

# S T U D I A

## UNIVERSITATIS BABEȘ-BOLYAI

### OECONOMICA

# 1

---

**Editorial Office:** 3400 CLUJ-NAPOCA, Gh. Bilașcu no. 24 ♦ Tel. 194315; int. 167

---

#### SUMAR - CONTENS - SOMMAIRE - INHALT

I. L. NISTOR., C. DEZSŐ, Prognoza produsului intern brut pe baza factorilor: forța de muncă și productivitatea muncii • The forecast of Gross Domestic Product Based on the Factors: Labour and Labour Productivity.....	3
A. BORZA, Impactul managementului strategic asupra competitivității strategice a firmelor • The Influence of Strategic Management Process on Strategic Competivity...	11
D. MATIȘ, Principiile și convențiile contabile în economia de piață • The Accounting Principles and Standards in the Market Economy.....	17
C. AVORNICULUI, Aspecte privind informatica și aprovizionarea viitorului la un agent economic • Computer Science and the Future Supplying of an Economic Agent.....	27
P. DUMBRAVA, D. MATIȘ, Implicațiile modificării legii societăților comerciale asupra contabilității • The Implications of the Modifications of the Companies Law on the Accounting.....	31
GH. CIOBANU, Cu privire la apariția și dezvoltarea burselor • On the Setting up and Development of Stock Exchange.....	37
I. PARPUCEA, Un model de gestiune optimă a portofoliilor • Un model de gestion optimale des portefeuilles.....	45
G. BODEA, Rolul creditului în România Interbelică, în opinia economistului Mitiță Constantinescu • Mitiță Constantinescu's Opinion on Credit in Romania's Interwar Period.....	53
D. LAZĂR, Studiu statistic privind principalele caracteristici ale asiguratului în asigurările de viață • Statistical study of the most important characteristics of policy holders in life insurance .....	57
CS. PATAKI, Evoluția abordării proiectării posturilor • Development of Job Design Approaches.....	65

C. DEZSŐ, O variantă a prognozei indicelui general al prețurilor prin metoda ponderilor armonice • A Variant of Forecasting the General Index of Prices using the method of harmonious weights.....	69
R. FRĂȚILĂ, M. DRĂGAN, M. POPA, A. CHIȘ, Die aneignung strategischer beschlüsse um die qualität der producte und dienstleistunhen • Strategy Decision - Making Concerning the Quality of Products and of Services .....	75
A. BIRO, R. NISTOR, Considerații privind nivelul calitativ al produselor și serviciilor în etapa actuală • Eines der aktuellsten Problemen aller rumänischer Firmen ist die Qualitätssicherung .....	81
R. FRĂȚILĂ, M. DRĂGAN, AL. CHIȘ, A. NEMEȘ, Die bedeutung der qualität in den verkaufbeschlüssen des individuellen verbrauchers.(Fallbeispiel) • The Importance of Quality Concerning the Buying - Decision of the Individual Consumer (Case Study)....	85
A. DEACONU, Punctele de evaluare ale celor interesați în evaluarea întreprinderii • Les points de vue des participants a l'evaluation de l'entreprise.....	89
L. SUCALĂ, Contabilitatea operațiunilor de prelucrare în Lohn • La comptabilité des opérations de transformation in Lohn.....	93
F. POP, Fondul de rulment - Modalitate de utilizare a capitalurilor firmei. Modele de analiză ale fondului de rulment • Le fonds de roulment - modalité d'utilisation des capitaux de la firme. Modèles d'analyse du fonds de roulment. ....	99
GH. FĂȚĂCEAN, Piața valorilor mobiliare și activitatea de finanțare a economiei • Capital Market and Activity of Financing of Economy.....	105
ANNA KARMANSKA, Accounting and Development of Market Economy (Example of Poland).....	109

## PROGNOZA PRODUSULUI INTERN BRUT PE BAZA FACTORILOR: FORȚA DE MUNCĂ ȘI PRODUCTIVITATEA MUNCII

IOAN L. NISTOR, DEZSÖ CRISTIAN

**ABSTRACT.** The forecast of Gross Domestic Product based on the Factors: Labour and Labour Productivity. The study represents a methodological conception concerning the prospective evaluation of Gross Domestic Product. Labour is estimated by normative calculus, using the forecast of population and structural quotients. The forecast of labour productivity is drawn up using the method of *extrapolation* based either on time series or on functions of regression and correlation.

Produsul Intern Brut (PIB) reprezintă indicatorul economic sintetic cel mai reprezentativ pentru caracterizarea performanțelor macroeconomiei. El exprimă valoarea brută de piață a bunurilor și serviciilor finale produse de subiecții economici în interiorul economiei naționale, într-o perioadă dată de timp. Din punct de vedere valoric PIB exprimă valoarea adăugată brută a tuturor agenților economici în producerea bunurilor și serviciilor. Indicatorul PIB, prin conținut și mod de determinare nu cuprinde "calculul repetat" al valorii producției produselor pe întreaga verticală de fabricație. De exemplu tractorul este un produs final ce include valoarea producției de la obținerea materiilor prime. În PIB se include produsul tractor la prețul de vânzare sau prețul pieței. Materiile prime, materialele etc. încorporate în tractor nu se mai includ în PIB în mod distinct pentru că sunt cuprinse în prețul tractorului.

Există punctul de vedere conform căruia evaluarea cea mai corectă se face prin determinarea *mărimii valorii adăugate* în prelucrarea succesivă a materiilor prime până la faza finală a obținerii bunurilor și serviciilor.

Bunurile și serviciile se evidențiază în prețurile perioadei respective, prețurile pieței. Se știe că prețul pieței exprimă prețul factorilor de producție plus impozitele indirecte. Prețul sau costul factorilor de producție exprimă mărimea venitului pe care îl vor primi posesorii factorilor pentru alocarea și folosirea acestora în procesul de producție.

Cunoașterea PIB în perspectivă este o necesitate de maximă importanță pentru societate, pentru organismele statale și pentru subiecții economici, persoane juridice și fizice. De aici și importanța acordată prognozei PIB.

Fiind o mărime rezultativă, produsul intern brut este determinat de anumiți indicatori factoriali, cantitativi și de eficiență economică, indicatori ce exprimă alocarea factorilor de producție. Este o mărime rezultativă ce se studiază atât din punct de vedere a producerii de bunuri și servicii cât și al utilizării acestora, sau a cheltuielilor ce se vor efectua pentru cumpărarea de bunuri și servicii și pentru autoconsum.

Privit din punct de vedere al producerii, PIB se evaluează pe baza indicatorilor factoriali cantitativi și calitativi, perechi: forța de muncă și productivitatea muncii, capitalul fix și eficiența utilizării lui, volumul de resurse și eficiența folosirii lor, sau prin modelare multifactorială, printr-un model ce include toți acești factori.

O astfel de evaluare nu înseamnă neglijarea influenței inverse, a cererii reale de bunuri și servicii. Dimensiunile cererii sunt date de sursele de capital, de veniturile bănești ale populației etc.

În fapt, creșterea PIB pe baza factorilor de producție înseamnă și creșterea veniturilor și de aici a vânzărilor de bunuri și servicii. Rigoarea metodologică ne impune un demers al producerii și utilizării (vânzării) PIB.

$$PIB_i = L_i \cdot W_i \quad (1)$$

unde:

$PIB_i$  - produsul intern brut în anul  $i$ ;

$L_i$  - forța de muncă ocupată în anul  $i$ ;

$W_i$  - productivitatea muncii în anul  $i$ .

Pentru utilizarea relației este necesară prognoza celor doi indicatori factoriali.

### ***Prognoza forței de muncă***

Forță de muncă ce va fi ocupată se cercetează în contextul demografic.

Pentru evaluarea forței de muncă ocupată vom folosi relația:

$$\begin{aligned} L_i &= PA_i \cdot l_i \\ PA_i &= Rm_i \cdot a_i \\ Rm_i &= P_i \cdot rm_i \end{aligned} \quad (2)$$

În relația (2) notațiile au următoarea semnificație:

$L_i$  - forța de muncă ce va fi ocupată în anul  $i$ ;

$PA_i$  - populația activă din anul  $i$ ;

$l_i$  - coeficient ce exprimă cât din populația activă va fi forța de muncă ocupată;

$Rm_i$  - resursele de muncă ale țării în anul  $i$ ;

$a_i$  - coeficient ce caracterizează gradul de activizare a resurselor de muncă;

$P_i$  - populația totală rezultată din prognoza demografică fundamentală;

$rm_i$  - coeficient ce exprimă mărimea resurselor de muncă din totalul populației.

Prognoza numărului și structurii populației reprezintă baza informațională pentru evaluarea numărului forței de muncă ocupabil. Forța de muncă ocupabilă privită ca factor potențial este determinată de resursele de muncă și de populația activă.

Pentru evaluarea acestor variabile se proiectează coeficienții structurali.

Coeficientul " $rm_i$ ", ce exprimă cât din populația totală va fi capabilă de muncă, rezultă prin determinări explorativ-normative.

Punctul de plecare îl reprezintă informația statistică, mărimea coeficientului  $rm_0$ . Acest coeficient va rămâne aproximativ constant în orizontul prospectiv sau se va modifica, și dacă da, în ce sens? Răspunsul va rezulta din studiul efectului întârziat al fenomenelor demografice manifestate în intervalul retrospectiv, suficient de îndelungat pentru a fi reprezentativ, și într-o mult mai mică măsură din influențe socio-economice.

Dacă fenomenele demografice fundamentale în intervalul retrospectiv au evoluat cu o relativă constanță, în viitor nu se vor manifesta modificări sesizabile în mărimea resurselor de muncă. Această ipoteză este valabilă dacă ceilalți factori de influență vor rămâne constanți: limitele de vârstă și gradul atragerii populației din afara acestor limite.

Dacă se vor prognoza modificări a limitelor de vârstă, ce definesc resursele de muncă, mult mai posibil limita superioară, atunci se va corecta corespunzător coeficientul  $rm_0$ . O influență a modificării coeficientului statistic o poate determina și modificarea probabilă a numărului populației în afara limitelor normale de vârstă, ce va lucra. Această modificare trebuie apreciată în contextul mediului economic general și al caracteristicilor fundamentale ale creșterii economice și a gradului de dezvoltare a economiei naționale.

*Coeficientul "a<sub>i</sub>"*, al activizării resurselor de muncă se determină în aceeași concepție metodologică. Dacă limita inferioară de vârstă în definirea populației active, din perioada anterioară, se va menține și dacă celelalte segmente ale resurselor de muncă neactive vor rămâne aproximativ constante -populația casnică, elevii și studenții la cursurile de zi -, atunci coeficientul "a<sub>i</sub>" va fi aproximativ identic cu a<sub>0</sub>. Într-un interval scurt de timp se produc modificări lente. Pe termen mediu și lung se pot manifesta schimbări sesizabile, ce trebuie evaluate și reflectate în nivelul coeficientului a<sub>i</sub>. Scăderea populației casnice este necesară și posibilă, dar poate să apară și o creștere a acesteia. Numărul elevilor și studenților de la cursurile de zi, sau a celor ce nu vor lucra, de asemenea se poate modifica sub influența cerințelor social-economice etc.

Mărimea *coeficientului "l<sub>i</sub>"*, în mod ideal tinde spre o valoare "naturală", argumentată logic, de circa 95%. Această mărime cel mai adesea nu poate fi realizată. De aceea coeficientul "l<sub>i</sub>" este "așezat" pe cel statistic și pe caracteristicile procesului creșterii economice. Un ritm mai ridicat al creșterii economice este susținut și de gradul mai ridicat de ocupare a populației.

Este foarte importantă delimitarea sferei în care forța de muncă este creatoare de bunuri și servicii finale, pentru că astfel se poate evalua corect mărimea produsului intern brut. Dacă o astfel de problemă metodologică nu apare la persoanele juridice (dacă nu practică activități tranzacționale ilicite), în schimb ea apare la persoanele fizice, sau casnice, care desfășoară activitate economică ce nu este mijlocită de piață.

Producția de bunuri agricole și alimentare, de bunuri nealimentare produse și consumate în mod direct, prin autoconsum, executarea unor servicii de interes personal (întreținerea locuinței, pregătirea hranei, repararea unor bunuri, îngrijirea copiilor, unele donații etc.) sunt parte integrantă a producției și utilizării produsului final. Evaluarea lor statistică prin anchetele de familie poate conduce la definirea cât mai aproape de realitate a forței de muncă activă, ce participă la creerea produsului intern brut.

Apare apoi o denaturare a mărimii PIB prin desfășurarea unei munci ilegale, prin care se execută diferite servicii și produse, concomitent cu calitatea de șomer, sau în timpul în care persoanele nu sunt ocupate în activitatea permanentă (lucrează în timpul liber). Concomitent se fac aprecieri și asupra celorlalți factori și resurse, care prin corelare asigură creșterea economică.

Este cert că un grad cât mai ridicat a ocupării populației active este argumentat de cerințe social-economice și politice. Eficacitatea ansamblului de politici economice, sociale, financiare și monetare va influența și cerința alocării și folosirii populației active.

Un grad ridicat al nefolosirii populației active, evident superior celui natural, rezultă prin cercetarea tuturor celorlalți factori de influență, începând cu evoluția cererii, cu nivelul veniturilor reale, cu capacitatea de acumulare de resurse de capital.

Prognoza forței de muncă se poate face și prin folosirea relației:

$$L_t = L_0 (1 + \bar{r}_i)^t \quad (3)$$

unde:

$L_0$  - forța de muncă din perioada de bază

$\bar{r}_i$  - ritmul mediu anual de modificare a ocupării forței de muncă.

Această mărime, în mod direct, este influențată de factorii coeficientului "I<sub>i</sub>" și în mod indirect de evoluția celorlalți coeficienți structurali. Această afirmație este mai evidentă dacă privim în mod direct  $L_i$  ca un factor potențial, ce trebuie să fie cât mai mare, în condițiile date. Prin corelare cu productivitatea muncii, cu factorii de resurse și ai cererii solvabile, prin aproximări succesive, se evaluează numărul persoanelor ocupate în orizontul prognozei.

### ***Prognoza productivității muncii***

Prognoza productivității muncii, în comparație cu cea a forței de muncă, se face cu o probabilitate mai redusă. Marea diversitate a condițiilor de mediu și de evoluție a factorilor de creștere a productivității muncii determină caracterul probabilistic.

Productivitatea muncii este o variabilă macroeconomică agregată. Evoluția productivității muncii este rezultatul influenței factorilor esențiali cu acțiune permanentă și a factorilor conjuncturali.

Prognoza creșterii productivității muncii poate fi elaborată prin *metoda extrapolării*. Metoda extrapolării admite ipoteza că evoluția condițiilor și factorilor care au determinat o anumită dinamică în trecut poate fi cunoscută. Pornind de la evoluția postulată a acestor condiții și factori poate fi stabilită dinamica în viitor a fenomenului, procesului cercetat.

În esență metoda extrapolării se întemeiază și sugerează o dezvoltare inerțială fenomenelor și proceselor, în perspectiva cărora, *viitorul apare ca o extindere argumentată a trecutului și prezentului*, pe linii generale ce pot fi decelate din această evoluție admisă.

Metoda extrapolării este cunoscută și aplicată în mai multe variante. Cea mai cunoscută variantă este extrapolarea analitică, bază și pentru celelalte.

Extrapolarea analitică se bazează pe teoria predicției seriilor dinamice. Seria dinamică reprezintă un șir de date care se obține prin înregistrarea, în momente succesive, a caracteristicii cantitative a fenomenului sau procesului cercetat.

Ea se reprezintă sub forma:  $\{Y_i, t_i, i=1,2,\dots,n\}$ .

Formularea problemei extrapolării analitice se face astfel: cunoscându-se valorile caracteristicii cantitative  $Y_i$  la momentele de timp  $t_i$ , în intervalul retrospectiv, se cere să se determine mărimea predictorilor care să estimeze valoarea caracteristicii cantitative la momentele ulterioare momentului  $t_n$ , adică la  $t_n+\theta$ ;  $\theta$  - orizontul prognozei. Predictorul are valoare diagnostică și prognostică, de evaluare cantitativă a unei variabile.

Extrapolarea analitică a seriilor dinamice pornește de la ipoteza că valorile reale ale unei serii dinamice se obțin prin suprapunerea următoarelor elemente constitutive, numite componente ale seriei:

- O componentă sau o variație de lungă durată, ce are un caracter stabil, denumită tendință sau trend. Ea este determinată de acțiunea factorilor esențiali cu influență continuă  $x(t)$ ;
- O a doua componentă sau variație periodică ce se manifestă în jurul tendinței. Este determinată de acțiunea unor factori importanți ce au influență periodică  $v(t)$ ;
- O componentă aleatorie sau variație întâmplătoare determinată de acțiunea unor factori neesențiali, cu influențe întâmplătoare  $\varepsilon(t)$ .

Dependența dintre caracteristica cantitativă ce redă valorile reale ale seriei  $Y(t)$  și cele trei componente poate fi exprimată matematic printr-un model de tip aditiv de forma:

$$Y(t) = x(t) + v(t) + \varepsilon(t) \quad (4)$$

Valoarea celor trei componente depinde în mare măsură de intervalul de timp retrospectiv în care se face analiza. În multe cazuri  $v(t)$  și  $\varepsilon(t)$  pot avea valoarea zero sau o mărime ne semnificativă.

Aplicarea extrapolării analitice se face prin parcurgerea a două etape:

1) Etapa analizei retrospective a valorilor seriei dinamice, etapă în care se identifică tendința seriei și celelalte componente (dacă este cazul);

2) Etapa extrapolării propriu-zise, în care se determină valorile caracteristicii cantitative în orizontul prezidenției.

Prima etapă, de analiză, este denumită și etapa ajustării. Constă în determinarea curbei de evoluție și a funcției corespunzătoare acesteia care va "apropia" cel mai bine sau va "ajusta" cel mai bine valorile reale ale seriei, rezultând tendința.

Un procedeu frecvent folosit pentru identificarea tendinței este construirea cronogramei seriei dinamice. Din cronograma seriei vor rezulta curbele probabile ce redau tendința seriei. Urmează determinarea sau estimarea parametrilor funcției de ajustare și apoi stabilirea utilității și a calității ajustării.

Utilitatea ajustării unei serii dinamice  $\{ Y_i, t_i, i=1,2,\dots,n \}$  printr-o funcție  $Y(t)$  dintr-o clasă dată de funcții  $F$ , ( $Y(t) \in F$ ), se definește printr-o distanță (în sens matematic) între valorile date și cele obținute prin ajustare.

Cea mai utilizată dintre aceste distanțe este cea obținută însumând lungimile segmentelor  $P_iQ_i$ , care reprezintă suma "aleatorilor" între valorile reale  $Y_i$  și valorile ajustate  $Y(t_i)$  în momentele  $t_i$ ;  $i=1,2,\dots,n$ .

Notând cu  $S$  această mărime a distanței avem:

$$S = \sum_{i=1}^n P_iQ_i = \sum_{i=1}^n [Y_i - \bar{Y}(t_i)]^2 \quad (5)$$

Este evident că mărimea  $S$  depinde de funcția de ajustare  $Y(t)$ .

*Criteriul de evaluare a utilității ajustării* unei serii dinamice prin funcții dintr-o clasă dată este, în general, *criteriul minimului*. A obține cea mai bună ajustare a unei serii dinamice cu funcții dintr-o clasă dată  $F$ , înseamnă a determina acea funcție  $Y(t) \in F$  pentru care:

$$\begin{aligned} \bar{S}(Y(t)) &= \min S(\bar{Y}(t)) \\ \bar{Y}(t) &\in F \end{aligned} \quad (6)$$

În cazul în care "distanța" este dată de suma pătratelor abaterilor între valorile reale și valorile ajustate rezultă:

$$S_{Y, \bar{Y}} = \sum_{i=1}^n [Y_i - \bar{Y}(t_i)]^2 \quad (7)$$

să fie minimă.

*Calitatea ajustării* unei serii dinamice printr-o funcție, este dată de coeficientul  $R$  de corelație între valorile date  $\{Y_i, t_i, i=1,2,\dots,n\}$  și valorile ajustate  $\{\bar{Y}(t_i), t_i, i=1,2,\dots,n\}$ , a cărei expresie este:

$$R_{Y, \bar{Y}} = \sqrt{\frac{1 - S_{Y, \bar{Y}}}{n \cdot D^2(\bar{Y})}} \quad (8)$$

cu

$$D^2(\bar{Y}) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n Y_i^2 - \left( \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n Y_i \right)^2 \quad (9)$$

și

$$S_{Y, \bar{Y}} = \sum_{i=1}^n [Y_i - \bar{Y}(t_i)]^2 \quad (10)$$

Se poate arăta că pentru două funcții de ajustare  $Y_1(t)$  și  $Y_2(t)$ ,

$$S_{Y, \bar{Y}_1} \leq S_{Y, \bar{Y}_2} \quad (11)$$

dacă și numai dacă  $R_{Y, \bar{Y}_1} \geq R_{Y, \bar{Y}_2}$

De aceea se va alege drept criteriu de ajustare  $\min S_{Y(t)}$  echivalent cu  $\max R_{Y(t)}$ .



Pentru aflarea parametrilor funcției de ajustare, după criteriul minimului distanței se utilizează metoda celor mai mici pătrate.

După identificarea tendinței și stabilirea valorilor ajustate ale seriei se pune problema analizei și stabilirii variațiilor ciclice și eventual întâmplătoare.

Evident mărimile  $X_i = \bar{Y}_i - \bar{Y}(t_i)$ ,  $i = 1, 2, \dots, n$ , reprezintă variațiile în jurul tendinței în punctele  $t_i$ ,  $i = 1, 2, \dots, n$ .

Întrebările care se pot pune sunt: Se poate identifica o oarecare regularitate în existența acestor variații? Dacă există variații periodice în jurul tendinței și dacă da, cum se poate găsi perioada corespunzătoare acestor variații?

Trebuie remarcat caracterul aproximativ al distincției între variația pe termen lung - tendință - și variația ciclică, care nu poate fi efectuată decât în mod concret. Aceasta, pentru că, alegându-se o perioadă suficient de mare, orice fenomen sau proces poate să se manifeste și ciclic.

Variațiile ciclice în jurul tendinței se pot identifica prin diferite metode cum sunt: periodograma lui Schuster, metoda corelogramei etc.

După ce a fost identificată tendința, și eventual celelalte componente, urmează a se stabili cum poate fi prelungită în viitor evoluția seriei dinamice prin extrapolare.

Se admite că structura identificată a seriei dinamice se va conserva în viitor, sau structura seriei dinamice nu se va conserva, ci va înregistra variații.

Dacă structura se conservă și dacă nu s-au identificat variații ciclice și întâmplătoare concludente, din calitatea ajustării va rezulta o funcție liniară, atunci:

$$Y(t_n + \theta) = a + b \cdot (t_n + \theta) \quad (12)$$

Ipoteza că structura seriei dinamice obținută prin analiza datelor trecute se conservă, este desigur o *ipoteză restrictivă*. Această ipoteză, adoptată pentru prognoze pe termen mediu și lung, poate conduce la concluzii deformatoare a realității, cu implicații profund negative.

De aceea, în cele mai multe cazuri, ipoteza structurii identificate a seriei dinamice va fi variabilă. Această ipoteză se apropie cel mai mult de realitate. De exemplu, tendința identificată nu se conservă: va crește, va scădea, cu cât crește, cu cât scade etc.?

Fiecare din aceste alternative introduce *corecții* în rezultatele extrapolării obținute în ipoteza că structura seriei dinamice se conservă. Coeficienții de corecție se obțin prin aprecierea influenței factorilor ce vor modifica starea sau dinamica seriei (de exemplu prin intermediul anchetelor în rândul specialiștilor, prin studii economice și tehnice etc.).

Pe termen scurt (trimestru, an) extrapolarea creșterii productivității muncii poate fi realizată cu probabilitate ridicată deoarece nu se produc modificări spectaculoase în indicatorii factoriali ai acesteia. Pe termen mediu și lung se produc modificări, chiar dacă moderate, a factorilor creșterii productivității muncii, posibil de prevăzut.

Un studiu mai nuanțat al creșterii productivității muncii se poate efectua prin *utilizarea funcțiilor de regresie sau a funcțiilor vectoriale*.

Funcția de regresie exprimă evoluția variabile dependente, productivitatea muncii, de una sau mai multe variabile independente. Între variabila dependentă și variabilele independente trebuie să existe legături directe de cauzalitate.

Pentru utilizarea funcției de regresie se cere existența unei legături de cauzalitate între variabila dependentă și cea independentă, influența variabilei independente asupra variabilei dependente să fie univocă (fiecărei valori a variabilei independente să-i corespundă o singură valoare a variabilei dependente). În cazul regresiei multiple variabilele independente să nu se influențeze reciproc, întrucât ar putea determina o denaturare a rezultatelor. Constituirea funcțiilor de regresie să se facă prin respectarea teoriei și practicii economice.

În practica aplicării, problema estimării funcției de regresie dintre două serii dinamice se reduce la o problemă de ajustare a datelor. Fiind date valorile  $\{Y_i, X_i, i=1,2,\dots,n\}$  ale unei serii dinamice bidimensionale obținute din două serii dinamice  $\{Y_i\}$  și  $\{X_i\}$ , se cere o funcție  $Y = f(X)$  care să exprime cel mai bine variația mărimii  $Y_i$  funcție de cealaltă mărime  $X_i$ , sau o curbă care să aproximeze cel mai bine familia de puncte în plan  $P_1 = (Y_i, X_i)$ . O asemenea problemă poate fi rezolvată tot prin *metoda celor mai mici pătrate*. Intensitatea legăturii dintre cele două variabile (legătură liniară) se exprimă prin coeficientul de corelație simplă:

$$R_{y,x} = \frac{n \sum yx - \sum x \cdot \sum y}{\left[ n \sum x^2 - (\sum x)^2 \right] \cdot \left[ n \sum y^2 - (\sum y)^2 \right]} \quad (13)$$

Alături de funcțiile unifactoriale, în practica economică se utilizează și funcții multifactoriale ( $y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ ), a căror eficacitate este superioară celor unifactoriale (acolo unde este posibilă aplicarea lor). În cazul fenomenelor economice și tehnico-științifice analiza multifactorială este o realitate și o necesitate pentru un studiu complex.

## IMPACTUL MANAGEMENTULUI STRATEGIC ASUPRA COMPETITIVITĂȚII STRATEGICE A FIRMELOR

ANCA BORZA

**ABSTRACT. The influence of strategic management process on strategic competitiveness.** The strategic management process helps managers to formulate a value creating strategy and to gain a sustainable competitive advantage. This paper contains two models which suggest the strategic inputs necessary for selecting strategic actions.

*Competitivitatea strategică* este atinsă atunci când o firmă reușește să formuleze și să implementeze o strategie creatoare de valoare. Dacă o firmă implementează o strategie pe care concurenții actuali și cei potențiali nu o implementează simultan și dacă alte firme nu reușesc să-i copieze conținutul, atunci firma respectivă are un *avantaj concurențial susținut*. De fapt o firmă poate fi sigură că are un avantaj concurențial susținut numai dacă eforturile altor firme de a-i copia strategia au eșuat. Dar chiar dacă o firmă realizează un avantaj concurențial, acesta poate fi menținut numai o anumită perioadă de timp.

Rezultatul unui avantaj concurențial susținut este obținerea de către persoanele care au investit în firmă a unor profituri peste nivelul mediu (adică mai mari decât cele rezultate din investiții care au un risc similar).

Firmele care nu au un avantaj concurențial susținut sau care nu concurează într-un domeniu atractiv vor obține cel mult un nivel mediu al profitului.

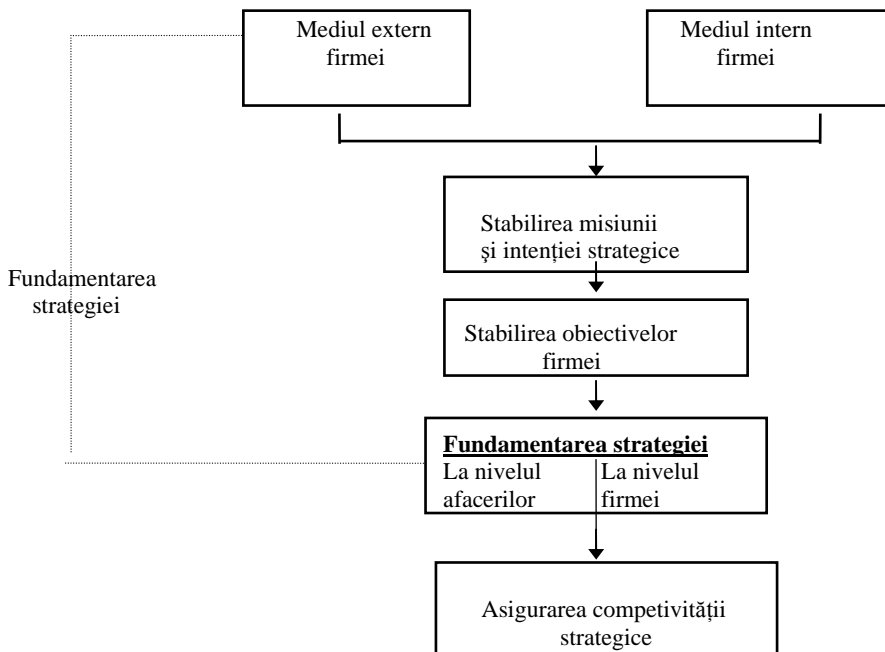
Pe termen lung imposibilitatea unei firme de a obține cel puțin profituri medii (adică un nivel egal cu cel rezultat din investiții care au un risc similar) va determina falimentul acesteia. Falimentul se produce datorită faptului că investitorii își vor retrage investițiile (adică acțiunile lor) din cadrul firmelor care au profituri sub nivelul mediu și se vor orienta spre acele firme care obțin cel puțin profituri medii.

*Managementul strategic* este procesul prin care managerii de la nivelul de vârf al firmei determină evoluția pe termen lung a acesteia, anticipând schimbările și modificările care trebuie făcute în cadrul firmei, precum și în relațiile ei cu mediul, așa încât activitatea să se desfășoare cu rezultate foarte bune, adică firma să dobândească competitivitate strategică și să obțină profituri peste nivelul mediu.

Managementul strategic este un proces dinamic. Inputuri clare și relevante provenind din analizele mediului intern, respectiv extern firmei sunt absolut necesare pentru a asigura eficiența formulării strategiei și a acțiunilor de implementare ale acesteia. De fapt, acțiunile strategice eficiente sunt condiții prealabile necesare realizării rezultatelor strategice urmărite: competitivitatea strategică și profituri peste nivelul mediu.

Feedbackul referitor la acțiunile strategice ale firmei pot proveni de la diverse surse, cum ar fi: gradul în care firma a devenit strategic competitivă, nivelul profiturilor obținute, informații de la furnizori, consumatori, investitori. Un feedback eficient ajută firma să-și adapteze continuu inputurile și acțiunile strategice.

*Strategia firmei* constă în stabilirea căilor sau alternativelor prin care firma poate să-și atingă misiunea și obiectivele stabilite, în condițiile resurselor disponibile, a perspectivelor, respectiv a pericolelor care apar în mediul ei de acțiune.



**Fig. 1.** Etapele managementului strategic

Managementul strategic, cuprinde două etape:

**a). Formularea strategiei** care constă în luarea deciziilor privind misiunea firmei, stabilirea obiectivelor și selectarea strategiei ce urmează a fi folosită pentru a realiza obiectivele firmei.

**b). Implementarea strategiei** care se referă la luarea deciziilor privind corelarea strategiei cu structura organizatorică, fundamentarea bugetelor, a sistemelor motivaționale și controlul eficienței strategiei.

Grafic, etapele procesului de management strategic se prezintă în Figura 1.

În literatura de specialitate americană se recomandă folosirea unor modele care sugerează inputurile strategice necesare pentru selectarea acțiunilor strategice.

Astfel, **modelul organizării ramurii pentru asigurarea unei profitabilități superioare** explică influența dominantă a mediului exterior asupra acțiunilor strategice ale firmei. Acest model pornește de la următoarele premise:

- mediul exterior (în special ramura de activitate în care acționează firma respectivă și concurența din cadrul ei) impune restricții care influențează strategia ce va fi adoptată de firma respectivă;

- majoritatea firmelor care acționează într-o anumită ramură sau domeniu de activitate se presupune că controlează resurse similare și au strategii similare;

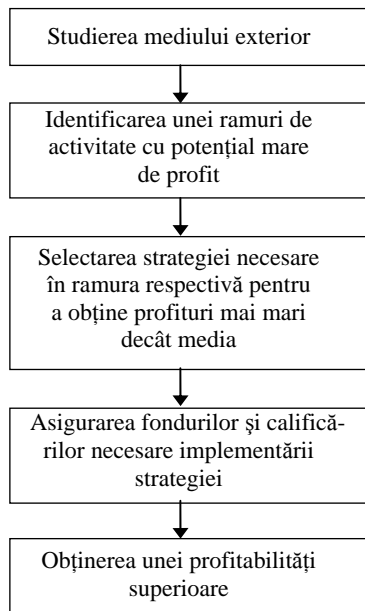
- resursele folosite pentru implementarea strategiilor sunt mobile între firme, fapt pentru care orice diferențe de resurse posibil să apară între firme nu vor dura prea mult în timp.

Potrivit acestui model, firmele sunt impulsionate să găsească cea mai atrăgătoare ramură în care să concureze. În acest caz competitivitatea firmelor poate crește numai dacă ele acționează într-o ramură care are cel mai mare potențial de profit și dacă știu cum să-și folosească resursele pentru a implementa cea mai adecvată strategie. Un instrument util în acest sens este *modelul lui Michael Porter al celor cinci forțe care influențează concurența într-o ramură*. Conform acestuia, firma este impulsionată să aprecieze potențialul de profit al ramurii și să găsească strategia care i-ar asigura o poziție concurențială, având în vedere trăsăturile structurale ale ramurii. Modelul lui Porter sugerează faptul că firmele pot obține profituri peste nivelul mediu aplicând fie o strategie a leadershipului în privința costului (adică să ofere produse standardizate la prețuri mai mici), fie o strategie de diferențiere (adică să ofere produse diferențiate pentru care consumatorii sunt dispuși să plătească mai mult).

