

Analiza rentowności sprzedaży na przykładzie XYZ w latach 1995-1998

Wstęp

Rozdział I.

Metody i źródła analizy przedsiębiorstwa

- 1.1. Powstanie i zarys rozwoju rachunkowości.....5
- 1.2. Pojęcie współczesnej rachunkowości.....6
- 1.3. Części składowe rachunkowości.....7
- 1.4. Sprawozdawczość finansowa, jako element rachunkowości.....8
 - 1.4.1. Bilans.....9
 - 1.4.2. Rachunek zysków i strat.....10
 - 1.4.3. Sprawozdanie z przepływu środków pieniężnych.....11
- 1.5. Ogólna charakterystyka metod analizy ekonomicznej.....12
- 1.6. Analiza trendów i tendencji.....15
- 1.7. Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa.....16
- 1.8. Schemat DuPont'a.....19

Rozdział II.

Analiza przychodu ze sprzedaży, jako elementu kształtującego rentowność sprzedaży

- 2.1. Ogólna charakterystyka XYZ 23
- 2.2. Sprzedaż, jako element wpływający na wartość wskaźnika rentowności sprzedaży.....24
 - 2.2.1. Struktura rynku.....24
 - 2.2.2. Rodzaj działalności.....25
 - 2.2.3. Wielkość sprzedaży.....25
 - 2.2.4. Struktura sprzedaży energii elektrycznej.....28

2.2.5. Ceny.....31

Rozdział III.

Analiza czynników wpływających na poziom wyniku finansowego

3.1. Analiza wyniku finansowego, w kontekście jego wpływu na rentownosc.....37

3.2. Analiza czynników wpływających na poziom wyniku finansowego.....43

3.2.1. Analiza wyniku na poziomie eksploatacyjnym.....43

3.2.2. Analiza wyniku finansowego na poziomie pozaeksploatacyjnym.....52

Wnioski.....60

Bibliografia62

Spis tabel 64

Spis wykresów65

Spis schematów65