

# STUDIA

## UNIVERSITATIS BABEȘ-BOLYAI

### OECONOMICA

## 2

---

**Editorial Office:** 3400 CLUJ-NAPOCA, Gh. Bîlașcu no. 24 ♦ Phone: 064-40.53.52

---

#### SUMAR - CONTENTS - SOMMAIRE - INHALT

- I. L. NISTOR, C. Z. AFRĂSINEI, Considerații cu privire la evoluția agregatelor macroeconomice pe sectoarele instituționale ♦ .....3
- I. S. POP, Conținutul sistemului de asigurare a calității (S.A.C.) și a managementului calității totale (T.Q.M.) ♦ The Content of Quality Assurance System (Q.A.S.) and Total Quality Management (T.Q.M.) .....11
- D. MATIȘ, Normalizarea, armonizarea și dezvoltarea sistemului contabil din România ♦ Standardized, Harmonized and Development of the Romanian Accountancy System .....19
- P. DUMBRAVĂ, Contabilitatea financiară și de gestiune a cheltuielilor cu lucrările cu decontare internă în construcții ♦ Financiar and Management Accounting of Internal Transfers Cost in Building Activity.....27
- GH. CIOBANU, Tranzacțiile cu opțiuni ♦ The Transaction With Options ..45
- I. PLĂIAȘ, I. PLĂIAȘ, Alternative de evaluare a performanțelor furnizorilor de resurse materiale ♦ Alternative Evaluation of Row Materials Vendors Performance.....59
- I. PARPUCEA, C. LITAN, The Problem of the Mean and Dispersion Calculus for a Series of Intervals.....69
- G. BODEA, Tradiție și modernism în învățământul românesc ♦ Traditional Structures and Modernism in the Romanian Educational System .....81

C. POSTELNICU, Considerații privind fenomenul instabilității exporturilor și cel al deteriorării raportului de schimb internațional al țărilor în curs de dezvoltare ♦ Some Aspects Concerning the Export Instability and the Terms of Trade Deterioration in the Case of Developing Countries...	93
A. DEACONU, Analiza riscului de faliment ♦ L'analyse du risque de faillite.....	101
P. V. UNGUREAN, Autoritatea monetară și stabilitatea sistemului bancar românesc ♦ Die monetare Behorde und die Standfestigkeit des Rumanisches Banksistem.....	109
R. NISTOR, E. N. ȘERA, Quelques considerations concernant la fiabilité humaine ♦ Considerations Regarding Human Reliability.....	113
P. COCIOC, Abordări concurenței la Marx ♦ Marx on Competition .....	121
F. POP, Repere cronologice și reprezentanți ai managementului calității ♦ Les reperes cronologiques et les représentants du management de la qualité .....	129
L. SUCALĂ, Particularități financiar-contabile referitoare la turismul internațional derulat prin agenții intermediare de turism ♦ The Financial-Accountant Specific Features Concerning International Tourism Unfurled Through Intermediaries Tourism Agencies .....	135
S. BERAR, Asupra proiectării bazelor de date WEB ♦ WEB Data Base Design.....	145
H. TULAI, Gestiunea activă a portofoliului de valori mobiliare ♦ La gestion active de portefeuille .....	151
I. POPA, Prudența - principiu al contabilității contemporane ♦ La prudence-principe de la compatibilité contemporaine .....	159
GH. FĂTĂCEAN, Considerații privind evoluția și perspectiva pieței de capital în România ♦ Considerations Concerning the Evolution and Perspectives of the Capital Market in România .....	165
R. BUNDUCHI, Credit Expert Systems.....	171
S. ACHIM, M. ACHIM, Influența înregistrărilor contabile asupra analizei financiare ♦ L'influence des filieres comptables sur l'analyse financiere...	177
H. A. RUS, Strategic Trade Policy in Relation to its Internal Determinants....	181
C. M. POP, Marketingul activităților cu caracter nelucrative ♦ Nonbusiness Marketing .....	193

## CONSIDERAȚII CU PRIVIRE LA EVOLUȚIA AGREGATELOR MACROECONOMICE PE SECTOARELE INSTITUȚIONALE

IOAN L. NISTOR, CĂTĂLIN Z. AFRĂSINEI

**ABSTRACT.** This study contains a research about some macroeconomic aggregates, which characterize the sectors of the national economy. It is an investigation about Gross Value Added, Gross Operating Surplus, Gross Disposable Income a. s. o. with their structures in the sectors. It points out the changes in their structure and also the change of the specific conditions of the evolution of our economy. It shows the main causes and the factors, which could influence the development and the necessary changes for more performant structures from an economic and social point of view.

Sectoarele instituționale grupează unitățile instituționale din economia națională după natura și caracterul activităților pe care le desfășoară.

Unitățile instituționale din economia națională sunt grupate în cinci sectoare:

- Societăți nefinanciare
- Societăți financiare
- Administrația publică
- Administrația privată (instituții non-profit ce desfășoară servicii gospodăriilor populației)
- Gospodăriile populației

**Societățile nefinanciare** cuprind unitățile instituționale rezidente care au funcția principală producerea de bunuri și servicii destinate pieței. Își formează resursele principale din vânzarea producției. Sunt incluse societățile publice, private și cele controlate de străinătate. Tot în aceste societăți se includ și instituțiile non-profit ce produc bunuri și servicii de piață: spitale, școli, colegii, care își acoperă costurile din veniturile proprii sau subscripții ale unităților de mai sus.

**Societățile financiare** sunt formate din unități bancare și financiare: banca centrală, băncile comerciale, băncile de depuneri, băncile populare, cooperativele de credit, casele de economii, societăți auxiliare financiare angajate în activități specifice de intermediere financiară (societate de împrumut, de garanții etc), societățile de asigurări și fond de pensii.

**Administrația publică** include unitățile instituționale care efectuează servicii pentru colectivitate, nedestinate pieței și execută operații de redistribuire a veniturilor și bogățiilor naționale. Își formează resursele din încasări obligatorii prin impozite, taxe, cotizații sociale etc percepute de la alte unități economice și populație. În administrația publică se includ:

- subsectorul administrației centrale, unde se includ: statul și toate organismele cu competență decizională generală sau specifică, care depind de stat;
- subsectorul administrației locale, unde se cuprind toate administrațiile publice ce au competență decizională pe un anumit teritoriu;
- subsectorul administrației securității sociale, grupează unități instituționale rezidente, care produc serviciile de securitate socială, nedestinate pieței și care funcționează în baza unor legi etc.

Deci administrația publică include organele administrației centrale și locale ale procuraturii și cele judecătorești, unitățile de învățământ, sănătate, cultură, artă, apărare și ordine publică etc.

**Gospodăriile populației**, definite prin grupurile mici de persoane care folosesc aceeași locuință și care consumă anumite bunuri și servicii individuale și colective. Acest sector se împarte în mai multe subsectoare, în funcție de natura și sursa veniturilor sale:

- venitul patronilor, venit obținut de patronii societăților comerciale cu personal angajat;
- venitul lucrătorilor pe cont propriu. Reprezintă venitul întreprinzătorilor particulari care lucrează pe cont propriu și a asociațiilor familiale ce nu plătesc salarii;
- venituri din salarii;
- venituri din proprietate sau alte transferuri.

Deci sectorul gospodăriilor populației este grupat în patru subsectoare după categoria de venit:

- patroni;
- lucrători pe cont propriu;
- salariați;
- beneficiari ai veniturilor din proprietate și alte transferuri.

**Administrația privată** cuprind unitățile instituționale rezidente, cu personalitate juridică, constituite din organisme private care produc servicii ce nu sunt destinate pieței, servicii destinate anumitor grupuri particulare ale populației. Resursele lor în principal, sunt formate prin cotizațiile voluntare ale populației sau din venituri din proprietate.

Studiul agregatelor macroeconomice pe sectoarele instituționale se poate face din mai multe puncte de vedere.

Un criteriu important este cel al *structurii agregatelor macroeconomice* pe sectoarele instituționale. Important deoarece evidențiază, prin comportamentul lor, în condițiile mediului social-economic, modul de participare la formarea valorii adăugate brute, a excedentului brut de exploatare etc, ca urmare a caracteristicilor principale ale dezvoltării fiecăruia și a economiei naționale în ansamblu.

### Valoarea adăugată brută

Participarea fiecărui sector la formarea și utilizarea VAB se face după legi obiective și subiective, după modul de funcționare a economiei naționale și pe baza politicii economice și financiar-monetare adoptată de administrațiile publice centrale și locale. Determinant rămâne evoluția creșterii economice, sporurile anuale pozitive sau negative ale PIB. Dacă VAB este o mărime rezultativă, structura pe sectoare și dinamica acestei structuri urmează evoluția procesului creșterii economice. Studiul retrospectiv este deosebit de concludent, studiu efectuat pe baza tabelului 1.

**Tabelul 1.**

Ani	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Valoarea adăugată brută	100	100	100	100	100	100
Societăți nefinanciare	70,7 6	67,78	64,28	61,55	57,4 7	58,87
Gospodăriile populației	18,5 8	22,21	26,00	28,16	30,9 8	31,50
Instituții financiare și asigurări	2,80	5,44	5,46	5,17	5,38	3,65
Administrația publică și privată	10,1 1	9,31	8,80	9,44	9,44	8,75
Producția imputată de servicii bancare	-2,28	-4,75	-4,56	-4,33	-3,26	-2,77

**(Sursa: Anuarul Statistic al României 1998)**

Mutațiile majore s-au efectuat între societățile nefinanciare și gospodăriile populației, în favoarea celor din urmă. Explicația este simplă. Contractia producției de bunuri a făcut ca valoarea nou creată, ce rămâne la societatea comercială, să fie tot mai redusă, să se diminueze mai rapid decât veniturile gospodăriilor populației (în care patronii au un rol tot mai important). Corespunzător se diminuează și capacitatea de dezvoltare a societăților nefinanciare.

Această modificare structurală se produce în continuare, până la stoparea declinului economic și trecerea la relansarea creșterii economice.

### **Excedentul brut de exploatare (EBE)**

Excedentul brut de exploatare reprezintă partea valorii nou create ce rămâne pentru remunerarea capitalului (din VAB).

Din punct de vedere relativ se calculează și este deosebit de semnificativă în analiza macroeconomică **rata excedentului brut de exploatare (REBE)** prin raportul:

$$REBE = (EBE/VAB) \cdot 100. \quad (1)$$

REBE a avut următoarea evoluție:

**Tabelul 2.**

Ani	1991	1992	1993	1994	1995	1996
REBE, %	49,8	56,2	56,3	59,8	57,9	58,4

**(Sursa: Anuarul Statistic al României, 1998)**

Remunerarea capitalului este superioară celorlalte destinații ale VAB. A fost, în intervalul retrospectiv luat în calcul, într-o ușoară creștere, pe fondul unei creșteri economice reale în economie în anii 1994-1996. (Este foarte probabil ca în anii următori anului 1996 REBE să fi înregistrat scăderi datorită creșterii negative în economie. Lipsa datelor face imposibilă argumentarea acestei ipoteze.)

Dacă admitem o REBE aproximativ constantă atunci putem determina în mod direct mărimea EBE prin relația:

$$EBE_i = VAB_i \cdot REBE_i, \quad (2)$$

mărime importantă pentru analizele previzionale macroeconomice.

Semnificativă este și structura EBE pe sectoare instituționale, cuprinsă în tabelul 3.

**Tabelul 3.**

Ani	1991	1992	1993	1994	1995
	100	100	100	100	100
Instituții nefinanciare	63,86	61,78	54,77	54,12	45,72
Gospodăriile populației	35,52	37,93	47,06	46,04	52,26
Instituții financiare	4,77	8,75	8,24	6,96	7,48
Producția imputată de servicii bancare	4,56	8,45	8,10	7,25	5,64

**(Sursa: Anuarul Statistic al României, 1998)**

Din aceleași argumente, prioritar economice, dar și politice și sociale, scade ponderea societăților nefinanciare și crește corespunzător ponderea gospodăriilor populației în excedentul brut de exploatare. Producția imputată de serviciile bancare influențează numai excedentul brut de exploatare nu și celelalte componente ale VAB.

### **Venitul disponibil brut**

Venitul disponibil brut este rezultatul proceselor de distribuire primară, de distribuire secundară și de redistribuire a venitului în natură.

Distribuția primară cuprinde la resurse:

- excedentul brut de exploatare;
- veniturile de proprietate primite;
- remunerația salariaților;
- taxe de producție și importuri (fără subvenții).

La utilizări se cuprind:

- venituri din proprietate plătite;
- *venitul primar*.

În distribuția secundară la resurse se cuprind:

- venitul primar;
- taxe curente pe venit;
- contribuții sociale;
- prestații sociale, altele decât transferurile în natură;
- alte transferuri curente.

La utilizări se cuprind aceleași taxe, contribuții și prestații și *venitul disponibil*, care influențat cu redistribuirea venitului în natură se regăsește în *venitul disponibil brut*.

Venitul disponibil se utilizează pentru consumul final și economia brută. Formarea venitului disponibil brut este un proces desfășurat după legi și legități obiective. Este influențat de conținutul politicilor economice, financiare și sociale adoptate și de caracteristicile dezvoltării economiei naționale.

Cercetarea structurală pe sectoarele instituționale demonstrează că formarea venitului disponibil nu poate fi decât reflectarea fidelă a evoluției economiei naționale. Structura pe sectoarele instituționale a venitului disponibil brut rezultă din tabelul 4.

**Tabelul 4.**

Sectoare instituționale / Ani	1991	1993	1995	1996
	100	100	100	100
Societăți nefinanciare	21,06	15,19	8,50	9,88
Gospodăriile populației	59,40	64,00	71,98	73,72
Instituții financiare și asigurări	1,70	2,98	3,17	1,94
Administrația publică și privată	17,84	17,82	16,35	16,40

**(Sursa: Anuarul Statistic al României, 1998)**

Este mai mult decât evident că venitul disponibil brut al societăților nefinanciare reprezintă o pondere redusă în venitul total, ceea ce influențează negativ capacitatea lor de dezvoltare. Deci *procesul de decapitalizare* al societăților nefinanciare este evident.

Concomitent crește ponderea venitului disponibil brut al populației, reflectare a presiunii sociale, creștere relativă, care nu se regăsește în nivelul de trai. (De exemplu, indicele câștigului salarial real – total salariați – în decembrie 1998 comparativ cu octombrie 1990 a fost de 58,9 %.)

Ponderile venitului disponibil brut al instituțiilor financiare și de asigurări și al administrației publice rămân aproximativ constante.

Pe termen scurt și chiar mediu, aceste tendințe și structuri, cu mici oscilații, se vor conserva.

Evoluția venitului disponibil brut, structura lui pe sectoare este determinantă pentru modul de cheltuire sau utilizare, în consum final și economia brută.

### **Economia brută**

Economia brută reprezintă soldul contului de utilizare a venitului disponibil brut. Este partea ce nu este folosită pentru consum final, fiind destinată acumulării de active fizice și financiare. Rata economiei brute (*REB*), raportul dintre economia brută (*EB*) și venitul disponibil brut (*VDB*) a



avut următoarea evoluție (la societățile nefinanciare întreg venitul disponibil brut devine economie brută) cuprinsă în tabelul 5.

Rata economiei populației, sau rata de economie a gospodăriilor populației, se calculează prin raportul dintre economia brută și venitul disponibil brut al gospodăriilor populației. Idem și rata economiei administrației publice și a celei private.

**Tabelul 5.**

Ani	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	100	100	100	100	100	100
Rata economiei brute	26,14	24,14	26,12	24,41	19,65	20,70
Rata economiei populației	1,60	3,40	4,00	7,30	7,60	6,90
Rata economiei administrației publice	13,22	5,56	29,72	20,37	14,23	14,40
Rata economiei administrației private	22,39	42,45	41,35	36,71	42,41	43,20

**(Sursa: Anuarul Statistic al României, 1998)**

Dacă în mod logic economic societățile nefinanciare economisesc integral venitul disponibil brut, populația economisește o parte mică. Rata de economie sub 8 % demonstrează că, în condițiile date, populația își satisface cu prioritate cerințele consumului curent (consum final). Mărirea venitului disponibil, la majoritatea gospodăriilor populației, permite realizarea unei economii mult prea reduse.

Ratele mai ridicate ale administrației publice și mai ales private nu pot avea o semnificație concludentă în formarea economiei totale, deoarece valoarea anuală este redusă, în special la cea privată.

### **Formarea brută de capital fix**

Formarea brută de capital fix este evidențiată în contul de capital al SCN. Economia brută la care se adaugă transferurile în capital primite fără transferuri plătite se utilizează în formarea brută de capital fix și în variația stocurilor, precum și achiziții nete de terenuri și alte active. Diferența între resurse și utilizări se evidențiază în *capacitatea sau necesarul de finanțare*. În continuare se evidențiază structura pe sectoarele instituționale (tabelul 6.).

Dacă societățile nefinanciare, instituțiile financiare și administrația publică și privată achiziționează bunuri pentru activități productive sau pentru asigurarea activităților de servicii, populația participă la formarea capitalului fix prin valoarea locuințelor achiziționate sau construite în perioada respectivă, precum și alte active financiare.

**Tabelul 6.**

Ani	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	100	100	100	100	100	100
Societăți nefinanciare	73,76	78,89	78,96	76,91	73,71	66,50
Gospodăriile populației	26,10	11,67	6,50	10,83	11,87	21,72
Instituții financiare	1,17	1,57	3,16	3,96	4,16	2,52
Administrația publică	0,92	7,78	11,19	8,03	9,83	8,62
Administrația privată	0,16	0,09	0,19	0,27	0,43	0,64

**(Sursa: Anuarul Statistic al României, 1998)**

Formarea brută de capital fix a societăților nefinanciare este influențată direct și de evoluția variației stocurilor și de achiziționarea altor active. Este determinată de *economia brută* a societăților nefinanciare precum și de transferuri în capital fără transferuri plătite. Pentru gospodăriile populației, practica arată că, economia brută este folosită numai parțial pentru formarea brută de capital, diferențele fiind materializate și în alte active fizice și financiare.

*Capacitatea (+) sau necesarul de finanțare (-)* reprezintă soldul contului de capital (diferența între economia brută plus transferurile în capital) și utilizarea pentru formarea brută de capital fix, variația stocurilor etc.

În general, România a înregistrat un necesar de finanțare, concretizat la societățile nefinanciare și la administrația publică. Înseamnă că *restul lumii* pune la dispoziția națiunii resursele în volumul rezultat în soldul contului de capital, sold la utilizări.

Capacitatea sau necesarul de finanțare este dimensionat pe sectoare instituționale. Dacă la societățile nefinanciare apare, constant, un necesar, la populație se manifestă și capacitate de finanțare, ca și la instituții și administrație.

## **CONȚINUTUL SISTEMULUI DE ASIGURARE A CALITĂȚII (S.A.C.) ȘI A MANAGEMENTULUI CALITĂȚII TOTALE (T.Q.M.)**

**IOAN S. POP\***

**ABSTRACT.** *The Content of Quality Assurance System (Q.A.S.) and Total Quality Management (T.Q.M.).* Quality is an essential attribute of economic and social life. Towards improving quality assurance and control during the years have been developed different stages according to this requirements.

In a first stage which is still existing in some countries has been developed the Quality Assurance System with a complex content.

After 1985 the high technological level and the increases in consumer needs for quality has been developed Total Quality Management. The papers deals with both systems mentioned above, being pointed out their requirements and problems involved.

### **1. CONȚINUTUL SISTEMULUI DE ASIGURARE A CALITĂȚII**

Sistemul de Asigurare a Calității reprezintă totalitatea acțiunilor întreprinse în scopul creșterii calității produselor dintr-o întreprindere la nivelul exigențelor mondiale. Această definiție este generală și deschisă pentru a fi adaptată la specificul diferitelor ramuri industriale.

Sistemul de Asigurare a Calității reprezintă o integrare a problemelor calității în ansamblul conducerii tuturor activităților din cadrul întreprinderii (concepție, cercetare-dezvoltare, documentații tehnice, fabricație, utilizare la beneficiar, eficiență economică).

Pe plan mondial, sistemele de asigurare a calității se disting prin gradul de severitate a controlului adoptat, astfel:

a) gradul I de severitate - pentru fabricația unor produse de cea mai înaltă complexitate, cu utilizarea tehnologiilor de vârf (tehnică nucleară, echipamente spațiale, calculatoare electronice etc.);

---

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

b) gradul II de severitate - pentru fabricarea unor produse complexe, cu condiții severe de asigurare a protecției împotriva defectării, cu importanță mare în utilizare (industria aeronautică, industria navală, fabricarea mijloacelor și aparatelor de măsurare și control etc.);

c) gradul III de severitate - pentru fabricarea unor produse complexe și cu nivele ridicate de calitate, dar fără condiții speciale de utilizare (mecanică fină, mașini-unelte, utilaje tehnologice, bunuri de larg consum etc.);

d) gradul IV de severitate - pentru fabricarea unor produse de complexitate medie sau redusă, fără condiții speciale de utilizare.

Într-o formă generală, Sistemul de Asigurare a Calității cuprinde un ansamblu de subsisteme referitoare la:

1) *Evaluarea calității în etapa de concepție* se referă la procedurile de analiză a documentației constructive și a tehnologiei de execuție pentru a stabili dacă produsul rezultat satisface cerințele beneficiarului. Probele efectuate trebuie să simuleze cât mai bine condițiile reale de folosire. Analizele trebuie să evedențieze și să clasifice importanța caracteristicilor produsului, aspectele economice, să localizeze și să elimine punctele nevralgice, să facă să fie compatibile prevederile documentației cu posibilitățile tehnologiei adoptate. Trebuie avut în vedere că la ora actuală piața este stăpânită de beneficiari și nu de producători. Alături, și, poate chiar înaintea tehnicienilor, specialiștii de marketing și economiștii au un cuvânt hotărâtor.

2) *Normarea calității produsului și a producției*. Subsistemul vizează analiza produsului și a procesului de producție în scopul satisfacerii cerințelor beneficiarilor. Se stabilesc proceduri de determinare a caracteristicilor ce trebuie măsurate, de întocmire a tehnologiilor de control și de alegere a metodelor adecvate și de asigurare a mijloacelor necesare. Normarea calității include determinarea numărului, a calificării și instruirii necesare personalului C.T.C., înregistrările asupra calității, întreținerea dotărilor, aspecte metrologice, alte aspecte ale activității.

3) *Subsistemul prescrierea, evaluarea și stăpânirea calității furniturilor*, vizează procedurile referitoare la controlul de recepție, de evaluare a furnizorilor și evoluția calității fiecărui material sau produs aprovizionat. Aceasta presupune o activitate integrată cu aceea de aprovizionare în speță și analiza clauzelor de calitate din contractele cu subfurnizorii și discutarea cu aceștia a concluziilor desprinse din evoluția calității. Important este ca subfurnizorii și discutarea cu aceștia a concluziilor desprinse din evoluția calității. Important este ca subfurnizorii să înțeleagă ce este important pentru cumpărător, pentru a-și putea regla corespunzător propriul proces.

4) *Evaluarea și stăpânirea calității produsului și producției.* Include prevederi pentru implementarea criteriilor de calitate a tehnologiilor și metodelor de verificare concepute. În acest sens, în cadrul acestui subsistem se anunță:

- sarcinile ce revin execuției (operatorilor);
- activitățile personalului C.T.C.;
- supravegherea reglajelor mașinilor și calibrării mijloacelor de măsurare;
- stabilirea de analize de costuri, de reclamații, de perturbări ale fluxului de fabricație datorită calității;
- stabilirea limitelor pentru controlul procesului;
- aplicarea metodelor statistice de control;
- revizia și ținerea la zi a documentației;
- manipularea producției neconforme;
- păstrarea înregistrărilor etc.

5) *Reacția inversă produsă de informațiile referitoare la calitate* definește, de fapt, subsistemul informațional aferent sistemului de asigurare a calității. Se stabilesc pe această cale informațiile asupra calității necesare subfurnizorilor, beneficiarilor, tuturor factorilor situați la diferite nivele și poziții din unitate, inclusiv tehnologiilor și proiectantului de produs. Trebuie precizat pentru fiecare factor în parte conținutul, formatul și frecvența informației. Este necesar să se prevadă revizii periodice ale subsistemului pentru a identifica noi poziții care necesită informații de calitate, elimină distribuțiile care nu servesc unui scop utilitar și țin la curent subsistemul cu evoluția unității. Introducerea tehnicii de calcul electronice a permis crearea de sisteme ce cuprind terminale situate în diferite puncte racordate la un calculator central.

6) *Mijloace de obținere de informații asupra calității.* Ele reprezintă o denumire nouă propusă subsistemului mijloace de control. Acesta cuprinde dotarea cu A-M-C-uri, calibre, dispozitive și automate de control, standuri de probă. Schimbarea denumirii reflectă o profundă schimbare în folosirea acestuia care nu se mai limitează la simpla verificare și triere în producția conformă și neconformă. Scopul principal al acestui subsistem este de a obține informații asupra nivelului calității, a proceselor de fabricație și produselor realizate, de a permite distribuția operativă a acestor informații factorilor interesați prin subsistemul reacției inverse și, desigur, în baza acelorași informații, de a separa producția necorespunzătoare și a o dirija pe căile respective. Procedurile subsistemului definesc stabilirea cerințelor pentru mijloace de măsurare, cerințele de precizie ale acestora, execuția,

recepția, exploatarea și întreținerea etc. Pe măsura automatizării proceselor de producție, mijloacele de obținut informații asupra calității devin mai importante.

7) *Subsistemul instruirea personalului asupra calității* vizează dezvoltarea "capacității factorului uman". Importanța rulării în permanență de programe de instruire și îndoctrinare referitoare la calitate adresate tuturor nivelelor din întreprinderi este deosebită. Programele vizează ridicarea și reînnoirea cunoștințelor referitoare la metodele de lucru, control al calității, asigurarea calității.

8) *Calitatea service-ului și serviciilor* oglindește faptul că produsele sunt de fapt achiziționate având în vedere funcțiile pe care le au, respectiv serviciile pe care le oferă. Subsistemul definește acordarea service-ului și garanțiilor, armonizarea termenilor de garanție cu fiabilitatea reală a produsului, precum și analiza implicațiilor necorelării acestora. Se includ aici încercările comparative și evaluarea nivelului calitativ al produsului propriu față de alte produse străine reprezentative pentru nivelul mondial și de vârf, în vederea modernizării permanente a produselor.

9) *Conducerea activităților referitoare la calitate* include procedurile pe care le folosește conducerea întreprinderii la diferitele sale niveluri în vederea coordonării acestei activități. Ele vizează:

- raportarea costurilor calității;
- stabilirea și raportarea volumului neconformităților;
- întocmirea și urmărirea programelor de remedieri, de ridicare a nivelului calitativ al produsului, al producției etc.

10) *Subsistemul studii speciale de calitate* se referă la procedurile și tehnicile de identificare și găsim de soluții specifice problemelor de calitate. Sunt cuprinse analizele efectelor unor schimbări constructive, de materiale sau tehnologii, analize de capabilitate a procesului tehnologic și a utilajelor (pe operații) și altele. Procedurile subsistemelor trebuie să stabilească modul de măsurare adecvat aspectelor calității la care se referă conform listei arătate mai înainte.

Avantajele aplicării Sistemului de Asigurare a Calității (S.A.C.) sunt următoarele:

- fundamentarea S.A.C. presupune o analiză multilaterală a problematicii calității pe toate nivelele organizatorice, fapt ce permite inventarierea a tot ce este bun, a ceea ce este învechit, a problemelor uitate sau nerezolvate, a experienței pozitive;
- introducerea S.A.C. duce la corelarea mai bună a multitudinii de factori care condiționează calitatea producției și produselor, ceea ce

determină îmbunătățirea sistemului de conducere și dirijare mai rațională a resurselor materiale, financiare și umane;

- lucrările S.A.C. conduc, în timp, la creșterea nivelului de conștiință profesională a forței de muncă; în acest context calitatea apare ca o funcție socială;

- generalizarea S.A.C. în întreprinderile din țara noastră obligă la încadrarea în normativele și uzanțele internaționale, ceea ce conduce la stimularea schimburilor externe.

## **2. CONȚINUTUL MANAGEMENTULUI CALITĂȚII TOTALE**

Ultima etapă în evoluție (până în prezent) declanșată după 1985 și fundamentată în detaliu se referă la "mai mult" decât S.A.C. și se intitulează managementul calității totale (T.Q.M.).

Managementul calității totale este definit în ISO 08402 (1986) ca "acel aspect al întregii funcții de management care determină și implementează politica calității și de care, în aceeași măsură, este responsabil managementul de vârf". Managementul calității totale implică, ca principiile managementului calității să fie aplicate în toate sectoarele și la toate nivelele organizației.

Managementul calității totale folosește o varietate de metode pentru a implica, motiva și sensibiliza oamenii la toate nivelele organizației cu filozofia că îmbunătățirea este o cale a vieții. Pentru a avansa pe acest drum este necesar să schimbăm comportamentul și atitudinile în toată unitatea. Reușita este asigurată dacă angajații se implică total în acest proces de îmbunătățire continuă.

În acest sens, se propune o listă cu puncte care trebuie avute tot timpul în vedere când implementăm managementul total al calității:

1. Nu există nici o cale ideală de asigurare a calității produselor sau serviciilor unei unități. Ceea ce este important, este ca îmbunătățirea calității să existe.

2. Tehnicile și metodele de management ale calității sunt folosite în diferite etape ale diferitelor unități în dezvoltarea managementului calității totale.

3. Sincronizarea în introducerea unei metode, tehnici particulare este crucială pentru succesul ei.

4. Angajamentul managementului de vârf este vital în ordinea câștigării credibilității, în asigurarea continuității și stabilirea unei longevități a procesului.

5. Planificați înainte pentru cel puțin 10 ani. Răbdarea și tenacitatea sunt adevăratele chei ale succesului.

6. Dezvoltați obiectivele de strategie ale calității și începeți îmbunătățirea.

7. Separați activitatea controlului de calitate de procesul de îmbunătățire a calității.

8. Înființați comitete multidisciplinare de îmbunătățire a calității conduse chiar de șefi executivi.

9. Problemele principale de calitate trebuie să fie identificate și abordate de echipa managerială de vârf.

10. Procesul de îmbunătățire a calității are nevoie să fie integrat în alte inițiative de îmbunătățire organizaționale.

11. Dezvoltă și implică oamenii. Managementul calității totale este bazat pe munca în echipă. Investește în educarea pentru calitate și în calificare pentru a face schimbări în atitudini și comportament.

12. Asigură-te că la o etapă planificată tot potențialul necorespunzător este identificat și eliminat.

13. Dezvoltă măsuri de satisfacere a clientului și indicatori de calitate pentru toate departamentele interioare. Încurajează atitudinea că "următorul proces/persoană este client".

14. Fă ușoară posibilitatea sesizărilor clienților interni și externi. Asigură-te că toate sesizările clienților au fost ridicate și analizate și că există un feedback în cadrul companiei vis-a-vis de aceasta.

15. Furnizează un sistem prin care întregul personal poate ridica acele probleme care pot duce la o performanță nedorită.

16. Începe să devii dedicat înlocuirii cauzelor de bază ale erorilor.

17. Asigură-te că sistemul de asigurare a calității este bine documentat și furnizează-i direcții și feedback.

18. Dezvoltă o procedură de bilanț intern efectiv a sistemului de asigurare a calității.

19. Dezvoltă și îmbunătățește toate aspectele relațiilor furnizor-client.

20. Cercetează greșelile dovedite ale operațiilor.

21. Folosește metodele statistice.



Există multe păreri că T.Q.M. (Managementul Calității Totale) a dat rezultate pozitive în țările asiatice din cauza complexității reduse a indivizilor și că rezultatul ar fi obținerea unei companii bogate cu indivizi - angajați - săraci.

Nu trebuie uitat contextul în care s-a aplicat T.Q.M., respectiv odată cu strategia KAIZEN.

Creatorii strategiei KAIZEN au găsit calea cea mai bună și rapidă de implementare, prezentând-o ca pe o religie, cunoscând că japonezul acceptă ușor o religie suplimentară atunci când aceasta îi aduce bunăstarea în viața pământească și nu în cea de apoi. Este însă foarte posibil ca trăsăturile ancestrale ale japonezilor să fi contribuit în cea mai mare măsură la succesul strategiei KAIZEN și anume: modestia, răbdarea, obediența, disciplina; toate acestea însă nu pot argumenta exclusivitatea aplicabilității ei în Japonia. O serie din aceste principii par a fi simple constatări de bun simț, deci cu aplicare absolut universală:

a) toate problemele apărute în activitatea productivă trebuie admise liber, recunoscute liber și rezolvate în ritmul pe care organizația respectivă și-l poate permite în limita resurselor disponibile și cu participarea tuturor celor implicați, manageri și muncitori deopotrivă.

b) Orientarea spre proces trebuie să primeze față de cea spre rezultate, adică spre profit; o orientare oarbă spre profit poate distruge procesul și poate determina un rezultat bun dar nerepetabil, ca un corolar la aceasta deducându-se: prioritatea cotei de piață asupra profitului, cunoașterea și satisfacerea reală a dorinței și nevoilor clientului, promovarea unui sistem "deschis" de management axat pe creșterea calității tuturor elementelor legate de activitatea de producție.

## BIBLIOGRAFIE

1. Juran, J.M., *Gestion de la qualite*, AFNOR GESTION, Paris, 1992
2. Laboncheix, Vincent, *Traite de la qualite totale*, DUNOD, Paris, 1990
3. Nadă, L. și Vasiliu, F., *Controlul calității produselor în industria lemnului, celulozei și hârtiei*, Editura Tehnică, București, 1974
4. Rene Pietri, *Kaizen: de plus en plus difficile a ignorer*, in *Qualite magazine*, nr.14, 1989
5. Soare, I. și Colceriu, A. D., *Organizarea și conducerea calității la nivel de întreprindere*, Tribuna Economică, București, 1995
6. Teodoru, T., *Controlul calității produselor*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1993
7. Teodoru, T., *Asigurarea calității*, Supliment la Tribuna Economică, București, 1993
8. \* \* \* *Colecția de standarde internaționale I.S.O. 9000-9004*

## **NORMALIZAREA, ARMONIZAREA ȘI DEZVOLTAREA SISTEMULUI CONTABIL DIN ROMÂNIA**

**DUMITRU MATIȘ\***

**ABSTRACT. *Standardized, Harmonized and Development of the Romanian Accountancy System.*** One of the most fundamental changes which has taken place in Romania is the move to having an economy which the number and pricing of transactions are determined by supply and demand rather than by state intervention. În Romania has been developing the New Accounting System away from a system which provided information principally for Government tax and statistical purposes towards one which provides the type of information needed by investors and other users of accounts such as lenders, employees, banks, suppliers, customers etc. The Romanian law implements: - the EU's accounting requirements relating to the preparation and presentation of financial statements; - the requirements of the International Accounting Standards (I.A.S.) issued by the International Accounting Standards Committee (I.A.S.C.)

During 1999 will be issued Guidance on Substance over Form, the accounting principle that requires information in the financial statements to reflect the economic substance of events and transactions and not merely the legal form.

Contabilitatea în partidă dublă își începe istoria în Evul Mediu, o dată cu dezvoltarea economiei monetare și apariția germenilor capitalismului. Descrierea partidei duble într-o manieră coerentă o realizează Luca Paciolo în prima lucrare de literatură contabilă "Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita", în capitolul 9 "Tractatus de computis et scripturis", lucrare de matematică apărută în anul 1494. În Tratatul de contabilitate în partidă dublă Paciolo definește pentru prima dată obiectul contabilității, ca fiind "tot ce are pe lume comerciantul, ca avere mișcătoare și nemișcătoare și ca datorii, precum și toate afacerile mari și mici, în ordinea în care au avut loc"<sup>1</sup>.

---

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

<sup>1</sup> C. G. Demetrescu ș.a., *Contabilitatea știință fundamentală și aplicativă*, Ed. Scrisul Românesc, Craiova, 1979, p. 39.

Tranziția României la economia de piață a solicitat numeroase reforme economice, printre care și reforma sistemului contabil în toate resorturile sale: obiective, principii, convenții contabile, reguli și metode contabile de bază și proceduri contabile detaliate.

Sistemul contabil românesc care s-a aplicat în țara noastră până în anul 1990 a avut la bază "mașinăria contabilă" a școlii germane de contabilitate dintre cele două războaie mondiale și a urmărit subordonarea necondiționată intereselor statului totalitar. Acest Sistem fusese creat în "laboratoarele" de la Moscova pentru a susține economiile centralizate.

În România a operat sistemul monist de contabilitate. Potrivit acestui sistem conturile erau organizate într-un singur flux, atât pentru operațiile care priveau relațiile cu terții, cât și pentru cele ale gestiunii interne. Transparența informației contabile era redusă și datorită inexistenței unor categorii de utilizatori reali ai acesteia. Funcția de informare externă a contabilității se reducea la:

- centralizarea datelor pe structurile birocratice existente (întreprindere - centrală - minister);

- controlul datelor de către organisme superioare sau de către bănci.

Informațiile contabile, cu excepțiile de mai sus, erau destinate conducerii întreprinderilor, în măsura în care în condițiile existenței unui centralism excesiv se poate vorbi de o putere de decizie reală a acestora<sup>2</sup>.

Reforma contabilității în România s-a impus sub "presiunea" unui complex de factori care au modificat radical structura patrimonială și gestionară a unei întreprinderi, printre care amintim:

- a) reorganizarea întreprinderilor românești pe baze comerciale concurențiale;

- b) privatizarea unor întreprinderi cu capital de stat;

- c) apariția unor unități cu capital privat;

- d) apariția și dezvoltarea pieței financiare.

Sub influența acestor factori în structura patrimonială și gestionară a firmelor apar foarte multe categorii noi:

- imobilizări necorporale (cheltuieli de constituire, concesiuni, brevete, licențe, mărci de fabrică, fond comercial etc);

- imobilizări financiare (titluri de participare, titluri imobilizate ale activității de portofoliu, creanțe imobilizate);

- efecte comerciale de primit și de plătit;

- creanțe și datorii față de acționari sau asociați;

---

<sup>2</sup> N. Feleagă, I. Ionașcu, *Contabilitate financiară*, vol. 1, Ed. Economică, București, 1993. p.

- titluri de plasament (acțiuni, obligațiuni);
- prime de rambursare a obligațiunilor;
- capital social și individual (subscris și nevărsat, subscris și vărsat etc);
- prime de emisiune, de fuziune și de aport;
- diferențe din reevaluare ca elemente de capitaluri;
- rezerve legale, statutare și facultative;
- rezultatul reportat;
- provizioane reglementate;
- provizioane pentru riscuri și cheltuieli;
- împrumuturi din emisiunea de obligațiuni;
- datorii sau creanțe față de buget pe linie de TVA;
- datorii și creanțe pe linie de protecție socială;
- cheltuieli și venituri financiare.

Schimbarea structurilor patrimoniale și gestionare a firmelor a necesitat regândirea atât a filierelor de înregistrări contabile cât și a modelelor de documente de sinteză contabilă (bilanț, contul de profit și pierdere, anexa la bilanț)<sup>3</sup>.

Sistemul contabil din România implementat de la 1 ianuarie 1994 se caracterizează prin următoarele:

1) Este un sistem contabil puternic conceptualizat. Judecățile contabile sunt formulate pe baza acțiunii unor principii noi: prudența, independența exercițiilor; continuitatea activității, imaginea fidelă etc.

Aceste principii, numite *principii contabile general admise* au fost agreeate de toate țările Europei comunitare și au fost elaborate de cercetătorii contabili americani.

2) Are la bază dualismul contabil, adică organizarea ciclului contabil în două circuite:

- **contabilitatea financiară** care are ca obiect înregistrarea operațiunilor ce afectează patrimoniul unității, în vederea stabilirii periodice și sintetice a situației patrimoniului și a rezultatelor operațiilor efectuate. Informațiile contabilității financiare au caracter retrospectiv și se fac publice prin documentele contabile de sinteză sau situațiile financiare.

Contabilitatea financiară este reglementată iar situațiile financiare destinate terților constituie obiectul normalizării;

- **contabilitatea de gestiune** are ca scop gestiunea internă a unității, calcularea costurilor producției, stabilirea rezultatelor și a rentabilității

---

<sup>3</sup> N. Feleagă, I. Ionașcu, *Op. cit.*, p. 14.

produselor obținute, a lucrărilor executate și serviciilor prestate, întocmirea bugetelor pe feluri de activități, urmărirea și controlul acestora.

3) Mutarea "centrului atenției" de la sistemul de conturi spre documentele de sinteză contabilă în calitatea lor de instrumente de informare a terților și sursă a analizelor financiare necesare conducerii unității.

4) Importanța acordată altor caracteristici ale informației contabile, cum ar fi: relevanța informațiilor (utilitatea acestora în luarea deciziilor), fidelitatea informațiilor (măsura în care acestea redau realitatea) și importanța relativă (costurile informațiilor inferioare avantajelor pe care le procură). Vechiul sistem acorda prioritate exhaustivității și comparabilității informației contabile.

5) Schimbarea priorității acordate diferitelor funcții ale contabilității în sensul diminuării importanței acordate funcției de înregistrare și funcției de verificare și de mijloc de probă și creșterii atenției funcției de informare externă și funcției previzionale (producția de informații destinate elaborării bugetelor și conturilor previzionale).

6) Schimbarea metodelor de evaluare a elementelor patrimoniale având în vedere varietatea prețurilor, rod al raporturilor cerere - ofertă.

7) Determinarea rezultatelor activității unității este influențată de aplicarea unor noi principii (convenții contabile): principiul prudenței, principiul independenței exercițiului etc.

8) Amplificarea intervenției fiscalității în viața întreprinderii prin practicarea de amortismente accelerate, provizioane reglementate, provizioane pentru riscuri și cheltuieli, provizioane pentru deprecierea activelor<sup>4</sup>.

Pentru satisfacerea necesităților informaționale ale utilizatorilor în condițiile asigurării controlului calității producției de informații, în majoritatea țărilor, contabilitatea este supusă procesului de normalizare.

Până în anul 1990 se utiliza conceptul de "normare a contabilității" prin care se înțelege procesul de elaborare de norme, instrucțiuni și precizări privind organizarea și conducerea contabilității.

Conceptul de "normalizare a contabilității" are o sferă mult mai largă, incluzând alături de normare și laturile conceptuale ale contabilității.

Normalizarea contabilității are ca obiect elaborarea unor norme, definirea unor principii și stabilirea unor reguli, bazate pe o terminologie

---

<sup>4</sup> N. Feleagă, I. Ionașcu, *Op. cit.* p. 15-18.

clară și precisă pentru toți utilizatorii în vederea comparabilității datelor în timp (normalizare temporală) și în spațiu (normalizare spațială).

"Normalizarea prezintă de altfel același interes pentru managerii întreprinderilor și pentru utilizatorii externi; ea le permite ca să procedeze mai sistematic la diverse analize de gestiune pentru luarea deciziilor lor.

În fine, lucrările de normalizare sunt un prilej de reflecții, care stimulează și îmbunătățesc atât practica cât și gândirea contabilă; și ele contribuie deci la perfecționarea contabilității"<sup>5</sup>

După Jean François Casta normalizarea contabilă este procesul prin care se armonizează prezentarea documentelor de sinteză, metodele contabile și terminologia.<sup>6</sup>

Pe plan mondial sunt conturate trei curente distincte în materie de normalizare a contabilității și anume:

1) Curentul politic care susține necesitatea intervenției statului în materie de normalizare (predominant în Franța și Germania);

2) Curentul pragmatic care lasă în seama asociațiilor profesionale inițiativa normalizării contabilității (cazul Marii Britanii);

3) Curentul mixt în care asociațiile profesionale au inițiativa normalizării dar statul face obligatorii (impune) normele elaborate de organisme profesionale libere (S.U.A., Olanda).

Normalizarea contabilității în România a evoluat de la abordarea politică (rolul esențial al statului în activitatea de normalizare) la abordarea mixtă prin creșterea rolului Colegiului Consultativ al Contabilității în calitate de organism instituțional în cadrul căruia urmează a se elabora, dezbate și recomanda concepte, principii și norme contabile.

Normalizarea și armonizarea contabilității în țările vest europene este puternic influențată de o Comisie a Comunității Europene și de organismul internațional "Comitetul pentru Standarde Contabile Internaționale" (International Accounting Standards Committee -IASC).<sup>7</sup> Comitetul elaborează și difuzează norme contabile internaționale țărilor componente. Fiecare țară membră recomandă aceste norme agenților economici din țara respectivă.

În țările Comunității Europene s-au elaborat mai multe directive dintre care amintim:

1) Directiva a 4-a privind conturile anuale;

<sup>5</sup> Bernard Colasse, *Contabilitata generală*, Ediția a 4-a, Ed. Moldova, Iași, 1995, p. 39.

<sup>6</sup> J. F. Casta, *La comptabilite et ses utilisatens*, Encyclopedie de Gestion, Economica, Paris, 1989.

<sup>7</sup> N. Feleagă, I Ionașcu, *Op. cit.*, p. 19.

2) Directiva a 7-a privind conturile consolidate;

3) Directiva a 8-a privind organizarea profesiei contabile liberale.

Normalizarea contabilității are următoarele obiective:

- să asigure reglementarea practicilor contabile și astfel să determine ameliorarea contabilității;

- să permită utilizatorilor de informații contabile să ia decizii raționale, pe baza informațiilor contabile;

- să creeze un climat de încredere între proprietarii de capital și administratorii afacerilor;

- să servească ca arbitru între diferitele părți care participă la viața economică și, în special, între producătorii informației contabile și auditorii contabili care certifică calitatea informației asigurând astfel credibilizarea socială a informației contabile;

- să acorde o anumită protecție auditorului contabil prin limitarea responsabilității sale (auditorul contabil își limitează responsabilitatea nu la reprezentarea fidelă a realității economice, ci la o reprezentare a realității în conformitate cu normele contabile general recunoscute);

- să permită consolidarea informației contabile la nivelul grupurilor de societăți;

- să permită elaborarea de statistici naționale<sup>8</sup>.

Normalizatorii români au conceput un sistem contabil racordat la exigențele economiei de piață. El se bazează pe cerințele actuale ale internaționalizării și armonizării contabilității și ține seama de practicile unor țări reprezentative în privința doctrinei și tehnicii contabile.

Continuarea dezvoltării sistemului contabil românesc este un proces firesc, impus pe de o parte de dezvoltarea pieței de capital, iar pe de altă parte de programul de armonizare legislativă în vederea integrării europene, precum și de procesul de globalizare economică care impune asigurarea comparabilității informației contabile în timp și spațiu.

Dezvoltarea Sistemului Contabil din România constă în îmbunătățirea raportărilor financiare ale agenților economici astfel încât conturile anuale ale acestora să fie în deplină conformitate cu Directiva a IV-a și cu Standardele Internaționale de Contabilitate.

Pentru dezvoltarea Sistemului Contabil din România s-a apublicat în Monitorul Oficial nr. 480 din 4.10.1999 Ordinul Ministrului Finanțelor pentru aprobarea Reglementărilor contabile armonizate cu Directiva a IV-a a Comunităților Economice Europene și cu Standardele de Contabilitate Internaționale.

---

<sup>8</sup> I. Ionașcu, *Epistemologia contabilității*, Ed. Economică, București, 1997, p. 71-72.



Aceste reglementări cuprind:

- volumul I - Cadrul general de armonizare a reglementărilor contabile cu Directiva a IV-a a C.E.E. și cu Standardele de Contabilitate Internaționale;
- volumul II - Cadrul general de întocmire și prezentare a situațiilor financiare elaborat de Comitetul pentru Standarde de Contabilitate Internaționale.

Este prezentată structura îmbunătățită a Planului de conturi general, formatul conturilor anuale, corespondența între conturile din planul de conturi și formatul situațiilor financiare după Directiva a IV-a. Planul de conturi aduce unele schimbări impuse de necesitățile de informare ale diferitelor categorii de utilizatori. Imobilizările financiare sînt prezentate mai detaliat. La fel și provizioanele aferente. Se restrînge simțitor sfera cheltuielilor și veniturilor extraordinare.

