

Товарооборот — объем продаж товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени.

Товарооборот как показатель характеризует:

- масштаб деятельности организации;
- денежную выручку за реализованные товары с одной стороны, размер денежных расходов покупателей на приобретение товаров и услуг с другой;
- потребление товарной массы.

Товарооборот измеряется:

- в денежных единицах (рубли);

$$TO = P \times Q$$

где P – цена за ед. товара или услуги;

Q – количество проданных товаров или услуг.

- в натуральном выражении (количество упаковок в штуках).

Анализ товарооборота

Все анализируемые данные должны соответствовать друг другу по трем признакам:

- *Цена.* ТО отчетного периода должен быть рассчитан в таких же ценах, что и ТО базисного. Для этого используют индекс цен.
- *Время.* ТО отчетного и базисного периодов должен быть взят за одинаковые промежутки времени, а если они отличаются, нужно использовать среднедневной или однодневный оборот.
- *Пространство.* ТО отчетного и базисного периодов должен быть рассчитан на одну и ту же площадь.

Анализ товарооборота

Этапы анализа.

1. Изучение влияющих факторов.
 - а) источник влияния
 - б) направление влияния
2. Изучение динамики ТО по сравнению с базисным годом с помощью метода динамических показателей.
3. Изучение:
 - структуры ТО как товарной, так и сезонной (по кварталам, по месяцам)
 - системы показателей товарооборота.
4. Выводы.

Прогнозирование объема реализации

— это оценка будущих продаж в денежном выражении за определенный период времени.

Прогнозирование объема реализации

Этапы.

- 1. Прогноз общего объема товарооборота на год с помощью метода динамических показателей, учетом темпов роста, прироста.**
- 2. Поквартальное прогнозирование.**
- 3. Прогнозируется объем продаж по составным частям (по структуре).**