



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 77-68-24. E-mail: mveu@mveu.ru, www.mveu.ru
ИНН 1831200089. ОГРН 1201800020641

ОТЧЕТ по практике

Профессиональный модуль **ПМ.03. Производственная практика Управление
ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.
Коммерция. МВЕК.**

Специальность 38.02.04 Коммерция

Студента (ки) **4** курса группы ЭдК-214/21 заочной формы обучения

ФИО: Мизгирев Алексей Александрович

Место прохождения практики: ООО "Дубравушка"

Продолжительность и сроки практики: с 11.11.2024 по 17.11.2024, сроком 1 недели

Руководители практики:

Руководители практики:

от колледжа

подпись

Дьяченко Т.Ю. , _____

от организации

подпись

Мардасов Д.Н. , Директор

м.п.

Отметка о защите отчета

Отчет защищен с оценкой _____

Руководитель практики от колледжа _____ / Дьяченко Т.Ю. /

«___» _____ 20___ г.

Ижевск 20__



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 77-68-24. E-mail: mveu@mveu.ru, www.mveu.ru
ИНН 1831200089. ОГРН 1201800020641

ОТМЕТКА

о прохождении практики

Рабочая программа практики, содержание и планируемые результаты практики по ПМ.03. Производственная практика Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров. Коммерция. МВЕК.

СОГЛАСОВАНЫ:

Руководитель практики от предприятия: Мардасов Дмитрий Николаевич
Директор

(подпись)

М.П.

Прибыл на практику

11.11.2024 г.

Руководитель практики от
предприятия

_____/Мардасов Дмитрий
Николаевич/

(подпись)

М.П.

Убыл с практики

17.11.2024 г.

Руководитель практики от
предприятия

_____/Мардасов Дмитрий
Николаевич/

(подпись)

М.П.

1. ЛИЧНАЯ КАРТОЧКА ИНСТРУКТАЖА ПО БЕЗОПАСНЫМ МЕТОДАМ РАБОТЫ И ПРОТИВОПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

1.1. Вводный инструктаж

(по охране труда, технике безопасности, пожарной безопасности)

Провел инженер по охране труда и технике безопасности	Инструктаж получил (а) и усвоил(а)
 _____	 _____
подпись _____ Ф.И.О.	<u>Мизгирев Алексей</u> <u>Александрович</u> подпись _____ Ф.И.О.
« _____ » _____ 20 ____ г.	« _____ » _____ 20 ____ г.

1.2. Первичный инструктаж на рабочем месте

(по охране труда, технике безопасности, пожарной безопасности)

Провел инженер по охране труда и технике безопасности	Инструктаж получил(а) и усвоил(а)
 _____	 _____
подпись _____ Ф.И.О.	<u>Мизгирев Алексей</u> <u>Александрович</u> подпись _____ Ф.И.О.
« _____ » _____ 20 ____ г.	« _____ » _____ 20 ____ г.

1.3. Разрешение на допуск к работе

Разрешено допустить к производственной практике

С Правилами ВТР ознакомлен (на) _____

(подпись студента)

Подпись _____ Мардасов Д.Н.

М.П. _____ (руководитель практики от предприятия (учреждения, организации))

« _____ » _____ 20 ____ г.



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 77-68-24. E-mail: mveu@mveu.ru, www.mveu.ru
ИНН 1831200089. ОГРН 1201800020641

ДНЕВНИК практики

Профессиональный модуль **ПМ.03. Производственная практика Управление
ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.
Коммерция. МВЕК.**

Специальность 38.02.04 Коммерция

Студента 4 курса группы ЭДК-214/21 *заочной* формы обучения

ФИО : Мизгирев Алексей Александрович

Место прохождения практики: ООО "Дубравушка"

Продолжительность и сроки практики с 11.11.2024 г. по 17.11.2024 г.

Руководители практики:

от колледжа

подпись

Дьяченко Т.Ю.

от организации

подпись

Мардасов Д.Н., Директор

Ижевск 20 ____



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 77-68-24. E-mail: mveu@mveu.ru, www.mveu.ru
ИНН 1831200089. ОГРН 1201800020641

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ на практику

Специальность: 38.02.04 Коммерция
ФИО студента Мизгирев Алексей Александрович
Вид практики: ПМ.03. Производственная практика Управление
ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.
Коммерция. МВЕК.
Место прохождения практики: ООО "Дубравушка"

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ

№ п/п	Формируемые компетенции	Содержание задания	Примерная продолжительность
1	ОК 1, ОК 12	1. Дайте краткую характеристику предприятия (место расположения, вид деятельности, специфика деятельности, учредители, организационная структура предприятия 1.1. Определите вид ассортимента торговой (сбытовой) организации по числу учитываемых признаков (сложный или простой), по степени детализации (укрупненный или развернутый).	1 день
2	ОК 2, ОК 4, ОК 12, ПК 3.1, ПК 3.4	1.2. Произведите расчет широты, полноты, степени новизны и устойчивости ассортимента магазина. 1.3. Осуществите анализ оценки и предложения по совершенствованию ассортиментной политики магазина. 1.4. Опишите ассортимент перечня товаров магазина, порядок утверждения и контроль за его соблюдением. 1.5. Примите участие в формировании ассортимента.	1 день
3	ОК 2, ОК 12, ПК 3.1, ПК 3.4	2.1. Дайте характеристику опыту работы торговой организации по оценке качества товаров (текущий и отпускной контроль). 2.2. Опишите показатели, по которым оценивается качество товаров в торговой организации. 2.3. Перечислите фонды нормативных документов для оценки качества товаров (технических	1 день

