

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kursovaya-rabota/381566>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Коммерция

ВВЕДЕНИЕ 1

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ СДЕЛКАМИ 4

1.1 Понятие и сущность коммерческой сделки 4

1.2 Этапы заключения коммерческой сделки 5

1.3. Виды коммерческих сделок 9

2 ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ СДЕЛКИ НА ПРИМЕРЕ ООО "ДИКСИ" 11

2.1 Общая характеристика ООО «Дикси» 11

2.2 Анализ управления коммерческой деятельности ООО «Дикси» 12

2.3 Предложения по усовершенствованию основ коммерческой деятельности ООО «Дикси» 20

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 25

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ: 27

Актуальность данной темы заключается в том, что осуществление коммерческих планов любого коммерческого субъекта, будь то предприятие или индивидуальный предприниматель, невозможно без совершения сделок и заключения договоров. Договор - это и есть та форма, в которой реализуются все намерения и расчеты предпринимателей. Заниматься предпринимательской деятельностью без совершения сделок, без подписания договоров и документов по их исполнению просто невозможно. Пренебрегать значимостью договора в финансово-хозяйственной деятельности нельзя. Основная причина заключается в том, что большинство положений действующего гражданского законодательства имеют рекомендательный характер. Это означает, что стороны практически любого договора могут решать в нем различные вопросы по своему усмотрению, не придерживаясь строго установленных законом форм и конструкций.

В сфере коммерческой деятельности предприниматель выступает в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, непосредственно потребителю, покупателю. В таком виде предпринимательства основным фактором является сам товар, а прибыль предпринимателя формируется путем реализации товара по цене, превышающей цену его приобретения. Важно отметить, что если товар приобретается законным путем, то торгово-коммерческую деятельность не следует называть спекуляцией и осуждать на этом основании. Только в случае незаконной перепродажи товаров с нарушением правил торговли можно говорить о запретной, преступной спекуляции.

Экономическое содержание коммерческой деятельности, как основного элемента рыночных услуг, заключается в содействии продвижению товаров от производителей к потребителям путем совершения операций купли-продажи. Согласно экономической теории, данный вид услуг не создает новой потребительской стоимости и не увеличивает стоимость товара, но оплачивается за счет средств, полученных благодаря чистому продукту, созданному в других секторах экономики.

Однако, ряд услуг в области коммерческой деятельности связан с продолжением производства в сфере торговли, например, услуги по транспортировке товаров, их хранению, упаковке, разфасовке. Эти услуги также не создают новой потребительской стоимости, но вносят свой вклад в общую стоимость товара.

Целью курсовой работы является изучение организации управления коммерческими сделками.

Для достижения поставленных целей необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть понятие и сущность коммерческой сделки;
- изучить этапы заключения коммерческой сделки;
- описать виды коммерческих сделок;
- дать общую характеристику ООО «Дикси»;
- выполнить анализ управления коммерческой деятельности ООО «Дикси»;
- разработать предложения по усовершенствованию основ коммерческой деятельности ООО «Дикси».

Объект исследования: ООО "Дикси".

Предмет исследования: организация коммерческих сделок в сфере торговли.

Методологической основой при написании работы послужили нормативные акты, стандарты Российской

Федерации и труды отечественных и зарубежных ученых: Дашков Т.П., Дородников В.Н., Русалева Л.Ю., Есютин, А.А., Карпова Е.В. и др.

В работе использовались разные методы исследования: анализ, оценка, прогнозирование, обобщение показателей коммерческой деятельности.

Структура работы: курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ СДЕЛКАМИ

1.1 Понятие и сущность коммерческой сделки

Субъекты, имеющие коммерческие интересы, устанавливают между собой различные отношения, которые, как правило, основаны на взаимной выгоде. Такие отношения входят в категорию гражданско-правовых договоров и подпадают под общие положения о соглашениях, установленные в Гражданском кодексе.

Рассмотрим особенности коммерческих сделок.

Сделка представляет собой соглашение между двумя или несколькими сторонами с целью установления, прекращения или изменения прав и обязанностей. В предпринимательской деятельности такие соглашения заключаются с целью получения определенной выгоды. Прибыльная сделка обеспечивает получение этой выгоды. Законодательство устанавливает определенные требования для экономических субъектов, заключающих сделки, включая соблюдение нормативных положений и непричинение вреда правам других лиц [14].

Коммерческие организации в своей деятельности следуют определенным принципам, включая принцип свободы договора. Этот принцип предусматривает, что участники коммерческой сделки вправе самостоятельно устанавливать условия, обязательства и ответственность в рамках отношений. Стороны могут заключить соглашение, которое может быть предусмотрено законодательством или не указано в нем [1].

