



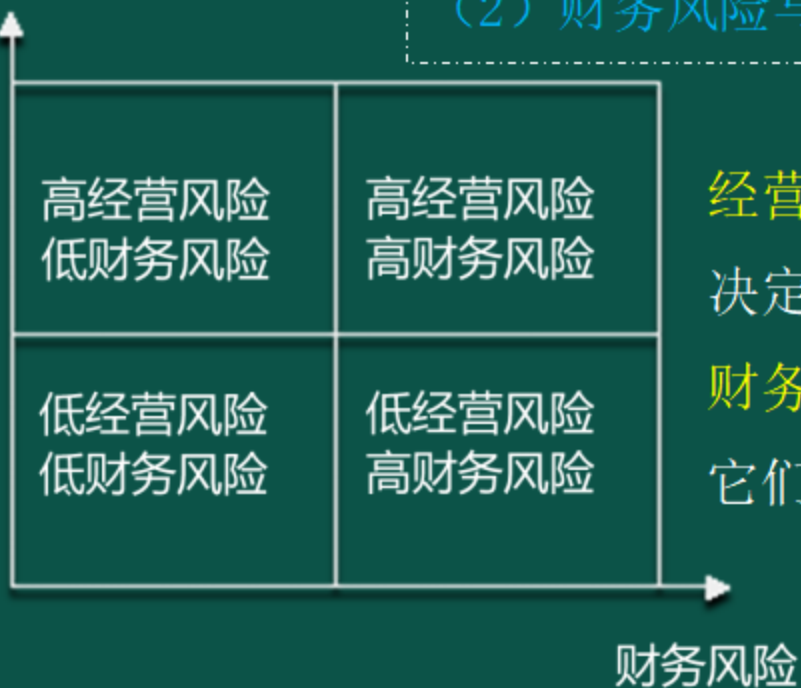
第四部分：考点内容

- 财务战略的概念
- 财务战略的确立
- 财务战略的选择

1. 基于产品生命周期的财务战略选择
2. 基于创造价值或增长率的财务战略选择

- ↓
- (1) 产品生命周期不同阶段的财务战略
 - (2) 财务风险与经营风险的搭配

经营风险



经营风险的大小是由特定的经营战略决定的；

财务风险的大小是由资本结构决定的。
它们共同决定了企业的总风险。



第四部分：考点内容

- 高经营风险与高财务风险搭配的不可行性（双高不可行）
- 低经营风险与低财务风险搭配的不可行性（双低不可行）
- 高经营风险与低财务风险搭配的可行性（高低可行）
- 低经营风险与高财务风险搭配的可行性（低高可行）



总体风险高债权人不满意：
权益人-小投入，可能高回报
债权人-大投入，回报有限



第四部分：考点内容

- 高经营风险与高财务风险搭配的不可行性（双高不可行）
- 低经营风险与低财务风险搭配的不可行性（双低不可行）
- 高经营风险与低财务风险搭配的可行性（高低可行）
- 低经营风险与高财务风险搭配的可行性（低高可行）



总体风险低权益人不满意：
权益人-权益报酬率也不会高
债权人-经营稳定，举债较少



第四部分：考点内容

- 高经营风险与高财务风险搭配的不可行性（双高不可行）
- 低经营风险与低财务风险搭配的不可行性（双低不可行）
- 高经营风险与低财务风险搭配的可行性（高低可行）
- 低经营风险与高财务风险搭配的可行性（低高可行）



中等程度的总体风险同时符合股东和债权人期望：
权益人-有较高的风险，也会有较高的预期报酬
债权人-风险很小



第四部分：考点内容

- 高经营风险与高财务风险搭配的不可行性（双高不可行）
- 低经营风险与低财务风险搭配的不可行性（双低不可行）
- 高经营风险与低财务风险搭配的可行性（高低可行）
- 低经营风险与高财务风险搭配的可行性（低高可行）