Bilațul se elaborează după schema verticală sub formă de listă în care:

$$A = D + Cp, \text{ în care:}$$

A = active;

D = datorii;

Cp = capitaluri proprii

De asemenea s-a modificat structura contului de profit și pierdere.

S-a elaborat recomandarea privind aplicarea principiului contabil al prevalării economicului asupra juridicului, care impune ca informațiile din situațiile financiare să reflecte substanța economică a evenimentelor și tranzațiilor și nu numai forma lor juridică. Amintim în acest sens modul de reglementare a leasingului financiar în contabilitatea locatarului. Deși bunul nu este în proprietatea sa, acesta îl folosește și îl amortizează ca și când ar fi un bun propriu.

## BIBLIOGRAFIE

1. Colasse, Bernard, *Contabilitate generală*, Ed. Moldova, Iași, 1995.
2. Demetrescu C.G. și, *Contabilitatea știința fundamentală și aplicativă*, Ed. Scrisul Românesc, Craiova, 1979.
3. Feleagă N., Ionașcu I, *Contabilitate financiară*, vol. I, Ed. Economică, București, 1993.
4. Feleagă N., *Imblânzirea junglei contabilității*, Ed. Economică, București, 1996.
5. Ionașcu I., *Epistemologia contabilității*, Ed. Economică, București, 1997.
6. Pântea P. I., *Managementul contabilității românești*, Ed. Intelcredo, Deva, 1999.
7. Pop Atanasiu, *Contabilitate comparată și aprofundată*, Ed. Intelcredo, Deva, 1996.
8. Ordinul Ministrului Finanțelor nr. 403 din 22.04.1999 pentru aprobarea Reglementărilor Contabile armonizate cu Directiva a IV-a a Comunităților Economice Europene și cu Standardele de Contabilitate Internaționale, în Monitorul Oficial nr. 480 din 4.10.1999.

## **CONTABILITATEA FINANCIARĂ ȘI DE GESTIUNE A CHELTUIELILOR CU LUCRĂRILE CU DECONTARE INTERNĂ ÎN CONSTRUCȚII**

**P. DUMBRAVĂ\***

**ABSTRACT.** *Financiar and Management Accounting of Internal Transfers Cost in Building Activity.* This paper identifies the works with internal discount in the construction field, containing opinions about their sources of covering.

This is how is expressed the opinion that the biggest part of these works have as a source the organization of the construction size fund. They should be discounted by the diminuation of this fund and by its accountat treating as an income that increases the business revenue of the installing-construction unities.

### **1. Cadrul general și conținutul lucrărilor cu decontare internă**

Specificul procesului de producție în construcții impune executarea unor lucrări de construcții decontate într-un anumit mod cu beneficiari de lucrări cunoscute sub denumirea de lucrări de construcții interne.

Sursele de decontare a cheltuielilor ocazionate cu aceste lucrări le reprezintă fondurile speciale, cum ar fi: fondul de organizare a șantierului sau cheltuielile de producție directe sau indirecte ale unității de construcții-montaj.

Lucrările interne executate pe seama surselor speciale privesc lucrările suportate din fondul de organizare a șantierului presupunând constituirea acestui fond.

Evidența acestui fond se conduce cu ajutorul contului 118 "Alte fonduri", într-un analitic intitulat "Fond de organizare de șantier" (F.O.S.)

Spre deosebire de alte fonduri înregistrate în contul 118 "Alte fonduri", cel de organizare de șantier (F.O.S.) prezintă specificul că se constituie și utilizează în mod nemijlocit cu exploatarea curentă a unităților de construcții-montaj și deci este rațional să se bucure de un tratament contabil diferit, față de alte fonduri.

---

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

Acest cont se creditează cu mărimea sumelor încasate de la beneficiarii de lucrări și eventualele recuperări cu ocazia scoaterii din evidență a lucrărilor de organizare de șantier, și se debitează pe măsura decontării cheltuielilor cu lucrările cu decontare internă fără conținut fizic, ori cu ocazia scoaterii din evidență a lucrărilor cu decontare internă cu conținut fizic.

În sistemul contabil al agenților economici din România, editat de M.F. în anul 1994, se precizează că formarea fondului are loc pe măsura încasării în avans a sumelor pentru organizarea de șantier de la beneficiarii de lucrări.

Indiferent că sumele se încasează în avans sau pe măsura executării lucrărilor, fondul de organizare de șantier trebuie să-și păstreze autonomia funcțională atât timp cât se mențin conturile de fonduri în lista conturilor folosită de unitățile economice.

În centralizatorul obiectelor, Deviz-ofertă, centralizator, constructorul (executantul) trebuie să prezinte valoarea lucrărilor de organizare de șantier, în funcție de organizarea tehnologică proprie sub forma unei sume forfetare, însă cu obligația de a prezenta a listei cu principalele lucrări, obiecte și cheltuieli.

Executantul câștigător al ofertei trebuie să prezinte până la data stabilită pentru primirea Ordinului de începere a lucrărilor, devizele pe categorii de lucrări, privind lucrările de organizare de șantier în limita maximă a sumelor forfetare inclusă în ofertă.

Decontarea și actualizarea valorii situației de lucrări aferente organizării de șantier conform ofertei adjudecate se face similar decontării și actualizării lucrărilor de bază.

Prin Ordinul nr.553/5367/NN al M.F. și MLPAT<sup>1</sup> din 1999, se precizează că decontarea valorii organizării de șantier se face prin aplicarea procentului corespunzător valorii organizării de șantier față de valoarea totală a lucrărilor efectuate, la valoarea actualizată și real executate.

---

<sup>1</sup> Ordinul MF. Și MLPAT. Nr. 553/5367/NN/1999 pentru modificarea și completarea "Normelor metodologice privind conținutul cadru de organizare a licitațiilor, prezentarea ofertelor, adjudecarea, contractare și decontare a execuției lucrărilor, aprobate prin Ord. Comun al Min. Fin. Și Min. lucrărilor publice și amenajării teritoriului nr.784/34/N din 13 aprilie 1998, M.Of.Nr.267 din 10 iunie 1998.

Ca urmare, ne exprimăm opinia că decontarea valorii lucrărilor de organizare de șantier nu trebuie corelată cu executarea lucrărilor de bază de construcții-montaj, rolul lor fiind tocmai de a crea premise pentru desfășurarea în bune condiții a lucrărilor de bază.

În lucrările de organizare a șantierului se cuprind:

- a) Lucrările pentru realizarea bazei de producție, a spațiilor de depozitare și conservare a materialelor, inclusiv a utilităților necesare până la limita incintei terenurilor destinate pentru organizarea de șantier;
- b) Chirii pentru spații de cazare;
- c) Lucrări pentru asigurarea spațiilor de lucru a personalului de conducere și administrație;
- d) Amenajări și lucrări de organizare necesare la punctele de lucru.
- e) Transportul muncitorilor nelocalnici și diverse alte cheltuieli de această natură.

Referitor la lucrările cu decontare internă decontare pe seama cheltuielilor directe amintim:

- lucrările cu executarea schelelor și cofrajelor la fața locului, cu identificarea cheltuielilor cu acestea pe articole de calculație, respectiv: material, CAS. și protecție socială, aferentă manoperei directe: utilaj, transport și cheltuieli indirecte.

În ce privește lucrările cu decontare internă suportate pe seama cheltuielilor indirecte amintim:

- lucrările cu dispozitivele și amenajările temporare de șantier, lucrările ocazionate de efectuarea remedierilor sau cheltuielilor generate de predarea obiectelor de construcții terminate.

Rezultă din cele prezentate că lucrările cu decontare internă trebuie reflectate pe șantier, pe obiecte de construcții sau grupe de obiecte similare, iar în cadrul acestora pe articole de calculație specifice ramurii de construcții-montaj.

Pentru a răspunde acestor cerințe considerăm că ar fi necesar a se institui și nominaliza în contabilitatea de gestiune, în grupa 92 "Conturi de calculație", un cont operațional, sintetic de gradul I, cum ar fi, de exemplu, contul 927 "Cheltuieli pentru lucrări de construcții interne" sau alt cont, care s-ar detalia pe analitice după necesitățile informaționale ale fiecărei unități de construcții-montaj.

Este, de asemenea, important a preciza că unele lucrări de organizare de șantier se materializează în lucrări cu conținut fizic de la care se pot sau nu recupera valori materiale la scoaterea lor din evidență și în lucrări fără conținut fizic, ceea ce are implicații asupra organizării și conducerii evidenței cu aceste lucrări.

Astfel, după natura și conținutul lor, lucrările de organizare de șantier s-ar putea grupa:

a) Lucrări de organizare de șantier care se concretizează în obiecte cu caracter definitiv, de natura mijloacelor fixe, cum ar fi: locuințe, dormitoare, cantine, magazine, depozite de carburanți, secții de producție, ateliere, laboratoare, etc. dar care la recepție sunt considerate, în contabilitatea constructorului, active circulante. După închiderea șantierului ele se consideră mijloace fixe, urmând regimul de evidență și recuperare a valorii lor, prin deprecierea ireversibilă, respectiv, a calculării și înregistrării amortizării;

b) Lucrări de organizare de șantier care se concretizează în obiecte cu caracter provizoriu de la care se pot recupera materiale recuperabile la închiderea șantierului. S-ar încadra în această categorie obiectele demontabile sau demolabile, mobile sau fixe, executate, în general în incinta șantierului, cum ar fi: linii ferate înguste, rețele și centrale electrice provizorii, barăci, magazine provizorii. Toate aceste lucrări sunt considerate baracamente și amenajări provizorii de șantier, contabilizându-se la terminarea lor ca active de natură circulantă

c) Lucrări de organizare de șantier care se concretizează în obiecte cu caracter provizoriu, de la care nu se pot recupera materiale la închiderea șantierului, cum sunt: platforme balastate, drumuri de acces balastate, depozite de var, pantă lucrări hidrotehnice.

d) Cheltuieli de organizare a șantierului care nu se concretizează în obiecte fizice de natura construcțiilor definitive sau provizorii. Astfel de cheltuieli înlocuiesc total sau parțial construcția obiectelor ceea ce are implicații asupra urmării, formării și decontării cheltuielilor cu aceste lucrări.

## 2. Contabilitatea constituirii și utilizării fondului de organizare de șantier

Indiferent de modul în care se concretizează lucrările cu decontare internă, executate pe seama fondului de organizare de șantier se impune constituirea fondului și urmărirea utilizării lui.

Constituirea fondului pentru organizarea șantierului ocazională, în contabilitate, următoarele înregistrări:

**1.** Constituirea fondului pe seama sumelor încasate ca avans la autoritatea contractantă, în baza ordinului de plată și a extrasului de cont.

-----	X	-----
5121 "Conturi la bănci în lei"	=	%
		118 "Alte fonduri"
		Analitic:
		118/X "F.O.S."
		4427 "TVA colectată"
-----	X	-----

**2.** Constituirea fondului de organizare a șantierului, pe seama sumelor încasate în acest scop, odată cu încasarea sumelor aferente lucrărilor de construcții-montaj executate și acceptate de autoritatea contractantă, conform "Situaițiilor de lucrări "Facturi fiscale" și "Extrasului de cont", se înregistrează:

### 2.1. În contabilitatea financiară:

-----	X	-----
411 "Clienți"	=	%
		704 "Venituri din lucrări executate și servicii prestate"
		118 "Alte fonduri"
		Analitic:
		118/X "F.O.S."
		4427 "TVA colectată"
		(pentru întreaga sumă încasată)
-----	X	-----
5121 "Conturi la bănci în lei"	=	411 "Clienți"
-----	X	-----

### 2.2. În contabilitatea de gestiune:

Încasarea valorii lucrărilor de construcții-montaj, executate ar impune adoptarea denumirii conturilor, din contabilitatea de gestiune, la specificul ramurii. Astfel, contul 931 "Costul producției obținute" ar putea fi intitulat "Venituri din producția de construcții-montaj", iar contul 902 "Decontări interne privind producția obținută" s-ar putea intitula "Decontări interne privind producția de construcții-montaj obținută".

În acest caz, preluarea veniturilor privind producția de construcții-montaj, din contabilitatea financiară, în cea de gestiune s-ar înregistra:

-----	X	-----
931 "Venituri din producția de construcții-montaj"	=	902 "Decontări interne privind producția de construcții - montaj obținută"
		902/obiectul de construcție "x". Articole de calculație "material"; "manoperă"; "CAS și protecția socială"; "utilaj"; "transport"; "cheltuieli indirecte"; "profit sau pierderi" <sup>2</sup>
-----	X	-----

**3.** Majorarea sau creșterea fondului de organizare de șantier pe seama recuperărilor diverselor valori materiale rezultate din scoaterea din evidență a lucrărilor cu decontare internă executate pe seama fondului de organizare de șantier, se înregistrează:

*3.1. În contabilitatea financiară:*

-----	X	-----
301 "Materiale consumabile"	=	118 "Alte fonduri"
		Analitic: 118/X. "F.O.S."
-----	X	-----

**4.** Constituirea fondului de organizare de șantier pe seama cheltuielilor unității de construcții-montaj, se înregistrează.

<sup>2</sup> S-a înscris pe lângă articolele de calculație specifice ramurii de construcții-montaj și "profitul sau pierderea" pentru contabilizarea integrală a mărimii veniturilor.



4.1. În contabilitatea financiară:

658 "Alte cheltuieli de exploatare"	X	=	118 "Alte fonduri"
			Analitic:
			118/X. "F.O.S."
	X		

4.2. În contabilitatea de gestiune:

927 "Cheltuieli pentru lucrări de construcții-montaj"	X	=	901 "Decontări interne privind cheltuielile"
927 "Obiectul de construcție "X"			
Articole de calculație:			
	X		

Rezultă, din cazurile prezentate, că în legătură cu constituirea fondului de organizare a șantierului nu se generează venituri, iar prin aceasta nu se afectează nici cifra de afaceri a unității de construcții-montaj, ceea ce își are justificarea în faptul că lucrările de decontare internă au ca sursă de acoperire fondurile constituite cu această destinație.

Față de această abordare, în practica unor unități de construcții-montaj sumele încasate pentru organizarea de șantier se consideră venituri din producția de construcții-montaj, contabilizându-se:

a) În contabilitatea financiară:

411 "Clienți"	X	=	%
			704 "Venituri din lucrări executate și servicii prestate"
			4427 "TVA colectată"
	X		

b) În contabilitatea de gestiune:

-----	X	-----
931 "Venituri din producția de construcții-montaj"	=	902 "Decontări interne privind producția obținută"
Analitic:		Analitic:
931/Obiectul de construcție "x"		902/Obiectul de construcție "x"
-----	X	-----

Acest mod de înregistrare, în contabilitate, a sumelor pentru organizare de șantier duce la încorporarea acestora în venituri, grevând cifra de afaceri obținută din producția de construcții-montaj, ori tocmai de aceea autoritatea contractantă (investitorul) pune la dispoziția executantului sume de bani pentru fondul de organizare de șantier, pentru ca acesta din urmă să-și creeze condiții de executare a lucrărilor de bază de construcții-montaj.

Indiferent de sursa din care se constituie fondul de organizare de șantier apar abordări diferite cu privire la utilizarea acestuia și anume:

***I. În cazul în care lucrările cu decontare internă executate pe seama fondului de organizare de șantier se concretizează în lucrări cu caracter definitiv***, în contabilitate se fac următoarele înregistrări:

**1.** Colectarea cheltuielilor cu executarea lucrărilor cu decontare internă materializate în obiecte fizice definitive, se oglindesc:

*1.1. În contabilitatea financiară:*

-----	X	-----
Clasa a 6-a "Conturi de cheltuieli"(pe naturi de cheltuieli)	=	Diverse conturi de stocuri, terți, trezorerie, amortizări, etc.
-----	X	-----

*1.2. În contabilitatea de gestiune:*

Preluarea cheltuielilor din contabilitatea financiară în cea de gestiune, se înregistrează:

-----	X	-----
927"Cheltuieli pentru lucrări de construcții interne"	=	901"Decontări interne privind cheltuielile"
Analitic:		
927"Obiect de construcție" "X"		
Articole de calculație:		
-----	X	-----

**2.** Recepția lucrărilor cu decontare internă materializate în obiecte fizice definitive, executate pe seama fondului de organizare de șantier, se înregistrează:

*2.1. În contabilitatea financiară:*

-----	X	-----
323"Baracamente și amenajări provizorii"	=	711"Venituri din producția stocată"
-----	X	-----

*2.2. În contabilitatea de gestiune:*

-----	X	-----
931"Venituri din activitatea de construcții-montaj"	=	902"Decontări interne privind producția de construcții-montaj"
Analitic:		
931"Venituri din lucrări de construcții interne"		Analitic:
- "Șantierul X"		902"Decontări din lucrări de construcții interne definitive"
- "Obiectul de construcție"X"		- "Șantierul X"
		- "Obiectul de construcții X"
		Articol de calculație:
-----	X	-----

**3.** Închiderea conturilor de cheltuieli și venituri din contabilitatea financiară:

3.1. Închiderea conturilor de cheltuieli, cu lucrările cu decontare internă, la nivelul cheltuielilor efective, se înregistrează:

_____	X	_____
121 "Profit și pierdere"	=	Clasa a 6-a
		"Conturi de cheltuieli"
_____	X	_____

3.2. Închiderea conturilor de venituri, evaluate la nivelul cheltuielilor efective, se înregistrează:

_____	X	_____
711 "Venituri din producția stocată"	=	121 "Profit și pierdere"
_____	X	_____

**4.** Înregistrarea contului efectiv a lucrărilor cu decontare internă, executate pe seama fondului de organizare de șantier, în contabilitatea de gestiune:

_____	X	_____
902 "Decontări interne privind producția de construcții-montaj"	=	927 "Cheltuieli pentru lucrări de construcții interne"
Analitic:		Analitic:
902 "Decontări din lucrări de construcții interne definitive"		927 "Obiect de construcție "X"
- "Șantierul X"		Articol de calculație:
- Obiectu de construcții "X"		
- Articol de calculație:		
_____	X	_____

**5.** Închiderea contului de cheltuieli aferente veniturilor, în contabilitatea de gestiune, la nivelul efectiv al acestora se face prin înregistrarea:

-----	X	-----
901 "Decontări interne privind cheltuielile"	=	931 "Venituri din activitatea de construcții-montaj"
		Analitic:
		931 "Venituri din lucrări de construcții interne"
		- Obiectul de construcție "X"
-----	X	-----

**6.** Predarea obiectelor fizice materializate în lucrări interne definitive, rezultate din sumele încasate din care s-a constituit fondul de organizare de șantier, de către executantul de lucrări (constructor) beneficiarul de lucrare, la închiderea șantierului, se înregistrează:

-----	X	-----
118 "Alte fonduri"	=	323 "Baracamente și amenajări provizorii"
Analitic:		
118/x "F.O.S."		
-----	X	-----

Rezultă din cele prezentate, că din executarea lucrărilor cu decontare internă cu caracter definitiv, pe seama fondului de organizare de șantier nu rezultă rezultate financiare, aceste lucrări nu se supun amortizării, pe perioada funcționării șantierului, pentru executarea lucrărilor de bază de construcții-montaj.

După închiderea șantierului, constructorul nu mai are justificare ca să le mențină în patrimoniu, acestea aparținând investitorului care în fapt a avansat sumele din care s-a constituit fondul pe seama căruia s-au executat lucrările cu caracter definitiv.

Primirea acestor imobilizări, în contabilitatea financiară a investitorului (autoritatea contractantă) s-ar înregistra:

-----	X	-----
21 "Mijloace fixe"	=	118 "Alte fonduri"
-----	X	-----

După primirea acestor elemente patrimoniale în patrimoniul unității investitoare, ele urmează a se supune reglementărilor specifice mijloacelor fixe.

**II. În cazul în care lucrările cu decontare internă executate pe seama fondului de organizare de șantier se materializează în obiecte fizice cu caracter provizoriu:**

În această situație, după efectuarea înregistrărilor cu constituirea fondului de organizare de șantier, prezentate la punctul I, se mai fac, în contabilitate, următoarele înregistrări:

**1.** Colectarea cheltuielilor cu executarea lucrărilor cu decontare internă, cu caracter provizoriu, pe seama fondului de organizare de șantier, se înregistrează

*1.1. În contabilitatea financiară:*

_____	X	_____
Clasa a 6-a	=	Diverse conturi de stocuri,
"Conturi de cheltuieli"		terți, trezorerie, amortizări.
_____	X	_____

*1.2. În contabilitatea de gestiune:*

Preluarea cheltuielilor cu executarea lucrărilor cu decontare internă, concretizate în amenajări provizorii, se înregistrează:

_____	X	_____
927 "Cheltuieli pentru lucrări de construcții interne"	=	901 "Decontări interne privind cheltuielile"
Analitic:		
927 "Obiecte de construcții provizorii"		
Articol de calculație:		
_____	X	_____

**2.** Recepția lucrărilor cu caracter provizoriu, evaluate la cost efectiv, conform procesului-verbal de recepție:

2.1. În contabilitatea financiară:

-----	X	-----
323 "Baracamente și amenajări provizorii"	=	711 "Venituri din producția stocată"
-----	X	-----

2.2. În contabilitatea de gestiune:

Preluarea lucrărilor cu decontare internă, cu caracter provizoriu, executate pe seama fondului de organizare de șantier, în contabilitatea de gestiune, se înregistrează:

-----	X	-----
931 "Venituri din activitatea de construcții-montaj"	=	902 "Decontări interne privind producția de construcții-montaj"
931 "Venituri din lucrări de construcții interne provizorii"		Analitic:
- Obiectul de construcție "X"		902 "Decontări din lucrări de construcții provizorii"
-----	X	-----

**3.** Închiderea conturilor de cheltuieli și venituri și a decontării costului efectiv cu decontare internă, cu caracter provizoriu, executate pe seama fondului de organizare de șantier nu prezintă particularități față de cele prezentate la punctul I.

**4.** Scoaterea din evidență a baracamentelor și a amenajărilor provizorii ocazionează următoarele înregistrări:

4.1. Scoaterea din evidență prin demolare sau demontare a baracamentelor și a amenajărilor provizorii executate conform procesului-verbal de demolare-demontare, se înregistrează:

-----	X	-----
603 "Cheltuieli privind baracamentele și amenajările provizorii"	=	323 "Baracamente și amenajări provizorii"
-----	X	-----

4.2. *Valoarea materialelor recuperate* cu ocazia scoaterii din evidență a baracamentelor și amenajărilor provizorii, ca urmare a demontării ori demolării, se înregistrează:

-----	X	-----
301 "Materiale consumabile"	=	118 "Alte fonduri"
		Analitic:
		118/X "F.O.S."
-----	X	-----

4.3. *Oglindirea utilizării fondului* de organizare de șantier, după scoaterea din evidență a baracamentelor și amenajărilor provizorii, executate pe seama surselor proprii:

-----	X	-----
118 "Alte fonduri"	=	7718 "Alte venituri"
Analitic:		excepționale din
118/X "F.O.S."		operații de gestiune"
-----	X	-----

4.4. *Scoaterea din evidență* a baracamentelor și amenajărilor provizorii executate pe seama sumelor primite de la autoritatea contractuală (investitor) și transmise acestora după închiderea șantierului, se înregistrează:

-----	X	-----
118 "Alte fonduri"	=	323 "Baracamente și"
Analitic:		amenajări
118/X "F.O.S."		provizorii"
-----	X	-----

Rezultă că, nici în cazul lucrărilor interne de organizare de șantier concretizate în lucrări provizorii nu sunt grevate veniturile din executarea lucrărilor de construcții-montaj și nici cifra de afaceri a unităților din această ramură a producției materiale.



**III. În cazul în care se execută lucrări cu decontare internă pe seama fondului de organizare de șantier, concretizate în lucrări cu conținut fizic de la care nu se mai pot recupera valori materiale la scoaterea lor din evidență,** nu apar particularități în contabilizarea acestora față de cele prezentate la pct.II, cu precizarea că nu se mai efectuează operația de recuperare a valorilor materiale.

**IV. În cazul în care se execută lucrări cu decontare internă pe seama fondului de organizare de șantier care nu se concretizează în lucrări cu conținut fizic,** în contabilitate, se fac următoarele lucrări:

**1.** Constituirea fondului de organizare a șantierului nu prezintă specific față de operațiile contabile menționate la pct.I din prezenta lucrare.

**2.** Colectarea cheltuielilor cu lucrările cu decontare internă fără conținut fizic, executate pe seama fondului de organizare a șantierului, se înregistrează:

*2.1. În contabilitatea financiară:*

-----	X	-----
Clasa a 6-a	=	Diverse conturi de stocuri,
"Conturi de cheltuieli"		terți, trezorerie, amortizări și
		alte conturi.
-----	X	-----

*2.2. În contabilitatea de gestiune:*

Preluarea cheltuielilor cu lucrările cu decontare internă care se materializează în obiective fizice, în contabilitatea de gestiune, se înregistrează:

-----	X	-----
927 "Cheltuieli pentru lucrările	=	901 "Decontări interne privind
cu decontare internă"		cheltuielile"
Analitic:		
927 "Lucrarea cu decontare		
internă fără conținut fizic "X"		
Articol de calculație:		
-----	X	-----

**3.** Consumul fondului de organizare de șantier, ca urmare a executării lucrărilor cu decontare internă fără conținut fizic, se înregistrează:

*3.1. În contabilitatea financiară.*

Trecerea fondului de organizare a șantierului consumat la venituri excepționale, se înregistrează:

-----	X	-----
118 "Alte fonduri"	=	7718 "Alte venituri
Analitic:		excepționale
118/X "F.O.S."		din operații de gestiune"
-----	X	-----

*3.2. În contabilitatea de gestiune:*

Preluarea veniturilor excepționale în contabilitatea financiară, aferente lucrărilor cu decontare internă fără conținut fizic, se înregistrează:

-----	X	-----
931 "Venituri din activitatea de construcții-montaj"	=	902 "Decontări interne privind producția de construcții-montaj"
Analitic:		Analitic:
931 "Venituri din lucrări cu decontare internă fără conținut fizic"		902 "Decontări din lucrări de construcții interne fără conținut fizic"
-----	X	-----

**4.** Închiderea conturilor de cheltuieli și venituri la mărimea lor efectivă, în contabilitatea financiară:

*4.1. Închiderea conturilor de cheltuieli:*

-----	X	-----
121 "Profit și pierdere"	=	Clasa a 6-a
-----	X	"Conturi de cheltuieli"
-----		-----

*4.2. Închiderea contului de venit excepțional din lucrările cu decontare internă, la nivelul cheltuielilor ocazionate, se înregistrează:*

-----	X	-----
-------	---	-------

7718 "Alte venituri excepționale din operații de gestiune"	=	121 "Profit și pierdere"
~~~~~	X	~~~~~

**5.** Înregistrarea costului efectiv a lucrărilor cu decontare internă, fără conținut fizic:

~~~~~	X	~~~~~
902 "Decontări interne privind producția de construcții- montaj" Analitic: 902 "Decontări din lucrări de construcții interne fără conținut fizic" Articol de calculație.	=	927 "Cheltuieli pentru lucrări cu decontare internă" Analitic: 927 "Lucrarea cu decontare internă fără conținut fizic "X".
~~~~~	X	~~~~~

**6.** Înregistrarea cheltuielilor aferente veniturilor la nivel efectiv, în contabilitatea de gestiune, se înregistrează:

