

《商界局外人》

图书基本信息

书名：《商界局外人》

13位ISBN编号：9787550278016

作者：[美]威廉·桑代克

页数：232

译者：许佳

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《商界局外人》

内容概要

《商界局外人》

作者简介

书籍目录

推荐序 中国企业*不喜欢做的几件事

张化桥

中国知名投资人

前言

像投资一样管理：不凡特质创造惊天收益 / III /

用数据说话，谁才是*伟大的CEO

力压韦尔奇，辛格尔顿为何如此传奇

重新定义职责，CEO的超级工具箱

不约而同，伟大CEO的交集

引言

商界局外人：用理性打磨自身特质的伟大CEO /001

颠覆式创新，“局外”视角引发的方法革命

破除同侪压力，理性是*好的解毒剂

异类，坚持独立思考的狐狸们

特质1

效率决定生死：汤姆·墨菲和首府广播公司 /013

墨菲是让巴菲特俯首称臣的管理奇才，是29年创造200多倍收益的商界领袖！他对效率的追求渗透于公司的每一个毛孔。裁员！裁员！裁员！美国广播公司运营团队60人被砍到8人。节省！节省！节省！为减少油漆开支，墨菲命令只刷邻街两面墙.....

内卷，细嚼慢咽式兼并

专注战略，CEO的工作新重心

效率传导，“蛇吞象”背后的基础逻辑

汤姆·墨菲的方法

特质2

聚焦资本配置：亨利·辛格尔顿和特利丹公司 /035

他是远胜韦尔奇的伟大CEO，他是股神巴菲特的“孪生兄弟”，他用28年创造了180倍收益！万众疯狂追捧，资金加速涌入，燥热烧毁了同行大脑，却精炼了他的超级理性。180次精明收购，90%股票的惊天回购，辛格尔顿在资本配置领域已然登峰造*.....

低买高卖，价格落差带来的收购良机

集中每一分钱，“去中心化”模式的核心支柱

大规模回购，投资自己才是*靠谱的买卖

价值释放，通过分拆深挖公司潜能

亨利·辛格尔顿的方法

特质3

绑定股东利益：比尔·安德斯和通用动力公司 /055

安德斯坚信，回归企业存在本质才能挽救危局。以股东价值为立业之基，以全新激励机制为动力之源；通过利益牢牢捆绑，安德斯真正打造出了“视公司为命”的高效管理团队。低效工厂，砍！无前景部门，卖！一半业务被淘汰，60%员工被裁减。3年时间，通用动力从负债6亿变为手握50亿美元现金

.....

资产剥离，卖掉低效业务的三个标准

资本返还，回报股东的三次特殊分红

提升公司股价，保证“翻四倍”的三大措施

比尔·安德斯的方法

特质4

高效运用杠杆：约翰·马龙和TCI有线电视公司 /077

美国“有线电视教父”马龙是全球公认的天才，其商业嗅觉举世无双，其纯熟手法炉火纯青。5年482次疯狂收购，急剧扩大用户数量；大举借债融资，增加20倍现金流却从未交过多少税！凭借对网络特

性及商业模式的透彻理解，马龙在市场上游刃有余、所向披靡。20多年时间，TCI股价增长了900倍

.....

财务杠杆，举债扩张的巨大魅力

规模杠杆，用户人数决定未来成败

业务再梳理，如何把自己的公司卖到天价

约翰·马龙的方法

特质5

勇于逆向而行：凯瑟琳·格雷厄姆和华盛顿邮报公司 /101

作为全球*具影响力的女性之一，凯瑟琳让政商界人士深深折服。对抗总统尼克松，抵制工会大罢工，凯瑟琳刚毅性格展现得淋漓尽致。喧闹沸腾时冷眼旁观，哀号遍野时疯狂回购及兼并，在商业领域，凯瑟琳同样展示了自己敢于逆向而行的睿智和勇气。在21年中，她创造了89倍收益，堪称资本配置大师.....

