

STRESZCZENIE

PRZEJĘCIE PRZEDSIĘBIORSTWA: ROLA INNOWACJI PODMIOTU PRZEJMOWANEGO W PROCESIE KSZ- TAŁTOWANIA WARTOŚCI TRANSAKCJI

Kirils Farbarzevics

W ostatnich dekadach innowacje i przejęcia innowacyjnych przedsiębiorstw są coraz bardziej związane z technologiami informatycznymi. Jednocześnie w wycenie przedsiębiorstw dominują metody dyskontowe DCF oraz oparte na mnożnikach. Oba rodzaje metod są coraz częściej wykorzystywane przez duże firmy doradcze, które dominują również w środowisku informacyjnym dotyczącym fuzji i przejęć. Wynika z tego, że z jednej strony innowacje powinny dominować w negocjacjach cenowych, ale z drugiej strony innowacje nie są bezpośrednim elementem popularnych metod wyceny.

Niniejsza praca ma na celu zbadanie wpływu innowacyjności przedsiębiorstwa-celu na wartość transakcji w kontekście przejęcia przedsiębiorstwa. Ze względu na częściową nowość tematu zastosowano mieszaną strategię metod jakościowych i ilościowych.

Dysertacja składa się ze studium literaturowego, studium przypadku dotyczącego transakcji majątkowej pomiędzy dużym przedsiębiorstwem przemysłowym a liderem rynku niszowego z innowacyjnym produktem, analizowanego za pomocą jakościowej analizy treści metodą Mayringa, oraz z ankiety, w której zestawiono zmienne i zależności pomiędzy nimi w jeden system. Badanie ankietowe zostało poprzedzone badaniem pilotażowym. Wynikiem badania ankietowego jest model SEM drugiego rzędu z wykorzystaniem metody cząstkowych najmniejszych kwadratów (PLS), który mierzy wpływ zmiennej innowacja przedsiębiorstwa-celu na zmienne początkowa oczekiwana cena zakupu oraz zmieniona oczekiwana cena zakupu. W całym systemie konstruując model SEM uwzględniono również inne istotne zmienne endogeniczne i egzogeniczne. Szczególną cechą jest użycie zmiennej cena oczekiwana jako zmiennej zastępczej dla zmiennej cena.

Centralnym wynikiem jest zauważony silny bezpośredni wpływ innowacji przedsiębiorstwa-celu na oczekiwania dotyczące początkowej ceny zakupu oraz pośredni wpływ na zmienione oczekiwania dotyczące ceny zakupu. Ponadto można wyróżnić kilka wyników dodatkowych. Jednym z nich jest elastyczność oczekiwań cenowych w postaci przedziału cenowego, którym kieruje się większość uczestników transakcji zakupu i pomimo domniemania przeliczenia oczekiwanego przedziału cenowego na konkretną cenę zazwyczaj do przeliczenia nie dochodzi. Drugi to dynamika oczekiwań cenowych dotyczących zakupu, kiedy to najbardziej prawdopodobny jest scenariusz oczekiwania wzrostu ceny i następującego po nim oczekiwania spadku ceny.

Słowa kluczowe: Fuzje i przejęcia, innowacje, wycena, oczekiwania cenowe, SEM