

巴菲特患癌 引爆接班人“大畅想”

编者：

近半个世纪前,巴菲特就开始运营伯克希尔公司,而该公司在全球约有 27 万雇员。尽管癌症并未危及生命,但这位“奥马哈先知”生病的消息很可能使得本就激烈的关于其接班人的争论加剧。几年来,外界对巴菲特接班人计划的担忧一直给公司及其股价带来压力,也再度引发了人们对他的评价。



伯克希尔哈撒韦公司董事长兼首席执行官 沃伦·巴菲特

尽管医生为“股神”巴菲特的前列腺癌开出了“不会危及生命”、“前景良好”的诊断,但外界对这位世界第三大富豪的身体状况仍存诸多猜测,毕竟他已经 81 岁。

不过,多数分析认为,可以预计的是在今年 5 月 5 日的伯克希尔·哈撒韦公司股东大会上,巴菲特的现状以及接班人计划将成为最核心的问题。

接班人计划

身为伯克希尔·哈撒韦公司董事长兼 CEO 的巴菲特 17 日出人意料地向公司股东致信,告知已被确诊患一期前列腺癌,但情况很乐观。“根本谈不上危及生命,甚至不会使身体显著衰弱。”巴菲特称,他将从 7 月中旬开始进行为期两个月的每日放射治疗,在此期间其出行

将受到限制,但不会给日常生活带来其他变化。但除此之外,他并未在信中表示出丝毫有从公司运营管理工作中“退休”的意思。

患癌消息公布后,17 日伯克希尔股价美股盘后交易下跌 15%, 而 18 日盘中下跌 1.11%。拥有伯克希尔 B 股的 Seabreeze 合伙人公司主管卡斯(Doug Kass)认为,巴菲特患前列腺癌的消息至少会压抑近来本已表现不佳的伯克希尔股价。他说:“不确定性将压制这家公司(股价)上行。”

伯克希尔公司的另一名投资人则表示,人们因巴菲特身体状况的消息而恐慌是合理的,但对于股票而言没有实际变化,生病的消息也不是卖出股票的理由。还有一位伯克希尔投资人马修斯悲观地认为消息可能更糟糕。马修斯是一本关于巴菲特投资战略的书《秘密就

在眼前:巴菲特商业和投资秘诀》的作者。“这并不是一个突如其来的消息。我们知道,他也是凡人。”马修斯认为,但这对伯克希尔的投资人来说意味着零。他已经为公司筹谋好自己死亡的那一天。

今年 2 月,巴菲特称,伯克希尔董事会已经确定了一名接替他担任 CEO 的人选和两名后备人选。但他一直未披露这三是谁,甚至称最有可能的接班人自己也不知道。此外,巴菲特还另聘用了两人,这二人将在他退休或死后负责管理伯克希尔公司 1000 亿美元的投资组合。

股东大会缩减

针对外界的疑问,无论是巴菲特还是伯克希尔公司都并未向外界进一步

解释。但目前可以预计的是,巴菲特的现状将成为今年 5 月 5 日伯克希尔·哈撒韦公司股东大会最核心的问题。伯克希尔股东大会,这个一年一度的盛会通常会吸引超过 4 万名股东来到公司总部内布拉斯加州奥马哈。

多数分析认为,今年的大会预计将集中在巴菲特接班计划和伯克希尔的一些投资计划上。而在今年的大会上,巴菲特也预计将首次回答来自卖方分析师的问题。

事实上,在巴菲特患癌的消息发布前,伯克希尔就已经表示将缩减今年大会的庆祝活动。其中之一便是取消了以往巴菲特和芒格一起参加的一个国际媒体新闻发布会。

巴菲特会否因病变得迟钝? 但据巴菲特的老朋友、《财富》作家卢米斯透露,巴菲特并未有什么变化,在诊断出来后那天,巴菲特还同美国乡村摇滚的老牌歌星、成功的商人和畅销书作家吉米·巴菲特一起吃晚饭。

去年第四季度,由于旗下多家保险子公司营业状况不佳,金融衍生品收益减少,伯克希尔公司利润降低 30%。去年第四财季该公司实现利润 30.5 亿美元,合每股收益 1847 美元,而上年同期利润则为 43.8 亿美元,合每股收益 2663 美元。

今年 2 月,巴菲特在给股东的年度信中表示,正在努力寻求推动公司盈利快速增长的收购机会。

点评

巴菲特认错的启示

作为一个在全球投资圈享有盛名的投资家,巴菲特的经典投资案例经常一次又一次被提及。然而,在如此光环之下,他却从不掩盖自己的失误。而从他阐述如上自己的失误中,我们又能得到什么启示?

