



### 【付之一笑】

深入了解一个人,认可对方并且宽容、体谅对方,才能相携相扶、走完一生;深入了解一只股票,动态跟踪它、透彻了解它,才敢于长期持有。

## 一生只爱几只股

付建利

从前车马很慢,书信很远,一生只够爱一人。而到了资讯如此发达的现代社会,人与人之间的感情反而变得不那么牢固,甚至变得朝秦暮楚、见异思迁,爱情和婚姻的纽带变得很不牢固。在股市上,从无数成功投资者的案例来看,往往是“一生只炒几只股”的人,赚到了大钱,比如坚定持有贵州茅台的投资者。在茅台昨日收盘突破1100元之际,再一次收获“时间的玫瑰”,反而是那些换手率高、频繁追热点或换股的投资者,很容易丢了西瓜捡了芝麻。昨日,贵州茅台收于1104元,涨幅3.56%,市值1.39万亿,市盈率35倍、市净率12倍,贵州茅台的股价再创历史新高,茅台的走势超过了太多投资者的预期,让无数的投资者后悔不迭,与此同时,又有不少投资者从茅台股价的迭创新高中收获了财务

的自由。我在此绝无推荐贵州茅台之意,只是想通过贵州茅台这一案例,反思投资者的投资理念和交易习惯,到底该从哪些方面发生改变。

我发现一个有趣的现象,凡是坚定持有贵州茅台的人,一般都是价值投资者,而且一般换手率都比较低,很多甚至是“一生只炒几只股”。比如前几天和一位投资高手交流,他20多年的股龄,主要也就持有贵州茅台、格力电器、海康威视等几只股票,当然,他也会用少数资金偶尔去做一些激进型投资,比如追热点,但这主要是为了增加盘感。

这位投资高手的感悟是:在个人的能力范围内,一生能够挖掘的好股票确实不会太多,既然是好股票,就要老老实实捂着,因为优秀的公司,只要不出现大的黑天鹅事件,大概率会持续优秀下去,投资者需要的,就是耐心和信心。笔者的另一位朋友,32岁时

做到了海关的副处级干部,但天生爱闹的他最终辞职,投身私募,2015年几乎全仓买入贵州茅台,并坚定持有至今,这一战,让他实现了财务自由,也让他的私募事业有了相当好的“收成”。

在A股市场,真正在股市上收获满满的投资者,你去调查他过去的持仓经历,会惊人地发现,大多离不开万科A、格力电器、贵州茅台、海康威视、五粮液、恒瑞医药、伊利股份、云南白药、福耀玻璃、海螺水泥、片仔癀等大牛股,这些股票有的涨幅逾百倍,大多数时候,这些牛股都没有那么“性感”的故事可讲,但它们伴随着中国经济的大周期一直稳健增长,现金流充沛、管理层优秀,太多的投资者都买过这些牛股,但在股价的涨跌中,无数人遗憾地提早“下车”,与这些牛股作别。只有少数投资者,经历了岁月的淬炼和股价起伏带来的“折磨”,以信心和耐

心坚定持有这些股票,最终带来的是别样的人生风景。

也许我们现在觉得贵的资产,十年之后再回过头来看,现在可能就是一个极佳的买点。优质的资产、优良的股票,哪怕稍微贵一点,也远基于买一只估值便宜的烂资产、烂股票,投资者只有想明白了这一点,才能在“贵”与“便宜”之间做好取舍。当然,投资永远讲究的是性价比,再好的业绩,如果估值明显出现了泡沫,投资者也必须等到股价跌到了合理估值水平时才能择机买入,只不过,好股票的“便宜价格”出现的时机,往往都是行业或公司发生重大利空甚至是黑天鹅事件的时候,比如白酒行业的塑化剂风波,乳业的三聚氰胺事件,这个时候,大部分投资者陷入情绪的恐惧之中,很难克服自己人性中固有的恐惧弱点而大胆买入。真正的价值投资者,很多都是逆向投资者。

