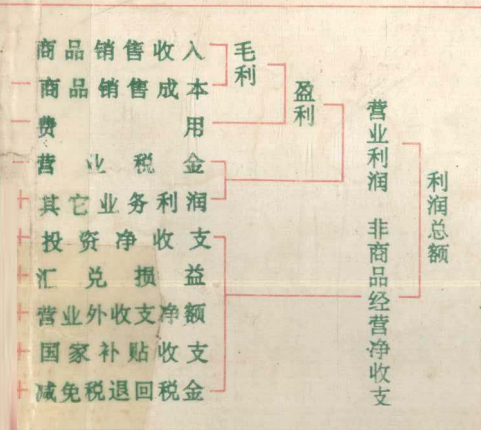


SHANGPIN LIUTONG QIYE JINGJI HUODONG FENXI

商品流通企业经济活动分析

● 周崇尧 著

★ 向管理要效益
★ 向方略要效益



中国商业出版社

商品流通企业经济活动分析

周崇尧 著

中国商业出版社

内 容 提 要

本书从向管理要效益,向方略要效益的目的出发,系统地介绍了分析人员必须具备的两大能力:即驾驭市场经济现象的能力;运用多种分析方法的能力。全书有四大部分十章二十七节八十四例。第一部分,商品流通计划执行的分析。包括商品流通计划和财务的分析(1-2章);第二部分,商品流通环节的分析。包括商品购进、商品销售、商品储存各环节的分析(3-5章);第三部分,流通过程时间价值的分析。包括商品流通时间,流动资金时间,商业劳动时间价值的分析(6-8章);第四部分,综合流通效益的分析,包括承包目标和工效挂钩,综合经济效益的分析(9-10章)。

商品流通企业经济活动分析

周崇尧 著

*

中国商业出版社出版发行
湖北省荆州地区屈原印刷厂印刷
各地新华书店经销

*

850×1168 毫米 32 开 12.8125 印张 316 千字

1994 年 1 月第 1 版 1994 年 1 月湖北第 1 次印刷

印数: 1—5000 册 定价: 8.40 元

ISBN 7-5044-1271-6 / F·747

原 序

随着新国民经济核算体系的推行，统计在宏观调控中的重要作用已日益为人们所认识。但是，在微观经营管理中如何发挥统计的信息、咨询、监督的整体功能，还有待进一步探索和加强。企业是经济活动的基层单位，经济活动又是企业的基本业务，统计要在微观管理中显示活力，便必须善于运用统计信息和统计方法对企业的经济活动进行分析研究。为适应这种需要，本书的出版是很有现实意义的。

虽然同名版本已经出版了不少，但从商业企业全方位分析其经济活动的书则不多。本书的特色不仅表现在研究对象上，还可举出如下几点：

标新立异。无论在本书内容、结构、体系上，或在写法、提法、标题上，作者都力求按照自己的钻研心得，有所创新。应当肯定这种精神是符合改革开放的形势的，至于是否成熟和完善，仍可争鸣。

全面系统。本书对商业企业经济活动的各个方面均包罗无遗，而就全书来讲，除了商品流通计划执行的分析和商品流通环节的分析、综合经济效益的分析外，还介绍了流通过程时间价值的分析，承包目标和工效挂钩的分析，能使读者获得相当全面的知识。

通俗实用。作者有多年从事商业工作和教学实践的亲身体会，使本书写得密切结合实际，通俗易懂，辅以多例，特别便于广大读者自学和应用。

更难得的是，本书是作者在本职工作之余，边自学、边积累、边修改，经过五年艰辛努力的成果。我并非溢美这一成果，只希望立志自学成才的青年朋友能从此得到一点启迪。

刘都庆

1991年清明节

(按：第八届全国人大代表、湖北省统计局副局长、
中南财经大学教授)

