

■ 财富故事 | Fortune Story |

曾经炒股学生仔 如今私募佼佼者

证券时报记者 吴昊

上周,位于北京的私募老李刚成立了他的第三只私募产品,募集规模不大,不过也有3000多万。中国股市经历了20多年的洗礼,像一条奔流的长河,但是炒股票从一个大一学生炒到私募老板的人并不多,老李后来者居上,可谓难得。

老李上大学的时候学证券期货专业,那时候是2001年,牛市的末尾。家人都在炒股,因此把我送去学证券期货专业,当时的我对金融是一无所知,后来发现挺感兴趣,那些财务报表数据、供给需求曲线、K线图等都很有趣。

在家人的影响下老李从大一就开始炒股,2001年大一的时候进入股市,连续抄了4年,底都没有抄到,索性就不抄底了,我的投资风格就变了。”他说。老李的经验是遇到下跌不要轻易去抄底,需要等待下跌因素的改变,例如宏观基本面是否改善;制度层面比如股权分置改革,比如新股停发;技术层面

就是指反弹是否超过压力线。2004年左右“五朵金花”行情的时候,老李的投资思路就转为开始追高,最典型的是长安汽车、天威保电、三一重工这些在技术面出现新高的个股。当时在三一重工赚了双倍,可最终三一重工涨了30倍,没有完全拿住。”老李说。

2005年毕业后,老李在一家证券相关的软件公司担任投顾,当时正逢牛市前夕,老李凑着家里的钱和客户的钱,在股市上完成了人生中第一桶金。2006年时赚钱特别容易,偏重周期股,不像现在偏重成长股。”此后老李处于地下私募的状态。

2009年10月,老李和自己大学的同学们到北京发了第一期产品。当时老李的第一期阳光化产品发型在沪指3200点,他信心满满,团队招了40多人,相当于一家中型私募的规模。“后来大盘一路从3000点跌到1900点,没多久就清盘了,那时候人多,投资方式也多元化,又听消息,又追求行业拐

点,又想价值投资等等。经过反思后确定了一种理念来投资,而不是多面开花。”老李回忆说。老李现在的投资逻辑是寻找高成长,特别是基本面和技术面双突破,要求基本面受益经济转型大方向,技术面要求在股价上能创出历史新高,而这些标准都有所量化。

所谓高成长就是主营业务增速大于20%,净利润增速大于40%;所谓创新高就是创出历史性新高,而不是短期或者一两年新高,必须严格执行。”老李说。此后老李发行的两只私募产品在2009年都取得了超过50%的业绩。

今年以来,创业板已经由585点涨到了最高1073点,超出了市场多数投资者的意外。老李表示,春节之后明显感觉到创业板走势比大盘强得多,而这正是平时关注的重点领域。老李认为企业创新高是因为企业发生了实质性变化;由于信息不对称,我们不知道的信息市场中有些资金已经知道,现在已经不是坐庄的年代了,创新高说明企业是

有实质性利好。”

对于今年的行情,老李认为很像2006年初,虽然在指数上没有完有表现出是一个牛市,但局部板块,尤其是科技、医药、环保、传媒这样的板块整体呈现出大牛市形态。老李列举了今年以来投资的一些股票,欧菲光、杰瑞股份、大华股份等等,很多都是中小板、创业板股票,有些涨了数倍。煤炭和有色等周期股已经不具备长期驻扎的条件,而创业板和中小盘才能有足够的幻想空间,相信最终高成长就会消化高估值。”老李称。

今年4月17号传媒股刚突破的时候也参与过一波,可惜有时候拿不住,25%左右的盈利就会止盈,今年确实涨得太猛了!”老李笑了笑,这也是趋势投资的短处。

针对风险,老李称,当年的苏宁股份是教科书般的成长股表现,从起步,到翻几十倍,到目前低迷,可能未来很多股票都会有这样下场。当市场风险来临时,往往会通过仓位降低风险,而不会通过改变个股的配置。

■ 财经书籍 | Business Book |

网上的你其实不是你



《你以为你是你,其实你不是你》
作者:[美]伊莱亚斯·阿布加欧德
译者:王戎
出版社:南海出版公司

郑渝川

互联网为人们实现自我提供了更多可能,不管是创业、技术和商业创新领域,还是其他方面。很多在现实生活中特别是职场、学校环境表现得拘谨压抑的人,到了网上,融入另外一个人际关系圈,从那里获得了不一样的社会评价。这就是为什么尽管许多专家指出了互联网对经济、社会和人的生活会带来负面影响,但人们尤其是年轻人并没当成一回事。

