

<<百万富翁计划>>

图书基本信息

书名：<<百万富翁计划>>

13位ISBN编号：9787508030517

10位ISBN编号：7508030516

出版时间：2003-08

出版时间：华夏出版社

作者：[英]史密斯

页数：259

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>

<<百万富翁计划>>

内容概要

本书并非我们通常意义上的经营与管理书，实际上，对经营与管理有兴趣的学生、研究人员，对此类事情有话语权的人们，尤其是企业们、经理人员等都应该明白，从某种意义上讲，大多数的人类活动，都是经营与管理，这一点对于本书立论中不言自明的基本前提尤为重要。

直截了当地讲。

本书是在这样一个前提下开始讲述成为一名真正的百万富翁的几种方法和思路，那就是，作为一名创业者，一名企业家，经营与管理意味着你要拿出自己的半生积蓄或前辈留下的家产用于一样前途不明不白的投资，还要在资金不够的情况下到处借债、求贷，然后煞费苦心地将成品低买高卖，倒来倒去，利用地区差价和批量差价换一口饭吃，或者兢兢业业，废寝忘食地研究生产出一种与众不同的产品，同样辛苦地找愿意卖它的人销到市场上，然后寝食难安地等着不知是好是坏的消息。

除了这一永远重复的折磨人的过程外，经营与管理可能还意味着你辛苦数年或数十年的过程终于有了松一口气的时候，你或大或小地成为一名成功的企业家，成为一家合伙公司的股东，成为一个有不多不少资产的人了，这时，你或许发现，经营与管理的结果是你的公司也一样成为了一种商品：一种符号，它与众不同，甚至炙手可热，其股价不断上升，这时，你就可以通过抛售股票成为一个动成名就的人了……，总之，在本书中，经营与管理不仅是指创办企业的初衷，比如卖产品；也指创办企业的结果，比如转让公司，总之，它更多地是在后一种意义上讨论怎样通过前者而成为后者，尤其是从投资的角度更是这样，别忘了，作者本人正是这样一位以指点别人投资、收购兼并、转让公司为日常工作的顾问。

有一种流行的说法，叫小老板经营产品中老板经营品牌和市场（营销）大老板经营资本，按照我的理解，这其实不仅是指，也不全都是指资金的多少，也还包含一种经营理念、经营方式和思路，以及，东方人称之为经营境界的意思，现在，就让我们按这个思路跟着作者进入一个关于经营理念、经营方式和思路，经营层次和境界的旅途吧！

<<百万富翁计划>>

书籍目录

致谢前言第一章 战略分析 战略分析或战略位置一览表 股东目标 我处在什么行业？
战略讨论会 综述 中文版编辑推荐进一步阅读资料第二章 企业经营活动 管理会计报表 现金管理
财务比率 数量与收益的驱动因素 速报数字 预算 预测 组织结构 非常会董事 法定会计——立档条件
综述 中文版编辑推荐进一步阅读资料第三章 发展方法 组织发展——市场营销 组织发展——服务水
平 组织发展——招聘 新产品开发 转包 合资经营 公共部门的部署安排 收购 电子商务 综述 中文版
编辑推荐进一步阅读资料第四章 筹资第五章 收购第六章 退出选择权附录I 商务调查的关键信息
清单附录II 详细报告样本，商务调查清单附录III 购后一览表附录IV 上市要求附录V 进一步阅读
附录VI 相关网址及信息来源译后记

<<百万富翁计划>>

章节摘录

战略分析或战略位置一览表 战略分析使得管理部门应根据自身运作的竞争环境和市场环境来分析其所处的位置，并考虑各种要素：1)采用什么战略工具，如采用波特的五种力量和对实力、弱点、机会和威胁的分析作为战略方法；2)确定竞争绩效的水准基点。