再 序

关于过去、现在、未来的关系，我国有两句成语，一是“前事不忘，后事之师”，二是“凡事豫则立”。我们搞经济工作，也必须对过去有关经济指标，进行深入细致的分析，总结过去经济工作的得失，以作为今后经济工作的指南。这就是说，“实践——分析总结——预测规划未来——再实践——再分析总结——再预测规划未来”，如此循环不已，经济工作必将越做越活，就能在剧烈的市场竞争中，立于不败之地，操必胜之券。

周崇尧君的《商品流通企业经济活动分析》一书，正是为了达到上述目标而作。全书各章都是先介绍经济内容，再选定分析方法，接着列举实例，然后叙述分析过程，体裁新颖。

特别值得一提的是，该书原名叫《商业企业经济活动分析》，初版发行 5000 册后，社会反应很好。并祝贺该书获得湖北省第二届统计科学技术进步奖。更名后，现根据党的十四大精神，《企业财务通则》、《企业会计准则》、《商品流通企业财务制度》、《商品流通企业会计制度》，重写绪论和第二章等，面貌为之一新，故乐为之序。

易庭源

1994 年元旦节

(按：中南财经大学会计系教授、中国成本研究会顾问、
湖北省成本研究会副会长)

目 录

绪 论	(1)
第一章 商品流转计划执行的分析	(3)
第一节 综合平衡计划执行的分析	(4)
第二节 商品购进计划执行的分析	(19)
第三节 商品销售计划执行的分析	(30)
第四节 商品库存计划执行的分析	(46)
第二章 商品流通财务的分析	(58)
第一节 财务状况的分析	(59)
第二节 企业利润的分析	(62)
第三节 企业资产的分析	(78)
第四节 企业损益的分析	(87)
第五节 企业筹资决策的分析	(95)
第三章 商品购进环节的分析	(103)
第一节 商品购进质量的分析	(104)
第二节 商品购进批量的分析	(122)
第四章 商品销售环节的分析	(144)
第一节 优势经营促销的分析	(144)
第二节 优质服务促销的分析	(156)
第三节 优惠价格促销的分析	(165)
第五章 商品储存环节的分析	(182)
第一节 商品储存数量的分析	(183)
第二节 商品储存质量的分析	(191)
第六章 商品流通时间价值的分析	(203)
第一节 合同履行期的分析	(204)

第二节	商品周转期的分析	(213)
第三节	商品保本保利期的分析	(230)
第七章	流动资金时间价值的分析	(250)
第一节	流动资金回收期的分析	(251)
第二节	流动资金周转期的分析	(261)
第八章	商业劳动时间价值的分析	(278)
第一节	商业劳动编制的分析	(278)
第三节	商业劳动出勤的分析	(288)
第三节	商业劳动效率的分析	(302)
第九章	承包目标与工效挂钩的分析	(315)
第一节	承包目标的分析	(316)
第二节	工效挂钩的分析	(334)
第十章	综合经济效益的分析	(356)
第一节	综合经济效益的纵向比较分析	(357)
第二节	综合经济效益的横向比较分析	(375)

绪 论

加快建立社会主义市场经济体制的改革必须以公有制包括全民所有制和集体所有制为主体、个体经济、私营经济、外资经济为补充，多种经济成份长期共同发展，各种经济成份都要与社会主义市场经济发展相适应。公有制企业的改革，关键是政企分开，理顺产权关系，使企业真正成为自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束的法人实体和市场竞争主体。

商品流通企业是专门从事商品流通的相对独立的经济实体。这个经济实体必须同时具备五个条件：(1)、经营上的独立性；(2)、组织上的完整性；(3)、对生产资料和劳动力有支配权和使用权；(4)、财务上的独立核算、自负盈亏；(5)、社会上的法人地位。