中等程度的总体风险同时符合股东和债权人期望：

权益人-经营风险低，投资资本回报率也低。愿意提高负债权益的比例

债权人-有稳定的经营现金流入，债权人可以为其提供较多的贷款



第四部分：考点内容

- 财务战略的概念
- 财务战略的确立
- 财务战略的选择

1. 基于产品生命周期的财务战略选择
2. 基于创造价值或增长率的财务战略选择

- (1) 影响价值创造的主要因素
- (2) 价值创造和增长率矩阵

- ① 投资资本回报率
- ② 资本成本
- ③ 增长率
- ④ 可持续增长率



第四部分：考点内容

■ 财务战略的概念

■ 财务战略的确立

■ 财务战略的选择

1. 基于产品生命周期的财务战略选择

2. 基于创造价值或增长率的财务战略选择

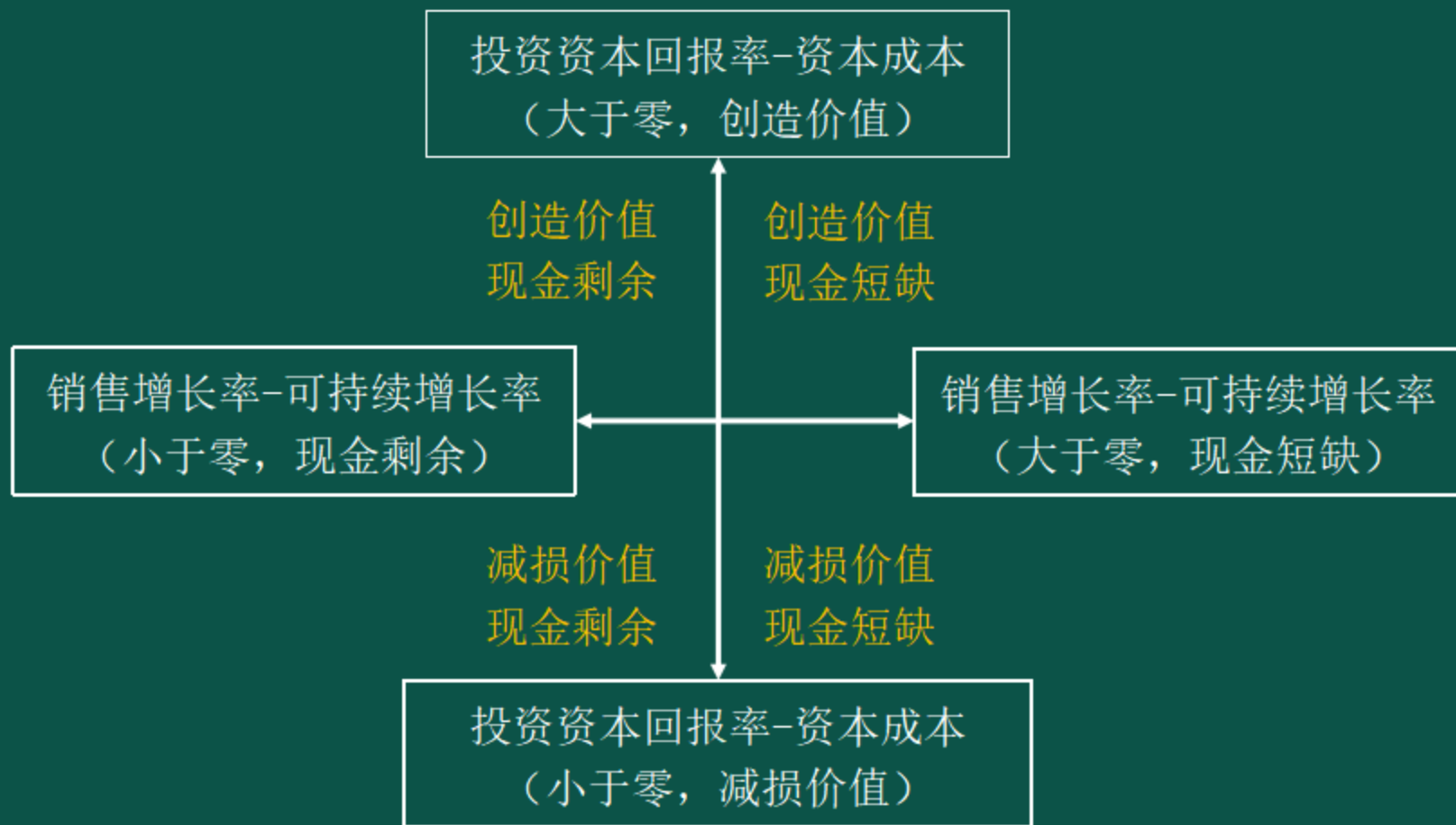


(1) 影响价值创造的主要因素

