

**Уважаемый председатель, уважаемые члены Государственной
аттестационной комиссии!**

**Вашему вниманию представляется выпускная квалификационная
работа на тему: «Управления товарными запасами на рынке
стройматериалов на примере магазин "Рублевка" г. Иркутска»**

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что проблемой большинства отечественных коммерческих предприятий являются наличие сверхнормативных товарных запасов, низкая скорость их реализации, издержки, связанные с их хранением, старением или порчей из-за чего предприятия несут значительные убытки и в конечном итоге разоряются.

Целью работы является исследование управления товарными запасами торгового предприятия ИП «Рублевка».

Исходя из выше поставленной цели, определены следующие основные задачи исследования: - изучить теоретические основы управления товарными запасами, в том числе определить понятие товарных запасов, провести их классификацию, проанализировать политику управления обеспеченности предприятия товарными запасами торгового предприятия;

- рассмотреть методы и системы управления товарными запасами в ИП «Рублевка»;

- разработать мероприятия по совершенствованию политики управления товарными запасами и их оптимизация в ИП «Рублевка».

Для достижения цели, объектом анализа выбрано торговое коммерческое предприятие ИП «Рублевка» - магазин строительных материалов, созданный в 2012 г. в г. Иркутске, по адресу ул. Байкальский тракт, 13. Во второй главе работы производится анализ деятельности данного коммерческого предприятия.

Анализ основных показателей деятельности, представленных в приложении 1 раздаточного материала, показал, что выручка в отчетном году у магазина увеличилась на 8,5% по отношению к предыдущему. А общий темп прироста объема продаж отрицательный.

Предприятие в 2015 г. увеличило расценки, которые представлены в приложении 2 раздаточного материала, на все основные направления продукции: на сухие строительные смеси, на сантехнику и водоснабжение, мебель для ванных комнат. Средняя цена на ед. продукции увеличилась в 2015г. на 57,4 руб.

Показатель общей рентабельности, который представлен в приложении 1 раздаточного материала, за отчетный период увеличился на 0,01%. Показатель рентабельности продаж по чистой прибыли остался неизменным. Это говорит о равномерном спросе за 2 года. Рентабельность всей реализованной продукции также осталась неизменной и составила 0,2%.

Детальное изучение поставщиков при помощи бальной системы оценки поставщиков, представленные в приложении 3 раздаточного материала, показал, что все поставщики предлагают приемлемые условия.

Наибольший товарооборот магазина в 2015 году приходится на керамическую плитку, 35% от общего товарооборота, смотрите приложения 4 и 5 раздаточного материала. Также большую долю в товарообороте магазина в 2015г. имеют напольные покрытия - 15%, мебель для ванных - 12,5%, световые приборы - 9,5%, лаки, краски - 8%. Наименьшую долю товарообороте имеют ручной и электроинструмент - 2,5%, комплектующие - 3%.

Анализ уровня товарных запасов ИП «Рублевка» представлен в приложении 6 раздаточного материала. Уровень всех товарных запасов на конец 2015 года составил 88,4%, что на 8,5% больше предыдущего года. Максимальную тенденцию к увеличению товарных запасов имели такие товарные группы, как ручной и электроинструмент, обои и керамическая плитка. У товарных позиций как лаки, краски и сантехника, напротив, наблюдается снижение уровня товарных запасов. Это свидетельствует об увеличении спроса на эти позиции в отчетном периоде.

Анализируя товарные запасы, торговое предприятие решает следующие основные задачи: выявление соответствия фактических товарных запасов их нормативу; установление динамики и оценки изменений, происшедших в объеме и структуре товарных запасов, в скорости оборачиваемости отдельных групп товаров; выявление и расчёт факторов, оказавших влияние на изменение товарных запасов.

Исходя из проведенного анализа планирования товарных запасов, можно выделить несколько проблем развития и функционирования ИП «Рублевка», требующих для своего решения совершенствования системы управления товарными запасами.

Одна из основных проблем это то, что на конец года на складе скапливается большое количество неликвидной продукции, и в то же время наблюдается так же дефицит запасов по ключевым позициям. Основная причина излишков запаса состоит в том, что предварительный заказ товара ведется на основании предварительных планах продаж, а так же то, что данные планы устанавливает коммерческий отдел.

Управление предприятием должно осуществляться не по принципу непосредственного реагирования, а основываться на планировании предупреждающих воздействий. Необходимо выходить на уровень осуществления интеграции планирования и контроля операций по организации деятельности с операциями маркетинга, сбыта, снабжения и финансов, организации единой системы, охватывающей все подразделения предприятия.