

**Handel**

Polska

**NG2**

CCC PW; CCCC.WA

**Kupuj**

(Niezmieniona)

Gabriela Borowska  
(48 22) 697 47 36  
gabriela.borowska@dibre.com.pl

**Wyniki słabe, ale powyżej oczekiwań****Obecna cena: 46 PLN; Cena docelowa: 64,5 PLN**

NG2 zaraportowała sprzedaż na poziomie 242,6 mln PLN (spadek o 9,5% r/r), sprzedaż detaliczna spadła o 8,4%, sprzedaż hurtowa o 16%. Powierzchnia sprzedaży w tym okresie zwiększyła się o 5%, w tym o 7,1% zwiększyła się powierzchnia sklepów własnych, a o 2,8% spadła powierzchnia sklepów franczyzowych. Wynik na poziomie operacyjnym zmniejszył się o -26,6% r/r i był 4,2% powyżej naszych oczekiwań i 30,7% powyżej konsensusu. Wynik netto zmniejszył się o -28,6% r/r i był 7,7% powyżej naszych oczekiwań i 32,6% powyżej konsensusu. Spółka w 3Q 2011 wygenerowała marżę brutto na poziomie 55,7%, co oznacza wzrost w stosunku do 3Q 2010 o 2,5p.p. Na wyższą marżę wpłynęła wyższa marża zrealizowana w detalu i w hurcie na poziomie wyższym odpowiednio o 3,1p.p i 2,8p.p. Właśnie z wyższej marży brutto na sprzedaży zrealizowanej przez spółkę wynika różnica w stosunku do naszych prognoz (zakładaliśmy 54,2%). Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (SGA) wyniosły 109,3 mln PLN i spadły o 2% r/r a SGA na średni m2 powierzchni zmniejszyły się o 8,1%. Pozostała działalność operacyjna miała negatywny wpływ na EBIT w kwocie -2,9 mln PLN. Gorzej wyglądają wyniki na poziomie rachunku przepływów pieniężnych, jednak NG2 skupia się bardziej na rentowności niż na przepływach, a np. wzrost zapasów na koniec kwartału był związany z towarami pozostałym po słabym sprzedażowo kwartale i z wyższego zatowarowania na 1Q 2012, czyli okres, kiedy będzie uruchamiane nowe centrum logistyczne. Przepływy z działalności operacyjnej wyniosły -46,5 mln PLN (-25,5 mln PLN rok wcześniej) a pogorszenie wynika głównie ze zwiększenia zapasów o 73,4 mln PLN). Zmniejszenie środków pieniężnych, wypłata dywidendy i wzrost zadłużenia długoterminowego wpłynęły na zwiększenie długu netto na koniec kwartału do 277,2 mln PLN (147,3 mln PLN w poprzednim kwartale). Wyniki oceniamy jako słabe, jednak powyżej naszych oczekiwań i konsensusu rynkowego. Na poziomie operacyjnym wyższe od naszych szacunków przez wyższą zrealizowaną marżę brutto na sprzedaży, słabo wyglądają przepływy pieniężne, co jednak naszym zdaniem związane jest z sezonowością, wspomnianym dotowarowaniem na 1Q 2012 i dotowarowaniem sklepów na zimowy okres sprzedaży.

**Wyniki 3Q 2011**

(mln PLN)	Wyniki r/r			DI BRE		Konsensus	
	IIIQ2011	IIIQ2010	zmiana	IIIQ2011P	zmiana	IIIQ2011P	zmiana
Przychody	242,6	267,9	-9,5%	243,4	-0,3%	243,0	-0,2%
EBITDA	28,9	36,6	-21,2%	28,5	1,4%	23,5	22,9%
marża	11,9%	13,7%	-	11,7%	-	9,7%	-
EBIT	22,9	31,2	-26,6%	22,0	4,2%	17,5	30,7%
Zysk brutto	21,2	29,4	-28,0%	19,8	6,9%	-	-
Zysk netto	17,1	23,9	-28,6%	15,9	7,7%	12,9	32,6%

