

## **ОТЧЕТ**

о прохождении ознакомительной практики  
с «\_\_\_»\_\_\_\_\_ 2025г. по «\_\_\_»\_\_\_\_\_ 2025г.  
Общество с ограниченной ответственностью «Альмадина»

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ ООО «АЛЬМАДИНА» .....	4
1.1 История создания и развития ООО «Альмадина» .....	4
1.2 Вид экономической деятельности ООО «Альмадина» .....	5
1.3 Организационно-правовая форма ООО «Альмадина» .....	5
1.4 Вышестоящий орган управления ООО «Альмадина» .....	5
1.5 Тип ООО «Альмадина» по различным видам .....	5
1.6 Характеристика выпускаемой продукции ООО «Альмадина» .....	6
2 ОЗНАКОМЛЕНИЕ С ДОЛЖНОСТНОЙ ИНСТРУКЦИЕЙ СПЕЦИАЛИСТА-ЭКОНОМИСТА ООО «АЛЬМАДИНА» .....	7
3 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В ООО «АЛЬМАДИНА» .....	10
Заключение .....	13
Список использованных источников .....	14
ПРИЛОЖЕНИЕ А ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ ЭКОНОМИСТА .....	15

## ВВЕДЕНИЕ

В современном мире, где конкуренция становится все более жесткой, франчайзинг предоставляет возможность как крупным компаниям, так и начинающим предпринимателям эффективно развивать свой бизнес, используя преимущества совместного сотрудничества и синергии.

Франчайзинг – это проверенная бизнес-модель, позволяющая предпринимателям начать собственное дело, используя уже готовую и отлаженную систему. Она предполагает передачу франчайзером (владельцем бренда и бизнес-модели) прав на использование его торговой марки, технологий и методов ведения бизнеса франчайзи (предпринимателю, приобретающему франшизу).

Актуальность франчайзинга обусловлена рядом факторов. Во-первых, это снижение рисков при старте бизнеса. Франчайзи получает доступ к известному бренду, проверенным технологиям и поддержке франчайзера, что значительно уменьшает вероятность провала. Во-вторых, это ускоренный рост. Благодаря масштабируемости модели франчайзинга, компании могут быстро расширить свою сеть и охватывать новые рынки.

Франчайзинг предоставляет франчайзи ряд преимуществ, включая обучение, маркетинговую поддержку и доступ к налаженным каналам поставок. Франчайзер, в свою очередь, получает возможность расширить свой бизнес, не неся при этом значительных капитальных затрат.

Однако, стоит отметить, что франчайзинг не лишен и недостатков. Франчайзи должен соблюдать строгие правила и стандарты, установленные франчайзером, что может ограничивать его свободу действий. Кроме того, необходимо выплачивать роялти и другие платежи франчайзеру, что может снижать прибыльность бизнеса.

Цель ознакомительной практики: изучение деятельности ООО «Альмадина».

Для достижения цели необходимо решить ряд задач:

- рассмотреть историю создания ООО «Альмадина»;
- дать организационную характеристику ООО «Альмадина»;
- изучить должностную инструкцию экономиста ООО «Альмадина»;
- рассмотреть использование франчайзинга в ООО «Альмадина» (формы, виды, предоставляемые преимущества).

Объект исследования: ООО «Альмадина».

Предмет исследования: управленческо-экономическая деятельность ООО «Альмадина».

# 1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ ООО «АЛЬМАДИНА»

## 1.1 История создания и развития ООО «Альмадина»

Согласно данным ЕГР Республики Беларусь, компания ООО "Альмадина" — или общество с ограниченной ответственностью "Альмадина" — зарегистрирована 5 июля 2020 года, решение о регистрации принял Минский городской исполнительный комитет. Компании был присвоен УНП 193439295.

Текущий юридический адрес компании — 220088, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Смоленская, 2Г.

ООО «Альмадина» представляет бренд парфюмерии Азмирли.

