

<<追寻股东价值>>

图书基本信息

书名：<<追寻股东价值>>

13位ISBN编号：9787802071834

10位ISBN编号：7802071836

出版时间：2005-6

出版时间：经济管理出版社

作者：(英)布莱克

页数：386

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>

<<追寻股东价值>>

内容概要

现代社会中，信息革命的冲击、资本市场的交汇融合、再加上投资者对公司业绩鉴别能力的不断提高，这三个因素的共同作用将股东价值置于公司议事日程的最重要位置。

现在，把资金投入到企业的投资者们，正在寻求尽可能多的财务收益。

如果一个企业产生的收益低于其他企业。

那么投资者将把资金转而投向其他企业。

现在的企业经营。

需要实现股东价值的最大化。

否则，当投资者采取用脚投票的方式把他们的资金和信任投给这个企业的竞争对手时，该企业的股票价格则会一落千丈。

《追寻股东价值》一书一方面阐释了股东价值的概念，另一方面展示了追寻股东价值的理念。

追寻股东价值的理念。

是一种立足于全球范围内的金融大环境、着眼于价值创造的哲学观，它可以辅助企业与他们的管理层作出更优的，更有见地以及更具主动性的决策。

可以看出。

这种全球金融大环境使得价值管理得以生根发芽，枝繁叶茂。

追寻股东价值的理念，还可以将市场分析家的洞察力转变成一种管理工具。

并将这种管理工具应用于整个企业以真正提高经营业绩。

本书第二版，不仅考虑了股东价值如何在全球范围内得以应用——在兼并经济浪潮中——还考虑了电子商务对价值评估过程的影响。

普华永道是世界上最大的，最专业的服务提供商之一。

它帮助客户为他们的股东，雇员和社区创造价值。

在本书中，普华永道为管理股票价格与企业经营策略之间的联系，提供了有效的蓝图。

<<追寻股东价值>>

作者简介

安德鲁·布莱克就职于普华永道的管理咨询服务机构，他担任了价值管理 / 兼并 / 收购团队的主管。他对股东价值模型进行了广泛研究，并且将这些模型应用于公司的客户之中。早先，他曾是一位向许多银行和基金经理提供服务的分析师与策略师。现在，他写作了大量关于公司治理和政府产业政策的文章与论文。

<<追寻股东价值>>

书籍目录

第一版序言 / 1 第二版序言 / 3 致谢 / 5 导言 / 7 本书的内容 / 9 第一部分 什么走股东价值 第一章 股东价值：潮流与现实 / 3 第二章 价值的历史 / 21 第三章 什么是资本 / 31 第四章 利润是一种选择 现金才是现实 / 53 第五章 股东价值：定义 / 63 第六章 股东价值：是一种单独的评测方法还是一种通用的分析框架 / 79 第二部分 实践：价值取向 第七章 股东价值的变革力量 / 107 第八章 征战中的股东价值：兼并与收购 / 145 第九章 从“废墟”中站起：价值再造与股东价值 171 第三部分 行动中的股东价值 第十章 部门诉求 / 199 第十一章 世界范围内的股东价值：新兴的共同“1h”~ / 259 第四部分 综述 第十二章 关于未来的报告：蓝图公司 / 337 附录一 蓝图公司 / 355 附录二 贝塔系数 / 377 参考书目 / 379 阅读书目 / 385

