

■ 财富故事 Fortune Story

深圳新同方投资管理有限公司董事长刘迅:

投资就是不断寻找有动力的上市公司

编者按:优秀的投资人大多有着自己独特的投资秘笈。深圳新同方投资管理有限公司董事长刘迅在这一点上尤其明显。刘迅偏好那些暂时被称之为“小”的行业,比如超市、医疗器械、新能源电池。随着中国经济的结构转型和升级进程的推进,这些行业未来不排除会成为“大”行业。不断地寻找能够激发经济增长和企业成长的动力,成为刘迅投资生涯的最核心命题。

证券时报记者 陈楚

投资先看经济效率

在刘迅眼里,经济效率包括两个方面:广义的经济效率是指宏观经济整体的运行效率,比如经济结构的优化、新能源和新科技带来经济模式的转化升级等等;狭义的经济效率则是指具体到上市公司自身,生产效率、劳动效率、企业运作结构优化等等。

我对目前这波反弹之所以不抱太大的期待,主要是因为觉得中国经济的效率并没有得到根本性的提高。”刘迅表示,从2008年至今,中国经济的效率实际上并未得到非常明显的改善,社会财富过多地集中在房地产等领域,过多地往市场投放货币,使得社会对货币资源的分配期望过高,一旦经济出现问题,投放过多货币成为惯性解决方式。久而久之,经济发展和投资决策往往跟着政策导向走。

从全球经济来看,强势的利益集团并未因为金融危机遭到财富的大幅缩水,反而是普通劳动力的收益被摊薄。各区政府习惯于用“拖”的方式应对经济难题,以“拖待变”成为习惯性的路径选择,没有实体经济的引导,各区政府的改革往往



深圳新同方投资管理有限公司董事长刘迅

付建利/摄

股价波动背后的因素到底是什么”这一问题的不断追问,他逐渐转向了价值投资。

刘迅的投资策略遵循的三个维度是:第一,着重于考察全市场企业利润的增速和宏观经济的整体运行效率;第二,密切关注货币投放,也就是股票市场的流动性;第三,市场情绪。在以上三个维度的基础上,刘迅还自创了一套测量股市“温度”的量化模型,这其中包括股票开户数、基金开户数等多个因子。

在考量具体上市公司的投资价值时,刘迅主要观察两个变量:企业本身的利润增速和估值高低情况。“上市公司业绩增长的真正动力还是来自于效率的提升,投资就是一个不断寻找动力的过程,即激发经济增长和公司成长的动力!”在刘迅看来,上市公司效率包括资产使用、人、机器、现金、存货、高管素质等多方面的效率,反映了企业对有形资产和无形资产的整合能力。

据刘迅透露,新同方的投资流程大致为:先选定股票池,再通过研究员调研、卖方推荐等多种途径不断找到好的投资标的,不断地丰富、更新和优化股票池。

我现在正在找一些效率真正得到提高、被市场低估的投资标的。”刘迅向证券时报记者表示,他更倾向于提前布局一些“点”的层面,也就是部分细分行业的股票,比如医疗器械、电动自行车、新能源电池,在消费领域,他更倾向于布局大宗消费品、中低端消费品,如百货、超市。有潜力的公司到底是不是好的投资标的,要经过经济波动带来的“洗礼”。

由于A股目前仍然是一个以散户为主的市场,在具体的投资操作上,刘迅还会考虑到散户的交易习惯。交易行为影响股票定价,而交易策略又是跟着交易行为走的。”刘迅说,职业投资人的使命就是不断地去理解市场,然后尊重市场的规律,赚自己能力范围内能够赚到的钱。

