

# **STRATEGII MANAGERIALE**

## **MANAGEMENT STRATEGIES**

---

**Revistă editată de  
Universitatea „Constantin Brâncoveanu”  
Pitești**

**Anul V, nr. 4 (18) / 2012**

**Editura  
Independența Economică**

**COLECTIV EDITORIAL:**

**Prof. univ. dr. Alexandru Puiu** – Fondatorul revistei și Președinte al consiliului științific,  
Fondatorul Universității „Constantin Brâncoveanu”

**Consiliul științific:**

**Raymundas Kalesnykas** – International School of Law and Business, Vilnius, Lituania  
**Vergil Voineagu** – Președinte, INS  
**Dumitru Miron**, ASE București  
**Viorel Lefter**, ASE București  
**Victor Manole**, ASE București  
**Ovidiu Puiu**, Universitatea „Constantin Brancoveanu”  
**Ion Scurtu**, Universitatea „Constantin Brâncoveanu”  
**Marius Gust**, Universitatea „Constantin Brâncoveanu”  
**Dumitru Ciucur**, Universitatea „Constantin Brâncoveanu”  
**Iuliana Ciochină**, Universitatea „Constantin Brâncoveanu”  
**Radu Pârvu**, Universitatea „Constantin Brâncoveanu”  
**Elena Enache**, Universitatea „Constantin Brâncoveanu”  
**Mihaela Asandei**, Universitatea „Constantin Brâncoveanu”  
**Silvia Dugan**, Universitatea „Constantin Brancoveanu”  
**Nicolae Grădinaru**, Universitatea „Constantin Brancoveanu”  
**Dorian Rais**, Universitatea „Constantin Brâncoveanu”  
**Gabriela Rusu-Păsărin**, Universitatea „Constantin Brâncoveanu”  
**Camelia Vechiu**, Universitatea „Constantin Brâncoveanu”  
**Ene Sebastian**, Universitatea „Constantin Brâncoveanu”

**CONSILIUL EDITORIAL:**

**Redactor Șef:**

*Dan Micudă*

**Redactori:**

*Cristina Șerbanică*  
*Cristian Morozan*  
*Razvan Decuseară*

*Georgiana Mândreci (Referent limba engleză)*  
*Cristinel Munteanu (Referent limba română)*

*Lucia Negrilă (editare/tehnoredactare)*

**Autorii își asumă deplina responsabilitate  
în ceea ce privește materialele publicate.**

**© Editura „Independența Economică”, 2012**

Pitești, Calea Bascovului nr. 2A

Tel./Fax: 0248/21.64.27

Editură acreditată de către C.N.C.S.I.S.

*Niciun material nu poate fi reprodus fără permisiunea scrisă a Editurii.*

**ISSN 1844 - 668X**

## CUPRINS

<b>IMPACT OF UNDERGROUND ECONOMY UPON THE ROMANIAN ECONOMY .....</b>	<b>5</b>
Sorin-Daniel, Manole .....	5
<b>IMPACTUL ECONOMIEI SUBTERANE ASUPRA ECONOMIEI ROMÂNIEI .....</b>	<b>13</b>
Sorin-Daniel, Manole .....	13
<b>ASSESSMENT MODEL OF THE NATIONS' HUMAN CAPITAL - THE CASE OF THE EU COUNTRIES .....</b>	<b>21</b>
Laura-Maria, Dindire .....	21
<b>MODEL DE EVALUARE A CAPITALULUI UMAN AL NAȚIUNILOR – CAZUL ȚĂRILOR MEMBRE UE .....</b>	<b>28</b>
Laura-Maria, Dindire .....	28
<b>THEORETICAL AND PRACTICAL CONSIDERATIONS REGARDING THE COST CALCULATION USING DIRECT COSTING .....</b>	<b>35</b>
Cristina Aurora, Bunea-Bontaș .....	35
<b>CONSIDERAȚII TEORETICE ȘI PRACTICE PRIVIND CALCULAȚIA COSTURILOR PRIN METODA DIRECT COSTING .....</b>	<b>40</b>
Cristina Aurora, Bunea-Bontaș .....	40
<b>THE NECESSITY OF IMPROVING MANAGERIAL ACTIVITY IN ROMANIA .....</b>	<b>46</b>
Lucia-Ramona, Popa .....	46
<b>NECESITATEA ÎMBUNĂȚĂȚIRII ACTIVITĂȚII MANAGERIALE DIN ROMÂNIA .....</b>	<b>51</b>
Lucia-Ramona, Popa .....	51

<b>CORPORATE COMMUNICATION BIASES IN THE BUSINESS ENVIRONMENT UNDER GLOBALIZATION TRENDS .....</b>	<b>56</b>
Ramona-Elena, Chițu .....	56
<b>DISTORSIUNI ALE COMUNICĂRII CORPORATISTE ÎN MEDIUL DE AFACERI SUPUS TENDINTELOR DE GLOBALIZARE .....</b>	<b>65</b>
Ramona-Elena, Chițu .....	65
<b>EQUIVALENCE VERSUS NON-EQUIVALENCE IN ECONOMIC TRANSLATION .....</b>	<b>74</b>
Cristina, Chifane .....	74
<b>ECHIVALENȚĂ VERSUS NON-ECHIVALENȚĂ ÎN TRADUCEREA ECONOMICĂ .....</b>	<b>83</b>
Cristina, Chifane .....	83

# IMPACT OF UNDERGROUND ECONOMY UPON THE ROMANIAN ECONOMY

Sorin-Daniel, Manole<sup>1</sup>

**Abstract:** *The present article shows estimates the size of underground economy in Romania during 1999 - 2012 (as a percentage of real GDP), carried out by Schneider by means of the MIMIC method. Moreover, the data on 2011 referring to this phenomenon are compared to the data on 30 different states in Europe. In addition, in order to emphasize the difficulty of the scientific endeavour of evaluating the size of the underground economy and especially to see what the endeavour is basically about, the MIMIC methodology has been shaped which is the procedure most frequently used by Schneider in his latest surveys. Using a linear regression model in the end of this article helps accomplish a prognosis of the size of Romania's underground economy in 2013.*

**Key words:** *underground economy; fiscality; MIMIC; Schneider.*

**JEL classification:** *O17, K42, E6*

## 1. Introduction

There are several names of underground economy in specialty literature, such as: hidden economy, shadow economy, dual economy, parallel economy, gray economy, illegal economy, anti-economy etc. (Braşoveanu, 2010).

Furthermore, there are a lot of definitions given to underground economy but none is accepted unanimously. On one hand, definitions differ as a result of different methodologies used for its measurement and on the other hand there is a disagreement related to the definition of underground economy activities (Schneider and Enste, 2000).

According to a concise definition (Choi and Thum, 2005), underground economy is made up of activities that are not entered in governmental statistics. One commonly used working definition of the underground economy refers to all currently unregistered economic activities that contribute to the officially calculated (or observed) Gross National Product. (Schneider et al, 2010a). In another definition (Feige, 1994), underground economy includes activities that ensue from illegal goods and services transactions or from tax evasion crimes.

Schneider who uses the term of shadow economy to refer to underground economy has frequently estimated its annual size (as a percentage of gross domestic product) for various countries in the world, during various periods.

Underground economy has a negative impact upon tax revenues, gross domestic product and, implicitly, upon the economic growth. Evidently, the bigger the underground economy size, the stronger the impact. That is why the issue of what causes underground economy is becoming very important. The main determinant factors of underground economy (Schneider and Savasan, 2007b) are:

- pressure of fiscality and benefit obligations;
- pressure of state-imposed regulations;
- public sector services.

In other words, the Romanian underground economy is characterized by tax evasion, illegal employment, relationships with organized crime and terrorism, and involvement in almost all areas of economic crime (Ghiţescu and Banciu, 2001).

---

<sup>1</sup> Associate Professor, Ph.D., Faculty of Management Marketing in Economic Affairs, Rm. Vâlcea, "Constantin Brâncoveanu" University of Piteşti, danielSORINmanole@yahoo.com.

## 2. Sizes of Romania's Underground Economy

Underground economy is a wide-spread phenomenon, yet its amplitude all around the world greatly differs from a country to another which can be seen by analyzing the underground economy sizes measured as a percentage of the GDP in 31 European countries during 2011- 2012 (table 1 and graph 1).

Table no. 1. Underground economy as GDP percentage in 31 European countries between 2011- 2012

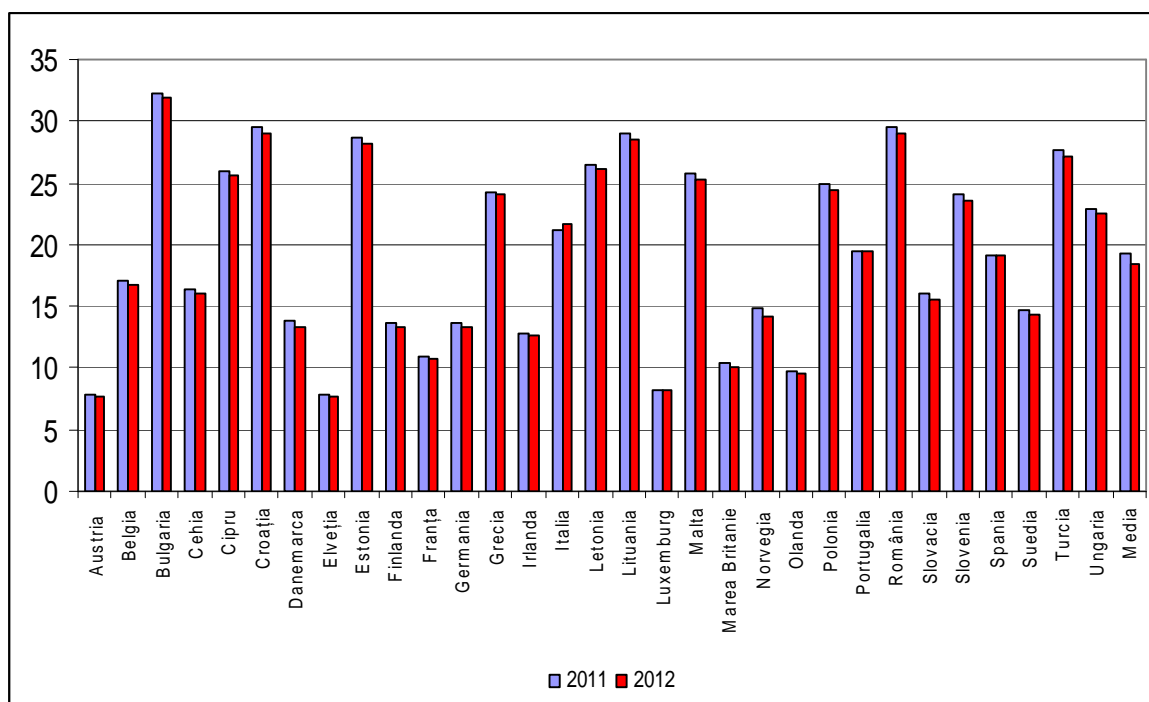
Country	Year	
	2011	2012
Austria	7.9	7.6
Belgium	17.1	16.8
Bulgaria	32.3	31.9
Czech Republic	16.4	16.0
Cyprus	26.0	25.6
Croatia	29.5	29.0
Denmark	13.8	13.4
Switzerland	7.8	7.6
Estonia	28.6	28.2
Finland	13.7	13.3
France	11.0	10.8
Germany	13.7	13.3
Greece	24.3	24.0
Ireland	12.8	12.7
Italy	21.2	21.6
Latvia	26.5	26.1
Lithuania	29.0	28.5
Luxembourg	8.2	8.2
Malta	25.8	25.3
Great Britain	10.5	10.1
Norway	14.8	14.2
The Netherlands	9.8	9.5
Poland	25.0	24.4
Portugal	19.4	19.4
Romania	29.6	29.1
Slovakia	16.0	15.5
Slovenia	24.1	23.6
Spain	19.2	19.2
Sweden	14.7	14.3
Turkey	27.7	27.2
Hungary	22.8	22.5
<b>Average of 31 countries</b>	<b>19.3</b>	<b>18.5</b>

Source: Schneider (2011).

The analysis below includes only data relating to the year 2011 because the measurements for 2012 were made according to prognoses of macroeconomic indicators and the evaluation of 2011 is a little different from the one of 2012. Thus, it can be seen that our country ranks last but one, before Bulgaria, with its underground economy measured at 29.6%

of the GDP. Moreover, the GDP share in Romania is 10.3 % higher than the average share in all the 31 European countries (19.3%).

Furthermore, the GDP share of underground economy is below 10% only in 4 countries: Switzerland, Austria, Luxembourg, Netherlands, whereas in a number of 8 different countries the share is between 10% and 15%: Great Britain, France, Ireland, Finland, Germany, Denmark, Sweden, Norway.



Source: prepared by the author according to the data in Table 1

Graph no. 1. Underground economy size in 31 European countries in 2011 and 2012 (as GDP share)

Several methods can be used to estimate underground economy such as: the MIMIC Model (multiple indicators-multiple causes), the DYMIMIC Model (dynamic multiple indicators-multiple causes), the methodology of the National Institute of Statistics (INS).

By analyzing the change in Romania's underground economy size expressed as GDP percentage during 1999-2010, according to the estimations of the National Institute of Statistics (INS) and of Schneider (Table 2 and Graph 2), it can be seen the two measurements differ significantly, with 14-17 percent gaps in favour of the former estimation for 1999 – 2007 and around 10% in favour of the same estimation for 2008 – 2010.

According to the INS estimations, underground economy was about 20% of the GDP during the former and the latter periods discussed here, it had an ascending trend of up to 14.5% during 1999 – 2004 and increased almost continuously during 2005 – 2010.

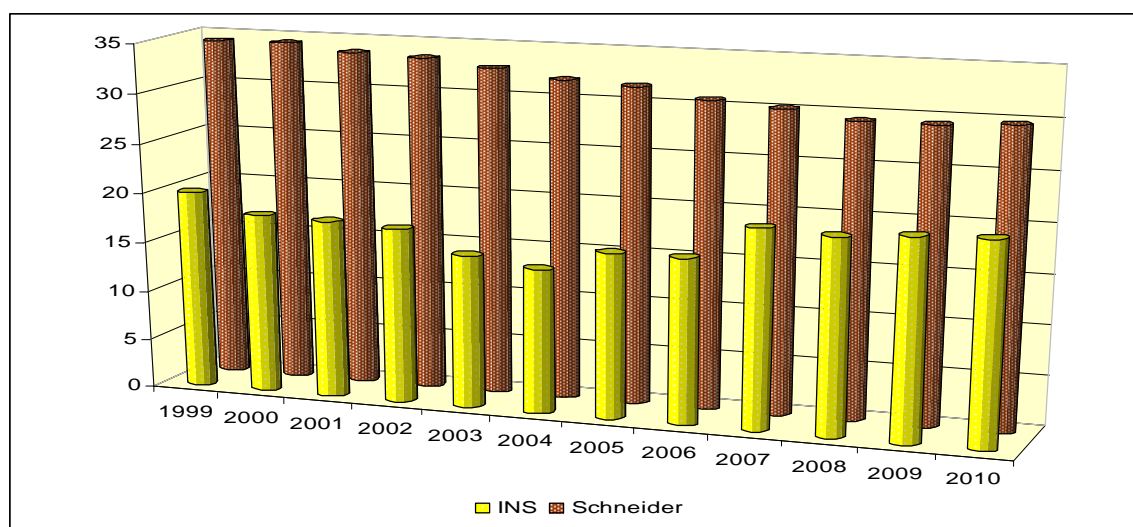
At the same time, Schneider's measurements are to be taken into account based on the MIMIC Model which place underground economy at around 34% of the GDP during the first years of the respective period (the maximum value of 34.4% was reached in 2000) and at around 30% of the GDP for the last years of the same period (the minimum value of 29.4% was reached in 2008 and 2009), with a general descending trend.

Table no. 2. Underground economy as Romanian GDP percentage during 1999-2010

Year	GDP share expressed in % INS evaluation	GDP share expressed in % Schneider Evaluation
1999	20.0	34.3
2000	18.1	34.4
2001	17.9	33.7
2002	17.6	33.5
2003	15.4	32.8
2004	14.5	32.0
2005	16.6	31.7
2006	16.6	30.7
2007	20.0	30.2
2008	19.6	29.4
2009	20.1	29.4
2010	20.3	29.8

Source: Romanian Government (2011) – for INS evaluation; Schneider et al (2010a) – for Schneider evaluation during 1999-2007; Schneider (2011) – for Schneider evaluation during 2008-2010.

The values determined by the MIMIC methodology are more credible than those determined by means of an easier methodology of the National Institute of Statistics both in terms of a trend, and as real values. In addition, it can be stated that the last two years include similar data series values.



Source: prepared by the author according to the data in Table 2

Graph no.2 Size of Romania's underground economy during 1999 – 2010, in INS and Schneider's measurements (expressed as GDP share)

Measuring Romania's underground economy has been the concern of various Romanian researchers. According to a study (Albu, 2008), informal revenue during 2000 – 2006 decreased in Romania from 22.3-22.8% of total household revenue to 16.3-17.5%. The methodology used thereof relies on the tax evasion model designed to estimate underground economy (Allingham and Sandmo, 1972).

Another study (Andrei, 2011) determined the size of Romania's underground economy during 2000 – 2009 relying on the monetary method of Cagan and Ahumada, with



higher values exceeding 30% of the GDP and reaching an ascending trend after 2005, since that was the year they started the application of the 16% single tax rate.

### **3. MIMIC Methodology**

In order to briefly describe the MIMIC methodology (multiple indicators-multiple causes), one starts from the idea that shadow economy effects show up simultaneously in the production, labour, and money markets (Schneider et al, 2010b). The methodology supposes taking account of several causes that determine the existence and size of an underground economy and its effects over time.

According to the methodology, underground economy is defined by a latent variable (not directly noticeable which is why it is also called unobserved variable) being part of functional relationships where the other variables are observed (measured). Observed variables in these functional relationships are causal (explanatory) variables and indicators.

The MIMIC model consists of two parts: the structural equation model and the measurement model. The structural equation expresses by a linear regression relationship a latent variable according to causal variables. The measurement model is made up of several linear regression equations where the indicators are expressed according to the latent variable.

The way to measure the size of the underground economy requires several stages which are described in the following (Schneider et al, 2010b). The first stage is the statistical analysis of relationships among latent variable – causal variables and indicators - latent variable. After having identified equations and estimated the parameters, the MIMIC index is calculated according to the results provided by the model. The analysis supplies only relative, not absolute estimations of the underground economy size. Therefore it is necessary to have a calibration (benchmarking) procedure to calculate the absolute values of the underground economy size.

The MIMIC method generally applies to a large sample of countries and during several years. Causal variables may be, for example: fiscal freedom, business freedom, economic freedom index (all the three indices are calculated by Heritage Foundation), direct taxes as a proportion of total overall taxation, indirect taxes as a proportion of total overall taxation, general government final consumption expenditures as a percentage of the GDP, Government Effectiveness (from the Worldwide Governance Indicators), rate of unemployment, GDP per capita, inflation rate etc. Among indicators, there are: GDP per capita, growth rate of GDP per capita, rate of labour force participation, growth index of labour force participation etc.

The method used by Schneider in his surveys over the last years is MIMIC. Besides, the most frequent methods used to measure the size of underground economy are MIMIC and DYMIMIC.

### **4. Forecasting Romania's Underground Economy Size**

In order to forecast the GDP percentage share of Romania's underground economy it is firstly necessary to set the former's dependence upon the time-related factor. It is obvious that other variables act upon the underground economy, too, but it must be demonstrated that time is the main factor. The econometric evaluations needed in this respect have been carried out by means of the EViews 6 programme package.

With the GDP percentage share of the underground economy being an endogenous variable and time being an exogenous variable, one may consider the linear model for  $a$  single dependent variable

$$P_i = a + b \cdot t_i + \varepsilon_i, \quad i = 1, 2, \dots, 14 \quad (1)$$

where  $t_i = i$  - means year  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, 14$ , according to compliance  $1 \rightarrow 1999$ ,  $2 \rightarrow 2000$ ,  $3 \rightarrow 2001$ , ...,  $14 \rightarrow 2012$ , namely  $i \rightarrow 1998 + i$ ,  $i = 1, 2, \dots, 14$ ;

$P_i = PROC_i$  - means the GDP percentage share of Romania's underground economy in year  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, 14$ ;

$\varepsilon_i$  - means the residual variable level I year  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, 14$ ;

According to the statistical data related to Romania's underground economy size expressed as a percentage share of the GDP during 1999 – 2012 (table no. 1 and table no. 2), the software mentioned above helps reach the values of model parameters and necessary econometric tests (table no.3).

Table no. 3. Values of model coefficients and econometric tests

Dependent Variable: PROC  
Method: Least Squares  
Date: 12/08/12 Time: 23:40  
Sample (adjusted): 1 14  
Included observations: 14 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	34.89341	0.287313	121.4472	0.0000
TIMP	-0.456264	0.033743	-13.52163	0.0000
R-squared	0.938409	Mean dependent var		31.47143
Adjusted R-squared	0.933277	S.D. dependent var		1.970329
S.E. of regression	0.508953	Akaike info criterion		1.618641
Sum squared resid	3.108396	Schwarz criterion		1.709935
Log likelihood	-9.330485	Hannan-Quinn criter.		1.610190
F-statistic	182.8345	Durbin-Watson stat		1.363092
Prob(F-statistic)	0.000000			

The least square method has been used to solve the model. By replacing the estimated values of coefficients (in the Coefficient column) in model (1), there is equation

$$P_i = 34.89341 - 0.456264i + \varepsilon_i, \quad i = 1, 2, \dots, 14 \quad (2)$$

The model coefficients are significantly different from 0 (their probability is higher than 0.9999), because the significance level values related to them (in the Prob. Column) are all lower than 0.0001.

The determination coefficient (R-squared) is high and its value indicates that 93.84% of the dependent variable variation is due to the equation factor variable. The adjusted value of this coefficient (Adjusted R-squared) which has a similar interpretation but it penalizes the introduction of independent variables having low significance upon a dependent variable is quite close to 1.

The significance level for the validity of this model (Prob(F-statistic)) which is very low, even lower than 0.000001, shows that at least some of the overall regression parameters are non-zero (higher than 0.999999).

It should also be checked that errors are uncorrelated and the Durbin-Watson test is available for this purpose. The critical values (lower and upper critical values) for the test related to significance level  $\alpha = 5\%$ , to number of parameters  $k = 2$  (number of model

parameters) and to number of observations  $n = 14$ , are  $d_1 = 1.05$ , respectively  $d_2 = 1.35$ . As

$DW_{calc} = 1.363092 \in (d_2, 4 - d_2) = (1.35; 2.65)$ , the errors are uncorrelated (Andrei et al, 2008, p. 126).

The results reached in such econometric tests lead to model acceptance. Therefore, the model may be used in economic forecasting. Econometric model-based forecasts rely on the supposition that the influences of all factors are persistent in the future, too, as they are expressed by the estimations of model coefficients for a past period related to the data used (Pecican, 2006, p. 89). According to equation (2), adjusted (theoretical) values of Romania's underground economy size during 1999 – 2012 (as GDP percentage share) are calculated by means of formula

$$\hat{P}_i = 34.89341 - 0.456264i, \quad i = 1, 2, \dots, 14 \quad (3)$$

This relation determines Romania's underground economy size in 2013

$$\hat{P}_{15} = 34.89341 - 0.456264 \cdot 15 = 28.05$$

Consequently, the forecasted value of Romania's underground economy size in 2013 is 28.05% of the GDP.

## 5. Conclusions

Underground economy is present in all the countries of the world and reaches remarkable sizes since the average value in 31 major states in Europe is 19.3% of the official GDP in the year 2011. In Romania, the underground economy share in the GDP is almost 30%, which is quite worrying. At the same time, there has been a slight decrease in the underground economy size of our country over the last five years.

Estimating the underground economy is a difficult thing to do and several methods can be used for this purpose, providing results that are sometimes very different from one another. Underground economy is a controversial matter: there are disagreements related to the definition of its activities, to the procedures of estimating its size and to the use of estimations in economic analyses (Schneider 2007a). If one refers to the MIMIC method, the difficulty also resides in the identification of causes and indicators of underground economy.

In other words, it is obvious that a great challenge to the Romanian government is to take effective political steps so that to render underground economy activities less attractive and official activities more attractive. The successful implementation of such policies could lead to a decrease in the underground economy size. The level of fiscality has a special impact upon the underground economy which, if too high, has a negative influence upon it.

## References

1. Albu, L. L. (2008), "A Model to Estimate Spatial Distribution of Informal Economy", *Romanian Journal of Economic Forecasting*, No. 4, pp. 111-124.
2. Allingham, M.G. and Sandmo, A. (1972), "Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis", *Journal of Public Economics*, November, 1(3-4).
3. Andrei, T., Stancu, S., Iacob, A., I., Tuşa, E. (2008), *Basics of Econometrics Using EViews*, Economic Publisher, Bucharest.
4. Andrei, T. (2011), "Relations de causalité entre l'économie souterraine et les variables macroéconomiques: application sur la Roumanie", *Romanian Review of Statistics*, No. 3, pp. 86-100.
5. Braşoveanu, I. V. (2010), "Underground Economy and Corruption: Major Issues of Romanian Economy", *Theoretical and Applied Economics*, Volume 17, No. 11(552), pp. 68-80.
6. Choi, J. P. and Thum, M. (2005), "Corruption and the Shadow Economy", *International Economic Review*, Vol. 46, No. 3, pp. 817-836.

7. Feige, E. L. (1994), "The Underground Economy and the Currency Enigma", *Supplement to Public Finance/Finances Publiques*, No. 49, pp. 119-136.
8. Ghițescu, F., Banciu, M. (2001), "Economic Crime in Romania", *The Journal of Social, Political and Economic Studies*, Vol. 26, No. 4, pp. 643-669.
9. Romanian Government (2011), "2011 Annual Report. Monitoring Controls Related to the Fight against Illegal Employment", available at <http://www.gov.ro/upload/articles/116427/raport-2012-anexa1.pdf>, (accessed on 20 November 2012).
10. Pecican, Ș. E. (2006), *Econometrics*, C. H. Beck Publisher, Bucharest.
11. Schneider, F. and Enste, D.H. (2000), "Shadow Economies around the World: Size, Causes and Consequences", *IMF Working Paper*, WP/00/26, available at <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0026.pdf>, (accessed on 25 November 2012).
12. Schneider, F. (2007a), "Shadow Economies and Corruption all over the World: New Estimates for 145 Countries, Economics", No. 9, *The Open Access, Open Assessment E-Journal*, available at [http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/20079/version\\_1/count+Shadow+Economies+and+Corruption+All+Over+the+World:+New+Estimates+for+145+Country+Economics](http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/20079/version_1/count+Shadow+Economies+and+Corruption+All+Over+the+World:+New+Estimates+for+145+Country+Economics), (accessed on 27 November 2012).
13. Schneider, F., Savasan, F. (2007b), "Dymimic Estimates of the Size of Shadow Economies of Turkey and of Its Neighbouring Countries", *International Research Journal of Finance and Economics* - Issue 9, pp. 127-140.
14. Schneider, F., Buehn, A., Montenegro, C. (2010a), "New Estimates for the Shadow Economies all over the World", *International Economic Journal*, Vol. 24, No. 4, pp. 443–461.
15. Schneider, F., Buehn, A., Montenegro, C. (2010b), "Shadow Economies all over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007", available at [http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/SHADOWECONOMIES\\_June8\\_2010\\_FinalVersion.pdf](http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/SHADOWECONOMIES_June8_2010_FinalVersion.pdf), (accessed on 25 November 2012).
16. Schneider, F. (2011), "Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2012: Some New Facts", available at <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2012/ShadEcEurope31.pdf>, (accessed on 27 November 2012).

# IMPACTUL ECONOMIEI SUBTERANE ASUPRA ECONOMIEI ROMÂNIEI

Sorin-Daniel, Manole<sup>1</sup>

**Rezumat:** Articolul prezintă estimări ale mărimii economiei subterane a României din perioada 1999 - 2012 (ca procente din PIB), realizate de Schneider cu ajutorul metodei MIMIC. Totodată, datele din 2011 referitoare la acest fenomen sunt analizate comparativ cu datele obținute pentru alte 30 state din Europa. De asemenea, pentru a evidenția dificultatea demersului științific de evaluare a dimensiunii economiei subterane, dar mai ales pentru a vedea în ce constă în esență acest demers, este schițată metodologia MIMIC – procedura cel mai mult folosită de Schneider în studiile din ultimii ani. Utilizând un model de regresie liniară, în finalul articolului se realizează o prognoză pentru a determina mărimea economiei subterane a României în anul 2013.

**Cuvinte cheie:** economie subterană; fiscalitate; MIMIC; Schneider.

**Clasificarea JEL:** O17, K42, E6

## 1. Introducere

În literatura de specialitate, există mai multe denumiri sub care este cunoscută economia subterană, ca, de exemplu, *economie ascunsă*, *economie din umbră*, *economie duală*, *economie paralelă*, *economie gri*, *economie ilegală*, *contraeconomie* etc. (Brașoveanu, 2010).

Totodată, întâlnim numeroase definiții pentru economia subterană, însă niciuna nu este acceptată unanim. Pe de-o parte, definițiile diferă ca rezultat al variatelor metodologii utilizate pentru evaluarea mărimii ei, iar, pe de altă parte, există dezacord și cu privire la definirea activităților economiei subterane (Schneider și Enste, 2000).

Conform unei definiții concise (Choi și Thum, 2005), economia subterană este constituită din activitățile care nu sunt înregistrate în statisticile guvernamentale. Economia subterană este constituită din toate activitățile economice neînregistrate, care, altfel, ar contribui la produsul intern brut calculat (sau observat), conform unei definiții de lucru utilizată în mod obișnuit (Schneider et al., 2010a). Într-o altă definiție (Feige, 1994), economia subterană cuprinde activitățile care sunt rezultatul unor tranzacții cu bunuri și servicii ilegale sau al unor infracțiuni de evaziune fiscală.

Schneider, care folosește pentru economia subterană termenul de *economie din umbră*, a estimat în mai multe lucrări dimensiunea anuală a acesteia (ca procent din produsul intern brut), pentru multe țări de pe glob, pe diverse perioade.

Economia subterană are impact negativ asupra încasărilor fiscale, asupra produsului intern brut și, implicit, asupra creșterii economice. În mod evident, acest impact este cu atât mai puternic, cu cât dimensiunea economiei subterane este mai mare. Din aceste motive, devine foarte importantă problema cauzelor economiei subterane. Principalii factori determinanți ai economiei subterane (Schneider și Savasan, 2007b) sunt:

- presiunea fiscalității și a contribuțiilor de asigurări sociale;
- presiunea reglementărilor impuse de stat;
- serviciile sectorului public.

În altă ordine de idei, economia subterană a României se caracterizează prin evaziune fiscală, ocupare ilegală a forței de muncă, relații cu crima organizată și terorismul și implicare în aproape toate domeniile infracționalității economice (Ghițescu și Banciu, 2001).

---

<sup>1</sup> Conf. univ. dr., Facultatea de Management Marketing în Afaceri Economice Rm. Vâlcea, Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești, danielsorinmanole@yahoo.com.

## 2. Dimensiunile economiei subterane a României

Economia subterană este un fenomen răspândit în toată lumea, dar amploarea ei diferă mult de la o țară la alta, lucru ce poate fi constatat studiind dimensiunile economiei subterane, evaluate ca procente din PIB, pentru 31 țări din Europa, în anii 2011 și 2012 (tabelul nr. 1 și figura nr. 1).

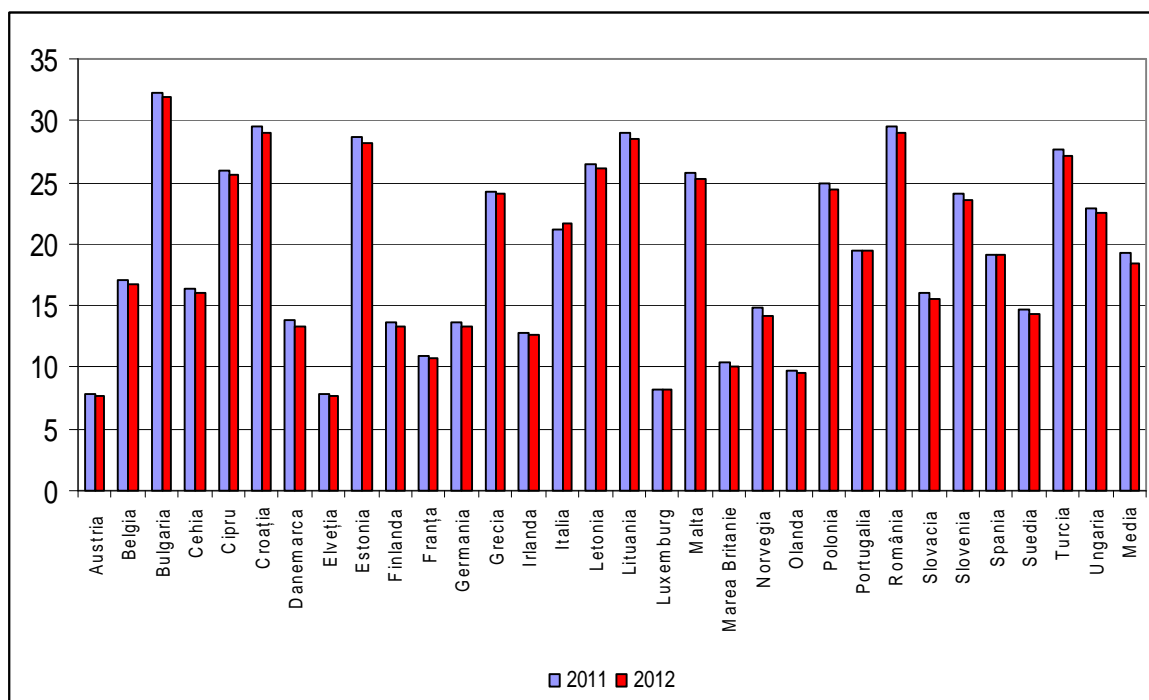
Tabelul nr. 1. Economia subterană exprimată ca procent din PIB pentru 31 țări din Europa, în anii 2011 și 2012

Țara	Anul	
	2011	2012
Austria	7,9	7,6
Belgia	17,1	16,8
Bulgaria	32,3	31,9
Cehia	16,4	16,0
Cipru	26,0	25,6
Croația	29,5	29,0
Danemarca	13,8	13,4
Elveția	7,8	7,6
Estonia	28,6	28,2
Finlanda	13,7	13,3
Franța	11,0	10,8
Germania	13,7	13,3
Grecia	24,3	24,0
Irlanda	12,8	12,7
Italia	21,2	21,6
Letonia	26,5	26,1
Lituania	29,0	28,5
Luxemburg	8,2	8,2
Malta	25,8	25,3
Marea Britanie	10,5	10,1
Norvegia	14,8	14,2
Olanda	9,8	9,5
Polonia	25,0	24,4
Portugalia	19,4	19,4
România	29,6	29,1
Slovacia	16,0	15,5
Slovenia	24,1	23,6
Spania	19,2	19,2
Suedia	14,7	14,3
Turcia	27,7	27,2
Ungaria	22,8	22,5
<b>Media celor 31 țări</b>	<b>19,3</b>	<b>18,5</b>

Sursa: Schneider (2011).

Analiza care urmează se va referi numai la date din anul 2011, pentru că evaluările din anul 2012 s-au făcut pe bază de prognoze ale unor indicatori macroeconomici și pentru că evaluările din anii 2012 și 2011 diferă puțin între ele. Astfel, constatăm că țara noastră se situează pe penultimul loc, în fața Bulgariei, cu o economie subterană evaluată la 29,6% din PIB. De asemenea, ponderea în PIB pentru România este cu 10,3 procente mai mare decât media ponderilor celor 31 state europene (19,3%).

Totodată, remarcăm că ponderea în PIB a economiei subterane este mai mică de 10% numai pentru 4 state: Elveția, Austria, Luxemburg, Olanda, iar alte 8 țări au această pondere cuprinsă între 10% și 15%: Marea Britanie, Franța, Irlanda, Finlanda, Germania, Danemarca, Suedia, Norvegia.



Sursa: realizat de autor pe baza datelor din Tabelul nr. 1.

Figura nr. 1. Mărimea economiei subterane pentru 31 țări din Europa, în anii 2011 și 2012 (ca procent din PIB)

Pentru estimarea economiei subterane se pot utiliza mai multe metode, ca, de exemplu: modelul MIMIC (multiple indicators-multiple causes), modelul DYMIMIC (dynamic multiple indicators-multiple causes), metodologia Institutului Național de Statistică (INS).

Analizând evoluția mărimii economiei subterane a României, exprimată ca procent din PIB, în perioada 1999-2010, conform estimărilor Institutului Național de Statistică (INS) și ale lui Schneider (tabelul nr. 2 și figura nr. 2), se observă că cele două evaluări diferă foarte mult, înregistrându-se diferențe de 14-17 procente în favoarea primei estimări în perioada 1999-2007 și de circa 10 procente în favoarea aceleiași estimări în perioada 2008-2010.

