



**Universitatea Tehnică a Moldovei**

# **ANALIZA ACTIVITĂȚII COMERCIALE LA ÎNȚREPRINDERE**

**Studenta:**

**Onofrei Irina**

**Coordonator:**

**conf. univ., .dr. Ciloci Rafael**

**Chișinău – 2023**

**Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova**  
**Universitatea Tehnică a Moldovei**  
**Programul de master „Administrarea afacerilor” 120cr**

**Admis la susținere**

**Șef DEM: conf.univ.,dr. Țurcan  
Rina**

\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_ **2023**

# **ANALIZA ACTIVITĂȚII COMERCIALE LA ÎNȚREPRINDERE**

**Teză de master**

**Masterand:\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_)**

**Coordonator:\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_)**

**Chișinău – 2023**

## REZUMAT

**Autor:** Onofrei Irina

**Titlul tezei de master:** Activitatea comercială a companiei

Teza de master reprezintă elementul final de instruire cu ajutorul căreia se evaluează nivelul de realizare a finalităților de studii, precum și competențele generice și specifice dobândite pe parcursul studiilor.

**Structura lucrării:** Introducere; Capitolul I: Conceptul de activitatea comercială; Capitolul II: Analiza activității comerciale a întreprinderii FPC (*Firma de Producere și Comerț*) Numina SRL; Capitolul III: Dezvoltarea unui complex de recomandări pentru îmbunătățirea activității comerciale a întreprinderii FPC Numina SRL; Concluzii; Bibliografie și Anexe.

### **Cuvintele cheie:**

- Activitatea comercială
- Producerea mobilierului
- Marketing
- Logistica
- Vânzări

Această lucrare finală a fost efectuată în **scopul** determinării poziției actuale a unei întreprinderi comerciale în condițiile de piață. În studiul prezentat a fost efectuată analiza activităților comerciale a companiei, au fost identificate capacitățile acesteia și au fost elaborate măsuri specifice pentru îmbunătățirea activității comerciale.

Lucrarea a analizat întrebările generale de teorie privind conceptul și conținutul activității comerciale în general, caracteristicile bunurilor și serviciilor ca parte a activității comerciale. Au fost identificate puncte forte și puncte slabe și, pe baza acestora, se propun posibile modalități de îmbunătățire a activităților comerciale prin introducerea de noi măsuri legate de dezvoltarea tehnologiilor informaționale, îmbunătățirea calității și productivității muncii.

**Obiectul cercetării** reprezintă compania Numina SRL – liderul autohton în domeniul producerii mobilierului, care activează pe piața Republicii Moldova mai mult de 25 de ani.

### **Obiectivele generale ale tezei de master:**

- Studierea principalelor aspectelor teoretice ale conceptului de activitatea comercială;
  - Analiza sectorială a mediului de afaceri de producerea mobilierului;
  - Analiza activității comerciale a întreprinderii FPC Numina SRL;
  - Realizarea analizei principalelor indicatori economici a întreprinderii;
  - Dezvoltarea unui complex de recomandări pentru îmbunătățirea activității comerciale;
  - Elaborarea proiectului de implementare comerțului online în activitatea întreprinderii.
- Ca bază teoretică și metodologică a studiului, s-au folosit literatura științifică a diversilor

autori pe această tematică, documente de reglementare și acte legislative.

În urma realizării lucrării au fost obținute următoarele rezultate concrete:

- 1) Pe baza analizei SWOT au fost identificate toate punctele slabe în activitatea companiei și oportunitățile de a le modifica în aspect pozitiv;
- 2) A fost realizată o cercetare minuțioasă a blocului comercial a întreprinderii (marketing, logistica, vânzări);
- 3) A fost elaborat un proiect de implementarea comerțului online în cadrul întreprinderii.

## SUMMARY

**Author:** Onofrei Irina

**Master's thesis title:** Commercial activity of the company

The master's thesis represents the final training element with the help of which the level of achievement of the study objectives is evaluated, as well as the generic and specific skills acquired during the studies.

**Structure of the thesis:** Introduction; Chapter I: The concept of commercial activity; Chapter II: Analysis of the commercial activity of the company FPC (Production and Trade Company) Numina SRL; Chapter III: Development of a set of recommendations for improving the commercial activity of FPC Numina SRL; Conclusions; Bibliography and Appendices.

**Key words:**

- Commercial activity;
- Furniture manufacture;
- Marketing;
- Logistics;
- Sales.

This final work was carried out in order to determine the current position of a commercial enterprise in market conditions. In the presented study, the analysis of the company's commercial activities was elaborated, the capacities of the company were identified and specific measures were developed to improve the commercial activity.

The paper analyzed general theory questions regarding the concept and content of commercial activity in general, the characteristics of goods and services as part of commercial activity. Strengths and weaknesses were identified and, based on them, possible ways to improve business activities are proposed by introducing new measures related to the development of information technologies, improving the quality and productivity of work.

The object of the research is the company Numina SRL - the domestic leader in the field of furniture production, which has been active on the market of the Republic of Moldova for more than 25 years.

**General objectives of the master's thesis.**

- Studying the main theoretical aspects of the concept of commercial activity;
- Sectoral analysis of the furniture production business environment;
- Analysis of the commercial activity of the company FPC Numina SRL;
- Carrying out the analysis of the main economic indicators of the enterprise;
- Development of a set of recommendations to improve commercial activity;
- Elaboration of the online trade implementation project in the company's activity.

As the theoretical and methodological basis of the study, the scientific literature of various authors on this topic, regulatory documents and legislative acts were used.

The following concrete results were obtained:

- 1) Based on the SWOT analysis, all the weak points in the company's activity and the opportunities to change them in a positive aspect were identified;
- 2) A wonderful research of the commercial block of the enterprise was carried out (marketing, logistics, sales);
- 3) A project was developed to implement online trade within the enterprise.

## CUPRINS

<b>INTRODUCERE</b> .....	8
<b>1 CONCEPTUL DE ACTIVITATEA COMERCIALĂ</b> .....	10
1.1 Rețele de comerț cu amănuntul și cu ridicata. Structură și funcții .....	10
1.2 Politica de sortiment de mărfuri și componentele acesteia .....	17
1.3 Rolul marketingului în aducerea produsului către consumatori .....	21
<b>2 ANALIZA ACTIVITĂȚII COMERCIALE</b>	
<b>ALE ÎNTREPRINDERII FPC NUMINA SRL</b> .....	25
2.1 Analiza sectorilă a mediului de afaceri. Producerea mobilierului.....	25
2.2 Caracteristica activității economico-organizaționale a întreprinderii.....	38
2.3 Analiza indicatorilor economici cheie și a activității comerciale.....	48
<b>3 DEZVOLTAREA UNUI COMPLEX DE RECOMANDĂRI PENTRU</b>	
<b>ÎMBUNĂTĂȚIREA ACTIVITĂȚII COMERCIALE A ÎNTREPRINDERII</b>	
<b>FPC NUMINA SRL</b> .....	62
3.1 Îmbunătățirea performanței afacerii prin stăpânirea tehnologiilor informaționale și crearea unui web site.....	62
3.2 Promovarea companiei și a site-ului web prin marketing digital.....	69
<b>CONCLUZII</b> .....	76
<b>BIBLIOGRAFIE</b> .....	79

## INTRODUCERE

Pentru orice întreprindere angajată în activități comerciale, scopul principal este întotdeauna obținerea profitului și, ca urmare, căutarea și aplicarea constantă a diferitelor modalități de a menține pozițiile existente pe piață și de a crește vânzările.

În condițiile relațiilor de piață, centrul activității economice se mută la veriga principală a economiei - întreprinderea de comerț cu ridicata, deoarece aici se acumulează produsele, se formează cerere, se determină necesarul de mărfuri, se fundamentează premisele economice pentru încheierea acordurilor și contractelor economice, iar sortimentul industrial se transformă în unul comercial.

O analiză a organizării și implementării activităților comerciale ale unei întreprinderi în fața unei concurențe acerbe este de mare importanță, deoarece reprezintă o evaluare competentă a activităților întreprinderii pe piață care va determina perspectivele sale de dezvoltare ulterioară.

**Actualitatea temei tezei de master** este determinată de faptul că economia de piață este un mecanism complex format dintr-o mare varietate de structuri industriale, comerciale și de altă natură care interacționează între ele. Analiza și evaluarea activităților comerciale ale întreprinderilor și îmbunătățirea acestora le permite managerilor să evalueze procesele în desfășurare, să cântărească rezultatele obținute, să identifice rezervele și să elaboreze măsuri pentru eliminarea acestora.

Această lucrare finală a fost efectuată în **scopul** determinării poziției actuale a unei întreprinderi comerciale în condițiile de piață. În studiul prezentat a fost efectuată analiza activităților comerciale a companiei, au fost identificate capacitățile acesteia și au fost elaborate măsuri specifice pentru îmbunătățirea activității comerciale.

**Obiectul cercetării** reprezintă compania Numina SRL – liderul autohton în domeniul producerii mobilierului, care activează pe piața Republicii Moldova mai mult de 25 de ani.

### **Obiectivele generale ale tezei de master:**

- Studierea principalelor aspectelor teoretice ale conceptului de activitatea comercială;
- Analiza sectorială a mediului de afaceri de producerea mobilierului;
- Analiza activității comerciale a întreprinderii FPC Numina SRL;
- Realizarea analizei principalelor indicatori economici a întreprinderii;
- Dezvoltarea unui complex de recomandări pentru îmbunătățirea activității comerciale;
- Elaborarea proiectului de implementare comerțului online în activitatea întreprinderii.