■ 淘楼淘金 Gold Rush

那些被廉价分配的好房子

孙勇

中国人的幸福指数中,房子被赋予了极大的权重。在民间层面,老百姓见面张口就爱谈房子;在政府层面,各级官员也曾大张旗鼓地宣扬“是不是小康,关键看住房”的口号。这是极具中国特色的“房事”文化。马克思在150年前提出一个观点:根据生产资料的占有与否,可以将人类分为“资产阶级”和“无产阶级”两大阵营。受此启发,我也想提出一个观点:根据房产的有无,可以把中国人分为“有房阶级”和“无房阶级”两大阵营。

经济学家、政治学家和社会学家都同意:分配不公是当下中国的主要矛盾之一。这个“分配不公”,不仅表现在工资条上,也表现在职工住房、柴米油盐、月饼、电影票、降温费、取暖费等福利上。其中,职工住房的分配大有乾坤,它在社会财富分配不公问题上扮演了重要角色。

阿健,也是我的铁哥们,1997年大学毕业后进入某地市级电力局工作。上班不久,局里就给他分配了一套两室一厅的房子。阿健就在这套房子里结婚生子,生活乐陶陶。本来,按照阿健的经济能力,在此后多年里,他完全有能力

再买一套更好的房子。但考虑到局里还会建内部职工福利房来分配,阿健就没有另行购买商品房。熟料这十多年来房价蹭蹭直涨,阿健连肠子都悔青了。

今年春节,我和阿健相见。他告诉我:他终于等到了一套新房子,140平米、三房两厅,是电力局修建的职工福利房。他拿到这套房子的价格相当优惠,比市场价便宜近一半,相当于节省了几十万元。据阿健介绍,为了修建职工福利房,电力局多方运筹打通关节,最后成立了一家房地产公司。建房的具体事情,全部交给这家房地产公司操盘,电力局只当幕后控股股东。在我那地儿,不仅电力局,连法院、检察院等政府机关,都成立了自己的房地产公司,内部优惠价给职工修建福利房。所以啊,单位越好,不仅工资越高,还越能以便宜价格买到房子。中国就是这个名堂。”阿健向我透露了这样一个玄机”。

中国就是这个“名堂”!阿健轻描淡写的一番话,让我倍感沉重。这么多年来,面对让民怨沸腾的高房价,中央政府多次出手调控,却收效甚微。调控声声急,房价步步高”,如此反讽的现象何出现,从阿健的话里不难找到答案。那些被廉价分配的好房子,演绎着多少欢乐多少愁!

也是在今年春节,我的那些久违多年的高中同学举办了一场同学会。20年前那些禀赋相近的同学,如今命运悬殊。除了少数敢于创业当老板的同学外,其他同学在生活条件上的巨大差距,主要取决于所在单位的待遇和福利不同,而生活条件悬殊的最显著尺度,就是某某住进了房子还是别墅,某某有一套房子还是几套房子。在举办同学会之前,大家本来已经约好了不谈官位、收入、房子这些“俗事”,只是叙旧。然而酒过三巡,关于房子的话题不知怎么就蹿上酒席了。看来,酒桌就是另类的江湖,同学会就是一个微型的中国啊。

■ 寻宝 Treasure Hunt

和田玉赌石记

孔伟

在网上看中两块和田玉山料原石,染色的那种,一块42.1斤,一块45斤(河南玉商网店里重量一栏往往标注的不是公斤而是市斤),开价都是3000元。以前曾在这家网店买过几次东西,跟老板交流也比较顺畅,一般要求打折都会得到满足,于是连自己都觉得分地让老板给个5折,也就两块原石只付一块的钱,还包快递。这近乎无理的要求其实不过是为自己进一步讨价还价打基础而已。没想到的是,经过简短的磋商后,老板竟然答应了!

