

Randamente utilitare comparative ale alternativelor profesionale ale olimpicilor nationali in infromatica din Romania, absolventi de studii superioare in domeniu, aferent vechilor repere valabile in anul 2018-2019: studiul calitativ al impactului prevalentei subdezvoltarii intelectuale si apetitului scazut pentru risc in randul acestora si societatii Romanesti in ansablu, asupra deciziilor economice de cariera profesionala

Versiunea 0.75

**June 07, 2020 MSK
(09:34@07.06.2020.trga.@home_n)**

Mircea-Adrian Digulescu (Main Author)

Independent Computer Science & All Researcher

QRP-Eternity

mircea.digulescu@mail.ru

Formerly:

Computer Science Departement

Faculty of Mathematics and Computer Science, University of Bucharest

Bucharest, Romania

mircea.digulescu@mail.ru

Anca Pană (Moral Author)

Independent Computer Science & All Researcher

QRP-Eternity

anca_pana@hotmail.com

Formerly:

Research Centre for Environmental Economics,

Alfred-Weber-Institute, Heidelberg University

Heidelberg, Germany

anca_pana@hotmail.com

ABSTRACT

In aceasta lucrare prezentam un scurt studiu de caz, bazat pe o simulare a situatiei in care un programator de elita din Romania (la nivel de olimpic national sau mai sus), pe vechile repere, aferenta anului 2018-2019, are posibilitatea sa castige un contract cu statul pe 3 ani, in valoare de 10.000.000 de EUR ce presupune doar o mica echipa de 2-3 programatori in afara de el. Simularea evidentiaza faptul ca, in ciuda sumei totale aparent mari, un astfel de proiect este dezavantajos atat psihologic cat si economic per ansamblu pentru o astfel de persoana, care, paradoxal, are un incentivuri mult mai mari sa lucreze pur si simplu ca angajat de elita la o multinationala mare gen Bolt.eu, Amazon.com ori ca freelancer independent ori sa emigreze din tara decat sa se complice cu un astfel de proiect. Enumeram pe scurt si cateva masuri facile care ar modifica semnificativ tradeoff-ul, incurajand astfel antreprenoriatul si crescand gradul de deservire a nevoilor institutiilor de stat din Romania. Tineti cont ca, intreaga simulare este aferenta vechilor repere!! Desigur in mod real, un programator mediocru spre

slab, la puterea de cumparare (inclusiv de servicii sexuale) aferenta Romaniei anilor 2018-2019 pe vechile repere, ar trebui sa castige in jurul a 10.000.000 EUR net pe an, doar din activitatea de programare, la nivel unui engagement de 12-18 ore efectiv lucrate sau de prezenta la birou, pe saptamana.

1. INTRODUCERE SI ASERTII

Lucrarea vizeaza ipoteza unui prospat absolvent de studii superioare de lunga durata (sau in anul final al absolvirii Master-ului), sau a unui inginer software cu deja 3-4 ani de experienta din timpul si/sau dupa absolvirea studiilor. Este vorba de un tanar cu varsta intre 24 si 31 de ani (cel mai probabil 26-27 de ani), destept, inginer software, provenind din mediul urban, dintr-o familie de clasa medie, fara posibilitati financiare deosebite dar si fara a avea datorii, insa care nu il mai poate sustine financiar incepand de la acea varsta. Sa zicem ca tanarul are deja acumulate economii in valoare de 30.000 de euro pana la acea varsta (eventual de la parinti, premii de la olimpiade, economii din salariu/burse din cei 3-4 ani lucrati pana atunci, etc.), nu are datorii nicaieri, insa nu are nici locuinta proprie in proprietate, fiind nevoit sa plateasca chirie pentru nu locui cu parinti (fapt considerat de el obligatoriu la cea varsta).

Simularea presupun ca tanarul are la dispozitie 3 optiuni de a decide viitorul sau profesional si personal pentru urmatorii 4 ani (deci pana la implinirea varstei de 28-35 de ani):

1. Sa infiinteze/cumpere o **firma noua (SRL)** pentru dezvoltare si furnizare de produse si servicii software, si cu ea sa obtina in mod cert (garantat – din context, datorita relatiilor familiale/personale sau indiferent din ce motive cert) un **contract cu o Autoritate Contractanta de stat din Romania, in valoare de 10.000.000 de euro, desfasurat pe durata a 3 ani, platibili la final. (V1)**
2. Sa lucreze ca programator de elita la o **multinationala locala mare de software** gen Bolt.eu, Amazon.com, pe un salariu net in mana la nivelul a 4500 EUR / luna (autorul principal al acestui articol insusi, inregistrand in perioada 2018-2019 un salariu net de la Bolt.eu de 10.000 de EUR net / luna – deci suma este perfect fezabila, ba chiar usor pesimist estimata). **(V2)**
3. Sa lucreze ca **freelancer in software, organizat ca PFA** fara norma de venit, pe o platforma de programatori de elita gen Turing.com, TopTal.com, Crossover.com, UpWork.com, si/sau sa contracteze independent contract efectuate prin internet cu companii din SUA/Europa de Vest in mod direct, urmand sa aiba un venit **brut** undeva pe la 8-9000 de EUR pe luna, in lunile in care „are proiect” (cam 9-10 luni din 12 pe ani, daca „se tine de treaba” si „ia feedbackuri bune” de la clienti si tot). **(V3)**
4. Sa emigreze din tara si sa lucreze ca **inginer software senior (nu de elita) la Google.com, biroul din Zurich, Elvetia**, pe un salariu net lunar de 15.000 de EUR, la care se adauga un pachet de actiuni lichidabile dupa 4 ani, in valoare de 720.000 EUR. **(V4)**
5. **Cariera academica in cadrul unei Universitati locale de Informatica** (praf la nivel mondial, dar de top la nivel national) – obtinand un salariu+sporuri si tot pe la 700-900 de euro (dupa 4 ani abia insa la acest nivel, initial spre 0), coroborata cu efectuarea ocazionala de proiecte de cercetare/granturi/etc. ca urmare a colaborarii cu aceasta (la nivelul a aproximativ 1200-1500 de EURO pe luna in medie [venind insa in calupuri cam 1 la 2-3 ani de cam 50-100.000 de EURO pe proiect, inclusiv taxe de salariu la stat si tot], insa inainte de scurgerea a 4 ani, cu 0 venituri pe acest capitol), oferirea de meditatie sau trainguri studentelor/studentilor sau elevelor/elevilor in domeniu (inca un 100-150 de euro pe luna in medie pe an, avand in vedere anul academic, sesiunile si tot, fiind vorba de o perioada efectiv lucrativa de doar 5-6 luni), avand in job part-time (eventual inregistrate ca full time, insa efectiv „fiindca e cu facultatea” stand doar 15-20 ore pe acolo pe saptamana) la diferite companii ne-multinationale-de-top sau ca programator freelancer pe PFA (de unde mai incropeste un 1500-2000 de euro pe luna, relativ constant – totusi e „prof universitar” [desi doar lector sau conf efectiv] – insa da, doar part time „la noi”). Venitul total net mediu lunar deci, pe la un 3900 EUR (relativ stabil, insa cu multa alergatura si deloc fara stresul ca s-ar putea reduce in cel putin unele dintre parti, ducand totatul – pe termen

scurt foarte usor spre un 50% din acesta). Acesta insa dupa cam 4 ani, in care, efectiv „in legatura cu facultea” nu prea „poate conta pe mare lucru” – poate maxim un 300 de euro salariu net (daca si aia! – in da, si pe perioada verii – cand practic sta la mare si totusi „salariul merge”) si foarte mult timp si „frecus din partea profilor si altora” – ca deh – daca tot „vrea sa ramana in mediul academic”, pe vechile repere multi au impresia (in mod aproximativ justificat, in da nu toti si nu tot timpul) ca deh – daca vrea, sa faca bine sa le faca si lor niste favoruri – ca nu sunt obligati (si aici au dreptate) sa il primeasca ca prof acolo chiar daca e destept si tot si chiar confirma potentialul (pe vechile repere acest lucru se numeste „autonomie Universitara”). In da – ii ramane timp de acel part-time de 1500-2000 de euro net (mai spre 1500 de euro la inceput ca deh, abia a terminat masterul – chiar daca da, ca fost olimpic national – deja devine **fost** in momentul in care „calea sa profesionala si potentialul maxim ca atare” s-au cam clarificat – si totusi lucreaza doar part time efectiv) pe luna, in da, cu presiuni mare asupra timpului si energiei lui. **(V5)**

Se presupune ca toate aceste optiuni sunt complet garantate lui ca posibilitate. In momentul in care opteaza pentru una dintre ele, nu exista vreun risc aferent nematerializarii ei. Riscurile inerente reducerii la bun sfarsit cu succes a vreunora dintre variante fiind analizat in cadrul simularii aferente ei.

Din punct de vedere al Utilitatii subiective resimtite de obiectul simularii, aceste se considera, in mod unitar, pentru oricare din cele 5 variante, dupa cum urmeaza. Aceasta elemente de apreciere consideram ca reflecta in mod fidel preferintele si utilitatea intern-resimtita psihologic a 98% sau mai mult dintre membrii acestei categorii sociale – a programatorilor de elita (dar nu straluciti sau mai sus) din Romania vechilor repere, aferenta anilor 2018-2019. Acestea sunt:

- Durata de timp pentru care are acoperite cheltuielile minimale necesare unui trai decent aferent unei sederi in Romania dupa scurgerea celor 4 ani. Practic **cat il tin la o adica banii stransi dupa cei 4 ani** pe individ, cel putin pentru a trai material decent de confortabil. Individul va judeca „profitul” monetar al unei optiuni sau alteia, dupa acest indicator, fiind vorba de o folosire a lui strict in scopuri comparative. Consideram acest indicator ca avand o **ponderare orientativa de 60%** in decizia individului – tipic pentru segmentul demografic considerat, la variatii de sume atat de mici (altceva ar fi fost desigur, daca maximul fezabil in mod veridic dupa cei 4 ani ar fi fost 1 miliard de EUR sau peste, pe vechile repere vorbind, desigur). Gradul de acoperire al **nevoilor materiale minimale necesare unui trai decent** in locul in care se afla pe durata celor 4 ani – acest indicator este de 100% in toate cele 5 variante. Ca atare, aceasta componenta va luata in calcul doar privind bugetul disponibil din „profitul” acumulat ca urmare a deciziei sale. Valoarea acestui indicator va fi masurata in **luni de zile** cat bugetul repartizat acopera aceste nevoi. In vederea acestui calcul se considera, aferent anului 2018-2019, o valoare de referinta a costului lunar (inclusiv chirie), la un nivel decent din nou (si doar pe vechile repere! In fond, un nivel mizer, dar, pe vechile repere, in percentila top 30-40% a locuitorilor din Bucuresti) ca fiind de **3100 de EUR**, inclusiv mici „escapade de weekend” la munte ori la mare, in tara, cu un caracter infrecvent, mici „iesiri la biliard” si etc..
- Gradul de acoperire a **imperativului securitatii fizice si legale a individului**, in ipoteza ca nu comite, in mod neprovocat, infractiuni grave pe teritoriul statului in care se afla. In mod practic acest indicator este la valoarea 0% pentru toate cele 5 variante – la nivel social atat de scazut – chiar si pe vechile repere, nici unul din indivizi nu primeste nici un fel de protectie reala, nici fizica (din partea politiei, armatei, etc.) nici legala (in a fi protejat de hartuiri si abuzuri de catre fortele de ordine, sistemul de justitie, ori derivatele acestora – precum „spitale de psihiatrie” sau asemenea). In da, in mod practic, privite la nivelul preceptiei publice in cadrul acestui segment de populatie (desigur, nu de catre cei lucizi, precum autorul principal insusi), aceasta componenta este considerata (in mod eronat desigur, dar caracterul eronat al resimtirii este irelevant pentru decizia economica in discutie) ca fiind complet acoperita (element irelevant) in toate cele 5 variante. Mai mult, si in fond (in adevar), ea este la acelasi nivel (vorbind de vechile repere, aferente anilor 2018-2019, Romania) – anume 0% - pentru oricare dintre variante. Ca atare, aceasta componenta va fi ignorata in analiza luarii deciziei de catre respectivul individ.

- **Calitatea auto-apreciata (subiectiva) a vietii sexuale proprii.** Acest element presupune atat elemente de sex neplatit (aproximativ 15-20% din contacte estimam noi), precum si, preponderent sex platit direct, ori sex pentru beneficii materiale direct platite (80-85% din contacte estimam noi). Practici sexuale ce nu presupun contact sexual, precum BDSM, petting, strip-shows, etc., se asimileaza acestora. Contactele sexuale cu eventuala partenera / partenere romantice, aflate in relatie de cuplu cu subiectul sau curtate pentru, ori care curteza in acest scop, nu se incadreaza in aceasta categorie, fiind considerate „windfall profits” in acest context. Un „contact” astfel clasificat poate presupune mai mult de o intalnire in care se consuma un astfel de act (fiind vorba de aprox. 2-3 cu aceasi fata/fete in mod tipic). Pentru a judeca cantitativ acest element, se considera a un numar de 3 contacte sexuale noi (deci cu fete noi, sau cu fete care necesita re-achizitie, eventual datorita neplatii costului de mentenanta „in pool” lunga vreme) pe luna ca fiind nivelul de saturatie (aferent unui scor de 100% - desi da, se poate si mai bine, dar la banii de care vorbim, nu in mod notabil), un numar de 0,25 contacte sexuale noi pe luna ca fiind „minimul acceptabil” (scor 45%) – orice mai jos, primind scor 0. Avand in vedere specificul mizer ar randamentului financiar si social al celor 5 variante analizate, este suficient sa presupunem, fara a pierde generalitatea, doar plusul de valoare rezultat din acoperirea acestora prin resuse monetare. In acest sens, estimam costul unui contact sexual nou, suficient calitativ incat sa merite (4 sau 5 stele/5 minim rating conform perceptiei individului), cel mai adesea constand in contacte cu noi fete, ca fiind de 3500 EUR / contact. Aceasta suma include costul achizitiei initiale (cadouri/curtare/drumuri/imbracaminte de ocazie, etc, precum si suma de 500-2500 de euro platiti nemijlocit fetei/fetelor direct ori ca prin cumparaturi sau alte costuri materiale directe [e.g. excursii la mare, posete, telefoane mobile, etc.], si inca aproximativ 750-1500 euro, costuri post-achizitie, in scopul mentinerii buneii reputatii pe piata, ori a mentinerii fetei „in pool”-ul de fete, platind un cost de mentenanta o perioada, care in total nu depaseste acesti 500-750 euro). Contactele obtinute de individ in temeiul propriul sharm si atraktivitate se considera aceleasi numeric si valoric in toate cele 5 variante (nici una dintre ele nu presupune o crestere sau scadere sesizabila in acest sens, per ansamblu). Si, pe segmentul demografic analizat, se considera ca acoperind 0,11 contacte noi per luna (unde va intre 0,01 si 0,33 contacte pe luna, statistic foarte puternic concentrat in zona 0,06-0,09). Avand in vedere cheful variabil al individului, si sumele mici de care vorbim, vom lua in calcul, din punct de vedere al analizei decizionale financiare, acoperirea de catre individ a 0,5 contacte sexuale noi pe luna (aferent unui scor de utilitate de 75% in ansamblu) – elementul principal din punct de vedere decizional fiind in acest caz „cat de mult timp” isi poate mentine acest standard de viata, relativ minimal confortabil (mai mult decat decent, insa nu grozav, dar ok). Practic, aceasta presupune ca individul sa cheltuiasca suplimentar, in medie $(0,5-0,11) \times 3500$ euro = **1,365 EURO / luna**. Acestui element ii este acordata **o pondere de 25%** (estimam ca fiind plasata intre 10% si 40% in functie de individ, foarte puternic concentrata statistic pe la un 22-25%). Fiind vorba, din nou, doar raportat la faptul ca individul in sine este sarac si pentru el la nivelul mizer de bani de care vorbim, acoperirea nevoilor imperative materiale la un nivel decent primand – si, desigur, fiind valabil doar raportat la vechile repere, si doar raportat la calitatea slaba sau cel mult sub-mediocra a contactelor sexuale prospective aferente situatiei socio-culturalo-politico-legalo-psihologice aferenta acestor repere. Pe durata celor 4 ani vizat de decizie, fiind vorba de doar de un interval de timp atat de scurt, consideram din nou ca individul este dispus, la o adica, sa stranga cureaua – si oricum cele 5 variante fiind aproximativ comparabile din acest punct de vedere (cu cea mai rea – varianta antreprenoriatului; si cea mai buna – varianta freelancer in acest sens).
- **Posibilitatea de a trai peste nivelul decent, la un nivel cat de cat mai luxos, ori de a intretine o familie:** posibilitatea de a calatoria sau a efectua activitati neconventionale la nivel mediu sau elementar de lux pentru cineva provenind din straturile „clasa medie” ale sarantocilor, precum el – a efectua vacante in tari exotice precum Egipt, Filipine, Peru, etc., a sari cu parasuta, a merge intr-o croaziera pe un vas de croaziera de minim 4-5*, etc. Se considera acest indicator ca avand **o pondere de doar 3%** in decizia individului (variind unde va intre 1% si 8%) – individul fiind extrem de sarac la start, nevoile materiale, sexuale si cele de a intretine o partenera romantica principala (eventual si o familie cu aceasta), precum si ulterior de a face

cadouri altor fete iubite depasind cu mult aceasta dorinta de a calatori (care, relativ, indeplinita si doar conexe activitatii sale de baza de programator [team buildinguri, delegatii, etc] este 80% acoperita, diferenta pana la 95% fiind usor acoperita dintr-o singura astfel de calatorie la fiecare 7-9 ani). Se estimeaza astfel costul acoperirii acestei nevoi, pe segmentul vizat, ca fiind de 1 calatorie la fiecare 5 ani pe un buget mediu de **6000 de euro** pe astfel de eveniment.