		регламентов, стандартов, ТУ положений договоров и др.).	
4	ОК 2, ОК 12, ПК 3.1, ПК 3.4	2.4.Ознакомьтесь с документами, подтверждающими соответствие установленных требований к качеству (сертификатов и/или деклараций соответствия, удостоверений о качестве и др.). По возможности приложить копии этих документов. 2.5.Примите участие в оценке качества по органолептическим показателям. Отберите образцы из товарных партий для текущего контроля или отправки в испытательную лабораторию.	1 день
5	ОК 2, ОК 12, ПК 3.1, ПК 3.4	2.6. Определите категорию качества (товарных сортов, стандартных, нестандартных товаров, брака и отхода). Произведите и опишите диагностику дефектов. 2.7. Выявите и перечислите критические, значительные и малозначительные дефекты. Разработайте предложения по улучшению оценочной деятельности в организации и списанию дефектной продукции. Перечислите методы ее утилизации.	1 день
6	ОК 1, ОК 12, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	3.1.Перечислите другие средства информации, используемые в сбытовой или торговой организации. Установите соответствие данных, приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям (на примере 3-5 товаров однородных и разнородных групп). Особо отметить наличие на маркировке информационных знаков и привести их расшифровку. 3.2.Составьте с использованием информации для потребителей на маркировке - рекламного листка или проспект (2-3 наименования товаров). Изучите состояние работы по использованию сведений на маркировке для информации покупателей и создания у них потребительских предпочтений. 3.3.Ознакомьтесь с торговой маркировкой (товарными и кассовыми чеками), правильностью заполнения кассовых и товарных чеков. 3.4.Ознакомьтесь с мероприятиями по защите коммерческой информации и тайны. Оценка этих мероприятий.	1 день

Дополнительные задания _____

(дополнительные задания направлены на учет особенностей организации - места практики студента)

Руководитель практики от организации _____ Мардасов Д.Н.

Руководитель практики от колледжа _____ Дьяченко Т.Ю.
 Задание принято к исполнению:
 Студент _____ «__» _____ 20__ г.

ЛИСТ ЕЖЕДНЕВНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТА

дата	Содержание работы студента	Оценка руководител я практики (за каждый день)	Подпись руководителя практики (за каждый день)
	<i>Инструктажи по охране труда, технике безопасности, пожарной безопасности и ознакомлению с Правилами внутреннего трудового распорядка организации</i>		
	Составление краткой характеристики ООО "ДУБРАВУШКА" (место расположения, вид деятельности, специфика деятельности, учредители, организационная структура предприятия)		
	Произведение расчета широты, полноты, степени новизны и устойчивости ассортимента магазина. Осуществите анализ оценки и предложения по совершенствованию ассортиментной политики магазина. Описание ассортимента перечня товаров магазина, порядок утверждения и контроль за его соблюдением. Участие в формировании ассортимента.		
	Характеристика опыта работы торговой организации по оценке качества товаров		

	<p>(текущий и отпускной контроль.</p> <p>Описание показателей, по которым оценивается качество товаров в ООО "ДУБРАВУШКА"</p> <p>Фонды нормативных документов для оценки качества товаров (технических регламентов, стандартов, ТУ положений договоров и др.).</p>		
	<p>Ознакомление с документами, подтверждающими соответствие установленных требований к качеству (сертификатов и/или деклараций соответствия, удостоверений о качестве и др.).</p> <p>Участие в оценке качества по органолептическим показателям.</p>		
	<p>Определение категории качества (товарных сортов, стандартных, нестандартных товаров, брака и отхода).</p> <p>Произведение и описание диагностики дефектов.</p> <p>Выявление и перечисление критических, значительных и малозначительных дефектов. Разработка предложения по улучшению оценочной деятельности в организации и списанию дефектной продукции.</p>		
	<p>Перечисление средства информации, используемые в ООО "ДУБРАВУШКА".</p> <p>Установление соответствие данных,</p>		

	<p>приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям (на примере 3-5 товаров однородных и разнородных групп).</p> <p>Составление с использованием информации для потребителей на маркировке - рекламного листка или проспект (2-3 наименования товаров).</p> <p>Изучение состояния работы по использованию сведений на маркировке для информации покупателей и создания у них потребительских предпочтений.</p> <p>Ознакомление с торговой маркировкой (товарными и кассовыми чеками), правильностью заполнения кассовых и товарных чеков.</p> <p>Ознакомление с мероприятиями по защите коммерческой информации и тайны. Оценка этих мероприятий.</p>		
	<p>Систематизация собранного нормативного и фактического материала.</p>		
	<p>Оформление отчета о прохождении практики.</p>		
	<p>Защита отчета по практике.</p>		

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Мизгирев Алексей Александрович
(ФИО)

Обучающийся (аяся) на 4 курсе по специальности 38.02.04 Коммерция
Успешно прошел (ла) практику по ПМ.03. Производственная практика Управление
ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров. Коммерция. МВЕК.
В объеме 36 часов с 11.11.2024 г по 17.11.2024 г. в организации:
ООО "Дубравушка", 160531, Вологодская область, Вологодский р-н, п Дубровское,
Центральная ул, д. 10

(наименование организации, юридический адрес)

Оценка сформированности ПК через виды и качество выполнения работ

Оц ПК	Основные показатели оценивания результата (ОПОР) ПК	Виды и качество выполненных работ (по требованию ФГОС «уметь» «опыт»)	Оценка сформированности ПК	
			ДА	НЕТ
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	Формирование ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации. Соответствие номенклатуры показателей качества товаров нормативным документам.		
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	Расчет товарных потерь и реализация мероприятий по их списанию в соответствии с требованиями предприятия (организации).		
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	Оценка и расшифровка маркировки в соответствии с установленными требованиями		
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	Классификация, оценка качества, диагностика дефектов, градация качества товаров, идентификация его ассортиментной принадлежности согласно действующим нормам и правилам.		
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	Выполнение требований за условиями хранения, транспортировкой, обеспечением сохранности товаров. Проверка и соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов		
ПК	Обеспечивать соблюдение	Соблюдение санитарно-		

3.6	санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценка качество процессов в соответствии с установленными требованиями.		
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	Точность и своевременность проведения измерений товаров и объектов, перевод внесистемных единиц измерения в системные в соответствии с технической документацией.		
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	Своевременность работы с документами по подтверждению соответствия, участия в мероприятиях по контролю в соответствии с требованиями предприятия		

***81-100%-«5»

71-80% - «4»

60-70%- «3»

Характеристика деятельности обучающегося во время производственной практики через оценку сформированности ОК

Оц ОК	Основные показатели оценивания результата (ОПОР) ОК	Уровни оценки ОК		
		низкий	средний	высокий
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес			
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий			
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.			
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность			
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.			
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.			
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.			

