

Факторный экономический анализ результатов внешнеторговой деятельности

На изменение суммы таможенной пошлины оказали влияние два фактора первого порядка: изменение таможенной стоимости и изменение средней ставки таможенной пошлины. Средняя ставка пошлины применяется в анализе с целью получения обобщенных данных о ставках пошлин за год и проведения анализа за три года.

Изменение средней ставки таможенной пошлины обусловлено ассортиментом импортированных за год товаров внешнеторговым предприятием.

В 1997 году по сравнению с 1996 годом изменение таможенной стоимости повлекло увеличение суммы таможенной пошлины на 998495 тыс. руб., или на 94,8%. Рост таможенной стоимости, а значит и суммы таможенной пошлины был обусловлен как увеличением объемов импортированных товаров (41,4%), так и снижением курса белорусского рубля (53,4%). Изменение средней ставки таможенной пошлины незначительно повлияло на ее сумму (+54773 тыс. р. или 5,2%).

В 1998 году по сравнению с 1997 годом рост суммы таможенной пошлины был обусловлен, в основном, увеличением таможенной стоимости (92,4%), и лишь на 7,6% - увеличением средней ставки пошлины.

В целом за период с 1996 по 1998 год увеличение суммы таможенной пошлины произошло в большей мере за счет роста таможенной стоимости (90,6%).

Анализ таможенных пошлин за год должен дополняться изучением их динамики и факторов изменения платежей по месяцам, кварталам, полугодиям, а также по отдельным ассортиментным группам товаров. При этом для изучения влияния факторов второго порядка на сумму таможенных пошлин необходимо использовать в расчетах среднемесячный курс национальной денежной единицы к доллару США, среднеквартальный, средний за полугодие соответственно. Такой анализ позволит определить экономическую выгоду от импортирования того или иного вида продукции (товаров), своевременно внести коррективы в разработку прогнозов и планов внешнеторговой деятельности.

Кроме того, используя данную методику, можно изучить влияние факторов первого и второго порядка на изменение суммы других платежей, взимаемых при ввозе товаров на территорию Республики Беларусь (таможенных сборов, акцизов, налога на добавленную стоимость), изучить и обобщить резервы оптимизации таможенных платежей, повышения эффективности хозяйствования.

**Л.И. Кравченко, доктор экон. наук, профессор БГЭУ,
С.Л. Зверович, М.А. Кравченко, канд. экон. наук, доценты БГЭУ**

МЕТОДИКА АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ, РАЗВИТИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

На выполнение плана и динамику товарооборота большое влияние оказывают состояние, развитие и эффективность использования материально-технической базы торговли. Под материально-технической базой прежде всего имеются в виду основные средства. В торговле по принадлежности они подразделяются на собственные и арендованные. В процессе анализа основные средства должны изучаться комплексно, независимо от их принадлежности. Основные средства подразделяются на производственные и непроизводственные. Производственные основные средства классифицируются по отраслям народного хозяйства: промышленности, сельского хозяйства, торговли, общественного питания, строительства, заготовительных организаций и др. Непроизводственные основные средства включают здания, сооружения и инвентарь, находящиеся в ведении жилищно-коммунальных хозяйств, предприятий бытового обслуживания, органов просвещения, культуры, здравоохранения, физкультуры и социального обеспечения. В первую очередь изучают произ-

водственные основные средства, обеспечивающие нормальное функционирование торговых предприятий. По выполняемым функциям производственные основные средства подразделяются на активные и пассивные. К активным основным средствам относятся машины, оборудование, приборы и тому подобные основные средства, непосредственно участвующие в торгово-производственных процессах. Пассивные основные средства включают здания, сооружения, передаточные устройства и транспортные средства, обеспечивающие нормальное функционирование активных основных средств. По назначению основные средства торговых предприятий подразделяются на здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь и другие виды основных средств.

Анализ материально-технической базы торговли обычно начинают с изучения и оценки состава и структуры производственных основных средств. В торговле, как и в других отраслях на-

родного хозяйства, происходит перевооружение предприятий современными машинами и оборудованием, и поэтому их доля в общем объеме основных средств должна расти. Необходимо отметить, что техническая оснащенность многих торговых предприятий низка. Далеко не полностью удовлетворяются потребности отрасли по выпуску торгово-технологического и подъемно-

транспортного оборудования. В связи с этим ставится задача улучшать использование имеющегося парка машин и оборудования, своевременно и полно оснащать торговое предприятие современной техникой.

