

THE WHIZ KID

[美] 司徒延恩 著
张卓平 鲁显生 译

华尔街神童

GUIDE



华裔天才少年
股市淘金术

团结出版社

目 录

第 1 章 超越专业投资者/1

人们常说好的股票投资人都是最聪明的人,这纯属宣传,好的投资选择靠的是好的投资方式而不是纯粹的聪明。

第 2 章 股市投资的三条准则/11

令人吃惊的是许多人花在挑选吃哪一种比萨饼的时间比在股票上投资 1 万美元的思考时间更多。

第 3 章 股市的迷惑/29

如果挑选股票能套用一个完美的公式那该有多好啊!

那时候我想股价浮动是受某种神秘的内力影响,如果能找到这个秘密,那立刻就发财了。

天哪,那时我真幼稚!

第 4 章 如何找到好股票/41

在选择股票时,有那么多因素会影响最后的决定,你总能找到一条聪明有效并适合你自己的途径。你应该亲身去尝试,要记住最主要的是将自己的心得融于我所推荐的步骤中。

第 5 章 投资圣经/61

翻阅有关公司的文章只是第一步。你不必离开图书馆去继续你的调研,你可以多花几个小时在里面,最后一定能得出一个投不投资的结论。

第 6 章 数据中的金矿/77

分析潜在的股票商情数据时,我总感觉兴奋。你不能与数字进行争辩。当你评估公司的产品、管理和销售时,你是在一个艺术王国里;当你计算财务数据时,你便进入了科学的世界。

第 7 章 在熊市中赚钱/109

如果你按我的方法投资,你不必对股市多加思考。用华尔街的话说,我的风格是一种局部精选的方法,也就是说,正象你在这本书里看到的,我只注意单个公司的实力,而不怎么注意整个股市的涨落。

第 8 章 股市陷阱/119

轻信某个传闻使人很容易上当受骗。如果消息出自一位穿戴漂亮,貌似权威的人士——换言之,一位满头银发,穿着价值 1500 美元西服的老人之口,我们就会更加信以为真了。

不论何种建议——不作必要的研究,就轻易地接受,这正是通向贫穷的道路。

第 9 章 卖出的时机/143

确定什么时候卖是相当简单的。虽然卖是投资中最关键的部分,我仍然认为确定和购买最佳股票是区别爱好者和专家的标准。知道什么时候该卖比知道什么时候该买要容易得多。

第 10 章 有必要分散风险吗? /155

许多人的直觉告诉自己:我和你都无法准确预测未来,那么就让我们撒个大网,等待最好的结局吧。

当进入股票市场时,这种想法是最让人感到可惜的。我的经验是:那些热衷于分散风险的投资者都是对自己选择股票的能力信心不足的人。

第 11 章 我在股市淘金的故事/171

Best Buy:走运还是倒霉?

Chipcom:另一个迈克尔·乔丹式股票

布乐公司:一个理想的股票

第 12 章 如何投资共同基金/205

我们也许有一种错误的信念,认为专业管理人士比业余人士能取得更好的投资收益。我想说,普通投资者们只要愿意花费一点时间专心研究并且按照这本书的指导去做,他们最终会取得比那些专家们

更好的结果。

第 13 章 带来暴利的四种股票/227

我们的目的是在股票投资中找到迅猛上升的股票。如何达到这一目的取决于我们自己的个性和品味。

成功之路可以被清晰地划分为四种类型。

第 14 章 空前的赚钱机会/259

谈到技术股票，我不得不告别我的英雄们。沃伦·巴菲特和彼得·林奇都不很热衷技术。尽管我尊敬这些人，但你不能回避现实：对他们来说，技术革命来得有点晚了。他们可能多少有点害怕。

第 15 章 真正的秘诀/291

重点不在于你是个孩子还是成人，要想在股票市场上获得成功，你只需用独特眼光观察一切，你可以利用周围看到的一切做出投资决策。

第 1 章

超越专业投资者

人们常说好的股票投资人都是最聪明的人,这纯属宣传,好的投资选择靠的是好的投资方式而不是纯粹的聪明。

股市暴跌后的反思

我最初对股票市场发生兴趣是在大多数人以为华尔街已经灭亡的那一天：1987 年 10 月 19 日。

我一向都很注意新闻，例如核战争的威胁，中东的不稳定，温室效应等等，但从没有一件事能像股市暴跌这样引起我如此大的兴趣。我惊奇地发现，在一天中，道·琼斯指数竟能下跌 508 点，不仅如此，我简直不能想象 5600 亿美元就如此消失在空气中了。

媒体将那一天称为“黑色星期一”，我却称之为我的“猛醒”日，就在那一天我决定要学习关于股票投资的一切。

那时我正好 9 岁。

我完全被股票市场吸引住了,如果我的父母找我的话,他们会去我们当地的查尔斯·舒韦伯办公室,那是我最喜爱的场所——每天都在那儿观看墙上股价的变动。从舒韦伯公开的股价表中,我学会了如何提炼出大量的市场信息,同时,我也去图书馆借阅一些投资方面的书或收集一些关于上市公司的信息。

我做着极大的梦:我的目标是成为亿万富翁投资者沃伦·巴菲特(当代股王,世界首富,个人财富逾 166 亿美元)或神话般的股票投资人彼得·林奇那样的人,我已经迫不及待地想开始我的事业了。

但我的父亲并不像我那样沉迷于我的梦想中。他以典型的孔夫子方式教育我要耐心,并强迫我更全面地研究股票市场,直到 14 岁我才终于被允许做我的第一次真正的投资,我用从祖父母那里得到的 700 美金买了 Cybertek 的股票,那是一家位于达拉斯为保险公司制作电脑软件的公司。因为我当时还不够法定的投资年龄,我不得不请我父亲帮我下定单,这是一个不错的选择,在以后的 3 个月中,Cybertek 上涨了 114%。

我挑选 Cybertek 使父亲对我的投资能力有了几分相信,但我仍不得不向他证明那不光是靠运气,我向他证明我为选

择这个公司做了大量的工作。在一本电脑杂志上读了关于这个公司的一篇文章后,我对 Cybertek 做了全面的调研,我计算了公司的市盈率和面值,估测了未来的增长率,并对整个市场状况做了评估。我想向父亲显示我头脑运作的过程,最终他被我说服了,承认了我很有投资的天赋。随着我投资技巧的提高,在 Cybertek 之后,我又成功地选择了一系列好的股票,在本书的后几章,我将具体地介绍我是如何挑选股票的。我希望我举的案例能帮助你们成功地选择你们自己的股票。

超越专业投资者

在我 15 岁的时候,父亲允许我为家里人建立一个私人的投资基金。我写了一份详细的招股说明书阐述了基金的投资策略,所承担的风险,每股成本以及回报预测。我这次以我个人的声誉冒了险:我将这个投资机会命名为“司徒基金”。

从我的姐妹、叔叔以及表亲那里募资实在是不容易,他们都知道我投资 Cybertek 的成功,但每个人都不愿拿出手中的钱。不过,最终他们还是被我锲而不舍的精神感动了。我需要他们的钱,而且是急需。如果他们说“也许”或者“我们以后再说”,我一定会再给他们打电话提醒他们我不会放弃的。

我的表兄哈里给了我一张 500 美金的支票。不过他警告我,如果赔了他的钱,我必须为他的草坪剪一辈子的草。

我的基金总共募集了 23000 美金左右,其中父亲投入了大约一半,以华尔街的标准来看,我知道这不算什么,但我坚信关键不在于有多少钱而是如何去投资,并不是每个人都能拿出上百万来投资股票的——对我的家庭来说这是根本不可能的,但无论你有多少钱,每个人都喜欢最高的回报率。对每个投资策略的最真实的考验就是其相对增长率。

我很高兴直到今天我的表兄哈里仍然在自己割草坪。他的投资我一分钱也没有赔,实际上,我使他比原来富了许多。

从一开始,我的基金每年的回报率都在 30% 以上。1993 年我 15 岁的时候,司徒基金增长了 38%,超过了 90% 以上的超级增长基金的表现;1994 年我 16 岁时,我的基金回报率有 33%,超过了 99% 的与我基金同一档次的其他基金;在 1995 年第一季度,我的基金年平均回报率在 34% 左右。

我对我 1994 年的表现特别自豪,读者可能记得那一年对股票市场来说是非常糟糕的一年,大多数人不得不挣扎着保持持平,许多股票都暴跌。整个年度道·琼斯指数才涨了 2%,一般的投资基金都赔了钱。

在 1994 年 3 月,华尔街导报听说了我的事迹并派了一位记者来调查一个十几岁的孩子怎样获得如此高的回报率。在

一篇头版文章中，他们说我的成功是对华尔街专业投资人员的讥讽，在这篇文章发表以后，我收到大量的信和电话。全球各地许多投资者都希望我来管理他们的资金，所有加在一起，我的司徒基金收到了 100 万美金以上的投资许诺。

我不禁有些飘飘然了，多亏父亲使我回到了现实中来，他没让我接受一分钱，因为他认为替别人管理 100 万美金对一个 16 岁的小孩来说责任太大了，他再一次对我说“多学学，要耐心”。

这篇文章也带来其他的不利影响——并不是每个人都愿意输给一个 16 岁的小孩的。我从那些经常泡在舒韦伯办公室的常客中受到了一些嘲弄。那些常客们在那里消磨时间，开开玩笑，谈谈自己的得失。当一个阴沉的老人问我的基金表现如何时，我仅仅告诉他我最新的计算，那时我全年赚了 40% 左右。

“真令人吃惊，”他讥笑着说。

对此我一点儿都不感到惊讶，但我也没有和他争执，我了解他这种人，他是老派的典型，认为那些能从股票投资中赚钱的聪明人一定是打着昂贵领带，穿着 200 块钱一双鞋的成年人。他这种人认为小孩子根本就不应该在一个电子股票报价器附近出现。

刚刚开始投资时，我期望每年的回报率都在 30% 以上。我

总在期望着更大的成功。当我刚刚意识到钱的价值时,我想成为全球最富的人;当我接触了经济学以后,我又想成为诺贝尔奖得主。所以当我开始在股票市场投资时,我真的期望每年的回报率在 50% 以上。但是,如果要达到 50% 以上的回报率,那就不能犯一丝错误或者冒太大的风险。

尽管我每次都设立最高的目标,我并没有要强迫自己达到我的目标。有时我能达到我的目标,有时不能。我知道有时退一步是必要的,如果能保证回报率在 20% 到 40% 之间已经是相当不错了,而达到这样的目标也就允许你犯几个小错误。

另一个使我降低最初期望的原因就是由于我在用他人的钱投资,而且这不是随便一个其他人的钱——这是我家人的钱!我绝对不希望永远替我表兄割草坪,我更不希望让家里每个人都得心脏病。因此我降低了我的期望,学会了在冒低风险的情况下争取大的回报率。

建立一个好的投资方式

股票要比一般人想象的简单得多。

这里我想向大家介绍我是如何投资的。你们可以发现我的投资方式与我的处世之道有许多共同之处。我还只是一个

未成年人,但我了解了许多股票市场的情况,又融入了一些常识,这就是我的投资方式,非常简单。

首先,忘记人们常说的好的股票投资人都是最聪明的人。这纯属宣传,好的投资选择靠的是好的投资方式而不是纯粹的聪明。

我敢说如果遵从下面的三条准则,每个人都能成为一个好的投资人:

- ①培训自己;
- ②独立思考;
- ③要有逻辑性。

如果你想在股市中赚钱,那你必须好好培训自己。你要尽可能地学习一切——不仅仅是关于投资,而且要包括新闻、历史以及经济,这还不是全部,你还必须知道你所在地区商场中发生的一切。人们议论最多的是哪些商店? 哪些商品供不应求? 要注意观察并且尽可能理解更多的信息。

在你去掌握所有最新发展的同时,你必须用冷静独立的目光来观察,你大概听说过许多跟着市场大势走的故事。但如果你坐车上坡的话,也很容易就跟着它一起滑下坡来,我坚信一定要找自己的路,领先于他人。找那些在人们追赶潮流时被忽视的好的公司。

下面这条也许很明显但我不得不再强调:在你和市场的

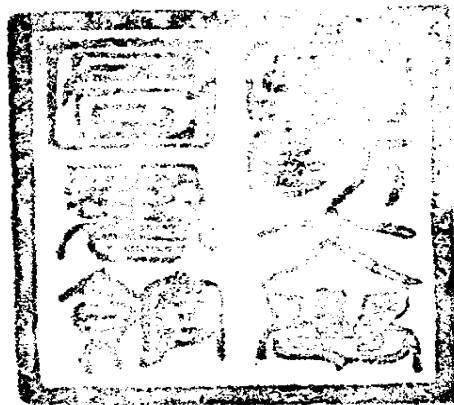
所有接触中，一定要用头脑去思考，没有任何一样东西能代替逻辑思维，如果你能保持冷静的头脑，仔细考虑每一件事，那就能避免沉重的损失。周密的思维和普通常识将给你丰厚的奖励。

我的投资哲学完全包括在以上三条准则内，我的目的就是要帮助你掌握其中的含义。在这本书的余下部分，我将向你展示我如何依赖它们，我将带你重走我的学习过程，你将看到我如何建立我的投资方式。我将向你展示我的思维方式——如何选择并交易股票。我希望这样的讨论能为你排除一些疑难，我毕竟在不久以前才以一个初学者的身份投入股票市场，当你了解我从一个什么都不懂的小孩成为一个专家的过程中，我希望我所遵从的路标也能将你引上正确的方向。

第 2 章 WWW.MicroBell.COM

股市投资的三条准则

令人吃惊的是许多人花在挑选吃哪一种比萨饼的时间比在股票上投资 1 万美元的思考时间更多。



WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

股票就像棒球卡

大多数四年级的小孩忙着在他们的本地报纸中找漫画，但在黑色星期一之后，我就仔细地查阅我家每份报纸上的股价表和所有其他的市场报告。

父亲告诉了我所有他对股市有限的了解，记得在股市暴跌很久以前，我问他什么是股票，他把股票比做棒球卡（棒球名星卡片），尽他最大能力做了解释。但当时我们俩都没有意识到这是一个多么好的比喻。

小孩儿们知道为什么棒球卡的价值会变，然而他们对股票市场的变化一点儿都不懂，但是两者在许多地方都十分地

相似。首先，你可以为同样的原因收集棒球卡和买股票：取乐及赚钱。当然，每个人都想要最好棒球员的卡片；同样，每个人都只想投资于最好的公司。当棒球员表现好的时候其所对应的棒球卡的价值也会上升，这就如股票价值也会随着公司的昌盛而上升一样。无论是收集棒球卡还是股票投资，我们都想争取最好的长期效益，都想长期保存你的棒球卡和股票，希望两者都能出现另一个米基·曼特尔（美国著名职业棒球运动员，能左、右手击球，共累积打出 536 个本垒打，1969 年退出棒球运动）。

那就是父亲对于股市的解释，好像不怎么深。但对于一个对金融业务并不是太感兴趣的人来说，父亲已经解释得很清楚了。对于他来说，金钱的用途就是来付帐单和照顾好家庭。除此之外就毫无用处了。

但我需要更多信息，我父亲或当地报纸已无法满足我的需求。当我 10 岁上五年级的时候，我就开始从《华尔街日报》、《幸福》以及《福布斯》等报纸杂志中取得信息。

我阅读这些金融刊物纯粹是从兴趣出发，这方面我和父亲很不像。我爱钱，这点我从不否认，但是我想如果股市不是这样吸引我的话，我是不会在股市投资的。

股票交易就象玩强手棋游戏，唯一的区别是：股市的输赢不由掷（骰）子决定，而完全在于你掌握多少信息。

第1 准则：培训自己

我父母总是向我强调教育的重要性，我的家庭在很大程度上受传统中国文化的影响，特别是孔子的儒家思想。儒家思想中的一条就是强调教育的重要性，活到老，学到老。教育的目的是为了提高人的心智，改善人的性格，这应该是和现实生活中赚钱毫不相干的。

从某种意义上说，我利用我所受的教育来赚钱是忽视了孔子的儒家教导，孔子不会同意我的做法，我父母有时也不同意。

但是，我强烈地渴望要了解这世上发生的每一件事，我所需的信息不仅仅限于金融和商业方面。一个投资者不能错过任何新闻，无论它来自世界哪个角落：华盛顿、伦敦、东京或是加德满都，任何新闻都可能影响到你的投资决定，而且更重要的是，它可能会决定你的成功与否。除了报纸和杂志，我还读了许多关于投资方面的书，现在我先简单介绍一下，以后在我谈到投资选择方面时会具体谈到。

有四本书对我的影响最大：

*《漫步华尔街》，彼得·林奇著

*《聪明的投资人》，本杰明·格拉姆著

*《好主意：现代华尔街的奇异发展史》，彼得·伯恩斯坦著

*《金钱的主人：9个不凡的投资者，他们成功的投资策略以及如何能为你所用》，约翰·特雷恩著

其中彼得·林奇对我的影响最大。他的书是我在很小时最先读过的几本投资指导书之一，他对评估公司的价值提供了简单而又有常识性的建议。如今，每个人都应该记住他那条杰出的、显而易见的原则：“如果你喜欢公司的产品，那就应该喜欢公司的股票。”

本杰明·格拉姆也对我有很大的影响。然而，我对许多他预测公司未来发展的手段并不完全同意。他买卖股票的决定完全基于公司的财务数据，但我认为了解公司的无形资产和审查其财务数据同样重要，对一家公司的全面了解必须包括对其财务数据的研究，再加上对整个公司各方面的客观看法，但千万不要错误地领会我的意思：我丝毫没有轻视格拉姆先生著作的意思，包括“聪明的投资人”以及“证券分析”，他被认为是有史以来最成功的投资人之一，被誉为“价值投资”之父，所谓的“价值投资”是指收购股价低于公司资产值的投资方式。

尽管彼得·伯恩斯坦的著作对我的直接影响比较小，但

是它教会了我如何对一个股票做调研以及如何分析市场概况。我认为这是一本制造出今日华尔街的所有投资理论的历史教材。约翰·特雷恩的《金钱的主人》对比了包括沃伦·巴菲特、本杰明·格拉姆、菲利浦·费舍尔、约翰·坦普莱顿和罗·普赖斯等在内的 12 位出色的投资人的风格。在他的另一著作《新金钱主人》中,特雷恩又拓展了他对出色投资人的分析。这本书中详细介绍了乔治·索罗斯、约翰·那芙、詹姆斯·罗杰斯、彼得·林奇及迈克尔·施泰因哈特等人的事迹。我觉得这些著作都有很强的教育意义。他们磨炼了我选择公司和权衡风险的知识,通过阅读这些书,可以了解到为什么这些投资高手会选择某些投资方式而抛弃另外一些。

这些书和其他的书籍,使我踏上了了解股市投资的道路。我渐渐学到了在华尔街人们用来赚钱的投资策略或技术,我从不依靠试验或失败来测试每一种方式,而是利用常识从所有我学到的东西中选择吸收。

我没有一个包罗万象的理论能使你只需输入几个变量就行了。那样太无聊了,没有人能指望依靠固定程序而成为一个出色的股票投资人,每个人必须用他的头脑去思考。

别太看重标签

华尔街那些爱给所有东西下定义的所谓“专业”人员大概会把我的投资风格称为“增长股投资”，也就是说我通常都投资于被低估的高增长型股票，这一点在以后我会详细介绍。增长股是指那些不受大经济环境影响并能保持高收益的股票。一般来说，无论经济状况如何，人们对药物总有一定量的需求，所以制药公司都被认为是很好的增长型股票。这些公司的收益也往往高速增长。

尽管我偏爱增长型股票，但我并不局限于此，如果我找到个价廉物美、又有潜力的周期性股票，我也一定会买的。周期性股票是指那些对宏观经济变动比较敏感的股票。汽车制造业就是一个很好的例子，他们收益的浮动完全受经济好坏的支配，当光景不好的时候，人们就会推迟或不再买车，那么汽车制造业的效益就会大大受损；而在光景好的时候，汽车消费就会上升，这有助于提高厂商的收益。公司的效益是决定其股票表现的要素，好的效益会吸引投资者，从而提高股价，每个人都想买赚钱公司的股票。相反，效益不好会使投资者却步，致使股价下跌。谁会在一家不赚钱的公司中投钱？

我很早就知道要做一个好的股票投资者必须掌握一些经济常识,宏观经济的变化多少会影响你所投资的公司。所以了解经济潮流变化对于一个投资者来说是必不可少的。

我翻阅了许多关于伟大的经济学家的书,被他们思想的深度、广度强烈地吸引住了。经济当然不光影响到股市,它也是我们社会的基石,它支撑着政治、种族关系以至于环境等一切。我非常仰慕那些伟大的经济学家,例如亚当·斯密、卡尔·马克思、约翰·凯恩斯、约翰·加尔布雷思、米尔顿·弗里德曼以及保罗·塞缪尔逊,他们正是我梦寐以求要变成的人物:有着丰富的知识,有创造力并且有逻辑性。

跨越路障

如果说从书本杂志中掌握有关投资的一般常识还是比较容易的话,那么从中筛选出做投资决定所需的专业性的、最终的信息就很不容易了。好的投资方式需要一种书本上学不到的、只有自学才能得到的知识。你要学会如何去挖掘你想投资的具体情况,在以后关于如何分析公司的章节中,我会更多地介绍这种知识。

值得指出的一点是,收集信息需要无比的耐心。以我为

例,我不仅仅受限于我的年龄以及缺少对金融骗局的经验,而且我更受限于我的父母。很长一段时间,他们曾试着不让我接触股票市场,他们劝我如果要进入商界,为什么不试着成为一个会计?他们担心如果我做股票交易的话会最后破产而一文不名。对他们来说,华尔街不过是一个巨型赌场。

为了防止我的野心,父亲设制了一套严格的规矩。他不给我钱买有关金融方面的书刊杂志,这些都必须从我零用钱中扣。家里也不许装有线电视以防止我看CNBC的金融报道,而且,我被禁止使用电脑来了解金融或商业新闻。

这些限制使我更重视所得到的信息,也使我不得不想办法“绕道走”。首先,因为舒韦伯有公众电脑,于是我不可避免地成为那里的常客。

因为我实在没钱买我所需的出版物,因此,我不得不经常借用图书馆的设施,我很快就发现图书馆提供了一个现代投资者所需的一切。馆内收藏的报纸和杂志简直太好了!不仅如此,投资者还可以用馆内收藏的《价值线》及标准普尔(S&P)指数报告来查寻公司的金融数据,也可以找到数不清的公司年度报表以及公司报给股市管理委员会的10-K报告。总之,图书馆内充满了股票投资者所需的无价信息。

我很感激父亲对我的严厉,他制定的规矩使我不得不最大限度地利用我能找到的信息来源。由于他的严厉,我学到了

如何充分地使用图书馆,也磨炼了我调研的技巧。我掌握了许多在比较轻松的环境下学不到的知识。我能诚实地说,如果我从来没有进入图书馆的话,我所挑选的赚钱股票中的 1/3 都不可能被我选中。

第2准则:独立思考

多少年来我有许多心目中的英雄。比如,在我8岁时我非常崇拜里根。每个三年级学生都想当美国总统或成为一名职业棒球队员。我的第一个真正英雄是唐纳德·特拉姆,以一个孩子的目光来看,他拥有一切:数以百万的美金、引人注目的生活方式、游艇以及上流社会中稳固的一席。我买了与他有关的一切,包括他的书、他的游戏等等。现在我仍然崇拜他,但已不如过去那么强烈,生活中每个人都在走不同的路,他做房地产,我做股票。

其他的英雄,除了彼得·林奇和沃伦·巴菲特,还有密歇根大学狼队的棒球选手杰伦·罗斯和国际象棋冠军波比·费希尔。我之所以喜欢杰伦·罗斯是因为他毫无恐惧,他有一种与众不同的气质,他不仅仅是个伟大的球员,而且最令人钦佩的是在关键时刻能无畏地向前走。至于波比·费希尔,我喜欢

他的毅力，人们都知道他从不考虑除国际象棋以外的任何事，每天他都要下 17 盘棋，衣食住行都离不开国际象棋。当一个记者问他生活中有什么遗憾时，他的回答是“棋下得不够”。

我所喜欢的英雄们都有一个共同特征——自信。他们从不怀疑他们所选择的行动，为取胜能付出一切，而且在压力下更为出色。股市投资者们应该从中吸取一些经验。

个人崇拜是一件有趣而刺激的事，但所有人中对我影响最大的莫过于我的父亲，从他那里我养成了一个最宝贵的习惯：独立思考，这是我在股市投资的准则之一。

生活的艰辛使父亲具有很强的独立性。他生于中国南方，1949 年，刚刚 6 岁的他随家人去了香港，而 17 岁时就独自来到美国寻求“美国梦”了。

他首先来到底特律，一面勤工俭学，一面读中学、大学，先后做过餐馆侍者助手、侍者等。这段日子他住过教堂，还住过餐馆上面的小房间，后来在几家工程公司工作过后，他自己出来干了。有了自己的公司他就不再需要向任何人汇报了，这需要花费大量的精力，但还是很值得，因为他有了自主权。

我母亲也饱尝了生活的艰辛。她 3 岁时父亲在二战中死去，外祖父的祖上都是香港海员出身，在往英国运送武器的途中，他的船被德国鱼雷击沉。他的死使外祖母经济上非常拮据，尽管我母亲读书非常好，却因为经济原因而不能上一个好

大学。于是她上了一个便宜的学校而成为一名护士。最后妈妈和外祖母一起移民去了加拿大，外祖母现在仍和我们住在一起。

我的姐姐和我也都完全不同，姐姐凯瑟琳有着非凡的艺术天分。她15岁时就是一个赢得许多奖状和荣誉的钢琴家、画家了，18岁时成为被国家艺术发展基金奖励的52位艺术家之一。她在密歇根大学拿到艺术学位后继续在那里攻读文学创作硕士学位。同时，她还得到了一笔写小说的赞助。

我的另一个姐姐，克丽斯蒂，是我们姐弟3人中最有学习天分的一个。尽管我们3人数学都不错，而她对理工科的掌握能力我和凯瑟琳都无法比拟，她目前正在密歇根大学工程系就读。

在像我们这样一个五颜六色的家庭中，每个人都能健康地成长并保持其独立性。我们总是知道我们想要什么，也从不为发展我们的兴趣而感到害羞。这就使我能接触到许多不同的想法。不仅如此，我还可以坚持自己的想法，不必随波逐流，这对一个股票投资者来说是非常重要的。

每个孩子一个“游游”玩具

如果说我的姐姐很小就表现出了她在绘画方面的天分的话，那我也从小显露出商业方面的灵气。我 10 岁时做了第一笔生意，而且也不是一般小孩子做的那种卖柠檬水的生意。

那时，在我就读的小学，“游游”玩具非常受欢迎。不过对于“游游”玩具迷来说，牌子是很重要的，一定要是邓肯牌的，因为许多小孩都爱买，邓肯牌“游游”玩具在我们住的地区已经供不应求了。于是，我调查了一个季度后发现离我家几英里外的一个商店卖这种“游游”玩具。

我立刻就将我的计划付诸行动：每个想要邓肯牌“游游”玩具的小孩都得下一个订单，而且要先付款，其中包括一些手续费和汽油费。每周一次，我将所有的订单交给母亲，她会开车去那个商店按订单量买进邓肯牌“游游”玩具。

这桩生意非常成功：没有人知道我从哪里买到这种玩具。即使有人知道，一个小学学生也不可能自己走那么远去买，他将不得不求他母亲开车带他去。如此算来，我的要价实际还是很合理的。

我总共赚了 20 块钱，这对 10 岁的小孩来说已是一大笔钱

了。但是我所得的经验远超过我赚到的钱的价值,从中我粗略地体会了供需理论,而且也得到了对股市投资有帮助的经验。

我的邓肯牌玩具经历教会了我要有创见,有想像力,并要能抓住时机。我指的是:如果感觉某一事物有潜力,就一定要去努力,但事先一定要做好调查研究。能发现其他人没有的信息——如附近可以买到大量的邓肯牌玩具——这就是我孩童时成功的秘诀。

寻找刺激

我总是交些标新立异的朋友,有些朋友会被人们认为是不良少年,或者是那种车库摇滚乐队的成员,或者是玩滑板的“坏小孩”。星期五和星期六的晚上我们常常聚在一起。老实说,城市近郊对小孩们来说真没太大意思。特洛伊是在底特律北方 30 英里的一个典型近郊区,有许多新建的大房子。我和朋友们经常去附近的皇家栎树园,那里有一个商业区,包括许多唱片店、俱乐部和咖啡厅。

我和这些朋友合得来是因为我们一起长大,但更主要的是因为我们个个都想与众不同,在生活中都喜欢标新立异。我的朋友们把他们的创造力用于音乐,而我却用于股票投资。很

长一段时间,他们都不知道我投资股票,这是我私人的小秘密。在许多人眼中,股票投资是根本不应该出现在一个小孩的生活中的,因此,我也尽量不把两者混在一起。

尽管我野心勃勃而且在股市投资中很成功,但我仍然只是一个典型的中西部小孩。虽然我父母的根是在中国,但我是在特洛伊出生长大的。我很幸运能从小受到孔夫子思想和美国中西部价值观两种文化的熏陶。孔夫子的价值观与爽直实惠的中西部价值观相辅相成。尽管我有时会取笑特洛伊,但我仍然热爱特洛伊的平凡,就像沃伦·巴菲特热爱他的出生地奥马哈一样。

第3 准则:要有逻辑性

我的投资理论中最容易被忽视的恐怕就是对有逻辑性的要求。哲学家们发明了许多关于逻辑思维的复杂理论,但我并不是要求大家都运用哲学上所谓的逻辑思维,也不需要高等数学、微积分或原子物理方面的知识。本杰明·格拉姆曾说过,如果评估股票时要用超过加减乘除以上的数学,那么这种评估方法一定是错误的,我认为很多时候加减乘除都不需要。

我所指的逻辑主要是生活中的常识。最好的股票投资人

都属于头脑清晰型,他们做出一个决定的每一个思维过程都能一步步地写出来。

有逻辑性意味着要周密考虑每一个细节,匆忙中做出的决定大多经不起逻辑的推敲。许多投资者都轻信于他们的经纪人而不仔细分析他们所说的话,这很不明智。令人吃惊的是许多人花在挑选吃哪一种比萨饼的时间比在股票上投资1万美元的思考时间更多。去了解一个公司的现状和未来必须使用逻辑思维,这就意味着去了解公司到底做些什么以及消费者对其产品的看法。如果你经常到野外宿营的话,那你就知道什么牌子的鞋子是最好的。如果这样,你就已经在挑选一个好股票的过程中迈出了第一步。

现在让逻辑引导你进行下一步的分析。如果这个牌子的鞋子是最好的,那你可能已经找到了一个最强大的制鞋商。那么,整个市场对鞋子的需求是否在增加?你有没有看到这个鞋子的广告?人们是否是在议论这个牌子?如是这样,并且你肯定这个牌子的鞋子最好,那就能得出一个结论了。你就可能在华尔街分析员做出报告之前好几个月就发现了该公司销售的潜力。如果你对自己的分析有信心并买进了这家公司的股票,那就可能赚不少钱了。这就是运用逻辑的结果,你可以表现一下自己了。

我一向对人们做决定的过程非常感兴趣,当然,最好的决

定是逻辑性的决定。但可以想一想每天每人要做出多少个决定,多少次运用逻辑。我经常在想这些决定到底是建立于什么基础上的,而我们又是为何做出这些决定的?

答案其实可能很简单。我们每一个决定都是为了让自己更开心一些。在这一点上每一个决定就像吃比萨饼或给女朋友买项链一样普通。你可能仔细地权衡了一下,决定花一些钱可能让女朋友更开心,于是自己也更开心了。

买股票其实和每天我们做的其它决定一样,这不应被视为一个不可逾越的障碍,就像决定要不要带伞去上班:仔细考虑一下所有的可能性,比较一下概率,从而得出一个结论。你最后的快乐取决于你的决定——无论是买 300 股福特汽车的股票还是要不要带伞。

但有时逻辑也会害人。有些事根本毫无逻辑可言。例如,为什么我最早对股市感兴趣是在股市大跌的时候?如果投资是为了赚钱,那么当每个人都在赔钱时为什么我独能看出股市上扬的潜力?

这可能就是逆反心理。1987 年股市大跌时我就觉得是一个买入的大好时机。股票太便宜了!除非你对美国及其经济体制毫无信心,否则你就不可能不碰股市。事实证明我是对的,那年余下的时间股市都在涨。记得那时我才 9 岁,没有一分钱可以去投资,不过,我若有钱,我一定知道应该在哪里投资。

第 3 章

WWW.MicroBell.COM

股市的迷惑

如果挑选股票能套用一个完美的公式那该有多好啊！

那时候我想股价浮动是受某种神秘的内力影响，如果能找到这个秘密，那立刻就发财了。

天哪，那时我真幼稚！

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

耐心是一种美德

人们对年轻人性格的某些看法是对的：我们缺乏耐心，并且对事物只具有短暂的注意力，我们随时会改变自己的主意，我们不喜欢单纯地等待事物的发生。

在我做股票投资的初期，短期投资是仅有的办法。我不能忍受在长达 30 年中我的资本搁置在一个地方，即使 2 年也不行。对一个年轻人来说，2 年是一段无限长的时间。

当我缺乏资金，而仅有的依靠是向父母要几块钱时，我怎能期望锁住自己的基金呢？并且，我仅有的那点钱得用很长的时间才能变成任何有价值的东西。再说，当年轻人可以把钱花

在一副网球拍或一个立体音响并且马上就能用它们时,还有谁会投资呢?

短期投资其实只是有钱人的选择。不要忘记在华尔街的戈登·盖克,他在短短的几小时里就挣了几百万。到处可以看到一本书或一本杂志在向你喊叫:“我是怎样在短短的 3 个星期里把 500 美元变成 300 万美元的!”对一个想做大事的孩子来说,这是多么大的诱惑力啊。

你也许会想像我这样一个孩子一定会是一个鲁莽的投资者。

再想一想。

年轻人也有他们的优势。因为我们年轻,我们享有可以不必跟时间赛跑的奢侈。这就是一个像我这样的年轻人能够完全了解一项长期投资策略的哲学原因。

沃伦·巴菲特和彼得·林奇治愈了我的错误观念,这个错误观念就是:你需要在短时期内获得惊人的利润。沃伦·巴菲特是在长期投资里赢得了他的财富。现在他被认为是美国最杰出的投资者之一——自然也是最富有的人之一。最重要的是,他并非生来就有钱。我从他那里学到了很多,我所赚得的利润就是对他的投资方式的最好证明。如果我是一个愚蠢的交易商,我会以每股 21 美元的价格买 100 股像电子艺术公司这样的股份,然后我会以每股 23 美元的价格卖出。等

它下跌到每股 21.5 美元时,再买回它们。

这样看起来好像我知道自己在干些什么,而且是在赚钱,但是,我的利润实际上很低,特别是在扣除佣金之后。

当我看到做电子游戏机的电子艺术股票从 21 美元涨到 30 美元时,我感到了买进并持股等待的优越性。如果我在第一次以每股 21 美元的价钱买进后坚持的时间长一点,我的利润会更高的。

从那以后,我停止了短期交易。自从转变成长期投资的策略后,我的收益很快就从我每月的佣金结算表中反映出来:我的利润戏剧性地增加了。永远不要忘记:在股票市场中,时间是你的朋友。

我真希望 1919 年可口可乐公司股票上市时我在场。如果我当时用 40 美元的价格买了 1 股,然后用这股的股息再投资并且把这些年所有配发的股份都保留下来,我早已是一个有钱人了。到 1995 年的 8 月份时,我投资的 40 美元单股会变成 47,904 股价值 320 万美元。这样获得的高额利润证明了我父亲的一句格言:耐心是一种美德。

不是每个人都具有买像可口可乐公司这样的股票并且长期持有的远见,但是每个人都具有从长期投资中获益的机会。如果你处于中年或者你生命中的黄金时代,你最好的赌注就是买进并且持股等待。现在对许多投资者来说,即使是 5 年期

限的投资也比瞬间的投资受欢迎的多。

请考虑一下：假设你自从 1926 年以来购买了所有 S&P 股票指数的股票，你会获得每年平均 10% 的利率，这还包括一些像 1931 年这样可怕的年景，那时指数下跌了 43%。

长期投资把你从每天观察市场的精神压力中解脱出来。每天晚上报纸和电视都会报导有广泛影响力的工业平均指数的最新涨落。有时市场晴雨表的猛烈摆动使你忧虑地感到对自己的打击。但是，如果你只在有殷实基础的公司做长期投资，道·琼斯工业指数的变化对你来说只不过是一些枝节问题。

为什么当大多数人同意他们仅仅是随意行动时，你却要使自己陷入短期价格变化的恐慌中去呢？如果莎士比亚曾经是华尔街的分析家而不是伊丽莎白时期的诗翁，他也许会把市场的每日起落描绘成像声音和狂怒这样不代表任何东西的东西。

把这些伤人脑筋的问题留给玩大钱的华尔街商人吧。他们不放过任何市场的变化以寻求快捷的利润。当然他们也冒着很快输掉的风险。

市场短暂的变动仅仅反映了投资者们的心理。对比来看，长期投资价格的运动是一个公司表现的直接结果。如果你选择强大的公司，它们将会逐年壮大，其股票市值将会上涨。它

们将能在不景气的经济时期度过难关并且会反弹。

风险和安全

当你购买股票时，你是购买公司的一部分，你的财政命运是和这个公司的命运紧紧联系在一起的。让我们以具体的方法来考虑这个问题。假如你所在地的旅行社出卖股份而你买进了一些。你一直很喜欢这个旅行社，所以因为以下的几个原因决定要冒这个险：该公司地理位置优越，交通便利，车辆及行人川流不息，高档次的旅行服务项目和服务质量，管理优秀等等。

但是，在你投资后的最初几个月里，生意很不稳定。你在过去几年中亲眼所见的大量的顾客渐渐稀少。看来许多人都担心潜在的经济萧条，所以推迟他们的度假。甚至生意上的旅客也减少他们在旅行社的因公外出。利润不再像上一年那样增长。

如果你的发展计划是短期的，你便会担心。但是你有更远的目标。你坚信公司的基本实力。你决定不理睬眼下的状况。你收起你的股份证，把它塞到你的玩具箱底层。你可以把它留上5年。

到那个时候,通过几个经济周期的运转,旅行社不但在低谷中死里逃生,而且在景气的时期还扩大了发展。现在它拥有了以前 3 倍的产业。你的长期投资赌注证明是有利益的。你卖出几个股份,并给旅行社打电话。你要把收入花在去塔希提岛的几星期度假上。

还有另外的原因促使你买进并长期持有股票。长期投资通常付给中间商少量佣金。我为学到这一点付出了代价。如果你经常交易,你需要比长期投资者得到更高的利润才能赚到一样的钱,那是因为中间商的费用将占有你收入的一大部分。

举个例子,长期投资的拉里,是一个聪明的投资者,他买进 1 万美元的 Sure-Bet 股票,为了购买这些股票向他的中间商支付了 4% 的佣金。他把 Sure-Bet 的股票留了两年,每年看到它上涨了 15%。然后,他把股票卖出并且在卖出中付出另外 4% 的佣金。他所有的利润,除去他付的佣金,是 12,188.16 美元。现在让我们看看短期投资者会发生些什么。短期投资者谢尔曼也有 1 万美元来投资,但是,他认为真正的财富是从许多小交易中得到的。与拉里不同的是,拉里只进行了一次交易,而谢尔曼在同样的两年期限中交易 8 次,在每次买进和卖出时也同样付出 4% 的佣金。短期的谢尔曼最好是一个出色的商人,因为要想和拉里得到同样的利润他需要每年能有 53% 的回报。

机会是什么？

当然,任何一种观点总会有相反论者。一些研究认为买进并持股等待的策略并不总是最高明的。持有这种观点的人指出,有时你买进股票并且留在手上很长时间,而仍可能会一无所获。这些人最喜欢的例子是 1968 年到 1982 年的 14 年,如果你在这段时期拥有 S&P 股票指数的股票,你基本上不能赚到一分钱。每个人都知道,70 年代对股票投资者来说是一段悲惨的时期,但是不成功的表现并不与买进并持股等待的原理相悖。

当然,在长期投资的策略中,时间是一个基本因素。但是只要你不在于不景气时候卖出,你将会在股票增值的历史性趋向中获益。在股票开始一个长期而沉闷的阶段时,假如你开始一个长期投资的计划,而当市场刚开始活跃起来时你却恰好放弃了它,这合乎情理吗?这正是相反论者希望发生的事情。

当然,这种情况可能会发生。

但是请记住,长期投资的平均回报仍对你有利。

不仅仅如此,股票在长时期超过其它的投资。在高中学习了一段市场理论以后,我开始考虑会不会有别的投资提供更

好的效益。为了找到答案,我看了许多关于政府债券和国库券的研究材料。

股票是最受欢迎的。1926 年以来,政府债券每年回报率为 4.8%,国库券为 3.7%,而股票市场每年的回报率为 10%。只要眼睛不瞎,谁都会看到股票的优越之处。

技术分析的诱人之处

如果挑选股票能套用一个完美的公式那该有多好啊!

