

千金散盡還復來

世界富豪 經商探秘之七



圖為：巴菲特

沃倫·巴菲特，美國著名的投資家、企業家及慈善家。他憑藉著明智地投資，彙聚了非常龐大的財富。目前巴菲特是波克夏·哈薩威公司的最大股東，並擔任主席及行政總裁的職務。2006年6月，巴菲特的宣佈將一千萬股左右的波克夏·哈薩威公司B股，價值大約為43.5億美元，捐贈給比爾與琳琳達·蓋茨基金會的計劃，成為美國有史以來最大的慈善捐款。時隔不到兩年，根據《福布斯》雜誌公佈的2008年度全球富豪榜，巴菲特的淨資產居然由100億美元，猛增至620億美元，超過卡洛斯·斯利普、埃盧和比爾·蓋茨成為世界首富。

炒股·從不貪婪的少年開始

巴菲特1930年8月30日出生在美國內布拉斯加州的奧馬哈市。他的父親霍華德·巴菲特是一名證券經紀人，也是一位國會議員。母親名叫麗塔·巴菲特。巴菲特有兩個姐妹，Doris和Bertie。巴菲特的祖父在奧馬哈經營一家雜貨店，現任的波克夏·海薩威的副董事長——查理·芒格，年輕時也曾在這家雜貨店工作過。但兩人一直要到成年之後，才首次相遇認識。

1941年，巴菲特開始在父親的證券經紀行工作。也是在這一年，11歲的巴菲特購買了平生第一張股票。他以每股38美元，買進了Cities Service的優先股。但在股價達到40美元時，隨即把手賣出，不料隨後股價一路狂跌，幾年後竟跌到200美元。這件事件卻讓巴菲特明白了投資時機的重要性。巴菲特的事業開始，在青少年時期就展現無遺。14歲的他以兩份送報工賺下來的1200美元，買下了40英畝的土地，並且把這些土地轉給他的佃農。

任職的投資啟事
1947年，17歲的他到內布拉斯加大學的沃頓商學院就讀，後來轉到內布拉斯加大學完成學業。在校期間，他是阿爾法·西格瑪·兄弟會的成員。

在閱讀班傑明·格雷漢姆的名著《價值型投資人》後，也奠定了巴菲特在投資方面的興趣與基礎。隨後，巴菲特進入哥倫比亞學院，在傑佛遜·拉薩維的指導下，拿到了經濟學碩士學位，而一些特在未來

來嶄露頭角的價值投資者，如華特·許羅斯及厄文·卡漢，也是同期的學生。而另外一位對巴菲特投資哲學產生重大影響的人，是知名投資家作家菲利普·費雪。

在證券分析這堂課中，葛拉漢給了巴菲特A+，這是在葛拉漢的學生中是絕無僅有的。後來，巴菲特想進入葛拉漢創立的投資公司——葛拉漢紐曼公司工作，起初被葛拉漢婉拒，於是回到父親的證券公司上班，從事業務方面的工作。

1954年，巴菲特終於如願以償地進入了葛拉漢紐曼公司。兩年後，由於葛拉漢決定退休，巴菲特便接手了公司。

成立巴菲特聯合有限公司
1956年，巴菲特聯合有限公司成立，這是巴菲特第一個投資合夥事業。巴菲特出資100萬元，擔任一般合夥人，而其七位有經驗的人，則提供105,000美元的資本，他們都是巴菲特的親友。巴菲特後來又陸續創立了幾個合夥事業。最後又一起合併成巴菲特合夥事業有限公司。

除了睡眠，巴菲特的時間幾乎都花在經營事業上面，徹底實踐拉薩維的投資哲學與獲利分配模式。這些投資在1956到1969年間，每年平均以30%以上的速度成長，而一般市場的常態回報率只有7-11%。

巴菲特與合夥事業在1962年，開始購入波克夏·哈薩威公司的股票。波克夏是一家大型的紡織

公司，由於產業日益沒落，使股票的交易價格，低於該公司的營運資金。巴菲特最後解散了合夥事業，全心投入波克夏的經營。由於紡織產業的一蹶不振，使現任波克夏副總裁的查理·芒格，視收購為一大敗筆。然而，在巴菲特善於運用該公司多餘現金來收購私人企業及買進上市公司股權下，波克夏成為全球最大的控股公司之一。

巴菲特的策略核心是保險公司，主要著眼於其龐大的現金部位，即「準備」，這是保險公司為支付未來理賠所需，必須預存的預備金。本質上，這並不是保險業者所擁有，但卻可以運用，以獲取投資收益的優質資產。受到好友暨事業夥伴查理·芒格的影響，巴菲特的投資風格，跳脫了原本恪守的葛拉漢原則，開始專注在一些具有持久性競爭優勢的優質企業上。

