

<<投资大师沃伦·巴菲特智慧全集>>

图书基本信息

书名：<<投资大师沃伦·巴菲特智慧全集>>

13位ISBN编号：9787800849459

10位ISBN编号：7800849457

出版时间：2007-5

出版时间：金城出版社

作者：随晓明

页数：236

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<投资大师沃伦·巴菲特智慧全集>>

内容概要

在当今的投资市场上，沃伦·巴菲特无疑是财富和成功的象征，是当之无愧的世纪股神。

他以100美元起家，靠着非凡的智慧和理智的头脑，在短短的40多年时间里创造了400多亿美元的巨额财富，从而演绎了一段从平民到世界巨富的不朽传奇。

在容易让人迷失的投资市场上，巴菲特始终保持清醒的头脑，并不断做出正确的决策，取得胜利。

他不仅缔造了伯克希尔·哈撒韦公司这样全美国最有价值的企业，更是教导了一代人该怎样去考虑业务；他证明了股票投资不只是碰运气的游戏，而是一种更合理更具体的事业；他总结出简单质朴却独特深刻的投资哲学与方略，并通过不断的实践来诠释其对于投资的正确性。

<<投资大师沃伦·巴菲特智慧全集>>

书籍目录

沃伦·巴菲特投资智慧一 淡定从容：成功投资必备的素质和心态 相信自己 独立思考最可贵 协调运用知识和直觉 胆大心细永远是法宝 敢于自我突破 坚毅是投资者的必备品质 有耐心才有机会 不断学习是投资的最佳保障 战胜自己才能战胜市场沃伦·巴菲特投资智慧二 先做人后投资：做人与投资要完美结合 要投资而不要投机 分享自己的投资经验 在投资管理中贯彻人本思想 用善念进行投资 帮助朋友渡过难关 投资是一种生活方式沃伦·巴菲特投资智慧三 投资必须理性：把握正确的市场规律 时刻保持清醒的头脑 认识自己愚蠢才能利用市场的愚蠢 正确掌握市场价值规律 永远做价格合理的生意 利用市场而不是被市场利用 市场不是永远有效的沃伦·巴菲特投资智慧四 选择决定财富：寻找最合适的投资对象 投资最优秀的明星企业 选择最有潜力的企业 选择自己熟悉的企业 不碰复杂的企业 寻找最值得投资的行业 选择卓越的企业投资沃伦·巴菲特投资智慧五 决胜技巧：掌握高超的投资技巧 从长远利益投资 进行集中投资 善用套利的方法 选准投资的时机 成功运用选股法则 选准投资工具 用概率指导投资决策 投资简单易解 掌握纯熟的投资法门 从阅读中获取投资的信息 投资必须处处留心 时刻关注公司的商誉沃伦·巴菲特投资智慧六 理财策略：高效管理和配置盈余 重视价值投资法 善用神奇的复利累进理论 独特的业绩衡量方法 慎选固定收益证券沃伦·巴菲特投资智慧七 趋利避害：走出投资的误区 具有强烈的风险意识 避免急功近利的短期炒作 不要被预测所左右 别总想紧跟大势 不要借债投资 知止后勇，切忌利欲熏心沃伦·巴菲特投资智慧八 习惯制胜：培养良好的投资习惯 养成反思失败的习惯 把亲自调查培养成习惯 重视投资的细节 不按牌理出牌 习惯于控股投资 珍惜时间，追求效益沃伦·巴菲特投资智慧九 大原则必须遵从：合理投资原则及其应用 紧抓三项企业原则 注重三大管理准则 掌握四项财务原则 遵循两大市场原则附录 巴菲特的十大投资成功信条 巴菲特的投资理念精髓 巴菲特谋略语录——通向金融天堂的捷径

章节摘录

投资最优秀的明星企业 巴菲特投资方法的重点主要表现在两个方面：一是推断什么样的股票可能会有更高的收益；第二是小心求证这个推断。

巴菲特曾说他的偶像是一个叫Eddie的球童，这位球童先后加入过白袜队、布鲁克林道奇队、纽约洋基队，这些队要么首次打入世界大赛，要么蝉联冠军，所以他的收入也非常可观。

Eddie说他如何拎球棒其实并不重要，重要的是他能为球场上最当红的明星拎球棒。

这意味着，投资者的投资技巧或在信息上的优势并不重要，重要的是所投资的企业是一个明星企业。

那么，巴菲特是怎样选择明星企业的呢？

第一，寻找具有消费垄断性的企业 1938年，约翰·霍普金斯大学一个叫劳伦斯·布鲁伯格的学生在他的博士论文中论述了消费者垄断的投资价值。

这篇题为“商誉的投资价值”的论文把具有消费者垄断的公司的投资价值与普通商品公司的投资价值进行了比较。

布鲁伯格认为，是消费者的商誉意识带来了消费者垄断。

他写道：尽管商誉意识只是一种心理状态，但它却使消费者只买某几种商品，因为这些商品具有与众不同的特征，它使得消费者对其产生了偏好与信任。

布鲁伯格认为，消费者的商誉意识与下列因素相关联：企业便利的地理位置、彬彬有礼的员工、便捷的送货服务、让人满意的产品。

他还认为持久而诱人的广告使某种产品和商标深深印在了顾客心里，从而在购买时只买这几种商品。或者通过某种秘方和专利，一个公司提供的产品与众不同从而吸引顾客，就像可口可乐的秘密配方。

