

## МЕТОДИКА АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ, РАЗВИТИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.Л. Кравченко, канд. экон. наук, доцент БГЭУ

(продолжение, начало в № 1-3 за 2003 год)

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 (фонды)**. 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 производственные основные средства, обеспечивающие нормальное функционирование торговых предприятий. По выполняемым функциям производственные основные средства подразделяются на активные и пассивные. К **активным** относят 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 народного 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 розничных 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 торговые предприятия современной техникой.

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

Основные средства по ОАО «Торговый дом» за отчетный год возросли на 2,6 млрд. руб. (11,3—8,7), или на 29,9%, в том числе производственные основные средства увеличились на 2,6 млрд. руб. (на 30,2%). Как отрицательное, следует отметить более низкие темпы роста активных основных средств (машин и оборудования). В результате их доля во всех основных средствах снизилась с 42,5% на начало года, до 38,1% — на конец. Увеличение стоимости основных средств на конец года по сравнению с началом в основном связано с их переоценкой. Доценка основных средств за отчетный год составила 2,5 млрд. руб., а их поступление — 0,4 млрд. руб. (машин и оборудования).

Для оценки состояния основных средств и их влияния на торгово-производственные процессы определяют следующие показатели:

- **долю активной части производственных основных средств** в общей их стоимости, которая характеризует технический уровень торгового предприятия;
- **коэффициент физического износа основных средств**, рассчитываемый отношением суммы износа к первоначальной или восстановительной их стоимости;
- **коэффициент обновления**, определяемый отношением суммы вновь поступивших основных средств за год (или за более длительный период) к их остатку на конец года;
- **коэффициент выбытия**, определяемый отношением выбывших основных средств за год (или за более длительный период) к их остатку на начало года;
- **коэффициент прироста основных средств**, исчисляемый отношением суммы их прироста за год к остатку основных средств на начало года;
- **показатель фондовооруженности труда**, рассчитываемый отношением среднегодовой стоимости производственных основных средств к среднесписочной численности работников;

• **показатель технической вооруженности труда**, определяемый отношением среднегодовой стоимости активных производственных основных средств к среднесписочной численности работающих.

Таблица 1

**Информация о динамике основных средств по первоначальной стоимости по ОАО «Торговый дом» за отчетный год, млрд. руб.**

Вид 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	4,2	48,3	1,7	—	5,9	52,2	140,5
Сооружения	0,1	1,2	—	—	0,1	0,9	100,0
Передаточные устройства	—	—	—	—	—	—	—
Машины и оборудование	3,7	42,5	0,8	0,2	4,3	38,1	116,2
Транспортные средства	0,4	4,6	0,2	0,1	0,5	4,4	125,0
Инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности	0,2	2,3	0,1	—	0,3	2,6	150,0
Другие виды основных средств	0,1	1,1	0,1	—	0,2	1,8	200,0
<i>Всего:</i>	8,7	100	2,9	0,3	11,3	100	129,9
В том числе: производственные основные средства	8,6	98,9	2,9	0,3	11,2	99,1	130,2
Износ всех основных средств	3,0	34,5	x	x	4,1	36,3	136,7
Остаточная стоимость всех основных средств	5,7	65,5	x	x	7,2	63,7	126,3
Износ машин и оборудования	1,4	37,8	x	x	1,9	44,2	135,7

Анализ показателей оценки состояния основных средств обычно проводят в динамике, так как на практике отсутствует 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 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 анализировать взаимосвязанно (сопоставлением за ряд лет темпов роста производительности труда, фондовооруженности и технической вооруженности труда).

Для оценки технической оснащенности торговых предприятий определяют **стоимость активной части основных производственных средств на 100 м<sup>2</sup> 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 торгово-производственных процессов.

Важным показателем технического состояния производственных основных средств является возрастной состав машин и оборудования. Машины 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, может быть удельный вес (доля) каждой возрастной группы в общем количестве или в общей стоимости машин и оборудования. Машины и оборудование по срокам их службы обычно группируют 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 в целом по предприятию).

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 м<sup>2</sup> — 14 месяцев; непродовольственного одноэтажного магазина площадью до 800 м<sup>2</sup> — 11 месяцев; двухэтажного универсама площадью до 700 м<sup>2</sup> — 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 месяца, 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 среднедневную реализацию товаров, которую затем умножают на количество рабочих дней удлинения сроков строительства.

