

THE SAGES

站在最高点

互联网+金融思维已经改变世界
你也不可以置身事外

◎ 华尔街学不到的金融智慧和投资策略 ◎



酒红客创始人
米健



海乐康创始人
刘同任



国际金融专家·资深合伙人 范文议



金博集团创始人 王金来



白吃网创始人
陆伟



中科联房-家联网创始人
张健康



牛大少创始人
张恩瑜



远望达创始人
唐华初



湿毛巾鼻祖
戴裕强



NAGA CITY创始人
郑博文

做企业需要站在最高点，做领导需要站在最高点，做管理需要站在最高点，
我们的思维，我们的企业也必须站在最高点。

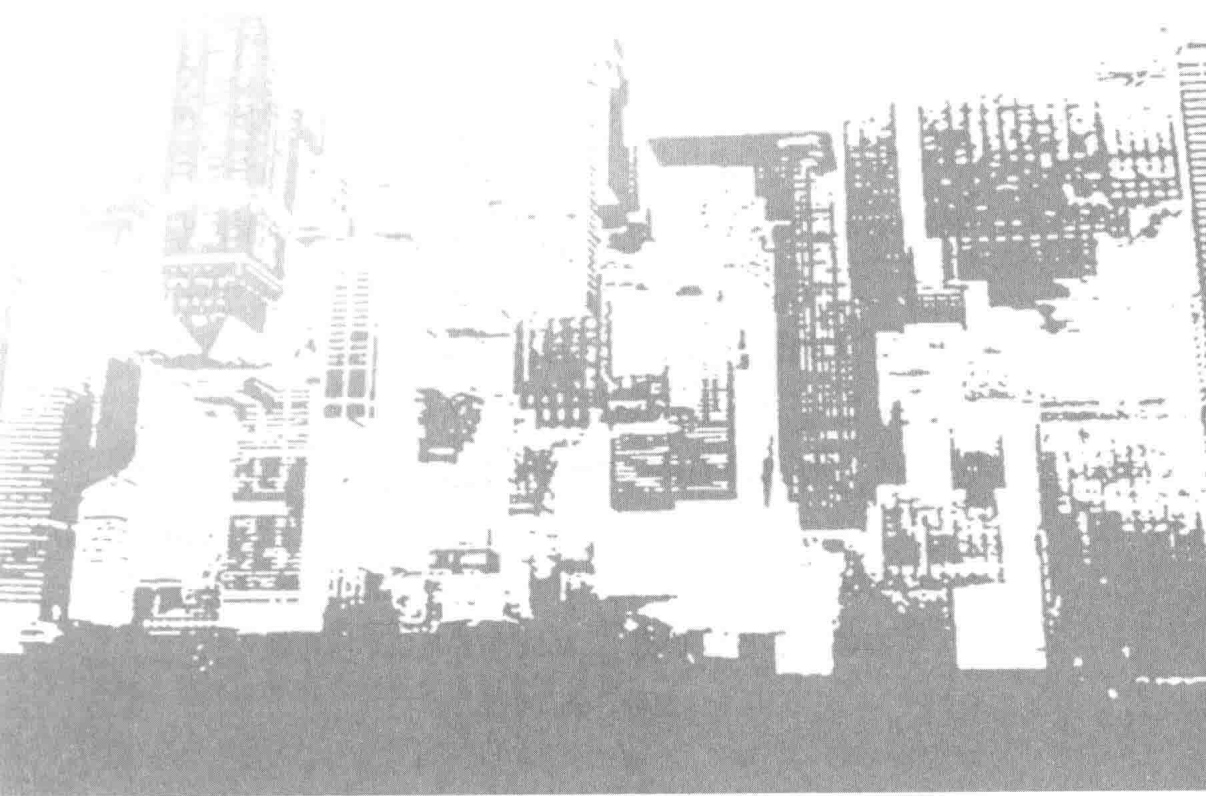
中国商业出版社

THE
SAGES

站在最高点

互联网+金融思维已经改变世界
你也不可以置身事外

◎华尔街学不到的金融智慧和投资策略◎



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

站在最高点：华尔街学不到的金融智慧和投资策略 / 范文议著.
——北京：中国商业出版社，2017.6

ISBN 978-7-5044-9862-5

I. ①站… II. ①范… III. ①企业管理-资本运作-通俗读物
IV. ①F279.23-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第100350号

责任编辑 孙启泰

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

010-63180647 www.c-cbook.com

新华书店总店北京发行所经销

大厂回族自治县德诚印务有限公司印刷

*

710×1000 毫米 1/16 开本 18.5 印张 220 千字

2017 年 6 月第 1 版 2017 年 6 月第 1 次印刷

定价：98.00 元

*

*

*

*

*

*

(如有印装质量问题可更换)

