

<<李嘉诚谈投资>>

图书基本信息

书名：<<李嘉诚谈投资>>

13位ISBN编号：9787807477754

10位ISBN编号：780747775X

出版时间：2010-3

出版时间：海天

作者：柳朔言

页数：227

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>

<<李嘉诚谈投资>>

内容概要

他是华人圈里最耀眼的商业明星；他是香港经济发展的晴雨表；他经营着世界最大的港口，垄断着面向内地的输电线；他从制造业到地产业、再到港口业、电信业，随后又进入零售业、互联网行业；他白手起家的经历鼓舞着无数中国逐梦者。

他是财富和成功的象征；他居华人首富多年，让几乎所有的华人企业家都心悦诚服；尽管他在每一个行业都属于后来者，但他不断地超越自己和前人，最终成为每一个行业中数一数二的人物。

他就是中国商界的“超人”李嘉诚。

《李嘉诚谈投资》剖析了华人首富李嘉诚的投资思想、投资理念、投资策略、投资方法及地产投资、产业投资、投资并购之道。

<<李嘉诚谈投资>>

书籍目录

前言第1章 投资不像买古董——李嘉诚论投资理念与哲学 商者无域，相融共生 做投资家而非投机家 投资不像买古董 只做长线投资 不与业务谈恋爱 退出机制要畅通 反周期投资策略第2章 进取中不忘稳健——李嘉诚论投资策略与手法 不把鸡蛋放在一个篮子里 进取中不忘稳健 “不为最先”：避开高风险 稳定回报业务：平衡盈利 风险控制：“未买先想卖” 最高境界：“见好就收” 延伸阅读 柳传志谈投资第3章 “把握升浪起点”——李嘉诚论投资机会把握 把握升浪起点，着手越快越好 知己知彼：最重要的因素 追求最新的Information “抢学问”的精神 不疾而速，一击即中 “敏锐的政治眼光” 第4章 攀登“香港地王”——李嘉诚论房地产投资 另辟产业，投资地产 战胜置地：首先想对方的利益 超越置地：屋村计划，扬长避短 东方广场：大处着眼，小处着手第5章 商业成就：与股市密不可分——李嘉诚论股市融资 发迹：与股市密不可分 借股市高位：发售新股 私有化：增值为本 相关链接 巴菲特投资语录第6章 不会随便卖掉公司控股权——李嘉诚论“准垄断”行业投资 投资港口 收购港灯 能源业务 银行业合作 收购和记黄埔 相关链接 巴菲特：公司财务与投资第7章 持久的投资方向——李嘉诚论IT、电讯投资 进军互联网 2G业务 3G业务第8章 亚洲人的时代，亦是中国人的时代——李嘉诚论中资合作投资 祖国是强大的后盾 中信泰富，小试牛刀 恒昌行，强强联合 与首钢合作，机缘巧合 美丽华：长实中泰双双挫败 延伸阅读李嘉诚：中国和亚洲人的时代第9章 “扶助中资、扩张内地”——李嘉诚论内地投资项目 进军内地零售业 看好内地房地产市场 投资港口货柜码头 联手打造中药国际化第10章 “仁慈的狮子”——李嘉诚论慈善投资 李嘉诚基金会 投资教育事业 医疗卫生事业 寻找扶助模式 延伸阅读巴菲特谈慈善第11章 “捕捉风险的气息”——李嘉诚论危机应对之道 保持低负债 重视现金流 捕捉风险的气息 抛售，回笼大量资金 增持旗下公司股份 冻结全球新投资 延伸阅读危机背后的投资良机附录一：李嘉诚：奉献的艺术附录二：李嘉诚活动年表附录三：李嘉诚精彩语录参考文献后记

<<李嘉诚谈投资>>

章节摘录

“商者无域，相融共生”八个字是对李嘉诚经商与投资精髓的精确概括。

商者无域，指的是李嘉诚的产业涉及范围非常广泛。

李嘉诚家族控制着六大上市公司，六大公司的业务，彼此的相关度颇低。

它们分别是：长江实业，简称长实，主营物业发展与投资、地产代理、楼宇治理、控股；和记黄埔经营物业发展、货柜码头服务、零售业、制造业、电信和电子商务发展、控股等；长江基建主要做运输、能源、基建材料、基建工程；香港电灯是发电与电力供给；TOM.COM有限公司，包括门户网站、互联网信息、户外媒体、印刷、内容供给、电子商贸及软件开发等；长江生命科技，从事着生物科技产品的研发、商品化、市场推广及销售。

由上可见，六大公司的业务相关度较低。

总括起来，李氏商业帝国有七项主要业务：港口及相关业务、电信、物业发展及控股、零售生产及其他、能源、基建、财务与投资。

著名经济学家郎成平经过多年的跟踪研究，发现李嘉诚每隔两三年就会把下属各企业、各种业务打乱了重新编队，把重组当做家常便饭。

他把七项业务的发展曲线画出来，七根曲线每一根的峰谷波动都很大，最高的达到200%，最低的-50%。

这样剧烈地上下波动，任何一家大型企业都无法承受，当增长速度突然暴涨到200%时，人员、场地、现金都不够，企业不可能正常运作，当衰退到-50%时，企业随时会倒闭。

难道规模达上千亿元的长江集团这艘航空母舰常常处在风雨飘摇之中？

在李嘉诚的商业王国中，“相融共生”是一个非常重要的经营原则。

仔细研究李嘉诚旗下业务的EBIT（Earnings Before Interest, and Tax，即息税前利润）增长曲线，把它们放到一个坐标系里分析，就会发现，每一根线的波峰，都有另一根线的波谷与它相对应，也就是说，其所有的行业形成了严密的“互动、互补、互助”关系。

