

<<资本的雪球>>

图书基本信息

书名：<<资本的雪球>>

13位ISBN编号：9787111259770

10位ISBN编号：7111259777

出版时间：2009-1

出版时间：机械工业出版社

作者：吕波

页数：252

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>

<<资本的雪球>>

前言

对资本雪球的思辨 滚雪球原理指的是一个雪球由小滚起，会越来越滚越大，这在经济学上被称为“规模报酬递增”。

在资本市场上，能恰当地运用滚雪球原理，需要高超的技术和智慧，可以使资本像雪球一样越滚越大。

依笔者看来，从资本雪球滚动的结果来看，可以将滚动资本雪球的人分为三大类。由于这三类人滚动雪球的手法不同，决定了他们完全不一样的结局。

第一类是资本雪球的直推手。

直推手在雪球从无到有、从小变大的过程中，是功不可没的，甚至一度是资本雪球的救世主。

在弱肉强食的竞争中，雪球不滚动就要融化。

因此，雪球在形成之初，是由少数几个核心雪粒凝聚在一起的。

为了防止融化，雪球开始滚动。

显然，雪球在从小变大的过程中，其裹挟的雪粒们都有着相同的前进方向和利益，它们为了避免融化而愿意聚集于雪球中，这样雪球就越滚越大。

当雪球变得足够大时，质变发生了，这时过于庞大的雪球开始变得不稳定，雪球开始遵循边际递减规律。

这时，那些资本直推手，如果无视这种变化，他们很可能就变成了资本的杀手。

特别是当遇到大型障碍物时，资本雪球很容易迅速解体，演化成为四分五裂的小块。

像本书中所提到的华源，就经历了这样的演变过程。

华源在成长过程中，是从最小的雪粒起步的，它以现有企业为平台，在大量套取银行资金后，再进行下一轮的滚动，雪球越滚越大，当雪球不能承受自身之重时，游戏就结束了！ 第二类是资本雪球的玩家。

玩家一般都有一套眼花缭乱的运作手法，能把资本的雪球玩得滴溜溜乱转。

但资本玩家的最大缺点是：过于沉溺于“玩”而不能自拔，所形成的资本雪球往往只是一个极不坚实的虚壳，一见阳光，就开始融化。

这类玩家已经很多，像顾雏军通过虚增收入、少计费用等多种手段虚增利润，骗取银行贷款，再通过大量的关联交易转移上市公司资金，用于收购和扩张；一旦手法暴露，玩家当即倒下。

再比如张海，他以做假账、虚增库存、虚增销售等方式挪用、抽走、转移、侵吞健力宝资金，用于产业扩张；最终难全其身。

德隆玩法更高明一些，是通过各种担保和委托理财，玩着拆东墙补西墙的游戏，致使旗下上市公司的对外担保额超过了净资产的数倍。

但这些玩家无不是成也于玩，败也于玩，最终不可能玩成大事，反而使自己被资本所玩。

第三类是资本雪球的真正赢家。

雪球在滚动的过程中，会有越来越多的雪粒，被吸附到雪球的表面，进而又被外层雪粒所覆盖，使雪球的质量不断增加。

真正的资本赢家是非常精通雪球的演变原理的，因此，他不会逞强，也不会激进，而是因势而变，张弛有度、缓急有序地推动着资本雪球，直到把一些雪球内部的雪粒，用外部的力量把它们粘连在一起，然后使雪球的物理性质也慢慢地发生改变，最后结成坚实的一体，雪球变成了冰球。