网络再造了一个“你”。我们行动、交流、说话、阅读、思考以及处理要求和目标的方式,渐渐变得跟离线状态时不同。很多人并没有意识到,自己在面对现实世界和新型虚拟世界两种环境所做出的人格特点调整,进而形成了两种分离化的人格。这种分离化分离,在互联网1.0时代,在美国、中国等国家和地区已经催生出颇为突出的社会问题;而在移动互联网渐趋普及的当下,自负、自恋、重口味、恶趣味、退化症等特征在一些人身上表现得越来越明显。

斯坦福大学医学院强迫症治疗中心及冲动控制障碍治疗中心主任伊莱亚斯·阿布加欧德提醒人们,要警惕网络人格的吞噬。在伊莱亚斯·阿布加欧德看来,由于不同程度上摆脱了现实行为、社交、礼节的约束,网络行为趋向于任意而为,让人超越了自己变得懦弱的羞涩心理,更为直接,更显冲动,更少考虑行事后果。网络行为创造了相比现实人格更加勇敢、强大、高效的网络人格,让人更容易行动起来,这是其积极一面。

但网络人格的形成还受到其他一些因素的影响,因而表现出阴暗一面。首先,互联网时代,不同的人表现出一定的解离症症状,漫无目的地浏览网页。这种往往被人忽视的行为表现,积累起来就汇集为“在线无抑制效应”,让人渐渐放松对网上言行的自控,成为冲动性的来源。其次,互联网固有匿名性、隐身性、人与人边界的缺失性、颠覆传统等级制度等特有性质,让人更容易将网上行为跟实际生活中的生活方式和自我身份相分离,自信不会因此受到伤害。第三,现实人际交往中的约束,很

大程度上跟面对面交流的自我抑制相关——在亲人、朋友、同事乃至陌生人面前,我们都会下意识地提醒自己要注意人与人之间存在正常界限——但在网上,这个界限是不存在,或者至少说不明显的。第四,年轻人是网络潮流的引领者和尝试者,相比之下,年长者、社会地位较高的其他一些人在这方面却要落伍得多,并因此失去了代表力量和影响力。

伊莱亚斯·阿布加欧德所著的《你以为你是你,其实你不是你:网络人格如何逆袭你的真实人生》(简称《你以为你是你,其实不是你》,下同)一书分析了网络人格中常见的5种心理力量:自负、自恋、邪恶、退化、冲动。自负与自恋是联系在一起,许多人通过互联网将自己装饰得近乎完美,并设法将这种虚假的自我形象用到现实生活之中,所满足的仅仅是虚荣心;邪恶则表现为网络能够让一些人更轻易地抛弃伦理规则,从无端发起的网络叫骂到更严重的暴力犯罪;冲动多表现为借助亚马逊“一键下单”、“一键支付”等互联网便捷工具,人们冲动购物的频率大大加快;退化的开端正是所谓的“卖萌”普遍化,人的语言和思维方式呈现幼稚化。

如果说自负、自恋等5种心理力量造就的网络人格,是有别于现实人格的扭曲体现,在人们有所认知之后,还能够发挥出能动性予以阻遏和控制,让前述分离不那么明显;那么互联网对人的学习方式、学习习惯、记忆方式、隐私等方面的影响,就不是单个人所能控制和扭转的。

互联网时代带来了海量信息,正在根本性地改变阅读方式和人们阅读的内容,依托于阅读和思考的学习也在发生转变。通过维基百科(百度百科)以及搜索引擎,许多人可以填补自己在历史、时事和流行文化等领域上的空白,但这真能替代传统教育和学习吗?伊莱亚斯·阿布加欧德在《你以为你是你,其实不是你》书中就发问,我们可以理所当然地认为网上这些肤浅的知识能真正让我们精通某一个领域吗?“他的回答是,不能……在网上关于任何问题就可以马上得到的信息意味着我们在越来越多的东西上知道得越来越少。当这种情况发展到极端时就会出现这样的情形:我们对所有的东西都一无所知。”

