选符合“竞争格局好”、“商业模式好”，“成长空间大”三条标准的公司，大概率可以选到比较不错的标的。

**一、竞争格局好**

**竞争格局好，讲的是行业格局清晰，最好已经形成寡头了，或者即使没有形成寡头，但里面各家公司都有各自优势，不会轻易被竞争挤垮，确保公司不死。**

**好的竞争格局，还意味着标的公司已经获得了“利润率”的控制权**，无论是形成垄断或者隐性垄断，能不断提价，还是形成了强大的竞争力，可以向上下游转移成本，**都意味着公司面临的外部竞争较小，不会因为竞争烈度的提升导致利润率下降，进而导致利润丧失**。大家随便找一些长牛的公司看看，利润率都比较稳定，无论外部经济形势好坏，公司都能保持较好的利润率。

如何保持稳定的利润率呢？**要么是靠各种准入形成了壁垒**，虽然很赚钱，但并不是谁想进入这个行业就可以进入的，比如疫苗；**要么是形成了品牌，占领了消费者的心智**，比如茅台以及一些奢侈品；**要么是高效率、低成本，能碾压其他竞争对手，**让他们虽然进来没有障碍但是赚不到钱，最后宁愿不进来。这几种情况归根结底，就是一句话，竞争格局好。现在有反垄断法，有打击垄断的各种措施，大家都不提垄断这个词。最好的竞争格局其实就是垄断，就是没有别的竞争对手来搅局；次之的是双寡头或者几个有限的玩家；或者玩家很多，但好多是陪太子读书的，打酱油的。**好的竞争格局也不是凭空形成的，是一轮轮残酷竞争之后，形成的，是剩者为王的游戏。**

邱国鹭有一句流传很广的话， “不数星星，数月亮”，不要搞百花齐放、满天繁星的行业，最好的就是月朗星稀独一份的，或者几个有限玩家的行业。

**好的竞争格局有两个特点，一是玩家要少，玩家越少越好；二是不打价格战，玩家可能比较多，但是大家都不打价格战，利润率很稳定。**越是上游的标准化产品，越容易价格战，越靠近下游的终端消费品，越不太容易打价格战。原油，钢铁，煤炭，化工品，机器设备等等，动不动就打价格战，把利润都打没了。白酒，酱油，化妆品，医药产品之类，不涨价就不错了，基本很少见到价格战。**“玩家少+不打价格战”这对组合的最终效果就是，上市公司利润率稳定。**

新手炒股，直接就奔成长性上去了，看行业增速，看公司营收增速和利润增速。盯着券商研报，算算目前的估值，算算未来一两年的业绩增速，觉得差不多就可以买了。老鸟们上来，直接先看竞争格局好不好。**要是竞争格局不好，算好的利润增长根本不靠谱，很可能会落空。只需要一轮价格战，利润就打没了，估值直接就贵的离谱了。估值和业绩双杀，会搞的投资者措手不及。**

竞争格局不好，利润率不稳定的公司，报表利润都是虚的。**就像一个怀揣价值连城的珍宝却无兵器护身的孩子，自然会招来各种眼红之人，外来竞争对手看钱好赚纷纷杀入，会让你的利润率瞬间降到和社会资金成本一样的水平**。如果一个公司很挣钱，一定要问一句，你配不配？中石油中石化中海油，格局看起来像很好吧，垄断的，就几个玩家，但是利润率一点都控制不了，算不上好的行业格局；空调行业，以前格局很差，利润率非常低，但后来一轮轮价格战下来，剩格力美的双寡头了，双方默契的闷声发大财了，就成了好行业，格局变好了；机械行业，三一重工他们以前也猛打价格战，随着集中度提升，这两年利润率显著提升，行业格局在变好。

**二、商业模式好**

商业模式好，是指公司运营过程中，本身的安全性比较好，不容易出各种意外，能形成自由现金流。**需要股东源源不断追加投资的，技术快速变化的，形成大量应收和预付的，高负债的，高存货的，周转率过慢的，资产过重的，都不是好的商业模式。好的商业模式和差的商业模式的差距就是，一旦经济环境不好，差的商业模式就很容易爆雷，好的商业模式根本没啥影响。**比如高端白酒，即使经济不好，它也就短期利润差点，但是不会说有生死存亡的风险；但制造业或重资产行业，负债高、折旧高，一旦订单中断，公司每天都在亏损，资金链一旦断裂就可能破产，这种风险就很大了。**比如航空业，搞的股神都割肉了。**