Conform estimării INS, economia subterană este de aproximativ 20 procente din PIB, în primii ani și în ultimii ani ai perioadei în discuție, are un trend descrescător până la 14,5%, în perioada 1999 – 2004 și crește aproape în permanență în perioada 2005 – 2010.

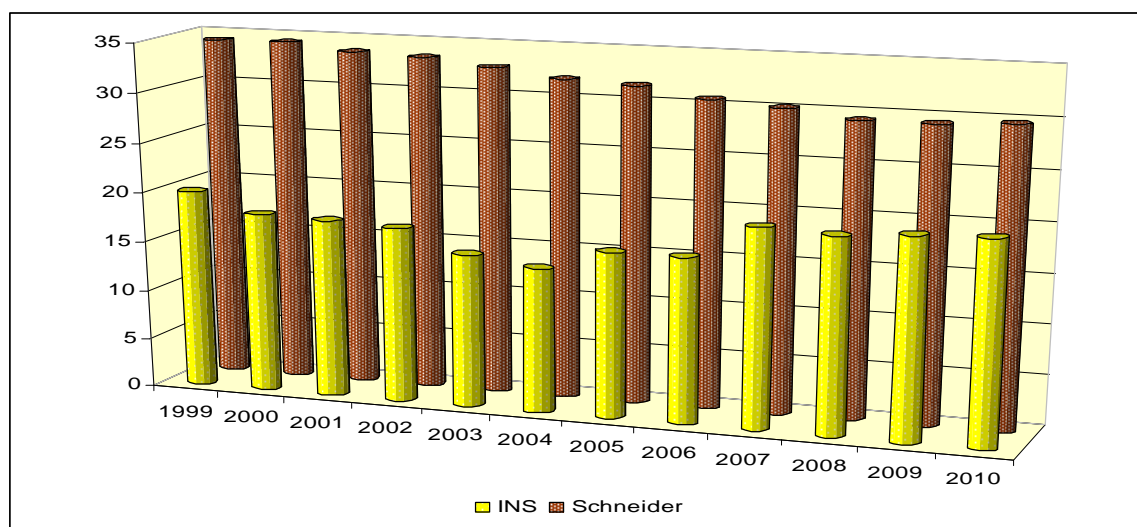
Totodată, remarcăm că estimările lui Schneider, bazate pe modelul MIMIC, situează economia subterană pe la circa 34% din PIB în primii ani ai perioadei studiate (valoarea maximă de 34,4% atinsă în anul 2000) și pe la circa 30% din PIB în ultimii ani ai perioadei (valoarea minimă de 29,4% atinsă în anii 2008 și 2009), tendința generală fiind de scădere a dimensiunii acesteia.

Tabelul nr. 2. Economia subterană exprimată ca procent din PIB-ul României, în perioada 1999-2010

Anul	Ponderea în PIB, % Evaluare INS	Ponderea în PIB, % Evaluare Schneider
1999	20,0	34,3
2000	18,1	34,4
2001	17,9	33,7
2002	17,6	33,5
2003	15,4	32,8
2004	14,5	32,0
2005	16,6	31,7
2006	16,6	30,7
2007	20,0	30,2
2008	19,6	29,4
2009	20,1	29,4
2010	20,3	29,8

Sursa: Guvernul României (2011) – pentru evaluare INS;  
Schneider et al (2010a) – pentru evaluare Schneider, în perioada 1999-2007;  
Schneider (2011) – pentru evaluare Schneider, în perioada 2008-2010.

Valorile determinate prin metodologia MIMIC sunt mai credibile decât cele determinate prin metodologia mai simplă a Institutului Național de Statistică, atât ca trend, cât și ca valori în sine. De asemenea, se poate constata că în ultimii doi ani valorile celor două serii de date se apropie.



Sursa: realizat de autor pe baza datelor din Tabelul nr. 2.

Figura nr. 2. Mărimea economiei subterane a României, în perioada 1999 – 2010, în evaluările INS și Schneider (ca procent din PIB)

Evaluarea economiei subterane a României a stat în atenția mai multor cercetători români. Conform unui studiu (Albu, 2008), în perioada 2000 – 2006, veniturile informale descresc în România de la 22,3-22,8% din totalul veniturilor gospodăriilor la 16,3-17,5%. Metodologia folosită se bazează pe modelul evaziunii fiscale dedicat estimării economiei subterane (Allingham și Sandmo, 1972).



Într-o altă lucrare (Andrei, 2011), se determină mărimea economiei subterane a României în perioada 2000 – 2009 pe baza metodei monetare a lui Cagan și Ahumada, găsindu-se pentru aceasta valori ridicate, mai mari de 30% din PIB, și obținându-se un trend crescător după 2005, în condițiile în care din acel an s-a trecut la taxa unică de impozitare de 16%.

### **3. Metodologia MIMIC**

Pentru descrierea sumară a metodologiei MIMIC (multiple indicators-multiple causes), pornim de la premisa că efectele economiei subterane se fac simțite simultan în producție, muncă și piețele financiare (Schneider et al, 2010b). Metodologia constă în considerarea mai multor cauze care determină existența și mărimea economiei subterane, dar și a mai multor efecte ale acesteia în timp.

Conform metodologiei, economia subterană este definită cu ajutorul unei variabile latente (ce nu este direct observabilă, motiv pentru care se mai numește și variabilă neobservabilă), care intră în componența unor relații funcționale, în care celelalte variabile sunt observabile (măsurabile). Variabilele observabile din aceste relații funcționale sunt variabile cauzale (explicative) și indicatori.

Modelul este format din două părți: ecuația de structură și modelul de măsurare. Ecuația de structură exprimă, printr-o relație de regresie liniară, variabila latentă în funcție de variabilele cauzale. Modelul de măsurare se compune din mai multe ecuații de regresie liniară, în care indicatorii sunt exprimați în funcție de variabila latentă.

Modalitatea de estimare a dimensiunii economiei subterane necesită parcurgerea mai multor pași, care vor fi evidențiați în continuare (Schneider et al, 2010b). Primul pas constă în verificarea statistică a relațiilor dintre variabila latentă – variabilele cauzale și indicatori – variabila latentă. După identificarea relațiilor și estimarea parametrilor, se calculează indicele MIMIC, pe baza rezultatelor furnizate de model. Analiza făcută asigură numai estimății relative, nu absolute, ale dimensiunii economiei subterane. De aceea, mai este necesară o procedură de comparare (benchmarking), pentru a calcula valorile absolute ale dimensiunii economiei subterane.

Metoda MIMIC se aplică, în general, pe un eșantion mare de țări și pe o perioadă de mai mulți ani. Ca variabile cauzale, se pot considera, de exemplu: libertatea fiscală, libertatea de afaceri, indicele libertății economice (toate trei sunt indici calculați de Heritage Foundation), ponderea impozitelor directe în veniturile fiscale, ponderea impozitelor indirecte în veniturile fiscale, ponderea cheltuielilor cu consumul final guvernamental în PIB, eficacitatea guvernului (din Indicatorii mondiali de guvernare), rata șomajului, PIB-ul pe cap de locuitor, rata inflației etc. Ca indicatori, putem menționa: PIB-ul pe cap de locuitor, rata de creștere a PIB-ului pe cap de locuitor, rata de participare a forței de muncă, indicele de creștere a ratei de participare a forței de muncă etc.

Metoda folosită de Schneider în studiile realizate în ultimii ani este metoda MIMIC. De altfel, cele mai utilizate metode pentru evaluarea mărimii economiei subterane sunt metodele MIMIC și DY-MIMIC.

### **4. Prognoză a mărimii economiei subterane a României**

Pentru a obține o prognoză a procentului din PIB al economiei subterane a României, este necesar ca mai întâi să se stabilească o dependență a acestuia de factorul timp. În mod evident, asupra economiei subterane acționează și alte variabile, dar va trebui să arătăm că timpul este factor esențial. Evaluările econometrice necesare s-au realizat cu ajutorul pachetului de programe EViews 6.

Procentul din PIB al economiei subterane a României fiind variabila endogenă, iar timpul fiind variabila exogenă, considerăm modelul liniar unifactorial

$$P_i = a + b \cdot t_i + \varepsilon_i, \quad i = 1, 2, \dots, 14 \quad (1)$$

unde  $t_i = i$  - reprezintă anul  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, 14$ , conform corespondenței  $1 \rightarrow 1999$ ,  $2 \rightarrow 2000$ ,  $3 \rightarrow 2001$ , ...,  $14 \rightarrow 2012$ , adică  $i \rightarrow 1998 + i$ ,  $i = 1, 2, \dots, 14$ ;

$P_i = PROC_i$  - reprezintă procentul din PIB al economiei subterane a României din anul  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, 14$ ;

$\varepsilon_i$  - reprezintă valoarea variabilei reziduale din anul  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, 14$ ;

Pe baza datelor statistice corespunzătoare mărimii economiei subterane a României, exprimată ca procent din PIB, în perioada 1999 – 2012 (tabelul nr. 1 și tabelul nr. 2), obținem cu ajutorul softului amintit valorile parametrilor din model și ale testelor econometrice necesare (tabelul nr. 3).

Tabelul nr. 3. Valorile coeficienților modelului și ale testelor econometrice

Dependent Variable: PROC					
Method: Least Squares					
Date: 12/08/12 Time: 23:40					
Sample (adjusted): 1 14					
Included observations: 14 after adjustments					
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	
C	34.89341	0.287313	121.4472	0.0000	
TIMP	-0.456264	0.033743	-13.52163	0.0000	
R-squared	0.938409	Mean dependent var		31.47143	
Adjusted R-squared	0.933277	S.D. dependent var		1.970329	
S.E. of regression	0.508953	Akaike info criterion		1.618641	
Sum squared resid	3.108396	Schwarz criterion		1.709935	
Log likelihood	-9.330485	Hannan-Quinn criter.		1.610190	
F-statistic	182.8345	Durbin-Watson stat		1.363092	
Prob(F-statistic)	0.000000				

Pentru rezolvarea modelului s-a folosit metoda celor mai mici pătrate. Înlocuind valorile estimate ale coeficienților (din coloana Coefficient) în modelul (1), obținem ecuația

$$P_i = 34,89341 - 0,456264i + \varepsilon_i, \quad i = 1, 2, \dots, 14 \quad (2)$$

Coeficienții din model sunt semnificativ diferiți de zero (cu o probabilitate mai mare de 0,9999), deoarece valorile nivelului de relevanță corespunzătoare acestora (din coloana Prob.) sunt toate inferioare valorii 0,0001.

Coeficientul de determinație (R-squared) este mare, valoarea lui indicându-ne că 93,84% din variația variabilei dependente se datorează variabilei factoriale din ecuație. Valoarea ajustată a acestui coeficient (Adjusted R-squared), care are o interpretare similară, dar penalizează introducerea de variabile independente ce au o relevanță mică asupra variabilei dependente, este destul de apropiată de 1.

Pragul de semnificație pentru validarea ecuației (Prob(F-statistic)), care este foarte mic, inferior valorii de 0,000001, ne arată că estimațiile referitoare la parametrii în ansamblu sunt semnificative cu o probabilitate foarte mare (mai mare de 0,999999).

Mai trebuie verificat dacă erorile nu sunt autocorelate, iar în acest scop avem la dispoziție testul Durbin-Watson. Valorile critice (limita inferioară și limita superioară) pentru

acest test, corespunzătoare pragului de relevanță  $\alpha = 5\%$ , numărului de parametri  $k = 2$  (numărul de parametri din model) și numărului de observații  $n = 14$ , sunt  $d_1 = 1,05$ , respectiv  $d_2 = 1,35$ . Deoarece

$$DW_{calc} = 1,363092 \in (d_2, 4 - d_2) = (1,35; 2,65)$$

erorile nu sunt autocorelate (Andrei et al, 2008, pag. 126).

Rezultatele obținute la aceste teste econometrice conduc la acceptarea modelului. Prin urmare, modelul poate fi utilizat în prognoza economică. Prognoza pe baza unui model econometric se bazează pe supoziția că influențele tuturor factorilor se mențin și în viitor, așa cum sunt exprimate de estimările coeficienților modelului pentru perioada din trecut corespunzătoare datelor utilizate (Pecican, 2006, pag. 89). Conform ecuației (2), valorile ajustate (teoretice) ale mărimii economiei subterane a României din perioada 1999 – 2012 (ca procente din PIB) se calculează cu formula

$$\hat{P}_i = 34,89341 - 0,456264i, \quad i = 1, 2, \dots, 14 \quad (3)$$

Prin intermediul acestei relații, se poate obține dimensiunea economiei subterane a României din anul 2013:

$$\hat{P}_{15} = 34,89341 - 0,456264 \cdot 15 = 28,05$$

Prin urmare, valoarea prognozată a mărimii economiei subterane a României în anul 2013 este 28,05% din PIB.

## 5. Concluzii

Economia subterană este prezentă în toate țările din lume și ajunge la mărimi remarcabile, din moment ce valoarea medie pentru 31 de state reprezentative din Europa ajunge la 19,3% din PIB-ul oficial în anul 2011. În cazul României, ponderea economiei subterane în PIB este de aproape 30%, ceea ce reprezintă un fapt îngrijorător. În același timp, se poate constata o scădere ușoară a dimensiunii economiei subterane a țării noastre în ultimii ani.

Estimarea economiei subterane este o chestiune dificilă, în acest scop putând fi folosite mai multe metode, care furnizează rezultate ce diferă, uneori, chiar mult între ele. Economia subterană este un subiect foarte controversat: există dezacorduri cu privire la definiția activităților acesteia, la procedurile de estimare a dimensiunilor ei și la folosirea acestor estimări în analize economice (Schneider 2007a). Dacă ne referim la metoda MIMIC, dificultatea rezidă și din identificarea cauzelor și a indicatorilor economiei subterane.

În altă ordine de idei, este evident că o mare provocare pentru guvernul României este aceea de a întreprinde măsuri politice eficiente pentru a face mai puțin atractivă activitatea din zona economiei subterane, astfel încât să fie mai atractivă activitatea din zona economiei oficiale. Implementarea cu succes a unor astfel de politici ar conduce la o reducere a mărimii economiei subterane. Un impact deosebit asupra economiei subterane o are nivelul fiscalității, care în cazul în care este prea ridicat, are o influență negativă asupra acesteia.

## Bibliografie

1. Albu, L. L. (2008), "A Model to Estimate Spatial Distribution of Informal Economy", *Romanian Journal of Economic Forecasting*, Nr. 4, pp. 111-124.
2. Allingham, M.G. and Sandmo, A. (1972), "Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis", *Journal of Public Economics*, November, 1(3-4).
3. Andrei, T., Stancu, S., Iacob, A., I., Tușa, E. (2008), *Introducere în econometrie utilizând EViews*, Ed. Economică, București.

4. Andrei, T. (2011), "Relations de causalité entre l'économie souterraine et les variables macroéconomiques: application sur la Roumanie", *Revista Română de Statistică*, Nr. 3, pp. 86 – 100.
5. Brașoveanu, I. V. (2010), "Economia subterană și corupția: probleme majore ale economiei românești", *Economie teoretică și aplicată*, Vol. XVII, Nr. 11(552), pp. 68-80.
6. Choi, J. P. and Thum, M. (2005), "Corruption and The Shadow Economy", *International Economic Review*, Vol. 46, No. 3, pp. 817-836.
7. Feige, E. L. (1994), "The Underground Economy and the Currency Enigma", *Supplement to Public Finance/Finances Publiques*, No. 49, pp. 119-136.
8. Ghițescu, F., Banciu, M. (2001), "Economic Crime in Romania", *The Journal of Social, Political and Economic Studies*, Vol. 26, No. 4, pp. 643-669.
9. Guvernul României (2011), "Raport anual 2011. Monitorizarea controalelor privind combaterea fenomenului muncii nedeclarate din România", disponibil la <http://www.gov.ro/upload/articles/116427/raport-2012-anexa1.pdf>, (accesat 20 noiembrie 2012).
10. Pecican, Ș. E. (2006), *Econometrie*, Ed. C. H. Beck, București.
11. Schneider, F. and Enste, D.H. (2000), "Shadow Economies Around The World: Size, Causes and Consequences", *IMF Working Paper*, WP/00/26, disponibil la <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0026.pdf>, (accesat 25 noiembrie 2012).
12. Schneider, F. (2007a), "Shadow Economies and Corruption All Over the World: New Estimates for 145 Countries, Economics", No. 9, *The Open Acces, Open Assessment E-Journal*, disponibil la [http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/20079/version\\_1/count+Shadow+Economies+and+Corruption+All+Over+the+World:+New+Estimates+for+145+Country+Economics](http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/20079/version_1/count+Shadow+Economies+and+Corruption+All+Over+the+World:+New+Estimates+for+145+Country+Economics), (accesat 27 noiembrie 2012).
13. Schneider, F., Savasan, F. (2007b), "Dymimic Estimates of the Size of Shadow Economies of Turkey and of Her Neighbouring Countries", *International Research Journal of Finance and Economics* - Issue 9, pp. 127-140.
14. Schneider, F., Buehn, A., Montenegro, C. (2010a), "New Estimates for the Shadow Economies all over the World", *International Economic Journal*, Vol. 24, No. 4, pp. 443–461.
15. Schneider, F., Buehn, A., Montenegro, C. (2010b), "Shadow Economies All Over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007", disponibil la: [http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/SHADOWECONOMIES\\_June8\\_2010\\_FinalVersion.pdf](http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/SHADOWECONOMIES_June8_2010_FinalVersion.pdf), (accesat 25 noiembrie 2012).
16. Schneider, F. (2011), "Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2012: Some New Facts", disponibil la: <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2012/ShadEcEurope31.pdf>, (accesat 27 noiembrie 2012).

# ASSESSMENT MODEL OF THE NATIONS' HUMAN CAPITAL - THE CASE OF THE EU COUNTRIES

Laura-Maria, Dindire<sup>1</sup>

**Abstract:** *In the knowledge-based society and in the creative economy towards which all the EU countries aspire, being also driven by the regulations of the European Commission through Europe 2020 Strategy, the human capital of a nation acquires new values, representing a powerful comparative advantage for the countries investing in this direction. In this context, the purpose of this scientific approach is to propose a model for assessing the human capital of a nation, created in a new approach, by using representative variables. By using the model proposed benchmarking of the world countries can be made. In this paper we present a benchmark of the EU countries. To answer the approach of this paper, we have used the following research techniques: investigation of secondary data and content analysis of the key reports and studies of international organizations such as: World Bank – Human Development Reports, World Economic Forum, statistics and Eurostat and UNCTAD publications, Euro barometers and EU reports on human capital, etc. For the analysis of the data we applied statistical methods of analysis, from the simplest (descriptive statistics) to the implementation of complex analysis.*

**Key words:** *human capital, macroeconomic data, knowledge-based society, assessment models and methodologies*

**JEL Code:** *O11, O15*

## Introduction

The issue of the importance of an organization's human capital as development engine of the nations has been the focus of world-class experts, Nobel Prize winners or practitioners in the field such as Friedman (Nobel Prize in 1976), Schultz (Nobel Prize in 1979), Mincer Becker (Nobel Prize in 1992), Stiglitz (Nobel Prize in 2001), Krugman (Nobel Prize in 2008) (Nobelprize.org, 2012). Currently, in the context of the knowledge-based society and of the creative economy, towards which all the EU countries aspire, and not only, being initially driven by the Lisbon Strategy rules, and more recently by those of Europe 2020, a nation's human capital acquires new values, representing a powerful comparative advantage for the countries investing in this direction. The positive correlation between the individuals' income and their education level has been demonstrated since the beginning of the concerns related to the human capital analysis by Becker (1964) and Mincer (1970:1 - 26) as well as between the labour occupancy degree and the duration of education. Schultz (1961:1-17) and Denison (1962:72-74) further explain that the education and health costs should be treated as investment to help increase productivity and economic growth. Other positive correlations, already demonstrated, are between the growth of the welfare and the investment in the human capital. More recently, Boll and Zurlinden (2012: 2297-2308) develop an index for the measurement of labour quality growth caused by unobservable characteristics. At microeconomic level, more and more numerous increasingly complex analyses are being developed on human capital (Jin, Hopkins & Wittmer, 2010:939 - 963; Wang, Jaw & Tsai, 2012:1129 – 1157; Hitt, Biernan, Shimizu & Kochhar, 2001:13-28).

## 1. Scientific research methodology

The model we propose in this paper meets the classical algorithm of scientific research. The main steps that we followed were the ones presented below (Adams et al., 2007:44).

---

<sup>1</sup> Lecturer PhD at Constantin Brancoveanu University of Pitesti, Postdoctoral researcher at The Romanian Academy, email: lauradindire@yahoo.com

### **1.1. Indication of the problem; the aim of the research**

Since we consider that the indicators, with quantitative value, lose sight of the people's perceptions, which are really the main subject investigated, we propose a more extended assessment indicator, by adding new sub-indicators, and appropriate to the European context of the knowledge-based society, in which the research – development activity plays a crucial role, without losing sight of the need for social inclusion of disadvantaged people. In their study, Altinok and Murseli (2007:237-244) argue the need for qualitative indicators of human capital at macroeconomic level. Therefore, we propose an indicator that includes both the quantitative dimension and the qualitative one of the investigated phenomenon.

### **1.2. Defining the model: selection of variables, accomplishment of assumptions**

Given that the purpose of this paper is to propose a model for assessing the human capital at macroeconomic level we focused for our analysis on data and assessment indicators provided by the most important international bodies and organisations: Eurostat, World Bank and UNCTAD - for the quantitative indicators and World Economic Forum for the qualitative ones, the latter being obtained from surveys. Also, the index that we propose in this paper brings as new elements, compared to those already established, the fact that it takes into account the requirements of the knowledge-based society and the creative economy.

### **1.3. Formalization of the model: finding the relationships involved; finding a functioning form**

The dynamic analysis that we perform in this paper concerns the 27 EU member countries and considers the time horizon from 2007 to 2010, for which there are the necessary data for the international bodies and organizations. Although, for the quantitative data, the international and European organizations provide data on a longer period of time than the one considered in this paper, for the qualitative ones that we considered relevant and that we have used there is data in the reports on the World Economic Forum's global competitiveness, starting with 2007. As such, the index we propose is based on the following dimensions and it includes the indicators we shall describe below.

**Living standards, Labour and Social inclusion index (LLSI)** is a composite index that includes in its structure the following indicators *GDP/capita index (GDPI)* – for which the data collected from UNCTADstat were used as logarithms since large amounts were involved, *Cooperation in labor-employer relations index (CLEI)* and *Brain drain index (BDRI)* for which the qualitative data were collected from World Economic Forum, The Global Competitiveness Reports; *People with no risk of poverty or social exclusion index (PSEI)* using data collected from Eurostat.

**Research and Development Index (RDVI)** is also a composite index that includes the following indicators: *University-industry collaboration in R&D index (UICI)*, *Quality of Scientific Research Institutions Index (QSCI)* using data collected from the World Economic Forum and *Total R&D expenditure% of GDP index (RDEI)* for which the data were collected from Eurostat. The inclusion of this composite index in the aggregate index of the human capital answers a highly topical issue due to the fundamental role of research – development in creative economy and in the knowledge-based society.

**Education and Healthy Life Index (EHLI)** is the third composite index which we will analyse in our study and it includes: *Life expectancy index (Lexi)*; *Healthy life years index (HTLI)*; *Tertiary educational attainment index (TEAI)*; *School expectancy index*

(SCEI)) for which the data were collected from Eurostat and *Quality of educational system (QESI)* for which we used and processed data from the World Economic Forum.

#### ***1.4. Solving the problem: finding the right techniques, modifying the model or the approach, if necessary***

**To meet the scientific rigor, we further describe the methodology for calculating the composite indices, of the aggregate ones and of the global aggregate index of the human capital.** The calculation methodology that we have used for the proposed index is based on well-known methodologies used by the major international organizations, such as the UNDP methodology used to calculate the Human Development Index, but also on other methodologies proposed in the literature and tested by empirical research such as the methodology proposed by Florida and Tinagli (2004) for building the European Creativity Index and further developed by adding new indicators (Bobirca et al., 2009: 117-144). **The calculation method of the annual composite indices: *Living standards, Labour and Social inclusion index (LLSI)*, *Research and Development index (RDVI)* and *Education and Healthy life index (EHLI)*** is the following: first, to calculate the annual composite indicators for each of the four years analysed, the values for the 12 component sub-indicators were arranged downward, attributing the score of 27 to the country with the maximum value (number of EU member countries). For each of the countries analyzed a distance indicator was calculated, as follows: the value corresponding to each country was multiplied by the maximum score and was reported to the value of the country with the maximum score. The cumulative values obtained are also arranged downward, attributing the score of 27 to the country which obtains the maximum value. The value of the composite indicator for each of the years under review is calculated as follows: the aggregate value obtained by every country by adding the scores of the sub-indicators (of the distance indicators), is multiplied by the maximum score, respectively of 27 and is divided to the aggregate value of the country that obtained the maximum score. The calculation methodology is applicable to each of the three composite indicators and for each of the four years analyzed. **To calculate the annual aggregate index of the human capital, the *European Annual Human Capital Index*** we have adopted the following procedure: the three composite annual indices were sorted in descending order of values, giving them ranks between 1 and 27. Rank 1 was assigned to the country with the maximum score, representing the best rank. Subsequently, the ranks were normalised by dividing them to the maximum number of countries, respectively 27. The values obtained were between 0.04 and 1; the country with the best position having, this time, the lowest value, namely of 0.04. Then we calculated the arithmetic mean of the values obtained by each country after the normalization of the ranks. The annual aggregate index of the human capital is obtained as the difference between 1, the maximum value, and the arithmetic mean calculated previously. **The global composite indices for the four years analysed were calculated as follows:** each of the annual composite indices is arranged in descending order of the values; ranks from 1-27 are assigned, the country with the highest score obtaining rank 1; the ranks obtained for each of the three annual composite indices is normalised by division by 27, obtaining values from 0.04, the country with the best rank and 1 the country with the lowest rank; for each of the three composite indices, during the entire period under review, in our case, 2007 – 2010, the arithmetic mean of the normalised values is calculated for each country; the three composite indices are determined by subtracting from the maximum value, respectively 1, the arithmetic mean of the normalised values obtained previously. **The global aggregate indicator (*Global European Human Capital Index*) is determined based on the global composite indicators, as follows:** the three global composite indices are sorted in descending order and are assigned ranks; the

ranks given to each country are normalised by division by 27; the arithmetic mean of the values obtained after the normalisation of the ranks is calculated; the global index of the human capital is calculated by subtracting from 1 (the maximum value) the previously obtained mean; finally, they are sorted in descending order, resulting the hierarchy of the global index of the human capital in the EU member countries.

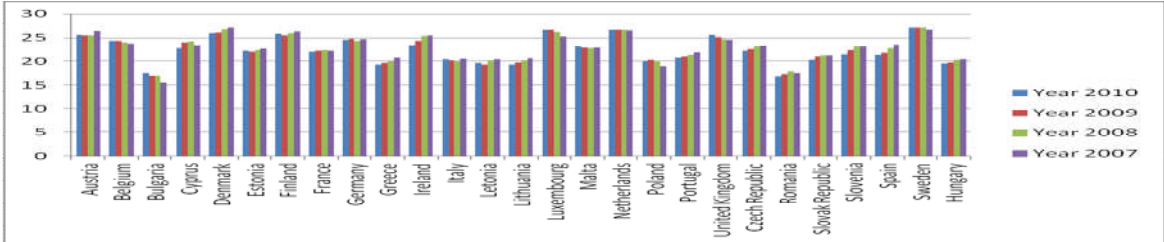
**2. Interpretation of results and validation of the model**

The methodology previously presented allows obtaining very detailed results on annual composite indices obtained by each country, of the annual aggregate indicators, of the three global composite indicators related to the entire period analyzed, as well as of the global aggregate index of the human capital. To present a summary and a conclusive image of the very abundant results, we will further expose and analyze the developments of the three composite annual indices, of the global composite indices obtained for the entire period analyzed, as well as of the global aggregate index of the human capital (*Global European Human Capital Index*).

**2.1. Results of the annual composite indices**

The annual composite indices allow, for each country considered, in our case the EU member countries, observing the dimension analysed, in dynamics.

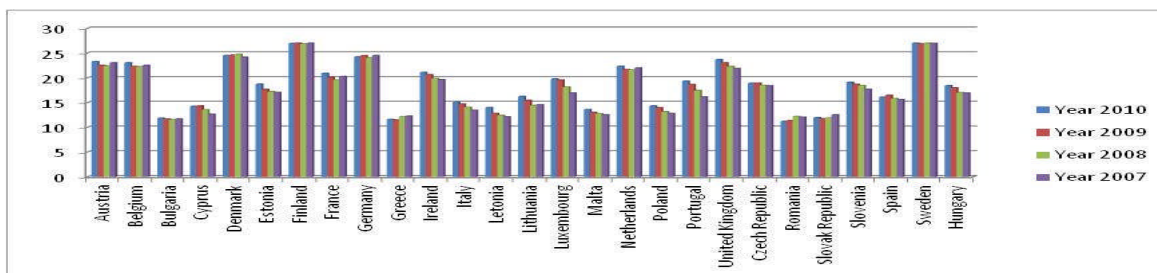
➤ Analyzing, for example, the annual composite index *Living standards Labour and social inclusion (LLSI)* (Graph. 1), we can draw the following conclusions: ■ The values of this annual composite index separate the countries in the following categories: leading in the ranking, with values exceeding the maximum of 25 points out of 27, are: Sweden, the Netherlands, Luxembourg, Denmark, Finland, Austria and, in 2009 and 2010 the United Kingdom. Between the 15 to 20 range are the countries that obtained the lowest values of the annual composite index: Romania and Bulgaria are placed in the entire period analysed, and, only for the last two years under review, namely in 2009 and 2010: Latvia, Hungary, Greece, Lithuania and, only in 2007, Poland which then moved to the next level. ■ The results of the study make evident a downward trend of the annual composite index, for many European countries such as Spain, the Czech Republic, Slovenia, Portugal, Slovakia, Greece, Lithuania, Hungary. Romania has registered an increase of this index in 2008 as compared to 2007 after which it declined. Denmark, although with a maximum of 27 points in 2007, also recorded a downward trend, reaching 25.92 in 2010. Other countries at higher levels in the ranking which have declined are Ireland and the UK. This situation that we find in most European countries can be partially explained due to the financial-economic crisis which occurred in the period analysed. ■ Increasing trends of the annual composite index can be seen in the United Kingdom and Belgium. Sweden has also recorded growth since 2007 reaching, starting next year, the first position in the ranking, three years in a row, respectively 2008, 2009 and 2010. A favourable situation can also be noticed in Bulgaria, the only country at the bottom of the ranking which records growth of this index in the period under review.



Source: data processed by the author  
 Graph 1: Evolution of the annual composite index Living standards, Labour and Social Inclusion



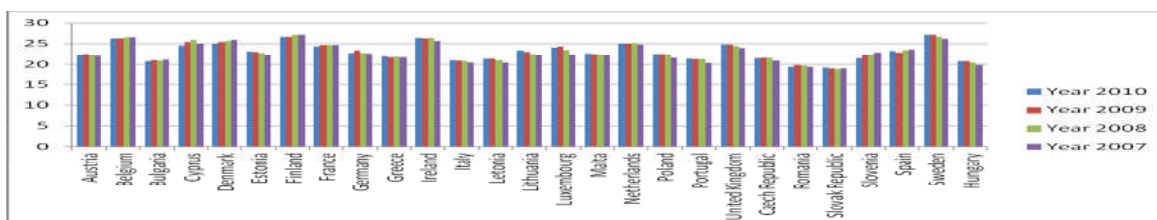
➤ The results of the study regarding the evolution of the annual composite index *Research and Development Index (RDVI)* (Graph 2) ■The results of the composite annual index *Research and Development Index (RDVI)* reflect a particularly favourable situation in the sense that most European countries record upward trends of this index in the period analysed. We can draw the conclusion that, although in times of crisis, most European countries realise the importance of the research – development activity and the investment in the human capital – the main factor involved in this activity, as the engine of the economic growth and recovery. ■The highest values of the composite annual index *Research and Development Index (RDVI)* are recorded by Sweden, Finland, Denmark, Germany.



Source: data processed by the author

Graph 2: Evolution of the annual composite index Research and Development

➤ For the annual composite index *Education and Healthy life index (EHLI)* (Graph 3), the results of the study allow noticing many more countries with an increasing trend. This upward trend is a favourable situation given the importance of the educational factor in the knowledge-based society. Thus, in the period under review increases in this annual composite index can be highlighted in the following countries: the United Kingdom, Luxembourg, Lithuania, Estonia, Malta, Poland, Portugal, Italy, Hungary, and Slovakia. The growth during 2007 - 2009, followed by a slight decrease in 2010, is recorded in Germany, Austria, the Czech Republic, Latvia, and Romania. ■Sweden, a country placed once again in the top of the ranking, recorded growth in the period 2007 – 2008, reaching maximum values, respectively 27 and maintaining itself on the same position during 2009 – 2010. ■The countries with the best values of this annual composite index, throughout the entire period under review, recording more than 25 points out of a maximum of 27, are: Sweden, Finland, Ireland, Belgium, Denmark and, except in 2007 when it recorded the value of 24.78 in all subsequent years, the Netherlands.



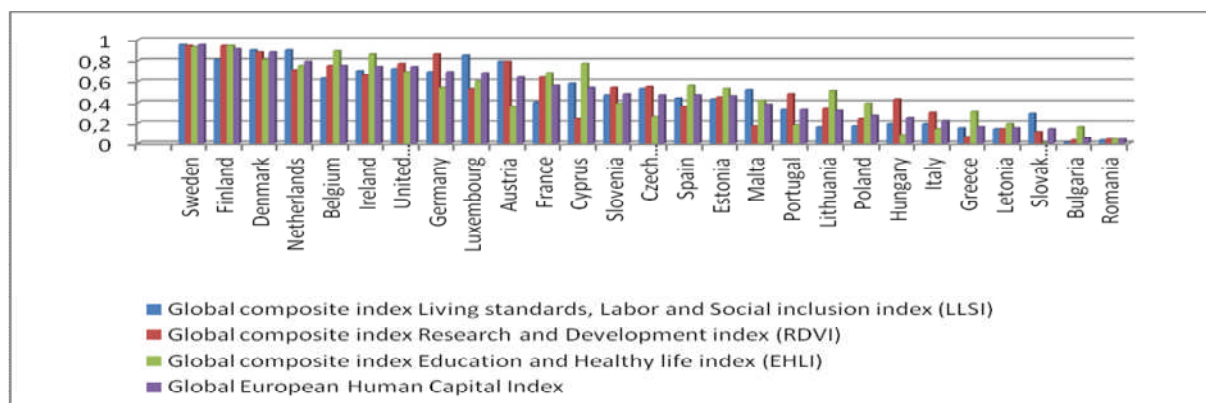
Source: data processed by the author

Graph 3: Evolution of the annual composite index Education and Healthy life

## 2.2. Results of the global composite indices and of the global aggregate index of the human capital (Global European Human Capital Index)

We further present the results obtained for the global composite indices for the entire period analysed, as well as the global aggregate index of the human capital (*Global European Human Capital Index*), which was calculated according to the methodology

previously presented, based on these indices. The results of the study, presented in Graph 4, illustrate in summary, for the entire period analysed the indicators proposed. Thus, the global values of the three composite indices *Living standards, Labour and Social inclusion index* (LLSI), *Research and Development index* (RDVI) and *Education and Healthy life index* (EHLI) can be noticed, as well as the final index which is precisely the purpose of this study: the global index of the human capital for the EU member countries (***Global European Human Capital Index***).



Source: data processed by the author

Graph 4: Global European Human Capital Index, 2007 – 2010

■ As noted, the ***Global European Human Capital Index*** polarizes the two extremes, respectively countries with high values, the Northern countries, but also the first ones integrated in the EU, and at the other pole, the countries with the lowest values, which are countries that have joined the EU more recently.

■ Another final result of the study is the following: the global composite indices allow, for each of the EU member countries to identify the main strategic directions in which one must intervene with priority to remedy the situations that affect the human capital.

### Conclusions and future research directions

In conclusion, the index that we propose allows assessing the human capital of nations, in an approach that takes into account the requirements of the knowledge-based society and other current events, such as the brain drain, which affects negatively the human capital in the countries with lower living standards and where talented people cannot find development opportunities. Furthermore, the proposed index, through the indicators it integrates, meets the requirements of sustainable development of nations, of promoting certain socially responsible policies and the EU requirements specified in the Europe 2020 strategy. The benchmarking developed for the EU member countries confirms the hypothesis that the more economically developed countries are, but also integrated for a longer period of time, the higher is the concern for the human capital, as compared to the countries more recently integrated and faced with economic difficulties. The future research directions aim at analyzing the correlations between the ***Global European Human Capital Index*** and various other variables such as the fiscal policy with the budgetary and monetary one.