布鲁伯格说，由于上述这些因素的影响给公司带来了可喜的结果：更高的权益收益率、利润的增长、股票的良好业绩，从而使这些公司的股票无论在经济景气还是萎缩的情况下，都可以占领市场，获得发展。

沃伦·巴菲特参考布鲁伯格的理论，发明了一种方法来检验某企业是否存在消费者垄断。他的问题是：“如果有几十亿资金和在全国50名顶尖经理中挑选的权利，能开创一个企业并且成功地与目标企业竞争吗？”

“如果问题答案是‘不’，那么这个企业就具有某种类型的消费者垄断。”

在巴菲特看来，检验消费者垄断效力的一种方法就是看如果不以赚钱为目的，竞争者能对该企业产生多大的破坏力。

它有可能和《华尔街日报》竞争吗？

你可能花了几十亿资金，但仍不能减少该刊物的读者人数。

你能开创一个口香糖公司与箭牌公司抗衡吗？

好像迄今为止无人成功。

还有可口可乐呢？

想一想全世界有多少不同的地方在卖可口可乐！

每个加油站、电影院、超级市场、饭店、快餐连锁店、酒吧、旅馆、运动场，都有可口可乐的影子。它如此受人欢迎以至于商店和饭店都不得不销售它，因为不这样他们就会失去很多顾客。

你能再想出其他品牌的商品是各个摊贩们非卖不可的吗？

如果想和可口可乐竞争，那就必须具有相当于两个通用汽车公司的雄厚资本，即使这样也未必能够获胜，因为可口可乐是一种无人能敌的品牌，它独特的配方保证了自己天然的优势。

同样的情况还有万宝路香烟，很难想像一个抽万宝路香烟的人会转向其他品牌的香烟。

因此可以认为，检验消费者垄断的办法就是问这样一个问题：如果有人给你一种权利拥有像万宝路这样的品牌，或使你有权拥有可口可乐公司的秘密配方，所罗门兄弟公司这类的投资银行会不会同意你筹集创办企业所需的几十亿美元？

如果是，那么这种产品就具有消费者垄断。

如果某人拥有城区内唯一的自来水公司，那他一定会赚大钱。

唯一的难题在于长期以来自来水行业都受到管制。

<<投资大师沃伦·巴菲特智慧全集>>

大多数公用事业公司都是如此。

如果管制不存在，那么这就是一个可以为你带来丰厚利润的产业，你所需要的就是不受管制的自来水公司。

但是，投资者们都意识到了这一点，这样那些不受管制的公司的股票价格就会非常昂贵。

由于所付的价格决定回报率，所以这样就会减少回报率，因此最好的方法就是寻找一种还没有被公众所认识的公司股票，也许是一个伪装的自来水公司。

巴菲特认为，具有很强的消费者垄断的公司之所以能够有很高的盈利，其原因在于他们不必过度依赖于对土地、厂房和设备的投资。

而这些固定的费用和财产税会消耗那些普通商品企业的利润。

相反，具有消费者垄断的公司的财富主要以无形资产的形式存在，比如可口可乐的配方和万宝路的品牌，这样，由于联邦税收主要是针对利润，所以税收可以根据公司利润而变，而像通用汽车公司那样必须不断投资于有形资产的公司，其利润的弹性就不大。

在企业扩张的早期，一般商品类型的企业只有依靠大规模地扩建厂房才能满足需求增长的需要。

具有消费者垄断的公司，由于具有很大的现金流量，所以几乎没有什么负债。

箭牌公司和UST(美国烟草公司)的资产负债表上就没有什么负债，这两个公司一个生产口香糖，一个生产嚼烟。

由于负债非常少，它们就有很大的自由去向别的更有盈利能力的企业投资，购买它们的股票。

另外，这些企业的产品大多是低技术产品，不需要很先进的设备和厂房。

而且由于没有竞争者的威胁，它们的生产设备能够使用更长的时间。

因为没有竞争者就意味着不必不断地进行设备更新和厂房改造。

通用汽车公司生产的汽车属于价格敏感型的普通商品，它必须花几十亿去更新设备或购买新的生产设施来生产新型号的汽车，而这种新型号的汽车也许只具有几年的竞争力。

这样，通用汽车就不得不进行新一轮的改造。

值得注意的是，商业的历史显示出不同类型的消费者垄断自从贸易开始形成以来就一直存在。

从早期在远东贸易的享受消费者垄断的威尼斯人，到英帝国对冶铁业的垄断，到早期的西部美洲，那时科尔特和威切斯特就象征着高质量的火器，还有德国的著名火炮生产商克虏伯(Krupp)，它的产品在两次世界大战中都被广泛运用。

这些企业都从消费者垄断中获利，由于其产品和服务的质量，消费者愿意为之多付钱。

再看一看通用电气公司，这是由托马斯·爱迪生参与创建的公司，它为全球提供电力，向许多国家销售发电技术以及电线，然后再向其销售电器、灯泡、发电设备和冰箱(就像吉列公司向消费者派发剃须刀以使其购买吉列刀片一样)。

现在，通用电气公司已是美国最有实力的商业公司之一，它的实力部分来自于20世纪上半期独占市场时积累的雄厚资本。

媒体关注与评论

沃伦·巴菲特是所有人中最为出色的投资者，他所寻找的机会类型跟我几乎一样，唯一的不同之处在于，一旦他找到了这样的机会，就会把这家公司的股票全部买下来。

——彼得·林奇 巴菲特是伟大的投资家，是我的启蒙老师，也是我的英雄。

——阿诺德·施瓦辛格 基本上我也是一个巴菲特迷。

——比尔·盖茨

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>