在投资中，差的商业模式的公司，经常会让你算不准利润，这个是最要命的。做投资，大家都是求财而来，都是有计算器的人，算算未来两年业绩增速，就大概知道未来两年的利润了，再算下行业平均估值水平和该公司过往估值区间，这不就大概能推算出来赚不赚钱了嘛。但要是你算好的利润突然没了，那就投资失败了。比如，你算好了欧非科技新产能投放，18年利润同比增长30%，结果下游大客户金立手机老板赌博输光了家底儿，应收账款爆雷了，计提一下减值，利润为负了。要不要命？**应收能减值，存货能减值，固定资产和在建工程也能减值，商誉还能减值；大客户依赖遇到大客户砍单能爆雷，没有成本转嫁能力遇到产品价格下跌和原材料价格上涨也能爆雷，公允价值变动还能爆雷。要是一个公司的科目上，有一大堆都是有可能减值或者爆雷的，那一定要小心。**

投资过程中的好多风险，有些是商业模式自带的。要是看不懂，直接规避掉这些有风险的商业模式就是了。

**三、成长空间大**

是不是商业模式好，竞争格局也好，就可以买了？NO，还要有成长。**成长是投资中永恒的灵魂，就没有哪个长牛股是不成长的。**承德露露，养元饮品，竞争格局很好，都是各自细分品类的老大；商业模式也非常好，财务指标好的一塌糊涂；但就是没有成长，股价表现也不太给力。**市场还是喜欢挣钱越来越多的公司。**

要是没有成长，那就只能靠估值修复了，**而估值修复这个事儿，有或者没有？啥时候有？都不好说，相当于听天由命。**这和熊市到了买一大把ETF，等牛市到来，没啥区别。要是等了两年三年牛市来了，还算不错。要是十年八年没有大牛市，等不来估值修复，心态就崩了。人的一生有几个十年八年可耗费的？

**成长的逻辑，主要有两个，一个是总量增长，行业内各个公司都分享增长。**这个主要在成长性行业，蛋糕越来越大，行业内参与者都分享增长，是一个非常美好的时代。**一个是集中度提高，行业总量不增长或者增速非常低了，这时候行业龙头靠吃其他公司的份额实现不断的增长。**比如文具行业，在很多人看来是典型的夕阳行业，但是从晨光文具靠不断提高集中度，也实现了很好的增长。白酒里，总量也已经很多年不增长了，但高端白酒如茅台等可以不断吃低端酒的份额。**还有一个变种，就是增加品类，比如海天酱油增加蚝油的品类。**

**竞争格局好，商业模式好，成长空间大，这三个方面，相辅相成。**新手一般是直奔成长性去研究，研究各种方法找成长股（成长的研究，可以参考之前写的一篇文章  [**成长股攻略**](http://mp.weixin.qq.com/s?__biz=MzU1NTYwNjY5OA==&mid=2247483899&idx=1&sn=329b6767c5bc157496559fa5b47cc1b4&chksm=fbd0f63ecca77f28c9d2a9028f756c3dcc26b9c4681d1e5d8b181b596901b48d487432374970&scene=21#wechat_redirect)**）**；成长股爆雷遇到的多了，业绩不及预期吃瘪吃的多了，胆子就小了，就开始各种规避风险了，就会认同“成长是未来的，能不能实现不知道，价值是现成的”，**开始买低估值的股票，买安全的股票，走不出来的，就会遇到低估值陷阱，跟低估值股票死磕上了，等估值修复**；而能开窍的，跨越了低估值陷阱的，会逐步开始研究商业模式和竞争格局，**通过好的商业模式和好的竞争格局来规避风险，保障成长的质量和确定性。**

**通俗的说，没有好的竞争格局和好的商业模式保驾护航的成长，是不稳定的，确定性是有问题的。**对投资者来说，确定性的增长才是有意义和价值的，让复利得以积累。**投资就是以增长为核心，各种分析、各种研究、各种模型和求证，就是为了提高增长的确定性、稳定性和持续性。**