

Spis treści

Słowo od tłumacza	XI
Słowo wstępne	XIII
Spis ilustracji	XV
Spis oznaczeń	XXI
1. Podstawy wyceny przedsiębiorstwa	1
1.1. Podstawy pojęciowe	3
1.2. Koncepcje wyceny przedsiębiorstwa	11
1.2.1. Funkcjonalna teoria wyceny przedsiębiorstwa szkoły niemieckiej	11
1.2.2. Neoklasyczne teorie wyceny przedsiębiorstwa szkoły anglosaskiej	17
1.3. Powody wyceny przedsiębiorstwa	39
1.3.1. Potrzeba systematyzowania powodów wyceny	39
1.3.2. Systematyzacja powodów funkcji głównych	41
1.3.2.1. Sytuacje konfliktowe typu kupno/sprzedaż oraz fuzja/podział	41
1.3.2.2. Niezdominowane i zdominowane sytuacje konfliktowe	43
1.3.2.3. Rozłączne i połączone sytuacje konfliktowe	43
1.3.2.4. Jednowymiarowe i wielowymiarowe sytuacje konfliktowe	44
1.4. Macierz funkcjonalnej wyceny przedsiębiorstwa i przegląd metodyki wyceny przedsiębiorstwa	48
1.4.1. Macierz funkcjonalnej wyceny przedsiębiorstwa	48
1.4.2. Przegląd metod wyceny przedsiębiorstwa	50
1.5. Wybrane pytania kontrolne	54
2. Funkcja decyzyjna i wartość decyzyjna	57
2.1. Podstawy	59
2.2. Obliczanie wielowymiarowych wartości decyzyjnych	64
2.2.1. Użyteczność jako podstawa obliczania wartości decyzyjnej	64
2.2.1.1. Pojęcie użyteczności	64
2.2.1.2. Plan celów i pole decyzyjne jako wartości określające użyteczność	64
2.2.2. Ogólny model wyznaczania wielowymiarowej wartości decyzyjnej	69
2.2.2.1. Obliczanie wartości decyzyjnej jako kalkulacja dwustopniowa	69
2.2.2.2. Obliczanie programu bazowego	70

2.2.2.3.	Obliczenie programu wyceny	70
2.2.2.4.	Wielowymiarowa wartość decyzyjna	72
2.2.2.5.	Zbiór dopuszczalnych rozwiązań	73
2.2.2.6.	Zbiór rozwiązań konfliktu	73
2.3.	Obliczanie jednowymiarowych wartości decyzyjnych w niezdominowanej, rozłącznej sytuacji konfliktowej typu kupno/sprzedaż	75
2.3.1.	Kroki obliczeniowe w ramach macierzy funkcjonalnej wyceny przedsiębiorstwa	75
2.3.1.1.	Przegląd	75
2.3.1.2.	Poszczególne kroki	75
2.3.1.2.1.	Krok pierwszy	75
2.3.1.2.2.	Krok drugi	80
2.3.1.2.3.	Krok trzeci	83
2.3.2.	Opis sytuacji konfliktowych	84
2.3.3.	Procedura wyceny	87
2.3.3.1.	Podstawowe modele określania granicy ceny	87
2.3.3.1.1.	Podstawowy model wyznaczania wartości decyzyjnej	87
2.3.3.1.1.1.	Obliczenie programu bazowego	87
2.3.3.1.1.2.	Obliczenie programu wyceny	88
2.3.3.1.1.3.	Przykład liczbowy	90
2.3.3.1.2.	Model podstawowy obliczania wartości teraźniejszej	101
2.3.3.1.2.1.	Równość strukturalna obliczania granic cenowych z rachunkiem wartości teraźniejszej	101
2.3.3.1.2.2.	Rozszerzona interpretacja pojęcia „obiekt porównawczy” na podstawie obliczenia wartości teraźniejszej	102
2.3.3.2.	Model granicy ceny w przestrzeni stanu – model całkowity	103
2.3.3.2.1.	Podstawy	103
2.3.3.2.2.	Model z punktu widzenia przypuszczalnego na- bywcy	107
2.3.3.2.2.1.	Przedstawienie modelu	107
2.3.3.2.2.2.	Przykład liczbowy	110
2.3.3.2.3.	Model z punktu widzenia przypuszczalnego sprzedawcy	115
2.3.3.2.3.1.	Przedstawienie modelu	115
2.3.3.2.3.2.	Przykład liczbowy	117
2.3.3.2.4.	Uwzględnienie niepewności	122
2.3.3.2.5.	Ocena krytyczna	128

