

GONG XIAO
HE ZUO SHE
JING JI
HUO DONG
FEN XI

周舜臣 周宁之 周慧 编著

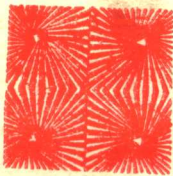
供销合作社经济活动分析

安徽教育出版社

GONG XIAO
HE ZUO SHE
JING JI
HUO DONG
FEN XI

供销社
经济活动分析

安徽教育出版社



责任编辑：古 月

封面设计：蒋辉明

供销合作社经济活动分析

安徽教育出版社出版

（合肥市跃进路1号）

安徽省新华书店发行 肥东县印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：7.5 字数：160,000

1988年7月第1版 1988年7月第1次印刷

印数：1—8,000

中国标准书号：ISBN7-5336-0319-2/C·950

定价：1.70元

F7
77

前 言

在当前我国城乡经济改革的新形势下，供销合作社如何改革经营管理，提高经济效益，是一个重要问题。

经济活动分析，是社会主义经济管理的重要方法之一。本书针对供销合作社的特点，着重阐述经济活动分析的基本理论和方法，其内容包括业务分析、财务分析等。它对于供销合作社深化改革，提高经营管理水平和经济效益，更好地完成各项工作任务具有重要意义。

本书可作为供销合作社系统各类院校和培训班的教材，也可作为商业、财贸、财经等院校有关课程的补充教材或教学参考书，还可供各级供销合作社有关在职人员以及商业、粮食、农业银行、农村财税部门各单位有关在职人员作为业务学习材料。

全书共十章，其中第一、二、九、十章由周舜臣同志编写，第三、四、五章由周宁之同志编写，第六、七、八章由周慧同志编写。

本书在编写和出版过程中，得到有关单位和同志们的支持和帮助，在此表示衷心的感谢。由于我们水平所限，时间又很仓促，欢迎读者批评指正。

编 者

一九八七年十一月

目 录

第一章 供销合作社经济活动分析的内容、任务和组织	1
第一节 供销合作社经济活动分析的内容.....	1
第二节 供销合作社经济活动分析的任务.....	6
第三节 供销合作社经济活动分析的组织.....	8
第二章 经济活动分析的方法	20
第一节 经济活动分析的一般方法.....	20
第二节 经济活动分析的技术方法.....	23
第三章 市场分析	37
第一节 市场分析的意义和内容.....	37
第二节 市场调查和预测分析.....	49
第四章 商品流转的分析	54
第一节 商品流转计划完成情况的分析.....	54
第二节 商品销售的分析.....	58
第三节 商品购进和储存的分析.....	79
第四节 商品流转的预测分析.....	88
第五章 农副产品收购的分析	93
第一节 农副产品购进的分析.....	93
第二节 农副产品调拨和储存的分析.....	105
第三节 农副产品收购的预测分析.....	108
第六章 资金的分析	111
第一节 资金占用的分析.....	111

第二节	资金来源的分析	128
第三节	流动资金周转速度的分析	138
第四节	资金的预测分析	142
第七章	商品流通费的分析	147
第一节	商品流通费总额的分析	148
第二节	各项商品流通费的分析	158
第三节	商品流通费的预测分析	168
第八章	利润的分析	172
第一节	利润总额的分析	173
第二节	商品经营利润和其他收支的分析	177
第三节	商品大类或店组盈亏的分析	183
第四节	保本分析	186
第五节	利润的预测分析	193
第九章	饮食服务企业的分析	197
第一节	营业额的分析	197
第二节	利润的分析	203
第十章	系统综合分析	211
第一节	系统综合分析的任务和组织	211
第二节	系统综合分析的基本内容	214
	总复习思考题	233

第一章 供销合作社经济活动分析 的内容、任务和组织

第一节 供销合作社经济活动分析的内容

一、供销合作社的经济性质及其在商品流通中的作用

供销合作社（以下简称供销社）是我国农村商品流通的主要渠道。建国三十多年来，它通过供销业务活动，在支持农副业生产发展，组织工农业产品交换，沟通物资交流，活跃城乡经济，调剂市场供求，稳定物价，巩固工农联盟等方面，都起过极为重要的作用。它和国营商业一样，在我国商品流通中，历来都处于重要的地位。

