

<https://topuch.com/otchet-po-uchebnoj-praktike-specialenoste-38-02-04-kommerciya/index.html>

## **ОТЧЕТ**

### **по учебной практике**

Специальность 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

Челябинск 2022

Оглавление

Введение	...	3
	.	
Глава 1 <a href="#">Сущность коммерческой деятельности</a>	...	5
	.	
1.1 Понятие коммерческой деятельности	...	5
	.	
1.2 Организация коммерческой деятельности	...	7
	.	
1.3 Выбор партнера в коммерческой деятельности	...	9
	.	
1.4 Договорная работа в коммерческой деятельности	...	11
	.	
Глава 2 Характеристика коммерческой деятельности на предприятии	...	14
	.	

2.1 Характеристика предприятия	...	14
	.	
2.2 Коммерческие риски и способы их уменьшения	...	16
	.	
2.3 Защита коммерческих интересов в коммерческой деятельности	...	18
	.	
Заключение	...	22
	.	
Список использованных источников и литературы	...	23
	.	
Приложение 1. Организационная структура предприятия	...	25
	.	
Приложение 2. Типы договорных отношений с партнерами	...	26
	.	
Приложение 3. Схема взаимодействия с партнерами	...	27
	.	
Приложение 4. Схема взаимодействия производителя и потребителя	...	28
	.	

## **Введение**

Актуальность учебной практики состоит в развитии полученных теоретических знаний и умений

применить эти навыки в коммерческой деятельности предприятия. В ходе прохождения учебной практики осуществляется закрепление и конкретизация результатов теоретического обучения, приобретаются новые знания и навыки коммерческой деятельности. Она является одной из неотъемлемых частей подготовки квалифицированных специалистов всех специальностей, в том числе и «Коммерция».

Кроме того, на учебной практике осуществляется сбор необходимой информации для последующего качественного усвоения профессиональных, специальных дисциплин.

Менеджеры востребованы в любой области, что делает актуальность учебной практики для студентов данного направления крайне значимой. При ее прохождении они учатся выстраивать благоприятные отношения с партнерами и вести деловые переговоры, что станет залогом успеха их будущей профессиональной сферы.

Целью практики является совершенствование теоретических знаний и практических навыков деятельности для подготовки к профессионально-практической деятельности в организации.

Объект учебной практики – ЦОУ «Мой бизнес».

Предмет учебной практики – процесс оказания услуг ЦОУ «Мой бизнес» предприятия организации физ. лицам по поддержке малого предпринимательства.

Для достижения поставленной цели нужно решить следующие задачи:

1. Изучение структуры предприятия, ознакомления с уставом, его организационно-правовой формой, функциями;
2. Анализ производственно-хозяйственной деятельностью предприятия;
3. Характеристика договорных отношений предприятия с потребителями.

Теорико-методологическая база включает литературные источники, профессиональную литературу по основам коммерческой деятельности, статьи, научно-популярную литературу, нормативно-правовую документацию и Интернет-ресурсы. Так в работах А.А. Бунеевой, Г.Г. Иванова, Т.Г. Жукова раскрываются вопросы, посвященные коммерческой деятельности.

Структура работы обусловлена задачами учебной практики и включает в себя введение, две главы, заключение, список использованной литературы и источников, приложений.

## **Глава 1 Сущность коммерческой деятельности**

## 1.1 Понятие коммерческой деятельности

Коммерческая деятельность представляет собой совокупность ряда последовательно или параллельно (одновременно) выполняемых операций, а также отношений между всеми ее участниками.

Цель коммерческой деятельности – максимальное получение выгоды (дохода или прибыли). Гарантией достижения этой цели является содержание коммерческой деятельности, которое включает:

- изучение процесса формирования рынка товаров и услуг;
- обоснование направлений и масштабов развития их производства в соответствии с потребностями общества и отдельных потребителей;
- доведение товаров до потребителей и организация самого процесса потребления;
- коммерческое посредничество и установление договорных связей на рынке товаров и услуг.