~~~~~	X	~~~~~
901 "Decontări interne privind cheltuielile"	=	931 "Venituri din activitatea de construcții-montaj" Analitic: 931 "Venituri din lucrări cu decontare internă fără conținut fizic"
~~~~~	X	~~~~~

Analiza tuturor lucrărilor cu decontare internă, executate pe seama fondului de organizare de șantier, pune în evidență faptul că acestea nu impun contabilizarea lor prin contul 704 "Venituri din lucrări executate și servicii prestate", nu grevează cifra de afaceri a unităților de construcții-montaj, având ca sursă de acoperire fondul de organizare de șantier, reflectat cu contul 118 "Alte fonduri", într-un analitic distinct, indiferent că aceste lucrări se materializează sau nu în obiecte cu conținut fizic sau că fondul

provine din sume încasate de la investitori ori se constituie pe seama surselor proprii ale constructorului.

Lucrările cu decontare internă executate pe seama cheltuielilor directe, cum sunt cele cu schelele, cofrajele și eșafodajele, ori pe seama cheltuielilor indirecte, cum ar fi, de exemplu, cele cu predarea lucrărilor de construcții-montaj terminate nu se suportă din fonduri speciale create și prin urmare este rațional să fie contabilizate cu ocazia decontării lor cu beneficiarii de investiții prin contul de venituri din lucrări exercitate și servicii prestate, și să greveze cifra de afaceri din producția de construcții-montaj, corelându-se și cu prevederile din bugetul de venituri și cheltuieli ale acestor unități.

## TRANZACȚIILE CU OPȚIUNI

GHEORGHE CIOBANU\*

**ABSTRACT.** *The Transaction With Options.* The options are derivatives, developed on basis actives (sous jacent). The options market has largely developed during the last decades due to an increased flexibility given to market operators under perfect conditions -at the same time- risk protective operations as well as speculative ones. This paper, an insight on options transactions mechanisms, analyses the most important situation that can intervene on buying or selling financial results that can be obtained by the participants

**Opțiunile** sunt *titluri derivate* construite pe baza unor active financiare de bază (*sous jacent*) determinate. Opțiunea înseamnă *dreptul pentru cumpărător (dar nu și obligația)*<sup>1</sup> *de a vinde sau cumpăra o cantitate determinată din activul de bază la un preț dinainte stabilit numit preț de exercitare (strike)*

Piața opțiunilor a apărut în urmă cu mai bine de două secole din nevoia de a proteja de unele riscuri contractele comerciale în derulare. Operațiunile cu opțiunile “clasice” prezentau interes pentru toate categoriile de oameni de afaceri deoarece creau posibilitatea de a dobândi (sau vinde) anumite active numai la nevoie, fără ca finalizarea contractului să fie obligatorie.

Până la începutul deceniului VIII, se încheiau tranzacții doar pentru opțiunile clasice, nenegociabile, deci netransmisibile. Cumpărătorul (sau vânzătorul) unei opțiuni nu aveau dreptul să o comercializeze unor terți. Dreptul dobândit la inițierea operațiunii se putea exercita de persoana în cauză numai la scadența de lichidare.

---

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

<sup>1</sup> pentru această asimetrie în raportul drepturi-obligații *cumpărătorul plătește vânzătorului o primă.*

În aprilie 1973, *Chicago Options Exchange* (CBOE) realizează o *inovație decisivă* și în domeniul opțiunilor, prin introducerea unui nou tip de produs: **opțiunea negociabilă**; dacă, la opțiunile clasice, cumpărătorul (sau vânzătorul) rămâneau direct legați, până la scadență, de exercitarea contractului, cumpărătorul (sau vânzătorul) unei opțiuni negociabile poate (independent unul de celălalt) să vândă (sau să cumpere) - pe piață - contractul încheiat inițial, închizându-și pozițiile înainte de scadența convențională din contract. Pentru ca o opțiune să poată deveni negociabilă trebuie ca:

– *termenii caracteristici contractului să fie standardizați*: toate opțiunile de același sens (de cumpărare sau de vânzare) se exprimă asupra unei cantități standard din același activ suport (*sous-jacent*), cu unul și același *preț de exercitare* și cu *aceeași scadență*; respectarea acestor cerințe face ca opțiunile (negociabile) să devină o **serie<sup>2</sup> de contracte fungibile**, ce pot fi negociate independent pe piață;

– *ruperea legăturii inițiale dintre vânzător și cumpărător se face printr-un organism de compensație care se interpune între comunitatea cumpărătorilor și cea a vânzătorilor*; fiecare cumpărător își poate închide (înainte de scadență) pozițiile sale vânzând dreptul asupra opțiunilor unui alt cumpărător care - în evidențele organismului de compensare - se substituie celui dintâi, fără a modifica echilibrul global între vânzători și cumpărători. Organismele de compensare mai au rolul de a asigura *securitatea globală* a pieței (prin garanțiile ce se pretind clienților și prin supravegherea permanentă a tranzacțiilor).

Piața opțiunilor a cunoscut o *dezvoltare spectaculoasă* ca urmare a atractivității deosebite a noilor opțiuni pentru clienți; din această cauză tranzacțiile cu primă și cele cu opțiuni *nenegociabile* au pierdut foarte mult teren, procesul de modernizare a activității bursiere ducând la eliminarea acestor operațiuni chiar și la bursele tradiționale (este, spre exemplu, cazul Bursei din Paris, care în mai 1989 a renunțat la aceste operațiuni condiționale de tip european). Pe măsura dezvoltării și a diversificării operațiunilor cu titluri derivate se produce o *apropiere* tot mai pronunțată, atât a burselor europene cât și a celor de pe alte continente, *de modelul burselor americane*.

Activele suport (*sous-jocent* sau **de bază**) pot fi valutele sau titlurile primare, pot fi indicii bursieri sau contractele futures. Opțiunile exprimate asupra lor pot fi **de vânzare** (*option de vente* sau *put*) ori **de cumpărare** (*option d'achat* sau *call*).

---

<sup>2</sup> Toate operațiunile de același tip (exprimate în același activ de bază și de același sens - *call* sau *put* - formează o *clasă de opțiuni* (ex.: clasa opțiunilor de vânzare "CAC 40 option longue")

*Opțiunea de vânzare* dă *dreptul cumpărătorului* (acesteia) ca într-o perioadă determinată<sup>3</sup>, să vândă activul suport (de bază) vânzătorului (opțiunii), la un preț stabilit în contract; *vânzătorul opțiunii de vânzare (put)* își asumă *obligația* de a cumpăra și primi activul *sous-jacent* - dacă oferta se face în condițiile stabilite în contract - chiar și înainte de expirarea opțiunii.

*Opțiunea de cumpărare* dă dreptul *cumpărătorului* (acesteia) să cumpere până la scadență de la vânzătorul opțiunii activul support, la prețul convenit inițial; *vânzătorul opțiunii de cumpărare (call)* este *obligat să vândă cumpărătorului* (la cererea acestuia) activul ce face obiectul tranzacției (în condițiile stabilite în contract și nu mai târziu de termenul de expirare).

### **Principale caracteristici ale tranzacțiilor cu opțiuni**

Tranzacțiile actuale cu opțiuni, realizate la bursele moderne, se caracterizează printr-un ***grad ridicat de standardizare*** a claselor de opțiuni și a condițiilor contractuale, în baza cărora se asigură *atractivitate, operativitate și siguranță* în operațiunile de acest fel.

Principalele elemente ce caracterizează tranzacțiile cu opțiuni sunt:

1. *Prețul de exercitare (prix d'exercice sau exercise price)* - este prețul la care deținătorul unei opțiuni poate cumpăra (dacă este opțiune de cumpărare) sau vinde (dacă este opțiune de vânzare) activul *sous-jacent* (de bază). Acest preț este stabilit de bursă în momentul încheierii contractului, de o manieră standardizată și depinde de cursul activului de bază din acel moment, sub forma unor serii de opțiuni. Prețul de exercitare nu este unic; în funcție de prețul activului suport (ce reprezintă prețul central) se fixează (de către bursă) trei prețuri de exercitare - unul cât mai apropiat de *prețul spot* al activului de bază și altele două care-l încadrează ("pasul" este stabilit de bursă pentru a face prețurile atractive). Spre exemplu la 4 noiembrie 1998, prețul spot al acțiunilor "PEUGEOT" era de 534 FFr, iar seriile cotate pe piața MONEP<sup>4</sup> erau 580, 540, 500; creșterea cursului acțiunilor PEUGEOT la nivelul 575 (la 20 noiembrie 1998) a determinat modificarea prețurilor de exercițiu la nivelul 620, 580, 540. Schimbarea prețului de exercitare se face deci numai dacă apar fluctuații mari ale prețului activului de bază, și au scopul de a păstra *caracterul reprezentativ* al acestuia. Profesioniștii

<sup>3</sup> cu privire la acest interval de timp există deosebiri importante între opțiunile (numite) *americane* (care dau posibilitatea exercitării acestui drept în tot intervalul dintre momentul angajării și data expirării) și cele (numite) *europene* (care limitează posibilitatea exercitării dreptului doar la câteva zile înaintea expirării).

<sup>4</sup> *Marché des Options Négociables de Paris* (piața pariziană specializată în tranzacții cu opțiuni).

operațiunilor de acest fel utilizează *tabele speciale* pentru fixarea mai multor prețuri de exercițiu posibile în scopul de a încadra cât mai bine prețul de piață al activelor de bază și pentru a realiza anticipațiile necesare la alegerea opțiunii.

2. *Prețul opțiunii* (sau *prima-premium, prime*) este o sumă de bani pe care *cumpărătorul opțiunii o plătește vânzătorului* (acesteia) în schimbul dreptului de a cumpăra (sau vinde) ori de a renunța la activele negociate.

Prețul opțiunii se stabilește de bursă, este variabil și depinde de raportul dintre cererea și oferta pentru seria respectivă de opțiuni, de prețurile de exercitare, de cursul activelor de bază cât și de comportamentul acestora în timp (volatilitate, nivelul dividendelor și altele). În mod practic, prețul opțiunii (prima) se fixează pe baza a două mărimi:

- valoarea intrinsecă;
- valoarea temporală (sau de speculație).

**Valoarea intrinsecă** are o determinare foarea precisă, dar modalități diferite de calcul, în funcție de poziția clientului:

- pentru opțiunea **call** valoarea inițială se calculează ca diferență între cursul activului de bază și prețul de exercitare (sau de emisiune);
- pentru opțiunea **put** - valoarea intrinsecă se determină ca diferență între prețul de exercitare și cursul activului suport.

Valoarea intrinsecă *nu poate fi negativă* și este (de obicei) diferită pentru opțiunea **call** față de opțiunea **put**.

**Valoarea temporală** (sau *de speculație*) este determinată de caracteristicile activului de bază, de raportul dintre cererea și oferta la seria respectivă de opțiuni și de *diferența de timp* dintre momentul negocierii opțiunii și scadență. Această mărime *arată cât este dispus să plătească investitorul* (cumpărătorul opțiunii), pentru a obține contractul respectiv, în speranța că, până la expirarea valabilității sale, va putea obține un câștig pe seama diferenței (favorabile) dintre prețul de exercitare și cursul curent al activelor de bază. Valoarea temporală este cu atât mai mare cu cât scadența este mai îndepărtată, descrescând treptat pentru a deveni nulă la momentul expirării opțiunii. *Volatilitatea* activelor de bază este de asemenea un factor important ce influențează valoarea temporală a opțiunilor; opțiunile sunt cu atât mai scumpe cu cât activele de bază înregistrează fluctuații mai mari ale cursului.

Prin însumarea celor două elemente bursa determină mărimea primei care are mare importanță atât pentru *cumpărătorul (opțiunii)* care *o plătește*, ca să își poată exercita imediat dreptul (de vânzare sau cumpărare)



obținând un câștig, cât și pentru vânzătorul (care o încasează) dar care poate fi obligat să cumpere sau să vândă activul de bază negociat, deci să dea curs opțiunii vândute.

Raportul dintre cerere și ofertă joacă un rol hotărâtor în fixarea mărimii primei. Un exces de cerere permite vânzătorului (de opțiuni) să ridice prima, în timp ce reducerea cererii sau apropierea scadenței face ca prețul opțiunilor să se reducă foarte mult.

3. *Contractele pentru opțiuni sunt standardizate* și din punct de vedere al cantității (sau valorii) activului suport cu care este echivalată o opțiune. Dacă suportul contractelor de acest fel îl reprezintă acțiunile, în mod obișnuit o opțiune înseamnă dreptul de a vinde sau cumpăra 100 de titluri de bază; în cazul opțiunilor pe indici mărimea opțiunii este determinată de *multiplicatorul* fixat de bursă pentru tranzacțiile respective (spre exemplu pentru tranzacțiile cu indicele *TOPIX* unitatea de tranzacție este 10.000 de yeni, sau în cazul indicelui *Standard and Poor's 500*, unitatea tranzacției este 500 dolari), iar în cazul tranzacțiilor cu contracte futures, valoarea activului de bază este egală cu unitatea de tranzacție de la contractul cu valori viitoare.

4. *Scadența stabilește durata de viață* (perioada în care poate fi exercitată opțiunea de către cumpărător) și momentul expirării contractului. Ca regulă se utilizează practica unor *cicluri de exprimare*, cu scadențe din 3 în 3 luni și cu o durată maximă de viață de 9 luni<sup>5</sup>. Pe măsură ce expiră scadențele vechi se deschid (emit) opțiuni pentru scadențe noi. La opțiunile de tip american cumpărătorul poate să-și exercite dreptul în toată perioada duratei de viață a titlurilor, în timp ce la opțiunile europene (ATX, Bel 20) exercitarea se poate realiza numai în preziua expirării valabilității contractului.

### **Mecanismul tranzacțiilor cu opțiuni**

Tranzacțiile cu opțiuni se realizează pe *piețe specializate*, având structuri organizatorice distincte de bursele care realizează alte tipuri de operațiuni. Și în acest caz modelul american de piață a devenit dominant în întreaga lume, puterea lor de influență fiind covârșitoare atât prin volumul tranzacțiilor (în SUA funcționează 5 piețe foarte puternice pentru opțiuni) cât și prin atractivitatea mecanismului operațiunilor cu opțiuni americane; MONEP, piața specializată a Franței, înființată în iunie 1987, a adoptat - de la început - modelul american de piață, aceleași tendințe manifestându-se și pe alte piețe (îndeosebi cea germană).

---

<sup>5</sup> NYSE folosește un sistem de scadențe în care durata maximă de viață a unei opțiuni este de numai 8 luni.

Ca *piață organizată* bursa pentru opțiuni folosește reglementări foarte precise privind *procedura* operațiunilor cu opțiuni (aplicabilă membrilor bursei sau clienților acestora). Astfel:

a)– fiecare piață a opțiunilor are propriile reglementări și condiții asupra admiterii diferitelor active la tranzacțiile cu opțiuni; aceste condiții se referă atât la activitatea emitentului (realizarea de profituri, respectarea reglementărilor privind plățile financiare) cât și la situația pieței activului de bază (difuzia la un mare număr de posesori, valoarea, cursul de piață, intensitatea tranzacțiilor etc.) și urmăresc admiterea la cotă doar a activelor suport care pot suscita un larg interes în rândul clienților;

b)– piața este condusă de un **market maker** (*creator de piață*) care urmărește respectarea *spread*-ului (stabilit de bursă) între prețul maxim (*bid*) oferit pentru o opțiune de cumpărare și prețul minim (*ask*) cerut pentru o opțiune de vânzare;

c)– ordinele de bursă sunt preluate de la clienți<sup>6</sup> de broker (*floor broker*), care asigură apoi executarea lor;

d)– acolo unde nu există (încă) sisteme electronice de preluare și executare a ordinelor în sala de negocieri se găsește un **order book official** (care este funcționar al bursei) și care înregistrează toate ordinele primite de brokeri, urmărind executarea lor;

e)– relațiile brokerului cu clientul depind de ordinele pe care acesta le emite:

- pentru *cumpărări* de opțiuni (de cumpărare sau vânzare) investitorul trebuie să plătească prima la angajarea tranzacției (deci nu poate lucra în marjă);

- pentru *vânzătorii* de opțiuni există două alternative: dacă aceștia dețin activul de bază - deci angajează *poziții acoperite* - gradul de îndatorare - în marjă - a clientului față de broker depinde de raportul dintre prețul de exercitare și cursul activelor de bază, însă dacă vânzarea se face *descoperit* (deci vânzătorul nu are activele respective) marja la broker trebuie să fie de cel puțin 30% din valoarea activului suport; în fixarea obligațiilor vânzătorului de opțiuni brokerul mai ține cont și de mărimea primei cerute;

---

<sup>6</sup> tipurile de ordine utilizate sunt identice cu cele utilizate de piața titlurilor (la piață, stop etc.) dar trebuie să conțină sensul operațiunii(vânzare/cumpărare) și tipul acesteia (CALL/PUT).

f)– bursa mai poate fixa *limitele de poziție* pentru un singur client (numărul maxim de opțiuni pe care un investitor le poate deține pe același tip de poziție al activului de bază) și *limitele de exercitare*, adică numărul maxim de opțiuni ce pot fi exercitate în fiecare săptămână de către același investitor; aceste limite se fixează în scopul de a nu se ajunge ca unii investitori să dețină poziții foarte puternice pe piață (deci în scopul de a asigura condiții cât mai apropiate de concurența perfectă);

g)– *supravegherea pieței* este asigurată de către o Comisie specializată (*Commodities Futures Trading Commission - CPTC* în SUA sau *Société de Compensation des Marchés Conditionneels - SCMC* - în Franța);

h)– *casa de compensații (clearing)* are un rol esențial în procesul exercitării contractelor pe opțiuni. Indiferent de statutul său (instituție autonomă - în SUA, sau nu) *casa de compensații* joacă rolul de *cealaltă parte* (contrapartidă) în toate tranzacțiile de acest fel încheiate la bursă. Pentru membrii casei de compensații această instituție deschide conturi prin care se efectuează clearingul. Toate ordinele de bursă trebuie deci să ajungă (spre a fi executate) la membrii casei de clearing. *La nivelul unei case de clearing, în mod obligatoriu, numărul contractelor de cumpărare trebuie să fie egal cu cel al contractelor de vânzare;*

i)– *lichidarea (executarea) contractului* se poate face prin: lichidarea, exercitarea sau expirarea opțiunii:

1. **lichidarea** sau închiderea poziției (*closing transaction*) se realizează prin emiterea unui ordin de compensare prin care se anulează poziția inițială;

- cumpărătorul unei opțiuni de cumpărare emite un ordin de vânzare a acesteia (a opțiunii de cumpărare) în timp ce vânzătorul inițial al opțiunii de cumpărare se compensează printr-un ordin de cumpărare a opțiunii;

- în mod similar se procedează și cu ordinele de vânzare (put);

Toate ordinele se execută prin casa de compensație, ceea ce înseamnă că - în contul clientului - va mai rămâne doar rezultatul operațiunii (profitul sau pierderea).

2. **exercitarea** opțiunii înseamnă folosirea dreptului pe care-l are cumpărătorul asupra activului suport, și se finalizează prin predarea de către vânzător a titlurilor și plata de către cumpărător a prețului de exercitare (convenit inițial); Casa de compensații care primește ordinele de exercitare se îngrijește de găsirea pozițiilor corespondente care să permită finalizarea în acest mod a tranzacției;

3. **expirarea** (*abandonarea*) opțiunii se produce atunci când deținătorul opțiunii își menține poziția deschisă până la scadență; după împlinirea scadenței opțiunile expirate se radiază din evidențele casei de compensații și ale firmei membre. În contul cumpărătorului opțiunii, se înregistrează (după caz) valoarea intrinsecă (cu plus) sau pierderea finală.

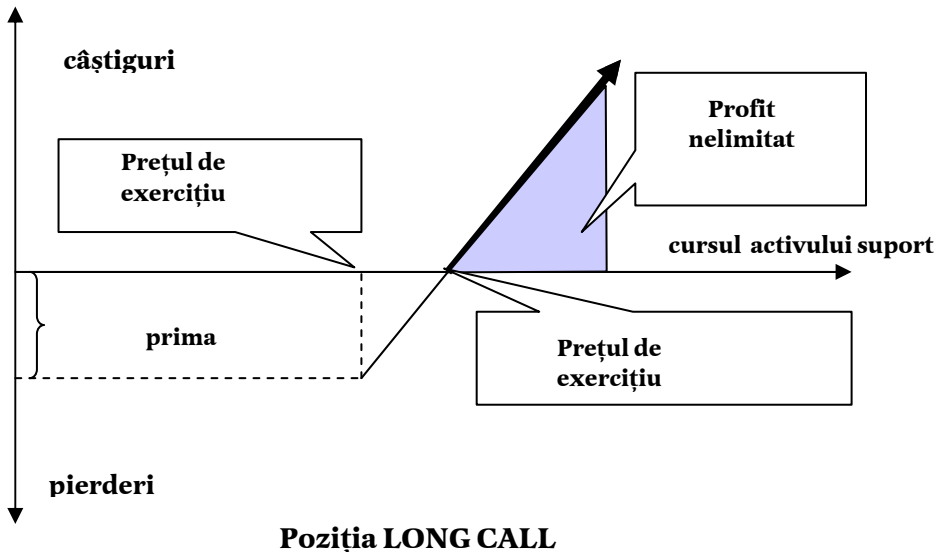
## Pozițiile de bază ale tranzacțiilor cu opțiuni

Investitorii care doresc să intervină pe piața opțiunilor se pot situa pe una din următoarele *poziții de bază*:

<b>CUMPĂRĂTOR (poz. LONG)</b>	{	al unei opțiuni de <b>CUMPĂRARE (call)</b>
		al unei opțiuni de <b>VÂNZARE (put)</b>
<b>VÂNZĂTOR (poz. SHORT)</b>	{	al unei opțiuni de <b>CUMPĂRARE (call)</b>
		al unei opțiuni de <b>VÂNZARE (put)</b>

### 1. Cumpărarea unei opțiuni de cumpărare (poziție LONG CALL)

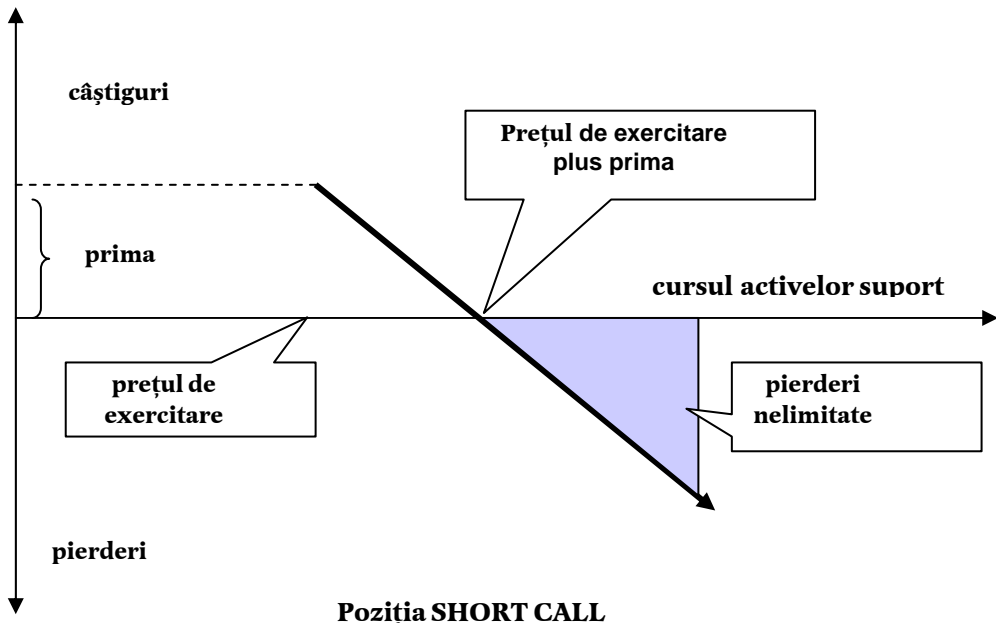
Cumpărătorul unei opțiuni de cumpărare dobândește dreptul de a deveni proprietar asupra unei unități de tranzacție (cantitate determinată din activul suport) la un preț fixat (prețul de exercițiu) în momentul încheierii contractului.



Dobândirea acestui drept se face în schimbul primei care se plătește tot la încheierea contractului. Dacă, până la scadență cursul activelor suport crește peste nivelul prețului de exercițiu plus prima, cumpărătorul câștigă, dacă se menține între aceste limite va pierde (prin exercitarea opțiunii) o sumă mai mică decât prima iar dacă se înregistrează o scădere a cursului cumpărătorul abandonează opțiunea pierzând prima. Deținătorul unei poziții long call, mizează pe o creștere puternică a cursului activului de bază, situație în care el poate câștiga nelimitat. Dacă nu există creștere, sau dacă scad cursurile acesta pierde dar limitat, pierderea maximă fiind egală cu prima plătită inițial.

## 2. Vânzarea unei opțiuni de cumpărare (poziția SHORT CALL)

Vânzătorul unei opțiuni de cumpărare primește - la semnarea contractului - prețul opțiunii (prima), care pentru el reprezintă un câștig dacă acțiunile de bază nu-și modifică prețul (sau dacă acestea scad).



În contrapartidă acesta se angajează (până la expirarea opțiunii) să execute - la cererea cumpărătorului - contractul, adică să-i predea acestuia, în schimbul prețului negociat inițial (prețul de exercițiu) cantitatea de titluri *sous-jacent* pe care o prevede contractul pentru o asemenea opțiune. În plus, vânzătorul de CALL trebuie să constituie la broker garanția de 30% pentru tranzacția angajată (descoperit) sau trebuie să dețină deja titlurile ce fac obiectul opțiunii respective (caz în care garanția este mai mică).

Rezultatele cu care o opțiune CALL se finalizează pentru vânzător este reprezentată în figura de mai sus.

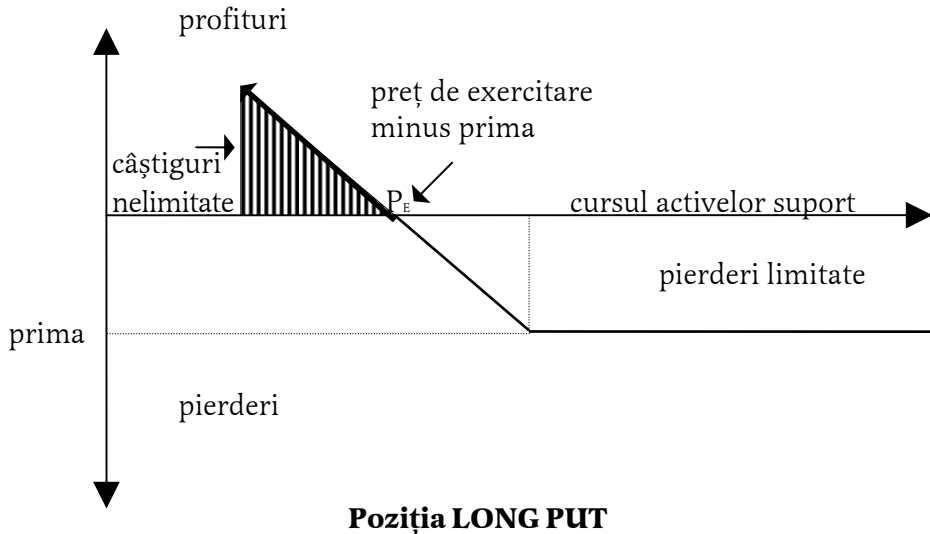
Titularul unui contract de vânzare pentru o opțiune CALL poate câștiga o sumă cel mult egală cu prima în situațiile în care cursul acțiunilor suport este staționar sau scade, pierzând în schimb nelimitat dacă se va înregistra o creștere a cursurilor. În sinteză deci

#### *Finalizarea opțiunilor CALL*

Cursul activelor suport (CAS)	LONG CALL		SHORT CALL
	Opțiunea	Rezultat	
$CAS > PE + \text{prima}$	exercitare	câștig nelimitat	pierdere nelimitată
$CAS == PE + \text{prima}$	exercitare	nul	nul
$PE < CAS < PE + \text{prima}$	exercitare	pierde mai puțin decât prima	câștigă mai puțin decât prima
$CAS \leq PE$	expirare (abandonarea poziției)	pierde prima	câștigă prima

### **3. Cumpărarea unei opțiuni de vânzare (poziția LONG PUT)**

Cumpărătorul unei opțiuni de vânzare plătește prețul opțiunii (prima) vânzătorului în schimbul dreptului de a decide dacă exercită sau abandonează contractul. Cumpărătorul de PUT nu trebuie să dețină activele suport în portofoliu la angajarea acestei poziții și nici să constituie vreo garanție la broker. Acest intervenient mizează pe o viitoare reducere a cursului activelor suport astfel încât să le poată cumpăra de la bursa titlurilor la prețul zilei (mai mic) și

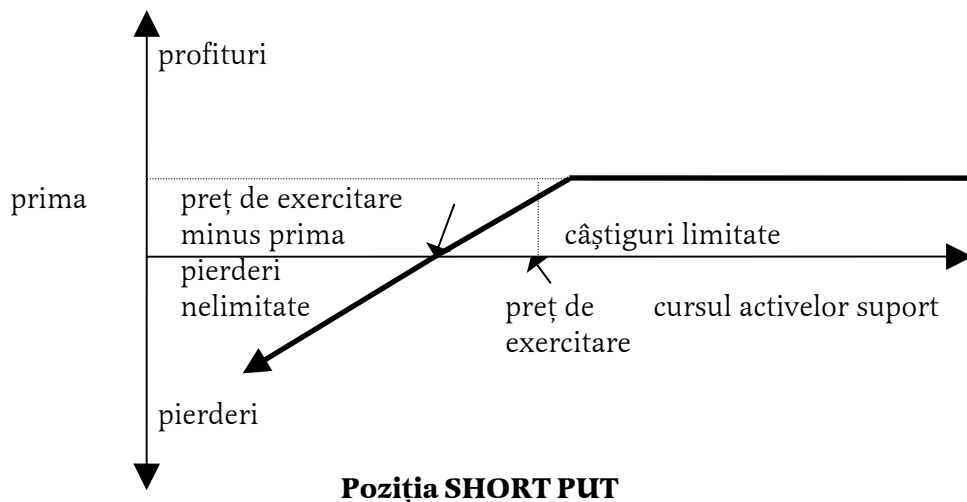


apoi să ceară exercitarea contractului, adică să-l oblige pe vânzătorul opțiunii să le cumpere la prețul inițial (de exercitare) mai mare. Rezultatele tranzacției sunt favorabile pentru client numai dacă se produce o scădere - suficient de mare - a cursului activelor de bază; în toate celelalte cazuri el pierde, dimensiunea maximă a rezultatului nefavorabil fiind limitată la prima plătită inițial.

#### **4. Vânzarea unei opțiuni de vânzare (poziția SHORT PUT)**

Vânzătorul unei opțiuni de vânzare încasează prima (prețul opțiunii) dar se angajează să cumpere activul suport dacă cel ce a cumpărat opțiunea de vânzare se decide să vândă.

Vânzătorul unei asemenea opțiuni mizează pe o creștere (sau pe un nivel staționar) al cursului activelor suport în raport cu prețul de exercitare, eventualitate care-i aduce un câștig egal cu prima. Dacă însă cursul scade câștigul său se diminuează, iar dacă scăderea este sub nivelul PE minus prima pierderile sale pot fi oricât de mari.



#### Finalizarea opțiunilor PUT

Cursul activelor suport	Poziția LONG PUT		Poziția SHORT CALL rezultate
	Opțiunea	Rezultat	
$CAS < PE - prima$	exercitare	câștig nelimitat	pierdere nelimitată
$CAS = PE - prima$	exercitare	nul	nul
$PE - prima < CAS < PE$	exercitare	pierdere este mai mică decât prima	câștigă (dar mai puțin decât prima inițială)
$CAS \geq PE$	abandonarea opțiunii	pierde prima	câștigă prima

Și într-un caz și în celălalt exercitarea (ca regulă) se realizează prin angajarea unei poziții compensatorii, casa de clearing făcând determinarea rezultatelor financiare cu care se încheie (astfel) tranzacțiile pentru clienții cumpărători sau vânzători (de opțiuni).

Dereglementarea și creșterea libertății de mișcare a intervențiilor pe piețele financiare constituie - în acest final de mileniu - terenul unor *experimente ce pun la încercare imaginația și profesionalismul lumii financiare*. Drept urmare, schemele clasice de finanțare bancară sau de piață (prin emiterea de acțiuni sau obligațiuni) și-au pierdut mult din importanță sub



presiunea noilor tehnici - ultramoderne- de finanțare. Între noile tehnici de finanțare, care de care mai interesantă (și aparent sofisticată), *piața opțiunilor* s-a dezvoltat extraordinar datorită flexibilității de mișcare oferită operatorilor, în condițiile în care *sunt perfect realizabile atât tranzacțiile de acoperire a riscului cât și speculațiile cele mai rafinate.*

### **BIBLIOGRAFIE**

1. CIOBANU, Gheorghe - Bursele de valori și tranzacțiile la bursă , Ed. Economică , București , 1997.
2. CHABARDES, Pierre sa - Les produits derives - Gualiano editeur , Paris , 1996.
3. CHESNEY, Marc sa - Les Options de Change.Evaluation et utilisation , Ed. Economica, Paris, 1995.
4. FONTAINE, Patrice - Gestion du Risque de Change - Ed. Economica, Pris, , 1996.

## **ALTERNATIVE DE EVALUARE A PERFORMANTELOR FURNIZORILOR DE RESURSE MATERIALE**

**IOAN PLĂIAȘ\*, IOANA PLĂIAȘ\*\***

**ABSTRACT. *Alternative Evaluation of Raw Materials Vendors Performance.*** The measure of a supplier's value is expressed in its performance record. In recent years buyers have emphasized the setting of objective standards and procedures for evaluating and comparing existing suppliers. Three of the most efficient techniques are presented here.

Măsura reală a valorii furnizorilor este exprimată, desigur, de performanțele lor, demonstrate după ce au fost selectați și au primit comanda de la beneficiar. În ultimii ani evaluarea obiectivă și clasificarea furnizorilor după performanțe a câștigat o considerabilă acceptare în cadrul compartimentelor de aprovizionare. În funcție de performanțele dovedite de furnizori în cadrul experienței comune cu un anumit beneficiar, ei își măresc sau reduc șansa de a fi din nou selectați pentru a continua furnizarea de resurse. În mod normal, în cazul unor performanțe scăzute ei vor fi înlocuiți cu alții. Dar, măsurarea performanțelor unui furnizor, pe o anumită perioadă, este o abordare pe cât de importantă, pentru cumpărător, pe atât de complexă. Esențială, în acest context, devine existența unor tehnici adecvate de măsurare a performanțelor unui furnizor pe parcursul relațiilor de colaborare cu el. În continuare sunt prezentate trei alternative edificatoare care pot fi folosite în acest sens.

### **1. Metoda categorică**

Cea mai simplă și mai puțin precisă tehnică de evaluare este metoda categorică. Ea se bazează în mare măsură pe experiența persoanei care cumpără. În fapt, ea este o procedură prin care cumpărătorul face o

---

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

\*\* Banca "Dacia Felix", 3400 Cluj-Napoca, România

apreciere de principiu a performanțelor furnizorului. Inițial, este identificată o listă a criteriilor de evaluare. Apoi, cumpărătorul acordă o anumită apreciere fiecărui furnizor pentru fiecare criteriu stabilit, bazat pe experiența acumulată. Pentru aceasta poate fi folosit un simplu sistem de marcarea cu + sau - ori neutru.

În acest demers, lucrătorii compartimentului de aprovizionare solicită adesea sprijinul altor compartimente din organizație, care sunt implicate în folosirea resurselor ce fac obiectul tranzacției măsurate. În acest caz, listele de evaluare sunt înaintate compartimentelor respective, cum ar fi cele de controlul calității, proiectare, producție și recepție. Cumpărătorul, de la compartimentul de aprovizionare, face o sinteză periodică a aprecierilor acestor compartimente și le folosește în conjuncție cu ale sale. Furnizorii cu aprecieri scăzute sunt observați și deciziile viitoare vor fi influențate de concluziile acestei monitorizări.

Deși acest sistem este necantitativ, el este un mijloc de a ține evidența sistematică a performanțelor furnizorilor. Utilizarea sa este ieftină și cere un minim de informații. Neajunsul metodei este că procesul se bazează puternic pe memoria și judecata indivizilor care fac evaluările și aprecierile, iar prestația lor poate deveni o muncă de rutină, făcută fără o gândire critică.

În plus, evaluarea făcută este una nenumerică ceea ce face dificilă o clasificare a furnizorilor.

### ***Măsurători de evaluare individuală***

În dorința de a realiza o măsurătoare numerică s-au introdus și alte abordări, cum ar fi:

1. Calitatea =  $100\% - \frac{\text{numărul de loturi respinse}}{\text{numărul de loturi primite}} \cdot 100$
2. Calitatea =  $100\% - \frac{\text{valoarea articolelor respinse}}{\text{valoarea totală a expedierilor}} \cdot 100$
3. Calitatea =  $100\% - \frac{\text{numărul de părți respinse}}{\text{numărul de părți primite}} \cdot 100$
4. Furnizare =  $100\% - \frac{\text{numărul de expedieri întârziate sau primite înainte de termen}}{\text{numărul de expedieri primite}} \cdot 100$

Măsurătorile cu privire la desfășurarea în timp a livrărilor nasc întrebări despre modul în care este posibil ca ele să fie definite cel mai bine. Este nevoie ca firmele să decidă inițial dacă ele sunt interesate să măsoare:

- datele când au fost făcute cererile în raport cu datele când au fost făcute expedierile sau
- datele când furnizorul a promis expedierea în raport cu datele reale ale expedierii, sau
- datele promise de către furnizor în raport cu datele reale de primire a loturilor.

Desigur, una din problemele care pot crea neajunsuri în ce privește încadrarea furnizorului în programul de livrări stabilit inițial este cea legată de procesul de comunicare. Atât furnizorii cât și beneficiarii trebuie să fie siguri că datele stabilite împreună se referă la aceiași termeni (date de expediere sau date de primire). După ce părțile implicate au lămurit precis semnificația datelor stipulate în contract cu privire la timp, ei stabilesc, de cele mai multe ori, de comun acord, un interval acceptabil. Astfel, de exemplu, dacă primirea lotului cu resurse materiale este făcută cu 2 zile mai devreme sau o zi mai târziu, față de data fixată în programul de livrare, ei pot cădea de acord ca livrarea să fie considerată în timp.

## **2. Metoda ponderării criteriilor**

Metoda ponderării criteriilor este mult mai comprehensivă întrucât constă într-o cuantificare a criteriilor de evaluare. În acest fel pot fi apreciați mai mulți factori de evaluare, iar importanța lor relativă poate fi exprimată în termeni numerici așa încât, în final, poate fi determinat un indicator al performanței compuse pentru fiecare furnizor. Această metodă este destinată să înlesnească o evaluare comparativă a performanței furnizorilor în cazurile în care un articol este procurat de la două sau mai multe surse.

Abordarea în acest caz este făcută pe principiile că (1) evaluarea performanțelor trebuie să cuprindă cel puțin cei trei factorii majori ai cumpărării - calitate, preț și servicii - și (2) importanța relativă a acestor factori diferă în funcție de articolele aprovizionate. Primul pas, de aceea, este alegerea criteriilor ce urmează a fi folosite pentru evaluare. Criteriile de evaluare a furnizorilor ca și complexitatea formulelor folosite pentru exprimarea nivelului lor, printr-un indicator de sinteză, diferă în funcție de natura articolului care a fost cumpărat, calitatea cerută și de competiția existentă între furnizorii resursei respective. Apoi, se stabilesc ponderile potrivite pentru fiecare criteriu, în funcție de importanța sa, într-un total de 100 puncte. De exemplu, într-un caz dat, performanța în ce privește calitatea ar putea fi apreciată la 40 puncte, furnizarea la 30 puncte, serviciile

(exprimate în reducerea costurilor pe baza analizei valorii) 20 puncte, și prețul la 10 puncte, iar aceste procente vor fi folosite ulterior ca multiplicatoare pentru evaluările individuale pe fiecare din cei patru factori ai cumpărării luați în considerare. Repartizarea acestor ponderi este o problemă de judecată, repartizându-se cele 100 de puncte în proporții diferite pe criteriile alese, în funcție de importanța pe care firma o acordă fiecărui criteriu.

Aprecierea calității, de exemplu, se poate face pe baza procentului de loturi acceptabile primite în totalul loturilor primite.

Aprecierea furnizării se poate face direct prin procentul de loturi primite la termenul promis din totalul de loturi primite.

Aprecierea serviciilor se face prin contribuția lor la reducerea costurilor.

Aprecierea prețului - cel mai scăzut preț net (prețul brut minus eventualele reduceri de preț plus costul unitar de transport) obținut de la furnizor este echivalat cu 100 puncte, iar prețurile nete ale celorlalți furnizori sunt apreciate, în puncte, prin corelare, în raport invers cu prețul net cel mai mic.

Evaluările astfel făcute, sunt apoi multiplicare cu ponderile care reprezintă importanța lor și rezultatele sunt adunate pentru a obține o evaluare exprimată printr-un singur număr sintetic al fiecărui furnizor, pentru un articol dat. Furnizarea perfectă, conform programului stabilit de comun acord, însoțită de servicii perfecte, la cel mai mic preț net câștigă o apreciere de 100 puncte. Orice respingeri, greșeli în livrare sau prețuri mai ridicate decât cea mai scăzută ofertă reduce aprecierea. În același timp, determinarea extinderii la care calitatea superioară și serviciile bune compensează prețurile mai ridicate în valoarea și satisfacția totală este un obiectiv de bază al celui care face aprecierea.

În tabelul 1 este prezentată o evaluare bazată pe cifre ipotetice ale performanței furnizorilor.

**Tabelul 1****Evaluarea furnizorilor articolului X**

<i>Indicatorii</i>	<i>Furnizorul A</i>	<i>Furnizorul B</i>	<i>Furnizorul C</i>
Total expedieri primite	120	100	70
Loturi primite cu defecțiuni în limita acceptată (%)	100	90	80
<b>Aprecierea calității (% ×40)</b>	<b>40</b>	<b>36</b>	<b>32</b>
Loturi primite conform cu programul (%)	70	90	100

<b>Evaluarea furnizării (% × 30)</b>	<b>21</b>	<b>27</b>	<b>30</b>
Analiza valorii pentru sugestii de reducere a costului	1	1	2
Procent din total	20	20	40
<b>Evaluarea reducerii costului (% × 20)</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>8</b>
Prețul mediu/U.M. (lei)	36	40	45
Prețul cel mai scăzut/prețul curent (%)	36/36 = 100	36/40 = 90	36/45 = 80
<b>Evaluarea prețului (Prețul % × 10)</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>8</b>
<b>Evaluarea totală compusă (calitate, furnizare, reducerea costului și prețul)</b>	<b>75</b>	<b>76</b>	<b>78</b>

În acest exemplu, furnizorul C este apreciat ca fiind cea mai satisfăcătoare sursă, cu toate că folosește prețul cel mai mare. Este apreciat însă, în mod deosebit, efortul furnizorului C pentru a se încadra în programul de livrare stabilit cu beneficiarul (30 puncte - maximum posibil).

Înainte de evaluarea propriu zisă se stabilesc limitele acceptabile și neacceptabile ale cifrelor ce vor fi obținute prin aprecierea compusă, cum ar fi excelent ( $\geq 85$  puncte), acceptabil (70-84 puncte) și neacceptabil ( $\leq 69$  puncte).

Avantajul acestei metode este că pot fi folosiți mai mulți factori de evaluare și importanța lor relativă corespunde nevoilor firmei, minimizând astfel evaluarea subiectivă. În plus, atunci când această metodă este folosită în conjuncție cu metoda categorică, furnizorii pot fi apreciați pe o bază cuantificabilă ca, apoi, să poată fi luate în considerare și multe alte aspecte intangibile ale serviciilor care nu pot fi cuantificate.

### **3. Metoda ponderii costurilor**

A treia tehnică de evaluare, metoda ponderii costurilor, captează și leagă toate costurile de cumpărare identificabile, asociate cu performanța furnizorilor în domeniul calității și furnizării, la valoarea loturilor recepționate de la furnizorii respectivi. Ea este cea mai comprehensivă în termeni de abordare a cumpărării în funcție de costul total. Costurile asociate cu calitatea, furnizarea și prețul sunt determinate pentru fiecare furnizor. Cu cât va fi mai înaltă ponderea costurilor în valoarea lotului expedit de un anumit furnizor, cu atât va fi mai scăzută aprecierea pentru acel furnizor.

Elementele de cost care urmează să fie folosite depind de produsele implicate. Calitatea, expedierea, serviciile aferente și prețul sunt considerate elemente distincte și costurile aferente lor sunt colectate separat pentru fiecare din ele.

*Ponderea costurilor calității.* Costurile asociate cu calitatea includ în mod normal costurile vizitelor neobișnuite la fabricile furnizorilor, costurile inspecțiilor neobișnuite ale loturilor primite, costurile ocazionate de părțile respinse și pierderile rezultate în producție, precum și costurile implicate de refacerea unor părți. Informațiile privind costurile calității pot fi colectate de compartimentul de control al calității cu ajutorul informațiilor din producție asupra costurilor posibile legate de munca în plus datorată părților defecte. O procedură alternativă este aceea de a primi, de la toate compartimentele, costurile în exces implicate de cumpărare. Costurile totale legate de calitate sunt apoi raportate la valoarea totală a loturilor cumpărate, determinându-se astfel ponderea costurilor calității.

$\frac{\text{Costul total al calității pentru un articol}}{\text{Valoarea totală a cumpărărilor din articol}} \times 100 \% = \text{Ponderea costului calității.}$

*Ponderea costurilor de expediere.* Costurile asociate cu expedierea includ pe cele cu expedierea propriu-zisă, costurile generate de întreruperile în producție ca urmare a neprimirii resursei respective, costurile în plus implicate de substituențele mai scumpe, telefonul, telegrafele, transportul și cheltuielile generale. Suma lor se va raporta la valoarea totală a cumpărărilor (%).

*Ponderea costurilor cu serviciile.* Măsurarea aspectelor tangibile ale service-ului este cea mai dificilă parte a unei proceduri de evaluare. Metoda ponderii costurilor reduce elementul subiectiv comun altor metode prin stabilirea unei norme pentru service-ul furnizorului și apoi evaluând furnizorii deasupra sau sub norma stabilită în relație cu prețul. Pentru a integra service-ul în ponderea costurilor este folosită următoarea procedură:

1. Se determină factorii subiectivi importanți în service, incluzând (dar nu limitați la) cercetarea și facilitățile de dezvoltare, capacitatea pentru expansiunea producției în viitor, câmpul facilităților service, stabilitatea forței de muncă, garanțiile asigurate, stabilitatea financiară, serviciile de stocare și flexibilitatea în acoperirea unor cereri neprevăzute.

2. Evaluarea numerică a importanței fiecărui factor în conformitate cu importanța sa pentru cumpărările firmei.

Tabelul 2

## Evaluarea service-ului furnizorilor

<i>Furnizorul</i>		
<i>Valoarea maxim posibilă a punctajului</i>	<i>Factori</i>	<i>Evaluarea</i>
20	Stabilitatea financiară	20
10	Facilitățile în domeniul service-ului	9
15	Facilități de cercetare și dezvoltare	11
10	Flexibilitate în providing short lead time	10
10	Stabilitatea forței de muncă	8
10	Localizarea geografică	10
5	Potențialul de expansiune a capacității	3
5	Garanția aprovizionării	5
5	Service privind depozitarea stocurilor	5
10	Alte servicii	10
<b>100</b>	<b>Total puncte</b>	<b>91</b>
	Valoarea maximă a pachetului de servicii: 10% din preț	
	Evaluarea acceptabilă a service-ului: 70	
	Evaluarea prezentă: 91	
	Peste nivelul acceptabil: 30% (minus)	
	Sub acceptabil (plus)	
	Ponderele costului service-ului = -3% (30% peste normă × valoarea pachetului, 10Î)	

3. Stabilirea unui fel de onorariu peste prețul menționat, care să reprezinte valoarea service-ului total. Astfel, de exemplu, o firmă ce produce componente electronice de înalt nivel tehnic ar putea evalua acest pachet la 10 % din prețul menționat, în timp ce un producător de piese standard ar putea evalua aceasta la 1%.



4. Se determină o normă acceptabilă. De exemplu, la 100 puncte posibile pentru service, un scor de 70 puncte ar putea fi considerat acceptabil.

5. Evaluarea furnizorului în acord cu serviciile acordate.

6. Se determină cu câte procente este furnizorul evaluat deasupra sau sub norma acceptabilă.

7. Se aplică acest procent la valoarea tuturor serviciilor oferite de furnizor pentru a determina ponderea costurilor serviciilor. De exemplu, dacă pachetul serviciilor totale sunt evaluate la 10 % din preț și totalul posibil este 100 puncte, cu 70 puncte fiind considerat un nivel acceptabil, un furnizor cu 91 puncte va avea o pondere a costurilor cu service-ul de -3% în timp ce un furnizor cu 50 puncte va avea o pondere a costurilor cu service-ul de +3%.

Această valoare finală este obținută prin împărțirea numărului actual al punctelor service-ului câștigate de furnizor la nivelul considerat acceptabil și scăzând din rezultatul obținut și transformat în procente cifra de 100%. În acest exemplu,  $91/70 \cdot 100 = 130\% - 100\% = 30\%$  peste norma minimă acceptabilă. Această valoare, 30%, multiplicată cu 10% (valoarea totală a pachetului de servicii) egalează ponderea serviciilor cu 3%. Modul de lucru este sintetizat în tabelul 2.

În final, calitatea, expedierea și ponderea costurilor cu serviciile sunt combinate cu prețurile stabilite pentru a determina costul net al furnizorului. Presupunând că procedura evaluării, care a fost descrisă, a fost aplicată la patru firme competitori, rezultatul ar putea fi prezentat la fel ca cel din tabelul 3. Cifrele din tabelul 3 arată că este mai avantajoasă aprovizionarea de la furnizorul A cu toate că folosește prețul unitar de vânzare cel mai mare.

Flexibilitatea metodei ponderii costurilor permite să fie adaptată de orice firmă pentru orice produs. Relația criteriului de evaluare cu prețul stabilit furnizează o evaluare mai cuprinzătoare a furnizorului.

**Tabelul 3****Evaluarea furnizorilor prin costuri**

<i>Firma</i>	<i>Costul calității (%)</i>	<i>Costul furnizării (%)</i>	<i>Costul serviciului (%)</i>	<i>Ajustarea costului total (%)</i>	<i>Prețul unitar stabilit (lei)</i>	<i>Costul Net ajustat (lei)</i>
Firma A	2	0	-3	-1	75,00	4,25
Firma B	3	1	+4	+8	71,00	6,68
Firma C	3	0	+6	+9	73,00	9,57
Firma D	1	2	+2	+5	73,00	6,65

Furnizorii vor fi anunțați periodic care sunt performanțele lor și, de asemenea, li se vor sugera căile de îmbunătățire a punctajului total. În acest fel ei sun ajutați să-și perfecționeze oferta. Desigur, în final vor fi menținuți cei mai buni dintre ei.

Toate trei metodele de evaluare sunt destinate să ajute cumpărătorul să judece și cuantifice ceea ce ar fi altfel o analiză subiectivă. Cu toate avantajele oferite de folosirea acestor metode, ele trebuie să fie folosite numai ca un ajutor pentru o evaluare cât mai corectă a furnizorilor și nu ca un substituent a judecății cumpărătorului.

Chiar și așa este de dorit să se evalueze furnizorii potențiali pe baza considerentelor precedente. O astfel de evaluare, însă, nu este întotdeauna practică; nu în toate cumpărările sunt garantate informațiile și banii necesari pentru a se face o evaluare completă. Cumpărările de cantități mici, de exemplu, nu justifică timpul necesar unei evaluări extensive.

## **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. Zenz J. Gary, Purchasing and the Management of Materials, John Wiley & Sons, New York, 1987.

## THE PROBLEM OF THE MEAN AND DISPERSION CALCULUS FOR A SERIES OF INTERVALS

ILIE PARPUCEA\*, CRISTIAN LITAN\*

**ABSTRACT.** The empirical calculus of the mean and dispersion of series of intervals. The disadvantages and inconsistency of this empirical method of calculus. Suggestions of approximating the probability density function. The mean and dispersion calculus on the basis of these new approximations.

In this paper we are going to present a couple of remarks regarding certain methods already consecrated in the practice of statistics, but the theoretical research finds doubtful.

For the beginning let's consider a population **C** of volume **N**. We shall analyse it from the point of view of a characteristic and as the population is large, we shall appeal to a selective research, so that only a few elements of the population be examined, that form a subpopulation **S**. Let **n** be the volume of the subpopulation and **X\*** - the variable through which the subpopulation is studied. (Let it be **X** so that the text may be easier to understand.)

We form the subpopulation **S** by selection (probe). We consider that the result of our selection (probe) come out either in the form of a series of intervals:

$$\left( \begin{array}{c} X_{i-1} \quad X_i \\ f_i \end{array} \right)_{i=1, \dots, r}$$

(that is, for each statistic unity we establish to what interval belongs the value of the variable according to which we analyse the population), or indirectly, which means that often the result of the selection is under the form of a discrete series:

---

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

$$\left( \begin{array}{c} X_i \\ f_i \end{array} \right)_{i=1, n} \text{ ;}$$

but it is all the same written as a series of intervals, for the sake of easier calculus :

$$\left( \begin{array}{cc} X_{i-1} & X_i \\ & f_i \end{array} \right)_{i=1, r} .$$

However, we have the above series of intervals as the result of a selection. In many statistics manuals the probability density function of selection is approximated to a function that is constant on the intervals  $(X_{i-1}, X_i)$ , namely :

$$f(X) = \frac{f_i}{X_i - X_{i-1}}, \forall x \in (X_{i-1}, X_i) \text{ (1)}.$$

(A series of intervals may be considered as a series of continuous values, whose probability density is not known, only the probability of belonging to an interval.)

The function (1) is a probability density one because  $f(x) > 0$  and :

$$\int_{X_{i-1}}^{X_i} f(x) dx = f_i \quad \text{si} \quad \int_{X_0}^{X_r} f(x) dx = 1.$$

This approximation is the easiest but it implies that in the interval each value has about the same frequency. From now on, we shall call this kind of approximation, standard approximation.

We shall start by proving the value of this assertion :

**1<sup>st</sup> remark:** *There is an approximation of the probability density function (of selection) that in certain cases will determine the next relations:*

*$M(x) = M_s(x)$  and  $D(x) < D_s(x)$ , in which:*

*$M(x)$  = the mean of the series of intervals calculated up to the new approximation.*

$M_s(x)$  = the mean of the series of intervals calculated up to the standard approx.

$D(x)$  = the dispersion of the series of intervals calculated up to the new approx.

$D_s(x)$  = the dispersion of the series of intervals calculated up to the standard approx.

**Solution:**

We consider the next probability density function (of selection) :

$$f(x) = a_i \cdot x + b_i, \quad \forall x \in (X_{i-1}, X_i) ;$$

$$f(X_{i-1}) = \frac{f_i}{X_i - X_{i-1}} + h_i ; f(X_i) = \frac{f_i}{X_i - X_{i-1}} - h_i \text{ the limits at the end of the intervals.}$$

Thus we get :

$$a_i = -\frac{2h_i}{X_i - X_{i-1}} ; b_i = \frac{f_i + h_i(X_i - X_{i-1})}{X_i - X_{i-1}} \text{ so that } |h_i| < \frac{f_i}{X_i - X_{i-1}} \text{ in order to}$$

keep the function positive.

(2).

Irrespective of the density function considered, it is obvious that :

$$D(x) = M(x^2) - (M(x))^2$$

It is well known that the empirical method for the mean and dispersion calculus for a series of intervals leads to :

$$Mst(x) = \sum_{i=1}^r X'_i \cdot f_i \quad \text{si} \quad Dst(x) = \sum_{i=1}^r (X'_i - Mst(x))^2 \cdot f_i$$

(3)

where  $X'_i$  is the middle of the interval  $(X_{i-1}, X_i)$ .

Relying on the standard approximation, mean calculus is at hand and the result is shown in (3). However we shall calculate the dispersion, proving that there is no concordance between the method of calculus in (3) and the result obtained on the basis of the calculus itself:

$$Dst(x) = Mst(x^2) - (Mst(x))^2 = \sum_{i=1}^r \left[ \int_{X_{i-1}}^{X_i} x^2 \cdot \frac{f_i}{X_i - X_{i-1}} dx \right] - (Mst(x))^2;$$

$$Dst(x) = \sum_{i=1}^r \left[ \frac{1}{3} \cdot (X_i^3 - X_{i-1}^3) \cdot \frac{f_i}{X_i - X_{i-1}} \right] - (Mst(x))^2;$$

$$Dst(x) = \sum_{i=1}^r \left[ \frac{1}{3} \cdot (X_i - X_{i-1}) \cdot (X_i^2 + X_{i-1}^2 + X_i X_{i-1}) \cdot \frac{f_i}{X_i - X_{i-1}} \right] - (Mst(x))^2;$$

$$Dst(x) = \sum_{i=1}^r \left[ \frac{4}{3} f_i \cdot X_i^2 - \frac{1}{3} f_i \cdot X_i \cdot X_{i-1} \right] - (Mst(x))^2;$$

$$Dst(x) = \sum_{i=1}^r \left[ X_i^2 - (Mst(x))^2 \right] \cdot f_i + \frac{1}{3} \sum_{i=1}^r \left[ f_i \cdot X_i^2 - f_i \cdot X_i \cdot X_{i-1} \right];$$

$$Dst(x) = \sum_{i=1}^r \left[ X_i^2 + (Mst(x))^2 - 2 \cdot X_i \cdot Mst(x) \right] \cdot f_i + \frac{1}{3} \sum_{i=1}^r \left[ f_i \cdot X_i^2 - f_i \cdot X_i \cdot X_{i-1} \right] +$$

$$+ 2 \cdot Mst(x) \cdot \sum_{i=1}^r \left[ f_i \cdot X_i \right] - 2 \cdot (Mst(x))^2;$$

$$Dst(x) = \sum_{i=1}^r \left[ X_i - Mst(x) \right]^2 \cdot f_i + \frac{1}{3} \sum_{i=1}^r \left[ X_i^2 - X_i \cdot X_{i-1} \right] \cdot f_i;$$

$$Dst(x) = \sum_{i=1}^r \left[ X_i - Mst(x) \right]^2 \cdot f_i + \frac{1}{3} \sum_{i=1}^r \frac{(X_i - X_{i-1})^2}{4} \cdot f_i;$$

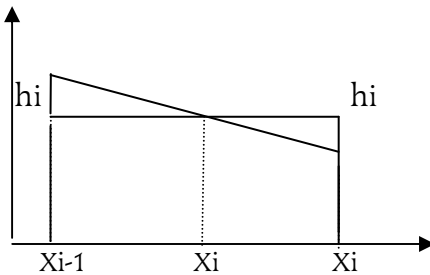
taking into account that  $X_i' = \frac{(X_i + X_{i-1})}{2}$ ;

If  $X_i - X_{i-1} = l_i$  then :

$$Dst(x) = \sum_{i=1}^r \left[ X_i - Mst(x) \right]^2 \cdot f_i + \frac{1}{12} \sum_{i=1}^r l_i^2 \cdot f_i \quad (4).$$

As a result of the use of function (1) in our calculus, the dispersion deviates from the formula presented in (3) and this points out the existence of an inconsistency in the choice of the approximation of the probability density function (of selection) according to (1).

