# Słownik informacji uzupełniających

*„Analizujemy przeszłość po to, aby ukształtować lepszą przyszłość przedsiębiorstwa."*
W. Gabrusewicz

Informacje uzupełniające stanowią wyłącznie uzupełniające zasady i metody wyliczeń informacji pomocniczych, a niezbędnych w wyliczeniach innych wskaźników i kalkulacji w witrynie: Analizy – Prognozy Finansowe.

**1. Aktywa bieżące:**

aktywa obrotowe [minus] należności w okresie spłaty powyżej 12 miesięcy

Aktywa bieżące stanowią tę część aktywów (majątku) danego przedsiębiorstwa, która jest zaangażowana bezpośrednio w bieżącą działalność danego przedsiębiorstwa i jej składniki nie są związane z danym przedsiębiorstwem powyżej jednego roku (patrz schemat nr 1). Składniki te stanowią majątkowe zabezpieczenie pasywów bieżących i odnoszą się wyłącznie do działalności bieżącej. Zostały wyliczone, jako aktywa obrotowe minus należności krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych i pozostałych w okresie spłaty powyżej 12 miesięcy.

**Schemat 1.** Bilans analityczny

Źródło: M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004, s. 77.

**1.2. Aktywa stałe / majątek długookresowy:**

Prywatność - Warunki

aktywa trwałe + należności z tytułu dostaw i usług w okresie spłaty powyżej 12 miesięcy

Majątek długookresowy (majątek stały) jest to majątek związany z danym przedsiębiorstwem powyżej jednego roku (patrz schemat nr 1) i został skalkulowany, jako majątek trwały plus wartość należności z działalności bieżącej, których termin spłaty przekracza 12 miesięcy.

**2. Pasywa (zobowiązania) bieżące:**

zobowiązania krótkoterminowe [minus] zobowiązania w okresie wymagalności powyżej 12 miesięcy + korekty

Zobowiązania (pasywa) bieżące są obok aktywów bieżących drugą fundamentalną kategorią w ocenie płynności finansowej. To są te zobowiązania, które muszą być zapłacone gotówką lub innymi aktywami bieżącymi poniżej jednego roku (patrz schemat nr 1), co stanowi kryterium uznania ich jako pasywa bieżące [1]. Zostały wyliczone jako zobowiązania krótkoterminowe minus zobowiązania krótkoterminowe wobec jednostek powiązanych i pozostałych z tytułu dostaw i usług w okresie wymagalności powyżej 12 miesięcy + korekty:

- rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne – krótkoterminowa,
- pozostałe rezerwy – krótkoterminowe,
- inne rozliczenia międzyokresowe – krótkoterminowe.

**3. Kapitał stały:**

kapitał własny + zobowiązania długoterminowe + korekty

Kapitał stały to kapitał związany z majątkiem danego przedsiębiorstwa powyżej jednego roku (patrz schemat nr 1). Kapitał ten jest zagospodarowywany przede wszystkim do finansowania majątku stałego, a co za tym idzie związanego z przedsiębiorstwem w długim okresie. Wartość przekraczająca finansowanie majątku (stałego) długookresowego, zostaje zagospodarowana do finansowania działalności bieżącej i przyjmuje nazwę kapitału pracującego, bądź kapitału obrotowego netto, przedstawionego w dalszej części Witryny. Kapitał stały został wyliczony, jako kapitał własny plus zobowiązania długoterminowe plus korekty.

**3.1. Zobowiązania długoterminowe ogółem** to suma tej część pasywów bilansu, która jest wymagalna w okresie powyżej 12 miesięcy. Więc w jej w skład zaliczono pozycje:

- zobowiązania długoterminowe wobec jednostek powiązanych i pozostałych,

plus korekty:

- zobowiązania krótkoterminowe wobec jednostek powiązanych i pozostałych z tytułu dostaw i usług w okresie wymagalności powyżej 12 miesięcy,
- rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego,
- rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne – długoterminowa,
- pozostałe rezerwy – długoterminowe,
- ujemna wartość firmy,

- inne rozliczenia międzyokresowe – długoterminowe.

