



## DOBRA OFERTA KROKIEM DO SUKCESU

[O programie](#) [konferencje](#) [artykuły](#) [inspiracje](#) [wywiady](#) [porady wideo](#) [pomysł na biznes](#) [dla uczestników](#)

 


### Kilka sposobów na zwiększenie wartości firmy

Siergii Krasulenko  
Growth Business Management



**Według najczęstszej interpretacji, wartość finansowa firmy oznacza cenę za którą można ją sprzedać. Dla właścicieli spółek rozważających taki krok, istnieje kilka sposobów na podwyższenie wartości przedsiębiorstwa, aby uczynić transakcję sprzedaży łatwiejszą, a przede wszystkim – bardziej zyskową.**

Wartość firmy budują aktywa materialne (środki trwałe będące w posiadaniu przedsiębiorstwa, takie jak np. urządzenia, budynki, a także zapasy) oraz aktywa niematerialne, które nie zawsze są policzalne i namacalne, można spróbować wyliczyć ich wartość. Na przykładzie spółek internetowych lub handlowo-usługowych łatwo zaobserwować, że wartość aktywów niematerialnych może być nawet kilkanaście razy większa od wartości aktywów materialnych. Niestety, straty na aktywach niematerialnych są równie odczuwalne co np. wyprzedaż majątku firmy. W niektórych sytuacjach, takich jak np. potężny kryzys wizerunkowy, mogą nawet przekroczyć wartość aktywów materialnych.

Chcąc podwyższyć wartość finansową zarządzanego przedsiębiorstwa biorąc pod uwagę optymalizację kontraktów zaopatrzeniowych i sprzedażowych. Przede wszystkim, powinny one być zyskowe, długoterminowe, a ponadto zbilansowane pod względem terminów dostawy, czasu trwania kontraktu i terminu płatności. Optymalne kontrakty zaopatrzenia i sprzedaży mają korzystny wpływ nie tylko na stabilność finansów przedsiębiorstwa, ale także na jego wizerunek. W efekcie efektywnego zarządzania kontraktami, firma może uzyskać renomę dobrego partnera i podnieść wartość swojej marki.

Kolejnym sposobem na podwyższenie wartości finansowej firmy jest dbałość o jakość jej należności. Jej celem jest uniknięcie sytuacji, gdy przedsiębiorstwo ma wiele słabością należności. Mimo, iż z punktu widzenia bilansu firmy aktywa w postaci należności nie wyglądają niepokojąco, to pod względem jakościowym sytuacja jest znacznie gorsza. Przedsiębiorstwo nie może bowiem skorzystać z pieniędzy zamrożonych w zobowiązaniach. Dbałość o jakość należności obejmuje zarządzanie procesem otrzymania oraz odpowiednio efektywną windykację.

Ostatnią z omawianych metod podwyższania wartości finansowej firmy jest stabilizacja jej finansowania. Występuje w postaci:

- Wypłat odsetek i rat (np. kredytowych czy leasingowych) zbilansowanych pod względem przychodów spółki
- Zaangażowania finansowania na poziomie optymalnym do kapitału roboczego (w celu uniknięcia sytuacji, gdy firma jest zmuszona do finansowania swoich odbiorców, bo z powodu nieuporządkowania należności została zmuszona do zaciągania dodatkowych zobowiązań)
- Optymalnego finansowania projektów inwestycyjnych - aby czas zwrotu finansowego inwestycji nie był krótszy niż czas zwrotu przeznaczony na całą inwestycję.

Siergii Krasulenko  
Ekspert Growth Business Management

Skonsultuj się z nami!  
Masz problem? Potrzebujesz rady / pomocy?



[zapytaj nas](#)

#### Ostatnio dodane artykuły

- [Integracja rozwiązań IT sposobem na przetrwanie kryzysu i szansą na sukces przedsiębiorstwa](#)
- [Nowe możliwości przed cyberprzestępcami](#)
- [Idąc po kredyt do banku musisz kupić kota w worku](#)
- [DIS nadal pozytywnie ocenia rynek IT w sektorze MŚP](#)
- [Niska jakość obsługi klienta powoduje straty w wysokości 338,5 mld USD rocznie](#)
- [Uczyć angielskiego czy uczyć obsługi klienta zagranicznego w języku angielskim?](#)
- [Raport z rynku akcji](#)

#### Ostatnio dodane video

- [Owoce Biznesu: Ruszyła nowa edycja konferencji](#)
- [Dlaczego firmom opłaca się być innowacyjnymi?](#)  
Michał Rębecki
- [Czym jest rynek NewConnect?](#)  
Krzysztof Ciesielski
- [Czy fundusz to tylko kapitał?](#)  
Jakub Bartkiewicz
- [Jakie pomysły nadają się do prezentowania Aniołom Biznesu?](#)  
Szymon Kurzyca
- [Kontrola po uzyskaniu dofinansowania](#)  
Piotr Przewrocki
- [Dlaczego warto zakładać własną firmę?](#)  
Stefan Dunin-Wąsowicz

**Zaloguj się**

email:

hasło:

[zapomniałem hasła](#)

#### Przeglądaj tematycznie

- [Pomysł na biznes](#)
- [Zakładanie firmy](#)
- [Rozwijanie firmy](#)
- [Finansowanie](#)
- [Inwestycje](#)
- [Biznes w kryzysie](#)

#### Przeglądaj treści

- [Aktualności](#)
- [Artykuły](#)
- [Inspiracje](#)
- [Porady video](#)
- [Wywiady](#)

Dołącz do nas i realizuj swój pomysł na biznes według najlepszych ścieżek modelowych

[zarejestruj się](#)

[wykop.pl](#) [delicio.us](#) [facebook.com](#) [digg.com](#) [poleć znajomemu](#)

#### Dodaj komentarz

imię:  email:

treść:

Oblicz kod z obrazka

#### Na skróty w serwisie

[Pomysł na biznes](#) [Zakładanie firmy](#) [Rozwijanie firmy](#) [Finansowanie](#) [Inwestycje](#) [Biznes w kryzysie](#)

#### Na skróty w serwisie

[Aktualności](#)

[Aktualności](#)  
[Artykuły](#)  
[Inspiracje](#)  
[Porady wideo](#)  
[Wywiady](#)

[Aktualności](#)  
[Artykuły](#)  
[Inspiracje](#)  
[Porady wideo](#)  
[Wywiady](#)

[Aktualności](#)  
[Artykuły](#)  
[Inspiracje](#)  
[Porady wideo](#)  
[Wywiady](#)

[Aktualności](#)  
[Artykuły](#)  
[Inspiracje](#)  
[Porady wideo](#)  
[Wywiady](#)

[Aktualności](#)  
[Artykuły](#)  
[Inspiracje](#)  
[Porady wideo](#)  
[Wywiady](#)

[Aktualności](#)  
[Artykuły](#)  
[Inspiracje](#)  
[Porady wideo](#)  
[Wywiady](#)

[Opis projektu](#)  
[Organizatorzy](#)  
[Rada Projektu](#)  
[Partnerzy](#)  
[Media](#)  
[Regulamin](#)  
[Kontakt](#)



Realizacja projektu:

Fundacja Obserwatorium Zarządzania  
[www.obserwatorium.pl](http://www.obserwatorium.pl)

**"Owoce Biznesu - dobra oferta krokiem do sukcesu"**

- projekt współfinansowany przez Unię Europejską  
z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego

Partnerzy intencyjni:

