



PROGRAMA ANALITICĂ

Practica de specialitate, anul II, nivel licență

Specializările ADMINISTRAREA AFACERILOR și ADMINISTRAREA AFACERILOR ÎN SERVICII DE OSPITALITATE

Învățământ cu frecvență și învățământ la distanță

Anul universitar 2024-2025

I. Informații generale

Studentii specializării Administrarea Afacerilor și Administrarea Afacerilor în Servicii de Ospitalitate, nivel licență, trebuie să efectueze în anul al II-lea de studiu un stagiul de practică în domeniul administrării afacerilor.

Practică de specialitate – Administrarea afacerilor este o disciplină obligatorie care presupune 90 de ore și are 3 credite.

Obiectivul acestei discipline este implementarea și aprofundarea cunoștințelor practice de administrare a afacerilor. Se vizează familiarizarea cu modul de aplicare în societăți comerciale (private sau firme virtuale) a cunoștințelor teoretice însușite în procesul didactic și dobândirea de noi abilități și competențe practice pentru viitorii absolvenți ai Facultății de Business.

Practica de specialitate la specializările ADMINISTRAREA AFACERILOR și ADMINISTRAREA AFACERILOR ÎN SERVICII DE OSPITALITATE se poate desfășura în orice societate comercială sau bancă aleasă de student sub îndrumarea Comisiei de practică.

Studentilor de la specializarea ADMINISTRAREA AFACERILOR ÎN SERVICII DE OSPITALITATE li se recomandă să își deruleze stagiul de practică într-o societate comercială care activează în domeniul turismului și ospitalității.

Prezenta fișă a disciplinei Practică de specialitate – Administrarea afacerilor și Adminsitrarea Afacerilor în Servicii de Ospitalitate este obligatorie și pentru studenții facultății selectați pentru a-și desfășura stagiul de practică prin intermediul unor proiecte cu finanțare europeană.

II. Conținut

Tematica practicii de specialitate cuprinde disciplinele: Marketing, Management, Finanțe, Contabilitate. În urma derulării stagiului de practică studentul va întocmi un portofoliu pe care îl va depune spre evaluare Comisiei de practică până la data programată pentru depunere.

Portofoliul de practică va cuprinde următoarele documente:

Coperta: va cuprinde numele și prenumele studentului, specializarea, anul de studiu, forma de învățământ, anul universitar.

1. Raportul de evaluare a studentului de către tutore (completat, datat, semnat de către tutorele de practică).

2. Monografia societății comerciale sau băncii la care s-a efectuat stagiul de practică.

3. Documentele justificative care susțin activitățile realizate în cadrul stagiului de practică (rapoarte întocmite, diverse documente realizate în cadrul practicii, situațiile financiare anuale pe ultimii trei ani).



Întreg dosarul de practică va fi adus în format fizic și înmânat responsabilului de practică la data prezentării. În cazul proiectelor cu finanțare europeană (de exemplu, de tip POCU), dosarul de practică va fi trimis expertului din proiect.

III. Modalitatea de evaluare

Evaluarea practicii se va face de către Comisia de practică **pe baza dosarului de practică depus.**

ANEXĂ

Structura proiectului (specializarea Administrarea afacerilor): Monografia societății comerciale¹

Abordați următoarele aspecte:

- 1. Prezentarea generală a societății comerciale sau a băncii la care ați efectuat stagiul de practică (maxim 1 pagină) care să conțină:**
 - a. Forma juridică și tipul de societate în funcție de clasele de mărime;
 - b. Obiectul de activitate;
 - c. Descrierea activității în date statistice: cifra de afaceri, volumul producției și numărul de angajați;
 - d. Clienți, furnizori, concurenți.
- 2. Organizarea structurală a firmei (maxim 2 pag):**