2.3.3.3.	Model wartości przyszłego wyniku – model cząstkowy	130
2.3.3.3.1.	Opis	130
2.3.3.3.2.	Związek pomiędzy modelem całościowym a modelem cząstkowym	134
2.3.3.3.2.1.	Wyprowadzenie wzoru na wartość przyszłego wyniku	134
2.3.3.3.2.2.	Przykład liczbowy	144
2.3.3.3.3.	Uwzględnienie niepewności	149
2.3.3.3.4.	Ocena krytyczna	152
2.3.3.4.	Aproksymacyjnie zdekomponowana wycena przedsiębiorstwa – model heurystyczny	155
2.3.3.4.1.	Podstawy	155
2.3.3.4.2.	Heurystyczna metoda planowania aproksymacyjnej dekompozycji przy uwzględnieniu niepewności	156
2.3.3.4.3.	Powiązanie wyceny przedsiębiorstwa z aproksymacyjną dekompozycją przy uwzględnieniu niepewności	165
2.3.3.4.4.	Krytyczna ocena	168
2.4.	Wybrane problemy obliczania wartości decyzyjnej	171
2.4.1.	Wycena małych i średnich przedsiębiorstw	171
2.4.1.1.	Osobliwości wyceny	171
2.4.1.2.	Model ceny granicznej w przestrzeni stanu w świetle istotnych osobliwości wyceny	172
2.4.2.	Wpływ na wartość decyzyjną poprzez zmiany w polu decyzyjnym	174
2.4.3.	Obliczanie wartości decyzyjnej w sytuacji konfliktowej typu fuzja oraz typu podział	179
2.4.3.1.	Sytuacje konfliktowe typu fuzja	179
2.4.3.1.1.	Opis	179
2.4.3.1.2.	Przykład liczbowy	186
2.4.3.2.	Sytuacja konfliktowa typu podział	194
2.4.3.2.1.	Opis	194
2.4.3.2.2.	Przykład liczbowy	202
2.4.4.	Połączone sytuacje konfliktowe	214
2.4.4.1.	Uwagi wstępne	214
2.4.4.2.	Przykładowe przedstawienie połączonej sytuacji typu „kupno–kupno”	215
2.5.	Wybrane pytania kontrolne	225

3. Funkcja pośrednicząca i wartość arbitrażowa	229
3.1. Podstawy	231
3.2. Obliczanie wartości w niezdominowanych sytuacjach konfliktowych	234
3.2.1. Kroki obliczeniowe w ramach macierzy funkcjonalnej wyceny przedsiębiorstwa	234
3.2.1.1. Przegląd	234
3.2.1.2. Szczegółowe kroki	234
3.2.1.2.1. Krok pierwszy	234
3.2.1.2.2. Krok drugi	238
3.2.1.2.3. Krok trzeci	240
3.2.2. Wybrane procedury wyceny	241
3.2.2.1. Uwagi wstępne	241
3.2.2.2. Kombinacyjne procedury wyceny	246
3.2.2.2.1. Procedury wartości średniej	246
3.2.2.2.2. Procedura renty <i>Goodwill</i>	248
3.2.2.3. Przegląd typowych dla procedur czynników i ich znaczenie z punktu widzenia teorii arbitrażu	258
3.2.3. Wybrane problemy obliczania wartości arbitrażowej	263
3.2.3.1. Obliczanie wartości arbitrażowej przy wchodzeniu na giełdę	263
3.2.3.2. Wartość arbitrażowa w aukcjach <i>Mergers & Acquisitions</i>	271
3.3. Obliczanie wartości w zdominowanej sytuacji konfliktowej	274
3.4. Wybrane pytania kontrolne	276
4. Funkcja argumentacyjna i wartość argumentacyjna	279
4.1. Podstawy	281
4.2. Obliczanie wartości	290
4.2.1. Kroki obliczeniowe w ramach macierzy funkcjonalnej wyceny przedsiębiorstwa	290
4.2.1.1. Przegląd	290
4.2.1.2. Szczegółowe kroki	290
4.2.1.2.1. Krok pierwszy	290
4.2.1.2.2. Krok drugi	291
4.2.1.2.3. Krok trzeci	302

4.2.2. Wybrane procedury wyceny	303
4.2.2.1. Procedura porównawcza	303
4.2.2.1.1. Procedura porównawcza zorientowana na wycenę pojedynczą	303
4.2.2.1.1.1. Metoda skorygowanej wartości giełdowej	303
4.2.2.1.1.2. Metoda porównania z przedsiębiorstwem notowanym na giełdzie	305
4.2.2.1.1.3. Metoda wejścia na giełdę	311
4.2.2.1.2. Procedura porównawcza zorientowana na wycenę łączną	311
4.2.2.1.2.1. Metoda ostatniej akwizycji	311
4.2.2.1.2.2. Metoda mnożnikowa	312
4.2.2.2. Procedury finansowoteoretyczne	314
4.2.2.2.1. Procedury teoretyczne rynku kapitałowego (procedury DCF)	314
4.2.2.2.1.1. Podstawy	314
4.2.2.2.1.2. Metoda WACC	325
4.2.2.2.1.3. Metoda <i>Adjusted Present Value</i>	332
4.2.2.2.1.4. Procedura netto	335
4.2.2.2.1.5. Podsumowujący przegląd	337
4.2.2.2.2. Procedury wyceny strategicznej	343
4.3. Wybrane pytania kontrolne	350
5. Zasady wyceny przedsiębiorstwa	355
5.1. Zasady wyceny przedsiębiorstwa jako system norm	357
5.1.1. Cechy charakterystyczne	357
5.1.2. Cele	359
5.1.3. Źródła	363
5.2. Zasady funkcyjnej wyceny przedsiębiorstwa	365
5.3. Wybrane pytania kontrolne	372
Spis literatury	373
O autorach i tłumaczu	383
Spis słów kluczowych	385