

STRENGTH HORIZON



实力资产  
Strength Asset

# 实力视界

2011年 8 月号

帮助投资者

实现财务自由和财富传承的梦想



上海实力资产管理中心（有限合伙）

## 目 录

● 大师智慧			
印度“巴菲特”金君瓦拉投资秘籍	佚名		1
● 投资知识			
为什么价值投资不易为大多数人接受?	一只花蛤		7
● 实力观点			
现在: 应该买什么?	杨军		9
● 实力动态			
相约秋季:《实力视界》读者会	实力资产		12
“实力1号”信托计划预约申请	实力资产		13
“实力旗舰”2011年7月净值	实力资产		14
“实力稳进”2011年7月净值	实力资产		15
● 精品文章			
今日资本徐新: 帮助企业成长三大法宝	新浪科技		15
● 财商启蒙			
儿童理财第九课: 地段为王	幸星动画		36
儿童理财第十课: 魔力卡	幸星动画		41

### 实力资产联系方式:

上海市浦东区民生路1286号汇商大厦12楼VIP05室(邮编:200135) TEL:021-68548186

企业网站: <http://www.strengthasset.com/> 企业邮箱: [mail@strengthasset.com](mailto:mail@strengthasset.com)

期刊主编: 沈毅亭

责任编辑: 陈理、杨军、正道、李国勋、明镜台

主编电话: 13391178622

主编邮箱: [13391178622@189.cn](mailto:13391178622@189.cn)

● 大师智慧

## 印度“巴菲特”金君瓦拉投资秘籍

■ 佚名

金君瓦拉被称为印度最伟大的投资者，2010年，福布斯排名他是印度的第51位和世界第1062位的最富有的拥有10亿美元财富的人。他就像沃伦巴菲特一样，喜欢购买长寿和具有成长潜力的公司。他高度重视具有“竞争能力”和“管理质量”的企业。但是，金君瓦拉的投资口头禅经常使用一些诸如“有趣的反向成长”，“持续成长的能力”等等，这些对于一个传统价值投资者来说不可思议的字眼，下面这篇文章就是多年来与他进行会谈的有关投资方面摘要。



### 集中于企业的竞争优势

大多数人都热衷于像战争，自然灾害，通货膨胀，货币汇率，财政赤字和政治动乱的新闻头条。然而，我们都知道，全球宏观事件是难以预测和无法控制的。“不要担心这些，因为你无法预测，也不能对此做些什么，所以这些都不重要。重要的是专注于你能够理解的商业企业，并集中精力投资于其中具有竞争优势的企业。”金君瓦拉如是说。

像沃伦巴菲特一样，金君瓦拉试图避免投资于具有复杂的经济问题（如多元化经营的复杂企业）和经营比较困难的企业（如高科技企业）。他喜欢投资于简单，易懂的企业。拉克什拒绝购买 HimachalFuturistic, GlobalTele 和 Pentasoft。他选择了 Shipping Corporation, TitanWatches 和那些久经考验的传统企业。这顺应了著名的投资忠告：只买你能理解的东西。

金君瓦拉说：“你了解公司的业务，便能够知道将会发生什么，从今天起10年或20年之内，我们还需要运送货物，所以货物航运将会继续兴旺。但你无法预测变化迅速的

技术型的公司的未来，他们可能现在有一个热门产品，但是从今天来看，五年内它可能会过时。”

### **研读企业家的视野和信念**

在与巴菲特会谈中，可以感受到他对人赞美和信任。金君瓦拉喜欢用“企业家”这个词来形容是什么使他获得了与众不同的投资业绩。据金君瓦拉说，对企业家的视野和信仰的评估，以及发现可能不会被察觉的风险是一个投资者成功的关键因素。在研究企业家的视野同时，投资者不应忘记，研究行业的实际情况，竞争格局以及历史纪录同样重要。

### **寻找扩张性**

金君瓦拉强调：“从可扩展性的业务成长的考虑，他喜欢买小盘股，可以迅速成长为大盘股。”许多分析师和投资者辩论：是大盘股，中盘股和小盘股比较好？“忘掉这一切，并且只看价值！”他大声疾呼。“如果大盘股有价值，买它；如果有中小盘股有价值，买它；但不要沉迷在不相关的事情。”

如果可以选择，所有在其他条件相同的情况下，中盘股或小盘股是首选的赌注，因为较低估值的中小盘股容易被人忽略，但是他们可能有很好的成长性。从电力公司的投资回报不能超过法律规定的一定金额来看，安全与公用事业股上涨有限不适合金君瓦拉。但他的确承认，电力及公用事业公司可能是一个组合的一部分，因为它们是防御性的，在市场的下降周期，对他们的产品需求的稳定和可以预见的现金流量，可能是一种比较好的选择。

### **坚持不懈地分析和耐心地等待**

首先，你必须永远记住，你买的是生意，而不是一个价格向上向下波动纸片。当你购买时，它必须是一个质量很好，并且是随着时间的推移不断成长的生意。你虽然做了大量辛勤工作，但你还必须等待市场认同你的工作并给予奖励。“投资只有通过时间的检验才能成熟，耐心地等待才能让世界发现你的价值。”金君瓦拉说。

金君瓦拉买进了一支名叫罗宾的中型制药公司开始进入仿制药的世界，他看到的是



一个良好的，高效的管理，无债务负担，先进的产品线和不断增长的市场。“这样就好了，你只需要持股并等待。”他说，当市场成熟时，他已经赚进了数百万美金。

金君瓦拉对 KarurVysya 银行已投资了 20 年左右，在他们近期进行的亲切的会谈中说：“当初微不足道的 2000 卢比的投资在今天价值几亿卢比的，是由于的坚定的耐心和信念。”

### **忘掉 PE 和净资产收益率，理解产生利润背后的原因**

大多数投资者盯着目前的销售收入和利润数字。他们看季度报表集中在诸如净资产收益率（ROE）之类的数字上面。“这是只见树木，不见森林”，金君瓦拉说：“要理解产生利润背后的原因。是什么原因导致利润在不同时期，在不同情况下产生不同的结果。我总是看这个企业在行业里的成长机会有多大。”

金君瓦拉给出了 Infosys 和 Wipro 的典型例子。当普通人将用他的计算机分析 Infosys 公司及 Wipro 公司的诸如 PE，净资产收益率（ROE）等数字时，一个精明的投资者在 90 年代就已经意识到了互联网革命将会在未来几年内到来。他也认识到，外包业务即将起飞，他将买下这些股票了。

金君瓦拉给出了另一个例子：Praj 产业，生物燃料乙醇生产经营的公司。当 Praj 产业开始的时候，没有人意识到这将产生巨大需求。替代燃料如乙醇在可预见未来的需求和大趋势是找到十倍股的关键。

### **研究一个季度业绩下滑的原因**

大多数的投资者，对一个季度或更短时间的公司表现异常痴迷，从而失去对大局的整体把握。金君瓦拉强调，他不担心季度业绩波动。如果一个季度的表现不好，他会研究的结果，并寻找数字背后的原因。是公司业绩呈现出的趋势性下降，还是因为季节性原因，还是因为偶然情况的出现导致的？诀窍是区分短期趋势和长期价值。他列举了 1999 年的例子，比如，当投资者购买了 HimachalFuturistic, GlobalTele, Pentasoft 估值过高的热门股票时，他却在买轮船公司和 Bharat 电子，因为他看到其中的蕴含着长期的投资价值，人们仍然需要航运，电子等。孟买的神谕说：永远不要被畸变冲昏了头脑。承

认并尊重他们。记住，畸变市场的纠正是需要时间的。

金君瓦拉建议，如果市场因非理性行为和企业碰到暂时的困难，那是全力买入的良机。他列举了 Titan 手表典型的例子来说明他的理论。Titan 在刚进入欧洲市场时遭遇了危机，损失了很多钱。金君瓦拉并不惊慌，因为他知道，印度的繁荣和国内买家更重要。他看到了未来，知道潜意识里，印度人将要购买更多的手表，而基本业务维持稳定。”在危机时刻，你可以得到很低的估值（即很好价格），如果你能看到该产品可能的需求和成长的潜力，你应该利用这个机会。”

### **信心百倍的果断买入**

价值投资者所面临的最大挑战是，人们总是只看到市场底部的血腥可怕。因此，人们的手无法控制地抖动时，通常的价格就会每天都创下新低点。交易员将趁势向下做空，投资者会犹豫和拖延，往往质疑自己的判断。他们会说：“嗯，我是不是犯了一个错误呢？我应该再等一会儿，也许价格会在降一点？没有信念和勇气不足是平庸的根源。几乎每一个价值投资者会说：如果我在 10 年以前就持有该股票，我有可能成为真正有钱人……”这是一个很大的问题，人们没有花足够的时间来集中发展的他们的信念和并采取正确的行动。坚定不移的勇气，是取得财富的无上标志。

金君瓦拉谈到了信念力量：“如果你看到一个好机会，那就抓住它吧！”最好的机会往往看起来是通过努力无法解决的问题。许多美妙的机会由于犹豫，拖延和“拇指吸吮”而失去了。许多投资者最终获得的终身遗憾的是，他们看到的机会从他身边溜走了，而没有把握住。重要的是要找出机会，但是这还不够。你必须能够看清楚，简单而强大的逻辑思考独立做决定，不要像大多数人那样错过好机会。价值投资者往往会陷入一个陷阱，他们是永远寻求额外的信息来验证他们的想法，从而选择等待，等待更低的价格。在这方面，金君瓦拉引用巴菲特和约翰梅纳德凯恩斯话：如果它的便宜，就买！千万不要因为觉得它明天会更便宜从而错过在今天便宜买进的机会。

### **不要刻意追寻成长**

金君瓦拉第一个有关如何找寻十倍的咒语是与你的想法逆向而行，“不要寻找翻倍股票，根本不要寻找它们，让这些翻倍股到你这来。”他的意思就是投资者必须寻找那些

被市场忽视的隐藏的成长潜力。许多投资界的人都说，“我只想投资具有潜力的翻倍股。”这就是人们如何对荒谬估值的热门股一哄而上。相反，金君瓦拉说，“去看看格雷厄姆、林奇和巴菲特的老式的投资方式吧，如果你的功课做对，投资于基本面健康的公司，同时其也具有好的成长前景。随着时间流逝，你的投资自己就会变成翻倍股。”

这句话有些古代的禅语，“欲先取之，必先与之”、“要想远望，必先闭眼”，所以要寻找成长，就首先不要寻找成长。为了找到十倍股，你必有停止寻找十倍股。作一个逆向思维者。找到市场哪里出了错。拥有逆市场流行智慧进行投资的勇气。本质上，投资者应该留心的成长类型就是不要理睬成长潜力。

一个好的例子是 1996 年投资于巴塔这支死气沉沉的制鞋企业，此股从那时起涨了三倍。另一个例子是 BEML，几年前报价极低，因为它被公认为一个慵懒的国有企业。金君瓦拉看到了其能干的管理层，优秀的产品线和强大的现金流。结果是，一支多倍股。另外，当巴拉特电子被公认为一支无趣的公司时，金瓦拉鹰般的眼睛看到了其它人没有看到的。