巴菲特將這些優勢，比喻成「護城河」，使企業得以將競爭對手「隔絕」在安全距離之外。相較於「隔牆」類型的公司，由於銷售的產品欠缺異質性，因此面臨強大的競爭壓力。具有寬廣護城河的企业中，可口可樂就是最典型的範例。因為其口味類似，消費者還是願意支付較高的價錢，來購買可口可樂，而不願嘗試其他較可口飲料。

投資在這類寬廣護城河的企业，成為波克夏、哈薩威最令人矚目的策略，特別是傾向買入整間企業，而非透過公開市場交易。有鑒

於此，波克夏目前持有為數眾多、在不同產業中稱霸的事業群，其中有些是專注於個別的股票市場，否則就必然具備某種在競爭對手脫穎而出的特性。

灑脫從容的完美人生
「天生我才必有用，千金散盡還復來。」許多人喜歡這句詩，透露著灑脫豪邁。然而這句詩的作者李白卻沒有過「千金」，因此無法體驗「散金」那一瞬間的瀟灑。灑脫的人沒錢，有錢的人不灑脫，因此偶爾總給美國人不同的感覺，好在首當其衝的巴菲特到了兩者結合，達到了物質與精神的和諧統一。

去年巴菲特在美國國會作證時說：「我們根據血脈而形成的王朝，為「愚善」，那麼根據姓氏而形成的財富王朝更加愚善。」他不希望自己的子孫因為繼承了巨額遺產而成為愚善者。

為慈善多次承諾後捐出自己的財產，2006年夏天，他將手中所持有的大部分波克夏·哈薩威公司股票捐給了慈善事業，其中大部分流向了蓋茨沃夫婦設立的基金會。巴菲特將這筆這份大禮當時價值約為310億美元，如今又增值了不少。另外，巴菲特每年7月都會捐出5%的所得股票。

分析一下巴菲特成功的秘訣，最重要一點其實就是「不貪婪」，他炒股從來沒有炒到要賺最後一塊目的時候，特別是傾向買入整間企業，而非透過公開市場交易。有鑒

於此，波克夏目前持有為數眾多、在不同產業中稱霸的事業群，其中有些是專注於個別的股票市場，否則就必然具備某種在競爭對手脫穎而出的特性。

灑脫從容的完美人生
「天生我才必有用，千金散盡還復來。」許多人喜歡這句詩，透露著灑脫豪邁。然而這句詩的作者李白卻沒有過「千金」，因此無法體驗「散金」那一瞬間的瀟灑。灑脫的人沒錢，有錢的人不灑脫，因此偶爾總給美國人不同的感覺，好在首當其衝的巴菲特到了兩者結合，達到了物質與精神的和諧統一。

去年巴菲特在美國國會作證時說：「我們根據血脈而形成的王朝，為「愚善」，那麼根據姓氏而形成的財富王朝更加愚善。」他不希望自己的子孫因為繼承了巨額遺產而成為愚善者。

為慈善多次承諾後捐出自己的財產，2006年夏天，他將手中所持有的大部分波克夏·哈薩威公司股票捐給了慈善事業，其中大部分流向了蓋茨沃夫婦設立的基金會。巴菲特將這筆這份大禮當時價值約為310億美元，如今又增值了不少。另外，巴菲特每年7月都會捐出5%的所得股票。

分析一下巴菲特成功的秘訣，最重要一點其實就是「不貪婪」，他炒股從來沒有炒到要賺最後一塊目的時候，特別是傾向買入整間企業，而非透過公開市場交易。有鑒

牛根生置於死地而後生 (二)

逆來順受 絕地反擊
1999年1月，蒙牛有限公司正式成立，名字是「蒙牛乳業有限公司」。註冊資本100萬，基本上都是牛根生和他妻子曹利利出的。牛根生曾經說他們不要「明投」，而對「無市場、無工廠、無品牌」的「三無環境」，沒有人能保證蒙牛一定會有一個光明的未來。但是，老部下們義無反顧地加入了蒙牛的團隊。在蒙牛新的管理團隊中，牛根生只從外邊請了一個人，那就是伊利原來的黨委副書記盧俊。當時已經調任內蒙古證券處處長。牛根生曾經對他的部下說過：「一切切要從這話開始」，盧俊是黨政內行，又是乳業專家，還是證券方面的高手，牛根生請他的目的很明確：蒙牛一開始就要做股份化公司，讓蒙牛有一個健康的開始。