商品流通企业走向市场，关键是要落实企业经营自主权，建立健全统一完善的市场体系，确定一个与之相适应的资产经营形式。通过企业外部环境的改善和内部机制的转换，让企业面向市场，在激烈的竞争中求生存求发展。从企业外部环境而言，重点是开辟、健全和完善生产要素市场、商品市场、专业市场，让企业从市场中获得所需的资金、商品、劳务、技术和信息，在市场导向作用下，适时调整经营战略。从企业内部机制来说，首要的是将《条例》赋予企业 14 项权利不折不扣的还给企业，使企业真正成为“四自”的商品生产者和经营者，成为市场竞争的主体。

因此，企业在发展市场经济过程中，必须实施内外兼治，为其走向市场创造条件。必须运用企业经济活动分析这一科学的管理方法，从而提高企业的科学管理水平、向管理要效益，向方略要效益。

商品流通企业经济活动分析是指在市场经济理论和党的方针政策指导下，运用哲学、数学、统计等基本方法，以经济核算(统计核算、会计核算、业务核算)的数字资料为基础，紧密联系

市场经济的实际，对商品流通企业各种经济活动进行科学的分析和综合研究。商品流通企业经济活动分析是贸易企业经营管理的重要组成部分。

商品流通企业在市场经济中，不论是商品流转计划、财务状况的执行情况，还是商品购进、商品销售、商品库存各环节的经营活动；不管是商品时间价值、资金时间价值、劳动时间价值所产生的效益，还是对承包制、股份制、工资与效益挂钩、综合经济效益的评价等，都是大量数据资料汇成的信息流。对其进行综合利用和加工，都需要有实用的分析技术来进行处理。

商品流通企业经济活动分析，是企业经济活动分析学科中的一个分支，它所研究的是在商品流通企业中进行经济活动分析的理论和方法，包括任务、方法和组织工作等。是一门经济管理学科。研究的对象是商品流通企业用指标表现的经济活动和经济效益。研究的目的是提高商品流通企业的管理水平，增加流通效益。研究的内容是商品流通计划、商品流通环节、流通过程时间价值、综合流通效益以及承包与工效挂钩等方面所产生的效益情况。

开展商品流通企业经济活动分析，对于分析人员来说，着重需要有以下二种能力。

一是驾驭市场经济现象的能力。是指掌握分析对象所涉及到的市场经济现象的能力，或运用市场经济理论的能力，着重是把党和国家的方针、政策、法规等同市场经济现象紧密联系起来的方式、方法诸方面的能力，从而把握市场，抓住机遇。

二是运用多种分析方法的能力。是指在诸多的方法中，结合应用或选择应用某些方法来解决我们所要分析的问题的能力。它首先是搜集有关资料并进行整理。包括数据资料的列表、作图、计算等描述性工作，把市场经济现象描述清楚。其次是分析性工作，即在描述市场经济现象的基础上，分析市场经济规律。它一般要以定时分析为前提，从定性分析开始，经过定量分析再到定性分析结束。

【注：全书中举例的单位均为假设的单位。】

第一章 商品流转计划执行的分析

计划是企业的首要职能。商业企业计划就是在国家宏观调控的指导下，根据市场和消费者的需要，确定企业经营目标，并进行科学合理的安排，通过计划的执行、检查和分析，对企业经济活动进行协调和控制，以便有效地充分利用人力、物力和财力，完成预定的目标，取得良好的经济效益。

开展商业企业计划执行的分析，在完成搜集资料之后，主要是计算计划完成程度。计划完成程度是将社会经济现象在某一时期内实现的实际数值与计划规定的数值进行对比所求得的比率。分析的步骤是：①监督和检查企业各项计划的执行情况；②分析计划完成好坏的原因；③提出实现计划和改进计划工作的建议；抓先进、促后进，为企业发展提供依据。

计算计划完成程度的形式有五类，如图 1—1 所示：

图 1-1

- | | |
|---------------|---|
| 1. 按计划的评价标准分 | { 最低限额计划的完成程度
居中等额计划的完成程度
最高限额计划的完成程度 |
| 2. 按计划数的表现形式分 | { 总量指标计划的完成程度
相对指标计划的完成程度
平均指标计划的完成程度 |
| 3. 按中长期计划的方法分 | { 水平法计划的完成程度
累计法计划的完成程度
滚动法计划的完成程度 |