Źródło: NG2, PAP, DI BRE

**Sprzedaż słaba w całym kwartale**

Zimny lipiec i ciepły wrzesień wpłynęły na słabą sprzedaż w każdym miesiącu 3Q 2011 i kwartalne przychody ze sprzedaży były o 9,5% niższe r/r. W tym samym okresie liczba sklepów pozostała na tym samym poziomie (705 sklepów) natomiast powierzchnia sprzedaży zwiększyła się o 5,8% (7,1% powierzchnia własna i -2,8% powierzchnia franczyzowa). NG2 zamyka mniejsze sklepy i otwiera salony o większej powierzchni, stąd przyrost powierzchni jest wyższy od liczby sklepów. Sprzedażowo najlepiej w 3Q 2011 zachowywała się sieć sklepów w Czechach (wzrost sprzedaży o 20% r/r przy zmianie powierzchni o 16%). Sieć CCC w Polsce, Boti i Quazi osiągnęły sprzedaż niższą r/r o odpowiednio 8%, 11% i 40% przy zmianie powierzchni odpowiednio o 10%, 2% i -22% (zamknięte zostało 9 salonów Quazi, ale oferta marki jest dostępna w salonach CCC).

**Rentowność o 3p.p. wyższa r/r**

NG2 osiągnęło rentowność brutto na sprzedaży o 2,5p.p. wyższą od 3Q 2010 (o 3,1p.p. wzrosła r/r procentowa marża brutto na sprzedaży sieci detalicznej i o 2,8p.p. marża hurtowa). W wysokiej marży pomagał kurs USD, spółka kupowała towary przy 2,8-2,85 PLN.

**Wynik operacyjny i netto**

Mimo wyższej marży brutto i niższych r/r kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu (SGA) na średni m2 o 8,1% spółka przez słabe przychody ze sprzedaży wygenerowała wynik na sprzedaży 17,5% niższy r/r. Niższe SGA/m2 wynikały z braku wydatków marketingowych, które spółka ponosiła w porównywalnym 3Q 2010. Saldo pozostałych kosztów operacyjnych było ujemne i wyniosło -2,9 mln PLN (-0,1 mln PLN w 3Q 2010) i wynik operacyjny był niższy r/r o 26,6% a wynik netto o 28,6%.

## Przepływy pieniężne i bilans

NG2 kładzie nacisk bardziej na rentowność niż na przepływy. Przepływy z działalności operacyjnej wyniosły -46,5 mln PLN (-24,5 mln PLN w 3Q 2010), na co wpłynął przede wszystkim wzrost stanu zapasów (-73,4 mln PLN wobec -13,2 mln PLN rok wcześniej). W NG2 zostało obuwie po słabym sezonie co zwiększa stan magazynowy, oraz kupione zostało więcej towaru na 1Q 2011, czyli na okres uruchamiania nowego magazynu wysokiego składowania. W spółce na dzień bilansowy zwiększyło się zadłużenie (o tym, że tak będzie spółka informowała już przy okazji poprzednich wyników) i wypłacona została dywidenda (-57,6 mln PLN). Dług netto wyniósł na koniec 3Q 2011 277,2 mln PLN (147,3 mln PLN kwartał wcześniej).

## Wynik 2011 w budżecie na około 140 mln PLN

Zarząd zapowiedział na konferencji poświęconej wynikom, że wynik na poziomie netto wzrośnie r/r około 20%, czyli będzie niższy od zapowiadanych wcześniej 150 mln PLN. Przychody mają wynieść około 1,1 mld PLN. W budżecie spółka ma plan na około 140 mln PLN, co zdaniem Zarządu jest do zrealizowania w przypadku kontynuacji bardzo dobrej sprzedaży z października (wzrost r/r o 11%) i początku listopada (po pierwszym tygodniu wzrost r/r o ponad 30%). Optymistyczna jest struktura sprzedaży za październik, kiedy spółka sprzedawała mało obuwia typowo zimowego.

## Plany na 2012

NG2 zamierza zwiększyć powierzchnię sprzedaży w 2012 o około 10% r/r. Najwięcej będzie otworzyć CCC w małych miastach w kraju (kilkadziesiąt tysięcy mieszkańców ze względu na dostępność powierzchni handlowej w retail parkach i małych galeriach handlowych) i CCC w Czechach. Do końca 2011 ma być 5 sklepów CCC w Rosji, a do końca 2012 już 20. Po 4Q 2011 spółka poda dokładniejsze plany ekspansji i przedstawi plan poszerzenia oferty produktowej. W 2012 planowany jest wzrost sprzedaży o 15-20% a zysku netto o 25% (dzięki niższym SGA/m2, lepszej logistyce i dodatnim LFL). W planach jest też wzrost dywidendy, która ma wynieść 1,5-2,0 PLN na akcję.