**Subiectul studiului** este aria centrală de activitate a unei întreprinderi comerciale - activitatea comercială, funcțiile și mecanismele acesteia.

În implementarea lucrării de calificare finală au fost utilizate următoarele **metode de**



**cercetare:** analiza teoretică a surselor, analiza sortimentului întreprinderii, analiza furnizorilor întreprinderii, analiza cumpărătorilor întreprinderii, analiza dinamicii vânzărilor, analiza factorială a profitului, analiza creanțelor, analiza profitabilității și rentabilității , analiza SWOT, analiza “5 forțe a lui Porter”.

La baza teoretică a tezei de master au fost luate lucrările oamenilor de știință români și străini în domeniul economiei și analizei comerciale întreprinderilor.

Semnificația practică a studiului se datorează faptului că recomandările dezvoltate pentru îmbunătățirea activităților comerciale ale întreprinderii prin introducerea de noi măsuri pot fi puse în practică în activitatea întreprinderii FPC Numina SRL.

## BIBLIOGRAFIE

1. БУНДЕЕВА Р.И. *Коммерческая деятельность: организация и управление*. Ростов н/Д – 365 с. ISBN 978-5-222-15724-4
2. ПОНКРАТОВ Ф.Г., СОЛДАТОВА Н.Ф. *Коммерческая деятельность. Учебник*. 13-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5
3. ПОЛОВЦЕВА Ф.П. *Коммерческая деятельность*. 248 с. ISBN 978-5-658-02569-5
4. PERCIUN R., ŞAVGA L., OLEINIUC M., GARBUIZ V. *Management comercial*. – Chişinău : INCE, 2021. – 167 p. ISBN 978-9975-3486-7-6
5. BELOSTECINIC, G. *Concurenţă. Marketing. Competitivitate*. Chişinău: ASEM, 1999, 287 p. ISBN 978-9975-3486-7-6
6. PITUŞCAN F., SCUTARU A. *Organizarea şi tehnica comerţului* – Chişinău: ed. UCCM, 2015. ISBN 978-9975-3486-7-6
7. OCTAVIA M. *Tehnologii comerciale* – Bucureşti: ed. Expert , 2002. ISBN 978-9975-3486-7-6
8. BULAT I. EVOLUŢIA SECTORULUI DE PRODUCERE A MOBILEI ÎN PERIOADA 2005-2014, UTM, 2015
9. COJOCARU V., CHIRNCIUC I., EVOLUŢII ŞI TENDINŢE ÎN INDUSTRIA MOBILEI DIN REPUBLICA MOLDOVA, ASEM, Revista / Journal „ECONOMICA” nr. 4 (94) 2015
10. CIOBANU, M., GHEORGHITĂ, M., BUGAIAN, L., MAMALIGA, V., UŞANLÎ, D., COJUHARI, A., ... & CHILDESCU, V., *Management industrial:(Manual universitar)*, 2019
11. CHUGUNOVA Natalya, KOROLEVA Irina, OFFICIAL WEBSITE AS A TOOL OF COMPANY PROMOTION, Sholom-Aleichem Priamursky State University, Birobidzhan, Russia, RSCI SPIN-code=8704-6655
12. ȚURCAN R., GHEORGHITĂ M., CILOCI R., ȚURCANU N., STRATIȚA A., ȚURCAN I., *Îndrumarul metodic privind organizarea și desfășurarea stagiului de practică de cercetare, destinat studenților ciclului II, Master, Editura „Tehnica-UTM”, Chişinău, 2020*
13. E-commerce sales by country in 2023 citat [08.04.2023]. Disponibil: <https://www.oberlo.com>
14. E-commerce share of retail sales 2021-2026 citat [08.04.2023]. Disponibil: <https://www.oberlo.com>
15. Uniunea Producătorilor de Mobilă (UPM) – informație general citat [10.04.2023]. Disponibil: <http://www.upm.md/>

16. [4 главные функции отдела продаж](https://saleconsalting.ru) citat [01.05.2023]. Disponibil: <https://saleconsalting.ru>
17. Comertul exterior al Republicii Moldova, structurat pe sectiuni si capitole, conform Nomenclaturii Combinate a Marfurilor (NCM) si grupe de tari, 2001-2021 [citat 23.04.2023]. Disponibil: <https://statbank.statistica.md>
18. Activitatea si pozitia financiara a agentilor economici dupa marime si activitati economice, 2015-2021 [citat 23.04.2023]. Disponibil: <https://statbank.statistica.md>