



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor



FEAA
SMART STUDENT

Smart Student

Revista de cercetare științifică studențească

ISSN 2559-2513

2020



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Comitetul științific

Prof. dr. Cătălin Răzvan DOBREA, Academia de Studii Economice din București, România
Prof. dr. Gheorghe EPURAN, Universitatea „Transilvania” din Brașov, România
Lect. dr. Alina BREZOI, Universitatea „Petrol și Gaze” din Ploiesti, România
Lect. dr. Mioara CHIRIȚĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Ruxandra CIULU, Universitatea „Al.I. Cuza” din Iasi, România
Conf. dr. Mariana CONSTANTINESCU, Universitatea „Valahia” din Târgoviște, România
Prof. dr. Nicoleta CRISTACHE, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Sofia DAVID, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Lect. dr. Maria Mirabela FLOREA-IANC, Universitatea „Constantin Brâncuși” din Tg. Jiu, România
Conf. dr. Viorica IOAN, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Adrian LUPAȘC, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Ioana LUPAȘC, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Ludmila Daniela MANEA, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Prof. dr. Adrian MICU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Lect. dr. Angela-Eliza MICU, Universitatea „Ovidius” din Constanța, România
Conf. dr. Iuliana Oana MIHAI, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Florentina MOISESCU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Mihaela-Carmen MUNTEAN, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Prof. dr. Mihaela NECULIȚĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Corina SBUGHEA, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Prof. dr. Irina Olimpia SUSANU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Florina Oana VÎRLĂNUȚĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Dr. Geanina COLAN, Colegiul Național Economic “Virgil Madgearu”, Galați, România

Bordul editorial

Prof. dr. Nicoleta BĂRBUȚĂ-MIȘU, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Prof. dr. Nicoleta CRISTACHE, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Gianina MIHAI, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Corina SBUGHEA, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Conf. dr. Ioana LUPAȘC, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România
Drd. Alexandra ZAIF, Universitatea „Transilvania” din Brașov, România
Drd. Marius GERU, Universitatea „Transilvania” din Brașov, România
Drd. Codrin MIRICĂ, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România

Editor șef

Conf. dr. Mihaela-Carmen MUNTEAN, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România

Editor

Ec. Rodica TOMA, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Cuprins

Analiza rezultatelor companiei multinaționale ING în perioada 2009-2018.....	5
Analysis of the results of the multinational company ING in the period 2009-2018	
Bejan Roberta-Mihaela	
<i>Coordonator științific: Prof.univ.dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta</i>	
Sistem informatic pentru o bibliotecă școlară	18
Software for a school library	
Mazuru Andrei	
<i>Coordonator științific: Asist. univ. dr. Bibicu Dorin</i>	
Paralelă între mBank din Polonia, Banco República de Uruguay, ABSA din Mozambic și First Bank din România: câteva elemente specifice.....	27
Parallel between mBank from Poland, Banco República from Uruguay, ABSA from Mozambique and First Bank from Romania: some specific elements	
Nistor Mihai, Patrașcu Alina Andra, Vasilache Ionel-Neluțu	
<i>Coordonator științific: Lect. univ. dr. Dumitriu Ramona</i>	
Analiza fundamentală și tehnică a băncii Transilvania S.A.....	35
Fundamental and technical analysis of Transilvania S.A. Bank	
Croitoru Augustina	
<i>Coordonator științific: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta</i>	
Creditul Prima Casă. Studiu de caz la Banca Transilvania, BCR și BRD.....	46
The First House Credit. Case Study at Transilvania Bank, BCR and BRD	
Belivacă Narcisa-Tatiana	
<i>Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lăzărescu Ioana</i>	
Politica de dividend. Studiu de caz a firmelor SC.Artego S.A și Comelf S.A.....	55
Dividend Policy. Case study of companies SC.Artego S.A and Comelf S.A	
Costin Monica	
<i>Coordonator științific: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta</i>	
Motivarea și recompensarea angajaților	64
Motivating and rewarding employees	
Damian Alina	
<i>Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lukacs Edit</i>	
Studiul echilibrului financiar și funcțional.....	73
Study of financial and functional balance	
Andreea Fandole	
<i>Coordonator științific: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta</i>	
Sistem informatic pentru ferme apicole	88
Beekeeping software application	
Moisă Brian-Geordy	
<i>Coordonator științific: Conf. univ. dr. Mihai Gianina</i>	



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Performanța firmei	99
Company performance	
Marcu Laura	
<i>Coordonator științific: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta</i>	
Selecția și integrarea noilor angajați.....	112
Selection and integration of new employees	
Pîrlog Cristiana Florentina	
<i>Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lukacs Edit</i>	
Creditul bancar - instrument de finanțare pentru studenți. Studiu de caz.....	120
Bank Loan - Financial Product for Students. Case Study	
Păduraru Sorina	
<i>Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lăzărescu Ioana</i>	
Strategii de internaționalizare a companiei multinaționale	130
Internationalization strategies of multinational companies	
Mihalcea Cristina	
<i>Coordonator științific: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta</i>	
Strategii de dezvoltare profesională în cadrul Agenției Naționale de Administrare Fiscală	138
Professional development strategies within the National Agency for Fiscal Administration	
Panica (Marcu) Georgiana	
<i>Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lukacs Edit</i>	
Costul capitalurilor proprii ale S.C. MOBEX S.A.....	146
The cost of equities of S.C. MOBEX S.A.	
Antonela-Mădălina Nedelcu	
<i>Coordonator științific: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta</i>	



Analiza rezultatelor companiei multinaționale ING în perioada 2009-2018

Analysis of the results of the multinational company ING in the period 2009-2018

Bejan Roberta-Mihaela

Coordonator științific: Prof.univ.dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii universitare de licență Finanțe și Bănci

Rezumat: Performanțele financiare pot să constituie o miză esențială pentru relațiile întreținute de întreprindere cu mediul său și pentru relațiile externe. Termenului de performanță i s-au atribuit o serie de accepțiuni cu înțelesuri diferite cum ar fi: un rezultat pozitiv al unei activități, competitivitate, productivitate, profitabilitate, eficiență, adaptabilitate, creștere, satisfacție, succes, realizare. În funcție de utilizatorii informațiilor privind performanța, acest concept este definit în mod diferit, de exemplu: managerii sunt interesați de performanța globală a companiilor, investitorii vor percepe performanța prin intermediul rentabilității investiției, salariații și clienții prezintă interes față de stabilitatea întreprinderii, iar creditorii au în vedere solvabilitatea și lichiditatea acesteia. Această lucrare ne arată analiza rezultatelor companiei multinaționale ING, una din primele 10 bănci din Europa în ceea ce privește totalul activelor. Pe toată perioada analizată, banca nu prezenta o situație prea bună din cauza cheltuielilor din exploatare foarte mari care nu puteau fi acoperite de veniturile din aceeași categorie. Rezultatul financiar pe durata a celor 10 ani analizați a prezentat numai valori favorabile fiind componenta cea mai importantă în realizarea profitului. Soldurile intermediare de gestiune ne arată aceeași problemă a activității de exploatare și că multinaționala poate să își finanțeze investițiile datorită volumului mare de venituri financiare.

Cuvinte cheie: **Companie multinațională, rezultatele întreprinderii, solduri intermediare de gestiune**

Abstract: Financial performances can be a key stake in the company's relationship with its environment and external relations. The term performance has been assigned a series of meanings with different meanings such as: a positive result of an activity, competitiveness, productivity, profitability, efficiency, adaptability, growth, satisfaction, success, achievement. Depending on the users of performance information this concept is defined differently, for example: managers are interested in the overall performance of companies, investors will perceive performance through return on investment, employees and customers are interested in the stability of the company, and creditors have in view of its solvency and liquidity. This paper shows us the analysis of the results of the multinational company ING, one of the top 10 banks in Europe in terms of total assets. Throughout the analyzed period, the bank did not present a very good situation due to the very high operating expenses that could not be covered by the incomes from the same category. The financial result during the 10 years analyzed presented only favorable values being the most important component in making a profit. Intermediate management balances show us the same problem of operating activity and that the multinational can finance its investments due to the large volume of financial income.

Keywords: **Multinational company, results of the enterprise, intermediate management balances**



Introducere

Întreprinderea prezintă o multitudine de operații economice și financiare, care se reflectă sub forma fluxurilor și stocurilor în situațiile financiare. Fluxurile au o influență imediată asupra rezultatului exercițiului, iar stocurile prezintă un impact, temporar sau de durată, asupra echilibrului financiar, nevoii de finanțare a operațiilor de gestiune și în final asupra solvabilității întreprinderii.

Corporațiile transnaționale sunt acum forța principală care pune în mișcare sistemul economic mondial. Ele sunt cele care stabilesc direcțiile generale ale economiei unui stat mai mult decât guvernele. Unele transnaționale au un venit anual mai mare decât produsul național brut al unora dintre state. Ele pot să mute procesul de producție de pe un teritoriu în altul, capitalul este mobil pe când forța de muncă nu. Pot să prefere să lucreze cu un anumit stat pentru a obține condiții fiscale mai bune decât cu un alt stat. Corporațiile creează acum o lume fără frontiere.

ING Groep N.V. (cunoscut ca Grupul ING) este un grup bancar din Olanda prezent la nivel mondial, cu peste 60 milioane clienți individuali, 115,000 angajați și subsidiare în 50 țări. Grupul ING a fost creat în 1991 prin fuziunea dintre Naționale-Nederlanden și NMB Postbank Group

Rezultatele unei întreprinderi

În principal fluxurile economice, respectiv veniturile și cheltuielile perioadei de gestiune, sunt generate de trei domenii de activitate: [4]

- activitatea de exploatare, reprezintă activitatea dominantă ce presupune realizarea profitului întreprinderii din sectoarele industrial, investițional, comercial și/sau prestări de servicii;
- activitatea financiară, cuprinde participațiile la capitalul altor societăți și alte acțiuni de plasament. Cele două tipuri de activități de mai sus formează activitatea curentă a întreprinderii;
- activitatea extraordinară, cuprinde acele evenimente extraordinare care afectează activitatea normală a întreprinderii.

Fiecare tip de activitate determină un anumit rezultat - profit sau pierdere - ce se determină ca diferență între veniturile și cheltuielile prezentate în Contul de profit și pierdere, pe cele trei domenii de activitate.

Rezultatele întreprinderii sunt:[4]

1. **Rezultatul exploatării (RE)** măsoară activitatea normală, curentă a întreprinderii, are în vedere activitatea industrială sau comercială a întreprinderii. Acest sold se calculează direct, ca diferență între toate veniturile de exploatare (TV_{expl}) și toate cheltuielile de exploatare (TCh_{expl}):

$$RE = TV_{expl} - TCh_{expl}$$

2. **Rezultatul financiar (RF)** arată performanța financiară a întreprinderii, permite analiza consecințelor operațiunilor mai mult sau mai puțin repetitive legate de deciziile financiare ale întreprinderii și se calculează ca diferență între totalul veniturilor financiare (TV_{fin}) și totalul cheltuielilor financiare (TCh_{fin}):

$$RF = TV_{fin} - TCh_{fin}$$

3. **Rezultatul curent (RC)** înainte de impozitare arată performanța economică și financiară a întreprinderii. Acest indicator este rezultatul de exploatare și financiar al întreprinderii, în opoziție cu rezultatul extraordinar:

$$RC = RE + RF$$

4. **Rezultatul extraordinar (RE_{extr})** reprezintă un sold al operațiunilor extraordinare, apare numai în situații de excepție când se produc diverse calamități naturale. Rezultatul extraordinar se calculează ca diferență între veniturile extraordinare (V_{extr}) și cheltuielile extraordinare (Ch_{extr}):

$$RE_{extr} = V_{extr} - Ch_{extr}$$

5. **Rezultatul brut al exercițiului (RBE)** exprimă diferența dintre toate veniturile (TV) și toate cheltuielile (TCh) aferente unui exercițiu financiar:

$$RBE = TV - TCh$$

Rezultatul brut al exercițiului se mai poate calcula însumând rezultatul exploatării, cu rezultatul financiar și cel extraordinar:

$$RBE = RE + RF + RE_x$$

Știind că rezultatul exploatării cu cel financiar formează rezultatul curent, rezultatul brut al exercițiului mai poate fi calculat:

$$RBE = RC + RE_x$$

6. **Rezultatul net al exercițiului (RNE)** reprezintă diferența dintre rezultatul brut al exercițiului și impozitul pe profit/venit:

$$RNE = RBE - I/Pr$$

În pasivul bilanțului se regăsește acest sold, fiind prezentat înainte de repartizarea rezultatului. Este numit în mod curent rezultatul exercițiului sau mai simplu beneficiu sau pierdere.

Impozitul pe profit și participarea salariaților nu sunt cuprinse în acest sold, dar aceste două posturi ar putea fi scoase în evidență de rezultatul de exploatare, rezultatul financiar și rezultatul extraordinar.

Rezultatul net al exercițiului reprezintă unul din cei mai utilizați indicatorii la calculul ratelor.

Soldurile intermediare de gestiune

Soldurile intermediare de gestiune reprezintă etape succesive pentru formarea rezultatului final de unde și denumirea lor de solduri intermediare. Fiecare sold intermediar reflectă rezultatul gestiunii financiare la respectivul nivel de acumulare. Ele decupează contul de rezultat în mai multe solduri semnificative care ajută la realizarea unor analize financiar-contabile, ce contribuie la obținerea imaginii fidele a activității întreprinderii. Soldurile intermediare de gestiune, preiau informațiile din contul de profit și pierdere.[5]

Întocmirea soldurilor intermediare de gestiune are ca scop:[1]

- aprecierea creșterii bogăției, generate de activitatea întreprinderii;
- descrierea modului de repartizare a bogăției create de întreprindere între: salariați și organisme sociale, stat, acționari, întreprindere;
- înțelegerea formării rezultatului net;

- studiul structurii activității cu ajutorul unor rate care permit analiza evoluției în timp a acesteia (de exemplu, rata marjei comerciale, rata valorii adăugate, ponderea exportului etc.);
- studiul mijloacelor de exploatare, folosind rate precum randamentul forței de muncă, randamentul echipamentului industrial etc.;
- analiza rentabilității;
- analiza evoluției în timp prin calcularea variației procentuale a principalelor solduri intermediare de gestiune, identificarea cauzelor acestor variații și stabilirea, dacă este cazul, de măsuri corectoare;

Soldurile intermediare de gestiune[1] sunt considerate indicatori utili pentru analiza performanțelor economice și financiare ale întreprinderii:

1. Cifra de afaceri (CA)
2. **Marja comercială** (MC)
3. **Producția exercițiului** (PE)
4. **Valoarea adăugată** (VA) este egală cu diferența dintre vânzările și producția întreprinderii pe de-o parte și ceea ce s-a cumpărat de la terți, pe de altă parte.

Este un indicator utilizat în contabilitatea națională unde arată aportul întreprinderii la averea națională. Creșterea acestui indicator este un obiectiv major de eficiență iar studierea elementelor sale constitutive permite constatarea modului de repartizare pentru: personal, stat, investitori, bănci, acționari.[3]

Ea măsoară valoarea creată de întreprindere prin activitatea sa și se calculează astfel:

$$VA = MC + PE - CE$$

Unde:

CE = consumul extern, provenind de la terți sau consumul intermediar care se calculează astfel:

$$CE = Ch_{mpm} + Ach_m + Ach_{af} + Ch_{pext}$$

Unde:

Ch_{mpm} = cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile;

Ach_m = alte cheltuieli materiale;

Ach_{af} = alte cheltuieli din afară (energie și apă);

Ch_{pext} = cheltuieli cu prestațiile externe.

5. **Excedentul brut de exploatare** [4] (EBE) măsoară resursa obținută de întreprindere din activitatea de exploatare independent de aspectele financiare, imobiliare sau comerciale. Indică surplusul de trezorerie generat de operațiunile de exploatare propriu-zise. EBE reprezintă un sold care nu cuprinde decât venituri încasabile și cheltuieli sub formă de plăți și se calculează astfel:

$$EBE = VA + S_{expl} - I_{tx} - Ch_{pers}$$

Unde:

S_{expl} = subvenții de exploatare;

I_{tx} = impozite, taxe și vărsăminte asimilate;

Ch_{pers} = cheltuieli cu personalul.

6. **Capacitatea de autofinanțare** [4] (CAF) exprimă capacitatea întreprinderii de a remunera furnizorii de capital și de a finanța investițiile pentru înnoirea și dezvoltarea întreprinderii, completând fondurile constituite prin amortizare. Determinarea CAF se realizează prin două metode:
- a) metoda deductivă pornește de la EBE, la care se adaugă veniturile încasabile și se scad cheltuielile plătitabile, astfel:

$$CAF = EBE + Av_{expl} - Ach_{expl} + V_{fin} - Ch_{fin} + V_{extr} - Ch_{extr} - P_{sal} - I/pr$$

Unde:

Av_{expl} = alte venituri din exploatare, se exclud veniturile din cedarea activelor.

Ach_{expl} = alte cheltuieli din exploatare, din care se rețin numai cheltuielile cu despăgubirile, donațiile și activele cedate, se exclud cheltuielile privind cedarea activelor.

V_{fin} = venituri financiare, se exclud veniturile financiare din provizioane.

Ch_{fin} = cheltuieli financiare, se exclud cheltuielile financiare cu amortizări și provizioane.

V_{extr} = venituri extraordinare;

Ch_{extr} = cheltuieli extraordinare;

P_{sal} = participarea salariaților la profit;

I/pr = impozitul pe profit.

- b) metoda adițională pornește de la rezultatul net al exercițiului (RNE), la care se adaugă cheltuielile calculate și se scad veniturile calculate astfel:

$$CAF = RNE + Ch_{ced} - V_{ced} + Ch_{Am+prov} - V_{prov}$$

Unde:

Ch_{ced} = cheltuieli privind cedarea activelor;

V_{ced} = venituri din cedarea activelor;

$Ch_{Am+prov}$ = cheltuieli cu amortizări și provizioane, se includ cheltuielile de exploatare și financiare cu amortizări și provizioane.

V_{prov} = venituri din provizioane, se includ veniturile de exploatare și financiare din provizioane.

Analiza rezultatelor

Pentru a avea o analiză mai complexă am analizat contul de profit și pierdere al companiei multinaționale ING pe o perioadă de 10 ani din 2009 până în 2018.

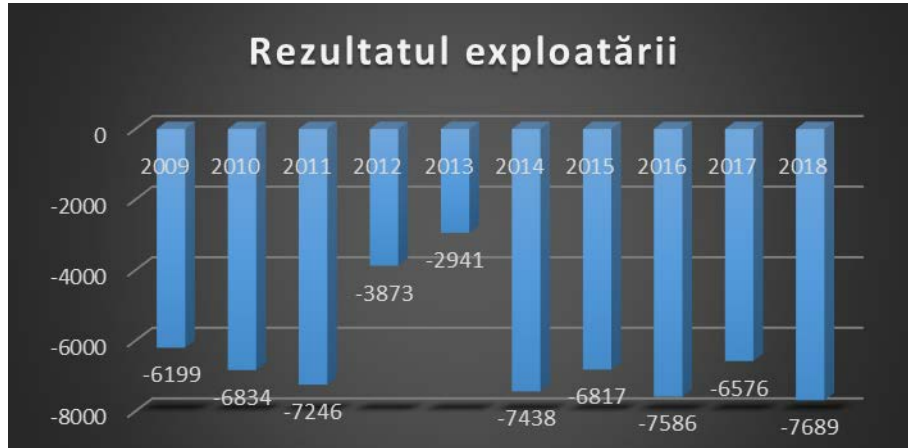


Fig.1. Rezultatul exploatării al companiei ING în perioada 2009-2018 în milioane de euro
Sursa: realizat de autor pe baza datelor din anexa 1

În perioada 2009-2018 este ilustrată pe baza graficului de mai sus evoluția Rezultatului exploatării al companiei ING. Cel mai ridicat nivel al rezultatului exploatării s-a înregistrat în anul 2013 (-2.941) și cea mai scăzută valoare a fost atinsă în anul 2018 (-7.689).

El prezintă valori negative pe toată durata analizată deoarece volumul cheltuielilor din exploatare depășește volumul veniturilor încasate în urma activității de exploatare. Se poate observa ca în cazul băncii ING activitatea dominantă nu realizează profit ceea ce duce la creșterea datoriilor și lipsa mijloacelor de acoperire a acestora.



Fig.2. Rezultatul financiar al companiei ING în perioada 2009-2018 în milioane de euro
Sursa: realizat de autor pe baza datelor din anexa 1

În graficul de mai sus este prezentată evoluția Rezultatului financiar al companiei ING în perioada 2009-2018 Cel mai ridicat nivel al rezultatului financiar s-a înregistrat în anul 2018 (14.527) și cea mai scăzută valoare a fost atinsă în anul 2009 (4.674).

Performanța financiară a companiei arată prin rezultatul financiar reflectă deciziile financiare pe care aceasta le-a luat în legătură cu operațiunile realizate în acest domeniu. Valorile în creștere din ultimii 5 ani analizați sunt datorate scăderii cheltuielilor financiare, în special cele cu dobânzile.

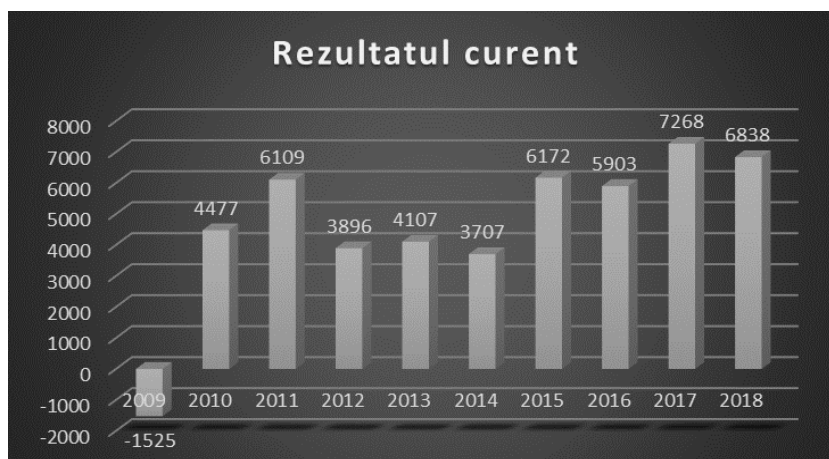


Fig.3. Rezultatul curent al companiei ING în perioada 2009-2018 în milioane de euro

Sursa: realizat de autor pe baza datelor din anexa 1

Este prezentată evoluția Rezultatului curent al companiei ING în perioada 2009-2018 în graficul de mai sus. Nivelul cel mai ridicat al acestui rezultat s-a înregistrat în anul 2017 (7.268) și cel mai scăzut nivel a fost atins în anul 2009 unde prezintă valoare negativă (-1.525).

Valorile pozitive sunt datorate în cea mai mare măsură rezultatului financiar care reușește să acopere valorile negative ale rezultatului din exploatare adică a cheltuielilor realizate în acest domeniu.



Fig.4. Rezultatul extraordinar al companiei ING în perioada 2009-2018 în milioane de euro

Sursa: realizat de autor pe baza datelor din anexa 1

Evoluția Rezultatului extraordinar al companiei ING în perioada 2009-2018 este ilustrată pe baza graficului de mai sus. Cel mai ridicat nivel al acestui rezultat s-a înregistrat în anul 2011 (1.109) și cea mai scăzută valoare a fost atinsă în anul 2014 (-1.296).

Rezultatul etraordinar al bancii ING provine din operațiunile întrerupte, din clasificarea și eliminarea acestora astfel în primii 2 ani analizați și în ultimi 2 nu au fost înregistrate astfel de operațiuni.

Evoluția rezultatul brut al exercițiului și a rezultatului net este asemanatoare cu cea a rezultatului curent deoarece rezultatul extraordinar în cazul rezultatului brut și impozitul pe profit în cazul rezultatului net nu înregistrează valori semnificative pentru a modifica cu mult evoluția prezentată în Fig.3.

Analiza soldurilor intermediare de gestiune

Cu datele preluate din rapoartele anuale ale grupului ING am putut calcula doar 3 solduri.

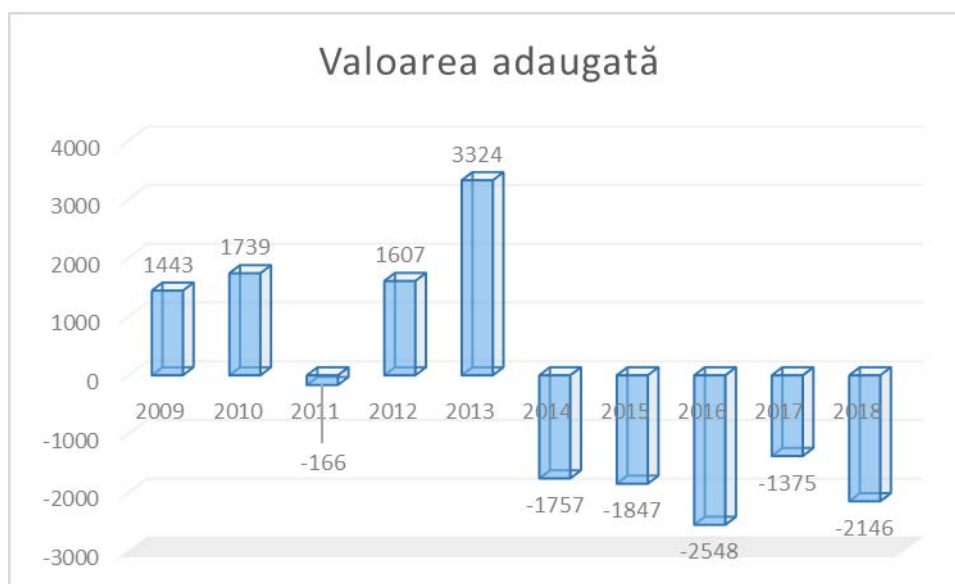


Fig.5. Valoarea adăugată a companiei ING în perioada 2009-2018 în milioane de euro

Sursa: realizat de autor pe baza datelor din anexa 1

În perioada 2009-2018 este ilustrată pe baza graficului de mai sus evoluția Valorii adăugate a companiei ING. Cel mai ridicat nivel al acesteia s-a înregistrat în anul 2013 (3.324) și cea mai scăzută valoare a fost atinsă în anul 2016 (-2.548).

Pe baza graficului se poate observa ca doar în 4 din cei 10 ani întreprinderea a repartizat cheltuielile pentru personal, stat, investitori și actionari în mod corect astfel reușind ca acest indicator să reprezinte un obiectiv major de eficiență prin creșterea lui. În cei 10 ani cel mai mult au crescut cheltuielile cu personalul.

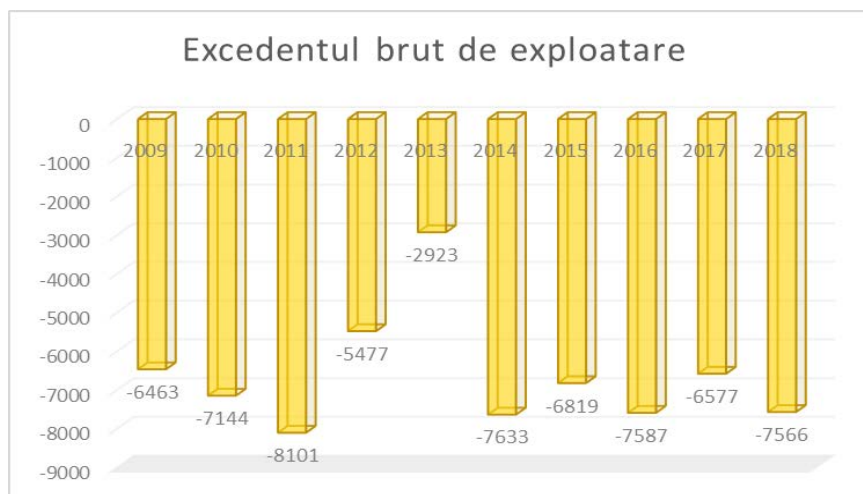


Fig.6. Excedentul brut de exploatare al companiei ING în perioada 2009-2018
în milioane de euro

Sursa: realizat de autor pe baza datelor din anexa 1

Evoluția Excedentului brut de exploatare al companiei ING în perioada 2009-2018 este ilustrată pe baza graficului de mai sus. Nivelul cel mai ridicat al acestuia s-a înregistrat în anul 2013 (-2.923) și cel mai scăzut nivel a fost atins în anul 2011 (-8.101).

El prezintă valori negative pe toată perioada analizată ceea ce arată că întreprinderea nu reușește să aibă resurse din activitatea de exploatare deoarece veniturile încasabile sunt mai mici decât cheltuielile sub formă de plăți.

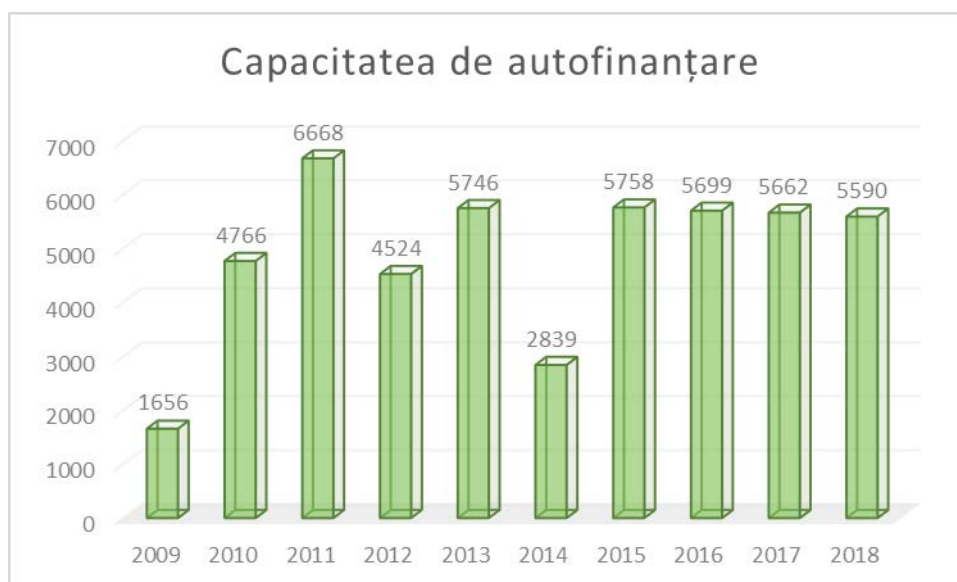


Fig.7. Capacitatea de autofinanțare a companiei ING în perioada 2009-2018
în milioane de euro

Sursa: realizat de autor pe baza datelor din anexa 1

În graficul de mai sus este prezentată evoluția Capacității de autofinanțare a companiei ING în perioada 2009-2018 Cel mai ridicat nivel al capacității s-a înregistrat în anul 2011 (6.668) și cea mai scăzută valoare a fost atinsă în anul 2009 (1.656).



Se poate observa pe baza graficului că evoluția capacității de autofinanțare este asemănătoare cu evoluția rezultatului net al exercițiului adică cu rezultatul curent prezentat mai sus deoarece adaosul la provizioane de pierdere a credit și rezultat net la cedarea companiilor din grup nu prezintă valori semnificative care să modifice foarte mult evoluția acestuia. Astfel ING poate să își remunereze furnizorii de capital și poate finanța investițiile pentru înnoirea și dezvoltarea întreprinderii.

Concluzii

În concluzie corporațiile transnaționale sunt principalele componente ale procesului de globalizare a activității economice prin extinderea progresivă a activității de producție în mai multe țări prin înființarea de filiale în baza unei strategii gândite la scară mondială. Ele reprezintă produsul direct al liberalizării în ceea ce privește economia mondială fiind centrele de forță economică și principalii operatori ai comerțului aflându-se la originea celor mai importante fluxuri financiar-monetare la nivel internațional.

Compania multinațională ING reușește să obțină profit din activitatea financiară pe care o desfășoară, activitatea extraordinară nu este una semnificativă, în unii ani având valoare 0. Activitatea de exploatare nu realizează profit în nici un an din cei 10 analizați dar cheltuielile sunt acoperite de veniturile financiare în aproape fiecare an excepție făcând anul 2009 atunci când rezultatul curent, brut și net au valori negative ceea ce arată o pierdere.

Soldurile intermediare de gestiune ne arată același lucru referitor la activitatea de exploatare doar capacitatea de autofinanțare reflectă măsura în care întreprinderea reușește să își finanțeze investițiile.

Bibliografie

1. Ariton, D. - *Strategii financiare ale firmei*, Editura EVRIKA, Brăila, 2000, pag. 49-55.
2. Bărbuță-Mișu N.- *Finanțarea și performanța întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2009
3. Bărbuță-Mișu, N. - *Analysis and Modelling of the Financial Performance of the Enterprises - Case study of Romania on building sector (Galati County)*, LAP Lambert Academic Publishing, Köln, Germania, 2009, pag. 48.
4. Bărbuță-Mișu, N., *Finanțele întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2009, pag 98
5. Boby, C., *Analiza pe baza tabloului soldurilor intermediare de gestiune*, Studia Universitatis Vasile Goldiș Arad, Seria Științe Economice, nr 21, anul 2011, pag 518.
6. Hoanță N.- *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura C.H. Beck, București, 2011.
7. Lezeu, D.N., *Analiza situațiilor financiare ale întreprinderii*, Ed. Economică, București, 2004.
8. Onofrei M.- *Finanțele întreprinderii*, Editura Economică, București, 2004.
9. Stroe R., Bărbuță-Mișu N. -*Finanțarea și gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2008.

10. Vasile I. -Gestiunea financiară a întreprinderii, Editura Meteor Press, București, 2010.
11. Vintilă G. - Gestiunea financiară a întreprinderii, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2010.

Anexe

Anexa 1

Contul de profit și pierdere al bancii ING în perioada 2009-2018

Sursa: Annual Report ING Group

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Operațiunile continue										
Venituri din exploatare										
Venit brut din primă	30.492	27.947	27.198	20.277	9.530	0	0	0	0	0
-Venit brut din polițele de asigurare de viață	28.720	26.206	25.473	18.544	7.848	0	0	0	0	0
-Venit brut din polițele de asigurare de bunuri	1.772	1.741	1.725	1.733	1.682	0	0	0	0	0
Venit din investiții	3.342	7.563	6.808	7.335	3.918	236	123	421	192	183
Rezultat net la cedarea companiilor din grup	264	310	855	1.604	-18	195	2	1	1	-123
Venitul net din comisioane	4.613	4.578	4.037	3.538	2.865	2.293	2.318	2.433	2.710	2.798
Alt venit din exploatare	691	635	1.343	-330	208	97	66	173	350	135
-Venit net din leasing operațional	175	213	176	1	1	5	2	2	46	30
-Venituri din proiecte de dezvoltare imobiliară	59	36	31	22	32	0	8	1	4	5
-Oficiul poștal cu venituri	99	0	-7	0	0	0	0	0	0	0
-Altele	358	386	1.143	-353	175	92	56	160	300	100
Venituri financiare										
Operațiuni bancare cu rezultate ale dobânzii	12.375	13.323	13.449	11.883	11.701	12.304	12.561	13.241	13.714	13.916
Rezultate de evaluare a instrumentelor derivate care nu sunt tranzacționate	-4.676	-410	1.674	-2.919	-2.687	-295	85	1.134	628	1.124
Venit net din tranzacționare	1.125	627	209	1.202	670	592	1.198	0	0	0
-Rezultatele tranzacționării valorilor mobiliare	486	411	-97	343	238	673	1.352	0	0	0
-Rezultate tranzacții valutare	9	44	-553	-120	-30	-452	600	0	0	0
-Rezultatele tranzacționării instrumentelor derivate	815	174	882	899	411	386	-820	0	0	0
-Altele	-185	-2	-23	80	51	-15	66	0	0	0
Pondere profitului din partea asociaților	-461	314	221	54	114	138	492	88	178	143
Venit total din operațiuni continue	47.765	54.887	55.794	42.644	26.301	15.560	16.845	17.491	17.773	18.176
Operațiuni întrerupte										
Venituri extraordinare										
Rezultat net din operațiuni întrerupte	0	0	114	548	370	746	793	0	0	0
Rezultat net din clasificarea ca operațiuni întrerupte	0	0	0	-394	-42	-470	3	0	0	0
Rezultat net din eliminarea operațiunilor întrerupte	0	0	995	752	17	-1.572	-918	441	0	0



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Venit total din operatiuni continue si intrerupte	47.765	54.887	56.903	43.550	26.646	14.264	16.723	17.932	17.773	18.176
Cheltuieli din exploatare										
Cheltuieli de subscriere	30.984	32.765	33.087	22.632	8.858	0	0	0	0	0
-Cheltuieli brute de subscriere	50.440	44.998	33.716	35.711	13.585	0	0	0	0	0
-Rezultatul investiției pentru asigurării de risc	-17.742	-10.492	1.246	-11.246	-4.930	0	0	0	0	0
-Recuperari de reasigurare	-1.714	-1.741	-1.875	-1.833	-70	0	0	0	0	0
Amortizări necorporale și alte deprecieri	568	1.112	379	281	146	88	0	0	0	0
Cheltuielile cu personalul	7.338	7.771	7.556	6.803	6.101	5.788	4.972	5.039	5.202	5.420
-Salarii	5.076	5.501	5.307	4.802	3.994	3.149	3.221	3.224	3.273	3.287
-Costuri de pensii și alte prestații legate de personal	320	317	257	32	322	1.209	275	344	381	385
-Alte costuri de beneficii legate de personal	0	0	0	0	-32	9	0	0	0	0
-Costuri de securitate socială	671	709	677	673	613	514	514	512	499	509
-Acorduri de compensare bazate pe acțiuni	96	120	177	161	78	60	76	75	74	49
-Angajații externi	756	752	823	830	842	623	634	636	716	901
-Educație	65	74	89	81	74	57	68	70	76	87
-Alte costuri de personal	354	298	226	224	210	167	184	178	183	202
Alte cheltuieli de exploatare	6.711	6.219	6.465	6.581	4.339	4.383	4.354	5.575	4.627	5.262
-Amortizarea bunurilor și echipamentelor	449	460	440	416	372	326	327	330	319	312
-Amortizare software	342	358	391	274	289	237	265	0	0	0
-Costurile calculatorului	907	971	1.016	1.017	914	705	753	740	737	779
-Cheltuieli de birou	1.155	1.000	1.057	931	783	620	618	580	587	564
-Cheltuieli de călătorie și cazare	165	169	181	197	163	140	166	169	178	179
-Publicitate și relații publice	629	699	685	562	455	405	418	404	455	402
-Taxe de consultanță externă	690	715	745	620	339	230	264	320	353	358
-Servicii de audit și non-audit	0	0	0	0	0	0	0	19	22	26
-Taxele poștale	111	87	82	80	88	59	56	48	50	54
-Deficiențe și inversări ale proprietății și echipamentelor și intangibile	0	0	0	0	0	0	0	0	18	19
-Costuri de reglementare	0	0	0	0	0	0	0	845	901	947
-Adăugare / (versiuni) de prevederi pentru reorganizări și relocări	597	208	517	815	255	469	165	1.189	-5	4
-Adăugarea / (sumele neutilizate inversate) ale altor provizioane	0	0	0	0	0	0	0	0	167	-13
-Contribuții și abonamente	0	0	0	0	0	0	0	0	91	91
-Amortizări necorporale și (inversări ale) deprecierilor	0	0	0	0	0	0	33	294	179	209
-Altele	1.666	1.552	1.351	1.669	681	1.192	1.289	637	575	1.332
Cheltuieli financiare										
Adaos la provizioane de pierdere a creditului	2.973	1.751	1.670	2.125	2.289	1.594	1.347	974	676	656
Alte cheltuieli cu dobânzile	716	792	528	326	461	0	0	0	0	0



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cheltuieli totale din operatiuni continue	49.290	50.410	49.685	38.748	22.194	11.853	10.673	11.588	10.505	11.338
Operatiuni intrerupte										
Cheltuieli extraordinare	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cheltuieli totale din operatiuni continue si intrerupte	49.290	50.410	49.685	38.748	22.194	11.853	10.673	11.588	10.505	11.338
Rezultat brut din operatiunile continue	-1.525	4.477	6.109	3.896	4.107	3.707	6.172	5.903	7.268	6.838
Impozit	-472	1.152	1.365	799	1.013	971	1.637	1.618	2.281	2.027
-Impozit curent	757	1.010	1.054	926	1.061	1.041	1.371	1.525	2.015	1.851
-Impozit amănat	-1.299	142	311	-127	-48	-70	266	93	266	176
Rezultat net din operatiunile continue	-1.053	3.325	4.744	3.097	3.094	2.736	4.535	4.285	4.987	4.811
Rezultat net total din operatiuni intrerupte	0	0	1.109	906	345	-1.296	-122	441	0	0
Rezultat net/ Rezultat net din operatiunile continuate și intrerupte	-1.053	3.325	5.853	4.003	3.439	1.440	4.413	4.726	4.987	4.811



Sistem informatic pentru o bibliotecă școlară

Software for a school library

Mazuru Andrei

Coordonator științific: Asist. univ. dr. Bibicu Dorin

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea de economie și administrarea afacerilor

Programul de studii universitare de licență Informatică Economică

Rezumat: În zilele noastre, aproape orice activitate, cum ar fi shopping-ul, organizarea de evenimente sau chiar împrumutul unei cărți de la bibliotecă, pentru care trebuia inițial să ieșim din casă, acum o putem realiza pe calculator. Înainte de apariția calculatorului, operațiile de împrumut-restituire dintr-o bibliotecă erau consemnate pe fișe de hârtie. O dată cu apariția calculatorului s-a trecut la digitalizarea bibliotecilor, prin consemnarea tuturor operațiilor de împrumut-restituire în baze de date prin intermediul unor soft-uri dedicate. Chiar dacă este o acțiune în principal banală, împrumutul cărților din bibliotecă necesită timp prețios în ceea ce privește căutarea pe raft a cărților dorite, timp pe care omul modern nu îl are din păcate, timpul lui fiind foarte limitat din cauza activităților profesionale la locul de muncă și de activitățile mondene pe care le desfășoară înafara acestuia. Softul din bibliotecă elimină acest neajuns, prin intermediul acestuia îți poți căuta mult mai rapid cărțile, le poți rezerva din timp, după care, când vii de la muncă spre casă, treci și pe la bibliotecă să împrumuți cărțile rezervate. Un alt avantaj al unei aplicații de gestionare a activității unei biblioteci este dată de descărcarea unei cărți în format digital, cu toate că mulți cititori preferă cititul unei cărți în format fizic, pentru a simți cartea mai bine și pentru a avea o experiență imersivă mult mai dezvoltată.

Cuvinte cheie: bibliotecă digitală, soft, baze de date

Abstract: Nowadays, almost every activity, like shopping, event planning or even borrowing a book from the library, for which we needed to get out of the house, now we can do it from our personal computer. Before the apparition of the personal computer, the borrowing and returning operations from a library were noted on paper documents. Once the apparition of computers, libraries went trough a digitization process, by registering every borrow-return operation in a database trough some dedicated software's. Even if it seems largely basic, the operation of borrowing a book takes time regarding searching the wanted books on the library shelves, time that the modern human unfortunately doesn't have, his time being limited by his workplace activities and the mundane activities that he does outside of the workplace. The library software removes this time limitation, through it you can search faster for your wanted books, you can book them in advance, and after that on your way home from work, you can come by the library to finish the borrowing process. Another advantage of an application that manages the activity of a library is that of downloading a book in digital format, although a vast majority of reader prefer reading a book in a physical format, because they can feel the book better and because they can have a more developed immersive experience.

Keywords: digital library, software, data base



1. Introducere

Biblioteca este o instituție în care sunt păstrate cărți, manuscrise și alte publicații, care servesc ca sursă de informare și divertisment pentru cititori. Într-un sens mai colocvial, poate fi considerată bibliotecă orice locație în care se găsesc mai multe articole, cărți sau surse de informare.

În acest sens, bibliotecile au apărut încă înainte de Hristos, prima bibliotecă, în termeni generali, fiind constituită din colecția minoică de tăblițe din argilă din Knossos [1], aceasta fiind estimată că a apărut înainte de anul 722 î.Hr.

Biblioteca digitală [2-3] se abate de la acest tipar, aceasta fiind de fapt un centru informațional de o anvergură mult mai mare față de biblioteca clasică, aceasta având abilitatea de a stoca o cantitate mai mare de material informațional și de asemenea are abilitatea de a se conecta cu alte biblioteci de acest tip, formând un gigant rețelistic de informație.

În acest moment nu exista pe piața din România o aplicație software generală care să fie utilizată în bibliotecile școlare, în majoritatea dintre acestea operațiile de împrumut și restituire realizându-se în continuare exclusiv prin fișe fizice de hârtie. Astfel de aplicații software există în bibliotecile mari, cel mai la îndemână exemplu fiind biblioteca digitală V.A.Urechia din Galați [4].

Obiectivul general propus în această lucrare este crearea și implementarea unui sistem informatic constituit dintr-o aplicație software pentru gestionarea activităților dintr-o bibliotecă școlară: operațiile de împrumut și de restituire a cărților, de vizualizare a stării cărților (dacă sunt în bibliotecă, rezervate sau împrumutate), de gestionare a conturilor cititorilor.

2. Etapele parcurse în dezvoltarea sistemului informatic

Un sistem informatic [5] este un sistem care folosește date introduse atât manual cât și prin proceduri automate, le stochează, le procesează și returnează anumite rezultate în funcție de nevoile utilizatorului .

Operația de proiectare a unui sistem informatic are ca scop definirea din punct de vedere logic atât structural, cât și funcțional a sistemului informatic.

Etapele dezvoltării unui sistemului informatic sunt următoarele:

1) Culegerea informațiilor

În aceasta etapă culegem informații despre viitoarea aplicație: cerințele utilizatorului și cazurile în care trebuie și nu trebuie, folosită aplicația. De asemenea trasăm în linii mari procedeul de dezvoltare, cu ce o să se înceapă, ce o să presupună, durata dezvoltării etc.

2) Analiza informațiilor

După ce au fost culese informații, acestea trebuie analizate în detaliu în scopul stabilirii modului de implementare a acestora în cadrul aplicației.

3) Alegerea instrumentelor software pentru dezvoltare

În această etapă de dezvoltare se stabilesc toate soft-urile utilizate de la început și până la sfârșit, cum ar fi softul pentru dezvoltarea schemei bazei de date, soft-ul pentru dezvoltarea aplicației, alte soft-uri terțe, etc.

4) Dezvoltarea bazei de date

Această etapă presupune dezvoltarea schițelor MCD (Model Conceptual al Datelor), MLD (Model Logic al Datelor) și crearea fizică a bazei de date.

5) Programarea

În această etapă vom crea propriu zis aplicația, vom face legătura între utilizator și baza de date și vom prelucra datele în funcție de cerințele necesare.

5) Testarea, evaluarea și validarea aplicației

În această etapă este testată aplicația integral, orice funcționalitate trebuie să fie validă. De asemenea trebuie rezolvate eventualele erori de compilare sau execuție. După ce atât clientul cât și dezvoltatorul sunt mulțumiți iar testele au fost efectuate cu succes aplicația creată poate fi considerată validă funcțional și se poate trece la următoarea etapă.

6) Mentenanța

În ceea ce privește mentenanța, aceasta presupune comunicarea continuă între utilizator și dezvoltator pentru a se putea aduce continuu modificări sau îmbunătățiri aplicației, în funcție de nevoile utilizatorului.

7) Studiul de impact

Impactul aplicației asupra activității zilnice a bibliotecarului, respectiv a cititorului, ar fi reducerea timpului necesar pentru orice acțiune de gestionarea a cărților din bibliotecă: împrumutarea unei cărți, rezervarea unei cărți și returnarea acesteia. În general orice activitate efectuată de bibliotecar sau de cititor trebuie să fie mult mai rapidă și de asemenea mai facilă.

3. Tehnologii software utilizate în dezvoltarea aplicației

SQL (Structured Query Language), desemnează un limbaj de programare specific pentru manipularea datelor într-un sistem de date relaționale, care la origine este bazat pe algebra relațională [6]. Acesta are ca scop inserarea datelor, interogări, actualizare, ștergere, modificarea și crearea schemelor de date, precum și controlul accesului la date.

Mediul de dezvoltare Visual Studio [7] include un set complet de instrumente software pentru generarea de aplicații ASP.NET, Servicii Web XML, aplicații desktop și aplicații mobile. Visual Basic, Visual C++, Visual C# și Visual J# toate folosesc același mediu de dezvoltare integrat (IDE) care le permite partajarea instrumentelor și facilitează crearea de soluții folosind mai multe limbaje de programare. Aceste limbaje permit să beneficieze de caracteristicile .NET Framework care oferă acces la tehnologii cheie care simplifică dezvoltarea de aplicații web ASP și XML Web Services cu Visual Web Developer.

C# este un limbaj de programare orientată pe obiecte apărut în jurul anului 2000 ca și componenta a lui .NET și a fost proiectat pentru infrastructura CLI de către Anders Hejlsberg [8].

Visual Studio împreună cu limbajul de programare C# și cu SQL permit programarea într-o multitudine de medii, cum ar fi aplicații de tip consolă, de tip Windows Forms, Aplicații Web etc.

4. Prezentarea și modelarea bazei de date

Metoda MERISE (Methode d’Etude et Realisation Informatique par le Sous - Ensemble representatif) [9] este o metodă dezvoltată de Centrul Tehnic de Informatică din cadrul Ministerului de Industrie Francez și reprezintă un instrument tehnico-economic de proiectare al unui sistem informatic. Ciclul de abstractizare [10] corespunzător metodei Merise are la bază trei niveluri numite: conceptual (răspunzând la întrebarea Ce?), logic sau organizațional (răspunzând la întrebările Cine?, Când?, Unde?) și fizic (răspunzând la întrebarea Cum?).

4.1 Modelul conceptual al datelor

Modelul conceptual al datelor (MCD) al bazei de date Bibliotecă Școlară este prezentat în figura 1 și reprezintă o schemă generală logică a bazei de date, indiferentă de software-ul utilizat sau de structura de stocare a datelor, aceasta fiind o apropiere de modelul Entitate-Relație.

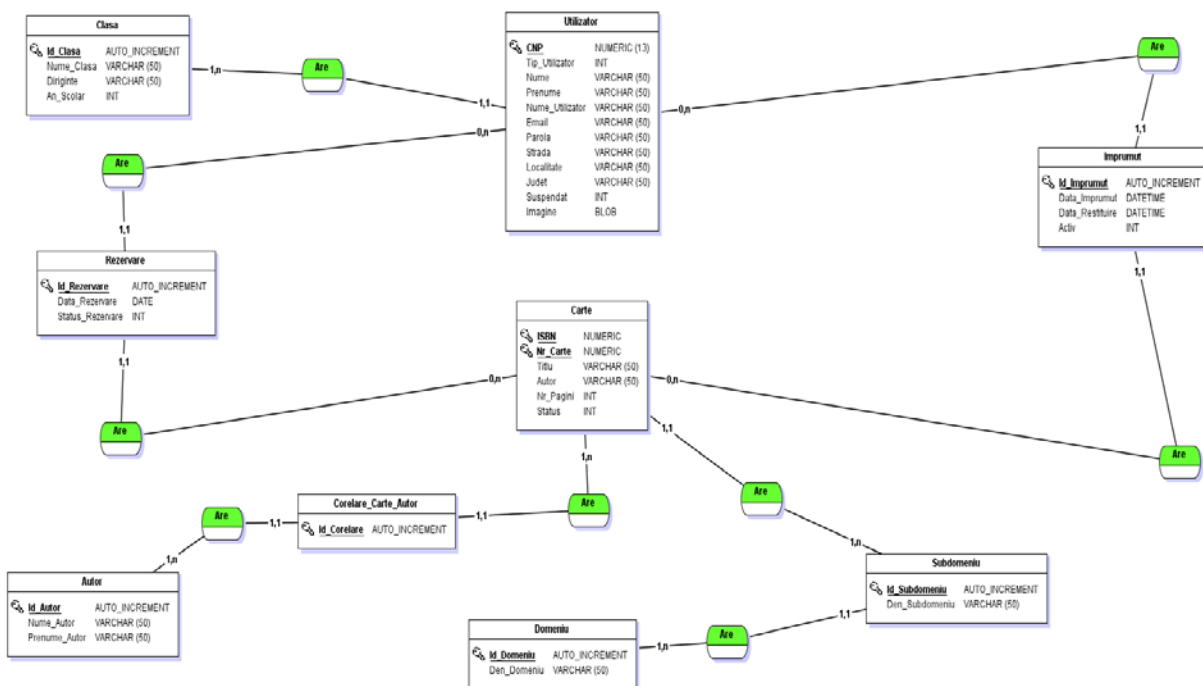


Fig. 1 Diagrama MCD a bazei de date Bibliotecă Școlară

4.2 Modelul logic al datelor

Modelul logic al datelor (MLD) aferent sistemului informatic dezvoltat este prezentat în figura 2. Acesta a fost obținut în urma aplicării regulilor de trecere de la modelul MCD la modelul MLD. În consecință entitățile din MCD au devenit tabele în MLD: Utilizator, Imprimare, Rezervare, Carte, Autor, Clasa, Corelare_Carte_Autor,

Subdomeniu și Domeniu. În urma acestei transformări atributele entităților au devenit coloane în tabele, identificatorii unici au devenit chei primare iar anumite chei primare au migrat în alte tabele sub denumirea de chei străine.