Однако законодательство устанавливает определенные ограничения для принципа свободы договора. Например, этот принцип не действует при принятии решения о заключении соглашения о поставке в государственные нужды и выборе контрагента в связи с этим. В некоторых случаях также может быть ограничена свобода формулирования условий договора путем установления обязательных пунктов, которые должны быть включены в соглашение. Законодательство также может устанавливать требования к содержанию сделки и пределы договорных договоренностей [22]. Возможность ограничения свободы договора предоставляется самими экономическими субъектами [8].

Заключение коммерческих соглашений является процедурой, которая имеет свои особенности как в процессе согласования условий, так и при оформлении. Сложность заключается в том, что обычно договоры не предусматривают одновременную передачу товара контрагенту, а предусматривают передачу спустя определенный период времени после подписания документов. Кроме того, соглашения обычно относятся к поставке товаров в партиях, а не к одному экземпляру продукции. Часто такие соглашения заключаются на длительный период времени [13].

1.2 Этапы заключения коммерческой сделки

Процедуру заключения сделки можно разделить на следующие этапы:

1. Передача предложения контрагенту. В данном этапе выражается ясное желание стороны осуществить сделку. Предложение должно содержать все существенные условия соглашения.
2. Получение от контрагента оферты.
3. Отправка ответа (акцепта) [4].

В ряде случаев контрагент сразу на последнем этапе предпринимает действия для принятия и исполнения условий, указанных в оферте. Такие действия называются конклюдентными.

Этапы проведения коммерческих сделок

- Изучение рыночной ситуации. Подразумевает комплексное анализирование и исследование рынка в следующих направлениях: анализ видов продукции, которую планируется произвести, с учетом качества и возможных преимуществ и недостатков по сравнению с аналогами уже присутствующими на рынке; оценка экономической эффективности с учетом затрат на производство и сбыт; изучение рынка и его сегментации с целью определения целевых потребителей и определения своего места в нем; изучение конкурентов и условий конкуренции на рынке.

- Поиск и выбор партнера по сделке. На данном этапе осуществляется определение конкретных потребностей в закупке продукции, оборудования и прочего, а также в поиске покупателей с учетом условий и требований. На основе полученных данных разрабатывается технико-коммерческое задание для сделки.

1. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2020. – 506с.
2. Бобков, А. Л. Коммерческая деятельность фирмы. – М.: СИНТЕГ, 2020. – 144 с.
3. Бунеева, А.А. Коммерческая Деятельность: Организация и Управление. – М.: РГГУ, 2021. – 320 с.
4. Васильева, Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ: учебник - М., КНОРУС, 2020. -544 с.
5. Гинзбург, А.И. Экономический анализ. – СПб.: Питер, 2020. – 208с.
6. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2021. – 306с.
7. Данилов, И. К. Понятие, форма и существенные условия договора коммерческой концессии // Молодой ученый. - 2020. - № 43. - С. 195-198.
8. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 368с.
9. Друцкая, М.В., Платова С.Ю. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: РосЗИТЛП, – 2021. – 31с.
10. Жуков Т. Н. Коммерческая деятельность. – М.: Вектор, 2020. – 96 с.
11. Иванов, Г. Г. Организация и технология коммерческой деятельности. – М.: Академия, 2021. – 272 с.
12. Игнатьев, Г. Д. Договор коммерческого представительства как самостоятельное соглашение в гражданско-правовой системе Российской Федерации // Молодой ученый. — 2023. — № 20 (467). — С. 535-538.
13. Ковалева, А.М., Лапуста М.Г. Финансы фирмы: учебник.- М.: ИНФРА, – 2020.- 358с.
14. Любушин, Н.П., Лещова В.Б. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Юнити, 2020. – 473с.
15. Маркарян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2020. –560с.
16. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность. Учебник– М.: Маркетинг, 2019. – 328 с.
17. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность. – М.: РГГУ, 2021. – 248 с.
18. Платова, С.Ю. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие.- РосЗИТЛП, 2019. – 145с.
19. Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятия. – М.: Академический проспект, 2019. – 573с.
20. Романова, Л.Е. Анализ хозяйственной деятельности.- М.: ЮРАЙТ, 2020. – 258с.
21. Савицкая, Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности – Минск: Новое знание, 2020. – 704с.
22. Селезнева, Н.Н., Ионова, А.Ф. Финансовый анализ. – М.: Юнити, 2019. – 549с.
23. Тихомиров, М. Ю. Договоры в коммерческой деятельности - М.: СПб.: Питер, 2021. - 320 с.
24. Чернышева, Ю.Г., Чернышев, Э.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2021 . – 284с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kursovaya-rabota/381566>