### Acknowledgments

This work was supported by the project "Post-Doctoral Studies in Economics: training program for elite researchers - SPODE" co-funded from the European Social Fund

through the Development of Human Resources Operational Programme 2007-2013, contract no. POSDRU/89/1.5/S/61755.)

Some ideas from this article were presented at the International Days of Statistics and Economics Conference, Prague, 13<sup>th</sup>-15<sup>th</sup> September 2012 Prague, held within the project: Post-doctoral studies in economics: continuous training programme for elite researchers (SPODE).

## References

1. Adams, J., Khan, H., Raeside, R. & White, D. (2007). *Research Methods for Graduate Business and Social Science Students*, New Delhi: Sage Publications.
2. Altinok, N. & Murseli, H. (2007). International database on human capital quality, *Economics Letters*, 96 (2), 237-244.
3. Bobircă, A., Drăghici, A., Dumitrescu, S. & Mihailescu, O. (2009). Măsurarea Economiei Creative – Studiu de caz România, *The Romanian Economic Journal*, 34, (4), 117-144.
4. Bolli, T. & Zurlinden, M. (2012). Measurement of labour quality growth caused by unobservable characteristics, *Applied Economics*, 44(18), 2297-2308.
5. Denison, E.F. (1962). *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before US*, New York: Committee for Economic Development.
6. Eurostat. (2012). *Statistics by theme*. Retrieved from <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>.
7. Hitt, M.A., Biernan, L., Shimizu, K. & Kochhar, R. (2001). Direct and moderating effects of human capital on strategy and performance in professional service firms: a resource – based perspective, *Academy of Management Journal*, 44 (1), 13-28.
8. Jin, Y. Hopkins, M.M. & Wittmer, J.L.S. (2010). Linking human capital to competitive advantages, flexibility in a manufacturing firm's supply chain, *Human Resource Management*, 49(5), 939-963.
9. Mincer, J. (1970). The Distribution of Labor Incomes: a Survey, *Journal of Economic Literature*, 8 (1), 1 – 26.
10. Nobelprize.org. (2012). *Prize lecture*. Retrieved from [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1978/simon-lecture.pdf](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1978/simon-lecture.pdf).
11. Schultz, T.W. (1961). Investment in Human Capital, *The American Economic Review*, LI (4), 1-17.
12. The World Bank. (2012). *The complete world development report*. Retrieved from [http://wdronline.worldbank.org/worldbank/a/c.html/world\\_development\\_report\\_2012/selected\\_indicators/WB.978-0-8213-8810-5.app-group1.app1.sec3](http://wdronline.worldbank.org/worldbank/a/c.html/world_development_report_2012/selected_indicators/WB.978-0-8213-8810-5.app-group1.app1.sec3).
13. United Nations Development Programme (UNDP). (2012). *Human Development Reports. Human Development Index*. Retrieved from <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/>.
14. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTADStat). (2012). *Nominal and real GDP total and per capita, annual, 1970 – 2010*. Retrieved from <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>.
15. Wang, C.Y. P., Jaw, B.S. & Tsai, C.H.C. (2012). Building strategic capabilities: a human capital perspective, *The International Journal of Human Resource Management*, 23(6), 1129-1157.

# MODEL DE EVALUARE A CAPITALULUI UMAN AL NAȚIUNILOR – CAZUL ȚĂRILOR MEMBRE UE

Laura-Maria, Dindire<sup>1</sup>

**Rezumat:** În societatea bazată pe cunoaștere și în economia creativă spre care toate țările membre UE aspiră, impulsionate fiind și de reglementările Comisiei Europene prin Strategia Europa 2020, capitalul uman al unei națiuni capătă valențe noi, constituindu-se într-un redevabil avantaj comparativ pentru țările care investesc în această direcție. În acest context, scopul prezentului demers științific este de a propune un model de evaluare a capitalului uman al unei națiuni, realizat într-o abordare nouă, prin utilizarea de variabile reprezentative. Utilizând modelul propus, pot fi realizate benchmarking-uri la nivelul țărilor lumii. În prezenta lucrare, se prezintă un benchmarking la nivelul țărilor membre UE. Un alt rezultat al cercetării îl constituie identificarea principalelor direcții strategice în care țările trebuie să intervină pentru remedierea situațiilor care le afectează capitalul uman. Pentru a răspunde demersului lucrării, am utilizat ca tehnici de cercetare: investigarea datelor secundare și analiza de conținut a principalelor rapoarte și studii ale organizațiilor internaționale, cum ar fi: World Bank – Human Development Reports, World Economic Forum, statistici și publicații Eurostat și UNCTAD, eurobarometre și rapoarte ale UE privind capitalul uman etc. Pentru analiza datelor, s-au aplicat metode statistice de analiză, începând cu cele mai simple (statistici descriptive) și ajungând la realizarea unor analize complexe.

**Cuvinte cheie:** capital uman, date macroeconomice, societate bazată pe cunoaștere, modele și metodologii de evaluare

**Clasificarea JEL:** O11, O15

## Introducere

Problematika importanței capitalului uman al organizației ca motor de dezvoltare a națiunilor a stat în centrul preocupărilor unor specialiști de talie mondială, laureați Nobel sau practicieni în domeniu, cum ar fi: Friedman (Premiul Nobel în 1976), Schultz (Premiul Nobel în 1979), Mincer, Becker (Premiul Nobel în 1992), Stiglitz (Premiul Nobel în 2001), Krugman (Premiul Nobel în 2008) (vezi Nobelprize.org, 2012). În prezent, în contextul societății bazate pe cunoaștere și a economiei creative, spre care toate țările membre UE (și nu numai) aspiră, fiind impulsionate inițial de reglementările Strategiei Lisabona, iar, mai recent de cele ale Strategiei Europa 2020, capitalul uman al unei națiuni capătă valențe noi, constituindu-se într-un redevabil avantaj comparativ pentru țările care investesc în această direcție. Corelația pozitivă dintre veniturile indivizilor și gradul de educație al acestora a fost demonstrată încă de la debutul preocupărilor analizei capitalului uman de către Becker (1964) și Mincer (1970: 1-26), ca și între gradul de ocupare a forței de muncă și durata educației. Schultz (1961: 1-17) și Denison (1962: 72-74) precizează, în plus, că cheltuielile cu educația și sănătatea trebuie tratate ca investiții pentru a contribui la creșterea productivității muncii și a creșterii economice. Alte corelații pozitive, demonstrate deja, se stabilesc între creșterea bunăstării și investiția în capitalul uman. Mai recent, Bolli și Zurlinden (2012: 2297-2308) elaborează un index pentru măsurarea calității muncii determinate de caracteristici neobservabile. La nivel microeconomic, se elaborează, din ce în ce mai mult, numeroase analize tot mai complexe asupra capitalului uman (Jin, Hopkins & Wittmer, 2010: 939-963; Wang, Jaw & Tsai, 2012: 1129-1157; Hitt, Biernan, Shimizu & Kochhar, 2001: 13-28).

## 1. Metodologia cercetării științifice

Modelul pe care îl propunem în această lucrare respectă algoritmul clasic al cercetării științifice. Principalii pași pe care i-am urmat au fost următorii (Adams et al., 2007: 44).

---

<sup>1</sup> Lector universitar doctor în cadrul Universității „Constantin Brâncoveanu” din Pitești, cercetător postdoctoral în cadrul Academiei Române; email: lauradindire@yahoo.com

### **1.1. Specificarea problemei; scopul cercetării**

Deoarece apreciem că indicatorii existenței, cu valoare cantitativă, pierd din vedere percepția oamenilor, care sunt chiar principalul subiect investigat, propunem un indicator de evaluare mai extins, prin adăugarea de noi sub-indicatori, și adaptat contextului european al societății bazate pe cunoaștere, în care activitatea de cercetare – dezvoltare ocupă un rol esențial, fără a pierde din vedere necesitatea incluziunii sociale a persoanelor defavorizate. În studiul lor, Altinok și Murseli (2007: 237-244) argumentează necesitatea existenței unor indicatori calitativi ai capitalului uman la nivel macroeconomic. Ca atare, propunem un indicator ce cuprinde atât dimensiunea cantitativă, cât și pe cea calitativă a fenomenului investigat.

### **1.2. Stabilirea modelului: selectarea variabilelor, realizarea asumțiilor**

Scopul prezentei lucrări fiind acela de a propune un model de evaluare a capitalului uman la nivel macroeconomic, am reținut pentru analiza noastră date și indicatori de evaluare oferii de cele mai importante organisme și organizații internaționale: Eurostat, Banca Mondială și UNCTAD, pentru indicatorii cantitativi, și World Economic Forum, pentru cei calitativi, cei din urmă fiind obținuți pe baza sondajelor de opinie. De asemenea, indexul pe care îl propunem în această lucrare aduce ca noutate, comparativ cu cei deja consacrați, faptul că ține cont de exigențele societății bazate pe cunoaștere și ale economiei creative.

### **1.3. Formalizarea modelului: găsirea relațiilor implicate; găsirea unei forme funcționale**

Analiza în dinamică pe care o realizăm în cadrul acestei lucrări vizează cele 27 de țări membre UE și are în vedere orizontul de timp 2007-2010, pentru care există datele necesare la nivelul organismelor și al organizațiilor mondiale. Deși, pentru datele cantitative, organizațiile europene și internaționale oferă date pe o perioadă mult mai mare de timp decât cea avută în vedere în această lucrare, pentru cele calitative pe care le-am considerat relevante și le-am utilizat, există date în rapoartele asupra competitivității globale ale World Economic Forum, începând din anul 2007. Ca atare, indexul pe care îl propunem se fundamentează pe următoarele dimensiuni și include indicatorii pe care îi prezentăm în continuare. **Living standards, Labor and Social inclusion index (LLSI)**: este un indice compozit care cuprinde în structura sa următorii indicatori: *GDP/capita index (GDPI)* - pentru care datele culese de pe UNCTADstat au fost logaritmice, fiind vorba de valori mari, *Cooperation in labor-employer relations index (CLEI)* și *Brain drain index (BDRI)*, pentru care datele calitative au fost culese de pe World Economic Forum, The Global Competitiveness Reports; *People with no risk of poverty or social exclusion index (PSEI)*, care utilizează date culese de pe Eurostat. **Research and Development index (RDVI)** este, de asemenea, un indice compozit, ce cuprinde următorii indicatori: *University-industry collaboration in R&D index (UICI)*, *Quality of scientific research institutions index (QSCI)*, ce utilizează date culese de pe World Economic Forum și *Total R&D expenditure % of GDP index (RDEI)*, pentru care datele au fost culese de pe Eurostat. Includerea acestui indice compozit în indicele agregat al capitalului uman răspunde unei probleme de mare actualitate determinată de rolul fundamental al cercetării – dezvoltării în economia creativă și în societatea bazată pe cunoaștere. **Education and Healthy life index (EHLI)** este cel de-al treilea indice compozit pe care îl vom supune analizei în studiul nostru și cuprinde: *Life expectancy index (LEXI)*; *Healthy life years index (HTLI)*; *Tertiary educational attainment index (TEAI)*; *School expectancy index (SCEI)*, pentru care datele au fost culese de pe Eurostat și date *Quality of educational system index (QESI)*, pentru care am utilizat și prelucrat date de pe World Economic Forum.

#### **1.4. Rezolvarea problemei: găsirea tehnicilor potrivite, modificarea modelului sau a abordării, dacă este cazul**

Pentru a răspunde acestei rigori științifice, prezentăm, în continuare, metodologia de calcul a indicilor compoziți, a celor agregați și a indicelui agregat global al capitalului uman. Metodologia de calcul pe care am utilizat-o pentru indicele propus se fundamentează pe metodologiile de anvergură utilizate de organizații internaționale, cum ar fi metodologia PNUD utilizată pentru calcularea Human Development Index, dar și pe alte metodologii propuse în literatura de specialitate și testate prin cercetări empirice, cum ar fi metodologia propusă de Florida și Tinagli (2004) pentru construirea European Creativity Index și dezvoltată ulterior prin adăugarea de noi indicatori (Bobirca et al., 2009: 117-144).

(1) Modul de calcul al indicilor compoziți anuali: *Living standards, Labor and Social inclusion index* (LLSI), *Research and Development index* (RDVI) și *Education and Healthy life index* (EHLI) este următorul: inițial, pentru calcularea indicatorilor compoziți anuali, pentru fiecare dintre cei 4 ani supuși analizei, valorile corespunzătoare celor 12 subindicatori componenți au fost ordonate descrescător, acordându-se țării cu valoarea maximă scorul 27 (numărul țărilor membre UE). Pentru fiecare dintre țările analizate, s-a calculat un indicator de distanță; astfel, valoarea aferentă fiecărei țări s-a înmulțit cu scorul maxim și s-a raportat la valoarea țării cu scor maxim. Valorile cumulate obținute sunt, de asemenea, ordonate descrescător, atribuindu-i-se țării care obține valoarea maximă scorul 27. Valoarea indicatorului compozit, pentru fiecare dintre anii supuși analizei, se calculează astfel: valoarea cumulată, obținută de fiecare țară prin adunarea scorurilor subindicatorilor (a indicatorilor de distanță), se înmulțește cu scorul maxim, respectiv 27 și se împarte la valoarea cumulată a țării care a obținut scorul maxim. Metodologia de calcul se aplică fiecăruia dintre cei trei indicatori compoziți și pentru fiecare dintre cei 4 ani supuși analizei.

(2) Pentru calcularea indicelui agregat anual al capitalului uman, *Annual European Human Capital Index*, am procedat astfel: cei trei indici compoziți anuali au fost sortați în ordinea descrescătoare a valorilor, acordându-li-se ranguri între 1 și 27. Rangul 1 a fost atribuit țării cu scor maxim, reprezentând cel mai bun rang. Ulterior, rangurile au fost normalizate prin împărțire la numărul maxim al țărilor, respectiv 27. S-au obținut valori între 0,04 și 1; țara cu poziția cea mai bună având, de această dată, cea mai mică valoare, respectiv 0,04. Se calculează, apoi, media aritmetică a valorilor obținute de fiecare țară după normalizarea rangurilor. Indicele agregat anual al capitalului uman se obține ca diferență dintre 1, valoarea maximă, și media aritmetică anterior calculată.

(3) Indicii compoziți globali, pentru cei 4 ani supuși analizei, au fost calculați astfel: se ierarhizează în ordinea descrescătoare a valorilor fiecare dintre indicii compoziți anuali; se acordă ranguri de la 1 la 27, țara cu cel mai mare scor obținând rangul 1; rangurile obținute pentru fiecare dintre cei trei indici compoziți anuali se normalizează prin împărțire la 27, obținându-se valori între 0,04, țara cu cel mai bun rang, și 1 țara cu cel mai slab rang; pentru fiecare dintre cei trei indici compoziți, pe întreg intervalul analizat, în cazul nostru, 2007-2010, se calculează pentru fiecare țară, media aritmetică a valorilor normalizate; cei trei indici compoziți globali se determină scăzând din valoarea maximă, respectiv 1, media aritmetică a valorilor normalizate anterior obținută.

(4) Indicatorul agregat global (*Global European Human Capital Index*) se determină pe baza indicatorilor compoziți globali astfel: cei trei indici compoziți globali se sortează în ordinea descrescătoare și se acordă ranguri; rangurile acordate fiecărei țări se normalizează prin împărțire la 27; se calculează media aritmetică a valorilor obținute în urma normalizării rangurilor; indicele global al capitalului uman se calculează scăzând din 1 (valoarea maximă), media anterior obținută; în final, se sortează descrescător, obținându-se ierarhia indicelui global al capitalului uman în țările membre UE.

## 2. Interpretarea rezultatelor și validarea modelului

Metodologia anterior prezentată permite obținerea unor rezultate foarte detaliate referitoare la indicii compoziți anuali obținuți de fiecare țară, a indicatorilor agregați anuali, a celor trei indicatori compoziți globali aferenți întregii perioade analizate, precum și a indicelui agregat global al capitalului uman. Pentru a prezenta o imagine sintetică și concludivă a rezultatelor foarte abundente, vom expune și analiza, în continuare, evoluțiile celor trei indici compoziți anuali, a indicilor compoziți globali obținuți pentru întreaga perioadă analizată, precum și a indicelui agregat global al capitalului uman (*Global European Human Capital Index*).

### 2.1. Rezultatele indicilor compoziți anuali

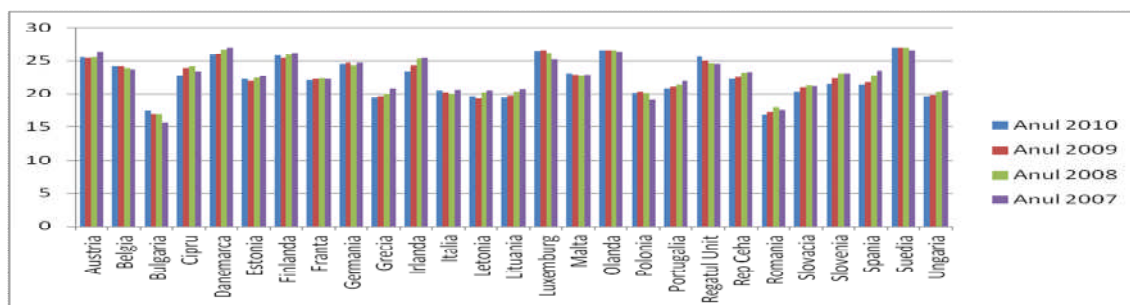
Indicii compoziți anuali permit, pentru fiecare țară analizată, în cazul nostru țările membre UE, observarea dimensiunii analizate, în dinamică.

➤ Analizând, de exemplu, Indicele compozit anual *Living standards Labor and social inclusion (LLSI)* (Fig. 1), putem extrage următoarele concluzii:

- Valorile acestui index compozit anual delimitează țările în următoarele categorii: fruntașe în clasament, cu valori ce depășesc 25 de puncte din maximul de 27: Suedia, Olanda, Luxemburg, Danemarca, Finlanda, Austria și, în anii 2009 și 2010 și Regatul Unit. În intervalul 15-20 se situează țările care au obținut cele mai mici valori ale acestui indice compozit anual: în întreaga perioadă analizată se situează România, Bulgaria, iar, doar pentru ultimii doi ani supuși analizei, respectiv în 2009 și 2010: Letonia, Ungaria, Grecia, Lituania și, doar în anul 2007, după care a trecut la nivelul superior, Polonia.

- Rezultatele studiului permit evidențierea unui trend descendent al indicelui compozit anual pentru foarte multe țări europene, cum ar fi: Spania, Republica Cehă, Slovenia, Portugalia, Slovacia, Grecia, Lituania, Ungaria. România a înregistrat o creștere a acestui index în anul 2008 comparativ cu 2007, după care a înregistrat scăderi. Danemarca, deși cu o valoare maximă de 27 puncte în anul 2007, a înregistrat și ea o evoluție descendentă, ajungând în anul 2010 la 25,92. Alte țări aflate la un nivel superior în clasament care au înregistrat scăderi sunt Irlanda și Regatul Unit. Această situație pe care o regăsim la majoritatea statelor europene poate fi parțial explicată pe fondul crizei economico-financiare care s-a manifestat în perioada analizată.

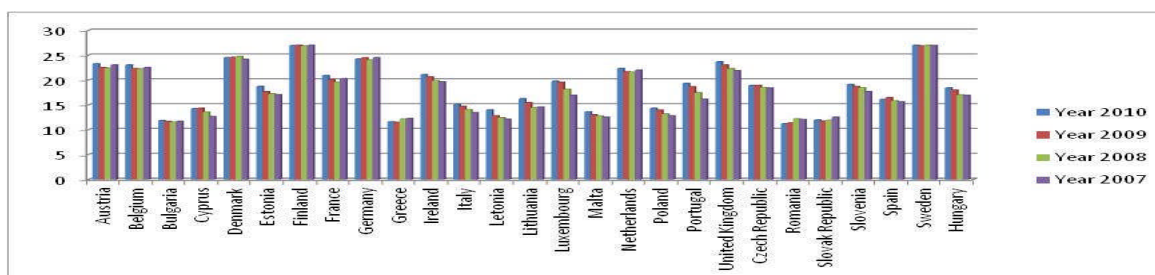
- Trenduri crescătoare ale acestui indice compozit anual se pot observa la Regatul Unit și Belgia. Suedia a înregistrat și ea o creștere începând cu anul 2007, ajungând, începând cu anul următor, să se situeze pe primul loc în clasament, 3 ani la rând, respectiv 2008, 2009 și 2010. O situație favorabilă poate fi remarcată și la Bulgaria, singura țară aflată în partea inferioară a clasamentului care înregistrează creșteri ale acestui index în perioada supusă analizei.



Sursa: date prelucrate de autor

Fig. 1: Evoluția indicelui compozit anual Living standards, Labor and Social Inclusion

- Rezultatele studiului cu privire la evoluția indicelui compozit anual *Research and Development Index (RDVI)* (Fig 2).
- Rezultatele indicelui compozit anual *Research and Development Index (RDVI)* reflectă o situație deosebit de favorabilă, în sensul că marea majoritate a țărilor europene înregistrează trenduri ascendente ale acestui index, în perioada analizată. Putem trage concluzia că, deși în perioadă de criză, cele mai multe țări europene conștientizează importanța activității de cercetare – dezvoltare și investiția în capitalul uman – principalul factor implicat în această activitate, ca motor al creșterii și relansării economice.
- Cele mai mari valori ale indicelui compozit anual *Research and Development Index (RDVI)* sunt înregistrate de Suedia, Finlanda, Danemarca, Germania.



Sursa: date prelucrate de autor

Fig. 2: Evoluția indicelui compozit anual Research and Development

- Pentru indicele compozit anual *Education and Healthy life index (EHLI)* (Fig 3), rezultatele studiului permit observarea mult mai multor țări care înregistrează o evoluție crescătoare. Această evoluție ascendentă reprezintă o situație favorabilă ținând cont de importanța factorului educațional în societatea bazată pe cunoaștere. Astfel, în perioada analizată se pot evidenția creșteri ale acestui indice compozit anual, la următoarele țări: Regatul Unit, Luxemburg, Lituania, Estonia, Malta, Polonia, Portugalia, Italia, Ungaria, Slovacia. Creștere, în perioada 2007 – 2009, urmată de o ușoară reducere în anul 2010, se înregistrează la Germania, Austria, Republica Cehă, Letonia, România.

- Suedia, țară aflată și de această dată în fruntea clasamentului, a înregistrat creșteri în perioada 2007 – 2008, atingând maximul valoric, respectiv 27 și menținându-se în perioada 2009 – 2010.

- Țările cu cele mai bune valori ale acestui indice compozit anual, în întreaga perioadă analizată, înregistrând peste 25 puncte din maximul de 27, sunt: Suedia, Finlanda, Irlanda, Belgia, Danemarca și, excepție făcând anul 2007, când a înregistrat valoarea 24,78, în toți anii următori, Olanda.

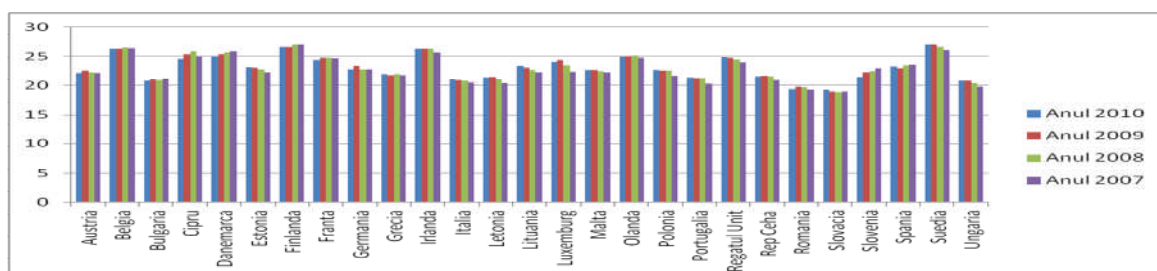


Fig. 3: Evoluția indicelui compozit anual Education and Healthy life



## 2.2. Rezultatele indicilor compoziți globali și a indicelui agregat global al capitalului uman (*Global European Human Capital Index*)

Prezentăm în continuare rezultatele obținute pentru indicii compoziți globali, pe întreaga perioadă analizată, precum și indicele agregat global al capitalului uman (*Global European Human Capital Index*), care a fost calculat conform metodologiei anterior prezentate, pe baza acestor indici. Rezultatele studiului, prezentate în figura nr. 4, ilustrează în formă sintetică, pentru întreaga perioadă analizată indicii propuși. Astfel, pot fi observate valorile globale ale celor trei indici compoziți *Living standards, Labor and Social inclusion index* (LLSI), *Research and Development index* (RDVI) și *Education and Healthy life index* (EHLI), precum și indexul final care reprezintă tocmai scopul acestui studiu: indexul global al capitalului uman aferent țărilor membre UE (*Global European Human Capital Index*).



Sursa: date prelucrate de autor

Fig. 4: Global European Human Capital Index, 2007 – 2010

- Așa cum se observă, *Global European Human Capital Index* polarizează la cele două extreme, respectiv țări cu valori mari, țările nordice, dar și printre primele integrate în UE, iar, la celălalt pol, țările cu cele mai mici valori, care reprezintă țări care au aderat mai recent.

- Un alt rezultat final al studiului este următorul: indicii compoziți globali permit, pentru fiecare dintre țările membre UE să se identifice principalele direcții strategice în care trebuie să se intervină cu prioritate pentru remedierea situațiilor care afectează capitalul uman.

### Concluzii și direcții viitoare de cercetare

În concluzie, indexul pe care îl propunem permite evaluarea capitalului uman al națiunilor, într-o abordare care ține cont de exigențele societății bazate pe cunoaștere, precum și de alte fenomene de actualitate, cum ar fi brain drain-ul, care afectează, în mod negativ, capitalul uman în țările cu nivel de trai mai scăzut și unde oamenii talentați nu găsesc oportunități de dezvoltare. De asemenea, indexul propus, prin indicatorii pe care îi integrează, răspunde exigențelor dezvoltării sustenabile a națiunilor, a promovării unor politici responsabile social și cerințelor UE precizate în strategia Europa 2020. Benchmarkingul elaborat, la nivelul țărilor membre UE confirmă ipoteza că, cu cât țările sunt mai dezvoltate din punct de vedere economic, dar și mai de mult timp integrate, cu atât grija față de dezvoltarea capitalului uman este mai mare, comparativ cu țările mai recent integrate și care se confruntă cu dificultăți de ordin economic. Direcțiile viitoare de cercetare vizează analiza corelațiilor dintre *Global European Human Capital Index* și diverse alte variabile, cum ar fi: politica fiscală, cu cea bugetară și monetară.

### Mulțumiri

Această lucrare a beneficiat de suport financiar prin proiectul „Studii Postdoctorale în Economie: program de formare continuă a cercetătorilor de elită – SPODE”, contract de

finanțare nr. POSDRU/89/1.5/S/61755, proiect finanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013.

Unele idei din acest articol au fost prezentate în cadrul Conferinței *International Days of Statistics and Economics*, Praga, 13-15 septembrie 2012, desfășurată în cadrul proiectului Studii post-doctorale în economie: program de formare continuă a cercetătorilor de elită (SPODE).

### **Bibliografie**

1. Adams, J., Khan, H., Raeside, R. & White, D. (2007). *Research Methods for Graduate Business and Social Science Students*, New Delhi: Sage Publications.
2. Altinok, N. & Murseli, H. (2007). International database on human capital quality, *Economics Letters*, 96 (2), 237-244.
3. Bobircă, A., Drăghici, A., Dumitrescu, S. & Mișu, O. (2009). Măsurarea Economiei Creative – Studiu de caz România, *The Romanian Economic Journal*, 34, (4), 117-144.
4. Bolli, T. & Zurlinden, M. (2012). Measurement of labour quality growth caused by unobservable characteristics, *Applied Economics*, 44(18), 2297-2308.
5. Denison, E.F. (1962). *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before US*, New York: Committee for Economic Development.
6. Eurostat. (2012). *Statistics by theme*. Retrieved from <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>.
7. Hitt, M.A., Biernan, L., Shimizu, K. & Kochhar, R. (2001). Direct and moderating effects of human capital on strategy and performance in professional service firms: a resource – based perspective, *Academy of Management Journal*, 44 (1), 13-28.
8. Jin, Y. Hopkins, M.M. & Wittmer, J.L.S. (2010). Linking human capital to competitive advantages, flexibility in a manufacturing firm's supply chain, *Human Resource Management*, 49(5), 939-963.
9. Mincer, J. (1970). The Distribution of Labor Incomes: a Survey, *Journal of Economic Literature*, 8 (1), 1 – 26.
10. Nobelprize.org. (2012). *Prize lecture*. Retrieved from [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1978/simon-lecture.pdf](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1978/simon-lecture.pdf).
11. Schultz, T.W. (1961). Investment in Human Capital, *The American Economic Review*, LI (4), 1-17.
12. The World Bank. (2012). *The complete world development report*. Retrieved from [http://wdronline.worldbank.org/worldbank/a/c.html/world\\_development\\_report\\_2012/selected\\_indicators/WB.978-0-8213-8810-5.app-group1.app1.sec3](http://wdronline.worldbank.org/worldbank/a/c.html/world_development_report_2012/selected_indicators/WB.978-0-8213-8810-5.app-group1.app1.sec3).
13. United Nations Development Programme (UNDP). (2012). *Human Development Reports. Human Development Index*. Retrieved from <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/>.
14. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTADStat). (2012). *Nominal and real GDP total and per capita, annual, 1970 – 2010*. Retrieved from <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>.
15. Wang, C.Y. P., Jaw, B.S. & Tsai, C.H.C. (2012). Building strategic capabilities: a human capital perspective, *The International Journal of Human Resource Management*, 23(6), 1129-1157.

# THEORETICAL AND PRACTICAL CONSIDERATIONS REGARDING THE COST CALCULATION USING DIRECT COSTING

Cristina Aurora, Bunea-Bontas<sup>1</sup>

**Abstract:** *The definition of the cost of production as applied to inventories refers to the acquisition and production cost, and its determination involves many considerations. This article emphasizes a comparative approach of the calculation of production cost under direct costing and absorption costing, and examines the impact of using these calculation systems on the financial performance of the companies presented in the income statement.*

**Key words:** *cost of production, direct costing, absorption costing, variable costs, fixed costs, income statement*

**JEL classification:** *M41*

## 1. Introduction

The cost of a product or the cost of providing work or services includes several elements, like as material costs, labour costs and other costs related to fabrication process (Chadwick, 1998). Considering the extent of expenses inclusion in the cost of production, which may be larger or more restricted, there are many differences between the cost calculation systems, the most used being the full cost accounting (e.g. job order cost system, process cost system), and the partial cost accounting (e.g. direct costing, variable costing).

This article has as its starting point the major differences in the structure of the production costs under the two calculation systems (full and partial cost accounting). The specific methodology of each calculation system is exemplified and it is demonstrated that considering only certain operating costs leads to different results on the cost of production. Since the “cost” information is used for valuation of inventories, important indicators in the balance sheet (like as “Inventories”) and in the income statement (like as “Cost of goods sold”) will affect the financial position and the financial performance disclosed to the users of the financial statement. In this context, the article presents the income statement under the partial and the full cost accounting.

Additionally, there are emphasised the advantages of using partial cost accounting for internal information needs in order to ensure efficient management of the entity.

## 2. Theoretical issues on cost calculation under full and partial cost accounting

In order to measure the cost of production, the costing theory has adopted two significant systems for the cost calculation: full cost accounting (absorption costing) and the partial cost accounting.

The full cost accounting requires that valuation of a company’s total inventory has to include all the manufacturing costs incurred to produce those goods, respectively the direct and indirect costs (Epuran et al, 1999). Călin and Cârstea (2002) define the direct costs as those costs that can be identified specifically with a particular product at the time of fabrication; the indirect costs are those costs that cannot be identified readily and specifically with a particular product, being incurred for the whole manufacturing process.

According to the partial cost accounting the unit cost of production includes those costs which are directly related to product fabrication (Epuran et al, 1999).

The partial cost accounting is the basis of direct costing method, known as the

---

<sup>1</sup> Lecturer PhD., Constantin Brâncoveanu University of Pitești, Faculty of Management Marketing in Economic Affairs of Brăila, bontasc@yahoo.com.

variable costing method, according to which the cost of production includes only those costs that vary depending on a company's production volume. This method is based on the classification of costs by their behaviour, depending upon response to the changes in the production volume or activity levels (Briciu et al, 2010). Based on this criterion, costs are variable and fixed.

The variable costs vary depending on a company's production volume or activity level (Needles et al, 2000). Examples of variable costs are: direct materials, direct labour, and the variable portion of manufacturing overhead.

The fixed costs are those whose absolute value remain relatively unchanged or change insignificantly with increasing or decreasing output. Examples of fixed costs are: depreciation, rent for the equipments, wages for management personnel of production facilities being paid per month and the social security contributions, maintenance costs and so on (Călin and Cârstea, 2002).

The direct costing method includes only the variable manufacturing overhead in the unit cost of a product. The entire amount of fixed costs is expenses in the year incurred and, like as the selling and administrative expenses, is always treated as period cost and deducted from revenues as incurred.

### **3. The cost calculation under direct costing and absorption costing and the impact on the financial performance**

To illustrate the calculation of unit product costs both under direct and absorption costing, I shall consider the following example: Company A that produces a single product, production of 10,000 units, has the following cost structure:

- variable costs per unit: direct materials RON 5, direct labour RON 9, variable manufacturing overhead RON 2 and variable selling and administrative expenses RON 5;
- fixed costs per year: fixed manufacturing overhead RON 60,000 and fixed selling and administrative expenses RON 30,000.

Company A sells 8,000 units with the selling price of RON 40 per unit.

Under direct costing all variable costs of production are included in product costs. In case of Company A the unit product cost under the direct costing method means the total amount of variable costs per unit:

• direct material	RON 5
(+) direct labour	RON 9
<u>(+) variable manufacturing overhead</u>	<u>RON 2</u>
(=) production cost per unit	RON 16

The fixed manufacturing overhead and the selling and administrative expenses will be charged off against income as period expenses.

Under absorption costing all production costs, variable and fixed, are included when calculating the unit product cost. In case of Company A the unit product cost under the absorption costing method is computed as follows:

• total amount of variable production costs	RON 160,000
(variable production costs per unit RON 16 × 10,000 production units)	
<u>(+) fixed manufacturing overhead</u>	<u>RON 60,000</u>
(=) total cost of production	RON 220,000

The unit production cost is RON 22, which is the total cost divided by the total production units of 10,000.

Comparing the two cost calculation systems, the cost of production is higher under the absorption costing than in direct costing. The difference is RON 6 per unit, which is exactly the amount of the fixed overhead rate (the total amount of fixed overhead of RON 60,000 divided by the production units of 10,000).

Computing the cost of production under direct costing and under absorption costing will affect the financial position disclosed in the balance sheet through the cost of ending inventory (which is lower under direct costing). The unsold units of 2,000 will be carried as inventory on the balance sheet at RON 16 each under direct costing or at RON 22 under absorption costing.

Also the difference will affect the financial performance presented in the income statement through the cost of goods sold (which is lower under direct costing).

The income statements prepared under the direct costing and the absorption costing produce different net operating income figures. Considering the same example, the condensed income statements are presented with specific figures for both calculation methods.

Table 1. Income Statement under direct costing

	<b>RON</b>
• Sales (8.000 units × RON 40 per unit)	320.000
(-) Cost of goods sold (8.000 units × RON 16 per unit)	128.000
(-) Variable selling and administrative expenses (10.000 units × RON 5 per unit)	50.000
= Contribution Margin	142.000
(-) Fixed expenses:	
- Fixed manufacturing overhead	60.000
- Fixed selling and administrative expenses	30.000
= Net operating income	52.000

Under direct costing, the net operating income is RON 52,000 being influenced by the amount of cost of goods sold, explicitly by the cost of production of RON 16 per unit. Still, the income statement prepared under direct costing allows the calculation of “contribution margin” based on which a company determines the profitability of individual products. The contribution margin is the difference between sales revenues and the total amount of variable expenses related to a given volume of production (Needles et al, 2000). Contribution margin analysis is a useful tool for the company’s management to evaluate financial performance and to make investment decisions (Tsui, 2011). As a performance indicator, it is useful in Cost-Volume-Profit (CVP) analysis, especially break even analysis.

The absorption costing system makes no distinction between fixed and variable costs; therefore, it is not well suited for CVP analysis, which is important for planning and control. To generate data for CVP analysis, it would be necessary to spend considerable time reworking and reclassifying costs on the absorption statement (Anonymous, a).

Table 2. Income Statement under absorption costing

	<b>RON</b>
• Sales (8.000 units × RON 40 per unit)	320.000
(-) Cost of goods sold (8.000 units × RON 22 per unit)	176.000
= Gross Margin	144.000
(-) Selling and administrative expenses:	
- variable selling and administrative expenses (10.000 units × RON 5 per unit)	50.000
- fixed selling and administrative expenses	30.000
= Net operating income	64.000

The net operating income under absorption costing is RON 64,000 being influenced by the amount of cost of goods sold, explicitly by the cost of production of RON 22 per unit.