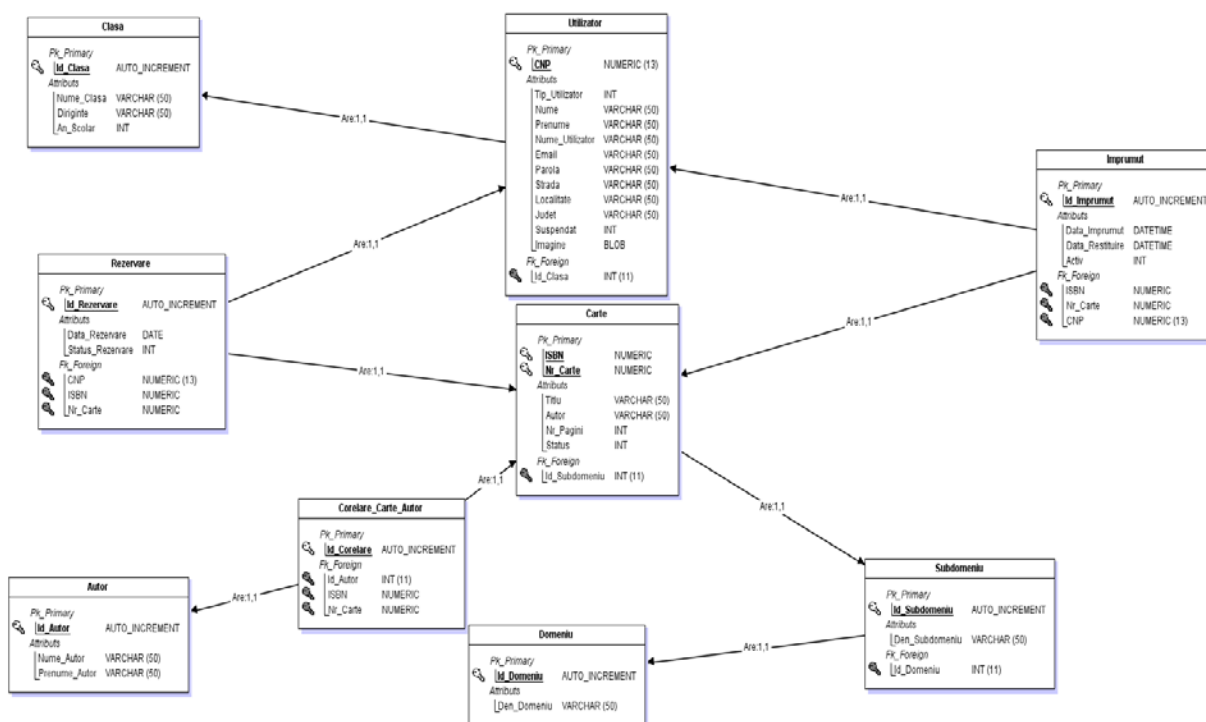


Fig. 2 Diagrama MLD a bazei de date Biblioteca Școlară

4.3 Modelul fizic al datelor

Modelul fizic al datelor presupune implementarea modelului logic al datelor într-un sistem de gestiune a bazelor de date. Un sistem de gestiune a bazelor de date (SGBD) reprezintă totalitatea programelor utilizate pentru crearea, interogarea și întreținerea unei baze de date.

5. Prezentarea aplicației Bibliotecă Școlară

Aplicația *Bibliotecă Școlară* are la bază două mari componente asociate celor două mari entități de utilizatori: *componenta Cititor* și *componenta Bibliotecar*.

Pentru ambele componente a fost implementată secțiunea de autentificare în aplicație pe baza unui nume de utilizator și a unei parole. Pentru o mai bună securitate a aplicației, parola memorată în baza de date nu este identică cu parola introdusă de cititor în formular. Astfel parola introdusă de utilizator este criptată prin intermediul unui algoritm și apoi comparată cu parola existentă în baza de date. Algoritmii de criptare al parolei are la bază următoarele reguli:

- fiecare caracter literă mică va fi înlocuit cu următoarea literă din alfabet, litera z va fi înlocuită cu litera a;
- fiecare caracter literă mare va fi înlocuit cu litera precedentă din alfabet, litera A va fi înlocuită cu litera Z;
- cifrele se vor salva la finalul parolei criptate în ordinea inversă a apariției lor. Fiecare cifră va fi urmată de un șir de caractere ce conține: poziția ei ocupată în parola originală (pozițiile se numără începând cu valoarea 0) și caracterul *;
- simbolurile speciale se vor salva la începutul parolei criptate în ordinea apariției lor. Fiecare simbol va fi urmat de un șir de caractere ce conține: poziția ocupată de către acesta în parola originală (pozițiile se numără începând cu valoarea 0) și caracterul *;

De exemplu pentru parola MA1995\$#riz73, parola criptată conform algoritmului de mai sus va fi \$6*#7*LZsja312*711*55*94*93*12*.

Secțiunea desemnată vizualizării cărților din bibliotecă, precum și a stării acestora (în bibliotecă, rezervată sau împrumutată) este prezentată în figura 3.

ISBN	Nr. Carte	Titlu	Autor	Subtemu	Domeniu	Status	Imprumut/Rezervat de	Data Disponibilă
1	1	Orb Alb	Jack London, Cesar Petrescu, M.	Aventura	Aventura	Imprumutata	Mazuru Andrei	8/24/2020
2	2	Fiara Ursului Polar	Cesar Petrescu	Aventura	Aventura	Disponibila		
3	3	Lupanul cu Imposibilitati	Miky Horn	Aventura	Aventura	Disponibila		
4	4	Valea lui 99	Yoon Marnet	Aventura	Aventura	Disponibila		
5	5	Fata din Timp	Phyllis Kato Kato	Fictiune	Stimulato-Fantazie	Disponibila		
6	6	Regina Mantarilor	Viviana Bennett	Roman Istoric	Clasic	Disponibila		
7	7	Sa Intelegem Universul	Jack London	Astronomie	Stinta	Rezervata	Mazuru Andrei	8/17/2020
8	8	Dinl'altul lui uppi	Jack London	Roman	Clasic	Disponibila		
9	9	Onze de harte	Jack London	Fictiune	Stimulato-Fantazie	Rezervata	Mazuru Andrei	8/17/2020
10	10	Vinatorii de zmeie	Jack London	Roman	Clasic	Disponibila		
11	11	O arcanare periculoasa	Jack London	Comedie	Clasic	Disponibila		
12	12	Luciferul	Jack London	Poezie	Clasic	Disponibila		
13	13	Fiare salvate	Jack London	Poezie	Clasic	Imprumutata	Mazuru Andrei	8/24/2020
14	14	Plumb	Jack London	Poezie	Clasic	Disponibila		
15	15	Lacustru	Jack London	Poezie	Clasic	Rezervata	Mazuru Andrei	8/17/2020
16	16	Eu nu scriu ex corde Le miumi...	Jack London	Poezie	Clasic	Disponibila		
17	17	Flori de macisaj	Jack London	Poezie	Clasic	Disponibila		
18	18	Tananaia	Jack London	Poezie	Clasic	Disponibila		
19	19	Riga Crypta si lapnu Enigra	Jack London	Poezie	Clasic	Disponibila		
20	20	Munte cu nori	Jack London	Nivela	Aventura	Imprumutata	Mazuru Andrei	8/24/2020
21	21	Balaganul	Jack London	Roman	Clasic	Disponibila		
22	22	Im	Jack London	Roman	Clasic	Disponibila		
23	23	Ultima noapte de dragoste, ina...	Jack London	Roman	Clasic	Disponibila		
24	24	Orbul lui Procas	Jack London	Roman	Clasic	Disponibila		
26	25	oclasca	Jack London, Jack London	Informatica	Stinta	Disponibila		

Fig. 3 Secțiunea de vizualizare a cărților și a stării acestora în bibliotecă

Operația de *Rezervare* a unei cărți în bibliotecă este specifică *componentei Cititor* și presupune selectarea liniei ce conține cartea dorită și apăsarea butonului *Rezerva Carte*, figura 3. Criteriul care trebuie îndeplinit pentru o rezervare este că un cititor la un moment dat poate deține maxim trei cărți rezervate. O rezervare nouă va fi valabilă 24 de ore din momentul înregistrării acesteia. Dacă perioada de valabilitate a rezervării expira rezervarea este anulată automat.

Operația de *Imprumut* a unei cărți din bibliotecă este specifică *componentei Bibliotecar* și presupune selectarea liniei ce conține cartea dorită, figura 3 și apoi selectarea cititorului care împrumută cartea, figura 4. Regulile considerate în etapa

de împrumut sunt următoarele: la momentul curent un cititor poate deține maxim 3 cărți împrumutate și nerestituite, perioada unui împrumut este maxim 7 zile din momentul efectuării operației de împrumut.

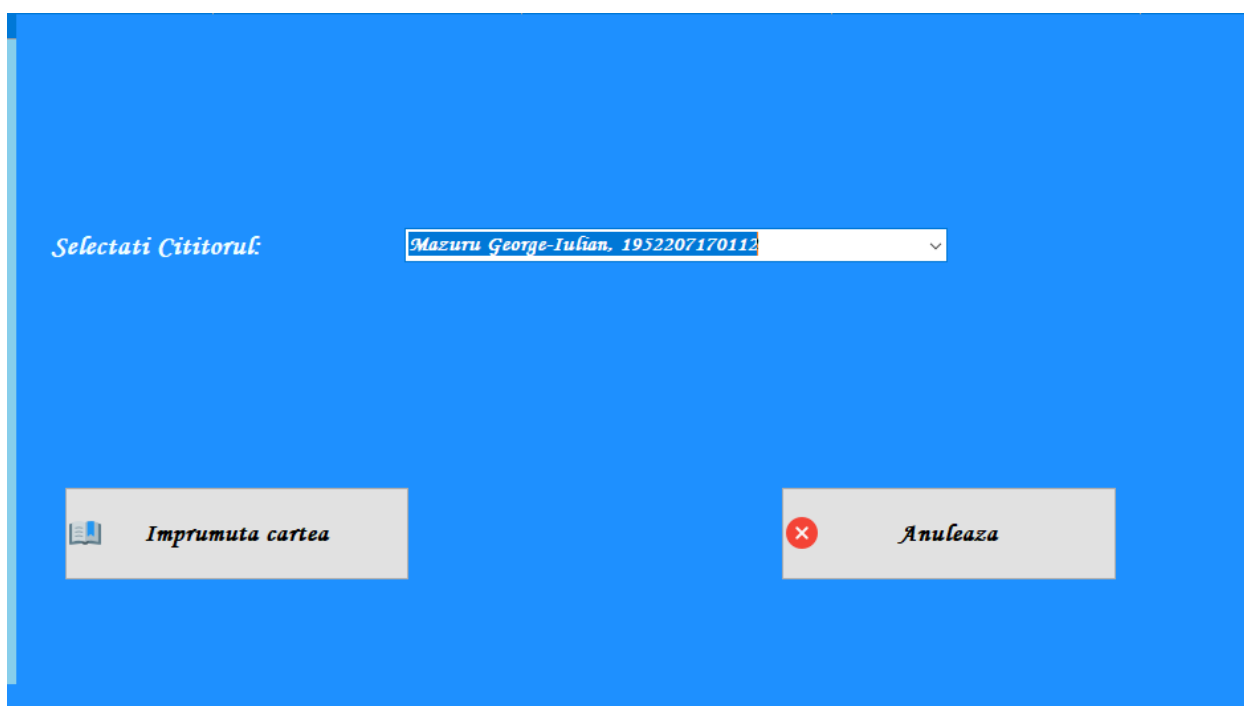


Fig. 4 Secțiunea de selectare a cititorului care împrumută o carte din bibliotecă

Operația de *Restituire* a unei cărți împrumutate, specifică *componentei Bibliotecar* și presupune acțiunea de clic stânga pe linia ce conține carte împrumutată. În înregistrarea din tabela *Imprumut*, corespunzătoare împrumutului se înserează data curentă în câmpul *Data Restituire* și valoarea din câmpul *Activ* este modificată în 0, semnificând faptul că cartea a fost restituită bibliotecii. Pe adresa de email a cititorului aplicația va trimite automat un email ce va conține atașat un document de tip .pdf ce conține confirmarea restituirii.

Alte funcționalități ale aplicației *Bibliotecă Școlară* se referă la: posibilitatea de a înregistra un cont nou de cititor în bibliotecă, de a filtra cărțile din bibliotecă după diverse criterii, posibilitatea de a adăuga, modifica sau șterge un domeniu sau un subdomeniu de cărți în bibliotecă, posibilitatea de a adăuga o carte în bibliotecă, de a modifica informațiile despre o carte din bibliotecă, de a filtra cărțile în funcție de domenii și subdomenii.

6. Testarea, evaluarea și validarea aplicației Bibliotecă Școlară

Aplicația *Bibliotecă Școlară* a fost testată cu un eșantion de 22 de utilizatori: 2 persoane desemnate ca bibliotecar și 20 de persoane desemnate ca cititor. La finalul perioadei de testare fiecare utilizator a semnalat erorile și deficiențele întâlnite în aplicației în scopul remedierii acestora. S-a constatat un anumit “lag” (întârziere) al aplicației în etapa de interogare și afișare a informațiilor din baza de date. Pentru a optimiza procesul de interogare a tabelelor bazei de date, au fost introduși indecși și câmpuri suplimentare:

- în tabela *Carte* pe coloana *Titlu*;
- în tabela *Utilizator* pe coloana *NumeUtilizator*.

-în tabela *Imprumuturi* a fost adăugată coloana *Activ*, cu valorile 1 (cartea nu este restituită), sau valoarea 0 (cartea este restituită). Astfel pentru a vedea starea unui împrumut nu mai este necesară operația de identificare a valorii Null în coloana *DataRestituire*.

În scopul evaluării și validării utilității aplicației *Bibliotecă Școlară* am conceput un chestionar cu 5 întrebări care au vizat gradul de: utilitate, funcționalitate, portabilitate, securitate, interfață grafică a aplicației. La întrebările chestionarului au răspuns cei 22 de utilizatori, care au testat aplicația, iar răspunsurile în procente ale acestora sunt reprezentate în diagrama din figura 5.

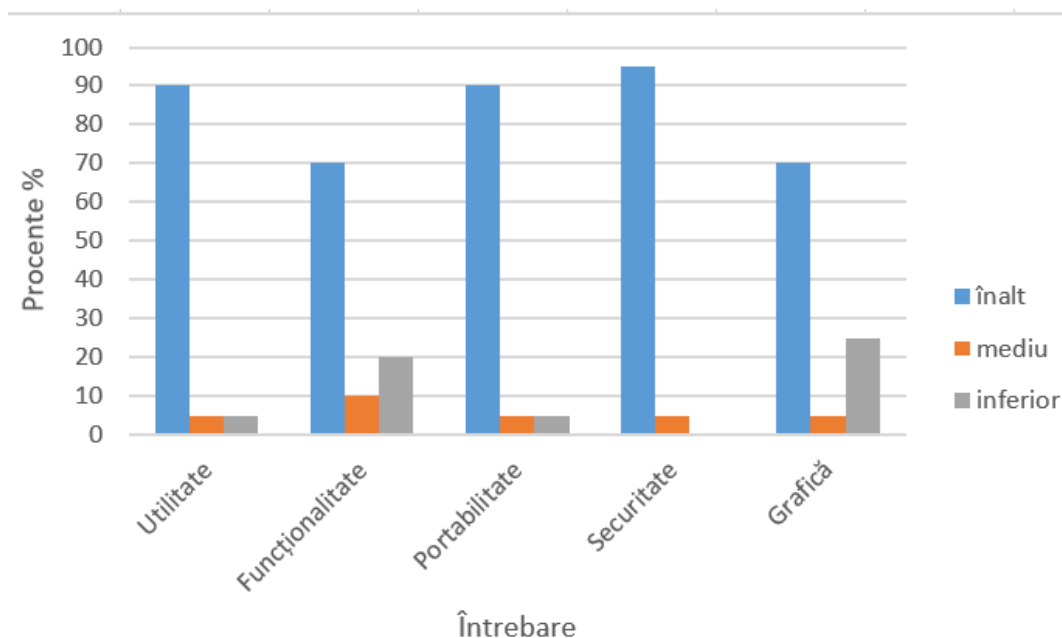


Fig. 5 Diagrama gradului de satisfacție a funcționalității aplicației *Bibliotecă Școlară*



7. Concluzii

Datorită volumului mare de informație existent în zilele noastre, se încearcă găsirea unor metode cât mai eficiente pentru gestionarea și stocarea acestora. Biblioteca are acest rol din punct de vedere al organizării fizice al cărților și gruparea acestora într-un singur loc. Avându-se în vedere faptul că volumul de informație este într-o continuă creștere este necesar proiectarea unui sistem informatic pentru a gestionarea acestuia.

Scopul acestei lucrări a fost de a crea o aplicație software pentru gestionarea operațiilor dintr-o bibliotecă școlară. Aplicația software propusă în această lucrare oferă o serie de avantaje: stocarea rapidă și eficientă a datelor, vizualizarea stocului prin intermediul filtrelor puse la dispoziția utilizatorilor, gestionarea eficientă a cărților, posibilitatea rezervării unei cărți online, operații de împrumut și restituire a cărților.

Sistemul informatic propus în această lucrare poate fi îmbunătățit prin dezvoltarea unei componente pentru generarea automată a unei liste de cărți recomandate în funcție de anumite criterii alese de cititor. De asemenea sistemul informatic poate fi portat pe web pentru a putea fi accesat mai ușor chiar și de pe dispozitive mobile.

Bibliografie

1. <https://ziarullumina.ro/societate/timp-liber/bibliotecile-de-a-lungul-istoriei-111579.html>
2. https://ro.wikipedia.org/wiki/Bibliotec%C4%83_digital%C4%83
3. *Akados*, revista de știință, inovare, cultură și artă, Ediția 4, 2010
4. <https://www.bvau.ro/>
5. Bogdan Dumitru Țigănoaia, *Cercetări Inovative în Management și Tehnologie*, FREE Publishing, 2017
6. Lupașc, A., *Baze de date, suport de curs*, Universitatea “Dunărea de Jos” din Galați
7. Grimes, R., *Dezvoltarea aplicațiilor cu Visual Studio. Net*, Teora, 2002
8. Liberty, J., MacDonald, B., *Learning C# 3.0: Master the fundamentals of C# 3.0*, O'Reilly Media, Inc., 2008
9. <https://en.wikipedia.org/wiki/Merise>
10. Georgescu C., *Sisteme informatice de gestiune*, Universitatea “Dunărea de Jos” din Galați

Paralelă între mBank din Polonia, Banco República de Uruguay, ABSA din Mozambic și First Bank din România: câteva elemente specifice

Parallel between mBank from Poland, Banco República from Uruguay, ABSA from Mozambique and First Bank from Romania: some specific elements

Nistor Mihai, Patrașcu Alina Andra, Vasilache Ionel-Neluțu

Coordonator științific: Lect. univ. dr. Dumitriu Ramona

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii universitare de licență Finanțe și Bănci

Rezumat: În ansamblul lucrării am inclus diferite aspecte ale sistemelor bancare din Polonia, Mozambique și Uruguay, rata dobânzii la depozite și credite. Sunt prezentate succint câteva bănci din fiecare stat, fiind realizate comparații. Un element cheie este sistemul mobil care facilitează tot mai mult comunicarea dintre bancă și cetățean/rezident. Una dintre prioritățile băncilor este reprezentată de eficiența relațiilor cu diverse tipuri de clienți.

Cuvinte cheie: bănci, sisteme, dobânzi

Abstract: In the paper we included various aspects of the banking systems from Poland, Mozambique and Uruguay, the interest rate for deposits and loans. There are briefly presented some banks from each state, being realized comparisons. A key element is the mobile system that increasingly facilitates communication between the bank and the citizen/ resident. One of banks priorities is represented by the efficiency of relationships with different types of customers.

Keywords: banks, systems, interests

1. Organizarea sistemului bancar din Polonia

Sistemul bancar polonez este caracterizat de stabilitate și rezistență. Polonia are un peisaj competitiv (cele mai mari cinci bănci au cota de aproximativ 50% pe piață), axat pe afacerile interne și joacă un rol important în finanțarea gospodăriilor private, a IMM-urilor și a proiectelor mari de infrastructură. Ratele dobânzilor în Polonia rămân pozitive.

La sfârșitul anului 2018, peisajul financiar polonez era format din 32 de bănci comerciale, 543 de bănci cooperatiste și 31 de sucursale ale instituțiilor de credit. În 2017, pentru prima dată din 1999, ponderea investitorilor autohtoni în activele sectorului implicat a fost mai mare decât ponderea proprietarilor străini. La sfârșitul anului 2018 a ajuns la 54,1%. Investitorii autohtoni au controlat treisprezece bănci comerciale (opt bănci erau controlate de stat, cinci având capital privat) și toate băncile cooperatiste.

Portofoliul de credite joacă un rol dominant în totalul activelor (54,7% în 2018). În ultimii patru ani, s-a observat o creștere mai rapidă în domeniul corporativ decât în comerțul cu amănuntul. Problema creditelor ipotecare în valută este încă în discuție, dar acest portofoliu se diminuează în fiecare an. Politica de credit prudentă



și rezultatele bune ale economiei poloneze au permis băncilor să mențină rata creditelor neperformante la un nivel relativ scăzut (6,8%).

Anul 2018 s-a caracterizat printr-o creștere rapidă a depozitelor gospodăriilor, reprezentând 72% din totalul depozitelor nefinanciare. Proporția depozitelor din sectorul nefinanciar în PIB a fost estimată la aproximativ 54,7%. Cu toate acestea, ponderea depozitelor pe termen lung este limitată.

La sfârșitul anului 2018, 38,1 milioane de clienți au avut acces la servicii bancare online, ceea ce înseamnă o creștere de 7% în comparație cu trimestrul IV din 2017. Numărul de utilizatori activi ai aplicațiilor mobile bancare a crescut cu peste 10% și s-a ridicat la 8,71 milioane. [3]

Creditarea din Polonia

La sfârșitul anului trecut, nivelul datoriei clienților privind împrumuturile personale se ridică la aproape 5 miliarde PLN (1,16 miliarde EUR). Această sumă nu pare excesivă. Conform datelor de la Biroul de Informații despre Credite (BIK), în 2018 această formă de finanțare a fost utilizată de peste 570 de mii de clienți.

Băncile Poloniei au acordat în decembrie 2019:

- Credite pentru sectorul privat în valoare de 285.33 miliarde dolari;
- Credite ipotecare în valoare de 113,14 miliarde dolari;
- Credite de consum în valoare de 74,86 miliarde dolari.

Situația depozitelor bancare

Polonia a înregistrat în Noiembrie 2019 o rata a dobânzii pentru depozitele bancare de 1,48%, cea mai mică rată din ultimii 10 ani.

Depozitele totale ale Poloniei au fost raportate la 381.841 miliarde USD în decembrie 2019. Aceasta înregistrează o creștere față de numărul precedent de 375.845 miliarde USD pentru noiembrie 2019.

Prezentare generală a mBank din Polonia

Banca și-a început activitatea în 1986 ca Bank Rozwoju Eksportu (BRE Bank) și de-a lungul anilor și-a dezvoltat sistematic competențele pentru a deservi diferite grupuri de clienți, îmbogățindu-și continuu oferta.

mBank a fost ani de zile un sinonim pentru soluții bancare inovatoare. A fost prima bancă complet bazată pe internet din Polonia, stabilind direcția dezvoltării bancare mobile și on-line. Este una dintre cele mai puternice mărci financiare din Polonia, cotată la Bursa de Valori din Varșovia din 1992.

După unificarea din noiembrie 2013, când numele mBank a înlocuit nu doar numele companiei, ci și mărcile BRE și MultiBank, banca a obținut o nouă imagine și noi valori.

În prezent este o bancă universală, specializată în deservirea tuturor grupurilor de clienți. Acționând sub logo-ul mBank, având culori diferite în funcție de tipul ofertei, serviciile sunt în sfera de retail, business, corporate și private banking.

mBank are 2,2 milioane de utilizatori de servicii bancare mobile; 26 de mii de clienți corporativi; 5,6 milioane de clienți cu amănuntul. [7]



Oferte mBank

Creditul ipotecar: bani pentru a cumpăra un apartament sau o casă, construcția casei, renovarea, finisarea, achiziționarea unui teren;

- moneda de împrumut: zlotul polonez.
- Suma împrumutului poate varia între 150.000 PLN - 200.000 PLN
- Perioada maximă de împrumut este de până la 420 de luni.
- Plățile în rate se fac lunar. Se poate rambursa împrumutul în rate egale sau în scădere, a căror valoare depinde de valoarea împrumutului acordat, de perioada împrumutului și de rata dobânzii.

Creditul auto

- credit pentru orice vehicul: mașină, motocicletă, patruped, moped, scuter și chiar o navă;
- suma împrumutului: până la 450.000 PLN;
- perioada de împrumut convenabilă: cuprinsă între 6 și 120 luni;
- contribuție proprie 0 PLN și prelungirea perioadei împrumutului sau rambursarea împrumutului mai devreme.
- Se poate obține până la 125% din valoarea vehiculului și se pot cheltui bani în plus pentru orice scop (de exemplu, anvelope auto).
- În cele mai multe cazuri, clientul rămâne singurul proprietar al vehiculului, iar banca nu apare coproprietar pe certificatul de înregistrare.

Ratele dobânzii la credite

- Creditul ipotecar - 4,51%
- Împrumuturi în numerar - 9,99%
- Credit AUTO - 4,99%
- Credit pentru firme - 8,02%

2. Prezentare a băncilor din Uruguay

Banca Centrală din Uruguay reglementează și supraveghează toate instituțiile financiare și băncile din Uruguay. De asemenea, este responsabil de gestionarea schimbului valutar în conformitate cu legea. Sistemul financiar din Uruguay depinde foarte mult de bănci străine și reprezentanțe care necesită permisiunea băncii centrale să funcționeze în țară. Dintr-o perspectivă negativă asupra sistemului bancar din Uruguay, Moody's Investors Services l-a readus la stabilitate, datorită îmbunătățirii condițiilor în sectorul creditelor și în economia locală. Se așteaptă ca performanța puternică a sectorului agricol și creșterea economică a țărilor vecine Brazilia și Argentina să sprijine sistemul bancar intern.

Timp de câțiva ani, țara a servit ca bază și platformă pentru tranzacții financiare importante între diferite țări din regiune precum Brazilia și Argentina. [6]

Sistemul financiar al Uruguayului este format din bănci, case financiare, bănci offshore și reprezentanțe ale băncilor străine. Toate tipurile de instituții necesită autorizarea funcționării de către Banca Centrală din Uruguay.



Banco de la República Oriental del Uruguay, bancă de stat, numită și Banco República sau BROU, este cea mai mare dintre băncile din Uruguay după numărul de clienți. Înfiiințată în 1896, banca joacă în prezent un rol cheie pe piața financiară a țării. Prima depunere a fost făcută de Juan Idiarte Borda, președintele țării la acea vreme. Sediul băncii se află în Montevideo.

Banco Santander Uruguay S.A. și-a început operațiunile în 1978, oferind o gamă largă de soluții de credit pentru persoane fizice și clienți corporativi prin peste 30 de sucursale. Cu sediul central în Montevideo, Banca operează o filială a Banco Santander, un grup din Spania.

Avantajele activității bancare din Uruguay

Uruguay oferă o multitudine de avantaje. Astfel, a câștigat o reputație de Elveția din America de Sud. Există un proces natural și aproape nestingherit al tranzacției de fonduri, ceea ce face ca băncile din Uruguay să fie considerate ideale pentru majoritatea oamenilor.

În ultimele trimestre, băncile din Uruguay au înregistrat o creștere a rentabilității. Randamentul capitalurilor proprii a atins 17,8% în al doilea trimestru al anului 2018, în creștere față de 5,3% în perioada precedentă. ROE băncilor de stat a atins 19,4%, în creștere față de 4,8% în trimestrul 2, în timp ce pentru participanții din sectorul privat a fost de 15,3%, în creștere față de 6,1%, potrivit cifrelor băncii centrale.

Portofoliul de împrumuturi din sistemul financiar al țării a crescut ușor până la 15,39 miliarde USD în august 2018, comparativ cu 15,31 miliarde USD în august 2017. Rata dobânzii pentru credite: 12,2%, rata creditelor neperformante s-a deteriorat, ajungând la 4,1% în august 2018, în creștere față de 3,8% în 2017. Industria bancară din Uruguay are un nivel ridicat de încredere în rândul populației. Potrivit unui sondaj efectuat în martie de institutul local Factum, uruguayenii au mai multă încredere în sectorul bancar decât în alte instituții precum poliția, instanțele de judecată și forțele armate. [8]

Banco República de Uruguay

Există un proces natural și aproape nestingherit al tranzacției de fonduri, ceea ce face ca Banco Republica de Uruguay să fie ideală pentru majoritatea oamenilor. Fondurile pot intra în țară în mod liber (nu se percepe nicio taxă de reținere) și părăsesc țara la fel de ușor. Nu există perioade de așteptare sau permise necesare pentru a transfera bani în afara țării. În plus, nu se confruntă cu riscul valutar, deoarece banii sunt rar schimbați în moneda locală. De asemenea, nu este necesar să fiți cetățeni sau să fiți prezenți fizic pentru a deține proprietăți în țară ori pentru a investi, transfera fonduri în țară sau în afara acesteia. [2]

3. Sistemul bancar din Mozambic - prezentare generală

Sistemul bancar este dominat în mare parte de instituții financiare cu capital străin. Cele mai mari bănci sunt BIM Millennium (acționari portughezi și mozambicani), BCI (acționari portughezi și mozambicani) și Standard Bank (acționari sud-africani). Aceste trei bănci dețin peste 70% din totalul activelor financiare,

inclusiv depozite și împrumuturi, nivelul randamentului capitalurilor proprii fiind 21%. Ele acoperă, de asemenea, toate orașele majore și zonele de creștere economică. Băncile comerciale locale oferă multe servicii, inclusiv de investiții. [5]

Organizare

Sistemul bancar din Mozambic cuprinde 20 de bănci comerciale (din 40 de instituții financiare). Cu toate acestea, cea mai mare parte a activității sistemului este axată pe trei bănci mari și, din 2015, au fost supuse unei serii de intervenții ale Băncii Centrale (Banca Mozambicului) pentru a implementa politici care vizează preocupări referitoare la rezervele valutare, devalorizarea monedelor, precum și regulile și reglementările referitoare la fondurile proprii, la lichiditatea structurală și durabilitate.

De asemenea, trebuie menționat faptul că sistemul bancar din Mozambic are în vigoare un fond de garantare a depozitelor, așa cum este stabilit prin Decretul nr. 49/2010, al cărui obiectiv este rambursarea depozitelor efectuate în instituțiile de credit, care nu pot efectua astfel de restituiri, fie din motive direct legate de situația lor financiară, fie din cauza revocării licenței lor. Acest fond este finanțat prin contribuții periodice ale instituțiilor de credit. În prezent, FGD garantează până la 20.000.000 MT per depozit per instituție de credit.

Mozambic - rata dobânzii la depozite (%) a fost raportată la 13,55% în 2018, potrivit colecției de indicatori de dezvoltare furnizate de Banca Mondială. Rata dobânzii la depozite - valorile reale, datele istorice, prognozele și proiecțiile pentru Mozambic - au fost obținute în martie 2020.

Banca ABSA din Mozambic - Un brand cu adevărat african, inspirat de oamenii pe care îi slujește și hotărâți să fie întotdeauna curajoși, pasionați și pregătiți, astfel încât banca poate face mândră Africa. Este un grup diversificat de servicii financiare africane de sine stătătoare, care furnizează un set integrat de produse și servicii, activități bancare personale și de afaceri/ corporative și de investiții, gestionarea investițiilor și asigurări.

Contul curent la Banca ABSA

Pot fi obținute:

- retrageri zilnice de până la 10.000,00 TM la orice ATM din rețeaua VISA;
- costuri de întreținere reduse;
- un card de credit Absa care poate fi utilizat în întreaga lume;
- un card de debit utilizat la orice ATM din rețeaua VISA pentru a efectua plăți sau pentru a retrage bani;
- transferuri gratuite intrabank pentru servicii de internet și mobile banking;
- declarații electronice lunare gratuite.

Creditul ipotecar la Banca ABSA

Pot fi obținute:

- până la 85% din valoarea proprietății;
- perioada maximă de rambursare de până la 25 de ani;



- solicitare minimă de împrumut de 2.000.000 MT.

Finanțarea vehiculelor la Banca ABSA

Pot fi obținute:

- până la 90% din valoarea mașinii;
- perioada maximă de rambursare este de 5 ani;
- mașina aparține clientului după achitare.

Asigurarea auto este disponibilă la cel mai bun preț de pe piață. [1]

IV. First Bank România - Prezentare generală

Fostul Piraeus Bank a intrat pe piața bancară din România în anul 2000 prin achiziționarea Pater Bank cu două sucursale de la Budapest Bank din Ungaria, membră a grupului General Electric Capital.

Avea o rețea 180 de sucursale, 1.971 de angajați și active de 2,3 miliarde euro în iunie 2009. În iulie 2010, Piraeus Bank România avea 300.000 de clienți.

În data de 10 iulie 2019, First Bank a finalizat achiziția Bank Leumi România și a preluat cele 14 sucursale ale sale. De la 1 mai 2020, Bank Leumi România a devenit First Bank.

După o activitate de 18 ani, Piraeus Bank România a devenit First Bank.

First Bank are ADN american, lucru ce se vede în valorile la care aderă, valori americane prin excelență: integritate, clientul pe primul loc, pasiunea pentru rezultate de durată, munca în echipă, inovația, împărtășirea succesului.

Oferte de credite din partea First Bank

Creditul ipotecar - Proprietar este un credit destinat cumpărării de imobile (inclusiv pentru finanțarea diferenței de preț neachitate) și refinanțării creditelor de investiții imobiliare).

Rata dobânzii se calculează însumând valoarea indicelui de referință aferent monedei creditului cu marja băncii.

Valoarea creditului:

- Minim 5.000 EUR (în LEI echivalent);
- Maxim 500.000* EUR (în LEI echivalent) * pentru clienții “Star”: Venit minim > 4.500 LEI (conturi First Bank sau alte bănci); 250.000 EUR în restul cazurilor.

Perioada maximă de rambursare: 360 luni.

Avans minim necesar:

- LEI - 15% pentru clienții cu venituri încasate în conturi First Bank;
- LEI - 20% pentru ceilalți clienți;
- EUR - 30%.

Procentajul se aplică la valoarea creditului achiziționat. În cazul refinanțării, procentajul se aplică la valoarea garanției, fără a depăși soldul refinanțat.

Garanții:

- Ipotecă asupra imobilului finanțat sau a altui imobil aflat în proprietatea solicitantului/ unui terț (garant ipotecar);
- Alte imobile, pentru a respecta gradul minim de acoperire cu garanții. [4]



5. Analize comparative

Cele trei sisteme bancare

Din cele trei țări, Polonia are cele mai multe bănci comerciale (32), în timp ce Mozambic are 20, iar Uruguay doar 9.

Conform datelor pentru 2018, rata dobânzii la depozite în Polonia a fost de 1,48%, în comparație cu Mozambic (13,55%) și Uruguay (5%); rata dobânzii la credite în Polonia a fost de 1,5%, în Mozambic 22,98%, iar în Uruguay 12,2%. Uruguay avea, în 2017, cea mai mică rată a creditelor neperformante (3,8%), în comparație cu celelalte două țări (Polonia 6,8%, Mozambic 6,9%).

În 2018 randamentul capitalurilor proprii a fost mai mare în Mozambic (21%) decât în celelalte două țări (Polonia 8,3%, Uruguay 17,8%).

Banca multinațională CitiBank are sucursale în fiecare dintre cele trei țări.

mBank, Banco República de Uruguay, ABSA și First Bank

Pentru creditul ipotecar mBank are o rată a dobânzii de 4,51%, First Bank 5,9% și ABSA 22%. Pentru creditul auto, la ABSA perioada maximă de rambursare a creditului este de 5 ani, iar la mBank perioada maximă este de 10 ani. La ABSA se obține 90% din valoarea mașinii, iar la mBank se obține 125% din valoarea mașinii.

Pentru creditul personal în numerar, mBank are o rată a dobânzii de 9,99%, ABSA (21%) și First Bank (21,66%).

Prin Internet Banking eBROU este posibilă reîncărcarea telefonică.

6. Concluzii

Dintre toate cele patru bănci, cea mai avantajoasă este cea din Polonia, deoarece are rata dobânzii cea mai mică (în privința depozitelor, a creditelor), ceea ce reprezintă un avantaj în atragerea de investitori naționali, străini și de noi clienți.

Uruguay are un avantaj în ceea ce privește tehnologia, faptul că oferă reîncărcare telefonică, prezentând un mijloc rapid și eficient de a efectua diferite operațiuni. Acest obiectiv ajutând la atragerea rezidenților.

Din punct de vedere al duratei maxime de rambursare a creditelor, ABSA este în avantaj datorită perioadei scurte de timp, reprezentând o oportunitate pentru investitori. Dacă rata de rambursare este mică, este avantajul investitorului, în cazul în care este mare, iar cursul valutar suferă modificări, investitorul este afectat când plătește creditul.

Bibliografie

1. <https://www.absa.co.mz/en/personal/>
2. <https://www.brou.com.uy/>
3. <https://www.ebf.eu/poland/>
4. <https://www.firstbank.ro/>
5. <https://www.globallegalinsights.com/practice-areas/banking-and-finance-laws-and-regulations/mozambique>



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

6. https://www.liveandinvestoverseas.com/country-hub/uruguay/banking-in-uruguay/?fbclid=IwAR07R3sQDKQj8oz2je7lzVURETYv_Q0I7kzvAY8uO0IQV9RHtnN6Sz6nUM
7. <https://www.mbank.pl/indywidualny/>
8. <https://www.statista.com/statistics/859018/leading-banks-uruguay-total-assets/>



Analiza fundamentală și tehnică a băncii Transilvania S.A.

Fundamental and technical analysis of Transilvania S.A. Bank

Croitoru Augustina

Coordonator: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii universitare de masterat Management Financiar și Bancar

Abstract: Piața de capital este universul valorilor mobiliare unde se investește „azi” pentru eventualul câștig de „mâine”. Investiția plasată trebuie să recompenseze efortul renunțării la resursele financiare pentru un anumit interval de timp, să acopere evoluția inflației perioadei aferente și, desigur, riscul asumat să asigure un câștig nu mai mic decât investiția însăși. În determinarea caracteristicilor valorilor mobiliare se utilizează analiza fundamentală, care prin intermediul datelor economico-financiare, ale condițiilor macroeconomice și ale politicilor practicate în mediul respectiv oferă o imagine de ansamblu ale acestora. Analiza fundamentală are drept scop stabilirea cursului teoretic al valorilor mobiliare (valoarea intrinsecă sau valoarea contabilă), iar comparând valoarea determinată cu prețul de piață se face observabil faptul dacă acestea sunt subevaluate, când valoarea de piață este mai mică decât valoarea intrinsecă, sau supraevaluate, când valoarea de piață este mai mare decât cea intrinsecă. Tranzacționarea unui activ sub- și supraevaluat pe o perioadă mai îndelungată de timp a stimulat apariția analizei tehnice, aceasta determinând momentul optim de vânzare sau cumpărare pentru asemenea titluri.
Cuvinte cheie: piața de capital, bursă de valori, acțiuni, curs bursier, capitalizare bursieră, investitor, investiții.

Abstract: The capital market is the universe of securities where you invest "today" for the possible gain of "tomorrow". The investment placed must reward the effort of giving up financial resources for a certain period of time, to cover the evolution of the inflation for the corresponding period and, of course, the risk assumed to ensure a gain no less than the investment itself. In determining the characteristics of securities, the fundamental analysis is used, which through economic-financial data, macroeconomic conditions and policies practiced in that environment provides an overview of them. The fundamental analysis aims to establish the theoretical exchange rate of securities (intrinsic value or book value), and comparing the determined value with the market price it is observable whether they are undervalued, when the market value is lower than the intrinsic value, or overvalued, when the market value is higher than the intrinsic one. Trading a sub- and overvalued asset over a longer period of time stimulated the emergence of technical analysis, which determines the optimal time to sell or buy for such securities.

Key words: capital market, stock exchange, stocks, stock market, stock market capitalization, investor, investments.

Analiza fundamentală

Ben Graham (1894-1976) este părintele analizei fundamentale a acțiunilor, acesta fiind numit și „Decanul de pe Wall-Street”, cunoscut prin lucrarea „Analiza acțiunilor” publicată în anul 1934, unde vorbește despre strategiile și principiile de evaluare ale acțiunilor cotate la bursă, fiind urmat de John Burr cu lucrarea „Teoria evaluării investițiilor”, în care pledează pentru ideea că prețul unei acțiuni se poate defini prin aplicarea unui *discount* la dividendele viitoare acordate de companie.



„Analiza fundamentală este o metodă de previzionare a evoluției viitoare a prețului unui instrument financiar, bazată pe factori economici, politici, de mediu, precum și pe alți factori și date statistice relevante care pot afecta semnificativ oferta și cererea pentru instrumentul financiar analizat.”¹ Aceasta se folosește de informațiile economice ale firmei, adică bilanțul contabil, contul de profit și pierdere, situația fluxurilor de numerar, calitatea managementului, modificările asupra capitalurilor, pe care firmele cotate sunt obligate să le facă publice, dar în special se face o analiză a schimbărilor macroeconomice din domeniul în care se dorește investiția. Astfel că, valoarea intrinsecă, cât și rentabilitatea valorilor imobiliare sunt influențate de performanțele domeniului de activitate și de mediul economic al acestuia. La nivel macroeconomic se analizează, de asemenea, rata inflației, politica fiscală, politica monetară, influența factorului politic și potențialul de creștere și dezvoltare al economiei.

Determinarea valorii intrinseci a valorilor imobiliare se face în baza analizei financiare, prin care se determină diferența dintre valoarea contabilă și valoarea dată de piață a titlurilor. „Finalitatea acestei metode de analiză este estimarea valorii „corecte” a unei acțiuni, adică prețul țintă la care analiștii estimează că trebuie să ajungă prețul acțiunii la bursă luând în considerare toate informațiile financiare.”²

Analiza tehnică

Analiza tehnică studiază „mișcarea cursului unei acțiuni ca rezultat al cererii și ofertei și oferă informații probabile cu privire la evoluția viitoare de curs”³. Aceasta înglobează evoluțiile anterioare ale prețurilor acțiunilor prin redarea lor grafică, putând fi utilizată cu ușurință de majoritatea investitorilor, nepresupunând cunoștințe economice.

În utilizarea analizei tehnice se pornește de la premisa ca trecutul tinde să se repede după un anumit interval de timp, astfel că mișcările pe bursă sunt oscilatorii. Din această cauză, aceasta se focusează în special pe identificarea tendinței prețului și determinarea sfârșitului și inversărilor de trend. În acest mod, analiza tehnică stabilește momentul optim de vânzare a acțiunilor supraevaluate și de achiziție a celor subevaluate. Prețul de piață stabilit prin analiza tehnică cuprinde toți factorii de influență ai acestuia, astfel la luarea deciziei de investire nu se mai solicită analiza altor factori decât cea a prețului, ceea ce ușurează sarcina investitorului.

Este foarte important pentru un investitor să știe cum să citească și să interpreteze subînțeleșurile graficelor ale evoluției prețului valorilor mobiliare, evitând astfel efectul de turmă, cât și eventualele pierderi nedorite. De asemenea, analiza tehnică ajută investitorii să anticipeze evoluția prețului din prisma comportamentului agenților pe piață.

Preponderent traderii folosesc metoda tehnică, considerând-o mai ușor de înțeles cât și de urmărit evoluțiile prețului valorilor mobiliare.

¹ Prisacaru, M., Ursu, S., Andries, A. „Piețe și instrumente financiare”, Ed. Universității Alexandru Ioan cuza, Iași 2009, pag. 191.

² Ce este analiza fundamentală, disponibil la <https://www.conso.ro/ghid/ghid-de-investitii/analiza-fundamentala-actiuni/ce-este-analiza-fundamentala-1>, accesat la data 16.02.2020.

³ Anghelache, G. „Piața de capital. Caracteristici, Evoluții, Tranzacții”, Ed. Economică, București 2004, pag. 180.

Analiza performanței financiare a firmei

Performanța financiară a firmei reprezintă rezultatul atingerii obiectivelor propuse, indiferent de natura lor, fiind redată prin calculul indicatorilor definatorii ai rentabilității, lichidității, solvabilității, cât și al gradului de îndatorare, toate aceste elemente fiind corelate. „Conceptului de performanță i se asociază trei noțiuni: economicitatea (procurarea resurselor necesare la cel mai mic cost), eficiența (a maximiza rezultatele obținute, pornind de la o cantitate dată de resurse, fie a minimiza cantitatea de resurse pentru un rezultat prestabilit) și eficacitatea (rezultatele obținute să atingă rezultatele prevăzute).”⁴

Tabelul 1.1. Indicatorii pentru calcularea performanței financiare

Indicatori/ Denumire	Banca Transilvania (mii lei)
Activ Total (AT)	87 438 075,00
Profit Brut	1 887 146,00
Capital Propriu	8 496 443,00
Profit Net	1 620 512,00
Profit din exploatare	1 887 146,00
Total datorii	78 941 632,00
Capital împrumutat	895 673,00
Cheltuieli privind dobânzile	513 775,00

$$\text{Rentabilitate financiară} = \frac{\text{Profit net}}{\text{Capital propriu}} * 100$$

$$\text{Rentabilitatea economică} = \frac{\text{Profit brut}}{\text{Active totale}} * 100$$

$$\text{Rata solvabilității generale} = \frac{\text{Total activ}}{\text{Total datorii}}$$

$$\text{Gradul de îndatorare} = \frac{\text{Capital împrumutat}}{\text{Capital propriu}} * 100$$

$$R_f = 19,08\%; R_e = 2,16\%; R_s = 1,11; G_i = 10,55\%.$$

Realizat de autor după sursele: Rezultatele financiare preliminare BT la 31.12.2019, disponibil la http://www.bvb.ro/infocont/infocont20/TLV_20200430071131_Raport-Anual-2019.pdf

Orice firmă urmărește obținerea de profit, acesta fiind scopul fiecărei activități economice, iar ratele rentabilității financiare și economice sunt cele ce definesc eficiența utilizării resurselor deținute ce redau plus valoarea adusă. În comparație cu rentabilitatea financiară, cea economică analizează viteza de rotație a activelor, cât și eficiența utilizării acestora în obținerea de venituri, iar rezultatele obținute demonstrează faptul că banca își gestionează rațional resursele pentru obținerea unui randament cât mai mare. Banca este solvabilă, după cum se observă și din calculul indicatorului de solvabilitate, „limita minimă a indicatorului de solvabilitate, calculat ca raport între nivelul fondurilor proprii și expunerea netă, va fi de 12%, iar limita minimă a indicatorului de solvabilitate, calculat ca raport între nivelul capitalului propriu și expunerea netă, va fi de 8%.”⁵

Cu toate că aceasta are un grad de îndatorare de 10,55% din capitalul propriu, dar aceste resurse îi aduc avantaje ce acoperă cheltuiala cu dobânzile.

⁴ Chirilă, E. „Definirea și măsurarea performanței întreprinderilor”, Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, 2004, pag. 151.

⁵ Norma nr.8 din 26.04.1999 privind limitarea riscului de credit al instituțiilor de credit, disponibil la <https://www.bnr.ro/apage.aspx?pid=404&actId=124620>, accesat la data de 26.04.2020

Analiza fundamentală și tehnică a băncii Transilvania

Banca Transilvania este lider pe piața bancară în România, aceasta reflectându-se în rulajele anuale și rezultatele pozitive înregistrate de-a lungul perioadei de activitate. Datorită creșterii economice a întregii țări, a progresului tehnologic și inovativ s-a creat mediul favorizant pentru prosperarea activității bancare; la Banca Transilvania redat fiind prin evoluția indicatorilor economici aferenți perioadei 2015-2019 din tabelul 1.1.

Tabelul 1.2. Rezultate financiare ale băncii Transilvania în perioada 2015-2019 (mil.lei)

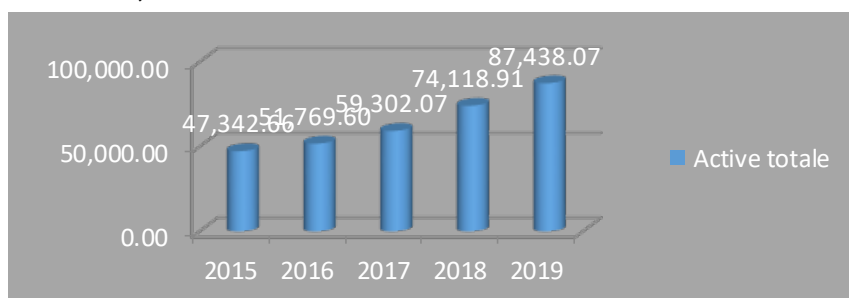
Nr. crt	Indicatori/ani	2015	2016	2017	2018	2019
1	Active totale	47 342,66	51 769,60	59 302,07	74 118,91	87 438,07
2	Disponibilități	5 104,87	5 293,64	6 637,69	9 083,47	13 480,20
3	Depozite de la bănci	388,43	247,27	127,95	207,61	304,46
4	Depozite de la clienți	38 395,29	41 851,77	49 099,20	62 522,37	74 353,72
5	Datorii Totale	41 224,90	45 785,51	52 332,00	66 707,70	78 941,25
6	Capital social	3 112,50	3 732,55	4 427,94	4 898,98	5 302,42
7	Total capitaluri proprii	6 117,76	5 984,09	6 970,07	7 411,22	8 496,82
8	Venituri operaționale	2 755,50	2 823,39	2 675,46	3 593,98	4 031,27
9	Venituri nete din dobânzi	1 909,89	1 710,73	1 808,45	2 477,91	2 685,15
10	Cheltuieli operaționale	2 140,97	1 824,27	1 296,96	2 023,36	1 899,40
11	Rezultat brut	2 265,13	999,12	1 378,50	1 642,45	1 887,15
12	Rezultat net	2 417,67	1 228,44	1 185,98	1 219,39	1 620,89

Realizat de autor după sursele: Rapoarte financiare anuale ale Băncii Transilvania, disponibil la <http://www.bvb.ro/FinancialInstruments/Details/FinancialInstrumentsDetails.aspx?s=TLV>, accesat la data de 27.04.2020.

Conform acestor date, Banca Transilvania a cunoscut o creștere progresivă a patrimoniului său, aceasta reflectându-se în activul bilanțier al acestor cinci ani studiați. În anul 2016, banca și-a crescut activul total cu 9% față de anul 2015, o creștere datorată rezultatului net din anul 2015, fiind și cel mai bun din 2015 până în prezent, ce a permis achiziția acestora (Fig. 1.1). De asemenea, disponibilitățile băncii au fost în creștere, anul 2016 având cu 3,5% mai mult față de 2015. Prin creșterea disponibilităților, banca și-a rezervat acoperirea riscului de lichiditate care, prin intermediul provizioanelor deținute, poate răspunde oricând la cererile clienților, acoperind totodată și riscul de solvabilitate. Totuși, este necesară menținerea unui echilibru între cantitatea de disponibilități și investiții pentru a nu avea pierderi din nevalorizarea acestora. Numărul ridicat al clientelei a contribuit la creșterea depozitelor, care a cunoscut o ascensiune de 10% în anul 2016 față de anul 2015, pe când valoarea creditării a fost mai slabă în anul 2016 față de 2015, ce a avut drept rezultat înregistrarea unui venit net din dobânzi mai mic cu 10,5% în anul 2016 față de 2015. Având la bază operațiunea de creditare din care obține cele mai mari venituri și, dat fiind faptul că în anul 2016 nu s-au valorificat atâtea credite pentru a

asigura o ascensiune în rezultatul net, rezultatul net al bănii a fost cu 49,20% mai mic față de anul 2015.

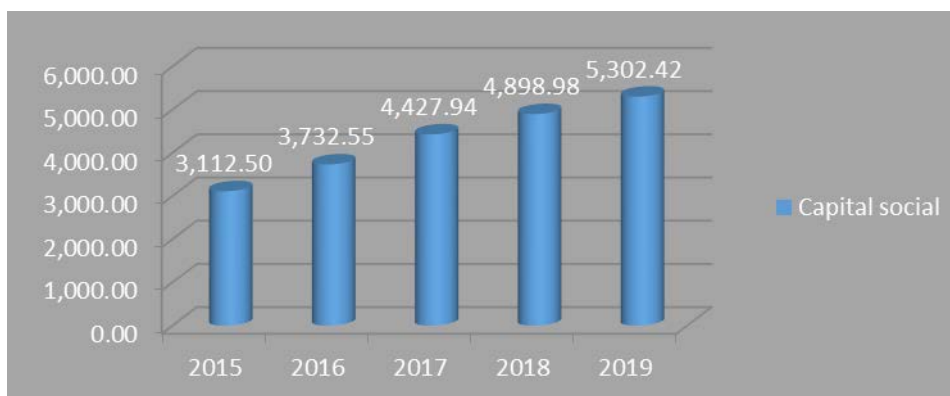
Figura 1.1 Evoluția activelor totale în perioada 2015-2019 (mii lei)



Realizat de autor după Tabelul 1.2

Începând cu anul 2016, Banca Transilvania a cunoscut o continuă ascensiune, chiar dacă persistă relațiile cu clienții persoane fizice în favoarea clienților persoane juridice, rezultatele s-au consolidat conform efortului depus de bancă în satisfacerea clientelei și oferindu-le cele mai bune servicii. În anul 2017, activul bilanțier a crescut progresiv, cu 14,5% față de anul 2016, ceea ce implică și o creștere a disponibilităților cu 25,4% față de anul 2016. În același timp, s-a înregistrat o creștere a datoriilor cu 14,3% față de anul 2016, fiind în mare parte compuse din depozitele de la clienți și bănci, a căror venituri din creditare au acoperit cheltuielile cu dobânzile, înregistrând un venit net din dobânzi cu 5,7% mai mult față de anul 2016. Datorită performanțelor pozitive, înregistrarea unui rezultat net cu 3,5% mai mic față de anul 2016 nu a împiedicat banca să progreseze în economia societății. Capitalul social al băncii a cunoscut în fiecare an majorări (conform Fig. 1.2), pe 26 aprilie 2017, prin hotărârea Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor, s-a luat decizia de majorare a capitalului social cu suma de 695.388.129 lei prin emisiunea a 695.388.129 de noi acțiuni a căror valoare nominală fiind de 1leu/acțiune, majorarea făcându-se prin încorporarea rezervelor formate din profitul net al anului 2016.