■ 淘楼淘金 | Gold Rush |

楼市环境平静 改善型刚需换房忙

证券时报记者 陈英

经过躁动的3月和观望的4月,进入红5月,楼市开始呈现出新的变化,交易量逐渐恢复至正常水平。由于政策逐渐明朗化,买卖双方心态开始平稳,不少刚需族心略有松动,等待最佳的时机出手。

当前楼市政策环境平静,北京方面将“限价”手段升级,预售价格要副市长审批,引起了各方的热议。显然这是在“国五条”的背景下,房价依然保持强势上涨的无奈之举,并不能从根本上解决房价问题。在新政实施满50天后,深圳楼市呈现出一片欣欣向荣。

上周,深圳的新房、二手房成交量双双上涨,二手房均价连续三周高位上升,新房成交继续创下10周新高,整个5月份的量价齐升的趋势较为明显。

显然,二季度初房地产市场的格局已被打破,不再是首次刚需独占鳌头,改善型需求也开始布局。从5月初开始,这种信号已经转变成了入市的行为,市场上随处可见改善型需求的身影,尤其是刚需换房族,表现更积极。从中联地产数据来看,特别是深圳偏远的西乡片区,换房族的比重相比第一季度已经翻番,达二三成,大都看好这个关键节点,先卖再买,速战速决。

换房族先卖再买,速战速决。在深圳

的西乡片区,由于配套成熟,加上大前海概念,以自住居多,而换房族更多来自区域内部,此部分群体所青睐的物业主要是三房或四房,总价基本在180-300万元间。从换房族易房的特征来看,主要有以下三类:一是以小换大,像部分家庭由于人口增加或经济实力增强,对住房有了更高的要求,导致一房换两房,或是两房换三房、四房,如片区内很多将阳光海湾作为换房目标;二是以旧换新,部分客户由于以前居住的物业房龄过老,配套设施跟不上,换成次新房,如富通城、圣淘沙是置换目标;三是无小区的换成有小区的,部分换房族由于以前居住的物业无小区,换成了有绿化、娱乐设施的

大型小区,如一些金港华庭的客户换到香堤湾花园。

换房族之所以积极入市,是由于片区内的小户型物业已上涨了一波。经中联地产西乡片区分行经理介绍,此前由于首次刚需置业需求强劲,片区内小户型物业(两房或三房),最近两月已上涨了近一成。而户型物业由于需求相对少,价格还未涨上来,像片区内同品质的大户型物业(三房或四房)相比小户型单价低了2000元/平方米,这也是换房族当前积极换房的原因。高价卖出自住小房,低价买入大户型物业,趁大户型物业还未进入普涨阶段,对换房族而言无疑是一个最佳的换房时机。

■ 寻宝 | Treasure Hunt |

9届文博会 8次下决心

孔伟

第9届文博会如期举办。深圳古玩城作为多年来雷打不动的分会场之一,也上演一幕又一幕文化与收藏联姻的好戏。

5月16日开幕当天,我和同事小徐一大早就来到古玩城,在看看热闹、感受现场气氛的同时,也期待自己能有足够的运气淘到心仪的东西,甚至以低廉的价格买到物超所值的藏品——说白了,就是希望捡漏。我所钟爱的对象比较专一,那就是和田玉,这次算是带了一点采访任务而来,不得已,对其他东西也稍稍浏览了一下。

一年一度的文博会堪称众多玉商和爱玉者的饕餮盛宴:卖家可以借此多赚银两,买家也有平日难得一见的靓货可淘,可谓相得益彰。只是天公不作美,开幕当天竟然下起了瓢泼大雨,不过一些维族玉商的展柜前依然门庭若市,只是价格让人觉得有些难以接受,并且很难砍下价来。熟悉市场的来自徐州的参展商杨老板道出了个中缘由:来回车马费以及展柜租金不菲,经营成本上去了,砍价肯定会比较困难;去年以来和田玉价格仍在往上走,中高端料子和成品的价格上涨了50%以上,买家自然会觉得贵了。“不过碰到好料子还是应该收下,好东西越来越少了,现在看着贵,以后肯定会大幅升值。”杨老板一边对我谆谆教诲,一边很得意地展示他此次赴会的成果:才半天时间就已经成交了27万,主要是批发给古玩城二楼的玉商朋友了。见我信将疑,他掏出手机给我看到账短信,果然合计有27万之多。难怪旁边的商家对他十分

