

■财富故事 | Fortune Story |

决胜需要扎实的功底

——2011年中国最佳投资顾问评选活动首周冠亚军的投资经

证券时报记者 伍泽琳
见习记者 曹攀峰

周冠军 黑马王子”人如其名

化名“黑马王子”，真名朱海文，36岁的他拥有14年的投资经验，证券时报主办的2011中国最佳投资顾问评选活动一周后，通过模拟操盘，他以25.94%的总收益暂位于周冠军。

没想过要追求具体排名，这个也不挣钱。（参加活动）只是当作练手的机会。”3月11日，面对冠军头衔，属于南京证券的南京选手朱海文淡定地表示。

一周前的开赛当日3月3日，他早盘模拟买入广安爱众，一周后，广安爱众收阳七日。市场分析师认为，高送转的预期催生了广安爱众的上涨潮。证券时报记者采访朱海文时，他表示只是听朋友讲过广安爱众的高送转，但他模拟买进广安爱众，并非因为高送转。

全凭盘面观察。买入前，我已经观察它3天了。”朱海文如是说。朱海文表示无法用语言表达看盘的精髓所在，看盘是一种只可意会不可言传的艺术，而炒股就是艺术。接触投资的10多年里，朱海文才渐渐练就了这种功底，并认为自从2010年来，看盘的感觉越来越灵了。

朱海文表示，他投资风格偏保守，从不追逐已经成为热点的热点，他总是试图从盘面运行寻找黑马，在黑马起伏运势阶

段，潜藏其中，而后等待黑马的嘶鸣。他表示一旦看准了投资标的和时机，他总是主张全仓杀进。全仓进出是他一贯主张的风格，就像如今他全仓模拟买入广安爱众。

然而，股市总是起起伏伏，虚虚实实，一直沉默不语者并不见得是黑马，有时是病猫，可能一直卧倒不起。朱海文表示他从未遇到过病猫，倒是常将黑马误判为病猫，因过早被洗出局而错失大好良机。

他表示，为了等待黑马的奔腾，有时常常要经过耐心的等待，一旦看准了就不要轻易放弃。而当看不准时，他建议选择空仓等待。

“大盘好时我就做，不好时我宁可空仓。”朱海文说。他认为，股市投资没必要天天把钱扔在股市里，每年把握好3、4次机会足矣。

看政策，断大盘；看盘面，选个股。”3月11日，朱海文表示，这就是自己的操作和投资风格。

哈工大的小伙子

3月4号，他早盘模拟少量买入精诚铜业，并在随后的8号模拟追加了35万股，使其80%的仓位都持有精诚铜业。一周后，精诚铜业被模拟卖出。截至目前，董凤新在证券时报主办的2011年中国最佳投资顾问评选活动的一周后，以模拟操盘总收益达到21.73

%的成绩暂时位于亚军的位置。

“我的投资风格相对来说是比较激进的，我习惯紧跟市场热点。”来自中信建投证券的董凤新是这样评价自己的。他表示，精诚铜业就是冲着高送转概念的行情走的。哈工大金融专业毕业的董凤新表示课本里的知识直接搬到证券市场上根本“使不上劲”，金融知识只是增加了个人的综合素质，但要在证券市场上获取收益，更多是经验在发挥作用。董凤新表示，对于高送转股票，经过长期跟踪他总结出一套关于高送转概念的三波行情理论：第一波是在公司公布送转预案之前，市场出于对预案的猜测将引发第一波行情。有猜想，就会有一个概念的炒作。”第二波是公司开始除权派息之后一般由此会衍生一波填权的行情。而且这波行情在整个高送转行情里是属于最猛的。”第三波就是等第二波行情冲到高点之后可能会出现回调。但是这个回调算是这个行情里最弱的了。”

抓住最强的第二波行情，第一波行情次之，第三波行情最弱。”董凤新如此诠释。

做股票就是做自己的性格

总收益率21%!是李红胜为本次投资顾问比赛交出的首张成绩单。该总收益率让他成为本周模拟操盘的第三名。

在光大证券营业部，同事们都称呼李红胜为李老师。“我的性格就是比较慢。”

