# 投资难在慢成毁于速成

2019-09-17

文章优先发布于公众号 缠书房  
  
谈到投资中最难的那一关，应该说，这个问题对不同阶段人而言是不同的，若非要拧出投资中最难的那环，我认为这个最难的点是感觉，对商业的感觉，这是需要我们一生去修炼的，也是最为不可替代的那一环  
  
凡是能短期速成的，必然都不是投资中那关键的一个点，例如技术划线派，几个月都可速成，小学生毕业的你还可以独创一套技术战法，还有财报，公司分析、模式分析等都是可以速成的东西，关于一个公司看上一千篇分析，模式等自然烂熟于心，例如你知道某个公司是卖什么的，什么盈利模式等，都可以信口谈来，这都不是难点，也不是什么商业秘密，我只能说这些都是基础，靠这些是赚不到钱的，顶多玩个套利，甚至价值回归套利都玩不转，之所以会这样原因就在于这些东西都是可以速成的  
  
那投资中，什么东西速成不了呢，那就是商业感觉和企业理解度，这个东西不但速成不了而且是别人很难教给你的，它就像恋爱一样，别人的文章永远给不了你真实的感觉，比如芒格和市场众多分析师都可以写一篇关于好市多生意模式的文章，但是同样一句话从芒格嘴里说出来跟从分析师嘴里说出来真的就是一样的感觉吗？肯定不是，所以，即便老巴告诉我们投资可口可乐的原因在于他爱喝可乐，我们也很难理解他这句话背后融入了多少了商业智慧和感觉，很多人或许觉得看懂了，认为投资自己喜欢的东西就容易选出大牛，你瞧人家  
由此，没有类似的商业感觉和经历是不会听出共鸣的，听到的仅仅是废话式假大空的大道理  
  
但是很多人对于企业的理解仅仅是报表和对公司基本的理解，这种理解如果没有融入进商业感觉的加深，那么这种理解永远不会更深刻，由此，对商业感觉的历练是我们投资者一生中都需要做的功课，世间任何绝技的养成，一开始都为术，进而升华为道，最终升华为感觉或直觉，就好像一个武术高手的练成，真正对决时，所出出的每一招都为“感觉”所发出  
  
而武术高手的修炼过程就是将术融合进道，再融合进感觉的过程，投资大师的进阶也是将技术、财报、生意模式一点点融入进商业感觉的过程，最终的商业感觉一定是将其融为一体的  
  
如何培养这种商业感觉呢，对于普通散户而言最好的方式就是从生活入手，观察细节并为之思考阅读，这么说可能让人觉得很枯燥，但实际上当你真做起来是一种很有意思的事，整个过程就像一步步满足自己的猎奇心理一样，有一种破案的刺激  
我平时在外最常做的一件事就是观察人们的购买行为，常听现实中人们家常饭后的茶谈，那里面藏着人们真正的想法  
  
尤其我对排队这件事比较敏感，碰到排队我都会过去搞清楚情况，如果碰到搞不懂的情况，我会通过深入调查及读相关书籍来找到一个合理的解释  
  
我印象比较深刻的一件事就是在青岛台东小吃街，有一个卖台湾阿里山烤肠的，每次去这都会排队，而不久之后它斜对面又开了家阿里山烤肠，令我吃惊的是这家一样的店人气无比冷清，我尝过它的味道跟对面没什么两样，但就是人气相差巨大，这使我产生了疑惑，产品、品牌和位置都相同的两家店面为何会有如此差距呢？  
  
经过诸多对排队人群调查得知，原来这是一家网红店，很多人都是慕名而来，大老远来了之后总不能吃个假的回去吧，在他们的认知中，门口排队者无疑就是那家网红店，但是他们哪里知道对面那家也是同样的口味，于是问题找到了自然就容易解决了，无疑这就是人们的认知被排队所操控，我反应给店家，店家解决的方法很滑稽，那就是雇人排队，这招果然见效  
这些都是很有意思的猎奇经历，假设用这招发现公司产品销量问题呢，我觉得更有意思，这可是一次美好的掘金之旅  
  
还有对榨菜的民间调研，你猜怎么着，大部分人对榨菜的看法几乎都是“在外才吃”“民工吃馒头就榨菜”等类似的心智，也就是说流动人口越多，榨菜需求就越欢，而经济低迷期，流动外出民工减少，由此榨菜需求就会降低，而人们对榨菜的这种心智是怎么形成的呢，我通过认真观察和思考得知，人们在外所看到的吃榨菜的场景几乎都是民工蹲在路边就着榨菜，这相当于一种无形的宣传心智的推广，而人们来家里来客人时，榨菜通常是不会上桌的，这玩意都是留着自个吃的家常佐餐，所以你去别人家几乎看不到也吃不到榨菜，久而久之，我们能看到的独有的吃榨菜的场景就是在外出差或就泡面凑合吃，这就形成了一种有偏差的心智  
  
还有一点，那就是榨菜为什么会成为流动务工人员的首选呢，为什么不都吃辣条呢？这是因为我们三四线城市在上一代因生活条件有限而习惯吃咸菜有关，务工基本以三四线向一二线涌入，这一代在三四线长大的人往往都是从小吃咸菜长大的，而榨菜跟咸菜在品类上是最为接近的一种，都是腌制品，由此这就形成了榨菜对咸菜的一种对接延伸，以致于部分台湾人都认为榨菜是大陆底层人才吃的  
但无疑，人们的这种心智跟实际事实之间是有偏差的，当我们实地调研了解这种偏差之后，就不会被所谓的“榨菜指数”所误导  
  
以上一种就是通过观察生活中的消费行为来培养商业感觉，如果你本身就是个创业者或企业家那自然是加太多分了，由此你也会发现很多投资高手本身也是很厉害的企业家，例如段永平等  
  
还有一种方式就是多阅读你所投资公司相关行业的书籍，这样也会培养我们的商业智慧和感觉、扩展我们的商业视野，这种线上及线下的贯穿会让投资变成一种真正的热爱，而非简单做任务式冰冷的商业调研，你会发现一旦将商业感觉逐步融入进来，结果就是生活中那些看似枯燥的消费行为都会变得极为有趣，你所看的财经节目也会变成一出激发智慧与好奇的好戏，我将其称之为“思考的惯性乐趣”，如此“对投资有兴趣”就进化为“对投资有感觉”  
  
由此，跟投资“术”相关的东西是可以探讨的，这也是沟通对投资的积极意义所在，但商业感觉这个东西的沟通是没有什么太大意义的，基本上所有关于感觉的沟通都会走入死胡同变成单向沟通，正因如此，投资智慧中真正具备稀缺价值的那一环才不会被众人口耳相传，否则人人都可以变为投资大师了  
  
这是我想到查理芒格老人的一个小故事，他连续阅读一份报纸50年，终于在报纸上发现一个他可以出手的投资机会，用了一个半小时就做出买入的决定，并在2年间赚了一二十倍，这是一家减震器公司，他买入了这家公司的垃圾债，由于市场恐惧情绪弥漫，这家垃圾债跌到了35，他觉得这家公司不会破产，而市场却不这么认为，他说他这笔投资也没什么高深的逻辑，就是觉得它不会破产，就这么简单  
  
而当时很多媒体分析师、股评家、专家，包括刚毕业的券商小编辑，都在大篇幅的解读芒格这笔投资的逻辑，解析的那叫一个头头是道，很多人看后表示也都看懂了芒格这笔投资的原因，相信我们看完之后估计也会说出这样一句“这没什么啊，道理很简单嘛”，但是请注意，这在股评家和众多投资者眼中的很简单，在查理芒格那里却是五十多年来的商业感觉的功底  
  
试问，我们所谓的读懂是真正的读懂了吗？这可是芒格老爷子半辈子凝练的商业感觉，对于没有任何商业感觉的人而言，所谓的读懂恐怕都只是字面的理解，无疑，芒格所说的“我就是觉得它不会破产”这句话凝练了他毕生的商业感觉，这种几十年所打磨的商业感觉在遇到机会时仅用了90分钟就拿下了一二十倍的战绩，动动手指就赚几个亿，用芒格老爷子的话说还是没有风险的，为何短短90分钟就做出了能赚一二十倍的无风险盈利呢，我相信这是强烈商业感觉下的厚积薄发，否则从谈论“术”的角度，且得等个十天半个月呢  
  
其中一细节不知我们注意到没有，芒格看了五十年报纸却只做出了一个在这上面的投资决定，这是多么可怕的定力，如果是常人呢，估计看三天没发现机会就直接扔进垃圾篓了  
  
而不管是老巴还是芒格等投资大师，他们每天花时间最多的一件事就是阅读，用芒格的话说，有商业感觉的人阅读财经报纸那都是会有精神快感的，有时碰到好的投资机会更是高潮迭起，而没有商业感觉的人则只能看出困意，老巴更是拿年报当小说读，读的津津有味，像是一辈子都在看一出永远不会剧终的武侠小说，几十年如一日的大量阅读培养了两位智者超人的投资感觉，即便如此高龄仍能做出超人的投资决策  
  
对普通投资者而言，我认为在他们身上最应该学习的就是这种通过持续大量阅读来修炼商业感觉的方法，我相信能指引我们做出伟大决策的永远是慢成的功力，慢成方可大成，速成只能无成，投资最难、最耗费精力、最没有捷径可走的点莫过于此，一旦你在这条路上走远，别人想追恐怕也难了。

# 投机性博弈

2019-09-03

先谈下个人对指数的看法，很明确，指数在3000点以下的空头将会被全部打爆，这是我个人的看法，原因主要如下  
1.蓝筹等优质板块的估值已经趋近于历史极限估值，尤其是银行，更是如此  
2.中报发布后整体的底子依然很强硬  
3.底部筹码以及政策改革  
  
昨日个人薅了兖州煤业股份的羊毛，今日继续介入博弈性性仓位山鼎设计，涉及华图教育借壳上市的题材炒作和真实性价值增长的一个博弈，加之创业板借壳也是市场很喜欢的题材，最主要的是壳市值跟华图之间价值的一个背离博弈，中公教育的示范案例做的也是相当不错

# 薅羊毛操作：兖州煤业股份

2019-09-02

今日个人开盘直接买入港股兖州煤业股份，原因很简单，不是因为中报的增长，而是诱人的分红已经达到价值回归的爆破阈值点  
  
关于这个分红，我有自己的看法，对于煤炭股这样的周期股票，操作难度是相当之大的，除非出现特别的价值提升因子，个人对于表面低估值的煤炭一直在有所跟踪，近几年煤炭公司账面上一堆现金，如果在不影响基本运转和财务的前提下，能发给股东，那自然其边际需求价值将会大大提升，这次兖州煤业这次的高分红派息正合我意，唯一不爽的便是早盘高开太多，以至于减少了套利的空间  
  
先看这次分红跟之前有什么不同，之前都是中报没动静，年报分，从13.15年的个位数的股利支付率到16.17.18年的30%左右的分红，可以看出的是公司的现金流和经营大幅改善，即便去年33%左右的股利支付率，也只有5%的分红，这个数值相对而言，对于边际价值没有什么太大的吸引力  
  
而这次的中期股利支付率达到了90%以上，也就是上市公司几乎把赚的利润都拿来送给股东，我看了下，10送10这个力度，撇开税先不说，按照A股兖州煤业开盘之前的价格也有10%的分红率，这个分红率在大a已经相当诱人了，即便像长电这样的高分红，也只有最多5%的股息率，所以这个账要算清楚，不要跟我谈什么周期股，这些钱都是分到你兜里的  
  
当然港股兖州煤业就更诱人了，按照上周五的价格来看，撇开税不说，也有15%左右的股息率，比A股多50%，所以这也是个人买港股的原因，这是其一，当然A股估值要比港股高这是常态，还有一个原因就是A股开盘你是买不进的，我看了下，9.30开盘时有一个大单抛出后瞬间被另一个大单封死在涨停板上，根本买不进的，由此直接放弃，进而薅港股的羊毛，港股开盘就是15个点的涨幅，看来市场薅羊毛的积极性很高涨  
如何算这笔账呢  
  
可以想象这年头你搞什么，能给你确定性的15%的收益呢，很难，但并不是所有的上市公司都给你这样的机会，既然有这样的盲区机会，这样的羊毛是必须要薅一把的，当然这是其一，事实上我们都会担心另一头，那就是收益到你兜里了不假，但股价跌了，你岂不是亏了又，由此这里的关键点就在于估值的极限，关于这点，在个人的精品课程中也都会有详细的阐述，在这里简单谈下  
  
那就是假设港股兖州煤业下跌15%之后，会达到一个什么样的估值水平，是高估，还是极限低估，这点很重要，我算了一下，如果以当下价格来计算，那么下跌15%之后，市盈将会达到3倍多，这个市盈即便在强周期股中的强势周期里面，也属于极度低估的局面，或许有朋友们会问，为什么不以市净来计算，请注意，这里市净的意义不大，分红完市净还会拉升，但这没有意义，重要的是银子到你兜里之后，股价的下跌空间是否能透支到你手里的银子，这才是最重要的  
  
而为什么在发布分红预案之后，套利的概率相当之大呢，我们可以按照上周的收盘价来计算，当时是3.4倍左右的市盈，这里为什么要用市盈，是因为这个分红含金量相当之高，是可以分红的真金白银，所以这次可以大胆用市盈来计算，也不用担心被套路，我们继续以上周3.4倍市盈来计算，如果这个位置下跌15%，那么市盈将达到不到3倍，这个估值极限更吓人，要知道这可不是一堆应收计算出来的市盈，事实上，启动这一估值提升因子的就是分红背后所释放出来的信号，什么信号呢  
1.财务上现金流不愁，否则也不会如此豪气，这是一个信号  
2.公司对下半年很有信心  
3.明年的开支费用会减少  
4.账上的现金很充裕  
  
由此在分红之前，其估值其实已经处于一个强周期的通常的估值区间，这个区间的市盈差不多在3.5到6之间。在这个区间内，投资者不存在绝对的边际套利效益，但这时进行高分红，无疑，在理论上不会影响估值区间，却多出15%的银子跑到你兜里去了，由此其边际价值将会提升，也就是一句话，认可估值区间，接受额外红包  
  
还有一点，那就是透过分红，会使得估值标准有所提升，由此今日开盘直接封死低风险的15%的空间，剩余的便是估值的博弈，但不会相差太多  
  
未来几年大概率会保持30%左右的股利支付率，差不多5%左右的分红，按照两年期来计算，也有年化10%左右的收益，这个数值是完全考虑到你以市盈的标准去买入的前提下，以及公司业绩向下波动不超过20%的前提下，鉴于煤炭的慢周期拐点，我认为这个概率还是比较小的，由此，基于港股上周收盘位置的低风险套利就是成立的，前提是要有高比例分红这样一个提升边际价值的启动因子，当然股价的上涨会减少这部分计算的收益。  
  
如果这个逻辑还不太明白，我再举个例子，那就是从市盈的角度出发，一个煤炭企业一年赚1个亿，市场估值3.4个亿，今年煤炭企业发疯，给你发了5000万股息，这个时候你会不会接受呢，要我，我会收下，因为，5000万股息能保证我15%的收益，这是其一，其二，3.4亿的估值再跌就跌到市场估值极限，底部空间被封死  
  
其三，我付出这3.4个亿能不能收回来呢，事实上是可以的，因为煤炭属于慢周期拐点行业，未来四年赚3个亿的概率是相当之大的，三年差不多可收到1.1亿的股息（撇除今年年报分红情况），由此基于这点，就保证了我投资的钱是可以收回来的，而且利润含金量较高，在这样的前提下，到期我还可以以正常估值水平转让出去，如此赚取年化10%左右的收益，行情好还能卖个好价钱，当然这点不作为套利空间。  
  
如果这么说依然不懂，那只能去我的精品课程中去学习了，帮你打通底层逻辑后在看这些套利机会自然就会明白很多，人生最悲哀的就是机会在你面前，你却转不过弯来，当然如果都转过来，又何来套利机会呢？

# 指数增长的重要配方：极低的边际成…

2019-09-02

衡量爆破性或指数型增长有很多关键条件，其中我认为在这些条件中最重要的一个就是增长的边际成本  
  
  
  
所谓边际成本通俗的说就是新增单位产品的总成本增量，也就是对增长的增长，当然这是定义，理解起来也很容易  
  
 先打卡举例扫盲：小王来了个包子铺，加上房租人工一个月一万，此时他的固定成本是一定的，由此卖的包子越多，那么越往后包子的成本就会越低理解边际成本，这一个例子基本就够用了，其他无非都是延伸  
  
  
由此我们推导出最基本的使得边际成本降低的方式，那就是规模效应。继续延伸，规模效应对于降低成本是个有力的杀手锏，由此它就会形成竞争中很难得的低价优势，尤其对于同质化经营的产品，更是如此企业的边际成本一旦降低到一个程度点，那么它就如同点燃企业增长的爆破点，直接使得企业具备竞争对手短期难以超越的优势疯狂扩张增长  
  
  
  
先从生活入手举例，小王的包子铺之前一天卖100笼，后来通过用心经营卖到了300多笼，这时他的边际成本就会降低很多，此时的他由于成本的摊低就具备了降价的实力，你瞧，这就是边际成本达到一定的阈值使得他具备击垮竞争对手的实力，假设包子是同质化，此时的小王通过降价，使得每日的包子销售量大幅增加，此时的边际成本更低，竞争优势更强，有了资金积累的他开始利用这种现有的超低边际成本进行扩张，因为具备低成本竞争优势在短期很难被竞争对手复制，由此这种扩张会很快直接撬动企业的高增长  
  
  
这就是先通过降低边际成本达到阈值点，然后形成竞争对手短期难以跟上的低价优势，在此空窗期内通常就会产生增长起爆而极低的边际成本就是企业指数增长的重要配方，可以看一看开遍世界的沃尔玛，其底层逻辑不就是这样么，它利用极低的边际成本疯狂攻城略地，令竞争对手只能望尘莫及，由此它就容易启动指数级增长  
  
  
还有开遍世界的麦当劳，人家把公司的制度标准本身做成了一个产品，你开一个加盟店，对人家来说提供的只有一本写满制度和标准的书以及品牌，你开了店他还得抽你的提成，大家想想这个东西对公司而言几乎就是零成本出让啊，边际成本几乎为零，但边际效益却极其高  
  
  
  
正是如此，才会让麦当劳如此迅速的开遍全世界，瞧瞧人家这钱赚的，可以想象，当麦当劳不费一兵一卒就能撬动几万个店的利润时，它的增长能不是指数级的么？  
  
 由此我们必须把这样一句话刻在自个的心里：低边际成本通常是开启指数增长的利钥，还有世界两大咨询公司麦肯锡和埃森哲，都是顶级的咨询公司，而为何埃森哲是世界五百强，而麦肯锡却不是呢，难道是因为麦肯锡咨询服务做的不够好吗？当然不是，而恰恰是服务做的太好，如果顺藤摸瓜捋到源头就是边际成本的问题  
  
同样是做咨询，对麦肯锡而言，为更多人服务你就得拿出更多的人，你瞧，它不会随着客户的增量而大幅降低边际成本，但埃森哲的模式就是为避开这一模式弱点而设计的，它把服务做成了一个可以解决80%普遍问题的标准产品，由此你一个人买跟一万个人买，对于人家而言，成本都是差不多的，而你买的人越多，人家的边际成本越就趋近于零，而一个企业以接近于零边际成本进行扩张的时候就很容易开启指数增长  
  
  
先把这个底层逻辑捋清楚再说，如果还不够透彻，那就看看微软，人家开发一套系统够人家用好几辈子，不管多少人用，对人家而言就是一个复制粘贴式的产品，边际成本低到令人嫉妒，由此我们就可以想象，如果你自个成功开发了一个电脑系统，那么前期的成本就是固定的，后期新增的用户对于你而言几乎是零成本，所以你看看为何像微软这样的巨无霸依然能够增长几十年，很重要的一点就是：边际成本  
  
  
人类生产力的进步史同时也是边际成本下降的历史，农业社会，打多少粮食需要多少土地和人工都是有数的，你想多产就得多增加土地人工，你边际成本很难降下来，到了工业社会，机器可以大批量生产，相较于农业社会降低了边际成本，但这时还存在的一个问题，就是你要想多生产还得多买机器  
  
  
由此你这个边际成本它也是有底线的而到了网络社会，边际成本的底线再次被打破，跟电脑手机相关的通讯软件、网络游戏、电商等，其边际成本比之前的传统方式大大降低从通讯上来说，之前是八百里加急的马匹，后来到发字都算钱的电报，再到电话、数据时代，没有这大幅下滑的边际成本，我们能享受这么优惠便捷的通信吗，正是因为有了它  
  
  
由此，也让很多企业乘上了指数发展的列车，像如今的移动联通都是千亿级别的公司从零售上来说，之前都是小卖部，一个小店卖出的产品都是有限的，而今一个人在网络面对亿万用户，这相当于对每个人而言，都有机会拥有或打造一个边际成本极低的平台，它对于启动网商的指数级增长是重要的配方，由此很多人通过网商迅速积累起财富  
  
  
对于电商巨头而言，能快速崛起为千亿或万亿规模，跟其极低的边际成本直接挂钩，这是传统企业根本难以想象也难以做到的，像阿里京东拼多多，从模式上来说，它们只需要前期把“虚拟平台”推起来，后期就是边际成本极低的坐等收钱模式，像支付宝搞起来后，可以增加各种品类，各种服务，什么互联网保险、花呗、借呗、生活缴费等都统统加了上来，也不需要付出太高的边际成本，像微信这样的生活必需入口，后期估计也会增加所有线上生活入口  
  
  
同时，网络下的低边际成本的基因撒播于各行各业，比如辅导培训业的好未来，短短几年从几百万到几十亿营收，边际成本功不可没，要知道，之前的上课模式是一个人在教室里面对几十个学生，你要想多赚，只能在固定的业余时间做线下课外辅导，由此你的培训用户实际上是被定死的，但线上教育就不同了，一个教师可以面临成千上万个用户，加上标准化的课件，导致他们的边际成本极低，这个点直接引爆了高校名师的收入价值  
  