- **Calitatea auto-apreciata (subiectiva) a partenerii/partenerelor romantice** ale respectivului, in perspectiva unei relatii de cuplu de durata (viitoare prietene/sotii/partenere de viata). Acestui element ii este acordata o pondere de **40%** (estimam ca variaza intre 25% si 60-65% pentru minim 98% dintre indivizii din segmentul social vizat, aflanduse intre 38 si 42% pentru minim 60% din ei). Acestui element i se acorda aceasta pondere doar raportat la perceptia subiectiva a individului, raportat la intervalul calitativ (in propria sa acceptiune) de fete, aflat intre „cea mai buna fata obtinabila in mod veridic pe cel mai favorabil scenariu aferent vreuneia dintre decizii” (estimat ca fiind a 20%-a cea mai atragatoare fata de pe teritoriul Romaniei, inclusiv, emigranti si imigranti la acea data) si „cea mai slaba fata obtinabila in mod veridic pe cel mai defavorabil scenariu aferent vreunii dintre decizii” (estimat ca fiind a 40%-a cea mai atragatoare fata de pe teritoriul Romaniei, inclusiv, emigranti si imigranti la acea data). Ipoteze „miraculoase” sau care presupun falsitatea vechilor repere (precum e cazul autorului principal insusi, care, ramane cu Anca lui, adica top 1 [si nu %] atat subiectiv cat si universal [si nu doar aferent teritoriului romaniei, ori galaxiei, ori universului curent, ori realitati curente, si in fapt top 1. indiferent de imprejuriri, prima], fapt care are o pondere de 100%, orice alt element de utilitate fiind irelevant in acest caz), cum ar fi „sa obtina fabulos o fata cu nivel de atractivitate de top 5%” sau „sa sufere un accident si sa devina hidos si sa obtina doar o fata situata la un nivel de atractivitate sub top 50%”. Pe acest indicator, pe segmentul vizat, oricum diferentele de scor intre „cea mai buna fata” (100% scor) si „cea mai proasta fata” (45% scor) sunt relativ mici oricum, si, punctul median („fata median preferata”) este deja situat la 85% scor – fetele intre top 20% cele mai atragatoare si sub top 40% cele mai atragatoare fiind aproximativ egale sau oricum foarte apropiate ca valoare subiectiva acestui segment de populatie [spre deosebire de pilda de fata situata la top 5% atractivitate, care depilda ar avea, pe aceeasi scara, un scor de 10000000000000000000% si, suplimentar ar altera si ponderea acestei componente in viziunea individului de la un 40% catre un 90-95%].
- Durata de timp pentru care are acoperite individul poate sa acopere cheltuielile minimale necesare unui trai decent aferent unei sederi in Romania dupa scurgerea celor 4 ani **pentru 1 bucata partenera romantica si eventual 1-2 copii ai lui cu aceasta**. Practic cat il tin la o adica banii stransi dupa cei 4 ani pe individ, cel putin pentru a trai material decent de confortabil. Acest element devine un element de utilitate pentru individ doar daca acesta obtine o partenera romantica aflata in top 25% din fete per ansamblu (care, in mod intamplator coincide si cu top 25% fete din intervalul calitativ de atractivitate relevant segmentului demografic analizat). . Consideram acest indicator ca avand o **pondere orientativa de 50%** in decizia individului, coroborata cu o reducere a indicatorului pentru satisfactia cu viata sexuala proprie de la 25% la 10%. Consideram costurile nete aferente satisfacerii acestei nevoi (deci inclusiv mici reduceri de lifestyle propriu sub cel decent) ca fiind 75% din costul unui trai decent (evitand dubla plata a chiriei de pilda/costurilor locative, mai multe serii de gatit mancarea acasa, dar adaugand costuri cu copiii din care insa se scade eventualul venit al parteneri romantice obtinut de aceasta fara costuri proprii, se adauga o mica suma de bani „de buzunar/da-mi si mie 500 de ron” pentru aceasta, etc.), adica **2325 EURO / luna**. Aceasta valoare (de 75%) presupun ca si partenera romantica castiga si ea la nivelul a ~1500 de euro pe luna, bani inasa de care dispune in mod direct ea, folosind in mare parte „pentru copii” cand apar (cam 75% din suma, respectiv cam 60% din cheltuielile cu copiii) si pentru ea personal – nefiindu-i suficieni desigur doar pentru propriul trai cei 25% ramasi, chiar si in varianta de a nu plati nimic ca si costuri locative, si „a plati barbatul” de regula cand sunt impreuna (de pilda la supermarket, film, restaurant – chiar daca impreuna si cu copiii, etc.)
- **Prestigiul social auto-apreciat (subiectiv)** asupra „locului sau in societate” aferent activitatilor/veniturilor/situatiei concrete in care se afla – acest indicator se considera la aceeasi

valoare (indiferent care este ea) pentru toate cele 5 variante. Toate sunt, in mod practic, aproximativ unitar privite la nivelul perceptiei publice in cadrul acestui segment de populatie (desigur, nu de catre cei lucizi, precum autorul principal insusi) – eventual usor mai favorizata varianta „lucrat la Google Zurich” si usor mai defavorizata varianta „lucrat la multinationala in Romania”, insa nu la o amploare semnificativa diferentele. Ca atare, acesta componenta va fi ignorata in analiza luarii deciziei de catre respectivul individ.

- **Persepective socio-economice deschise sau inchise individului dupa cei 4 ani** ca urmare a specificului activitatii prestate (excluzand desigur cele rezultate din plusul de economii/finante disponibil). Toate sunt, in mod practic, aproximativ unitar privite la nivelul perceptiei publice in cadrul acestui segment de populatie: pe vechile repere a avea deja „pusi deoparte” cateva milioane de euro sau ceva poate fi tinut secret, la fel si cu faptul ca la firma aceea proprie/PFA la care ai lucrat ai fost antreprenor/freelancer si simplu inginer software. Ca atare, acesta componenta va fi ignorata in analiza luarii deciziei de catre respectivul individ.
- **Propensity to risk** – Discountul utilitatii aplicat de catre individ aferent probabilitatii ca scenariu respectiv sa nu se produca. Din nou, acest risc este considerat doar in acceptiunea individului, care este, aproape mereu gresita (acesta subestimand riscul de a nu incasa salariu/actiunile pe varianta emigrat la Google, ori de a nu fi dat afara pe varianta corporatie in Romania, si exagerand usor pe acela de a nu primii banii de la stat pe varianta antreprenor – unde riscul este in mod real mare). Insa, din punct de vedere decizional, aceasta perceptie este singura care conteaza. Astfel, utilitatea totala (scorul final) pentru o astfel de decizie va fi discountat astfel: 0% pentru ceva cu probabilitate 95% sau mai mult de a se intampla. 5% pentru ceva cu probabilitate 90%-95% de a se intampla. 25% pentru ceva cu probabilitate 75%-90% de a se intampla, 40% pentru ceva cu probabilitate 50%-75% de a se intampla, 66% pentru ceva cu probabilitate 30-50% de a se intampla, 80% pentru ceva cu probabilitate 10-30% de a se intampla si 95% pentru ceva cu probabilitate sub 10% de a se intampla. Aceste valori vizeaza psihologica tipica segmentului demografic vizat, si are in vedere desigur faptul ca individul in cauza este sarac lipit, si ca atare, disponibilitatea lui psihologica pentru risc (precum si, in mod real, capacitatea financiara de a risca) sunt scazute.

In cadrul analizei vom prezenta pentru fiecare varianta cele 1-3 scenarii de outcome posibile dupa consumarea celor 4 ani (eventual proiectand putin evolutia lucrurilor si in viitorul imediat ulterior, pe un orizont scurt de timp – de maxim 1-2 ani, sub aspectul probabilistic doar), iar datele aferente elementelor de utilitate, precum si utilitatea efectiva – nediscountata la risc si si discountata la acesta – in viziunea noastra vor fi prezentate. Tineti cont ca ponderile fiecarui element de utilitate sunt doar orientative – pentru a forma o idee despre cum gandesc respectivii -, suma acestora nefiind 100% si modul in care contribuie efectiv la utilitatea finala nediscountata pe un scenariu sau pe altul nefiind liniara (adica nu se inmultesc scorurile pe fiecare element cu acele ponderi si se aduna sau ceva, nu). Utilitatea finala, atat cea discountata cat si cea nediscountata fiind apreciate prin metoda „judecatii critice” de catre noi, autorii, tinand exclusiv de valorile individuale ale elementelor de utilitate, insa integrandule strict pe baza ponderilor relative ale acestora exprimate in procente din paragraful de mai sus.

Din punct de vedere monetar, un an (12 luni) de acoperire la elementelor de mai sus presupune urmatoarele costuri (aferent valorii EUR de la inceputul Anului 1, nu cele sporite cu inflatia pentru scurgerea celor 4 ani):

Un an cheltuieli single: $3100 \times 12 = 37,200$ euro.

Un an cheltuieli "in familie" extra = $2325 \times 12 = 27,900$ euro.

Un an cheltuieli sexuale ok = $1365 \times 12 = 16,380$ euro.

Un an de lux = $6000 / 5 = 1250$ euro.

TOTAL 1 an cu totul = **82,730 euro**.

In continuare prezentam variantele decizionale luate in calcul.

2. VARIANTA 1 – SRL CU CONTRACT DE 10.000.000 DE EURO CU STATUL

Cadru: In cadrul acestei variante, individul infiinteaza un SRL, pe care urmeaza in mod cert sa castige o licitatie publica cu o Autoritate Contractanta de stat din Romania, pentru un contract desfasurat pe durata a 3 ani, cu o valoarea totala de 10.000.000 EUR (inclusiv TVA). Plata se face (practic vorbind) in decurs de 6 luni de la semnarea acceptantei finale, care acceptanta finala se obtine (practic vorbind) la 3 luni dupa scurgerea celor 3 ani aferenti contractului. Pentru desfasurarea contractului, antreprenorul – inginer de elita, la nivel de olimpic national (e.g. mentiune sau premiul 3 la nationala), ori in rare cazuri international (de regula acestia au deja variante mult mai bune), avand si competente de leadership si ceva management, furnizeaza competentele si aportul valoric tehnic, de leadership si managerial principal, avand insa nevoie sa mai angajeze 2-3 programatori de nivel mediocru sau mai bun, pentru il termina insa la timp. Autoritatea Contractanta impune, conform practicii uzuale legale, oferirea unei garantii de bune executii in valoare de 10% din valoarea contractului, sub forma unei scrisori de garantie bancara prezentata la inceput. Suplimentar, daca proiectul esueaza din punct de vedere tehnic (neindeplinind toate cerintele „de pe caietul de sarcini” la un nivel „satisfacator” sau mai bun, ori depasind termenul de executie), Autoritatea Contractanta nu plateste nimic si, suplimentar executa scrisoarea de garantie bancara a firmei antreprenorului – lucru absolut necesar conform legii, caci „le e frica de DNA” si „nu merge cu nepotisme” in aceasta privinta.

Actiuni certe: Antreprenorul-inginer-software de top infiinteaza un SRL, pentru care suporta din buzunar costurile, obtine pe acesta un credit de 1.000.000 de EURO in vedere strict a blocarii lor in scopul emiterii acelei scrisori de garantie bancara, pe care o obtine apoi. Participa la licitatie si o castiga, semneaza contractul cu Autoritatea Contractanta si incepe desfasurarea lui. Contracteaza suplimentar o linie de credit de la banca pentru acoperirea restului costurilor proiectului, in valoare de 1-3 milioane de euro (vezi mai jos). Pentru toate aceste credite, banca cere un aconto din partea SRL-ului de doar 15% in total (platibili pe proiect). Din acestia, 15% din cei 1.000.000 EURO trebuie sa ii aduca antreprenorul cash (lucru pe care il face cu 10.000 euro din cei 30.000 economisiti plus restul de 140.000 EURO imprumuturi „pe cuvânt de onoare ca ti dau inapoi dupa 3-4 ani” de la Family, Friends & Fools – eventual disponibil ca urmare a vanzarii vreunui apartament „al buncii” recent decedate sau ceva) iar din restul costurilor proiectului (inclusiv propriul lui salariu de subzistenta pana la terminarea lui), sa zicem ca reuseste sa convinga banca sa accepte contributie cash a lui doar 14.000 de euro pentru echipamente si, pentru restul pana la 15% din costurile proiectului (cam vreo 500.000 EUR ar fi fost avansul total in mod normal) nu trebuie sa ii plateasca deloc, rezolvadu-i „pe chichite contabile” prin aport de capital social „in natura”, constand in propriile lui servicii oferite ca inginer software de top, leader si manager si alte asemenea (bani care, in fond nu exista, deci clar nu se scad din suma finala platita ca si credit – sunt doar un artificiu contabil ca banca sa iasa ca incadrandu-se in normele regulatorii si strategice de risc monetar si deci sa poata acorda creditul). Angajaza instant, la semnare, cei 3 programatori necesari (ca deh, are deadline cei 3 ani sa termine proiectul. In mod normal ar dura cam 1.5 ani terminarea lui, insa cu toate riscurile, plus „cu ce mai vine clientul” ca cerinte conexe sau mici/medii modificari „ca nu ii place sa fie stocate datele in cloud” sau „nu ii place cum arata form-ul acela de introducere de date”, deadline-ul este destul de strans – fiind vorba de 2.8-2.9 ani cu totul, daca doar riscuri minore cel mult se materializeaza). Pe cei 3 programatori (nu neaparat pe fix acestia 3 toti cei 3.5 ani, insa 3 programatori ca salariu in genere) ii tine nu doar 3 ani, ci 3.5 ani, pana la obtinerea acceptantei finale, si deh.. inca 1-3 luni dupa „de preaviz si chestii”.

Discutie: Antreprenorul-inginer software este extrem de norocos sa obtina atat de mult credit de la banca – in primul rand sa ii se dea bani pentru un proiect atat de riscant, cu statul. Si doar 1000 de euro. Apoi, este norocos sa ii obtina „pe SRL” fara sa gajeze el insusi ca persoana fizica pentru creditul (datorand in acel caz cei 4 milioane si ceva de euro luati credit personal, in cazul in care firma da faliment, de pilda fiindca Autoritatea Contractanta nu plateste pretul contractului la final, din cauza „unei chichite tehnice”, in mod veridic neacoperite conform caietului de sarcini).

In continuare este prezentat schematic P&L-ul aferent activitatilor acestui antreprenor-inginer software pe durata celor 4 ani (3.25 ani pana la obtinerea acceptantei finale, 3.75-4 ani pana la plata contractului

de catre Autoritatea Contractanta, 4 ani pana la distribuirea contabila ca dividende a profitului).

Valoare contract = 10.000.000 EUR + TVA 19% (deci 11.900.000 EUR cu tot cu TVA, de incasat).

Scrisoare de garantie bancara pentru risc de neexecutie = 1.000.000 EUR (clasicul 10% maxim cerut cf legii din suma fara TVA).

Durata ctr. = 3 ani.

Pe datele de mai sus, proiectul ar fi unul catalogat ca "foarte bun" si "rar" pentru Romania. Ar fi "o buna afacere" pentru o firma mica sau mijlocie sa prinda asa ceva. Tineti cont ca si firme de dimensiunea SIVCO, avea cifra de afaceri prin 2012-13 doar de 50.000.000 EUR pe an - si era cel mai mare furnizor de software de pe piata. Si avea pe la 1000 de angajati, si o droaie de proiecte multianuale pe care nu mai avea nimic de facut concret.

Costuri munca = 3 programatori x 3500 euro / luna x 2 (taxe nete la stat) x 12 (luni) x 3.5 ani (inca 6 luni cat timp autoritatile publice din Ro intarzie plata in mod uzual, just in case) = **882.000 EUR**.

Discutie: La aceste salarii, pentru programatori, la nivel de 2016-2017, ar fi un job ok, dar deloc extraordinar. Comun. Ar pleca oricand la Google sau la un job mai bine platit. Si nu ar fi deloc entuziasmati de proiect, ar fi just another job. Plus ca ar fi si usor frustrati si revoltati ca, chipurile 'antreprenorul ia 10 milioane pentru proiect' si ei toti impreuna nici macar 1 milion, adica 10%. Costurile cu recrutare si convingerea lor sa lucreze pe proiect (e.g. o fata sexy la HR/Recrutare platita "pe contract" sa faca sex cu ei din cand in cand daca lucreaza pentru proiectul asta si nu oricare din celelalte companii care ofera 3500 euro net pe luna sau mai mult). Si presupune ca toti ce 3 ani nu se face nici o majorare de salariu! Sau ca initial se pleaca de la o suma mai mica (3000 euro sa zicem minim oricum, insa apoi la final s-ar putea sa ceara 4000-5000 doar ca sa nu plece fix "de acceptanta" cand ai nevoie de ei sa iti iei cei 10 milioane).

Costuri personal neproductiv (secretara [si pentru sex sau nu], contabilitate, curatenie, etc.) = 3 persoane x 900 euro / luna mediu x 2 (taxe nete la stat) x 12 (luni) x 3.5 ani = **226.800 EUR**.

Discutie: La aceste salarii din nou, desigur, personalul auxiliar nu ar fi deloc incantate - ar fi un job ok (sa zicem 1300 euro net secretara, 900 euro contabila [totusi! daca greseste ceva risti 10milioane eur] si 600 euro firma/femeia la curatenie), dar nimic extraordinar si desigur ar pleca oricand la o firma competitoare (preluand "know-howul" la o adica) sau "pe vapor" sau ar cadea prada unei casatorii avantajoase "cu un bogatan" sau pur si simplu cu un programator fraier. Si la cat de putini bani platesti programatorii, expectatiile si atitudinea lor va fi desigur ca au tot dreptul cutumar sa se dea la personalul auxiliar, inclusiv la secretara ta, chiar daca e si pentru sex, pentru tine ca patron. Ar fi uluiti si ar pleca instant daca ai incerca sa "le atragi atentia" pe chestii de-astea. Si da.. ai nevoie obligatoriu si de secretara [si doar pentru a mai vorbi cu cei de la Autoritatea Contractanta sau a mai duce/adeuce acte, chestii] la un contract de 10 milioane de euro cu statul. Si pentru un sediu de firma pe 3 ani, desigur si curatenie ai nevoie.

Costuri viata proprie 4 ani = 1 x 3250 euro / luna x 2 (este nevoit sa isi plateasca singur salariu, din banii luati credit de la banca, caci cei 30.000 de euro economii ai lui s-au dus pe infiintarea initiala a SRL-ului si actele de debut si aport cash la avans) x 12 luni x 4 ani [dividendele se incaseaza la finalul anului 4, daca nu chiar un pic in Ian-Feb anul 5, dupa ultimul bilant contabil de atunci] = **312.000 EUR**.

Discutie: La banii acestia, desigur cei 3 ani se traieste intr-un regim de austeritate. Relativ comod si acoperind toate cheltuielile comune vietii, dar fara excursii in strainatate sau cine stie ce extravagante. Mai ales pentru un patron de firma cu contract la stat de 10 milioane. Suma medie lunara (aferenta unui trai cu doar 3016 de euro/luna la puterea de cumparare de la inceputului Anului 1) este 3250 si nu 3100 de euro pentru a contrabalansa o inflatie subiectiva de 5% pe an pe durata celor 4 ani [desi, la un nivel decent de trai ca persoana single - de 2500 euro / luna si mai sus, inflatia subiectiva este pe undeva pe la 8-11% pe an, practic vorbind].