李红胜的声音不紧不慢地从电话里传来。

在从事证券咨询工作超过14年的李老师眼里做股票就是做自己的性格。选股票也是选心头好。”从前，李老师为学习证券投资看过很多书，也跟风拜过不少“名师”，但最终还是觉得不适合自己的性格而放弃模仿。现在形成的“尽量做波段投资，尽量选择强势股”的投资理念最终还是落脚于他的慢性子上。

对于波段操作最重要的就是踏准节奏。”李老师进一步解释。节奏对了就赚了，节奏错了就只能眼睁睁地看着股票价格一直向下去。

比如李老师在本周模拟操作上选择的中瑞思创，实际上不是灵感一来，脑袋一拍就全仓模拟买入的。而是出于前期对它的持续观察，直到股价调整了2、3周，李老师觉得基本到“磨”到位了，才出手在3月4日模拟全仓买入，截至本周五收盘时，获利21%。这个成绩让选择稳健型投资的李老师较为满意。

“什么股票都可以做。”在李老师眼里股票没有好坏之分，是否能赢利只是取决于投资者介入的时间点。而对于大部分投资者都在急于把握这个点，李老师表示不能操之过急。对于大部分投资者而言，自身投资风格的形成也不可能是1年2年的事，应该是在不断学习与摸索中才能逐渐形成一套适合自己的投资方法。

李老师进一步解释：“真正的股市要挣钱还是做一个稍微长的波段比较好。”

提高投资效率的窍门

蒋占刚

投资是一门学问，我们该如何来进一步提高投资效率呢？以下两个案例，似乎从中领悟到其中的一些窍门。

窍门一：动态调整资产配置

年届不惑的宋先生领悟到：若不对风险进行控制，不仅会让之前的积累消耗殆尽，更会影响到今后的生活。

宋先生是一家国有企业的中层管理人员，经历多年的奋斗已经积累起一定的财富。那时候一心想的是让钱生钱，对风险全然不理”。2007年A股市场正红火，他不仅拿出了全部的储蓄投资股票，甚至用一套投资房产作抵押，获得银行贷款近40万元购买了股票。没有想到的是，一场席卷全球的金融危机来袭，这部分投资损失近半。

面对快速缩水的资产，宋先生再也坐不住了。他说：“再继续下去的话，不仅自己的养老金不保，为儿子念书准备的教育金也要受到严重威胁，每个月的银行贷款供款更是一笔沉重的负担。”痛定思痛，宋先生意识到，必须降低高风险资产的占比，让家庭投资“稳”字当先。我做出了近70%的股票投资，一部分用于还清银行的房屋抵押贷款，

剩下的一部分大约有20万元是给儿子准备的教育基金，选择了风险较低的债券型基金。”

宋先生再度对自己的资产配置进行了审视：“稳健钱包”中有两个投资项目——投资性房产当时的市值为150万元，债券基金20万元；“激进钱包”中的股票当时的市值26万元左右。宋先生的主要考虑是，为儿子准备的教育金五六年内就要使用到，不宜承担过高的风险。不过，对于我们这样一个家庭来说，激进钱包的资产有些偏低了”。因此，他开始有意识地增加“激进钱包”的投入——主要通过基金定投的方式，每个月家庭大约有7000元的结余，我选择了两只股票型基金作为投资的对象”。同时，那套投资性房产获得的租金收入3500元用于补充教育金的投资。

宋先生还为自己制订了定期调整“两个钱包”的方案。他主要考虑的是三个要素：年龄的增长、收入的变化和投资市场的变动。他说：我一般每隔几个月就会盘点一下不同资产的收益状况。像2009年A股市场有了一定的上升，股票基金这部分资产的涨幅就比较快；但是2009年下半年之后投资性房产市值有了较为显著的增长，市值已经从2008年

的150万元上涨到了现在的200万元。”宋先生说，自己所作的调整是将“两个钱包”资产的比例控制在一定的范围之内，以确保整体投资的安全与收益并进。目前在他看来，随着房产的快速增值，“稳健钱包”这部分的资产比重比较高，自己在风险资产这部分的投入还可以适当地进行增加。如果仅限于A股市场，可能还是差强人意，所以新的一年我也打算去尝试一些新的投资品种，如贵金属、海外投资产品等等”。