Analyzing the income statement presented in table 2, the conclusion is that under absorption costing some of the fixed manufacturing costs of the current period are not

appear on the income statement as part of cost of goods sold, being deferred to a future period and carried on the balance sheet as part of the inventory account. Under direct costing method the entire amount of fixed manufacturing overhead costs is treated as an expense of the current period, although a part of goods has not been sold yet.

Based on the figures from the above example, during the current period 10,000 units have been produced but only 8,000 units have been sold, leaving 2,000 unsold units in the ending inventory. RON 6 was assigned to each unit produced as fixed overhead cost; which means a total amount of RON 12,000 for 2,000 units. When these units will be sold and, therefore, taken out of inventory, the deferred fixed manufacturing overhead cost will be presented in the income statement as the cost of goods sold.

In summary, under direct costing method the entire amount of RON 60,000 that is the fixed manufacturing overhead costs has been treated as an expense of the current period. Under absorption costing, from the total amount of fixed manufacturing overhead costs, only RON 48,000 (8,000 units  $\times$  RON 6 per unit) has been included in the cost of goods sold. The remaining RON 12,000 (2,000 units not sold  $\times$  RON 6 per unit) has been deferred in inventory to the next period. From this point of view, Putra (2010) emphasizes the advantage of direct costing which solves the main problem of absorption costing regarding the time lag between incurring a cost in the current period and its recognition as an expense in the income statement in a future period.

#### **4. Conclusions**

As it can be seen, there are major differences between the cost structure under partial and full costing calculation systems. Under direct costing the cost of production includes direct material, direct labour and variable manufacturing overhead and the period costs are the fixed manufacturing overhead, variable and fixed selling and administrative expenses. Under the absorption costing, the cost of production includes direct materials, direct labour and the variable and fixed manufacturing overhead manufacturing overhead and the period costs are variable and fixed selling and administrative expenses (Anonymous, b).

The international, European and Romanian accounting regulations require using the absorption costing method in the calculation of the cost of production.

The International Financial Reporting Standards (IFRS) require that a company allocate indirect costs to its inventory asset for external reporting purposes. In other words, direct costing is not accepted for external reporting. According to International Accounting Standard (IAS) 2 "Inventories", the costs of conversion of inventories include costs directly related to the units of production, such as direct labour. They also include a systematic allocation of fixed and variable production overheads that are incurred in converting materials into finished goods.

In Romania, according to the provisions of Minister of Public Finance Order no. 3055/2009 the production cost includes the purchasing price of the raw materials and consumables and the costs directly attributable to the product. The costs of conversion include costs directly related to the units of production, such as: direct materials and energy for productive uses, direct labour, the cost of designing the products, and also the reasonable proportion of the costs which are indirectly attributable to the product. Still, the Order of the Minister of Public Finance no. 1826/2003 for approving the Clarifications of several measures for organizing managerial accounting approves the use of direct costing as a method for calculation the cost of production.

The conclusion is that direct costing is not a generally accepted accounting procedure for external reporting purposes, as the exclusion of all overheads from inventory is not compliant with the definition of production cost.

Still, in terms of the internal management and the internal needs for accounting information, the advantages of direct costing have generally been well recognized. Direct costing may offer to the manager that information which is very important in decision

making regarding the future business. Thus, the method provides a solid basis for cost planning and for studying the effects of planned changes on the volume of production, determined by changes in economic conditions or specific managerial decisions, such as: selling price variation, increasing or decreasing inventories, promotional sales (Briciu, 2006).

The absorption costing methods are directed towards the selling price which should cover the direct costs and a “normal” part of indirect costs, rationally allocated to the cost of production (Chadwick, 1998; Epuran et al, 1999). Still, these methods lose their relevance due to some specific causes: the rapid changes in the production environment and technologies, the increasing importance of indirect costs and the significant efforts of gathering and processing the information. Additionally, Epuran, Băbăiță and Grosu (1999) point out that the time needed to prepare the data leads to information lacking in topicality and interest for users.

On the other hand, direct costing method is directed especially toward increasing the sales, as the fixed costs are not allocated to the inventories but they should be covered by the sales of the current period (Briciu et al, 2010).

As a conclusion, my opinion is that it should be no opposition between the partial and the full calculation systems, each of them being responsible to different but not contradictory interests. Direct costing method should be considered a complementary instrument for internal users, because taking into consideration the criterion of costs variability allows more operative and more suitable for planning analyses.

## References

1. Briciu, S. (2006), *Contabilitatea managerială. Aspecte teoretice și practice*, Economica Publishing House, București, pp. 245.
2. Briciu, S. et al (2010), *Contabilitatea și controlul de gestiune: instrumente pentru evaluarea performanței entității*, Aeternitas Publishing House, Alba Iulia, pp. 77, 78, 359.
3. Călin, O., Cârstea, Gh. (2002), *Contabilitatea de gestiune și calculația costurilor*, Gencod Publishing House, București, pp. 30, 36.
4. Chadwick, L. (1998), *Contabilitate de gestiune*, Teora Publishing House, București, pp. 12, 40.
5. Epuran, M., Băbăiță, V., Grosu, C. (1999), *Contabilitate și control de gestiune*, Economica Publishing House, pp. 227, 332.
6. Needles, B. E. Jr., Anderson, H. R., Caldwell, J. C. (2000), *Principiile de bază ale contabilității*, 5th edition, Arc Publishing House, Chișinău, pp. 899, 914.
7. Putra, L. D. (2010), “Advantages and Disadvantages of Direct Costing”, February, available at: <http://accounting-financial-tax.com/2010/02/advantages-and-disadvantages-of-direct-costing/> (Accessed on November 2012).
8. Tsui, T. C. (2011), “Interstate Comparison - Use of Contribution Margin in Determination of Price Fixing”, *Pace International Law Review Online*, 4-1-2011, pp. 16, available at: [http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1001&context=tatchee\\_tsui](http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1001&context=tatchee_tsui) (Accessed on November 2012).
9. Anonymous (a), “Income Comparison of Variable and Absorption Costing”, available at: [http://accounting4management.com/income\\_comparison\\_of\\_variable\\_and\\_absorption\\_costing.htm](http://accounting4management.com/income_comparison_of_variable_and_absorption_costing.htm), (Accessed on November 2012).
10. Anonymous (b), “Variable Costing versus Absorption Costing”, available at: [http://accounting4management.com/variable\\_and\\_absorption\\_costing.htm](http://accounting4management.com/variable_and_absorption_costing.htm) (Accessed on November 2012).
11. IAS 2 „Inventories”, available at: <http://www.iasplus.com/en/standards/standard6> (Accessed on November 2012).
12. Order of the Minister of Public Finance no. 3055/2009 for approving the Accounting regulations compliant with the European Directives, Article 52, subsequently amended and complemented, published in the Romanian Official Gazette no. 766 of November 10th 2009.
13. Order of the Minister of Public Finance no. 1826/2003 for approving the Clarifications of several measures for organizing managerial accounting, Section 2.3., published in the Romanian Official Gazette no. 23 of January 12th 2004.

# CONSIDERAȚII TEORETICE ȘI PRACTICE PRIVIND CALCULAȚIA COSTURILOR PRIN METODA DIRECT COSTING

Cristina Aurora, Bunea-Bontaș<sup>1</sup>

**Rezumat:** Definierea costului de producție se referă la costul de achiziție a materiilor prime și a materialelor și la costul de prelucrare a acestora în vederea obținerii produselor finite, însă calculația costului implică aspecte discutabile. Articolul de față prezintă o abordare comparativă a calculației costului de producție potrivit concepției parțiale și concepției integrale și analizează implicațiile utilizării celor două sisteme de calculație asupra performanței financiare prezentate în contul de profit și pierdere.

**Cuvinte cheie:** cost de producție, metoda direct costing, conceptul costurilor integrale, costuri variabile, costuri fixe, cont de profit și pierdere

**Clasificarea JEL:** M41

## 1. Introducere

Costul unui produs, al prestării unei munci sau al unui serviciu este format din mai multe elemente, și anume: cheltuielile materiale, cheltuielile cu munca vie și cheltuielile generale (Chadwick, 1998). Având în vedere sfera de cuprindere a cheltuielilor de producție în cost, mai largă sau mai restrânsă, există diferențieri între sistemele de calculație a costurilor, cele mai uzuale fiind sistemul costurilor integrale sau complete (ilustrat prin metodele de calculație globală, pe faze, pe comenzi, standard cost, ABC, THM etc.) și cel al costurilor parțiale (reprezentat de metoda de calculație direct costing, metoda costurilor directe etc.).

Acest articol pornește de la diferențierile fundamentale ce există în structura costului de producție între cele două concepte (integral și parțial). Metodologia specifică fiecărui sistem de calculație este exemplificată și se demonstrează că luarea în considerare doar a anumitor cheltuieli de producție conduce la rezultate diferite privind costul de producție. Având în vedere că informația de tip cost este utilizată în evaluarea stocurilor fabricate, indicatori importanți prezentați în bilanț (ex.: „produse”) și în contul de profit și pierdere (ex.: „venituri aferente costurilor stocurilor de produse”) vor influența informațiile privind poziția financiară și performanța entității comunicate utilizatorilor externi prin situațiile financiare anuale. În acest context, articolul prezintă comparativ contul de profit și pierdere întocmit conform concepției parțiale și celei integrale.

Nu în ultimul rând, sunt punctate avantajele aplicării metodei de calculație direct costing pentru necesitățile interne de informare a managementului în vederea asigurării unei conduceri eficiente a entității.

## 2. Aspecte teoretice privind calculația costului de producție conform concepției integrale și concepției parțiale

În delimitarea costului de producție, teoria calculației costurilor a adoptat două concepții majore: concepția integrală și concepția parțială.

Concepția integrală cere ca în costul unitar al produsului să se cuprindă totalul costurilor generate de obținerea lui, respectiv a celor directe și indirecte (Epuran et al., 1999). Călin și Cârstea (2002) definesc cheltuielile directe ca fiind cele care se pot atribui nemijlocit diferitelor produse care le-au ocazionat chiar din momentul efectuării și cheltuielile indirecte ca fiind cele care nu se pot identifica și repartiza direct pe fiecare produs, ele privind întreaga producție a unei secții.

---

<sup>1</sup> Lector universitar doctor, Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești, Facultatea Management Marketing în Afaceri Economice Brăila, bontasc@yahoo.com.



Concepția parțială consideră că în costul unitar al unui produs este suficient să se delimiteze doar acele costuri care sunt legate direct de obținerea lui (Epuran et al., 1999).

Concepția parțială stă la baza metodei direct costing, cunoscută și sub denumirea de metoda costurilor variabile, conform căreia costul de producție ia în calcul doar acele costuri ce variază odată cu volumul producției. Această metodă se fundamentează pe clasificarea costurilor în funcție de criteriul comportamentului acestora, criteriu ce se referă la modul în care costurile reacționează la schimbările intervenite în volumul producției sau activității entității (Briciu et al., 2010). În funcție de acest criteriu, costurile se împart în variabile și fixe.

Costurile variabile sunt cele care variază proporțional cu modificarea volumului de producție sau activitate (Needles et al., 2000). Acestea includ, de obicei, materialele directe, manopera directă și partea variabilă a costurilor de producție.

Costurile fixe sunt cele a căror mărime absolută rămâne relativ neschimbată sau se modifică în cazul creșterii sau micșorării volumului producției, dar în proporții neînsemnate. În această grupă se cuprind: amortizarea mijloacelor fixe, chiriile plătite pentru acestea, salariile personalului de conducere, tehnic, economic sau de altă specialitate, administrativ și de deservire a secțiilor, plătit în regie, contribuțiile sociale datorate, consumuri de materiale pentru întreținerea și curățenia secțiilor etc. (Călin și Cârstea, 2002).

În metoda direct costing, la calculul costului unitar pe produs, se iau în considerare numai costurile variabile. Costurile fixe de producție nu se includ în costul de producție, ele sunt recunoscute drept cheltuieli ale perioadei în care apar și, similar cu costurile de administrație și desfacere, sunt suportate integral din veniturile realizate în fiecare perioadă.

### **3. Calculul costului de producție prin aplicarea metodei direct costing și a metodelor de tip integral. Implicații asupra performanței financiare**

Pentru a ilustra comparativ calculația costului de producție prin metoda direct costing și calculația bazată pe concepția integrală, voi lua în considerație următorul exemplu: Entitatea A obține un singur produs, producția fiind de 10.000 unități, având următoarea structură a costurilor:

- costuri variabile unitare: materiale directe 5 lei, salarii directe 9 lei, costuri indirecte variabile 2 lei și costuri variabile administrative și de desfacere 5 lei;

- costuri fixe anuale: costuri fixe de producție 60.000 lei și costuri fixe de administrație și desfacere 30.000 lei.

Entitatea A vinde 8.000 de bucăți, prețul de vânzare unitar fiind de 40 lei.

Prin aplicarea metodei de calculație direct costing, toate costurile variabile de producție sunt incluse în costul de producție. În cazul entității A, costul de producție reprezintă suma tuturor costurilor variabile unitare de producție:

• materiale directe	5 lei
(+) salarii directe	9 lei
<u>(+) costuri variabile de producție</u>	<u>2 lei</u>
= cost de producție unitar	16 lei

Costurile fixe de producție și cele de administrație și desfacere sunt recunoscute drept cheltuieli ale perioadei, fără a fi incluse în costul de producție.

Conform concepției integrale, toate costurile de producție, variabile și fixe, sunt incluse în costul de producție. În cazul entității A, costul de producție se calculează însumând totalul cheltuielilor variabile de producție cu costurile fixe de producție:

• costuri variabile de producție	160.000 lei (10.000 buc. × 16 lei/buc.)
<u>(+) costuri fixe de producție</u>	<u>60.000 lei</u>
= cost de producție total	220.000 lei

Costul de producție unitar este de 22 lei, respectiv costul de producție total împărțit la cantitatea fabricată.

Comparând cele două sisteme de calculație, se observă că valoarea costului de producție este mai mare în cazul aplicării unei metode de tip integral decât în cazul metodei direct costing. Diferența este de 6 lei/buc., valoare ce reprezintă costurile fixe de producție pe unitate de produs (costurile fixe totale de 60.000 lei împărțite la cantitatea totală de 10.000 buc.).

Calculația costului de producție prin metoda direct costing sau prin metode ce se bazează pe concepția integrală va afecta poziția financiară a unei entități, prezentată în bilanț, prin intermediul valorii stocurilor de produse finite, al căror cost de producție este mai mic în cazul aplicării metodei direct costing. Astfel, produsele finite rămase pe stoc (2.000 buc.) vor fi evaluate la 16 lei/buc., dacă se aplică metoda direct costing sau la 22 lei/buc. în cazul metodelor integrale.

De asemenea, diferența respectivă va afecta și performanța financiară, prezentată în contul de profit și pierdere, prin indicatorul „costul stocurilor de produse” (care are o valoare mai mică în cazul metodei direct costing).

Contul de profit și pierdere întocmit pe baza celor două sisteme de calculație a costurilor (parțial și integral) prezintă valori diferite pentru rezultatul din exploatare. Considerând același exemplu, se prezintă mai jos câte un cont de profit și pierdere simplificat având la bază calculația costurilor prin metoda direct costing, respectiv prin metode de tip integral.

Tabelul nr. 1. Contul de profit și pierdere simplificat al entității A întocmit pe baza calculației costului de producție prin metoda direct costing

<b>Indicatori</b>	<b>lei</b>
• Vânzări (8.000 buc. × 40 lei/buc.)	320.000
(-) Costul stocurilor de produse (8.000 buc. × 16 lei/buc.)	128.000
(-) Costuri variabile de administrație și desfacere (10.000 buc. × 5 lei/buc.)	50.000
= Contribuția brută la profit	142.000
(-) Costuri fixe, din care:	
- costuri fixe de producție	60.000
- costuri fixe de administrație și desfacere	30.000
= Profit brut din exploatare	52.000

Dacă se aplică metoda de calculație direct costing, profitul brut din exploatare este de 52.000 lei, fiind influențat de costul produselor vândute, evaluat la 16 lei/buc. Contul de profit și pierdere întocmit, având la bază calculația prin metoda direct costing, permite determinarea indicatorului „contribuția brută la profit”, pe baza căruia managementul entității analizează profitabilitatea fiecărui produs. Contribuția brută la profit este diferența dintre venituri și totalul costurilor variabile aferente unui volum dat al producției (Needles et al., 2000). Analiza contribuției brute este foarte utilă echipei manageriale pentru a evalua performanța financiară și pentru a lua decizii de investiții (Tsui, 2011). Ca indicator al performanței, este util în analiza cost-volum-profit și, mai ales, în calculul și analiza pragului de rentabilitate. Pe baza contribuției brute la profit, un manager poate lua decizii bine fundamentate ce privesc suplimentarea sau sistarea unei linii de producție sau poate stabili care ar trebui să fie prețul de vânzare unui produs sau al unui serviciu.

Prin comparație, metodele de calculație aparținând concepției integrale nu realizează nicio distincție între costurile variabile și cele fixe, astfel că nu sunt potrivite pentru analiza cost-volum-profit care este importantă pentru planificare și control. Pentru a genera

informațiile necesare acestui tip de analiză, este nevoie de o reclasificare a costurilor conform cerințelor concepției parțiale, ceea ce necesită efort și timp suplimentar (Anonim, a).

Tabelul nr. 2. Contul de profit și pierdere simplificat al entității A întocmit pe baza calculației costului de producție prin metode de tip integral

<b>Indicatori</b>	<b>lei</b>
• Vânzări (8.000 buc. × 40 lei/buc.)	320.000
(-) Costul stocurilor de produse (8.000 buc. × 22 lei/buc.)	176.000
= Profit brut aferent cifrei de afaceri nete	144.000
(-) Costuri de administrație și desfacere, din care:	
- costuri variabile de administrație și desfacere (10.000 buc. × 5 lei/buc.)	50.000
- costuri fixe de administrație și desfacere	30.000
= Profit brut din exploatare	64.000

Profitul brut din exploatare este de 64.000 lei, fiind influențat de costul produselor vândute, evaluat la 22 lei/buc.

Analizând contul de profit și pierdere prezentat în tabelul nr. 2, se observă că, în cazul metodelor de calculație integrale, o parte din costurile fixe de producție nu este recunoscută drept cheltuială, fiind amânată pentru o perioadă viitoare. Aceste costuri fixe se regăsesc în bilanț, ca parte a costului produselor finite rămase pe stoc. În cazul metodei direct costing, toate costurile fixe au fost recunoscute drept cheltuieli ale perioadei în care au fost efectuate, chiar dacă o parte din produse a rămas pe stoc, de aici și profitul mai mic.

Conform datelor din exemplul prezentat, din 10.000 de produse numai 8.000 au fost vândute, ceea ce înseamnă că 2.000 buc. rămân pe stoc, iar costul fiecăruia dintre ele conține câte 6 lei cost fix de producție, ceea ce înseamnă o valoare totală de 12.000 lei pentru cele 2.000 de produse. Când aceste produse se vor vinde și, implicit, se vor scade din gestiune, costurile fixe amânate vor fi recunoscute în contul de profit și pierdere drept costuri ale produselor vândute.

Rezumând, în metoda direct costing toată valoarea de 60.000 lei reprezentând costuri fixe de producție a fost recunoscută drept cost al perioadei curente. În concepția integrală, din totalul costurilor fixe de producție din perioada analizată, doar 48.000 lei (adică 8.000 buc. × 6 lei/buc.) s-au inclus în costul produselor vândute. Restul valorii de 12.000 lei (respectiv 2.000 buc. rămase pe stoc × 6 lei/buc.) a fost amânat pentru o perioadă viitoare, fiind prezentat în bilanț. Din acest punct de vedere, Putra (2010) menționează ca avantaj al metodei direct costing faptul că aceasta rezolvă principala problemă a metodelor integrale legată de decalajul în timp între efectuarea cheltuielilor de producție într-o anumită perioadă și recunoașterea în contul de profit și pierdere a acestor cheltuieli (în costul produselor vândute), dar într-o perioadă ulterioară.

#### **4. Concluzii**

După cum s-a putut observa, există diferențieri majore între structura costului de producție conform concepției parțiale și celei integrale. În metoda direct costing, costul de producție include materialele directe, manopera directă și costurile variabile de producție, iar costurile perioadei cuprind costurile fixe de producție și costurile fixe și variabile de administrație și desfacere. Conform concepției integrale, costul de producție include materialele directe, manopera directă și costurile fixe și variabile de producție, iar costurile perioadei cuprind costurile fixe și variabile de administrație și desfacere (Anonim, b).

În ceea ce privește normalizarea contabilă internațională, europeană și națională, în materie de calcul al costului de producție al stocurilor este impusă determinarea acestuia pe baza concepției integrale.

Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) impun, pentru nevoile de raportare externă, ca o entitate să aloce costurile indirecte în costul de producție al stocurilor. Cu alte cuvinte, metoda direct costing nu este acceptată ca metodă de calculație pentru informarea externă. Conform Standardului Internațional de Contabilitate (IAS) 2 „Stocuri”, costurile de prelucrare a stocurilor includ costurile directe legate de fabricație, cum ar fi manopera directă. Acestea includ, totodată, alocarea sistematică a costurilor de producție variabile și fixe ce sunt necesare transformării materialelor în produse finite.

În România, conform prevederilor Ordinului Ministrului Finanțelor Publice nr. 3055/2009 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, costul de producție al unui bun cuprinde costul de achiziție a materiilor prime și materialelor consumabile și cheltuielile de producție direct atribuibile bunului. Costul de producție sau de prelucrare al stocurilor cuprinde cheltuielile directe aferente producției, și anume: materiale directe, energie consumată în scopuri tehnologice, manoperă directă și alte cheltuieli directe de producție, costul proiectării produselor, precum și cota cheltuielilor indirecte de producție alocată în mod rațional ca fiind legată de fabricația acestora. Totuși, Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1826/2003 pentru aprobarea Precizărilor privind unele măsuri referitoare la organizarea și conducerea contabilității de gestiune permite calculația costurilor efectuată prin metoda direct costing.

Concluzia este aceea că metoda direct costing nu este acceptată pentru raportarea informațiilor către utilizatorii externi deoarece excluderea costurilor fixe din costul de producție nu este în acord cu definiția costului de producție.

Însă, pe planul gestiunii întreprinderii, prin prisma nevoilor interne de informare, avantajele utilizării metodei direct costing rămân de netăgăduit. Direct costing pune la dispoziția managementului informații care au o importanță deosebită în formularea deciziilor cu privire la activitățile viitoare. Această metodă oferă o bază pentru previziunile costului, pentru studiul efectelor schimbărilor planificate în volumul producției, determinate de schimbarea condițiilor economice sau anumite acțiuni deschise ale managementului, ca de exemplu schimbările prețului, majorarea sau diminuarea stocurilor sau activități promoționale speciale (Briciu, 2006).

Metodele de calculație integrale sunt orientate către o politică a prețului de vânzare ce trebuie să acopere costurile directe și o parte „normală” a cheltuielilor indirecte, repartizate rațional în costul produsului (Chadwick, 1998; Epuran et al., 1999). Însă aceste metode pierd din relevanța lor din cauza: evoluției rapide a mediului și tehnicilor de producție, importanței crescânde a costurilor indirecte în ansamblul costurilor și a costului ridicat de colectare și tratare a informațiilor. Epuran, Băbăiță și Grosu (1999) punctează și faptul că durata de tratare a datelor determină o producție de informație care pierde din actualitatea și interesul pretins de gestionar.

Metoda direct costing este orientată în special către impulsivitatea vânzărilor, prin faptul că mărirea costurilor fixe nu se repartizează asupra stocurilor, ci trebuie acoperită de vânzările perioadei (Briciu et al., 2010).

În concluzie, consider că nu ar trebui să existe o opoziție între metodele parțiale și cele integrale, fiecare răspunzând unor preocupări diferite, nu contradictorii. În acest sens, metoda direct costing trebuie considerată un instrument complementar de analiză, deoarece luarea în considerație a criteriului variabilității costurilor permite efectuarea unor analize mai operative și mai apte previziunilor.

## **Bibliografie**

1. Briciu, S. (2006), *Contabilitatea managerială. Aspecte teoretice și practice*, Ed. Economică, București, pp. 245.
2. Briciu, S. et al (2010), *Contabilitatea și controlul de gestiune: instrumente pentru evaluarea performanței entității*, Ed. Aeternitas, Alba Iulia, pp. 77, 78, 359.

3. Călin, O., Cârstea, Gh. (2002), *Contabilitatea de gestiune și calculația costurilor*, Ed. Genicod, București, pp. 30, 36.
4. Chadwick, L. (1998), *Contabilitate de gestiune*, Ed. Teora, București, pp. 12, 40.
5. Epuran, M., Băbăiță, V., Grosu, C. (1999), *Contabilitate și control de gestiune*, Ed. Economică, București, pp. 227, 332.
6. Needles, B. E. Jr., Anderson, H. R., Caldwell, J. C. (2000), *Principiile de bază ale contabilității*, Ediția a 5-a, Ed. Arc, Chișinău, pp. 899, 914.
7. Putra, L. D. (2010), "Advantages and Disadvantages of Direct Costing", februarie, disponibil la: <http://accounting-financial-tax.com/2010/02/advantages-and-disadvantages-of-direct-costing/> (accesat în noiembrie 2012).
8. Tsui, T. C. (2011), "Interstate Comparison - Use of Contribution Margin in Determination of Price Fixing", *Pace International Law Review Online*, 4-1-2011, pp. 16, disponibil la: [http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1001&context=tatchee\\_tsui](http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1001&context=tatchee_tsui) (accesat în noiembrie 2012).
9. Anonim (a), "Income Comparison of Variable and Absorption Costing", disponibil la: [http://accounting4management.com/income\\_comparison\\_of\\_variable\\_and\\_absorption\\_costing.htm](http://accounting4management.com/income_comparison_of_variable_and_absorption_costing.htm), (accesat în noiembrie 2012).
10. Anonim (b), "Variable Costing versus Absorption Costing", disponibil la: [http://accounting4management.com/variable\\_and\\_absorption\\_costing.htm](http://accounting4management.com/variable_and_absorption_costing.htm) (accesat în noiembrie 2012).
11. IAS 2 „Stocuri”, disponibil la: <http://www.iasplus.com/en/standards/standard6> (accesat în noiembrie 2012).
12. Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 3055/2009 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, articolul 52, cu modificările și completările ulterioare, publicat în Monitorul Oficial nr. 766 din 10 noiembrie 2009.
13. Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1826/2003 pentru aprobarea Precizărilor privind unele măsuri referitoare la organizarea și conducerea contabilității de gestiune, secțiunea 2.3., publicat în Monitorul Oficial nr. 23 din 12 ianuarie 2004.

# THE NECESSITY OF IMPROVING MANAGERIAL ACTIVITY IN ROMANIA

Lucia-Ramona, Popa<sup>1</sup>

**Abstract:** *The condition of the Romanian economy has become worse during this period of crisis, the organizations in Romania are facing many financial problems and the impossibility of adapting to the new economic and social context having to pass through painful restructuring which could have been avoided if managers had been more prudent. These are the reasons for which we believe that an analysis of the managers in Romania, an analysis of the impact of their personality and an analysis of the way they influence the performance of the organizations they lead are all necessary.*

**Key words:** *managerial ability, managerial performance*

**JEL Classification:** *M21*

## 1. Introduction

According to the data from the Minister of Public Finance out of the 304 the biggest companies and banks in Romania, 27.6% experienced losses in 2011. Nine of these companies and banks are public and 73 are private whereas only three of them are led by entrepreneurs. Out of the almost 200 big private companies which had profit in 2011, 25% are led by entrepreneurs. In 2011 the 304 companies had a turnover of 109 billion Euros that is approximately 88% of the gross domestic product in Romania. The biggest mistake of the managers of most companies was the raise of prices and the raise of the margins for the compensation of sales at the beginning of the crisis. By raising prices but not restructuring business most companies have started or have continued having losses in 2011. Other big mistakes of the organizations refer to the incapacity of adapting the entire logistics to the market realities thus listing unmerchantable stocks and an increase of up to 100% of the period of recovering the claims from their own customers and the lack of innovation regarding the given products and services.

Big management mistakes, the incapacity of adapting to the new economic context after the crisis and the decrease of the market are some of the factors which brought problems to the local organizations. This is the reason why I consider that it is appropriate for us to undertake an analysis of the manager in Romania regarding the way he exercises his leading functions, his vision concerning the role he plays within an organization correlated with the performances of the organization.

## 2. The Analysis of National Studies regarding the Romanian Manager

According to the representatives of the company of management consulting Horvath&Partners the main problems of the Romanian managers regarding the business strategy refer to the difficulty of coordinating their activity with the company's objectives and difficulty of correctly communicating the strategy to the rest of the employees. Most managers have difficulties in naming the factors which differentiate their own company's strategy from do not realize that of the competing companies. At the same time the managers do not realize that there is a lack of communication with the employees regarding the company's strategy and they are not preoccupied to encourage the communication of the strategy by describing it clearly. The Romanian companies could not implement a profitable strategy without performing and motivated employees, without the materialization of the company's objectives and values, clearly specified actions and sufficient financial and human resources.

Another analysis is represented by the National Research about the Organizational Culture which questioned the managers and the employees from the private companies

---

<sup>1</sup> PhD Assistant, "Constantin Brâncoveanu" University Pitești

(45%), the companies on the stock market (41%) as well as family businesses and public institutions, multinational companies (68%) and Romanian companies (32%), from small organizations with less than 100 employees to companies with over 5000 employees. According to the National Research about the Organizational Culture undertaken by the Human Synergistics Romania in 2012, the leading management style of the companies in Romania produces a defensive culture which inhibits the initiative, the creativity and the orientation towards collaboration and customers. The study is based on the questioning of over 150 organizations and over 1500 employees and indicates a level of over 90% of a competitive culture which stimulates personal gain and an image of superiority. Ron Kaufman, the world authority in Superior Services has participated at this study and considers that the increasing sales, the big profits or personal recognition are not shameful or reprehensible purposes but the perspective upon the way they could be achieved needs to be changed. Likewise, the perception that serving clients or colleagues is humiliating has to be changed as well. The Romanian managers omit the fact that creating value and ensuring surprising superior services represent a powerful factor which makes the difference on the market and are a motor for growth and development. At the same time not all managers in Romania take into account the fact that if they want more they have to offer more. The Human Synergistics study enhances the fact that conventional behaviour (89%), subordinate behaviour (75%), antagonistic behaviour (85%) and competitive behaviour (75%) are results of the competitive culture. These are ordinarily incompatible with the quality of the services because they are oriented towards obeying the rules before solving the problems, towards the lack of taking responsibility for your own decisions to the detriment of unconditionally following the superiors' orders, towards the fight against the colleagues from your team or from other teams for individual recognition very often to the prejudice of collective success or client serving.

In Romania one of the most frequent mistakes is the organization of customer service departments which function in isolation from the rest of the organization as an interface meant to cash the customers' rage. Superior services must be built through the involvement and collaboration of the entire organization and through the permanent and mandatory support of the top management as an initiator and guarantee of the development of the services culture. That culture should educate, should train the employees and should offer them the mandate and freedom to creatively offer superior services especially in those circumstances which are not in any textbook but appear when facing the client. What lacks is the long term type of thinking (among one and three years) meant to lay stress on the strategic objectives. Strictly related to this defect of many managers we should mention a certain incoherence and lack of consistence in thinking of the results and finding the right place for each subordinate. A good manager is not the one who has very good technical competences or who has worked for the biggest companies in the field but the one who is capable to handle a team and create its independent style of thinking. Another mistake made by the Romanian managers is that of pretending certain types of behaviour (such as initiative, creativity, cooperation, integrity, enthusiasm, commitment) from his subordinates without realizing the fact that their role is to create the organizational environment necessary for the emergence of such types of behaviour. In other words, a manager does not necessarily have to give tasks and deadlines, but to make up the team in such a way that each member would be able to devise an action plan in order to achieve certain objectives.

According to the results of the research "Leadership in organizations" undertaken by the Danis Consulting firm in Cluj with the help of 16 managers with excellent results in their companies and with a total management experience of 319 years, Romanian managers have a high creativity but a low ability of working in a team as estimated by the leaders of the national and multinational companies in Romania. The interviews with the 16 leaders from Romania have been conducted in the period October 2011 – July 2012, the study envisaging a portrait of the Romanian leader/manager in comparison with the foreign

managers, especially those from the Western culture (Europeans or North-Americans). The answers have been given by both the expat managers – five in number, with an average working experience in Romania of almost 6 years – and the Romanian managers. The high creativity displayed by the Romanian managers has been vehemently supported especially by the expats. Likewise, the respondents have used words such as innovative, enthusiastic or dynamic to describe the Romanian managers. The main criticism referred to their weak ability of working in a team. More specifically, they do not know to listen, they rush into talking, are vain and subjective and if they are given enough power they can become small dictators. They forget to respect their employees and they are afraid to take responsibility for their decisions. Likewise, they are more exposed to corruption and they are interested in immediate results not having patience to build something on the long term from the point of view of both the organization and the relationship with their subordinates.

Another study is the one made by Result Development and entitled “The Profile of the Romanian Manager” in the period 2009-2011 taking into consideration the answers of 110 Romanian managers out of which 47.3% have top management functions, 64,50% work in multinationals and the rest of 35,50% work in national companies. The Romanian manager is normally a male (in a ratio of 70%) and over 50% of the managers have ages between 25 and 35 years old. This type of manager works between 45 to 50 hours a week and is mainly involved in operational activities. The research shows that the main trump of the Romanian manager is his predisposition towards results (65.5%) followed by his intuition (39.1%) and his ability to make plans (38.2%). The Romanian manager defines himself as an intuitive and emotional manager, but intuitive management could be both a resource and a big trap. I consider that it could be a resource due to the human understanding of the subordinates, their individual consideration and it can prove extremely helpful in a very difficult situation or in the process of taking decisions, but it can also turn into a trap when it focuses on satisfaction and relationships and less on results. Over 50% of the Romanian managers would sacrifice an employee with excellent results but with relational problems in favour of a mediocre one but with whom he has a pleasant relationship. The study shows that the anticipation of the problems is considered a trump by only 15.5% of the managers whereas the ability to take risks is considered as such by 18.2%. As far as the weak points are concerned, the most important ones are: the inability to motivate subordinates (57.3%), excessive control (45.5%), low leadership (42.7%), lack of delegation (41.8%), lack of coaching (40.9%) and the emphasis on power and authority (38.2%). As a result of the research undertaken in the period 2009-2011, the participants’ answers have been correlated certain managerial dimensions – the emphasis on performance and long term activity, the focus on results, the leadership skills, communication, team work, management through objectives and taking decisions etc. – with the profitability rate of the company. Out of 110 Romanian managers, only 26.4% are centred on the development of a sustainable performance. There is a significantly negative correlation between the Romanian managers’ focus on the long term performance and the profitability rate of the company. In other words, the Romanian managers investing in the consolidation of the long term performance develop their activity in companies with a higher profitability rate in comparison with the managers focused on solving the short term problems.

The Romanian manager sees himself as being focused on results and with a relatively low leadership skill. The results of the research show that things are exactly opposite. In other words, the Romanian manager is not strongly set on results and he has a huge leadership potential adopting an intuitive management focused on his emotional side. The Romanian managers’ tendency to assess themselves as being focused on results is negatively correlated with the profit rate. One of the possible interpretations is that many of the Romanian managers are not focused on results even if they want to be perceived as such. Likewise, the Romanian managers’ tendency to evaluate themselves with high scores for their leadership skills is negatively correlated with the profit rate because they are work for companies with a lower rate of profitability than the other managers.



When being asked about the managerial expectations from their superior, over 42% of the respondents have declared that they want communication and cooperation, 40% have indicated “integrity, correctitude and sincerity” and 30.9% have answered that they need support and commitment. At the opposite pole, only 5.5% have declared that they need coaching from their superior.

As far as the managerial expectations of the subordinates are concerned, most managers (42.7%) wish their teams worked together, 29.1% want them to communicate and 27.3% want them to show integrity and correctitude.

Another topic approached during this study has been the commitment factor in terms of the cultural characteristics of the Romanian employees from a managerial perspective. Thus, 66% claim that the lack of involvement is a predominant aspect, 64% consider that the lack of tacking responsibility is an important aspect and 48% think that gossip and “scriptomania” are prevailing. Only 8% consider that low tolerance represents a cultural characteristic and unfortunately 9% mention perfectionism.

Another characteristic of the Romanian manager is his focus on the problem zone, on solving problems to the detriment of high and long term predictable performance. The manager feels attracted and provoked especially by problems and crises rather than by a gradual development characterized by predictability and a low rate of growth. Among the gravest and the most frequent errors in the managerial activity we can mention the adverse delegation which can turn into total lack of delegation. In most cases, adverse delegation is associated with the excessive control and micromanagement as the specialists call it.

The Romanian managers have problems especially at the superior level of delegation that is at the empowerment level. Many Romanian managers master the inferior level of delegation associated with the explanatory style and the excessive control, a level appropriate for those subordinates who have not reached maturity on the job. In the case of mature and senior employees empowering is necessary but coaching is necessary in this case too. They prefer every decision or action to pass by their office first and many times they mistake delegation for lack of authority.