  
可想而知，若没有这种极低的边际成本，这些老师就是累死也赚不了几千万，像北大教师薛兆丰从学校离职后开了个付费专栏直接卖了五千万，引爆它们价值的就是边际成本的大幅降低，很简单，教一个人跟教一万个人对他而言付出的时间和成本是一样的。而相反，那些边际成本极高的行业公司，或许也会有不错的增长，但要启动指数型爆发增长，无疑就少了一味重要的配方边际成本在本质上就是增加一个增量所对企业带来的成本代价，这个代价越大，对增长的难度就会加分，边际收入越大则代表这种边际的相对成本越低。  
  
  
这也是为何婚礼公司看起来那么暴利但却没有一个上市公司呢，最根本的原因就在于边际成本和非重消，你不管增加多少客户，你的成本不会降低，这就相当于你的每一个增量都被拽住了双腿抑或是全聚德这样的金字招牌为何费了老鼻子劲就是难以增长呢，跟边际成本也有相关，它不是没有护城河，要知道，，它要想多卖鸭子就得多开店，多培养大厨（这是很重要的一环）、房租人工装修等费用你都得增加，你不会随着增量增加而使得你的成本降低，而绝味呢，要想开一个分店直接送你一张招牌和标准，它不需要给你配个这年头很稀缺的大厨，这两种模式比拼的就是边际成本  
  
  
 而原材料上涨就是提高边际成本，提价就是变相消化这种边际成本例如片仔癀，你要想多卖一粒，就得多生产一粒，就得多养麝，而麝又不是大规模化养的动物，你的成本根本省不下来，原材料上涨催化你的边际成本上涨，但另一头涨价却又消化并降低这种边际成本，由此通过提价，整体也能达到边际成本变相降低的趋势，其边际成本的底线也决定了它更多是一种接近线性增长的趋势像白酒，酒窖产出的酒是一定的，你要想多卖就得增加窖池，而这个过程是缓慢的，而提价就相当于你卖的越多，你的边际成本就会变相越低，只要你边际成本再降低，利润增长就具备了加速的条件这里有两种模型：  
  
  
价格不变但随销量增加导致边际成本降低、生产成本不变或提升但随着涨价变相导致边际成本降低在经济学中，边际成本就是增加一个量导致的成本的变化量  
  
这里做下延伸，配合边际收入，对于那些提价的产品而言，边际成本实际是变相下降的，由此，我们平时没事就可以对各行各业的边际成本进行归类和总结，关于边际成本跟增长之间的深层关系，下次再聊。更多更全更系统的经验干货尽在个人的价值回归套利精华课程中。

# 价值回归套利体系目录

2019-08-29

近期不少朋友问及课程目录问题，在这里给出套利体系目录，价值回归套利体系是我个人终生持续构建完善的体系，如今已凝练100余节视频课程，以后会持续更新继续完善，是个人20余年调研和思考的结晶(个人微信公众号缠书房）  
  
  
课程中引用案例均为个人实战操作过的案例，非照本宣科式分析，更多的是基于经验的分享，主要包括以下体系目录：  
  
  
一.低风险套利篇应该说这是每个投资者都必须掌握的低风险套利必修课，主要有  
1.  
可转债套利：可转债面值套利，可转债负溢价套利，可转债规则套利，股债博弈套利，都是已个人经历的可转债套利实战案例作为举例讲解  
2. 回购套利：上市公司在某些特殊时期形成的回购背后的低风险套利  
3. 并购重组套利：重组整体上市套利，例如个人对东电b等s套利实战经验分享  
4. 定向增发套利：如何利用市场增发的规则套利。  
5. 吸收合并套利：现金选择权套利，以个人经历的攀钢钒钛现金选择权套利为案例  
6. 要约收购套利：主要分享要约收购的概率权，以宝信汽车为例讲述要约收购套利的风险及机会把控  
7.分级基金套利  
8. 指数基金定投：需要规避的风险因子  
9.套利本质分析：时间差套利，空间差套利，博弈套利  
10.Etf套利：套利机制内理  
11.其他低风险套利，如衍生品套利等……二，公司套利篇1.新增盈利点套利，主要拿个人在白药牙膏及安慕希新增赢利点套利为基础解析  
2.复制固有模式扩张套利，主要以爱尔眼科，沃尔玛模式作为案例，结合幸存者偏差因子，剖析复制固有模式扩张成立的内理  
3.隐蔽资产套利及其陷阱分析  
4.折旧低估套利，主要以长电为典型举例  
5. 公司利空错杀套利：透过生活常识来解决公司错杀问题，主要以海天和社会大事件来举例剖析  
6.行业市场错杀套利，主要透过推演历史，总结行业利空性质来判断利空的性质，实战性较强  
7. 常识逻辑套利：核心为优先选取常识性逻辑套利，主要以黄山旅游为例阐述常识套利的确定性逻辑  
8.  
提价套利：具体阐述如何判别公司具备提价权但未提价所带来的套利机会，主要以个人操作过的大消费为案例  
9.极限估值套利，主要以银行股几百年的历史为基础来用数据进行剖析，以历史数据为根基，阐述极限估值套利的变动因子和不变因子  
10.商誉套利及其起爆因子  
11.渠道革命套利，主要剖析公司通过渠道革命增加利润价值来进行的套利，配合考虑幸存者偏差因素进行逻辑推演，典型的是那些通过渠道改革增加价值的公司，  
12.  
上市公司期权套利：认沽权和认购权套利，以上海机场等公司为案例阐述认沽权证的套利思维，及投资者跟上市公司之间的大概率博弈  
13.平台模式下的起爆性套利，以平台式模式公司举例，并剖析套利的大概率起爆点……三，操作原则篇1.  
区间分批买入法则的背后逻辑：个人常用的打法  
2.“高”估值买优秀公司跟“低”估值买平庸公司的博弈论  
3.打破预期止损法则，打破能力圈止损法则  
4.持有的条件及对恐慌的对抗方法  
5.加仓的逻辑条件  
6.量化交易跟价值派的实战结合  
7.对“重复低估公司”的波段操作……四，行业分析篇1.白酒行业的底层进步逻辑  
2.乳业必需度的世纪反思  
3.大医药的确定性逻辑推演  
4.大消费与消费升级的逻辑关系推演  
5.行业“骗局”与行业发展的博弈逻辑  
6.  
周期性行业的起爆拐点论：以历史为依据，挖寻周期性行业内部的拐点因子，主要以个人操作过的方大碳素，钴业公司举例阐述……  
7.底层调研下的非理性繁荣行业揭秘  
8.嘴巴类行业的软肋与买入逻辑  
9.如何鉴定消费品牌的内在含金量  
10.冷门股的市场定价内在逻辑及价值回归  
11.猪肉行业的内在运转逻辑……五，底层调研所思考的生意模式篇1.行业的基因属性  
2.行业的必需度本质  
3.重消属性对企业增长底层影响逻辑  
4.边际成本对企业增长的限制  
5.护城河及竞争优势的核心  
6.用户结构对企业利润的致命风险因子  
7.用户微弱行为变化对公司护城河影响的底层分析以及其如何影响行业大局  
8.好行业跟好公司之间的逻辑辩证关系  
9.撬动估值增长的几大市场逻辑  
10.如何用历史视角确定当下利空的性质，主要以双汇和乳业为例来阐述  
11.品牌护城河在底层的验证性思考:情感驱动护城河的现实验证  
12.心智权对商业感觉的启蒙  
13.微笑曲线模式的概率思维  
14.如何摸透竞争性毁灭的命脉  
15.穿越牛熊的模式基因类型  
16.对生意模式的性价比计算  
17.垄断模式的确定性逻辑与风险因子的博弈  
18.成瘾性模式的致命软肋  
……六，估值篇1.估值理念篇  
2.行业估值不同的底层逻辑思考分析  
3.行业估值跟生意模式之间的辩证关系  
4.绝对估值的部分有效性  
5.相对估值的市场无效性  
6.现金流估值跟利润估值的核心点  
7. 股价的定价逻辑：资产导向和盈利导向的市场心理博弈  
8.市场泡沫的本质及泡沫的支撑逻辑  
9.动态有效价值和静态无效价值  
10.戴维斯双击与价值的共振爆破逻辑  
11.多概率保护下的另一种安全边际  
12.商业智慧跟估值的内在逻辑关系  
……七，财报篇1.毛利率背后的秘密以及变动背后的信号  
2.透过双率警觉企业病变信号  
3.双率绝对值是如何影响企业护城河  
4.透过三率看企业发展现状并如何透过异动看企业爆破点  
5.如何净资产收益率和三率筛选企业  
6.如何透过周转率及底层调研配合看企业卖货的效率  
7.现金流错觉陷阱  
8.三流（经营性，投资性，筹资现金流）看企业病变发生点  
9.如何手把手计算真实市盈和市净，以服装业为案例举例  
10.年报里的猫腻和契机  
……八，市场行为心理学(个人经历及经验所谈）1.账户亏损跟心理亏损的本源  
2.追涨杀跌的心理剖析  
3.导致亏损的心理类型分析  
4.逆人性心理的形成本源  
5.市场情绪的历史数据分析及回归的条件  
6.人性在市场中的弱点  
7.动态价值对人性情绪的影响内理  
8.市场误判行为心理学  
9.非理性人在市场中的高难度可逆性  
10.比较心理学引发的人性误判  
11.线性思维对逻辑假设的非理性影响  
12.调研的假象与陷阱  
……九，投资理念篇1.成长派陷阱的现实验证  
2.技术派与量化派的逻辑根源  
3.价值派跟技术派的结合构想  
4.概率权如何解释价值派  
5.双概率锁牢确定性的规律逻辑  
6. 论价投本质：大概率和确定性之争  
7. 有效能力圈的行为构建：切入独家优势因子  
8.风险的本源解释  
9.不同估值标准下如何择取安全边际  
10.投资中的大小格局背后的基因  
11.多概率维度下的增长拐点预判，包括以片仔癀的多概率因子撬动增长拐点为例阐述  
12.幸存者偏差及投资中的陷阱……以上课程中案例均为个人实战操作过的案例，并非专家式纸上谈兵，具体可在新浪博客  
套利为生吴伯庸 博文中可查阅近六年记录  
价值回归套利体系会在100节基础之上持续更新，均为个人底层调研及思考之精华，课程凝聚了个人在大消费领域的诸多思考，未必精彩但绝对真实，包括七雄圣钻组合也是价值回归下的产物价值回归套利核心思想，验证的是一种确定性的价值的回归，价值就像我们不断增长的年龄究会回归其应有的终点，只是有些价值则是隐性的，需要我们利用工具将其挖掘出来，仅此而已。更多内容关注微信公众号  
缠书房

# 白云机场50%获利减仓：白云山波段…

2019-08-22

前期对我了解的朋友应该知道，我曾在博客上公开过操作实盘，不少朋友私下问我，为何近期谈论关于投资知识的东西越来越多，而推荐股票之类的却越来越少，在这里必须要说明一点，直接荐股本身这件事是属于违规的，也是不负责任的，因为你不知道谁看到了你的文章就买入相关股票，这个结果不好说，最重要的是抄作业本身就应该是一个系统性的技术活，上篇我说过，企业的价值本身就是动态的，之前看好的股票未必现在依然看好，由此，抄作业也是个很具风险的事  
  
而我越来越发现，太多人对鱼感兴趣而非渔，因为鱼是可以立马吃到嘴里解馋过瘾的，而渔则是自己需要付出劳动去捕捉果实的，我感受到的这个时代的投资者越来越喜欢吃快食，且乐此不疲，看起来这是一种捷径，实则这是一种极其浪费时间成本的一件事  
  
对于喜欢吃鱼的大部分普通散户而言，唯一的结局或许并不意外，那就是亏损，只是亏得快亏得慢，早亏或晚亏的问题，这是早已注定的，不管你承不承认，这就是一个现实，而大部分人一生有时间能钻出来的孔（能力圈）是极其有限的，低风险投资应该是大部分的首选  
  
低风险不是意味着没有风险，也并非意味着收益低，炒股一词太过于误导人，以为股就是用来炒的，投资又太为高大上，脱离现实，而套利一词我认为才是最为贴切的投资，因为投资在本质上就是套利  
  
何为低风险操作呢，很简单，首先要缩小视野圈，很多人操作很多股票，闭着眼就知道你肯定不可能完全对这么多公司都有个透彻的理解，这就进入了你的认知盲区，亏损就是必然的，缩小视野圈，就是把你的精力放在优先的股票之内，只研究几只股票就足以，人的精力是有限的，你把视野圈缩小了，自然你就对你所投资公司的理解度提高了  
  
其二就是抓盲点套利逻辑，例如对某些产品提价逻辑的一个验证，你可以什么新闻都不用看，只研究一个点，那就是公司某个主打产品的提价逻辑，把这一个点研究透了，基本上就能锁定几十个点的低风险利润，你要明白的是，风险来自于你对公司的不理解，这才是最大的风险，而公司股价的上涨只需要一个有力逻辑的撬动就足以，这一点个人在我的价值回归套利系统课程中，分享了个人投资云南白药，伊利股份的买入逻辑  
  
其三就是随身携带低风险套利武器，很多人总在说错过了太多的套利机会，例如白药牙膏上市时错失了对白药的新增赢利点套利，安慕希上市时也错失了对伊利的新增赢利点套利，千禾转债跌到90时，又错失了对可转债盲点无风险套利的机会，为什么你总是在错过呢，原因就是你没有随身携带这些武器，否则机会来了，你也照样看不懂  
  
拿可转债来说，很多跌到90附近的大消费可转债几乎可以闭着眼买，亏损的概率就是公司破产的概率，你说它的亏损概率有多小，而收益也不会太低，像千禾转债短短不到一年就45%的收益，这就是买入后，下跌空间直接封死，上涨空间却不弱于股票，这样的套利机会多来上几次，什么都出来了，而它们的风险几乎是很低的  
  
有朋友问我近期有什么操作，除了中长之外，其他波段操作就是小白了，白云山这个股票看我博客的人都知道，这个股票我过去多次进行波段操作，而这次年线以下继续搞起，逻辑上其实很简单，就是对小白估值区间的一个规律运用，在低估区间内，捡漏操作，即不是价投，也不是技术面，具体说是价值回归的体系，个人也会在中上轨区间内不定期卖出，当然这属于小仓位短线操作  
  
另外，有几个朋友问白云机场，个人在其跌停板后首次建仓，底部加仓，平均成本12.现获利50%减仓，减仓的理由并未不再看好白云机场，而是这个仓位实属不大，短期另有套利操作  
前期操作记录截图  
  
  
  
  
wx公众号请认准“缠书房”

# 企业价值是动态的：套利却依赖于静…

2019-08-21

在估值的路上有过诸多反思，包括对反思的反思，其中对估值反思最重要的一环就是对“估值是动态”的验证思考  
  
传统公式估值法，包括相对估值和绝对估值，早已在我们的潜意识安营扎寨并指挥着我们的投资，这也是大部分人的行为：计算出估值，然后买定离手等待价值回归。在很多人的潜意识中，一个企业的价值就是一个区间或数值，虽然每个人对区间的判定不同，但它一定存在，由此很多人穷极一生都在算出这个合理的区间，起初我也这样认为，后来发现这是一个极其误导人的思想，它错误的根源就在于将价值定格在一个静态的区间，而忽略了企业的动态变化  
  
为了缕清这点，我们先从常识思维出发，有天走在路上看到一头猪，朋友说这头猪这年头可值钱了，我顺手反问他你说这是猪的价格高呢还是价值高呢？其实顺口脱出的一句话竟把我自个问住了，回来后我对这个问题沉思了很久。  
  
有一点是确定的，猪肉价格当下很高，但这头猪的内在价值又该如何计算呢，如果根据现金流，那猪肉价格就相当于它的价值，如果我据此计算出它的内在价值就是其价格，那我买入后，这头猪突然暴病岂不价值归零，那绝对估值的保险杠又在哪里呢，回归到公司上面，我计算出那个我理解透彻公司的估值，但你就能保证那头猪不会晚上突然暴病？要知道，在历史的长河中，那些消失的行业、产品、公司等太多了，它们也曾拥有很高的价值，但最终也都归零，由此我的内心开始传出一种声音：价值是动态的，这或许是估值路上最难以逾越的门槛。  
  
拿腾讯来说，当qq被创始人到处出售时，你能说它是被低估的吗，还是它当时的市场价就是它的价值，从马后炮的角度去看，某些专家或许会说“当时市场低估或没有看到它未来的价值”之类的话，这种看似很正确的观点其实是极其错误的，因为在当时几乎不会有人看到它会是未来的超级航母，就连创始人都极其迷茫，你又凭什么说它是低估呢，换言之，即便它走出了泥潭，你也很难判定它当时就是低估的  
  
由此我们很多人在分析公司时就会陷入一种分析误区，那就是把公司崛起之前的一段时期视为低估期，我只能说这是它相对于未来的低估状态，但却非是投资意义上的低估，投资中的低估是你要有确定的逻辑去证明它未来的价值增长，你才可以称之为低估  
  
这就如同你看到一头猪，你只有有足够的逻辑去证明猪肉会继续涨价时，你面前这头猪才是价值低估的，按照现金流，它的价格才会低于价值，这时的投资逻辑才算成立，但在你没有找到足够的逻辑去证明它时，它在你眼里就不能说是低估的  
  
我也跟不少公司创始人谈起他们的创业故事，包括我个人也曾有过自己的酒厂，这一切带给我最真实的体会就是几乎每个创始人在创业期间都是迷茫的，他们有时对公司的未来信心满满，有时消极绝望，很难知道公司未来会发展壮大还是破产倒闭，这就是最真实的境况，作为局外人你又凭什么说它的价值就是低估的呢，我之所以谈这点只是想说明我们人生短短几十年有太多难以克服的认知盲点，在企业迷茫期，很多时候都是走一步看一步，这才是真实的常态  
  
由此再来回到“价值是动态的”这个点，延伸出“有效企业价值”这个概念，什么意思呢，跟有效市场和无效市场一个道理，有效市场和无效市场争论的无非是市场是否有效反应企业价值的问题，价投派当然是铁杆的市场无效派，否则巴老爷子此时应该在路边乞讨，但对于企业价值而言，却是“有效企业价值”  
  
用白话说，也就是企业在大部分时间里，其当下的价值就是它真实的价值，这个时间就是人们的认知盲点期，也就是你无法判定它是否低估，就像那头猪，如果不能判定猪肉是否会涨价，那这头猪当下的价格就是它的真实价值，你不能说它低估或高估，而到了明天，猪肉涨价了，它的价值自然也提升，但昨天的价值却非低估，也就是说猪肉的价值是动态的，或者说它在我们眼中的价值是动态的，这种动态跟我们的认知盲区直接相关，为何呢，因为如果你有足够的逻辑证明猪肉明天涨价，那在你眼里的猪肉的价值就是静态的，好比是这头猪今天的市场价虽然是2000，但在你眼里却价值2500，这时它对于你就是低估的，投资就是成立的，对于处于认知盲区的人而言，猪的价值就是动态的，也就进入了“有效市场”，无疑，有效市场你又怎么会赚钱呢？  
  
拿瘦肉精事件来讲，此时的猪肉价格就是下降的，若这属于你的认知盲区，也就是你看不懂猪肉未来的走向，那么你看到的就是一个动态价值的变化，此时的你就进入了“有效市场”，也就是猪肉的价格就等同于了你眼中的价值，这时的你很容易被动态价值的变化所牵引，进入极度悲观的状态导致杀跌，这是人性的弱点，你很难不这么做，其根源就是你眼里看到的实则是“动态价值”而非“静态价值”，但若你看到的是静态价值，也就是你有足够的逻辑去看好猪肉未来的回归，那么这时你进入的其实是一个“无效市场”，由此，越跌你越兴奋，很显然，这两类人看到的是不同的价值，由此产生不同的心境  
  
而对于投资者而言，我们眼中的动态价值只有转化为静态价值时，我们眼中的低估区才会存在，企业的低估逻辑才会成立，例如一个企业从10亿发展到100亿时，由于我们的认知盲点，你判断不出企业是否低估，你只能眼睁睁看着企业价值在增长，这时你眼里的价值是动态的，但当其发展到150亿时，我可能根据自己的逻辑看到企业的价值为300亿，此时我们眼中的价值就是静态的，这时就有了投资的价值，至少投资伊利时我是按照这样的思路来进行的  
  
有了这个基点，我们对那些曾经伟大企业的衰败就有了客观的认识，我们可以随便对一些伟大企业做出估值，但这时我们要明白，自己对这个企业做出“静态价值”的依据在哪里，而事实上公司的真实价值是程动态的，它可能因护城河的削弱而导致价值下降，这时你若没有发现，还死守着之前的静态价值目标，那无疑是自寻死路，由此，跟踪公司并根据公司动态价值的改变做出价值调整是非常必要的，无疑，对公司定期体检是必须的  
  
所以我们发现那些投资大师对同一个行业或公司有时也会在不同的时点表达出完全不同的看法，例如老巴当初投资ibm时对其也是推崇备至，但等到其卖出时却不得不说投资它是一个错误，对航空模式看衰的他却也多次投资航空股，大师也是凡人，也逃不出整个“动态价值”的大逻辑  
  
我们的常态思维是，企业的价值增长会改变我们对其价值的看法，这里面有人性的弱点在从中作梗，这时要注意，当企业的价值变化改变你对它的价值看法时，这时你要小心进入被“动态价值”牵引的陷阱，有个词叫“涨出来的明白”和“跌出来的糊涂”，就是这个道理  
  
有了动态价值这个基点，我们对投资大师的很多“反复无常”的投资行为就可以客观去理解了，例如我刚买入一只长线，可能过了半年就会卖掉，抑或是之前我看衰的公司在今天可能会买入，企业动态价值的变化加大了我们投资的难度以及对安全买点的把握，可能我们今天依据某个逻辑计算出的估值明天就会被打破，这是我们投资中永远不可避免的硬性不可控风险，而缓冲这种不可控风险的有力武器就是安全边际  
  