从另一方面看，如果投资者一心想要寻找多倍股，热门成长股，他们在 2000 年令人激动的日子里会买什么呢？天真的“成长”投资者会环顾四周，发现 Pentasoft 这些热门股票在交易所一飞冲天，每天都创出新高。他们会一头冲进去买那些“当年的多倍股”最后以资产在热气中蒸发而告终。

### **不要试图预测市场时机**

有趣的是，所有的伟大投资者都在奉劝不要择时，但大多数投资者都控制不住要这么做。从内心里讲，谁不想在便宜几块钱再买？谁不想正好买在底部？谁不认为他自己很聪明能在投资游戏中获胜？市场择时这个游戏是如此性感，几乎每个人都被诱惑其中，一次又一次，等待清楚的底部信息。

一些投资者在向下的趋势中犹豫，一些投资者错过了向上趋势中的买入。“噢，老天，我错过了底部，我昨天应该进去。好，等回调吧”，这样的回调通常不会出现。事实上，没人能够每次都买在市场的底。如果你认为按内在价值和未来的潜力，股票已经算便宜的了，那就买。



投资者如果忘记股票而只注重企业的经营，结果将会好得多。最好的故事来自沃伦巴菲特，他说：可口可乐在1919年通过了首次公开募股的发行及出售时，以40美元公开发行股票。一年后，价格下降到19美元。那些股票持有者，将在短短一年损失超过50%账面价值。虽然那些顽固的悲观者声称，他们已经看过水晶球，但他们只看到了未来的宏观经济事件。他们会看到什么？无尽的问题：糖配给供应，叛逆的农民，大萧条，第二次世界大战，核武器，事实上，在任何时候，总有坚实的理由和可口可乐说再见。

但是，如果你在IPO就买了，那么一股40美元的可口可乐股票和加上股息再投资，在2000年时将达到7,000,000美元。

### **让利润奔跑**

“不要为卖而卖，因为很难你说今天卖出的十倍股明天不会变成二十倍股。”但他很快说明这并不是说永远也不要卖出多倍股。他讲了两个卖出的条件。

- 1、当他想买一支比现在持股回报更高的股票而没现金时；
- 2、当市场变得极度不理性时。

金君瓦拉举了2000年的一个例子，当狂热的投资者赌Infosys公司的利润将会在未来的十年每年翻番时，他的体育到了100-150倍，当期望的利润峰和体育无法被证实时，就是卖出的时候了。

按照金君瓦拉的说法，基于对内在价值的估测而设立的目标价是在浪费时间，它本身是不可见的移动靶。在目标价卖出通常都太早。好的卖出点应该不基于任何目标价。最好的卖出时间是当盈利预期到顶，商业模式到头，或者估值开始显得荒谬时。

### **专心，专注，并集中**



当管理我们的组合时，我们应该分散还是集中？金君瓦拉是仓位集中理论的坚定支持者。但在实施之前，要对这个集中理论认真地理解，因为它也会导致灾难。当你过分集中时，你做对了就会大赚，但如果做错，那就惨了。金君瓦拉强调，只有当你确信你一支股票的回报将会超过所有其它的选择时，你应该冒险重仓。这要求确定性要极其强。

### **顺应和创新**

金君瓦拉说，“价值投资与所有的事情都相关的。但思维过程和原理是动态的不是静态的。对于变化要打开心扉。”对于他自己的操作，金君瓦拉之前被报道过进行交易和利用杠杆。但他声称他只用过净资产的很小地部分做过公开杠杆交易。

他认为资产类别的选择也是重要的，“如果你 1970 年买了黄金，在 1980 年卖掉。然后如果你在 1980 年买了日经指数并在 1989 年卖出，然后你在 1999 年买入纳斯达克，你就会在这 30 年里年复合回报率达就会达到 33%。”

## ● **投资知识**

### **为什么价值投资不易为多数人接受**

#### ■ **一只花蛤**

自从本杰明·格雷厄姆在 1934 年发表划时代的巨著《证券分析》，奠定了价值投资科学地位以来，经他的最出色的学生沃伦·巴菲特发扬光大，并在实践中取得令人瞩目的成就，价值投资这个词语在投资界可谓无人不知、无人不晓，虽然如此，但是当我们观察周围许多人的交易时，却鲜见他们运用价值投资的方法和策略。对此巴菲特也深感不解，只是把这种现象归之于“人性”使然。本文试图从以下观点解释这种现象。

首先，价值投资理论是一种极具革命性的理论，它直接反对几乎所有技术分析的传统思想，是对传统思想的彻底反动。许多人从股票交易的第一天时起就被灌输技术理论思想的教育，一打开交易软件便看到 K 线图及各种指标，因此他们认定技术分析中的各

种指标及图形可以解决交易中的所有难题，一旦交易失败就马上归咎于市场，从不深思技术理论中可能出现的问题。而格雷厄姆—多德学派理论则认为，由于价值投资买入的是企业，并非仅仅股票，所以他们就势必寻找最优秀的企业，以最大的折扣买入，然后长期持有。这对于技术分析认为要赚钱必须靠交易，交易必须看指标是不可理喻的，如同伽利略时代的哥白尼学说一样，在世人眼中是荒谬的“异端”。

其次，由于价值投资在实践中不追求短期效益，专注于长期表现，也由此带来了新的问题，正如许多人所说的，“长期”？“长期”我们都死了。因为“长期”我们都会死，所以必须赶在在短期内追求最大效益，而要在短期内获得最大效益，必须依赖于技术指标。这些人短期内如果获得巨大成功，价值投资将立即成为被否定的对象。而一旦他们投机失败，价值投资则将被彻底扬弃。因此真正的价值投资需要巨大的、超乎想像的忍受力，它远远超过格雷厄姆提出的价值投资的吸引力和想象力，这不是一般投资者所能做到的。

再次，券商、机构及有关媒体需要技术分析，因为他们需要所有买卖股票的人频繁交易，从中赚取高额的费用。因此当我们打开电视、电脑、报刊杂志，铺天盖地都是技术分析的宣传，这种舆论导向使得几乎所有的人都认定只有技术分析才是最正确的、最有效的。而价值投资由于自身的理论使然，专注于企业的深入研究，他们决不会参与这种“热火朝天”的生活，所以他们往往是最寂寞的、最孤独的一群人。从人性的角度出发，大多数人往往不喜欢这种“死水一潭”的寂寞孤独，那么“热火朝天”便是唯一的选择。因此从这一点上看，价值投资也不易为他们所接受。

第四，不少人肤浅地理解价值投资，致使伪价值投资充斥市场，把价值投资解读为买了就不卖，以为长期持有股票赚了钱就是巴菲特的信徒，而且用股票投资获得暴利的故事来证明自己是“巴菲特”，从而招致谢国忠、金岩石等人的猛烈轰击。不幸的是他们又把这些伪价值投资当成“真”价值投资，认为价值投资不过尔尔，以此证明中国没有“巴菲特”。既然没有“巴菲特”，那来的“价值投资”？于是价值投资被彻底庸俗化，从而沦为笑柄，于是只要一谈论价值投资就让人汗颜。

最后，许多大学商学院不愿讲授价值投资理论，一方面可能是价值投资理论太“简

单”、太“明了”，以至于教授们不愿意讲，另一方面，如果讲授价值投资理论可能就意味着要重修全部的教科书，不仅是经济学的，而且还包括投资学、证券学教科书；如果接受了价值投资理论，就可能意味必须忘掉过去七十年中的全部知识并且一切从头开始。这些商学院的学生在学习了有效市场理论、技术分析理论毕业之后，往往占据了券商、机构、基金的重要位置，他们主导股票市场，使得技术分析始终如日中天。

在科学史上，对新理论的提出者往往怀有偏见的指责或冷落，试图将之扼杀在萌芽状态，不幸是一种普遍的现象。但幸运的是，巴菲特以其自身的辉煌成就避开了“不幸”。早先许多人将巴菲特及其格雷厄姆—多德学派的成功归之于运气，但自从巴菲特在1984年发表那次著名的演讲后，运气之说便寂然了。虽然如今巴菲特已被“广泛认可”，但实际上依然“很少有人追随”。表面上看，如今的巴菲特只要发表片言只语，全世界的投资界、金融界似乎都在“用心倾听”，生怕漏掉其中的一词一句。但实际上他们当中许多人并非意在学习巴菲特，也并非意在学习价值投资，而是在寻求更大投机的机会，把“巴菲特”当成了炒作的题材，“人性”就是这样的使然。

## ● 实力观点

### 现在：应该买什么？

#### ■ 杨军

中国7月份的CPI是6.5%，如果下半年通胀率回落，则全年通胀率可能不超过5%。在这种情况下，老百姓为了保证自己的财富不缩水，必须要买一份收益率跑赢通胀的资产。那么在现阶段应该买什么？

有几种资产可以供老百姓选择：房地产、债券、黄金、股票。

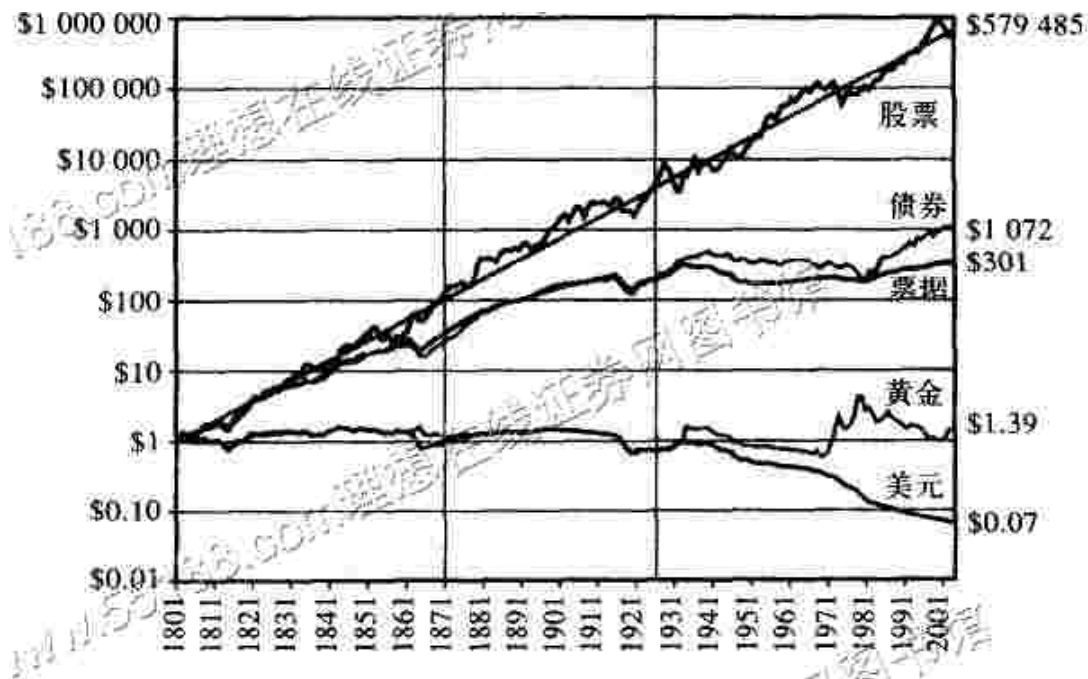


图12-1 1802-2003年总实际收益率指数

**房地产:** 现在房地产的租金回报率大约是2-3%，大家都知道房地产的泡沫比较严重，而且国家调控房地产以来，各地出了很多措施，包括限购，房地产未来价格的下降空间要大于上涨空间，房地产并不是现阶段的最优选择，无论是租金回报率和房价上涨幅度，均不能满足跑赢CPI的要求。