窍门二：核心+卫星

“核心+卫星”是近年来比较流行的一种资产配置策略。其核心在于将核心部分投资于安全稳健的产品，“卫星”部分则可择时、择市场而动。事实上，这与“两个钱包”的理论不谋而合，有着异曲同工之妙——“核心+卫星”策略所讲求的是以某一产品或组合作为核心，按照市场的情况选择与之搭配的其他产品以达到多元化投资的目的；“两个钱包”则更加强调不同风险资产之间的配比和调整。拓展一步的话，在每个钱包内，我们也可以使用到“核心+卫星”的策略。

刘志军是一位年轻投资者，他的主要资产也集中在“进取钱包”中。刘志军觉得，承担一定的风险有望给他带来

更高的收益回报，但对于进取投资的部分，也要进行一定的分配和部署。刘志军主要选择的一些海外投资品种，如香港的海外基金产品。“我比较看好新兴市场，相对于成熟市场来说，新兴市场具有更大的投资潜力”。但在新兴市场的选择上，刘志军就采用了“核心+卫星”的投资策略。他介绍说，自己比较看好的是巴西和俄罗斯两个市场，因此投资这两个市场的基金占据了他这部分投资的80%左右。而刘志军把A股市场作为了“进取钱包”中的卫星——“谁也不能忽视中国市场的潜力，对我来说A股市场也是最熟悉的市場，但是相对来说，A股市场指数走势始终落后，所以我这部分投资的比重就很小了”。

一般情况下，“核心+卫星”资产配置可以通过跨市场来实现，一些以稳健见长的投资产品适合作为我们的“核心”资产，如房产、基金产品等，而一些高风险的投资产品，则适合充当“卫星”配置。在某一产品一产品的配置中，我们也可以沿袭“核心+卫星”的分配思路。配置不同风格的基金产品，以及同为大宗商品的贵金属、石油、农产品等等。另外也可以通过跨地域投资实现“核心+卫星”的配置，像刘志军投资于不同国别、地区的基金就是一个典型的例子。

■寻宝 | Treasure Hunt |

坐地起价 现场“拍卖”

孔伟

在一大堆已被人淘过多次的玉、石混合的料子中，淘到好东西的概率有多大？答案是：不大，但机会肯定有。这不，几个老在垃圾堆里淘金的“老玉石”，近来都有所收获。

笔者也多次在一位老板的“石山”上反复淘宝，虽偶有斩获，但最多也就是价值略有增长而已，从未寻得精品。在与老板混熟以后，干脆抽空去到他家里，在数以吨计的石头中展开地毯式搜索。原以为就我一个“独行侠”，没想到到他家一看，早已有几个“美食家”在仔仔细细反反复复地“品尝”了。其实，这一大堆石头也早已被淘过不知多少次，并非“新货”了。

扒拉好一阵儿无所获，却忽然发现一块黑皮料子，看上去像是一块碧玉，但底下有一道不算深的裂纹。饶是如此，只要确认是和田玉，这也仍然是一件好东西，在一些玉器店里开价成百上千不成问题。正拿在手里仔细“审读”呢，边上的一位玉友发话了：别看了，我们几个早就看过几遍了，卡瓦。

卡瓦是玉龙喀什河里一种看上去颇似和田籽料的卵石状石头，主要成分是蛇纹石，也就是岫玉，与和田玉相比明显缺乏油性。确实，这料子看上去几乎就是一块卡瓦：绿色部分显得比较透；全身超过一半的表面被黑色的松花一样的皮包裹，与绝大多数卡瓦石并无二致。但用手稍作擦拭，可以发现尚具一定油性；掂一掂也感觉颇有分量（卡瓦和和田玉的密度大约有10%-12%的差距）。于是准备使出绝招：测密度。