In many cases the Romanian managers understand that delegation means setting some tasks for certain employees and establishing a deadline for them to accomplish the respective tasks. In this situation, the employee’s intellectual work is entirely reduced instead of being stimulated to think independently in terms of what to do and until when he could do a certain thing so that he could be able to achieve his goals. By means of this method people learn to take responsibility which inevitably leads to their professional evolution. The same thing happens in the case of the newly promoted employees who refuse to delegate responsibilities because of their wish to have excessive control and to know everything that takes place in the company.

Another important mistake made by leaders of a company is that they forget to motivate their employees even if before the hiring process they themselves negotiate employment packages including an important component of motivating bonuses. The problem is that managers ignore the close relationship between the degree of motivation and the degree of employee satisfaction and his level of commitment. Moreover, there are managers who do not believe in other stimulants than the financial ones such as appreciations and positive reactions. The directors of human resources know that the employees’ motivation represents a key element in a company and therefore they prepare various instruments that could be applied in this case. The motivation can show people what they need to improve or can appeal to what should be obtained. Unfortunately some managers go even further – the only reactions they show are the negative ones and what is worth is that they do this in public, thus demotivating their employees.

The personality features of the managers decisively influence the means by which they choose to lead their subordinates and have a major impact upon the performance of the company they lead.

### 3. Conclusions

As a result of the analysis of the studies above, I think that the Romanian manager displays the following tendencies which differentiate him from other types of managers: the predisposition towards an intuitive, inspirational, emotional management, the strong focus on the present and on getting immediate satisfactions and results, the tendency to have high standards, work commitment associated with the spirit of sacrifice (the tendency to work with approximately 25% more than the average working hours).

At the same time the potential problems of most Romanian managers deal with their strong focus on the present problems to the detriment of the consolidation of the long term sustainable performance; their lack of patience born out of their desire to get results immediately; grave deficiencies in the recruitment and selection process – a selection undertaken according to subjective and vague criteria; setting high standards and mistrust in the motivating instruments ignoring the employees' role in bringing profit to the organization; lack of trust in the employees' competences and difficulties in delegating certain responsibilities out of fear of losing control, practicing an emotional and intuitive management rather than a scientific one.

Under the burden of a program which in many cases proves to be hellishly, some managers lose themselves into details, they skip over important things that they should do or they simply lose the bird's-eye view necessary for any team leader. Under the circumstances, mistakes do not fail to occur and could have disastrous effects if they are not noticed and amended in due time.

Without some thorough knowledge of the economic and social environment, of the customers' needs and expectations, without a long and medium term vision, without taking coherent measures during a period of crisis and without implementing changes meant to improve activity instead of disturbing it, without setting clear goals taking into account all the human, financial, technological, material and informational resources of the organization, without a preoccupation for employee training and encouraging them to find the best solutions to emerging problems and without an efficient communication and the creation of a system of rewards dependent on the results, the managers in Romania will continue to have difficulties in this period of crisis.

### Bibliography

1. Ghenea, M. (2011), *Antreprenoriat - Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri*, Ed. Universul Juridic, București
2. Jarrett M.( 2011) *Gata de schimbare- De ce unele companii se pot transforma cu succes iar altele nu*, Ed. Publica, București
3. Puiu A. (2007), *Management. Analize și studii comparative*, Ed. Independența Economică, Pitești
4. Puiu A. (2008), *Management în afaceri economice. Promovare, Negociere, Contractare*, Ed. Independența Economică, Pitești
5. Verboncu I.(2005), *Știm să conducem?* Ed. Economică, București
6. Drucker P. (2006), *Despre profesia de Manager*, Ed. Meteor Press, București
7. "Conducerea în organizații, Raport de cercetare", 2012 *Danis consulting organizationl Development*
8. „Profilul managerului român”, 2011, *Result Development*
9. www. Horvath&Parteners.ro
10. www. Wall-street.ro
11. www.portalhr.ro

# NECESITATEA ÎMBUNĂTĂȚIRII ACTIVITĂȚII MANAGERIALE DIN ROMANIA

Lucia-Ramona, Popa<sup>1</sup>

**Rezumat:** *Starea economiei românești s-a înrăutățit în această perioadă de criză, organizațiile din România se confruntă cu multe probleme financiare, cu incapacitatea de a se adapta la noul context economic și social, trebuind să treacă prin restructurări dureroase pe care ar fi putut să le evite, dacă managerii ar fi fost ceva mai prudenți. Tocmai de aceea, consider necesară o analiză a managerilor din România, a impactului personalității acestora, a modului de exercitare a funcțiilor de conducere asupra performanțelor organizațiilor pe care aceștia le conduc.*

**Cuvinte cheie:** *capacitate managerială, performanță managerială*

**Clasificarea JEL:** *M21*

## 1. Introducere

Potrivit datelor Ministerului Finanțelor Publice, din 304 cele mai mari companii și bănci din România, 27,6% au înregistrat pierderi în 2011. Dintre acestea, nouă sunt de stat și 73 private, numai trei fiind conduse de antreprenori. Dintre cele aproape 200 de mari companii private care au înregistrat profit în 2011, 25% sunt conduse de antreprenori. Cele 304 companii au înregistrat în 2011 o cifră de afaceri de 109 miliarde de euro, adică aproximativ 88% din PIB-ul României. Cea mai flagrantă greșală a managerilor celor mai multe companii a fost mărirea prețurilor și creșterea marjelor la începutul crizei pentru compensarea vânzărilor. Prin mărirea prețurilor, dar fără o restructurare a business-ului, majoritatea companiilor au trecut pe pierdere sau au continuat și în 2011 să înregistreze pierderi. Alte greșeli grave ale organizațiilor constau în incapacitatea de a-și adapta întreaga logistică la realitățile pieței, ajungând astfel să înregistreze stocuri nevandabile și o majorare de până la 100% a perioadei de recuperare a creanțelor de la proprii clienți, dar și în lipsa de inovație, în ceea ce privește produsele și serviciile furnizate.

Greșeli de management flagrante, incapacitatea de adaptare la noul context economic de după criză și scăderea pieței pe care activează sunt câțiva dintre factorii care au pus probleme organizațiilor locale. Tocmai de aceea, consider oportună realizarea unei analize a managerului din România în ceea ce privește modul de exercitare a funcțiilor de conducere, a viziunii sale în legătură cu rolul pe care îl joacă în cadrul unei organizații corelate cu performanțele obținute de către organizație.

## 2. Analiza unor studii la nivel național privind managerul din România

Conform reprezentanților companiei de consultanță în management Horvath & Partners, principalele probleme ale managerilor din România în ceea ce privește strategia de business constau în dificultatea lor de a-și coordona activitatea cu obiectivele companiei, dar și de a comunica corect strategia către restul angajaților. Majoritatea managerilor au dificultăți să nominalizeze factorii ce deosebesc strategia companiei pe care o conduc de cea a companiilor concurente. Totodată, managerii nu-și dau seama că există un deficit de comunicare cu angajații asupra strategiei și nu sunt preocupați să încurajeze comunicarea strategiei prin descrierea clară a acesteia. În același timp, companiile românești nu pot implementa o strategie profitabilă fără angajați performanți și motivați, fără concretizarea obiectivelor și valorilor companiei, acțiuni clar specificate și resurse financiare și umane suficiente.

---

<sup>1</sup> Asistent universitar doctor, Universitatea „Constantin Brâncoveanu” Pitești.

O altă analiză o reprezintă Cercetarea Națională despre Cultura Organizațiilor, care a interogat manageri și angajați din companii private (45%), listate la bursa (41%), precum și din afaceri de familie și instituții publice, companii multinaționale (68%) și românești (32%), de la organizații mici, sub 100 de angajați, până la companii cu peste 5000 de angajați. Potrivit Cercetării Naționale despre Cultura Organizațiilor, realizată de către Human Synergistics România în 2012, stilul de conducere al managementului companiilor din România produce o cultură defensivă, care inhibă inițiativa, creativitatea și orientarea spre colaborare și clienți. Studiul, care a interogat peste 150 de organizații și peste 1500 de angajați, indică cu un nivel de peste 90% o cultură competitivă care stimulează câștigul personal și imaginea superiorității. Ron Kaufman, autoritatea mondială în Servicii Superioare, care a participat la acest studiu, este de părere că vânzările în creștere, profiturile mari sau recunoașterea personală nu sunt scopuri rușinoase sau blamabile, însă perspectiva modului prin care pot fi obținute trebuie să fie schimbată. De asemenea, trebuie schimbată percepția că a servi clienți sau colegi este umilitor. Managerii români omit că a crea valoare, a asigura servicii superioare care surprind reprezintă un diferențiator puternic pe piață și un motor pentru creștere și dezvoltare. Totodată, nu toți managerii din România țin cont de faptul că dacă vor mai mult, trebuie să ofere mai mult. Studiul Human Synergistics evidențiază ca rezultate ale culturii defensive comportamentul convențional (80%), subordonat (75%), de opoziție (85%) și competitiv (90%). Acestea sunt, de regulă, incompatibile cu calitatea serviciilor, pentru că ele sunt orientate către respectarea regulilor, înainte de rezolvarea problemelor, către lipsa de asumare a deciziilor proprii în favoarea urmării necondiționate a ordinelor superiorilor, către lupta împotriva colegilor din echipă sau din alte echipe pentru afirmare individuală, adeseori în dauna reușitei colective și a servirii clienților.

În România, una dintre greșelile de abordare cele mai frecvente este crearea departamentelor de customer service, izolate ca funcțiune de restul organizației, drept interfață care trebuie să încaseze furia clienților. Serviciile superioare trebuie însă construite prin implicarea și colaborarea întregii organizații și prin susținerea obligatorie și permanentă a top managementului, ca inițiator și garant al dezvoltării culturii serviciilor. Acea cultură trebuie să educe, să antreneze angajații și să le ofere mandatul și libertatea de a oferi servicii superioare, cu creativitate, mai ales în situațiile care nu sunt în manual, cu clientul în față. Lipsește însă gândirea pe termen mediu, adică pe un orizont între unu și trei ani, aceea care pune în valoare obiectivele strategice. Strict legat de acest defect al multor manageri trebuie menționată o anumită incoerență și lipsa de consistență în gândirea rezultatelor și găsirea locului potrivit pentru fiecare subordonat. Un manager bun nu este acela care are competențe tehnice foarte bune sau care a lucrat în cele mai mari companii din domeniu, ci acela capabil să strunească o echipă și să-i creeze un stil de gândire independent. O altă greșală a managerilor români este aceea de a pretinde anumite comportamente (cum ar fi inițiativă, responsabilitate, creativitate, cooperare, integritate, entuziasm, angajament) de la subordonați fără să înțeleagă, totodată, că rolul lor este de a crea cadrul organizațional în care acele comportamente să apară. Cu alte cuvinte, un manager nu trebuie neapărat să traseze sarcini și termene limită, ci să-și formeze în așa fel echipa, încât fiecare membru să poată concepe singur un plan de acțiune pentru a atinge anumite obiective.

Potrivit rezultatele cercetării „Conducerea în organizații”, realizată de firma Danis Consulting din Cluj cu ajutorul a 16 manageri cu rezultate excelente în companiile lor și cu o experiență de management, totală, de 319 ani, managerii români au o creativitate deosebită, în opinia liderilor de companii naționale și multinaționale din România, dar au o slabă capacitate de a lucra în echipă. Interviuurile cu cei 16 lideri/conducători din România au fost realizate în perioada octombrie 2011 - iulie 2012, studiul realizând un portret al

conducătorului/managerului român în comparație cu managerii străini, în special cei din cultura vestică (europeni sau nord-americani). Răspunsurile au fost oferite atât de managerii expați – cinci la număr, care au o experiență medie de lucru în România de aproape 6 ani –, cât și de managerii români. Creativitatea deosebită a managerilor români a fost susținută cu vehemență mai ales de expați. De asemenea, respondenții au folosit pentru descrierea calităților managerilor români și cuvinte precum inovativi, entuziaști sau dinamici. Principala critică adusă acestora a fost slaba capacitate de a lucra în echipă. Mai în detaliu, aceștia nu știu să asculte, se grăbesc să vorbească, sunt mai orgolioși și subiectivi, iar dacă li se oferă destulă putere pot deveni mici dictatori. Uită să își respecte angajații și le e teamă să își asume reponsabilitatea pentru deciziile luate. De asemenea, aceștia sunt mai expuși la corupție și sunt mai interesați de rezultate imediate, neavând răbdare să construiască pe termen lung, atât din punctul de vedere al organizației, cât și din cel al relației cu subordonații.

Un alt studiu este cel realizat de Result Development „Profilul managerului român” în perioada 2009-2011, luând în calcul răspunsurile a 110 manageri români, dintre care 47,3% dețin funcții de top management, 64,50% lucrează în multinaționale iar restul de 35,50%, în companii naționale. Managerul român este de regulă bărbat (în proporție de peste 70%), iar peste 50% au vârsta cuprinsă între 25 și 35 de ani. Acesta muncește între 45 și 50 de ore săptămânal și este preponderent implicat în activități operaționale. Cercetarea arată că principalul atu al managerului român este reprezentat de orientarea spre rezultate (65,5%), fiind urmat de intuiție (39,1%) și de capacitatea de a stabili planuri (38,2%). Managerul român se definește pe sine ca un manager intuitiv, emoțional, însă managementul intuitiv poate fi atât o resursă, cât și o mare capcană. Cred că poate fi o resursă prin înțelegerea umană a subordonaților, prin considerația individuală a acestora și poate fi de mare ajutor în situații limită sau în procesul de luare a deciziilor, totodată poate fi o capcană prin centrarea mai degrabă pe satisfacție, pe relație, și mai puțin pe rezultate. Peste 50% dintre managerii români ar sacrifica un angajat cu rezultate excelente, dar cu care se relaționează dificil, în favoarea unuia mediocru, dar cu care are plăcere în relaționare. Studiul arată că anticiparea problemelor este considerat un atu de doar 15,5% iar capacitatea de asumare a riscului de 18,2%. În ceea ce privește punctele slabe, în top se află lipsa de motivare a subordonaților (57,3%), controlul excesiv (45,5%), leadershipul scăzut (42,7%), lipsă de delegare 41,8%, lipsa de coaching 40,9% și accentul pe putere, autoritate 38,2%. În urma cercetării desfășurate în perioada 2009-2011, răspunsurile participanților au fost corelate pe anumite dimensiuni manageriale – orientarea spre performanță și pe termen lung, centrarea pe rezultate, abilitățile de lider, comunicare, lucru în echipă, management prin obiective și luarea deciziilor etc. – cu rata profitului companiei. Din 110 manageri români, doar 26,4% sunt centrați pe dezvoltarea unei performanțe sustenabile. Există o corelație semnificativă negativă între orientarea managerilor români spre performanța pe termen lung și rata profitabilității companiei. Cu alte cuvinte, managerii români care investesc în consolidarea performanței pe termen lung își desfășoară activitatea în companii cu o rată de profit mai mare, față de managerii centrați pe rezolvarea de probleme pe termen scurt.

Managerul român se percepe centrat pe rezultate și cu leadership relativ scăzut. Rezultatele cercetării afirmă că lucrurile sunt exact invers. Cu alte cuvinte, că managerul român nu este puternic centrat pe rezultate și are un foarte mare potențial de leadership, adoptând un management intuitiv, axat pe emoțional. Tendința managerilor români de a se autoevalua ca fiind centrați pe rezultate corelează negativ cu rata profitului. Una dintre interpretările posibile este că, în realitate, mulți dintre managerii români nu sunt centrați pe rezultate, deși ei doresc să fie percepuți astfel. De asemenea, tendința managerilor români de a se autoevalua cu scoruri ridicate la abilitățile de leadership corelează negativ cu rata

profitului, adică fac parte din companii cu o rată mai scăzută a profitabilității decât ceilalți manageri.

Întrebați care sunt așteptările manageriale de la superior, peste 42% dintre respondenți au declarat că își doresc comunicare și cooperare, 40% au indicat „integritate, corectitudine și sinceritate”, iar 30,9% au răspuns că au nevoie de suport, sprijin și implicare. La polul opus, doar 5,5% au declarat că au nevoie de coaching de la superior. De cealaltă parte a baricadei, respectiv așteptările manageriale de la subordonați, majoritatea managerilor (42,7%) își doresc ca echipele lor să lucreze împreună, 29,1% să comunice și 27,3% să dea dovada de integritate și corectitudine.

O altă temă abordată în cadrul studiului a fost implicarea legată de caracteristicile culturale la angajații români, din perspectiva managerială. Astfel, 66% susțin că lipsa de implicare este o dominantă, 64% neasumarea responsabilităților și 48% bârfele și „scenaristica”. Doar 8% consideră că toleranța scăzută reprezintă o caracteristică culturală și, din păcate, doar 9% perfecționismul.

O altă caracteristică a managerului român este centrarea pe zona cu probleme, pe rezolvarea de probleme în defavoarea performanței înalte și predictibile pe termen lung. Managerul se simte atras și provocat mai cu seamă de probleme și de crize, decât de dezvoltarea așezată, caracterizată de predictibilitate și creșteri mici. Printre cele mai grave și mai frecvente erori în activitatea managerială, se numără delegarea deficitară, care poate îmbraca inclusiv forma lipsei totale de delegare. De cele mai multe ori, delegarea deficitară se asociază și cu controlul excesiv sau cu micromanagementul, așa cum îl numesc specialiștii.

Managerii români au probleme în special la zona superioară a delegării, adică la împuternicire. Mulți manageri români stăpânesc zona inferioară a delegării, asociată cu stilul explicativ și cu controlul excesiv, potrivit subordonaților care nu sunt la maturitate pe postul respectiv. Însă cu angajați maturi și seniori este necesar să se apeleze la împuternicire, dar pentru aceasta este nevoie de coaching. Preferă în schimb ca fiecare decizie sau acțiune să treacă mai întâi pe la ei și, de multe ori, confundă delegarea cu pierderea autorității.

De cele mai multe ori managerii români înțeleg prin *delegare* stabilirea unor sarcini pentru anumiți angajați și un termen limită pentru efectuarea lor. În această situație, munca intelectuală a angajatului este redusă la maximum. În loc să fie stimulat să gândească de unul singur ce anume să facă și până când, astfel încât să-și îndeplinească obiectivele. Prin această metodă oamenii sunt responsabilizați, ceea ce duce, inevitabil, la evoluția lor profesională. Același lucru se întâmplă și în cazul managerilor nou promovați, care, din dorința de a controla excesiv și de a ști tot ce se întâmplă, refuză să delege responsabilități.

O altă greșală importantă pe care o fac șefii din companii este aceea că uită să-și motiveze angajații, deși ei înșiși negociază încă dinainte de angajare pachete salariale care să contină o importantă componentă de bonusuri motivatoare. Problema este ca managerii ignoră legătura strânsă dintre gradul de motivare și gradul de satisfacție ale unui angajat și nivelul său de implicare. Mai mult decât atât, sunt manageri care nu cred nici măcar în stimulentele nefinanciare, precum aprecierile și reacțiile pozitive. Directorii de resurse umane știu că motivarea angajaților reprezintă un element cheie într-o companie și atunci pun la punct diverse instrumente pe care să le aplice în acest sens. Motivarea poate avea loc arătând oamenilor ce anume trebuie să îmbunătățească sau apelând la ce anume doresc aceștia să obțină. Din păcate unii manageri merg chiar mai departe de atât – singurele reacții pe care le oferă sunt cele negative și mai rău este ca fac acest lucru în public, demotivând angajații.

Trăsăturile de personalitate ale managerilor influențează decisiv modalitatea în care aceștia înțeleg să-și conducă subordonații și au un impact major asupra performanțelor companiilor pe care le conduc.

### 3. Concluzii

În urma studiilor analizate cred că managerului român prezintă următoarele tendințe care îl diferențiază: tendința spre un management intuitiv, inspirațional, emoțional, centrarea puternică pe prezent și pe obținerea de satisfacții și rezultate imediate, tendința de a stabili standarde înalte, implicarea în muncă, asociată cu spiritul de sacrificiu (tendința de a munci cu aproximativ 25% mai mult decât timpul normal de lucru).

Totodată, problemele potențiale prezente la mulți dintre managerii români țin de centrarea puternică pe probleme prezente în detrimentul consolidării performanței sustenabile, pe termen lung; lipsa de răbdare, dorind să obțină rezultatele imediat; deficiențe grave în procesul de recrutare și de selecție – realizarea selecției după criterii subiective și lipsite de concret; fixarea unor standarde ridicate și neîncredere în instrumentele de motivare, ignorând rolul angajaților în obținerea profitului de către organizație; neîncrederea în competențele angajaților și dificultăți în a delega anumite responsabilități, din teamă că vor pierde controlul, practicarea unui management emoțional, intuitiv și nu științific.

Sub povara unui program ce, de multe ori, ajunge să fie infernal, unii manageri se pierd în detalii, omit lucruri importante pe care ar trebui să le facă sau, pur și simplu, pierd privirea de ansamblu necesară oricărui conducător de echipă. Pe acest fond, greșelile apar rapid și pot avea efecte dezastruoase, dacă nu sunt sesizate și corijate la timp.

Fără o cunoaștere suficientă a mediului economico-social, a nevoilor și așteptărilor clienților, fără o viziune pe termen mediu și lung, fără a lua măsuri coerente într-o perioadă de criză și a implementa schimbări care să îmbunătățească activitatea, nu să o perturbe, fără a stabili obiective reale ținând cont de toate resursele de care dispune organizația – umane, financiare, tehnologice, materiale, informaționale; fără o preocupare în a perfecționa angajații și a încuraja implicarea lor în a găsi cele mai bune soluții la problemele ce apar; fără o comunicare eficientă și crearea unui sistem de recompense în funcție de rezultatele obținute, managerii din România vor continua să înregistreze dificultăți în această perioadă de criză.

### Bibliografie

1. Ghenea, M. (2011), *Antreprenoriat - Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri*, Ed. Universul Juridic, București
2. Jarrett M. (2011) *Gata de schimbare- De ce unele companii se pot transforma cu succes iar altele nu*, Ed. Publica, București
3. Puiu A. (2007), *Management. Analize și studii comparative*, Ed. Independența Economică, Pitești
4. Puiu A. (2008), *Management în afaceri economice. Promovare, Negociere, Contractare*, Ed. Independența Economică, Pitești
5. Verboncu I. (2005), *Știm să conducem?* Ed. Economică, București
6. Drucker P. (2006), *Despre profesia de Manager*, Ed. Meteor Press, București
7. "Conducerea în organizații, Raport de cercetare", 2012 *Danis consulting organizationl Development*
8. „Profilul managerului român”, 2011, *Result Development*
9. www. Horvath&Parteners.ro
10. www. Wall-street.ro
11. www.portalhr.ro

# CORPORATE COMMUNICATION BIASES IN THE BUSINESS ENVIRONMENT UNDER GLOBALIZATION TRENDS

Ramona-Elena, Chițu<sup>1</sup>

**Abstract:** *The development of the private sector, employers' requirements of specific communication skills, the economic field division into numberless branches of activity – finance and banks, management, human resources, accounting, international relations, tourism – the presence of a certain literature in the field by means of translations, all such aspects represent grounded reasons for the existence of a global economic vocabulary in the Romanian language. Finding its origins in the structuralism philosophic principles and associated with the structuralism linguistic trends, economic language's globalisation becomes obvious nowadays through the occurrence of a large number of linguistic borrowings. Classified into either needless or necessary borrowed lexical units, lexical units borrowed and completely or at all assimilated in the target language, such borrowings lay the foundation of what specialists in the field call corporate language. Considering that the total or partial lack of knowledge on such language can become a real barrier in achieving communication, this study aims at analysing the level to which such words are known by the employees in the business environments involved in economic international partnerships and in multinational organisations.*

**Key words:** *globalisation, corporate language, business environment, competence, communication*

**Code JEL:** D83

## 1. Introduction

One of the premises determining the need to approach communication in a multilingual context, within the business environments in Romania, is the casual relationship underlying economic development and the implicit governing language. Besides the development of economic activities, economic progress equally involves the necessity to specialise in the field. Naturally, individuals looking either for performance, or even for just getting hired in the economic field, should get acquainted with, learn and use adequately the specific terminology. Just like other specific languages, the economic language makes use of a speciality vocabulary, used predominantly in translations, treaties, textbooks, scientific papers as well as in practical activities.

The economic side of globalisation, likely to operate by opening new economic markets in search of new work points and by extending commercial networks, has equally entailed a cultural side of this phenomenon, namely, the enforcement of a common economic language. Thus, we can claim that economic development can become one of the main causes determining the occurrence of lexical diversity in a language, a reason why economics can be regarded as a topic of interest closely related to the linguistic ones. The cause relationship we can mention at such level relies on the fact that the language is seen as a certain good, one necessary for national and international development, as well as for communication achievement (Kaplan and Baldauf, 1997, p. 154),.

Thus, the economic side of globalisation includes a transformation process of the specialised vocabulary. Terminological diversity – defined by an increase of neologisms, a quick assimilation of borrowings and linguistic calculi from other languages, seen as sources of linguistic influence – and stylistic diversity – the occurrence in writing of the oral colloquial language or argotic lexical items become, under such context, barriers in achieving communication efficiently. This article aims at analysing the level at which linguistic borrowings from other languages are adequately known and used by the employees of multinational companies, in whose field of activity communication defines

---

<sup>1</sup> Ph D Lecturer Ramona Elena Chițu – Constantin Brâncoveanu University, Faculty of Management, Marketing in Economic Affairs, Rm Vâcea, E-mail: ramona\_chitu\_79@yahoo.com.



certain linguistic particularities determined by their belonging to a certain country and by the world planning strategy, as well as in companies performing import-export activities or business relations with legal entities abroad.

The method of research, considered to be a quantitative one, is based on survey by means of questionnaires, applied to a sample of 20 employees, whose professional competence includes English communication skills. Questionnaires interpretation, for collecting the data needed for reaching our purpose, relies on three main directions: a correct understanding of the words used, compliance with the original phonetic form (in case no other form is noted in the Explanatory Dictionary of the Romanian Language) and the suitable use of such words in the context.

## 2. Multilingual terminology and the corporate language

The trend to become international witnessed by specialised languages, mainly by the economic and technical one, finds its origin in a first attempt to achieve language uniformity. The reasons motivating such uniformity can be identified in the principles of positivist philosophy of the 50s and 60s “according to which, by means of a national planning, often based on economic planning and using the terminology in economic field, governments were able to overcome many of the problems (the great economic crisis, the second world war) which had overwhelmed them during the previous decades” (Kaplan and Baldauf, 1997, p.153).

As a consequence of such a trend, language globalisation by means of multilingual terminology is associated by the above-mentioned authors (Kaplan and Baldauf, 1997, p.153) with the structuralism trend, where “the audio-lingual method, based on teaching own linguistic structures, was considered a progress in the process of linguistic learning”. The characteristics underlying the development of society can be thus identified both in macro, by especially in micro structures, through this concern for learning foreign languages.

Besides the language of informatics, the economic language represents today the version of the Romanian language with a visible ascension towards internationalisation. An important role at such level of analysis belongs to the occurrence of linguistic borrowings in the business environments. A word borrowed from another language can be fully incorporated in the target language, taking over the phonology and spelling from this language, so that this word can be interpreted by most speakers as a native item. In economic language, we can identify such borrowings from French and English:

- *to implement (En) – a implementa*
- *to apply for (En)– a aplica*
- *to list (En)– a lista*
- *contrefaire (Fr)– a contraface*
- *influencer (Fr) – a influența*
- *solutioner (Fr) – soluționa*
- *leader (En) - lider*
- *to access (En) – a accesa*
- *to sponsor (En) – a sponsoriza*
- *convoquer (Fr)– a convoca*
- *proposer (Fr) – a propune*
- *inventaire (Fr) – inventar*
- *recensement (Fr) – recensământ*
- *interview (En) - interviu*

Latin origin terms are equally prominent in the language designating economic activities and they belong to all morphological categories, such as:

- *negocio – negotiation – negociere*
- *director – director – director*
- *administracion - administratin – administratie*
- *exportar – export – a exporta*

Encouraged, after 1989, by the more frequent, even obsessive use of the computer and the Internet, as far the technical language is concerned and, respectively, by the extension of economic networks, as far as the economic language is concerned, the

terminological import from other languages has been facing some difficulties in integrating and phonologically adjusting. According to the level of use, linguistic borrowings fall into the following classification (Platt et. al, 1984, pp. 88-89):

- ☑ occasional, but used at random;
- ☑ more frequently used by a number of speakers (stabilization of linguistic borrowings);
- ☑ used or recognised by most speakers (stabilized linguistic borrowings).

There are many other adjustments, besides pronunciation changes, which are likely to accompany the borrowed word. By their occurrence in the linguistic structure of the target language, in our case Romanian, borrowed words become native gradually. The most important processes of becoming native clearly involve phonology. When we encounter a foreign sound which does not exist in our language, we are likely to think the most natural thing is to replace that sound by the most similar native one. Nevertheless, it is difficult to determine the perfectly similar sound.

According to the author Pavol Kvetko, foreign words can become fully assimilated, considering their spelling, phonetics and morphology, according to the following linguistic standards (Kvetko, 2005, p. 97):

- The words fully assimilated are those which have occurred in the vocabulary of a language for a long time, so that their foreign origin cannot be even noticed, as they lose their foreign characteristics and spelling.
- The words partially assimilated are the words which are not completely integrated from semantic, grammatical, phonetic or orthographical point of view. The pronunciation and spelling of such partially assimilated words is largely different.
- The words which have not been assimilated are words unlikely to be adopted and they are used as such, for example, the word “*mouse*”.

Once they enter the Romanian language, economic terms are subject to vocabulary dynamics and implicitly to adjustments affecting their semantic content. The most frequent changes likely to occur are the following:

1. Widening of meaning - *leader* is used nowadays in the Romanian language under the general meaning of “chief, head, leading commander”, by means of its semantic evolution from the original meaning of “the leader of a party or labour organisation”;
2. Reduction of meaning - *know-how* initially used to designating “any information related to an industrial, commercial or scientific experience, necessary for manufacturing a product” is nowadays used as “technology transfer”.

### **3. Types of lexical borrowings**

Words can be borrowed from one language into another by a wide range of means. In order to acquire the statute of a borrowed word, a lexical item shall be taken over without translation and made to comply with the borrowing linguistic conventions, considering its spelling and pronunciation. Another type of borrowing, known as a linguistic calculus, is in fact a translation of the lexical unit taken from another language. A lexical item used in another language with no kind of adjustment in terms of spelling or orthography is simply a foreign word.

Linguistic borrowings from English (British and American version) used in Romanian language, in a version partially or at all adjusted to Romanian rules, are known as Anglicism words. Enough spread in linguistics, the term Anglicism has been defined, interpreted and classified in different outstanding papers by authors well-known in the field, such as M. Grevisse, A. Martinet, S. Pușcariu, M. Avram etc. In the volume *Anglicism in the present Romanian language*, the term Anglicism is defined as “a type of foreign word which is not confined to unadjusted or useless borrowings and is defined as: a linguistic unit (not only a word, but also a formant, idiom, meaning or grammar construction) and even a type of English pronunciation or writing (including spelling),

whatever the regional variety of English language, so including American English, not only the British one” (Avram, 1997, p. 11).

According to the classification submitted by the author Sextil Pușcariu (Pușcariu, 1976, p. 11), Anglicism units are divided into two categories:

1. Necessary borrowings
2. Needless borrowings

Necessary borrowings are those words, collocations or idioms which do not have a correspondent in the Romanian language or which, although detaining such a lexical equivalent, present some advantages in comparison with the term in the autochthonous language. Such advantages include precision, accuracy and international use, denotative and connotative motivation (Stoichițoiu-Ichim, 2001, p. 85).

- *briefing*
- *cash and carry*
  - *marketing*
  - *management*
  - *factoring*
  - *voucher*
  - *cash-flow*
- *discount*
- *dumping*
- *broker*
- *consulting*
- *supermarket*
- *leasing*
- *merchandising*
- *brainstorming*
- *overdraft*
- *target*
- *tramping*

Needless borrowings are those foreign words likely to occur in one language due to the subjective trend of a certain social category of speakers to distinguish themselves linguistically. Such lexical items only double the Romanian words, without providing any further information, so the use of such words is not strictly necessary but it occurs from stylistic reasons:

- *job – slujbă*
- *talk-show – masă rotundă*
- *advertising – publicitate*
- *boss – șef, superior*
- *brand – marcă, firmă*
- *dealer – distribuitor*
- *trend – tendință*

This classification adjusted to Romanian language is in compliance with the law promulgated by the linguist George Pruteanu (Donici, 2010, p. 8), who suggests the translation of all foreign terms likely to appear in public places, wishing to avoid the confusion likely to be produced by those who do not speak foreign languages and the degradation of Romanian language. There are still certain words that even the regretted linguist George Pruteanu suggested to be used in their original version, such as „*brainstorming*” whose translation „*the storming of brains*” becomes inappropriate.

#### **4. The need to know lexical borrowings in international business environments**

In business environments involved in international economic partnerships as well as in multinational organisations, the economic culture, symbols and reference systems in the country of origin are basic coordinates governing communication. The presence of certain individuals from different cultures, the organisational framework well-defined in the economic culture of the country of origin, the need to match reality with language, to make the communication process easier and to assure a correct communication, all these aspects determine the occurrence and implementation of a certain lexical content, specific to the type of activity performed: industrial, commercial, banking, financial etc. Formed as such, the corporate language is generally considered a language of clichés which does not provide choices.

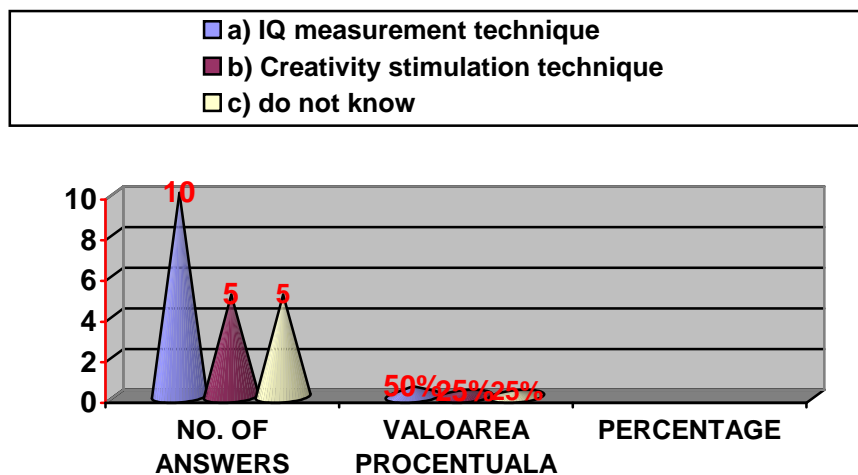
According to the requirements of the working environment, the employees must be able to use adequately the language namely built and to understand the social and cultural reality thus signified. Considering the division of corporate communication into two versions (S. Şerb, 2001, p. 39) – oral, which on its turn includes the formal and informal versions, as well as the written version subordinated to the administrative style – by the questionnaire applied we hereby aim at analysing the level to which linguistic borrowings are known in terms of oral communication. We motivate our preference for oral communication by stating that oral communication better supports the transfer between languages and helps us identify the personal style of the speaker, his/her expression particularities.

On the basis on the theoretical data previously provided, the results likely to be obtained follow three main directions:

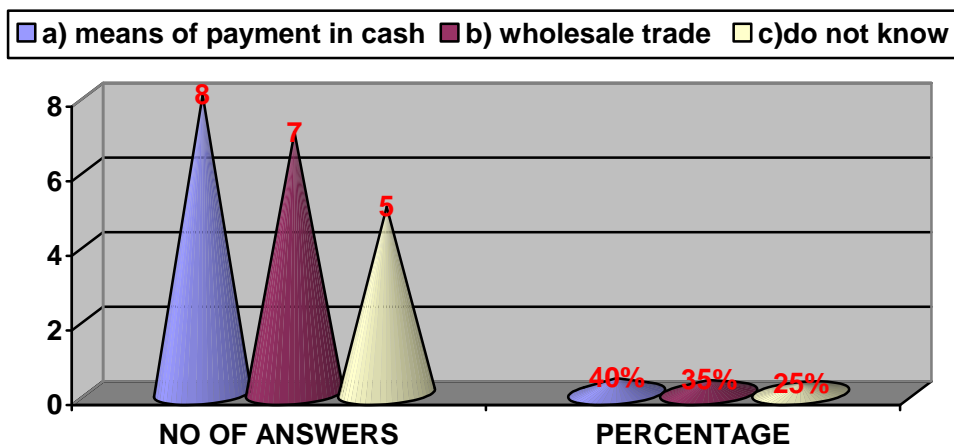
#### A. Proper understanding of the word used

Wishing to meet the requirements set in the professional environment, employees in international business environments get used to uttering lexical units borrowed from foreign languages and imposed by corporate communication, although the meaning of such words is sometimes completely unknown. Belonging to the category of needless Anglicism units, the word **brainstorming** seems to be correctly used only by 25% of the interviewed employees.