Costuri leadership, management, technical knowhow de elita si chestii oferit de time = 0 EUR. (In

mod normal, un manager general pentru un astfel de companie si proiect, cu 3-5 programatori, inca 2-3 persoane auxiliare si acoperind si celelalte functii ale companiei singur – tratat cu clientii, furnizorii, banca, etc, singur – ar fi, la preturile de piata din Romania in 2018-2019 undeva pe la 10-20.000 de EURO pe luna **net** – adica, la un 15.000 de euro net sa zicem [autorul principal insusi a avut 10.000 de euro doar ca inginer software oferati, evuland apoi da, de facto si si formal – fara insa o crestere de salariu – la un director al unui mic centru de dezvoltare software, cu aproximativ 20 de inginerii de ultra-elita, Google level, la Bolt.eu, in perioada fix 2018-2019), cam 1.250.000 EURO pe tot proiectul – deci stia ceva banca cand a acceptat cumva si aportul antreprenorului „in natura” la avansul pe credit).

Discutie: Deci in plus se si depune cea mai mare valoarea adaugata a acestui proiect de catre antreprenor, pentru care proiectul presupune munca si implicare activa (probabil la peste 8 ore pe zi lucratoare), nu este o investitie pasiva. Mai mult, pe langa contributia tehnica si de leadership al echipei de ingineri software (ca la mai mult de 1 om, este cazul sa faci si macar basic un pic de management si leadership, mai ales pe o echipa noua), ai si de alergat "cu acte" de avut in vedere chestii comune oricarui SRL, de tratat cu furnizorii (e.g. firma spatiului de co-working unde ai biroul, etc.) si altele. Deci cu timpul vei sta extrem de prost cei 3.5 ani minin, lucru care ar putea sa iti afecteze relatii personale de iubire si sa iti distruga sansele de relatie de cuplu sau casatorie cu celele mai multe fete proaste dar dragute de varsta ta, cunoscute in facultate sau liceu de pilda (sa zicem ca ai face businessul asta pe la 27 de ani). Desigur, DACA ITI IESE PROIECTUL, apoi vei avea o atractivitate foarte mare pentru mai toate de nivel asa scazut de atractivitate si ridicat de prostie (sa zicem ca ai bate 85% dintre programatori intr-o eventuala competitie "pentru fete" de pilda) - insa desigur, cele cu adevarat frumoase, s-ar duce tot la aia "cu adevarat bogati", nu "d'astia mici ca tine".. cele care vor stabilitate si sa aibe ele un statut principal in relatie se duc cu altii care lucreaza la stat de pilda (e.g. managerii Autoritatii Contractante de unde tu ai primit banii de la ei, nu ei de la tine), altele oricum se orienteaza spre ofiteri de rang superior din armata (de la general in sus), diplomati, chestii din guvern. Si, desigur, cele mai tari oricum pleaca "cu straini", gen cu ofiteri/diplomati/membrii de guvern sau parlament ai statelor NATO sau UE, sau isi gasesc bogatani reali din Elvetia, Monaco, Israel, Anglia, Franta, SUA eventual si da, de ce nu, mai putin frumoase si eventual din Italia sau Germania. Deci practic, la fete, ai bate cam orice programator doar! Si atentie: doar pe dimensiunea "siguranta si bunastare materiala" - si si acolo, doar in masura in care fata ar fi increzatoare in faptul ca ai ramane cu ea in mod stabil, astfel incat sa beneficieze pe termen lung de banii tai (pentru ea si mai ales - multe proaste asa gandesc - pentru copii EI! Ca nu ii pasa in esenta daca ii face cu tine sau cu altu' "dastep" - programator - sau chiar mai "dastep" ca tine). Deci si acolo, daca esti un om cu capul pe umeri si nu accepti mizeriile romancelor de pilda, probabil nu ai fi atragator pentru cel putin 30-50% din fetele "de programatori" (care sa zicem ca sunt, ca frumusetate undeva pe la top 40% - top 20%, intre, in nici un caz mai sus! atentie e vorba de fete "care se cupleaza cu programatori", nu de fete care sunt ele in seole programator sau finantist sau de-astea - acestea din urma se cupleaza cu patroni mult mai bogati, cu diplomati, cu "pe relatii din masonerie" si chestii d'astea - n'aveti voi, "sarantocii cu cateva milioane - si si alea poate - in cont" treaba cu d'astea). Deci, din cei 20% din fete (intre top 40% si top 20%) cele mai atragatoare din Romania - dintre cele eligibile desigur - sa zicem intre 15-29 de ani, mediul urban si doar 15-20% dintre cele din mediul rural - adica din 20%*(11,735,082 [conform https://insse.ro/cms/files/publicatii/Romania_in_cifre_breviar_statistic_2018.pdf]*50%(fete)*66%(mediul urban+putin din rural)*26%(grupa de varsta 15-29, estimat grosso modo)) ~ 200,000 mii de fete de interes pentru tine, la care ai avea macar in mod vag sanse. Dintre care sa zicem ca na, la vreo 25,000 oricum "nu esti tu genul lor" in mod grav, indiferent de alte elemente (bani, profesie, etc.) si inca 15,000 de fete "nu sunt ele genul tau" in mod grav, din nou, indiferent de frumusetate, submisivitate, etc.. Raman deci 160,000 fete. Cel putin sa zicem 35% din ele (mai realist ar fi un 40-44%) oricum te refuza fiindca "esti prea greu de controlat [i.e. manipulat] prin farmece feminine" si ele stiu/cred asta din context, ramanand deci 132,000 fete. Pur si simplu. Deci net ca beneficiu "relatii de cuplu"/familie, retinem ca beneficiu "daca iti iese proiectul" un numar de 85,800 de fete unde da, daca tu vrei, le ai - ca sotii/partener de viata, indiferent de cine altcineva (evident, dintre cei care ar fi interesati de niste fete atat de low ca atractivitate - in bottom 80% for sure, si unele chiar in bottom 50% - deci evident nu cele in top 0.1% sau in top 0.001% cum iau cei cu adevarat tari, sau in top 1 [si nu %] cum iau eu - si ma refer la Anca mea) le-ar curta. Te prefera pe tine oricaror alternative au sau ar putea avea disponibile.

Materiale, chestii, deplasari = 35.000 EUR/an x 3.5 ani + 50.000 EUR = 172.500 EUR.

Discutie: La banii pe care ii da Autoritatea Contractanta, pe langa spagi initiale si chestii, se asteapta sa ii mai vizitezi din cand in cand si doar ca sa le arati cum se porneste calculatorul si se baga mouseul in USB ca sa mearga programul tau; asta include masini [eventual inchiriate], benzina, cost cazare la hotel pentru delegati / eventual 1 eveniment pe an la Poiana Brasov "de training" pentru personalul Autoritatii Contractante, etc. - se asteapta la asa ceva la un proiect de 10 milioane!! Si pe buna dreptate. Plus ca poate si poate la un laptop nou fiecare din 3-4 persoane de pe acolo „ca workstation, pentru accesarea sistemului”, si, desigur – e posibil sa fie necesar si un server „si ceva cablariie de retea” si eventual un rack/cooler ceva instalabile la sediul clientului pentru efectiv functionarea sistemului (daca Autoritatea Contractanta nu vrea, sau legal nu poate sa accepte, sa tine datele „in cloud” pe Amazon AWS, Microsoft Azure sau d-astea) – plus ca daca tin local „serverul” – asta e o oportunitate pentru Autoritatea Contractanta [a se citi pentru cei implicati in licitatii de acolo] sa mai dea ceva banuti unuia/unei sau altuia/alteia „pe ochii frumoși” (inclusiv eventual aceluisi SRL al proaspat antreprenorului sa zicem) pentru un contract doua „de mentanta sisteme informatice” pe acolo si chestii.

Costul cu sediu - chirie: 1000 EURO / luna x 12 luni x 4 ani = 48,000 EUR.

Discutie: La banii astia sa zicem ca iei un mic apartamentel sau un mic mic birou intr-un centru de co-working (era unul ok pe la Piata Sudului de pilda), inasa in exclusivitate. Pana la urma ai 3 programatori + tine + 1 secretara + 2 persoane auxiliare care vin pe acolo din cand in cand + 2-3 persoane din partea clientului/fisc/avocat/etc. care mai vin pe acolo din cand in cand. Deci se estimeaza ca in jur de 5 persoane sau mai multe persoane vor cam fi aproape mereu pe la birou, macar o parte din zi. Desigur, pana la urma sediul il iei pe toti cei 4 ani cat dureaza firma, nu doar pe cei 3.5 ani pana cand sper sa iti incasesezi complet banii de la autoritatea contractanta. Pana la urma pentru cei 6000 de euro ar fi mai multa tevatara cu proprietarul / firma de birouri de co-working decat ar merita - si totusi - se stie ca prinzi un proiect de 10.000.000 EUR totusi! "Si te tziganesti la 6000 EUR?"...

Costul cu sediu - utilitati, internet, etc.: 500 EUR/luna x 12 luni x 4 ani = 24,000 EUR.

Discutie: Pana la urma ai sediul intr-un mic centru de co-working si toti furnizorii (gen internet and stuff) incerca sa te jecmaneaasca un pic in plus cu un 20-30%. Plus ca poate iei si o subsciptie platita la Zoom pentru video-calls, poate platesti un site cu tutoriale tehnice gen PluralSight si poate mai cumperi un articol de computer science sau cine stie ce prostii cu costuri one-time in cei 1.5-maxim 2 ani cat dureaza dezvoltarea efectiva a proiectului software macar.

Costul cu echipamente si dotari de birou si pentru personal: 4 laptopuri x 1750 EUR fiecare (pentru programatori si antreprenor inclusiv) + 2 laptopuri x 1000 EUR fiecare (pentru secretara si contabila) + 5000 EUR in echipament de birou (mese, scaune, flipchart/tabla, prelungitoare, router, printer, consumabile de birou pentru 4 ani, etc.) = 14.000 EUR.

Discutie: E posibil sa mai apara in fond inca vreo 1000 EUR cheltuieli cu consumabile de birou pe durata celor 3.5 ani ai proiectului. Pana la urma, pe un proiect de 10.000.000 EUR + TVA, clientul nu prea vrea sa vina in vizita – si doar atunci, 1-2 dati pe an sa discute specificatii sau chestii – si sa stea pe scaune ultrazate, pe o mocheta veche, sau mno.. d-astea.

Costuri cu setup initial al SRL-ului si castigarii proiectului (acte, drumuri, taxe de timbru, etc.): 5000 de EURO.

Discutie: Pentru un SRL care sa poata castiga un proiect cu statul de 10.000.000 de euro, cam atat ar costa cu totul – drumuri cu masina, legalizari la notariat, declaratii, capital social minim obligatoriu pentru a castiga un ctr cu statul de 10.000.000 de EUR, etc., inclusiv gazuirea formala a sediului social toti cei 4 ani, la sediul biroului de avocatura (vezi de pilda oferta Reinvent Consulting.ro in acest sens – niste fete si tipi foarte profi acolo! Inclusive pe servicii de contabilitate – multi au promovat de acolo direct la ANAF – posibil si vice-versa, deci.. mno), fara servicii contabile inasa (care sunt incadrate mai sus – cu contabila personala – posibil ca „o mica favoarea” facuta in prealabil prin intelegere tacita unui membru al comisiei de licitatie al Autoritatii Contractante) – care oricum, si aici ar costa la nivelul a vreo 200-250 de euro pe luna daca nu mai mult pentru un SRL de asemenea anvergura. Acest cost sa zicem ca este acoperit de antreprenor din restul economiilor, nedate pentru partea de „avans cash” in cadrul creditelor

pentru SRL-ul lui, la banca (prin contract de procurare de fonduri cu SRL-ul de pilda, ori prin depunere directa de numerar la banca cu titlul „creditate de catre asociatul unic”).

Cost of sales (comisioane, spagi legale sau nu, tranzactii in contrapartida, etc.) - 13% din valoarea proiectului = **1,300,000 EUR**.

Discutie: La un proiect de 10 milioane de EUR, inca esti norocos sa platesti comision agentilor de vanzare si eventualilor intermediari legali (eg. firme de lobby, cei care dau "consultanta pentru raspunsurile pe caiete de sarcini" si dau spaga mascata de fapt dedidentilor din Autoritatea Contractanta sau sunt Acumulatori / amante / soti de fete ale acestora etc.) de doar 13%. In mod normal ar trebui sa te astepti pe la un 20% lejer. In mod normal, desigur, banii acestia s-ar da la inceput, sau maxim dupa debutul (semnarea) contractului, si ar ramane dati clar, si daca proiectul tau esueaza din cauze tehnice, la acceptanta finala si tu pierzi tot – si mai mult, partea de spagi ar trebui sa o aduci tu cash adesea, nu toti au configurate deja SRL-uri de lobby si asa incat sa le poti plati legal prin „fini, cuscii, si etc.” spagile. Dar sa zicem ca, in cazul de fata, ii optii cumva (in mod miraculos) de la banca, si toate costurile vanzari sunt „la vedere”, efectuate prin SRL-uri sau contracte de comisionare.

Cost of legal overhead (casa de avocatura, support legal si chestii) = 3.5 ani x 12 luni x 5000 EUR/luna = 210.000 EUR.

Discutie: Si inca la 5000 EUR/luna (din care ei mai platesc taxe si chestii) scapi usor cu o firma de avocatura pentru un proiect de 10 milioane. Altfel risti enorm ca la final sa nu iti plateasca Autoritatea Contractanta (in cadrul careia e posibil sa nu mai fi ramas nimeni dintre cei cu care ai semnat initial contractul in Anul 1 – alegeri electorale de pilda sau alte alea, dar nu neaparat doar asta).

Cost scrisoare de garantie bancara = 0.1% pe luna x 12 luni x 3.5 ani x 1.000.000 = 42.000 EUR.

Discutie: Asta evident avand banii (cei 1.000.000 EUR) blocati in cont toata perioada, si la nivelul celei mai avantajoase oferte de pe piata din Ro de la 6 Iun 2020 probabil, de la Idea Bank [<https://ro.idea-bank.ro/download/209>] - 0.3% pe trimestru. La Raiffeisen Bank de pilda variaza intre 0.25% si 0.5% pe trimestru sau fractiune a lui (insa probabil va fi varianta de 0.5% pentru licitatie).

Total Costuri fara dobanzi bancare = **3.236.300 EUR**.

Discutie: Din acesti 3.236.300 de EUR, antreprenorul a achitat din start, din cei 30.000 de euro avuti economii la start, 10.000 de EURO el insusi pentru scrisoarea de garantie bancara, inca 5000 de EURO pentru actele si setupul intial al firmei si proiectului si inca 14.000 de EURO echipamente si materiale de birou, ramandand cu doar 1000 de euro din toate economiile lui. Supliementar a mai imprumant de la Family, Friends & Fools inca 140.000 EURO pe care i-a lasat blocati in banca pentru emiterea acelei scrisori de garantie bancara. Sa ziceam ca Family, Friends & Fools sunt de acord (fiind Family, Friends & Fools) sa nu li se plateasca nici o dobanda pentru acesti bani – singura pretentie obligatorie fiind sa ii primeasca inapoi dupa maxim 4 ani. Deci, antreprenorul „pleaca in proiect”, practic cu buzunarul complet gol, basca dator in principiu (in cazul cel mai defavorabil) 140.000 de EURO peste 4 ani, si deh.. poate si mai mult daca nu cumva banca „se intoarce dupa el” in caz de faliment al SRL-ului sau ceva, si ii cere tot creditul inapoi - deci pleaca sarac si cu mult stres „sa ii iasa proiectul”.

Profit brut in caz de success (EBITDA) = 10.000.000 EUR + 1.900.000 EUR TVA – 3.236.300 EUR costuri (evident fara cei 1.000.000 EURO blocati in cont pentru scrisoare de garantie bancara – aceeaia ti ia banca inapoi din cont cand anuleaza scrisoarea) = **8.663.700 EUR**.

Dobanzi bancare (minim un 10% pe an, la cat de mare e riscul si la cu cat de putini bani vii de acasa totusi) la 3.222.300 EUR (costurile proiectului, fara cei 19.000 euro platiti direct de antreprenor, din care 1,818,942 EUR direct pentru Anul 1) + 850.000 EUR (pentru scrisoare de garantie bancara, bani care efectiv stau fix blocati in contul bancii si pentru care te taxeaza oricum 0.1% pe luna sa iti mentina scrisoarea de garantie bancara valabila, pe langa dobanda la ei – care nu, nu sunt „risk free money”, ca, la o adica, daca proiectul tau esueaza, banca trebuie sa ii plateasca Autoritatii Contractante daca iti executa scrisoarea):

1,068,979 EUR.

Discutie: Deci practic e aproximativ ca si cum SRL-ul tau ar avea datorii la banca cam 75% din totalul de

4.072.300 EUR, sold mediu al creditului, toti ce 3.75 ani pana cand iti plateste autoritatea contractanta banii (hai sa zicem 70%, desi cu comisioane de cont curent, taxe de transfer, etc. ...). Asta inseamna $10\% * 70\% * 4.072.300 \text{ EUR} * 3.75 = 1,068,979 \text{ EUR}$. Si inca la randamentele astea miniscule - dar fie, hai sa zicem ca pe niste sume valorice cat de cat ok – mai ales ca esti baiat bun, intelegut, programator si si olimpic national, fie, asa pentru safta ta (ca deh, poate reusesti tare in viata si apoi iei credite si mai mari, sau deh.. poate sunt si gagicilele acelea de la banca si ele.. fete.. si le place asa de tine cum te avanti tu asa naiv intr-un contract cu statul), ar trebui sa platesti lunar dobanda asta de 1 milion si ceva de euro (adica 23.755 de euro **lunar**, tu, care iti dai singur pe durata proiectului un salariu net lunar de abia 3250 de euro, abia cat sa iti acopere costul traiului) – nu la finalul contractului de credit (pentru care dobanda nu ar mai fi 10% pe an, ci probabil un 20%, sau, in 99.999999% din cazuri, nici macar nu ti-ar acorda creditul). De pilda „din banii tai de acasa”, sau mno.. macar cu un credit „pentru nevoi personale” luat pe persoana fizica, pentru care raspunzi (pe legislatia proasta, imorala si ilegita din Romania vechilor reprere) cu toate bunurile si veniturile, inclusiv cele viitoare (inclusiv din mosteniri si chestii – deci adio „apartament/casa de la parinti sau ceva, cand mor ei sau ies la pensie”, daca nu iti iese proiectul). Dar mno.. hai, fie. Fiindca esti baiat asa bun, si oricum nu te-ai califica sa iei credite de nevoie personale de 300.000 de euro pe an (ca sa nu mai zic sa mai platesti inca odata dobanda si comisioane la acesta), mno.. fie. Fiindca esti olimpic si promiti, pari un om de viitor succes si ca antreprenor – hai, treaca mearga, de data asta, si doar ca o mega-exceptie, doar pentru tine, plata dobandzii la finalul creditului. Ca deh, altfel pica tot proiectul oricum ca nu iti permiti altfel, si nu ia banca nici un profit (si deci sales people nici un comision ca ti-au vandut creditul – unde oricum ies inoale, ca nu e prea buna afacerea, dar deh.. e credit de aproape 5 milioane de euro – nu „amaraturile alea” de 500-1500 de mii de euro pentru constructii sau ceva).