**4. Kapitał obrotowy brutto:**

aktywa bieżące

Kapitał obrotowy brutto jest ta część kapitałów, która jest zaangażowana w finansowanie działalności bieżącej (aktywów bieżących) przedsiębiorstwa. Oznacza to, że w przypadku występowania kapitału obrotowego netto (pracującego) jest to wartość zobowiązań bieżących powiększona o wartość tego kapitału. A w przypadku braku kapitału obrotowego netto (pracującego) jest wyłącznie wartość aktywów bieżących. W obu przypadkach jest to również wartość aktywa bieżące. Więcej na temat kapitału obrotowego brutto w zakładce Kapitał obrotowy brutto.

**5. Kapitał obrotowy netto**

Zwany jest również kapitałem pracującym (z ang.: working capital). W najszerszym ujęciu jest równoznaczny z aktywami obrotowymi przedsiębiorstwa. Tak określony kapitał obrotowy jest nazywany kapitałem obrotowym brutto. Natomiast kapitał obrotowy netto stanowi wartość aktywów bieżących pomniejszoną o pasywa bieżące. Jest to zatem kapitał finansujący tylko tę część aktywów bieżących, która nie została sfinansowana pasywami bieżącymi. Pojęcia kapitału obrotowego brutto i netto nie są tożsame z pojęciem kapitału, tworzącego element pasywów jednostki gospodarczej. Kapitał obrotowy netto stanowi część aktywów bieżących, które mogą być zaangażowane w bieżącą działalność przedsiębiorstwa. Kapitał ten pełni funkcję płynnej rezerwy, która może być przeznaczona na zaspokojenie zapotrzebowania na środki niezbędne do zapewnienia płynności bieżącej działalności przedsiębiorstwa [6].

Kapitał obrotowy netto może być wyliczony w ujęciu kapitałowym, jako różnica kapitału stałego (kapitału własnego i długoterminowego obcego) i majątku długookresowego, służąca do finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa:

kapitał stały [minus] majątek długookresowy

Oraz w ujęciu majątkowym, jako różnica pomiędzy aktywami i pasywami bieżącymi:

aktywa bieżące [minus] pasywa bieżące

Wyliczony w takiej konstrukcji może być odczytany, jako nadwyżka majątku bieżącego nad zobowiązaniami bieżącymi. Więcej na temat kapitału obrotowego netto, jego wysokości i zapotrzebowania w zakładce Kapitał obrotowy netto.

**6. Kapitały netto:**

kapitały ogółem [minus] zobowiązania ogółem

Kapitały netto stanowią wartość kapitałów po odjęciu zobowiązań ogółem.

**7. Dochód rezydualny RI:**

NOPAT [minus] (WACC x IC)

Dochód rezydualny (z ang.: **R**esidual **I**ncome) jest wypracowanym zyskiem netto po opodatkowaniu NOPAT pomniejszonym o koszt zaangażowanego kapitału w dane przedsięwzięcie. Zbliżonym terminem jest:

### 7.1. Wartość rezydualna RV

Wartość rezydualna (z ang.: **R**esidual **V**alue) mówiąc inaczej – wartość resztowa. Oznaczona jako przewidywana cena sprzedaży netto pozostałości środka trwałego, ustalona jako cena jego sprzedaży możliwa do uzyskania w dniu transakcji, bez podatku od towarów i usług, pomniejszona o rabaty, opusty, i inne zmniejszenia oraz koszty przygotowania i dokonania sprzedaży.