As this is not our main point of interest, let's go back to function (2) and see that it corresponds to a density function. As shown in the next graphic (the function is expressed on an interval  $(X_{i-1}, X_i)$ ), the segment parallel to the axis  $OX$  represents the standard function (see 1) and the oblique is the new function (see 2) :



Taking into account that :

$$M(x) = \sum_{i=1}^r \left[ \int_{X_{i-1}}^{X_i} x \cdot f(x) dx \right]$$

$$D(x) = M(x^2) - (M(x))^2 ;$$

in which  $f$  is expressed like in (2), we get :

$$M(x) = Mst(x) - \frac{1}{6} \sum_{i=1}^r h_i \cdot l_i^2$$

$$D(x) = Dst(x) - \frac{1}{6} \sum_{i=1}^r x_i' \cdot h_i \cdot l_i^2 \quad (5)$$

where  $Dst(x)$  is considered like in (4).

A first condition that we establish is that the series should have equal intervals, like  $l_1 = l_2 = \dots = l_r = 1$ .



There is **a new problem** that needs to be discussed here; the practice often uses as formula for the number of intervals  $Nr = 1 + 3,322 \lg n$  ( $Nr$  - number of intervals,  $n$  - the volume of the supopulation  $S$ ). This method of calculus is not based on the analysis of the discrete series (the probe result), but rather it is related to informatic algorithms: we consider that  $Nr$  in order to assure a sufficient degree of fragmentation and at the same time the algorithm of integrating a value to the appropriate interval is realized a minimum number of comparisons, as follows: for placing a value  $X_i$  from the initial discrete series, we divide the interval into two, compare  $X_i$  with the middle of the interval and then place it in the appropriate half; the algorithm is repeated on and on, its complexity being given by the number of comparisons between  $X_i$  and the middlepoints of the intervals, there being, in the worst possible case  $k-1$  or  $k$  comparisons, where:

$$2^{k-1} \leq n < 2^k$$

the number of intervals  $Nr$  is given by the order of complexity of algorithm, that is  $Nr = k$ .

$$\text{Rounding off, we get : } Nr - 1 = \log_2 n \Leftrightarrow Nr = 1 + \log_2 n \Leftrightarrow Nr = 1 + \frac{\ln n}{\ln 2}$$

$$Nr = 1 + \frac{\ln n}{\ln 10} \cdot \frac{\ln 10}{\ln 2} = 1 + 3,322 \cdot \frac{\ln n}{\ln 10} = 1 + 3,322 \cdot \lg n.$$

As one can see, this relation of calculus implies first of all that the values of the discrete series obtained by selection are uniformly distributed within the interval between the maximum and the minimum limit, that is, in each interval there will be around the same number of values (this may be true or may not present too much importance taking into account that the analysed population is represented by continuous random variable), but what is even more problematic is that, this method of calculus does not take into account the relative frequency of realization of certain values from the discrete series. Consequently, a method of calculus of the mean and dispersion like (3) can end up by altering the real values of the mean and dispersion. Then the question is: *starting from the statistic series with all the discrete values registered, which is the best choice of the number of intervals (even unequal ones) so that the characteristics of mean and dispersion remain unchanged and which is the approximation of the probability density function that suits this condition of unalteration ?* Our opinion is that the question is

too general to be answered by a general algorithm and therefore it has to be solved for certain particular cases ; we also think this question is the first to be asked but the last to be answered.

Back to the first remark, the second condition that we establish is that the number of intervals should be even, that is  $r = Nr = 2t$ .

Up to now, our conditions lead to the following calculus of the mean and dispersion :

$$M(x) = Mst(x) - \frac{1}{6} \cdot l^2 \cdot \sum_{i=1}^r h_i$$

$$D(x) = Dst(x) - \frac{1}{6} \cdot l^2 \cdot \sum_{i=1}^r x'_i \cdot h_i \quad (6)$$

A third condition is that :  $\sum_{i=1}^r h_i = 0$ .

An example of choosing the real values  $h_i$  is the next one :

$$h_i = -h \quad \forall i = 1, t \quad \text{si} \quad h_i = +h \quad \forall i = t + 1, 2t \quad \text{where } h \text{ is chosen so that :}$$

$$0 < h < \min_t \frac{f_i}{X_i - X_{i-1}}$$

The particular case  $h = 0$  leads to the standard approximation.

$$M(x) = Mst(x) - \frac{1}{6} \cdot l^2 \cdot \sum_{i=1}^r h_i = Mst(x)$$

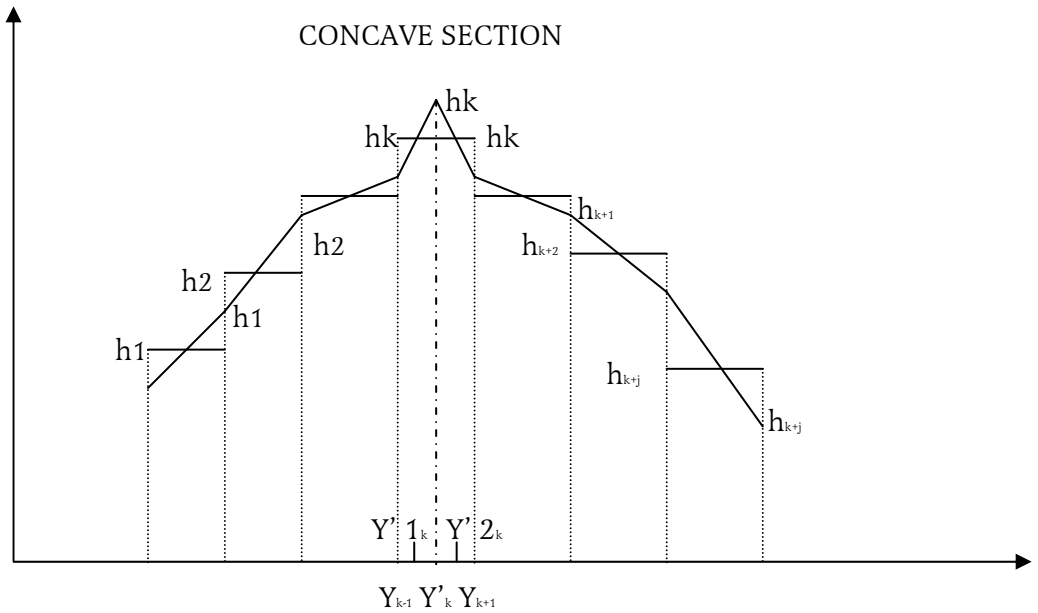
$$D(x) = Dst(x) - \frac{1}{6} \cdot l^2 \cdot \sum_{i=1}^r x'_i \cdot h_i$$

$$\sum_{i=1}^r x'_i \cdot h_i = \sum_{i=1}^r (-x'_1 - x'_2 - \dots - x'_t + x'_{t+1} + \dots + x'_{2t}) \cdot h < 0$$

↓

$$D(x) < Dst(x).$$

**2<sup>nd</sup> remark:** *There is even a continuous approximation function that in certain cases determines the results from our first remark.*



**1<sup>st</sup> definition:** A concave section of attributes k and j of a series of intervals  $\left( \begin{matrix} X_{i-1} & X_i \\ f_i \end{matrix} \right)_{i=1,r}$  (where  $X_i - X_{i-1} = l = l$  is constant) is a series of intervals:

$$\left( \begin{matrix} Y_0 - Y_1 & Y_1 - Y_2 & \dots & Y_{k-1} - Y_k & \dots & Y_{k+j-1} - Y_{k+j} \\ f_1 & f_2 & & f_k & & f_{k+j} \end{matrix} \right)$$

where  $f_1 < f_2 < \dots < f_k$  respectively  $f_k > f_{k+1} > f_{k+2} > \dots > f_{k+j}$ ,  $Y_j \in \{X_i / i = \overline{1, r}\}$  (see the above representation, the elements of Y are consecutive; in the same representation  $Y'_k$  is the middle of the interval  $(Y_{k-1}, Y_k)$  and  $Y'_1, Y'_2$  are the middles of the intervals  $(Y_{k-1}, Y'_k)$ , respectively  $(Y'_k, Y_k)$ ).

**2<sup>nd</sup> definition :** A convex section of attributes k and j of a series of intervals  $\left( \begin{matrix} X_{i-1} & X_i \\ f_i \end{matrix} \right)_{i=1,r}$  (where  $X_i - X_{i-1} = l = l$  is constant) is a series of intervals:

$$\left( \begin{array}{cccc} Y_0 - Y_1 & Y_1 - Y_2 \dots\dots\dots & Y_{k-1} - Y_k \dots\dots\dots & Y_{k+j-1} - Y_{k+j} \\ f_1 & f_2 & f_k & f_{k+j} \end{array} \right)$$

where  $f_1 > f_2 > \dots > f_k$  respectively  $f_k < f_{k+1} < f_{k+2} < \dots < f_{k+j}$ ,  $Y_j \in \{X_i / i = \overline{1, r}\}$  (the elements of Y are consecutive).

**Theorem 1:** Any series of intervals can be written as a finite reunion of concave and convex sections.

**Theorem 2 :** Let us considerate the approximation of the probability density function on a concave section just like for our 1<sup>st</sup> remark on condition that we split the interval  $(Y_{k-1}, Y_k)$  into two, defining the function according to the midpoint  $Y'_k$  (of the interval), and besides,  $h_i(y)$  are chosen so that :

$$\left\{ \begin{array}{l} h_1(y) + h_2(y) = \frac{f_2 - f_1}{l} \\ h_2(y) + h_3(y) = \frac{f_3 - f_2}{l} \quad (*1) \text{ and} \\ \dots\dots\dots \\ h_{k-1}(y) + h_k(y) = \frac{f_k - f_{k-1}}{l} \end{array} \right.$$

$$\left\{ \begin{array}{l} h_{k+j}(y) + h_{k+j-1}(y) = \frac{f_{k+j-1} - f_{k+j}}{l} \\ h_{k+j-1}(y) + h_{k+j-2}(y) = \frac{f_{k+j-2} - f_{k+j-1}}{l} \quad (*2). \\ \dots\dots\dots \\ h_{k+1}(y) + h_k(y) = \frac{f_k - f_{k+1}}{l} \end{array} \right.$$

If we establish the value  $h_k(y) < \frac{f_k - f_{k-1}}{l}$  through induction we obtain  $h_{k+1}(y)$ ,

$h_{k+2}(y), \dots, h_1(y)$ , respectively  $h_{k+1}(y), h_{k+2}(y), \dots, h_{k+j}(y)$ .

If we establish the value  $h_1(y) < \max\left(\frac{f_2 - f_1}{l}, \frac{f_1}{l}\right)$  through induction we obtain  $h_2(y), \dots, h_k(y)$ , respectively  $h_{k+1}(y), h_{k+2}(y), \dots, h_{k+j}(y)$ .

*Thus the approximation of the probability density function defined above, is continuous on the concave section.*

This functions similary for the convex section and in keeping with theorems 1 and 2, it results that it is possible to build a continuous approximation of the density probability function for any series of intervals.

In order to extent a function constructed as above can produce for certain series of intervals, better results (like in the case of our first remark), we'll pay attention to (6) :

$$M(x) = Mst(x) - \frac{1}{6} \cdot l^2 \cdot \sum_{i=1}^r h_i$$

and we remark that the influence of the

$$D(x) = Dst(x) - \frac{1}{6} \cdot l^2 \cdot \sum_{i=1}^r x'_i \cdot h_i \quad (6)$$

concave section on the calculus of the mean is observable in the sum:

$$ApM = \sum_{t=1}^{k+j} h_t(y) \quad \text{and} \quad \sum_{t=1}^{k+j} h_t(y) = -[h_1(y) + h_2(y) + \dots + h_k(y) - h_k(y) - \dots - h_{k+j}(y)]$$

$$ApM = -[h_1(y) + h_2(y) + \dots + h_{k-1}(y)] + [h_{k+1}(y) + \dots + h_{k+j}(y)]$$

The influence on the dispersion is:

$$ApD = \sum_{t=1}^{k+j} Y'_t \cdot h_t(y)$$

$$ApD = -[Y'_1 \cdot h_1(y) + Y'_2 \cdot h_2(y) + \dots + Y'_{1k} \cdot h_k(y)] + [Y'_{2k} \cdot h_k(y) + \dots + Y'_{k+j} \cdot h_{k+j}(y)]$$

The influence of the convex section is similar. Let us note that the influence of the concave section on the dispersion often leads to the

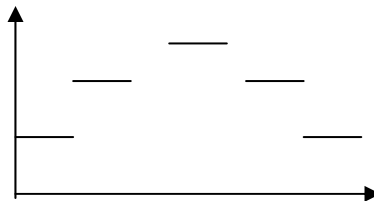
minimization of the dispersion, while the influence of the convex section on the dispersion leads to its maximization.

We'll give now an example of a particular series of intervals for which the approximation of the probability density function in the second theorem gives results similar to those in the first remark:

- let us consider a series that identifies itself with a particular concave section:

$$\left( \begin{array}{cccccc} X_1 - X_2 & X_2 - X_3 \dots & X_{k-1} - X_k & X_k - X_{k+1} & X_{k+1} - X_{k+2} & \dots & Y_{2k-1} - Y_{2k} \\ f_1 & f_2 & f_{k-1} & f_k & f_{k+1} & & f_{2k-1} \end{array} \right)$$

$f_1 < f_2 < \dots < f_k$  ;  $f_k > f_{k+1} > f_{k+2} > \dots > f_{2k-j}$  and  $f_i = f_{2k+1}$   $f_2 = f_{2k+2}$  .... (see the following representation) :



In this case  $A_p M = 0$  and it is obvious that  $D(x) = D_{st}(x) - A_p D$  and  $A_p D > 0$ :

$$A_p D = [(Y'_{2k-1} - Y'_1) \cdot h_1(y) + \dots + (Y'_{2k} - Y'_{1k}) \cdot h_k(y)] > 0 \quad . \text{ So } M = M_{st} \text{ and } D < D_{st}.$$

Example of such a series of intervals :

A probe is made in order to estimate the medium income of those who work in a certain industrial area. The income is confidential, therefore, for each individual, it is placed in a preestablished ranged. Let us suppose the statistic series resulted from the probe is :

$$\left( \begin{array}{ccccc} 2000 - 3000 \text{ DM} & 3000 - 4000 \text{ DM} & 4000 - 5000 \text{ DM} & 5000 - 6000 \text{ DM} & 6000 - 7000 \text{ DM} \\ 0.10 & 0.20 & 0.40 & 0.20 & 0.10 \end{array} \right)$$

In conclusion, we meant that it is not necessary to use the empirical method of calculus of the mean and dispersion for a series of intervals, but we can determine other viable approximation of the probability density

function which lead to better relations of calculus of the mean and dispersion. It is clear that keeping  $M=Mst$  is not compulsory; we shall consider another approximation only when the Pearson indicator corresponding to the calculated mean and dispersion is under the one obtained for the standard approximation. One can as well find other functions different from the the ones presented and it is not necessary that the functions be linear on each interval of the series.

### REFERENCES

1. E. Dani, A. Muresan, *Matematici aplicate in economie*, fasc.1-2, Lito. Univ., Cluj-Napoca, 1987.
2. H. Ventsel, *Theorie des probabilites*, Ed. Mir, Moscou, 1973

## TRADIȚIE ȘI MODERNISM ÎN ÎNVĂȚĂMÂNTUL ROMÂNESC

GABRIELA BODEA\*

**ABSTRACT.** *Traditional Structures and Modernism in the Romanian Educational System.* In the last few years, the Educational Romanian System has been suffering many changes determined by its necessity to adapt to the most new methods used today all over the world. The present paper tries to present the connection between tradition and modernism in our educational system, underlining its basic elements.

În virtutea unui permanent spirit de competitivitate și al firescului *mai bine*, epoca informațională conturează o promisiune: aceea a *evoluției*. În timp, se modifică moduri de producție, economia în sine și tot ce formează spațiul vital. În asemenea condiții, în care contează *doar evoluția de sens pozitiv*, nu poate fi vorba de *progres*, decât dacă în *saltul* cantitativ și calitativ se includ toți factorii implicați, deci și cei social-culturali și cei științifici. Se pune, așadar, întrebarea: "Timpul nu aduce, *oricum*, evoluție?". Răspunsul nostru vizează faptul că o epocă nouă generează procese și mutații extraordinar de complexe (în toate planurile social-economicului și politicului), dar că, în final, trebuie urmărite cu deosebire *elementele favorabile*, nu numai simplele considerente temporale sau eventualele schimbări de stare.

Parafrazând ideea potrivit căreia "imaginea unei organizații este obiect de patrimoniu" (vezi Valentin Stancu ș.a., 1997, p.4), suntem de părere că *imaginea societății* trebuie să fie centrul preocupărilor membrilor ei. Și ce înseamnă societate, dacă nu *om*? Ce înseamnă om, dacă nu *educație, spirit, putere creatoare*? Toate acestea sunt oferite de către un element considerat în general parte a infrastructurii, dar pe care noi îl apreciem a fi *baza dezvoltării superioare a individului*: CULTURA.

În strânsă legătură cu aspectul menționat, există specialiști care-l abordează în relație cu sfera *imagologiei* - domeniu al psiho-sociologiei, legat

---

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



de cercetarea științifică multidisciplinară, a percepției, atitudinilor, judecăților și imaginii globale a unei comunități etnice naționale, asupra altei/altor națiuni (vezi Florin Marcu, Constant Maneca, 1978, p.550). Respectiva imagine se conturează în două moduri: fie marcată de anumite influențe, fie prin impactul produselor cultural-educaționale și ideologice ale unui popor. Uneori, atunci când se aduce în discuție numele unei țări, *imaginea specifică* formată în mintea umană *poate fi* reprezentată prin *chiar și prin câteva cuvinte-cheie*, ca de exemplu: Franța: Turnul Eiffel - artă - stil; S.U.A.: Statuia libertății - naturaletă; Germania: Goethe - precizie; Marea Britanie: Shakespeare - ploaie - ceai; Japonia: interes comun - intransigență; România: Eminescu - folclor.

Indiferent pe care cale ajunge *imaginea unei civilizații* la nivelul percepției generale și individuale, nimic nu reprezintă mai bine *produsele culturale*, așa cum o fac cei care răspândesc informația în diferite structuri și etape ale procesului de studiu.

Pare evident că, dintr-o asemenea perspectivă, orice persoană care dorește să urmeze o anumită formă de învățământ își formulează propria *hartă mentală* privind necesarul de informații utile în orientarea sa viitoare. Este un proces bazat pe exemplificări asemănătoare celor anterioare, numai că ele reprezintă - în termeni mult mai concreți - *sugerarea elementului central al unui sistem educațional*, ca de pildă, *actualmente*: Franța: elitism; S.U.A.: specializare; Germania: clasicism; Marea Britanie: selectivism; Japonia: autoritate; România: reformism.

În ceea ce privește România, iată ce înțelegem prin *reformism*:

1) Este necesară *păstrarea tradiției* generale, cultural-spirituale, proprii sistemului nostru de învățământ, dar *în condițiile acumulării și utilizării* celor mai noi cunoștințe pe plan mondial, respectiv:

- conștientizarea faptului că *avem* structuri valoroase în sistemul educativ (metode și mijloace de învățământ probate încă din perioada interbelică și mult-apreciate la acea vreme în Europa);
- școala românească are și astăzi, la fel precum în urmă cu decenii, *reprezentanți de seamă*;
- o serie de discipline predate în trecut în România *se regăsesc*, aproape fără excepție, în planurile de învățământ ale universităților europene;
- avem *școli de tradiție* în domenii cum sunt: medicina, literele, științele sociale și cele exacte;
- înregistrăm *rezultate deosebite* la concursuri internaționale, ceea ce dovedește că, în principiu, *sistemul* utilizat dă roade.

2) Trebuie evitate contradicțiile *de fond* între tradiție și modernism (de pildă, dacă se dorește renunțarea, pe parcurs, la admiterea clasică în facultăți - așa cum se petrec lucrurile în Occident - bacalaureatul trebuie să redevină o emblemă a seriozității, reflectând un întreg ciclu de educație și relevând cunoștințele reale ale tinerilor, în domenii de referință studiate în învățământului preuniversitar).

3) Este de dorit *adaptarea* la modele exterioare (ca proces coerent și motivat), dar în același timp e necesară *protejarea propriilor valori*, în probleme precum:

- șansa reală a echivalării, peste granițele țării, a diplomelor de studiu obținute de tinerii români (de exemplu, prin sistemul creditelor);
- cercetarea programelor de studiu ale marilor școli pe plan mondial (nicidecum adoptarea lor necondiționată, doar cu argumentul că ele funcționează în țara de origine) și corelarea lor cu posibilitățile noastre.

4) Se simte nevoia eliminării *rigidității* în formularea planurilor de învățământ, făcând loc mai mare disciplinelor care stimulează creativitatea și interesul pentru aplicabilitatea cunoștințelor teoretice acumulate.

5) Este absolut necesară atragerea - în spațiul educațional - a unor *persoane tinere, talentate și dornice de lucru*.

6) Trebuie reconsiderat punctul de vedere privind responsabilitatea *investiției pe termen lung* (mai ales a celei *în om*) în întregul proces școlar.

Actualmente, *reformismul* riscă să nu fie un termen foarte explicit, deoarece este grevat poate prea accentuat pe *ideea de nou*. În ce sens? *Motivația* este reală, însă există pericolul așa-numitei *goane* după nou, fără a analiza, în prealabil, riscurile adoptării lui *ca model*. Așadar, de unde provin discrepanțele între planul reformismului *real* și al celui *nejustificat*? Răspunsul e simplu: din dorința noastră *de a da sens imagologiei, de a căuta voit* ca aceia cu care învățământul românesc intră în contact, *să creeze o imagine în exterior*. E - de fapt - un lucru înțeleș, cu condiția să nu ne însușim prea multe aspecte ale *imaginii ideale*, în detrimentul celor *firești* (știut fiind că fiecare sistem are "puncte forte" și "puncte slabe").

Să luăm ca exemple două din *formulele* recunoscute ale învățământului european (cea franceză și cea germană) și să descoperim ce le apropie și ce le desparte, în intenția de a observa ce anume avem în comun și ce putem prelua din fiecare.

## A. Franța

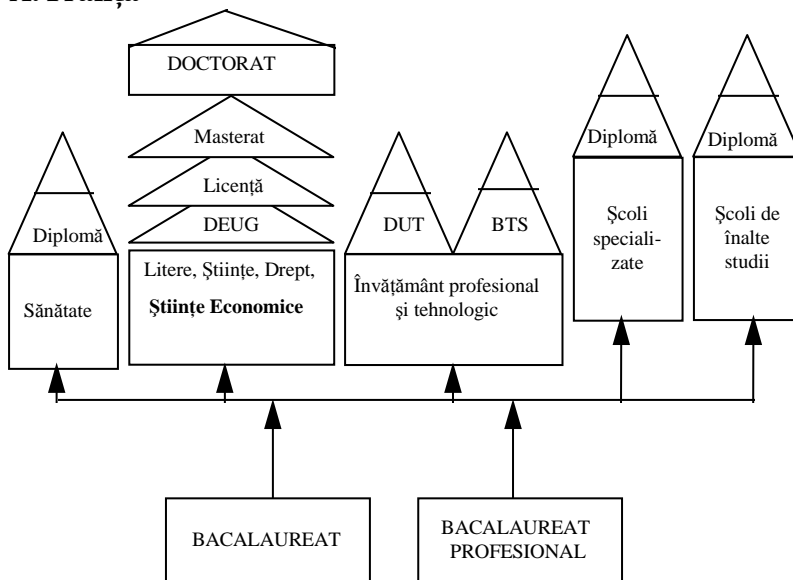


Fig. 1: Schema simplificată a sistemului educativ francez (învățământ superior)

Sursa: Yakubovich, Carlos, *Evolution des structures d'emploi et des salaires (Annexe)*, Cahier Travail et Emploi, Paris, 1996, extras p.145.

Cu privire la schema reprezentată, se impun câteva observații:

1. DEUG este denumirea pentru diploma universitară generală de studiu, eliberată după doi ani de facultate și oferind posesorului dreptul de a preda elevilor din clasele gimnaziale. Dacă absolventul urmează și al treilea an de facultate, este admis la LICENȚĂ și poate opta pentru MASTERAT (cum se observă - gradat - în Fig.1); ulterior, prin DEA (diplomă de studii aprofundate), se conferă dreptul de a da admitere la DOCTORAT. Menționăm că există - în plus - DESS (diploma de învățământ superior specializat), care, de asemenea, înlesnește accesul spre fazele următoare.
2. Se acordă diploma universitară tehnică - DUT - după absolvirea învățământului superior de factură tehnică.
3. Se poate obține și BTS - brevetul superior de tehnician (care presupune calificare intermediară, între cea oferită de liceu și cea universitară).

4. În principiu, în Franța există o anumită *logică a păstrării nivelelor clasice de studiu*, combinată, însă, cu considerente noi (tehnice și psihologice), în privința etapelor de formare a viitorilor specialiști. Din acest motiv, se pare că BACALAUREATUL a rămas *figura-etalon* în învățământ (inclusiv bacalaureatul PROFESIONAL, specializat, susținut la absolvirea școlilor de profil).

## B. Germania

În ansamblu, nu sunt diferențe majore în privința accesului spre diferitele "etaje" ale învățământului superior german, față de cel francez (denumirile nu coincid, dar se păstrează structurile de bază). De aceea, ne vom referi nu atât la elemente ale treptelor din ierarhia post-universitară, ci cu precădere la căile și posibilitățile de obținere a diplomei de bacalaureat, "sector" unde există anumite particularități.

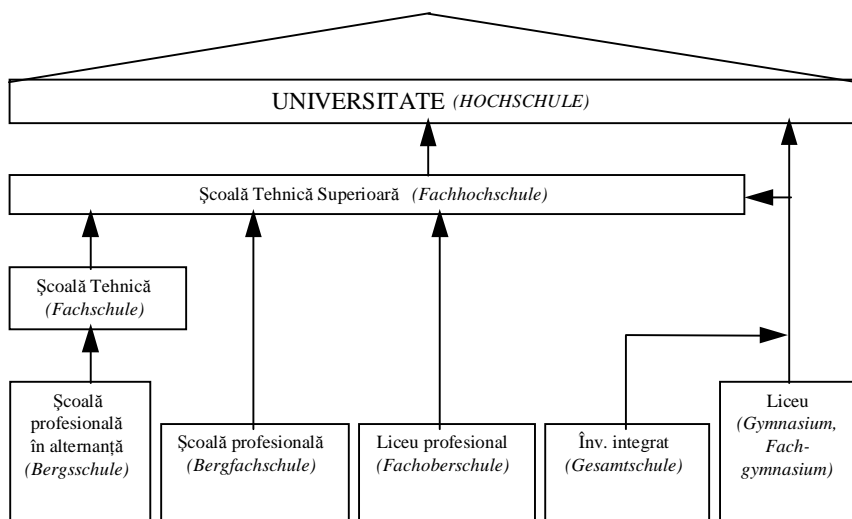


Fig. 2: Schema sistemului de acces în învățământul superior german

Sursa: Yakubovich, Carlos, *Evolution des structures d'emploi et des salaires (Annexe)*, Cahier Travail et Emploi, Paris, 1996, p.143.

Referitor la schema prezentată, se impun câteva precizări, legate de faptul că în Germania se recurge la utilizarea unei *scări unice a diplomelor*, întrucât s-au adoptat două elemente, relativ independente, dar în același timp complementare: diplome *de factură generală* și *de factură profesională*. Astfel, într-un sistem în care - precum în cel francez - BACALAUREATUL dă tonul în nomenclatorul certificatelor de studiu, se pune, în schimb, un accent deosebit pe învățământul profesional și tehnic (școli și chiar licee profesionale, școli tehnice).

### C. Diferențe de bază între sistemele francez și german

Cele mai importante deosebiri dintre sistemele educative amintite constau în următoarele elemente:

1) Mai întâi, este vorba de însăși *orientarea școlară*:

- Învățământul secundar de formulă germană *nu diferențiază* elevii, ci îi *orientează spre un trunchi comun* de studiu (cu două *filiere*, una cu parcurs scurt, alta lungă, în funcție de capacități sau de opțiuni). Ulterior, se ajunge la susținerea fie a unui BACALAUREAT GENERAL (*Abitur*), fie a unuia TEHNIC (*Fachabitur*). Acest titlu este calea de acces - corespunzător pregătirii generale sau de specialitate - spre ȘCOALA TEHNICĂ SUPERIOARĂ (*Fachhochschule*) și UNIVERSITATE (*Hochschule, Technische Hochschule*). În plus, la absolvirea învățământului secundar general german se ivește posibilitatea *formării profesionale în alternanță*, care nu se întâlnește - sub această formă - în Franța.
- În schimb, în sistemul francez, deși *există* un trunchi comun în învățământul general secundar, el conduce *spre o orientare diferențiată*, deoarece accesul în direcția tehnică și profesională *trece prin obținerea* prealabilă a unui anumit nivel de cunoștințe (de aceea există și diploma BTS - brevet superior de tehnician - deținută după absolvirea unui Institut Universitar Tehnic).

2) Există deosebiri și în ceea ce privește *tipul de formare*:

- În Germania, formarea profesională este desfășurată *în sistem alternativ*, în școală și în întreprinderi: în unități de învățământ - conform planurilor din școlile publice, armonizate la nivel federal, iar în întreprinderi - conform contractelor între patroni și tineri (firmele suportând costul aferent, conform Legii asupra formării profesionale, care datează din 1969).

- În Franța, filiera educației tehnice și profesionale se desfășoară în școli (tipice sau specializate), marcându-și finalitatea prin BACALAUREATUL TEHNIC sau cel PROFESIONAL.

3) *Programele de formare* sunt elaborate în rândul unor comisii asemănătoare, atât în Franța, cât și în Germania, având reprezentanți inclusiv din partea puterii publice, a patronatului și sindicatelor. Deosebirea majoră este următoarea:

- în Franța, respectivele organisme au doar rol consultativ;
- în Germania există chiar un acord formal între membrii lor.

4) *Implicarea întreprinderilor* în formarea profesională este, de asemenea, oarecum diferită:

- În Germania, ea se realizează în firme, care colaborează cu Înalte Școli Profesionale (*Berufsfachschulen*).
- În Franța, situația e inversă: tinerii care-și pregătesc anumite examene de absolvire sunt formați în școli.

5) Problema accesului la sistemul de învățământ superior vizează faptul că:

- În Germania există *brevetul dual*, confirmând formarea profesională inițială și în alternanță. Acesta permite accesul la nivele de pregătire superioare - pentru obținerea de brevete de tehnician, de lucrător în specialități ale sectorului terțiar ș.a., iar apoi pentru admiterea la *filierea scurtă* a învățământului superior (*Fachhochschulen*).
- În Franța, corespunzător, cei care sunt absolvenți ai *filierei scurte* se numesc *ingineri licențiați*, diferențiindu-se, astfel, de *inginerii diplomați*, care au urmat *filierea lungă* de învățământ (Universități, Școli Tehnice Superioare) și care au mai multe șanse în carieră.

\*

\* \*

Situația întâlnită în România, dintr-o perspectivă mai largă (cuprinzând, de data aceasta, toate etapele *mari* ale educației, nu doar învățământul superior), este următoarea:

- învățământ preșcolar (grupe de copii între 3-6 ani);
- învățământ general obligatoriu:
  - primar - clasele I-IV;
  - secundar - ciclul I (gimnazial), clasele V-VIII.
- învățământ secundar - ciclul II:
  - liceal - clasele IX-XII(XIII);
  - profesional (2-4 ani) și de ucenici (1-3 ani);

- tehnic de maiștri;
- postliceal (1-3 ani).
- învățământ superior de stat:
  - de scurtă durată (3-4 ani) - colegii universitare;
  - de lungă durată (4-6 ani);
  - postuniversitar;
  - studii aprofundate (1-2 ani): studii academice postuniversitare (2-3 ani), doctorat, studii postuniversitare de specializare (cel puțin 1 an) și cursuri de perfecționare.

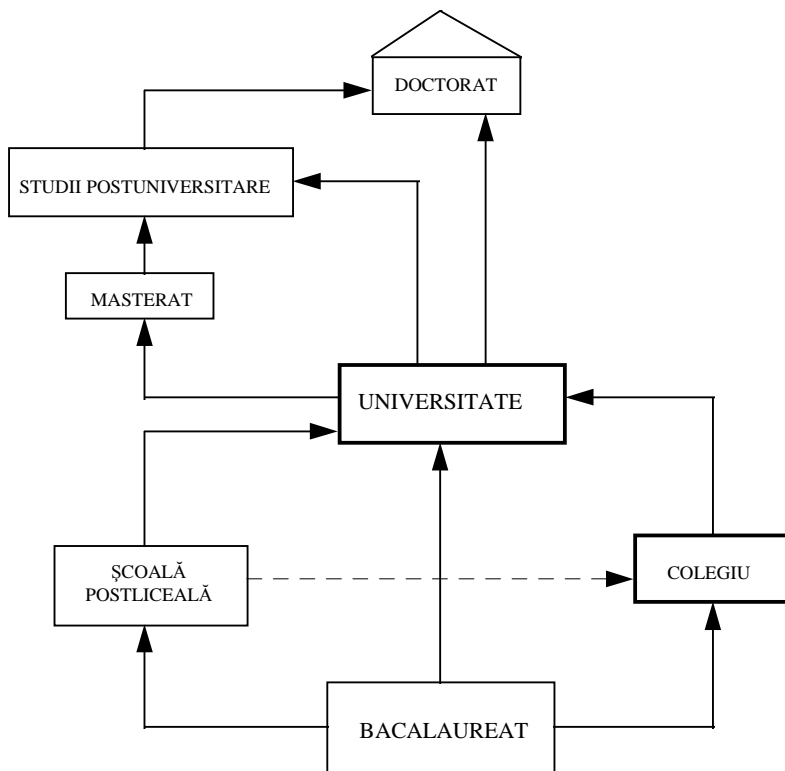


Fig. 3: Schema de principiu a accesului în sistemul educativ românesc (învățământ superior)

În principiu, considerăm că sistemul educativ românesc este bine conturat, având drept pilon de bază (precum în învățământul francez și german) BACALAUREATUL. Există, apoi, posibilitatea urmării unei școli postliceale (în urma absolvirii căreia se dobândește un statut fie de

funcționar, fie de tip "tehnician"). *Filierea universitară scurtă* poate fi urmată prin COLEGIU, după care, prin examene de diferență și în anumite condiții, se poate face trecerea spre *filierea lungă* - facultatea clasică. Ca specializare, menționăm MASTERATUL (existent și în sistemele german și francez), amintind că pentru STUDII POSTUNIVERSITARE se poate opta pe diferite căi. Evident, DOCTORATUL apare ca o treaptă superioară a pregătirii într-un anumit profil, putând fi susținut în orice domeniu de cercetare, nu doar în cel urmat în facultate.

Care sunt, totuși, aspectele necesare a fi marcate, în intenția de a *moderniza* propriul sistem educațional? După părerea noastră, ele constau în următoarele:

- a) Pe baza disciplinelor studiate, absolvenții ciclului I universitar (colegiu) ar trebui să aibă cunoștințele *practice* cerute într-un post tip "tehnician"; la noi, însă, în perioada actuală, planurile de învățământ prevăd mai multe discipline generale, decât practice (spre deosebire de majoritatea sistemelor vestice, unde, după doi ani - cât durează ciclul I - absolvenții sunt deja capabili să facă față cerințelor manifestate pe piața muncii).
- b) În lume, colegiul - instituție apreciată și căutată - apare drept *trunchi comun* cu *filierea universitară lungă* și cuprinde elemente cu precădere aplicative; abia după "separare" sunt prevăzute, pentru studenții *forme lungi*, discipline de interes general (exact invers decât la noi). Totuși, în România, terminarea colegiului nu conferă absolvenților un statut bine definit, iar urmarea acestei "trepte" apare - în general - nu ca o opțiune, ci ca o ultimă alternativă (lucru care solicită mai mult interes pentru formarea tinerilor).
- c) În învățământul superior românesc, *practica* ar trebui să aibă un caracter mai pregnant, în sensul introducerii unor contracte ferme, cu firme *dispuse și interesate* să asigure pregătirea *asistată* a studenților; altfel, vom rămâne tot la stadiul de "caiet de practică avizat", fără ca stagiul să se fi petrecut în realitate sau fără ca el să-și fi atins scopul.
- d) Optăm pentru preluarea ideii *învățământului integrat* german (școală - întreprindere), formă care - parțial - a fost adoptată în trecut, dar la care s-a renunțat în ultimii ani.
- e) Se poate adânci *specializarea* în interiorul ramurilor de învățământ, după modelele ale altor țări.



Vom lua - ca particularizare - un singur exemplu (observând similitudini cu sistemul practicat în România, dar și unele particularități sau noutăți): *Departamentul de Științe Economice al Universității din Louvain (Franța)*, care prevede:

- licență în științe economice;
- diplomă de studii complementare în științe economice;
- diplomă de studii specializate în economie financiară;
- diplomă de studii aprofundate în științe economice;
- "Master of Arts" în economie, cu diplomă de studii aprofundate;
- doctorat în științe economice;
- program doctoral european în Economie cantitativă;
- agregarea elementelor învățământului superior secundar, pe următoarele discipline de studiu: Microeconomie; Economie industrială; Macroeconomie; Economie internațională; Monedă și finanțe; Economie și finanțe publice; Economia muncii și instituții sociale; Istoria dezvoltării economico-sociale; Critici și perspective în economie; Econometrie și informatică; Cercetări operaționale și matematică.

f) Masteratul trebuie să-și verifice denumirea de *reală treaptă de specializare* și să nu conțină reluări (în diferite proporții) ale unor cunoștințe dobândite în facultate. La fel, este necesar ca studiile postuniversitare să-și atingă scopul propus, adică să confere un *plus de pregătire interdisciplinară*, motivată, îndreptată spre corelații logice între învățământ - cercetare - aplicare.

g) Tot ca formă de studiu, poate fi mai mult sprijinit *învățământul la distanță*, după exemplul OUBS (*Open University Business School*, fondată în 1983, în Marea Britanie) și CODECS - România (*Centre for Open Distance Education for Civil Society*, fondat în 1993), ultimul fiind membru în rețeaua europeană și Consiliul Internațional de Educație la Distanță. Ce oferă aceste organizații, care se implică, actualmente, în sistemul educativ românesc? Ele dau posibilitatea obținerii - în urma absolvirii diferitelor cursuri - a Certificatului Profesional și a Diplomei în Management (recunoscute pe plan mondial) și, în final, a diplomei MBA (*Master of Business Administration*), după o serie întregă de trepte intermediare.

**BIBLIOGRAFIE**

1. Marcu, Florin, Maneca, Constant (1978), *Dicționar de neologisme*, Ed. Academiei R.S.R., București.
2. Möbus, M., Sevestre, P., apud Yakubovich, Carlos (1996), *Evolution des structures d'emploi et des salaires (Annexe)*, Cahier Travail et Emploi, Paris.
3. Stancu, Valentin, Stoica, Marcela M., Stoica, Adrian (1997), *Relații publice - succes și credibilitate*, Ed. Concept Publishing, București.

## CONSIDERAȚII PRIVIND FENOMENUL INSTABILITĂȚII EXPORTURILOR ȘI CEL AL DETERIORĂRII RAPORTULUI DE SCHIMB INTERNAȚIONAL AL ȚĂRILOR ÎN CURS DE DEZVOLTARE

CĂTĂLIN POSTELNICU\*

**ABSTRACT.** *Some Aspects Concerning the Export Instability and the Terms of Trade Deterioration in the Case of Developing Countries.* Most economists today believe that international trade can contribute significantly to the economic development process. In the recent years, most developing countries are facing some phenomenon as the long-run deterioration of international terms of trade and the export instability, which are very actual in the study of International Economics.

În practică, manifestarea efectelor pozitive produse de comerțul exterior asupra dezvoltării economice a țărilor în curs de dezvoltare este adeseori îngreunată de unele fenomene întâlnite pe scară largă. Astfel, multe state din categoria menționată s-au confruntat cu *fluctuații mari, pe termen scurt, ale prețurilor anumitor categorii de produse exportate*, care au produs fluctuații ale veniturilor din exporturi, capabile să afecteze serios procesul dezvoltării lor economice. Acest fenomen s-a datorat, în parte, instabilității cererii și a ofertei mondiale, precum și a caracteristicilor elasticității acestora. Astfel, în ultimele două decenii, deviația medie anuală a încasărilor din exporturi de la tendința evoluției lor, pe termen lung, a fost de peste 16%, în cazul țărilor în curs de dezvoltare, și de numai 8,6%, în cazul țărilor dezvoltate [1, pag. 383]. Din anii '70 și până astăzi, fluctuațiile indicelui prețurilor de export au fost foarte mari și frecvente, mai ales în domeniul produselor semiprelucrate, a țigărilor și a unor metale.

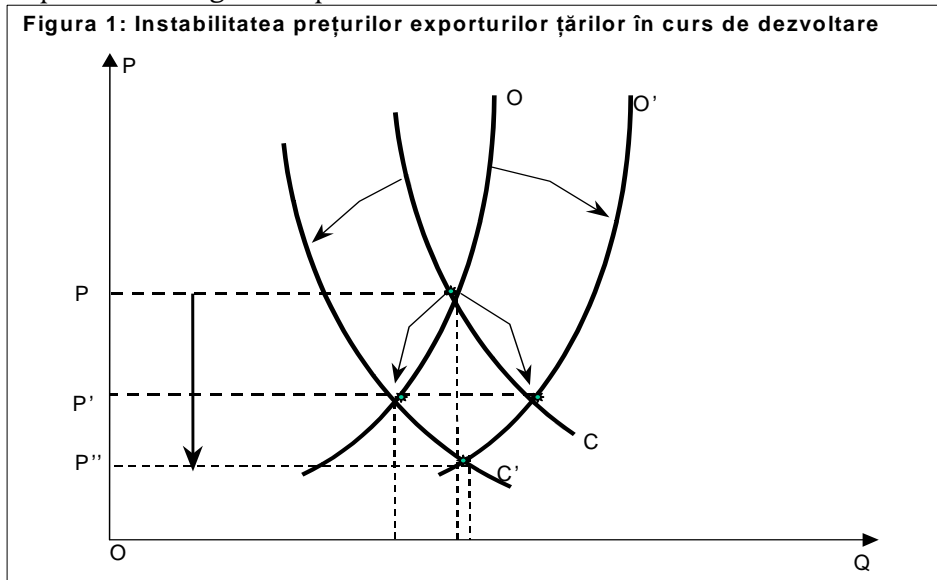
Pentru a demonstra aceste fenomene, vom recurge la diagrama din figura 1, în care C și O reprezintă curbele cererii și ofertei, relativ inelastice

---

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

pentru categoriile de produse exportate de țările în curs de dezvoltare [3, pag. 342].

La intersecția dintre  $C$  și  $O$ , nivelul prețului de echilibru este  $P$ , iar dacă, dintr-un anumit motiv cererea scade ( $C'$ ), sau oferta crește ( $O'$ ), scăderea nivelului prețului de echilibru este deosebit de accentuată ( $P'$ ). Dacă cererea și oferta se modifică în același moment ( $C'$ ,  $O'$ ), atunci scăderea nivelului prețului este și mai accentuată ( $P''$ ). Condițiile de pe piață se modifică în sens opus dacă cererea și oferta revin la poziția inițială, sau una apropiată de aceasta. În concluzie, cererea și oferta relativ inelastice și instabile conduc la *amplă fluctuații* ale nivelului prețurilor exporturilor, la respectivele categorii de produse.



Pentru multe din produsele primare, sau la bunurile semiprelucrate exportate de țările în curs de dezvoltare, cererea este relativ inelastică, prezentând un grad înalt de instabilitate deoarece, pe de o parte, cumpărătorii din țările importatoare (de regulă, țări dezvoltate) alocă doar o mică parte a veniturilor lor achiziționării acestor categorii de bunuri, pentru produsele minerale existând o multitudine de substituiți, fluctuațiile produse de ciclurile de afaceri din țările dezvoltate contribuind și ele la instabilitatea cererii. Oferta la export este relativ inelastică în funcție de preț, datorită "rigidității" obținerii și prelucrării respectivelor categorii de bunuri (în mod special la cele primare) și instabilă datorită factorilor specifici proceselor tehnologice.

Datorită acestor ample fluctuații, veniturile din exporturi sunt, la rândul lor, foarte variabile, iar efectele induse economiei țărilor exportatoare sunt foarte greu de anticipat.

Un alt fenomen care se manifestă, de această dată, pe termen lung, este cel al *învrăutățirii situației raportului de schimb al țărilor în curs de dezvoltare*. În practică, fenomenul este însoțit de îmbunătățirea raportului de schimb internațional al țărilor dezvoltate, ceea ce face ca, de fapt, să aibă loc un *transfer de venituri reale* rezultate din activitatea de comerț exterior, dinspre grupul statelor în curs de dezvoltare către cele dezvoltate. Unele surse [1, pag. 387-388] indică date foarte nefavorabile primului grup de țări. Astfel, se estimează că, în ultimele decenii, raportul de schimb al țărilor în curs de dezvoltare (exclusiv grupul țărilor exportatoare de petrol) s-a deteriorat în medie, anual, cu 1%. La mijlocul anilor '90, raportul de schimb al țărilor dezvoltate a crescut la 105,4 (considerând anul 1990 = 100), în timp ce acest indicator a scăzut la 97,2 în cazul țărilor în curs de dezvoltare. Desigur, atunci când ne propunem să observăm evoluția acestui indicator, este absolut necesar a separa grupul țărilor exportatoare de petrol de celelalte state.

*Cauzele* declinului pe care îl înregistrează raportul de schimb internațional al țărilor în curs de dezvoltare sunt foarte complexe. Dintre acestea, ne propunem să menționăm câteva, pe care le considerăm mai importante.

- a) *Deosebirile în materie de elasticitate a cererii între produsele de bază sau semiprelucrate și cele manufacturate*. Datele statistice demonstrează că elasticitatea cererii în funcție de venit este mai mare pentru a doua categorie de bunuri comparativ cu prima (mai mare decât 1 pentru bunurile manufacturate și mai mică decât 1 pentru alte categorii de produse). În consecință, pe măsură ce veniturile lor cresc, țările în curs de dezvoltare alocă o parte relativ mai mare din acestea pentru importul de manufacturate, comparativ cu grupul statelor dezvoltate, aceasta pe fondul scăderii relative a prețurilor produselor de bază. Or, din cauză că o mare parte din țările în curs de dezvoltare sunt preponderent exportatori de produse de bază, importând bunuri manufacturate, importurile acestora se scumpesc uneori într-un ritm foarte rapid.
- b) *„Comportamentul” prețurilor diferitelor categorii de produse*. În condițiile fluctuațiilor activității economice induse de ciclurile de afaceri (pe termen scurt), este deja dovedit faptul că, în general, nivelul prețurilor produselor de bază sau slab prelucrate înregistrează creșteri ușoare în fazele ascendente ale ciclurilor, urmând a scădea (uneori accentuat) în

fazele descendente, pe când nivelul prețurilor bunurilor manufacturate crește, dar ulterior scăderea acestuia este foarte puțin probabilă, determinând astfel degradarea treptată a raportului de schimb al țărilor care sunt axate pe exportul de produse de bază.

- c) *Ritmul accelerat al progresului tehnic* a determinat reducerea ratei de creștere a cererii pentru produsele primare, fapt care a determinat scăderea, relativ accentuată, a prețului acestora. Noile tehnologii de obținere a produselor sintetice, precum și cele care pun accentul pe economisirea și reciclarea materiilor prime, sursele alternative de energie, sunt elemente care și-au pus amprenta asupra modificării condițiilor de comercializare a produselor slab prelucrate.
- d) *Factori care țin de modul de organizare a comerțului intrafirmă*, cum este, de exemplu, practicarea prețurilor de transfer între filialele aceleiași corporații multinaționale, care poate astfel determina transferul masiv de resurse din țările gazdă către filialele amplasate în statele de origine.

Specializarea țărilor în curs de dezvoltare în producția de bunuri slab prelucrate și în obținerea materiilor prime de bază, urmată de exportul acestora, oferă unele avantaje pe termen scurt, dar conduce la o poziție de subordonare a acestora grupului statelor dezvoltate, dependența de importurile provenind de la aceste țări, la agravarea decalajelor în privința dezvoltării economice și face, uneori, imposibilă creșterea veniturilor pe termen lung. De aceea, eforturile de căutare a **căilor alternative de dezvoltare** s-au succedat de-a lungul ultimelor decenii, punându-se accentul în special pe **programele de industrializare** și, implicit, de *modificare a structurii exporturilor*. Pe această cale, s-a mizat pe accelerarea ritmului progresului tehnologic, crearea de noi locuri de muncă, pregătirea superioară a forței de muncă, impulsivitatea activității economice, îmbunătățirea raportului de schimb, încurajarea exporturilor și creșterea încasărilor provenite din acestea, depășirea dificultăților provocate de dezechilibrele din structura balanței de plăți externe (care se datorează, în mare măsură, faptului că cererea de produse manufacturate importate crește mult mai repede decât veniturile din exporturi).

Astfel, politicile economice orientate în direcția impulsivității dezvoltării economice se împart, în general, în două categorii după *modul în care este conceput aportul relațiilor economice externe la dezvoltarea economică de ansamblu: dezvoltare pe baza substituirii importurilor cu producția autohtonă și dezvoltare bazată pe promovarea exporturilor proprii.*

*Prima strategie de dezvoltare se bazează pe o politică economică de reducere a importurilor (prin pârghii de politică comercială) și substituirea lor*

cu produse autohtone. Această strategie are următoarele *avantaje* [3, pag. 345-347] mai importante:

- este mult mai ușor pentru țările în curs de dezvoltare să protejeze piața internă de concurența externă, decât să determine țările dezvoltate (exportatoare) să micșoreze barierele din calea comerțului impuse în raporturile cu ele;
- piața internă pentru un anumit produs manufacturat există deja, dovadă fiind importurile, uneori masive, din acel bun;
- în unele situații, “zidul” tarifar poate încuraja investițiile directe din străinătate din partea unor firme care caută să-l evite și să mențină piața pe care o dețin în țări în curs de dezvoltare;
- astfel, sunt “eliberate” importante rezerve valutare, care urmează să fie folosite în procurarea input-urilor esențiale unor procese de producție autohtone;
- uneori, se ajunge la utilizarea deplină și eficientă a rezervelor de factori de producție disponibili în economie, în condițiile în care piața internă este îndeajuns de dezvoltată.

Cele mai importante *dezavantaje* ale acestei strategii de dezvoltare sunt următoarele:

- fiind protejate de concurența internațională, ramurile autohtone sunt totodată izolate de condițiile mai “aspre” de pe piața externă, pierzând interesul de a-și mări eficiența economică;
- în unele cazuri, este inefficientă dezvoltarea respectivelor ramuri dincolo de anumite limite, deoarece piața internă nu este îndeajuns de dezvoltată pentru a se putea obține economiile de scară;
- protejarea anumitor ramuri interne poate să nu țină seama de conformația avantajului comparativ, situație în care, pe termen mediu, continuarea acestei politici devine costisitoare pentru economie, deoarece ajunge să deturneze importurile de produse avansate tehnologic și relativ mai ieftine în comparație cu cele obținute pe plan intern.

Strategia de dezvoltare *bazată pe promovarea exporturilor proprii* constă în susținerea cu precădere a acelor ramuri economice în care țara respectivă deține avantajul comparativ, unde se produceau deja bunuri pentru export și care au nevoie de acest sprijin. Această strategie “țintește” extinderea piețelor externe de desfacere, în practică fiind extinsă și pentru alte ramuri ale economiei care nu înregistrau până atunci exporturi. *Avantajele* acestei politici economice constau în:

- depășirea barierelor în calea dezvoltării impuse de dimensiunile reduse ale pieței interne de desfacere și extinderea producției în scopul obținerii economiilor de scară;
- stimularea creșterii eficienței proceselor de producție și câștigarea unui anumit grad de competitivitate pe piețele externe, în respectivele ramuri;
- posibilități de dezvoltare în continuare oferite de dimensiunile mari, sau foarte mari, ale piețelor externe de desfacere;
- creșterea încasărilor valutare din exporturi, care, mai apoi, urmează să fie folosite în achitarea input-urilor necesare altor ramuri economice.

*Dezavantajele* mai importante sunt următoarele:

- uneori, este foarte dificilă extinderea exporturilor, sau, mai ales, dezvoltarea unor noi ramuri exportatoare, din cauza concurenței externe deosebit de intensă (a firmelor din țări dezvoltate);
- este greu să se depășească obstacolele în calea comerțului impuse de alte state, în acele ramuri în care țările în curs de dezvoltare doresc să-și extindă exporturile.

Promovarea exporturilor proprii este strategia pe care au urmat-o noile state industrializate din Asia de Sud-Est.

Mai recent, în literatura de specialitate din acest domeniu [4, 426-427], întâlnim termeni cum ar fi: țări cu strategii “*orientate spre interior*”, adică cele care urmează strategia de dezvoltare bazată pe substituirea importurilor și strategii “*orientate spre exterior*”, pentru celelalte. Pe baza datelor obținute din practică, s-a realizat o clasificare a țărilor în curs de dezvoltare după tipul de strategie de dezvoltare pe care au urmat-o preponderent de-a lungul timpului. Astfel, principalele *categorii* sunt:

- 1) *țări cu strategii puternic orientate către exterior* – concretizate fie prin absența oricăror restricții în calea comerțului, fie prin pârghii de politică comercială de încurajare a exporturilor care caută să compenseze orice bariere în calea importurilor (impuse de alte țări);
- 2) *țări care adoptă strategii moderat orientate către exterior* – care practică anumite pârghii de descurajare a importurilor, în scopul încurajării producției interne, dar relativ reduse ca intensitate, precum și unele de încurajare a exporturilor proprii;
- 3) *țări cu strategii moderat orientate către interior* – dețin o structură specifică de pârghii comerciale și de politică valutară menite a favoriza producția autohtonă destinată pieței interne, având rate relativ mari de protecție efectivă;
- 4) *țări cu strategii puternic orientate către interior* – rate de protecție efectivă foarte înalte și unele bariere în calea exporturilor.



S-a observat că rata de creștere a produsului intern brut și a valorii adăugate din ramurile manufacturiere a fost mai mare în țările care au urmat strategii orientate către exterior, comparativ cu celelalte. Astfel, în tabelul 11.1 redăm relația dintre caracteristicile strategiei de dezvoltare urmate de unele țări în curs de dezvoltare (concret, este vorba de 41 de asemenea state) și creșterea medie anuală a produsului intern brut per capita, în perioada 1963 - 1992.

**Tabelul 1**

**Orientarea politicii economice și creșterea P.I.B. mediu anual per locuitor**

Tipul strategiei de dezvoltare	1963 - 1973 (%)	1973 - 1985 (%)	1985 - 1992 (%)
<i>Puternic orientată spre exterior</i>	6,9	5,9	6,4
<i>Moderat orientată spre exterior</i>	4,9	1,6	2,3
<i>Moderat orientată spre interior</i>	4	1,7	-0,2
<i>Puternic orientată spre interior</i>	1,6	-0,7	-0,4

Sursa: Lindert, Peter H., Pugel, Thomas A., *International Economics*, Tenth Edition, IRWIN, 1996, pag. 258.

Este ușor să se observe, în acest tabel, faptul că țările care au urmat strategii puternic orientate spre exterior au înregistrat creșteri medii anuale a P.I.B. per locuitor foarte însemnate, fapt care este o dovadă a viabilității respectivei "căi" de dezvoltare. Totuși, datorită unor particularități distinctive ale economiei unora dintre țările analizate și a absenței unor date relevante, se consideră că pot să se manifeste o serie întreagă de abateri de la acest rezultat.

În ceea ce privește caracteristicile strategiei de dezvoltare, s-a elaborat un indicator relevant în urmărirea exactă a efectelor determinate de strategiile de dezvoltare asupra prețurilor relative. Astfel, **coeficientul lui Krueger** poate fi calculat după următoarea formulă [4, pag. 429]:

$$Kr = \frac{\sum_{i=1}^t p_i \cdot r_{mi}}{\sum_{j=1}^s p_j \cdot r_{xj}}, \text{ unde:}$$

$r_{mi}$  - raportul dintre prețul echivalent intern și cel internațional la produsele importabile,

$r_{sj}$  - raportul dintre prețul echivalent intern și cel internațional la produsele exportabile,

$p_i, p_j$  - ponderi.

Astfel,  $K_r$  măsoară deviația prețurilor interne în raport cu cele internaționale, la produsele importabile, comparativ cu cele exportabile. Dacă indicele ia valoarea 1, aceasta semnifică o situație de *neutralitate*, justificabilă prin faptul că măsurile de politică economică ce încurajează substituirea importurilor, din unele ramuri, sunt în întregime compensate de măsurile din domeniul încurajării exporturilor, aplicate în alte ramuri economice. Dacă  $K_r > 1$ , aceasta semnifică situația de *orientare spre interior* a politicii economice, pe când dacă  $K_r < 1$ , țara respectivă urmează o strategie *orientată spre exterior*.

## BIBLIOGRAFIE

1. Appleyard, Dennis R., Field, Alfred J. Jr., *International Economics*, Third Edition, IRWIN/McGraw-Hill, 1998.
2. Lindert, Peter H., Pugel, Thomas A., *International Economics*, Tenth Edition, IRWIN, 1996.
3. Salvatore, Dominick, *International Economics*, Sixth Edition, Prentice Hall, 1998.
4. Sodersten, Bo, Reed, Geoffrey, *International Economics*, Third Edition, MacMillan Press Ltd., 1994.

## ANALIZA RISCULUI DE FALIMENT

A. DEACONU\*

**RÉSUMÉ.-L'analyse du risque de faillite.** Les modes d'évaluation du risque de faillite pour un ensemble économique s'ajoutent aux autres instruments de travail de l'analyse financière. Avant de présenter la suite propre d'indicateurs construits sur la base des données du bilan comptable, on a illustré par un tableau les modes les plus utilisés d'évaluation du risque de faillite sur le plan mondial, tout comme le mode de la Banque Commerciale Roumaine. En ce qui concerne notre modèle, celui-ci englobe six taux, entre lesquels trois sont des indicateurs de la structure et de la stabilité financière et trois sont des indicateurs de résultats. On accorde des scores plus grands aux indicateurs des résultats qui reflètent l'habileté de l'entreprise de générer le profit.

În ultimele decenii agenții economici au început să se confrunte cu tot mai dese dificultăți financiare și în special probleme de lichiditate. Astfel a apărut necesitatea predicției și gestionării riscului de insolvabilitate comercială sau de faliment pentru viitorul apropiat. În acest mod se poate asigura protejarea plasamentelor de capital ale investitorilor și creditorilor agentului economic.

Indicatorii utilizați în managementul financiar, a căror eficacitate s-a dovedit atunci când se făceau comparații interîntreprinderi, prezentau unele limite. Astfel, ei permiteau analize individuale care să indice atuurile sau slăbiciunile unor componente ale ansamblului economic. Cu alte cuvinte, reflectau doar unele echilibre financiare parțiale. Pentru identificarea și evaluarea riscului de faliment se impunea găsirea unei combinații particulare de indicatori. În acest scop s-au făcut cercetări atât pentru găsirea unui număr de indicatori selectivi cât și pentru perfecționarea lor pentru a le mări eficiența în prevederea performanțelor financiare viitoare pe baza datelor trecutului.

---

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

Indicatorilor financiari selectați li se combină valorile, care în prealabil sunt ponderate cu coeficienții importanței lor economice, obținându-se o valoare finală sau scor. Această procedură permite apoi compararea scorului corespunzător unui agent economic cu un "prag matematic" rezultat în urma testelor asupra unei colectivități sau grupuri de societăți în raport cu care se poate aprecia situația financiară a acestuia: soliditate financiară și profitabilitate ori criză financiară.

Dintre modelele de determinare a riscului de faliment, cele mai cunoscute pe plan mondial au fost elaborate de Edward Altman, William Beaver, Tafler, Joel Conen și Michael Holder, Robertson, Koh și Killough, Houghton și Woodlife, Institutul francez CESA, Centrala Bilanțurilor Băncii Franței.