可见，真正的资本赢家，既不同于资本直推手，只是一味地去推球；也不同于资本玩家，做出见不得阳光的事情；他擅长的是把雪球变成更加坚固的冰球。

甚至有的资本赢家，在把一个又一个雪球滚成冰球后，又把冰球集结起来；当越来越多的冰球聚集在一起时，就形成了更加稳定的平台——冰川。

本书讲述的正是这三类人的故事。

本书将以纪实的手法再现这三类人在最近几年来的鬼魅身影，以及他们在滚动雪球上的成与败。

《史记·留侯世家》云：定天下枭将也。

近几年来，国内已经成长起来一批资本枭雄。

<<资本的雪球>>

但毋庸置疑，与真正的资本巨头相比，由于我国企业的成长历史较短，积累的实力和经验还不足，所以无论是在宏观战略上，还是在微观战术上，他们都还略显稚嫩。

在笔者看来，实现国内企业在资本方面快速成长的方法，就是破解这些成功者的技法，师夷之长以制夷。

本书将采用纪实的手法，来分析什么才是推动资本雪球的真正高手？他们的长处在哪里？本书将为国内企业提供最新的案例以供参考和借鉴。

实际上，无论学什么、如何学，任何一家企业，无不希望又久又稳又快地发展，最终实现富裕、合作与多赢。

因此“做久做稳做快，求钱求友求赢”，是本书的行文主线。

《做久篇》主要讲述的是资本雪球的直推手，其中的案例是著名的常青树公司杜邦。

近20多年来，杜邦从化学进军到石油，又从石油转型到医药，再从医药跨入生命科学，约10年就是一次大转身，让人目眩神呆。

但杜邦并没有在直推资本雪球的过程中迷失，而是步履铿锵，谱写了一曲越走越强的航母恋歌。

然而，曾经以杜邦为标杆的华源，却没有那种好运。

华源集团有限公司是10多年前在上海浦东新区成立的国有控股有限责任公司。

虽然华源也曾经以资本航母而闻名于世，它先后组建了纺织航母、农机航母和医药航母，在10多年时间内，先后进行了92次大的并购，资产完成了从5亿元到500亿元的扩张，而且一度声名鹊起，被誉为资本运作的高手，但华源目前已经债务缠身，深陷重组整顿的泥潭而难以自拔。

前者具有200多年的历史但仍然基业常青，后者仅十余载后就风光难再，同样是炫舞高手，却是不一样的螺旋轨迹。

是什么造就了步步高升，又是什么注定了节节沉沦？是什么留住了不老的芳颜，又是什么赶走了青春的鲜活？本篇将为您深入解读，在不同的情境下，资本雪球的直推手如何才能不在转型中晕倒，如何才能步步接近预定的目标？

《做稳篇》主要讲述的是资本雪球的稳推手，其中的案例讲述了一群大象级别的资本巨头。

它们之所以百年不衰，全靠其舒缓而有序、稳而慢的投资。

比如位居世界财富500强前列的埃克森美孚公司，其最大的特点就是“慢”，而且这种“慢”几乎是在挑战人类忍耐的极限。

埃克森美孚公司在投资上从来都是“慢”，决策慢，回收投资的周期也慢，时间有时会拉得很长很长，甚至回收周期要考虑达到30年以上。

可以毫不夸张地说，埃克森美孚公司有时并不是在为当代人作投资，而是在为下一代人作投资，真可谓是“前人栽树，后人乘凉”。

再比如，埃克森美孚公司为了以最低的成本捕捉猎物，其耐心等待的时间特别长，甚至可以达到8年以上。

世界上真是很难再找到比它更有耐心的公司了！然而，就是这种超乎常人的“稳健”，使其具有了百分之百的准备，而这百分之百的准备又注定了几乎百分之百的胜算。

最后正是这种几乎百分之百的胜算，才保证了这家公司无论是在油价每桶低至8美元以下，还是在油价每桶高达100美元以上，它都能稳稳地获利，而且获利的能力远远超越了其他企业。

如果您也想在投资中稳操胜券，那就请您阅读本篇吧。

它将为您深入解读，这些巨头超常稳定的背后所隐藏的那些不为人知的、超越常规的运作技巧。

《做快篇》主要讲述的是资本雪球的快推手，其中的案例讲述的是快捷投资的凯德置地。

凯德置地是新加坡嘉德置地集团在我国的全资子公司。

它从1994年进入中国以来，一直从事高品质住宅和商用房产的投资、开发与管理，目前已经成为国内最著名的海外住宅基金之一。

2005年，凯德置地在大陆掌控的商业地产项目是21家；2007年，这一数字达到了72家；按照规划，到2010年时，它的目标是达到113家。

凯德置地在进入中国十余年来，一直以“集中、平衡、专注”为方略，在宏观上保持广度的同时，又在微观上力求精深，最先以上海为大本营，而后挺进京广两地，再向郑州和武汉突破，目前在中国已

<<资本的雪球>>

形成了沪、京、穗三足鼎立的业务布局，彰显了一个资本巨头眼观全局、耳听八方的王者风范，展示了其小步快进、纵横运筹的独特技法。

与其相比，另一家上演快速发展神话的企业是铜锣湾集团。

铜锣湾集团是一家专业性的大型零售企业，是一家从深圳起家的民营商业集团。

铜锣湾从2002年到2005年，在短短3年的时间内，在全国共开设了40多家SHOPPING MALL(即综合了百货、超市、餐饮等多种商业模式的大型购物场所)以及10多家百货店。

