

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/otchet-po-praktike/76597>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Юриспруденция

Содержание

Индивидуальное задание на учебную практику 3

Введение 4

Отчет о выполнении индивидуального задания 5

Заключение 13

Список использованных источников 14

Дневник прохождения учебной практики 15

Отзыв-характеристика руководителя практики от принимающей организации 16

в масштабах государства, так и в масштабах отдельно взятого предприятия. В любой современной организации главное богатство - это работающие в ней люди, то есть, человеческие ресурсы. Причем, в стратегической перспективе развития бизнеса, значимость человеческого фактора будет возрастать. Поэтому на сегодняшний день особенно актуальным является вопрос повышения мотивации персонала, а, следовательно, повышения эффективности и производительности труда.

За последнее десятилетие статус работника эволюционировал от досадной, но необходимой статьи расходов, до основного источника прибыли. В связи с этим сотрудник стал рассматриваться как важнейший элемент капитала компании, а затраты на оплату его труда, повышение квалификации и создание эргономичного рабочего места как особый вид инвестиций. Правильно построенное управление персоналом, стало фактором, повышающим конкурентоспособность организации.

В связи со сложившейся на рынке товаров и услуг конкуренцией предъявляются все большие требования к производителям данных услуг. В результате этого в мире бизнеса выживают наиболее сплоченные команды профессионалов. В многочисленных исследованиях зарубежных и отечественных компаний в качестве одного из ключевых факторов конкурентоспособности выделяется ориентация на повышение производительности через заботу о людях. Организации, в которых преобладает такая практика, считают своих сотрудников наиболее важным фактором успеха и развития.

Практика проходила на ООО «Газпром подземремонт Уренгой».

Отчет о выполнении индивидуального задания

Общество с ограниченной ответственностью «Газпром подземремонт Уренгой» (далее по тексту, ООО «Газпром подземремонт Уренгой») является частным коммерческим предприятием и осуществляет свою деятельность в соответствии с Уставом предприятия, Конституцией РФ, Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и действующим законодательством РФ.

Организация управления ООО «Газпром подземремонт Уренгой» строится по линейно-функциональному принципу (рис. 1).

Рис. 1. Организационная структура предприятия ООО «Газпром подземремонт Уренгой»

В настоящее время на ООО «Газпром подземремонт Уренгой» действует линейно-функциональная структура управления.

Основные направления деятельности юридической службы организации:

локальное (внутреннее) нормотворчество и обеспечение законности организационно-распорядительной документации;

договорно-правовая работа;

претензионно-исковая работа;

правовое обеспечение функционирования организационно-правовой формы коммерческой организации (условно-корпоративная работа);

обеспечение правовыми средствами качества выпускаемой продукции (работ, услуг);

обеспечение социального партнерства в организации, контроль за соблюдением трудового законодательства, участие во взаимодействии с представительными органами работников;

формирование правовой культуры сотрудников ООО «Газпром подземремонт Уренгой»

С точки зрения локального (внутреннего) нормотворчества юридическая служба осуществляет предварительную проверку соответствия действующему законодательству и интересам организации и принимает участие в разработке внутренних документов организации, касающихся различных сфер ее деятельности: корпоративной, трудовой и др.

Юридическая служба осуществляет контроль за соответствием требованиям законодательства и внутренним документам организации организационно-распорядительной документации: приказов, распоряжений, инструкций, других нормативных актов, изданных руководителями организации, и принимает меры к изменению актов, принятых с нарушениями действующего законодательства или внутренних документов организации, либо к отмене актов, утративших силу.

Договорно-правовая работа независимо от экономического уклада (плановая или рыночная экономика) является существенной составляющей правового обеспечения хозяйственной деятельности организации любой организационно-правовой формы.