Modelele de evaluare a situației financiare a unui ansamblu economic se alătură celorlalte instrumente de lucru ale analizei financiare însă nu trebuie considerate infailibile. Cu toate că tehnica pe care o dezvoltă este corectă și se bazează pe informații obiective, evoluția viitoare a agentului economic poate să infirme clasarea sa drept entitate falimentară.

Abilitatea indicatorilor modelelor de a prezice cu acuratețe falimentul a fost studiată de mulți cercetători, printre care Houghton și Woodlife, care, utilizând un număr de 13 indicatori au demonstrat că aceștia nu asigură o acuratețe de 100%.

De asemenea, calcularea scorurilor ar trebuie să vizeze o perioadă trecută mai mare de aproximativ 5 ani pentru studiul evoluției în timp a situației financiare a agentului economic. În ultimul rând, ar fi mult mai corect ca valorile scorurilor să se diferențieze pe sectoare de activitate economică.

Înainte de a prezenta propriul set de indicatori construiți pe baza datelor bilanțului contabil, vom ilustra printr-un tabel cele mai utilizate modele de evaluare a riscului de faliment pe plan mondial, precum și modelul Băncii Comerciale Române.

În cadrul tabelului, indicatorii selectați nu vor fi aranjați în ordinea modelelor care îi folosesc, ci în funcție de natura lor: indicatori ai activității de finanțare și de investiții, pe care îi vom numi **indicatori ai structurii** și **stabilității financiare** și indicatori ai activității de exploatare, pe care îi vom numi **indicatori ai rezultatelor**. Această diferențiere va permite cunoașterea opțiunii autorilor modelelor în ceea ce privește natura și importanța economică pe care o acordă diferiților indicatori selectați.

ANALIZA RISCULUI DE FALIMENT

<b>Modele de evaluare a riscului de faliment</b>	<b>Modelul lui E. Altman</b>	<b>Modelul lui J. Conen și M. Holder</b>	<b>Modelul Centralei Bilanțurilor Băncii Franței</b>	<b>Modelul Băncii Comerciale Române</b>
<b>Indicatori selectați</b>				
<b><i>Indicatorii structurii și stabilității financiare</i></b>				
• Fond de rulment / Total activ	X <sub>1</sub>			
• Capitaluri permanente / Total activ			X <sub>2</sub>	
• Capitaluri permanente / Total pasiv		X <sub>2</sub>		
• Capitaluri proprii / Total pasiv				X <sub>2</sub>
• Capital social (valoare de piață) / Total datorii	X <sub>4</sub>			
• Active circulante-Stocuri / Datorii pe termen scurt		X <sub>1</sub>		
• Active circulante - Stocuri greu vandabile / Datorii pe termen scurt				X <sub>1</sub>
<b><i>Indicatorii rezultatelor</i></b>				
• Rezerve / Total activ	X <sub>2</sub>			
• Profit brut / Capitaluri proprii				X <sub>3</sub>
• Profit brut din exploatare / Total datorii	X <sub>3</sub>			
• Capacitate de autofinanțare / Total datorii			X <sub>3</sub>	
• Cifra de afaceri / Total activ	X <sub>5</sub>			
• Cifra de afaceri / Active circulante				X <sub>4</sub>
• Cheltuieli financiare / Cifra de afaceri		X <sub>3</sub>		
• Cheltuieli cu dobânzile / Excedentul brut de exploatare			X <sub>1</sub>	
• Excedent brut din exploatare / Valoare adăugată		X <sub>5</sub>		
• Excedent brut din exploatare / Cifra de afaceri			X <sub>4</sub>	
• Cheltuieli cu salariile / Valoare adăugată		X <sub>4</sub>		
• Investiții corporale / Valoare adăugată			X <sub>8</sub>	
• Rata de creștere a valorii adăugate			X <sub>6</sub>	
• Durata medie a creditului furnizori			X <sub>5</sub>	
• Durata medie a creditului clienți			X <sub>7</sub>	
• Dependența de piețele financiare				X <sub>5</sub>

Calculul scorurilor pentru diferitele seturi de indicatori se diferențiază pentru diferitele modele de evaluare a riscului de faliment, astfel:

a) *Modelul lui E. Altman - scorul Zeta*

$$Z = 0,012 \cdot x_1 + 0,014 \cdot x_2 + 0,033 \cdot x_3 + 0,006 \cdot x_4 + 0,01 \cdot x_5$$

Scorul Zeta calculat poate fi interpretat astfel:

- a)  $> 0,03$   $\Rightarrow$  există o mare probabilitate ca agentul economic să nu prezinte risc de faliment;  
 b)  $[0,018; 0,03]$   $\Rightarrow$  există unele dificultăți financiare îngrijorătoare;  
 c)  $< 0,018$   $\Rightarrow$  se poate prevedea o situație falimentară în circa 2 ani.

b) *Modelul lui J. Conen și M. Holder*

$$Z = 0,16 \cdot x_1 + 0,22 \cdot x_2 - 0,87 \cdot x_3 - 0,10 \cdot x_4 + 0,24 \cdot x_5$$

Scorul determinat cu ajutorul acestui model poate fi interpretat după cum urmează:

- a)  $> 0,16$   $\Rightarrow$  risc de faliment  $< 10\%$ ;  
 b)  $[0,1; 0,16]$   $\Rightarrow$  risc de faliment de la  $10\%$  la  $30\%$ ;  
 c)  $[0,04; 0,1]$   $\Rightarrow$  risc de faliment de la  $30\%$  la  $65\%$ ;  
 d)  $[-0,05; 0,04]$   $\Rightarrow$  risc de faliment de la  $65\%$  la  $90\%$ ;  
 e)  $< -0,05$   $\Rightarrow$  risc de faliment  $> 90\%$ .

c) *Modelul Centralei Bilanțurilor Băncii Franței*

$$100 Z = -1,25 \cdot x_1 + 2,003 \cdot x_2 - 0,824 \cdot x_3 + 5,221 \cdot x_4 - 0,689 \cdot x_5 - 1,164 \cdot x_6 + 0,706 \cdot x_7 + 1,408 \cdot x_8 - 85,544$$

În funcție de valorile lui Z se disting următoarele zone:

- o zonă nefavorabilă, dacă  $Z < -0,25$  și atunci situația este riscantă, agentul economic prezentând vulnerabilitate și având șanse sigure să cunoască dificultăți economico-financiare importante;

- o zonă de incertitudine, dacă  $-0,25 \leq Z < 0,125$ , neputându-se formula o concluzie definitivă, recomandându-se utilizarea unui alt model de evaluare a riscului de faliment;

ANALIZA RISCULUI DE FALIMENT

- o zonă favorabilă, dacă  $0,125 < Z$ , când situația economico-financiară a agentului economic este normală iar probabilitatea de a fi falimentar este foarte redusă.

d) *Modelul Băncii Comerciale Române*

În cazul acestui model evaluarea riscului de faliment se realizează prin acordarea unor punctaje pentru fiecare criteriu, astfel:

**Lichiditate**

< 0,8	- 2 puncte
[0,81 - 1]	- 1 p
[1,01 - 1,2]	+1 p
[1,21 - 1,4]	+2 p
[1,41 - 1,6]	+3 p
> 1,61	+4 p

**Solvabilitate**

< 0,3	0 puncte
[0,31 - 0,4]	1 p
[0,41 - 0,5]	2 p
[0,51 - 0,6]	3 p
[0,61 - 0,7]	4 p
> 0,8	6 p

**Rotăția activelor**

< 5	1 p
[5,10]	2 p
> 10	4 p

**Dependența de piețe**

At>50% și De>50%	4 p
Ai>50% și De>50%	3 p
At>50% și Dt>50%	2 p
Ai>50% și Dt>50%	1 p

unde

At - aprovizionări din țară;

Ai - aprovizionări din import

De - desfaceri la export;

Di - desfaceri în țară

**Garanții**

Depozite în lei/valută gajate	4 p
Gajuri și ipoteci	3 p
Bunuri achiziționate din credite	2 p
Cesionarea creanțelor	1 p

**Rentabilitate**

< 0	0 p
[0; 0,1]	3 p
[0,1; 0,3]	4 p

Acordarea punctajelor pentru valorile indicatorilor unui agent economic conduce la următoarele situații și interpretări:

A: peste 20 puncte	} ⇒	situație economico-financiară bună;
B: 16-20 puncte		risc de faliment scăzut;
C: 11-15 puncte		grad ridicat de risc de faliment;

D:	6-10 puncte	} $\Rightarrow$	grad de risc de faliment foarte apropiat de nivelul maxim.
E:	0-5 puncte		

Utilizând datele bilanțului contabil cu componentele sale: situația patrimoniului, cont de profit și pierdere și anexă, s-ar putea construi un set de indicatori în vederea evaluării riscului de faliment. Acesta cuprinde 6 indicatori, dintre care trei sunt indicatori ai structurii și stabilității financiare, iar trei sunt indicatori ai rezultatelor. Vom acorda punctaje mai mari indicatorilor de rezultate care reflectă abilitatea agenților economici de a genera profit. Considerăm că aceștia sunt mai în măsură să diferențieze societățile. Pe de altă parte, este demonstrat faptul că dacă agentul economic este capabil să genereze un profit încasabil satisfăcător nu va avea probleme cu lichiditatea.

Indicatorii pe care îi propunem sunt următorii:

$$x_1 = (\text{Profit brut} + \text{Rezultat financiar}) / (\text{Active de natură industrială și comercială})$$

$$x_2 = (\text{Profit net} \pm \text{Cheltuieli și venituri cu amortizările și provizioanele} + \text{Cheltuieli privind cedarea activelor}) / \text{Total datorii}$$

$$x_3 = (\text{Cheltuieli cu salariile} + \text{Cheltuieli cu amortizarea} + \text{Cheltuieli cu dobânzile} + \text{Dividende anuale}) / \text{Valoare adăugată}$$

$$x_4 = \text{Disponibilități bănești și plasamente} / \text{Datorii pe termen scurt}$$

$$x_5 = (\text{Datorii financiare} + \text{Datorii față de grup și asociați}) / \text{Capitaluri proprii}$$

$$x_6 = \text{Active circulante} / \text{Total active}$$

unde:

-  $x_1$  este un indicator de rezultate care reflectă rentabilitatea activelor destinate exploatarei (active de natură industrială și comercială: imobilizări și active circulante). Urmărindu-se doar activitatea de exploatare a agentului economic, profitul brut este corectat cu cheltuielile și veniturile financiare care i-au fost inițial imputate;

-  $x_2$  reflectă gradul de acoperire a datoriilor totale prin autofinanțare. Autofinanțarea considerăm că este profitul net încasat obținut în urma



corecției profitului net contabil cu elementele rezultatului care nu generează încasări, respectiv plăți în exercițiul analizat;

-  $x_3$  reflectă modul de repartiție a valorii adăugate a agentului economic în decursul perioadei analizate, prin exercitarea activității specifice, către diferiții factori de producție (personal, imobilizări, fonduri ale creditorilor și investitorilor);

-  $x_4$  reprezintă rata trezoreriei sau a capacității de plată a agentului economic. Termenii raportului pot fi puși în relație de diferență sub forma abaterii absolute a capacității de plată;

-  $x_5$  reprezintă rata de îndatorare sau rata autonomiei financiare care indică raportul dintre resursele de finanțare străine și proprii;

-  $x_6$  reprezintă rata activelor circulante, indicator al structurii activelor.

Relația de determinare a valorii scorului, pe care îl notăm cu S, este:

$$S = 0,2 \cdot x_1 + 0,2 \cdot x_2 + 0,2 \cdot x_3 + 0,2 \cdot x_4 + 0,15 \cdot x_5 + 0,15 \cdot x_6$$

Cum pentru a determina un prag valoric în funcție de care să se interpreteze valorile scorului obținut prin combinarea indicatorilor menționați ar fi necesară analiza unei largi colectivități de societăți, lucru extrem de dificil pentru posibilitățile noastre de cercetare, considerăm că scorul ce ar putea fi atribuit unei societăți analizate poate fi apreciat având ca referință valorile corespunzătoare agenților economici din sectorul său de activitate. Având în vedere că toți indicatorii selectați au o semnificație economică în sensul creșterii, societatea care va avea valoarea cea mai mare a scorului se va situa pe o poziție mai bună în cea ce privește eventualitatea apariției riscului de faliment.

## BIBLIOGRAFIE

1. Lucey T., *Management accounting*, DP Publications Ltd., London, 1992;
2. Stănescu C., Ișfănescu A., Băicuși A., *Analiza economico-financiară*, Ed. Economică, București, 1996;
3. *Notă de informare a Băncii Franței*, nr. 88, 1997.

## **AUTORITATEA MONETARĂ ȘI STABILITATEA SISTEMULUI BANCAR ROMÂNESC**

**PAVEL V. UNGUREAN\***

**ZUSAMMENFASSUNG.** *Die monetare Behörde und die Standfestigkeit des Rumanisches Banksistem.* În dieser Artikel sind die Hauptsachliche Masnahmen und regelungen des Rumanische National Bank vorgelegt. Durch Sie man hat eine gute stetige funktionieren des Rumanisches Banksistem versichern. Der Uberblick viesieren die Zeitraum zwischen 1990 bis 1999 - zweiter trimester.

Derularea operațiilor bancare într-un climat de securitate și stabilitate este esențială pentru asigurarea unei funcționări a economiei în condiții normale, pentru crearea climatului necesar acțiunii legităților corespunzătoare economiei de piață.

În acest sens Banca Națională a României realizează o permanentă supraveghere a societăților bancare prin una din cele două metode: ON SITE sau OFF SITE. Aceasta presupune fie inspecții la fața locului fie depunerea de raportări periodice la sediul centralei Băncii Naționale.

Dintre obiectivele vizate de către controlul bancar exercitat de către Banca Națională a României pot fi menționate:

- rezerva minimă, modul de calcul și constituire a acesteia;
- operațiuni valutare și expunerea valutară;
- operațiuni de compensări;
- decontări cu numerar;
- structura fondurilor proprii;
- portofoliul de credite și provizioanele aferente acestora;
- situația expunerilor mari;
- respectarea normelor proprii de funcționare etc.

---

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

De asemenea societățile bancare sunt obligate să depună la B. N. R. raportări cu caracter financiar-contabil cum ar fi:

- balanțe de verificare;
- rezultatele financiare;
- active și pasive în valută;
- situația patrimonialului;
- situația portofoliului de credite și provizioanele aferente existente;
- expunerile mari etc.

Un element esențial al controlului bancar asupra societăților bancare îl reprezintă fondurile proprii. Până în 1999 (trim II) se întâlneau următoarele fonduri proprii (conform N. M. nr. 4/1994) :

1. Capital propriu:

- capital social;
- rezerva din reevaluarea activelor;
- fondul de rezervă;
- fondul mijloacelor fixe.

2. Capital suplimentar:

- datoria subordonată;
- fondul de dezvoltare;
- fondul de risc;
- alte fonduri constituite din profitul net.

O atenție deosebită este acordată fondului de rezervă. El se constituie din profitul brut, utilizând anual o cota de 20% până când acest fond egalează capitalul, ulterior utilizând 10% până ce acest fond dublează capitalul, ulterior constituirea fiind din profitul net. Astfel legiuitorul susține practic constituirea fondului de rezervă, sursa de intervenție pentru asigurarea solvabilității societății bancare.

Orice deschidere a unei noi subunități trebuie anunțată în termen de 5 zile autorității monetare, precum și orice modificare privind categoria unității, numărul și data înmatriculării în Registrul comerțului, conducerea unității etc. În acest caz se pot manifesta, activ sau pasiv, două riscuri pe care B. N. R. dorește să le evite: riscul extinderii rețelei teritoriale a societății bancare în cauză și riscul de funcționare propriu fiecărei unități bancare.

Aferent elementelor în afara bilanțului ce se iau în considerare la determinarea solvabilității societăților bancare, conform aceluiași reglementări, identificăm 3 grupe:

-cu risc maxim	100%
-cu risc mediu	50%
-cu risc scăzut	20%

Pentru a putea urmări plasamentele în credite cu o mai mare exactitate, prin N. M. nr 3/1994 se asigura o clasificare uniformă a tuturor tipurilor de credite acordate în economie. În același scop, pentru un plus de precizie și o mai bună supraveghere bancară, începând din 1995 se pune un accent deosebit pe uniformizarea raportărilor periodice ale tuturor societăților bancare.

În derularea supravegherii bancare, B. N. R. beneficiază de asistență tehnică din partea Comunității Europene prin intermediul programului PHARE.

Un alt obiectiv al supravegherii bancare îl constituie asigurarea respectării disciplinei financiar-valutare. În acest sens, societățile bancare și casele de schimb valutar sunt obligate să se încadreze *zilnic* în nivelul poziției valutare stabilită de B. N. R. Poziția valutară totală este stabilită în funcție de mărimea fondurilor proprii ale societății bancare. În cazul caselor de schimb această poziție valutară este stabilită în sume fixe (500\$+2000\$/punct de schimb).

În cazul operațiunilor cu numerar se acordă o atenție deosebită supravegherii societăților bancare prin indicatorul plafonul casei de circulație. În cazul societăților bancare acesta este stabilit cu ajutorul B. N. R. iar în cazul caselor de schimb valutar același indicator (plafon de casă) este stabilit în sumă fixă.

Deosebit de importantă pentru menținerea funcționalității sistemului bancar este asigurarea lichidității acestuia. Acest obiectiv se dorește a fi atins prin:

- constituirea și funcționarea sistemului rezervelor obligatorii păstrate în conturi ale societăților bancare la B. N. R.
- sistemul creditelor de refinanțare, care conform Regulamentului nr. 3/1995 al B. N. R. ,îmbracă următoarele forme:
  - credit structural;
  - credit de licitație;
  - credit special;
  - credit lombard.

În mod efectiv, în acest moment poate fi regăsit în sectorul bancar creditul special acordat de către Banca Națională a României.

Un aspect colateral al lichidității bancare îl reprezintă posibilitatea societăților bancare de a face față cererilor de restituire a depozitelor

persoanelor fizice. În 1996 prin Ordonanța Guvernului nr. 39 se instituie *obligativitatea* constituirii unui fond de garantare a depozitelor bancare (cu restricția de sumă garantată/deponent , în momentul actual - trim. II 1999 la valoarea de 32. 253. 000 lei).

Dacă până în 1995 procedura falimentului a fost prevăzută prin Codul comercial român, din august 1995 intră în vigoare Legea nr. 64 privind procedura reorganizării și lichidării judiciare iar din 28 februarie 1996, specific sistemului bancar, intră în vigoare N. M. nr 2 ale B. N. R. privind procedura de reorganizare și lichidare judiciară a societăților bancare.

Conform acestor norme, procedura de reorganizare și lichidare judiciară presupune parcurgerea a 3 faze:

1. Desemnarea judecătorului sindic, administrator, lichidator, convocarea adunării creditorilor;
2. Intocmirea planului propus de debitori, creditori sau asociați; Acest plan se admite de către judecătorul sindic, se verifică de către B. N. R. , se votează de către creditori și se confirmă de către tribunal;
3. Se trece la executarea planului de reorganizare.

În perioada redresării, societatea bancară este supusă supravegherii B. N. R. , urmărindu-se *raportările lunare* înaintate judecătorului sindic. În cazul în care se constată pierderi în această perioadă, se va solicita tribunalului suspendarea continuării activității și declararea procedurii de lichidare judiciară. După ce lichidarea judiciară a fost admisă de tribunal, B. N. R. retrage autorizația de funcționare și se trece la lichidarea propriu-zisă conform procedurii falimentului.

În momentul actual sectorul bancar are reglementări proprii legiferați în acest sens - este vorba de Legea 83/1998 privind procedura falimentului băncilor.

## BIBLIOGRAFIE

1. N. M. nr. 4/1994 privind fondurile proprii ale societăților bancare
2. N. M. nr 2/1996 ale B. N. R. privind procedura de reorganizare și lichidare judiciară a societăților bancare.
3. Legea nr. 64/1995 privind procedura reorganizării și lichidării judiciare
4. Legea 83/1998 privind procedura falimentului băncilor.
5. Legea bancară nr. 58/1999

## **QUELQUES CONSIDERATIONS CONCERNANT LA FIABILITE HUMAINE**

**RĂZVAN NISTOR\*, EDMOND NICOLAE ȘERA\***

***ABSTRACT. Considerations Regarding Human Reliability.***

Studies in the field of human reliability have pointed out the effect of the human operator, as part of the man - machine system, on preventing respectively causing flaws thus leading to improvement respectively diminishment of the probability of good functioning of the system in which the activity takes place. The certain conclusion of these studies consists in the idea that the reliability of the mechanic system is conditioned and enhanced by the level of human reliability.

Dans la majorité des systèmes techniques, économiques, sociales, administratifs etc., on assiste à la participation directe ou indirecte, physique ou intellectuelle de l'opérateur humain (dans sa qualité de leader, d'organisateur ou de réalisateur des processus de recevoir, de traitement, de transmission, de stockage de l'information).

L'opérateur humain inscrit dans le système "homme - emploi - milieu" par sa capacité de travail (sans influences sur son état de santé) a cependant des problèmes qui peuvent conduire à des "erreurs humaines", respectivement à des "chutes humaines". Il faut prendre en considération le fait qu'il y a aussi des défections qui peuvent être mesurées objectivement, mais qu'en certains cas, leur définition se fait subjectivement. L'appréciation correcte de l'importance de la défection constitue un facteur important pour la cuantification de la fiabilité. En ce contexte, on peut définir le terme de **fiabilité humaine** qui inclut les aptitudes de l'opérateur humain d'accomplir une mission demandée dans des conditions données et dans une intervalle de temps bien défini. Les études récentes de fiabilité ont de plus en plus en vue les aspects économiques aussi, ceux anthropotechniques et

---

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

technologiques de la fiabilité, tout comme ses implications sociales. En ce contexte, on peut mentionner les recherches concernant le rapport entre la fiabilité, le temps social de travail et le niveau de la production dans la technologie moderne, études qui ont conduit à des conclusions très intéressantes concernant la nécessité de l'amélioration de la fiabilité en parallèle avec le développement technologique.

La fiabilité d'un produit est décidée dès l'étape de la projection par la solution constructive adoptée; la fabrication ne fait que la réaliser aux paramètres conçus ou de la diminuer par les déviations technologiques ou les dérogations obtenues. Les diverses modalités d'expression de la fiabilité peuvent être considérées comme des estimations de la même fiabilité réelle, mais inconnue.

L'accroissement de la performance des produits donne l'occasion à un effort supplémentaire de recherche - conception - projection et de fabrication. Il se produit une croissance des entrées dans les processus de production ce qui va se refléter dans les dépenses de fabrication des nouveaux produits. La performance supérieure est précédée par la recherche scientifique et l'innovation technologique dont les coûts sont inclus dans celui du produit. Normalement, les produits à caractéristiques qualitatives supérieures sont fabriqués avec un effort plus grand des facteurs de l'appareillage de production.

Outre le sens général de "science des chutes humaines", la notion de **fiabilité humaine** inclut également les aptitudes de l'opérateur humain d'accomplir une mission demandée dans des conditions données, dans un intervalle de temps bien défini. On entend par "conditions données" les conditions de milieu extérieur (température, luminosité, bruit) et les conditions d'exécution de la tâche (contraintes liées au temps, par exemple). Ces conditions ne sont pas toujours facilement identifiables d'autant plus que l'opérateur humain est sensible à une large possibilité de facteurs psychologiques, physiologiques et sociologiques.

Trois domaines de connaissance contribuent avec des informations à l'étude de la fiabilité humaine: **la disponibilité**, parce que la fiabilité humaine est intrinsèquement liée à l'étude du système et elle se modèle en même temps que celui-ci, **l'ergonomie**, car elle inclut une analyse de détail des tâches et de l'interface homme - machine, et **l'ingénierie des systèmes**, puisque celle-ci exige la compréhension totale de toute action, de la durée de son exécution, du fonctionnement du système et des conséquences des erreurs.

Les études de fiabilité supposent le parcours d'une succession d'étapes qui vont conduire à l'évaluation des unités caractérisées par une probabilité élevée. Ainsi, l'étude de la fiabilité humaine est basée sur un algorithme spécifique, dont les étapes principales sont:

▪ **L'identification des possibles erreurs humaines.** La première étape de cette étude consiste à la recherche et à l'identification des actions "imprévues" qui peuvent être effectuées par l'opérateur. Ces actions peuvent être "bénéfiques" (actions spontanément positives) ou "nuisibles" (erreurs ou savoir-faire négatif de l'opérateur). Pour une bonne orientation de la recherche il est utile le classement suivant des erreurs:

- la non-réalisation de l'action demandée;
- l'accomplissement incorrect d'une action;
- action qui n'est pas conforme à l'objet.

Pour dépister des erreurs appartenant aux deux premiers types, il faut antérieurement préciser, décrire les actions demandées. Ainsi, il faut connaître les processus technologiques, les tests périodiques auxquels est soumis le système, de même que les actions de maintenance. Il ne faut pas insister seulement sur les opérations les plus importantes du processus technologique, car des erreurs sérieuses peuvent être commises aussi dans la réalisation de certaines actions relativement sans importance. Pour le troisième type d'erreurs, la recherche devient plus délicate. En ce cas, il devient utiles les informations liées au comportement des ouvriers dans des situations analogues à celles étudiées. Ces erreurs sont les plus variées et cette diversité est due justement à l'impossibilité de prévoir leur contenu;

▪ **la sélection des erreurs significatives.** Il n'est ni possible, ni utile de faire une analyse en détail de toutes les erreurs possibles, découvertes dans une étape antérieure. Voilà pourquoi, il est nécessaire la réalisation d'une certaine sélection, ayant pour résultat l'élimination des erreurs dues au hasard et qui ne sont pas représentatives. La sélection est faite en fonction du degré de profusion choisi pour l'évaluation de la fiabilité humaine dans sa totalité. Le degré d'importance accordé à une erreur est jugé par la perspective des paramètres suivants:

- *ses conséquences:* est-ce que l'erreur conduit directement à l'événement indésirable ou elle doit se combiner à des chutes ou d'autres erreurs?
- *la probabilité des chutes ou d'autres erreurs* avec lesquelles l'erreur doit se combiner pour se transformer dans un événement indésirable;
- *la probabilité de l'erreur-même;*



- **L'analyse en détail des erreurs significatives.** Le contenu de cette étape est représenté par cueillir de de informations qui permettent l'estimation de la probabilité de chaque erreur. L'analyse qualitative ne représente pas seulement une étape antérieure à la quantification des erreurs, mais elle permet aussi de saisir les facteurs qui contribuent à leur apparition. Le recours aux probabilités aide la hiérarchisation des erreurs et facilite la sélection des améliorations qui peuvent être introduites dans le système homme - machine. On va réaliser une analyse ergonomique de chaque action qui pourrait être affectée par des erreurs, ayant en vue:

- *les caractéristiques de l'action:* la complexité, le temps disponible, le temps nécessaire, la place qu'il occupe dans la succession générale;
- *les caractéristiques de l'interface homme - machine:* la qualité de la projection de l'équipement, la qualité des procédures technologiques (forme et contenu);
- *les caractéristiques du milieu:* chaleur, bruit, illumination, endroits à danger d'explosion etc.;
- *les caractéristiques d'organisation:* la distribution des tâches, règles administratives (l'utilisation des dispositifs, des instruments de mesure et de contrôle);
- *les modalités de dépister et d'écarter les erreurs:* les moyens de détection (vérifications, alarmes), moyens d'intervention;
- *les conséquences de l'erreur.*

Le degré de détail choisi pour l'analyse est établi en fonction des objectifs de l'évaluation de la fiabilité humaine et des modèles de quantification utilisés en ce qui suit. Les conclusions correspondantes à cette étape peuvent être matérialisées par:

- la découverte de nouvelles possibilités d'erreurs qui doivent être ajoutés à la liste initiale;
  - l'identification des points faibles dans l'interaction homme - machine;
  - le groupement des informations nécessaires en vue la quantification;
- **L'intégration à la modélisation du système.** L'évaluation de la fiabilité humaine est interconnectée avec l'étude du système et elle ne peut pas être quantifiée indépendamment. Voilà pourquoi, il est nécessaire d'intégrer l'évaluation de la fiabilité humaine dans la méthode qui

caractérise le comportement du système, méthode qui, obligatoirement, a été identifiée antérieurement;

- **la quantification.** Suite à l'étape précédente, les erreurs humaines ne peuvent plus être distinguées des chutes de l'équipement. On leur attribue des probabilités, et ensuite on les introduit dans les modèles usuels. La grande insécurité des probabilités attribuées aux modèles courants est donnée par le fait que le résultat final sera de petite valeur s'il n'est pas accompagné par une étude de la sensibilité ou d'un facteur d'erreur;
- **conclusions.** L'estimation de la fiabilité humaine est **un processus répétitif** qui consiste à parcourir plusieurs fois les étapes présentées. Finalement, il ne résulte un modèle de la fiabilité humaine qui étant intégré dans le modèle de la fiabilité du système, offre le cumulus de informations nécessaires à l'optimisation du fonctionnement du système homme - machine. Ainsi, dans l'exploitation, l'équipement est influencé décisivement, à côté des autres facteurs à action reconnue (les phénomènes d'usure inévitable, la qualité de la projection, l'activité de maintenance, etc.) aussi par l'action de celui destiné à le desservir, une action constamment positive qui mène à l'amélioration considérable des paramètres de fiabilité.

Le comportement de l'opérateur humain est directement influencé par le spécifique du travail effectué, par les stimulus extérieurs qui agissent et qui l'affectent. En général, on peut identifier trois types de comportement spécifique, fonction du degré de conscientisation et d'implication personnelle:

- *le comportement des travailleurs qualifiés* est pratiquement automatique, car ils agissent "mécaniquement". L'activité mentale consciente est peu impliquée, l'opérateur se limitant à la reproduction d'une manière presque par réflexes de certains schémas comportementaux parfaitement coordonnés, reçus à travers la pratique ou l'entraînement intensif. L'opérateur manifeste ce type de comportement quand il doit agir très vite et presque automatiquement à un signal important;
- *le comportement de direction* réclame une activité mentale consciente, concrétisée par une exécution coordonnée des tâches conformément à certaines procédures ou règles apprises ou écrites. Ces règles ne sont suffisamment intégrées par l'opérateur de sorte qu'elles soient automatiquement appliquées;
- *le comportement basé sur la connaissance*, connaissances caractéristiques à l'opérateur mis devant des situations peu familières. Il se base sur une

activité mentale consciente et complexe, à laquelle il fait appel pour résoudre des problèmes ou des tâches très spéciales, comme des diagnostics complexes et inhabituels qui ont besoin de nombreux éléments d'information.

L'opérateur humain agit différemment en fonction de la complexité du travail qu'il doit effectuer. On peut mettre en évidence, de la totalité des missions qui doivent être accomplies quelques types caractéristiques, sensiblement différenciés entre elles, groupés selon le degré de difficulté et de la réaction attendue au cas de l'apparition de certaines chutes ou défections:

- *des tâches simples* qui correspondent à des actions qui font partie des processus séquentiels, tâches qui ne supposent pas la prise de décisions importantes;
- *des tâches complexes* générées par l'existence de certains processus séquentiels qui sont assez bien définis mais qui nécessitent la prise de certaines décisions, tout en laissant ainsi une certaine latitude à l'opérateur;
- *des tâches nécessitant de la vigilance* qui sont lancées par la manifestation d'un signal, d'un stimulus extérieur. En ce cas, la probabilité de manifestation de l'erreur est affectée par la longueur de l'attente, par le degré de motivation, par le type du signal, par sa fréquence, par le type d'action effectuée au moment où le signal est reconnu;
- *des tâches de vérification* qui consistent à surveiller et vérifier certains processus multivariants, suivis par la prise de décisions d'actions. Pour ce type de tâches le rôle essentiel de l'opérateur est dans la prévention de l'apparition des perturbations qui puissent évoluer vers des chutes importantes;
- *des tâches postincident ou postaccident*, appelées aussi des tâches d'urgence, matérialisées en activités effectuées après l'apparition des chutes. Leur contenu couvre un large domaine, tout en s'inscrivant entre le recours à une réponse considérée automatique et l'élaboration d'une nouvelle stratégie. La probabilité des erreurs apparues pendant ce type de tâches est très élevée quand l'incident est suffisamment sérieux pour que l'opérateur soit dans un état de tension très élevé.

Du point de vue de la productivité, les possibilités humaines sont limitées. Leur dépassement par les besoins technologiques ou l'inadaptation des machines à l'homme (les aspects ergonomiques) conduisent sûrement à

la baisse de la performance. Le changement de la mentalité du personnel est déterminé par l'éducation et la culture. A part l'éducation ayant un caractère général, l'éducation de spécialité joue un rôle très important. La statistique, la fiabilité, les méthodes et les techniques de mesurer sont les principales disciplines de l'éducation de spécialité.

### **BIBLIOGRAPHIE**

1. Dilworth, J. B., Production and operations management, Fourth Edition, Random House, New York, 1989.
2. Hollnagel, E., Human Reliability Analysis, Academic Press, 1994.
3. Leplat, J., Les facteurs humains de la fiabilité dans les systèmes complexes, Editions Octares Entreprises, Marseille, 1990.
4. Villemeur, A., Reliability, Availability, maintainability and Safety Assesment, vol.I si II, Editura John Wiley & Sons Ltd., Chicester 1992.

## ABORDĂRI ALE CONCURENȚEI LA MARX

PAUL COCIOC\*

**ABSTRACT. Marx on Competition.** For Marx, competition provides the source of the blind forces which drive capitalism forward, in a permanent clash of creative and destructive impulses. On pain of extinction, the capitalists are forced into a titanic competitive struggle. The increasing centralization of capital in fewer and fewer hands - as he foresees - forced individual capitalists to accumulate to survive. This points us in the direction of an analysis of competition between organized capitals rather than competition between individual entrepreneurs. Anyway, competition creates monopoly and monopoly re-create competition.

Concepția lui Marx asupra concurenței își are originea în teoria clasică a liberei concurenței. Spre deosebire, însă, de clasicii economiei politice, el păstrează **rezerve serioase asupra calităților stabilizatoare ale procesului concurențial**. Concluziile sale se află în profundă opoziție cu ideile neoclasice asupra echilibrului general, așa cum se regăsesc ele la L.Walras sau A.Marshall. Karl Marx a abordat, totodată, problema comportamentului firmelor capitaliste și a conceptualizat concurența ca un proces dinamic de adaptare a firmelor la schimbările intervenite în tehnică, idee reluată pe un alt plan în teoriile moderne ale lui Friedman și, în special, Schumpeter (teoria ciclicității și a inovației).

Scopul fundamental al oricărei firme este de a se extinde și dezvolta, iar el devine "motorul", forța fundamentală a schimburilor economice. Firmele nu vor reacționa pasiv la schimbările apărute pe piață ci vor căuta în permanență să reorganizeze producția și activitatea în contextul diferitelor reacții posibile din partea rivalilor. Pentru Marx firmele nu sunt doar receptoare de preț ci mai degrabă cele care stabilesc prețul pentru partea lor de piață, preț ajustat permanent, pe de o parte, tocmai în funcție de *reacția rivalilor*, iar pe de alta, ca urmare a *evoluției cantităților vândute și profiturilor obținute*. [vezi 2, p.176-202]

---

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

În cadrul producției, **reorganizarea firmei și introducerea progresului tehnic** sunt principalele “arme”, “instrumente” ale concurenței [1, p.623 și urm.]. Scopul imediat urmărit este de a obține un surplus de profit, surplus care are un caracter temporar, până la generalizarea tehnicii respective la nivelul ramurii. Permanenta orientare pentru cea mai nouă dotare tehnică poate transforma acest surplus într-o permanență pentru anumite firme. Oricum, surplusul de profit se transformă într-o sursă de dezvoltare pe termen lung. Mai mult, Marx evidențiază că manifestarea concurenței sub aspectul progresului tehnic are ca rezultat nu existența unui “optim tehnic” ci coexistența unor tehnici și dotări tehnice diverse și că condițiile medii de înzestrare tehnică sunt cele care determină prețul “normal” pe perioadă lungă. Pe perioadă scurtă pot apare abateri ale prețului de piață, problemă abordată și de “clasici” dar, în plus față de aceștia, Marx evidențiază faptul că pot apare diferențieri de prețuri chiar pentru produse omogene în condițiile existenței unor dezechilibre.

Firmele monopoliste sunt considerate și de Marx ca reprezentând cazuri de excepție și sunt privite ca “*monopoluri temporare*”, atunci când cererea depășește oferta pentru o perioadă de timp suficient de lungă, sau ca “*monopoluri naturale*”, când avem de a face cu terenuri sau resurse naturale. Procesul de concentrare și, în special, de centralizare a capitalului distruge și în același timp “re-crează” concurența. O idee ce prefigurează într-o anumite măsură teoriile moderne ale piețelor contestabile sau disputabile (W.Baumol). Sintetizând această idee Friedrich Engels scria: “*Fiecare concurent, ... fiecare grupare mai mică de concurenți trebuie să dorească să dețină monopolul împotriva celorlalte... concurența devine monopol. Pe de altă parte monopolul nu poate zăgăzui valul concurenței, ba mai mult, el însuși generează concurența... Interesul fiecăruia este să aibă totul, iar interesul colectivității este ca unul să nu aibă mai mult decât celălalt*” [4, p.23]. Există aici o relație dialectică între concurență și ceea ce este prezentat drept opusul acesteia - monopolul: concurența produce monopol și, apoi, monopolul produce concurență. Se poate observa că, într-un mediu complet concurențial, firmele vor adopta în mod natural, “instinctiv”, un comportament preponderent defensiv care, în timp, va conduce la creșterea gradului de monopolizare a pieței până la un nivel la care profiturile marilor firme se vor prăbuși și va fi deschisă calea pentru ca noile capitaluri, mai agresive, să penetreze piața și să “reintroducă” concurența.

Originea concurenței se găsește după Marx în existența proprietății private, proprietate privită ca un monopol absolut asupra obiectului și, implicit, a întrebuințării obiectului proprietății. Ideea a fost anterior întâlnită (cel puțin cu aplicare la rentă) la Proudhon și Sismondi.

“Concurența presupune monopolul, și anume monopolul proprietății” și, ca urmare, “proprietatea privată izolează pe fiecare individ în propriul lui individualism... și deoarece fiecare are totuși aceleași interese cu vecinul lui... se opune cu ostilitate celuilalt... această învrăjbită a unor interese identice tocmai pentru că sunt identice... este **concurența**” [6, p.45]. Concurența liberă este concurența capitalistă, generată de modul de producție capitalist în stadiul său de “maturitate”. Ea nu se întemeiază pe orice formă de proprietate privată ci pe cea capitalistă, al cărei scop este plusvaloarea. Este concurența nelimitată între capitaliști pentru atingerea acestui scop. Pentru funcționarea liberă a concurenței producția de mărfuri capitalistă trebuie să fie generalizată, să cuprindă zona dominantă a pieței.

Marx face distincția între două forme de concurență: concurența în cadrul unei ramuri și concurența dintre ramuri. Concurența în cadrul ramurii duce la egalizarea prețului pieței cu prețul de producție în timp ce concurența dintre ramuri duce la egalizarea ratelor profiturilor și la egalitatea dintre valoare și prețul de producție.

“Ceea ce înfăptuiește concurența, în primul rând în cadrul unei sfere de producție este stabilirea unei valori de piață și a unui preț de piață egale, pornind de la diferitele valori individuale ale mărfurilor” [2, p.183]. Rezultatul concurenței din interiorul unei ramuri este transformarea valorilor individuale ale mărfurilor în valoare de piață (valoare socială unică), care este determinată de timpul de muncă socialmente necesar. Așadar, în procesul concurențial ies la iveală condițiile (medii) de producție socialmente recunoscute. “Valoarea de piață - scrie Marx - trebuie considerată, pe de o parte, ca valoare mijlocie a mărfurilor produse într-o anumită sferă, pe de altă parte ca valoare individuală a mărfurilor produse în condițiile mijlocii ale sferei respective, mărfuri care constituie marea masă a produselor sferei respective” [2, p.181].

Mărfurile se vând la prețurile de piață, care nu trebuie indentificate (cel puțin nu în orice condiții) cu valoarea de piață (valoarea de schimb). Prețurile de piață - ce corespund “prețurilor naturale” ale lui Smith, “prețurilor/costurilor de producție” ale lui Ricardo sau “prețurilor necesare” ale fiziocraților - reprezintă o formă transformată a valorii și sunt expresia bănească a valorii de piață. Ele exprimă nu numai valoarea ci și condițiile concrete ale pieței în care are loc realizarea mărfurilor și, deci, se pot abate de la valoare sub influența cererii și ofertei. Numai când oferta corespunde cu cererea prețul de piață se stabilește la nivelul valorii de piață. Aceasta pentru că valoarea mărfii ( $M$ ) = capital constant ( $c$ ) + capital variabil ( $v$ ) + plusvaloare ( $p$ ), iar prețul de producție ( $P$ ) =  $c + v + \text{profit (pr)}$ , și atunci cele două vor fi egale numai dacă  $p = \text{pr}$ .

Distincția făcută de Marx între profit și plusvaloare, între rata profitului și rata plusvalorii, reprezintă cheia explicării mecanismului capitalismului concurențial și, de aici, a **teoriei exploatării**. Legea plusvalorii dezvăluie necesitatea și mecanismul producerii plusvalorii, iar legea egalizării ratei profitului dezvăluie mecanismele repartizării plusvalorii, create de muncitori, în raport cu capitalul avansat. Întru-cât plusvaloarea creată de proletariat este împărțită după principiul “*profit egal la capital avansat egal*”, înseamnă că muncitorii sunt exploatați - nu numai de capitalistul la care sunt angajați ci de întreaga clasă a capitaliștilor.

Vânzând mărfuri produse în condiții diferite, și implicit cu valori individuale diferite, la un preț egal cu valoarea lor de piață, diferiți capitaliști vor obține un profit diferit. Drept urmare cei care obțin un profit mai mare au posibilitatea să acumuleze, să modernizeze și să lărgescă mai rapid producția, iar pe această bază să reducă costurile. “*Mai departe, dacă unul din concurenți produce mai ieftin decât ceilalți, el poate desface mai multe mărfuri și poate să-și asigure un loc mai mare pe piață vânzând marfa la un preț mai mic decât prețul... dominant la un moment dat*” [2, p.196-197].

Abordarea concurenței dintre ramuri, pornește de la capital, privit ca și o masă omogenă de valoare (capital bănesc), capital care urmărește obținerea venitului maxim prin deplasări între ramuri. Libera mobilitate a capitalurilor, ca și a forței de muncă și altor resurse, inexistența unor bariere în calea accesului pe o piață și cunoașterea **suficientă** a domeniilor de investire sunt considerate “pre-condiții” pentru libera deplasare a capitalului bănesc. Asemenea deplasări modifică producția din ramurile implicate și determină modificări și dezechilibre în raporturile dintre cerere și ofertă, iar astfel de variații par a fi cauza modificărilor relative de preț și a ratelor profiturilor. Diferențieri în ratele profiturilor între ramuri și între firme pot exista, pentru o perioadă scurtă de timp sau chiar pentru perioade mai lungi, ca rezultat a “nivelului” dezechilibrelor apărute, ca și a vitezei și posibilităților efective de deplasare dintr-o ramură în alta. Ca urmare, concurența dintre ramuri apare la Marx sub forma unei **lupte permanente pentru investirea capitalului în cele mai rentabile domenii** de producție și a cărui rezultat final va fi egalizarea relativă a ratelor profiturilor din diferite ramuri și formarea unei rate generale sau medii (mijlocii). “*Aceste rate ale profitului diferite se egalizează, prin concurență, transformându-se într-o rată generală a profitului, care reprezintă media tuturor acestor rate ale profitului diferite*” [2, p.161]. Aceasta se poate determina cantitativ prin raportarea masei totale a plusvalorii la întregul capital social. “*Rata generală a profitului este determinată de doi factori: 1) de compoziția organică a capitalurilor în diferitele sfere de producție, deci de diferitele rate ale profitului în fiecare sferă; 2)*



*de repartizarea capitalului social total între aceste sfere diferite, deci de mărimea relativă a capitalului investit în fiecare sferă în parte și, prin urmare, investit la o anumită rată a profitului...” [2, p.166].*

De altfel, în formularea sa asupra circuitului capitalului Marx portretizează poate cel mai bine concurența. Aceasta pentru că, în mișcarea capitalurilor, legile imanente ale producției capitaliste acționează ca “*legi coercitive ale concurenței*” și devin astfel “ *motive determinante*” ale comportamentului și acțiunilor economice în sistemul capitalist și, ca urmare, “*o analiză științifică a concurenței devine posibilă numai în momentul în care a fost înțeleasă natura internă a capitalului*” [1, p.327].

Concurența este astfel **caracteristică pentru modul de producție și acumulare capitalist**. Circuitul și rotația capitalului sunt doar două aspecte ale aceluiași fenomen. Concepția generală a lui Marx asupra capitalului privit ca un sistem se apropie de concepția lui F.Quesnay asupra unei economii operând “independent de voința oamenilor”. Aceasta nu înseamnă, așa după cum am văzut, că nu pot apare circumstanțe în care capitalurile individuale pot exercita un anumit control pe anumite piețe. Un astfel de control nu reprezintă în mod necesar o limitare a acțiunii concurenței ci poate fi o premisă necesară pentru producția la “scară mare”. Capitalul înlătură doar acele obstacole care îi limitează acumularea. Sub acest aspect, sau mai exact și sub acest aspect, pentru Marx concurența este sinonimă cu generalizarea relațiilor de producție capitaliste și este strâns legată de dezvoltarea modului de producție capitalist: “**Libera concurență reprezintă adevărata dezvoltare a capitalului**”. Referitor la acest aspect Engels scria în *Principiile comunismului*: “*Libera concurență este... absolut necesară pentru perioada inițială de dezvoltare a mării industrii, deoarece numai în condițiile existenței ei marea industrie se poate dezvolta*” [5, p.166].

Elementele principale privitoare la funcționalitatea mecanismului economic al capitalismului liberei concurențe sunt multilateral analizate în lucrările lui Marx. El pornește de la ideea - în esență clasică - că fiecare capitalist urmărește realizarea scopurilor sale individuale și că, în ansamblu, sistemul economic este pus în mișcare datorită atât unor necesități obiective, legitate economice generale cât și specifice. “*Libera concurență impune... legile imanente ale producției capitaliste ca lege coercitivă exterioară*” [1, p.280].

La baza acestei situații stă ideea că fiecare capital în parte trebuie considerat numai ca o fracțiune a capitalului total și că fiecare capitalist obține o parte din profitul total proporțională cu mărimea fracțiunii sale de capital. Întreprinderea capitalistă este dependentă în întreaga activitate de capitalul (social) total și, până la un punct este chiar produsul lui. Capitalul individual pentru a putea exista și acționa trebuie să între într-un vast sistem

de legături, de raporturi cu alte capitaluri individuale, cu anumite categorii de cumpărători și vânzători, atât pentru procurarea condițiilor de producție cât și pentru realizarea, vânzarea mărfurilor produse. Întreprinderea capitalistă nu este izolată, iar caracterul său independent, autonom, se dovedește a fi doar aparent. Fiecare capital, urmărind interesul său propriu, nu-l poate realiza decât prin intermediul celorlalte capitaluri, prin atingerea interesului celorlalte capitaluri individuale. De aici decurge legătura, interdependența organică economică dintre fiecare capital individual și capitalul (social) total, iar concurența – prin intermediul pieței și cu ajutorul mecanismelor și instrumentelor sale: preț, cerere, ofertă, valoare de schimb – îndeplinește funcții de prim ordin în conexarea întreprinderilor capitaliste la capitalul social total. *“Concurența liberă impune acțiunea legilor economice asupra capitaliștilor într-un mod particular fiecăruia, prin rezultatele acțiunii sale, prin atingerea intereselor sale materiale individuale; reducerea timpului de muncă individual și al cheltuielilor de producție, acumularea plusvalorii și mărirea capitalului, introducerea progresului tehnic, intensificarea exploatării, centralizarea capitalului, migrația sa dintr-o ramură în alta, etc.”* [7, p.653].

În condițiile liberei concurențe, când intervenția factorilor subiectivi extraeconomici este redusă, caracteristica fundamentală a sistemului capitalist este autoreglarea sa spontană. Aceasta presupune asigurarea (temporară) a echilibrului și proporționalității necesare în cadrul sistemului, a funcționării și reproducției sale normale. Capitalismul cunoaște însă *disproporții* periodice de amploare, care depășesc capacitatea de autoreglare spontană și permanentă, dezechilibre generate – în opinia lui Marx – de *“contradicția fundamentală”* (aceea dintre caracterul social al reproducției și caracterul privat al însușirii rezultatelor), de celelalte *“contradicții”* declanșate în, și prin, crizele ciclice de supraproducție. În locul societății *“malthus-iene”* aflată permanent la limita supraviețuirii, Marx pune un sistem de producție capabil să producă mai mult decât poate aparent să consume. Periodic, crizele de supraproducție relativă sau absolută vor conduce nu numai la *“distrugerea”* produselor și a mijloacelor de producție, la eliminarea unor părți din capitalul social, în special a celor de slabă productivitate, de *“subvalorificare socială”* și, deci, de slabă competitivitate. Aparent paradoxal, acest proces distructiv este determinat în sine de necesitatea acumulării impusă de concurență. Proprietarii de capital nu au vre-o alternativă dacă doresc să mai rămână capitaliști decât să se angajeze în această luptă de concurență dusă împotriva tuturor. Iar crizele economice au funcția unui mecanism de *“reproporționalizare”* periodică a dezechilibrelor materiale și valorice ale sistemului capitalist.