战略方法——波特的五种力量 有很多种实用的模型可以用来帮助管理部门确定自己的战略位置。

全球战略管理的权威迈克尔·波特认为，有五种主要力量在影响着一个行业的利润。

我在下文中已概述了他的思想精髓，这应该有助于私营公司的管理队伍对影响该公司经营状况的关键因素进行评价。

按照这一框架结构来看，竞争的激烈程度决定着某一行业内务公司创造非正常利润的潜力。

这些力量在图1.1中详细列出。

从图1.1中可以看出，实际竞争和潜在竞争的激烈程度受这样一些因素的影响，诸如现有公司间的竞争、新开业公司面临的威胁和替代产品的威胁。

即使所有这些问题均属同一行业内部的问题，该行业的潜在利润依然不能得到保证，因为该行业内各公司的相关议价能力及其客户与供应商的议价能力也决定着潜在利润的多寡。

另一位在战略领域颇有影响的权威是明兹伯格。

在明兹伯格看来，正统的战略方法和很多常用的管理惯例制约着改革创新。

明兹伯格把经理的作用描述为“控制混乱的局面”，他甚至把传统的战略制定方法说成是矛盾修饰法。

对明兹伯格来说，战略是松散的活动方式，而不是固定的框架模式。

他认为，很多成功的战略并非深思熟虑后和预先安排好的方法所产生的结果，而是随时间推移形成的模式，明兹伯格把战略看成是行为的一致性，无论它的初衷是否如此。

换言之，一些公司的初始目标是B点，但最终到达C点，而C点则被证明是有吸引力的、有利润的位置。

明兹伯格把战略视为一种直觉的过程，坚持认为经理们不可能预见像“经济周期”和“革新”一类的突发情况。

他的看法特别能打动许多私营企业家，这些私营企业家们并没有刻意去筹划战略，却成功地在竞争激烈的市场上站稳了脚跟。

随时间推移而形成模式的战略思想是明兹伯格战略思想的精髓，他还把一个组织从成败中汲取教训并相应作出调整的能力视为其长期立于不败之地的关键所在。

明兹伯格的思想不太容易领会，但其精髓对战略讨论的确作出了有价值的贡献。

发展战略 首先，公司的董事必须具有全局战略眼光。

这种包括研究、开发与个资企业等因素在内的全方位战略将是系统收购、开发的基础。

这需要一个运行平台上与总体战略相。

这一过程永不停止且需经常检查以考证是否正确。

在此后的环境中，公司需要集团董事会拟定收购战略的远景规划。

当然，这一任务的广度及综合性将随环境变化而不同。

比如，靠资方全部买下通讯销售公司的风险资本有着清楚的短期目的：赢得5—6家对手或服务公司；长远目的是在今后3—5年间通过暗地里拍卖从事同业竞争。

但是，一家大的上市股份公司具有更广泛的收购转让权。

无论咨询小组的特点如何，使各方面达成一致的战略方向并以此形成关联收购模式是绝对必要的。

这需要一两页纸来总结归纳以强调收购目标的各种特点。

收购概况应在早期阶段加以检查以确保关联目标是否存在。

请参看图5.2收购概要。

这些图表其后可被集团董事鉴证，因而它把具有所有权的董事所制定的全面增长的观点与副总裁及其约定连接起来了。

<<百万富翁计划>>

现金匮乏会使企业倒闭。

很多公司进行财务清算时，就会预测到未来三个月的利润，因此，对任何企业来说，现金管理是至关重要的。

现金管理的实际成本如下：年度营业额=3650万英镑 因此，每日营业额就是10万英镑
如果你能早一天收到现金，那么就有额外的10万英镑被收到，早5天就意味着50万英镑。
按每年6%的利息计算，那就意味着可节省下3万英镑利息。