Wycena wartości końcowej (rezydualnej) jest ważnym elementem wpływającym na bieżącą wartość wycenianego przedsiębiorstwa. Wynika to z około 70% udziału tego czynnika w ogólnej wartości wycenianego przedsiębiorstwa. Pozostałe 30% stanowi szczegółowa prognoza przepływów pieniężnych dotycząca najbliższych pięciu okresów rozrachunkowych. Jeden z kluczowych sposobów wyznaczania wartości rezydualnej przedsiębiorstwa jest oparty na przepływach pieniężnych FCF z ostatniego roku prognozy szczegółowej, powiększony o stopę możliwego stałego wzrostu ich wartości w kolejnym, nieskończenie długim czasie, następnie dyskontowany jak renta wieczysta stopą kosztu kapitału pomniejszoną o stopę wzrostową. Matematyczny zapis opisanej formuły przedstawia się następująco:

$$RV = \frac{FCF_n \text{ x } (1+g)}{r \text{ [minus] } g}$$

gdzie:
FCF – wolne przepływy pieniężne ustalone w ostatnim roku prognozy finansowej,
g – szacowana, możliwa do osiągnięcia stała stopa wzrostu wartości przepływów pieniężnych po okresie prognozy szczegółowej,
r- stopa dyskontowa przyjęta do wyceny (koszt kapitału) odpowiadająca charakterowi wolnych przepływów pieniężnych [2].
Zapis ten ma sens tylko wówczas, gdy g>r [4].

Alternatywną metodą wyliczenia wartości rezydualnej jest metoda bazująca na fundamentalnych czynnikach finansowych kształtująca wartość wycenianego przedsiębiorstwa:

$$RV = \frac{NOPAT_{n+1} \text{ x } (1\text{[minus] } g/ROIC)}{r \text{ [minus] } g}$$

gdzie:
$NOPAT_{n+1}$ -zysk operacyjny po opodatkowaniu dla roku następującym po ostatnim okresie szczegółowej prognozy.
ROIC -przewidywana stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału dla okresu po szczegółowej prognozie.

Obie formuły dają podobne wyniki. Jednakże zalecane jest stosowanie obu formuł jednocześnie, co pozwala na weryfikację poprawności otrzymanych wyników[2].

**8. Saldo płynności netto:**

inwestycje krótkoterminowe [minus] kredyty i pożyczki krótkoterminowe [minus] korekty

Saldo płynności netto informuje o stanie najbardziej płynnych zasobów pieniężnych skalkulowanych, jako różnica pomiędzy inwestycjami krótkoterminowymi pomniejszonymi o kredyty i pożyczki krótkoterminowe oraz inne korekty, w skład których zostały wliczone:

- inne zobowiązania krótkoterminowe wobec jednostek powiązanych i pozostałych,
- zobowiązania krótkoterminowe z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych,
- inne zobowiązania finansowe wobec jednostek pozostałych,
- zobowiązania wekslowe.

**9. EBIT:**

Definiowany jest, jako zysk przed odliczeniem odsetek i podatków EBIT (z ang.: **E**arnings **B**efore **I**nterest and **T**axes). Wskaźnik ten ma na celu przedstawienie możliwości generowania zysków z podstawowej działalności operacyjnej, czyli z działalności, z której wyklucza się zdarzenia jednorazowe (nieciągłe, występujące jednorazowo). Wynika z tego, że wyznaczenie wskaźnika EBIT w oparciu o obowiązujący w Polsce rachunek zysków i strat jest niemożliwe. W związku z powyższym na niniejszej stronie przyjęto trzy warianty wyliczenia wskaźnika EBIT.

1. EBIT uproszczony – jako zysk netto z podstawowej działalności operacyjnej (sprzedaży),
2. EBIT finansowy – jako zysk brutto plus odsetki (dla potrzeb wyliczenia niektórych wskaźników). Jednakże nie jest on czystym zyskiem operacyjnym, o który chodzi we wskaźniku EBIT.
3. EBIT księgowy – jako najbardziej poprawną metodę wyliczenia tego wskaźnika, czyli podział kosztów na stałe i zmienne i liczenie według wzoru: marża brutto (minus) koszty stałe.
   W związku z powyższym, przy interpretacji tego wskaźnika należy być bardzo ostrożnym, by wielkości były porównywalne oraz, by adresat analizy miał świadomość metodyki wyliczenia wskaźnika EBIT.