Изучим состав и структуру производственных и непроизводственных основных средств торгового предприятия, составив таблицу 1.

Таблица 1

Информация о динамике основных средств в действующей оценке по торговому предприятию за отчетный год, млрд. руб.

Виды основных средств	Остаток на начало года		Поступило за год	Выбыло за год	Остаток на конец года		Наличие основных средств на конец года в % к началу года
	сумма	удельный вес, %			сумма	удельный вес, %	
Здания	33,4	70,3	9,8	-	43,2	69,7	129,3
Сооружения	0,2	0,4	-	-	0,2	0,3	100,0
Передаточные устройства	-	-	-	-	-	-	-
Машины и оборудование	12,3	25,9	5,4	1,0	16,7	26,9	135,8
Транспортные средства	1,0	2,1	0,2	-	1,2	1,9	120,0
Инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности	0,5	1,1	0,1	-	0,6	1,0	120,0
Другие виды основных средств	0,1	0,2	-	-	0,1	0,2	100,0
Всего	47,5	100	15,5	1,0	62,0	100	130,5
В том числе производственные основные средства	46,1	97,1	15,4	1,0	60,5	97,6	131,2
Износ основных средств	15,6	32,8	x	x	21,7	35,0	139,1
Остаточная стоимость основных средств	31,9	67,2	x	x	40,3	65,0	126,3

Основные средства по анализируемому предприятию за отчетный год возросли на 14,4 млрд. руб. (62,0 - 47,5) или на 30,5%, в том числе производственные основные средства увеличились на 14,4 млрд. руб. (на 31,2%). Как положительное, следует отметить более высокие темпы роста активных основных средств (машин и оборудования). В результате их доля во всех основных средствах возросла с 25,9% на начало года до 26,9% - на конец. Увеличение стоимости основных средств на конец года по сравнению с началом в основном связано с их переоценкой.

Дооценка основных средств за отчетный год составила 13,1 млрд. руб., а их поступление - 2,4 млрд. руб. (машин и оборудования).

Для оценки состояния основных средств и их влияния на торгово-производственные процессы определяют и изучают следующие показатели: 1) долю активной части производственных основных средств в общей их стоимости, которая характеризует технический уровень торгового предприятия; 2) коэффициент физического износа основных средств, рассчитываемый отношением суммы износа к первоначальной или вос-

становительной их стоимости; 3) коэффициент обновления, определяемый отношением суммы вновь поступивших основных средств за год (или за более длительный период) к их остатку на конец года; 4) коэффициент выбытия, рассчитываемый отношением выбывших основных средств за год (или за более длительный период) к их остатку на начало года; 5) коэффициент прироста основных средств, исчисляемый отношением их прироста за год к остатку основных средств на начало года; 6) показатель фондовооруженности труда, рассчитываемый отношением среднегодовой стоимости производственных основных средств к среднесписочной численности работников; 7) показатель технической вооруженности труда, определяемый отношением среднегодовой стоимости активных производственных основных средств к среднесписочной численности работающих. Анализ показателей оценки состояния основных средств обычно проводят в динамике, так как на практике отсутствует необходимая планово-нормативная информация. Коэффициенты обновления, выбытия и прироста основных средств необходимо изучать взаимосвязанно (по всем основным средствам и отдельно - по производственным основным фондам, а внутри их - по отдельным видам основных средств), что позволяет глубоко проанализировать и оценить воспроизводство материально-технической базы торговли.

Необходимо также определить и изучить обеспеченность торговых предприятий отдельными видами машин, оборудования, помещениями (сравнением фактического их наличия с плановой потребностью для успешной торговой и другой деятельности). Обобщающими показателями оценки обеспеченности предприятий торговли производственными основными фондами являются фондовооруженность и техническая вооруженность труда. Рост фондовооруженности и особенно технической вооруженности ведет к повышению производительности труда. В связи с этим их следует изучать взаимосвязанно (сопоставлением за ряд лет темпов роста производительности труда, фондовооруженности и технической вооруженности труда).

