

<<公允价值的专业指南>>

图书基本信息

<<公允价值的专业指南>>

前言

一个愤世嫉俗的人，知道所有事物的价格，而不知道任何事物的价值。

——Oscar Fingal O' Flahertie Wilde (1984—1900)，爱尔兰作家55年以前，1956年7月4日，我来到了纽约的玛丽女王大街；那天是我无数次访问美国中距离第一次拜访16周年。

那次旅行是暑期工作作为一名初级证券分析师的一部分，要参观美国和欧洲的钢铁公司。

这是最近非国有化的英国钢铁公司公开交易股票的价值与市价比较项目的一个关键要素。

尽管这个项目是有趣的、确实吸引人的、付诸努力的，然而对于启动它的伦敦股票经纪人来说，它并不是有利可图的。

因为几乎所有的股票都被高估，但是当时几乎没有机构投资者愿意出售或转让。

今天，已经没有英国钢铁公司公开交易的股票，现在主要的生产商是塔塔钢铁欧洲（Tata Steel Europe），一家印度全资公司。

从前的经历使我相信价值是与价格有关的，但并不是必然相等的，即使美国的财务会计准则委员会（FASB）和世界其他地区的国际会计准则理事会（IASB）已经无可非议地将财务报告中公允价值的概念基于卖方从项目中收到的价格。

这是本书的主题；本书不是为估值专家或是我所实践过的行业中的初学者寻找最新、最棒的技术而设计，我的目标是帮助其他专家——律师、会计师、教师、银行家、法官、投资者、分析师和管理者——应对公允价值。

“公允价值”这个术语第一次提出是在2001年7月，由FASB在《财务会计准则公告第141号——企业合并》（SFAS 141），现在的会计准则汇编（ASC）第805号和《财务会计准则公告第142号——商誉和其他无形资产》（SFAS 142），现在的ASC第350号中引入。

在过去的10年中，我一直致力于这个概念（我妻子会说是着迷），撰写并发表了大量关于它的研究。

在那个期间，公允价值在商业和财务领域变得日渐重要。

每一家实体，不论是股份有限公司、信托公司、合伙企业，还是有限或无限责任公司甚至是独资企业，都可能至少有一项资产在资产负债表上是使用公允价值入账的。

对于关注公允价值或者财务报告的每一个人来说，2011年5月12日是一个大日子。

那一天，FASB发布了《会计准则汇编第820号——公允价值计量》（ASC 820）的修正版，IASB宣布了《国际财务报告准则第13号——公允价值计量》（IFRS 13）。