持有好股票,光有信心和耐心是不够的,最根本的,还是取决于你对看好的股票是否有深入研究。重仓茅台并且坚定持有的投资者,不仅平时会密切跟踪白酒行业和茅台的业绩,还会对白酒行业的历史、中国的酒文化做深入了解和研究,很多人还会每年都亲自参加贵州茅台的股东大会,艺高人胆大,唯有对看好的资产深入了解,愿意花“笨功夫”去不断研究,才敢于长期持有,价值投资固然是“长期持有”,但绝不是傻瓜式的长期持有,对优质资产的长期持有,是以对优质资产的动态跟踪、深入了解为前提的。

深入了解一个人,认可对方并且宽容、体谅对方,才能相携相扶、走完一生;深入了解一只股票,动态跟踪它、透彻了解它,才敢于长期持有,一生只爱几只股。

(作者系证券时报记者)



### 【念念有余】

资本只对利润有情,资本只能拿利润来喂养,怎么能要求资本和你谈恋爱。要让外商留下,就要让外商赚到钱。

## 外资不仅是钱

余胜良

2005年时和一个民营企业老板聊天,他说他两三万元就能搞起一个装修队,每年赚个二三十万元不是问题。

那时候我觉得二三十万真不是小钱,投资也不大,他做布艺生意,还做床品,赚得更多。

钱在不同人手里,作用是不一样的,这一点很容易达成共识。不同的不是钱,而是掌握钱的人,掌握钱的机构。人的能力和擅长的领域差异太大了,比如同样去谈价钱,有人能谈下来,有人就谈不下来;同样的生意,有人赚,有人赔。

有一段时间流行兼并整合,看着不赚钱的企业,到了别人手里就赚钱了。印度有个钢铁厂全球兼并产能,做

得就很好。中国有好多企业也是在快速兼并整合中做大。

现在中国每年吸引外国直接投资一千多亿美元,这些钱相对于中国庞大的体量来说,并不算多。最近一段时间国人说起外资外流,投资搬家,底气很足,就说说“走好不送”。

这就是没有明白,外资可不仅仅是钱,钱少了可以想办法补上,有些东西走了可不好补。

外资带着自己的管理,关键还有自己的技术,自己熟悉的产业链上下游到了中国,一个工厂能带动一大片产业,一个投资能教会很多人技术。这个投资就是一个火种,没有这个火种,就不会有火苗,更别说熊熊大火。

我在很多工厂采访,他们都有和外资合作的经历,有些是技术引进,有

些是合资,技术就是这样留在了我们手中,并且经由中国人的聪明才智发扬光大。

外商投资要分红,要有收益,很多人都理解为为什么要让外商把钱赚走,好像外商占了便宜一样。不能盯着对方拿走了多少,而要看看自己得到了多少。外商赚了钱,我们赚得更多。

外商拿走的只是分红,政府税收、职工收入,还有相关产业拉动,这些比分红要多多了。有技术落地,就有技术外溢,中国企业在打交道的过程中,就有机会学到。如果没有外资来,就很难有这种机会。

工厂建在哪里,比是谁的工厂更为重要。工厂在中国的土地上,投资落在这里,这非常重要。近几年不少IT企业撤离,资深中国员工失业,他们转

身就利用手中技术创办一家新公司。往早说,北洋时代建的铁路煤矿,好多都是外商投资,最后都留了下来。一个企业,活一座城市,也是常有的事儿,吃穿住行用,哪样都能提供就业岗位。

有些产业转移,也无厚非。不少外资企业,在进入中国几十年之后发现成本增加,成本优势不明显,要转移到其他地区。对有些撤离的外资企业而言,成本增加只不过是借口,背后原因是中国人通过技术吸收改造,已经达到了或者部分达到了海外先进水平,让这些外资在中国丧失了竞争优势。在上世纪80年代之后好多年里,进入外资企业是成功标志,现在不少外资企业已很难吸引到顶尖名校学生。

但更多的情况下,外资还是很牛,

有无可替代的优势,不要说工业技术,就比如星巴克、麦当劳、可口可乐等,模仿者也还没学好。

产业转移还有一个很重要的问题,一旦一个龙头走了,那么许多产业链也就废了。美国钢铁产业的衰落不是独立的,下游产业转移,钢铁产业想不衰落也没办法。关键是有没有一个好的生态。

