



**Către,
Decanatul facultății**

Ref.: solicitarea 2931/26 noiembrie 2025

Vă transmitem mai jos informațiile solicitate prin adresa nr.2931 din 26 noiembrie 2025, respectiv tipul probei de admitere, tematica și bibliografia pentru concursul de admitere la masterat, sesiunile iulie și septembrie 2026 pentru programele de studii:

1. Bănci și Piețe de Capital
2. Finanțe Corporative-Asigurări
3. Fiscalitate

**TIPUL PROBEI, TEMATICA ȘI BIBLIOGRAFIA
PENTRU ADMITEREA LA MASTERAT 2026**

Tipul probei: Realizarea unui studiu de caz

Tematica: Rolul finanțelor în dezvoltarea afacerilor

Andrei, un cunoscut de-al tău, este managerul unui depozit local de materiale de construcții. Într-o zi te sună pentru a se plânga de înrăutățirea situației financiare a firmei sale și îți cere sfatul legat de ce anume ar trebui să facă. Andrei îți descrie succint contextul.

"Afacerea merge bine, nu mă plâng, încă se construiește susținut în zonă, pe lângă constructorii mari sunt și mulți întreprinzători care construiesc duplexuri și case pentru vânzare, lumea mai renovează pe-acasă, avem clienți, deși prețurile au cam crescut în ultima vreme. Însă deși vânzările merg bine, cam de un an de zile am început să avem dificultăți cu lichiditățile. A trebuit să cerem de la furnizorii noștri mari să ne prelungească termenele de plată peste scadența convenită; nu prea le-a convenit din câte am văzut. În două dați am întârziat chiar plata salariilor cu trei zile până când am obținut o creditare de urgență de la bancă, cu dobândă foarte mare. Oricum, a trebuit să mărim și plafonul pentru linia de credit pe care o avem și în plus mai avem un credit nou pentru finanțarea stocurilor. Vreau să spun că ne-au crescut foarte mult cheltuielile lunare cu dobânzile și se vede deja la profit.

Până anul trecut ofeream credit comercial doar clienților importanți și a celor fideli, de încredere. Problema e că am în zonă un magazin mare de bricolaj-construcții care le oferă tuturor clienților posibilitatea de plată în 3-4 rate lunare fără dobândă. Cred că sunt în colaborare cu ceva firmă de finanțare, dar nu e bancă, nu știu exact ce e. Până anul trecut noi mergeam pentru clienții noștri selectați cu avans de 25% și 30 de zile termen de plată pentru marfă cumpărată pe credit. Însă ca să nu pierdem din clienți am decis să oferim achiziții pe credit oricărui client, am redus avansul la 10% și am prelungit termenul de plată la trei luni. În plus, tot de anul trecut, oferim clienților transport gratuit pentru achizițiile de peste 1000 lei și posibilitatea returnării mărfurilor nefolosite, dacă sunt predate în ambalajul original, nedesfăcute.”

Cerințe:

- (a) Prezintă avantajele și dezavantajele (riscurile) unei afaceri în comerțul cu materiale de construcții în România. Cum explici dificultățile financiare legate de lichiditate și profit descrise de Andrei? Din ce cauze consideri că firma sa nu reușește să profite de volumul ridicat al vânzărilor și de contextul relativ favorabil de pe piața construcțiilor?

5p

- (b) Pornind de la concluziile prezentate la punctul (a), ce recomandări îi faci lui Andrei pentru a-și eficientiza financiar firma și pentru a depăși dificultățile financiare apărute recent?

4p

Din oficiu se acordă **1p**.

Răspunsurile la cerințele de mai sus se vor trece în documentul care se va depune în dosarul de înscriere. STUDIUL DE CAZ NU SE SUSȚINE!

Bibliografie: Material suport admitere masterat disponibil pe pagina Departamentului de Finanțe, secțiunea studenți.

Prof.univ.dr. Cristina CIUMAȘ
Director departament