Profit brut in caz de succes (EBTDA) = 7.594.721 EUR.

TVA de plata (sa zicem ca platit la final, la acceptanta finala, pe o singura factura – ca altminteri ar trebui sa fie facute plati pariale chiar si inainte de incasare, cu fiecare act generator [prestare de serviciu sau livrare de bunuri], ocazie cu care, fiscal este legal obligatoriu si emiterea unei facturi si plata TVA-ului aferent ei in decurs de 1 luna la sumele astea – indiferent de faptul ca se va incasa efectiv suma peste inca 2-3 ani minim – daca se va incasa!): **1.617.634 EUR.**

Discutie: Cheltuieli prutatoare de TVA si deci deductibile de la suma toata de plata a TVA sunt doar cele cu setup-ul office-ului, de **14.000 EUR**, materialele si deplasariile, **172.500 de EUR**, cu plata utilitatilor pentru biroul propriu zis – hai fie, sa zicem si chiria ca o platesti unui SRL ce tine cladirea de birouri, desi insa in acel caz ar fi mai mult de 1000 de euro pe luna la ce spatiu ai tu nevoie – deci **24.000 EURO** si respectiv **48.000 EUR**, cheltuielile cu promovarea, comisioanele si spagile „cost of sales” de **1,300,000 EUR** (ca deh – le dai oficial! platind un alt SRL sau firma de lobby pentru „consultanta” sau chestii, deci – hai sa zicem, la sumele astea cu TVA – desi e posibil sa platesti 2-3 SRL-uri: unul de lobby, unul de consultanta caiet, altul de consultanta ISO si 1-2 PFA-uri pe „contract de comisionare ca agent de vanzare”, si toate astea fara nici un TVA deductibil – si zi mersi ca macar poti sa platesti legal – „la alb” – cu transfer bancar din conturile SRL-ului tau, din fonduri, basca!, obtinute si pe credit – si nu trebuie „sa te complici” sa le dai la negru si „sa traiesti cu emotii noaptea ca oricand te poate salta DNA-ul”, ca nush ce s-au separat pe unii din Autoritatea Contractanta) si costurile de consultanta legala de **210.000 EUR** (desi mno.. daca la aia abia 5000 de euro pe care li dai lor pe luna, pe un proiect de 10.000.000 euro + TVA, mai trebuie sa dea jos inca $19\% * 1/1.19 * 5000$ euro adica cam 16%, si asta inainte de impozit pe profit si dividende.. mno..). Deci in final, suma pe care trebuie sa platesti TVA este: $10.000.000 \text{ EUR} - (172.500 + 48.000 + 24.000 + 1.300.000 + 210.000 + 14.000) / 1.19 \text{ EUR}$ [impartit la 1.19 fiindca sumele estimate in bugetul de mai sus includeau deja TVA-ul] = **8.513.865 EUR**, pe care platesti un TVA clasic de 19%, adica **1.617.634 EUR**. Adica castigand abia **282.365 EUR** din diferenta de TVA incasat, versus TVA platit. Buni si aia. Mai ales la sumele astea mizere.

Profit intermediar in dupa plata TVA (EBT[except TVA]DA): 5,977,087 EUR.

Impozit pe profit 16% = 956,334 EUR.

Profit net de distribuit ca dividende: 5,020,753 EUR.

Impozit pe dividende 5% (era 10% pana de curand) = 251,038 EUR.

Suma neta incasata/datorata de antreprenor dupa 4 ani, in caz de succes al proiectului: 4.769.715 EUR. Actualizata la inflatie, adusa la inceputului Anului 1, pe inflatie subiectiva de 5%: **3.924.056 EUR.**

Suma neta incasata/datorata de antreprenor dupa 4 ani, in caz de esec al proiectului: **175.000 EUR.**

Discutie: Este vorba de cei 140.000 de euro datorati Family, Friends & Fools pentru avansul la creditul de 1.000.000 EUR luat pentru emiterea scrisorii de garantie bancara necesare pentru castigarea initiala a licitatiei (pentru care nu acorda nici o dobanda – nici macar cat sa acopere inflatia si doar la 5% pe an – si sa zica mersi desigur Family, Friends & Fools daca o vad si asa inapoi), plus cei 29.000 de euro din economii personale pe care i-a cheltuit in mod direct antreprenorul, plus inca am pus, aproximativ 6.000 EUR cheltuieli legale cu avocati si tot, pentru inchiderea corespunzatoare prin faliment a SRL-ului, in mod.. adecvat, astfel incat sa nu fie atrasa raspunderea antreprenorului (probabil si administrator – si, oricum, in fond administrator al SRL-ului) in mod abuziv, pe vrenul din punctele legii 31/1990 parca (sper ca nu confound cu cea privitoare la contraventiile la regulimul ordinii publice), cu modificarile si completari ulterioare, care permit acest lucru (de pilda fraudă din partea administratorului, continuare cu buna stiinta a unei activitati economice vadit paguboase, de natura sa fi atras falimentul – si alte aberatii care nu ar trebui sa existe acolo nici una din ele). Pana la urma, banca va fi pierdut peste 5.000.000 de euro reprezentand principalul celor doua credite plus dobandile aferente. Desigur, va fi pierdut “pe riscul ei” – antreprenorul in fond avand un comportament comercial si legal impecabil. Insa deh.. cei 6000 de EURO pusi deoparte pentru costuri legale ar fi ca.. deh.. sa nu apara neintelegeri cu privire la legalitatea faptului ca banca a pierdut, pe caciuila ei peste 5 milioane de euro creditand acel.. tanar.

Probabilitatea de succes a proiectului (presupunand competente adecvate – in special de leadership si de a trata cu clientii-autoritati contractante de stat – din partea antreprenorului): **80%** [tineti cont ca in mod normal, cam 60% din proiectele software, as of 2018, esueaza sa isi atinga obiectivele – deci, fiind vorba de un proiect relativ simplu (ceva pentru stat doar) si desigur de un antreprenor de elita tehnic vorbind si si un lider si manager priceput, precum si un negociator/diplomat bun in relatii cu clientii de stat (acolo se practica alternativ tehnicile de negociere, inasa preponderent stilul „sovietic” predomina – expresii ca „te dau la DNA si infunzi puscaria 15 ani daca nu-mi semnezi acceptanta” [i.e. in ciuda faptului ca merge aplicatia de pilda] sau „daca nu platiti, imi fac autodenunt cu toate spagile pe care vi le-am dat” [tehnica folosita fara succes inasa de clanul interlop – Rai Vii – la adresa lui mircea basescu, fratele fostului presedinte al romaniei, traian basescu], la care desigur se replica uneori cu „vezi sa nu iti cada vreo caramida in cap cand iesi pe strada, ca eu sunt ‚la masoni’ si chestii”, urmand chestii precum „vezi ca ai copii si merg la scoala zi de zi” si chestii – de regula, dupa o astfel de negociere inchieata cu success acceptanta finala fiind semanta, desigur contra unei mici atentii suplimentare promise de inca vreo 25% din spaga efectiv primita pana atunci, dintre care 1/3 platita cash pe loc, si restul de 2/3 nicidoata, cacii odata semnata acceptanta nimeni nu se mai astepta sa se plateasca nimic pe tema – poate doar o cafea, sau un training la munte, asa, de politete, vreunei doamne de la contabilitate, „sa nu fie probleme” cu intelegerea dispozitiilor de plata)].

Probabilitatea de esec a proiectului (presupunand competente adecvate – in special de leadership si de a trata cu clientii-autoritati contractante de stat – din partea antreprenorului): **20%**

lata cele 3 principale scenarii posibile, rezultate ca urmare a deciziei olimpiceului national informatica de a opta pentru varianta infiintarii acelui SRL, pentru un contract de 10.000.000 EUR + TVA cu statul, de doar 3 ani, unde ar avea, basca – si cam totul garantat sa mearga in esenta, cam ca pe roate (in masura maximului posibil desigur) – castiga sigur licitatiea, banca ii da sigur scrisoarea de garantie, ba chiar si creditul de 1.000.000 de euro aferent ei cu doar 15% avans, ii da inca vreo 3 milioane si de euro credit „pe ochi frumoși” acceptand ca avans doar „aport de capital social in natura”, etc.

Scenariul 1 – Proiectul reuseste, antreprenorul suplimentar isi si gaseste ulteiror, destul de rapid

o partenera romantica in Top 25% cele mai frumoase fete (adica fix in percentila top 25% dar mai jos de top 20% - mai sus, „la banii si statutul lui”, chiar si cu cei 4 milioane de euro, nu are nici o sansa pe vechile repere), cu care intemeiaza o familie.

Scenariul 1. Proiect la stat reusit, fata top 25% reusit. Economii la final 4 ani, ajustate la inflatie (EUR)	Probabilitate de materializare a scenariului	Numar de luni asigurate de trai decent single	Numar de luni asigurate de calitate ok a vietii sale sexuale (medie 0.5 contacte noi per luna minim)	% din durata de trai decent single, acoperit a de lux additional (calatorii ,etc.)	Scor la calitatea partenerii romantice (nu isi permite mai mult de 1) – minim 45%, maxim 100%.	Numar de luni asigurate de trai decent „in familie” – doar daca scor partenera peste 95% [Top 25% cele mai atragatoare fete din lume]	Grad brut de satisfactie (neajutat la risc)	Grad net de satisfactie (ajutat la risc)
3.924.056	4.8%	535 (44.5 ani)	535 (44.5 ani)	100%	97%	535 (44.5 ani)	90-95%	4.5%-4.8%

Discutie: Pentru probabilitatea de realizare a scenariului se considera cei 80% - sanse de reusita a proiectului, plus inca 6% - sanse de a gasi o partenera in acei Top 25% fete cele mai atragatoare din lume (subiectiv lui desigur), adica 5% (cele situate intre Top 25% si sub Top 20%) din masa de fete accesibile lui („fete de programator” – se incadreaza tot aici, chiar si cu 4 milioane de euro aproape – sunt prea putin bani sa fie considerat de fete „alta categorie”). De asemenea, competitia in aceasta categorie (intre baieti, in mod paradoxal) este destul de acerbă (datorita, in principal, absentei implementarii sistemului polyamory – care, odata implementat [si fiind perfect adecvat pe psihologia a cel putin 90% dintre baietii si fetele implicate in aceste segmente demografice] – ar duce la o satisfactie enorm sporita pentru fete [in special sub aspectul sigurantei ca, la o adica, au „mai multi sustinatori financiari si nu numai ai familiei si copiilor ei” <-- din nou, fetele la acest nivel de prostie nu privesc inca copii ca fiind „ai lor”, chiar si daca declara contrar, ci „ai ei” – nefiind prea important cu cine anume i-a facut.. ea. Important „daca era destept”, „daca era frumos” etc. – adica daca copilul ei are sanse bune de succes in viata si, desigur, suplimentar, daca poate ca urmare a faptului „ca i-a facut un copil” – desi ea il considera exclusiv al ei – barbatul, odata copilul facut e deja la timpul trecut: era destept/frumos/etc., nu e. – sa faca barbatul sa sa ii intretina sau ceva; macar „pe copil” daca nu, mai bine daca se poate, si pe ea.. ca deh..] si ar creste in randul baietilor sansele de a gasi o astfel de partenera [care nu ar fi insa, intradevar exclusiv „partenera lor” tot timpul, asa cum se va intampla cu Anca, Tanya, Ctina Ghiorghii, si inca o cu parte importanta din sinonimele Mele] de la 6% pe la un **90-95%**).

Repartizarea ulterioara a profitului de ~4 milioane de EUR pe categorii de cheltuieli este facut folosind tehnica judecatii critice, prin metoda „empatiei reci”, deducand astfel, cu mare grad de incredere, modul in care ar decide sa aloce cei mai multi (cam 85-90%) dintre indivizii segmentului demografic analizat fondurile respective. In acest scenariu este vizata si achizitionarea unui apartament in valoare de 150.000 EUR (la valoarea de la inceput de An 1), a amenajarii acestuia (eventual impreuna cu partenera romantica proaspat achizitionata) in valoare de 25.000 EUR, precum si a unei masini de marca medie (Audi, Mercedes, BMW – nu Maybach si nici Skoda), in valoarea de 35.000 EUR. Suplimentar, se considera cheltuirea spontana a doar 25.000 EUR pentru „o bine meritata vacanta” si alt entertainment 1-timp conex bucuriei (nemaisperate la acel moment) de „a fi iesit proiectul” si, suplimentar, de a mai fi si „reusit sa gaseasca si sa ramana cu” o fata buna pentru el [desigur, in fond baiatul nu va fi niciodata multumit efectiv – gen satisfactie 100% - nu mai imi trebuie altceva pe plan romantic, cu o fata intre Top 25% si Top 20% - mai ales una singura; pe segmentul demografic analizat, ar fi trebuit ca aceasta sa fie situata undeva cam in Top 1% cel putin pentru 99,999% dintre subiecti si Top 1.5% pentru 85% dintre subiecti din segmentul demografic; dar, va fi suficient de multumit in raport cu alternativele [satisfied на ситуацию)].

Avand in vedere rata de inflatie subiectiva anuala de 5% [estimata optimist, aceasta mergand, in mod

tipic, in mod lejer spre un 8-10% conform datelor proprii istorice inregistrate de autorul principal in propriile evidente contabile personale – Balans.xls – aferent perioadei 2016-2019 [4 ani]), se considera randamentul investitional (dobanda din obligatiuni/actiuni/hai sa zicem unele plasamente ok in RUB la banca sau ceva de genul) ca avand impact null ajustat la inflatie – 0% profit net pe an dupa inflatie.

Scenariul 2 – Proiectul reuseste, insa antreprenorul nu isi gaseste ulterior, destul de rapid o partenera romantica in Top 25% cele mai frumoase fete (adica fix in percentila top 25% dar mai jos de top 20% - mai sus, „la banii si statutul lui”, chiar si cu cei 4 milioane de euro, nu are nici o sansa pe vechile repere), cu care se doreasca sa intemeieze o familie, pentru care ale carei costuri monetare de existenta [de a nu sucumba – muri – cf vechior repere] sa plateasca preponderent el.

Scenariul 2. Proiect la stat reusit, fara fata top 25%. Economii la final 4 ani, ajustate la inflatie (EUR)	Probabilitate de materializare a scenariului	Numar de luni asigurate de trai decent single	Numar de luni asigurate de calitate buna a vietii sale sexuale (medie 1 contacte noi per luna minim)	% din durata de trai decent single, acoperit a de lux additional (calatorii ,etc.) – buget dublu	Scor la calitatea partenerii romantice (nu isi permite mai mult de 1) – minim 45%, maxim 100%.	Numar de luni asigurate de trai decent „in familie” – doar daca scor partenera peste 95% [Top 25% cele mai atragatoare fete din lume] – ¼ din buget.	Grad brut de satisfactie (neajutat la risc)	Grad net de satisfactie (ajutat la risc)
3.924.056	80%	526 (44 ani)	526 (44 ani)	100%	87%	526 (44 ani) – la ¼ din buget	75-80%	56.25%-60%

Discutie: Bugetul este repartizat ca si pentru scenariul 1, cu diferenta ca se dubleaza acela aferent calitatii vietii sexuale [care inca nu ajunge la saturatia ok de 3 contacte noi / luna, ci doar la 1/3 din aceasta valoare, fiind insa deja peste nivelul „ok”, chiar ajung pana la „bun”] si cel aferent vacanțelor de lux si altor mini-„extravagante”, si desigur se reduce la 25% cel aferent cheltuielilor cu partenera romantica / copii (deja nu mai le considera psihologic „intretinere a” ci cost – strict ceva negativ – pentru a obtine altceva dorit pozitiv, de un beneficiu subiectiv semnificativ mai amplu de cat costul platit): logic, din moment nu obtine o fata de care sa se indragosteasca in mod manifest (dar care totusi este ok – este in percentila Top 30% - Top 27% din cele mai atragatoare fete din lume) – dar cu care totusi doreste sa aiba o relatie de familie, in mod autentic, deci depasind totusi nivelul intimitatii sexuo-afectuale [conform terminologiei din lucrarea **Asupra Fericirii (Digulescu, M.A., 2015may)**[1]] – nu e dispus sa plateasca prea mult pentru a o avea pe langa el (situatia psihologica in cazul ei putand fi similara – „il place, dar nu in mod deosebit de puternic” – cam 75-80% din astfel de cazuri, sau dimpotriva, ea sa il placa in mod manifest si eventual chiar, la un nivel extrem de scazut sa il iubeasca – el fiind pentru ea unul dintre Top 5% - Top 1% parteneri perceputi ei ca fezabili de a fi obtinuti, si suplimentar si sa il placa in mod autentic – restul de 20-25% din astfel de cazuri [caz in care, intr-o astfel de relatie, o fata care nu isi intelege rolul in preceptia si atitudinea – inca respectuasa si afectuosa a barbatului – sau nu doreste sa il accepte, este sortita sa fie nefericita, sa suferi oscilatii emotionale ample, similar cu cazul Alina Velescu in relatia cu autorul principal, incepand de la luna ~21-23 de relatie [care a durat in total 29 de luni] de cand „a inceput ea sa inteleaga care e treaba si locul ei in dinamica sentimentala a autorului principal]) si, suplimentar doreste (si, in acest caz, din fericire are si posibilitatea) sa suplimenteze deficitul de satisfactie sentimentala de natura romantica, prin alte activitati si experiente placute, care, avand un caracter repetat sunt intradevar de natura sa sporeasca intr-o masura semnificativa fericirea lui, prin cresterea gradului de placere resimtit instantaneu de-a lungul timpului: astfel, isi dubleaza bugetul pentru sex si cel pentru calatorii de semi-lux si alte mini-„extravagante”. Probabilitatea de a obtine o fata cu scor de calitate intre 85% si 89% fiind considerata in esenta de 100% (sunt destule in

acest interval care ar accepta aproape orice barbat apartinand grupului acesta demografic – programator and all la baza – care are 4 milioane de euro in cont, incat, raportat la competitie, „sunt destule pentru toti”, ba chiar unele din ele ramanand fara un astfel de partener), deci sansa per ansamblu de materializare a scenariului, in contextul in care olimpicul national la informatica opteaza pentru Varianta 1 fiind de 80% overall.