离开外资当然也能活,毕竟消化吸收这么长时间,自己的市场也有这么大,但是活的质量可能不同,我们的目标不应该是活下去,而是活得更好。我们经常痛斥资本无情,资本只对利润有情,资本只能拿利润来喂养,怎么能要求资本和你谈恋爱。要让外商留下,就要让外商赚到钱。

(作者系证券时报记者)



### 【商兵布阵】

希望未来的暑假结束之际,在车站机场码头,看到的是孩子随父母度假归来后的开怀大笑,是一家老小讨论收心上学上班的其乐融融。

## 开学返程高峰期,撕裂的不仅仅是亲情

周家兵

9月1日,全国各地中小学开学。8月底,全国各大城市车站、机场、码头等场所,最常见的是撕心裂肺的分离场景。孩子们要离开父母跟随老人回原籍所在地,准备开学。假期最愉快的是和长期在外工作的父母团聚,美好总是那么短暂,分别难免泪流满面。

每年8月底,开学返程高峰期,分离的是骨肉,撕裂的仅仅是亲情吗?

改革开放搞活了经济,修通了道路,人口流动起来,情感也流动起来。村镇爱情,扩大成跨省市甚至跨国度的爱情。爱情的结晶降临,面临住房和教育等现实问题。迫于生存压力,把孩子留守在爷爷奶奶或姥爷姥姥家,是不少城市打工者的大概率选择。留守

儿童是这个时代的伤疤,也是潜在的风险。每年寒暑假,父母子女才能得以团聚。暑假,孩子们从老家到父母处;春节假期,父母从工作地返回老家去。寒来暑往中,断断续续连接亲情的时间有限。中国自古以来是很重视家庭组织的民族,随着经济发展,家庭组织越来越涣散,给社会带来一系列问题。

目前,住房是困扰至少两三代人的问题。一边是快速增加,价格高得离谱的商品房,一边是远远满足不了社会需求、带有福利性质、价格相对低却也在不断走高的保障房。就连城中村农民的房都被诸多大品牌地产商打包收购后重新包装,再高价出租给低收入人群。家的物理空间就是房子,传统中国人家的理念就是有自己的房子,“金窝银窝不如自己的穷窝”。连租都

租住不起的时候,如何让他们找到归属感?一些城市的宣传语和落户政策不错,但落到实处有哪些?

国家二胎政策之后六年,面临孩子教育问题,教育的配套措施不如人意。深圳先行先试,2005年就推出5+1文件,给没有深圳户籍的孩子接受教育带来阳光,却不得不面对深圳教育资源短缺和不平衡的实际问题。深圳在基础教育方面的投入可谓用心用力,尽管如此,中小学校的发展速度仍然赶不上适龄学生的增长速度。私立学校缓解了这一尖锐矛盾,政府向他们采购学位,却没能从根本上解决问题,高昂的学费和有待整体提升的师资,让孩子家长们无奈又无助。大数据时代,楼盘越建越多越大,流动人口管理越来越到位,各年龄分布数据越来越

准确,决策者对于城市未来的发展和需求,预测也是越来越精准。然而,对于未来的教育,真的做到了与城市发展相配套了吗?

在深圳中考学生家长群里,流传着一句“考个公办高中比考大学都难”。这个现实问题能不能在三五年之内得到彻底解决呢?如果不能,依然还会有更多的暑假结束,正处于青春叛逆期的孩子和家长们,在火车站机场撕心裂肺地告别,留在他们心头“恨”依然难以化解。他们恨父母,恨老师,恨社会……他们“恨”得对吗?他们采购学位,却没能从根本上解决问题,高昂的学费和有待整体提升的师资,让孩子家长们无奈又无助。大数据时代,楼盘越建越多……从幼小到青少年,人生最重要情感建立阶段,得到的却

是“硬”。等到他们到社会后,他们习惯了“硬”,他们不知道该如何“柔和”“温暖”。他们把“硬”做为处世哲学和处理问题的手段。他们不是不想“柔和”,是在反复撕心裂肺骨肉亲情分离中,学会了所谓的“坚强”和实际上的“坚硬”。表面看是父母造成的,实际上是快速发展的社会没能在配套平衡发展中系统规划所造成的。大数据时代,真的用心分析和预测,人口增减、各阶段受教育人数、保障房建设等等,会有如此大的差距吗?