В анализируемом году фирма «Торговый дом» планировала открыть один магазин (с 1 июля), одну палатку (с 1 апреля) и два киоска (с 1 мая). План товарооборота установлен магазину на июль—декабрь 2,8 млрд. руб.; палатке на апрель — 0,3 млрд. руб.; каждому киоску на май — по 0,1 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 уменьшению объема товарооборота на 0,1 млрд. руб. (0,3:2x10). Общие потери товарооборота по указанной причине за год составили 2,9 млрд. руб. (2,8+0,1). 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. По торговому предприятию потери товарооборота по указанным причинам составили 0,5 млрд. руб.

Важным вопросом анализа является изучение размеров магазинов и их специализации. Практика показывает, что наиболее высокую эффективность имеют в продовольственной торговле 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 1 м<sup>2</sup> торговой площади, на 25% 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 имеются возможности 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, соответствует 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, 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% сокращаются затраты времени покупателей на приобретение товаров. 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 (УкрНИИТОПа) 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 1 м<sup>2</sup> торговой площади, соотношениям темпов роста производительности труда и средней заработной платы, 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.п.). Следовательно,

проводя анализ, подсчитывают не только экономический, но и социальный эффект. Социальный эффект магазинов самообслуживания проявляется в повышении 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. Доля фасовщиков в магазинах самообслуживания составляет 10-15% от общей численности работников. В то же время в магазинах с традиционными формами торговли они обычно отсутствуют.

Показателями интенсивности и эффективности использования материально-технической базы на розничных торговых предприятиях (в том числе и в магазинах самообслуживания) помимо объема товарооборота на 1 м<sup>2</sup> торговой или всей площади является **фондоотдача** (объем товарооборота на один рубль всех производственных основных средств или активной их части), **фондоемкость** (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.

Фирма «Торговый дом» имеет следующие данные по использованию производственных основных средств (табл. 2).

Таблица 2

**Информация об обеспеченности и эффективности использования производственных основных средств ОАО «Торговый дом»**

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
1. Розничный товароборот, млрд. руб.:							
в действующих ценах	102,4	132,0	135,3	102,5	+3,3	+32,9	132,1
в сопоставимых ценах	102,4	х	106,5	х	х	+4,1	104,0
2. Среднегодовая стоимость производственных основных средств в действующей оценке, млрд. руб.	8,2	10,2	10,4	102,0	+0,2	+2,2	126,8
3. В том числе активной их части	3,5	4,0	4,2	105,0	+0,2	+0,7	120,0
4. Фондоотдача всех производственных основных средств исходя из товарооборота, руб.:							
в действующих ценах	12,49	12,94	13,01	100,5	+0,07	+0,52	104,2
в сопоставимых ценах	12,49	х	10,24	х	х	-2,25	82,0
5. Фондоотдача активных производственных основных средств исходя из товарооборота, руб.:							
в действующих ценах	29,26	33,00	32,21	97,6	-0,79	+2,95	110,1
в сопоставимых ценах	29,26	х	25,36	х	х	-3,90	86,7
6. Фондоемкость всех производственных основных средств, руб.	0,080	0,073	0,077	105,5	+0,004	-0,003	96,3
7. Среднесписочная численность торговых работников, чел.	1516	1543	1560	101,1	+17	+44	102,9
8. Фондовооруженность труда торговых работников (стр. 2 : стр. 7 x 1000), млн. руб.	5,409	6,610	6,667	100,9	+0,057	+1,258	123,3
9. Техническая вооруженность труда торговых работников (стр. 3 : стр. 7 x 1000), млн. руб.	2,309	2,592	2,692	103,9	+0,100	+0,383	116,6

План розничного товарооборота торговым предприятием перевыполнен на 2,5%, в том числе за счет увеличения среднегодовой стоимости производственных основных средств на 0,5% и благодаря повышению фондоотдачи — на 2,0%. В динамике товарооборот возрос на 26,8% в связи с увеличением среднегодовой стоимости производственных основных средств и на 5,3% (32,1 — 26,8) за счет повышения фондоотдачи.

В отчетном году фондоотдача всех производственных основных фондов составила 13,01 руб., что на 0,07 руб. больше плана и на 0,52 руб. выше прошлого года. За счет повышения розничных цен на товары она возросла на 2,77 руб. (13,01—10,24), что составляет 22,2% к фактическому ее уровню за прошлый год (2,77:12,49x100).

На фондоотдачу большое влияние 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 среднегодовая стоимость основных производственных фондов по предприятию торговли возросла на 1,7 млрд. руб. Определим фондоотдачу за отчетный год с учетом (за вычетом) дооценки основных средств:  $135,3:(10,4-1,7)=15,51$  руб. Таким образом, дооценка производственных основных фондов на 1,7 млрд. руб. привела к снижению фондоотдачи на 2,50 руб. (13,01-15,51), что составляет 20,0% к фактическому ее размеру за прошлый год (2,50:12,49x100).