## Rachunek wyników

(mln PLN)	1Q 2011	1Q 2010	Zmiana	2Q 2011	2Q 2010	Zmiana	3Q 2011	3Q 2010	Zmiana
Sprzedaż	184,9	195,7	-5,5%	299,3	244,6	22,4%	242,6	267,9	-9,5%
Wynik brutto na sprzedaży	95,8	100,7	-4,8%	174,1	140,6	23,8%	135,0	142,5	-5,2%
Marża	51,8%	51,5%	-	58,1%	57,5%	-	55,7%	53,2%	-
Koszty sprzedaży i ogólne	98,3	92,6	6,1%	113,7	100,3	13,4%	109,3	111,2	-1,8%
Wynik na sprzedaży	-2,5	8,1	-130,4%	60,4	40,4	49,6%	25,8	31,2	-17,5%
Pozostała działalność operacyjna	0,5	1,1	-50,3%	-2,9	-1,7	70,6%	-2,9	-0,1	4482,5%
EBIT	-1,9	9,2	-120,8%	57,5	38,7	48,7%	22,9	31,2	-26,6%
Wynik na działalności finansowej	-1,8	-2,0	-10,4%	-2,0	-2,4	-18,1%	-1,7	-1,7	-2,5%
Wynik brutto	-3,7	7,2	-151,0%	55,5	36,3	53,1%	21,2	29,4	-28,0%
Podatek	2,6	2,1	21,4%	7,6	-11,4	-166,3%	4,1	5,5	-25,2%
Wynik netto	-6,2	5,1	-222,5%	47,9	47,7	0,5%	17,1	23,9	-28,6%

Źródło: NG2, DI BRE

## Przepływy finansowe

(mln PLN)	1Q 2011	1Q 2010	Zmiana	2Q 2011	2Q 2010	Zmiana	3Q 2011	3Q 2010	Zmiana
Przepływy operacyjne	-102,8	-41,6	147,1%	78,9	52,0	51,8%	-46,5	-24,5	89,5%
Przepływy inwestycyjne	-26,4	-24,6	7,3%	-26,3	-6,2	326,7%	-22,9	-15,8	45,4%
Przepływy finansowe	65,5	22,0	198,1%	-12,9	-32,5	-60,4%	25,0	43,6	-42,8%
Gotówka	19,4	16,7	16,4%	59,1	30,0	96,8%	14,7	33,3	-55,9%
Zapasy	320,3	274,7	16,6%	333,7	249,7	33,6%	407,2	263,0	54,8%
Należności	127,2	57,5	121,1%	99,8	69,6	43,4%	110,4	118,8	-7,1%
Zobowiązania	104,2	83,0	25,6%	176,6	125,8	40,3%	121,7	122,5	-0,7%

Źródło: NG2, DI BRE

## Dane na m2

	1Q 2011	1Q 2010	Zmiana	2Q 2011	2Q 2010	Zmiana	3Q 2011	3Q 2010	Zmiana
Sprzedaż/średni m2 PLN	438	501	-12,4%	701	610	14,9%	558	658	-15,3%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu/średni m2 PLN	233	237	-1,7%	266	250	6,5%	251	273	-8,1%
Zapasy/m2 PLN	1 983	1 784	11,1%	2 036	1 596	27,6%	2 441	1 667	46,4%

Źródło: NG2, DI BRE

## Sieć sprzedaży

Liczba sklepów	1Q 2011	1Q 2010	Zmiana	2Q 2011	2Q 2010	Zmiana	3Q 2011	3Q 2010	Zmiana
CCC własne	274	262	4,6%	282	269	4,8%	283	267	6,0%
CCC Czechy	45	40	12,5%	47	40	17,5%	49	41	19,5%
CCC franczyza	52	61	-14,8%	50	61	-18,0%	50	61	-18,0%
Boti	220	223	-1,3%	216	222	-2,7%	220	225	-2,2%
Boti franczyza	68	65	4,6%	67	66	1,5%	64	63	1,6%
Quazi	48	48	0,0%	46	49	-6,1%	39	48	-18,8%
Razem	707	699	1,1%	708	707	0,1%	705	705	0,0%