那些长期十几年持有的投资大师，也并非就真的在十几年之前就已经预测到了企业今天的辉煌，如果分解来看，那也只是他们对企业动态价值持续跟踪的结果，分解来看，本质上也是走一步看一步，并非是拥有预测未来的能力  
  
由此，成长股投资就成为了一种伪命题，人们常言说的“十个成长九个坑”，背后的根源就在这里，这时，安全边际的重要性就凸显出来，一代大师格雷厄姆提出安全边际的概念，功不可没，被老巴奉若瑰宝一生践行  
  
除此之外，还有一种方式可规避，那就是价值回归套利，这也是我个人主张和践行的一条路，那就是弃成长股投资思维，弃纯价投，而是吸收价投的精髓，在自己的认知圈内依据价值回归的套利逻辑阶段性套利，只吃认知圈以内的低估套利。无疑，成长股思维过于理想化，甚至成为一种无法验证的陷阱，而纯价投又过于枯燥，由此价值回归套利就成为了一种中和，个人也已将价值回归套利课程的精华凝练成视频，作为对过去思考的总结。  
  
（有一点必须要说明，课程之所以定为收费，是因为它是个人过去思考价值和底层调研的凝结，有传媒公司想高价代销被我拒绝掉，这套精华对我而言价值绝不只区区几百，由此只分享给尊重它的人，此课程只开放一段时间，不定期关闭，看心情。）

# 价值套利之以自身优势构建能力圈

2019-08-20

投资最重要的安全套就是了解并构建自己的能力圈，能力圈是基础，认识并固守能力圈是逆人性的修炼，本节所要谈的是如何构筑自己扎实的能力圈  
  
有人说构筑能力圈不难啊，读读书，看看财报，了解行业多看新闻不就慢慢就理解这个行业了吗？说实话，我起初也是这样想并这样做的，但结局依然被市场吊打，直到走向底层，我才明白一个道理，那些你看过的新闻报道，书本知识和专家的参考意见十有八成都是注了水分的，且很多信息都是滞后的，换言之，在一个行业出现危机但未展露时，市场只会给予好的报道，只有当其真正癌症晚期，你才会看到企业真正的一面，市场才会更换报道的方向，而这个时候投资者再去踩刹车，早已为之晚已  
  
我要说的是真正的投资一定要底层了解，而非线上或纸上了解，你永远想象不到书本上在你脑海中绘画成的投资逻辑跟底层经历带给你的逻辑又多大的不同，而这个时候就出现了一个矛盾，那就是很多业余投资者根本没有时间去在底层经历这一切  
，由此导致的结果就是市场中充斥着很多饱读书籍的韭菜  
  
价值回归主张的思想就是利用自我在现实中的优势，如此将会补上现实调研这一短缺，假如你就在茅台酒厂上班，那还费什么劲去研究互联网呢，你比谁都了解酒厂的经营情况，这就是你具备的专业投资者不具备的优势啊，投资在本质上讲就是另一种创业，这是我的个人体会，你投资自己不熟悉的行业必然相当于在自己不熟悉的领域创业，这种风险有多大呢，可想而知  
  
拿优质的企业来说，即便你创业也未必能干的过他们，像腾讯茅台，你只能骑在他们上面跟他们一起飞奔，而投资自己所在所理解的行业，相当于你请了一个职业经理人和一堆员工为你赚钱，而且你每天还盯着他们，你亲眼知道他们工作的情况，干不过他们就加入他们，成为他们的创业合伙人  
  
我的个人经验是发挥自身的底层优势会取得比专业投资人更好的业绩，俗话说十门通不如一门精，业余投资者在自身行业里的底层优势要比专业投资人更加强大  
  
我举个很现实的例子，我的一个朋友在北京银行工作，是个中层管理，04年左右他就买入了他所工作的北京银行股票，原因很简单，他告诉我他们一个分行的业务比之前更加繁忙，业务蒸蒸日上，高管分红也比往年高很多，很明显，北京银行的业绩增长都是能从公司氛围等细节中感受的很清楚，他投资北京银行所得抵得上他几年的工资，有次吃饭他告诉我，投资北京银行是他最为踏实的一次投资，因为他可以每天盯着他所投资的公司业务，无疑，他相当于每天都在调研，比那些专业投资人付出的精力更多，既如此，又有什么理由弱于他们呢  
  
我在调研期间曾跟片仔癀的一个老员工聊起过，他跟我说起他的憾事，早期在片仔癀工作多年的他只是一个标准的上班族，直到有次他受一高人指点，买入了自家公司的股票，以此尝到了甜头，他告诉我他每个月都会跟踪当月的出货情况，有时在几个出货猛增的年份还会加仓，我当时心想，他虽然只是一个普通的员工也没什么高深的投资知识，但却真正做到了投资的知行合一，对于投资他只知道只要公司赚钱越多，股价就会涨这一个常识，他后悔他投资片仔癀太晚，以至于错过了增长猛烈的几年，可想而知，他在片仔癀投资上面拥有着那些专业人士都不具备的优势，天天都盯着自家投资的业务，如此负责的投资还有理由不赚钱吗  
  
第三个故事则是我跟宁沪高速的管理在十几年之前的一次饭局，那位朋友知道我是搞投资的，于是喝到半局也犯起愁来他说起这几年炒股失败的经历唉声叹气，并追问我有没有什么好的投资项目据我了解那几年正是宁沪高速的快速发展期，于是我问他，你们公司最近业绩怎么样，他说道很好啊，公司未来还会增加几个盈利点，还有几个线路需要扩建，分红也多了，不过分的红都炒股亏了，我说那不就结了，你身边守着这么好一宝还瞎找什么啊，过了几天他跟我来电话对我说他决定了要投资宁沪高速，守着这么理解这么确定的自家公司不投真是可惜了。试问，在这家公司上面有谁比他了解更透彻呢，有谁比他在“调研公司”上面付出的精力更多呢，有谁会第一时间发现公司出现的问题呢？我相信作为业余投资人，他已经具备了很强大的主动和先发优势，所谓投资中的护城河就是我有你没有，那么投资者的护城河也是如此，我有的你也没有，由此，他就有底气叫板并战胜专业投资者  
  
还有一件事是几个朋友一块聊天，其中一私募朋友配置了神雾环保，在聊起神雾时，恰巧有一朋友也是这家公司的，私募朋友就问到说你们公司业绩发展很快，你们工资是不是也涨了很多啊，没想到我那朋友说别提了，工资缩水还拖欠，投资这样的企业不危险吗？私募朋友不解，他说道你们公司的财报我看了啊，订单都忙不过来怎么会拖欠工资呢，话题很快在尬聊中结束，作为旁观者，我看到了专业投资人相对业余人的劣势，在这个讨论点上，业余人吊打专业投资者，那位朋友没有说谎，也没必要说谎，事实上当时是企业现金流最紧张的时期，之后便撑不住劲使得公司元气大伤  
  
我们再将思维发散到其他事情上，对于弱智儿童或抑郁症患者，我相信没有谁比父母了解他们，而医生专家就相当于那些专业的投资人利用自己的专业分析一揽子分析所有患者或公司，但他们在有一点上是永远比不上父母的，那就是对他们自个孩子的了解上，在这点上，我们千万不要妄自菲薄，由此你会发现那些待在父母身边的弱智儿童的调理状况要远好于医院，终归一句话，懂得再多，不如懂我  
  
由此，我个人喜欢从身边选股，从身边熟悉的经常使用的产品上面选股，这样更方面调研跟踪，其实我们身边的牛股太多了，海天榨菜都是我从餐桌上选出来的，片仔癀也是从朋友那里选出来的  
一些细节供我们见微知著  
＊当你发现身边的万能充越来越少时你会想到什么  
＊身边的人何时开始用苹果手机的人越来越多  
＊身边的小孩子喜欢喝哪种酸奶  
＊出门买猪头肉发现涨价  
＊买哪些药品时需要等待  
＊以后的企业都有的一样东西是什么  
＊做火车时都在做什么：看手机  
＊不管到哪都排队的是哪些地方  
以上生活中的细节很多都代表着普适需求和需求紧俏，只要我们善于观察，你总能发现生活中那些紧俏的商品  
  
老祖宗留给我们一个词叫见微知著，我觉得这个词用在投资上颇为贴切，例如你可以问那些个每天上街买肉的老太太，他可以告诉你这几年猪肉价格涨得很凶，但是不管怎样她还是离不开猪肉，而与之契合的是猪肉板块这几年的逆势上涨，这也是我看好牧原股份并将其列入七雄圣钻的一个重要原因，抛开生意模式，这里猪肉的价值在很大程度上影响着公司的价值，无疑，公司价值在增长，这都是道的层面，理解了道的层面，剩下的就是术的层面  
  
另外我调研期间，我尤其最为关注的是那些常年排队的业务或公司，排队就是典型的紧俏或生意不愁，例如眼科医院，上海机场，其次是关注那些先款后货且需等待的产品，这通常说明产品的紧俏，例如高端稀缺白酒，片仔癀，最后我也会特别关注那些搞降价活动遭哄抢一空的产品，这说明公司的定价权相当强悍，这是试验定价权的有力试金石，想象一下，哪些产品一旦降价你会疯狂的忍不住去买呢  
  
拿白酒来说，当你在经销商那里买某种名酒都需要提前预定时，就注定了它产品的紧俏，产品提价业绩上涨就是顺理成章，除非酒窖遭殃，硬性限产，否则从道的层面上就说不过去，投资应该是由下而上，由道及术，过于重视书本和新闻而忽略自身对生活的感受往往是一种灾难  
  
以上我谈到一点，以后每个企业都有的一个东西除了房子，就是电脑，而跟电脑绑定的就是电脑系统，按照道的层面去思考，你会发现垄断电脑系统的微软也是超级大牛股，属于边际成本极低的躺赢模式，这里不想谈太高深的业内分析，只是从道的层面去思考一个产品的必需垄断特质跟现实发展之间的吻合逻辑  
  
之所以谈这些，只是想表达一个切身的感受，那就是业余投资者只要利用好自身独有的线下优势，完全可以获取满意的回报，当你比所有人都了解熟悉一个业务时，少数胜利者的天平必然倾向于你，这是必然的  
  
这里谈的只是冰山一角，关于更多调研心得及对一些公司的估值思考、生意模式、及价值低风险套利等，个人过去几年陆陆续续录制了100多节视频课程，将过去调研的精华做一个凝练，算是对思考的一种总结  
  
（有一点必须要说明，之所以定为收费，是因为它是个人过去思考价值和底层调研的凝结，有传媒公司想高价代销被我拒绝掉，这套精华对我而言价值绝不只区区几百，由此只分享给尊重它的人，此课程只开放一段时间，不定期关闭，看心情。）

# 长电继续穿越牛熊

2019-08-19

关于长电十年之前，个人就说过这种生意模式简直是绝佳的天时地利人和，生意模式就不再谈了，已经快谈腻了  
主要说下近期的消息面对长电的一个影响  
  
长电这种模式是最为接近于用绝对估值法计算且概率极为准确的公司，对水电了解的人都知道，人们对水电的需求只会增加不会减少，且真的离不开它，几十年如一日，根本没什么太大变化，除非在生产力更替上可以重点关注，但这注定是一个漫长的过程，再牛的生产力效率跟长电的老天护城河比起来，那还差点事，所以说长电的效率并不落后，这就注定了绝对估值的有效性，之前个人对长电的估值在9000亿，基于长电未来300亿利润和30倍估值，当然这是一个差不多的估值区间，跟个人当初在12年提出茅台过千是一个逻辑  
  
长电更像一个高收益债券，每年稳定的收益和利息，其实质没什么区别，五月份以来十年国债收益率下行明显，这就无形对绝对估值的长电这样的稳健公司提供了估值上升的基础，这个影响有，至于多大，不好确定，这是估值上的资产荒  
回答一个问题：有人说净利润和分红，长电比不上银行，哪来的理由比银行估值高那么多  
回答：生意模式不同，银行是杠杆经营，长电的模式是银行不可同日而语的，长电在模式上不存在银行这样的高杠杆风险  
  
关于5g，我查看了一些权威资料，应该能确定的是从长期来看，能推动整个社会的整体用电量，当然这只是一个分力，我个人更看好整个社会随着进步，整体的用电量一定会越来越多，长电的未来并购包括需求市场也必然会长期稳步推进  
  
另外还需要关注一个重要的国内独有的点，那就是能源改革，如果真要改革和规划，那大概率是龙头收益，这样的事，长电已经经历过一次，我相信未来必然也会如此  
具体的对于模式的分析，在我的价值回归套利课程中也有讲到，近期已经录制完毕，可加微信购买

# 为什么要调研

2019-08-15

前几天有个朋友在饭时突然问我一个问题，那就是我为什么那么喜欢调研，这一问还真把我问住了，已经习惯游走于底层的我早已“忘了”为何要调研，如果要我说实话，我想说在调研的路上能让我感到踏实，这种踏实就好像老巴所说的，他每天醒来只要一想到  
所有男人都会用吉列剃须刀刮胡子就兴奋不已。  
  
我一向主张，投资不应高高在上，读读书看看分析报告那不是真正的投资需要干的活，投资本身也不是所谓的高大上，它跟饭店打杂的服务员干的活没什么区别，都需要付出底层的劳动，甚至付出的劳动更甚，所以投资也是在干活，干各种各样底层的活，更辛苦更低下，高高在上的那不是投资  
  
我之所以喜欢调研，是因为我相信投资的答案只在这里，关于投资的问题你问别人，别人告诉你的基本都是二手答案，首先别人理解的不一定对，再者别人表达的不一定到位，由此你还需要理解他的理解，才能够理解到他的真正意思，有这些精力还不如自己亲自去感受，一个真实的精力感受胜过千言万语，答案自然种在你的心里，很多情况下，逻辑在事实之后，先有事实，人们再根据事实去推理其逻辑，而此时事实就具备了主动先发优势，例如你眼睁睁看到某个产品受欢迎的程度比你根据其性能属性去推理来的更直接更痛快  
  
商超是个选择和验证牛股的好地方，只要你足够细心，你就会发现哪些产品在同类中更为畅销，这不是个技术活，而是个傻瓜活，投资的越久你越会发现，你所谓的脑海中的逻辑分析十有八九是错误的，这个结论不是逻辑分析推理出来的，而是经验和概率，换言之，你脑海中想的跟实际发生的可能大相径庭，你所相信的大部分都不会按照你的预期来进行，这是规律，因为大部分人都是脑海逻辑分析的高手，却非是调研的勤手，投资靠想象过日子你要能赚钱才怪，有次我问某个业内专家，请他分析下为什么某产品那么畅销，结果专家分析的头头是道，最后我告诉它，压根就没这种产品，这也算是对人性的一种调研，我深信纸上得来终觉浅，很多人浏览的内容可能都是刚毕业的小编辑写出来的，所以比泛滥信息更可怕的是你不辨真假是非的能力  
  
投资就像爱情是个只可启迪不可传授的东西，对于投资，完全理解了别人所说的可能只是一种错觉，理解不了才是正常的，至少我是这样认为的  
  
这就如同老巴告诉你他之所以投资苹果是因为手机是个人人离不开的东西，你能听懂吗？我想我也只能听懂字面意思，因为我们没有他那种经历，这句话涵盖太多的意思，或许只有经历的人才能有相似的理解  
  
个人平时调研读书喜好用文字记录下来，之前有个朋友提醒我，为何不做成视频，我想这是个不错的主意，可以说是另一种更深入跟自己对话的方式，价值回归套利系统是个人以茶后聊天的方式将个人在底层调研的所感所得系统提炼出来的精华，凝聚了个人对七雄圣钻组合的诸多验证思考打磨，它是一座可以不断完善的金矿，个人在未来也将会将其完善成一座大厦，将个人的思悟精华尽含其中，几年间陆陆续续已录制近百节，对于我而言，它是一笔可以反复打磨的财富。

# 化妆品调研随笔

2019-07-23

# 科创板的疯狂：春宵一刻值千金

2019-07-22

今日科创板首日上市，可谓风光大嫁，俗话说春宵一刻值千金，姑娘还是那个姑娘，只是今日是最值钱的一刻，更有甚者，拿配资杠杆账户去买这姑娘，实属愚蠢心急至极，我想说真正的好姑娘未必是那个嫁妆最贵的，除掉镁光灯，我们依然会看到丑陋的素颜，普通夜场的姑娘卖出了天上人间的价格，脱离了这天上人间，以后照样是包夜几百，这就是市场情绪，朦胧美也是一种美，但却不是经得起时间真正的美，对此，我只好躲在角落里静静感受下市场以外疯狂的人心，暴烈的人性，科创板集体发疯无异于婊子集体宣誓涨价，皮条客圆满完成任务，可回家烫壶好酒，剩下的只是市场的一地鸡毛，历来如此，科创板也定然逃不过，散户看看罢了，切莫当真。  
  
有人说明明知道很多却为何也亏损，以个人经验，投资有几重境界，关键要看跟自己的认知圈能否完全匹配，有人只知道公司会赚钱，却不会知道公司能否赚更多的钱，亦或是只知道公司的模式很好，但却也不知这种模式能否盈利更强的利润，总之，二级市场投资是一个踩高跷的游戏，仅知道公司赚钱是远远不够的，它考验我们的是要知道公司为何而增长以及确定公司会增长，知道增长跟知道公司会高速增长还是两回事，故，这是二级市场投资中最为艰难的，说白了，它涉及到预测未来，以及对某个行业的直观智慧，至于某些分析，看看就好，同样一句话，经历过的说出来，对于那些没有经历过的人而言，是永远也无法听懂的，能理解的也只是字面意思，还得回归那句老话，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。这也是个人几十年如一日不断调研游走于底层市场的原因，看书之后你会觉得什么都懂，当你游走底层之后，你会觉得什么都不懂，很多问题都是书上没有答案的，都必须由自己提出一种不同的理论角度来解释。  
七雄圣钻继续强势不减，近期继续调研，另，录制价值套利课程中。

# 清仓博弈仓位中烟香港：2倍套利

2019-07-18

今日个人清仓中烟香港，距离上市买入获利2倍，此股没什么可说的，这次博弈仓位，充其量就是博弈，并非真正的套利这点个人心里很清楚，最近思考了很多，对公司的很多疑点还是难以消除，所以这次再次审视本次盈利是否有投机的成分，这是一个值得思考的问题。  
  
最近在阿胶中报预告后，个人继续深入调研阿胶终端销售情况，个人有小部分仓位，当然跟盈利比起来算不上什么，但很多疑点问题让我整个买入逻辑一再打破，这让我颇为懊恼  
  
另外有朋友问有什么什么好的方法能获取30%以上的利润，且不需要面临回撤15%以上的风险，我想了想，的确有这样的好东西，那就是可转债，根据以往的国内的可转债的概率和经验，90以下闭着眼买，赚到30%的概率超过90%，几乎是稳稳赚40%，时间不确定，有可能一年，半年，或两年，这个时间没人给你保证，这跟正股的波动直接相关，但可转债是适合这类低风险投资者，个人前期买过千禾可转债，命较好，很快盈利40%，现在面值以下90附近的可转债，溢价率较高，但熊市不跟跌，牛市跟涨，这就是最好的模式，不是吗，这玩意风险比普通股要小多了，现在来看，你如果用心的话去翻一翻所有的可转债，90以下闭着眼买，几乎没有亏损的，且回归110.120的概率相当之大，唯一的风险在于公司破产，这个几率就更小了，具体的在我的价值回归套利课程中也有谈到  
还有朋友问到无风险或低风险的套利手段，这个手段就太多了，很多都是不仅低风险，关键还不是低盈利，例如重组并购中的现金选择权，整体上市套利，定向增发套利，b转a溢价套利，分级基金，可转债等都是，如果你沉浸股市多年却没有赚到半分钱，劝你还是不要继续深陷下去，分出仓位来去参与这些低风险套利是我的建议，仅供参考，也提示大家，个人的操作也是有风险的，谨慎跟仓，风险自负

# 七雄圣钻组合：依然逆势创出新高

2019-06-28

今天看了下个人的七雄圣钻组合，在大盘如此弱势情况下，依然大部分逆势创出新高，茅台突破1000，海天突破100，上海机场突破80，苏泊尔，牧原，恒瑞，片仔癀也都威逼新高，优秀的企业如果不出什么大问题基本上会持续优秀，这是最高级的价值回归套利

# 减持中烟香港：周内套利70%

2019-06-18

今日个人减持了中烟香港，周内套利70%，本次套利逻辑很坚定，遵循的依然是价值回归套利系统，近期不少朋友问课程，快录制完毕，，行情也比较配合，稀缺资源、稀缺题材，市场的拥抱热情还是相当大，个人在此位置出也是留出了相当大的安全边际，20倍左右pe还算合理，但却继续持有，安全边际会逐渐压窄，故先减仓，剩下部分仓位留作博弈。

# 价值回归套利系统操作记录

2019-06-12

# 中烟香港马上上市：开盘直接买进

2019-06-11

中烟香港明天就要上市，我看了下，每年两三个亿利润，估值五十个亿不算过分，个人准备明日上市直接买进  
业务︰  
-  
16至18年收入分别为63.1亿元、78亿元、70.3亿元  
-  
16至18年毛利分别为4.88亿元、4.94亿元、3.92亿元  
-  
16至18年纯利分别为3.34亿元、3.44亿元、2.59亿元，纯利下降由于公司出售的烟叶类产品单价下跌  
-  
公司主要从事烟叶类产品进口业务、烟叶类产品出口业务、捲烟出口业务、新型烟草制品出口业务，分别占去年总收入约61.7%、16.8%、21.3%及0.2%  
-  
就烟叶制品进口业务，中烟国际是唯一客户，其唯一合资格将海外烟叶类产品进口至中国的实体；就烟叶类产品出口业务，客户包括捲烟生产企业及烟草贸易公司，五大客户占烟叶类产品出口业务总收入84%，最大客户占总收入41%；就捲烟出口业务而言，客户为免税店运营商及卷烟批发商，五大客户占总收入83%，最大客户占总收入47%  
-  
由于经贸摩擦升级，烟叶类产品属于清单之一，而美国为公司烟叶类产品的主要来源之一，占烟叶类产品进口业务约三成，因此自18年7月以来公司未曾从美国购买烟叶类产品，预料会拖累公司2019年收入  
-  
集资所得其中约45%用作投资与收购；约20%用于支持业务持续发展；约20%用于与其他国际捲烟公司的战略业务合作；约10%用于一般营运资金；约5%用于改善业务资源的管理以及优化经营管理