Figura 1.2 Evoluția capitalului social în perioada 2015-2019 (mii lei)



Realizat de autor după Tabelul 1.2



Activul bilanțier a avut în 2018 cea mai mare creștere pe perioada unui an din intervalul 2015-2019, cu 25% față de anul 2017, acest fapt se datorează fuziunii prin absorbție a Băncii Bancpost S.A. Odată cu această fuziune, Banca Transilvania a încorporat atât datoriile, cât și obligațiile acesteia, cunoscând o creștere a datoriilor totale cu 27,55% față de anul 2017. A încorporat, de asemenea, drepturile și clientela băncii Bancpost, înregistrând venituri nete din dobânzi cu 37% mai mult față de 2017, încheind anul 2018 cu un rezultat net de 1 219,39 mii lei, cu 2,8% mai mult față de 2017. De asemenea, la 25.04.2018, AGA a hotărât „majorarea capitalului social cu 471.041.660 lei prin emisiunea a 471.041.660 noi acțiuni cu valoare nominală de 1 leu/acțiune”⁶. Odată cu această hotărâre, s-a decis achiziția unor participații la capitalul social al ERB Retail Service IFN S.A., ERB Leasing IFN S.A. și Victoriabank S.A..

Anul 2019, din punct de vedere al contextului macroeconomic, a adus României o creștere economică de 5% în primul trimestru, dar în același timp, a adus și o creștere a inflației, ceea ce a influențat activitatea bancară. Banca Transilvania a avut tendințe pozitive, înregistrând un rezultat net la finele anului de 1620,89 mii lei, cu 32,9% mai mult față de anul 2018. Rezultatul financiar și rezervele obținute în anul 2018 au trecut în capital social prin emiterea a 400,82 milioane de acțiuni cu valoarea de 1 leu/acțiune. Astfel, capitalul social a crescut cu 8% față de anul 2018, încheind anul cu un capital social de 5302,42 mii de lei cu tot atâtea acțiuni. Acest rezultat a fost posibil atât datorită creșterii veniturilor nete din dobânzi cu 8%, cât și în urma valorizării depozitelor de la clienți, care au crescut cu 18,9% față de anul 2018, numărul clienților activi crescând cu 15%, atingând aproximativ 3,3 milioane. „Pentru BT anul 2019 a fost un an bun, am crescut sustenabil, iar rezultatele demonstrează situația noastră financiară solidă” confirmă Horia Ciorcilă, Președintele Consiliului de Administrație al băncii. Cu toate acestea, legea privind taxa pe activele bancare a adus băncii o cheltuială de 103,6 milioane lei, afectând rezultatul net al acesteia.

Atât rezultatele îmbucurătoare, cât și creșterile de capital au încurajat acționarii de a investi și de a păstra acțiunile pentru obținerea de dividende. În ședința din 26 februarie 2020 administrația BT a decis distribuirea a 60% din profitul anului 2019 disponibil sub formă de dividende.

Cu privire la tranzacționarea acțiunilor la BVB, banca BT este una dintre cele mai active societăți pe bursă, emiterile de acțiuni anuale în urma cunoașterii rezultatelor financiare contribuie la creșterea lichidității acțiunilor. Banca a încheiat anul 2019 cu o capitalizare bursieră de 13,5 miliarde de lei, cunoscând în intervalul 2015-2019 evoluții atât pozitive cât și negative ale cotației bursiere (Fig. 1.3). Pe lângă emiterea de acțiuni în scopul de atragere de capital, în anul 2019 banca a efectuat 17 emisiuni de obligațiuni având o valoare ce depășește 4 miliarde de lei. Obligațiunile au fost emise în euro, cu maturități diferite, în două tranșe, ceea ce este o premieră pe piața română de capital.

⁶ Hotărârile Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor Băncii Transilvania S.A. Cluj-Napoca, din 25 aprilie 2018, disponibil la https://www.bancatransilvania.ro/files-aga/adunarea-general-a-actionarilor-aprilie-2018/hotarari_agea_2018.pdf, accesat la data de 30.04.2020.

Figura 1.3 Variația prețului la TLV



Sursa: BVB, disponibil la

<http://www.bvb.ro/FinancialInstruments/Details/FinancialInstrumentsDetails.aspx?s=TLV>, accesat la data de 25.05.2020.

După cum observăm din fig. 1.3, cea mai mare cotație bursieră a fost atinsă în anul 2017 cu prețul de 2,9 lei/acțiune și cea mai mică valoare a fost înregistrată în acest an, coborând sub 1,9 lei/acțiune, vânzându-se sub valoarea intrinsecă a acesteia. Motivul scăderii de la începutul anului 2019 se presupune a fi unul din factorii de influență și anume introducerea taxei pe activele deținute, cât și ale influenței instabilității economice datorate negocierilor comerciale între cele două mari puteri ale lumii: SUA și China; revenind pe parcursul celorlalte trimestre la o creștere continuă. Pe când scăderea continuă din anul 2020 se datorează situației critice instaurată pe piață din cauza pandemiei. Cotația bursieră, totuși, aduce o plus valoare băncii, în patrimoniul societății o acțiune costând un leu. Aceasta nu se datorează unei supraevaluări, ci se datorează în mare parte lichidității și rentabilității acestora.

În 2020, BT a decis distribuirea a 600 milioane de lei sub formă de dividende din profitul obținut în anul 2019, „distribuția pe acțiune este de 0,1150286771 lei care, la ultima cotație LTV, de 1,7696 lei, oferă un randament brut de 6,4%.”⁷ Astfel că, politica de dividend este unul dintre factorii determinanți în luarea deciziei de a investi în acțiunile băncii, distribuind dividende în fiecare an în intervalul 2015-2019. Conform rezultatelor financiare și a prezenței active pe piața de capital, Banca Transilvania a contribuit semnificativ la dezvoltarea economiei, a ramurii sociale și culturale a societății române.

⁷ Randament de 6,4% propus de Banca Transilvania, disponibil la <https://www.bursa.ro/randament-de-6-4-procente-pentru-dividendul-propus-de-banca-transilvania-22142931>, accesat la data de 01.05.2020.

Puterea economică a băncii pe bursa de valori

Bursa de Valori este mediul oportun de confruntare între firmele cele mai influente, de a se face cunoscute și de a atrage capital și investiții în modul cel mai transparent, aducând față în față firmele și provocările pieței economice.

Cerințele de capital, ale nivelului de lichiditate deținut și ale fondurilor proprii, au impulsionat băncile să fuzioneze, să se vândă sau să se lase absorbite prin concentrarea acestora în a face față reglementărilor. Drept rezultat, Banca Transilvania ocupă primul loc pe piața românească de capital după valoarea activelor patrimoniale, fapt datorat și ultimei fuziuni cu banca Bancpost și a achiziției unui pachet de acțiuni în cadrul băncii Victoria Bank, a treia bancă ca patrimoniu din Republica Moldova. Aceasta a reușit să depășească banca BCR care era lider pe piață încă din anul 1999. Astfel că, ascensiunea acesteia a ridicat cota de piață a băncilor cu capital românesc majoritar de la 23% la 25%, adică la valoarea de 112,9 miliarde de lei⁸.

Rezultatele activității de exploatare și cele financiare se cristalizează în profitul obținut, indicator ce urmărește satisfacerea investitorilor săi, cât și asigurarea bunei desfășurări a băncii. În funcție de acest indicator, la 31.12.2019 Banca Transilvania și BRD dețineau o cotă de piață de peste 50%, obținând un profit cumulată de 3,15 miliarde de lei. În anul 2019. „Câștigurile mari ale băncilor au fost corelate cu ascensiunea creditării și a economiei. În 2019 creditarea totală privată a avut un ritm mediu de creștere de 7,6% față de anul 2018, cel mai rapid de după 2009. Iar economia României a crescut în 2019 cu 4,1%, printre cele mai mari viteze din Europa.”⁹

Figura 1.4. Evoluția prețului acțiunilor TLV față de indicele BET



Sursa: Bursa de Valori București, disponibil la

<http://www.bvb.ro/FinancialInstruments/Details/FinancialInstrumentsDetails.aspx?s=TLV>, accesat la data de 18.05.2020

⁸ Topul băncilor după active, disponibil la <https://www.profit.ro/stiri/topul-bancilor-dupa-active-rocada-la-varf-si-concentrare-in-piata-19055026>, accesat la data de 13.05.2020

⁹ Profitul adus sistemului bancar în anul 2019, disponibil la <https://www.zf.ro/banci-si-asigurari/cine-a-adus-profitul-sistemului-bancar-de-6-4-mld-lei-din-2019-banca-transilvania-bcr-si-brd-au-facut-60-din-profit-18936327>, accesat la data de 13.05.2020.



Banca Transilvania face parte din indicele BET, indicator caracteristic celor mai lichide acțiuni listate la bursă. Datorită emisiunilor de acțiuni anuale, aceasta deține acțiuni dintre cele mai tranzacționate pe bursă. Cu toate acestea, acțiunile acesteia la moment au o scădere de 17,77% în comparație cu indicele de referință BET ce are un plus de 15,75%, evoluție dată în figura 1.4.

După figura dată, observăm că atât acțiunile băncii, cât și indicele BET au avut în mare parte același curs, aceasta contribuind major la crearea și menținerea indicatorului la valori pozitive. Aceasta se demonstrează prin faptul că Banca Transilvania cea mai mare pondere din indice, de 18,95%.¹⁰ Valorile date reflectă atât gradul de influență pe piața de capital, cât și puterea economică a acesteia.

Factorii de influență ai performanțelor economico-financiare

Performanțele financiare ale firmei poate fi determinată de diverși factori economici interni și externi, atât individual cât și combinați între ei. Nivelul acesteia poate fi influențat pozitiv sau negativ de dimensiunea firmei (cifra de afacere), de cantitatea și calitatea resurselor umane, cât și de intensitatea capitalului deținut. Pe lângă un personal calificat, alinierea la noile tehnologii informaționale, prin automatizarea operațiunilor, reduce din riscurile și costurile acestora. De asemenea, lichiditatea curentă, efectul de levier, profitabilitatea, cât și calitatea managementului diferențiază firmele prin performanțele obținute. Astfel că, dispunând de o rată de lichiditate ridicată se asigură disponibilități pentru desfășurarea activității, ceea ce implicit duce la obținerea unei profitabilități ridicate, pe când „o rată a efectului de levier ridicată evidențiază un nivel ridicat al riscului în ceea ce privește politicile de finanțare.”¹¹ Concomitent, creșterea valorică a datoriilor în capitalul deținut contribuie la creșterea riscului asociat și la dificultatea plății dobânzilor acestora, fapt ce poate diminua din performanță.

Un alt factor major cu efect negativ asupra performanțelor firmei este politica fiscală și taxele aferente acesteia. Nemaivorbind de impozitul pe profit, care ajustează exponențial puterea economică de investiție a băncilor, de satisfacere a investitorilor prin distribuirea de dividende, o grea încercare este noua taxă asupra activului patrimonial. Aceasta a determinat băncile să ducă o politică de diminuare a activelor sau de stopare a achizițiilor; sau în cazul promovării creșterii activului bilanțier să ducă o politică de management care să asigure acoperirea cheltuielilor cu taxele prin valorificarea acestora.

Totuși, performanța financiară este determinată în mare parte de managementul activității și politicile strategice de creștere și dezvoltare a activității. Guvernanța corporativă fiind cea responsabilă de rezultatele obținute la finalul exercițiului financiar.

Concluzii: Analiza fundamentală vine cu evaluarea pieței economice, a factorilor ce pot influența piața de capital, pe când analiza tehnică analizează variația cursului, care deja înglobează toate modificările posibile, dar poate oferi date puțin mai întârziate. De aceea, confruntarea celor două analize pe piață, oferă

¹⁰ Profile indici, disponibil la <http://www.bvb.ro/Financiar/Instruments/Indices/IndicesProfiles>, accesat la data de 14.05.2020.

¹¹ Analiza factorilor determinanți ai performanțelor financiare ale companiilor, disponibil la http://www.fin.ase.ro/ABC/fisiere/ABC4_2016/Lucrari/L3.pdf, accesat la data de 15.05.2020



siguranță și stabilitate în luarea de decizii. În același mod, se pot evita situații de investire în valori mobiliare pe termen lung sau scurt, prin determinarea prețului real al acestora, eliminând momentele de eșec prin investirea în acțiuni cotate la un preț ridicat, pe când valoarea intrinsecă fiind una minimală.

„Ideal pentru orice investitor este să îmbine în activitatea sa cele două metode de analiză, tehnică și fundamentală. Să nu vadă un conflict între ele, ci complementaritate.”¹² Pentru alegerea companiilor de investire este binevenită analiza fundamentală, iar pentru implementarea unei strategii de acțiune vine în ajutor analiza tehnică.

Bibliografie

1. Anghelache, G. *Piața de capital. Caracteristici, Evoluții, Tranzacții*, Ed. Economică, București 2004, pag. 168;
2. Ciobanu, Ghe. *Bursele de valori și tranzacțiile la bursă*, Ed. Economică, București, 1997, pag. 122;
3. Chirilă, E. „Definirea și măsurarea performanței întreprinderilor”, Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice, 2004, pag. 151;
4. Micu A. E. *Piețe de capital și burse de valori*, Ed. Universității „Dunărea de Jos”, Galați, 2006, pag. 22;
5. Prisacaru, M., Ursu, S., Andries, A. *Piețe și instrumente financiare*, Ed. Universității Alexandru Ioan cuza, Iași 2009, pag. 191;
6. Analiza factorilor determinanți ai performanțelor financiare ale companiilor, disponibil la http://www.fin.ase.ro/ABC/fisiere/ABC4_2016/Lucrari/L3.pdf, accesat la data de 15.05.2020;
7. Analiza tehnică, disponibil la <http://www.fluentinfinante.ro/analiza-tehnica.html>, accesat la data de 23.02.2020;
8. Ce este analiza fundamentală, disponibil la <https://www.conso.ro/ghid/ghid-de-investitii/analiza-fundamentala-actiuni/ce-este-analiza-fundamentala-1>, accesat la data 16.02.2020;
9. Cum găsești cele mai subevaluate și supraevaluate acțiuni pe bursă, disponibil la <https://investestelabursa.ro/cum-gasesti-cele-mai-subevaluate-si-supraevaluate-actiuni-de-pe-bursa/>, accesat la data de 22.02.2020;
10. Indicatori de evaluare a companiilor cotate la bursă, disponibil la <https://www.tradeville.eu/tradepedia/indicatori-de-analiza-companii-bursa>, accesat la data de 22.02.2020;
11. Hotărârile Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor Băncii Transilvania S.A. Cluj-Napoca, din 25 aprilie 2018, disponibil la https://www.bancatransilvania.ro/files-aga/adunarea-general-a-actionarilor-aprilie-2018/hotarari_agea_2018.pdf, accesat la data de 30.04.2020;
12. Norma nr.8 din 26.04.1999 privind limitarea riscului de credit al instituțiilor de credit, disponibil la <https://www.bnr.ro/apage.aspx?pid=404&actId=124620>, accesat la data de 26.04.2020;

¹² Analiza tehnică, disponibil la <http://www.fluentinfinante.ro/analiza-tehnica.html>, accesat la data de 23.02.2020



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

13. Profile indici, disponibil la <http://www.bvb.ro/FinancialInstruments/Indices/IndicesProfiles>, accesat la data de 14.05.2020;
14. Profitul adus sistemului bancar în anul 2019, disponibil la <https://www.zf.ro/banci-si-asigurari/cine-a-adus-profitul-sistemului-bancar-de-6-4-mld-lei-din-2019-banca-transilvania-bcr-si-brd-au-facut-60-din-profit-18936327>, accesat la data de 13.05.2020;
15. Randament de 6,4% propus de Banca Transilvania, disponibil la <https://www.bursa.ro/randament-de-6-4-procente-pentru-dividendul-propus-de-banca-transilvania-22142931>, accesat la data de 01.05.2020;
16. Rapoarte financiare anuale ale Băncii Transilvania, disponibil la <http://www.bvb.ro/FinancialInstruments/Details/FinancialInstrumentsDetails.aspx?s=TLV>, accesat la data de 27.04.2020;
17. Raportul Consiliului de Administrație al Băncii Transilvania 2019, disponibil la http://www.bvb.ro/infocont/infocont20/TLV_20200430071131_Raport-Anual-2019.pdf, accesat la data de 01.05.2020;
18. Topul băncilor după active, disponibil la <https://www.profit.ro/stiri/topul-bancilor-dupa-active-rocada-la-varf-si-concentrare-in-piata-19055026>, accesat la data de 13.05.2020.



Creditul Prima Casă. Studiu de caz la Banca Transilvania, BCR și BRD

The First House Credit. Case Study at Transilvania Bank, BCR and BRD

Belivacă Narcisa-Tatiana

Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lăzărescu Ioana
Universitatea “Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Programul de studii universitare de licență Finanțe și Bănci

Rezumat: În lucrarea cu titlul “Creditul Prima Casă. Studiu de caz la Banca Transilvania, BCR și BRD” se vor prezenta mai multe informații utile privind creditul oferit prin Programul Prima Casă de către principalele instituții de credit din România, modul în care acest credit este acordat și categoriile de costuri atașate lor, precum și alte informații necesare în acest proces de creditare. Precum în cazul oricărei achiziții, este foarte utilă buna informare, astfel în aceeași lucrare este realizat și un studiu de caz pentru fiecare bancă în parte pentru a o evidenția pe cea mai avantajoasă dintre cele trei.

Cuvinte cheie: Prima Casă, costuri, bancă, credit

Abstract: In the paper entitled “First House Credit. Case study at Transilvania Bank, BCR and BRD” will present more useful information on the loan offered through the First House Program by the main credit institutions in Romania, how this loan is granted and the cost categories attached to them as well as other information required in this lending process. As in the case of any acquisition, good information is extremely useful, so in the same paper a case study is conducted for each bank to highlight the most advantageous of the three.

Keywords: First House, costs, bank, credit

1. Introducere

În topul celor mai avantajoase bănci pentru Creditul Prima Casă se numără: Banca Transilvania, BRD, BCR. Ca urmare, particularitățile fiecărei bănci (beneficii, costuri, acte, dobânzi, etc.) au fost analizate și comparate pentru a evidenția cea mai avantajoasă bancă din punct de vedere al clientului.

2. Prezentarea generală băncilor și a particularităților creditului Prima Casă

2.1 Creditul Prima Casă la Banca Transilvania

Banca Transilvania, cunoscută de populație ca “Bancă a oamenilor întreprinzători”, reprezintă una dintre cele mai mari bănci din România, luând naștere în urmă cu 27 de ani, respectiv în anul 1993, în orașul Cluj-Napoca la inițiativa unor oameni de afaceri, pe atunci echipa fiind formată doar din 13 oameni și o singură sucursală.¹³ Instituția de credit oferă astfel o gamă largă de servicii pentru clienți constând în oferirea de carduri, crearea de depozite, conturi, asigurări și nu în ultimul rând posibilitatea de a contracta credite.

¹³ Banca Transilvania, Credite pentru investiții imobiliare, disponibil la <https://www.bancatransilvania.ro/penru-tine/credite/credite-pentru-investitii-imobiliare/prima-casa/>, accesat la data de 08.04.2020

Beneficii, costuri, acte

Fiecare persoană își dorește o locuință proprie, însă banii sunt o problemă în acest caz. Pentru a putea face față vremurilor în continuă schimbare și pentru a acoperi o paletă cât mai mare, Banca Transilvania vine în întâmpinarea clienților cu multiple beneficii, menite să-i satisfacă și anume:

Flexibilitate

- prin acceptarea unei game largi de venituri - venituri din salarii, pensii, diurne, chirii, dividende, activități independente, rente viagere, drepturi de proprietate intelectuală, venituri salariale obținute din străinătate;

Documentație simplificată

- fără documente ce atestă veniturile luate în considerare în situația în care ele sunt raportate conform legii la ANAF;

Protecție la costuri convenabile

- asigurarea de viață e recomandată dar opțională iar asigurarea de imobil ti-o oferim la un cost de aproximativ 0.10% din valoarea imobilului asigurat.

Contractarea unui Credit Prima Casă atrage după sine și o serie de costuri pentru client, care vor fi prezentate în tabelul următor:

Tabel nr.1. Costuri pentru Creditul Prima Casă (BT)

- dobânda este de 4,44% (IRCC: 2,44 + 2,00 pp);
- avans de minimum 5% din valoarea achiziției;
- comision evaluare imobil: 450 lei pentru apartament / 700 lei pentru casă, vilă, teren și construcții;
- e nevoie de un depozit colateral pentru garantarea dobânzii, care cumulează 3 rate de dobândă;
- taxa de gestiune lunară a contului clientului: 0 lei;
- comision de rambursare anticipată: 0 lei
- comision de gestiune: 0,40% pe an, pentru garanțiile care se acordă începând cu anul 2020, datorat către FNGCIMM, pe care banca îl percepe la jumătate din soldul creditului;
- asigurarea locuinței este obligatorie și persoana împrumutată o poate achiziționa împotriva tuturor riscurilor (Drepturile de despăgubiri vor fi cesionate în favoarea Statului Român, reprezentat de Ministerul Finanțelor Publice și a Băncii Transilvania);
- comision AEGRM: 65,7 lei x 2 (pentru contractul de depozit colateral constituit în vederea garantării dobânzii și pentru contractul de ipotecă mobilă asupra soldurilor creditoare ale tuturor conturilor deschise la bancă).

Sursa: <https://www.bancatransilvania.ro/pentru-tine/credite/credite-pentru-investitii-imobiliare/prima-casa/>



Pe lângă îndeplinirea tuturor condițiilor aferente, pentru contractarea unui credit Prima Casă de la Banca Transilvania sunt necesare și câteva acte pe care le va atașa la dosar persoana care dorește creditul, documente ce diferă de la o bancă la alta:

Tabel nr.2. Acte necesare pentru Creditul Prima Casă

- declarația pe propria răspundere, în forma autentică, prin care să rezulte că persoana solicitantă îndeplinește condiția prevăzută la art. 1 alin. (2) din OUG nr. 60/2009, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 368/2009, cu modificările și completările ulterioare (în original);
- cererea de credit - formular tipizat eliberat de bancă;
- actul de identitate al solicitantului;
- acordul ANAF (se primește și se semnează la sediul băncii);
- copia actului de proprietate a vânzătorului asupra imobilului ce face obiectul vânzării;
- extrasul de Carte Funciara (în original);
- declarație în original pe proprie răspundere a vânzătorului prin care precizează că imobilul nu este revendicat conform Legii 10/2001 privind regimul juridic al unor imobile preluate în mod abuziv în perioada 6 martie 1945-22 decembrie 1989 și nu există alte litigii în desfășurare în legătură cu acesta;
- copie certificată după antecontractul de vânzare-cumpărare al locuinței sau contractul de construcție încheiat cu o societate de construcții (după caz);
- contractul de vânzare-cumpărare autenticat, încheiat cu persoana fizică sau juridică care vinde locuința, în care se precizează valoarea la care s-a efectuat vânzarea, adresa și amplasarea acesteia, modalitatea de plată și valoarea achitată ca avans (original) - document necesar la momentul punerii pe cont a creditului sau documentele specifice procesului de licitație în cazul achiziționării de locuințe în cadrul procedurilor de executare silită.

Sursa: <https://www.banca-transilvania.ro/pe-ntu-tine/credite/credite-ntu-investitii-imobiliare/prima-casa/>

Studiu de caz

Pe data de 16.04.2020, Popescu Mihai, angajat la SC Ability Trade SRL solicită un Credit Prima Casă de la Banca Transilvania pentru achiziționarea unui apartament cu 2 camere. Aceasta deține un salariu net de 6300 lei și îndeplinește toate termenele și condițiile impuse de bancă.

- Valoarea imobilului pe care dorește să îl achiziționeze este de 52.000 euro
 $52.000 \text{ euro} \times 4,83 \text{ lei} = 251.160 \text{ lei}$
- Avans: $5\% \times 251.160 \text{ lei} = 12.558 \text{ lei}$
- Valoarea totală a creditului: $251.160 \text{ lei} - 12.558 \text{ lei} = 238.602 \text{ lei}$
- Durată creditare: 120 luni (10 ani);
- Rata lunară a creditului: 2.466 lei
- Suma totală de plătit: 299.061 lei
- Dobânda: 4,36% (2% + IRCC 2,36%), la care se adaugă un comision de gestiune de 0,40% pe an, care se percepe la jumătate din soldul creditului
- DAE: 4,79%

Conform graficului de rambursare, se poate observa că suma totală de rambursat ajunge la 299.061 lei în cei 10 ani, din care 238.602 lei reprezintă suma împrumutată, iar restul de 60.459 lei reprezintă dobânda. De menționat este faptul că rata variază în funcție de evoluția IRCC și anual se plătește comisionul către FNGCMM în pondere de 0,40% pe an. Astfel, în 9 din cele 120 de luni de creditare, clientul plătește comisionul menționat anterior care se adaugă la rată, iar în celelalte 111 luni acesta plătește o rată fixă în valoare de 2.466 lei. Banca a socotit în scadențar că anuitatea lunară este compusă din principal plus dobândă. La începutul creditului valoarea dobânzii este mai mare, urmând să scadă treptat, iar partea de principal crește ușor până la finalul perioadei.

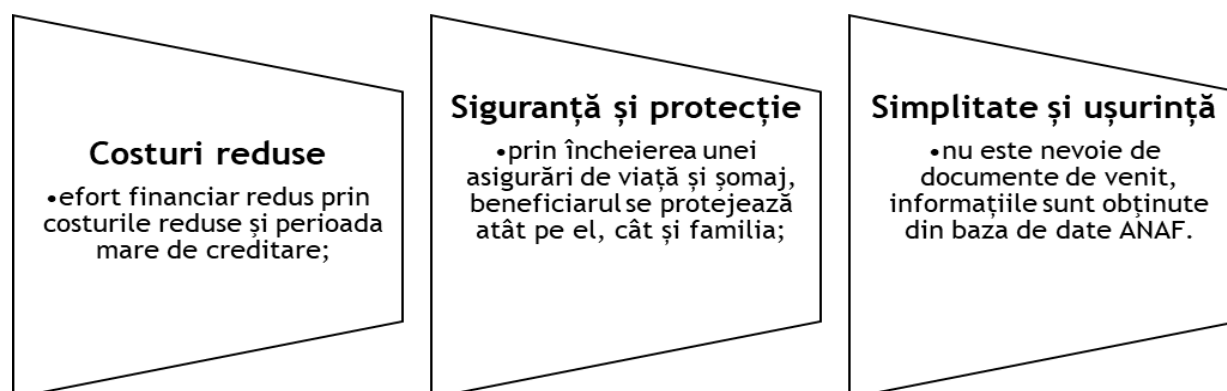
2.2 Creditul Prima Casă la BCR

Banca Comercială Română s-a constituit în anul 1990, prin preluarea activităților comerciale ale Băncii Naționale Române. De asemenea, aceasta este și prima instituție bancară care a lansat o rețea de birouri specializate la nivel național dedicate fondurilor europene și anume EU Office BCR.¹⁴

Această instituție de credit face parte din cel mai important grup financiar din România, numit Erste Group și ocupă primul loc în topul băncilor din punct de vedere al valorii activelor și a numărului de clienți. Cu alte cuvinte, BCR reprezintă cel mai valoros brand financiar de pe teritoriul României și principala instituție cu care oamenii fac banking și care oferă o gamă largă de produse și servicii financiare, precum: carduri bancare, conturi, credite, asigurări, economii și investiții, etc. Astfel, pentru a veni în întâmpinarea nevoilor și cerințelor clienților, banca pune la dispoziție Creditul Prima Casă.

Beneficii, costuri, acte

Creditul Prima Casă a fost creat pentru persoanele fizice care își doresc o locuință, dar nu au posibilitatea financiară necesară. Astfel, BCR vine în întâmpinarea acestora, oferindu-le numeroase beneficii:



¹⁴ Banca Comercială Română, disponibil la <https://www.bcr.ro/ro/despre-noi/istoric>, accesat la data de 14.04.2020

Contractarea unui Credit Prima Casă atrage după sine și o serie de costuri pentru client, care vor fi prezentate în tabelul următor:

Tabel nr.4. Costuri pentru Creditul Prima Casă (BCR)

- dobânda este de 4,44% (IRCC: 2,44 + 2,00 pp);
- avans de minimum 5% din valoarea achiziției;
- comision evaluare imobil: 370 lei (inclusive TVA);
- comision de gestiune: 0,40% pe an, calculat la valoarea garanției;
- comision de analiză dosar: 0;
- comision de rambursare anticipată: 0 lei;
- comisionul de analiză dosar: 0%, cu excepția cererilor pentru promisiunea de garantare pentru care se percepe 0,15% din valoarea promisiunii de garantare;
- Asigurarea obligatorie a locuințelor (PAD) cesionată în favoarea statului roman, reprezentat de Ministerul Finantelor Publice și a băncii, pe toată perioada de creditare.

Sursa: https://www.bcr.ro/content/dam/ro/bcr/www_bcr_ro/Persoane-fizice/Documente-importante/Dobanzi_si_comisioane_PRIMA_CASA.pdf¹⁵

Pe lângă îndeplinirea tuturor condițiilor aferente, pentru contractarea unui credit Prima Casă de la BCR sunt necesare și câteva acte pe care le va atașa la dosar persoana care dorește creditul, documente ce diferă de la o bancă la alta:

Tabel nr.5. Acte necesare pentru Creditul Prima Casă

- Acte de identitate (pentru beneficiar și pentru coplătitori);
- Certificat de căsătorie sau hotărâre de divorț, dacă este cazul (copie);
- Documente care atestă realizarea de venituri.

Clienții pentru care veniturile sunt raportate la ANAF:

- Fără documente de venit (doar semnare Acord de interogare la ANAF);
- În cazul veniturilor din pensii este necesară prezentarea Deciziei de pensionare definitivă.

Clienții pentru care veniturile nu sunt raportate la ANAF:

- Clieții pentru care veniturile din salarii nu sunt raportate la ANAF (salariații MAI, MAPN, SRI, SIE, SPP, Poliție Comunitară, Jandarmerie, salariații penitenciarelor sau a altor unități cu caracter special);
- Adevăriniță de salariu (doar dacă clienții nu încasează salariul în cont la BCR).

Clienți pentru care veniturile din pensie nu sunt raportate la ANAF:

- Talon de pensie recent sau extras de cont curent;
- Decizie de pensionare definitivă;
- Acte de proprietate ale imobilului adus în garanție.

Documente care atestă existența avansului: antecontract de vânzare-cumpărare, chitanță autentificată la notariat, etc.

Documente privind alte credite/carduri de credit/overdraft pe care clienții le au la alte bănci, dacă este cazul.

Declarația pe propria răspundere autentificată, că la data solicitării creditului, clientul nu deține în proprietate exclusivă sau împreună cu soțul ori soția, nicio locuință.

¹⁵ Banca Comercială Română, disponibil la https://www.bcr.ro/content/dam/ro/bcr/www_bcr_ro/Persoane-fizice/Documente-importante/Dobanzi_si_comisioane_PRIMA_CASA.pdf, accesat la data de 14.04.2020



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Documente specifice:

- Precontractul de vânzare-cumpărare a imobilului;
- Actul de proprietate asupra imobilului ce face obiectul vânzării (copie);
- Declarația pe propria răspundere a vânzătorului;
- Extrase din documentația cadastrală (copie);
- Certificat de eficiență energetică.

Sursa: <https://www.bcr.ro/ro/persoane-fizice/credite/credite-pentru-casa/prima-casa-bcr>

Studiu de caz

Popescu Mihai, angajat la SC Ability Trade SRL solicită un Credit Prima Casă de la BCR pentru achiziționarea unui apartament cu 2 camere. Aceasta deține un salariu net de 6300 lei și îndeplinește toate termenele și condițiile impuse de bancă.

- Valoarea imobilului pe care dorește să îl achiziționeze este de 52.000 euro
 $52.000 \text{ euro} \times 4,83 \text{ lei} = 251.160 \text{ lei}$
- Avans: $5\% \times 251.160 \text{ lei} = 12.558 \text{ lei}$
- Valoarea totală a creditului: $251.160 \text{ lei} - 12.558 \text{ lei} = 238.602 \text{ lei}$
- Durată creditare: 120 luni (10 ani);
- Rata lunară a creditului: 2.464,88 lei
- Suma totală de plătit: 296.156,06 lei
- Dobânda: 4,44% (2% + IRCC 2,44%), la care se adaugă un comision de gestiune de 0,40% pe an, care se percepe la jumătate din soldul creditului
- DAE: 4,57%
- Comision de evaluare imobil: 370 lei (inclusiv TVA)

Conform graficului de rambursare, se poate observa că suma totală de rambursat ajunge la 296.156,06 lei în cei 10 ani, din care 238.602 lei reprezintă suma împrumutată, iar restul de 57.554,06 lei reprezintă dobânda. Banca a socotit în scadențar că anuitatea lunară este compusă din principal plus dobândă, observându-se că rata totală de plată rămânând constantă pe tot parcursul creditării. La începutul creditului valoarea dobânzii este mai mare, urmând să scadă treptat, iar partea de principal crește ușor până la finalul perioadei. Totodată, din acest scadențar se observă că banca nu percepe pe parcursul anilor niciun comision, cu excepția celui de evaluare de 370 lei, impus la începutul perioadei.

2.3 Creditul Prima Casă la BRD

BRD (Groupe Société Générale S.A) reprezintă o instituție de credit activă în economia reală de peste 150 de ani și în același timp una dintre cele mai mari grupuri europene de servicii financiare. Din punct de vedere al activelor totale,

instituția ocupă cel de-al doilea loc în topul băncilor din România și are cea de-a patra capitalizare bursieră la Bursa de Valori București.¹⁶

Zilnic, BRD acordă consiliere și servicii multor investitori instituționali din toată lumea și pentru milioane de clienți persoane fizice, dar și companii, activitatea sa împărțindu-se în trei mari linii de business: retail și IMM-uri, mari corporații și investment banking. Astfel, pentru a veni în întâmpinarea nevoilor și cerințelor clienților, banca pune la dispoziție Creditul Prima Casă pentru achiziționarea sau construirea unei locuințe

Beneficii, costuri, acte

Creditul Prima Casă a fost creat pentru persoanele fizice care își doresc o locuință, dar nu au posibilitatea financiară necesară. Astfel, BCR vine în întâmpinarea acestora, oferindu-le numeroase beneficii:



Contractarea unui Credit Prima Casă atrage după sine și o serie de costuri pentru client, care vor fi prezentate în tabelul următor:

Tabel nr.7. Costuri pentru Creditul Prima Casă (BRD)

- dobânda este de 4,44% (IRCC: 2,44 + 2,00 pp);
- avans de minimum 5% din valoarea achiziției;
- comision evaluare imobil: 370 lei;
- comision de gestiune: 0,40% pe an, calculat la 50% din soldul creditului;
- comision de analiză dosar: 0 lei;
- comision lunar de administrare credit: 0 lei;
- comision de rambursare anticipate: 0 lei;
- comision unic pentru servicii suplimentare prestate la cererea clientului, pe parcursul derulării contractului de credit : 50 euro (echivalent în valuta creditului);
- comision unic de analiză pentru obținerea promisiunii de garantare din partea FNGCMM: 0,15%, la valoarea promisiunii unilaterale de creditare.
- asigurare imobil-asigurarea exstinsă pentru toate riscurile imobilului, cesionată în favoarea statului roman, reprezentat de Ministerul Finanțelor Publice și a BRD (obligatorie): suma se stabilește în funcție de valoarea creditului.

Sursa: https://www.brd.ro/files/pdf/Comisioane_Prima_Casa.PDF

Pe lângă îndeplinirea tuturor condițiilor aferente, pentru contractarea unui credit Prima Casă de la BCR sunt necesare și câteva acte pe care le va atașa la

¹⁶ BRD- Groupe Société Générale S.A, disponibil la <https://www.brd.ro/despre-brd/despre-noi/despre-brd/societe-generale>, accesat la data de 14.04.2020



dosar persoana care dorește creditul, documente ce diferă de la o bancă la alta, care vor fi enumerate și detaliate în tabelul următor:

Tabel nr.8. Acte necesare pentru Creditul Prima Casă

Documente standard:

- Acte de identitate și certificate de căsătorie (dacă este cazul);
- Adeverință de venit model BRD și unul din următoarele documente: ultimii 3 fluturași de salariu/copie de pe contractul de muncă;
- Alte documente care să ateste veniturile realizate, în funcție de tipul acestora;
- Declarația pe propria răspundere autenticată la notar, conform căreia titularul fie nu deține în proprietate exclusivă sau împreună cu soțul/soția, nicio locuință;
- Buletin în original.

Alte documente:

- Contract/antecontract vânzare-cumpărare pentru imobilul finanțat, din care să reiasă valoarea;
- Actele de proprietate ale imobilului ce urmează a fi finanțat prin credit;
- Raportul de evaluare pentru imobilul ce urmează a fi finanțat prin credit;
- Dovada constituirii avansului;
- Extras de Carte Funciară privind înscrierea proprietății;
- Certificatul de eficiență energetică privind încadrarea în una din clasele A, B sau C;
- Polița de asigurare a imobilului finanțat.

Sursa: <https://www.brd.ro/persoane-fizice/credite/credite-locuinta/prima-casa>¹⁷

Studiu de caz

Pe data de 16.04.2020, Popescu Mihai, angajat la SC Ability Trade SRL solicită un Credit Prima Casă de la BRD pentru achiziționarea unui apartament cu 2 camere. Aceasta deține un salariu net de 6300 lei și îndeplinește toate termenele și condițiile impuse de bancă.

- Valoarea imobilului pe care dorește să îl achiziționeze este de 52.000 euro
 $52.000 \text{ euro} \times 4,83 \text{ lei} = 251.160 \text{ lei}$
- Avans: $5\% \times 251.160 \text{ lei} = 12.558 \text{ lei}$
- Valoarea totală a creditului: $251.160 \text{ lei} - 12.558 \text{ lei} = 238.602 \text{ lei}$
- Durată creditare: 120 luni (10 ani);
- Rata lunară a creditului: 2.573, 31 lei
- Suma totală de plătit: 305.708,75 lei
- Dobânda: 4,44% (2% + IRCC 2,44%), la care se adaugă un comision de gestiune de 0,40% pe an, care se percepe la jumătate din soldul creditului
- DAE: 5,33%

Conform graficului de rambursare, se poate observa că suma totală de rambursat ajunge la 305.709 lei în cei 10 ani, din care 238.602 lei reprezintă suma împrumutată, 57.310,56 lei dobânda, 6.970,20 lei asigurarea imobilului și restul de

¹⁷ BRD- Groupe Société Générale S.A, disponibil la <https://www.brd.ro/persoane-fizice/credite/credite-locuinta/prima-casa>, accesat la data de 14.04.2020



2.825,99 lei reprezintă comisionul care se plătește anual. La începutul creditului valoarea dobânzii este mai mare, urmând să scadă treptat, iar partea de principal crește ușor până la finalul perioadei. De menționat este faptul că rata variază lunar, astfel că aceasta nu este aceeași pe tot parcursul derulării creditului.

3. Concluzii

Având în vedere analiza anterioară, se poate concluziona faptul că dintre cele 3 bănci luate ca reper pentru un studiu amănunțit cu privire la creditul Prima Casă, cea mai rentabilă bancă este reprezentată de BCR, din punct de vedere al sumei totale de rambursat, al dobânzii și al ratei lunare.

Programul "Prima Casă" este un program complementar produselor standard oferite de instituțiile de credit, scopul programului nefiind acela de a satisface întreaga cerere pentru locuințe ci a facilita accesul la creditele ipotecare în scopul îmbunătățirii condițiilor de locuit.

Ministerul Finanțelor Publice are în vedere un plafon anual de garanții în cadrul Programului de aproximativ 2,5 miliarde lei pentru primul an (2017), câte 2 miliarde lei pentru fiecare an pentru anii 2, 3, și 4 (2018-2020), iar pentru ultimul an (2021) 1,5 miliarde lei, astfel încât să crească predictibilitatea creditelor ce pot fi acordate și contractate în cadrul Programului, factorul cel mai important atât în dimensionarea cererii, cât și a ofertei de locuințe, solicitare venită în procesul de consultare cu diferitele entități implicate/interesate (atât consumatorii de credite cât și finanțatorii și dezvoltatorii de locuințe).

Beneficiarii și imobilele achiziționate în cadrul Programului sunt distribuiți în funcție de gradul de dezvoltare economică a fiecărei regiuni administrative; distribuția pe grupe de vârstă a garanțiilor acordate în cadrul Programului indicând o pondere de aprox. 80% a beneficiarilor sub 35 de ani.

Bibliografie

1. Basno C., Dardac N., Floricel C., *Monedă. Credit. Bănci*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2003
2. Dumitriu R., *Operațiunile instituțiilor de credit*, Universitatea "Dunărea de Jos" din Galați, 2007
3. Ioan V., *Monedă și credit*, Editura Europlus, Galați, 2010
4. Lupașc I., *Finanțe și elemente de modelare financiară*, Editura EUROPLUS, Galați, 2013
5. Ziarul Financiar, ediția din 26.06.2009
6. *Banca Comercială Română, disponibil la <https://www.bcr.ro/ro/despre-noi/istoric>, accesat la data de 14.04.2020
7. *BRD- Groupe Société Générale S.A, disponibil la <https://www.brd.ro/despre-brd/despre-noi/despre-brd/societe-generale>, accesat la data de 14.04.2020
8. *Banca Transilvania, Credite pentru investiții imobiliare, disponibil la <https://www.bancatransilvania.ro/pentru-tine/credite/credite-pentru-investitii-imobiliare/prima-casa/>, accesat la data de 08.04.2020
9. *Raport asupra stabilității financiare, decembrie 2019, disponibil la <http://www.bnr.ro>, accesat la data de 08.04.2020



Politica de dividend. Studiu de caz a firmelor SC.Artego S.A și Comelf S.A

Dividend Policy. Case study of companies SC.Artego S.A and Comelf S.A

Costin Monica

Coordonator științific: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta
Universitatea ”Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Programul de studii universitare de licență Finanțe și Bănci

Rezumat: Scopul acestei lucrări este de a ilustra politica de dividend, forma sub care este adoptată de fiecare dintre firmele analizate, dar și analiza comparativă a politicilor de dividend alese de către întreprinderi. Este vizat de asemenea și factorul timp, respectiv influența și parcursul politicii de dividend, de-a lungul unei perioade de 5 ani. Astfel, situațiile financiare ale firmelor SC. Artego S.A și Comelf S.A sunt monitorizate între anii 2014-2018, iar la finalul acestei lucrări, se poate observa că întreprinderile adoptă o politică similară, respectiv distribuirea constantă a dividendelor, de multe ori, în detrimentul reinvestirii profitului sub forma investițiilor.

Cuvinte cheie: politica de dividend; dividende; reinvestirea profitului

Abstract: The aim of this paper is to illustrate dividend policy, the form in which it is adopted by each of the companies analysed, but also the comparative analysis of dividend policies chosen by companies. It also addresses the time factor, the influence and course of the dividend policy, over a period of 5 years. Thereby, the financial statements of companies S.C Artego S.A. and Comelf S.A. are monitored between 2014-2018, and by the end of this study, it can be seen that companies adopt a similar policy, respectively the constant distribution of dividends, often to the detriment of reinvesting profit in the form of investments.

Keywords: dividend policy, dividends, reinvestment of profit

1. Introducere

Politica de dividend cuprinde totalitatea deciziilor și mijloacelor folosite în vederea analizei profitului și a modalităților optime de repartizare a dividendelor, care pot fi distribuite acționarilor.

Dividendul poate fi definit ca principala remunerare oferită acționarilor, adică acelor persoane care au investit într-o firmă prin cumpărarea, la un moment dat de acțiuni plasate pe piață de către firmă, cu o anumită valoare nominală, remunerare care se face în proporții diferite, și variază, de la o firmă la alta, în condiții stabilite de Adunarea Generală a Acționarilor (AGA) a fiecărei firme.

Referindu-ne la politica de dividend trebuie spus, că ea diferă de la caz la caz, de la o firmă la alta, politica de dividend fiind una din modalitățile de atragere a investitorilor, de a angrena diverși participanți pe piață financiară.

Politica de dividend este stabilită în Adunarea Generală a Acționarilor, în cazul firmelor cu capital exclusiv privat sau la nivelul Consiliului de Administrație, pentru firmele care au și capital public. În timp ea trebuie să fie stabilă și să prezinte credibilitate.



1.1. Prezentarea generală a întreprinderilor alese spre analiză

Ambele firme, reprezentative pentru obiectul acestui studiu de caz, au ca domeniu principal de activitate industria prelucrătoare, ramură industrială care are o contribuție importantă în totalul industriei, dar aduce și un aport economic bogat.

1.1.1. SC.Artego.S.A

Firma S.C.ARTEGO S.A a fost înființată în anul 1973 în orașul Târgu-Jiu, având drept domeniu de activitate producția și comercializarea benzilor de transport din cauciuc realizate în mai multe game de fabricație, dar și a garniturilor presate, plăcilor tehnice și covoarelor ce au ca materie primă cauciucul regenerat rezultat din folosirea deșeurilor și a anvelopelor uzate.

Structura sa de acționariat este complet privată, astfel că 78% din numărul total al acțiunilor este deținut de către ASOCIAȚIA SALARIAȚILOR PAS ARTEGO, reprezentând salariații întreprinderii, iar restul acțiunilor, în proporție de 22% sunt deținute de alți acționari, persoane fizice și/sau juridice private.

1.1.2. Comelf S.A.

Întreprinderea COMELF S.A. a fost înființată în anul 1991, prin preluarea Întreprinderii de Utilaj Tehnologic Bistrița și transformarea acesteia în societate pe acțiuni. În prezent domeniul de activitate este “Fabricarea de mașini și utilaje pentru lucrări terasiere, pentru centrale energetice și protecția mediului, echipamente pentru ridicat și transportat, inclusiv subansamblele acestora”.

În ce privește structura organizațională a acționariatului, întreprinderea este deținută în proporție de 81% de UZINSINDER S.A. ,instituție privată cu capital românesc, urmând ca restul de 19% să fie deținut de către alți acționari, persoane fizice și/sau juridice.

2. Indicatori ai politicii de dividend

Decizia de plată a dividendelor este fundamentală atunci când discutăm despre politica de dividend. Prin plata dividendelor, acționarii își primesc remunerarea cuvenită, în urma deținerii de acțiuni în cadrul firmei; firmele care distribuie constant dividende fiind apreciate a fi stabile și de încredere.

Unul din indicatorii prin care este apreciată politica de dividend, este rata distribuirii **dividendelor către acționari** (R_d), calculată pe baza formulei:

$$R_d = \frac{D_v}{D_v + Pr_{inv}}, \quad (1)$$

unde:

D_v = dividende distribuite;

Pr_{inv} = profituri reținute în firmă pentru investiții.

Rata complementară, rata profiturilor reinvestite în întreprindere, apreciază măsura în care profiturile periodice dobândite de acționari, au fost reinvestite la nivelul companiei. Formula de calcul este:



$$Rc = 1 - \frac{Dv}{Dv + Pr_{inv}}, \quad (2)$$

Alți indicatori specifici, la care ne raportăm pentru a evalua politica dividendelor sunt, după cum urmează:

-rata de distribuire de la nivelul profitului net (Rdv), calculată ca raport între suma dividendelor totale acordate (Dv) și profitul net (Pr_n). Formula de calcul este:

$$Rdv = \frac{Dv}{Pr_n} \quad (3)$$

-**dividendul pe acțiune** (Dva), respectiv raportul dintre dividendele totale anuale (Dv) și numărul de acțiuni (Na). Formula de calcul este:

$$Dva = \frac{Dva}{Na}; \quad (4)$$

-**rata de creștere a dividendului pe acțiune** (g), calculată ca raport între dividendele anului curent (Dv_n) și cele ale anului trecut (Dv_{n-1}). Formula de calcul este:

$$g = \frac{Dv_n}{Dv_{n-1}}; \quad (5)$$

Cu cât rata de distribuire a dividendelor este mai mare, cu atât se micșorează rata profiturilor reinvestite sau acumulate, de unde apare, implicit, nevoia de finanțare a obiectivelor de investiții, din alte surse, respectiv surse împrumutate. Dacă întreprinderea distribuie un volum mare de dividende în prezent, evoluția acestora pe viitor se va reduce, întrucât și profitul viitor va fi micșorat, deci, dividendele vor avea ponderea redusă.

2.1. Indicatorii politicii de dividend ai societății SC.Artego.S.A.

Indicatorii politicii de dividend au fost calculați, la nivelul întreprinderii Artego, și pot fi observați la nivelul tabelului nr.1.

Rata distribuirii dividendelor pe toată durata anilor 2014-2018, este supraunitară, în primii doi ani; existând și investiții, care au fost, însă, finanțate din alte surse, și nu din profit. Astfel că atunci când calculăm rata complementară, respectiv cea a profiturilor reinvestite în cadrul firmei, aceasta este negativă, în primii 2 ani analizați, după care este nulă. Profitul realizat a fost deci, folosit pentru acoperirea rezervelor și distribuirea dividendelor, fără a fi luate în calcul reinvestirea sub forma investițiilor.

Această situație este adesea întâlnită în cazul firmelor ce vor să atragă noi investitori, la nivelul întreprinderii sau în cazul firmelor, în care acționarii existenți au o putere de influență mare asupra hotărârilor ce privesc politica de dividend.

Tabelul nr.1. Indicatorii politicii de dividend-întreprinderea Artego

Indicatori	2014	2015	2016	2017	2018
Dividende distribuite în anul n	3.553.349	5.236.514	3.142.013	3.771.082	5.662.209
Profit reinvestit	-300.069	-625.430	0	0	0
Rata dividendelor distribuite	1,0922	1,1356	1,0000	1,0000	1,0000
Profit net realizat	5.042.216	11.287.937	5.150.270	6.134.163	9.465.069
Rata de distribuire din profitul net	0,7047	0,4639	0,6101	0,6148	0,5982
Numarul de acțiuni	9.949.377	9.949.377	9.949.377	9.949.377	8.956.165
Dividendul pe acțiune	0,3571	0,5263	0,3158	0,3790	0,6322
Dividendul distribuit în anul n-1	3.553.349	3.553.349	5.236.514	3.142.013	3.771.082
Ritmul de creștere a dividendelor	100%	147%	60%	120%	150%

Sursă: prelucrare proprie

Cât despre rata de distribuire de la nivelul profitului net, aceasta atinge valori diferite, în cei 5 ani de analiză. Începând cu anul 2015 a fost observată o ușoară creștere a acesteia, creștere cu aproape 13%, până în 2018, dar, dacă luăm în considerare anul 2018, raportat la 2017, rata de distribuire de la nivelul profitului net este în scădere cu 2%. Acest lucru se datorează faptului că, dividendele distribuite, au avut valori diferite, pe parcursul anilor, cu toate acestea, reprezentând o pondere destul de mare, din profitul net al întreprinderii.

Dividendul pe acțiuni este unul în mare parte scăzut, dividendele distribuite au o pondere redusă, dacă ne raportăm la numărul mare de acțiuni emise de către firmă. Cu toate acestea, acționarii ce dețin o pondere mare a acțiunilor, beneficiază de o remunerare favorabilă.

Rata de creștere a dividendului pe acțiuni, înregistrează, cu o singură excepție(în anul 2016, când măsoară 60%), valori supraunitare, crescând de la an la an, cea mai mare creștere fiind obținută în 2018, când dividendele distribuite au crescut, față de anul precedent, cu 150%.

2.2. Indicatorii politicii de dividend ai societății Comelf S.A

Ca și în cazul societății anterioare, și pentru societatea Comelf S.A., au fost calculați cei mai importanți indicatori ai politicii de dividend, precum rata dividendelor distribuite, rata de distribuire a acestora din profitul net, dar și ritmul de creștere a dividendelor care pot fi observați în tabelul nr.2.

Tabelul 2. Indicatorii politicii de dividend-întreprinderea Comelf

Indicatori	2014	2015	2016	2017	2018
Dividende distribuite în anul n	4.471.872	2.341.294	3.863.135	1.692.650	1.467.276
Profit reinvestit	0	0	0	0	0
Rata dividendelor distribuite	1	1	1	1	1
Profit net realizat	8.198.403	1.416.474	4.014.685	3.341.131	2.815.330
Rata de distribuire din profitul net	0,5455	1,6529	0,9623	0,5066	0,5212
Numărul de acțiuni	23.412.940	23.412.940	23.412.940	23.476.423	23.476.423
Dividendul pe acțiune	0,191	0,1	0,165	0,0721	0,0625
Dividendul distribuit în anul n-1	1.983.128	2.344.516	4.473.568	2.341.294	3.867.447
Ritmul de creștere a dividendelor	118%	191%	52%	165%	42%

Sursa: prelucrare proprie

Rata de distribuire a dividendelor, este în toți anii de referință, egală cu 1, valoarea atinsă fiind rezultată din lipsa investițiilor, finanțate prin reinvestirea profitului. Așa se face că, dacă am calcula rata profiturilor reinvestite în întreprindere, valoarea acesteia ar fi nulă, întrucât investițiile, dacă au fost realizate, de către întreprindere, au fost făcute prin intermediul altor surse.

La fel ca și în cazul societății anterioare, profitul net este exclusiv folosit pentru distribuirea dividendelor și constituirea rezervelor, firma încercând să mulțumească acționarii existenți, renunțând astfel la finanțarea investițiilor.

Rata de distribuire a dividendelor din profitul net, înregistrează un parcurs diferit, în cei 5 ani menționați; în 2014, are o valoare crescută, de aproximativ 50% din profitul net al întreprinderii, după care, valoarea dividendelor distribuite depășește profitul net, în 2015 este atinsă valoare de 1,65, respectiv 165%, aceasta apare în mare parte, pentru că sunt cumulate și dividendele de plată restante. În următorii ani, rata se menține ridicată ca nivel, dar nu mai depășește valoarea profitului net.

Dividendele distribuite, înregistrează valori ale ratelor considerabil mari, acest lucru fiind o urmare a dividendelor fluctuante, distribuite, fără a se ține cont de profitul net, și maximizarea potențialului acestuia din urmă; în 2018, a fost înregistrat valoarea de 52%, cu 2% mai mare decât în 2017.