**Question 1:** What is the meaning of the word **brainstorming**, a word frequently used in phrases like *brainstorming meeting/session/technique*?

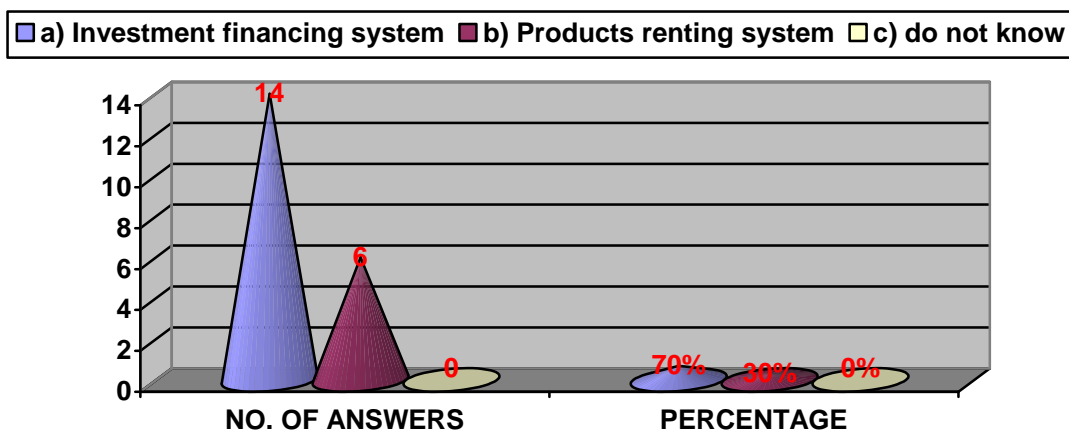


**Question 2:** The term **cash and carry** refers to the nature of a commercial activity or to a means of payment?



After interpreting the questionnaires applied, we can see that 65% of the people working in the economic business field do not know the borrowed terms used for referring to sales commercial techniques, otherwise useful on cash registers.

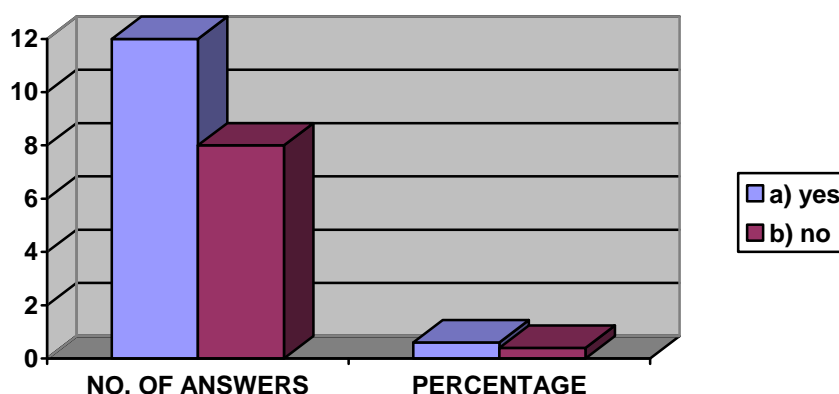
**Question 3: Leasing** is known as another form of common bank loans. What exactly does this term refer to?



### B. Using borrowed lexical units in context

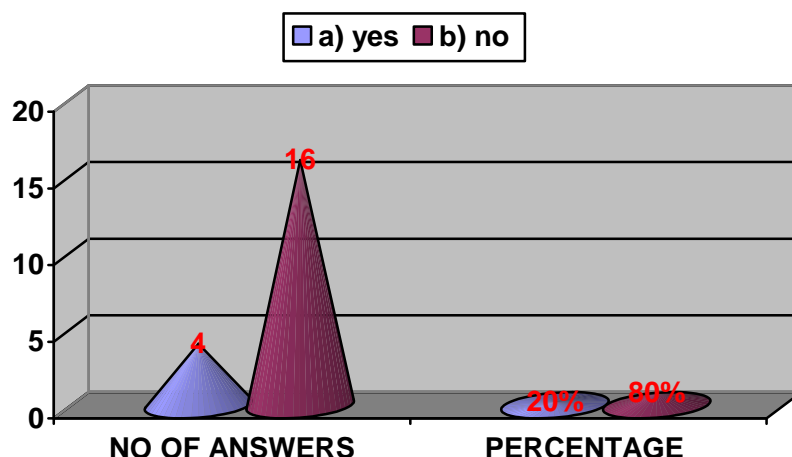
The ignorance of the borrowed terminology's meaning determines, on its turn, an unsuitable use of this category of words in the context. Pleonastic expressions become a common example of faulty communication achievement as far as the content is concerned. Making an average of the results obtained, 48.3% of the interviewed people consider appropriate such uses as: *cash money*, *board of management*, *overdraft withdrawal* (Ro. *bani cash*, *board de conducere*, *descoperire overdraft*).

**Question 4:** Do you consider appropriate the phrase **cash money** (Ro: **bani cash**)?

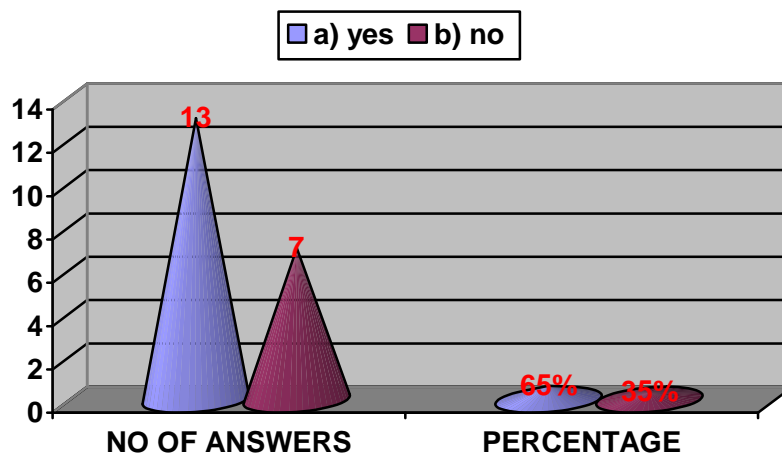


**Question 5:** Can you identify any mistake in the following text extracted from the Financial Newspaper?

*The Germans from the Penny Market, the store network relying on discount policies, changed a few months ago 2 executives from the Management Board of the local subsidiary (Ro: board de conducere).*



**Question 6:** As a result of their intention to meet the needs of withdrawing large amounts of money from accounts, banks have come up with a new withdrawal option, commonly defined as overdraft. In such a context, do we make any mistake saying: *I required the overdraft withdrawal from my current account?*



### C. Pronunciation and spelling of the words borrowed

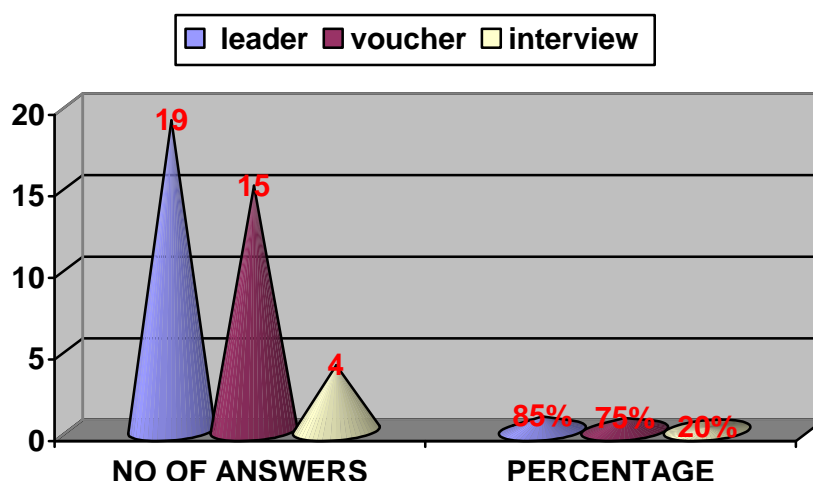
The non-observance of the original phonetic form and the permanent attempt to adjust the borrowed words both phonetically and graphically, by means of unjustified and unrecorded modifications in Romanian language, represents another trend reflecting the speakers' desire to cope with the new challenges. Frequently used in companies involved in distribution activities, words such as: **out-of-stock** (a term referring to the lack of a product in stock), **key-account** (a wholesaler or a leading manufacturer's customer assuring a large volume of sales) have already acquired a Romanian pronunciation - *auto stoc*, respectively *cheia caunt* – for an average of 49% of the interviewed people. (Questions 7, 8).

On the other hand, we have to underlie the trend of preserving the spelling of the original language even in the case of words already adjusted phonetically and graphically to the Romanian writing system. Thus, **interview**, **leader** and **voucher** are still an option for writing in Romanian for 60% of the interviewed ones.

Question 9: Circle the correct version in Romanian of the following words:

1. a) leader  
b) lider
2. a) voucher  
b) vaucer

3. a) interviu  
b) interview



False friends represent another cause for the confusion of mistakes made when considering the meaning of borrowed words. Because of this linguistic interference, the borrowed words are likely to be associated with the meaning of the words existing in the target language. Such a type of wrong association begins even with several Romanian neologisms, such as *lucrative* or *fortuitous*. Considering borrowings used in corporate communication and unadjusted to the Romanian language, interpretation errors occur with such words as: **agreement**, **collection**, **advertisement**. For 30% of the interviewed people, the word **agreement** (Ro – contract, understanding) is the corresponding word for the Romanian word entertainment (Ro: agreement).

Corporate communication has become a reality nowadays concerning the economic context and the social one where the organisation develops as well as a distinct field of activity of the organisation. In order to meet the requirements entailed by the internationalisation of economic affairs, a thorough professional training and as well as a deep acquisition of knowledge in the field are as important as communication skills in foreign languages, cultural adjustment being a natural consequence. Considered as a natural consequence of the need to render theoretical concept by using specific terminology, corporate communication is present at all levels of economic activity: management, labour planning, projects management, staff recruitment, building teamwork etc. Having in view the scientific rigor of the field and the role this type of language has, the abilities to understand and use words borrowed from other languages, especially from English, should be given a first place importance within the professional competence of employees from international companies, whatever the position they held in such legal entities.

### Bibliography

1. Avram, M. (1997), *Anglicism in the present Romanian language*, Academiei Publishing House, Bucharest.
2. Costăchescu, A. (2010), *Dictionary of lexical borrowings from French*, Universitaria Publishing House, Craiova.
3. Donici, M. (2010), *Anglicism in Romanian language*, Sfântul Ierarh Nicolae Publishing House, Galati..
4. Graur, Al. (1968), *Present trends in Romanian language*, Științifică, Bucharest.
5. Kaplan, R. et. al. (1997), *Language Planning from Practice to Theory*, Multilingual Matters Ltd., Cleventon.

6. Kvetko, P. (2005), *English Lexicology: Theory and Practice*, Univerzita sv. Cyrila a Metoda.
7. Niculescu, Al. (1978), The individuality of the Romanian language among Romanic languages, vol. II, Ed. Științifică și Enciclopedică, Bucharest.
8. Platt, J. et al. (1984), *The New Englishes*, Billing&Sons Ltd, Worcester.
9. Pușcariu, S.,(1976), *Romanian language – General overview*, vol I, Minerva, Bucharest.
10. Stancu, Șerb, *Public relations and communication*, Teora Publishing House, Bucharest, 2001.
11. Zafiu, R. (2001), *Stylistic diversity in Romanian nowadays*, The University of Bucharest Publishing House, Bucharest.

## Annex 1

### QUESTIONNAIRE

#### Respondent's personal data:

**Name:**

**E-mail:**

**Phone number:**

#### Questions:

1. What is the meaning of the word **brainstorming**, a word frequently used in phrases like *brainstorming meeting/session/technique*?
  - a) IQ measurement technique;
  - b) Creativity stimulation technique.
2. The term **cash and carry** refers to the nature of a commercial activity or to a means of payment?
  - a) Means of payment in cash;
  - b) Wholesale trade.
3. **Leasing** is known as another form of common bank loans. What exactly does this term refer to?
  - a) Investment financing system;
  - b) Products renting system.
4. Do you consider appropriate the phrase **cash money** (Ro: **bani cash**)?
  - a) yes;
  - b) no.
5. Can you identify any mistake in the following text extracted from the Financial Newspaper?  
*The Germans from the Penny Market, the store network relying on discount policies, changed a few months ago 2 executives from the Management Board of the local subsidiary (Ro: board de conducere).*
  - a) yes;
  - b) no.
6. As a result of their intention to meet the needs of withdrawing large amounts of money from accounts, banks have come up with a new withdrawal option, commonly defined as overdraft. In such a context, do we make any mistake saying: *I required the overdraft withdrawal from my current account*?
  - a) yes;
  - b) No.
7. Besides the management of goods inventory, avoiding **out-of-stock** situations is an important responsibility of the employees in the Sales Department. Write down the correct pronunciation of the phrase **out-of-stock**.
8. Write down the correct pronunciation of the word **Key Account** (Manager), referring to a position where the employee deal with the most important customers of a company.
9. Circle the correct version of the following words:
  1. a) leader  
b) lider
  2. a) voucher  
b) vaucer
  3. a) interviu  
b) interview
10. Render the Romanian correspondent for the English word **agreement**.



# DISTORSIUNI ALE COMUNICĂRII CORPORATISTE ÎN MEDIUL DE AFACERI SUPUS TENDINTELOR DE GLOBALIZARE

Ramona-Elena, Chițu<sup>1</sup>

**Rezumat:** Dezvoltarea sectorului privat, solicitarea de către angajatori a unor abilități de comunicare specifice, divizarea domeniului economic în nenumărate ramuri de activitate – financiar-bancar, management, resurse umane, contabilitate, relații internaționale, turism – pătrunderea unei literaturi de specialitate prin intermediul traducerilor, toate aceste aspecte motivează existența în limba română a unui lexic economic globalizat. Găsindu-și originea în principiile filosofiei structuraliste și asociată cu tendința lingvistică structuralistă, globalizarea limbajului economic se face simțită astăzi prin pătrunderea unui număr mare de împrumuturi lingvistice. Clasificate ca împrumuturi de lux sau necesare, ca împrumuturi complet asimilate, parțial asimilate sau deloc asimilate de limba țintă, cuvintele împrumutate stau la baza a ceea ce specialiștii în domeniu numesc limbajul corporatist. Plecând de la considerentul că necunoașterea completă sau parțială a acestui limbaj devine o reală barieră în calea comunicării, articolul de față urmărește analiza gradului de cunoaștere a acestei categorii de cuvinte, în rândul angajaților din mediile de afaceri implicate în parteneriate economice la nivel internațional și din organizațiile multinaționale.

**Cuvinte cheie:** globalizare, limbaj corporatist, mediu de afaceri, competențe, comunicare

**Cod JEL:** D83

## 1. Introducere

Una dintre premisele care determină, într-o primă fază, necesitatea studierii comunicării în context plurilingv, în mediile de afaceri din România, este relația de cauzalitate ce caracterizează dezvoltarea economică și limbajul care se impune odată cu aceasta. Pe lângă desfășurarea activității economice, progresul economic vizează, în egală măsură, necesitatea de specializare în domeniu. În mod firesc, indivizii care urmăresc specializarea sau chiar numai implicarea lor în domeniul economic trebuie să cunoască, să-și însușească și să utilizeze adecvat terminologia specifică. Ca și în cazul altor limbaje, limbajul economic operează cu un lexic de specialitate, folosit în mod predominant în traduceri, tratate, manuale, articole științifice, dar și în activitățile practice.

Dimensiunea economică a globalizării, care s-a făcut simțită prin deschiderea piețelor economice în căutare de noi puncte de lucru și prin extinderea rețelelor comerciale, a antrenat, în egală măsură, o dimensiune culturală a acestui fenomen și anume, impunerea unui lexic economic comun. Se poate afirma, așadar, că dezvoltarea economică poate reprezenta una dintre cauzele principale ale apariției diversității lexicale în cadrul unei limbi, motiv pentru care domeniul economic poate intra în sfera subiectelor de interes lingvistic. Relația de cauzalitate despre care se poate vorbi la acest nivel se datorează faptului că limba este văzută ca un bun anume, unul necesar dezvoltării naționale și internaționale și comunicării (Kaplan și Baldauf, 1997, p. 154).

Dimensiunea culturală a globalizării include, astfel, un proces de transformare a lexicului specializat. Diversitatea terminologică – definită prin sporirea numărului de neologisme, asimilarea rapidă de împrumuturi și calcuri din alte limbi, denumite surse de influență lingvistică – și cea stilistică – pătrunderea în scris a limbajului colocvial oral sau a elementelor lexicale argotice devin, în acest context, bariere în calea unei comunicări eficiente. În articolul de față, se urmărește studierea nivelului de cunoaștere și de utilizare adecvată a împrumuturilor lingvistice din alte limbi de către angajații firmelor cu caracter internațional. Apariția acestei categorii de distorsiuni în sfera comunicării poate fi lesne studiată atât în cadrul companiilor multinaționale, în al căror domeniu de activitate comunicarea se impune prin anumite particularități de ordin lingvistic datorate apartenenței

---

<sup>1</sup> Lector univ. dr. Ramona Elena Chițu – Universitatea „Constantin Brâncoveanu”, Facultatea de Management, Marketing în Afaceri Economice, Rm. Vâcea, E-mail: ramona\_chitu\_79@yahoo.com

lor la o anumită țară și strategiei de planificare la nivel mondial, cât și în cadrul firmelor care desfășoară activități de import/export sau relații de afaceri cu entități juridice din afara țării.

Metoda de cercetare, considerată ca fiind una de ordin cantitativ, se bazează pe o anchetă prin chestionar, aplicată unui eșantion de 20 de angajați, în ale căror competențe profesionale intră și abilitățile de comunicare în limba engleză. Interpretarea chestionarelor, în vederea colectării de informații necesare studiului propus, urmărește trei direcții generale: corectitudinea înțelegerii cuvântului folosit, respectarea formei fonetice originare (în cazul în care nu este consemnată o altă formă în *Dicționarul Explicativ al limbii române*) și încadrarea corespunzătoare a acestor cuvinte în context.

## 2. Terminologia plurilingvă și formarea limbajului corporatist

Tendința de internaționalizare a limbajelor specializate, cu precădere a celui economic și tehnic, își are originea într-o primă încercare de uniformizare a limbajului. Motivele pentru care s-a încercat această uniformizare pot fi identificate în principiile filozofiei pozitivistice din anii 1950, 1960, „conform cărora, cu ajutorul unei planificări raționale, adesea bazată pe modele de planificare economică și folosind terminologia din domeniul economic, guvernele puteau depăși multe dintre problemele (marea criză economică, al doilea război mondial etc.) care le copleșiseră în deceniile trecute” (Kaplan și Baldauf, 1997, p.153).

Drept consecință a acestei tendințe, globalizarea limbii prin pătrunderea terminologiei plurilingve este, totodată, asociată de autorii amintiți (Kaplan și Baldauf, 1997, p. 153) cu tradiția lingvistică structuralistă, unde „metoda audio-linguală, care se baza pe predarea structurilor lingvistice proprii, a fost considerată un progres în procesul de învățare lingvistică”. Caracteristicile care au stat la baza dezvoltării societății pot fi astfel identificate atât în structuri macro, cât, mai ales, în structurile micro, prin această preocupare pentru învățarea limbilor străine.

Alături de limbajul informatic, limbajul economic reprezintă astăzi varianta limbii române cu o ascensiune vizibilă către internaționalizare. Un rol important la acest nivel de analiză îl deține prezența împrumuturilor lingvistice în mediile de afaceri. Un cuvânt împrumutat dintr-o limbă poate fi pe deplin încorporat în noua limbă, preluând fonologia și ortografia din limba ținută, astfel încât acesta este interpretat de majoritatea vorbitorilor ca un termen nativ. În limbajul economic identificăm astfel de împrumuturi din limbile franceză și engleză:

- *to implement (En) – a implementa*
- *to apply for (En) – a aplica*
- *to list (En) – a lista*
- *contrefaire (Fr) – a contraface*
- *influencer (Fr) – a influența*
- *solutioner (Fr) – soluționa*
- *leader (En) - lider*
- *to access (En) – a accesa*
- *to sponsor (En) – a sponsoriza*
- *convoquer (Fr) – a convoca*
- *proposer (Fr) – a propune*
- *inventaire (Fr) – inventar*
- *recensement (Fr) – recensământ*
- *interview (En) - interviu*

Termenii de origine latină sunt în egală măsură proeminenți în aspectele economice și aparțin tuturor categoriilor morfologice, după cum se poate observa:

- *negocio – negotiation – negociere*
- *director – director – director*
- *administracion – administration – administratie*
- *exportar – export – a exporta*

Sprijinit după 1989 prin folosirea tot mai frecventă, aproape obsesivă, a calculatorului și a Internetului, în ceea ce privește limbajul tehnic, și, respectiv, prin extinderea rețelelor economice, în ceea ce privește limbajul economic, importul terminologic din alte limbi se confruntă cu unele probleme de integrare și adaptare

lingvistică. În funcție de nivelul de utilizare al acestora, împrumuturile lingvistice se încadrează în următoarea tipologie (Platt et al., 1984, pp. 88-89):

- ocazional, dar utilizate la întâmplare;
- folosite mai frecvent de un număr de vorbitori (stabilizarea cuvintelor de împrumut);
- utilizate sau recunoscute de majoritatea vorbitorilor (cuvinte stabilizate de împrumut).

Există multe alte ajustări, pe lângă schimbările de pronunție, care tind să însoțească împrumutul. Prin pătrunderea în structura lingvistică a limbii de împrumut, în cazul de față limba română, împrumuturile se nativizează treptat. Cele mai importante procese de nativizare implică, în mod clar, fonologia. Atunci când ne confruntăm cu un sunet străin care nu există în limba noastră, credem că cel mai natural lucru este să înlocuim sunetul cu cel mai apropiat sunet indigen. Cu toate acestea, în multe cazuri, este dificil să se determine sunetul asemănător.

Potrivit autorului Pavol Kvetko, cuvintele străine pot deveni pe deplin asimilate, parțial sau izolat asimilate, din punct de vedere ortografic, fonetic și morfologic, în funcție de standardele lingvistice (Kvetko, 2005, p. 97):

- Cuvintele pe deplin asimilate sunt cele care au apărut în lexicul limbii de o lungă perioadă de timp, astfel încât nici măcar nu se mai observă originea lor străină, acestea pierzându-și caracteristicile și diacriticele străine folosite în ortografie.

- Cuvintele asimilate parțial sunt cuvintele care nu sunt complet asimilate semantic, gramatical, fonetic sau ortografic. Pronunția și ortografia acestor împrumuturi parțial asimilate variază foarte mult.

- Cuvintele neasimilate sunt cuvinte care nu au reușit să fie adoptate și se utilizează ca atare, de exemplu, “*mouse*”.

Odată ce pătrund în limba română, termenii economici se supun dinamicii vocabularului și implicit modificărilor care afectează conținutul lor semantic. Cele mai des întâlnite astfel de modificări sunt:

1. Lărgirea sensului – *lider* (engl. *leader*) este folosit astăzi cu sensul generic de ‘șef, conducător, de frunte’, prin evoluția semantică de la ‘conducător al unui partid, al unei organizații sindicale’;

2. Restrângerea sensului – *know-how* folosit inițial pentru a desemna ‘orice informație cu privire la o experiență industrială, comercială sau științifică, necesară pentru fabricarea unui produs’ este astăzi întâlnit drept ‘transfer de tehnologie’.

### 3. Tipuri de împrumuturi lexicale

Termenii pot fi împrumutați dintr-o limbă în alta într-o varietate de moduri. Pentru a căpăta statutul de împrumut, un cuvânt trebuie să fie preluat fără traducere și făcut să se conformeze convențiilor lingvistice de împrumut, în ceea ce privește ortografia și pronunția. Un alt tip de împrumut, cunoscut drept calcul lingvistic, este o traducere a unității lexicale preluate dintr-o altă limbă. Un termen care este folosit într-o altă limbă fără nicio modificare de ortografie sau pronunție a cuvântului este pur și simplu un cuvânt străin.

Împrumuturile lingvistice din limba engleză (variantele britanică sau americană), utilizate în limba română, într-o variantă parțial sau deloc adaptată la regulile limbii române, sunt cunoscute sub numele de anglicisme. Destul de răspândit în lingvistică, termenul de anglicism a fost definit, interpretat și supus clasificărilor în diverse lucrări de referință ale autorilor consacrați în domeniu, precum M. Grevisse, A. Martinet, S. Pușcariu, Mioara Avram etc. În volumul *Anglicismele în limba română actuală*, conceptul de *anglicism* este definit ca „un tip de străinism sau xenism care nu se restrânge la împrumuturile neadaptate sau inutile și este definit ca: unitate lingvistică (nu numai cuvânt, ci și formant, expresie frazeologică, sens sau construcție gramaticală) și chiar tip de pronunțare sau de scriere (inclusiv de punctuație) de origine engleză, indiferent de varietatea teritorială a englezei, deci inclusiv din engleză americană, nu doar de cea britanică.” (Avram, 1997, p. 11).

Conform clasificării propuse de Sextil Pușcariu (Pușcariu, 1976, p. 11), anglicismele se împart în două categorii:

- a). Împrumuturi necesare
- b). Împrumuturi de lux.

*Împrumuturile necesare* sunt acele cuvinte, sintagme sau unități frazeologice cărora nu le revine un corespondent în limba română sau care, deși dețin un astfel de echivalent lexical, prezintă unele avantaje în raport cu termenul din limba autohtonă. Astfel de avantaje constă în precizie, caracterul brevilocvent și avantajul circulației internaționale, motivarea denotativă și conotativă a acestora (Stoichițoiu-Ichim, 2001, p. 85).

- *briefing*
- *cash and carry*
  - *marketing*
  - *management*
  - *factoring*
  - *voucher*
  - *cash-flow*
- *discount*
  - *dumping*
- *broker*
- *consulting*
  - *supermarket*
  - *leasing*
- *merchandising*
- *brainstorming*
- *overdraft*
- *target*
  - *tramping*

2. *Împrumuturile „de lux”* sunt împrumuturi inutile, care țin de tendința de ordin subiectiv a unor categorii sociale de a se individualiza lingvistic în acest mod. Acești termeni nu fac decât să dubleze cuvintele românești, fără a aduce informații suplimentare, prin urmare utilizarea acestei categorii de împrumuturi nu este strict necesară, ci are loc din rațiuni stilistice:

- *job –slujbă*
- *talk-show -masă rotundă*
- *advertising – publicitate*
- *boss -șef, superior*
- *brand – marcă, firmă*
- *dealer – distribuitor*
- *trend - tendință*

Această clasificare adaptată limbii române corespunde legii promulgate de George Pruteanu (Donici, 2010, p. 8), care propune traducerea tuturor termenilor străini care apar în locurile publice, din dorința de a evita confuzia ce poate fi provocată în rândul celor care nu sunt vorbitori de limbă străină și care, în plus, permit degradarea limbii române. Există însă unele cuvinte pe care însuși regretatul lingvist George Pruteanu le recomandă spre a fi folosite în varianta lor originală cum ar fi „*brainstorming*”, a cărui traducere ca „stoarcere a creierilor” devine inoportună.

#### **4. Necesitatea cunoașterii împrumuturilor lexicale în mediile de afaceri internaționale**

În cadrul mediilor de afaceri angajate în parteneriate economice la nivel internațional și al organizațiilor multinaționale, cultura economică, simbolurile și sistemele de referință din țara de origine sunt coordonate de bază în funcție de care se desfășoară comunicarea. Prezența unor indivizi din diverse culturi, cadrul organizațional bine definit în cultura economică a țării de origine, necesitatea armonizării realității cu faptele de limbă, facilitării procesului de comunicare și asigurării corectitudinii actului de comunicare, toate aceste aspecte conduc la formarea și implementarea unui fond lexical anume, specific tipului de activitate desfășurată: industrială, comercială, bancară, financiară etc. Astfel format, limbajul corporatist este, în genere, considerat un limbaj al clișeelelor care nu oferă posibilitatea alegerii.

În funcție de cerințele mediului de lucru, angajații unor astfel de medii trebuie să fie capabili să utilizeze adecvat limbajul anume construit și să înțeleagă realitatea socială și

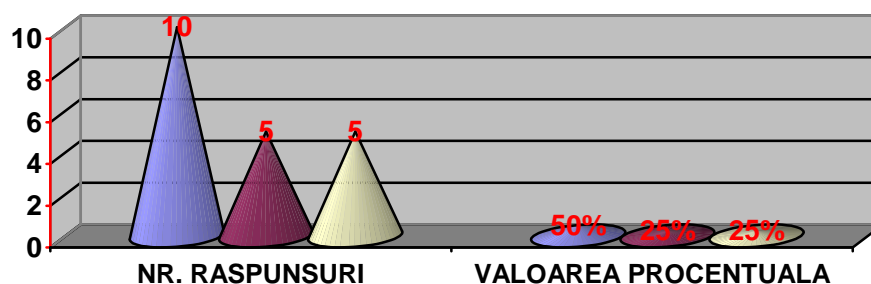
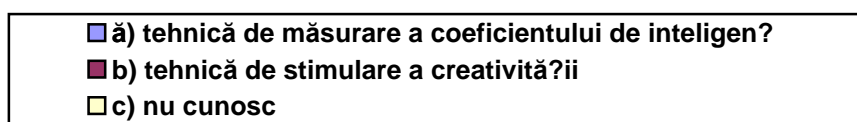
culturală astfel semnificată. Luând în considerare clasificarea comunicării corporatiste în cele două variante (S. Șerb, 2001, p. 39) – orală, care la rândul său include varianta oficială și neoficială și scrisă, funcționând doar ca variantă oficială subordonată stilului administrativ – prin chestionarul aplicat se urmărește analiza gradului de cunoaștere a împrumuturilor lingvistice la nivelul comunicării orale. Motivăm alegerea acestui tip de comunicare prin faptul că, la acest nivel, stilul individual se face mai mult simțit, particularitățile de exprimare întretinând intenția de transfer dintr-o limbă în alta.

Bazându-se pe informațiile cu caracter teoretic anterior prezentate, rezultatele obținute în urma activității de cercetare întreprinse urmăresc trei direcții principale:

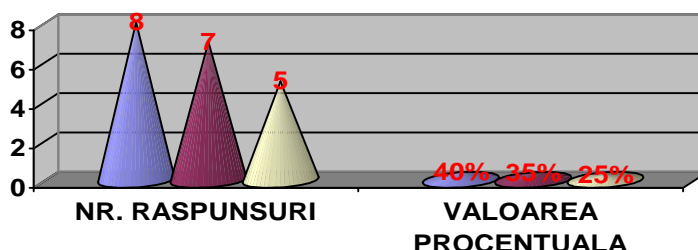
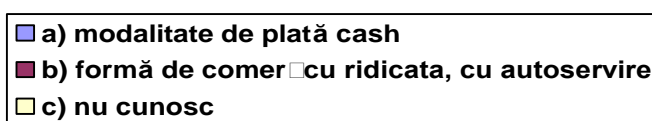
### A. Corectitudinea înțelegerii cuvântului folosit

Din dorința de a corespunde cerințelor impuse de mediul profesional, angajații din mediile de afaceri cu caracter internațional se supun obișnuinței și necesității de a rosti unitățile lexicale împrumutate din limba engleză și impuse de comunicarea corporatistă, deși sensul acestora este adesea complet necunoscut. Aparținând categoriei anglicismelor de lux, cuvântul **brainstorming** pare să nu fie corect utilizat decât de 25% dintre angajații intervievați.

**Întrebare 1:** Care considerați că este înțelesul cuvântului **brainstorming**, folosit frecvent în sintagme precum *ședință/sesiune/tehnica de brainstorming*?



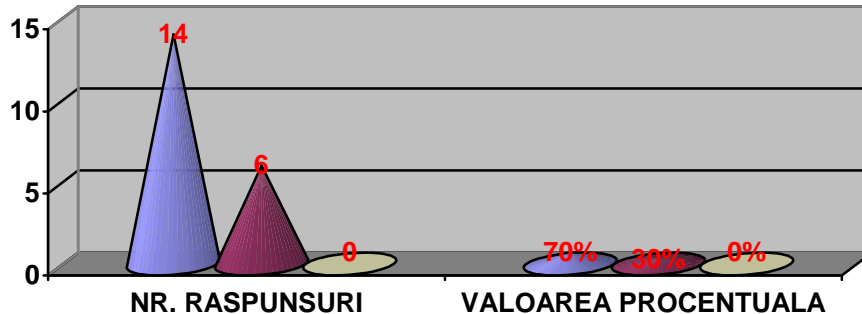
**Întrebare 2:** Termenul **cash and carry** face referire la natura unei activități comerciale sau denumește o modalitate de plată?



În urma analizei chestionarelor aplicate, reiese că 65% dintre persoanele cu activitate în mediul economic de afaceri nu stăpânesc terminologia împrumutată pentru desemnarea uneia dintre tehnicile comerciale de vânzare utilă, de altfel, inclusiv pentru aplicarea legislației fiscale privind casele de marcat.

**Întrebare 3:** O altă variantă a împrumuturilor bancare este **leasingul**. La ce anume face referire acest termen?

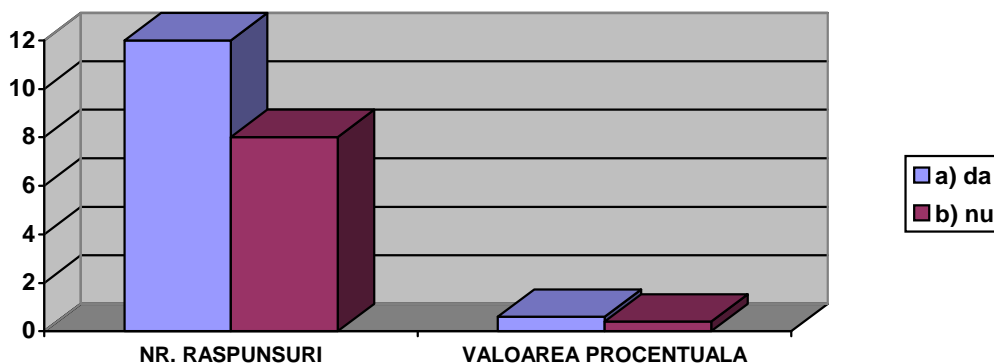
a) sistem de finanțare a investițiilor  
  b) sistem de închiriere de produse  
 c) nu cunosc



### B. Folosirea unităților lexicale împrumutate în context

Necunoașterea sensului terminologiei împrumutate determină, la rândul său folosirea greșită a acestei categorii de cuvinte în context. Exprimarea pleonastică devine astfel un exemplu comun de realizare defectuoasă a comunicării din punctul de vedere al conținutului. Realizând o medie a rezultatelor obținute, 48,3% dintre respondenții vizati consideră corecte utilizări precum: *bani cash*, *board de conducere*, *descoperire overdraft*.

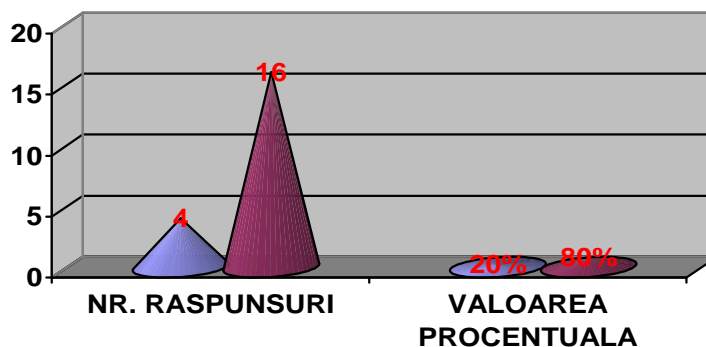
**Întrebare 4:** Considerați corectă sintagma **bani cash**?



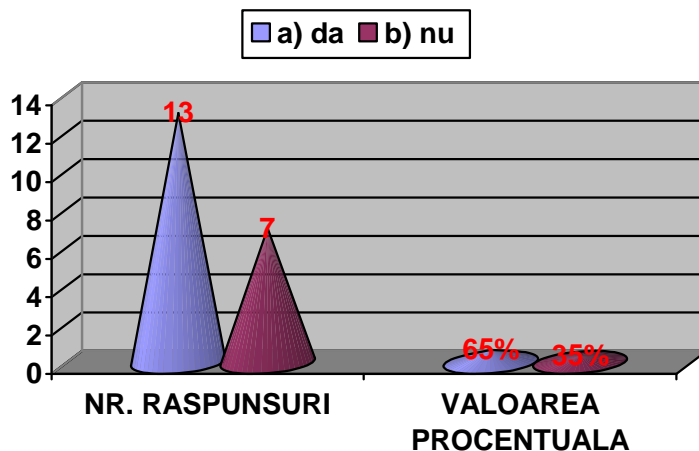
**Întrebare 5:** Identificați vreo greșeală de exprimare în următorul text extras din Ziarul Financiar?