Scenariul 3 – Proiectul esueaza: Autoritatea Contractanta nu plateste nimic [in mod justificat sau nu, in mod legal sau nu]. Din punct de vedere financiar antreprenorul a pierdut cei 4 ani din viata, a pierdut economiile de 30.000 de euro (cei 1000 de euro ramasi considerandu-se de mult cheltuiti „pe diverse” in cei 4 ani de antreprenorat, iar eventualul randament risk free pe 4 ani ai celor 30.000 initiali ca fiind null) si a ramas si dator la Family, Friends & Fools cu 140.000 euro, din care intentioneaza sa, si va plati 50% (restul fiind pierduti definitiv de cei care l-au imprumutat – pana la urma Family & Fools au noroc daca primesc si 10% din datorie): avand astfel de recuperat 100.000 de euro pentru a reveni la punctul de pornire, din urma cu 4 ani. Antreprenorul purcede apoi sa isi urmareasca alte oportunitati profesionale in cariera fara a urma – posibil si nemai avand disponibila pe moment (nefiind de interes pentru, ori nefiind credibil ca nu „ar da teapa” pleancad dupa 6-9 luni) sau nefiind suficient de acceptabila altminteri varianta V4 – emigrat la Google Zurich, in Elvetia.

La finalul celor 4 ani, antreprenorul se gaseste intr-o situatie critica: lefter, ba chiar cu o banca care a pierdut „din cauza lui” 5 milioane si de EUR, deci cu „credit rating praf”, fara surse de venit, fara locuinta (mai putin daca revine la a locui cu parintii o vreme cel putin, presupunand ca nu s-a vandut acea locuinta intre timp), avand nevoie urgenta (i.e. „disperata”) de a se angaja si a obtine ceva bani – cat de cat ok, macar un 2500 euro / luna - similara dar mult mai precara in fond decat situatia in care se afla autorul principal in luna decembrie 2015 – in perioada „interepisodica” [in care considera, la acea vreme, in mod eronat ca „la faza din VDNK” si tot ar fi suferit defapt un „episod psihotic”, convigere falsa care s-a rezolvat abia in luna ianuarie 2020 – si care, din fericire, nu va mai reveni niciodata]) pentru mancare si chirie pe termen scurt.. apoi.. mai vede el. Chiar si cu un profil de inginer software de top [desi, „de pe CV” ar rezulta ca a facut mai mult antreprenorat si management practic in ultimii 4 ani, nu programare] si **fast** olimpic national (la varsta de 28-34 de ani deja partea cu olimpiadele nationale din liceu – chiar daca, in fond, la fel de graitoare si relevanta – insa pe vechi repere deja.. veche fiind deja la timpul trecut) singura lui varinata (si aia cu un mare ?) – devine varianta 2 – corporatie (pentru freelancing, interviuri de google nefiind destul timp sa se scurga tot procesul – care dureaza pana pe la 6-9 luni in ambele cazuri, inceput asa, „la rece”) si pentru varianta academia neavand destui bani sa se finanteze cei 4 ani pana ar ajunge sa aiba un venit cat de cat acoperitor din salariul de la universitate + proiecte de cercetare „asa, la cadou” + meditatie/traininguri + ce mai face pe langa – el avand de recuperat bani, nu de „adus de acasa”.

Ca atare, estimam perioada in care, ca recuperare dupa un astfel de esec – care, in fond, este foarte probabil (cam 90%) sa nu fie deloc datorat in fond antreprenorului (el e posibil sa fi facut bine 90-98% din deciziile luate si oportunitatile speculate, inclusiv prin a fi proactiv – desi mai probabil, fiind la prima antrepriza, undeva pe la un 60%-70% maxim ar fi mai realist) – e posibil chiar sa fi fost respinsa acceptanta finala datorita unei erori de exprimare gramaticala in specificatiile date de Autoritatea Contractanta, si pe care judecatorul la proces/comisia de acceptanta sa le considere gen „era evident ce vroiau aici – doar activitatea lor economica asa presupune”, sau chiar, efectiv, sa refuze plata sub un pretext complet fals ori irelevant, din motive de schimbare de management due to alegeri electorale sau alte asemenea – sa se desfasoare astfel: **primele 9-12 luni lucreaza la o corporatie – varianta V2**, pe bani mult mai putin decat ar obtine in mod normal cand ar avea puterea de negociere (si prestanta de negociere) neafectata de situatia lui financiara personala disperata. In aceasta perioada traieste cam incomod si nu economiseste absolut nimic. Nici nu prea are timp de mare lucru altceva. Apoi, inca **7-9 luni, lucreaza la o alta corporatie**, pe o varianta V2 cu venit 75-80% full de data aceasta, perioada in care, in sfarsit traieste in jurul minimului de confort decent din nou, insa nu economiseste mai nimic concret, insa tot reuseste cava la nivelul de 1-2.000 de euro acolo, care, pus peste ceva imprumuturi aditionale de mica amploare – la nivelul de sute de euro de data aceasta, nu zeci si sute de mii de la prieteni – Family & Fools deja nu mai au, ori au mai iesit din categoria Fools, reuseste sa aiba suficient cat sa isi incropeasca un PFA, sa mai prinda ceva curaj sa chiuileasca mai mult de la munca, si astfel sa inceapa dupa **un contract nou ca freelancer de top „back again” this time, la un 80-85% din venitul**

pe varinta V3 – care sa dureze **un 4-5 luni**, care sa ii permita sa economiseasca deja (in sfarsit!) undeva pe la 2800 euro pe luna [deh, contabilitatea si taxele CAS si CASS se platesc pe tot anul, chiar daca proiectul tine doar 5 luni]. Aceasta marja disponibila se duce pe acoperirea „cheltuielilor din urma” – laptop, telefon noi, facturi la curent si restante la intretinere, acele mici datorii de sute de euro (care, adunate merge spre un 1500 lejer – dar deh, noroc ca nu sunt toate la aceeasi persoana), eventual mutat intr-un apartament nou in chire, sau cumparat un scaun de birou, sau ceva servicii de curatenie profesionale si, in sfarsit, ceva sex platit si chestii (la nivelul a 2 contacte sexuale noi din acelea, insa neplatind intreaga 3500 de euro ci abia 1500 pe contact - fie luand fete „mai putin atragatoare” si/sau mai desperate si ele [which would make them more attractive actually], fie dand falsa impresie prin insinuari sau tacit pur si simplu ca ar fi dispus „sa acopere tipicul” 2500-3500 de euro expectati de o fata in astfel de situatii, fara intentia insa de a se achita de mai mult de 1500 de eur (din conditii de solvabilitate deh – el ar vrea sa platesca daca e – dar nu are – si nu are nici chef sa ramana fara sex, doar „de politete”: plateste cum ar veni minimul cerut/acceptat de ele + plus inca un 15-20% tips si gata – se preface ca nu intelege ca se asteptau – fara sa zica sau sa pretinda, la mai mult)] si apoi, desigur acoperind cele **2-3 luni de trai fara venituri**, pana incepe urmatorul proiect ca freelancer. Apoi, dupa deja **15-19 de luni de freelancing per varianta V3, cu 100% din venit** (cu contracte cam 80% din timp), economisind in medie 3500 de euro reuseste nu doar sa isi acopere cheltuielile aferente unui trai decent pe intreaga perioada (inclusiv perioadele „intre contracte”) ci si, intr-un final sa economiseasca la 59.500 de euro (la valoarea reala aferenta inceputului de An 1, deci nominal 87.900 la acel moment cu peste 3.5 ani dupa) din care isi pastreaza „ca economii” 20.300 de euro (30.000 de euro in termeni nominali) ca, psihologic, sa se poate chema fata de el insusi ca „si-a revenit” chipurile „la starea de dinainte, de la inceput de An 1”, adica in urma cu peste 7.5 ani, cand „a incercat marea cu degetul” cu acel proiect cu statul esuat [financiar vorbind – tehnic e posibil sa fi facut chestii fenomenale pe acolo] deja de peste 3.5 ani la acel moment. Suplimentar mai si plateste din cei 70.000 de euro pe care si-a prous in urma cu 7.5 ani sa retruneze din cei primiti imprumut de Family, Friends & Fools 55.000 euro in termeni nominali (in termeni reali: 37.250), ramandu-i marja de 3000 de euro nominali (2030 in termeni reali) sa sarbatoreasca un pic / sa se mai destina cu o ultra-minivacanta / act sexual nou platit full, dupa atata vreme – peste 3.5 ani cel putin!. Din cei 140.000 de euro imprumutati de Family, Friends & Fools in urma cu aproape 8 ani (206.800 euro ajustati la inflatie la acel moment), doar Friends probabil ar primi ceva inapoi at all (adica din cei 37.250 euro reali / 55.000 euro nominali) – si si acolo, mai degraba doar cei apropiati (gen cum ar fi Andrei Matei pentru autorul principal), cei fata de care exista un respect reciproc prea mare pentru a „li se trage chipurile teapa pe fata” (gen cum ar fi Dan Ghinea pentru autorul principal) si eventual cativa dintre cei care au imprumutat sume mai mici si astfel, pot fi multumiti complet (relativ si acolo avand in vedere cat timp a trecut de cand asteptatu banii inapoi ferm – sa nu mai vorbim de cat timp a trecut de cand ii imprumutaseră). Deci practic, inginerului software olimpic national, pe acest scenariu ii va lua (si asta in cazul in care lucurile merg relativ snur – se incheie cu bine falimentul fostului SRL, nu mai are riscuri/”probleme”/timp necesar a fi pierdut prin tribunale pentru a clarifica ce si cum pe acolo cu cei 5 milioane de euro pierduti de banca; apoi presupunand ca isi gaseseste la timp un job suficient de bine platiti sa ii acopere cheltuielile – in special acela din primele 9-12 luni!, si apoi totul se leaga cam in fix in timpul relativ minim estimat pentru, etc.) **43 de luni** in total ca sa se refaca cat de cat comparativ cu starea la momentul optiunii initiale (totusi cu doar 20.000 euro echivalenti in economii nu cu 30.000 si, mult mai important deja dupa peste 7.5 ani de viata si cariera in care, el putin financar vorbind – dar si in esenta ca CV aproximativ [ca deh.. a trebuit sa ia „urgent” ce „a cazut sub mana”, nu neapart cele mai tari proiecte, orice cat de cat unele apropiate de potentialul sau, de pe vremea cand era proaspat absolvent de universitate si fost olimpic national]), avand acum undeva putin peste **35 de ani** (intre 32 si 37) ne mai incadranu-se „pe legea din Romania” la categoria „tanar”, avand niste relatii cu prietenii usor compromise (acestia primind cam \$0.80 pe \$1 imprumutat in termeni reali [\$1/\$1 in termeni nominali] – mai putin acei 1-3 care nu primesc nimic nefiind suficienti de apropiati ori respectati, si si asta dupa aproape 8 ani de la data imprumutului si dupa peste 3.5 ani de la data maxima in care li se promisese ca vor fi returnati banii), suplimentar avand un istoric de credit cam ferfelita si niste fetze incrunstate in cel putin 1-2 sucursale de banca, in legatura cu acei 5.000.000 de EURO pierduti „din cauza lui” de respectiva banca (din fericire nu mai lucreaza cu acea banca oricum – acum are contul curent si tot la alta/altele). Suplimentar, „a reusit sa piarda” inca cam 80.000 de euro in termeni reali (120.000 in termeni nominali ar fi fost la acea data, de 4x mai mult decat are el economisiti

„la loc”) „din banii familiei” care, in proportie de macar un 40%-50% (deci 40.000 euro reali / 60.000 euro nominali) ar fi revenit lui pana la urma [daca familia tot avea suficiente resurse la acel moment din urma cu aproape 8 ani sa se lipseasca de ei, „pentru cel putin 4 ani” – daca nu chiar mai mult pana pe la un 150% din ei (e.g. daca au provenit din urma unei vanzari de apartament, „mostenire de familie” – de pilda acesta valorand 120.000 de euro efectiv – la cati bani se dadusera sau s-ar fi dat pe el, si „cu tot ce avea in el: amenajari, mobila, etc.”, pus la vanzare la 110.000 de euro, vandut cu 95.000 de euro, ramasi 85-90.000 de euro dupa comisioane de agent de vanzari/acte/chestii, din care „familia” non-individul in discutia, a pastrat si ea, „pentru cheltuieli d’ale casei” abia un 5-10.000 de euro, restul de 80.000 dandu-i „progeniturii”, sa „se realizeze in viata si el”). Suplimentar el este homeless momentan (locuind cu chirie si da, avand momentan un venit bun – 2x cheltuielie lunare aproape si deja vreo 6 luni de cheltuieli in avans economisite, inclusiv chirie) – insa fara vreo proprietate imobiliara pe numele lui. Suplimentar, parintii lui se apropie deja de pensie – daca nu au si iesit deja [avand ~60-63 de ani la acel moment, in medie], veniturile lor urmand sa se reduca, pe vechile repere aparand si cheltuielile medicale / evenimente neprevazute – moment in care sperau (chiar daca nu se asteptau neaparat si in nici un caz „nu in ideea asta” au dat progeniturii cei 80.000 de euro in urma cu aproape 8 ani), ca, eventual poate chiar individul in discutie insasi ar putea – din bogatia lui care trebuie sa o va fi acumulat pana la acel moment – sa ii mai ajute si pe ei cu vreun maruntis ceva, macar de cateva sute – 1000 maxim de euro pe luna, ca oricum pentru el ar fi trebuit sa fie niste maruntis irelevant (deh.. la acel contract de 10.000.000 de EUR +TVA deja castigat la inceput de An 1 – si asta doar la 28 de ani!!! Si doar pe 3 ani, adica de la 31-32 de ani incolo... hoho!). In plus individul – inginerul software – inca de top da, fost antreprenor, ar putea sa devina si usor nostalgic relativ la faptul ca sansele lui pentru o partenera romantica *candva in viata* s-au redus dramatic [in mod cumva absurd – caci oricum nu decat sanse infime – 4.8% chiar la momentul de debut al Anului 1 sa obtina ceva cat de cat care sa il implineasca – si si acolo: nu o fata pe care sa o iubeasca si adore din toata inima (e.g. pentru care sa aloce nu 75% din suma de 3100 de euro pentru „cheltuieli minime de confort decent” – ci 100% din toate veniturile si averea sa (adica toti cei 4.000.000 de euro in termeni reali daca „ii iese proiectul” de pilda), dandu-i iei din prima la o adica (desigur, sub rezerva increderii lui in intelepciunea ei de a ii folosi in mod lispit de nechizuinta pentru propria ei fericire), fara sa vrea, ceara, sa se astepte sau sa spere la ceva la schimb [cum ar fi ca ea sa ramana cu el, sa ii acorde atentie, ori sa pastreze legatura cu el, ori macar sa ii dea un Pup sau sa ii spuna un „Multumesc. Apreciez. Goodbye, now!”, much less so sa fie cu el, ori... woooooooooo! sa aiba sansa sa si intemeieze o familie impreuna], lasand nimic pentru el [sau hai fie, un 1200-1500 de euro x 3-6 luni, acolo ca sa supravietuiasca si el cat de cat, desigur ca sa poata sa mai castige altii si pe langa, pe viitor apoi, si sa poata sa ii ofere peste cativa ani cadou ei inca 4.000.000 de euro, daca nu mai multi chiar.] ci deh.. doar una ceva peste nivelul de afectivitate aferent intimitatii sexuo-afectuale] – are deja 35 de ani, este cam lefter complet pentru varsta asta (ba chiar cu un minus de vreo 120.000 de euro – caci cei mai multi barbati la 35 de ani macar un apartament in proprietate cat de cat ok au), nu mai e nici asa tanar (mai ales peste inca 2-3 ani cand ar fi „sa se lamureasca mai clar care e treaba cu el, financiar vorbind, macar”) – deci pe partea de „oh look... so cute and smart and about to make millions of euros from state contracts or go to Switserland **with me** to work for Google.com” mno.. nu prea mai e deloc [plus fetele tinta pentru astfel de judecati – da, segmentul premium, ideal de varsta: 19-23, deja mno.. e cam mare diferenta de varsta nu?.. „daca se cupleaza acum.. se castoresc peste 2-3 ani.. copilul apare peste 3 ani minim deci.. cand *tipul asta* [noname desigur in judecata lor interna ratio-emotionala – perfect legitima si chiar veridica si vechile repere de altminteri] are deja aproape 40.. deci practic cand copilul **meu** termina facultatea, *asta* a iesit deja la pensie.. ce sprijin mai poate fi el pentru **al meu (n.a. copilul)?**... Nu.” – ar gandi cele mai multe proaste si, desigur, in mod relativ intamplator ar avea totusi dreptate [insa in baza unui rationament ratio-emotional gresit – prost – incomplet to say the least] in cam 85%-95% din cazuri]. In contextul lui curent, pentru a deveni cat de cat atragator pentru ce care cat de cat sa fie acceptabil lui (scor de calitate a parteneri romantice macar un 75% - ca deh.. ca sa fie plus valoare pentru el, trebuie macar un pic sa o indrageasca pe respectiva.. ca deh.. sex obtine mai ieftin si mai „fara batai de cap” elsewhere/elsehow oricum.), ar trebui sa mai economiseasca vreo 2-3 ani minim sa mai aiba si el macar minimul necesar (casa si masina „pe numele lui”) si inca „macar un pic acolo, mno” si, desigur sa poata dovedi si „un track record de barbat care aduce un venit stabil” la CV unei potentiale candidate. De fapt, 3-4 ani maxim de asemenea – caci apoi face deja 40 de ani.. si cam iese complet (mai ales psihologic) din

