



Universitatea Tehnică a Moldovei

**ANALIZA DE SECTOR SI A ACTIVITĂȚII
COMERCIALE LA
INTREPRINDEREA SRL RONEVIN
(PASHMINA SHOP)**

Student:

Urum Anastasia

Conducător:

Conf.dr.ing. Ciloci Rafael

Chișinău - 2019

Ministerul Educației al Republicii Moldova

Universitatea Tehnică a Moldovei

Facultatea Inginerie Economică și Business

Departament Economie și Management

Admis la susținere

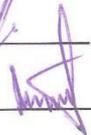
Șef de Catedră : conf.dr.ing. Țurcan Rina

„_”_____2019

**ANALIZA DE SECTOR ȘI A ACTIVITĂȚII
COMERCIALE LA INTREPRINDEREA
SRL RUNEVIN (PASHMINA SHOP)**

Teză de master

Masterand:  Urum Anastasia

Conducător:  Ciloci Rafael

Chișinău - 2019

Adnotare

In teza de master la tema “Analiza sectorului comerciale si analiza activitatii comerciale la intreprinderea SRL Pashmina Shop”.

Teza de master la tema Analiza sectorului comerciale si analiza activitatii comerciale la intreprinderea SRL Pashmina Shop are la baza studierea sectorului comercial al Republicii Moldova, datele oferite de intreprindere, practica de initiere realizator la intreprindere, studierea literaturii stiintifice si a surselor on-line.

In lucrarea prezenta, autorul ne ofera sugestii pentru ameliorarea activitatii comerciale, dezvoltarea de noi instrumente de marketing si imbunatatirea activitatii comerciale a intreprinderii SRL Pashmina Shop.

In introducerea lucrarii au fost mentionate scopurile si necesitatea analizei respective, au fost formulate obiectivele lucrari, conform temei studiate.

Teza de Master cuprinde 87 de pagini, cuprins, trei paragrafe, bibliografie si anexe.

Paragraful I abordeaza aspectele teoretice, analiza sectorului comercial al Republicii Moldova, sunt prezentate riscurile posibile si avantajele competitive ale intreprinderii.

Paragraful II contine informatii despre intreprindere SRL Pashmina Shop, descrierea structurii organizationale a intreprinderii si analiza raportului financiar pentru anii 2015-2017.

Paragraful III contine sugestii pentru introducerea de noi instrumente de marketing si imbunatatirea celor existente.

Deasemenea, sunt prezentate sugestii pentru diversificarea produselor si dezvoltarea personalului

Summary

In the master thesis “Analysis of commercial sector and analysis of commercial activity of company SRL Pashmina Shop”.

Master’s thesis on “Analysis of commercial sector and analysis of commercial activity of company SRL Pashmina Shop” was developed on the basis of the real commercial situation in Republic of Moldova, on the basis of dates received by company, based of practice knowledges and studing of scientific literature, using of Internet-resources.

Master’s thesis contains some recommendations how to improve the commercial activity of company, how to develop new marketing tools, and how to develop existing marketing tools in company SRL Pashmina Shop.

In the Introduction of Master’s Thesis was identify goals and necessity of this analysis, was articulated tasks of this Master’ s Thesis, according to considered theme.

Master’s thesis contains 87 pages-the introduction, 3 chapters, bibliography and applications.

Chapter 1 contains theoretical aspects, analysis the sector of Commerce in Republic of Moldova, presented possible risks and competitive advantages of SRL Pashmina Shop.

Chapter 2 contains company information, description of organizational structure of company and analysis of financial statements for period 2015-2017.

Chapter 3 contains recommendations how to introduce effective marketing tools and how to improve the marketing processes. Also was presented some recommandations for product diversification and professional development of working staff.