**10. EBITDA:**

EBIT + amortyzacja

Wysokość wskaźnika EBITDA (z ang.: **E**arnings **B**efore **I**nterest, **T**axes, **D**epreciation and **A**mortization), uzależniona jest od przejętej metodyki wyliczenia wskaźnika EBIT. W związku z powyższym, do wyliczenia wskaźnika EBITDA został przyjęty wskaźnik EBIT.

**11. Kapitał zainwestowany IC:**

kapitał własny + kapitał obcy oprocentowany [minus] krótkoterminowe aktywa finansowe

Kapitał zainwestowany (z ang.: **I**nvested **C**apital), to wartość kapitału zainwestowanego przez właścicieli plus wartość długo i krótkoterminowego oprocentowanego kapitału wierzycieli pomniejszona o krótkoterminowe aktywa finansowe tworzące tzw. kapitał nadwyżkowy [9].

W skład kapitału oprocentowanego wierzycieli zostały zaliczone pozycje:

Zobowiązania oprocentowane długoterminowe:

- długoterminowe kredyty i pożyczki,
- emisja długoterminowych dłużnych papierów wartościowych,
- inne długoterminowe (oprocentowane) zobowiązania finansowe,
- inne długoterminowe (oprocentowane) zobowiązania.

Zobowiązania oprocentowane krótkoterminowe:

- krótkoterminowe kredyty i pożyczki,
- emisja krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych,
- inne krótkoterminowe (oprocentowane) zobowiązania finansowe,
- inne krótkoterminowe (oprocentowane) zobowiązania.

**12. Dochód oczekiwany:**

IC x WACC

Dochód oczekiwany jest minimalną wartością oczekiwaną przez inwestora, która stanowi wartość kapitału zainwestowanego przemnożonego przez średni ważony koszt kapitału WACC.

**13. Dochód uzyskany NOPAT:**

EBIT x (1 [minus] stawka podatku)

Dochód uzyskany NOPAT (z ang.: **N**et **O**perating **P**rofit **A**fter **T**ax) jest zyskiem z podstawowej działalności operacyjnej po opodatkowaniu, skorygowanym o wartość podatku dochodowego wysokością wskaźnika EBIT. Oznacza to, że przesądzające o wysokości tego wskaźnika jest przyjęcie wybranej metody wyliczenia wskaźnika EBIT. Wartość tego wskaźnika jest ściśle powiązana z wartością wskaźnika dochodu oczekiwanego. Wysokość zysku z podstawowej działalności operacyjnej po opodatkowaniu NOPAT winna przekraczać wartość dochodu oczekiwanego, czyli iloczynu wartości kapitału zainwestowanego i średniego ważonego kosztu kapitału WACC.

**14. Aktywa netto:**

aktywa ogółem [minus] zobowiązania ogółem

Przez wartość aktywów netto rozumie się aktywa jednostki pomniejszone o zobowiązania, odpowiadające wartościowo kapitałowi (funduszowi) własnemu (art. 3 Ustawy o rachunkowości).