供销社是农民群众在土改的基础上，利用土改的一部分胜利果实，自愿投入一部分股金，国家又积极扶持，为减轻私商的中间剥削，引导农民走合作化道路而建立起来的，是集体所有制性质的合作商业。它的组织遍布全国的乡镇和城市。在乡镇建有供销社的基层社；在基层社的基础上建立有各级联合社，如县、市级联合社，省、自治区、直辖市级联合社，直到全国的联合社。形成了自下而上的组织和自上而下的指导的供销社系统。它是我国国民经济的重要组成部分。

过去，由于指导思想上的某些失误，对供销社的性质、任务和作用等产生过认识上的反复，致使供销社的组织机构几经

撤并和恢复，影响了供销社业务和农村经济的发展。党的十一届三中全会以后，随着农村经济改革的发展，供销社恢复了原来的集体经济性质。自1982年以来，虽然供销社对农村商品生产的服务已有所加强，横向经济联合已经起步，单一的经营方式已开始改变，企业的管理制度也有所改革，社会效益和企业效益均有所提高，但还不能完全适应城乡经济改革的形势。为此，要根据国务院批转的《关于深化供销社体制改革的意见》，把供销社真正办成农民自己的合作商业组织，真正体现社员是供销社的主人，把单纯的买卖关系改为经营服务关系；要充分运用供销社遍布城乡的网点、人员、资金和设备等有利条件，逐步建立起以产品为龙头的生产、加工、运输等多功能的服务体系和完善为农村商品生产的服务体系；要根据商品经济发展的需要，积极发展跨部门、跨地区的多形式、多层次的横向经济联合，改革经营体制；要有计划、有步骤地推行理事会主任（公司经理、工厂厂长）的任期目标责任制和经济审计制度，普遍推行多种形式的经营责任制，以改革管理制度；要制定和健全社章、社法，坚持民主管理，给成员以管理权，从而使供销社在发展农村商品经济中发挥更大的作用。

二、供销社经济活动的意义

我国社会主义经济的根本特点，是以生产资料公有制为基础的有计划的商品经济。国家根据社会主义基本经济规律和国民经济有计划、按比例发展的规律以及价值规律等的要求，实行计划经济为主，市场调节为辅的原则，要求企业要讲求经济效益。国家计划是一种从宏观上对企业经济活动进行的管理的方式，供销社必须按照国家批准的计划和有关的方针、政策进行经济活动，在国家已经开放的商品范围内有权实行自主经营，

力求提高经济效益。

供销社的计划，主要包括商品流转计划和财务计划等。财务计划又包括商品流通费计划、利润计划、流动资金计划等。在这些计划中，规定了企业经济活动的数量指标和质量指标。数量指标，一般以绝对数为表现形式，例如商品流转额、商品储存额、利润额等等。质量指标在于反映企业经济活动的优劣程度，其表现形式主要是根据一些数量指标算出的绝对数和相对数。如营业人员的劳动效率、流通费用水平、流动资金周转率和利润率等等。在计划中所规定的数量指标和质量指标，一方面表明企业在计划期内必须完成的任务及应得的经济效益；另一方面也体现着企业和有关方面的经济关系，例如与财政部门、银行部门、人民公社、工厂以及其它集体和个人等等的关系。企业各项计划指标的执行过程和结果及其所体现的经济关系，是由统计核算、会计核算和业务核算来进行计算、记录和反映的。但是，仅仅满足于各种核算工作而不开展经济活动分析是不够的。因为那样不能深入了解各项业务活动和财务活动的进行情况；不能从中查明计划任务完成的情况；不能从各项经济指标的依存关系和对照比较中揭露影响计划完成的因素，从而发现问题，促使其改进。故必须通过分析工作，从业务、财务、事前、事后、静态、动态等方面经常地、系统地进行分析研究，从经济活动错综复杂的各种现象中，把握现实情况，抓住规律性的东西，预测其发展变化，从而对经济工作作出正确的评价；并据以总结成功的经验，揭露薄弱环节，肯定成绩，克服缺点，促使企业充分运用一切可用的条件和挖掘内部潜力，推动经济活动的顺利开展，把各项工作任务完成得更好。由此可见，经济活动分析，是有计划地管理供销社经济活动的一种经济管理方法，是分析研究供销社经济活动情况、提高经济效益的必要

