

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/384242>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: АФХД (анализ финансово-хозяйственной деятельности)

| | |
|--|----|
| 1. Анализ валового дохода торгового предприятия. Факторы, влияющие на величину валового дохода | 3 |
| Задание 2 | 12 |
| Задание 3 | 13 |
| Список использованных источников | 15 |

Чтобы проанализировать тенденции изменения дохода, используют традиционные и математические методы экономического анализа. К числу основных методов и приемов экономического анализа дохода относят: анализ абсолютных, относительных и средних величин, способ группировки, сравнения, индексный, графический, способ цепных подстановок, а также

балансовый метод. К математическим методам относятся: математическое моделирование, программирование, регрессия, корреляция и так далее.

Факторный анализ дохода выступает важным этапом проведения его анализа. Он предполагает определение влияния факторов на размер дохода. Без своевременно проведенного и всестороннего анализа влияния факторов нет возможности сделать правильные выводы о результатах деятельности современной организации, определить резервы и обосновать.

На доходы организации оказывает воздействие большое количество внутренних и внешних факторов. Одни факторы оказывают прямое влияние на доходы (к примеру, размер товарооборота), другие факторы воздействуют на доходы косвенным образом (к примеру, затраты). Все факторы являются между собой взаимосвязанными и очень часто оказывают влияние на результаты работы организации в разных направлениях: одни положительно, другие отрицательно. Отрицательное влияние одних факторов может уменьшить или вообще обнулить положительное влияние других.

Сумма и уровень дохода организации формируется под влиянием следующих основных факторов:

- объем и структура товарооборота организации;
- количество дополнительно предоставляемых организацией услуг;
- звенность товародвижения (количество посредников);
- особенности ведения хозяйственной деятельности организаций;
- скорость обращения товаров в торговых организациях;
- обоснованность и изменение среднего уровня торговых надбавок.

Увеличение объема товарооборота приводит к росту массы валового дохода: чем больше реализуется товаров, тем больше общая сумма реализованных торговых надбавок.

Влияние состава товарооборота не так очевидно, как влияние его

объема, но также имеет место быть. Это связано с разным уровнем надбавки на товары, продаваемые в розницу, и товары, продаваемые оптом: в розничной торговле надбавка выше, так как процесс смены форм стоимости ведет к дополнительным затратам.

Однако и состав оптового товарооборота также оказывает влияние на объем валового дохода. Транзитный оборот образует доход намного меньше, чем оптово-складской оборот, так как меньшие издержки торгового предприятия при этой форме продажи приносят необходимую эффективность торговой деятельности при невысокой торговой надбавке.

Различные размеры торговых надбавок по товарам и товарным группам, которые обусловлены различной издержкостемостью реализации разных групп товаров, также влияют на объем валового дохода. Повышение в товарообороте удельного веса товаров с большим уровнем торговых надбавок ведет к повышению среднего уровня валового дохода, и, напротив, снижение удельного веса таких товаров в обороте уменьшает его уровень.

Количество услуг, которые дополнительно предоставляют торговые организации, прямо связано с объемом валового дохода: чем больше количество дополнительных услуг, тем больше валовой доход данной торговой организации. Поступления за услуги включаются в валовой доход торговой организации, они колеблются от нуля до нескольких процентов в его общей сумме.

Звенность товародвижения также оказывает воздействие на формирование суммы дохода. В целом по торговле повышение звенности товародвижения повышает сумму дохода. В случае же конкретной торговой организации при повышении звенности товародвижения перед доставкой товара в розничную торговую сеть доход отдельно взятой торговой организации уменьшается, то есть чем больше на пути движения товара будет промежуточных звеньев (оптовых торговцев), тем больше будет уровень затрат розничного торговца.

При проведении оценки изменения дохода является необходимым учитывать особенности в деятельности торговых организаций различных видов торговли. К примеру, в организациях оптовой торговли в качестве источника дохода вместе с установленной оптовой надбавкой может быть и скидка, которая предоставляется производителями при постоянной закупке крупных партий товара. В организациях общественного питания необходимым является учитывать разделение по наценочным категориям, которое согласно решению местных органов власти и управления может значительным образом повлиять на размеры надбавок и наценок. При этом еще необходимым является учитывать соотношение в товарообороте общественного питания покупной продукции и продукции собственного производства. Скорость оборачиваемости товаров влияет на сумму валового дохода так: ускорение оборота повышает сумму получаемых доходов, замедление же оборота, наоборот, уменьшает объем получаемых доходов.

Обоснованность установления уровня торговых надбавок означает, что при установлении торговой надбавки торговые организации, с одной стороны, не должны допускать потерь в объеме дохода, с другой стороны, сохранять цены конкурентоспособного уровня.

Величина валового дохода прямо пропорциональным образом находится в зависимости от изменения объема товарооборота и среднего уровня доходности (надбавок). А также это влияет на формирование конечного финансового результата – прибыли. Их влияние рассчитывается при помощи метода абсолютных разниц. Чтобы определить размер влияния объема продаж на изменение суммы прибыли на основе данного способа, нужно уровень рентабельности продаж базисного периода умножить на величину абсолютного изменения выручки от продаж

1. Налоговый кодекс Российской Федерации Части первая и вторая по состоянию на 1 сентября 2023 г. – М.: Проспект, 2023. – 1264с.

2. Гаврюшова Е.А. Стратегии анализа доходов деятельности предприятия // Дневник науки. – 2020. - №9. – С.19-22.

3. Губернаторова А.М., Косинец Т.В. Методика анализа доходов, расходов и финансовых результатов: подходы и критерии оценивания // Наука Красноярья. – 2022. – Т.11. - №3-2. – С.29-35.

4. Кадыров Р.Б. Сущность и порядок формирования доходов и расходов предприятия // Студенческий

вестник. - 2021. - №38-3. – С.53-55.

5. Королева Е.В. Практические аспекты методики анализа доходов организации // Экономика и предпринимательство. - 2022. - №10. – С.1059-1063.

6. Тамаева А.М. Характеристика источников формирования доходов предприятия // Наука: общество, экономика, право. - 2020. - №2. – С.356-363.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/384242>