ЗАКЛЮЧЕНИЕ (оценить сформированность ПК и уровень сформированности ОК):

За период производственной практики студентом (ФИО) _____

была продемонстрирована сформированность ПК _____

уровень сформированности ОК _____

Рекомендации: обратить внимание,.....

требует внимания

«____» _____ 20__ г.

Руководителя практики от организации _____ / Мардасов Дмитрий
Николаевич, Директор /

м.п.

(ФИО, должность)

Руководитель практики от колледжа _____ / Дьяченко Татьяна Юрьевна,
_____ /

(ФИО, должность)

ХАРАКТЕРИСТИКА

на обучающегося Международного Восточно-Европейского колледжа
по освоению профессиональных компетенций в период прохождения
_____практики;

Мизгирев Алексей Александрович

(ФИО)

группы ЭДК-214/21 специальности 38.02.04 Коммерция проходившего практику с
11.11.2024 г. по 17.11.2024 г. в (на) ООО "Дубравушка"

по профессиональному модулю **ПМ.03. Производственная практика Управление
ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров. Коммерция.
МВЕК.**

Во время прохождения практики студент выполнил указанные в индивидуальном задании виды работ в соответствии с графиком в полном объеме, без замечаний.

Стремление к знаниям (интерес): в процессе работы практикант стремился показать себя как обученный и квалифицированный специалист.

Инициативность, активность: отличается способностью анализировать факты, собирать необходимую информацию и на основании этого принимать взвешенные решения.

Творческий подход, оригинальность мышления: во время исполнения должностных обязанностей умеет находить нестандартные подходы к решению задач, стоящих перед подразделением.

Аккуратность в выполнении работ: проявляет все необходимые качества для соблюдения процессуальных норм при составлении проектов нормативно-правовых актов в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности.

Ответственность, самостоятельность, дисциплинированность: при выполнении требуемых задач, проявлял заинтересованность и активность, умело справлялся с поставленными задачами, проявил концентрацию на решение проблем.

Дисциплинирован. При решении сложных вопросов проявляла самостоятельность и оперативность. Обладает организаторскими способностями, пользуется авторитетом у коллег и сотрудников смежных подразделений.

Практику прошел с оценкой «отлично»

Руководитель практики от организации: _____ (Мардасов Д.Н.)

М.П.

Руководитель практики от колледжа _____ (Дьяченко Т.Ю.)

Введение

Производственная практика (по профилю специальности) является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее - ППСЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция» для всех форм обучения.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности): формирование общих и профессиональных компетенций, приобретения практического опыта, необходимых для последующего освоения общих и профессиональных компетенций, личностных результатов по избранной специальности.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности в ходе освоения производственной практики должен:

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов,
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации.

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;

- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров.

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование, методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;

- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом.

Процесс прохождения практики направлен на формирование следующих компетенций:

ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров

ПК 3.2 Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3 Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленным требованиями.

ПК 3.4 Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5 Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов

ПК 3.6 Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7 Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8 Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

База прохождения практики: ООО "ДУБРАВУШКА"

Основная часть

Производственная практика проходила в организации ООО "ДУБРАВУШКА", в отделе продаж, на должности менеджер по продажам.

Компания зарегистрирована по адресу: 160531, ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ, М.О. ВОЛОГОДСКИЙ, П ДУБРОВСКОЕ, УЛ ЦЕНТРАЛЬНАЯ, Д. 10

Основным видом деятельности компании является производство и реализация продовольственных и непродовольственных товаров

Руководителем практики от компании (магазина) назначен Мардасов Дмитрий Николаевич.

На первом инструктивном совещании был проведен вводный инструктаж, обговорены сроки и условия прохождения производственной практики.

Виды деятельности и коды ОКВЭД

Основной

47.2 – Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах

Дополнительные

41.2 – Строительство жилых и нежилых зданий

46.2 – Торговля оптовая сельскохозяйственным сырьем и живыми животными

46.3 – Торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями

46.4 – Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами

47.5 – Торговля розничная прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах

56.1 – Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания

56.29 – Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания

96.0 – Деятельность по предоставлению прочих персональных услуг

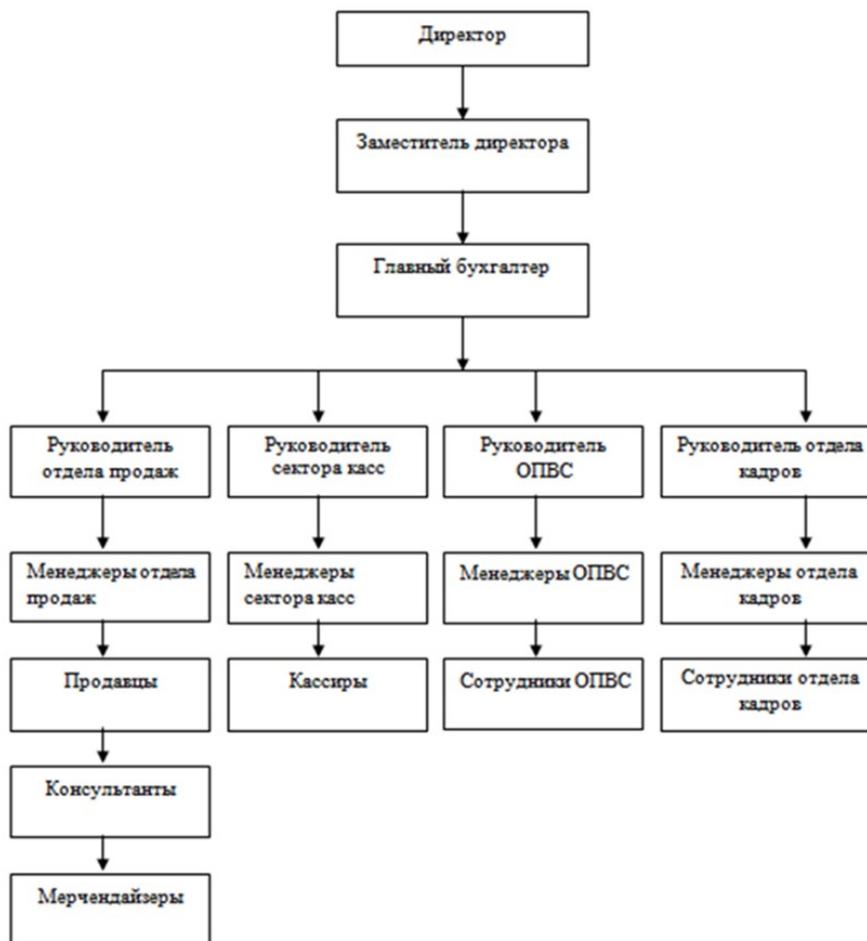


Рисунок 1. Организационная структура ООО "ДУБРАВУШКА"

Придерживается линейной организационной структуры управления, что так же несет в себе ряд преимуществ, таких как:

- четкая система взаимных связей функций и подразделений;
- четкая система единоначалия: один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью процессов, имеющих общую цель;
- ясно выраженная ответственность;

- быстрая реакция исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих согласованность действий исполнителей;
- оперативность в принятии решений;
- простота организационных форм и четкость взаимосвязей.

Ассортимент товаров - набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков. Например, товары могут быть объединены по общности произведена или потребления, по назначению, материалу изготовления и другим признакам.

Различают два основных вида ассортимента товаров - промышленный и торговый.

Промышленный ассортимент - ассортимент товаров, вырабатываемый отдельной отраслью промышленности либо отдельным промышленным или сельскохозяйственным предприятием.

Торговый ассортимент — ассортимент товаров, представленный в торговой сети. Он, как правило, шире промышленного, поскольку формируется путем подбора товаров по группам, видам, сортам, моделям, фасонам, размерам и другим признакам.

В основе образования торгового ассортимента лежит товарная группа, которая включает товары (продовольственные или непродовольственные), выпускаемые различными производителями.

В зависимости от количества признаков, по которым классифицируются товары, их ассортимент может быть простым или сложным.

Простой ассортимент товаров представлен такими видами, которые классифицируются не более чем по трем признакам (например, наименование, сорт, артикул). К ним относят большинство продовольственных товаров, а также некоторые непродовольственные товары

Сложный ассортимент товаров представлен такими видами, которые классифицируются более чем по трем признакам. Это почти все непродовольственные товары и часть продовольственных.

Мною было изучена структура ассортимента магазина ООО "ДУБРАВУШКА" и заполнены следующие таблицы:

1. Группа продовольственных товаров

Широта ассортимента	Полнота ассортимента	
	Глубина ассортимента	Насыщенность ассортимента
Молочные товары	Питьевое молоко и сливки	Молоко «Северная долина» 3,2% Молоко «Веселый молочник» 2,5% Сливки «Веселый молочник» 20%
	Кисломолочные товары	Творог «Гармония»5% Творог «Простоквашино»5% Йогурт «Активия»0,4%
	Молочные консервы	Сгущенка «Городок»8,5% Сгущенка«Главпродукт»8,5% Какао «Густияр»7,4%
	Сыры	Плавленый сыр «Янтарь»60% Свежий сыр «Любительский» Сыры с плесневой корочкой «Brie»
	Масло коровье	Сливочное масло«Крестьянское»72,5% Шоколадное масло «Фаворит»62,0% Топленое масло «Бабушкино»99%

2.Группа непродовольственных товаров

Широта ассортимента	Полнота ассортимента	
	Глубина ассортимента	Насыщенность ассортимента
Косметические товары	Средства для ухода за волосами и кожей головы.	Шампунь «FA» Шампунь « Nivea» Шампунь «Syoss»
	Средства декоративной косметики .	Гигиеническая помада «Морозко» Краска для ресниц «Ленинград» Краска для бровей « Хна»
	Зубные пасты.	Зубная паста «Новый жемчуг» Зубная паста «Кедра»

		Зубной порошок «Малютка»
	Антиперспиранты	Дезодорант «FA» Дезодорант «Nivea» Дезодорант «Саму»
	Крема косметические.	Крем для бритья «Арко» Крем для лица «Черный жемчуг» Крем для рук «Силиконовый»

$$K_{ш.} = 11:10 = 1,1$$

$$K_{п.} = 30:30 = 1$$

$$K_{н.} = 3:9 = 0,3$$

$$K_{у.} = 3:5 = 0,6$$

Расчет показателей ассортимента магазина ООО "ДУБРАВУШКА"

Свойства	Показатели	Расчет коэффициента
Широта -действительная; - базовая	Количество видов, разновидностей, наименований, имеющихся в продаже (Шд) Базовое количество видов, разновидностей, наименований товара (Шб) Коэффициент широты (Кш)	$K_{ш} = Шд/Шб * 100\%$
Полнота	Кп – коэффициент полноты; Пб – полнота базовая; Пд – полнота действительная,	$K_{п} = Пд/ Пб * 100\%$
Новизна	Количество новых видов и наименований товаров (Н) Степень (коэффициент) обновления (Кн)	$K_{н} = Н/Шд * 100\%$
Устойчивость	Количество видов и наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом (У) Коэффициент устойчивости (Ку)	$K_{у} = У/Шд * 100\%$

Анализ, оценка и предложения по совершенствованию ассортиментной политики торгового предприятия

Проведя анализ ассортимента магазина ООО "ДУБРАВУШКА" можно сделать вывод, о том что широта ассортимента товаров составляет 1,1 что свидетельствует о средней (стабильной) интенсивности насыщения. Полнота составляет 1. Коэффициент устойчивости равен 0,3, а коэффициент новизны составляет 0,6.