当我开始研究股市时,这是我一直考虑的问题,哪个小孩儿不这么想呢?我想很多大人也会这么想的。每个人都很肯定股价浮动一定有一条简单的规律,问题只是在于如何找出这条规律。

那时候我从没有考虑过公司盈利、股价或负债的重要性。股价浮动是受某种神秘的内力影响,如果能找到这个秘密,那立刻就发财了。

当我发现技术分析时,我以为就找到了这个秘诀。9 岁时我读了一本关于技术分析的小册子。从那以后,我就以为所向无敌了,我可以以我对股价浮动的魔术般的预测力震住整个世界了。我从技术分析中学到的就是股价移动基本上遵从一

定的规律,如果你掌握了这些规律,那你就能知道下一步股价的动向了。

天哪,那时我真是幼稚!

我收集了一些公司的调研报告,并注意到每一份报告中都附有一份公司近期股价表现的图表,这一定是有原因的,我以为如果我使劲地盯着这些曲线的话,我就能发现一些规律。

这就是那时我学到的技术分析的精髓。

我现在知道技术分析方法要比我9岁的大脑能理解的复杂得多,需要考虑到很多数据,通过研究对一种股票的需求从而决定股价移动方向,还要试着去研究投资者心理。技术分析员相信在市场中投资人的心理会影响到股价移动的方向。

当然,所有这些因素都会影响市场的反应,但是,技术分析并不适用于长期投资者。如果你打算买进并长期保留你的投资,那就没有比仔细研究你想买入其股票的公司更好的办法了。用华尔街的语言,这叫做基本分析。与技术分析相对,在本书余下部分,我将向大家介绍我是如何运用基本分析来选择好股票的。

我不是上来就接受基本分析的。首先我尝试了一下技术分析,我要向自己证明这不是一个魔术般的秘诀,只是在那时我才懂得选择好股票是没有什么可以投机取巧的。如果你做得好的话,每个人都会认为你是一个魔术师,而那些为成功付

出的努力却会立即被人们遗忘了。

于是,利用技术分析,在一年中我跟踪了好几种股票,在我的试验中包括了 Mattel 和 AT&T 这样的公司,我认真地画了他们股价浮动表及曲线图,每星期都希望能从中发现规律。

这一年 Mattel 和 AT&T 都涨了不少,但我仍未能找出任何规律。我对这些图表不能暗示未来股价动向的任何线索而感到非常沮丧。

在那时,我感到技术分析对我并不适用。在我过完 10 岁生日不久以后,我得出了这不是预测股价的有效办法的结论。于是,我不再用它来选择股票了。

当然,我现在不得不承认当时我脑中还有另外一个想法。我觉得对于一个 10 岁小孩来说技术分析可能太复杂了。对了,你可能正在想那太对了! 一个 10 岁的小孩怎么能知道像技术分析这么复杂的东西有没有用呢? 大多数 10 岁的小孩连除法都算不清楚!

的确如此,但是,几年后我发现其他人也对技术分析提出了疑问。

第 4 章

如何找到好股票

在选择股票时,有那么多的因素会影响最后的决定,你总能找到一条聪明有效并适合你自己的途径。你应该亲身去尝试,要记住最主要的是将自己的心得融于我所推荐的步骤中。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

睁大眼睛

买股票可分为两个步骤,首先你必须挑选一个公司做为你的投资目标,然后才能仔细地检查分析这个公司。

这就像为参加一个正式的舞会去买一件昂贵的晚礼服,千万不要误解我的意思:我从没有买过一件正式的女装,但我有一个妈妈和两个姐姐,而且没有比买衣服更能让她们高兴的事了。我见过她们买的东西和她们所付的价钱,所以我也很清楚她们所犯的错误。其实无论是买股票还是买衣服,在我们脑中的分析过程应该是一致的。

一开始我母亲和我姐姐采用的方式是正确的。她们会多

看看,走许多家商店,从不买她们看中的第一套衣服,就像我选股票一样,她们也会记下所有看中的东西。然后,也和我一样,她们会比较一下价钱,看一看她们是不是付得出这个价钱?而且看衣服是不是值这些钱?接下来的问题常常是最主要的障碍。

无论是买衣服还是买股票,每个人都很容易受感情因素影响。我的姐姐们想在一定价钱范围内买到最好的衣服,但如果她们真正喜欢上一件衣服的话,结果会怎样呢?这其实就像喜欢上某一个股票一样危险。

你的分析能力可能会失灵,你可能仍会选中一件好衣服,或是一个好股票,但价钱也许就不对了。事情也许比这样更糟,你的感情因素可能使你在选择布料时不仔细(或者是查资产负债表时不仔细),于是,最后可能买到一件很差的衣服或是挑中一个坏股票,尽管价钱可能比较便宜。

最糟糕的是你可能花很大价钱买了一件难看极了的衣服或是极差的股票。于是,每次你照镜子或者检查你的投资组合报表时都会抱怨一番。因此,如果能爱上所选的股票那非常好,但千万不能让“爱”蒙住了眼睛。

相信你的直觉

相信你自己的直觉往往能大大减少在股市中犯错误的几率,每个人都有一定的天分。如果你能多逛逛商店,读一些报刊杂志,或是仅仅睁大眼多看看周围的事物,那就能发现许多的机会。

人们通常有这样一个错误观念,大多数人都会将公司及其股票分开来看。这是错误的,好的公司其股票一般也不错。一定要牢记这一点。那么你可能会问,如何才能得到好的股票投资主意呢?我的回答是关键还在于作为一个典型的消费者的你自己。挑选股票最好、最明显的方法就是你要留心身边成功的公司,你熟悉的股票对你来说就是一个好股票。

对普通投资者来说最易观察的公司就是那些我们每天在日常生活中都能接触到的,这些公司是你我所熟悉的,能满足一些我们的基本消费需要的。如果你我都买他们的产品,那他们的效益就会好;如果他们的产品能符合我们的要求,勾起我们的欲望,那么公司的收入就会增加,而你能肯定公司的股票也会上扬。

我最喜欢的一家公司叫做“Best Buy”。这是一家经营摄像

机、微波炉和汽车音响一类电子用品的连锁店,我喜欢这家公司的部分原因是它让我赚了很多钱,它使我的投资组合增色不少。那我是如何发现这个宝贝的呢?我第一次听到“Best Buy”的名字是 1993 年夏天它在底特律开店的时候,离我家最近的分店大概要在高速公路上开 20 分钟。

Best Buy 并不是仅仅搬入一个地区就等着客户上门了,公司在报纸电视上做了许多广告,以吸引消费者,但吸引来消费者后,商店本身也必须吸引人。

我将在以后章节中详细地分析我在 Best Buy 中的投资,现在我只想说公司很快就施展了魔法。每一个没有在商店里走过的小孩都觉得脸上无光。我求着母亲带我去那里,也想看看到底为什么它能使那么多人兴奋。我问自己,这有什么好激动的,不过是一个电子用品商店罢了。

并不需要什么天才就能发现公司的潜力。每次我去买东西,收费机都是不停地在响。消费者在店里实在是花了不少钱。

这家店与众不同的地方就是它允许顾客,包括像我一样的小孩,可以当场试用商品,你可以试试电视、音响、电脑等所有东西,最棒的是公司根本不采取聘用强迫性推销员的经营手法,你可以在没有推销员干扰或强迫你看一些你不感兴趣的東西的情况下试试店内的电子游戏或是听听音乐。每次你

一走进 Best Buy 就会感到很舒适。

不仅如此,商店也尽量给客人一个较低的价钱。如果在买东西后 30 天内顾客能在其他地方以更便宜的价钱买到同样的东西,“Best Buy”会给顾客补偿损失。如果你能带来其它店便宜的证明,商店会给你比竞争对手低 10% 的价钱。于是就有了商店的名字:Best Buy(最佳选购)。

所有这些都解释了公司的成功诀窍。Best Buy 不只是一家普通的商店:它实际上改革了人们电子用品的消费模式。

我和朋友经常谈起这家商店的好处,我猜想这家公司的股票表现一定会很好。事实确实如此。我要指出的是对 Best Buy 我也一度有些担忧。但最后,我的担忧完全是多余的,而且从观察 Best Buy 在竞争中生存得出的经验对我是宝贵的一课。

在分析一家公司时,你们一定要仔细考虑一下它所面临的行业竞争。你肯定会希望你所投资的公司是所在行业中的佼佼者,它的产品也应高出对手许多。

有时有些人会被某些公司骗住,但最终只有那些生产最好的产品,而且能聪明地宣传自己的公司才能赢得竞争。不过光是聪明地宣传或是好的广告是不够的,这只能在短期内产生效益。如果公司的产品不像广告中宣传的那样,消费者不会被骗很久的,特别是在高科技工业中,公司产品的质量总会在

争取市场占有率的竞争体现出来。无论产品宣传做得如何好,最终的成败还是由市场来决定的。

如果能找到一家在竞争中获胜的公司就太好了。我希望找到一家在行业中占主导地位的公司,并且更希望找到一家通过竞争才占据行业优势的公司。如果能了解到一家公司已经在残酷的商业竞争中证实了自己,这会让我感到安心许多。

不仅如此,公司的管理层如果能赢得竞争也会给人一些信心。在竞争中取胜体现了公司管理层的水平,也增加了它在未来竞争中获胜的能力。有些公司比较幸运,能够不通过竞争就占领他们所在的行业市场。当然,能找到一个没有竞争对手的公司是一件不错的事,但我一般都为其管理层能否在未来的竞争中取胜而担心。我们一定要记住,当一个公司效益很好,而又暂时没有竞争的话,那么很快就会有人进入这个市场与其竞争。

正是此时,我开始为 Best Buy 担心了,公司做得相当出色,而且没有真正的竞争对手,股价亦在上涨。于是,正如所料,在公司成长过程中不得不与另一家公司拼个你死我活。这次竞争来自“连锁城”公司,这家公司在许多 Best Buy 的地盘上建造了商店,还在 Best Buy 的总部所在地明尼阿波利斯开了一家分店。

但是 Best Buy 并没有倒下认输。正相反,公司和连锁城进

行了面对面的斗争,并且在连锁城的总部所在地亚特兰大也开了家分店,这就拉开了战幕,这是一场价格大战。

最可怕的是两家公司的股票都下跌了,由于这场大战,评估人员也将两家公司的股票降级,这种行业竞争大大影响了企业的盈利。

我对这一切都有一些担忧,因为实话告诉你,直到这场大战开始后一年我还没有去过一家连锁城的分店。我看了一些关于他们的介绍并和去过其分店买东西的人们聊过天,我仍然保持对 Best Buy 的信心。

最后我支持的一方终于赢了。Best Buy 又一次成为行业中占主导地位的公司,而且我认为这一场大战并没有给它造成任何伤害,实际上公司变得更强壮了。由于竞争的关系,管理层加班加点改善商店环境,提高效率,这一场大战充分体现了 Best Buy 的力量。

事后,Best Buy 的股价回升并屡创新高。

好的电子游戏,好的股票

你会认为每个小孩子都对电子游戏有些了解,就像管道工了解管子一样。如果一家公司发明了一种做管子的新材料,

那管道工马上就能知道它的好坏,或者我们来考虑一个对芭蕾舞鞋非常懂行的舞蹈家,如果每个舞蹈家都在议论一种新的舞鞋,那么这个舞蹈家可能也会想到要去看一看生产新鞋的公司。

但你不需要变成一个像管道工或舞蹈家那样的专业人员来追潮流,我花了许多年来掌握电子游戏的知识,这是我很感兴趣的一件事。每个人都有自己感兴趣的事,每个人都在某一件事上是一个小专家,你可能从没有这样想过自己,但是如果你看看周围的话就可能发挥你的个人爱好。

我利用我从日常生活中得到的知识找到了另一个好股票:电子艺术公司股票。这是一家制造电子游戏的公司,我对它产生兴趣是在我 14 岁的时候,因为我恰好有一台 Sega Genesis 电子游戏系统,在当时,Sega Genesis 是 Nintendo 的一个很大的竞争对手,而电子艺术公司正是制作专门在 Sega Genesis 上玩的游戏的。

我很快就意识到在制作体育电子游戏方面电子艺术公司盖过了所有的竞争对手,他们的游戏最有趣,因为他们的最逼真,你会觉得自己好像真地在做运动。电脑的动画制作真就有那么好!你好像能亲身经历到底特律狮子队的巴里·桑德斯冲破一道道坚硬的防线,或者是华盛顿子弹队的韦伯盖了凤凰城太阳队巴克利的帽,或是匹兹堡企鹅队的马里奥·雷米

在斯坦利杯决赛中打了一个漂亮的反击。公司在游戏制作中启用真运动员真是棒极了。不仅如此,这些游戏也很容易掌握,你用不着隔 10 秒钟就去查一下用户手册而影响游戏情绪。

最受欢迎的是约翰·马顿橄榄球游戏。与我同年的孩子们经常组织约翰·马顿橄榄球集会进行电子游戏比赛,尽管我们非常喜欢目前这一版的约翰·马顿橄榄球游戏,但还是希望能尽量看到更新版的游戏。我们会给商店打电话,在新游戏出来的第一天就买入。

这就是一个值得注意的公司的信号,连一个 14 岁的小孩都能轻易理解对其产品的热情。

但电子艺术公司并不只是靠一个产品成功的,其它游戏产品也相当不错。公司做出了像 NHL 冰球和 PGA 高尔夫球这样受欢迎的产品,由小而大一点点积累。在游戏中,你可以选择许多种实战方式,如 4—3 突袭防守或 4 个接球手持球跑动射门进攻。玩家传球时就像球场上后卫看见接球员一样,而不是像其他游戏那样有一个由上而下的平面图。在冰球游戏中,你可以用球杆将对方绊倒或用球杆打架。

每一个细节都和现实一样,玩家真正成为游戏的一部分,既是球员又是教练。

除了体育游戏,公司也做其他的游戏,包括一些像 Road

Rash 之类的摩托车游戏和驾驶直升机在中东作战的沙漠行动游戏,电子艺术公司还制作了电视上放映过的、极受欢迎的儿童地理游戏“卡门圣迭戈在世界的哪个地方”!

有很长一段时间,我所买的每一个游戏都是电子艺术公司做的。这有一个很好的原因:无论什么时候我去买东西,这是最让我感兴趣的牌子。这令我想到从股票的角度来说,如果我这么喜欢这个牌子,那么其他人也很可能会如此。换一句话说:这是一家很懂得消费者心理的公司,投资回报很可能是极高的,而且股票价格也会不断上扬。

又对了!

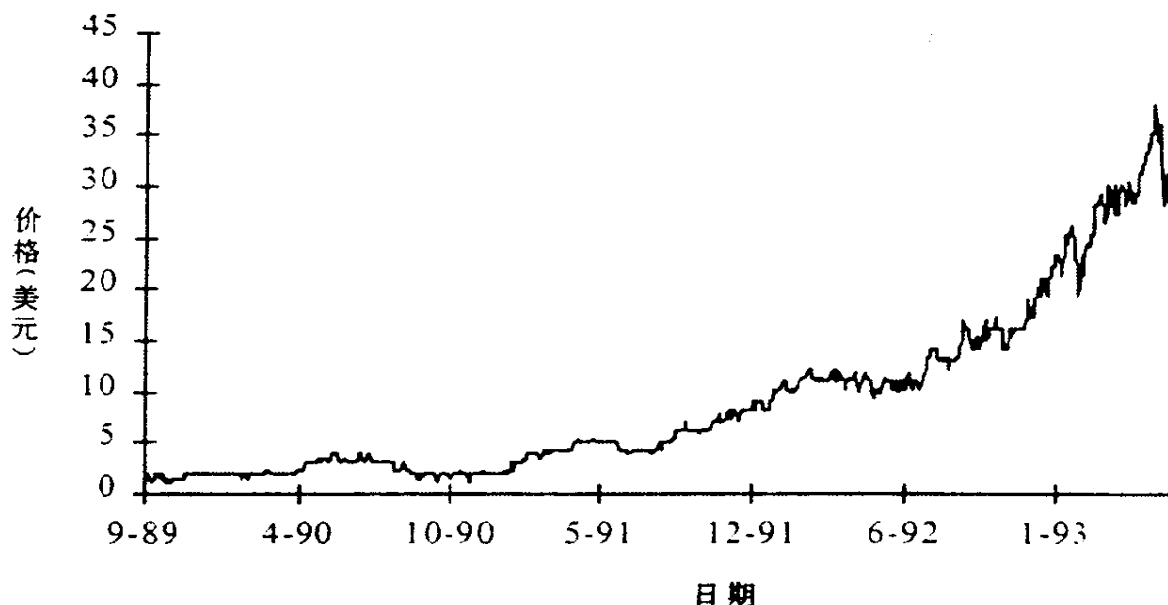
电子艺术公司股票大涨了一番,如果考虑到配股因素,从1989年的2.67美元一股涨到1993年的42美元一股。

成功的滋味

开明的思想使我发现了另一个股票。现在,大多数人都听说过或尝过 Snapple 冰茶及天然果汁。这家公司通过创造优质饮料和独树一帜的广告完全改变了传统的罐装冰茶业。冰茶原本是中老年饮料,但当 Snapple 出现后,年轻人也不在乎被人看见拿着这么一瓶时髦的饮料了。Snapple 将这个饮料介绍

好的股票选择的回报

强有力的爬升使电子艺术股票成为我的最佳投资之一。



给了新一代。在我喝这种饮料很久以前,我就知道 Snapple 吸引着年轻人了。

对我来说,这是公司股票将有上佳表现的第一个信号,我确实感到它的产品会被大量消费者认可。

当我所有的朋友都被新饮料吸引住的时候,这就给了我第二个信号,很快我就能喝上有芒果或桃子味的冰茶了。Snapple 还做出了草莓猕猴桃等混合饮料来引诱我们。

请相信我,我原本只喝像 A&W 这种名牌饮料,而且就像所有年轻人一样憎恨喝冰茶,但最后我喝得最多的饮料还是 Snapple 牌的,我实在是很喜欢它。我想如果这家公司能使我改变喝饮料的习惯,那它一定是一家好公司。当然,事实也证明这是一个好股票。

当心一次性的奇迹

一个机敏的消费者能在华尔街的分析员醒悟前了解到一些机会,这是因为这些分析员比普通消费者要远离现实生活,或者是因为你我在生活中能注意观察,而他们反应较慢。

只有你才知道你和你的邻居们是否仍在西尔斯商店买东西,或是已经转去沃尔-马特商店,你可能会怀疑你判断一个新产品能否成功的能力,但至少你可以观察到一家商店忙与不忙。

但是,最终股票上涨是取决于分析员的报告。如果他们最后能了解到你我消费者早已知道的信息,比方说 Best Buy 的收费机忙个不停,那么他们就会向经纪人推荐其股票,并在给基金经理们看的报告中大大赞美一番。

然后呢? 所有经纪人的客户和基金经理们就会了解到你

早已知道的信息,并大量买进公司股票,使其上扬。如果你真的很机敏并对自己的直觉有足够的信心,能在分析员开始运作之前买入公司的股票,那么你不仅能赚些钱而且能向自己证明你能和华尔街上最优秀的人物齐肩,那感觉好极了!

不过请不要误解,寻找好股票并不是一件简单的事,一路上布满了荆棘,对于每一个像电子艺术或 Best Buy 这样的公司,可能会有许多意外会发生,许多公司都可能失败。这些公司通常会因为一件新产品而出名,新产品往往符合目前时尚的口味。于是盈利增加不少,股价也会上涨,但这一潮流过去后,那些本打算做长期投资的人们就会被股票下跌而套住了。

所以千万不能将一次性的奇迹与真正的好公司混为一谈,一次性的奇迹都没有长期的未来。他们的成功往往寄于广告宣传 and 时尚的变化,还记得 Pet Rocks 吗?

相反,一个好公司的产品会有真正的长期需求。许多好公司在早期发展阶段可能都属于一次性的奇迹,但诀窍在于能从中求发展。曾有一个阶段,电子艺术公司只是生产一种单一产品,早期它制作了一些受欢迎的游戏。那以后,它很可能就会销声匿迹了。但是它没有,关键在于很多一次性的奇迹可以发展成为真正的好公司,如果你胆子大早早投资,那么风险是很大的,但回报率也会很大。

对于投资者来说,我建议还是要等到公司已经能够证明

它不是一个一次性的奇迹后再投资,如果你能耐心观察一次性奇迹公司的发展,那你就能更好地测算出它未来的发展前途,这样你可能不会在股价最低时买入,但那又怎样? 谨慎小心还是要比鲁莽冲动好得多。尽管我是在电子艺术股票涨了一些后才买入的,但我依然赚了不少钱。

判断一个公司是真好还是只是一次性奇迹的办法就是要仔细分析公司的数据,我在本书的后面会介绍。一个真正赚钱的企业是会轻易地通过你的检验的,而一个风险较大的一次性奇迹式公司却不会。

更重要的是,多一点时间考虑会为公司提供证实自己的机会:真正的长期投资项目与一次性投资不同的地方就在于他能改变整个行业的发展方向。这从 Snapple 和 Best Buy 这两家公司上可以看出。他们不只是时下流行的一部分,他们不盲目赶时髦,他们在创造时尚。

有益的闲聊

机灵的投资者寻找投资生意时不是仅仅限于商场中,你在某一个行业中有朋友吗? 你能不能信任他们对于自己公司及行业的判断?

如果可以的话,听听他们的意见,我并不是让你接受他们的投资建议,而是利用他们对工作和公司的了解来进一步做你自己的调研,他们的建议可以为你提供一些公司或行业实际运作中的专业知识,工人们自然会知道他们公司内部的气氛,管理素质和竞争情况,如果他们所提供的是一般的信息,那你就可以利用这些来做你的投资计划。就是说,你不能用内部消息,靠这个在股市中赚钱是不公平的,更不用说是犯法的了。

就像我从做“游游”玩具生意中学到的,应该利用所有的合法优势。那个威胁我如果赔钱就要帮他除草的表兄哈里过去在通用汽车公司的一个分公司 EDS 工作,EDS 专门设计组装大型的数字处理通讯系统。在那里工作时,我的表兄很注意观察,他看到 EDS 如何从通用以外的公司争取到生意,使收入更加稳定,他准确地预测 EDS 前景不错。

于是他在这个股票上赚了许多钱。

司徒基金的汽车行业分析师是约翰。“汽车分析师”的称谓可能用得不得当,因为我不付他工资,不过至今为止我还没有买过一个汽车行业或与其有关的股票。约翰实际上是我的一个好朋友,我原来网球双打的伙伴,他现在 16 岁。

我们经常在一起讨论汽车行业,令人吃惊的是,他准确地预测到了汽车行业的未来两个周期,他对这个行业研究了很

久，我想也许都超过了华尔街上那群拿高薪的分析师。

要记住他还只是一个孩子，他没有受过专门的商业教育，没有在哪所大学或纽约的哪幢高楼里学过汽车行业的知识，他只是注意留心观察。

他主要的信息来源是在克莱斯勒工作的父亲。他经常和父亲长谈，也常去看汽车展览而且看得很细心，他是在对公司及其产品了解后的基础上做出预测的，很少相信所谓的关于客观经济报道的废话。

没有绝对

你们应该记住选择股票的过程也不是一成不变的。如果只有一种正确的方式，那么只需有一本关于股市投资的参考书，每个人都会赚足了钱早早退休了。在分析公司及其数据时一定要灵活，如果你选择的方式太死板，那你可能就会失去达到目标——拥有好股票的一条有创新的路。

我记得读过一篇《福布斯》杂志在1995年6月对加利福尼亚大学经济学家保罗·罗美尔的报道，他谈到了有许多方法可以造一辆汽车，每辆车由那么多零件构成，因此装配过程可以有无数种组合。他指出几十年前美国汽车工人发明了他们

认为是最好的,也是唯一的一种生产线生产汽车的方式。

但是以后,日本人开始研制新的方式,“日本工人们有更大的自由,他们可以试着在装车门前先装上后视镜,然后再试试按相反的顺序做,比较一下效率。”罗美尔告诉杂志社记者说,“这样经过一段时间后,日本就有了很大的竞争优势。”

结果,美国汽车工人也开始重新改进他们的生产线,他们总算意识到“条条大路通罗马”的道理,灵活确实能使流水线生产受益不少。

罗美尔关于汽车制造的论点对于股票选择也一样有效:“当你要在多种选择机会中挑选最好的时……你知道你可能永远找不到一个最好的答案,总会有另一个更好的选择。”

在选择股票时,有那么多的因素会影响最后的决定,你总能找到一条聪明有效并适合你自己的途径。最终,汽车工人想用生产线造出高质量的汽车,正如你希望在你的投资组合中有一种好的股票一样。

达到一个目标永远都会有很多条路,你应该亲身去尝试,要记住最主要的是将自己的心得融于我所推荐的步骤中。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

第 5 章

WWW.MicroBell.COM

投资圣经

翻阅有关公司的文章只是第一步。你不必离开图书馆去继续你的调研,你可以多花几个小时在里面,最后一定能得出一个投不投资的结论。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

漫游图书馆

学校的老师们并不太喜欢我,有时我会问太多的问题而使他们很生气,但我不得不承认我 6 年級的英文老师巴特斯蒂利先生使我成为一个更好的股票投资人。不过,倒不是他有意帮我。他不过要班上每一个小孩都熟悉我们公共图书馆中一种叫 InfoTrac 的电脑服务软件。他觉得这样以后可以帮助我们做调研,事实证明他是对的。InfoTrac 提供过去几年中在报纸上发表的各种课目的文章标题。大多数图书馆现在都有一台提供这种服务的电脑,你可以走进图书馆,坐下来,按几个键,然后就能查出发表过的有关某个题目的所有文章,而且

还不要钱!

InfoTrac 只是提供做调研的第一步,因为它只提供文章标题,你不得不再去图书馆的其它区域查询相关杂志或报纸来读整篇文章,如果你的图书馆中有大量的周刊,那你就能幸运地找到所有你需要的文章了。有些电脑上的 InfoTrac 服务还能提供文章的概要。

有一些图书馆提供 Nexis 那样的软件,可以全屏显示全文。那就能省去到处找杂志或是在微型相片上阅读文章的烦恼了。图书管理员会告诉你馆内所能提供的服务。

一开始我只是利用 InfoTrac 完成学校作业,从没有想到它会成为一个查股票的好工具。如果我要写一篇关于肯尼迪的文章,我只需在电脑上输入他的名字,屏幕上立刻就会显示出过去几年中与他有关的所有文章的标题,如果信息量太大,你可以再划分一下:肯尼迪家族,经济政策,或是刺杀等等。电脑会在每一类中提供所发表的刊物、日期、标题、第几页及页数,这就远远好过在一本厚厚的目录中自己去查。当我终于想到可以用 InfoTrac 来做股票时,我简直不敢相信我原先竟没有想到这个主意。当你想买一家公司股票时,我强烈希望你能立刻去图书馆的电脑上通过 InfoTrac 来查询有关公司的情况。

利用公共图书馆的 InfoTrac 及其它软件服务你可以免费

作任何研究。对于做股票来说 InfoTrac 实在是太理想了。你只需打入公司的名称,一秒钟内就能看到有关公司的所有文章标题。然后你要记下想读的关于公司管理层,股票预测,或有关争议的文章,通常都会有一些分析公司效益及其产品的文章。

最有用的是你还可以查询公司的竞争对手,你只需另做一个查询,打入竞争对手的名称,然后查阅一下有关的文章,这样你就能够比较一下对你选的公司和其对手的评价,公司之间的比较是做好投资选择的关键。InfoTrac 使这一过程方便了许多。

但我不会建议你就此停止调研,翻阅有关公司的文章只是第一步。不过,你也不必离开图书馆去继续你的调研,你可以多花几个小时在里面,最后一定能得出一个投不投资的结论。

产品测试

当然,我是不得不在图书馆内做我的调研。因为我父亲立下的规矩,我不得不去找一个便宜的调研方法。因此,我再强调图书馆的重要性也不过分。对于一个小孩来说它太理想了

——不用花钱,又有大量的信息,而且父母也希望我多去那里,所以大家都满意了。

图书馆内的许多刊物对于严肃的投资者来说都是必不可少的。其中最重要的是《消费者报道》,对那些对这个刊物不熟悉的人,《消费者报道》是在美国最受重视的杂志之一。它采取直接了当的方法分析比较大量的产品,并且为了维护其公正的名声从不接受任何广告业务。

《消费者报道》的雇员们测试每一种产品各方面的性能。杂志不仅提供哪个牌子的车、洗碗机或吹风机性能最好,也告诉你哪个最合算。《消费者报道》在大多数图书馆内都可以找到,或者在大多数书店、报纸摊也都能买到,它能使你成为一个聪明的消费者和投资者。

《消费者报道》最了不起的地方是它的文章对于股票没有直接的影响。与华尔街的分析师们乱说话而使股票上下浮动不同,大多数投资者都不看《消费者报道》。然而,我却认为《消费者报道》中的推荐可能比分析师们的观点更重要。

很多的普通消费者都会读这个杂志,而他们的消费模式也大受杂志分析的影响。他们可能不会立即就买推荐的产品,但出于对杂志的信任,当最终购买商品时他们会记住杂志的推荐。因此,《消费者报道》中的产品评估就成了对生产最好产品的公司的预测。

如果你感觉一个产品不错并且在《消费者报道》上看到对它的高度评价,那生产这个产品的公司可能就值得你去调查一番,这可能是一个极好的机会!

举个例子,我曾看上一个生产加湿器、加热器、风扇等家庭用品的公司叫 DuraCraft。我作了一些初步调查后发现公司在 250 家零售点销售它的产品,其中包括像沃尔-马特、西尔斯、CVS 及马西这样的大商场。我查了一下它的资产负债表,发现公司的经营状况不错。

我的困难在于它的产品不是我每天所接触到的。我不用加湿器,也不买它,因而逛商店也不会额外注意。因此,我个人的调研就受到了限制,更糟的是,我找不到一本详细谈论这些产品的刊物。这和电脑行业不同,电脑行业有许多杂志来介绍行业发展情况。

就像往常一样,我先在 InfoTrac 上寻找与公司有关的文章,但因为 DuraCraft 是一家非常小的公司,所以这样也查不出个所以然来。

但幸运的是我同时也注意着《消费者报道》上的报道。正当我对 DuraCraft 发愁时,《消费者报道》正在评价加湿器和风扇,它把 DuraCraft 的加湿器和风扇选为最有效产品。

这个信息使我下了决心,这正是我劝说自己买 DuraCraft 股票所需的证据,事实证明这是一个赚钱的机会,我在 33 美

金一股时买进,现在已涨至 41 美金一股,而且还在看涨。

投资的圣经

当你想要认真调查一两家公司时,我建议你先在被视为投资圣经的《价值线投资调查》和 S&P 股票报告中查寻一下,这是调查大公司最好的信息来源,不过一般他们都不会提供小公司的信息。大多数图书馆中都保存着《价值线》和 S&P 报告,当然你也可以直接订购。

我觉得《价值线》是最好的投资服务之一。实际上,它提供了公司经营、财务的概要,并有自己的推荐,而且内容定时更新。

每篇概要都非常有用,它们一般都很简短,只有几页纸,但覆盖面广,你从中可了解到公司的经营范围、潜在的问题及前景。

数字部分是最好的,你从其他地方也可以得到这些数据,但《价值线》提供了一些更有用的分析,我以后会详细介绍这些数字的含义,现在我只想指出《价值线》中包含了每股股票的净值。有了这个数字,《价值线》就已经给了你一些帮助了。其他地方也能得到这个数字,但你自己得做些计算,你需要查

出公司的总资产、总负债及发行的股票数,然后你要将负债从资产中刨去再除以其发行的股票数。

那么在《价值线》上看一看就能得到岂不是更方便!

《价值线》也提供许多其他数据,其中包括盈利预测、现金流量、流动资本等等。这些数据都包含在一个整齐的表格之中以便于作年与年之间的比较。

《价值线》也会提供其对股票的推荐,但我对大多数的股票都不太注意,各式各样的人或杂志都会向你推荐股票,包括经纪人、电视主持人、分析师、报纸、杂志、新闻以及像《价值线》这样的金融服务机构。这就像一个迷宫一样,在第 9 章中我将介绍怎样分析各种推荐。而在《价值线》中,它用 1 至 5 等的方式来推荐股票,1 是最高等级,评级标准包括了股票的投资风险及买股票的时机掌握。

另一个和《价值线》相似的服务系统是 S&P 股票报告。好的一面是在大多数图书馆里都可以免费检阅,但是不好的一面是我觉得它不如《价值线》便于利用和理解。不同于《价值线》,S&P 不提供任何预测或推荐,而且只包含以往的数据。

但是 S&P 也涉及一些《价值线》上没有的方面。例如,从中你可以找到公司总的现金流量和股票回报率。

S&P 的报告分为两部分:文字与数字。文字部分都很基本,介绍了公司的经营范围,主要发展过程及财务融资情况;

数字部分包括了一些像资产负债表一类的信息。

公司的声音

公司的年报是另一个好的资讯来源,这个印刷精美的报告详述公司上一年度的财务状况。依照证管会的规定,公司必须将年报送达给股东们,年报评述公司的运作情况并揭示资产负债表及损益表。

许多公共图书馆都存有大型公司的年报,你同时亦可直接电请该公司邮寄一份给你。若其索费不多即可自己保有一份,则何乐而不为呢?最好能拿到过去几年的年报,如果可能的话。

年报较之其他资讯来源的最大好处乃在于其微妙地流露了公司的点点滴滴。每本年报通常都有一封由董事长致股东的信。虽然常有许多宣传成分,但它们的表达方式常透露出公司及管理阶层的风格。

从此封信中可以得知哪些是董事长认为应告知股东的事项,从此你可了解高层经理人认为股东们该重视的议题。除此之外,他也透露出股东对他应有的期望。读这些信就如同直接请教了这家你即将要投资血汗钱于其中的公司的董事长。据

我了解,没有其他的出版物会包括这些信。

因为明显的公关作用,许多人不屑于阅读年报。我则认为即使他们是广告,也不应被忽略。除了董事长的话语外,年报也从经理人的角度来评价公司。

知道一家公司为什么认为其产品优良或股价有吸引力总是无害吧。你必须谨慎查证,但至少你有一个可以据以衡量该公司的基准。

有些股票业人士认为年报是取得一个公司精确财务数字的来源。的确,那些数字是准确的——必须准确。但年报对一般投资人而言却不一定是很容易理解的。我发现《价值线》及 S&P 表达这些数字的方式较为理想,那些报表以易读易懂的格式呈现重要的财务数字。

但数字总归是数字,他们在所有的报表中都是一样的。至于正确性而言,投资服务的错误定会使你头痛。有可能当你做完所有的计算,决定要投资,而且出去购买时却发现最初的数字都是错误的。那有可能发生,但机会不大。

喂! 主管先生

致电给某公司总部索取年报是正确的,但别认为索取任

何其他资讯也是那么容易。如果你认为任何人都会认真地回答你的探测性问题,那么你真是个傻瓜。看了几本投资指南都要读者们打电话给公司后,我真的这么做了。电话访谈似乎极合理,但我很快就放弃了,因为我还不如花那些时间做些实际的研究。

看起来我研究过的投资指南似乎都是由有名的投资经理写的。他们能让公司高层管理人接他们的电话,因为他们手中持股很多。公司主管可能会打电话给他们,只是要确保大股东们高兴。甚至基金经理可能在探询公司资讯的同时,也给公司主管经营上的建议。

若你能有办法联络上公司内部的可靠消息来源,尽量放手去做,但我不认为那对一个好投资者是那么绝对重要的事。

许多人认为你必须认识总经理或董事长才能正确地评估一家公司,这如同在说你只有在了解经营阶层后才能真正了解一家公司。我个人并不认同。你怎样评估管理能力?公司主管从前就读的大学?或他在这行的时间?就我而言,这些标准没有那么重要。由于很少股东真能认识公司的管理阶层,他们所做的评估只是根据外在的证据。你无法知道管理者真正如何运作,除非你在该公司里任职或以其他方式处身在公司的运作环境中。

那么,在不认识上头的人的情况下你怎样评估管理绩效?

你看他们的成效——他们的产品及资产负债表上的数字。这又回到我先前提及的：你必须了解公司在做什么。了解了公司在做什么及怎么做之后，你就知道公司管理素质的好坏了。好产品及亮丽的数字显示背后有好的管理。衡量公司主管及其手下的绩效的方法就是认真研究公司的盈亏线——稍后将在第 7 章中提到。理解公司本身是耗费时日的，尤其是公司上层闭门不见你时。

当然，我自己也无法让公司主管们拿我当一回事。与公司主管接通之前，我从没法子通过投资人公关室这一关。我必须说，如果你一定要跟公司里的人说上话，投资人公关室工作人员还不错。他们的工作就是与像你这样的投资人谈话。他们不会透露什么重要的秘密，但他们能提供即时的资讯及回答基本问题。但是若你从其他来源已了解很多，你自己也许都能回答那些问题。

图书馆之外：在舒韦伯总部

像我这样的小孩老在图书馆里呆着并不少见。也许在别人看起来不错，尽管我并非在读小说《哈克贝里·芬历险记》，而是按着计算机梦想着发大财。而少见的是我这样的小孩出

入查尔斯·舒韦伯办公室。但我去那里与去图书馆的理由相同——那儿也是得到免费信息的好地方。

舒韦伯的格言是：“帮助投资人帮助他们自己。”我认为其所言不差。我尽量多去他们的办公室，尽量善用那儿的资源，我在那儿有一个户头，所以有权使用他们的信息。

最初我是喜欢在那儿随意翻翻资料，我看到电视广告后便去那儿试着查查。即使当时我还未开户头且年纪尚轻，舒韦伯的工作人员并不在意我在那儿闲逛。

当然，舒韦伯的员工也许在想你若使用他们的资源，你可能已开了户头或当你决定投资时会在那儿开户。尽管无意要为其宣传，但我认为对小额投资人而言，舒韦伯是个理想的经纪商，因为其佣金较低且有免费信息。

我无法代他们所有的分公司发言，但据我所知，多数分公司有三种公开的免费信息资源，分别是《价值线》、《晨星》（一个基金资讯服务，稍后将详述）及 Quotron（一种展示股价即时信息的电脑）。

Quotron 并不是只有舒韦伯才有，它被华尔街的经纪人及分析师广泛使用，一些专业的投资人在家里也连上线。能够在家使用这玩意儿是再好不过了。

盯着“道·琼斯”

你在这机器上可以看到道·琼斯工业指数的最新走势及 S&P 500 种股票指数,或其他衡量市场不同层面的多种指数。除此之外,你还可以输入股票代码以得到最新市场价格,包括当日及当年最高及最低股价,成交量,帐面价值及市盈率。

最棒的是,Quotron 给你即时消息,你可以读到公司盈利报告、分析师的股票建议、经济报告及其他文章。华尔街的交易员们阅读同样的消息且迅速地依此买进卖出。你也可从 Quotron 上得到历史性资料,你可以搜寻过去几个月在系统上出现过的有关某些题材或公司的文章。

自从我学会使用 Quotron 后就迷上了。它是投资人的一个重要工具。若你不用的话,很有可能就会遗漏许多影响你投资的重要信息。成堆的公司新闻发布会资料被送上系统,若你没能看到这些信息,你可能就会根据不完全的信息做出股市投资决定。

假设你遗漏了一个对你持有的股票有重大影响的新闻发布,或许是因为这个新闻稿或这个公司太小而没有被《华尔街日报》或其他媒体所报道,当然,2 个月后你可以在公司的季报

或 S&P 上得到这个消息,但可以想象迟到的消息给你带来的灾难会有多惨重,若该股票早已暴跌 30%了!