这些实质上完全相同的文件使得美国的公认会计原则（GAAP）与IFRS联合，给财务世界带来这一领域的统一定义和框架，使得本书的问世成为可能。

今天正在拓展的全球商业环境要求所有为财务信息负责的专家们合作，互相帮助并相互依赖。

会计师、审计师和评估师（估价师）必须确保实体中的每一位利益相关者——管理层、所有者、债权人和监管者——收到可靠的、最新的财务信息来满足他们的需要、职责和责任。

数据必须被准确地记录、评估与审计。

任一阶段的错误都将导致错误的甚至是破坏性的决策。

随着IFRS的扩展，会计师和审计师的角色变得更加协调；现在是估价师的时代。

管理层需要详细地了解成本，包括实体生产、销售和配送的各种货物和服务，必须确保有足够的资金可以用于资本支出和营运资本，以及提供给股东的股利以确保股东的继续投资。

所有者需要这些资料来决定是否购买或是出售有价值证券，建立它们的交易价格，还有衡量组合的业绩和波动性。

今天，投资者有许多选择，可靠的财务信息是他们用以决策的根本基础。

债权人，包括银行和供应商，需要这些资料实际地、合理地决定一家公司支付账单的能力以及能够适当地支付其短期和长期的债务。

债权人在决定发放新贷款、展期或是提供信用额度时会使用这些信息。

卖主依靠它们授予商业信用并达成长期合同。

最后但同样重要的，监管者要求可靠的财务信息是出于他们保护公益信托的责任。

会计师主要处理当前，记录实体的每一项活动。

<<公允价值的专业指南>>

审计师像会计师一样接受培训，主要处理过去，确认财务报表公允地呈现了先前活动的结果。

估价师面向将来，计算某人愿意在当下为尚未实现的收益支付多少。

他们以从实体的会计师那里获得的数据和信息以及从审计师那里得到的建议为基础，提供服务并得出结论。

这些服务和结论也许包括决定下列对象的公允价值：整家公司；一个单独的部门、子公司或分部；具体的金融、实物或无形资产；或是一个潜在的收购目标。

评估单独的资产，特别是知识产权项目，按照GAAP和IFRS的要求，对长期资产和商誉每年至少进行一次减值测试是十分关键的。

通过会计师，管理层向估价师提供准确的、最新的财务资料 and 经营信息；然后估价师会给出他们的评估结论，这个结论可以纳入实体的账簿和记录中以便其接受审计师审计。

一个恰当执行的评估业务一定要依靠财务资料 and 经营信息。

反之结论的质量会受到不准确的或是不充分的输入数据的影响。

任何及所有关心估值的使用者、监管者、从业者或教育者，不论是在哪，都应该完全熟知本书中讨论的所有问题。

这本书以及我之前的作品，包括《国际财务报告准则下的公允价值指南》（John Wiley & Sons，2010），会帮助我们所有人在这个领域努力实现持续性和一致性。

由于最近财务报告的趋同，通过兼并、收购和重组的业务整合，以及不断变化的全球融资情况，本书变得尤其重要。

<<公允价值的专业指南>>

内容概要

《公允价值的专业指南:财务报告的未来》内容简介:过去的十年里,随着概念发生了实质性的变化和
改进,公允价值正变得日渐重要。

2011年5月12日,一个财务报告历史上的大日子,财务会计准则委员会(FASB)发布了《会计准则汇
编第820号——公允价值计量》(ASC820)的修正版,国际会计准则理事会(IASB)发布了《国际财
务报告准则第13号——公允价值计量》(IFRS13)。

这些实质上完全相同的文件使得美国的一般公认会计原则(GAAP)与IFRS联合,给财务世界带来了
统一的定义和框架。

为了让您了解最近的这些变化和重大修改而著,《公允价值的专业指南:财务报告的未来》提供了您需
要理解的所有元素,让您有信心对财务报表负责并签字。

<<公允价值的专业指南>>

作者简介

<<公允价值的专业指南>>

书籍目录

第1章估值的意义 1.1估值的商业用途 1.2兼并与收购 1.3财务报告 1.4投资银行家与评估师 1.5估值要求 1.6诉讼风险 1.7估值的10项忠告 第2章公允价值概念 2.1相关公告 2.2定义 2.3市场参与者 2.4公允价值会计 2.5IFRS下的重新估值 2.6其他类型的价值 2.7估值原则 2.8报告单位和现金产生单位 第3章公允价值框架 3.1第1阶段：确定核算单位 3.2第2阶段：评估价值的前提 3.3第3阶段：评估主要市场 3.4第4阶段：建立最有利市场 3.5第5阶段：选择合适的估值方法 3.6第6阶段：估计公允价值的结论 第4章掌控未来 4.1定义 4.2市场参与者假设的影响 4.3情景分析 4.4情景暗示 第5章预测即将发生的事情 5.1以过去预测未来 5.2事实存在于各部分之中 5.3规避不必要风险 5.4错误的输入必然导致错误的输出 5.5可信并可能的结论 5.6收益质量 5.7结论 第6章市场途径估计公允价值 6.1市场的本质 6.2资产分类 6.3可比交易法 6.4参照企业法 6.5参照企业法举例 6.6特许资产举例 6.7结论 第7章成本途径估计公允价值 7.1现行重置成本 7.2扣减项目 7.3整合影响因素 7.4残值 7.5使用寿命 7.6成本途径估计无形资产 7.7结论 第8章收益途径估计公允价值 8.1资本化法 8.2收益途径——折现 8.3终值 8.4无形资产应用举例 第9章价值的来源——利润 9.1企业结构 9.2创新 9.3杜邦分析法 第10章价值的来源——风险 10.1降低风险 10.2持续监督与考核 10.3应对偏见 10.4风险率组件模型 10.5知识资本价值驱动 10.6结论 第11章评估负债 11.1负债转移而非结算 11.2资产弃置义务 11.3或有负债 第12章企业合并 12.1兼并获得回报了吗？ 12.2为什么要合并？ 12.3测定协同效应 12.4内在价值和投资价值 12.5量化 第13章购买价格分摊 13.1第1阶段：确定购买方 13.2第2阶段：建立考虑的公允价值 13.3行业知识 13.4第3阶段：确定包含的所有项目 13.5第4阶段：选择合适的估值方法 13.6第5阶段：估计公允价值并调整回报率 13.7结论 第14章资产减值 14.1报告单位 14.2现金产生单位 14.3商誉 14.4分摊 14.5GAAP下的长期资产减值测试 14.6IFRS下的资产减值测试 14.7GAAP对商誉的减值测试 第15章审计师的核准 15.1公允价值审计 15.2结论 关于作者