Modelul organizării ramurii pentru asigurarea unei profitabilități superioare (prezentat grafic în Figura nr. 2) pune în evidență faptul că firmele reușesc să obțină o profitabilitate superioară dacă ele implementează strategia dictată de caracteristicile mediului exterior. Firmele care își asigură sau dezvoltă aptitudini și calificări interne cerute de mediul exterior este foarte probabil că vor supraviețui, iar restul firmelor vor de faliment. Prin urmare, profitabilitatea superioară este determinată mai mult de caracteristici externe decât de unicitatea resurselor și posibilităților firmei.

Dacă o firmă reușește cu succes să-și pună de acord resursele sale cu perspectivele mediului extern sau le folosește pentru a reduce, respectiv a elimina impactul pericolelor provenite din mediul exterior, atunci ea realizează o *adaptare strategică*.

În perioada 1960-1980 mediul exterior a constituit o determinantă de bază a strategiilor adoptate de către firmele din țările cu economie de piață pentru a-și asigura succesul.



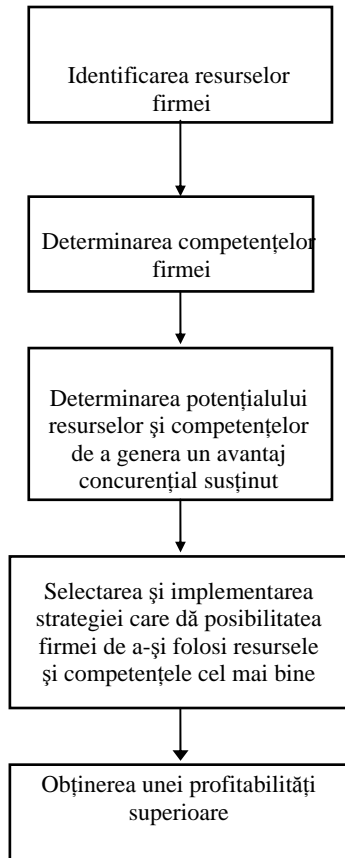
**Fig. 2.** Modelul organizării ramurii pentru asigurarea unei profitabilități superioare

Un alt model este *modelul bazat pe resursele firmei pentru asigurarea unei profitabilități superioare*, care presupune că fiecare firmă are resurse și posibilități unice ce constituie baza fundamentării strategiei sale și totodată o sursă primară a profitabilității. De asemenea, de-a lungul timpului firmele dobândesc diferite resurse și își dezvoltă competențe unice. În consecință, **firmele care concurează în aceeași ramură pot să nu aibă resurse și competențe cu aceeași relevanță sub aspect strategic.**

De asemenea, acest model presupune că resursele nu prezintă un grad ridicat de mobilitate între firme. Diferențele dintre resursele de care dispun firmele (aspect ce face ca ele să nu poată fi ușor imitate), precum și modul concret în care ele sunt folosite constituie baza avantajului concurențial.

Spre deosebire de modelul organizării ramurii pentru asigurarea unei profitabilități superioare care se axează pe acumularea resurselor necesare implementării strategiei dictate de condițiile și restricțiile mediului extern, modelul bazat pe resursele firmei sugerează faptul că unicitatea resurselor și capabilităților unei firme constituie baza elaborării strategiei sale.

Resursele firmei (umane, materiale, financiare) considerate separat nu pot genera un avantaj concurențial susținut. În general, numai prin combinarea și integrarea unui ansamblu de resurse se poate obține un asemenea avantaj.



**Fig. 3.** Modelul bazat pe resursele firmei pentru asigurarea unei profitabilități superioare

În Figura 3. se prezintă **modelul bazat pe resursele firmei pentru asigurarea unei profitabilități superioare.**

Spre deosebire de modelul organizării ramurii pentru asigurarea unei profitabilități superioare, **acest model consideră că resursele și competențele unei firme (adică mediul intern al acesteia) sunt mai importante pentru determinarea acțiunilor strategice decât mediul exterior firmei.**

*Competențele unei firme* exprimă capacitatea acesteia de a folosi eficient resursele disponibile. Strategia aleasă va permite firmei să folosească la maxim

competențele cheie sau esențiale de care dispune, potrivit perspectivelor pe care i le oferă mediul exterior. Resursele și competențele care servesc ca surse ale avantajului concurențial al unei firme față de concurenți constituie *competențele cheie sau esențiale* ale acesteia.

Resursele și competențele unei firme nu au în totalitate potențialul de a constitui baza unui avantaj concurențial susținut. Acest potențial este realizat atunci când resursele și competențele sunt valoroase (adică permit firmei să fructifice perspectivele oferite de mediul exterior și să neutralizeze pericolele provenite din acest mediu), rare (adică puțini concurenți le dețin), imperfect imitabile (adică alte firme nu le pot dobândi) și nesubstituibile (adică nu au alt echivalent).

Într-o economie globală, nivelul de calificare al forței de muncă de care dispune o firmă este de o importanță critică pentru asigurarea unui avantaj concurențial susținut. Cu toate acestea, angajarea unui personal calificat nu are în mod necesar ca rezultat un avantaj concurențial. Numai dacă firma își stabilește un program de pregătire a forței de muncă și combină resursele umane cu alte resurse și competențe, atunci ea poate spera ca forța de muncă să devină o competență cheie.

Considerăm că în condițiile economiei românești din perioada actuală, aflată într-un amplu proces de restructurare este de importanță vitală pentru firme să-și fundamenteze o strategie adecvată. În acest sens, firmele existente care se restructurează trebuie să pună accentul pe dobândirea unor resurse (umane, materiale și financiare) care să le confere o unicitate în raport cu concurenții și să-și dezvolte competențele de care dispun, așa încât acestea să conducă la un avantaj concurențial.

Firmele noi aflate în proces de constituire este necesar să se orienteze spre ramuri de activitate atrăgătoare, de mare utilitate fiind analiza forțelor concurențiale bazată pe modelul lui Porter. După alegerea ramurii este necesară crearea și consolidarea unor resurse proprii ca premisă pentru dobândirea avantajului concurențial.

## BIBLIOGRAFIE

1. Borza, A., *Managementul strategic și planificarea firmei*, Editura Risoprint, Cluj- Napoca, 1997.
2. Hitt, M., Ireland, D., Hoskisson, R., *Strategic management. Competitiveness and globalization*, West Publishing Company, USA, 1995 .



## PRINCIPIILE ȘI CONVENȚIILE CONTABILE ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ

DUMITRU MATIȘ

**ABSTRACT. The Accounting Principles and Standards in the Market Economy.** In describing specific generally accepted accounting principles often are used such terms as objectives, standards, concepts, assumptions, methods and rules.

Accounting principles are not like physical law: they do not exist in nature awaiting discovery by man. Rather, they are developed by man.

In USA the major underlying assumptions or concepts of accounting are (1) business entity, (2) going concern (continuity), (3) money measurements, (4) stable dollar and (5) periodicity.

Other basic accounting concepts that affect the accounting for entities are (1) general-purpose financial statements, (2) substance over form, (3) consistency, (4) double-entry, and (5) articulation.

The paper presents some considerations about the accounting assumptions or principles and standards in the market economy, their adjustment to world concepts.

Obiectivul fundamental al contabilității îl reprezintă furnizarea de informații care să ofere imaginea fidelă a patrimoniului, a situației financiare și a rezultatului.

Imaginea fidelă nu poate fi confundată cu o copie exactă a realității economice, ci este reprezentată de imaginea în care se poate avea încredere, căreia i se poate acorda credit.

Credibilitatea imaginii fidele prezentată de contabilitate este afectată, pe de o parte, de calitatea activității de organizare și conducere a ciclului contabil de prelucrare a datelor și prezentare a informațiilor, iar pe de altă parte, de constrângerile și interesele contradictorii ale utilizatorilor de informații contabile.

Pentru creșterea încrederii în imaginea fidelă furnizată de către contabilitate este necesar ca informațiile oferite de către aceasta să fie obținute cu respectarea convențiilor, principiilor și procedeele contabile, adică trebuie respectate normele de standardizare (normalizare) contabilă.

Contabilitatea elaborează și aplică în practică procedeele cu ajutorul cărora se asigură evidența, calculul, analiza și controlul în expresie valorică a existenței și stării, precum și a mișcării și transformării patrimoniului.

În calitatea sa de știință a evidenței, contabilitatea elaborează o teorie și o metodă proprie care asigură înregistrarea într-o anumită ordine și pe baza unor principii stabilite a existenței, mișcării și transformării elementelor patrimoniale, delimitate în timp și spațiu.

Contabilitatea calculează veniturile, cheltuielile și rezultatele obținute din activitatea desfășurată.

Analizând circuitul valorilor economice, contabilitatea descompune acest circuit în elementele sale componente și determină influența fiecărui element asupra rezultatelor obținute.

Informațiile furnizate de către contabilitate stau la baza efectuării controlului asupra integrității patrimoniului și asupra eficienței activității desfășurate.

Ca orice știință, contabilitatea, având un obiect propriu de cercetare, ce condiționează modul în care el trebuie studiat și interpretat, are totodată și o metodă proprie de realizare a obiectului său.

Principala trăsătură a obiectului de studiu al contabilității constă în reflectarea patrimoniului unităților economice și sociale atât sub aspectul utilității și funcționalității bunurilor economice care îl compun, adică destinației economice a acestora (exemplu: terenuri, mijloace fixe, titluri de participare, materii prime, materiale consumabile, produse finite, semifabricate, mărfuri, ambalaje, disponibilități bănești, titluri de plasament etc.), cât și sub aspectul raporturilor de proprietate în cadrul cărora se dobândesc bunurile economice ca obiecte de drepturi și obligații, adică al provenienței lor, sau în plan financiar, al surselor de finanțare a bunurilor respective (exemplu: capital social, rezerve, profit, subvenții pentru investiții, credite bancare, împrumuturi din emisiunea de obligațiuni, furnizori, creditori, efecte de plătit, datorii față de stat, datorii față de asigurările sociale, datorii față de personal etc.).

Ecuatiile patrimoniului în funcție de concepția juridică, economică sau financiară referitoare la obiectul contabilității se prezintă astfel:

**1) BUNURI ECONOMICE = DREPTURI + OBLIGAȚII**

**2) BUNURI ECONOMICE = CAPITAL PROPRIU + OBLIGAȚII**

**3) ACTIVE (UTILIZĂRI) = PASIVE (RESURSE)**

Fiecare știință folosește o singură metodă de cercetare, în componența căreia se includ mai multe procedee. Deci, noțiunea de metodă are un conținut mult mai cuprinzător decât acela de procedeu, procedeul fiind o parte organică a metodei. Procedeul este numai o manieră de a atinge un scop.

Corespunzător particularității definitorii a obiectului contabilității (dedublarea patrimoniului), metoda contabilității trebuie să dispună de procedeele necesare reflectării obiectului contabilității în toată complexitatea și diversitatea elementelor sale componente.

Metoda contabilității cuprinde un ansamblu de procedee aflate într-o strânsă corelație și intercondiționare reciprocă.

La rândul lor, procedeele metodei contabilității se bazează pe anumite principii generale care stabilesc legăturile reciproce dintre aceste procedee și structurile esențiale

## PRINCIPIILE ȘI CONVENȚIILE CONTABILE ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ

ale obiectului contabilității. Pe aceste principii și norme se fundamentează contabilitatea ca știință. Această caracteristică este valabilă, în primul rând, pentru procedeele specifice metodei contabilității, dar ea este aplicabilă și la celelalte procedee. Principiile generale sunt considerate ca fiind legi fundamentale ale științei contabile.

Potrivit Dicționarului Explicativ al Limbii Române principiul este "element fundamental, idee, lege de bază pe care se întemeiază o teorie științifică, un sistem politic, juridic, o normă de conduită etc".

Principiile fundamentale ale contabilității în partidă dublă sunt legate de procedeele specifice ale metodei contabilității.

Sunt unanim acceptate ca principii fundamentale ale contabilității:

- principiul dublei reprezentări a patrimoniului cu ajutorul bilanțului;
- principiul dublei înregistrări a operațiilor economice și financiare cu ajutorul conturilor.

Apreciem că și dubla centralizare a existențelor, mișcărilor și transformărilor elementelor patrimoniale poate fi considerată un principiu fundamental al contabilității. Argumente în acest sens ar fi:

- acest principiu are la bază un procedeu specific al metodei contabilității și anume, balanța de verificare sau balanța conturilor;
- legătura reciprocă care există între procedeele specifice ale metodei contabilității și principiile pe care le generează.

Astfel, există o legătură strânsă între bilanț și sistemul conturilor, iar dubla înregistrare este determinată, în primul rând, de dubla reprezentare a patrimoniului cu ajutorul bilanțului. Prin dubla înregistrare se crează relația dublei centralizări, a cărei formulă se prezintă astfel:

**creșterea bunurilor economice + micșorarea drepturilor și obligațiilor =  
creșterea drepturilor și obligațiilor + micșorarea bunurilor economice.**

Prin balanța de verificare se controlează respectarea în contabilitate a dublei înregistrări a elementelor patrimoniale, creând prin aceasta garanția exactității înregistrărilor efectuate în conturi. Cu ajutorul balanței de verificare se centralizează întreaga activitate economică a unității patrimoniale, reflectată distinct în conturi pe parcursul perioadei de gestiune. Se obțin astfel informații de ansamblu asupra întregii activități desfășurate. Centralizarea datelor cu ajutorul balanței de verificare oferă conducerii fiecărei unități posibilitatea de a cunoaște volumul modificărilor survenite în structura patrimoniului, atât pe perioada curentă, cât și cumulată din perioadele precedente, în vederea adoptării deciziilor ce se impun în conducerea activității curente și în perioadele viitoare.

Pe lângă aceste principii fundamentale metoda contabilității utilizează principii contabile general admise, numite și reguli sau convenții contabile. Aceste principii sunt enunțuri de esență conceptuală foarte generale, formalizate prin consensul producătorilor și utilizatorilor informației contabile. Ele sunt subordonate obiectivului fundamental al contabilității, cel al imaginii fidele asupra patrimoniului, situației financiare și rezultatelor.

Principiile contabile general admise sau convențiile contabile izvorăsc din practică și se modifică o dată cu practica și teoria contabilă. Ele nu sunt nici intangibile, nici imuabile, nici universale. Unele principii noi se creează, altele se învechesc, unele sunt sistematizate în reglementări contabile, iar altele rămân doar în domeniul reglementărilor fiscale sau sunt aplicate în practică fără să fie precizate prin reglementări. Amintim în acest sens principiul costului istoric pe care legislația românească nu-l include în categoria convențiilor (principiilor) contabile.

Regulamentul de aplicare a Legii contabilității nr. 82/1991, aprobat prin H.G.R. nr. 704/1993, utilizează termenul de principii contabile nu convenții.

"Pentru a da o imagine fidelă a patrimoniului, a situației financiare și a rezultatelor obținute trebuie respectate, cu bună-credință, regulile privind evaluarea patrimoniului și celelalte norme și principii contabile, cum sunt:

- a) principiul prudenței;
- b) principiul permanenței metodelor;
- c) principiul continuității activității;
- d) principiul independenței exercițiului;
- e) principiul intangibilității bilanțului de deschidere;
- f) principiul necompensării."<sup>1</sup>

Directiva a IV-a a C.E.E. formulează următoarele principii: societatea este prezumată a-și continua activitatea; modalitățile de evaluare nu pot fi modificate de la un exercițiu la altul; trebuie să se țină cont de principiul prudenței în orice situație; trebuie ținut cont de cheltuielile și veniturile exercițiului la care se referă conturile fără a lua în considerare data de plată sau de încasare a acestor cheltuieli sau venituri; elementele de la posturile de activ și de pasiv trebuie evaluate separat; bilanțul de deschidere a unui exercițiu trebuie să corespundă bilanțului de închidere a exercițiului precedent."<sup>2</sup>

În țara noastră, celelalte principii sunt în general aplicate fără a fi formalizate expres. Literatura principiilor sau convențiilor contabile este foarte abundentă.

Principiile contabile general acceptabile stabilite de Consiliul de Standarde pentru Contabilitatea Financiară din Statele Unite ale Americii (Financial Accounting Standards Board) sunt:

---

<sup>1</sup> Ministerul Finanțelor, Regulamentul privind aplicarea Legii Contabilității, Editura Economică, București, 1994, pag 22.

<sup>2</sup> Mihai Ristea, Contabilitatea Societăților Comerciale, vol. I, Editată de C.E.C.C.A.R., București, 1995, pag.15.

## PRINCIPIILE ȘI CONVENȚIILE CONTABILE ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ

- 1) principiul entității contabile (business entity);
- 2) continuitatea exploatării (going concern);
- 3) perioada de timp (time periods);
- 4) principiul cuantificării monetare (money measurement);
- 5) stabilitatea dolarului (stable dollar);
- 6) principiul obiectivității (objectivity);
- 7) realizarea veniturilor (revenue recognition principle);
- 8) principiul recunoașterii cheltuielilor efectuate (matching principle);
- 9) principiul consecvenței (consistency principle);
- 10) principiul transparenței (disclosure principle);
- 11) principiul relevanței evenimentului (materiality principle).<sup>3</sup>

În opinia unor specialiști există trei categorii de convenții:

- a) convenții relative la întreprindere;
- b) convenții relative la exercițiul economic-financiar;
- c) convenții relative la măsurare sau evaluare<sup>4</sup>.

Francis Rouse consideră ca general acceptate următoarele zece principii:

- principiul sincerității;
- principiul autonomiei întreprinderii;
- principiul continuității exploatării;
- principiul specializării exercițiilor;
- principiul stabilității unității monetare;
- principiul costului istoric;
- principiul permanenței metodelor;
- principiul prudenței;
- principiul importanței relative;
- principiul noncompensațiilor;<sup>5</sup>

Fără a se suprapune întru totul, considerăm că nu există deosebiri esențiale față de principiile general acceptabile stabilite de F.A.S.B.

Potrivit schemei elaborate de Michel Capron există două categorii de principii: principii explicit - redactate și principii implicit - aplicate.

Din categoria principiilor care sunt explicit redactate în Codul de comerț al Franței fac parte:

---

<sup>3</sup> Roger H. Hermanson, James Don Edwards, Michael W. Maher, *Accounting Principles*, Fifth Edition, IRWIN, Homewood, IL, Boston, MA, pag. 555-570.

<sup>4</sup> J. Douville, J. Fortin, M. Guidor, *Comptabilité financière*, Montreal, Canada.

<sup>5</sup> Francis Rouse, *Normalisation comptable*, Collection, Methodologie, Ministère de la Coopération et du Développement, 1989.

- continuitatea în exploatare;
- permanența metodelor;
- prudența;
- independența sau specializarea exercițiilor;
- noncompensarea.

Alte principii sunt aplicate, fără a fi explicit redactate, dar rămân implicite și unele controversate:

- principiul costului istoric;
- principiul entității patrimoniale;
- sinceritatea;
- importanța relativă;
- principiul supremației realității asupra aparenței (ceea ce americanii numesc *substance over form*).<sup>6</sup>

Cele șase principii explicit redactate de Noul sistem contabil adoptat în România sunt preluate din Directiva a IV-a a C.E.E. Ele demonstrează că modelul contabil românesc se armonizează cu modelul european (continental) de contabilitate.

Aplicarea în practică a acestor principii influențează imaginea fidelă oferită de informațiile contabile.

**1. Principiul prudenței** constă, "în esență, în contabilizarea oricărei pierderi probabile și în necontabilizarea profiturilor sperate, chiar dacă acestea sunt foarte profitabile."<sup>7</sup> În activitatea practică puțini agenți economici aplică acest principiu. Prin aceasta se încalcă imaginea fidelă asupra patrimoniului, a rezultatelor obținute și situației economico-financiare.

Neconstituirea de provizioane pentru deprecierea activelor motivată prin caracterul fiscal nedeductibil al acestora, determină stabilirea unor profituri nereale, majorate și, implicit, distribuirea de dividende fictive.

De asemenea, constituirea de provizioane numai pentru pierderea netă din conversia datoriilor și creanțelor în devize la sfârșitul exercițiului economico-financiar nu respectă prevederile directivei Comunității Europene și crează numeroase dificultăți agenților economici referitoare la momentul și volumul provizioanelor anulate.

**2. Principiul independenței exercițiilor** înseamnă decuparea activității unei întreprinderi în exerciții economico-financiare.

Potrivit Legii contabilității nr. 82/1991 profitul sau pierderea se stabilește lunar.

---

<sup>6</sup> Michel Capron, Contabilitatea în perspectivă, Ed. Humanitas, București, 1994, pag. 65-68.

<sup>7</sup> Nicolae Feleagă, Ion Ionașcu, Contabilitate Financiară, vol 1, Ed. Economică, București, 1993, pag. 33.

În acest sens, conturile de cheltuieli și conturile de venituri în care se înregistrează, în funcție de natura lor, cheltuielile, respectiv, veniturile se închid, provizoriu, prin rezultatul exercițiului.

Rezultatul exercițiului, respectiv profitul sau pierderea, se determină ca diferență între veniturile și cheltuielile exercițiului, indiferent de data încasării sau plății lor.

În condițiile în care profitul se stabilește lunar, iar impozitul datorat se varsă tot lunar, se pune întrebarea care este durata exercițiului economico-financiar.

Se acceptă că exercițiul economico-financiar are o durată de un an.

Soluția închiderii lunare a conturilor de venituri și a conturilor de cheltuieli impun reconsiderarea duratei exercițiului contabil și crează greutatea agenților economici. După Ordonanța nr. 70/1994 privind impozitul pe profit, o ușoară relaxare pentru agenții economici a adus Legea nr. 73/1996 dată pentru aprobarea ordonanței amintite. Această lege prevede că determinarea și vărsarea impozitului pe profit se va face trimestrial și nu lunar. Relaxarea adusă de prevederile acestei legi a fost de scurtă durată, prevederile ei aplicându-se doar în primul trimestru al acestui an. După adoptarea și promulgarea Legii bugetului de stat pe anul 1997, s-a revenit la determinarea și vărsarea lunară a impozitului pe profit. Înțelegem necesitatea alimentării continue a bugetului cu venituri din impozite, dar apreciem că soluția aleasă este greoaie pentru agenții economici. Optăm pentru o soluție mai ușoară, practică și în unele țări vest europene: vărsăminte de impozit pe profit în funcție de profitul previzionat prin bugetul unității, dar nu mai puțin de profitul realizat în anul precedent. În acest fel, închiderea conturilor de venituri și cheltuieli se va face anual.

**3. Principiul necompensării** presupune necompensarea creanțelor cu datoriile față de același terț, necompensarea veniturilor cu cheltuielile din contul de rezultate, necompensarea plusurilor de valoare cu minusurile de valoare, în contextul aplicării principiului prudenței.

Datorită blocajului economico-financiar care există în economia românească, acest principiu, deși este explicit redactat de Noul sistem contabil, nu se aplică.

Nu de puține ori agenții economici caută parteneri cu care, în lanț, efectuează compensări între creanțe și datorii, ocolind circuitul bancar normal.

De asemenea, sunt compensate diferențele favorabile cu cele nefavorabile rezultate din conversia creanțelor și datoriilor în devaloare, constituindu-se provizioane doar pentru pierderea netă.

Pe lângă cele șase principii explicit redactate de noul sistem contabil, există și unele principii, care deși nu sunt formulate, pot fi considerate ca acceptate de normalizatorii români. Printre acestea amintim: principiul importanței relative, principiul costului istoric, cuantificarea monetară, principiul entității.

**a) Principiul importanței relative (pragul de semnificație)** urmărește să pună în evidență toate operațiile economice și financiare, precum și informațiile a căror importanță poate afecta evaluările și deciziile. Informațiile contabile trebuie să cuprindă o descriere sinceră, clară, precisă și completă a operațiilor care au avut loc. În

contabilitatea americană un eveniment este considerat important când poate influența decizia celor care folosesc înregistrările contabile, iar valoarea informației depășește sensibil costul acesteia. Informațiile furnizate de contabilitate trebuie să evite două extreme:

- să nu fie prea condensate sau agregate;
- să nu abunde în detalii inutile și ne semnificative.

O informație este "semnificativă" numai dacă este utilă pentru beneficiari. Pragul de semnificație este o mărime relativă, el depinde de nivelul ierarhic al utilizatorilor, de mărimea și specificul unității patrimoniale, precum și de alți factori.

**b) Principiul costului istoric** constă în înregistrarea elementelor patrimoniale, a veniturilor și cheltuielilor la valoarea lor de intrare, numită și valoare contabilă sau cost istoric. Acest principiu constă în a conserva valorile de intrare ale bunurilor care sunt valori istorice. Cu ocazia inventarierilor anuale și a lucrărilor de închidere a exercițiilor, aceste valori (costuri istorice) sunt rectificate prin intermediul amortizărilor și a provizioanelor.

Costul istoric este mai mult un procedeu de evaluare, decât o convenție contabilă, motiv pentru care legislația noastră nu-l include în categoria principiilor (convențiilor) contabile.

**c) Principiul cuantificării monetare** rezultă din sfera de cuprindere a obiectului contabilității, în care intră numai operațiile care afectează patrimoniul și rezultatele, operații care pot fi exprimate sub forma monetară (valorică).

Potrivit legii contabilității "Contabilitatea se ține în limba română și în moneda națională". "Contabilitatea operațiunilor efectuate în valută, se ține atât în moneda națională, cât și în valută".

În țările vest europene se vorbește tot mai mult de lărgirea sferei de cuprindere a obiectului contabilității, prin includerea următoarelor elemente: competența managerilor, resursele umane, calitatea mediului înconjurător, climatul social etc. Problema principală o constituie elaborarea unor modele de evaluare a acestor elemente.

**d) Principiul entității** impune separarea activității unității patrimoniale de activitățile proprietarilor acesteia. Unitățile patrimoniale reprezintă pentru contabilitate o entitate autonomă, distinctă de proprietarii lor, indiferent de forma juridică și de activitatea acestora.



**BIBLIOGRAFIE**

- 1) Michel Capron, *Contabilitatea în perspectivă*, Editura Humanitas, București, 1994.
- 2) Oprea Călin ș.a., *Bazele contabilității*, E.D.P., București, 1995.
- 3) Niculae Feleagă, Ion Ionașcu, *Contabilitate financiară*, vol. 1, Editura Economică, București, 1993.
- 4) R. Hermanson, J. Edwards, M. Maher, *Accounting Principles*, Fifth Edition, Irwin, Homewood, Boston, 1992.
- 5) Dumitru Mățiș, Ioan Oprean ș.a., *Bazele contabilității*, Editura Intel Credo, Deva, 1995.
- 6) R. Meigs, W. Meigs, *Financial Accounting*, Seventh Edition, Mc. Graw Hill, Inc., New York, 1992.
- 7) Mihai Ristea, *Contabilitatea societăților comerciale*, vol. I, Editura C.E.C.C.A.R., București, 1995.
- 8) Francis Rousse, *Normalisation comptable* Collection Methodologie, Ministère de la Coopération et du Développement, Paris, 1989.
- 9) Ministerul Finanțelor, *Sistemul contabil al agențiloreconomice*, Editura Economică, București, 1994.

## ASPECTE PRIVIND INFORMATICA ȘI APROVIZIONAREA VIITORULUI LA UN AGENT ECONOMIC

CONSTANTIN AVORNICULUI

**ABSTRACT. Computer Science And The Future Supplying Of An Economic Agent.** This paper tries to bring into the attention of the decision factors the need of having access at a National Resources Databank. The aim is that all economic agents to have access at such a bank for their information and efficient organization. The bank will contain all the existent resources at a national level (for example, which are the supplying resources, who needs them and which are their accounts). The supplying may various means, the best at we are thinking in the being that of using specialized robots for supplying.

Literatura de specialitate ne aduce în atenție tot mai des și mai argumentat numeroase aspecte din care se poate deduce că robotica a început deja să-și aducă contribuția la rezolvarea problemelor practice, cu rezultate tot mai spectaculoase.

Diversitatea realizărilor în privința roboților este atât de mare încât aceștia pot rezolva din ce în ce mai multe probleme și din domeniul economico-social. Există deja roboți care dispun de inteligență artificială, care înțeleg comenzile umane exprimate prin limbaj natural și sunt capabili să se adapteze diferitelor situații imprevizibile din mediul exterior, de a găsi soluții într-un mediu complet cunoscut.

Agentul economic al anului 2000 va fi structurat și ierarhizat ca celule de mașini unelte cu comandă numerică, alimentat de roboți industriali sub controlul mini sau și microcalculatoarelor. Toate operațiile ce se vor face în acești agenți vor fi executate de roboți, iar întreaga activitate va fi condusă de o rețea de calculatoare și minicalculatoare, care după o schemă extrem de flexibilă va optimiza fluxul de fabricație și va desfrua o activitate comercială eficientă.

Nu se prevede în nici un caz excluderea omului din aceste linii de producție ale viitorului, rolul acestuia va spori continuu. Va avea un nivel superior de pregătire, necesar noilor sale sarcini care-i revin în aceste posturi de supraveghere și conducere. Deci muncitorul anului 2000 va semăna mai mult cu un operator de calculator de astăzi.

Robotica viitorului tinde spre omul "Symbolic", adică a unui sistem de conexiuni între om și mașină. Acest om va fi, după părerea noastră, legat direct prin sistemul său nervos de calculatoarele capabile să interogheze orice memorie gigant din orice loc al lumii, prin internet, sau să comunice direct cu orice individ.

Cu ajutorul ultramicrocalculatoarelor moleculare și ale biotranzitoarelor se poate prevedea crearea unor "simțuri artificiale" care să permită ca de exemplu: "vederea" în întuneric, detectarea radioactivității, sau multiple capacități de identificare a diveselor mirosuri și auzuri.

Având la dispoziție asemenea roboți, lucrătorii din compartimentul de aprovizionare-desfacere ai agenților economici, vor avea posibilitatea gospodăririi judicioase a oricăror resurse materiale, evitându-se stocurile supranormative și reducându-se cheltuielile de stocare a acestor valori materiale.

Datorită recentelor progrese pe direcția informatizării și agenții economici din România pot beneficia de o informare superioară prin folosirea internetului în infomarea lor pentru diverse probleme economice și de reclamă sau marketing.

Ne putem imagina modalități de aprovizionare-desfacere ce vor funcționa după anul 2000, dacă tehnica va ajunge la cotele prezentate anterior. În acest caz, fiecare om care lucrează în orice loc de muncă, consumator de resurse, va avea o grijă suplimentară. Pe lângă grija de a supraveghea obținerea unei producții de calitate și la termenele stabilite, va transmite, către sistemul informatic al agentului economic unde lucrează, informații referitoare la cea ce a consumat și la cea ce a produs. Altfel spus, muncitorul va avea și grija actualizării bazei de date, cu resursele agentului la care lucrează. Deci muncitorul viitorului va trebui să aibă o pregătire superioară celui de astăzi. Acesta va cunoaște în detaliu tainele meseriei sale cât și pe cele ale sistemului informațional-decizional în care lucrează, pe care trebuie să-l alimenteze cu informații necesare actualizării băncii de date a resurselor materiale și cu alte informații necesare factorilor de decizie.

Lucrându-se cum s-a arătat anterior, în permanență vor fi "la zi" toate informațiile despre nivelul resurselor materiale a tuturor agenților economici productivi din țară. Se va crea astfel o bază de date cu resursele materiale, prin intermediul internetului la nivelul întregii țări, care va fi în permanență actualizată și care permite în orice moment cunoașterea resuselor materiale existente la nivelul întregii țări.

La această bază de date vor avea acces permanent cei care lucrează în aprovizionare. În compartimentele de aprovizionare vor apare terminale care vor fi conectate la această bază de date. Aceste compartimente, având produse program, instalate pe aceste terminale, vor da semnale de alarmă când nivelul unor resurse de la un agent economic depășește un anumit stoc și care ar putea crea probleme deosebite în viața agentului economic respectiv.

Lucrătorii acestui compartiment vor avea acces permanent la Banca centrală a resurselor întregii țări. Această bancă va fi menținută "la zi" prin grija administratorului național și a agenților care au acces la ea. Deci se poate afla în orice moment la ce furnizor se poate apela pentru refacerea stocurilor în cauză, dacă este vorba de iminentă ruptură de stoc. După aflarea furnizorului cu care se poate colabora, se emite imediat comanda prin internet sau prin intermediul rețelei de calculatoare la care sunt cuplați, la nivel național, cu detaliile necesare pentru aprovizionarea agentului economic.

Agentul care a primit comanda, o va onora imediat prin serviciul de satisfacere a comenzilor, care dispune de mijloace moderne și rapide de transport, cum ar fi: avioane de mică și mare capacitate de transport al mărfii; elicoptere de aceeași natură sau alte mijloace rapide de transport cum ar fi roboți specializați în transportul mărfurilor la diverse destinații.

Pentru o aprovizionare cât mai rapidă și rațională, fiecare agent economic productiv, va dispune de mijloace de transport rapide și cât mai eficiente, cum ar fi roboții specializați în transportul mărfurilor. Acești roboți vor intra în funcție prompt și conștincios, imediat ce comanda unui client a fost acceptată de cei indicați din compartimentul de desfacere.

Robotul care onorează comanda, primește toate deciziile necesare de la sistemul informatic al agentului economic de care aparține. După ce a primit mesaje necesare, trece la execuție, adică își procură marfa necesară din magazie, transmite datele sistemului informatic cu privire la încărcarea mijlocului de transport și este gata de plecare. Efectuează transportul la agentul economic indicat, descarcă marfa și primește informația de recepție a mărfii de la acel client, după care se întoarce de unde a plecat, predă informația de recepție și intră în pauză până ce primește o nouă comandă. Aceasta ar fi situația normală. Dacă apar dificultăți în realizarea sarcinii ce i s-a încredințat, le transmite sistemului informatic de care aparține și va proceda în continuare în conformitate cu deciziile primite de la acesta.

Problema se pune când vor apare acești roboți?

Tehnica anilor de după 2000 ne va răspunde acestei provocări. În orice caz, se pare că acești roboți nu vor putea "circula" decât pe calea aerului, unde presupune că se va mai putea găsi spațiul necesar zborului acestor roboți.

Modalitățile de realizare a procesului de aprovizionare -desfacere prezentat mai sus, se bazează pe muncitori pricepuți și conștincioși care să lucreze, atât la locurile de producție cât și în compartimentul de aprovizionare - desfacere și la Banca centrală a resurselor întregii țări, cât și pe rețeaua de roboți specializați în transportul de valori materiale.

Mare întrebare este dacă se pot realiza aceste patru verigi și când anume, avându-se în vedere că din fiecare verigă există unele realizări. Ar fi nedrept ca să negăm posibilitatea perfecționării acestora până la nivelul necesar aplicării unei asemenea idei după anul 2000.

