri pentru întreprinderi în achiziționarea de imobilizări. S-a estimat că în 1996, leasingul asigura 1/8 din necesitățile anuale de finanțare a echipamentelor în lume. Pătrunderea pe piață a leasingului care este măsurată prin cota parte a cheltuielilor cu echipamentele finanțate prin leasing, diferă puternic de la țară la țară. În unele țări din Europa ea poate depăși 30 %, cum este cazul Irlandei și a Marii Britanii, după cum reflectă rapoartele Leaseurope. Tot potrivit estimărilor aceleiași organizații europene, 133 miliarde Euro au fost angajate în operațiuni de leasing în 17 țări europene în 1998 (țările din Uniunea Europeană cărora li se adaugă Grecia, Republica Cehă, Ungaria și Polonia).⁷

La sfârșitul anului 1999 Leaseurope cuprindea 26 de țări și una 1061 de instituții membre. La nivelul țărilor membre structura bunurilor în regim de leasing în 1999 se prezenta astfel:

Tipul imobilizării	Pondere
Bunuri imobiliare	14%
Automobile	28 %
Vehicule utilitare	14 %
Computere și aparatură de birou	11 %
Mașini și echipamente industriale	22 %
Vapoare, avioane și material rulant	5 %
Altele	6 %
Total	100 %

Sursa: Rapoartele Leaseurope

⁶ Marin Andreica, *Leasing-cale de finanțare a investițiilor pentru întreprinderile mici și mijlocii*, Ed. Crimm, București, 1997, pag. 10-11.

⁷ Rapoartele Leaseurope, pagini Interne:, www.leaseurope.org.

Se observă că ponderea cea mai mare în cadrul tranzacțiilor de leasing din Europa o are leasingul cu automobile (28 %) urmată de leasingul cu mașini și echipamente industriale (22 %).

Valoarea tranzacțiilor de leasing mobilier și imobiliar (mil euro) realizată de țările membre Leaseurope în 1999 este redată în tabelul de mai jos:

Țări membre	Volumul tranzacțiilor de leasing cu bunuri mobiliare 1999	Volumul tranzacțiilor de leasing cu bunuri imobiliare 1999	Volumul total al tranzacțiilor de leasing în 1999	
			Sume	%
Austria	2920	947	3.867	2,4
Belgia	2537	297	2.834	1,8
Elveția	3.657	0	3.657	2,3
Cehia	2.027	153	2.180	1,3
Germania	31.059	6.600	37.659	24,0
Danemarca	1.779	393	2.172	1,3
Spania	6.809	1.240	8.049	5,1
Estonia	167	42	209	0,1
Franta	17.918	4.684	22.602	14,4
Finlanda	592	62	654	0,4
Ungaria	1.164	53	1.217	0,7
Italia	14.117	7.762	21.879	13,9
Irlanda	2.146	0	2.146	1,3
Luxemburg	204	0	204	0,1
Maroc	302	38	340	0,2
Norvegia	1.437	52	1.489	0,9
Olanda	3.259	513	3.772	2,4
Portugalia	2.642	815	3.457	2,2
Polonia	1.764	398	2.162	1,3
Suedia	4.043	610	4.653	2,9
Slovacia	389	1	390	0,2
Slovenia	328	45	373	0,2
Marea Britanie	30.459	264	30.723	19,58
Uzbekistan	1	0	1	0,0
Total	131.720	24.969	156.689	100

- milioane euro

Din tabel se observă Germania a trecut pe primul loc, în 1999, înregistrând cel mai mare volum al operațiunilor de leasing din țările membre Leaseurope cu un volum total al tranzacțiilor de leasing de 31.759 mil. euro, urmată îndeaproape de Marea Britanie cu 30.723 mil euro și Franța cu 22.603 mil euro.

Structura bunurilor mobiliare ce fac obiectul leasingului, pe țările membre Leaseurope este redată mai jos:

OPERAȚIUNILE DE LEASING: TRECUT ȘI PREZENT

Țări	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		(6)	
	mil. Euro	%	mil. Euro	%	mil. Euro	%	mil. Euro	%	mil. Euro	%	mil. Euro	%
Austria	320	11	246	8,4	461	15,8	1.459	50,7	170	5,8	244	8,4
Belgia	507	20	712	28,1	409	16,1	688	27,1	31	1,2	190	7,5
Elveția	434	11,9	155	4,2	356	9,7	2.506	68,5	153	4,2	53	1,4
Cehia	359	17,7	53	2,6	523	25,3	1.018	50,2	10	0,5	74	3,7
Germania	3.05	9,8	3.828	12,3	3.306	10,6	15.84	51,0	2.60	8,4	2.46	7,8
Danemarca	285	16	457	25,7	343	19,3	21,63	85	205	11,5	104	5,8
Spania	2.436	35,8	259	3,8	1.417	20,8	1.112	16,3	0	0,0	1.55	23,3
Estonia	42	25,1	6	3,6	28	16,8	58	34,7	21	12,6	12	7,2
Franta	6.672	37,2	2.996	6,7	3.823	21,3	4.181	23,3	0	0,0	246	1,4
Finlanda	86	14,5	193	32,6	65	11,0	175	29,6	12	2,0	61	10,3
Ungaria	117	10,1	25	2,1	378	32,5	634	54,5	1	0,1	9	0,8
Italia	7.135	50,5	1.300	9,2	2.243	15,9	3.133	22,2	306	2,2	0	0,0
Irlanda	100	4,7	53	2,5	282	13,1	1.125	52,4	209	9,7	377	17,6
Luxemburg	40	19,6	26	12,7	62	30,4	72	35,3	0	0,0	4	2,0
Maroc	47	15,6	21	7,0	121	40,1	67	22,2	0	0,0	46	15,2
Norvegia	588	40,9	0	0,0	353	24,6	492	34,2	4	0,3	0	0,0
Olanda	668	20,5	1.348	41,4	535	16,4	185	5,7	134	4,1	389	11,9
Portugalia	736	27,9	143	5,4	613	23,2	756	28,6	98	3,7	296	11,2
Polonia	586	33,2	99	5,6	900	51,0	6	0,3	71	4,0	102	5,8
Suedia	492	12,2	1.200	29,7	304	7,5	1.108	27,4	336	8,3	603	14,9
Slovacia	73	18,8	21	27,4	61	15,7	228	58,6	0	0,0	6	1,5
Slovenia	41	12,5	8	2,4	104	31,7	164	50,0	1	0,3	10	3,0
Marea Britanie	7.861	25,8	3.994	13,1	2.954	9,7	10.910	35,8	2.61	8,6	2.190	7,0
Uzbekistan	0	0,0	1	0,00 1	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Total	32.670	24,8	17.144	13,0	19.631	14,9	46.316	35,2	6.983	5,3	8.976	6,8

- (1) Mașini și echipamente industriale
 - (2) Computere și echipament de birou
 - (3) Vehicule utilitare
 - (4) Autoturisme
 - (5) Vapoare, avioane, material rulant
 - (6) Altele

Din tabel se observă că cel mai mare volum al al operațiunilor de leasing cu mașini și echipamente industriale este înregistrat de Marea Britanie (7.861 mil. euro), urmată apoi de Italia (7.135 mil. euro) și Franța (6.673 mil. euro). Tot Marea Britanie se află pe primul loc la volumul tranzacțiilor de leasing cu computere și aparatură de birou (3.994 mil. euro) urmată îndeaproape de Germania (3.328 mil. euro) și Franța (2.996 mil. euro). La vehicule utilitare în regim de leasing Franța se află pe primul loc (3.823 mil euro), urmată de Germania (3.306 mil euro) și Italia (2243 mil euro). În ceea ce privește leasingul de autoturisme Germania se remarcă printr-un volum grandios al leasingului (15.834 mil euro) urmată la distanță de Marea Britanie (10.910 mil. euro) în condițiile în care în celelalte țări volumul se situează în medie la 815 mil euro. Volumul extrem de mare al autoturismelor în regim de leasing în Germania se datorează faptului că aici este dezvoltat următorul sistem: deținătorul unui autoturism la 3 ani după achiziționarea lui, poate să îl restituie producătorului primind în schimb un nou autoturism în sistem de leasing pe termen de 3 ani. Valoarea autoturismului restituit reprezintă exact valoarea avansului ce trebuie plătit la contractul de leasing și este de 25 % din valoarea noului autoturism. Această facilitate realizată prin modalitatea de leasing în lanț a autoturismelor a fost cea care a dus la creșterea volumului tranzacțiilor de leasing în Germania. La volumul tranzacțiilor de leasing cu vapoare, avioane, material rulant, Marea Britanie se află pe primul loc (2611 mil euro) urmată îndeaproape de Germania (2610 mil. euro).

În ceea ce privește structura societăților de leasing pe țările membre Leaseurope, pe cele două categorii de tranzacții de leasing (mobiliar și imobiliar) aceasta este redată mai jos:

Țări membre	Numărul de societăți de leasing membre Leaseurope			
	leasing mobiliar	leasing imobiliar	leasing mobiliar și imobiliar	Total
Austria	8	1	25	34
Belgia	9	1	33	43
Elveția	19	1	5	25
Cehia	20	4	100	124
Germania	41	5	74	120
Danemarca	5	0	26	31
Spania	7	1	32	40
Estonia	1	0	4	5
Franța	79	113	1	193
Finlanda	0	0	4	4
Ungaria	8	0	28	36
Italia	12	0	60	72
Irlanda	0	0	21	21
Luxemburg	5	0	0	5

OPERAȚIUNILE DE LEASING: TRECUT ȘI PREZENT

Maroc	0	0	9	9
Norvegia	6	0	19	25
Olanda	10	3	14	27
Portugalia	4	3	18	25
Polonia	4	0	51	55
Suedia	19	2	2	23
Slovacia	5	0	38	43
Slovenia	15	0	10	25
Marea Britanie	36	0	40	76
Uzbekistan	0	0	0	0
Total	313	134	614	1061

Sursa: Rapoartele Leaseurope 1999

Observăm că în 1999 Franța deține cel mai mare număr de societăți de leasing (193) urmată de Cehia cu 124 de societăți de leasing și Germania cu 120. Și pe cele două categorii de leasing luate separat tot Franța se află pe primul loc (cu 79 societăți specializate pe leasing mobilier și 113 pe leasing imobiliar) dar având numai o societate specializată pe ambele tipuri de leasing deoarece aici legislația nu permite acest lucru. Chiar dacă realizează un volum al tranzacțiilor relativ mic față de celelalte țări Cehia se află pe locul al doilea, în ce privește numărul societăților de leasing, cu 124 societăți de leasing din care 100 sunt mixte, urmată de Germania cu 120 de societăți de leasing din care mai mult de jumătate sunt și aici mixte (74). Marea Britanie deși a înregistrat cel mai mare volum al tranzacțiilor dintre țările membre Leaseurope, în 1999, ea se află abia pe locul al patrulea în ce privește numărul societăților de leasing componente (76).

Un consorțiu similar există și în Japonia "Japanese Leasing Association" (1971) cu un activ total concesionat de aproximativ 7,5 mld. U.S.D. Se estimează că valoarea contabilă a echipamentului nou concesionat se ridică în 1979 la peste 8% din investițiile de capital pe plan mondial.

După anii '70 leasingul se extinde și în Asia și în America Latină, rare fiind țările în care leasingul nu este practicat sub o formă sau alta.

În țările socialiste leasingul a fost utilizat și reglementat prima dată în Cehoslovacia prin anii '80 iar apoi a fost utilizat în țări ca Polonia și Bulgaria. În Ungaria leasingul apare pe la mijlocul anilor '80.

La sfârșitul anilor 1999 pe glob existau 7 asociații multinaționale de leasing la care facem referire în tabelul de mai jos:

Denumirea asociației	Sediul principal	Domeniul
European Federation of Equipment leasing company Association-LEASEUROPE-	Bruxelles, Belgia	leasing industrial
European computer leasing and Trading Association-ECLAT-	Birmingham, Marea Britanie	leasingul caculatoarelor, mijloacelor de transport
Assian Leasing Association-ASIALEASE-	n.a	leasingul industrial
Association of African Leasing Companies-AFROLEASE-	Lagos, Nigeria	leasing general
Association of African Development Finance Institution- AADFI-	n.a.	leasing general
Latin American Leasing Association - FELALEASE-	n.a.	easing industrial
Institute of International Container Lessor	n.a.	leasing de containere

Sursa: pagini Internet

Notă: denumirile asociațiilor sunt păstrate în limba engleză

- n.a. (non available dates)- nu dispunem de date

În 1983 s-a organizat primul congres privind al lumii operațiunile de leasing organizat la Hong-Kong. Scopul cel mai important al acestor organizații internaționale și al reuniunilor internaționale privind leasingul este unificarea reglementărilor cu privire la operațiunile de leasing. În acest sens s-a elaborat proiectul UNIDROIT asupra leasingului financiar internațional.⁸

După cum se observă din tabelul de mai sus leasingul nord-american nu este dominat de o asociație multinațională, aici existând însă asociații naționale bine dezvoltate. În S.U.A. funcționează nu mai puțin de zece asociații de leasing. În Marea Britanie, unde industria leasingului este cea mai dezvoltată din Europa s-au creat patru asociații de leasing. De asemenea în Germania funcționează trei astfel de asociații iar în Australia de asemenea trei. În cele mai multe țări însă funcționează doar câte o asociație națională de leasing. Vom reda mai jos câteva din asociațiile naționale de leasing reprezentative pentru țările dezvoltate de pe glob:

Denumirea asociației	Țara	Domeniul
Equipment Leasing Association-ELA	S.U.A.	echipamente
National Vehicle Leasing Association-NVLA	S.U.A.	transporturi
British Lease Brokers Association	Marea Britanie	brokeraj
British Vehicle Rental and Leasing Association	Marea Britanie	transporturi
Canadian Finance and Leasing Association	Canada	industrie
Association Francaise des Societe Financieres (ASF)	Franța	echipamente
Bundesverband Deutcher Leasing E.V. (BDL)	Germania	echipamente
Associazine Italian Leasing (ASSILEA)	Italia	echipamente
Japan Leasing Association	Japonia	echipamente
Australian Fleet Lessors Association	Australia	transporturi

Nici țările din Europa de est nu au rămas în urmă la acest capitol dar cu o oarecare întârziere față de țările puternic dezvoltate. În tabelul următor se pot urmări asociațiile naționale de leasing din Europa de est și țările în care acestea s-au format.