Для формирования и развития коммерческой деятельности необходимы определенные условия и конкретизация воздействующих факторов. Первоочередными факторами, влияющими на деятельность коммерции на предприятиях, являются субъекты и объекты.

Субъекты – лица, выполняющие предпринимательские функции и принимающие коммерческие решения. Ими могут быть как физические, так и юридические лица. Основным субъектом предпринимательского процесса в любой организационно-правовой форме выступает предприниматель. Однако **предприниматель не единственный субъект**, в любом случае он должен взаимодействовать с потребителем, государством, а также наемными работниками и партнерами в бизнесу.

В зависимости от различий законодательного регулирования, связанного с формами собственности, а также особенностей организации юридические лица подразделяются следующим образом. По сути все юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческими признаются организации, преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и имеющие право распределять эту прибыль, но своему усмотрению между участниками.

Некоммерческие организации не имеют основной целью получение прибыли; их главная задача

достижение уставных целей. При этом они не имеют права распределять полученную прибыль участниками по своему усмотрению. Коммерческие организации создаются в форме хозяйств товариществ, хозяйственных обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных предприятий.

Некоммерческие организации создаются в форме потребительских кооперативов, общественных религиозных организаций и объединений, учреждений и всевозможных фондов.

Коммерческие и некоммерческие организации совместно либо отдельно могут образовывать ассоциации и союзы.

Формы коммерческих организаций.

Организации, созданные для извлечения прибыли, имеют форму:

1. Полные товарищества – организации, имеющие складочный капитал, разделенный на доли, представляющие собой договорные объединения предпринимателей, несущих ответственность по обязательствам товарищества принадлежащим им имуществом, и предполагающие личное участие в делах товарищества;
2. Коммандитные товарищества – товарищества, состоящие из двух категорий участников: товарищей, солидарно несущих полную ответственность по обязательствам товарищества, и вкладчиков (коммандитистов), несущих лишь риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм внесенных ими вкладов и не участвующих в осуществлении предпринимательской деятельности товарищества;
3. Общества с ограниченной ответственностью – организации, имеющие уставный капитал, разделенный на доли, представляющие собой объединения капиталов и не предполагающие личного участия членов общества в его делах. Участники общества не отвечают по его обязательствам;
4. Общества с дополнительной ответственностью – хозяйственные общества, уставный капитал которых разделен на доли и участники которых солидарно несут дополнительную ответственность по долгам общества в размере, кратном стоимости их вкладов в уставный капитал, а также несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости вкладов;
5. Акционерные общества (открытые и закрытые) – хозяйственные общества, образованные одним или несколькими лицами, не отвечающими по обязательствам общества, но несущие риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций;
6. Производственные кооперативы – объединения лиц (не менее пяти) для совместного ведения предпринимательской деятельности на началах их личного трудового и иного участия, имущество которого складывается из паев членов кооператива;
- 7.

Унитарные предприятия – особые коммерческие организации.

## 1.2 Организация коммерческой деятельности

Организация коммерческой деятельности в современных условиях строится на основе принципов полного равноправия торговых партнёров по поставкам товаров, хозяйственной самостоятельности поставщиков и покупателей, строгой материальной и финансовой ответственности сторон за выполнение принятых обязательств.

Любая деятельность, в том числе и коммерческая, имеет определённую направленность и организуется для достижения поставленных целей, которые можно назвать целями функционирования.

Сущность биржевой торговли состоит в том, что торги между участниками сделок проводятся по заданной **периодичностью в заранее определенном месте**, в определенное время и установленным правилам.

Основой биржевой деятельности является биржевая торговля. Возникновение биржевой торговли объясняется потребностями развития как производства, так и торговли.

Существует несколько вариантов деления бирж. В зависимости от вида деятельности биржи б

1. Универсальные и специальные.

Универсальной биржей является биржа, на которой обращаются несколько видов ценностей, например товары и ценные бумаги.

Специальные биржи выполняют операции только с одним видом ценностей. В связи с этим различают товарные, фондовые и фрахтовые биржи.