## Marże

Zespół wskaźników marż przedstawia wypracowane marże w ujęciu wartościowym lub procentowym osiągane na kolejnych poziomach rachunku zysków i strat. Począwszy od podstawowej działalności operacyjnej (sprzedaży), poprzez działalność operacyjną ogółem (zawierającą pozostałą działalność operacyjną), działalność gospodarczą (do której zostaje włączona działalność finansowa), działalność brutto (z udziałem działalności nadzwyczajnej) i skończywszy na działalności netto (skorygowanej o obowiązkowe obciążenia podatkowe oraz pozostałe). W liczniku wszystkich wskaźników procentowych zostaje przedstawiony wynik każdego, kolejnego poziomu działalności przedsiębiorstwa. Mianownik natomiast odzwierciedla sumę uzyskanych przychodów na kolejnych poziomach rachunku zysków i strat. Część wskaźników marż pokrywa się z metodologią wyliczenia wskaźników rentowności sprzedaży. W związku z powyższym, interpretacja tych wskaźników jest identyczna, a różnica polega wyłącznie na nazewnictwie. Wskaźniki marż można porównać do analogicznych wskaźników innych przedsiębiorstw działających w danej branży oraz z wartością osiąganych wyników na przestrzeni innych okresów poddanych badaniu.

**15. Marża pokrycia kosztów stałych w zł:**

przychody ze sprzedaży [minus] koszty zmienne

Wskaźnik marży pokrycia (z ang.: contribution margin) w ujęciu wartościowym jest różnicą pomiędzy przychodami ze sprzedaży, a kosztami zmiennymi, określa on wartościowy stopień pokrycia kosztów stałych. Interpretacja tego wskaźnika jest analogiczna jak wskaźnika marży pokrycia w ujęciu procentowym.

**16. Marża pokrycia kosztów stałych:**

$$\frac{\text{marża pokrycia kosztów stałych w zł}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 100$$

Wartość wskaźnik pokrycia kosztów stałych został przedstawiony w ujęciu procentowym i wartościowym (powyżej). Wskaźnik ten informuje, jaki procent przychodów ze sprzedaży stanowi marża pokrycia kosztów stałych. Im wartość tego wskaźnika jest wyższa, tym wyższa jest wartość marży pokrycia kosztów stałych. „Przy wzroście sprzedaży, ze względu na niezależny od sprzedaży charakter kosztów stałych, wartość marży pokrycia w przyspieszonym tempie rośnie, a przy spadku sprzedaży – w przyspieszonym tempie maleje. (…) działanie marży pokrycia jest dwojakie:

- w sytuacji rosnącej sprzedaży – im wskaźnik marży pokrycia jest wyższy, tym lepiej, bo skutkuje to szybkim wzrostem zysku,
- w sytuacji malejącej sprzedaży – im wskaźnik marży pokrycia jest niższy, tym lepiej, bo wysoki poziom kosztów zmiennych działa antyrecesyjnie, to znaczy koszty zmienne maleją i przez to wolno maleje również zysk (lub wolniej rośnie strata), co chroni przedsiębiorstwo przed bankructwem" [3].

O wysokości poziomu marży pokrycia decyduje przyjęta polityka przychodów ze sprzedaży, (jakości / ilości) i plasuje przedsiębiorstwo na danej pozycji strategicznej w rynku. Wskaźnik poziomu

kosztów zmiennych został przedstawiony w grupie wskaźników sprawności działania. Informuje on, ile procent przychodów ze sprzedaży stanowią koszty zmienne.

**17. Marża brutto ze sprzedaży w zł:**

Marża brutto (z ang.: gross margin) jest wynikiem brutto ze sprzedaży i występuje wyłącznie w wariancie kalkulacyjnym rachunku zysków i strat, jako zysk brutto ze sprzedaży. Chyba, że dostępne są informacje dodatkowe o koszcie wytworzenia sprzedanych produktów, to można ją również skalkulować dla wariantu porównawczego w postaci różnicy pomiędzy przychodami ze sprzedaży, a kosztem wytworzenia sprzedanych produktów i wartością sprzedanych towarów i materiałów.