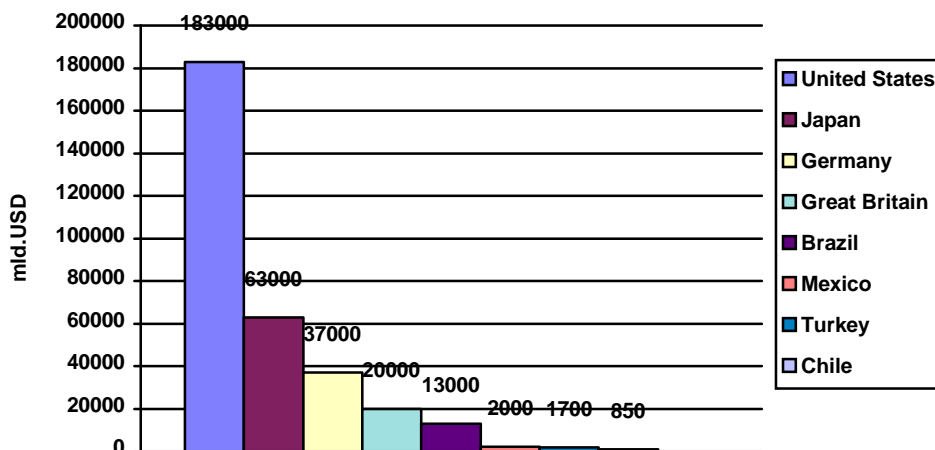
Denumirea asociației	Țara
Rosilizing	Rusia
Asociația Societăților de leasing din Republica Cehă	Cehia
Asociația Ungară de Leasing	Ungaria
Uniunea locatarilor din Belarus	Belarus
Uniunea Națională a Societăților de leasing din România (UNSLR)	România

Cu privire la legislația care reglementează leasingul putem spune că există țări cu o legislație foarte puternică (S.U.A., Marea Britanie, Germania, Franța, Luxemburg); țări cu legislație parțial constituită (Elveția, Spania, Portugalia, Olanda și mai târziu și în Cehia, Polonia, Ungaria); țări cu câteva reglementări (Africa de sud, Mexic, Taiwan etc.).

La sfârșitul anului 1998 evoluția volumului tranzacțiilor de leasing pe țările din top este redată grafic mai jos:

⁸ Proiectul a fost elaborat încă din 1981 sub denumirea "Preliminary draft uniform rules on the subject-matter of leasing transaction as adopted by the Unidroit Study Group on the leasing contract"

OPERAȚIUNILE DE LEASING: TRECUT ȘI PREZENT



Sursa: World Leasing Year Book -pagini Internet

BIBLIOGRAFIE

1. Andreica Marin, *Leasing-cale de finanțare a investițiilor pentru întreprinderile mici și mijlocii*, Ed. Crimm, București, 1997.
 2. Clocotici, Gh. Gheorghiu, *Operațiuni de leasing*, Ed. Lumina Lex, Bucuresti, 1998.
 3. J. Fred Weston, Eugen F. Brigham, *Essential of Managerial Finance*, the Dryden, Press Harcourt Brace Javanovich, College Publishers.
 4. Joy O Maurice, *Introduction to financial management*, Irwin, Homewood,1983.
 5. Puiu A., *Management în afacerile economice internaționale*, Ed. Independența Economică, București, 1992.
 6. World Bank, *Leasing in Emerging Markets*, Washington D.C., 1996, pag. 8.
- *Statutul Uniunii Naționale a Societăților de leasing din România.
* LEASEUROPE -Rapoarte anuale:1996,1997,1998,1999.

ÎMPRUMUTURI OBLIGATARE (CU OBLIGAȚIUNI)

DIANA FILIP*

ABSTRACT. Loans with Bonds. In this paper it is shown the notion of a loan with bonds, the ways of repayment, the rates return and finally the cost's rate. In every section we gave some examples for a better understanding of the presented notions.

& 1. Noțiuni introductive

Noțiunea de împrumut obligatar (cu obligațiuni) a apărut din necesitatea împrumutării unei sume foarte mari de bani V care nefiind disponibilă a fost împărțită în N părți egale numite obligațiuni având fiecare o valoare relativ mică. Aceste obligațiuni pot fi cumpărate de persoanele doritoare care devin obligatari, și care au dreptul la o dobândă anuală sau pot să-și răscumpere obligațiunile.

Pentru o obligațiune se disting 3 valori:

1) **Valoarea nominală** $VN = \frac{V}{N}$

care este înscrisă pe obligațiune și cu ajutorul căreia se calculează cuponul unitar de dobândă $C = VN \times i$, adică dobânda produsă de o obligațiune pe timp de un an cu taxa unitară anuală nominală i .

2) **Valoarea de emisiune** VE

care este valoarea la care se vând obligațiunile. Emisiunea poate avea loc al pari $VE = VN$, dar cel mai adesea are loc sub pari $VE < VN$ pentru a cointeresa subscrierile.

3) **Valoarea de răscumpărare sau de rambursare** VR

este suma pe care o primește obligatarul în momentul rambursării. Aceasta poate fi al pari când $VR = VN$, dar cel mai adesea rambursarea are loc supra pari $VR > VN$.

În general, relațiile dintre cele trei valori pot fi scrise pe scurt astfel:

$$VE \leq VN \leq VR$$

Diferențele dintre cele trei valori poartă numele de prime și anume:

a) prima de emisiune = $VN - VE \geq 0$

b) prima de rambursare = $VR - VN \geq 0$

c) prima de rambursare în sens contabil = $VR - VE \geq 0$

(contul 169)

Observație: Se poate demonstra imediat că prima de rambursare în sens contabil este egală cu suma dintre prima emisiune și prima de rambursare.

Demonstrație:

$$VR - VE = VR - VN + VN - VE = (VR - VN) + (VN - VE) \geq 0$$

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

& 2. Amortizarea împrumuturilor obligatate

Există mai multe moduri de rambursare a împrumuturilor obligatate, cum ar fi:

- **amortizarea în bloc**, când toate obligațiunile se rambursează la sfârșitul perioadei de împrumut.

Dobânzile aferente pot fi rambursate la scadență sau anual (vezi modelele 1 D, respectiv 2 D, de la împrumuturile indivizibile)

- **amortizare prin cote (amortismente) constante**. Cu alte cuvinte, în fiecare an se rambursează un număr constant de obligațiuni și anume $\frac{N}{n}$, unde N este numărul total de obligațiuni și n este durata (în ani) a împrumutului.

Acest tip de rambursare are loc în cazul când $\frac{N}{n}$ este un număr întreg, iar

rambursarea celor $\frac{N}{n}$ obligațiuni de la sfârșitul fiecărui an are loc prin tragere la sorți.

- **amortizarea prin rate cvasi-constante**. La împrumuturile indivizibile în cazul amortizării prin rate constante, în fiecare an se rambursează o aceeași sumă. În cazul împrumuturilor cu obligațiuni, în fiecare an trebuie rambursat un număr întreg de obligațiuni, deci ratele nu sunt chiar egale între ele din cauza rotunjirilor care apar (o obligațiune nu mai poate fi divizată).

Pentru prezentarea modului de amortizare a unui împrumut obligatar se folosește un tabel de amortizare care cuprinde următoarele coloane:

Anul	Nr.de oblig. rămase	Dobânda	Nr.oblig. rambursate	Cota	Rata
k	μ_k	D_k	N_k	Q_k	r_k

unde se folosesc următoarele notații și relații de calcul:

N = numărul total de obligațiuni

n = numărul de ani în care se rambursează împrumutul

N_k = numărul de obligațiuni rambursate la sfârșitul anului k

$$\sum_{k=1}^n N_k = N$$

Q_k = valoarea de rambursare a tuturor obligațiunilor amortizate în anul k, care este, de fapt, cota din împrumutul V rambursat în anul k.

μ_k = numărul de obligațiuni rămase pe piață în anul k

$$\mu_k = N - (N_1 + N_2 + \dots + N_{k-1})$$

pentru k=n avem $\mu_n = N_n$

D_k = dobânda pentru obligațiunile rămase pe piață în anul k

$$D_k = \mu_k \times C \text{ sau } D_k = \mu_k \times VN \times i$$

r_k = rata pentru anul k

ÎMPRUMUTURI OBLIGATARE (CU OBLIGAȚIUNI)

$$r_k = Q_k + D_k$$

cu alte cuvinte, în fiecare an trebuie rambursată cota Q_k (un anumit număr de obligațiuni) plus dobânda D_k pentru obligațiunile rămase pe piață în anul respectiv.

Din punctul de vedere al valorii de rambursare, amortizarea poate avea loc al pari sau supra pari, deci putem întâlni următoarele tipuri de rambursări:

- I.1. Rambursare al pari prin cote constante
- I.2. Rambursare supra pari prin cote constante
- II.1. Rambursare al pari prin rate cvasi-constante
- II.2. Rambursare supra pari prin rate cvasi-constante

Să considerăm cazul II.2. care este cel mai complex din punct de vedere al rambursării.

Rambursarea fiind supra pari avem $VR > VN$;
dobânzile se calculează pornind de la valoarea nominală VN , iar cotele pornind de la valoarea de rambursare.

Rata teoretic constantă pentru anul k va fi:

$$r_k = \mu_k \cdot VN \cdot i + N_k \cdot VR$$

Ținând cont de faptul că

$$\mu_k = N \cdot \sum_{j=1}^{k-1} N_j = N \cdot N_1 \cdot N_2 \cdot \dots \cdot N_{k-1}, \quad \mu_k = N_k + N_{k+1} + \dots + N_n$$

se mai poate scrie, pentru rata teoretică constantă:

$$r_k = (N_k + N_{k+1} + \dots + N_n) \cdot VN \cdot i + N_k \cdot VR$$

Făcând $k = k+1$ obținem rata teoretică constantă pentru anul $k+1$:

$$r_{k+1} = (N_{k+1} + N_{k+2} + \dots + N_n) \cdot VN \cdot i + N_{k+1} \cdot VR$$

Fiind în cazul ratelor teoretic egale (constante) putem scrie că

$$r_k = r_{k+1}$$

de unde găsim că:

$$\begin{aligned} (N_k + N_{k+1} + \dots + N_n) \cdot VN \cdot i + N_k \cdot VR &= \\ = (N_{k+1} + N_{k+2} + \dots + N_n) \cdot VN \cdot i + N_{k+1} \cdot VR \end{aligned}$$

După efectuarea reducerilor obținem:

$$N_k \cdot VN \cdot i + N_k \cdot VR = N_{k+1} \cdot VR$$

$$N_{k+1} = N_k \cdot \frac{VN \cdot i + VR}{VR}$$

Observație: În cazul rambursării al pari $VR = VN$ se obține

$$N_{k+1} = N_k \cdot (1+i)$$

deci numerele N_k sunt în acest caz în progresie geometrică cu rația $1+i$ ($k = \overline{1, n}$)

În cazul rambursării supra pari ($VR > VN$) numerele N_k , $k = \overline{1, n}$, sunt tot în progresie geometrică, dar cu rația

$$\frac{VN \cdot i + VR}{VR} = 1 + \frac{VN}{VR} \cdot i = 1 + i'$$

de unde

$i' = \frac{VN}{VR} \cdot i$ este o nouă taxă numită **taxa reală** (i era taxa nominală) sau dobânda unitară anuală reală.

Putem scrie imediat că $VR \cdot i' = VN \cdot i$, de unde putem da următoarea interpretare:

Taxa reală (dobânda unitară anuală reală), este acea taxă care aplicată valorii de rambursare a unei obligațiuni produce aceeași dobândă ca și atunci când se aplică taxa nominală asupra valorii nominale.

Deci, couponul unitar de dobândă se calculează astfel:

$$C = VN \cdot i = VR \cdot i'$$

Pentru rata teoretic constantă avem formula:

$$r = N \cdot VR \cdot \frac{i'}{1 - v'^n}, \text{ unde } v' = \frac{1}{1 + i'}$$

iar $N_1 = N \cdot \frac{i'}{(1 + i')^n - 1}$, formulă găsită ținând cont de faptul că numerele N_k , $k = \overline{1, n}$

sunt în progresie geometrică cu rația $1+i'$ și primul termen N_1 și că $N_1 + \dots + N_n = N$

Exemplu: O societate comercială emite 125.000 obligațiuni în valoare nominală de 50.000 lei. Aceste obligațiuni se rambursează la valoarea de 55.000 lei prin 4 rate cvasi-constante. Se știe că taxa nominală i este de 0,5 și se cere prezentarea tabloului de amortizare

$N = 125.000$
 $NV = 50.000$
 $VR = 55.000$
 $i = 0,5$
 $n = 4$

Taxa reală este $i' = \frac{VN}{VR} \cdot i$, $i' = 0,45$

Tabloul de amortizare

k	μ_k	D_k	N_k	Q_k	γ_k
1	125000	$3093,75 \cdot 10^6$	16445	$904,475 \cdot 10^6$	$3998,225 \cdot 10^6$
2	108555	$2686,7362 \cdot 10^6$	23845	$1311,475 \cdot 10^6$	$3998,2112 \cdot 10^6$
3	84710	$2096,5725 \cdot 10^6$	34576	$1901,68 \cdot 10^6$	$3998,2525 \cdot 10^6$
4	50134	$1240,8165 \cdot 10^6$	50134	$2757,37 \cdot 10^6$	$3998,1865 \cdot 10^6$

& 3. Taxa de randament a unui împrumut obligatar

După stabilirea tipului de rambursare a unui împrumut obligatar și construirea tabelului de amortizare se cunosc pentru fiecare an k numărul N_k de obligațiuni ce se rambursează. Deci, dintre toți obligatarii, în anul k numai N_k își pot răscumpăra

ÎMPRUMUTURI OBLIGATARE (CU OBLIGAȚIUNI)

obligațiunile, $k = \overline{1, n}$. Aceștia sunt desemnați în fiecare an prin tragere la sorți. Deci un obligatar oarecare nu cunoaște în momentul subscrierii momentul la care își va răscumpăra obligațiunea. Totuși el poate evalua randamentul plasamentului său, pornind de la tabelul de amortizare, folosind două taxe de randament:

- **taxa medie de randament** care este aceeași pentru oricare obligatar și este calculabilă a priori

- **taxa personală de randament** care este funcție de data la care își răscumpără obligațiunile și care se calculează a posteriori.