序

有一个故事跟丘吉尔和过高的期望有关，可能是捏造的，也可能不是。

20世纪30年代，丘吉尔因为权力和财务困窘的关系，在剑桥大学教授人类社会学课程。有一天下午，他站在讲台上，因为出于喜欢戏剧性，他问了同学们一个问题：“人体有哪个器官受到外在刺激时，会膨胀到正常尺寸的12倍？”

班上同学大吃一惊，丘吉尔显然喜欢这种情形，指着第十排的一位年轻女生问：“答案是什么？”

这位女生脸上一片羞红，回答说：“呃！显然是男性性器官。”

“错！”丘吉尔说，“谁知道正确答案？”

另一位女生举起手来：“正确答案是人眼的瞳孔，瞳孔在黑暗中，会放大到正常尺寸的12倍。”

“当然！”丘吉尔大声说道，回过头来对刚才那位女生说：“年轻的小姐，我有三件事要跟你说。第一，你没有做作业；第二，你的思想不纯；第三，你将因期望过高而大失所望。”

同样地，美国股票投资人也注定会过着期望过高的日子。

调查显示，他们仍然期望未来十年里，从股市赚到15%的预期年度报酬率。可是经过通货膨胀调整后，可能赚到大约12%到13%的实质报酬率。

1985年史文森接位成为耶鲁大学的“投资长”后，耶鲁大学校产每年复合成长率为16.1%，创造出超过任何大学或学院校产基金的最佳纪录。哈佛大学的复合成长率为14.9%，紧跟在后排名第二。耶鲁的纪录使耶鲁大学晋升为所有大型机构投资人当中最优秀的前1%。耶鲁的移动平均长期目标支出比率从4.5%提高到5%。校产基金现在提供给耶鲁大学运营预算的30%，远高于1993年会计年度的14%。

可以说，强有力的投资计划让耶鲁受惠，规模大很多的校产和投资比率的合理提高，也让耶鲁得到好处。

校产投资绩效对大学的运势，甚至继续生存都很重要，一流的私立大学很难光靠学费作为财源，也不可能无限制地依靠校友捐献来弥补经费的不足。史文森上任之前，耶鲁是校产管理的负面个案研究教材，后来却成为哈佛商学院研究极为成功、不落俗套投资组合管理的实际个案（2003年6月“耶鲁大学投资办公室个案研究”《Yale University Investment Office》）。

哈佛大学校产目前大约价值226亿美元，过去二十年的管理也极为优异。到2004年6月30日为止，每年成长21.1%。

哈佛大学很少投资国内股票，却大量投资不动产、外国股票、绝对报酬率方案与林地（包括价值6亿美元的新西兰森林）。哈佛管理公司（Harvard Management）自行管理一大笔绝对报酬率方案投资资金，为了留住优秀的投资专家，提供丰富又有竞争力的分红待遇计划，这种模式造成一些人领取相当庞大的薪资（大约3500万美元），以至于一些极为愚蠢的校友十分不满。因此，哈佛管理公司就此分裂，首席策略师梅尔（Jack Meyer）和大多数投资明星离开并自创避险基金。相对来说，

耶鲁就幸运多了。

我们以往都认为大学就是让学生好好学习的殿堂，大学的经费来源是靠学生所交的学费及校友慷慨的捐献来维持，事实上，以耶鲁及哈佛校产基金的运营来看，要经营一家颇具规模的学校，是把学校当作企业来经营，甚至于也介入到资本经营的领域，以耶鲁校产经历的苦难和创造的成就清楚地显示，要建立能够适应好几代的投资机构实在困难之极。

耶鲁如此，哈佛如此，企业也是如此。

资本经营说什么？好像远远超过我能思考的范围了。因此，也只能以个人所认知浅薄的知识与大家分享。

范文议

2017.3.8

目 录

第一章 资本经营说什么

1. 什么是资本经营 / 2
2. 给资本经营说个故事 / 7
3. 为什么市盈率有高有低呢 / 9
4. 史上最早的VC——伊莎贝拉 / 10

第二章 企业经营的发展战略

1. 企业经营的发展战略 / 12
2. 产品经营与资本经营的区别 / 15
3. 董事长跟CEO的差别在哪里 / 17
4. 企业经营的共通核心是什么 / 24