**18. Marża brutto ze sprzedaży:**

$$\frac{\text{zysk brutto ze sprzedaży}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 100$$

Wskaźnik marży brutto ze sprzedaży przedstawia relację zysku brutto ze sprzedaży do przychodów ze sprzedaży i informuje o wysokości marży brutto pozostającej po pokryciu kosztów wytworzenia sprzedanych produktów lub wartości sprzedanych towarów i materiałów. Metoda wyliczenia wskaźnika marży brutto ze sprzedaży jest identyczna jak wskaźnika rentowności sprzedaży brutto z obszaru rentowności. Wartość tego wskaźnika jest dostępna wyłącznie dla kalkulacyjnego rachunku zysków i strat.

**19. Marża netto ze sprzedaży:**

$$\frac{\text{zysk netto ze sprzedaży}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 100$$

Metodologia wyliczenia wskaźnika marży netto ze sprzedaży jest identyczna jak wskaźnika rentowności sprzedaży netto, przedstawionego w obszarze rentowności sprzedaży. Wskaźnik marży netto sprzedaży jest najważniejszym wskaźnikiem z grupy marż, z punktu widzenia kontynuowania działalności gospodarczej. Informuje on o wysokości wypracowanej marży na podstawowej działalności operacyjnej, czyli tej, do której przedsiębiorstwo zostało powołane i które jest motorem napędowym całej działalności. Spadek wartości tego wskaźnika może być powodem obniżenia zysku netto ze sprzedaży, spowodowanego obniżeniem marży brutto lub przerostem kosztów sprzedaży. Oba warianty są niedobre, ponieważ obniżenie marży brutto musi być podyktowane trudnościami ze sprzedażą, a przerost kosztów świadczy o niegospodarności.

**20. Marża brutto z działalności operacyjnej:**

$$\frac{\text{zysk (strata) z działalności operacyjnej}}{\text{przychody ze sprzedaży + pozostałe przychody operacyjne}} \times 100$$

Metodologia wyliczenia wskaźnika marży brutto z działalności operacyjnej jest identyczna jak wskaźnika rentowności operacyjnej sprzedaży, przedstawionego w obszarze rentowności sprzedaży. Wskaźnik marży brutto z działalności operacyjnej informuje o tym, jak kształtuje wysokość marż brutto z całej działalności operacyjnej, czyli do przychodów netto ze sprzedaży, zostały dodane pozostałe przychody operacyjne. Wartość tego wskaźnika można porównać z wartością wskaźnika marży netto ze sprzedaży i ocenić jaki wpływ wywarły incydentalne pozostałe przychody operacyjne na wartość wskaźnika marży brutto z działalności operacyjnej.

**21. Marża brutto:**

$$\frac{\text{zysk (strata) brutto}}{\text{przychody ze sprzedaży + pozostałe przychody operacyjne + przychody finansowe + zyski nadzwyczajne}} \times 100$$

Metodologia wyliczenia wskaźnika marży brutto jest identyczna jak wskaźnika rentowności brutto sprzedaży, przedstawionego w obszarze rentowności sprzedaży. Wskaźnik marży brutto zbudowany jest w oparciu o zrealizowane wyniki z wszystkich poziomów działalności przedsiębiorstwa tj.: podstawowej działalności operacyjnej (sprzedaży), pozostałej działalności operacyjnej i działalności finansowej. Oznacza to, że wyniki z wszystkich poziomów działalności przedsiębiorstwa mają wzajemny wpływ na ostateczną wartość wskaźnika marży brutto. Wartość tego wskaźnika jest podsumowaniem osiągniętych marż z całej działalności przedsiębiorstwa przed odliczeniem podatku i innych obowiązkowych odliczeń. Wartość tego wskaźnika można porównać z wysokością wskaźnika marży brutto z działalności operacyjnej oraz z wartością wskaźnika marży netto ze sprzedaży. Można również porównać go do wskaźników innych przedsiębiorstw działających w danej branży oraz z wartością osiąganych wyników na przestrzeni innych okresów poddanych badaniu. Wyższa marża brutto oznacza większą marżę netto, a ta umożliwia dalszy rozwój.