Taxa medie de randament m este taxa cu care se rambursează împrumutul unui obligatar fictiv care a cumpărat toate obligațiunile. Această taxă se obține egalând la momentul subscrierii (emisiunii) valoarea totală de emisiune cu valoarea inițială a ratelor ce se rambursează.

Dacă presupunem că rambursarea are loc prin rate cvasi-constante (anuitate întreagă, constantă, posticipată) atunci avem următoarea **ecuație de echivalență**:

$$N.VE = r \cdot \frac{1 - \left(\frac{1}{1+m}\right)^n}{m}$$

unde rata cvasi-constantă r în cazul unui împrumut obligatar rambursabil al pari este:

$$r = N.VN \cdot \frac{i}{1 - v^n}, \quad v = \frac{1}{1+i}$$

iar în cazul unui împrumut obligatar rambursabil supra pari este:

$$r = N.VR \cdot \frac{i'}{1 - v'^n}, \quad v' = \frac{1}{1+i'}$$

unde $VN \cdot i = VR \cdot i'$

Exemplu: Un împrumut obligatar de 10.000 de obligațiuni cu valoarea nominală de 50.000 lei, emise la valoarea de 45.000 lei este rambursabil cu taxa nominală $i=0,1$ prin rate cvasi-constante în timp de 4 ani. Un obligatar dorește să știe care este taxa medie de randament dacă obligațiunile sunt rambursate:

a) al pari

b) la valoarea de 55.000 lei

Deci, se știe că: $N = 10.000$
 $VE = 45.000$ lei
 $VN = 50.000$ lei
 $i = 0,1$
 $n = 4$ ani
 $r_1 \cong r_2 \cong r_3 \cong r_4$

a) $VR = VN = 50.000$ lei

Din înlocuiri numerice ecuația de echivalență devine:

$$\frac{1 - \left(\frac{1}{1+m}\right)^4}{m} = 2,8528802$$

Se rezolvă prin interpolare liniară:

pentru	$m = 0,15$	2,8549793
	$m = ?$	2,8528802
pentru	$m = 0,155$	2,8263445

$$\frac{m - 0,15}{0,155 - 0,15} = \frac{2,8528802 - 2,8549793}{2,8263445 - 2,8549793}$$

De unde, după efectuarea calculelor se obține

$$m = 0,1503665$$

b) În cazul rambursării supra pari

$$VR = 55.000 \text{ lei} > 50.000 \text{ lei} = VN$$

urmând aceeași metodă se obține pentru taxa medie de randament valoarea

$$m = 0,1876309$$

Observație: Așa cum era de așteptat, în cazul rambursării supra pari taxa medie de randament este mai mare decât în cazul rambursării al pari.

În cazul taxei personale de randament trebuie avut în vedere faptul că o obligațiune aflată în posesia unei persoane poate fi rambursată în primul an (când taxa personală de randament este cea mai mare) în al doilea, ..., sau în ultimul an (când taxa personală de randament este cea mai mică).

& 4. Taxa de cost a unui împrumut obligatar

Societatea comercială emite un număr N de obligațiuni la valoarea de emisiune VE . Vânzând aceste obligațiuni, societatea încasează suma brută din $N \cdot VE$ din care trebuie să suporte diferite cheltuieli de emisiune (impozite, comisioane bancare etc.). Notând cu F aceste cheltuieli, societatea rămâne după subscriere cu suma netă $N \cdot VE - F$.

Definiție: **Taxa de cost** a unui împrumut obligatar este taxa cu care se actualizează, la momentul subscrierii, ratele cvasi-constante cu care se rambursează împrumutul, astfel încât valoarea inițială a acestora să fie egală cu suma netă împrumutată de societatea emițătoare.

Cu alte cuvinte, avem următoarea ecuație de echivalență:

$$N \cdot VE - F = r \cdot \frac{1 - \frac{1}{(1+r)^n}}{r}$$

unde $r = N \cdot VN \cdot \frac{i}{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}$ în cazul rambursării al pari

și $r = N \cdot VR \cdot \frac{i'}{1 - \frac{1}{(1+i')^n}}$ în cazul rambursării supra pari

Cu τ am notat taxa de cost a împrumutului obligatar.

Exemplu: O societate emite un număr $N = 10.000$ de obligațiuni având valoarea nominală $VN = 50.000$ lei și valoarea de emisiune $VE = 45.000$ lei și suportă

ÎMPRUMUTURI OBLIGATARE (CU OBLIGAȚIUNI)

cheltuieli de emisiune în valoare de $F = 1$ milion lei.

Împrumutul obligatar va fi rambursat în 4 ani cu taxa nominală $i = 0,1$.

a) Dacă rambursarea are loc al pari ($VR=VN=50.000$ lei) taxa de cost a împrumutului se găsește (prin interpolare liniară)

$$\tau = 0,1515847$$

b) Dacă rambursarea are loc supra pari la valoarea $VR=55.000$ lei, taxa de cost se găsește

$$\tau = 0,1894725$$

BIBLIOGRAFIE

1. M.P.Alber, Maths-fi en 12 questions, 60 exercices et cas corrigés, Les Éditions D'organisation, Paris, 1990.
2. Masr-Allah Boudjellaba, Mathématiques appliquées pour les BTS, Cours et annales corrigées, Ed.AENGDE-CLET, Paris, 1989.
3. P.Degardin, Mathématiques financières, Ed.AENGDE, Paris, 1982.
4. Denis Dumoulin, Mathématiques de Gestion, Cours et Applications, Economica, Paris, 1987.
5. Diana Filip, Calcule financiare, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 2000.
6. Edith Ginglinger, Jean-Marie Hasquenoph, Mathématiques financières, Economica, Paris, 1995.
7. Walder Masiéri, Mathématiques financières, Ed.Sirey, Paris, 1989.
8. Walder Masiéri, Mathématiques financières: travaux pratiques énoncés et solutions, Ed.Sirey, Paris, 1989.
9. Catherine Maurice-Baumont, Méthodes des Mathématiques Appliquées en Économie, vol.II; Mathématiques Financières et Recherche Opérationnelle et Technique Quantitatives de Gestion, Ed.Ellipses, Paris, 1990.
10. Anton Mureșan, Optimizarea operațiilor financiare, Ed.Transilvania Press, Cluj-Napoca, 1995.
11. Anton Mureșan, Matematici aplicate în finanțe, bănci și burse, Risoprint, Cluj-Napoca, 2000.
12. S.Parienté, Analyse et Mathématiques financières, Vuibert, Paris, 1991.
13. Patrice Poncet, Roland Portait, Serge Hayat, Mathématiques financières. Évaluation des actifs et analyse du risque, Ed. Precis Dalloz, Paris, 1993.

FORME MODERNE DE LEASING

SORIN ACHIM*

RESUMÉE. *Des formes modernes de leasing.* Ce matériel présente les formes diverses que le leasing peutes decouvrir en fonction de nécesités et d'options de ceux qui participent aux operations de leasing.

Extinderea opeațiunilor de leasing în lume a dus la modalități diferite de organizare, finanțare a lor, cuprinse într-un sistem de criterii de clasificare a acestor opeațiuni.

A) Clasificarea cea mai des întâlnită la nivel internațional a opeațiunilor de leasing este în cele două categorii: **leasing financiar** și **leasing operațional**. Dacă această clasificare este arhicunoscută la nivel mondial, nu același lucru putem spune despre criteriile care stau la baza acestei clasificări, *criterii* care diferă de la țară la țară dar care totuși, în linii generale, respectă anumite principii.

Astfel, Standardul Internațional de Contabilitate cu privire la opeațiunile de leasing I.A.S. 17, apărut în 1994 și revizuit în 1997, cu aplicabilitate de la 1 ianuarie 1999¹, prevede că:

Leasingul financiar este opeațiunea de leasing care transferă în mare măsură toate riscurile și beneficiile aferente dreptului de proprietate asupra bunului. Titlul de proprietate poate sau nu poate fi în cele din urmă transmis.

Leasingul operațional este opeațiunea de leasing care nu intră în categoria leasingului financiar.

Norma internațională I.A.S. 17 revizuită furnizează o serie de caracteristici suplimentare ale leasingului financiar tocmai pentru a evita eventualele confuzii cu leasingul operațional, și anume²:

- contractul prevede că proprietatea bunului va fi transferată la locatar la terminarea contractului;
- locatarul are opțiunea de a cumpăra bunul la un preț suficient de avantajos (suficient de mic în raport cu valoarea sa justă), pentru a fi practic sigur că acesta din urmă va beneficia de opțiunea sa;
- termenul de leasing acoperă cea mai mare parte din durata de viață economică a activității chiar dacă nu apare transferul de proprietate;
- valoarea actualizată a ratelor minime de leasing la data intrării în vigoare a contractului este cel puțin egală cu aproape întreaga valoare reală a activului în regim de leasing;
- activele ce constituie obiectul contractului de leasing sunt de natură specială astfel încât numai locatarul le poate utiliza fără efectuarea unor modificări ulterioare.

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

¹ Standarde Internaționale de Contabilitate, Ed. Economica, București, 2000, pag. 377.

² Op.cit. pag. 381

B) După modalitățile de finanțare a operațiunilor de leasing există:

leasing cu finanțare internă când finanțatorul utilizează surse proprii de finanțare (leasing în forma clasică, leasing furnizor) și **leasing cu finanțare externă** când finanțatorul utilizează resurse externe pentru finanțarea leasingului (leasing cu finanțare bancară, leasing leveraj, leasing cu credit furnizor).

Leasingul în formă clasică este acea operațiune de leasing în care finanțatorul (societatea de leasing) dispune de resurse proprii utilizate în achiziționarea bunului care va face obiectul contractului de leasing.

În acest caz, bunul este achiziționat din surse financiare proprii iar în structura ratelor de leasing beneficiarul va plăti dobânda pe care ar fi plătit-o unei bnci dacă i-ar fi acordat un împrumut. Această dobândă va acoperi riscul de plasament al sumelor antrenate. Adeseori dobânda precepută acoperă și profitul vizat de finanțator din operațiune și trebuie să fie atractivă pentru beneficiar.

Leasingul furnizor este situația extrem de simplă când furnizorul coincide cu societatea de leasing. În acest caz nu mai sunt necesare fonduri pentru achiziționarea bunului de către societatea de leasing deoarece aceasta este aceeași cu furnizorul. Această modalitate de finanțare este desigur și cea mai ieftină dar destul de rar întâlnită în practică.

Leasingul cu finanțare bancară se caracterizează prin aceea că societatea de leasing finanțează bunul pe baza unor resurse financiare atrase de obicei de la bănci. În acest caz dobânda percepută de bancă este transferată beneficiarului prin ratele de leasing. Această modalitate de finanțare este cea mai des întâlnită în practică deoarece volumul operațiunilor de leasing depășește potențialul financiar al societăților de leasing.

Leasingul leveraj este utilizat frecvent în tranzacțiile cu echipamente de mare valoare cum ar fi avioane, în care societatea de leasing finanțează doar o parte din valoarea bunului, restul fiind acoperit de diferiți creditori (societăți de finanțare) care, contra unei dobânzi își vor recupera sumele avansate din ratele de leasing încasate de la beneficiari. Acești creditori nu vor solicita societății de leasing rambursarea sumelor în afara clauzelor prevăzute în contractul de leasing, asumându-și astfel riscurile operațiunii. Garanția rambursării sumelor o reprezintă garanțiile oferite în cadrul contractului de leasing de către beneficiar societății de leasing.

Schematic modalitatea de derulare a acestei forme de leasing arată astfel³: Pentru societatea de leasing, ineditul constă în poziția de debitor pe care și-o asumă față de finanțator. În calitate de debitor ea trebuie să efectueze plăți de dobânzi pentru capitalul împrumutat, a căror mărime depinde de gradul de pârghie financiară utilizată (gradul de îndatorare), aceste plăți influențând mărimea și periodicitatea fluxurilor de numerar net ale locatorului.⁴

Leasingul cu credit furnizor apare în situația în care furnizorul livrează bunul pe credit urmând a încasa contravaloarea sa de la societatea de leasing pe măsura încasării ratelor de leasing de către aceasta de la beneficiari. Si în acest caz ratele de leasing ar trebui majorate cu dobânda aferentă a vânzării pe credit (practic a

³ Op. cit. pag. 39.

⁴ Nicolae Hoanță, *Finanțele firmei*, Ed. Continent, Sibiu 1996, pag. 223-224.

vânzării în rate). După părerea proprie, consider că această modalitate de finanțare este cea mai accesibilă dintre toate celelalte cel puțin din punctul de vedere al faptului că este mai ieftină dar și pentru faptul că nu mai implică băncile și alte societăți de creditare în finanțare cu toate riscurile și obligațiile pe care le presupune. Sigur însă furnizorul trebuie să-și facă propriile calcule de rentabilitate privind vânzarea bunurilor pe credit respectiv în rate.

C) In funcție de poziția furnizorului în contractul de leasing distingem: *leasing direct* și *leasing indirect*.

Leasingul direct se realizează prin încheierea contractului între producător și utilizatorul bunului ce face obiectul operațiunii, finanțarea fiind asigurată de furnizor (producător). În acest caz furnizorul este identic cu locatorul și este de regulă producătorul dar poate fi și comerciantul bunului respectiv.

Leasingul indirect presupune existența societăților specializate de leasing, care preiau creditarea, prestarea de servicii, contractarea, finanțarea și controlul plății ratelor, asumându-și și riscurile acestor operațiuni. În acest caz, în plus față de contractul de locație încheiat între societatea de leasing și beneficiar se mai încheie și alte contracte cum ar fi: un contract de vânzare-cumpărare încheiat între producător și societatea de leasing și un contract de mandat între societatea de leasing și beneficiar. Societățile de leasing pot fi:

* Societăți de leasing generale -sunt societăți care au ca obiect de activitate leasingul de echipamente industriale, al bunurilor de folosință îndelungată și al imobilelor, cu destinație comercială sau industrială, imobile cu destinație de locuință ori leasingul fondului de comerț. La rândul lor aceste societăți pot apărea fie ca firme independente fie ca sucursale ale unor societăți financiare.