*Germanii de la Penny Market, rețeaua de magazine cu politică de discount, au schimbat în urmă cu câteva luni doi executivi din boardul de conducere al subsidiarei locale.*

a) da  
  b) nu



**Întrebare 6:** Din dorința de a satisface nevoile de retragere a unor sume cât mai mari din cont, băncile propun opțiunea descoperirii de cont, termenul echivalent frecvent folosit fiind **overdraft**. În acest context, facem vreo greșală dacă spunem: *Am solicitat o descoperire overdraft la contul meu curent?*



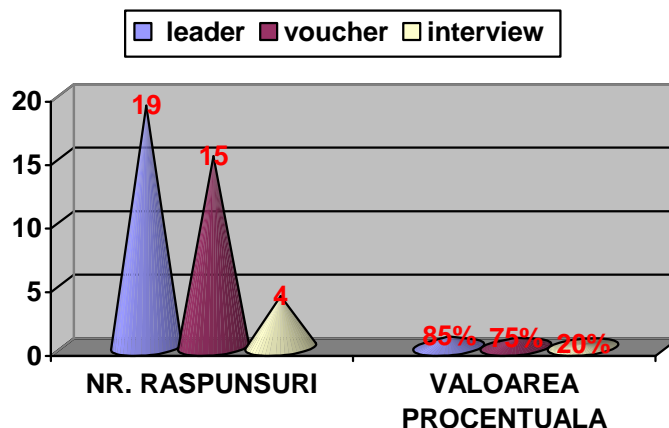
### C. Pronunția și ortografia cuvintelor împrumutate

Nerespectarea foneticii originare și încercarea de adaptare fonetică și grafică nejustificată și neconsemnată în limba română reprezintă alte tendințe dezvoltate din dorința de a face față provocărilor impuse de limbaj. Frecvent întâlnite în cadrul companiilor care desfășoară activități de distribuție, cuvinte precum **out-of-stock** (termen care face referire la lipsa unui anumit produs din stoc), **key-account** (comerciant cu ridicata sau unul dintre principalii clienți ai producătorului, care asigură volum mare de vânzări) au deja o pronunție specific românească - *auto stoc*, respectiv *cheia caunt* - pentru o medie de 40% dintre respondenți. (Întrebări 7,8)

Pe de altă parte, trebuie notată tendința de a păstra ortografia limbii de origine și în cazul cuvintelor deja adaptate fonetic și grafic sistemului de scriere specific limbii române. Astfel, **interview**, **leader** și **voucher** sunt încă o opțiune de scriere în limba română pentru 60% dintre cei intervievați.

Întrebare 9: Marcați prin încercuire varianta corectă a următoarelor cuvinte:

1. a) leader;  
b) lider.
2. a) voucher;  
b) vaucer.
3. a) interviu;  
b) interview.



O altă cauză a necunoașterii sau a confuziei create la nivel de sens este asemănarea fonetică între cuvintele din limbi diferite. Din cauza acestei interferențe lingvistice, cuvintele împrumutate tind să fie asociate cu sensul cuvintelor existente în limba țintă. Acest tip de asociere greșită pornește chiar de la unele neologisme precum *lucrativ* sau *fortuit*. În ceea ce privește împrumuturile utilizate în limbajul corporatist și neadaptate limbii române, erorile de interpretare vizează cuvinte precum: **agreement**, **collection**, **advertisement**. Pentru 30% dintre respondenți, cuvântul **agreement** (Ro. – contract, înțelegere) este corespondentul cuvântului **agrement** din limba română. (întrebare 10)

Limbajul corporatist se manifestă ca o realitate astăzi atât în ceea ce privește contextul economic și social în care organizația evoluează, cât și ca domeniu distinct de activitate al organizației. Pentru a satisface cerințele impuse odată cu internaționalizarea relațiilor economice, pregătirea profesională solidă și o bună stăpânire a cunoștințelor de specialitate sunt la fel de importante precum abilitățile de comunicare în limbi străine, adaptarea interculturală fiind o consecință firească. Considerată drept rezultat firesc al necesității de redare a unor concepte teoretice prin utilizarea unei terminologii specifice, comunicarea corporatistă este prezentă la toate nivelele de activitate economică: conducere, organizarea muncii, gestionarea proiectelor, recrutare de personal, formarea echipelor de lucru etc. Având în vedere rigoarea științifică a domeniului cât și rolul pe care acest limbaj îl deține, abilitățile de înțelegere și de utilizare a cuvintelor provenite din alte limbi, preponderent din limba engleză, ar trebui să ocupe un loc central în cadrul competențelor profesionale în rândul angajaților din mediile de afaceri cu caracter internațional, indiferent de poziția ocupată în cadrul unor astfel de entități juridice.

#### **Bibliografie:**

1. Avram, M. (1997), *Anglicismele în limba română actuală*, Ed. Academiei, București.
2. Costăchescu, A. (2010), *Dicționar de împrumuturi lexicale din limba franceză*, Ed. Universitaria, Craiova.
3. Donici, M. (2010), *Anglicismele în limba română*, Ed. Sfântul Ierarh Nicolae, Galați.
4. Graur, Al. (1968), *Tendențele actuale ale limbii române*, Ed. Științifică, București.
5. Kaplan, R. et. al. (1997), *Language Planning from Practice to Theory*, Multilingual Matters Ltd., Cleventon.
6. Kvetko, P. (2005), *English Lexicology: Theory and Practice*, Univerzita sv. Cyrila a Metoda.
7. Niculescu, Al. (1978), *Individualitatea limbii române între limbile romanice*, vol. II, Ed. Științifică și Enciclopedică., București.
8. Platt, J. et al. (1984), *The New Englishes*, Billing&Sons Ltd, Worcester.
9. Pușcariu, S.,(1976), *Limba română – Privire generală*, vol I, Minerva, București.
10. Stancu, Șerb, *Relații publice și comunicare*, Ed. Teora, București, 2001.
11. Zafiu, R. (2001), *Diversitate stilistică în româna actuală*, Ed. Universității din București, București.



## CHESTIONAR

## Informații personale respondent:

Nume:

Adresă e-mail:

Nr. Telefon:

Chestionar:<sup>1</sup>

1. Care considerați că este înțelesul cuvântului **brainstorming**, folosit frecvent în sintagme precum *ședință/sesiune/tehnică de brainstorming*?
  - a) tehnică de măsurare a coeficientului de inteligență;
  - b) tehnică de stimulare a creativității.
2. Termenul **cash and carry** face referire la natura unei activități comerciale sau denumește o modalitate de plată?
  - a) modalitate de plată cash
  - b) formă de comerț cu ridicata, cu autoservire
3. O altă variantă a împrumuturilor bancare este **leasingul**. La ce anume face referire acest termen?
  - a) sistem de finanțare a investițiilor;
  - b) sistem de închiriere de produse.
4. Considerați corectă sintagma **bani cash**?
  - a) da;
  - b) nu.
5. Identificați vreo greșeală de exprimare în următorul text extras din Ziarul Financiar?  
*Germanii de la Penny Market, rețeaua de magazine cu politică de discount, au schimbat în urmă cu câteva luni doi executivi din board-ul de conducere al subsidiarei locale.*
  - a) da;
  - b) nu.
6. Din dorința de a satisface nevoile de retragere a unor sume cât mai mari din cont, băncile propun opțiunea descoperirii de cont, termenul echivalent frecvent folosit fiind **overdraft**. În acest context, facem vreo greșeală dacă spunem: *Am solicitat o descoperire overdraft la contul meu curent?*
  - a) da
  - b) nu
7. Pe lângă, gestionarea stocului de marfă, evitarea **out-of-stockului** este o responsabilitate importantă a angajaților din Departamentul de vânzări. Notați pronunția corectă a sintagmei **out-of-stock**.
8. Notați pronunția corectă a cuvântului **Key Account** (Manager), prin care se face referire la o funcție în cadrul căreia angajatul se ocupă de clienții cei mai importanți ai unei companii.
9. Marcați prin încercuire varianta corectă a următoarelor cuvinte:
  1. a) leader
  - b) lider
  2. a) voucher
  - b) vaucer
  3. a) interviu
  - b) interview
10. Redați corespondetul din limba română al cuvântului de origine engleză **agreement**.

---

<sup>1</sup> Notă: Prezentul chestionar servește la analiza gradului de cunoaștere al împrumuturilor lexicale frecvent utilizate în mediul de afaceri cu caracter internațional. Vă asigurăm că datele personale nu vor fi publicate.

# EQUIVALENCE VERSUS NON-EQUIVALENCE IN ECONOMIC TRANSLATION

Cristina, Chifane<sup>1</sup>

**Abstract:** *This paper aims at highlighting the fact that “equivalence” represents a concept worth revisiting and detailing upon when tackling the translation process of economic texts both from English into Romanian and from Romanian into English. Far from being exhaustive, our analysis will focus upon the problems arising from the lack of equivalence at the word level. Consequently, relevant examples from the economic field will be provided to account for the following types of non-equivalence at word level: culture-specific concepts; the source language concept is not lexicalised in the target language; the source language word is semantically complex; differences in physical and interpersonal perspective; differences in expressive meaning; differences in form; differences in frequency and purpose of using specific forms and the use of loan words in the source text. Likewise, we shall illustrate a number of translation strategies necessary to deal with the afore-mentioned cases of non-equivalence: translation by a more general word (superordinate); translation by a more neutral/less expressive word; translation by cultural substitution; translation using a loan word or loan word plus explanation; translation by paraphrase using a related word; translation by paraphrase using unrelated words; translation by omission and translation by illustration.*

**Key Words:** *differences, equivalence, non-equivalence, source language, target language, translation strategies, economic translation*

**JEL Classification:** *A10, A20, Z00*

## Introduction

The notion of equivalence is undoubtedly one of the most problematic and controversial areas in the field of translation theory. “A much-used and abused term in Translation Studies” (Bassnett 2002: 34), equivalence has caused, and it seems quite probable that it will continue to cause heated debates within the field of Translation Studies (TS). It has been analysed, evaluated and extensively discussed from different points of view and has been approached from many perspectives. The present paper aims at enhancing the importance of equivalence within the framework of the theoretical reflections on translation in general and economic translation in particular.

Taking into account a classification of translation by subject matter or domain, Gouadec distinguishes “economic translation” or “the translation of documents relating to the economy” (2007: 11) among other types of translation. From Way’s perspective the courses in translation of economic texts “are particularly unattractive” (2000: 137) for students. Consequently, she provides the solution of specialised sub-fields and encourages teachers to approach economic texts from those areas with which they are much more familiarised:

In courses for the translation of economic texts we may begin with macroeconomics: the national economy, the services sector, and tourism as possible fields. Besides being topics which are constantly in the news, the students are surrounded by a local economy that depends, to a large extent, on the services sector and particularly tourism. (Way 2000: 137).

In economic translation, theories and types of equivalence occupy a major position influencing the final product in the target language (TL). “A central concept in translation theory”, yet a “controversial one” (Kenny 2001: 77), equivalence has led to a number of divergent opinions: some theorists (Catford (1965), Koller (1995), Nida and Taber (1969), Pym (1992) and Toury (1980) define translation in terms of equivalence relations while

---

<sup>1</sup> PhD Assistant, “Constantin Brâncoveanu” University from Pitești, Faculty of Management Marketing in Economic Affairs, Brăila, cristinachifane@yahoo.com

others (Snell-Hornby (1988) and Gentzler (1993) reject the theoretical notion of equivalence, claiming it is either irrelevant or damaging to TS. Neubert (1992: 142-146) thinks that a complete theory of translation includes a theory of equivalence relations conceived for both translation as a process and as a product. From our perspective, he is right when he stresses the need for such a theory postulating that translation equivalence must be considered a “semiotic category”, comprising syntactic, semantic and pragmatic components arranged in a hierarchical relationship. As soon as the translator moves away from close linguistic equivalence, the problems of determining the exact nature of the level of equivalence aimed for begin to emerge. From our point of view, Bassnett’s perspective (2002: 34) upon equivalence in translation holds valid in the sense that equivalence should not be approached as a search for sameness, since sameness cannot even exist between two TL versions of the same text, let alone between the source language (SL) and the TL version. Accordingly, we are in favour of equivalence as “a dialectic between the signs and the structures within and surrounding the SL and the TL texts” (ibid.: 38).

Even earlier, Vinay and Darbelnet (1995) have viewed equivalence-oriented translation as a procedure which “replicates the same situation as in the original, whilst using completely different wording” (342). They also suggest that, if this procedure is applied during the translation process, it can maintain the stylistic impact of the SL text in the TL text. By contrast, Baker uses the notion of equivalence “for the sake of convenience – because most translators are used to it rather than because it has any theoretical status” (1992: 5-6). As a consequence, equivalence has been perceived in various ways being regarded as a necessary condition for translation, an obstacle to progress in TS or a useful category for describing translations. When she discusses those theoreticians who are in favour of translation as an equivalence theory, Kenny stipulates that “proponents of equivalence-based theories of translation usually define equivalence as the relationship between a source text (ST) and a target text (TT) that allows the TT to be considered as a translation of the ST in the first place” (2001: 77). This definition of equivalence is rather general and does not manage to cover the intricacies of the term and the variety of aspects which equivalence encompasses. For instance, Pym (1992: 37) has pointed out the circularity of equivalence which is supposed to define translation and translation, in turn, is supposed to define equivalence. Kenny (2001: 77) wishes more attempts were made to define equivalence in translation in a way that avoids this circularity.

As far as we are concerned, the very fact that almost every translation theoretician has felt the need to express his/her opinions either in favour of or against the idea of equivalence in translation is a proof of its importance in TS. We consider that terminological controversies should be carefully handled. All in all, we agree with Neubert (1992) that a theory of translation is undoubtedly based on a theory of equivalence relationships, but on the other hand we also think that Holmes (1988) is right when he believes that asking for sameness is asking too much.

Understanding the exact nature of equivalence remains a problematic issue. According to Nida, there are different types of translation due to the following three basic factors: (1) the nature of the message, (2) the purpose or purposes of the author and, by proxy, of the translator, and (3) the type of audience (cited in Venuti 2004: 127).

In the case of economic translation, the decoding ability and the potential interest of the prospective audiences acquire great significance. Readers may be either the average literate adults who can handle both oral and written messages with relative ease or the specialists in the field who have the necessary competence to decode messages within their area of specialisation. Prospective audiences differ not only in decoding ability, but perhaps even more in their interests. Hence, a translation designed to stimulate reading for

pleasure will be quite different from one of an economic text because text characteristics and the readers' interests are quite different too.

To sum up, we consider equivalence a concept worth revisiting in the context of economic translation and we support our ideas with relevant arguments and examples from both English and Romanian economic texts.

### **1. Types of Equivalence**

In order to explain the nature of equivalence, various typologies have been put forward. In his definition of translation equivalence, Popovič (1976 cited in Bassnett 2002: 33) distinguishes four types: *linguistic equivalence*, where there is homogeneity on the linguistic level of both SL and TL texts, i.e. word for word translation; *paradigmatic equivalence*, where there is equivalence of "the elements of a paradigmatic expressive axis", i.e. elements of grammar, which Popovič sees as being a higher category than lexical equivalence; *stylistic (translational) equivalence*, where there is "functional equivalence of elements in both original and translation aiming at an expressive identity with an invariant of identical meaning"; *textual (syntagmatic) equivalence*, where there is equivalence of the syntagmatic structuring of a text, i.e. equivalence of form and shape.

At various levels, and loosely following Koller (1989: 100-4), Kenny (2001: 77) establishes that there are the following distinct types of equivalence: *referential or denotative equivalence* – based on the SL and TL words supposedly referring to the same thing in the real world; *connotative equivalence* – the SL and TL words trigger the same or similar associations in the minds of native speakers of the two languages; *text-normative equivalence* – the SL and TL words are used in the same or similar contexts in their respective languages; *pragmatic* (Koller 1989: 102) or *dynamic equivalence* (Nida 1964) – the SL and TL words have the same effect on their respective readers; *formal equivalence* – the SL and TL words have similar orthographic or phonological features.

From a different perspective, Kade (1968 cited in Pym 2010: 29) characterises equivalence relationships according to whether there is: a single expression in the TL for a single SL expression (*one-to-one equivalence*); more than one TL expression for a single SL expression (*one-to-many equivalence*); a TL expression that covers part of a concept designated by a single SL expression (*one-to-part-of-one equivalence*) or no TL expression for a SL expression (*nil equivalence*). Kenny remarks that "Such a quantitative approach may have limited applicability in language for specific purposes (LSP) [...]" (2001: 78).

An important theoretician of equivalence, Baker (1992) identifies another type of equivalence which she calls textual equivalence and thinks it covers similarity in ST and TT information flow and in the cohesive roles ST and TT devices play in their respective texts. Baker identifies different kinds of equivalence - at the levels of the word, phrase, grammar, text, pragmatics, etc., but with the proviso that equivalence "is influenced by a variety of linguistic and cultural factors and is therefore always relative" (1992: 6). In the following section of this paper we shall prove the topicality of Baker's typology of equivalence when translating economic texts.

After all, we agree with Neuman (1994: 4695) who stresses that not all the variables in translation are relevant in every situation and that translators must decide which considerations should be given priority at any time, thus establishing a kind of functional equivalence which is worth analysing.

### **2. Equivalence at the Word Level**

When she tackles problems arising from lack of equivalence at the word level, Baker (1992/2006) asks herself what a translator does when there is no word in the TL which expresses the same meaning as the SL word.

Although she attempts to outline some of the most common types of non-equivalence which often pose difficulties for the translator and some attested strategies for dealing with them, Baker admits that: “It is virtually impossible to offer absolute guidelines for dealing with the various types of non equivalence which exist among languages” (1992/2006: 17). Nevertheless, a translator needs to be aware of some strategies which may be used to deal with non-equivalence in certain contexts.

### **2.1. Lexical Sets and Semantic Fields in Economic Translation**

If a translator understands the concepts of semantic fields and lexical sets, he/she can appreciate the value that a word has in a given system and develop strategies for dealing with non-equivalence (ibid.: 19). The difference in the structure of semantic fields in the SL and TL allows a translator to assess the value of a given item in a lexical set. Knowing what other items are available in a lexical set and how they contrast with the item chosen by a certain author, you can appreciate the significance of the author’s choice.

In addition, the hierarchical arrangement of semantic fields could help translators to face semantic gaps in the TL “by modifying a superordinate word or by means of circumlocutions based on modifying superordinates” (ibid.: 20).

Whereas semantic fields are abstract concepts, the actual words and expressions under each field are sometimes called *lexical sets* (ibid.: 18). Each semantic field has several sub-divisions or lexical sets under it and each sub-division has further sub-divisions and lexical sets. For example, the field of *change* in economic English has more sub-divisions including *verbs showing an upward trend* (bounce back; climb; escalate; go up; grow; improve; increase; leap; jump; pick up; rally; recover; rise; rocket; shoot up; soar; surge; take off), *verbs showing a downward trend* (come down; crash; decline; decrease; dip; drop; fall; fall off; go down; plummet; plunge; shrink; slide; slump), *verbs showing no change* (flatten out; hold steady; level off; level out; settle down; stabilize; stagnate; stand around; stick at around; stay steady) and *verbs showing fluctuation* (change; fluctuate; oscillate). A variety of general or more specific verbs are used to express the idea of change and they range from the informal to the formal register asking for similar counterparts when translated into Romanian. The problem is that the more detailed a semantic field is in a given language, the more different it is likely to be from related semantic fields in other languages. There generally tends to be more agreement among languages on the larger headings of semantic fields and less agreement as the sub-fields become more finely differentiated.

### **2.2. Non-equivalence and Translation Strategies of Economic Texts**

Non-equivalence at the word level means that the TL has no direct equivalent for a word which occurs in the ST. Baker (1992/2006: 21-26) identifies the following common types of non-equivalence at word level:

**a) Culture-specific concepts** – are totally unknown in the target culture (TC) because they reflect a reality specific to the source culture (SC): *affinity card* – “card de credit, emis în Statele Unite, pentru un anumit grup (affinity group), precum membrii unui club, colegiu etc.” (Dicționar de business englez-român 2009: 23); *inland bill* – “cambie care este emisă și plătită în Regatul Unit al Marii Britanii” (ibid.: 349); *moonlighting* – “a avea două slujbe, una cu normă întreagă, pe timpul zilei, și una cu jumătate de normă (part-time) seara” (ibid.: 450); *primary earnings per share* – “în SUA, reprezintă un calcul destinat evaluării performanțelor companiilor cu instrumente complexe” (ibid.: 538); *prime rate* – “rata dobânzii, la care băncile americane împrumută bani debitorilor de prima categorie (*base rate* în Marea Britanie)” (ibid.: 539). Gradually, some of these terms may become part of the reality in the TC and they could be borrowed and used as loans.

**b) The SL concept is not lexicalised in the TL** – the SL word may express a concept which is known in the TC but simply not lexicalised, that is not allocated a TL word: *gazump* – “a ridica prețul sau a accepta o ofertă mai mare pentru teren, construcții etc., ale căror prețuri de vânzare au fost convenite verbal, dar înainte să aibă loc o schimbare de contracte” (ibid.: 304); *gazunder* – “a reduce o ofertă pentru o casă, un apartament etc., imediat înaintea semnării contractelor, după ce, inițial, se stabilise un preț mai ridicat” (ibid.: 304); *slush fund* – “bani rezervați de către o organizație pentru plăți discrete, pentru a putea beneficia de tratament preferențial, de informații sau de alte servicii din partea unor persoane influente, în avantajul organizației” (ibid.: 636); *small print* – “clauzele imprimate pe un document, de tipul unei polițe de asigurare de viață sau al unui contract de vânzare în rate, în care vânzătorul stabilește condițiile vânzării și responsabilitățile reciproce ale cumpărătorului și ale vânzătorului” (ibid.: 637).

**c) The SL word is semantically complex** – a single word which consists of a single morpheme can sometimes express a more complex set of meanings than a whole sentence; hence languages automatically develop concise forms for referring to complex concepts if the concepts become important enough to be talked about often. This is the case of words such as: *cross-selling* – “practica vânzării produselor sau serviciilor înrudite consumatorilor existenți” (ibid.: 184); *intestate* – “persoană care decedează fără a lăsa un testament” (ibid.: 366); *lien* – “dreptul unei persoane de a reține unele bunuri ale altei persoane, până când reclamațiile sale împotriva proprietarului sunt satisfăcute” (ibid.: 394); *spamming* – “expedierea de e-mailuri nesolicitate și nedorite, în cantități mari, în scopuri promoționale” (ibid.: 642).

**d) The source and target languages make different distinctions in meaning** – what one language regards as an important distinction in meaning another language may not perceive as relevant. For example, English has a series of words for the action of making someone lose their job: *to dismiss* “to remove someone from their job” (Longman 2001: 387); *to fire* (especially AmE, familiar) “to force someone to leave their job” (ibid.: 524); *to sack* (BrE, informal) “to dismiss someone from their job” (ibid.: 1248); *to lay off* “to stop employing a worker, especially for a period in which there is not much work to do” (ibid.: 797). DER (2004) provides Romanian translations of the afore-mentioned terms which invariably include the general verb “a concedia” and the more formal verbs “a destitui, a revoca, a elibera (din funcție)” which do not capture the informal meaning of the English verbs *to fire* or *to sack*, thus pinpointing to the differences in expressive meaning. For the English phrasal verb *to lay off* there is no direct Romanian correspondent therefore the Romanian translation is rather by means of an explanation “a scoate (temporar) din activitate) (DER 2004: 550).

**e) Differences in physical or interpersonal perspective** – physical perspective has to do with where things or people are in relation to one another or to a place, as expressed in pairs of words such as *come/go*, *take/bring*, *arrive/depart* etc.; perspective may also include the relationship between participants in the discourse (tenor). As an illustration, the Romanian verb *a împrumuta* could be rendered into English by means of two verbs *to lend* and *to borrow* depending on who gives to or takes from whom.

**f) Differences in expressive meaning** – are usually more difficult to handle when the TL equivalent is more emotionally loaded than the SL item. For instance, the English term *perks* is an informal one, an abbreviation for the term *perquisites* with the meaning of “something that you get legally from your work in addition to your wages such as goods, meals or a car” (Longman 2001: 1051). The expressive load of the English term could not be rendered into Romanian where there is no equivalent with the same degree of expressiveness since it is translated by means of a phrase “câștiguri suplimentare” (Dicționar de Business Englez-Român 2009: 514).

**g) Differences in form** – certain suffixes and prefixes which convey prepositional and other types of meaning in English often have no direct equivalents in other languages. For example, the English prefix *over-* has the Romanian equivalent *supra-* in words such as *to overbid* “a supralicita” (Ionescu-Cruțan 2008: 214), *to overburden* “a suprasolicita” (ibid.: 214), *to overcapitalize* “a supracapitaliza” (ibid.: 214), *to overvalue* “a supraevalua” (ibid.: 215) etc., but there are instances when the Romanian equivalents of the English terms formed by means of the prefix *over-* lack the corresponding Romanian prefix: *to overinvest* “a investi excesiv” (ibid.: 214), *to overlend* “a împrumuta/a credita excesiv” (ibid.: 214), *to overpay* “a plăti excesiv” (ibid.: 214), *to overproduce* “a produce excesiv” (ibid.: 214) etc. It is most important for translators to understand the contribution that affixes make to the meaning of words and expressions, especially since they are often used creatively in English to coin new words for various reasons, such as filling temporary semantic gaps in the language and creating humour.

**h) Differences in frequency and purpose of using specific forms** – even when a particular form does have a ready equivalent in the TL, there may be a difference in the frequency with which it is used or the purpose for which it is used. English, for instance, uses the continuous *-ing* form for binding clauses much more frequently than Romanian which has equivalents for it: The report deals mainly with the **buying** habits of housewives. – *Raportul se referă în principal la tipicul de a face cumpărături caracteristic gospodinelor.* (Marcheteau, Berman and Savio 2000: 60-61); What is the estimated rise in the **purchasing** power? – *Cu cât se estimează creșterea puterii de cumpărare?* (ibid.: 60-61).

**i) Loan words in the ST** – are often used for their prestige value adding an air of sophistication to the text or its subject matter. In Romanian economic texts there are more and more terms borrowed from English such as: *management* (Puiu 2001: 25), *manager* (ibid.: 51), *leader* (ibid.: 75), *coaching* (ibid.: 139), *mentoring* (ibid.: 139), *broker* (ibid.: 234) etc.

According to Baker (1992/2006: 26-42), professional translators should use a number of strategies to deal with non-equivalence at the word level. Among them, she mentions:

**a) Translation by a more general word (superordinate)** – is used in order to overcome a relative lack of specificity in the TL compared to the SL; translators have to find a more general word that covers the core prepositional meaning of the missing hyponym in the TL. For example, the English term *liability* with the specific meaning of “legal responsibility for something, especially for paying money that is owed, or for damage or injury” (Longman 2001: 812) is translated into Romanian by means of the more general terms “răspundere, obligație” (Turcu 1991: 387).

**b) Translation by a more neutral/less expressive word** – is inevitable in many cases when there is not an equally expressive correspondent in the TL. For instance, the English colloquialism *moonlighter* “a person who does two jobs, the second usually in the evening” (ibid.: 574) is neutrally translated “persoană cu două servicii” (Ionescu-Cruțan 2008: 191).

**c) Translation by cultural substitution** – involves replacing a culture-specific item or expression with a TL item which does not have the same propositional meaning but is likely to have a similar impact on the TL. A Romanian term such as *ministru* is translated into English by means of an almost perfect equivalent *minister*, but problems may be encountered when translating the name of the Romanian function *ministru de finanțe* for which the English equivalent is not *Minister of Finance* as one might expect; the best option is *Chancellor of the Exchequer* indicating “the minister of finance in the British government” (Webster 1996: 246).

**d) Translation using a loan word or loan word plus explanation** – is particularly common in dealing with culture-specific items, modern concepts and buzz words. Following the loan word with an explanation is very useful when the word in question is repeated several times in the text. Once explained, the loan word can then be used on its own; the reader can understand it and is not distracted by further lengthy explanations. Many English economic terms are present in Romanian economic texts especially when they are frequently used in economic literature in general: *engineering*, *marketing* (Danciu 2005: 91), *challenger* (ibid.: 104), *know-how* (ibid.: 121), *cash-and-carry* (ibid.: 132) etc.

**e) Translation by paraphrase using a related word** – tends to be used when the concept expressed by the source item is lexicalised in the TL but in a different form, and when the frequency with which a certain form is used in the ST is significantly higher than would be natural in the TL. As an illustration the English noun *necessaries* has three possible translations into Romanian, each of them by means of paraphrase using a related word: <<banc.>> chelturieli necesare, <<pl.>> <<com>> 1. produse de primă necesitate. 2. bunuri necesare subzistenței (Ionescu-Crușan 2008: 197).

**f) Translation by paraphrase using unrelated words** – if the concept expressed by the source item is not lexicalised at all in the TL, the paraphrase strategy can still be used in some contexts. Instead of a related word, the paraphrase may be based on modifying a superordinate or simply on unpacking the meaning of the source item, particularly if the item in question is semantically complex. For example, the English term *add-on* does not have a direct Romanian correspondent therefore possible translations would be “un accesoriu suplimentar, piesă de schimb sau o versiune Premium a unui produs sau serviciu vândut unui client” (Dicționar de business englez-român 2009: 16) or “metodă de serviciu a datoriei în rate egale” (Popa and Popa 2003: 12).

**g) Translation by omission** – may seem drastic and out-of-place, but in fact it does not harm to omit translating a word or expression in some contexts. If the meaning conveyed by a particular item or expression is not vital enough to the development of the text to justify distracting the reader with lengthy explanations, translators can and often do simply omit translating the word or expression in question: *Băncile trebuie să asigure implementarea unor măsuri specifice pentru protejarea integrității datelor aferente tranzacțiilor de e-banking, înregistrărilor și altor informații.* (Moga et al. 2011: 94) – *Banks should ensure that appropriate measures are in place to protect the data integrity of e-banking transactions, records and information.* (ibid.: 95). The translators' choice was to use the *of-* constructions instead of a phrase such as *related to* in order to translate the word *aferente* and to skip over the word *altor* for which the terms *other* or *some other* could have been used.

**h) Translation by illustration** – is a useful option if the word which lacks an equivalent in the TL refers to a physical entity which can be illustrated, particularly if there are restrictions on space and if the text has to remain short, concise and to the point. In economic texts there are usually no cases of pure translation by illustration, but there are many instances when tables, diagrams or charts are used to illustrate a certain method, strategy, classification or system. Accordingly, these illustrations and the adjacent explanations are rendered in the TL.

## Conclusions

Investigating the problem of economic translation in terms of equivalence we have resorted to a methodology that was meant to prove that the denial of the need for the concept of equivalence has not been grounded convincingly. The most important methods that we have used are: the comparative analysis of economic terms in both English and Romanian specialised texts; the problematisation of the cases of non-equivalence and the



strategies of dealing with these cases; the Action Research method bringing together theory and practice; the corpus-based research method providing parallel corpora of economic terms and last but not least, the case-study research method. Equivalence in terms of complete identity would be impossible because languages are different and complex linguistic systems and translation takes place not only between languages but also between texts embedded in complex communicative situations. The professional translator is always aware of the communicative value of SL-text and its closest equivalent in the TL. If the sender decides to write an economic text there will be a potential community of receivers who belong to the same field and the text is basically addressed to them. They would be the first addressees of the text, the readers who can work out most profitably the conveyed content of the message.

As the text deals with a specialised topic, the translator needs to possess the linguistic, communicative and textual competences to fully understand its meaning. Afterwards, he/she has to determine the way the text has been constructed in relation to the stylistic, syntactic and lexical characteristics, as well as the semantic, pragmatic and semiotic peculiarities, which may prove potentially problematic for the translation process. Initial translation drafts are subsequently reviewed in order to verify that all equivalence problems encountered have been adequately accounted for. Therefore, the main task the translator faces in his work is the establishment of equivalences in a continuous and dynamic problem-solving process.

From our perspective, one cannot know beforehand which text-levels will be activated as problematic in the translation process. The fact that equivalences are established at text-levels does not mean that they are isolated in and restricted to each of those levels. The text is to be understood as a complex, interwoven network of linguistic relations. Linguistic choices at the different text-levels are the product of a communicative event in which an SL-sender and a potential TL-receiver are involved; conditions and determinants (participants' competences and socio-psychological characterisation, and context) have necessarily been taken into account to fulfill a communicative purpose. Thus they are somehow visible in the different language choices present in the SL-text. The translator is also embedded in this communicative process and when he/she translates, i.e. establishes equivalences, he/she does so by taking into account again not only the linguistic material of the SL-text itself but also the conditions and determinants of the SL-text production and those of the TL-text reception.

Translation equivalence at the word level has been tackled separately only to establish some major guidelines in the translation of economic texts and to prove the topicality and applicability of a general theory of equivalence and types of equivalence in the specific case of translating economic texts. Our intention has been to help the professional translator solve the inevitable translation problems which might arise due to the lack of equivalence between the ST and TT. The subsequent types of equivalence are yet to be explored in order to establish connections and to provide solutions for the translation of texts in a specialised field such as economics.

## References

### I. Translation Studies

1. Baker, M. (1992/2006), *In Other Words: A Coursebook on Translation*, 2nd edn. London and New York, Routledge.
2. Bassnett, S. (2002), *Translation Studies*, 3rd rev. edn. London, Routledge.
3. Catford, J.C. (1965), *A Linguistic Theory of Translation, An Essay in Applied Linguistics*. London, Oxford University Press.
4. Danciu, V. (2005), *Strategii moderne de marketing*, Pitești, Ed. Independența Economică.
5. Gentzler, E. (1993), *Contemporary Translation Theories*, London & New York, Routledge.

6. Gouadec, D. (2007), *Translation as a Profession*, Amsterdam, John Benjamins Publishing Co.
7. Holmes, J. S. (1988), *Translated! Papers on Literary Translation and Translation Studies*, Amsterdam, Rodopi.
8. Kenny, D. (2001), "Equivalence" in Mona Baker (ed.) *Routledge Encyclopedia of Translation Studies*, London, Routledge, pp. 77-80.
9. Koller, W. (1995), "The Concept of Equivalence and the Object of Translation Studies", *Target* 1(2), pp. 191-222.
10. Koller, W. (1989), "Equivalence in Translation Theory" in Andrew Chesterman (ed.) *Readings in Translation Theory*, Helsinki, Oy Finn Lectura Ab.
11. Marcheteau, M., Berman, J.-P. and Savio, M. (2000), *Engleza comercială*, București, Ed. Niculescu.
12. Moga, L.M., Md Nor, K., Mișu, N., Mitrică, E. and Stroe, R.I. (2011), *Serviciile bancare electronice în România – Provocări, factori, modele*, București, Ed. ASE.
13. Neuman, A. (1994), "Translation Equivalence: Nature" in R.E.Asher and J.M.Y.Simpson (eds.) *The Encyclopedia of Language and Linguistics*, Oxford and New York, Pergamon Press.
14. Neubert, A. (1992), *Translation as Text*, Kent, Ohio, University of Kent Ohio Press.
15. Nida, E. A. and Taber, C.R. (1969), *The Theory and Practice of Translation*, Leiden, E. J. Brill.
16. Puiu, A. (2001), *Management*, Pitești, Ed. Independența Economică.
17. Pym, A. (2010), *Exploring Translation Theories*, New York, Routledge.
18. Pym, A. (1992), *Translation and Text Transfer*, Frankfurt, Peter Lang.
19. Snell-Hornby, M. (1988), *Translation Studies: an Integrated Approach*, Amsterdam /Philadelphia, John Benjamins.
20. Toury, G. (1980), *In Search of a Theory of Translation*, Tel Aviv, The Porter Institute.
21. Turcu, F. (1991), *Engleza de afaceri în economia de piață*, București, Ed. Uranus.
23. Venuti, L. (ed.) (2000/2004), *The Translation Studies Reader*, London & New York, Routledge University Press.
24. Vinay, J.P. and Darbelnet, J. (1995), *Comparative Stylistics of French and English: a Methodology for Translation* trans. by J. C. Sager and M. J. Hamel, Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins.
25. Way, C. (2000), "Structuring Specialised Translation Course: A Hit and Miss Affair?" in Christina Schäffner and Adab Beverly (eds.) *Developing Translation Competence*, Amsterdam, John Benjamins Publishing Co.

## II. Dictionaries

1. \*\*\* (2009), *Dicționar de business englez-român*, București, Ed. ALL.
2. \*\*\* (2004), *Dicționar englez-român*, Ediția a II-a, București, Univers Enciclopedic.
3. Ionescu-Cruțan, N. (2008), *Dicționar economic englez-român, român-englez*, București, Ed. Teora.
4. \*\*\* (2001), *Longman Dictionary of Contemporary English*, 3rd edn. London, Longman.
5. Popa, I.L. and Popa, L.M. (2003), *Dicționar de afaceri englez-român*, București, Ed. Niculescu.
6. \*\*\* (1996), *Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language*, New York, Gramercy Books.