东吴证券分析师王鹏认为,首先,在金融及大宗商品市场上,即使是绝对公认的高手,也需要对市场存在一定的敬畏之心。由于事前的调研与分析不可能完全覆盖未来一段时间的绝对干扰信息,因此某一投资分析的过时乃至错判自然无法避免。

在过去 47 年中,巴菲特所掌管的伯克希尔·哈撒韦公司,账面每股价值从 19 美元增至 99860 美元,年复合增长率为 19.8%。

这大概是一份任谁看到都会满意的成绩单。在如此光环的笼罩下,巴菲特先是撇开自己的身份,继而再撇开取得的成绩进行认错检讨,这种气度跟态度,更是让人的敬佩之情油然而生。

(本报整理/文)

延伸阅读 | YanShenYueDu

巴菲特致股东信承认“五大错误”

巴菲特致股东信中透露,即使伟大如奥马哈先知的股神巴菲特,也因为自身问题酿成了重大错误。

以下总结巴菲特主动披露的五大错误:

- 1、对房产市场过早乐观。 巴菲特在信中提到:去年,我告诉你们房地产复苏很可能在一年左右时间内开始。我错得离谱。
- 人们可能在充满不确定的时期搁置置业,但最终荷兰蒙会接管一切。在衰退期间,一些人最初的反应可能是暂时同居一室,但与对方父母同居一室很快会失去吸引力。
- 2、低估能源投资风险。 巴菲特斥资约 20 亿美元购买德克萨斯州公用事业公司 Energy Future Holdings 债券,但现在这些债券价值约 8.78 亿

美元,市值缩水约 56%。

他警告,如果天然气价格维持在目前水平,我们很可能将面临更多损失,金额甚至最终能够抹去目前的账面价值。

- 3、未听取反对收购的建议。 伯克希尔持股的一些公司并没有为公司带来很多回报。虽然巴菲特没有明确指出伯克希尔的制造业、服务业和零售业部门收益有哪些拖累,但他承认有少数回报不佳。
- 巴菲特对此解释说,自己误判了一些购买的公司,部分因为没有始终听从副董事长查理·芒格的话。 在进行一项收购时,我努力展望 10 年或 20 年,但有时我的视力已经差了,查理的更好。对我的很多错误收购,查理投票反对的次数更多。

- 4、高价持仓石油。 2008 年,伯克希尔持有康菲石油股份增加了 3 倍多,当时石油与天然气价格接近巅峰。 2008 年,我做了一些没头脑的投资。至少犯下一个重大错误,还有许多程度较轻的错误也带来伤害。
- 5、无药可救的纺织业。 巴菲特说,伯克希尔回购可能是自己最糟的投资决策。但巴菲特还没有提他 20 世纪 60 年代购买的新英格兰纺织工厂。他一直持有这家纺织厂,直到它关门大吉。巴菲特没有立即意识到纺织业注定会继续让他亏损。
- 2011 年,巴菲特表示,我做过的最蠢的事就是追求增长和扩大现有纺织业经营的“机会”。我还买了一家纺织公司。最终,我回过神来,首先买了保险,然后转到其他行业。

河南华达重工首批 HD3501 型宽体车下线

□ 本报记者 罗红耀
通讯员 刘武森

4 月 13 日,在一阵鞭炮齐鸣声中,地处洛阳市伊川县境内的河南华达重

工制造有限公司首批华达牌 HD3501 型宽体车正式下线。

河南华达重工制造有限公司成立于 2011 年 3 月 17 日,是伊川唯一一家专业生产宽体车的大型企业,计划总投

资 12 亿元,预计年产值 56 亿元,其中一期投资 6000 万元。一年来,该公司已成功研发出 HD3501、HD3506 两大系列宽体车型。

该公司具有雄厚的新产品开发能

力,并且拥有整车装配线、零部件加工线、检测线等先进生产线,年设计生产能力 1000 台,具备完善的质量控制体系,并已通过 GB/T19001-2008、ISO2009 质量管理体系认证,生产的产品已通过“国家工程机械监督检验中心”鉴定,确保了产品的安全品质。

该公司成立以来,秉承“以人为本,效率为先,质量为纲,创新为魂”的宗旨,以“同心协力、共创辉煌”为企业文化灵魂,引领宽体车生产制造市场向标准化、规范化道路健康发展,以优质的产品和贴心的服务赢得了客户好评,为县域经济和企业的快速发展做出了巨大贡献。