Cât despre ritmul de creștere al valorii acțiunilor, comparativ cu anul precedent, acesta înregistrează fluctuații, valoarea maximă de creștere a fost în 2015, când, față de 2014, ritmul de creștere a fost de 1,9. În 2018, însă, a fost înregistrată o creștere de doar 42%, față de anul precedent, ritmul de creștere atingând minimul înregistrat de societatea Comelf, în perioada analizată.

3. Analiza comparativă a firmelor menționate

Pe baza politicilor de dividend anterior menționate, și a analizei indicatorilor politicilor realizate de întreprinderile alese, constatăm că, ambele companii, apelează, cel puțin pe perioada cuprinsă între anii 2014 și 2018, la aceeași politică de dividend, și anume, politica de dividend constantă.

Astfel, pe parcursul perioadei analizate, societățile au ales să distribuie dividende an de an, în mare parte pentru a atrage noi investitori. Proporțiile dividendelor distribuite au fost variabile, uneori în ciuda rezultatelor financiare atinse, referindu-ne aici, în special la întreprinderea Comelf, așa cum este evidențiat în cele ce urmează.

3.1. Analiza ratelor dividendelor distribuite

Atunci când studiem ratele dividendelor distribuite, practicate de cele 2 întreprinderi, observăm, cu ajutorul figurii 3, decalajele apărute în practica firmelor.

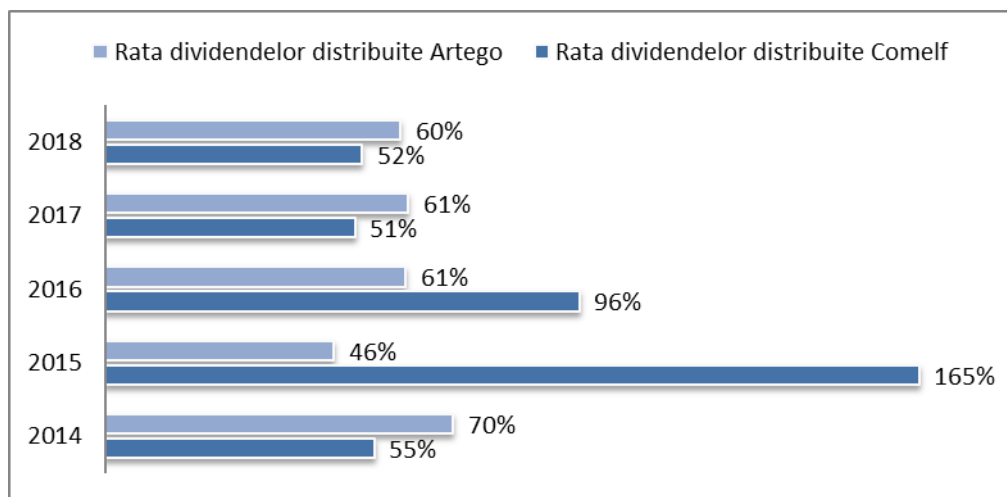


Figura nr.1. Rata dividendelor distribuite în cadrul întreprinderilor menționate

Sursa: Prelucrare proprie

Acest lucru se datorează, în principal, activităților diferite ale firmelor, nivelurile profiturilor înregistrate de acestea, dar și conducerii administrative, și a ponderilor diferite din structura acționariatului.

Totuși, întâlnim o situație paradoxală, întreprinderea Artego este deținută în proporție de 78% de salariații săi, iar ratele de distribuire a dividendelor practicate de aceasta, sunt comparativ mai reduse, cu cele practicate de Comelf, deși, aceasta din urmă nu are în structura sa, personal implicat la nivelul firmei.

În ceea ce privește valorile propriu-zise înregistrate de aceste rate, întreprinderea Comelf, a distribuit dividende în procentul maxim de 165%, atins în anul 2015, în timp ce, la întreprinderea Artego, nivelul ratei de distribuire a dividendelor nu a depășit 70%, în anul 2014.

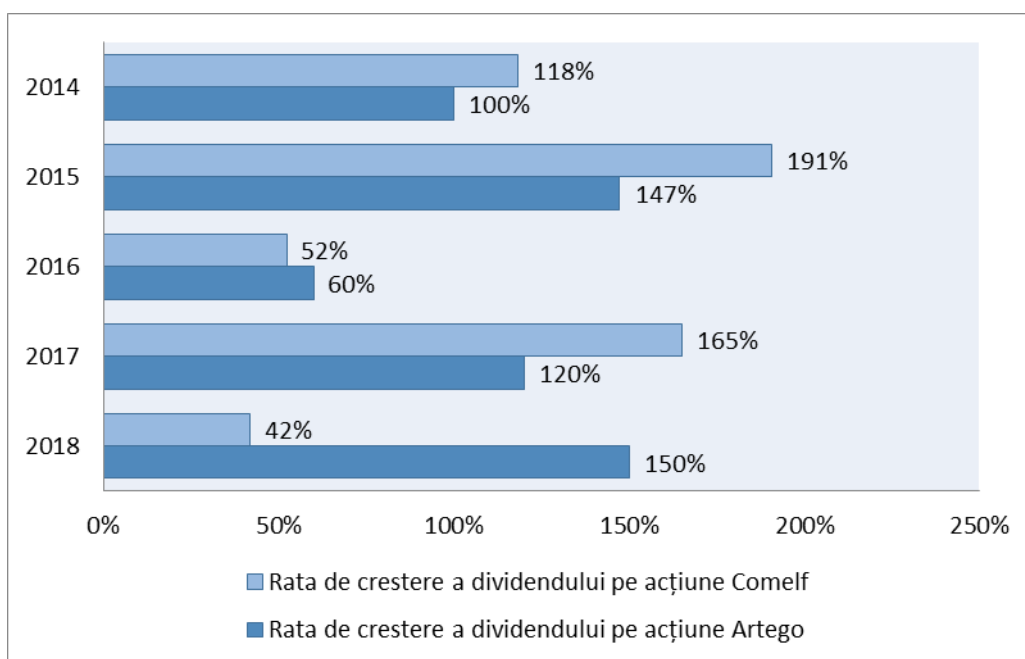
De asemenea, în 2018, comparativ cu 2017, rata de distribuire a dividendelor practică de cele 2 întreprinderi, s-a modificat cu 1%, dar în sensuri diferite. Astfel,

la întreprinderea Artego, dividendele distribuite au scăzut, cu acest procent, în timp, ce la nivelul întreprinderii Comelf, situația a fost inversă.

3.2. Analiza ratei de creștere a dividendelor curente, comparativ cu cele precedente

Dividendele se modifică de la an la an, chiar și în cazul firmelor ce distribuie dividende într-un procent fix, dinainte stabilit, iar adesea ele cresc în timp, creștere ce poate fi urmărită prin raportarea dividendelor distribuite în anul curent, la dividendele distribuite în anul precedent.

Figura 4 este exemplificatoare atunci când vrem să studiem parcursul dividendelor, și rata modificării acestora, în perioada 2014-2018.



F

figura nr.2. Rata de creștere a dividendului pe acțiune în perioada 2014-2018 pentru întreprinderile menționate
Sursa: Prelucrare proprie

Dividendul pe acțiune a crescut simțitor, de la an, la an, înregistrându-se valori cu 50 de procente mai mari, în cazul societății Artego, între 2014 și 2018. În aceeași perioadă de timp, la societatea Comelf, se observă fluctuații, iar dacă comparăm valoarea din 2018, de 42%, cu cea din 2014, de 118%, scăderea dividendului pe acțiune a fost vertiginoasă.

Raportându-ne la perioada 2017-2018, dividendul pe acțiune a scăzut, în cazul Comelf, de la 165% la doar 42%, în timp ce pentru Artego, acesta a crescut de la 120% la 150%.

Diferențe considerabile, înregistrate între ani, dar și între cele 2 firme, își au originea în rezultatele ce depind de natura activităților financiare diferite atinse de societățile comerciale. În vreme ce societatea Artego înregistrează din 2014, și până

În 2018, o evoluție pozitivă a profitului net obținut din activitatea sa financiară, în corelație cu același parcurs al dividendelor distribuite, pentru societatea Comelf, situația este inversă. Profitul net obținut de aceasta este în scădere, și la fel sunt și dividendele distribuite.

3.3. Randamentul acțiunilor

Randamentul acțiunilor este în strânsă legătură cu rentabilitatea și imaginea întreprinderilor, astfel că întreprinderile care au o imagine solidă, pe piața bursieră sunt caracterizate și printr-un randament ridicat al acțiunilor.

Diferențele înregistrate de cele 2 firme se mențin și în ce privește randamentul acțiunilor, așa cum poate fi observat și în figura 3.

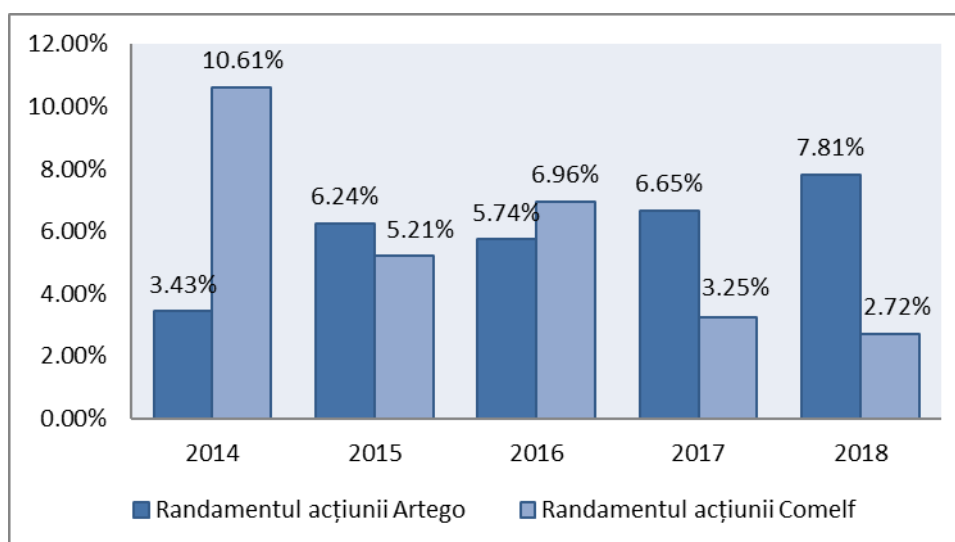


Figura 3. Analiza comparativă a randamentului acțiunilor pentru întreprinderile menționate
Sursa: prelucrare proprie

Compania Comelf înregistrează în 2014, cel mai bun parcurs al randamentului acțiunii, de până atunci, de 10%; astfel, acțiunile cumpărate la acea vreme, de către investitori erau rentabile, și maximizau capitalul bănesc folosit pentru cumpărarea lor. Situația randamentului scade, la nivelul lui 2015, urmând să crească, ușor, în 2016, de la 5,2% la 6,9%. În următorii 2 ani, scade, ajungând să măsoare 2,72% în 2018. Dacă în 2014, era rentabil și chiar indicat să investești la nivelul companiei, în 2018, datele arată exact opusul.

Dimpotrivă, compania Artego, deși nu așa de atractivă, pentru investitori, în 2014, cel puțin în privința randamentului acțiunilor, în 2018, înregistrează o evoluție a randamentului, odată cu creșterea acestuia crescând și opțiunea de a fi aleasă de investitori.

Creșterea de aproape 4,5%, s-a realizat treptat, deși nu liniar, din 2014 și până în 2018. Până în 2016, randamentul acțiunilor a crescut constant, urmând în 2017 să scadă ușor, la 6,65%, după care, atinge maximul în 2018.

Pe parcursul studiului celor două întreprinderi, se observă că acestea au evoluții diferite, în majoritatea deciziilor financiare luate, atât când e vorba de rata



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

de distribuire a dividendelor, felul cum s-a modificat aceasta pe parcursul perioadei analizate, dar și a evoluțiilor ce se răsfrâng și în aprecierea diferită a randamentului acțiunilor. Cu toate acestea, se menține, în cazul ambelor întreprinderi, modalitatea constantă și regularitatea cu care acestea distribuie dividende către acționari.

Concluzii

Firmele optează, adesea pentru adoptarea politicii de dividend viitoare, ținând cont și de părerile și doleanțele acționarilor deja existenți, iar, întreprinderile analizate, nu fac excepție de la această regulă.

Politica de dividend este un element cheie pentru atragerea diverșilor parteneri și potențiali investitori, dar ea nu poate să reflecte decât situația financiară reală a întreprinderii. Astfel, oricât ar încerca o întreprindere să păstreze un nivel constant de distribuire a dividendelor, acest lucru nu este posibil, dacă activitatea financiară a întreprinderii nu este una susținută.

În același timp, situațiile financiare întâlnite de întreprinderi diferă de la caz la caz, fiecare întreprindere se confruntă cu alte situații financiare, în funcție de domeniul de activitate, și aleg să se raporteze diferit atunci când optează pentru distribuirea dividendelor, constituirea rezervelor și reinvestirea profitului.

Bibliografie

1. Bărbuță-Mișu, N. - *Finanțarea și performanța întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2009;
2. Bărbuță-Mișu, N., *Finanțele firmei*. Suport de curs
3. Onofrei M., *Finanțele întreprinderii*, Editura Economică, București, 2004
4. Troie, L., Roman, M., Zaharia, O., Hurduzeu, M., *Analiza statistică a activității economice și a gestiunii financiare a întreprinderii*, Editura ASE, București, 2001



Motivarea și recompensarea angajaților

Motivating and rewarding employees

Damian Alina

Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lukacs Edit
Universitatea “Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Programul de studii universitare de licență Management

Rezumat: A motiva pe cineva înseamnă să o determine, pe acea persoană, prin diferite metode cum ar fi: remunerarea, bonusuri salariale, prime, bonusuri de performanță sau comisioane să obțină, prin muncă, cele mai bune rezultate pentru companie. Salariul sau remunerarea, denumire pe care o folosesc unele persoane, reprezintă cel mai important factor în motivația unei persoane. De cele mai multe ori o persoană este motivată să obțină rezultate mai bune și mai mari în momentul în care salariul este mai mare. De cele mai multe ori când salariul este mic față de piața muncii apare insatisfacția lucru ce duce la insatisfacția locului de muncă. Teoria bifactorială a lui Herzberg a fost un real eșec deoarece fiecare om în parte are necesitățile și dorințele sale. Chiar dacă unii oameni primesc un salariu care să le satisfacă nevoile sunt unele momente în care și aceștia, chiar dacă au un salariu cu mult peste media pieții muncii, sunt nesatisfăcuți. Acest lucru se datorează faptului că fiecare om în parte este satisfăcut în mod diferit.

Cuvinte cheie: motiva, remunera, salariu, teoria, companie

Abstract: To motivate someone means to determine that person through different methods such as: remuneration, salary bonuses, bonuses, performance bonuses or commissions to obtain, through work, the best results for the company. Salary or remuneration, a name that some people use, is the most important factor in a person's motivation. Most of the time a person is motivated to get better and higher results when the salary is higher. Most of the times, when the salary is low compared to the labor market, there is dissatisfaction, job dissatisfaction. Herzberg's bifactorial theory was a real failure because each man has his own needs and desires. Even if some people receive a salary that meets their needs, there are some moments when they, even if they have a salary well above the average of the labor market, are dissatisfied. This is because each individual is satisfied differently.

Key words: motivate, remunerate, salary, theory, company

1. Motivarea și performanța

Motivația poate fi definită ca fiind voința omului de a acționa în diferite moduri pentru a putea obține rezultatele dorite. Motivația se referă la starea internă a omului care duce la îndrumarea comportamentului acestuia prin satisfacerea necesităților dorite. Pe parcursul anilor termenul de motivare a fost definit de mai mulți cercetători.

Teoria bifactorială a lui Herzberg a fost un real eșec deoarece fiecare om în parte are necesitățile și dorințele sale. Chiar dacă unii oameni primesc un salariu care să le satisfacă nevoile sunt unele momente în care și aceștia, chiar dacă au un

salariu cu mult peste media pieții muncii, sunt nesatisfăcuți. Acest lucru se datorează faptului că fiecare om în parte este satisfăcut în mod diferit.

Termenul motivație a fost definit de mai mulți cercetători. În urma studiilor și cercetărilor pe care le-au făcut au apărut mai multe definiții ale motivației.

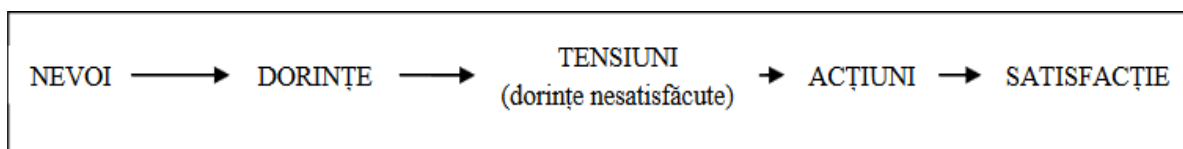
Motivația face referire la factorii care îi determină pe oameni să aibă un anumit comportament. Arnold în 1991 a descoperit că motivația are trei componente:

- Direcția - arată ceea ce încearcă să se realizeze în cadrul unei întreprinderi
- Efortul - arată cât de mare este interesul de obținere a unei realizări
- Persistența - arată durata de timp pentru obținerea unei realizări

A motiva un om înseamnă a îl determina pe acesta, prin diferite mijloace, să se deplaseze într-o direcție dorită iar în urma deplasării să se obțină un rezultat dorit. Cu alte cuvinte motivația mai poate fi definită ca fiind un comportament care este orientat spre diferite scopuri. Oamenii sunt motivați în momentul în care printr-o anumită acțiune sau printr-o anumită cale, impusă de un manager, conduce la atingerea scopului și obținerea unor recompense care să le satisfacă nevoile.

În cadrul unei organizații managerii au o sarcină foarte importantă în utilizarea tehnicilor și aptitudinilor de motivare pentru a îi determina pe oameni să de-a tot ce au mai bun. Astfel organizația vine în ajutorul lor pentru a le furniza contextual unde pot ajunge și cum pot obține cele mai înalte niveluri de motivație.

Conform următoarei scheme, Lanțul Nevoi - Satisfacție, motivația pornește de la nevoi:



2. Recompensarea în funcție de performanță

Sistemul de recompensare se referă la ce prețuiește organizația și cât este dispusă să plătească acesta pentru diferite lucruri. La baza acestui sistem stă voința de acordare de recompense și se transmite tuturor un mesaj despre ce anume este considerat important în organizație.

Scopul general al managementului organizației este de a sprijini și de a ajuta la obținerea obiectivelor strategice pe termen scurt, cu ajutorul unei forțe de muncă bine motivate și competente.

Managementul recompenselor conține următoarele scopuri:

- Are un rol important în comunicare
- Să constituie schimbări în diferite domenii
- Să susțină valoarea schimbării banilor referitor la domeniul de recompensare

Sistemul de recompense trebuie să îndeplinească:



- Angajații trebuie să dețină cunoștințe referitoare la organizație, urmând să aibă loc dezvoltarea profesională
- Să le ofere angajaților siguranța că vor fi răsplătiți pentru munca pe care o prestează.

Pentru a se putea atinge aceste scopuri organizațiile trebuie să ofere un salariu echilibrat intern și să fie competitiv extern.

O problemă importantă este că salariul intern și competitivitatea externă sunt două lucruri greu de amortizat. Aici apar persoane cu aptitudini mai greu întâlnite, lucru ce duce la o presiune a forțelor de pe piață. Dorința de a fi competitiv riscă de cele mai multe ori să fie insuficientă.

Managementul recompenselor își atinge scopurile dacă:

- Există o strategie de recompensare
- Există politici clar formulate de recompensare
- Angajații sunt apreciați în conformitate cu aptitudinile, contribuția și competența lor
- Sistemul de recompense este transparent
- Se definesc strategii de relații cu angajații care contribuie la creșterea încrederii reciproce și la facilitarea unor abordări de parteneriat
- Managerii direcți au responsabilitatea cea mai mare
- Se urmărește sistematic maximizarea rentabilității tuturor banilor cheltuiți sau plătiți
- Se aplică inițiativele de recompensare

Costurile salariale reprezintă 70% sau chiar mai mult din costurile unei organizații. În acest sens compania trebuie să adopte o strategie de recompensare care să asigure o adăugare de valoare din orice investiție salarială.

O strategie bună de recompensare are următoarele trăsături:

- Se bazează pe valorile și convingerile organizației
- Decurge din strategia economică a organizației și, în același timp, contribuie la aceasta
- Este guvernată de obiectivele economice și corespunde strategiei economice
- Armonizează competențele organizaționale cu cele individuale
- Este integrată în ansamblul în celelalte strategii de personal și de dezvoltare
- Este compatibilă cu mediul intern și cu cel extern al organizației
- Asigură recompensarea rezultatelor
- Este corelată cu performanțele economice ale organizației
- Este practică și ușor aplicabilă

Elementele strategiei de recompensare sunt:

- Salarizarea competitivă
- Elaborarea unui sistem de salarizare mai echitabil și mai clar definit
- Restructurarea sistemului de salarizare pentru a ține seama de schimbările organizaționale și pentru a le susține; de exemplu, salarizarea în benzi extinse, care să se aplice după o aplatizare structurală;



- Utilizarea salarizării ca pârghie pentru îmbunătățirea performanțelor și pentru schimbările culturale
- Delegarea deciziilor cu privire la remunerare către managerii direcți
- Implicarea angajaților în problemele legate de sistemul de recompensare
- Extinderea muncii în echipă
- Mărirea nivelurilor de competență și extinderea bazei de aptitudini (susținerea policalificării)

Politica de recompensare are în vedere următoarele obiective: competitivitatea salarizării, echitatea, remunerarea contingenței, remunerarea variabilă, recompensarea individuală sau pe echipă, beneficiile angajaților, pachetul salarial total, structura, prioritățile de recompensare, diferențierile, flexibilitatea, uniformitatea, delegarea, controlul, neutralitatea în raport cu sexul angajaților, parteneriatul, implicarea, transparența.

Studiile ce s-au realizat în 1999 au arătat că cei mai bine plătiți directori din companiile britanice aveau un salariu de aproximativ 21 de ori mai mare decât salariul mediu. De-a lungul timpului salariul mediu al unui director a crescut cu 72% adică a crescut de la 239.000 lire sterline la 410.000 lire sterline. De remarcat este faptul că salariul mediu al angajaților a crescut cu doar 18% adică de la 17.332 de lire sterline la 20.485 lire sterline.

IDS (1995) în urma studiilor pe care le-a făcut recomandă că atunci când stabilesc pachetele salariale ale directorilor să nu fie prea generoase în raport cu nivelurile pieței de muncă.

Schemele de bonusuri sunt stabilite în funcție de rezultatele și performanțele din cadrul organizației. Bonusurile reprezintă un procent din salariul de bază. Schemele de bonusare au următoarele scopuri:

- Să motiveze cadrele executive
 - Să recompenseze contribuțiile individuale
 - Să focalizeze atenția directorilor asupra obiectivelor stabilite
- Schemele de bonusuri pot fi pe termen lung și pe termen scurt.

Bonusurile sunt acordate în funcție de criteriul de performanță bazat pe profitul, venitul și rata rentabilității.

Beneficiile reprezintă 20% din pachetul salarial. Un element important al beneficiilor îl reprezintă pensia. Pensia este acordată în funcție de vechimea în muncă.

Elementele mixului de recompensare a personalului sunt:

1. Salariul de bază: Majoritatea companiilor oferă doar salariul de bază pe când sunt companii care pe lângă salariul de bază oferă bonusuri sau comisioane din vânzări.

2. Salariul de bază plus comision și/sau bonus: Pe lângă salariul de bază pe care îl oferă compania, salariatul mai beneficiază de bonusuri și/sau comisioane. De cele mai multe ori companiile practică aceste metode deoarece dorește să îl motiveze pe angajat și totodată să obțină rezultate din ce în ce mai bune.

3. Alegerea abordării: Factorii principali care determină alegerea unei abordări sunt:



- Schema de remunerare numai cu salariul de bază
- Schema de remunerare cu salariul plus comision
- Schema de remunerare cu salariu plus bonus

Alte metode de motivare: Un angajat mai poate fi motivat, pe lângă recompensele financiare, prin cadouri, cupoane valorice și alte recompense nefinanciare.

3. Prezentarea generală a firmei Agroindustrială Fortuna S.A.

Agroindustrială Fortuna S.A este o fermă piscicolă din județul Brașov, municipiul Brașov, strada Tîrgului, numărul 4.

Compania este înregistrată la registrul comerțului sub forma J08/675/1991. După cum reiese din aceste date firma a fost înființată pe 11 iunie 1991 de către Mircea Jinga care este și directorul general al companiei (CEO - Chief Executive Officer, denumire preluată din afară).

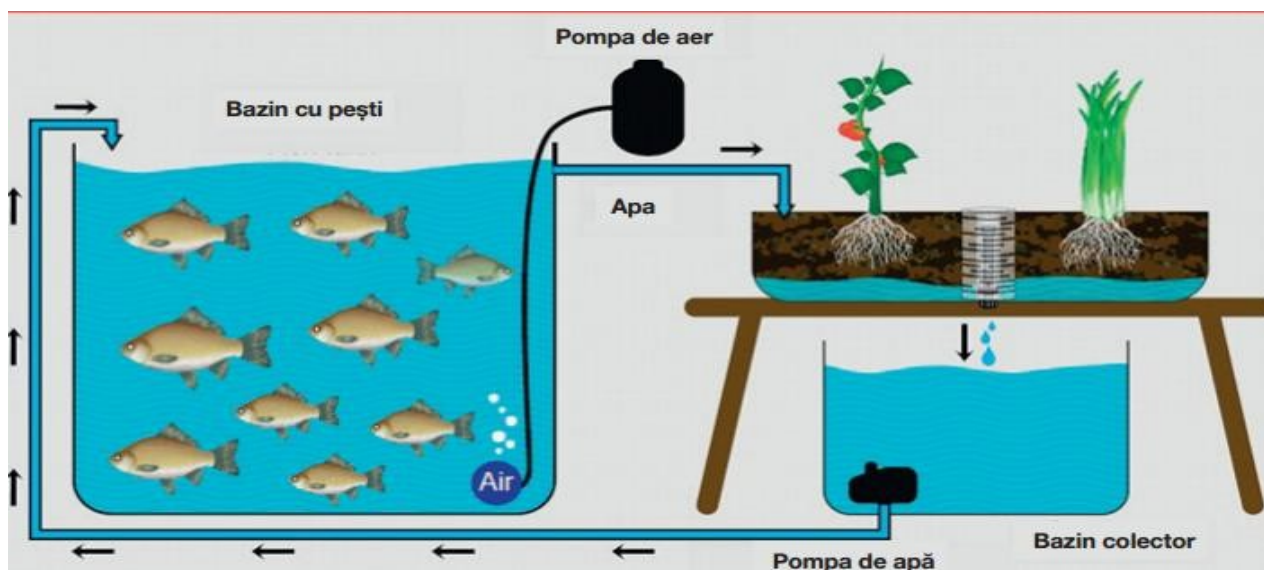
Codul CAEN este 0150 activități în ferme mixte, cultura plantelor cu creșterea animalelor. Principalul obiect de activitate al fermei este creșterea și comercializarea peștelui și a plantelor.

Modul de funcționare al unui sistem acvaponic

Pentru a putea înțelege cum funcționează un sistem acvaponic, compania mi-a venit în ajutor și mi-a oferit informații legate despre funcționarea sistemului acvaponic. Acesta cuprinde șapte pași:

1. Peștii de apă dulce, de exemplu tilapia, sunt ținuți în bazine. Aceste bazine sunt simple și conțin sisteme simple pentru oxigenarea apei
2. Peștii sunt hrăniți cu peleți, hrană organică sau naturală.
3. Peștii după ce se hrănesc produc reziduuri. Aceste reziduuri provenite de la pești se amestecă cu apa. Acestea în final se amestecă cu mâncarea nefolosită și se acumulează în bazin.
4. Parte din apă este pompată către mediul de cultură.
5. Plantele din mediile de cultură folosesc nutrienții prezenți în apa provenită din bazine. În urma acestui proces apa este purificată și oxigenată.
6. Apa purificată și oxigenată din mediul de cultură este transportată înapoi în bazinul cu pești.
7. Peștii beneficiază astfel de apă purificată și oxigenată, acest ciclu repetându-se la infinit. Astfel datorită apei bogate în nutrienți plantațiile cresc continuu. De menționat este faptul că acest sistem acvaponic poate fi extins iar acest lucru se realizează foarte simplu deoarece se pot adăuga mai multe bazine sau se poate mări capacitatea sistemului existent împreună cu extinderea mediului de cultură.

În figura de mai jos, este prezentat schematic modul de funcționare al unui sistem acvaponic.



Istoric și obiect de activitate

Directorul Mircea Jinga și-a deschis propria afacere în anul 1991. Acesta a optat pentru o afacere care are dublă producție și anume creșterea peștelui în bazine și sisteme acvaponice speciale, iar la suprafața bazinului se cultivă plante acvaponice. (salată și roșii)

Amplasarea afacerii este foarte bună deoarece se află chiar în orașul Brasov, un oraș foarte populat și foarte des vizitat atât de români cât și de turiștii din afară.

Directorul Mircea Jinga are un număr de 8 angajați și împreună cu dânsul formează întreaga echipă care se ocupă de activitățile din fermă.

Principalele obiective ale companiei sunt:

- Producerea de pește și legume de cea mai mare calitate la prețuri competitive pentru comunitățile locale și din apropiere.
- Furnizarea de experiențe noi pentru cumpărători. Clientul alege peștele viu, iar acesta este curățat, feliat și împachetat în gheață.
- Dezvoltarea unei afaceri de succes după 18 luni de la lansarea proiectului.

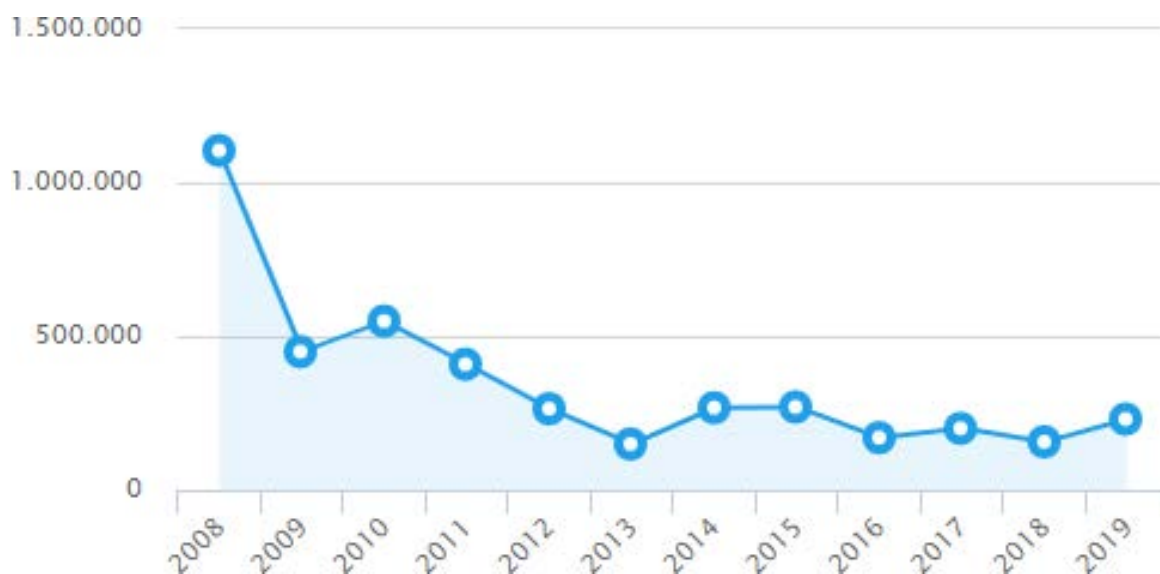
Misiunea companiei:

- Acvaponicul este dedicat producerii de pește proaspăt și legume sănătoase și nutritive folosind resurse minime, pentru comunitățile din apropiere.

Cifra de afaceri în perioada 2008 - 2019

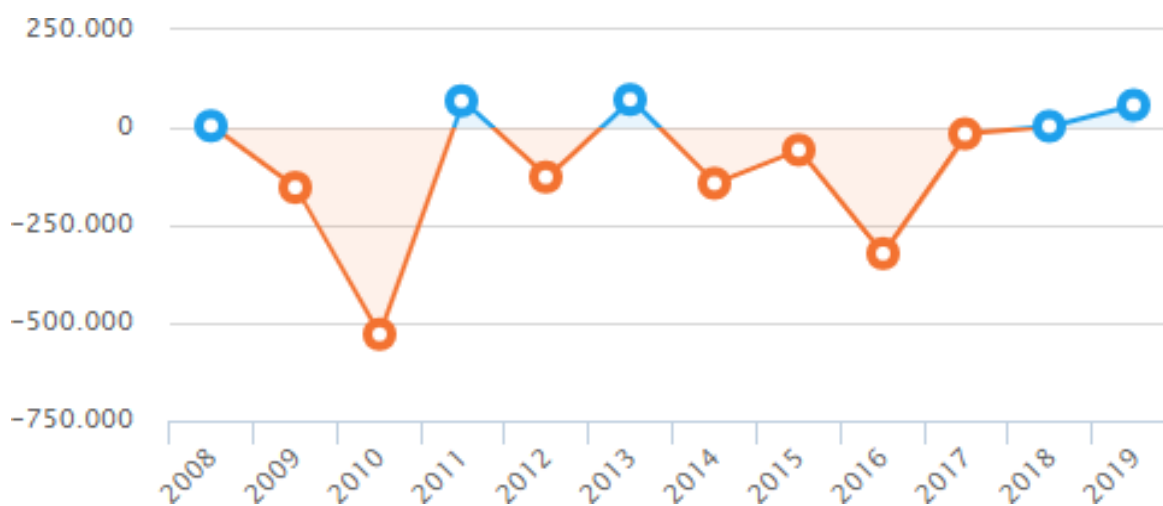
În această perioadă compania, după cum o să observați și în graficul de mai jos, a înregistrat fluctuații ale cifrei de afaceri. Aceasta a scăzut în anul 2013 la suma de 149.632 de mii de lei. Pe parcursul următorilor ani ferma și-a mai revenit

și astfel în ultimii trei ani a înregistrat următoarele cifre de afaceri: 2017 - 200.378 de mii de lei, 2018 - 156.838 de mii de lei iar în anul 2019 - 230.745 de mii de lei.



Profit sau pierdere în perioada 2008 - 2019

În următorul grafic sunt prezentate rezultatele obținute de către fermă. O să observați că aceasta nu a avut un istoric foarte bun deoarece nu a obținut în fiecare an profit.

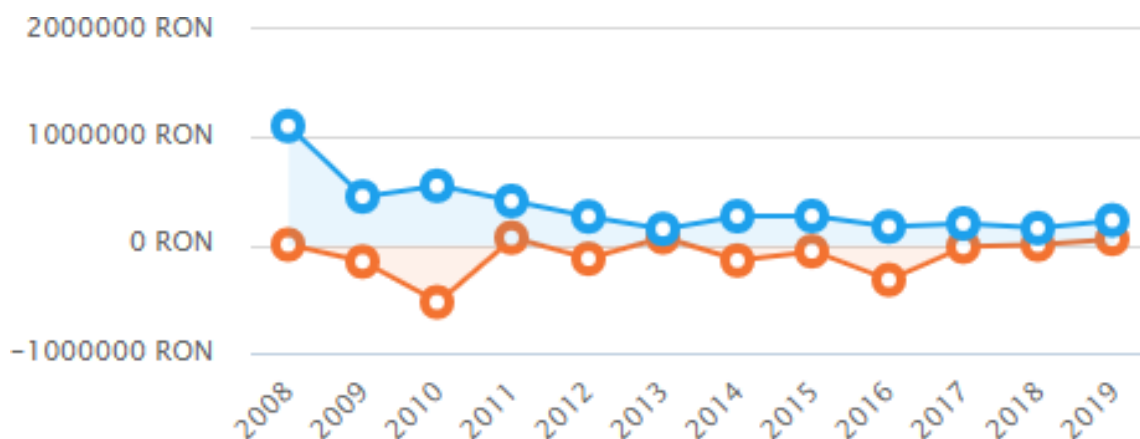


Sursa: <https://termene.ro/firma/1099361-AGROINDUSTRIALA-FORTUNA-SA>

Profitul net și cifra de afaceri în perioada 2008 - 2019

În următorul grafic am prezentat evoluția profitului net și a cifrei de afaceri în perioada 2008 - 2019. După cum o să observați și în tabelul de mai jos, firma a

avut o fluctuație mare a profitului net și cifrei de afaceri, înregistrând astfel și pierderi câțiva ani la rând.



4. Studiu de caz privind motivarea și recompensarea angajaților în cadrul firmei Agroindustrială Fortuna S.A.

Am realizat un studiu de caz pe bază de chestionar, acesta având 15 întrebări care se adresează angajaților din companie. Acest chestionar a fost distribuit în perioada 1.06 - 05.06.2020 prin intermediul adresei de e-mail agroindustrială.fortuna@efarm.com. La acest chestionar au participat toți cei opt angajați ai companiei.

Obiectivele acestui chestionar au fost de a vedea:

- nivelul de satisfacție al angajaților
- gradul de satisfacție al angajaților în funcție de salariu
- nivelul de pregătire profesională este folosit pe un post corect
- dacă locul de muncă îi ajută pe angajați să evolueze și să avanseze.

Pentru această analiză am ales gradul de satisfacție și venitul. Am ales acești doi factori deoarece am dorit să verific dacă gradul de satisfacție depinde de nivelul veniturilor. În urma analizei Chi Square a rezultat că ipoteza nivelului veniturilor, venitul influențează gradul de satisfacție este falsă, deoarece nivelul veniturilor nu influențează gradul de satisfacție.

venit * grad de satisfacție Crosstabulation

Chi-Square Tests

	grad de satisfacție		Total
	Satisfacator	Foarte satisfacator	
1500 - 2000 lei	1	0	1
venit 2000 - 3000 lei	4	1	5
peste 3000 lei	1	1	2
Total	6	2	8

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1.067 ^a	2	.587
Likelihood Ratio	1.221	2	.543
Linear-by-Linear Association	.913	1	.339
N of Valid Cases	8		

Ipoteza nu este validată întrucât valoare semnificației asimptotice (0,587) > pragul de semnificație admis (0,05). Nivelul veniturilor influențează gradul de satisfacție. Ipoteza a fost falsă deoarece valoarea semnificației asimptotice este mai mare decât pragul de semnificație admis. În concluzie nivelul veniturilor nu este influențat de gradul de satisfacție.

Concluzii

Motivarea și recompensarea angajaților într-o companie sunt unii dintre cei mai importanți factori. Atunci când oamenii sunt motivați rezultatele acestora sunt ireproșabile și foarte bune. Recompensare într-o companie are un impact foarte mare deoarece atunci când oamenii sunt recompensați pe măsura efortului depus aceștia devin foarte motivați să obțină rezultate. În momentul în care un angajat își dorește să obțină recompense mai mari acesta va fi motivat și va obține rezultate din ce în ce mai bune. McClelland elaborează o primă definiție a motivării. Acesta afirmă că motivația și nevoia de a reuși sunt dependente una de cealaltă.

Maslow elaborează o teorie prin care afirmă că motivația trebuie să vină din partea managerului deoarece acesta îi poate stimula pe angajați să obțină rezultate bune atunci când lucrează individual sau în grup. Specialiștii, în urma studiului comportamentului în muncă, afirmă că motivația este compusă din motive și factori motivaționali Motivația pozitivă este una dintre cele mai folosite practici, deoarece motivația pozitivă este benefică atât pentru organizație cât și pentru angajați. Performanța în muncă reprezintă cel mai important lucru în fiecare organizație. Aceasta asigură buna funcționare a organizației și se dezvoltă împreună cu personalul.

Bibliografie

1. Susan Fowler - "Noua știință a motivării"
2. Silvia Niklarz - Hocks - "Motivarea angajaților"
3. Daniel Pink - "Ce anume ne motivează cu adevărat"
4. Ion Ovidiu Pănișoară, Georgeta Pănișoară - "Managementul resurselor umane"
5. Sang H. Kim - "1001 de feluri de a te motiva pe tine și pe ceilalți"
6. <https://www.listafirme.ro/agroindustrialala-fortuna-sa-1099361/>
7. <https://www.risco.ro/verifica-firma/agroindustrialala-fortuna-cui-1099361/>
8. <https://www.expose.ro/opencomp/agroindustrialala-fortuna-sa-1099361/>
9. <https://brasov.cylex.ro/firma/agroindustrialala+fortuna+s.a-567459.html>



Studiul echilibrului financiar și funcțional

Study of financial and functional balance

Fandole Andreea

Coordonator științific: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta
Universitatea “Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Programul de studii universitare de licență Finanțe și Bănci

Rezumat. Această lucrare are ca scop evidențierea modului în care datele și informațiile furnizate în situațiile financiare anuale sunt prezentate și valorificate în demersul lor, pentru a descrie activitatea desfășurată de companii, poziția financiară și performanțele acestora, atât pentru propriile nevoi, cât și pentru parteneri (terți). Tema asigură o înțelegere cât mai bună a diferitelor modalități de realizare a echilibrului financiar și maniera prin care se analizează echilibrul unei întreprinderi cu ajutorul indicatorilor de echilibru financiar. Lucrarea abordează conceptul de echilibru financiar și funcțional al unei companii, concept ce semnifică în general capacitatea întreprinderii de a supraviețui pe termen lung. Echilibrul financiar arată aptitudinea unei întreprinderi de a-și asigura achitarea fără întrerupere a datoriilor contractate în trecut, dar și a datoriilor din prezent generate de realizarea obiectului de activitate, în așa fel încât să nu fie supusă riscului de faliment.

Cuvinte cheie: poziția financiară, echilibru financiar, echilibru funcțional, indicatori.

Abstract. This study aims to highlight how the data and information provided in the annual financial statements are presented and used in their work to describe the activities carried out by companies, their financial position and performance, both for their own needs and for partners. This subject ensures the understanding as much as possible the different ways of achieving financial balance and how a company's balance is analysed using financial balance indicators. This article approached the concept of a company's financial and functional balance, a concept that signifies the company's ability to survive in the long term. Financial balance shows the ability of a company to ensure the uninterrupted payment of debts contracted in the past, but also of current debts generated by the achievement of the object of activity, so as not to be subject to the risk of bankruptcy.

Keywords: financial position, financial balance, functional balance, indicators.

Introducere

Studiul echilibrului financiar se poate realiza pe baza bilanțului contabil care poate fi elaborat pe baza a două concepții: financiară și patrimonială. Analiza structurii echilibrului financiar este necesară și importantă deoarece, astfel poate fi apreciată calitatea echilibrului la un moment dat sau în evoluție. Echilibrul financiar nu înseamnă doar o simplă egalitate, ci cuprinde particularități și corelații între elementele ce-l compun. Realizarea unei stări de echilibru permanent este o condiție pentru atingerea obiectului activității specifice, dar și pentru realizarea unei rentabilități optime. Existența unei stări de dezechilibru evidențiază o slabă gestionarea a activelor și pasivelor societății.

În prima parte a lucrării am prezentat pe larg bilanțul contabil, care poate fi structurat în două forme: financiară și funcțională. Am detaliat elaborarea bilanțului financiar, modul în care sunt structurate elementele de activ și pasiv, dar și cum sunt determinate acestea. De asemenea, am descris indicatorii echilibrului financiar, modul de calcul a acestora, dar și cum se interpretează în funcție de rezultat. În ceea ce privește analiza funcțională a bilanțului, am pus accent pe construcția bilanțului funcțional, modul de determinare a mijloacelor și resurselor, și am studiat realizarea echilibrului funcțional prin cei patru indicatori. În continuarea studiului, am realizat o analiză a pieței de energie electrică, în care am prezentat caracteristicile sectorului energetic și evoluția acestuia pe plan național și internațional. Companiile supuse analizei sunt Electrica și Transelectrica, firme importante și adevărați concurenți pe piața energiei electrice. Spre finalul articolului am analizat poziția financiară a celor două firme, evoluția elementelor de activ și pasiv, elaborarea bilanțurilor financiare și funcționale în perioada 2015-2019, evoluția indicatorilor de echilibru financiar.

1. Echilibrul financiar și funcțional al firmei

În general, echilibrul înseamnă o armonie între elementele componente ale unui sistem, lucru care analizat din punct de vedere financiar înseamnă armonizarea resurselor cu nevoile^[1]. Fiecare agent economic are propriul său echilibru financiar, reprezentând o componentă a echilibrului financiar general. Pentru realizarea proceselor de aprovizionare, producție și desfacere, echilibrul participă la crearea și repartizarea fondurilor bănești, bazându-se pe relații economice specifice economiei de piață.

Bilanțul financiar reprezintă rezultatul prelucrării datelor din bilanțul contabil, ajutând astfel și la stabilirea echilibrului unei întreprinderi, a lichidității și a solvabilității, informații necesare și în calcularea ratei rentabilității.

Semnificația echilibrului bilanțului este dată de egalitatea între activ și pasiv. Menținerea egalității între totalul sumelor înscrise în activ și în pasiv este o regulă care trebuie să fie respectată atunci când se realizează o situație financiară (bilanț). Această egalitate exprimă principiul financiar fundamental care stă la baza constituirii patrimoniului unei întreprinderi sau al oricărei entități economice^[2].

Analiza patrimonială a bilanțului sau analiza lichiditate-exigibilitate reușește să evidențieze dacă există un risc de insolvență al întreprinderii. Acest risc descrie incapacitatea de plată a unei întreprinderi față de terții săi^[3].

1.1. Elaborarea bilanțului financiar

Elementele componente ale activului sunt grupate în funcție de creșterea gradului de lichiditate și pornește cu partea de sus a activului bilanțier^[4]. Ca noțiune generală, lichiditatea reprezintă capacitatea unui activ de a se transforma în monedă, fără să aibă un termen stabilit și fără să-și piardă din valoare.

„Elementele de pasiv sunt structurate după gradul crescător de exigibilitate”^[5]. Procesul de exigibilitate reprezintă aptitudinea pasivelor de a deveni scadente la un anumit termen.

Bilanțul financiar reprezentat schematic, arată astfel (Tabelul 1.)

Tabel 1. Bilanțul financiar

Mijloace	Resurse
Mijloacele cu durata de exploatare mai mare de un an ($M > 1$ an)	Resurse cu scadența mai mare de un an ($R > 1$ an)
Mijloacele cu durata de exploatare mai mică de un an ($M < 1$ an)	Resurse cu scadența mai mică de un an ($R < 1$ an)
Mijloace de trezorerie (MT)	

Sursa : Bărbuță-Mișu, N. - *Finanțele întreprinderii, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2009, pag. 77.*

Analizând schema anterioară a bilanțului, se observă pe orizontală că există două părți: partea de sus ce exprimă nevoile și capitalurile permanente, arătând totodată și structura financiară prin stabilitatea elementelor care îl compun, și partea de jos în care sunt incluse nevoi și resurse umane, care evidențiază în sens contrar conjunctura, ciclul de activitate.

1.1.1. Indicatorii echilibrului financiar

Indicatorii specifici echilibrului financiar rezultați din analiza bilanțului financiar sunt: fondul de rulment financiar, necesarul de fond de rulment și trezoreria netă.

1. Fondul de rulment financiar (FRF), numit și fond de rulment permanent sau fond de rulment lichiditate ^[6], determinat cu ajutorul bilanțului financiar se poate calcula prin două metode distincte:

a. $FRF = (R > 1 \text{ an}) - (M > 1 \text{ an})$. În acest caz, fondul de rulment financiar este o parte din capitalurile permanente determinată de partea de sus a bilanțului, pentru a reuși să acopere nevoi de finanțare din partea de jos a bilanțului ^[7]. Acest mod de calcul descrie cauzele variației fondului de rulment permanent;

b. $FRF = [(M > 1 \text{ an}) + MT] - (R > 1 \text{ an})$

2. Nevoia de fond de rulment (NFR):

Necesitățile de finanțare ale activității de exploatare (în stocuri și creanțe) sunt acoperite în general din surse temporare corespunzătoare (datorii către furnizori, salariați etc). Diferența care există între necesitățile de finanțare ale ciclului de exploatare și datoriile de exploatare este numită nevoia de fond de rulment ^[8]. Prin ea se consolidează echilibrul financiar pe termen scurt și echilibrul dintre necesarul și resursele de capitaluri circulante (curente).

$NFR = (M < 1 \text{ an}) - [(R < 1 \text{ an}) - CBTS]$, unde:

CBTS = creditele bancare pe termen scurt

3. Trezoreria netă (TN) :

Dacă la încheierea unui exercițiu financiar fondul de rulment este mai mare decât nevoia de fond de rulment, atunci excedentul de finanțare este înlocuit de trezoreria netă care include disponibilități bănești, conturile bancare și casa.

Se determină astfel:

$TN = FRF - NFR$ sau $TN = MT - CBTS$

Echilibrul financiar se realizează prin relația fundamentală a trezoreriei:

$FRF = NFR + TN$ ^[9]

1.2. Echilibrul funcțional și bilanțul funcțional

Bilanțul abordat din punct de vedere funcțional conturează aspectele financiare și de structură, dar și legăturile puternice cu gestiunea prognosticată, reușind să se adapteze mult mai bine la cerințele principalilor manageri dintr-o întreprindere [10].

Prezentarea funcțională a bilanțului oferă o nouă doctrină despre întreprindere, dar și o nouă esență pentru analiza financiară.

Analiza funcțională a bilanțului ne permite să aflăm cum funcționează o întreprindere. În plus, există posibilitatea de pronunțare asupra riscului de faliment pornind de la politica de finanțare urmărită.

1.2.1. Construcția bilanțului funcțional

În ceea ce privește elaborarea bilanțului funcțional nu se va mai ține cont de lichiditatea pentru activ și de exigibilitatea pentru pasiv. Compania apare ca o avalanșă de mijloace și resurse care trebuie grupate și clasificate în funcție de natura, funcția sau destinația lor.

Structura bilanțului funcțional este următoarea: (Tabel 2)

Tabel 2. Bilanțul funcțional

Mijloace	Resurse
Mijloace stabile (MS)	Resurse durabile (RD)
Active circulante de exploatare (ACE)	Pasive de exploatare (PE)
Active circulante în afara exploatării (ACIE)	Pasive în afara exploatării (PIE)
Active de trezorerie (AT)	Pasive de trezorerie (PT)

Sursa : Bărbuță-Mișu, N. - *Finanțele întreprinderii, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2009, pag.82*

1.2.2. Indicatori de analiză a echilibrului funcțional

Echilibrul funcțional este realizat pe deplin prin intermediul celor patru indicatori sau niveluri ale bilanțului funcțional: fondul de rulment net global sau funcțional, nevoia de fond de rulment pentru exploatare, nevoia de fond de rulment în afara exploatării și trezoreria netă.

Pentru ca echilibrul funcțional să fie îndeplinit nu este necesară numai existența unui fond de rulment pozitiv ca marjă de siguranță, ci și a unui fond de rulment care să acopere integral nevoia de finanțare a activității de exploatare.

1. Fondul de rulment funcțional sau fondul de rulment net global (FRNG) poate fi calculat prin două modalități:

a. $FRNG = RD - MS$ și evidențiază surplusul de resurse durabile raportate la valorile imobilizate;

b. $FRNG = (MC + AT) - (RC + PT)$, unde:

MC = mijloace ciclice, care se determină astfel: $MC = ACE + ACIE$

RC = resurse ciclice, care se determină astfel: $RC = PE + PIE$

2. Nevoia de fond de rulment (NFR) are ca formulă de calcul diferența dintre mijloacele ciclice și resursele ciclice, respectiv diferența dintre nevoile de exploatare

și în afara exploatării, pe de o parte, și datoriile de exploatare și în afara exploatării, pe de altă parte,^[11] astfel : $NFR = MC - RC$.

Nevoia de fond de rulment se împarte în:

a. nevoia de fond de rulment de exploatare (NFRE), care se determină prin relația: $NFR = ACE - PE$;

b. nevoia de fond de rulment în afara exploatării (NFRIE), având următoarea formulă de calcul: $NFRIE = ACIE - PIE$.

Din aceste situații rezultă: $NFR = NFRE + NFRIE$.

3. Trezoreria netă (TN) este pusă în evidență prin confruntarea nevoilor de trezorerie cu resursele de trezorerie : $TN = AT - PT$. Dacă pasivele de trezorerie sunt în creștere, situația financiară a unei companii devine tot mai dificilă și greu de stabilit.

Analizând lucrurile descrise, echilibrul funcțional se realizează prin relația de bază a trezoreriei: $FRNG = NFR + TN$ sau $FRNG = (NFRE+NFRIE) + TN$.

2. Investigația sectorială pe piața energiei electrice

Despre energia electrică se poate spune că este o marfă cu un caracter unic, care dispune de anumite caracteristici speciale ce își pun amprenta pe structura pieței de energie electrică și pe nivelul de concurență existent. O caracteristică importantă a energiei electrice este faptul că nu poate fi stocată în condiții de eficiență economică din momentul în care a fost produsă, lucru care conduce tot timpul la nevoia de echilibrare a producției cu consumul, putându-se astfel să se asigure flexibilitatea și siguranța sistemului electroenergetic.

Ținând cont de art 21 alin. 2) din Legea energiei electrice, participanții pieței energiei electrice și structurile asociative ale acestora sunt: producătorul, operatorul de transport și sistem, operatorul pieței de energie electrică, operatorul de distribuție, furnizorul, traderul de energie electrică și clientul final^[12].

2.1. Evoluții și tendințe manifestate în cadrul sectorului energetic la nivel internațional și național

Acest grafic arată o majorare a producției de energie din surse nucleare de la 17,4 TWh(Tera-Watt la oră) în 2030, la 23,2 TWh în 2035. O creștere la 29 TWh vor înregistra sursele regenerabile, având o pondere de 37,6% din energia primară totală care vor constitui mixul energetic în anul 2030. Energia care se va produce prin cărbune va înregistra 15.8TWh, reprezentând o pondere de 20,6%. Energia electrică rezultată din hidrocarburi va înregistra o majorare de 1,9%, aproximativ 14,5TWh.