手段。

三、供销社经济活动分析的内容

要了解供销社各项业务活动和财务活动情况，查明计划任务的完成情况，必须对其开展分析。供销社经济活动分析的内容，一般包括以下几个方面：

（一）市场分析

主要是根据城乡市场情况，分析供销社经营活动所面临的市场，借以了解市场，搞好经营。

（二）工业品经营的分析

主要是根据有关的方针、政策，分析工业品的经营情况，检查商品流转计划的执行进度和完成情况，查明影响因素，总结经验，发现问题，以提出改进工作的建议、措施，促使供销社加强业务经营管理，贯彻执行各项方针政策，完成供销社的任务。

（三）农副产品经营的分析

主要是根据农副产品的特点，分析不同农副产品经营因素和采取不同方式的经营情况，检查农副产品购销任务的进度和完成情况，查明影响因素，总结经验，发现问题，提出改进意见，促进企业贯彻执行国务院批转的《关于深化供销社体制改革的意见》，完成国家赋予的农副产品经营任务。

（四）资金的分析

主要是根据社会主义经营原则，通过资金的有关指标来分析劳动占用的情况和检查资金计划的执行情况，查明资金在使用中存在的问题，促进企业加强资金管理，提高资金使用效果和供销社的经济效益，挖掘资金潜力，节约劳动占用，敦促企业自觉遵守国家财经纪律和有关的方针政策，为发展商品流转

服务。

（五）商品流通费的分析

主要是根据勤俭办企业的方针，分析劳动耗费的情况。通过对商品流通费的分析，检查商品流通费计划的执行情况，查明商品流通费用节约或超支的原因，促进企业加强费用管理，挖掘内部潜力，节约费用开支，以尽可能少的劳动耗费，取得尽可能多的经济效益。

（六）利润的分析

主要是根据社会主义经营原则，分析经营成果，检查利润计划的完成情况，查明利润形成的原因，促使企业改善经营管理，挖掘增产节约的潜力，增收节支，提高经济效益，更好地完成为国家积累建设资金的任务。

以上相互关联的各分析内容，构成了供销社经济活动分析的一般体系。它们是从业务分析（包括统计分析）的角度，特别是财务分析的角度，对供销社经济活动进行全面系统的分析。

此外，根据各个供销社的不同特点和具体情况，还可以进行下面一些其它方面的分析。如饮食服务业的分析，主要是根据饮食服务业的经营特点，分析饮食服务业的业务经营和财务活动的情况，检查督促有关计划的执行，促进饮食服务业业务的发展，提高服务质量，更好地完成饮食服务业在社会主义建设中的任务。

第二节 供销社经济活动的任务

根据前述供销社经济活动分析的内容和国家管理经济的政策规定和要求，供销社经济活动分析有下列主要任务：

一、查明供销社经济活动是否符合国家的方针政策，是否全面完成国家计划

国家的方针、政策、法令和制度，是以经济规律为依据，并针对一定时期的政治经济形势，结合国家规划而制定的，必须认真贯彻执行。供销社必须坚持社会主义经营方向，走社会主义道路，在不断提高经营管理水平的基础上，努力满足社会不断增长的生产和生活的需要，并为国家现代化建设积累必要的资金。因此在对它的经济活动进行分析时，首先要检查它是否符合国家的方针、政策、法令和制度的要求，考察其经营手段和经营方法是否正当，是否符合客观经济规律。如发现问题，应予揭露，促其改进，使其严格贯彻执行国家的方针、政策、法令和制度，沿着社会主义经营方向前进，正确处理好有关各方面的经济关系，全面完成国家的计划。