Descrieți modul de organizare utilizat de către societatea comercială sau bancă - departamente, compartimente cu activitățile specifice.
- 3. Managementul resurselor umane (maxim 2 pag):**
 - a. Analizați structura personalului (în ultimii 3 ani):
 - analiza diversității (diversitatea personalului în funcție de gen, vârstă, etnie, etc. la toate nivelurile din organizație – grafice, tabele, analiză descriptivă);
 - analiza dinamicii personalului (analiza fluctuației de personal, analiza vechimii/loialității în organizație – grafice, tabele, analiză descriptivă).
 - b. Analizați activitatea de recrutare (într-un interval de un an):
 - sursele de recrutare (categoriile de persoane care au caracteristici unitare, identificabile pe piața muncii, pe care organizația le are în vedere – tabele, grafice, analiză care arată varietatea surselor, gradul de detaliere a profilului surselor de recrutare, etc.);
 - metodele de recrutare (tehnicile folosite pentru atragerea de potențiali candidați – tabele, grafice, analiza gradului în care metodele sunt sincronizate cu sursele de recrutare, creativitatea și impactul metodelor de recrutare etc.);
 - recrutorii (persoanele implicate în căutarea talentelor, atât din cadrul organizației cât și din afara – descriere și analiză a numărului de persoane implicate raportat la nevoia de personal, calitățile persoanelor implicate etc.).
- 4. Planificarea activității în cadrul firmei (maxim 1 pag):**

¹ Stagiul de practică se poate efectua la toate tipurile de societăți comerciale, inclusiv cele bancare.



- a. Prezențați 2 planuri întocmite de firmă pentru anul în curs: unul de utilizare unică, al doilea cu utilizare permanentă;
- b. Exemplificați 2 instrumente de planificare folosite de firmă.

5. Marketing- se vor analiza următoarele elemente (maxim 3 pag):

- A. Produsul
 - Identificați principalele obiective ale liniei de produse;
 - La care dintre produse trebuie să se renunțe? Argumentați răspunsul.
 - Ce produse trebuie adăugate? Argumentați răspunsul.
- B. Prețul
 - Identificați care sunt obiectivele de stabilire a prețurilor;
 - În ce măsură sunt stabilite prețurile după criteriile de cost, de cerere sau de concurență? Argumentați răspunsul.
- C. Distribuția
 - Identificați obiectivele de distribuție;
 - Analizați eficiența distribuitorilor;
 - Este nevoie ca firma să se gândească la schimbarea canalelor de distribuție? Argumentați răspunsul.
- D. Promovarea
 - Identificați obiectivele de promovare ale firmei;
 - Este adecvat bugetul alocat activității de promovare? Justificați răspunsul.
 - Identificați instrumentele promoționale folosite și analizați cât de eficiente sunt acestea.

6. Finanțe și Contabilitate: Raportarea și analiza financiară a societății comerciale (maxim 6 pagini):

- A. Prezențați succint situațiile financiare anuale (bilanțul și contul de profit și pierdere) ale societății comerciale pe ultimii trei ani, menționând principalele componente ale acestora: active imobilizate, active circulante, active totale, datoriile care trebuie plătite într-o perioadă de până la un an și datoriile care trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an, capitaluri proprii, venituri și cheltuieli totale, rezultatul brut și rezultatul net.
- B. Prezențați aspecte legate de vectorul fiscal al entității: tipuri de obligații fiscale datorate, data luării în evidență,
- C. Calculați principalii indicatori financiari pe ultimii 3 ani pe baza bilanțului și contului de profit și pierdere de la societatea comercială la care ați efectuat stagiul de practică:
 - 1) Indicatori de finanțare a activității:
 - Rata datoriilor în total active (DAR), calculată ca raport procentual între datoriile totale și activele totale;
 - Rata capitalurilor în total active (EAR), calculată ca raport procentual între capitalurile totale și activele totale;
 - 2) Indicatori de echilibru financiar pe termen scurt:
 - Rata lichidității curente (RLC), calculată ca raport procentual între activele curente (stocuri, creanțe, trezorerie-casa și conturi la bănci și investiții financiare pe termen scurt) și datoriile curente (datoriile pe termen scurt și venituri înregistrate în avans);
 - Rata lichidității acide (RLA), calculată ca raport procentual între activele curente, mai puțin stocurile (creanțe, trezoreria-casa și conturi la bănci și investiții financiare pe termen scurt) și datoriile curente (datoriile pe termen scurt și venituri înregistrate în avans);



- 3) Indicatori de echilibru financiar pe termen lung:
 - Rata structurii financiare (DER), calculată ca raport procentual între datoriile totale și capitalurile proprii;
 - Rata acoperirii datoriilor, calculată ca raport procentual între datoriile totale și cifra de afaceri;
 - 4) Indicatori de performanță financiară:
 - Rata rentabilității capitalurilor proprii (ROE – Return On Equity), calculată ca raport procentual între profit net și capitalurile proprii;
 - Rata rentabilității activelor (ROA – Return On Assets), calculată ca raport procentual între profit net și active totale;
 - Rata eficienței vânzărilor (ROS – Return On Sales), calculată ca raport procentual între profit net și cifra de afaceri.
- D. Analizați indicatorii financiari de mai sus pe fiecare an în parte și reprezentați grafic evoluția fiecărui indicator. În vederea îmbunătățirii activității, explicați care ar fi deciziile financiare de adoptat în perioada viitoare de către societatea comercială la care ați efectuat stagiul de practică.