Această figură determină evoluția prețurilor la energia electrică raportată la nivel european atât pentru consumatorii casnici, cât și pentru cei care nu sunt casnici. În plus, mai oferă date și despre prețurile altor țări, precum Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Albania, Macedonia de Nord, Muntenegru, Serbia, Turcia, Bosnia și Herțegovina, Kosovo, Moldova, Ucraina și Georgia.

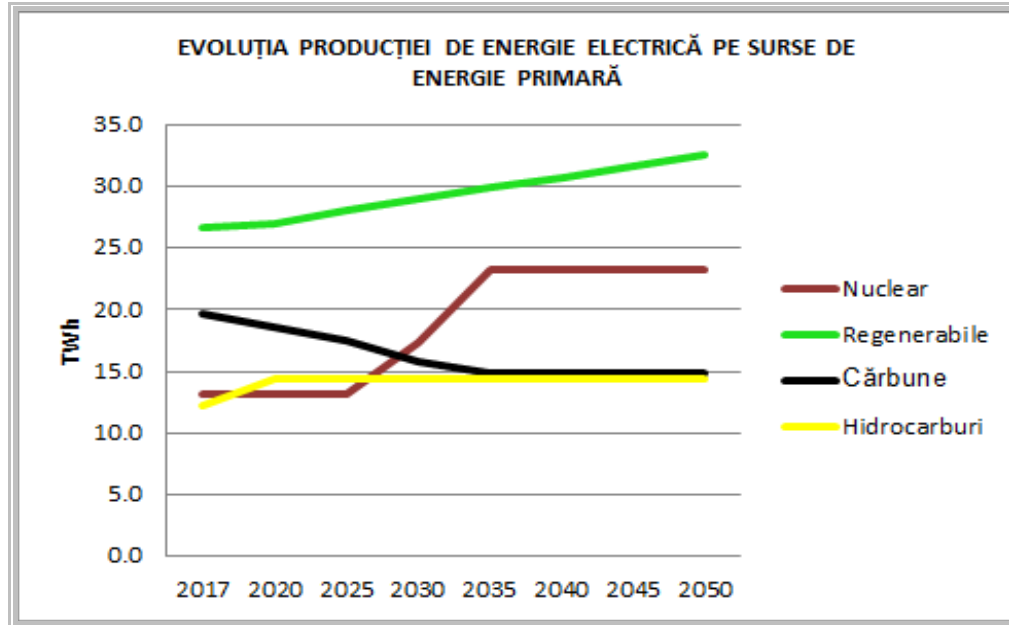


Fig.1. Evoluția producției de energie electrică pe surse de energie primară

Sursa: Strategia energetică a României 2019-2030, cu perspectiva anului 2050, disponibil la http://energie.gov.ro/wpcontent/uploads/2019/03/Strategia_Energetica_FINAL_02_nov_2018.docx, accesat la data de 22.05.2020

Prețurile energiei electrice (inclusiv taxele) pentru consumatorii casnici, prima jumătate a anului 2019

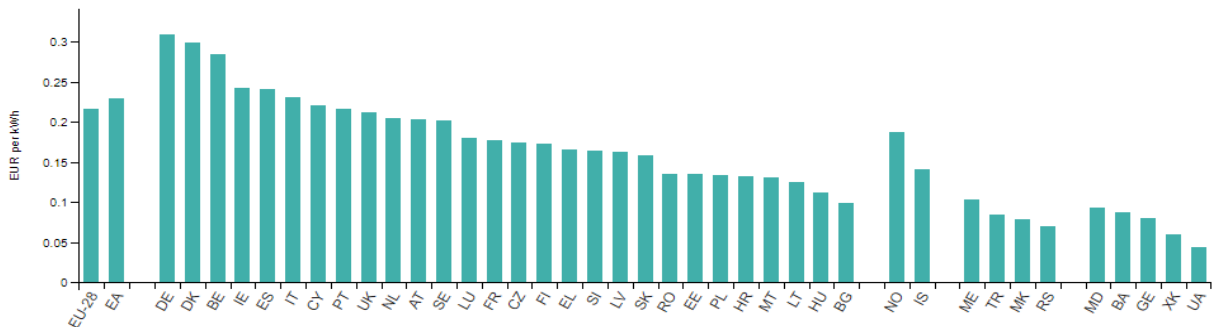


Fig.2. Prețurile energiei electrice în Uniunea Europeană pentru consumatori

Sursa: Producția de energie pentru consumatorii casnici, prima jumătate a anului 2019, disponibil la https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Electricity_price_statistics/ro, accesat la data de 22.05.2020

Se observă faptul că prețul energiei electrice pentru uz casnic în prima jumătate a anului 2019, cel mai mare îl are Germania(0,31 EUR pe kWh), iar cel mai mic Bulgaria(0,10 EUR pe kWh). Cele fără uz casnic din Uniunea Europeană au cea mai ridicată sumă în Italia(0,17 EUR pe kWh) și cea mai mică în Danemarca(0,07 EUR pe kWh).

2.2. Analiza societății Electrica pe piața producerii și comercializării de energie electrică

Societatea Electrica este o companie de stat din România care are ca obiect de activitate furnizarea și distribuția de energie electrică. Ea a luat înființare în anul 1998 ca divizie a Companiei Naționale de Electricitate (CONEL) care reprezenta cea mai importantă întreprindere și cea mai mare, care distribuia energie electrică în țară.

În prezent, ea reprezintă un pol important în distribuția de energie electrică din România pe lângă alte multe companii. Societate Electrică este structurată în prezent prin trei sucursale de distribuție, care la rândul lor sunt organizate în sucursale mai mici, astfel: trei sunt pentru alimentare cu energie electrică, trei sunt destinate distribuirii și încă o filială de întreținere.

2.3. Analiza poziției întreprinderii Transelectrica în domeniul energiei electrice

Transelectrica este o societate înființată în anul 2000 pe baza unei Hotărâri de Guvern care se referă la reorganizarea Companiei Naționale de Electricitate, care a fost divizată în patru întreprinderi: Transelectrica, Electrica, Hidroelectrică și Termoelectrică, toate fiind specializate în producerea, distribuția și transportul energiei electrice. În urma acestei hotărâri de guvern, sectorul energiei electrice a fost restructurat prin separarea completă a activității de transport și dispecerizare de cea de producere, distribuție și furnizare a energiei electrice.

Întreprinderea Transelectrica se ocupă de transportul energiei electrice din România, fiind astfel un operator de sisteme de transport. Activitatea de transport al energiei electrice reprezintă un serviciu public de interes național.

3. Analiza echilibrului financiar al societăților analizate în perioada 2015-2019

În continuare voi analiza performanța financiară a întreprinderilor Electrica și Transelectrica, firme puternice pe piața energiei electrice, determinând bilanțurile financiare și indicatorii specifici. Voi calcula pe baza bilanțurilor contabile ale întreprinderilor Electrica și Transelectrica în perioada 2015-2019, pe baza situațiilor a creanțelor și a datoriilor, și a situației activelor imobilizate, bilanțurile financiare ce cuprind nevoile și capitalurile permanente și temporare, mijloacele de trezorerie, iar apoi pe baza acestor elemente voi calcula indicatorii echilibrului financiar. Această analiză ne va permite să apreciem modul în care se realizează echilibrul financiar.

3.1. Analiza echilibrului financiar al societății Electrica

Tabel 3. Mijloacele permanente, temporare și de trezorerie specifice bilanțurilor financiar ale societății Electrica în perioada 2015-2019

ACTIV	2015	2016	2017	2018	2019
I. Utilizări (mijloace) permanente > 1 an:	1.732.943.21	1.842.156.33	3.021.739.16	3.694.738.31	3.734.820.19
Active imobilizate total	4	4	1	9	2
- Active fictive: cheltuielile în avans	56.033	48.926	83.135	54.106	200.921
- Active imobilizate cu durata de exploatare < 1 an	0	0	0	0	0

ACTIV	2015	2016	2017	2018	2019
+ Active circulante cu durata > 1an	0	0	0	0	0
Total mijloace permanente	1.732.887.1 81	1.842.107.4 08	3.021.656.0 26	3.694.684.2 13	3.734.619.2 71
II. Utilizări (mijloace) temporare < 1 an:	2.297.655.83	2.144.026.51	1.007.461.32	302.827.429	272.713.356
Total Active circulante	4	7	8		
-Active circulante d >1an	0	0	0	0	0
- Disponibilități casă și bancă	2.183.761.41 8	2.064.759.37 8	872.963.038	271.460.038	246.750.569
+ Active imobilizate d < 1 an	0	0	0	0	0
Total mijloace temporare	113.894.41 6	79.267.139	134.498.29 0	31.367.391	25.962.787
III. Mijloacele de trezorerie: Disponibilitățile din casă și bancă	2.183.761.41 8	2.064.759.37 8	872.963.038	271.460.038	246.750.569
TOTAL MIJLOACE	4.030.543.0 15	3.986.133.9 25	4.029.117.3 54	3.997.511.6 42	4.007.332.6 27

Sursa: Creație proprie, realizat pe baza datelor din bilanțurile contabile 2015-2019 Electrica SA

Din tabelul 3.9 se observă faptul că mijloacele permanente se află în creștere continuă, în anul 2015 fiind de 1.732.887.181 lei și ajung în anul 2019 la suma de 3.734.619.271 lei. Activele imobilizate sunt cele care cresc pe parcursul celor 5 ani, în anul 2019(3.734.820.192 lei) fiind peste dublul anului 2015(1.732.943.214 lei). Mijloacele temporare în anul 2016 sunt de 79.267.139 lei și sunt în scădere față de 2015(113.894.416 lei). Apoi, în anul 2017 se majorează rapid, atingând suma de 134.498.290 lei, iar în următorii doi ani scad brusc, în 2019 fiind de 25.962.787 lei.

Însumând toate sumele specifice mijloacelor, a rezultat totalul mijloacelor societății, care verificat prin relația: Total Active Bilanț Contabil - Active fictive totale se obține aceeași sumă(Tabel 3).

Tabel 4. Resursele permanente și temporare specifice bilanțului financiar ale societății Electrica în perioada 2015-2019

PASIV	2015	2016	2017	2018	2019
I. Resurse (capitaluri) permanente > 1 an	3.925.905.117	3.901.715.393	3.924.157.518	3.976.788.348	3.988.135.916
Total capitaluri proprii					
+datorii pe termen lung	1.795.588	1.580.589	1.588.567	1.898.716	2.991.172
+venituri înregistrate în avans	0	0	0	0	0
+provizioane	0	0	0	0	0
- Active fictive totale	56.033	48.926	83.135	54.106	200.921
Total resurse (capitaluri) permanente	3.927.644.67 2	3.903.247.05 6	3.925.662.95 0	3.978.632.95 8	3.990.926.16 7
II. Resurse temporare < 1 an	102.898.343	82.886.869	103.454.404	18.878.684	16.406.460
- datorii pe termen scurt					
Total resurse temporare	102.898.343	82.886.869	103.454.404	18.878.684	16.406.460
TOTAL RESURSE	4.030.543.01 5	3.986.133.92 5	4.029.117.35 4	3.997.511.64 2	4.007.332.62 7

Sursa: Creație proprie, realizat pe baza datelor din bilanțurile contabile 2015-2019 Electrica SA

Resursele permanente calculate în tabelul 3.10 variază de la un an la altul, înregistrând creșteri și descreșteri. În anul 2016 sunt de 3.903.247.056 lei, mai mici decât în anul anterior când sunt de 3.927.644.672 lei. În continuare, în anul 2017 prezintă o creștere, care continuă până în anul 2019, atingând suma de 3.990.926.167 lei. Resursele temporare în anul 2015 sunt de 102.898.343 lei, iar în anul următor scad la 82.886.869 lei. În anul 2017 cresc ușor, urmând ca în următorii doi ani să scadă brusc. Astfel, în anul 2019 resursele temporare ajung la suma de 16.406.460 lei.

Tabel 5. Indicatorii echilibrului financiar ai întreprinderii Electrica 2015-2019

INDICATORI	2015	2016	2017	2018	2019
Fondul de rulment financiar	2.194.757.491	2.061.139.648	904.006.924	283.948.745	256.306.896
Necesarul de fond de rulment	10.996.073	-3.619.730	31.043.886	12.488.707	9.556.327
Trezoreria netă	2.183.761.418	2.064.759.378	872.963.038	271.460.038	246.750.569

Sursa: Creație proprie, realizat pe baza bilanțurilor financiare întocmite anterior ale firmei Electrica în perioada 2015-2019

Conform tabelului 5, se observă faptul că fondul de rulment pe parcursul celor 5 ani se menține pozitiv. Acest lucru semnifică un excedent de resurse cu durata de exploatare mai mare de un an în raport cu mijloacele cu durata de exploatare mai mare de un an.

Necesarul de fond de rulment variază pe parcursul anilor analizați. În anii 2015, 2017, 2018, 2019 acesta este pozitiv și evidențiază un surplus de mijloace cu durata de exploatare mai mică de un an în raport cu resursele cu durata de exploatare mai mică de un an. Aceste nevoi excedentare și-au făcut apariția ca urmare a investiției masive în stocuri, sau probabil a existenței unor creanțe greu de încasat

În anul 2016 nevoia de fond de rulment este negativă și exprimă faptul că resursele temporare sunt mai mari decât mijloacele cu scadența mai mică de un an

Trezoreria netă este pozitivă pe parcursul anilor supuși analizei și reflectă realizarea echilibrului financiar.

3.2. Analiza echilibrului financiar al societății Transelectrica

Mijloacele permanente ale bilanțurilor financiare din tabelul 6 au o evoluție descrescătoare, fapt determinat și de tendința de scădere a activelor imobilizate nete. În anul 2015 mijloacele permanente sunt de 3.431.964.857 lei, iar în anul 2016 scad la suma de 3.291.862,567 lei. În anul 2018 ajung la suma de 3.091.301.936 lei.

Tabel 6. Mijloacele permanente, temporare și de trezorerie specifice bilanțului financiar ale societății Transelectrica în perioada 2015-2018

ACTIV	2015	2016	2017	2018
I. Utilizări (mijloace) permanente > 1 an:				
Active imobilizate total	3.431.964.857	3.291.862.567	3.137.967.290	3.091.301.936
- Active fictive: cheltuielile în avans	0	0	0	0



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

ACTIV	2015	2016	2017	2018
- Active imobilizate cu durata de exploatare < 1 an	0	0	0	0
+ Active circulante cu durata > 1an	0	0	0	0
Total mijloace permanente	3.431.964.857	3.291.862.567	3.137.967.290	3.091.301.936
II. Utilizări (mijloace) temporare < 1 an:	1.802.312.753	1.951.132.524	1.371.291.031	1.580.521.382
Total Active circulante				
-Active circulante d >1an	0	0	0	0
- Disponibilități casă și bancă	974.451.258	933.661.193	520.746.500	482.158.679
+ Active imobilizate d < 1 an	0	0	0	0
Total mijloace temporare	827.861.495	1.017.471.331	850.544.531	1.098.362.703
III. Mijloacele de trezorerie: Disponibilitățile din casă și bancă	974.451.258	933.661.193	520.746.500	482.158.679
TOTAL MIJLOACE	5.234.277.610	5.242.995.091	4.509.258.321	4.671.823.318

*Sursa: Creație proprie, realizat pe baza datelor din bilanțurile contabile 2015-2018
Transelectrica SA*

Mijloacele temporare includ totalul activelor circulante, din care se scad disponibilitățile din casă și bancă, care după cum se observă din tabelul 6, se află în declin major, ajungând în anul 2018 la suma de 482.158.679 lei. Mijloacele de trezorerie includ doar numerarul și echivalentele de numerar. Însușind toate sumele specifice mijloacelor, a rezultat totalul mijloacelor societății, care verificat prin relația: Total Active Bilanț Contabil - Active fictive totale se obține aceeași sumă (Tabel 6).

Tabel 7. Resursele permanente și temporare specifice bilanțului financiar ale societății Transelectrica în perioada 2015-2018

PASIV	2015	2016	2017	2018
I. Resurse (capitaluri) permanente > 1 an				
Total capitaluri proprii	3.029.305.722	3.107.714.414	2.717.631.766	2.809.005.489
+datorii pe termen lung	1.166.643.772	1.005.288.503	683.511.305	663.532.719
+venituri înregistrate în avans	0	0	0	0
+provizioane	0	0	0	0
- Active fictive totale	0	0	0	0
Total resurse (capitaluri) permanente	4.195.949.494	4.113.002.917	3.401.143.071	3.472.538.208
II. Resurse temporare < 1 an				
- datorii pe termen scurt	1.038.328.116	1.129.992.174	1.108.115.250	1.199.285.110
Total resurse temporare	1.038.328.116	1.129.992.174	1.108.115.250	1.199.285.110
TOTAL RESURSE	5.234.277.610	5.242.995.091	4.509.258.321	4.671.823.318

Sursa: Creație proprie, realizat pe baza datelor din bilanțurile contabile 2015-2018 Transelectrica SA

Totalul resurselor permanente variază pe parcursul celor 4 ani. Până în anul 2017 acestea s-au diminuat, ajungând la suma de 3.401.143.071 lei. În anul următor se majorează la suma de 3.472.538.208 lei.

Resursele temporare includ doar datoriile curente (pe termen scurt), care variază de la un an la altul. În anul 2016, față de 2015, datoriile curente cresc, iar în anul 2017 prezintă o nouă scădere. În anul 2018 acestea cresc din nou, semn că firma și-a mărit gradul de îndatorare. Totalul resurselor este egal cu totalul mijloacelor, lucru care semnifică realizarea echilibrului financiar.

Tabel 8. Indicatorii echilibrului financiar ai întreprinderii Transelectrica în perioada 2015-2018

INDICATORI	2015	2016	2017	2018
Fondul de rulment financiar	763.984.637	821.140.350	263.175.781	381.236.272
Necesarul de fond de rulment	-210.466.621	-112.520.843	-257.570.719	-100.922.407
Trezoreria netă	974.451.258	933.661.193	520.746.500	482.158.679

Sursa: Creație proprie, realizat pe baza bilanțurilor financiare întocmite anterior ale firmei Transelectrica în perioada 2015-2018

Din calculele efectuate, se observă ca fondul de rulment financiar în perioada analizată este pozitiv. Acest lucru reliefează faptul că nevoile permanente sunt finanțate din resursele cu durata de exploatare mai mare de un an, existând astfel un excedent de resurse. Din tabelul 8, se observă că necesarul de fond de rulment are valori negative în toată perioada analizată și semnifică existența unui excedent de resurse temporare în raport cu nevoile corespunzătoare de capitaluri circulante, sau mijloace temporare mai mici decât sursele temporare posibile de imobilizat. Această situație rezultă din existența unui volum mai mic de active circulante comparativ cu resursele financiare pe termen scurt. Trezoreria netă are valori pozitive pe parcursul perioadei analizate și este expresia întregului echilibru financiar al companiei Transelectrica.

4. Analiza echilibrului funcțional al societăților analizate în perioada 2015-2019

În acest capitol voi elabora bilanțurile funcționale ale întreprinderilor Electrica și Transelectrica, pentru a pune în evidență modul de funcționare economică a companiei, și, de asemenea, voi determina indicatorii echilibrului funcțional. Pe baza indicatorilor calculați, voi analiza evoluția acestora de la un an la altul.

4.1. Analiza echilibrului funcțional al societății Electrica

Tabel 9. Mijloacele bilanțurilor funcționale specifice întreprinderii Electrica în perioada 2015-2019

MIJLOACE	2015	2016	2017	2018	2019
Mijloace stabile	2.200.428.317	2.138.322.928	2.908.650.483	2.960.734.942	2.960.982.496
Active circulante exploatare	683.344.369	773.644.130	712.297.266	596.675.599	595.554.588
Active circulante în afara exploatarei	119.826.601	160.533.657	724.303.356	1.416.986.705	1.473.902.130
Active de trezorerie	2.183.761.418	2.064.759.378	872.963.038	271.460.038	246.750.569
TOTAL MIJLOACE	5.187.360.705	5.137.260.093	5.218.214.143	5.245.857.284	5.277.189.783

Sursa: Creație proprie, realizat pe baza situațiilor financiare Electrica 2015-2019

Conform tabelului 9 mijloacele stabile ale întreprinderii Electrica variază pe parcursul perioadei analizate. În anul 2016(2.138.322.928 lei) se află în scădere față de 2015(2.200.428.317 lei), întrucât investițiile în filiale au scăzut ușor. În următorii trei ani acestea au un ritm de creștere, lucru avantajos pentru companie. În anul 2016, activele circulante exploatare se află în creștere față de anul anterior, iar apoi scad brusc, ajungând în anul 2019 la suma de 595.554.588 lei. Activele circulante în afara exploatării se află în permanentă creștere, semn că firma și-a diversificat din ce în ce mai mult portofoliul de resurse. Activele de trezorerie sunt compuse din disponibilitățile din casă și bancă care prezintă un ritm ce scade în cei 5 ani.

Tabel 10. Resursele bilanțurilor funcționale specifice întreprinderii Electrica în perioada 2015-2019

RESURSE	2015	2016	2017	2018	2019
Resurse durabile	5.113.917.424	5.052.792.635	5.125.464.052	5.228.796.661	5.261.099.620
Pasive de exploatare	71.154.524	81.887.568	89.243.772	14.665.410	13.928.835
Pasive în afara exploatării	2.288.757	2.579.890	3.506.319	2.395.213	2.161.328
Pasive de trezorerie	0	0	0	0	0
TOTAL RESURSE	5.187.360.705	5.137.260.093	5.218.214.143	5.245.857.284	5.277.189.783

Sursa: Creație proprie, realizat pe baza situațiilor financiare Electrica 2015-2019

Pe parcursul celor 5 ani valorile resurselor durabile variază. În anul 2016 înregistrează o scădere la suma de 5.052.792.635 lei față de 2015(5.113.917.424 lei), iar în următorii trei ani cresc ușor, ajungând în 2019 la 5.261.099.620 lei. Această tendință de creștere evidențiază strategia de finanțare a companiei Electrica, care cu aceste majorări devine tot mai optimă. În ceea ce privește evoluția pasivelor de exploatare, pot spune că în perioada 2015-2017 acestea cresc, dar în anul 2018 se conturează o reducere majoră la 14.665.410 lei. În anul 2019, scad din nou, ajungând 13.928.835 lei.

Evoluția pasivelor în afara exploatării este fluctuantă, în anii 2016(2.579.890 lei) și 2017(3.506.319 lei) se află în creștere, iar următorii doi ani prezintă o reducere. Astfel, în 2019 pasivele în afara exploatării ajung la suma de 2.161.328 lei. Din tabelele 9 și 10 rezultă o egalitate în fiecare an a mijloacelor cu resursele, ceea ce semnifică realizarea echilibrului funcțional. Aprecierea echilibrului funcțional al firmei Electrica oferă o imagine a modului de funcționare a acesteia.

Tabel 11. Indicatorii echilibrului funcțional ai întreprinderii Electrica în perioada 2015-2019

INDICATORI	2015	2016	2017	2018	2019
Fondul de rulment net global	2.913.489.107	2.914.469.707	2.216.813.569	2.268.061.719	2.300.117.124
Nevoia de fond de rulment	729.727.689	849.710.329	1.343.850.531	1.996.601.681	2.053.366.555
Nevoia de fond de rulment de exploatare	612.189.845	691.756.562	623.053.494	582.010.189	581.625.753
Nevoia de fond de rulment în afara exploatării	117.537.844	157.953.767	720.797.037	1.414.591.492	1.471.740.802
Trezoreria netă	2.183.761.418	2.064.759.378	872.963.038	271.460.038	246.750.569

Sursa: Creație proprie, realizat pe baza bilanțurilor funcționale întocmite anterior ale firmei Electrica în perioada 2015-2019

Fondul de rulment net global al companiei Electrica, conform tabelului 11 se menține pozitiv pe parcursul celor 5 ani analizați. Acest lucru evidențiază faptul că variația resurselor durabile ale întreprinderii sunt permanent mai mari decât variația utilizărilor stabile ale acestora. Deci, resursele durabile participă la finanțarea integrală a mijloacelor stabile

Nevoia de fond de rulment în perioada 2015-2019 este pozitivă și semnifică un necesar de finanțare permanent reînnoibil pentru ciclul de exploatare, nevoile neputând fi acoperite financiar de resurse.

Din calculele efectuate, $FRNG > NFR$, ceea ce evidențiază o trezorerie pozitivă. Fiind pozitivă, trezoreria conturează un surplus de trezorerie în raport cu obligațiile financiare pe termen scurt, ceea ce îi oferă întreprinderii oportunitatea de a efectua plasamente de piața de capital

4.2. Analiza echilibrului funcțional al societății Transelectrica

**Tabel 12. Mijloacele bilanțurilor funcționale specifice întreprinderii
Transelectrica în perioada 2015-2018**

MIJLOACE	2015	2016	2017	2018
Mijloace stabile	5.579.679.680	5.750.050.091	5.885.072.101	5.865.990.097
Active circulante exploatare	742.516.608	894.897.586	905.024.468	1.102.344.143
Active circulante în afara exploatării	186.062.790	264.793.771	116.536.143	83.495.790
Active de trezorerie	974.451.258	933.661.193	520.746.500	482.158.679
TOTAL MIJLOACE	7.482.710.336	7.843.402.641	7.427.379.212	7.533.988.709

Sursa: Creație proprie, realizat pe baza situațiilor financiare Transelectrica 2015-2018

De-a lungul perioadei analizate, așa cum reiese din tabelul 12, valorile mijloacelor stabile variază, în anul 2016 fiind de 5.750.050.091 lei, mai mari decât în anul 2015 când sunt de 5.579.679.680 lei. În anul următor, acestea cresc din nou la suma de 5.885.072.101 lei. Aceste creșteri nu sunt foarte mari, dar sunt favorabile pentru companie. În anul 2018, acestea scad ușor și ajung la suma de 5.865.990.097 lei. În perioada de timp analizată, activele circulante exploatare ale întreprinderii Transelectrica prezintă un ritm crescător de la un an la altul. În anul 2015 acestea au o valoare de 742.516.608 lei și ajung în anul 2019 la suma de 1.102.344.143 lei.

În ceea ce privește activele circulante în afara exploatării, în anul 2016 acestea se află în creștere față de anul precedent, având o sumă de 264.793.771 lei, urmând apoi să scadă în 2017 la valoarea de 116.536.143 lei. În anul 2018 este evidențiată o nouă scădere, activele circulante în afara exploatării atingând 83.495.790 lei. Mijloacele de trezorerie prezintă un trend descrescător pe parcursul celor 5 ani.

**Tabel 13. Resursele bilanțurilor funcționale specifice întreprinderii Transelectrica
în perioada 2015-2018**

RESURSE	2015	2016	2017	2018
Resurse durabile	6.685.503.805	6.918.480.358	6.672.996.961	6.502.746.094
Pasive de exploatare	612.012.415	781.178.218	710.739.549	927.023.177
Pasive în afara exploatării	185.194.116	143.744.065	43.642.702	104.219.438
Pasive de trezorerie	0	0	0	0
TOTAL RESURSE	7.482.710.336	7.843.402.641	7.427.379.212	7.533.988.709

Sursa: Creație proprie, realizat pe baza situațiilor financiare Transelectrica 2015-2018

În ceea ce privește evoluția resurselor durabile, conform tabelului 13, în anul 2016 acestea se află în creștere, fiind de 6.918.480.358 lei, urmând ca până în anul 2019 să scadă.

În anul 2016 față de 2015 pasivele de exploatare sunt în creștere, având o valoare de 781.178.218 lei. În anul următor acestea scad la suma de 710.739.549 lei, urmând ca în anul 2018 să crească semnificativ la valoarea de 927.023.177 lei. Pasivele în afara exploatării au ca elemente componente dividendele de plată, creditorii diverși și categoria alte datorii. Până în anul 2017 acestea scad foarte mult, atingând în acest an valoarea de 43.642.702 lei, iar dacă ne uităm la anul 2015 (185.194.116 lei) este evidentă micșorarea. În anul 2018 acestea cresc brusc la suma de 104.219.438 lei.

Analizând tabelele 12 și 13 putem observa existența egalității dintre mijloace și resurse, ceea ce reflectă realizarea echilibrului funcțional al întreprinderii Transelectrica.

Tabel 14. Indicatorii echilibrului funcțional ai întreprinderii Transelectrica în perioada 2015-2018

INDICATORI	2015	2016	2017	2018
Fondul de rulment net global	1.105.824.125	1.168.430.267	787.924.860	636.755.997
Nevoia de fond de rulment	131.372.867	234.769.074	267.178.360	154.597.318
Nevoia de fond de rulment de exploatare	130.504.193	113.719.368	194.284.919	175.320.966
Nevoia de fond de rulment în afara exploatării	868.674	121.049.706	72.893.441	-20.723.648
Trezoreria netă	974.451.258	933.661.193	520.746.500	482.158.679

Sursa: Creație proprie, realizat pe baza bilanșurilor funcționale întocmite anterior ale firmei Transelectrica în perioada 2015-2018

Din datele furnizate în tabelul 14, este evidențiat faptul că fondul de rulment net global al firmei Transelectrica în perioada 2015-2018 este pozitiv. Acest lucru înseamnă că o parte din resursele durabile rămâne disponibilă pentru finanțarea activității curente.

Conform tabelului 14 nevoia de fond de rulment în perioada 2015-2018 este pozitivă, ceea ce arată un excedent de stocuri și diferite categorii de creanțe în raport cu pasivele de exploatare sau în afara exploatării. Deci, resursele curente nu pot acoperi în totalitate nevoile curente, iar diferența rămasă urmează să fie lichidată de fondul de rulment funcțional.

Trezoreria netă este pozitivă în perioada 2015-2018, ceea ce arată că este în echilibru și că fondul de rulment net global participă la finanțarea nevoii de fond de rulment. O trezorerie pozitivă reflectă respectarea regulilor de finanțare și o realizare bună a echilibrului companiei.

Concluzii

Lucrarea intitulată „Studiul echilibrului financiar și funcțional” este structurată în patru capitole și abordează tematica echilibrului într-unul dintre cele mai dinamice sectoare ale economiei. În contextul dezvoltării sectorului energetic la nivel mondial, pe fondul creșterii semnificative a producției și a consumului de

energie, lucrarea de față oferă o analiză financiară a două companii lider pe piața de energie electrică, Electrica și Transelectrica. În cadrul acestei lucrări am prezentat fiecare companie în parte, punând accent pe impactul fiecărei întreprinderi asupra dezvoltării durabile. În plus, am determinat indicatorii echilibrului financiar, evidențiind corelația dintre fondul de rulment, necesarul de fond de rulment și trezoreria netă, o corelație importantă care pune pe primul plan problema finanțării necesarului de fond de rulment al unei întreprinderi.

Din toată analiza efectuată anterior, putem concluziona că activitatea desfășurată de o companie trebuie să aibă rezultate și efecte pozitive, care să mențină pe viitor continuitatea activității. Deci, putem afirma că este nevoie de existența unui echilibru financiar pe parcursul funcționării întreprinderii între resursele și nevoile acesteia.

Analiza financiară efectuată în această lucrare de licență are ca rezultat evidențierea unor situații pozitive în care se află cele două companii, situații ce trebuie menținute și în viitor pentru a păstra cât mai mult timp cota de piață înregistrată actual sau chiar o creștere a acesteia. Este necesar să se țină cont de situația concurenței de pe piața de energie electrică, care este tot mai mare datorită progresului tehnologic și a creșterii prețului la energie. Cele două întreprinderi, Electrica și Transelectrica, și-au redus semnificativ costurile activității practicate. Analiza economică și financiară efectuată a demonstrat că firmele au capacitate de gestionare eficace a patrimoniului, iar din situațiile financiare publicate reiese că firmele au înregistrat profit în fiecare an.

Bibliografie

- [3],[4],[6],[9]Bărbuță-Mișu, N. - *Finanțele întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2009;
- [8]Dumitru, M. - *Finanțele întreprinderii*, Editura Fundației România de Măine, București, 2006;
- [1] Onofrei, M. - *Finanțele întreprinderii*, Editura Economică, București, 2004;
- [7]Stancu, I. - *Teoria piețelor financiare. Finanțele întreprinderilor. Analiza și gestiunea financiară*, Editura Economică, București, 1997;
- [11]Toma, M., Alexandru, F. - *Finanțe și gestiune financiară de întreprindere*, Ediția a doua, Editura Economică, București, 2003;
- [2]Vasile, I. - *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Meteor Press, București, 2006;
- [5],[10]Vintilă, G. - *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2000;
- [12] Legea nr. 123/2012 privind energia electrică și gazele naturale, publicată în Monitorul Oficial nr.485 din 16 iulie 2012;
- ***<https://ec.europa.eu/eurostat/>;
- *** <https://www.electrica.ro/investitori/rezultate-si-raportari/raportari-interimare/>;
- *** <http://www.transelectrica.ro/web/tel/rapoarte-periodice>.



Sistem informatic pentru ferme apicole

Beekeeping software application

Moisă Brian-Geordy

Coordonator științific: Conf. univ. dr. Mihai Gianina
Universitatea "Dunărea de Jos" din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii universitare de licență Informatică Economică

Rezumat: Apicultura este „știința care studiază viața, creșterea și îngrijirea albinelor, în scopul obținerii și folosirii produselor apicole și al polenizării culturilor agricole”. Deși produsele apicole sunt extrem de variate, de la miere, ceară, polen și propolis, până la venin și lăptișor de matcă, obiectivul principal al acestei lucrări îl constituie realizarea unei aplicații informatice pentru gestiunea și analiza activității de producție și comercializare a mierii. Lucrarea de față prezintă toate etapele procesului de realizare a unui sistem informatic destinat gestiunii producției și vânzării de miere de albine în cadrul unei ferme apicole și analizei acestor două procese prin intermediul unei componente de business intelligence. Odată cu evoluția științifică și industrială, capacitatea de producție a unei ferme apicole a crescut substanțial, ceea ce face ca gestiunea manuală a procesului de producție, a stocurilor și a procesului de vânzare în cadrul unei astfel de ferme să fie foarte dificilă. Crearea unui sistem informatic pentru gestiunea acestor procese reduce substanțial timpul de prelucrare a datelor și simplifică foarte mult munca utilizatorului. Obiectivul oricărei companii este de a-și crește vânzările printr-o gestiune eficientă a activității de vânzare, prin îmbunătățirea eficienței și a productivității, precum și prin îmbunătățirea serviciilor prestate clienților. Aplicația realizată, care urmează a fi prezentată în continuare, pe lângă funcțiile de gestiune implementate, oferă o serie de instrumente adecvate de analiză și de raportare a datelor, care sprijină factorii decizionali în adoptarea celor mai potrivite decizii în vederea realizării obiectivelor companiei și anume: orientarea procesului de producție către tendințele actuale de consum și îmbunătățirea procesului de vânzare prin analiza tendințelor actuale de cumpărare ale consumatorilor. Sistemul informatic realizat vine, de asemenea, în sprijinul utilizatorilor care vor putea realiza gestiunea tuturor activităților din cadrul proceselor de producție și de vânzare a mierii de albine într-un mod mult mai eficient atât în ceea ce privește timpul, cât și costurile.

Cuvinte cheie: sistem informatic, MCD, MLD, SAP, Business Intelligence

Abstract: Beekeeping is "the science that studies the life, breeding and care of bees, in order to obtain and use bee products and pollinate agricultural crops." Although bee products are extremely varied, from honey, wax, pollen and propolis, to venom and royal jelly, the main objective of this work is to create a computer application for the management and analysis of honey production and commercialization. This paper presents all the stages of the process of creating an information system for managing the production and sale of honey in a bee farm and the analysis of these two processes through a business intelligence component. With the scientific and industrial evolution, the production capacity of a bee farm has increased substantially, which makes the manual management of the production process, stocks and sales process in such a farm very difficult. Creating an IT system to manage these processes substantially reduces data processing time and greatly simplifies user work.

The goal of any company is to increase its sales through efficient management of sales activity, by improving efficiency and productivity, as well as by improving customer



service. The application, which is to be presented below, in addition to the management functions implemented, provides a number of appropriate tools for data analysis and reporting, which support decision makers in making the most appropriate decisions to achieve the company's objectives, namely: orienting the production process towards current consumption trends and improving the sales process by analyzing current purchasing trends of consumers. The information system also supports users who will be able to manage all activities in the production and sale of honey in a much more efficient way in terms of both time and cost.

Cuvinte cheie: information system, MCD, MLD, SAP, Business Intelligence

1. Introducere

Aplicația care face obiectul acestei lucrări de licență are ca principal scop gestionarea procesului de producție a mierii de albine și a procesului de vânzare a acesteia în cadrul unei ferme apicole, precum și realizarea unor rapoarte de analiză care vor constitui cel mai important factor de suport în luarea unor decizii privind procesul de producție, precum și tendințele manifestate de către clienți.

Pentru realizarea aplicației s-au avut în vedere următoarele obiective:

- îmbunătățirea procesului de evidență a producției de miere în cadrul unei ferme apicole până la nivel de locație, stup li familie de albine;
- gestiunea cât mai clară a stocurilor de miere de albină;
- îmbunătățirea procesului de vânzare a mierii de albină;;
- îmbunătățirea procesului decizional cu privire la producția viitoare de miere;
- Pentru realizarea acestor obiective, în cadrul aplicației au fost implementare următoarele funcții:
- gestiunea nomenclatoarelor de clienți, produse, stupi, materiale, recipiente de depozitare etc.;
- înregistrarea producției de miere în momentul obținerii acesteia;
- stocarea cantităților de miere produsă în recipiente diferite, ținându-se cont de tipul de miere;
- evidența îngrijirilor aplicate stupilor productori prin intermediul folosirii de materiale benefice pentru sporirea producției;
- înregistrarea în timp real a vânzărilor prin intermediul creării automate a documentelor de vânzare în momentul și la locul efectuării vânzării;
- crearea unor rapoarte de analiză multidimensională a vânzărilor după criterii multiple cum ar fi: clienți, tipuri de miere, locația clientului, ani, luni etc.;
- crearea unor rapoarte de analiză multidimensională a producției de miere folosind criterii precum: stupi, tipuri de miere, locații de extragere a mierii, anul producției, luna producției etc;

2. Analiza și proiectarea aplicației

În această secțiune sunt prezentate o parte din etapele proiectării aplicației, și anume cele destinate proiectării bazei de date: Modelul conceptual al datelor (MCD), Modelul logic al datelor (MLD) și Modelul fizic al datelor (MFD).

Pentru elaborarea bazei de date am folosit metoda MERISE (Methode d'Etude et Realisation Informatique par le Sous - Ensemble representatif) care a fost dezvoltată de Centrul Tehnic de Informatică din cadrul Ministerului de Industrii Francez.

2.1 Modelul conceptual al datelor

Un model conceptual este un ansamblu de concepte și reguli de combinare a acestor concepte, permițând reprezentarea realității circumscrise domeniului supus informatizării. Modelele utilizate se numesc modele semantice și au drept obiectiv reprezentarea lumii reale prin intermediul conceptelor oferite. Modelele semantice utilizează abstracții reprezentând lumea reală ca pe o colecție de entități și delegări, stabilite între acestea.

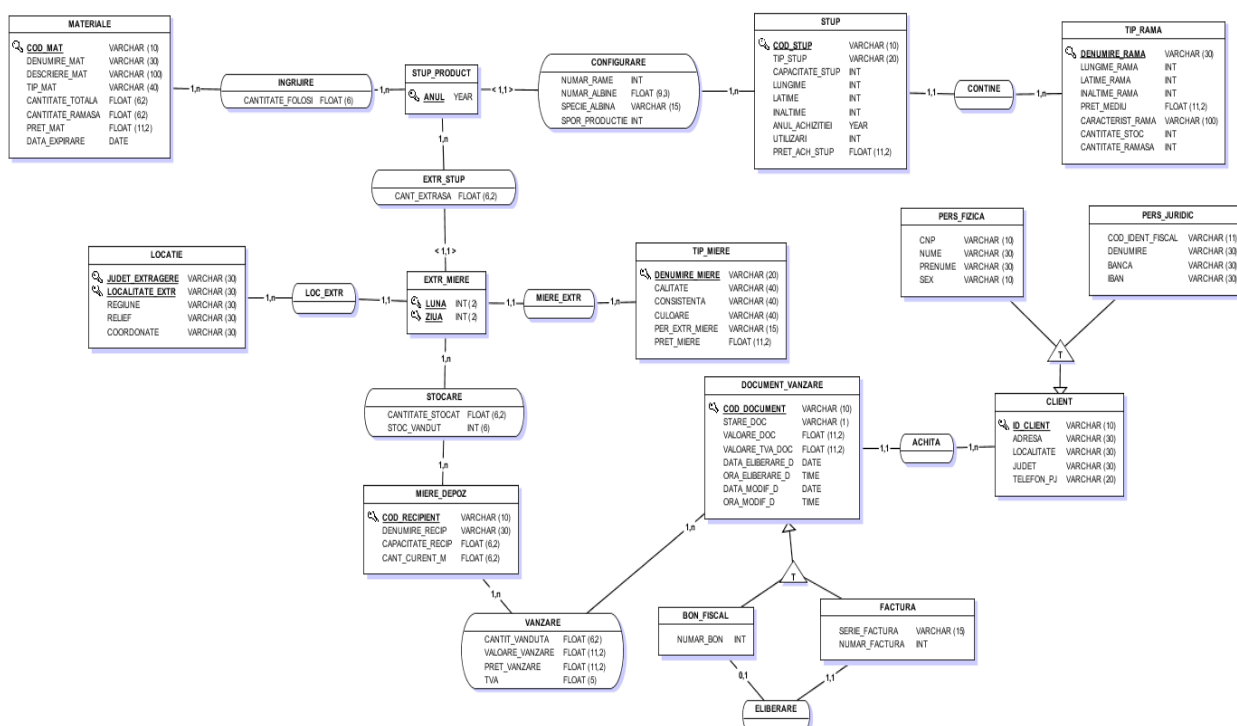


Figura 1 - Modelul conceptual al datelor

2.2 Modelul logic al datelor

În timp ce modelul conceptual al datelor este independent de sistemul de gestiune a bazelor de date utilizat, la nivel organizațional trebuie integrate soluțiile de organizare a datelor astfel încât formalismul entitate/relație să poată fi transcris cât mai exact, la nivelul fizic, în termenii sistemului de gestiune a datelor ales.

În figura 2 este prezentat modelul logic al datelor aferent aplicației. Acest model a fost obținut în urma aplicării regulilor, specifice metodei MERISE, de trecere de la modelul conceptual al datelor la modelul logic al datelor. Transformările care au loc în modelul logic al datelor sunt următoarele: entitățile devin tabele, proprietățile entităților sau ale asociațiilor devin coloane, iar identificatorii entităților devin chei primare, unele dintre ele migrând ca și chei străine sau, în cazul legăturilor identificator sau al generării de noi tabele din asociații, ca și componente ale cheilor primare.

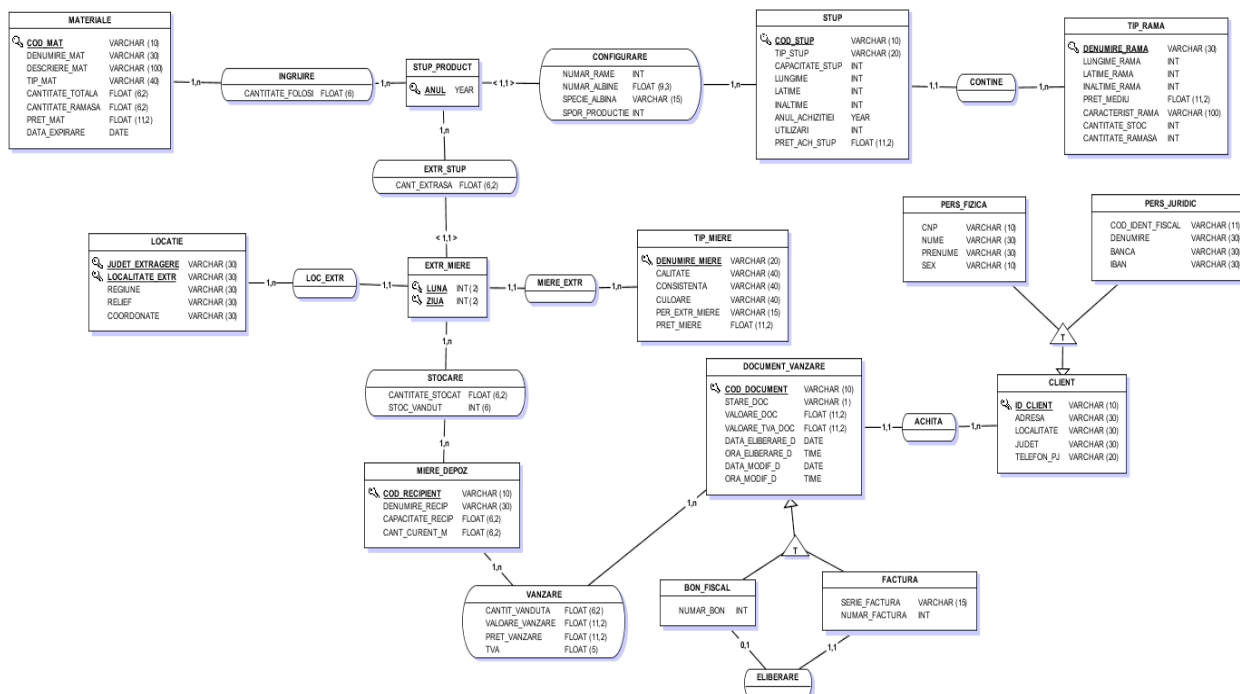


Figura 2 - Modelul conceptual al datelor

3. Componenta business intelligence a aplicației

În această secțiune este prezentată aplicația dezvoltată în SAP NETWEAVER 7.4 pentru realizarea fluxului de date referitoare la extragerile de miere și la vânzările de miere, care sunt folosite pentru crearea rapoartelor de analiză multidimensională a producției și a vânzărilor de miere.

3.1 Extragerea datelor

Procesul de extragere a datelor a fost realizat prin intermediul obiectelor denumite DataSource.

Încărcarea datelor dintr-un sistem sursă se realizează cu ajutorul unui obiect de tip DataSource căruia îi este asociat un InfoPackage. Info Package-ul este un obiect folosit pentru a cere date dintr-un sistem sursă (un declanșator/trigger pentru extragerea datelor din sistemul sursă), care conține toate setările de direcționare a datelor ce urmează a fi încărcate. În cadrul DataSource-ului, datele sunt stocate la nivel de PSA (o tabelă intermediară unde se depozitează datele până ce acestea vor ajunge în obiectul destinație. Este recomandată ștergerea acestuia după ce datele au fost încărcate, pentru a nu ocupa inutil memoria).

Crearea extractorilor se face accesând tranzacția RSO2(figura 3), din sistemul sursă SAP ECC, urmând ca acestea să fie replicate în sistemul în care vor fi folosite, și anume SAP BW.

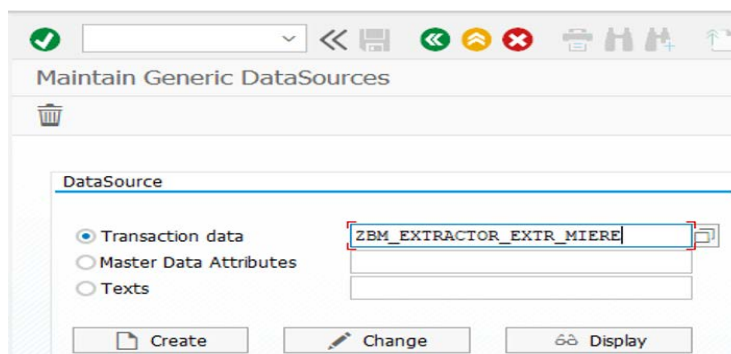


Figura 3 - Creare extractor

3.2 Stocarea datelor

Pentru stocarea în sistemul destinație a datelor tranzacționale care provin din sistemul sursă și sunt extrase cu obiectele DataSource, s-au creat obiecte de stocare, numite DSO-uri (Data Store Object).

DataStore Object (DSO) este cunoscut ca loc de stocare a datelor tranzacționale sau master la cel mai mic nivel de granularitate, acestea urmând a fi folosite în diferite rapoarte. La baza unui DSO stă o tabelă ce are câmpuri cheie și câmpuri de date (pot fi key figures sau caracteristici). Acesta poate fi folosit pentru a încarca date într-un InfoCube, într-un alt DSO, sau într-o tabelă de master dată (atribute sau texte).

În vederea transferului de date și a mapării câmpurilor provenite din sursă cu cele din cadrul obiectului de stocare, s-a creat transformarea prezentată în figura 4.

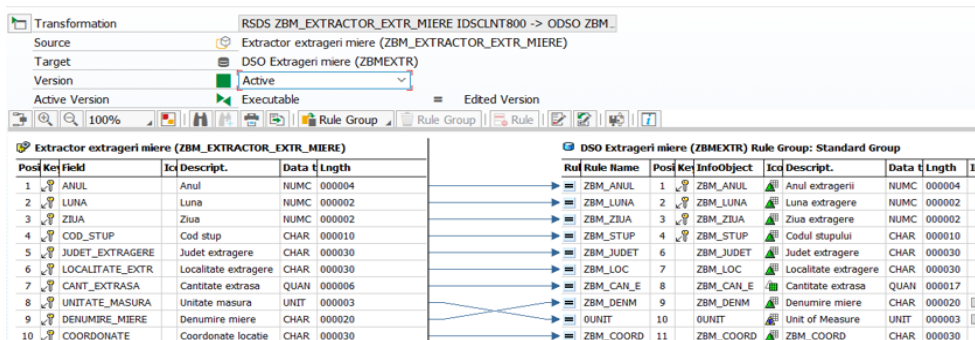


Figura 4 - Transformare DSO

Pentru stocarea ulterioara a datelor și realizarea diferitelor transformări a datelor asupra extragerilor și vânzărilor de miere, din cadrul obiectelor DSO, s-au creat obiecte de tip InfoCube.

Cuburile sunt obiectele centrale ale modelului multidimensional BI. Din punct de vedere al procesului de raportare, un InfoCube este un set de date de sine stătător, în cadrul unui domeniu al afacerii, pentru care se pot defini interogări.

Un InfoCube este alcătuit dintr-o tabelă centrală de fapte, mai multe tabele de dimensiuni, de care sunt legate, prin intermediul tabelelor SID, tabelele de master data.

În vederea transferului de date, a mapării câmpurilor provenite din DSO cu cele din cadrul InfoCube-ului și a realizării unei rutine pentru selectarea vânzărilor efectuate de către persoanele fizice, s-a creat transformarea prezentată în figura 5.

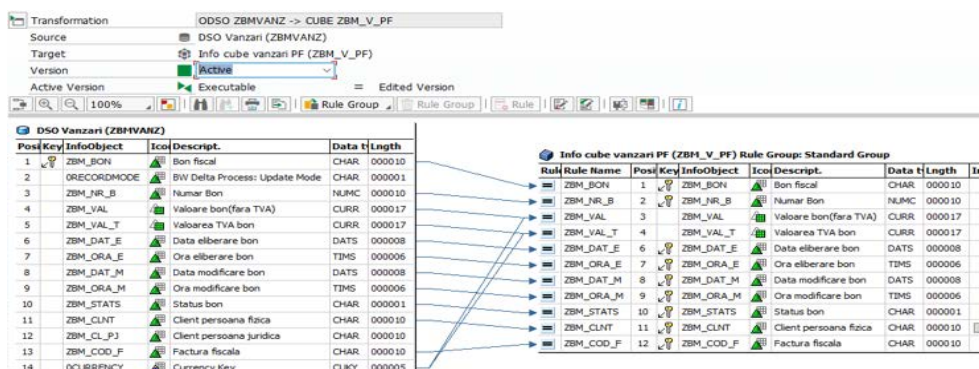


Figura 5 - Transformare InfoCube

3.3 Automatizarea proceselor

Pentru rularea automată a extractoarelor și aducerea datelor din sistemul sursă în sistemul destinație, precum și stocarea acestora au fost create process chain-uri.

Un process chain este o secvență de procese care sunt programate în fundal pentru a declanșa un eveniment. Unele dintre aceste procese declanșează un eveniment separat care poate, la rândul său, să pornească alte procese.

În figura 6 este prezentat modul și ordinea de rulare a obiectelor în cadrul unui process chain, începând de la extragerea datelor până la stocarea acestora în obiecte de tip DSO, respectiv InfoCube.

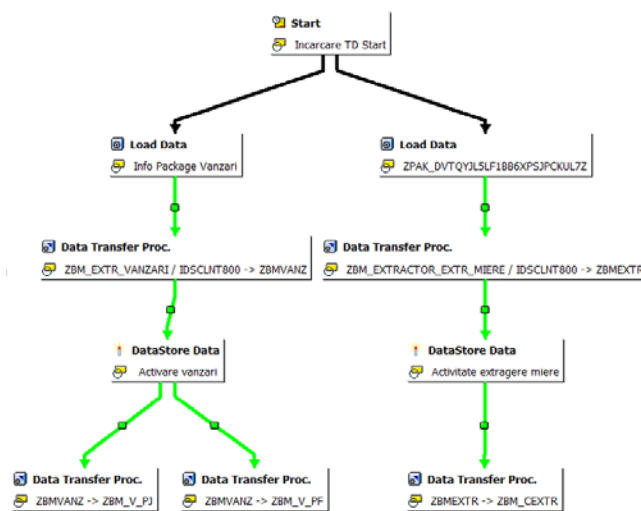


Figura 6 - Proces Chain

3.4 Generarea fișierelor sursă pentru rapoarte

Pentru generarea datelor stocate la nivel de InfoCube, în fișiere cu extensia csv, s-au creat obiecte de OpenHub Destination.

OpenHub Destination este obiectul care permite distribuirea datelor dintr-un sistem BI în aplicații non-SAP sau aplicații analitice. Acesta asigură distribuirea controlată pe mai multe sisteme. OpenHub Destination definește ținta către care sunt transferate datele.

În vederea transferului de date, a mapării câmpurilor provenite din InfoCube cu cele din cadrul OpenHub-ului, fișiere care conțin datele referitoare la vânzările de miere efectuate de clienți, s-a creat transformarea prezentată în figura 7.

