

■ 财富故事 | Fortune Story |

# 买股票就是买企业的股权

证券时报记者 付建利

买股票就是买企业的股权，这是巴菲特特说的话，很多人听一听也就罢了，但北京格雷投资总经理张可兴却把这句话听到了内心深处，并且由此投身投资这项事业。

我做投资首先是选择行业，行业选错了，再好的公司也可能亏钱；其次是选择个股，管理层有问题的企业一概否决掉。”张可兴说，那些上市时间不超过5年、成立时间不到15年、不经过多轮行业牛熊考验的企业，格雷投资绝不会重仓。看懂了才敢投资，这是张可兴在股票投资上的铁律。

张可兴很年轻，其实从事投资的时间也不算太长，但这并不意味着他对投资的理解和投资能力低于同行。作为地道地道的东北人，张可兴于西安，专业是电子通讯。2002年研究生毕业后就开始创业，起初做教育培训，赚了人生的第一桶金。2005年又到北京投资互联网，2006年牛市时进入投资领域。2007年，张可兴拿着部

分自有资金和亲戚的钱投入股市，一次偶然的机会，他看到了巴菲特的这句话：买股票就是买企业的股权。毕业后我就一直在从事实业，看到这句话时，猛然间有种顿悟的感觉，既然是买企业的股权，企业我倒是比较了解，这不就是分析企业嘛。”张可兴从一开始就树立了以做实业的心态投资股票的理念。做过企业的他，更深切地懂得如何去分析财务报表，比如通过财务报表看企业的存货怎么处理、固定资产折旧怎么算、收入是不是具有一致性，等等，然后运用排除法，首先摒弃那些有问题企业，至于那些财务报表看不懂的企业，张可兴索性就不碰。

“投资哲学是一切投资活动的灵魂，没有正确的哲学与理念指导的投资，犹如一座没有支柱的大厦！”张可兴说，投资的本质是追求确定性，低风险才会有高收益，坚守“买股票就是买企业的股权”的核心投资理念，笃信企业的内在价值是最终决定股票

价格的核心因素。摒弃基于走势预测、资金博弈、信息刺激等因素的大众投资方法，着力评估股权价值和价格的关系，使股票投资回归股权投资商业本质；既依托市场长期有效性原则，追求经由企业成长、企业股权价值提升所带来股票价格升值；又利用市场短期无效性形成的市场自身牛熊规律，实现同一份股权在市场不同时期的低买高卖（折价买入和溢价卖出）。

哲学是关于人性的学问，物极必反是最朴素的辩证法，运用在投资上，就是大家不看好的东西，张可兴会花很大的精力去研究，因为这个时候股票的估值便宜，好的东西不会出现越买越贵的情况，特别是周期性品种处于中长期周期性底部的时候，如果投资人逢低介入，往往就有可观的收益。反之，当大家都看好某一类品种时，也许风险就来了。以白酒股为例，国外一些奢侈品的净利润率也只有20%左右，而国内白酒企业的净利润率很多都超过40%。张可兴在实地调研中还发现，一些

白酒企业去年库存很高，尽管五粮液还逆市提价，茅台价格也很坚挺，这是因为一线白酒品牌好，定价话语权大，不好的现象往往都是先从品牌差一些的企业开始发生，然后风险逐级往上传递。”让张可兴感到高兴的是，去年他就开始减持白酒股，错过了白酒股近阶段的大跌。

张可兴去年在股指期货跌破2000点时就开始满仓，“我从2012年就开始对后市相对乐观，但还是没料到去年A股市场会跌得如此严重。”张可兴重仓的品种主要是地产、银行和保险股，其中一只地产股股价已经翻倍。展望后市，张可兴给出的判断是“中长期向上”，其逻辑主要是：第一，A股从2007年开始历经5年多的熊市，熊市的周期足够长，从相对估值来看，股票市场的下跌空间极为有限；第二，中国经济至少不会更坏了，目前最应该做的事情就是选择好的行业，以便宜的价格买入好的公司。张可兴说：投资是需要信仰的，既想把握长期的机会，又想赚短线操作的快钱，除非这个人神仙！”