**债券:** 8月12日中证全债的到期收益率是4.525%，低于5%，但是有某些债券的收益率比较高，考虑安全性，结合投资期限，可选择部分做配置。

**黄金:** 8月12日约是1700多美元。通常观点认为黄金能保值增值，其实不然，从历史统计来看，这一观点并不完全符合实际。例如，从上世纪80年代初开始，黄金经历了20年的熊市，从1980年的852美元/盎司，跌到了1999年的251美元/盎司。而且黄金不像债券股票一样是生息资产，债券有利息，股票有股息。你持有黄金，黄金并不会生小黄金。所以黄金只是避险工具。与其他资产比，并不是一个好的投资选择，而且黄金现在也在历史高位，下行的风险会更大一些。

**股票:** 我们可以将整体股市看成是一个公司，以比较有代表性的沪深300为例，8月12日沪深300为2875点，滚动市盈率为13.69倍，市盈率计算方法就是股价除以净利润，



如果反过来算用净利润除以股价就是我们通常说的收益率，为7.3%，而且股票能随着经济的增长而增长，如果中国的GDP能保持8%的增长，则股票的收益率也能保持至少8%的复合增长。7.3%的初始收益率，8%的增长率，相比较而言，在上述资产中的吸引力最大。如果从个别板块和个股来说，机会会更多，比如上证50板块为1838点，滚动市盈率为11.39倍。收益率是市盈率的倒数为8.77%。而上证50主要是由金融地产构成，现在因为地方政府的平台贷款，房地产贷款、利率市场化等等问题，银行板块大幅下跌，银行板块2011年动态pe只有7-8倍，动态PB 1.2-1.3倍。已创08年金融危机以来的新低，这个价格可能已对以上不利因素过度反映。如果能从板块中选择优质的投资标的，应该会有更高的回报。

如果你希望股票也能提供像债券每年提供分红，在现在的股市中，你还能发现一些红利股，有5%的股息回报率。而且股息每年还能增长。

总体说来，股市在前期大幅下跌后，现在的投资价值最高。是以上资产中的最佳选择。

美债危机、欧债危机致使世界经济充满了不确定性。我们未来的经济会走向何方？最糟糕的情况是全球经济二次探底，美联储实行第三轮量化宽松，就是多印钞票，这会导致通胀。经济下滑与通胀结合，我们会遭遇滞涨。也许经济情况会比最差情况好的多，因为宏观经济是多变量系统，就像天气一样，没有人能预计宏观经济情况会如何。你看经济学家的预测，也是对错参半。所以理性的投资是，尽量把握微观的投资机会。比如医药和生活必需品与宏观的经济的关联度不强，在这里可以寻找长期持有标的，而关联度强的周期性行业，因为利空也会反映过度。也可以阶段性的投资。

巴菲特说：“在别人恐惧时贪婪，在别人贪婪时恐惧”，在出现良好的投资机会时，市场往往会充满了恐惧，如果你反其道而行之，克服自己的心理障碍，理性投资，这样才能实现财富的复合增长。

- 实力动态

## 相约秋季：《实力视界》读者会

从2010年10月《实力视界》电子期刊正式创办开始，全国各地有大约500多名读者先后发邮件或打电话给我们索取订阅，期刊内容基本上符合我们创办《实力视界》的初衷，即：帮助广大的普通投资者理性面对投资、深入了解投资知识、培养正确的投资理念，当然要想能通过价值投资的理念和方法实现财务自由和财富传承的梦想还需有一段非常长的路要走。

更重要的是，在和部分读者的邮件交流中了解到，他们大都是对价值投资理念有一定理解，希望进一步学习的投资者。但是，从我们自身学习和实践的经验可知，要在完全没有指引的前提下，仅凭自身业余时间阅读和自学，对价值投资理念有正确、深刻的理解是需要花费相当多的时间的，而且还很可能会走弯路。

为了帮助广大投资者更真实地了解价值投资理念、掌握价值投资理念在中国市场的应用、消除各方对其存在的误解，我们决定于**2011年9月3日（周六）下午13:30~17:30**在上海浦东（具体地址待定）举办第一期《实力视界》读者会。届时我们将邀请**实力资产CEO兼基金经理陈理先生、投资总监杨军先生**现场解读对价值投资理念的理解，并解答读者心中的疑问。为了保证交流效果，**本期读者会限20人参加**，会议主题定为：

**1、深度交流价值投资理念在中国市场的运用心得；**

**2、如何把《实力视界》办得更好？**

本次读者会现在开始接受预约，请对此感兴趣的读者将以下信息（**真实姓名、年龄、职业、所在城市、联系手机、联系邮箱、感兴趣的话题、需解答的问题等**）或填写《实力视界》读者会回执（见附件）发至实力资产企业邮箱 **mail@strengthasset.com**，并注明“《实力视界》读者会”字样，待具体地址确定后与您进一步联系。

## “实力1号”证券投资集合资金信托计划预约申请

上海实力资产管理中心（有限合伙）（以下简称：实力资产）计划在2011年9月～10月发行第一期阳光信托计划：实力1号证券投资集合资金信托计划，该信托计划将由实力资产 CEO 兼基金经理陈理先生负责管理，大致情况如下：

信托计划名称	实力1号证券投资集合资金信托（暂用名）
投资顾问	上海实力资产管理中心（有限合伙）
信托受托人	西安国际信托有限公司
托管银行	广发银行股份有限公司上海分行
证券经纪商	广发证券股份有限公司民生路营业部
信托期限	10年
封闭期	12个月（初定）
投资范围	沪、深交易所A股股票，基金，债券，银行存款，以及政策法规允许投资的其它金融工具。
最低认购金额	人民币100万元
申（认）购费	信托认购资金的1%（价外收取）
年固定管理费率	2%（初定）
业绩表现费	信托计划收益部分的20%
赎回费率	自客户认购之日起，持有不满12个月，不能赎回；持有超过12个月无赎回费。
信托服务对象	认同价值投资理念，不追求快速获利，而是追求资产长期稳健增长，在股市低迷期不仅不会恐慌赎回，反而会追加投资以把握良机的理性投资者。
人数限制	投资金额300万元以下投资者数量不能超过50人，投资金额300万元以上无人数量限制

该信托计划目前接受预约申请，请对该计划感兴趣的投资者点击以下链接（<http://www.strengthasset.com/uploadfiles/201171714104149.doc>）下载并填写《预约申请表》或直接将以下信息（姓名、联系地址、联系电话或手机、预约认购金额）发至实力资产企业邮箱 [mail@strengthasset.com](mailto:mail@strengthasset.com)，以便该信托计划正式实施时我们与您进一步交流及联系。

### “实力旗舰” 2011年7月净值

截止 2011 年 7 月 31 日，实力资产（实力旗舰合伙基金）投资组合净值 1.1098，累计增长 10.98%。（注：实力旗舰合伙基金投资组合成立于 2010 年 6 月 10 日）。

截止日期	累计净值	累计增长(%)
2010年7月31日	1.0995	9.95
2010年8月31日	1.0950	9.50
2010年9月30日	1.0982	9.82
2010年10月31日	1.2253	22.53
2010年11月30日	1.1452	14.52
2010年12月31日	1.1069	10.69
2011年1月31日	1.0869	8.69
2011年2月28日	1.1088	10.88
2011年3月31日	1.1331	13.31
2011年4月30日	1.1550	15.50
2011年5月31日	1.1178	11.78
2011年6月30日	1.1244	12.44
2010年7月31日	1.1098	10.98



## “实力稳进” 2011年7月净值

截止 2011 年 7 月 31 日，实力稳进合伙企业单位净值 0.9601，累计增长-3.99%。（注：实力稳进合伙企业成立于 2011 年 3 月 22 日）。

截止日期	累计净值	累计增长 (%)
2011年3月22日	1	-
2011年3月31日	1.0120	1.20
2011年4月30日	1.0348	3.48
2011年5月31日	0.9948	-0.52
2011年6月30日	0.9900	-1.00
2011年7月31	0.9601	-3.99

### ● 精品文章

#### 今日资本徐新访谈录：帮助企业成长三大法宝

##### ■ 新浪科技

徐新：冬天我活下来，不死掉，春天来了就会一片新的景象

6月13日下午，今日资本集团总裁徐新做客新浪 VC 人生，就今日资本关注的投资领域、互联网行业的投资策略、她眼中的创业人、她个人的投资职业生涯以及清科 V50 活动与各位网友展开深入交流。

徐新认为中国风险投资还是一个发展的初期阶段，大家都有钱可赚，但目前风投普遍缺乏帮助企业持续成长的能力，这包括做绩效考核、做企业文化、做品牌这“三大法宝”，另外除此外，让企业家做第一的梦想燃烧起来，做行业第一品牌这个精神力

量也非常大。

在投资回报率上，徐新对传统行业要求三倍到五倍的回报，而至于互联网企业，因为风投承担的风险很大的，希望回报在五倍到八倍。她认为互联网企业竞争很残酷，只有第一，没有第二，所以如果要选择了一个，就要让它持续发展，为此，今日资本跟互联网企业定期权的时候从来不定利润，三年做市场，第四年看利润。

徐新非常看好互联网作为媒体形式的存在，尽管目前很多领域并没有成熟的商业模式，但商业模式需要时间好好的教育，她认为这“只是一个时间，一个习惯的改变，一个销售团队的建设。”



徐新谈到在投资一个新兴行业时，她的手法是用大量的资金一下子让企业跑起来，迅速占领市场，在市场占有率或者知名度要比第二名拉开两到三倍的距离，让下面很难追赶。

至于跟创业者的关系，徐新认为她对小企业像个教练，对大企业像个陪练，创业企业肯定是很多困难的，但企业开心的在于，有了今日资本，他永远不会为钱发愁。

对未来选择的行业领域，徐新最看好与中产阶级消费相关的领域，她认为这是一个非常好的用户群，第一，基数非常大，第二，他们愿意为品牌付一点点溢价，第三，他们非常忠诚。而至于其他她不熟悉的项目，即便是非常好，会花时间研究，不大看得懂就算了。

针对 VC 投资企业未来上市的话题，徐新认为企业上市其实这个跟 VC 没啥关系，上市本身就是一个小概率事件，在美国一百万个创业里面只有六个走到上市，而中国现在的情况应该不比这个水平差。

徐新认为一个企业家要升华为一个非常伟大的企业家，诚信是第一位的，第二个可

能是他的杀手的直觉，第三，到一定程度就要考管理能力。

至于创业者最初创业，徐新认为最开始要把股权搞清楚，徐新建议大股东制，这样企业才会良性持续发展。

而对今年经济环境对 VC 的影响，徐新照样妙语连珠，她称股市掉一点是好事，不是坏事，“股市也不灵了，市盈率也降下来了，企业家本来要上市的上不了了，跑我们这儿来了，我们这样的人就喜欢股市来一个大的灾难，我在这个灾难里面可能有一个比较好的价格选到一个非常好的企业。”