Dacă în prima parte a ideii vor putea dispărea depozitele de la agenții economici productivi și nivelul stocurilor pe întreaga țară se va înjumătăți, în a doua ei parte duce la dispariția celor care se ocupau cu partea operațională a aprovizionării, iar compartimentul de aprovizionare se va ocupa numai de marketingul aprovizionării.

Deci muncitorii direct productivi își vor rezolva singuri toate probleme legate concret de aprovizionare, în funcție de sarcinile de producție pe care le au și în contextul general de relații economice între agenții economici, care au fost create prin grija compartimentului de aprovizionare.

Această idee duce la creșterea vitezei de rotație a mijloacelor circulante, ducând la eliminarea blocajelor financiare la nivel național.

La realizarea primei idei, dificultatea este legată de crearea roboților specializați în transport, în cea de a doua parte a ei, această dificultate este legată de apariția "Omului simbolic", adică acei muncitori supercalificați în realizarea diveselor produse, care să poată comunica cu sistemul informatic privind necesarul de materiale.

Credem că ideea prezentată în această lucrare nu este una științifico-fantastică, ci una care va fi realizabilă în secolul următor și la agenții economici din țara noastră, fiindcă în țări superdezvoltate (Japonia, S.U.A) o parte a acestei idei deja funcționează cu rezultate foarte bune.

## IMPLICAȚIILE MODIFICĂRII LEGII SOCIETĂȚILOR COMERCIALE ASUPRA CONTABILITĂȚII

PARTENIE DUMBRAVĂ, DUMITRU MATIȘ

### **ABSTRACT. The Implications of the Modifications of the Companies Law on the Accounting.**

The transformation of Romanian economy since 1998, from the centrally controlled market to a free market, requires a new companies law.

The paper is trying to present the implications of the modifications of the companies law on the accounting and its adjustment to world standards.

Se poate afirma cu certitudine că după evenimentele din anul 1989, guvernanții din țara noastră au fost și sunt preocupați de armonizarea legislației și a evidenței cerințelor economiei de piață.

După cum era și normal, contribuția, aportul acestora la procesul de articulare este diferit, corespunzător condițiilor din fazele procesului de tranziție, angajării și mai ales priceperii și profesionalismului.

Pe de o parte, din dorința de a accelera procesul privatizării pentru a răspunde, în special pretențiilor unor organisme externe iar pe de altă parte pentru a evita riscurile unor confruntări parlamentare, actualul guvern a abundat în precizări, norme, ordonanțe și hotărâri, printre care și Ordonanța de Urgență a Guvernului nr.32 din 16 iunie 1997 pentru modificarea și completarea Legii nr 31/1990 privind societățile comerciale.

Chiar dacă suntem conștienți de neconstituționalitatea acestei ordonanțe, nu credem că ar exista rezerve din partea celor responsabili și de bună credință cu privire la necesitatea reactualizării legislației constituirii și funcționării, dizolvării și lichidării societăților comerciale.

După opinia noastră și a altor autori recunoscuți în materie<sup>1</sup> principalele modificări și completări ar consta în:

- Îmbunătățirea mecanismului de constituire a societăților comerciale prin simplificarea administrativă a acestui proces. Astfel, se elimină etapa autorizării înființării societății comerciale de către instanțele judecătorești, iar actul constitutiv nu mai este supus unui dublu control de legalitate, respectiv judecătorul care autorizează înființarea și judecătorul delegat de la Oficiul Registrului Comerțului.

---

<sup>1</sup> S. Anghelini și colaboratori, *Legea societăților comerciale pe înțelesul tuturor*, Rentrop & Straton, București, 1997.

Aceasta înseamnă evitarea birocratismului, economie de muncă și timp, scurtarea perioadei de timp pentru constituirea societăților comerciale fără a afecta latura calitativă.

- Efectuarea din oficiu a procedurii de publicare în Monitorul Oficial a încheierii judecătorului delegat, de autorizare a înființării societății . Tot din oficiu are loc înregistrarea fiscală la administrația financiară a societății comerciale, fără ca patronul, asociatul sau acționarul să circule la nesfârșit de la un funcționar public la altul.
- Crearea premiselor pentru ocrotirea intereselor creditorilor sociali prin existența lichidităților în capitalul social, urmare a prevederii că aporturile în numerar au devenit obligatorii la constituirea oricărei forme de societate. Prin urmare, conform prevederilor Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 32/1997 nu se poate constitui o societate numai cu aport în natură sau cu aport în creanțe ori muncă.

Desigur, legiuitorul nu stabilește o anumită limită minimă a aporturilor în numerar și ne exprimăm opinia că nici nu este necesar aceasta, pentru că în societățile de persoane obligațiile sociale sunt garantate cu patrimoniul social și cu răspunderea nelimitată și solidară a asociaților și a asociaților comandați, comandarii răspund până la concurența aporturilor lor. Acest fapt are implicații în contabilitate, ocazionând și efectuarea de înregistrări cu încasările de numerar.

Cu toate măsurile de ocrotire a creditorilor sociali, se ridică semne de întrebare cu privire la constituirea societăților cu răspundere limitată pentru care ordonanța de urgență stabilește doar minimum de capital social, pe care îl apreciem redus, în condițiile în care obligațiile sociale sunt garantate cu patrimoniul social, asociați fiind obligați numai la plata părților sociale.

După opinia noastră acest fapt va fi sancționat în raporturile cu furnizori, care din cauza riscului va restricționa mărimea relațiilor comerciale.

- Protecția mai eficientă a terților prin introducerea unei instituții specifice "nulitatea societății comerciale", care intervine în cazurile exprese prevăzute de lege și ale căror efecte se produc numai pentru viitor din momentul rămânerii definitive a hotărârii de declarare a nulității.

În raporturile cu terții societatea pe acțiuni, în comandită pe acțiuni sau cu răspundere limitată este angajată prin actele organelor sale, chiar dacă acestea depășesc obiectul de activitate. Asociații răspund pentru obligațiile sociale până la acoperirea acestora, iar în cazul declarării nulității societății nu se aduce atingere actelor încheiate în numele său. Nici societatea și nici asociații nu pot opune terților de bună credință nulitatea societății.

- Reducerea sferei normelor imperative și înlocuirea lor prin norme cu caracter supletiv, lăsându-se o mai mare libertate voinței părților în a decide regulile de funcționare a societăți. Astfel, în ce privește plata dividendelor aceasta se poate face proporțional cu cota de participare la capitalul social, însă se poate prevedea și

în alt mod prin actul constitutiv, sau dreptul de proprietate asupra acțiunilor emise pe lângă cesionare sau tranzacționare se poate face și prin alt mod, constituind expresia autonomiei gestionare a agenților economici. De asemenea, este de subliniat faptul că hotărârile care au ca obiect modificarea actului constitutiv se pot lua și în alte situații decât cu votul tuturor asociaților, dacă legea sau actul constitutiv prevede astfel.

- Armonizarea prevederilor Legii societăților comerciale cu reglementări normative ulterioare, cum ar fi de exemplu, cu Legea privind procesul reorganizării și lichidării juridice, nr.64 din 22 iunie 1995, cu Legea privind valorile mobiliare și bursele de valori, nr.52 din 1994, sau cu Legea protecției mediului nr.137 din 1995.
- Clarificarea unor ezitări și confuzii cum ar fi: reglementarea diviziunii societăților comerciale, precizând conținutul procesului diviziunii și modalitățile de realizare ale acesteia, respectiv totală și parțială prin preluarea și dezvoltarea cuprinsului Decretului nr. 39/1934, fără a utiliza noțiunea de **reorganizare**, care include deopotrivă fuziunea și divizarea. Astfel, în cazul fuziunii sau diviziunii totale societatea își încetează existența și deci dizolvarea are loc fără lichidare. De altfel, societățile în lichidare nu pot fuziona și nu se pot diviza.

S-au adus precizări cu privire la posibilitățile de retragere a unui asociat din societate în nume colectiv, în comandită simplă sau cu răspundere limitată. Astfel, Legea nr.31/ 1990 prevedea părăsirea societății numai cu titlu de sancțiune și nu și din proprie inițiativă, ceea ce aduce atingerea libertății persoanei asociatului. S-a prevăzut în Ordonanța de urgență și posibilitatea retragerii pe motivele întemeiate ale asociatului s-au conform prevederilor din actul constitutiv.

De asemenea, a fost reglementată prin ordonanță modalitatea de gajare a acțiunilor, care se poate face prin declarația dată de titularul lor în forma autentică sau prin înscris sub semnătură privată, certificate de funcționarul societății sau de registrul independent privat al acționarilor, prin intermediul unei declarații sau înscris în care se precizează mărimea datoriei, valoarea și categoria acțiunilor gajate.

Gajarea se înscrie în registrul acționarilor, iar creditorului gajist i se eliberează o dovadă a constituirii gajului.

- Actualizarea terminologiei utilizate de lege, cum ar fi, de exemplu, înlocuirea noțiunii de faliment cu noțiunea de lichidare juridică.
- Actualizarea nivelului capitalului social minim, în cazul societăților pe acțiuni la 25.000.000 lei, a societăților cu răspundere limitată la 2.000.000 lei, iar a unei obligațiuni la 25.000 lei.

Obligația completării capitalului este de 1 an de la data intrării în vigoare a Ordonanței de urgență a guvernului nr.32/1997. Capitalul social vărsat în contul majorării de capital nu poate fi mai mic de 30% din cel subscris în acest scop.



- Imbunătățirea și modernizarea reglementărilor privind registrele societății și bilanțurile acestora. Astfel, societățile comerciale trebuie să conducă următoarele registre:
  1. Registrul acționariatului pentru acțiunile nominative
  2. Registrul ședințelor și deliberărilor adunărilor generale
  3. Registrul ședințelor și deliberărilor consiliului de administrație
  4. Registrul ședințelor și deliberărilor comitetului de direcție
  5. Registrul ședințelor și deliberărilor comisiei de cenzori
  6. Registrul obligațiunilor

Responsabilitatea conducerii acestor registre revine administratorilor și cenzorilor.

- Reconsiderarea regimului sancțiunilor pentru fapte considerate specifice societăților comerciale. Ordonanța de urgență a guvernului nr.32/1997 aduce modificări substanțiale sancțiunilor în materie, ridicându-se plafonul minim și maxim al acestora, dar mai ales eliminării la maxim a alternativei înlocuirii cu amendă a cazurilor de infracțiuni pedepsei cu închisoare.

Astfel, de exemplu, pentru fondatori, administratori, directori, directori executivi sau reprezentantul legal al societății era prevăzută închisoare de la trei luni la doi ani sau amenda de la 20.000 lei la 100.000 lei pentru prezentarea cu rea credință în prospecte, rapoarte și comunicări adresate publicului de date neadevărate în legătura cu societatea, reconsiderându-se prin ordonanță pedeapsa cu închisoare de la 1 an la 5 ani, fără alternativa înlocuirii sancțiunii cu amendă.

Se pedepsește cu închisoare de la o lună la un an sau cu amendă de 250.000 lei la 15.000.000 lei, față de pedeapsa cu închisoare de la o lună la un an sau cu amendă de la 5.000 lei la 50.000 lei, cenzorul care nu a convocat adunarea generală conform prevederilor art.114, lit. b din Legea nr.31/1990.

- Armonizarea legislației comerciale românești cu prevederile altor legislații ale statelor europene. Astfel, s-au adoptat o serie de instituții noi în materie, cum ar fi instituția acțiunilor preferențiale cu dividend prioritar fără drept de vot; instituția adunărilor speciale ale deținătorilor de acțiuni dintr-o anumită categorie; emiterea de acțiuni și obligațiuni dematerializate, prin înscrierea în cont; posibilitatea numirii de administratori lichidatori sau cenzori persoane juridice.
- Compensarea unor creanțe pe care anumiți debitori le au asupra societăților, în situația în care creanțele sunt lichide și exigibile, prin acordarea de către aceștia a unor acțiuni din capitalul social. Aceasta poate constitui obiectul societăților comerciale cu capital de stat, debitoare, societăți comerciale cu capital privat, creditoare, sau societățile bancare, pentru drepturile lor de creanță.

Conversia datoriilor, nerambursate la scadență în acțiuni sau părți sociale se poate face cu aprobarea adunării generale a acționarilor sau asociaților, pe baza

## IMPLICAȚIILE MODIFICĂRII LEGII SOCIETĂȚILOR COMERCIALE ASUPRA CONTABILITĂȚII

mandatului special acordat de Consiliul de administrație al Fondului Proprietății de Stat. Pentru aceasta se încheie convențiile între debitori și creditori, care după aprobare de către Consiliul de administrație al FPS, dă dreptul la încheierea contractului de cesionare de acțiuni sau părți sociale, în limita acțiunilor sau părților sociale deținute de FPS.

În baza convenției și contractului de cesionare transferul de acțiuni sau părți sociale se face direct de FPS către creditor.

Pentru societățile bancare convertirea drepturilor de creanță în acțiuni sau părți sociale se realizează prin stingerea proporțională atât a creditului cât și a dobânzilor aferente, neîncasate la scadență.

În contabilitate, compensarea unor creanțe pentru datoriile nerambursate la scadență prin acordarea de acțiuni sau părți sociale din capitalul social generează următoarele înregistrări:

### *1. La agentul economic care a efectuat conversia datoriilor nerambursate la scadență:*

---

% = 7718 " Alte venituri excepționale din operații de gestiune"

162 "Credite bancare pe termen lung și mediu"

1682 "Dobânzi aferente creditelor bancare pe termen lung și mediu"

401 "Furnizori"

404 "Furnizori de imobilizării"

519 "Credite bancare pe termen scurt"

5198 "Dobânzi aferente creditelor bancare pe termen scurt"

### *2. La agentul economic care a efectuat conversia creanțelor în acțiuni sau părți sociale:*

---

% = 411 "Clienți"

261 "Titluri de participare"

262 " Alte titluri imobilizate ale activității de portofoliu"

sau

503 "Acțiuni"

### *3. La societățile bancare care își transformă drepturile de creanță în acțiuni sau părți sociale:*

---

% = Conturi de credite

Conturi de dobânzi

412 "Titluri de participare"

sau

413 "Titluri ale activității de portofoliu"

## CU PRIVIRE LA APARIȚIA ȘI DEZVOLTAREA BURSELOR

GHEORGHE CIOBANU

**ABSTRACT. On the setting up and development of stock exchange.** The setting up and development of stock exchange is a long historical process. The modern type of stock exchange is the result of centuries of experience, and of a number of premises that determined the process of stock exchange evolution. This paper presents the most important conditions and stages in the development of stock exchange.

Procesul de formare și dezvoltare a bursei este organic legat și interdependent de unele premise de ordin material, organizatoric sau instituțional. Cele mai importante dintre acestea sunt:

*1. Dezvoltarea și concentrarea schimburilor comerciale.* Atâta timp și în acele locuri în care schimburile comerciale au fost slab dezvoltate, nevoia concentrării lor într-un spațiu determinat nu s-a manifestat în mod deosebit. Odată cu avântul luat de comerț (în perioada greco-romană, în porturile din nordul Italiei, în orașele hanseatice sau după formarea imperiilor coloniale), reunirea în același loc a tuturor celor interesați în afaceri a devenit o problemă de foarte mare interes. Aceste locuri au fost asociate punctelor în care se puteau încheia afaceri (deci câștiga bani), ceea ce, se pare, a condus la apariția siglei cuprinzând pungile cu bani (care semnalau astfel locul respectiv), și, mai târziu, la dobândirea numelui de bursă.

Este ușor de dovedit astăzi că bursele cele mai active (atât pentru mărfuri cât și pentru valori) sunt concentrate fie în zonele marilor producători fie în zonele marilor centre financiare sau comerciale.

*2. Caracterul public și reglementat al tranzacțiilor.* Spre deosebire de afacerile care se încheie la nivel individual (între indivizi, firme - deci de la voință la voință), în cadrul cărora regulile sunt convenite (mai mult sau mai puțin) de către părți, tranzacțiile de bursă au **caracter public**; această trăsătură definitorie atrage după sine o *cerință fundamentală*: organizarea și funcționarea bursei trebuie să facă în conformitate cu reglementări, tot publice, obligatorii pentru toți participanții. Cele mai vechi reglementări de acest gen sunt cele ale adunărilor de negustori (*Collegia mercatorum*) din Roma antică, iar în Evul mediu *Codul comercial* a îndeplinit rolul pe care, în

prezent, îl îndeplinesc regulamentele burselor [4, vol.1, pag.14]. Se apreciază<sup>1</sup> că bursa de valori ca instituție distinctă a apărut<sup>2</sup>, chiar mai devreme decât bursa de mărfuri, odată cu un patent emis la 1 septembrie 1771 de împărăteasa Maria Tereza, prin care se crează o piață organizată, având un statut și un regulament propriu de funcționare.

3. *Dezvoltarea societăților pe acțiuni.* Cele câteva exemple, frecvent citate de literatura de specialitate, privind societățile în comandită sau pe acțiuni care au determinat apariția de negocieri - de tip bursier - încă din antichitate, demonstrează legătura foarte puternică dintre apariția bursei de valori și emisiunea de titluri (de hârtii de valoare). Înfiorarea deosebită a burselor odată cu dezvoltarea marilor corporații pe acțiuni (ale *indiilor* mai ales), demonstrează odată în plus că istoria societăților pe acțiuni este strâns legată de apariția burselor de valori. Expansiunea comercială a generat nevoi sporite de resurse financiare, iar constituirea de societăți pe acțiuni a reprezentat una din cele mai bune soluții pentru atragerea resurselor marelui public în acest proces. Piața acțiunilor și mai ales bursa de valori au însemnat și înseamnă și în prezent mecanismele prin care (hârtiile de valoare) se transformă în bani (și invers), astfel ca cel ce vrea să investească în societățile emitente să poată cumpăra titluri iar cel care nu mai dorește să le păstreze să le poată revinde. Bursele de valori au fost cele care au asigurat "victoria banilor fără valoare intrinsecă (monedele de hârtie) și ... consacrat utilizarea largă a hârtiilor de valoare (acțiuni, obligațiuni) în finanțarea afacerilor de anvergură". Amploarea pe care au dobândit-o în prezent afacerile cu valori mobiliare pe de o parte și rapiditatea cu care se pot mobiliza capitaluri foarte mari pentru investiții (în producție, transporturi, comerț sau chiar bănci) dovedesc cât de puternică și de profitabilă este legătura dintre titlurile de valoare și burse. Nu poate fi marginalizat nici interesul statului. Din contră, dezvoltarea și modernizarea burselor a permis acoperirea (mult mai simplă) a unei datorii publice în creștere, angajate practic de toate statele lumii.

4. *Amplificarea relațiilor de credit.* Odată cu dezvoltarea producției piața a trebuit să atingă dimensiuni adecvate. Pentru a influența dimensiunile pieței (mai precis ale cererii) producătorii și comercianții utilizează toate mijloacele posibile. Între acestea un loc foarte important îl ocupă *creditul comercial*. Pe de altă parte, ritmul progresului tehnic impune realizarea de investiții foarte mari în cercetare și modernizarea tehnică și tehnologică. Cea mai mare parte a resurselor pentru asemenea investiții se obțin pe calea creditului. Apariția și dezvoltarea relațiilor de credit au determinat apariția și extinderea utilizării "efectelor de comerț"; circuitul acestora s-a autonomizat treptat, ceea ce a făcut ca, în prezent, să fie considerate **una din formele embrionare ale bursei de valori**. În ultimul deceniu asistăm la o dezvoltare fără precedent a relațiilor de credit și la o **internaționalizare masivă a efectelor de comerț**; de fapt, pentru că nu sunt atât de puternic marcate de restricțiile valutare, efectele de comerț (libelate în

<sup>1</sup> DUHNEA, Emil, *Rolul burselor de mărfuri agroalimentare în avantajele participării României la operațiune de bursă*, Teză de doctorat, ASE, București, 1981, pg.84, citat după [4].

<sup>2</sup> În sensul de bursă publică și reglementată.

valute convertibile) circulă pe piața internațională **mai ușor și mai intens decât banii de cont**. Drept urmare, una din componentele de bază ale activității burselor de valori este negocierea și schimbul efectelor de comerț, componentă ce își amplifică importanța și dimensiunile odată cu expansiunea circulației acestor atât de căutați *înlocuitori de bani* - cambiile, biletele la ordin, cecurile, și, mai nou, acreditivele, conosamentele și altele.

5. *Dematerializarea schimburilor* a avut de urmat o cale lungă deoarece a fost greu "asimilată" de marele public. În zilele noastre, între titlurile nominative și cele la purtător nu mai există deosebiri<sup>3</sup> importante de ordin practic. Urmărind simplificarea, și, pe această bază, accelerarea schimburilor, bursa a procedat treptat atât la dematerializarea mărfurilor cât și a valorilor negociate. Dacă, în cazul mărfurilor aceasta a însemnat trecerea de la negocierea oricăror mărfuri la un nomenclator limitat de bunuri (fungibile) de calitate standard și apoi la eșantioane, pentru a se ajunge la calități abstracte de marfă (deci la titluri de proprietate de genul recipisei *warrant* sau a *conosamentului*), dematerializarea în domeniul valorilor mobiliare a trebuit dusă până în punctul în care - indiferent de ce fel de titluri este vorba - tranzacțiile să poată fi încheiate și finalizate prin simpla mișcare a sumelor dintr-un cont într-altul. Titlul sau valoarea dematerializată reprezintă o "valoare scripturală, fără individualitate, ..., suportul drepturilor titularului ... devenind contul individual" [6, pag.24].

Procesul de dematerializare a valorilor a început cu cel al banilor cu valoare intrinsecă (din aur sau argint) și a fost determinat atât de decalajul, din ce în ce mai mare, dintre nevoia de bani și disponibilul de bani (îndeosebi sub aspect structural - de la o țară la alta ori de la un negustor la altul), cât și de problemele curente determinate de circulație (costul și riscul transportului, uzura, pericolul falsificării sau al pirateriei) sau plată (disponibilitate, control). Bani de hârtie dobândesc acceptarea deplină din partea utilizatorilor în condițiile expansiunii schimburilor Europiei cu alte zone geografice. De fapt, în perioada expansiunii comerciale și a dezvoltării statelor europene din secolele XIV-XVII, apar două feluri de hârtii de valoare cu funcții monetare: bancnotele sau biletele de bancă și bonurile de tezaur sau titlurile pentru datoria publică. Sporirea, practic permanentă, a cantității (și valorii) hârtiilor de valoare puse în circulație, însemnând implicarea tot mai puternică a statului în *calitate de debitor*, a făcut necesară asigurarea unei *credibilități* corespunzătoare, iar aceasta a depins și depinde - în cea mai mare măsură - de capacitatea pieței financiare de a asigura evaluarea corectă și mișcarea operativă a acestor valori. Bursa de valori - prin piața pe care o realizează - face conexiunea dintre lumea valorilor reale și lumea titlurilor de valoare, asigurând lichiditatea acestora din urmă.

Dematerializarea schimburilor a permis apariția unor operațiuni de bursă altfel de neimaginat tranzacțiile de tip *futures* sau cele cu *opțiuni* fiind astăzi o expresie grăitoare a efectelor profunde pe care dematerializarea le-a produs în însăși esența operațiunilor de la bursele de valori.

---

<sup>3</sup> Chiar și în țara noastră, prin Ordinul 2 din 16 ian. 1996, al CNVM cu privire la emiterea de acțiuni în formă dematerializată, s-a realizat o aliniere a practicii interne la standardele internaționale.

Apariția și dezvoltarea burselor este o consecință firească și, totodată, o mărturie a progreselor pe care societatea - în evoluția sa - le-a înregistrat în domeniul schimburilor și al organizării pieței. Bursele moderne sunt rezultatul unui *proces evolutiv îndelungat*, fiecare moment important pentru afirmarea și creșterea rolului acestora fiind legat de realizarea unor *premise materiale și instituționale indispensabile*.

Numeroase lucrări științifice semnaleză existența unor forme incipiente ale burselor încă din perioada greco-romană. Se afirmă chiar [5, pag.1928] că în timp ce "asirienii au realizat primele bănci iar grecii au inventat moneda, romanii au imaginat primele burse de valori". Afirmarea este susținută de argumente importante: funcționarea burselor a fost reglementată prin prevederi speciale cuprinse în dreptul public, denumirea de **valori negociate** provine din dreptul roman, locurile speciale unde se realizau negocierile erau organizate și destinate numai acestui scop, iar negociatorii dețineau - foarte relevant dacă avem în vedere momentul istoric - monopolul efectuării tranzacțiilor respective. *Clasa publicanilor*, categorie a burgheziei financiare, care a dobândit dreptul exclusiv de a face investiții pentru înfrumusețarea Romei, pentru asigurarea furniturilor necesare armatei și alte operațiuni (care necesitau resurse financiare importante) a avut, sub imperiul creșterii tot mai însemnate a nevoilor de capital, ideea realizării unor *societăți în comandită*, pentru care s-au emis acțiuni destinate marelui public. Aceste părți **nominative**, care se puteau ceda prin transfer, se schimbau rapid, "într-o bazilică somptuoasă special ridicată în acest scop" [5, pag.1929]. Embrionul piețelor bursiere exista și în Grecia (la finele secolului VI î.e.n.), în *Agora*, într-un loc numit *Emporium*, unde negustorii și comercianții instalați în "*trapeza*" (masa de schimb) realizau tranzacții. Am întâlnit și opinii [3, pag.23] potrivit cărora operațiuni similare au fost consemnate pentru prima dată în Sumer, la anii 2800 î.e.n.

După o perioadă de regres în toate planurile - inclusiv în cel al comerțului - generată de preponderanța economiei naturale din primul mileniu al erei noastre, a renăscut ideea necesității unor reuniuni permanente, la nivelul marilor târguri de mărfuri, care să fie concentrate în același loc. Pentru asemenea reuniuni se foloseau, cu valoare de sinonim, denumiri ca: *piață, lojă, convenție sau estradă*. Începând cu secolul al XI-lea apare și se dezvoltă zone importante: în Nordul Italiei, în orașele stat Genoveva, Veneția, Piza și Livorno precum și în Nordul Europei, în orașele hanseatice Bruges, Amsterdam și Hamburg. Aici sunt semnalate primele societăți pe acțiuni, între care, cea dintâi a apărut în 1075, la Veneția; societatea *Maris* (în care erau asociate 2 persoane) folosea pentru prima dată drept criteriu de împărțire a profiturilor *aportul de capital*. Societatea de morărit *Bazackle* din Toulouse, fondată de cetățenii orașului în anul 1250, era constituită din 96 de părți numite *unchaux*, va dăinui aproape 500 de ani (a fost cotelată pentru ultima dată la bursa din Franța în 1946, după care s-a dizolvat). La Florența, în 1408, prin legislație se recunoaște că acționarii nu sunt responsabili decât în limita sumei investite în societate (nu cu întreg patrimoniul personal), ceea ce va deveni un foarte important *principiu de organizare* a tuturor societăților pe acțiuni moderne.

Cu privire la **denumirea instituției** există numeroase lucrări de specialitate care atribuie familiei *Van der Bourse*, din Bruges, dreptul de paternitate, pe considerentul că cele trei pungă de bani (*bourses*), gravate în piatră pe frontispiciul hanului lor, loc unde se negociau periodic metale prețioase și mai târziu hârtii de valoare, ar sta la

originea denumirii de **bursă**. Coincidență sau nu, același semn - punga cu bani (la borsa) - era utilizat în orașele italiene Genova, Florența și Veneția, pentru a indica locul unde se puteau schimba informații privind operațiunile comerciale (de "peste mări") sau se încheiau chiar tranzacții (în special cu valori). În aceste orașe din nordul Italiei se negociau, încă din secolul XIV, titluri pentru împrumuturile de stat emise în 1328 [3, pag.26]. Acest argument - foarte important după opinia noastră - ne permite să apreciem că *locul de naștere* al primelor burse, în sensul de "locuri unde se întâlneau bancherii, negustorii, agenții de schimb și curtierii" pentru a încheia tranzacții în mod public, poate fi atribuit orașelor stat Genoveva, Florența și Veneția.

Anul 1531 și localitatea Anvers, reprezintă data și locul înființării primei burse, în înțelesul contemporan. La scurt timp încep să funcționeze și alte burse: la Lyon și Touliuse (din 1549), la Londra (din 1554), la Paris (din 1563), la Bordeaux (din 1571) și Amsterdam (din 1778). Este perioada de "pionierat" a burselor, în care se pun în evidență atât funcțiile lor economice cât și "excesele" și riscurile acestora [4, vol.I, pag.14]. Aceasta este perioada în care se formează și se dezvoltă primele piețe financiare.

Istoria burselor este strâns legată de evoluția agenților de schimb. În perioada modernă profesia de *agenți de schimb* este semnalată pentru prima dată în anul 1141 [5, pag.1929]; aceștia, desfășurându-și activitatea în locuri speciale numite "*Pont au Change*", încep să folosească și colaborarea curtierilor bancari, devenind intermediari specializați, abilitați să faciliteze operațiuni comerciale între vânzători și cumpărători în schimbul unui comision.

Dezvoltarea burselor este de asemenea organic legată de cea a întreprinderilor și de *modalitățile de finanțare* folosite de acestea. Expansiunea colonială a dus la apariția unor mari companii, care se asemănau cu societățile pe acțiuni moderne. Sunt frecvent exemplificate în literatură: Compania pentru Noua Franță, Compania lui Morbihan și Saint Christopher, Compania franceză din Indiile orientale (creată de Colbert în 1664), drept primele companii care au determinat accelerarea procesului de dezvoltarea a operațiunilor de bursă. Procesul de fuzionare a acestor companii a dus la apariția celebrei companii a Indiilor, avându-l drept promotor pe *John Law*. Acțiunile acestei companii, care au fost - pentru prima dată - *la purtător*, se negociau în curtea palatului de justiție, iar mai apoi în strada "*Quin-champoix*", unde speculanții dominau totul. După prăbușirea sistemului Law (în martie 1720) reglementările privind dreptul de negociere în locuri publice devin mult mai aspre. Se introduce astfel privilegiul (monopolul) pentru agenții de schimb (care devin singurele persoane autorizate să negocieze hârtii de valoare în locuri publice).

Prin oficializarea denumirii de bursă și a activității de bursă, prin stabilirea unui program zilnic și a unor condiții foarte riguroase ce trebuiau îndeplinite de cei care aveau dreptul de a negocia<sup>4</sup>, se parcurg primele etape importante în procesul de apariție și dezvoltare a piețelor bursiere ca piețe reglementate.

Prima listă cuprinzând cotațiile de bursă apare la Anvers în 1592 [5, pag.920]. După Anvers, bursa din Amsterdam va deține, mai bine de un secol, rolul de *cea mai*

---

<sup>4</sup> *excluderea femeilor de la activitatea de bursă se "datorează" unei decizii din 14 octombrie 1724, a Guvernului regal al Franței.*

*importantă piață financiară.* După 810 la Amsterdam, în fiecare zi, între orele 12 și 14, o mare de 5-6 mii de oameni se reunea la bursă pentru a cunoaște ultimele cotații ale acțiunilor companiilor indiiilor orientale. Bursa de la Amsterdam a fost aceea care a îndeplinit - pentru prima - **cele trei condiții esențiale pentru o mare piață financiară:**

- moneda națională (florinul de aur) era foarte puternică, practic de necontestat, circulând pe o arie foarte întinsă în Europa acelor vremuri;
- prosperitatea economică a țării era inegalată (pentru acea perioadă), prosperitate la care participa o mare parte a populației;
- organizarea bancară era foarte puternică, Banca din Amsterdam ținea practic "casa" întregii Europe.

În a doua jumătate a secolului XIX Londra devine, în locul Amsterdam-ului, cea mai importantă piață financiară din lume. Supremația britanică nu a putut supraviețui prăbușirii imperiului colonial și declinului lirei sterline. Totuși, deși Londra nu și-a putut prelungi apogeul în domeniul financiar, ea rămâne și în prezent, prin *City*-ul său, un model de organizare impecabilă atât bancară cât și bursieră.

Parisul a avut, la rândul său, o perioadă de glorie, ca piață financiară; este vorba de sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX. În această perioadă economia franceză credita întreaga lume. Producția internă (îndeosebi de lână) era aducătoare de rente uriașe. Falimentul unor debitori externi, devalorizarea în cascadă a francului și efectele procesului de naționalizare a unor proprietăți au scăzut mult puterea economică a rentierilor. Au apărut însă acționari noi, care și-au adus contribuția la continuarea procesului de înflorire a Franței. O mare parte a bogăției s-a refugiat (tezaurizat) în aur (Franța a ajuns să dețină o parte apreciabilă a rezervelor planetare de metal prețios) ceea ce a făcut ca intensitatea activității pe piața financiară să scadă substanțial.

La începutul acestui secol, îndeosebi după primul război mondial crește și se dezvoltă într-un ritm specific american bursa de pe *Wall Street*. Bursa americană a avut de la început o faimă rea; a fost considerată "*marea vrăjitoare*", mai periculoasă chiar decât Far West-ul, și a rămas adânc întipărită în conștiința omenirii prin efectele pe care le-a produs în timpul crizei din 1929.

Perioada postbelică, îndeosebi ultimele decenii, au fost marcate de mutații, de ordin cantitativ și calitativ, în mecanismele tranzacțiilor bursiere și în raporturile de forțe dintre principalele centre bursiere. În toate statele moderne au fost create și s-au dezvoltat burse de valori puternice, care au ajuns să domine segmentele esențiale ale piețelor financiare naționale și internaționale.

*Revoluția financiară* de la începuturile anilor '70 a supus lumea bursieră la o mutație fără precedent. Prăbușirea sistemului Monetar Internațional conceput și oficializat la Bretton Woods, și *revoluția telematică* au produs o adevărată undă de șoc. Suspendarea convertibilității (externe) a dolarului SUA a determinat apariția foarte rapidă a "*financiar futures*" (piața la termen de instrumente financiare) și liberalizarea regulilor de funcționare a sistemului financiar internațional (spre exemplu suspendarea utilizării regimului cursurilor fixe și trecerea - mai întâi semi-oficial - la un regim de cursuri libere, de piață). Piața americană se dovedește a fi cea mai receptivă la schimbări; ea asimilează rapid noile soluții și găsește - și în domeniul bursier - cele mai



## CU PRIVIRE LA APARIȚIA ȘI DEZVOLTAREA BURSELOR

eficiente căi de modernizare, pe baza cărora avansul economiei și pieței SUA față de cele europene sau asiatice crește considerabil. Piața europeană reacționează ceva mai lent; în Franța, spre exemplu, de abia în 1983 se produc primele schimbări radicale prin apariția Pieței secundare, în 1984 se procedează la dematerializarea titlurilor iar în 1986-87 se crează noile instrumente financiare MATIF și MONEP, în Anglia reorganizarea din temelii (*big-bang-ul*) a burselor se produce în 1986, iar alte piețe europene importante, cum este cea a Germaniei, se află și în prezent în plin proces de transformare. Piața asiatică, îndeosebi cea japoneză, a făcut progrese foarte mari în ultimii 15 ani. Bursa japoneză resimte însă efectele crizei economice cu care s-a confruntat această țară la începutul ultimului deceniu.