■ 淘楼淘金 | Gold Rush |

# 楼市开年旺 业主频反价

证券时报记者 陈英

临近春节，二手住宅市场放量锐减。记者昨日走访多个片区了解到，由于业主对后市看涨，惜售现象在不同片区都存在，少数片区二手住宅放量环比降低5成，并出现业主多次反价（反悔价格）现象。中联地产研究员许彬昨日接受记者采访时认为，放量是指业主把房源委托给中介铺销售的数量，并不能马上影响成交量。买家一般可以接受业主的反价幅度在5%左右，并不认同大幅反价，后市房价或将在理性范围内波动。

## 少数片区放量锐减五成

快过年了，很多业主都不愿意卖房。”昨日，深圳福田区梅林碧华庭居（小区网论坛）一中介工作人员说，近期二手住宅放量降低，而成交一直活跃，手上的盘源日渐减少。

1月以来，“惜售”成为各大中介地铺普遍反映的市场现象。中联地产梅林B区分行经理左旺成昨日对记者表示，业主惜售现象严重，比往年出现这一现象的时间更早。上梅林片区1月以来的周均放量仅有10套，相对于去年12月、11月

的20套、25套，环比降幅达到5成。在福田新洲片区，同样出现了业主“惜售如金”的现象。有个别时段甚至没有房子可卖。”中联地产新洲二组分行经理房新波昨日说，片区的周均放量只有7套，相对于去年12月的16套，降幅逾五成。”

根据深圳中原地产提供给记者的统计数据，近期放量同样呈递减态势。去年12月第一周二手住宅放量为4878套；第二周放量为4464套；第三周放量为4560套。到今年1月第三周更是减为3704套。中联地产二手房研究院总经理肖小平昨日接受记者采访时说，当前二手住宅库存逐渐减少，而且放量增加不足，市场上能卖的房子越来越少，主要原因是业主普遍惜售。

## 业主反价有点“猛”

周六看了一天房，竟然碰到三次业主反价。”在下梅林租房的小谢昨日谈到看房经历时，既有点气愤，也有几分无奈。“天源梅林居（小区网论坛）那一套两房的户型我和业主谈得差不多了，上周业主把价格从150万提到155万，我最后还是同意了。等周六上

午准备签协议时，业主突然要提到160万，超出了我的预算。下午，中介再约我看碧华庭居和梅林一村的两套房子，没有一套谈成的，业主不是大幅提价就是临时反悔不卖了。”左旺成表示，1月份上梅林片区反价的业主比例达到20%，去年12月的比例则为10%。房新波则称，新洲片区放盘的业主中，有四成业主反价。

同样的情形出现在南头。南山豪庭（小区网论坛）一套84平方米的两房，业主一周前报价180万，昨天就涨到185万。虽然事后中介业务员跟业主沟通说报价太高了，但得到的反馈却是先涨了再看看。汇园雅居（小区网论坛）一位业主下手“更狠”，名下一套81平方米的户型直接从175万跳到185万。记者从上梅林、新洲、南头、布吉、宝城和龙华等片区了解到，由于放量减少，业主在放盘时，价格都有所上涨。1月份业主的放盘价格相比2012年年底普遍上涨了5%-10%，像桂芳园这类大盘更是高达10%-20%。整体而言，市场整体呈现有效供应不足的局面。

## 业主看涨后市是主因

一边是惜售、反价，另一边是成交活跃。肖小平认为，业主对后期房价看涨，

再加上买家年底置业欲望增强，促成了惜售、反价现象出现的主要原因。

世联地产最新发布的一项购房者调查显示，表示会在未来一年内置业的购房者占比持续提升，深圳房价看涨预期持续增强，2012年四季度深圳购房者当中，预期未来房价上涨的比例为62.9%，创下两年新高。2012年四季度，23.2%的购房者表示会在未来三个月内置业，较去年三季度增长4.1个百分点；16.5%的购房者表示会在未来半年内置业，较上个季度下跌2.5个百分点。由于预期未来房价会不同程度上涨，选择近期置业的购房者比例持续提升，说明购房者仍旧看好近期的置业时机的可能性依然很大。