Фирма «Азмирли» реализует как парфюмерные аналоги популярных мировых марок, так и уникальные ароматы, разработанные собственными специалистами.

Основателем предприятия является потомственный парфюмер сирийского происхождения, создающий неповторимые композиции для фирменного магазина. Его семья на протяжении столетий занималась разработкой разнообразных сочетаний, передающих атмосферу Востока и его наследие. Фамилия мастера и наименование компании совпадают.

"Азмирли" – единственный белорусский парфюмерный бренд, обладающий собственным производством. Это является залогом высокого качества продукции, поставляемой в торговые точки.

В настоящее время сеть компании включает 31 торговую точку, расположенную в 18 белорусских городах. Помимо обычных магазинов, имеется специализированный магазин, предлагающий масла. Кроме того, функционирует онлайн-магазин с возможностью оформления заказов и доставки. Компания также ведет активную страницу в Инстаграм, где ее аудитория составляет 200 000 подписчиков.

Что касается концентрации масел, то в духах она самая высокая и колеблется от 20 до 30%. В парфюмированной воде этот показатель обычно находится в пределах 15-20%, тогда как туалетная вода содержит от 8 до 15% масел. В одеколоне содержание масел минимально – всего 4%. В ассортименте Azmirli представлена исключительно парфюмерия, с максимальной концентрацией масел, достигающей 30%.

Одним из основных методов привлечения клиентов является ежедневная работа промоутеров возле торговых объектов. Таким образом привлекается большое количество новых покупателей и повышается узнаваемость бренда. Магазины располагаются в топовых торговых центрах и островки находятся в местах с самым большим трафиком. Кроме живого привлечения, компания использует многочисленные методы рекламы в социальных сетях, такие как: совместные розыгрыши, таргетированная реклама, реклама у блогеров и в различных местных новостных пабликах.

Весь контент, который представляется в социальных сетях авторский и

впервые используется на рынке.

Целевая аудитория AZMIRLI. Мужчины и женщины 19-50 лет, которые предпочитают пользоваться качественной парфюмерией по доступной цене.

## **1.2 Вид экономической деятельности ООО «Альмадина»**

Вид экономической деятельности: Розничная торговля парфюмерными и косметическими товарами в специализированных магазинах (код: 47750).

## **1.3 Организационно-правовая форма ООО «Альмадина»**

Организационно-правовая форма предприятия: общество с ограниченной ответственностью.

Собственник предприятия: основателем предприятия является потомственный парфюмер сирийского происхождения Асем Азмирли.

Состав учредителей ООО «Альмадина» определяется данными, зафиксированными в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) и учредительном договоре. Учредителями выступают физические лица. Поэтому в ЕГРЮЛ указываются их полные имена, паспортные данные, адреса регистрации и доли в уставном капитале.

## **1.4 Вышестоящий орган управления ООО «Альмадина»**

Вышестоящий орган управления предприятия: Минский городской исполнительный комитет.

Налоговый орган: Инспекция МНС по Партизанскому району г.Минска.

## **1.5 Тип ООО «Альмадина» по различным видам**

Тип ООО «Альмадина» по размерам: малое предприятие численностью до 100 работников.

Тип ООО «Альмадина» по форме собственности: частное предприятие.

Тип ООО «Альмадина» по уровню специализации: специализированное (производство парфюмерии).

Тип ООО «Альмадина» по характеру потребляемого сырья и методам его переработки: предприятие обрабатывающей промышленности.

Тип ООО «Альмадина» по назначению производимой продукции (работ или услуг): предприятие, производящее предметы потребления (Группа Б).

Тип ООО «Альмадина» по типу производства: серийное производство.

### **1.6 Характеристика выпускаемой продукции ООО «Альмадина»**

В ассортименте парфюмерии представлены более 100 наименований. Топовые и популярные аналоги ароматов: Chanel, Christian Dior, Victoria's Secret, Giorgio Armani и другие. Более 30 селективных ароматов: Tiziana Terenzi, Tom Ford, Escentric Molecules, By Kilian и другие. Присутствуют ароматы собственного производства, разработка учредителя и парфюмера компании Асема Азмирли. ассортимент продукции - около 100 топовых мужских и женских ароматов. Объёмы 30, 50, 100 мл. Периодическое обновление ассортимента согласно трендам.

