



**Universitatea Tehnică a Moldovei**

**ELABORAREA STRATEGIILOR DE AFACERI  
PENTRU ÎNTREPRINDERILE NOI ÎN  
CONSTRUCȚII**

**Student:**

**Ustian Nicolai**

**Coordonator: conf. univ. dr.**

**Buzu Olga**

**Chișinău, 2023**

## REZUMAT

*Ustian Nicolai*

### ELABORAREA STRATEGIILOR DE AFACERI PENTRU ÎNTRINDERILE NOI ÎN CONSTRUCȚII

*Structura lucrării* se prezintă în corespundere cu obiectivele preconizate și ordinea de desfășurare a cercetărilor. Proiectul de licență cuprinde: cuprinsul, introducerea, trei capitole, concluzii și recomandări, literatura selectată și anexele.

**Cuvinte-cheie:** analiză, proiect investițional, soluții tehnologice, gestiune, organizare.

Proiectul de licență Elaborarea strategiilor de afaceri pentru întreprinderile noi în construcții

*R.M* prezintă o abordare a aspectelor teoretice și practice privind eficiența proiectelor de construcții și anume construcția unui complex hotelier.

Tratarea problematicii s-a executat prin intermediul *metodelor* de analiză și cercetare a ofertelor de materiale de construcții de pe piața autohtonă, analiza resurselor financiare necesare și manopera,.

*Scopul lucrării* constă în elaborarea unui proiect de construcții complex hotelier în Republica Moldova din municipiul Chișinău cu ajutorul tehnologiilor existente, alegând un proiect potrivit și unic din punct de vedere a eficienței tehnice și economice.

Pentru realizarea scopului propus au fost formulate și realizate următoarele *obiective*:

1. Studiu conceptelor generale privind eficiența unui proiect hotelier – definiții și explicații generale ce înseamnă complex hotelier ;
2. Analiza tipurilor de construcții și proceselor de calcul
3. Analiza investițiilor în domeniul hotelier
4. Analiza ofertelor financiare și a manoperei necesare pentru realizarea proiectului analizat;
5. Realizarea fezabilității proiectului de construcție și realizarea concluziilor privind cât de profitabil va fi proiectul acestui tip de hotel .

Domeniul de cercetare este definit de analiza pieței materialelor de construcții și realizarea evaluării eficienței economice a proiectului hotelier cu un nivel.

Obiectul cercetării reprezintă un proiect pre-investițional a unui complex hotelier în R.M din municipiul Chișinău.

## CUPRINS

<b>INTRODUCERE .....</b>	
<b>1. BAZELE TEORETICE ȘI METODELE ALE CREĂRII ÎN CONSTRUCȚII.....</b>	
1.1. Caracteristica peței lucrărilor de construcții Republica Moldova.....	
1.2. Factorii care afectează dezvoltarea pieței imobiliare.....	
1.3. Crearea întreprinderilor noi în construcții.....	
1.4. Perspectiva viitoare a peței imobiliare	
<b>2. ELABORAREA STRATEGIILOR CONCURRENTIALE PENTRU ÎN NOI</b>	
2.1. Analiza concurențelor .....	
2.2. Politica de marketing .....	
2.3. Analiza SWOT.....	
2.4. Descrierea riscurilor .....	
2.5. Elaborarea planului de marketing.....	
<b>3. REPARAȚIA APARTAMENTELOR LA CHEIE CA AVANTAJ STRATEGIC</b>	
3.1 Avantajele vânzării apartamentelor cu reparație la cheie .....	
3.2. Componenta prețului de reparație a unui apartament la cheie .....	
3.3. Devizul de cheltuieli la reparația apartamentului .....	
<b>CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI.....</b>	
<b>BIBLIOGRAFIE.....</b>	