以下为聊天实录：

**主持人：**各位新浪网友大家好，欢迎来到 VC 人生，我是主持人吴文雄。今天我们邀请到今日资本集团总裁徐新女士来到 VC 人生现场，聊一聊今日资本关注的投资领域、互联网行业的投资策略、徐新眼中的创业人、她个人的创业生涯以及清科最具价值企业评选活动，有请徐新女士。

**徐新：**新浪网友大家好，今天很高兴有这样一个机会聊这个话题。

**主持人：**各位网友除了通过电脑参与访谈，也还可以通过手机新浪网关注本次聊天全程，手机新浪网的网址是 [sina.cn](http://sina.cn)。

徐总，今天我们聊的话题可能比较多，我们先从清科这次的评选活动开始聊吧，我知道您是清科最具投资价值企业 50 强评选的评委，现在是第几届参加活动？

**徐新：**好像每届我都参加了，我也是看着清科长起来的，我记得当时 2000 年的时候，那时候清科开年会的时候在一个两星级的宾馆，我当时打的坐了一个半小时才到那个地方，现在清科已经很不一样了，都是在金茂凯悦这样的地方，每年评出的 50 强还挺有实力的。

它的价值在哪里？因为对我们来说找企业家挺不容易的，他们找我们也挺不容易找到的，我觉得清科这种评选至少把这 50 强特别集中的放在我们面前，我们可以特别认真的带着放大镜使劲看，说不定能找到一个想投的。

**主持人：**作为评委与作为一个投资人的角度，您看待这些项目会不会有一些不同？

**徐新：**一样的。

**主持人：**无论是作为评委还是投资人，你这么多年看了这些企业，有刚起步的，有相对成熟的，包括中国 VC 投资市场的逐渐成长，在这个过程中，我们看中国中小型企业及创业型企业的成长，在创新意识，价值体系的培养，商业模式树立，还有成长环境等等方面，您怎么看其中的待发展与不足？

**徐新：**我感觉现在风险投资这个行业，第一，钱是越来越多了，但是我觉得好企业也越来越多的，我们的企业家因为刚刚改革开放，八十年代到现在，经过这几十年的历练也是大浪淘沙，活下来了，活得还挺滋润的企业家，素质，他的眼光，他的带队伍能力还是不错的，就是企业家的质量越来越好了。

**主持人：**相对于人们比较关心的项目和资金呢？

**徐新：**怎么说呢？人家老是问我现在很多的钱，项目竞争很激烈，我的感受不是很强烈，为什么呢？从绝对值来讲，整个根据去年的统计，清科统计整个风投跟 PE 去年一共投了大概是 1000 个项目，而中国中小型企业有 3000 万个，大概有百分之七、八十都是赚钱的，成长速度有 30%左右，在这种速度它肯定需要钱，需要人，需要管理，这都是我们能带来的。所以我觉得从绝对值来讲，我觉得我们的风险投资还是一个发展的初期阶段，大家还是赚钱的，还有大钱可赚感觉（笑）。

另外呢，我觉得可能根据寻找项目的方法也是有关系的，如果你整天坐在办公室里等着给你介绍一个项目，肯定他介绍你一家，也介绍其他十家，竞争是不可避免的，但是如果你通过自己的行业研究，主动去寻找，我觉得我们很多次感觉，当我们找到这些企业家的时候，给他打电话的时候，他都不知道什么是风险投资，我们是第一个找到他的，就是刚才那个钻石小鸟，也接受你们采访了，我们也来助阵的那个公司，我们找到他的时候他根本不知道什么是风险投资，然后我们谈了两个星期就签框架性协议了，这种企业是非常多的。

所以我们感觉当然有哪种情况是竞争比较激烈，第一，你追着人家快要上市的企业



去投，那当然竞争激烈了，你非要挤进去赚个快钱，当然竞争比较激烈，另外可能这个项目本身也是有其他风投投过了，价格也挺贵的，第三，可能就是有个中间商这样子，就是他们在那儿。但是除此之外，如果你自己主动去找，我们感觉还好，我们有一半的项目是自己主动找来的，好像还好。

**主持人：**就是更加侧重于自己找项目。

**徐新：**对。

**三大法宝：做绩效考核、做企业文化、做品牌**

**主持人：**我知道您在选择一个行业，或者一个项目，很多年来有个人形成的一套标准，比如行业的话，只投行业的前五名，另外对中小型企业比较关注一些。

**徐新：**我们还是三个标准，第一个是投资行业，第二个是企业家，第三个是帮他打造行业第一品牌，从行业这个角度来讲我们是蛮讲求专注的，我们希望投资的这个企业能持续成长，因为中国的企业发展速度快的很多，但是持续成长很少，原因就是竞争太激烈，最后都是短期的，一下子暴涨，然后就不灵了。所以我们一直在探索是什么东西可以让企业基业长青，是什么东西能够让他在竞争中永续经营？

其实第一是品牌非常重要，所以我们希望投资这个企业也好，行业也好，本身这个品牌是非常有价值的，另外他的管理系统和整个企业文化，主要是这三个。所以我们投完以后我们也说今日资本的三大法宝，除了钱我们还帮他们做绩效考核，企业文化，做品牌。这三大法宝挺管用的，我们过去两年半投了十个项目，07年我们销售收入平均成长速度134%，今年就是214%，我觉得这三大法宝起了很关键的作用。

当然还有一个关键，就是我们让企业家做第一的梦想燃烧起来了，做行业第一品牌这个精神力量也是非常大的。

**主持人：**这些法则这么多年一直在保持？

**徐新：**我们这么多年没有变过，其实这点也是我们投资者感觉我们还比较可信赖，就是我们说的跟做的，做的跟说的是一样的。

**主持人：**您似乎比较热衷找一些中小型企业，因为他因为把这个事情作为一个自己的事业来做，但是像职业经理人可能就会为了享受生活。

**徐新：**对，当时我们那个观点就是在比较企业家的背景，当然这不是绝对的，就是有的是大公司出来的，跨国公司出来的，他来做，还有就是本土企业家，一手一脚做起来的，他们其实本身是不一样的，当时我们觉得跨国公司出来的优势也是很明显，会管理，会融资，但是觉得他们身份比较高，我们觉得如果是一个初创型的企业，你这个CEO给自己工资发到20万美金，这个公司95%是会死掉的，这样的话就不对了。一个企业家，特别是一个创始人，自己又是老板，在创业阶段是绝对不能给自己开高工资的，因为你一开这个高工资其他人就跟你对应。整个公司的营运成本就会很高。

**主持人：**中小型企业这里面有这样一个问题，您在选择它们的时候，您会看重它有创新的意思，有持续的发展力，这个企业还需要是行业里非常好的，但更多的中小企业并不是这个行业里非常领先的，甚至只是一个模仿者，但他也需要很多的资金还有资本的关注，但他在本土里边正在挣扎，而且很有潜力，您看到这样的企业，会不会就因为他不够靠前而不考虑？

**徐新：**我觉得这是一个很好的问题，其实这里面的选择牵涉到，其实市场是非常细分的，当你说行业第一的时候，这个行业也是非常细分的，比如说最近我们投了个化妆品公司，叫相宜本草，规模也不算很大，你说在化妆品这个行业厉害的人多了，多品牌的战略，基本上把这个市场每一个缝隙都占领了，这时候一个中小型企业跟他们正面较量的话取胜的概率是非常低的。

这时候我们就找了一个切入点，叫本草化妆品，这个本草化妆品你这个宝洁总不能说精通本草，本草是咱们中国人祖先发明的，不是洋人的东西，在本草这里面我们觉得可以杀出一片天地了，因为它有它的价值诉求和主张。我们投了相宜本草以后我们找到了本草化妆品的品位，当时它成长速度40%，我们投完以后帮他做了三大法宝，绩效考核，企业文化，然后开始上品牌，我们电视广告还没上哦，现在已经成长速度先是从40%到80%，今年第一季度百分之一百六十几。

**主持人：**作为投资人来讲，你对回报率是怎样要求的，我选择你，你这样回馈我？

**徐新：**我觉得如果你眼光选对了，这些企业是行业的领先者，又是一匹黑马那一定是很好，如果选错了就自认倒霉。我觉得基本上传统行业，应该是三倍到五倍的回报，然后时间是五年左右，应该是没什么问题。

因为对互联网企业我们承担的风险是很大的，希望回报也更高一点，可能是五倍到八倍这样一个概念。

看好互联网媒体，需要时间，需要改变习惯，需要销售团队的建设。

**主持人：**对互联网行业本身的投资视角现在主要放在哪些方面？

**徐新：**现在我们互联网已经投了三个企业了，当然一个就是大家熟悉的土豆网，视频网站，也投了京东商城，也投了钻石小鸟，我比较自豪的是我觉得它们应该在它们所在的细分市场里可以做到行业第一，当时我们投的时候还有三五家在跑，也是早期你也看不出谁能第一，所以这就要求眼光了，能在早期没有完全定局的时候看出它的潜力来，当然后期要有耐心帮助他们建立这三样东西。我们投了京东以后它成长速度是非常让人满意的，当时我们06年底投它的时候，它的销售收入只有8000万，今年可以做到15个亿的收入，其实也就一年半的时间，钻石小鸟收入也涨7倍左右。我们还是会继续寻找投资目标。

**主持人：**谈到土豆，视频网站是这一两年风投关注的热点，你怎么看视频网站的发展，它的盈利模式，它的前景？

**徐新：**土豆也是我们投的一个比较早期的项目，当时我们内部也有一些讨论，但是最后我们还是决定投土豆，原因在于我们坚信了一个理念，就是说当你有足够眼球的时候，这些眼球就可以给你带来广告的收入。我们那时候投了土豆一年多，它的眼球成长速度是非常快的，每个月超过10%，所以它也没有打任何广告，所以它还是抓住了消费者的某一根神经，用户自动就上去了，很多人都在土豆上，带来流量。但是我相信有了流量就会有收入，只是说你能不能建立一个强大的团队，把这个眼球变成广告费，我们也很有耐心，我们也说了两到三年，没有关系。

**主持人：**信心坚定下来了，但现在整个行业对于视频网站，另外像社交网站，逐渐

形成一个观点是，他们其实还没有一个成熟的商业模式。

**徐新：**商业模式是需要时间好好的教育，你想想新浪网发展起来也是靠风险投资的钱把它养起来的，只要活着不死掉就有希望，就能教育那些广告商，其实这就是一个消费习惯，以前谁在新浪打广告，谁在分众上打广告，不就是我们销售团队天天给他们洗脑，第一，你流量大，眼球多，觉得有点价值，然后不断的教育他，洗脑，有了效果，其实互联网广告的效果是非常精准的，我们非常看好互联网作为一个媒体，因为它是精准的投放，是可以计算出你投资回报率的，你试试线下哪个可以告诉你我今天投一百万，能带来多少交易额，算不出来的，因为你没有办法量化。但是互联网是可以特别精准的，我可以告诉你我在百度，新浪上的投资回报率是多少，所以我觉得互联网媒体我非常看好，只是一个时间，一个习惯的改变，一个销售团队的建设。

**主持人：**相对于传统行业来说，在互联网行业的投资，您在项目和创业者选择上，标准有什么不同？

**徐新：**很不一样，互联网的人要酷啊(笑)，你看我们互联网投资人都挺不一样的，我们跟传统行业我觉得是两种人，所以我们这个行业很有意思，接触的都是精彩的，不同的风格，不同的风格，不同的DNA，挺好玩的。像传统行业他们因为有历史，所以你会花很多时间研究它的历史，看它的历史是不是能够判断将来，说你花很多钱，以前的财务数据，经营模式，团队，搞了半天，互联网历史很短，没啥历史，收入没有，就这几个人。