<<追寻股东价值>>

章节摘录

交流和价值报告 尽管你的公司可能创造并保存了价值，但只有当一个有效的沟通交流计划已经就绪时，公司的投资者才能实现价值。

这种价值沟通计划同时具有内部和外部的目的。

在公司内部，价值沟通计划向全部工人灌输关于企业的策略和目标，并使他们明确运营（他们要做的工作）与报酬（他们得到的薪酬）之间的联系。

这个灌输过程将教会每个人用相同的方式去思考和沟通——再一次使目标与行动达成一致。

这种教育的过程也需要能够在公司内部向经理和其他人士证实为什么市场很重要。

正如施乐公司（Xerox）的首席财务官巴里·罗梅里尔（Barry Romeril）所说的：对于投资者而言，管理的范围更大是件好事。

但与更大的管理范围相比，理解谁做出购买决定、什么力量促使他们做出决定、他们的思考过程是什么这三点可能更为有益。

同样地，投资者交流必须力求确保投资者了解公司的价值导向的战略与目标，而且要让投资者相信管理层有能力完成这些目标。

借助于恰当的数据，投资者在资产评估时能形成一个关于增长、收益和风险假定的更全面的视角。

如果投资者不了解或者不相信管理层有能力实现这些策略和目标，那么，公司的市场价值反映出的则是一种对公司前景不全面或比较悲观的看法。

换言之，如果你要确保公司的市场价值反映公司真正的内在价值，那么，你必须明确地与投资者沟通企业战略并最终落实相关计划。

如果管理层拥有一个实现预期目标的良好记录，那么，这种沟通交流对投资者而言是至关重要的。

不只在英国和美国，在欧洲大陆上成功的公司也开始认识到，如果它们的股票要得到恰当的评估，那么，他们就必须积极传播关于公司目标和成就的信息。

1994年，当德国的戴姆勒—奔驰汽车公司寻求在纽约证券交易所（New York Stock Exchange）上市的时候，它就看到了与投资者关系的重要性：在会见了美国的分析师之后，奔驰公司明白了良好的投资者关系不仅可以提高它的利润，还可以降低权益融资的资本成本。

分析师和机构投资者认为，与公司最高层的管理人员保持定期接触是很必要的。

投资者关系协会（Investor Relations Society）的一项调查发现，超过60%的首席财务官和超过45%的首席执行官在投资者关系方面会花费相当多的时间。

在现在的企业环境下，公司的管理层发现提高他们的表达技巧与沟通技巧是一项基本的要求，因此，加强投资者关系的努力不能减少。

引用一位投资者关系专家的话，“在德国和欧洲的其他国家中，新一代的经理们完全清楚国际资本市场对他们的期望是什么……他们正在接纳所有已建立起来的投资者关系的技术——从路演

（roadshows）到电话会议和市场调查。

此外，他们还要善于接纳新的观念。

”

<<追寻股东价值>>

媒体关注与评论

《寻找股东价值》一书汇集了全球帮助公司提升股东价值的经验。公司的首席运营官、首席财务执行官和其他高层领导的经验告诉我们，提升股东价值仍然是公司的一个关键的优势。

我认为这本书对他们的成功做出了贡献。

——Jim Schiro，普华公司的CEO 为了以最快捷的方法实现建立国际型商业公司的目标，许多大公司把股东价值创造作为一面旗帜。

安德鲁·布莱克和菲利普将这一复杂的概念予以明晰化。

这本书鼓励公司的管理者们在均衡的社会组织中致力于为经济增长创建一个合理和持续的基础。

——Gerard de Martiniere，Axa公司CFO 传统的会计方法中不包含对股票的内在价值进行适当的估计。

现金流对企业是至关重要的。

以价值为基础进行分析对投资者评估潜在机遇以及进行更有效的运作都是必要的。

这本书将有利于公司由传统会计方法向以价值为基础进行分析的转化。

——Francois Langlade-Demoyen欧洲战略先驱主编 增加股东价值是当今每一个公司的目标。普华公司提供给公司在这一进程中发展的经验是非常宝贵的。

开始这一进程有时是很困难的，本书将帮助你开始这一讲程。

——Steven Fassbind，Frito-Lay公司CEO

<<追寻股东价值>>

编辑推荐

也许你正在好奇《财富杂志》把股东价值称为“创造财富的关键所在”，也许你的公司已经宣布了对于股东价值的承诺，也许你是管理层的一员，你想在公司中引入股东价值的做法，那么本书正是你所需的。

本书不仅阐释了股东价值意味着什么，更阐明了股东价值如何帮助企业和管理层做出更优的、更有见的和更具主动性的决策，以真正提升公司业绩。

<<追寻股东价值>>

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>