资方必须把重点放在所有运转中的资本性资产(流动资产少于流动债务)的现金收入上。

债务人现金的收账需要督促和管理，否则，就会出问题。

这方面的三个重要秘诀是日记簿管理、查询办法和职工奖励。

信贷控制职能严格坚持日记簿管理非常重要，当债务人承诺在特定日期 前交付支票和现金时，这一承诺必须用笔记录下来，并每天核对。

对承诺过的行为实行简单的日记簿管理可以有效地改进现金管理。

查询办法是用允许查询小额度现金的方法来防止债务人冻结大额度现金从而延误大额度付款的措施。

在信贷控制术语中，这叫做“损益因素”。

确保小额现金查询得到处理，并与发票上的结存分开，这种查询具有辅助性意义，也能收集到。

询问控制管理系统要到位，所有文件跟踪资料必须严格监控，以保证查询快捷有效。

为完成收款目标，资方应考虑给信贷控制人员发放奖金。

通过积极的现金管理手段，使信贷控制保持平衡而又不流失客户是很重要的。

无论如何，要用适当的方法去激励员工努力达到合理的收现定额，同时又经常提醒债务人必须遵守合同条款。

为了确保现金收入，所有流动资产，包括股票和流动资金，都必须有效地进行管理。

查询时间拖得越久，现金收入的机会就越小。

本章的言面将要给出一些实例，帮助非会计人员搞清流动资本比率的有效性。

许多公司的现金流量预测常常不准，这的确是一种很难把握好的技能。

然而，如果你把资本投放到流动资金中，并尽可能准确地预先安排好现金流量，充分利用好现金付款中可延期的有利条件，加快现金回笼，这些才是最基本的。

请记住，自己公司所有的潜在投资者和同行买 者都期望得到高质量的现金管理服务，而对缺乏现金控制手段的现象表示不满，这最终会导致对公司产生失望情绪，从而降低公司的声誉。

在营销信息交流中，像广告、公共关系和直接邮售一样，策略也是交流工具，它明确了行动的时间和力度。

广告、编辑报道、研讨会、邮递广告、赞助和网络机会只不过是一些私营企业家们应该考虑使用的技术。

是否为你的产品或服务作广告?这一整套构思需要从因特网的角度来考虑，媒体上的所有广告必须与读者和发行量紧密相关——一切都要经得起检验。

广告费用的价目是可以磋商的，要找出新办法把广告费用和编辑报道联系起来，当然也要有序开展主题明确的各种运动。

商业杂志的大部分主编都急于得到新闻稿件，特别是有创意的稿件。

推出一种新的服务项目，或是自己的公司与一位同业老大合作，这些都有新闻价值。

引发人们对某一话题畅所欲言总能激起读者人数的增加，案例研究也用特别有趣的文章告诉其他从业人员应该汲取的教训。

很多成功的公司借助编辑报道对总经理如何艰难地唤起公司员工对公司核心价值的意识进行了报道——例如，布朗森先生。

一系列定位准确的研讨会可以提高服务或产品的品牌意识，小公司则可围绕许多重要的培训项目建立优质服务中心，让潜在客户意识到该公司是该专业领域的行家。

也可不必花太多的钱就主办好一些特定的活动，这类具有公关宣传效应的活动可以根据自身的实际情况来组织。

<<百万富翁计划>>

例如，在当地组织小型专题讨论会，让用户组成俱乐部，集体用餐，在全国性会议上作为代表发言，利用早餐时间简短地汇报有关情况。

为了开展预定的邮投运动，应该有一个场地，成功地直销所需商品内容和交货方面的专业知识。一旦具备了这些技术条件，成功便取决于充分的准备工作和巧妙的实施方法。

无论邮递广告中的措词多么动听，如果不了解目标总体，还是无济于事。如果你用心研究和分析使用你的特定产品或服务的理想目标人群，你的命中率就会大大提高。

赞助费用和效果可能等等不一，要大张旗鼓地去操办一项活动显然超出了大多数私营公司的能力，甚至是Schumacher公司遮阳帽的一小部，分也可能花掉数百万英镑。

因此，选择那些可增强你的公司核心价值的相关活动，如果每年都定期参加当地的各种活动，这会非常有效。

最节约成本而又能更大规模地结识许多高级董事的方法也许是主办适当的产品研讨会或活动，或与诸如英国董事学院（Institute of Directors）一类的其他组织联办某些活动。