剛過了8個月，1999年8月18日，「蒙牛」就進行了股份化改造，名字變為「內蒙古蒙牛乳業股份有限公司」，註冊資本猛增到1398萬元，折股1398萬股，發起人是10個自然人。按照出資額度排序，他們是：牛根生、鄧九強、侯玉斌、孫玉斌、邱連華、楊文俊、孫先紅、盧俊、龐國華、謝秋俠。其中，鄧九強是呼和浩特市輕工機械有限公司的老闆，給蒙牛提供冰淇淋、牛奶工業設備。後來投奔牛根生成了牛根生的副董事長。謝秋俠是廣東潮州陽天印務有限公司的董事長，主要經營「伊利」合作印牛奶、冰淇淋包裝袋的時候，認識了牛根生，並且成為他的摯

友，後來又和「蒙牛」合作，並且在一段時間之內是蒙牛最大的自然人股東。其他人大都是「伊利」公司的管理與技術人員。

秘處談判 虛假經營
萬事開頭難，就在呼和浩特內蒙53平方公里的樓房內，牛根生從家裏搬來了沙發、桌子和椅子，蒙牛的發展從此拉開序幕。蒙牛在「百戰不殆」牛根生知道自己的短板是「無市場、無工廠、無品牌」，他也知道自己的短板是「人才」。跟隨牛根生的這批人原先都是伊利派來的。冰激凌、策劃營銷的一把手，他們在生、經營、銷售、市場、原料設備方面行業內都是頂尖的人才，老牛決定採取「虛假經營」的方式，用「人才」換「資源」。因為伊利中作權，開始「虛假經營」的幾次談判被攔截了，牛根生只好「明修棧道，暗渡陳倉」。1999年2月，牛根生經過秘密談判和哈爾濱的一家乳品企業簽訂了合作協議，牛根生派楊文俊等8人全面接管了這家公司。通過他們的接管給這家企業帶來很好的效益的同時，蒙牛產品也由這家工廠「新鮮出爐」。老牛是個明白人，借重牛輩不過是權宜之計！1999年1月到4月，身處呼和浩特市的牛根生一邊對遠在哈爾濱工廠的8人團隊遙控指揮，開始生產第一批蒙牛產品，同時身兼一變成了民工頭，在距離呼和浩特和林格爾縣一片比較荒涼的不毛之地上火朝天地建起了自己的工廠。

廣告牌被砸，因禍得福
1999年4月1日，呼和浩特市的老百姓一覺醒來，呼和浩特市的街頭旁邊的300塊廣告牌全是蒙牛公司的廣告；向伊利學習，為民族工業

爭氣，爭創內蒙古乳業第二品牌！5月1日，就在老百姓討論「蒙牛」的熱度還沒有結束的時候，48塊「蒙牛」的廣告牌一夜之間被砸得面目全非。蒙牛的產品被砸而使得社會關注蒙牛的程度再次升級，蒙牛開始變得「愈砸愈美」。當時的媒體記者紛紛圍攔採訪到了蒙牛的代表人，發現他們竟然是伊利曾經主管生產經營的副總裁牛根生。牛根生不願意接受媒體採訪，但是很願意和記者聊聊天，聊的過程，記者發現呼和浩特竟然還有這樣一位極具個性的企業家。

當記者問及牛根生為何被伊利免職時，牛根生回答：「君臣反目，臣不得不死！」牛根生沒有給出答案，在老牛看來，答案是沒有答案，但他寧願讓大傢伙心照不宣。

牛根生到底是誰的企業？牛根生說註冊人不是他，因為環境險惡不允許他出頭露面。

蒙牛是在克隆補利嗎？牛根生說不是克隆而是補缺。他提到了可口可樂和百事可樂、寶馬和奔馳同樣競爭卻能發展得更好的例子。

蒙牛能做好嗎？牛根生說：「做鞋必須要把鞋給自己做鞋的」思想，鞋才能做得好！」

精光資財，得道多助
煮豆燃豆，豆在釜中泣。本是同根生，相煎何太急。1999年初，牛根生雖然隱姓埋名「躲」在幕後，也沒有逃脫媒體「探蹤」的命運。競爭對手為了封殺蒙牛，爭奪奶源，蒙牛有的牛奶車半路被截，牛奶被當場倒掉。

為了減少衝突和不必要的麻煩，同時最大限度地保護自己，牛根生很快制定了「收奶不醉」政策；

情而又讓睡不亂呢？「一個人死了如果生命能重新活一次，那第二次生命，他肯定能做成任何事情。重新做人不可不說，但是重新做人是有大可能的。」

同時，牛根生啓動「中國乳聯」的戰略，通過公益廣告的形式打出「我們共同的品——中國乳聯，呼和浩特」的口號，在眾多場合提到伊利時都把伊利放在自己的前面，「在所有的口徑上將內蒙古自己的乳品企業打上一架旗號，一項俱備」。這樣的直接結果是，蒙牛贏得了政府的支撐，使自己的命運和內蒙古的發展大局捆綁在一起，抬高競爭對手的同時保護了自己。