Legea generală a acumulării capitalului și legea tendinței de scădere a ratei profitului – enunțate de Marx – sunt în același timp “cauze” și “consecințe” ale reproducerii capitaliste, a căror mecanisme de funcționare reduc și, în același timp, intensifică concurența. Pe măsură acumulării de capital, crește gradul de concentrare și centralizare, unii dintre agenții economici vor fi eliminați, dar concomitent va spori concurența între cei rămași. Totodată, lărgirea producției peste anumite limite determină o asemenea schimbare a raportului dintre cerere și ofertă în favoarea primei, încât are loc o scădere a prețurilor mărfurilor și, deci, a ratei profitului (de aici o parte a capitalului devine excedentară, în general nu în mod absolut ci relativ, de aici crizele de supraproducție). O circumstanță importantă a acumulării concurențiale este și modificarea compoziției organice a capitalului (dată de raportul  $c/v$ ), ceea ce va avea drept consecințe: a) creșterea compoziției organice a capitalului face ca rata generală a profitului să scadă; și b) rate diferite ale profiturilor în condițiile în care mărfurile se vor vinde la valoarea lor (dacă rata plusvalorii rămâne aceeași, rata profitului este cu atât mai scăzută cu cât compoziția organică a capitalului este mai ridicată). Unul dintre rezultate va fi și accentuarea contradicțiilor dintre muncă și capital, dar și între capitaluri, în special sub aspectul modernizării producției.

Sintetizând imaginea marxistă asupra mecanismului capitalismului concurențial, Engels scria: “*Pe de o parte, perfecționarea utilajului, devenită din cauza concurenței o lege obligatorie pentru fiecare fabricant și care înseamnă totodată punerea în disponibilitate a unui număr tot mai mare de muncitori: **armata industrială de rezervă**. – Pe de altă parte, extinderea nelimitată a producției, de asemenea ca lege obligatorie a concurenței pentru fiecare fabricant. – De ambele părți o dezvoltare... a forțelor de producție, ofertă care depășește cererea, supraproducție, supraîncărcare a piețelor, crize..., un cerc vicios: **pe de o parte, prisos de mijloace de producție și de produse; pe de alta, prisos de muncitori fără ocupație și fără mijloace de existență**” [4, p.24]. Iar “*legea concurenței constă în aceea că cererea și oferta tind întotdeauna să coincidă și tocmai de aceea nu coincid niciodată. Cele două laturi sînt... transformate într-o opoziție brutală*”. Relațiile reciproce dintre preț și producție, dintre preț și cerere determină “*o continuă alternare între înviorare și stagnare*” și este cauza principală a crizelor economice.*

Urmărind propriile interese și dorind măcar să supraviețuiască, fiecare individ trebuie să “accepte” concurența, regulile sale, să se folosească de acestea. Concurența necesită un efort constant și permanent din partea tuturor participanților, de intensitatea acestuia depinzând supraviețuirea și succesul: “*...în general, nici unul dintre cei antrenați în lupta de concurență nu-i*

poate rezista fără cea mai mare încordare a forțelor sale...” [4, p.24-26]. Îi ceva mai încolo: “Concurența opune, așadar, capitalul capitalului, munca muncii, proprietatea funciară proprietății funciare și tot astfel opune fiecare din aceste elemente celorlalte două”. O concurență bazată, așadar, pe o luptă permanentă, în care fiecare se angajează pentru că este nevoit să “supraviețuiască” cel puțin condiției sale sociale, dar care este inegală, inegalitate generată esențialmente de dimensiunea diferită a capitalurilor individuale și de puterea economică asociată acestuia și care este greu, dacă nu imposibil, de surmontat pentru cei mai puțin dotați dintre competitori. Îi atunci “în luptă învinge cel mai tare și, pentru a prezice rezultatul acestei lupte, va trebui să cercetăm **puterea combatanților**” [subl.ns. - 4, p.31].

Ca o concluzie, Engels nota: “Concurența a pătruns în toate relațiile vieții noastre sociale și a desăvârșit actuala subjugare reciprocă a oamenilor. Concurența este marele **motor** care îmboldește tot mereu la activitate îmbătrânita și șubreziată noastră ordine sau, mai precis, dezordine socială, dar care totodată, la fiecare nouă încordare, **consumă** și o parte din forțele care slăbesc. Concurența domină dezvoltarea numerică a omenirii, ea domină și dezvoltarea ei **morală**” [subl.ns. - 4, p.33].

## BIBLIOGRAFIE

1. Karl Marx - *Capitalul, Critica economiei politice*, vol.1, în *Opere*, vol. 23, București, Ed.Politică, 1966.
2. Karl Marx - *Capitalul. Critica economiei politice*, vol. 3, în *Opere*, vol. 25, partea I, București. Ed.Politică, 1969.
3. Friedrich Engels - *Principiile comunismului*, în Marx, Engels - *Mici scrieri economice*, București, Ed.Politică, 1969.
4. Friedrich Engels - *Schiță a unei critici a economiei politice*, în Marx, Engels - *Mici scrieri economice*, București, Ed.Politică, 1969.
5. Karl, Marx, și Friedrich Engels - *Opere*, vol. 4, București, Ed.Politică, 1962.
6. T. Burke, A. Genn-Bash și B. Haines - *Competition in Theory and Practice*, Londra-New York-Sydney, Croom Helm, 1988.
7. T. Postolache (coord.) - *Tratat de economie contemporană*, vol.2, cartea I, București, Ed.Politică , 1987, p. 648-676.
8. \* \* \* - *Curs de economie politică*, vol.1, partea I, Cluj, Lito Univ.”Babeș-Bolyai”, 1979.

## **REPERE CRONOLOGICE ȘI REPREZENTANȚII AI MANAGEMENTULUI CALITĂȚII**

**FĂNUȚA POP\***

**RESUME.**-*Les repères chronologiques et les représentants du management de la qualité.* Le management de la qualité, un mouvement de grand ampleur du vingtième siècle, a marqué la vie économique des entreprises de Japon et des Etats Unis, et il a connu dans les derniers ans une forte expansion mondiale. Les personnalités de renom mondial ont contribué à l'initiation et au développement de ce mouvement de la qualité. Dans cet article l'auteur présente les contributions que les représentants du management de la qualité ont apporté dans ce domaine et il met en évidence distinctement l'apport en matière des japonais et des américaines.

Managementul calității este o teorie a lumii moderne. Născută în S.U.A. în anul 1924, ea a găsit în Japonia un teren excepțional de favorabil pentru a se dezvolta începând cu anii '50.

### **a) Curentul american**

Originile managementului calității se plasează în anul 1924 când direcția tehnică a societății “Bell Telephone Laboratories” va decide să constituie un departament de asigurare a calității al cărui scop era să optimizeze producția urmărind în același timp și satisfacerea nevoilor consumatorilor. Nici o altă societate din lume nu avea atunci un departament de acest gen. Direcțiunea tehnică a acestei societăți va constitui la New York o echipă de ingineri și de cercetători din care făceau parte Dodge, Roming și Shewhart, nume rămase celebre în domeniul calității.

Deming, care pregătea o teză de fizică la Universitatea Yale, a întâlnit temporar echipa pe perioada a două stagii de vară.

---

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

În acel timp Juran, care va duce problema mult mai departe, muncea ca tehnician la serviciul de asigurare a calității al uzinei Hawthorne.

În vreme ce Dodge și Roming se preocupau de probleme privind controlul statistic de recepție al produselor finite efectuat pe eșantioane luate întâmplător, **W. Shewhart** consacră eforturile sale problemei măsurării calității asupra proceselor de producție. El va continua apoi, timp de mai mulți ani, să studieze conceptul de “control statistic” și să perfecționeze metodele ce permit să stăpânească calitatea unei producții de serie într-un mod mult mai economic.

În anul 1931 W. Shewhart publica rezultatele cercetărilor sale asupra controlului calității într-o lucrare de 500 de pagini intitulată “Controlul economic al unei producții de serie”. Lucrarea sa a servit ca punct de referință la cea mai mare parte a lucrărilor americane, europene și japoneze care au avut în centrul atenției problema controlului statistic al calității.

Industria era atunci sub influența teoriilor lui Taylor, inventatorul diviziunii muncii care considera controlul calității o operație relativ ușoară, independentă de operațiile de concepție și producție. Shewhart va arăta că, din contră, aceste operații reacționează constant unele asupra altora și din această cauză controlul tradițional al calității nu putea ameliora calitatea. Studiind variațiile caracteristicilor produselor el a creat o teorie ce permitea eliminarea defectelor, căutând cauzele lor. Incepând cu anul 1930, grație metodelor lui Shewhart, producția uzinei Hawthorne va face progrese considerabile. Costurile controlului și reparațiilor erau diminuate, volumul producției sporea fără suplimentarea mijloacelor, iar caracteristicile aparatelor produse erau mult mai uniforme, ceea ce facilita munca serviciilor de instalare.

În anul 1936 W.E. Deming îl va invita pe Shewhart să susțină o serie de conferințe la Școala superioară a Ministerului Agriculturii al S.U.A. unde el preda matematica. Textele acestei conferințe au fost publicate în anul 1939 sub titlul “Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control”.

După al doilea război mondial cererea de produse manufacturate era atât de mare încât industriașii americani căutau să producă cea mai mare cantitate posibilă, fără să se preocupe de calitate. Aceasta însemna că teoria lui Shewhart nu mai era de succes. Cu toate acestea inginerii de la Bell Telephone Laboratories și alții care lucrau urmând aceeași teorie în uzinele de armament fondau în 1947 o asociație numită “American Society for Quality Control” (A.S.Q.C.) care va juca un rol important în expansiunea managementului calității. Această Societate Americană pentru Controlul Calității, prin studiile efectuate până în 1950 a subliniat faptul că doar

verificările nu sunt suficiente, impunându-se fundamentarea unor măsuri de construire a calității în toate etapele de producție, iar prin standardul militar MIL-Q-9858 din 1959 a introdus noțiunea de asigurare a calității ce avea atunci două funcțiuni: construire și verificare (vezi S.Ionescu, 1992, p.3).

Un alt reprezentant american al calității este **W.Edward Deming**. Elev al statisticianului Shewhart, Deming a fost preocupat în principal de interpretarea statistică a fenomenului calității. El a dezvoltat ideile profesorului său în lucrarea “On the Statistical Theory of Errors”, apărută în 1936. În anul 1950 această lucrare a stat la baza cursurilor pe care Deming și J.M. Juran le-au ținut în Japonia.

Deși cercetarea sa în domeniul calității a început mult mai devreme, totuși, contribuția lui în domeniul managementului calității a fost recunoscută în S.U.A., țara sa de origine, abia începând cu anul 1980, datorită semnalului de alarmă tras în legătură cu progresele spectaculoase ale industriei japoneze (vezi M. Olaru, 1995, p.39).

Lucrarea sa de referință în domeniul calității se intitulează “Quality Productivity and Competitive Position” publicată în anul 1982.

El a pus un accent deosebit pe îmbunătățirea calității și a productivității, elaborând chiar un “Program în 14 puncte” destinat conducerii întreprinderii pe care el o consideră răspunzătoare pentru asigurarea cadrului necesar acestei îmbunătățiri.

Alături de W.E. Deming, un alt calitician de renume mondial este **Joseph M. Juran**, profesor american de origine română.

Lucrarea sa “Quality Control Handbook” publicată în 1951 a devenit o lucrare de referință în organizarea controlului calității în întreprinderi.

Juran este adeptul ideii de îmbunătățire continuă a calității, în acest sens făcând deosebirea între defectele “sporadice” și cele “cronice” afirmând că în timp ce primele pot fi rezolvate de lucrători, cele cronice cad în sarcina managerilor. Pentru că defectele cronice au o pondere de 80% rezolvarea lor este foarte importantă pentru îmbunătățirea calității produselor (vezi J.M. Juran, F.M. Gryna jr., 1973, p.36)

O altă contribuție în domeniul calității o constituie faptul că în concepția sa calitatea înseamnă “corespunzător pentru utilizare”, (vezi J.M. Juran, F.M. Gryna jr., 1973, p. 29) iar pentru realizarea acestui deziderat trebuie luate în considerare o multitudine de activități intercorelate, pe care Juran le-a reprezentat sub forma cunoscutei “spirale a calității”. De asemenea, la asigurarea și îmbunătățirea nivelului calitativ al produsului trebuie să participe toate compartimentele întreprinderii, un rol esențial revenindu-i conducerii de vârf a întreprinderii.

Nu este de neglijat un alt merit atribuit lui Juran, acela de a arăta dimensiunea economică a calității prin intermediul costurilor calității pe care el le împarte în două categorii: “evitabile” și “inevitabile”.

**Armand Feigenbaum** a demonstrat necesitatea controlului nu numai a produselor ci și a activităților care contribuie la realizarea lor: marketing, proiectare, dezvoltare de produse, aprovizionare, fabricație, desfacere. Acesta era un proces de dirijare pe care l-a numit “Total Quality Control”(TQC) sau “controlul total” și care nu era doar o verificare așa cum era conceptul de control care a dominat gândirea în domeniul calității până la al doilea război mondial. Feigenbaum pune accentul pe următoarele trei aspecte, pe care le consideră deosebit de importante în abordarea calității: cerințele consumatorului determină calitatea; toți sunt răspunzători pentru calitate începând cu conducerea de vârf a întreprinderii și până la ultimul lucrător; toate compartimentele întreprinderi, deci nu numai producția, participă la realizarea calității (vezi M. Olaru, 1995, p. 45).

O altă contribuție importantă a lui Feigenbaum o reprezintă clarificările pe care le aduce în domeniul costurilor referitoare la calitate, în sensul că abordând această problemă el face distincție între costurile de “defectare internă” și cele de “defectare externă”. El propune utilizarea a patru categorii de costuri: 1. costuri de prevenire; 2. costuri de evaluare și control; 3. costuri de defectare internă; 4. costuri de defectare externă.

### **b) Curentul japonez**

În timpul celui de-al doilea război mondial Inaltul Stat Major Japonez a constituit o comisie științifică a cărei misiune era de a găsi metodele de ameliorare ale productivității și ale calității în uzinele de armament. Această comisie era prezidată de un inginer numit Koyanagi. După imensa învâlmășeală care a urmat capitulării Japoniei în 1945, Koyanagi va aduna membrii ex-comisiei sale pentru a studia situația. Incurajați de către consilierii americani ai generalului Mac Arthur, acești ingineri fondează o asociație care avea drept sarcină ajutarea industriei japoneze să se ridice din ruină. Numele său era “Nippon Kagaku Gijutsu Renmei”, care a fost tradus în engleză prin “Japanese Union of Scientist and Engineers”(JUSE). Un an mai târziu Ichiro Ishikawa a fost numit președinte al JUSE,

În anul 1945 una din primele decizii ale generalului Mac Arthur era de a dărâma “zaibatsu” (conglomeratele industriale) și de a destitui președinții marilor întreprinderi. Noii președinți au fost selecționați dintre cadrele superioare ale întreprinderilor și nu erau suspecti de a fi colaborat cu vechiul regim. Generalul Mac Arthur incita noii președinți să formeze o



mare federație economică de tip occidental numită Keidanren. Ichiro Ishikawa era numit președinte al federației, la conducerea căreia a rămas până în 1968. Fiul său, **Kaoru Ishikawa** a fost numit secretar general al JUSE.

În anul 1948, Koyanagi constituie un grup de muncă de șase persoane pentru a studia aplicațiile industriale ale analizei statistice. Acestui grup i se alătură Kaoru Ishikawa. Prin intermediul Statului Major American ei obțin o documentare asupra Quality Control. Aflând că Deming este un statistician celebru al SUA, ei îl invită în anul 1950, să țină o conferință de opt zile asupra controlului calității în Japonia. Pentru membrii grupului aceasta este o ocazie excepțională pentru a se perfecționa.

În anul 1950 JUSE lansează o revistă lunară intitulată Hinshitsu Kanri (Controlul statistic al calității). Această revistă este un excelent mijloc de difuzare a metodelor statistice ale JUSE în industria japoneză. În același an JUSE editează o carte după notițele pe care Ishikawa le-a luat în cursul conferinței lui Deming. Koyanagi îi scrie lui Deming pentru a-i trimite drepturile de autor, însă Deming este de acord să le lase la dispoziția JUSE. Consiliul de administrație decide atunci să fondeze un premiu național în semn de recunoștință pentru serviciile sale. Astfel că, în aceste condiții, în iunie 1951 se fondează “Deming Prize” (“Premiul Deming”), cunoscut azi în lumea întreagă drept cea mai înaltă distincție privind managementul calității.

În anul 1954 Juran este invitat la rândul său prin JUSE să țină conferințe asupra controlului calității.

În 1956 Kaoru Ishikawa lansează un curs de Total Quality Control (TQC) la radio. Dar Ishikawa gândește deja “ultima” etapă a managementului calității în întreprindere: formarea personalului. Niciodată până în acea zi, în nici o țară, conducerea de vârf a unei întreprinderi nu a dat posibilitatea muncitorilor de a participa la activitatea de management, dându-i acestuia un caracter participativ.

Printre alte contribuții personale ale lui Ishikawa în domeniul managementului calității amintim faptul că el este inițiatorul cercurilor calității (anii '60) care au căpătat o largă extindere în Japonia. De asemenea, el a conceput și a dezvoltat “diagrama cauză-efect” care-i poartă numele și care a devenit un important instrument al calității.

Deși este de acord cu conceptul TQC dezvoltat de Feigenbaum, Ishikawa, pentru a se diferenția de opiniile primului, și-a denumit propriul concept “Company Wide Quality Control (CWQC) (vezi M. Olaru, 1995, p. 47). Cele două concepte au aproape aceeași semnificație, ambele pledând

pentru o implicare totală a firmei în realizarea și îmbunătățirea calității, Ishikawa apreciind că trebuie acordată mai multă încredere nespecialiștilor.

Putem concluziona că aportul Japoniei în materie de calitate constă în: instruirea personalului (implicarea lui, apariția cercurilor de calitate) și îmbunătățirea permanentă a produselor și activităților.

### **c)Expansiunea mondială**

Această expansiune a început să se facă grație unor asociații ale țărilor cu tradiție în domeniul calității (ASQC - SUA, JUSE - Japonia), asociații prin care principiile și metodele managementului calității au fost difuzate în industria occidentală după al doilea război mondial.

Organismele de normalizare reunite sub egida Organizației Internaționale de Standardizare (ISO) au participat la această informare publicând norme, mai întâi la nivel național, apoi la nivel mondial.

Expansiunea mondială a managementului calității continuă. El câștigă astăzi teren și în țările în curs de dezvoltare (China de exemplu).

\*

\* \*

Fără îndoială, lecția oferită de Japonia în materie de calitate ne determină să reflectăm asupra faptului că reușita acțiunilor de asigurare și îmbunătățire a calității necesită pe lângă un aparat de specialiști de o incontestabilă competență și foarte multă răbdare...

## **BIBLIOGRAFIE**

1. Feigenbaum, A. V. (1969), *Total Quality Control*, Mac Grow Hill, New-York.
2. Gogue, J.M. (1993), *Management de la qualité*, Editura Economică, Paris.
3. Hermel, P. (1989), *Qualité et management stratégiques. Du mythique au réel*, Les Editions D'Organisation, Paris
4. Ionescu, S. (1992), *Managementul calității. Concepte și metode*, Institutul Național de Informare și Documentare, București.
5. Juran, J. M., Gryna, F. M.jr. (1973), *Calitatea produselor*, Editura Tehnică, București.
6. Juran, J. M., Gryna, F. M.jr. (1951), *Quality Control Handbook* Mc Graw Hill, New-York.
7. Olaru M. (1995), *Managementul calității*, Editura Economică, București.

## **PARTICULARITĂȚI FINANCIAR-CONTABILE REFERITOARE LA TURISMUL INTERNAȚIONAL DERULAT PRIN AGENȚII INTERMEDIARE DE TURISM**

**LUCIA SUCALĂ\***

**ABSTRACT.** *The Financial-Accountant Specific Features Concerning International Tourism Unfurled Through Intermediaries Tourism Agencies.* The significance of this important branch of national economy makes the accounting of tourism an interesting domain of research. The “in coming” and “out going” are two activities of any tourism agency, that’s why this paper try to approach some unsolved aspects of these economic units.

“Conturat prin ansamblul relațiilor generate de organizarea și desfășurarea activităților proprii acestui domeniu, turismul se prezintă ca un fenomen socio-economic complex, poziționat la interferența mai multor subdiviziuni ale economiei naționale”<sup>1</sup>. Aparținând structural sferei sectorului terțiar, el reunește însă, un ansamblu de operațiuni, a căror dimensiuni cantitativ-calitative depind de celelalte componente ale complexului economic național. În fapt, prestările de servicii pe care le implică, îmbracă forma produselor turistice, rezultante directe a interdependențelor dintre resursele existente și folosirea acestora în scopul satisfacerii nevoilor multitudinii de clienți.

Caracterul nematerial al prestațiilor turistice, nestocabilitatea acestora, coincidența în timp și spațiu a producției și consumului lor reprezintă doar câteva particularități ale serviciilor turistice care pot fi luate în considerare atunci când se apreciază eficiența activității depuse de către agențiile intermediare de turism, comparativ cu cele prestatoare directe, care dispun și de baza tehnico-materială atât de necesară consumului.

---

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

<sup>1</sup> Cosmescu Ioan - “Turismul”, Editura Economică, București, 1998, pag.147

O activitate importantă derulată cu ajutorul agențiilor intermediare de turism este cea referitoare la turismul internațional. Luând în considerare reglementările legale în vigoare privitoare la acest domeniu și utilizând criteriul teritorialității la determinarea locului impozitării pentru serviciile turistice, deosebim următoarele tipuri de operațiuni care conturează activitatea de turism internațional :

a)- exportul turistic (numit în literatura de specialitate IN COMING) - care presupune primirea turiștilor străini în România

b)- importul turistic (numit în literatura de specialitate OUT GOING) - care presupune plecări de turiști români în străinătate

În cazul **exportului turistic**, o agenție intermediară de turism românească încheie contracte cu prestatorii direcți de servicii (din România), pe baza comenzilor primite de la alte agenții de turism internaționale. Totuși trebuie să menționăm faptul că, din diferite motive (neacceptarea totală a cărților de credit drept modalitate unică de plată, ponderea ridicată a turiștilor intermediari în volumul total al vizitatorilor străini), IN COMING-UL practicat prin intermediul agențiilor de turism din București prezintă o formă mai deosebită de manifestare. Mai concret, aceste agenții comandă pachetul de servicii direct societăților sau companiilor hoteliere, în numele anumitor persoane fizice sau juridice străine. Beneficiarii prestațiilor de servicii turistice achită contravaloarea lor direct la locul consumului, iar în final unitățile de cazare hotelieră facturează intermediarilor comisionul cedat.

Luând un exemplu concludent, ne propunem să redăm o filieră de înregistrări contabile (cu evidențierea documentelor folosite), respectând reglementările legale în vigoare.

La data de 7 mai 1999 agenția de turism "Eximtur" Cluj întocmește PROFORMA INVOICE către o agenție de turism belgiană pentru un pachet de servicii contractat pe litoralul românesc (în baza comenzii primite în prealabil de la firma străină) în valoare de 5250 \$ SUA la cursul valutar de 14.992 lei /\$ SUA, deci valoarea în lei este de 78.708.000 lei (acest document și valoarea lui nu se înregistrează în contabilitate).

În data de 10 mai 1999 (pe baza proformei invoice și a dispoziției de încasare valutară externă) se încasează în avans, de la partenerii externi, suma de 2.600 \$ SUA la cursul valutar de 15.100 lei/\$ SUA (suma în lei este de 39.260.000 lei).

În data de 17 mai 1999 se încasează diferența de 2.650 \$ SUA la cursul valutar de 15.200 lei/ \$ SUA (deci valoarea în lei a sumei încasate este

de 40.280.000 lei). De fapt, la aceeași dată de 17 mai 1999 are loc venirea efectivă a grupului de turiști străini în România.

După expirarea sejurului, respectiv la data de 25 mai 1999, se primesc de la prestatori documentele doveditoare a serviciilor în valoarea de 65.000.000 lei. Tot la această dată se întocmește de către firma românească un INVOICE și o factură în lei pentru cei 5.250 \$ SUA evaluați în lei la cursul de 15.400 lei/\$ SUA (adică 80.850.000 lei). Factura în lei se va păstra și se va prezenta la organul fiscal de control, în cazul cererii de rambursare a TVA (factura în lei va avea cota zero de TVA).

Toate documentele sunt folosite pentru întocmirea “decontului de excursie”. Privitor la acest document, noi propunem crearea unui cadru legislativ concludent pentru documentele folosite și specifice turismului, în cadrul căruia decontul menționat anterior să reprezinte actul prioritar în finalizarea serviciului turistic.

Comparând valoarea totală încasată cu cea a serviciilor va rezulta un comision net (deoarece în cazul nostru cota de TVA este zero) în valoare de 15.850.000 lei (adică 80.850.000 lei - 65.000.000 lei), care va reprezenta baza impozabilă pentru determinarea contribuției de 3% la fondul de turism (475.500 lei).

Referitor la acest fond de promovare a turismului exprimăm ideea că ar fi discutabilă menținerea acestuia, îndeosebi datorită renunțării la cota redusă de 11% a TVA pe care o asigură. De asemenea considerăm că problema acestuia ar trebui rezolvată la nivel național, deoarece unitățile bancare nu au cunoștință de existența vreunui cont în care s-ar vira fondul de mai sus, și ca atare unitățile de turism întâmpină greutăți serioase la decontarea ordinului de plată corespunzător (deși reglementările legale în vigoare prevăd foarte clar contul și banca destinare a acestui fond).

### REZOLVARE

1. Se înregistrează pe baza dispoziției de plată valutară externă și a extrasului de cont bancar în valută, avansul încasat de 2.600 \$ SUA (la 10 mai 1999):

5124 "Disponibil la bănci în devize" = 419 "Clienți-creditori" 39.260.000

2. Se înregistrează pe baza dispoziției de plată valutară externă și a extrasului de cont bancar în valută, diferența încasată de 2.650 \$ SUA (la 17 mai 1999):

5124 "Disponibil la bănci în devize" = 419 "Clienți-creditori" 40.280.000

3. Înregistrarea serviciilor pe baza documentelor primite (facturi și/sau chitanțe fiscale, note de plată) de la prestatori (la 25 mai 1999):

628 "Alte cheltuieli cu serviciile executate de terți"	= 401 "Furnizori"	65.000.000
--------------------------------------------------------	-------------------	------------

4. Se înregistrează pe baza ordinului de plată și a extrasului de cont bancar în lei, plata serviciilor către unitățile prestatoare (la 25 mai 1999):

401 "Furnizori"	= 5121 "Disponibil la bănci în lei"	65.000.000
-----------------	-------------------------------------	------------

5. Se înregistrează veniturile obținute în urma activității depuse pe baza INVOICE-ului și a facturii în lei întocmite (la 25 mai 1999):

411 "Clienți" = 704 "Venituri din lucrări executate și servicii prestate"	-80.850.000
Analitic - "Clienți externi"	

6. Se regularizează avansul încasat anterior:

%	= 411 "Clienți"	<u>80.850.000</u>
	Analitic - "Clienți externi"	
419 "Clienți-creditori"		79.540.000
665 "Cheltuieli din diferențe de curs valutar"		13.100.000

7. Se înregistrează contribuția de 3% pentru fondul de promovare al turismului:

635 "Cheltuieli cu alte impozite, taxe= 447 "Fonduri speciale-taxe și vărsăminte speciale" și vărsăminte asimilate"	475.500
Analitic-Contribuție 3% pentru fond de promovare al turismului	

Analizând înregistrările contabile de mai sus putem desprinde următoarea concluzie: baza de impozitare pentru 3% fond de turism este majorată cu diferențele de curs valutar, determinând astfel o situație nefavorabilă pentru firma românească intermediară de turism (aceste venituri financiare sunt deja supuse fiscal impozitului pe profit). Pentru înlăturarea acestui inconvenient propunem reflectarea veniturilor din exploatare în momentul încasării parțiale sau integrale a facturii de la partenerul extern (mai ales dacă toată operațiunea economică se derulează pe parcursul aceleiași luni calendaristice, ca în exemplul nostru).

În cazul **importului turistic**, o agenție intermediară de turism derulează tranzacții comerciale cu agenții turistice străine sau cu persoane fizice străine autorizate, iar pentru serviciile facturate se practică o cotă de TVA de 22%. În baza analizei de preț (referitoare la cost per persoană, prețul pieței) se stabilește de comun acord prețul pe pachet turistic.

Luând în considerare legislația din domeniu în vigoare, ne propunem un exemplu concludent și o filieră de înregistrări contabile adecvate. Astfel, considerăm că Agenția de turism "Eximtur" a obținut de la o agenție de turism turcă, un pachet de servicii turistice cu destinația Turcia pentru 35 turiști la prețul de 395 \$ SUA, iar în urma analizei de preț s-a stabilit un comision previzionat de 15%. În ipoteza reușitei depline a Agenției Eximtur de a coopta pentru acest pachet turistic un număr mai mare de turiști, comisionul convenit se va majora simțitor, iar în caz contrar vom asista la o diminuare drastică a acestuia. Presupunem că agenția în cauză reușește cooptarea pentru acest pachet turistic a 42 turiști, asigurându-și astfel un comision de 18%. Dar încasarea contravalorii în valută a sejurului în Turcia se realizează în patru luni de zile diferite, iar serviciul turistic propriu-zis se consumă în perioada 15-30 august 1999. Încasarea de la turiști se realizează după cum urmează:

- în luna aprilie 1999: 1 turist	$\times 395 \$ \text{SUA} \times 14.900 \text{ lei} / \$ \text{SUA} =$	5.885.500 lei
- în luna mai 1999: 10 turiști	$\times 395 \$ \text{SUA} \times 15.000 \text{ lei} / \$ \text{SUA} =$	59.250.000 lei
- în luna iunie 1999: 30 turiști	$\times 395 \$ \text{SUA} \times 15.100 \text{ lei} / \$ \text{SUA} =$	178.935.000 lei
- în luna iulie 1999: 1 turist	$\times 395 \$ \text{SUA} \times 15.200 \text{ lei} / \$ \text{SUA} =$	6.004.000 lei
TOTAL		250.074.500 lei

Documentele justificatoare pentru înregistrarea în contabilitate a avansurilor încasate în valută de la turiști români nu sunt reglementate din punct de vedere juridic, iar în situația încasării contravalorii excursiei în rate, apare inoportună uzitarea facturilor fiscale pentru fiecare sumă în parte încasată. Datorită nefolosirii caselor de marcat în agențiile intermediare de turism și pentru înlăturarea birocrăției, propunem instituționalizarea "borderoului pentru vânzări zilnice" sau adaptarea acestui document la necesitățile atât de stringente ale turismului.

Abia în luna septembrie 1999 se vor primi de la firma de turism turcă toate documentele necesare pentru întocmirea "Decontului de excursie", dar factura principală de servicii va cuprinde următoarele date (evaluate în lei):

- 42 turiști  $\times 395 \$ \text{SUA} \times 15.400 \text{ lei} / \$ \text{SUA} = 255.486.000 \text{ lei}$   
(valoare totală cu comision)
- 42 turiști  $\times 324 \$ \text{SUA} \times 15.400 \text{ lei} / \$ \text{SUA} = 209.563.200 \text{ lei}$   
(valoare fără comision)

- 42 turiști × 71\$SUA × 15.400 lei/\$ SUA = 45.922.800 lei  
(valoarea comisionului)

Considerăm două situații:

a. la data primirii facturii de la partenerul extern se realizează și plata la extern

b. înainte de plecarea turiștilor români în Turcia se virează suma integrală încasată către partenerul străin, dar primirea documentelor justificative se face după terminarea sejurului

Indiferent de situația propusă, diferența dintre veniturile încasate și cheltuielile efectuate reprezintă comisionul brut al firmei românești. Din această sumă brută se extrage cota de TVA de 22/122. Comisionul brut diminuat cu cota de TVA reprezintă comisionul net, sumă care va constitui baza de impozitare pentru contribuția de 3% la fondul de promovare al turismului.

#### REZOLVARE:

1. Înregistrarea încasării de la turiștii români a contravalorii sejurului în Turcia și depunerea la bancă a valutei încasate:

5314 "Casa în devize"	= 419 "Clienți-creditori"	250.074.500
581 "Viramente interne"	= 5314 "Casa în devize"	250.074.500
5124 "Disponibil la bănci în devize"	= 581 "Viramente interne"	250.074.500

Varianta A.

2. Primirea facturii de la partenerul străin, plata concomitentă a acestuia și reflectarea venitului din prestația efectuată:

628 "Alte cheltuieli cu serviciile executate de terți"	= 401 "Furnizori"	209.563.200
401 "Furnizori"	= 5124 "Disponibilități la bănci în devize"	209.563.200
411 "Clienți"	= 704 "Venituri din lucrări executate și servicii prestate"	255.486.000

3. Regularizarea avansului:

%	= 411 "Clienți"	<u>255.486.000</u>
419 "Clienți-creditori"		250.074.500
665 "Cheltuieli din diferențe de curs valutar"		5.411.500



PARTICULARITĂȚI FINANCIAR-CONTABILE

4. Determinarea și înregistrarea TVA:

- comision brut:  $(255.486.000 \text{ lei} - 209.563.200 \text{ lei}) \times 22 / 122 = 8.281.161$  lei

411 "Clienți"	=	%	<u>0</u>
	704 "Venituri din lucrări executate și servicii prestate"		-8.281.161
	4427 "TVA colectată"		8.281.161

5. Determinarea și înregistrarea contribuției de 3% pentru fond de promovare al turismului:

-  $8.281.161 \text{ lei} \times 3\% = 248.435 \text{ lei}$

635 "Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate"	=	447 "Fonduri speciale-taxe și vărsăminte asimilate"	248.435
		Analitic- Contribuție pentru 3% fond de promovare al turismului	

Dacă dorim să determinăm rezultatul acestei operațiuni economice închidem conturile de cheltuieli și de venituri prin intermediul contului 121 "Profit și pierdere", obținând astfel un profit de 35.711.957 lei care va trebui să fie influențat de diferențele de curs valutar, care însă nu s-au luat în calcul la sfârșitul fiecărei luni (începând cu luna aprilie 1999 și sfârșind cu luna iulie 1999).

Varianta B.

2. Înregistrarea, pe baza dispoziției de plată valutară externă, în luna august 1999, a avansului acordat furnizorului de servicii (de fapt toată valuta încasată de la turiștii români) evaluat astfel :

$42 \text{ turiști} \times 324 \$ \text{ SUA} \times 15.300 \text{ lei} / \$ \text{ SUA} = 208.202.400 \text{ lei}$   
 409 "Furnizori-debitori" = 5124 "Disponibil la bănci în devize" 208.202.400

3. Primirea și înregistrarea facturii sosite în luna septembrie 1999 pentru serviciile efectuate, concomitent cu regularizarea avansului acordat:

628 "Alte cheltuieli cu serviciile executate de terți"	=	401 "Furnizori"	209.563.200
--------------------------------------------------------	---	-----------------	-------------

## LUCIA SUCALĂ

401 "Furnizori"	=	%	<u>209.563.200</u>
Analitic-"Furnizori externi"	409 "Furnizori-debitori"		208.202.400
	765 "Venituri din diferențe de curs valutar"		1.360.800

4. Înregistrarea la venituri a valorii sejurului încasat și regularizarea avansului:

411 "Clienți"	=	704 "Venituri din lucrări executate și servicii prestate"	255.486.000
	%	= 411 "Clienți"	<u>255.486.000</u>
419 "Clienți-creditori"			250.074.500
665 "Cheltuieli din diferențe de curs valutar"			5.411.500

5. Înregistrarea TVA aferent comisionului și a contribuției 3% pentru fondul de promovare al turismului:

411 "Clienți"	=	%	<u>0</u>
	704 "Venituri din lucrări executate și servicii prestate"		-8.281.161
	4427 "TVA colectată"		8.281.161

635 "Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate"	=	447 "Fonduri speciale-taxe, vărsăminte asimilate"	248.435
		Analitic- contribuție 3% pentru fond de promovare al turismului	

Dacă dorim să determinăm rezultatul operațiunii adusă în discuție, vom închide conturile de cheltuieli și de venituri prin intermediul contului 121 "Profit și pierdere". Astfel identificăm un profit de 37.072.757 lei, care va fi influențat cu diferențele de curs valutar neluate în considerare în lunile de încasare a valutei de la turiștii români.

Comparând cele două situații putem concluziona următoarele:

- este necesar ca prin reglementări legale clare și concise să se stabilească de legiuitor momentul înregistrării pe venituri a sumelor încasate pentru intermediari; pentru a preveni o posibilă evaziune fiscală și pentru a realiza o impozitare corectă a profiturilor ar trebui instituționalizat termenul de reflectare al venituri identic cu cel de înregistrare al cheltuielilor

- este necesară o identificare precisă a documentelor justificative care stau la baza înregistrărilor contabile, deoarece considerăm că reglementările legale în vigoare nu abordează deloc acest domeniu de activitate atât de

important al vieții economice, care aduce venituri importante la bugetul statului, dar mai ales care ar asigura folosirea la maximum a frumuseților naturale ale țării, concomitent cu majorarea apreciabilă a încasărilor bugetare și atragerea investitorilor străini

### **BIBLIOGRAFIE**

1. Cosmescu I. (1998), *Turismul-fenomen complex contemporan*, Editura Economică, București.
2. Stănciulescu Gabriela (1998), *Tehnica operațiunilor de turism*, Editura All Educational, București.

## ASUPRA PROIECTĂRII BAZELOR DE DATE WEB

SANDA BERAR\*

**ABSTRACT. WEB Data Base Design.** The present paper presents the main characteristics of the Web Data Bases, emphasizing the aspects of the Web Data Base design that differs from the design of a classic relational data base. Another problem that is presented in the papers refers to the access control in a Web data base, especially the access security. Finally there are enumerated several products that allow the development of Web Data Base.

Marea majoritate a sistemelor de gestiune a bazelor de date care lucrează sub Internet sunt construite conform modelului relațional al datelor, totuși ele prezintă o serie de particularități care le diferențiază de bazele de date relaționale clasice.

Ca orice sistem tradițional de gestiune a bazelor de date, baza de date Web reprezintă o modalitate de stocare a datelor și de regăsire a informațiilor. Accesarea acestor informații poate fi realizată prin intermediul unui limbaj de interogare sau prin programare API. Spre deosebire de sistemele convenționale, în cazul bazelor de date Web accesul nu se realizează prin execuția de instrucțiuni scrise în linia de comanda sau transmise printr-o interfață proiectată pentru a fi utilizată pe o platformă specifică.

Bazele de date Web sunt accesate prin intermediul altor aplicații Web specifice - forme dezvoltate cu ajutorul tag-urilor HTML standard, controale Active X sau scripturi client scrise în VBScript sau JavaScript. Utilizând facilitățile disponibile în HTML, aplicațiile pentru server-ul Web sunt accesate prin intermediul unor programe server implementate prin CGI-uri, interfețe specifice server (IIS) sau medii pentru dezvoltarea de scripturi server (Active Server pages - IIS)

Formele din interfețele HTML permit crearea de aplicații care integrează funcționalitatea bazelor de date și asigură clienților Web accesul

---

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

la metode de regăsire a datelor.

**Capacitatea de integrare a unei baze de date într-o aplicație care poate fi accesată de utilizatori, utilizând browsere Web, este ceea ce definește o bază de date ca fiind o bază de date Web.**

Internet-ul și WWW sunt construite pe baza protocolului TCP/IP și a unui număr mare de aplicații client/server (HTTP,FTP,SMTP,NNTP) care rulează în mediul TCP/IP. Aplicațiile cu baze de date se potrivesc perfect acestui model. De fapt, aplicațiile cu baze de date WWW sunt extensii logice ale mediului WWW client/server.

**Proiectarea** unei baze de date Web este similară proiectării unei baze de date relaționale clasice, utilizându-se cu succes tehnici de normalizare/denormalizare. Există însă câteva probleme specifice care trebuie luate în considerare la proiectarea unei baze de date Web. [DbWeb]

- Performanță - utilizatorii Internet nu au răbdare să aștepte pentru interogarea bazei de date. Orice interogare care durează mai mult de câteva secunde va frustra utilizatorul și îl va face, probabil să nu mai utilizeze acel site Web. În consecință este indicat să se utilizeze tehnici de denormalizare (date duplicate, partiționare orizontală și verticală) pentru a obține o performanță acceptabilă.

- Recuperare - Internetul este disponibil 24 de ore pe zi, 7 zile pe săptămână. În consecință site-ul Web trebuie să fie continuu disponibil, lucru care poate complica strategia de recuperare a datelor. Acest lucru produce un impact puternic asupra metodei de proiectare a bazei de date. Dacă se alege varianta de denormalizare aceasta poate conduce la dimensiuni fizice foarte mari ale bazei de date și, ca urmare, timpul necesar pentru recuperare crește.

- Replicare - În funcție de tipul de dată pe care site-ul Web îl afișează, este posibil să fie indicată utilizarea replicării pentru a facilita transferul de informații. Se poate dori, de asemenea replicarea informațiilor din baza de date Web într-o bază de date non-Web.

- Limbajul - Internetul este o rețea mondială, ceea ce înseamnă că este posibil ca site-ul Web proiectat să permită afișarea informațiilor în diverse limbi. Această caracteristică poate avea impact asupra proiectării bazei de date, dacă este necesară traducerea datelor în diverse limbi.

**Controlul accesului** în bazele de date Web este o altă problemă care trebuie rezolvată, necesitând o abordare diferită față de cea din sistemele tradiționale de baze de date. În cazul bazelor de date standard securitatea este implementată utilizând un identificator (user ID) și o parolă pentru fiecare utilizator. Utilizatorul (sau procesul) introduce identificatorul și parola și astfel îi sunt garantate privilegiile de acces stabilite anterior de către

proprietarul bazei de date.

În cazul Internet-ului este evident că nu există posibilitatea de a asigura fiecărui utilizator al comunității WWW câte un identificator de acces. Există câteva mecanisme care sunt utilizate pentru a obține un control fezabil și exact al bazei de date.

Cea mai simplă metodă pentru asigurarea unui acces controlat la date este utilizarea unui software *gateway* care este disponibil pentru aproape toate bazele de date comerciale. Tehnica de control constă în specificarea de conturi cu diverse drepturi pentru accesul la baza de date.

Metoda *firewall* reprezintă o altă cale de securizare a mediului client/server. Implementările pot fi realizate atât în varianta soft cât și în varianta hard și constau în stabilirea de configurații care să permită doar trecerea traficului care îndeplinește anumite reguli specifice.

Posibilitatea integrării accesului la bazele de date cu Web-ul există astăzi în diverse variante.

Nu cu mult timp în urmă, proiectanții de baze de date Web erau nevoiți să utilizeze programe gateway și scripturi CGI pentru a integra datele în documente Web. În prezent majoritatea producătorilor de sisteme de gestiune a bazelor de date au introdus produse pentru accesul prin Internet la baze de date, produse capabile să elimine problemele legate de integrarea bazelor de date pe Web. Câteva dintre cele mai cunoscute produse care permit dezvoltarea de baze de date pentru Web sunt descrise sumar în continuare.

### **Oracle Universal Server**

Oracle7 Universal Server, precum și versiune ulterioară - Oracle8 - pot fi configurate pentru șase versiuni de instalare: Context, Messaging, OLTP, Spatial Data și WebServer. Opțiunea Context reprezintă un sistem de indexare și regăsirea a textului care permite ca informațiilor de tip text să fie manipulate tot atât de ușor ca și datele structurate din baze de date. Este indicată utilizarea acestei opțiuni împreună cu opțiunea WebServer pentru indexarea volumelor mari de date administrate pe site-urile Web. Opțiunea Messaging are rolul de a permite utilizarea bazelor de date în operații de tipul e-mail, planificare, administrarea documentelor, etc Opțiunea Oracle Parallel Server realizează distribuția sarcinilor peste mai multe procesoare sau mașini și asigură un mediu în care căderea unui nod nu conduce la pierderi de date. Utilizând arhitectura paralelă, Oracle Parallel Query împarte procesele de interogare în sub-cereri administrabile pe care le transmite pentru procesare, crescând astfel viteza de execuție. Arhitectura paralelă

Oracle este de asemenea utilă pentru mărirea vitezei de execuție online a operației de regăsire a datelor. Query Optimizer Oracle Server conține un mecanism de optimizarea a interogărilor pentru localizarea rapidă și eficientă a datelor tranzacționate. Acest optimizator are două configurări posibile - cost-based, respectiv rule-based. Oracle include o facilitate care permite administratorului să execute activități de recuperare în timp ce baza de date rulează. Această sarcină poate fi efectuată fără a se întrerupe procesul de tranzacție. Opțiunea "symetric replication" din Oracle aduce noi posibilități de replicare a datelor. Ea permite replicarea datelor de pe un sistem primar pe unul sau mai multe sisteme alternative. Fiecare alternativă este total accesibilă și poate fi utilizată pentru accesul interogărilor (cu opțiunea Parallel Query).

### **Borland Paradox**

Sistemul Borland Paradox face parte din sistemele de baze de date pentru PC-uri care lucrează sub sisteme de operare de tipul Windows 3.1, Windows 95, Windows NT. Produsul este integrat cu un mediu client/server. Este posibilă conectarea prin Paradox la baze de date Oracle, Sysbase, Informix, Microsoft SQL Server. Opțiunea Paradox Project Viewer oragnizează în mod grafic tabele, rapoarte, forme și interogări. Utilizând suportul OLE este posibilă utilizarea în comun a informațiilor cu aplicații Microsoft care utilizează OLE Automation. De asemenea, programatorii pot utiliza controale OLE (OCX) incluse în Paradox.

### **MiniSQL**

MiniSQL este o mașină de baze de date proiectată astfel încât să asigure acces rapid și memorie scăzută. Produsul suportă doar un subset de comenzi SQL și nu conține proprietăți de tipul views, subquery, etc. Pachetul complet MSQl conține o mașină de baze de date, un program de monitorizare, un program de administrare a bazelor de date și un limbaj API (C). Atât API cât și mașina de baze de date sunt proiectate pentru a lucra într-un mediu client/server sub o rețea TCP/IP. Mașina MSQl este implementată ca un proces demon UNIX care ascultă porturile dedicate conexiunilor clienților și administrează cererile în manieră serială. Pentru a accesa baze de date MiniSQL de pe Web se poate utiliza soft-ul w3-mSQL.

### **Oracle WebServer**

Produsul Oracle WebServer este o platformă Web server care asigură posibilitate de construire sigură și dinamică a site-urilor Web. Utilizând Oracle WebServer nu mai este necesară conectarea bazelor de date cu

aplicațiile Web printr-un soft de baze de date de tip gateway. Programatorii au posibilitatea de a introduce comenzi SQL direct în fișierulHTML pe care îl va procesa Web-serverul. Sistemul Web Request Broker integrat în Oracle WebServer permite transmiterea de date relaționale, text, audio, video și spațiale către browsere Web standard și asigură interoperabilitatea între aplicații scrise în diverse limbaje de programare (Java, PL/SQL, C, C++) și localizate pe diverse servere Web.

Integrarea accesului la baze de date cu Web-ul se poate realiza în mai multe variante. Metoda aleasă depinde de o serie de factori - platforma de baze de date pentru care se dorește asigurarea accesului, tipul de acces (produse database/Web server, CGI, API, gateway) și nu în ultimul rând costul. Soluțiile de tipul Oracle WebServer sau Sysbase Web.SQL sunt desigur cele mai atrăgătoare, dar și cele mai costisitoare.

## **BIBLIOGRAFIE**

1. [DbWeb] DataBase on the Web. <http://www.mcp.com>.
2. [Ozsu] M. T. Ozsu, P. Valduriez. Principles of distributed database systems. Prentice-Hall International, 1991.



## **GESTIUNEA ACTIVĂ A PORTOFOLIULUI DE VALORI MOBILIARE**

**HORIA TULAI\***

**RESUME. *La gestion active de portefeuille.*** En presentant ici les strategies dynamiques, les strategies traditionnelles, et l'assurance de portefeuille. Nous avons constater la distinction couverture - arbitrage - speculation et on peut relever que les nouveaux instruments financier constituent des ontils indispensable a la gestion du risque sur le marches financiers modernes. La gestion active a elargi l'ensemble des possibilites offertes aux gestionnaires de portefeuille pour gerer leur risque de marche, puisqu'elle leur permet de modifier leur risque de marche sans modifier la composition du portefeuille.

Piața financiară deține un loc din ce în ce mai important în cadrul sistemului financiar. Această utilitate provine din faptul că permite disoluția riscurilor și transferul acestora către aceia care sunt cei mai capabili și mai dispuși să le suporte.

În acest context, între cele două mari orientări pe plan mondial: o piață totalmente eficientă sau o piață unde să se poată realiza la infinit "lovituri" financiare fără nici un risc, realitatea se situează mai aproape de primul model.

Astfel, o piață va fi eficientă, dacă prețul activelor financiare negociate reflectă speranțele de venituri viitoare la care acestea dau dreptul, conform principiilor tradiționale de evaluare. Piețele financiare sunt eficiente în măsura în care prețul activelor care sunt cotate este influențat doar de anticipațiile raționale pe care le au investitorii privind veniturile lor viitoare. Mai exact atunci când ansamblul informațiilor perinente asupra evoluției activelor financiare negociate se regăsesc instantaneu reflectate în curs.

O astfel de piață include deci instantaneu consecințele evenimentelor trecute și reflectă precis anticipațiile exprimate asupra evenimentelor viitoare. Astfel, prețul unui titlu financiar este întotdeauna o estimare

---

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

neinfluențată de valoarea sa intrinsecă. Este imposibil să prevezi variațiile viitoare deoarece toate evenimentele cunoscute sau anticipate sunt deja integrate în prețul actual, iar un singur eveniment neprevăzut poate să-l modifice instantaneu. Concurența dintre diferiții investitori este aceea care face ca fiecare valoare mobilă să fie cotate la prețul său "just", care depinde de caracteristicile sale și de risc. Astfel chiar și cel mai ignorant dintre investitori poate avea încredere în piață și cel mai ignorant dintre investitori poate avea încredere în piață și să aleagă simplu caracteristicile și nivelul de risc dorit.

Acest concept de piață informațional eficientă are implicații serioase pentru gestionarea portofoliilor. Doar investitorii care dispun de informații privilegiate pot pretinde că vor putea realiza câștiguri anormale. În acest context, la ora actuală, pe plan mondial există trei tipuri principale de strategii vizând gestionarea portofoliilor: asigurarea portofoliului, gestiunea pasivă și gestiunea activă.