**主持人：**那你怎么去判断？

**徐新：**我们还是看好一个模式再去选这个企业，模式看好了以后，你再选企业的时候其实你几家一比较就知道哪一个创始人更厉害，更牛，更有希望跑到最后。

**主持人：**就是说你看到互联网某一个领域里面，觉得这个可能比较前景，你会选择好几家

一起来对比，然后再选择？

**徐新：**一般来说我们不是只看一家，比如说视频网站我们也都接触几家，然后里面有我们感觉土豆创始人 Garry 很好，他比较对用户有感觉，因为我们觉得视频网站它更像是一个媒体，它当然也是互联网，但是更像一个互联网的媒体，所以他对媒体和用户的感受跟体验还是蛮准的，这个更要求创始人的我们叫杀手的直觉，就是他的这个能力会更重要于他管人的能力，执行的能力，就是他对市场先知先觉的能力，对创始人这个能力要求很高。但是如果这是一个很传统的市场，可能要求执行力很强，管理能力很强，不同的商业模式对创业者的要求是不一样的。

**主持人：**您判断这些的时候，直觉在里面起多大作用？

**徐新：**不只是直觉，我觉得我们可能一个是要花时间跟他们在一起接触，就是跟创始人在一起接触，因为没啥好看的，没有业绩，没有收入，来来回回聊天，其实有时候觉得它也挺快的，我们见到京东商城的创始人刘强东，从见面到给他钱只有一个星期，那个钻石小鸟两个星期，速度挺快，而且他们都缺钱，再不给我钱就不灵了(笑)。

**主持人：**在前期接触的过程中，感觉跟他们是一种什么关系，他们是着急拿钱去做事情，但是你是拿着大笔的钱可能还被人称之为天使，这是一种什么感觉？

**徐新：**我觉得这种感觉更像是，我觉得我们像伯乐一样到处寻找千里马，找到千里马心情特别愉快，特别高兴，因为找到一匹千里马，这个心情还是非常愉悦的。我们觉得跟他的关系，首先你要判断这是不是一个千里马，所以跟他来来回回聊天，所以他的性格，他的价值取向，他的诚信对我们来讲就是非常关键的。从钱的角度来说，通常他们没有什么经验，很多时候都听我们的，比如说京东商城的创始人刘强东当时跟我们融资的时候，我说你要多少钱，200 万美金，我说这么少啊，至少 500 万美金，500 万美金还要再加 500 万，我说你现在没尝到钱带来的威力，你会觉得 200 万是远远不够的，果然被我们说中了，后来是五加五。

**投资互联网企业：三年做市场 第四年看利润**

**主持人：**这很有意思，你愿意给的比创始人要的还多，这中间你是怎么判断的，你



怎么知道非得这么多，难道又是直觉？

**徐新：**我们知道，我们做了很多企业，从网易到中华英才网，很多互联网企业，他们中间要把一个品牌打造出来的金额是很大的，是需要这个钱的，就是说你如果要上广告的话，一个城市没有一千万我觉得是没有声音的，要打就要一千万，所以一千万怎么打我们也有很多经验。但是你这个量不起来也是不行的，特别是我们有个理念，就是说当一个新兴的行业起来的时候，你会发现一个现象，这个领先者如果他跑在前面，你一定要让他迅速的占领市场，迅速跑起来，而且让他的市场占有率或者知名度要比第二名拉开两到三倍的距离，如果第一名到达这个境界第二名超过他的概率是很低的，所以我们希望他们拿到我们的资金以后一下子先起来，把这个差距先拉开，让下面很难赶上它。比如新浪就是最好的例子，现在一提互联网就是新浪，这就是一个习惯，是一个品牌知名度，这个知名度是很难改变的，除非你犯很大的错误。所以我们就要走到这个境界，这是需要资金支持的。

**主持人：**这种操作手法跟您的个人的性格这方面有关系吗？或者是投资界的一种法则？

**徐新：**这是我们今日资本团队得出来的结论，我们觉得互联网企业有个特点，只有第一，没有第二，很残酷的，所以你一定要选择了一个，你要把它做到第一的话，你就要让它持续发展，所以我们跟互联网企业定期权的时候从来不定利润的，三年先冲上去，第四年再谈赚钱的事情，三年做市场，第四年看利润。

**主持人：**对于互联网来说四年是不是太长了？

**徐新：**钱到位了就不长了，只要拿到钱活下来都过得挺好的，第一批互联网，也叫第二批了，凡是在2000年互联网冬天来临没有死掉的企业，今天日子都过得很滋润，熬是靠什么熬的？当然是团队，执行力，另外一个，钱也很重要，冬天我活下来，不死掉，春天来了就会一片新的景象。

**主持人：**四年时间给互联网，那对于传统的这些行业，比如您倾向的零售，医药，旅游这些行业，您给他们多长时间？

**徐新：**没那么长时间。

**主持人：**为什么？

**徐新：**传统行业本来就应该赚钱，所以我觉得互联网创业者很幸运，做收入和品牌知名度比盈利要容易多了。

**主持人：**那这三年时间里，如何衡量业绩？

**徐新：**业绩有业绩衡量，主要是用户数，是收入，是知名度。

**主持人：**您投资之后，对企业的经营以及它的方向发展，参与度有多少？

**徐新：**今日资本是这样的，就是说我们一般要么就不投，投了以后还是给对方帮助挺大的，我们企业成长这么快，而且跟我们关系也这么好，也是跟我们后面的紧密配合是有关系的。我们一直坚信创始人要占大股，我们占小股，所以创始人是红花，我们是绿叶，我们这个身份有点像教练，也有点像陪练，小的时候我们是教练，等他成长起来的时候我们就是陪练了，如果在发展战略上我们跟创始人有不同的意见，我们一般都会听创始人的，让他去试一下。但我们会把这个风险量化，如果失败了，这个公司不会倒下，因为作为市场先行者很多时候你也不知道应该往哪个方向走，只有尝试才能找到答案。尝试就是需要试错的资金，算一下，如果失败了我们会亏多少钱，我们亏得起就算好了。

**主持人：**现在今日资本投资这些企业控股的有多少？

**徐新：**没有。我们都是占 20%到 40%，但是不控股。

**主持人：**这是您内部的一个法则？就是如果控股的话就是这么多，再多就不行了？

**徐新：**第一，我们不需要控股，第二，我们不当第一大股东，希望创始人当第一大股东。

**主持人：**不是大股东，如果碰到投资一个企业后，有一些经营策略上的建议都没有得到很好的贯彻，会不会觉得很郁闷。

**徐新：**也倒还好，我们没有觉得，我们经营中的建议他们都执行的很好，我觉得他

们都学得很好，马上都有成效，我觉得挺有成就感的。

**对小企业我们像个教练，对大企业我们像个陪练**

**主持人：**怎么形容现在你跟这么多创业者的关系？

**徐新：**我觉得我们对小企业我们像个教练，对大企业我们像个陪练，就是大家一起，说老实话也会遇到很多困难，创业企业肯定是很多困难的，但我觉得他们有一点特别开心，就是说有了我们今日资本，他永远不会为钱发愁了。

**主持人：**似乎是躺在这样一个摇篮里面成长(笑)。我们聊聊多元化吧，你不大赞同企业走多元化路线，但在您特别看好的互联网这个领域，很多企业都在走多元化经营的路线。

**徐新：**互联网企业的多元化，看你怎么理解了，我觉得跨行业做多元化肯定要失败的，已经一次又一次的证明，就像你看美国的企业，美国的企业做得非常大，可口可乐这么大只做饮料，戴尔这么大也只做电脑，直销，我觉得多元化是不容易的。

**主持人：**互联网行业整个的发展非常快，而且它的网民数在激增，需求和经济模式都在变化，那这里面怎么平衡？

**徐新：**你说QQ是不是多元化，我觉得QQ的核心价值就是抓住了一批特别忠实的用户，可能有两亿人，每个人在上面只花五块到十块钱，但是这两亿人要干的事情，今天比如说是聊天的，即时通讯的，明天玩个游戏，后天又在网上看点新闻内容什么的，你说它多元化吗，我觉得也不是，它其实就是抓住这批用户，把他想要的所有东西都给他，是先有用户再找产品，我的核心价值就是这批用户，我让他满意，在网上过最开心的生活，这样也挺好的，这个我觉得是抓住了用户，但是他并没有做互联网以下毫不相干的东西。你像有些东西，比如春兰空调，以前是做空调的，现在做摩托车，那就差的太远了。

**主持人：**看好一个项目或团队，在投资之前和投资之后，您的关注点，您想的最多的事情是什么？

**徐新：**第一能不能做大，这个行业能不能做大，第二这个企业能不能做大，第三这

个人能不能做大。

**主持人：**如果这个行业是一个非常细分的领域，您要花费大量的资金，尤其是传统行业，才能把它做大，您自己有准备吗？

**徐新：**我觉得首先这个市场需求大不大，我们不想去教育市场，我觉得市场的需求应该已经在那儿了，只是说他没有开发出来，就是这个市场的潜在需求是已经在在了，只是说你没有开发出来，所以我们也希望投一些品类的领先者，就是这个需求是在的，只是我们把这个需求加上一个品牌，加上一个价值主张，加上一帮特别能干的团队，他能够把这个品类做大，这样的事情我觉得我们行业已经做了很多次，然后效果还可以。

### 中产阶级是一个非常好的用户群

**主持人：**最近的一笔投资，就是刚才说的钻石小鸟，你选它是出于什么考虑？

**徐新：**其实很简单，就是说中国的中产阶级有钱了，就要佩戴珠宝，我看在座的女士，可能我们四个里面三个人没有穿耳眼吧，就你一个人戴了一个小珍珠耳环，可能你是比较西方，比较先进的(笑)，国外50%的女的都是穿耳眼，都是戴珠宝的，为什么没有戴呢，是因为我们以前没钱，就顾着温饱，还没有钱享受珠宝带来的快乐，现在有钱了就要享受。

**主持人：**这种观点倒有点像欧美的中产阶级立国？

**徐新：**我觉得中产阶级是一个非常好的用户群，第一，基数非常大，第二，他们愿意为品牌付一点点溢价，第三，他们非常忠诚，你要好的话他来来回回买你的东西。因为我现在觉得互联网的企业他那个价值诉求肯定是好的，东西又便宜，又方便，又实惠，可就是没人知道你，你要让人家知道的话你要花多少广告成本，你到百度上去买一个关键词，你说百度是什么地方啊，多贵啊？所以老顾客的重复购买是非常重要的，第一次通过百度抓住新用户，第二次他就自己重复购买不用在百度上花钱了。

而且中产阶级有一个特点，如果你这个东西好，他会重复购买的，我觉得用户体验我们自己做了非常多的焦点访谈，就是对客户进行深刻的分析，我觉得他是这样的，他没来过，不知道，第一次试了一下如果觉得好，他会重复过来的。当然有时候你还要提