Для оценки технической оснащенности торговых предприятий рекомендуют определять стоимость активной части основных производственных средств на 100 м² торговой площади. Кроме того, исчисляют коэффициент механизации труда, представляющий собой долю работников, у которых труд механизирован более чем на 50% в общей численности работающих, и коэффициент механизации работ, определяемый отношением затрат времени на выполнение работ механизированным путем к общим затратам

рабочего времени. Коэффициенты механизации труда и механизации работ обычно изучают по отдельным группам работников, что помогает полнее выявить возможности и резервы дальнейшей механизации и автоматизации торговых производственных и других процессов.

Важным показателем технического состояния производственных основных средств является возрастной состав машин и оборудования. Машин и оборудование со сроком службы более 10 лет физически и особенно морально устаревают и их необходимо своевременно заменять. Анализ возрастного состава машин и оборудования должен проводиться по отдельным их видам с использованием стоимостных, натуральных и относительных показателей. Относительным показателем, в частности, является удельный вес (доля) каждой возрастной группы в общем количестве или в общей стоимости машин и оборудования. Машин и оборудование по срокам их службы обычно группируются в следующих интервалах: до 5 лет; 5-10 лет; 10-15 лет; 15-20 лет и свыше 20 лет. Следует также определить и проанализировать средний возрастной их состав (по отдельным группам машин и оборудования и по торговому предприятию в целом).

В процессе анализа необходимо установить, как развивается материально-техническая база торговли, изучить своевременность ввода в действие построенных основных средств. Согласно действующим нормативам, продолжительность строительства одноэтажного продовольственного магазина площадью 700 м² - 14 месяцев; непродовольственного одноэтажного магазина площадью до 800 м² - 11 месяцев; двухэтажного универсама площадью до 700 м² - 21 месяц и т.д. Если план ввода в действие торговой сети и складских помещений не выполнен, то необходимо подсчитать потери в розничном товарообороте и прибыли. Потери в товарообороте определяют прямым счетом. Если удлинение сроков строительства составляет один, два, три и более полных месяцев, то потери в товарообороте берутся в размере плана розничной реализации товаров на этот период. Если удлинение сроков строительства составляет неполный месяц, то предварительно определяют плановую среднесуточную реализацию товаров, которую затем умножают на количество рабочих дней удлинения сроков строительства.

В анализируемом году торговое предприятие планировало открыть один магазин (с 1 июля), одну палатку (с 1 апреля) и два киоска (с 1 мая). План товарооборота установлен магазину на июль-декабрь 6,8 млрд. руб.; палатке на апрель - 0,9 млрд. руб.; каждому киоску на май месяц - по

0,3 млрд. руб. Магазин в отчетном году не введен в эксплуатацию. Палатка начала работать с 12 апреля (в апреле 25 рабочих дней, из них палатка не работала - 10 рабочих дней). Киоски были открыты своевременно. Опоздания с вводом в эксплуатацию палатки привели к потере товарооборота - 0,4 млрд. руб. (0,9 : 25 x 10). Общие потери розничного товарооборота по указанной причине за отчетный год составили 7,2 млрд. руб. (6,8 + 0,4). В процессе дальнейшего анализа необходимо установить причины нарушения сроков строительства и ввода в действие магазинов, другой торговой сети, развозной и разносной торговли, принять меры по развитию материально-технической базы торговли и повышению эффективности ее использования. Аналогично подсчитывают потери розничного товарооборота в связи с удлинением сроков проведения текущего и капитального ремонтов, инвентаризаций и проверок.