ANEXĂ

Structura proiectului (specializarea Administrarea afacerilor în servicii de ospitalitate): Monografia unității de cazare

Abordați următoarele aspecte:

1. Prezentarea generală a unității care să conțină:

- a. Forma juridică și tipul de societate în funcție de clasele de mărime;
- b. Obiectul de activitate;
- c. Infrastructură, facilități, capacitate;
- d. Servicii oferite;
- e. Descrierea activității în date statistice: cifra de afaceri, profitul/pierderea realizat și numărul de angajați – se pot culege informații de pe site-ul Ministerului Finanțelor Publice și/sau pe www.listafirme.ro

2. Organizarea structurală a firmei (maxim 2 pag):

Descrieți modul de organizare utilizat de către societatea comercială sau bancă - departamente, compartimente cu activitățile specifice.

3. Managementul resurselor umane (maxim 2 pag):

- a. Analizați structura personalului (în ultimii 3 ani):
 - analiza diversității (diversitatea personalului în funcție de gen, vârstă, etnie, etc. la toate nivelurile din organizație – grafice, tabele, analiză descriptivă);
 - analiza dinamicii personalului (analiza fluctuației de personal, analiza vechimii/loialității în organizație – grafice, tabele, analiză descriptivă).
- b. Analizați activitatea de recrutare (într-un interval de un an):



- sursele de recrutare (categoriile de persoane care au caracteristici unitare, identificabile pe piața muncii, pe care organizația le are în vedere – tabele, grafice, analiză care arată varietatea surselor, gradul de detaliere a profilului surselor de recrutare, etc.);
- metodele de recrutare (tehnicile folosite pentru atragerea de potențiali candidați – tabele, grafice, analiza gradului în care metodele sunt sincronizate cu sursele de recrutare, creativitatea și impactul metodelor de recrutare etc.);
- recrutorii (persoanele implicate în căutarea talentelor, atât din cadrul organizației cât și din afara – descriere și analiză a numărului de persoane implicate raportat la nevoia de personal, calitățile persoanelor implicate etc.).

4. Planificarea activității (maxim 1 pag):

- a. Prezențați 2 planuri întocmite de firmă pentru anul în curs: unul de utilizare unică, al doilea cu utilizare permanentă;
- b. Exemplificați 2 instrumente de planificare folosite de firmă.

5. Marketing- se vor analiza următoarele elemente (utilizând informațiile disponibile pe website-ul unității sau pe website-uri de specialitate) :

- B. Produsul
- Identificați principalele obiective ale liniei de produse;
 - La care dintre produse trebuie să se renunțe? Argumentați răspunsul.
 - Ce produse trebuie adăugate? Argumentați răspunsul.
- B. Prețul
- Identificați care sunt obiectivele de stabilire a prețurilor;
 - În ce măsură sunt stabilite prețurile după criterii de cost, de cerere sau de concurență? Argumentați răspunsul.
- C. Distribuția
- Identificați obiectivele de distribuție;
 - Analizați eficiența distribuitorilor;
 - Este nevoie ca firma să se gândească la schimbarea canalelor de distribuție? Argumentați răspunsul.
- D. Promovarea
- Identificați obiectivele de promovare ale firmei;
 - Este adecvat bugetul alocat activității de promovare? Justificați răspunsul.
 - Identificați instrumentele promoționale folosite și analizați cât de eficiente sunt acestea.

6. Finanțe și Contabilitate: Raportarea și analiza financiară a societății comerciale (maxim 6 pagini):

- A. Prezențați succint situațiile financiare anuale (bilanțul și contul de profit și pierdere) ale societății comerciale pe ultimii trei ani, menționând principalele componente ale acestora: active imobilizate, active circulante, active totale, datorii care trebuie plătite într-o perioadă de până la un an și datorii care trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an, capitaluri proprii, venituri și cheltuieli totale, rezultatul brut și rezultatul net.
- B. Prezențați aspecte legate de vectorul fiscal al entității: tipuri de obligații fiscale datorate, data luării în evidență, modificări în structura vectorului fiscal care au intervenit în perioada ultimilor trei ani.