# 清仓金力永磁获利一倍多

2019-06-03

个人今日清仓金力永磁，这一波贸易战题材之下，爆发出两大黑马，农业和稀土，农业本身还是题材居多，但稀土的题材和需求套利更符合这个市场，其存在着合理的套利逻辑，截止今日为止，个人金力永磁翻了一倍多，估值上看已经大幅高估，前期个人短线套利没想到这么大这么猛的涨幅，但5日均线的力度还是相当强劲，这个位置已经大幅高估，所以个人决定今日卖出

# 写在海天破百之际

2019-05-31

昨日海天触及100，继续在弱势震荡市中体现出一匹穿越牛熊的黑马王子风格，了解我博客的人都知道，个人在16年就说过海天未来破百是必然之事，像这样的大消费必需品加上重复性复购基因，是a股难得的千里马，个人会继续持有海天，其估值，市盈方面是相当干净的，应收几乎很少，现金流也是吊打垃圾股一条街

# 恭喜长线账户海天到达100

2019-05-30

# 吴伯庸七雄圣钻组合：近五年涨幅图…

2019-05-23

个人从2012年就开始在博客中公开个人的实盘交易，整体来说，利用价值回归套利系统操作的整体结果还算满意，整体从2014年起，五年十倍左右的收益，这些都在博文中有详细记录，本篇汇总下近五年的操作，用以反思公示和明智  
  
先说个人的七雄圣钻组合  
  
  
  
  
  
相关博客链接：  
  
  
我的七雄圣钻组合：未来的5倍牛股诞生的地方！\_套利为生吴伯庸\_新浪博客  
http://blog.sina.com.cn/s/blog\_13122c74c0102v7ee.html  
  
  
单独分析篇  
  
  
片仔癀：http://blog.sina.com.cn/s/blog\_13122c74c0102vq7y.html  
  
  
http://blog.sina.com.cn/s/blog\_13122c74c0102vq7i.html  
  
  
  
  
，牧原股份有15倍涨幅，片仔癀近五年从20到100，最高到130，有五六倍涨幅，茅台有10倍涨幅，苏泊尔有10倍涨幅，上海机场也有10倍涨幅，上海机场也有六倍涨幅  
  
海天味业  
  
  
海天味业：http://blog.sina.com.cn/s/blog\_13122c74c0102vt8p.html  
  
  
  
  
苏泊尔  
  
  
  
苏泊尔：  
  
  
http://blog.sina.com.cn/s/blog\_13122c74c0102vq2a.html  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
http://blog.sina.com.cn/s/blog\_13122c74c0102vq9z.html

# 清仓盈利四倍的潍柴动力

2019-05-22

今日个人决定卖出潍柴动力，鉴于诸多方面的考虑，整体来说其中两个点已经触碰了个人价值回归套利系统的卖点法则：估值和持有预期，截止现在，盈利4倍多，前期个人买入时也已在博客中公开公示，这次卖出的逻辑也一并给出帖子  
  
要理清这点，得搞明白潍柴2018年发生了什么，去年公司建了新能源工厂等四个工厂，以后它也会成为山东在氢能源政策的试点，关于这点，不懂的可以看下山东省对于氢能源试点的规划文件说明，这里不再赘述  
今年一季度重卡市占率在35%左右，去年是31%，天然气重卡是65%，重卡发动机还是老大，其他则是康明斯和重汽  
我们都应该知道重卡这个东西是有周期性的，而且还很强，所以在估值上就相对比较困难  
  
工程车在未来占比不会超过50%，物流车则是主导，它的周期性就小很多了，公转铁主要还是煤炭方面，冷链和快递未来还是重卡的天下，技术方面可以抗衡戴姆勒  
  
股权方面，目前大股东一共不到20%，中层基本都是80后，20多个高管都有400万以上的股票，薪酬是市场化的，这对股价也是一个强支撑，这招够狠  
  
新能源方面，已经有几千台的销售，做燃料电池必须要有工厂，今年开建了一个工厂。工厂主要是做氢燃料电池，固态氧化物可能未来能共线生产。目标是先从巴拉德进口，然后培养人才，首要是掌控核心技术，其次是培养自己的人才，最后才是补贴。整体来看，氢燃料电池相对简单，今年有突破了，缺点在于必须要有加氢站，一个站几百万到1000万，成本很高。固态氧化物还没到适配阶段，但是不需要大量的加氢站投入。  
国际并购方面也是为了平衡业务  
  
潍柴坚定不移选择燃料电池，锂电不适合用于重卡行业。首先，传统能源还有很大的提高。其次，商用车是载重属性的，必须要马力大，载货多，特斯拉的11t电池太重了，可以放很多货物的。  
  
未来新能源卡车是部分替代，而非完全替代传统能源。巴拉德可以做叉车、客车、商用车的氢燃料电池都配。但是长期来看，商用车的氢燃料电池和乘用车的氢燃料电池是不太一样的。  
  
如果全面开打~潍柴本身出口给美国的产品极其有限~可能占比千分之一都不到~但是对于国内主要竞争对手康明斯~特别是中高端产品~必然会受到很大影响~首先是各种纯进口的高端大缸径发动机、矿用发动机、高端工程机械用发动机、发电机、液压产品，正好给潍柴一个绝佳的进口替代机会~这些高端设备利润超级丰厚~远高于普通设备~另外对于合资的康明斯产品，由于关系紧张，部分零部件需进口、维修保养价格也会上涨，会让潍柴在国六升级替换市场份额超预期快速增长~利润率也会上升~唯一不利的就是德马泰克在中国市场开拓会受影响，不过本来这部分份额也微乎其微，最多影响KION两三个点的增长预期，但这点还需要时间验证，也存在不确定性  
  
估值方面，潍柴现金流用来估值比较简单容易，周期性业务的安全边际，业绩上一旦加速，结合戴维斯双击，个人只能看到这里，但对这个新的转型模式的不确定，所以个人决定清仓潍柴动力。

# 价值回归系统论涪陵榨菜：从边缘到…

2019-05-21

本篇继续填坑，谈下涪陵榨菜  
涪陵榨菜是我在其上市时就直接买进的一只股票，这些餐桌上的耐吃差异化产品一向是我跟踪和关注的重点，我想简谈几个要点  
  
应该说在大消费里面，嘴巴类公司投资往往是比较靠谱、确定性比较高的投资，因为嘴巴是个很挑剔的东西，人的长期口味本身很难改变，且具备依赖和成瘾性，这是确定性的本源，由此你会发现那些餐桌上的差异化耐吃产品往往很容易走出大牛，涪陵榨菜的优势想必都有了解：高频、耐吃、品牌……  
先破几块冰，榨菜的天花板在哪里  
有些人会用当下榨菜的市占率来判定其天花板，这些人不在少数，对这个观点，我绝不敢苟同  
  
必须要知道的是，嘴巴类消费是个很特殊的领域，它的特殊不仅仅是重复性消费那么简单，更重要的是它们都有适度的成瘾依赖性，具体说来，就是嘴巴往往指向的是某一种特定口味的食物，而非是某一类，这点是它跟其他大消费最大的不同，而形成这一特征的原因，就在于味觉的特有天然属性：长期培养下的适度依赖和成瘾，它需要被长期培养，也可以被长期培养，但却又不容易被培养，它很专一，也很挑剔，这小小的挑剔可能会带来饮食习惯和生意模式上的天壤差别，例如酱油和香油，虽同立于厨架，也一样历经三餐，但背后的公司却命运迥异，何因，味觉的挑剔和选择，这一细微的差别对其所引发出的投资却是天大的不同。有了口味稳定这个坚实的基础，那么这个雪球就会稳稳的越滚越大  
  
在这里必须要提出一点，那就是越是主流、越高频的嘴巴类产品，其滚雪球的稳定性、坚实性就会越强，其滚雪球难度也会相对更小，相反，越边缘化、越低频的嘴巴类产品，其滚雪球的稳定性就会越差，难度也会相对更大，但不代表其没有能力继续滚雪球，怎么理解呢，像最主流的酱油醋白酒，它们因习俗、文化、口味依赖性等因素，具备了高频消费的条件和现实，且它们本身具备口味差异化，一旦人们长期习惯某个口味便会很难离开它，它们的固有客户会相对很坚实，而边缘化的葡萄酒、果酒虽也有自己的固定用户，但其因不具备高频消费，就很难形成像白酒酱油那种程度口味依赖，久而久之便会被继续边缘化，可以想象若一个人一年就喝一两次果酒，你很难想象他下一次喝果酒会在几年以后，由此在留住固定用户上面就比不过主流产品，也就意味着这个雪球滚的不够坚实且难度很大，看看过去几十年葡萄酒公司跟白酒公司的发展差距就可见端倪  
理解了这点，再来说榨菜，其实它过去雪球的坚实度还算不错，为何这样讲，主要有以下几点：  
  
1.榨菜本身的消费场景在餐桌上，这是高频消费，有形成口味依赖的基础，客户在连续几年饮食后，很容易培养并形成口味依赖，这一点很关键，不可忽视  
  
2.榨菜口味本身具备差异化且耐吃，这会让固有客户容易锁定某一种特定的榨菜口味，固有客户具有很强的稳定性，这是雪球坚实的基础  
  
3.具备培养增量客户的场景基础，例如你很喜欢吃榨菜，三餐都会放上餐桌，如此餐桌上的其他人也会不自觉的去吃去尝，尤其是家庭，久而久之，大家都无形被培养了对榨菜的口味依赖，这也是白酒培养增量市场的重要基础  
  
4.榨菜的另一重身份：饮食炒菜的调味料、配料。酱油之所以被人们离不开，是因为它参与了炒菜等“重要工程”的完成，但人们绝不会单独去喝酱油，而榨菜也开始慢慢参与到跟酱油一样的工程中去，例如榨菜炒鸡蛋、榨菜蛋花汤……千万不要小瞧这个转变，它代表着一个角色的伟大转变，这是榨菜在增量市场很重要的高频消费突破口，这个转变让榨菜跟菜品绑定在了一起，而菜品也是有口味依赖的，例如很多人不爱吃西红柿，但爱吃西红柿炒鸡蛋，西红柿因为绑定了你口味依赖的菜品而形成你的高频消费，榨菜也是如此  
  
所以用嘴巴类大消费的市占率来判定其天花板是偏颇的，根本没考虑到增量市场的形成逻辑，像脆口榨菜06年推出，直到4年培育期以后，才开始进入增长期，这难道不是培育增量市场吗？2014年推出的海带丝萝卜干，从近几年走势看，也是在逐步培育增量市场，要知道，这个增量蛋糕足够大，它的培育难度门槛我觉得比白酒和阿胶要低，因为有人会禁酒或已习惯某种口味，但几乎不会禁榨菜，在增量空白市场上，更别提已心属某种口味的榨菜，当下国内的榨菜销量换算下来，平均每人每年只有八九袋，它说明增量市场依然很大，但引导增量市场饮用和消费却是榨菜行业未来需要一致推动的艰巨任务。  
  
别的不说，茅五、伊蒙在高端的市占率一直以来难道低吗，它们因此而停止增长了吗？照样每年业绩新高，为何，这是整个行业在共同携手前行，它属于行业的伟大胜利，它们具备创造增量的伟大力量，这就是大消费，所以从长期来看，榨菜的天花板还很远，但一定是个缓慢艰辛的渗透过程，当下就涪陵一家独大，它没有像白酒那样由整个行业携手作战的幸运，所以我说它是缓慢艰辛，讲实话，榨菜的基因是无敌的，雪球的坡度足够长，够几代人去滚的  
  
再破第二块冰，有没有定价权或提价权，这个问题我认为只有消费者最有资格给出答案，我们要明白何为定价权，它的标准是什么，难道仅仅看有没有提价能力吗？这里有两个标准，一个是销售额，一个是销售量，前者认为只要提价使我赚更多钱，那就说明我有提价权，典型的是阿胶，后者则更苛刻，认为你提价不影响销量就算有提价权，典型的是片仔癀，其实这种标准都是偏颇的，它们都没有既设条件，事实上没有绝对的提价权，所谓的提价权只不过是企业在特定价格区间针对特定群体所享有的权力，例如假设阿胶在200到300区间进行提价时，不会影响销量，但在300以上却会逐级影响销量，这说明其在300以内这个区间对几乎所有客户拥有提价权，但在300以上则对部分特定群体拥有提价权，其他则失去这种提价权，可能突破1000其拥有提价权的群体会更小，你看，它不是没提价权，而是要看哪个区间、针对哪些群体，这才是真实客观的，明白了这点再去看涪陵榨菜的提价权，其在1-3块钱进行提价时，丝毫不会影响其销量，因为它提价的价格敏感度很低，由此它在该区间享有提价权，但若未来提到10块，还会对所有人享有这种权力吗？未必，所以，抛开价格区间去谈提价权都属于无赖逻辑，我们要分析的是榨菜涨到何时会逐渐减少其享有权力的客户，这才是我们该关注的，而不是红口白牙地争论是否有提价权，当下看，榨菜整体上依然享有这种对大部分固有客户的提价权。  
  
对于榨菜的其中一个投资逻辑就是，当你发现洞察它可以提价而不会影响客户购买、但还未提价时，则是一个套利的好时机，因为它迟早有一天终究会提价，这也是芒格的思想，事实上个人在榨菜上市时就通过调研，发现其即便提价一倍也不会影响其销量，由此买入  
第三块冰，涪陵榨菜相比竞争对手的核心竞争优势是什么  
  
有人说核心优势是它的口味独特难以替代，其实并不尽然，重庆包括南方地区榨菜品牌也都不少，说实话它们的口味也都个个独特，不可替代，有的评价也甚至不比乌江榨菜低，可以想象，若其口味真是差出一个高度，那真怕是有过半的市占了，毕竟作为佐餐，同样的价格谁又不会选择哪个更好吃的呢，所以，要说差异化不可替代是真的不假，但却未必是其发展路上的核心优势，它应算是基础优势，我认为其发展的核心优势在于：其强烈的市场心智所引发的对口味培养的先发选择优势。  
  
我调研时发现，很多人在超市货架榨菜品牌堆前，驻足犹豫后都会不自觉的选择涪陵，有的则是进入商场后直奔涪陵，其实这就是一种心智引发的优先选择权，它具备优先培养消费者口味的优势，但你能说其他榨菜口味比它差多少吗？非也，只是它具备了这种优先选择权，从而得以形成后续的口味优势，也可以理解为通过心智进行“上位”，事实上那些涪陵榨菜的忠实吃客也并未尝过太多其他品牌的榨菜，对于某些吃泡面就榨菜的低净值用户而言，他们一般不会太过挑剔榨菜的品牌和口味，够用够吃、能舒服的下饭就足以。  
  
还有一个很多人争论在的问题，涪陵提价是否会变相成就对手的价格优势，首先要明白一点，价格优势从来都不是孤立的存在，对于标准同质化的产品，价格优势是致命的存在，但对于差异化，它却未必，现代经济社会一个惯常现象就是那些价格高的产品往往销量也最高，其背后的本质就是差异化优势跟价格优势的博弈，结果差异化获胜，对于榨菜，我们当然也要做这种博弈：差异化优势与价格优势的博弈，对于不同品牌的榨菜单价而言，顶多也就差个几块钱，试问你会为了省几块钱就忍弃掉你成瘾的、舒服的味觉体验吗？答案不言自明，我相信差异化优势会打败价格优势  
  
还有一点，就是人类对价格的特殊偏好心理，也即人们在那些价格低廉、不敏感的差异化产品上面，往往会选择最优的，而在那些价格贵重、敏感的差异化产品上面往往更倾向跟自己消费力想匹配的产品，例如汽车等，可以想象，人们为何会往往在低价产品上面选择最优的，是因为在人们的心理认知上，只需要多付出极小的代价，就可以换取最好的产品，这种心理是对那些低价、差异化产品中的最优产品的心理购买优势，道理是易解的，多花几块钱就能买到最好的，换做你你会不会这么做呢？例如几块钱的饮品，榨菜，泡面，瓜子等，都凸显出各自领域龙头提价的优势。而这就是低价、不敏感价格产品的心理优势所在，不仅提价不敏感，而且最优产品往往会受益，但这种心理在特定的价格区间内才会更明显，道理你懂的。  
再第四块冰：产能会是涪陵榨菜发展路上瓶颈吗？  
  
当下来看，这个问题还不是到考虑的时候，产能可以根据需求端进行规划，重庆榨菜管理办在2017年就进行了青菜头种植面积的规划，预计到2026年大约会有近200万吨产量，在10年周期内这个问题不用担心，它的产能扩张还没到天然麝香那样的难度，也没有白酒窖池那样的时间跨度和极小的地理区域限制  
再谈第五块冰，大乌江战略的可行性有多高  
  
相关品类多元化似乎已成为企业发展的共识，小乌江到大乌江其实就是公司以榨菜为基础翘板，去横向整个佐餐行业扩展，说实话这是很切实际的战略，要知道，虽然榨菜当下增量市场缓慢，但现成的佐餐市场却空间广阔，它们之间相互替代性不强，皆可同时放在餐桌上享用  
  
当下榨菜为主力军，若想成就大乌江，对于差异化嘴巴类佐餐，非走收购之路不可，像泡菜、调味品、豆瓣酱只能去收购，这几大品类中最具相关优势的，就是跟榨菜最紧贴的泡菜，其他跟榨菜都不太沾边，涪陵榨菜收购惠通泡菜，最大的好处就是泡菜可以享受渠道的融通，对此企业完全可以通过强悍的资本和广告，打响惠通泡菜或乌江泡菜这一品牌，对此国内还没有一个响当当的泡菜品牌能强烈占据消费市场心智，一旦先将品牌打响，在市场心智空窗期抢占心智，再加之渠道上已经融通，如此，我认为其有望成为继榨菜后的第二个大单品，它跟乌江榨菜的品牌崛起逻辑是相通的：通过品牌心智抢占口味先发优势，继而通过长期口味培养滚雪球  
  
跟其关联最强的海天就是通过自己的主力酱油产品，向蚝油、豆瓣酱等延伸，如今蚝油也有30亿营收，占据酱油的三分之一，也成第二大单品，调味酱有20亿营收，为第三大单品，横向多品类发展相当奏效  
再谈第六块冰，榨菜发展路上的最大难题是什么  
  
有人说是产能、模式、竞争对手夹击……我认为这些都是在“术”层面的问题，我认为应该是如何将榨泡菜这样的边缘低频产业拉回到高频主流消费上来，即如何将榨菜高频的基因还原真正的现实，这是未来榨菜空间打开的真正要点和难点。  
  
这个任务虽艰巨漫长，但却大有希望，因为榨菜本身具备强大的基因，且它的一根腿已经登上了餐桌，这是需要整个行业共同携手才能完成的功勋巨任，其底层方式往往都是通过消费者教育完成，有几点可以辅证：  
＊牛奶，标准的通过消费者教育完成对增量稳步拓展的大业，最终上位早餐桌  
＊凉茶，典型的是王老吉，通过消费者教育拓展凉茶到几百亿市场  
＊碳酸可乐，典型可口可乐，长期的消费者教育和口味培养  
＊核桃乳，也是通过广告教育引导做到几百亿市场，典型六个核桃  
＊酸奶，亦是同样的方式，一个安慕希短短几年就百亿营收  
＊辣椒酱 也是最初的边缘佐餐，百亿市场，典型是老干妈，营收近50亿  
＊豆瓣酱，同样作为佐餐，郫县豆瓣酱已有百亿产值，海天豆瓣酱也有20亿营收  
＊卤制品，鸭脖也不属于主流消费，但绝味和周黑鸭也照样做到共百亿营收，且鸭脖还不如榨菜高频……  
  
＊辣条，也是边缘产业，但是卫龙每年能卖出100亿包，消费市场教育引导的那是相当卖力，榨菜基因不比它差，也具备这种现实的逻辑基因  
  
＊汉堡薯条，这些西方人的东西最初进入中国时，也还只是停留在边缘消费领域，但如今呢，国内肯德基500亿营收，麦当劳1000多亿营收，还记得之前有专家为汉堡定了100亿市场的天花板，再看如今，你还能为他们的天花板设限么  
  
以上的牛奶、凉茶、核桃乳、辣椒酱等哪个一开始不是边缘产业、地方特色，哪个一开始又是主流消费呢，都不是，随着消费升级，它们不也是通过消费市场教育和引导才一步步做出来的么，这些案例充分证明了一点，千万不要对边缘产业太过设限，只要产品有做大的基因基础和逻辑现实，剩下的交给时间和企业  
  
有人认为涪陵榨菜已经快达天花板，这是很荒诞的看法，同样是佐餐，豆瓣酱企业都可以做到百亿产值，鸭脖也是如此，涪陵才二十亿营收就到天花板？扪心自问它比它们少了哪些基因呢？非也，榨菜只是没有像他们行业那样幸运，由整个行业奋力推动增量消费、进行消费习惯引导  
  
边缘产业或地方特色，被拉回主流消费或走向世界的案例还少吗？阿胶也是边缘产业，但在以东阿阿胶为老大带头下，掀起一阵阿胶热，它们也是通过整个行业奋力的将边缘产业拉回主流，结果呢，比榨菜更边缘的阿胶如今也有70亿营收，凉茶呢，算不算主流消费，最初也是福建特色，但谁能想到能做到百亿营收呢，火锅呢，算不算主流饮食呢？当然也不是，但最近十几年，也是从地方走出来，将边缘饮食开始拉回主流，造就了千亿市值的海底捞，鸭脖难道不是边缘产业，其基因我不认为比榨菜有多强，也是川蜀两湖的地方特色，最终也走出来做大……  
  