## **2 ОЗНАКОМЛЕНИЕ С ДОЛЖНОСТНОЙ ИНСТРУКЦИЕЙ СПЕЦИАЛИСТА-ЭКОНОМИСТА ООО «АЛЬМАДИНА»**

Экономический отдел в соответствии с возложенными на него задачами организует работу по их реализации, выполняя следующие функции:

- организация и подготовка исходных данных для составления проектов годового плана финансово-хозяйственной деятельности ООО «Альмадина» по всем видам деятельности;

- тарификация должностей в соответствии с действующим законодательством, формирование списков (окладов) по должностям (профессиям) работников;

- осуществление контроля за соблюдением действующих норм трудового законодательства в части оплаты труда, включая правильность применения окладов, контроль штатно-финансовой дисциплины;

- подготовка и сдача статистических и иных отчетов по финансово-экономической деятельности ООО «Альмадина», в том числе отчет по труду ф. 12-т;

- подготовка расчетов калькуляций, смет и локальных актов ООО «Альмадина» о стоимости продукции;

- разработка экономических норм и нормативов;

- организация комплексного экономического анализа деятельности ООО «Альмадина» и подготовка предложений по улучшению финансового положения.

Согласно утвержденной должностной инструкции основными обязанностями экономиста являются (приложение А):

- осуществление учета деятельности организации по сбыту в соответствии с заключенными договорами с целью обеспечения поставок выпускаемой продукции потребителям (заказчикам) в установленные сроки и полном объеме;

- участие в подготовке проектов перспективных и годовых планов производства и реализации продукции, составлении прогнозов сбыта;

- выполнение работы по заключению договоров на поставку продукции и согласованию условий поставок;

- составление заявок, сводных ведомости заказов и номенклатурные планы поставок;

- разработка нормативов запасов готовой продукции и контроль соответствия их уровня по объему и номенклатуре установленным нормативам;

- приемка и учет нарядов, заказов и спецификаций, представляемых потребителями (заказчиками), проверка соответствия объемов и номенклатуры заказываемой продукции планам производства, а также договорам, действующим стандартам, техническим условиям и другим нормативным документам;

– осуществление контроля за выполнением заказов, соблюдением установленных сроков поставок, номенклатуры, комплектности и качества реализуемой продукции в соответствии с договорными обязательствами;

– участие в изучении потребительского рынка, формировании и расширении коммерческих связей с потребителями, в проведении анализа покупательского спроса, степени удовлетворения требований и запросов потребителей по предлагаемым изделиям, уровня конкурентоспособности продукции на рынке, покупательной способности населения;

– внесение предложений по корректировке цен на предлагаемую продукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок;

– принятие мер по обеспечению своевременного поступления средств за реализованную продукцию;

– оформление транспортных, расчетных и платежных документов;

– подготовка необходимых справок, расчетов, обоснований и других материалов для оформления договоров с заказчиками, составления ответов на поступившие претензии потребителей, а также претензий к поставщикам при нарушении ими условий заключенных договоров;

– участие в проведении маркетинговых исследований по изучению спроса на продукцию организации и перспектив развития рынков сбыта;

– участие в формулировании экономической постановки задач либо отдельных их этапов, решаемых с помощью вычислительной техники, определение возможности использования готовых проектов, алгоритмов и пакетов прикладных программ, позволяющих создавать экономически обоснованные системы обработки информации по сбыту.