* Societăți de leasing de intermediere -desfășoară o activitate de mijlocire. Proprietatea asupra echipamentelor închiriate aparține celor ce au furnizat fondurile de investiții (societăți și bănci cu un capital foarte mare) care urmăresc, de fapt, pe această cale evaziunea fiscală (se realizează operațiuni triunghiulare cu ajutorul unor societăți OFF SHORE).

* Societăți de leasing integrate -sunt constituite de către mari unități producătoare care au înființat societăți de leasing proprii pentru a beneficia de avantajele financiare ce rezultă din aceste tranzacții. Printre aceste întreprinderi figurează marii producători de calculatoare, electronice și din industria aeronautică, companiile telefonice etc.

D) După conținutul ratelor de leasing, leasingul poate fi *brut* sau *net*.

Leasingul net se caracterizează prin aceea că ratele de leasing se calculează numai pe baza prețului net de vânzare al obiectului contractului, fără să includă costul întreținerii sau al reparațiilor.

Leasingul brut (full-service leasing) caracterizat prin aceea că ratele de leasing includ cheltuielile de întreținere, service, reparații și asigurare. De obicei în cazul leasingului operațional se încheie și un contract de full-service sau acesta este integrat primului. Această formă de leasing se întâlnește la instalațiile complexe sau acolo unde se dorește cucerirea pieței și reprezintă o modalitate de permanentizare a relațiilor dintre firme și de adâncire a relațiilor dintre ele. Adeseori în cadrul acestui tip de leasing furnizorul asigură și instruirea și specializarea personalului clientelei, aceasta pentru exploatarea cât mai rațională a obiectului contractului de leasing.

E) În funcție de durata închirierii distingem ⁵: leasing pe termen scurt, mediu și lung.

Leasingul pe termen scurt constă în închirierea bunurilor pe o durată de câteva ore, zile sau luni mai multor beneficiari. Amortizarea se realizează prin închirierea pe termene scurte mai multor clienți

Leasingul pe termen mediu presupune amortizarea bunului prin închirierea consecutivă a acestora mai multor beneficiari pe termene scurte, de 2-3 ani.

Leasingul pe termen lung se practică frecvent pe piața bunurilor imobiliare pentru clădiri complet utilizate, durata fiind de cca. 20-30 da ani.

F) După particularitățile tehnicii de realizare se disting diferite forme de leasing: lease-back-ul, leasingul acționar, leasing experimental, time-sharing, master leasing, leasing cu operator intercalat, operațiuni de hire-renting.

Lease-back-ul este o formă specială a leasingului, conținutul economic al acestei operațiuni, ca și în cazul leasingului obișnuit este de creditare. Diferența este că în cazul operațiunii "clasice" firma de leasing cumpără bunul de la o întreprindere producătoare-exportatoare și îl închiriază unei terțe firme, pe când în cazul lease-back-ului societatea de leasing cumpără bunul chiar de la firma utilizatoare pentru a i-l închiria tot acesteia cu promisiunea de a i-l vinde ulterior la un preț scăzut. Acest tip de operațiune se utilizează de regulă pentru bunurile imobiliare dar uneori și pentru bunurile mobiliare, ele permițând o finanțare pe termen lung în condiții mai simple decât prin procedee tradiționale. Utilizatorul își procură fondurile necesare pe care urmează să la restituie eșalonat iar la expirarea contractului va plăti restul din preț redobândindu-și bunul.

Lease-back-ul îndeplinește astfel funcția de împrumut ipotecar, deoarece proprietatea dobândită de cumpărător (finanțator) reprezintă într-un anumit fel echivalentul dreptului real al unui creditor ipotecar. Acest contract se bucură de importante facilități fiscale cum ar fi exonerarea de orice taxă asupra vânzării, dacă instituția financiară creditoare închiriază de îndată bunul fostului proprietar. Practicarea contractului de lease-back s-a răspândit mai ales pentru bunurile din domeniul informaticii, electronicii adică bunuri mobile de mare valoare.

În concluzie *caracteristicile principale* ale operațiunii de lease-back sunt ⁶ :

- utilizatorul dobândește lichiditățile din vânzarea bunului
- își menține dreptul de folosință asupra bunului, în schimbul plății redevențelor

Leasingul acționar reprezintă o tehnică financiară pusă la punct de Groupement Francais D'Entreprise și definită "credit-bail d'action" care a fost inventată pentru a întâmpina cerințele tot mai mari ale întreprinderilor mici și mijlocii în ce privește atragerea de fonduri.

Modul de derulare a leasingului acționar este analog cu cel al lease-back-ului cu deosebirea că beneficiarul nu vinde bunuri ci acțiuni ale societății, unui fond de investiții care le va ceda în locație în schimbul unei chirii stipulate în contractul de locație. La încheierea contractului, societatea emitentă are posibilitatea de a

⁵ Op. cit., pag. 25.

⁶ Ross S.A., Westerfield, R. W . Jaffe, *Corporate finance*, Irwin, Boston, 1993, pag. 675.

răscumpăra propriile acțiuni la un preț convenit între părți, ținând seama de vărsămintele efectuate până la momentul respectiv.

Această operațiune se mai poate desfășura și prin cedarea în locație a titlurilor unei alte societăți decât societatea emitentă care, la sfârșitul contractului poate deveni proprietară a acțiunilor. În acest caz schema de derulare a acestei operațiuni devine⁷:

Potrivit unor autori, chiria în leasing acționar ar trebui să țină seama de perioada de amortizare a capitalului cât și de rata dobânzii legată de imobilizarea capitalului, în măsură să asigure o remunerare adecvată a titlurilor emise de fond, acoperirea cheltuielilor generale de gestionare și eventuala depreciere a fondului.

Master leasingul sau leasingul de containere⁸ este utilizat adesea de expeditorii de mărfuri și de cărauși pentru care este mai avantajoasă închirierea de containere decât achiziționarea lor care ar implica cheltuieli suplimentare cu organizarea și exploatarea lor, cu întreținerea, repararea, pregătirea unui personal calificat. De aceea firme specializate în ținerea parcului de containere realizează toate aceste servicii. Această modalitate de leasing se prezintă sub două forme:

- term leasing, ceea ce reprezintă o închiriere pe termen dat;
- trip leasing sau închirierea cu voiajul și în care intră în calcul poziția containerelor pe trasee și regimul exploatarii lor.

Conform acestui tip de leasing pus în practică prima dată de compania C.T.I. din S.U.A. în anii '60, celui care i se dau în chirie containerele i se acordă dreptul să lase containerele goale, iar aducerea lor în punctele unei noi încărcări se face de compania proprietară. Cel care ia în arendă containerele trebuie să plătească o anumită taxă care este mai mică decât cheltuielile suportate de cărauși pentru transportul propriilor containere goale, deoarece unele companii nu dispun de rețele largi, de puncte de containere dispersate pe tot globul, pe când companiile de leasing, da.

Leasingul experimental reprezintă o tehnică de realizare a unei operațiuni de leasing care se utilizează în scopul promovării exportului de mașini și utilaje și care constă în închirierea acestora pe termen scurt cu condiția să fie achiziționate de beneficiarii locațiunii dacă sunt corespunzătoare cerințelor sau să fie restituite dacă prezintă unele neajunsuri.

Time-sharingul presupune sistemul de închiriere în timpi partajați, simultan mai multor clienți care își împart minutele sau orele de utilizare-funcționare. Această formă de leasing s-a adoptat în practică din considerente economice cum ar fi de exemplu: costul ridicat al unor utilaje, echipamente electronice de calcul, avioane moderne de transport precum și uzura morală rapidă a acestora.

Sistemul prezintă două avantaje esențiale:

- pentru utilizator, îi permite să-și acopere nevoile plătind o rată de leasing mai mică de câteva ori decât rata normală. Astfel pentru intensificarea utilizării calculatoarelor electronice și a altor utilaje, după unele aprecieri prin time-sharing, un computer de mare putere este folosit de peste 300-400 de ori, astfel încât taxa lunară plătită de

⁷ Op. cit. pag. 43.

⁸ Alexandru Puiu, Tehnici de negociere, contractare și derulare în afacerile economice internaționale, Ed. Tribuna Economică, București, 1997, pag. 243.

fiecare beneficiar ajunge să fie de trei până la patru ori mai redusă decât cea percepută în leasingul obișnuit.

-pentru locator, prin utilizarea cât mai completă a bunului se obține o rată totală de leasing mult mai mare decât cea care s-ar percepe de la un singur beneficiar.

Sistemul time-sharing a fost lansat abia în 1965 de către firma General Electric iar în circa două decenii s-a extins în peste 100.000 de întreprinderi astfel încât după unele date statistice peste 80 % din parcul mondial de computere sunt exploatate prin acest sistem.

Leasingul cu operator intercalat apare în situația în care beneficiarul nu are bonitatea solicitată de finanțator pentru a putea beneficia de facilitățile contractului de leasing. De aceea se poate apela la o altă societate comercială care să devină titulara contractului de leasing și cu care să se asocieze în participațiune pentru a derula contractul. În acest caz beneficiarul joacă rolul unui operator de leasing iar contractul va fi încheiat cu societatea care deține garanțiile necesare derulării operațiunii stipulând posibilitatea subînchirierii sau exploatării în comun cu alte societăți comerciale a bunului ce face obiectul contractului.

Operațiunile de Hire-Renting care sunt considerate forme "intermediare" de leasing. Prin Hire se înțelege închirierea pe termen scurt a unor mijloace de transport, utilaje și aparate inclusiv asigurarea service-ului. Rentingul reprezintă o operație de închiriere de scurtă durată dar mai lungă totuși decât operațiunea Hire. Si în acest caz se asigură aproape fără excepție garanția funcționării utilajelor iar proprietarul își asumă obligația întreținerii și reparațiilor.

Operațiunile de Hire-Renting nu sunt considerate operații de leasing din următoarele considerente:

- le lipsește o caracteristică definitorie a operațiunilor de leasing și anume aceea că în timpul închirierii de bază în toate formele de leasing contractul nu poate fi revocat de nici una dintre părți⁹;
- constau în tradiționala locație din partea unei societăți de servicii a unui parc de utilaje standardizate, pe când în leasing intervine o societate care cumpără în scopul închirierii bunuri specifice cerute de operatori economici;
- societățile de hire-renting lucrează cu utilaje standard (vagoane, aparatură medicală, centrale electrice de putere mică) pe când societățile de leasing închiriază pe termen mediu mașini cu un înalt grad de specializare și care se află sub incidența progresului tehnic galopant;
- de obicei societățile de leasing desfășoară o funcție pur finanțatoare asumându-și riscul asigurării bunurilor închiriate, în timp ce societatea de hire-renting adaugă alte prestații cum ar fi cele de gestionare, întreținere, consultanță, și revizie periodică a utilajelor prin personalul tehnic de care dispune;
- contractul de leasing presupune cumpărarea de utilaje pentru care trebuie să se cunoască anticipat rentabilitatea, durata de utilizare și modalitățile de amortizare iar contractul de hire-renting permite utilizatorului să beneficieze de utilaje deja disponibile oricând dorește și pe durată optimă.

G) In funcție de natura obiectului tranzacției există: *leasing mobilier, imobiliar și de personal.*

⁹ Op.cit., pag. 25.

Leasingul mobilier reprezintă acel contract de leasing ce presupune darea în locație a unui bun mobil cum ar fi mijloace de transport (automobile) dar și mijloace de producție (mașini, utilaje, echipamente). În cazul automobilelor, de regulă locatorul (de multe ori furnizorul însuși) oferă toată gama serviciilor de garanție respectiv de întreținere și reparații. Aici se include și leasingul bunurilor de larg consum ce are menirea de a satisface nevoile gospodăriei cu privire la bunuri de genul: televizoare, video-playere, camere video și diverse alte aparate electrocasnice. De obicei aceste bunuri sunt oferite persoanelor fizice și sunt finanțate de societățile producătoare prin intermediul băncilor, asigurându-se inclusiv service complet. Aceste bunuri sunt luate în folosință pe o perioadă între 1-5 ani după expirarea căreia bunul respectiv poate fi cumpărat la valoarea reziduală.

Leasingul imobiliar este acel contract de locație ce presupune darea în locație a unui bun imobil cum ar fi clădiri, hale industriale și terenurile aferente lor. Un caz specific este acela în care se închiriază clădiri complet utilizate (*plant leasing*). În cazul incapacității de plată a locatarului societatea de leasing se află în situația dificilă de a valorifica bunurile respective. Dificultatea se manifestă și în faptul că bunurile sunt imobilizate la locurile de funcțiune, puțini beneficiari fiind interesați de preluarea afacerii în acel loc. De asemenea distingem formele "rezidențial" când este vorba de clădiri de locuit sau "comercial" când este vorba de clădiri pentru birouri, depozite, producție.

Leasingul de personal s-a dovedit o formă foarte eficientă pentru satisfacerea nevoilor temporare de personal ale societăților mici și mijlocii pentru durate mai scurte sau mai lungi. Această formă de leasing constă în închirierea de personal specializat, de la agenți de vânzări până la directori (manageri de criză) pe perioade de la câteva zile până la câteva luni. Metoda a căpătat o răspândire spectaculoasă în țările occidentale, unele firme ajungând să lucreze cu mai mult de jumătate din personal închiriat.

Avantajele leasingului de personal pentru întreprinderi:

- se evită toate formalitățile administrative, acestea căzând în sarcina agenției: contracte de muncă, salarii, impozite;
- se evită majoritatea constrângerilor din legislația muncii: motive întemeiate pentru încetarea contractului de muncă, preaviz, concedii medicale sau de odihnă etc.;
- se acționează rapid și flexibil: personalul poate fi practic schimbat de la o zi la alta.