我从舒韦伯公司得到的另一个重要的信息来源是“公司研究报告”,可以通过舒韦伯的投资报告服务系统发传真或邮件索取。你也可以从综合服务的经纪商那里得到类似的服务,不需任何手续费,但你必须付出较高的佣金,那样的服务通常是较为周详的。

然而,舒韦伯的公司研究报告无疑是我用过的最详尽的投资服务。最大的特点在于它涵盖许多往往被其它服务系统忽略的较小的公司。你可以得到标准的资料如股份红利,12 个月的股价走势及公司损益表的细节等。所有的数字都清楚、明了地分列。

最有用的是华尔街分析师们的利润预测。你甚至可以看到分析师对他们预测所做修正的次数及程度,从而可以得知分析师对公司收益的想法及其变化趋势,你也得以一览平均收益预测、最高及最低的预测值。

第 6 章

WWW.MicroBell.COM

数据中的金矿

分析潜在的股票商情数据时,我总感觉兴奋。你不能与数字进行争辩。当你评估公司的产品、管理和销售时,你是在一个艺术王国里;当你计算财务数据时,你便进入了科学的世界。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

“有股市建议吗？”

很长时间以来,没有人愿意听我的观点。如果我认为虎队会赢得全美联赛,谁会在意呢?向我咨询股市反而是很奇怪的。

很简单,因为我是小孩子,所以没人听我的意见。每个人都认为孩子对股市一无所知,这也是事实,虽然大人们懂得也不多,但是仍然没有人会采纳一个 16 岁孩子的投资建议。

当我出现在《华尔街日报》的头版上以后,一切都改变了。

受到一点尊敬可真好!

现在所有的人都向我咨询金融问题。我父母的朋友,我朋

友的父母、老师，学校的管理员，甚至根本不认识的人都会问我问题。每个人都问同样的问题，“有什么股市建议吗？”

通常我不愿意发表股市建议，许多人不理解为什么我不能随便推荐一家公司。他们可能买入一种股票但不知何时卖出。如果最终他们因为我的建议而蒙受损失，我会感到内疚。更糟的是他们可能最终浪费掉他们孩子上大学的钱或私房钱，然后便拿着菜刀来追我。

但是，有时如果我不推荐一种股票，他们不会离开。这种情况下，我通常说出我公文包里一种我最喜欢的股票，更多的时间我尽量避免说得过于具体。如果我不得不说点儿什么——如果我已决定不提及股票的名字——我就说出股市历史上不灭的真理——低买高卖。

除了这是句终极真理以外，这也展示了我还有一丝幽默感。但我不知道这会有什么结果，有时人们当它是个笑话，一笑了之；而有时，他们紧盯着我，真诚地希望得到好的建议。我告诉他们能够低买高卖的投资者是最成功的。我说，如果你自己不会做，那为什么看不见呢？

严肃地讲，低买高卖是我给任何人的最好的建议，比挑选任何一种具体股票都好。当然，这显然是一个忠告，还是投资的老生常谈。如果撇开你的偏见，你会发现它带来的益处比你预想的多得多。

买还是不买

这个问题突出了研究你想投资的公司各种数据的重要性,如果你想低买高卖,你最好了解公司的财政状况。

在你做完所有可行性调查(通常是评估产品质量及公司)后,你应该评估一下公司的财产情况,正是在这一点上,你的注意力应集中在你潜在投资对象的数字上,这包括公司的债务、库存情况、现金流量、帐面价值和市盈率等。很简单,问问你自己:公司的金融数据是如何积累起来的,这个问题的回答可以帮助你得出最重要的结论:是否要买这种股票。

如果你想低买高卖,那么全盘地评价公司的各种数据是非常重要的。片面的分析数据,会使你对前景产生片面的、甚至是有破坏性的结论。你必须看出数据变化的趋势,不仅如此,如果你仅考虑一部分数据,如仅考虑市盈率,而忽略帐面价值,你对公司的看法一定会受到限制。不将一个公司的数据和其它公司的数据相对比,看看哪个表现好也是愚蠢的。

如果你真的想低买高卖,你必须想到数据间的联系。如果你正确地理解了数据,你通常可以确定哪一种股票是以历史上相对低的价格在出售,这可以刺激你去买入。你也会想确定

是不是一种股票的价格比它的潜在价格低,这样你就可以以高价位卖出,答案就在数据中。

你的力量就来自于对数据的了解,只有敏锐地掌握数据,你才有信心使投资产生满意的回报。

艺术与科学

分析潜在的股票商情数据时,我总感觉兴奋。你不能与数字进行争辩。当你评估公司的产品、管理和销售时,你是在一个艺术王国里;当你计算财务数据时,你便进入了科学的世界。

数据告诉我,首先我计算出我喜欢的棒球队员的平均击球数,像沃尔特·泰雷尔、弗兰克·塔纳纳和泰里·斯坦巴赫,或篮球明星的平均得分,如斯普利尔、米勒和罗德曼。当我分析公司的资产负债表时,在看到数据时,我有一种同样的冲动。但我要指出,直接帮我分析股票的是数学课。记住本·格拉姆说的,你只需要简单的代数便可分析股市。对我来说,数学课帮助我提高分析和推理的技巧。

作为一个股市商情收集者,你不一定非得喜欢数据。你只需知道它们在评估过程中的重要性即可,如果你像我在后面

提到的那样做一些简单的计算,更是大有帮助。怕数字的人,不用发愁,相信我,一切都非常容易。

债务负担

我愿意从公司的资产负债表中的债务线来开始我的数字分析。你可以从年度报告、《价值线》、S&P 及大多数其它研究报告中得出大概数字。通常我不会为这些数字花很多时间,因为你很容易计算出其债务是否能使公司维持下去。谁希望一个公司被债务拖垮呢?这确实是你判断一个公司是否强大到你能做长期投资的指标。

描绘一个公司的债务水平非常简单,你只需计算出债务和股票持有者的股票价值,即股东拥多少公司的股份。举个例子,一种极棒的股票 Chipcom 在 1993 年负债 1 百万美元,同时其资产价值为 1.48 亿美元。可以看出 Chipcom 的债务,不足其资产的 1%,这是很了不起的。

这种债务资产比像一个声音促使我对 Chipcom 投资,记住平均的债务资产比是 1 比 4 或 25%,任何一个公司满足这个条件都可以继续考虑。当然,Chipcom 还有其它吸引人的地方,但他的债务水平非常出色,且股票发展得很棒,其每股价

格从 14 美元涨到 75 美元。

有一点非常重要,即债务分析要根据公司的行业性质而定。一些行业,如建筑材料,比其它行业负债更高,如一些计算机软件公司在高额债务下利润非常好。还记得 Best Buy 吧,它在保持高额债务的情况下,仍发展得极为成功。

一般来说,高额债务减低公司的吸引力。首先,由于要付许多利息,而减少了流动资金,利息使可以用来生产的钱受到损失,负高额债务的公司比那些相对贫穷的公司更容易受损失。

对我来说,查看一个公司的负债情况,就像看高速路上的限速标志一样。一个好的负债情况说:“将油门踩到底,继续调查吧!”差劲的负债情况亮起一个警告标志说:“你最好减速,小心驾驶。”

到仓库看看

股票前景的另一扇窗户是公司的库存情况,年度报告中有关于库存的情况,但搞懂它并不容易。库存流动的字母缩写非常难懂,但别担心。

库存情况并不像变化的速度那么重要。记住要知道库存

增长有多快,将去年的库存情况与前一年的相比较,看看过去几年的走势。你最不愿意看到的就是一个公司坐在商品积压的货物堆上。一些简单的现象可以告诉你是否一个公司的仓库里堆满了卖不出去的东西,不仅如此,过多的库存由于削价会损失利润。

你希望看到的是库存飞快的更新速度,商品在仓库中的时间越短,资金回收速度越快。不仅如此,如果货物快速售出,销售情况就一定很好,将来的收益也会好。

注意,即使在销售速度低于库存增长时,公司也会尽力让你相信一切正常。如果仓库积压大于公司可以摆脱它们的能力,减价是不可避免的,低价格可以理解为低利润。

像债务一样,库存情况也应视公司的性质而定,一个公司的高库存量,也许并不像另一个公司那样坏。在计算机工业中,当新一轮的更新开始时,没人愿意储存旧型号。如果一个更新的型号出现并成为标准——这是一个非常快的过程——就没人愿意买旧的机器,高库存在飞速发展的计算机领域是危险的。

相反,应用消费品如电扇和加湿器制造商不会为高库存担心,这些产品的更新不像计算机产业那样快。所以高库存并不那样可怕,那些非要最先进的电扇才能生活的人,则让人不可理解。

现金的流动

现金流动这个词是个非常好听的名字,我喜欢把它想象成为成百上千的钞票像一条河在流动或像喷泉在喷涌。但是它的内涵可没那么浪漫,不过对于分析潜在的股市商情确非常重要。

现金流量指一个公司在交易中投入资金的数量。积累起大量现金而未用掉的公司是最有吸引力的,你特别希望你选的公司不但有高额的现金流量且持续增长。

你可以用现金流量来衡量一个公司的二个重要方面,它很好地向你描述一个公司未来的运作情况:大量的现金预示着一个良好的增长前景及公司提高股票价值的能力。平均每股的现金流量(可以从《价值线》中找出)告诉你,股票的价格是否有吸引力:如果现金水平高于价值,那么该股票就非常有价值。

首先让我们看看现金流量对公司运作的影响。像巨额盈利一样,大量的现金流量象征一个强大的公司,现金是润滑运作的关键,你需要有稳定的现金来支付日常分红,支付货物和服务的费用,投资于扩大再生产和新技术,以及支付各种债务

的利息。用现金支付这些费用比借钱更简单易行且有效。

从你自己的家庭日常开销的角度考虑,你需要充足的现金来支付食品、衣服及其它必需品。由于现金的短缺,目前许多人举债度日;他们用信用卡购买每件东西,从汽油到日杂品。任何一个手持一大把信用卡帐单的人都明白债务对日常生活的限制,公司像家庭一样,当资金萎缩债务增加时会陷入困境。

如果一个公司有雄厚的现金流量,你会想看看它如何在股票价格上反映出来。当你将现金流量与股票价格对比时,你正在估算你从你支付的价格中会得到多少钱,这和你计算市盈率没什么区别,即估算你从股票价格中得到多少盈利。如果一个公司每股的现金很高,说明这是一个好股。一个明显的标志是现金/价格比为 10:1。

每股平均现金越高,股票越有吸引力。没忘记 10 年前当团体入侵者瞄准资金雄厚的公司以接收为名携款逃跑的事吧?很显然,投资者可以从高资金水平中盈利,问问克莱斯勒的股东,这个汽车制造商的股票在柯考利恩著名的接管报价后大幅上扬。什么使得柯考利恩如此钟情于克莱斯勒呢?是克莱斯勒的 73 亿美元的巨额资金储备。

当阅读现金流量或融资支出时要注意,一个公司可能会展示他的资金上升,但却忽略上升和下降的净值。不论运作中

的资金如何增加,公司都会因投资或融资支出而陷入资金短缺的困境,有时这是疲软的警告,有时却不是。

注意帐面价值

需要再重申一遍,决定是否买一种股票,不应基于某个标准,你必须权衡尽可能多的公司及其财务状况的各个方面,以便对它的股票做出理智的判断。当然,有些经理人会让你相信帐面价值是惟一值得考虑的——即公司的资产减去其债务,(你可以从《价值线》中查到这个数据)。尽管重要,帐面价值只是计算一个公司吸引力的一种方法。如果你未来的投资通过了帐面检验,可以小小地庆祝一下,然后进行下一个检验。

从帐面角度来决定是否要买一个公司的股票是很简单的。你期望的是一个公司每股的价格低于其帐面价值。比如,一种股票的价格是每股 40 美元,其帐面价值为每股 60 美元,你就会想更深入地研究潜在投资,因为股票价格低于公司净值。

想想 IBM,当它遇到众所周知的麻烦时,它的股票下跌了。但当它的股票降至每股 45 美元时,它的帐面价值为 68 美元。有些投资者就会觉得也许 IBM 股票不应该如此糟糕。基

于帐面价值是个重要标准,在 45 美元价位上,每位 IBM 股票的投资者很快就又发现了这个“蓝色巨人”的可爱。不久,股票就升至 90 美元。

但也有圈套。确定一个公司的帐面价值有时是很棘手的,因为帐面价值是一个公司的资产减去其债务,你需要知道资产负债表中各项的真实数据,可有时公司虚报财产,压低债务,这样它的帐面价值就升高了。

比如一个制衣商有一批超短裙存货,标价每件 40 美元,但是超短裙已经过时了,公司能以 5 美元一件卖出就不错了,这样看来公司的帐面价值比其实际价值要高许多。

其实,帐面价值应解释为一个公司解体后其各部分资产变卖所得到的东西。对上面的制衣商来说,要卖的不仅是超短裙,而且包括机器、厂房、土地、未用的原料等。但如果资产价值在平衡表上被夸大了,公司就不能获得预期的解体及资产变卖的回报。

要知道一个公司是否在玩弄帐面价值并不容易,事实上,有许多投资者在帐面价值上倒过霉,但帐面价值仍是判断一个公司财务状况的可行方法。

帐面价值的支持者们甚至认为许多公司通过假帐少报其帐面价值,由于税务的原因,一些公司压低他们的财产价值,夸大债务,使帐面价值减少。对于投资者来说,世界上最棒的

就是买入这样一个公司的股票,其帐面价值高于股票价格而低于公司的清理价值(为变卖整个公司所得到的)。

帐面价值在计算无形资产时意义不大。比如没人不知道坎贝尔这个名字,几代美国人是喝着这种汤长大的。当你计算其庞大的厂房和产品资产时,你会发现其帐面价值很了不起,但是公司还有一些帐面价值无法计算的东西:商标。很多人买坎贝尔仅仅因为对该品牌的忠诚。这是公司成功的一个重要方面,但这是无形资产,无法在平衡表上显示。

帐面价值不能起作用的地方是革新。帐面价值对分析拥有巨大有形资产的公司是最有效的,如钢铁厂。对于其他的公司,尤其是技术公司,其真正资产是创造,帐面价值不能指出哪个公司会是该行业真正的革新者。如果我只依靠帐面价值做股市决定,我肯定不会发现我现在持有的最好的2种股票:Chipcom 和 Corel。当我购买 Chipcom 时,每股 54 美元,其帐面价值为 10 美元。Corel 以 8 美元交易时,帐面价值为 2 美元。

流动资金

如果不涉及流动资金,任何财务数据都是不全面的。以本杰明·格拉姆对于股票商情的观点,没有什么比这个更重要

了。在《聪明的投资人》一书中，格拉姆称流动资金是“选择股票的惟一标准。”

流动资金是一个公司的流动资产减去总债务，简单地讲，流动资金是用来维持公司日常运转的资金。由于最好是看看这个数据与股价的关系，所以你应该把总流动资金换为每股的金额。你可以用总流动资金除以股票数来得出每股的金额，然后将每股的流动资金数与股票价格相比较。格拉姆建议买价格低于流动资金的股票。这种方法可使你从投资中获得很好收益。

这是个好方法，但目前有些缺陷，主要是因为格拉姆影响了太多的市场操作者的投资战略，以至于当一个公司的股价低于流动资金时，便有一大帮投资者介入，造成一种抢购的气氛。而且，由于这种抢购，一个公司的股价低于流动资金的时间不会太长。

结果，现在不会有太多的股票以低于流动资金的价格出售。更糟的是，有的公司是由于自身的缺陷使股价猛跌。但是，我仍然认为注意每股的价格与流动资金的数据是一个好主意，偶尔，这个数据还可以提供些特别的东西。

市盈率

在所有需检查的数据中,最简单的可能就是市盈率了,非常有用且易懂,你可以在几乎每张有股市行情表的报纸上找到,它列出一个公司当天的收盘价、最高、最低价等等。

这种比率使你觉得股票价格与公司的收益有关系,你可以通过用股票价格除以每股盈利而得出。比如辛辛那提煤气电气公司假设其股价为 22 美元,近几个月的每股盈利为 2.24 美元,则市盈率为 9.8。与技术公司做一个比较,如美国在线公司,这是一家个人电脑网上服务的主要公司,假设其股价为 75 美元,近几个月的收益为每股 0.76 美元,市盈率为 98.7。

市盈率越低越好,我认为市盈率使你不知道你究竟能从你付出的股价中收益多少,象买其它东西一样,你不想多出钱,而又要买得物有所值。

标准的观点是市盈率可预测一种股票的市场前景及预期的价格动向。如果辛辛那提煤气电气公司的市盈率为 9.8,那也就是说,股票可能不会有太大的浮动。另一方面,美国在线公司的市盈率为 98.7,则市场预测这种股票价格会有变动。

许多职业投资者认为市盈率也可以衡量风险,就是说,高

市盈率的股票比低市盈率的股票涨跌要快,也就是说低市盈率的股票比高市盈率的股票涨跌都慢,但我并不完全赞成。

的确,高市盈率的股票比低市盈率跌得快,但低市盈率的股票可以同高市盈率的股票升得一样快。市盈率不可能衡量公司的各个方面,相反,低市盈率并不说明一个公司弱小,同样高市盈率也不说明公司强大。好公司由于市场的缘故往往被列入低市盈率范围,仅仅因为市场对其没有过高期望。以我看来,大多数情况下是股票价格定错了,这对机灵的、仔细研究数据的投资者来说是个好消息。由于市场对低市盈率的公司期望不多,因此不需要许多好消息来刺激股价上扬。如果你正确地分析了数据,并预见到喜讯的来临,你就似坐在金山上一般。同样,低市盈率的股票也不会受坏消息的多大影响,因为市场已经做了最坏的打算。

市盈率给投资者提出了问题,报纸上列出的比值是基于最近 12 个月的收益,该数据是一种追踪市盈率值,实际上反映该公司的历史记录,这就有点麻烦了,因为没人会认为未来会和历史一样。

为了解决这个问题,许多分析家做了大量的工作来估测未来盈利。你可以获得基于未来收益的市盈率值——前瞻市盈率,但是正如追踪市盈率值不能说明未来一样,前瞻市盈率不过只是对公司将来的利润的推理性猜测。

《福布斯》杂志的一项研究显示,华尔街的分析家们几乎不可能预测公司的收益。该研究给分析家们提供了尽可能多的机会去得出他们最好的预测,甚至允许他们在收益宣布前一周调整他们的预报,尽管如此,分析家们的分析与结果相差很远:他们的预报平均与真实收益相差 44%。

即便有如此大的误差,我还是不赞成投资者忽略对未来收益的分析,你可以把他们当作一种可能性,并利用这种可能性来帮助你决定是否要买一种股票。一些投资咨询公司评估或分析家的估测,可以对公司提供高、低及平均值的预测。

当计算未来的收益时,最好用最低的利润预测。这样做可以使你对未来股票商情有个最坏的准备。如果这些数字使你担心的话,这正是你拒绝购买该股票的最佳时机。记住研究市盈率是获得兴奋的一种好办法,同时也是在不太晚时放弃危险的一种方法。

收益的增长

由于市盈率很大程度上基于收益增长,所以有必要更深入地讨论收益。如果有一种数据须要投资者关注的话,这便是该公司的收益(记住:净收入、净利润、净收益是同义词),对投

资者的一句至理名言是：推动市场的两台马达是收益和利率。

利率水平可帮助决定整个市场的情况，通常提高利率就会抑制股市投资，因为其它投资方式如定期储蓄变得更有吸引力了。高利率带来高的存款回报且存款没有股市上的波动风险，所以股市上的资金转移到了更安全、有更高利润的投资上。

高利率对股市的另一台马达——即公司盈利也有影响。当利率很高时，许多公司不愿意购置新设备以扩大再生产。消费者因为高月息而不愿意买车和房子，结果是生产汽车、房子和其它一些产品的公司收益下降了。不仅如此，还波及到为这些公司提供零件和服务的公司。如果再进一步分析你会看到，房屋销售的下降会影响家具的销售及纺织业和其它为家具商提供原料的行业。

在高利率时，许多公司都遭受利润增长率下降的困境，这对股票来说不是个好消息，因为良好的利润对股价上升是非常重要的。

所以投资者必须关注公司的盈利情况。象市盈率一样，有两个观察盈利的途径：向后和向前。对于过去盈利的关注正象一句话说的“如果你总盯着后视镜，你不可能成为一个好司机。”当然，我也曾看到过依靠过去盈利成功的例子。你可以了解到这公司是从哪来的。过去的操作情况使你对公司的管理

水平、现行价值和总体情况有一个很好的了解。

未来的盈利象我在市盈率一章中说的并不容易弄清。但我发现,一个实用的、评估未来的方法就是仔细查看公司的产品。利润取决于公司产品质量,所以如果你能评估产品本身,你就可以知道未来的利润如何。再说一遍,你必须用我们曾提到的其它标准来估量产品及其对盈利的影响。

盈利增长多少好呢?就我而言,多多益善。一些人避开那些每年增长 40%甚至 80%的公司,他们说这些公司的股票上涨得太快了、太高了。而且,它们可能在你付了如此高价后,增长会减慢,价格会跌下来,一般认为太好的利润增长不会永久持续。

我认为一个公司的收益增长得再快也只不过份。假设一个充满活力的软件公司在过去的几年里,每年利润上升 60%,难道你不想向这样的公司投资吗?悲观者会说“这样的增长不稳定。我非常同意,但是即使公司的增长率降至 30%,其利润情况也比其它公司出色。的确,它的股票价格可能会跌,但只要该公司符合其它的财务标准,它仍是一个有吸引力的投资。低价位会使你产生一种冲动,去买更多以期望下一个上扬高峰,而且会降低你股票的总体费用。

换一种说法讲:你永远不会碰见一个增长过快的公司,正象你永远不会碰见一个过高的篮球运动员一样。人们总会担

心一个公司增长得太快。他们会指出高速增长的一些问题,如高股价和高债务,但我认为收益的快速增长本身不是问题的所在,而是增长带来的有关问题,这与高个篮球运动员一样。人们总是批评一名 7.5 英尺高的运动员太慢,运球太差或配合欠佳。所有这些或许都是对的,但不是身高的毛病,而是身高带来的相关问题。

那你怎么办呢? 选择这样一些公司:其利润高速增长,却没有因增长带来不良后果。比如 Microsoft 和 Novell,它们都高速增长且没有不良后果。象在篮球场上一样,你需要发现可以跑动自如,轻松过人的高个运动员,这样他们的身高就是财富而不是累赘了。我们要找的就是张伯伦和阿布都尔-贾巴尔这样的运动员。

但要是我不指出有时找一个没有缺点的公司的唯一方法是降低你对利润增长的期望,我就有点不诚实了。或许少一点增长为好,如每年 20%,象篮球运动员一样稍矮一点也未尝不可。乔丹可能没有 7.5 英尺高,但谁不愿和他一队呢?

价格—研究经费比率

如果你在寻找一家高技术公司的股票,有一个方面你必

须好好分析,就是公司对研究和发展的投入。没有良好的研究与发展投入,就没有突破和令人惊喜的新产品。但你怎么衡量公司是否在这个领域投入了足够的资金呢?

费舍尔在其《超级股票——一本改变了华尔街股票投资者思维方式的书》一书中给出了答案。费舍尔在《福布斯》杂志设有专栏,他引入了价格—科研比率这个概念,这是一个聪明的投资者在决定买高技术股票前需要认真研究的数据。

但是费舍尔指出,这个比率只有在其他标准都符合时才能成为有用的衡量标准。你不会仅仅因为价格—科研比有吸引力就买一种股票,但当有吸引力的比率与其他积极的方面结合起来时,你就可以做出决策去冒险一试试了。

一个公司的科研投资不象其它数字那么好查出,但你可以在公司的年度报告或在证券交易委员会保存的 10-K 文件中查到。这些资料都可以在图书馆或在公司找到。你应该找出研究预算是多少。同时除了公司本身的科研投资,还应加上外界的研究与发展投资,比如从政府或第三方获得的。计算该比率的方法是将以上数字相加之和除以公司的市场价值(每股价格乘以售出股票总数)。

对该比率进行分析就可帮你确定股价是否与公司的科研投入水平相符。费舍尔建议不要买价格—研究经费比高于 15 的股票,如果你发现有比率在 5 到 10 的股票那是很令人兴奋的。

空头净额

如果一种股票在其它方面都表现不错,那么高水平的空头净额会在投资者眼中加上一颗砝码。空头净额是指被卖空而尚未买回来填补空缺的股票的总数。空头净额让你知道有多少人认为该股票价格会下跌,这基于空头售出——一种交易手段,市场交易人借来股票并以一定价位售出,期望不久会以低价买回。看看空头净额便可知有多少股票被投资者做空头交易。

你可能会觉得奇怪,你为什么要买一种许多人认为肯定下跌的股票呢?答案就在于华尔街的运作方式。当人们对某种股票或整个股市感到悲观时,往往是一个价格急剧上升的征兆,这是所谓的投资对立观点,当然它有很强的逻辑性。

如果所有人都认为一种股票在下跌,按推理,可能打算卖出的大多数人已经卖了。价格已经相当低了,因此会很有吸引力,所以价格便会回升。反之,当所有人都认为一种股票在涨,可能已有许多人买了这种股票,这时就不会再有很多钱投向该股票了。而且购买已使价格上升了,所以许多投资者打算获利离场,结果是他们卖了,价格跌了。

高的空头净额是好的还有其它原因,假设一种有可观的空头净额的股票价格开始涨了,有空缺的投资者会食不甘味而寻求解脱,为了解决问题,他们会买股票,从而使股价更高。

即使卖空者是对的,股价下跌对股票持有者也不一定是灾难,因为当股价下跌后,卖空者便满意地获得利润。然后他们便会买回股票,最终使价格上升。

我必须强调,空头净额不能被视为考虑是否买一种股票的主要因素,如果其它方面好,他只不过加强一下而已,如果空头净额不高也不应影响你购买一种好股票。

红利率

许多投资者为了红利大量买入股票。定期发放红利的公司给投资者提供不间断的收入,比股价上涨更吸引人。

许多投资者想知道红利数,因此这是发表的最常用的数据之一。通常在当地报纸上最新股价旁边,你可以发现每股的年率。红利除以股票价格可得出红利率,得出的百分比会告诉你,你从投资中取得多少收益。

比如埃克森公司股票交易价为 70.75,红利为 3 美元每股,它的红利率为 4.2%。拥有埃克森公司股票你可获得 4.2%

的增值。如果股价升了,当你卖出股票,你的总回报会更好。

似乎不错,但我不会为了红利率买股票。一个原因是红利不保险,你从红利中获得的利率不应与定期储蓄或存款的利率混为一谈。好的时候,红利率会因公司的发展而更好,但同样在不好的时候,公司会减少红利,甚至不能发放红利。

我买的大部分公司通常不发红利,即便是发也少得可怜。相反,我欣赏那些把红利用于自身的扩大生产或研究与发展上的公司。如果一个公司支付红利,便会减少发展的资金。象我们已经知道的,股票价格上的收益主要来自持续的,坚实的盈利增长。

但是,不错的红利可以作为你股票投资组合的缓冲,假设你拥有的高红利股票遇到压力并下跌了,当股价下跌时,红利率上升了,因此你的股票收入总得来说不错,即使在股票价格下滑时。

综合

现在你脑中恐怕已满是我刚才说的东西了,现金流量、帐面价值、市盈率、空头净额等。要把它们放在一起才能做出正确的投资决定看起来很吓人。别急,你会知道这过程其实很简

单。

现在的关键是想想这些数据的关系,假设你想投资的公司有好的收益增长但流动资金有点弱,或者利润有些下降但债务明显降低,你要一个一个地权衡这些数据,最后用你最敏锐的判断做出买与不买的决定。在这里我将给你一些基本的指导,帮你通过这最后的重要的一步。

我在许多球队里打过球,篮球、棒球、足球。我听说过关于如何组成一只好球队的许多标准,最终的主旨是一个队是一个整体(不论其每个球员的好坏),他们都要打好。换个说法,一个队不能只依赖球星去赢球。

当我评估我可能买的一个公司的各种数据时,我记住这一点。想想一个获胜的篮球队,它有 12 个人,但要获得冠军并不是每个人必须了不起。事实上只需要 5 个特别棒的,6 到 4 个比较好的,其他 3、4 个也许跟本没上过场,整天坐在板凳上。

对于公司的数据也一样,不是每个数据都需要特别好,比如技术股票,当你考虑投资于技术公司时,好的收益是十分重要的。但是,漂亮的帐面价值并不是绝对必要的,因为帐面价值并不体现无形资产,比如好声誉和优秀的产品。它也不能告诉你某些增长公司的巨大潜力。

当然,所有数据都出色是最好的,就像一只篮球队的 12

个人都能象乔丹那样得分一样,但这不可能。同样,乔丹是伟大的,但一个人不能代替一个球队,就象一个出色的数据不能代表一种股票一样。如果没有几个队友同样发挥出色的话,乔丹不可能赢得冠军戒指。

为了做出买与不买的合理判断,我作了二部分数据分析。第一部分涉及研究衡量股票质量的数据,在我确定质量不错后,我再看看那些可以告诉我股票是否值的数据。

在估算股票的质量时,我真地在寻找拒绝的原因。知道什么时候说再见与知道什么时候买同样重要。我的质量检查包括仔细地阅读数据,如公司的债务水平、库存、利润增长,如果一种股票在这些方面确实引起担忧,我就放弃进一步的考虑,抛开购买的念头。

这阶段的评估很像我妈妈和姐姐们在挑衣服,当她们看上一件时,她们先做一次彻底的质量检查而不考虑价格,衣服必须没有大毛病。

在大多数情况下,衣服和股票会很成功地通过这一阶段。在这两种情况下,最初你在寻找一件做工考究的衣服或一家实力雄厚的公司,因此你当然不会去挑选破烂的衣服或股票。

对于公司的质量来说关键是其利润率,一个可以暗示未来利润的因素是现金流量,最好是每股现金流量为每股收益的2~3倍,比如,在1985年,出版商Houghton Mifflin公司的

现金流量为 3870 万美元,收益为 1890 万美元,这样资金流量与净收入比大于 2:1,是非常吸引人的。

在进一步估算公司的利润时,我仔细地观察了股票回报率,这个以百分比表达的数据告诉你许多关于公司如何支配股东投资的信息,你希望有高回报,35%左右或更高。如果该数值为 15%或更低,你最好选择别的股票。

股票回报率可以在 S&P 报道中查到,而且非常重要,因为它是对公司利润情况的一个总体概述,它显示一个公司发放的利润相对于股东股票值来说有多少。股东股票值是股东掌握的那部分公司价值。这个数据在很多方面有很大差异,取决于你咨询的渠道,通常你只用公司的净收入除以股东的股票值,比如 1989 年,日用电器零售商连锁城净收入为 6000 万美元,股东的股票值为 2.3 亿美元,回报率为 26%。本杰明·格拉姆在《证券分析》一书中用更复杂的方法算出该数字;巴伦的《投资及金融辞典》中的计算方法是将结算初期的普通股票价值分成在优先股红利后,但在普通股红利前阶段的净收入。

不管你用什么方法计算,得出股票值结果都差不多。记住你希望的股票投资回报率在 10%—15%的范围内,考虑到公司的利润,最好查查几年来的股票投资回报率。注意公司可以虚报债务—股票值比来提高回报率。如果你感觉到某个股票增长的背后有这种原因,那再想想吧,这说明,债务上升了,这

不是什么好事,我觉得公司的管理有点不太妙。

最后的步骤

在质量分析后,该咬紧牙决定买不买了。现在把注意力集中到股价上。正像我妈妈和姐姐们问她们自己,衣服是否物有所值一样,我对我的股票提出同样的问题,这个问题可以归纳为:你支付的股票价格能给你带来预想的利润吗?

对于价值投资者,这是最重要的问题。毕竟投资者期望买入目前尚未达到其真实价值的股票,如果他买了一种价格过高的股票,他的投资就有危险了,他的股票将会贬值。另一方面,如果他正确地分析了数据并买了一种低价的股票,当市场上股价上升到他应有的价值时,他就得到了应有的回报。

要评估某个股票的价格水平,你需要考虑市盈率、现金流量、面值、红利率及研究经费等。

除了这些数据,还有几个易行的公式来估计股价,其中彼得·林奇在其《漫步华尔街》一书中介绍过的一个公式提供了漂亮的一招,让你知道相对于公司的增长额及发放的红利你是否支付了合理的价格。很简单:你要做的只是把长期增长率和红利率相加再除以市盈率。如果你得出结果小于 1,林奇认

为那这种股票的价格不好,他还说:“1.5 就不错了,但你真正期望的是 2 或更高”。长期增长率是个平均值,公司的收益按此增长率增长应至少已有 3 年以上了。

想想 Cedar Fair Limited Partnership,一家经营娱乐业的公司,在 1994 年,年增长率为 17.57%,红利率为 7.7%,市盈率为 10.4,算式便是 $(17.57+7.7)$ 除以 10.4,结果为 2.4。

另一个需要记住的公式是格拉姆在其《聪明的投资人》中建议的,他认为股票的市盈率不应高于 15,价格不应高于帐面价值的 1.5 倍。当然要知道这些数据的精确值是很困难的,所以格拉姆允许有误差,但应在一定范围内,如果股票在市盈率大于 15 时出售,它的价格必定低于帐面价值的 1.5 倍。总之,这两个数据间的关系是恒定的。但是市盈率与帐面价值倍数的乘积不能超过 22.5(这可以通过市盈率 15 乘以 1.5 倍帐面价值的价格,即 $15 \times 1.5 = 22.5$)

比如旅游公司在 1994 年 9 月以帐面价值 1.42 倍的价格交易,其市盈率为 8.7,市盈率与帐面价值 1.42 倍的乘积为 12.354,低于 22.5,是合理的。

最后,区分增长投资者和价值投资者是很重要的,不同的投资者追求不同的股票区分,增长投资者期望股票可以产出卓越的收益,他们通常会为这种增长多付一些钱;价值投资者,正如前所述,对那些价值低估的股票感兴趣。需要指出的

是,精明的增长投资者也在注意着价值高于价格的股票。所有的股票,不管是价值型还是增长型,在考虑价格前都应该通过质量检验。

对于增长型股票来说重要的数据是增长率、价格—研究经费比(尤其是技术股票)及市盈率。但记住净利润比更重要。还有,你应该把前面提到的林奇的公式用到你的增长股票挑选中,它是专为增长型股票设计的。

价值型股票应用同样的数据衡量(除了林奇的公式)。不仅如此,这类股票至少应在一个数字上表现十分出色,而在所有其它数字上也有中等表现。只要其它数字还过得去,低市盈率一般比较关键。记住,价值被低估的股票会在你面前跳出许多出色的数据。就像篮球冠军队一样,你可以靠几个球星来赢得比赛。

我对我研究公司数据的方法感到最满意的是它减少了大混乱的机会。我的操作过程可能会漏掉几个大的赢利股票,但仍能抓住很多。尽管如此,重要的是它在潜在的败股面前亮起示警红旗,并将它们排除在考虑之外。在开始时拒绝一个坏股在你长期的证券操作中同样重要。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM



第 7 章

WWW.MicroBell.COM

在熊市中赚钱

如果你按我的方法投资,你不必对股市多加思考。用华尔街的话说,我的风格是一种局部精选的方法,也就是说,正象你在这本书里看到的,我只注意单个公司的实力,而不怎么注意整个股市的涨落。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

股票的海洋

人们总是无休止地议论股票市场,比如现在是牛市还是熊市,股市到达高点还是低点。坦率地说,这并没多大关系。所有关于股票的讨论只影响短期投资的人。如果你是个长期投资者,那么股市现在、下几周、下几个月会如何对你应没什么影响。

我要进一步说明的是如果你按我的方法投资,你不必对股市多加思考。用华尔街的话说,我的风格是一种局部精选的方法,也就是说,正象你在这本书里看到的,我只注意单个公司的实力,而不怎么注意整个股市的涨落。

当然,许多投资者选择驾驭潮流。他们采用全景观察,分析经济走向及利率,然后买入他们认为可以从该趋势中获益的股票,这些勇敢者被认为是全局投资者。

全局投资者在共同基金经营者中很常见。这些职业理财者被一大堆规则束缚住了,这些规则告诉他们该投资什么,投资多少。通常,他们用于投资的钱太多,因此不得不找很多前景看好的公司。对他们来说,有效简便的方法是综合调查整体经济形势,购买那些在可能的趋势中获益的股票。这样,可以对股市进行一次广泛的清理,并立即购进许多公司的股票。

其实我并不完全不用全局投资方式,我认为全局投资法和局部投资法都有效,我发觉将注意力集中在公司上而忽略整个股市的噪音更容易一些。

对我来说,股市象个海洋,——浩瀚无边,深不可测。所以为什么要把时间浪费在猜测整个潮流的方向上呢?给自己建造一只坚固的渡海工具,你就不必担心海浪了。

换句话说,就是买坚实的股票,就像你选择航空母舰穿越太平洋,而不是木船一样。

别误解,当然,整个市场对个别股会有影响,就像海流冲击航空母舰一样。但事实是,这种影响被过高估计了,尤其是对长期投资者。认为根据股市趋势可以正确地决定投资那是个神话。

成功地渡海更多是依靠工具类型,而不是潮流本身。即使在个别情况下某个海流可以使一个木舟安全地渡过太平洋,但我更倾向将我的钱放在母舰上,大船可以在任何时间渡海,海浪的影响对于大船非常小。

选择正确的船去旅行比预测海浪情况容易得多。

预测是恐怖的

股市预测领域对我来说是非常可怕的。预测股市,即事实上预测市场的方向,是一生中最难的事。如果有人真正掌握了它,我会佩服得五体投地,但是,到目前为止还没有人能在市场的预测中获得真正长期的成功。为了预测市场的动向,你必须评估无数的信息——从政府的经济统计数据到联邦储备局对利率的想法,你甚至需要面对一些不可预见的事,象海湾战争。但是,如果事件是不可预测的,你又靠什么去评估它呢?现在我希望市场预测这个庞大的任务已经展示给你了。

然而,股市专家、分析家和经济学家还在继续发布他们的预测,如果走运的话,他们可能成为明星,当他们犯错的时候,没人注意他们。如果你坚持读《华尔街日报》,你不由地就会注意到权威们是多么频繁地改变他们的预测。一天,每个人都

利率会降,第二天,这些人又说利率会升。

市场是由许多不同的成份组成的,预测整个市场简直是开玩笑,即便你粗略地知道了经济趋势,你又怎么能够确定这些趋势将如何影响所有的股票呢?大资本的股票和小资本的股票有不同的反应,某些因素对一个行业的股票会有作用而对其它行业却毫无影响。