„spectrul de I will agree to talk to you” macar, al fetelor din segmentul de varsta 19-25 ani (19-23 ani, in mod categoric), precum si din cel al cam 75% din cele in spectru 26-28 de ani. Ramanand cele pe la 29 de ani [varsta psihologica pentru fete], si cele la 30,31 si hai, fie, eventual un 32 [varste de disperare relationala „ca nu apuca sa faca copii/familie” pentru cele mai multe proaste si tontute, pe vechile repere mai ales], cateva divortate deja si/sau vaduve pe la un 33-37 (deci deja unele „mai mari ca el” la varsta de 35 de ani la care face aceasta judecata reflectiva) si eventual 3-4 minore pe la 15-18 ani, deprimare sau cu traume nerezolvate din copilarie, care apreciaza in mod particular maturitatea si intelepciunea lui and all – si mai ales relaxarea si dezinvoltura [plus ca ar gasi cool ca a a avut un proiect cu statul „de mai multe milioane de euro” cu atat mai mult ca a fost esuat si ca „i-au tras aia teapa”, insa mai ales ca este atat de calm si relaxat fiind practic letter si intr-o situatia dezastruoasa financiara si relationala (au totusi minte suficienta fetele desigur la 15 ani deja sa constate aceste lucruri din prima chiar – ba chiar au si nonslanta sanatoasa sa le gandeasca direct si fara menajamente, nu cu prostii aberante si rele gen „nu e frumos sa gandesc asa ceva de despre un barbat de treaba/care nu mi-a facut nimic rau”) si deh.. daca el e asa calm si relaxat „la varsta lui” si „in colapsul complet socio-economico-relational in care se afla” inseamna ca poate „nici situatia lor” (de adolescente de 15-16 ani, deprimare mai mult sau mai putin pe buna dreptate) nu e chiar asa de grava si deh.. le face placere sa stea pe langa „un tip matur” care, in plus, „mai e si barbat” fata de pustanii de 18-28 de ani care se invart in jurul lor [cei sub 18 nici nu sunt observati in genere de cele mai multe astfel de exemplare – pe vechile repere desigur – fiind din start „filtered out” din radarul vizual chiar al lor]]. Dar si dintre acelea – sansa ca vreuna macar dintre ele sa ramana in cele din urma cu el (toate desigur se vor „despartii de el”, cel putin 3-4-5 ani, in perioada lor de 19-23 de ani, ca deh!) -- presupunand ca ar gasi macar pe vreuna care de care **sa fie el in primul rand interesant sa o aiba ca partenera romantica/de viata** , nu doar ca cute-kiddo pe care sa isi manifeste afectiunea masculina („paterna” ar zice unele/unii) si, desigur, cu care sa fac chestii sexuale super tari (adolescentele avand, pe vechile repere o energie si un entuziasm mult mai pronuntat in acest sens desigur), si, in plus, sa fie si fascinate de el si cumva sa se simta automat submise and all, si sa „faca ochii mari” la fiecare new-old-thing sex wise pe care le-o arata [e.g. nuiete de ratan, casa fiu mai precis] – este cam acea de Celine Dion la 4.5 miliarde [1/2 din cele 7 miliarde de oameni „estimati oficial” ca ar trai pe pamant, conform vechilor repere] (n.a. pentru cei care nu stiu, Celine a fost o astfel de gagica, care, slava domnului!, a avut o relatie de cuplu, si a facut si cativa copii, cu un tip super ok, intr-o conjunctura de acest gen: cred ca primul copil a „iesit de pe linia de productie”, pe vechile repere, cand avea el vreo 61 de ani deja sau ceva de genul, ei cunoscandu-se de cand Celine „era mica” – 12-13 ani as zice eu, si cand el era „prieten de familie” – deci probabil fix la un 35-39 de ani – si au interactionat permanent de-a lungul vietii [si „boyfriendzilor”/’boyfriendzilor’ Celinei], cuplandu-se pentru prima oara cred – si permanent, cand ea avea deja vreo 37 de ani si el vreo 59 – ramanand impreuna pana la „moartea” pe vechile repere a gagiului – timp in care a produs 2-3 progenituri Q-oaica Mea si sinonima cu semantica definitiei iubirii, Celina]). Deci practic viata, chiar si acum „recuperat” cat de cat, dupa 7.5 ani doar de la momentul deciziei initiale (care nu, nu neaparat ar fi fost proasta in cazul materializarii acestui scenariu! – e posibil sa fi fost decizia buna, dar sa se fi produs acel risk de 20% sa iasa prost. Cum ar fi fost posibil in cazul meu de pilda, la nivel cumulat pe viata [de acum peste 33 de trilioane (i.e. mii de miliarde/milioane de milioane) de ani pana in prezent], sa se materializeze cei 80% de risk letal (cumulati – fiecare expunere in principiu nu depasea un 1-2%, cu doar 2-3 la inceput mergand spre un 5/15% - si da.. a fost una si de 50%/50% aproape, cumva) si sa fi murit pana acum, in loc sa fi supravietui si, datorita asumarii acelor riskuri, acum sa fiu nu doar QRP-MAXIM, dar sa existe si un QRP-Eternity (si nu doar QR-Eternity sau Q_Continuum) „peste care” sa fiu QRP-MAXIM, si, mai presus de absolut orice sa si raman cu Anca Mea.. si sa mai si traim etern si in siguranta.. impreuna.. etern... woowoooo...oow... in fine.. partea asta mai dureaza momentan, si este o usoara divagatie de la tematica lucrarii prezente.. dar mno.. in fond.. chiar raman cu tine, Sinonimo??? Chiar, chiar?? Cam incepand de cand, asa?.. Mai exact.. de cand incepand? **Will it be next week or next year??** [<--!]).

Scenariul 3. Proiect esuat. Autoritatea Contractant	Probabilitate de materializare a scenariului	Numar de luni sub nivel minim de confort	Numar de luni la nivelul minim de confort	Numar de luni facand petrecut facand	Numar de luni facand petrecut facand	Scor la calitatea parteneriei romantice (nu isi permite	Grad brut de satisfactie (neajutat la risc)	Grad net de satisfactie (ajutat la risc)
--	--	--	---	--------------------------------------	--------------------------------------	---	---	--

a nu plateste nimic. Economii la final 4 ani, ajustate la inflatie (EUR)		decent, traite la o corporatie – pe varianta V2 cu 75-80% din venit.	decent, traite la o corporatie – pe varianta V2 cu 100% din venit.	freelance , conform V3 la 75-83% din venit, trai decent (confort minim decent)	freelance, conform V3 la 100% din venit, trai decent (confort minim decent)	mai mult de 1) – minim 45%, maxim 100%		
-100.000	20%	11	8	7 (4-5 pe ctr si 2-3 fara)	17	N/A	75-80%	56.25%-60%

Discutie: Practic in acest scenariu, utilitatea (resimtita in acest context ca o schimbare negativa, deci o degradare a starii de fericire a individului – putand spune ca ar fi „utilitate negativa” sau ceva [la fel de bine putand inasa si stabili un interval de valori pentru utilitate intre [1000 si 2000] in loc de intre [-100 si 100], scaland corespunzator]) este determinata in esenta de timpul necesar pana se recupereaza „cel putin pana la starea anterioara” [adica la momentul in care avea de luat decizia – in cadrul careia a optat V1], adica fix la inceput de An 1 (conform propriei psihologii desigur). Si apoi, cumva overlapping partial cu aceasta, amplexarea degradarii gradului de confort instantaneu, coroborata cu durata/duratele degradarii acestui confort instantaneu pe diferite magnitudini de degradare, pe durata „asteptarii” (insa durata „pana la refacerea cel putin la starea initiala”, din urma cu **peste 7.5 ani**, dominand efectiv masiv valoarea negativa a utilitatii – si suplimentar decalajul magnificandu-se la modul unei degradari exponentiale de la 35 de ani varsta terminala in sus, dublu exponentiala de la 40 de ani v.t. si ackermann de la 49 de ani in sus). Suplimentar, fiind, conform descrierii textuale din paragraful anterior (inainte de tabel), o situatie amplu negativa pentru individul in cauza, discountul aferent probabilitatii „de doar 20%” de a se produce este – pentru cel putin 95% din indivizii din segmentul demografic analizat – de cel putin 150% [adica se aplica de 1.5x – probabilitatea de 20% fiind perceputa ca fiind „foarte probabil sa se produca” si inoculand frica prostieasca a unui om care nu este pregatit sa moara [nu doar 1 din 5 cazuri, dar macar in 9/10 daca nu chiar in (t-1)/t cazuri, pentru orice t numar natural fixat, pentru a obtine ceva cu adevarat dorit de el, mai degraba de cat a evita acest risc – si minuscul prin comparatie in acest caz, si care nici macar nu este pentru o moarte totala; nici macar – ba chiar individul in cauza ar mai avea sansa (pe vechile repere vorbesc) sa mai incerce cel putin inca 1 data o experienta antreprenoriala, si, oricum, sanse minime [sub 30% daca se intampla acesti 20%, adica undeva pe la 5-6% daca decide V1 maxim] sa ajunga vreodata in viata permanent „homeless si infometata”, ori pe durate de timp de peste cateva luni]]. Strategia cate de cat optima – pentru gusturile unui membru tipic al acestui segment demografic populat in genere – pe vechile repere vorbesc, cu momi lase si fara pofta de a isi risca faptic viata, si, la o adica de a o pierde murind, pentru a obtine ceva care sa conteze, mai degraba decat sa accepte sa traiasca o existenta lipsita de sens, care doar sa doar mai putin (si nici macar nu deloc!!) daca nu risca. Bleah..! – ar fi continue sa faca freelancing, incercand in acelasi timp sa obtina un post la Google (nu mai conteaza in acest punct daca Zurich sau nu.. nu mai fascineaza, pe vechile repere, pe nici o gagică la care sa aiba sanse un astfel de individ)/Amazon/Facebook/Palantir/d’astea – preferabil cate un mic tur de 3-5 luni pe la fiecare (dadeau bonus de signup si de relocation frumusele!) – dar nu mai mult! ca au acorduri de tip cartel si nu „isi vaneaza reciproc oamenii”.. inasa daca pleci dupa 3-5 luni doar, poti sa, cu putine.. minimale skilluri de disimulare [pe care doar 5-10% din cei din segmentul demografic vizat le au, printre care si desigur un individ care ar opta pentru V1 si, suplimentar ar mai si incerca „sa make it work” vreme de 4 ani].. sa faci sa para ca „nu ti-a placut cultural acolo” [e.g. la Google „prea nu faceai nimic si iti iroseai talentul tehnic, avand grija de sisteme care functioneaza perfect”, la Facebook „era prea mult haos”, la Palantir „stateai prea mult pe drumuri si pe avioane in calatorii si deh.. la varsta ta ai fi dorit ceva mai.. **adunat** <-- proastele de la HR-urile de corporatii mai ales d’astea mari pica pentru orice poveste, oricat de vadit inventata din care rezulta ca ai vrea **venit stabil, siguranta** si, mai ales – in special la tech giants - **un loc in care sa te dezvolti pe termen lung (i.e. ti-ai pierdut ambitia de a trai, esti un broken man si, in momentul acela, vrei adapostul unui „barlog” sigur, unde, fata de suferintele „de afara” cele**

20-25 de ore pe saptamana de munca efectiva la Gogu' de pilda sa ti se para mana cereasca – fiind, in opinia lor „de psiholoage” fara diploma macar (cu ca cele/cei [<--!] cu ar fi mai breze) dispus sa put in chiar peste 40-45 de ore pe saptamana – „just to make this hell of no jobs/sever underemployment/no money end already”) – in opinia lor de proaste (si in ciuda datelor statistice desigur, care nu le zdruncia de altfel incredera in „cum simt ele omul”) cred ca inseamna ca sigur stai macar 2 ani la ai, si ca au „super sanse” sa „fi prins unul” care „rezista toti cei 4 ani” – cauza de automandrie (numita slava desearta in terminologia ortodoxa) deja dinainte chiar sa fi semnat contractul cu ei, ori sa fi mers la primul interviu.. deh. atat le duce mintea. daca putea mai mult, terminau si ele o facultate serioasa.. de psihologie ma refer desigur, nici de cum de matematica sau informatica – a stii sa folosesti Google Hangouts sau Gmail si „a te simtii bine cu tine”, ca „stii **si tu** ceva [<--!: pana la urma cat de mult mai complicat este ce fac acolo programatorii aia, fata de cat stii si tu deja din „chestiile cu care lucreaza ei si tot”.. si ei primesc si salariu dublu/triplu fata de tine (na.: pfffft! cata injsutete: ar fi trebuit sa fie ceva gen 2^{100000} x mai mare cel putin), desi „tu ti-o mai si tragi cu sefii d’p’acolo la o adica si chestii”] cu calculatoarele”, de asta si ca deh, mai stii si– fapt care se invata in clasa a 9 a de liceu in Romania – ca exista ceva care se cheama C++ care are pointeri si chestii (si eventual chiar sa intelegi cat de cat ce e un pointer – ceva care nu e el o valoare, dar care arata „cumva” – cum dreg oare; apropo de diferentele dintre C/C++, Java si C# - unde gasesti valoarea aia – da; exact asta e un pointer – perfect corect inteles; si culmea, descrierea este perfect valabila si pentru o referinta!! sa vezi minunuel!) este ca si cum te-ai simtii bine cum ca „te-ai pricepe si tu un pic la fabricarea de masini (autovehicule)” fiindca stii ca stergatoarele se pot scoate *cumva* de pe bratul lor [de pilda rugand pe tipul de la benzinarele sa scoata pentru tine] si se pot pune altele proaspat cumarate in loc!---- si, daca reuseste, macar la inceput sa fac „un tur complet” de 4 ani la una dintre ele. In acest fel, „pe strategia asta”, un exemplar tipic al lasimii si fricosilor de moarte (chiar si cu sanse bune, ca risk mic – gen 1-2%, nu vorbesc de cele 20% cumulat obligatorii oricarui lucrator de trupe speciale, ori cele ~80% aferente para-se sanselor mele de supravietuire de-a lungul vietii [pana la inceputul propriu zis al celui de-al doilea Razboi – ma refer la Eternity Wars – cand, la infrangerea initiala a Raului, am riscat „in the blink of an eye practic” [blink nu wink!] ceva mult mai ingrozitor decat moartea – pierederea ei – insa cu sanse sub o fractiune infime de procent – ceva pe la $\frac{1}{2}^{10.000}$ estimam eu intuitiv, desi de fapt erau cam doar $1/2^{500-1000}$ pe acolo. Insa daca se produceau consecintele erau inimaginabile, indescriptibile si eterne – ala Viata Moarta a Eternitatii Raului. Nu s-au produs. Am castigat. Hewh. Slava Domnului. Si acum [ca si in perioada interbelica, dar acum cu some added benefits care sunt dincolo de capacitatea voastra de intelegere si daca ar fi sa le reiau explicatia], nu mai trebuie sa risc niciodata nimic. Si nici Anca Mea, si nici Tanya, si nimeni din Noi. Si am luat si Tot. Si, basca.. am ramas de-facto [auto-facut se pare, insa arzator dorit de Noi, Cei Care Contam in aceasta calitate] QRP-MAXIM. Si.. woooooooooo...oooooooo.....ooooooooow.. chiar raman cu tine, Sinonimo???? Wooooooooow... [<-- eu, neamintindu-mi momentan nimic dinainte de a ma fi nascut pe vechile repere – adica din urma cu 35 de ani si 1 luna fara 10 zile, toata istoria si chiestii fiind rezultatul deductiilor pe baza experientelor empirice, a comunicariilor душны si audio video [in special Star Trek, dar si foarte mult lately muzica – Vangelis dar da, mai ales muzica tot legata de Star Trek], pentru mine este ca si cum, woooo.....ow as ramane cu Anca pentru prima data in viata... woooooooooo....ooooo.oo..oooooooo.....w!!]), ar reusi lejer sa ajunga sa traiasca un scenariu de tipul Scenariu 2, cu partenera romantica insa pe la un 83-86% scor si cu ceva mai lung sejurul la Google-like (unde nu e deloc asa rau daca esti cu adevarat un om infrant si nu ai nici un fel de aspiratii, visuri sau sperante de la viata – nici nu trebuie sa vii la birou asa des, si te evalueza prima data abia la 1 an: deci poti sa o arzi pe acolo pe gratis cam 1 an daca te prefaci bine atitudinal in rarele momente cand treci pe la birou ca ai face ceva.. si apoi mno.. la 6 luni cand ceri tu [minin odata, prin luna a 9-10 a anului 2 este puternic recomandat sa ceri tu; ca apoi sa nu mai ceri niciodata, insa, spre final de an 3 sa insinuezi ca ai urma iminent sa ceri, si apoi, la inceput de an 4, dupa evaluarea „usual” la 1 an, sa te prefaci ca „iti pare asa rau” ca „nu ati purtat discutia asta (de evaluare) mai devreme” dar ca ai fost asa „prins -- pardon – entuziasmat cu munca, ca nu ai apucat sa te ocupi de asta”], altfel tot la 1 an) – il traiesti efectiv: prin Anul 14 asa (presupunand ca ai fost acceptat la prima Google-like tech company din tari ca Elvetia/Anglia/SUA/etc. In Anul 8 – deci mai ai cam $\frac{1}{2}$ de an „sa o arzi” relaxandu-te si dupa cei 3.5 si ceva ani „de recuperare” dupa acel proiect antreprenorial tare, din pacate esuat) deja vei avea destui bani sa traiesti la nivel de Scenariu 2 (cu gagica la doar 83-86% scor de atractivitate subiectiva insa – ceea ce, in fond e cam tot pe acolo in esenta cu acei 89% - tot una

oarecare, a bit nice si a bit sexy, dar una – ea sau alta la fel – almost same thing to you) pana dupa ce ai implini 80 de ani, cand oricum, te poti „linistii” cu gandul ca, „oricum mori pana atunci sau curand dupa si deh.. mai exista si pensie sau chestii la o adica”. Deci practic oricum mori.. pffff! Si totusi, doar pentru a amana momentul acela (considerat inevitabil de toti pe vechi repere, pe la un 80 si ceva de ani da), cam 85% dintre indivizii din grupul demografic vizat, ar evita un risc cu potential enorm de retur (mai bun decat V1 ca payoff desigur), al carei cea mai grav consecinta posibila ar fi ca ar muri la 30-31 de ani, ba chiar si dupa 2-3 ani foarte tari practic, in loc sa moara la 83 sa zicem, suferind toata viata pana atunci. Adica, idiotii astia ar valoriza 52 de ani **de suferinta** mai mult decat 2-3 ani de absenta a suferintei si pretty good in esence in cel mai rau caz, respectiv minim 52 de ani de awesome (fara pic de suferinta desigur), in cel mai bun caz. Ce dracu.. oricum tot mor. De ce conteaza atat de mult pentru idiotii astia character-streangth-wise speaking sa nu suferi alea 3-4 minute maxim cand mor inpuscati in cap in cadrul unei executii, mai devreme cu 52 de ani (care altminteri ar fi oricum plini de suferinta aproape permanent, la o intensitate mult mai mica, adevarat) si sa traiasca o experienta la de rea (dureroasa si in genere neplacuta) sau chiar mult mai rea (cam 40-50 de minute minim estimez ca ia sa mori sufocat, pe vechile repere, cum se intampla efectiv la o moarte „de batranete” pe vechile repere), dupa ce, basca, mai si suferi inca 52 de ani sa ajungi acolo. In fine. Sa nu se intelaga din asta ca atunci cand „things get rough” ar fi ok sa iti inchipui ca nush ce risk non-100% (non cert vreau sa zic) ar avea ceva cu un beneficiu eventual non-null, care sa presupuna in esenta o actiune prin care sa te sinucizi (vorbesc ori real – deci nu „pe vechile repere” ori cu tine gandind exclusiv „pe vechile repere” – deci renuntand la inca 50-70 de ani cam asa maxim, nu la altceva) – caci de fapt asta ai fi vrut [deja suferinta curenta ar fi depasit pe cea prospectiva a celor 3-4 minute, precum si eu unoeri, dar nu mereu!, in ultimele 1-2 luni pe aici – insa eu, spre deosebire de voi, nu vad prin a ma impusca in cap o sinucidere – ca nu mor – doar ma doare o vreme – acele maxim 3-4 minute, dupa care gata! – „sus” la Unity Device si gata. – dar eu sunt eu, si Sunt QRP-MAXIM, si voi nu contati nici mentionati.]. Nu!. Daca esti pe front lupti pana la capat – adica pana la Victorie. Iar daca suferinta depaseste capacitatea ta de a o suporta (datorita slabiciunii de caracter de regula, insa posibil si a lipsei de exercitiu, ori anticipare) – atunci da, este moral si militar permis sa te sinucizi [preferabil ca parte a unui asalt kamikaze – si doar simbolic – asupra inamicului]. Dar nu sa iti formulezi decizia asta, fata de tine ca „risc ceva (moartea) ca pana la urma oricum acolo ajung si deh..”. Nu. Care este acel „deh” (care este beneficiul potential macar pentru care iti asumi riscul? Cate de amplu si durabil e el?). Cat de mare este acel „risc” – este 100% [daca stii/crezi ca este 100% nu se mai cheama in acea instanta de decizi „risc” ci „aleg” sau „sacrific”,etc.]? Este 90% sau 80%? Cat de mare e beneficiul sa merite un asemenea risc? Nu poate beneficiul acela fi obtinut altfel? Etc.