刚才搭话的那位玉友又说话了：你测一下试试，要是密度够，我加价收购。呵呵，看来这块石头大家还是认可的，只是不敢确认料子的性质，因而显得有些犹豫而已。

掏出随身携带的珠宝秤、杯子，倒上半杯饮用纯净水，测试的结果让人高兴：刚好达到3。碧玉的密度比其他色系稍高，一般会达到3或者略超过3。

围观的人群中，刚才说话的那位先生报价了：50给我？还没来得及回话呢，边上几位买家居然开始了拍卖式叫

价了：我出100！150！200……我赶紧刹住话头：不好意思，自己玩，非卖品。他们这才悻悻地回到石堆上，继续淘宝。

看着这情景，想起曾经有一位老玩家在堆货里淘到一件黄沁籽料，经过清洗并稍微盘摩后本色立现，典型的栗子黄加上干干净净的内在，让人喜不自禁。这样上档次的石头怎么会混迹于10元一件的堆货里，各人看法不一。不过大都认为与产地出来时玉商们更注重重白玉有关，再加上泥沙的浸染“毁容”，一颗天生丽质的黄沁籽料就这样流落到了地摊上。这颗料子后来曾享受过买家出价4000元的待遇，但货主将其视为珍宝，价格翻上400倍仍不肯割爱。当然，这并非现场拍卖，似乎有些游离于本篇主题之外，只能算作小小插曲而已。

后来又在这位老板的摊上淘到一件1314克、带点黄皮的白玉，虽然白度差一点，质地也显得有些干，似乎缺乏和田玉籽料“温润而泽”的油润，但外形、毛孔等籽料特征比较典型，加上用强光手电观察透光良好，测试密度也刚好达到2.95，

和田玉应无疑问。我将测试结果告知老板，小老板一脸愕然，连声说，捡漏了捡漏了，这样的东西，值3000块！我冲他一笑：2000块卖回给你如何？小老板只好苦笑。边上熟识的玉友说，可惜油性差了，要是油性好，上万了。我却认为这正是机会之所在：要是油润度好，别说到我手里了，恐怕从产地一出来就已被被采玉人“择优录取”了，哪里还有我的份？再说，和田玉不是还有一种“石包玉”么。也就是外皮石性重，但剥开石皮后的玉质却不错甚至相当不错，因而价值不低。去年一些地方就对石包玉进行了一番炒作，现在玉石玩家们对其认识也逐渐加深了。当然，也有可能里面的玉质仍然发干，但不也就成本10块钱的“赌石”嘛，您说赌输的可能性大还是赌赢的可能性大呢？

玉龙喀什河边，不少采玉人、寻宝者在废墟忘食地淘宝；在很多城市的玉石玉器市场，更多的人则在被称为“垃圾料”的石头堆上寻寻觅觅，其目的也只有一个：捡漏。看来，不管身在哪里，淘宝者都能找到自己的“领地”，得其所哉，乐在其中。

财经BOOK

商海前行 从古鲸进化到鲸

胡腾



《我奋斗在最残酷的战场上》
严旭 屈波著
中信出版社出版

从可以用肺呼吸空气的总鳍鱼，到爬行动物的祖先蜥蜴，生命用了一亿多年的时间，艰难地从水生动物进化为陆生动物。此后的地球上，霸王龙嘶吼，猛犸象漫步，猎豹冲刺，长臂猿荡行林间，人开始学习制造工具。可是，在距今6千万年到5千万年前，一支与牛、鹿、骆驼相近的有蹄类哺乳动物却逆进化大势而行，重回海洋。它们的后代，就是如今我们熟知的鲸和海豚。

很长时间，古动物学界的专家们对这一进化的奇迹迷惑不已。古鲸们，如果确实有这么一种动物，是怎样一步步地放弃自己本可完美奔跑的四肢，姿态笨拙地游着，同各种在水中来去自如的鱼类竞争，才终于赢得自己的生存空间？1979年的一次化石发现，解决了科学家们的疑惑。这种被称为巴基斯坦古鲸的家伙，长得像一条嘴很长的狗，在浅水的泥沼中寻食。与庞大、优雅而雍容的鲸相比，不仅没半点相似之处，而且丑得可以，称之为古鲸实在让人心里别扭。然而，化石的各种细微特征证实，它确实是鲸的祖先。

