Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ

Факультет компьютерного проектирования

Кафедра проектирования информационно-компьютерных систем

Отчет

по лабораторной работе №2

на тему:

**Описание предметной области. Анализ существующих аналогов разрабатываемого программного средства. Разработка функциональной модели предметной области**

Проверил: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ФИО преподавателя

(подпись)

Выполнил: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ФИО студента

(подпись)

Минск, 2021

На первом этапе проектирования информационной системы необходимо выполнить анализ предметной области, то есть определить объекты предметной области и связи между объектами.

При выборе состава и структуры предметной области возможны два подхода: функциональный и предметный.

Функциональный подход реализует принцип движения «от задач» и применяется, когда определен комплекс задач, для обслуживания которых создается информационная система. В этом случае можно выделить минимальный необходимый набор объектов предметной области, которые должны быть описаны.

В предметном подходе объекты предметной области определяются с таким расчетом, чтобы их можно было использовать при решении множества разнообразных, заранее не определенных задач. Чаще всего используется комбинация этих двух подходов.

Предметная область данного курсового проекта: «Договорная деятельность торгового предприятия», то есть основным объектом предметной области является договорная деятельность. Данная область и будет подробно и детально рассмотрена далее в рамках данного подраздела.

В процессе продвижения товаров на рынок торговля выполняет связующие функции между производством и потреблением. Возникающие при этом отношения, базирующиеся на договорной основе, называются хозяйственными связями. Хозяйственные связи, их организация, регулирование и непосредственное осуществление выражают сущность договорной работы.

Осуществляющийся переход экономики страны от административно-командной экономики к рыночной существенно расширил возможности торговых организаций по установлению взаимоотношений с поставщиками товаров. В настоящее время в хозяйственные связи по поставкам товаров могут вступать оптовые и розничные торговые организации на условиях равноправия и свободного выбора партнеров.

При рыночных отношениях соответствующим образом соединено воедино приобретение нужного товара, требуемого качества, в установленные сроки поставки, по приемлемой цене у надежного поставщика. Определённое воздействие оказывает на организацию договорной работы переход от рынка продавца к рынку покупателя, сопровождающийся существенными изменениями в стратегии производства и реализации продукции.

Согласно п. 1 ст. 390 Гражданского кодекса Республики Беларусь договор представляет собой соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Посредством договора субъекты хозяйствования юридически закрепляют право осуществления хозяйственных связей.

Понятие «хозяйственные связи» включает организационные, коммерческие, правовые, административные и другие отношения, складывающиеся между покупателями и продавцами в процессе поставок товаров.

Хозяйственные связи организаций торговли с поставщиками товаров представляют собой совокупность взаимоотношений по поставам товаров народного потребления.

Предметом хозяйственных связей является поставка (купля-продажа) товаров и услуг.

Субъектами же могут выступать юридические и физические лица любых организационно-правовых форм, принявших на себя обязательства по обеспечению тех или иных условий осуществления хозяйственных связей. Они могут выступать в качестве продавцов, покупателей и посредников.

В условиях рыночной экономики централизованное регулирование хозяйственных связей уступает место самостоятельному установлению договорных взаимоотношений между партнерами на базе правовых норм гражданского законодательства.

В договор могут включаться обязательства, урегулированные и неурегулированные законодательными и нормативными актами. Это позволяет партнерам по хозяйственным связям расширять возможности ведения свободной купли-продажи товаров и отражать в договоре свои интересы.

В то же время договорная деятельность существенно усложнилась и требует квалифицированного подхода коммерческих работников для ее эффективного осуществления.

Договорная деятельность включает в себя следующие этапы:

1 Преддоговорный этап, который включает в себя подготовку организаций торговли к заключению договоров с поставщиками товаров. На том этапе коммерческие и юридические специалисты организаций ведут предварительные переговоры с потенциальными поставщиками о предстоящей сделке, готовят проекты договоров и необходимые документы. Торговые переговоры требуют от принимающих в них участие специалистов глубоких знаний в области хозяйственного права, менеджмента, психологии, товароведения, экономики, ценообразования, владения необходимой коммерческой информацией и практическими навыками в переговорном процессе.

2 Заключение, изменение и расторжение договора. Наиболее часто в практике используются договоры поставки.

3 Учет и контроль исполнения договорных обязательств. После заключения договора поставки он приобретает юридическую силу и стороны обязаны соблюдать принятые на себя обязательства. За их нарушение сторона, допустившая данное нарушение несет имущественную ответственность в размерах, указанных в договоре либо в соответствии с положением о поставках товаров в Республике Беларусь.

В настоящее время основным нормативно-правовым документом для регулирования коммерческих взаимоотношений по поставкам товаров является Гражданский кодекс Республики Беларусь, в котором определены порядок заключения, изменения, исполнения и прекращения действия договоров поставки. В нем также определено право Совета Министров Республики Беларусь утверждать Положение о поставках товаров.

Закон Республики Беларусь «О поставках товаров для государственных нужд» наряду с Гражданским кодексом является одним из основных документов, регулирующих взаимоотношения предприятий и организаций по поставкам товаров.

Помимо данных документов правовое регулирование договорной деятельности и хозяйственных связей по поставкам товаров осуществляются следующими подзаконными нормативно-правовыми актами:

– положение о поставках товаров в Республике Беларусь (1996 г.);

– указ Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров» (от 07.03.2000 № 117);

– указ Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах заключения договоров и исполнения обязательств на территории Республики Беларусь» (от 15.08.2005 № 373 с изменениями и дополнениями) и другие.

Порядок заключения и исполнения внешнеторговых договоров определяется Венской конвенцией о международных договорах купли-продажи.