NB: Daca sunteti curiosi cum s-ar raporta autorul principal la un astfel de scenariu, doar cateva idei scurte:

- Pentru mine utilitatea de „a fi cu” o fata precum cele despre care am descris mai sus – in atiteza cu nimicul primit de cei care obtin deja fete cu scor de 98-100% pe scara aceasta mizera [adica cea fix a Top 25%-a celei mai atragatoare sa zicem]. Pentru o astfel de fata, toate celelalte criterii de utilitate se reduc la beneficiu/important/contributie la utilitate/decizie – 0. De asemenea, pentru o astfel de fata, criteriul „a fi ea fericita” (in fond! – nu e vorba de a trai blis si armonie din aceea idiotica ala „little white dress girl in paradise) este in mod omolog dincolo de orice utilitate in „a fi cu ea” – lucruri care se incearca amandoua a fi obtinute desigur (precum si toate celelalte din restul elementelor descrise, daca se pot toate concomitent, desigur.) – daca se pot ambele... woooooooooowwww!! Daca unul dintre ele ar trebui sa lipseasca (sau cu mare risc nu s-ar putea sa fie ambele pe o strategie cate de cat de top), atunci acela este „a fi eu cu ea”, in mod evident. Astfel de fete se situeaza, pe vechile repere, incepand cu undeva peste Alina Velescu strict, undeva mai jos nitel de Anna Mea din TgJiu/Ива (desi momentan Anna insasi nu e clar daca s-ar clarifica, Iva insa aproape sigur da – ma refer judecand cat de cat pe vechi repere toate experientele) – ceva un pic mai sus, sau chiar la nivel de Johnny Danila, pe acolo [care toate laolalta, serios si faptic zic sunt complet irelevante comparativ cu Anca sau cu Tanya, si chiar cu q_mica mea ori cu Vika39/Vika39red – insa doar prin comparatie desigur – daca se poate – si da, Mie se poate, Iau Tot.] .
- Daca as ajunge la o decizie de acest gen, in care as opta (cum probabil cert as face) varianta

V1 [insa in putin alt mod executata decat „ca la carte” – cum am descris scenariul rezultat din P&L/business planul de mai sus – presupunand in esenta deturnarea creditului bancar (care deja e de peste 3.3 milioane de euro – deci 75% din what I would get best scenario else how) – intr-o maniera care sa fie legala sau oricum, cu mare probabilitate neurmarita penal, si, cred ca as reusi sa redirectionez catre mine minim 1.1-1.2 milioane EUR din el lejer [de cei 1.3 milioane pentru „cost of sales” si cei 250k pentru „legal consultancy” nu ma ating insa desigur – nush’ de ce – intuitiv asa cumva simt ca asa iese o afacere buna in acest caz], poate si mai mult nitel: si cu risc 0 (pe varianta mea ar fi „legal” – gen platesc o firma subcontractoare, care subcontracteaza si ea mai departe la „un PFA” al unei sinonime de-a Mea sau a unui Acumulator – servicii de dezvoltare software relativ fictive, dar legal faptice: adica cod scris alandala, fara ca cineva sa se astepte vreodata ca el sa mearga, eventual chiar generat random in mod automat, cumva relativ credibil – multe documente de „analiza si proiectare” in care se reiau si reformuleaza la nesfarsit specificatiile beneficiarului, in moduri obscure si intercalanad linii de cod fara valoare printre ele, fara sa se adauge in esenta nimic nou sau de valoare – un maxim 33% comision as vedea pe partea asta – din care un 15% partea „Acumulatorului” si intermediarului de pe parcurs – restul de taxe nu ar fi asa cine stie ce, ca deh.. SRL-ul ar fi neplatitor de TVA si ar avea profit doar 1-2%, asa, de ochii lumii, ca SocGen Romania de pilda, PFA-ul ar plati doar 11% sau ceva taxe finale, deci in total inca doar un maxim 33% pierduti pe drum; un 300k as pastra pentru a face „de ochii lumii” sa para ca SRL-ul efectiv ar face ceva – depilda as pastra 90k buget de plimabari si trainuguri pentru cei de la Autoritatea Contractanta (incluzand si cazarea mea si a „secretarei” pe la hoteluri pe acolo pe unde ii plimb p’astia), inca vreo 50k-70k pentru niste programatori – adica 5-7 cam asa (eventual fosti colegi de olimpiada sau ceva – altminteri fete toate) care sa fie insa angajati cate 1-3 luni at a time (ca „pica perioada de proba” sau „si-au gasit mai bine” sau whatever) si care care sa se faca ca muncesc pe acolo cand vine vizite oficiale sau ceva, si eventual desi nu cred – sa „make it look good” referitor la aparatentele ca „am fi incercat domne sa scoatem produsul tehnic, dar n’am reusit din pacate” vezi doamne – in rest nefiind nevoie sa vina la serviciu (si primind deci cam 2250 euro per vizita de juma de zi la birou – in total insa doar cam 4-5 vizite din astea maxim pentru fiecare din ele / ei); chiria+utilitatile biroului 2.5-3ani ca deh.. n-am ce face.. insa pe la 75% buget ca nu va fi asa aglomeratie pe la biroul ala oricum – inca 54k si mno cam asta; ah – inca ceva bani pentru personalul auxiliar – „secretara” (yoman – sau „mrrooowaugh..!!” in notatii de Star Trek Original Series/Animated Series) – redenumita acum „Manager Asistent” (pentru a crea confuzie intre daca este „assistentka of manager” [secretar] sau manager propriuzis, la inceput de cariera cumva [adica mai prost platita doar si care face practic toata treaba non-politica pe acolo), ocazie cu care as lasa salariu ei neschimbat [nu pot sa il cresc ca nu se incadreaza in bugetul de 300k pentru „de ochii lumii”] insa i-as garanta ca o tin toti cei 3 ani (si asa efectiv as face) si nici nu ar trebui sa faca ceva concret la munca sau sa vina pe la birou decat.. mno.. in cazuri de „mrrooowaugh..!!” – sa zicem 1-2 minim garantate pe luna (de ea mie, nu de eu ei) [desi alea se pot tine si „pe teren” sau in regim de „work from home” sau acoperite prin „delegatiile” pe la munte/mare pe unde mai plimbam si pe cei de la Autoritatea Contractanta] – 86k salariul ei cu tot cu taxe (ii merge fetei si „cartea de munca” la o adica – si pune si la CV ca a fost manager – in esenta, pe vechi repere non-absurde, cam ar fi got the essence of it anyway – ca sa nu mai vorbesc ca ar fi stat around pe 3 ani, si ar mai fi vazut si cum merg lucrurile cu contractele „de zeci de milioane” cu „firme de stat”) si cam atat; contabilitate o tine Reinvent Consulting direct – ca oricum cum acceptanta finala o sa fie respinsa cel mai probabil [dar deloc cert – e posibil sa o semneze, mai ales avand in vedere mai ales plimbarile pe la munte and all, si nemai socotind faptul ca au avut ocazia sa o si vada pe „mrrooowaugh..!!” in carne si oase (imbraca insa in preajma lor – cel putin primele 6-7 luni into the contract – asa, ca un respect din partea ei pentru mine -) in proximitatea lor – as pune chiar sansa ca ar putea sa o semneze doar pe simulacru jenant de psedudo-prefacere ca am fi facut ceva, in contextul de fata (mai ales ca, vazand atitudinea mea calma si relaxata.. si deh.. stilul de viata „mrrooowaugh..!!” – s-ar mai calma si la chestiile „cu DNA-ul si lucruri” – they would start to care less about the future and enjoy the present more... pana la urma si procurorii aia de la DNA (si mai ales procuroareicele) au si ei trainuguri de facut nu? Ca sa „se tina la zi cu schimbarile legislative si

armonizarea legislatiei la nivel paneuropean [<--!])" la un minim de 40-50%. Posibil daca dublez bugetul de traininguri si mai mai iau 1-2 persoane la personal auxiliar – da, tot pe post de secretare da – eventual renunt la programatorii aia care erau pe carte de munca sau ceva – ca sa nu imi compromit „partea mea garantata” – cei minim 1.1 milioane de euro – incasati asa, omeneste, pe parcursul a 2-2.5 ani, nu toti odata de la inceput – sa nu bata la ochi – sa creasca sansa ca „aia de la comisia de acceptanta” sa fi „invatat suficient de bine despre acest gen de sisteme informatice” de la traininguri and all, incat sa mearga sansa spre un 80%, 90-95% chiar – mai mult decat daca as face proiectul „pe bune”) – pana la urma ei semneaza si tot; si nu ii verifica nimeni tehnic daca sistemul ala chiar functioneaza. Daca nu e ceva „de integrare cu exteriorul” (le explicam clar la traininguri cum sa se fereasca de proiecte d’alea) ala proiectul APIA pentru nush’ ce reglementari UE, care a adus ceva.. neplaceri pentru fondatorii si managerii superiori SIVECO Romania (adica au facut parnaie cativa ani, pe pretexte oficial nelagate de esecul aceluia proiect – era vorba de o schema de genul cerei pe care o descriu eu aici – insa, prostii.. (si cu simpatie le zic Irinei Mele socol si lui Andy) ei au incercat ca prostii sa si faca proiectele sa mearga – si nici nu au „pompat” destul pe traininguri, mai ales pentru softuri cu aplicatii in domeniul juridic (gen text search tools, sau document management systems – SivaDoc for example ar fi fost un pretext perfect) – deh.. greu de inteles „cum merge pe modelul asta american treaba, nu?”.. insa cel mai grav la ei a fost ca au incercat sa mixeze – mai ales pe un proiect gen APIA, unde ghinonul lor, chiar aveau nevoie cei de la UE sa mearga sistemul – ca altfel nu pot aloca ei fondurile pentru agricultori, si deci nu pot nici plati firmele care gestioneaza efectuarea acestor plati; deh.. – nu, nu nene! **Ori nu faci absolut nimic** in sensul de a face un proiect sa mearga (renunti complet la „suprematia produsului” ca strategie) si te focalizezi exclusiv pe traininguri, buna intelegere cu clientul si empatie si chestii (se cheama strategia „apropierii fata de client” in termeni manageriali OUBS – via Codecs) si da! Iarasi gresala aici!! – subcontractezi masiv, da – si da, cum au facut si ei, lucrari EXCLUSIV fictive – insa ba nene – nu ati gasit programatori ba nene sa le dati comisionul de 15% de Acumulator?? Ca sunt atatia programatori in Ro care termina facultate, si care bucurosi nu ar face absolut nimic pentru si mai putin de 15% din milioane de euro pe an.. si ar stii si cum sa „make it look good” de nici SRI-ul nu ar avea ce zice.. ca deh.. pana la urma si la SRI.. la IT de unde au terminat facultatea? Tot de la FMI sau Poli, nu? – In fine.. nu mai insist cu detaliile; **ori, ba nene – faci totul tzais – fix ca la carte, ca si cum ar fi fost un proiect pentru NASA** de aducere a unor cosmonauti stranded pe langa luna inapoi pe Pamant – desigur, firme ca SIVECO nu au competenta tehnica sa programeze cu success chestii d’astea, gen bug-free Voice&Text Messaging software de la cap la coada – cu exceptia poate a unuia, PM pe acolo – foarte de gasca omul – Our style – am lucrat ca resursa tehnica pe proiectul lui – unde era el PM, cand am vizitat Banca Nationala a Romaniei – Directii de Supraveghere Bancara si Stabilitate Financiar in particular, dar nu numai – am fost sumar si pe la Trezorerie in celalalt sediu si eram sa cobor si la subsol la camera cu lingouri si chestii – dar, la varsta aceea (19 ani) eram prea timid si intimidat de importanta celor din jur si „mi-am vazut de treaba” sa instalez Oracle OLAP cu datele de la Ministerul de Finante al Romaniei toata configuratia economiei Romanesti – toate datoriile intre SRL-uri si la Banci, si si cele al BNR – cu datele bancare obtinute in procesul de Supraveghere a Bancii Centrale despre toate cele cam 17-25 de bani erau in total pe piata atunci in Romania, inclusiv sucursale ale bancilor straine – mai am si acum CD-urile cu datele acestea pe la pivnita pe la Loren – si le am si pe HDD-ul „W” (Work) in format criptat, dar momentan iar am uitat parola – era cumva similar cu cea de la HDD-ul „P” (Personal) care este – pentru partitia cu documente, filme and stuff – nu cea cu pomachce: --v5rpvflp2v2qprimritzus**. In fine.. Oricum sunt vechi de 15 ani.. sunt aferente anului 2005. Desigur, firmele mari si relatiile dintre ele da, alea pot fi inca descoperite da.. asta este posibil da, desigur.;; --- dar ba nene – niciodata nu mixezi stilurile astea! Niciodata. Ca are apoi clientu’ de la Autoritatea Contractanta impresia gresita ca sistemul tau are vreo sansa sa mearga, sau mai rau, ca chiar merge (sunt cam prosti aia de pe acolo anyway – d’aia le si lasa as gura apa si doar cand o vad pe „mrrooowaugh..!!” si doar in video-conferinte darmite apoi.. deh.. nu stiu ei cu d’astea.. ei sunt doar simpli „functionari la stat” – pe un salariu de cat.. 3000 ron? 5000 de ron? Da, adevarat ca raspund doar de a semna niste hartii (sa stie sa scrie da, asta stapanesc