(2) 价值创造和增长率矩阵

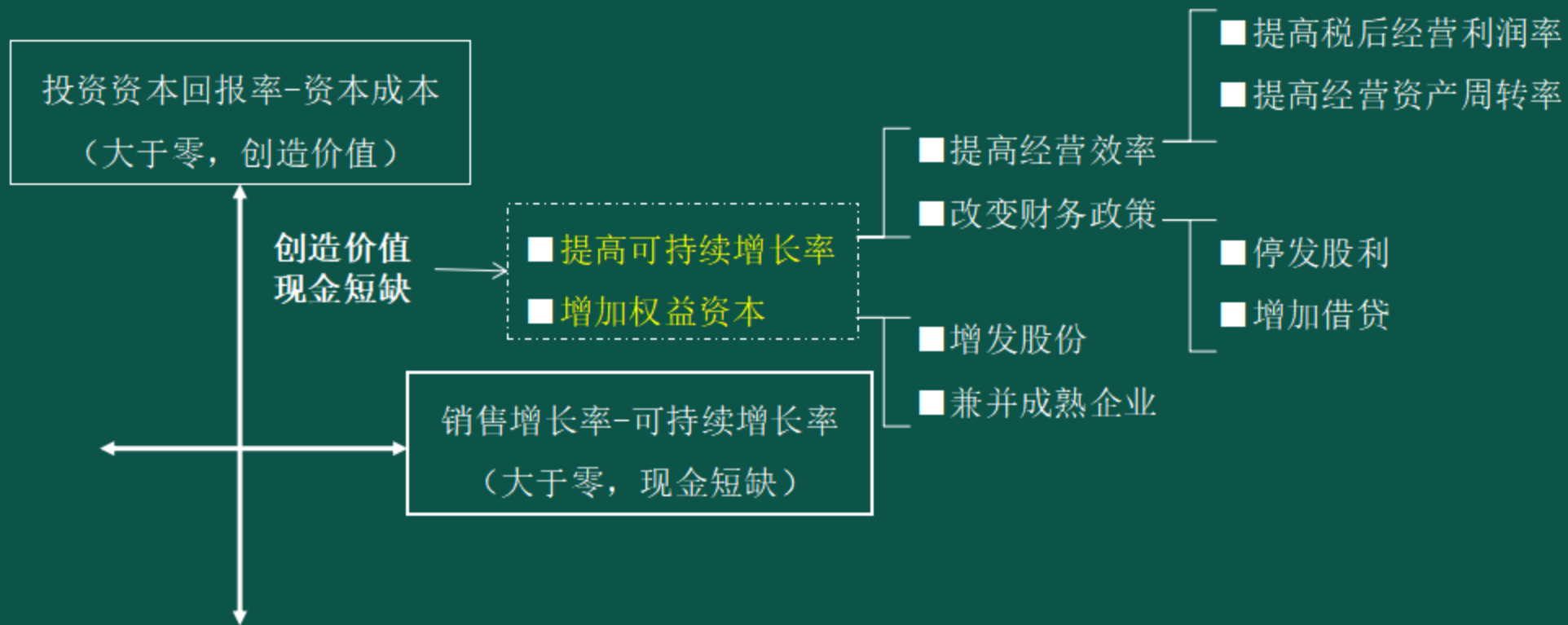


第四部分：考点内容



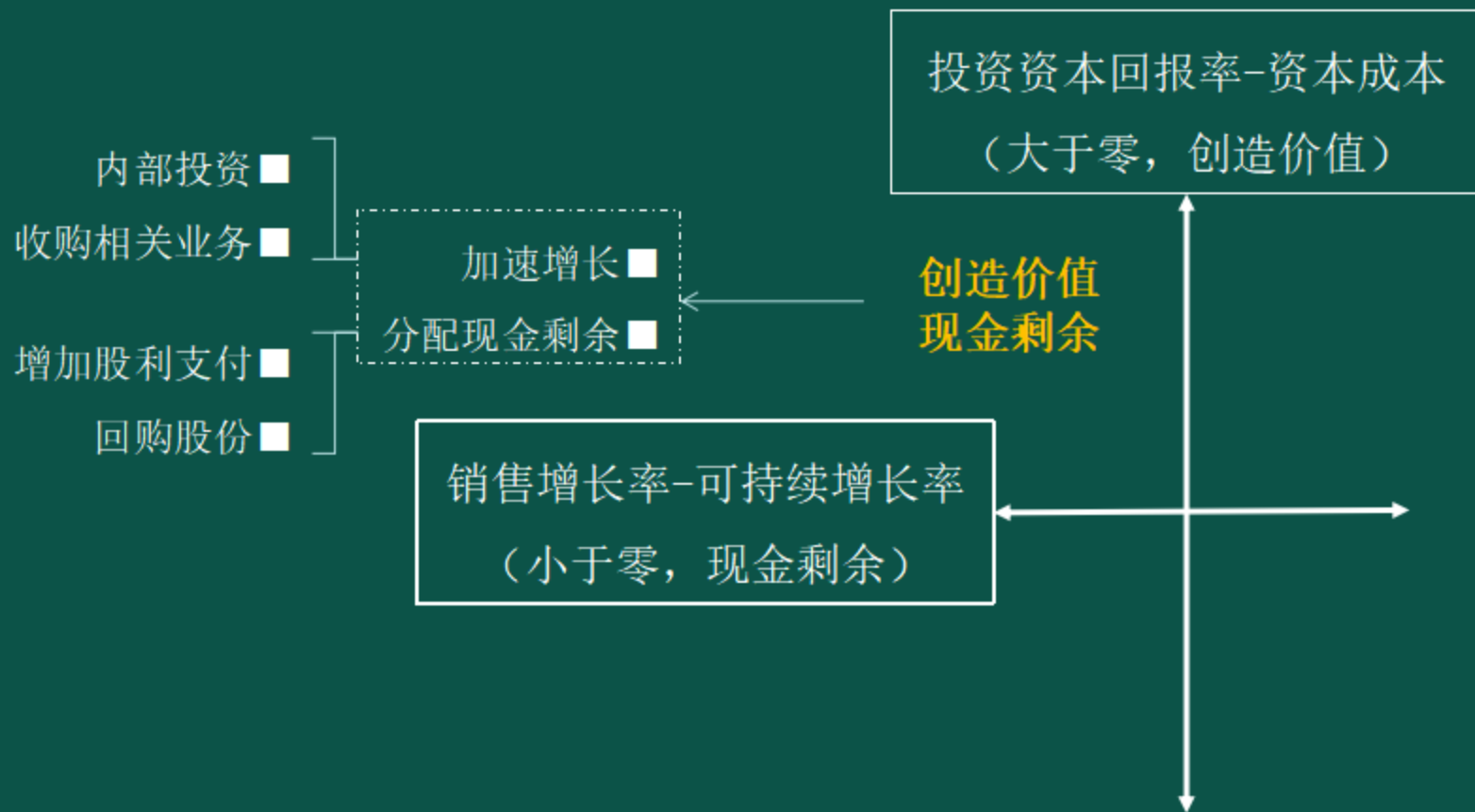


第四部分：考点内容





第四部分：考点内容





第四部分：考点内容

提高税后经营利润率 ■

提高经营资产周转率 ■

销售增长率-可持续增长率
(小于零, 现金剩余)