Avantajele leasingului de personal pentru angajați:

- flexibilitate: se poate lucra numai în anumite perioade, de la câteva zile la câteva luni;
- câștigurile materiale sunt de obicei mai mari decât în cazul unor angajări permanente, pe un post similar;

dobândirea unei experiențe mai bogate decât atunci când se lucrează o perioadă mai lungă la aceeași firmă.

H) După direcția leasingului distingem **leasing intern și internațional (extern)**.

Leasingul intern intervine atunci părțile implicate în contractul de leasing provin din aceeași țară.

Leasingul internațional sau extern intervine atunci când părțile implicate în contractul de leasing provin din cel puțin două țări diferite. Acesta poate fi la rândul său de import, de export și de tranzit.

Leasingul de import apare atunci când locatarul și furnizorul sunt persoane juridice străine, ceilalți participanți fiind autohtoni. Această formă de leasing este foarte răspândită mai ales în țările în curs de dezvoltare care se confruntă cu o acută lipsă de capital. De leasingul de import se leagă noțiunea de *subleasing de import*. Este vorba de doi locatori, unul dintre aceștia fiind cel principal. În cazul leasingului de import locatarul principal este cel străin, care închiriază bunul societății similare autohtone, care la rândul ei dă mai departe dreptul de folosință utilizatorului din țară.

Leasingul de export este leasingul în care furnizorul și locatarul pe de-o parte și beneficiarul pe de altă parte aparțin unor țări diferite, operația fiind asemănătoare cu cea de import dar privită din perspectiva furnizorului. Prin această tehnică se poate realiza o valorificare superioară a bunurilor decât pe piața internă. Și aici apare noțiuneade *subleasing* dar *de export*, în acest caz locatarul principal este cel intern.

Leasingul de tranzit se caracterizează prin faptul că toți participanții la operațiunea de leasing (furnizorul, locatarul, beneficiarul) aparțin unor țări diferite. Acest tip de leasing s-a dezvoltat în principal din dorința participanților de a beneficia de reduceri sau scutiri de impozite, de facilități vamale sau de acordurile pe care una sau mai multe țări le practică. De multe ori societățile implicate sunt situate în paradisuri fiscale, ceea ce oferă posibilitatea unor câștiguri suplimentare de către toți participanții.

BIBLIOGRAFIE

1. Andreica Marin, *Leasing-cale de finanțare a investițiilor pentru întreprinderile mici și mijlocii*, Ed. Crimm, București, 1997.
 2. Clocotici, Gh. Gheorghiu, *Operațiuni de leasing*, Ed. Lumina Lex, Bucuresti, 1998.
 3. Feleagă N., *Sisteme contabile comparate*, ediția a doua, vol.II, Ed. Economica, București 1999.
 4. Hoanță N., *Finanțele firmei*, Ed. Continent, 1996.
 5. Joy O Maurice, *Introduction to financial management*, Irwin, Homewood, 1983.
 6. Pântea I.P., *Managementul contabilității românești*, Editura Intelcredo, Deva 1998.
 7. Puiu A., *Tehnici de negociere, contractare și derulare în afacerile economice internaționale*, Ed. Tribuna Economică, Bucuresti 1997.
 8. Ross, S.A., Westerfield, R.E. Jaffe, J.F., *Corporate finance*, Irwin, Boston, 1993.
 9. Yves Simone, *Theorie financieres internationales*, Ed. Economica, 1993.
- * Revista Tribuna Economică, nr. 40/1996, nr.7,20,33,35,37/1998.
 * Revista Economistul nr. 926, 1998.
 *Standardele Internaționale de Contabilitate, Ed. Economica, București 2000.
 *O.G. 51//28.08.1997 privind operațiunile de leasing și societățile de leasing publicată în M.O.nr.224, aprobată și modificată prin Legea 90/1998 și Legea 99/1999 și republicată în M.O.Nr.912/01.2000.
 * LEASEUROPE -Raport anuale :1996, 1997, 1998, 1999.

THE LIBERAL INTERGOVERNMENTALIST APPROACH AND THE EUROPEAN COMMON AGRICULTURAL POLICY

HORATIU A. RUS*

ABSTRACT. This essay attempts to explore the way in which the EU's Common Agricultural Policy can be modeled by an integrative two-level game. The focus will be on the explanatory power of the interplay between intergovernmental bargaining and the constitutive domestic interests as a means of reconciling the two levels in respect to the CAP reform and in the particular case of the so-called *stabilizers* reform.

Introduction

The problem of level of analysis has been a constant issue in International Relations theory. The academic requirement to confine to one level of analysis in Kenneth Waltz's three-level schema in order to comply to scientific standards has been a limit and a shortcoming of most of the IR theories. It is no difficult undertaking to criticize a theoretical approach for what it has neglected or deliberately left out by bracketing one or two of the levels of analysis and focusing on a certain level, by pointing to it as a potentially quintessential feature which might alter or even invalidate the results.

By the vary nature of the phenomenon, theories of integration deal with a transformation and inter-penetration of multiple levels. It is probably the area in which the integration of domestic and international politics is most needed, in order to account for the dynamics of the process. This essay attempts to explore the way in which the Common Agricultural Policy can be modeled by an integrative two-level game approach as devised by Robert Putnam¹ and more specifically, by the Liberal-Intergovernmentalist synthesis shaped by Andrew Moravcsik.² The focus will be on the explanatory power of the interplay between intergovernmental bargaining and the constitutive domestic interests as a means of reconciling the two levels in respect to the European Common Agricultural Policy (CAP) reform and in the particular case of the so-called *stabilizers* reform.

Level of analysis

Conventionally, in the classical pattern developed by Kenneth Waltz,³ the study of International Relations should be primarily concerned with the level of analysis problem, as a way to scientifically fundament any theoretical approach. The first level deals with the international system as an ensemble of unitary states. This systemic or structural level is analogous to the so-called *outside-in* approach

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

¹ Putnam, 1988, op. cit.

² Moravcsik, 1993, op. cit.

³ Kenneth N. Waltz, *Man, the State and War: A Theoretical Analysis*, (New York: Columbia University Press, 1959).

to International politics, and considers states as being monolithic structures, acting in an instrumental fashion in order to maximize their utility function, dominated by sovereignty. There are two main approaches,⁴ namely Realism and Structural Realism or Neorealism, which share the same view on the issue of the level of analysis. The relationship among states is only determined by power relations and the change occurs exclusively as a response to changed external circumstances.

The second, or the unit level of analysis, opens the black-box of domestic politics and decision making, looking at the internal political determinants, as the sole real constituents of the external policy making of the state. In this approach, international level forces are unable to influence the interest and not even the behavior of sovereign states, as the systemic level is constituted by them. This particular view originated various theoretical approaches,⁵ which centered the analysis either on the state as a structure or bureaucratic apparatus,⁶ or on the society as decisive in influencing state behavior through the role of domestic pressure groups and the functioning of the democratic political mechanism, or on state-society relations. The third level of analysis is the level of the individual decision-maker, and the studies regarding this sphere draw on concepts from cognitive psychology and sociology in order to ultimately extrapolate and explain the cause and effect in international relations.

The focus on a single level of analysis has traditionally been considered an elementary condition for scientific respectability in the field of International Relations, as the domestic and international levels have, in turn, been considered mutually exclusive⁷ or impossible to aggregate, due to the empirical complexity of the unit level of analysis. The contemporary divide between International Politics and Comparative Politics has long been discussed, with no apparent result.⁸ However, as Andrew Moravcsik convincingly argues,⁹ the "pure" theories of systemic level failed to account for the intrinsic nature of the international actors, which is in turn constitutive for their motivations or interests in the international arena. In a similar way, the theories of domestic politics, while focusing on the patterns of national preference formation, lacked sufficient explanatory power in so far as the internal political processes are influenced and influence the international outcomes.

⁴ See Moravcsik, 5 in Evans, Jacobson and Putnam (eds.) *Double-Edged Diplomacy*, 1993.

⁵ See Moravcsik, 6 in Evans, Jacobson and Putnam (eds.) 1993, op. cit.

⁶ the interplay between sub-governmental actors, like different ministries or governmental agencies.

⁷ Like J. D. Singer in "The Level of Analysis Problem", *World Politics* 14 (October 1961): 77-92.

⁸ See, among others Andrew Hurrell, and Anand Menon, "Politics Like Any Other? Comparative Politics, International Relations and the Study of the EU," *West European Politics* 1996 (19:2) p. 386-402 and also Simon Hix, "The Study of the European Community: The Challenge to Comparative Politics," *West European Politics* 1994 (17:1) p. 1-30 and Simon Hix, "CP, IR and the EU! A rejoinder to Hurrell and Menon," *West European Politics* 1996 (19:4) p. 386-402.

⁹ In the *Introduction* to Evans, Jacobson and Putnam (eds.) 1993, op.cit.

Two-level games and the liberal-intergovernmentalist approach

In this context, the attempt by Robert Putnam¹⁰ to unify the segmented analysis of the systemic and state levels of analysis brought a fresh perspective to the old issue. Using the example of the 1978 Bonn summit conference, in which the most important industrialized countries sought international economic policy coordination in order to overcome the oil price shocks, Putnam argues that the two plans of domestic and international politics are intricate, and introduces the interactions between these two fields as being *two-level games*. In his metaphor, *Level I* is the arena of international negotiations and *Level II* stands for the level of domestic politics. The main focus is on the national decision-makers or negotiators, who constitute the link between the two levels, by attempting to maximize their *own* benefits and minimize their costs in reconciling domestic preferences and international constraints.

National interest is not exogenously given for Putnam, and moreover, it generates domestic political struggle. Groups are competing for a better representation of their interest, coalitions are formed in order to gain power and impose a certain view in the national preference formation process. This conflict is taken to the international stage or externalized by the government or national negotiators. Putnam explains the process by distinguishing between two important stages: the negotiation and the ratification.

Domestic ratification of the negotiated agreement is preferable as far as the expected results mean an improvement of the status quo. The concept of *win-set*, meaning the range of nationally ratifiable agreements (Putnam, 437), is used as basis for a theory of ratification. The author elaborates on the factors influencing the size of the win-set and consequently, the probability that a certain solution would be acceptable and accepted both internationally and domestically. The win-set size varies according to the homogeneity or heterogeneity of the domestic interests¹¹ and also depends upon national political institutions and the strategies of the international level negotiators. The described bargaining techniques, such as the power of making commitments and the misrepresentation (i.e. diminution) of the win set size by negotiators in attempting to strengthen the bargaining power and gain more leverage, as well as the tactical use of uncertainty in the domestic politics, have been inspired by Thomas Schelling's classical work¹² and the favoring role of binding commitments and domestic conditionality.

What is novel in the model developed by Putnam¹³ from the insights provided by the interdependence school, is the simultaneous treatment of both international and domestic levels as both generating inputs and being constrained in the same time by the on-going bargaining processes. Besides this, in the two-level game, international negotiators may enjoy a relative autonomy in the externalized issue-areas where domestic consensus is difficult to reach and they

¹⁰ Putnam, 1988, op.cit.

¹¹ With the important observation that a heterogeneous national spectrum might in fact favor the conclusion of the international agreement.

¹² Thomas Schelling, *The Strategy of Conflict* (Cambridge: Harvard University Press, 1960).

¹³ See Moravcsik, 17 in Evans, Jacobson and Putnam (eds.) 1993, op.cit.

also might attempt to interact with the partners' domestic political constituencies in order to induce favorable change in the strategic bargaining processes.

The limits of the theories that first undertook the task of explaining European integration, like the Federalism and the Neofunctionalism generated critiques and inspired new theoretical approaches. Most of them were attempts to reassert and adapt the pre-theories of integration, adding new dimensions in order to follow and explain ex-post the direction and specific features of the process.

Liberal Intergovernmentalism was proposed by Moravcsik in influential article, (Moravcsik, 1993) which - succeeding Hoffmann¹⁴ - puts forth a critique of neofunctionalists' failure in explaining the political development of the *United Europe*. The critique is threefold, emphasizing that the theories of regional integration have insufficient explanatory power unless supplemented by a domestic dimension, that the institutional transfers of expectations and loyalties are to be studied in conjunction with common policy responses and more generally, that the integration related complexities deserved more analysis than mono-causal explanations.

This theoretical approach resulted from a development and refinement of the previous Intergovernmental Institutionalism framework,¹⁵ in which the success of the 1986 Single European Act in finding remedies for the institutional malaise and "Eurosclerosis" and in gaining momentum for pushing integration forward is found in the intergovernmental bargaining on the self-interested most powerful members states¹⁶. The approach is contrasted not only with Supranational Institutionalism, which, consistent with Neofunctionalism, emphasizes the importance of an alliance of European elites,¹⁷ but also with the Structural Realism, which black-boxes the domestic politics. The explanations for the success of the SEA negotiations are found in terms of intergovernmentalism, lowest common denominator bargaining and the preservation of the states' sovereignty.

The occasion to advance from pre-theory to theory status in Liberal Intergovernmentalism is seen through the *theories of International Political Economy* (Moravcsik, 480), negotiation and regime theory and theories of domestic preference formation, combined in an intergovernmental view which reasserts realist theses,¹⁸ and in the same time builds critically on neofunctionalism. For Moravcsik, EU is best described as a particular case of international regime (Moravcsik, 474) characterized by *pooling* and *delegating* sovereignty (Moravcsik, 509), which bases its success on a mechanism to reconcile the two-way liberal-inspired relationship between domestic interests and international interdependence constraints.

¹⁴ who claimed that integration as an on-going process doesn't contradict the focus on the nation-state as a relevant level of analysis, Hoffmann, p.908 in Stanley Hoffmann, "Obstinate or Obsolete: The Fate of the Nation State and the Case of Western Europe," *Daedalus*, 95:2, p. 862-915.

¹⁵ Introduced by Moravcsik in 1991, op. cit.

¹⁶ I.e., France, Germany and UK.

¹⁷ Such as European Parliament, Transnational Business Groups (European Round Table of Industrialists, UNICE) or European political leaders (Jacques Delors).

¹⁸ Though considering the criticism they attracted (George, 20).