牛根生又不是三頭六臂，他就是一天不睡覺，頂多也只有24個小時，他怎麼能夠同時操作這麼多事情呢？

牛根生又不如三頭六臂，他就是一天不睡覺，頂多也只有24個小時，他怎麼能夠同時操作這麼多事情呢？

的慶祝活動。令鄧俊傑和所有伊利人沒有想到的是，牛根生不請自去。老牛當場對伊利的員工說了一番至情至理的話：「我在伊利幹了16年，在蒙牛才幹了5年，我最好的年華，奉獻給了伊利，在這裏流過的眼淚、流過的血、流過的心，比在蒙牛多得多！所以，要說感情，我對伊利的感情，實際上不比對蒙牛的少。」活動結束，牛根生得到了一套茶具，這些茶具如今全部齊整地擺放在老牛辦公室對面的茶几上。或許這證明了老牛對伊利的複雜情感，或許這讓老牛始終要擺脫自己「伊利人」的身份。但是，無論如何，牛根生在伊利的這「情歸何處」收到了效果，至少是讓那些認識或者不認識牛根生的伊利員工對老牛有了些「另外」的看法。

（待續）

作者：陳斌

的慶祝活動。令鄧俊傑和所有伊利人沒有想到的是，牛根生不請自去。老牛當場對伊利的員工說了一番至情至理的話：「我在伊利幹了16年，在蒙牛才幹了5年，我最好的年華，奉獻給了伊利，在這裏流過的眼淚、流過的血、流過的心，比在蒙牛多得多！所以，要說感情，我對伊利的感情，實際上不比對蒙牛的少。」活動結束，牛根生得到了一套茶具，這些茶具如今全部齊整地擺放在老牛辦公室對面的茶几上。或許這證明了老牛對伊利的複雜情感，或許這讓老牛始終要擺脫自己「伊利人」的身份。但是，無論如何，牛根生在伊利的這「情歸何處」收到了效果，至少是讓那些認識或者不認識牛根生的伊利員工對老牛有了些「另外」的看法。

（待續）

作者：陳斌

唐冠軍商業地產介紹買賣 #6

冠軍公寓地產介紹

- 1. Los Angeles - 公寓, 13612呎, 佔地9000呎, 12單位, 全租, 1989年建 - 售價\$1,900,000
- 2. Long Beach - 公寓, 7800呎, 佔地8420呎, 8單位, 全租, 1989年建 - 售價\$1,500,000
- 3. Arcadia - 公寓, 3204呎, 佔地14730呎, 6單位, 全租, 1976年建 - 售價\$1,100,000
- 4. Pasadena - 三層樓公寓, 7820呎, 佔地3020呎, 10單位, 全租, 售價\$2,200,000
- 5. San Gabriel - 二層樓公寓, 7501呎, 佔地1177呎, 8單位, 1987年建, 全租, 售價\$2,300,000
- 6. Los Angeles - 三層樓公寓, 10340呎, 佔地12489呎, 14單位, 1991年建, 全租, 售價\$2,200,000
- 7. Orange - 三層樓公寓, 11549呎, 佔地17809呎, 11單位, 1989年建, 全租, 售價\$2,190,000

冠軍店面與商場介紹

- 1. Whittier - 一層店面, 8000呎, 佔地2340呎, 全租, 2003年建 - 售價\$2,050,000
- 2. Los Angeles - 一層店面, 7020呎, 佔地7100呎, 2006年建 - 售價\$2,760,000

冠軍辦公大樓地產介紹

- 1. Brea - 二層大樓, 11900呎, 1992年建 - 售價\$3,000,000
- 2. Covina - 二層大樓, 7900呎, 2006年建 - 售價\$2,800,000
- 3. Irvine - 二層大樓, 4950呎, 1992年建 - 售價\$2,650,000
- 4. Pomona - 二層大樓, 10000呎, 佔地14800呎, 佔地7950呎, 售價\$2,600,000
- 5. Westminster - 二層大樓, 11013呎, 佔地10852呎, 1985年建 - 售價\$4,780,000

冠軍商業地產介紹

- 1. Fullerton - 佔地28000呎, 佔地10000呎, 佔地10000呎, 售價\$4,000,000
- 2. Fullerton - 商業地, 1750呎, 售價\$4,000,000
- 3. Pomona - 工業用地, 12英畝, 佔地60畝, 售價\$800,000

626-347-9459 sugarsweettang@yahoo.com

如家月子護理中心

歡迎您的到來
您一路辛苦了

豪華別墅備有多間套房20多年經驗美國註冊護士人員24小時照顧嬰兒名廚師專門料理產前和產後的食補有效調理避免產後肥胖。讓您和家人都享受到家庭般的溫馨快樂。

預約免費參觀 請電報(626)203-2877 傳真(626)291-2771