Абстракт

В магистерской работе по теме «Анализ коммерческого сектора и анализ коммерческой деятельности предприятия SRL Pashmina Shop»

Магистерская работа на тему «Анализ коммерческого сектора и анализ коммерческой деятельности на предприятии SRL Pashmina Shop » была написана на основе ситуации коммерческого сектора Республики Молдова, на основе полученных данных от предприятия, а также на основе прохождения практики на предприятии, изучение научной литературы и использование интернет-ресурсов.

В данной работе предложены рекомендации от автора по улучшению коммерческой деятельности, по разработке новых маркетинговых инструментов и улучшению коммерческой деятельности предприятия SRL Pashmina Shop.

В ведении работы были выявлены цели и необходимость данного анализа, были сформулированы задачи данной работы в соответствии с рассматриваемой темой.

Дипломная работа состоит из 87 страниц-Введение, три главы, список используемой литературы, и приложения.

Глава I содержит теоретические аспекты, анализ коммерческого сектора Республики Молдова, представлены возможные риски и конкурентные преимущества предприятия.

Глава II содержит сведения о предприятии SRL Pashmina Shop, описание организационной структуры предприятия и анализ финансовой отчетности за 2015-2017 года.

Глава III содержит рекомендации по внедрению новых маркетинговых инструментов и усовершенствование имеющихся, также представлены рекомендации по диверсификации товаров и повышению квалификации персонала на предприятии SRL Pashmina Shop

Содержание

Введение.....	9
I.Характеристика коммерческой деятельности SRL Pashmina Shop и Анализ Коммерческого Сектора Республики Молдова.....	
1.1.Важность и актуальность анализа коммерческой деятельности на примере рассматриваемого предприятия SRL Pashmina Shop.....	10
1.2.Понятие и сущность Коммерческой деятельности SRL Pashmina Shop.....	11
1.3.Возможные коммерческие риски на Предприятии SRL Pashmina Shop.....	17
1.4.Характеристики конкурентных преимуществ SRL Pashmina Shop.....	20
1.5.Общий анализ Коммерческого Сектора на территории Республики Молдова.....	22
II.Информация и основные показатели Предприятия SRL Pashmina Shop.....	
2.1.Краткие сведения и описание предоставляемых услуг SRL Pashmina Shop.....	28
2.2.Организационная структура предприятия SRL Pashmina Shop.....	39
2.3.Функции и должностные обязанности на предприятии.....	42
2.4.Анализ Финансовой отчетности на предприятии SRL Pashmina Shop (2015-2017г.).....	50
III.Рекомендации по улучшению коммерческой деятельности Предприятия SRL Pashmina Shop.....	
3.1. Значение использования социальных сетей для продвижения продукта.....	63
3.2.Развитие существующих и внедрение новых маркетинговых приемов на предприятии SRL Pashmina Shop.....	66
3.3.Диверсификация товара и расширение ассортимента Pashmina Shop.....	70
Библиография.....	72
Приложения.....	74

Введение

Столетие назад коммерция рассматривалась как деятельность, которая не требовала глубокого изучения. Сегодня такая трактовка торгового бизнеса примитивна. Сфера знаний в коммерческой деятельности не уже, а в некоторых случаях гораздо шире, чем в любой другой специальности. Знания по коммерции буквально неисчерпаемы.[1]

Преодоление экономического кризиса, успешное функционирование рыночной экономики во многом обусловлено качеством выполнения коммерческих операций, как формы взаимодействия между отдельными производствами, предпринимателями, компаниями и фирмами. Вопросы грамотной коммерции лежат в основе функционирования рыночной экономики. [2]

В новых условиях хозяйствования трудовые коллективы сталкиваются с необходимостью самостоятельно принимать решения во многих сложных задачах по реализации коммерческой деятельности, начиная с проблемы организовать материальное обеспечение, оптимизацию производственного процесса и заканчивая успешным сбытом продукции в условиях высокой конкурентоспособности зарубежных товаров.