2. Товарные биржи – занимаются операциями с крупными партиями промышленных, сельскохозяйственных товаров, сырьем (нефть, газ и т.д.), драгоценными металлами. Обязательным условием допуска товара к торгам на товарной бирже является его однородность - например, только один сорт пшеницы в одной партии; бензин одной марки и т.д.
3. Биржи труда – сводят между собой поставщиков и потребителей трудовых ресурсов (предпринимателей). Их особенностью является то, что товар, представленный на них, является стандартизированным и однородным по своей структуре.
- 4.

Фондовые биржи – биржи, занимающиеся операциями с фондовыми ценностями, т.е. с бумагами, допущенными к торговле на бирже.

5.

Фрахтовые биржи - как видно из названия, занимаются торговлей фрахтовочными контрактами.

6.

Валютные биржи – разновидность фондовых бирж, специализирующихся на операциях валютами различных государств.

У биржевых операций есть 2 основные разновидности:

1.

кассовые;

2.

срочные.

Кассовые сделки по факту проводятся моментально, хотя де-юре полностью оформляются только через некоторое время. Срочные проводятся в определенный срок, который устанавливается участниками.

Первая в России биржа создана по указу царя Петра I в 1703 году и открыта в Санкт-Петербурге. Поскольку идея вводилась в принудительном порядке и в условиях ограниченно развитой экономической системы, биржа не функционировала почти сто лет. Ситуация изменилась в начале 19 века, когда облигации Государственных займов начинают поступать в обращение, а с 1827 года. В течении всего 19 века биржи начинают появляться в крупных городах страны. Следующими катализаторами развития бирж стали рыночные реформы 1861 года, развитие хлебной торговли, интенсивное развитие сети железных дорог и появление коммерческих банков.

В итоге, к 1913 году общее количество бирж достигло 115, среди них преобладали товарные биржи, где доминировали торги сельскохозяйственной продукцией и сырьем. В советский период биржи существовали в период НЭПа и основные функции заключались в определении спроса и предложения, котировке цен и регламентировании сделок. В настоящее время можно считать, что после биржи бума в постсоветский период биржи заняли свою функциональную нишу в рамках рыночных отношениях современной России.

3.

### **Выбор партнера в коммерческой деятельности**

Предприниматель, являясь собственником фирмы, представляет свою фирму во всех инстанциях, взаимодействует с различными элементами внешней и внутренней среды, к которым относятся покупатели, поставщики конкуренты, кредиторы, арбитражные суды, группы инвесторов, местные органы власти, законодательные и правовые органы, общество, СМИ, образовательные учрежд

сотрудники фирмы и т. д.

Прежде всего, необходимо рассмотреть партнерские связи, которые необходимы любому предпринимателю для достижения поставленных целей по составлению бизнеса.

Партнерские связи – это договорные отношения, которые устанавливаются между несколькими предпринимателями, дающие возможность каждому из них получить искомый уровень прибыли путем обмена результатами деятельности (покупка, поставка продукции) в товарной и денежной форме.

Каждый предприниматель заинтересован в установлении наиболее эффективных форм партнерских связей, но определить наилучший вариант можно лишь путем сравнения различных форм взаимоотношения с каждым партнером.

Закупочная работа является основой коммерческой деятельности в торговле. С неё, по существу, начинается коммерческая работа. Чтобы продать товар покупателю и получить прибыль необходимо располагать товаром.

Для успешного выполнения коммерческих операций по закупкам товаров оптовые базы должны систематически заниматься выявлением и изучением источников закупки и поставщиков товаров. Коммерческие работники должны хорошо знать свой экономический район и его природные богатства, промышленность, сельское хозяйство, производственные возможности и ассортимент вырабатываемых изделий на промышленных предприятиях.

Учитывая большое многообразие поставщиков товаров, их можно классифицировать на несколько групп по различным признакам (функциональным, территориальным, формам собственности, ведомственной принадлежности и др.).