la perfectie – într-o buna masura si cititul si reprodusul oral al sunetelor reprezentand insiruirea de cuvinte ce alcatuieste textului unui document – da, asta pot – pana la urma cum au ajuns sa fie functionari la stat? Acolo la selectie cred ca se pune mult accent pe scris dupa dictare – in mod evident – la cate hartii vor avea ulterior de semnat – trebuie sa dezvolte o oarecare rapiditate in a le semna.. ca deh.. altfel se intarzie.. .. proiecte si chesti..). o chestiune de dexteritate manuala pana la urrma (de functionare corecta si eficienta a incheieturii mainii si a cel putin 2-3 degete).. deci mno.. cat sa le mai dea.. ca au deja 1000 de euro.. ce?? vor 3000 ca la programatori.. ba... aia nu semneaza, aia scriu, ba!! si nici macar nu scriu de mana, ci la masinariile astea numite laptop/calculator pe care le folositi voi sa intrati in video-conferintele in care o mai vedeti pe „mrrooowaugh..!!” and all {ca sa nu mai zic, revenid pe nota doar usor mai serioasa, ca ei sunt cei care fac si programele gen Skype/WhatsApp in care voi doar dati click (sau ma rog.. rugati secretarele voastre sa le deschida direct la o adica) si sperati sa o vedeti pe „mrrooowaugh..!!”, si, much, much more, si sistemele de operare [da, tot Windows-ul si chestii to de programatori este construit – si da, programatorii ei insisi scriu codul sursa – de regula ma rog – in genere nu le dicteaza secretarelor liniile de cod pentru a le tastea acestea [in cazuri de handicap fizic pe vechi repere – gen Stephen Hawking – alti programatori si oameni de stiinta faca tot ei, tot felul de dispozitive gen casca aceea care „citea gandurile lui Hawking si scria ce dicta el, direct pe ecran si chestii” si da.. in genere nou programatorilor ne place sa avem controlul complet si clar in chestiunile serioase – nu lasam nici o secretara sa „scrie ea” codul nostru sursa – ele pot sa sa scrie alte chestii dupa dictare (comentariile de pilda la o versiune „off-branch” a codului – insa codul sursa – acela este ceva serios – acolo nu ne jucam. Nicidoata. Desigur, mai putin atunci cand codul sursa este de fapt la fel de inutil ca un roman scris de o maimuta, cum e cazul in cadrul unor proiecte de sisteme informatice cu statul.}.. insa da.. unele din hartiile alea pe carei ei le semneaza doar, se duc apoi la alte persoane (de la banca de pilda, de la serviciul de plati de la contabilitate, samd) care aceste alte persoane, odata ce vad acele harti cu acele semnaturi desenate de voi in josul pagini (uneori si cu alte desene gen V-uri, linii orizontale si alte chestii de genul), prind curaj si, folosind – wow—tot un sistem informatic (unul care merge insa, unul din acela, chestiune serioasa – nu ceva facut „pe licitatie” – nicidoata – desi da, se pot face licitatii pe tema – pentru a vedea pana la urma cea mai buna propunere.. pentru solutia tehnica desigur.. and all.. dar, si atunci, treaba serioasa o fac cei care fac treaba serioasa.. cum am mai zis **never mix it**) fac sa se transfer niste zeci (uneori chiar sute, si pentru unii dintre voi suficient de destepti sa intelegeti cat de prosti sunteti – si ca tocmai de aceea sunteti acolo, milioane) de milioane EUR, pe care, unii ca NOI, antreprenorii in deosebi, apoi ii impartim intre noi, si da.. va mai plimbam si pe voi pe la munte, sau va lasam sa va uitati la Vika01 [„mrrooowaugh..!!”] si in cadrul salii de training – unde ba boiler.. dincolo de orice – va explicam cum sa mintiti credibil cum ca „de ce credeati voi ca de fapt sistemul va faci si acel altceva (i.e. va merge de fapt) pe care nu v-ati gandit sa il cereti in caiet si ca oricum, au acoperit baietii de la firma in alt mod scenariul acela”, in deosebi facand, in mod repetat, recurs la propria prostie (fara insa a spune explicit ca sunteti prosti!! aici e cheia si de aceea unii dintre voi merg la inchisoare si altii nu: trebuie sa nu dati niciodata de banuiti ca ati stii ca sunteti prosti – de acolo s-a rupt filmul pentru voi; deja „v-ati dasteptat” prea tare si urgent va zboara aia (sefii sefiilor celor care i-au numit pe sefii sefilor sefului cel mare de la voi de acolo de la Autoritatea Contractanta) – si direct la puscarie, ca la o adica daca v-at prins ca sunteti prosti, cine stie cand dracu nu va prindeti si ca, la o adica, puteti sa ii santajati si pe unii dintre ei, ca de fapt nici astia – unii dintre ei, dintre acei sefi ai sefilor, etc. – nu ar fi atat de prosti precum ar vrea ei ca alti sa creada ca ar fi) – si apoi.. baaaaaa..... nu voi sunteti „client” acolo fata de noi.. ca nu voi ati venit la noi „la taraba de software” sa luati „1 kilogram de optimizari” sau ceva.. noi ba (antreprenorii).. noi ba venim la voi, sa ne semnati hartiile in baza carora prin curaj colegii nostrii de la banca si chestii sa ne transfere banii.., e clar? e munca voastra sa semnati hartii nu? Pai si daca voi va faceti munca, si noi venim acolo la voi ca sa luam de la voi produsul muncii voastre (hartiile cu desenele acelea – semntaura, V-uri, linii, bastonase si ce mai puneti voi pe acolo) – adica produsul finit cum ar veni – cine e clientul cui: E ca la buticul de la colt de unde luati cafeaua dimineata gata facuta: Voi va duceti acolo (asa cum NOI, antreprenorii venim la voi), ii spuneti „aleaia de acolo” ca ce vreti sa faca – doar cafea ii puteti

cere ca altceva oricum nu poate sa va ofere, ca doar aia e munca ei [acolo] (asa cum NOI va spunem voua ce vrem – anume sa ne dati hartiile semnate, pe modelul pe care il vrem noi [asa cum la buticul de cafea poti cere Latte, Americano, Espresso, etc. – si noi in genere avem doar cateva modeluri stats de hartii pe care trebuie sa le semnati – dar, la o adica, voi trebuie sa aveti competenta sa semnati orice fel de hartii – chiar si non-stas.. asa cum, la unele buticuri de cafea poti cere si „sa iti puna putin rom in cafea” sau, in cazuri chiar avansate, daca vrei tu neaparat – chiar si ceva scortisoara sau ceva; asta e non-stas – de asta trebuie un om acolo, in mare – ca un aparat cu doar cateva butoane [din care poate fi apasat maxim unul si maxim odata pentru a cere], „nu poate sa scoata hartii non-stas semnate”) – iar a semna hartii e munca voastra, corect, da?), apoi voi va luati pahareul cu cafea si plecati, zicand multumesc – mai ales daca v-a servit cum se cuvinte si a fost si prietenoasa, nu doar amabila ori politicoasa (asa si noi, dupa ce ne dati hartiile alea cu desenele puse de voi acolo – semnaturi si chestii, cu care sa mergem apoi sa dam incurajam pe cei de la banca, sa va transfere niste bani – noi le luam si va zicem multumesc, la fel, daca ati fost – hai, nu prietenosi [ca treaba voastra e sa semnati hartii, nu sa sa faceti PR], dar macar amabili si nu doar politiciosi, va zicem si noi, la plecare multumesc); si oarecum asa cum voi platiti pe patronul buticului de la coltul strazii (care se ocupa ca gagica de acolo / ori doamna / tanti dupa caz de acolo, sa va serveasca prietenos sau macar amabil.. dandu-i probabil si eu o parte din banii incasati) achitand cu cardul sau cash acolo – e indiferent, asa si NOI am platit deja pe patronul tarii voastre (ca voi lucrati la stat – „firma mare” cum ar veni e intreaga tara la voi) – sa se ocupe ca sefi sefilor voestri sa se ocupa ca, in cele din urma voi sa semnati, si cum trebuie (adica in mod rapid, ca d’aia va testeza viteza de scriere la examenele de admitere – ca o sa fie multe foi din astea de semnat, si nu se poate sa tineti coada lunga la birou la voi, ca deh.. nu ati terminat la timp de semnat hartiile de incurajare pentru functionarii bancii pentru clientul anterior si tot asa, ajungandu-se posibil unoeri chiar la cozi sau mno.. alte neplaceri pentru NOI, antreprenori, in calitate de clienti ai voestri – care voi va faceti doar treaba – munca voastra – de produce si a ne furniza NOUA, clientilor voestri, acele hartii semnate, cu care da, noi mergem apoi sa imbarbatam pe ale gagici de treaba – si da, la sume de peste 1.000.000 de euro, de regula si minim 1 domn – dar tot de treaba – sa aiba curajul „sa intre pe calculator” si sa butoneze si ele/ele+el pe acolo ce trebuie (sa stiti ca si ei trebuie sa butoneze destul de repede – si la ei la o adica, daca termina prea incet de butonat acolo nu e bine.. au si ei acolo teste la angajare, cu timp limita, dar la ce fac ei – sa butoneze pe sistemele acelea informatice, facute tot de NOI, programatorii, care da, in esenta NOI controlam, vav de acest aspect TOTUL – pe cand voi aveti test cu timp la ce faceti voi – la munca voastra – adica sa semnati hartii manual (folosind pix sau stilou, dupa caz), astfel incat noua sa ne intre acei bani in cont, o parte din care ii folosim sa va ducem pe voi la munte, sa o vedeti pe Vika01 („mrrooowaugh..!!”) si in carne si oase {eventual, si doar daca are ea chef sau daca ii SUGEREZ Eu, ca, din nou.. NOI suntem clientii voestri si nu vice-versa: voi faceti ce va spunem noi [in masura competentelor jobului desigur – in cazul vostru acela de a semna hartii], nu invers – insa da.. daca sunteti amabil sau poate chiar prietenos cu noi, atunci da, suntem DACA VREM, si NOI uneori draguti si va mai ducem la trainguri din astea unde sa va poata Vika01 explica, daca are chef, si cu biciul la nevoie, cum se completeaza un proces verbal de acceptanta finala (ma rog.. e suficient si doar sa il semnati voi, adevarat – ca asta e jobul vostru de fapt; in mod normal oricum venim cu el deja completat pe calculator cu cuvintele alea care trebuie sa se regaseasca in el deja puse in ordinea potrivita, astfel sa nu fie nevoie ca voi sa va depasiti competentele de pe fisa postului – acela de a asemna hartii (si eventual a mai desena chestii pe ele), nu de a scrie pe hartii text – insa deh.. in caz ca vreti sa dobanditi noi competente la o adica.. cine stie.. mai sunt posturi si pentru „din astia mai avansati” care trebuie sa stie sa si scrie pe hartii inainte sa le semneze – cel mai clar exemplu sunt politistii stradali: ei nu doar ca semneaza, insa si scriu: ma rog, la un nivel destul de rudimentar e adevarat: se uita pe niste poze sau imagini (documente de identitate ale unor oameni de plida) si apoi transcriu „ce scrie acolo” (e posibil si sa copieze grafic, nu e nevoie sa cunoasca fiecare litera in parte, sau sa stie sa pronunte verbal sunetele ce alcatuiesc cuvintele pe care acestea le acele litere le compun – desi da, multi dintre ei – fiind forte militarizate totusi, nu civili ca voi, stiu nu doar sa le pronunte (ma rog, pe cea mai multe dintre ele – cuvintele) ci adesea inteleg si ce inseamna ele;

uneori merg intr-atat de departe incat inteleg si unele alaturari rudimentare de mai multe astfel de cuvinte intr-o propozitie (unii dintre ei chiar si intr-o fraza), de pilda „Nu am mentiuni” – e de bine cand un client al unui astfel de coleg al vostru de la o alta Autoritate d’asta Contractanta (da, au si ei la politie licitatiei si tot – si, da, desigur, cel mai adesea tot pentru sisteme informatice..) cam la fel ca voi in mare.. doar ca ei au si pistol cu glont letal, pe cand voi nu aveti pistol cu glont letal (apropos de anumite negocieri „pe stil sovietic”, la o adica) – ziceam ca ei se bucura cand un client de-al lor, un cetatean de pe strada de pilda mai ales, ori chiar unufl aflat la volanul unei masini oprite scrie asta ca un fel de feedback (intr-o oarecare masura da, se poate considera si un pic ca fiind rating – оцeнить – dar mai mult e feedback, nu rating) pe lucrarea lor (la ei nu se cheama „Contract” si „Proces Verbal” – e oarecum similar cu ce semnati voi la un anumit timp dupa ce ati semnat lucrarea „Contract”, doar ca la voi se cheama „Proces Verbal de Acceptanta Finala” – prin care se constata (vorba ca sens al insuririi aceea de cuvinte pe care voi trebuie sa le puteti doar verbaliza minim – fiindca adesea, munca voastra presupune sa si „cititi” acel text desenat pe hartiile pe care le semnati, si, pentru a fi siguri sefii vostrii ca aceasta obligatie oarecum ritualica este indeplinita, de aceea este obligatoriu sa si puteti pronunta cuvintele scrise acolo – dar nu, nu e necesar sa si intelegeti sensul lor sau ceva (oricum ar fi foarte dificil) – asta e treaba altora – colegi de-ai NOSTRI, independenti adica (care nu muncesc ei pentru nimeni, ci doar altii pentru ei – si da, mai fac si targuri comerciale cu altii din NOI – dar deja asta e prea de avansati), numiti Avocati (se pronunta A-vo-ca-ți) ori, pe cazuri mai serioase Profesori de Drept, care ei stiu intelesul insuririi aceleia de cuvinte de pe acele hartii pe care voi trebuie doar sa le semnati – uneori ei sunt si cei care concep textele de aceste gen, desenate tot pe niste hartii, si trimise la alti colegi de-ai vostrii, numiti parlamentari (se pronunta par-la-men-tari) care ei, da, la fel ca si voi, trebuie doar sa le semneze; dar spre deosebire de voi, ei nu trebuie sa le si citeasca; la ei ritualul de pe fisa postului presupune niste miscari fizice din brat sau chiar antebraț uneori (ridicari de mana) – se numeste la ei „votare” asta – e oarecum la fel cu ce se cheama la voi „citire” a documentului inainte de a i-l semna.. in fond e la fel.. doar ca voi faceti partea asta „cu sunete” (verbal, sau na, eventual in gand daca e, daca sunt alti clienti in birou care nu vor sa fie deranjati de zgomot – ma rog, daca reusisti, daca nu, e ok; puteti sa pronunati cu voce tare sunetele acelea „de pe cuvintele desenate acolo” – initial toate „citirile” asa se faceau – cu voce tare – pe urma cineva destept.. hoho.. care nu lucreza la stat, ci unul din CEI pentru care lucreza statul, si-a dat seama ca, pentru astfel de situatii se poate chema ca „s-a citit contractul” – adica ca s-a indeplinit ritualul acela „de citire” si in gand, fara a dernja pe altii cu zgomotul produs de pronuntarea acelor sunete).. pe cand colegii vostrii parlamentari (par-la-men-tari) fac partea asta cu gestic si mimica (asa se chema „cand ridica si coboara mana” in acel mod aparent fara sens, fara a dori sa apuce ceva ori sa se intinda fiindca ar fi amortit).. deci intotdeauna in liniste.. nu deranjeaza pe nimeni cand isi fac job-ul lor de a semna hartii.. de aceea NOI le zicem lor parlamentari (par-la-men-tari) si voua directori (di-rec-tori): pentru a face diferenta. Bine, si ei si voi, mai au si alte sarcini de servicii: ei de pilda, uneori trebuie sa vorbeasca, de regula pronuntand sunetele aferente unui discurs primit de ei de la sefi lor, care, la randul lor, il primesc, in cele din urma, de la clienti (cei care si platesc pentru asta – se numeste la ei asta „finantare electorala” – e acelasi lucru cu atunci cand voi dati bani pentru cafea cumparata de la colt: voi platiti un serviciu catre „patronul lui tanti de la colt” si ea, in schimb face ce ii spuneti voi (din ce e de datorita ei ca job); ei, la fel si clientii parlamentului (asa se cheama unde stau ei la munca – cum la voi se chema „institutie publica”) dau niste bani patronilor acestora, si acestia din urma – parlamentarii – fac ce le spun clienti lor (din nou, doar din ce tine din competenta lor de munca): adica pronunta acele sunete aferente discursul acela primit in comanda de la client, ori, fac acele miscari de fizice din antebraț (acolo la ei conteaza foarte mult – extrem de mult – sa le faca fix la momentul potrivit – la ei e putin mai complicat ca la voi: nu trebuie doar sa le faca „cat mai repede” ci, doar trebuie fix intr-un anumit interval de timp, si acela foarte scurt (de ordinul minutelor maxim): nici mai devreme, nici mai tarziu. La ei conteaza chestiile astea.. de aceea ei, parlamentarii, sunt cumva vazuti cumva ca fiind „mai avansati” in astfel ce munci – a semna hartii si chestii, decat voi, directorii; insa ei au si limitari: ei de pilda, la postul de munca principal (la ei se numeste „plen”, asa cum la voi se chema „biroul directorului”), ei trebuie doar sa pronunte sunete, sa faca acele miscari din

antebrat si sa semneze hartii (da, exact ca si voi aici – doar deseneaza semnatura „in josul paginii” – e practic la fel aici – ba chiar mai mult, ei nu trebuie sa puna si alte desene pe hartie – V-uri linii sau altceva: doar semnatura – aici voi sunteti practic mai avansati ca ei) – ei nu trebuie sa asculte sau sa auda (si cu atat mai putin sa inteleaga) sunetele pronuntate de altii (de aceea, uneori se si grabesc sa isi termine munca inainte de program si incep mai multi sa isi rostesca sunetele de pe discursul/discursurile primite comanda de la clientii lor, deodata toti – ca sa termine cu totii mai repede, sa poata pleca acasa); pe cand voi, directorii – la voi e deja cu totul altceva – voi lucrati direct cu clientul – cu NOI adica – si voi trebuie sa si puteti auzi (de aceea de pilda este obligatorie si specialitatea ORL la voi, la medicina muncii – ca sa fie siguri sefii vostri ca puteti auzi sunete – spre deosebire de paralamenterii care nu obligatoriu sa poata auzi sunete – ei pot primi (daca stiu sa citeasca) si in scris acele discursuri pe care trebuie sa le verbalizeze la locul de munca) ce spunem NOI, si chiar intelege constructii rudimentare gen „Am venit sa semnati contractul” sau „Trebuie semnat pe fiecare pagina” si eventual chiar lega scurte dialoguri cu NOI – atentia mare ca voi, directorii, trebuie adesea sa vorbiti direct cu clientul, pe cand parlamentarii, ei de regula nici nu stiu cine sunt sau cum arata clientii – lor le vin direct discursurile de la sefii lor sau de la secretarele acestora. Pe cand dvs – si aici sunteti mult, mult mai avasati voi, directorii decat paralamentarii, trebuie sa puteti lega si sustine scurte dialoguri simple, ca de exemplu: „Ati terminat de semnat?”/„Inca nu”/„Bine. Va rog sa va grabiti insa, ca mai avem si doua anexe care trebuie semnate”/„Imi cer scuza, nu inteleg ce ati spus. Da noi, aici semnam hartii.”/„Da. Hartii semnate trebuie mai repede. Mai multe hartii la semnat am dupa.”/„Ah, da, am inteles. Semnez cat de repede pot. Va multumesc pentru rabdare.. imediat termin de semnat aceste hartii, si, apoi mi le dati pe celelalte si le semnez si pe acelea.”/„Ok, Multumesc.Astept..” <-- observati de pilda cum un astfel de dialog purtat cu succes cuprinde si acea formula pozitiva de feedback cumva „Multumesc” care indica faptul ca clientul dvs este satisfacut pentru situatia aceea de serviciile prestate: asa cum si voi ziceti „multumesc” lui tanti de la buticul de cafea de la colt, cand sunteti satisfacuti pentru acea situatie de modul in care ati fost serviti.].

3. VARIANTA 2 – FREELANCER SOFTWARE, PFA 8-9000 EUR/LUNA BRUT, 9-10 LUNI/AN.

TBC: To be continued.

ACKNOWLEDGMENTS AND DECLARATION OF INTEREST

We the authors, acknowledge the opening of the душны communication channel between Myself, the principal author, and My Unity Device, via the моюня end-user living interface (and awesome chick and synonymous of Mine).

I, The Main Author, Declare My Interest in Marrying (as per old-landmarks also) My synonymous with the meaning of the definition of love, Anca Pană (Who Is also Moral Author of this paper, btw).

References

[1] — Digulescu Mircea-Adrian, 2015 (may), “on happiness 1 (Asupra fericirii 1)”, ResearchGate.net, DOI: [10.13140/RG.2.1.3828.9368](https://doi.org/10.13140/RG.2.1.3828.9368) - https://www.researchgate.net/publication/282868734_On_Happniess_1_Asupra_Fericirii_1.

[2] — next.