В результате анализа должностной инструкции экономиста, утвержденной директором ООО «Альмадина» 16.05.2022 было установлено:

– экономист по сбыту ознакомлен с данной должностной инструкцией под роспись;

– в должностной инструкции определены конкретные трудовые функции (должностные обязанности) служащего, его задачи, функции, права и ответственность по занимаемой им должности служащего;

– должностная инструкция разработана в виде отдельного документа, т.е. ее действие распространяется на всех экономистов по сбыту;

– при разработке должностной инструкции для экономиста по сбыту была использована форма должностной инструкции, размещенная в Унифицированной системе организационно-распорядительной документации (УСОРД);

– структура должностной инструкции состоит из пяти разделов: общие положения, должностные обязанности, права, ответственность, связи по должности;

– должностная инструкция разработана на основании требований Общих положений ЕКСД и соответствующих выпусков ЕКСД. Однако при

этом учтены требования отдельных НПА (в частности, коллективного договора).

Таким образом, работа экономиста играет ключевую роль в обеспечении устойчивого развития предприятия. Его аналитические навыки, экономическое мышление и знание современных методов управления позволяют принимать обоснованные решения и достигать поставленных целей.

Экономист – это стратегический партнер руководства, способствующий повышению конкурентоспособности и прибыльности компании.

Экономист занимается расчетом себестоимости продукции, оценкой эффективности инвестиций и разработкой финансовых моделей.

Важной частью работы экономиста является мониторинг изменений в законодательстве и экономической конъюнктуре. Он анализирует влияние этих изменений на деятельность предприятия и разрабатывает рекомендации по адаптации к новым условиям. Экономист также участвует в разработке стратегии развития предприятия, определяя перспективные направления деятельности и оценивая их экономическую целесообразность.

В своей работе экономист использует современные информационные технологии и программные продукты. Он владеет навыками работы с базами данных, статистическими пакетами и специализированным программным обеспечением для финансового анализа и планирования. Это позволяет ему оперативно обрабатывать большие объемы информации, проводить сложные расчеты и формировать аналитические отчеты.

### **3 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В ООО «АЛЬМАДИНА»**

Франчайзинг, как форма развития бизнеса, представляет собой перспективный инструмент для ООО «Альмадина». Он позволяет масштабировать деятельность, минимизируя риски, связанные с самостоятельным открытием новых филиалов.

ООО «Альмадина» использует франчайзинг для расширения географии присутствия и увеличения узнаваемости бренда. Путем предоставления прав на использование товарного знака и отработанных бизнес-процессов другим предпринимателям, компания получает возможность быстрого роста.

Однако, важно тщательно проработать франчайзинговый договор, четко определив права и обязанности обеих сторон. Контроль качества продукции и соблюдение стандартов обслуживания являются критически важными для поддержания репутации бренда «Азмирли».

ООО «Альмадина» использует франчайзинговую модель для расширения своего присутствия на рынке и увеличения узнаваемости бренда. В основном применяются два вида франчайзинга: товарный и бизнес-формат.

Товарный франчайзинг позволяет партнерам реализовывать продукцию «Азмирли» под ее торговой маркой, соблюдая стандарты качества и мерчандайзинга. Это обеспечивает единообразие представления бренда в различных регионах.

Бизнес-формат франчайзинга предполагает более глубокое сотрудничество, включая передачу не только продукции, но и бизнес-модели, технологий, маркетинговых стратегий и обучения персонала. Франчайзи получают комплексную поддержку, позволяющую эффективно вести бизнес под брендом «Азмирли».

Выбор конкретной формы франчайзинга зависит от масштаба деятельности франчайзи, его опыта и ресурсных возможностей. ООО «Альмадина» стремится к гибкому подходу, предлагая различные варианты сотрудничества для достижения взаимовыгодных результатов.

Для успешной реализации франчайзинговой модели, ООО «Альмадина» тщательно отбирает партнеров, проводя анализ их финансовой устойчивости, управленческих навыков и соответствия корпоративной культуре компании. Это позволяет минимизировать риски и обеспечить долгосрочное и плодотворное сотрудничество.

Особое внимание уделяется обучению франчайзи и их персонала. Разработаны специальные программы, охватывающие все аспекты ведения бизнеса, от управления запасами до обслуживания клиентов. Регулярные тренинги и семинары позволяют франчайзи поддерживать высокий уровень профессионализма и соответствовать стандартам ООО «Альмадина».