Powierzchnia własna tys. m2	140,9	132,5	6,3%	143,8	134,9	6,7%	146,1	136,4	7,1%
Powierzchnia całkowita tys. m2	161,5	153,9	4,9%	163,9	156,4	4,8%	166,8	157,7	5,8%
Średnia powierzchnia całkowita w okresie	140,6	130,3	7,9%	142,4	133,7	6,5%	145,0	135,6	6,9%

Źródło: NG2, DIBRE

Michał Marczak tel. (+48 22) 697 47 38  
Dyrektor Zarządzający  
Dyrektor Departamentu Analiz  
[michal.marczak@dibre.com.pl](mailto:michal.marczak@dibre.com.pl)  
Strategia, Telekomunikacja, Surowce, Metale

**Departament Analiz:**

Kamil Kliszczyk tel. (+48 22) 697 47 06  
[kamil.klisczyk@dibre.com.pl](mailto:kamil.klisczyk@dibre.com.pl)  
Paliwa, Chemia, Energetyka

Piotr Grzybowski tel. (+48 22) 697 47 17  
[piotr.grzybowski@dibre.com.pl](mailto:piotr.grzybowski@dibre.com.pl)  
IT, Media

Maciej Stokłosa tel. (+48 22) 697 47 41  
[maciej.stoklosa@dibre.com.pl](mailto:maciej.stoklosa@dibre.com.pl)  
Budownictwo, Deweloperzy

Jakub Szkopek tel. (+48 22) 697 47 40  
[jakub.szkopek@dibre.com.pl](mailto:jakub.szkopek@dibre.com.pl)  
Przemysł

Iza Rokicka tel. (+48 22) 697 47 37  
[iza.rokicka@dibre.com.pl](mailto:iza.rokicka@dibre.com.pl)  
Banki

Gabriela Borowska tel. (+48 22) 697 47 36  
[gabriela.borowska@dibre.com.pl](mailto:gabriela.borowska@dibre.com.pl)  
Handel

Piotr Zybala tel. (+48 22) 697 47 01  
[piotr.zybala@dibre.com.pl](mailto:piotr.zybala@dibre.com.pl)  
Deweloperzy

**Departament Sprzedaży Instytucjonalnej:**

Piotr Dudziński tel. (+48 22) 697 48 22  
Dyrektor  
[piotr.dudzinski@dibre.com.pl](mailto:piotr.dudzinski@dibre.com.pl)

Marzena Łempicka– Wilim tel. (+48 22) 697 48 95  
Wicedyrektor  
[marzena.lempicka@dibre.com.pl](mailto:marzena.lempicka@dibre.com.pl)

**Maklerzy:**

Emil Onyszczuk tel. (+48 22) 697 49 63  
[emil.onyszczuk@dibre.com.pl](mailto:emil.onyszczuk@dibre.com.pl)

Michał Jakubowski tel. (+48 22) 697 47 44  
[michal.jakubowski@dibre.com.pl](mailto:michal.jakubowski@dibre.com.pl)

Tomasz Jakubiec tel. (+48 22) 697 47 31  
[tomasz.jakubiec@dibre.com.pl](mailto:tomasz.jakubiec@dibre.com.pl)

Michał Stępkowski tel. (+48 22) 697 48 25  
[michal.stepkowski@dibre.com.pl](mailto:michal.stepkowski@dibre.com.pl)

Paweł Majewski tel. (+48 22) 697 49 68  
[pawel.majewski@dibre.com.pl](mailto:pawel.majewski@dibre.com.pl)

**Zespół Obsługi Rynków Zagranicznych**

Adam Prokop tel. (+48 22) 697 48 46  
Kierownik Zespołu  
[adam.prokop@dibre.com.pl](mailto:adam.prokop@dibre.com.pl)

Michał Roźmiej tel. (+48 22) 697 48 64  
[michal.rozmiej@dibre.com.pl](mailto:michal.rozmiej@dibre.com.pl)

Jakub Słotkiewicz tel. (+48 22) 697 48 64  
[jakub.slotkiewicz@dibre.com.pl](mailto:jakub.slotkiewicz@dibre.com.pl)

Jacek Wrześniewski tel. (+48 22) 697 49 85  
[jacek.wrzesniewski@dibre.com.pl](mailto:jacek.wrzesniewski@dibre.com.pl)

