



Universitatea Tehnică a Moldovei

ANALIZA ACTIVITĂȚII COMERCIALE ÎN CADRUL ÎNTREPRINDERII

Studentă:

Guțu Tatiana

Conducător:

conf. univ., dr.

Ciloci Rafael

Chișinău - 2019

Ministerul Educației al Republicii Moldova
Universitatea Tehnică a Moldovei
Facultatea Inginerie Economică și Business
Departamentul Economie și Management

Admis la susținere Șef de departament:
conf. univ., dr. Rina Țurcan

R. Țurcan

„09. ianuarie” 2019

ANALIZA ACTIVITĂȚII COMERCIALE ÎN CADRUL ÎNTREPRINDERII

Teză de master

Studentă: *T. Guțu* (T. Guțu)

Conducător: *R. Ciloci* (R. Ciloci)

Chișinău – 2019

REZUMATUL

În lucrarea dată a fost dezvoltată tema “Analiza activității comerciale în cadrul întreprinderii” pe exemplul unei întreprinderi care activează pe piața imobilului mun. Chișinău.

Lucrarea dată a avut ca scop principal elaborarea recomandărilor pentru perfecționarea activității comerciale la întreprinderea studiată.

Pentru succesul și extinderea eficientă a activității comerciale, este necesară o analiză constantă, revizuirea obiectivelor, valorilor și reperelor.

În cadrul lucrării *au fost analizate*:

- piața imobilului mun. Chișinău, particularitățile, tendințele și perspectivele dezvoltării ei
- atractivitatea ramurii, cu ajutorul modelului lui M. Porter
- activitatea comercială a SRL Consomic, particularitățile lucrului cu clienți, cu datorii, activitatea de marketing
- punctele tari și slabe a unității studiate, oportunitățile și amenințările din cadrul mediului extern, cu ajutorul metodei analizei SWOT
- starea financiară a întreprinderii, utilizând metode de analiza orizontală, verticală și analiza indicatorilor.

Principalele concluzii ale studiului sunt următoarele.

- Au fost evaluate importanța și rolul activității comerciale și de marketing pentru întreprindere.
- Au fost identificate opțiunile strategice și perspectivele activității pe piața imobiliară.
- Au fost analizate factorii ce afectează diferiți indicatori ai stării financiare.
- Au fost propuse modalități de îmbunătățire a stării financiare.
- Au fost propuse măsurile necesare pentru întreprindere pentru a face față amenințărilor externe și a profita la maxim de punctele sale tari.
- Au fost identificate cheile de succes a agenției imobiliare.
- A fost propusă modernizarea serviciului de marketing a întreprinderii.

Lucrarea include introducere, 3 capitole, concluzii și recomandări, bibliografie, rezumatul și anexe.

SUMMARY

In this paper we revealed the topic "Analysis of company's trading activities" on the example of an enterprise operating on the real estate market of Chisinau.

The main purpose of this paper was to develop recommendations for improvement of the commercial activity at the studied enterprise.

For success and effective expansion of business activity, is required a constant review, review of objectives, values and benchmarks.

We analyzed:

- The real estate market of Chisinau municipality, the peculiarities, trends and prospects of its development
- the attractiveness of the branch, using M. Porter's model
- the commercial activity of Consomic SRL, the particularities of the customer service, the debts, the marketing activity
- strengths and weaknesses of the studied unit, opportunities and threats in the external environment, using the SWOT analysis method
- the financial condition of the enterprise, using horizontal, vertical and analysis methods.

The main findings of the study are as follows.

- The importance and role of business and marketing for the enterprise were assessed.
- The strategic options and prospects for the real estate market were identified.
- The factors that affect different indicators of financial status have been analyzed.
- There have been proposed ways to improve financial status
- The necessary measures have been proposed for the enterprise to face external threats and make the most of its strong points.
- The success stories of the real estate agency have been identified.
- It was proposed to modernize the business marketing service.

The paper includes introduction, 3 chapters, conclusions and recommendations, bibliography, abstract and annexes.