Данный показатель является рациональным, пользующимся постоянным спросом, обновление ассортимента полно удовлетворить потребности покупателей.

Документ, содержащий ассортимент товара называется ассортиментным перечнем. Он заполняется на определенном бланке в исполнительном учреждении и согласовывается с Роспотребнадзором. Подписанный и заверенный ассортиментный перечень должен находиться постоянно на торговом объекте.

При разработке ассортиментных перечней руководствуются следующими общими требованиями:

- иметь в магазинах широкий ассортимент товаров, допускается наличием оборотных средств, объему товарооборота и нормативами товарных запасов, с включением при этом в ассортимент случайных товаров, не соответствующие назначению и профилю магазина;
- предоставлять, ассортимента товаров необходимую устойчивость и одновременно определенную гибкость, приспособлявая его к изменениям спроса населения, сезонные и т.д.;
- обеспечивать с помощью соответствующего подбора товаров условия для роста товарооборота и повышения эффективности работы магазинов

Контроль качества представляет собой проверку соответствия показателей качества конкретного товара требованиям, установленным стандартами, техническими условиями, а также требованиям, определенным

в договоре поставки. Целью контроля качества является проверка ограниченного числа показателей и установление сорта изделия.

Оценка качества — это более широкое понятие, чем контроль качества. При проведении оценки качества привлекается большее количество показателей качества.

Методы оценки показателей качества подразделяются в зависимости от способов сравнения показателей качества и от источника получения информации или используемых средств. В зависимости от способа сравнения показателей качества различают следующие методы оценки уровня качества: дифференциальный, комплексный, смешанный.

Оценку качества могут проводить изготовители, продавцы, потребители.

Конечный результат оценки может быть оформлен в виде технического документа (удостоверения о качестве, спецификации, акта экспертизы, заключения и т. п.), а может не иметь документального оформления, но являться основанием для покупки товара продавцом или потребителем.

Перечень документов, подтверждающими соответствие установленных требований качеству товаров:

- сертификаты;
- декларации соответствия;
- удостоверения о качестве;
- лицензия;
- технические регламенты;
- стандарты;
- ТУ;
- положения;
- договора.

Органолептические методы - методы определения значений показателей качества с помощью органов чувств.

В органолептической оценке участвуют все пять органов чувств человека. В зависимости от используемых органов чувств и определяемых показателей качества органолептические методы подразделяется на пять подгрупп: визуальный, осязательный, обонятельный, вкусовой и аудиометод.

Подгруппа органолептических методов	Используемые органы чувств	Органолептические показатели качества
Визуальный	Орган зрения - глаз	Внешний вид: форма, цвет, состояние поверхности, целостность
Осязательный	Тактильные органы (осязания)	Консистенция
Обонятельный	Орган обоняния - носовые полости	Запах (аромат)
Вкусовой	Орган вкуса - ротовая полость	Вкус
Аудиометод	Орган слуха (слуховой аппарат)	Звук (звучание)

Дефект — невыполнение заданного или ожидаемого требования, касающегося объекта, а также требования, относящегося к безопасности.

Классификация дефектов производится на основе следующих признаков:

- степень значимости (критические, значительные, малозначительные);
- наличие методов и средств обнаружения (явные, скрытые, устранимые, неустраняемые);
- место возникновения (технологические, предреализационные, послереализационные).

Критические дефекты — несоответствия товаров установленным требованиям, которые могут нанести вред здоровью, имуществу потребителей, окружающей среде. Такие товары нельзя или экономически нецелесообразно использовать по назначению.

Значительные дефекты - несоответствия, существенно влияющие на использование по назначению и надежность товаров, но не влияющие на безопасность для потребителей и окружающей среды.

Малозначительные дефекты — несоответствия, не оказывающие существенного влияния на потребительские свойства товаров.

Утилизацией называется использование отходов для различных целей. Сам термин Утилизация (от французского utilisation, имеет латинский корень utilis – полезный), применяется в значении употребление с пользой и подразумевает изменение бытовых отходов или отходов производства для их ликвидации или повторного применения.

Все отходы, подвергающиеся утилизации условно подразделяют на две большие группы:

1. Твердые бытовые отходы (ТБО): бумага; пластмасса; стекло; пищевые отходы.

2. Отходы производства: радиоактивные; медицинские; биологические; строительные; отходы транспортного комплекса.

Способы утилизации отходов:

Сжигание

Переработка и образование вторичного сырья\

Захоронение

Товарные потери- это потери, вызванные частичной или полной утратой количественных и качественных характеристик товаров в натуральном выражении.

Товарные потери

Меры снижения:

- соблюдение режима хранения;
- применение упаковки;
- рациональное размещение выкладки товаров;
- бережное отношение к товарно-материальным ценностям

В магазин поступили куртки женские из шкурки лисицы, в количестве 15 штук, обнаружены дефекты:

- в 3 изделиях дыры на меховой подкладке, площадью 0,4см;
- в 2 изделиях ворс менее полноволоосый, с недостаточно развившимися остью и редким пухом;
- в 5 изделиях битость ости 4%.

Гост 8765-93 «Одежда меховая и комбинированная»

1. дефект «дыры на меховой подкладке площадью 0,4см»- дефект сырья и пошива;
2. «битость ости 4%»- дефект сырья;
3. «ворс менее полноволоосый, с недостаточно развившейся остью и редким пухом» - дефект сырья

Согласно ГОСТ стр.4 п. 2.1.8 дыры на меховой подкладке площадью 0,4 см- не допускается.