### BIBLIOGRAFIE

1. Belletante, Bernard, *Dictionaire de la Bourse et des marchés*, Ed.Hatier, Paris, 1996.
2. Ciobanu, Gheorghe, *Bursele de valori și tranzacțiile la bursă*, Editura Economică, București, 1997.
3. Pichet, Eric, *Le guide pratique de la bourse*, SEFI, 1996.
4. Popa, Ioan, *Bursa*, vol.I și II, Colecția Bursa, București, 1993 și 1994.
5. \*\*\**Encyclopaedia Universalis*, Editeur à Paris, 1984, Corpus 3 și 4.
6. \*\*\**Le Bourse - La documentation française* - Cahiers français nr. 277/sept.1996.
7. \*\*\**Valorile mobiliare și reglementarea tranzacțiilor cu valori mobiliare*, Buletin economic legislativ nr.8/1996.

## UN MODEL DE GESTIUNE OPTIMALĂ A PORTOFOLIILOR

ILIE PARPUCEA

**RÉSUMÉ. Un model de gestion optimale des portefeuilles.** Cet ouvrage se propose de examiner la choix que l'investisseur va opérer parmi les possibilités d'investissement qui s'offrent à lui. Nous examinerons l'influence qu'exercent le nombre de titres inclus dans le portefeuille et le niveau des corrélations existant entre ces titres sur la qualité de la diversification. Après avoir défini un critère d'efficience découlant directement de l'approche moyenne-variance, nous étudierons ensuite les méthodes permettant de déterminer la composition optimale de portefeuilles.

### Introducere

Diversificarea și selecția titlurilor, într-un portofoliu, urmărește creșterea venitului sperat al acestuia în condiții de risc minim. În condițiile unei investiții de volum dat, atingerea celor două obiective presupune determinarea numărului de titluri în care se diversifică portofoliul cât și a proporțiilor de investire în aceste titluri.

Investițiile pe piața de capital constituie și vor constitui o importantă sursă de venit. Alegerea (formarea) unor portofolii în condiții de optim constituie o preocupare permanentă a investitorilor în vederea obținerii unui profit maxim [1,2].

Această lucrare își propune să prezinte un model de selecție a titlurilor într-un portofoliu având în vedere

- riscul asumat acestuia ( $\tau_{pf}$ );
- venitul sperat al portofoliului ( $E_{pf}$ );
- numărul de titluri selectate de pe piață ( $n$ );
- structura portofoliului ( $X_1, X_2, \dots, X_n$ ).

Modelul avansat urmărește ca pentru o investiție dată, investitorul să-și poată selecta acele titluri de pe piață (reunite într-un portofoliu), care să răspundă cel mai bine propriei sale funcții de utilitate, cu alte cuvinte să țină cont de propriile sale preferințe în materie de venit sperat și de risc.

În [1] este prezentat un model de formare optimă a unui portofoliu, pe care îl consider incomplet. Acest model nu precizează care titluri ( $n$ ) de pe o piață formată din  $N$  titluri trebuie selectate în portofoliu pentru a răspunde cerințelor investitorului. Lucrarea mai sus referită prezintă un model de găsire a unei structuri optime a unui portofoliu în condiții de risc minim precizate fiind atât rata venitului sperat cât și mulțimea titlurilor componente a portofoliului respectiv.

Pentru a înțelege neajunsurile modelului din [1], cât și a propunerilor de îmbunătățire a acestuia, se prezintă în rezumat modelul respectiv.

Pentru o investiție de volum dat, deținătorul acestuia își propune să o diversifice în  $n$  titluri de pe o piață. Problema constă în a găsi proporțiile  $X_i$  de investire în cele  $n$  titluri pentru a minimiza riscul (varianța) venitului portofoliului cu respectarea a două restricții. Prima restricție impune ca venitul sperat al portofoliului să atingă o valoare prestabilită ( $E^*$ ), iar a doua restricție prevede ca suma proporțiilor de investire ( $X_i, i = 1, n$ ) să fie egală cu 1.

Utilizând următoarele notații:

- $E_i$  - venitul sperat al titlului  $i$ ;
- $\tau_{ij}$  - covarianța veniturilor titlurilor  $i$  și  $j$ ;
- $\tau_{ii}$  - varianța venitului titlului  $i$ ;

Conform modelului din [1], portofoliul optim (eficient) în ipoteza unui venit sperat egal cu  $E^*$  se obține minimizând următoarea funcție:

$$F(X_1, X_2, \dots, X_n) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n X_i X_j \tau_{ij} \quad (1)$$

respectând restricțiile:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n X_i E_i = E^* \\ \sum_{i=1}^n X_i = 1 \end{cases}$$

Utilizând multiplicatorul lui Lagrange, minimizarea funcției (1) care măsoară riscul asociat portofoliului este echivalentă cu minimizarea funcției:

$$Z(X_1, X_2, \dots, X_n, \lambda_1, \lambda_2) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n X_i X_j \tau_{ij} + \lambda_1 \left( \sum_{i=1}^n X_i E_i - E^* \right) + \lambda_2 \left( \sum_{i=1}^n X_i - 1 \right).$$

Anularea derivatelor parțiale ale lui  $Z$  în raport cu  $X_i, \lambda_1$  și  $\lambda_2$  conduce la un sistem de  $n+2$  ecuații liniare și  $n+2$  necunoscute:

$$\begin{cases} \frac{\partial Z}{\partial X_1} = 2X_1 \tau_{11} + 2X_2 \tau_{12} + \dots + 2X_n \tau_{1n} + \lambda_1 E_1 + \lambda_2 = 0 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ \frac{\partial Z}{\partial X_n} = 2X_1 \tau_{n1} + 2X_2 \tau_{n2} + \dots + 2X_n \tau_{nn} + \lambda_1 E_n + \lambda_2 = 0 \\ \frac{\partial Z}{\partial \lambda_1} = X_1 E_1 + X_2 E_2 + \dots + X_n E_n - E^* = 0 \\ \frac{\partial Z}{\partial \lambda_2} = X_1 + X_2 + \dots + X_n - 1 = 0 \end{cases} \quad (2)$$

Acest sistem, sub formă matriceală, poate fi scris astfel:

$$C \cdot X = K \quad (3)$$

unde

$$C = \begin{bmatrix} 2\tau_{11} & 2\tau_{12} & \dots & 2\tau_{1n} & E_1 & 1 \\ \vdots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 2\tau_{n1} & 2\tau_{n2} & \dots & 2\tau_{nn} & E_n & 1 \\ E_1 & E_2 & \dots & E_n & 0 & 0 \\ 1 & 1 & \dots & 1 & 0 & 0 \end{bmatrix}$$

$$X = \begin{bmatrix} X_1 \\ \vdots \\ X_n \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \end{bmatrix}, K = \begin{bmatrix} 0 \\ \vdots \\ 0 \\ E^* \\ 1 \end{bmatrix}$$

Dacă C este o matrice nesingulară atunci se poate obține:

$$X = C^{-1} \cdot K$$

unde vectorul coloana X reprezintă soluția ecuației (3), determinând acea structură de portofoliu al cărui venit sperat este  $E^*$  în condiții de risc minim.

Dar pe o piață care include N titluri se pot forma  $2^N$  combinații de titluri care pot corespunde unor potențiale portofolii. Pentru o combinație de titluri dată aplicând modelul mai sus prezentat, se poate găsi cuplul  $(E^*, \tau_{pf})$  și ponderile  $X_i$ , care convin preferințelor unui investitor. Deci, se pune următoarea întrebare: care din cele  $2^N$  portofolii (și în ce structură) corespunde exigențelor unui investitor în materie de venit sperat și risc? Aceasta este problema a cărei rezolvare se încearcă în prezenta lucrare.

### Descrierea noului model

Deoarece găsirea unui portofoliu optim implică luarea în considerare a celor N titluri existente pe piață, este necesară studierea și cuantificarea interdependenței și interacțiunii dintre oricare două titluri i și j. Variației venitului fiecărui titlu i, din cele N, i se asociază o variabilă notată cu  $Y_i$ .

Comportamentul unui portofoliu, format din n titluri ( $n \leq N$ ), sub diverse aspecte cum ar fi: riscul, rata medie a venitului, stabilitatea și alte caracteristici, este dat de corelarea titlurilor componente. Stabilitatea unui portofoliu într-o perioadă se explică prin faptul că în timp ce o parte din titluri înregistrează creșteri, cealaltă parte înregistrează descreșteri.

Acest lucru a condus la ideea studierii corelației  $\tau_{ij}$  dintre oricare două variabile  $Y_i$  și  $Y_j$ , interacțiune sintetizată într-o *matrice de corelație* MC de forma:

$$MC = \begin{pmatrix} \tau_{11} & \tau_{12} \dots \tau_{1j} \dots \tau_{1N} \\ \tau_{21} & \tau_{22} \dots \tau_{2j} \dots \tau_{2N} \\ \dots & \dots \\ \tau_{i1} & \tau_{i2} \dots \tau_{ij} \dots \tau_{iN} \\ \dots & \dots \\ \tau_{N1} & \tau_{N2} \dots \tau_{Nj} \dots \tau_{NN} \end{pmatrix}$$

Această matrice conține corelația dintre oricare două titluri de pe piață, elemente absolut necesare aplicării modelului (1) cât și a celui descris în continuare.

Fiecare titlu de pe piață se va identifica printr-un număr de ordine de la 1 la N. Ca urmare, o combinație de  $n \leq N$  titluri se va identifica printr-un vector, notat cu n, de forma:

$$n = (n_1, n_2, \dots, n_i, \dots, n_N) \tag{4}$$

unde

$$n_i = \begin{cases} i & \text{daca titlul } i \text{ face parte din combinatia aleasa} \\ 0 & \text{daca titlul nu face parte din combinatia aleasa} \end{cases}$$

Pentru o combinație n, simbolizată de vectorul cu același nume, și un venit separat  $E^*$  dat, aplicând modelul (1) rezultă un risc  $\tau_{pf}$  și o structură  $X=(X_1, X_2, \dots, X_n)$  corespunzătoare acesteia. Portofoliul format din cele n titluri și de structura X poate fi caracterizat de următorul vector c format din patru componente:

$$c = (E^*, \tau_{pf}, n, X) \tag{5}$$

unde:

- $E^*$  - reprezintă venitul sperat de investitor;
- $\tau_{pf}$  - riscul determinat în urma aplicării modelului (1);
- n - vectorul (n) care identifică cele n titluri din combinație;
- X - un vector de forma  $X=(X_1, X_2, \dots, X_N)$  care reprezintă structura portofoliului.

Componentele din X care nu participă la formarea portofoliului vor lua valoarea 0.

Matricea de corelație, asociată celor n titluri din portofoliu, notată cu  $Mc_n$ , este o submatrice decupată din MC corespunzător liniilor și coloanelor simbolizând titlurile incluse în portofoliu.

Atunci când  $n$  parcurge mulțimea tuturor combinațiilor de titluri posibile ( $2^N$ ), iar pentru o combinație dată se alege o mulțime posibilă de venituri sperate  $E^*$  rezultă o mulțime  $C$  de elemente de forma (5). Mulțimea  $C$ , prin semnificația elementelor sale, constituie o potențială sursă de informație cu privire la alegerea și formarea unor portofolii care să satisfacă preferințele posibililor investitori. Tocmai de aceea se va da, în continuare, o structură a mulțimii respective în consens cu scopul urmărit.

Pe mulțimea  $C$  se definește o relație (notată cu  $\equiv$ ), după cum urmează: două elemente  $c_1=(E^*, \tau_{pf}, n, X)$  și  $c_2=(E^*, \tau_{pf}, m, X)$  sunt în relație  $\equiv (c_1 \equiv c_2)$  dacă și numai dacă  $n=m$ , adică  $c_1$  și  $c_2$  fac referință la aceeași combinație de titluri. Egalitatea  $n=m$  se consideră în sens vectorial. Relația  $\equiv$  este o relație de echivalență deoarece ușor se poate observa că este reflexivă, simetrică și tranzitivă. În raport cu relația de echivalență  $\equiv$ , mulțimea  $C$  se împarte în clase de echivalență  $C_i$  care verifică următoarele egalități:

$$C = \bigcup_{i=1}^{2^N} C_i, C_i \cap C_j = \emptyset \forall i \neq j.$$

O clasă de echivalență  $C_i$ , fiind formată din acele elemente  $c_i$  care au componenta a treia egală cu aceeași mărime vectorială, corespunde diverselor variante de portofolii formate din aceeași combinație de titluri dar diferite din punct de vedere al riscului, venitului sperat și al structurii.

Oricare ar fi o clasă de echivalență  $C_i$ , ca rezultat al modului de construire, aceasta caracterizează cel mai bine mulțimea tuturor portofoliilor care au la bază aceeași combinație de titluri în raport cu preferințele unui investitor dat. Ca urmare, aceste clase trebuie să constituie sursa de informație necesară orientării plasamentului de capital în condiții de optim. Primele două componente  $E^*$  și  $\tau_{pf}$  din mulțimea elementelor dintr-o clasă  $C_i$ , corespund tuturor variantelor de rată a venitului și riscul aferent preferințelor exprimate de investitor. Pentru o clasă  $C_i$  se construiesc două mulțimi  $E_i$  și  $\tau_i$  și o funcție  $f_i$  după cum urmează:

$$\begin{aligned} E_i &= \{ E^* / (E^*, \tau_{pf}, n, X) \in C_i \} \\ \tau_i &= \{ \tau_{pf} / (E^*, \tau_{pf}, n, X) \in C_i \} \\ f_i &: E_i \rightarrow \tau_i. \end{aligned}$$

Reprezentând grafic funcția  $f_i$  ( $E_i$  și  $\tau_i$  sunt mulțimi discrete și finite) într-un sistem cartezian, unde pe axa absciselor se reprezintă rata venitului  $E^*$ , iar pe ordonată riscul  $\tau_{pf}$ , se va obține o mulțime de puncte. Unind punctele se obține o curbă, pe care o numim *frontieră admisibilă*. În raport cu aversiunea sa față de risc investitorul își va alege punctul (combinație (rată, risc)) convenabil de pe frontiera admisibilă. Combinația aleasă de investitor se va numi *soluție admisibilă*. Soluția admisibilă astfel găsită reprezintă cea mai bună alegere din mulțimea tuturor portofoliilor care au la bază aceeași combinație de titluri în raport cu preferințelor investitorului, dar nu avem garanția că este alegerea optimă din mulțimea tuturor portofoliilor care se pot forma cu titlurile de pe piața respectivă. Pentru găsirea soluției optime se vor determina soluțiile admisibile din cadrul fiecărei clase de echivalență iar printr-un procedeu asemănător de reprezentare grafică se va obține o dispunere în plan a acestora. Curba după care se

dispun soluțiile admisibile se numește *frontieră eficientă* iar combinația (rată, risc) care satisface cel mai bine investitorul se va numi *soluție optimă*. Aceasta va desemna combinația de titluri, structura acestora în portofoliu cât și rata venitului și riscul aferent care corespunde cel mai bine preferințelor.

**Observație.** Pentru fiecare clasă de echivalență  $C_i$ , alegerea posibilelor rate ale venitului  $E^*$  este la libera alegere a investitorului în cauză dar în directă concordanță cu satisfacerea preferințelor sale. Cu cât mulțimea  $E_i$  este mai densă (distanța dintre două rate consecutive este mai mică) cu atât mai bine se poate deduce forma legături dintre rata venitului și riscul aferent. Odată depistată clasa  $C_i$  care corespunde soluției optime, procedeul de trasare a frontierei admisibile se poate relua cu un pas suficient de mic privind variația ratei venitului, conducând astfel la îmbunătățirea soluției.

În concluzie, modelul propus se poate rezuma la parcurgerea următoarelor etape:

- calcularea matricei de corelație MC corespunzătoare tuturor titlurilor de pe piața în cauză;
- pentru fiecare combinație de titluri  $n$  (din cele  $2^N$ ) și pentru fiecare rată  $E^*$  aleasă convenabil se aplică modelul (1);
- trasarea frontierei admisibile și alegerea soluției admisibile pentru fiecare clasă de portofolii care are la bază combinația de titluri  $n$ ;
- trasarea frontierei eficiente și alegerea soluției optime în raport cu preferințele investitorului.

## Concluzii

Modelul prezentat în partea a doua a lucrării permite găsirea portofoliului optim care se poate forma pe o anumită piață și pentru un anumit tip de investitor. Soluția oferită de model este în directă concordanță cu preferințele investitorului în materie de rata venitului și riscul asociat.

Organizarea și simbolizarea datelor cu care operează modelul propus, permite o ușoară programare și implementare a acestuia pe calculator în vederea obținerii unei soluții optime. Facilitățile grafice cu care este prevăzut softul calculatoarelor vin să întărească și mai mult ideea subliniată privind găsirea unei soluții optime asistată de calculator.

Pe o piață dată, formată din  $N$  titluri, se poate considera mulțimea tuturor punctelor din plan de forma  $(E^*, \tau_{pf})$  care identifică mulțimea tuturor portofoliilor. Studiind distribuția acestor portofolii în raport cu rata venitului și riscul se poate deduce tendința riscului în raport cu rata venitului pe piața respectivă.

**B I B L I O G R A F I E**

1. Claude Broquet, André Van Den Berg, *Gestion de portefeuille. Actions, Obligations, Options*, Editions Universitaires, 1990.
2. Ilie Parpucea, *Aspecte cantitative privind studiul variației ratei medii a venitului într-un portofoliu*. Va apare în volumul consacrat Sesiunii Științifice Jubiliare din 24-25 mai 1996. Facultatea de Științe Economice, Cluj-Napoca.1.



## ROLUL CREDITULUI ÎN ROMÂNIA INTERBELICĂ, ÎN OPINIA ECONOMISTULUI MITIȚĂ CONSTANTINESCU

GABRIELA BODEA

**ABSTRACT.** *Mitiță Constantinescu's Opinion on Credit in Romania's Interwar Period.* The banking system crisis in the thirties devastated the national credit system. As a man of state and of finance, Mitiță Constantinescu tried to reorganize and modernize it, using, for the purpose, his own plan, presented in this paper.

Creditul reprezintă un instrument eficace de control al pulsului economiei naționale, pentru că de el au nevoie toate clasele sociale, sub orice guvernare. Băncile, ca element de bază al sistemului de credit, trebuie să facă față, în acest cadru, cerințelor de împrumut manifestate pe piață. Potrivit *Enciclopediei României*, în 1919 existau în țară 486 bănci [3, p.535, 565], create în condiții economico-juridice specifice, însă activitatea bancară ulterioară a înregistrat germenii care au dus la "trista perioadă trăită de instituțiile noastre de credit" între 1929-1934 [3, p.535], pe fondul crizei mondiale. Starea sistemului bancar era deci o exponentă a situației întregii noastre economii, astfel că "fără repercusiunea crizei mondiale nu am fi avut prăbușirea întregului nostru sistem de credit și sistem bancar"[1, p.92]. În condițiile amintite, până în anii '30 s-au remarcat două tendințe negative în acest plan: creșterea artificială a numărului de bănci și distribuirea în mod necorespunzător a creditelor.

Chiar dacă legiferările care reglementau regimul bancar al României interbelice [3, p.536,538,572] încercau să "disciplineze" sistemul nostru de credit, la izbucnirea crizei bancare din 1931 el avea unele caracteristici, între care: o Bancă Națională la bază; un proces avansat de concentrare a puterii în cadrul instituțiilor bancare bucureștene; scăderea volumului creditelor acordate și a plasamentelor; rolul secundar al cambiei; reducerea după 1931 a participațiilor băncilor în afacerile industriale [4, 328-335].

Reconsiderarea în 1935, o dată cu numirea lui Mitiță Constantinescu în funcția de Guvernator al B.N., a criteriilor necesare funcționării în bune condiții a unei instituții bancare a determinat hotărârea de "asanare" a rețelei numeroaselor, dar ineficientelor bănci, prin fuzionarea unora și desființarea celor fără șanse de existență. Astfel, situația interbelică a sistemului nostru bancar a cunoscut multe și rapide schimbări, unele surse [3, p.548,565] evidențind că după anul 1923, când erau în funcțiune 756 bănci, numărul acestora a scăzut la 309 în 1940.

Însemnătatea creditului pentru economistul român se dovedește mult mai adâncă decât s-ar crede: încă în 1919, ca avocat, el analizase relația între creditor - debitor, în lucrarea *Despre suprimarea execuției silite în afacerile civile*, arătându-se nemulțumit de situația din realitate, răspunsul la unele probleme având să-l dea abia după aproape două decenii, când, din perspectiva omului de stat și a finanțistului, aprecia că situația creditului românesc necesita o grabnică ajutorare. Reluând importanța creditului în *Politică economică aplicată*, el remarca, de pe poziția de conducător al destinului Băncii de Emisiune, că situația era legată de programul de reorganizare a întregii economii naționale. Tot el a contribuit la întocmirea unor situații privind starea reală a creditului românesc, analize sistematice ale băncilor din teritoriu, realizate prin verificări și comparări pe teren și devenite primele "hărți ale creditului" de la noi, folositoare și celor 9 comisii speciale create în 1936, pe domenii specializate (agricultură, industrie, credit funcționăresc ș.a.).

Considerând criza bancară ca element al unui dezechilibru de ansamblu, Mitiță Constantinescu a observat funcționarea nesatisfăcătoare a întregului sistem național de credit, impunând măsuri hotărâte de intervenție în sprijinul refacerii acestui domeniu. Potrivit rapoartelor de anchetă întocmite, el a consemnat existența pe plan național, la 31 decembrie 1936, a unor zone întregi fără nici o instituție bancară corespunzătoare, după cum în alte regiuni nu erau înființate nici sucursale ale vreunei bănci din capitală, așa încât întreaga rețea bancară națională se dovedea a fi zdruncinată din temelii și pulverizată. În aceste circumstanțe, B.N.R. s-a văzut nevoită să sprijine demararea unei acțiuni de renaștere a creditului, concomitent în mai multe direcții: controlul sumelor acordate cu împrumut, înlăturarea consumului neproductiv de mijloace de credit, supravegherea prețului creditului ș.a..

Analizând obiectivele expuse în scopul dezvoltării potențialului economic al țării, Mitiță Constantinescu a pus în aplicare coordonatele politicii gândite de întreaga sa echipă, acționând în 9 direcții:

**I. Problema reabilitării și protecției noțiunii de "credit"** prevedea apărarea depunerilor la bănci, în următoarele scopuri: protecția creanțelor, redobândirea încrederii în rândul creditorilor, încurajarea plasamentelor de capital, distribuirea spre sectoarele economiei naționale a fondurilor necesare, degajarea B.N. de a găsi singură surse de creditare viabile [2, p.263-266].

## **II. Refacerea și consolidarea rețelei bancare presupunea:**

**a)** excluderea băncilor necompetitive de pe piață: cumulat, din totalul celor 379 propuse până la sfârșitul lui 1939 s-au dat decizii de eliminare, prin Consiliul Superior Bancar, pentru 127; altele 193 s-au autolichidat, 54 au fost excluse prin intermediul Comisiei de Arbitraj și 5 prin Tribunal [2, p.269-277];

**b)** completarea rețelei bancare prin deschiderea de sucursale județene ale marilor bănci în toate zonele;

**c)** consolidarea băncilor cu capital românesc, cum a fost înființarea la Cernăuți, în 1938, a "Băncii de Nord", în scopul funcționării alături de unica instituție similară din regiune.

**III. Guvernatorul Băncii de Emisiune considera că dirijarea creditelor în vederea regăsirii echilibrului între elementele etnice și factorii economici** nu trebuia confundată cu "o acțiune de ostilitate față de activitățile economice minoritare", ci era "o rațională și sănătoasă restabilire a unor juste proporții" între mijloacele de lucru și de existență ale populației [2, p.280]. De pildă, în 1937, la inițiativa lui, s-a hotărât acordarea de către băncile românești a unor credite pentru agricultori, pe termene de 2-5 ani, în scopul procurării de inventar agricol.

**IV. Sprijinul acordat altor componente ale sistemului național de credit** s-a concretizat în ajutorarea cooperăției prin punerea la dispoziție, sub formă de împrumut, a sumei de 200 milioane lei; un credit de 1 miliard era destinat procurării de mașini agricole și investițiilor imobiliare mărunte. În 1938 s-a decis și prelungirea creditelor ordinare (pentru săteni până la 2 ani, iar pentru comercianți și orășeni până la 1 an) [2, p.282-298]. Din 1936 până la sfârșitul lui 1939, B.N. a acordat principalelor ramuri ale economiei, sub formă de credite, următoarele sume [2, 296]:

- pentru industrie: dacă în 1936 s-au alocat acestui domeniu 1584 milioane lei, cifra a sporit în timp, așa încât în 1939 a ajuns la 6348 milioane;
- pentru comerț s-a înregistrat o creștere de la 1423 milioane lei în 1936, la 4459 milioane în 1939;
- pentru agricultură, creditele au evoluat de la 977 milioane în 1936 la 6428 milioane în 1939.

Totuși, la 15 mai 1937, situația acordării creditelor era dezechilibrată: lucrătorii în industrie beneficiaseră de 67,07%, comercianții de 20,46%, agricultorii de 7,11%, funcționarii de 0,51%, meseriașii de 0,2%, iar alte categorii de 4,65% din totalul portofoliului rescontat de bănci [2, p.247-248].

**V. Ieftinirea creditului** s-a materializat prin [2, p.299-300]:

- reducerea, în noiembrie 1937, a ratei lombardului (împrumut garantat cu efecte publice depuse ca gaj) de la 5,5% la 5%, în sprijinul poziției titlurilor de Stat;
- scăderea, la Societatea Națională de Credit Industrial, a nivelului maxim al ratei dobânzii de la 8% la 7,5% pe an;
- micșorarea în luna mai 1938 a ratei scontului de la 4,5% la 3,5%, iar a lombardului de la 5% la 4,5%;
- reducerea nivelului maxim al ratei dobânzii de la 9,5% la 7,5% pe an.

**VI. Organizarea instituțiilor de credit specializat:**

Mitiță Constantinescu a propus, *pentru săteni*, crearea "unei industrii agricole", prin intermediul creditelor oferite de Banca pentru valorificarea și industrializarea produselor agricole. *Pentru lucrătorii din industrie, meseriași și meșteșugari*, Guvernatorul a întocmit anteproiectul de lege privind organizarea Institutului Național de Credit Meșteșugăresc, iar la 5 aprilie 1937 legea s-a pus în aplicare. *Pentru unele categorii particulare de muncitori* s-a creat Banca întreprinderilor aurifere și miniere, iar *pentru funcționari* s-a elaborat la sfârșitul lui 1936 un proiect de lege vizând înființarea unei instituții specifice de credit [2, p.163-164].

**VII.** În ceea ce privește **asigurarea depunerilor la instituțiile de credit**, în 1936 economistul român a constituit o comisie pentru studiul lor, având în atribuții construirea unui model de "inter-asistență" între bănci (a unui sistem de sprijin reciproc în caz de criză), după exemplul celui promovată în S.U.A.

**VIII. Organizarea evidenței creditului** a urmărit în primul rând evitarea plasamentelor dubioase sau insolubile și consolidarea întregii noastre rețele bancare, completând astfel ansamblul măsurilor impuse de planurile conducătorului B.N.R.

**IX.** Nu în ultimul rând, în scopul refacerii sistemului de credit, observăm interesul pentru **controlul și reglementarea funcționării pieței bursiere în România.**

Luând în considerare acest veridic "pachet de măsuri" elaborat de economistul român, susținem părerea conform căreia aplicarea lui a avut o serie de *efecte pozitive* [2, p.325-327]: s-au readus în actualitate noțiunile de "credit" și "creanță"; s-a restabilit echilibrul între creditori-debitori; s-a consolidat, în urma crizei, rețeaua noastră bancară; a crescut puterea băncilor; s-au organizat noi modalități de dirijare a creditelor; a fost sprijinită în mod real producția agricolă, a lucrătorilor din industrie și a altor categorii de salariați; s-a ieftinit creditul; a fost reușită finanțarea primei etape de realizare a complexului industrial național; s-a acționat în interesul apărării naționale.

Cu toate că apreciază obiectiv aceste realizări (mai mult sau mai puțin duse la capăt, în realitate), autorul constată, în concluzie, că practica în domeniul creditului ar fi fost mult mai pertinentă dacă atmosfera generală - internă și internațională - era mai calmă (referire făcută, desigur, cu privire la cadrul politic, economic și social al acelei perioade zbuciumate), întrucât, încă din vara lui 1939, evenimentele petrecute determinau încetarea "politicii de pace a Creditului și îndrumau începerea, cu adevărat, a politicii de război a Creditului" [2, p.328].

## B I B L I O G R A F I E

1. *Aspectele crizei românești în cadrul crizei mondiale*, Tip."Bucovina", București, 1937;
2. Constantinescu, Mitiță, *Politică economică aplicată*, Ed. "Tiparul Românesc", vol. 3, *Producție. Muncă. Comerț. Credit.*, SAR, București, 1943;
3. *Enciclopedia României*, ed.I, vol. IV, Imprimeria Națională, București, 1938;
4. Madgearu, Virgil, *Evoluția economiei românești după războiul mondial*, "Independența Economică", București, 1940.

## STUDIU STATISTIC PRIVIND PRINCIPALELE CARACTERISTICI ALE ASIGURATULUI ÎN ASIGURĂRILE DE VIAȚĂ

DORINA LAZĂR<sup>1</sup>

**ABSTRACT. Statistical study of the most important characteristics of policy holders in life insurance.** A Life insurance is a product which is difficult to sell, so it is important to identify the most semnificative characteristics of real life insurance consumer. În order to test the relationship between the dependent variable (the amount of annual premium or the sum assured) and selected independent variables we suggest to use the analysis of variance. We also suggest to construct a regression model including the calitative independent variables, a model which indicates the amount of premium or the amount of sum assured suitable with the profile of each consumer.

### Introducere

Asigurările de viață sunt considerate, în general, un produs greu de vândut. Se spune că asigurarea de viață nu este un produs ce se cumpără ci un produs ce trebuie vândut. Aceasta se datorează în general trăsăturilor specifice asigurărilor de viață, unele din aceste trăsături având în perioada actuală un efect nefavorabil mai pronunțat asupra volumului cererii asigurărilor de viață și asupra activității societăților de asigurare din țara noastră. Pe scurt aceste aspecte se referă la următoarele: în general se constientizează mai greu nevoia unei asigurări de viață mai ales ca la noi după perioada interbelică mecanismul asigurărilor de viață a fost puțin cunoscut de populație, asigurările de viață se referă la evenimente neplăcute din viața umană (deces, invaliditate, boală) la care omul în general refuză să se gândească și discută cu rețineri despre posibilitatea apariției lor, activitatea societăților de asigurare nu este întotdeauna destul de transparentă pentru câștigarea încrederii populației în asigurările de viață fiind necesar ca asigurătorii să adopte și o politică de evaluare și repartizare riguroasă a excedentelor convenite asiguraților astfel încât asigurările de viață să poată face față devalorizării sumei asigurate cel puțin la fel de bine ca și alte forme de plasament. De asemenea, în segmentarea pieții și determinarea grupurilor potențialilor asigurați deseori se fac referiri la piramida Maslow care sugerează că nevoia de securitate apare abia după satisfacerea nevoilor de pe prima treaptă (hrană, îmbrăcăminte, locuință, odihnă) astfel ca în prezent pentru o mare parte din populație cererea pentru unele din formele de asigurare nu este solvabilă, venitul redus al acesteia nu-i permite să depășească prima treaptă din piramida Maslow.

---

<sup>1</sup> Universitatea "Babeș-Bolyai" Cluj-Napoca, Facultatea de Științe Economice, Catedra de Statistică.

Ținând seama de trăsăturile specifice asigurărilor de viață, de dificultățile aferente pieței asigurărilor din țara noastră dar stimulați și de slaba penetrare pe piață a acestui produs (până în prezent) asigurătorii trebuie să acorde atenția necesară activității de marketing din cadrul societății. De un real ajutor sunt și studiile de piață și de management în vederea delimitării unor segmente de potențiali consumatori pe această piață. Asigurătorii trebuie să ofere fiecărui segment produse de asigurare care să răspundă principalelor necesități, interese ce-l caracterizează și care să fie suportabile financiar.

În identificarea segmentului potențialilor cumpărători ai unei asigurări de viață este util și un studiu statistic având ca finalitate conturarea unui profil al asiguratului pe piața actuală din țara noastră, identificarea trăsăturilor sale semnificative. Se vor reține ca trăsături semnificative acele variabile ce explică într-o proporție mare variația primei anuale de asigurare respectiv variația sumei asigurate ca urmare a analizei variantei. În acest studiu consumator real înseamnă un asigurat ce alocă o primă semnificativ mai mare decât prima medie generală pentru cumpărarea asigurării respectiv un asigurat ce se asigură la o sumă semnificativ peste medie. Prin asocierea unui coeficient fiecărei categorii a fiecărei variabile explicative modelul de analiză a varianței (atunci când efectul interacțiunilor este nul) este un caz particular al unui model liniar general [5]:

$$y = \bar{Y} + X_{1i} + X_{2j} + \dots + \varepsilon$$

$y$  - variația variabilei dependente

$X_{1i}$  - efectul categoriei  $i$  a factorului  $X_1$

$X_{2j}$  - efectul categoriei  $j$  a factorului  $X_2$

$\varepsilon$  - eroare

## 2. Variabile asociate cu prima de asigurare respectiv cu suma asigurată

Populația statistică avută în vedere în continuare se referă la asigurați adică la persoanele ce s-au decis și au încheiat cel puțin o asigurare de viață. Mărimea sumei alocate anual de aceștia asigurării de viață sub forma primei de asigurare respectiv suma asigurată vor fi considerate ca variabile dependente (de explicat).