二、对比有关指标，查明差距及其形成的因素，以动员和利用内部潜力，提高经济效益

不断地提高经济效益，是我国工农业总产值在本世纪末实现翻两番的前提。经济活动分析的一项重要任务，就是要动员和利用企业内部的潜力，促使其提高经济效益。这就要通过计划

指标同实际完成情况的对比，本期同上期各项经济指标执行情况的对比，企业之间完成计划情况同经济效益的对比等，找出差距，分析形成差距的因素，找出其中规律性的东西，挖掘一切能够扩大商品流通、降低流通费用、加速资金周转和增加利润等的潜在力量；监督人力、物力、财力等在经营活动中的正确合理的使用，从而达到以最小的耗费取得最大的经济效益的目的。

三、比较经济活动的各种不同情况和进行方案，进行预测分析，为领导提供决策的依据，并在执行过程中加强控制，监督计划目标的实现

供销社的购、销、调、存等经营活动，以及与之相适应的财务活动，千头万绪，错综复杂。只有对其进行反复深入的研究，分析事物的各种现象，并透过现象揭示本质，掌握发展规律，从而对未来的经济活动作出预测分析，并通过对各种不同预测方案的对比，特别是从不同方案的经济效益的比较中，选择最优方案。最优方案一经决策确定后，将付诸实施。在按照计划目标（即既定目标）执行的过程中，还应经常地进行分析，以便能加强经营控制，随时发现问题，及时采取果断措施，调整计划目标，使计划目标更加符合客观实际，并按照新的计划目标执行，直至取得最大的经济效益。

综上所述，可见开展经济活动分析，对于贯彻执行国家的方针政策，加强计划管理，提高经营管理水平，促使供销社完成国家计划，提高经济效益等方面，都具有十分重要的作用。

第三节 供销合作社经济活动分析的组织

一、供销社经济活动分析的组织形式

供销社的机构设置和内外关系错综复杂，经济活动分析工作的开展，可以采取多种多样的组织形式。

（一）按照经济活动分析内容和要求的不同，可视具体情况用如下几种分析方法。

1. 全面分析 就是对企业的经济活动从业务上、财务上进行全面系统的分析，以反映企业经济活动和计划完成的全面情况。或者只就财务活动的各个方面包括资金、费用、利润等财务指标和财务情况进行系统、详细的分析，以全面检查企业财务活动和经营管理的情况。全面分析的内容和范围较广，所涉及的问题较多，可以通过它对企业的经济活动和财务情况进行系统的总结。全面分析，通常是在对企业的经济活动作年度或半年的分析时采用。

2. 简要分析 就是只对几个主要指标或某些重要问题进行简明扼要的分析，以观察企业经济活动或财务活动的基本趋势，反映经营管理的概括情况。通常在进行季度或月份的分析时被采用。

3. 专题分析 就是对企业经济活动中的某一专门问题所进行的分析。即对某些重大的经济财务措施和业务经营上的重大变化，或工作中的薄弱环节问题的关键等单独进行的专项分析。例如在清仓查库中对库存质量的分析；在扩大经营范围

后对新增某项业务经营情况的分析；对资金、费用或盈亏、财产损失的单项分析等等。这种分析，集中研究某一专题，内容比较详尽深入，能较好地说明问题，而且运用比较灵活，不受时间的限制，遇有情况发生或出现问题可随时进行分析，并及时采取有效措施改进工作。

4. 典型分析 就是对供销社经济活动中某些典型单位或典型事例所作的分析。采取解剖“麻雀”的方法，总结出典型的具有一定代表性的经验，用以指导一般，推动全面工作。

（二）按照分析表现形式的不同，又有以下几种分析形式：

1. 书面分析 就是把从分析内容中所观察到的情况和问题用书面的形式写出材料，向单位领导或上级和有关部门报送，用以反映情况，供组织领导经济活动时的参考。

2. 会议分析 就是定期或不定期地召开有关会议，分析情况，总结经验，研究改进。如通过职工代表大会分析检查企业经济活动或经营管理中的有关情况，通过讨论，研究改进工作的措施及办法；营业柜组在每日营业前或停业后召开班前、班后碰头会，将当天营业情况扼要地汇集研究，对有关问题大家分析，找出解决办法；有的还通过定期召开营业员、保管员、采购员、核算员和批发部推销员的“五员”碰头会，分析研究购销业务、经营管理等方面的情况和存在的问题，相互沟通信息，加强协作。