耐心的价值，“不为”才是管理者的*大考验

大出击，市场低潮往往意味着巨大机会

凯瑟琳·格雷厄姆的方法

特质6

数据思维制胜比尔·斯蒂利兹和罗森-普瑞纳公司 /119

具有卓越营销实战经验的比尔·斯蒂利兹，在其掌权的19年中，为给股东带来了57倍高额收益。凭借对营销“投入-产出”关系的精湛研究，凭借无与伦比的分析力，他成了*为精准的品牌猎手。其锋利目光始终在寻找猎物，一旦发现经营欠佳的品牌，他就立刻开始行动.....

数据狂人，分析力就是领导力

品牌大收购，超级分销撬动利润暴涨

衍生企业，非主营业务的*佳归宿

比尔·斯蒂利兹的方法

特质7

永远关注现金流：迪克·史密斯和大众影院公司 /137

迪克·史密斯采取“卖掉自己的资产再租回使用”的方式，快速变现固定资产，投入新业务。这种链条式超高速扩张的核心就是现金流。正是基于此点考虑，他总是优先选择介入那些能用小投入获得高现金流的业务，并尽一切手段确保现金流健康。在他的努力下，公司在34年中为其股东带来了684倍收益.....

轻资产战略，“售后租回”的资本游戏

无形资产，小运营资金带来超高现金流

第三支点，“非收购入股”缔造完美公司构架

迪克·史密斯的方法

特质8

首席执行官就是首席投资官：沃伦·巴菲特和伯克希尔哈撒韦公司 /155

巴菲特用45年时间，给伯克希尔哈撒韦的股东带来了6265倍收益。此成绩足以彪炳史册，让所有管理者顶礼膜拜。随着全资子公司的利润超过二级市场投资所得，拥有27万名员工的巴菲特用实际行动彻底颠覆了大众对管理的认知。管理者就是投资者，首席执行官就是首席投资官.....

垃圾股淘金，捡小便宜的烟头策略

现金流折现，只买*值的企业

无界，臻于化境的投资之神

沃伦·巴菲特的方法

结语 八大要点：我们应该向伟大的CEO学什么 / 179 /

清单 通往商界局外人的智慧之路 / 191 /

致谢 / 195 /

译者后记 / 199 /

附录 巴菲特测试 / 201 /

《商界局外人》

《商界局外人》

精彩短评

- 1、好书，强烈推荐。
- 2、在商业的本质，把握投资和管理的统一。忽略资源的内部配置和外部配置之间的身份属性，让资源在更广泛的空间中流转。弱化层级结构，以去中心方式，加速资源集中度
- 3、一些半途出家的管理者，最难能可贵的是他们没有被商业积习浸染。商场如泥潭，存在着巨大的变异能力。能持久成功的管理者不多，能持久给股东带来高额收益的管理者更少。这本书对普通人最大的意义，就是教你如何找到那些出类拔萃的管理者，从而获得绝佳的收益
- 4、超越了韦尔奇的业绩一大截；
他们本质上是秉持富兰克林哲学的一些人；低调内敛，诚实可靠，内心强大；
该出手时就出手，迅速收购，这些人其实对本行业还是理解非常深刻啊；
- 5、不错的小书，践行价值投资内涵的CEO们，翻译太差
- 6、企业家的卓越资本配置方法，获取利益最大化，但是书中仅介绍了资本配置操作的一个方面，忽略了公司运营中的其它要素，不应片面理解。
- 7、《商界局外人》一书讲的是巴菲特买的几家回报率很高的公司的CEO如何进行资本配置的故事，一般的CEO做的是资产配置，但这里的CEO特别关注诸如分红、回购、收购、出售、分拆、负债、增发等资本运作，从而提升公司长期价值。当然他们在运营上也关注经营效率进行过裁员、去中心化的组织结构等等。可以配合本人作品《超额收益：价值投资在中国的最佳实践》一书中的事件驱动策略阅读，是事件驱动策略绝好的国外案例介绍。
- 8、本人水平有限，看不出这书哪儿好。
- 9、投资和管理的跨界之作！在技术分析和财务价值分析之外，提供了一种新的投资视角！透过寻找具有相关特征的企业家，从而获得不错回报
- 10、好书，中国企业的管理层都该好好读读，中国的投资者更该好好读读
- 11、8.9的评分被明显高估了。想想看《从优秀到卓越》也只有8.1分，这本书怎么可能有这么高的得分。也许是作者强调的都是一些我也熟知的观点，没有太多新鲜感的缘故。
- 12、第一受众群体：CEO；第二受众群体：友好型并购业务从业者；第三受众群体：价值投资者。巴菲特力荐，一本可以反复阅读的商业书。
- 13、从资本配置的角度来评估CEO，而不是传统的管理与运营角度。
- 14、一本讲述8位伟大的，知道该在什么时候把钱用在什么地方；事关机会成本和如何抓住行业本质。投资者可以了解如何评价一位CEO，也能学会如何抓住最好的机会，挥棒一击。