提高投资资本回报率 ■

降低资本成本 ■

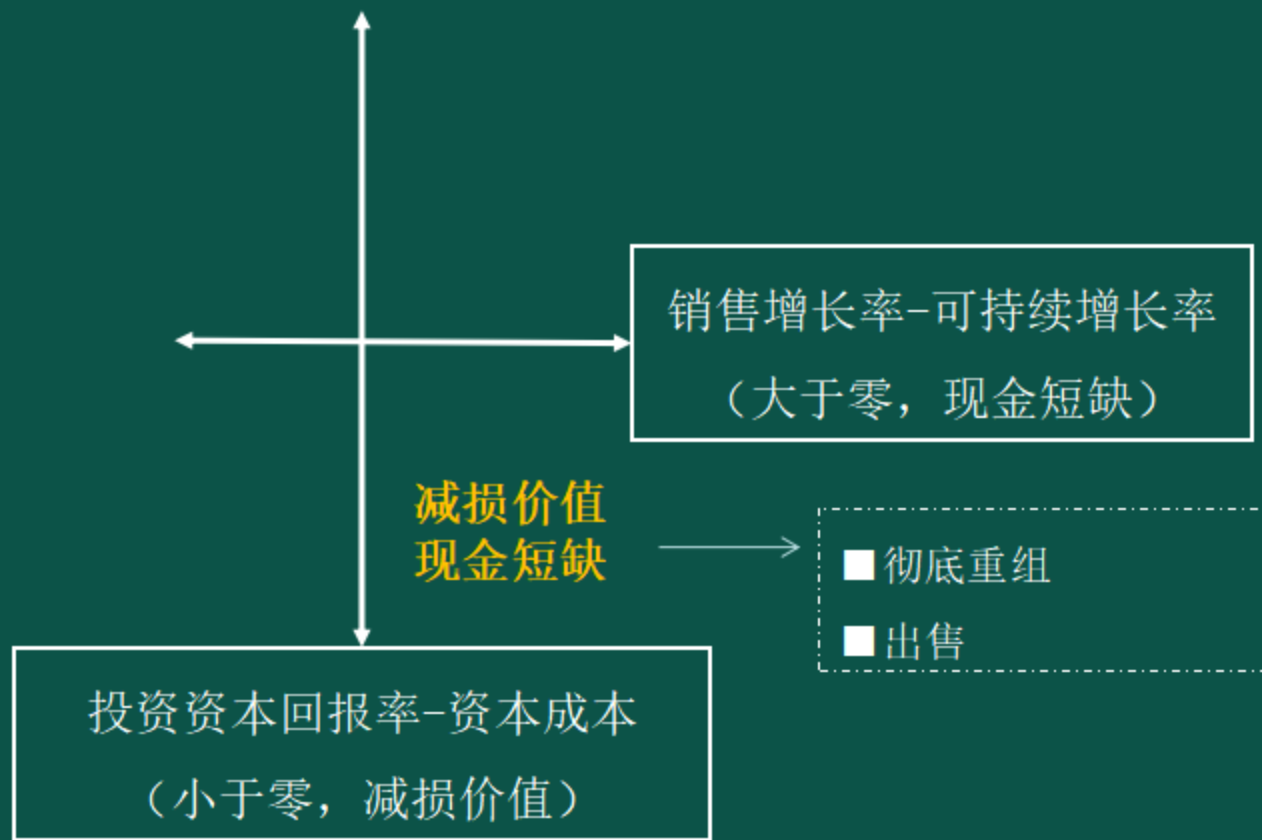
出售业务单元 ■

减损价值
现金剩余

投资资本回报率-资本成本
(小于零, 减损价值)