所以，无非两点最关键：产品基因、消费引导教育，前者是老天给的，后者是企业拼出来的，我认为榨菜的基因底子还是很强大的，下一步就看企业如何带领整个行业将在边缘边上的榨菜拉回主流消费中来，这个逻辑现实我认为是可行成立的，只是这段路一定是艰辛漫长的  
  
还有一个问题，老干妈之列是否是榨菜的竞争对手，我发现很多人会将佐餐其他品类产品作为其竞争产品，其实这不算个问题，因为它们不存在绝对意义上的互相替代，不是不吃辣椒酱就必须吃榨菜，它们的口味本身具备差异化且互不冲突，两种口味可以同时培养，喜欢二者的用户都可将其摆上餐桌，包括豆瓣酱，就如同你问西红柿是黄瓜的竞争产品吗？除非你穷到只能二选一的地步，它们之间是完全可以和平同处一桌。  
  
我通过底层调研孕育出一个很大胆但却很切实际的想法，那就是涪陵榨菜完全可以走礼品营销，我发现很多人家里摆着一堆别人送没用的礼品，有的还已经过期，像保健品、冬虫夏草、葡萄酒……这些礼品就像花瓶，不实用，久而久之就会被送人，在三四线开外，很多人也都会将礼品退回变现，其实这就代表着当下某些礼品的价值错位，但榨菜不一样，它一旦作为礼品送出去，我相信很快会被胃消灭，它是相当实用的礼品，饭点若不想炒菜，拿出来下饭是大概率事件，如此，它的增量市场就可以通过礼品属性进行推动，我估计涪陵榨菜未来大概率会走这一步的，因为我发现超市里都有香油礼品了，而公司推行精品战略就是对礼品属性最好的基础，况且在榨菜知名度上，也只有乌江榨菜能撑得起这榨菜礼品的金融属性，这步棋也只有涪陵榨菜有能力走，广告语类似“送礼送榨菜，实用又贴心”“中国好味道，值得一送，涪陵榨菜！”  
当下看，涪陵的增长有三个看点：提价、增量市场、横向品类扩展，以后有时间再谈  
先谈到这

# 价值回归套利系统之投资星巴克的逻…

2019-05-21

本篇来谈一谈，价值回归套利系统中对于品牌的剖析，个人游走底层调研已有三十多个年头，最近个人比较忙，这次是在底层调研化妆品，这个进程已有一年之多，调研的果实满满有一箩筐，还没来得及梳理，越深入调研感觉似乎越能触碰大消费投资底层的波动脉搏，尤其女性对化妆品的购买心理更是“复杂夹杂着单纯”“荒诞却又合理”“滑稽不失严肃”，本篇先不谈这个，不少朋友私聊都没回复，在这里说声抱歉，书归正传，续补品牌护城河的底层逻辑  
  
在剖析这个逻辑之前，我想谈一个故事，那是上中学时，班级里一度流行用钢笔，我省吃俭用好几个月攒钱买了一支派克钢笔，当时算是很贵的钢笔，这让班里的同学和父母颇为惊讶，因为在他们看来我是个很节省的人，怎么也想不到我会买那么多钱买这么好的钢笔，其实我也不知道为什么我要这么做，我只是想单纯享受一下旁人赞许的眼光，我知道，在我的潜意识心底里，我是希望通过这一支钢笔换取一次别人对我的重新评价，现在回想来，那是我第一次为情感付费，当然还有第二次情感付费，那次是我把这支钢笔送给让我心跳加速的女生，那可是我省吃俭用好几个月攒来的派克钢笔，就这样让我很开心的送了出去，后来被父母得知后被大训一顿，省吃俭用的母亲竟在我生日期间为我补回了钢笔，我知道，这是母亲对我的情感付费，打那时起，我就知道，人是会为情感额外付费的，后来渐渐明白，这个额外的付费最终成就的是商家。  
  
后来也对很多事感到过深深的好奇，例如星巴克咖啡那么贵为何还是那么多人购买，为何很多人花重金要买下球星的签名秋衣，为何拍卖会上的古玩文物会如此抢手，为何很多人举债也要买宝马，财力条件一般也要硬买劳力士……我一开始的确搞不明白，后来我知道了我为何不懂，因为他们是在为情感额外付费，而我，不具备那样的情感，所以我就感受不到他们那种最真实的心理，就如同如果你不是一个球迷，你就感受不到他们为偶像疯狂的那种心理，后来，随着阅历越发丰富，我理解了这种种的心理，甚至我也曾一度沉浸其中疯狂不能自拔  
  
等到搞投资时，我渐渐发现，那些顶级的产品，其实不是在跟人的理智沟通，而是撇开理智直接跟人的情感沟通，这才是一个产品真正最可怕的地方，而产品又不会说话，又怎么做到跟人的情感沟通呢，这时品牌就出来了，它成为了人类情感跟产品连接的有力桥梁，有了它，你的情感就可以被品牌所操纵了，请原谅我说的那么直白  
  
有没有发现，事实上生活中很多决定都是通过情感来做出的，例如你为何举债背负重压也要结婚买房，房子成为必需品的底层逻辑又在哪里，抑或是谁规定的结婚必须买房，其实答案就在情感里，这个不明言说，扪心自问便可，国人对房子的情结早已升华为家庭情感的寄托，再试问，又有多少人会举债30年做生意，由此，你就会明白，这些事不是所谓的市场供需理论能解释的，底层逻辑就是人们为自己的情感付费，由此你也会明白，为何课外辅导那么贵，还是会有那么多人挤破头要冲进去，这也是父母对子女的情感付费……无疑，我们的理智有可能会混淆是非，但我们的情感绝不会欺骗我们，而且人们的情感一般是很稳定且黏性强大的  
  
拿万科举例，为何万科的房子卖的如此之好，甚至地方当局都会对其补贴，是因为它的房子有多结实吗？非也，高出来的溢价无非是人们为情感付费，这种情感包括万科本身带给住户的优越感等，这一点我深有体会，有一次我看房，两个靠着的小区均价相差50%，但最终我还是选择可那个更贵的，应该说我的焦点始终都在它上面，男人有时要的是一种优越感，你懂的，有时为这种优越感花费再多也甘愿  
  
所以，我一直坚定认为，产品定价无非两种：理性价格和感性价格，而一般感性价格要比理性价格贵很多，有甚者十几倍以上，理性价格是卖给理性的人，感性价格就是卖给那些为情感付费的人，一旦涉及到情感，这个溢价空间和议价权就牢牢把控在了卖方手里，这个钱赚的就比较轻松，就如同劳力士卖的根本不是表，而是跟手表无关的高贵体验、教养和精神，所以你说它卖这么贵合理吗？当然合理，因为彰显高贵的背后就是稀缺，若卖的价格很低，这种稀缺又从何而来，所以，击垮一个奢侈品品牌最有效的办法就是降价，另，它卖的不仅是手表和高贵，还有药，一味治愈人们情感和满足心理欲望的药，这就是最顶级的营销，把手表卖成不在是手表，而当它一旦被大部分人所得到，其价值就会削弱，如此只有提价才能再次将其价值恢复，所以，对于这类产品而言，提价有时是保护其品牌价值，而非是伤害它，事实上，你所看到的那些顶级产品早已不再是产品本身，它们早已被赋予了更高层次的价值，撑起昂贵价值的背后就来自人们愿意为情感付费。  
  
如何理解满足人们的欲望这点，例如一个人买劳力士或者我中学时买派克钢笔，希望的到的是被人们如何定义，或者说通过这个产品期待得到人们怎样的定义，很显然，品牌代表的是一个“如何被定义”的标签，例如你带女孩去星巴克约会是想在女孩那里得到对自己“星巴克理念”式的定义，让她觉得你有品味等，你穿耐克也是在潜意识里想到得到人们的这种耐克理念式的定义，你瞧，市场很聪明，你买这个产品若想达到其他的目的，它就要多收费了，而且你还得乖乖交钱，因为你的满足你欲望的品牌不多，可能就那么一两个，尤其情感往往指向某一个品牌：其理念和价值观是独特的  
再去看一看星巴克、可口可乐、茅台的股价走势，你就会明白，那些跟情感付费有关的产品总能获得更强的议价权和稳定性。  
  
我将这种愿意为情感付费的原因归结为“喜爱”，一个产品被喜爱的程度越高，其价值也就越高，而这部分超过生产成本的价值都会放进品牌这个盒子里，而人们是愿意为他们这种喜爱付出额外的费用，因为喜爱，所以“得不到的永远在骚动，被偏爱的都是有恃无恐”，由此，买不到就会一直“骚动”，议价权就此形成。  
  
假设你没有为你的品牌输出情感沟通呢，那意味着你只有产品，而人们只会愿意为产品的成本付费，而不是情感，像低端制造业就是如此，织布的累死，卖品牌衣服的撑死，喜爱一个品牌就像喜欢一个人一样，你会甘愿为其付出额外费用，而那些没有品牌的产品就如同那些你厌恶的异性，在你眼里，她们只是人，而不是一朵花  
  
而人们为情感付费的本质则是为自己的体验买单，想想，当你为你的亲人买了一件她最喜欢的衣服或首饰时，是不是你比她更开心更满足，这不仅是她的美好体验，也是你的美好体验，再想想，你约一个女孩到星巴克喝咖啡时的氛围情调，会不会沉浸在这种美好的体验中，再想想，你们拥有自己的一个新家时的那种幸福感和踏实感，说实话，人们会非常乐意为自己的这种美妙体验来买单  
  
而品牌则是将人们欲望变现的机制和通道，公司通过营销服务品牌额外的情感价值，一个顶级的营销总是在和人们的情感进行对话，例如宠物狗，你跟它有了情感，你会花费巨资去买下它，而若只是一条普通的狗，想必白送你都会不要，如此，它们的价值相差数千倍  
  
而为什么人们会愿意为品牌本身赋予价值呢，这要归因于人类心理的复杂以及大脑的神奇机制，会让人们对某些产品的体验超越产品本身的价值，例如你在约会时所喝的红酒会带给你无比的体验，这种美妙体验所带来的价值是你赋予给红酒的，红酒本身并不知道它居然有那么大价值，白酒也是同理，醉酒之后，人们的身心极度放松，这时白酒本身的价值已经被人们的某些行为所放大，这部分放大的价值有很大一部分则是美妙体验的价值，而这种美妙体验就跟情感挂钩了，例如你会跟朋友喝酒畅聊，此时，酒本身就具备了情感价值，而人们就会为这种情感付费，所以，我们也就会明白，为何酒再贵也不乏买的人，不单单是嘴瘾，更多的是甘愿为这种情感体验买单  
  
而人们一旦爱上这种美妙的体验，就会不断为这种体验支付额外的费用，久而久之，这种体验本身也会成为一种瘾和依赖，由此，大脑就会产生条件反射，例如你总会不自觉的打开你想看的节目，不自觉的打开酒瓶，不自觉的打开美颜，不自觉的打开游戏，不自觉的想跟她约会，不自觉的去超市货架拿走海天和涪陵榨菜……这都是美妙体验之后的条件反射，而这个美妙体验的标签就是品牌，下一次当你看到品牌，就会立马产生跟这个品牌的美好体验，久而久之，品牌就会在你的潜意识里等同于舒适的体验，它形成了一种独特的价值，很显然，价值驱动了我们的情感，情感相继驱动了我们的购买行为  
  
人们的大脑分为理性区域和感性区域，前者会让我们做出最繁琐的数学题，后者则往往驱动了我们大部分的购买行为，事实上，我们很多的行为都来自于情感驱动，我们的大脑主要受这种情感式的自由流程的支配，而非理性的刨根问底式的思考，对于这点，我想我们自己在购买产品时会得到验证，就如同你会不顾危险的保护自己的孩子一样，发出这些行为的都是情感驱动  
  
正因如此，所以我会更喜欢投资那些带给人们美好体验的产品，尤其是产品本身自带情感元素，它让人们甘愿为其额外付费，这种付费因其是情感驱动，由此它就会特别稳定，且具备很强的议价能力，就如同你很爱你的孩子，如果被绑架，你也会甘愿倾家荡产去解救孩子，5万、10万……你都愿意，很显然，这种议价权不在绑匪手里，而是在你的情感里面，它具备很强的提价空间，如果你不爱他，绑匪没有半点议价权，仅此而已  
  
再说心智认知与情感的关系，应该这样说，情感付费是更深层次的心智延伸，心智可以概括为两大类：浅显的心智认知和深入的情感认知，有了这点，对于产品，我们就可对其分类，只有进行分类，才能知道消费者是为何而买你，是因为仅仅是心智认知还是强烈的情感驱动，如此投资就有了底气。  
  
而我所理解的企业或行业里面，星巴克、可口可乐、海底捞、迪士尼、白酒香烟（菲利普莫里斯）、幼儿教育、游戏（腾讯）、地产和保险（中国平安）等做到了情感付费这一点，海天、片仔癀更多的是占据心智认知，可以这么理解，一个产品一旦让客户甘愿为其情感付费，那么，这个产品就相当于变成了客户的如儿女一样的亲人，也或者说是情人，如此，这个产品想从客户包里掏钱就容易很多，道理想必都懂  
  
拿买房举例，在国内来说，买房更多的是情感需求，而非单纯的住房需求，单纯住房你可以选择租来解决，但为何非要去举债购买，答案就是情感需求，一个房子一旦具备了住以外的其他情感价值，那么它就可以大肆为掠夺情感费用，如此，你涨的再猛，那些刚需族也要去买，这个刚需不是住房刚需，而是情感刚需，具体的可以咨询下丈母娘的心理，市场是如此的聪明，它早就默默看透了这一切心理，所以才会不顾一切的无惧去涨价，尽情将脆弱的情感果实掠夺到极致，你瞧，从这个角度去看，市场像极了强盗，而很多人恰恰搞错了这点，你拿这个逻辑到国外去投资就走不通，因为人家有的国家并非把它当成情感刚需，由此少了这个因素，其投资逻辑就会完全不同  
  
为情感付费的除了房子，还有钻石，这都是人类营销的经典杰作，如果说房子还可以住有点实用价值的话，那么钻石的实用价值又在哪里呢，但它抓住了一点，那就是情感——人们最敏感的爱情，由此钻石就有了议价的绝佳基础，你必须得承认，大部分俗人还是绕不开：房子代表家，钻石代表爱情  
  
当然，所投资公司的产品，仅有情感付费这颗钻石是不够的，商业模式才是王者，没有王者开路，钻石也会黯然无光，例如足球产业等，虽有强烈的情感付费基础，但却没有一套好的模式将情感付费带入，如此也很难成为投资的绝佳高地  
本篇所谈到的其中一个角度也是我个人投资星巴克的商业逻辑之一，无疑，星巴克的价值在回归  
就先写到这里

# 从抄底中兴谈价值回归套利系统：价…

2019-05-19

近期有朋友私聊问我这样的问题：价值一定会回归吗？万一不回归怎么办，对于这个问题，我想用通俗的语言做下阐述，智商欠缺者也可理解。  
  
首先要明白，何为价值，如何定义价值，如果谈这点，想必很多人必然一脸蒙圈，无非发出见仁见智的声音，我做个比喻，其实有时价值跟人们的情绪是非常的相似，我说的是在某些方面，举例说明  
  
你早上因为没有睡好觉，导致心情不好，你老公刷牙时把牙膏挤在了地上，让你更加情绪烦躁，到了公司后老板布置的任务让你心生一股怒气，于是乎，你的情绪烦躁低落至极致，这时你的情绪在外界影响和内心脆弱的影响下，低落至谷底，但是你会发现，过了几天到周末或者发工资时，你的心情却攀升至一个新的高峰，而你之前的情绪却一扫而光，这又是为何当然不用我做解释，大家都懂  
  
所以情绪的波动有理由吗？你需要为他找个冠冕堂皇的理由去解释它的波动吗？根本不用，你只需知道，情绪的波动是那么的正常，即便你失恋了，可能你几年以后情绪照样回归，请注意，我们需要的是一种确定性的逻辑，那就是回归的确定性逻辑，而不是多久回归的问题。  
  
这就如同你根本不用担心你的儿子离婚后能不能找到媳妇一样，你也不用担心明日的太阳是否会再次升起，我们要做的就是利用这种价值的波动去套利  
  
套利和套心是一个套路，我们可以想象，当一个女孩处在高峰期，所有人都去追她时，你再去追的难度有多大呢，想必答案你我都知道，但是如果这个女孩因为某件事，被冷落，但只有你知道事情的真相，如此，你就可以去利用这种情绪和价值上的波动去套利，也就是我经常说的，当王子跌落民间，就是你大幅套利的时候，没有错杀，就无所谓套利，更无所谓价值回归  
  
由此，我在中国平安当年投资失利后介入抄底平安，以及中兴被腰斩后抄底中兴都是利用的这个简单的常识，其中还有很多其他因素的考量，这里先不说其他，仅说一说价值套利的核心思想，以及哪类套利是最为明显和容易的，其实那就是明显的错杀，前期是你要知道真相，否则你根本没有证明那是真正的错杀和真杀  
  
老巴投资运通利用的就是运通的价值回归，我们要知道一个常识，人是经常被错误评价的，同时，价值是经常被错杀的，因为了解价值的人不多，大部分人都是受情绪主导，否则中兴事件，为何连续跌停，不是错杀吗，为何还要跌，你瞧，错杀就是一种情绪，它就像你失恋一样势不可挡，理性会告诉你，你不会一直低落，这就是价值套利的逻辑根基  
  
这就是价值回归套利系统的核心所在，搞清真相，拿平安来说，平安投资失利后，其盈利能力就此下降了吗，塑化剂事件后，人们就不需要白酒了吗，贸易战之下，人们炒菜就不放酱油了吗，你瞧，这都是赤裸裸的真相，明白了这点，也就理解了价值回归的确定性逻辑所在，当然具体哪种公司符合哪种套利方式，具体的我会在我录制的课程中详细讲解分享

# 个人下周一准备建仓金力永磁

2019-05-19

个人准备下周一介入稀土板块，次新股金力永磁  
逻辑如下：  
  
1.贸易战之下，农业板块作为防御性之外，还存在一个近期异动而且导致稀土价格上涨的外界因素，鉴于此，稀土板块具备题材，贸易战题材，更具备价值回归的逻辑，那就是稀土价格的需求逻辑  
  
2.次新股本身在这个端口碰到稀土和贸易战这双重利好，加之次新股本身也是市场资金的青睐品种，我最近研究了金力永磁的盘口，发现该股盘口有异动吸筹之明显迹象，故下周一准备上车，并减仓农发种业和美锦能源大仓位

# 为何价值回归套利系统对于估值只看…

2019-05-19

当下很多人对于估值存在一个很大的误区或者是错误，虽然他们都知道一些简单的常识，例如很多人估值喜欢看pe，也就是市盈率  
  
为何呢，因为市盈率是判断估值最好的方式，它决定了你买下一家公司或者股票，意味着几年可以回本，但其中的陷阱又有多少人知道呢，这一估值方式其实是有严格界限的，不可胡乱套用  
先说一个大点：  
  
1.市盈率参考的是什么呢，那就是利润，但是大家知不知道，当下很多公司对于利润意味着什么，意味着可以随意操纵，我说这点绝对不过分，随便弄个应收，弄个小盒子把子虚乌有的利润装进去，这样利润多好看啊，再去看市盈多低啊，估值多低啊，于是你就买入了，买入后发现掉进了一个大坑，随之爆雷，为何会这样呢，是因为你的市盈是绝对失真的，所以在价值回归套利系统中，对于市盈的还原不是看利润，而是看企业真正的现金流，说白了，就是要看你真正赚了多少钱  
  
那康美来说，每年赚的却是不少，但是我问你，钱呢，去哪了，又被烧了，那你说你嘴里爆出来的利润岂不是被烧掉了，那请问你还是利润，还是真正的利润吗？当然不是，所以纸上利润是最为唬人的，千万不要掉进纸上利润的陷阱  
  
2.很多人认为市盈计算出的是你几年能回本，但问题是，前提是你去年的利润和当年的利润稳定吗，如果不稳定，你算出来的回本时间又有什么意义，那也只不过是空谈而已，如果你投资的企业是周期性行业怎么办，就不好使了，所以，市盈绝对不是万能的  
  
3.对于杠杆企业怎么办，拿银行来说，高杠杆，你还拿市盈去套低估高估有意义吗？所以那只是驴唇不对马嘴而已，所以针对如何利用市盈为企业估值，对于价值回归套利系统而言，是有绝对严格的条件去筛选的，而非泥沙俱下鱼龙混杂，这样只会让你亏成哈士奇！

# 之前让大家远离康美：如今被st

2019-05-19

之前我我写过一篇文章，是关于康美的，因为有朋友问及这只股票，个人就发表了个人的看法  
  
很简单，对于这种缺乏现金流的企业而言，无所谓估值的高低，因为这种模式是极度烧钱的模式，由此，这种对于现金流必然会非常紧张，为了维持业绩，上市公司就不得不铤而走险，更有意思的是，康美之前利润每年都稳步增长，这是更为可笑的，没有了现金流，你利润再漂亮也只是个零蛋，这就如同你答题很成功，但是忘记写名字一样  
对于这类企业，远离的逻辑很简单  
1.商业模式：烧钱模式  
2.财报：现金流紧张  
3.利润：有操纵的可能  
4.大股东：高质押  
  
以后这类公司见一批，灭一批，这类企业是不符合价值回归套利系统的，个人的价值回归套利系统对财报要求的第一点就是现金流，估值是根据现金流，而非所谓的利润，不要被忽悠

# 简谈片仔癀年报

2019-05-19

近期片仔癀年报公布，业绩一如既往雷池般稳定，个人也持有十余个年头，继续打卡唠年报  
年报诸多杂点不再赘述，简谈几个要点  
  
1.先验利润含金量：2018片仔癀净利11.43亿，比前一年多3.3个亿，增长42%左右，现金流有6.12亿，在利润四成增速的前提下现金流下滑，这个不要惊慌，财务假象而已  
  
