

Spis treści

Wstęp	7
1. Grupa kapitałowa jako specyficzna forma połączenia podmiotów gospodarczych	13
1.1. Umiejscowienie grup kapitałowych w przestrzeni współdziałania biznesowego	14
1.2. Geneza i rozwój połączeń jednostek gospodarczych na tle skonsolidowanej sprawozdawczości finansowej	49
1.3. Koncepcje podejść do integrowania przedsiębiorstw	68
2. Modele biznesu w procesie tworzenia wartości grup kapitałowych	85
2.1. Perspektywne ujęcie procesu tworzenia wartości oraz jej pomiaru	85
2.2. Powstanie i rozwój koncepcji modelu biznesu	98
2.3. Identyfikacja modeli biznesowych na przykładzie sektora producentów SIZ	125
2.3.1. Założenia metodyczne identyfikacji podstawowych modeli biznesu sektora producentów SIZ	127
2.3.2. Konceptualizacja podejścia do identyfikacji podstawowych modeli biznesowych	131
2.3.3. Rozpoznanie kluczowych atrybutów modeli biznesowych sektora producentów SIZ	136
2.4. Wyniki badań empirycznych	147
2.4.1. Dobór obiektów do badań	147
2.4.2. Analiza zależności pomiędzy modelami	149
2.4.3. Koncepcja weryfikacji proponowanego podejścia	156
3. Charakterystyka modeli biznesu sektora producentów SIZ	159
3.1. Modele doradców i projektantów rozwiązań biznesowych	160
3.1.1. Niezależny doradca IT	160
3.1.2. Audytor IT	163
3.1.3. Konsultant biznesowy	166
3.1.4. Propozycje wartości doradców i projektantów rozwiązań biznesowych w świetle badań	170

3.2. Modele producentów IT	174
3.2.1. Niszowy producent IT	174
3.2.2. Masowy producent IT	178
3.2.3. IT lab	182
3.2.4. Propozycje wartości dla klienta producentów IT w świetle badań	186
3.3. Modele dystrybutorów rozwiązań IT dla biznesu	190
3.3.1. Reseller z wartością dodaną	190
3.3.2. Dystrybutor IT	194
3.3.3. Challenger	197
3.3.4. Propozycje wartości dostawców rozwiązań IT w świetle badań	200
3.4. Modele niezależnych dostawców rozwiązań IT	204
3.4.1. Integrator	204
3.4.2. Wolny strzelec	208
3.4.3. Software house	211
3.4.4. Propozycje wartości dla klientów przedsiębiorstw wdrożeniowych w świetle badań	214
3.5. Modele dostawców usług serwisowych i mocy obliczeniowej	218
3.5.1. Help desk	218
3.5.2. IT on demand	221
3.5.3. Service provider	224
3.5.4. Propozycje wartości dla klientów dostawców usług serwisowych i mocy obliczeniowej w świetle badań	228
4. Kształtowanie skonsolidowanej wartości dodanej z wykorzystaniem konceptji modelu biznesu	232
4.1. Konsolidowanie przedsiębiorstw w procesowym ujęciu rachunkowości	234
4.1.1. Konsolidacja wynikająca z transakcji kapitałowych	245
4.1.2. Procedury konsolidacyjne w zakresie transakcji pozakapitałowych	277
4.2. Transakcje pozakapitałowe między wybranymi modelami biznesu sektora producentów SIZ	286
4.2.1. Wkład integratora w tworzenie wartości dodanej	287
4.2.2. Konsolidacja skutków wewnątrzgrupowych transakcji pozakapitałowych między masowym producentem IT, resellerem z wartością dodaną oraz integratorem	300
4.3. Doskonalenie struktury powiązań własnościowych w grupie kapitałowej ...	319
4.3.1. Listy kontrolne sygnalizatorów ryzyka w procesie doskonalenia struktury powiązań w grupie kapitałowej	320
4.3.2. Analiza szans i zagrożeń konsolidacji przedsięwzięć z perspektywy modeli biznesowych grupy kapitałowej (wybór wariantu integracji)	323
Zakończenie	337
Załącznik 1	349
Załącznik 2	365
Bibliografia	373
Indeks	383