**„Prywatny Makler”**

Jarosław Banasiak tel. (+48 22) 697 48 70  
Dyrektor Biura Aktywnej Sprzedaży  
[jaroslaw.banasiak@dibre.com.pl](mailto:jaroslaw.banasiak@dibre.com.pl)

Dom Inwestycyjny  
BRE Banku S.A.  
ul. Wspólna 47/49  
00-950 Warszawa  
[www.dibre.com.pl](http://www.dibre.com.pl)

**Wyjaśnienia użytych terminów i skrótów:**

**EV** - dług netto + wartość rynkowa (EV- wartość ekonomiczna)

**EBIT** - Zysk operacyjny

**EBITDA** - zysk operacyjny przed operacjami finansowymi, opodatkowaniem i amortyzacją

**BOOK VALUE** - wartość księgową

**WNDB** - wynik na działalności bankowej

**P/CE** - cena do zysku wraz z amortyzacją

**MC/S** - wartość rynkowa do przychodów ze sprzedaży

**EBIT/EV** - zysk operacyjny do wartości ekonomicznej

**P/E** - (Cena/Zysk) - Cena dzielona przez roczny zysk netto przypadający na jedną akcję

**ROE** - (Return on Equity - Zwrot na kapitale własnym) - Roczny zysk netto dzielony przez średni stan kapitałów własnych

**P/BV** - (Cena/Wartość księgową) - Cena dzielona przez wartość księgową przypadającą na jedną akcję

**Dług netto** - kredyty + papiery dłużne + oprocentowane pożyczki - środki pieniężne i ekwiwalent

**Marża EBITDA** - EBITDA / Przychody ze sprzedaży

**Rekomendacje Domu Inwestycyjnego BRE Banku S.A.**

Rekomendacja jest ważna w okresie 6-9 miesięcy, o ile nie nastąpi wcześniejsza jej zmiana. Oczekiwane zwroty z poszczególnych rekomendacji są następujące:

**KUPUJ** - oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji wyniesie co najmniej 15%

**AKUMULUJ** - oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji znajdzie się w przedziale 5%-15%

**TRZYMAJ** - oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji znajdzie się w przedziale -5% do +5%

**REDUKUJ** - oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji znajdzie się w przedziale od -5% do -15%

**SPRZEDAJ** - oczekujemy, że inwestycja przyniesie stratę większą niż 15%.

Rekomendacje są aktualizowane przynajmniej raz na 9 miesięcy.

Niniejsze opracowanie wyraża wiedzę oraz poglądy jego autorów, według stanu na dzień sporządzenia opracowania. Niniejsze opracowanie zostało sporządzone z zachowaniem należytej staranności, rzetelności oraz zasad metodologicznej poprawności i obiektywizmu na podstawie ogólnodostępnych informacji, które DI BRE Banku S.A. uważa za wiarygodne, w tym informacji publikowanych przez emitentów, których akcje są przedmiotem rekomendacji. DI BRE Banku S.A. nie gwarantuje jednakże dokładności ani kompletności opracowania, w szczególności w przypadku, gdyby informacje na których oparto się przy sporządzaniu opracowania okazały się niedokładne, niekompletne, lub nie w pełni odzwierciedlały stan faktyczny.

Niniejsze opracowanie nie stanowi oferty lub zaproszenia do subskrypcji lub zakupu instrumentów finansowych. Niniejszy dokument ani żaden z jego zapisów nie będzie stanowić podstawy do zawarcia umowy lub powstania zobowiązania. Niniejsze opracowanie jest przedstawione wyłącznie w celach informacyjnych i nie może być kopiowane lub przekazywane osobom trzecim. W szczególności ani niniejszy dokument, ani jego kopia nie mogą zostać bezpośrednio lub pośrednio przekazane lub wydane w USA, Australii, Kanadzie, Japonii.

Do rekomendacji wybrano istotne informacje z całej historii spółek będących przedmiotem rekomendacji ze szczególnym uwzględnieniem okresu jaki upłynął od poprzedniej rekomendacji.

Inwestowanie w akcje wiąże się z szeregiem ryzyk związanych między innymi z sytuacją makroekonomiczną kraju, zmianą regulacji prawnych, zmianami sytuacji na rynkach towarowych. Wyeliminowanie tych ryzyk jest praktycznie niemożliwe.