公司主营业务回流的资金都是真金白银47亿多，现金流跟理论上下滑近半，一则是公司采购储备存货所致，原因以下再说，一则是公司闲置钱太多了，又不能立马投入运营（无法生产再投入），无奈拿出8亿存定期，作为意图明显、超过3个月以上的持有到期投资不在现金流量表中列示，总之，真实现金流是铁打的，利润也是纯金的  
  
注意，不要只关注增长率，更要看绝对值，8亿增加3.3亿是个什么概念，它跟80亿增加30亿是完全不同的，可以意淫一下，若每年都比前一年多赚3.3亿，那三四年就可翻倍，再试问，公司多赚3.3亿的难度大吗？这个稍后谈，所以，骗子癀在估值上的持续高烧不退是有原因的  
  
2.利润结构上，核心片仔癀系列依然是利润的大主拳，收入18亿，高毛利不是秘密，重点是它在高价之上的量价齐升，锭剂销量超500万粒（国内440万，国外90万），增长30%，我们可以意想一下量价齐升背后的市场增长逻辑和需求劲度，如今高毛利的产品不多，在高毛利基础之上的量价齐升更是罕见，其核心逻辑为：细分垄断+护命必需+增量长坡  
  
跟毛利83%的核心片仔癀系列相比，商业流通部分倒像个打酱油的，毛利仅不到10%，这点要理解，流通本身就是个苦差事，赚的是辛苦的差价，在带量采购及渠道缩减政策下，其注定会更加艰拮  
  
最近有不少标题党拿其毛利近几年下滑说事，实则荒诞至极，要知道片仔癀自从并购加入流通医药、日化、食品部分，就注定了其毛利的急速滑坡，这才到哪，核心片仔癀仍是利润的主拳，等到流通跟工业平分秋色时，毛利下滑一半也是很正常的，不理解这点再去空惊讶于下滑的毛利，无疑是门外汉  
  
另，毛利下滑并不代表公司竞争力的下滑，只不过是商业模式转变的体现而已，财报上会比较“不好看”，但投资没必要守着死板的毛利数字过日子，只要核心系列的毛利不具备实质性改变就可以，再多扯句，你要的是公司赚更多的钱呢，还是一个高毛利的财报呢，二者不可得兼，毕竟片仔癀合作的不是茅台之列，所以，毛利下滑就是扩张的代价，有了两翼，毛利必然会继续下滑，骑驴看唱本便是。  
  
3.存货，报告期内存货近17亿，账上资金近28个亿，这两项占据净资产大头，尤其是原材料占据10.22亿，比前一年的7.16增加50%左右，那这种存货增加到底意欲何为呢？  
要理清这点必须要明白两点：原材料现状和模式进程，先说第一点原材料  
  
天然麝香：近20年天然麝香价格一路飞涨，2017年最高达四五十万一公斤，整个2018年处于暴涨之后的弱势企稳下，由此公司控货存货是必然之事，尤其三季度控货最为严重  
  
天然牛黄：这是必须要说的，既然麝香价格趋于弱势稳定，核心系列为何毛利下滑3个多点，这主要归因于牛黄价格的上涨，天然牛黄的价格每公斤从17年底的20万涨至35万，增长75%，何况公司所需的牛黄等级更高，作为片仔癀的主力材料，其价格对其毛利影响自然是直接性的，由此控货备货就迫在眉睫  
三七：自从2016年下跌触底后开始进入反弹周期，2018价格整体程弱势震荡  
  
再说模式进程，片仔癀自2014年以来大刀阔斧的推动体验馆战略，对其增量的带动如猛牛拉犁势不可挡，像今年就增长了100多万粒，未来几年预计还要多出几百万粒增量，不备货如何应付？  
  
据管理层所言，长期去看，麝香牛黄等材料都是大势上涨，如今又面临主动攻击模式下的增量，说不存货控货那是假的，否则如何面对未来上涨的成本对利润的挤压，当然这也只是战略上的“权宜之计”，即便如此，未来材料成本上涨也是大势所趋，提价只不过是时间问题，如今毛利被挤压3个多点，根据经验，等再来3个多点，提价就是必然之事，从历史来看，过去11年提价13次，当然间隔性提价从本质上讲，只不过是零存整取的游戏，我们大可享受这段空窗期  
  
明白了这两大点也就理顺了公司增加存货的合理性，总之，在这两大峻势下，说不备货那是假的，更是傻的，至于细料存货减值风险，我认为概率几乎很小，真若减值，那也是利好而非利空，如此公司成本降低就会把利润巩上来  
  
第三个问题，四季度为何利润比前三季度下滑，年报中给出的原因是利润结构改变、研发费用等影响，说白了翻译过来就是，影响最大的原因就是四季度核心片仔癀卖少了，其他都是陪衬，同样的季度收入不假，片仔癀工业部分跟商业部分净利差八九倍  
  
为何会卖少了呢，追问到业务原因上还是控货，6-10月份控货严重，直到11月份开始恢复放货，如此四季度利润下滑，只要烙定一点就可：利润下滑是主动控货而非卖不动  
  
第四个问题也是很多人关心的焦点，增量逻辑的成立性有多大，说实话这关乎到商业智慧的理解，对此，我想谈几点进行辅证，不做对错辩论  
  
1.从主流回归主流，如果说阿胶、牛奶、汉堡、凉茶是从边缘被资本拽回主流，那么片仔癀则是从主流回归主流，因为它本身就应属于主流消费，你大可不必只把它当做药品，它更是如白酒般的大消费品，简言之，需要喝酒难道不需要护肝吗，这是我所理解的产品属性，由此在基本需求逻辑上它是完全能站得住的  
  
即便它不是一味好药，也是绝佳的消费品，它跟鸭脖不同，它不是从地方走出的特色，它是从地方走出的主流，当下我把其增长看成其回归主流的过程  
  
2.增量雪坡有多长，我说个数据供我们肆意联想，国内乙型和丙型肝炎患者已超过1亿人，酒精性和非酒精性脂肪肝超过3亿，慢性肝病患者总数已达4亿人，这还不算国外，要知道片仔癀出口也已占到其销量的20%，而如今片仔癀的使用者也仅有几十万，只有千分之一的渗透率，看不到的坡很长  
  
3.购买逻辑，这一点是最考验商业智慧的，这里需要我们不断去追问“为什么要买”的逻辑，我想这点可以对标两个参照物：阿胶和白酒，阿胶的必需属性相对片仔癀弱太多，一个是补品一个是药品，一个是富人的锦上添花，一个是病人的雪中送炭  
  
即便如此，阿胶行业也已做到几百亿营收，我们可以追问，一个本应属于主流的药品市场会比一个边缘化的补品更少吗，起码阿胶已经为我们打开了这块逻辑的榜样，且阿胶在产品必需属性和市场体量这两大基因上均不敌片仔癀，我们需要思考，如果阿胶能做到，那片仔癀做不到的逻辑又在哪里呢？  
  
继续对标白酒，从茅五的体量可以看出国内喝高端白酒的酒鬼有多少，按理说他们既有钱喝好酒就不差钱来护肝，能喝茅台的必然能买得起片仔癀，也需要买护肝药，这类经常饮酒之人大部分都有慢性肝病，这类人既有经济能力又有护肝需求，他们在未来消费片仔癀的概率是最大的，而这是个体量庞大的群体，说出来吓人，自个去预估吧，将片仔癀跟白酒对标还有另一个因素，那就是治病吃药的必需属性比上瘾喝酒更为强大  
  
说到这就多扯几句，很多人所想的是既要喝酒过瘾又不想伤肝毁身，如此随着消费升级，喝酒跟护肝在未来就会大概率挂钩，如果我为管理层，我定会将此定位强化于国人，利用广告效应强化绑定喝酒护肝这一消费场景，广告词例如  
“喝酒虽贪，可别忘护肝……”  
“片仔癀，喝酒护肝第一品牌”  
“喝酒莫贪杯，常备片仔癀!……”  
“片仔癀友情提醒，喝酒不护肝属于慢性自杀”  
  
“喝酒怕伤肝，就吃片仔癀”，礼品属性广告如“好妻子的选择，只为更好的他，片仔癀”（播放丈夫醉酒回家的广告场景）……将此类广告语在体验馆内重复播放，做到烙定心智，而这也是体验馆内的一点不足，还是那句话，营销不是管理层的强项。  
  
之所以说这点，只想说明一点，片仔癀可以打护肝牌、解酒牌，治病牌、礼品牌、消费牌……只是它还未打，借用芒格的一句话：买入那些公司产品可以涨价但还未涨价的公司，因为公司迟早会那么做。若改换一下就成为：买入那些公司可以打但还未打的牌，因为公司迟早也会那么做。无可争议，这两种思路在逻辑上是相通的  
  
再说第五个问题，就是体验馆模式对于增量推动的成立性，公司到18年底已有150家体验馆，已在北方重要空白市场落脚触根，像新疆、山西、内蒙……，携有巨人品牌的体验馆对于婴儿股本增量的带动是最直接的，这一点有图有真相，并非意淫空穴，11-14片仔癀销量处于平淡停滞期，自从开启体验馆模式，其销量猛增75%，当下公司无非就是拼命的在增量市场复制此推广模式，这个逻辑清晰可见，未来在京津冀等发达地区会逐步复制呈现此逻辑，未来保守估计600家以上，叠加涨价因素，依然有10倍开外的空间，这仅是靠体验馆线性外推得出的模糊答案，这个答案跟实际可能会相差很大，但并不妨碍整个大逻辑，体验馆对于片仔癀的意义我认为可以借比毛主席对于长征的评价：长征是宣言书、是宣传队、是播种机，如今体验馆越过长江北上，对于“收复”北方市场是一种宣言、宣传和播种！  
  
对于日化，没什么可说的，至今占比不大，化妆品发展还算平稳，只是可惜一副牙膏的好牌被管理层打的有些晕牌，我对其底线是只要管理层别作的太狠、错的太离谱就可以，总之，小赚小亏不打紧，只要别太扯核心片仔癀的后腿就可以，说到底，这也算国企管理跨界经营，对于习惯打顺了自带外挂优势的管理层来说，打这种外延优势的牌没那么得心应手可以理解，我更关心的依然是片仔癀核心系列，因为日化的精神和心智认知依然寄托于片仔癀这个大主干，主干对市场的心智越深，必然会提振日化这些分枝散叶，反之，则树倒猢狲散。  
  
包括片仔癀系列以外的并购也做的一般，宏仁业绩今年未达承诺，减值了3000多万的商誉，个人对其要求亦是同样，别作的太狠入戏太深就可，毕竟为了片仔癀这个主干，其他分枝散叶都可宽忍  
  
最后谈下最关心的估值，市场认为其高估的原因几乎无二致：pe太高，这点我不想做是否高估的辩驳，pe的确是衡量估值的重要因素，但却对估值的评判却非看pe那么简单，这跟每个人对商业智慧的理解直接挂钩  
  
若单纯的以pe论估值，那08年80倍pe的片仔癀是不是高估，而事实呢，到如今却翻了10几倍，茅台十几年前也有100多倍pe的时候，据此判断高估是不是就该卖掉？……  
  
我只想透过此说明一点，估值的本质是博弈：增长与泡沫之间的博弈，泡沫是客观存在的，pe只是衡量估值的其中一个分力，它是静态可见的，但另一个分力却容易被人忽略，那就是增长，它是不确定的，也是最具考验商业智慧的，由此，最能驾驭商业智慧的人才有能力驾驭高pe，换言之，你若把公司利润看到增长10倍开外，还会在乎眼前的“小高估”吗，估计在你眼里它就是低估，一座小矮丘而已，而你若对其未来增长不明确，那30倍在你眼里都是高估，说到底就是增长与“小高估”之间谁吞没谁的问题，若增长继续，则小高估会被吞没，小高估也会大概率持续，至于持续多久，我只能说三年也是它，十年也是它  
那为何片仔癀pe一直都很高，主要有三  
  
一则是利润的绝对值太低了，前几年只有七八个亿，这相当于是巨人的品牌婴儿的股本，体验馆一推开，你随便把利润翻个几倍都是很轻松的，因为你的绝对值小，由此你的pe就很难低下来，因为这笔账足够透明  
另一点则是其坡度或赛道足够长，刚才提过，这就是把pe吊起来的预期前景，市场最怕的就是你的赛道没有想象力，否则怎么炒都是糊  
其三则是市场给予行业细分垄断龙头的溢价  
  
有人说片仔癀40%的增长率对标40-60pe还算过的去，但一旦增长率停止，就会产生戴维斯双杀，这么想也没毛病，但我想说的是，小高估只跟未来的增长对标，这个未来绝非未来两三年，我对接下来一两年是否增长没兴趣，没有企业会持续40%增长，再牛的企业也不会一直线性增长，只要从10年周期内足够持续淹没并踏过这种小高估，这笔买卖就是划算的，否则你眼里只看到明年能不能延续高增长，那是没有意义的，即便双杀下来那也只会是机会，说到底还是格局的问题。  
  
说到这再多扯两句，有人拿它跟阿胶对比，说阿胶增长停滞引发估值的挤压，这个逻辑本身没毛病，但要看怎么用，骗子癀跟阿胶有几点是不同的：  
  
1.增长停滞的标杆，从提价角度看，任何产品都会有价增量减的阶段，这通常来说是一个增长停滞的信号标杆，阿胶出现这个信号多年，市场看的很透，公司也很“配合”，片仔癀则是量价齐升，显然还没到那个标杆，至于何时到天知道，由此市场通常不会在标杆前踩刹车  
2.需求度属性，一为补品，一为药品，以上已谈不赘述  
3.赛道不同，一为高净值女性，一为4亿慢性肝病者  
4.竞争优势不同，一为行业龙头，一为细分绝密垄断  
以上的不同是导致二者估值云泥的主要因素，但并不妨碍增长停滞会双杀的逻辑，唯一不同的只是市场认为骗子癀还没到那个地步  
  
我算了笔糊涂账，按10年利润翻5倍来估算有55个亿净利，到那时市场渗透率依然是千分之零头，考虑到渗透率和垄断估值溢价，继续对标40pe不过分，会有2200亿市值，撇开三成的股利不算，对抗现在的平均40pe，有4倍增长空间，复合18%左右，若对抗当下60pe，也有2.3倍空间，复合13%左右，所以个人60pe以上只会持有不会加仓  
  
当然，从商业智慧理解角度上出发，有人看衰有人看好，小高估是客观存在的，但它仅是对于当下，若对于未来，你说它高估它可能跟你急眼，因为一个真正的价值在于剩余生命所产生现金流的折现，pe可以透支未来两三年，能透支10几年吗？拿去年的40pe举例，再来上两个40%你认为还高吗？  
  
pe就像挤泡沫，利润的增长跟pe之间一定是交替锯齿进行，所以，无非就是市场出现“优质资产荒”导致其持续发低烧，买入的人在本质上都是排队以时间换空间，对于这个参照当下显现出的“小高估”意义不是绝对的，因为一个企业的价值不是参照当下，更不是参照过去，而是参照未来，唯有具备企业洞察智慧的人方能驾驭，这个就见仁见智了。  
还有增长的短板：产能，之前帖子谈过不再重述

# 简谈让我五年十倍的价值回归系统十…

2019-05-17

价值回归系统是我二十年投资总结出的一套基于价值为依托的系统，它主要以挖掘被低估的市场价值为核心，辅助以价格上的超跌和绝佳的市场题材为作料，如此能大概率保证对错杀或低估价值的回归。  
 该系统有十大核心：  
  
1.理解公司：必须足够了解自己所投资的股票，个人价值回归套利系统中只有50只股票，这都是个人非常了解，跟踪十年以上的老朋友，不了解的公司，是不会进入价值回归套利的操作系统的  
  
2.商业模式：足够理解公司运营的商业模式，例如轻资产还是重资产，依靠高经济商誉还是成本竞争等，商业模式的弊端在哪里，是否可控等，这是一个大课题  
  
3.足够理解公司的财报很模式之间的契合度，这是衡量公司是否造假的重要标准，个人只投资那些模式跟财报相吻合的公司，这是让套利系统安全运转的定心所在  
  
4.公司财报大剖析：资产负债，以及现金流量表，以及商誉，应收等，通过财报察觉出公司经营方面的细节问题，总之，对财报一定要重新大洗澡  
5.还原真正的市场表面估值：例如对市盈，市净这样的估值，市场中包括软件上给出的都是错误的答案，所以必须要重新还原  
  
6.估值的重塑：估值包括绝对现金流和相对行业估值，这两点个人会利用严谨的公式结合计算出合理的平均估值，这是最难也是最重要的  
  
7.分辨真价值和假题材：这里是戴维斯双击的核心动力，有些题材只为炒作，其为空虚的价格泡沫，而有些价值被丑陋的题材压在下面，等待题材翻身，其价值也会必然翻身，由此，必须要在市场找寻这样一个燃爆点，例如个人对方大炭素和特力a及锂电池的捕捉，都是基于此  
  
8.寻找起爆价值的起爆因子：它包括事件驱动因子，要知道事件驱动的往往是题材，但世人容易忽略一点，那就是只有少数事件才会驱动真价值的起爆，像个人对白云山和中兴通讯的投资就是基于此  
  
9独特的止损系统：价值回归套利系统的止损刹车闸只有一个，那就是出现了打破价值回归的确定性逻辑，否则，其他之外都不属于止损条件，这关乎到亏损之后加仓还是割肉的问题，所以这点是个很重要的核心  
  
10价值回归套利系统的买点：只买在相对于未来五年到十年的绝对低估，这个安全边际在70%，采用的跟格雷厄姆同样的买点安全边际，就想个人投资片仔癀，十几年之前很多人看着已经高估，说明他们不懂真正的估值，估值是在相对于未来，而非过去，有些股票，过去业绩好，未来业绩会更好，即便新高，它也是过度低估的，这个考虑到商业智慧，一时半会说不清楚  
  
前几年朋友们一直催我弄个课程，应该说平时确实挺忙，因为需要调研的公司太多，都在忙于调研，但最近两年我还是抽空陆陆续续录完了100节全套价值回归套利系统视频课程，它包含了个人在实战中的各个要点：如何选择公司，如何理解商业模式，如何找寻安全边际买点，如何确定未来五倍还是十倍，如何避免股票踩雷，如何还原真正的股票估值，何时才算是低估，事件低估是陷阱还是机会……这都是我个人二十年来的心血总结，相信大家看了一定会少有很多弯路，个人是实战派，都是公开实盘验证，不是像某些自己不炒股却教别人怎么炒股之流，实战派的呕血总结和分享，想要买全套系统课程的可加WX，以上是价值回归套利系统的十大核心，以上所有具体问题的剖析都会在课程中讲到

# 吴伯庸：我的七雄圣钻组合

2019-05-16

# 贸易战只不过是纸老虎：它不会改变…

2019-05-16

这一波贸易战让指数狠狠地跪在3000以下，不少散户恐慌的四处逃命，以为世界末日要来临，岂不知，这里也只是一波龙头陷阱而已，没搞明白这点的，就算白搞投资，看不到核心，亏就是必然的  
  
何为核心，投资的内核！你投资的是公司，而不是大盘和指数经济，不否定经济会有影响，但经济哪年有好过？年年难过年年过，内因才是主要的吸血鬼，高速膨胀的货币比加息更凶猛，为何指数对其就是不感冒，偏偏怕一个外因，记住，贸易战影响的只不过是部分企业而已  
  
试问，贸易战影响人们喝白酒吗？外国佬又有多少喝白酒？人家就本身国人在消费的东西，加税你先跌，那就是错杀，试问贸易战来了，你就炒菜不放酱油了？还是不坐飞机了？还是不吃猪肉了？还是得病不吃药了？所以，不要怪贸易战，我们做投资不能往枪口上撞，你非要学战士赌枪口，那就不要哀怨自己死的太惨  
  
个人的七雄圣钻组合照样新高，照样吊打指数独领风骚，它们更不会阻止氢能源崛起的步伐，经济不好，不是全都不好，自然有好的，否则什么都好，什么都依靠经济，那岂不人人都成为了股神，还要你有何用，投资就不是一件难事了。  
  
过去很多人模仿个人套利系统买股票，最终只落下个半吊子，买了涨几十个点你又拿不住，跌十几个点你也受不了，这样的格局，在股市是赚不到大钱的，有的人折腾十几年还亏的一批，我只能说没有得其大道  
  
个人不同于那些所谓的嘴炮，分析师砖家，他们都是自己连股票账户都没有，却天天教给别人怎么学投资炒股票，这简直太荒诞，本人的交易都是一直公开于博客，已经有五年多时间，有能力就要让市场和大家去验证，而不是天天马后炮的去分析  
   
不要轻易说懂价值回归套利系统，这里面涉及到很重要的交易原则和商业智慧，以及对历史固定商业模式的复制，不用说别的，超级品牌公司的3倍市净率买入这个逻辑就够我们领悟三年，你得去底层调研，感悟这种商业理解，而不是天天坐在电脑前肆意的意淫  
  
观点很明确，3000点以下，龙头将再次被打爆，瞧好吧，很快回补缺口并稳住战线。3000点以下还在害怕的，劝你赶紧回家种地！  
  
本人近期在上海被邀请财经巡讲，我个人会亲授价值回归套利系统，还是那句话，有真本事就要公开实盘。

# 清仓珀莱雅已持有美锦和农发种业

2019-05-16

个人的博客终于解封，谢谢新浪客服的耐心，可能前期本人的一些操作影响了某些人的一些利益，导致博客被封，其中也不乏某基金暗地里对本人封口的要求，对此，我只能呵呵一笑  
  
投资这个东西，搞基金私募都亏的一塌糊涂，专业的都搞不利索，都不能揽好自家瓷器活，却天天羡慕嫉妒一个人，岂不悲剧，投资市场，没人会耽误别人赚钱，它不存在竞争，你买我也可以买，大家一起赚，从来就没有我赚影响你赚的因素，倘若这点格局都没有，还谈毛线投资，回家种地老婆孩子热炕头最适合这类人  
  