然而“其兴也勃焉，其亡也忽焉”，快速的扩张之后，随之而来的是快速的关张。

一个是小步快跑，一个是大步跃进；一个是继续演绎着扩张神话，一个则是不得不吞下泡沫破裂后的血泪。

企业在保持快步伐的同时，如何才能根据情境，像资本巨头那样张弛有度，使资本雪球越滚越大?本篇将为您进行深入解读。

《求钱篇》讲述的是资本雪球如何滚动的学问，内容主要涉及资本平台和渠道的问题。

本篇系统梳理了国外、国内的资本投资和运营的渠道。

国外的企业资本渠道共有8条，分别是风险投资、股权融资、债务融资、并购重组、证券交易、融资租赁、金融服务和国际融资。

每条渠道又有不同的分支，比如股权融资又有所有者股权、风险资本、普通股、优先股、认股权证、或有价值权利投资等。

对国内投资渠道的描述也是这样。

这些梳理将有利于企业或投资者以全面和长远的视角，立体地、战略地审视自己可能捕捉到的投资机会。

如果您还不了解资本投资和运营，或者您目前还是资本投资和运营的新手，或者您想在目前的基础上去进一步了解它，那么请您与笔者一起来阅读本篇吧! 《求友篇》讲述了如何与资本巨头共滚资本雪球的学问。

竞合时代，讲求的是多赢和共赢。

资本巨头在带来威胁的同时，也带来了，合作的机会。

目前，借力于资本巨头，把大资本巨头变成战略投资者，发挥它在资本运作经验丰富、资金实力雄厚等方面的优势，已经成为国内企业实现资本国际化的最佳选择之一。

国内几乎每一家有影响力的企业后面，都有资本巨头出没的影子。

它们往往把资本巨头作为战略投资者引入企业，以实现人才、管理和技术的嫁接。

那么，哪些大鳄可以作为战略投资者引入?在与资本巨头的合作中要注意哪些问题和风险?在本篇中，笔者将讲述如何与资本巨头合作、如何借力进取的学问。

想引入战略合作伙伴的企业和投资者可以从本篇中找到答案。

《求赢篇》全面讲述资本雪球的十大滚动技巧，内容涉及资本运作的技巧和挑战资本巨头的学问。

这一篇也是本书的精华所在。

笔者认为，要与资本巨头对决，必须要清清楚楚地知道双方的长处和短处，只有扬长避短，才能找到克敌制胜的方法。

如果把资本巨头比作鳄鱼，那么对鳄鱼这一凶悍的动物来说，它也绝不是无懈可击的。

据说眼睛是鳄鱼的软肋，如果被鳄鱼袭击，只要痛击它的眼睛，就有希望死里逃生。

可见，即使最凶猛强悍的动物，也有不堪一击的软肋。

对付资本巨头，首先要找准它的软肋。

其次，对付鳄鱼的办法还可以是改变环境。

鳄鱼最擅长的是在水中作战。

如果把阵地完全转移到平地上，那么鳄鱼不仅会原形毕露，而且还会显得笨拙。

此外，对付鳄鱼的办法还有很多，比如利用更快的速度，使用更隐秘和先进的方法等，这些办法都可以猎杀鳄鱼。

本篇所讲述的资本十大技巧，就是从不同的角度提出的办法，它告诉投资者如何才能在资本市场上化

<<资本的雪球>>

险为夷和克敌制胜。

有志于成为资本巨头，甚至想与其一决高下的企业，一定不要错过对本篇的研读！古云：“狭路相逢勇者胜，勇者相逢智者胜”。

读《资本的雪球》，将有助于您学习和了解什么是真正的资本赢家，引导您成为“勇者”和“智者”，最终帮助您成为像资本赢家那样的“胜者”。

<<资本的雪球>>

内容概要

本书作者阐述这样一个真理：资本是由“资”和“本”组成的，“资”代表资金，“本”代表主业，真正的资本巨头是用“资”和“本”共同推动资本雪球的。而国内有的企业要么只重视“资”而荒废“本”，要么只重视“本”而忽视“资”。前者将使企业陷入高负债的死亡螺旋，导致资本雪球四分五裂；后者将使企业面临资金断链的生存危机，导致资本雪球冰消雪化。本书主要讲述企业实现资本快速增长的方法，破解成功者的技术，将“资”、“本”并举的模式和方法，以及如何将资本雪球滚成资本冰球的学问。它非常适合企业中高层管理人员和大型投资者阅读。