- C. Calculați principalii indicatori financiari pe ultimii 3 ani pe baza bilanțului și contului de profit și pierdere de la societatea comercială la care ați efectuat stagiul de practică:
- 1) Indicatori de finanțare a activității:
 - Rata datoriilor în total active (DAR), calculată ca raport procentual între datoriile totale și activele totale;
 - Rata capitalurilor în total active (EAR), calculată ca raport procentual între capitalurile totale și activele totale;
 - 2) Indicatori de echilibru financiar pe termen scurt:
 - Rata lichidității curente (RLC), calculată ca raport procentual între activele curente (stocuri, creanțe, trezorerie-casa și conturi la bănci și investiții financiare pe termen scurt) și datoriile curente (datorii pe termen scurt și venituri înregistrate în avans);
 - Rata lichidității acide (RLA), calculată ca raport procentual între activele curente, mai puțin stocurile (creanțe, trezoreria-casa și conturi la bănci și investiții financiare pe termen scurt) și datoriile curente (datorii pe termen scurt și venituri înregistrate în avans);
 - 3) Indicatori de echilibru financiar pe termen lung:
 - Rata structurii financiare (DER), calculată ca raport procentual între datoriile totale și capitalurile proprii;
 - Rata acoperirii datoriilor, calculată ca raport procentual între datoriile totale și cifra de afaceri;
 - 4) Indicatori de performanță financiară:
 - Rata rentabilității capitalurilor proprii (ROE – Return On Equity), calculată ca raport procentual între profit net și capitalurile proprii;
 - Rata rentabilității activelor (ROA – Return On Assets), calculată ca raport procentual între profit net și activele totale;
 - Rata eficienței vânzărilor (ROS – Return On Sales), calculată ca raport procentual între profit net și cifra de afaceri.
- D. Analizați indicatorii financiari de mai sus pe fiecare an în parte și reprezentați grafic evoluția fiecărui indicator. În vederea îmbunătățirii activității, explicați care ar fi deciziile financiare de adoptat în perioada viitoare de către societatea comercială la care ați efectuat stagiul de practică.

ANEXĂ

Structura proiectului

(specializarea Administrarea afacerilor în servicii de ospitalitate):

Monografia agenției de turism

Abordați următoarele aspecte:

1. Prezentarea generală a unității care să conțină:

- a. Forma juridică și tipul de societate în funcție de clasele de mărime – pentru identificarea operatorului economic accesați baza de date ce cuprinde agențiile de turism din România (<http://turism.gov.ro/web/autorizare-turism/>);



- b. Obiectul de activitate/Obiectul principal de activitate – de studiat pe site-ul Ministerului Finanțelor Publice (<https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii> – căutarea se face după Codul unic de identificare sau după Denumirea operatorului și Județul în care este înregistrat operatorul) și/sau pe ListaFirme.ro (www.listafirme.ro)-menționați dacă au survenit modificări de cod CAEN pe parcursul anilor;
- c. Descrierea activității în date statistice: cifra de afaceri, profitul/pierderea realizat și numărul de angajați – se pot culege informații de pe site-ul Ministerului Finanțelor Publice și/sau pe www.ListaFirme.ro
- d. Clienți, furnizori, concurenți (culegeți informații de pe website-urile agenției alese și din alte surse relevante; stabiliți ce clientelă încearcă să atragă – descrieți segmentele de clientelă; căutați informații cu privire la furnizorii cu care lucrează. Menționați ce categorii de furnizori există. Ați observat ceva notabil? Identificați principalii concurenți ai agenției de turism studiate și argumentați-vă răspunsul).
- e. Descrieți produsele turistice ale agenției de turism, discutați aspecte legate de realizarea și/sau comercializarea produselor turistice proprii sau ale altor agenții de turism (vedeți Baza de date a agențiilor licențiate și studiați informațiile de pe website-ul agenției, respectiv de pe alte platforme utilizate în promovarea ofertei sale;
- f. Prezentați alte informații cu privire la modul în care își desfășoară activitatea;
- g. Menționați orice alte aspecte pe care le considerați relevante pentru analiza voastră.

2. Organizarea structurală a firmei:

Descrieți modul de organizare utilizat de către agenția de turism - departamente, compartimente cu activitățile specifice.

