Pojęcia stosowane w statystyce publicznej

Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto

Nazwa angielska: Gross sales profitability indicator

Definicja:
Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto to relacja wyniku finansowego ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów do przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.

Źródło definicji:

- Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych
  Autor: Jachna T., Sierpińska M.
  Miejsce publikacji: PWN, Warszawa 2004 r.
- Zeszyt metodologiczny. Badania przedsiębiorstw niefinansowych
  Autor: Główny Urząd Statystyczny
  Miejsce publikacji: Warszawa

Dziedzina:
Przedsiębiorstwa niefinansowe

Jednostka odpowiedzialna merytorycznie:
GUS – Departament Przedsiębiorstw
e-mail: Sekretariat-PZ@stat.gov.pl
Zmiany w opisie pojęcia:

- Wskaźnik rentowności ze sprzedaży
  Opis pojęcia który obowiązywał do: 16.02.2018