Фондоемкость всех производственных основных средств в отчетном году составила 0,077 руб. и возросла по сравнению с планом на 0,004 руб., но снизилась по сравнению с прошлым годом на 0,003 руб. Как положительное необходимо отметить увеличение фондовооруженности и технической вооруженности труда.

Темпы роста среднегодовой стоимости активных основных средств по сравнению с планом опережали темпы увеличения товарооборота. В результате их фондоотдача снизилась по сравнению с планом на 0,79 руб. В динамике наблюдается обратная закономерность в эффективности использования активных основных производственных фондов.

Для изучения и оценки влияния материально-технической базы торговли на развитие розничного товарооборота ОАО «Торговый дом» составляют табл. 3 и 4.

Таблица 3

**Алгоритм расчета влияния материально-технической базы торговли на развитие розничного товарооборота в действующих ценах ОАО «Торговый дом», млрд. руб.**

Факторы	Влияние на выполнение план товарооборота		Влияние на динамику товарооборота	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение среднегодовой стоимости производственных основных средств	$12,94 \times (+0,2)$	+2,6	$12,49 \times (+2,2)$	+27,5
Изменение фондоотдачи производственных основных средств	$+0,07 \times 10,4$	+0,7	$+0,52 \times 10,4$	+5,4
В том числе изменение фондоотдачи за счет повышения розничных цен на товары	x	x	$(13,01-10,24) \times 10,4$	+28,8
Всего:	x	+3,3	x	+32,9

Таблица 4

**Алгоритм расчета влияния активных производственных основных средств и эффективности их использования на развитие розничного товарооборота в действующих ценах ОАО «Торговый дом», млрд. руб.**

Факторы	Влияние на выполнение план товарооборота		Влияние на динамику товарооборота	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение среднегодовой стоимости активных производственных основных средств	$33,00 \times (+0,2)$	+6,6	$29,26 \times (+0,7)$	+20,5
Изменение фондоотдачи активных производственных основных средств	$-0,79 \times 4,2$	-3,3	$+2,95 \times 4,2$	+12,4
В том числе изменение фондоотдачи за счет повышения розничных цен на товары	x	x	$(32,21-25,36) \times 4,2$	+28,8
Всего:	x	+3,3	x	+32,9

Рост среднегодовой стоимости всех производственных основных средств обеспечил увеличение объема товарооборота по сравнению с планом и прошлым годом соответственно на 2,6 млрд. руб. и на 27,5 млрд. руб. Повышение фондоотдачи способствовало росту розничного товарооборота соответственно на 0,7 млрд. руб. и на 5,4 млрд. руб. Следует отметить, что повышение фондоотдачи вызвано ростом розничных цен на товары. Увеличение среднегодовой стоимости активных производственных основных средств способствовало росту товарооборота, а снижение их фондоотдачи по сравнению с планом отрицательно сказалось на развитии розничной реализации товаров.

Далее необходимо изучить рациональность использования площадей торговых предприятий, 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. Следует также установить, как магазины обеспечены оборудованием и машинами (современными измерительными приборами, кассовыми аппаратами, холодильным оборудованием, транспортными средствами, автоматами по продаже товаров и др.) и насколько 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, 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 преоблада-

ющая часть занятого населения (работающие в первую смену). Изучая режим работы магазинов, необходимо проверить, насколько он отвечает 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 рабочего 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 магазина 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 пути их совершенствования, что положительно сказывается на хозяйственной деятельности магазинов.

В процессе анализа эффективности использования материально-технической базы магазинов 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 товарооборота) на 1 м<sup>2</sup> торговой площади за 1 ч работы и как повлияли эти факторы на развитие товарооборота.

По данным табл. 5 изучим режим работы основных структурных подразделений ОАО «Торговый дом».

Таблица 5

**Информация о режиме работы основных структурных подразделений  
ОАО «Торговый дом»**

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Торговая площадь, м <sup>2</sup>	4880	5000	5065	101,3	+65	+185	103,8
Количество рабочих дней за год	325	330	328	99,4	-2	+3	100,9
Средняя продолжительность рабочего дня, ч	11,0	11,0	11,2	101,8	+0,2	+0,2	101,8
Выработка на 1 м <sup>2</sup> торговой площади за час работы, тыс. руб.	5,870	7,273	7,272	100,0	-0,001	+1,402	123,9
Розничный товарооборот в действующих ценах за год, млрд. руб.	102,4	132,0	135,3	102,5	+3,3	+32,9	132,1

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 измерения влияния изменения режима работы структурных подразделений фирмы «Торговый дом» на выполнение плана товарооборота применим прием цепных подстановок, предварительно составив табл. 6.

