

<<他们是这样赚钱的>>

图书基本信息

书名：<<他们是这样赚钱的>>

13位ISBN编号：9787802226784

10位ISBN编号：7802226783

出版时间：2008-10

出版时间：中国华侨

作者：志刚

页数：314

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>

<<他们是这样赚钱的>>

内容概要

《他们是这样赚钱的》主要内容：纵观今日世界之商界，最热闹的莫过于各种富豪排行榜，而其中又以美国杂志《福布斯》(Forbes)上公布的“全球富豪排行榜”最具影响力。每一年度的新榜单的出炉，都会在全球范围内掀起一股舆论热潮。今年的(《福布斯》“全球富豪排行榜”同样具有轰动效应，因为新人换旧人的现象依旧在发生，富豪们的个人资产依旧在刷新。

<<他们是这样赚钱的>>

书籍目录

第一位美国华尔街股神 ——沃伦·巴菲特 Warren Buffett 职位伯克夏·哈撒韦公司董事长主席 身价620亿美元；2008年《福布斯》财富排行榜第一位成功理念进行长期投资，并且只投资于自己了解并且有信心的行业。

个人小传 1. 专注投资，热衷股票 2. 自主投资，不被市场情绪左右 3. 洞察玄机，掌握市场主动权 4. 运用理论，多元化发展 5. 灵活投资，收购通用 6. 逆势而发，死地亦能复生 7. 耐心坚持，长期持股 8. 坚持理念，为成功铺路 9. 无为而治，用经验和直觉去经营 10. 评估价值，做有利可图的生意 11. 看准时机，抓住能套利的机会 12. 该进则进，该退则退

第二位墨西哥电信大亨 ——卡洛斯·斯利姆·埃卢 Carlos Slim Helu 职位墨西哥电信公司总裁 身价600亿美元；2008年《福布斯》财富排行榜第二位成功理念一切以便宜为标准，让业务走向国门，面向世界。

个人小传 1. 少年磨炼，成功路好走 2. 处变不惊，逆流而上 3. 勇于挑战，向目标前行 4. 高瞻远瞩，追求事业全球化 5. 不放契机，高价卖出 6. 目标高远，力争做行业“老大” 7. 行业垄断，赢得巨额财富 8. 手段灵活，以便宜为准则

第三位微软大王 ——比尔·盖茨 William H. Gates 职位微软公司董事长兼首席执行官 身价580亿美元；2008年《福布斯》财富排行榜第三位成功理念真正的财富不是电脑，而是运行这些电脑的软件。

个人小传 1. 坚定信念，做想做的事 2. 借助外力，壮大自己的实力 3. 独辟蹊径，夺得经营优势 4. 掌握信息，抢占市场获利 5. 预测风险，做行业领先人 6. 时间竞争，争分夺秒能成事 7. 果断出手，做市场“第一人” 8. 处乱不惊，与成功触手可及 9. 稳中求进，做有把握的事 10. 不断创新，保持领先的地位 11. 力求完美，层层高升 12. 乐善好施，名利双收

第四位全球最大的钢铁商 ——拉克希米·米塔尔 Lakshmi Mittal 职位米塔尔钢铁公司主席 身价450亿美元；2008年《福布斯》财富排行榜第四位成功理念创立了全球性钢铁企业，利用现代加工技术和管理理念使旧式工厂盈利。

个人小传 1. 脚踏实地，点滴做起 2. 审时度势，谋求发展 3. 敢于花钱，才会努力赚钱 4. 慧眼识金，变废为宝 5. 发挥胆略，提升策略 6. 寻找市场，扩大发展空间 7. 寻求收购，由大变得更大 8. 步步为营，争做钢铁业霸主

第五位印度石油大亨 ——穆凯什·安巴尼 Mukesh Ambani 职位印度信实工业公司（Reliance Industries）董事长 身价450亿美元；2008年《福布斯》财富排行榜第五位成功理念在走向多元化的同时，不忽视主导产业。

个人小传 1. 子承父业，再创辉煌 2. 打破传统，迎接挑战 3. 捕捉商机，缔造成功 4. 利用政策，抢占商机 5. 大胆投资，牟取暴利 6. 诚实做人，踏实做事 7. 修建豪宅，以上生存

第六位印度电力巨子 ——阿尼尔·安巴尼 Anil Ambani 职位信实工业集团主席，董事总经理 身价420亿美元；2008年《福布斯》财富排行榜第六位成功理念风险投资，赚取暴利。