CUPRINS

INTRODUCERE	6
I. ACTIVITATEA ÎNTREPRINDERII PE PIAȚA IMOBILULUI.....	8
1.1. Caracteristica generală a pieței imobilului.....	8
1.2. Analiza pieței imobiliare mun. Chișinău. Perspectivele dezvoltării	10
1.3. Concurenții pe piața imobilului. Asociații profesionale ale agenților imobiliare	19
1.4. Aprecierea atractivității ramurii. Modelul lui M. Porter de interdependență a 5 forțe în ramură	25
1.5. Caracteristica întreprinderii S.R.L "Consomic". Strategia și activitatea comercială	29
1.6. Analiza SWOT a întreprinderii S.R.L "Consomic"	35
II. ANALIZA FINANCIARĂ A ÎNTREPRINDERII.....	38
2.1. Analiza situației economico - financiare a S.R.L "Consomic"	38
2.2. Analiza stabilității financiare. Levierul financiar.....	41
2.3. Analiza capacității de plată și echilibrului financiar.....	44
2.4. Analiza indicatorilor de activitate (de gestiune).....	48
2.5. Analiza profitabilității (rentabilității).....	50
III. PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII ÎNTREPRINDERII. PERFECTIONAREA ACTIVITĂȚII COMERCIALE	56
3.1. Modalități de îmbunătățire a situației financiare S.R.L."Consomic".....	56
3.2. Perspectivele activității pe piața imobiliară. Perfecționarea activității comerciale și a serviciului de marketing	64
CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI	74
BIBLIOGRAFIE	76
REZUMATUL	78
SUMMARY	79
ANEXA 1.....	80
ANEXA 2.....	87
ANEXA 3.....	93
ANEXA 4.....	100

INTRODUCERE

Într-o economie de piață, unul dintre elementele-cheie ale organizării afacerilor este sistemul de organizare a activității comerciale. În literatura economică nu există o definiție unică a esenței și a conținutului categoriei "activitate comercială". Există mai multe abordări ale definirii activităților comerciale, principalele dintre acestea echivalează activitatea comercială cu comerțul, sau cu activitatea antreprenorială.

Actualitatea temei "Analiza activității comerciale" se datorează faptului că pentru planificarea și extinderea eficientă a oricărei activități, inclusiv a activității comerciale, pentru succesul acestei activități, este necesară o analiză constantă, revizuirea obiectivelor, valorilor și reperelor.

Activitatea comercială este o activitate care vizează generarea unui profit. Această definiție este cea mai comună și reflectă principiul de bază al activității comerciale. Orice întreprindere comercială are ca scopul principal generarea unui profit la volum maxim. Pentru aceasta sunt necesare anumite resurse, utilizarea lor eficientă în condițiile deficitului, organizarea bună a activității comerciale, evaluarea tuturor riscurilor, activităților și rezultatelor. Aici vine noțiunea de eficiență a activității comerciale. Conceptul de eficiență este asociat în teorie și în practică economică cu manifestarea rezultatelor obținute de întreprinderi, spre exemplu, rentabilitatea, productivitatea factorilor de producție, minimizarea costurilor etc.

Obiectivele acestei teze de master sunt:

- de a evidenția particularitățile și perspectivele de dezvoltare a pieței,
- de a analiza activitatea comercială, punctele tari și punctele slabe a unității studiate,
- de a identifica măsuri de extindere a activităților comerciale ale societății.

Obiectivele stabilite necesită rezolvarea următoarelor **sarcini**:

- Analiza pieței imobiliare, mai ales celor segmente pe care activează întreprinderea studiată, analiza mediului concurențial.
- Caracterizarea întreprinderii studiate (SRL Consomic), strategiei sale și a activității sale comerciale. Identificarea punctelor forte și a punctelor slabe ale întreprinderii, oportunităților și amenințărilor din cadrul mediului extern utilizând metoda analizei SWOT.
- Analiza financiară a întreprinderii, propunerea modalităților de îmbunătățire a stării financiare.
- Evaluarea importanței și rolului activității comerciale pentru întreprindere. Elaborarea măsurilor de îmbunătățire și gestionare a activității comerciale a SRL Consomic. Perspectivele activității pe piața imobiliară.

Structura tezei include: introducere, 3 capitole, concluzii și recomandări, bibliografie, rezumatul și anexe.

Primul capitol „*Activitatea întreprinderii pe piața imobilului*” cuprinde analiza pieței imobilului în mun. Chișinău, analiza concurenților și atractivității ramurii utilizând modelul lui M. Porter. Mai profund sunt caracterizate segmentul imobilului comercial, segmentul pieței imobilului sectorului Botanica și piața închirierilor, deoarece anume în aceste segmente activează la moment dat întreprinderea studiată. La fel este caracterizată S.R.L. “Consomic”, strategia ei și activitatea sa comercială. Este elaborată analiza S.W.O.T. a întreprinderii ce combină analiza activității propriie a întreprinderii și analiza mediului.

