

<<公司财富的引擎>>

图书基本信息

书名：<<公司财富的引擎>>

13位ISBN编号：9787500569664

10位ISBN编号：7500569661

出版时间：2004-1

出版时间：中国财政经济出版社

作者：雷德

页数：410

译者：郑德渊

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>

## <<公司财富的引擎>>

### 内容概要

《CFO译丛：公司财富的引擎》采用人物访谈和个案分析相结合的研究方法，对数十个案例进行了详细分析，其中戴尔、诺基亚、惠普、宝洁、甲骨文等10多家著名跨国公司的CFO参与了访谈。本书认为，旧有的经济规则不再完全适应于新型电子商务的需求，因此我们必须开发出适应这一需求的新型商务模式。

该模式的目标依然是股东价值最大化，但是衡量股东价值的方法已经不再采用传统的衡量指标，应当转而采用电子化度量指标。

实现股东价值最大化的手段也已经发生了显著变化：无形资产比有形资产更关键；资源吸引比资源配置更重要；放弃预算比采用预算更有效。

<<公司财富的引擎>>

作者简介

作者：(美国)雷德 译者：郑德渊

## <<公司财富的引擎>>

### 书籍目录

第一章 电子商务世界里的财务 价值创造的新机遇 了解网络经济学 在新公司里应用传统规则 电子商务如何发行财务职能？  
eCFO的职责 eCFO的清单第二章 构建价值创造的新型商务模式 变革的力量 成熟的经营单位从网络初创企业那里能学到什么？  
利用网络保持收益同时增加收益 开发电子市场 通过协作优化供应链 B2E的经营框架 管理商务模式组合 eCFO的清单第三章 股东价值最大化：由EVA向电子度量法转变 价值驱动七因素的再探讨 价值评估面临的重大挑战 网络经济学：通过电子商务创造股东价值 电子市场 电子商务：价值创造的七种动力 建立电子商务平衡计分卡 保持警惕 eCFO的清单第四章 无形资产：无形资产评估与价值最大化 为什么无形资产会如此重要？  
增加客户价值 关注品牌质量 评估并且管理R&D的价值 利用知识产权 对商誉估价 培育人力资本 无形资产：动态目标 eCFO的清单第五章 配置到吸引：资源配置和资源吸引第六章 放弃预算第七章 采用新型系统第八章 彻底检查成本基础第九章 借助收购与战略联盟获取价值第十章 重塑公司核心第十一章 B2F虚拟化的财务职能索引

## <<公司财富的引擎>>

### 章节摘录

在这个新的网络经济中，不同公司的资产负债表将会截然不同。我们尽可能地将投资价值最大化，还没有增加投入资本的需求；我们一直在争取三位数的回报率。但是，当我们谈及无形资产价值时，它最终是通过现金流来计量的。所谓无形资产价值，是指增加的新客户和他们重复点击我们网站的频率。通过计算每位客户的消费，我们来评价自己的投资；根据即时送货的比例，我们评估各个季度为客户提供服务的好坏。

我们的员工是另一项重要资产。在每个地方，从新兴公司到骨干公司，我们已经组成了一个由具有丰富实务经验的精英组成的团队；并且我们努力做到人尽其才。

互联网不会等待；它是一种文化，而不是地区性现象。为了迅速扩大规模，互联网从一开始就要求大量的投资。机会转瞬即逝。

我们必须尽快在许多地方建立代表处并推出丰富的产品，从而树立品牌、获得特许经营权并且建立客户关系。

我们认为最大的挑战是面对前所未有的机会时所产生的实施问题。

比尔·盖茨曾经评论，“我们主要的资产是软件和软件开发技术，但它们根本没有体现在资产负债表中”。

无形资产是指与公司结合在一起的非实物资产，不能通过传统的会计术语（terms）来计量。

许多公司中，无形资产只是管理层日程表中的一项讨论内容。

然而，尽管很少有公司管理或计量无形资产，但是，投资者确实实地要对无形资产估价。公司账面价值和股票市值之间的差异正在逐渐增加。

过去25年里，美国公司的市场价值与账面价值比值的中位数已经翻了一番还多。

.....

## <<公司财富的引擎>>

### 媒体关注与评论

不久，每一笔交易都能够在网上实现，并且我们将进入网上交易的“e”时代。我们做的每件事情都将受到网络的影响，包括生产产品、开发客户、后勤保障、计划，当然还有财务。

——Olli-Pekka kallasvuo, CFO Nokia      网络不等人，它是一种文化现象，而非地理现象。  
快速形成一定的规模之前需要大量的投入。  
我们必须尽快在更多的领域、更多的产品中应用网络。  
最大的挑战是在这不可逾越的机会前的自暴自弃。

——Warren Jenson.CFO Amazon.com

<<公司财富的引擎>>

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>