几天后,原石寄到。42.1斤的那块看上去还不错,只是染色非常深,担心里面的肉(玉质)比较疏松,但看开窗的地方玉质却相当好,于是抱着赌一把的心态将其送到加工厂开料,还不停地叮嘱加工厂师傅,要是开出来的肉好,一定等我亲自下样(其实也就是在切好的玉片上画上内外两个圆圈,加工好之后就是手镯),千万不能糟蹋了。另外一块就麻烦了:看上去满身都是裂,开窗的地方还能够见到里面有不少棉絮状的东西(行业内称之为“棉”)。

结果摆在面前,镯子、牌子、把件……总之一切稍微大一点的玉件都免谈了,只希望还能够出一副手链。把料子搬运到另外一个专业做珠子的加工厂,老板也是熟人,看了料子之后也很泄气,说,我累死累活尽量争取给你出一副手链吧!为啥?这是在一大块废料中挑选玉质稍好的地方加工,你以为切和田玉是切豆腐啊?

最终的结果是:42.1斤的料子也就出了一副手链,其中还有两颗有点裂。一位开店的玉友估价500元左右,估计把开料和磨珠子的加工费卖回来也就所剩无几了。得,这块料子整个打了水漂。

看上去还不错的料子开废了,另外一块打死也不敢再拿去切了。于是搬到玉友的店里,让他以2000元代售,要是能卖出高价,超过部分归他。仅仅过了3天,玉友就打来电话,说那块石头卖掉了,并且两个买家还差点为这块“破石头”动起僵、裂、杂、棉……反正几乎和田玉所有的瑕疵都“集合”到这块料子里了,只有边上靠近开窗的位置还有一点好肉。这开窗的师傅眼睛咋就那么毒咧,一眼就瞅准了这小小的地方玉质不错?

结果摆在面前,镯子、牌子、把

件……总之一切稍微大一点的玉件都免谈了,只希望还能够出一副手链。把料子搬运到另外一个专业做珠子的加工厂,老板也是熟人,看了料子之后也很泄气,说,我累死累活尽量争取给你出一副手链吧!为啥?这是在一大块废料中挑选玉质稍好的地方加工,你以为切和田玉是切豆腐啊?

最终的结果是:42.1斤的料子也就出了一副手链,其中还有两颗有点裂。一位开店的玉友估价500元左右,估计把开料和磨珠子的加工费卖回来也就所剩无几了。得,这块料子整个打了水漂。

看上去还不错的料子开废了,另外一块打死也不敢再拿去切了。于是搬到玉友的店里,让他以2000元代售,要是能卖出高价,超过部分归他。仅仅过了3天,玉友就打来电话,说那块石头卖掉了,并且两个买家还差点为这块“破石头”动起僵、裂、杂、棉……反正几乎和田玉所有的瑕疵都“集合”到这块料子里了,只有边上靠近开窗的位置还有一点好肉。这开窗的师傅眼睛咋就那么毒咧,一眼就瞅准了这小小的地方玉质不错?

结果摆在面前,镯子、牌子、把

财经BOOK

草根英雄 无所谓谁胜谁负

汉玉



《渠道江湖》
杜博奇著
浙江人民出版社

鲁迅先生说过:“世上本没有路,走的人多了,也便成了路。”世事如此,商战亦如此。譬如家电营销业,本来没有现成的模式可循,不同的人经营,自然就走出了不同的销售路数。中国的家电市场经过二十多年的优胜劣汰,生存下来的都是“造者”吗?答案是不一定,淘汰永无止境,“造者”也都只是暂时的适应。

国美、苏宁、大中、永乐,提到这些如雷贯耳的家电大卖场,不知道你会不会想起黄光裕、张近东、张大中、陈晓这些曾经风光或者现在仍然无限风光的名字。如果说家电市场的终端卖场是一片大大的江湖,那么这四位大佬就是少林、武当这样名门大派的开山祖师了。

这几位“粗师爷”决定开宗立派之前,各自的修为并不相同,起点更是参差不齐。他们却机缘巧合之下进入了同一个行当。幸好,一开始每个人都忙着在自己的地盘上巩固地位,没有时间也没有精力来向同行约战。时间长了,实力大了,难免会捞过界,把手伸向别人地盘。这样一来,家电市场就成为一片渠道江湖,四个掌门人上演了一幕幕“阴谋、争斗、恩怨、情仇”交错纵横的大戏。

您可能听说黄光裕这位光头大佬因为操纵股市被判入狱了,那您觉得没有了黄光裕坐镇,国美还能像以前那样大杀四方,所向披靡吗?