In the realist tradition, Moravcsik sees states as rational actors, not black-boxes, but still closed systems,¹⁹ without obvious transnational links, playing two-level games, after having defined *national interest* (George, 20). The author analyzes the various factors influencing the intergovernmental negotiations and the interplay between domestic and international political stages, considering concepts such as issue-linkage or the advantages and disadvantages of package deals, coalition formation and the domestic and international leverage techniques (the threats of exclusion from coalitions and *two-track Europe*), compromises, side-payments and their likelihood and estimated effects.

The Common Agricultural Policy in the European Union

Agriculture has been, since the inception of the European construction with the Treaty of Rome of 1957, one of the key areas and in the same time the most controversial single issue for integration. It represented, in turn and for different parties, either the cornerstone of the Economic Community, or the main impediment for further integration and a burden to the European budget. The inclusion of the agricultural sector in the founding treaty of the European Community was due to the relative importance of the primary sector at that time,²⁰ but especially as a result of the strategic game between the two big actors of integration at that time, namely France and Germany. The common market would have made little sense for the relatively productive French farmers if agriculture wouldn't have been a part of the great bargain. Moreover, free trade in agricultural goods was meant to balance the advantages obtained by the very competitive German industrial sector from the planned dismantling of the tariff barriers. The emergence of a common policy and common prices in the field of agriculture was then motivated by the eventual competitive advantage which would have emerged for the countries with lower prices for food²¹ and which was held incompatible with the general wording and spirit of the treaty (Swann, 222).²²

Due to the indirect system of income support, agriculture was one of the most controversial areas in European affairs. Being designed for a deficit situation, the price support mechanism gave rise to problems of a similar magnitude, after the European production moved well into surplus. The costly excess production was being bought up at prices much higher than the world level by the EAGGF, a special fund created with that very purpose. The system of variable levies protected the internal market from cheap imports, and the Community surplus was being dumped into the world markets, unfairly competing out the productive, yet unsubsidized farmers coming from countries such as Argentina, Australia, New

¹⁹ Moravcsik has been criticized for treating states as closed systems and consequently ignoring the transnational networks, such as the European Roundtable of Industrialists and the linkages between national bureaucracies (George, 22).

²⁰ according to Swann, one fifth of the working force was employed in agriculture (Swann, 221).

²¹ and consequently lower minimum wages in the economy.

²² In this sense, the general task of establishing the Common Market set out in the Article 1 and 2 EC are complemented by the provisions of Article 3 (g), which requires that a system of undistorted competition be established.

Zealand²³ or even the United States. Internally, high prices for food and the continual increase in the need for funding of the Community budget, created a conflictual atmosphere around the issue and a pressing need for reform was generally perceived.

Verifying the liberal intergovernmentalist approach on this policy field should be a feasible task, as the sensitiveness of the issue and its budgetary importance would be likely to result in intergovernmental negotiations at the Council of Ministers level as the dominant pattern of decision-making. The theoretical approach will thus be applied to the example of an agricultural bargain called to reform the deficient system described above: the episode of 1988 or the stabilizers package.

According to the model of the two-level games, Moravcsik's approach is made up of two main parts: a liberal theory of domestic preference formation, which is influenced by the constraints of the international context, and an intergovernmental negotiation phase, which reflects not only the relative bargaining strength of the Level I negotiators, but also the specific incentives offered by institutionalization. The two episodes that need to be explained are but partial reform successes, still the second one constituted a shift from the old mechanism of indirect income support to a more flexible and less costly one of direct support, which offers a promise for further improvement of the policy.

In 1987, the tackling of the huge agricultural surpluses began to be critical for the integration process itself, as the implemented measures of the Mansholt Plan²⁴ of 1972 envisaging structural improvement hadn't brought the expected results of easing the budget and lowering prices. The policy failure was emphasized by the accession of the UK, which joined the Community and the CAP after pursuing a more flexible and effective agricultural policy, based on direct subsidization and low food prices.

The Level II or domestic context of the three major actors, Germany, France and UK in the circumstances of the reform negotiations represented clear constituents for the interstate bargaining. Both France and Germany were heading to important elections in 1988, and the domestic political input was thus a crucial determinant for the external decisions, of any nature. However, the importance of the farmers votes was disproportionately high, for several reasons.

In Germany, CDU, the party headed by Helmut Kohl, was traditionally relying heavily on the agricultural groups²⁵ and individual voters, and in some states some 80% of the votes came from the primary sector. The German agriculture was not particularly competitive on the European market and the Common Agricultural policy, through the maintaining of high prices, was providing a lifeline for a great number of farms. Besides this, the appreciation of the mark compared to the other currencies (Peterson, 10) was proving costly for the German farmers, as their products were getting even more expensive and consequently

²³ The so-called Cairns Group (Gardner, 96).

²⁴ Only some measures of the original "Agriculture 1980" proposed by commissioner Sicco Mansholt have been implemented.

²⁵ Especially the DBV or German Farmers Union.

less competitive. The upcoming elections in two important states was then decisive for the shaping of the German position in the European negotiations. Any fundamental reform, which would have resulted in welfare reduction for the German farmers was bearing unacceptable political costs for the negotiators and for Mr. Kohl in particular.

In France, the traditional support for the agricultural sector was also constraining the political interests of the elites. In spite of the fact that France was a major contributor to the Community budget and that French farmers were competitive enough to support a moderate price cut on the European market, operation which could have in fact increased their competitiveness, Mitterrand was understandingly less willing to undertake a major reform with unpredictable results just some months before the presidential elections.

The domestic situation of the United Kingdom was less rigid, for the reason that agriculture, though highly competitive on European standards, was neither a major sector in the overall economy, like in France, nor a highly sensitive politically one, like in the particular situation of Germany. However, in the context of the budgetary disputes, British interests in the negotiations were to preserve the rebate system, negotiated by Thatcher and generally to resolve the budgetary crisis, as a premise for the launch of the 1992 internal market program, which would have eventually benefited the competitive British industrial sector (Peterson, 12).

The three country cases outlined above and the formation of national preferences and of the leaders' priorities are in line with Moravcsik's observations, that the international competitive position of the economic interest groups is a crucial determinant of their policy preferences, like in the case of France and Germany (Moravcsik 1993, 489), and that uncertain expected policy outcomes or neutral interests are likely to permit a greater autonomy to the national representatives (Moravcsik 1993, 490), like in the case of the United Kingdom. Likewise, the demand for international cooperation is equally shaped by the special interests of the elites or of the negotiators. While Kohl and Mitterrand were rationally acting to maximize their interest (i.e., re-election), Margaret Thatcher, after obtaining a partial victory in the budgetary rebate question, was envisaging to support the actual budgetary arrangements as a bottom line for negotiations, and also to promote the broader interests of the powerful British industrial groups in the openings provided by the Single Market, by facilitating a solution to the deadlock.

In the negotiation phase, or what Moravcsik calls *the supply of integration* phase, the domestically defined win-sets are confronting in order to identify the overlaps or the bargaining spaces (Moravcsik 1993, 496) which would lead to an acceptable outcome. Here, in so far as the pattern of decision making is the intergovernmental bargaining that takes place in the Council, it expresses the individual interests of the states, and the Schelling strategic setting and the concepts of commitment, credibility, side-payments is largely applicable. Moreover, in spite of the Treaty provisions regarding the Qualified Majority Voting procedure, the Agricultural Council had by tradition (Patterson, 12) taken decisions unanimously.

Beside the clearly-defined bargaining positions of the major members, the proceedings of the negotiations were influenced by a series of non-national or Level I factors. First, the commission sued the Member States to Court for failing in adopting a

budget for 1988, thus pressing for an agreement which would have unlocked the negotiations' stalemate. Thus, the cost of non-agreement was raised by this action of the most supranational institution of the European Community and the manipulation of the threat of non-agreement by the participants was made less likely.

The final arrangement envisaged a compromise between the British proposal to set relatively high production ceilings and coresponsibility levies, which would have been applied when the actual production was above the ceiling, and the French and German interests to largely maintain the status quo, for domestic reasons. Finally, the ceilings were set at relatively high levels, while the price cuts and the levies were not very significant. As the system was likely to preserve the pattern of constant increases of the excess production and correspondingly, of the Community expenses with the CAP, the budgetary solution came from Germany, which agreed to significantly increase its contribution²⁶ to the EC budget over a five year period.

The position of Chancellor Kohl as President of the European Council proved to be decisive as far as the the eventual success of the negotiations is concerned, for it exerted pressure on Germany, as the most fervent supporter of integration, to broker an agreement and settle the long pending budgetary dispute. However, although the incentives for the German initiative were of aninstitutional nature, the behavior of the German negotiators can still be explained by strict rational assumptions of intergovernmentalism. A successful round of negotiations with the major contribution of Germany and without harming the interests of the politically influential farming sector, was likely to strengthen Kohl's image²⁷ and the position of his party at home, and also to establish a powerful ascendance for the approaching elections.

In order to keep it relatively simple, the analysis above considers only the three most important players at the negotiation table in 1988. The interests of the smaller countries or of members whose policy preference in the agricultural field was either less intense, or the domestic pressures less acute, have been met by issue linkage and the negotiation of a package deal. In terms of Putnam's two-level game model, it can be asserted that the smaller, still largely overlapping win-sets of France and Germany provided them with a bargaining advantage vis-a-vis the more neutral stance, thus larger win-set of the United Kingdom (Patterson, 14).

Agricultural reforms meant to curb the open-ended nature of the CAP and the budgetary spending were linked with an increase in the structural funds (Swann, 247), which, although costly, were necessary as side-payments. This apparently paradoxical situation can be explained by the prevalence of the domestic or Level II constituted interests of the main actors in the intergovernmental negotiations and the result comes to confirm the general thesis put forward by Moravcsik. In spite of the critical situation of the Community budget, in spite of the external pressures for reform and the alternative of trade retaliation from the other major exporters of agricultural products, the outcomes of the reform negotiations have been kept to a minimum level. The lowest common denominator result was induced by the particular domestic interests of France and Germany in maintaining the general features of the status quo, while the

²⁶ Approximately 5 billion ECU (Patterson, 13).

²⁷ The fact that Kohl valued such gains has been demonstrated by his commitment to find a solution, while in 1985 he had vetoed an increase in Germany's contribution to the EU budget.

UK more radical proposals would have been considered only in 1992.

In the negotiations leading to the Single European Act the role of the Commission has been marginal. What is not entirely compatible with liberal intergovernmentalist framework, is the role the European Commission played in raising the costs of failure to reach an agreement, which can be assimilated with an upgrade of the common interest. Another final remark about the two-level game or liberal intergovernmental approach concerns the assumption of perfectly informed leaders and the minimal role played by uncertainty. As Lindberg argues,²⁸ in practice, the negotiators hardly possess enough data regarding the domestic interests and the size of the partners' win-set.

Conclusion

Due to its remarkable clarity, Moravcsik's liberal intergovernmentalist approach has been put up as a sort of a straw man in the integration theory literature. In spite of the critiques coming mostly from the new institutionalist and constructivist camps, explaining European integration in terms of intergovernmentalism still seems to be a quite good approximation of the process. At least in so far as the great bargains of integration are concerned, there is a wider consensus²⁹ that the explanatory power of the liberal intergovernmentalist model, based on the two-level game metaphor, offers an example of clarity and parsimony. The critics focus mainly on the fact that the approach doesn't account for the "something else" besides the big bargains of integration. While the observation is fairly accurate, the liberal intergovernmentalist model does not aim to be a general theory of integration, but a *precondition for the development of more complex theories of integration* (Moravcsik 1993, 519). Rather, acknowledging the failure of the neofunctionalist theory in explaining the *stops and goes* of the Europeanization, the approach links the two levels of analysis and offers a clear model of the *history making* bargains.

REFERENCES

1. Bulmer, Simon and Andrew Scott (eds.). *Economic and Political Integration in Europe: Internal Dynamics and Global Context*. Oxford: Blackwell Publishers, 1995.
2. Evans, Peter, Harold K. Jacobson and Robert D. Putnam (eds.). *Double - Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*. Berkeley: University of California Press, 1993.
3. Gardner, Brian. *European Agriculture: Policies, Production and Trade*. London: Routledge, 1996.
4. George, Stephen. *The European Union. Approaches from International Relations* in

²⁸ In Leon L. Lindberg, *Comment on Moravcsik*, p.84 in Bulmer and Scot (eds.) op.cit.

²⁹ see Rise-Kappen, which builds on Moravcsik, questioning the rationality assumptions and adding the role played by the transnational actors, in Thomas Risse Kappen, "Exploring the nature of the Beast: International Relations theory and Comparative Policy Analysis Meet the European Union," *Journal of Common Market Studies* 1996, 34:1, p.53-80.

- Hussein Kassim and Anand Menon (eds.) *The European Union and National Industrial Policy*. (London: Routledge, 1996) p.11-25.
5. Moravcsik, Andrew, "Negotiating the Single European Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community." *International Organization* 1991 (45:1) p. 19-56.
 6. Moravcsik, Andrew, "Preferences and Power in the European Community: A liberal Intergovernmentalist Approach." *Journal of Common Market Studies* 1993 (31:4) p. 473-524.
 7. Paarlberg, Robert. "Agricultural Policy Reform and the Uruguay Round: Synergistic Likage in a Two-Level Game?" *International Organization* 1997 (51:3) p.413-445.
 8. Patterson, Lee Ann. "Agricultural Policy Reform in the European Community: A Three Level Game Analysis". *International Organization* 1997 (51:1) p.135-166.
 9. Putnam, Robert. "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two Level Games." *International Organization* 1988 (42:3) p.427-460.
 10. Swann, Dennis. *The Economics of the Common Market*. London: Penguin Books, 1992.

DESIGNUL PRODUSELOR – INSTRUMENT DE DIFERENȚIERE CONCURENȚIALĂ

LUCIA SCORȚAR*

ZUSAMMENFASSUNG. *Das Design der Produkten – Mittel der konkurrenzlichen Differenzierung.* Das Ziel dieser Arbeit ist die Unterzeichnung der Wichtigkeit des Designs in dem Verlauf der Entwicklung der neuen Erzeugnissen und der Modernisierung der existierenden auszuzeichnen. Die Differenzierung der Produkten durch ihr Design macht, das die Erzeugnisse aus der Menge der gleichartigen bemerkbar werden. Ein anpassendes Design interessiert den Verbraucher, verbessert die Spitzenleistungen des Erzeugnissen, reduziert die Kosten und bietet dem Erzeugnis einen konkurrenzlichen Vorteil auf dem Markt.