Договорно-правовая работа коммерческой организации должна обеспечивать:

своевременное и качественное заключение предпринимательских договоров различных видов с контрагентами организации на условиях, максимально удовлетворяющих ее экономические интересы;

строгий контроль за исполнением договорных обязательств самой организацией и ее контрагентами;

анализ причин, вызывающих неисполнение или ненадлежащее исполнение договоров в сфере предпринимательства, а также разработку мероприятий по устранению этих причин.

Будучи самостоятельным субъектом предпринимательской деятельности, любая организация свободна при выборе контрагентов. В связи с этим возникает определенная ответственность в вопросе определения лиц, с которыми организация планирует вступать в отношения при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности. Данная ответственность заключается в том, что хозяйственные связи с контрагентами сопряжены с проявлением разного рода рисков.

Ключевые риски контрагентов связаны с различными мошенническими действиями: нарушение срока поставки, качества, номенклатуры, цен и условий поставок. В случае покупателя это может выражаться в нарушении срока и порядка оплаты, изменении ранее согласованных цен и объема закупки. Мошенничество поставщиков может проявляться в хищении денежных средств, полученных от покупателей, с применением разных способов манипуляций и обмана.

Вместе с тем, организация-налогоплательщик несет и налоговый риск. Зачастую приобретение продукции или услуг у «недобросовестного» контрагента становится причиной для отказа в вычете по НДС и в праве учесть понесенные расходы для расчета налога на прибыль. В этом случае налоговый орган может отнести «излишние» расходы и вычеты к «необоснованной налоговой выгоде». Подобные претензии со стороны налогового органа грозят налогоплательщику доначислениями по налогу на прибыль и НДС, штрафами и пенями.

При работе с контрагентами организация может сталкиваться со следующими видами рисков:

неисполнение обязательства возврату коммерческого кредита в случае рассрочки или отсрочки платежа, предоставленных контрагенту;

неисполнение обязанности по поставке товаров по завершению срока, оговоренного в контракте;

неисполнение или несвоевременное исполнение обязанности по возврату экспортного кредита;

неисполнение обязанности принять право собственности на отгруженные контрагенту товары;

невозврат авансового платежа в случае нарушения сроков поставки продукции, оказания услуг.

Основными причинами возникновения контрагентского риска можно назвать:

1. несостоятельность контрагента, наличие признаков банкротства;

2. политические события;

3. авария, катастрофа, пожар, стихийное бедствие, которые повлекли длительную остановку производства

контрагента.

Риски контрагентов — это внешние риски, для снижения вероятности их появления и негативных последствий при их наступлении организации следует разработать методику проверки контрагентов и выработать систему контроля операций с поставщиками, заказчиками, подрядчиками и потребителями.

Способы проверки контрагента

1. Запрос у контрагента копий учредительных документов до заключения сделки. На основании полученных данных целесообразно

Список использованных источников

1. ГОСТ Р ИСО 10002-2007 Менеджмент организации. Удовлетворенность потреби—теля. Руководство по управлению претензиями в организациях. Электронный ресурс. - Режим доступа:

<http://docs.cntd.ru/document/gost-r-iso-10002-2007>

2. Агарков А. П. Управление качеством. - М.: Дашков и К', 2013. - 217 с.

3. Андиряков, В.В., Фролова, И.И. Улучшение качества работы с претензиями на предприятии/ В сборнике: Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование»: сборник научных трудов Международной молодежной научно—практической конференции. Ответственный редактор Павлов Е.В., 2014. - С. 44-47.

4. Гончарова, И.И., Гончаров, О.Ю. Разработка системы управления жалобами и рекламациями клиентов как фактор повышения конкурентоспособности предприятий сферы услуг// Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособно—сти. 2016. - Т. 2. - № 5 (5). - С. 179-182.

5. Горленко О.А. Менеджмент качества: анализ основных определений. //Методы менеджмента качества. - 2013. - №12. - С. 34-36.

6. Просветов Г. И. Управление качеством: задачи и решения. - М.: Альфа- Пресс, 2016. - 167 с.

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/otchet-po-praktike/76597>