Кроме того, ООО «Альмадина» предоставляет франчайзи маркетинговую

поддержку, включая разработку рекламных кампаний, предоставление материалов для продвижения и участие в национальных маркетинговых акциях. Франчайзи получают доступ к разработанному брендбуку и рекомендациям по продвижению, что позволяет им эффективно позиционировать себя на рынке и увеличивать узнаваемость бренда. Это помогает франчайзи привлекать новых клиентов и увеличивать объем продаж.

Условия открытия магазина:

- площадь магазина 4-10 м.кв.;
- численность торгового персонала 2-5 человек;
- стиль оформления витрин.

Финансовые условия открытия франшизы:

- без паушального взноса и роялти;
- первая закупка на условиях частичной предоплаты;
- обучение сотрудников и готовые инструменты по продажам специфического товара;
- тестер каждого аромата в подарок;
- островок в фирменном стиле компании;
- реклама магазина в социальных сетях и на сайте;
- новые клиенты с уже готовой клиентской базы;
- готовое программное обеспечение для работы и контроля магазина.

Преимущества франшизы от ООО «Альмадина»:

- помощь в открытии: расчёт необходимых инвестиций и окупаемости проекта предоставление комплекта материалов для оформления магазина
- подбор торгового центра с высоким трафиком предоставление топовых позиций товара;
- обучение: уникальная система обучения продажам парфюмерии обучение работе с программой управленческого учёта 1с готовые кейсы и инструменты по продаже специфического товара;
- реклама: обеспечение рекламными материалами реклама на сайте и в социальных сетях.

Для обеспечения оперативной поддержки и решения возникающих вопросов, за каждым франчайзи закрепляется персональный менеджер. Он выступает в роли связующего звена между франчайзи и головным офисом, оказывая консультации, помогая в решении проблем и обеспечивая доступ к необходимым ресурсам. Компания уделяет большое внимание обучению и развитию своих франчайзи и их сотрудников. Проводятся регулярные тренинги, семинары и вебинары по различным аспектам ведения бизнеса, от управления персоналом до повышения качества обслуживания. Это позволяет франчайзи постоянно совершенствовать свои навыки и знания, а также повышать эффективность работы своей команды.

ООО «Альмадина» также активно занимается контролем качества предоставляемых услуг и продукции в рамках франчайзинговой сети. Регулярные проверки и аудит позволяют поддерживать единые стандарты

обслуживания и гарантировать соответствие ожиданиям клиентов. В случае выявления несоответствий разрабатываются и внедряются корректирующие мероприятия.

Система франчайзинга ООО «Альмадина» предполагает постоянное совершенствование и адаптацию к меняющимся условиям рынка. Компания отслеживает тенденции, внедряет инновационные решения и предлагает франчайзи новые возможности для развития и увеличения прибыльности их бизнеса. Это делает франчайзинговую модель динамичной и конкурентоспособной.

В целом, франчайзинговая модель, применяемая ООО «Альмадина», представляет собой эффективный инструмент для расширения бизнеса и увеличения узнаваемости бренда, основанный на взаимовыгодном сотрудничестве и комплексной поддержке партнеров. Франчайзинговая модель ООО «Альмадина» представляет собой комплексную систему поддержки и развития бизнеса, направленную на обеспечение успеха каждого франчайзи. Благодаря персональному менеджменту, контролю качества, маркетинговой поддержке и обучению, франчайзи получают все необходимые инструменты и ресурсы для прибыльной и успешной работы.

В конечном итоге, успешное внедрение франчайзинговой модели позволит ООО «Альмадина» укрепить свои позиции на рынке и увеличить прибыльность бизнеса.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в результате выполнения курсовой работы получены следующие выводы:

1. ООО «Альмадина» представляет бренд парфюмерии Азмирли. Фирма «Азмирли» реализует как парфюмерные аналоги популярных мировых марок, так и уникальные ароматы, разработанные собственными специалистами. "Азмирли" – единственный белорусский парфюмерный бренд, обладающий собственным производством. Это является залогом высокого качества продукции, поставляемой в торговые точки.