Se fac multe eforturi pentru ca oamenii să muncească activ și productiv și să se odihnească plăcut. Una din manifestările acestei preocupări este elaborarea unor noi prescripții pentru calitatea și aspectul exterior al produselor fabricate de cele mai diferite ramuri. Au trecut de mult timpurile când calitatea oricărei producții se măsoară numai după performanțele ei tehnice sau tehnologice. Astăzi, aspectul exterior al producției a devenit unul dintre cei mai importanți factori, care influențează desfacerea, competitivitatea pe piață. Tocmai de aceea, în prezent, la multe firme, întreprinderi și organizații lucrează la creație, alături de proiectanți și ingineri, designeri, economiști, specialiști în marketing și reclamă etc.

O mare personalitate internațională în domeniul esteticii industriale, Victor Papanek, spunea: "Designul este instrumentul cel mai puternic pus vreodată în mâinile oamenilor, permițând acestora să modifice mediul propriu și prin urmare pe ei înșiși".

Cea mai mare parte a produselor care ne înconjoară au fost obiectul unui studiu de design, deși, din păcate marele public percepe încă designul ca pe un fenomen marginal, ce concepe produse mai mult sau mai puțin efemere.

Produsul nu este numai un simplu obiect de fabricație de serie, ci este gândit și privit în toată complexitatea sa; de la creație, producție, vânzare, garantarea întreținerii etc. De fapt, punctul de plecare îl constituie piața, iar activitatea de concepție se leagă direct de cercetarea pieței. În studiile de marketing pentru noile produse, acțiunile esteticienilor ocupă ponderi importante la toate nivelele de realizare a unui produs (concepție-producție-vânzare).

În ultimii 20 de ani, mai cu seamă în estetica produselor, forma a devenit un factor hotărâtor în promovarea vânzărilor, astfel că dintre mai multe bunuri cu caracteristici similare este ales cel care are o formă mai frumoasă, mai modernă. Între forma produselor și proprietățile funcționale există o legătură strânsă, forma fiind dependentă de funcție. Produsul va avea succes pe piață în raport cu alte produse similare, dacă pe lângă o funcție bună, va avea și o formă atractivă.

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

Culoarea apare ca unul din cele mai importante elemente ale designului. Folosirea culorii se face din considerente practice și estetice în scopul de a contribui la accelerarea desfacerilor, de a crea imaginea firmei și nota de individualitate a produsului, de a contribui într-o anumită măsură la utilitatea mărfurilor. Limbajul culorilor permite comunicarea unui anumit tip de informație, poate simboliza un anumit lucru.

Funcționalitatea culorii se poate sintetiza în următoarele aspecte:

- culoarea produsului poate contribui la creșterea productivității prin crearea condițiilor optime de lucru (crearea unei ambianțe plăcute, eliminând strălucirea orbitoare sau culorile obositoare);
- culoarea are un rol de protecție împotriva luminii și umidității produselor ambalate;
- culoarea poate fi aplicată ca parte integrantă în estetica mărfurilor pentru a le face mai atractive și eficiente;
- culoarea se utilizează în desfacerea produselor pentru a atrage atenția cumpărătorilor asupra întreprinderii producătoare și asupra produsului;
- culoarea poate avea o funcție informativă care ușurează relațiile comunicative ale omului cu mediul.

Preocupările pe linia designului produselor impun un spirit continuu, capabil să sesizeze tendințele de viitor, deoarece produsele solicitate deși răspund unei aprecieri actuale a consumatorilor, ele sunt expuse fluctuațiilor acestei aprecieri în timp.

De reținut că, în unele cazuri, deși produsul a rezultat dintr-o reușită sinteză între factorii raționali și imaginația creatoare, produsul respectiv este necompetitiv și fără atracție pentru masa de cumpărători. Această nereușită își găsește explicația în faptul că procesul de creare a produsului a fost condus izolat, fără un studiu prealabil aprofundat al condițiilor pieței și competiției, deci, implicit, fără a se ține seama de apariția acestuia pe piață. Aportul designului asupra rentabilității produselor este de necontestat, forma estetică fiind de foarte multe ori factorul determinant în luarea unei decizii de către cumpărătorul ezitant. Acest aspect este predominant în cazul produselor cu funcționalitate mai complexă, cum sunt unele aparate și mașini noi ale căror calități și caracteristici sunt relativ puțin controlabile de către cumpărător anterior achiziționării lor.

Designul reprezintă un mod de a distinge un produs. Unele companii se bucură de reputația de a oferi produse cu un design deosebit: *Black&Decker* în domeniul aparatelor neconectate la rețea, *Olivetti*, în domeniul echipamentelor de birou sau *Braun*, în domeniul aparatelor electrocasnice de mici dimensiuni și aparatelor electrice de bărbierit. Multor produse le lipsește un design adecvat. El este fie unul obișnuit, fie unul greșit ales. Designul este una dintre cele mai puternice arme concurențiale din arsenalul de marketing al unei firme.

Designul este un concept mai larg decât stilul. Stilul se referă la aspectul produsului. Un stil original poate atrage atenția, dar nu duce obligatoriu la îmbunătățirea performanțelor produsului respectiv. De exemplu, un scaun poate arăta într-un mod deosebit, dar în același timp poate fi neconfortabil. Însă, un design adecvat, contribuie la creșterea utilității produsului și nu implică doar aspectul acestuia. Un designer bun ține seamă atât de felul cum arată produsul, dar, de asemenea, creează un produs care este ușor, sigur, ieftin de folosit și reparat, economic de distribuit și de produs.

Pe măsură ce concurența se intensifică, designul devine unul dintre cele mai importante instrumente de diferențiere concurențială. Acest lucru a fost cunoscut de conducerile unor mari companii: Minolta, Sony, Ford, Philips sunt numai câteva exemple de firme care au obținut rezultate deosebite datorită designului produselor lor.

Trebuie avut în vedere faptul că nevoile, dorințele, gusturile și preferințele consumatorilor privind funcțiile, performanțele și aspectul estetic al produselor sunt într-o continuă diversificare și nu pot fi cunoscute în mod satisfăcător decât prin folosirea procedurilor științifice de investigare a pieței pe care le oferă marketingul. Diferențierea prin design este o strategie obișnuită pentru produsele de prestigiu: ceasurile Rolex, automobilele Porsche și mobilierul de birou Herman Miller. Aceste produse se remarcă din multitudinea de produse similare, datorită designului lor care le oferă un avantaj concurențial pe piață.

În strategiile întreprinderilor au apărut schimbări fundamentale privind structurile și procedurile lor, începând cu procesul de dezvoltare al produselor. Japonezii au fost primii care au adoptat această metodă, fiind un exemplu, începând de la domeniul automobilelor, al informaticii și până la cel alimentar. Procesul de dezvoltare accelerată a produselor implică un design superior în ceea ce privește fabricația; este tactica introdusă de Procter&Gamble: *grăbirea studiului unității de producție și organizarea producției*.

Kuroki, șeful departamentului de design al firmei Sony, menționa: *"Mai întâi trebuie creat conceptul în minte și apoi pe hârtie. Noi selectăm tineri designeri pentru ideile și abilitatea lor de a inventa noi produse. Când se consideră că am dezvoltat ceva de valoare, atunci se regroupează mai mulți specialiști, ca împreună să decidă dacă produsul respectiv întrușipează cele trei elemente, adică să fie: rentabil, comercial și frumos. Toate sunt la fel de importante. Dar frumusețea este acolo unde se pune și suflet."*

Designul este înainte de toate o activitate creatoare integratoare. În relație cu ansamblul "actorilor" dintr-o întreprindere, dar și cu partenerii exteriori, designerul are o formație și o experiență multidisciplinară. Pe lângă cunoștințele tehnice necesare exercitării meseriei sale, acelea de desen, creativitate, ergonomie, economie, marketing, etc., designerul primește informații din științele umane și sociale. El trebuie să conceapă produse al căror aspect să transmită un ansamblu de mesaje care să-i permită cumpărătorului să identifice caracteristicile și calitățile lor, în funcție de dorințele și aspirațiile sale. Designerul este aproape întotdeauna alături de specialistul de marketing în derularea unui studiu. El trebuie să cunoască metodele cercetării de piață, metodele legate de previziunea volumului vânzărilor, poziția produsului în raport cu concurența.

S-ar putea crede că, odată cu lansarea în execuție a produsului, rolul designerului încetează. Nu este așa, deoarece foarte puține produse pot fi transportate, expuse sau chiar vândute fără o formă oarecare de ambalare, marcare, etichetare, fără certificate de garanție sau instrucțiuni de utilizare. Și aceste aspecte trebuie analizate din punctul de vedere al costurilor și profiturilor. Un produs bun, dar care nu atrage privirea în vitrină sau pe raft, nu poate face față concurenței. De aceea, este necesar să se stabilească din timp canalele de distribuție și criteriile de ambalare și prezentare grafică.

Ambalajul trebuie să aibă nu numai un rol de protecție, el trebuie să fie și decorativ. De multe ori ambalajul este conceput greșit și nu contribuie la beneficiile oferite cumpărătorului.

Există o mare diversitate a formelor de ambalaj, iar designerii dețin încă numeroase posibilități de mărire a numărului acestora, corespunzător cerințelor unei clientele variate sub aspectul gusturilor, tradițiilor, obiceiurilor, veniturilor. Se remarcă preocuparea modernă de a adapta forma ambalajelor la întrebuințări suplimentare. Astfel, ambalajele unor produse alimentare pentru copii (zaharoase, băuturi răcoritoare) se pot folosi și ca jucării. Se poate spune chiar că întreprinderile subordonează forma ambalajului, politici lor de piață. Sunt firme care își păstrează forma ambalajului de mulți ani (firme producătoare de băuturi alcoolice) și continuă să aibă succes pe piață, dar cele mai multe urmăresc diversificarea, ca element de pătrundere pe noi piețe. Tendința actuală în conceperea ambalajelor se caracterizează printr-o grafică simplă, dar expresivă, ea trebuie să stimuleze imaginația, să prezinte produsul într-un mod atrăgător astfel încât să fie remarcat, individualizat și dorit de consumator.

Internaționalizarea tot mai pronunțată a pieței și scurtarea ciclului de viață al produselor supun companiile unor mari presiuni în direcția schimbării. Un element esențial în managementul schimbării este utilizarea aptitudinilor creative ale designerului. El poate ajuta noile produse să ajungă pe piață într-o formă menită să satisfacă atât dorința clientului de a cumpăra, cât și capacitatea producătorului de a le oferi în mod profitabil.

BIBLIOGRAFIE

1. Crețu, Iulian – *Marketing*Design*, Editura Odeon, București, 1996;
2. Pamfilie, Rodica – *Estetica mărfurilor*, Editura A.S.E., București, 1999;
3. Kotler, Philip – *Principiile marketingului*, Editura Teora, București, 2000;
4. Thomas, J. Michael – *Manual de marketing*, Editura CODECS, București, 1998.

VALENȚE ALE INSTRUIRII AUTODIRIJATE

M. TOMA*, T. POPESCU*

ABSTRACT. Self-Directed Learning in the Context of Teaching/Learning Business English. Teaching/Learning English for Business is becoming an increasingly important aspect of ELT, displaying both dynamism and mobility. Therefore, it has been the preoccupation of teachers and students to develop and promote self-learning strategies. This involves fostering discovery, awareness-raising and taking charge of efficient learning styles by the student. It is extremely important for the students to assume responsibility for their learning process, both during language courses and outside the classroom setting. The aim is for the students to become as independent in the process of learning as possible, in terms of both methodology and attitudes towards learning.

Pornind de la faptul că predarea și învățarea limbii engleze de afaceri continuă să fie un domeniu de o importanță majoră, caracterizat prin dinamism și mobilitate, în centrul atenției profesorilor și studenților se află promovarea unor strategii de învățare autodirijată, ceea ce implică încurajarea descoperirii, conștientizării și achiziționării de către student a stilurilor de învățare eficiente, asumarea graduală a responsabilității luării de decizii în ceea ce privește învățarea, atât în spațiul rezervat cursurilor, cât și în afara lor, atât pe durata lor, cât și după terminarea acestora.

Scopul urmărit este acela ca studentul să devină cât mai independent în procesul învățării limbii engleze, atât din punct de vedere metodologic, cât mai ales al atitudinii față de învățare. A fi autonom nu vizează folosirea unei anumite metode, ci permite folosirea oricărei metode pe care educatul o găsește utilă în atingerea scopului pe care și l-a propus în procesul învățării.

Obiectivul de bază constă în conceperea procesului instructiv-educativ la limba engleză de afaceri ca o modalitate de angajare intensă a studentului în activități de învățare, ajungând până la promovarea și susținerea învățării autodirijate.

În tabelul de mai jos, sintetizând și prelucrând datele din literatura de specialitate, prezentăm comparativ modul de abordare al învățării de către studenții care învață limba engleză în condiții de instruire tradiționale și cei care își autodirijează învățarea:

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

Studentul:

Învățarea în contextul
învățământului tradițional

- ◆ Nu este conștient de procesul de învățare a limbii engleze
- ◆ Nu știe să formuleze obiective de învățare
- ◆ Nu este conștient de stilul cognitiv de învățare potrivit lui și prin urmare nu va folosi strategia de învățare corespunzătoare
- ◆ Depinde de input-ul profesorului
- ◆ Depinde de verificarea și evaluarea profesorului
- ◆ Nu știe cum să valorifice rezultatele învățării și să se auto-evalueze
- ◆ Nu reflectează asupra propriilor experiențe de învățare a limbii

Învățare autodirijată

- ◆ Învăță cum să învețe
- ◆ Se implică în stabilirea propriilor obiective de învățare
- ◆ Devine coparticipant activ în procesul învățării
- ◆ Devine conștient de procesul învățării
- ◆ Se familiarizează cu stilurile cognitive
- ◆ Selectează și se folosește de strategii utile de învățare
- ◆ Își formează abilitatea de a monitoriza aceste strategii
- ◆ Are capacitatea de a se autoevalua în ceea ce privește procesul învățării și rezultatele obținute
- ◆ Își dezvoltă capacitatea de învățare permanentă

Tabel 1. Învățarea tradițională și învățarea autodirijată

În studierea instruirii autodirijate s-au avut în vedere următoarele elemente:

Linia actuală de evoluție a didacticii

În contextul larg al proiectării pedagogice la nivel macro, care asigură structurarea și funcționalitatea sistemului și procesului de învățământ, în didactica postmodernă, locul modelului de proiectare tradițional este înlocuit de modelul de proiectare curriculară, care promovează o corespondență pedagogică concepută simultan ca activitate de predare-învățare-evaluare, ca o interdependență de obiective-conținuturi-metodologie-evaluare. Aceste interdependențe angajează realizarea unui învățământ prioritar formativ, care urmărește dezvoltarea intelectuală a studenților, în special bazându-se pe resursele de autoinstruire și de autoeducație ale fiecărui student.