醒他，比如说我们那个德清源的鸡蛋，鸡蛋也能做出品牌来啊，人家的鸡蛋三毛钱，他卖一块二，凭什么，质量好，有品牌知名度，保证新鲜，而且还供不应求。所以我觉得是有中产阶级愿意为品牌和高质量，或者高服务的東西付出溢价的。

**主持人：**围绕着中产阶级，你还投了或者还会投哪些领域，除了钻石，除了鸡蛋？

**徐新：**我们投了快餐真功夫，投了德清源鸡蛋，投了相宜本草化妆品，互联网基本上是电子商务，京东，钻石小鸟，钻石的，土豆视频，最近我们还投了一个床上用品。

**主持人：**跟中产阶级吃喝住穿行完全围绕在一块儿了，这对风投来说是不是一种取巧？

**徐新：**我觉得不取巧，我觉得我们是踏踏实实一步一个脚印，跟着帮助我们的企业家走完了一个应该也是三到五年的品牌塑造的这么一个过程，其实蛮辛苦的，今天我们讲起来很容易，四十五分钟弹指一挥间，人家企业家要付出多少心血，做多少工作在里面。

**很多好的项目我不大看得懂就算了**

**主持人：**风投界对项目的选择，很多不这么考虑的，他要投资能源，投资化工，这些比较大的项目。

**徐新：**也有这样的，比如投国营企业的，专门做国营企业收购的，也有投资大的能源，矿产，是跟我们不一样的，但是我们觉得我们就是擅长做中产阶级消费群，打造行业第一品牌。我觉得其实作为一个好的投资者一定要学会取舍，你不可能什么都懂，不可能什么都想投，所以我们一直有个观点，我们觉得不可能世界上所有好的公司都被我们投到，但是只要我们投的公司都能变成伟大的公司就够了。

**主持人：**那么碰到一个特别好的行业，特别好的项目，它可能跟您一贯的认知不太一样，比如现在有一个项目跟能源有关系，您会投吗？

**徐新：**我们首先要了解这个行业，如果我们觉得这个行业够大，有成长速度，有门槛，我们会去研究，可能会花一段时间来来回回折腾几个月，对行业了解了再下手。



**主持人：**很多好的项目摆在你面前，你会挑选再挑选？

**徐新：**很多好的项目我不大看得懂就算了。

**主持人：**没有好的产业怎么办？

**徐新：**这种还没碰上，我满眼看上去都是机会，打开电视这个东西不错嘛，赶快查一查，路上逛到什么地方，太多了，很多。

**主持人：**打开电视看这些东西就可以找到他们？还是说我自己，我就要投这些领域，我去翻找，通过目录查找，这个途径是怎么来的？

**徐新：**这个就不告诉你，这个是我们的秘密(笑)，但是我们从来没有出现过项目不够，就是太多了，做不过来，项目从来不是个问题。

### **上市就是一个小概率事件**

**主持人：**关于项目，还有一个问题，可能一个创新的模式建立之后，会有很多的模仿者，有的人说很好的模仿也是一种创新，您怎么看待后来的模仿者，你会投他们吗，如果愿意，对他本身有什么要求？

**徐新：**我觉得是这样的，一个模式出来以后，他一定有某种东西，就是如果他是一个能够迅速做大的公司，他一定有某种特质，这个特质就是说在没有打广告的情况下他用户数增加的非常快，这个时候说明他一定是抓住消费者的某根神经，这个模式可能就是有它存在价值的，我们现在不谈收入，也不谈利润，只是从用户数来讲。这种模式如果被发现了，并不等于第一个发现的企业就能把它做好，很多时候第一个企业发现了，第二个企业超过他了，第一个就不幸变成了“先烈”，就是市场起来了，他倒下了。

第一个做互联网的企业肯定不是新浪，他们就倒下了，不知道什么原因，可能太早，也可能管理，但是新浪就起来了，这里面有很多因素的。所以我不觉得你一定要那个开创模式的人，也可能这个人有先行者的优势，但是有太多的因素要决定它能不能成功。譬如说他的这个创始人对市场的把握准不准，每一次踩点都要很准，这个对创始人要求很高的，特别是一个新兴的模式，没有人证明这个。第二个，我觉得团队的管理，就是当你20个人的时候可以不靠管理，就靠老板的直觉，一发展，速度解决你非常多的问

题，但是到 200 人的时候管理是必然要有的，所以这个是对管理能力又有，对绩效考核，对企业文化又有要求，最终还是品牌能不能塑造起来，我们就一直围绕着这个。

**主持人：**有没有在您运用了三大法宝之后，还是让您比较失望的投资项目？

**徐新：**现在我们十个里面好像还好，还没有让我们觉得特别特别失望的，我们挑选的时候比较慎重，精挑细选的，好像还好，我们没有说对哪一个企业特别不满意，而且我们也很宽容，今年不行，明年，明年不行后年，后年不行四、五年以后吧。

**主持人：**最满意的呢？

**徐新：**我觉得这样讲也不公平，因为我们投的企业，这样讲吧，我们投的十个企业已经有四个被中国企业家杂志，中国企业家杂志应该算企业家杂志里面比较有影响力的，我们已经有四个被中国企业家杂志评为未来之星，包括去年评上了真功夫，包括今年评上了德清源鸡蛋，相宜本草还有京东商城，他们要求采访，我说我们不愿意接受采访啊，他们说不接受采访也要评(笑)，清科最具投资价值企业 50 强评选也评上我们好几个企业，土豆也评上了，德清源鸡蛋也评上了，所以我们还是挺满意的。

**主持人：**但是有一个行业的看法，就是 VC 投的企业里面上市的可能比较少，您怎么看？

**徐新：**其实这个跟 VC 没啥关系，我跟你讲一个数据，本身上市就是一个小概率事件，在美国的互联网泡沫来临之年，就是你把这个历史拉长一点它的平均值就有代表性，在互联网泡沫来临之前，美国一百万个创业里面只有六个走到上市，如果风险投资投资的企业里面有 20%人上市，这已经是美国的水平了，中国现在的情况应该不比这个水平差。

**中国风投市场缺的是怎样帮企业解决三大法宝的能力**

**主持人：**相对欧美而言，目前中国风险投资市场最缺的是什么？

**徐新：**欠缺的就是怎么样帮企业解决三大法宝，我觉得钱都有。

**主持人：**中国的钱会比美国市场的钱更多吗？

**徐新：**现在中国的钱还没有完全发挥作用，像美国那些社保，包括他们大学，还养老，它已经变成一个系统化的东西，就是它有这么一个资产专门投资像我们这样的基金，然后基金再把钱给企业，已经成为一个系统，我们中国好像刚刚宣布，社保基金最多会投到 10%，如果社保能带动 10%我觉得这个行业已经奠定了一个好的基础，钱应该不成问题，缺的是帮助企业成长的三大法宝的能力。

**主持人：**像中国这种企业家的创业勇气，创业理念，他本身自己的素质是否会有一些亟待提高的地方？

**徐新：**中国的企业家，我感觉对中国企业家我真的没有抱怨过，我经常到国外出差，我觉得中国的企业家发展速度快是有道理的，你看看他们的敬业精神，一天工作多少小时，我们投的企业家除了吃饭睡觉基本上都是工作，这是很正常的，我觉得这种拼命奋斗的精神，可能是因为第一代，第一代人都是很牛的，第二代差一点，第三代就不行了，富不过三代，我们好在中国企业家都是第一代，他们特别有上进心，我们很多企业家其实没有一个人是完人，但是他的学习能力很强，所以我们给他支几招就特别管用，马上就产生效果了。

**主持人：**我知道您个人对工作的热忱度非常高(笑)。

**徐新：**我告诉你我一个星期要工作六天半，有半天给跟的儿子在一起，我六点钟就醒了，晚上十二点钟睡觉，这中间除了吃两餐饭都是在开会，跟企业家聊天，开董事会，尽职调研，其实工作时间很长，但是为什么我们觉得不累呢，不仅我一个人这样，还有我们的合伙人宝马，还有我们团队都是这样的，很玩命，其实你如果不热爱这个工作是不能做到这一点的。我觉得基于第一，对这个事情本身很感兴趣，第二，可能也是属于企业发展太快，这个市场的机会挺多，就是推着你走，因为企业发展太快，我们团队经常细到要跟他们一起去头脑风暴，要参与广告创意，就是参与挺多，所以他们可能也比较有成就感，就是因为看到了效果，如果你看你投的企业成长速度一下子从之前 40%现在一下涨到 168%，你会觉得蛮有成就感的，一个是兴趣，一个是产生了很好的效果，而且跟企业家沟通的也比较好，大家合作比较愉快。

**主持人：**有人说您是富豪的推手，有一个说法说您的性格给人感觉是风投界的武则

天，您知道这个说法吗？

**徐新：**我不太同意武则天，我觉得我挺好相处的，推手这个东西，我觉得我们确实帮助他们成长，但是真正这个企业成功了，这个企业家应该是最主要的原因，作为企业家也是很有成就感的。



**主持人：**您在小的时候受到家庭的影响比较多，为什么最后毕业一开始没有去企业，而是去银行做职员？

**徐新：**那时候大学毕业什么也不懂，那时候当时去中国银行，就是中国银行好像挺牛的，讲英语的，人家说中国银行是穿皮鞋的，农业银行是穿草鞋的，建行是穿布鞋的，我想咱们还是先去穿皮鞋的地方(笑)。

**主持人：**相对枯燥的工作您为什么能干三年？

**徐新：**说明我很有耐心，一个简单的工作，登记，复印，盖章，三部曲，我不仅干得很好，还当了三八红旗手，还提了副科长，一个简单的事情干得特别好，从来不迟到不早退，那时候表现不就是这些东西吗，然后又发现一些诈骗案，平时中午吃饭的时间跟人家教教英语，那个柜台不会讲英语的人来回给人家培训，知识竞赛，大奖赛，你的付出领导还是看在眼里，他们就给了我一个机会。

**主持人：**后来就开始自己的投资生涯，包括在百富勤和菱霸的经历，对自己后来的发展有怎样的帮助？

**徐新：**我做了十几年投资，其实跟企业家学到了非常多的东西，为什么大家做的不觉得累呢，其实你每天接触非常多精彩的人，我们看的企业在行业里不说最好，肯定也是很精彩的，我觉得跟他们接触挺有意思的，第二，我们看很多的生意模式，第三个，在董事会上也能够自己长本事，所以这么十几年磨炼下来学到了很多，主要还是很

多从企业家那儿学来的。

### **伟大是熬出来的**

**主持人：**您看好什么样的企业家，他能够升华为一个非常伟大的企业家？

**徐新：**你这个问题讲起来可就长了(笑)，我觉得这个东西怎么说呢？我觉得诚信是第一位的，一个人只有有了诚信才能做大，对股东的诚信，对团队的诚信，对自己身边的这些人的诚信。

第二个可能是他的杀手的直觉，就是他对市场的感觉要比别人快，要准，这个也是我们叫商业眼光或者杀手的直觉，这个东西其实创始人本身很重要，为什么中国很多企业做的好，创始人都是老板，就是说因为找个职业经理人来他是走格子，他不是画格子的，他只能给你执行，所以这个是要要求创始人有这个能力的。

