

第十二章 经营分析

在经营过程中，除了准确记载、核算各种经营业务的数据外，还需要对这些数据进行分析比较，从各个方面考察采购、销售、库存的状况和结构，以便及时调整经营策略和经营手段，降低成本和风险，取得更大的效益。

第一节 采购分析

采购业务是企业的一个重要的环节，合理地进行采购，加快商品和资金的周转、控制采购成本、降低库存积压、减少库存的压力、保障和促进销售的畅通，这些都是企业所关心的问题。对于采购业务中涉及到的数据，系统提供了相应的分析和预测报表，如采购的对比分析、结构分析、趋势分析，以及采购单价的趋势分析和最佳采购量的预测，所有的分析报表都可以自动得到对应的分析图表。

■采购对比分析：根据所指定的分析期（如本月）和比较期（如上月），考察商品采购的增减情况（增减值和增减幅度）。可以自行设置分析期和比较期；

■采购趋势分析：根据所指定的分析期（如全年）和报告期（如全年中的各个月份），分别列出商品在各个报告期内的采购情况（采购数量和采购金额），以便了解各个商品在分析期内的采购变动情况；

■采购单价趋势分析：根据所指定的分析期（如全年）和报告期（如按月份），分别列出商品在各个报告期内指定的采购单价情况（平均采购价、最高采购价、最低采购价、最近采购价等），以便了解各个商品在分析期内的采购价格变动情况；

■采购结构分析：根据所指定的分析期（如本期）和报告期（如按月份），分别列出所采购的各个商品占报告期内的所选商品、全部商品以及全年所选商品的比重，以便了解商品在

所关心的采购期间和采购商品内所占的比例；

■最佳采购量预测表：根据指定期间内的库存及销售情况（如总销售量、销售次数、日均销售量），来得到指定的预测天数所需要进行的估计采购量；

在采购分析中，您还可以根据自身管理的需要，及时调整报表中的各个项目，并对得到的数据进行分组、排序、汇总等操作，以便得到更具体的、更切合实际的各类采购分析报告。

第二节 销售分析

销售是各个企业非常关心、也是经营活动中非常重要的一个环节，企业不仅要随时了解和掌握商品销售的各方面情况，如销售收入、销售结构、销售状态等，同时也关心企业的业务部门、业务人员的销售业绩、经营状态等情况，以及销售回款情况等。系统提供了丰富的销售分析报表，方便企业的经营者和管理者随时掌握销售环节的实际情况，及时调整销售策略，减少应收账款，促进企业获取更多的利润。

■销售趋势分析表：根据所指定的分析期（如全年）和报告期（如全年中的各个月份），分别对应销售收入、销售成本、销售毛利等指标，列出具体的销售收入或销售数量，以便了解商品在各个报告期内的销售走势；

■销售对比分析表：根据所指定的分析期（如本月）和比较期（如上月），对于销售收入、销售成本、销售毛利等指标，考察具体增减情况（增减值和增减幅度），以便了解商品在不同期间的销售变动情况；

■销售单价趋势分析：根据所指定的分析期（如全年）和报告期（如按月份），分别列出商品在各个报告期内指定的销售单价情况（平均销售价、最高销售价、最低销售价、最近销售价等），以便了解各个商品在分析期内的销售价格变动情况；

■销售结构分析：根据所指定的分析期（如本期）和报告期（如按月份），分别列出所销

售的各个商品占报告期内的所选商品、全部商品以及全年所选商品的相关比重（销售收入、销售成本、销售毛利等），以便了解商品在所关心的销售期间和销售商品内所占的比例；

■销售收入排行表：根据指定的期间列出销售收入的名次，以便了解该期间内的畅销商品情况；

■单位销售状态分析表：根据指定的期间，列出与客户单位的交易情况，如销售次数、回款金额、汇款次数、退货金额、退货次数、应收款额、当前毛利、预计毛利等，以便根据上述情况找出销售环节中涉及到的问题，并采取灵活措施改善销售状况。

■职员经营状态分析表：与单位销售状态分析表类似，只是分析的对象是企业内部的经营人员，便于管理者找出内部的症结，及时采取措施；

■商品经营状态分析表：根据指定的期间，列出商品的销售数量、销售收入、销售成本、销售毛利情况；

■收入回款比重分析表：根据指定的分析期，分别列出商品销售金额及占当期销售总额的比重，回款金额及占回款额的比重，应收款余额及占整个销售额的比重等。

第三节 库存分析

库存也是各个企业所关心的一个重要环节，需要随时掌握库存商品数量、了解库存商品结构以及周转情况，预测库存趋势和最佳库存量，在保证经营活动顺利进行的前提下，尽量降低库存商品的积压，降低资金的占用，控制综合成本，以适应激烈的市场竞争。

■库存结构分析表：根据所指定的分析期（如本期）和报告期（如按月份），分别列出库存的各个商品占报告期内的所选商品、全部商品以及全年所选商品的相关比重，以便了解库存商品的比例及变化情况；

■**库存趋势分析表**：根据所指定的分析期（如全年）和报告期（如全年中的各个月份），列出具体的库存数量和库存金额，以便了解商品在各个报告期内的库存走势；

■**库存对比分析表**：根据所指定的分析期（如本月）和比较期（如上月），考察库存商品数量、金额的具体增减情况（增减值和增减幅度），以便了解商品在不同期间的库存变动；

■**最佳库存量预测表**：根据指定期间内的库存及销售情况（如总销售量、销售次数、日均销售量），来得到指定的预测天数所需要保持的最佳库存量；

■**库存商品周转表**：根据所指定的分析期（如本期）和报告期（如按月份），列出各个库存商品的库存数量、库存金额，以及商品周转率，以便准确掌握库存商品的周转情况；

上面简要介绍了经营分析所涉及到的相关内容，实际上，您可以根据需要，利用软件提供的报表设置功能，对上面的报表进行更进一步的调整，以得到满足自己需要的各种报表分析数据，具体的操作请参阅“单据格式设计和账表查询”一章的有关内容。