3. Managementul resurselor umane (maxim 2 pag):

- a. Analizați structura personalului (în ultimii 3 ani):
 - analiza diversității (diversitatea personalului în funcție de gen, vârstă, etnie, etc. la toate nivelurile din organizație – grafice, tabele, analiză descriptivă);
 - analiza dinamicii personalului (analiza fluctuației de personal, analiza vechimii/loialității în organizație – grafice, tabele, analiză descriptivă).
- b. Analizați activitatea de recrutare (într-un interval de un an):
 - sursele de recrutare (categoriile de persoane care au caracteristici unitare, identificabile pe piața muncii, pe care organizația le are în vedere – tabele, grafice, analiză care arată varietatea surselor, gradul de detaliere a profilului surselor de recrutare, etc.);
 - metodele de recrutare (tehnicile folosite pentru atragerea de potențiali candidați – tabele, grafice, analiza gradului în care metodele sunt sincronizate cu sursele de recrutare, creativitatea și impactul metodelor de recrutare etc.);
 - recrutorii (persoanele implicate în căutarea talentelor, atât din cadrul organizației cât și din afara – descriere și analiză a numărului de persoane implicate raportat la nevoia de personal, calitățile persoanelor implicate etc.).

4. Planificarea activității:

- a. Prezentați 2 planuri întocmite de firmă pentru anul în curs: unul de utilizare unică, al doilea cu utilizare permanentă;



- b. Exemplificați 2 instrumente de planificare folosite de firmă.

5. Marketing- se vor analiza următoarele elemente (utilizând informațiile disponibile pe website-ul unității sau pe website-uri de specialitate) :

- C. Produsul
- Identificați principalele obiective ale gamei de produse;
 - La care dintre produse trebuie să se renunțe? Argumentați răspunsul.
 - Ce produse trebuie adăugate? Argumentați răspunsul.
- B. Prețul
- Identificați care sunt obiectivele de stabilire a prețurilor;
 - În ce măsură sunt stabilite prețurile după criterii de cost, de cerere sau de concurență? Argumentați răspunsul.
- C. Distribuția
- Identificați obiectivele de distribuție;
 - Analizați eficiența distribuitorilor;
 - Este nevoie ca firma să se gândească la schimbarea canalelor de distribuție? Argumentați răspunsul.
- D. Promovarea
- Identificați obiectivele de promovare ale firmei;
 - Este adecvat bugetul alocat activității de promovare? Justificați răspunsul.
 - Identificați instrumentele promoționale folosite și analizați cât de eficiente sunt acestea.

6. Finanțe și Contabilitate: Raportarea și analiza financiară a societății comerciale (maxim 6 pagini):

- A. Prezentați succint situațiile financiare anuale (bilanțul și contul de profit și pierdere) ale societății comerciale pe ultimii trei ani, menționând principalele componente ale acestora: active immobilizate, active circulante, active totale, datoriile care trebuie plătite într-o perioadă de până la un an și datoriile care trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an, capitaluri proprii, venituri și cheltuieli totale, rezultatul brut și rezultatul net.
- B. Prezentați aspecte legate de vectorul fiscal al entității: tipuri de obligații fiscale datorate, data luării în evidență,
- C. Calculați principalii indicatori financiari pe ultimii 3 ani pe baza bilanțului și contului de profit și pierdere de la societatea comercială la care ați efectuat stagiul de practică:
- 1) Indicatori de finanțare a activității:
 - Rata datoriilor în total active (DAR), calculată ca raport procentual între datoriile totale și activele totale;
 - Rata capitalurilor în total active (EAR), calculată ca raport procentual între capitaluri totale și activele totale;
 - 2) Indicatori de echilibru financiar pe termen scurt:
 - Rata lichidității curente (RLC), calculată ca raport procentual între activele curente (stocuri, creanțe, trezorerie-casa și conturi la bănci și investiții financiare pe termen scurt) și datoriile curente (datorii pe termen scurt și venituri înregistrate în avans);
 - Rata lichidității acide (RLA), calculată ca raport procentual între activele curente, mai puțin stocurile (creanțe, trezoreria-casa și conturi la bănci și investiții financiare pe termen scurt) și datoriile curente (datorii pe termen scurt și venituri înregistrate în avans);
 - 3) Indicatori de echilibru financiar pe termen lung:



- Rata structurii financiare (DER), calculată ca raport procentual între datoriile totale și capitalurile proprii;
 - Rata acoperirii datoriilor, calculată ca raport procentual între datoriile totale și cifra de afaceri;
- 4) Indicatori de performanță financiară:
- Rata rentabilității capitalurilor proprii (ROE – Return On Equity), calculată ca raport procentual între profit net și capitalurile proprii;
 - Rata rentabilității activelor (ROA – Return On Assets), calculată ca raport procentual între profit net și active totale;
 - Rata eficienței vânzărilor (ROS – Return On Sales), calculată ca raport procentual între profit net și cifra de afaceri.
- D. Analizați indicatorii financiari de mai sus pe fiecare an în parte și reprezentați grafic evoluția fiecărui indicator. În vederea îmbunătățirii activității, explicați care ar fi deciziile financiare de adoptat în perioada viitoare de către societatea comercială la care ați efectuat stagiul de practică.

ANEXĂ

Structura proiectului (specializarea Administrarea afacerilor în servicii de ospitalitate):

Monografia unității de alimentație publică

Abordați următoarele aspecte:

1. Prezentarea generală a unității care să conțină:

- a. Forma juridică și tipul de societate în funcție de clasele de mărime – pentru identificarea operatorului economic accesați baza de date ce cuprinde unitățile de alimentație publică din România (<http://turism.gov.ro/web/autorizare-turism/>);
- b. Obiectul de activitate/Obiectul principal de activitate – de studiat pe site-ul Ministerului Finanțelor Publice (<https://www.mfinante.gov.ro/pjuridice.html?pagina=domenii> – căutarea se face după Codul unic de identificare sau după Denumirea operatorului și Județul în care este înregistrat operatorul) și/sau pe ListaFirme.ro (www.listafirme.ro), menționați dacă au survenit modificări de CAEN pe parcursul anilor;
- c. Descrierea activității în date statistice: cifra de afaceri, profitul/pierderea realizat și numărul de angajați – se pot culege informații de pe site-ul Ministerului Finanțelor Publice și/sau pe www.ListaFirme.ro dacă au survenit modificări pe parcursul anilor pentru care se pot identifica raportări;
- d. Clienți, furnizori, concurenți (culegeți informații de pe website-urile unității alese și din alte surse relevante; stabiliți ce clientelă încearcă să atragă; căutați informații cu privire la furnizorii la care apelează – Ați observat ceva notabil? Identificați principalii concurenți ai unității studiate și argumentați-vă răspunsul).
- e. Descrieți modul în care este organizat spațiul unității de alimentație, discutați aspecte legate de capacitatea sa de primire (vedeți Baza de date a unităților clasificate și studiați informațiile de pe website-ul unității, respectiv de pe alte platforme utilizate în promovarea ofertei sale);
- f. Descrieți meniul oferit și serviciile oferite (comenzi online cu sau fără livrare, parteneriate stabilite pentru livrare, rezervări, organizare de evenimente etc.)



- g. Prezentați alte informații cu privire la modul în care își desfășoară activitatea;
- h. Arătați dacă bucătarul-șef este sau nu promovat.

2. Organizarea structurală a firmei (maxim 2 pagini):

Descrieți modul de organizare utilizat de către societatea comercială - departamente, compartimente cu activitățile specifice.

. Managementul resurselor umane (maxim 2 pag):

- a. Analizați structura personalului (în ultimii 3 ani):
 - analiza diversității (diversitatea personalului în funcție de gen, vârstă, etnie, etc. la toate nivelurile din organizație – grafice, tabele, analiză descriptivă);
 - analiza dinamicii personalului (analiza fluctuației de personal, analiza vechimii/loialității în organizație – grafice, tabele, analiză descriptivă).
- b. Analizați activitatea de recrutare (într-un interval de un an):
 - sursele de recrutare (categoriile de persoane care au caracteristici unitare, identificabile pe piața muncii, pe care organizația le are în vedere – tabele, grafice, analiză care arată varietatea surselor, gradul de detaliere a profilului surselor de recrutare, etc.);
 - metodele de recrutare (tehnicele folosite pentru atragerea de potențiali candidați – tabele, grafice, analiza gradului în care metodele sunt sincronizate cu sursele de recrutare, creativitatea și impactul metodelor de recrutare etc.);
 - recrutorii (persoanele implicate în căutarea talentelor, atât din cadrul organizației cât și din afara – descriere și analiză a numărului de persoane implicate raportat la nevoia de personal, calitățile persoanelor implicate etc.).