#### A. Asigurarea portofoliului ("portfolio insurance")

Nu reprezintă o asigurare în sensul propriu al termenului, care garantează contractual un anumit rezultat. Este o tehnică de gestiune, care vizează limitarea scăderii unui portofoliu la un anumit plafon, urmărind de asemenea obținerea unui eventual beneficiu din creșterea bursei.

Se pot folosi în acest scop mai multe metode. Prima dintre ele ar consta în posibilitatea încheierii unui contract cu o companie de asigurări. În practică această soluție nu este aplicabilă, companiile de asigurări refuzând să asigure riscurile financiare ale pieței deoarece nu sunt independente, spre deosebire de alte riscuri asigurate: pagube, viață, risc politic etc.

O altă metodă constă în a căuta investiții a căror rentabilitate este sigură. Anumite obligațiuni oferă o rentabilitate reală, cvasicertă, precum: obligațiunile indexate sau cu o dobândă variabilă.

Noile tehnici de gestiune apărute sunt veritabile mijloace de asigurare a portofoliului, în sensul că ele nu încearcă doar să garanteze o rentabilitate minimă, ci urmăresc să ajute clientul să profite de o creștere a acțiunilor, obligațiunilor etc. Unele dintre aceste tehnici utilizează acțiunile și obligațiunile precum și bonurile de tezaur.

Dacă acest contract de asigurare a portofoliului caută să ofere clientului un profit de pe urma creșterii pieței acțiunilor, o asemenea gestiune se va baza pe o reglare dinamică a proporțiilor investițiilor în acțiuni și în titluri de stat. Aceste proporții sunt valabile în timp în funcție de un număr de parametri: plafonul de scadență maxim propus de investitor, orizontul de plasament pe parcursul căruia este valabilă "garanția",

volatilitatea acțiunilor și ratele dobânzii, cheltuielile de tranzacționare și bineînțeles, evoluția indicelui acțiunilor pe timpul perioadei de plasament.

Proporția investiției în acțiuni crește o dată cu aprecierea acțiunilor și invers. Ea variază de asemenea în funcție de conjunctura de economică, sporind în condițiile unui climat de afaceri favorabil și diminuându-se în timpul perioadelor de recesiune.

#### B. Gestiunea pasivă

Are ca și obiectiv fundamental duplicarea exactă a unui anumit indice, oricare ar fi orizontul de timp al plasamentului. Succesul adus de acest tip de gestiune, în special în țările anglo-saxone, este legat de eficiența piețelor financiare și de confirmarea sa în practică.

Studii empirice, efectuate în special în S.U.A., au arătat faptul că marea majoritate a instrumentelor de gestiune colectivă nu au putut să "bată" indicele valorilor, oricare ar fi perioada istorică de referință. Acest lucru este adevărat, deoarece cheltuielile de tranzacționare și diversele comisioane sunt defalcate în rezultatele gestionării, iar ceea ce interesează în primul rând clientul este rezultatul net și cu cel brut al investițiilor sale.

În altă ordine de idei, avantajul gestiunii pasive este dublu: deoarece aceia care gestionează portofoliul nu fac nici un "pariu" cu piața, performanța brută a gestiunii lor va fi foarte apropiată de aceea a indicelui pe care încearcă să-l duplicate. Apoi, această formă de gestionare nu pretinde competențe particulare, decât rigoare statistică și nu generează decât puține tranzacții, costul operațiunilor și al cheltuielilor de gestionare care le sunt asociate, sunt foarte reduse. De asemenea, performanța netă pentru investitor este foarte apropiată de performanța brută realizată de gestionari.

#### C. Gestiunea activă

Gestiunea dinamică, constă în a face pariuri și a investi în proporții care nu sunt cele ale unui indice.

În cadrul unei gestiuni internaționale, ea constă în a decide asupra raportului optim de alocare a fondurilor între marile monede și piețe financiare.

În cadrul strict național, gestiunea activă privește repartizarea portofoliului pe clase de active, simplificând - proporția: acțiuni - obligațiuni - bonuri de tezaur și selecția titlurilor în interiorul fiecărei clase.

Gestiunea activă constă în a alege titlurile în funcție de valoarea câtorva atribute caracteristice acestora: lichiditate, coeficient de capitalizare a rezervelor (PER), randament, sectorul economic sau riscul, deoarece gestionarul estimează că titlurile având anumite caracteristici vor fi mai bune decât restul pieței. O caracteristică ce interesează foarte mult un gestionar

este gradul de sub sau supraevaluare a unui titlu. El trebuie să se concentreze pe determinarea valorii reale a titlului în funcție de propria sa evaluare.

Fiecare titlu urmează mai mult sau mai puțin tendințele pieței. Când piața este în urcare, rare sunt valorile care nu înregistrează o creștere a cursului.

Oricine gestionează un portofoliu cunoaște următoarele:

- variația fiecărei valori este mai mult sau mai puțin legată de cea a pieței. Sunt puține valorile care urcă într-o bursă în scădere și invers;
- unele valori sunt mai volatile, mai sensibile decât altele la mișcările pieței. Volatilitatea unei valori descrie gradul său de sensibilitate la mișcările pieței.

Această relație între rentabilitatea unei valori și rentabilitatea indicelui general al valorilor mobiliare poartă denumirea de model de piață.

Selectarea unui portofoliu este în general precedată de analiza financiară a ansamblului valorilor individuale care-l compun. Dacă obiectivul investitorului este de maximizare a câștigurilor viitoare sau a speranței sale în profituri viitoare, portofoliul său nu va fi constituit decât dintr-o singură valoare, cea care îi asigură rentabilitatea sperată maximă. În același timp, dacă rentabilitatea sperată este mare, probabilitatea ca ea să nu se realizeze este ridicată.

De fapt, decizia de investiție și gestiunea portofoliului nu trebuie bazate doar pe previzionarea cursului sau pe o căutare incertă a rentabilității. Trebuie ținut cont și de incertitudinea legată de previziunile făcute și de riscul de a realiza pierderi (deci de a nu proteja economiile).

Astfel, deoarece o gestiune activă este agresivă, gestionarul trebuie să fie perfect conștient de riscurile pe care și le asumă.

Cel mai cunoscut model care descrie rentabilitatea și riscul unei investiții în valorile mobiliare este cel elaborat de Markowitz în 1952 și dezvoltat de Sharpe în 1964.

Ideea care stă la baza acestui model este aceea că fluctuațiile cursului valorilor mobiliare sunt datorate influenței pieței în general și unor cauze specifice fiecărei valori mobiliare.

Modelul descompune variația totală a unei acțiuni în două:

- o parte, datorită influenței pieței: este riscul sistematic sau nondiversificabil;
- altă parte datorită caracteristicilor specifice acțiunii, corespunde variațiilor de curs care îi sunt specifice. Acesta este riscul nesistematic sau diversificabil. Se mai numește risc individual. El poate fi descompus în risc propriu, specific acțiunii și în risc datorat caracteristicilor sectorului sau sectoarelor industriale cărora le aparține firma emitentă a acțiunii.

Riscul unui portofoliu depinde în prima instanță de numărul de titluri componente. Bineînțeles că numărul de valori incluse într-un portofoliu nu reprezintă unica măsură a diversificării acestuia. Un portofoliu a cărui valoare este egal împărțită între 10 titluri va fi apriori mai bine diversificat decât un portofoliu unde 90% din sumă este investită într-o valoare, iar restul este repartizată între celelalte 9 titluri. Pe de altă parte, unele titluri au un risc specific mai mic decât altele. Este evident că un portofoliu compus din acțiuni reprezentând societăți recunoscute și importante va fi mai puțin riscant decât un portofoliu de talie similară care grupează mici societăți de cotă inferioară. De asemenea, un portofoliu diversificat este mai puțin riscant decât un portofoliu unde acțiunile aparțin aceluiași sector.

În definitiv, riscul unui portofoliu depinde de trei factori:

- a) riscul fiecărei acțiuni incluse în portofoliu;
- b) gradul de independență al variațiilor acțiunilor între ele;
- c) numărul de titluri din portofoliu.

a) Un portofoliu va fi cu atât mai riscant cu cât acțiunile care-l compun au un coeficient beta mai ridicat (parametru al fiecărei acțiuni care indică relația care există între fluctuația acțiunii respective și fluctuația indicelui general al pieței, numit factor beta sau volatilitate).

b) Are o mare importanță în reducerea riscului unui portofoliu. În general două acțiuni nu fluctuează de o manieră independentă.

Covariația lor este superioară lui 0.

Variația de piață a unui portofoliu este "sistematică" în măsura în care ea nu face decât să traducă incertitudinea pieței.

Este imposibil să eliminăm acest gen de risc din momentul în care am luat decizia de a investi pe piața financiară. Din contră, variația independentă poate fi rapid eliminată prin diversificare. Aceasta deoarece, riscul unei valori depinde de două componente: riscul de piață și riscul său specific. Dacă formăm un portofoliu de  $N$  titluri, investind egal în fiecare valoare mobilă, în general valorile riscului specific pentru diferitele titluri sunt independente între ele. Cu cât numărul de titluri incluse în portofoliu crește, cu atât riscul de portofoliu scade.

c) Pe măsura ce diversificarea crește, riscul de portofoliu descrește, dar nu în manieră liniară. Foarte rapid, reducerea marginală a variației, în momentul în care adăugăm o acțiune suplimentară în portofoliu, devine foarte slabă. Apare evident faptul că o creștere a numărului de linii peste un anumit punct nu servește cu nimic pentru a reduce riscul. În plus, dacă adăugarea de linii suplimentare implică adăugarea de acțiuni foarte riscante, efectul net va fi o creștere a riscului și nu o diminuare a lui.

Aceasta nu înseamnă că un administrator de portofoliu poate și trebuie în fiecare moment să mențină un număr optim de linii. Poate fi împiedicat de exemplu de rațiuni legale sau instituționale. În plus achiziția și lichidarea de linii importante nu se face în general de azi pe mâine iar numărul de linii poate fi mai ridicat decât cel prevăzut datorită duratei procesului de lichidare.

Număr de titluri	Reducerea riscului în % de potențial
1	0
2	34,6
3	51,4
4	61,4
5	73,9
10	85,7
12	91,5
15	96,7
20	98,2
30	98,4

Numărul de titluri dintr-un portofoliu și reducerea riscului în Franța (1991)

Datorită relației de concordanță între valorile cotate pe aceeași piață, toate valorile reacționează de aceeași manieră la anumite informații.

Fiecare titlu, în funcție de caracteristicile sale, amplifică sau minimizează fluctuațiile pieței. Coeficientul beta exprimă această amplificare. Dacă riscul specific fiecărei valori, legat de venitul generat de aceasta, de gestionarea sa, de concurență, poate dispărea printr-o bună diversificare a portofoliului (legea numerelor mari), din contră riscul de piață, comun tuturor valorilor, nu poate fi eliminat.

O bună diversificare reduce riscul fără a diminua rentabilitatea. Este convenabilă de asemenea includerea de valori străine în portofoliu, chiar dacă riscul de schimb sau sensibilitatea anumitor piețe par să pledeze împotriva diversificării internaționale.

De asemenea, obligațiunile trebuie incluse într-un portofoliu ca o alternativă de diversificare, chiar dacă nu se prevede o scădere a ratei dobânzii sau a cursului acțiunilor.

Într-un portofoliu suficient diversificat, rămâne valabil doar riscul de piață sau riscul sistematic. Un portofoliu poate fi mai mult sau mai puțin "agresiv" sau "defensiv" în funcție de volatilitatea valorilor selecționate.

Teoria modernă a gestionării portofoliilor este bazată pe o analiză în termeni de anticipare a rentabilității și riscului. Cursul bursier al fiecărei

valori va trebui ajustat până ce rentabilitatea sperată pe un titlu este suficientă (primă de risc) și proporțională cu riscul sistematic sau beta al acestei valori.

Pe o piață eficientă, un investitor speră într-o performanță superioară unui plasament fără risc. Mărimea primei de risc depinde de volatilitatea acțiunii deci de riscul său. Valorile de creștere care au un beta mai ridicat trebuie să furnizeze o rentabilitate mai ridicată, dar mai incertă.

Testele realizate pe perioade foarte lungi confirmă relația liniară rentabilitate-volatilitate. Într-o piață perfect eficientă, rentabilitatea mai mare nu poate fi obținută decât asumându-ți un risc mai ridicat.

Apare ca un lucru important măsurarea corectă a riscului fiecărei valori și prin adunarea volatilităților, obținerea riscului portofoliului. Un portofoliu cu un risc slab (puternic) reduce (mărește) pierderile cauzate de scăderea pieței, dar oferă o slabă (puternică) plus valoare la creștere. Este convenabilă calcularea mărimii unui risc viitor și nu a unui risc trecut, o determinare statistică a lui beta pe bază de date trecute nu este interesantă decât în măsura în care furnizează indicii valabile asupra riscului prezent sau viitor. Deci, din rațiuni structurale sau datorită unor erori de măsurare, beta acțiunilor individuale nu sunt stabilite.

De obicei, erorile de măsurare se completează și calcularea riscului trecut a unui portofoliu furnizează o bună estimare a riscului său viitor. Un analist financiar poate ajusta beta istorice, plecând și de la anticipațiile sale și de la cunoașterea evenimentelor recente.

Gestiunea activă în cadrul național, constă de obicei în a determina un "mix" optim într-un portofoliu între activele riscante și cele mai puțin riscante și de a selecționa titluri pe care analiza financiară fundamentală le consideră ca fiind subevaluate.

Pe o piață eficientă, nu este posibil să "bați" piața (după ajustările pentru risc). Pentru un nivel de risc dat, trebuie știut dacă performanțele unui portofoliu sunt superioare față de beta pieței.

De fapt, o strategie foarte simplă de investiție constă în a investi într-un portofoliu foarte bine diversificat ("piața") și atinge nivelul său de risc plasând o parte din fonduri în lichidități. Performanța minimă pe care o putem cere de la un fond bine gestionat este de a realiza cel puțin tot atât, la un risc egal, ca și această strategie simplă. Pe termen scurt performanța poate fi inferioară celei normale, datorită ghinionului și nu unei proaste gestionări. Pe termen lung, factorul hazard dispare pentru legea numerelor mari.

Numeroase alte strategii de plasament vizează ajustarea profilului rentabilitate/risc de portofoliu în funcție de evoluția piețelor. Sunt modele de

repartiție între diverse clase de active (acțiuni, obligațiuni) fără a selecționa titlurile individual și/sau repartiția optimă este modificată sistematic (mecanic) după evoluția cursului.

În ziua de astăzi, este necesară orientarea spre o gestiune pe termen lung, ținând cont de risc. Micul investitor trebuie să dețină un portofoliu diversificat și să neglijeze speculațiile sau arbitrajele, care nu fac decât să-i sporească costurile.

Fondurile de investiții trebuie să se orienteze spre un sistem integrat și coerent de gestionare a averii, căutând să protejeze sau să fructifice economiile și nu să dea "lovituri", după inspirația sau visurile fiecărui gestionar de portofoliu.

### **BIBLIOGRAFIE**

1. Charreaux, George, Gestion financiere, Ed.Litec, Paris, 1991.
2. Jacquillat Bernard, Solnik Bruno, Marches financiers: gestion de portefeuille et des risques, Ed. Dunod, Paris, 1989.
3. Navatte Patrick, Instruments et marches financiers, Ed. Litec, Paris, 1996.
4. Picon Olivier, La bourse, Ed.Dalmas, Paris, 1991.
5. Stancu Ion, Finanțe, Ed. Economică, București, 1996.



## PRUDENȚA – PRINCIPIU AL CONTABILITĂȚII CONTEMPORANE

IRIMIE POPA\*

**RESUMÉ.** *La prudence-principe de la comptabilité contemporaine.* Les principes comptables et tout particulièrement l'évolution de la prudence dans la comptabilité française, anglosaxone et roumaine.

Prudența este unul din principiile fundamentale ale contabilității contemporane, regăsindu-se în texte reglementare sau cutuma diferitelor sisteme contabile. Pentru a prezenta situații financiare care să dea o imagine fidelă, “contabilitatea trebuie să satisfacă în *respectul regulii prudenței*, obligațiile de regularitate și sinceritate”.(3)

Prudența ar putea fi definită ca fiind “aprecierea rezonabilă a faptelor în vederea evitării riscului de transfer în viitor a incertitudinilor prezente, susceptibile a greva patrimoniul și rezultatele întreprinderii”.(4)

### 1. Prudența din perspectivă istorică

Părerile privind apariția în timp a prudenței sunt împărțite. Unii autori consideră că prudența apare încă în perioada Evului Mediu. Alții, dimpotrivă consideră că principiul este mai apropiat în timp de zilele noastre, dezvoltându-se în paralel cu revoluția industrială. Apariția unor falimente de răsunet la mijlocul secolului al XIX-lea face ca necesitatea aplicării principiului prudenței să capete noi valențe.

Prudența apare așadar necesară pentru protejarea întreprinderii, a acționariatului. Dezvoltarea relațiilor de credit face ca prudența să fie necesară și pentru protejarea creditorilor întreprinderii.

Apariția prudenței și dezvoltarea sa ca și concept este determinată de trecerea la *contabilitatea de angajament*. În cazul *contabilității de casă* nu se pune problema manifestării principiului prudenței. Nu este resimțită nevoia

---

\*Universitatea “Babeș-Bolyai”, Facultatea de Științe Economice 3400, Cluj-Napoca, Romania

prudenței pentru că rezultatul nu se determină decât la încheierea operațiilor.

Cei ce susțin principiul prudenței estimează că el constituie “un excelent antidot prin care se conferă creditorilor o marjă de securitate”(2). Argumentele celor ce “pun la zid” principiul prudenței sunt:

- acordarea unei libertăți contabilului în aprecierea unor evenimente viitoare permite denaturarea realității;
- subevaluarea dintr-o perioadă este însoțită de o supraevaluare într-o altă perioadă;
- impietează asupra luării deciziilor. Contabilitatea este considerată ca fiind un instrument care servește în primul rând conducerea firmei.

De la a fi considerat cel mai important, principiul prudenței ajunge să fie vehement criticat și chiar negat.

## **2. Prudența în texte reglementare**

Dacă o definiție a prudenței nu regăsim în sistemul anglo-saxon, în cel francez aceasta există și a fost prezentată anterior. Referiri la acest principiu sunt diverse:

a). În Directiva a IV-a, secțiunea a 7-a, art. 31 “Reguli de evaluare”, se prevede că “principiul prudenței trebuie în orice caz să fie observat și

- numai beneficiile realizate la închiderea bilanțului pot fi înscrise în documentele de sinteză;
- trebuie să se țină cont de toate riscurile previzibile și pierderile eventuale care au apărut în cursul exercițiului sau al unui exercițiu anterior, chiar dacă aceste riscuri sau pierderi nu sunt cunoscute decât între data de închidere a exercițiului și data întocmirii bilanțului;
- trebuie să se țină cont de deprecieri indiferent dacă exercițiul se încheie cu beneficii sau pierderi”.

De asemenea, în legătură cu prudența se fac referiri în articolul 35 și prevăd ca:

- valoarea imobilizărilor care au o durată de utilizare limitată se va amortiza sistematic pe toată durata de utilizare;
- există cazuri în care imobilizările financiare pot fi corectate și aduse la o valoare inferioară costului istoric, în situația existenței unei deprecieri de durată.

Distribuirea de beneficii false nu este acceptată, articolele 33 și 34 stând mărturie în acest sens:

➤ rezervele din reevaluare sau altele asemănătoare nu pot fi distribuite atâta timp cât nu corespund unui plus de valoare care este realizat;

➤ nu se face nici o distribuire de beneficii atâta timp cât cheltuielile de constituire și cele de cercetare dezvoltare n-au fost integral amortizate.

Obținerea imaginii fidele, contracarându-se excesul de prudență se regăsește în alte articole ale Directivei astfel:

➤ se va anula rezerva din reevaluare dacă valorile asociate acesteia nu mai sunt necesare (art. 33);

➤ dacă rațiunile care au determinat corecții de valoare aduse activelor imobilizate au încetat să mai existe, corecțiile de valoare nu pot să mai existe (art. 35);

➤ provizioanele pentru riscuri și cheltuieli trebuie să nu depășească necesitățile (art. 42).

În Codul de Comerț din Franța se face de asemenea referire la principiul prudenței:

➤ “Chiar în cazul absenței sau insuficienței beneficiilor, trebuie să se procedeze la amortismente și provizioane necesare” (art. 14, alin. 2);

➤ “Trebuie ținut cont de riscurile și de pierderile intervenite în cursul exercițiului, sau într-un exercițiu anterior, chiar dacă sunt cunoscute între data închiderii exercițiului și întocmirea conturilor” (art. 14, alin. 3);

➤ “Numai beneficiile realizate la data închiderii exercițiului pot fi înscrise în conturile anuale” (art. 15);

➤ “Dacă valoarea unui element de activ devine inferioară valorii net contabile, aceasta din urmă va fi coborâtă (stabilită) la valoarea de inventar la închiderea exercițiului, indiferent că deprecierea este definitivă sau nu” (art. 12, alin. 2);

➤ “Plus-valoarea constatată între valoarea de inventar a unui bun și valoarea de intrare nu sunt contabilizate” (art. 12, alin. 4).

Trebuie de asemenea să nu se confunde prudența cu excesul de prudență. Astfel “numeroase tranzacții comportă inevitabil incertitudini. Trebuie să se țină cont făcând dovada prudenței la întocmirea situațiilor financiare. Prudența nu justifică totuși crearea de rezerve oculte sau latente, nici subevaluarea deliberată a activelor sau a veniturilor, nici supraevaluarea cheltuielilor sau a pasivelor” (IAS 1). La fel FAS nr. 2 precizează că prudența

trebuie să fie “aplicată cu precauție”, excesul de prudență prin subevaluarea activelor și veniturilor nefiind “o virtute”.

Atât Directiva a IV-a cât și Codul de Comerț din Franța definesc nu numai prudența, ci fac referire și la excesul de prudență. Prudența în exces dezavantajează acționarii prezenți în favoarea celor viitori.

Plusul de valoare obținut, în cazul activelor, ca diferență între valoarea de inventar și cea de intrare nu se contabilizează. Rezultă așadar o asimetrie în tratarea în contabilitate a plusurilor și minusurilor. Aceeași asimetrie este prezenta și în tratarea diferențelor stabilite între valoarea de inventar și cea de intrare în cazul elementelor de pasiv. Numai că de această dată, minusul de valoare se va contabiliza.

### **3. Raportul dintre principiul prudenței și celelalte principii contabile**

Între prudență și restul principiilor contabile există uneori armonie sau alteori stări conflictuale.

#### **Raportul continuitatea exploatării – prudență**

Prudența se aplică întocmai când este asigurată continuitatea exploatării. Evaluarea patrimoniului în cazul necontinuității exploatării se face la valori lichidative, când se vor contabiliza și plusurile de valoare. Prudența se aplică numai dacă este necesară pentru “aprecierea datoriilor și cheltuielilor”(2).

#### **Raportul permanența metodelor – prudență**

Deși aparent în stare de armonie, pot să apară situații conflictuale. Necesitatea respectării principiului prudenței poate impune uneori schimbarea metodelor.

#### **Raportul independența exercițiilor – prudență**

Conflictul dintre cele două este permanent. Principiul prudenței solicită, spre exemplu, înregistrarea cheltuielilor de cercetare - dezvoltare ca și o cheltuială. Independența exercițiilor impune eşalonarea lor în fiecare exercițiu. Astfel amortizarea este eşalonată pe durata de folosință a activului imobilizat, nefiind calculată și incorporată integral în cheltuielile exercitiului în care au avut loc. Are loc, deci, conectarea cheltuielilor la venituri. În mod similar sunt tratate cheltuielile anticipate.

#### **Raportul cost istoric – prudență**

Este unul de armonie, putând apărea și situații de conflict. Evaluarea activelor circulante de natura stocurilor la cea mai mică valoare dintre cost și prețul de piață este cel mai elocvent exemplu în acest sens(2).

### **Raportul imagine fidelă - prudență**

Așa cum arătam anterior, imaginea fidelă este obținută în respectul regulii prudenței. Trebuie satisfăcute obligațiile de regularitate și sinceritate. În țările anglo-saxone, unde realitatea economică primează formei juridice, prudența este totuși aplicată în contabilitate.

### **4. Prudența în contabilitatea din România**

Referirile la principiul prudenței în literatura de specialitate din țara noastră sunt puține. Raportul prudenței cu celelalte principii nu este explicit prezentat, în afară de faptul că alături de alte principii contabile (continuitatea exploatării, permanența metodelor, independenței exercițiului, intangibilității bilanțului de deschidere și noncompensării), prin aplicarea lor cu bună credință, sunt o condiție a obținerii imaginii fidele. Dar, prudența ca principiu este un lucru evolutiv, și în viitor este posibil “să ne îndreptăm spre o interpretare mai economică și mai puțin juridică a acestui nou principiu”(1).

Acest lucru nu este posibil fără o “depoluare” fiscală a contabilității românești.

### **BIBLIOGRAFIE**

1. Bernard Colasse, “*Contabilite generală*”, Ed. Moldova, Iași 1995.
2. Nicolae Feleagă, Ion Ionașcu, “*Tratat de contabilitate*”, Ed. Economica, București-1998, Vol 1.
3. Planul contabil general francez (Plan comptable general).
4. Memento Pratique Francis Lefebvre (Comptable), 1988.

## CONSIDERAȚII PRIVIND EVOLUȚIA ȘI PERSPECTIVA PIEȚEI DE CAPITAL ÎN ROMÂNIA

GHEORGHE FĂȚĂCEAN\*

**ABSTRACT.** *Considerations Concerning the Evolution and Perspectives of the Capital Market in Romania.* The creation and development of in capital market has been conditioned by legislative aspects considering. The instituțional background of the functioning of the market. În its evoluțion the market has been influenced by financial, fiscal and monetary policy measures.

Also the future evoluțion of the capital market must be in accordance with the directions of guvernamental policy at both micro and macroeconomic level.

Piața valorilor mobiliare sub aspect reglementar și instituțional a urmat același trend evoluțiv pe care l-a avut oricare din piețele de capital tradiționale.

În primul rând s-au edictat reglementarile juridice de baza care au creat cadrul reglementar și instituționalizat al derulării tranzacțiilor cu titluri specifice pieței de capital, cea mai importanta lege fiind Legea 52/1994 - Legea valorilor mobiliare și burselor de valori.

Această lege, definește pe lângă termenii specifici ai pieței de capital și instituțiile de supraveghere și control ai pieței (Comisia Națională a Valorilor Mobiliare) și instituțiile de tranzacționare (bursele de valori).

În al doilea rând, pe lângă cadrul legislativ și instituțional, putem aprecia că s-au conturat și condițiile de factură economică necesare operațiilor cu titluri. Astfel s-au asigurat unele condiții cum ar fi

---

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

atomicizarea economiei prin înființarea unui număr foarte mare de agenți economici în calitate de potențiali solicitanți de resurse financiare, apariția investitorilor instituționali, cum ar fi societățile de investiții financiare (fostele FPP-uri).

Intrarea societăților pe piețe s-a făcut în mod treptat, în funcție de îndeplinirea criteriilor de performanță, realizându-se o clasificare a acestora și localizare pe segmentele pieței secundare de prim rang (Bursa de Valori București) dar și pe cea de rang secund (Piața Rasdaq).

Ponderea covârșitoare a titlurilor tranzacționate o constituie acțiunile societăților comerciale, deși legea prevede și posibilitatea emiterii de obligațiuni de către agenții economici, stat și unități administrative.

În evoluția pieții valorilor mobiliare s-au constatat unele aspecte favorabile cât și nefavorabile de capital în România.

Dintre aspectele favorabile amintim:

- creșterea volumului și valorii tranzacțiilor efectuate pe cele două segmente ale pieței secundare, atingând în ședința din 29 noiembrie 1999 o valoare de 4 miliarde lei la Bursa de valori București și de 3,79 miliarde lei în piața Rasdaq;

- preluarea prin intermediul bursei a unor pachete de acțiuni la societăți la care statul a fost acționar principal, favorizând procesul de privatizare al economiei;

- dezvoltarea unui anumit comportament al investitorilor pe piața pentru operațiuni speculative;

- apariția unui actor pe piața de capital, de mare anvergură - statul - care, pentru a-și acoperi deficitul bugetar, sau pentru a-și angaja anumite cheltuieli a apelat la piața internă de capital, unde costul finanțării este mai redus dar și condițiile de împrumut mai acceptabile, având în circulație atât obligațiuni în lei cât și în valuta (dolari, mărci, yeni);

Pentru completarea necesarului de finanțare a datoriei externe, consecința dar și cauza a deficitului bugetar și de plăți, statul a emis și obligațiuni externe pe piețele externe de capital, pe piața japoneză fiind lansate obligațiuni în valoare de 100 milioane dolari.

Cu toate aceste aspecte favorabile, evoluția pieței de capital a prezentat și anumite aspecte negative în evoluția sa, determinată atât de factori exogeni cât și endogeni.

Dintre factorii exogeni care au afectat evoluția pieței de capital în România se remarcă:

- criza piețele asiatice de capital manifestate prin anumite crahuri bursiere care de fapt au marcat întreaga piața financiară internațională;

- factori politici zonali (criza iugoslavă);
- condițiile impuse de organismele financiare internaționale (FMI, BIRD), care practic au îngăduit accesul pe piețele externe de capital; mai nou aceste instituții, impun în prealabil ca o condiție pentru semnarea acordurilor de împrumut accesul pe piața privată de capital.

Și factorii endogeni sistemului economic național și-au pus amprenta pe evoluția pieței de capital, dintre care amintim:

- incoerența și instabilitatea legislativă care determina o reticență din partea investitorilor interni dar mai ales a celor străini;

- prăbușirea unor investitori investiționali (SAFI) care, coroborat cu prăbușirea unor societăți bancare au sporit gradul de risc al pieței financiare românești fiind amendată de instituțiile de rating;

- lipsa unor facilități fiscale stabile și cu tratament egal pentru toți investitorii și chiar anularea unora dintre ele (ordonanța privind amortizarea accelerată);

- aportul investițional scăzut al populației, categorie importantă de investitori confruntată mai mult cu acoperirea cosului zilnic, procesul investițional fiind mai mult un deziderat decât o posibilitate;

- inoperabilitatea tranzacțiilor cu obligațiuni din partea altor "actori" ai pieței cum ar fi societățile comerciale și unitățile administrativ-teritoriale;

Pornind de la enumerarea acestor factori de influență putem conchide câteva concluzii privind buna funcționare a pieței de capital:

a) statul prin organismele guvernamentale este principalul factor care, prin coordonatele politicii sale economice, poate reda o nouă dimensiune dezvoltării pieței de capital prin măsuri menite să favorizeze accesul pe piață a tuturor categoriilor de investitori. În acest sens menționăm:

a1) Coordonarea măsurilor de politica monetară, fiscală și financiară promovate de guvern se poate realiza în următoarele condiții:

- acordarea unui tratament nediferențiat din punct de vedere a politicii de dobânzi și a impozitelor aplicate asupra unor categorii de împrumuturi; de pildă, statul practică o concurență neloială prin dobânzile practicate la obligațiunile de stat mai mari decât cele de pe piața monetară, determinând o migrare a finanțării de la activități productive spre consumul guvernamental, întrucât împrumuturile de stat sunt angajate pentru acoperirea unor cheltuieli publice. Măsurile de politică fiscală care ar facilita dezvoltarea pieței de capital se rezuma îndeosebi la următoarele:

- neimpozitarea dividendelor reinvestite în economie;



- reducerea fiscalității pe ansamblul economiei atât la categoria impozitelor directe cât și indirecte;

- stabilirea unui nivel al deductibilității la dobânzile practicate la creditul intersocietar până la nivelul ratei dobânzii practicate de stat la obligațiunile sale;

O altă abordare a acestei categorii de măsuri se referă la conturarea unei noi filozofii a politicii financiare și bugetare care ar trebui să urmărească:

- creșterea aportului în finanțare a comunităților locale;

- subvenționarea directă prin fluxuri financiare, sau indirectă prin fiscalitate redusă a sectoarelor economiei neexploatate la maximum (agricultura, turism);

- construirea bugetului de jos în sus având ca baza necesitățile de finanțare locale.

b) Accesul la piața externă de capital trebuie să fie facilitat pe ambele paliere ale economiei la nivel micro și macroeconomic. Sub acest aspect statul ar trebui să faciliteze intrarea pe piața externă a agenților economici privați garantându-le împrumuturile, asigurând prin aceasta dezvoltarea economică a acestora fie prin finanțarea exporturilor fie prin finanțarea procesului investițional. Această măsură ar putea favoriza și mai mult participarea pieței de capital românești la procesul de internaționalizare sau de globalizare a investițiilor de capital.

Accesul municipalităților la piața internațională de capital este determinată de îndeplinirea prealabilă a unor condiții cum ar fi:

- crearea cadrului instituțional și reglementar al emisiunilor de obligațiuni municipale menite să articuleze elementele de politica financiară și fiscală ce cad în sarcina unităților administrative (finanțarea unor activități de subordonare locală, preluarea din sarcina guvernului a unor activități de finanțare - sănătate, învățământ, cultura- dar și creșterea rolului municipalităților în controlul și execuția bugetară).

- afirmarea într-o primă fază a municipalităților ca actori ai pieței interne de capital.

c) Dezvoltarea pieței de capital în România trebuie să fie într-un raport ca de la cauză la efect cu dezvoltarea spiritului de proprietate privată în cadrul societății. Acest aspect este legat de consolidarea unor legi privind proprietatea, îndeosebi legea fondului funciar și legea imobilelor de natura clădirilor legi încă nedefinitivate. Definitivarea cadrului de acțiune al acestei legi ar impulsiona activitatea unor domenii influențate de deținerea activelor imobiliare.

Astfel s-ar putea "dezlănțui" activitatea din agricultură, unde, prin promovarea creditului obligatar funciar (obligațiuni ipotecare) s-ar putea

asigura finanțarea agriculturii. Pe de altă parte s-ar putea dinamiza circuitul civil al terenurilor și afectarea într-o măsură tot mai mare a acestora circuitului economic.

Și legile privind bunurile imobiliare de natura clădirilor prin consolidarea și identificarea proprietarilor acestora poate duce la o mai bună identificare pe administrații locale a veniturilor bugetelor locale sub forma impozitelor pe clădiri. Numai colectivitățile locale cu o bună execuție bugetară, cu excedent de resurse ar putea intra pe piața de capital atât în calitate de investitor cât și de debitor.

Dezvoltarea pieței de capital în România este condiționată nu numai de măsurile de politica economică ci și de considerente comportamentale ale participanților la viața economică cum ar fi: predispoziția pentru reinvestire instaurată la nivel de agent economic, asocierea riscului la nivelul fiecărei afaceri și lansarea în operațiuni speculative pe piața.

De asemenea un rol important pe piața de capital îl vor juca și fondurile de pensii, societățile de asigurări și societățile de investiții financiare.

## **BIBLIOGRAFIE**

1. Anghelache, G., Dardac, N., Stanciu I., - Piețe de capital și burse de valori, Ed. Adevărul, București, 1992.
2. Bratu St., Galiceanu I., - Piața de capital - teorie și parctică, Editura Economică, 1997.
3. Ciobanu Gh., - Bursele de valori și tranzacțiile la bursă, Editura Economică, 1997.
4. Dardac N., Anghelache G., - Scenariu pentru crearea și funcționarea piețelor de capital, revista Finanțe Credit și contabilitate nr. 3/1991.
5. Dragoescu, E., Dragoescu A., - Piețe financiare primare și secundare și operațiuni la bursă, Editura Mesagerul, Cluj-Napoca 1995.

## CREDIT EXPERT SYSTEMS

R. BUNDUCHI\*

**ABSTRACT.** The present paper presents the main problems regarding the use of Expert System for loan decision. The first part of the paper includes some considerations regarding the use of Expert System in banks: what is Expert System, why it is necessary. The second part includes an example of Expert System use to assist a loan decision. In the end, the paper states the economic efficiency of Expert System in banks and its' advantages vis-a-vis to a human decision.

### Expert Systems for credit decisions simulation

One of the most important problems that are encountered by the loan officers is that the credit decision is mostly based on intuition rather than on quantifiable elements. This is due to the nature of loan analysis that imposes the evaluation of a great number of financial and non-financial information. This information is often incomplete and contradictory. On the other hand, there is practically impossible to quantify all the qualitative factors that are extremely important for a credit evaluation, factors like the management or the firm's competitive conditions.

In this direction, the bank management's main concerns regard:

- a proper process of credit evaluation in order to identify, with the highest certainty, the risk of credit;
- a daily monitoring of the customers accounts in order to obtain all the necessary information on time and to actualize the data bases;
- to maintain and to improve the employees' qualification;
- to assure the consistency of the credit decisions at all levels.

In the last decades, among all the methods used in order to solve these problems, the artificial intelligence has began to have a great importance, especially the methods based on expert systems.

---

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

An *expert system* is destined to simulate the human expert's behavior when the expert is trying to solve complex problems in a certain area. Practically, an expert system is a computer program that uses expert's knowledge models and inference procedures to solve certain problems. The knowledge is actually heuristic and, in general, it is represented by rules of experience that are characterizing for a decision's expert level in a certain area.

The purpose of an expert system is to input in a computer the knowledge and the experience of an expert. In this way the problems can be solved by any user, regardless his level of experience.

Regarding their role in the decisional process, expert systems can be classified into two groups: Expert Systems used to adopt decisions and Expert Systems used to support decisions. The first group contains the systems that establish the results in function of the inputs and the preferences first introduced by the user. The second group contains the systems that list all the actions that are possible in the given circumstances, then soliciting the order of preference.

In the area of credit analysis, the type of expert system that is the most used and the best adequate to solve this kind of problem is the decision support system. In this way, the credit officer can respect or not the expert system's recommendation because, in the end, he has the final responsibility for the decision. Basically, in order to reach a decision, expert system follows the same steps as a human expert. The criteria used by the expert system to evaluate a loan are the same used by the credit officer.

During the time, many financial institutions have experienced, with serious consequences, the results of an insufficient credit evaluation. In the present the situation is starting to change as many banks are emphasizing the importance of adequate credit evaluation and are looking for better tools to help them realize this task. A growing number of banks have begun to use artificial intelligent methods and, particularly, expert systems in order to solve their problems. There are many examples like Expert Credit System that has been implemented by ITT - an American financial institution or CREDEX used in France to evaluate the banking risk for enterprise loans.

### **An example of credit expert system**

In order to determine the creditability of a business loan it is necessary to evaluate the applicant's capacity to repay it for at least the time for which the money are borrowed. For a short period, the loan depends on the firm's current financial situation. For the future it has a greater

importance the firm's ability to generate profits, i.e. the firm's solvability.

The current situation can be determined from the information from the balance sheet. For the future, many factors must be taken into account, factors like the market demand, the management, etc. A lot of these factors are unknown or uncertain. The heuristic used by the experts must consider all the factors.

For a prototype of credit expert system, the structure could look like the following:

1. **DataBase** includes the facts and their set of values:

- a) the investment project (viable, nonviable)
- b) financial ratios (A, B, C, D, E)
- c) management (good, satisfying)
- d) collateral (covering, non-covering)
- e) cash flow (sufficient, insufficient for a short term, insufficient)
- f) credit (advised, supplementary information needed, not advised)

In this example, the user will have to introduce all the information he knows about the quality of the investment, the level of the financial ratios, etc. with the exception of the recommendation regarding the credit that is the aim-fact or the conclusion.

2. **Knowledge Base** contains the knowledge referring to the way in which the recommendation is made.

The most adequate method to process a credit decision is the production rules method. The rules look like the following:

R1: IF project = nonviable  
THEN credit = not-advised CF=1

where CF is the certitude coefficient associated to the conclusion under the given conditions.

...

R20: IF project = viable AND  
Financial ratios = C AND  
management = good AND  
collateral = covering AND  
cash flow = sufficient  
THEN credit = advised CF=0.5

...

R28: IF financial ratios = D OR  
Financial ratios = E  
THEN credit = not-advised CF=1

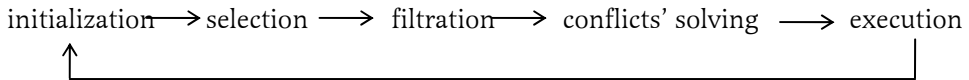
In order to improve the model, rules and facts can be added to the

bases.

3. **Inference Engine** is a program that uses the knowledge base through the rules.

In this way, the inference engine realizes the function of rationing for the system by searching the rules and solving the conflicts.

*The General Structure of the Engine Inference*



The inference engine is developed in Visual C. It insures the link between the files containing the database and the knowledge base. The model is based on a data system rather simple, unstructured because the number of the data included in the prototype is small. The searching is forward and the conflicts solving is realized using the method of the first reached. The rules and the facts do not have associated a certainty coefficient. Such a coefficient is calculated only for the conclusions in function of the number of rules and the number of true facts that cover the input.

4. **Interface** links the application with the user in order to: obtain the inputs, present the conclusions, order the preferences.

The interface is developed in Visual C having the form of menus with several options: data base creation, rules base actualization, execution, etc.

**The economic efficiency of expert systems used for credit decisions simulation**

Expert Systems used to evaluate loans have a number of advantages in comparison with classic methods, advantages that are included in the table below:

*Comparisons between human expertise and artificial expertise*

HUMAN	ARTIFICIAL
Perishable	Stabile
Difficult to be transferred	Multiplier
Difficult to be transmitted	Documentary
Unpredictable	Consistent
Expensive	Cheap
Creative	Monotone

Expert systems have many positive effects not only for the credit activity but for the entire institution as well. These effects can be group in

three classes: Reducing costs, Added value, Teaching younger employees.

### **1. Reducing costs**

The reducing of credit costs with expert systems is due to the following: expertise can be made by employees less paid, improves the workers' productivity, reduce the risk and the losses that are due to an inadequate credit processing. The expert systems' efficiency is illustrated in the table below:

<b>Type of change</b>	<b>Advantages</b>	<b>The evaluated result</b>
<b>Business 'process</b>	Reduces a number of steps in the business process, thus eliminating a part of the costs' key elements and reducing the processing time.	Decreases the cost of the financial analysis with cc. 50%. Reduces the time of the financial analysis from weeks to days.
<b>Product</b>	Offers the possibility to realize competitive products. By reducing the costs, it insures a bigger number of customers.	The analyst's skills and experience no longer limit the services and products' sales. Creates a closer link between the bank and the customer.
<b>Content of work</b>	Modifies the work's content by offering the possibility to use less qualify employees. Insures improved work's results.	Decreases the teaching cost for the less experience employees. Increase the capacity to integrate sub-specialists. The firm's service vis-à-vis of the client became more consistent.

### **2. Added Value**

Added value is created by the bank using expert systems because in this way, the bank realizes a number of elements: better services, a new type of product for the customers, competitive advantages.

The effects of added value are the following:

- *more consistent services* - because the bank applies the same treatment to all the customers regardless where the customers are applying: to a branch or directly to the bank's headquarters;
- *services easier to understand* - because expert systems contains knowledge from different areas and from different human experts;
- *decentralized services* - because of the expertise's replication and integration;

– *services more adequate to the customers* - because expert systems are guiding the customers in order to find specific rules, for example how to invest in a foreign country. More, expert systems insure the access to all types of information.

### **3. Teaching younger employees**

For the younger employees from a bank who lack the experience, an expert system constitutes an adequate tool to learn the techniques for granting a loan or for doing a credit analysis. This mean to accumulate information and skills has a series of advantages in comparison with the classical means: fastness, uniformity, coherence, faster feedback, etc. In this way increase the learning's efficiency and results.

In conclusion, by using expert systems, the banks obtain better skills, competence and performance.

## **REFERENCES**

1. [Andone, 1994]: Andone Ioan - Sisteme Expert. Principii și dezvoltarea aplicațiilor de gestiune, vol. 1, Ed. ASR, Iași, 1994.
2. [Benchimol, 1993]: Benchimol Guy, Levine Pierre, Pomerol Jean-Charles - Sisteme Expert în întreprindere, Ed. Tehnică, București, 1993.
3. [Chorafas, 1992]: Chorafas Dimitris N. - Simulation, Optimisation and Expert Systems, Probus Publishing Company, Chicago 1992.
4. [Klein, 1995]: Klein R. Michel, Methlie B. Leif- Knowledge-Based Decision Support Systems with Applications in Business, John Wiley&Sons, England, 1995.
5. [Rouse, 1991]: Rouse Nicholas - Bankers' Lending Techniques, Bankers' Books Limited, The Chartered Institute of Bankers, London, 1991.
6. [Russell, 1994]: Russell J. Stuard, Narvig Peter - Artificial Intelligence. A Modern Approach, Prentice Hall International, New Jersey, 1994.
7. [Scott, 1986]: Scott M. George - Management Information System, 1986.
8. [Weston, 1986]: Weston J. Fred, Copeland E. Thomas - Managerial Finance, The Dryden Press, International Edition, CBS College Publishing, 1986.



## INFLUENȚA ÎNREGISTRĂRILOR CONTABILE ASUPRA ANALIZEI FINANCIARE

SORIN ACHIM\*, MONICA ACHIM\*

**RESUMÉ.** *L'influence des filieres comptables sur l'analyse financiere.* La filiere des operation comptable peut modifier quelques informations presentés par les états financiers.

Adeseori modul de înregistrare în contabilitate a unor operațiuni economice denaturează documentele de sinteză contabilă și implicit analizele financiare care se fac pe seama lor.

Este vorba desigur de înregistrări contabile care sunt efectuate în conformitate cu legislația în vigoare, dar care, prin varianta aleasă, influențează analizele financiare.

Cel mai elocvent exemplu de acest gen este modul de înregistrare în contabilitate a **transferului de produse finite în magazinul propriu de desfacere** pentru a fi vândute ca mărfuri.

În cazul acestui tip de operații economice teoria și practica contabilă au validat cel puțin următoarele două variante:

a) Prima variantă prezintă următoarea filieră de înregistrări contabile:

1. Obținerea produselor finite din procesul de producție  
345 = 711 cost de producție
2. Transferul produselor finite în magazinul propriu de desfacere  
371 = % preț de vânzare cu TVA  
701 cost de producție  
378 adaos comercial  
4428 TVA neexigibilă
3. Destocarea produselor finite transferate  
711 = 345 cost de producție
4. Vânzarea acestor produse prin magazinul propriu de desfacere  
5311 = % preț de vânzare cu TVA  
707 preț de vânzare fără TVA  
4427 TVA colectată

---

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

## 5. Descărcarea gestiunii pentru mărfurile vândute

%	=	371	<u>preț de vânzare cu TVA</u>
607			cost de producție
378			adaos comercial
4428			TVA neexigibilă

b) A doua variantă prezintă următoarea filieră de înregistrări contabile:

## 1. Obținerea produselor finite din procesul de producție

345	=	711	cost de producție
-----	---	-----	-------------------

## 2. Transferul produselor finite în magazinul propriu de desfacere

371	=	%	<u>preț de vânzare cu TVA</u>
		345	cost de producție
		378	adaos comercial
		4428	TVA neexigibilă

## 3. Vânzarea acestor produse prin magazinul propriu de desfacere

5311	=	%	<u>preț de vânzare cu TVA</u>
		707	preț de vânzare fără TVA
		4427	TVA colectată

## 4. Descărcarea gestiunii pentru mărfurile vândute

%	=	371	<u>preț de vânzare cu TVA</u>
607			cost de producție
378			adaos comercial