第三，可能到一定程度就要考管理能力了，就是能不能管理团队，能不能凝聚一帮人跟着他一起吃苦耐劳，五年十年不放弃，因为创业很艰辛，失败的概率是很大的，他的个人魅力很重要。当然还有能不能专注，很多企业家失败在多元化，不能专注，所以这几个素质都有的话，我觉得他做大的概率还是很大的，当然还要入对行，男怕入错行，女怕嫁错郎，所以我们经常跨行业看，而且我们说这个互联网，小孩儿，理念很好，但是管理其实很差，我们如果用传统行业管理一进来，做 CEO，马上这个企业就起来，所以我们整天在人才的海洋里把它找到这种匹配。

**主持人：**您刚才谈到了一个企业家从企业家到一个伟大企业家必备的几个要素，就您个人而言，您也是 88 年毕业，到现在是 2008 年，已经有 20 年了，回头看这样一个个人的发展历程，自己投资创业，投资企业，有什么样的感慨，对我们的创业者，对现在的企业家有什么您可以分享的？

**徐新：**感慨，我觉得这样说吧，伟大是熬出来的，这是冯仑说的一句话，我深有同感，如果你做一个伟大的企业一定要熬得住，第二个，我觉得保护你的最终的法宝是你的品牌，所以在早期的时候就要有开始做品牌的意识，要把资金人力物力都投在品牌上，你会有回报的。第三个，要学会放弃，不能什么都想做，其实战略最关键的就是学会什



么东西不该做，它跟你什么东西该做是一样重要的，要学会取舍，不能什么东西都要做。

**主持人：**有没有自己回忆起来印象很深刻的，你现在放弃了，当时选择非常的艰难，但是放弃了，然后现在想起来。

**徐新：**有一个项目放弃了，当时我们很喜欢这个企业家，他也很喜欢我们，但是价格上谈不拢，其实也没差太远，后来那个股东选择了另外一家，比我们价格还高一点，当然这个企业今天发展得也还不错，但是你问我们后悔吗？我觉得你的代价就是会丧失头几个好的机会，但是正因为有这种代价，你会保证你投的企业都会成为一个伟大的企业，这就是放弃。

**主持人：**放弃，还有吗？伟大是熬出来的，然后保护你的品牌，还有学会放弃。

**徐新：**打造你的品牌，然后另外我觉得做行业第一名，要有这个野心去做行业第一名，要有野心，或者你要把这个梦想给你团队去宣讲，我们不是在这儿打个工赚点钱，哥儿几个分一分红什么的，我觉得要把打造伟大企业的梦想，成长的快乐给大家分享，这个动力是非常大的，一个好的企业不是仅仅靠钱来经营员工，要靠文化，什么是文化？文化就是大家要争做行业第一，落实在每一个具体的细节里面。

### 创业者最开始要把股权搞清楚

**主持人：**对于一个创业者来说，他可能刚开始面临一些问题，不仅仅说我要树立品牌，我创立自己的团队，可能未来很多路，可能自己要找钱，这里面会有一些很系统的东西，您可否给大家分享一下。

**徐新：**创业者最开始要把股权搞清楚，比如几个大学同学一起创业了，三个人各占三分之一，这个模式95%肯定要失败，所以我们觉得作为一个创业者你是希望一个人做完这个事情，还是有几个合伙人，这里面有利有弊，要看每个人的性格和他的价值取向。

我们觉得创业是一个非常艰辛的路程，做创业者所有的问题到你这儿都必须有答案，但并不是每一次你都有答案的，有时候你非常需要人家跟你分享最困难的那种时候，或者很快乐的事是需要分享的，所以我自己感觉，如果你做一个互联网或者一个新兴的行业，需要摸索的时候，有一两个合伙人会帮助你渡过难关。

还有一个特点，就是创业企业的特点请不到能干的人，能干的人为什么要帮小公司打工，人家要么帮大公司打工，要么自己创业，这时候有几个能干的合伙人，两三个人特别能干，下边的人稍微差一点没关系，咱们就把这个事情做起来了。但是我们不太建议一样的股份，好像是一个大股东相对大，其他人相对小，我觉得QQ的模式是挺好的，马化腾，第一大股东，然后有几个核心团队，好像有七、八个这样的人，都有点小股，反正他是大股东，我觉得这样的模式又能发挥大家的能动性，又能说得算，我觉得一个企业不能两个人说了算，要有一个人说了算。

**主持人：**那怎么样能够让他们把这个东西当作自己的一个事情来做？

**徐新：**我觉得这里面一个是股份，还有一个就是他如果跟你一起打造这个企业，他其实就是像一个自己的孩子一样，核心团队，特别是这种互联网，对公司的感情是很深的，所以我觉得可能要把这个机制搞好，但是我现在总的来讲，我还是比较喜欢创始人来经营公司。

在创业者融资方面，第一，特别是互联网企业，我觉得第一，找一个给你钱的人，但另外还要找一个给你帮助的人，这个很关键。

**主持人：**给你帮助的人怎么理解？

**徐新：**能够给你钱，还能帮助你譬如说在管理上，品牌的塑造，团队的建设，这些方面都给你帮助，这是一个；还有一个要认同你的理念，因为我觉得企业家应该说的算，投资者如果有不同意见就把嘴巴闭上，不要投资好了，我们是非常反对来一个投资人把人家创始人理念都改了，这是错误的，这个企业是要失败的，因为投资人怎么可能比一个创业者更了解企业呢。

**主持人：**时间关系，我们问最后一个问题，就是关于咱们今年整体的一个经济环境，对VC有什么影响，它面临的压力除了刚才我们讲的那些，像资金，像项目，团队，他有什么压力？

**徐新：**压力就是好事，为什么呢，股市也不灵了，市盈率也降下来了，企业家本来要上市的上不了了，跑我们这儿来了，我们这样的人就喜欢股市来一个大的灾难，我在

这个灾难里面可能有一个比较好的价格选到一个非常好的企业。所以我们觉得股市掉一点是好事，不是坏事。

**主持人：**会不会面临像资金链断的这个情况？

**徐新：**我们有钱啊，只要企业家拿到我们今日资本的钱，就不在乎为钱发愁了，别人拿不到钱就死了，你拿到钱就牛了(笑)。

**主持人：**今天我们非常高兴地请到了今日资本的徐新女士，跟我们聊这么多关于她的一些话题，其中的很多观点和看法非常精彩，我们也非常希望无论是投资人还是像创业者，能够通过我们这样的一些聊天，能够从中获得有意义的东西。非常感谢徐总，本次聊天到此结束，欢迎继续关注新浪 VC 人生，欢迎关注我们的创业栏目。

**徐新：**谢谢大家。

## ● 财商启蒙

### 儿童理财第九课：地段为王

#### ■ 幸星动画

(编者按：从2011年4月号起，《实力视界》开始转载由幸星动画与股神巴菲特合作推出的二十六集儿童理财动画片《巴菲特神秘俱乐部》文字版，该动画片以巴菲特为**人物形象原型**而创作，巴菲特将化身俱乐部主席，与三个性格各异的孩子一起讨论“投资”知识。片中，巴菲特在教给孩子们“价值投资”的同时也给他们灌输一种做人准则：不能见利忘义、贪小便宜、听小道消息，要在“义”的基础上取得正当利益。巴菲特通过有趣的故事告诉孩子们要养成存钱的习惯，要学会对自己的投资行为负责，更重要的是——最好的投资是投资自己。该动画片预计2011年夏季全球同步发行。)

**主要角色1：周安仔（英文名：Jones）：**滑板少年。风趣幽默、敢于冒险，热衷攀岩(虽然没有攀登过真正的山峰)。非常爱闹，不顾后果，在金钱方面是个投机者，因为

冲动带给自己很多麻烦。而对于冲动投资造成的麻烦，他总是安慰自己说：“我做什么事都比别人快一些。”

**主要角色2：厉娜（英文名：Elena）：**乐观主义者，团队的精神指南。聪明伶俐，积极乐观，有较强的语言天赋。生活态度积极，讨厌说不。11岁的厉娜和爷爷奶奶住在一起，因为父母工作忙还需要照顾妹妹。

**主要角色3：阮小磊（英文名：Radley）：**电脑高手，理性主义者。是团队中最聪敏好学的孩子，年仅13岁就成了电脑高手，一直精心经营自己的网站和博客。同时还兼职一些小公司的“网络安全顾问”。单亲家庭，作为家里唯一的经济支柱，他需要照顾瘫痪的妈妈和四岁的小妹妹。

**主要角色4：巴菲特（神秘俱乐部主席）：**不需要我介绍了吧。

巴菲特不仅是股神、企业家、慈善家。作为一位睿智的长者，他还是极富创意的广告天才。今天的这一课，就跟巴菲特学习如何给自己做广告。

巴菲特神秘俱乐部。巴菲特、阮小磊和周安仔坐在会议桌前。

阮小磊举起槌子，清了清嗓子：“我宣布，今天的会议现在正式开始！我现在宣读会议纪要。”

突然，厉娜闯了进来，冲大伙儿说道：“抱歉，我这有个急事！”

阮小磊很不高兴被打断：“好吧。厉娜，请说说你所谓的紧急事件吧？”

“我的朋友布兰妮在摆摊卖柠檬饮料，她打算赚够102元，作为后天郊游的费用。”厉娜说。

巴菲特称赞说：“她很有创业精神啊！”

“问题是，她的汽水根本卖不掉！而且，她必须在24小时内把钱赚够！”厉娜回答。

巴菲特一听笑了：“我就爱解决难题！让我们分析一下原因吧。首先，质量怎么样？”

“也许她的汽水是色素勾兑的？”周安仔猜测道。厉娜立刻反驳：“胡说！她从正规

渠道批发来的，质量非常好！”

周安仔想了想，又问：“嗯，她那片儿全都是卖汽水的？”

厉娜继续否定了这一假设：“不——对！她在那条巷子里可是独一份。”

周安仔幽幽地说：“那，就只有一个结论——她想把柠檬水卖出黄金价。”

厉娜立马回答：“哪里，她把柠檬水卖的白水价！”

话一说出口，几个孩子都很沮丧：高质量、垄断经营、物美价廉却卖不出去，问题到底出在哪里了？

关键时刻，巴菲特开口了：“那么，各位，还有哪些零售生意的成功要素被遗漏了呢？”

周安仔忽然兴奋地说：“我想到了！柠檬汽水没市场了！”巴菲特摇摇头：“思路不错，安仔。但是我一直都很喜欢喝柠檬汽水，而且喜欢的人肯定不止我一个。”

阮小磊在电脑前噼噼啪啪敲了一溜之后宣布：“每年夏季都是软饮料的销售旺季！”

周安仔泄了气：“算了！这个难题的答案我是找不到了！不想了！”

“找不到？”厉娜突然灵光一现：“对了！布兰妮的小摊摆在很偏的胡同里，谁能找到啊！”

巴菲特微笑着对厉娜说：“看来难题被你解决了。没错，零售生意必须选择一个好地段，这样客流量才会有保证。”

巴菲特继续启发几个孩子：“你们说商店在哪儿生意会更好？王府井大街上，还是小胡同里？”

阮小磊抢着说：“那还用问，当然是王府井喽！”

“那咱们就去帮她找一个更好的地点吧！”厉娜建议。

“咱们得先启动一个全面彻底广泛深入的研究项目。”阮小磊说。“好吧，反正今天也踢不成球了！”周安仔有些不太情愿。



“等等！安仔让我想到了一个绝妙的地点！”厉娜看上去非常得意。

半个小时后.....