华尔街的专家们试图通过知名的指数涵盖一切,人们错误地将 S&P 500 种股票指数及道·琼斯工业指数的走势与整个股票市场的走势等同起来。虽然这些指数确实反映了市场的一大部分,但不能包含整个市场。它们事实上只包括受经济循环有影响的大公司的股票,市场还有很大的一部分,包括中型公司以及甚至在一些方面更重要的小公司。当专家们说“市场”时,他们应该注意他们的用词。

用个别股票来描述整个股市,就象根据几个人将一群人归类一样。我喜欢把我自己想象成色盲,我以同样的方式看每个人,不管种族、宗教和肤色。不仅如此,我认为,任何一个不以这种方式看其它人的人会失去生活中的许多斑斓和美丽。

对于股市也一样,它是一个巨大的多面文化,事实上由许多个体因素组成。一旦你用个别股票指数将股市概括为全好和全坏,你必定会失去许多宝藏。将股市指数深入挖掘一点,你会发现股市真正的脉搏。

市场并不存在

我个人并不十分注意 S&P 500 种股票指数或道·琼斯工业指数。对我来说,这些指数代表的市场并不存在。当然在短期内他们会跳出来,反应市场的狂热和紧张程度,但是长远看来这些指数对你自己的单个股票来说意义不大。你的股票依据公司的成功情况变动。我认为集中在市场指数上的注意力淡化了个股的重要性。

记住买股票就像买了公司的一部分,如果你有一个好股票或好公司,无论市场如何都会是不错的。不要听信充斥市场的那些鬼话,遇到以下评论时千万要保持头脑清醒并坚持你的正确方法:“这是个可怕的市场,不能投资”或“这是个好市场,将每一分钱都投进去吧”。

这样的情感在市场涨落中经常出现。当然,在事实发生前不可能知道什么时候是市场的高点低点,但是人们总在谈论并预测它们。

为了避免大错,我用一个简单的办法来应付股市高低的问题。你可以通过找出价值被低估的优秀股票的难易程度来判断股市是否在高点或接近高点。一个过热的股票,会把股价

抬到一个不合理的高位。价值高估的股票价格开始下跌时表明市场已在高点了。价值高估的股票总会有调回到其合理价值的时刻。

反之，你可以通过低价股的数量来判断股市是否在低点，受挫的股市会使低价股低于其实际价值，如果低价股回升，就可以假设股市回升。

噢！我在讲如何预测市场了，我得马上停下来。但我的错误强调了一点：尽管我讲了正确预测市场是不可能的，但你也会陷入想试一试的陷阱中。我经常被要求预测市场，当人们问了我“有股市建议吗？”之后便会问“市场的走势如何”。

我有个办法对付这样的要求，你也可以试试。

首先，我牢记没有人的预测是绝对的；其次，人们会问你的预测，但他们不一定用，他们去找下一个人的时候就会忘了你所说的。我假设会有人在我的预测下冲出去买股票，但这似乎不太可能。更糟的是，有人会回去找他的经纪人问我的预测是否对，经纪人会向他解释他是真正的专家，并坚持他的观点。谁知道这会给听者的投资带来什么损失呢！

为了论证，设想询问者记住了我的预测。这种情况下应该有几条准则。记住，询问市场走向的人们并不关心明年或后年将发生什么，他们只想知道下个星期或几个月会发生什么。这样我不会愚蠢地直着脖子喊“道·琼斯在4个月内会从

4000点滑到200点”。

关键是我不会在预测中做得太具体，做出具体的预测是愚蠢的。如果你听到类似的一些预测，我的建议是最好走开。谁会真正相信一个人预测S&P指数在下星期二收盘时会达到625.48点呢？如果有人这么告诉你，而且也确实如此，那么，你能做的也只是对这种巧合一笑了之。

如果我真的不得不做一些预测，我能做的只是依靠直觉系统。我分析过许多预测系统，相信我，没有一种系统比这个更精确，这不是说它真的有用，但它确实比较接近，当然它的功效因人而异。

直觉系统只是让你注意目前的经济形势。我发现许多人对经济的感觉都比他们选信用卡强。他们可能画不出图表，列不出公式，但会感觉到事情的发展方向。我愿意将我的经济直觉用于市场预测，仅仅因为市场通常会影响经济发展趋势。如果你认为经济在将来几个月会上升，你就可以告诉人们股市在下几周会不错。

当做出预测时，我对我最近读到的、社交中得到的、从别人那儿听到的一切都拿来问问我的直觉。我也会用经济情况来评价我的感觉，它有多强？是不是在下滑？这些都预示着市场将如何运作。

直觉系统不是错不了的，但它至少是从你内心说出的，世

界上没有人会和你有相同的反应。

如果你的预测错了,怎么办? 随它去! 你知道不依靠整个市场的预测,这是你的优势,因为你采用局部精选法挑选的是经得起风浪的股票,不管风浪多大,都不会沉没。

第 8 章

WWW.MicroBell.COM

股市陷阱

轻信某个传闻使人很容易上当受骗。如果消息出自一位穿戴漂亮,貌似权威的人士——换言之,一位满头银发,穿着价值 1500 美元西服的老人之口,我们就会更加信以为真了。

不论何种建议——不作必要的研究,就轻易地接受,这正是通向贫穷的道路。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

找一个股票经纪人

既然你已经仔细研究了股票选择方法,排除那些不足值股票,把注意力集中在可能盈利的股票上,那么,你又应该如何真正地购买股票呢? 找一个股票经纪人是投资过程的重要一环。

你有两个选择:找一个全方位服务的经纪人或者找一个贴现票据经纪人。提供全方位服务的经纪人满足客户的一切需要。他会向你推荐股票,为你定一个财政计划,并进行交易。他不仅向你出售股票而且出售债券单、共同基金,有时甚至帮你交税,他向你提供全套的服务,而你则付给他全额佣金。请

一名全套服务经纪人的花销是贴现票据经纪人的两至三倍。提供全方位服务的经纪人公司包括梅里尔·林奇和佩因·韦伯。

贴现票据经纪人只负责进行交易。贴现票据经纪人成立伊始只进行最简单的操作,不提供其它的服务。它的益处是为你节省了很多钱。

后来,一些贴现票据经纪人不断增加他们的服务项目。像我在前文提到的舒韦伯公司,你可以使用公司的信息资源来研究股票。富达公司也为您提供一些有用的服务项目。但是,贴现票据经纪人的服务项目和质量大相径庭。就给客户提供的服务而言,我认为舒韦伯和富达是最好的。尽管有的公司的服务费用较低,但服务的项目也少。

我刚开始投资的时候,我选择了贴现票据经纪人。这有几个原因。首先,炒股我没有多少钱,我想把尽可能多的资金用于投资而不是付经纪人的佣金。而且,我那时确切地知道我要买什么股票而不需要什么建议。说实话,我这个人是很小气的。

由于操作方面的原因,我选择了舒韦伯而不是富达。两家公司离我家都相当远。舒韦伯在特洛伊,而富达在更远的一个城市。由于两者在提供的服务和费用上不相上下,基于地理位置的原因,我选择了舒韦伯。

我不喜欢全方位服务经纪人，因为他们花很多时间向你推销各种股票。他们常劝你去买一些你想都不曾想过的股票。如果这个经纪人的眼光确实独到，你可能侥幸捞上一笔，但通常全方位服务经纪人只是想让你多交易。这就是他赚钱的方式——挣你的佣金。

不要误解我的意思，有很多经纪人很好，而且值得信任，但我不敢苟同这种佣金制度。当你在绞尽脑汁想炒股赚钱的时候，只要他把股票卖给你，无论你的股票表现好坏，他都会赚钱。如果你听了他的建议并进行交易，你其实是在帮他为他的孩子们攒钱上大学——而由于你把钱都花在了佣金上，你自己的孩子正在沿街乞讨呢！

不过，仅就他们提供的全部信息而言，全方位服务经纪人还是有用的。除了推荐各种股票，他们应向你提供你做决定所需要的各种数据和分析，这才应是高昂佣金的全部内容。

你选择何种经纪人取决于你自身的风格和财政状况。如果你想像我一样在图书馆里进行公司的研究，你确切知道应买何种股票，贴现票据经纪人可能是你的最佳选择。如果你可以支配的用于投资服务上的资金较多并且希望获得其它服务，你最好选择全方位服务经纪人。这完全取决于你个人的意愿和愿付佣金的多少。

到处有能人

有的人为获得投资建议付大量的钞票,但是你不需要,因为它随处可得。

电视上有很多这样的节目。CNBC 的通讯记者丹·多夫曼总是滔滔不绝地谈论这个或那个股票。他推动股市的能力是传奇性的。对于他谈论的上市公司,他通常是正确的。在 1995 年 5 月,他报道说布雷德利有限公司可能将要破产。布雷德利斯的股票一落千丈。当年 6 月,该公司就寻求破产法保护了。

1995 年 7 月,当多夫曼报道威斯汀豪斯电子公司计划收购 CBS 时,CBS 的股票立刻上扬了 6%。这一切都在《纽约时报》和《华尔街日报》报道此事之前。

多夫曼并不是电视节目中唯一的投资论坛的主持人。每周五,你都可以在路易·鲁基斯尔的华尔街每周报道中看到一些人在侃一周的股票行情。你也可从 CNN 的金融热线上得到都伯斯的建议。事实上,只要与华尔街有关的人上了电视,你就必然会听到对一两种劲股的赞誉。

电视并不对股票指南具有垄断地位。你可到当地的报刊

亭看一看,如今各类投资杂志足以让你眼花缭乱。富达并非只进行共同基金业务,它还出版一份很细致的个人财务杂志《金融财产智慧》。甚至连《华尔街日报》也不满足于自身商业报纸老大的地位,而和赫斯特联手,出版一份名叫《精明投资》的个人财务杂志。

上述出版物只是近来脱颖而出的几颗新星。当然,在《幸福》和《福布斯》这样的主要商业杂志中也都有股票专栏。其中对新近的热门股都有分析。

事实上,投资指南是媒体中最热门的领域之一。许多城市的报纸已增加了商业版的页数以向股民们献上良策。《纽约时报》已对其商业版进行了改版。据我所知,一个主要结果是周日的商业版将成为有钱人获得有用建议的一个重要来源,而每日都有关于如何挣钱,花钱和进行投资的文章。

如果人们不需要投资的建议,不会发生这样的媒体狂热。我不像是那种会因为媒体的宣传而去购入股票的人,但我承认我至少在听,这是基于我的三个原则之一:充实自己。

我确实认为有一种建议是很有价值的。出于很明显的的原因,我发现我很难指责投资指南的书籍,我很喜欢读这类书。由于我完全沉浸在各种投资研究的书籍中,我已经很长时间没有读小说了。对于投资的建议,很重要的一点是:不要被任何一本投资书所控制。这些书中的建议只不过是自助餐中的

一道道菜,你只选择你喜欢吃的就行了!

兼并造成的创伤

如今很多股票的建议集中在兼并传闻上。自从有了股票,这样的传闻便一直广为流传。大众媒介——特别是象电影《华尔街》,小说和电影《门外汉》更使人误以为可以在兼并中大捞一票。

诚然,许多投资者在短时间内大发横财。一个兼并或某个传闻对股票产生了神奇的效力。通常兼并公司愿意以高于当时的股票价格将被兼并公司购入,从而使股份数增加。有时一个兼并公司着手开始竞标,这样会使股价涨得更高。有些投资者因为从中获利而暗暗窃笑。问一问那些在 IBM 公司决定吞并 Lotus 公司时,手握 Lotus 股份的人们吧! Capital Cities/ABC 的持股人又怎么样了呢? 在迪斯尼宣布计划收购该公司后,它的股价涨了 22 美元以上。

诚然,有的人获了利,而许多人在兼并赌注中损失惨重。你可能不会愿意当着那些在希尔顿饭店兼并谣言中遭受巨大损失的人们面前提及此事。在期望兼并宣布的过程中,股票一路爬升。然而,没有任何声明宣布,随之股价狂跌。那些未及时

撤出的人被牢牢套住,损失惨重。在谣言中,希尔顿股爬至 114 美元,但最终跌至 34 美元。

这种兼并的角逐吸引了大量容易上当受骗的人。他们被兼并战中的快节奏,高刺激,当然还有高回报所吸引。我只想说:小心!听信兼并的传闻并无可厚非,甚至置身于兼并战之中,也无不可,但你应该有一些基本的原则。

首先,也是最重要的,如果你不想遇上灾难,你最好只买入那些即使没有兼并传闻,也可以有很好前途的股票。这意味着此股可以通过我前文所说的各种测试。如果你的目标是一种不错的股票,即使兼并彻底失败,你也可以期望进行长线的投资。

另一个有用的基本原则是冷静下来想一想为什么要进行兼并。如你不能得到一个无懈可击的答案,你最好把你的钱包合上。

轻信某个兼并的传闻使人很容易上当受骗,每个人,不论他身居何职,都会留心可使他发财的主意。如果消息出自一位穿戴漂亮,貌似权威的人士——换言之,一位满头银发,穿着价值 1500 美元西服的老人之口,我们就会更加信以为真了。

电视的威力

因为我们自幼便被教导要相信权威，我们都容易轻信他人的建议而上当。某个有权威的人告诉你一些看上去正确的建议，这些建议就一定是正确的，这至少就是我们大脑里经常想的，这是很可怕的。更可怕的是，我们很从容地接受电视上的建议，因为我们认识的人也都和我们一样接受了。对于某些人而言，没有比随大流更使人放心的事了。具有讽刺意味的是，当你看到股价涨高的时候，你会感到你是唯一的幸运儿，而实际上全世界都知道它要涨。你认为你得到了某种秘密，但同时你又认为，其它人在听到电视上的建议后，会与你的反映一样。你可能在想：“我得快买进这股票，它就要涨了！”正是这种心态使很多人马上打电话给他们的经纪人。

不幸的是，人们不用他们的头脑。他们听到一个建议——不论何种建议——他们不作必要的研究，就轻易地接受了。这正是通向贫穷的道路。

我的意思不是说我们应拒绝所有的投资建议。并非所有建议都不好。重要的是你要保持清醒的头脑，而人们总轻信那些华尔街的权威人士。如果说我可以给你什么投资建议的话，

那就是,不要让你的头脑混乱。

我可不想让你们盲目地接受我的投资建议。在别人的强烈恳求下,偶而我也给过个人一些建议。更糟的是,我也曾在国家电视网中,在大庭广众之下,向观众提供投资建议。我一直为此而后悔。

一个道德问题

从道义上讲,向公众推荐股票比向个人推荐股票更糟。至少如果他是你的一个朋友,你可以在遇到他的时候,有机会向他更正你的建议。

在我的工作中,我不幸曾向公众推荐过 3 次股票。每一次,我推荐的投票一开始总是让我很没面子。那些听从我的建议的人,甚至可能觉得有些心惊肉跳,但从长线上看,他们都是走势不错的。

1994 年 3 月 8 日下午 5:19,我做了我的第一次股票推荐。正是那天我成了《华尔街日报》的头版人物。我淹没在来自各地的全球媒介的电话之中。那天傍晚,我答应当地的一家电视台新闻台在家中做一个实况采访。

当一个采访者问我:“嗨,延恩,请告诉我们点真东西。”我

完全猝不及防。我知道他想要我告诉他哪种股票会升，哪种会跌。

我尽力想绕开这个问题，我向他们解释在投资中是不存在肯定的事情的。但很显然，他并不满意我的回答，我感到压力越来越大。

我脱口而出：“Chipcom”。

采访者说：“太棒了，采访后，我马上打电话给我的经纪人，让他帮我买 100 股。”

我感到我的胃在下沉。老天，这家伙把我的话竟当真了。鬼知道，还有多少人会和他一样。

我好像跨过了一条想象的界限。门打开了一条缝，我被门槛绊了一跤。我不可能再走回头路。

尽管我因给别人建议而感觉很不好，但是我推荐的股票一次又一次在几周后转危为安，走势较好。于是，无论是报纸采访，电台或电视的即兴谈话，Chipcom 这个词不断地从我的口中道出。

我推荐 Chipcom 后的第二天，该股票从 37 美元升到了 40 美元。我还不至于自大到认为这一升值是由于我或我的嘴的原因。另外，很明显，另有其它因素在这一短期的升值中起了作用。

尽管如此，有些人确实对此印象颇深。我高中里的一个女

孩告诉我她的堂兄在我吹捧了 Chipcom 后,立刻买进了该股票。他很高兴,股票升到 40 美元,而他也挣了点钱。她现在想知道还有没有其它建议,我婉言告诉她:“没有。”

舒韦伯的一位老主顾告诉我,他很高兴拥有 400 股 Chipcom。我开始感觉好起来,没有一点担心。如果所有的人,因为我的建议而买股票。我想我的建议不可能太坏吧。很明显,我的感情已战胜了我的理智。

愉快的心情并没能维持多久。不久 Chipcom 在 40 美元的价位波动了一段时间,便开始下落。5 个月后,Chipcom 卖价是 21 美元,跌了 47%。

老哥,我的感觉是不是很糟? 不是的。我确信这是一种好股票,一定会反弹的。然而,在轻信我建议的人中,又有多少人可以撑得下去呢?

Chipcom 最终反弹了。在以后的 7 个月中,它从 21 美元涨到了 50 美元。

两个月以后,当我在 The Phil Donahue Show 节目中亮相时,我做了第二次推荐。在节目的最后,一位观众再一次把我推过那条界限,她问道:“请问您推荐哪种股票?”

我很不情愿,但还是脱口而出:Best Buy。

节目是 1994 年 5 月录制的,那时 Best Buy 的交易价格是 29 美元左右。可节目直到 6 月 22 日才播出,该股票已经跌到

了 23 美元。在播出后,股价又跌了一点。又一次,我没能马上证明我是某种天才。

但是,接着我的建议被证明是行之有效的。在最初的下降后,该股票在后来几个月中涨到了 45 美元一股。

当《华尔街日报》对我进行跟踪报道时,那是在 1995 年初,我向人们第三次做了推荐。这次我选择的是一家小公司, Cott 公司。这是一家加拿大私营软饮料制造商。同时也是私营罐装宠物食品的主要厂家。该公司是 R. C. 可乐和 Rite 饮料在部分加拿大地区的合法经营人和批发商。而且该公司还将 R. C. 可乐的配方用于自己的优质可乐中。Cott 还为英国的 Sainsbury 日用零售商店制造 Sainsbury 可乐,并为沃尔—马特及 Safeway 商店生产主要产品。

当我发现此事的时候,该股票已经“奄奄一息”了。它从其最高点 37.80 美元跌至了 10.38 美元,跌幅超过 70%。我坚信这股票跌得太厉害了。以公司的实力,股价会稳定并再次反弹。在我的心中,我努力回忆我曾看过的一则市场调查报告说,人们更喜欢 Cott 可乐,而不是一些主要品牌。

于是,我又开始侃侃而谈了。我推荐 Cott 股的当天,它略升了 25 美分,到了 10.60 美元。然后,它又跌入低谷。Cott 下落了 25%到 8 美元。它停在那里不动了,好象有意要使我难堪。

接着,出现了转机。Cott 恢复了元气,几个月内一路爬升到了 13 美元。

然而,我可以给你的最好建议还是:对你选择的股票,认真在家好好研究。

快速降落

上文只是想说明不论在短期内发生什么变动,你应该存住你手中的好股票。更重要的是,我希望你能从我的股票推荐中理解一点,即不要轻易相信任何投资建议。那些不了解我推荐的公司的人们,很可能在第一次下跌的时候就将它抛出了。他们可能正因蒙受损失而恨我。

当你为某些推荐所诱惑时,你最好仔细研究一番,这只是常识。你应研究一下这家公司和各种数据,让这种股票经受尽可能严格的各种测试,好象这就是你自己的想法。

在很多情况下,推荐股票的人往往很少提供支持他们观点的数据,这应是我对你的一点警告。如果某人不能用数据支持他的论点,那么他的论点很可能根本就不成立。你会在电视上经常看到这种论据不足的投票建议,相反在报纸或杂志上则较少。出版物上的评论通常更注意列出选择某一股票的种

种原因。

我曾有一次亲眼目睹了这些电视股票福音传道师的法力。那是 1994 年秋天,当 Snapple 从高价位狂跌的时候,该股票的价格大约只有其黄金时期的四分之一。我那时仍认为它是一家有前途的不错的公司,看上去值得一买。我确信该股票不会跌得更厉害,最坏的情况,也就是在低价位停滞一段时间。

一天,我碰巧到舒韦伯公司去,和一位老客户聊了起来。当我们盯着电子报价表看的时候,他们中的一位问我:“你喜欢哪种股票?”我告诉他们我喜欢 Snapple,并列出了我的理由。事实上,他说我一定是脑子里有水,Snapple 已经是条死狗了。然而,他唯一的权威是某个分析员在电视节目中对 Snapple 的评论。他反复讲那个分析员认为这股票不行了,他一直不提为什么那家伙这么想。这一“权威性”带来的只是一个糟糕的建议。

最后,我反问这位分析员的盲从者:“你凭什么就认为他知道的比我多?”

当然,这听上去有点过分自信,但其实我那时就是那么自信。

我的父母在我的一生中一直教导我要谦虚。他们很喜欢那句老话:“天外有天,人外有人”。但是,当你真的相信你自己

的时候,自信完全是可以的。

在股票上,我相信自己。我确信自信是每一个投资者要成为赢家的必要态度之一。另外,如果你相信自己选股票的能力,你便不会相信他人那些靠不住的建议了。

你必须坚信只有你才能做出最佳的投资决定。若你依靠自己,尽管各种投资建议纷然而至,呼啸而来,你也可以保护清醒的头脑。这并不意味着你不需学习股票知识,研究股市。你学习得越多,你就越有自信去做正确的投资。

就像波比·费希尔,即使在他成为世界国际象棋冠军之后,他仍不断汲取各种有关象棋的知识。他听别人的建议,但不让建议成为他的绊脚石。我常想,象棋和炒股很像。一个优秀的象棋选手能先算几步棋。选择股票和移动棋子都需要缜密的思考和正确的决定。在两种游戏中只有你知道怎么走可以制胜。只有坚持相信自己,才能达到你的目标。

想象一下,如果波比·费希尔在比赛中听信他身后的某个旁观者的指点,如果他让某个人控制他的棋招,他就不会成为冠军。与之相似,你不能让 100 万个声音告诉你选什么股票。这样的事一旦发生,你不仅不再相信你是这世界上最好的投资者,而且你也不太可能成为最好的投资者了,或者,你连做一个好的投资者也是不可能的了。

洗牌做弊

对新上市股不感到兴奋是很难的。媒介喜欢把他们炒热，强调那些新股上市后的飞跃。谁会想不起一些如雷灌耳的名字？还记得那个 Internet 软件制造商 Netscape 吗？它起价 28 美元一股，一上市就跃至 71 美元，在第一个成交日收盘时停在 58.25 美元，100% 以上的利润。Boston Chicken 干得也不赖，第一天，它就从 20 美元升到了 48.50 美元。Snapple 怎么样？它开价 20 美元，第一天收盘时升到 29 美元，45% 的利润。在这个名单上还有一串名字：3DO，从 15 美元升至 20.25 美元，Barnes/Noble 从 20 美元升到 29.25 美元。

被人们遗忘的是在每一个令人炫目的初次登场后面，总有另一种股票让人伤心失望。它可能开始走势很好，但转瞬间一落千丈，它也可能一开始就像块石头一样落了下去。人们不愿谈论这样的事情。

那些临危不乱的乐观主义者可能会说：“嗨，我明白有的新上市股走势不佳。但是如果它升上去的时候，我可不想错过这个机会。”对他们我会说：“可能没有那么快。”

除了下跌的可能性外，新上市股常常使小投资者重重地

摔一跤,弄得遍体鳞伤。这就像玩牌一样,牌被作了手脚。

新上市股票(IPO)通常对公司是有利的。它为公司筹集了进行未来发展的资金。IPO 经常为一些既需要资金又需要公开交易合法性的新公司所采用。在新股上市的过程中,公司应该对其财政状况保密。如果公司实力雄厚,以后人们自然会知道,上市股也很可能成功。

公司一般喜欢在牛市上市,这是因为在上升的股市中,投资者总是把眼光落在新上市公司的名单上。如果有响亮名字,加上大量宣传,不拥有任何产品的平庸公司也可能在牛市中获得令人炫目的成功上市。

牛市也孕育了 IPO 狂热分子。在最近的牛市,人们敞开钱包欢迎那些在 Internet 中盈利的公司的 IPO。一家名叫 U-Unet 技术公司上市第一天便涨 86% 之多。该公司制造供计算机用户浏览 Internet 的软件。Spyglass 生产类似的产品,紧接着上市,在上市第一天,它的股价也升了 60%。

但是,如果一家有前景的公司熊市上市,投资者的不良心情注定上市不会成功。当股市受挫的时候,新的想法很难卖得动——你甚至不能将一家刚从癌症病魔手中死里逃生的公司的第一批股份卖出去。你会看到在熊市尝试 IPO 的公司的成交额急剧下降。

购买一种热门 IPO 的诱惑几乎是不可抗拒的。股票一被

列出,每一人都知道它要狂涨。上市的第一天,人们好像一直在做着投环套物的游戏。每一个赢家的头顶都好像有一个光环。你可以从人们谈论公司的态度上感觉到,你可以从人们吹捧股票的方式上看到。

看起来很棒,是不是?好像胜券在握了。你可能在想:“大捞一笔太容易了。”诚然,有的人因为一个漂亮的 IPO,一夜之间成了百万富翁。但是,其他的人呢?

99%的情况下,发财的不是你和我。IPO 是由与上市公司合作的投资银行分配的。他们同意购买新股,然后再卖给大众,当然,他们是以此赢利的。他们是保险商。根据股份的复杂性和公司的大小,投资银行可能和其它公司合作成立辛迪加来购入上市股份。

这意味着投资银行与其合作公司感兴趣的是分配大批量的股份。他们不会在乎卖给你我的 300 股,而是要卖成千上万的股份。这样那些在角落里招着手,高喊:“嗨,卖我行吗?”的小人物只有瞧热闹的份儿了。

当然,你可以在新上市股开始交易后购入。但是,你不可能在最佳价位购入,特别是当某一 IPO 炙手可热的时候。基本上,IPO 股份在其进行交易以前已经卖掉了。当股份开始转手时,价格也狂涨。那些大户们在一层坐上股票电梯,待升到 7—8 层以后,满意于一天的巨额利润时,便将股票抛售给你和那

些在股票的电梯已远离楼底时才姗姗来迟的家伙们。

现在的问题是股票还会继续涨吗？有时是的。其它时候，股票达到了其真正的价值而停滞不动了。最坏的情况是，正当你填写支票购入股份的时候，它开始落回地面。换言之，你违反了我在此书中不断告诫你的所有教训：你买了一种超价的股票。

由于对新上市公司情况不了解，人们因 IPO 而蒙受经济损失并不足为奇。因为许多这类公司既新又小，他们在宣布 IPO 以前很少受到媒介的重视。正如我所说的，你很难分辨真实状况与吹捧之词。

在 InfoTrac 或在《价值线》和 S&P 报告中寻找有关这些公司的信息往往也是徒劳的。你也许可以从消费者的角度对公司进行评估。你必须查到公司的产品在何处卖，亲自去一趟，看一看人们对其产品的反映如何。

由于资料有限，你不得不依靠公司因上市而必须呈交的一些法律文件。证券交易委员会要求公司递交一份注册报告。这一文件给出了公司的一些概况、资产、上市目的、预期价格和其它信息。

投资者可从注册报告中获得简要的信息。公司会分发这些概要，我们称之为红色鲑鱼？因而你可以事先看一看公司的计划。红色鲑鱼这一名字指的是文件上用红色墨水注明的警

告：此 IPO 资料可能不完全。投资者需等待最终的募股书来更新资料。

除去对 IPO 的怀疑态度之外，我不得不承认我被它的“魅力”所吸引。如果不是偶然的幸运，我可能早已被它毁了。

我曾把视线落在一家 PC 机的直销商上，它是一个有前途的热点。这家公司从事办公用电脑、笔记本电脑等与 IBM 兼容的 PC 机业务。我考察了一下该公司，觉得它相当好，它通过了我的一系列考验。我也听取了许多对该公司的赞美之词，因为这些称赞无处不在。

我的侄子菲利浦也对 IPO 感兴趣，当 IPO 开展业务时，他曾怂恿我购买一部分股份。我承认过去 IPO 的许多成功，但我并没有对它唯命是从。现在，证明我是正确的。

幸运的一点是我对股份的认购规定了一个上限。简单来说，就是告诉你的经纪人你所购买股票价格的最高限，超过这个价格，就不再考虑了。这个限制可能使你失去全部买进的机会。同时，这并不适于长期投资。如果你从事长期股，那么你想吃进。但是在短期股市的搏杀中，如危机四伏的 IPO 市场上，它却能给你带来意外的惊喜。

我告诉我的经纪人，我买 Gateway（前面提到的 PC 机直销商）的 IPO 的上限价是 15 美元。如果 15 美元拿不下来，就放弃，结果以 12 美元成交。

那一天有课,所以我去学校,一路在想 Gateway 的走势将会怎样。午饭时,我跑去给经纪人打了一个电话询问情况。他告诉我,我父亲和我能够进股的最低价是 21.25 美元。因此我们放弃了,菲利浦也放弃了。但是他的朋友以 21 美元一股买进了一些。收盘价 22 美元。

不久 Gateway 一下子跌至 11 美元一股,并停滞了一段时间又开始爬升,最后据我所知到了 29 美元。

虽然这比我当时放弃时的价格还高,但我仍然很高兴我及时收手。到达这个高度是一条曲折迂回的路,当降至 11 美元时,谁又能知道你是否能忍住不抛呢?我敢说那些在那场战斗中出来的小投资商对那一刻至今心有余悸。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

第 9 章

WWW.MicroBell.COM

卖出的时机

确定什么时候卖是相当简单的。虽然卖是投资中最关键的部分,我仍然认为确定和购买最佳股票是区别爱好者和专家的标准。知道什么时候该卖比知道什么时候该买要容易得多。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

什么时候应抛出股票

有比购进股票并看着它一路上升更令人激动的事吗？你可能认为没有了。但是当你把这些纸的债权书换成真正的钱时又是一个什么情景呢？

知道什么时候该买进股票是一回事。正如你已经看到的，作出一个正确的选择需要大量仔细的思考。当然，当你的股票弹得越来越高时，带给你的是狂喜，而不是理智了。

而知道什么时候卖出股票又是另外一回事。你可以成为世界上最好的股票选择家，但如果你总是在错误的时间卖出，那也不会有人对你的投资头脑大加赞赏。

金融专栏作家喜欢吓唬人们,认为什么时候该卖股票是投资中最难的一步。他们纯粹是胡扯。当股市下跌的时候是他们的节日,他们开始宣扬卖的艺术,鼓吹他们应付困境的妙计。他们认为书应完全为了卖股票之目的而写。一整本书都是关于卖股票的,想像得出吧!

真是愚蠢!

确定什么时候卖是相当简单的。虽然卖是投资中最关键的部分,我仍然认为确定和购买最佳股票是区别爱好者和专家的标准。知道什么时候该卖比知道什么时候该买要容易的多。当你的股票在最高点停留一段时间时将它们抛出是一件令人兴奋的事。

如果我对我的投资感到沮丧时,我所做的就是重温不久前在可观的利润价格上抛出一笔股票的喜悦。那是著名的Chipcom,我最好的一笔买卖。

我以 34 美元的价格买下,它在此价位上徘徊了一段时间,然后俯冲跌落至 22 美元。但我确定它是好股票,因此,我并没有恐慌。我没卖,坚持了下去。不仅如此,由于我对它如此有信心,我在 22 美元这个价位上又吃进了一笔。

大约 6 个月以后,Chipcom 开始上涨,涨到 50 美元。于是我决定卖掉,我以 48 美元的价格卖掉。我的利润是 52%。我卖出 Chipcom 的原因是由于这一次的经验符合我出卖股票所遵

守的准则。首要的一点是虽然我坚持长期投资,但这并不意味着永远投资,总有你卖股票的时候。

记住,尽管你是长期投资者,但股票就是被用来买和卖的,不要死守着不放。如果你老拖着,然后你也就是看着你心爱的股票涨起跌落。

通常,你最易犯的错误就是在感情上对自己的股票过分依恋。最使我迷惑不解的是一些人竟依恋到如此程度以致于一旦卖掉股票,他们就会不舒服。股票不是你的朋友,它仅仅是赚钱的工具。

那么什么时候才是把它抛出去的最好时机呢?我记得有一则简单的格言:涨上去的一定会落下来,落下来的一定会上去。它反映了一些人看待买卖股票的观念。

简单来说,当股票涨幅过大时我会抛出,因为有涨即有落。而当股票处境不佳时我经常会将它留在手中而不轻易抛出,因为有落就有涨。

总结一下我在 Chipcom 股票上的成功经验就是:由于它爬得足够高了我就即时将其抛出去。精明的投资者对过高的行情应保持应有的戒备,同时也应能克制自己的欲望。

当股票价格看好时,你可以通过掌握不同数量的股票以观察它们到底会涨多少。我无法准确地指出什么时候股价已超出其所值而该将它抛出,但是你应该时刻注意市盈率、每一

股的现金流量水平。

通常只有当你感到胆量变小了,并且对股价的高度已经感到眼花缭乱了的时候,你就该清楚是把股票抛出去的时候了。单凭经验来说我认为直到股价已经上涨了 25—30%时,才应想到将其抛出,这是赚大钱的唯一方法。

有些人在期待这些盈利时可能失败过。因为当他们变得贪心并期待着 25%—30%的利润时,他们也会担心失去已经相当不错的 10—15%的利润。毕竟股票会攀升到 20%,但当你决定卖出以前它又会很快滑落下来。

当然,这是很可能发生的。但我重申:如果你确实选择了一些业绩很好的公司时,那么股价再次回升至原先水平的可能性是很大的。尽管有时你可能无法等待股票反弹至原先的价位,但是你仍然可以在它回升时,稳稳当当地赚回 20%的利润,那种感觉妙不可言,只可意会。

如果你确实想寻找最佳时机抛出,那么你就应该对政治、经济、工业保持相当的警惕。举例来说,假若有一种国防工业的股票在过去一年中有极好的收益,并且现在仍保持着强劲的势头,试想一下,一届新总统和国会上台并要求减少军费开支,情况会怎么样呢。

这对你来说就是一个信号。减少国防开支自然会使这些从事国防工业的公司陷于一个新的很棘手的境地。不仅今后

的利润会大受影响,而且企业完全有可能转行。事实上,这已有前例了。

这对曾经十分看好的国防工业股有什么影响呢?它们恐怕会有相当一段比较沉闷的时期。

如果你是一个机敏的投资者,你就会在这些麻烦到来之前看准这个趋势而卖掉这些股票。这样,你才能使自己的利润得到保障。

最近在卫生保健和药品工业界又表现出了同样的一幕。在华盛顿一片改革卫生保健制度的讨论声中,这些股票一阵阵动荡。一个了解内情的投资者应注意到从华盛顿传来的这些暗示,及时在不利的影晌完全产生之前调整或抛出去这些股票。

政治会使产业界一片混乱,但是总的来说经济发展总是沿着自身发展的规律进行。产品落后于潮流时,消费方式就会改变。所以要时刻注视着工业界周围的众多影响因素。

当你所选择的公可改变以往的基本经营方式时,你必须认识到这种改变的影响。当公可采取一个新举措时,可能会使原来十分诱人的条件化为乌有。

就以 Rally 的汉堡包店为例,它原先是一个很大的汉堡包连锁店公司,由于公司生产的肉制品的质量极好,它的股票上升得极快,最高曾达每股 12 美元。但是不久,公司开始用一些较差质量的肉去代替原来的优质肉以降低成本,增加利润。这

样再加上一些其它问题,导致了一场抛售股票的狂潮。股票下跌至 3 美元左右。

Rally 汉堡店所进行的根本性改动对投资者而言就应是一个卖出股票的信号。当然如何去判断是否该卖出或买进股票并不总是这么简单的。

我可以谈一谈自己炒作 IBM 股票失败的原因。我对 IBM 股的操作充分说明了一句话:对一个大公司而言,股价跌下去就一定会涨上来。我只是因为没有遵循这一简单的原则而惨败的——一个投资中最基本的错误。

我在 IBM 上的惨败,说明了一点:并不能把股价的下跌作为卖出股票的原因。尽管在炒作 Chipcom 时我深谙此道,但在作 IBM 时我却没这么聪明。

IBM 的事情谁都知道。它是一个传奇的公司,80 年代的风云股票。它甚至被认为是股市的警钟:IBM 跺一下脚,整个股市都摇三摇。

但是到了 90 年代,情况巨变。整个计算机行业发生了巨大变革。IBM 的重要市场被个人计算机取代。蓝色巨人的效益开始萎缩,导致 IBM 解雇大批工人。

但是,这并没使股价上升,从最高时每股 150 美元跌至每股 100 美元最后至 55 美元。

这就是我开始入市时的情况,我认为 IBM 作为一个大公

司,是一个有能力再翻身的公司。我相信股价已经跌得太低了。我很激动地看到了许多变化:原来的总裁被解雇,路易·葛士纳被选为新总裁,减少红利,解雇工人。整个计划看上去使 IBM 提高了效率。

同时,《商业周刊》报道了 IBM 帐面股价为 68 美元。所以,我以每股 55 美元买了 200 股。我相信自己又做了个好买卖。我列出了所有打击过 IBM 的坏消息,从数据上看一切还可以,股价回升的机会看上去也不会太远了。

然而事实上并非如此。股价在 55 美元徘徊了一阵,这之后的消息差点杀了我,股价又一次下跌,一直跌到 43 美元。

如果此时,我能遵循自己的格言,我就会将股票留在手中。我还告诉过自己,实力雄厚的公司有足够的潜力再恢复过来。然而,我却十分焦虑。

接着,我被所有的坏消息所包围了。我父亲告诉我电台对一些分析家作了调查,他们一致认为 IBM 已经智殚力竭回天乏术了,也就是说所有造就了 IBM 的天才们正准备抛弃它了。我越听越激动,完全失去了判断力,我相信了这一切。