Важным вопросом анализа является изучение размеров магазинов и их специализации. Практика показывает, что наиболее высокую эффективность в продовольственной торговле имеют универсамы, а в непродовольственной - универмаги. Универсамы обычно функционируют на основе индустриальной технологии доставки и продажи товаров, прогрессивных методов обслуживания покупателей. В них примерно на 30% выше выработка на один м² торговой площади, на 25% - выше производительность труда торговых работников и на 30% - ниже издержки обращения, чем в продовольственных магазинах с универсальным ассортиментом. В универсамах обеспечивается комплексное предложение продовольственных товаров повседневного спроса, что сокращает нерациональные затраты времени покупателей на совершение покупок. По расчетам научно-исследовательских институтов оптимально доля универсамов должна составлять примерно 70% от общей площади всех продовольственных магазинов города. Аналогичные преимущества имеют и универмаги. В процессе анализа следует установить, какие возможности имеются для улучшения структуры торговой сети, расширения сети универсамов и универмагов, повышения эффективности работы магазинов.

Большое значение для развития розничного товарооборота и улучшения обслуживания покупателей имеет правильное размещение торговой сети. Исследования показывают, что радиус обслуживания покупателей по товарам повседневного спроса не должен превышать 400-500 м. В связи с этим необходимо изучить, соответствуют ли дислокация магазинов, другой торговой сети созданию максимальных удобств покупателям.

Применяя приемы линейного программирования, можно разработать оптимальный вариант размещения торговой сети в городе (районе) и определить эффективность его внедрения.

Улучшению обслуживания покупателей и повышению эффективности использования материально-технической базы способствует развитие прогрессивных форм торговли (самообслуживания, продажи товаров по заказам, образцам, с открытой выкладкой и др., доставки товаров на дом). Практика показывает, что в торговых залах магазинов самообслуживания можно разместить и реализовать на 20-30% больше разновидностей товаров, чем в магазинах с традиционными формами торговли. При продаже товаров по методу самообслуживания на 15-20% возрастает пропускная способность магазинов, на 40-50% сокращаются затраты времени покупателей. Наибольшая эффективность в продовольственных магазинах самообслуживания достигается, если доля фасованных товаров в их товарообороте составляет более 90%, в том числе промышленной фасовки - не менее 80%. По рекомендациям Украинского научно-исследовательского института торговли и общественного питания доля продажи товаров по методу самообслуживания должна составлять не менее 80%, в том числе в торговле продовольственными товарами - не менее 85%.

Для оценки экономической эффективности функционирования магазинов самообслуживания необходимо сравнить результаты их хозяйственной деятельности с показателями работы предприятий, осуществляющих торговлю традиционным методом, по степени выполнения плана товарооборота и темпам его роста в динамике, выработке на одного торгового работника и на один м² торговой площади, соотношениям темпов роста производительности труда и средней заработной платы на одного работника, уровням издержек обращения, доходности, рентабельности и т.п.

При анализе и оценке деятельности магазинов самообслуживания следует использовать технологические показатели (долю торговой площади в общей площади магазинов; коэффициент установочной площади, т.е. занятой под оборудованием; долю товарных запасов, размещенных в торговом зале; число разновидностей реализуемых товаров и др.) и социальные (затраты времени покупателей на совершение одной покупки; коэффициент завершенности покупок; количество услуг, оказываемых покупателям, и т.д.). Следовательно, проводя анализ, подсчитывают не только экономический, но и социальный эффект. Социальный эффект магазинов самообслуживания проявляется в повыше-

нии культуры торговли, экономии времени покупателей на приобретение товаров, росте дополнительных услуг покупателям и т.д. Проведенные исследования показывают, что многие магазины самообслуживания имеют низкую эффективность в связи с узким ассортиментом товаров, неправильным его формированием, недостатками в торгово-производственных процессах, товароснабжении, организации труда и материальной ответственности.

Показатели эффективности использования материально-технической базы на торговых предприятиях помимо объема товарооборота на один м² торговой площади или всей площади магазина является фондоотдача (объем товарооборота на один рубль всех производственных основных средств или активной их части), фон-

доемкость (размер основных средств на один рубль товарооборота). Анализ показателей фондоотдачи и фондоемкости в торговле чаще всего проводят в динамике, так как сложно определить плановую среднегодовую стоимость производственных основных средств. В процессе анализа основное внимание уделяют выявлению и мобилизации резервов роста фондоотдачи при повышении качества обслуживания покупателей. Если в изучаемом периоде произошла переоценка производственных основных средств, то ее влияние на фондоотдачу измеряют путем расчета последней до и после указанных изменений и сравнением полученных результатов.