## INTRODUCERE

O afacere, cunoscută și sub denumirea de business sau firmă, reprezintă o organizație care se ocupa cu comerțul de bunuri și/sau servicii către consumatori. Afacerile predomină în țările cu economie de piață, majoritatea din ele fiind deținute în formă de proprietate privată. La fel afacerile pot fi non-profit sau în proprietatea statului. Afacerea deținută de mai mulți indivizi se mai numește companie. Oamenii care inițiază sau dezvoltă o afacere sunt numiți antreprenori sau oameni de afaceri. În sensul modern al economiei de piață, un antreprenor este un agent economic care adoptă un comportament activ și novator, care acceptă deliberat riscuri financiare pentru a dezvolta proiecte noi. În acest sens, un număr semnificativ de societăți acordă o mare atenție și recunoaștere antreprenorilor, în mare parte și datorită aportului pe care îl aduc aceștia la evoluția mediului antreprenorial și a influenței pe care o au asupra indicatorilor macroeconomici. Recunoașterea valorii antreprenorilor – prin antreprenor înțelegându-se un concept foarte asemănător cu cel cunoscut astăzi – datează încă din secolul al XVIII-lea în Franța, când economistul Richard Cantillona asocia asumarea de riscuri în economie cu antreprenoriatul. În Anglia, în jurul aceleiași perioade Revoluția Industrială își făcea simțită prezența, iar antreprenorii beneficiază de primele oportunități de a juca un rol din ce în ce mai vizibil în transformarea și valorificarea resurselor; se înregistrează primele influențe asupra indicatorilor macroneconomici. Joseph Schumpeter (1934), considerat de unii un geniu al economiei secolului XX, spunea: „În antreprenoriat există o înțelegere pe care o facem în legătură cu un anumit tip de comportament care include: inițiativă, organizarea și reorganizarea mecanismelor socioeconomice și acceptarea riscului și a eșecului”. Antreprenoriatul ca subiect de discuție și analiză a fost introdus de economiști în secolul al XVIII-lea și a continuat să atragă interesul economiștilor în secolul al XIX-lea. Pentru a completa lista de informații despre activitatea și calitățile care impulsionează rezultatele antreprenorilor s-au întreprins numeroase studii. Concluzia comună a acestora a fost că toți antreprenorii de succes prezentau următoarele calități: controlul interior, capacitatea de planificare, asumarea riscurilor, inovația, folosirea feedback-ului, luarea deciziilor, independența. Această listă se află între-un proces de îmbunătățire continuă prin adăugarea de noi caracteristici.

Misiunea firmei este satisfacerea cerințelor cele mai exigente ale clienților, realizată prin folosirea de materii prime, materiale și tehnologie de înalta calitate, personal calificat și motivat, toate acestea în termene cât mai scurte. Avantajul, față de concurență, este termenul de garanție pentru o perioadă mai mare. Firma urmărește să obțină un raport optim între calitate și preț. Elementele care diferențiază oferta firmei de cea a concurenților sunt legate de calitatea produselor, serviciilor și a termenilor de execuție, prețul practicat, fiind mai ridicat decât cel

existent pe piață, produsul, fiind destinat persoanelor mai pretențioase. Firma își cistigă renumele datorită calității excelente a serviciilor executate la prețuri rezonabile. Produsele pe piață sunt oferite ca produse finite sau semi-finite, ele acoperind o gamă largă din domeniul construcțiilor și anume piața primară a apartamentelor din R. Moldova. Pentru a-i determina pe clienți să se adreseze la firma noastră, conducerea va pune accentul, în primul rînd, pe calitatea deosebită a serviciilor prestate și pe un preț convenabil. Reclama apartamentelor, caselor și altor produse va fi efectuată prin intermediul mass-media, foi volante, panouri luminoase și prin efectuarea unor expoziții informative. [1]

## **BIBLIOGRAFIE**

1. \_elaborarea-planului-de-afaceri-a-firmei-de-constructii-2-pdf-free.pdf
10. <http://promstroi.md/ro/O-kompanii>.
11. <http://www.constructii.md/ro/despre-companie->
12. <http://exfactor.md/exfactor/>
13. <http://www.apartamente.md/ro/companie/about>
14. <http://dansicons.md/despre-companie/>
15. <https://www.axaimobil.md/ro/blog/5-avantaje-ale-unui-apartament-cu-reparaie-la-cheie>
16. <https://heaclub.ru/ro/remont-kvartiry-pod-klyuch-hto-znachit-hto-tuda-vhodit-v-chem-vygoda-luchshie-dizajny-remonta-kvartiry-pod-klyuch-foto>
17. <https://www.mold-street.com/?go=news&n=15875>
18. <https://ionita.md/2023/02/14/pretul-la-apartamente-in-mun-chisinau-stagneaza-al-treilea-trimestru-consecutiv-dar-anticipam-o-inviore-a-pietei-in-a-doua-jumatate-a-anului-2023/>
19. <https://estateprim.md/2023/02/18/piata-imobiliara-din-republica-moldova-trenduri-si-perspective/>
20. <https://acesimobil.md/blog/previziuni-2023-piata-imobiliara-chisinau>
21. 32281969-Strategii-de-Afaceri-in-Firma-de-Constructii