个人小传 1. 果断投资，赚取厚利 2. 捕捉商机，多方投资 3. 股市动荡，首富梦想破灭 4. 不惧挑战，迎难而上 5. 虚晃一招，巧达目的

<<他们是这样赚钱的>>

章节摘录

3. 洞察玄机，掌握市场主动权
 市场经济形势总是瞬息万变，今天能赚钱的行业、很好做的行业，不等于明天也好做，也能赚到钱，更不要说后天以及将来。

在商场这个没有硝烟的战场，谁能洞察玄机，谁能更早采取对策，谁就能掌握市场的主动权，就能把胜利紧紧握在自己的手中。

20世纪70年代初，巴菲特已经拥有了一个庞大的伯克夏·哈撒韦公司保险业集团，这是由10家保险公司组成的。

人们一开始对巴菲特的成绩不以为然，认为它只是由纺织业转行到保险业，是从一家普通商品公司转变成另一家普通公司而已。

也许从表面看来，这种转变并没有什么值得称奇之处。

可是，巴菲特运用自己的聪明才智、渊博的专业知识，以及对保险业深刻的理解、研究，使得他旗下的保险集团创造了令人惊叹的业绩。

从创立开始，巴菲特的保险公司每年都有良好的获利业绩，不过却从70年代中后期出现了一些新的情况，而且这些情况并不是巴菲特可以控制的。

新情况是：消费物价指数每年上涨3%，保险赔偿费也增加到原来的3倍，并且还有继续增长的趋势，医药费和汽车修理费也增加了3倍。

这些情况的出现使得公司运营成本逐渐增加，公司的成本每月涨幅为1%，但是保险费率却没有跟着上涨，因此公司收益大幅度缩减。

在这种艰难的情况下，有些公司却为了占有市场份额而赔本经营，这样做是期望有朝一日保险费率能够回升，再弥补一时的亏损。

不过巴菲特却认为这种经营方式非常不可取，他觉得这种不惜成本的经营具有极大的风险。

巴菲特认为宁可赚取最低利润也不能做赔本生意，伯克夏的保险事业一定不会像其他保险公司那样做。

与此同时，他实施了一些有效措施来保障伯克夏保险公司的正常运营。

(1)加强财务力量在当时产物保险业里，伯克夏投资组合对保费收入的比率，是这个行业平均值的3倍，而且伯克夏的投资组合净值在业界是位居第二的。

(2)不管投资承保额的大小，一律接单虽然巴菲特一直希望能承保到大额保单，但大额的保单毕竟很少，大多数还是小额，所以，巴菲特主张不管大小保单，一律承保。

(3)公司的定价必须要合理价格合理是伯克夏保险公司的承保原则。

创立这种承保哲学的是国家偿金公司的创办者杰克·林华，巴菲特将定价必须合理原则纳入公司的企业文化之中，多年来一直坚持着。

多数顾客看到许多保险公司推出低价格高保率的业务，且保险项目齐全，都纷纷转到收费较低的这些公司投保，结果没过多久，这些保险公司没有等到行情好转便亏损至倒闭关门。

而伯克夏公司在不稳定的市场中却是一个稳定的保险供应商，顾客们自然可以看出，虽然伯克夏公司的收费高一些，但是非常稳定，又都纷纷来到伯克夏公司投保。

而事实上巴菲特的定价是合理的，顾客称巴菲特这种经营方法为保险业的“安定剂”。

在巴菲特的领导下，伯克夏·哈撒韦公司已不再是那个刚刚转型中的毫无优势的保险业公司，而逐渐发展成为一家综合控股的大公司。

旗下有珠宝、糖果、报纸、家具、真空吸尘器以及制造与销售、百科全书出版社等子公司。

在刚收购完伯克夏·哈撒韦纺织公司，巴菲特就着手收购一家名为多角化零售公司，正是因为成功收购了这家公司，使得巴菲特公司的发展有了新的机遇。

因为这家多角化零售公司下面拥有位于北欧的一家百货店、赫瓦柴德·肯恩公司和它的联合零售商店。

不仅如此，它还有许多一流的管理人才也都被一起引进。

最重要的是多角化零售公司下属的一家名叫蓝筹印花的公司发展前景非常可观，可以说巴菲特的伯克夏·哈撒韦公司自从有了“蓝筹”就开始了崭新的一页。

<<他们是这样赚钱的>>

伯克夏·哈撒韦公司和巴菲特本人在很早以前就开始购买蓝筹印花公司的股票。

这次收购成功，使伯克夏·哈撒韦公司就成为蓝筹印花公司的大股东。

蓝筹印花公司是一家向超级市场和加油站提供换取商品证券的公司，主要生产印花，这些印花都收集在本子里，可以用来兑换商品。

而为了购买所需赠品，这些超级市场和加油站设立了一笔专款和一些流动资金交由蓝筹印花公司管理，也就是由巴菲特来管理，于是这个蓝筹印花成为了资金的蓄水池。

在20世纪60年代末，蓝筹印花公司未兑现的印花面额有6000万美元，也就是说该公司拥有6000万美元可供调度的流动资金，这对巴菲特收购其他企业有了极大的帮助。

在20世纪70时代，蓝筹印花公司拥有了一家盒装巧克力制造商和糖果店，当时是用2500万美元买下的，这个靠优质糖果和优质服务著称的公司名称叫喜诗糖果。

到了90年代，这个公司的经营规模扩大到200多家分店。

<<他们是这样赚钱的>>

编辑推荐

《他们是这样赚钱的》由中国华侨出版社出版。

<<他们是这样赚钱的>>

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>