Finalități educaționale

- *Finalități educaționale de bază.* Învățarea autodirijată constituie etapa care va lansa studentul spre însușirea de deprinderi care să faciliteze învățarea permanentă, și, în cele din urmă, autonomia în învățare.
 - *Îmbunătățirea eficienței învățării.* Autoinstruirea îi ajută pe studenți :
 - să *reflekteze* asupra învățării și opțiunilor făcute în ceea ce privește procesul învățării;
 - să-și fixeze *obiective* pe termen scurt sau lung;
 - să devină conștienți de *nivelul* de limbă la care se află;
 - să urmărească și să recunoască etapele formării și dezvoltării competențelor, atât în contextul orelor de curs tradiționale, a celor special organizate pentru autoinstruire, cât și în cazul combinării celor două;
 - să monitorizeze acele *strategii* de învățare care duc la performanță și, prin revizuirea lor permanentă, să le păstreze pe cele care vor facilita progresul;
 - să se *autoevalueze* prin măsurarea progresului făcut și prin fixarea de scopuri precise pentru viitor;
 - să-și corecteze greșelile;
 - să-și planifice și dezvolte strategiile de învățare;
 - să folosească *materialele* pregătite de profesor, dar și materiale procurate individual, în funcție de interese, personalitate și nevoile de desăvârșire a deprinderilor.
 - *Valorificarea factorilor afectivi.* În domeniul predării-învățării limbii engleze termenul "afectiv" este folosit ca opus al termenului "intelectual" și se referă mai ales la dorința sau refuzul studentului de a prelua o anumită identitate în ceea ce privește limba pe care o studiază și, din punct de vedere social, de a se folosi de empatie, de a se dedubla și a "intra în pielea unui anumit personaj". Principalele cauze ale inhibiției studentului sunt cele produse în condițiile apariției concurenței. Compararea anumitor rezultate se face în momentul evaluării. Dar dacă evaluarea și notarea de către profesor sunt înlocuite prin autoevaluare, inhibiția scade. Orice evaluare externă are efecte negative asupra dezvoltării empatiei și atmosferei de cooperare. Într-un cuvânt, autoevaluarea, individualizarea și autoaccesul duc la reducerea inhibiției și la creșterea încrederii în sine.
- Motive care țin de contextul educațional**
- La Facultatea de Științe Economice, în cadrul planului de învățământ din trunchiul comun, cursurilor de limba engleză le sunt alocate doar două ore pe săptămână, pe parcursul a numai doi ani din cei patru. Cu toate că cursurile de limba engleză de afaceri se încheie la sfârșitul anului II, examenul de licență include și un

examen de limbă străină, realitate care presupune continuarea studiului limbii engleze de afaceri și după ce aceasta nu mai figurează în planul de învățământ.

- Pot fi satisfăcute nevoile de învățare ale studenților care nu au frecventat cursul în proporție de 100%.
 - Nevoile de învățare ale studentului nu coincid cu ceea ce oferă cursul.
- Dificultatea depistării și analizării diferențelor interindividuale***
- Grupele de studenți existente conțin un număr relativ mare de studenți, între 30 și 32 de studenți, fapt care nu permite cunoașterea particularităților individuale ale fiecărui student, cu atât mai mult cu cât timpul disponibil este redus.
 - Este unanim recunoscut faptul că unii studenți învață mult mai repede decât alții, și cu toate că se pot aplica strategii de recuperare a studenților care au un ritm de învățare mai lent, totuși diferențele nu se pot acoperi întru totul. Mai mult, se urmărește diminuarea obligativității învățării într-un ritm comun a unei colectivități.
 - În studiul limbii engleze este unanim recunoscut faptul că studenții diferă foarte mult în ceea ce privește preferințele lor de învățare: unii doresc să învețe mai multă gramatică, alții preferă să converseze în limba engleză; unii pot reține informația doar dacă o scriu, alții preferă s-o recepteze doar auditiv. Aceste constatări aduc în centrul atenției stilurile cognitive, strategiile cognitive și stilurile de învățare ale fiecărui student în parte. Dacă subiectul nu are posibilitatea să învețe în modul său preferat, randamentul dat nu va fi maxim.

Motivația

- Prin încurajarea învățării autodirijate, studenților li se dezvoltă motivația intrinsecă, ca urmare a faptului că se eliberează de inhibiții, devin conștienți de obiective și au posibilitatea de a lua singur decizii și hotărâri în ceea ce privește procesul de învățare a limbii engleze. Prin specificul său, limba engleză pentru afaceri, facilitează formarea și accentuarea motivației intrinseci, derivat al nevoii de a învăța limba străină pentru viitoarea profesie.

Răspuns la provocările tehnologiei

- Abundența de materiale autentice face ca astăzi sistemul mijloacelor tehnologice valorificabile în instruire să fie complex și diversificat. Există multe mijloace tehnice de instruire care pot fi folosite în instruire cu o prealabilă informare a studenților în legătură cu metodologia de utilizare a lor. Spre exemplificare, amintim utilizarea Internetului, CD-Rom-ului, casetelor video și audio, fiecare separat, dar și combinate.

Recomandările Consiliului Europei

- *Specificatiile Consiliului Europei.* Studiile publicate de Consiliul Europei (vezi Bibliografia) au jucat un rol esențial în inovarea predării limbilor și, în mod deosebit, în trecerea de la o abordare inițial formalistă, la o viziune mai comunicativă asupra predării limbilor pentru a facilita mai liberă mișcare a oamenilor și ideilor. Experții Consiliului au specificat în termeni operaționali ceea ce un student ar trebui să fie în stare să facă atunci când folosește limba în situații autentice de comunicare, într-o țară în care limba respectivă studiată reprezintă vehiculul de comunicare în viața de toate zilele, precum și cunoștințele și deprinderile necesare acestui proces. O atenție deosebită acordându-se componentei socioculturale și autoînvățării, limba luată drept exemplu a fost engleza iar *nivelul inițial* sau "*de supraviețuire*" (Threshold Level 1990) a constituit baza pentru noile curricule naționale, programele de limbă, pentru cursurile multimedia și formele de evaluare relevante și realiste.

În cadrul specificației pentru un *nivel inferior* de competență lingvistică celui "de supraviețuire" sau Threshold există *nivelul Waystage* (Waystage Level 1990) și, ca urmare a unei cereri largi, s-a elaborat o specificație și pentru un *nivel superior*, numit *Vantage* (Vantage Level). Cele trei descrieri ale Consiliului Europei pe niveluri ascendente reprezintă baza pentru elaborarea de cursuri și stabilirea nivelurilor de competență, atât în context național cât și internațional, precum și pentru elaborarea cursurilor multimedia.

- *Asociația Europeană a Examinatorilor de Limbi*. ALTE (The Association of Language Testers in Europe) este o asociație a instituțiilor care administrează testări și certificări pentru cei care învață o limbă străină de limbă. O dată cu dispariția barierelor între țările europene și creșterea oportunităților de lucru din diferite țări, a devenit clară nevoia transferabilității calificărilor. Atât patronii, cât și angajații trebuie să cunoască semnificația calificărilor lingvistice obținute în diferite țări, ce anume se poate pretinde deținătorului unui certificat de limbă să știe să facă și cum să compare efectiv calificările obținute în diferite state ale Uniunii Europene. Din 1990, membrii ALTE cooperează în vederea găsirii unei modalități de descriere și comparare a testelor administrate.
- *Niveluri de competență*. În elaborarea sistemului de niveluri în scopul comparării testelor lingvistice, membrii ALTE s-au bazat pe activitatea Consiliului Europei.

Tablelul de mai jos prezintă nivelurile de competență prezentate de cele două instituții amintite mai sus:

Niveluri de Competență

	Utilizator elementar		Utilizator independent		Utilizator competent	
Mențiunile Consiliului Europei	A1 Break-through	A2 Waystage	B1 Threshold	B2 Vantage	C1 Effectiveness	C2 Mastery
Mențiuni ALTE		Nivel 1 Waystage	Nivel 2 Threshold	Nivel 3 Independent	Nivel 4 Utilizator Competent	Nivel 5 Bun Utilizator

Tablel 2. Nivelurile de competență lingvistică conform Consiliului Europei și organizației ALTE

Repere pentru profesori

- Să conștientizeze faptul că rolul profesorului se amplifică prin faptul că el devine organizator și coordonator atât a situațiilor de instruire, cât și a celor de autoinstruire.
- Să realizeze trecerea treptată a ponderii activităților didactice pe seama studenților, realizând tipuri de activități bazate pe propria activitate a acestora, atât în sala de curs, cât și în laboratorul de limbi străine sau centrul de resurse; să deplaseze accentul dinspre predare – receptare, înspre îndrumare – reflecție – învățare, înspre implicarea deplină a elevilor, spre o învățare conștientă, activă, participativă, prin educarea într-o măsură cât mai mare a capacității de a învăța cum să învețe.
- Să încurajeze studenții ca pe parcursul activității didactice să observe lipsurile pe care le au într-o anumită deprindere și să încerce să le acopere prin fixarea unor obiective și strategii de învățare.

- Să contribuie la instituirea unor relații de reală comunicare cu studenții, bazate pe cooperare și mai ales pe participarea efectivă a studenților în procesul de formare a unei anumite deprinderi.
- Pentru fiecare activitate didactică să stabilească obiectivul didactic fundamental, precum și obiectivele operaționale urmărite. În cadrul strategiilor didactice să stabilească metodologia dirijării activității studenților, sistemul metodelor de predare, dar mai ales pe cele de învățare. Să folosească, în funcție de modul în care s-a proiectat activitatea didactică, resursele materiale necesare – instrumentele de lucru și mijloacele de învățământ necesare. Să îndrume studenții spre folosirea mijloacelor de învățământ, atât clasice cât și moderne, prin oferirea de liste bibliografice, site-uri web, CD-uri, casete audio și video.
- Să elaboreze proiecte de activitate flexibile pentru a se putea adapta cât mai bine situațiilor de instruire concrete.
- Să conceapă instruirea ca o organizare a cunoștințelor și nu ca o acumulare de fapte destinate memorării.
- Să încurajeze prelucrarea critică a materialelor alese spre a fi studiate, fie în grupuri de lucru, fie individual.
- Să dea posibilitatea studentului să aleagă materialul dorit, în funcție de rezultatele autoevaluării, să folosească acel mijloc de învățământ care este mai stimulant sau mai eficient în acoperirea golurilor unei anumite deprinderi.
- Să creeze condițiile necesare pentru manifestarea originalității studenților, pentru ca aceștia să-și poată pune amprenta asupra desfășurării activităților didactice prin alegerea ordinii pașilor în raționamentele efectuate, funcție de modelul personal de gândire.
- În structurarea conținutului științific, se va ține cont permanent de necesitatea corelării și integrării cunoștințelor de limba engleză generală cu cunoștințele de limba engleză de afaceri și cunoștințele însușite la disciplinele specifice Facultății de Științe Economice și alte discipline.
- Să verifice faptul că încurajarea folosirii de către studenți a strategiilor de învățare autodirijată nu reprezintă un pericol în ceea ce privește diminuarea numărului de locuri de muncă ocupate de profesori, sau alterarea imaginii profesorilor în fața studenților.

Obiective pentru studenți

- Să înțeleagă cât de important este să știe cum să învețe, analizându-și nevoile și stilul de învățare, devenind bun cunoscător a gamei de strategii și tehnici de învățare și autoevaluare.
- Să se familiarizeze cu specificul limbii engleze și învățării acestei limbi străine.
- Să cunoască avantajele cunoașterii limbii engleze în general, și a limbii engleze de afaceri în particular.
- Să preia din capacitatea de a-și organiza și administra singur timpul alocat învățării.
- Să prelungească activitatea de învățare și dincolo de orele de curs, în spațiile special amenajate în acest scop.
- Să-și asume responsabilitatea învățării.
- Să-și analizeze atitudinea față de învățare.
- Să fie la curent cu cerințele societății și să țină pasul cu noile cuceriri ale tehnologiei.

Concluzii

Dacă până nu demult profesorul era interesat să facă un inventar al metodologiei pe care urma s-o folosească la orele de curs, astăzi el se întreabă din ce în ce mai des care este rolul studentului în procesul învățării, cum, cât, unde învață acesta.

Într-un cuvânt, există un interes crescând față de studentul care trebuie și poate să-și asume responsabilitatea actului învățării și un la fel de mare interes față de sarcina profesorului în a facilita ascensiunea studentului pe culmile autonomiei în învățare, fiind conștient de faptul că instruirea autodirijată are marele avantaj că promovează învățarea atât în sala de curs, cât și în afara ei. Dacă studentul rămâne dependent de profesor în ceea ce privește modelarea capacității de a stăpâni o limbă străină, el nu va înregistra nici un progres atunci când profesorul nu este lângă el.

BIBLIOGRAFIE

1. The ALTE Framework, document accesabil la următoarea adresa internet: <http://www.alte.org/AlteFramework.htm>
2. Dickinson, L. (1993) Self-Instruction in Language Learning. Cambridge University Press.
3. Ellis, M., Johnson, C. (1996) Teaching Business English. Oxford University Press.
4. Modern Languages: Learning, Teaching, Assessment. A Common European Framework of reference. Council for Cultural Co-operation, Education Committee, 1998, Strasbourg.