В сфере товарного рынка благополучно функционируют те предприятия, которые соблюдают такие принципы и условия, как:

- 1.Поддержание коммерческой политики с помощью целевых инвестиций, льготных кредитов и норм амортизации;
- 2.Производить товар с такими затратами, которые позволяют продать по ценам, обеспечивающие платежеспособность покупателей и в итоге, получение прибыли.
- 3.Изготовление товаров, обладающие высоким качеством для покупателей;
- 4.Усиление конкуренции, направленной на развитие экономических процессов рынка. [5]

Источники

I. Научная литература

- [1] -Памбухчиянц О.В. «Организация и технология коммерческой деятельности»Москва 2010год
- [2]- Памбухчиянц О.В. «Организация и технология коммерческой деятельности» Москва 2009 год
- [3]- Б. А. Райзберг-«Язык Рынка»-Москва 1991 год
- [4]-Питер Друкер-«О профессиональном менеджменте» 2010 год
- [5]-Ф.П.Половцева-«Коммерческая деятельность» Москва 2003 год
- [6]-Ю.Е.Губер «Организационный Менеджмент» Кишинэу 2004
- [7]- Адам Смит «Исследование о природе и причинах богатства народов» 1776 год
- [8]-Н.В.Хохлов «Управление риском» Москва 2006
- [9]- Фатхутдинов Раис «Управление Конкурентоспособностью организации»ЭКСМО 2016
- [10]-Майкл Леви «Основы розничной торговли»Санкт Петербург 2012 год
- [11]-М.В.Савельева«Теория Управление» Москва 2014
- [12]-И.Н.Зубкова «Организация торговли непродовольственными товарами»Москва 2014 год
- [13]-Е.Лукин «Оптовая и розничная торговля» Москва 2014 год
- [14]-Филип Котлер «Основы маркетинга» Москва 1984 год
- [15]-«Анализ Финансовой отчетности»ASEM
- [16]-Годовой Финансовый отчет предприятия Pashmina Shop
- [17]-А.Н.Соломатин «Экономика, анализ и планирование на предприятии» Москва 2015 год
- [18]-С.Г.Божук «Маркетинговые исследования»
- [19]-Г.Эммерсон «12 принципов производительности»
- [20]- Артем А. Сенаторов. «Бизнес в Instagram. От регистрации до первых денег».

II. Интернет ресурсы

- [21]- <https://studref.com/383296/marketing/vyvody>
- [22]- http://www.aup.ru/books/m1504/2_1_1.htm
- [23]- <http://www.ereport.ru/articles/firms/orgforms.htm>
- [24]- <http://www.bibliotekar.ru/economika-predpriyatiya.htm>
- [25]- <https://warmedia.ru>
- [26]- http://lex.justice.md/document_pdf
- [27]- <https://economics.studio/ekonomicheskaya-teoriya/predpriyatie-ego-vidyi-48564.html>
- [28]- <http://www.risk24.ru/vidi.htm>
- [29]- <http://projectimo.ru/upravlenie-riskami/kommercheskie-riski.html>
- [30]- <https://answr.pro/articles/252-sektora-ekonomiki/>
- [31]- <http://statistica.gov.md/index.php?l=ru>
- [32]- <https://students-library.com/library/read/89839-metody-roznicnoj-prodazi-potrebitelskih-tovarov-ih-soderzanie-i-effektivnost>
- [33]- <https://businessclass.md/actual/seliskoe-hozyajstvo-moldovy-zona-riskovannogo-zemledeliya/>
- [34]- www.pashminashop.md
- [35]- <https://protkani.com/vidy/svoystva-tkanej.html>
- [36]- https://www.tm-patent.ru/trademark_meaning.html
- [37]- <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
- [38]- https://studme.org/1280052810034/ekonomika/silnye_storony
- [39]- http://yurotdel.com/ucheba/predpriyatie-i-ekonomika_2.html
- [40]- <http://www.elitarium.ru/marketing-postoyannye-raskhody-peremennye-izderzhki-tovar-reklama-sbyt-pokazatel-dohod-pribyl-byudzhetrovanie/>