2. В ассортименте парфюмерии представлены более 100 наименований. Топовые и популярные аналоги ароматов: Chanel, Christian Dior, Victoria's Secret, Giorgio Armani и другие. Более 30 селективных ароматов: Tiziana Terenzi, Tom Ford, Escentric Molecules, By Kilian и другие. Присутствуют ароматы собственного производства, разработка учредителя и парфюмера компании Асема Азмирли. ассортимент продукции - около 100 топовых мужских и женских ароматов. Объёмы 30, 50, 100 мл. Периодическое обновление ассортимента согласно трендам

3. Работа экономиста играет ключевую роль в обеспечении устойчивого развития предприятия. Его аналитические навыки, экономическое мышление и знание современных методов управления позволяют принимать обоснованные решения и достигать поставленных целей. Важной частью работы экономиста является мониторинг изменений в законодательстве и экономической конъюнктуре. Он анализирует влияние этих изменений на деятельность предприятия и разрабатывает рекомендации по адаптации к новым условиям.

4. Франчайзинговая модель, применяемая ООО "Альмадина", представляет собой эффективный инструмент для расширения бизнеса и увеличения узнаваемости бренда, основанный на взаимовыгодном сотрудничестве и комплексной поддержке партнеров. В конечном итоге, успешное внедрение франчайзинговой модели позволит ООО «Альмадина» укрепить свои позиции на рынке и увеличить прибыльность бизнеса.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Матковская, О. Г. Опорные материалы и учебно-методические рекомендации по изучению темы «Статистика качества и уровня жизни населения» для студентов заочной и дневной формы обучения специальности 1-25 01 05 «Статистика» [Электронный ресурс] / О.Г. Матковская // Репозиторий БГЭУ. — Режим доступа: <http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/3953/1/Statistika%20kachestva%20i%20urovnya%20zhizni%20naseleniya.pdf>. — Дата доступа: 17.10.2024.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

## ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ ЭКОНОМИСТА

### І. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Экономист относится к категории специалистов, принимается на работу и увольняется с работы приказом руководителя организации.

1.2. На должность экономиста назначается лицо, имеющее высшее экономическое или инженерно-экономическое образование и стаж работы по специальности не менее 3 лет.

1.3. В своей деятельности экономист руководствуется:

- законодательными и нормативными документами, регулирующими финансово-экономическую деятельность предприятия;
- методическими материалами по соответствующим вопросам;
- уставом организации;
- приказами, распоряжениями руководителя организации;
- настоящей должностной инструкцией.

1.4. Экономист должен знать:

- законодательные и нормативные правовые акты, другие руководящие, методические и нормативные материалы по организации экономической работы в организациях;
- постановления, распоряжения, приказы вышестоящих органов и другие руководящие, методические и нормативные материалы по организации экономической работы на предприятии;
- профиль, специализацию, особенности структуры организации;
- перспективы технического и экономического развития отрасли и организации;
- производственные мощности организации;
- основы технологии производства продукции организации;
- порядок разработки и утверждения планов производственно-хозяйственной и социальной деятельности организации;
- организацию, формы и методы плановой работы в организации;
- порядок расчета экономической эффективности от внедрения новых видов продукции, техники, технологии, рационализаторских предложений и изобретений, мероприятий по организации труда;
- порядок разработки нормативов материальных, трудовых и финансовых затрат;
- порядок заключения и исполнения хозяйственных договоров;
- достижения науки и техники в соответствующей отрасли промышленности (экономики) и опыт передовых организаций в области организации и совершенствования экономической работы;
- экономику, организацию производства, труда и управления;

- основы трудового законодательства Республики Беларусь;
- правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

## II. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ

Для выполнения возложенных на него функций экономист организации обязан:

2.1. Содействовать повышению научной обоснованности экономических расчетов, установлению плановых показателей на основе прогрессивных технико-экономических нормативов материальных и трудовых затрат с учетом достижений науки и техники, организации производства и труда.