3. 现场分析 就是对重点单位进行现场实地的调查分析，选择经营管理上较好的或较差的单位，组织有关人员到现场实地了解情况，开展分析，检查工作。

4. 图表分析 就是在分析工作完成之后，将分析结果用分析表、图表等形式反映企业各项有关指标的执行情况。这种分析表、图表可以有多种多样的形式，内容形象简明，重点突

出，能具体说明问题。

（三）按照分析工作进行时间的不同有：

1. 定期分析 就是按一定时期所进行的分析。如按年度、季度或月份进行定期分析。

2. 不定期分析（临时分析） 就是事先并没有规定分析的时间，而是根据经营管理的需要临时进行。例如：典型分析和某些专题分析，就属于这种性质的分析。

（四）按照从事分析工作人员的不同有：

1. 专业分析 就是由各种专业员人（如会计员、统计员等）所作的分析。一般是定期进行的经常性分析。

2. 群众分析 就是由广大职工群众所组织的分析。例如零售商业企业的营业柜组，常通过营业员对柜组的业务经营和计划、定额的执行情况进行分析检查，以了解和掌握市场情况，检查业务经营，考核柜组核算指标的完成情况，评价柜组工作，借以改进业务经营。

（五）按照分析阶段的不同有：

1. 事前的预测分析 就是根据发展趋势，对企业经济活动作事前的预测分析，并对预计的发展变化作出科学的分析判断，供经营决策参考。这种分析，可以掌握未来的情况，增强经济工作的预见性和主动性。

2. 事中的日常分析 就是在经济活动进行的过程中所作的分析，以便能经常及时地掌握情况，一遇变化，便可及时进行调整补救，使问题及时解决。

3. 事后的总结分析 就是在经济活动进行了一个阶段或者某一事项已经完成以后，便回顾过去，总结工作，考核成果，进行分析。这种分析，可与定期的工作总结结合进行。月、季、年度的分析都属于这一形式。

(六) 按照进行分析工作的单位不同有:

1. 单位分析 就是对本单位经济活动的情况所进行的分析, 以提供领导了解情况、进行决策的参考; 并报送上级单位和有关部门反映本单位的经济活动、计划执行或经营管理的情况。

2. 系统综合分析 就是上级单位对其管辖范围内的企业单位所作的综合分析。由上级单位根据所属单位报来的分析材料进行审核后, 结合其掌握的情况汇总归结, 对所属单位的经济活动和经营管理情况, 作出分析评价, 反映本系统范围内的全面情况和主要问题, 研究改进的措施办法, 推动本系统的工作不断提高。此外, 上级单位也可在业务性质相同的所属单位之间开展对比分析, 就几个主要指标分析比较其完成的程度, 从而推动各单位互相学习, 取长补短, 共同提高。

3. 其它部门的分析 就是财税、银行等部门的有关单位, 根据企业报送的分析材料和平时掌握的有关经营管理以及财税、信贷工作方面的情况, 对企业经济活动进行分析, 了解企业的业务经营、资金运用、利税缴纳等情况, 督促企业搞好经营管理。健全财务工作, 以发挥财政监督和信贷监督的积极作用。在分析内容中, 可以有侧重点, 如财税部门重在了解业务经营、资金积累、利润分配和税金缴纳的情况, 贯彻财经纪律, 完成财政上缴的任务; 银行即重在分析了解财务情况, 资金运用和银行借款的使用和归还, 贯彻信贷纪律, 管好用好资金。此外, 如审计部门也要对企业的经济活动和经营情况进行分析; 统计部门也要对企业统计数字所反映的计划执行情况进行分析, 以发现问题, 督促改进。

二、供销社经济活动分析的资料来源

供销社经济活动分析所运用的资料, 主要来自计划资料和