Al doilea capitol „*Analiza financiară a întreprinderii*” cuprinde analiza situațiilor financiare a întreprinderii S.R.L. ”Consomic” pentru ultimii trei ani de gestiune, inclusiv analiza stării proprietății și structurii capitalului, analiza stabilității financiare, capacității de plată, indicatorilor de gestiune și rentabilitate. Sunt analizați factorii care influențează evoluția anumitor indicatori financiari și elemente de bilanț.

Al treilea capitol „*Perspectivile dezvoltării întreprinderii. Perfecționarea activității comerciale*” sintetizează rezultatele analizei financiare a întreprinderii și analizei pieței imobilului. Se propun modalități de îmbunătățire a situației financiare, opțiunile strategice reieșind din perspectivele dezvoltării pieței imobilului, analiza ramurii și analiza SWOT. Se propun măsurile necesare de la întreprindere pentru a contracara amenințările externe și a profita la maxim de punctele sale tari. Sunt identificate cheile de succes a agenției imobiliare, modalitatea în care operatorul pieței imobilului se deosebește de concurenții săi, se descrie cum trebuie să fie modernizat serviciul de marketing a întreprinderii.

În *Concluzii și recomandări* sunt prezentate concluziile și propunerile autorului, elaborate în baza rezultatelor investigațiilor efectuate, care au drept scop eficientizarea activității comerciale la întreprinderea dată.

Teza conține 11 tabele, 8 figuri, 6 formule, și 4 anexe.

BIBLIOGRAFIE

1. Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости: пер. с англ. М.: Дело, 1997.
2. Коханенко В. В. Рынок недвижимости: состояние и проблемы развития. М.: Альба, 1997.
3. Пашкус Ю. В. Экономика и финансы недвижимости. СПб: СПбГУ, 1999.
4. O. Vuzu, A. Matcov. Evaluarea Bunurilor Imobiliare, teorie și practică. - Chișinău 2003
5. Раковский А. Н. Влияние информации на формирование цен на рынке недвижимости // Недвижимость: экономика, управление. 2007. № 1–2.
6. Максимов С. Н. Экономика недвижимости: учебник. М.: Академия, 2010.
7. <http://agora.md>. Piața imobiliară: Tendințe și prognoze pentru anul 2017
8. <https://accesimobil.md>. Analiza pieței imobiliare din Chișinău - Semestrul I anul 2018
9. <https://veaceslavionita.wordpress.com>. Apartamentele mici și piața secundară dezmoțesc piața imobiliară după 10 ani de declin. 26.10.2018
10. <https://veaceslavionita.wordpress.com>. Creșterea veniturilor populației, creditele ipotecare și prețurile stabile au înviorat piața imobiliară. 14.12.2018
11. <https://proimobil.md/ro/blog/21> Tendințele pieței imobiliare cu destinație comercială din Republica Moldova.
12. <http://www.lara.md>
13. <https://www.worldbank.org>
14. <https://www.vm.md>
15. <https://uai.md>
16. <https://www.zdg.md/editia-print/social/> Stăpânii agențiilor imobiliare – pe o piață fără reguli
17. <https://proimobil.md>
18. <https://accesimobil.md>
19. <https://anticoruptie.md/ro/investigatii/economic/> Până la primul cutremur de pământ.
20. <https://sputnik.md/economics/20170925/14723314/cativa-ani-piata-imobiliara-chisinau-prabusi.html>.
21. <https://conspecte.com/Comert/rentabilitatea-activitatii-comerciale.html>
22. Gheorghîță M. Managementul financiar în întreprinderile industriale: Suport de curs. UTM
23. Gheorghîță M. Economia întreprinderii industriale: Manual universitar– Ch.: Cuvîntul-ABC, 2011.

24. P. Brezeanu, Diagnostic financiar: Instrumente de analiza financiară, Editura Economică, București, 2003
25. http://bit.do/https-sjse-ct-spiruharet-ro-gestiunea_financiara_a_afacerilor-pdf
26. <https://odimm.md/>
27. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент, 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007.
28. Балабанов Т.И. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2008.
29. Бизнес-план инвестиционного проекта предпринимателя: Учебно-практическое пособие / Под общ. ред. И.Ю. Криночкина, С.И. Ляпунова, В.М. Попо. - М.: КноРус, 2009.
30. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - 2-е изд., перераб. и доп. - Киев.: Эльга, 2009.
31. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2008.
32. Козлов В.К., Уваров С.А., Щербаков В.В. Содержание и организация коммерческой деятельности. М.: Знание, 2008.
33. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник / Под ред. проф. В.А. Алексунина. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2008.
34. Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И. Коммерческая деятельность предприятия: Как побеждать на рынке. - М.: ФиС, 2009.
35. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. - М.: Маркетинг, 2008.