Изучаемое торговое предприятие имеет следующие данные по использованию производственных основных средств (таблица 2).

Таблица 2

Информация об обеспеченности и эффективности использования производственных основных средств по торговому предприятию за отчетный год

Показатели	Фактически за прошлый год*	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
1. Розничный товарооборот, млрд. руб.:							
<i>а) в действующих ценах</i>	337,3	425,0	428,4	100,8	+3,4	+91,1	127,0
<i>б) в сопоставимых ценах</i>	337,3	x	340,0	-	-	+2,7	100,8
2. Среднегодовая стоимость производственных основных средств в действующей оценке, млрд. руб.	45,0	56,0	56,3	100,5	+0,3	+11,3	125,1
3. В том числе активной их части	12,9	15,5	16,9	109,0	+1,4	+4,0	131,0
4. Фондоотдача всех производственных основных средств, руб.:							
<i>а) исходя из товарооборота в действующих ценах</i>	7,50	7,59	7,61	100,3	+0,02	+0,11	101,5
<i>б) исходя из товарооборота в сопоставимых ценах</i>	7,50	x	6,04	-	-	-1,46	80,5
5. Фондоотдача активных производственных основных средств, руб.:							
<i>а) исходя из товарооборота в действующих ценах</i>	26,15	27,42	25,35	96,1	-2,07	-0,80	96,9
<i>б) исходя из товарооборота в сопоставимых ценах</i>	26,15	x	20,12	-	-	-6,03	76,9
6. Фондоемкость всех производственных основных средств, руб.	0,133	0,132	0,131	99,2	-0,001	-0,002	98,5
7. Среднесписочная численность торговых работников, чел.	640	642	644	100,3	+2	+4	100,6
8. Фондовооруженность труда торговых работников (строка 2 : строка 7 x 1000), млн. руб.	70,3	87,2	87,4	100,2	+0,2	+17,1	124,3
9. Техническая вооруженность труда торговых работников (строка 3 : строку 7 x 1000), млн. руб.	20,2	24,1	26,2	108,7	+2,1	+6,0	129,7

План розничного товарооборота предприятия перевыполнен на 0,8%, в том числе за счет увеличения среднегодовой стоимости производ-

ственных основных средств - на 0,5% и благодаря повышению фондоотдачи - на 0,3%. В динамике товарооборот возрос на 25,1% в связи с

увеличением среднегодовой стоимости производственных основных средств и на 1,9% (27,0 - 25,1) - за счет повышения фондоотдачи.

В отчетном году фондоотдача всех производственных основных фондов составила 7,61 руб., что на 0,02 руб. больше плана и на 0,11 руб. - выше прошлого года. За счет повышения розничных цен на товары она возросла на 1,57 руб. (7,61 - 6,04), что составляет 20,9% к фактическому ее уровню за прошлый год (1,57 : 7,50 x 100).

Большое влияние на фондоотдачу оказывает переоценка (дооценка или уценка) основных средств. При дооценке основных средств фондоотдача снижается при уценке - растет. Для измерения влияния этого фактора на фондоотдачу необходимо определить ее уровень с учетом переоценки основных средств и сравнить с фактической фондоотдачей отчетного года. За счет дооценки среднегодовой стоимости основных производственных фондов по предприятию возросла на 9,8 млрд. руб. Определим фондоотдачу за отчетный год с учетом (за вычетом) до-

оценки основных средств: $428,4 : (56,3 - 9,8) = 9,21$ руб. Таким образом, дооценка производственных основных фондов на 9,8 млрд. руб. привела к снижению фондоотдачи на 1,60 руб. (7,61 - 9,21), что составляет 21,3% к фактическому ее размеру за прошлый год ($1,60 : 7,50 \times 100$).

Фондоёмкость всех производственных основных средств в отчетном году составила 0,131 руб. и снизилась по сравнению с планом и прошлым годом соответственно на 0,001 руб. и 0,002 руб. Как положительное, следует отметить рост фондовооруженности и технической вооруженности труда.

Темпы роста среднегодовой стоимости активных основных средств опережали темпы увеличения товарооборота. В результате их фондоотдача снизилась по сравнению с планом и в динамике соответственно на 2,07 руб. и на 0,80 руб.