Таблица 6

**Разработочная таблица для изучения влияния режима работы  
основных структурных подразделений ОАО «Торговый дом» на  
выполнение плана розничного товарооборота за отчетный год**

Показатель	Расчет				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
1. Торговая площадь, м <sup>2</sup>	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 1 м <sup>2</sup> торговой площади за час работы, тыс. руб.	План 7,273	План 7,273	План 7,273	План 7,273	Фактически 7,272
5. Розничный товарооборот в действующих ценах за год (стр. 4 х стр. 3 х стр. 2 х стр. 1 : 1 000 000), млрд. руб.	План 132,0	Пересчитанный 133,7	Пересчитанный 132,9	Пересчитанный 135,3	Фактически 135,3

Из данных табл. 6 следует, что на выполнение плана розничного товарооборота повлияли следующие факторы (в млрд. руб.):

- рост торговой площади:  
 $133,7-132,0=+1,7;$
- уменьшение количества рабочих дней в году:  
 $132,9-133,4=-0,8;$
- увеличение продолжительности рабочего дня:  
 $135,3-132,9=+2,4;$
- снижение выработки на 1 м<sup>2</sup> торговой площади за час работы:  
 $135,3-135,3=0$

Итого:  $135,3-132,0=+3,3$  млрд. руб.

Для изучения влияния режима работы структурных подразделений фирмы «Торговый дом» на динамику развития розничного товарооборота составим табл. 7.

Таблица 7

**Разработочная таблица влияния изменения режима работы структурных подразделений ОАО «Торговый дом» на динамику развития розничного товарооборота**

Показатель	Расчет				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
1. Торговая площадь, м <sup>2</sup>	Прошлый год 4880	Отчетный год 5065	Отчетный год 5065	Отчетный год 5065	Отчетный год 5065
2. Количество рабочих дней за год	Прошлый год 325	Прошлый год 325	Отчетный год 328	Отчетный год 328	Отчетный год 328
3. Средняя продолжительность рабочего дня, ч	Прошлый год 11,0	Прошлый год 11,0	Прошлый год 11,0	Отчетный год 11,2	Отчетный год 11,2
4. Выработка на 1 м <sup>2</sup> торговой площади за час работы, тыс. руб.	Прошлый год 5,870	Прошлый год 5,870	Прошлый год 5,870	Прошлый год 5,870	Отчетный год 7,272
5. Розничный товарооборот в действующих ценах за год (стр. 4 х стр. 3 х стр. 2 х стр. 1 : 1 000 000), млрд. руб.	Прошлый год 102,4	Пересчитанный 106,3	Пересчитанный 107,3	Пересчитанный 109,2	Отчетный год 135,3

Рост розничного товарооборота по сравнению с прошлым годом явился результатом влияния следующих факторов (в млрд. руб.):

- увеличения торговой площади:  
 $106,3-102,4=+3,9;$
- роста количества рабочих дней в году:  
 $107,3-106,3=+1,0;$
- увеличения продолжительности рабочего дня:  
 $109,2-107,3=+1,9;$
- повышения выработки на 1 м<sup>2</sup> торговой площади за 1 ч работы:  
 $135,3-109,2=+26,1.$

Итого:  $135,3-102,4=+32,9$  млрд. руб.

Завершается анализ разработкой мер по реализации выявленных резервов развития и повышения эффективности использования материально-технической базы торговли, улучшения обслуживания покупателей. Особое внимание уделяют прогнозным резервам, использование которых должно быть осуществлено в будущем периоде. Проведенный анализ показал, что в будущем году можно продлить время работы филиала № 1 с 8 до 10 ч, или на 25,0% [(10-8):8x100]. Исследования показывают, что при удлинении времени работы магазинов на 10% прирост товарооборота составляет примерно 7%. Следовательно, удлинение времени работы филиала № 1 позволит увеличить розничный товарооборот в предстоящем году на 1,9 млрд. руб. [(10,6x25x7):(100x10)].

В будущем году планируется открыть три киоска, годовой объем товарооборота каждого из них равен 1,5 млрд. руб. За счет данного фактора прогнозные резервы роста розничного товарооборота составляют 4,5 млрд. руб. (1,5x3).