Специфика поиска покупателем информации о [потенциальном контрагенте](#) заключается в том, что в первую очередь его как покупателя интересует товар, т. е. его цена, качество, условия поставки, условия платежа, дополнительные услуги по послепродажному обслуживанию и т. п. Информация же о продавце как таковом, т. е. его финансовое положение, опыт работы в подобного рода сделках, надежность в выполнении взятых на себя обязательств и пр., интересует не всех покупателей.

#### **1.4 Договорная работа в коммерческой деятельности**

Договорная работа на предприятии заключается в подготовке проекта, согласовании и контроле исполнения условий договора.

В зависимости от разновидности договора (договор на поставку товара, выполнение работы и оказание услуг, договор аренды, займа, кредитный договор и т.д.) при его составлении стороны должны обратить внимание на существенные его условия.

Во-первых, предмет договора – существенное условие, без которого не может существовать договор, в его предмете отражается название и признаки, которые помогают классифицировать договоры на отдельные виды.

Во-вторых, права и обязанности сторон. Названия этого пункта в договоре говорит само за себя, стороны прописывают свои права и обязанности, касающиеся исполнения предмета договора.

Любое нарушение прописанных прав или неисполнение обязанностей приводит стороны к следствию по пункту договора «Ответственность сторон», а также к расторжению договора или рассмотрению в суде.

В некоторых видах договоров существенным условием может являться Цена и порядок взаиморасчетов. В данном пункте обозначаются цена договора, сроки, способ и другие аспекты, связанные с оплатой.

В-четвертых, ответственность сторон. В данном пункте обозначается ответственность сторон в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В-пятых, порядок разрешения споров.

В-шестых, порядок изменения и расторжения договора

В-седьмых, срок действия договора.

Коммерческий договор – это возмездный гражданско-правовой договор, где сторонами или одной из сторон выступают предприниматели, заключенный в коммерческих целях и влекущий за собой возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей в сфере предпринимательской деятельности.

В гражданском праве выработана целая система коммерческих договоров, учитывающих особенности отдельных видов экономических отношений. Сторонами договора могут быть как граждане, так и юридические лица.

Возможно заключение договора как предусмотренного, так и не предусмотренного законом и иными правовыми актами. При этом договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, действующим в момент его заключения. Такие правила могут быть установлены законом и иными правовыми актами.

Условия договора стороны определяют самостоятельно, за исключением случаев, когда содержание соответствующего условия предписано действующим законодательством.

Основными видами договоров, применяемых в торговле, являются:

- договор купли-продажи;
- договор розничной купли-продажи;
- договор поставки;
- договор складского хранения;
- договор комиссии;
- трудовой договор.

Кроме перечисленных, между субъектами коммерческой деятельности возможно заключение договоров (аренды, перевозки груза и т. д.), в том числе и смешанных, т. е. содержащих элементы различных договоров, предусмотренных законом.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ договор считается заключенным только в том случае, когда стороны достигнут соглашения по всем его существенным условиям.

Существенными являются условия о предмете договора, условия, названные в законе или иных правовых актах как существенные, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

В процессе заключения договора в письменной форме можно выделить три этапа:

На первом этапе заинтересованная в заключении договора сторона направляет другой стороне предложение о его заключении. Такая сторона называется оферентом, а предложение – офертой.

На втором этапе происходит рассмотрение получившей оферты стороной ее условий.

На третьем этапе происходит заключение договора.

Заключив договор, стороны берут на себя обязательства, вытекающие из него. Эти обязательства должны выполняться надлежащим образом.

Если одна из сторон не исполнит своих обязательств по договору или исполнит их ненадлежащим образом, то это приведет к возникновению убытков у другой (потерпевшей) стороны. В этом случае потерпевшая сторона (кредитор) может требовать от стороны, нарушившей обязательство (должник), возмещения причиненных ей убытков.

На основе изученного материала **можно сделать вывод**, что коммерческая деятельность на **предприятии выполняет очень важную роль**, так как от нее напрямую зависит результат деятельности предприятия.

Коммерческая деятельность может осуществляться в разнообразных формах, которые были перечислены в главе. На современном этапе своего развития она представляет собой комплекс вид деятельности, связанный с куплей-продажей товаров, услуг и результатов.