这就是一个新物种成长的神奇力量。世上的所谓成功之人，大抵就像庞大、优雅、雍容，可以从南极水域悠然地一路游到赤道洋区，也可以轻松下潜至3000米以下深海的鲸。他们身上，有着种种神话般的力量。他们的成就，如星空一样美丽得近乎不真实。不过，请让我们牢记，在成为鲸之前，他们一定是长得像长嘴狗的古鲸。

曾经是一名专业游泳选手的严旭，在她的新书中，讲述了一个发生在她自己身上、极其类似于从古鲸进化到鲸的成长故事。24岁时，严旭面临人生最艰难的一次抉择，以退役运动员身份念完了运动管理学专业大学课程的她，决定再度下水。这一次她选择的是商海。

她进入总部位于广州的珠江啤酒厂，在厂办公室做文书的工作。1988年11月，严旭入职的第三个月，一次抵制易拉罐装啤酒的社会风潮，让库存堆积如山。在紧急召开的销售会议上，心急如焚的厂领导号令全体销售人员行动起来，把滞销的啤酒推销出去。本只有旁听权力的她，站起来说自己也想试试。

在书里，严旭这样描述当时的心情：“那时的我完全可以有另外一种选择：静静地坐在会议室旁求安稳，没人要求我什么，营销也不是我分内的事，我根本就不懂营销。但不知为什么，我就是控制不住内心的念头，我的想法很单纯……做一件事情时，我不会总想行还是不行。事实上，这根本就是一个无解的问题。凡认为值得去做的事，我都是先做再看。这个特点保持至今。失败并不意味着失去所有的机会，但不尝试就永远没有机会。”

连啤酒销售的一批价和二批价都搞不清楚，也从来没接触过商业合同，严旭长达20多年的营销人生，就这样戏剧性地开始了。出发之前，她先选好了自己有朋友在的若干个城市，逐个给他们打电话预约好接站的时间，然后设计好路线图，从最北的河南省次第南下，带着6个每箱装有24罐易拉罐啤酒的箱子上了火车。短短20天，一口气跑了12个城市。买不到座票，就买站票，然后临时找人把她从车窗里塞进去。为了节省费用，要么住朋友家，要么住2元一晚的小旅店。终于在郑州，她见到了一家公司的负责人。严旭如实相告，她是刚毕业的大学毕业生，以前没做过销售，这次是第一次出来跑业务。企业遇到了困难，全厂上下都很忧心，但生产的啤酒质量很好，不知他们能否考虑一下。这番话让严旭顺利地签下了人生的第一张订单。最后，她的北上之旅总共签下了整整70万的销售协议，只花去290多元差旅费。

像长嘴狗一般笨拙的古鲸，不就是这样开始了征服海洋的旅途么。

8年后，32岁的严旭出任珠江啤酒集团主管营销的副总经理，成为啤酒行业最年轻的副总经理之一。

11年后，35岁的严旭加入中国啤酒行业的百年老店——青岛啤酒，带领华南营销团队实现了将啤酒销量从1万千升提升至60万千升的成绩。

19年后，43岁的严旭成为青岛啤酒全球营销总裁。此时，青岛啤酒一年的营业收入已近300亿。

严旭为自己的书起名为《我奋斗在最残酷的战场上》。这个“最残酷的战场”，当然指啤酒业这个最为风云变幻、昨天的赢家转瞬就可能消亡的快速消费品行业。这个“最残酷的战场”，更是指人心与人生的战场。如果你想要与众不同，那么你就得走上一条少有人走的路，迎接这条路上的艰辛、痛苦与挑战。没有人强迫你走这条路。你要满心欢喜，含着泪带着笑，一个人勇敢地去走这条路。

通过化石对比，科学家们一点点地复原了从古鲸到鲸的进化过程。脖子几乎不见了，前腿变成鳍状，后腿完全消失，尾巴变成舵状。虽然还用肺呼吸，但却是世界上肺活量最大的动物。一切的变化，都是为了能自由地生存于海洋之中。同样地，严旭在自己的书中，也详细描述了成长的种种轨迹与方法。

游吧，游吧。从最黑暗、最泥泞的地方出发，成长的力量最后一定会超乎你的想象，让你到达最美丽、最自由的地方。