真心希望未来的暑假结束之际,在车站机场码头,看到的是孩子随父母度假归来后的开怀大笑,是一家老小讨论收心上学上班的其乐融融。他们没有分离之忧,他们只有亲密无间。(作者系深圳东方华策公司总经理)



### 【想入非非】

东方人真正为西方的技术力量所震撼,还是要等到蒸汽轮船、火车以及全火器部队出现的19世纪。

## 英国的工业产品怎样打败印度的工匠精神

蔡菲

1793年,马噶尔尼使团借为乾隆祝寿八十大寿的名义访华(实际乾隆这时已经83岁了),意图趁机打开自由通商大门。

英国人带上了能代表他们文明高度的一切:天体运行仪、地球仪、望远镜、帕克透镜、蒸汽机、纺织机、吊灯、座钟、热气球,带有减震装置的马车、特种钢制作的刀具和生活用品、油画……榴弹炮、迫击炮、卡宾枪、连发手枪,装备有110门火炮的巨型战舰“君王”号舰艇的模型。

但结果让人失望。等到1860年英法联军进入圆明园时,他们看见这些60多年前送去的大部分礼物,仍然原

样不动放置着,于是英国人又把这些东西搬回了家。

这事在今天看起来让人难以置信,为何清廷会对这些新技术产品如此迟钝?

其实在1793年,英国的工业革命刚刚开始不久,英国的工业产品和传统东方的技术差距其实并不那么大,在英国使团的贺礼中,除了蒸汽机和热气球以外,其他的物品,对清朝人来说属于“虽然做不出来,但并不是不可理解”,或者“虽然精巧绝伦,但用处却不”。

18世纪后期,东方在一些重要的生产技术层面,其实仍然领先于西方。孔子曰,治国的关键是:足食,足兵,民信之矣。从传统社会的眼光来

看,衣食是本业,除此之外都是末业。

在农业生产方面,著名的美国加州学派就认为,18世纪时期,除了日本的某些地区,世界上没有别的地方农业生产力高于江南地区。1753年在弗利威尔士建立的一个农业改良协会甚至表示要“努力让威尔士的农业和中国一样繁荣”。

在服装制作上,英国和欧洲的纺织工业在18世纪停滞不前,远远不能和印度发展数千年历史的手工棉纺织业相比。印度的棉纺织品全球畅销,18世纪英国利兹的一家报纸赞美印度布料:几乎完美得不可思议,以至于让人认为这要么是仙女的杰作,要么是昆虫的作品,但绝不可能出自人类之手。

18世纪的印度棉布,无论是在欧

洲还是非洲都能卖出去。英国当时根本制造不出可以与之相比的商品。

印度的棉花纺织业至少诞生于3500年前,与中国的男耕女织不同,印度男性农民始终都是纺织的主力军,他们会在粮食作物的旁边种上少量棉花,纺纱织布供自己使用,或者出售,3000多年来的发展和技术传承,让印度农民成为真正的纺织大师。

1730年,英国人在英国本土制作“山寨印度布”,出口时伪装成印度布才卖得出去,甚至一直到1860年,英国巅峰的维多利亚时代,伦敦统计学会还表示,“……印度的织造技艺远超过我们的羊毛制造业,时至今日,借助我们所有的工具,我们也不能超越东方细平布的精致。”

英国人从17世纪开始追赶了两个世纪,通过削弱印度技术才攻克了大部分棉纺织的质量难关,然后又花了几十年,在19世纪后才通过机械化生产终于在成本上胜过印度布。英国的“世界工厂”逐渐开始压倒印度的“工匠精神”。

所以在18世纪乾隆那个时代,在很多东方人看来,西方人只是“船坚炮利”,在衣食享用是否精美的这些直观层面,看不出欧洲人来自一个更先进的文明。而西方在科学和哲学方面的强项,又不被保守的东方人欣赏。东方人真正为西方的技术力量所震撼,还是要等到蒸汽轮船、火车以及全火器部队出现的19世纪。

(作者系武汉历史文化学者)