DI BRE Banku S.A. nie ponosi odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne podjęte na podstawie niniejszego opracowania, ani za szkody poniesione w wyniku decyzji inwestycyjnych podjętych na podstawie niniejszego opracowania.

Jest możliwe, że DI BRE Banku S.A. świadczy, będzie świadczyć, lub w przeszłości świadczył usługi na rzecz przedsiębiorców i innych podmiotów wymienionych w niniejszym opracowaniu.

DI BRE Banku, jego akcjonariusze i pracownicy mogą posiadać długie lub krótkie pozycje w akcjach emitentów lub innych instrumentach finansowych powiązanych z akcjami emitentów wymienionych w opracowaniu.

Powielanie bądź publikowanie niniejszego opracowania lub jego części, lub rozpowszechnianie w inny sposób informacji zawartych w niniejszym opracowaniu wymaga uprzedniej, pisemnej zgody DI BRE Banku S.A.

Adresatami rekomendacji są wszyscy Klienci Domu Inwestycyjnego BRE Banku SA .

Nadzór nad działalnością Domu Inwestycyjnego BRE Banku SA sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.

DI BRE Banku S.A. pełni funkcję animatora emitenta dla następujących spółek: Asseco BS, Certyfikaty Skarbiec Nieruchomości, Erbud, Es-System, KRUK, LW Bogdanka, Macrologic, Magellan, Mieszko, Mondy, Neuca, Pemug, Polimex-Mostostal, Robyg, ZUE.

DI BRE Banku S.A. pełni funkcję animatora rynku dla następujących spółek: Asseco BS, Rubikon Partners NFI, Asseco Poland, Erbud, Es-System, KGHM, KRUK, LW Bogdanka, Macrologic, Magellan, Mieszko, Mondy, Neuca, PA Nova, Pekao, Pemug, PKN Orlen, PKO BP, Robyg, TP SA, TVN, Unibep, Warfama, ZUE.

DI BRE Banku S.A. otrzymuje wynagrodzenie od emitenta za świadczone usługi od następujących spółek: AB, Action, Agora, Ambra, Bakalland, Boryszew, BPH, BRE Bank, BZ WBK, Deutsche Bank, DZ Bank Polska, Elzab, Enea, Ergoaparatura, Energomontaż Północ, Erbud, Es-System, Farmacol, Ferrum, Fortis Bank, Getin Holding, GTC, Handlowy, Impexmetal, ING BSK, Intergroclin Auto, Koelner, Kredyt Bank, KRUK, Magellan, Mennica, Mercor, Mieszko, Millennium, Mostostal Warszawa, Nepentes, Netia, Neuca, Odratrans, Pekao, Pemug, PGE, PGF, PGNiG, PKO BP, Polimex-Mostostal, Polmos Lublin, Polnord, Prokom Software, PZU, Robyg, Rubikon Partners NFI, Seco Warwick, Sfinks, Sokołów, Sygnity, Techmex, Unibep, ZA Puławy, ZUE.

W ciągu ostatnich 12 miesięcy DI BRE było oferującym akcje emitenta w ofercie publicznej spółek: Kruk, PA Nova.

Asseco Poland świadczy usługi informatyczne na rzecz Domu Inwestycyjnego BRE Banku S.A.

Osoby, które nie uczestniczyły w przygotowaniu rekomendacji ale miały lub mogły mieć dostęp do rekomendacji przed jej przekazaniem do publicznej wiadomości, to osoby zatrudnione w DI BRE Banku S.A. upoważnione do bezpośredniego dostępu do pomieszczeń, w których opracowywane były rekomendacje, inne niż analitycy wymienieni jako sporządzający niniejszą rekomendację.

**Silne i słabe strony metod wyceny zastosowanych w rekomendacji:**

**DCF** – uważana za najbardziej właściwą metodologicznie techniką wyceny; polega ona na dyskontowaniu przepływów finansowych generowanych przez spółkę; jej wadą jest duża wrażliwość na zmiany założeń prognostycznych w modelu

**Wskaźnikowa** – opiera się na porównaniu mnożników wyceny firm z branży; prosta w konstrukcji, lepiej niż DCF odzwierciedla bieżący stan rynku; do jej wad można zaliczyć dużą zmienność (wahania wraz z indeksami giełdowymi) oraz trudność w doborze grupy porównywalnych spółek.