第四部分：考点内容





经典考题

【例-单选题】爱视公司发明了一款供视障患者使用的智能眼镜，使用者在对这种眼镜发出去往某目的地的指令后，就能在行走过程中不断收到眼镜发出的引导信息，从而避开障碍物，保持正确的行走路线。目前，该款眼镜价格较高，性能还有待完善，因此销售量小，公司净利润率较低。爱视公司现阶段的资金来源应是（ ）。

- A. 风险资本
- B. 权益投资增加
- C. 债务
- D. 保留盈余+债务



经典考题

答案：A

解析：“目前，该款眼镜价格较高，性能还有待完善，因此销售量小，公司净利润率较低”表明目前处于导入期，导入期的资金来源是风险资本，选项A正确。



经典考题

【例-单选题】近年来，人们不断增加的对健康水源的需求催生了越来越多的滤水壶生产企业。目前这些企业提供的产品性能、质量大体相同，彼此之间为争夺客户展开挑衅性的价格竞争；行业规模达到前所未有的水平；任何一个企业扩大市场份额都十分困难。下列各项中，属于目前上述企业所具有的经营特征的是（ ）。

- A. 经营风险非常高
- B. 资金来源于保留盈余+债务
- C. 具有中等的股利分配率
- D. 价格盈余倍数非常高



经典考题

答案：B

解析：“提供的产品性能、质量大体相同，彼此之间为争夺客户展开挑衅型的价格竞争；行业规模达到前所未有的水平；任何一个企业扩大市场份额都十分困难”表明该行业目前处于成熟期，成熟期开始的标志是竞争者之间出现挑衅性的价格竞争。成熟期虽然市场巨大，但是已经基本饱和。新的客户减少，主要靠老客户的重复购买支撑。产品逐步标准化，差异不明显，技术和质量改进缓慢。选项B正确。



经典考题

【例-多选题】甲公司是一家煤炭企业集团。近年来，煤炭产品的客户对性价比的要求很高；各煤炭企业的产品差别很小，价格差异缩小且处于很低水平；产品毛利很低，只有大规模生产并有自己销售渠道的企业才具有竞争力；大量中小煤炭企业陆续退出市场。在该产业发展的现阶段，甲公司具备的财务特征有（ ）。

- A. 经营风险低
- B. 财务风险高
- C. 股价稳定
- D. 资金来源于保留盈余和债务



经典考题

答案：AB

解析：“煤炭产品的客户对性价比的要求很高；各煤炭企业的产品差别很小，价格差异缩小且处于很低水平；产品毛利很低，只有大规模生产并有自己销售渠道的企业才具有竞争力；大量中小煤炭企业陆续退出市场”说明该产业目前处于衰退期，选项A、B正确。选项C、D属于成熟期的财务特征。



经典考题

【例-多选题】甲公司是一家互联网叫车平台公司，目前经营处于培育客户的阶段。该公司通过支付大量的营销费用来培养客户通过互联网叫车的习惯。下列各项中，属于甲公司现阶段经营特征的有（ ）。

- A. 经营风险非常高而财务风险非常低
- B. 具有中等的股利分配率
- C. 价格/盈余倍数非常高
- D. 主要资金来源是风险资本



经典考题

答案：ACD

解析：“目前经营处于培育客户的阶段。该公司通过支付大量的营销费用来培养客户通过互联网叫车的习惯”表明互联网叫车平台公司处于导入期，选项A、C、D为导入期企业的经营特征。



经典考题

【例-单选题】甲燃气公司负责某市的民用天然气供给业务。近年来该市的民用天然气需求量比较稳定，甲燃气公司主要通过向银行贷款取得更新设备所需的资金。该公司财务风险与经营风险的搭配属于（ ）。

- A. 高经营风险与低财务风险
- B. 高经营风险与高财务风险
- C. 低经营风险与高财务风险
- D. 低经营风险与低财务风险



经典考题

答案：C

解析：“甲燃气公司负责某市的民用天然气供给业务。近年来该市的民用天然气需求量比较稳定”体现的是低经营风险；“甲燃气公司主要通过向银行贷款取得更新设备所需的资金”体现的是高财务风险。因此，选项C正确。



经典考题

【例-多选题】甲公司某年的投资回报率为5%，销售增长率为10%；经测算甲公司的加权平均资本成本为8%，可持续增长率为6%。在上述情况下，甲公司应选择的财务战略有（ ）。

- A. 彻底重组
- B. 改变财务政策
- C. 提高资本回报率
- D. 出售



经典考题

答案：AD

解析：投资回报率小于加权平均资本成本，销售增长率大于可持续增长率，属于减损型现金短缺业务。对于减损型现金短缺业务应选择的财务战略是彻底重组或出售，选项A、D正确。



第四部分：考点内容

- 总体战略
- 竞争战略
- 职能战略
- 国际化战略

1. 企业国际化经营动因
2. 国际化经营的主要方式
3. 全球价值链中的企业国际化经营
4. 国际化经营的战略类型
5. 新兴市场的企业战略

- (1) 寻求市场
- (2) 寻求效率
- (3) 寻求资源
- (4) 寻求现成资产



第四部分：考点内容

- 寻求市场
- 寻求效率
- 寻求资源
- 寻求现成资产



1. 在发展中国家对外投资动机中，最重要的是寻求市场型的外国直接投资。
2. 以寻求市场为主要动机的投资主要形成区域内和发展中国家内部的对外直接投资。在这种对外直接投资之内，投资形态因跨国公司的活动而存在差异。
3. 广义的市场扩展还包括市场多样化的扩张。



第四部分：考点内容

- 寻求市场
- 寻求效率
- 寻求资源
- 寻求现成资产



1. 主要是相对较先进（因而劳动力成本较高）的发展中国家跨国公司进行这种投资。

2. 寻求效率的投资往往基于两个方面的驱动因素：

①母经济体生产成本上涨，特别是劳动成本。

②发展中国家公司所面临的竞争压力正在推动它们向海外扩

展。



第四部分：考点内容

- 寻求市场
- 寻求效率
- 寻求资源
- 寻求现成资产



3. 基于这种动机的对外直接投资大多面向发展中国家。
4. 以寻求效率为主要动机的投资一般集中在几个产业。
5. 面向电气/电子产业的投资有很强区域集中性。
6. 面向成衣业的投资则在地域上较为分散。



第四部分：考点内容

- 寻求市场
- 寻求效率
- 寻求资源
- 寻求现成资产



1. 许多发展中大国，其快速增长使它担忧关键资源和经济扩展的投入将会出现短缺，尤其是在自然资源方面。
2. 这类国家的一些跨国公司对外直接投资的战略和政治动机中反映了这点。



第四部分：考点内容

- 寻求市场
- 寻求效率
- 寻求资源
- 寻求现成资产



1. 主要是发展中国家跨国公司向发达国家投资。
2. 主要动机是主动获取发达国家企业的品牌、先进技术与管理经验等现成资产。



经典考题

【例-多选题】顺驰公司是国内一家汽车玻璃制造商。面对国内生产要素成本不断上涨和产品订单日趋减少，该公司把一部分资金和生产能力转移至生产综合成本相对较低的汽车产销大国M国。通过独立投资设厂和横向并购M国一家拥有国际知名品牌的企业，顺驰公司在M国不仅很快站稳脚跟，而且获得M国汽车制造商的大量订单，业务量大幅增长。在本案例中，顺驰公司向M国投资的动机有（ ）。