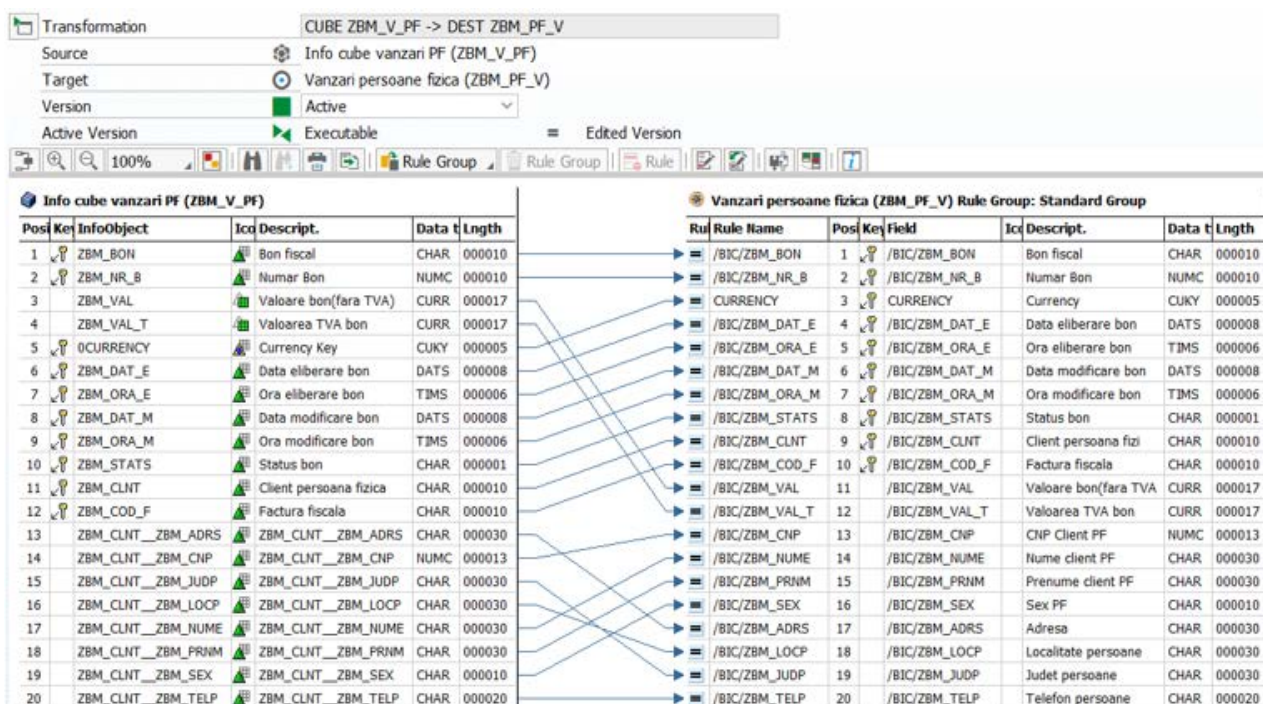


Figura 7 - Transformare pentru OpenHub-ul ZBM_PF_V

4. Componenta aplicației destinată rapoartelor de analiză

Crearea unor rapoarte au scopul de a facilita analiza datelor și obținerea de informații esențiale care pot fi utilizate pentru o înțelegere mai bună a business-ului și pentru a lua cele mai potrivite decizii în procesul de gestiune a afacerii și în procesul de dezvoltare a afacerii.

4.1 Pagina dedicată analizei extragerilor de miere

În figura 8 este prezentată pagina care cuprinde raportul privind analiza extragerilor de miere.

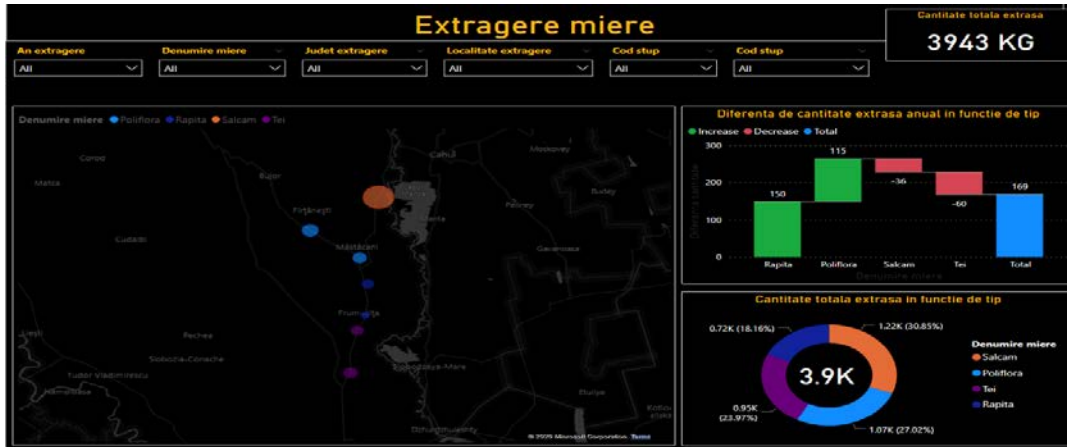


Figura 8 - Raport final dedicat extragerilor

4.2 Pagina dedicată analizei extragerilor pentru anul 2020

S-a considerat importantă realizarea unui raport care să prezinte o sinteză a producției de miere din anul curent. Raportul realizat în acest sens este prezentat în imaginea din figura 9.

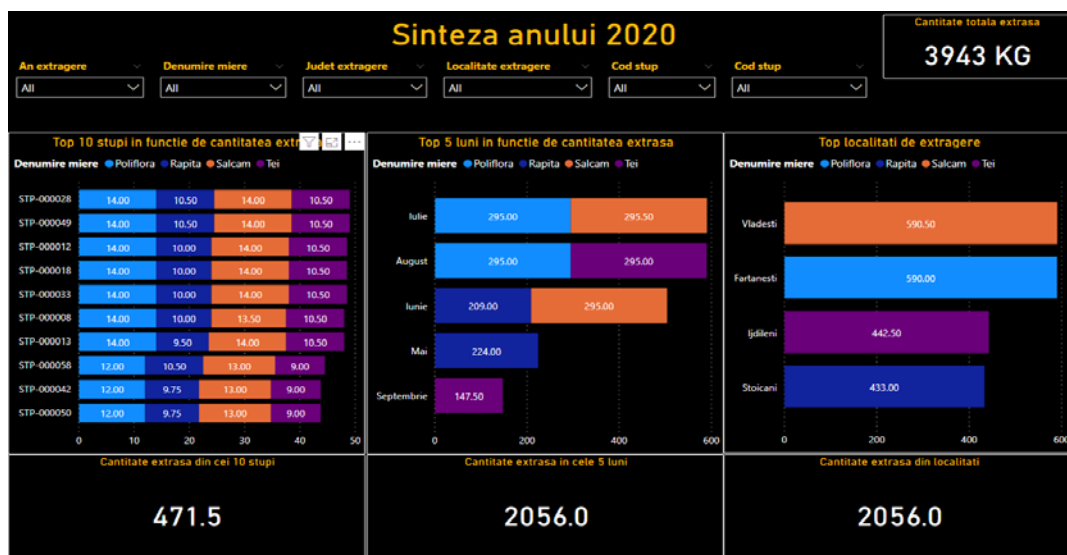


Figura 9 - Raport final dedicat extragerilor pentru anul 2020

4.3 Pagina dedicată analizei vânzărilor

În figura 10 este prezentată pagina care cuprinde raportul privind analiza vânzărilor.



Figura 10 - Raport final dedicat analizei vânzărilor

5. Concluzii

Realizarea unui sistem informatic pentru gestionarea activității unei ferme apicole, a fost o temă motivantă din perspectiva tehnologiilor folosite, precum și a domeniului de aplicabilitate. Aplicația a fost creată utilizându-se atât instrumente ale sistemului SAP, sistem recunoscut pentru dificultatea și complexitatea ridicată, cât și instrumente ale sistemului de analiză Microsoft Power BI, acesta fiind consacrat ca unul dintre cele mai utilizate sisteme în domeniul de raportare a datelor.

Domeniul de aplicabilitate care stă la baza acestei teme, a presupus un studiu detaliat privind toate etapele componente ale procesului de producție a mierii de albină, precum și a tuturor fluxurilor care au loc în cadrul activității de vânzare a mierii, împreună cu documentele implicate în aceste procese.

De asemenea, realizarea aplicației a presupus o documentare însemnată privind conceperea și realizarea bazelor de date relaționale, și utilizarea tehnologiilor în care a fost implementată întreaga aplicație, și anume:

- SAP Central Component - folosit pentru realizarea interfeței grafice a componentei de gestiune a aplicației;
- limbajul de programare ABAP - utilizat pentru implementarea funcțiilor componente de gestiune a aplicației;
- SAP BI - utilizat pentru extragerea datelor, transformarea acestora și obținerea surselor de date pentru rapoartele de analiză multidimensională din cadrul componente de gestiune a aplicației;
- Microsoft Power BI - folosit în cadrul componente de gestiune a aplicației pentru obținerea fluxului de date și pentru realizarea rapoartelor de analiză multidimensională .

Aplicația, prin componenta de gestiune, oferă utilizatorului funcțiile necesare pentru gestionarea tuturor nomenclatoarelor privind clienții, tipurile de miere comercializate, stocurile disponibile de miere, stupii existenți, ramele pentru configurarea stupilor, materialele pentru îngrijirea stupilor, recipientele în care poate fi stocată mierea, pentru controlul întregului proces de producție a mierii, pentru



gestiunea îngrijirilor aplicate stupilor, pentru stocarea mierii obținute în vederea vânzării acesteia și pentru efectuarea tuturor operațiilor necesare pentru realizarea vânzării și pentru emiterea documentelor de vânzare. Prin intermediul componentei BI, aplicația pune la dispoziția utilizatorului o serie de rapoarte dinamice care îi permit acestuia să analizeze producția și vânzarea de miere după criterii multiple și să adopte decizii adecvate în ceea ce privește îmbunătățirea acestor procese.

Bibliografie

1. Bagad V.S., *Management information system*, Third Revised Edition, Editura Tehnical Publications Pune, 2008
2. Hitesh G., *Management information system (an insight)*, First Edition, Editura International Book House PVT. LTD, 2011
3. Inmon B., *Building the Data Warehouse*, Ediția a treia, Editura John Wiley & Sons. New York, 2002
4. Ivan C., *Concepte în Baze de date relaționale, curs online disponibil la: https://ftp.utcluj.ro/pub/users/civan/IBD/1_RESURSE/Carti_Cursuri_BAZEdEDATE/R_O_2019_IBD_Concepte_CIvan.pdf*, accesat în 03 mai 2020
5. Krell R., *Value-added products from beekeeping*, Fao Agricultural Services Buletin 124, 1996
6. Ogbari C. C. & Ama-Ogbari, Knowledge Review, *APICULTURE AS AN ASPECT OF NIGERIA'S ECONOMIC HISTORY*, Volume 30 No. 1, May, 2014.
7. Russu C., *Management*, Editura Expert, București, 1996
8. SAP AG, *BC410 Programming User Dialogs with Classical Screens*, 2007
9. SAP AG, *BC470 Form printing with SAP Smart Forms*, 2004
10. SAP AG, *BC-ABAP Programming*, 2001
11. SAP AG, *TBW10 SAP BI - Enterprise Data Warehousing*, 2006
12. SAP AG, *TBW30 SAP Business Intelligence DataStaging & Extraction*, 2005
13. Vercellis C., *Business Intelligence: Data Mining and Optimization for Decision Making*, Editura John Wiley & Sons, 2009
14. *Importanta apiculturii*, articol disponibil la <https://www.afacere-apicultura.ro/importanta-apiculturii/>, accesat în 20 aprilie 2020.
15. *What is MIS? Introduction & Definition*, articol disponibil la <https://www.guru99.com/mis-definition.html>, accesat în 20 aprilie 2020;
16. *Designing Screens using Screen Painter and Menu Painter*, articol disponibil la <https://www.erpdb.info/screen-painter/>, accesat în 27 aprilie 2020;
17. *BC - ABAP Programming, ABAP User Dialogs - Screens*, Documentația oficială SAP, articol disponibil la https://help.sap.com/saphelp_46c/helpdata/en/e4/2adbef449911d1949c0000e8353423/content.htm?no_cache=true, accesat în 27 aprilie 2020
18. *InfoObject*, articol disponibil la https://help.sap.com/doc/saphelp_nw70/7.0.31/enUS/23/054e3ce0f9fe3fe1000000a114084/content.htm?no_cache=true, accesat în 29 aprilie 2020
19. *Data Transfer Process*, articol disponibil la https://help.sap.com/saphelp_scm700_ehp03/helpdata/en/49/996aca00002774e1000000a42189b/frameset.htm, accesat în 29 aprilie 2020



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

Open Hub Service, articol disponibil la

https://help.sap.com/saphelp_nwes72/helpdata/en/4a/1415a4174f0452e10000000a421937/content.htm?no_cache=true, accesat în 29 aprilie 2020

What is Power BI?, articol disponibil la

<https://docs.microsoft.com/en-us/power-bi/fundamentals/power-bi-overview>,
accesat în 29 aprilie 2020

20. *Modelarea conceptuală a datelor, articol disponibil la*

<https://www.scribd.com/doc/94689916/CAPITOLUL-2-MODELAREA-CONCEPTUAL%C4%82-A-DATELOR>, accesat în 03 mai 2020

21. *SAP ABAP - Domains, articol disponibil la*

https://www.tutorialspoint.com/sap_abap/sap_abap_domains.htm, accesat în 03 mai 2020

22. *SAP ABAP - Data Elements, articol disponibil la*

https://www.tutorialspoint.com/sap_abap/sap_abap_data_elements.htm, accesat în 03 mai 2020



Performanța firmei

Company performance

Marcu Laura

Coordonator științific: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta

Universitatea „Dunărea De Jos” din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii universitare de masterat Management Financiar și Bancar

Rezumat. Analiza performanței unei companii este importantă în orice activitate, și cu atât mai mult în domeniul economic. În cele ce urmează am efectuat analiza, pe baza datelor din bilanțul firmei, pentru SC PARA FARM SRL, utilizând un sistem de indicatori care au relevanță și prin interpretarea cărora se pot desprinde concluzii certe în funcție de care se poate prognoza evoluția viitoare. Am încercat să utilizez un număr de indicatori, care să definească, în cele din urmă, un model de analiză a performanței unei firme. Cercetarea s-a axat pe aplicarea sistemului de indicatori convenit asupra datelor din bilanțul firmei PARA FARM SRL.

Cuvinte cheie: Performanța firmei, indicatori financiari, rate financiare, bilanț.

Abstract. The analysis of the performance of a company is important in any activity, and even more so in the economic field. In the following we performed the analysis, based on the data from the company's balance sheet, for SC PARA FARM SRL, using a system of indicators that are relevant and through the interpretation of which certain conclusions can be drawn according to which future evolution can be predicted. I tried to use a number of indicators, which would ultimately define a model for analyzing a company's performance. The research focused on the application of the agreed system of indicators on the data from the balance sheet of the company PARA FARM SRL.

Keywords: Company performance, financial indicators, financial rates, balance sheet.

1. Introducere

În decursul timpului, în literatura de specialitate, s-au atribuit o serie de accepțiuni termenului de performanță, ale cărui înțelesuri diferite pot fi: un rezultat pozitiv al unei activități, competitivitate, profitabilitate, productivitate, adaptabilitate, creștere, eficiență, satisfacție, succes, realizare. Acest concept este definit în mod diferit în funcție de utilizatorii informațiilor privind performanța. Managerii sunt interesați de performanța globală a companiilor, investitorii (actuali și potențiali) vor percepe performanța prin intermediul rentabilității investiției, salariații și clienții prezintă interes față de stabilitatea întreprinderii, iar creditorii au în vedere solvabilitatea și lichiditatea. Cu toate acestea indiferent de modalitatea de definire a conceptului de performanță, aprecierea acesteia trebuie să se realizeze în strânsă legătură cu factorii care o influențează.



2. Definierea performanței firmei

Fără îndoială, performanța a reprezentat și reprezintă în continuare o preocupare continuă a managementului oricărei întreprinderi. Ce este însă performanța? Cum poate fi aceasta definită?

Pornind de la viziunea asupra firmei ca și „*grup de persoane care derulează activități comune orientate spre realizarea unui sau unor obiective*”, R. Tannenbaum și H. Shimdt consideră că performanța reprezintă „*gradul în care o organizație, ca un sistem social, cu anumite resurse și mijloace, își realizează obiectivele*”.

G. Lavalette și M. Niculescu, arătând că performanța întreprinderii urmărește „*realizarea obiectivelor organizaționale indiferent de natura și varietatea lor*”. Astfel, performanța, în opinia lor, depinde doar de gradul de îndeplinire al obiectivelor, fără a se ține cont de specificul fiecărei întreprinderi. Totuși, revenind asupra semnificației noțiunii de performanță, aceiași autori o descriu ca fiind „*o stare de competitivitate a întreprinderii, atinsă printr-un nivel de eficacitate și eficiență care îi asigură o prezență durabilă pe piață*”. Prin urmare, conform acestei ultime definiții, performanța unei întreprinderi este rezultanta eficienței și eficacității activităților desfășurate de aceasta.

Definiția propusă de A. Bourguignon asupra performanței este aplicabilă atât la nivelul unei întreprinderi, cât și la nivel individual: „*este performant acela care își atinge obiectivele*”. Considerăm că această definiție, pe cât de simplă este, pe atât de ambiguu și incomplet definește conceptul de performanță. A îndeplini obiectivele nu înseamnă întotdeauna a fi performant întrucât obiectivele pot fi atinse și cu prețul sacrificării anumitor factori implicați în atingerea lor (de exemplu, creșterea cotei de piață poate fi obținută prin scăderea prețului produselor ca urmare a utilizării unor materii prime de calitate inferioară, sau, îmbunătățirea rezultatelor financiare poate fi realizată prin scăderea salariilor angajaților).

În literatura economică din țara noastră, performanța întreprinderii se definește: „*o întreprindere este performantă dacă ea este în același timp productivă și eficace*”, productivitatea reprezentând raportul dintre rezultatele obținute și mijloacele angajate pentru obținerea rezultatelor, iar eficacitatea reprezentând raportul dintre rezultatele obținute și rezultatele așteptate.

Performanța = Productivitate + eficacitate

Rezultatul contabil este considerat principalul indicator pentru măsurarea performanței financiare a întreprinderii.

3. Indicatori de analiză a performanței firmei

Fluxurile economice, respectiv veniturile și cheltuielile perioadei de gestiune, sunt generate, în principal, de trei domenii de activitate:

- *activitatea de exploatare*, care este activitatea dominantă ce vizează realizarea profitului întreprinderii din sectoarele industrial, investițional, comercial și/sau prestări de servicii;

- *activitatea financiară*, privind participațiile la capitalul altor societăți și alte acțiuni de plasament. Activitatea de exploatare împreună cu cea financiară formează activitatea curentă a întreprinderii;

- *activitatea extraordinară*, privind acele evenimente extraordinare care afectează activitatea normală a întreprinderii.

Fiecare tip de activitate determină un anumit rezultat - *profit sau pierdere* - determinat ca diferență între veniturile și cheltuielile reflectate în Contul de profit și pierdere, pe cele trei domenii de activitate.

Rezultatul exploatării (RE) măsoară activitatea normală, curentă a întreprinderii, având în vedere activitatea industrială sau comercială a întreprinderii. Acest sold se calculează direct, ca diferență între toate veniturile de exploatare (TV_{expl}) și toate cheltuielile de exploatare (TCh_{expl}): $RE = TV_{\text{expl}} - TCh_{\text{expl}}$.

Rezultatul financiar (RF) arată performanța financiară a întreprinderii și se calculează ca diferență între totalul veniturilor financiare (TV_{fin}) și totalul cheltuielilor financiare (TCh_{fin}): $RF = TV_{\text{fin}} - TCh_{\text{fin}}$.

Rezultatul curent (RC) înainte de impozitare arată performanța economică și financiară a întreprinderii. Acest indicator este rezultatul de exploatare și financiar al întreprinderii, în opoziție cu rezultatul extraordinar: $RC = RE + RF$.

Este dificil de procedat la o analiză a evoluției rezultatului curent, chiar dacă o creștere a coeficientului $\frac{RC}{CA}$ (CA= cifra de afaceri) este favorabilă, deoarece Rezultatul curent reprezintă suma unui rezultat de exploatare și a unui rezultat financiar. Creșterea rezultatului curent poate să ducă la îmbunătățirea rezultatului de exploatare ca și a rezultatului financiar. Este deci preferabilă analiza separată a celor două componente.

Rezultatul extraordinar (R_{extr}) este un sold al operațiunilor extraordinare. În timp ce rezultatul de exploatare indică tendințele legate de ciclul de exploatare *normal și uzual*, rezultatul financiar permite analiza consecințelor operațiunilor mai mult sau mai puțin repetitive legate de deciziile financiare ale întreprinderii, rezultatul extraordinar apare numai în situații de excepție când se produc diverse calamități naturale. Rezultatul extraordinar se calculează ca diferență între veniturile extraordinare (V_{extr}) și cheltuielile extraordinare (Ch_{extr}): $R_{\text{extr}} = V_{\text{extr}} - Ch_{\text{extr}}$.

Rezultatul brut al exercițiului (RBE) exprimă diferența dintre toate veniturile (TV) și toate cheltuielile (TCh) aferente unui exercițiu financiar: $RBE = TV - TCh$. Rezultatul brut al exercițiului se mai poate calcula însumând rezultatul exploatării, cu rezultatul financiar și cel extraordinar: $RBE = RE + RF + REx$. De asemenea, știind că rezultatul exploatării cu cel financiar formează rezultatul curent, rezultă: $RBE = RC + REx$.

Rezultatul net al exercițiului (RNE) exprimă diferența între rezultatul brut al exercițiului și impozitul pe profit/venit: $RNE = RBE - I_{\text{Pr}}$. Acest sold se regăsește în pasivul bilanțului, prezentat înainte de repartizarea rezultatului. Este numit în mod curent rezultatul exercițiului sau mai simplu beneficiu sau pierdere.



Impozitul pe profit și participarea salariaților nu sunt cuprinse în acest sold, dar aceste două posturi ar putea fi scoase în evidență de rezultatul de exploatare, rezultatul financiar și rezultatul extraordinar.

Rezultatul net al exercițiului este unul din indicatorii cei mai utilizați la calculul ratelor.

Soldurile intermediare de gestiune (S.I.G.) reprezintă o măsură a diferitelor nivele ale rezultatului activității întreprinderii, de unde și denumirea lor de solduri intermediare. Ele decupează contul de rezultat în mai multe solduri semnificative care ajută la efectuarea unor analize financiar-contabile, care contribuie la obținerea imaginii fidele a activității întreprinderii.

Privite din perspectiva contabilității naționale, S.I.G. sunt *considerate un instrument esențial al uniformizării conținutului informației la nivel microcontabil și puntea de legătură între acest nivel și conturile naționale.*

În acest context S.I.G. sunt considerate indicatori utili pentru analiza performanțelor economice și financiare ale întreprinderii:

1. *Cifra de afaceri (CA)* este determinată de volumul afacerilor realizate de întreprindere cu terții cu urmare activității profesionale normale și curente a întreprinderii.

Cifra de afaceri se calculează cu ajutorul următoarei formule: $CA = Pv + Vv_{mf}$, unde:

Pv = producția vândută;

Vv_{mf} = veniturile din vânzarea mărfurilor.

Cifra de afaceri este reprezentată financiar de o cantitate de mărfuri sau produse vândute, lucrări executate sau servicii prestate. Variațiile sale nu sunt în mod automat proporționale cu volumul vânzărilor atât timp cât factorul preț intervine în mod egal asupra mărimii sale. Astfel, nu se poate stabili un paralelism între variația cifrei de afaceri și stocuri, mai ales că fiecare sector de activitate are caracteristici proprii.

2. *Marja comercială (MC)* sau adaosul comercial exprimă diferența dintre suma vânzărilor de mărfuri și costul lor de cumpărare și se calculează pentru întreprinderile cu activitate pur comercială sau pentru partea pur comercială a întreprinderilor cu activitate mixtă (industrială, comercială și prestări de servicii).

Marja comercială (MC) se determină astfel: $MC = Vv_{mf} - Ch_{mf}$, unde:

Ch_{mf} = cheltuieli cu mărfurile vândute.

Marja comercială este principalul indicator de apreciere a performanței unei activități comerciale. De exemplu, două întreprinderi cu activitate comercială pot realiza, cu aceeași cifră de afaceri, marje comerciale diferite. Marja comercială reprezintă singura resursă veritabilă a întreprinderii comerciale.

Mărimea marjei comerciale este un element care trebuie apreciat în funcție de *tipul politicii de vânzare* promovată de întreprindere. De exemplu, marjele comerciale ridicate corespund în general, întreprinderilor specializate în comerț de lux sau comerț tradițional care asigură și servicii după vânzare. Întreprinderile care



dispun de suprafețe comerciale mari și care practică metode de vânzare prin autoservire vor înregistra marje comerciale mai reduse.

3. **Producția exercițiului (PE)** reflectă bunurile și serviciile realizate de o întreprindere industrială sau comercială în timpul unui exercițiu, indiferent de destinația acestora: vânzare, stocare sau imobilizare.

Producția exercițiului se determină astfel:

$PE = P_v + P_s + P_i$, unde:

P_s = producția stocată (variația stocurilor), care se determină astfel: $P_s = Sc - S_d$, în care:

Sc = soldul creditor al veniturilor din producția stocată;

S_d = soldul debitor al veniturilor din producția stocată;

P_i = producția imobilizată.

Elementele componente ale producției exercițiului au un caracter eterogen din punctul de vedere al valorii la care sunt evaluate. Astfel:

a. **producția vândută** este evaluată la prețul de vânzare și este reflectată de totalul facturilor (fără taxe) emise de întreprindere ca urmare a produselor vândute, lucrărilor executate și/sau serviciilor prestate.

b. **producția stocată** este evaluată la costul de producție. O creștere a stocurilor poate fi un semnal neliniștitor (o valorificare necorespunzătoare a produselor) sau un semnal pozitiv, dacă stocajul a fost efectuat în vederea dezvoltării viitoare a vânzărilor întreprinderii, sau a utilizării informațiilor legate de previziunile favorabile ale evoluției prețurilor la produsele respective.

c. **producția imobilizată** este evaluată la costul de producție și reflectă bunurile realizate de întreprindere, nu în scopul vânzării lor, ci pentru a fi păstrate și utilizate de către întreprindere în interiorul său.

4. **Valoarea adăugată (VA)** este egală cu diferența dintre vânzările și producția întreprinderii pe de-o parte, și ceea ce s-a cumpărat de la terți, pe de altă parte.

În *Planul Contabil General Francez* valoarea adăugată exprimă o creare de valoare sau o creștere de valoare pe care întreprinderea o aduce bunurilor și serviciilor provenite de la terți în exercițiul activităților profesionale curente. Ea este măsurată prin diferența dintre producția perioadei și consumurile de bunuri și servicii furnizate de terți pentru această producție. Valoarea adăugată este un indicator utilizat, de asemenea, și în contabilitatea națională și arată aportul întreprinderii la avuția națională. Creșterea sa este un obiectiv major de eficiență și studiul elementelor sale constitutive permite constatarea modului de repartizare pentru: personal, stat, investitori, bănci, acționari.

În consecință, valoarea adăugată măsoară valoarea creată de întreprindere prin activitatea sa, și se calculează astfel: $VA = MC + PE - CE$, unde:

CE = consumul extern, provenind de la terți, sau consumul intermediar care se calculează astfel: $CE = Ch_{mpm} + Ach_m + Ach_{af} + Ch_{pext}$, unde:

Ch_{mpm} = cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile;

Ach_m = alte cheltuieli materiale;

Ach_{af} = alte cheltuieli din afară (energie și apă);

Ch_{pext} = cheltuieli cu prestațiile externe.

În concluzie, valoarea adăugată este un indicator important pentru aprecierea activității întreprinderii, dar nu estimează prin nimic rezultatul final, nu este decât un număr prin care se apreciază rezultatul realizat de întreprindere într-o anumită perioadă.

5. Excedentul brut de exploatare (EBE) măsoară resursa obținută de întreprindere din activitatea de exploatare independent de aspectele financiare, imobiliare sau comerciale.

EBE indică, de asemenea, surplusul de trezorerie generat de operațiunile de exploatare propriu-zise. Ordinul Experților Contabili Francez îl definește ca fiind *marja potențială a trezoreriei de exploatare înaintea cheltuielilor financiare, extraordinare și a impozitelor*.

EBE este un sold care nu cuprinde decât venituri încasabile și cheltuieli sub formă de plăți și se calculează astfel: $EBE = VA + S_{expl} - I_{tx} - Ch_{pers}$, unde:

S_{expl} = subvenții de exploatare;

I_{tx} = impozite, taxe și vărsăminte asimilate;

Ch_{pers} = cheltuieli cu personalul.

Astfel, EBE este un indicator corespunzător rezultatului economic brut legat de activitatea operațională a întreprinderii, determinat ca diferență dintre veniturile exploatării susceptibile a genera un flux de lichidități (intrare) ca urmare a unor încasări imediate sau viitoare și cheltuielile de exploatare susceptibile a genera un flux de lichidități (ieșire) ca urmare a unor plăți efectuate sau de efectuat.

6. **Capacitatea de autofinanțare (CAF)** exprimă capacitatea întreprinderii de a remunera furnizorii de capital și de a finanța investițiile pentru înnoirea și dezvoltarea întreprinderii, completând fondurile constituite prin amortizare.

Din punct de vedere financiar, capacitatea de autofinanțare reprezintă ansamblul de resurse proprii degajate de către întreprindere, ca un excedent al veniturilor sale care corespund unei încasări efective actuale sau viitoare, față de cheltuielile sale corespunzând unei plăți efective sau viitoare.

Determinarea CAF se realizează prin două metode:

a. **metoda deductivă** pornește de la EBE, la care se adaugă veniturile încasabile și se scad cheltuielile plătibile, astfel:

$CAF = EBE + Av_{expl} - Ach_{expl} + V_{fin} - Ch_{fin} + V_{extr} - Ch_{extr} - P_{sal} - I_{pr}$, unde:

Av_{expl} = alte venituri din exploatare;

Ach_{expl} = alte cheltuieli din exploatare, din care se rețin numai cheltuielile cu despăgubirile, donațiile și activele cedate;

V_{fin} = venituri financiare;

Ch_{fin} = cheltuieli financiare;

V_{extr} = venituri extraordinare;

Ch_{extr} = cheltuieli extraordinare;

P_{sal} = participarea salariaților la profit;

$I_{/pr}$ = impozitul pe profit.

b. metoda adițională pornește de la rezultatul net al exercițiului (RNE), la care se adaugă cheltuielile calculate și se scad veniturile calculate astfel:

$CAF = RNE + Ch_{ced} - V_{ced} + Ch_{Am+prov} - V_{prov}$, unde:

Ch_{ced} = cheltuieli privind cedarea activelor;

V_{ced} = venituri din cedarea activelor;

$Ch_{Am+prov}$ = cheltuieli cu amortizări și provizioane;

V_{prov} = venituri din provizioane.

Capacitatea de autofinanțare poate fi interpretată astfel:

a. indicator monetar relativ la rezultatele exercițiului, ca urmare a confruntării dintre totalitatea veniturilor susceptibile de a da loc unei încasări și totalitatea cheltuielilor susceptibile de a da loc unei plăți (inclusiv fluxul generat de reglarea impozitului pe profit). Dacă excedentul brut al exploatarei se referă numai la activitatea de exploatare a întreprinderii, capacitatea de autofinanțare prezintă un caracter global, ținând seama de efectele tuturor activităților întreprinderii asupra rezultatului obținut de către aceasta;

b. surplus monetar potențial, reprezentând totalitatea resurselor suplimentare rezultate din activitatea globală a întreprinderii în cursul perioadei de gestiune și care vor putea finanța întreprinderea după prelevarea dividendelor. Capacitatea de autofinanțare reprezintă de altfel, valoarea maximă ce poate contribui la dezvoltarea întreprinderii în absența distribuirii dividendelor;

c. element al tabloului de finanțare, asigurând legătura dintre analiza rezultatelor și analiza fluxurilor financiare;

d. informație importantă pentru aprecierea contribuției întreprinderii la finanțarea sa în cursul exercițiului.

Deci, capacitatea de autofinanțare este un indicator de performanță a întreprinderii, constituind o noțiune-cheie în aprecierea rentabilității și pentru analiza dinamică a echilibrului financiar.

4. Analiza performanței firmei Para Farm SRL

Performanța poate fi considerată ca reprezentând o poziție de excelență rezultată printr-un efort continuu, realizat în cadru competițional, comensurabilă prin diverse metode.

Performanța apare întotdeauna ca rezultat al unei comparații, având ca bază fie o variabilă internă, fie una externă.

4.1. Analiza performanței pe baza Contului de profit și pierdere

Întreprinderea concentrează o complexitate de operații economice și financiare, care se reflectă în situațiile financiare sub forma fluxurilor și stocurilor. Fluxurile au o influență imediată asupra rezultatului exercițiului, în timp ce stocurile prezintă un impact, temporar sau de durată, asupra echilibrului financiar, nevoii de finanțare a operațiilor de gestiune și în final asupra solvabilității întreprinderii.

Tabelul 1. Indicatori privind contul de profit și pierdere

Nr. Crt.	Specificație	Perioada Analizată					Formulă
		2014	2015	2016	2017	2018	
1.	Cifra de afaceri (CA)	9.005.432	10.806.906	9.856.952	10.398.666	11.490.575	$CA = Pv + Vv_{mf}$
2.	Producția exercițiului (PE)	9.006.897	10.807.433	9.857.829	10.400.306	11.499.407	$PE = Pv + PS + Pi$
3.	Excedentul brut al exploatării (EBE)	9.487.871	11.274.275	10.124.543	10.654.747	11.537.667	$EBE = VA + S_{expl} - I_{tx} - Ch_{pers}$
4.	Rezultatul exploatării (RE)	480.974	466.842	266.714	254.441	38.260	$RE = TV_{expl} - TCH_{expl}$
5.	Rezultatul net al exercițiului (RNE)	397.671	391.438	207.747	201.862	14.561	$RNE = RBE - I_{Pr}$
6.	Capacitatea de autofinanțare (CAF)	314.368	316.034	148.780	149.283	9.138	$CAF = EBE + Av_{expl} - Ach_{expl} + V_{fin} - Ch_{fin} + V_{extr} - Ch_{extr} - P_{sal} - I_{pr}$

Sursa: Realizat de autor

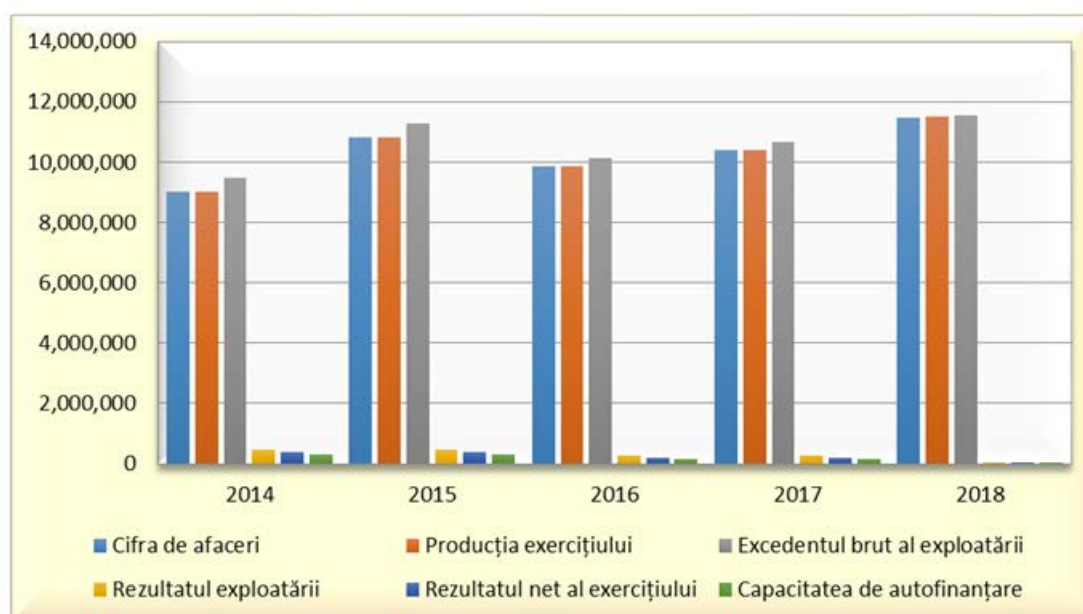


Figura1. Evoluția indicatorilor

Sursa: Realizat de autor



În tabelul 1. se poate observa că, în cazul societății comerciale Para Farm S.R.L., cifra de afaceri a crescut cu 20,01% (1.801.474) în 2015 față de 2014, în timp ce, în anul 2016 s-a înregistrat o scădere cu 8,79% (949.954) față de anul 2015. Mai departe putem observa că în 2017 s-a realizat o creștere cu 5,49% (541.714) față de 2016, iar în 2018 cifra de afaceri a crescut cu 10,5% (1.091.909) față de 2017.

Producția exercițiului a crescut cu 19,99% (1.800.536) în 2015 față de 2014, în timp ce, în anul 2016 s-a înregistrat o scădere cu 8,78% (949.604) față de anul 2015. Mai departe putem observa că în 2017 s-a realizat o creștere cu 5,5% (542.477) față de 2016, iar în 2018 producția exercițiului a crescut cu 10,57% (1.099.101) față de 2017.

Excedentul brut al exploatării a crescut cu 18,83% (1.786.404) în 2015 față de 2014, în timp ce, în anul 2016 s-a înregistrat o scădere cu 10,19% (1.149.732) față de anul 2015. Mai departe putem observa că în 2017 s-a realizat o creștere cu 5,24% (530.204) față de 2016, iar în 2018 excedentul brut al exploatării a crescut cu 8,28% (882.920) față de 2017.

Rezultatul exploatării a scăzut cu 2,94% (14.132) în 2015 față de 2014, în timp ce, în anul 2016 s-a înregistrat o scădere cu 42,87% (200.128) față de anul 2015. Mai departe putem observa că în 2017 s-a realizat o scădere cu 4,6% (12.273) față de 2016, iar în 2018 rezultatul exploatării a scăzut cu 84,96% (216.181) față de 2017.

Rezultatul net al exercițiului a scăzut cu 1,57% (6.233) în 2015 față de 2014, în timp ce, în anul 2016 s-a înregistrat o scădere cu 46,93% (183.691) față de anul 2015. Mai departe putem observa că în 2017 s-a realizat o scădere cu 2,83% (5.885) față de 2016, iar în 2018 rezultatul net al exercițiului a scăzut cu 92,78% (187.301) față de 2017.

Capacitatea de autofinanțare a crescut cu 0,53% (1.666) în 2015 față de 2014, în timp ce, în anul 2016 s-a înregistrat o scădere cu 52,92% (167.254) față de anul 2015. Mai departe putem observa că în 2017 s-a realizat o creștere cu 0,34% (503) față de 2016, iar în 2018 capacitatea de autofinanțare a scăzut cu 93,87% (140.145) față de 2017.

4.2. Analiză performanței firmelor pe baza ratelor financiare

Gestiunea financiară impune cunoașterea în cel mai înalt grad a stării întreprinderii și detectarea la momentul oportun a diferitelor cauze, efecte, probleme care generează schimbări așteptate sau nedorite în activitatea economică și financiară. Folosirea ratelor în economia de piață reprezintă un mijloc de analiză și stabilire a diagnosticului financiar, fiind cunoscută sub denumirea de metodă a ratelor.

Metoda ratelor își propune să scoată în evidență un număr de mărimi relative și să le interpreteze. Interpretarea ratelor trebuie să fie prudentă, deoarece numai una din ele, luată izolat, nu este satisfăcătoare pentru a caracteriza activitatea întreprinderii, ci numai o anumită combinație de rate, judicios aleasă, dă această posibilitate.



Ratele structurii financiare caracterizează modalitățile de realizare a echilibrului financiar pe termen lung și pe termen scurt, apreciază importanța îndatorării asupra gestiunii financiare a întreprinderii, evidențiind și principalele mutații intervenite în structura mijloacelor și surselor, generate de schimbările interne și de interacțiunea cu mediul economico-social.

Selectiv, din categoria ratelor de structură fac parte: *ratele de finanțare, lichiditatea, solvabilitatea și gradul de îndatorare.*

a) **Rata solvabilității pe termen mediu și lung** (R_{STL}) exprimă măsura în care întreprinderea poate achita datoriile totale, adică o măsură a garantării datoriilor prin patrimoniu. Totodată, această rată reflectă posibilitatea componentelor patrimoniale curente de a se transforma, într-un termen scurt, în lichidități pentru a satisface obligațiile de plată exigibile. Situația este considerată normală când valoarea ratei este $> 1,5$ iar valorile acceptabile aparțin intervalului $[1; 1,5]$:

$$R_{stl} = \frac{TA}{Dt} \quad , \text{ unde:}$$

TA = total activ;

Dt = datorii totale.

b) **Gradul de îndatorare generală (Leverage)** (G_{it}) sau *coeficientul total de îndatorare sau rata levierului* reflectă gradul în care capitalurile proprii asigură finanțarea activității întreprinderii, întreprinderea analizată depinzând într-o mare măsură de creanțierii săi. Acest indicator poate fi interpretat și ca o rată a autonomiei financiare a societății, indicând gradul în care angajamentele sale, pe termen lung și scurt, sunt garantate de capitalurile proprii ale întreprinderii. Valorile favorabile sunt cele mai mici decât 1. Formula de calcul este următoarea: $G_{it} = \frac{D}{CP}$

c) **Viteza de rotație a activelor imobilizate** prin cifra de afaceri evaluează eficacitatea managementului agentului economic în ceea ce privește utilizarea acestor elemente patrimoniale în vederea obținerii de venituri.

Indicatorul exprima numărul de rotații efectuate de activele imobilizate pentru realizarea cifrei de afaceri. De asemenea, se evaluează eficiența managementului activelor imobilizate prin examinarea valorii cifrei de afaceri generate prin exploatarea acestora.

Se utilizează relația de calcul:

$$\text{Viteza de rotație a activelor imobilizate} = \frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Active imobilizate}}$$

Tabelul 2. Ratele structurii financiare

Nr. Crt.	Specificație	Perioada Analizată					Formulă
		2014	2015	2016	2017	2018	
1.	Rata solvabilității pe termen mediu și lung (R_{STL})	$\frac{5.020.029}{3.718.350} = 1,35$	$\frac{4.083.182}{2.652.566} = 1,54$	$\frac{3.787.623}{2.556.639} = 1,48$	$\frac{4.361.667}{3.349.785} = 1,30$	$\frac{3.967.114}{3.285.876} = 1,21$	$R_{stl} = \frac{TA}{Dt}$
2.	Gradul de îndatorare generală (Git)	$\frac{3.718.350}{1.301.679} = 2,86$	$\frac{2.652.566}{1.430.616} = 1,85$	$\frac{2.556.639}{1.230.984} = 2,08$	$\frac{3.349.785}{1.011.882} = 3,31$	$\frac{3.285.876}{681.238} = 4,82$	$Git = \frac{D}{CP}$
3.	Viteza de rotație a activelor imobilizate	$\frac{9.005.432}{665.836} = 13,53$	$\frac{10.806.906}{595.493} = 18,15$	$\frac{9.856.952}{512.950} = 19,22$	$\frac{10.398.666}{422.213} = 24,63$	$\frac{11.490.575}{434.633} = 26,44$	$\frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Active imobilizate}}$

Sursa: Realizat de autor

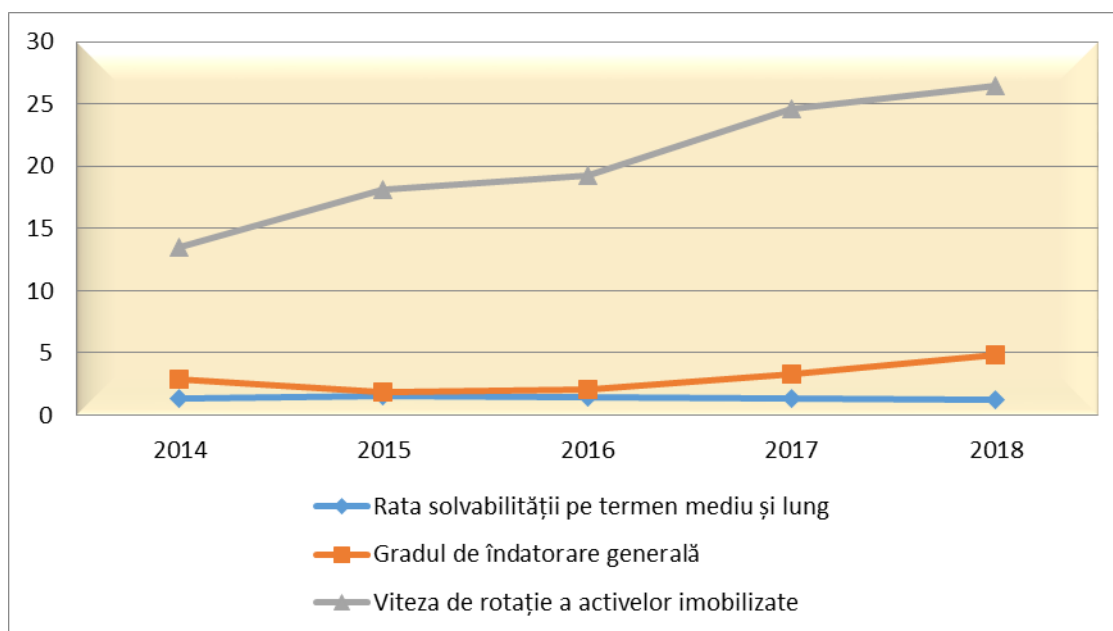


Figura 2. Evoluția ratelor financiare

Sursa: Realizat de autor

În tabelul 2, se poate observa că, în cazul societății comerciale Para Farm S.R.L., rata solvabilității pe termen mediu și lung a crescut cu 0,19 în 2015 față de 2014, în timp ce, în anul 2016 s-a înregistrat o scădere cu 0,06 față de anul 2015. Mai departe putem observa că în 2017 s-a realizat o scădere cu 0,18 față de 2016, iar în 2018 rata solvabilității pe termen mediu și lung a scăzut cu 0,09 față de 2017.

Gradul de îndatorare generală a scăzut cu 1,01 în 2015 față de 2014, în timp ce, în anul 2016 s-a înregistrat o creștere cu 0,23 față de anul 2015. Mai departe putem observa că în 2017 s-a realizat o creștere cu 1,23 față de 2016, iar în 2018 gradul de îndatorare generală a crescut cu 1,51 față de 2017.

Viteza de rotație a activelor imobilizate a crescut cu 4,62 în 2015 față de 2014, în timp ce, în anul 2016 s-a înregistrat o creștere cu 1,07 față de anul 2015.



Mai departe putem observa că în 2017 s-a realizat o creștere cu 5,41 față de 2016, iar în 2018 viteza de rotație a activelor imobilizate a crescut cu 1,81 față de 2017.

5. Concluzii

Performanța este obiectivul fundamental al oricărei întreprinderi. Pornind de la cele prezentate anterior, putem spune că performanța întreprinderii reprezintă gradul în care o firmă reușește să satisfacă atât cerințele mediului intern, cât și ale mediului extern, printr-o combinație optimă între eficacitate și eficiență. Performanța reprezintă o stare de competitivitate a firmei atinsă printr-un nivel de eficacitate și eficiență care îi asigură o prezență durabilă pe piață.

În urma rezultatelor obținute putem afirma că firma este performantă având valori pozitive pe toată perioada analizată, ceea ce reprezintă o situație favorabilă pentru ea.

În concluzie, prin analiza cifrei de afaceri se poate preciza locul societății comerciale în sectorul de activitate, poziția acesteia pe piață și, nu în ultimul rând, capacitatea de a lansa și dezvolta activități profitabile.

Capacitatea de autofinanțare prezintă valori pozitive și exprimă deci un surplus financiar degajat de activitatea rentabilă a întreprinderii.

Ratele de solvabilitate au valori încadrate în limitele admise (situația este considerată normală când valoarea ratei este $> 1,5$) și reflectă un bun echilibru financiar care permite acoperirea datoriilor din total activ.

Gradul de îndatorare generală permite acoperirea datoriilor din capitalul propriu (valorile favorabile sunt cele mai mici decât 1). În cazul firmei analizate, indicatorul prezintă valori > 1 , deci o situație nefavorabilă societății.

Valoarea recomandată pentru viteza de rotație a activelor imobilizate trebuie să fie cât mai superioară lui 1, deci se constată o situație favorabilă pentru societatea analizată.

Bibliografie

1. Adochiței, M., *Finanțele întreprinderii*, Editura Sylvi, București, 2000.
2. Ariton, D., *Strategii financiare ale firmei*, Editura EVRIKA, Brăila, 2000.
3. Bărbuță-Mișu, N., *Analysis and Modelling of the Financial Performance of the Enterprises - Case study of Romania on building sector (Galati County)*, LAP Lambert Academic Publishing, Köln, Germania, 2009.
4. Bourguignon, A., *Performance et controle de gestion*, Encyclopedie de Comptabilite, 2000.
5. Cristache, S. E., *Lichiditatea și solvabilitatea unei firme*, articol: Revista *Tribuna economică*, Nr. 5/2005.
6. Hoanță, N. *Finanțele firmei*, Editura Economică, 2003
7. Lavalette G., Niculescu M., *Les strategies de croissance*, Editura d'Organization, Paris, 1999.
8. Lezeu, D.N., *Analiza situațiilor financiare ale întreprinderii*, Editura Economică, București, 2004.
9. M. Niculescu, *Diagnostic global strategic*, Editura Economică, București, 1997.



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

10. Nicolescu, O., Verboncu, I., *Fundamentele managementului organizației*, Ediția a III-a, Editura Tribuna economică, București, 2007.
11. Onofrei, M., *Finanțele întreprinderii*, Editura Economică, București, 2004.
12. Petcu M., *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București, 2003
13. Valceanu Gh., Robu V., Dinu E., *Analiza economica-financiara*, Editura Economică, București, 2005.
14. Vintilă, G., *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2004.
15. Tannenbaum, R., Shimdt, H., *How to choose a leadership pattern*, Harvard Business Review, 2009.



Selecția și integrarea noilor angajați

Selection and integration of new employees

Pîrlog Cristiana Florentina

Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lukacs Edit

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii universitare de licență Management

Rezumat: Managementul resurselor umane constă în ansamblul activităților orientate către asigurarea, dezvoltarea, motivarea și menținerea resurselor umane în cadrul organizației în vederea realizării cu eficiență maximă a obiectivelor acesteia și satisfacerii nevoilor angajaților. Am considerat că această temă este una foarte importantă deoarece selecția și integrarea angajaților are rolul de a stabili nivelul și felul muncii care îi revine fiecărei persoane în evoluția sa. În practică, managementul resurselor umane în întreprinderile din țările dezvoltate arată faptul că integrarea în activitatea economic-socială a firmei a unui salariat nou angajat depinde foarte mult de procedurile pe care le folosește unitatea pentru primirea postului respectiv.

Cuvinte cheie: resurselor umane, angajaților, selecția, integrarea, activitatea economic-socială a firmei

Abstract: Human resources management consists of all activities aimed at ensuring, developing, motivating and maintaining human resources within the organization in order to achieve its objectives with maximum efficiency and meet the needs of employees. We considered that this topic is a very important one because the selection and integration of employees has the role of establishing the level and type of work that belongs to each person in his evolution. In practice, human resources management in enterprises in developed countries shows that the integration into the economic and social activity of the company of a newly hired employee depends very much on the procedures used by the unit to receive the job.

Keywords: human resources, employees, selection, integration, economic and social activity of the company

1. Procesul selecției resurselor umane

Procesul de selecție poate fi conturat ca procesul selecției candidaților potriviți cu calificări și setul de abilități necesare pentru a ocupa posturile vacante într-o organizație. Acest proces diferă de la industrie la industrie, companie la companie și chiar la departamente ale aceleiași companii.

Selecția este procesul de alegere a candidaților care corespund cerințelor posturilor vacante. Una dintre activitățile de bază ale managementului resurselor umane este selecția care se află în strânsă legătură cu celelalte activități ale acestuia.

În procesul de selecție, candidații trec prin multe etape fiind evaluați cu ajutorul unor teste: de inteligență, psihologice, de personalitate, de abilitate, de capacitate urmând ca apoi cei care au trecut cu bine peste acestea să completeze formularul pentru angajare.

Formularul de angajare conține o serie de întrebări: de calificare, de bază și cele adiționale, despre locul de muncă actual și cel anterior, despre recompensele primite.

Atunci când se realizează selecția resurselor umane se utilizează următoarele metode: empirice sau științifice. Dacă se utilizează metodele empirice se pune foarte mare accent pe prestață deoarece acestea au la bază recomandări, impresii, aspectul fizic și comportamentul acestuia. Nu se ia în considerare criteriile riguroase. În schimb, dacă se folosesc metodele științifice se urmărește obținerea unor concordanțe cum ar fi:

- între cerințele postului și competențele candidatului,
- între așteptările și condițiile oferite de post.

Cerințele postului sunt prezentate în fișa postului, astfel cele mai importante criterii în alegerea angajatului pentru post sunt: educația viitorului angajat, pregătirea acestuia, caracteristicile personale, experiența și abilitățile.

Atât etapele cât și procesul selecției de angajare sunt determinate de următorii factori: mărimea și profitul organizației, natura posturilor, numărul persoanelor și prescrierea unor factori externi.