## **Глава 2 Характеристика коммерческой деятельности на предприятии**

1.

### **Характеристика предприятия**

ГАУ ЦОУ «Мой бизнес» – государственное автономное учреждение, центр оказания услуг «Мой бизнес» было зарегистрировано 14 мая 2009 года с целью консультирования по вопросам коммерческой деятельности и управления. По данным ЕГРЮЛ от ФНС на 26 мая 2022 года организация является действующей.

Юридический адрес предприятия: 454006, г. Челябинск, ул. Российская, д. 110 к1

Основной целью деятельности Центра «Мой бизнес» является:

- организация оказания комплекса услуг, сервисов и мер поддержки
- субъектам малого и среднего предпринимательства, в том числе
- финансовых (кредитных, гарантийных, лизинговых) услуг,
- консультационной и образовательной поддержки, поддержки по созданию и
- модернизации производств, поддержки социального предпринимательства,
- женского предпринимательства, предпринимателей, осуществляющих
- деятельность в таких сферах, как благоустройство городской среды и
- сельской местности, экологии, спортивной отрасли и т.д. По привлечению инвестиций и сотрудничеству с инвесторами, и иных организаций,
- оказывающих поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства.
- Сейчас уже открыто 79 центров по всей стране, а до 2023 года они появятся в каждом регионе. Всего же к 2024 году будут функционировать не менее 100 центров «Мой бизнес» в городах с населением свыше 100 тыс. человек.

Центры «Мой бизнес» формируют сервисную модель оказания поддержки, объединяя целый ряд объектов инфраструктуры поддержки для малого и среднего бизнеса на одной площадке:

- центр поддержки предпринимательства;
- центр инноваций в социальной сфере;
- центр поддержки экспорта;
- центр народно-художественных промыслов;
- региональный центр инжиниринга;
- центр молодёжного инновационного творчества;
- центр сертификации, стандартизации и испытаний;
- центр кластерного развития;
- коворкинг.

Нацпроект предлагает необходимые меры по поддержке предпринимательства на всех этапах развития бизнеса – от появления идеи до выхода на экспорт: финансовые, имущественные, образовательные и другие.

Речь идёт о льготной ставке по кредиту, возможности взять микрозайм или кредит под госгарантию. Помимо финансовых услуг, можно получить оборудование в лизинг, а также заручиться поддержкой государства по специальным программам развития моногородов, получить агроподдержку, стать резидентом промышленного парка или технопарка, принять участие в закупках крупнейших заказчиков и другие направления.

Например, для предпринимателей, продвигающих свою продукцию за рубеж, на базе центров «Мой бизнес» созданы центры поддержки экспорта. В них предприниматели могут получить финансовые и нефинансовые услуги, позволяющие увеличить географию поставок и расширить бизнес. Это организация выставок и бизнес-миссий, которые способствуют заключению предпринимателями экспортных контрактов, помощь в патентовании, экспортная аналитика, а также страхование, участие в международных выставках и др.

Сейчас услуги института поддержки в нашей области, кроме Челябинска, доступны в Магнитогорске, Кыштыме и Златоусте. Там работают филиалы. Стратегия развития центра «Мой бизнес» на Южном Урале предполагает запуск в ближайшие два года «окон для бизнеса» в Южноуральске, Сатке, Верхнем Уфалее и Карталах (в 2022-м). Кроме того, Челябинская область станет пилотным регионом.

по цифровизации бизнес-процессов.

2.

## **Коммерческие риски и способы их уменьшения**

Центральное место в оценке предпринимательского риска занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности.

Деятельность любого предприятия основана на сделках, своевременное исполнение которых партнерами и контрагентами является одним из важнейших условий устойчивости и прогнозирования работы предприятия. Поэтому риски, связанные с неисполнением хозяйственных договоров, выделяются специалистами в отдельную группу.

Среди таковых можно отметить риск отказа партнера от заключения договора после переговоров, риск возникновения дебиторской задолженности, риск заключения договора с неплатежеспособным партнером, риск заключения договора на условиях, отличающихся от обычных, и пр.