4. Planificarea activității:

- a. Prezentați 2 planuri întocmite de firmă pentru anul în curs: unul de utilizare unică, al doilea cu utilizare permanentă;
- b. Exemplificați 2 instrumente de planificare folosite de firmă.

5. Marketing- se vor analiza următoarele elemente (utilizând informațiile disponibile pe website-ul unității sau pe website-uri de specialitate) :

- D. Produsul
 - Identificați principalele obiective ale gamei de produse;
 - La care dintre produse trebuie să se renunțe? Argumentați răspunsul.
 - Ce produse trebuie adăugate? Argumentați răspunsul.
- B. Prețul
 - Identificați care sunt obiectivele de stabilire a prețurilor;
 - În ce măsură sunt stabilite prețurile după criteriile de cost, de cerere sau de concurență? Argumentați răspunsul.
- C. Distribuția
 - Identificați obiectivele de distribuție;
 - Analizați eficiența distribuitorilor;
 - Este nevoie ca firma să se gândească la schimbarea canalelor de distribuție? Argumentați răspunsul.
- D. Promovarea
 - Identificați obiectivele de promovare ale firmei;



- Este adecvat bugetul alocat activității de promovare? Justificați răspunsul.
- Identificați instrumentele promoționale folosite și analizați cât de eficiente sunt acestea.

6. Finanțe și Contabilitate: Raportarea și analiza financiară a societății comerciale (maxim 6 pagini):

- A. Prezentați succint situațiile financiare anuale (bilanțul și contul de profit și pierdere) ale societății comerciale pe ultimii trei ani, menționând principalele componente ale acestora: active imobilizate, active circulante, active totale, datoriile care trebuie plătite într-o perioadă de până la un an și datoriile care trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an, capitaluri proprii, venituri și cheltuieli totale, rezultatul brut și rezultatul net.
- B. Prezentați aspecte legate de vectorul fiscal al entității: tipuri de obligații fiscale datorate, data luării în evidență.
- C. Calculați principalii indicatori financiari pe ultimii 3 ani pe baza bilanțului și contului de profit și pierdere de la societatea comercială la care ați efectuat stagiul de practică:
- 1) Indicatori de finanțare a activității:
 - Rata datoriilor în total active (DAR), calculată ca raport procentual între datoriile totale și activele totale;
 - Rata capitalurilor în total active (EAR), calculată ca raport procentual între capitalurile totale și activele totale;
 - 2) Indicatori de echilibru financiar pe termen scurt:
 - Rata lichidității curente (RLC), calculată ca raport procentual între activele curente (stocuri, creanțe, trezorerie-casa și conturi la bănci și investiții financiare pe termen scurt) și datoriile curente (datoriile pe termen scurt și venituri înregistrate în avans);
 - Rata lichidității acide (RLA), calculată ca raport procentual între activele curente, mai puțin stocurile (creanțe, trezoreria-casa și conturi la bănci și investiții financiare pe termen scurt) și datoriile curente (datoriile pe termen scurt și venituri înregistrate în avans);
 - 3) Indicatori de echilibru financiar pe termen lung:
 - Rata structurii financiare (DER), calculată ca raport procentual între datoriile totale și capitalurile proprii;
 - Rata acoperirii datoriilor, calculată ca raport procentual între datoriile totale și cifra de afaceri;
 - 4) Indicatori de performanță financiară:
 - Rata rentabilității capitalurilor proprii (ROE – Return On Equity), calculată ca raport procentual între profitul net și capitalurile proprii;
 - Rata rentabilității activelor (ROA – Return On Assets), calculată ca raport procentual între profitul net și activele totale;
 - Rata eficienței vânzărilor (ROS – Return On Sales), calculată ca raport procentual între profitul net și cifra de afaceri.
- D. Analizați indicatorii financiari de mai sus pe fiecare an în parte și reprezentați grafic evoluția fiecărui indicator. În vederea îmbunătățirii activității, explicați care ar fi deciziile financiare de adoptat în perioada viitoare de către societatea comercială la care ați efectuat stagiul de practică.



Responsabili practică

1. Lect.univ.dr. Cristina Ioana Balint
2. Lect.univ.dr. Emanuel Emil Săvan
3. Asist.univ.dr. Tudor Oprișor
4. Asist.univ.drd. Ionuț Călin Cazan