Ca și variabile explicative sunt reținute acele caracteristici ale populației care bănuim ca sunt puternic asociate cu prima plătită respectiv cu suma asigurată.

Variabilele demografice și socio-economice ca și: venit, educație, număr de copii, vârstă, ocupație, stare civilă, religie, naționalitate, mediul din care provine pot fi considerate ca potențiale variabile explicative. În condițiile economice și sociale actuale din țara noastră bănuim că venitul este unul din factorii cei mai semnificativi, de asemenea având în vedere puținele informații ale populației despre asigurările de viață și gradul de educație al persoanei poate fi unul din factorii semnificativi.

## PRINCIPALELE CARACTERISTICI ALE ASIGURATULUI ÎN ASIGURĂRILE DE VIAȚĂ

De asemenea, unii autori sugerează ca și potențiale variabile explicative caracteristici ce țin de comportamentul, personalitatea și stilul de viață al persoanei. Astfel, pot fi incluse într-un chestionar adresat asiguraților întrebări care să dezvăluie acele trăsături sistematic asociate cu variabila dependentă. Pentru fiecare din aceste variabile asiguratul poate fi invitat să opteze pentru o variantă din cele cinci variante indicate pe o scară ordinală de tipul "foarte puțin - foarte mult". Amintim aici câteva din aceste variabile sugerate și de alți autori [3] precum și modul în care au constatat că se manifestă asocierea între acestea și asigurarea de viață:

- Înclinația spre asumarea riscului: persoanelor ce alocă sume mai mari pentru asigurarea de viață în general nu se feresc să-și asume riscuri;
- Credința în destin: persoanele ce alocă sume mai mari asigurării de viață în general nu cred în destin, cred că-și pot controla singuri soarta;
- Interes pentru religie: cei ce alocă sume mai mari pentru acest produs manifestă în general puțin interes pentru religie;
- Sociabilitate: cei ce plătesc în general prime mai mari pentru acest produs sunt puțin sociabili, preferă compania unor grupuri mici și activitățile liniștite;
- Imaginea despre sine: cei ce plătesc în general prime mai mari de asigurare nu au în general o părere foarte bună despre sine;
- Grad de informare: persoanele ce alocă în general sume mai mari pentru asigurarea de viață nu sunt foarte informate, în principal despre prețuri; dacă datele confirmă acest lucru se poate concluziona că prețul nu este un factor major în alegerea societății de la care se cumpără asigurarea;
- Increderea în societatea de asigurare: având în vedere durata contractului în asigurarea de viață este necesar ca societatea să fie solidă și prosperă;
- Increderea în agentul de asigurare: deoarece în prezent agenții sunt cei ce contribuie substanțial la formarea unei culturi în asigurările de viață este necesar ca acesta să aibă o comportare corectă și demnă cu clienții dar și în societate, să-i prezinte potențialului client asigurările corect, fără omisiuni și deformări, să-l sfătuiască corect în alegerea formei de asigurare și a sumei asigurate, să-i explice integral drepturile și obligațiile rezultate din asigurare.

Menționăm că variabilele amintite mai sus pot fi considerate ca și variabile explicative candidate cele semnificative dintre acestea urmând a se selecta doar ca urmare a analizei unui eșantion reprezentativ de asigurați.

### 3. Analiza varianței

Pornind de la informațiile disponibile relativ la un eșantion de 200 asigurați, informații oferite de asigurați pe baza ofertelor de asigurare, în continuare va fi utilizată analiza varianței pentru indicarea modului în care pot fi selectate trăsăturile sistematic asociate cu suma asigurată respectiv cu prima anuală de asigurare. Deoarece dispunem de informații pentru foarte puține din variabilele explicative candidate studiul realizat aici trebuie privit doar ca și o cale posibilă de urmat.

Alături de prima anuală respectiv suma asigurată aflate în acest studiu în rolul variabilei dependente se mai cunosc despre asigurați: vârsta, ocupația, locul de muncă, sexul, mediul din care provine (urban/rural). Pornind de la ocupație și locul de muncă s-a dedus pentru fiecare asigurat varianta înregistrată de fiecare din următoarele variabile explicative:

- categoria socio-profesională ( $X_1$ ) - cu 6 variante sugerate de clasificarea CAEN;
- tipul de societate unde lucrează ( $X_2$ ) - s-au delimitat aici doar două variante: societăți cu capital integral sau parțial privat respectiv societăți cu capital integral de stat;
- riscul implicat în desfășurarea activității ( $X_3$ ) - fiecare din ocupații a fost inclusă într-una din cele cinci clase de risc constituite ținând seama de o clasificare în acest sens sugerată în [1]. La baza acestei clasificări stă de fapt rata mortalității pe profesii, din clasa de risc cu mortalitatea cea mai ridicată fac parte profesii cu risc ridicat de accident sau cele ce se desfășoară în condiții deosebite (ex. sudori, scafandri, unele activități din domeniul aeronautic și maritim, lucrători operativi în industria chimică și petrolieră ș.a.). În clasa ocupațiilor cu risc mic intră spre exemplu profesorii, managerii, personalul administrativ;

De asemenea, s-au luat în considerare:

- vârsta ( $X_4$ ) - și această variabilă a fost tratată ca și o variabilă nominală, fiind constituite cinci grupe de aceeași lungime între cele două vârste limită 20 respectiv 70 de ani;
- sexul asiguratului ( $X_5$ ).

Pentru conturarea unui profil al asiguratului este necesară analiza influenței simultane a factorilor. Cu excepția variabilei risc toate celelalte variabile au fost luate în considerare la explicarea varianței atât a sumei asigurate cât și a primei. S-a studiat asocierea riscului doar cu suma asigurată. Toate variabilele explicative fiind calitative, în scopul analizei și testării ipotezei nule corespunzătoare relației între variabila dependentă și cele explicative s-a utilizat analiza varianței respectiv testul Fisher [5] o sinteza a rezultatelor fiind redată mai jos (s-a utilizat programul SPSS):

Prima anuală			Suma asigurată		
Factor	F	P	Factor	F	P
$X_1$	2.79	0.019	$X_1$	2.41	0.038
$X_2$	0.14	0.705	$X_2$	0.93	0.336
$X_4$	2.54	0.041	$X_3$	2.46	0.047
$X_5$	1.99	0.16	$X_4$	2.40	0.051
			$X_5$	1.06	0.31



Cu ajutorul variabilei Fisher pentru fiecare variabilă explicativă se deduce nivelul de semnificație de la care influența acesteia este semnificativă. Considerând suma asigurată ca și variabilă de explicat, la nivelul de semnificație de 5% pot fi acceptate ca variabile cu influență semnificativă în ordinea importanței: categoria socio-profesională ( $P = 0,038$ ) și riscul ( $P = 0,047$ ), în paranteză fiind indicat nivelul de semnificație de la care influența variabilei este semnificativă. În explicarea varianței primei de asigurare au rezultat ca și variabile explicative semnificative categoria socio-profesională ( $P = 0,019$ ) respectiv vârsta ( $P = 0,041$ ). Menționăm că nu sunt verificate unele ipoteze statistice cerute de utilizarea testului F [4] astfel că din punct de vedere statistic nu se poate acorda o maximă credibilitate rezultatelor.

Rezultatele arată categoria socio-profesională ca fiind un factor semnificativ atât pentru prima anuală cât și pentru suma asigurată; prima medie de asigurare la grupa personal de conducere (manager, director, director adjunct) fiind de 807 046 lei în cealaltă extremă fiind grupa muncitori necalificați și agricultori cu o prima medie de 198 102 lei. Era de așteptat acest rezultat dacă se ține seama de corelația între această variabilă și variabilele educație respectiv venit, variabile ce bănuim că au o influență semnificativă asupra mărimii primei.

Riscul implicat în desfășurarea profesiei poate influența mai degrabă mărimea sumei asigurate (cei cu profesii riscante se asigură la sume mai mari) decât mărimea primei. Într-adevăr, suma medie asigurată la grupa cu riscul cel mai ridicat este de 6,98 milioane lei în cealaltă extremă suma fiind de 3,66 milioane lei. Studiul influenței acestei variabile este important la nivel de societate de asigurare deoarece relevă dacă se manifestă sau nu din partea asiguraților fenomenul antiselecției.

Există de asemenea o asociere destul de importantă între vârsta asiguratului și mărimea primei. Prima medie cea mai mare 545.380 lei corespunde intervalului 30 - 40 ani, interval în care puterea de muncă respectiv veniturile asiguraților sunt în medie mai ridicate, în cealaltă extremă fiind intervalul 60 - 70 ani cu o primă medie anuală de 188.330 lei.

Relativ la sexul asiguratului datele confirmă o primă medie puțin mai ridicată (475.962 lei) la bărbați comparativ cu cea indicată la femei (359.317 lei) deși în analiza simultană a factorilor influența acestei variabile nu este semnificativă.

Doar un mic procent din varianța totală a sumei asigurate (17%) respectiv a primei de asigurare (12,2%) a fost explicat de variabilele examinate ceea ce sugerează că există o serie de alte variabile explicative asociate respectiv cu cele două variabile dependente, variabile ce trebuie descoperite și luate în considerare.

#### **4. Includerea variabilelor calitative in modele de regresie**

Analiza varianței permite selectarea variabilelor semnificative ce pot fi incluse într-o primă etapă într-un model de regresie. Informațiile furnizate de un astfel de model, elaborat pentru suma asigurată respectiv prima de asigurare sunt utile în primul rând în politica de vânzare a societății. Pornind de la caracteristicile unui potențial asigurat (venit, educație, ocupație, număr de copii etc.) modelul permite evaluarea

sumei medii asigurate respectiv a primei medii plătite de un asigurat cu aceleași caracteristici.

Aceste modele vor conține atât variabile continue (ex. venitul) cât și calitative. Deoarece cu informațiile puține de care dispunem nu este posibilă specificarea corectă a unui astfel de model, iar metodologia de elaborare a acestora este cunoscută [2] în continuare se vor face doar câteva precizări în legătură cu includerea variabilelor calitative într-un model de regresie. Vom considera prima de asigurare (în mii lei) ca și variabila dependentă și categoria socio-profesională singura variabilă explicativă. Variabilele calitative pot fi incluse într-un model de regresie liniară atribuindu-se fiecărei variante (categorii) a variabilei explicative câte o variabilă alternativă  $C_i$  ce ia valoarea 1 dacă asiguratul aparține categoriei  $i$  și 0 în caz contrar.

Dacă modelul include și un termen constant atunci în matricea coeficienților modelului apare multicolaritatea, coloana termenului constant se poate exprima ca și sumă a celorlalte coloane, nefiind posibilă utilizarea metodelor clasice de estimare a parametrilor [2]. Sunt posibile aici mai multe soluții acestea fiind echivalente din punct de vedere al rezultatului final dar diferă interpretarea coeficienților modelului rezultat precum și modul de testare a ipotezei nule referitoare la semnificativitatea parametrilor:

- se elimină variabila alternativă corespunzătoare unei categorii, modelul rezultat:

$$P_t = 472 - 274 C_1 - 104 C_2 - 169 C_3 - 127 C_4 + 335 C_6$$

În această situație termenul liber indică prima medie la categoria eliminată (5) iar ceilalți coeficienți indică cu cât este mai mică respectiv mai mare prima medie la fiecare categorie față de prima medie la categoria eliminată;

- nu se include termenul constant în model:

$$P_t = 198 C_1 + 368 C_2 + 303 C_3 + 345 C_4 + 472 C_5 + 807 C_6$$

coeficienții fiecărei variabile indicând prima medie la categoria corespunzătoare;

- se menține termenul constant dar se include o restricție suplimentară asupra parametrilor corespunzători variabilelor alternative incluse pentru aceeași caracteristică de regulă suma acestora considerându-se egală cu 0, aici rezultând coeficienții:

$$P_t = 415 - 217 C_1 - 48 C_2 - 112 C_3 - 71 C_4 + 56 C_5 + 391 C_6$$

- se considera termenul constant egal cu media generală a variabilei dependente iar ceilalți coeficienți se deduc în consecință:

$$P_t = 422 - 224 C_1 - 54 C_2 - 119 C_3 - 77 C_4 + 49 C_5 + 385 C_6$$

aceștia indicând suma cu care prima medie de la categoria respectivă se abate de la prima medie generală.

## PRINCIPALELE CARACTERISTICI ALE ASIGURATULUI ÎN ASIGURĂRILE DE VIAȚĂ

Menționăm că având elaborat un model de regresie pentru prima de asigurare respectiv suma asigurată bine specificat și adecvat din punct de vedere statistic [2] agentul de asigurare poate începe vânzarea cu o propunere de sumă asigurată respectiv de primă anuală de asigurare sugerate de acestea, adecvate deci profilului fiecărui consumator al acestui produs.

### BIBLIOGRAFIE

1. Benjamin, B., Pollard, J. H., *The analysis of mortality and other actuarial statistics*, Published by the Institute of Actuaries and the Faculty of Actuaries, London, 1993.
2. Bourbonnais R., *Econometrie - Cours et exercices corrigés*, Dunod, Paris, 1993.
3. Burnett, J. J. and Palmer, B., *Examining life insurance ownership through demographic and psychographic characteristics*, Journal of risk and insurance, nr. 3, 1984.
4. Dodge Y., *Statistique - Dictionnaire encyclopedique*, Dunod, Paris, 1993.
5. Trebici, V., *Mica enciclopedie de Statistică*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1985.

## EVOLUȚIA ABORDĂRII PROIECTĂRII POSTURILOR

PATAKI CSILLA

**ABSTRACT. Development of Job Design Approaches.** The author presents the main approaches of job design from Taylor's scientific management to the different socio-technical and psychological approaches of the present days and their influences on job design technics.

Proiectarea, respectiv re-proiectarea postului reprezintă procesul de formare sau modificare a conținutului unui post prin asamblarea unui anumit număr de sarcini, astfel încât să satisfacă cerințele tehnologice și organizaționale, precum și cerințele sociale și personale ale titularului.

Primele încercări de proiectare a postului au apărut încă în secolul al XIX-lea, odată cu desăvârșirea revoluției industriale și creșterea complexității tehnologiilor când, pentru a mări ritmul muncii și a reduce timpul necesar învățării operațiilor, activitatea angajaților a fost împărțită în elemente componente. Aceste încercări au fost dezvoltate și așezate pe baze științifice de reprezentanții școlii managementului științific care au adâncit specializarea, au simplificat sarcinile de muncă și au elaborat metode de muncă științifice în vederea creșterii productivității muncii. Această școală reprezintă abordarea clasică a proiectării conținutului unui post. Datorită faptului că taylorismul considera că oamenii sunt motivați economic, cea mai bună cale de creștere a gradului lor de motivație era maximizarea outputului și recompensarea lor pe această bază. Pentru creșterea producției s-a făcut o diviziune minuțioasă a muncii în cele mai simple elemente de muncă care pot fi însușite în timp scurt de executant și executate cu viteză mare. Totodată exista o delimitare foarte clară între sarcinile de planificare și control, respectiv cele de execuție. În aceste condiții monotonia, plictiseala, lipsa de interes și semnificație a muncii au avut ca rezultat insatisfacția în muncă, absenteismul, fluctuația forței de muncă, sabotajul.

Abordarea "științifică" a proiectării posturilor a culminat cu apariția liniilor în flux pe bandă, caz în care chiar Taylor a menționat că "una dintre cele mai importante cerințe față de persoana care lucrează la o linie în flux este să semene sufletește cât mai mult cu o vită"<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Kiss István Pál, *Humán erőforrás menedzsment*, Emberi Erőforrások Fejlesztése Alapítvány, Gödöllő, 1994, pag. 46.

Numeroasele probleme sociale cu care s-au confruntat firmele organizate pe baza managementului științific au determinat reprezentanții școlii relațiilor umane, iar mai târziu pe cei ai școlii behavioriste să cerceteze aspectele legate de diviziunea muncii și structura sarcinilor de muncă cuprinse într-un post și efectele lor asupra comportamentului la locul de muncă. Pentru a reduce repetitivitatea sarcinilor de muncă și monotonia s-a recurs la rotirea sarcinilor de muncă, iar mai apoi la lărgirea conținutului postului. Aceste două metode le-a numit mai târziu Herzberg metode "ortodoxe" de proiectare a postului.

Primele cercetări legate de conținutul sarcinilor de muncă incluse într-un post le-a realizat Herzberg, care a arătat că satisfacția în muncă, respectiv motivația angajaților poate să crească prin schimbări în natura muncii executate și anume, prin includerea în conținutul postului a unor sarcini care reprezintă un grad mai ridicat de provocare, permit asumarea de noi responsabilități, oferă oportunități pentru dezvoltare și creștere personală, permit recunoașterea contribuției angajaților la realizarea obiectivelor organizaționale.

Herzberg a diferențiat două abordări ale proiectării postului:

- abordarea veche, denumită "lărgirea postului", care reprezintă o extindere orizontală a sarcinilor de muncă și nu necesită noi îndemânări, efectul lui motivațional fiind foarte redus. Această abordare s-a născut din încercările de a elimina efectele negative ale unei diviziuni exagerate a muncii.
- abordarea nouă, "îmbogățirea postului", reprezentând extinderea pe verticală a sarcinilor de muncă, adică includerea în conținutul unui post a unor sarcini care înainte erau responsabilitatea conducerii (elemente de planificare și control). Această abordare necesită și creșterea nivelului de îndemânare și pregătire al angajaților și are un efect motivațional puternic.

Pe baza studiilor realizate de Herzberg și ca urmare a dezvoltării teoriilor referitoare la organizații și comportamentul uman, de-a lungul timpului au apărut mai multe modele de proiectare/reproiectare a postului:

**1. Modelul caracteristicilor sarcinilor de muncă** (Turner și Lawrence, 1965) susține că o muncă îmbogățită, caracterizată prin varietate, autonomie, responsabilitate, etc. va duce la creșterea prezenței la locul de muncă. Acest model prezintă două diferențe față de modelul lui Herzberg:

- include absenteismul ca variabilă dependentă;
- arată existența a două elemente moderatoare ale relației dintre domeniul postului și rezultatele obținute:

## EVOLUȚIA ABORDĂRII PROIECTĂRII POSTURILOR

- mediul de proveniență: cei din mediul urban au un grad mai redus de insatisfacție în cazul unor posturi cu domeniu îngust, decât cei din mediul rural (cauza probabilă fiind posibilitățile mai mari de satisfacere a nevoilor în afara locului de muncă în cazul mediului urban);
- factorii situaționali (ex. stilul de conducere, relațiile cu colegii, etc.) influențează impactul conținutului postului asupra satisfacției și absenteismului.

Contribuția semnificativă a acestui model la dezvoltarea tehnicilor de proiectare a postului constă în punerea în evidență a rolului individului și a factorilor situaționali în modelarea atitudinii față de muncă și a comportamentului angajaților.

**2. Modelul sistemelor socio-tehnice** (Trist, Davis) consideră că punctul de plecare în proiectarea postului trebuie să-l reprezinte cerințele psihologice ale sarcinilor de muncă motivatoare:

- să impună o solicitare rezonabilă a capacității persoanei;
- să ofere oportunități pentru învățare;
- să asigure autonomie în deciziile care îi afectează munca;
- să permită recunoașterea realizărilor personale;
- să inducă în ocupantul postului sentimentul că munca duce la un viitor dezirabil.

Respectarea acestor cerințe psihologice are ca rezultat scăderea numărului de întreruperi în muncă și obținerea unor performanțe superioare, cu condiția să se ia în considerare și contextul social și organizațional în care se desfășoară munca (normele grupurilor de muncă, sistemul de recompense, relațiile ierarhice, etc.).

Acest model este o abordare sistemică a proiectării postului care combină factorii personali cu cei organizaționali în intercondiționarea lor reciprocă, fiind mai cuprinzător, decât modelele anterioare.

**3. Teoria activării** (Scott, 1966) pune accentul pe procesul psihologic implicat de reproiectarea postului. Activarea reprezintă gradul de excitație a formațiunilor reticulare ale creierului cu care se poate corela nivelul performanței. Cercetările au arătat că performanțele sunt reduse la un grad foarte scăzut, respectiv foarte ridicat de activare. De aici rezultă că activitățile plictisitoare sau repetitive, datorită faptului că nu pot activa, duc la performanțe scăzute. În schimb, o muncă prea îmbogățită, cu sarcini complexe și variate determină un grad de activare foarte ridicat rezultatul fiind, ca și în cazul anterior, performanțele reduse. În concluzie, trebuie să se determine gradul optim de îmbogățire a muncii, care crează o stare de activare corespunzătoare a creierului.

**4. Teoria motivării prin realizări** (inițiată de Murray în 1938, continuată de McClelland și Atkinson în anii '60) analizează procesul prin care schimbările în situațiile de muncă influențează comportamentul. Accentul este pus pe personalitatea angajaților, în primul rând pe puterea nevoii lor de realizare. Un angajat cu o puternică nevoie de realizare este mai probabil să răspundă favorabil îmbogățirii postului, decât unul cu nivelul redus al nevoii de realizare, datorită faptului că munca îmbogățită are un potențial mare de satisfacere a acestei nevoi, deci performanțele vor fi superioare. Pentru o persoană cu nevoie de realizare redusă munca îmbogățită reprezintă o amenințare și îi crează o stare de anxietate și sentiment de frustrație, în consecință performanțele ei vor fi reduse. Din acest model rezultă importanța cunoașterii prealabile a nevoilor predominante ale angajaților pentru ca reproiectarea posturilor să aibă succes.

Fiecare model se concentrează pe câte un aspect al situației de muncă (personalitate, nevoi, context organizațional, răspuns psihologic), deci ele se completează reciproc și contribuie la înțelegerea factorilor care determină succesul activității de proiectare/reproiectare a posturilor.

O abordare mai complexă care reunește mai multe modele este modelul "caracteristicilor postului" elaborat de Hackman și Oldham, care arată că motivația și satisfacția angajaților este influențată de trei stări psihice critice (semnificația și responsabilitatea percepută, cunoașterea rezultatelor), aflate la rândul lor sub influența a 5 caracteristici ale postului (diversitatea, identitatea și semnificația sarcinilor de muncă, autonomia și feedback-ul), iar factorul de modelare îl reprezintă puterea nevoii de creștere a fiecărui angajat. Acest model a stat la baza numeroaselor încercări de îmbogățire a muncii din anii '70-'80 din țările dezvoltate, iar în combinație cu modelul sistemelor socio-tehnice a reprezentat baza teoretică a grupurilor autonome de muncă.

## B I B L I O G R A F I E

1. Michael Armstrong, *A Handbook of Personnel Management Practice*, Kogan-Page, London, 1991.
2. Bakacsi Gyula, *Szervezeti magatartás és vezetés*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1996.
3. Keith Davies, John W. Newstorm, *Human Behavior at Work: Organizational Behavior*, McGraw-Hill, New York, 1985.
4. Kiss Pál István, *Humán erőforrás menedzsment*, Emberi Erőforrások Fejlesztése Alapítvány, Gödöllő, 1994.
5. Richard M. Steers, Lyman W. Porter, edit., *Motivation and Work Behavior*, McGraw-Hill International Editions, Singapore, 1991.
6. V. H. Vroom, E. L. Deci, edit., *Management and Motivation*, Penguin Books, London, 1992.

## O VARIANTĂ A PROGNOZEI INDICELUI GENERAL AL PREȚURILOR PRIN METODA PONDERILOR ARMONICE

DEZSŐ CRISTIAN

**ABSTRACT. A variant of forecasting the General Index of Prices using the method of harmonious weights.** The paper presents a method for the extrapolation of the trend. According to this method most recent data are provided with higher informational value than data from distant past are, using the harmonious weights. Afterwards, this method was used to draw up a forecast of General Index of Prices, which was estimated quarterly.

În perioada de tranziție, caracterizată de o pronunțată instabilitate și de evoluții adesea incontroabile și nedorite, influența directă și indirectă a creșterii prețurilor - a nivelului acestei creșteri - asupra mediului economic-social și nu numai are, nu de puține ori, rezultate negative dificil sau chiar imposibil de reparat. Putem menționa ca efecte directe scăderea puterii de cumpărare a populației și eliminarea din mediul economic a multor întreprinzători mici și mijlocii care în condiții de stabilitate și într-un mediu caracterizat de o concurență cu tradiție ar fi probabil viabili. Între efectele indirecte putem aminti scăderea sănătății generale a populației, degradarea într-un ritm mai accelerat a ecosistemului (sesizabile după un timp îndelungat și de aceea prea puțin luate în considerare ca efecte negative).

Subiecții economici a căror influență în luarea deciziilor de politică macroeconomică este "infinitesimală" sunt expuși acestor efecte trebuind "să se apere cu orice arme" împotriva lor.

O posibilitate de evitare a acestor efecte negative, aflată la îndemâna oricărui economist, o constituie elaborarea de prognoze privind Indicele General al Prețurilor (IGP) pe diferite orizonturi de timp. Se pot astfel construi și dimensiona un "coridor" orientativ pentru evoluția (IGP). Consider un astfel de demers ca fiind benefic pentru că, prin decizii și mișcări tactice rezultate în urma cunoașterii probabile a acestei evoluții subiecții economici se pot adapta mai ușor mediului, fiind "ancorați" mai sigur în realitate.

Pentru elaborarea prognozelor se pot folosi mai multe metode, fiecare cu avantajele și dezavantajele ei. Una dintre cele mai uzuale și mai facile o constituie extrapolarea tendinței. Această metodă are avantajul că este foarte ușor de folosit însă rezultatele sînt irelevante cînd aplicarea este inoportună. De aceea se încearcă rafinarea prognozelor prin folosirea unor metode adecvate perioadei de instabilitate. În cele ce urmează am elaborat o prognoză a Indicelui General al Prețurilor folosind metoda extrapolării tendinței prin ponderi armonice.



### 1. Metoda extrapolării tendinței prin ponderare armonică

Extrapolarea tendinței pornește de la premisa că datele din intervalul retrospectiv au o valoare informațională egală, fapt care corespunde, în general, mai puțin realității. Se poate folosi însă metoda extrapolării tendinței prin ponderare armonică metodă care asigură o valoare informațională mai mare datelor din perioadele mai recente și mai redusă datelor din perioadele mai îndepărtate în timp tocmai prin aplicarea acestor ponderi.

Aproximarea liniei de tendință se face cu ajutorul ecuației:

$$\hat{x}_t = a_i t + b_i \quad (1)$$

Parametrii  $a_i$  și  $b_i$  se calculează pe baza următoarelor formule:

$$a_i = \frac{\bar{x}(2) - \bar{x}(5)}{\bar{t}(2) - \bar{t}(5)} \quad (2)$$

$$b_i = \bar{x}(5) - a_i \bar{t}(5) \quad (3)$$

Urmează să se calculeze, pentru seria dinamică considerată, mediile mobilea câte 2 și a câte 5 termeni. Numărul segmentelor din seria pentru care se calculează mediile mobile se notează cu  $i = 1, 2, \dots, N-K+1$  în care  $N$ -numărul termenilor seriei iar  $K$ -mărimea segmentelor.

Pentru calcularea parametrilor  $a_i$  și  $b_i$  este necesară calcularea, în prealabil, a mediilor:

$$\begin{aligned} \bar{x}(2) &= \frac{x_{i+3} + x_{i+4}}{2} = \frac{1}{2} \sum_{t=i+3}^{i+4} x_t \\ \bar{x}(5) &= \frac{x_i + x_{i+1} + \dots + x_{i+4}}{5} = \frac{1}{5} \sum_{t=1}^{i+4} x_t \\ \bar{t}(2) &= \frac{(i+3) + (i+4)}{2} = \frac{1}{2} \sum_{j=i+3}^{i+4} t_j \\ \bar{t}(5) &= \frac{i + (i+1) + \dots + (i+4)}{5} = \frac{1}{5} \sum_{j=1}^{i+4} t_j \end{aligned} \quad (4)$$

unde cu  $x_t$  s-au notat termenii seriei dinamice iar  $t$  este numărul de ordine al termenului din serie.

Din calcule rezultă că diferența dintre  $\bar{t}(2)$  și  $\bar{t}(5)$  este constantă și este egală cu 1,5.

În continuare pe baza principiului proporționalității inverse dintre ponderi și timpul care desparte informația dată de informația cea mai recentă (cînd  $t=N$ ), se calculează tendințe diferite pe grupuri de segmente:

O VARIANTĂ A PROGNOZEI INDICELUI GENERAL AL PREȚURILOR

- pentru primii cinci termeni (ani) ai seriei dinamice s-a utilizat pentru determinarea liniei de tendință formula:

$$\sum_{i=1}^t a_i + \frac{1}{t} \sum_{i=1}^t b_i \quad (5)$$

unde  $t=1,2,3,4,5$ ;

- pentru perioadele următoare:

$$\frac{t}{5} \sum_{i=t-4}^t a_i + \frac{1}{5} \sum_{i=t-4}^t b_i \quad (6)$$

unde  $t=6,\dots,N$

- și pentru perioada cea mai recentă, care intervine cu ponderea cea mai mare în calcule:

$$\frac{t}{N-t+1} \sum_{i=t-4}^{N-K+1} a_i + \frac{1}{N-t+1} \sum_{i=t-4}^{N-K+1} b_i \quad (7)$$

După determinarea liniei de tendință, pentru calcularea valorilor prognozate se calculează în primul rând creșterile tendinței mobile cu ajutorul formulei:

$$\overline{W}_t = \hat{x}_t - \hat{x}_{t-1} \quad (7)$$

unde  $\hat{x}$  reprezintă valorile seriei ajustate. Aceste creșteri se înmulțesc, în continuare, cu ponderile armonice,  $C_t$  unde

$$C_t = \frac{1}{N-1} \sum_{i=2t-1}^{t+1} \frac{1}{N-i+t} \quad (8)$$

și  $t=2,3,4,\dots,N$ , obținându-se creșterea medie a seriei

$$\overline{W} = \sum_{t=2}^N \overline{W}_t C_t \quad (9)$$

Valorile prognozate se obțin pe baza relației:

$$\hat{x}_{N+\tau} = \hat{x}_N + \overline{W} \quad (10)$$

unde  $\tau$  reprezintă orizontul prognozei.

Pentru estimarea erorii prognozei putem folosi:

- analiza abaterii standard a variabilei  $\overline{W}_t$  :

$$S_W = \sqrt{\sum_{t=2}^N C_t (\overline{W}_t - \overline{W})^2} \quad (11)$$

- analiza abaterii seriei dinamice  $X_t$  față de linia de tendință:

$$\sigma_v = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^N (v_t - \bar{v})^2}{N}} \quad (12)$$

unde

$$v_t = x_t - \hat{x}_t.$$

## 2. Prognoza Indicelui General al Prețurilor

Pentru a efectua prognoza IGP am ales o serie dinamică de indici cu bază fixă, baza fiind 31 decembrie 1993, termenii seriei fiind redați trimestrial.

$t$	$t1$	$t2$	$t3$	$t4$	$t5$	$t6$	$t7$	$t8$
IGP	100	120	137	148	162	169	176	186

$t$	$t9$	$t10$	$t11$	$t12$	$t13$	$t14$	$t15$	$t16$
IGP	207	217	236	271	327	577	658	703

Termenul  $t16$  reprezintă termenul cel mai recent al seriei, trimestrul III al anului 1997.

a) primul pas constă în determinarea parametrilor

t	IGP	i	S1	$x_{i5}$	S2	$x_{i2}$	S3	$t_5$	$x_{i2} \cdot x_{i5}$	$a_i$	$a_i t_5$	$b_i$
1	100	1	667	133,4	310	155	15	3	21,6	14,4	43,2	90,2
2	120	2	736	147,2	331	165,5	20	4	18,3	12,2	48,4	98,4
3	137	3	792	158,4	345	172,5	25	5	14,1	9,4	47	111,4
4	148	4	841	168,2	362	181	30	6	12,8	8,5	51	117,2
5	162	5	900	180	393	196,5	35	7	16,5	11	77	103
6	169	6	955	191	424	212	40	8	21	14	112	79
7	176	7	1022	204,4	453	226,5	45	9	22,1	14,7	132,3	72,1
8	186	8	1117	223,4	507	253,5	50	10	30,1	20,1	201	22,4
9	207	9	1258	251,6	598	299	55	11	47,4	31,6	347,6	-96
10	217	10	1628	325,6	904	457	60	12	131,4	87,6	1051,2	-725,6
11	236	11	2069	413,8	1235	617,5	65	13	203,7	135,8	1765,4	-1351,6
12	271	12	2536	507,2	1361	680,5	70	14	173,3	115,5	1617	-1109,8
13	327											
14	577											
15	658											
16	703											

O VARIANTĂ A PROGNOZEI INDICELUI GENERAL AL PREȚURILOR

unde:  $S1 - \sum_{t=1}^{i+4} x_t, S2 - \sum_{t=i+3}^{i+4} x_t, S3 - \sum_{j=1}^{i+4} t_j$

Se poate observa cu ușurință că  $\bar{t}_2 - \bar{t}_5 = 1,5$ .

b) pasul al doilea constă în determinarea valorilor estimate ale variabilei  $X_t$  (IGP)

t	i	a <sub>i</sub>	b <sub>i</sub>	S4		S5	[1/t]S5	x <sub>t</sub>
1	1	14,4	90,2	14,4	-	90,2	90,2	104,6
2	2	12,2	98,4	26,6	-	188,6	94,3	120,9
3	3	9,4	111,4	36	-	300	100	136
4	4	8,5	117,2	44,5	-	417,2	104,3	148,8
5	5	11	103	55,5	-	520,2	104	159,5
t	i	a <sub>i</sub>	b <sub>i</sub>	S4'	[t/5]S4'	S5'	[1/5]S5'	
6	6	14	79	55,1	66,1	509	101,8	167,9
7	7	14,7	72,1	57,6	80,6	482,7	96,5	177,1
8	8	20,1	22,4	68,3	109,3	393,7	78,7	188
9	9	31,6	-96	91,4	164,5	-180,5	36,1	200,6
10	10	87,6	-725,6	168	336	-648,1	-129,6	206,4
11	11	135,8	-1351,6	289,8	637,6	-2078,7	-415,7	221,9
12	12	115,5	-1109,8	390,6	937,4	-3260,6	-652,1	285,3
t	i	a <sub>i</sub>	b <sub>i</sub>	S4''	[t/(N-t+1)]S4''	S5''	[1/(N-t+1)]S5''	
13	-			370,5	1204,1	-3283	-820,8	383,3
14	-			338,9	1581,3	-3187	-1062,3	519
15	-			251,3	1884,8	-2461,4	-1230,7	654,1
16	-			115,5	1848	-1109,8	-1109,8	738,2

unde:  $S4 = \sum_{i=1}^t a_i, S4' = \sum_{i=t-4}^t a_i, S4'' = \sum_{i=t-4}^{N-K+1} a_i, S5 = \sum_{i=1}^t b_i, S5' = \sum_{i=t-4}^t b_i, S5'' = \sum_{i=t-4}^{N-K+1} b_i$

c) în pasul trei se determină creșterile tendinței mobile, ponderile armonice și creșterea medie

t	x <sub>t</sub>	W <sub>t</sub>	C <sub>t</sub>	C <sub>t</sub> W <sub>t</sub>
1	104,6	-	-	-
2	120,9	16,3	0,00444	0,072444
3	136	15,1	0,00921	0,139015
4	148,8	12,8	0,01433	0,183482
5	159,5	10,7	0,01989	0,212823
6	167,9	8,4	0,02595	0,217985
7	177,1	9,2	0,03262	0,300079
8	188	10,9	0,04002	0,436269

DEZSŐ CRISTIAN

t	$x_t$	$W_t$	$C_t$	$C_t W_t$
9	200,6	11,4	0,04836	0,551282
10	206,4	5,6	0,05788	0,324139
11	221,9	15,5	0,06899	1,069391
12	285,3	63,4	0,08233	5,219487
13	383,3	98	0,09899	9,701314
14	519	135,7	0,12122	16,448902
15	654,1	135,1	0,15455	20,879502
16	738,2	84,1	0,22122	18,604198

$$\overline{W} = 74,4$$

Cu această creștere medie obținută prin metoda extrapolării tendinței prin ponderare armonică se poate elabora prognoza:

$$x_{17} = 738,2 + 74,4 = 812,6$$

$$x_{18} = 812,6 + 74,4 = 887$$

$$x_{19} = 887 + 74,4 = 961,4$$

$$x_{20} = 961,4 + 74,4 = 1035,8$$

$$x_{21} = 1035,8 + 74,4 = 1110,2$$

perioada	trim IV 1997	trim I 1998	trim II 1998	trim III 1998	trim IV 1998
IGP bază fixă %	812,6	887	961,4	1035,8	1110,2
IGP bază în lanț %	15,59	9,16	8,39	7,74	7,18

Aceste valori prognozate corespund unei inflații lunare de aproximativ 5% în trimestrul IV al anului 1997, 3% în primul trimestru al anului 1998 și în următoarele de 2,7%, 2,4% și respectiv 2,3%. Bineînțeles că aceste rezultate sunt orientative, putând exista luni în care indicele general al prețurilor să fie mai mare decât aceste medii lunare și luni în care el să aibă valori mai mici. Va fi interesant de urmărit dacă valorile prognozate pe trimestre vor corespunde cu valorile reale ale indicelui general al prețurilor calculat tot trimestrial.