Любая коммерческая деятельность (предпринимательская деятельность) всегда связана с риском. Почти все решения в коммерческой деятельности предприниматели принимают в условиях неопределенности, при которой из нескольких вероятных вариантов выбирается один оптимальный вариант.

Коммерческая деятельность всегда ориентируется на достижение соответствующих результатов и требует для достижения этих результатов принятия управленческих решений. В коммерческой деятельности риск можно понимать в качестве экономической категории, отражающей возможность появления неблагоприятной ситуации или неудачного исхода деятельности.

Рассмотрим основные виды коммерческого риска:

- риск как следствие рискованной коммерческой сделки;
- риск, связанный с изменением цены;
- риск, связанный с действиями конкурентов;
- риск невыполнения договорных обязательств партнера;
- риск потери товара от пожара и других стихийных бедствий;
- риск, связанный с непредвиденными политическими событиями.

Эти факторы усиливают риск в коммерческой деятельности в первую очередь.

Большое значение для снижения инновационного риска играет организация защиты коммерческой тайны в организации. Выбор конкретного пути минимизации риска в инновационной деятельности зависит от опыта руководителя и возможностей инновационной организации. Однако для достижения более эффективного результата, как правило, используется не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях осуществления проекта.

Коммерческая деятельность ЦОУ «Мой бизнес» в наибольшей степени подвержен следующим наиболее значимым, для данной организации, коммерческим рискам:

1. Операционный риск;
2. Риск несоответствия требованиям законодательства;
3. Риск стратегии;
4. Риск проекта;
5. Политический риск
6. Риски форс-мажорных ситуаций;

В связи с тем, что уровень риска может существенно измениться в течение определенного периода времени под воздействием внутренних и внешних факторов, организация должна разработать систему управления рисками в следующих целях:

- обеспечить максимальную сохранность собственных средств;
- минимизировать отрицательное воздействие внешних и внутренних факторов;
- повысить ответственность перед клиентами, контрагентами и инвесторами;
- повысить финансовую устойчивость (т.к. основная опасность финансовых рисков заключается в неустойчивости денежных потоков во времени) и усовершенствовать механизмы управления рисками.

### **2.3 Защита коммерческих интересов в коммерческой деятельности**

Коммерческие интересы находятся в постоянном противоречии (интересы продавца и покупателя, интересы заказчика и подрядчика, интересы конкурирующих предпринимателей и т.д.) С учётом

обстоятельства каждый субъект должен защищать свои коммерческие интересы, поскольку их интересы будут ущемлены вплоть до невозможности их реализации. Особенно большую роль это положение играет в коммерции, где постоянно реально создаются ситуации, когда наиболее полная реализация коммерческого интереса одного субъекта возможна за счёт ущемления интереса другого субъекта.

За много лет развития предпринимательства и коммерции сформировались определённые системы защиты коммерческих интересов, свойственные каждому уровню действующих субъектов.

Общая характеристика механизмов защиты экономических интересов предприятий и предпринимателей условно подразделяется на систему внутренних и внешних мер обеспечения правовой безопасности,

К внутренним мерам правовой безопасности относится деятельность бухгалтерского и юридического отделов, служб анализа и контроля, системы охраны и т.д.

Заклячая сделки и подписывая контракты, предприниматели и коммерсанты чаще всего исходят из того, что эти сделки и контракты должны исполняться. Однако в реальной жизни действует много факторов, которые могут повлиять на возможности и желания контрагентов (как продавца, так и покупателя) исполнить свои обязательства по договору.

1. В **тексте контракта должно быть четко указано**, что покупатель обязан принять товар,
2. На тот случай, если покупатель не принимает товар не по вышеизложенным причинам, продавец должен зарезервировать в контракте следующие права:
  - предоставить покупателю разумный дополнительный срок для принятия товара, оставив за собой право потребовать с покупателя возмещения всех понесенных убытков, связанных с задержкой в принятии товара;
  - заявить покупателю о расторжении контракта и потребовать от него возмещения всех понесенных убытков, связанных с таким расторжением;
3. Если контракт не содержит ссылку на базисные условия поставки в соответствии с «Инкотермс 2000», указать в тексте обязательство покупателя уплатить цену товара, установленную продавцом.
4. Продавец должен предусмотреть защиту своих интересов по выполнению покупателем дополнительных обязательств, таких как дополнительное согласование покупателем спецификации товаров, испытание образцов товаров с целью подтверждения поставок по таким образцам, сообщение продавцу разрядки поставок товаров грузополучателям, получение импортных лицензий и т.д.