在坐标系中取7条线的加权平均数，增长率就变成了-5%~-20%，这是个十分稳健的数字。

李嘉诚的产业“互动、互补、互助”不是盲目的，而是具有一定的规律：一是收购或从事低回报相关业务分散风险，所有业务无论是所处的产业领域还是所分布的地域都范围广阔。

二是收购或从事不同回报期业务降低风险。

短期回报，经济景气时获利丰厚；长期回报，好处是收入稳定。

短期业务，波动大，风险很高；长期业务，资金回流慢，又有周转不灵的风险。

长短互补，确保了每段时间都有足够的资金回流。

三是收购或从事稳定回报业务来平衡赢利。

一位知名港商形容李嘉诚是“玩cycle（循环）的人”，但，“别人玩cycle是赌博，他玩cycle是避险。

”亦即，将处于不同景气循环阶段的产业做搭配，如此一来，就算个别公司或产业因景气循环而利润波动，但集团总体营收就不受个别产业的波动牵制。

李嘉诚表示：各行各业都有发展规律和周期，横向购并能让不同的业务周期，可互补不足和相得益彰。

至于李嘉诚的个人投资有没有哪个时间碰到的挑战最大？

李嘉诚在接受《全球商业》采访时说道：没有，因为我不是只投资一种行业，我是分散投资的，所以无论如何都有回报。

著名经济学家郎成平分析道：“李嘉诚旗下业务不是简单多元化投资。

我们内地也有很多企业在做多元化，结果呢，全盘失败。

那么为什么很多内地企业家做多元化投资不行，而他可以呢？

因为他投资的几个行业之间，都有很强的互补性。

“什么叫互补？

就是两个行业，我好你坏，你好我坏，刚好可以抵消掉。

<<李嘉诚谈投资>>

比如两个行业来讲的话，其中一个行业，它的利润是这么一个走势，有起伏，那第二个行业一定要跟第一个行业的利润走势有互补的现象。

“也就是说，当第一个行业好的时候，第二个行业最好是坏的。

当第一个行业坏的时候，第二个行业最好是好的。

然后好坏可以相互抵消，而使得最终现金流达到稳定，这是他的最高战略指导方针。

而我们内地很多企业家就不是这个水平，他们没有做互补，他们很多都是兴致所致投资的。

要好一起好，要坏一起坏，一碰到坏的时候一起倒闭。

我拿李嘉诚的数据做了一个分析，我发现他透过这种行业之间的互补，风险缩小了10倍。

” 并且无论在地域广度和多元度上，长江集团的收购和从事的业务皆趋向低核心业务相关度和全球性，尤其是进入20世纪90年代后趋势更为明显。

从事或收购低相关行业和低相关地域业务背后的意义重大，有助长江集团分散业务性风险和地域性风险。

李嘉诚虽然重视收购低相关行业和低相关地域业务，但是这并不代表李嘉诚不注重跨资产间价值的挖掘。

比如他对于零售业务不遗余力地投入，并非仅仅因为看重零售业务拥有极佳的现金流，更因为，零售是一个可以与地产密切结合的业务。

即使他并不追求所谓的“协同效应”（因为那不可量化），但当零售、地产、港口等业务处于一个平台上经营，以李嘉诚的团队之善于成本控制，总能够找到很多额外的盈利空间。

再比如，李嘉诚决意收购“港灯”，不仅是看重了电力资源可为长和系提供稳定的收益，看中了“香港电灯”发电厂旧址的地皮，可用以发展大型住宅物业，与和记黄埔的地产业务具有协同性。

2008年3月27日，李嘉诚在和记黄埔财报发布会上宣布，他个人或李嘉诚基金会已向美国第二大社交网站Facebook投资逾1亿美元。

这是李嘉诚首度证实投资Facebook。

李嘉诚表示，这项投资与和记黄埔业务有协同效应，日后在和记黄埔的手机网络中，可以使用Facebook服务。

李嘉诚说道： Facebook取得了很好的成功，我们能够在和记黄埔的3G服务和Facebook之间获得协同作用，以便消费者能够在手机上使用Facebook。

李嘉诚表示，唯有多元化的企业，才能成功地避开金融风暴的冲击。

<<李嘉诚谈投资>>

编辑推荐

李嘉诚——中国大师级的企业战略家与管理家，读懂了他，就读懂了中国企业的未来！

《李嘉诚谈投资》剖析了华人首富李嘉诚的投资思想、投资理念、投资策略、投资方法及地产投资、产业投资、投资并购之道。

《李嘉诚谈投资》是目前国内少有的系统总结梳理了李嘉诚的投资哲学与投资策略的图书，是读者学习商界“李超人”投资决策智慧的最佳读本。

《李嘉诚谈投资》可以作为企业家、CEO、职业经理人学习李嘉诚超一流投资哲学的读物，同时也是青年创业者、商人的励志、创业与投资训练读本。

<<李嘉诚谈投资>>

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>