巴菲特等人出现在了学校的足球场。“安仔哪里去了？”厉娜问。“瞧，在饮料摊前排最后一个的是谁？”巴菲特问。

不远处，一大排人站在布兰妮的汽水摊位前。满头大汗的周安仔站在队尾，他耸耸肩，朝大家做了个鬼脸：“布兰妮把下次旅游的经费都挣到了——”

### 巴菲特忠告

记着，如果顾客不来找你，那你就要主动去找顾客！

正如零售业需要用好的地点来吸引顾客一样，你们也要思考地点的问题。上课的时候，你要尽量选最好的座位。离老师越近，听得就越清楚，注意力也会更集中，成绩就会越来越好。“大家记住，地点，地点，还是地点。好好学习，天天向上。”最好的投资就是投资自己！知识越多，财富越多！

### 名家点评：

公司，公司，还是公司

■刘建位（汇添富基金首席理财师）

巴菲特告诉我们：零售业需要用好的地点来吸引顾客，如果地段不好，即使商品再好，服务再好，价格再好，也不行。

俗话说，“男怕入错行”。做企业，也怕入错行。

巴菲特曾说：“当拖拉机问世的时候，做一匹马；或者当汽车问世的时候，做一个铁匠，都不是一件好事。”

在1985年度致股东的信中，巴菲特对零售业与电视业做了比较：“零售业是一个竞争激烈难以生存的行业。在我个人的投资生涯中，我看到过许多零售企业，尽管曾经一段享有令人吃惊的销售收入增长率和超级一流的股东权益收益率，但是业务突然急剧恶化，往往最后都走向破产的结局……在零售业一旦业绩下滑，就注定会失败。和这种必须时时刻刻都要保持聪明能干的行业完全相反，还有一种我称之为只需要聪明一时的行业。例如，如果你足够聪明，在电视行业发展的早期，就买下一家电视台，你甚至可以把这家电视台交给你那个又懒惰又笨蛋的侄子来经营管理，照样可以经营良好几十年……但是对零售企业来说，如果聘用了一个又懒惰又蠢笨的管理者，就等于买了一张走向破产的特快车票。”

俗话还说，“女怕嫁错郎”。做企业的特别怕选择错误的公司。

巴菲特在多年的投资经历中认识到，业务是赛马，管理层是骑手。赛马不行，再好的骑手也白搭。他形容说：“好的骑手骑在好马上可以跑得很好，而再好的骑手骑在衰弱的老马上也跑不快。”

所以，“要想快速游出100米，顺着潮水而游要胜过自己用力猛划。”零售商店设在人流如潮的好地点，进入人流如潮的好行业和好公司，你如同顺着潮水游泳一样，轻松获得更大的成功，轻松赚到更多的钱。努力可以改善命运，但选择往往决定命运。

要想获得成功，天时、地利、人和，缺一不可。天时可以再等，人和可以再调，但地点选择错误往往难以改变，选错了零售店的位置再换代价很大，选错了职业再想换很不容易。

做企业的，选对行业和公司，如同做零售选对地点一样至关重要，没有选对行业和

公司，即使经理人再聪明，再能干，再努力，也很难成功。

做零售，最重要的选择是，地段，地段，还是地段。

做企业，做管理，做投资，最重要的选择都是：公司，公司，还是公司。

## 儿童理财第十课：魔力卡

### ■ 幸星动画

今天的巴菲特神秘俱乐部将带来一个极为重要的人生感悟，这也是巴菲特和很多大师用一生的时间去践行的一个信念。

“悉尼歌剧院？哇，真是完美！”在神秘俱乐部里，巴菲特正赞不绝口。

是什么让巴菲特如此夸张？原来，阮小磊正向大家展示他亲手制作的悉尼歌剧院模型。



“小磊，你的手工课肯定能得……”巴菲特继续称赞着。

“哎呀！抱歉，我的朋友阿思有个紧急问题！”刚进俱乐部大门的厉娜打断了巴菲特的话，摸出一把魔力卡片。

魔力卡，做什么的？厉娜说，这是现在很多小朋友都喜欢收集的一种卡片，每张卡

片上都有不同动漫风格的变形机器人。“阿思喜欢买卖小收藏品，现在他认为可以用超低价囤积魔力卡。”

“魔力卡？谁不喜欢呀！”周安仔和阮小磊一起从厉娜手里抢过卡片，喜滋滋地研究着。

厉娜说：“我当然知道！所以他想让我们出主意：该不该把钱全投到魔力卡上呢？”

“魔力卡肯定有市场！”阮小磊边玩边说。

听到这里，巴菲特却像位哲人一样苦笑着：“没错，魔力卡最近是很流行。不过，新潮的东西往往总是昙花一现。”

听了这句话，周安仔若有所思：“嗯……还记得几年前的鼻哨吗，也是这么火的！”

厉娜点点头：“记得！那时满大街都是小孩吹鼻哨！”

巴菲特提醒说：“玩具店的田老板上次就囤了一大堆鼻哨。”

“后来，大家都无法忍受这种噪音了！”阮小磊回忆着。

“后来，玩鼻哨的小孩自己都听烦了！”周安仔补充说。

“没错，后来就没人再买鼻哨了，田老板最后只能亏本大甩卖。”巴菲特说。

听到这里，厉娜举起了满把的魔力卡：“可孩子们会一直喜欢魔力卡的吧！”

巴菲特看着厉娜：“你能肯定吗？如果错判趋势会有大麻烦！受顾客情绪左右的商品更是如此。”

安仔想了想说：“最好劝阿思把钱投在永远受欢迎的东西上，比如篮球？”

巴菲特补充了一句：“或者应该是某种生活必需品。”

一个月之后……

“真神了！”厉娜兴冲冲地来神秘俱乐部找巴菲特和安仔：“我告诉阿思别把钱都投在魔力卡上。现在看真是有眼光啊，结果真的和预料的完全一样！”

厉娜顿了顿，接着说：“倒是那个田老板，又和上次一样大量收购了好多魔力卡。”

正说着，阮小磊走了进来，手里捧着一个悉尼歌剧院的新模型：“告诉大家一个好消息，由于我使用的是回收的材料，不仅得了第一，还获得了额外加分！”

安仔好奇地问：“你用的什么回收材料？”

“瞧，田老板超低价甩卖给我的魔力卡！”阮小磊得意地说。

“看来，他还是没有吸取教训啊！”巴菲特说。

### **巴菲特忠告**

记住：不仅要从自己的错误中吸取教训，更要从别人的失败中吸取教训。

如果你经营的产品依靠的是顾客情绪化的需求，那生意的成败就很难预料。应该去投资那些前景可靠的生意，否则，很容易以失败告终。交朋友也一样。如果你善变、不可靠，你的朋友就很难作出判断和选择。谨记：“要值得信赖、待人友善，要从自己的失败中获取教训，更重要的是，从别人的失败中获取教训！”

### **名家点评**

#### **前事不忘，后事之师**

■杨军 中道巴菲特俱乐部理事长

巴菲特的合伙人查理·芒格说：“我想知道我会死在哪个地方，然后永远不去那个地方。”芒格强调，研究人生的失败，比研究成功更重要。因为失败是成功之母，你想获得成功，首先就要研究失败。

“魔力卡”故事告诉我们，获得成功的关键是：不仅要从自身的错误中汲取教训，更重要的是，要从他人的错误中汲取教训。

因为人性的原因，人很难否定自己，所以一般人很难承认自己的错误。勇于认错，是从自己的错误中吸取教训的关键，真正的大师都是勇于认错的。

巴菲特有一次在佛罗里达大学演讲时，一位学生提问：“谈谈你投资上的失误吧！”



巴菲特幽默地回答：“你有多少时间？”然后，他给大家列举了不少自己投资失误的案例和自己没有投资、错失机会的案例。

金融大鳄索罗斯也说：“我在发现错误中得到了真正的快乐。”这句话是什么意思呢？在《索罗斯谈索罗斯》一书中，他解释说，“对于其他人来说，犯错是羞耻的渊藪，而对我来说，意识到我的错误是骄傲的源泉。我们一旦意识到人类在认识事物方面存在缺陷，犯错并不可怕，可怕的是不去改正我们的错误。”

投资大家戴维斯为了从自己犯过的错误中吸取教训，在办公室的墙上专门设了一个错误墙。他将自己犯的错误整理打印出来，裱在框里，挂在墙上，每天上班时都回顾自己的错误。当客户来访时，看到戴维斯犯过这么多错误但又勇于面对，那么会认为他在未来犯错的几率越来越小，于是很放心地将资金交给戴维斯打理。

但另一方面，人生是短暂的，每个人从自己的错误中吸取教训还远远不够。个人犯的错误只是人类所有错误中的极小一部分。而且自己犯错时，必然是要付出代价的，比如时间、资金和健康的损失等。

巴菲特曾经幽默地说：“当说到从失败中汲取经验时，我笃信最好还是从别人的失败中来学习吧，越多越好。”芒格也说过：“我始终相信从别人那里学到现成精华的道理，不喜欢一个人坐在那里空想。因为还没有人能聪明到那种程度。”

而要学习别人的教训，最关键是要研究历史。投资大家比尔·格罗斯说，在其桌上放的书籍，不是自己写的投资书籍，也不是彼得·林奇的《战胜华尔街》，而是关于金融和经济的历史书。芒格也是每年都要读上百本的人物传记，从每个人的人生中学习经验教训。

最后，还有很重要的一点就是：拥有积极心态的重要性。因为即使前面两点我们都做到了，从自己和他人的错误中汲取了教训，我们未来还是会犯错。那时就要以积极的心态面对人生，将坏事变成好事。

巴菲特承认，当年收购伯克希尔公司就是一个错误，当时伯克希尔是一家纺织厂。而美国的纺织工业在中国等国家的竞争下，正走向没落。然后巴菲特停止了向纺织厂的

继续投资，用资金去购买保险公司，购买优质资产，使其成为了巴菲特现在的金融控股旗舰。


所以他说：“人不要怕犯错。我人生中犯过的错，没有任何一个失败或错误，最后没有成为一个实际上好的东西的。比如，当时我不敢在公众场合讲话，反倒让我自己能对这个事特别重视，我就真的去报班，并刻意训练自己。现在，这反倒成了我的一个长项。要是我没有在这个方面训练好的话，我想，我都不敢去向我的妻子求婚，让她嫁给我。”

可见即使在选择人生伴侣上，积极的心态也是很重要的。否则巴菲特都不一定能找上老婆。

最近热播的动画电影《功夫熊猫2》中，阿宝和沈王爷都有被遗弃的经历，但是一个将怨恨洒向中原，一个把豁达融在功夫里。阿宝以积极心态应对人生，最终拯救了大家，拯救了功夫。所以我们要学习阿宝，先接受自己的人生，再用太极云手，以积极的心态将其转化。最后，你会发现射向自己的炮弹却转变成了绚丽的礼花。

#### 声明：

本期刊所载文章及其代表的个人观点，不构成任何投资建议，投资者据此操作，风险自担。如果您感觉本期刊中的内容对您有所帮助，并希望将此期刊转发给您的朋友、亲戚、同学或同事，请不必再告知我们，谢谢！



**帮助投资者  
实现财务自由和财富传承的梦想！**