В ЦОУ «Мой бизнес» защита экономических интересов предприятий и предпринимателей осуществляется и подразделяется на систему внутренних и внешних мер обеспечения правовой безопасности,

К внутренним мерам правовой безопасности относится деятельность бухгалтерского и юридического отделов, служб анализа и контроля, системы охраны и т.д.

Внешние способы защиты коммерческих интересов отражены в Российском законодательстве в основном как меры по обеспечению исполнения обязательств, возникающих из договорных отношений контрагентов.

Есть предусмотренные законом меры имущественного характера, стимулирующие и принуждающие к надлежащему исполнению обязательства путем установления дополнительных гарантий удовлетворения требований кредитора.

В соответствии с п. 1 ст. 329 ГК РФ исполнение обязательств может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором.

В настоящее время в условиях низкого уровня договорной дисциплины, ненадежности и недобросовестности контрагентов все большее развитие получают различные способы обеспечения исполнения обязательств.

Исходя из рассмотренного материала можно сделать вывод, что ЦОУ «Мой бизнес» – это место, куда может обратиться любой гражданин страны, в том числе школьники старше 14 лет и пенсионеры, желающие открыть свой бизнес или пройти обучение по программам бизнес-образования. Помимо консультаций в режиме живого общения или через сайт, но и огромное количество обучающих мероприятий на площадках технопарка.

Мероприятия связаны с популяризацией предпринимательства, с конкретными направлениями работы, финансовой грамотностью, вопросами налогообложения, составлением маркетинговой стратегии.

При рассмотрении отзывов на эту организацию, можно увидеть, что большинство клиентов удовлетворены качеством оказания услуг и подачей информации в центре.

## **Заключение**

В ходе выполнения учебного отчета была изучена сущность, организация и договорная деятельность коммерческой деятельности. В качестве объекта исследования был выбран центр оказания услуг «Мой бизнес».

Для достижения заданной цели были решены следующие задачи:

1. Изучение структуры предприятия, ознакомления с уставом, его организационно-правовой структурой и функциями;
2. Анализ производственно-хозяйственной деятельностью предприятия;
3. Характеристика договорных отношений предприятия с потребителями.

В первой главе было дано понятие коммерческой деятельности и её организации, изучен выбор партнера, рассмотрена договорная деятельность в коммерческой деятельности предприятия. Во второй главе была приведена характеристика коммерческой деятельности центра оказания услуг «Мой бизнес».

Анализируя сегодняшнюю коммерческую деятельность в центре «Мой бизнес» можно сделать вывод, что она достаточно разнообразна и работает достаточно эффективно, принося при этом соответствующие результаты.

### **Список использованных источников и литературы**

#### *Нормативно-правовые и другие официальные документы*

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

#### *Литература*

2. Баринов А. М., Бушев А. Ю., Городов О. А. Коммерческое (предпринимательское) право. Учебник. В 2-х томах. Том 2 / под ред. Попондопуло В. Ф. М: Проспект, 2020. 640 с.
3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. Учебник. - 9-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2006. - 504 с.
4. Бунеева, А.А. Коммерческая Деятельность: Организация И Управление / А.А.Бунеева. – М.: РГГУ, 2016. – 320 с.
5. Жукова, Т. Н. Коммерческая деятельность / Т.Н. Жукова. – М.: Вектор, 2017. – 256 с.
6. Бобков, А. Л. Коммерческая деятельность фирмы / А.Л. Бобков, Н.П. Карпусь. – Москва: 2017. – 144 с.
7. Виноградова С. Н. Коммерческая деятельность: учеб. для вузов / С.Н. Виноградова, О.В.