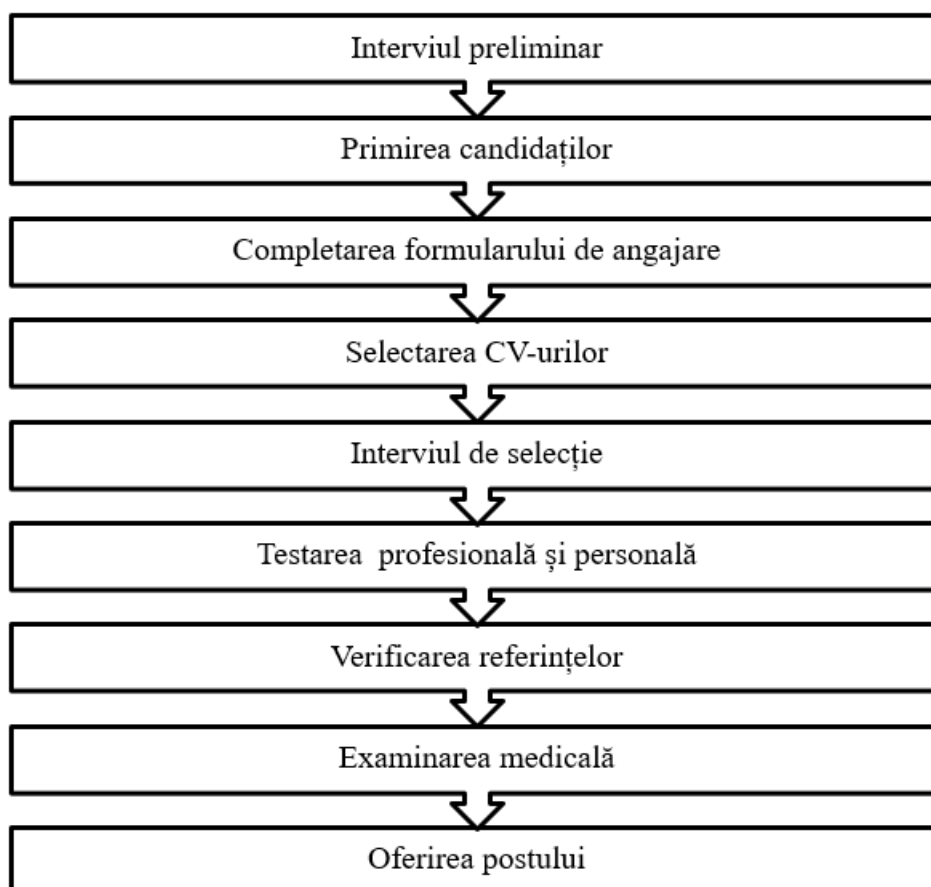


Figura 1. Etapele procesului selecție resurselor umane

Adaptat după: Carrell, M.; Kuzmits, F.; Elbert, N.: *Personnel HR. Management*, Mc Millan Pub. Co., New York, 1991, pg. 195.



Câteva dintre cele mai importante aspecte ale procesului de selecție sunt următoarele:

- a) selecția și plasarea corectă a angajaților duc la creșterea și dezvoltarea companiei. În mod similar, compania poate fi la fel de bună ca și capacitățile angajaților săi.
- b) angajarea de oameni talentați și calificați are ca rezultat realizarea rapidă a obiectivelor companiei
- c) accidentele industriale vor reduce drastic numărul atunci când personalul tehnic potrivit va fi angajat pentru lucrările potrivite
- d) când oamenii obțin locuri de muncă la care se pricep, creează un sentiment de satisfacție pentru ei și astfel eficiența și calitatea muncii lor se îmbunătățesc
- e) oamenii care sunt mulțumiți de locul de muncă tind adesea să aibă moralul și motivația ridicată pentru a face mai bine

2. Integrarea noilor angajați

Integrarea este procesul de asimilare a unei persoane în mediul de muncă, adaptarea la cerințele muncii, la colectiv în care va lucra, acomodarea și potrivirea personalității sale la grup.

Integrarea face adaptarea individuală ușoară la standardele profesionale și la viața de muncă, asimilarea regulilor de conduită, specifice grupului și cerințelor disciplinei muncii. Organizațiile de succes vor avea grijă ca aceste procese să fie tratate ca activități importante și să le aloce resurse suficiente (energie, timp). Integrarea eficientă a noilor angajați în organizație poate juca un rol crucial în eforturile de recrutare.

Pentru a afla cel mai bun mod de a face ca noii angajați să se simtă ca acasă în momentul în care încep să lucreze avem câteva recomandări:

1. Fii sincer și clar în timpul procesului de angajare

Integrarea noilor angajați începe eficient cu procesul de angajare. Din păcate, unii manageri de angajare sunt mai concentrați pe ocuparea unei funcții decât pe ocuparea lui cu cel mai bun candidat. Această abordare duce adesea la angajarea de persoane greșite.

Transparența în timpul procesului de angajare este importantă pentru angajare și organizație. Fii clar și avansat în legătură cu poziția și așteptările. Evitați să acoperiți aspectele negative ale rolului angajatului, acesta le va descoperi singur dacă este angajat.

2. Anunțați echipa cu privire la noul angajat

Anunțarea noii angajări către echipă printr-o întâlnire sau prin e-mail vă permite să comunicați experiența și abilitățile noului angajat pentru a vă ajuta să ilustrați valoarea pe care o pot aduce echipei. Această introducere vă oferă, de asemenea, oportunitatea de a stabili așteptări clare cu privire la noua angajare inclusiv data începerii, titlul postului și îndatoririle, printre altele.

3. Oferirea unei instruirii noilor angajați

Noii angajați au nevoie de pregătire pentru a se încadra în echipa mai rapid. Un program de instruire excelent va oferi noului angajat o mai bună înțelegere a rolului lor, crescând totodată productivitatea lor pentru organizație.



Organizația apelează la software-ul sistemelor de management al învățării ca o modalitate de a-și îmbunătăți programele de formare. Software-ul oferă o soluție digitală centralizată, care permite organizațiilor să creeze, să gestioneze, să furnizeze și să urmărească formarea angajaților mai eficient decât programele de formare tradiționale.

4. Introducerea noului angajat în cadrul organizației

Dacă vrem ca noi angajați să se simtă bine primiți și să facă parte din echipa trebuie să ne facem timp pentru a prezenta angajările către diferite persoane din întreaga organizație.

În plus față de angajații care vor lucra direct cu noua angajare, găsiți oportunități de a le prezenta angajaților diferite departamente, clienți, parteneri ai lanțului de aprovizionare și, în special, managementul superior. Nu numai că aceste introduceri vor face ca noua angajare să se simtă apreciată, dar vă oferă și posibilitatea de a comunica rolul lor în cadrul organizației.

În ultimii ani s-a constatat că 96% din angajați au declarat că cea mai importantă parte a introducerii în organizație este timpul petrecut cu managerii lor direcți.

5. Organizarea evenimentelor sociale fără a implica o muncă

Stresul la muncă este frecvent, dar poate fi și mai copleșitor pentru angajații noi. Pentru a ajuta la atenuarea stresului la locul de muncă și a îmbunătăți raportul dintre echipa ta și noul angajat, ia în considerare organizarea de evenimente sociale în afara biroului. Aceste ieșiri permit echipei să-și construiască relații, să elimine stresul la locul de muncă și să promoveze construirea de echipe.

6. Alocarea unui mentor

Obiectivul pentru majoritatea noilor pregătiri de angajare este furnizarea de resurse și materiale care pot ajuta angajatul să se acomodeze cu rolul și organizația.

Atribuirea unui mentor este o altă modalitate prin care angajatorii pot integra noi angajări într-o echipă consacrată. În timp ce mentorul preia rolul de lider, acest angajat va lua noua angajare sub aripa lor și va fi sistemul lor de asistență, deoarece se familiarizează cu rolul lor și organizația.

7. Ar trebui să se extindă dincolo de perioada de pregătire/ probă

Multe dintre strategiile de mai sus discută despre tehnici care sunt concepute pentru a educa, a angaja și a păstra ori angajări. Deși acest lucru este esențial pentru împlinirea

carea acestor noi angajați, organizația continuă să se concentreze pe satisfacția angajaților după perioada de pregătire și probă.

Organizațiile care nu pun accent pe creșterea și menținerea angajaților își vor pierde cele mai importante bunuri, angajații lor. Ar trebui să se caute mereu oportunități pentru a-și susține echipa nouă și veche.

8. Creați o politică cu uși deschise

Noii angajați trebuie să fie informați că nu ar trebui să ezite niciodată să contacteze managerul lor în ceea ce privește noile idei sau preocupări. Crearea unei politici cu ușa deschisă face cunoscut noilor angajați, că compania este mai

mult decât dispusă să își petreacă timpul abordând preocupările și ideile inovatoare.

Putem observa că integrarea organizațională este procesul complex și multidimensional. Acesta intră în relație cu o multitudine de concepte diferite pe care le regăsim în literatura de specialitate pe care le ia în stăpânire, apoi le îmbogățește ori cu care intră în relație de explicacitate reciprocă.

Tabelul 1. Diferențele între integrarea și lipsa ei

Rezultatele pozitive ale integrării	Rezultatele negative (lipsa integrării)
<p>Satisfacția muncii Claritatea rolului Motivația înaltă Integrarea culturii firmei Implicarea înaltă în sarcină Performanțe înalte Valori ale firmei internalizate</p>	<p>Insatisfacția privind munca Ambiguități privind rolul Lipsa motivației Neintegrarea în cultura firmei Implicarea redusă în sarcină Performanțe scăzute Neaderare la valorile firmei, absentism, rejecția valorilor.</p>

(adaptare dupa Hellriegel, Slocum, Woodman, 1992, p.524)

3. Prezentarea generală a firmei S.C. Primo Cezar S.R.L

S.C. Primo Cezar S.R.L este o companie înregistrată și de clasă a fermelor de produse lactate, cu sediul în Brașov, str. Vulturului, nr. 22 , cu cod CAEN 4623 Comerțul cu ridicta al animalelor vii.

Obiectivul general al companiei îl reprezintă creșterea competitivității fermei printr-o utilizare mai bună a resurselor umane și a factorilor de producție și îndeplinirea standardelor naționale și a standardelor comunitare.



Scurt istoric

Firma a fost înființată în 2004, din dorința de a aduce calitatea la superlativ în segmentul de piață devenind în scurt timp unul dintre importatorii și exportatorii de animale vii de pe piața europeană, urmărind, în viitor extinderea pieței în baza experienței acumulate și a calității serviciilor oferite. Principala activitate a firmei o constituie comerțul cu animalele vii și transportul acestora..

S.C. Primo Cezar S.R.L. deține autospecializate prin care asigură transportul intern și internațional în condiții de maximă siguranță. Aceasta are o experiență



de peste 16 ani în domeniul comerțului și exportului de animale vii care a ajutat foarte mult la dezvoltarea continuă și armonioasă. Încă de la început, firma s-a preocupat de calitatea serviciilor oferite și de fiecare dată se adaptează cerințelor pieței și a clienților săi.

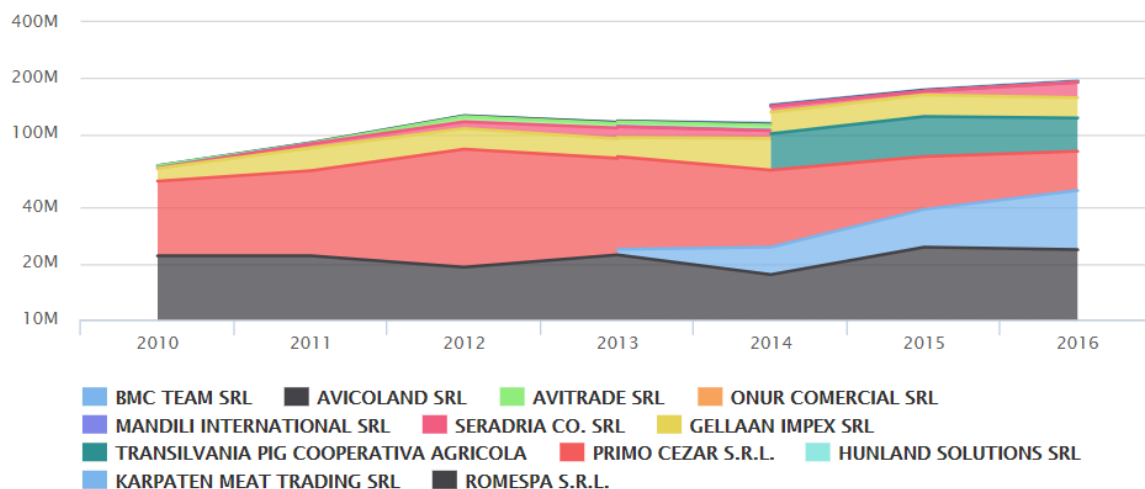
Rezultate obținute în perioada 2015 - 2018

	2015	2016	2017	2018
Bilant				
Active Imobilizate	4889542	5198582	5747289	6058976
Active Circulante	4451789	5659751	7490628	6091447
Stocuri	1057884	1773141	2683528	2827184
Conturi	-211607	1244292	2192482	1231138
Total Activ	9,341,331	10,858,333	13,237,917	12,150,423
Capital Social	1000	1000	1000	1000
Capitaluri Proprii	8014983	9229657	11918296	10880744
Datorii	1238120	1652267	1258651	1273544
Total Pasiv	9,341,331	10,858,333	13,237,917	12,150,423
Cont Profit si Pierdere				
Cifra de Afaceri	36455015	30866159	34556553	27007789
Venituri Totale	37039059	31320072	35094849	27785897
Cheltuieli Totale	33821861	29012838	31915944	27418726
Profit Net / Pierdere	2623449	1891566	2688639	170146
Marja Profit Net	7,20 %	6,13 %	7,78 %	0,63 %
Numar angajati	36	38	40	37

De-a lungul timpului compania a facut mari investiții, însă cele mai mari investiții au fost facute în ultimii 4 ani. În următoarele două tabele se regăsesc rezultatele obținute în urma investițiilor ce au avut loc.

Top firme pe tara

(cota de piata pe cod caen 4623)



4. Studiu de caz privind selecția și integrarea noilor angajați în cadrul firmei S.C. Primo Cezar S.R.L.

În acest studiu de caz am realizat un chestionar distribuit online angajaților din companie. Chestionarul a fost distribuit în perioada 25.04 - 07.05.2020 și scopul acestuia a fost de a identifica modul de selecție și integrare a noilor angajați. Chestionarul a fost completat de un număr de 35 de angajați.

Structura respondenților pe profesii:

Responsabil cu efectuarea evaluării riscurilor	1
Director de vânzări și marketing	1
Director de producție	1
Director depozit	1
Resurse umane	4
Departament economico- financiar	5
Agenți de vânzări	5
Distribuitori	5
Muncitori	5
Recepție marfă	4
Hr	1
Contabilitate	2

Mai jos am realizat o analiză Chi Square unde am analizat dacă nivelul de pregătire al angajaților influențează modul în care aceștia percep integrarea în companie. Variabila independentă a acestei analize este nivelul de studii, iar modul de integrare este variabila dependentă.

studii * integrarea in firma Crosstabulation

Count		integrarea in firma			Total
		indiferent	multumit	foarte multumit	
Nivelul de studii	universitare	1	2	19	22
	post - universitare	0	0	2	2
	alte studii	0	1	1	2
Total		1	3	22	26

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3.438 ^a	4	.487
Likelihood Ratio	2.706	4	.608
Linear-by-Linear Association	.344	1	.557
N of Valid Cases	26		



Ipoteza nu este validată întrucât valoarea semnificației asimptotice (0,487) > pragul de semnificație admis (0,05). În urma acestei ipoteze rezultă că studiile nu influențează modul de integrare în firmă. Integrarea depinde de la persoană la persoană, dacă persoana se integrează mai bine și este perseverentă în ceea ce face această are rezultate bune și poate promova oricând.

Concluzii și propuneri

Selecția și integrarea angajaților este o activitate importantă pentru unitate deoarece în urma selecției trebuie ales omul potrivit la locul potrivit.

Selecția și integrarea este activitatea complexă, care implică persoane din diferite medii și care au studii diferite. Astfel, selecția trebuie făcută cu mare atenție deoarece în unele cazuri ne putem înșela despre persoana respectivă.

O atenție deosebită acordă managerul comunicării cu personalul angajat. Acesta poate rezolva probleme legate de activitatea firmei sau eventualele probleme ale salariaților în cadrul organizației.

Integrarea este necesară pentru fiecare nou angajat pentru a obține mai rapid performanță. Dacă o organizație își îmbunătățește procesele, atunci se vor îmbunătăți și activitățile și rezultatele acestora. Deci, organizațiile trebuie să apeleze la procesul de evaluare comparativă pentru a analiza orice activitate, inclusiv activitatea de integrare.

Bibliografie

1. S. Premack, Z. Wanous: A meta - Analysis of Realistic Job Preview Experiments, Journal of Applied Psychology , November 1985, pg. 706-719
2. W.B. Werther, K. Davis, Human Resources and Personnel Management, McGraw Hill, 1996
3. Ionel Dorofte: Analiza și predicția performanțelor umane, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1981, pg. 20-21
4. Edit Lukacs - Managementul Resurselor Umane , Editura 2008
5. <https://resources.workable.com/tutorial/employee-selection-process>
6. <https://harver.com/blog/successful-employee-selection-process/>
7. <https://www.toppr.com/guides/business-management-and-entrepreneurship/human-resource-management/selection-process/>
8. <https://resources.workable.com/tutorial/employee-selection-process>
9. <https://resources.workable.com/tutorial/employee-selection-process>



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Creditul bancar - instrument de finanțare pentru studenți. Studiu de caz

Bank Loan - Financial Product for Students. Case Study

Păduraru Sorina

Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lăzărescu Ioana
Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Programul de studii universitare de licență Finanțe și Bănci

Rezumat: Prezenta lucrare reprezintă o sinteză a creditului bancar axat pe creditarea studenților, care a cunoscut o evoluție foarte amplă în ultimii ani. Scopul principal urmărit în această lucrare este înțelegerea importanței creditului pentru studenți în ceea ce privește analiza costurilor pentru continuarea studiilor, dar și a documentelor necesare.

Cuvinte cheie: credit, student, educație, costuri, finanțare

Abstract: This paper is a synthesis of bank credit focused on student lending, which has undergone a very broad evolution in recent years. The main purpose of this paper is to understand the importance of credit for students in terms of cost analysis for further studies, but also the necessary documents.

Keywords: credit, student, education, costs, financing

Introducere

Prezenta lucrare reprezintă o sinteză a creditului bancar axat pe creditarea studenților, care a cunoscut o evoluție foarte amplă în ultimii ani, fapt care m-a convins să îmi aleg ca și temă a lucrării de licență Creditul bancar-instrument de finanțare pentru studenți, fiind o noutate atât pentru băncile comerciale cât și pentru studenți.

Creditul, din punctul meu de vedere este singura soluție pentru noi, studenții, să ne continuăm studiile în condițiile în care nu beneficiem de bursă sau nu lucrăm.

Scopul principal urmărit în această lucrare este înțelegerea importanței creditului pentru studenți în ceea ce privește analiza costurilor pentru continuarea studiilor, dar și a documentelor necesare.

1. Creditul-principalul instrument de finanțare pentru studii în România

“Educația este cea mai bună provizie pe care o poți face pentru bătrânețe.”
Aristotel

Educația este principalul factor de dezvoltare personală și profesională, astfel apare problema în care fiecare individ trebuie să găsească o modalitate pentru a-și finaliza studiile. În ceea ce privește finanțarea studiilor pentru învățământul primar, gimnazial și liceal, aceasta provine de la părinți și bunici, dar pentru acoperirea cheltuielilor studiilor universitare, studentul trebuie să găsească



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

un sprijin din partea organizațiilor, să se angajeze sau să contracteze un credit pentru studii.

Studentii de la cursurile de zi din învățământul de stat pot beneficia de burse de merit, de performanță, de ajutor social și de studiu. De asemenea pot beneficia și de burse pe bază de contract încheiat cu agenți economici dar și de credite pentru studiu acordate de bănci în condițiile legii.

Creditele pentru studii se acordă în vederea achitării costurilor școlarizării sau participării la conferințe ori simpozioane, pentru achitarea cheltuielilor de transport și întreținere (cazare și masă), dar și a altor cheltuieli necesare desfășurării acestei activități.

Pe piața românească, creditul pentru studii a evoluat foarte mult în ultimii ani, dar totuși prezintă și multe rețineri. Nu orice student poate apela la această ofertă, deoarece trebuie să îndeplinească o serie de condiții de bază, în afara faptului că trebuie să fie major și cu domiciliul stabil în România, trebuie să demonstreze că lucrează sau există o sursă de venit. O variantă foarte recomandată de către bănci este creditarea părinților astfel în viitor studentul va prelua plata creditului, sau a celor care lucrează pe timpul facultății și au o sursă de venit sigură.

Băncile comerciale au în prezent o ofertă în ceea ce privește creditarea studenților, sub denumirea credite pentru studenți.

2. Prezentarea generală a băncilor și produselor aferente - Banca Transilvania, BRD- Groupe Société Générale, CEC Bank și Libra Internet Bank

2.1 Banca Transilvania

Banca Transilvania a fost înființată în 1993, la Cluj-Napoca cu 79% capital românesc și 21% capital străin a devenit cea mai mare bancă din România. Își desfășoară activitatea pe mai multe linii de business: IMM, retail, Divizia pentru Medici și corporate. În prezent banca are peste 3 milioane de clienți, peste 8.000 angajați și 500 de sucursale și agenții.

2.2 BRD-Groupe Société Générale

BRD-Groupe Société Générale (Banca Română pentru Dezvoltare) este o bancă administrată de un grup financiar francez Société Générale administrată în proporție de 58,33% . Acest grup are peste 154.000 de angajați în 76 țări dar și peste 33 de milioane de clienți în lume.

2.3 Cec Bank

Cec Bank (Casa de Economii și Consemnațiuni) este o bancă administrată de stat și a fost înființată în 1864 printr-o lege dată chiar de Alexandru Ioan Cuza. Banca urmărește finanțarea IMM-urilor, administrațiilor publice locale, agriculturii dar și a proiectelor care contribuie la dezvoltarea economică și menținerea locurilor de muncă.



2.4 Libra Internet Bank

Libra Internet Bank se face remarcată prin orientarea sa spre inovație , utilizarea aplicațiilor online și noilor tehnologii pentru realizarea de produse și servicii bancare bazate pe internet. A abordat printr-o strategie de nișă segmentul medical și IMM, ca mai târziu să abordeze și alte profesii liberale, și companii mijlocii sau mari.

2.5 Prezentarea principalelor produse de finanțare pentru studenți

Creditul este singura formă clasică de finanțare pentru studenți. Astfel, el se poate obține de la băncile comerciale. În România principalele credite pentru studenți sunt:

2.5.1 Creditul de studii „Investește în tine”

„Investește în tine” este un program demarat de Guvernul României la începutul lunii martie 2018 fiind implementat prin Ordonanță de Urgență în luna iunie 2018. Fondurile au fost disponibile prin intermediul băncii CEC Bank începând cu 15 octombrie a aceluiași an. Prin intermediul acestui credit, statul român se angajează să ofere tinerilor care sunt încă în perioada de studii și care nu au un loc de muncă acces la împrumuturi avantajoase, un credit fără dobândă și garantat de către stat.

Tabel 2.1 Beneficiarii eligibili pentru credit

Tinerii cu vârstă între 16-26 ani neîmpliniți la data solicitării creditului, care sunt cuprinși în sistemul de învățământ sau care efectuează cursuri de specializare autorizate de către Ministerul Educației Naționale sau Ministerul Muncii și Justiției Sociale;
Persoane cu vârsta între 26-55 ani, cuprinse în sistemul de învățământ sau care efectuează cursuri de reconversie și/sau specializare profesională, autorizate de către Ministerul Educației Naționale sau Ministerul Muncii și Justiției Sociale;
Dacă beneficiarul nu este angajat, să prezinte cel puțin un codebitor.

Sursă: prelucrare proprie după Ghid beneficiar „Investește în tine”

Suma maximă :

- maximum 40.000 lei pentru persoane cu vârsta cuprinsă între 16-26 ani neîmpliniți;
- maximum 35.000 pentru persoane cu vârstă cuprinsă între 26 ani împliniți și 55 de ani;
- valorile pot fi suplimentate cu 20.000 lei în cazul în care beneficiarul se angajează sau este angajat pe perioada derulării programului.

Tabel 2.2. Cheltuielile ce pot fi finanțate sunt:

plata cursurilor de specializare/calificare, plata cursurilor de pregătire profesională; taxe de studii aprofundate, master, doctorat, MBA etc.; plata chiriei, a cheltuielilor de întreținere și a utilităților; plata locurilor de cazare în cămine studentești; o parte din cheltuielile pentru construcția sau achiziția de locuințe; cheltuieli de transport pentru deplasări la manifestări științifice și concursuri;

Perioada de acordare

Se acordă pe o perioadă de maxim 10 ani (inclusiv perioada de grație). Se stabilește de comun acord între finanțator și beneficiar (care nu poate fi mai mică decât perioada studiilor dar nu mai mult de 5 ani, începând de la dat acordării creditului).

Garanțiile aferente

- Garanțiile emise de FNGCMM sau FRC în proporție de 80% din valoarea finanțării, exceptând dobânzi și comision
- Ipoteca asupra sumelor urmăribile reprezentând venituri și disponibilități bănești în lei și valută
- Ipoteca mobilă asupra conturilor deschise la bancă de client și de codebitor

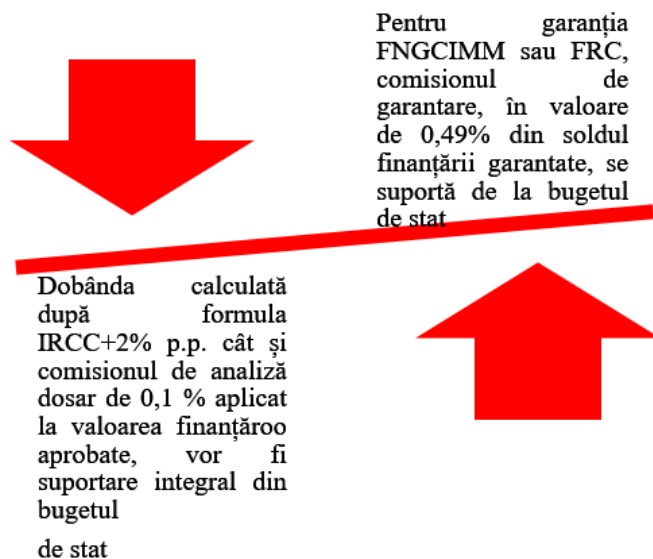


Figura 2.2 Costurile aferente creditului

Sursă :prelucrare proprie după Ghid beneficiar „Investește în tine” <https://caminestudentesti.ro/wp-content/uploads/2019/03/Ghid-beneficiar-creditul-Investeste-in-tine.pdf>

2.5.2 Creditul Gaudeamus

Creditul de studii

Acest credit se acordă pentru plata taxelor școlare sau pentru cheltuieli de până la 2.000 euro (adiacente studiilor).

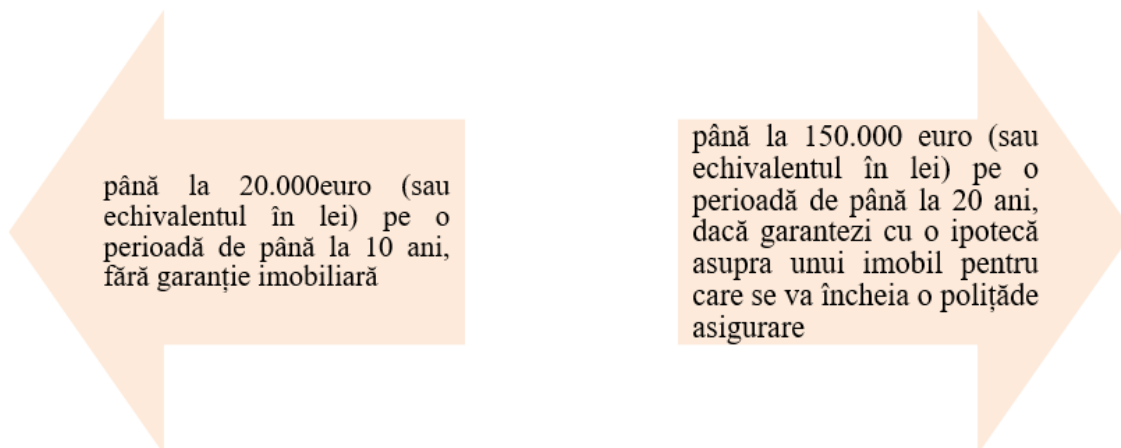


Fig.2.4 Ofertă creditul Gaudeamus pentru studii

Sursă: prelucrare proprie după www.bancatransilvania.ro

Avantajul acestui credit este că până la 5 ani din momentul acordării creditului, poți să plătești doar dobânda aferentă.

Suma contractată va fi alocată fie în tranșe periodice, fie integral pe durata anilor de studii.

Acte necesare:

- Act de identitate
- Certificat de naștere beneficiar (dacă beneficiarul și titularul creditului sunt persoane diferite)
- Certificat de căsătorie, după caz
- Acord ANAF (se primește și se semnează la bancă)
- Documente specifice (adeverință/ factură eliberată de unitatea de învățământ din care reies taxele de studio, documente justificative pentru cheltuieli legate de studii, altele decât taxele de studio).

Creditul Gaudeamus se găsește la Banca Transilvania

2.5.3 Creditul 10

Creditul este oferit studenților înscriși la studii universitare sau masterat /doctorat/studii aprofundate la o universitate din România (acreditată de Ministerul Educației și Cercetării) sau studenților înscriși la o universitate din străinătate¹⁸.

Suma maximă acordată de până la 3.000 euro (echivalent în lei), fără garanții, pe o perioadă maximă de 10 ani și o dobândă fixă.

Poți obține creditul chiar dacă nu ai venituri, dar, este nevoie de cel puțin 1 co-împrumutat.

În cazul acestui credit, singura garanție este ipoteca mobilă asupra conturilor deschise la bancă.

Costuri aferente: 0,32% / lună pentru administrarea creditului, calculate la soldul creditului și o dobândă fixă de 7%.

¹⁸ www.brd.ro, accesare în data de 07.03.2020, ora 15:40



Creditul 10 se găsește la BRD - Groupe Société Générale

2.5.4 Creditul pentru studenții la medicină

Pentru a obține creditul, nu ai nevoie de codebitor și nici de venituri! Este șansa ta! Ai posibilitatea să obții online până la 24.000 LEI și să-ți investești în viitorul tău! **Avantajele creditului pentru studenții la medicină**

- Obții creditul fără venituri
- Nu se solicită garanții
- Rambursarea creditului se face în momentul în care devii medic
- Banca îți finanțează cheltuielile studentești (taxa de studii, cărțile, cursuri, laptop, echipamente medicale)
- Obții creditul fără a fi nevoie de părinți sau de un alt codebitor

Caracteristicile creditului pentru studenții la medicină

- Beneficiari: Persoane fizice - studenți în anul V și VI la Facultatea de Medicină și Facultatea de Medicină Veterinară
- Vârsta minimă: 18 ani
- Destinația creditului: Plata taxei de studiu și cheltuieli adiacente
- Perioada maximă: 5 ani
- Perioada de grație: 2 ani pentru studenții din anul V și 1 an pentru studenții din anul VI
- Calculul dobânzii: IRCC + 14,60%
- Dobânda variabilă: 16,96%
- Suma maximă: 24.000 LEI
- Comisioane: zero comision de analiză a dosarului, zero comision de administrare
- Moneda: LEI

3. Studiu de caz privind acordarea unui credit pentru studii la băncile BRD - Groupe Société Générale, Cec Bank, Libra Internet Bank și Banca Transilvania

3.1 Studiu de caz privind creditarea studenților

Pentru a pune în evidență ofertele de creditare și condițiile impuse de băncile din România în vederea acordării unui credit pentru studii, voi prezenta situația unei persoane din Galați cu o serie de caracteristici din punct de vedere personal, cât și din punct de vedere financiar, deoarece băncile iau în considerare aceste aspecte pentru a individualiza oferta de creditare.

Trifoi Alexandra este o studentă în vârstă de 24 de ani, necăsătorită. În prezent este studentă în anul 5 la Facultatea de Medicină și Farmacie din cadrul Universității „Dunărea de Jos” din Galați, dar în același timp lucrează ca și recepționar la Hyperclinica Medlife din Galați de aproape 2 ani. Venitul net lunar obținut din salariu este de 2.500 lei, ea încasând salariul la Libra Internet Bank.

Pentru că se apropie ultimul an de studii și licența, Alexandra dorește să achiziționeze un laptop nou împreună cu o imprimantă și 4 cărți necesare pentru



lucrare. Ținând cont de cheltuielile lunare foarte mari (chirie, utilități, costuri cu facultate), Alexandra s-a gândit să apeleze la un credit, astfel după calcul, ar avea nevoie de aproximativ 10.000 Lei. Cum nu are niciun avans, ea studiază piața și decide că cea mai bună soluție ar fi să apeleze la un credit pentru studii. Alexandra trebuie să găsească o bancă care oferă cele mai bune condiții de creditare. Ținând cont că fiecare bancă are diferite condiții de creditare și costurile diferă de la o bancă la alta, cererea de credit a Alexandrei ar putea fi acceptată de unele bănci și respinsă de altele.

Astfel, se va încerca obținerea unui credit pentru susținerea studiilor în valoare de 10.000 lei, cu o perioadă de rambursare de 5 ani, cu comisioane cât mai mici și o dobândă cât mai avantajoasă.

Se vor analiza și compara ofertele de la băncile: BRD-Groupe Société Générale, Cec Bank, Libra Internet Bank și Banca Transilvania.

Litigii cu terți: nu.

În baza rezultatelor obținute banca îi va putea comunica Alexandrei, date cu privire la acceptarea sau respingerea cererii de credit (suma ce poate fi acordată, perioada de creditare, DAE, suma lunară de rambursat). Ținând cont că această fișă scoring nu reprezintă o aprobare sau o promisiune de aprobare a creditului, acesta este un demers obligatoriu în cadrul procesului de analiză a solicitării creditului.

Ofertele băncilor pentru studenta Alexandra sunt:

Tabelul 3.1 Oferta băncii BRD

BRD- Groupe Société Générale - Creditul 10
Valoarea solicitată: 10.000 Lei
Termenul de rambursare: 60 luni
Rata anuală a dobânzii(fixă): 7%
Comision de analiză dosar: 100 Lei
DAE: 13,11%
Ipotecă:nu
Comision lunar de administrare a creditului: 0,32%
Tipuri de plăți: plăți lunare constante de 239,01 Lei
Valoare totală de plată: 13.302,60 lei

Sursă: prelucrare proprie după <https://www.brd.ro/calculatoare/calculatoare-de-credit/calculator-de-credit?filter=studii>

Tabelul 3.2 Oferta băncii Cec Bank

Cec Bank - Creditul “Investește în tine”
Valoarea solicitată: 10.000 Lei
Termenul de rambursare: 60 luni

Cec Bank - Creditul “Investește în tine”
Rata anuală a dobânzii(fixă): 0% plătită de stat
Comision de analiză dosar: 0 Lei
DAE: 0%
Ipotecă: nu
Comision lunar de administrare a creditului: 0%
Tipuri de plăți: plăți lunare constante de 166,66 Lei
Valoare totală de plată: 10.000lei

Sursă: prelucrare proprie după <https://www.cec.ro/calculator>

Tabelul 3.3 Oferta băncii Libra Internet Bank

Libra Internet Bank- Creditul pentru studenții la medicină
Valoarea solicitată: 10.000 Lei
Termenul de rambursare: 60 luni
Rata anuală a dobânzii(variabilă): IRCC+14,60 %
Comision de analiză dosar: 0 Lei
DAE: 16,94%
Ipotecă:nu
Comision lunar de administrare a creditului: 0%
Tipuri de plăți: plăți lunare constante de 326,80 Lei
Valoare totală de plată:19.608 lei

Sursă:prelucrare proprie după https://www.librabank.ro/calculator_credit

Tabelul 3.4 Oferta băncii Transilvania

Banca Transilvania- Creditul Gaudeamus
Valoarea solicitată: 10.000 Lei
Termenul de rambursare: 60 luni
Rata anuală a dobânzii(variabilă): IRCC+11,19%
Comision de analiză dosar: 200 Lei
DAE: 10,36%
Ipotecă:nu
Comision lunar de administrare a creditului: 0%
Tipuri de plăți: plăți lunare constante de 251,3Lei
Valoare totală de plată:15.078lei

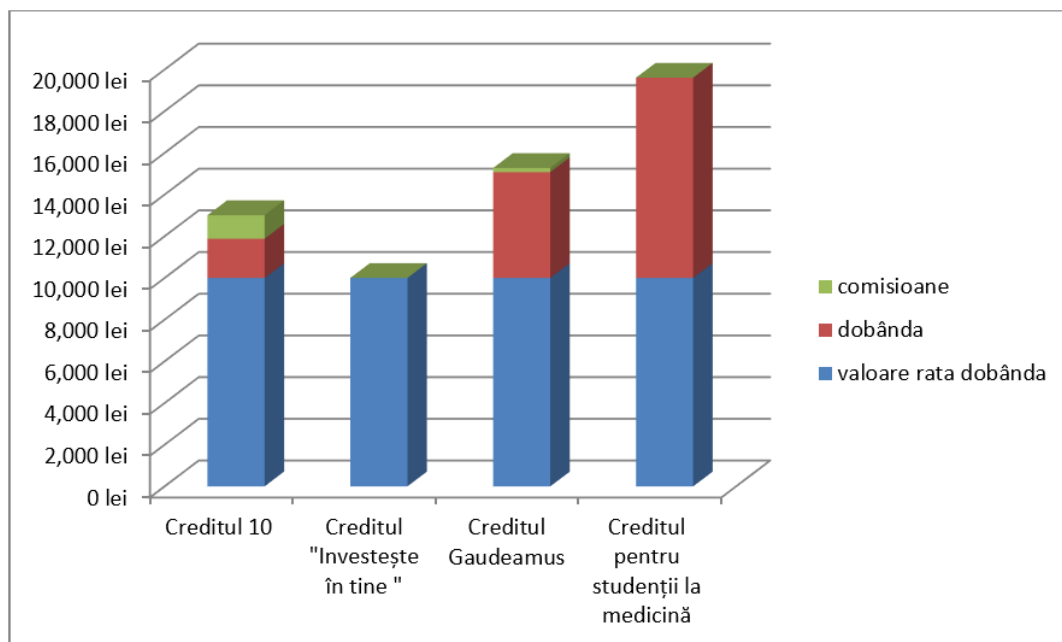


Fig. 3.1 Evoluția costului total al creditului

Sursă: prelucrare proprie

Din analiza costurilor, rezultă că cel mai avantajos și ieftin credit pe care Alexandra îl poate contracta este creditul “Investește în tine”. Dar pentru a putea contracta acest credit, este nevoie de factura obiectelor deja achiziționate, în acest caz Alexandra trebuie să se împrumute de suma de 10.000 lei de la prieteni sau rude pentru a-și achiziționa bunurile până la acordare creditului.

Așadar, Alexandra analizează costurile totale pentru fiecare credit, decizia ei finală depinzând în principal de aspectele legate de condițiile de creditare și costurile aferente. Varianta aleasă de către studentă este creditul “Investește în tine”, chiar dacă trebuie să se împrumute de suma de 10.000 lei pentru a achiziționa bunurile până la acordarea creditului. Obiectele necesare au fost deja achiziționate. Urmează ca studenta să meargă împreună cu unul dintre părinți la sediul băncii CEC Bank cu documentele necesare solicitării creditului, unde vor fi verificare de către analistul de credit.

Bibliografie

1. Andronache V., *Banca și operațiunile comerciale. Spețe și soluții practice în raporturile dintre client și bancă*, Editura Universitară, București, 2006;
2. Brezeanu P., *Finanțele personale în România*, Editura C.H. Beck, București, 2011;
3. Dardac N., Barbu T., *Monedă, bănci și politici monetare*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2005;
4. Dedu V., *Gestiune și audit bancar*, Editura Economică, București, 2008;
5. Dumitriu R., *Operațiunile instituțiilor de credit*, Editura Europlus, Galați, 2010;
6. Ioan V., *Monedă și credit*, Editura Europlus, Galați, 2010;



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

7. Lupașc I., *Gestiunea riscurilor financiar-bancare*, UDJ Galați, 2008;
8. Lupașc I., *Finanțe și elemente de modelare financiară*, Editura Europlus, Galați, 2013

Pagini web:

- www.brd.ro
- www.conso.ro
- www.edu.ro
- www.bancatransilvania.ro
- www.cec.ro
- www.librabank.ro



Strategii de internaționalizare a companiei multinaționale

Internationalization strategies of multinational companies

Mihalcea Cristina

Coordonator științific: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta
Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
Facultatea de Economie și Administrare a Afacerilor
Programul de studii universitare de licență Finanțe și Bănci

Rezumat: Scopul acestei lucrări este de a ilustra procesul de internaționalizare din cadrul unei companii și de a preciza modalitățile de expansiune adoptate de aceasta. Internaționalizarea este un proces de creștere a implicării companiei în operațiuni derulate dincolo de granițele naționale, fiind concretizat în realizarea de investiții directe în străinătate (ISD). Astfel, pornind de la a determina motivațiile care au dus la realizarea acestor ISD, se identifică strategiile puse în practică de o companie pentru a ajunge la statutul de multinațională. Expansiunea unei companii este motivată în principal de ceea ce ele percep a fi în interesul partenerilor săi de afaceri: acționarii, managerii și salariații.

Cuvinte cheie: internaționalizare, multinațională, investiții străine directe (ISD), motivație.

Abstract: The purpose of this paper is to illustrate the process of internationalization within a company and to specify the ways of expansion adopted by it. Internationalization is a process of increasing the company's involvement in operations carried out beyond national borders, being materialized in making foreign direct investments (FDI) abroad. Thus, starting from determining the motivations that led to the achievement of these FDI, we identify the strategies implemented by a company to reach the status of multinational. The expansion of a company is mainly motivated by what they perceive to be in the interest of its business partners: shareholders, managers and employees.

Keywords: internationalization, multinational, foreign direct investment (FDI), motivation.

1. Introducere

Internaționalizarea corporativă se realizează prin efectuarea de investiții directe în străinătate (ISD), ceea ce reprezintă de fapt internalizarea, respectiv integrarea în structurile de proprietate, organizaționale și manageriale proprii ale companiei multinaționale (CTN), a unor active și activități de dezvoltare în străinătate.

Companiile transnaționale sunt motivate, în expansiunea lor, de ceea ce ele percep a fi în interesul partenerilor lor de afaceri principali: acționarii, managerii și salariații, cu un accent deosebit asupra acționarilor, și mai puțin în interesul comunității mai largi din care fac parte.

Există 5 tipuri de ISD realizate de CTN, în funcție de motivația de investire care le determină: ISD aflate în căutare de resurse, ISD aflate în căutare de piețe, ISD aflate în căutare de eficiență, ISD aflate în căutare de active strategice și alte tipuri de investiții străine directe.

2. Descrierea multinaționalei

Collins Foods Limited este o companie australiană din domeniul fast-food ce și-a început activitatea din 1968. Compania operează în sistem de franciză de la Yum! Brands Inc restaurante KFC în Australia și Europa, restaurante Taco Bell în Australia, precum și restaurante Sizzler în Australia și Asia.

3. Analiza performanței financiare a multinaționalei Collins Food Limited

În acest capitol am analizat performanța întreprinderii pe baza următorilor indicatori: ratele de rentabilitate, ratele de lichiditate și rata de solvabilitate. Datele necesare pentru calculul indicatorilor financiari pentru multinaționala Collins Food Limited au fost preluate din situațiile financiare din perioada 2012-2019, a căror formă sintetizată este prezentată în Anexele nr.1 și 2.

3.1. Analiza rentabilității

Ratele de rentabilitate măsoară rezultatele obținute de activitatea întreprinderii (rentabilitatea comercială), activitatea financiară (rentabilitatea financiară) și activitatea mijloacelor economice (rentabilitatea economică).

În Tabelul nr.1 prezentăm analiza ratelor de rentabilitate, pe perioada 2012- 2019, apoi sunt transpuse grafic în Figura nr. 1.

Tabel nr. 1. Ratele de rentabilitate

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Rata marjei nete de exploatare	6,91%	7,07%	6,15%	1,20%	8,90%	8,23%	7,66%	7,78%
Rata rentabilității financiare nete	4,14%	8,82%	7,33%	-6,05%	15,35%	10,49%	9,76%	11,15%
Rata rentabilității economice	3,21%	6,92%	4,97%	-0,40%	9,95%	8,26%	6,78%	7,85%
Rentabilitatea economică a exploatării	4,07%	8,74%	6,40%	1,67%	11,86%	9,78%	8,26%	9,28%

Sursă: Realizat de autor

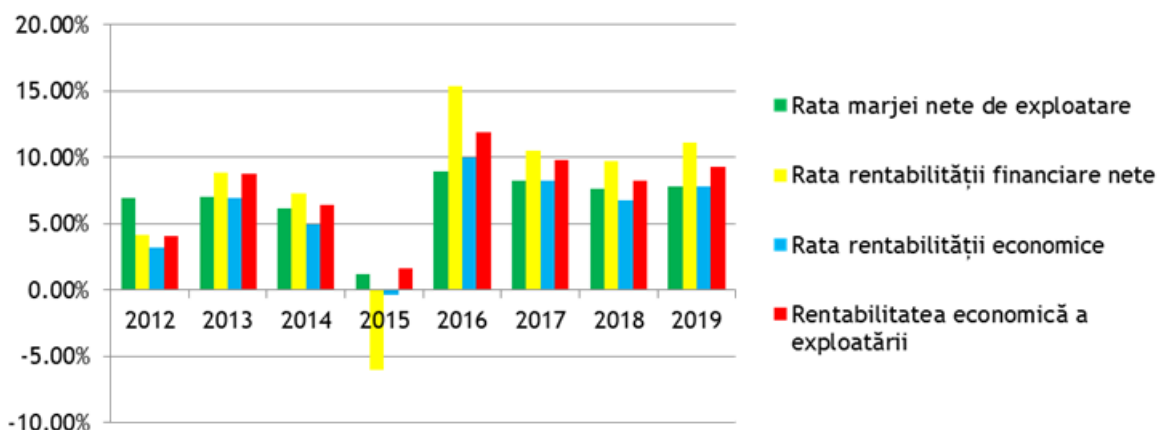


Figura nr.1 Evoluția ratelor de rentabilitate

Sursă: Realizat de autor

În ceea ce privește rentabilitatea, se observă că rata rentabilității financiare nete prezintă o evoluție fluctuantă, atingând cele mai bune rezultate în anul 2016 (15,35%), ca urmare a creșterii profitului net cu 281%. Însă în anul 2015 atinge valori negative (-6,05%) din cauza pierderii rezultate în anul respectiv.

Marja netă de exploatare a înregistrat cea mai mare valoare în anul 2016, respectiv 8,9%, ceea ce reprezintă o creștere față de anul precedent cu 7,7%, ca urmare a creșterii rezultatului din exploatare cu 642%.

În perioada 2012-2019, rentabilitatea economică de exploatare și totală înregistrează valori fluctuante, dar pozitive, excepție făcând anul 2015, unde sunt atinse cele mai drastice valori. Însă, valorile pozitive ale rentabilității economice arată că activele companiei sunt utilizate cu eficiență.

3.2. Analiza lichidității

Ratele de lichiditate caracterizează situația financiară a firmei și măsoară capacitatea de plată a firmei, respectiv, solvabilitatea pe termen scurt. În Tabelul nr. 2 prezentăm indicatorii de analiză a lichidității, prezentați grafic în Figura nr. 2.

Tabel nr.2. Ratele de lichiditate

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Rata lichidității generale	51,8%	65,6%	73,1%	79,8%	96,3%	155,0%	85,3%	89,7%
Rata lichidității reduse	43,1%	56,5%	65,1%	72,8%	89,8%	148,1%	78,3%	83,5%
Rata lichidității imediate	39,4%	48,6%	60,5%	63,4%	76,7%	142,4%	70,7%	78,0%

Sursă: Realizat de autor

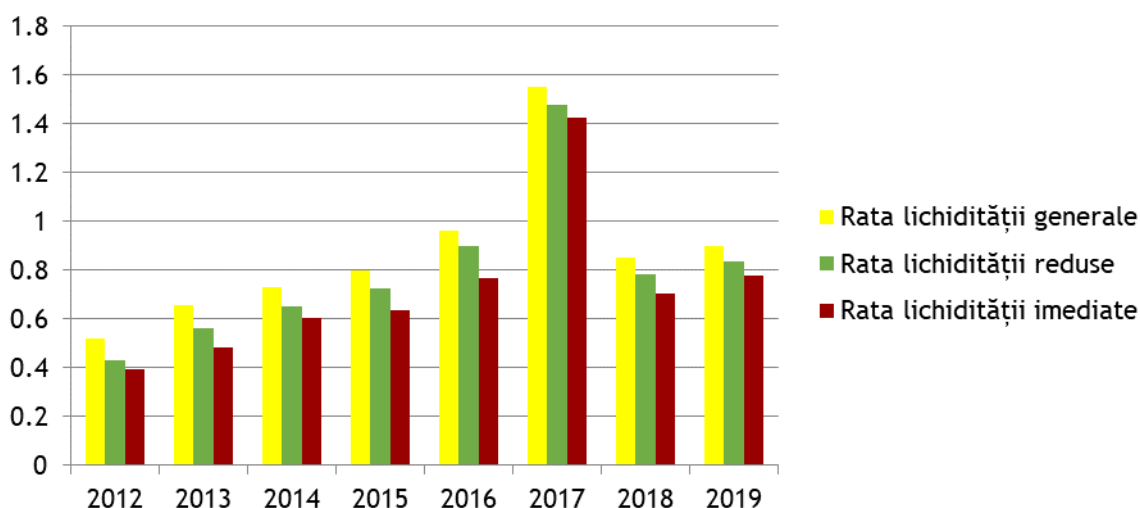


Figura nr.2 Evoluția ratelor de lichiditate

Sursă: Realizat de autor

În perioada 2012-2019 rata de lichiditate globală a înregistrat valori subunitare, ceea ce pentru companie reprezintă o incapacitate de plată pe termen scurt, excepție făcând anul 2017 când s-a înregistrat cea mai mare valoare a acestui indicator, respectiv 1,55.

În ceea ce privește lichiditatea redusă, doar în anii 2016 și 2019 s-a încadrat în intervalul optim (cuprinsă între 0,8 și 1) înregistrând valori cuprinse între 0,898 și 0,835, ceea ce înseamnă că datoriile pe termen scurt au fost onorate de către companie din creanțe și disponibilități.

Rata lichidității imediate prezintă pe toată perioada analizată valori favorabile ($>0,3$), menținând un trend crescător până în 2017, ceea ce înseamnă o capacitate de plată crescută a datoriilor pe termen scurt.

3.3. Analiza solvabilității

Solvabilitatea reprezintă capacitatea unei întreprinderi de a face față datoriilor pe termen mediu și lung. Rata solvabilității pe termen mediu și lung indică măsura în care firma poate plăti datoriile totale. În Tabelul nr. 3 este calculată rata solvabilității pe termen mediu și lung, a cărei evoluție este reflectată în Figura nr. 3.

Tabel nr. 3. Ratele de solvabilitate

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Rata solvabilității pe termen mediu și lung	215,7%	219,4%	183,4%	172,1%	179,5%	201,3%	188,1%	187,3%
Rata solvabilității patrimoniale	50,5%	50,5%	50,3%	50,3%	50,3%	50,3%	50,2%	50,2%
Rata solvabilității patrimoniale	169,0%	173,6%	113,8%	100,1%	111,5%	140,6%	113,9%	117,1%

Sursă: Realizat de autor

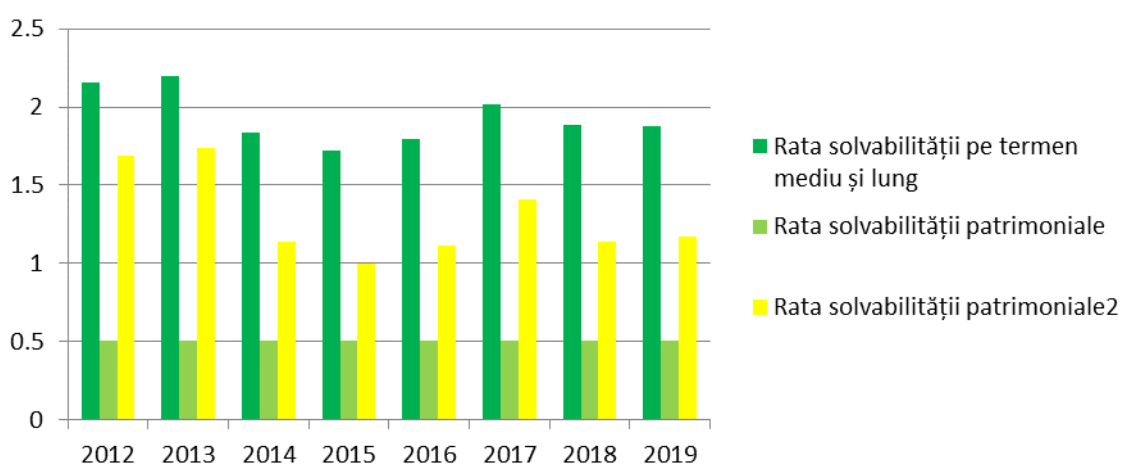


Fig. nr.3 Evoluția ratei de solvabilitate pe termen mediu și lung

Sursă: Realizat de autor

Solvabilitatea pe termen mediu și lung se încadrează în intervalul optim ($>1,5$) pe toată perioada studiului, însă manifestă un trend descrescător din 2013 până în 2015, conform graficului. Indicatorul înregistrează creșteri în perioada 2015-2017 cuprinse între 4,3% și 12,2%.

Solvabilitatea generală a companiei înregistrează în perioada analizată valori favorabile, fiind supraunitare. În anul 2017 indicatorul prezintă o creștere de 26% ca urmare a creșterii activului total cu 23,76%.

Rata solvabilității patrimoniale înregistrează valori favorabile ($>0,5$) pe toată perioada analizată, ceea ce evidențiază faptul că multinaționala își poate rambursa împrumuturile bancare din capitalul propriu. Indicatorul solvabilității patrimoniale prezintă un trend relativ constant în perioada 2012-2019, după cum se poate observa, însă are o ușoară tendință de scădere de la 0,505 la 0,502.