Для изучения оценки влияния материально-технической базы торговли на развитие розничного товарооборота предприятия составляют таблицу 3.

Таблица 3

Алгоритм расчета влияния материально-технической базы торговли на выполнение плана и динамику розничного товарооборота в действующих ценах торгового предприятия, млрд. руб.

Факторы	Влияние на выполнение плана товарооборота		Влияние на динамику товарооборота	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение среднегодовой стоимости производственных основных средств	$7,59 \times (+0,3)$	+2,3	$7,50 \times (+11,3)$	+84,8
Изменение фондоотдачи производственных основных средств	$+0,02 \times 56,3$	+1,1	$+0,11 \times 56,3$	+6,3
В том числе изменение фондоотдачи за счет повышения розничных цен на товары	-	-	$(7,61 - 6,04) \times 56,3$	+88,4
Всего	x	+3,4	x	+91,1

Рост среднегодовой стоимости производственных основных средств обеспечил увеличение объема товарооборота по сравнению с планом и прошлым годом соответственно на 2,3 млрд. руб. и на 84,8 млрд. руб. Повышение фондоотдачи способствовало росту розничного товарооборота соответственно на 1,1 млрд. руб. и на

6,3 млрд. руб. Следует отметить, что повышение фондоотдачи вызвано ростом розничных цен на товары.

Для изучения влияния на развитие товарооборота активных производственных основных средств составляется следующий расчет (таблица 4).

Таблица 4

Алгоритм расчета влияния активных производственных основных средств и эффективности их использования на развитие розничного товарооборота в действующих ценах торгового предприятия, млрд. руб.

Факторы	Влияние на выполнение плана товарооборота		Влияние на динамику товарооборота	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение среднегодовой стоимости активных производственных основных средств	$27,42 \times (+1,4)$	+38,4	$26,15 \times (+4,0)$	+104,6

Изменение фондоотдачи активных производственных основных средств	-2,07 x 16,9	-35,0	-0,80 x 16,9	-13,5
В том числе изменение фондоотдачи за счет повышения розничных цен на товары	-	-	(25,35-20,12) x 16,9	+88,4
Всего	x	+3,4	x	+91,1

Увеличение среднегодовой стоимости активных производственных основных средств способствовало росту объема товарооборота торгового предприятия, а снижение их фондоотдачи отрицательно сказалось на развитии розничной реализации товаров.

Далее необходимо изучить эффективность использования площадей торгового предприятия, установить возможности расширения торговой площади за счет сокращения подсобных и складских площадей, переоборудования и лучшей планировки торгового зала, оптимального размещения в нем товаров и т.п. Необходимо также установить, как магазин обеспечен оборудованием и машинами (современными измерительными приборами, кассовыми аппаратами; холодильным оборудованием, транспортными средствами и др.) и как эффективно они используются.

Использование материально-технической базы торговли непосредственно связано с режимом работы магазинов и, в частности, со сменностью их работы, временем начала и окончания рабочего дня, временем обеденного перерыва, выходными и санитарными днями. На практике отдельные продовольственные магазины работают с 8 или 9 часов утра в одну смену. Услугами таких торговых предприятий не может пользоваться преобладающая часть занятого населения (работающие в первую смену). Изучая режим работы отдельных магазинов, необходимо проверить, на сколько время начала и окончания их работы, время обеденного перерыва и выходные дни отвечают требованиям оптимального обслуживания покупателей. По магазинам, работающим в одну смену, определяют целесообразность их перевода на работу в полторы смены или изменения времени начала и окончания ра-

бочего дня. По полутора- и двухсменным магазинам выявляют возможности повышения эффективности их работы в отдельные часы, особенно в вечернее время. При проведении такого анализа широко используют хронометражные наблюдения и производят подсчет выручки в отдельные часы работы. Изучение потоков покупателей в отдельные часы по дням рабочей недели позволяет разработать оптимальные графики выхода на работу продавцов, кассиров, других работников, обеспечивающие в часы "пик" привлечение максимально возможного числа работающих. Следует иметь в виду, что каждый дополнительный час работы магазинов ведет к росту издержек обращения и особенно расходов на оплату труда. Необходимо также подсчитать потери рабочего времени (а в связи с этим и товарооборота) вследствие внепланового закрытия магазинов для проведения инвентаризаций, проверок и т.п. Одновременно изучают прогрессивность торговых и других технологических процессов, выявляют возможности их совершенствования, что положительно сказывается на торговой и другой хозяйственной деятельности магазинов.