- Пигунова. - Минск: Выш. шк., 2009. - 623 с.
8. Липень Л.И. Образцы договоров, используемые в хозяйственной деятельности/ Л.И. Липень, Н.Г. Володько. - 8-е изд., перераб и доп. - Минск: Амалфея, 2006. - 456 с.
  9. Осипова Л.В. Основы коммерческой деятельности: учеб. для вузов / Л.В. Осипова, И.М. Осипов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

### *Электронные ресурсы*

10. Организация коммерческой деятельности производственного предприятия, [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://studbooks.net>, (дата обращения 28.05.22)
11. Теоретические основы коммерческой деятельности, [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://studbooks.net> (дата обращения 29.05.22)
12. Договора и их виды, как одна из форм организации коммерческой деятельности по работе с контрагентами, [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.evkoval.org> (дата обращения 28.05.22)
13. Как выбрать правильного партнера, [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.forbes.ru> (дата обращения 29.05.22)
14. Официальный сайт организации ЦОУ «Мой бизнес», [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://xn--74-9kcqjffxnf3b.xn--p1ai/> (дата обращения 27.05.22)
15. Центры «Мой бизнес»: для кого и зачем? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://msp29.ru/ru> (дата обращения 29.05.22)
16. Построить бизнес за счет государства: все условия программы «Мой бизнес», [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://fintolk.pro> (дата обращения 28.05.22)
17. Центры "Мой бизнес": на каких услугах предприниматели могут сэкономить время? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://n.tass.ru> (дата обращения 29.05.22)

Приложение 1 - Организационная структура предприятия

Приложение 2- Типы договорных отношений с поставщиками

<b>№</b>	<b>Критерий классификации</b>	<b>Виды договоров</b>	<b>Пояснение</b>
1	Возмездность	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Безвозмездный</li> <li>b. Возмездный</li> </ul>	Важно наличие встречного удовлетворения, то есть получает ли что-то другая сторона договора.
2	Взаимность	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Односторонний</li> <li>b. Взаимный</li> </ul>	В основе лежит распределение прав и обязанностей по договору.
3	Предмет договора	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Передача имущества в собственность</li> <li>b. Строительные работы</li> <li>c. Образовательные услуги</li> </ul>	Существует много предметов договоров, нередко договор может содержать элементы разных видов (подряда, аренды, поставки). Правовое регулирование применяют в

			зависимости от вида договора. Частности. от этого зависит, какие именно обязательные условия нужно согласовать.
4	Количество сторон	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Двусторонний</li> <li>b. Многосторонний</li> </ul>	<p>ГК РФ говорит, что договор –</p> <p>это соглашение двух или нескольких лиц. Поэтому верхний предел численности не ограничен.</p>
5	Правовой статус сторон	<p>Между:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. физическими лицами;</li> <li>b. юридическими лицами;</li> <li>c. юридическим и физическим лицом</li> <li>d. с участием госорганов</li> </ul>	В гражданско-правовые договоры могут вступать все, кто обладает право- и дееспособностью по ГК РФ.
6	Форма	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Устная</li> <li>b. Письменная простая</li> <li>c. Письменная нотариальная</li> <li>d. С обязательной регистрацией</li> </ul>	Необходимо проверять, какую форму сделки предписывает законодательство. Также проверьте, нет ли требования о регистрации договора.
7	Момент заключения	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Консенсуальный</li> </ul>	

		b.	Реальный	Три критерия:
		c.	С государственной регистрацией	l.
				достигли ли согласия по существенным условиям;
				m.
				есть ли обязанность передать имущество;
				n.
				необходима ли регистрация в госорганах.
8	Момент вступления в силу	a.	В момент заключения	По общему правилу договор вступает в силу в момент заключения (ст. 425 ГК РФ). Однако стороны могут предусмотреть специальные условия и сроки.
		b.	При наступлении условия	

Приложение 3 – схема работы центра «Мой бизнес»

Приложение 4 – схема взаимодействия в контакт центре «Мой бизнес»