<<资本的雪球>>

作者简介

吕波，北京翰卓德投资咨询公司董事长，战略咨询专家和商业地产咨询专家，企业管理专业，咨询服务200余家企业。

<<资本的雪球>>

书籍目录

前言：对资本雪球的思辨做久篇 资本雪球的直推手 资本运营不能脱离主业 案例：百年的目标为什么只走了十年 跟着标杆好走路 盲目跟进代价高 战略必须要有逻辑 关键数据来自哪儿 单一方向风险高 负债并购与衰败螺旋 生要逢时与退要择机 万里行船要勇闯三关 “最大”情结是毒药 基业常青的首要秘诀 四轮驱动助力世界级 危机的“危”与“机” 小结：资本雪球的直推手应注意什么做稳篇 资本雪球的稳推手 资本要随主业回归 案例：在最稳的方阵中立足 决策要从多角度 规模才具抗衡力 什么是最大效益 降低成本的源头 绿色发展的模式 专利是市场利器 资产要具有流动性 优化结构就是利润 销售要与利润同步 利润源于高端市场 并购要有章法可循 重组就是淘汰低效 接口越多越低效 一环不扣整链断 培训要区分层次 小结：如何做资本雪球的稳推手做快篇 资本雪球的快推手 资本与主业要形成良性循环 案例：速度相同为何命运不同 加速必须要借势 战略布局有学问 集中可降低风险 什么是巨人效应 细分才能专业化 扩张最好多品牌 资本只跟专业跑 让现金流活起来 融资线是生命线 应对风险的窍门 恶性循环的链条 进快车道的条件 每天培训一刻钟 舰长与战舰的命运 小结：如何做资本雪球的快推手求钱篇 资本雪球如何滚起来 资本渠道是主业的生命通道 案例：最缺钱的行业如何融资 资本就是钱生钱 国外的资本舞台 国内的资本舞台求友篇 如何与资本巨头共滚雪球 战略投资者有助于主业做强 案例：竞与合 资本巨头与战略投资者 战略投资者的现状 战略投资者的政策 战略投资者的选择 战略投资者的模式 战略投资者的风险 防止企业价值低估求赢篇 资本雪球的“十大滚技” 资本偏离主业将导致主业不兴 案例：投机没有赢家 案例：反周期性运作 案例：正确判断拐点 案例：以并购添动力 案例：避免四处出击 案例：多条渠道并行 案例：不能豪赌未来 案例：顺势更要有为 案例：如何借船出海 案例：如何猎杀大鳄后记 一起寻找资本雪球的阿尔法

<<资本的雪球>>

章节摘录

战略必须要有逻辑 战略就是选择，选择就是取舍，不舍不得，大舍大得；有所为，有所不为，才能大有作为。

但正确选择的关键是必须要有前瞻性的眼光。

杜邦的成功之处就是以前瞻性眼光，始终使自己站在前沿科技的潮头。

杜邦喜欢抓住未来，而很多公司则喜欢沉迷于过去。

杜邦每百年一次大转型，这其中的逻辑是什么？

杜邦为什么要这样做？

杜邦最新的进攻方向是农业与营养事业群，运营项目包括植物保护、基改种子、营养与健康，其中农业比例占了较大比重。

在2005年，杜邦这项业务的营业额达到了63.94亿美元，增长率为2.48%。

杜邦的发展方向是要成为一家全球领先的、可持续发展的科学企业。

根据这一定位，杜邦的战略决策不单单是从一个行业的发展趋势着眼，更强调根据时代的主流趋势来确定自己进入的领域，找准最有潜力的空间，把握未来的消费取向，以此确定自己的进军方向和业务组合。

在1802年，杜邦开始生产火药。

这时的美国正处于战乱频繁的年代，杜邦当年生产火药，就是为了帮助美国赢得战争的胜利。

随着美国向西部的推进，修建铁路、建设运河网、开挖煤矿、去加利福尼亚淘金，这些都对火药的需求日益增加，杜邦也积极满足其需要，并渐渐成了世界最大的火药生产商之一。

在1902年，杜邦开始转型，向化工方向进军。

因为杜邦认为，这时美国已经进入了消费者时代，美国经济开始腾飞，如果想不被时代淘汰，就必须及时跟上时代需求转变的潮流。

为此，杜邦确立了“为美国消费者服务”的新目标，并全面转向民用化学品生产，提供各种各样、丰富多彩的高科技产品，提高美国人民的生活情趣和质量。

杜邦还推出了所有参与新兴休闲活动所需的配件用品，帮助美国人更好地享受生活。

.....

<<资本的雪球>>

媒体关注与评论

纵观世界上著名的大企业、大公司，没有一家不是在某个时期以某种方式通过资本运营发展起来的，也没有哪一家是单纯依靠企业自身利润的积累发展起来的。

--诺贝尔经济学奖获得者，美国经济学家 史蒂格勒 如果说这里有一个周期，那就是每家公司在它的全部历史中，都遵循着这样的路径：专注核心业务-扩张核心业务-重新定义核心业务。

--哈佛教授 克里斯·祖克 我们和许多公司一样，一直把注意力放在利润表的数字上，却很少讨论现金周转的问题。

这就好像开着一辆车，只知道盯着仪表盘上的时速，却没有注意到油箱已经没有油了。

--Dell公司董事长 戴尔

<<资本的雪球>>

编辑推荐

《资本的雪球》非常适合企业中高层管理人员和大型投资者阅读。

破解成功者捆绑“资”和“本”的模式和方法，将资本雪球滚成资本冰球的学问，专业性透视、案例新而权威。

<<资本的雪球>>

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>