# ECHIVALENȚĂ VERSUS NON-ECHIVALENȚĂ ÎN TRADUCEREA ECONOMICĂ

Cristina, Chifane<sup>1</sup>

**Rezumat:** Această lucrare își propune să evidențieze faptul că „echivalența” reprezintă un concept asupra căruia merită să revii și pe care merită să îl detaliezi când ai în vedere procesul de traducere al textelor economice atât din limba engleză în limba română, cât și din limba română în limba engleză. Departate de a fi un demers exhaustiv, analiza noastră se va axa pe problemele care apar datorită lipsei de echivalență la nivelul cuvântului. În consecință, se vor da exemple relevante din domeniul economic pentru a explica tipurile de non-echivalență la nivelul cuvântului: concepte specifice din punct de vedere cultural; conceptul din limba sursă nu este lexicalizat în limba țintă; cuvântul din limba sursă este complex din punct de vedere semantic; diferențe din perspectivă fizică și interpersonală; diferențe de sens din punct de vedere expresiv; diferențe formale; diferențe în frecvența și scopul folosirii unor forme specifice precum și utilizarea cuvintelor împrumutate în textul sursă. De asemenea, vom ilustra un număr de strategii de traducere necesare pentru a trata cazurile de non-echivalență mai sus-menționate: traducerea printr-un termen mai general (superordonat); traducerea printr-un termen neutru sau mai puțin expresiv; traducerea prin substituție culturală; traducerea folosind un cuvânt împrumutat sau un cuvânt împrumutat plus explicație; traducerea prin parafrază folosind un cuvânt înrudit; traducerea prin parafrază folosind cuvinte neînrudite; traducerea prin omisiune și traducerea prin ilustrație.

**Cuvinte cheie:** diferențe, echivalență, non-echivalență, limba sursă, limba țintă, strategii de traducere, traducere economică

**Clasificarea JEL:** A10, A20, Z00

## Introducere

Fără îndoială că noțiunea de «echivalență» este una dintre cele mai problematice și mai controversate elemente din câmpul teoriei traducerii. „Un termen mult prea folosit și abuzat în studiile de traducere” (Bassnett 2002: 34), echivalența a cauzat și pare destul de probabil că va continua să cauzeze dezbateri aprinse în domeniul studiilor de traducere (ST). A fost analizată, evaluată și discutată în mod extins din diferite puncte de vedere și a fost abordată din multe perspective. Prezenta lucrare urmărește să evidențieze importanța echivalenței în cadrul reflecțiilor teoretice asupra traducerii în general și asupra traducerii economice în particular.

Ținând cont de clasificarea traducerii în funcție de conținut și domeniu, Gouadec distinge „traducerea economică” sau „traducerea documentelor legate de economie” (2007: 11) între diferite alte tipuri de traducere. Din perspectiva lui Way, cursurile de traducere a textelor economice sunt cu precădere neatractive” (2000: 137) pentru studenți. În consecință, aceasta oferă soluția unor sub-domenii specializate și încurajează cadrele didactice să abordeze textele economice din acele zone cu care ei sunt mult mai familiarizați:

În cursurile de traducere a textelor economice putem începe cu macroeconomia: economia națională, sectorul serviciilor și turismul ca domenii posibile. În afară de faptul că sunt subiecte prezente constant în mass-media, studenții sunt înconjurați de o economie locală care depinde, într-o mare măsură, de sectorul serviciilor și în special de turism (Way 2000: 137).

În traducerea economică, teoriile și tipurile de echivalență ocupă o poziție majoră influențând produsul final din limba țintă (LȚ). „Un concept central în teoria traducerii”, totuși, „unul controversat” (Kenny 2001: 77), echivalența a condus la un număr de opinii divergente: unii teoreticieni (Catford (1965), Koller (1995), Nida și Taber (1969), Pym

---

<sup>1</sup> Asist. univ. dr., Universitatea „Constantin Brâncoveanu” din Pitești, Facultatea de Management Marketing în Afaceri Economice, Brăila, cristinachifane@yahoo.com

(1992) și Toury (1980) definesc traducerea în funcție de relațiile de echivalență în timp ce alții, precum Snell-Hornby (1988) și Gentzler (1993), resping noțiunea teoretică de echivalență, pretinzând că este fie irelevantă, fie dăunătoare pentru ST. Neubert (1992: 142-146) consideră că o teorie completă a traducerii include o teorie a relațiilor de echivalență concepută atât pentru traducerea ca proces, cât și pentru traducerea ca produs. Din perspectiva noastră, acesta are dreptate când accentuează necesitatea unei astfel de teorii postulând faptul că echivalența în traducere trebuie să fie considerată o „categorie semiotică”, cuprinzând componente sintactice, semantice și pragmatice aranjate într-o relație ierarhică. De îndată ce traducătorul se îndepărtează de echivalența lingvistică imediată, încep să apară problemele determinării naturii exacte a nivelului de echivalență. Din punctul nostru de vedere, perspectiva lui Bassnett (2002: 34) asupra echivalenței în traducere este valabilă în sensul că echivalența nu ar trebui să fie abordată ca o căutare a identității de vreme ce identitatea nu poate exista nici măcar între două versiuni ale aceluiași text în limba țintă, nemaivorbind de identitate între versiunea din limba sursă (LS) și versiunea din LȚ. Prin urmare, suntem în favoarea unei echivalențe înțeleasă ca „o dialectică între semne și structuri aflate în interiorul sau în jurul textelor din LS și din LȚ”. (ibid.: 38).

Chiar mai devreme, Vinay and Darbelnet (1995) au privit traducerea orientată spre echivalență ca o procedură care „reproduce aceeași situație ca în original în timp ce folosește un mod de exprimare complet diferit” (342). Aceștia sugerează, de asemenea, că, dacă această procedură se aplică în timpul procesului de traducere, poate menține impactul stilistic al textului din LS în textul din LȚ. Prin contrast, Baker folosește noțiunea de echivalență „de dragul convenienței – deoarece majoritatea traducătorilor sunt obișnuiți cu aceasta mai degrabă decât datorită statutului său teoretic” (1992: 5-6). În consecință, echivalența a fost percepută în moduri variate ca o condiție necesară pentru traducere, un obstacol pentru a progresa în ST sau ca o categorie folositoare pentru a descrie traducerile. Când discută despre acei teoreticieni care sunt în favoarea traducerii ca o teorie a echivalenței, Kenny stipulează că „propunătorii teoriilor traducerii bazate pe echivalență definesc de obicei echivalența ca relație între un text sursă (TS) și un text țintă (TȚ) care permite ca TȚ să fie considerat în primul rând o traducere a TS” (2001: 77). Această definiție a echivalenței este mai degrabă generală și nu reușește să acopere complexitatea termenului și varietatea aspectelor pe care le cuprinde echivalența. De exemplu, Pym (1992: 37) a relevat circularitatea echivalenței despre care se presupune că definește traducerea și traducerea, la rândul său, se presupune că definește echivalența. Kenny (2001: 77) își exprimă dorința să se facă mai multe încercări pentru a defini echivalența în traducere într-un mod care să evite circularitatea.

În ceea ce ne privește, chiar faptul că aproape fiecare teoretician al traducerii a simțit nevoia să-și exprime opiniile sale fie în favoarea, fie împotriva ideii de echivalență este o dovadă a importanței acesteia în ST. În acest sens, controversa terminologică ar trebui manevrată cu grijă. În general, suntem de acord cu Neubert (1992) că o teorie a traducerii se bazează indiscutabil pe o teorie a relațiilor de echivalență, dar, pe de altă parte, credem că Holmes (1988) are dreptate când consideră că a căuta identitatea înseamnă a cere prea mult.

A înțelege natura exactă a echivalenței rămâne o chestiune problematică. Potrivit lui Nida, există diferite tipuri de traducere datorită următorilor trei factori de bază: (1) natura mesajului, (2) scopul sau scopurile autorului și, prin delegație, ale traducătorului și (3) tipul de audiență (citată de Venuti 2004: 127).

În cazul traducerii economice, abilitățile de a decoda și interesul potențial al audiențelor prospective dobândesc o semnificație deosebită. Cititorii pot fi fie adulții cultivați obișnuiți, care pot manevra atât mesaje orale, cât și scrise cu relativă ușurință, fie

specialiștii din domeniu, care au competența necesară pentru a decoda mesajele din aria lor de specialitate. Viitorii cititori diferă nu doar prin abilitățile lor de a decoda mesajul, ci poate chiar mai mult prin interesele lor. Așadar, o traducere menită să stimuleze cititul din plăcere va fi destul de diferită de aceea a unui text economic, deoarece caracteristicile textuale și interesele cititorilor sunt, totodată, destul de diferite.

Pentru a rezuma, considerăm echivalența un concept care merită revizitat în contextul traducerii economice și vom căuta să ne demonstrăm ideile cu argumente și exemple relevante atât din texte economice englezești, cât și din texte economice românești.

### 1. Tipuri de echivalență

Pentru a explica natura echivalenței, s-au creat variate tipologii. În definiția pe care o oferă echivalenței în traducere, Popovič (1976 citat de Bassnett 2002: 33) distinge patru tipuri: *echivalența lingvistică* în cazul căreia există omogeneitate la nivel lingvistic atât a textelor din LS, cât și a textelor din LȚ, de exemplu traducerea *ad litteram*; *echivalența paradigmatică* (văzută de Popovič ca o categorie mai înaltă decât echivalența lexicală) în cazul căreia există echivalența „elementelor unei axe paradigmatiche expresive”, de exemplu elementele de gramatică; *echivalența stilistică (în traducere)*, în cazul căreia există „echivalență funcțională a elementelor din original și din traducere ținând o identitate expresivă cu o invariantă de semnificație identică”; echivalență textuală (sintagmatică) în cazul căreia există echivalență a structurii sintagmatice a unui text, de exemplu echivalență de formă.

La niveluri diferite și, în sens larg, urmându-l pe Koller (1989: 100-4), Kenny (2001: 77) stabilește că există următoarele tipuri distincte de echivalență: echivalența referențială sau denotativă – bazată pe cuvintele din LS și LȚ care se presupune că se referă la același lucru din lumea reală; *echivalența conotativă* – cuvintele din LS și din LȚ activează aceleași asociații sau asociații similare în mințile vorbitorilor nativi ai celor două limbi; *echivalența text-normativă* – cuvintele din LS și din LȚ sunt folosite în aceleași contexte sau în contexte similare în limbile respective; *echivalența pragmatică* (Koller 1989: 102) sau *dinamică* (Nida 1964) – cuvintele din LS și din LȚ au același efect asupra cititorilor respectivi; *echivalența formală* – cuvintele din LS și din LȚ au trăsături ortografice sau fonologice similare.

Dintr-o perspectivă diferită, Kade (1968 citat de Pym 2010: 29) caracterizează relațiile de echivalență după cum există: o singură expresie din LȚ pentru o singură expresie din LS (*echivalența de tip unu-la-unu*); mai mult de o expresie în LȚ pentru o singură expresie din LS (*echivalență de tip unu-mai mulți*); o expresie din LȚ care acoperă o parte a unui concept desemnat de o singură expresie în LS (*echivalență de tip unu-parte din unu*) sau nicio expresie în LȚ pentru o expresie din LS (*echivalență zero*). Kenny remarcă faptul că „O asemenea abordare cantitativă poate avea o aplicabilitate limitată la nivelul limbajului pentru scopuri specifice (LSS) [...]” (2001: 78).

Un important teoretician al echivalenței, Baker (1992) identifică un alt tip de echivalență, pe care o numește *echivalență textuală* și despre care crede că acoperă similaritatea în fluxul informațional dintre LS și LȚ și în rolurile pe care instrumentele din LS și din LȚ le joacă în textele respective. Baker identifică tipuri diferite de echivalență – la nivelul cuvântului, al expresiei, la nivel gramatical, textual, pragmatic etc., dar cu condiția ca echivalența „să fie influențată de o varietate de factori lingvistici și culturali și este de aceea mereu relativă” (1992: 6). În următoarea secțiune a acestei lucrări vom demonstra actualitatea tipologiei lui Baker în ceea ce privește echivalența în traducerea textelor economice.

Până la urmă, suntem de acord cu Neuman (1994: 4695) care accentuează faptul că nu toate variabilele din traducere sunt relevante în orice situație și că traducătorii trebuie să hotărască căror considerații trebuie să li se dea prioritate într-un anumit moment, stabilindu-se astfel un fel de echivalență funcțională care merită a fi analizată.

## **2. Echivalență la nivelul cuvântului**

Când abordează problemele care apar datorită lipsei de echivalență la nivelul cuvântului, Baker (1992/2006) se întreabă ce face un traducător când nu există un cuvânt în LȚ care să exprime același sens ca și cuvântul din LS.

Deși aceasta încearcă să prezinte unele dintre cele mai comune tipuri de non-echivalență care adesea pun probleme traducătorului, precum și unele strategii de a le rezolva, Baker admite că: „Este virtual imposibil să oferi un ghid absolut pentru a trata tipurile variate de non-echivalență care există între limbi diferite” (1992/2006: 17). Totuși, este necesar ca un traducător să fie conștient de unele strategii care pot fi folosite pentru a se ocupa de non-echivalență în anumite contexte.

### **2.1. Seturi lexicale și câmpuri semantice în traducerea economică**

Dacă un traducător înțelege conceptele de câmpuri semantice și seturi lexicale, acesta poate aprecia valoarea pe care un cuvânt într-un sistem dat și poate dezvolta strategii pentru a se ocupa de non-echivalență (ibid.: 19). Diferența de structură a câmpurilor semantice din LS și LȚ permite unui traducător să evalueze valoarea unui item dat dintr-un set lexical. Știind ce alți itemi sunt valabili într-un set lexical și cum contrastează cu itemul ales de un anumit autor, poți aprecia semnificația alegerii autorului.

În plus, aranjarea ierarhică a câmpurilor semantice îi poate ajuta pe traducători să facă față golurilor semantice din LȚ „prin modificarea unui cuvânt superordonat sau prin intermediul circumlocuțiunilor bazate pe modificarea cuvintelor superordonate” (ibid.: 20).

În timp ce câmpurile semantice sunt concepte abstracte, cuvintele și expresiile incluse în fiecare câmp sunt numite *seturi lexicale* (ibid.: 18). Fiecare câmp semantic are câteva sub-diviziuni sau seturi lexicale și fiecare sub-diviziune are mai departe sub-diviziuni și seturi lexicale. De exemplu, câmpul *schimbării* în engleza economică are mai multe sub-diviziuni, incluzând *verbe care arată un trend ascendent* (bounce back; climb; escalate; go up; grow; improve; increase; leap; jump; pick up; rally; recover; rise; rocket; shoot up; soar; surge; take off), *verbe care arată un trend descendent* (come down; crash; decline; decrease; dip; drop; fall; fall off; go down; plummet; plunge; shrink; slide; slump), *verbe care arată stagnarea* (flatten out; hold steady; level off; level out; settle down; stabilize; stagnate; stand around; stick at around; stay steady) și *verbe care arată fluctuația* (change; fluctuate; oscillate). O varietate de verbe generale sau mai specifice se folosesc pentru a exprima ideea de schimbare și acestea se situează atât în registrul formal, cât și în cel informal, cerând echivalente similare când sunt traduse în limba română. Problema este că, cu cât un câmp semantic este mai detaliat într-o anumită limbă, cu atât mai probabil este să fie mai diferit de câmpuri semantice similare din alte limbi. În general, există tendința să fie un acord mai mare între elementele câmpurilor semantice mai largi și un acord mai scăzut pe măsură ce câmpurile inferioare sunt din ce în ce mai fin diferențiate.

### **2.2. Non-echivalență și strategii de traducere a textelor economice**

Non-echivalența la nivelul cuvântului înseamnă că LȚ nu are un echivalent direct pentru un cuvânt care apare în LS. Baker (1992/2006: 21-26) identifică următoarele tipuri comune de non-echivalență la nivelul cuvântului:

**a) Conceptele specifice din punct de vedere cultural** – sunt total necunoscute în cultura țintă (CT), deoarece reflectă o realitate specifică culturii sursă (CS): *affinity card* –

„card de credit, emis în Statele Unite, pentru un anumit grup (affinity group), precum membrii unui club, colegiu etc.” (*Dicționar de business englez-român* 2009: 23); *inland bill* – „cambie care este emisă și plătită în Regatul Unit al Marii Britanii” (ibid.: 349); *moonlighting* – „a avea două slujbe, una cu normă întreagă, pe timpul zilei, și una cu jumătate de normă (part-time) seara” (ibid.: 450); *primary earnings per share* – „în SUA, reprezintă un calcul destinat evaluării performanțelor companiilor cu instrumente complexe” (ibid.: 538); *prime rate* – „rata dobânzii, la care băncile americane împrumută bani debitorilor de prima categorie (*base rate* în Marea Britanie)” (ibid.: 539). În mod treptat, unii dintre acești termeni pot deveni parte a realității din CT și pot fi folosiți ca împrumuturi.

**b) Conceptul din CS nu este lexicalizat în CT** – cuvântul din LS poate exprima un concept care este cunoscut în CT, dar pur și simplu nu este lexicalizat, adică nu îi este atribuit un cuvânt din LT: *gazump* – „a ridica prețul sau a accepta o ofertă mai mare pentru teren, construcții etc., ale căror prețuri de vânzare au fost convenite verbal, dar înainte să aibă loc o schimbare de contracte” (ibid.: 304); *gazunder* – „a reduce o ofertă pentru o casă, un apartament etc., imediat înaintea semnării contractelor, după ce, inițial, se stabilise un preț mai ridicat” (ibid.: 304); *slush fund* – „bani rezervați de către o organizație pentru plăți discrete, pentru a putea beneficia de tratament preferențial, de informații sau de alte servicii din partea unor persoane influente, în avantajul organizației” (ibid.: 636); *small print* – „clauzele imprimare pe un document, de tipul unei polițe de asigurare de viață sau al unui contract de vânzare în rate, în care vânzătorul stabilește condițiile vânzării și responsabilitățile reciproce ale cumpărătorului și ale vânzătorului” (ibid.: 637).

**c) Cuvântul din LS este complex din punct de vedere semantic** – un singur cuvânt care constă într-un singur morfem poate uneori să exprime un set mai complex de sensuri decât o propoziție întreagă; așadar, o limbă dată dezvoltă în mod automat forme concise pentru a se referi la concepte complexe dacă aceste concepte devin destul de importante pentru a se vorbi adesea despre ele. Acesta este cazul unor cuvinte cum ar fi: *cross-selling* – „practica vânzării produselor sau serviciilor înrudite consumatorilor existenți” (ibid.: 184); *intestate* – „persoană care decedează fără a lăsa un testament” (ibid.: 366); *lien* – „dreptul unei persoane de a reține unele bunuri ale altei persoane, până când reclamațiile sale împotriva proprietarului sunt satisfăcute” (ibid.: 394); *spamming* – „expedierea de e-mailuri nesolicitate și nedorite, în cantități mari, în scopuri promoționale” (ibid.: 642).

**d) Limba sursă și limba țintă fac distincții diferite în ceea ce privește sensul** – ceea ce o limbă consideră a fi o distincție importantă în ceea ce privește sensul, o altă limbă poate să nu perceapă ca fiind relevant. De exemplu, engleza are o serie de cuvinte pentru acțiunea de a face pe cineva să-și piardă slujba: *to dismiss* „a îndeparta pe cineva din slujba pe care o deține”(Longman 2001: 387); *to fire* (în special în engleza americană, familiar) „a forța pe cineva să-și piardă slujba” (ibid.: 524); *to sack* (engleza britanică, informal) „a da afară pe cineva din slujba sa” (ibid.: 1248); *to lay off* „a pune capăt contractului unui angajat în special pentru o perioadă în care nu mai este mult de muncă” (ibid.: 797). DER (2004) furnizează traduceri în limba română a termenilor mai sus-menționați care includ invariabil verbul general „a concedia” și verbele mai formale „a destitui, a revoca, a elibera (din funcție)” care nu surprind sensul informal al verbelor englezești *to fire* sau *to sack*, indicând astfel diferențele de sens expresiv. Pentru verbul englezesc *to lay off* nu există un corespondent direct în limba română, de aceea traducerea în limba română se realizează mai degrabă prin intermediul unei explicații „a scoate (temporar) din activitate” (DER 2004: 550).

**e) Diferențe de perspectivă fizică sau interpersonală** – perspectiva fizică se referă la legătura dintre oameni și lucruri sau la legătura acestora cu un loc, după cum se observă în perechile de cuvinte *come/go, take/bring, arrive/depart* etc.; perspectiva poate include,

de asemenea, relația dintre participanții la discurs (la conținutul general al acestora). Ca ilustrare, verbul românesc *a împrumuta* poate fi redat în limba engleză prin intermediul verbelor *to lend* and *to borrow* în funcție de cine cui împrumută sau de la cine împrumută.

**f) Diferențele de sens din punct de vedere expresiv** – sunt de obicei mai dificil de redat când echivalentul din LȚ este mai încărcat din punct de vedere emoțional decât itemul din LS. De exemplu, termenul englezesc *perks* este unul informal, o abreviere pentru termenul *perquisites* cu sensul de „ceva ce obții în mod legal din munca ta în plus față de salariul tău, cum ar fi bunuri, mese sau o mașină” (Longman 2001: 1051). Încărcătura expresivă a termenului englezesc nu poate fi redată în limba română unde nu există un echivalent cu același grad de expresivitate de vreme ce este tradus cu ajutorul construcției „câștiguri suplimentare” (*Dicționar de Business Englez-Român* 2009: 514).

**g) Diferențe formale** – anumite sufixe și prefixe (care conferă sens prepozițional sau orice alt tip de sens în limba engleză) adesea nu au echivalenți direcți în alte limbi. De exemplu, prefixul englezesc *over-* are echivalentul românesc *supra-* în cuvinte precum *to overbid* „a supralicita” (Ionescu-Cruțan 2008: 214), *to overburden* „a suprasolicita” (ibid.: 214), *to overcapitalize* „a supracapitaliza” (ibid.: 214), *to overvalue* „a supraevalua” (ibid.: 215) etc., dar există situații când echivalentelor românești ale termenilor englezești formați cu ajutorul prefixului *over-* le lipsește prefixul românesc corespondent: *to overinvest* „a investi excesiv” (ibid.: 214), *to overlend* „a împrumuta/a credita excesiv” (ibid.: 214), *to overpay* „a plăti excesiv” (ibid.: 214), *to overproduce* „a produce excesiv” (ibid.: 214) etc. Este important pentru traducători să înțeleagă contribuția pe care o au afixele la înțelesul cuvintelor și al expresiilor, în special, de vreme ce sunt adesea folosite în mod creativ în limba engleză pentru a forma cuvinte noi din motive variate, cum ar fi acoperirea unor goluri semantice temporare sau crearea umorului.

**h) Diferențe în frecvența și scopul folosirii unor forme specifice** – chiar când o anumită formă are un echivalent imediat în LȚ poate fi o diferență în frecvența cu care acesta este utilizat sau scopul pentru care este folosit. Limba engleză, de exemplu, folosește forma continuă *-ing* form pentru a uni propozițiile subordonate mult mai frecvent decât limba română care are echivalente pentru aceasta: *The report deals mainly with the buying habits of housewives.* – *Raportul se referă în principal la tipicul de a face cumpărături caracteristic gospodinelor.* (Marcheteau, Berman and Savio 2000: 60-61); *What is the estimated rise in the purchasing power?* – *Cu cât se estimează creșterea puterii de cumpărare?* (ibid.: 60-61).

**i) Cuvintele împrumutate în LS** – sunt adesea folosite pentru prestigiul lor adăugând un aer de sofisticare textului sau conținutului acestuia. În textele economice românești există din ce în ce mai mulți termeni împrumutați din limba engleză, cum ar fi: *management* (Puiu 2001: 25), *manager* (ibid.: 51), *leader* (ibid.: 75), *coaching* (ibid.: 139), *mentoring* (ibid.: 139), *broker* (ibid.: 234) etc.

Potrivit lui Baker (1992/2006: 26-42), traducătorii profesioniști ar trebui să folosească un număr de strategii pentru a se ocupa de non-echivalența la nivelul cuvântului. Printre acestea, ea menționează:

**a) Traducerea printr-un termen mai general** – este folosită pentru a depăși o relativă lipsă de specificitate în LȚ în comparație cu LS; traducătorii trebuie să găsească un termen mai general, care acoperă sensul central al hiponimului lipsă din LȚ. De exemplu, termenul englezesc *liability*, cu sensul specific de „responsabilitate legală pentru ceva, în special pentru plata banilor datorată sau pentru prejudiciu material sau fizic” (Longman 2001: 812), este tradus în limba română prin intermediul termenilor mai generali „răspundere, obligație” (Turcu 1991: 387).

**b) Traducerea printr-un termen neutru/ mai puțin expresiv** – este inevitabilă în multe cazuri în care nu există un corespondent la fel de expresiv în LȚ. De exemplu, termenul englezesc din registru colocvial *moonlighter* „o persoană care are două servicii,



unul dintre ele de obicei pe timpul nopții” (ibid.: 574) este tradus în mod neutru prin „persoană cu două servicii” (Ionescu-Cruțan 2008: 191).

**c) Traducerea prin substituie culturală** – implică înlocuirea unui item sau a unei expresii cu specific cultural cu un item din LȚ care nu are același sens propozițional dar este foarte probabil să aibă un impact similar în LȚ. Un termen românesc, cum ar fi *ministru*, este tradus în limba engleză prin intermediul unui echivalent aproape perfect *minister*, dar pot apărea probleme când se traduce denumirea românească a funcției de *ministru de finanțe* pentru care echivalentul englezesc nu este *Minister of Finance*, după cum ne-am putea aștepta; cea mai bună opțiune este *Chancellor of the Exchequer* cu explicația „ministru de finanțe în guvernul Marii Britanii” (Webster 1996: 246).

**d) Traducerea folosind un cuvânt împrumutat sau un cuvânt împrumutat plus explicație** – este în special frecventă în tratarea itemilor cu specific cultural, a conceptelor moderne sau a cuvintelor inventate. Este foarte util să urmezi un cuvânt împrumutat de o explicație când cuvântul respectiv este repetat de câteva ori într-un text. Odată explicat, cuvântul împrumutat poate apoi să fie folosit fără explicație; cititorul îl poate înțelege și nu mai este distras de explicații suplimentare prea lungi. Mulți termeni economici englezești sunt prezenți în textele economice românești în special când sunt folosiți în mod frecvent în literatura economică în general: *engineering*, *marketing* (Danciu 2005: 91), *challenger* (ibid.: 104), *know-how* (ibid.: 121), *cash-and-carry* (ibid.: 132) etc.

**e) Traducerea prin parafrazare folosind un termen înrudit** – tinde să fie folosită când conceptul exprimat de itemul sursă este lexicalizat în LȚ dar într-o formă diferită și când frecvența cu care o anumită formă este folosită în LS este în mod semnificativ mai mare decât ar fi firesc în LȚ. Ca ilustrare, substantivul englezesc *necessaries* are trei traduceri posibile în limba română, fiecare dintre ele prin parafrazare folosind un cuvânt înrudit: «banc.» cheltuieli necesare, «pl.» «com» 1. produse de primă necesitate. 2. bunuri necesare subzistenței (Ionescu-Cruțan 2008: 197).

**f) Traducerea prin parafrazare folosind cuvinte neînrudite** – dacă un concept exprimat de itemul sursă nu este lexicalizat deloc în LȚ, strategia parafrazării poate fi încă folosită în anumite contexte. În loc de un cuvânt înrudit, parafrazarea poate avea la bază modificarea unui superordonat sau, pur și simplu, pe dezvăluirea sensului itemului sursă, în special dacă itemul în chestiune este complex din punct de vedere semantic. De exemplu, termenul englezesc *add-on* nu are un corespondent direct în limba română, de aceea traducerea posibilă ar fi „un accesoriu suplimentar, piesă de schimb sau o versiune Premium a unui produs sau serviciu vândut unui client” (Dicționar de business englez-român 2009: 16) sau „metodă de serviciu a datoriei în rate egale” (Popa and Popa 2003: 12).

**g) Traducerea prin omisiune** – poate părea drastică și deplasată, dar, de fapt, nu este dăunător să se omită un cuvânt sau o expresie în anumite contexte. Dacă sensul purtat de un anumit item sau de o anumită expresie nu este vital pentru dezvoltarea textului ca să justifice distragerea cititorului cu explicații prea lungi, traducătorii pot să omită (și adesea chiar fac acest lucru) traducerea cuvântului sau expresiei respective: *Băncile trebuie să asigure implementarea unor măsuri specifice pentru protejarea integrității datelor aferente tranzacțiilor de e-banking, înregistrărilor și altor informații.* (Moga et al. 2011: 94) – *Banks should ensure that appropriate measures are in place to protect the data integrity of e-banking transactions, records and information.* (ibid.: 95). Alegerea traducătorilor a fost să folosească structurile cu *of-* în loc de expresia *related to* pentru a traduce cuvântul *aferente* și pentru a omite cuvântul *altor* pentru care termenii *other* sau *some other* ar fi putut fi folosiți.

**h) Traducerea prin ilustrare** – este o opțiune folositoare dacă un cuvânt căruia îi lipsește un echivalent în LȚ se referă la o entitate fizică care poate fi ilustrată, în special dacă există restricții de spațiu și dacă textul trebuie să rămână scurt, concis și la obiect. În textele economice nu există de obicei cazuri de traducere prin ilustrare, dar există multe situații când se folosesc tabele, diagrame sau grafice pentru a ilustra o anumită metodă,

strategie sau sistem. În consecință, aceste ilustrații și explicațiile adiacente sunt transpuse în LȚ.

### **Concluzii**

Investigând problema traducerii economice în funcție de echivalență, am apelat la o metodologie care era menită să dovedească faptul că negarea necesității conceptului de echivalență nu este susținută în mod convingător. Cele mai importante metode pe care le-am folosit sunt: analiza comparativă a termenilor economici atât în textele specializate englezești, cât și în cele românești; problematizarea cazurilor de non-echivalență și a strategiilor de a trata aceste cazuri; metoda bazată pe acțiune și cercetare care reunește teoria cu practica; metoda de cercetare bazată pe corpusuri paralele de termeni economici și, nu în cele din urmă, metoda de cercetare bazată pe studiile de caz. Echivalența în termeni de identitate ar fi imposibilă, deoarece limbi diferite reprezintă sisteme lingvistice diferite și complexe și traducerea nu are loc doar între aceste limbi, ci mai ales între texte încorporate în situații comunicaționale complexe. Traducătorul profesionist este mereu conștient de valoarea comunicativă a textului din LS și a celui mai apropiat echivalent din LȚ. Dacă emițătorul decide să scrie un text economic, va exista o comunitate potențială de receptori care aparțin aceluiași domeniu și textul li se va adresa în principal acestora. Ei vor fi primii receptori ai textului, cititorii care vor desluși cel mai bine conținutul mesajului.

De vreme ce textul are în vedere o temă specializată, traducătorul are nevoie de competențe lingvistice, comunicative și textuale pentru a-i înțelege pe deplin sensul. După aceea, acesta trebuie să determine modul în care a fost construit textul în relație cu caracteristicile sale stilistice, sintactice și lexicale, precum și cu particularitățile sale semantice, pragmatice și semiotice care s-ar putea dovedi problematice în procesul de traducere. Variantele inițiale de traducere sunt ulterior verificate pentru a se vedea dacă toate problemele de echivalență întâlnite au fost tratate în mod adecvat. De aceea, principala sarcină cu care traducătorul se confruntă în munca lui este stabilirea echivalențelor într-un proces continuu și dinamic de rezolvare a problemelor.

Din perspectiva noastră, nimeni nu poate ști dinainte care niveluri textuale vor deveni problematice în procesul de traducere. Faptul că echivalențele se stabilesc la niveluri textuale nu înseamnă că sunt izolate și restrânse la fiecare dintre aceste niveluri. Textul urmează să fie înțeles ca o rețea complexă de relații lingvistice. Alegerile lingvistice la niveluri textuale diferite sunt produsul unui eveniment comunicativ în care sunt implicați un emițător din LS și un potențial receptor din LȚ; condițiile și determinanții (competențele participanților și caracterizarea socio-psihologică precum și contextul) au fost în mod necesar luate în considerare pentru a îndeplini un scop comunicativ. Astfel, acestea sunt oarecum vizibile în alegerile lingvistice diferite prezente în textul din LS. Traducătorul este de asemenea implicat în procesul comunicativ și când acesta traduce, adică atunci când stabilește echivalențe, face acest lucru luând în considerare nu doar materialul lingvistic al textului din LS, ci și condițiile și determinanții de care depinde producerea textului din LS și aceia de care depinde producerea textului din LȚ.

Echivalența în traducerea la nivelul cuvântului a fost abordată separat doar pentru a stabili principiile călăuzitoare ale traducerii textelor economice și pentru a dovedi actualitatea și aplicabilitatea unei teorii generale a echivalenței și a tipurilor de echivalență în cazul specific al traducerii textelor economice. Intenția noastră a fost să-l ajutăm pe traducătorul profesionist să rezolve problemele inevitabile de traducere care ar putea apărea datorită lipsei de echivalență între TS și TȚ. Tipurile ulterioare de echivalență urmează să fie explorate pentru a stabili conexiuni și pentru a oferi soluții pentru traducerea textelor dintr-un domeniu specializat cum ar fi domeniul economic.

## References

### I. Translation Studies

1. Baker, M. (1992/2006), *In Other Words: A Coursebook on Translation*, 2nd edn. London and New York, Routledge.
2. Bassnett, S. (2002), *Translation Studies*, 3rd rev. edn. London, Routledge.
3. Catford, J.C. (1965), *A Linguistic Theory of Translation, An Essay in Applied Linguistics*. London, Oxford University Press.
4. Danciu, V. (2005), *Strategii moderne de marketing*, Pitești, Ed. Independența Economică.
5. Gentzler, E. (1993), *Contemporary Translation Theories*, London & New York, Routledge.
6. Gouadec, D. (2007), *Translation as a Profession*, Amsterdam, John Benjamins Publishing Co.
7. Holmes, J. S. (1988), *Translated! Papers on Literary Translation and Translation Studies*, Amsterdam, Rodopi.
8. Kenny, D. (2001), "Equivalence" in Mona Baker (ed.) *Routledge Encyclopedia of Translation Studies*, London, Routledge, pp. 77-80.
9. Koller, W. (1995), "The Concept of Equivalence and the Object of Translation Studies", *Target* 1(2), pp. 191-222.
10. Koller, W. (1989), "Equivalence in Translation Theory" in Andrew Chesterman (ed.) *Readings in Translation Theory*, Helsinki, Oy Finn Lectura Ab.
11. Marcheteau, M., Berman, J.-P. and Savio, M. (2000), *Engleza comercială*, București, Ed. Niculescu.
12. Moga, L.M., Md Nor, K., Mișu, N., Mitrică, E. and Stroe, R.I. (2011), *Serviciile bancare electronice în România – Provocări, factori, modele*, București, Ed. ASE.
13. Neuman, A. (1994), "Translation Equivalence: Nature" in R.E.Asher and J.M.Y.Simpson (eds.) *The Encyclopedia of Language and Linguistics*, Oxford and New York, Pergamon Press.
14. Neubert, A. (1992), *Translation as Text*, Kent, Ohio, University of Kent Ohio Press.
15. Nida, E. A. and Taber, C.R. (1969), *The Theory and Practice of Translation*, Leiden, E. J. Brill.
16. Puiu, A. (2001), *Management*, Pitești, Ed. Independența Economică.
17. Pym, A. (2010), *Exploring Translation Theories*, New York, Routledge.
18. Pym, A. (1992), *Translation and Text Transfer*, Frankfurt, Peter Lang.
19. Snell-Hornby, M. (1988), *Translation Studies: an Integrated Approach*, Amsterdam /Philadelphia, John Benjamins.
20. Toury, G. (1980), *In Search of a Theory of Translation*, Tel Aviv, The Porter Institute.
21. Turcu, F. (1991), *Engleza de afaceri în economia de piață*, București, Ed. Uranus.
23. Venuti, L. (ed.) (2000/2004), *The Translation Studies Reader*, London & New York, Routledge University Press.
24. Vinay, J.P. and Darbelnet, J. (1995), *Comparative Stylistics of French and English: a Methodology for Translation* trans. by J. C. Sager and M. J. Hamel, Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins.
25. Way, C. (2000), "Structuring Specialised Translation Course: A Hit and Miss Affair?" in Christina Schäffner and Adab Beverly (eds.) *Developing Translation Competence*, Amsterdam, John Benjamins Publishing Co.

### II. Dictionaries

1. \*\*\* (2009), *Dicționar de business englez-român*, București, Ed. ALL.
2. \*\*\* (2004), *Dicționar englez-român*, Ediția a II-a, București, Univers Enciclopedic.
3. Ionescu-Cruțan, N. (2008), *Dicționar economic englez-român, român-englez*, București, Ed. Teora.
4. \*\*\* (2001), *Longman Dictionary of Contemporary English*, 3rd edn. London, Longman.
5. Popa, I.L. and Popa, L.M. (2003), *Dicționar de afaceri englez-român*, București, Ed. Niculescu.
6. \*\*\* (1996), *Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language*, New York, Gramercy Books.