<<公允价值的专业指南>>

章节摘录

版权页：插图：在许多领域，创新都是未来机遇及新兴的经营活动的关键部分。因此，它对于管理层了解整个项目也是至关重要的。

为了帮助我们所有人创新，Generate公司（一家咨询公司）建立了创新世界数据库（www.generatecompanies.com）。

它的两个部分“创新的最好实践”和“创新专家”，是对创新方法、研究、文献资料和趋势的全面收集。

它有助于帮助世界更好地理解什么起作用、什么不起作用。

在作初期阶段公司的分析时它通常是有帮助的。

9.2.1 第1阶段：证明可能性 证明可能性是创新过程的第1阶段。

在这个阶段，新产品/项目/服务被开发、测试并引入市场。

通常来说，早期的接受者会采用它；然而，从表面来看有时这并不成功。

它的有用性可能是分散的、不集中，因而直到未来的某一时刻都不会有预期利润产生。

例如，20世纪90年代，当通用电气公司开发了一种用于生产汽车缓冲器的轻质且牢固的塑料时，它发现行业中现有的大多数铸模机都没有生产这种塑料的能力。

因此，为了开发一种基础设施，它不得不与众机械制造商们合作。

这种基础设施让所有的参与者——树脂供应商、造模者、零部件制造商和汽车组装者——共同协作来实现重量更轻、成本更低、改善燃料消耗的优势。

早期接受的客户会提供一些有价值的反馈，这将有助于管理层提升能力、开发资源以及创建分销渠道。

在本阶段，创新者们可能会免费地共享信息而不去注意谁拥有这些知识产权。

例如，在个人电脑早期，一个不知名的人窃取并散布了Bill Gates和Paul Allen为他们刚起步的微软公司写的BASIC机器语言。

有一种称为Ahair的早期电脑，它的电脑爱好者、电脑迷们被公司这种销售而非无偿让出这个至关重要工具的行为惹恼了。

从长期来看，创新者们拥有更高的成功概率，如果他们有远见和原则能把这些创新打造成一家获利企业。

在第1阶段，一个关键的因素就是迅速地确定哪里能够获利以及怎样促进增长。

一家公司必须选择追求何种技术、产品及市场，必须选择使用决策树法或是实物期权法进行技术分析，它们均不在本书的范畴之内。

9.2.2 第2阶段：定义企业 在第2阶段定义企业时，实体必须确定供应链中哪个位置最有可能实现价值。

在过去，可以依赖其他人接触不到的信息通过控制一项专利或是客户渠道获利。

在生产导向型经济时代，它能在数十年里创造竞争优势。

就当前而言，这种情况和与之相关的利润仍然存在但会持续的很短，也许只有几个月。

因此，保护知识产权与实现满意的回报变得十分必要与关键。

<<公允价值的专业指南>>

编辑推荐

<<公允价值的专业指南>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>