4. Analiza strategiilor de internaționalizare implementate de Collins Foods Limited

Până în 2016 compania își desfășura operațiunile în Australia și Asia, iar strategia de internaționalizare viza integrarea pe piața europeană a produselor KFC.

Procesul de extindere internațională a companiei Collins Foods în Europa constă în achiziția în 2016 a 12 restaurante localizate în Germania și în 2017 a 16 restaurante din Olanda. Acestea au fost achiziții semnificative care au pus bazele unor noi oportunități de extindere în Europa.

4.1. Motivații de expansiune în Europa

Decizia de expansiune în Europa s-a bazat pe mai multe criterii, printre care se numără: economie dezvoltată în Germania și Olanda ce asigură un mediu profitabil și cu riscuri scăzute, densitate mare a populației și un nivel subpenetrat al pieței pentru produsele KFC.

Germania deține o industrie consacrată în domeniul restaurantelor QSR, cele mai multe restaurante QSR aparțin lanțului fast-food McDonald's (1480), fiind urmat de Burger King (745), după cum se poate observa în figura 4.1.. Cu toate acestea, rămâne o piață sub-penetrată pentru produsele KFC, ceea ce reprezintă o oportunitate de exploatat pentru Collins Foods.

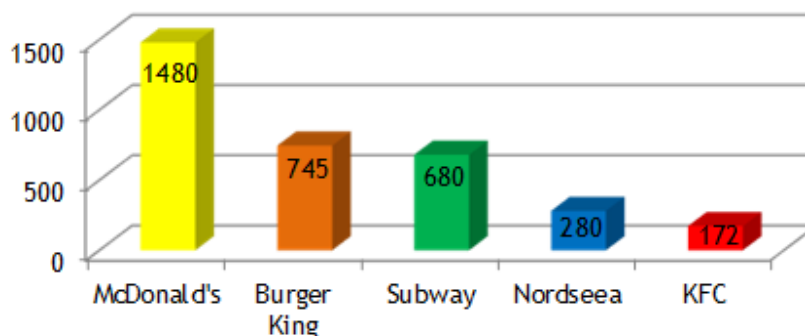


Figura nr.4 Restaurante QSR concurente în Germania

Sursă: Realizat de autor

Olanda se află în aceeași situație ca Germania în ceea ce privește domeniul restaurantelor QSR, respectiv o concurență acerbă și o piață sub-penetrată pentru produsele KFC (Figura nr.4).

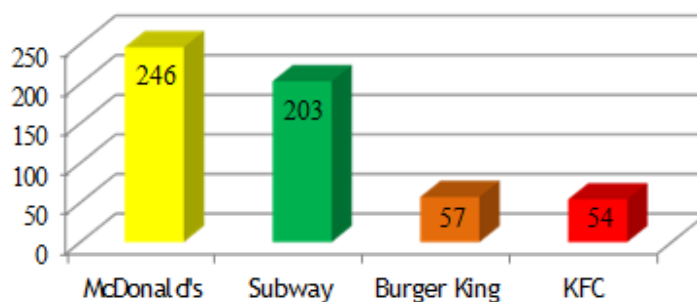


Figura nr.5 Restaurante QSR concurente în Olanda

Sursă: Realizat de autor

Însă, comparativ cu Olanda (54), Germania (172) prezintă mai multe restaurante KFC (Figura nr. 5), ceea ce facilitează mai mult procesul de integrare al companiei Collins Foods Ltd în zona respectivă deoarece clienții sunt familiarizați cu ofertele și produsele KFC.

Collins Foods abordează expansiunea teritorială în Europa din perspectiva căutării de noi piețe (Olanda și Germania), în principal pentru siguranța mediului de afaceri din țările respective și pentru exploatarea oportunității de piață în ceea ce privește nivelul subpenetrat pentru produsele KFC, oferind un potențial semnificativ de creștere pe termen lung.

O altă strategie abordată de companie o reprezintă căutarea de active strategice din care se dorește obținerea unor avantaje concurențiale, ce constau în achiziția de restaurante de la Yum! Brands Inc. Motivația principală din spatele ISD constă în suplimentarea portofoliului existent al companiei cu active care sunt destinate pentru a întări poziția sa competitivă globală sau dimpotrivă, a o slăbi pe cea a principalilor concurenți.

Collins Foods Europa va funcționa independent față de Collins Foods Australia, astfel compania este nevoită să caute resursă umană cu capacități tehnologice, experiență managerială și de marketing și aptitudini organizaționale. Nevoia de a avea acces la tehnologie, la experiența managerială și de marketing, ca și la aptitudini organizaționale, considerată ca factor principal de succes a unei afaceri explică acest tip de ISD.

Achiziția accelerează strategia europeană de extindere a Collins Foods, crescând amprenta restaurantelor de la 16 la 28 de restaurante, după achiziția recentă din Olanda, astfel permite obținerea de economii de scară în urma punerii în funcțiune a acordului de dezvoltare. Acest tip de investiții aflate în căutare de eficiență are loc în țări ce prezintă similitudini în privința structurilor economice și a nivelului veniturilor.

Strategia de integrare europeană prevede un acord de dezvoltare cu o filială deținută de Yum! Care va genera extinderea cu peste 20 de noi restaurante KFC de



către Collins Foods Ltd. În Olanda până la 31 decembrie 2021, astfel Collins Foods va depăși numărul de restaurante deținute de KFC în Olanda în această perioadă față de Yum!. Pentru Germania acordul prevede extinderea cu patru până la cinci noi restaurante pe an pe parcursul a doi ani, crescând apoi la aproximativ 10 restaurante pe an în următorii ani.

În Europa, strategia companiei se va concentra pe impulsul creșterii vânzărilor, transformarea mărcii KFC din Stuttgart (Germania), construirea de noi restaurante, creșterea eficienței de back office printr-un nou sistem financiar și căutarea de noi piețe.

4.2. Consolidarea poziției pe piață în țările în care deja operează

Activitatea companiei Collins Foods este operarea și administrarea restaurantelor, care cuprind din 2018 până în prezent trei mărci: KFC, Taco Bell și Sizzler. Până în 2018, CFL opera mărcile KFC, Sizzler și Snag Stand.

Brandurile KFC și Taco Bell sunt două dintre cele mai mari lanțuri de restaurante din lume și sunt deținute la nivel mondial de Yum!. În Australia, compania este cel mai mare francizat al restaurantelor KFC și în prezent este singurul francizat al restaurantelor Taco Bell.

Strategia companiei de consolidare a poziției pe piață, ca fiind cel mai mare francizat KFC din Australia, prevede o continuă diversificare a operațiunilor prin răspândirea geografică a rețelei australiene de restaurante pentru a consolida o amprentă națională.

După deschiderea primului restaurant (2014), Snag Stand a avut inițial succes în rândul consumatorilor, dar apoi a devenit nerentabil. Chiar dacă marca a fost adaptată în funcție de preferințele pieței și modelului economic pentru dezvoltarea acesteia, în 2018 a fost luată decizia de a renunța la marca Snag Stand și de a obține franciza pentru Taco Bell. Strategia pe termen scurt a companiei CFL presupune construirea de noi restaurante și dezvoltarea brandului Taco Bell.

În ceea ce privește brandul Sizzler, pe parcursul perioadei analizate (2012-2019), numărul restaurantelor Sizzler din Australia se află în scădere din cauza veniturilor mici pe care le încasează, astfel compania a decis ca aceste restaurante să fie gestionate ca fiind neesențiale pentru strategia de extindere a Collins Foods. În paralel, restaurantele Sizzler din Asia sunt într-o continuă dezvoltare, înregistrând de la an la an creșteri ale veniturilor, fiind generate de restaurante din Thailanda, Japonia și China.

5. Concluzii

Analiza structurii capitalurilor și a datoriilor arată că Collins Foods înregistrează rate de rentabilitate cu evoluții favorabile, ceea ce arată stabilitatea financiară a companiei. Din punct de vedere al lichidității, multinațională deține o capacitate de plată crescută a datoriilor pe termen scurt, fapt demonstrat prin analiza ratelor de lichiditate. Solvabilitatea companiei prezintă valori supraunitare, astfel compania poate să-și ramburseze datoriile pe termen mediu și lung din activele pe care le deține sau din capitalul propriu.



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Se constată că multinaționala a ales să își plaseze investițiile în zone geografice cu riscuri de țară scăzute și un mediu de afaceri profitabil.

Expansiunea internațională a companiei Collins Foods Ltd. vizează dezvoltarea rețelei de restaurante, dispersate din punct de vedere geografic. Astfel, în urma integrării achiziției din Europa, grupul își desfășoară operațiunile pe 3 continente (Australia, Asia și Europa).

Printre investițiile realizate de Collins Foods Ltd. în perioada analizată (2012-2019) se regăsesc investițiile în căutare de noi piețe, de active strategice, de resursă umană cu capacități tehnologice, experiență managerială și de marketing și aptitudini organizaționale și de eficiență pentru obținerea de economii de scară.

Bibliografie

1. Gaftoniuc S., *Finanțe internaționale*, Ediția a III-a, Editura Economică, Bucureștii, 2000.
2. Munteanu C., Horobeț A., *Finanțe transnaționale*, Editura All Beck, București, 2005.
3. Munteanu C., Vâlsan C., *Investiții internaționale : introducere în studiul investițiilor străine directe*, Editura Oscar Print, București, 1995.
4. Pandelică A., *Companii multinaționale - Strategii de marketing*, Editura Economică, București, 2006.
5. Voinea L., *Corporațiile transnaționale și capitalismul global*, Editura Polirom, Iași, 2007.
6. Welch, L.S. și Loustrarinen R., *Internationalization: Evolution of a Concept* în P.J.Buckley și P.N.Ghauri (coord.): *The Internationalization of the Firm*, Ediția a 2-a, Londra, International Thomson Business Press, 1999, pp. 37-43.



Strategii de dezvoltare profesională în cadrul Agenției Naționale de Administrare Fiscală

Professional development strategies within the National Agency for Fiscal Administration

Panica (Marcu) Georgiana

Coordonator științific: Conf. univ. dr. Lukacs Edit
Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii universitare de masterat Strategii și politici manageriale

Rezumat: Lucrarea intitulată "Strategii de dezvoltare profesională în cadrul ANAF" propune o cercetare privind creșterea performanței funcționarilor publici din cadrul Agenției Naționale de Administrare Fiscală prin orientarea canalizată asupra formării și perfecționării profesionale ale acestora. Această cercetare se dovedește a avea o importanță deosebită, iar resursele umane reprezintă elementul esențial pentru realizarea acestui lucru. Resursele umane se află în strânsă legătură cu performanța și eficiența instituțiilor publice din România. Performanța slabă a resursei umane în administrația publică este generată de lipsa unui sistem performant de recrutare, evaluare, promovare și motivare iar sistemul de formare este insuficient dezvoltat și nu poate asigura un cadru coerent pentru profesionalizarea corespunzătoare a personalului din administrația publică.

Cuvinte cheie: funcționari publici, performanță, eficiență, evaluare, strategie.

Abstract: The paper entitled "Professional Development Strategies within the National Agency for Tax Administration (ANAF)" proposes a research on increasing the performance of public servants within the National Agency for Tax Administration by a channelled guidance on their training and professional development. This research proves to have a particular importance, and the human resources are the essential element to achieve this. The human resources are closely related to the performance and efficiency of the public institutions in Romania. The poor performance of the human resources in public administration is generated by the lack of a well-functioning system of recruitment, assessment, promotion and motivation and the training system is insufficiently developed and cannot provide a coherent framework for the proper professionalisation of the staff in the public administration.

Keywords: public servants, performance, efficiency, assessment, strategy

1. Introducere

Conform Strategiei privind formarea profesională, putem observa că „sistemul administrației publice din România se află în prezent în plin proces de reformă și convergență către bunele practici existente la nivelul european” (ANAF, 2016). Consider acest aspect ca reprezentând un moment oportun pentru a determina principalele discordanțe între programele de pregătire și formare profesională și rezultatele obținute de către funcționarii publici din cadrul ANAF, de unde reiese și scopul acestei cercetări.

Întrebările de cercetare:

1. Care sunt cele mai bune metode și tehnici de formare profesională?



2. Care sunt factorii care afectează rezultatele formării profesionale?
3. Cum putem stimula aplicarea în practică a rezultatelor formării profesionale?

2. Concepte teoretice

Dezvoltarea resurselor umane reprezintă setul de activități sistematice, planificate, special concepute de o organizație, în contextul strategiei sale pe termen lung, pentru a asigura membrilor ei cunoștințele și abilitățile necesare pentru a face față cerințelor prezente și viitoare ale posturilor.

Dezvoltarea strategică a resurselor umane se ocupă cu asigurarea oportunităților de învățare, dezvoltare și instruire pentru angajați, menite să îmbunătățească performanțele individuale.

Laturi ale pregătirii profesionale:

- formarea profesională
- perfecționarea profesională de echipă și organizaționale.

3. Prezentare generală a Agenției Naționale de Administrare Fiscală

Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF) a fost înființată la data de 1 octombrie 2003 în subordinea Ministerului Finanțelor Publice, prin Ordonanța Guvernului nr. 86/2003, ca organ de specialitate al administrației publice centrale. Începând cu ianuarie 2004 a devenit operațională, dobândind calitatea de instituție cu personalitate juridică proprie, prin desprinderea direcțiilor cu atribuții în administrarea veniturilor statului din cadrul Ministerului Finanțelor Publice.

ANAF își desfășoară activitatea în domeniul administrării veniturilor bugetare, prin intermediul procedurilor de: gestiune, colectare, control fiscal și dezvoltarea unor relații de parteneriat cu contribuabilii.

Misiunea Agenției Naționale de Administrare Fiscală este să colecteze și să gestioneze eficace și eficient impozitele, taxele, contribuțiile sociale și alte sume datorate, pentru a asigura resursele necesare finanțării cheltuielilor publice, să aplice politicile și reglementările în domeniul fiscal și vamal. Totodată, trebuie să efectueze controlul vamal la frontierele ce reprezintă frontiere externe ale Uniunii Europene, să protejeze interesele financiare, de securitate și siguranță ale Uniunii Europene și ale cetățenilor săi.

Structura organizatorică:

- Direcția Regională a Finanțelor Publice Ploiești: jud. Argeș, Călărași, Dâmbovița, Giurgiu, Ialomița, Prahova, Teleorman
- Direcția Regională a Finanțelor Publice Timișoara: jud. Arad, Caraș-Severin, Hunedoara, Timiș
- Direcția Regională a Finanțelor Publice Cluj-Napoca: jud. Bihor, Bistrița-Năsăud, Cluj, Maramureș, Satu Mare, Sălaj
- Direcția Regională a Finanțelor Publice Iași: jud. Bacău, Botoșani, Iași, Neamț, Suceava, Vaslui
- Direcția Regională a Finanțelor Publice Brașov: jud. Alba, Brașov, Covasna, Harghita, Mureș, Sibiu

- Direcția Regională a Finanțelor Publice Craiova: jud. Dolj, Gorj, Mehedinți, Olt, Vâlcea
- Direcția Regională a Finanțelor Publice Galați: jud. Brăila, Buzău, Constanța, Galați, Tulcea, Vrancea
- Direcția Regională a Finanțelor Publice București: jud. Ilfov, Sector 1, Sector 2, Sector 3, Sector 4, Sector 5, Sector 6.

4. Situația actuală a funcțiilor publice și a corpului funcționarilor publici

Tabel 1. Numărul funcțiilor publice de stat, teritoriale și locale în evidența ANFP în 2018

Denumire funcții publice	Ocupate și temporar ocupate	Temporar vacante	Total ocupate	Vacante	Total funcții
Funcții publice de stat și teritoriale	62.755	3.627	66.382	9.922	76.304
Funcții publice locale	73.161	3.080	76.241	20.492	96.733
TOTAL	135.916	6.707	142.623	30.414	173.037

Sursa: Raport privind managementul funcției publice și al funcționarilor publici pentru anul 2018

Tabel 2. Numărul funcțiilor publice de execuție, conducere și corespunzătoare categoriei înalților funcționari publici în evidența ANFP în 2018

Categorii de funcții publice	Ocupate și temporar ocupate	Temporar vacante	Total ocupate	Vacante	Total funcții
Funcții publice din categoria înalților funcționari publici	189	5	194	27	221
Funcții publice de conducere	15.501	471	15.972	3.410	19.382
Funcții publice de execuție	120.226	6.231	126.457	26.977	153.434
TOTAL	135.916	6.707	142.623	30.414	173.037

Sursa: Raport privind managementul funcției publice și al funcționarilor publici pentru anul 2018

5. Studiu privind dezvoltarea profesională a funcționarilor publici din cadrul ANAF

Pentru realizarea acestui studiu s-a folosit un chestionar aplicat unui număr de 112 de funcționari publici din cadrul direcțiilor generale ale finanțelor publice. Chestionarul a fost administrat prin intermediul social media pe grupul format din funcționari publici din cadrul celor 8 regiuni ale finanțelor publice din România din data de 04.05.2020 până pe data de 20.05.2020. Prelucrarea și sistematizarea datelor s-a făcut online cu ajutorul site-ului google forms.

Chestionarul este format din 12 întrebări. Acesta cuprinde o parte introductivă în care este prezentat motivul aplicării acestui chestionar, precum și

durata de completare. Chestionarul cuprinde trei întrebări de identificare și nouă întrebări cu privire la subiectul lucrării de cercetare. Chestionarul este format doar din întrebări închise.

Rezultatele chestionarului au verificat și validat ipotezele cercetării după cum urmează:

Ipoteza 1. „Dezinteresul factorilor de decizie de a pune în practică abilitățile și cunoștințele dobândite de funcționarii publici în urma formării profesionale poate conduce la slaba aplicare în practică a rezultatelor formării profesionale”, a fost verificată și validată.

Principala cauză care afectează punerea în practică a cunoștințelor și abilităților dobândite în cadrul programelor de formare este reprezentată de dezinteresul factorilor de decizie de a pune în practică abilitățile și cunoștințele dobândite, însă slaba motivare de a pune în practică cunoștințele dobândite se situează pe a doua poziție.

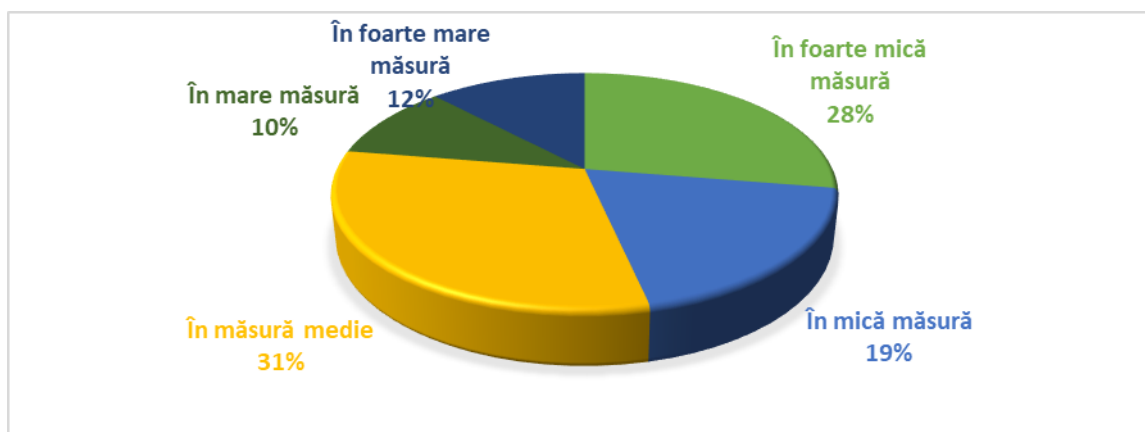


Figura 1. Măsura în care dezinteresul factorilor de decizie afectează punerea în practică a cunoștințelor și abilităților dobândite în cadrul programelor de formare

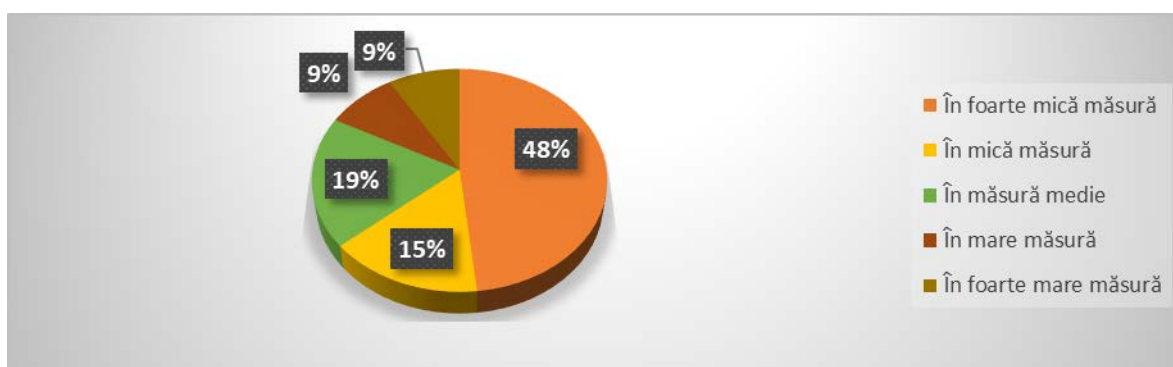


Figura 2. Măsura în slaba motivare de a pune în practică cunoștințele și abilitățile dobândite afectează punerea în practică a acestora

Captarea interesului factorilor de decizie în ceea ce privește stimularea funcționarilor publici să pună în practică ceea ce au învățat ar putea fi realizată

prin introducerea unei competiții în cadrul fiecărei instituții la care să participe toți funcționarii publici ce au fost instruiți în cadrul programelor de formare profesională, iar instituțiile ce obțin locurile 1,2 și 3 vor fi recunoscute în raportările de performanță ale ANAF.

Cea mai mare parte a respondenților (40 %), consideră că feedback-ul negativ din partea colegilor afectează în foarte mica măsură punerea în practică a cunoștințelor dobândite.

Dintre 112 de respondenți, cei mai mulți (87,50 %) au participat la un număr de mai puțin de 5 programe de formare și perfecționare profesională, astfel punând în evidență numărul mic de programe de formare profesională la care participă funcționarii publici.

Numărul mic de respondenți care au participat la programe de pregătire profesională este datorat de faptul că până acum, formarea profesională nu avea statut de "obligație a funcționarului public", înscrierea și participarea la cursuri era realizată cu precădere de către personalul cu funcții de conducere.

Ipoteza 2 "Dacă ar fi diversificate tehnicile de formare și perfecționare a funcționarilor publici atunci rezultatele programelor s-ar îmbunătăți semnificativ" a fost verificată și validată, astfel că 63% dintre respondenți au considerat că diversificarea tehnicilor de formare profesională ar putea conduce în mică măsură la îmbunătățirea rezultatelor funcționarilor publici. De asemenea, ca și tehnici utilizate în cadrul programelor de formare profesională, acestea ar trebui să pună accent pe studiu de caz (58%) și simulările de proiecte bazate pe lucrul în echipă (56%). Cei mai mulți dintre respondenți (36%) consideră că programele din mai multe module/lunare/ trimestriale sunt cele mai dorite forme de organizare. Principalul aspect de care se declară mulțumiți funcționarii publici ține de atestarea cursurilor prin documente.

În ce măsură considerați că programele de formare și perfecționare profesională ar trebui să pună accent pe următoarele tehnici de formare și perfecționare pentru cr...ă medie, 4 - în mare măsură, 5 - în foarte mare măsură)

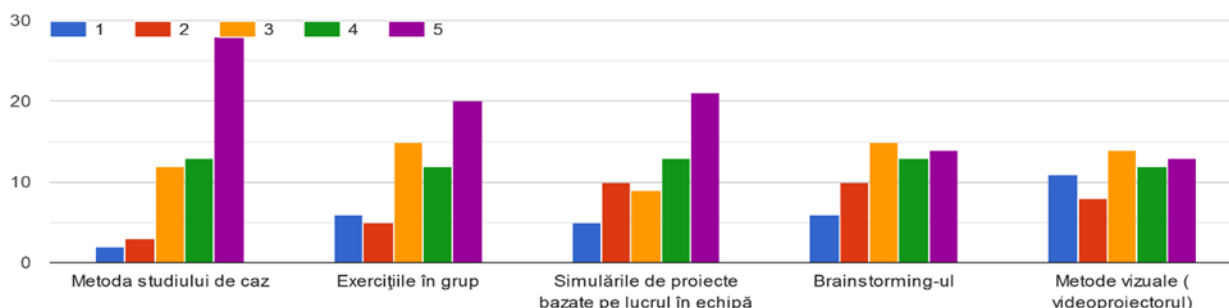


Figura 3. Măsura în care diversificarea tehnicilor de formare și perfecționare ar îmbunătăți rezultatele programelor

Ipoteza 3 „Cu cât dorința proprie de dezvoltare profesională și personală a funcționarilor publici este mai mare, cu atât rezultatele formării profesionale sunt mai ridicate” a fost verificată și validată.

Pe poziția a doua în ceea ce privește aplicarea cunoștințelor urmare formării profesionale, se află dorința proprie de dezvoltare profesională și personală conform procentului de 48% care această poziție o deține. Dacă s-ar implementa un sistem real prin care funcționarilor publici li s-ar oferi libertatea de a avea inițiative la locul de muncă, participarea la diferite activități în cadrul instituției, autoritate și responsabilitate pe post și o perspectivă reală de a avansa în carieră, cred că dorința proprie de dezvoltare personală și profesională va fi din ce în ce mai mare în rândul acestora. Atât timp cât există un sistem de salarizare unic, sistem destul de inechitabil din punctul meu de vedere deoarece odată atins gradul profesional cel mai înalt (superior) neexistând posibilitatea de a mai promova, funcționarii publici se plafonează, nu se mai implică și își pierd interesul față de locul de muncă.

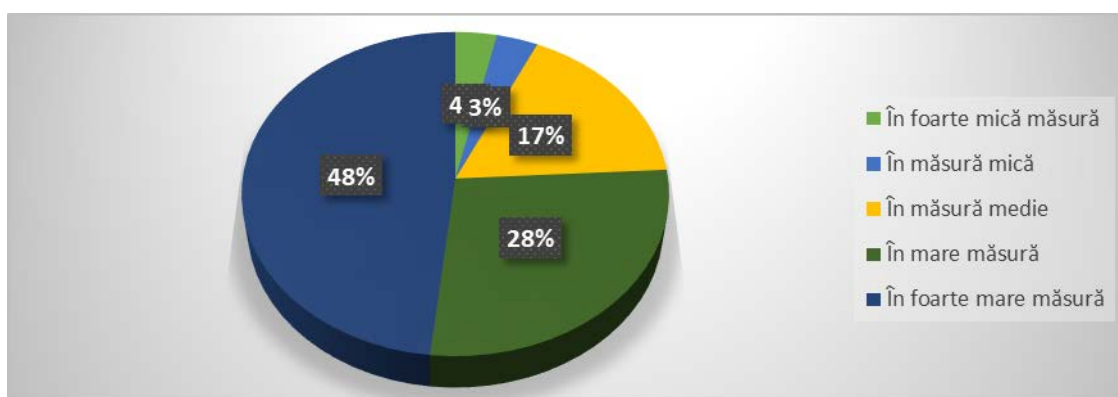


Figura 4. Dorința proprie de dezvoltare profesională și personală

6. Concluzii și propuneri

Succesul unui program de formare și perfecționare profesională ar putea fi asigurat și de corelarea obiectivelor programelor de formare profesională cu nevoile de dezvoltare ale funcționarilor publici. Domeniile de formare / perfecționare profesională și tematicile programelor de perfecționare profesională nu sunt limitative, autoritățile și instituțiile publice au posibilitatea de a identifica și alte domenii de formare/perfecționare profesională în raport cu necesitățile de instruire identificate în cadrul procedurii de evaluare a performanțelor individuale, prin raportare la necesitățile de formare profesională rezultate din modificările legislative în domeniile de competență ale funcționarului public, precum și din eventualele modificări relevante ale fișei postului. Problema care se pune este dacă aceste corelații sunt realizate realist sau superficial. Pe de altă parte corelarea obiectivelor de formare/perfecționare profesională trebuie realizată în concordanță cu obiectivele individuale ale funcționarilor publici. Astfel dacă un funcționar public este interesat de un domeniu precum audit public iar



managementul îl trimite la un curs de fiscalitate, eficiența aceluși curs va fi una scăzută.

Propunerile mele personale în ceea ce privește acest aspect sunt:

1. Accesul nelimitat al tuturor funcționarilor publici la platforma e-learning unde pot accesa cursuri din toate domeniile și completări cu studii de caz din problemele întâlnite în practică.

2. Funcționarul public care participă la un curs/seminar de pregătire profesională întocmește o scurtă prezentare pe care o prezintă colegilor ce au aceleași atribuții, cu informațiile/procedurile învățate.

3. Introducerea unui program de formare pentru noii angajați.

4. Implementarea unui proces de analiză a nevoilor de formare profesională, eventual publicarea între funcționarii publici a unui chestionar on-line/studii de opinie prin care se solicită nevoile acestora de formare profesională.

5. Dezvoltarea unei biblioteci virtuale pentru includerea de cărți, metodologii, proceduri, ghiduri relevante care susțin procesul de formare profesională.

6. Ținând cont de faptul că , cursurile de perfecționare de scurtă durată se finalizează cu acordarea diplomelor de participare ceea ce conduce la lipsa de implicare a cursanților, propun ca terminarea cursurilor să se facă cu o evaluare a participanților iar pe baza rezultatelor funcționarul public să obțină bonus/malus, după caz, ce va fi introdus în sistemul de salarizare.

Bibliografie

1. Armstrong M., Managementul resurselor umane, Manual de practică, Editura Codecs, București, 2003, pag. 462, 465, 466, 491, 492, 513
2. Burduș E., Căprescu Gh., Fundamentul managementului organizației, Editura economică, București 1999, pag. 64
3. Chivu I., Dimensiunea europeană a managementului resurselor umane, Editura Luceafărul, București, 2003, pag. 148, 252
4. Curteanu D., Chivu I., Popa I., Ghidul trainerului, Editura Irecson, București, 2005, pag. 95, 140
5. Hnady C. - Understanding Organizations, Penguin Books, England, 1993 (după Ovidiu Nicolescu, coordonator - Strategii manageriale de firmă, Editura Economică, București, 1996, pag. 353)
6. Lukacs E., Managementul resurselor umane, vol II, Dezvoltare strategică. Utilizare ergonomică, Editura Fundației Universitare "Dunărea de Jos", Galați, 2006, pag. 9, 10, 15, 17, 19
7. Manole C., Arhitectura sistemului de formare în administrația publică, în revista Administrație și management public, nr. 6, disponibil [Online], la adresa: http://ramp.ase.ro/_data/files/articole/6_09.pdf, accesat la data 28.05.2020.

Surse online:

1. Strategia de formare profesională pentru administrația publică 2016 -2020 disponibilă online la adresa



Universitatea „Dunărea de
Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a
Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și
Administrarea Afacerilor

<http://www.anfp.gov.ro/R/Doc/2016/Strategii/Strategie%20de%20formare.pdf>
accesată în data de 20.05.2020

2. Hotărârea Guvernului nr. 520 din 24 iulie 2013 privind organizarea și funcționarea ANAF, actualizată la data de 10.03.2020 disponibilă online la adresa https://static.anaf.ro/static/10/Galati/Galati/HG_520_2013.pdf accesată la data de 06.06.2020.

3. <http://www.anfp.gov.ro> Raport privind managementul funcției publice și al funcționarilor publici pentru anul 2018



Costul capitalurilor proprii ale S.C. MOBEX S.A.

The cost of equities of S.C. MOBEX S.A.

Nedelcu Antonela-Mădălina

Coordonator științific: Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Programul de studii universitare de masterat Management Financiar și Bancar

Rezumat: În prezenta lucrare am vorbit despre costul capitalurilor proprii, surprinzând noțiunile teoretice și practice cu privire la aplicarea acestuia, scopul fiind furnizarea de informații referitoare la activitatea financiară desfășurată de S.C. MOBEX S.A. De asemenea, am efectuat un studiu de caz, în cadrul căruia am pus accent pe costurile capitalurilor proprii ale întreprinderii. Legătura dintre societate și costurile aferente capitalurilor se concretizează în calculele realizate conform formulelor specifice și a datelor centralizate în bilanțurile și conturile de profit și pierdere ale întreprinderii. Tot aici am făcut și o interpretare a rezultatelor obținute, reflectând astfel situația financiară a societății vizate.

Cuvinte cheie: cost, capital, resurse, performanță.

Abstract: In this paper, I talked about the cost of equities, capturing the theoretical and practical notions regarding its application, the purpose being to provide informations on the financial activity carried out by S.C. MOBEX S.A. Also, I did a case study, where I focused on the cost of the company's own capitals. The connection between the company and the related costs to capitals is materialized in the calculations made according to the specific formulas and the centralized data in the balance sheets and profit and loss accounts of the enterprise. Also here, I made an interpretation of the results obtained, thus reflecting the financial situation of the company concerned.

Keywords: cost, capital, resources, performance.

1. Introducere

Piața financiară pune la dispoziția întreprinderilor o gamă variată de mijloace de finanțare. Managerii acestora trebuie să aleagă dintre resursele accesibile și să le combine, ținând cont de flexibilitate, autonomie, de durata finanțării și în special de costul finanțării.

Finanțarea activităților care au loc în întreprindere se face și pe seama capitalurilor proprii care își au propriul cost de finanțare. Costul capitalului propriu este reprezentat de costul suportat de întreprindere pentru plata de dividende către acționari. De asemenea, costul capitalului propriu este egal cu rata de capitalizare revendicată de acționari, care corespunde ratei de randament minimă și îndeamnă furnizorul de capital să achiziționeze acțiuni și pe acționar să înceteze vânzarea.



În plus, costul capitalului propriu este costul obținerii fondurilor proprii de către societățile comerciale la un moment dat. Aplicat la o valoare de piață a societății -valoare bursieră- costul capitalului este egal cu rentabilitatea, cerută de investitori, pe piața capitalurilor.

Finanțarea firmei, chiar și în interese investiționale, din surse proprii cuprinde: finanțarea din fonduri proprii externe, precum și finanțarea din fonduri proprii interne. Deși sursele de finanțare care se constituie în cadrul întreprinderii par a fi gratuite, acestea reprezintă un cost pentru că aparțin acționarilor, ei putându-le plasa pe piața financiară pentru o anumită plată.

2. Costul capitalului propriu extern

Finanțarea firmei din surse proprii are în componența sa, pe lângă finanțarea din fonduri proprii interne, și finanțarea din fonduri proprii atrase. Capitalul propriu extern, aflat și sub denumirea de contribuție externă, este reprezentat de emisiunea de acțiuni, conversia obligațiunilor în acțiuni, precum și de aporturi de numerar nou.

În ceea ce privește costul capitalului propriu extern, în acest context, costul capitalului propriu trebuie privit ca un cost explicit, cost ce implică un flux monetar de ieșire. De asemenea, la nivelul întreprinderii, sunt prezente două componente ale capitalului propriu extern și anume: acțiunile comune/ordinare și acțiunile preferențiale.

Costul capitalului propriu extern este dat de rata de randament așteptată de acționari. Aceasta corespunde randamentului minimal care provoacă acționarul potențial să cumpere și să păstreze o acțiune.

2.1. Costul acțiunilor ordinare

Acțiunile comune poartă denumirea și de acțiuni ordinare și reprezintă acele titluri de valoare de care dispune un acționar din cadrul firmei, titluri care nu dau promisiunea unui anumit dividend. Costul acțiunilor comune este în funcție de veniturile așteptate de investitori. Deoarece dividendele pentru acțiunile ordinare se achită din profitul net al firmei, costul acestora nu trebuie să fie ajustat din punct de vedere fiscal. În aflarea costului acțiunilor ordinare se remarcă o dificultate crescută deoarece nu este stabilită o rată a dobânzii sau a dividendului, acestea variind în funcție de politica de dividend și de profitabilitatea întreprinderii.

Conform modelului Gordon Shapiro, calculul costului acțiunilor comune este evidențiat în Tabelul nr. 1, realizat pe baza datelor extrase din bilanțul contabil și contul de profit și pierdere ale întreprinderii MOBEX S.A., care se regăsesc în Anexele nr. 1 și 2.

Tabelul nr. 1. Valoarea costului acțiunilor comune între anii 2013-2017

INDICATOR	FORMULĂ	ANII				
		2013	2014	2015	2016	2017
Dv_0	—	1,35	0,84	0	0	0
C_b	—	10	10	10	10,75	10,20
d	$\frac{d_1 + d_2}{2}$	0,089	-0,19	0,006	-0,009	-0,004
k_C	$\frac{Dv_0 (1 + d)}{C_b}$	0,24	-0,12	0,006	-0,009	-0,004

Sursa: Elaborat de autor

Pentru o interpretare mai exactă a rezultatelor, respectiv pentru a reflecta creșterile și descreșterile cu privire la costul acțiunilor comune, este indicat să se realizeze o centralizare a valorilor rezultate în urma calculelor efectuate, prin intermediul cărora să fie reflectate evoluțiile înregistrate de-a lungul anilor. Acest lucru este observabil în Tabelul nr. 2.

Tabelul nr. 2. Evoluții înregistrate

INDICATOR	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Dv_0	-0,52	-0,84	0	0
C_b	0	0	0,75	-0,55
d	-1,07	0,19	-0,02	0,006
k_C	-0,35	0,12	-0,02	0,006

Sursa: Elaborat de autor

Pe baza rezultatelor obținute, se poate afirma faptul că la nivelul costului acțiunilor comune s-au înregistrat în mare parte valori negative. Acestea se regăsesc predominant în anii 2014, 2016, precum și în anul 2017, cea mai negativă valoare a costului acțiunilor ordinare fiind atinsă în anul 2014, întrucât aceasta înregistrează -11,27% (-0,12). Pe lângă rezultatele negative, costul acțiunilor comune a cunoscut și valori pozitive, acestea fiind înregistrate în anii 2013 și 2015. În anul 2013 s-a obținut un rezultat în procent de 23,57% (0,24), acesta reprezentând valoarea maximă a costului. Toate acestea sunt prezentate grafic în Figura nr. 1.

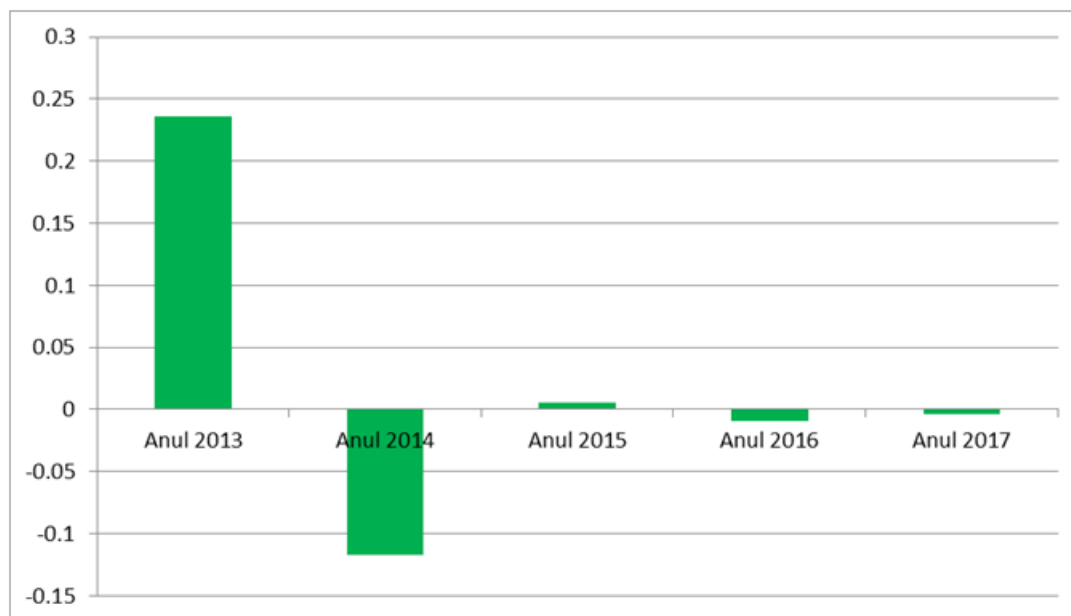


Figura nr. 1. Costul acțiunilor ordinare între anii 2013-2017

Sursa: Elaborat de autor

Ca urmare a calculelor întreprinse, costul acțiunilor ordinare a cunoscut evoluții pozitive în anii 2017 și 2015. Astfel, se poate observa că acesta a crescut în anul 2017 față de anul 2016 cu 0,006, iar în anul 2015 a crescut cu 0,12 comparativ cu anul 2014. Acest lucru se datorează, în special, ratei constante de creștere a dividendelor, aceasta înregistrând valori pozitive în cei doi ani. Spre deosebire de anii amintiți anterior, costul acțiunilor comune a scăzut în anul 2016 cu 0,015 față de anul 2015, dar cea mai semnificativă minimizare a acestuia a fost evidențiată în anul 2014, când s-a redus cu 0,35 comparativ cu anul 2013.

3. Costul capitalului propriu intern

Finanțarea din surse proprii interne face referire la capitalul propriu intern al întreprinderii, aflat și sub denumirea de contribuție internă. Fondurile proprii interne din cadrul firmei sunt reprezentate de profitul reinvestit, rezerve și amortizări.

În ceea ce privește costul capitalului propriu intern, în acest context, costul capitalului propriu trebuie privit ca un cost implicit, cost ce nu presupune un flux monetar de ieșire. De asemenea, la nivelul întreprinderii, este prezentă o componentă a capitalului propriu intern și anume: autofinanțarea.

3.1. Costul autofinanțării

Autofinanțarea, aflată și sub denumirea de profit reinvestit, înseamnă acumularea de capital, degajată în timpul exercițiului contabil finalizat, și reprezintă soluția cea mai eficientă de finanțare a nevoilor permanente.



Se știe că nu rămâne la dispoziția întreprinderii întreaga capacitate de autofinanțare, o parte din aceasta fiind distribuită acționarilor sub forma dividendelor. Capacitatea de autofinanțare după distribuirea dividendelor reprezintă autofinanțarea globală (totală).

Autofinanțarea rămâne cel mai răspândit principiu de finanțare ce presupune asigurarea dezvoltării întreprinderii cu forțe proprii, folosind drept surse de finanțare o parte a profitului obținut în exercițiul încheiat și fondul de amortizare, acoperind atât nevoile de înlocuire a activelor imobilizate, cât și creșterea activului economic.

Deși autofinanțarea este o politică financiară sănătoasă și de dorit, nu este oportun să se exagereze în această direcție, autofinanțarea putând avea asupra întreprinderii următoarele consecințe: pierderea legăturii cu piața financiară, diminuarea mobilității capitalului și necesitatea creșterii rentabilității economice, care de cele mai multe ori este dificil de realizat astfel încât să satisfacă cerințele investitorilor.

La prima vedere, profiturile reținute par să fie o sursă gratuită de finanțare. Totuși, autofinanțarea are un cost implicit. Din punct de vedere al acționarului, politica de economisire a firmei îl privează de un venit. În ceea ce privește întreprinderea, se poate considera că utilizarea fondurilor o privează de remunerația pe care ar putea să o obțină prin plasarea acestor fonduri.

Având în vedere că autofinanțarea are ca resurse și amortizările și provizioanele calculate, acestea se pot considera fluxuri de trezorerie din întreaga activitate a întreprinderii, finanțată atât din capitaluri proprii, cât și împrumutate. În consecință, costul autofinanțării din amortizări și provizioane este egal cu costul mediu ponderat al capitalului.

Ca sursă internă de finanțare, aceasta prezintă o importanță semnificativă în ceea ce privește asigurarea autonomiei financiare. Deși la prima vedere pare a fi o sursă gratuită de finanțare, din punct de vedere al acționarilor sau asociaților, autofinanțarea reprezintă un cost de oportunitate. Costul autofinanțării este rentabilitatea economică, rentabilitate care trebuie să depășească rata medie a dobânzii pentru a dispune de levier financiar.

Costul autofinanțării poate fi determinat cu ajutorul rentabilității financiare a firmei. Aceasta poate cuprinde: rentabilitatea financiară netă, rentabilitatea financiară înainte de impozitare și randamentul capitalurilor proprii. Relațiile de calcul sunt centralizate în Tabelul nr. 3.

Tabelul nr. 3. Valoarea costului autofinanțării între anii 2013-2017

Indicator	Formulă	ANII				
		2013	2014	2015	2016	2017
RNE	RBE – Impozit pe profit	3.052.215	1.940.887	536.720	- 892.023	-335.290
RC_{imp.}	RC + Ch. cu dobânda	3.847.487	2.551.828	773.417	-750.083	-145.795

Indicator	Formulă	ANII				
		2013	2014	2015	2016	2017
Dv	–	2.289.162	1.415.489	0	0	0
CP	Total capitaluri proprii + Provizioane + Venituri în avans	33.346.595	34.038.188	34.341.610	31.078.489	30.387.270
R_{fn}	$\frac{RNE}{CP}$	0,0915	0,0570	0,0156	-0,0287	-0,0110
R_{fimp.}	$\frac{RC_{iimp.}}{CP}$	0,1154	0,0750	0,0225	-0,0241	-0,0048
R_{CP}	$\frac{Dv}{CP}$	0,0686	0,0416	0	0	0

Sursa: Elaborat de autor

Rolul calculelor realizate reprezintă o modalitate sintetică de a exprima eficiența economică a societății. Astfel, se poate afirma faptul că atât rentabilitatea financiară netă cât și rentabilitatea financiară înainte de impozitare au cunoscut scăderi între anii 2013-2016, scăderi care au fost generate de minimizări semnificative ale rezultatului net al exercițiului și a rezultatului curent înainte de impozitare. În ceea ce privește randamentul capitalurilor proprii, acesta a înregistrat scăderi generate de reducerea dividendelor doar între anii 2013-2015, în următorii doi ani menținându-se aceeași valoare. Scăderile înregistrate reflectă reducerea treptată a capacității firmei de a obține profit. Spre deosebire de anii anteriori, în anul 2017 s-au înregistrat mici creșteri la nivelul rezultatului net al exercițiului (cu 556.733 față de anul 2016) și a rezultatului curent înainte de impozitare (cu 604.288 față de anul 2016), însă acestea nu au reușit să conducă la înregistrarea unor valori pozitive. De asemenea, au avut loc creșteri și la nivelul capitalului propriu al întreprinderii, din anul 2013 până în anul 2015, după care a început să scadă (Tabelul nr. 4).

În consecință, costul autofinanțării este considerat rentabilitatea financiară netă, care a înregistrat valori pozitive în primii 3 ani analizați și valori negative în ultimii 2 ani, ca urmare a rezultatului net negativ.

Tabelul nr. 4. Evoluții înregistrate

INDICATOR	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
RNE	-1.111.328	-1.404.167	-1.428.743	556.733
RC_{iimp.}	-1.295.659	-1.778.411	-1.523.500	604.288
Dv	-873.673	-1.415.489	0	0
CP	691.593	303.422	-3.263.121	-691.219



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

INDICATOR	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
R_{fn}	-3,45%	-4,14%	-4,43%	1,77%
$R_{fimp.}$	-4,04%	-5,25%	-4,66%	1,93%
R_{CP}	-2,7%	-4,16%	0	0

Sursa: Elaborat de autor

Întreprinderile utilizează în finanțarea activităților și surse proprii care deși sunt considerate a fi gratuite, acestea prezintă un cost, indiferent dacă este vorba de fonduri proprii interne sau de fonduri proprii externe. Costul lor face referire la costul pe care societatea trebuie să-l suporte pentru plata de dividende către acționarii săi. Acesta poate fi privit atât ca un cost explicit, ce pretinde un flux monetar de ieșire, cât și ca unul implicit, care implică constituirea unor resurse de finanțare ce sunt folosite imediat.

4. Concluzii

Analiza costului capitalului propriu are în vedere atât costul explicit cât și costul implicit. Costul explicit reflectă un flux monetar de ieșire, iar costul implicit nu implică fluxuri monetare de ieșire, ci doar constituirea unor resurse de finanțare necesare pentru folosirea imediată.

Finanțarea activităților care au loc la nivelul întreprinderii, din surse proprii, are în componența sa: finanțarea din fonduri proprii externe, reprezentate de acțiunile ordinare, precum și finanțarea din fonduri proprii interne, reprezentate de autofinanțare.

În cadrul societății MOBEX S.A. Târgu Mureș, acțiunile ordinare reprezintă un avantaj pentru întreprindere, întrucât valoarea dividendelor distribuite anual acționarilor a înregistrat în cea mai mare parte scăderi semnificative, respectiv cu 0,84 în anul 2015 comparativ cu 2014 și cu 0,52 în 2014 față de anul 2013, lucru care a condus la o influență directă asupra costului acțiunilor comune.

În ceea ce privește costul autofinanțării, cost ce se concretizează prin intermediul rentabilității financiare nete, acesta a condus la influențe nefavorabile referitor la situația financiară a societății MOBEX S.A. Târgu Mureș. Acest lucru se datorează faptului că rentabilitatea financiară netă a cunoscut reduceri anuale, cea mai mare scădere vizând anul 2016, respectiv cu 0,044 mai mică decât în anul precedent, scăderile respective conducând astfel la minimizarea profitului pe care întreprinderea l-a înregistrat în ultimii cinci ani analizați.

Bibliografie

1. Bărbuță-Mișu, N. - *Finanțele întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2009;
2. Dragota, M. - *Decizia de investire pe piața de capital. Criterii de selecție bazate pe politica de finanțare. Guvernare corporativă. Factori determinanți ai structurii capitalului*, Editura ASE, București, 2006;
3. Gavrilaş, Gh. - *Costul capitalului*, Editura Economică, București, 2007;
4. Hoanță, N. - *Capitalul firmei*, Editura Economică, București, 1998;



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

5. Manolescu, G. - *Management financiar*, Editura Economică, București, 1995;
6. Toma, M., Alexandru, F. - *Finanțe și gestiunea financiară de întreprindere. Ediția a II-a*, Editura Economică, București, 2003;
7. Tudose, M. B. - *Gestiunea capitalurilor întreprinderii. Optimizarea structurii financiare*, Editura Economică, București, 2006;
8. Vintilă, G. - *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Didactică și pedagogică, București, 2000.

Anexa nr. 1 - Bilanțul contabil

Denumire indicator	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
A. Active imobilizate - TOTAL	23.510.255	24.827.864	23.851.035	22.299.693	22.709.374
Imobilizări necorporale	—	—	—	7.998	84.069
Imobilizări corporale	23.503.147	24.820.756	23.843.927	22.284.587	22.625.205
Imobilizări financiare	7.108	7.108	7.108	7.108	100
B. Active circulante - TOTAL	24.011.621	23.690.599	21.880.668	25.113.866	23.249.320
Stocuri	18.539.870	19.211.324	18.551.568	21.468.341	19.130.006
Creanțe	5.058.664	3.735.474	2.675.850	3.024.399	3.206.071
Investiții pe termen scurt	—	—	—	—	—
Casa și conturi la bănci	413.087	743.801	653.250	621.126	913.243
C. Cheltuieli în avans	73.353	197.664	170.897	115.064	120.454
ACTIV TOTAL	47.595.229	48.716.127	45.902.600	47.528.623	46.079.148
D. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă de până la un an	9.881.729	9.569.531	8.099.162	12.962.707	12.994.020
E. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an	4.366.905	5.108.408	3.461.828	3.487.427	2.697.858
F. Capital și rezerve					
Capital	4.238.358	4.238.358	4.238.358	4.238.358	4.238.358
Prime de capital	14.753	14.753	14.753	14.753	14.753
Rezerve din reevaluare	9.534.317	8.894.447	8.305.001	7.758.111	7.162.030
Rezerve	14.536.717	15.551.050	13.865.886	15.255.962	14.363.939
Rezultatul reportat	—	1.526.108	5.741.605	2.875.068	3.471.149
Rezultatul exercițiului financiar	3.052.215	1.940.887	536.720	-892.023	-335.290
Repartizarea profitului	—	—	—	—	—
Capitaluri proprii - TOTAL	31.376.360	32.165.603	32.702.323	29.250.229	28.914.939
PASIV TOTAL	47.595.229	48.716.127	45.902.600	47.528.623	46.079.148

Sursa: Date preluate din Situațiile financiare ale S.C. MOBEX S.A.



Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

Centrul de Cercetare „Strategii de Dezvoltare a Sistemelor Economice Competitive”



Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Anexa nr. 2 - Contul de profit și pierdere

Denumire indicator	2013	2014	2015	2016	2017
Venituri din exploatare, din care	53.059.473	43.599.239	35.392.046	35.356.915	37.991.477
Cifra de afaceri netă	46.520.462	37.292.808	31.358.763	29.052.709	33.233.909
Cheltuieli de exploatare	48.573.772	40.785.411	34.420.082	35.836.642	37.622.631
REZULTATUL DIN EXPLOATARE					
Profit	4.485.701	2.813.828	971.964	0	368.846
Pierdere	0	0	0	479.727	0
Venituri financiare	778.949	364.509	421.178	409.180	432.622
Alte cheltuieli financiare	1.417.163	626.509	619.725	679.536	947.263
Cheltuieli financiare	1.578.171	823.419	771.431	817.753	1.105.713
REZULTATUL FINANCIAR					
Profit	0	0	0	0	0
Pierdere	799.222	458.910	350.253	408.573	673.091
TOTAL VENITURI	53.838.422	43.963.748	35.813.224	35.766.095	38.424.099
TOTAL CHELTUIELI	50.151.943	41.608.830	35.191.513	36.654.395	38.728.344
REZULTATUL BRUT AL EXERCITIULUI					
Profit	3.686.479	2.354.918	621.711	0	0
Pierdere	0	0	0	888.300	304.245
Impozit pe profit	634.264	414.031	84.991	3.723	77
REZULTATUL NET AL EXERCITIULUI					
Porfit	3.052.215	1.940.887	536.720	0	0
Pierdere	0	0	0	892.023	335.290

Sursa: Date preluate din Situațiile financiare ale S.C. MOBEX S.A.