《商界局外人》

精彩书评

章节试读

1、《商界局外人》的笔记-第178页

八大要点：1，总是做数学；让系统二工作，使用清单2，分母很重要；3，一种顽强而自信的独立；4，领导人的魅力被高估了；5，隐含耐心的

2、《商界局外人》的笔记-第172页

查理芒格曾经说过，伯克希尔公司取得长期成功的秘密在于它能够以3%的成本形成资金，再通过他们获得13%的收益。两个有趣的模式，第一个是根深蒂固的逆向而为；第二个模式，在于把握，投资的时机，使之与管理 and 战略方向的重大转变，相一致。巴菲特的择时，一个在于价格（利用市场）；一个着眼于企业经营的变化。巴菲特形成了一种世界观其核心是强调要和那些出色的人和业务建立起长期的关系，避免不必要的波动干扰，各种商业特征，所形成的合力这可是创造长期价值的核心。

3、《商界局外人》的笔记-第74页

驱使我这么干的原因是我意识的，参照我们的历史记录，公司股票在交易中有非常大的溢价，达到了来年预期收益的二十三倍，历史平均水平是十六倍，用这么高的股价你打算干什么，当然是用来收购相关领域处于低价低市盈率的优质资产，依靠套利获利最好的资本配置者是实用主义者，善于把握机会的和灵活多变的。他们不会被教条或者战略所束缚。经营管理，资本配置，以及合理的把握市场波动的机会

4、《商界局外人》的笔记-第95页

马龙也是一个专注价值的买家。他很快形成了一条简单的法则，并称为公司收购流程的基石。马龙只收购这样的企业：首先，能够很容易从节目制作折扣和开销节省中获得可量化收益；其次收购价格最多是其现金流的5倍。早在1981年，马龙就说：“这么做是有道理的，即出售我们部分的业务获得十倍的现金流，再以7倍的价格买回我们的股票这些道理，站在公司所有者的角度是很能理解的。

5、《商界局外人》的笔记-第17页

使莫菲能够超过佩里的公式，简单到难以置信，专注于那些商业特征，非常有吸引力的行业，有选择的利用杠杆买入偶然出现的大资产，改善经营，支付债务；重复上述做法。在评估，收购时他信赖简单而有效的法则。对墨菲来说，其基准就是在没有杠杆的情况下，十年中税后收益率要达到两位数。和巴菲特说的“生前人格”非常接近，巴菲特对公司回报的要求也是，低杠杆的情况下，长期ROE>10%。去中心化，是我们经营哲学的基石，我们的目标是尽己所能聘请最佳人选，并赋予他们完成其工作所需要的责任和权威。所有的决策都在地区层面制定。我们期待自己的经理永远具有成本意识，认准并充分挖掘销售潜力。难怪巴菲特说，在管理方面学到的大多数都来自于墨菲。首府广播公司总部管理结构，和伯克希尔神似。这章提到一家当代的与首府广播类似公司，Transdigm是一家飞机配件制造商，这家公司的现金流以25%+的复合增长率不断增长，有着定价权，和出色的盈余（EBITDA超过40%），同样的去中心化管理，收购企业同时大幅改善被收购企业的盈利能力；维持高杠杆，回购自己股票。Transdigm上市以来的股价表现

《商界局外人》

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:www.tushu000.com