

Мохаммад Фавзі Шубіта

Аналіз зв'язку між витратами на продажі і продажами у компаніях Йорданії

Згідно з традиційним бухгалтерським обліком витрати діляться на змінні та постійні. Витрати змінюються відповідно до об'єму виробництва, як наслідок, динаміка витрат змінюється разом зі змінами у об'ємі виробництва. Таким чином, існує потреба в успішному управлінні для розуміння динаміки витрат у випадку змін на ринку і впровадженні стратегій для збільшення об'єму продажів.

Під час дослідження було проаналізовано 12-річний період з 2006 до 2017 рр. Вибірка дослідження складається з промислових акціонерних компаній Йорданії. Результати, отримані з використанням регресійних моделей, свідчать про те, що витрати на продажі не можуть пояснити зміни у доходах від продажів у компаніях Йорданії. Має місце значний зв'язок між змінами у витратах на продажі та доходах від продажів, де зміни у витратах на продажі стають все більш важливим джерелом інформації для пояснення доходів від продажів, ніж рівень витрат на продажі. Також відсутній зв'язок між рівнем витрат на продажі, змінами у витратах на продажі та доходами від продажів. У статті надано рекомендації щодо майбутніх досліджень для отримання бізнес-орієнтованої конкретної інформації про вплив рішень на мотивацію збільшення об'єму продажів. Загалом, результати дослідження покращують розуміння динаміки витрат компаній і дають корисну інформацію про літературу в області фінансового та управлінського обліку.

Ключові слова: продажі, жорсткість цін, промислові компанії, облік витрат, Йорданія

Класифікація JEL: M41, M31, D41



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії [Creative Commons Attribution 4.0 International license](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/), що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Мохаммад Фавзі Шубіта

Анализ связи между расходами на продажи и продажами в компаниях Иордании

Согласно традиционному бухгалтерскому учету расходы делятся на переменные и постоянные. Расходы меняются в соответствии с объемом производства, как следствие, динамика расходов меняется вместе с изменениями в объеме производства. Таким образом, существует потребность в успешном управлении для понимания динамики расходов в случае изменений на рынке и внедрении стратегий для увеличения объема продаж.

Во время исследования был проанализирован 12-летний период с 2006 до 2017 гг. Выборка исследования состоит из промышленных акционерных компаний Иордании. Результаты, полученные с использованием регрессионных моделей, свидетельствуют о том, что расходы на продажи не могут объяснить изменения в доходах от продаж в компаниях Иордании. Имеет место значительная связь между изменениями в расходах на продажи и доходах от продаж, где изменения в расходах на продажи становятся все более важным источником информации для объяснения доходов от продаж, чем уровень расходов на продажи. Также отсутствует связь между уровнем расходов на продажи, изменениями в расходах на продажи и доходами от продаж. В статье представлены рекомендации касательно будущих исследований для получения бизнес-ориентированной конкретной информации о влиянии решений на мотивацию увеличения объема продаж. В общем, результаты исследования улучшают понимание динамики расходов компаний и дают полезную информацию о литературе в области финансового и управленческого учета.

Ключевые слова: продажи, жесткость цен, промышленные компании, учет расходов, Иордания

Классификация JEL: M41, M31, D41



Статья находится в открытом доступе и может распространяться на условиях лицензии [Creative Commons Attribution 4.0 International license](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/), что позволяет повторное использование, распространение и воспроизведение на любом носителе при условии наличия соответствующей ссылки на оригинальную версию статьи.