Согласно ГОСТ стр. 11 таблица 3 дефект ворс менее полноволоосый с недостаточно развившейся остью и редким пухом относится ко 2 сорту.

Согласно ГОСТ стр. 16 таблица 4 дефект битость ости относится к 3 группе и следовательно ко 2 сорту.

3 изделия с дефектом дыры - не допускается; 7 изделий с дефектами битость ости и ворс менее полноволоосый, с недостаточно развившейся остью и редким пухом допускаются 2 сортом; 5 изделий допускаются 1 сортом

Расчёт товарных потерь

Название продукта	Кол-во (кг.)	Цена (руб.)	Сумма (руб.)	Норма отходов (%)	Отходы	
					В натуральном выражении (кг)	В денежном выражении (руб)
Колбаса	2000	180	360000	0,2%	4	720

вареная «Молочная»						
Зельц «Серый»	500	120	60000	0,1%	0,5	60
Колбаса п/к «Краковская»	1000	260	260000	0,62%	6,2	1612
Итого:	3500		680000		10,7	2392

Решение:

Рассчитываем кол-во поставленной продукции (в кг)

$(2000+500+1000=3500)$

Рассчитываем сумму выручки без учета отходов (в руб.)

$(360000+60000+260000=680000)$

Находим отходы в натуральном выражении (в кг)

Вареная колбаса «Молочная» $(2000*0,2/100=4)$

Зельц «Серый» $(500*0,1/100=0,5)$

П/к колбаса «Краковская» $(1000*0,62/100=6,2)$

Находим отходы в денежном выражении (в руб.)

Вареная колбаса «Молочная» $(360000/100*0,2=720)$

Зельц «Серый» $(60000/100*0,1=60)$

П/к колбаса «Краковская» $(260000/100*0,62=1612)$

Рассчитываем сумму выручки с учетом суммы отходов (в руб.)

$(680000-2392=677608)$

Товарно-сопроводительные документы (ТСД) — документы, содержащие необходимую и достаточную информацию для идентификации товарных партий на всем пути их товародвижения.

Приемка товаров народного потребления по количеству, качеству и комплектности - ответственная процедура, выявляющая недостатки, повреждения, низкое качество или некомплектность товаров. При обнаружении недостатков получатели предъявляют поставщикам претензии и арбитражные иски. Поэтому порядок проведения приемки товаров регламентируется нормативными актами. Приемка по количеству

регламентируется Инструкцией П-6, а приемка по качеству - Инструкцией П7.

Товарно-транспортная накладная выписывается в четырех экземплярах: первый - остается у грузоотправителя и предназначается для списания товарно-материальных ценностей. Второй, третий и четвертый экземпляры, заверенные подписями и печатями (штампами) грузоотправителя и подписью водителя, вручаются водителю. Второй - сдается водителем грузополучателю и предназначается для оприходования товарно-материальных ценностей у получателя груза. Третий и четвертый экземпляры, заверенные подписями и печатями (штампами) грузополучателя, сдаются организации - владельцу автотранспорта.

Маркировка — текст, условное обозначение или рисунок, нанесенные на упаковку или товар и другие вспомогательные средства.

Функции маркировки

Информационная функция — доведение до заинтересованных субъектов всех необходимых сведений о товаре, регламентируемых Федеральным законом «О защите прав потребителей».

В соответствии с этим Законом продавец обязан предоставить приобретателю следующую информацию о товаре:

- адрес (место нахождения);
- фирменное наименование (наименование) изготовителя (исполнителя, продавца), импортера;
- наименование технического регламента или иное обозначение об обязательном подтверждении соответствия товара;
- сведения об основных потребительских свойствах товаров
- сведения о составе;
- о пищевой ценности, назначении, об условиях применения и хранения, о способах изготовления готовых блюд, весе (объеме), дате и месте изготовления и упаковки;

- информацию об энергетической эффективности товаров при необходимости;
- срок службы или срок годности товаров.

Идентифицирующая функция — доведение до потребителей, продавцов, экспертов и контролирующих органов информации, позволяющей идентифицировать товары — установить их соответствие действующим законам, ГОСТам, договорам по ассортиментной принадлежности, качеству и безопасности.

Эмоциональная и мотивационная функции - воздействие маркировки товара на психоэмоциональное состояние потребителей для удовлетворения эстетических потребностей, а также мотивации покупки. В современных условиях производители стремятся привлечь внимание покупателей к своим товарам с помощью упаковки и маркировки для увеличения доли продаж. Все сведения, необходимые для субъектов рыночных отношений.

Расшифровка маркировки.

Штрих- код:8693495027021

$$1)1+3+9+0+7+2=27$$

$$2)27*3=81$$

$$3)8+9+4+5+2+0=28$$

$$4)109$$

$$5)9$$

$$6)10*9=1$$

Товар не фальсифицирован.

Наименование товара

Назначение

Правила применения

Состав

Объем

Производитель

Шампунь-кондиционер «Лошадиная сила»

Этот шампунь обеспечивает вашим волосам профессиональный уход, базирующийся на трех китах – очищение, кондиционирование, полировка.

Данное средство имеет приятный запах, жидкую консистенцию, легко смывается.

Шампунь лошадиная сила помогает остановить выпадение волос, придает блеск тусклым прядям, лечит тонкие, секущиеся и ломкие волосы.

В состав шампуня для людей Лошадиная сила входят:

Провитамин В5 – образует на волосах специальную защитную пленку, которая предохраняет пряди от пересушивания во время сушки горячим феном и пребывания на солнце. Ланолин – регулирует водный баланс, питает кожу головы и сохраняет ее природную защиту. Коллаген – увлажняет природную оболочку волосяного стержня и защищает его от негативного воздействия. Помимо этих веществ в шампунь Лошадиная сила часто добавляют экстракт прополиса и протеины пшеницы (укрепляют волосяные луковицы, обладают бактерицидным эффектом), а также березовый деготь (улучшает рост волос, помогает избавиться от перхоти, усиливает приток крови к коже головы).