如果你还记得 IBM 那时正在滑坡并且遭到舆论的普遍攻击的话,你就会明白自己很难从这一片嘈杂中镇定下来冷静地分析,它使你所有的精力都陷入这种悲观中。

那时我不愿让自己再卷到里面去了,所以,我以每股 43

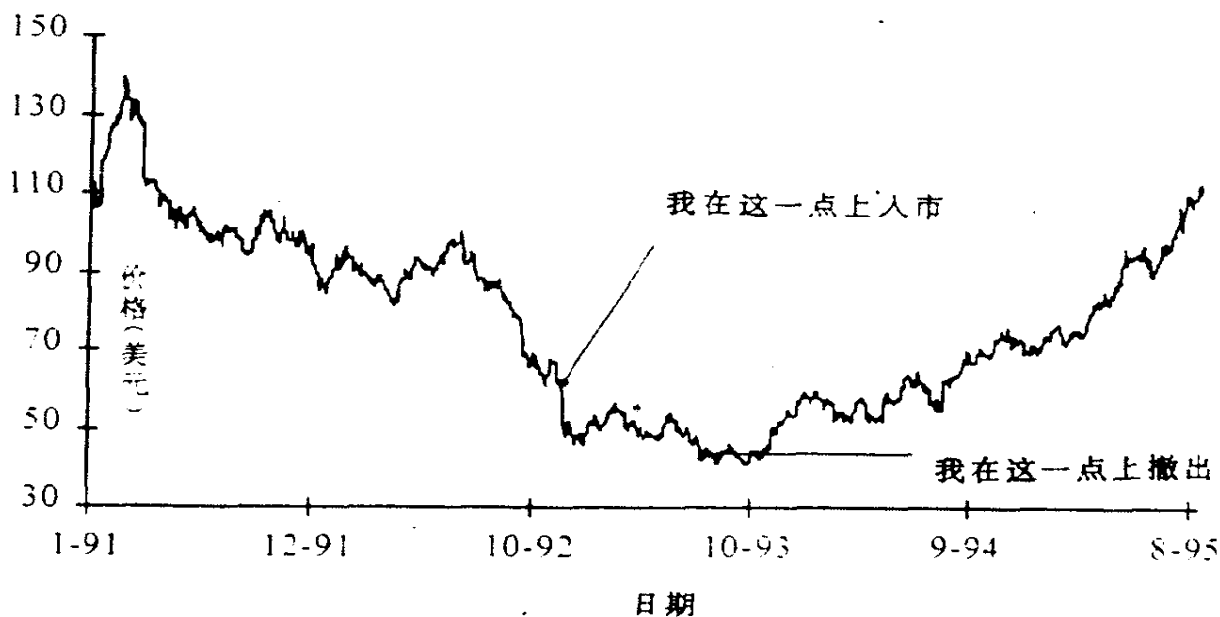
美元卖掉了 IBM。

IBM 的观察家们也应知道在不久之后，股价又很快回升，一直升到了 100 美元左右。

这次经历最让我懊悔的就是，我明明已经想到了会发生什么。我曾经想到过这一切，而且的确与我预测的一模一样，股票重新回升并且成功地反弹。但是由于我失去了信心和勇气，我竟把股票全卖了。我没有照着自己的信条去做，使它成了我职业生涯中最惨败的一次投资。

错失良机

IBM 顺利返航，而我却错过了



但这次经历给了我深刻的教训,总结如下:

不要对自己和自己的判断失去信心,如果你已经做好了准备工作并且你的股票符合自己选择的标准,那么对自己保持信心,熬过最糟的一段时期,你就会迎来成功的那一刻。

遇到像 IBM 这样的事,你必须经常提醒自己:我是世界上最伟大的投资人。如果你相信这一切,你就不会失败。用清醒的头脑作出决定,开始行动。沃伦·巴菲特就是因为从不放弃自己的决定,才如此成功。他从来不怀疑自己,办事从不犹豫。

如果你能依靠自己冷静理智的感情,超人的技艺,我相信你一定会做出最正确的决定赚更多的钱。如果你选择了正确的股票,你失败的可能性极小,你会碰到许多像 IBM 这样的机会。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

第 10 章

WWW.MicroBell.COM

有必要分散风险吗？

许多人的直觉告诉自己：我和你都无法准确预测未来，那么就让我们撒个大网，等待最好的结局吧。

当进入股票市场时，这种想法是最让人感到可惜的。我的经验是：那些热衷于分散风险的投资者都是对自己选择股票的能力信心不足的人。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

没有风险的奖赏

一般来说投资者分为两类：一类是比较有耐心的，一类则相反。你的投资组合的设计可以部分反映出你属于哪一类投资者。你应该反省一下到底自己要花多少时间使自己的投资事业走向成熟。

如果你今年 20 岁，你可以更从容地考察自己投资的方向。一般来说，由于年轻人有更多的时间去弥补股票价格的动荡，所以风险也就小一些。如果你是个中年人或更年长，你必然要面对更大的风险，因为你可能为了支付退休后的花费而不得不卖掉自己的股票。有可能在股票价格长期较低时，你还

是不得不抛出去。

这里有必要搞清楚风险的含义。很多人混淆了风险和变化的概念,它们是完全不同的两个概念。我自己认为,股票中的风险只是用来量度你的时间范围。如果你有一个短期计划,你的风险就比较大,因为你可能在市场价位较低时被迫出让股票而不能将它保留在手中等待价格的再次上扬。

无论你怎么去看,长线投资者总是合算的。由于从长期看,股价会趋于合理,所以长线投资者有足够多的时间去应付股价的动荡,他可以等待股价的反弹。

我们常常会误解风险是短期内的价格动荡。当投资者意识到风险时,他们常常关心股价的浮动并将股票抛出。事实上,这种短期变动只是一种变化而已。尽管价格的浮动十分重要并且容易让人产生恐惧,而一旦你选择了一个业绩好的公司,并且也准备将这笔钱投入到长线投资中去,你完全不必担心价格的涨落。

较好公司的股价可能会出现明显的、暂时的动荡,有时会升到极高,有时又会跌得很低。当股价跌得很低时,人们就会惊呼市场中有风险,并且担心失去一切。而事实上,如果你选择的公司实力雄厚并且运转良好,那么基本上没有什么风险。

但是,当建立投资组合时人们要问的第一个问题总是:“我如何减小风险?”我的回答很简单:当你操作失败或者公司

破产时才会有风险。如果你确实想减少风险,那么就照着这本书中所讲的那样去做,买业绩好的公司的股票,并且投资时间越长越好。

分散风险:懒惰的借口

以分散风险为例,股票经济人与财政预算人员会毫不犹豫地支持分散风险,这可以认为是一条投资的诀窍。大多数时候,他们的客户总是赞同这一点,因为这一经验看上去很合理。而且,投资顾问总是将分散风险与许多其它听起来更复杂的术语放在一起滥用。

对一个投资者来说,表示赞同比深刻理解它的含义要简单得多。

如果你有机会好好思考一下分散风险的含义的话,你就会明白,恰如我所说,它是非常错误的。分散风险总是很难达到预想的目的,除非你的经纪人想通过为你买卖大量股票而从中赚取巨额佣金。

巴伦的《金融与投资术语字典》中对分散风险解释为:

分散投资以减少风险——如把资金投向股票、债券、货币市场、贵金属、产业或公共基金等,仅将股票投资作为其中的

一个重要的组成部分。

当你投资在像债券、贵金属、股票等不同的金融市场上时,分散风险是降低损失的有效方法。你可能会担心若仅是投资在债券或贵金属,会冒极大风险。通常债券投资就是一种利率风险,就是联邦储备局也无法预测利率的走向。而贵金属市场中,每个人都意识到这种投资是一场无把握的赌博。大多数情况下,贵金属投资是基于期货合同,而这些合同风险极大而且最难以预测。期货合同的购买者是以固定的价格在将来某个确定的日期买进或卖出一定数量的商品。

对股票而言,分散风险并不是十分有效的。当然,很多人认为股票也像其它投资一样是种赌博,只有分散风险才是最好的投资方式。许多人的直觉告诉自己:我和你都无法准确预测未来,那么就让我们撒个大网,等待最好的结局吧。

当进入股票市场时,这种想法是最让人感到可惜的。我的经验是:那些热衷于分散风险的投资者都是对自己选择股票的能力信心不足的人。

一个成熟的投资人不应是躲在“分散风险”这面盾牌之下的缺乏自信的胆小鬼。大多数职业投资者都有同样经历,分散风险仅仅是自己不想花太多时间选择股票的借口而已。它仅仅适用于那些不做准备工作,一点也不了解自己股票的人。相反,如果你对每种股票做出更多的调查,那么你就会对它们更

有信心,那样你就不再需要“分散风险”这根拐棍了。

不要误以为本地的股票经纪人将他们自己的资金分散开,是因为他们理解分散风险的含义。无论他受过何种训练,他都不能保证自己选择的正确性。更糟的是,他也无法确定推荐给你的股票是否合适,这样他就通过分散风险来安慰自己。他常常担心会推荐错了某种股票而使你失去很多钱,那样的话,你就会踢开他去找另一个经纪人。

如果你的经纪人告诉你要分散投资,然后你的股票下跌了,他会很容易逃脱罪责——他可以归罪于市场,因为你的投资会很大。这不是他的错。

从逻辑上看,投资在一个比较了解的小公司上是不是要比大范围地投资在你基本上不了解的公司上要好得多呢?

对我自己来说,这要更好一些。

沃伦·巴菲特将分散风险描述为“走近诺亚方舟”。

他认为:“你每样东西买两个,到最后不是做股票倒像是开个动物园”。

许多支持分散风险的投资者总用一句话为自己辩护:“不能将所有的鸡蛋放在同一个篮子里。”但我们再仔细想一下,将 8 个鸡蛋放在 8 个篮子里,又会安全到哪里去呢?事实上完全一样,你可能最后得到了 8 个较小的篮子,而没有得到一个大篮子。而且,你很难将眼睛同时盯住 8 个篮子,而你的精力

也被分散成 8 份,事实上,不如将分成 8 份的精力合在一起全神贯注于一个大篮子。

所以我认为精明的人应将所有的蛋放在一个篮子里。

但我的意思并不是将你的全部资金完全投资在一种股票上。在我的职业生涯中也仅有一次,我将全部资金购买了一种股票,那就是 Cybertek。原因是那个时候我没钱再去买别的公司的股票了。如果 4 家、6 家或 10 家公司都有很不错的业绩,那么没什么可说的,如果你有钱,把他们的股票都买一些。

我的观点就是不要为了分散风险而分散风险,向那些股市上的成功者学习,将分散风险抛于脑后。我的原则是:买最棒的,甭管其它的。

合理分配资金

很多支持分散风险的人常常滥用“分配资金”这种投资方法。其实“分配资金”简单理解就是尽量将你用于投资的财产合理地分配。

最大的经纪公司都有一批每天分析统计各种数据的人,他们最后得出最佳的投资组合是:国内与国际的股票、债券、现金、黄金白银、可收藏的艺术品、古董等以及不动产。所有这

些在你的投资中所占的比例组成了你的资产分配表。

对大多数小投资者来说，他们的资产可能仅仅由股票、债券、现金组成。

举例来说，1994 年 12 月，许多资产投资的行家建议投资者向海外投资。他们认为经济复苏从美国开始后，会很快波及欧洲、日本，金融市场将重新回升。《奥本海默全球经济增长与收入基金》的作者威廉·威尔比建议投资者将 41% 的资金投入国际股票中，31% 投入美国本土与海外债券，16% 现金交易，仅将 12% 投入国内股票中。

然而，听从这些建议的投资者可能会大失所望，特别是在 1995 年的上半年，美国股市在头 6 个月中开始动荡。道·琼斯工业平均指数增加了 19%，而此时，投资者仅将 12% 的资金投入国内市场，显然，这样的资产分配并未给投资人带来最大利润。

在本杰明·格拉姆的《精明的投资人》一书中有一个古老的经验公式：把 50% 资金投入股票中，另一半则去买债券。这样以 50:50 的比例分配资金，有相当的好处：如果你在一方投资的利润降低时，那么损失的一部分会从另一半的盈利中得以弥补。

这个公式用简单明了的话来说就是，假如你用 50 美元买股票，50 美元买债券。那么当股票涨到 56 美元，而债券仍维持

50 美元时,你应卖掉 3 美元价值的股票去买 3 美元价值的债券,这样的话,你的资金分配为 53 美元股票与 53 美元债券,又恢复到 50:50 的比例了。

格拉姆指出对于保守的投资者来说这一公式是最佳投资方式。它的好处就是可以防止投资者被高涨的股市所迷惑,不致于将过多的资金仅仅投在股票(或债券)一方上。当市场变化时,会减少投资损失程度。不利的一面是,你也不会像其他冒险者那样赚得很多。

通过一些资产分配的例子我们可从中得到一些启示。我记得,当某些投资(如期货)发生波动时,许多投资人很精明地通过购买不同的债券及抵押证券等方式来抵销动荡。

不仅如此,资产的分配也能帮助投资者掌握经济发展的动向。比如,若你拥有 Hayes Wheels International 的股票时,经济衰退开始了,由于整个汽车行业会减少对这个公司产品的订购,这极大地影响了 Hayes 公司的股票。而此时,若你也拥有一定数量的债券,你就会从债券的收益中弥补上 Hayes 股票的亏损。当经济萧条时,债券就会有很好的表现,因为影响债券市场的恶魔——通货膨胀——此时通常不是威胁。

为了进一步考虑最大限度地得到资产分配的收益,可以假设,通货膨胀既影响股票市场也影响债券市场。如果在你的资金分配中有一定的不动产和硬通货,那么你将从中得到一

部分收益以弥补损失。在通货膨胀时,许多商品如金、银、油等通常与其它资产一样也会涨价。

除去这些好处外,资金分配对那些没有长期投资计划的投资者是十分有用的。如果你投资了很多方向,因此会降低投资的不稳定性,所以暂时的不景气的趋势并不会对你的财产造成损失。当然,你也不会从暂时的市场上扬中发一笔横财。

对于短期投资人来说,我建议按如下比例进行资金分配:30%国内股票(17%保值,13%为增值),15%外国股票,35%的中、短期债券(10%外国债券,25%国内中、短期债券),20%现金。保守的短期投资人也可以应用先前所提到的 50:50 资金分配公式。

我对资金分配的建议主要着眼于建立一个留有余地,做两手准备的股份单,它不会因为市场的下跌而产生突如其来的打击,也不会因为市场暴涨而大发一笔。

我认为保值股的数量应大于增值股,原因是一般保值股都有较稳定的模式而不会有太大波动。相比之下,增值股就有更大的不可预测性和波动性。

我曾将中、短期债券作为投资组合的主要部分,因为它们能在短期内兑现并且也比较稳定。长期债券则可能会有波动,特别是在利率上调时。

外国股票和债券则作为整个股票单中的微调,而现金在

任何市场都是绝对保险的。

拥有长远眼光的投资者不应呆板地照搬别人的方案。如我所说,经过一段较长时期,股票会比其它投资表现出更大优势。所以如果你打算作长期投资,为什么要将股票与其它投资方式混为一谈呢? 忘记债券、期货、不动产、艺术品,将你的全部资金投入股票中去。

当然有一点应注意:如果找不到一种好股票,不防考虑其它投资途径。然而,在我的股市生涯中,我还从未遇到过在市场上没有可以炒作的股票的情形,但这是很可能发生的,因为经济周期本身就是变幻莫测的。否则,股市就会高涨得让人难以买到任何合适的股票了。

请牢记我对有关乘划艇横穿大西洋的比喻。如果你仅能发现像“划艇”一般小的股票,而此时市场上又难以找到合适的“航空母舰”,那么我认为老老实实地呆在港口里还是比较安全的,虽然你有可能靠它穿越大洋,但它不过是旅行中的一个弱不禁风的草棚。

打开你的钱包

既然你已经想好了该买什么了,应该是仔细想想如何去

买股票和投资多少的时候了。你已经听过了各种各样关于至少该投资多少才是最合适的意见。我也听到过许多老手宣称至少要有 40 万美元的投资才能获得较好的回报。

我认为不是这样的！

那些鼓吹要大笔投资的人，也就是那些鼓吹要分散风险的人。

而他们也正是通过你的投资来收取佣金的人。那么他们建议投资人作大额投资有什么用意呢？显然，投资人投资数额越大，经纪人得的佣金自然也就越多。

我认为如果你想买少量的 IBM 股票，如果有人让你买的话，买下来就是了。但是一个要考虑的问题就是从小数额的投资中得到的收益往往刚刚够支付手续费。若让我说一个投资的底限，那么 700 美元左右是比较合适的。如果一旦你的投资少于 700 美元的话，除非你的股票狂涨创造出奇迹，否则由于佣金的原因你可能不过是在原地打转而已。

小额的投资你也能做得相当漂亮。记得我第一次买股票时，我仅买了 700 美元的 Cybertek，3 个月后我就赚了 114%。

小规模但稳步增加投资

许多无法将大量资金一次性投入股市的人都遵循了一条普遍原则：固定平均投资，也就是投资人经常性地将一定数量的资金投入股市，比如每月都从工资中分出一小部分钱去买股票。

用固定的资金购买股票有一定的好处：如果股价高的时候，你买的数量就少；股价低的时候，你买的数量也相应较多。这样的结果就使你购买股票的过程既简单又有效：价高时少买，价低时多购。你所做的这些，基本上来说也就是减小了股市动荡对你的整个投资的影响。

我相信固定平均投资原则在某些方面是相当不错的。你应该用各种方式去增加投资，因为我深信在股市中投资总不比不投资要好得多。将资金有效地投入到基本的周转中总是要比把它慢慢攒成一大笔要好得多。而事实上，把钱攒起来也并不像想象中的那么可靠。

如果你恰好手边有一笔数目合适的资金，最好的方式就是立刻将它全部用于周转，最糟的决定恐怕就是把它分开去作固定平均投资。如果你很仔细地选购了股票，你会在一合适

的价格买进并且股价也将会上涨,因为你选择的公司实力是很雄厚的。再说一遍,你应对自己选择的股票充满信心。

研究表明,当股价上扬时,如果你是一次性投入,获得的收益要比固定平均投资要好。相反,当股价下跌时,固定平均投资要好一些。

勇敢、自信的投资者总是果断地冒险一试的。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

第 11 章

我在股市淘金的故事

Best Buy: 走运还是倒
霉?
Chipcom: 另一个迈克尔·乔丹式股票
布乐公司: 一个理想的
股票

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM



Best Buy 走运还是倒霉？

Best Buy 无疑是我拥有过的最好的股票之一。由于其表现出色，我的共同基金的投资者亦对其大加赞赏。你对这家公司了解越多，你便越喜欢它。

在我开始投资之前，Best Buy 就已是一个大赢家了。当时其股票从 1990 年的低点已劲升了 1,100%。我在当时买入纯属走运，或者是倒霉，全看你怎样看，因我买入得太迟了。这的确是一家出色的高增长公司。

虽然 Best Buy 看上去像是刚起步的公司，其实它已有 30 年的历史了。它最初于 1966 年在明尼苏达州成立，当时为一

家称作“音乐之声”的音响器材零售商,1983年更名为 Best Buy。1985年公开上市,公司在80年代初开始销售音响器材、微波炉及其它大型电器,1990年,它开始采用了时下流行的以方便顾客为基础的经营风格。

我第一次注意到这家公司是它在底特律地区开设分店的时候,当时我正巧在为买汽车音响而逛电器商店。当时我还不到驾车年龄,但我喜欢早做准备。

当 Best Buy 正式开张时,的确热闹了一阵子。早在分店开张之前,公司便大做广告,不光在电视上、报纸上,还到处散发广告传单。

广告上所登的价格能轻易击败对手是显而易见的,而且,广告本身亦比竞争对手抢眼。这些广告是色彩鲜艳的报纸插页,对于电器商店的广告来说,其设计很不寻常。

该店开张两天后,我去看了第一眼,结果对所见一切都十分满意,我事先对此已有预料,因为我在报上读过关于该店的报道。但亲眼目睹使我相信这家公司在经营手法上确有创意。

我总爱提及的一点是该店关于营业员的政策,你们知道在 Best Buy 时代之前的情况。那时,大多数电器商店采用一套令人不快的制度,将营业员变成一群讨厌的人。你一踏入店门,营业员便会喋喋不休地向你讲述若不选择较贵的那种电器将会发生怎样可怕的事。如果你告诉他你只是随便看看,随

之而来的恶毒眼光足以杀死你 100 次,如果眼光能杀人的话。当然,在佣金销售制度下,你只有购买才会受到欢迎。

在 Best Buy,情况完全不同。这里毫无压力,你可随便看,慢慢挑选。Best Buy 没有收佣金的营业员,取而代之的是服务台——有领固定工资的雇员随时乐意解答您的问题。他们能很好地解释产品,甚至能指出不同产品的优劣所在。

Best Buy 的经营方式有几个卖点。首先亦是最重要的一点,就是方便顾客。如果一家商店被认为是一个舒适的购物之处,顾客便会上门,销售量便会上升。不仅如此,这一经营方式提高了销售过程的整体效率,因为顾客可以从容地自己决定买什么,不买什么。商店雇员不必纠缠顾客,可腾出手来去做别的工作,而一旦需要,他们自会出现。整体上,由于营业员减少,公司的开支降低。商店方便顾客的方针还有另一重要方面,哪个顾客,包括我自己谁不喜欢摆弄展品呢?在 Best Buy,不仅允许你摆弄,而且鼓励你这样做。想象一下:你置身于一家商店,周围遍布新奇的玩艺儿,而营业员很放松或根本不在,这些玩艺儿就等着你的手指对它们大加摆弄。那么,尽管上吧!

这就是 Best Buy 与众不同之处。在别的电器商店,总有一个营业员急于亲自为你演示一切,这一作法十分乏味而且有碍你接触你可能买的物品。你可能买回家一件东西而对它一

无所知或者在你试调一部大功率音响,看看声量能多大时,一旁可能会有一个营业员恶狠狠地盯着你。

在 Best Buy,有一个音响室。在那里,你可以测试产品的音量,还有一个地方可以玩不同的电子游戏。

与一般人认为的相反,不光是孩子们喜欢玩弄各种电器,我目睹过许多上年纪的人对许多细节大加研究,包括摄像机的每个细小功能。

然而这种随意、舒适的气氛是造出来的。仔细观察一下,你就不难发现,这些商店实际上是装扮起来的仓库,而这些商店能使用仓库并将之打扮得如此漂亮,实在不简单。总的来说,这种仓库的布局进一步说明了这里的运作是低成本高效率的,Best Buy 能够比竞争对手以更低的成本提供更舒适的购物环境及更多的产品品种。

所有的这些高效率不仅带来更丰厚的利润,也给顾客带来更好的价钱。Best Buy 致力让人人皆知其价格是最低的。如果竞争对手试图削价竞争的话,Best Buy 必会降价更多。如果你在 Best Buy 买了一个产品后又在别处看到同样的产品以更低价出售,公司会退给你两者间的差价。这并非一次性的特别优惠——这是该公司的一贯方针。

Best Buy 在同行业,尤其音乐激光唱片的价格上造成了冲击,在 Best Buy 挑战竞争对手之前,你若能以 18 美元买到

一张激光唱片就算运气了。当时的价格水平就是这样。在 Best Buy 你以 10 至 11 美元便可买到,其它商店虽起而效之,但未能将价格降至 Best Buy 的水平。

与顾客沟通

销售政策和店面设计显然都不错,但关键问题是:顾客对公司的反应如何?你尽可以建起世上最方便的商店,但如果无人来逛货架,无人摆弄这些电器,这商店便会倒台。

在这点上无须为 Best Buy 担心,顾客对新店的反应空前热烈,这种热烈情绪对我对这家股票的看法影响甚大。

我亦难逃激动好奇,我常央求妈妈带我去这家商店。去 Best Buy 几乎成了一种时髦,而且不仅是在我这个年龄层的孩子中间。在派对上,我经常听到大孩子谈论这家商店。成年人也不甘示弱,我父母和我的四十多岁的表兄弟谈论该商店时,我听得津津有味,他们谈起这家商店的语气好似在谈海瑟·洛克丽尔或克里斯蒂·宾克利。这很说明问题,他们毕竟不是在谈论漂亮女人,而是一家电器商店。

我想类似的谈话在其他家庭里一定也发生过,Best Buy 当时正在我们那个地区扩展业务并和其他地方一样成功。该

公司分店在各地不断出现更加强了我对其股票的信心,公司扩展本身并不足以促使人买它的股票,但却是公司状况良好的信号,Best Buy 不仅在底特律而且在全美国都在不断扩展自己的势力。

我开始注意 Best Buy 的同时,也开始思考电器商店这个行业的现状,通常我并不仔细去研究某个行业,因为我是属于那种仔细研究具体公司优劣的投资者,但我对 Best Buy 股票产生兴趣后,为了更好地了解这家公司,便钻研起电器店这个行业来了。

Best Buy 之前,电器行业被 ABC 商店,弗雷特商店及海兰家用电器商店等几大公司垄断,并不是说这些店很糟,只是不能说它们很好。整个行业很沉闷,没有什么好股票可买。

尽管不时有新店开张同这些老店竞争,但都没有什么作为,这些新店通常是夫妻店或地区性连锁店,新店同老店一样无聊,店内灯光同营业员的西装一样颇显廉价,店外的霓虹灯向人们招摇店内的好价钱。如果你鼓足勇气跨入店内,营业员会向你发誓要给你本世纪最合算的价钱,而且这价钱是专为给你的,因为你能进这个店是你的聪明。

Best Buy 和这一套简直是天壤之别。我注意到该公司的不同之处时,不禁为之雀跃,我开始比较 Best Buy 所带来的效果。通常,把一个如 Best Buy 一样并不为人所知的公司和已成

为传奇的公司相比并不很明智,但我还是不禁要想也许我发现的是又一个反斗星玩具或邓肯多福饼。

让我来告诉你我买这股票之前它就有多棒吧,看看 1990 年公司的数字就可知道它的潜力。我可以一一给你解释这些数字,这样你就可以通过这些具体数据知道一支好股票早期是什么样的。毕竟,我们要在这里说明的是怎样在好股票还是小萝卜头,不为人注意时就发现它。

我应当满意 Best Buy 股票的好成绩,但我还不禁为早在 90 年代初该公司实行新的销售概念时没机会去看看而后悔。

想想看,1991 年初,Best Buy 的价格是 1.8 美元,假设你那时就看中这家公司并投进了 1 万美元,现在,你有权洋洋得意了,你也许觉得自己是个天才,因为你看准了赢家,毅然下注,然后悠闲地看着分店一个个地开起来,盈利不断增加。

到了 1994 年末,你决定卖了你 1 万美元的股份,你不想太贪婪,这下赚的钱真不少!股价从 1.80 涨到 40 美元,你的 1 万美元投资自然就变成了 22 万美元。

现在,我们看看你怎样通过读公司 1991 年的数据嗅出一个赢家。1991 年,你须使用详记 1990 年数据的年度报告,所以,我们这里用的数据实际上是 1990 年的。

我们要研究的第一个问题是资产负债水平。这个数字并不十分出色,债务占公司资产的 53.1%,这是相当高的。记住,

标准应当是 25% 左右。

接下来你就看股票投资回报, 同样, 9% 这个数字也不怎么样。像 Best Buy 这样的公司, 理想的回报应当至少是 25%。

公平一点, 你知道公司目前在扩展, 所以这些数字虽不漂亮但可以理解。1989 年, Best Buy 经营 49 家店, 1991 年, 却有 73 家, 增长了 49%。不尽完美的债务和股票投资回报数字事实上是业务扩张的代价。

从好的方面看, 你会注意到公司 1990 年的净利润共 568 万美元, 现金流量 1120 万美元, 现金流量相当于净利润的 1.97 倍, 非常不错。在我看来, 现金流量等于净利两倍时是一个好兆头。

公司全年的利润增长 17.8%, 销售增长 14.8%, 亦令人鼓舞。我还中意的是公司不向股民发放红利, 而是将红利用于公司的发展, 以提高收益。

同样具吸引力的是该股票价格为 1.80 美元, 实在是物有所值, 这是由市盈率衡量的。此股市盈率为 10。而且, 公司增长与市盈率之比为 1.7。

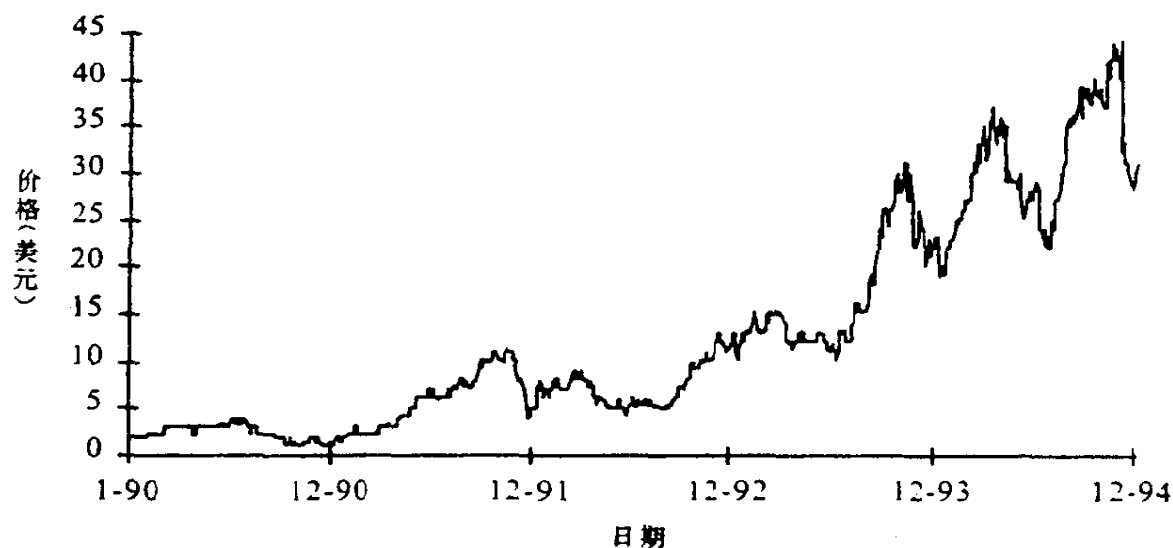
如果进一步研究此公司的价值, 投资者便会有更多理由对之产生兴趣, 现金流量与股价的比率是一个清楚的信号, 表明你以合理的价钱买到一家有实力的公司, 比率为 0.2777; 换言之, 股价为现金流量的 3.6 倍。如果说一般市场水平是 10

倍,那么这个 3.6 倍的水平说明该公司股票与别家公司相比物有所值。

坚实的公司,坚实的收益

我的得意选择 Best Buy 股票遵守着

“升后必降,降后必升”的规律



物超所值

现在让我们看一下帐面价值。1990 年 Best Buy 的每股帐面价值为 2.28 元。考虑到该股票价格为 1.80 元,其 2.28 元的帐面价值就显得非常突出了。虽然我有时批评帐面价值的计算方法,但对其反映出的关于一家公司的信息仍予以高度重视。当股价如此明显低于帐面价值时,你可以放心地认为你在该股票上花的钱,物超所值,股价与帐面价值的比较证明了股票很便宜。如果将该股票的各方面综合起来看——对其印象、其运作及数据——你定会得出结论:Best Buy 是一个好股票,尽管有少数数据不尽人意,总的来说,该股票极有吸引力。

至少在 1991 年情况是这样,该股票的表现正如所料。一年后,Best Buy 从 1.80 元升至 11.8 元,升幅为 655%,而且其升势未尽。

你如在 1991 年时认识到 Best Buy 的潜力,可算相当幸运。很少有人能够在最佳时机入市和出市,但这不等于说你稍晚些入市便不能大赚一笔,我买 Best Buy 正是如此。

让我们将时光快进到 1993 年末,那时我买进了该股票。前面讨论的关于 Best Buy 1991 年的情况是理想境界,现在我

向你介绍我在 93 年入市买该股票的经过,让我们回到现实中来。

如你所知,如果你亲身到这家的商店走一趟,并研究一下其管理方法,你会觉得它看起来十分出色,很多人会因此就购买其股票。但是,正如我一再试图强调的,我们必须同时研究一下公司的数据,否则便是盲目的。

1993 年 9 月, Best Buy 经过拆股后的交易价为 17 美元,大多数情况下,我评估的一般数字为平均水平,有时候高于平均水平。

资产负债率当时为 9%, 明显有改善, 相当于 1990 年时的 53.1%, 是一大飞跃, 且已远低于 25% 的一般水平。公司的库存在过去几年呈上升势头后开始下降, 这亦是一个好兆头。现金流量亦不错, 超过净利润的两倍。

不妙的是, 公司的净资产回报率甚低, 为 8.2%, 我希望这个数字在 25% 以上。我有些担心公司扩张进度过快, 其分店数量飞速增加: 1989 年为 49 家, 1991 年为 73 家, 1992 年 111 家, 1993 年 151 家。

其它数字相当好: 盈利增长为 35%, 现金增长为 29%, 销售增长为 46%。

下一个需要考虑的问题是股票的价格水平, 我并不觉得特别有吸引力。在目前的水平, 股票的市盈率为 25, 远远高于

1990 时的 10。但其增长率与市盈率比非常吸引人,为 1.4。实际上,这个数据是同类公司中最出色的。

进一步研究此股票的股价水平未显示任何令人激动的结论。该股帐面价值为每股 5.29 美元,这样,其 17 美元的股价大大高于帐面价值。换言之,在目前的价位,你所付的代价为公司资产水平的 3 倍左右。每股现金流量为 1.01 美元,略低于 10 比 1 的标准。

此时购买该股的论点远不如 1991 年时令人信服,股价并不低于帐面值,相对于公司的盈利,亦不便宜。

然而这种情况正说明了挑选股票时自己判断的成分,当数据既未向你招手来买股票,也未大声警告你远离时,应该怎么办呢?

要回答这个问题,就要回到我先前谈到的挑选股票时所需的灵活性。正如那些大汽车制造商认识到的,在一条装配线上有多种制造汽车的方法,同样,选择股票也不止一种方法。股票投资并不如此平铺直叙,所以你的决定亦不会如此简单,你必须平衡各种因素。

这正是选择过程之所以刺激的一部分原因。没有两个情况是完全雷同的,记住三条简单的原则:你必须收集和利用你对股票的知识,独立思考并进行逻辑分析。

让我解释我在 1993 年时如何考虑是否买 Best Buy 的。首

先,我对该公司商店的观察令我非常兴奋。由于考虑到这一点,数字本身已不那么重要了。我的理由归结于两点:1. 这家公司从非数据的角度来看,非常吸引人;2. 即使数据本身或许不那么出色,它们也并无大问题。

逻辑思考告诉我这个股票是买的对象。

所有这些说明的是我对自己的方法不墨守成规,我总是就事论事,而且随时调整我的思维。当然,如果所有的数据都方向一致,选择过程就会大大简化。但是,由于我愿意从长远看,我相信 Best Buy 最终会强盛起来。即使我一买股价就跌,我也会坚持持有,因为我知道我买了一家有实力的公司的股票。我甚至也许会卖掉其它的股票而在低价位买入更多的 Best Buy。

幸而我不必马上考虑以上这些。该股票在我买后不久便急升,3 个月之内从 17 美元升到其历史最高点 31.40 美元。

该股票后来遇到些波折,开始一降再降,如果我按原来自己的计划去做的话,我会早在股票下跌前将股票出手,我会在上升时获利上市。

但我坚持未卖,我对此决定并不后悔。我认为我留有该股票的原因是我对这家公司的前景看好。不管其股票怎样波动,我相信 Best Buy 经营出色。从一开始,我的看法就是长线的,而且未动摇过。当你持长线观点时,你不应为短线的价格升跌

所动。

太多, 太快

WWW.MicroBell.COM

尽管如此,我必须承认当该股票从 31.40 美元的高点跌至 19 美元时,我一时也很伤心。谁不想让自己的股票永远上升呢?但我并未太过忧虑,因为我从公司的运作中看不出有什么会影响它作为一个有实力公司和好股票的迹象,股价只是过去升得太多太快,现在只是经历其调整期而已。

实际上,公司的盈利呈良性成长,1992 年,公司每股盈利为 0.57 美元,1993 年升至 1.01 美元。在 19 美元的价位,该股票比从前看起来更具吸引力,市盈率从 25 降至 16。

我得出结论,认为该股票下跌的原因是股价上升太多,太快,该到调整的时候了。而且,也许市场正经历另一次奇怪的偶然波动。我深信我关于股市的哲学:“升上去的必定要跌下来,跌下来的必然要升上去。”

嗨,你看,这条哲学还真应验了!在 19 美元水平徘徊了一段时间后,Best Buy 恢复长势,这次升至 36 美元。我接受了上次的教训决定收取些利润,于是,我在 33 美元左右卖出。我对此经历十分满意。

然而,我对 Best Buy 的兴趣并未从此完结,我仍将其看作是一个好股票,并计划密切注意其股价动向,等候再次入市的良机。一个好机会终于来了。这回,Best Buy 遇上了来自电器商店的巨人连锁城强有力的竞争,连锁城的历史比 Best Buy 长,它始于 1949 年,当时是在弗吉尼亚州里士满城的一家电视及其它电器零售商。公司 1961 年上市,1975 年公司首创电子超级市场的概念,在里士满城投入 200 万美元的赌注。

这个尝试成功了,连锁城成了全国最大的家用电器连锁店,分店数量两倍甚至三倍于 Best Buy。WWW.MicroBell.COM

这家公司看起来似乎是 Best Buy 的可怕对手。而实际上,两家公司直至竞争游戏的末期,才有正面交锋。首先,连锁城业务集中在东西两岸,而 Best Buy 则集中于中西部。而且,Best Buy 在 90 年代之前还不能对连锁城构成真正的挑战,因为那时它与之相比,在规模上实在是小巫见大巫。

但当两家公司最终进入对方的领地时,竞争加剧了。我自然不会笨到不仔细研究一下连锁城,首先从竞争者的角度,然后从潜在的投资对象角度。不管怎么说,连锁城多年来的股价表现令人眩目,从 1973 年到 1983 年,股价上升了 4713%,从 1983 至 1993 年再上升了 1124%。如果你这样计算:如你在 1973 年买了该股票,并持有 20 年,你的获利将是令人吃惊的 60000%。

那么为什么我认为连锁城不会超过 Best Buy 呢？这是由于它的经营虽然出色，但它代表着电器零售行业旧的一套经营风格。公司雇佣大量的推销员来向每个进门的顾客兜售产品，我感觉该公司以其推销方法为荣。

我将连锁城与 Best Buy 的经营作了一个仔细比较，得出的结论是难分高低。如果从公司的成本结构来看，Best Buy 以其行业中的最低的成本水平领先，其成本与销售比率为 15.3%，而连锁城为 22.8%；但是连锁城的利润率为 3.2%，高于 Best Buy 的 1.2%；连锁城负债很少，因为它主要依靠内部资金来扩展营运，Best Buy 的负债率相当高。WWW.MicroBell.COM

你可以轻易地发现，两家公司不相上下。那么如何比出高低呢？对我来说，最后的谜底是顾客的角度。如果其它因素都互相抵销了的话，你必须问自己，作为顾客，到底会喜欢去哪家店，如前所述，连锁城是传统风格经营出色的商店，公司行事并无太多新意，只是把旧的一套比别人做得更好罢了。

另一方面，Best Buy 代表着未来潮流，它的商店及经营风格皆有新意。我一直相信 Best Buy 会继续成长壮大。如果真的有一天，两家公司要决一生死的话，我会将赌注下在 Best Buy 一边。

所以，当我售出手中买的第一批股票后股价下跌时，我又跃跃欲试了，到 1994 年 6 月，Best Buy 从 37 美元跌到 22 美

元。22 美元的水平后来证明是最低点,我开始在 29 美元的价格买入并在后来的下跌过程中陆续买入。结果我每股买入的成本为 23 美元。

该股票在以后的 6 个月中升至 45 美元的最高纪录。我在 41 美元左右满心欢喜地平仓获利。

Chipcom 另一个迈克尔·乔丹式股票

如果我的投资组合是一支篮球队,Best Buy 就是迈克尔·乔丹。要想赢球,你需要多给乔丹传球。同样,要让我的组合赢钱,我需要把资金更多地投在像 Best Buy 这样的表现出众的股票上。

很幸运,我有另一个如乔丹那样表现出众的股票,它就是 Chipcom。

记得 1994 年吗? 那是一个让股票投资者沮丧的一年。这年所有共同基金平均亏损 2%。大部分主要市场指数均下跌,道·琼斯工业指数勉强上升 2%。

与此形成鲜明的对照,Chipcom 在 94 年节节上升,我在这只股票上投资甚大,结果年末我获利 70%,为我的基金创造了奇迹。

在某些方面,购买 Chipcom 的决定标志着与我一贯的投资风格的偏离。正如你们现在已了解的,我对股票采用长期投资态度。我希望买的公司能够表明其长期的良好成长前景,我喜欢亲自考察公司,我希望走进商店或使用其产品。

Best Buy 显然是一个前途远大的以顾客为中心的公司。这家公司看起来势必将成为一个传奇并最终在行业中独占鳌头。最妙的是,我可以去店里参观,亲眼看看它们是否经营得当,生意兴隆。股价已有一定升幅,但我并不担忧,因为它只不过反映了市场对它的亲睐。

Chipcom 的情况就大不相同了。该公司确实显现出长线投资对象的一些特征,但那不是我对之感兴趣的~~最大~~原因。我喜欢 Chipcom 是因为它是一个估值偏低的成长型股票。尽管一般情况下,我喜欢持有股票一段时间,但我对 Chipcom 有一种预感,觉得我要在买后不久即将其抛掉。

阅读的收获

我了解 Chipcom 的经过颇不寻常,Chipcom 的业务很抽象:涉及为电脑提供彼此联结及通讯的能力。Chipcom 的产品帮助公司建立高效成功的网络。我不可能像与 Best Buy 一样,

去商场看公司所做的事情。

事实上,如果我不是有一天翻阅电脑周刊时看到一篇文章并触发我的思维的话,我也许永远不会了解这家公司。我做了进一步的研究:我研究了电脑网络行业,我大量阅读并请教了我做电脑顾问的表哥,在此之前,我根本不知公司需要何种网络系统。

慢慢地,我认识到 Chipcom 的产品是该行业发展的关键,我知道网络发展已非常发达,但总会有提高的空间,Chipcom 似乎具备大发展的条件。

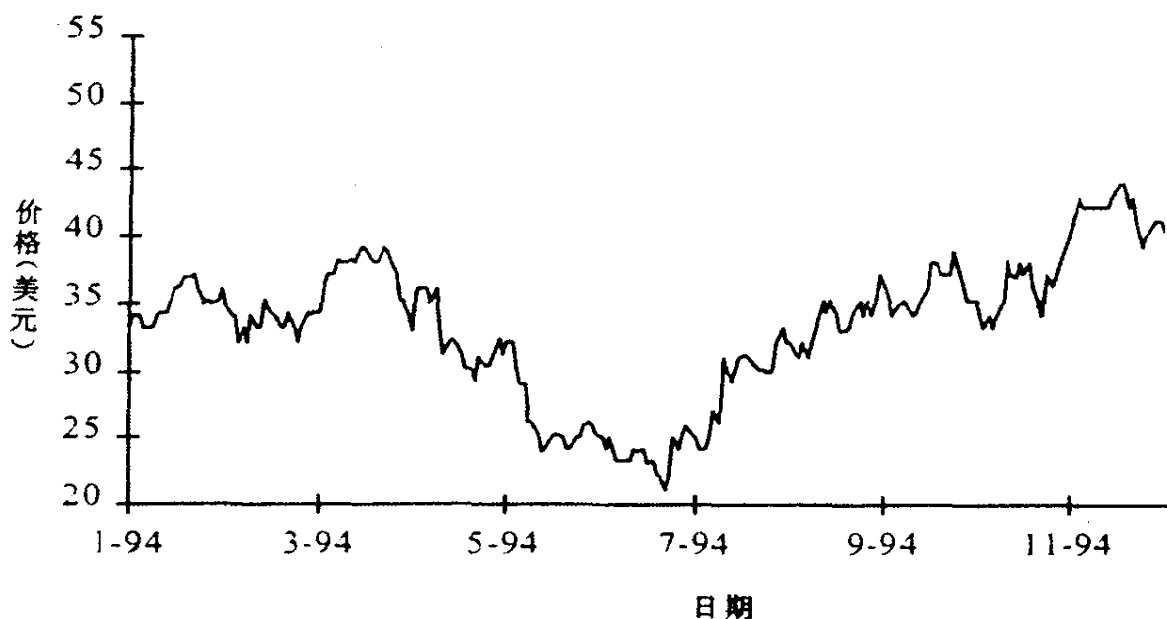
该公司成立于 1983 年,1985 年进入网络市场,1991 年上市,它销售称为智能转换系统的产品。该产品令不同的个人电脑互相沟通,即使它们使用不同的语言。

该公司的产品获得很高评价,并在电脑杂志上得到高分,Chipcom 被认为在行业中处于领先地位,其产品远优于竞争对手。
WWW.MicroBell.COM

但我仍不太明白这家公司有什么惊人之处,请记住,你如果不明白一家公司做什么,千万别买它的股票,直到我的一个对该公司详细研究的朋友向我解释后才明白 Chipcom 的优越之处。当我得知 Chipcom 将其三分之一的产品售予 IBM 并在 1992 年与之合作生产网络产品时,感觉更不错。

耐心是一种品德

坚持留住 Chipcom 股票证明是对的



更好的联结

我的朋友用最简单的方法解释了 Chipcom 的产品如何改进了网络信息的传递。过去,网络是经过一个一个电脑顺序传递信息,比如从电脑 A、B、C,一直传到电脑 K。如果电脑 A 想

和电脑 K 联络,它必须将信息经过整个网络传递过去,从 A 开始,再经过电脑 B、C、直至传至电脑 K。如果假设电脑 D 出了问题,信息便无法传递过去。

Chipcom 解决了这个问题,它的技术令电脑 A 可以直接与电脑 K 联络,无须通过网络上的其它电脑。我的这位朋友补充说,在当时没有任何一家公司在这方面能做得如此成功。

我听后所能说的只有:“哇!”