记者采访中了解到，买家一般可以接受业主反价幅度普遍在5%左右，并不认同大幅反价。遭遇大幅反价时，买家或会放弃购买，或会另外选择房源。因此，业主反价并不一定直接带动成交价出现相应幅度的上涨。从去年12月到今年1月深圳二手住宅周成交价来看，涨跌互现。业内人士称，指望调控之下深圳房价有较大幅度上涨不现实，房价涨跌将在理性范围内波动。

■ 寻宝 | Treasure Hunt |

# 识破和田玉的“化妆美容术”

孔伟

人是需要化妆、需要美容的，尤其是天生不那么丽质的“美眉”，通过一系列化学物品或者手术刀的处理，没准就倾国倾城了。那么，和田玉呢？和田玉也可以化妆美容吗？化妆美容之后的和田玉又会有怎样的表现，是不是就因此得以“钓得金龟婿”了呢？

## 掩盖瑕疵：浸出来的美丽

一个周末，一位新“伙计”的玉友拿出一块和田玉籽料，一脸疑惑地问大家：“我啥时候买过这块料子啊，我咋一点印象都没有了呢？”大家传看了一遍，都说不出个子丑寅卯来。这位玉友虽然还不是太懂，但每次必找“老鸟”掌眼，而且所买的料子屈指可数，这东西究竟是怎么跑到他家里去的呢？仔细看了看，发现料子很干、很松，里面还有不少网状的棉、绺，整件东西因此显得很低档，充其量也就是个标本。另一位玉友将料子握在手里把玩一阵之后，突然发现其表面渐渐有了变化，原本“狰狞”的面目开始变得有些漂亮了。大家这才发现了问题的关键所在：这位玉友“蠢玉”的手刚在一堆湿漉漉的料子里扒拉过，手上残留着丰富的液体石蜡，在把玩过程中液体石蜡逐渐渗入玉石之中，将一些细小的棉绺掩饰住了，而这正是一些玉商喜欢在料子外面抹上液体石蜡出售的重要原因。

果然，第二天新玉友发来短信说，找回这块料子的“原形”了，就是两周前花300块钱买的。重新用液体石蜡泡过之

后，卖上千元应该没啥问题，但晾干之后估计50块钱都没人要。虽然这只是少部分自身有明显瑕疵的料子才会出现这样的情况，但如果是看上去比较高档的料子，一旦失察将导致不小的损失。我们不妨将看好的玉石或玉件用纸巾擦净表面的液体石蜡或橄榄油，让其“晾”几个小时以后再看看有无明显变化，再决定是否掏腰包。

## 染色加强：血染的风采”

和田玉市场有一个常人难以理解的现象：即使是外观几乎一模一样的两件东西，一件有皮有毛孔（即人们常说的籽料），而另外一件没有皮色也没有毛孔的山料玉件，在一般人看来更纯净无杂质，但前者的价格却可能是后者的数十倍甚至上百倍！

正因为籽料畅销，作假者也越来越多。以前的“染技”很拙劣，往往将料子表面染成粉红的一片，业内戏称为“血染的风采”（皮上加色者则称为“二上”或“加强”），如今由于专业人才的加盟，作假者的染技越来越精，有的几可乱真。有知情者告知，现在做假皮或皮上加色在一些地方已形成产业，个中好手年赚数百万并非不是新鲜事。

圈内老手也总结出应对加色料的策略：多熟悉真皮真籽的表现特征，并在购买时仔细观察，吃不准时最好多请几位高手掌眼，一旦大家看法出现分歧，尤其是持否定意见者居多时，宁可信其假不可信其真。