Considerăm această metodă mult mai utilă mai ales în perioadele de instabilitate deoarece ține cont de fenomenul "învechirii" informațiilor statistice și consideră necesară utilizarea în proporție mai mare a informațiilor cât mai recente. Cu toate acestea, rezultatele care se obțin prin aplicarea metodei au un grad destul de redus al preciziei întrucât s-a luat în considerare, în calcule, o singură variabilă explicativă, timpul, și deci se neglijează factorii de influență ai variabilei dependente.

## **DIE ANEIGNUNG STRATEGISCHER BESCHLÜSSE UM DIE QUALITÄT DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN**

**RODICA FRĂȚILĂ, MIHAELA DRĂGAN,  
MIRELA POPA, CHIȘ ALEXANDRU**

**ABSTRACT. Strategy Decision - Making Concerning the Quality of Products and of Services.** The paper presents the importance of the elaboration of strategies decision making about the quality of products and services.

The competition of the internal and international market, made that the enterprises should be permanently concerned in the quality of products and services, so that these must correspond to the social necessities and to the demands of the beneficiaries.

The quality represents one of the most valuable factors of the competitiveness of the enterprise, having a complex character, caused by the multitude of aspects that are involved in this concept.

The value and the appliement of the strategies, used in order to obtain high quality, constitute a major leading instrument, for the increase of the enterprise competitiveness.

The paper also presents the major motives and advantages, given by the strategies, which the enterprise makes use of.

Nach den '60 er Jahren hat sich der Marktwirtschaftswachstum immer mehr vermindert. Es treten auch radikale Veränderungen im sozialen Bereich auf: mit der Begleiterscheinung eines relativen Sozialen Wohlstands wird unklar ob der Wirtschaftswachstum tatsächlich das einzige Instrument der sozialen Entwicklung ist.

Die Öffentlichkeit fordert zunehmend eine soziale Verantwortung in den Entscheidungen der Großunternehmen. Fordergründig wird die Frage des qualitativen Aspekts gestellt. Die Unternehmen sind so genötigt sich in diesen immer größeren werdenden gesellschaftlichen Druck anzupassen.

Dieser neue Umstand und die Welle der inneren Umwandlungen der Unternehmen fordern eine neue Betrachtungsweise und Art der Planung. Die strategische Planung, ist eine Komponente der Unternehmensführung, also dient sie vorzüglich einer besseren Begründung der strategischen Hauptentscheidungen und ihrer effizienten Verwirklichung.

Der Wettbewerb auf den nationalen und internationalen Markt hat die Unternehmen veranlaßt sich konstant um die Qualität der Produkte und Dienstleistungen zu bemühen, sich den sozialen Bedürfnissen, und den Forderungen der Benutzen anzupassen.

Begründet auf den technisch-wissenschaftlichen Erfahrungen, auf die Vielfältigkeit der Produktion und des Konsums und des Niveaus der materiellen und finanziellen Mitteln, sind die Aktivitäten der Qualitätserzeugung nicht nur prägend sondern auch perfektierbar, was der Qualitätserzeugung einen dynamischen Charakter verleiht.

In diesem Sinne ist die Qualität einer der wichtigsten Faktoren der Kompetitivität des Unternehmens und ihrer Leistungsfähigkeit. Der komplexe Charakter der Qualität ist von der Vielfalt, der Komplexität und den heterogenen Aspekte die diesen Konzept beinhaltet beeinflusst.

So beinhaltet dieser Konzept technische, ökonomische, soziale u.a. Gesichtspunkte, die in starken Wechselwirkungsbeziehungen stehen.

Der technische Aspekt ist von denen, den Produkt innewohnenden technischen Leistungen gegeben und veranlaßt seine Herstellung auf einer ihn vorgeschriebenen Dienstleistungsstufe. Der technische Aspekt ist seinerseits determiniert von der technisch-funktionalen Konzeption des Herstellungsverfahrens und letztenendes bei den Kunden, von der Qualität der Instandsetzungs-fähigkeit.

Der ökonomische Gesichtspunkt vergegenwärtigt sich im Rahmen des Qualitätskonzepts durch die Einflüsse der ökonomischen Aspekte, die ein gewissen Qualitätsniveau auf der Effizienz der ökonomisch-finanziellen Aktivität der Hersteller- als auch der Benutzerunternehmen hat.

Der soziale Aspekt der Qualität, geht aus den Massencharakter und den Konsum des Produktes vor und folglich umschreibt sich das Qualitätsproblem, durch die Konsequenzen auf die Arbeits- und Lebensbedingungen, als auch auf der Gesundheit und Umwelt im sozialen Bereich.

Das moderne Qualitätskonzept bedeutet die Einbeziehung des gesamten Personal des Unternehmens, was letztenendes eine permanente Fortbildung voraussetzt.

Folglich hat die Ausarbeitung der Strategien im Bereich der Qualität eine der wichtigsten Rollen.

Die Strategie im Bereich der Qualität so als die Art definiert werden in der das Unternehmen die Mitteln zur Qualitätserzeugung anwendet, Mitteln die von der Unternehmenleitung festgelegt werden. In Abhängigkeit von der Einführung und Erhalt der Qualität kann man von verschiedenen Strategien sprechen:

- die Strategie der maximalen Leistung, die den Überblick der Unternehmen darstellen, die die Leaderrolle ausschließlich übernehmen. So kann das Unternehmen, durch die maximalen Leistungen die sie in Herstellung und Dienstleistungen vollbringt, die Qualitätsherrschaft gewinnen.

- die Strategie der Dominanz durch Qualität, benötigt den Erhalt eines wichtigen Marktanteils und setzt einen hohen Verkaufsvolumen voraus.

- die Strategie der Differenzierung durch Qualität, basiert auf Kenntnisse der Wirkungsformen und der Qualitätseigenschaften der Produkte oder der Dienstleistungen die von verschiedenen Hersteller angeboten werden.

## DIE ANEIGNUNG STRATEGISCHER BESCHLÜSSE UM DIE QUALITÄT

- die Strategie der Vervielfältigung durch Qualität bietet den Unternehmen, durch das vorhandene Entwicklung - und Forschungspotential neue Wirkungsbereiche zu gewinnen, und zwar mit Qualitätsklassen oder höhere Qualitätsstufen als die der Konkurrenz orientierte Produkte und Dienstleistungen zu werben.

- die Strategie der Konzentrierung auf einen Qualitätsniveau ist den Unternehmen eigen, die einen gewissen Qualitätsstandard nicht ändern wollen oder können, aber die Kapazität ihn zu verwirklichen besitzen. Diese Unternehmen gründen auf eine Reihe von Faktoren die vorzüglich einen Aspekt der Wirtschaftsleistung prägen und zwar den, der bekannten und akzeptierten Dienstleistungs- und Produkteigenschaften.

- die globale Strategie der Qualität gründet auf das Konzept des "totalen Qualitätssicherungssystem". Diese Strategie setzt die Einbeziehung des gesamten Personals in die Qualitätsherstellung voraus, die Kontrolle aber auch die Leistung der Qualität.

- die prozedurale Strategie -begründet auf die angestrebten Ziele, sodaß das Unternehmen sich Richtung der Versicherungsstrategien der Qualitätsleistungen der Produkte und Dienstleistungen in verschiedenen Bereiche orientieren kann.

- die Strategie die auf Qualitätskosten basiert.

Durch diese Strategie hat das Unternehmen die Möglichkeit die Verbesserungsmaßnahmen im Bereich der Qualität zu steuern, indem sie die Struktur der Ausgaben der Qualitätskosten berücksichtigt.

Um die von der Unternehmensleitung festgelegten Qualitätsstandards zu erreichen spielt die Implementierung der Qualitätsstrategien eine sehr wichtige Rolle.

Um die Implementierung der Qualitätsstrategien im Unternehmen zu vereinfachen ist die Ausarbeitung eines spezifischen Leitbuchs notwendig, das Taktiken, Politiken, Prozeduren und Verhaltensregeln zusammenfaßt.

In einem allgemeinen Kontext wird eine Umwandlung der Unternehmenskultur erforderlich, und zwar im Sinne eines Verständnisses, Akzeptanz und Förderung des ökonomisch, technisch, technologisch und auf kaufmännisch Neuen, ergeben durch die Implementierung der Strategie. Die Implementierung der strategischen Umwandlung ist ein Komplexer, teils schwieriger Prozess, der eine Vielfalt von Variablen einbezieht (technische, ökonomische, humane und kaufmännische) von deren Kenntnis und Beherrschung der Erfolg der Strategie des Unternehmens abhängt.

Die Politik im Qualitätsbereich muß sich weiter in den anderen Politiken des Unternehmens einfügen (der finanziellen, des Investments, des Personals, der Versorgung) und die spezifischen Marktbedingungen zu berücksichtigen und verwerten. (Devisenmarkt, Preispolitik, Zollgebühren) .

Die Unternehmensleitung muß für die eigene Politik im Qualitätsbereich die Ziele der Schlüsselemente der Qualität, wie Verbrauchsbefähigung, Leistung, Sicherheit und Zuverlässigkeit definieren. Zugleich muß sie ein Qualitätssystem erarbeiten, festlegen und implementieren und zwar als ein Mittel durch die Politiken und angegebenen Ziele verwirklicht werden können.



Das Qualitätssystem muß sich den besonderen Geschäftsarten des Unternehmens anpassen und die vorgeschriebenen Elemente der internationalen Standards berücksichtigen. Das Qualitätssystem muß derart strukturiert werden das er leicht verständlich und in seiner Wirkung effizient ist, daß die Produkte und Dienstleistungen tatsächlich den Bedürfnissen des Klienten entspricht und nicht in letzter Reihe das der Akzent mehr auf die Vorbeugung der Probleme als auf ihrer Lösung nach der Erscheinung gerichtet ist.

Die Unternehmungsleitung muß sich fortwährend für die Qualität bemühen insbesondere mit der:

- detektierung der Ursachen und der Orte an der Nonqualität erzeugt wird.
- die Festlegung von Qualitätsprogramme, die auf ausgearbeiteten Strategien basieren
- die Mobilisierung des Personals zur Verwirklichung dieser Programme, und deren guten Verlauf.
- die Einschätzung der Programme und die Aneignung der Strategie.

Dafür müssen informatische Mittel vorhanden sein die befähigt sind, die Methoden und Techniken, die für die Verwirklichung der Qualitätsstrategien benutzt werden, zu operationalisieren.

Der Wert und die Anwendung der Qualitätsstrategien stellen keinen Zweck für sich da, sondern bilden ein wichtiges Führungsinstrument die Professionalität und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu erhöhen.

Die hauptsächlichen Vernunftgründe und Vorteile, warum Unternehmen an Qualitätsstrategien appellieren könnten, sind:

-durch Strategien wird die Entwicklungsbahn des Unternehmens für eine relativ längere Zeitspanne beschrieben.

-durch die Begründung der Strategie unter Einbeziehung zukünftiger Entwicklungen und die Umschreibung des Unternehmens in diesem Kontext, findet eine wesentliche Verminderung der Risiken statt, die jede wirtschaftliche Aktivität begleitet.

-durch die Vorwegnahme der Evolution des Unternehmens, durch die Vorbereitungen ihrer Zukunft, sichert die Strategie eine gefestigtere Basis für die Einführung, Aneignung und Verwendung der anderer taktischen und laufende Beschlüsse .

-dei Schöpfung und Entwicklung einer kompetitiven Unternehmenkultur wird erleichtert.

-die Integration des Unternehmens in den komplexen, dynamischen, zeitgenössischen Wirtschaftsmedien ist wirksamer.

Diese Vorteile veranschaulichen warum in den letzten zwei Jahrzehnten die Mehrheit der großen und mittleren Unternehmen der gut entwickelten Industrieländer zur Ausarbeitung und systematischen Anwendung von Strategien übergetreten sind.

**B I B L I O G R A P H I E**

1. Sorin Ciurea, Nicolae Drăgulescu, *Managementul Calității Totale*, Editura Economica București 1995.
2. B. Twiss, *Inovarea Tehnologică*, Editura Tehnică, București 1979.
3. J. Juran, *Planifier la Qualite*, Paris 1979.
4. Radu Motoiu, *Ingenieria Calității*, Editura Chiminform Data S.A., București 1994.
5. Ovidiu Nicolescu, *Strategii Manageriale de firmă*, Editura Tehnică, București 1995.

## CONSIDERAȚII PRIVIND NIVELUL CALITATIV AL PRODUSELOR ȘI SERVICIILOR ÎN ETAPA ACTUALĂ

ANDREI BIRO, RĂZVAN NISTOR

**ZUSAMMENFASSUNG.** Eines der aktuellsten Problemen aller rumänischer Firmen ist die Qualitätssicherung. Die Einführung und Generalisierung der Internationalen Normung und Standardisierung, in Rumänien ist von den spezifischen Konditionen der Transition beeinflusst. Für Exporten muss man fast immer die "Europäische Qualität" sichern. Um die erfolgreichste Qualität für den Innenmarkt zu finden, versucht man ein Gleichgewicht zwischen der Kaufkraft der Bevölkerung und der Qualität der Waren zu finden. Abhängig von der Kaufkraft ist ein Qualitätsniveau, wo die verkaufte Menge, die Befriedigung der Kunden und die wirtschaftliche Effizienz maximal ist.

Calitatea este o valoare universală și nu mai este de mult privită doar din punct de vedere tehnic. Nevoia de calitate, care a generat apariția managementului total al calității a fost influențată de mondializarea piețelor, evoluția socio-culturală și complexitatea crescândă a produselor și serviciilor. Privită dinspre producător calitatea apare și ca o potențială rezervă de competitivitate, deoarece proiectarea și implementarea unui program de îmbunătățire a calității elimină, de cele mai multe ori, disfuncții costisitoare. Pentru stimularea firmelor în ridicarea calității, o pârghie importantă o reprezintă prețul, respectiv profitul. În acest sens, pentru o gamă largă de produse, prețurile sunt diferențiate în funcție de nivelul calitativ. Stimularea îmbunătățirii calității prin mecanismul prețurilor impune însă o creștere a costului inferioară creșterii prețului, deoarece numai astfel firmele pot obține un beneficiu mai mare pe unitatea de produs, o rată mai înaltă a rentabilității.

Comportamentul consumatorului s-a schimbat mult, și el. Consumatorul ultimilor ani se caracterizează prin ceea ce face și nu prin ceea ce consumă. În consecință, consumatorul acordă mai multă atenție raportului calitate-preț și economisește selecționând mai bine mărfurile pe care le achiziționează. La alegerea produsului cumpărătorul își fixează ca limită calitatea minimă acceptată și prețul maxim pe care îl poate plăti. La nivelul firmelor producătoare serviciile de marketing trebuie să determine necesitățile beneficiarilor și să stabilească cerințele de calitate ale produselor, ca rezultat optim între nevoile sau dorințele utilizatorilor și economicitatea producției, în condiții de competitivitate ridicată pe piața de desfacere.

La stabilirea nivelului de calitate sunt antrenate și compartimentele de tehnologie și control al calității, decizia finală aparținând managerilor societății.

Literatura de specialitate a ultimilor ani din țara noastră este deosebit de bogată în ceea ce privește tehnicile de asigurare a calității. Pe baza ei a demarat instituționalizarea mecanismului de atestare, au fost repuse în drepturi, și aliniate, mii de standarde, dar rezultatele întârzie încă să se arate concludente. Oare de ce?

Întreaga teorie a calității, a managementului, a managementului calității, a calității managementului este fundamentată și poate fi materializată, în general, pe așezata piață capitalistă, saturată cu mărfuri, cu clienți bogați, care ridică cota calității minime la valori mari. Pe piața românească aprecierea produselor pornește, din păcate, de la cu totul alte premise și se realizează în alte condiții. Resursele cumpărătorilor, în general, sunt limitate, puterea de cumpărare este redusă, iar piața de multe ori nu este suficient acoperită cu mărfuri, ceea ce face posibilă comercializarea unor produse modeste calitativ, dar la prețuri relativ mari.

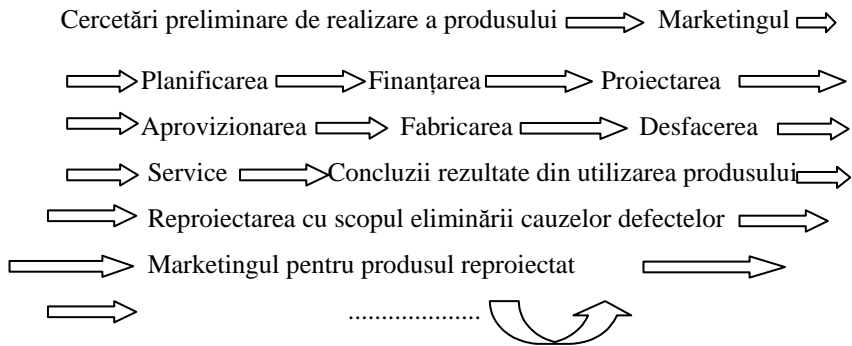
Pentru producătorul român, în cele mai multe cazuri, persistă diferența existentă între produsele livrate la export și cele destinate pieței interne. În cazul produselor destinate exportului trebuie atins pragul minim de calitate acceptat de importator, care, în cazul țărilor dezvoltate economic, este ridicat. Pentru produsele comercializate pe piața internă se pune problema asigurării calității la un nivel care să nu genereze cheltuieli suplimentare ridicate, care să se regăsească în prețul de vânzare. Se impune realizarea unor produse acceptate de piață, cu costuri mici și cu cheltuieli pentru calitate cât mai reduse.

La baza asigurării calității, mai ales în cadrul întreprinderilor mici, cu un număr redus de personal, stau metode empirice, rudimentare, care poartă, de cele mai multe ori, amprenta gândirii manageriale a patronilor, adesea cu o pregătire precară privind managementul calității. Clasică recomandare că producătorul trebuie să se orienteze după cerințele clientului este înlocuită de sesizarea unui gol sau a unei relative rarefieri pe piață și acoperirea operativă a acestuia.

Cum apare asigurarea calității în condițiile în care producătorul își bazează reușita în primul rând pe un preț mic al produsului? În aceste condiții asigurarea calității trebuie realizată direct, din mers, utilizând un număr minim de documente. Dacă produsul poate fi încadrat într-un standard român sau profesional calitatea lui trebuie aliniată la prescripțiile acestora și trebuie urmărită certificarea corespondenței produselor cu acestea. Mai mult, se pune problema cum putem intra în clubul celor care au atins seria de standarde ISO 9000, considerată treapta maximă a recunoașterii calității. Conformitatea produselor sau serviciilor cu condițiile prescrise printr-un standard se atestă prin marca de certificare (care poate fi un simbol literal și/sau unul grafic). În țara noastră mărcile de certificare adoptate până în prezent sunt SR și SR-S (conform condițiilor de securitate), administrate de Institutul Român de Standardizare.

Activitățile interdependente care influențează calitatea unui produs sau serviciu, de la identificarea cererii până la evaluarea satisfacerii necesităților sunt:

CONSIDERAȚII PRIVIND NIVELUL CALITATIV AL PRODUSELOR ȘI SERVICIILOR



În acest clasic model al buclei calității poate fi intercalat și segmentul referitor la omologarea produsului, primul pas pe linia certificării calității. Omologarea poate fi realizată pe baza standardelor existente, sau acolo unde domeniul nu este acoperit, pe baza unui standard nou, la elaborarea căruia principala contribuție o poate avea firma producătoare respectivă.

Printr-o gândire managerială corespunzătoare și prin atragerea personalului astfel încât toți angajații să devină agenți pentru calitate, responsabili în întregime de calitatea muncii lor, se poate asigura un nivel calitativ superior a produselor realizate în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii. Desigur, la acest factor uman se adaugă ceilalți factori cunoscuți și recunoscuți: calitatea materiilor prime, nivelul tehnic al utilajelor, calificarea personalului, mediul corespunzător de producție, ambalarea și marcarea corespunzătoare, toate acestea potențate de un management performant.

Cauzele noncalității trebuie căutate, de obicei, în aceste verigi. De foarte multe ori managerul poate identifica segmentul care generează defecte de calitate. Cea mai simplă posibilitate de intervenție, care nu generează costuri suplimentare, este cea de compensare a acestor factori. De exemplu, utilajele învechite sunt deservite de personal cu grad ridicat de calificare, materiile prime sunt condiționate, purificate. Cu cât deficiențele în aceste verigi sunt mai semnificative, cu atât intervenția controlului trebuie să fie mai promptă.

Piața nesaturată de mărfuri sau piața caracterizată printr-o putere redusă de cumpărare tolerează produsele cu un nivel calitativ mai slab, dar al căror preț este redus. Un salariu real scăzut orientează consumatorul spre produsele de strictă necesitate mai ieftine și spre produse cu un gramaj mic, deoarece consumatorul nu este tentat să stocheze produsele, blocându-și astfel resursele limitate. În aceste condiții în fața producătorilor problema calității apare puțin deformată comparativ cu cea ridicată de piața țărilor dezvoltate. Trebuie identificat acel nivel de calitate la care volumul vânzărilor este ridicat, iar rata profitului superioară. Din acest punct de vedere reducerea costurilor apare ca o necesitate obiectivă, fără însă ca aceasta să aibă loc pe seama diminuării calității produselor, ci în condițiile menținerii sau îmbunătățirii permanente a acesteia. Produsele de calitate inferioară, prin efectele lor ulterioare, pot provoca pierderi mai mari societății decât economiile realizate în dauna calității.

Dar chiar și pentru producători calitatea inferioară a produselor, în condițiile unor costuri reduse, nu este o soluție eficientă, deoarece aceasta nu numai că determină bonificații de preț care diminuează beneficiile, dar crează dificultăți de desfacere.

Una dintre problemele de bază ale pieței românești la ora actuală o reprezintă concurența între produsele românești și cele de import. Lipsa unei politici vamale restrictive, corelată cu tendința marilor producători de a penetra și pe piața românească, o piață altfel numeroasă, a dus la invadarea acesteia de către produsele din import. Rămâne pentru acestea problema prețului de vânzare. Produsele indigene, chiar și cele care incorporează și materii prime din import, își găsesc greu drum spre consumator, datorită, în principal lipsei distribuitorilor sau a performanței reduse a publicității. Puterea de cumpărare, în continuă scădere, poate conduce la reorientarea spre aceste produse. Tipică pentru consumatorul român este atitudinea față de automobile. Astfel, gama de automobile "Dacia", datorită prețului mai scăzut, dar și a mentenabilității, posibilităților multiple de utilizare, rețelei service extinse, pieselor de schimb existente din abundență, rămâne autoturismul tranziției. Cu o astfel de mașină dimineața pot fi distribuite produse, iar seara se poate merge la Operă. Faptul că această mașină este solicitată și la export atestă că pe piața mondială sunt numeroși cumpărători pentru care mentenabilitatea ridicată și prețul redus este hotărâtor.

În concluzie, pentru întreprinderile mici și mijlocii care nu au încă tehnologii care să asigure calitatea mondială, atingerea acesteia trebuie făcută treptat, corelat cu evoluția puterii de cumpărare a populației. Deci, calitatea trebuie adaptată astfel încât să corespundă cerințelor clientului, raportul calitate/preț să fie cât se poate de mare, dar prețul să fie accesibil consumatorului.

## **DIE BEDEUTUNG DER QUALITÄT IN DEN EINKAUFSBESCHLÜSSEN DES INDIVIDUELLEN VERBRAUCHERS. (FALLBEISPIEL)**

**RODICA FRĂȚILĂ, MIHAELA DRĂGAN,  
CHIȘ ALEXANDRU, ANAMARIA NEMEȘ**

**ABSTRACT. The Importance of Quality Concerning the Buying - Decision of the Individual Consumer (Case Study).** The paper presents the importance of the quality of both the textilproducts and confections, in taking the buying decision of the individual consumer.

There are presented the principle functions, which express the quality demands for the two groups of products, concerning the criteria on which the final buying decision based.

These criteria rely on a model, in which the determinative stage is the argumentation.

Neben den Lebensmittel- und Schuhwaren sind die Textilwaren dafür bestimmt, die vorrangigen Bedürfnissen der Bevölkerung zu befriedigen. Im Rahmen des Handelsumsatzes der Textilien stellt der Einzelhandel dieser Erzeugnisse eine wichtige Etappe dar. Diese Etappe funktioniert als ein offenes System, weil es die wichtigste Interphase zwischen dem Verbraucher und dem Erzeuger des Gutes oder des betreffenden Produktes vertritt.

Mit anderen Wörtern, ist sie die maßgebende Etappe, in der der Erzeuger alle Rückwirkungen des Kunden angesichts seiner Produkte eintragen kann. Um diese Interphase funktionieren soll, ist ein informationales System im doppelten Sinne nötig sowohl vom Verkäufer zum Verbraucher als auch vom Verbraucher zum Verkäufer. Alle Informationen die der Verkäufer erwirbt, können danach vom Erzeuger für die Herstellung von Produkten benutzt werden, die die Erfordernisse des Verbrauchers hinsichtlich der Qualität in einem immer größerem Verhältnis befriedigen sollen.

Ebenfalls in der Funktionierung dieser Interphase ist der Verkäufer selbst interessiert, weil "Künftige Erfolge im Einzelhandel werden von einem Verbraucher bestimmt, der gut informiert ist, auf Qualität achtet, kritisch ist und sich mit seinem Einkommen individuelle Wünsche erfüllen will. Dieser Kunde will umworben sein, legt Wert auf individuelle, hochqualifizierte Beratung sowie auf eine ansprechende Kaufatmosphäre". Man kann beobachten, daß eine der wichtigsten Bedingungen, die erfüllt werden müssen, um den Kunden zum Einkaufsbeschluss zum Überzeugen, die Qualität der Produkte ist.

Die Einschätzung der Qualität der Textilprodukte macht man auf Grund mehreren Kriterien sowie folgt: die Rohstoffe, die Verfertigung, der Neuigkeitsgrad und die Größen der Qualitätscharakteristiken. In dem Wert der Qualitätscharakteristiken findet sich der Beitrag aller Faktoren wieder, die die Herstellung des Qualitätsniveaus der Textilprodukte an einem bestimmten Zeitpunkt beeinflussen und veranlasst haben. Darum, muß ihr Wert viel größer sein.

Die neue Auffassung hinsichtlich des Verkaufs der Textilprodukte in den Einzelhandelläden für eine vollständige Bedienung gilt für das Beratungsgespräch folgendem Aufbau:

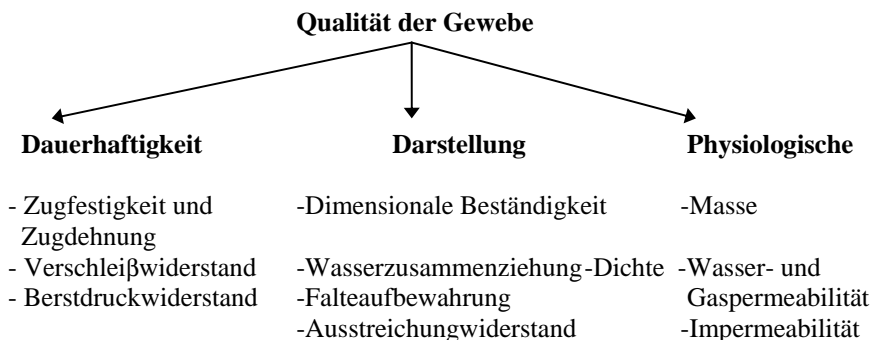
1. Begrüßung und Kontaktaufnahme
2. Bedarfsmittlung
3. Warendemonstration
4. Verkaufsargumente
5. Kundeneinwände beantworten
6. Abschluß

Auf Grund diesem Aufbau des Verkaufsprozesses gilt im Umgang mit Menschen folgender Grundsatz: "Jeder Mensch strebt danach, belohnt und nicht bestraft zu werden". Was die Beziehungen mit Kunden betrifft, gibt es mehrere Verhaltensweisen durch die der Verkäufer eine belohnende oder bestrafende Wirkung ausübt. Die belohnende schafft eine positive Verkaufsatmosphäre, die bestrafende eine negative (geringere Verkaufschancen).

Die Warendemonstration und die Verkaufsargumentation sind entscheidend für den Verkaufsbeschluß des Kunden. Für die zwei großen Gruppen der Textilwaren u.zw. Gewebe und Konfektionen die unterschiedlich sind in der Begründung des Einkaufsbeschlußes des individuellen Verbrauchers, besteuert man mit Genauigkeit die Berücksichtigung der Qualitätscharakteristiken. Ausgehend von den Grundanforderungen der Qualität, die in der Gebrauchsperiode vom Verbraucher für Gewebe auffordernd sind, können sie wie folgt gegliedert sein:

- Dauerhaftigkeitsanforderungen
- Darstellungsanforderungen und
- Physiologieanforderungen die durch eine Reihe von Qualitätscharakteristiken verwirklicht sind.

Diese Gliederung kann schematisch wie folgt, dargestellt sein:



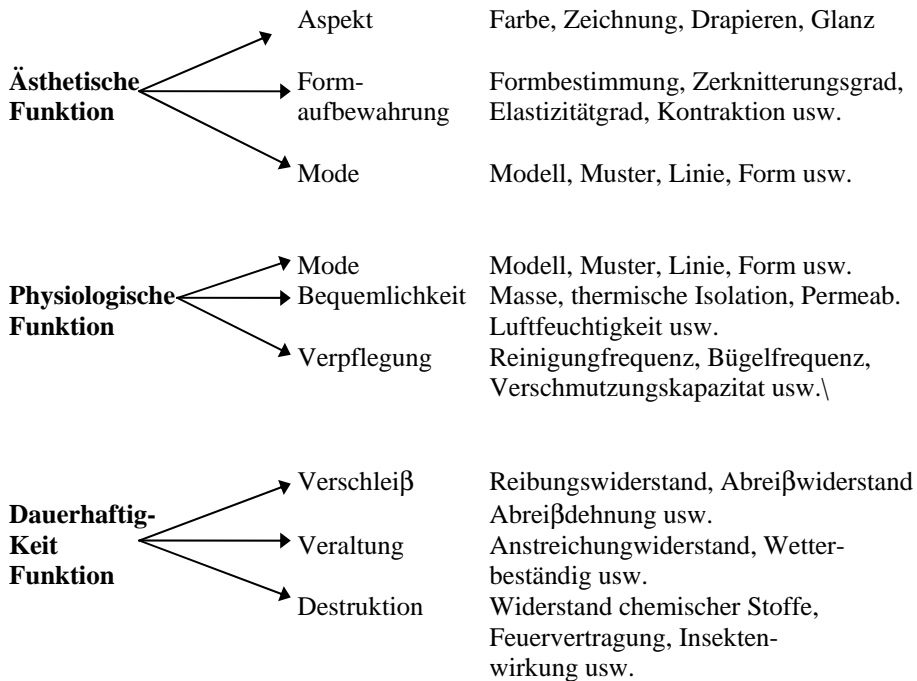


## DIE BEDEUTUNG DER QUALITÄT IN DEN VERKAUFSBESCHLÜSSEN

Im Falle der Konfektionen kann man die wichtigsten Grundanforderungen der Qualität in drei großen Gruppen einteilen, wie folgt:

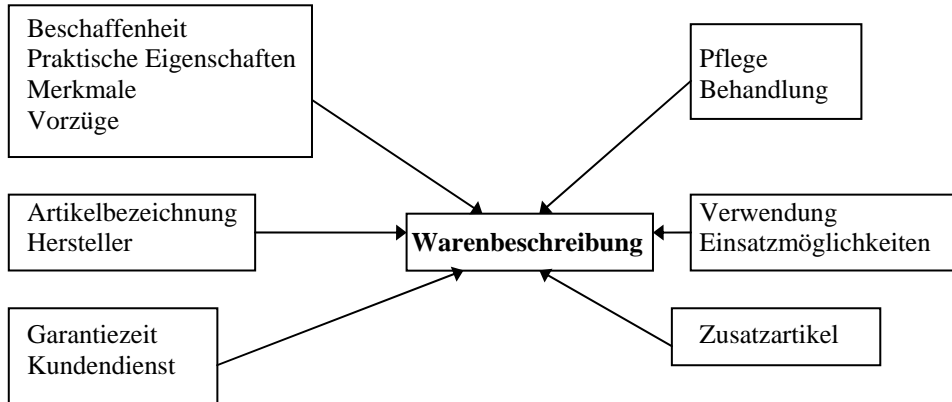
- Ästhetische und der Darreichungsform
- der Dauerhaftigkeit
- Physiologische
- der Behaglichkeit (Komfort).