该项目的建成投产,填补了该县非公路矿用车的生产空白,标志着五车零部件和机械加工行业由初加工、零部件向整车生产的新跨越。

在下线仪式上,来自全国各地的百余家企业及地方有关部门领导到公司祝贺。



河南华达重工首批下线的 HD3501 型宽体车

风雨同舟、互惠互利,茅台集团技术开发公司奖励优秀运营商和经销商

实现厂商共赢的良性互动



茅台集团技术开发公司党政领导与受表彰的运营商、经销商共同憧憬美好未来。

□ 陈涛
本报记者 樊瑛 张建忠

阳春三月,美丽蓉城一片生机盎然,一个互利共赢的“茅台集团技术开发公司 2012 年经销商大会”在成都索菲特万达大酒店会议厅隆重举行,厂商齐聚一堂,建言献策,积极互动,标志着企业与运营商、经销商战略合作迈向了一个新台阶。这是茅台集团技术开发公司紧紧抓住贵州省委、省政府努力推进贵州白酒产业跨越式发展的大好机遇,充分利用品牌优势、资金优势、技术优势,强化企业管理,坚守产品质量,奋力开拓市场,推动企业团结、稳定、和谐、持续发展的重要举措。

推动科学发展 实现企业更大跨越

茅台集团技术开发公司书记、副董事长周思一主持茅台集团技术开发公司 2012 年经销商大会。公司副总经理杨盛勇就 2011 年市场建设、品牌运营等方面情况作讲话;副总经理陈华明就生产管理、食品安全等问题作讲话;副总经理王俊宣读《关于对 2011 年度优秀运营商、经销商进行表彰的决定》。

在热烈的气氛中,茅台集团总经理助理、茅台集团技术开发公司董事长胡本均指出,2011 年,在茅台集团的正确领导下,在各级党委、政府、社会各界的大力支持下,茅台集团技术开发公司大力落实科学发展观,进一步深化改革,强化管理,狠抓产品质量,巩固销售市场,聚精会神搞建设,一心一意谋发展,全力推动公司又好又快更好更快发展,自“十一五”以来实现了连续六年的快速发展。

胡本均强调,回首过去,技术开发公司与运营商、经销商建立起了一种兄弟般的情谊。在合作中厂商十分讲究互相尊重,首先看重的是人的品格,正是彼此高尚的人格铸就了合作双方亲密无间的合作关系,尊重、真诚和信任充满着美好的心灵,多年来,技术开发公司与运营商、经销商风雨同舟、互惠互利、实现了双赢。

加强紧密合作 迎接新一轮挑战

在会上,经销商代表积极发言,纷纷表示,以百倍的信心迎接新一轮的挑战,以更紧密的合作关系迎接一切挑战!

技术开发公司根据综合评议,结合日常考察情况,特授予五家表现突出的运营

商、经销商 2011 年度特别荣誉奖,以进一步巩固销售网络,优化市场资源配置,鼓励优秀运营商、经销商、提高销售积极性。贵州天朝上品酒业运营管理有限公司荣获“2011 年度销售突出贡献奖”;义盛发实业有限公司荣获“风雨同舟奖”;杭州广基贸易(食品)有限公司荣获 2011 年度“市场终端建设维护奖”;四川全家福酒业有限公司荣获“2011 年度销售突破奖”;义乌万事吉酒业有限公司荣获“2011 年度最佳诚信合作奖”。

技术开发公司希望受表彰的运营商、经销商与公司紧密团结在一起,不仅思想上要保持高度一致,而且行动上要保怔步调一致。既结缘茅台,当捍卫茅台。厂商必须坚定不移地共同维护国酒地位,坚定不移地共同维护国酒声誉,牢固树立“茅台发展我发展”的意识,像爱惜自己的眼睛一样爱惜国酒茅台,做好茅台的宣传者和保护者。要坚持走自主创新和依法经营之路,带头规范管理、依法经营、遵章守纪、照章纳税,切实做到不制假售假,不仿“茅”冒“茅”,不打茅台酒擦边球,自主开发品牌,规范使用茅台知识产权,积极维护和支持茅台跨越式发展,由此带动技术开发公司的系列品牌和企业不断发展壮大。

展望美好未来 实现厂商共赢

“抓好龙头品牌,培育自营品牌,带动其他品牌”是技术开发公司当前的品牌定位,宣传推广重点将放在重点品牌和自营品牌上,同时加大力度扶持二至三个已经具有一定市场影响力、具备爆发力的其他品牌。

记者了解到,2011 年技术开发公司面对日益加剧的行业竞争形势,理性应对,科学发展,经济指标全线飙升,再创企业历史最好成绩。生产量同比增长 20%;营业收入同比增长 48%;上缴税金同比增长 30%;实现“十二五”开门红。

技术开发公司党政领导班子希望受表彰的运营商、经销商珍惜荣誉,谦虚谨慎,戒骄戒躁,继续发挥市场带头作用,继续为茅台集团的宏伟事业增色添彩,为把茅台打造成为千亿级企业作出新贡献。

百舸争流,奋楫为先!胡本均激情满怀:虽然环境风起云涌,市场竞争变幻莫测,但机遇大于挑战,只要我们保持勇于历练的心态、拥有百折不挠的精神、始终奋勇争先的行动,我们的事业就一定能在风浪中平稳且高速前进,并终会走向一片海阔天空,实现厂商共赢。