## 籽料修型：“手术刀美人”

一位自己偶尔赚点小玩意的玉友向我们展示了一块白玉籽料，并让我们估价。料子白度、润度都不错，大部分表面毛孔也很清晰，只有一面的毛孔似乎与整个料子的风格不大协调，但必须仔细观察方可发现，要是新手恐怕看不出什么问题了。于是120克左右的把件料，各方面条件也都还不错，市场价值估计应该在2万-3万元之间。但玉友却“泄密”说他只花了3000元，原先的重量超过150克，切掉并重新“修型”的那一面原本有裂有僵，价格因此高不上去。而他带回家一番加工、包装之后，卖相一下子上了好几个台阶，目前已被一位买家以18000元预定，增值幅度十分可观。

类似的比较大的料子略有修型问题倒不大，毕竟很多料子是需要雕刻的，在修型过的面上雕出图案，保留原先的皮子，丝毫不会影响其价值。当然，若是直接把玩原石，影响还是比较大的，毕竟原石玩家对是否修型十分敏感。倘若用于串手链的小籽，一旦修型后价值则会骤降好几个档次，因为原籽手链讲究的就是个原汁原味，有修型则完全可以理解为大籽边角料加工而成，即使跟原籽



抹上液体石蜡，再盘摩几天，观感不一样了。 孔伟/摄

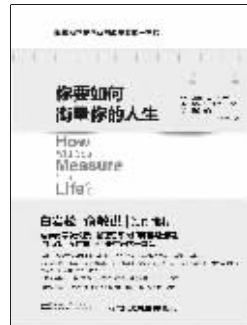
手链相比外观几乎一样，价值却有着天壤之别。

这就提醒我们，在看籽料时不能只看料子的一两个面，而是必须“面面俱到”，不能遗漏任何可能修型的角落。当然，如果不是直接收藏原石，而是用于雕刻，则指出修过型的地方反倒可以成为我们砍价的理由，出件的效果则与毫无修型的料子并无二致。

# 财经BOOK

## 让幸福与事业一起翱翔

胡艳丽



《你要如何衡量你的人生》  
【美】莱顿·克里斯坦森  
【澳】詹姆斯·奥沃斯  
【美】凯伦·迪伦 著  
丁晓辉 译  
吉林出版集团有限责任公司

《你要如何衡量你的人生》是一本读后让人无法“淡定”的书，书里的字字句句如一把小锤子敲在现代人脸庞强大实则脆弱的心扉上。生活与事业的百转千回、理想与现实的巨大落差、光环之下无人处的落寞、越来越疏离的亲友关系，这些都成了人们心里迈不过的坎儿。我们并不需要专家式的说教，也不需要道德大旗下接受价值观审判，我们需要的仅仅是心灵的指引，有人能与我们一起点数人生反思过去，找到问题的症结，引导我们重新关注生命中真正重要的东西。

克里斯坦森这位“当代最具影响力的商业思想家”为我们送上了平衡人生的智慧。在书中，作者融商业思想与人生理想为一体，以企业的发展与个人的成长互为镜鉴，引入别开生面的现实案例，用简明生动的语言将读者引入思维的深水区。在静水流深处，重新回望少年、青年时的理想，审视一路走过跌跌撞撞的“漫长”路。作者认为，事业的成功并非一定要以牺牲个人的兴趣爱好为代价，世间一定有一种职业，既能满足生存的基本需求，又能为个人提供心灵的满足感，只是很多人并未找到属于自己的“情有独钟”。当“职业”与“事业”合二为一，当“短波理想”服务于“长波理想”，这样的人生最美妙。作者在书中以自己为案例，为读者剖析应如何追求自己“真爱”，如何运用书中提供的方法论和工具，慢慢找到上帝为自己量身定做的那一份“事业”。作者经历曲折，但这其中的过程，已构成了他人生路上独特的风景，每一程都充满了激情与挑战，每一程都让作者收获良多，世上还有比因兴趣而工作，更激动人心的事业吗？