这里本人必须正式声明，个人的操作都是基于个人的价值回归套利系统，而不是什么所谓的老鼠仓或消息，因为此，个人也曾被关进去审讯过一段时间，但都不了了之，投资若要靠消息，怕是就不叫投资了，也定没什么意思了，一定是靠商业智慧和一个靠谱的套利系统，其核心就是确定性，没有了它，再多消息也只是炮灰。  
  
前期个人已在五十出掉了珀莱雅，出掉后也继续涨了不少，但那都无所谓了，能力圈以外的钱我知道我没能力去赚到，所以个人更不会去羡慕悔恨卖早了，若再给我一次机会还是会卖早，所以，马后炮是要不得的  
个人在今年的操作：在7.3跟进的美锦能源，还在持仓中，如今获利还可以，谈下逻辑：  
煤炭代替柴火  
石油替代煤炭  
页岩气替代石油  
新能源代替燃油车  
锂电池代替汽油  
氢能源未来将取代更高成本的锂电池  
  
所以他是一个符合芒格在浪尖上踏浪的冲浪式逻辑，一个能源代替另一能源，这就是一场能源革命，而如今，能源革命在路上，我相信，星星之火可以燎原  
  
根据我个人了解的氢能源市场，十年左右会有万亿市场，三年左右会有近千亿市场，但资本市场的这一业务只有几百亿，所以空间很大，但龙头不好抓，当下看，跟氢能源题材和业务价值最为贴切的就是美锦能源  
  
因为它控股国内最大的氢燃料客车厂飞驰，所以很有可能打响氢能源的绝响一炮，它是直接受益者，这一点是能看得到的，也算是初期的龙头，但未来随着竞争能否出现新的黑马还需要进一步观察  
美锦是氢能源产业下的直接受益者，这个价值的回归预计还要两三年左右  
再说下我个人的七雄圣钻组合，如今五年过去，已经强势吊打指数和其他众多板块，该组合在五年期间已有近10倍受益  
七雄圣钻组合：  
天上飞的有上海机场  
地上跑的有猪，牧原股份  
嘴里喝的有好酒茅台  
得病有好药，片仔癀恒瑞  
做饭有好锅好酱油，苏泊尔和海天  
  
这七雄直接封杀我们的生活圈轨迹，我相信它们会继续穿越牛熊，继续吊打各路诸侯，投资若连这点确定性都没有，还搞什么投资，无非赌徒而已。  
个人超短线前几天买进的农发种业，这只股票，之前个人操作过，近日再次搞波超短，这次贸易战下的反制品种  
  
有不少朋友一直问及价值回归套利系统的全套课程，想学课程的私信吧，红包还是要意思意思的，人多嘴杂，个人属于实战派，不同于那些所谓的嘴炮，砖家，自己不炒股天天教给别人怎么学投资，那都太扯了

# 还有最后一跌：2500点空头会被多头…

2018-06-25

大盘再次探新低，新低之后还有新低，此时市场只剩下恐慌，在我看来，一切根本没有那么悲观，市场下跌是对某些个股的利好，因为我们可以用更少的价格买到自己的股票，现在很多人的操作都是很矛盾的，之前高的让你想买，现在低的让你想卖，对于大盘，我认为2500点是个非常重要的最后的堡垒，不管最终有没有跌破，2500点都是必须要进场的最佳时机，股市是经济的晴雨表，现在的经济我们都能看出来，比之前要好太多，指数在这方面有些滞后，由此，不必过于担心，2500点我相信很多银行等都会破净，这么好的机会只有傻瓜才要割肉。  
  
  
  
  
  
技术走势上，中枢继续延续，这波空头动能还没有结束，有望来个最后一跌，耐心等待就可以，除非有特别好的股票，否则等等再进场也不迟。

# 短线实盘跟踪：继续持有珀莱雅到50

2018-06-25

珀莱雅买入后已有50%左右的浮盈，这个位置个人不会着急出掉，会继续按部就班持有至50，只要上50，个人会无条件挂单卖出，对于珀莱雅这样的品牌企业，婴儿的股本配合6倍的市净不算高估，甚至是合理，谈下基本的逻辑和观点：  
  
  
1.管理层还比较优秀。这是一家典型的家族公司。老板侯军呈持股侯军呈（54岁）持股36%，其内弟方玉友（49岁）持股24%。侯军呈的职位是董事长，方玉友是CEO。这两位都是高中学历，卖化妆品起家的，勤奋务实（从其与机构的交流发言来看，还是比较坦诚的），对市场比较敏感。  
  
  
2003年成立了珀莱雅，2009年请大S代言，慢慢就起来了。他们的公司战略是：以差异化定位品牌来覆盖多年龄段、宽收入区间、多层次的客户群，产品覆盖护肤、彩妆等化妆品领域；  
  
   
以覆盖日化专营店、百货商场、超市、电子商务、单品牌店等渠道的营销网络，紧紧抓住我国化妆品行业发展的历史机遇，通过不断的技术创新、产品优化以及营销创新，致力于成为世界一流的美妆企业。  
  
这位候董除了管理公司外，还在湖州牵头搞一个中国美妆小镇，想要聚集化妆品产业链的公司，据说还有点看头。  
  
  
2.增长势头良好，重视研发投入，敢于砸钱培育新品牌。说了这么多，还没说产品结构，公司有好几个品牌，每个品牌定位不同，营收主要还是来自珀莱雅品牌  
  
  
研发方面，单从研发费用率的角度来看，珀莱雅是舍得砸钱研发的，虽然在绝对数额上看跟国外几家巨头不是一个数量级（欧莱雅17年研发投入为68亿元，雅诗兰黛为11.7亿元，资生堂为14亿元，上海家化为1.6亿，珀莱雅为0.4亿）  
  
  
但是巨头的产品线也更多，比如欧莱雅旗下差不多50个子品牌，而珀莱雅主要品牌就两三个，所以从单个品牌的研发投入来看可能会好一点。当然必须承认差距巨大  
  
珀莱雅在一个很好的赛道，虽然竞争激烈，但是发展势头很好，管理层也比较务实。基本符合了好生意，好公司的标准。  
  
  
估值方面，按照2018年3亿来计算，配合上30多倍左右的市盈率，如此看来，就会有100亿左右的市值估值，这个估值应该说是很保守的。

# 实盘今日抄底中兴通讯：医生的医馆…

2018-06-25

今日个人已在跌停板位置进场中兴，至于大体的逻辑，我可以举个案例，有一个医生，医术很高明，它的同行很羡慕嫉妒他，终于有一天夜里，将他的医馆给烧了，于是这个医生一晚上之间就变成了穷光蛋，几十年的积蓄化为乌有，但试问，他真的成为了穷光蛋了吗，我相信如果你是个聪明的人，你会救济他，投资他，占他的股权，因为我们都明白，他的价值绝非在他的  
一座医馆和房子上，而是在他的身上，他的也医术才是他真正的价值，很显然，大家都在讽刺他，但我明白，他的价值依然在那，到了第二第三年，他还是赚着跟之前一样的钱，市场依然还是要给他合理的市盈。  
算笔糊涂账  
  
17年净利润为45亿，在事件前，各机构预测2018-2020 年 净 利 润 分 别  
为52-55亿、61-65亿和84-104亿元。  
  
本次事件共损失145亿，对公司资金承压，预计2019年和2020年分别将年增加财务成本近8亿。  
2017年欧美销售27亿，占总销售额的10%多一点，事件对未来国外销售会有一定影响，但对其它国家的销售预计影响不大。  
  
预计事件对2019和2020年净利润影响为17-20亿  
  
2019年净利润为44-58亿和64-84亿，当然这个会有很大的偏差，但大体逻辑不变，按照50亿来计算配合25倍pe，自己去计算，这就是1250亿，而如今只有600亿左右，市场总是善于遗忘，这是市场的通病，也是套利者的庆幸。  
  
还是那句话，好公司遇到非实质性大利空，是最合适的进场机会，明星散落民间，也是你唯一能抓住的机会

# 我为什么说工业富联一定会破发

2018-06-14

最近比较火的独角兽就是工业富联，上市3个板就开口，很多投资者早已经抑制不住内心激动的心情去奋不顾身的追了上去，似乎在抢老天爷恩赐的馅饼，开口当天成交量158个亿，我一个朋友想追来着，我并没有阻拦他去追只是抛下一句：相信大概率，拒绝小概率，于是他只是象征性的买了一手，直到现在为止很多人依然搞不清楚工业富联为何开口那么早，跌的又是那么狠那么生猛，难不成庄家炒作的路子变了？不炒次新了？  
  
在开口当天有位知名财经人士也发表了看法认为工业富联具备工业互联网概念，说道40多倍市盈不算高，很多散户听罢便一头冲了进去，但谁又知道那位财经评论员人家压根就不炒股，呵呵，合着人家是站着说话不腰疼，你是真金白银哭到明  
为什么说那些追工业富联的人都是缺乏基本的常识呢，咱们空口白牙论不清楚，用事实来说话  
首先工业富联高位开口时的价格为26元附近，其市值达到5000亿，5000亿啊，在你脑海是个什么概念呢，当然或许在很多心里这只不过是很陌生的一个数字，但是即便是陌生，也应该要知道5200亿的市值在A股的体量已经相当大了  
5000个亿，相当于A股半个农行，半个平安以及百分之70的招行，这体量可谓是大象级别的  
再去看市盈45倍，我的天哪，我只想问一句，你见过大象能飞奔的吗，你见过大象能跑出高铁的速度吗，如果没有，那么工业富联来了，它告诉你她能跑出高铁的速度，呵呵，当然市场有100多亿资金是信了，5200个亿以每年百分之45的速度增长，这是个什么情景，那么问题来了，你到底是干啥的，你真的那么牛逼这么大体量还能增长百分之40以上  
这个时候有人说了，人家是工业互联网，我只想说工业互联网怎么了，工业互联网能帮你做到增长率百分之40？投资方面常识是个大的原则，违背了常识，谈再多我只能会怀疑你再惦记我兜里的钱  
确切的说你工业富联确实是工业互联网中的一环，但是从产业链上来讲，你做的根本就是代工厂的事  
而事实上工业富联15.16.17增长率可怜的很，所谓的工业互联网若不能帮助你取得百分之45的增长率那也是大虾扯鸡蛋——瞎扯淡，好好想想当年买中石油的人是怎么亏的就知道常识的力量是不可逆的  
那么问题来了，工业富联多少市盈合适呢，你的竞争优势能不能配得上高市盈呢，再去看财报，分分钟觉得这事更可笑，毛利率百分之10.净利率百分之4.这么低的净利率可见你的核心竞争优势并不能为公司取得很高的竞争力  
我们拿茅台和工业富联这两个超级航母公司对比财报，不管从净资产收益率，负债比率，竞争优势，毛利率净利率等方面，茅台都分分钟碾压它，那么既然如此，咱们就问你又凭什么市盈比茅台都高？能给我们市场一个完美的解释吗，难道就凭借着一个工业互联网，独角兽概念的炒作？  
事实上市场是不领情的，同样也是不认账的，股价方面首先做出反应，工业富联开板之后短短几天就跌了百分之30多，现在34倍pe，这30倍的市盈也是纸糊的，破掉也是挡不住，长期来看除非公司发生质的改变突然大象能飞奔了，即便如此市盈到25也已经够够的了，现在问题是，在非大消费领域里你5000亿市值再去取得双位数的增长率，怎一个难字了得，毕竟你也不是高科技类似苹果腾讯之类的公司  
所以市场纠结的一点就是该拿你当制造业估值还是拿你当科技板块估值，其实这点没有什么好纠结的，科技也好，制造也罢，看你具体的干的到底是什么事，说你科技也好制造也罢，业绩上不来再好的科技也为0.，业绩稳增长再差的制造照样配得上这市盈，从工业富联的主营业务来看，制造更适合它，毕竟现在已经过了谈情怀的时期了，谈情怀的股民都去买乐视了，前男友乐视老板跑路，我只能说被情怀伤过的散户都是最最单纯的人，同样也是最最新鲜的韭菜  
那么问题来了，你工业富联讲的是个故事呢，工业富联未来要做的就是全球领先的智能制造和科技服务解决商，利用自己丰富的工业经验和数据做一个工业互联网平台来改善生产流程，换句话说未来它要做中国的predix，说一千道一万这都是未来的故事，对于我们投资者来说要做的就是不见兔子不撒鹰，等八成靠谱再说，现在八竿子还打不着呢  
我们再去看看A股市场上那些5000亿以上市值的公司都是个什么市盈  
第一梯队就是万亿市值的银行 市盈统统在10倍左右，大部分都在10倍以下  
第二梯队就是国家必需资源类 中石油，上市时60倍市盈之后一路下跌，股价从46  
跌到7元  
中石化市盈也在10倍左右  
中国神华煤炭资源类，市盈10倍左右  
第三梯队国计民生大保险 中国平安中国人寿 市盈10倍左右  
第四梯队 汽车领域 上汽集团市值4000亿左右，市盈也在10倍左右  
第五梯队 大消费白酒 茅台8000个亿 市盈长期在25倍左右  
事实讲到这里大家也差不多都明白了，A股但凡市值超过5000个亿的市盈大部分都在10倍左右，即便前期有过高市盈的时期但后期统统都回归到了10倍市盈左右，这包括银行，石油，保险等  
你会发现A股5000亿市值以上只有一家市盈超过20的，这家公司就是国酒茅台——白酒中的印钞机，茅台能在这个市值拥有这个市盈还是因为茅台牢牢的占据了大消费这把王座，大消费领域里面的超级巨无霸超强竞争优势，市场才会给8000亿市值的茅台25以上的市盈，但是A股4000多家公司仅此一家，你用脚趾头想想这是怎样的小概率  
好了，工业富联上市后六亲不认，直接三天破了A股记录，这绝对是一项记录，而且是一项奇葩的记录，5000亿市值能做到40倍以上市盈，你说你牛不牛，呵呵，你比茅台都牛逼，茅台无非25，你直接干上40倍以上，真是不要face，欺负我们大A股韭菜新鲜吃瓜群众傻钱多，你是怎么好意思做到的，这脸皮真不是一般的厚，估计用原子弹都炸不透  
这项纪录之前有个公司也曾很光荣的做到过，那就是中国石油，6万亿市值上市时40多倍，你看后边市场分分钟教给你怎么做人，之后股价如同一头在山顶肾虚的野驴一路狂跌乱泄股价直接性的飞流直下三千尺，走出了一个很完美的自由落体运动，一年时间直接给你打回原形，装大神的结果就是被打成死神  
6万亿市值你凭什么拥有40倍的市盈呢，凭什么能增长百分之40呢，我想了想，除非大家每天炒菜也不放海天酱油了，直接放石油炒菜，大家也不喝茅台了渴的时候就喝石油，送礼也不送脑白金了，春节送礼只送石油，浇地政府强制用石油浇地，全民事事都用石油，如此，你才能保证百分之60的增长率，如果不是如此，那么你就要保证国际油价未来一路暴涨，呵呵了，用脚趾头想想就知道这是做不到的，所以这是个常识性的问题，而不是多么深奥的问题，只需要问下自己，大象能不能飞奔起来  
而工业富联恬不知耻的再次上演爆冷行情，难不成庄家这是在世界杯赌球赌输了？而事实是，5200亿的工业富联匹配45倍的市盈开板之后，聪明的市场分分钟用脚投票，直捣黄龙将股价一路碾压，而遭罪的必然是那些缺乏常识的吃瓜群众了  
这事告诉我们，常识能解决的问题就不叫问题，常识能解决的问题更不值得去深挖去验证这一伪命题，你跟我谈的再天花乱坠，不好意思，常识不允许，这是小概率，而投资是做大概率  
  
那么根据现在的基本面多少的估值时合理的呢，个人认为20倍以下再去考虑，20倍以上不考虑，该股破发是迟早的事，多少高市盈的大象最终都会被A股所同化，银行神华等哪个长期来看不是回归平均市盈？  
这个时候有人又说了，中小创都好几百的市盈，人家才40的市盈高吗？说的没错，但那是中，小，而这是大，大象，用投资的一个理论来解释就是，公司的市值越大其反应出的市盈有效性就会越强，也就是说小公司可以玩泡沫玩个十几年，因为他们有他们背后的逻辑，这包括炒作的逻辑，而大象，第一，庞大的市值导致很难有庄家去专门运作炒作，第二，用脚投票的人太多了，而庄家就是今年世界杯的梅西——面前全是腿，庄家的那个腿踢起来难免有些难度  
  
而对于这个超级航母的公司未来股价上涨的唯一合理逻辑就是利润增长消化估值泡沫，消化掉估值泡沫再去谈业绩跟股价的关系，否则就像两个人恋爱还没谈就开始未来生孩子的事未免有些可笑，我之所以这样说是有道理和前车之鉴的，你去看中石油11年再次达到06年业绩顶峰的时候股价有没有也跟着上去？当年06年股价46.在11年业绩达到顶峰后它的股价依然原地不动，为何，因为它还没有消化掉估值泡沫，这一关都没过，你业绩再好，不好意思，股价是不会领情的，这个逻辑在大市值公司上面尤为奏效,所以个人预计，正常情况下两个月之内破发的概率极大，很大，这种概率下两个月已经算是很给面子，否则只能说韭菜太多在破发的路上堵车了  
终归一句话：追高买的都是缺乏常识的，被割韭菜也不用感到郁闷，股价犯了错误市场会纠正，股民犯了错误同样也会付出代价，而对于工业富联来说，破发是挡不住的

# 今日已清仓智飞生物

2018-06-07

今日个人清仓了智飞生物，整体来说，从两年之前买入到现在翻了4倍左右，还可以，整体符合我个人对其预期的走势，很多赢利点也都开始浮出水面，预计明年利润会超过20亿，但从估值的角度去看，有一些高估，该位置的动态pe达到了40多倍，静态pe所表达的pe也有100多倍，按照30%左右的增长率去看，显然有些小高估，所以，个人选择暂时卖出，后续会也会继续关注

# 新和成：扩张下的维生素巨头

2018-06-06

开沪深三百的市盈排行，新和成算得上上半年市盈比较低的个股，这点也吸引了很多的投资者，个人对新和成跟踪有七八年了，现在梳理一下对新和成的投资思路  
  
投资公司和个股，了解公司的业务模式，财报以及跟资本市场股价的投票逻辑是必须要做的功课，缺一不可，开门见山先说新和成的生意模式到底怎么样  
  
任何公司说到底都是在卖东西，无非是你卖什么，产品，技术还是劳动力等，而产品本身的属性往往决定了这门生意的生意模式，这种属性包括产品的需求属性和受众消费属性以及产品本身的制造属性，新和成主打的产品就是va,ve，柠檬酸蛋氨酸等，其主要应用于饲料添加剂，保健品等，好了，我们再去看起产品在市场中的竞争格局  
  
一个一个来说，在维生素a方面主要竞争巨头有帝斯曼，巴斯夫，国内的安迪苏，金达威和浙江医药目前全球总产能3万多吨，新和成占到三分之一，剩下的帝斯曼8000吨巴斯夫6000多吨，安迪苏金达威浙江医药其次，所以在va产能市场，新和成算的上老大  
  
再说ve方面，有帝斯曼，巴斯夫，浙江医药，新和成，这四家占到市场的百分之90以上，也算的上组团垄断了，其中帝斯曼3万，新和成和浙江医药在2.5万吨左右，巴斯夫2万，这是个大概的数据  
  
Vd方面，产能2000吨，目前全球vd产能1万吨左右，其中花园生物占到国内市场的百分之50.世界性市场基本由帝斯曼和国内的花园生物占据半壁江山  
  
这va，ve，vd加起来占公司总收入的百分之70左右，其中ve百分之50，va百分之30，vd现在占比重较小，可以说ve和va是公司的拳头产品  
  
从销售市场来看外销占比百分之60，内销占比百分之40.所以贸易战关乎加税的问题，也是投资新和成的投资者所要跟踪的一个不能忽视的点，当下来看是影响不大  
  
大家有么有发现，不管是va和ve，在竞争格局上基本都是几家大公司形成组团垄断但又各自为战，每家的占比对于市场需求来说都是不小的比例，基于这样一个竞争格局，那么必然会引发这样一种结果，什么结果呢，一旦某家巨头停产，那么必然会造成市场百分之20左右或不小的缺口，这种缺口所带来的最直接的受益者就是其他几家，产生的最直接的结果就是vave价格的上涨，这个逻辑能理解透吧  
  
源自这种多寡头垄断的竞争格局于是故事上演了  
  
08年国际巨头减产，va主要原材料紫罗兰酮上涨，一度导致价格威逼400,14年巴斯夫柠檬酸工厂又失火，va从150涨至250,16年左右帝斯曼又停厂检修，巴斯夫柠檬酸供应紧张，va再次冲破300，16年下半年国外检修，巴斯夫柠檬酸又失火，导致va价格飙涨至1000以上  
  
而国际ve价格则从08年开始至今呈现一个完美的震荡下跌浪，从高位的250，跌落至50左右  
  
  
  
所以在ve价格趋势上面现在来看对新和成来说并不能算是优势，事实上我们计算未来几年va对公司利润的贡献不能抱有太乐观的态度，毕竟10年以来va的价格是持续的震荡低迷，这在短期之内是很难改观的，指望国外巨头年年或者隔三差五发生爆炸事件更是不切实际的  
  
