

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Analiza uspešnosti". Rad ima 18 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

Sadržaj:

Uvod

Poglavlje 1: Analiza profitabilnosti

Poglavlje 2: Analiza obrta imovine

Poglavlje 3: Analiza likvidnosti i solventnosti

Poglavlje 4: Analiza indikatora efikasnosti investiranja akcionara

Poglavlje 5: Altmanov obrazac uspešnosti poslovanja

Zaključak

Uvod:

Posebnu pažnju ćemo posvetiti strukturi analizi odnosa bilansnih pozicija u računu dobitka i gubitka koje sačinjava: analiza profitabilnosti, analiza obrta aktive (imovine), analiza solventnosti i likvidnosti, analiza investicionog potencijala, izračunavanje ukupnog izraza uspešnosti (Zeta Score). Svi navedeni indikatori uspešnosti biće praktično analizirani na osnovu originalnih bilansa stanja i računa dobitka i gubitka, jednog privrednog društva koje se bavi proizvodnjom kozmetičkih proizvoda.

Poglavlje 1: Analiza profitabilnosti

Najvažnijom primarnom analizom odnosa smatra se analiza profitabilnosti (The Profitability Analysis), u kojoj su dve mere, tj. veličine, najraširenije i to: profitna marža (Profit margin) i povrat na investirano (Return on investment – ROI).

U menadžerskoj praksi najviše upotrebljavana mera profitabilnosti je indikator marže dobitka ili profitne marže, koji se dobija iz odnosa između dobitka i prihoda od prodaje:

Dobitak Profit

Profitna marža= Profit margin =

Prihod od prodaje Sales

Prezentirani indikator pokazuje procenat ostvarenog dobitka (profita) u odnosu na vrednost celokupno uradjenog posla, pojedinačni posao u zavisnosti od toga koje se kategorije dobitka i prihoda primenjuju u indikatoru.

Polazeći od navedenog, razlikuju se, u najvećem broju slučajeva, sledeće kategorije profitne marže: bruto profitna marža, profitna marža pre oporezivanja, neto profitna marža i marža neto preostalog profita.

Pomenute kategorije profitne marže izračunaćemo na osnovu bilansnih podataka preduzeća „NANCY COSMETICS“. Krenućemo najpre od bruto profitne marže, koju ćemo izraziti sledećim tabelarnim pregledom:

Ondos između bruto dobitka i prihoda od prodaje

(u 000 EU)

Red. br.OPIS Iznos 1.

2.

3. Bruto dobitak

Prihod od prodaje

Bruto profitna marža 6.075

19.500

0,3115

Prezentirana tabela indicira da preduzeću, u posmatranom periodu, od ostvarene bruto profitne marže (31,15%), nakon pokrića proizvodnih troškova, ostaje 31,15% prihoda za pokriće troškova njegove uprave i prodaje i troškova finansiranja, te za ostvarenje dobitka.

OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU.
www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

maturskiradovi.net@gmail.com