书中有一处“雇用奶昔”的示例。一家专门出售奶昔的公司，不断征求顾客的意见，以此来改进奶昔的生产工艺、包装、价位，但事实证明，尽管奶昔的质量不断提升，但奶昔的销量并没有因此增长，公司的利润不增反降。作者受邀参加这个项目的调查，发现了一个被人们忽视的关键环节，没有人注意顾客购买奶昔的真正用途，以及如何消费掉它。原来，来店购买奶昔早晨和晚上的顾客有着完全不同的消费目的，奶昔需要肩负的使命并不相同。早上的顾客是要用它打发上班途中的漫长光阴同时填饱肚子，他们希望奶昔的杯子大小与汽车杯座正好吻合，并且有细长的吸管供在开车途中慢慢吸引，奶昔要足够浓稠，至于营养成分倒在其次。晚上购买奶昔的顾客，是为了满足孩子的一小渴望，做一个慈爱的好爸爸，但他们并没有时间等孩子在餐后慢慢消费完这一大杯奶昔，他们真正需要的是一个小杯既能满足孩子口味又能快速被吸允完的奶昔。这家公司在弄明白奶昔的最终使命后，据此调整生产及销售策略，困扰他们多时的奶昔谜团便迎刃而解了。

这既是商业营销策略，同时也是用心经营家庭的良方。在你为家人提供服务的时候，那种一厢情愿的付出未必会取得良好的效果，问题并不在于你不够努力，而在于你努力错了方向，你的给予并不是家人需要的。你拼命加班用来换取仕途晋升和工资飞涨，爱人却在最需要你关心安慰的时候独自黯然神伤，孩子在最需要你帮助心灵成长的时候你却心灵缺位，这些都是无法在以后弥补永恒的情感之伤。正如书中所说，一位在外面打拼的企业家，在事业遭遇挫折，需要回到家庭中汲取温暖支持的时候，才发觉自己的兄弟姐妹、爱人、孩子都已经离自己那么遥远，他们已经习惯了自己游离在家庭之外。长年的疏离，完全可以让亲情、友情、爱情风吹云散。

书中始终在探讨如何衡量人生，作者倾向的答案是，始终如一的去追寻能够让自己已获得快乐满足，拥有成就感的工作，为此我们应该放弃形形色色的诱惑，坚持本心，以结果为导向走好人生的每一步。同时，作者还鼓励读者，勇敢的人生抓住那些一闪即逝的机会，那些丰富的实践经验、精彩的人生阅历，会帮助你不断修正人生曲线，更加清醒地认知自己。这中间，人们往往很难分清机遇和诱惑的区别，很多人误将短期利益当作唾手可得的机遇，因此离自己生命中最重要的东西越行越远，而有些人面对机遇，却视而不见，只想从出发地直达目的地。笔者以为，那种能够帮助我们获得心灵满足，有助于我们实现人生目标的选择，是帮助心灵及事业成长的正向机会，而那种只能带来短期利益，甚至与我们的生命朝向背道而驰的东西，则属于如浮云般的诱惑。

## 新书推荐

《赚，最赚的网店是这样开的》

【日】仲山进也著

杨威威译

南海出版社

内容简介：网页、图片、商品介绍，怎样做才能吸引顾客？开网店，通常都是靠一两人起家，如何在起步阶段就站稳脚跟？当营业额提升上去后，该如何应对庞大的客流量？规模上去后，你的员工扩充到几十人、几百人，该如何管理他们？你卖的东西，别的店铺也在卖，靠什么让顾客点击你的店铺并下单？

本书是仲山进也根据自己在乐天（类似国内的“淘宝”）多年的营销顾问经验，为开网店的店主写的一本关于网店开办、网店经营、网店管理方面的书。旨在让网店店主掌握正确的开网店的方法，解决开网店过程中遇到的问题，并提高营业额。全书共分为六大部分：起点、价值传达阶段、价值创造阶段、团队建设阶段、展望未来阶段、终点。