羡慕,难怪他说起话来底气十足,还时常带着“我教你几招”之类的“师道尊严”。

告别杨老板,转过来见到一件似曾相识的白玉籽料,虽然只有40多克的样子,但白度、净度、润度、老熟度都到位了,属于名副其实的“高货”。老板开价35万,然后冲我一笑:“记不得了?你看过这块料子的,去年我开价20万……”他这一说我倒是想起来了,但从20万涨到35万,涨幅高达75%了,属于杨老板所说的“50%以上”里“以上”的范畴了。之前曾听人说“好料子好过股市里的小盘绩优股”,看来此言不虚。

看起来买不起的好东西还远不止这一件。在一个外地参展商的展台上,一件超过1公斤的白玉雕件吸引了众多爱玉者的目光:满黑皮的籽料,雕开却是很白很润的白玉;上面雕有一条龙,昂首挺立,口吐水柱,边上还有两条鱼。老板介绍说,这种玉雕图案寓意有三:一寓风调雨顺;二是鱼跃龙门;三曰招财进宝。前两者都还比较容易附会,招财进宝就有些难以理解了。店主一句话揭开了谜底:水不就是财嘛,龙吐水就是吐财,水吐到你家了,不就是招财进宝?大家一听都乐了,可90万的开价也足以让人笑容瞬间凝固。

转了半天,也没啥漏捡,想到还得回去打下班卡,便胡乱买了一些东西,坐上了返程的汽车。回家一算账,乖乖,这一“胡乱”,好几千块钱没了。

5月20日,文博会会期的最后一天。下午我抽空又跑了一趟古玩城,



外面大雨倾盆,场内生意火爆

孔伟/摄

发现不少参展商已将准备带回去的东西打好包,坐在空空如也的“包厢”里静候运输车辆到来;有的则在拼命吆喝,疯狂甩卖,毕竟“带钞票比带货容易得多”(一参展商语)。一个瓷器展台前围了一大群人,一打听,原来参展商“给钱就卖”,虽然很多人跟我一样对瓷器“七窍通了六窍”,但看到还算精美的瓷器以非常低的价格甩卖,很多人还是打算买上一两件,准备拿回家做摆设甚至做实用器。老板飞快地收钱,熟练地包装,脸上却带着一副苦相,也不知确实亏得肉疼还是演技不错。

正打算回家时,一位相熟的维族玉商拉住了我,指了指摊子上的东西,

问我要不要通货(全部买下)。他的东西我已经挑过N遍了,剩下的“残羹剩饭”即使打折再打折价值也不大,但抹不过面子,还是象征性地买了几块原石——他每年都会来,并且会给相熟的朋友以很低的折扣,我可不想为了省这点银子而失去一个朋友,以及无数次的打折机会。

文博会结束后清理了一下战果,发现一如既往地买了一堆不上档次的东西,钱却花出去不少。于是再一次下定决心:明年文博会一定不能再乱买一气,必须得是精品,至少也得是中档的东西!屈指算来,文博会开了9届,我的决心也已经下了8次了……

新书推荐

《沃兹传:与苹果一起疯狂》

作者:[美]史蒂夫·沃兹尼亚克 吉娜·史密斯
出版社:中信出版社

内容简介:史蒂夫·沃兹尼亚克是苹果公司最早的两位创始人之一,也是Apple I和Apple II的唯一发明者,这两款产品为个人电脑时代的来临揭开了伟大的序幕。在计算机发展史上,沃兹尼亚克代表的是在一片创世纪的混沌中预见未来的科技天才。通过Apple II,沃兹尼亚克立下了某些延续至今的计算机标准,并推动了整个硬件设备与软件程序产业的发展。

本书回顾了个人成长历程,对电子产品的由衷热爱、研制Apple I和Apple II的缘起及诸多技术细节,也有创立并最终离开苹果公司的真相。难能可贵的是,沃兹在书中坦言他所获得的巨大成就,所经历的重大错误,甚至,那次扭转他人生态度的飞机失事。亲历苹果非凡成长历史的沃兹尼亚克,也为世人揭开了一直笼罩在苹果早期历程上的神秘面纱,回应了外界多年来的诸多误读。

自称“技术极客”的沃兹生性腼腆,却也非常喜欢恶作剧。书中他毫无保留地吐露心声,一路和读者分享了许许多多让人捧腹的趣事,让我们能够瞥见在沃兹尼亚克粗犷的外表下自由不羁的心灵。