您可能知道大中电器在2007年被国美打败了,那您知道张大中在逍遙了几年后竟成为国美的继任统治者吗?

您可能了解苏宁电器的张近东是大富豪,那您知道苏宁集团还有4名高管与老板一起跻身中国富豪五十强吗?

在书中,杜博奇先生很专业地说“结束国有商场的垄断后,民营电器市场逐渐展露出垄断上下游的野心”,也会很幽默地说“原来我的这个东西也叫连锁”,还会很有深意地说“性格决定命运,某种程度上,创始人的性格决定企业性格,企业命运则是附带产物。”商业竞争无所谓谁对谁错,只有谁死谁生;草根英雄反倒无所谓谁胜谁负,都是从底层爬到过巅峰,“一览众山小”的人中龙凤。

红学家说,读《红楼梦》是个“仁者见仁、智者见智、淫者见淫”的过程;现代人解读《渠道江湖》同样如此,喜欢看商业智慧谋略的、欣赏草根英雄励志故事的、关注传统商业模式发展前景的、钟情名人趣闻轶事的,都可以在本书中各取所需。

江湖风云 人生如戏

汉风

有人的地方,就有江湖。

过去的近二十年里,大陆的家电业一直在上演着精彩的江湖争斗戏码。戏里的主角则是张大中、陈晓、黄光裕三位大佬。作为本土的行业巨头,他们之间有着怎样的恩怨情仇?他们身处的江湖中又隐藏着哪些波谲云诡?《渠道江湖——四大佬18年的恩仇路》为我们一一揭开了谜底。书中,我们不仅能看到这几家卖场巨无霸间惨烈的价格战始末、连锁经营模式的比拼,还能看到草根出身的大佬们玩资本游戏的传奇故事。

但书中最吸引我的,却是黄光裕手中的一张王牌——其首倡的产品定制的故事。它不仅是对“生产商生产什么,渠道商必须卖什么,但产品不一定能获得消费者青睐”的传统模式的挑战,更是对市场进化论与商业达尔文主义的完美诠释。

正如作者所讲述的,2000年底,黄光裕向各大彩电企业发出了招商函,第一次提到“定制+招标”的模式,让整个家电业一片哗然。起初,只有一些中小生产企业愿意尝试这种新模式,长虹、海尔等强势大厂碍于业界地位和品牌形象,拒绝按国美标准生产”。

但在家电市场上,渠道商比生产商更懂消费者。国美卖场的销量在极短的时间里暴增,许多与之对抗的大厂,都不得不低头认输。虽然其他三家竞争对手迅速迎头追赶,但先机已失。之后的10多年中,“个性化定制”成为家电消费的流行新趋势,完美体现了消费者追求个性、时尚、稀有的心理。国美也携优势之勢吞下大中、永乐等对手,与苏宁二分家电渠道天下。

就在黄光裕迎来人生最辉煌的那一刻时,自己却因商业丑闻而锒铛入狱。陈晓和张近东则先后成为国美的掌舵人。胜者出局,败将坐庄,人生如戏,莫过如此了!

如今的国美和苏宁,虽风光无限,却也因快速扩张而频现危机。看来,四大佬命运各异,渠道江湖依然刀光剑影,中原逐鹿,胜负仍未可知。正如作者在书中写道:“成长是一个古老又新鲜的命题,既然注定缓慢,不如等待羽翼丰满,再行定夺。”的确,一种经营模式从无到有、从萌芽到成熟,绝非一朝一夕之事,个性化定制后的下一个王牌,或许又将掀起另一场江湖风云。