4. 按实际时间的长短分 { 中期计划完成的进度
全期计划完成的结果
5. 按实际时间的结果分 { 提前完成计划的时间
推迟完成计划的时间

其中：计划完成程度的评价标准的具体内容是：

一是增产增收类指标，计划只规定 100% 为最低限额。如商品销售、商业劳效、利润、税收等，实际大于 100% 为超额完成计划，越大越好，越小越劣。

二是节约开支类指标，计划只规定 100% 为最高限额。如商品成本、商品流通费、控购商品、商品损耗等，实际小于 100% 为超额完成计划。越小越好，越大越劣。

三是严格执行类指标，计划应规定 100% 为居中等额。如职工人数、干部人数、工资总额等。实际以不多不少，等于 100% 为最好，大于或小于 100% 均为不正常现象，越偏越劣。

其它四类形式的具体内容，将在有关章节中介绍。

商业企业的计划较多，本书介绍主要的商品流转计划执行的分析和财务计划执行的分析。

第一节 综合平衡计划执行的分析

商品流转计划是反映商业企业一定时期内商品供应与需要平衡的计划，它规定企业的购、销、调、存等主要经济指标。该分析的目的是检查各环节计划的实际执行情况，研究完成和未完成的原因，采取措施，找出进一步扩大商品流转的途径，力争完成计划任务。

商品流转计划是商业计划的核心，是起主导作用的计划。说它是最基本的计划，是因为其他各项计划都要根据商品流转计划来制订，并从人力、物力、财力各方面为商品流转计划的实现提

供保证。它的资料搜集主要从企业的统计报表、统计台帐、统计快报或计划检查中取得。

商品流转计划的分类，如下图 1—2

- 1. 按商品性质分 { 工业品商品流转计划
 农副产品商品流转计划
 废旧物资商品流转计划
- 2. 按价值和使用价值分 { 商品流转总值计划
 商品流转类值计划
 商品流转主要商品计划
- 3. 按经营机构(职能)分 { 零售商品流转计划
 批发商品流转计划
- 4. 按编制单位分 { 企业商品流转计划
 部、店商品流转计划
 柜组商品流转计划
- 5. 按经济内容分 { 综合平衡计划
 商品购进计划
 商品销售计划
 商品库存计划

下面就按经济内容分类，对商品流转计划的分析进行分述。

一、总体分析和差额分析在综合平衡计划执行中的结合应用

经济内容 商品流转计划执行的分析，通常要对商品流转计划执行的总体情况进行分析。这种总体分析一般用三项经济指标来反映商品流转环节及全过程。即：

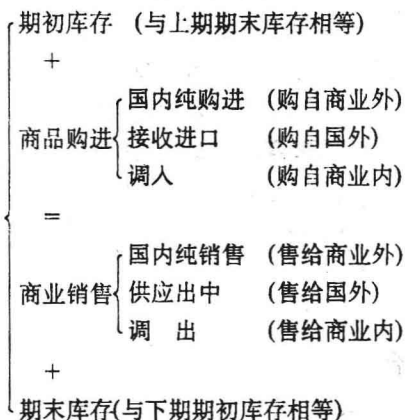
1. 商品购进：它说明商品购进的总值，类值和主要商品的构成以及购进来源。

2. 商品销售：它说明商品销售的总值，类值和主要商品的构成以及销售去向。

3. 商品库存:它说明商品库存在某一时点上的总值、类值和主要商品的构成。

所以, 商品购进、商品销售和商品库存就成为商品流转计划和商品流转统计的三个基本指标。分析中常用的主干指标及其关系如下图 1—3 所示:

商业企业商品流转计划统计指标体系

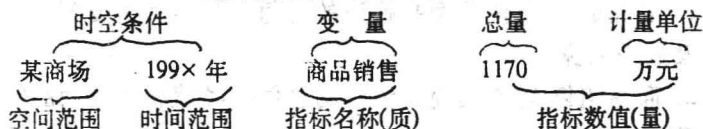


其中:纯购进和调入合称为商品购进;纯销售和调出合称为商品销售。

分析方法 总体分析是在掌握统计指标的涵义及其总量指标之间的关系基础上进行的。

统计指标是反映社会现象数量特征的概念及其具体数值, 具体表现指标的名称和相应的数值。在进行描述和分析时, 要注意它的构成要素。如图 1—4 所示:

统计指标描述构成要素(图 1—4)



总量指标不仅反映现象在具体时空条件下的总规模或总水平，而且也表现为总量之间的增减差额。通常是以资料的形式出现。总体分析首先是搜集总量指标。因为总量指标是对社会经济现象总体认识的起点。其次，总量指标是编制计划，实行经济管理的依据。再次，总量指标是计算一切分析指标的基础。

差额分析就是利用各个部分的实际完成数与计划数的差额，同计划总量对比，说明各个因素对总的计划完成的影响程度。

例 某企业商品流转的有关资料如表 1-1:

商品流转基本情况表

编制单位: 振兴商场

表 1-1 单位: 万元

行次	商品类别	期初库存	本期购进		本期销售		期末库存	
			计划	实际	计划	实际	计划	实际
1	百货类	300	550	600	400	480	450	420
2	五金类	400	900	1000	300	360	1000	1040
3	针织类	500	92	93	200	240	392	353
4	其它类	350	62	63	100	90	312	323
5	合计	1550	1604	1756	1000	1170	2154	2136

试计算各类各指标的计划完成程度，以及各类计划对企业总计划的影响程度。(主词栏若是某企业下分各单位，类商品下分各商品，分析过程同)

分析过程 1: 综合列表计算如表 1-2:

上表总量指标的基本经济关系式:

$$\text{期初库存} + \text{本期购进} = \text{本期销售} + \text{期末库存} \quad (1-1)$$

$$\text{即 } \textcircled{1} \text{ 栏} + \textcircled{3} \text{ 栏} = \textcircled{7} \text{ 栏} + \textcircled{11} \text{ 栏}$$

$$\text{如百货类: } 300 + 600 = 480 + 420$$

上表④⑧⑫栏应用计划完成相对数公式: 即

$$\text{计划完成相对数} = \frac{\text{实际数}}{\text{计划数}} \times 100\% \quad (1-2)$$

$$\text{如百货类购进计划} = 600 \text{ 万元} \div 550 \text{ 万元} \times 100\% = 109.1\%$$

企业各类商品购销存综合分析表

表 1—2 单位:万元

编制单位:振兴商场

行次	商品类别	期初结存	本期购进				本期销售				期末结存		
			计划	实际	完成计划%	对总计划影响程度	计划	实际	完成计划%	对总计划影响程度	计划	实际	完成计划%
甲	乙	①	②	③	$④ = \frac{③}{②}$	$⑤ = \frac{③ - ②}{\sum ②}$	⑥	⑦	$⑧ = \frac{⑦}{⑥}$	$⑨ = \frac{⑦ - ⑥}{\sum ⑥}$	⑩	⑪	$⑫ = \frac{⑪}{⑩}$
1	百货类	300	550	600	109.1	3.12	400	480	120.0	8.0	450	420	93.3
2	五金类	400	900	1000	111.1	6.23	300	360	120.0	6.0	1000	1040	104.0
3	针织类	500	92	93	101.1	0.06	200	240	120.0	4.0	392	353	90.1
4	其它类	350	62	63	101.6	0.06	100	90	90.0	-1.0	312	323	103.5
5	合计	1550	1604	1756	109.5	9.50	1000	1170	117.0	17.0	2154	2136	99.2