В процессе анализа эффективности использования материально-технической базы следует определить, как изменились по сравнению с планом и прошлым годом торговая площадь, количество рабочих дней за год, средняя продолжительность рабочего дня и выработка (объем розничного товарооборота) на один м² торговой площади за час работы и как повлияли эти факторы на развитие товарооборота.

По данным таблицы 5 изучим режим работы основных структурных подразделений розничного торгового предприятия.

Таблица 5

Информация о режиме работы основных структурных подразделений торгового предприятия за отчетный год

Показатели	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Торговая площадь, м ²	4880	5000	5065	101,3	+65	+185	103,8
Количество рабочих дней за год	325	330	328	99,4	-2	+3	100,9
Средняя продолжитель-	11,0	11,0	11,2	101,8	+0,2	+0,2	101,8

ность рабочего дня, ч.							
Выработка на один м ² торговой площади за час работы, тыс. руб.	17,620	21,339	20,906	98,0	-0,433	+3,286	118,6
Розничный товарооборот в действующих ценах за год, млрд. руб.	307,4	387,3	389,0	100,4	+1,7	+81,6	126,5

Показатели, характеризующие режим работы основных структурных подразделений торгового предприятия, повлияли на выполнение плана и динамику розничного товарооборота в различных направлениях: одни способствовали его росту; другие - привели к уменьшению розничной

реализации товаров. Для количественного измерения влияния режима работы основных структурных подразделений торгового предприятия на выполнение плана товарооборота применим прием цепных подстановок, предварительно составив таблицу 6.

Таблица 6

Разработочная таблица для изучения влияния режима работы основных структурных подразделений торгового предприятия на выполнение плана розничного товарооборота за отчетный год

Показатели	I расчет	II расчет	III расчет	IV расчет	V расчет
1. Торговая площадь, м ²	План 5000	Фактически 5065	Фактически 5065	Фактически 5065	Фактически 5065
2. Количество рабочих дней за год	План 330	План 330	Фактически 328	Фактически 328	Фактически 328
3. Средняя продолжительность рабочего дня, ч.	План 11,0	План 11,0	План 11,0	Фактически 11,2	Фактически 11,2
4. Выработка на один м ² торговой площади за час работы, тыс. руб.	План 21,339	План 21,339	План 21,339	План 21,339	Фактически 20,906
5. Розничный товарооборот в действующих ценах за год (строка 4 х строку 3 х строку 2 х строку 1 : 1000000), млрд. руб.	План 387,3	Пересчитанный 392,3	Пересчитанный 390,0	Пересчитанный 397,1	Фактически 389,0

Из данных таблицы 6 следует, что на выполнение плана розничного товарооборота предприятия повлияли следующие факторы:

- 1) *рост торговой площади*
392,3 - 387,3 = 5,0 млрд. руб.;
- 2) *уменьшение количества рабочих дней в году*
390,0 - 392,3 = -2,3 млрд. руб.;
- 3) *увеличение продолжительности рабочего дня*
397,1 - 390,0 = +7,1 млрд. руб.;
- 4) *снижение выработки на один м² торговой площади за час работы*
389,0 - 397,1 = -8,1 млрд. руб.

Итого 389,0 - 387,3 = +1,7 млрд. руб.

Для изучения влияния изменения режима работы основных структурных подразделений торгового предприятия на динамику развития товарооборота составим таблицу 7.

Таблица 7

Разработочная таблица для изучения влияния изменения режима работы основных структурных подразделений торгового предприятия на динамику розничного товарооборота

Показатели	I расчет	II расчет	III расчет	IV расчет	V расчет
1. Фактическая торговая площадь, м ²	Прошлый год 4880	Отчетный год 5065	Отчетный год 5065	Отчетный год 5065	Отчетный год 5065