最后，请别忘记网络组织的老办法：星期二早晨俱乐部、总裁论坛、用户论坛、因特网俱乐部、英国董事学院(Institute of Directors)分支网络、“扶轮国际”分社、商会等等。

想办法让自己加入与之有关的网络俱乐部，并建立自己的私交网络以促使你的企业快速壮大。

发行对经营企业的股东们来说并不是退出，利用发行程序可把你所持股份的一定百分比出售给其他企业(机构或公众)，使你的公司能够挂牌上市，挂牌使投资者能按一定规则交易自己的股票。

应当注意，投资机构期望卖方管理人员能保留自己75%左右的股份。

你能使企业发行股票吗？一个理想的企业产生税前利润至少应达500万英镑。

这是一个5000-6000万英镑经济实体的最小市场资本总额(公司价值多少)。

若低于这一水平，就要考虑公司可能不会引起实力投资者的注意，因而股份的流动性将受到限制。

但是，涉及网络公司的现值，如免费服务等，顾问们所用的任何历史基准确实都已不再适用。

眼下，投资机构反对太小的市场资本总额，即对于某些机构而言，不值5亿英镑价值的公司就成问题了！要考虑公司的延续债务。

管理人员了解来自投资管理委员会关于合作管理的最新要求吗？战略计划都健全周密了吗？它们能反映稳固的综合增长吗？管理组已考虑了6个月通告成绩的结局吗？管理者评估了要求解决都市证券发行的时间吗？在评定发行时还有许多要考虑的问题，但重要之处在于客观地比较发行的供应能力，以及对股东目标的成本、优劣条件和公司的战略要求等。

从现实观点看，你应接受建议寻找一位顾问并在案例分析的基础之上考察你公司的发行情况。为你参会做准备，让我们详细地考察一下发行股票的各个方面。

<<百万富翁计划>>

媒体关注与评论

前言 在花费十年工夫和大小私营公司深入密切地工作之后，我亲眼目睹了各行各业中的许多人获得了成功而也有不少人遭到失败。

经营一家私营公司常常是一种孤独寂寞的创造。

业主要与内部职工讨论一些公司发展的问題往往不太可能，对一些敏感问題即使是和常务顾问们也无法商讨。

因此，从这一层面上来说，我希望本书能给那些正在开始发现问題和寻找答案的业主们提供一些启迪和帮助。

从另一层面上说上，我认为英国拥有许多天才的企业家，但是，我无法断定他们所经历的教训是否还在顽固地流传下去。

故此，我深冀本书能给企业家们提供切实、科学、有效的帮助和指导，而决非胡言乱语，信口开河。

书中就经营策略、工作效率、增长技巧、风险资本及兼并收购等给予了详细指南。

最后，考虑了退出选择权，包括对发行(证券)或同业竞销的基本包装要点。

在英国约有130多万家私营公司，我仍不能确信他们都是履险如夷，机敏过人的竞争者，这些留待评论家们去说吧。

像弗吉利集团、学迪斯托巴特(运输)、布莱克威尔(书籍)、莆雷特曼吉尔(食品)和汽车通讯仓储公司(移动电话零售)等巨星和成功的品牌公司都是佼佼者。

可还有许许多多平常的私营公司在混日子，它们没有开发自己的潜力，没有介入机构资金，没有想过收购，没有预算，没有计划，更没有梦想。

其结果即使最好，也没有发挥其公司运行各方面的应有效能，最糟的结晶果则是公司将失去长期生存的机会。

那么，让本书给你提供一种更为中肯、实用的方法以发展你的公司并提高公司核心领导的决策水平吧！

<<百万富翁计划>>

编辑推荐

本书是他山之石，书中对私营企业面临的种种问题始战略分析、公司动作、增长技巧、筹集资金、兼并收购、退出选择、包装上市及财务预算、赢取竞争对手、创造最大价值等要点都给予八详尽的阐述，这些实占经验和谋略给人以灵感和启迪，实为秘诀、良方、雪中送炭。

<<百万富翁计划>>

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>