第三章 生意头脑的核心秘诀

1. 生意头脑的核心秘诀 / 28

2. 企业赚钱的四大要素 / 32
3. 现金流量 人人有责 / 34
4. 资产报酬率 / 36
5. 持续不断地获利成长 / 41
6. 真正有意义的成长 / 43
7. 满意的顾客 / 45
8. 美国大企业的诞生故事 / 49
9. 不景气时，大家都很危险 / 52
10. 企业的未来——更有效率，更需要员工的能力 / 53
11. 企业经营高层扮演的角色 / 55
12. 基业长青的企业价值 / 56
13. 美国大企业喜欢用军人 / 57

第四章 企业的资本架构

1. 企业的资本架构 / 60
2. 风险与报酬 / 63
3. 债券到底是什么 / 67
4. 杠杆收购 / 70
5. 私募股权基金 / 71
6. 联合贷款 / 72

第五章 投资银行秘诀与创投说什么

1. 推动经济发展的五大行业 / 76

2. 投资银行在干吗	/ 80
3. 房贷泡沫, 越吹越大	/ 83
4. 金融海啸爆发	/ 85
5. 投资银行的运作模式	/ 87
6. 投资银行	/ 88
7. 投资银行的工作不是人干的	/ 90
8. 师父引进门, 候选靠个人	/ 93
9. 创投与创业	/ 94
10. 现代第一个创投公司	/ 96
11. 创投的两个核心元素	/ 97
12. 激励创投的力量	/ 98
13. 网络泡沫, 创投重创	/ 100
14. 创投运作需要的三大要素	/ 102
15. 创投的难处	/ 103
16. 创投的有效运作模式	/ 105
17. 创投的名称	/ 108
18. 创投的投资策略	/ 109
19. 创投公司的组成	/ 112
20. 创投成功的条件是什么	/ 114
21. 创投的财富靠长期投资与培养	/ 116
22. 创业天堂——以色列	/ 117
23. 为什么以色列能做到	/ 120
24. 创投不只是给钱, 也是顾问指导	/ 127

第六章 美国投资银行承销实务

1. 美国承销商承销方式 / 132
2. 美国承销商价格稳定策略 / 135
3. 投资价值与估值 / 137

第七章 私募股权公司说什么

1. “杠杆融资”说什么 / 142
2. 三大私募基金 / 144
3. 2008年金融大风暴的影响 / 145
4. 私募股权的趋势 / 147
5. 私募股权公司的工作 / 149
6. 私募公司的收费公式 / 151
7. 私募基金和创投基金的不同之处 / 153
8. 私募基金成功的条件 / 155
9. 私募基金的门怎么进 / 157

第八章 对冲基金说什么

1. 对冲基金说什么 / 160
2. 索罗斯和英国央行的对决 / 162
3. 对冲基金的种类 / 163
4. 对冲基金做什么 / 166
5. 对冲基金的收费 / 167

6. 组合基金——基金中的基金 / 168

7. 买多卖空的实际案例 / 170

第九章 本益比说什么

1. 本益比说什么 / 180

2. 本益比是怎么来的 / 183

3. 本益比管理说什么 / 185

第十章 管理顾问公司说什么

1. 管理顾问公司说什么 / 190

2. 管理顾问公司的种类 / 192

3. 新兴市场——管理顾问公司的目标 / 193

4. 管理顾问公司做什么 / 194

5. 顾问公司如何处理案件 / 195

6. 出书、写书的目的是什么 / 197

7. 顾问业成功的条件有哪些 / 199

8. 升职，不然就离开 / 200

9. 管理顾问公司内部的工作情况 / 202

10. 升迁取决于贡献大小 / 204

第十一章 非洲的商机

1. 非洲的商机 / 208

2. 企业家精神在非洲 / 212
3. 非洲崛起 / 213
4. 金融与资本的助力 / 214
5. 金融、银行与手机 / 216
6. 非洲确实遍地是商机 / 219