4428			TVA neexigibilă

Analizând cele două variante constatăm că în cazul primei variante, la transferul produselor finite în magazinul propriu de desfacere se înregistrează o creștere a veniturilor din vânzarea produselor finite și respectiv o diminuare a veniturilor din producția stocată. Dacă diminuarea veniturilor din producția stocată este reală, deoarece nu mai există stocul de produse finite, majorarea veniturilor din vânzarea produselor finite nu corespunde unei realități, deoarece produsele finite respective nu au fost vândute terților ci doar transferate într-o altă gestiune. În plus, această majorare a veniturilor din vânzarea produselor finite va duce și la majorarea cifrei de afaceri (indicator extrem de important pentru toți agenții economici) denaturând toți indicatorii calculați pe seama cifrei de afaceri și implicit toate analizele financiare efectuate pe seama lor. Ori, după părerea noastră nu este normal ca un transfer intern al produselor finite să majoreze cifra de afaceri, având în vedere importanța acestui indicator.

O soluție pentru contracararea acestei denaturări este dată de a doua variantă prezentată mai sus, care nu duce la denaturarea cifrei de afaceri, dar

are un mic impediment, și anume acela de nu a reflecta în Contul de profit și pierdere veniturile din producția stocată la valoarea lor reală. Acest impediment apare datorită faptului că la transferul produselor finite nu se înregistrează diminuarea veniturilor din producția stocată cu costul de producție al produselor finite transferate și în acest caz aceste venituri vor apărea în Contul de profit și pierdere la o valoare mai mare decât cea reală dată de diferența dintre costul de producție al produselor finite obținute în luna respectivă și costul de producție al produselor finite destocate.

Comparând cele două variante și efectele aplicării lor în practică asupra analizei financiare vom pleda desigur pentru aplicarea celei de a doua deoarece datorită faptului că în această situație cifra de afaceri prezentată în Contul de profit și pierdere va corespunde realității, adică va proveni numai din vânzările către clienți.

Ar exista însă, după părerea noastră, o soluție care ar înlătura deficiențele ambelor variante. Această soluție presupune folosirea primei variante de înregistrare dar detalierea contului 701 "Venituri din vânzarea produselor finite" în două conturi analitice și anume:

701.01 "Venituri din vânzarea produselor finite - vânzări la terți"

701.02 "Venituri din vânzarea produselor finite - transferuri în magazinul propriu de desfacere".

Totodată ar fi necesar ca, prin Normele de întocmire a bilanțului contabil, să nu fie incluse în calculul cifrei de afaceri veniturile înregistrate în contul 701.02 "Venituri din vânzarea produselor finite - transferuri în magazinul propriu de desfacere", aceasta putându-se realiza prin introducerea unui post distinct în Contul de profit și pierdere în care să se preia aceste venituri rezultate în urma unor transferuri interne.

Folosind această variantă propusă de noi nu s-ar ajunge nici la denaturarea cifrei de afaceri și nici la prezentarea denaturată a veniturilor din producția stocată.

## BIBLIOGRAFIE

1. Oprean I. (coordonator), *Întocmirea și auditarea bilanțului contabil*, Ed. Intelcredo, Deva, 1997.
2. Pântea I. P., *Managementul contabilității românești*, Ed. Intelcredo, Deva, 1998
3. Pântea I. P.(coord.), *Contabilitatea financiară a agenților economici din România*, Ediția a III-a, Ed. Intelcredo, Deva, 1999.
4. Ministerul Finanțelor, *Sistemul contabil al agenților economici din România*, 1994.

## **STRATEGIC TRADE POLICY IN RELATION TO ITS INTERNAL DETERMINANTS**

**HORATIU A. RUS\***

**ABSTRACT.** The new thinking about trade policies has begun to question the foundations of the conventional neo-classical economic wisdom, which regarded free trade as the best possible option for all the participants in the international division of labor. This essay attempts to explore the political aspect of the field and to bring an inside-out contribution to the analysis of strategic trade policies.

### **Introduction**

The new thinking about trade policies has begun to question the foundations of the conventional neo-classical economic wisdom, which regarded free trade as the best possible option for all the participants in the international division of labor. The changes in theory have closely followed the changes in the policy making of trade that began in the 1970s, and they attempted to explain the nature of the new wave of protectionism and the new trade patterns in imperfectly competitive international markets. Strategic trade theory is one of these new theoretical approaches that proposes robust tools for the analyzing of the new trends in the trading environment, characterized by the emergence of new market forces and the expansion of the multinational businesses. In other words, strategic trade policy is, to cite a classical definition, *an attempt by a state to change the international strategic environment in ways that give advantage to the home country's oligopolistic firms* (Gilpin, 215).

In most of the scholarly works on strategic trade policy, *power* is a concept associated with monolithic or billiard-ball like structures, be they a certain people<sup>1</sup> or "multinational corporations", "newly industrialized countries." In the same time, the ultimate goal for strategic trade policies in most of the economic studies is the increase of the national welfare, as real global (or per capita) purchasing power, without a qualification regarding

---

\* Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, România  
<sup>1</sup> i.e. the Americans.

the internal distribution effects. The question that arises in this context is the following: how can a more liberal view of the domestic politics change the picture?

The topic discussed in this essay partly stems from the problem of the level of analysis, a common place in social sciences. Conventionally (Cohen, 268), there are three levels of analysis: the first, or the structural level, which looks at the system composed of unitary states (the so-called *outside-in* approach), the second, or the unit level of analysis, which opens the black-box of domestic politics and decision making, looking at the internal political forces, and the third, the cognitive level, or the level of the individual. Strategic trade policies have been analyzed almost exclusively at the systemic level, while the unit level of analysis has been unjustly neglected, taking into consideration the fact that domestic political interests can decisively influence the object, the type and the degree of governmental strategic intervention in the market mechanism. In the same time, national strategic considerations or national interests are not exogenously defined, and they undoubtedly deserve further consideration.

This essay attempts to explore the political aspect of the field and to bring an inside-out contribution to the analysis of the strategic trade policies. First, it introduces the concept, while discussing the economic argument in favor of the new approach and then it will focus on the domestic determinants of the strategic trade, with the working assumption that *international trade is mostly a matter of domestic politics* (Nau, 13).

### **Economic rationale**

As has been already mentioned, strategic trade policy theory came as an attempt to find the explanations for the change in trade patterns apparent in the international economy. As Michael Porter<sup>2</sup> did by introducing the concept of competitive advantage, based on factor-specific sectors,<sup>3</sup> these new theories look for answers mainly inside the national setting. This kind of an approach draws on the theories of industrial organization and international trade (Brander<sup>4</sup>, 42) and counter the conventional neo-classical economic orthodoxy, which postulated a non-interventionist state as a condition for economically efficient allocation of resources and overall welfare.

---

<sup>2</sup> see Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, London: Macmillan, 1990.

<sup>3</sup> Which can either help or hinder the competitiveness of national companies.

<sup>4</sup> James A. Brander, *Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy* in Krugman, op. cit., p. 23-46.

The theories of strategic trade build on the assumption that, in real world conditions, perfect competition and its idealistic features are but a myth, which has to be left behind as a theoretical reference. The existence of learning effects, economies of scale, imperfect market conditions justifies a certain intervention of the state, which has the potential to actually improve the competitive position of domestic firms on national and international markets, thus contributing to an overall improvement of the national welfare.

The term *strategic* is used for two reasons. First, the term refers to the environment in which the state intervention takes place. Unlike a competitive environment, it is usually a setting in which the number of players is relatively small, and which is strategic to the extent that the decisions of actors such as governments influence the behavior of other actors, whose future actions might be consequently adjusted to the new conditions. If, for example, a particular international market supports no more than a few big competitors, a governmental subsidy or promise of a financial help granted to one in order to invest in a certain region, will affect the similar investment plans of the rivals (Ocampo, 124). Secondly, state intervention takes place mostly in favor of certain industries or sectors that are broadly considered "strategic".<sup>5</sup> Due to their pivotal role in the national economy, these industries may constitute engines for growth, having stimulating consequences and positive spillover effects for the other sectors. A booming national industry that is highly linked through functional ties with other sectors, horizontally or vertically, may stimulate these sectors which contribute to it or are dependent on it.

The rationale behind the strategic trade policies focuses on the fact that, unlike the traditional static view which dominated liberal economic theory since the famous idea of Ricardo, comparative advantage is considered to be dynamic. The comparative advantage is assumed to be almost arbitrarily set and it can be acquired by proper intervention in the market mechanism. Furthermore, these strategic trade policies are largely normative, in so far as they prescribe this kind of intervention to governments in order to achieve national economic objectives.

Strategic trade policies deal mainly with two types of state intervention (Ocampo, 135): through policies which are meant to boost the competitive edge of national firms in imperfectly competitive international

---

<sup>5</sup> although almost anything, from dyestuffs to Coca-Cola have, in turn, been deemed as "strategic".

markets, and policies using the strategy of export promotion through import substitution. From another perspective, the first type of policy deals with international oligopolistic markets, where the competition between a few suppliers may be influenced in favor of the domestic competitor, while the second type of strategy is also applicable to trade policies of developing countries, which usually count less in international oligopolistic competition and whose growth strategies rely more on monopolistically competing on certain niches of the global economy.

The firsts type of intervention is meant to counter the inherent advantages acquired by the first competitors on the market, which consist of learning effects, economies of scale, as they had conditions to increase productivity and to grow big enough to benefit from declining ratio between fixed and variable production costs. This comparative advantage has been *created* and it is not exogenously defined or given by some external objective reasons, like in the classical economic understanding. In this context, governments can help national companies either to be first on new markets, or to compete on equal footing with stronger competitors. The access of a domestic firm to foreign markets (Milner and Yoffie, 244) can thus be substantially facilitated by an activist government, which provides specific conditions to help compensate for the learning and scale advantages of the oligopolistic competitors.

The other type of intervention (Ocampo, 136) regards the protection of certain sectors from import competition, thus allowing domestic producers to benefit from economies of scale, efficiency gains and to be able at one point to be significant competitors in the international markets. All the "success stories" of economic development in South-East Asian NICs<sup>6</sup> have been based on an initial stage of import substitution, which was followed by the export-led growth.<sup>7</sup> It is precisely this second phase of the strategy that is the final purpose and it is argued that the shorter the period of import substitution, the better, for the distortions and resource misallocation is limited and can be compensated for relatively quickly after the end of the *infancy period*. Still, the strategic trade theories focus on the role of the domestic market even *after* the international expansion of the national champion has began, because domination of the domestic market is likely to provide resources for a cross-subsidization and international dumping in oligopolistic competition.

---

<sup>6</sup> i.e. Newly Industrialized Countries such as South Korea, Taiwan, Singapore.

<sup>7</sup> see Haggard, *op. cit.*

### **National interest?**

Besides the economic analysis of the strategic trade policies, which focuses, as we already showed, on the efficiency gains, the political discussion should go further than the portraying of states as unitary actors in international arena. While economic rationality totally disregards other possible motivations for government intervention than welfare gains in general terms, the political approaches to traditional trade policies focus on the role of interests and of the specific sectors of the national economy. The question on how the national preferences are formed is crucial for the understanding of the type of strategic trade policy chosen.

National or public interest reasoning constitutes the best defense of a trade policy that departs from the neo-classical economics principles of trade liberalization. However, in the increasingly global international environment, where *national* affiliation is not so clear and pervasive as it used to be in the past, this motivation has lost some of its force. Due to the global market forces, which constitute the pattern by which a large part of the international economy actually functions, due to the great progress in telecommunications, transport and financial services, the industrial specialization and the distribution of resources is less dictated by national considerations and more by profitability and efficiency. The interest of the multinational company might be very different from the interest of the small firm which activates in a niche of the domestic market. This model does not exclude, as it will be argued further below, the existence of strong interest ties between the multinational, for example, and the home country. However, national interest as a generic umbrella meant to account for protectionist measures has lost its strength and has been limited to national security considerations.

Different domestic sectors of the economy and different social and political groups have different, and sometimes even antagonistic perceptions of the way the *common interest* or the public good regarding international trade affairs is to be realized or upgraded. The specific issue the government should respond in the context of strategic trade policies concerns the acceptability of the intended measures to the domestic political forces in *top-down* policy making setting (Nau, 12), or the securing of the necessary support from various national interest groups and coalitions in a *bottom-up* political pattern.



### **Domestic politics**

Strategic trade measures are, as it has already been discussed above, a form of shifting economic rents<sup>\*</sup> or super-profits from foreign companies to national competitors. Still, the constraints of the international environment, in the form of multilateral trade negotiations, bilateral agreements and what is considered to be fair conduct in international trade, act to limit the range of policy options and the possibility that all the national interests are given an equal share of the gains. The first best or the optimum option would be a governmental interventionist policy which would benefit all the national actors. Nonetheless, the nature of these domestic interests is such that they are not complementary, but often conflict and the strategic trade policy, besides the efficiency gains, has to secure a certain internal equilibrium.

As the principle of resource scarcity asserts, the different industries within a particular country compete among themselves on a limited quantity of inputs, such as labor of different degrees of qualification and investing capital. However, another important aspect of this rivalry is the competition in lobbying the government for trade protection, which is more important for our present focus and it will lead the discussion to the limits of the previous theoretical studies.

The interests of a national company highly integrated in the world economy, might be completely different from the objectives of another firm, operating in the same industry, but on another level of the manufacturing chain. The first company, which may import most of the production inputs in order to obtain a product according to certain standards or preferences of the customers would certainly favor a liberal import policy, which would increase the competitiveness of its exports. The local producer of semi-manufactured goods which doesn't export because is not competitive enough, sees its growth potential limited to the domestic market. Its demands for protection would appear to be reasonable for the government, especially if the sector is employing a significant part of the labor. Still, the highly integrated internationally domestic firm would be disadvantaged by the protection, which would eventually shift profits nationally (Milner, 22), from the exporter to the inward oriented company.

In spite of their overseas operations and shift of interests, multinational corporations are usually not divorced from their home country, no matter what percentage of their global earnings is actually still

---

<sup>\*</sup> Rent has been defined by Krugman as "payment to an input higher than what that input could earn in alternative use" (Krugman, 12).

realized there. The economic ties with the state of origin remain strong in most of the empirical cases. The multinational might oppose to protection, like in the hypothetical case above, as the intrafirm trade might, in this way, become too costly (Milner, 23). Moreover, the MNCs are also strategic players, and they are concerned with the possible retaliatory responses that a high level of protection might raise in the domestic settings relevant for their export interests.

Even though the phenomenon of globalization of production has led to the exporting of jobs to the international locations where the conditions<sup>9</sup> are more favorable, the headquarters of the MNCs have largely remained in the home country, together with the higher-wage positions of top management and the technological innovation or other strategic or high-return departments. On the other hand, high-wage sectors are preferred by governments when it comes to targeting certain sectors for trade protection, as they equal higher productivity and thus, the multinational corporation which totally shifted the production facilities to other international locations still have a relatively strong interest into lobbying for specific protection.

The classical rationalist assumption would go that, like the two domestic economic actors which have offsetting preferences and demands for the shaping of the national trade policy, the government is a utility maximizer itself. The goal of the cabinet being re-election, it would probably design and implement a trade policy which is appealing to the major interests or to the majority of the voters, while inevitably disadvantaging some sectors of the industry, with less political leverage (Gould, 116). The result of such an approach might be that the declining or non-competitive industries are heavily protected, because they have traditionally had strong lobbies, while some of the potential sources of growth, like the new technologies or knowledge intensive industries are left to compete by themselves in the increasingly global marketplace. The consequences of this kind of policy<sup>10</sup> making would be detrimental in the long run for the whole national economy, as the more *valuable* sectors or companies would lose in the internal competition with the other industries and will subsequently find themselves at a comparative disadvantage with the competitors in the strategic environment of oligopolistic markets.

However, even if one exclusively follows the instrumental, self-interest maximizing reasoning described above, the governmental activist approach

---

<sup>9</sup> Like lower wage rates, lower environmental standards or better access to natural resources.

<sup>10</sup> Consisting in wasting resources on the most politically powerful sectors.

to trade is also likely to be influenced by other factors beside employment. Its re-election depends ultimately on his overall performance in improving the general socio-economic conditions, and a poor national competitiveness cannot be credited with the promotion of this particular goal. Moreover, the decision to protect a certain sector will strategically affect the pressures for protection in the domestic environments of the main competitor countries, which could eventually lead to an escalation of retaliatory measures or a trade war. Consequently, the puzzle for the government remains in how to identify the strategic sectors and how to target the subsidies in order to maximize its internal and external political goals.

Strategic trade policies are usually defended as means to correct the market failures, by adopting measures like the provision of trade-related information, risk reduction, uncertainty avoidance for national actors, while being in the same time *economically effective* and *politically acceptable* (Richardson, 117). What is, in this context, the role of the domestic political structures? What kind of industries or businesses should be targeted in this strategic game? How do differences in the state-society relationship across countries influence the likelihood that the demand for protection will be satisfied by strategic trade policies?

The governmental trade policy making organizational structure and processes differ across countries, according to the particular way the political arrangement is organized and besides this, the organizational arrangements are dynamic, as the interests and priorities evolve in time. While in the more centralized states, trade policy is made by the Ministry of the Economy, or by the Ministries of Trade and Finance, in the others, like Germany, the United States or Japan, specialized ministries, such as agriculture have a significant influence on the issue (Nau, 9). In this case, the political structure is relatively better suited to bring the expected results, as the informational process is improved by the sectoral inputs and the targeting of the strategic trade policy relatively more accurate.

As regarding the role of the interests, the more consensual the patterns of national policy making, like in Germany or Japan, the more likely are the governmental strategies, once designed, to be implemented with minimum domestic resistance. The case of the Japanese Ministry of International Trade and Industry<sup>11</sup> is probably the most remarkable,<sup>12</sup> as the institution, enjoying a relative autonomy from domestic interests pressures, has managed to

---

<sup>11</sup> The so-called MITI.

<sup>12</sup> Although some say *sui generis* or special, hardly representative for other cases.

design and partially implement a successful long term flexible policy based on clear priorities (Howell et al., 8). Still, its activity hindered the role of other powerful ministries<sup>13</sup>, which reacted to the "trespassing" of their jurisdictions. These bureaucratic conflicts also may frequently result in a diminution of the effectiveness of the measure.

This corporatist view has its advantages and disadvantages and another aspect is that the outcomes of such a decision making process tend to be situated at the level of the lowest common denominator between the different positions of the parties. Consequently, the fact that these policies are selective or discriminatory by design, makes them easy targets for the nationally opposing forces and their very adoption is very difficult to achieve in the first place. Further on, due to the characteristics of the same policy-making model, the slow response to the strategic challenges derived from actions from the part of the competitors, such as shifts in price policies or marketing strategies, are susceptible to be a source of competitive disadvantage. The little autonomy of the state versus society can be translated either into an advantage for the minimalist state preferences of the domestic forces favoring free trade and a proportional disadvantage for the interests seeking strategic protection, or into an untimely or poorly implemented strategic trade policy.

The case of more pluralist domestic political systems like the United States or Great Britain is different, in the sense that governmental policies already reflect the political struggle among the various interest groups. Whatever the outcome, the political support of the strategic trade policy is secured as long as the distribution of political power between the industrial companies or groups which benefit from it and of those whose interests are negatively affected remains unchanged. Nonetheless, the preferences of the very supporters of the interventionist measures might be subject to change, either because of endogenous factors, which have to do with a change in the firm strategy, or due to exogenous circumstances, concerning the domestic or the international markets.

The argument above attempted to draw the attention to a shortcoming of the largely static approach to the national preference formation concerning strategic trade policies. As it has been argued in the case of the multinational corporation, the strategic environment in which these political interests seek their representation and implementation through a public policy requests the capacity to possess extensive information and flexible

---

<sup>13</sup> Like the ministry of Finance.

political channels which allow domestic actors for a timely response to changes which may, in turn, affect their very preferences.

The inherent dynamic element of the strategic trade policy poses an additional difficulty to its employment with reasonable success by the government. Not only do the conditions in the strategic environment change very often, and the competitors are forced to adapt their behavior, but also the domestic economic conditions may constrain in a different way the strategic trade policy regime. As Grossman and Maggi argue in a recent paper (Grossman, 3), the government intervention in the market in order to stimulate and to shift profits from foreign to national competitors may attract other domestic players from related sectors<sup>14</sup>. The incentives of the high oligopolistic rents, complemented by the protection and the competitive edge offered by the strategic trade policy instruments, such as subsidies or tax incentives, act to partially neutralize the barriers to entry into the imperfectly competitive market. More domestic firms which satisfy the performance criteria set by the government<sup>15</sup> would eventually be asking for import protection or export promotion, and the capacity of the government to support the short-term<sup>16</sup> financial burden and the possible retaliatory measures would be undermined.

### **Conclusion**

State activism in the international trade is praised by some and condemned by the others, but practiced by most of the states, regardless of their level of development or place in the international division of labor. This essay argued that the external or outside-in approach of the trade policy-making is not sufficient in order to account for the kind of rationale that underpins the real life economic actions.

The strategic or international dimension of *the two-level game* decried in the existing literature has to be complemented by the equally important domestic determinants of the trade policies in general, and of the strategic trade policy in particular, like industry-specific or firm-specific demands for protection. The main argument has been that the internal political dimension is worth analyzing, as it can provide valuable insights regarding the scope, the type and the foreseeable success of the interventionist measures. The strategic trade policy option is considered to be valid and

---

<sup>14</sup> What is called *domestic strategic contagion* (Richardson, 130).

<sup>15</sup> Like, for example: research or knowledge intensive output, or flexible production facilities, or high average wages for the workers.

<sup>16</sup> Assuming that the higher returns and bigger profits would eventually increase the national tax base.

implemented by governments when it becomes not only economically wise, but also politically optimal.

## REFERENCES

1. Cohen, Benjamin J. "The Political Economy of International Trade." *International Organization* 44, no. 2 (Spring 1990): 261-282.
2. Gilpin, Robert. *The Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press, 1987.
3. Goldstein, Judith. *Ideas, Interests, and American Trade Policy*. Ithaca: Cornell University Press, 1993.
4. Gould, David M. and Graeme L Woodbridge. "The Political Economy of Retaliation, liberalization and trade wars." *European Journal of Political Economy* 14, no. 1 (February 1998): 115-137.
5. Grossman Gene M. and Giovanni Maggi. *Free Trade vs. Strategic Trade: A Peek into Pandora's Box*. 1997. <http://www.nber.org/papers/w6211> (December 7, 1998).
6. Haggard, S. *Pathways From the Periphery*. Ithaca: Cornell University Press, 1990.
7. Howell, Thomas R, Alan Wm. Wolff, Brent L. Bartlett and R. Michael Gadbaw (eds.). *Conflict among nations: Trade Policies in the 1990s*. Oxford: Westview Press, 1992.
8. Lake, David A. (ed.). *The international Political Economy of Trade II*. Brookfield: Edward Elgar Publishing, 1993.
9. Milner, Helen V. *Resisting Protectionism: Global Industries and the Politics of International Trade*. Princeton: Princeton University Press, 1988.
10. Milner, Helen V. and David B. Yoffie. "Between free trade and protectionism: strategic trade policy and a theory of corporate trade demands". *International Organization* 43, no. 2 (Spring 1989): 239-272.
11. Krugman, Paul R (ed.). *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1992.
12. Nau, Henry R. *Domestic Trade Politics and the Uruguay Round*. New York: Columbia University Press, 1989.
13. Ocampo, Jose Antonio. *New Theories of International Trade and Trade Policy in Developing Countries* in Diana Tussie and Manuel R. Agosin (eds.). *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*. London: MacMillan Press, 1993.
14. Richardson, David J. "The Political Economy of Strategic Trade Policy" *International Organization* 44, no. 1 (Winter 1990): 107-135.

## MARKETINGUL ACTIVITĂȚILOR CU CARACTER NELUCRATIV

**CIPRIAN-MARCEL POP, VOICU NISTOR\***

**ABSTRACT. *Nonbusiness Marketing.*** Nonbusiness marketing includes marketing activities conducted by individuals and organizations to achieve goals other than normal business goals. Nonbusiness marketing uses most concepts and approaches applied to business situations. The goals of a nonbusiness organization reflect its unique philosophy or mission. The control of nonbusiness marketing strategies is designed to identify what activities have occurred in conformity with marketing strategy and to take corrective actions where deviations are found.

În general, marketing-ul poate fi definit ca un set de activități ale indivizilor sau ale organizațiilor, menite să faciliteze și să grăbească satisfacerea nevoilor într-un mediu dinamic, prin crearea, distribuirea, promovarea și aplicarea unei strategii de preț pentru bunuri, servicii și informații. Toate conceptele și abordările ce țin de teoria marketing-ului se regăsesc și în ceea ce privește activitățile cu caracter nelucrative, cu mențiunea că aceste activități, în marea lor majoritate, se constituie într-o categorie aparte a serviciilor.

Marketing-ul în domeniul nelucrative presupune activități de marketing ale indivizilor sau ale organizațiilor în vederea atingerii unor scopuri, altele decât cele obișnuite ~ de a obține profit, o anumită cotă de piață sau de a recupera o investiție. Marketing-ul nelucrative poate fi împărțit în două categorii: marketing-ul organizațiilor non-profit și marketing social.

Marketing-ul organizațiilor non-profit presupune o aplicare a tehnicilor și conceptelor de marketing la o serie de organizații cum ar fi spitalele sau unitățile de învățământ. Marketing-ul social presupune dezvoltarea unor programe desemnate a influența acceptarea anumitor probleme de larg interes, cum ar fi sprijinirea unei asociații anti-SIDA sau

---

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

motivarea populației în a recupera materialele reciclabile (hârtie, mase plastice, aluminiu).

Dacă, în general, într-o tranzacție există indivizi, grupuri sau organizații care, avînd în posesie ceva, ar fi dispuși să angajeze acel ceva într-un schimb, în domeniul nelucrative, obiectul schimbului s-ar putea să nu poată fi specificat în termeni financiari. De obicei, în aceste cazuri, schimbul este facilitat de negociere (o discuție comună sau o comunicare a unor acorduri) și puterea de convingere (bazată pe argumente). Adesea, negocierea și convingerea au loc fără a se conștientiza rolul pe care îl joacă marketing-ul în tranzacție. Tocmai de aceea ne interesează performanțele marketing-ului nelucrative, mai degrabă decât tranzacția în sine.

În cele ce urmează, ne propunem să analizăm conceptul de marketing nelucrative, pentru a determina în ce măsură diferă el de marketing-ul organizațiilor economice. În continuare vom analiza obiectivele generale ale organizațiilor neeconomice, obiectivele lor de marketing și modul în care își dezvoltă strategia de marketing. În final, vom ilustra în ce măsură un audit al activităților de marketing poate determina o conștientizare a ideii de marketing într-o organizație fără scop lucrative.

### **De ce este diferit marketing-ul nelucrative?**

În mod tradițional, dar incorect, oamenii ignoră existența marketing-ului în activitățile nelucrative. Dar să analizăm următorul exemplu: *Universitatea din Minnesota* a dezvoltat un vast program de marketing, pentru a umple tribunele la meciurile de baschet feminin. O latură importantă a programului a fost o promovare de conștientizare, menită a trezi interesul publicului de a urmări meciurile. Această publicitate a făcut ca asistența medie la meciurile de baschet feminin să crească cu cca 1000 persoane, dar este nevoie de mai mult decât de publicitate pentru a realiza scopul de 5000 de fani/meci. Creatorul programului speră să dezvolte o campanie de marketing care ar putea fi aplicată la toate sporturile feminine, în întreaga țară.

Multe dintre organizațiile nelucrative luptă pentru a-și dezvolta activități de marketing. Organizațiile caritabile și susținătorii problemelor societății sunt principalii actori în domeniul nelucrative. Partidele politice, sindicatele, sectele religioase și organizațiile frățești dezvoltă, de asemenea, activități de marketing, fără a fi organizații economice. Dacă principalul beneficiar al unei întreprinderi economice este cel care deține majoritatea acțiunilor acelei întreprinderi, în teorie, singurii beneficiari ai unei organizații nelucrative sunt clienții ei, membri ei sau publicul larg.



Activitățile nelucrative oferă oportunități de creație mult mai largi decât marea majoritate a organizațiilor economice, dar conducătorilor acestor organizații (nelucrative), le este mult mai greu să evalueze performanțele, când serviciile pot fi desfășurate numai de profesioniști. Este mai greu pentru un administrator să evalueze performanțele unor doctori, profesori sau asistenți sociali, decât este pentru un director de vânzări să evalueze performanțele unor agenți de vânzări.

Un alt aspect prin care diferă marketing-ul nelucrativ de cel din organizațiile economice este faptul că activitățile fără scop lucrativ sunt adesea controversate. Organizațiile nelucrative, precum "*Greenpeace*" sau "*Organizația Națională a Femeilor din S.U.A.*" depun toate eforturile pentru a convinge Congresul S.U.A., Casa Albă și chiar instanțele să le susțină interesele, mai ales că nu întreața societate acceptă, întotdeauna, demersurile lor. Oricum, marketing-ul, ca și câmp de studiu, nu-și propune să decidă care ar trebui să fie obiectivele unei organizații sau să dezbată "conflictul" dintre obiectivele economice și cele neeconomice. Marketing-ul își propune doar să stabilească un set de cunoștințe și concepte menite a ajuta activitatea unei organizații. Indivizii (publicul) trebuie să decidă dacă aprobă sau nu orientarea unei organizații.

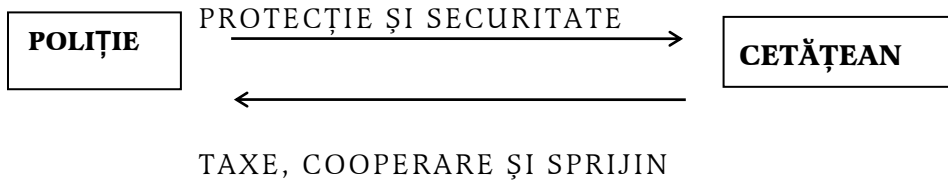
Cei mai mulți analiști de piață sunt de acord că profitul și satisfacerea consumatorilor sunt obiectivele logice ale unei acțiuni economice, dar este foarte posibil să existe dezacorduri semnificative în ceea ce privește obiectivele unei organizații fără scop lucrativ (mai ales dacă aceasta este controversată).

### **Obiectivele marketing-ului nelucrativ**

Obiectivul fundamental al organizației nelucrative este de a primi un anumit răspuns din partea unei piețe-țintă. Răspunsul poate fi un schimb de valori, o contribuție financiară, desfășurarea unor activități sau orice alt tip de transfer. Obiectivele marketing-ului nelucrativ sunt determinate de natura transferului și de scopurile organizației. De exemplu: o asociație americană de protecție a focilor a încasat peste 200 mil. USD de la începutul activității, în 1992. Colecta organizată de această asociație este cea mai mare colectă anuală. Asociația are trei obiective majore de marketing:

1. să adune fonduri pentru a-și susține programele;
2. să pledeze în favoarea viețuitoarelor aflate la ananghie;
3. să informeze publicul despre programele și serviciile organizației.

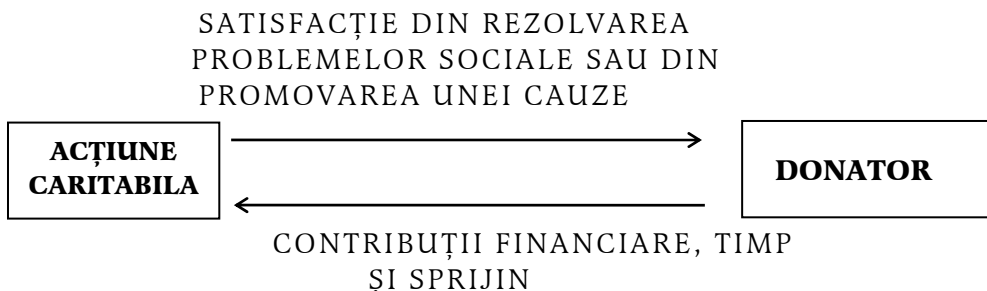
Figurile de mai jos ilustrează modul în care transferurile și scopurile organizației pot influența obiectivele de marketing, redând câteva exemple de obiective de marketing pentru diferite tipuri de transferuri:



Obiectivul de marketing al Poliției este satisfacerea, servirea populației, prin aplicarea legilor și prin obținerea sprijinului și a cooperării din partea cetățenilor.



Obiectivul de marketing al bisericii este de a informa publicul despre doctrina religioasă și de a convinge persoanele să devină membri ai respectivei comunități religioase.



Obiectivul de marketing al acțiunilor caritabile este satisfacerea nevoilor și dorințelor clienților și ale celor care fac donații.

Obiectivele marketing-ului nelucrativ ar trebui să reprezinte rațiunea existenței unei organizații. O organizație care își definește obiectivele de marketing ca și suport al unui produs, ar putea rămâne descoperită dacă produsul se învechește. Totuși, adaptarea și acționarea în conformitate cu dorințele unui public-țintă sau ale unei piețe, va spori șansele de supraviețuire ale firmei și de a-și atinge scopurile.

### **Dezvoltarea strategiilor de marketing nelucrativ**

Organizațiile fără scop lucrativ trebuie să-și dezvolte strategii de marketing, definind și analizând o piață-țintă și construindu-și un mix de marketing corespunzător cu acea piață.

#### *Piața-țintă*

Acest concept trebuie revizuit pentru a putea fi analizat la organizațiile fără scop lucrativ. Dacă o acțiune economică se presupune că are un grup-țintă, ca potențiali cumpărători, o organizație nelucrativă se poate aștepta să deservească mai multe grupuri. În cazul nostru, un public-țintă se definește ca o colectivitate de indivizi care au un interes comun sau sunt preocupați de o organizație, de un produs sau de o problemă socială.

Termenii de "public-țintă" și "piață-țintă" sunt greu de diferențiat pentru multe dintre organizațiile nelucrative. Publicul-țintă pentru "*Parteneriatul pentru o Americă fără Droguri*" este reprezentat de părinți, adulți și adolescenți cu astfel de preocupări. Totuși, piața-țintă a reclamelor organizației sunt consumatorii actuali și potențiali de droguri. Când o organizație este preocupată de schimbarea valorilor sau de a obține un răspuns din partea publicului, ea va vedea publicul ca pe o piață.

În organizațiile fără scop lucrativ, consumatorii direcți ai unui "produs" sunt numiți "public-client", iar consumatorii indirecti sunt numiți "public larg". De exemplu: publicul-client al unei universități este reprezentat de studenți, iar publicul larg include părinți, tutori, rude. Publicul-client recepționează, de obicei, cea mai mare parte a atenției atunci când o organizație dezvoltă o strategie de marketing. Toate tehnicile și metodele uzuale de definire și segmentare a pieței se pot utiliza și în cazul piețelor-țintă în domeniul nelucrativ.

*Dezvoltarea unui mix de marketing*

O strategie de marketing-mix limitează alternativele și direcționează activitățile de marketing înspre realizarea scopurilor. Strategia ar trebui să schițeze sau să dezvolte un proiect, un fundament pentru deciziile privind produsul, prețul, distribuția și promovarea. Deciziile privind aceste variabile trebuie combinate pentru a servi pieței-țintă.

În ceea ce privește variabila "produs", organizațiile non-profit au de-a face mai degrabă cu idei și servicii, decât cu bunuri fizice. Problemele pot să sporească atunci când o organizație nu reușește să-și definească produsul pe care îl oferă. Ce produs furnizează organizația "*Peace Corps*" (trupele de pace). Serviciile ei presupun instruire, servicii medicale, asistență în ce privește nutriția și dezvoltarea comunităților. Totodată, ea susține ideea cooperării internaționale și implementarea politicii externe a S.U.A.

Așa cum se știe, serviciile sunt intangibile și de aceea necesită eforturi speciale de marketing. Pentru că majoritatea produselor fără caracter economic sunt idei și servicii, deciziile privind distribuția se referă la modul cum aceste idei sau servicii devin accesibile clienților. Dacă produsul este o idee, selectarea canalului optim de comunicare (strategia promoțională) va facilita distribuția. Accesibilitatea serviciilor este strâns legată de deciziile de produs. În mod normal, serviciile constă în asistență, instruire, acomodare.

Dezvoltarea unui canal de distribuție pentru a coordona și facilita fluxul produselor neeconomice către clienți este o necesitate, dar în acest domeniu, conceptele tradiționale privind canalul de marketing vor trebui revizuite. Intermediarii independenți ai unei întreprinderi economice nu există în acest caz. În schimb, se întâlnește frecvent un canal foarte scurt: organizația nelucrative -> client, pentru că producția și consumul de idei și servicii au loc, adesea, simultan.

Luarea deciziilor în ce privește promovarea poate fi primul semn că organizațiile nelucrative desfășoară activități de marketing. Organizațiile nelucrative folosesc reclama și publicitatea pentru a comunica cu clienții și publicul. Scrisorile directe reprezintă principalul mijloc pentru colectarea de fonduri pentru servicii sociale, cum sunt cele furnizate de *Crucea Roșie* sau *Comitetul Olimpic*. Pe lângă scrisori directe, *Comitetul Olimpic* utilizează solicitări telefonice și reclame TV. Vânzarea personală este și ea folosită de multe organizații nelucrative, deși ar trebui denumită altfel. Bisericile și asociațiile caritabile se bazează pe vânzare personală atunci când trimit voluntari pentru a recruta noi membri sau pentru a colecta donații. Se mai utilizează evenimente speciale, concursuri, divertisment, premii oferite pentru a atrage donații, acestea fiind, toate, activități promoționale.

Dacă politica de produs și cea de promovare necesită mici modificări atunci când se aplică la organizații nelucrative, politica de preț este, în general, diferită, iar deciziile mult mai complexe. Există două tipuri de tarife ce intervin: fix și variabil. Cotizația membrilor reprezintă o abordare fixă a politicii de preț, în timp ce activitatea de colectare de fonduri din donații reprezintă o structură variabilă de preț.

Pentru alte organizații nelucrative, prețul este o parte importantă a mix-ului de marketing. Organizațiile nelucrative de astăzi obțin fonduri majorînd tarifele la serviciile furnizate sau introducînd onorarii pentru aceste servicii, dacă nu au făcut-o anterior. Ele folosesc cercetări (sondaje) de marketing pentru a determina tipurile de produse pentru care oamenii ar fi dispuși să plătească. Strategiile de preț ale organizațiilor nelucrative adesea fac apel la bunăstarea clienților și publicului pentru a echilibra cheltuielile și veniturile organizației. Dacă sunt necesare fonduri suplimentare pentru a acoperi cheltuielile, se solicită donații, contribuții, alocații etc.

### **Controlul activității de marketing în domeniul nelucrativ**

Pentru a controla activitatea de marketing în organizațiile non-profit, liderii acestora utilizează informațiile obținute prin audit-ul de marketing, asigurîndu-se astfel că scopurile organizației sunt realizate. Controlul este destinat a identifica activitățile care s-au desfășurat conform strategiei de marketing și ce acțiuni corective se impun pentru activitățile care nu s-au desfășurat conform planificării. Scopul controlului nu este, însă, de a puncta unele erori sau abateri, ci chiar revizuirea obiectivelor organizației, dacă este necesar.

Din cauza reducerii sprijinului de la bugetul central, a crescut necesitatea suportului publicului sau a donațiilor. Mulți dintre potențialii contribuabili se decid la ce acțiune caritabilă să participe în funcție de dimensiunile acesteia. De aceea, societățile caritabile sunt mai exigente în analiza propriilor performanțe și a propriei eficacități. Societățile de caritate își modifică structura în ideea creșterii eficacității, multe dintre ele angajînd manageri profesioniști pentru a-și aduce contribuția la planificarea strategică și proiectarea planurilor de dezvoltare pe termen scurt și lung.

Pentru a evalua activitatea de marketing în domeniul nelucrativ, managerii trebuie să facă inițial o inventariere exactă a activității desfășurate și apoi să pregătească măsuri pentru ajustarea sau corectarea abaterilor de la standarde. Este foarte important să știi *unde* și *cum* să cauți abateri și să știi *la ce fel* de abateri să te aștepți. Deoarece activitățile de marketing în domeniul nelucrativ pot fi ușor percepute ca nefiind acțiuni de marketing,

este sarcina managerilor de a stabili cât se poate de clar ce activitate urmează a fi analizată și cum ar trebui ea să se desfășoare în mod normal.

Ar putea fi dificil să controlezi activitatea de marketing în domeniul nelucrativ și pentru că este greu să determini dacă scopurile organizației au fost atinse sau nu. Un centru de refacere a sănătății, care dorește să informeze membri comunității în legătură cu serviciile oferite, nu poate afla cu exactitate în ce măsură cei cu care a comunicat (cărora li s-a adresat) au nevoie de serviciile sale. În plus, detectarea și corectarea abaterilor de la standarde sunt un scop major al controlului, dar aceste standarde trebuie corelate cu scopurile, cu obiectivele generale ale organizației. Managerii pot modifica aceste obiective în urma obținerii unor rezultate sau în urma modificării conjuncturii sociale, economice, politice etc.

Procedeele de control al performanțelor generale de marketing trebuie să fie compatibile cu natura acțiunilor unei organizații. Evident, este necesar un control al bugetului de marketing la majoritatea organizațiilor nelucrative, dar controlul bugetar nu este legat de ideea de profit sau pierdere; obiectivul controlului este de a verifica administrarea în mod responsabil a fondurile aflate la dispoziție. De exemplu: *Universitatea din Illinois* realizează evaluări ale carierei absolvenților, pentru a controla și îmbunătăți calitatea produsului educațional. Această fază de verificare constă în trimiterea unor chestionare absolvenților și patronilor sau conducătorilor din unitățile care i-au angajat. Patronii (conducătorii), vor completa un chestionar pentru a indica progresul absolvenților; absolvenții vor completa un chestionar pentru a indica ce pregătire suplimentară au fost nevoiți să facă pentru a-și putea desfășura activitatea. Rezultatele audit-ului sunt folosite pentru a iniția acțiuni corective în ceea ce privește standardele universității. Aceste acțiuni corective pot include și o evaluare a deficiențelor în instruire și chiar o reanalizare a programelor analitice.

Așadar, în concluzie, este important controlul strategiei de marketing în domeniul nelucrativ. Acest control este destinat să identifice activitățile care s-au desfășurat conform strategiei de marketing și să aplice corecții acolo unde s-au descoperit abateri de la aceasta.

**BIBLIOGRAFIE**

1. PRIDE, William M., FERRELL, O. C. -"MARKETING ~ concepts and strategies", Houghton Mifflin Company, Boston, 1991.
2. HILL, Elizabeth, O'SULLIVAN, Terry -"MARKETING", Editura ANTET București, 1997.
3. MULLER-HAGEDORN, Lothar - "Introducere în Marketing", Editura Niculescu, București, 1997.