

为公司高层管理者扩展理财视野、搞好资本经营、正确处理与投资者及利益相关者关系提供了依据,另一方面为公司外部投资者及利益相关者关注公司、了解公司、投资公司(或业务合作)提供了依据。

基于公司管理的财务涉及公司管理者(特别是财务管理者)处理公司战略目标与财务决策及控制的关系。为保证公司目标的实现和基于价值管理的实施,公司管理必然面临着资本存量、资本增量、资本配置和资本收益等方面的决策与控制。这些决策与控制,特别是管理控制过程,如预算编制、核算与报告、业绩评价和管理者激励,都离不开相应的财务分析信息,特别是对内部报告进行分析的信息。从这个角度看,仅服务于公司外部信息使用者的财务分析已经不能满足公司理财的需求,财务分析应随着公司理财信息需求的扩大而不断发展和完善。

结论与启示

从对公司理财、会计报告和财务分析内涵及关系的探讨可以得到如下结论与启示:

第一,会计报告与财务分析是公司理财的信息基础。公司理财从公司治理到公司管理,从资本经营到管理控制,会计报告与财务分析一方面全面反映与揭示公司理财的状况与结果;另一方面为公司理财提供决策与控制的信息或工具。

第二,财务分析是会计报告与公司理财之间的一座桥梁,它通过对会计报告的透视与剖析,满足公司理财的不同需求,包括基于公司治理的财务需求和基于公司管理财务的需求。

第三,公司理财中关注和重视会计报告与财务分析的应用,建立以会计报告和财务分析为基础的公司理财基本框架,是以资本增值为公司目标和财务目标,以基于价值管理为公司理财的导向,以处理与投资界的关系、评估战略以创造价值和借助全面绩效管理创造价值为理财领域的现代公司理财的客观要求。

(作者单位:东北财经大学内部控制与风险管理研究中心/
会计学院)

责任编辑 闫秀丽

● 词条

战略联盟

战略联盟是现代企业竞争的产物,最早由美国DEC公司总裁简·霍普兰德和管理学家罗杰·奈杰尔提出。它是指两个或两个以上的经济实体为了实现特定的战略目标而采取的任何股权或非股权形式的共担风险、共享利益的长期联合与合作协议。它可以表现为正式的合资企业,即两家或两家以上的企业共同出资并且享有企业的股东权益;或者表现为短期的契约性协议,即两家公司同意就某项课题,例如开发某种新产品等问题进行的合作。战略联盟是各企业在追求长期竞争优势过程中为达到阶段性企业目标而与其他企业的结盟,通过相互交换互补性资源形成合力优势,共同对付强大的竞争者。战略联盟可以降低交易成本和增加利润。

战略联盟的直接战略目的有:获得新的技术和市场、确保资源的供应、获得规模经济和范围经济等。战略形式有追赶式、维持式、防御式、重组式之分。如果公司在某项核心业务中处于追随者的地位,那么它参与战略联盟所采取的战略形式往往就是追赶式战略,即通过联盟获取领先公司的先进技术、管理方法、新的销售渠道,来提高自己的竞争地位;如果一项业务属公司的边缘业务,而公司在该业务中又是市场领袖,那么公司采取的战略形式往往是维持式,即通过联盟来维持其市场领先地位;如果公司的一项核心业务处于领导地位,那么它采取的战略形式可以是防御式,即与其他领先公司建立小型的战略联盟以发展和跟踪新技术的发展、新的市场机会等;如果公司在某一业务领域是一个追随者,而该业务又是公司的边缘业务,则它采取的战略形式往往是重组式,即通过联盟以较高的价格将这项业务卖掉。

战略联盟应谨慎选择联盟的伙伴,一般来说,选择联盟伙伴标准的核心是相容、能力和投入三原则,即彼此能相容、有能力,又肯为战略联盟投入时间、精力和资源。