**22. Marża netto:**

$$\frac{\text{zysk (strata) netto}}{\text{przychody ze sprzedaży + pozostałe przychody operacyjne + przychody finansowe + zyski nadzwyczajne}} \times 100$$

Metodologia wyliczenia wskaźnika marży netto jest identyczna jak wskaźnika rentowności netto sprzedaży, przedstawionego w obszarze rentowności sprzedaży. Wskaźnik marży netto jest ostatnim wskaźnikiem z grupy marż skupiający wszystkie poziomy działalności i pomniejszonym o wszystkie obowiązkowe obciążenia. Wartość tego wskaźnika oznacza już tylko wartość przeznaczoną na inwestycje i do podziału dla właścicieli przedsiębiorstwa. Im wyższa wypracowana marża netto, tym większe możliwości rozwoju. Wartość tego wskaźnika można porównać z wartością innych wskaźników marż.

Pobierz pdf

## Uwaga

Wszystkie treści zawarte w niniejszej witrynie mają wyłącznie charakter informacyjny. A wszelkie decyzje podjęte na podstawie tych treści podejmowane będą wyłącznie na odpowiedzialność Użytkownika. Przed przystąpieniem do użytkowania zapoznaj się z Regulaminem.

Będę wdzięczny za wszelkie komentarze, a zwłaszcza krytyczne uwagi i sugestie Użytkowników dotyczące treści zawartych w niniejszej witrynie. Mam świadomość pewnego stopnia ich ogólności i niedoskonałości, lecz żywię głęboką nadzieję, że spotkam się ze zrozumieniem i życzliwością Użytkowników, których pozytywna reakcja jest źródłem mojej największej satysfakcji.

## Bibliografia

[1] D. Wędzki, *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków 2009, s. 113.
[2] Zob. P. Szczepankowski, *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2007, s. 211.
[3] Tamże, s. 360.
[4] *Wycena przedsiębiorstwa*, pod red. M. Panfil, A. Szablewski, Poltext, Warszawa 2011, s. 308.
[6] Zob. E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2014, s. 228 – 229.
[9] Zob. A. Duliniec, *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2001, s. 50.
[11] K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje – instrumenty finansowe, aktywa niefinansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, PWN, Warszawa 2008, s. 174-175.

Następna »

Strony: 1 2

## Zobacz również

**Analiza wskaźnikowa:** Struktury • Płynności finansowej • Płynności Dynamicznej • Kapitał obrotowy netto • Kapitał obrotowy brutto • Zadłużenie • Wypłacalność • Sprawności działania • Pracy • Kosztochłonności • Rentowności • Słownik
**Analiza sprawozdania:** Bilans • RZiS • RPP • ZZwKW • Przychody • Koszty • Rachunek kosztów • Pełnych • Zmiennych
**Prognoza sprawozdań:** Aktywa bilansu • Pasywa bilansu • Rachunek zysków i strat
**Optymalizacja finansowa:** Rachunku zysków i strat • Struktury aktywów • Struktury pasywów
**Wycena przedsiębiorstwa:** Metoda DCF • Metoda APV • Metoda EVA • Metoda porównań

rynkowych

**Inwestycje:** Finansowe • Rzeczowe • Dźwignie • WACC • CAPM

Analiza Piramidalna • Model Du Ponta • Dyskryminacyjna • System wczesnego ostrzegania • Wzorcowe układy nierówności wskaźników

Witryna: Analiza-Prognoza Finansowa wykorzystuje pliki cookies (pol.: ciasteczka). Korzystając ze stron internetowych witryny: Analiza-Prognoza Finansowa akceptujesz Regulamin Witryny oraz wyrażasz zgodę na wykorzystanie plików cookies w celu zapewnienia Ci wygody podczas przeglądania zawartości witryny. Dowiedz się więcej na temat polityki cookies ... »



Copyright © 2012-2024 by Paweł Grad