这真是一个了不起的公司。

在认定该公司从远处看印象不错后,我决定进行进一步研究:看看 Chipcom 的数据是否符合我的要求。

我得到的是意外的惊喜,事实上,数据是我买该股票的真实原因。请参看以下 Chipcom 的资产负债表,你就会明白我的意思。

Chipcom 公司固定的资产负债表 (千美元,每股数据除外)

	1994. 12. 31	1993. 12. 25
资产		
流动资产		
货币资金	10,698	10,857
短期投资	41,322	58,239
应收帐款	45,319	27,789
存货	58,701	25,864

待摊费用	4,830	2,153
递延税款借项	<u>11,351</u>	<u>5,144</u>
流动资产合计	172,221	130,046
固定资产(净值)	34,495	17,925
无形资产及其它资产(净值)	<u>15,137</u>	<u>9,957</u>
	<u>221,853</u>	<u>157,928</u>
负债及股东权益		
流动负债		
一年内到期的长期负债	800	4,010
应付帐款	25,627	11,964
预提费用	22,955	12,931
未交税金	<u>3,559</u>	<u>437</u>
流动负债合计	52,941	29,342
递延管理费	4,843	2,355
长期债务	284	1,058
递延税款贷项	<u>4,849</u>	<u>480</u>
负债合计	<u>62,917</u>	<u>33,235</u>
股东权益		
普通股,面值 0.02 美元		
流通股票——1994 年 16775 股		
1993 年 15866 股	124,847	108,958
保留盈余	<u>34,089</u>	<u>15,735</u>
股东权益合计	<u>158,936</u>	<u>124,693</u>
	<u>221,853</u>	<u>157,928</u>

低债务、高期望值:Chicom 的资产负债表显示了一个有坚实增长机会的公司。注意其长期债务低于总股东股本的 1%。这意味着公司的负债不会影响公司的继续发展。

首先,如以往一样,我看了一下公司的资产负债比率,是 0.01,非常吸引人。但这类科技股的负债率理应较低,因为这类公司不像汽车制造商一样,需要大量的生产资金,而其它同行业的公司负债很少或没有,比如 3Com 的债务资产比为

0.05, Cabletron 无负债, Cisco Systems 亦无长期负债。

尽管低负债是好现象,其意义毕竟有限。另一个 Chipcom 的重要数据是它的利润率。常识告诉你,如果利润率提高,库存减少,那么将来的盈利很可能良好。从 1989 到 1993 年 Chipcom 的利润率相当不错,从 5.8% 上升到 9.5%。

综合其它数据,更增加对该股票的信心。Chipcom 的股票回报率过去 12 个月为 12%, 过去 5 年更高,达 15%。现金流量与净利润比虽不尽如人意,但 1.51 的比率在同行竞争者中仍高于平均水平,例如, Cisco 的现金流量与净利润之比为 1.08, 而 Cabletron 为 1.25。

惊人的成长

Chipcom 惊人的利润成长弥补了这些数字上的不足。请记住我说的,一种股票的必备条件是它有正数增长。而 Chipcom 远远超过这个标准,其每股盈利以惊人的 88% 的速度增长。销售总额增长 75% 以上,净利润以 116% 的惊人速度增长。

那么,它的股票价格又怎样呢? 衡量价值的数据并不太吸引人,你或许以为有此惊人的增长速度,市盈率必定很低。而 Chipcom 的市盈率相当高,为 37。每股现金流量为 2.06 美元,

帐面值为 12.07 美元。两者都不理想,但亦无大碍。其增长与市盈率之比是价格比率中最吸引人的,在 2 以上,非常强劲。

虽然数据分析并未显示 Chipcom 如何了不起,但如果你从公司的未来潜力来看其价格,你就会发现该股票仍不失为物有所值。

考虑到各方面因素,我决定在 36 美元的价位上买入 Chipcom,但我没买很多,我仍将主要资金投向如 Best Buy 之类的股票。尽管如此,我很喜欢这家公司,并认为这是一个好股票。

我买入不久,该股便升至 40 美元,但之后便下跌,一直跌至 21 美元才停。

我现在仍无法解释我如何在此大跌中保持镇静的,但我的确坚持下来了。在当时情形下,一般人不可能不感到紧张并随时准备脱身。幸运的是,我没有惊慌。如我惊慌了,那将是一个严重错误,我尽量保持头脑清醒。最后,我确定它的下跌并无确实的理由。这次下跌是由一些华尔街分析员造成的。主要因为该股票升得太高。当一种股票急升时,分析员有时会对之失去热情,仅仅是因为它比以前贵了,但 Chipcom 的前景及它的市场仍一片光明。实际上,该公司的前景与我在 36 美元价位上研究它时并无两样。当然,它的增长率放慢了一些,但并不显著,亦非意外。

该股大跌的结果是,Chipcom 变成了廉价品,其市盈率跌至 24,这个数字或许还会更低,如果股价停滞不变而公司宣布低点时的预期收益的话。某些情况下,市盈率低至 17 倍,令该股票极为便宜。在那种情况下,Chipcom 的盈利增长可降至 48%或更低,而该股票仍会非常吸引人。

请记住,48%的增长率与 Chipcom 以往的数据相比也许不够好,但这个增长水平仍是出色的。当然,即使在此增长水平下,也必须考虑为何增长放缓,我所发现的唯一原因是由于季节性因素。我得出的结论是该股价的调整过头了。

看来 Chipcom 再次证明了我的基本股票市场哲理:升上去的必会跌下来,跌下来的必会升上去。在我开始购入 Chipcom 之前,该股票已有了惊人的升幅——超过 85%。公司及其行业的良好前景实在吸引人,即使净利润的增长没有以前那样超过 100%的速度,那又怎样呢?高速增长仍然是有可能的。

因此,我决定抓住这个低廉的价格。我卖掉了舒韦伯的股份及一些其它股票,尽可能多地购买了 Chipcom。我并不是仅仅为自己购买,我也为爸爸的协会购买,当时的价格是每股 23 美元。

我采取这样迅速的行动有两个考虑。第一,我认为该股票已跌至低点,不会再跌了,因为该公司实力仍然很强大,并没发生根本性的变化。第二,我相信该股票上扬的潜力巨大,这

不仅因为没有根本变化的迹象,而且因为 Chipcom 的市场远远没有饱和,而其产品是那样优秀。

既然,我曾认为每股 36 美元的价格是合算的,那么 23 美元一股岂不更好?

正象你期望知道的,Chipcom 证明是我最盈利的股票。Chipcom 从 23 美元升到 51 美元。我以 48 美元的价格卖掉了我父亲和我的股票。

一个理想的股票

再没有其它股票像布罗克巴斯特娱乐公司(布乐公司)股票那样完美地体现我的投资方法了。如果你运用我的选股步骤来衡量,你会轻易地认定一个主要目标,从许多方面来说,布乐都是一个理想的股票。

我为漏掉这家股票而倍感痛惜,可惜的是我从未投资或考虑投资过这家股票。它从我眼皮底下溜过去了,这样的情况并不罕见,但这并非世界末日,再说,研究你漏掉的好股票亦能使你获益。

任何拥有录相机的人都知道布乐公司是一个出租录相带的大型连锁店,然而它开始时并非如此。大卫·库克 1982 年

在达拉斯创立这家公司,命名为库克数据服务公司,并于同年将之上市,公司的业务是为石油及天然气行业提供软件和计算服务。但随着 80 年代中期能源工业发展放缓后,该公司经营开始转向。1985 年开办了旗下第一家录像出租店,来年公司改名为布乐公司。

公司一举成功的部分原因在于其时机的把握。它正逢录像租赁行业方兴未艾之时,并随之蓬勃发展。这些租赁店在同行业为首创。其它的录相出租店都不及布乐公司有如此漂亮的店面和规模。

布乐公司开的第一家分店离我在特洛伊的家大约一英里,在它开张之前,你几乎可以感受到对录相出租店的需求,录相机开始普及——就我所知,几乎人人都有。在我看来,录相机的主要功能就是放映租来的影带,因为买带子实在太贵。

在特洛伊如同 80 年代中叶全美其它地方一样,录像租赁行业正在起步阶段,当时小镇上有两家录相带店,都是夫妻店。影带种类很少,一些杂货店、录音带店及便民店亦有少量影带出租。

所有这些店的出租生意都不错,原因是出租影带业求大于供。如果一个行业处于成长期,小店亦能生意兴隆。它们不必提供大量的选择品种,也不必非常有效率,它们只需把自己经营的一套做好即可。

但当一个像布乐这样的公司出现时,情况就不同了。显而易见,这家公司的管理层看到了市场的潜力。布乐有打开这个市场所需的资本,对于夫妻店来说,同时购入几本票房好的影片录相带成本太高,分销商对大热门影片一般收费每盘 70 美元以上。

不仅如此,如果你想满足对影带的强劲需求的话,你就需要大批不同的影片,这就需要高质量的电脑系统来管理存货。这项技术很昂贵,小店只能望而却步,布乐本身的巨大规模令其几乎不可战胜。一般小店只储有 3000 部片子,而每家布乐店储有 1 万部,这怎么竞争得过呢? 有如此多的选择,顾客自然会至少进店浏览一下。

我同朋友出门时,有时会走进布乐店逛逛。店面的设计新奇舒适。没人介意你浏览一下店里的影片。事实上,布乐使你驻足忘返。

这就是其成功的基础之一。同其它一切零售行业一样,关键是吸引顾客上门,一旦买主上了门,买卖(或出租)成交的机会自然大增。我和我的朋友们经常进店时不知想要什么,出门时却借走一盘带。

布乐的规模还带来另一个好处。传统上,录相带业务如电影业一样是追热门的行业,如果你陈列热门片子,你不必管次一级的片子,而布乐由于本身的规模大,故不仅能收集出租热

门影片,亦包括不大出名或老些的片子。这些片子购入成本低,然而以同样的价钱出租,故公司的收支平衡点较低,利润相应提高。

公司的一些创新性服务亦为其铺下成功之路。在布乐,你可以一盘带租三个晚上;而其它店只能租一天,这项政策鼓励顾客一次多租。

布乐回避 X 级片而大量收集儿童片,从而对家庭有吸引力,孩子们能与父母一同出门租片亦感兴奋,店里电视机常放映儿童片吸引孩子注意力,好让他们的父母能专心寻找要看的片子,而结果父母们在儿童片上多花几元钱也就是件自然的事了。与小店不同,布乐让你自己取影带,然后拿到柜台。在其它店,顾客在架子找到空盒,拿到前台,然后等待店员寻找影带——如果找得到的话。

好的营业时间

布乐的营业时间保证了良好的客源,作为连锁店,公司得以让雇员轮班,使营业时间从早晨 10 点延续到午夜,一周七天,天天如此,如果一家小店主人想在营业时间上竞争的话,他们早就累死了。

所以布乐击败竞争对手便不足为奇了。几年之内,我们区内的其它录相店都倒闭了,杂货店仍有录相带出租,但对布乐这样的巨人已构不成威胁了。

从布乐的角度看,一个美妙的形势出现了。即使你想到别处租带,你也很难有其它更好的选择,而不得不去布乐店,这当然对生意有益。

你即使晚上 11 点跨入店门也不会感到冷清,这个超级店基本上生意不绝。它给人的印象是不拥挤,但我认为是由于其店面大及盒状设计造成的假象。事实上,在店里的人超过你的想象。

对于这家公司及其股票的一个良好标志是它的业务扩张。80 年代末期,布乐飞速扩展,1987 年有 133 家店,到 1988 年总数达到 375 家。

总起来看,布乐出色地通过了我挑选股票过程的第一阶段,通过观察,我认为它前途无量,在这方面,它很像 Best Buy。这两家公司在各自的行业创造了令人激动的业绩,它们都富有创意,经营有方且效率高。

挑选股票过程的第二部分——研究公司数据——也证明布乐是个好股票。事实上,这家公司在数据上确能显示出其超群之处。

让我们看一下这家公司在 1988 年时的情况。我希望当时

我注意到它,那时,布乐的债务资产比率为 21%,非常吸引人。考虑到公司的飞速增长,这个比率简直令人难以置信。

现金流量与净利润比亦很出色,大约为 2.6,理想的水平应为 2 以上,股票投资回报率为 15%,相当不错。

最令人吃惊的是公司的成长速度,不仅是盈利,而且是营业额、现金流量和帐面价值,所有这些都以约 100%的速度增长。

就布乐的增长速度,你会以为其股价高不可攀,其实不然。市盈率只是 25,增长与市盈率之比为 4。在股市上,如果该比率为 2 已算是便宜的了,那么 4 的比率当然是相当有吸引力了。对于当时如此飞速发展的一家小公司来说,其它数字也不错,也是很鼓舞人心的。

1988 年股价拆股后为 3 美元,1993 年上升至 34 美元。此后稍稍下跌。1994 年 9 月,布乐被 Viacom 收购,当时股价为 28 美元。在我看来,Viacom 以一个好价钱买到一笔大资产,难怪股东们皆大欢喜,我也会有同感。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

第 12 章

WWW.MicroBell.COM

如何投资共同基金

我们也许有一种错误的信念,认为专业管理人员比业余人士能取得更好的投资收益。我想说,普通投资者们只要愿意花费一点时间专心研究并且按照这本书的指导去做,他们最终会取得比那些专家们更好的结果。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

如果鞋子合脚的话……

没有人比我更相信个股投资的好处了。这是件有教育意义的、令人激动不已且能赚钱的事情,但同时也是件困难的工作。

由于种种原因,选择个股投资并非适合于每个人。只要看看方兴未艾的共同基金业就足以证明了。的确,共同基金对某些人非常适合。

就像我爸,为了退休后的生活,也为了支付 3 个孩子上大学的费用,他总有些钱需要投资。但他对金融问题毫无兴趣。事实上,有关钱的问题一直困扰着他。他知道他需要考虑如何

投资更明智,但他又不想浪费时间管理他的钱。

每年他只是开一张支票给他的经纪人,投资到他的个人退休金帐户上。他很少检查他的资产情况,他深信一切正常,他的投资在增值。

奇怪,奇怪!

一天,他和我妈认真地检查了一下记录却发现他的帐户实际上在亏损。他对自己的投资如此漠不关心,以至于他非但没有建立起一点储备金,反而还妨碍了将来的发展。

像他那样想投资却又不愿介入投资过程的人,是共同基金最合适的主顾。实际上,我爸是我决心开办我的共同基金的原因之一。我意识到我爸、我的姐姐和表兄妹们都很像那种典型的共同基金的投资者:那种没有时间也没有热情从事个股研究的人。我感觉我能比他们的经纪人更好地帮助他们进行投资。除此之外,他们也不必插手投资过程。一切都留给我——他们的私人资金经理——就行了。

老实说,我创办我的共同基金还有其它的动机,姑且称之为“大梦”吧。那时我 14 岁,我自己没有多少钱用来投资,我需要用现金来挣现金。如果我把我家人的钱都集中起来,我就有一小笔钱可支配了。我的目标当然是致富。我打算像最伟大的投资家彼得·林奇和沃伦·巴菲特那样去做:把资金投到股票中去。

我的最终目标是把司徒基金建成富达麦哲伦基金的规模,该公司是美国最大的共同基金,管理着 500 多亿美元的资金。

与麦哲伦基金相比,我的共同基金确切地说还算不上一个共同基金,而是一个有限合伙企业。但两者非常相似,都是把资金集中起来,找一个理财专家替别人管理。共同基金的投资者是持股人,有限合伙企业的投资者是有限合伙人。

我选择走有限合伙企业这条路出于几个原因。首先,形成一个有限合伙企业比创办一个共同基金便宜且简单一些。创办一个共同基金需要办理堆积如山的文书,花费很大精力,还得花好几千块钱。更麻烦的是,你必须遵守管理共同基金运作的诸多规定,同时受到证券交易委员会的严密监控。

相对而言,有限合伙企业只要花费几百块钱就可以建立起来,而且只需要一个好的律师办一下就行了。而且,你有更多的自由从一种类型的投资转入另一种,只要你愿意,投资面很广。

我的共同基金的投资者确实面临一些障碍。有件事是:除了我的家人和亲密的朋友,谁也不允许向我的公司投资——这是我爸定的规矩。所以对那些有幸或不幸被选中的人,我提出了一些其它投资者可能会抵制的要求。比如:我要求我的家人和密友进行长期投资,使他们难于把资金投进去后又很快

取出来。而且一些投资者对于我不愿多样化经营感到犹豫。所以总有人拿我的资金经理的资格开玩笑。尽管我确实不太像个“行家”，但我的家人却把我当成了投资专家。

大世界

标准共同基金的投资者们有一系列拿不准的选择。共同基金这一行业经历了如此爆炸性的增长，以至如今共同基金比纽约证券交易所的上市股票还要多。1974年，可供投资者选择的共同基金仅有431家，而现在，根据投资公司协会的资料，已达到了4600多家，而纽约证券交易所的上市股票大约是2700种。

广义上来讲，有两种类型的共同基金：即开放型和封闭型。大多数共同基金是开放型的，即投资者持有公司股票数额可依照其要求增加；而封闭型共同基金与之相反，投资者持有的股票数额是确定的。与开放型共同基金不同，封闭型共同基金在交易所进行的种种交易是像普通股票那样运作的。在本章中，我仅讨论开放型共同基金。

很显然，由于共同基金有诸多优点，人们对它的兴趣增加了。你可以像买卖一张股票那样容易地买卖一个标准共同基

金,这样,你买到的不只是一种股票。真正吸引投资者的一个主要原因是共同基金的多样化经营。共同基金有了总额巨大的资金(通常至少是 1000 万美元),就能购买大量各种各样的股票。

这特别有利于一些小投资者,他(或她)自己从未能够拥有这样一批公司的股票。虽然我并不过分地着迷于多样化经营,但我仍能看出对于一些投资者来说,把他们的钱分散投到共同基金投资的诸多公司去,是有好处的。对那些盲目投资的人尤其有用——他们可能对共同基金略有了解,而对他们持有股份的具体公司就一无所知了。总的说来,他们的投资是场赌博,但是因为共同基金购买了许多种股票,使这场赌博的风险降低了。

职业舵手

共同基金之所以有吸引力,还有一个首要原因是你可以从中找到一个替你管理钱财的行家。如果你得知替你做出投资决定的人,可能受过良好的教育、训练有素而且至少有一些经验的话,你就能更放心一些了。

也许股票经纪人也会这么说,但如果有人打算指导我进

行投资,我宁愿他是位共同基金经理。别误会了我的意思——有许多好的、值得信赖的股票经纪人,他们选择好的股票并替他们的委托人赚钱。无论你怎么看待这个问题,如果你的确需要帮助,有行家指导你投资,你会省事得多——无论是股票经纪人,还是共同基金的专家。

我愿意选共同基金经理是因为他们是按其业绩来收取报酬(同样也是根据你的业绩),你难道不希望你的投资指导者的个人利益和你的利益直接相关吗?与之相对,股票经纪人并不是根据其业绩而是根据你的股份单来挣钱的,他致富靠的是替你工作的业务量。

通常,找经纪人有个优点,就是你可以得到私人服务。但如果你的经纪人很优秀,他就可能很受欢迎,这就意味着他可能很少有时间花在你的身上——尤其是如果你的户头并不大的话。而且许多股票经纪人也建议他们的委托人购买共同基金的股票。那么你自己为什么不直接向共同基金投资来省下那笔佣金呢?任何人——在任何地方——只要拨个电话,就可以由最好的共同基金经理替你投资,就这么简单。

绝对方便是共同基金最重要的卖点之一。像我爸那样,许多人仅仅是不喜欢研究单个公司或者说毫无兴趣。对于这种投资者,世上没有什么比共同基金更方便的了。这些投资把一切都装进一个口袋里:多样化、专业化和简化购买。

等一等,在你完全忘掉你在前几章已读过的有关选择你自己的股票的那些内容之前,想一想共同基金的不足之处。

首先,共同基金的业绩并不那么显著。当然有些时期某些公司表现惊人,有时甚至大范围的公司都做得相当不错。但总的来说,整个组织的表现并不理想。据伯顿·马吉尔的《浏览华尔街》一书介绍,在过去的 20 年中,66%的共同基金没能开辟出市场来。

谁说个人投资者靠他们自己的聪明才智不能比共同基金做得更好呢?实际上,我们也许有一种错误的信念,认为专业管理人士比业余人士能取得更好的投资收益。我想说,那些投资者们只要愿意花费一点时间专心地去研究并且按照这本书的指导去做,他们最终会取得比那些专家们更好的结果。

没有办法来衡量个人投资者们这些年来取得的成绩如何,也许你可以通过观察一些投资俱乐部的状况来窥斑见豹。致力于个人投资者教育和作为投资俱乐部保护组织的全国投资公司协会称,其 44.5%的分会的表现同于或优于 S&P 500 种股票指数。

共同基金表现不尽如人意的原因尚不完全清楚,但我怀疑其中有一个原因是它们被迫遵守某些规则,这些规则限制了经理们的机动灵活性。其中有一个障碍是证券交易委员会把这样一项规则强加给共同基金,它禁止共同基金在某一种

股票上的投资超过其总资产的 5%。比如说,我经营一家资产为 20 万美元的共同基金,那么对于任何一种股票的投资就不能超过 1 万美元。对于任何一家公司的投资,不能超过该公司的 10%。

另一条规则规定,一家共同基金对于任何一家公司的投资不能超过该公司的 10%。这两条规则加在一起,捆住了许多基金经理的手脚。假如某种股票正在飞涨而基金已经在这种股票上投入了其资产的 5%,经理就不能再买进更多的这种股票了,因而他的业绩也就因此而受损。同样,假如一家基金已经在某家公司上投入了占其资产 10%的资金,而这家公司的股票跃升了,该基金将会从上升中收益,但如果该公司可以增加投资的话,它就会有更大的收益。

现在想象一下,一个基金在大公司的投资已经达到了其限定值,但仍有大量的钱可供投资。为了不让这些资金闲置,经理必须把它们投到某处,因此,他可能被迫投资于质量差的股票,从而压低了其基金业绩。

检查菜单

尽管共同基金有其种种缺陷,但你仍然可能发现它适合

你。你可能不太想把你所有的资金都投进去。一些人只把部分资金投在共同基金上,把剩余部分资金用来选择购买个股上。无论如何,只要你真地决定冒险试试共同基金的话,你会发现你有一个大菜单可供选择,多数人认为股票共同基金可分为 5 大类:

- 股票收入型
- 价值型
- 增长型
- 行业型
- 专业型

股票收入基金通常投资于高股息股票,目的是利用股息提供大部分的投资者回报,同时限制基金发展的波动性。

价值基金投资于经理认为被低估了价值的股票中去,目的是提供收入和资本收益,这类基金与股票收入基金有点类似。

增长基金投资于具有优于平均收益前景的公司。其目的是提供更多的资本收益,但要冒波动大的风险。

行业基金可能对普通的共同基金投资者没有吸引力,这是因为它们不能提供一般共同基金应有的广泛的多样化经营。相反,它们采取较狭窄的集中投资战略。它们在许多股票上投资,但实际上所有的这些投资都集中在某一个行业,如技

术行业、零售业、金融服务业或是医疗卫生行业等。如果你投资一个热门行业,你的收益肯定是惊人的,如果你不是投资一个热门行业,你的收益可能是令人痛苦的。换句话说,这类基金的经营摇摆不定、波动很大。

专业基金有时也划归行业基金,因为它们包括了相当集中的投资组合,可能集中在某一行业或小公司或亚太地区股票上。但专业基金可投资的领域较行业基金要宽广得多。

做你的选择

在你可以开始考虑明确地选择一家共同基金之前,必须确定你的目标。你是想进行增值快风险大的投资呢,还是想要那种稳定可靠地增值的股票呢? 你的回答将有助于你决定选择你所需的基金类型。

比如说,一个退休的人,他(或她)不知什么时候会不得不动用他(或她)在其共同基金帐户上的资金,那么他(或她)就愿意进行较稳定的投资。这样,如果发生什么紧急情况需要资金时,就不太可能出现由于基金经营状况急转直下而造成可提取资金不够的险情。

相对而言,一对年轻夫妇如果也在他们的退休金上投资

的话,他们就可能选择投资增值快的增长型基金,因为这种投资可能赚大钱。他们没有老年人那么担心临时出现的剧烈下跌情况,因为他们知道自己很多年也不会支取基金户头上的钱。他们有时间度过基金可能出现的一些经营上的波动。

一旦你明白了你的目标,就可以开始分析基金本身了。挑出一家好的共同基金比找到一种好的股票要难得多。你不得不做出定性的判断。没有任何可靠的硬数据为你指引正确方向。你看不到债务、股本或帐面价值统计数据,因为这些数据,对于一个共同基金来说并不存在。

记住,无论什么时候在你比较各个基金时,必须保证是同一类型的基金在作比较。你不应该拿增长型基金同股票收入型基金做比较。同样,你应该在一个相同的时限内做比较,如果你打算查看一家基金在 3 年内的经营状况,那么,你就应该比较同一时期内两种基金的结果。

许多人认为你不得不做的只是通过查看基金的经营状况来了解其好坏。如果这是你的唯一标准,那么你就将冒大风险。看看共同基金在其广告中是怎么说的,比如,罗·普赖斯曾提醒说:“过去的经营状况不能保证将来的业绩。投资回报和资本价值会发生变化,而且股票在赎回时,其所值会与当初买进时所值有出入。”

彼得·林奇有一种办法来概括这场关于过去的经营状况

能否对将来有所预示的争论。他的“彼得原则”是：“你不能通过看反光镜来看未来。”

批评家们可能会坚定地反驳道：“历史往往重演。”

但是如果你留意了关于这个问题的堆积如山的调查研究资料后，我想你会禁不住做出这样的结论：彼得的原则是对的。研究表明：过去经营状况不错的共同基金未必在将来也做得很好——就像罗·普赖斯认为的那样。

共同基金的一些大人物们并不耻于谈到这一点。先驱集团主席约翰·博格在他的《博格论共同基金：对天才投资者的新看法》这本书中，谈论了这个话题。他的结论是：“避开那些业绩非常好的、被炒得过热的基金，特别是避开那些自吹自擂的和那些其经理被报界奉为名流的基金。热门基金总会冷下来的。”

博格建议，如果你真地要分析经营状况，选择的时限越长越好。一家在一年内热起来的基金不如一家过去10年来一直上升的基金有吸引力。

一个简单的事实是，你不可避免地至少要检查一下过去的经营状况。我们评价大多数事物时说对或错——我们雇佣谁，我们协助谁——是基于过去状况而言。我们对总统、国会议员和篮球运动员的看法都是基于他们迄今为止在各自职业上的所作所为而得出的。同样，对于共同基金的经理们——我

们也应查看一下他们的职业状况和他们基金的历史。

要点分析

尽管没有确切的答案,但你可以通过评估基金经理的财产状况和收费情况来提高你选中一个好的共同基金的机会。

当你查看某家基金的经营状况时,你会得出对他们经理的看法。一家基金运作得怎么样完全取决于公司经理。经营状况可以衡量经理选择好的股票和在正确时机买进或抛出这些股票的能力。

分析共同基金的经理很像是在检查公司的管理情况。在这二者中,你都是试图评估你不认识的人或你不太可能深入了解的人的效率。大多数时候,我们的认识都是基于二手信息获得的,要么是来自媒介,要么是来自公司自己的宣传资料。

所以,你怎样才能知道他(或她)是否是一个好的基金经理呢?这似乎是不可靠的,让我们回到经营状况这个问题上来。(你可能明白了我为何愿意在单个公司上投资了:因为当你在估价你的投资时,有如此多的事要做。)

不过,查看一下基金经理的各方面情况和他的工作业绩是有益的。仔细研究一下基金在近些年的经营状况。尽管许多

研究警告不要过分注重基金最近的收益,但你必须查看公司经营状况。如果这是个热门基金,只要它的经营状况不错,就去查一下这个经理在这期间是不是一直在基金里。有时候,出于种种原因,共同基金经常换经理。所以经营状况记录可能与基金有关而与现在的经理无关。

如果现在的经理过去一直在另一个基金干,就到那个基金去查一下他的工作业绩。重复一句,这种方法未必就能增加可信度,但却是你为了作出一个慎重决定所能采取的最好的办法。

换个角度,可以考虑一下彼得·伯恩斯坦在他的《资本观念》一书中的看法。伯恩斯坦在书中写道:“当前的研究表明一些共同基金的经理可能有‘热手’,另一些经理可能有‘冰手’。一家基金在这一年经营状况不错,可能接下来的一年也会表现不俗,这一点对业绩差的公司来说也是一样。”

当然,热手可能因某些原因变冷。比如说,一家热门基金可能会吸引大量的资金流入,但这些现金可能会给经理带来麻烦。他也许不能为这么多资金找到足够的、令人满意的投资机会,而最后买进一些经营状况并不理想的公司股票。

最好的建议是你自己要对基金的投资方式满意——这种方式能满足你实现目标的要求吗?——对该共同基金的名声和基金经理本人过去的工作才能满意。

收费也是一个首要的考虑因素。共同基金有两种基本的收费结构：无附加费和有附加费。无附加费共同基金代购股票不收手续费。而有附加费共同基金则需要收费。你可能会从卖你附加费基金的人身上得到某些建议，而当你购买无附加费基金时却没人提任何可行的意见。你可能要面对其它一些费用，像管理费和赎金等，所以你会发现要想加入任何共同基金，你都得付钱。

收费可能达到你投资金额的 2%，有时会更多一些。那就意味着你在基金里不得不做得更好，以便得到满意的收入。如果你的基金收益为 10%，那么缴费后你最终能得到 8% 的收入。

自 20 世纪 90 年代初以来，一些经纪公司着手降低购买共同基金的费用。舒韦伯及后来的富达都制定计划取消了共同基金的交易费。

至于我，在我的基金里我也不收交易费。起初，我有个宏伟的计划，从我的投资者那里挣大钱。在我的募股书中，我预先警告说我将从任何超过其投资 6% 的收益中抽取 15% 的费用。这个计划是模仿沃伦·巴菲特早期的合伙企业，在他的合伙企业中，他从任何超过其投资 6% 的收益中抽取 25% 的费用。尽管如此，我还是放弃了那个策略，从我的家人和密友的利润中抽走一部分似乎有点不公平。除此之外，我总觉得他们

肯向我投资是在帮我,同样我为他们管好钱,也是在帮他们。

做你的研究

就像投资单个公司一样,在你投资某家共同基金之前,应尽可能多地了解它的情况,共同基金的信息有两个主要来源:《晨星》和《价值线共同基金调查》。

这两项服务是针对共同基金的,而 S&P 报告和定期的《价值线》所调查的内容是针对个股的。股票投资者需要利用这些来源来补充信息,共同基金的投资者也能从中得到所需要的一切。这并不是说共同基金服务比单个股票的报道更全面一些。相反,正因为共同基金的建立追求尽可能的方便,投资者只需要知道很少信息。

有了这两个服务项目,你就会熟悉一切你需要知道的事情,成为一名好的共同基金的投资者。

《晨星》非常全面,你可以找到有关基金目标、运作方式和投资情况等。其中有经理小传,告诉你他在哪儿上大学,他的学位以及他以前的经历等,还有一张描绘了该基金这些年来的经营状况和投资方式情况的图表。

《晨星》的报道也提供了基金风险分析,你可大致了解到

该基金 25 个最大的控股公司,在不同行业的加权数,在一些构成股票指数的股票上的投资,持有的外国股票和中小资本化股票,报告还介绍了基金投资公司的规模。你可以确定该基金是否持有如期权或期货等其它投资类型。

报告采用星级制,《晨星》综合衡量基金收益和投资风险,最后评出级别,收益最高风险最低的基金得星最多,最高级是五星。

《价值线共同基金调查》提供几乎同样的信息,尽管它对我来说似乎有点不全面。这是个人的偏爱问题。

尽量看完募股说明书

除了利用这些服务外,找一份共同基金的募股说明书来看是个不错的主意。募股说明书里包括许多有关基金经理、基金历史和目标以及其它一些数据等有用的信息。实质上,募股说明书告诉你期望什么及不期望什么。一般来说,投资者填写支票前必须通读一遍募股说明书。

但是,坦率地说,如果你仔细研读《晨星》或《价值线》,你就可以毫不费力地弄清一切。募股说明书并不是最清楚最全面的文件。事实上,它的很大一部分内容是故意模糊不清和笼

统的。有时募股说明书会完全把人弄糊涂了,这些文件通常是律师们用他们的本国语写的。

和其它人一样我也很内疚。我知道我无法脱离我的方式而使司徒基金的募股说明书容易阅读一些,许多读过它的人告诉我其中最有趣的部分是封面上的绘画。那是我自己画的,画的是我在收缩我的肌肉,右手拎着我的狗,左手拿着一张美钞。

一些投资者可能细读共同基金的年度报告,它与公司的年度报告相似,只是远没有那样浮华。年度报告内容包括致股东的一封信、资产负债表及其它债务和资产报表,以及该基金所有投资的清单和每项投资的数量。

媒介也以令人眩目的速度大量生产有关共同基金的信息,报纸和杂志之间,处处互相竞争,以吸引基金投资者成为自己的读者。纯粹的杂志,像《共同基金》刊登的信息就是关于共同基金的。

坦率地讲,我发现所有这些信息对共同基金的投资者帮助不大。正如我们所见,你不可能从中找到大量的,确实对你评价共同基金前景有用的信息。大多数媒介唠唠叨叨反复讲的有关经营状况的数据,对分析基金只起到部分的作用。

我不知道有多少共同基金的投资者愿意读那么多印出来的东西。共同基金就是为那些不愿花时间进行研究的投资者

提供的一种简便的投资方式。那么为什么共同基金的投资者愿意紧紧跟上市场和行业跳动的脉搏呢？

我认为所有这些信息只会使共同基金投资者更加紧张不安,而且可能会鼓励他们多买多卖,超过他们应该交易的数量。

如果共同基金的投资者们真的对金融世界如此感兴趣以至于花费数小时的时间来读有关共同基金的信息,那他们就会更明智去投资单个股票了。他们应花时间来调查公司,研究其数据,找到可靠的、长期的投资机会。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

第 13 章

WWW.MicroBell.COM

带来暴利的四种股票

我们的目的是在股票投资中找到迅猛上升的股票。如何达到这一目的取决于我们自己的个性和品味。

成功之路可以被清晰地划分为四种类型。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

寻求快乐

我们的目的是在股票投资中找到上升股票所带给我们的欢乐。如何去达到这一目的取决于我们自己的个性和品味，一些人只是喜欢一种投资方式。例如，我可以被严格地定义为增长型股票投资者，即那种寻求有着持续强劲增长势头的公司。我最喜欢投资于好的增长股票，而另外一些人如本·格拉姆可以被归类为价值型投资者，他们喜欢那种股价低于其实际价值的股票。另外两种吸引投资者的标准类型是：周期性股票和反弹股票。本章将着眼于这四种赢利情况——增长、价值、周期、反弹——探讨它们是如何运作的。