- A. 寻求效率
- B. 寻求市场
- C. 寻求现成资产
- D. 寻求资源



经典考题

答案：ABC

解析：“面对国内生产要素成本不断上涨和产品订单日趋减少，该公司把一部分资金和生产能力转移至生产综合成本相对较低的汽车产销大国M国”体现了寻求效率，选项A正确。

“顺驰公司在M国不仅很快站稳脚跟，而且获得M国汽车制造商的大量订单，业务量大幅增长”体现了寻求市场，选项B正确。

“通过独立投资设厂和横向并购M国一家拥有国际知名品牌的企業”体现了寻求现成资产，选项C正确。



经典考题

【例-单选题】国内家电企业宏洁集团在2016年5月宣布，将斥资45亿美元收购发达国家G工业机器人制造商K，K是该国市场上专注于工业制造流程数字化的企业，其研发的机器人已经被用来装配轿车和飞机，宏洁集团收购K的动机是（ ）。

- A. 寻求市场
- B. 寻求效率
- C. 寻求资源
- D. 寻求现成资产



经典考题

答案：D

解析：寻求现成资产型对外投资主要是发展中国家跨国公司向发达国家投资，其主要动机是主动获取发达国家企业的品牌、先进技术与管理经验等现成资产。国内家电企业宏洁集团收购发达国家G工业机器人制造商K，是因为K拥有成熟的工业制造流程数字化技术，所以收购的动机是寻求现成资产。



经典考题

【例-单选题】甲公司是国内一家电信设备生产企业。

2000年公司开始实施国际化经营，对外直接投资国首先选择东南亚发展中国家Y国。这一选择基于以下3点考虑：一是开发Y国市场；二是以Y国为基地，向东盟市场进军，降低产品进入东盟的关税；三是以Y国为基地，辐射欧盟地区市场，避开反倾销调查。甲公司这一行为的动因是（ ）。

- A. 寻求市场
- B. 寻求效率
- C. 寻求资源
- D. 寻求现成资产



经典考题

答案：A

解析：发展中国家对外投资动机中，最重要的是寻求市场型的外国直接投资，他们特别关心如何规避贸易壁垒。甲公司作为中国的一家企业对外直接投资，主要关注Y国的市场、降低关税和避开反倾销调查，所以选项A正确。



第四部分：考点内容

- 总体战略
- 竞争战略
- 职能战略
- 国际化战略

1. 企业国际化经营动因
2. 国际化经营的主要方式
3. 全球价值链中的企业国际化经营
4. 国际化经营的战略类型
5. 新兴市场的企业战略

- (1) 出口贸易
- (2) 对外直接投资
- (3) 非股权形式



第四部分：考点内容

■ 出口贸易

■ 对外直接投资

■ 非股权形式

1. 目标市场选择

2. 选择分销渠道与出口营销

3. 出口贸易定价

(1) 目标市场的区域路径

(2) 选择目标客户



第四部分：考点内容

<p>传统方式 (连续方式)</p>	<p>①高新技术产品在发达国家出口的路径是先到经济技术发展水平类似的发达国家，然后再到发展中国家</p> <p>②发展中国家先是到环境类似的发展中国家，最后逐步走向发达国家</p> <p>③发展中国家的初级产品和劳动密集型低端产品主要流向发达国家</p>
<p>新型方式 (不连续方式)</p>	<p>无论发达国家还是发展中国家，高新技术产品出口的国别路径是先到发达国家（特别是美国），以占领世界最大市场，然后在走向发展中国家</p>



第四部分：考点内容

■ 出口贸易

■ 对外直接投资

■ 非股权形式

1. 目标市场选择

2. 选择分销渠道与出口营销

3. 出口贸易定价

(1) 目标市场的区域路径

(2) 选择目标客户

① 目标客户选择的基础是市场细分

② 各国之间的细分市场通常在数量、大小和特点上存在差别



第四部分：考点内容

■ 出口贸易

■ 对外直接投资

■ 非股权形式

1. 目标市场选择

2. 选择分销渠道与出口营销

3. 出口贸易定价

- (1) 国际分销渠道比国内分销渠道更复杂，涉及更多的中间环节。
- (2) 国际分销渠道的成本通常比国内分销渠道的成本高。
- (3) 出口商有时必须通过与国内市场不同的分销渠道向海外市场进行销售。
- (4) 国际分销渠道通常为公司提供海外市场信息，包括产品在市场销售的情况及其原因。