Die Qualitätscharakteristiken jeder von den Kunden ausgesuchten Gruppe von Anforderungen können wie folgt dargestellt:



Ausgehend von diesen Qualitätsbedürfnissen muß die Argumentation des Verkäufers, um die erwünschte Finalität zu erwerben, bestimmte, schematisch dargestellte Elemente berücksichtigen;

**Schema:**



Nach der maßgebenden Etappe der Argumentation, worin die Betonung zur Qualität des Produktes gehört, bzw. dessen Nützlichkeitsgrad, folgt für den Kunden eine Etappe, in der er sich, mit Hilfe des Verkäufers, alle Unsicherheiten, die die Charakteristiken des Produktes betrifft erklärt. Der ganze Verkaufsprozess basiert auf die Erfüllung des Endziels, u.zw.: die Überzeugung des Verbrauchers- anhand des Qualitätsniveaus der Produkte- eine positive Entscheidung zu nehmen, nämlich das Einkaufen des Produktes.

**BIBLIOGRAPHIE**

1. F.Birk, *Textil- Warenverkaufskunde*, Verlag: Gehlen 1993.
2. Ionescu- Muscel, I. ș.a., *Textile și confortul în unitățile turistice*, Editura Tehnică București 1974.
3. Ionescu-Muscel, I., Stoian El., Atanase I., *Tratat de Merceologie, produse textile și încălțăminte*, Editura Tehnică, București 1974.
4. Marieta Olaru, Ion Schileru, *Merceologie*, București 1993.

## PUNCTELE DE VEDERE ALE CELOR INTERESAȚI ÎN EVALUAREA ÎNTREPRINDERII

ADELA DEACONU

**RÉSUMÉ.** *Les points de vue des participants a l'évaluation de l'entreprise.* Les bénéficiaires d'un travail d'évaluation se situent souvent aux poles opposes en ce qui concerne la valeur d'une entreprise. Chacun d'eux vont appeller a un expert qui redigera un rapport d'évaluation en fonction: de donnes objectives de l'entreprise, de son experience, de son professionalism et de l'interet de celui qui a commande le travail. Celui ci jugera l'affaire et son prix en fonction de la valeur qui lui convient: soit une valeur patrimoniale qui correspond en fait aux elements composants du patrimoine de l'entreprise, soit une valeur de rentabilite qui correspond au capacite de l'entreprise d'obtenir un benefice recurrent.

Beneficiarii unei lucrări de evaluare a unei întreprinderi sunt diverși, adesea ei situându-se în tabere diferite vis-a-vis de aceasta: instituții și organisme publice, bănci, creditori, burse, fonduri de investiții, persoane fizice, instanțe judecătorești.

Pozițiile diferite pe care se află aceștia arată clar că nu se poate realiza o singură evaluare de către același evaluator care să satisfacă ambele părți. Altfel va privi întreprinderea un bancher față de un investitor sau de un cumpărător; altfel va privi întreprinderea cumpărătorul față de vânzător, de un posibil asociat în participație sau de un creditor.

Este greu de precizat care este evaluarea corectă, exactă. Evaluările diferă în funcție de poziția celui pentru care se face evaluarea și de valorile standard de plecare în evaluare (datele proprii întreprinderii, ca elemente obiective). Intervine în plus și un element subiectiv: evaluatorul și cunoștințele, experiența și capacitatea sa de interpretare. Munca sa se concretizează în raportul de evaluare care poate furniza o valoare sau un evantai de valori ce constituie punctul de plecare al negocierilor între părțile participante la operația ce a reclamat evaluarea întreprinderii. Dacă acești participanți la tranzacție își au fiecare propriul evaluator, cele două rapoarte de evaluare cu valorile lor vor constitui intervalul de valori de la care se va pleca în negociere.

În ceea ce privește *valoarea unei întreprinderi* s-au conturat de-a lungul timpurilor două teorii. Prima teorie consideră că întreprinderea are valoare datorită elementelor sale componente care au ele însele valoare: mijloace fixe, terenuri, titluri de valoare, stocuri, lichidități. Acestea reprezintă individualități care pot fi înstrăinate sau vândute separat. Întreprinderea reprezintă suma acestor elemente. Această teorie este aplicată în cadrul *metodelor de evaluare patrimoniale* care utilizează valori patrimoniale sau matematice.

Pornind de la principiul conform căruia valoarea întreprinderii este dată de suma valorilor elementelor sale componente luate separat, se deduce faptul că evaluarea, în optica patrimonială, privește întreprinderea ca fiind dezmembrabilă, adică supusă lichidării. Pentru a cunoaște componența și valorile la care întreprinderea a dobândit patrimoniul de care dispune, se apelează la datele contabilității. Aceasta, conform principiilor, procedeele și regulilor sale reflectă cu sinceritate și regularitate, cronologic și sistematic activele și pasivele unei întreprinderi încă de la crearea ei și până la încetarea activității. Informația contabilă este prima percepție a întreprinderii care activează în domeniul economic și cea mai importantă dintre formele evidenței economice. Fără a avea o reflectare a trecutului, a valorilor istorice ale elementelor patrimoniale nu se poate porni în evaluarea patrimonială a întreprinderii. Datele contabilității sunt centralizate și sintetizate cu ajutorul instrumentului său: bilanțul contabil.

Metodele de evaluare patrimoniale se bazează pe acesta dar de cele mai multe ori îl prelucrează. Acest lucru se datorează unor critici aduse contabilității, considerată imperfectă datorită următoarelor considerente: obligativitatea aplicării unor principii contabile care deformează uneori imaginea financiară a întreprinderii, preponderența în defavoarea situației financiare a aspectelor juridice ale unor operații, multitudinea măsurilor administrative care obligă la înregistrări în disonanță cu conjunctura economică a momentului sau cu situația particulară a întreprinderii etc. În concluzie, valoarea unei întreprinderi este dată de valorile patrimoniale, citite la un moment dat din bilanț și eventual supuse unor corecții. În final, se ajunge la capitalurile proprii ale întreprinderii care îi conferă acesteia valoare pentru proprietarii și creditorii săi, în ipoteza încetării activității. Acestei teorii, care este mai veche, i se opune o alta care consideră că întreprinderea nu are valoare decât dacă componentele patrimoniului său produc venituri. Deci, valoarea intrinsecă a componentelor întreprinderii este neglijată, contând doar fluxurile de lichidități viitoare obținute, în anumite condiții, în urma folosirii acestora. Această a doua teorie a generat elaborarea unor metode de evaluare a întreprinderii numite *metode bazate pe rentabilitate* care lucrează cu valori de rentabilitate sau de randament.

Valorile de rentabilitate se stabilesc, nu în optica de lichidare a întreprinderii ca și în cazul valorilor patrimoniale ci într-o optică de continuare a activității, întreprinderea fiind considerată un mijloc de producție prin a cărui exploatare se îmbogățește proprietarul său. Nu mai este vorba de o cumpărare a unei întreprinderi pentru a o revinde ci pentru a o păstra. Creșterea capitalurilor proprietarilor se obține din ciclul de exploatare al întreprinderii.

Singurul element al surselor întreprinderii care se înnoiește continuu este rezultatul exercițiului citit din bilanțul contabil. El se găsește în general la baza variației capitalurilor proprii de la un exercițiu la altul.

Prin urmare, punctul de plecare al metodelor de evaluare bazate pe valori de rentabilitate îl constituie rezultatul financiar-contabil publicat. Uneori acesta este însă corectat ca urmare a cel puțin trei categorii de factori a căror incidență trebuie stabilită și măsurată și anume: incidența fiscalității, incidența metodologiei contabile și distorsiunile voluntare ale rezultatului financiar.

## PUNCTELE DE VEDERE ALE CELOR INTERESAȚI ÎN EVALUAREA ÎNTREPRINDERII

Pentru ilustrarea *punctelor de vedere* ale participanților la evaluarea întreprinderii se notează cu:

- $V_p$  - valoarea patrimonială
- $V_r$  - valoarea de rentabilitate
- $VP_v$  – valoarea patrimonială calculată de vânzător
- $VP_c$  – valoarea patrimonială calculată de cumpărător
- $V_{r_v}$  – valoarea de rentabilitate calculată de vânzător
- $V_{r_c}$  – valoarea de rentabilitate calculată de cumpărător
- $P_c$  - prețul oferit de cumpărător
- $P_v$  – prețul cerut de vânzător.

### *a) optica vânzătorului*

Pentru acesta decizia de vânzare echivalează cu o dezinvestiție. El va vinde întreprinderea dacă valoarea actuală a fluxului de lichidități viitoare evaluată la costul capitalurilor investite de el ( $V_{r_v}$ ) este mai mică decât prețul oferit de cumpărător ( $P_c$ ).

Vânzătorul are la dispoziție trei posibilități:

- oprește exploatarea și vinde întreprinderea pe elementele ei componente (activele) la valoarea patrimonială  $V_{p_v}$ , dacă:  $V_{p_v} > V_{r_v}$  și  $V_{p_v} > P_c$
- continuă exploatarea, dacă:  $V_{r_v} > V_{p_v}$  și  $V_{r_v} > P_c$
- vinde întreprinderea la prețul  $P$ , dacă:  $P_c > V_{r_v}$  și  $P_c > V_{p_v}$
- Prețul cerut de vânzător  $P_v \geq \max(V_{r_v}, V_{p_v})$

### *b) optica cumpărătorului*

Pentru acesta achiziționarea întreprinderii ar fi o decizie de investiții care va depinde de valoarea actuală a fluxului de lichidități viitoare generate de întreprinderea evaluată la costul capitalurilor investite de el ( $V_{r_c}$ ), de prețul cerut de vânzător ( $P_v$ ) și de valoarea întreprinderii cumpărată pe componentele sale ( $V_{p_c}$ ).

Cumpărătorul are la dispoziție trei posibilități:

- nu realizează cumpărarea întreprinderii și nici nu o cumpără pe componente (la valoarea patrimonială), dacă:  $V_{pc} > V_{rc}$  și  $P_v > V_{rc}$ , adică  $V_{pc} > V_{rc}$ ;
- renunță la cumpărarea în întregime și preferă să recreeze întreprinderea prin cumpărarea diferitelor active, dacă:  $V_{rc} > V_{pc}$  și  $P_v > V_{pc}$ ;
- cumpărarea este realizată pentru că prețul cerut este inferior valorii patrimoniale, deci cumpărătorul are interes să achiziționeze întregul, dacă:  $V_{rc} > P_v$  și  $P_v < V_{pc}$

$$\text{Pre}\u0219\text{ul maxim oferit } P_c \leq \min(V_{rc}, V_{pc})$$

Zona de negociere a prețului final se va situa între  $V_p$  (calculată de cumpărător) și  $V_r$  (calculată de vânzător).

### *c) cazul particular al societăților cotate la bursă*

Pe o piață financiară care funcționează normal, prețul acțiunilor unei societăți cotate este egal cu valoarea lor.

Uneori, pentru o întreprindere dată, este posibil să se ofere un preț mai mare decât valoarea ei de către cei care dețin informații privilegiate referitor la eficiența acesteia. Pe de altă parte, cei care vor cumpăra cea mai mare parte a capitalului întreprinderii și vor deține controlul vor oferi prețuri care includ o primă de control în raport cu prețul determinat pornind de la cursul normal al acțiunii.

## BIBLIOGRAFIE

1. Charreaux G., *Gestion financiere*, Ed. Litec, Paris, 1991;
2. Cristea H., Cârceie R., *Importanța evaluării economice a întreprinderii*, Revista generală de contabilitate și expertiză, nr.2-3, 1996;
3. Jobard J.P., Raimbourg P., Navatte P., *Diagnostic financier*, Ed. Dalloz, Paris, 1994.

## CONTABILITATEA OPERAȚIUNILOR DE PRELUCRARE ÎN LOHN

LUCIA SUCALĂ

### RÉSUMÉ. La comptabilité des opérations de transformation in Lohn.

Les opérations de transformation in lohn représentent une forme spécifique des actions économiques en contre-partie réalisée par beaucoup d'entreprises roumaines. Il prend ampleur en Roumanie surtout après le passage de notre pays à l'économie de marché, avec tous les avantages, mais aussi avec les désavantages qu'il implique. La comptabilité de ces opérations de commerce extérieur porte l'empreinte des implications qui découlent de leur déroulement proprement-dit. Les suggestions de la présente démarche essaient de prévenir les effets négatifs des opérations de lohn sur les entreprises roumaines.

Operațiunile de prelucrare în lohn reprezintă o formă specifică a acțiunilor economice în contrapartidă, în care se îmbină caracteristicile tranzacțiilor pur comerciale cu cele de cooperare industrială, legăturile economice dintre părți cu anumite interdependențe tehnologice.

"Prelucrarea în lohn este o operațiune de comerț exterior constând în importul de către o firmă (executant) de materii prime, materiale, semifabricate și prelucrarea acestora în propriile capacități de producție în vederea reexportării produsului finit."<sup>1</sup>

Această operațiune de comerț exterior pe care o aducem în discuție prin acest articol, mai poartă denumirea de vânzare de manoperă, deoarece obiectul tranzacției este în principal utilizarea forței de muncă din întreprinderea executantă.

În practică, în funcție de sensul operațiunii derulate, s-au individualizat două tipuri de lohn:

- a) **lohnul activ** (*export de manoperă*);
- b) **lohnul pasiv** (*import de manoperă*).

a) **Lohnul activ** presupune că, exportatorul, care prelucrează materiile prime și materialele puse la dispoziție de către importator, le și reexportă către proprietarul acestora.

b) În cazul **lohnului pasiv**, importatorul trimite materiile prime și materialele ce-i aparțin spre prelucrare în țara exportatorului și le readuce în țara de origine în forma finită. Plata muncii depuse se poate realiza fie printr-o sumă compensatorie (stabilită de regulă în valută), fie prin livrări reciproce de mărfuri.

---

<sup>1</sup> Ioan Popa și alții, *Dicționar de relații economice internaționale*, Editura Enciclopedică, București, 1993, pag.425

În teoria economică<sup>2</sup> se mai întâlnește adesea și o altă clasificare a operațiunilor de lohn, motivată de modul de transmitere a proprietății asupra mărfurilor care fac obiectul acestor tranzacții, și anume:

**a) operații de prelucrare activă pe cont propriu:** situație în care întreprinderea importatoare cumpără pe cont propriu materii prime, iar după prelucrare vinde produsul finit, prelucrat, de regulă, aceleiași firme;

**b) operații de prelucrare prin înobilare:** situație în care întreprinderea importatoare cumpără marfa pentru a fi prelucrată, după care o retransmite proprietarului ei.

Indiferent de tipul de lohn practicat, materiile prime, piesele de schimb și accesoriile se bucură, în majoritatea țărilor, de tratament vamal preferențial (garantarea taxelor vamale cu scrisoare de garanție bancară), cu condiția ca ele să facă obiectul acestei activități de comerț exterior.

O altă formă evoluată, practică, a lohnului este **producția la comandă**, care presupune prelucrarea materiilor prime și materialelor importante pe baza unui caiet de sarcini (întocmit de firma care realizează livrarea importului, numit adesea ordonator și care urmează să preia integral producția întreprinderii prelucrătoare). Mai concret, relația dintre cei doi parteneri de afaceri în cazul acestui tip de lohn se derulează, având următoarele caracteristici esențiale:

- executantul realizează produsele finite în numele și în contul ordonatorului, care asigură desfacerea acestora pe piața externă prin intermediul propriilor rețele de comercializare și sub marca sa de fabrică;

- în măsura în care cele două fluxuri de mărfuri sunt legate între ele, operațiunea în sine este o contrapartidă;

- activitatea propriu-zisă are un caracter de cooperare, deoarece întreprinderea care dă comanda asigură executantului asistență tehnică în vederea realizării producției, contribuind implicit la finanțarea operațiunii, conlucrează direct în procesul perfecționării tehnologiei impuse pe plan mondial;

- exportatorul de manoperă este eliberat parțial de sarcina aprovizionării cu materii prime, precum și de valorificarea comercială a produselor finite obținute.

Orice unitate economică din România care realizează operațiuni de prelucrare în lohn a fost determinată să încheie astfel de tranzacții din diferite motive, dintre care amintim:

**a)** agentul economic din România nu dispune de materii prime și materiale (sau de lichidități bănești în vederea achiziționării acestora), care să satisfacă clienții externi din punctul de vedere al calității acestora;

---

<sup>2</sup> Constantin Ene, *Modele de analiză a activității de comerț exterior*, Editura Academiei Române, București, 1993, pag.230.



## CONTABILITATEA OPERAȚIUNILOR DE PRELUCRARE ÎN LOHN

**b)** contradicția existentă dintre surplusul de capacitate de producție al industriei prelucrătoare pe de-o parte și capacitatea redusă de procurare a materiilor prime necesare, pe de altă parte.

În acest caz, opinăm că legislația actuală în vigoare nu stimulează unitățile economice românești, prin diferite avantaje fiscale, în operațiunea de căutare și identificare de piețe favorabile de materii prime și materiale.

**c)** necesitatea manifestată temporar de influența puternică a fluctuațiilor conjuncturale și sezoniere (de exemplu, moda), ceea ce impune apelarea la un surplus de manoperă în țara prelucrătoare;

**d)** exploatarea diferențelor între nivelurile de salarizare diferite între țări  
Practicarea lohnului activ asigură, totuși, o serie de avantaje, și anume:

- facilitează importul de tehnologie;
- permite extinderea piețelor de desfacere pentru produsele finite românești;
- determină creșterea calificării forței de muncă;
- oferă posibilitatea intensificării acțiunilor de cooperare;
- prezintă un grad de siguranță ridicat pentru exportator, diminuând în mod substanțial riscurile;
- favorizează folosirea deplină a capacităților de producție.

Implicit, această formă de manifestare a lohnului prezintă anumite riscuri și neajunsuri pentru exportator, cum ar fi:

- riscul de a pierde piața, în cazul încheierii de tranzacții comerciale în situații conjuncturale nefavorabile;
- neaprovizionarea ritmică cu materii prime și materiale imprimă o influență negativă asupra regularității/ normalității în desfășurarea producției;
- riscul de preț care afectează exportatorul de manoperă, atunci când el înregistrează o evoluție nefavorabilă contravalorii produsului finit comparativ cu costul factorilor de producție care concură la producerea lui;
- obținerea unui venit în devize substanțial mai redus decât în cazul exportului de produse finite de proveniență integrală din producție proprie;
- atitudinea pasivă a exportatorului de manoperă pe piața externă în privința acțiunilor de promovare și comercializare a produselor finite, cu consecințe imediate și directe asupra prestigiului pe piața internațională;
- situarea firmei exportatoare într-un semianonimat constant.

În comparație cu furnizorul de manoperă, firmele care preiau și comercializează produsele finite obținute, au un avantaj destul de convenabil, concretizat în faptul că ele își largesc oferta de mărfuri fără investiții suplimentare în perfecționarea capacităților de producție, încasând astfel profitul comercial și consolidându-și marca proprie pe piață.

Privilegiul acestor firme se extinde și sub aspect promoțional, cu toate cheltuielile de publicitate pe care le implică procesul de comercializare în sine.

În urma studierii avantajelor și neajunsurilor pe care le implică prelucrarea în lohn, analize desfășurate pe bază de calcule riguroase, multe firme românești au ajuns la concluzia că exportul de produse finite românești poate fi realizat și susținut cu materii prime indigene, asigurându-se astfel diminuarea considerabilă a vânzărilor de manoperă pe plan mondial. Deci, se poate afirma că, agenții economici români au finalizat ideea reducerii operațiunilor în lohn - în condițiile detinerii lichidităților bănești necesare - prin creșterea interesului economic și financiar al firmelor în domeniul piețelor de desfacere cu toate implicațiile sale.

În țara noastră, lohnul este practicat de către unele firme românești în relațiile lor cu clienții externi (de exemplu lohnul activ este derulat de S.C. "Clujana SA Cluj" în relațiile sale cu firma italiană "Bonis"). Din punct de vedere financiar-contabil, lohnul prezintă anumite particularități pentru a căror înțelegere redăm exemplul de mai jos:

O societate comercială românească primește de la un furnizor extern, în baza contractului de lohn încheiat între părți, materii prime în valoare de 40.000 DM (sumă evidențiată pe factura externă). Din "Declarația de valoare în vamă" întocmită pe baza facturii furnizorului se deduce valoarea în lei a materiilor prime importate, și anume: 40.000 DM (4.000 lei / DM = 160.000.000 lei).

După o lună de la primirea materiilor prime, firma românească reușește să-și respecte contractul, facturând către același partener străin serviciile de manoperă prestate în sumă de 45.000 DM. Documentele care vor sta la baza expedierii produselor finite vor fi următoarele:

- factura de tip "INVOICE"
- specificația - "PACKING LIST"
- listele cu consumurile de materii prime și materiale
- certificatul de circulație al mărfurilor - "EUR 1"
- factura de transport internațional - "CMR"
- declarația vamală
- declarația de încasare valutară  
(pe care se specifică termenul de încasare de 25 zile de la livrare)

Cursul valutar al DM în ziua livrării produselor finite fiind de 4.300 lei / DM rezultă deci că valoarea INVOICE-ului este de:

$$45.000 \text{ DM} (4.300 \text{ lei} / \text{DM} = 193.500.000 \text{ lei})$$

La data stabilită pentru încasarea creanței pot apărea următoarele situații:

- a) - cursul valutar al DM este de 4.100 lei / DM
- b) - cursul valutar al DM este de 4.500 lei / DM
- c) - se încasează doar 22.500 lei la cursul de 4.200 lei / DM

**CONTABILITATEA OPERAȚIUNILOR DE PRELUCRARE ÎN LOHN**

Pentru rezolvarea situației vom reda mai jos propunerile noastre, însoțite de argumentele necesare.

**REZOLVARE**

**1.)** Înregistrarea materiilor prime primite de la furnizorul extern (documentele primare sunt: factura externă, CMR, EUR 1, declarația vamală, declarația de valoare în vamă):

\*\*\*\*\*  
 D8032"Valori primite spre prelucrare sau reparare"  
 analitic furnizorul extern 160.000.000  
 \*\*\*\*\*

**2.)** Înregistrarea facturii pentru serviciile de manoperă executate (documentele primare sunt prezentate în enunțul problemei):

\*\*\*\*\*  
 411 "Clienți" = 704 "Venituri din lucrări executate și servicii prestate" 93.500.000  
 analitic beneficiarul serviciului  
 \*\*\*\*\*

**3.)** Concomitent cu operațiunea de facturare, se înregistrează descărcarea de gestiune pentru materiile prime și materialele folosite în procesul de producție:

\*\*\*\*\*  
 C 8032 "Valori primite spre prelucrare sau reparare" analitic furnizorul extern 160.000.000  
 \*\*\*\*\*

**4.) a) -** Înregistrarea încasării drepturilor de creanță (pe baza extrasului de cont bancar și a ordinului de plată al partenerului străin):

- 45.000 DM (4.300 lei / DM (curs din ziua livrării) = 193.500.000 lei  
 - 45.000 DM (4.100 lei / DM (curs din ziua încasării) = 184.500.000 lei

-----  
 Diferență nefavorabilă de curs valutar 9.000.000 lei  
 \*\*\*\*\*  
 % = 411 "Clienți" 193.500.000  
 analitic beneficiarul serviciului

5124 "Disponibil la bănci în devize" 184.500.000  
 665 "Cheltuieli din diferențe de curs valutar" 9.000.000  
 \*\*\*\*\*

**4.) b) -** Înregistrarea încasării drepturilor de creanță (documentele primare identice cu cele de la 4.) a):

- 45.000 DM (4.500 lei / DM (curs din ziua încasării) = 202.500.000 lei  
 - 45.000 DM (4.300 lei / DM (curs din ziua livrării) = 193.500.000 lei

-----  
 Diferență favorabilă de curs valutar 9.000.000 lei  
 \*\*\*\*\*  
 5124 "Disponibil la bănci în devize" = % 202.500.000  
 411 "Clienți" 193.500.000  
 analitic beneficiarul serviciului  
 765 "Venituri din diferențe de curs valutar" 9.000.000  
 \*\*\*\*\*

**OBSERVAȚII**

Considerăm că aceste cheltuieli sau venituri din diferențe de curs valutar determină stabilirea unui profit impozabil nereal, deoarece ele nu reflectă efortul propriu-zis al firmei, dar influențează activitatea ei sub forma pierderii sau câștigului înregistrat. Problema aceasta capătă amploare în cazul agenților economici plătitori de impozit pe profit sau în cazul neîncasării la termen a drepturilor de creanță.

4.) c) - Înregistrarea încasării drepturilor de creanță doar în proporție de 50% și la un curs valutar diferit față de cel din ziua livrării:

- 22.500 DM (4.300 lei / DM (curs din ziua livrării))	= 96.750.000 lei
- 22.500 DM (4.200 lei / DM (curs din ziua încasării))	= 94.500.000 lei

-----	
Diferență nefavorabilă de curs valutar	2.250.000 lei
*****	
% = 411 "Clienți"	96.750.000
	analitic beneficiarul serviciului
5124 "Disponibil la bănci în devize"	94.500.000
665 "Cheltuieli din diferențe de curs valutar"	2.250.000

\*\*\*\*\*

**OBSERVAȚII**

Deoarece înregistrarea facturării serviciului prestat implică folosirea conturilor de venituri, indiferent de momentul încasării acestora, în cazul unităților economice plătitoare de impozit pe profit s-ar ajunge la o impunere a unor venituri neîncasate cu repercursiuni negative asupra firmelor în cauză. Aceste efecte s-ar amplifica în situația în care drepturile de creanță nu se incasează în totalitate, ci doar parțial și apar diferențe de curs valutar. Înregistrarea diferențelor de curs valutar aferente creanțelor în valută ar duce la o majorare nejustificată și nereală a veniturilor financiare, cu repercursiuni directe asupra evidențierii unui profit impozabil artificial. În vederea eliminării parțiale și/sau totale a situațiilor nefavorabile prezentate mai sus, propunem următoarele:

a) - obligativitatea plății integrale a serviciului prestat odată cu recepționarea produselor finite - clauză contractuală strictă reliefată prin intermediul contractului de lohn;

b) - recompensarea cu alte mărfuri sau servicii din partea ordonatorului, în cazul în care acesta nu-și poate achita obligațiile sale cu lichidități bănești; mai concret, ordonatorul să-și achite obligațiile de plată rămase cu materii prime aflate deja la dispoziția executantului;

c) - reglementarea legală a modului de impozitare a veniturilor financiare rezultate din diferențe de curs valutar prin:

c1)- facturarea serviciului prestat doar pe măsura încasării ;

c2)- înregistrarea pe venituri doar a sumelor efectiv încasate, iar pentru evidențierea diferenței de creanță ce trebuie încasată să se folosească contul 473 "Decontări din operațiuni în curs de clarificare"; în acest caz, ordonatorul ar trebui lămurit să accepte inserarea pe produsele finite românești a marcajului "MADE IN ROMANIA", prin această operațiune s-ar rezolva parțial problema semianonimatului exportatorului de manoperă.

**FONDUL DE RULMENT - MODALITATE DE UTILIZARE  
A CAPITALURILOR FIRMEI.  
MODELE DE ANALIZA ALE FONDULUI DE RULMENT**

**FĂNUȚA POP**

**RÉSUMÉ. Le fonds de roulement - modalité d'utilisation des capitaux de la firme. Modèles d'analyse du fonds de roulement.** Dans cet article l'auteur présente les modalités de calcul et d'analyse de l'indicateur "Fonds de roulement" comme un indicateur important pour la reflexion des équilibres ou des déséquilibres financiers et pour montre la manière d'utilisation des capitaux de la firme.

Prin studierea situației patrimoniale și financiare a firmei pe bază de bilanț, analiza economică și financiară, își exercită una din principalele ei funcții, și anume, funcția de diagnoză.

Pentru a stabili diagnosticul economico-financiar este necesară o analiză a situației precedente în scopul cunoașterii factorilor și cauzelor care au determinat nivelul rezultatelor economice precedente și actuale, a rezervelor interne din economia firmei.

Plecând de la această idee, a analizei situației precedente și curente, bilanțul, prin însăși forma sa de prezentare a elementelor patrimoniale grupate în posturi de Activ și Pasiv și prezentate paralel pe exerciții financiare, constituie un principal instrument de analiză a situației economico-financiare a firmei și o importantă sursă informațională, alături de Bugetul de venituri și cheltuieli, anexa la bilanț, balanța de verificare, evidența sintetică și analitică.

Pe baza datelor furnizate de aceste surse informaționale, date care apoi sunt transpuse în modele de calcul și analiză a unor indicatori (de lichiditate, solvabilitate, gestiune, rentabilitate), analiza economică și financiară poate furniza informații conducerii și tuturor celor interesați, asupra comportamentului și performanței în afaceri a firmei.

Dar, de cele mai multe ori, pentru a obține informația de analiză financiară pentru calculul acestor indicatori, este necesară regruparea și restructurarea posturilor din bilanț, contul de rezultate, anexa la bilanț. Astfel se prezintă situația și în cazul fondului de rulment.

Fondul de rulment este o categorie utilizabilă în practica financiară a firmei, dar care nu se evidențiază distinct în bilanț și a cărei mișcare nu este urmărită de evidența contabilă.

## FĂNUȚA POP

Pe de altă parte, fondul de rulment este un indicator de analiză a situației patrimoniale a firmei, cu ajutorul căruia se evidențiază modalitățile de utilizare a capitalurilor aflate la dispoziția firmei și se pot exprima condițiile echilibrului financiar care rezultă din confruntarea dintre lichiditatea activelor pe termen scurt și exigibilitatea pasivelor pe termen scurt.

Din punct de vedere al conținutului său, fondul de rulment se prezintă sub patru forme: brut, net, propriu, străin.

Fondul de rulment brut (FRB) sau fondul de rulment total cuprinde toate elementele de active circulante susceptibile de a fi transformate în lichidități într-o perioadă de timp mai mică de un an. Aceste elemente ale activelor circulante sunt: valorile de exploatare, valorile realizabile pe termen scurt, disponibilitățile bănești.

### **Model de analiză:**

$$\text{FRB} = \text{Ac} = \text{Vexp} + \text{Vrst} + \text{D} \quad (1)$$

unde:

- Ac - active circulante
- Vexp - valori de exploatare (stocuri de materiale în producție, stocuri de producție în curs, stocuri de produse finite)
- Vrst - valori realizabile pe termen scurt (creanțe, portofoliul titlurilor de valoare)
- D - disponibilități bănești (în cont, în casă, în cecuri)

Sau:

$$\text{FRB} = \text{At} - \text{Ai} \quad (2)$$

unde:

- At - active totale
- Ai - active imobilizate

Fondul de rulment net (FRN) sau permanent reprezintă o modalitate de utilizare a capitalurilor și exprimă partea din capitalurile permanente rămasă disponibilă pentru procurarea de active circulante după ce au fost constituite activele imobilizate.

### **Model de analiză:**

$$\text{FRN} = \text{Cperm} - \text{Ai} \quad (3)$$

unde:

- Cperm - capitaluri permanente

$$\text{Cperm} = \text{Cpr} + \text{DTL} \quad (3.1)$$

unde:

- Cpr - capitaluri proprii
- DTL - datorii pe termen lung

## FONDUL DE RULMENT

$$\text{Cpr} = \text{Cs} + \text{R} \quad (3.2)$$

unde:

Cs - capital social

R - rezerve

Pe de altă parte, fondul de rulment net exprimă excedentul activelor circulante cu lichiditate pe termen mai mic de un an, față de datoriile cu exigibilitate pe termen mai mic de un an (datoriile pe termen scurt).

### **Model de analiză:**

$$\text{FRN} = \text{Ac} - \text{Ds} \quad (4)$$

unde:

Ds - datorii pe termen scurt, capitaluri atrase în circuit pe termen scurt, cum ar fi: creditul comercial acordat de furnizori, creditul bancar pe termen scurt, resursele generate de procesul de exploatare (pasivele stabile)

Acest indicator prezintă cea mai mare însemnătate din punct de vedere operațional și sub aspectul analizei economico-financiare, deoarece reflectă modul de utilizare a capitalurilor aflate la dispoziția firmei și compară gradul de exigibilitate al datoriilor cu gradul de lichiditate al activelor, motiv pentru care vom utiliza aceste modele ale fondului de rulment net pentru a efectua analiza factorială.

Fondul de rulment propriu (FRP) definește excedentul capitalului propriu față de activele imobilizate și arată autonomia firmei în materie de finanțare a investițiilor. Arată modul de utilizare a capitalului propriu.

### **Model de analiză:**

$$\text{FRP} = \text{Cpr} - \text{Ai} \quad (5)$$

Din relația (3.1) rezultă:

$$\text{Cpr} = \text{Cperm} - \text{DTL} \quad (5.1)$$

Inlocuind (5.1) în relația (5) obținem:

$$\text{FRP} = (\text{Cperm} - \text{Ai}) - \text{DTL} \quad (5.2)$$

Folosind relația (3) obținem:

$$\text{FRP} = \text{FRN} - \text{DTL} \quad (6)$$

Fondul de rulment străin (FRS) se definește ca fiind egal cu datoriile pe termen lung, sau cu diferența dintre fondul de rulment net și fondul de rulment propriu.

### **Model de analiză:**

$$\text{FRS} = \text{DTL} \quad (7)$$

FĂNUȚA POP

Utilizând relația (6) obținem:

$$\begin{aligned} \text{DTL} &= \text{FRN} - \text{FRP}, \text{ și cum } \text{DTL} = \text{FRS} \text{ rezultă că:} \\ \text{FRS} &= \text{FRN} - \text{FRP} \end{aligned} \quad (8)$$

Utilizarea acestor indicatori în analiza economică și financiară caracterizează în ansamblu situația patrimonială a unei firme, la un moment dat sau în dinamică.