Способ применения

Нанести шампунь на влажные волосы, вспенить массирующими движениями и смыть водой.

Побочные действия

Индивидуальная непереносимость

Срок годности

18 месяцев

Хранить при t от +5 С до +25 С.

Кассовый чек — документ, подтверждающий совершение договора купли-продажи. Это фискальный документ, имеющий отношение к уплате налогов, должен содержать следующие реквизиты:

- наименование предприятия-продавца;
- номер контрольно-кассовой машины;

- дату продажи;
- стоимость покупки.

Товарный чек выдается вместе с кассовым чеком при продаже непродовольственных товаров. При продаже непродовольственных товаров может выдаваться вместе с кассовым чеком для детализации купленных товаров в отчетных документах, а при отсутствии контрольно-кассовых машин — в качестве подтверждения совершения купли-продажи. Должен содержать следующие реквизиты:

- наименование предприятия-продавца;
- наименование товара;
- размерные характеристики;
- цену;
- дату реализации.

Ценник — документ, который служит для доведения краткой информации о товаре и его цене до потребителя и является основанием для совершения сделки купли-продажи, поэтому в магазинах размещается строго под продаваемым товаром. Должен содержать следующую информацию:

- наименование предприятия-продавца;
- наименование товара;
- наименование предприятия-изготовителя;
- сорт;
- марку;
- срок годности;
- цену за единицу.

Коммерческая тайна — режим, позволяющий избежать неоправданных расходов, увеличить доходы, сохранить положение на рынке товаров, услуг или получить иную коммерческую выгоду.

По функциональному признаку можно выделить семь групп сведений, составляющих коммерческую тайну и подлежащих защите:

Деловая информация: сведения о контрагентах, контрактах, переговорах, конкурентах, потребителях и т.д.

Научно-техническая информация: содержание и планы научно-исследовательских работ, планы внедрения новых технологий и т.д.

Производственная информация: планы выпуска продукции или оказания услуг, секреты технологии и технологических циклов, объемы резервов и планы инвестиционной деятельности и т.д.

Административная информация: структура управления предприятием, методы организации управления; системы организации труда и автоматизации трудовых процессов и т.д.

Маркетинговая информация: стратегия формирования рынков сбыта; рекламные планы и концепции, маркетинговые исследования конкурентоспособности продукции и услуг и т.д.

Финансовая информация: планирование прибыли и себестоимости, политика и алгоритм ценообразования, источники финансирования, информация о дебиторской задолженности и т.д.

Мероприятия по защите коммерческой тайны:

Организации и предприятия, которые обладают информацией, составляющей коммерческую тайну, в целях ее защиты обязаны разработать определённый комплекс документов и организовать ряд мероприятий, а именно:

1. определить перечень сведений конфиденциального характера, составляющих коммерческую тайну организации;

2. создать положения, в которых должны быть прописаны следующие пункты: способ защиты коммерческой тайны; способ маркирования носителей коммерческой тайны; список лиц, имеющих доступ к коммерческой тайне, и их учет; ответственность за разглашение коммерческой тайны и т. д.;

3. внести изменения в организационно-распорядительную документацию компании в соответствии с разработанными положениями;

4. ознакомить работников организации или предприятия с документами, которые уже разработаны или только вводятся, и взять у каждого письменное обязательство по сохранению конфиденциальности и неразглашению сведений, составляющих коммерческую тайну, не только во время работы в данной организации, но и после ухода из нее в течение некоторого времени;

5. создать условия для обеспечения защиты коммерческой тайны, основными из которых являются: хранение носителей, содержащих конфиденциальную информацию, в запираемом месте, доступ к ПК, локальной сети и сети Интернет осуществлять только по персональному логину и паролю и т. д.;

6. проводить с сотрудниками предприятия мероприятия, смысл которых состоит в объяснении необходимости и важности режима коммерческой тайны, так как защита конфиденциальной информации осуществляется на высшем уровне именно тогда, когда каждый сотрудник чётко понимает требования организационно-распорядительных документов предприятия и важность их выполнения.

Заключение

В процессе прохождения практики было выполнено ознакомление с деятельностью ООО "ДУБРАВУШКА".

В процессе прохождения практики, были приобретены необходимые практические умения и навыки работы, путём непосредственного участия в деятельности организации.

Во время прохождения практики, мною были выполнены все задачи, которые были поставлены.

В ходе прохождения практики, я овладела следующими навыками:

- производство расчета широты, полноты, степени новизны и устойчивости ассортимента магазина.
- анализ оценки и предложения по совершенствованию ассортиментной политики магазина;
- описание ассортимента перечня товаров магазина, порядок утверждения и контроль за его соблюдением;
- участие в формировании ассортимента;
- описание показателей, по которым оценивается качество товаров в ООО "ДУБРАВУШКА";
- ознакомление с документами, подтверждающими соответствие установленных требований к качеству (сертификатов и/или деклараций соответствия, удостоверений о качестве и др.);
- участие в оценке качества по органолептическим показателям;
- определение категории качества (товарных сортов, стандартных, нестандартных товаров, брака и отхода);
- производство и описание диагностики дефектов;
- выявление и перечисление критических, значительных и малозначительных дефектов. Разработка предложения по улучшению оценочной деятельности в организации и списанию дефектной продукции;
- перечисление средства информации, используемые в ООО "ДУБРАВУШКА";

- установление соответствия данных, приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям (на примере 3-5 товаров однородных и разнородных групп);
- составление с использованием информации для потребителей на маркировке - рекламного листка или проспекта (2-3 наименования товаров);
- изучение состояния работы по использованию сведений на маркировке для информации покупателей и создания у них потребительских предпочтений;
- ознакомление с торговой маркировкой (товарными и кассовыми чеками), правильностью заполнения кассовых и товарных чеков;
- ознакомление с мероприятиями по защите коммерческой информации и тайны. Оценка этих мероприятий.