尽管成功之路可以被清晰地划分为这四种类型,但你必须注意到一些重要的重叠部分。尽管我称自己是增长型股票的投资者,更确切地说我是一个投资于成长股票以寻求价值的投资者。当我发现一种价格不能够反映其实际价值的成长股票时,我会非常高兴。换句话说,我喜欢廉价的成长股票。我一直在寻找那些能够集成长和价值两类情况于一体的股票。

关键的是:找到有价值的股票。尽管价值投资被视为其自身的规律,但是我发现,在所有四种情况中,你都是在寻找不同的途径得到价值。比如:如果你喜欢周期投资,你会尽力想确定在它的周期中股票跌落的最低点,这样会给你带来最大的利益。在反弹投资中,你希望在一个公司的价格降到最低并将反弹时购入其股票,那时你就可以从投资中得到最大的收益。

跨越界限

一些投资者已经能够掌握一种以上的赢利情况,尽管我并不认为这对于在股市中赚钱是必需的。我坚持我的价值—成长规律,并不表示我对其他方式不重视。

跨越界限是非常有益的。本·格拉姆可说是价值型投资

者的代表,但他却从 GEICO 保险公司获得了巨大的收益,而这家公司的股票正是增长型的。

据我所知,可以从每一个领域获得利益的人只有彼得·林奇。那种能力正是他区别于常人之处——在市场上创出如此惊人的业绩,充分显示了他的天赋。由于他的麦哲伦共同基金规模很大,他被迫成为一个跨越界限的伟大投资者。由于要投资数十亿美元,他不得不对各种情况进行仔细研究,包括增长型、价值型、周期型、反弹型。由于他的灵活性,在利用巨大的共同基金方面获得了成功,而其他的投资者在共同基金成长过大时会犹豫起来,不具备像彼得·林奇那样应变能力的人是不可能不同的道路上都取得成功的。

成为一个高度灵活的投资者对您并不重要,除非你计划在短期内管理麦哲伦基金。你所要做的是找到一种你觉得适合的赢利情况,并且记住,无论你喜欢哪一种情况,你可以利用此书中所描述的程序来确定你要选择的股票的质量。尽管我会重点讨论增长型股票的投资,但我的程序会帮助你警惕危险信号并预防令人不愉快的失误。

投资于增长型股票

由于此书主要描述增长型股票投资的方法和回报,这里无需多说,但是我想增加几点说明。

增长型股票是那种收益持续增长的公司。不管经济是否衰退,这些公司,通常是提供生活必需品如食品和药品的公司,会有持续稳定的利润。最近,科技股票成了增长型股票投资者们的新宠,而像药品制造商这样的旧爱却被冷落了。增长型股票的公司不仅在其收益上呈不断上升的趋势,而且往往比其它公司赢利更大。

对于好的长线投资者来说,投资于增长型股票是积累财富的标准途径。可口可乐公司一直被认为是最典型的增长型股票。需要我重申它给长线投资者所带来的利益吗?如果你在1919年花仅仅40美元购买了一股的话,今天你已经拥有47904股或320万美元了。诚然,现在许多的大公司如:美国钢铁、美国无线电公司和施乐公司等,都曾被认为是增长型股票。

因为增长型股票是长线投资,所以你需要从长线的水平去分析它。你的期望要略区别于其他股票,比如在周期股票的

投资中，你会持有它到下一个周期并在最高点卖出。对于增长型股票，如此书中所述，你购买后会长期持有。

投资于价值股票

投资价值股票的要点是计算出你花的价钱能使你从公司获得什么。和买其他东西一样，好的交易就是以便宜的价格买到高质量的东西。正如你根据货物的标价来权衡其产品一样，你要拿公司的股票价格水平与该公司本身及其运作做对比。

尽管我强调用价值的眼光去发现增长股票，我还是不得不承认，从真正意义上讲，你分析增长、价值这两种股票所用的方法有很大的差别。如果你只关心增长或只关心价值，你需要采取完全不同的方式。因为我经常将这两种规律结合起来，所以在我的工作程序中经常将这两种方法结合起来。记住我所说的：购买股票是一个两步骤的过程。首先，你必须确定一种有潜力的股票，然后你必须仔细地评价它。第一步和增长股票有关，而第二步和价值股票有关。

实际上，我的程序结合了两个对立的方法。在选择增长股票时，你依赖于一些客观的考虑，你试图去评价一个公司的无形资产。这就是为什么我经常光顾 Best Buy 商店的原因，我想

从这些公司中找到一些感觉。在价值投资中,数字是作决定的唯一标准。一个严格的价值投资者要分析一个公司积累的数字,再决定购买还是放弃。我这样说可能是太重复,但是这确实是非常重要的点,我认为若想使用数字作为你直觉判断的根据,或用你的直觉作为你的数据的根据,这都需要很强的经验。

然而,许多投资者确实只依赖于数字而大大忽略了客观分析,这些价值投资者衡量债务与资产比率、资产回报、市盈率、记帐价格、现金价格等数字。一些人排除了公司过去历史上的增长率数字,他们相信过去并不能够说明公司的未来。他们认为,有关债务的数字更可靠,因为他们真实地描绘了股票风险。

价格,价格,价格

对于价值投资者来说最重要的方面是股票的价格。正如购买任何商品,我们根据标价来权衡产品的价值。如果你不喜欢某个产品的价格,你就不会买它。正是由于这一原因,价值投资者更加注重与股票价格直接相关的一些数字,例如,市盈率和帐面价格。需要确定的是:股票价格是否低于该公司的实

际价值。只有达到这一衡量标准,真正的价值投资者才会购买。在这种投资者眼中,除非股票的价格低于该公司的实际价值,否则此股票不会有升值的可能。价值投资者确信股票的价格最终会和该公司的实际价值相等。

一个股票可能很便宜,但不一定低于该公司的实际价值。一个严格的价值投资者不会对这种便宜的股票感兴趣。但我有可能感兴趣,因为我看重数字的同时也注意无形资产。如果我发现一种股票非常诱人,其价格很便宜,尽管价格不低于公司的实际价值,我很可能会买。那是因为我意识到这家公司强劲的成长趋势。我或许看出它的股票价格很有可能大大超过公司现在的价值。所以,严格说来,我会购买一种价格好的增长股票而不是价值股票。

如果你确实打算遵从一种严格的价值投资方式,重要的一点是要认识到你可能不是为长期投资而买进股票。价值投资者必须确定一个撤出的目标。由于这些投资者购买股票是期望其价格上升到适当值,所以,他们应时刻准备在达到某个值时卖出。

假设你在 40 美元一股时购买了 Cosmos 股票,我们假设你用帐面价值的方法确定这家公司的实际价值。你的计算是以 60 美元一股作为帐面价值。所以,当股票价格接近 60 美元时,你几乎获得全部价值了。出于计划的目的,你可能将你的

目标定于 60 美元水平。

投资于周期性股票

周期性股票会随着经济的起落上下波动。如果经济强劲，这些公司的收益就会增长，收益的增长会导致股票价格的上升。同样，如果经济疲软，周期性股票的收益同样不会好，收益差会给股票价格带来灾害性的打击。周期性公司包括房地产、汽车、化工、造纸等公司。

成功的周期性投资者对经济的大环境非常关注，他们需要对经济的发展方向有很好的了解。你可以不必是诺贝尔经济学桂冠的获得者，但有必要对影响经济的各种因素具有敏锐的鉴赏力，目的是在经济变化中随时知道你的投资情况，不能把握风向肯定会使你的投资惨遭损失。

周期投资者也必须了解各行各业的情况。尽管周期性股票的变化是可以预测的，但并不是所有股票都同时变化，而且周期也不尽相同。当经济回升时，汽车和服装等行业会首先回升；当经济进一步发展时，钢铁及化工等工业会紧接着回升。

如果你打算成为一个周期投资者，你最好首先问自己一个重要的问题：有胆量吗？尽管周期性投资看起来非常简单，

其实不是。虽然股票的价格动向有一定的预测性,但即使如此,周期股票会变化得很快。在你意识到之前,你已经远远地落后了。

不仅如此,你必须对自己所作的有关经济和工业发展方向的预测有很强的信心。如果新周期来临的迹象已经非常明显时再投资,你可能已经错过了股票的大部分变化情况,那是因为股票往往可以预示着经济的周期。

在水平线上反弹

你经常不得不与最流行的观点唱反调。如果经济学家在散布悲观的经济言论,分析家们也在预言股票的可怕前景,你完全可以用相反的眼光来看并且可以收购。你可以认为那些悲观的观点仅仅说明事情已经糟到不能再糟了,而经济和股票市场在水平线上的回弹已经指日可待了。

彼得·林奇在他的著作《漫步华尔街》中阐述得非常好:任何事物都随着时间的推移呈周期性变化,你所要作的是在跌落或回升前察觉出其征兆。如果你的工作和钢、铝、航空公司、汽车等行业有关的话,那你就有优势了,没有任何投资比在这些地方更重要的了。

在周期性投资中,似乎只要紧跟走势并购买那些可以带来利润的股票就行了。没有比事实更能够说明问题的了。尽管大的方向是这样的,但是对个股的挑选进行研究也很重要。公司越大,就越能够及时地反映经济的变化。

周期股票也可以呈现出很大的价值机会。有些股票在经济滑坡中受到冲击后,这时最好仔细地分析一下该公司的基础。股票受到的打击与表面数字相符吗?换句话说,股票价格低于公司的真正价值了吗?你将发现一些周期股票的收益并不受经济下滑的不利影响。价格经常受投资者的情况影响。

一点警告:不要将一种很强的周期股票误认为是一种呈现很好价值的增长股票。一些周期股票用某些衡量手段去分析时是很好的购买对象,他们看起来像是会带来不可思议的收益并以很好的价钱出售。似乎其收益还会持续很长一段时间,你会误以为该股票就像一个增长股。但是,这种周期股票之所以呈现如此好的现象可能正说明它正在接近周期的最高点。其收益是如此的好,即使在其股价也上升的时候,它仍然有很好的市盈率。

固特液走向平淡

分析一下固特液轮胎公司,在 1987 年,这家公司看起来非常强大。如果你利用增长与市盈率比率来衡量其股票的话,你会得到令人满意的 2.4。那时,固特液公司的收益每年以 20% 的强劲速度增长,其股票以 8.3 的市盈率销售。然而增长与市盈率比率更适用于衡量增长股票而不是周期股票。如果你已经用这种方法来分析像固特液这样的周期股票的话,你会很失望的。

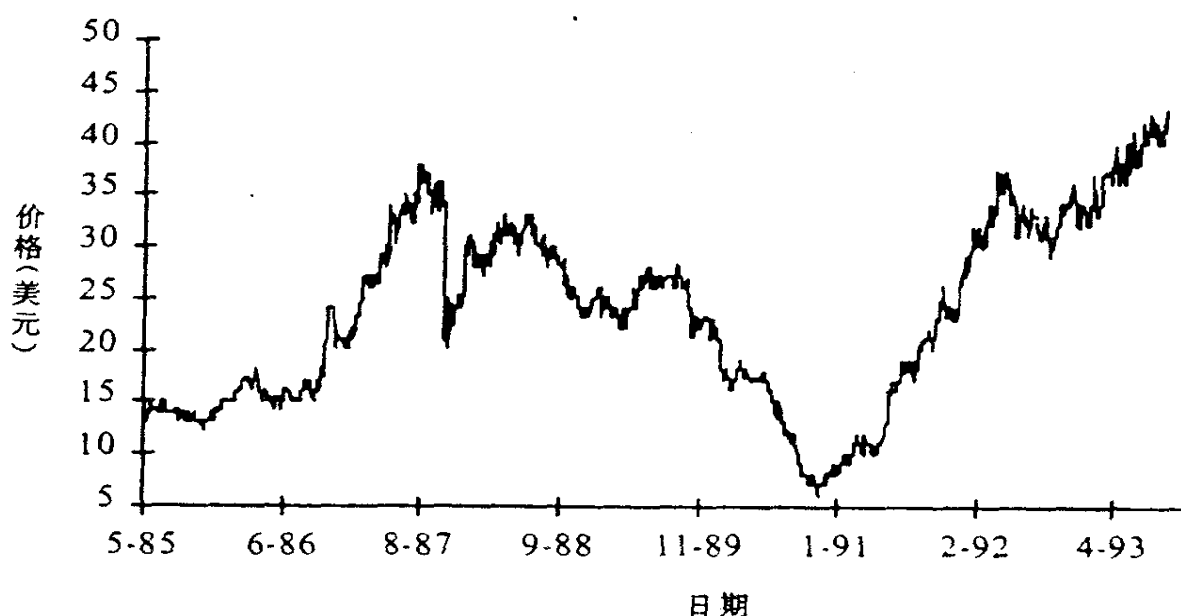
固特液公司的周期在 1987 年处在其顶峰,随后在困难时期股票下跌。它从 1987 年的 38.30 美元跌到了 1990 年的 6.4 美元。收益从 1987 年的每股 3.64 美元跌到了 1990 年的 33 美分。

作为一个真正的周期性股票,固特液在 1990 年的低谷是收购的好机会吗? 答案是肯定的。你怎么能知道? 如果你用正确的判断方法去分析一种周期股票,你会发现价值。例如,在 1990 年固特液的帐面价值为 18 美元每股,股票价格为 6.4 美元,的确很诱人。而且,支付了每股 90 美分的红利,红利率达到 14%。即使该公司的红利在随后的一年中大大下降,其数字仍然显示出在 1990 年时的股价是相当低的。另外,公司的现

金流量是 3.22 美元每股,价格与现金流量比大约为 2 : 1。这显示了该股票的吸引力。

每况愈下

固特液公司的发展道路与经济发展道路相吻合



那么固特液是否证明了它就是 1990 年的佳选呢?我真希望我那时买了它。股票从 6.3 美元每股爬升到了 1992 年中期的 38 美元,两年中获利达 600%。

所有这些说明:在评估股票的时候,需要非常小心。仅仅套用公式是不够的,你需要将事情考虑周全:如果周期股票在

按周期运行,那它们在周期的哪个阶段?如果你在寻求真正的价值,要使用正确的价值评价手段。

豪夫那式的住宅公司

如果你知道经济在其变化周期中处于什么阶段,你就会知道房地产业是如何变化的。住宅建筑商对经济的上下波动极为敏感。这并不难理解。

首先,购买房屋是一项很大的投资,通常来说是一个家庭的最大的投资。所以,如果经济发展形势不是很好,而且你时常受到失业的威胁,你一般不会对住宅方面进行大的投资。所以,经济的疲软就等于住宅建筑业的生意清淡。同样,如果经济活跃,而且工资收入丰厚,也不会丢饭碗,你会倾向于冒险花巨资购买住宅。

利息率同样会影响房屋购买,因为大多数人是利用按揭来购买房子的,利息率会促进或抑制房屋的销售。高利息率等于多支付,所以潜在的房屋购买者会犹豫等待。低利率意味着减少按揭的成本,就会鼓励房屋的销售。

但是,这里有一个圈套。通常当利率对消费者来说非常低的时候,恰好正是经济疲软的时候。低的利息率正是要告知消

费者,经济需要他们的帮助去恢复。联邦储备银行在经济不景气的时候会调低利息率,希望通过借贷来刺激经济的活力。同样地,当经济活跃时,利息率会被调高以防止经济过热。利息率是一扇能够显示经济周期规律的窗口。但是要想知道何时为最高或最低是很难的。而且,根据利息率的趋势来预测经济周期充其量是一种不精确的科学。

然而,利息率仍然是驱动经济周期的强力发动机。尽力去理解利率变化中的信号会获益匪浅。住宅建筑业是个很好例证。如果由于经济接近或到达其周期的低点而使得利息率降低,一些消费者会购买住房以期望经济复苏。如果由于经济正接近周期的顶峰而利息率很高,消费者可能会等待并希望经济降温或利息率降低一些。同样,要想知道经济在什么时候是最高点或最低点是不可能的,但是起码要了解经济周期是如何发展的。

像豪夫那样的房地产商太了解利息率的变化和经济动向带来的影响了。豪夫那在计划的社区建造公寓、市区住宅及独家住宅,其定价适合第一次和第二次购买者。

在 80 年代中后期,豪夫那好运不断。由于经济坚挺,住房市场广阔,公司得到繁荣发展。在 1989 年,公司收入 2980 万美元,比 1984 年的 470 万美元增长了 512%。

但是艰难的日子就在前面,在 90 年代初期,经济出现了

滑坡,房地产市场被带入了深渊。豪夫那的客户以前像潮水一样源源不断,而现在却像水滴一样寥寥无几,收入骤减。利润从 1988 年的每股 1.26 美元到 1990 年完全消失,出现了每股 74 美分的亏损。

股票价格尤其感受到了压力,从 1989 年的每股 12 美元降到了 1990 年的每股 2 美元。

然而,在真正的周期中,公司随着经济的回升也恢复了元气。在 1991 年又出现了每股 7 美分的盈利,1992 年为 43 美分,1993 年为 83 美分。

再看一看股票价格。从 1990 年的 2 美元每股的低价,豪夫那在 1992 年爬升到了 16 美元,在两年中几乎增长了 800%。

在 1990 年处于低谷的时候,你会认为豪夫那是一个很有潜力的好股票吗?首先,如果你对经济周期的规律非常了解,你会对那些经济敏感型的股票发生兴趣,像房地产股,并期望从中得到好处。第二,如果你当时注意到了豪夫那公司的帐面价值,你可能会发现一些你所感兴趣的东西。在 1990 年,其帐面价值是每股 6 美元,而当时的股票价格仅仅为 2 美元。那已经告诉了你,在这个价位上,你可以得到很多利益。

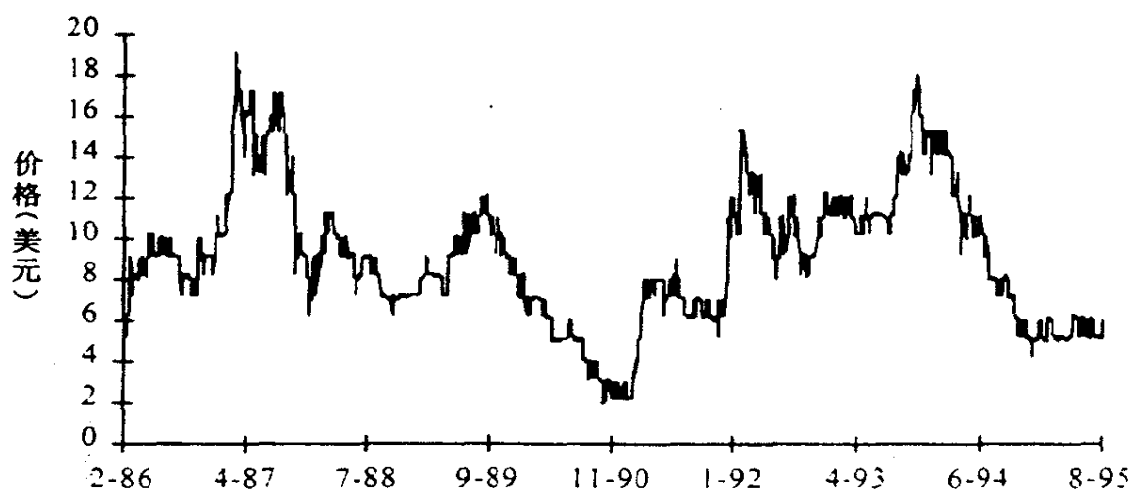
如果你喜欢投资于周期性股票,认真研究同一行业中的各种不同股票会很有益处。同行业股票在经济周期变化中的动向是相似的。但是,进一步研究不难发现,一些公司证明比

其他同类公司更有潜力。

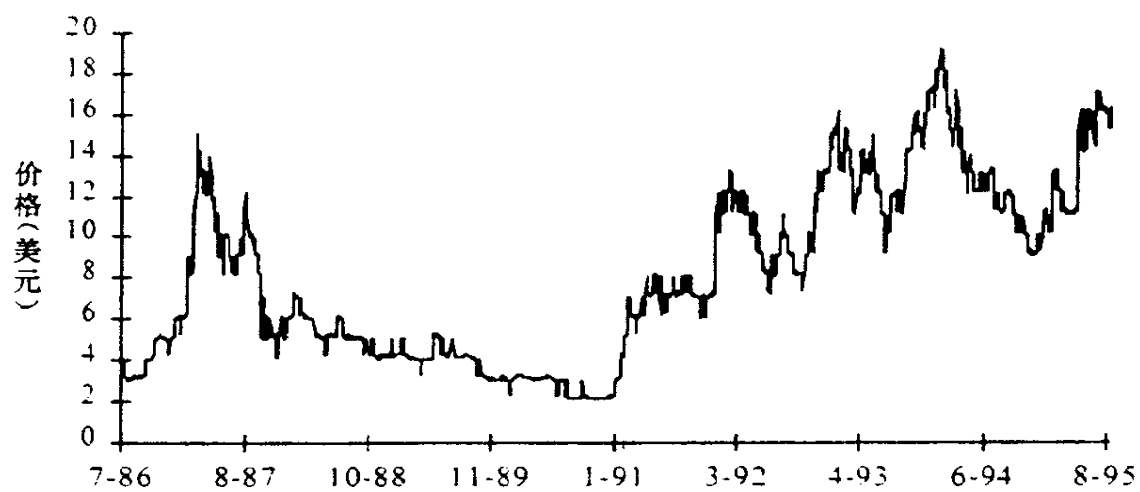
周期性股票反映经济

住宅建筑商豪夫那、托尔兄弟及韦伯在 80 年代的繁荣时期价格涨上了天,而在 90 年代的萧条时跌回了地面

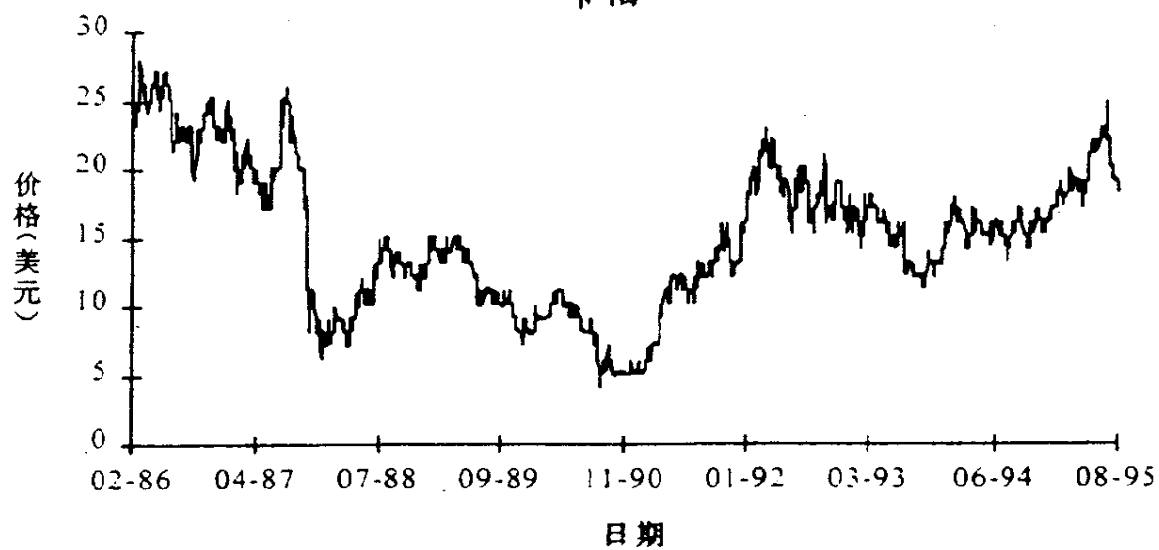
豪夫那



托尔兄弟



韦伯



投资于反弹型股票

反弹型股票有可能在短期中得到巨大的回报,但是,随着潜在回报而来的是非常大的风险,这些情况是最难判断正确的。

一个潜在的反弹公司不是那种仅仅正在下降的公司:实际上情况很坏。初看起来,非常糟糕,它可能已经或将要破产。总之,有些事情非常混乱。对于公司来说,事情要多糟有多糟。

所以你要问:为什么你会期望这种濒临破产的公司会起死回生呢?这是关键。如果你能够正确地回答这个问题,你就有机会赚钱了。

有很多种原因会使一个公司在其成长过程中遭受到噩运。有些时候,市场对其产品的需求改变了,而公司未能适应这种变化。记得 IBM 公司的经历吗?当 IBM 依然在依靠主机过日子时,个人计算机技术在蓬勃发展。再看看国防工业的悲哀,当政府减少军费开支时,生产防卫武器的公司必然遭殃。一些公司由于领导层作了愚蠢的决定而效益下降。

在这种不利的环境中,任何一种因素的变化都有可能标志着情况的好转。拿 IBM 来说,所需要做的是赶上潮流和更换

领导层。在董事会主席兼执行总裁葛士纳的带领下,IBM 调整了工作重点,通过对公司文化的改变和几次解雇行动,大大提高了工作效率。

在国防工业,通过开发新产品和将其产品民用化,一些公司的经营状况出现好转。现在,像洛克威尔这样的公司在卖调制解调器、汽车配件和商用航空电子设备而不是 B—1 轰炸机、地狱之火战略导弹和航天飞机。

和周期性股票一样,投资反弹股票需要有胆量。要想赢利,你必须在公司最差的时候购买其股票。人人都在放弃它们,漫骂它们并认为它们已经没有希望了,这正是你需要鼓足勇气购买的时候。当你听到分析家们抱怨说任何挽回的努力都是太微弱、太迟了的时候,这便暗示着该公司已经到达了最低点。

雪球效应

但是不要期望所有走入低谷的公司都会起死回生。通常情况是,摔了大跟头的公司要想重新站立起来需要很大的努力。各种问题像滚雪球一样越来越多。相信我,许多这样的美国公司破了产而不是重新振作起来。

你也可能会发现你在坚守一个虚假的希望。每当有公司跌落时,有很多要发生大变化的议论。那可能会逗起投资者的兴趣。公司会开始解雇工人以节省成本,会引入新的领导层修补漏洞。但是,实际上,有时候这些措施是太微弱、太迟了。确有一些公司成功了,而很多公司失败了。

如果你喜欢投资于反弹型股票,我所要说的是,你必须对他的管理层有信心。但是,评价管理层是非常困难的,而且因为你手中没有任何一种好的评价方法。

另外,我的鉴别选择好股票的过程对于反弹型股票并没有多大帮助。确实,你可以依靠你的直觉,但那是你可以利用的全部了。在一个反弹型股票中,你所需要分析的数字看起来可能会非常可怕,到处都是示警红旗。你将会看到可怜的收益和许多债务。

然而由于某种原因,反弹型股票使许多投资者信心大增。这些情况似乎与潜在的反弹股票紧紧联系在一起,这是很危险的。股票经常是非常便宜,投资者看到公司的更多希望。我认为这与为失败者欢呼鼓气的观念有关。美国人非常喜欢这句名言:无论事物看起来是多么糟糕,仍然有希望从失败的魔爪中夺取成功。

我不以为然。尽管如果你成功的话可以赚很多钱,我更愿意在仔细分析的基础上下更有把握的赌注。

美国运通公司的复兴

拿美国运通公司为例,这是一个典型的反弹股票。从中我们可以看到,选择一个赢利的反弹股有多么困难。

人人都知道运通公司很了不起,它是一个真正的全球发电站。到 1970 年,该公司一直持续盈利运作达 23 年之久,它发明了旅行支票,其信用卡是信誉的象征。如果你能够亮出绿色的运通卡,你就已经成功了;运通金卡及运通白金卡同样也是成功的标志。

那些是 80 年代的光荣日子,那是形象的年代,而运通公司有点像是地位的裁决者。到了 90 年代,经济衰退。而且,在 90 年代,人们开始拒绝 80 年代的高债务和高风险的过度投资热潮。

运通公司在新纪元中艰难度日。在 90 年代初的经济衰退中,许多人发现自己失业了,被迫削减花费。对运通公司最为不利的是,他们通过减少信用卡的使用来削减他们个人高债务的水平。

在 1992 年,运通公司碰到了公司历史上最大的、近乎无法解决的问题。前景渺茫。

即使是运通公司的主要产品,Optima 卡也下滑了。Optima 是一种普通的信用卡,它不同于通常的每月结算的运通卡。这种卡面向那些喜欢分期付款的信用卡用户。

然而,许多其他信用卡的用户并没有理由转向运通卡,而且相当一部分持卡人在拖欠其 Optima 上的债务。

如果信用卡危机还不够大的话,运通公司的下属机构莱曼兄弟公司也出现了赤字。在 1992 年,这家经纪公司损失了 1.16 亿美元。

总之,成堆的问题使运通公司的资产负债表遭到严重破坏。在 1992 年,每股的收益从 1989 年的 2.3 美元跌至 1.3 美元,公司的债务资产比持续在高达 2.16 的危险高度;换言之,债务应是资产的四分之一,而现在却是资产的两倍以上。股票投资回报率下滑到仅仅 5.7%,较好的值应为 35%,低于 15% 后果就很难预料了。

1993 年,情况开始好转,那时哈威·高乐接替了詹姆斯·鲁宾逊三世,当了公司的首席执行官。他的任务是削减成本并使运通公司走上一条新路。在其它举措中,他放弃了莱曼公司,从 Primerica 的销售收入中提取了 1 亿美元,此项资金有助于偿还债务和加强资产负债表。

他也集中精力恢复 Optima 卡业务,通过严格控制申请者,来减少那些高风险的信用卡使用者。他采取了刺激性措施

以吸引客户,降低了向接受运通卡的商家收取的费用。由于减少了收费,鼓励了更多的商人愿意接受 Optima 卡。Optima 仍在赔钱,但局势正在好转。

另外,通过裁员的办法,削减了运通公司信用卡部门的成本,他裁了 4800 名工人,相当于全体员工的 9%。

高乐怎样使股东满意

所有这些举措的成功都体现在公司的财务报表和股票价格上。显然,运通公司的股东们对高乐的上任感到高兴。在 1993 年,公司的盈利比上年增长了 75%,达 2.3 美元每股。纯利也有很大的提高,从 1992 年的 2.4% 爬升到了 1993 年的 8.3%。债务资产比从 1992 年的 2.16 下降到了 1993 年的 1.04,尽管不够喜人,但已经是向前迈进了一大步。股票投资回报也从 1992 年的 5.7%,猛升到了 1993 年的 20.5%。

投资者们拥回了股票市场。在 1993 年后期,运通公司股票上升到 36.6 美元,与 1992 年的 20 美元水平相比增长了 83%。

总体来说,运通公司看起来是一个很简单的例子,任何人都可以看出这是个赢利的股票

哈！千万不要有这种想法。

那只是事后诸葛亮而已。

当然，现在看起来运通公司确是一个好的赌注。但是，任何事情在事后看起来都会很简单。

但是，当时没有任何迹象能够向我表明该股票会有希望获得巨大成功。的确，如果我认真研究该公司，仔细按照我的程序，我可能会迫不及待地逃离运通公司。有趣的是，我看见许多人已经不使用运通卡了，从主观上讲，我认为这种趋势不利于这家公司。

假如排除我程序中的第一步。如果我忽略了我的主观看法直接研究那些数字，我可能还找不到任何让我感兴趣的东西。1992年运通公司的数字分析显示，该公司的未来并不乐观。股票虽然已经下跌，但是看起来会继续下跌。

那么在1992年，有谁能看出这家公司有光明的前景呢？我的唯一答案是你必须详细了解公司的运作情况。可能你认识在那家公司的什么人，他们告诉你事情并不像那样糟。你也许会冒险将你的信任赌注押在新的管理层上。毕竟，是高乐使得公司起死回生。但是，正如我已经说过的那样，评价一个管理层是否成功同样非常困难。我想，如果你是高乐的好朋友，非常了解他的能力，你可能愿意赌他成功。

尽管我说了那么多，我确实选择了运通公司并认为他有

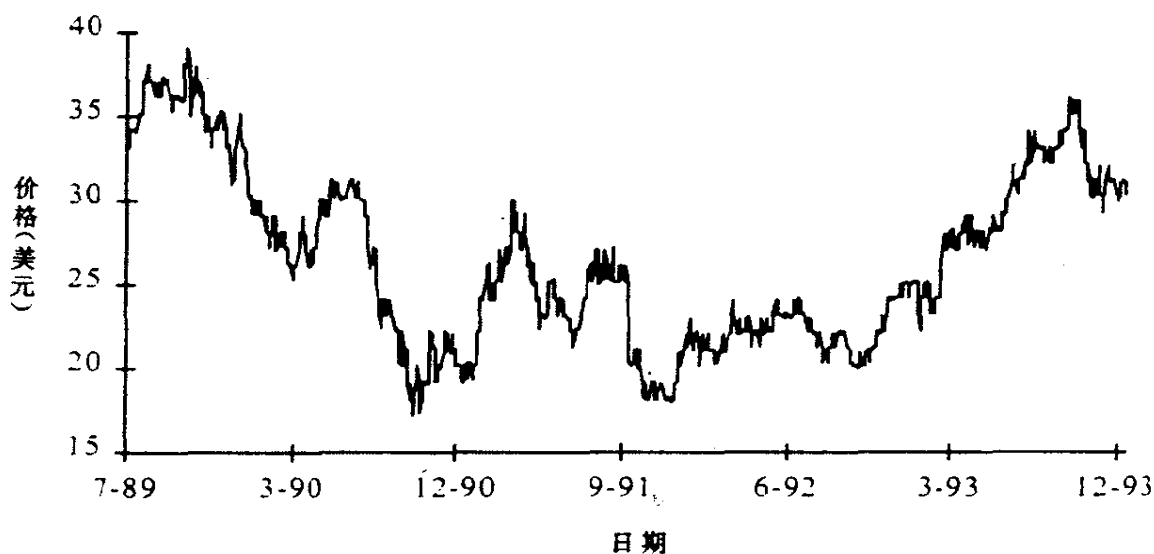
很好的反弹前景。当然,如果我说这并不是靠一点小运气的话,我肯定是在说谎。

1992 年的一天,我父亲和我在讨论运通公司的悲惨命运。他宣称这家公司再不会有转机,他预言“要垮了”。正相反,我不同意。我坚持认为运通公司会重新恢复。历史证明,我对了。

我说这些并不是在自夸。有一条经验:成为一个反对派并不会有损失。换句话说,如果你独立思考,你会获得很大收获。

反弹股票的天堂

美国运通公司对那些在其身上下肯定赌注的
投资者给予了慷慨的回报



克莱斯勒奇迹

许多公司经历过一次起死回生已经非常幸运了，而克莱斯勒经历了两次死亡。

认识到克莱斯勒公司会成功地反弹是很容易的事吗？当然不是。每一次预测都对美国第三大汽车公司的前景感到渺茫。如果你听信悲观者的看法，你决不会去碰它的股票。在那时候，认真研究公司的基础并不能够给你带来勇气。所以，克莱斯勒公司也给投资者提供了做出艰难、冒险决定的机会。

事后来说，克莱斯勒公司在 80 年代的复苏可以说是最大的反弹。那时该公司已经摇摇欲坠。当时的情况是经济萧条，汽车购买力很弱，而且即使消费者真的买车，他们也不会选择克莱斯勒。更糟糕的是，克莱斯勒公司的生产成本是该行业中最高的。而且，高花费并不体现出高质量：从生产线上下来的汽车非常糟糕。

艾柯卡来了，他的上任将克莱斯勒公司从昏迷状态中解脱出来。他重组管理层，使公司摆脱了他认为的无政府状况。他采取有力措施解决高成本问题。他关闭工厂，改进生产。新的汽车产品和小型货车的引进将公司带上了复苏之路。

当然,众所周知,艾柯卡也得到帮助。如果没有政府的支持,他的努力也不会成功。在 80 年代,克莱斯勒公司从政府的金库中取到了 15 亿美元的贷款。这一援救计划帮助克莱斯勒公司补偿了从 1979—1981 年间的 33 亿美元的亏损。1983 年,公司开始赢利,开始从最困难的时刻解脱出来。

公司的再生体现在克莱斯勒的股票上。在 80 年代初期,该公司的股票低于 3 美元每股,到 1987 年,达到了 106.80 美元每股。在 6 年间,获得了 3560% 的惊人收益。

很不错。

但是你有胆量进入股市吗?即使它表现得很好,如果你仔细研究了该公司,你可能不会如此乐观。实际上,在 80 年代,克莱斯勒公司并不是管理得很好。例如,克莱斯勒公司收购了四家汽车租赁公司:Dollar, General, Snappy, Thrifty,所有这四家公司在 1992 年都在赔钱。而且,克莱斯勒公司汽车的设计和质并没有很大提高,它们跟不上潮流。

所以,在 10 年中,克莱斯勒公司又面临了其第二次危机。无可否认,公司的第二次反弹的起点并不像第一次那么低。然而人们又在谈论该公司是否会消失。1991 年媒体报道克莱斯勒公司需要生命支持。

确实,数字显示非常悲观。每股收益 1986 年到过 6.31 美元的高峰,然后开始下滑。1989 年,收益为 1.31 美元每股;在

1991年,利润仅仅是每股30美分。在1991年,公司又出现赤字,亏损7.9亿美元。资产负债表看起来也非常糟糕。公司的债务资产比持续高位,投资回报也呈螺旋下降,从1989年的4.3%降至1990年的1%。周期性股票在其低谷周期中的投资回报率较低。这些可怜的数字突出了公司当时的软弱无力。记住,在一般情况下,你至少希望得到10%—15%的资产回报。

克莱斯勒公司的信誉下降了。S&P和Moody降低了该公司的信誉评分,将克莱斯勒公司的债券列为垃圾。这意味着克莱斯勒公司的债券对投资者来说是昂贵和高风险的,也意味着公司筹资是很困难的。

同时,其在美国的市场份额继续下降。到1991年,这家第三大汽车公司在美国的市场份额低于10%。日本本田公司在美国的汽车销售量大于克莱斯勒公司。

1992年,形势改变了。同样,这种改变来自于大量削减成本和改进克莱斯勒公司的汽车生产方式。公司强化了工作效率并开始生产很好的汽车。

降低成本的代价是许多职工失业了。为了每年节省6.6亿美元,公司削减了15800名员工。尽管减少了劳动力,工作效率都提高了。

其它的改革目的在于改进设计过程,公司工程师之间的交流有助于削减经费及避免严重的失误。公司同时通过各种

途径筹集现金,包括卖掉在三菱公司的股份,削减红利,并上市新的股票。

钱用在了正确的地方。克莱斯勒公司花 10 亿美元建立了技术中心以把公司的发展推向一个新的起点。

如果克莱斯勒公司没有推出一些新型汽车的话,所有这些措施也不会奏效。如果没有好的汽车,汽车制造商无论其成本有多么低、管理有多么好、现金多么充足,都不可能成功。

克莱斯勒公司 1990 年的新型汽车对公司作出的贡献正如 1980 年政府所作的一样,为公司的好转铺平了道路。被消费者和媒体共同看好的汽车型号是道奇猛士、天鹰幻影、克莱斯勒协和及切诺基吉普。

克莱斯勒公司带领三大汽车公司走出了 1990 年的经济萧条,成为第一个不出现赤字的公司;其市场份额开始增长。1992 年,公司盈利 4.779 亿美元;1993 年,他的赢利增长为 24.15 亿美元,或每股 6.77 美元。其投资回报看起来也很好,1993 年是 33.5%。

股票价格如何呢?如果你有胆量持股等待的话,你可以自夸了。克莱斯勒公司的股票在 1991 年下降到 9 美元,而 1994 年回弹到 63.50 美元,盈利超过了 600%。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

第 14 章

WWW.MicroBell.COM

空前的赚钱机会

谈到技术股票，我不得不告别我的英雄们。沃伦·巴菲特和彼得·林奇都不很热衷技术。尽管我尊敬这些人，但你不能回避现实：对他们来说，技术革命来得有点晚了。他们可能多少有点害怕。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

再见,巴菲特

谈到技术股票,我不得不告别我的英雄们。沃伦·巴菲特和彼得·林奇都不很热衷技术。我却热爱这一方面,因为这意味着难以置信的赚钱机会,而且也是相当容易的事。

我不记得沃伦·巴菲特曾说过任何关于技术股票的事,也想不起来他在哪儿购买过这种股票。彼得·林奇对技术的反感则更直接。他的第一本书《漫步华尔街》对我来说是一面巨大的示警红旗,仿佛在呐喊:“投资技术股票等于拿钱打水漂儿!”