Pentru a reflecta eficiența modului de utilizare a capitalurilor prin intermediul acestui indicator, se impune efectuarea analizei factoriale a fondului de rulment utilizând unul din modelele de analiză prezentate. Pentru determinarea cauzelor și rezervelor ce există pe linia creșterii eficienței în utilizarea capitalurilor, alegem ca model de analiză factorială, modelul fondului de rulment net, datorită caracterului său operațional și a însemnătății sale sub aspectul analizei economico-financiare, așa cum am arătat mai sus.

În acest scop, presupunem următoarele date ipotetice, în ceea ce privește situația patrimonială a unei firme.

-mii lei-

Denumirea postului de	Anul n	Anul n+1	Denumirea postului de	Anul n	Anul n+1
Activ	(0)	(1)	Pasiv	(0)	(1)
1.Active imobilizate nete	11945	11474	1.Capital propriu	21023	22480
2.Semifabricate	10708	15236	2.Imprumuturi și datorii asimilate	3740	5060
3.Producția în curs de exec.	4000	1000	3.Furnizori	10377	11560
4.Obiecte de inventar	2000	2000	4.Personal și conturi asim.	2000	1000
5.Clienți	11418	12250	5.Creditori diverși	3000	4000
6.Conturi la bănci	1069	3140	6.Uzura obiectelor de inv.	1000	1000
TOTAL ACTIV	41140	45100	TOTAL PASIV	41140	45100

**Model de analiză:**

$$\text{FRN} = \text{Cperm} - \text{Ai}$$

Având în vedere faptul că între fenomenul analizat (FRN) și factorii de influență (Cperm și Ai) există relații deterministe de sumă și diferență, potrivit metodologiei analizei economice și financiare aplicăm procedeul bilanțier pentru determinarea mărimii și sensului influenței factorilor.

$$\text{FRN}(0) = \text{Cperm}(0) - \text{Ai}(0)$$

$$\text{Cperm}(0) = \text{Cpr}(0) + \text{DTL}(0) = 21023 + 3740 = 24763 \text{ mii lei}$$

$$\text{FRN}(0) = 24763 - 11945 = 12818 \text{ mii lei}$$



## FONDUL DE RULMENT

$$\text{FRN}(1) = \text{Cperm}(1) - \text{Ai}(1)$$

$$\text{Cperm}(1) = \text{Cpr}(1) + \text{DTL}(1) = 22480 + 5060 = 27540 \text{ mii lei}$$

$$\text{FRN}(1) = 27540 - 11474 = 16066 \text{ mii lei}$$

Abaterea absolută a fondului de rulment net ( $\Delta\text{FRN}$ ):

$$\Delta\text{FRN} = \text{FRN}(1) - \text{FRN}(0) = 16066 - 12818 = 3248 \text{ mii lei}$$

A crescut fondul de rulment net în perioada analizată (1) față de perioada precedentă (0) cu 3248 mii lei, aspect pozitiv în activitatea firmei, având în vedere faptul că acesta contribuie la finanțarea activelor circulante, indispensabile activității firmei.

Această creștere s-a datorat influenței celor doi factori direcți: capitalul permanent și activele imobilizate.

### *1. Influența capitalului permanent asupra abaterii absolute a fondului de rulment net:*

$$\Delta\text{FRN}(\text{Cperm}) = \text{Cperm}(1) - \text{Cperm}(0) = 27540 - 24763 = 2777 \text{ mii lei}$$

Știind că  $\text{Cperm} = \text{Cpr} + \text{DTL}$ , putem adânci analiza pe cele două componente ale capitalului permanent pentru a observa contribuția fiecăreia dintre ele la creșterea capitalului permanent.

#### *1.1. Influența capitalului propriu:*

$$\Delta\text{FRN}(\text{Cpr}) = \text{Cpr}(1) - \text{Cpr}(0) = 22480 - 21023 = 1457 \text{ mii lei}$$

#### *1.2. Influența datoriilor (împrumuturilor) pe termen lung:*

$$\Delta\text{FRN}(\text{DTL}) = \text{DTL}(1) - \text{DTL}(0) = 5060 - 3740 = 1320 \text{ mii lei}$$

Relația de adevăr:

$$\Delta\text{FRN}(\text{Cperm}) = \Delta\text{FRN}(\text{Cpr}) + \Delta\text{FRN}(\text{DTL}) = 1457 + 1320 = 2777 \text{ mii lei}$$

Capitalul permanent aflat la dispoziția întreprinderii a crescut cu 2777 mii lei, influențând fondul de rulment în sensul creșterii acestuia. Această creștere a capitalurilor permanente se regăsește în creșterea capitalurilor proprii cu 1457 mii lei (creștere datorată la rândul ei, fie de creșterea capitalului social, fie încorporării unor rezerve în capitalul propriu) și în creșterea împrumuturilor contractate pe termen lung, cu 1320 mii lei, în perioada analizată față de perioada precedentă.

Dacă aceste datorii pe termen lung sunt folosite eficient în scopurile pentru care au fost procurate și dacă se respectă termenele de rambursare a ratelor scadente și a dobânzilor, creșterea lor la nivelul firmei reflectă o situație favorabilă.

### *2. Influența activelor imobilizate nete asupra modificării fondului de rulment:*

$$\Delta\text{FRN}(\text{Ai}) = -[\text{Ai}(1) - \text{Ai}(0)] = -(11474 - 11945) = 471 \text{ mii lei}$$

A scăzut valoarea netă a imobilizărilor corporale din perioada analizată față de perioada precedentă, influențând fondul de rulment net în sensul creșterii acestuia cu 471 mii lei.

Această situație reprezintă un aspect pozitiv pentru activitatea firmei în ceea ce privește fondul de rulment net, datorită faptului că în condițiile creșterii activului total de la 41140 mii lei la 45100 mii lei, și în condițiile scăderii activului imobilizat cu 471 mii lei, înseamnă că ponderea activului circulant în activul total a crescut, crescând astfel și necesitățile de finanțare ale acestora. Ori, această finanțare se realizează tocmai prin fondul de rulment net, adică din partea capitalului permanent rămasă neutilizată după acoperirea activelor imobilizate.

Scăderea valorii nete a activelor imobilizate se datorează scoaterii din funcțiune sau casării unor active imobilizate uzate, vânzării lor sau creșterii amortizării prin modificarea cotei de amortizare sau a sistemului de amortizare.

Această scădere a valorii activelor imobilizate, datorată cauzelor enunțate mai sus, poate fi considerată un aspect pozitiv în activitatea firmei în ceea ce privește fondul de rulment net, cu condiția să nu afecteze activitatea firmei.

În urma analizării celor doi factori principali de influență obținem relația de adevăr potrivit căreia baterea absolută a fondului de rulment net este egală cu suma influențelor factorilor, adică:

$$\Delta FRN = \Delta FRN(C_{perm}) + \Delta FRN(A_i) = 2777 + 471 = 3248 \text{ mii lei}$$

iar

$$\Delta FRN(C_{perm}) = \Delta FRN(C_{pr}) + \Delta FRN(DTL) = 1457 + 1320 = 2777 \text{ mii lei}$$

Prin modelele prezentate și prin efectuarea analizei factoriale asupra modelului de analiză a indicatorului "Fond de rulment", am încercat să evidențiem modalitățile de finanțare a investițiilor, precum și impactul acestora asupra activității firmei.

## BIBLIOGRAFIE

1. Adochiței, M., *Finanțele întreprinderii în economia de piață*, Tipografia "Mitreă", Piatra-Neamț, 1994.
2. Căinap, I., Bătrâncea, I., *Analiza economică și financiară a firmelor industriale*, curs litografiat, Universitatea "Babeș-Bolyai", Cluj-Napoca, 1993.
3. Giurgiu, A., *Finanțele întreprinderii*, curs Litografiat, Universitatea Creștină "Dimitrie Cantemir", Cluj-Napoca, 1994.
4. Toma, M., *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1994.

## PIAȚA DE CAPITAL ȘI ACTIVITATEA DE FINANȚARE A ECONOMIEI

GHEORGHE FĂȚĂCEAN

### **ABSTRACT. Capital Market And Activity Of Financing Of Economy.**

This article debate the capital market role in the economic growth, in development foreign investments in Romanian economy and development different economic sectors, as agricultural sector.

Also, this article grants a major importance the capital market role in financing process at micro and macro economic level.

All this roles are studing by issued of shares and bonds.

Dezvoltarea economiei românești și consolidarea mecanismului economiei de piață, a impus lărgirea spectrului de migrare a resurselor de finanțare la nivelul întregii economii prin dezvoltarea pe lângă piața interbancară și piața monetară și a pieții valorilor mobiliare.

Dezvoltarea pieței valorilor mobiliare a fost impusă cel puțin de trei considerente majore:

- financiare
- juridice
- și în final, dar nu în ultimul rând, de considerente economice.

Considerentele financiare ce au impus crearea și dezvoltarea pieței valorilor mobiliare în România vizează funcția de finanțare a economiei atât la nivelul micro cât și macroeconomic, care trebuie să antreneze resursele de finanțare din interiorul economiei și să le orienteze spre sectoarele economiei care duc lipsă acută de asemenea fonduri.

Din punct de vedere juridic, dezvoltarea unei piețe a valorilor mobiliare și îndeosebi a acțiunilor vine să dea un impuls dezvoltării relațiilor de proprietate și spiritului întreprinzător a cetățenilor români.

De asemenea piața valorilor mobiliare este chemată să răspundă și vitalizării unor interese economice importante cum ar fi:

- îndrumarea populației spre economii, chiar dacă în situația actuală acest proces de economisire nu este posibil în rândul unei mari majorități a populației;
- dinamizarea procesului investițional atât din partea investitorilor autohtoni cât și din partea investitorilor străini;

- applatizarea unor dezechilibre manifestate la nivel macroeconomic (deficitul bugetar);
- crearea unui barometru al economiei românești (bursa de valori).

Crearea pieței valorilor mobiliare a impus crearea cadrului juridic corespunzător prin adoptarea Legii 52/1994 privind valorile mobiliare și bursele de valori care prevede și crearea unei instituții destinată să supravegheze buna funcționare a pieței valorilor mobiliare.

Finanțarea economiei românești la nivel micro și macroeconomic prin intermediul pieței valorilor mobiliare apare ca indispensabilă în condițiile în care sursele de finanțare interne ale agenților economici sunt limitate de rezultatele activităților, de nivelul capitalului acestora, de instaurarea la nivelul economiei naționale a unui deficit bugetar situat la nivelul 4-5% din PIB.

Desigur că pentru a ajunge la exigențele impuse de reglementările legale de a accede la finanțarea pe piața valorilor mobiliare, agenții economici sunt obligați să utilizeze de toate posibilitățile de capitalizare internă:

- integrarea resurselor în capitalul social coroborată cu o permanentă alocare din profit la rezerve și îndeosebi la cele legale;
- majorarea capitalului social cu primele de emisiune;
- alocarea rezultatului reportat pentru creșterea capitalului social.

De asemenea, finanțarea economiei de la bugetul statului este limitată de resursele financiare restrânse ale statului, de schimbarea structurii proprietății în economie prin dezvoltarea proprietății private și de renunțare la finanțarea prin subvenții a sectoarelor ineficiente ale economiei.

Finanțarea la nivel microeconomic prin accesul la piața valorilor mobiliare este impusă și de nivelul ridicat al dobânzii de pe piața monetară, oferind agenților economici posibilitatea de a accede la o finanțare mai puțin costisitoare pe piața de capital.

De fapt costul mai scăzut al finanțării este determinat de dezintermedierea finanțării de pe piața valorilor mobiliare.

Principalele valori mobiliare prin care se realizează finanțarea economiei sunt: acțiunile, obligațiunile, produsele financiare derivate și produsele financiare sintetice cu diversele categorii ale acestora.

Acțiunile ca și instrumentele negociabile emise în formă materială sau evidențiate prin înscrierile în cont, asigură finanțarea pe termen lung și cu scadență nedeterminată a agenților economici în timp ce obligațiunile finanțează economia atât la nivel micro cât și macroeconomic pe termen limitat, printr-o scadență determinată.

Exigențele impuse de finanțarea pe piața valorilor mobiliare vizează atât rezultatele realizate de societățile de resurse financiare cât și nivelurile capitalurilor deținute de aceștia pentru a putea reprezenta o garanție reală în fața investitorilor.

Deschiderea economiei spre piața de capital are repercusiuni și asupra schimbării formei juridice a agenților economici, în condițiile în care majoritatea acestora sunt organizați sub forma societăților de persoane. Ori, accesul pe piața de capital implică transformarea acestora în societăți de capitaluri. Acest proces de transformare surprinde atât cerința de ordin organizatoric și juridic cât și financiar.

Cerințele de ordin organizatoric impun reconsiderarea structurii organizatorice îndeosebi la nivelul organelor de conducere și trecerea de la prerogativele sau responsabilitățile administratorului la obligațiile organelor de conducere colective (consiliul de administrație, comitetul de direcție, președintele consiliului de administrație) care să răspundă în fața acționarilor.

Sub aspect juridic limitele acțiunii agenților economici și ale responsabilității organelor de conducere trebuie fixate atât în contractul de societate cât și în statutul societății care prin prevederile sale să nu îngrădească intențiilor unor investitori potențiali semnificativi de a intra în masa acționarilor.

Din punct de vedere financiar transformarea juridică a societăților de persoane în societăți de capitaluri impune majorarea capitalului social al acestora ca garanție principală în fața creditorilor societății. Această majorare a capitalului social este impusă și de limitele finanțării prin creditul obligatar la nivelul a 3/4 din valoarea capitalului social subscris și vărsat.

Finanțarea economiei prin emisiunea de acțiuni deschide economia românească nu numai spre investitorii autohtoni ci și spre investitorii străini prin investițiile de portofoliu care alături de finanțarea externă guvernamentală vine să susțină economia națională în procesul integrării în cadrul economiilor de piață dezvoltate.

Accesul la finanțarea de portofoliu externă suscită emisiunea unor acțiuni la purtător care ar facilita și dinamiza procesul de tranzacționare al acestora, preluarea și renunțarea la controlul societăților pe acțiuni de către investitori.

Fără îndoială că dezvoltarea pieței valorilor mobiliare și în primul rând a pieței de tranzacționare a acțiunilor cu cele două componente ale sale (primară și secundară) vin nu numai să completeze modalitățile de finanțare ale economiei ci și să accelereze procesul de privatizare și restructurare a economiei.

Procesul de tranzacționare a acțiunilor poate schimba structura acționariatului la societățile comerciale pe acțiuni unde încă acționarul principal este statul, schimbând proporția dintre capitalul de stat și cel privat din economie.

Pe de altă parte, investițiile de portofoliu venite din partea investitorilor străini pot reprezenta soluția de finanțare a procesului de restructurare a economiei indiferent de forma pe care o îmbracă.

Finanțarea economiei sub forma creditului obligatar reprezintă numai o modalitate de finanțare a economiei mai flexibilă și mai ușor de obținut ci și un mijloc de impulsivitate a activității economice din sectoarele economice cu resurse financiare deficitare.

Garanțiile creditului obligatar sunt date în primul rând de rezultatele economico-financiare ale solicitanților de credit, aceștia nemaiapelând la procedurile deloc flexibile ale garantării ipotecare a creditelor bancare, iar în al doilea rând, de nivelul capitalurilor proprii ale firmelor.

De asemenea, prin clauzele contractului de împrumut obligatar (clauza de indexare, de convertire a obligațiunilor în acțiuni, de rambursare a împrumutului prin acordarea de acțiuni), dau posibilitatea firmelor de a-și amâna data scadenței sau posibilitatea de rambursare, iar creditorilor de a participa la rezultatele economico-financiare ale unităților.

## ACCOUNTING AND DEVELOPMENT OF MARKET ECONOMY (EXAMPLE OF POLAND)

ANNA KARMANSKA<sup>1</sup>

**Abstract.** The transformation of Polish economy, observed since 1989, from the centrally controlled market to a free market, and the intensive economy growth have generated the need to revise the old accounting law. At that time it appeared to Polish companies, active in the new economic environment, to be not proper enough especially from the management and investment point of view.

The paper is trying to bring near a picture of Poland and the transformation of accounting standards being currently used in the country. The visualisation of the nature of transformation and the basic directions of it aimed towards harmonising Polish law about financial statement with international accounting standards are prerequisites of explaining it. Afterwards the paper presents sequentially the following:

1. The attributes of the Polish accounting system in centrally planned economy,
2. The first attempts of incorporating International Accounting Standards and the IV-th Directive EU into the Polish accounting law,
3. The nature of the Polish law on making financial statement currently used and the degree of its adjustment to world standards, presenting some examples.

"Polish economy tends to the West" - the slogan in this of similar form has often appeared in various Polish magazines not so long ago. Foreign press has often paid a significant attention to Poland treating her as a symbol of transformation taking place in Central and Eastern Europe. Indeed there is no exaggeration in a statement that economical transformation of Poland has been (and still is) very rapid. It is proved by features so characteristic for market economy such as:

---

<sup>1</sup> *PhD, Warsaw School of Economics, Poland.*

- real growth of the national product within last few years, it has not happened since long ago in history of this country<sup>2</sup>,
- flow of foreign capital into Poland,
- higher standard of living already seen everywhere,
- partitioning of the nation due to financial standing.

Such intensive growth of course has its influence on Polish law on balance making which has to keep pace with it<sup>3</sup>. On such background one can say about clearly appearing stages of evolution of Polish accounting standards towards synchronisation with the international ones.

Within last 4 years we can observe progress and a quick pace of creating by Polish authorities new standard solutions in national system of accounting which probably has no archetype in history of accounting in this country. It must be said objectively, that to some extent Poland owes this to its tendency to get included into economic terms of European Union. Relevant requirements and conditions set up by this organisation for Poland have become a direct driving power for works on accounting.

Transformations which can be observed in such a short period of time in this field in Poland are impressive, particularly if you compare its quality with over 40-year-old accounting practice of a 'real socialism' and belief - in that period in the power of strict legal regulation which was considered to be an effective means of control of the whole economic activity. The above mentioned transformation would not be possible if there were not certain sample solutions worked out and proved in countries with highly developed economy. Rich scientific output of academic circles connected with accounting and their direct involvement in creation of new solutions in this field played

---

<sup>2</sup>In 1995 the biggest - during last 4 years rate of economic growth was recorded. National gross product increased -as estimated- by 7 per cent (against 5.2% in 1994 and 2.6% in 1992). Gross national product was by about 3-4% higher than in 1989. High dynamics was recorded in industry and construction trade. Economic effects in agriculture increased as well. High economical growth influenced gradual improvement on labour market, income of a population, financial standing of business and indirectly on the state budget income. More details in: Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju, 1995, GUS, Warszawa, January 30, 1996.

In the period after WW II Polish economy did not develop regularly. The main reasons -according to scientific research in this field -could be: 5-years-planning, ups and downs of exports due to changes in economic situation on foreign markets or fluctuation in agricultural production depending on weather conditions (Z.Matkowski, Ogolny wskaznik koniunktury dla gospodarki polskiej, Ekonomista no. 1, Warszawa, 1996.)

<sup>3</sup> Problem of betterment of accounting appeared when foreign partners could not understand the financial standing of Polish business due to essential difference in methodology in Polish and foreign accounting. Compare J.Skowronski, Polska rachunkowosc otwiera sie na swiat, Rachunkowosc, no 10 1990, page 203.



its role, too.

Below I am trying to bring near a picture of Poland and transformation of accounting being in power in the country.

Visualisation of transformation nature and basic directions of transformation with the aim to harmonise Polish law on balance making with international standards are prerequisite of undertaking this problem. So I am subsequently presenting:

- 1) attributes of the Polish accounting system in centrally planned economy,
- 2) first attempts of incorporating international standards into the Polish law on balance making,
- 3) nature of the Polish law on balance making being in force and degree of its adjustment to world standards and examples.

As it is widely known the accounting system of economic entity is created by users of data generated by the system as well as their requirements and needs. This is true for both centrally planned economy characterised by centrally controlled system of dictate and distribution and decentralised economy. In both cases, however accounting systems will essentially differ. It is proved by Polish experiences.

The system of dictate and distribution in Polish<sup>4</sup> economy was stiff, ineffective and framework of enterprise activities was very formal. Accounting was first of all keeping records, protection of property and control of plan execution. External macroeconomics functions of accounting were vastly enlarged, it manifested in excessive planning and reporting obligations of an enterprise. External information functions entirely shaded internal functions of accounting. In such a system of economy control there were not favourable conditions for development of managerial accounting.

Accounting of that period was a formal, passive work ill appreciated at an enterprise. It influenced the rank of a profession of an accountant and his social prestige. Ill appreciated role of an accountant and low rank of the profession made their financial situation unsatisfactory and caused lack of qualifications improvement.<sup>5</sup>

All those disadvantages of the accounting system were disclosed by the process of reforming Polish economy which started when the Parliament adopted an act of December 23, 1988 on economic activities. The act says that undertaking and running economic activities is free and allowed to everybody on equal rights with observation of conditions imposed by law.<sup>6</sup> Extremely rapid development of private entrepreneurship being a result of this law caused revaluation in the logic of economy.

---

<sup>4</sup> That period of Polish accounting could be linked with detailed ministers' instructions and a lack of system of legal norms in accounting having its high statutory rank.

<sup>5</sup> Compare M. Gmytrasiewicz, A. Karmanska, I. Olchowicz, Rachunkowosc przedsiebiorstw - opracowanie do raportu- "Biata Ksiega", Warszawa, October 1993, page 6.

<sup>6</sup> Dziennik Ustaw no 41, item 324 (Dz. U. no 41, item 324/1988).

Economic independence, entrepreneurship, inventiveness, competitiveness and full participation in the market became the most important questions. Market economy which since 1988 allowed full autonomy of enterprises and independent decision making forced responsibility for financial results and application of economic calculation. All this required a new quality of accounting which could create for entrepreneurs an universal and opened for changes system with huge information potential.

Year 1988 could be linked with the end of "real socialism" accounting and a beginning of transformation of Polish accounting standards toward "true and fair view".

Transformation of accounting into an authentic means of enterprise management in this period of time required verification of accounting principles to find out their disadvantages. The estimation of economic events, the ascertainment of the value of resources and their consumption especially in inflationary increase of prices, the necessity of introducing uniform accounting principles for all type of companies regardless the type of their activities and ownership became of the highest importance. As Polish accounting standards were a lot different from European and world standards all type of decision making authorities responsible for the Polish accounting legal system focused their attention on getting used to Western type of solutions. The Fourth Directive of the European Union became the most important thing on the first stage of improvement of Polish accounting legal system.

Legal regulations which took into consideration solutions included in the IVth Directive were published as the Minister of Finance Decree on the principles of accounting dated January 15, 1991.<sup>7</sup> Thus the evolution of the new Polish accounting legal system started.

The above mentioned decree introduced essential changes in merits and significant changes in law concerning accounting. The essential result of it was making null and void a number of detailed previous, old regulations, being of great importance for the way of running the accounting.<sup>8</sup>

When presenting procedures of creating principles for running the accounting in Poland one can say that they were prepared under the influence of two groups of legal instruments: group I -legal instruments being a direct source for principles in accounting, published in the Minister of Finance Decree no 10/1991 regarded as a framework in this field, group II-legal instruments being indirectly linked with the decree no 10/1991, but having direct influence on practical solutions in running of accounting.

The above decree, worked out on the basis of the 4th European Community Directive and Polish customary standards as well as on the output of practice and theory of accounting, was an interpretation for basic principles of running accounting in Poland. It determined rules prejudging merits interpretation of information generated by

---

<sup>7</sup> Dz.U. no 10, item 35/1991.

<sup>8</sup> This decree suspended seven detailed laws in accounting being in force before 1991.

the accounting system and their quality. It also contained instructions on how to run and keep accounting books and accounting documentation. It answered as well most of the question connected with running the accounting. The decree was the key and the only official document for the Polish practice of accounting. It was a proof of radicalism in changes in Polish accounting.<sup>9</sup>

Not less important were regulations based on:

- 1) tax law<sup>10</sup> having a significant influence on questions of estimation of tangible assets for the needs of financial accounting,
- 2) economical statistics,<sup>11</sup>
- 1) tendency to protect the interests of people making use of information supplied by accounting.<sup>12</sup>

General principles for accounting were worked out similarly to 4th Directive of the EEC. It was stated for instance that records of economic operation should be done properly, i.e. completely and up-to-date, in chronological and systematic order, according to the decree to give a real and clear picture of a situation and financial standing of an entity unit. Particular stress was put on:

- information completeness
- partition of economic operations into accounting periods-full and true rendering of merits and essence of economic operations,
- separate formulating and presentation of particular assets and liabilities, costs, income, losses and extraordinary incomes,
- remarkable importance data separation in records, less important data could be presented in such a way that a picture of entity unit financial standing would not be shadowed,
- keeping a principle of prudence valuation of assets and liabilities,
- commensurability of costs and income,
- records of economic operation and their evaluation in continuous operations.

---

<sup>9</sup> Vide B. Lisiecka-Zajac, *Reforma polskiej rachunkowosci*, Rachunkowosc no 12, Warszawa, 1990, page 251-258.

<sup>10</sup> Minister of Finance decree on components of assets regarded as tangible assets, principles and rates of depreciation, procedure and tangible assets valuation updating terms. (Dziennik Ustaw no 30 of 1992, item 130).

<sup>11</sup> Zarządzenie Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego w sprawie obowiązków sprawozdawczych w zakresie statystyki finansów i środków trwałych w 1992 roku (Dziennik Urzędowy GUS no 25, item 113/1992).

<sup>12</sup> Decree on examination and publication of financial reports and statutory auditors and their autonomy (Dziennik Ustaw no 111 of 1991 item 480).

Requirement for continuity of evaluation method and other solutions in accounting was strongly required.

The decree in question adopted some ideas of International Accounting Standards (IAS). A short description of them comes below:<sup>13</sup>

<b>Number of IAS</b>	<b>Extend of adapting</b>
<b>1, 4, 5, 8, 9, 10, 11, 13, 16, 18, 20, 21</b>	Polish principles in area listed standards were worked out regardless example solutions, but were in accordance with them in important questions.
<b>7</b>	Lack of Polish principles.
<b>12, 25</b>	Polish principle in area of listed standards were worked out regardless example solutions but were in accordance with them in important questions.
<b>14, 15, 17, 24, 27, 28, 29</b>	Lack of Polish principles, and Polish practice was not conformable with those standards.
<b>30</b>	This standard was a base of creation of Polish principles.

The Polish accounting law in this period:<sup>14</sup>

- 1) did not consider a question of consolidation of financial statements,
- 2) did not give a clear attitude towards a question of financial leasing in accounting, which was becoming more and more important at that time as it was a new and not known enough form of collecting the capital,
- 3) did not solve a problem of pensioners' benefits and life insurance in accounting as the rank of these issues was rather low,
- 4) it was conformable with European practice and International Accounting Standard no 12 income taxes, because a tax system had an immense influence on solutions in the field of accounting in Poland at that time,
- 5) it contained statements standards (of balance and profit and loss account only) which differed from standards presented in the 4th Directive of EEC. Small differences were results of various names for statement items being really the same category.

Bigger differences referred to the order of items (a changed order of some items in the statement) or to merits. The latter appeared for instance in a lack of keeping a constant criterion of assets liquidity or liability in equities in concept of profit or loss presentation in balance in relatively small range of balance reserve different from a

<sup>13</sup> Compare Protokół no 499/93 z posiedzenia Prezydium Zarządu Głównego z dnia 12.11.1993r., SKwP Warszawa 1993, (materials from a copier).

<sup>14</sup> Compare M.Gmytrasiewicz, A.Karmanska, I.Olchowicz, op.cit., page 17 and next.

solution adopted in the world.

Polish standard of profit and loss statement from that time admittedly included a general idea of the statement according to 4th Directive of EEC, but detailed arrangement, context of items, levels or ascertainment of loss or profit and the order of items were really different. There were also important differences in definition of costs commensurable with income. Supplementary notes to that financial statement were very inconspicuous at that time.

Changes introduced in 1991 into Polish accounting standards were called "revolutionary"<sup>15</sup> ones nevertheless they did not create standards perfect in every respect. They undoubtedly made great approachment to the language of accounting used in Europe and in the world. Some of the Standards still required further modifications. It is necessary to say about:

- 1) necessity to create laws in such a way so that we could talk about a complex unity in keeping the rule of cautions evaluation which (in the decree) referred to stocks and securities,
- 2) necessity to expand a range of enclosures to financial statements in order to have full application of "true and fair view" principle in practice of reporting,
- 3) necessity to introduce liability of making statement of cash flow for enterprises not listed at Warsaw Stock Exchange which were the only ones not having such an obligation,<sup>16</sup>
- 4) necessity to introduce obligation of making consolidated statements by holdings.

Introduction of uniform accounting principles by means of law proclaimed on 29th September 1994 meant a continuation of works aimed at adjusting of Polish accounting to the requirements of world patterns which started in 1991. A new law referring to making the balance has been in force in Poland since 1st January 1995 and it introduced a lot of important changes to the law which had been in force before.<sup>17</sup>

The new law on making balance includes things which are timeless and not changing under pressure of tax law or due to requirements of macroeconomics statistics. And this is the most important change. The new law for instance:

- 1) extends its power on banks, a budget and other institutions or organisations<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> Compare B.Lisiecka-Zajac, op.cit.

<sup>16</sup> Those entities made a "found flow" statement.

<sup>17</sup> Dziennik Ustaw no 121, item 591/1994.

<sup>18</sup> It does not mean that those entities did not run accounting. On the contrary. But their accounting was a subject to separate (branch) instructions.

- 2) introduces a question of consolidation of year-end closing (a purchase method was applied for dependent entities and an equity method for affiliated entities),
- 3) takes into consideration a principle of continuity of operations which can be seen in detailed accounting standards for starting, transforming and closing of enterprises,
- 4) introduces obligation of making statements on cash flow (an indirect method of calculation of operational cash flow),
- 5) enlarges to a great extent information in enclosure to financial statements<sup>19</sup> and gives:
  - treatment of applied methods for assets and liabilities evaluation as well as for income and cost,
  - information concerning changes in method applied in accounting and their financial effects,
  - explanations to enable comparability of financial statements data of consecutive years,
  - a structure of liabilities and debts with reference to periods of their reimbursement,
  - a specification of extraordinary profits and losses,
  - presentation of cash structure,
  - information about partnership included in consolidation of financial statements and deals among them;
- 6) sanctions different balance reserves (such as reserve for market risk, capital reserves, tax reserves) and out of balance ones such as reserve for bad debts, a reserve for investments decrease caused by durable loss of their value on the market,
- 7) determines who and when makes the financial statements and is responsible for its context,
- 8) prejudices about a structure of financial statement, information included in it and procedure of approval by a board,
- 9) introduces changes in balance display, which enables to get much more information (than it has been possible until now) being subject to constant criterion flow in assets and liability in equities (double-sided arrangement was adopted for this statement),
- 10) introduces a question of deferred income tax which was unknown in Poland until now,
- 11) it allows to choose one out of four versions of profits and losses account and creates in each of them 5 or 6 partial results which qualify a final profit or loss after taxation (you can choose either a single-sided or double-sided form of this statement each in comparative and calculating

---

<sup>19</sup> Set of supplementary information includes 35 items now.

versions),

- 12) eliminates from extraordinary losses such values which are real business running costs linked with market risk and treats them as other operational costs, which is in accordance with an interpretation widely adopted in the world.<sup>20</sup>

In Poland the 1996 was the second year of the new law on balance making. We must realise that accountants do not have an easy mission. Not so long ago they had to manage with a new question of a general income tax in Poland (1991), then with VAT and other fiscal issues (1993). Now they have to learn quite new questions such as cash flow and consolidation. Moreover in 1995 a lot of problems were caused in practice by appreciation of fixed assets.<sup>21</sup>

Due to clear separation of taxes principles and accounting principles and in connection with introduction of new principles of taxes "the amortisation" shadowed other important and new issues of Polish law on balance making. Indeed it was not an easy year for Polish accountants! Practice of introducing a new economic law always aroused a lot of emotions. It is true for the Decree on Rules of Running Accounting (1991) and for the Law on Accounting (1995). However it seems that the most difficult issues have been initially learnt and accountants have them behind their backs.

They mastered fairly quickly the very technique of solving new problems in the field of accounting. Now the time has come for learning methodology of using data from accounting for decision making process.

---

<sup>20</sup> The question of a different (from world conventions) interpretation of extent of extraordinary items in profits and losses account made Polish solutions remarkably different from the world ones in this field before 1995.

<sup>21</sup> You can imagine how complicated the question of amortisation was (basically from the point of view of taxes) from the article named *Srodki trwałe w 1995, czyli koszmaryn sen księgowego*, published in the daily *Rzeczpospolita* of February 13, 1996.

**REFERENCES**

1. Dziennik Ustaw no 41 ,item 324/1988
2. Dziennik Ustaw no 10 ,item 35/1991
3. Dziennik Ustaw no 111 ,item 480/1991
4. Dziennik Ustaw no 30 ,item 130/1992
5. Dziennik Ustaw no 121 ,item 591/1994
6. Gmytrasiewicz M.,Karmanska A.,Olchowicz I.,-Rachunkowosc przedsiębiorstw-opracowanie do raportu -"Biala Ksiega", Warszawa,October 1993
7. Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju,1995, GUS, Warszawa ,January 30,1996
8. Lisiecka-Zajac B.,Reforma polskiej rachunkowosci,Rachunkowosc no 12,Warszawa, 1990
9. Matkowski Z.,Ogolny wskaźnik koniunktury dla gospodarki polskiej, Ekonomista no 1,Warszawa,1996
10. Protokół no 499/93 z posiedzenia Prezydium Zarządu Głównego z dnia 12.11.1993r.,SKwP Warszawa,1993
11. Skowronski J.,Polska rachunkowosc otwiera sie na swiat , Rachunkowosc no 10,1990
12. Srodki trwale w 1995, czyli koszmarne sen księgowego, Rzeczpospolita,February 13,1996
13. Zarządzenie Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego w sprawie obowiązków sprawozdawczych w zakresie stystyki finansow i srodkow trwalych w 1992 roku (Dziennik Urzędowy GUS no 25,item 113/1992)