2.2. Обеспечивать строгое соблюдение режима экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов на всех участках хозяйственной деятельности организации.

2.3. Принимать участие в работе по совершенствованию организации производства, подготавливать предложения, направленные на повышение производительности труда и эффективности производства, укрепление хозяйственной самостоятельности и экономической ответственности организации.

2.4. Участвовать в разработке рациональных форм плановой, учетной и отчетной документации, применяемой в организации, а также во внедрении автоматизированных систем управления и вычислительной техники для проведения экономических расчетов в сфере планирования, учета и анализа хозяйственной деятельности.

2.5. Обеспечивать соблюдение финансовой дисциплины.

2.6. Участвовать в разработке и внедрении мероприятий по улучшению экономических показателей работы организации (по объему производства, повышению производительности труда, снижению себестоимости продукции, увеличению прибыли), в реализации прогрессивных форм и методов экономической работы.

2.7. Осуществлять учет деятельности организации по сбыту в соответствии с заключенными договорами с целью обеспечения поставок выпускаемой продукции потребителям (заказчикам) в установленные сроки и полном объеме.

2.8. Выполнять работы по заключению договоров на поставку продукции и согласованию условий поставок.

2.9. Участвовать в изучении потребительского рынка, формировании и расширении коммерческих связей с потребителями, в проведении анализа покупательского спроса, степени удовлетворения требований и запросов потребителей по предлагаемым изделиям, уровня конкурентоспособности продукции на рынке, покупательной способности населения.

2.10. Вносить предложения по корректировке цен на предлагаемую продукцию, объемам продаж, по выбору каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок.

2.11 Принимать меры по обеспечению своевременного поступления средств за реализованную продукцию.

2.12. Оформлять транспортные, расчетные и платежные документы.

2.13 Участвовать в проведении маркетинговых исследований по изучению спроса на продукцию организации и перспектив развития рынков сбыта.

2.14. Участвовать в формулировании экономической постановки задач либо отдельных их этапов, решаемых с помощью вычислительной техники, определение возможности использования готовых проектов, алгоритмов и пакетов прикладных программ, позволяющих создавать экономически обоснованные системы обработки информации по сбыту.

### III. ПРАВА

Экономист имеет право:

3.1. Вносить на рассмотрение руководителя организации предложения по совершенствованию экономической деятельности.

3.2. Подписывать и визировать документы в пределах своей компетенции.

3.3. Получать от руководителей структурных подразделений организации (специалистов) информацию и документы, необходимые для выполнения своих должностных обязанностей.

3.4. Вносить на рассмотрение руководителя организации представления о назначении, перемещении, увольнении работников организации, предложения об их поощрении или наложении на них взысканий.

3.5. Требовать от руководителя организации оказания содействия в исполнении своих должностных обязанностей и прав.

### IV. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ (СВЯЗИ ПО ДОЛЖНОСТИ)

4.1. Экономист непосредственно подчиняется главному экономисту организации.

4.2. Экономист взаимодействует по вопросам, входящим в его компетенцию, со всеми работниками организации.

### V. ОЦЕНКА РАБОТЫ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

5.1. Работу экономиста оценивает непосредственный руководитель.

5.2. Экономист несет ответственность:

5.2.1. За неисполнение (ненадлежащее исполнение) своих должностных обязанностей, предусмотренных настоящей должностной инструкцией, в пределах, определенных действующим трудовым законодательством Республики Беларусь.

5.2.2. За совершенные в процессе осуществления своей деятельности правонарушения - в пределах, определенных действующим административным, уголовным и гражданским законодательством Республики Беларусь.

6.2.3. За причинение материального ущерба - в пределах, определенных действующим трудовым, уголовным и гражданским законодательством

Республики Беларусь.