Всё перечисленное позволило систематизировать собранный нормативный и фактический материал и оформить в виде отчета о прохождении практики.

Данная практика является хорошим практическим опытом для дальнейшей самостоятельной деятельности. За время пройденной практики я познакомилась с новыми интересными фактами. Закрепила свои теоретические знания, лучше ознакомилась со своей профессией, а также данный опыт послужит хорошей ступенькой в моей дальнейшей карьерной лестнице.

Список использованных источников

1. Агапова А. А., Белецкий М. В., Белянская О. В., Болдузева Ю. М., Голубцова Е. В., Князева А. В., Маршавина Л. Я., Опарина С. И., Маршавина Л. Я., Чайковская Л. А. Налоги и налогообложение :учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования. - Москва: Юрайт, 2019. - 503 с.
2. Агарков, А.П. Управление качеством: Учебник для бакалавров / А.П. Агарков. - М.: Дашков и К, 2015. - 208 с.
3. Алексунин В.А. Маркетинг :Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2019. - 214с.
4. Антонова, И.И. Всеобщее управление качеством. Основоположники всеобщего менеджмента качества / И.И. Антонова, В.А. Смирнов, С.А. Антонов. - М.: Русайнс, 2016. - 16 с.
5. Басовский, Л.Е. Управление качеством: Уч. / Л.Е. Басовский, В.Б. Протасьев и др. - М.: Инфра-М, 2017. - 542 с.
6. Блюм М. А., Герасимов Б.И. Маркетинг рекламы :Учебное пособие. - Москва: Издательство "ФОРУМ", 2019. - 144 с.
7. Божук, С. Г. Маркетинговые исследования : учебник для вузов / С. Г. Божук. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 304 с.
8. Васин, С.Г. Управление качеством. всеобщий подход: Учебник для бакалавриата и магистратуры / С.Г. Васин. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 404 с.
9. Герасимов, Б.И. Управление качеством: резервы и механизмы: Учебное пособие / Б.И. Герасимов, Е.Б. Герасимова, А.Ю. Сизикин. - М.: Форум, 2018. - 384 с.
10. Герасимов, Б.Н. Управление качеством: Учебное пособие / Б.Н. Герасимов, Ю.В. Чуриков. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 64 с.
11. Глухов, В, В Управление качеством: Учебник / ВВ Глухов. - СПб.: Питер, 2017. - 592 с

12. Голубков, Е. П. Маркетинг для профессионалов: практический курс : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. П. Голубков. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 474 с.
13. Губина О. В., Губин В. Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности :учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования, обучающихся по группе специальностей «Экономика и управление». - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. – 335с.
14. Гущин, Г. В. Новые критерии оценки качества медицинской помощи/ Г. В. Гущин //Главный врач. - 2017. - № 8. - С. 3-6.
15. Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга : учебник / Ю.Н. Егоров. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 292 с.
16. Завгородняя, А. В. Маркетинговое планирование : учебное пособие для вузов / А. В. Завгородняя, Д. О. Ямпольская. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 340 с.
17. Зайцев, Г.Н. Управление качеством в процессе производства: Учебное пособие / Г.Н. Зайцев. - М.: Риор, 2015. - 63 с.
18. Захарьин В. Р. Налоги и налогообложение :учебное пособие для студентов учебных заведений среднего профессионального образования, обучающихся по группе специальностей 38.00.00 «Экономика и управление». - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. – 336с.
19. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / под ред. Орлова Б. Л. М. МГУТУ, 2012. 287 с.
20. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Е. Е. Кузьмина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 419 с.
21. Леонов, О.А. Управление качеством: Учебник / О.А. Леонов, Г.Н. Темасова, Ю.Г. Вергазова. - СПб.: Лань, 2019. - 180 с.
22. Лобан Л. А., Пыко В.Т. Экономика предприятия: учебный комплекс. Минск: Современная школа, 2011. 432 с.

23. Лукаш, Ю. А. Маркетинг – дело многогранное : учебное пособие / Ю. А. Лукаш. – Москва : Флинта, 2022. – 642 с.
24. Лукина А. В. Маркетинг товаров и услуг :учебное пособие для студентов учреждений среднего специального образования, обучающихся по группе специальностей "Экономика и управление". - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. – 239с.
25. Магер, В.Е. Управление качеством: Учебное пособие / В.Е. Магер. - М.: Инфра-М, 2017. - 416 с.
26. Магомедов А. М. Экономика организации.:учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования. - Москва: Юрайт, 2019. – 323с.
27. Маркетинговое управление разработкой продукта : учебное пособие / И. И. Скоробогатых, М. А. Солнцев, Ж. Б. Мусатова, П. Ю. Невоструев ; под общ. ред. И. И. Скоробогатых. – Москва : Дашков и К, 2022. – 176 с.
28. Реброва Н. П. Основы маркетинга:учебник и практикум для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования. - Москва: Юрайт, 2019. – 277с.
29. Российское здравоохранение: проблемы управления и эффективность [Электронный ресурс] : монография / А.А. Шабунова и др.; под общ. ред. А.А. Шабуновой. - Вологда : ФГБУН ВолНЦ РАН, 2017. - 244 с.
30. Рыжикова, Т. Н. Маркетинг: экономика, финансы, контроллинг : учебное пособие / Т.Н. Рыжикова. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 225 с.
31. Татарников, М. А. Управление качеством медицинской помощи / М. А. Татарников. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2016. - 304 с.
32. Управление качеством / Под ред. Ильенковой С.Д.. - М.: Юнити, 2018. - 64 с.

33. Шевченко, Д. А. Основы современного маркетинга : учебник / Д. А. Шевченко. – 3-е изд. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. – 613 с.

34. Щепакин, М. Б. Экономика маркетинговой и рекламной деятельности : учебное пособие / М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова, В.М. Михайлова. – Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2024. – 232 с.