谈到技术股票,我不得不告别我的英雄们。沃伦·巴菲特

和彼得·林奇都不很热衷技术。尽管我尊敬这些人,但你不能回避现实:他们是早先一代的产物。他们建议你应该投资你了解的行业中。但对他们来说,技术革命来得有点晚了。他们可能多少有点害怕。

当然,不是每一个早一代的人都回避技术。有史以来最伟大的投资家之一的菲利浦·费舍尔,早在人们听说微软公司之前就是一个技术迷。而他是比巴菲特和林奇更早一代的人。

费舍尔之所以着眼技术行业,部分归功于他敏锐的洞察力,部分应归功于他周围的环境。他上过斯坦福大学商学院,1931年创办了他自己的投资顾问公司——费舍尔公司。摩托罗拉公司是他较早投资买股的技术公司之一。他在50年代不但推荐别人购买,而且他自己也购买得州设备公司的股票。他坚持在那种股票上投资几十年,挣了一大笔。他在投资上的聪明才智大体包含在他著名的《寻常股票和非同寻常的利润》一书里。

在当时的技术行业发展状态下,费舍尔把技术股票收到他的投资组合中是相当了不起的一项决定。现代技术可能深奥莫测,然而在那个时候技术世界的门外汉在该领域的投资上有所作为也很少见。至少在今天,普通人能得到大量有关技术的信息并且很容易进行自我教育;而当费舍尔第一次买进技术股票时,可获得的信息却少得多。如果你不是个技术人

员,你就别指望懂技术。费舍尔也不是技术人员。

但费舍尔有一个优势。他成长、生活、工作在加州硅谷旁边,那儿是许多新技术的诞生地,约翰·特雷恩在《钱的主人》一书中把费舍尔对技术了解的关键归功于他的环境。

这种说法很对。你周围什么越多,你对什么懂得就越多。因为当今技术随处可见,所以容易理解多了。

特别是对于我们这代人(暂且称作 X 一代吧),简直是把电脑集成电路板当早餐。我们可以告诉你谁是最好的集成电路板生产商,就像彼得·林奇告诉你谁家的老式早餐麦片做得最好一样简单。尽管彼得·林奇和沃伦·巴菲特在许多方面遇到的技术并不比我们少,但他们在自己的职业中已经干得很深入,而且他们的投资偏爱和倾向在技术革命来临前就已经形成了。

他们对技术行业的谨慎态度是可以理解的。有许多投资者视技术投资为必胜的赌注。这种类型的投资者盲目投资,以为伟大的技术时代无论如何会让他们富起来。真是可怜的傻瓜。

我曾目睹了我所在地区的舒韦伯公司办事处的一些老顾客的这种盲目行为。总有人到我这儿来,向我滔滔不绝地说起他刚买的一种最新技术股票,试图让我也买跟他同样的股票。我问了几个问题,比如竞争力如何,市盈率如何,新产品怎样?他们看着我说:“嗯,我不知道。”

这种态度注定会让你的钱消失在技术世界里,无影无踪。

现在的技术非常复杂,有很多东西要学。如果你试图利用技术的巨大潜力来获取利润,你就得仔细地考虑一下技术行业。首先,你不能认为技术行业就是由相似的股票组成的很大的一块。其实,技术行业内也有很大差异。

我把这一块分为性质截然不同的四个领域:软件设备、电信、半导体和计算机。每一个领域其实自身都是一个产业,而且起着特殊重要的作用。

迎接未来

想到技术,人们常常在头脑中出现电影《杰特森》里的一幕:人人都坐着私人飞船闹哄哄地跑来跑去,这种想象有些根据。技术融合了各种各样异想天开的念头,而它们都指向一个方向:未来。现在甚至有一种共识,技术成了未来的同义词。这个词能激发想象。

面对技术造成的如此众多的惊奇和刺激,保证脚踏实地、扎根现实显得尤为重要。当然,前途是光明的。但是前方也会有很多失败。众所周知,未来之路不会是一条直线。作为股票投资者,你千万不能对技术丧失了客观的认识。你必须以研究

其它行业股票时的深思熟虑，去研究技术股票。

说到行业，我还想提醒你无论进行何种股票投资，关键是要考虑这家公司所从事的行业。你在寻求增长。在我看来，很少有什么行业能像技术行业那么有增长潜力。

回想一下人们刚刚开始飞行的时代。飞机时代的到来是不可避免的。如果当时你是一个投资者，你会把大量的资金投向铁路股票中去呢？还是想和飞机制造业一起起飞？答案很清楚。未来的增长更有望垂青于前沿的东西而不是旧想法。

对技术而言也是一样。

再想想技术领域的四个主要行业：软件、半导体、电信和计算机。再看一下对这些行业产品的需求不仅来自私人消费者，也来自企业，这就是大量增长的秘诀。

你每天都听到家长们越来越强调让他们的孩子掌握电脑，这对电脑业意味着什么？当然，短期内会有助于销售。但这也为未来发生重大转变的前景提供了条件。当这群孩子成长为掌握电脑的人之后，电脑和其它一些技术就会成为他们的第二天性。今天的技术革命未来将是平凡的经历。在未来，技术产品将以我们今天几乎不能想象的方式，不可避免地介入消费者的生活。其结果是：技术行业稳定、强有力的增长。

当这些精通电脑的一代进入了工作领域时，他们就需要一个利用最新技术成果设计出来的工作环境。那时企业将更

加大量地采用技术,进一步促进技术产业的增长。

此时此地

但你不必等到将来再从投资技术产业中获益。技术投资时代已经到来。的确,在过去几年中,利用技术股票挣钱的条件变得越来越好。一个简单的原因是许多公司现在利润丰厚。

几十年前情况不是这样的。那时,只有少数像 IBM 那样的公司在赚钱。那时技术仍是一个梦。许多公司有很大的愿望,但真正实现的却不多。实际上,话说回来,你只要查看一下他们的资产负债表就知道,那些都是很失败的投资。

现在不一样了。一大批技术公司不仅利润丰厚而且还面对着大量尚未开发或不饱和的市场。如今,这些公司利润如此丰厚,以致于它们对自己的光明前途,甚至可以暂不考虑

比如说摩托罗拉公司就是个最好的例子,目前它的利润飞涨而且注定在将来继续上升。它是半导体和蜂窝电话的主要生产厂商。

摩托罗拉公司的市场仍然很广阔而且需求也有望稳定增长,因为从现在起的 10 年中,人人都会有一部蜂窝电话,并且不断需要一些半导体。但这不过是现在拥有摩托罗拉公司股

票的一点红利。

事实上,该公司现在的利润如此丰富,投资者们完全不必关心遥远的未来。

但是,如果你是一个长期投资者,前景一样是美妙的。

打败笨蛋

有很多笨蛋投资技术产业。看看什么投资者在这个领域下赌注及看他们怎么去做令我惊奇不已。许多投资技术领域的人没有花时间去自学一下,了解这个领域的特殊性质。所以他们会把自己的事弄得一团糟。但如果你是个细心的,受过教育的投资者,你就会从笨蛋们犯的错误中获益。

实际上,这一大堆笨蛋对你来说是很好的竞争机会。他们总在做错事——他们不该买进的时候买进,在应该持股时却卖出。这些古怪行为使技术领域比其它领域具有更大的波动性。笨蛋们在恐慌中会把价格压得很低,比不应该那么低的程度还低,这就为像你一样聪明的投资者创造了大量的廉价交易。笨蛋们在热情中又会把价格抬得很高,比不应该那么高的价格还高,如果你手上有同样的股票,这就会给你带来巨大的利润。

你与那些笨蛋们在市场各个投资行业相遇。但由于种种原因,似乎在技术领域,这种笨蛋投资者最多。这部分是因为技术是一个如此过分乐观的领域——但如果情况不对,它也是过度悲观的;也因为人们总喋喋不休地议论并不真正了解的东西。

如果你试图让某人坐下来谈谈他为什么投资某种技术股票时,他会给你解释一大堆奇怪的、误导性的东西。

“我不知道,”他会说,“但这种股票一直都增长很快,比我肥胖的姐姐在禁食结束后吃第一个草莓派的速度都快。”

或者是这样一个简单的回答:“它可能是下一个‘微软’。”

有时人们会试图显得自己很有学问:“我听说他们提供了可以解决很多问题的东西。”

投资者们不知道该公司生产什么东西。如果你问起这个问题,他们会岔开话题说,“嘿,那是家技术公司。”似乎只要提到“技术”这个词就够不错的了。

如果问一下公司数据总的情况,或甚至只是问一下公司是否盈利,你都可能遭白眼。

人们常因为有一点谣言就迅速投资或撤出技术股票。因为投资者希望赶浪头,分析家们的建议也令股票转来转去。华尔街一句肯定的话,股票就会飞涨。同样,华尔街一条否定的评论,股票就会狂跌。

聪明的投资者能够趁机利用一切由技术领域引起的谣言、错误的信息、狂热和恐慌。但如果想聪明些,你必须遵循我的三个基本原则,特别是当你投资技术领域时,你冒险引火上身,会比在其它股票上输得更惨,除非你:(1)进行彻底的自我教育;(2)独立思考;(3)有逻辑头脑。

想想“孙氏实验室”(一家替 IBM 及 IBM 兼容电脑开发半导体的公司),对这家公司的股票,一个笨蛋和一个聪明的投资者可能会有截然不同的表现。看看下面的曲线图。注意从 1990 年底到 1991 年底的价格变动。看看这种股票价格是怎样从 4 美元上升到近 20 美元,然后又下降到 10 美元左右的(图见下页)。

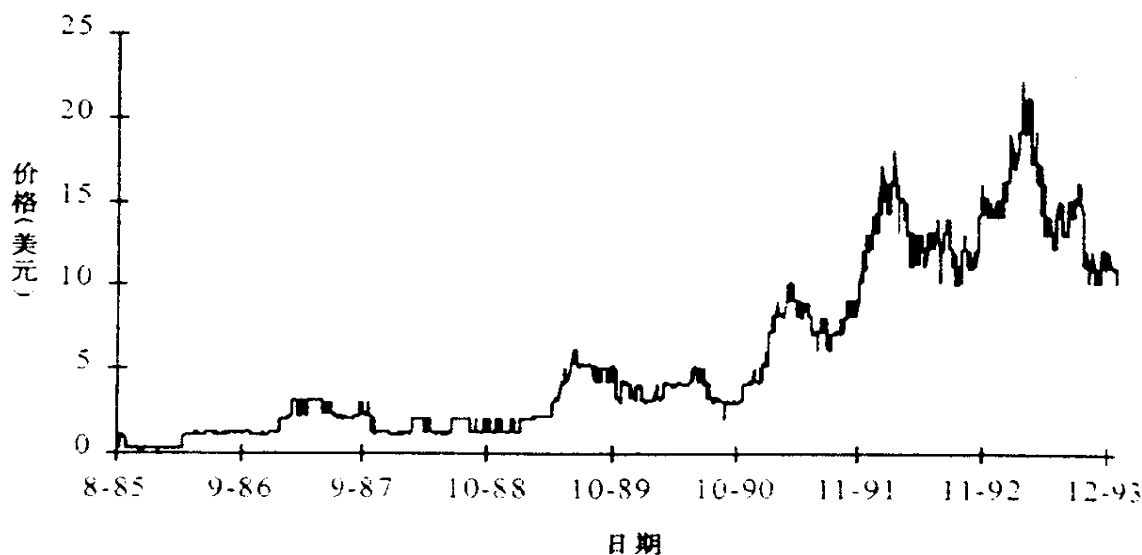
笨蛋投资者可能会为价格下跌而恐慌不安,抛出股票,担心公司发生了什么可怕的事情。当然,这位投资者并不知道是什么地方出错了,这是因为他没有做事先准备工作。

与之相反,聪明的投资者,会持股等待。股票恢复了上升势头,并一路升到约 25 美元。

凭什么区分聪明投资者和笨蛋投资者呢?聪明的投资者知道公司的数值。他看到虽然股票在波动,但盈利的增长保持强劲的势头。除此之外,市盈率保持在 12 到 14 这样一个吸引人的范围内。而且,该公司没有债务,其投资回报率始终保持 20% 多的坚挺势头。

将波动变为利润

孙氏实验室的价格波动看上去可怕,但实际上是挣钱的机会。

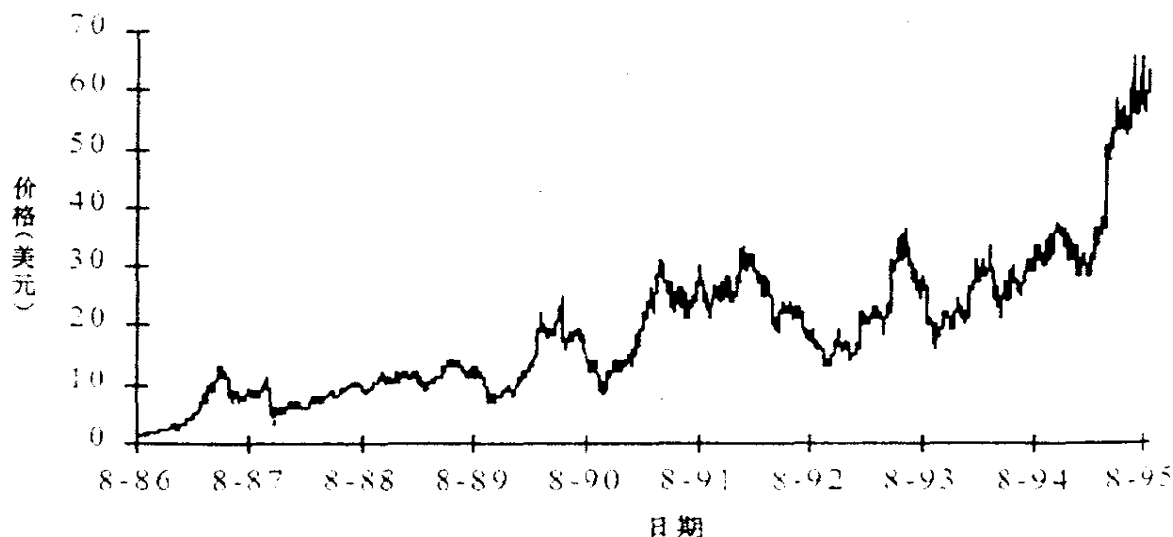


同样,受过教育的投资者会从软件制造商阿道伯系统公司股票的价格上升趋势中获利。但他也不得不经受住价格的剧烈涨落。

以上曲线图显示阿道伯公司已经经历了技术股票特有的波动。但是,研究公司数值的人都会低点时看到这些股票呈现出高价值。这是一个有持续丰厚盈利及坚挺数值的公司。它的债务很少,其投资回报率超过 19%。

乘坐技术股票的环滑车

阿道伯系统公司提供了许多低价买进高价卖出的机会



接受教育

你只要睁开眼睛看看你的四周,你就能了解到一些热门技术公司的情况。无论在自己的家里,还是在朋友家里,或是在商店里,我们看到各种电脑,上面都有一个小标签,写着“英特尔微处理器”。

这会在你的脑子里反复出现疑问。如果你对英特尔公司

一无所知却到处看到那种小标签,你就会问自己:“那些都是什么?”

你的回答会引导你认识一种难以置信的伟大的股票。英特尔公司是私人电脑集成电路的主要生产厂商。如此之多写有英特尔微处理器的标签出现在如此之多的电脑上,这一事实告诉你该公司的产品被广泛地使用。这意味着丰厚的利润,而那些利润又意味着极高的股票价格。

英特尔公司正是如此。乘着私人电脑市场繁荣兴旺的东风,该公司的盈利翻了两番多,1994年,该公司股票每股盈利2.94美元,而1988年则是每股盈利63美分。那么股票价格又怎么样呢?持股者眉开眼笑。因为股票价格从1988年的每股5美元攀升1,400%达到了1995年的每股75美元。

我如果在我爸的公司里多呆一阵子,就不会错过自动化办公设备公司,该公司生产电脑辅助设计软件和电脑辅助工程软件。该公司主要为工程人员如制图员和设计师们设计。正如文字处理软件是为作家设计的,这种软件是为制图员和设计师设计的——曾经是人工做的事现在由电脑代劳了。

自动化办公公司的主要产品是为桌面个人电脑设计的第一代电脑辅助设计软件。我爸曾告诉我,“它就像件行李,人人都用它。”

这是一种实实在在地围绕在我爸和从事工程业务的人们

周围的一种产品。如果我的眼睛睁大点,也许我就会及时发现自动化办公设备公司股票,而乘上它强劲增长的东风了。

现在,它已经占有了电脑辅助设计软件的 70% 的市场份额。其利润也在稳步增长,从 1985 年每股的 17 美分涨到 1994 年的每股 1.47 美元。增长率超过 850%,股票价格也从 1985 年刚公开发行上市时的每股 3.67 美元涨到 1995 年的 44 美元,增长了近 1,100%。

图书馆中的免费信息

但仅仅通过睁开眼睛看你周围的一切还不能学到技术。你需要调查这个行业。你需要仔细研究。你需要自我教育。

象沃伦·巴菲特那样的人避开技术是因为他认为他不懂。当然他是对的,如果你对某项生意不懂,就别投资。但是你没理由不去学习技术发展动态。

数年前要弄清楚这个行业要难得多。那时候可得到的信息,没有现在这么多。大多数人不太清楚技术公司和它们的产品。因此,只有那些对该行业的公司情况和发展趋势经过了认真调查研究,了解情况的投资者,才在投资技术股票上获得一些成功。

如今时代不同了。关于技术的信息人人可得。你可以在技术股票上获胜，就像华尔街上消息灵通的分析家们一样容易。

是的，技术行业的潜力很大，但同时，危险也很大。直到现在，我仍想说，如果你想在技术股票上取得不错的业绩，你必须去调查这些公司。如果你不做事先的准备工作，你投资技术行业就是在冒险。

关键在于知道往哪儿看。

我可能在很小的时候就面对着计算机和其它的一些技术奇迹，但我当然知道得还不够，不能做出明智的股票投资决定。现在我适应了快速的变化而得到足够的技术股票。我是怎样实现了这样一个飞跃呢？

很简单。

我从图书馆得到了大部分免费的自我教育。

一次当我正在等我妈来接我时，我碰巧翻了翻《电脑周刊》，我简直不相信！像大多数人一样，我原认为这种杂志只是针对技术人员的，我甚至对杂志的名称都反感。任何“PC”（个人电脑）字母打头的杂志似乎对一般人来说太复杂，或说太讨厌了。

没有什么比这离实际情况更远的了。不仅《电脑周刊》，《电脑杂志》，《电脑世界》，而且其它的一些电脑杂志通常都很容易读，并且充满了色彩艳丽和生动的插图。

对于那些对技术股票感兴趣的人来说,这些杂志,是必读不可的。这些杂志和股票投资者有一个共同的目标:始终保持对最新产品和潮流的了解。

比如说,当许多笔记本电脑都在冲击市场时,这些杂志就曾对产品进行严格精确的比较。在《个人电脑》的某一期里,测试了笔记本电脑的四个标准:可用性、耐用性、便携性和机械性能。查看了产品的储存记忆和运算速度以及它们的抗热性、抗寒性、防水性和抗震性。该杂志还通过个人消费者和企业用户的看法来研究笔记本电脑。最后,13 种笔记本电脑得了及格分。其中最好的是德尔公司的产品 XP 4100CX 中心站交换机。

既已知道德尔公司产品在杂志调查中级别最高,这点信息就被股票投资者利用起来。它可能激起你对该公司进行更全面调查的兴趣。它也可能鼓励你去了解你业已知道的该公司其它积极的方面。

软件赢家

把个人观察和图书馆的研究结合起来,就可获得很大收益。例如我在考瑞尔软件公司的投资就是一个例子。

在我的加拿大市场分析专家对我提到该公司之前,我从

未听说过该公司。(我的加拿大市场分析专家实际是我的威廉表兄。对他的建议我并不付钱,他无偿提供。与此相似,我还有一位汽车分析专家,他碰巧是我的好朋友约翰·温科勒,我也不付他钱,威廉是加拿大人,他最喜欢向我推荐加拿大股票。)他坚持认为考瑞尔公司是一个了不起的公司而且其产品棒极了。

我心存疑虑,但我从不立即放弃任何股票建议。所以我决定调查一下该公司。

我从《价值线》和 S&P 股票报道上得知,考瑞尔公司最先是为 Windows 生产制图软件的。

我的第一个步骤是调查计算机商店。我想看看货架上的考瑞尔公司产品。我想知道我能从阅读包装盒以及同店内的人交谈中了解到什么。我只想,如果可能的话,感受一下该软件。

接着,我去图书馆。我在那里看到的東西使我疑云顿散。我在电脑上敲进公司的名字,然后研究所有写考瑞尔公司的文章,重点放在对考瑞尔公司软件产品的描述上。InfoTrac 电脑会让你找出有关该公司各个方面的文章——你可以得到总体信息,也可以集中了解产品。

每读一篇文章,我的眼界就更开阔一些。考瑞尔公司的产品在每篇文章中都受到了很肯定的评价。除此之外,与其它公

公司产品对比衡量,考瑞尔公司的软件,其级别总是接近或达到顶级。

1989 年 10 月,《电脑周刊》刊登了一项民意测验的结果,该测验衡量企业对各种不同的绘画软件包的满意程度。该杂志让回答者评价某一特点,如耐久性,易学及易使用性及屏幕影像的精确度等。结果发现考瑞尔公司的绘图软件“考瑞尔画笔”在总体满意度这一项上处于最高水平。

这只是考瑞尔公司名声的开始。1990 年 9 月,《电脑杂志》比较五种徒手绘图软件包。考瑞尔公司的“考瑞尔画笔”软件和 Micrografx 公司的“设计者”软件分享了最高荣誉。《电脑杂志》称“考瑞尔画笔”2.01 版本是 1991 年最好的个人电脑绘图软件。1992 年 10 月,《信息世界》评论“考瑞尔画笔”3.0b 时称,它的“简便、近乎完美的分界面和全面综合的特征使这个程序成为最简便的绘画程序之一,并使之具有无与伦比的价值。”1993 年 9 月,《消费者指南杂志》称考瑞尔画笔 3.0 版是最合算的软件。

证据在清楚地积累着,考瑞尔公司看上去像是有一个相当不错的前景。尽管评论一直是积极肯定的,但我仍想对该公司再进行一点深入的调查。当它成为一项有潜力的股票投资时,你可能知道得并不够多。

所以,我就找我的一个在一家当地电脑商店做兼职的朋

友聊天。他对技术很着迷而且是个电脑迷,我相信他的观点,他知道的比我多。

我问他关于考瑞尔公司及其软件产品的情况。他的回答同我在图书馆中所读到的是一致的。他指出考瑞尔公司的软件无疑是同类软件中卖得最好的一种。他指出他的电脑商店的顾客对该公司非常满意,几乎达到了难以想象的程度。很明显,该公司的产品是优良的。他完全证实了我的猜想——考瑞尔公司是个出色的公司。

我检查了公司的数值,进一步激发了我去买这种股票。公司的利润一直在快速上升。1989年,该公司股票盈利是每股11美分,到了1994年,这个数字变为每股67美分。1989年交易股票价格是每股2美元,到了1994年,价格高达每股17美元。

我确实冒险尝试在考瑞尔公司投了资,尽管我并没有完全从他的强劲的价格趋势中获利。我在1993年8月以每股8美元的价格买进200股,我看到价格在10月份升到了12美元一股时就决定卖出。尽管如此快的价格爬升令我有点恐高而且我卖得太快,但我仍在两个月之内轻易获得了50%的投资收入。

找到优质产品

你所有的观察和调查研究最终必须指向一个首要的目标：了解该公司的产品。你不得不看一些专门的、难懂的技术术语，并且了解该产品的功用。技术术语总会吓退一些人，但如果你做一些研究，多问几个问题，这些术语不至于难得让人退却。记住有些人的工作就是回答那些问题的。

你会发现，懂技术会带来巨大的回报，无论是个人的还是经济上的。只有懂技术，你才能评估产品，才能发现那些优质产品。如果某公司不生产优质产品，那就去其它地方寻找投资机会吧。

一个简单的事实是优质产品带来优质股票。

要确认某个优质产品，你需要分析竞争情况。你必须像了解你所挑选的公司的产品那样去全面了解与之竞争的产品。必须问自己是什么使得一种产品比另一种产品更优良，竞争者要赶上它的对手还有多远。

记住，即使有一种产品比其它产品卖得好，也未必就是优质产品。这种销售情况可能是由削价和其它一些鬼把戏推动起来的。如果某家公司确实缺乏技术优势，这种缺陷会逐渐地

暴露出来。该公司的地位很脆弱——该公司的股票投资者也一样。

如果你想看看优质产品的盈利,莫过于看软件生产巨人“微软公司”了。它已在该领域占了主导地位,这主要是因为它的产品使其它产品黯然失色。现在它的 Windows 软件几乎每台家庭电脑都在用。它的 Access, Excel 和 Word 程序已成为软件行业的标准。为什么? 这些数据库、扩展页和文字处理程序比其它现存的程序更易于使用。不仅如此,这些程序功力更大且技术更先进。

微软公司当然使持股者获利。它的股票在 1986 年以每股 1.17 美元上市,到 1995 年卖出价为每股约 100 美元,在短短 9 年中,增长近 8,500%。

如果你了解公司的产品,你就能经受住经常吹过技术行业的飓风。如果某种股票价格开始下跌而你确信该公司产品的优势,那么你很可能持股在手,渡过难关。如果你是对的,股票价格会反弹,而且可能升得更高。有见识的投资者会忽略掉技术股票中的这些暂时的动荡,就像该行业中一些惯常的波动一样。你对产品的了解就像是可怕的风暴中的一条温暖的毯子。

记住我在 Chipcom 公司的投资经历。我看到该公司股票价格从每股 40 美元猛跌至每股 21 美元。可以理解,我惊慌起

来。那是人之天性,如果你看到这种情况也会担心。我对我投资该公司的才智充满怀疑。我所听到的都是人们视该股票为劣质股票,并预测它的价格会降得甚至更低。

但幸运的是,我了解 Chipcom 公司。我做过事先的准备工作。我知道这是个好公司,有可靠的基本利润和优质产品,我使自己经受锻炼并同我的恐慌作斗争。经过仔细考虑,我认为我的恐慌完全是愚蠢的。实际上,我意识到在股票价格急剧下降后,我看到了一个绝好的买进机会。所以我又买进了一些股票。

然后我坐视该股票价格从每股 21 元升到 51 元。

伟大的想法但……

许多人错误地认为一个有伟大想法的公司必然会成为有一个有伟大产品的公司。事实并非如此。我从没有轻视过想法的重要性,但如果它们没变成产品,就是无用的。这就是为什么在选择技术股票时有一个基本规则,即选择实际产品股票,而不是想法股票。

如今,人们认为在技术世界里事事皆有可能。所以他们跳入了那些有许多难以实现的承诺的公司股票中去。如果某公

司提出一个生产制造克隆人的机器这样一个计划,该公司就可能卖出数以百万计的股票并且看着股价升得比天高,谁不想有这样一个装置呢?销售情况会是惊人的。

在你打算抵押了你的房子去买大批那种股票时,我希望你问一下你自己:这样的一种机器会在两年内打入市场吗?甚至支持者也可能告诉你7年是个较好的时限。其他人可以提醒你这种产品再过10年或15年也不会引起轰动。

但是,当然,你在想:如果我现在就买这种股票,想想看!

我知道这是一个不切实际的例子,但它强调一点:你进行技术投资时,寻找优质产品比投资那种过分出格、先锋的想法要可靠得多。

即使某公司再有一年就可以生产出产品了,我在投资上仍会犹豫。即使它是一种非常可行的产品而且显得大有前途。原因是你确实无法知道,从现在到一年之后,这之间会发生什么事。投机会猖獗起来。在这一周,人人都欢呼这个东西是迄今最伟大的发明,而下周,这种产品完全成了滞销货。

我的建议是等产品生产出来后,看它有点成熟了并且表现不错,没有任何“如果”和“或者”、“但是”,就赶紧投资,买进大批股票。

为了明白这种危险,看看一家电子游戏系统制造商3DO公司的股票发生了什么事。该公司曾被看作硅谷中脱颖而出

的公司之一。

该公司 1993 年开始发行一种股票,虽然它尚无产品可卖,但人人都认为具有巨大的潜力。另一个热门公司即电子艺术公司的主席,离开了他的企业而建立了 3DO 公司。AT&T 公司也对该公司寄以厚望并投入大批资金。股价从一开始就涨,升至高达 48 美元一股。

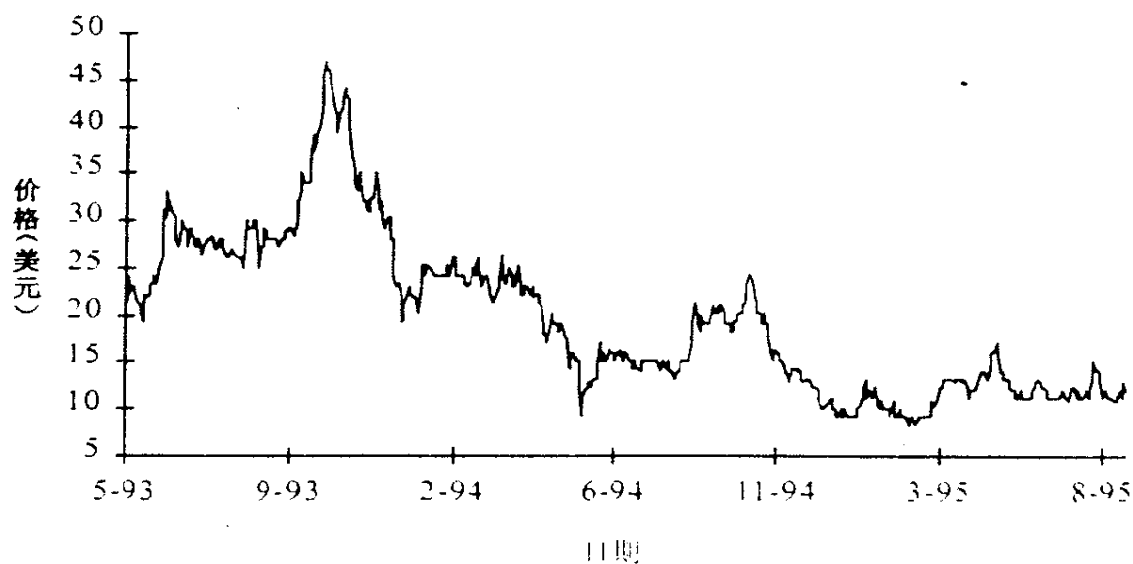
3DO 公司股票上市交易两个月后,出厂了它的第一批产品。这是一种价值 700 美元的电子游戏机。想一想:700 美元买一个电子游戏机。此时你花 1200 美元就可以买一部好的个人电脑,而且人人都知道个人电脑除了玩电子游戏外还有更多的用途。

这是一个人为造成热效应的产品。的确,该产品不坏。问题在于其价格无法在市场上找到一席之地。

3DO 公司的股票从 48 美元的水平跌至 11.75 美元有什么奇怪的?

承诺,承诺

当人们对其伟大的新产品电子游戏机充满热情时,3DO公司股票价格狂涨,而当其产品不能达到期望时,股票价格暴跌。



更大的局面

除了产品的优良品质外,你还得注意行业大的发展趋势。

该领域是否正朝着可使你公司的产品过时的方向发展？即使不是，是否这种变化会使你公司的产品市场缩小了？或者公司是否作好准备利用最新的变化？

如果你在几年前定期地阅读计算机杂志，你会禁不住注意到有一种趋势强烈地影响着某些公司和它们的股票价格。即使普通读者也很容易注意到该行业正从主机计算机转向个人电脑。在这样一个主要的转换时期谁胜谁败？

答案很快就遍布在各种股票专栏上，因为 IBM 公司的股价下跌好几个月了，这个“蓝色巨人”给投资者提供了一个很好的例子。IBM 公司对这种转变反应迟缓并且继续过多地依赖于主机计算机的销售。但是，由于个人电脑提高了性能，它们成了许多公司更为便宜的选择。除此之外，个人电脑在美国家庭也非常普及。

如果说 IBM 公司是这种趋势的失败者，那么也会有几个胜利者。当一些个人电脑公司开始腾飞时，有一个出类拔萃者就是前面提到的笔记本电脑公司德尔。

任何认真阅读和研究的人都已经注意到德尔公司是一个有着良好投资前景的公司。的确，在主机计算机为个人电脑让路以及笔记本电脑开始出现的变化当中，德尔公司的股票表现非凡。该公司 1988 年以每股 5.67 美元公开发行股票。在过去几年股价强劲上升，该公司股票在 1995 年交易时是 75 美元

一股,利润增长了 1,200%。

统计数字

由于技术行业的波动性,你对公司数字的分析尤其重要。在某种股票价格急剧下跌中,你应该确信一切正常。你的主要保证是公司数字。如果数字正常,你就不怕。

有的人倾向于忽视这样一个事实,即他们感兴趣的技术公司不再有利可图了。这是个错误。当然,技术是一个朝前看的行业,但是一个现实的要素是在你投资之前,公司必须有利润。你应该以一个增长型股票投资者的观点来看待技术投资。增长型股票的一个主要因素就是它的盈利:利润比其它公司的股票增长更快,且必须保持这种快速增长率。

如果你根本没赚钱,就很难显示出利润在增长。如果某公司突然由亏损转为盈利,这意味着其利润增长大大提高了。增长股票的概念是在增长基础上的增长。

你也不应把一种年轻的技术股票视为转变的契机。如果公司有麻烦了,你最好不用理会这些。在任何其它行业,实现转变已经足够难的了,在技术行业由于有变化快的特点使得转变更难。仅仅试图涉足技术行业的公司,如果努力生存了下

来,它也没有必要的资金在那种环境下赶上其它公司并进行有成效地竞争。

在 20 世纪 90 年代,投资者们爱上了生物技术股票。媒介有许多激动人心的报道称基因研究有了革命性的进展。小公司如雨后春笋般冒出来,希望给市场带来新的生物技术药品并赚笔大钱。许多生物技术股票价格飞涨。

但接着,人人都开始意识到几乎没有一家这样的公司赚取任何利润。在许多公司,产品尚处于发展之中,或处在临床检测的早期阶段。你常常会听到某种神秘的新药没能实现它在人体检测中的承诺,以及该公司股票将下跌的消息。

投资者逐渐变得不太愿意听信没有证据和利润的承诺。生物技术股票失去了它部分的吸引力。许多投资者在失望中结束了投资。

技术投资者必须细致调查的数字还有公司的现金和债务水平。技术公司需要不断地改进它们的产品,不得不利用革新来取得领先。这都需要现金。

另外,这些公司需要在研究和发展上花费比还债更多的钱。所以债务多的公司处于不利地位——紧张的财力被用在错误的方向上。在其它行业,低债务水平是成功的潜在保证;在技术行业,这一点甚至更重要。技术公司应该能用自己的基金或商品的销售所得供给增长需要。当开始借钱的时候,就可

能意味着有麻烦了。

等待你想要的价格

你最后考虑买进技术股票的因素是它的价格。因为许多人为的宣传会影响该行业,许多技术股票以远远超出其价值的价格卖出。如果有人曾告诉你,就某种股票“没有比这更高的价了”,你掉头就走,这种股票显然定价太高。

在所要研究的主要数字中,有一项是利润增长与市盈率之比。因为利润常常决定一种股票的吸引力,因此,根据价格衡量利润是非常有用的。通过这种比率,你可以确定该公司提供的股价是否是根据该股票利润数量而定的。

价格与研究之比也值得认真看一看。这种比率就是一扇窗,让你知道该公司在做研究和发展努力上的认真程度。如果比率显示股价远远高于研究费用,你就应该树一个警告牌。

幸运的是,技术股票起伏不定。所以如果你已经全面分析了某家公司并确定它正是你希望拥有的,它的股票就很有机会降到一个合理的价格上。你在购买已经显示出确定价值的技术股票时必须小心。通常,只要等一等,你想买的股票就会降到你愿意出的价格范围。如果它确是一个伟大的公司,你就

可以乘在它的背上爬升。

为了得到好价格,你必须坚持独立思考。许多时候,某种股票上升了,人人都跳进去投资,生怕落后了。常常是他们最后得到了某种好股票,却是在高价格上获得的。如果你不理这些人,你可能迟一点得到同样一种好股票,价格却好得多。那是在该股票价格升得太多太快,又降到实际水平以后。

股价的涨落可能有点怕人。但别忘了,在技术行业,这很正常。你可以把它们转化为你的优势。

WWW.MicroBell.COM

 WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

第 15 章

真正的秘诀

WWW.MicroBell.COM

重点不在于你是个孩子
还是成人,要想在股票市场上
获得成功,你只需用独特
眼光观察一切,你可以利用
周围看到的一切做出投资决
策。

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

WWW.MicroBell.COM

人人皆有童心

目前,在投资上最流行的见解之一是:人人皆应用孩子的眼光看待股票市场。彼得·林奇在他的《冲击华尔街》一书中突出了这种见解,当时他是在赞扬一个 7 年级的班利用模拟投资组合在两年中赚取了 70% 的利润。

林奇的见解很有道理。孩子们做事很自然,他们往往有着比成人更清楚的投资眼光。那主要是因为我们没有坐过大多数投资者都坐过的“环滑车”。我们没有花费 10 年或二三年时间去查看那些市场上每一点震动就让我们的心一上一下的股票专栏;我们也没有花费时间和金钱去听取那些分析家、经纪

人和金融顾问的建议,这些建议让每个人都感到迷惑和恐慌。相反,我们把我们的短短的岁月花费在检验新电脑、购买最新的电子产品和找出每年最好的旅游鞋上。

所以,孩子们能够容易地挑出像 Mattel 公司和反斗星玩具公司这样的盈利股票。但别担心,你也无需为了使你的投资有一个光明的前途而跳进十几岁孩子这个群体中来。孩子挑选投票的非凡能力并不是说孩子具有某种特殊的天赋。人们注意股票都不过是睁开眼睛来看。而且,在整本书中我都说过,成人也有同样的才能——加上数年来他们观察周围事物的生活经验——来选择股票。像那些玩电子游戏而喜欢在 Best Buy 商店玩的孩子们一样,商人很容易从办公机器制造商、软件公司、航空公司甚至咖啡壶生产厂家当中选出未来的获胜股票。比如我爸,他是个工程师,他能看到自动化办公设备公司的绘图软件会使该公司成为一个有利可图的股票选择。

重点不在于你是个孩子还是成人,这都没关系。要想在股票市场上获得成功,你只需要是你自己。在你每天开车去办公室或走向学校的途中,用独特眼光观察一切,你可以利用你所见到的一切做出投资决策。人人都可以睁开眼睛看:看一看哪个店子的人拥挤,听听朋友们聊天,问亲戚一些生意上的问题。尽管这还不算结束。然后,你需要把你作为一个消费者所

知道的事和财务数字结合起来。你需要做事先准备工作。

当然,最重要的原则是独立思考。

WWW.MicroBell.COM