注: 5 栏汇总不符, 原因是 4 栏小数点下只一位的差异。

上表⑤⑨栏应用差额法公式:即

$$\frac{\text{某部分计划完成情况对总体计划完成的影响程度}}{\text{总计划数}} = \frac{\text{该部分计划的绝对离差}}{\text{总计划数}} \quad (1-3)$$

$$\text{如百货类购进计划} = \frac{(600\text{万元} - 550\text{万元})}{1604\text{万元}} \times 100\% = 3.12\%$$

分析过程 2: 首先主要抓 109.5%, 117%, 99.2% 进行总体分析。其次, 从各环节进行分析: 1. 从购进来, 计划购进 1604 万元, 实际购进 1756 万元, 实际比计划多购 152 万元, 完成计划的 109.5%, 各类商品都完成较好, 其中针织类完成计划最好。2. 从销售来看, 计划为 1000 万元, 实际为 1170 万元, 多销 170 万元, 实际为计划的 117%, 其中百货、五金、针织超额完成计划的 20%, 特别是百货类实际比计划超额 80 万元, 对企业销售计划的影响占 8%。3. 期末比期初库存增幅较大, 是企业计划扩大, 增加了经营规模, 主要是增加了五金商品。企业库存尚未达到计划要求, 由于是买方市场, 货源仍不充足。针织类库存缺口较大。再次, 各类商品都要联系主要商品作具体的分析。

二、平衡分析和可比性分析在综合平衡计划执行中的结合应用

经济内容 商品流转综合计划中的各项指标, 是用来反映商品流转各业务活动的, 它们之间不仅有质的联系, 而且也有量的规定性。在安排和分析计划时, 既要考虑各项指标的要求和影响, 又要注意每一项指标应有不同的着眼点和侧重面。在综合平衡的分析时, 首先是看商品流转计划中购、销、存之间是否相适应; 商品购进能否满足商品销售的需要; 商品库存能否保证商品销售的正常周转; 商品销售能否有充足的商品货源保证等。其次是看各商品之间, 主要商品和非主要商品之间, 各主要商品之间, 以及各品种和类值, 总值之间的比例关系是否相适应。最后看商品流转计划中的各项指标同财务等计划中的相关指标是否相

适应。通过分析使之保持一个重点突出和相互协调的商品流转计划的分类体系。从而促进各项计划的全面完成。

分析方法 平衡分析是根据现象客观存在的关系，建立一些平衡计算公式，或利用平衡表的形式，对有关指标进行对比，认真研究和测算现象之间的平衡关系、程度和差异的一种方法。它是编制计划的基本方法，也是分析计划完成情况的重要方法之一，因为在计划执行过程中，保持相对平衡，是全面实行计划的一个重要条件。如果计划不能顺利执行，必然是某个环节出现了问题，破坏了平衡。所以对于存在收支对等关系的指标，可以发现不平衡的方面，认识影响计划完成的一些原因，这种分析不是孤立地考察某一个流转环节，而是将商品购、销、调、存各环节联系起来，进行综合研究，以说明各环节之间的内在联系，平衡关系及其发展的变化规律性。

可比性分析指用两个比较的现象在经济内容、历史条件、地区范围、计算方法、计量单位等方面和一致性及资料的正确性和完整性的一种分析方法。它要从研究的任务出发，根据比较现象的内在联系，以满足计算要求，达到对比研究的目的为标准。既要防止把完全不可比的现象进行对比，又要防止不顾客观规律条件，生搬硬套、强求可比。如相同规模的企业具有可比性，否则不可比；在不宜用总量指标比较时，相对指标具有可比性等。

例见下页试根据上述资料：①作平衡分析，计划完成分析和动态分析，（今年三月末库存为 6986 千元，去年三月末为 5789 千元）②与兄弟单位进行比较。

分析过程 1：列表分析如表 1-4：

表 1-3 横行标目的经济关系如表下：

国内纯购进 = 农副产品购进 + 废旧物资购进 + 县内地方工业品购进 + 其他工业品购进 (1-4)