第十二章 贪婪的美国金融市场

1. 贪婪的美国金融市场 / 222
2. 房利美的诞生 / 224
3. 贪婪的后果 / 231
4. 潮水退去，裸游者现身 / 233
5. 贪婪的宿命 / 234

第十三章 美国上市与澳洲上市的比较

1. 澳洲上市 236
2. 美国上市 238
3. 美国上市的方式 240

第十四章 企业典范案例

1. 金博集团的传奇 / 245
2. 白吃网——大师的作品 / 250
3. 大健康产业的实践者——海乐康 / 253
4. 湿毛巾鼻祖——文学和实业的结晶 / 258

5. 讯众集团构建明日之城——NAGA CITY	/ 261
6. 无锁孔智能防盗门的先驱——中科联房-家联网	/ 265
7. 温暖美味香天下·人间极品牛大少	/ 269
8. 谁制造了下一个风口？中酒红客	/ 273
9. 陕西远望达——大西北创投孵化的先行者	/ 276
后记	/ 278

THE SAGES

第一章

资本经营说什么

一流企业家做资本经营，二流企业家做企业经营，
三流企业家做产品经营。



1

什么是资本经营

我在EMBA的课堂上，经常会提到三句话：

一流企业家做“资本经营”；

二流企业家做“企业经营”；

三流企业家做“产品经营”。

资本到底说的是什么？

一、资本有两个说法

1. 财务观念的资本

企业家基本上必须看懂财务报表，财务报表内会出现“资本”科目，这个资本，指的是企业的“资本金”，意思就是股东投入企业的资金，也可以说是企业的“实收资本”。

2. 市场经济学的资本

有广义与狭义两种说法：

广义的说法：指的是指一切能为企业带来增值效应的元素，包括：自然资源、天然环境、钱、专业知识等。狭义的说法：指的是企业所拥有的“增值手段和工具”，包括：资金、机器设备、厂房、品牌价值、市场渠道价值、客户端价值及其他无形的资产等。

将上述所有的元素投入到生产，于是就变成了“资本”。

在市场经济的博弈中，唯“资本”是赢家，谁拥有“资本”，谁就有“话语权”，谁就有“定价权”。

资本的需求：

上个世纪八0年代以前，一家稍具规模的企业是需要经过几十年经营效益的积累。

80年代以后，需要十年、八年的积累，到了现在，经过三年、五年就形成让众人刮目相看的公司比比皆是。

为什么？

这就是资本的神奇。

二、资本有几个需求

1. 增值保值的需求

投资者为什么投资你？答案当然是为了赚钱。退而求其次，即使不赚钱也要保本。中国人最常说的一句话：“砍头的生意有人做，赔钱的生意没人做”。

所以，企业家需要别人投资你，你必须中气十足的告诉投资者：“投资我，一定会让你赚钱！”

当然，光靠嘴巴讲肯定是不行的，必须要有相当诱人的东西——“商业计划书”。不过，我通常在MBA的课堂上，提醒那些对未来充满期待的年轻人，成功有六个字——

敢想、敢说、敢做。

想也不敢想，说也不敢说，做也不敢做，请问，谁投资你？

2. 资本的吸引需求

小资本做小生意，大资本做中等生意，超级大的资本做大生意。

超级大的资本是怎么形成的？

是吸引力的力量！

是产业效益的力量！

是商业模式的力量！

是兼并的力量！

现代一流的企业家懂得“资本经营”的魔力，他们善用兼并、联合、资产重组、扩大生产规模、扩大海内外的产品通路等，实现让投资者（股东）愿意吸引更多投资者的加入。更多的资金就会有更大的规模，更大的规模就会有更大的效益，我们不能忘记的是“投资的目的是取得资本的增值，资本的增值来自于良好的效益”。

三、资本经营到底是说什么

资本经营简单地说，就是——资本和资产的互换。

用资本换资产=投资。

用资产换资本=融资。

所以，资本经营指的就是——

投资到融资的循环。

投资和融资实际上是一体的两面，你站在买方的立场看，就是投资；你站在卖方的立场看，就是融资。

以买卖企业为例：

买企业=投资

卖企业=融资

你用手里的钱（不管是你自己的钱还是别人的钱）买了某个企业=你用资本变成了资产，这就叫“投资”。

如果被你买下的企业，经过人力资源的调整、设备的换新、市场的重新规划等一系列的改变，市值涨到了当时你买下的10倍。

请问：你赚到钱了吗？