另一个盈利点就是蛋氨酸，蛋氨酸全球需求120万吨左右，全球的蛋氨酸市场由  
  
德国赢创,安迪苏,诺伟司和住友四家公司所霸占，占据百分之90的市场，国内来说安迪苏占据百分之25左右的市场，竞争格局偏寡头，公司在业务进展方面公司早就募集了49个亿投产25万吨蛋氨酸，预计19年底释放产能10万吨，到2020年争取30万吨总产能，有望冲击行业前三市场份额，而国内现在每年需要进口20万吨蛋氨酸，所以新和成一旦投产，则对国内进口的蛋氨酸能起到一定程度的替代作用，由于全球的蛋氨酸产量是一定的，而新和成投产后也算是对现有的蛋氨酸市场斜插一杠子，投产后由于本身就已经占到了市场的三分之一，那么未来蛋氨酸市场面临的价格压力也加剧，市场体量限制了它，但不可否认，这场厮杀中新和成能在蛋氨酸中鼓捣出利润是顺理成章的，但价格的压力是另外一个考量的风险，新和成现在就是如此生猛霸道，每一次出手对行业来说都是大手笔，动不动30万蛋氨酸，让竞争对手倒吸一口冷气，跟产业链有关的，你干我也干，你有我也有，我造的比你还要多，这就是资源生产型企业唯一的出路，但现在来看还是有利润的。  
  
我算了笔账，按照蛋氨酸现在价格每吨2万来计算，预计有60亿收入，而新和成的收入也仅为60亿，这样看来，基本能再造一个新和成，但是这期间我们要严格跟踪，项目在进展中发生什么幺蛾子我们作为投资者也要及时警惕，所以规划好了，剩下的就是对项目的跟踪，蛋氨酸现在市场价格20左右，但是别忘了新和成可是尝过不少次vave上涨的甜头，我们也应该要以变化的眼光去看，vave前几年价格依然很低迷多少小厂家熬不过去倒闭，我相信新和成比谁都明白蛋氨酸和维生素的价格周期性，30万吨蛋氨酸以现在的价格来计算，盈利几个亿不多，但是从历史来看像之前14年，蛋氨酸部分地区也达到过100元每公斤的时候，这一来二去就差出五倍的差距，在维生素尝到涨价甜头的新和成或许也期待着在蛋氨酸上面再次上演这种躺着赚钱的没事，我相信去年的馅饼不可能不会让管理层动心，毕竟一年赚了过去五年的，蛋氨酸跟va一样占据同样的市场份额，所以从这点来说，未来蛋氨酸的投产，对于价格来说留给了市场想象的空间，新和成誓死要当好这个最佳捡漏王  
  
公司在黑龙江投入的生物发酵项目，扩展葡萄糖产业链，两年的一个周期，公司砸了36个亿，投产市场预计20亿营收，7亿左右利润，这一点可以跟踪到2021年  
  
另外一个就是柠檬酸，虽然占比不大但作用可不小，柠檬酸是生产va的重要原材料，很多公司柠檬酸都是通过进口，但新和成不需要，国内的金达威和浙江医药在巴斯夫爆炸之后想增产趁高价猛捞笔但由于缺乏柠檬酸而只能生生看着新和成天天拿麻袋装钱，自己只能偷偷躲在角落里默默的意淫，公司生产的柠檬酸一方面用于va生产，一方面用于下游香料日化和食品饮料中，香精香料这块贡献了15个亿左右收入  
  
另外就是ppa公司也在试车阶段，也是作为公司后期的赢利点  
  
现在我们大概知道新和成在产品方面的布局主要分为va，ve蛋氨酸，香精香料ppa，其中vave依然是公司利润营收的主要产品，蛋氨酸现在是市场最为期待的新的一个很大的赢利点  
  
管理层方面，从公司几十年的发展来看，新和成的发展战略是很标准的立足主业横向发展，通过横向多业务间的扩张来谋求整体营收的扩增，这是公司的整体扩张战略，很清晰，公司过去的几次定增都是奔着扩张多投产去的，我总结了下过去新和成募集资金的用途，都是用来投产在主营业务以及中间材料方面，不管是04年年产700吨的紫罗兰酮项目还是最近投产40亿搞的蛋氨酸项目都是如此，新和成主要做了两件事：1.在主营业务上需求的扩张，2.跟主营业务相关的横向业务发展进行投产  
  
  
  
我们看到新和成的管理层是很务实而且很具备上进心的，公司一心一意发展主营业务，包括很多方面都可圈可点，公司在维生素整个产业链上其实都有所涉及，这说明公司未来的发展必然也是在这个横向领域里面利用自己的龙头资金和技术优势去扩展去侵占市场，新和成的战略格局就是但凡维生素产业链中能自己做到的就不靠别人，例如柠檬酸自己生产，不进口，蛋氨酸别家能生产我也研发技术加大投入也生产，花园生物有vd，我也要插足，即便跟柠檬酸相关香精香料我也要分出一块区域去做，你也会发现，但凡新和成插足的业务都是奔着行业老大老二去的，所以以后一旦搞vd，想必对国内的花园生物又是个不小的冲击，这么看来，但凡跟维生素产业链关联度较高的业务公司都有想涉足的意思，毕竟公司需要发展必须谋求更稳更多的赢利点，所以新和成在横向发展上面还是很“花心”滴，不过我喜欢这种“花心"，这种花心就是上进心，事实上新和成在这上面做的也是很务实，历史上的每次对新项目的投产也都为公司取得了相应的收入，同时对公司的产业链的整合也起到了完善的作用  
  
要说新和成在国内的竞争对手，可以说是一拳敌五手，公司的每个主营业务都对应着不同的竞争对手，veva方面是浙江医药，蛋氨酸方面是安迪苏，va方面是金达威，vd方面是花园生物（事实上新和成在vd方面也是份额很小），而浙江医药，金达威，花园生物加起来也无非300来亿的市值，新和成现在350个亿左右，基本是三者的总和，在国内来说是绝对的龙头，但在细分领域，vd是弱于花园生物，vave方面是龙头，国外方面的竞争巨头就是帝斯曼巴斯夫等  
  
再来说下股价方面，公司在2010年到2015年初长期处于10到20倍之间的市盈，平均市盈在15倍之间，15年牛市最高冲到36倍pe，之后在指数底部区域pe长期调整于20倍市盈左右，股价再次被市场推向60倍pe之后再次回归20倍市盈以下  
  
  
  
从新和成十几年的市盈来看，其实市场对新和成在震荡市中的pe大部分时间都给予了10到20倍的一个区间，这种pe跟公司本身的生意模式以及产品价格的周期性有着直接的关系，因为从生意模式上来说维生素价格是由市场供需决定的，价格属于看天吃饭，不具备独立提价权是它产品的最大的弱势，我相信新和成的管理层也知道甚至比谁都明白这个赤裸裸的现实，所以业绩方面的突破指望价格的上涨就等于把命交给了老天，老天给个好价钱公司就赚，老天给个差行情，公司也只能认命，正是因为如此，价格方面指望不上，所以只能从产能扩张这个突破口进行突破，从这个角度来看，公司产能扩张是势在必行，而且是同产业链扩张属于在自己能力圈之内行事，这跟多元化并购还不一样，公司利用产能扩张来寻求业绩的增长事实证明是靠的住的，逻辑上也只有这一条路，毕竟当行业不景气维生素价格低迷时，整体的营收的增加能消化掉这个弱点，呈现在财报上对于股价也是起到了支撑的作用  
  
事实上当新和成把产业链的四大业务布局好之后，迎接它的是天上掉下来的馅饼，虽然这次vd上涨，新和成没有跟着喝上汤，但你会发现新和成也正在布局vd，一旦布局好，每大业务的价格上涨对新和成的整体业绩而言就是个很大的市场惊喜，去年巴斯夫的停产就充分证明了这一点  
  
去年巴斯夫停产导致市场百分之25的维生素缺口，这一事件继续复制过去的行情甚至愈演愈烈，维生素a价格火箭般直线井喷式发射，va价格像吃了春药和六味地黄丸的疯驴直接从200突破到1500，直接分分钟达到高潮，新和成本身就占据绝大部分市场份额这次又依靠着价格的暴涨直接躺着就把天上掉下来的馅饼吃了，欧洲那场大火点燃的第一个火苗开始，远在万里中国的新和成做着梦就笑醒了，这个馅饼吃了将近一年，当然跟着吃饼的还有国内其他公司，只不过新和成是大口猛吞，其他公司是小口猛咽，新和成仗着自己龙头一口吃下去顶人家五口，造维生素的就是能量充沛，因为巴斯夫需要检修，今年巴斯夫复产，这个馅饼也吃的差不多了，维生素价格的暴涨收益最大的就是龙头，新和成在这波暴涨行情中赚了多少钱呢，去年仅仅下半年就11个亿，上半年6个亿，行情从下半年开始，到了今年第一季度新和成利润15个亿，一个季度就赶上去年一年的利润，真是在维生素价格最高的位置大口的吃着最新鲜的馅饼，美滋滋啊，好景不长也不会太长，新和成发布中报预告，中报预计22到25个亿，咱们就按照23个亿来计算，扣掉一季度的15个亿，那么第二季度其实就赚了8个亿，8个亿本身不算少，但市场的关注点根本不在这里，在哪里呢，在你的利润是环比下滑了，其实市场是聪明的，你利润第二季度下滑7个亿接近一半，很显然用脚趾头想想就知道了，这馅饼吃到头了，巴斯夫复产市场缺口回补，新和成也算是这场大火中最大的赢家，我统计了下，去年下半年到今年上半年公司一共赚取35个亿的利润，这一年赚的接近于于新和成2011年到2015年一共的利润总和，相当于2016年的三倍，也就说如果没有大火，公司得干到2020年才能达到2017年的利润，公司前期投入的40个亿的募集资金事实上就已经快省出来了，这笔钱正好可以用于新和成新项目的投入，但从分红来看，新和成不差钱，股息支付率依然保持在百分之50以上，也就意味着公司不管吃到多少馅饼都会把这些从天上接来的馅饼分给股民，当然也包括大股东  
  
那么股价的运行逻辑又在哪里呢，刚才咱们说了，新和成大部分时间pe都运行在10到20倍之间，市场给予的无异于就是周期股的估值，但它跟周期股还不一样，虽然维生素价格是看天吃饭的，但是从它历史的业绩来看，新和成要比大部分的强周期股表现都要好，像煤炭钢铁pe高时达到好几倍，低时也在10以下，而新和成十几年的利润走势表明，公司利润整体稳定除非在行情表现特别低迷时会导致利润减少，最为明显的就是2015年，相对于历史利润缩减了百分之50，但这已经是极限，所以新和成从财报上来看更倾向于弱周期性企业  
  
但是不要忘了，新和成一直以来的产能扩张从2016年以来开始得到回报，之前种下的种子开始发芽，公司的战略开始对股价起到提振作用，随着产能的扩张公司整体的营收开始逐渐回馈到净资产中去，尤其在这种低市盈的基础之上对股价来说也是有一定的提振  
  
分红方面公司自从2013年以来至今，分红相当大方，百分之四五十的股息支付率，若是减少分红，我相信公司的股价会更高，这点比那些铁公鸡企业要强  
  
随着去年一场大火新和成单年利润的暴增，股价也扶摇直上，从底部9块附近涨到26附近（复权），随后跌落至18附近，在这里市场有两大分歧  
  
一派大观点就是新和成去年的上涨是炒作而涨上去的，所以随着巴斯夫的复产，维生素价格的回落，必然之前怎么上去的现在就该怎么回去，这个看似好有道理的样子，讲真的，这波上涨对于股价来说除了增加了净资产，其他的利润一半都分红了，若是价格回落到原点，股价也跟着回到原点，这个逻辑没毛病，因为后续的高利润跟不上，持续不上所以必然得回落，但问题是公司可以通过另外一个层面去弥补这价格大下跌，那就是未来几年新项目的投产所带来的新的赢利点，若是这个赢利点能弥补齐这降落的利润，那么股价似乎也应该维持在高位，我相信若是没有新项目的预期，股价的涨跌逻辑就更加透彻了，因为什么上同样因为什么下，现在股价的高位震荡分歧的主要因素就在于对未来新项目的预期分歧中，既然是预期，肯定有风险，对于新和成来说2018年能勉强维持13倍左右市盈，2019年利润则是一个空白期，青黄不接，唯一可以期待的就是vave价格的坚挺，但这点大概是预测不了的，只能说作为一个期待，但不作为分析的基础，所有的分析都应该是保守的，另外更值得注意的风险是va若是一路继续走低，那么对于新和成来说承压的概率将会加大，因为一旦这样，那么2019年市盈超过20的概率就会大大加大，到那个时候现在的股价反而就没那么具有吸引力了，股价，反而倒有些压力了，所以新和成的投资者必须要跟踪的是vave的价格走势，不跟踪去盲目的分析股价的质量是没有任何意义的，都是耍流氓行为，这也正是投资这类企业的难点所在，考虑的风险太多，一边是项目进展一边是价格风险，没有投资大消费公司逻辑清晰，这也是为什么说我要写很长篇幅去重点说明的一点  
  
另一派是新和成是业绩驱动导致的上涨，随着蛋氨酸的投产，所以新投产的收入会消化掉之前的上涨泡沫，但这一派存在着一个难点或者说伪证点，就是涉及到对未来的一个预测，万一不达预期怎么办  
  
婆说婆有理公说公有理，但万事都要讲规矩，不管在任何时候我们眼里都应该盯着企业的价值，之前涨也好跌也罢，现在的价值跟股价是否匹配是问题的重心，否则涨了还低估迟早还得涨，涨出一堆泡沫必然会遭到市场挤泡泡，既然提到了估值，那咱们就拿大家最常用的市盈这把尺子来好好量一量  
  
我们看到新和成启动之前时间在2017年六七月份左右，价格在9元左右，按照市场的预计，大火之后新和成业绩怎么着得在15亿左右，因为维生素价格的上涨是市场都能看得见的，这点很容易判定，不需要什么高深的逻辑，而2017年的每股收益是1.5，也就意味着当时股价若是不变的话到年底就会变成6.而再到2018年第一季度，市盈就会变成3.因为维生素价格当时是每天都在飙涨，市场必然是趋于对业绩的乐观，市场都明白了，既然如此，股价就不可能一直不动，等着市盈到3再去涨？不可能的，事实上二级市场上早就做出了反应，股价在主力和小散的一路配合下涨到26，这个过程你根本就不用管是炒作还是其他，只需要知道，当时的股价已经反应不了当年的业绩了，所以市场是不允许让股价一直徘徊在低位的，这个空档即便没有主力也会很快被填补，主力也只是市场的一个分力，没有了主力小散照样可以把这个坑填平，所以怎么涨上去的不重要，但是我们得知道这段涨幅中，有一段涨幅是很安全的肉，而乐观情绪下的上涨也是很容易涨过头的，当股价涨到26时，市盈率达到了30，事实上大家都明白，2018年巴斯夫肯定会复产，维生素价格也肯定会回落，逻辑都是相通的，市场当时的关注点在于你的暴力能持续到什么时候，新和成之后发布第一季报利润15个亿，市场热点依然维持，但市场资金却悄然降温，因为随后新和成就发布了中报，直接给出了答案，维生素价格回落而且很厉害，2018年第二季度，你会发现维生素的价格一路走低，当然由于维生素企业是提前签的一个季度和月的合同，所以也就意味着新和成这块肉顶多吃到6月份，现在软件上显示的是6倍市盈率，其实这是虚的，这个市盈是根据中报来计算出来的，真实的市盈我们可以算一笔中性的账，新和成第一季度15个亿，第二季度8个亿，我们做个悲观的预计，假设维生素价格缓慢回落，那么下半年我们取2017年上半年的数据7个亿，那么结果出来了，2018年预计赚30个亿左右，根据现在的市值算出实际的市盈其实是12.6，一看这个真实的市盈，大家可能会说这个市盈也不高嘛，事实上，市场总是超前的，市场在2018年看到的是2019年，就像在2017年看到2018年一样，如果按照这个逻辑继续推理下去，2019年全年利润回归2017年20亿左右，市盈反而回到20，达到了新和成历史市盈的震荡区间高位，但是我们又忽略了一个重要的因素，那就是25万蛋氨酸的投产，一旦达到市场预期，个人认为这个概率很大，一旦达预期将会产生10亿左右的利润，我们将这个新的利润加上保守估计2019年的17个亿，那么2020年会达到30个亿利润，对照现在的价格pe是11，也就是说即便我们把预期透支到2020年，现在这个价格才占的到便宜，事实上对于新和成来说我们看到未来三年的一个利润就已经差不多了，所以现在个人预估的结果是当下的价格对照2018年的12倍左右pe，对照2019年是19倍pe，对照2020年是10倍左右pe  
  
而对于新和成来说，事实上pe在10倍以下进场是安全的，而由于新和成蛋氨酸项目的介入，这使得新和成的市盈在不同的年份表现出的市盈是不一样的，所以这也是投资者所一头雾水的地方，蛋氨酸若是在2020年以后投产，那么之后的利润就大体稳定在一个高位的区间，市盈的波动相信不会太大，而蛋氨酸的投产也只是在营收上再造一个新和成，利润上依然是很稀薄的，但不管怎么说，投资者需要渡过的就是下半年市场对新和成业绩滑落的一个  
情绪变化，情绪上若是过度悲观，反而是低吸的好机会，跌一半就是绝对的安全区间了，所以新和成高位震荡的概率依然很大，这也是市场等待的一个过程，等待着你的市盈从12涨到19，再从19跌回可能的10，从历史上来看，10倍市盈附近是可以作为低吸的依据的，市场会不会在2019年给到悲观的下砸也是投资者所期待的  
  
最后再总结下新和成的生意模式：不具备提价能力，尤其我个人不喜欢的一点就是新和成新的利润的产生必须通过投入才能产生，只有不断的募集资金拿地建厂才能扩大营收的生意模式这点让我很是头痛，但有一点还算欣慰，新和成的毛利和净利还算不错，再者，一旦建成之后后续的产出的利润就比较稳定了，也是往现金奶牛的方向发展，新和成的投资者无非就是两个逻辑，其一，公司依然处于产能扩张期，营收的增加使得公司市值也在膨胀，其二，公司在特定时期所给到的低廉的市盈也是可以作为一个套利点，重复性消费是它的优势，价格上缺乏定价权和不稳定的市场需求是它的软肋，市场现在的态势是，纯重复性消费现金奶牛但缺乏成长性公司都给到10倍左右市盈，像神华，电力等，问题是现在的新和成还在处于扩张期，市场只是把本应给予的更高的市盈中和在了在维生素价格的周期性弱点上，以及市场体量的有限这个弱点之上，新和成现在就已经占据了百分之二三十的市场份额，而国际维生素虽然每年以百分之5速度再增长，但整体的需求依然没有那么强劲，尤其新和成面对的是巴斯夫和帝斯曼这样的百年老公司，所以多元化上面新和成是必须要下足功夫的，为企业的下一个赢利点带来生机  
  
产品周期性，多寡头竞争的格局使得扩张产能成为唯一的突破口，价格的上涨带来的惊喜对于我们投资者而言只可以意淫万不可去  
过多期待，若有，则是惊喜，若没有，也是在正常之中，对于股价，个人认为会在维生素价格回落的过程中有所承压但承压不会太大，仅是个人参考不做推荐用，若是中途由于国家查环保等政策因素导致的上涨，那么就很好的衔接到了2019年，但一切还是要看维生素每天的报价

# 继续扯扯潍柴动力的闲篇：继续持有…

2018-06-06

声明：个人未卖出潍柴，将会继续持有潍柴动力，时至今日已翻了近3倍，中间经历了送股和除权，今天继续简单剖析下潍柴，扯扯闲篇  
  
  
  
  
毋庸置疑，潍柴动力是好公司，可以这样说，这是中国的大国重器，旗下陕汽控股，为军队提供卡车炮的炮车，运输卡车等等，潍柴动力的液压系统在民用军用领域占有较高的比例，主业的核心发动机更是全中国的翘楚营业额和美国的康明斯不相上下，还生产军舰，民用舰艇的发动机，还未军队生产坦克，装甲车等发动机  
  
  
那么市值呢，只有可怜在不到1000亿人民币，这么大体量的一个公司居然只有区区不到千亿元，人民币，不会脸红吗，美国康明斯1700亿市值，几乎是潍柴的3倍  
  
  
在中国，一家以娱乐放电影的投资公司，300182  
年营业额不过40亿元，净利润不过7-8亿元的公司，市值居然达到惊人的282亿元，真是奇葩加病态，而潍柴动力，做为大国重器，大股东居然只持有16.8%的股份，是不是很危险呢，在香港的潍柴动力，外资贝莱德，摩根大通，花旗，三家就分别持有10%  
5%  
5%，共计20%的股份，在A股，大股东，山东国资委持股是不是太少了，目前最为迫切的是山东国资委-谭旭光立刻，马上回购自己中国人的大国重器股票，达到53%的绝对控股，万科老王的悲剧才刚刚上演，潍柴动力重视一下中国自己的民族核心工业。  
  
  
关于合理pe看两方面：一个是内生增长，一个是行业标准。内生上潍柴给15没问题，行业上就去对比板块，比如，中金曾经发过研报认为汽配零件板块的整体估值都在下降，所以不太愿意给高价估值，尽管中金认可潍柴的利润增长。但现在，潍柴其实已经可以算脱离汽配零件板块了（参考威孚高科和重汽走势），那么就看市场愿意不愿意给他传统汽配+新能源+智能物流的加权平均pe了。如果愿意，那么这个数值肯定是高于15的，20也不为过。此外如果想一切简单化，我个人还有两个参考标的：美的和康明斯。美的和潍柴同为传统制造+新业态，现在17pe，这是国内认可，康明斯是潍柴同行，20pe，这是国际认可。所以潍柴15pe起是比较合理的。  
  
  
一种模糊的概念、常识的判断。潍柴现在的市销率不到0.5（市值/年营收），我们直观感觉就是：一个年营收1500亿进入世界500强的企业，利润那么好，居然市值都不到1000亿？或者是：高端制造龙头，名片企业，起码1500亿吧！这种模糊的感觉虽然缺乏计算依据，但有时候很有效，甚至比计算更有效。我的一个股友前阵子判断恒大到顶了，尽管市场上还有各种恒大能翻倍的声音，但他觉得不可能，理由是许家印已经是首富了，如果恒大再翻倍，意味着一个搞地产的许家印身价将是马云马化腾的2倍！感觉那是不可能的。。也许时间会证明他是对的。  
  
  
潍柴的业绩说明会上，谭总说的很清楚：潍柴现在的业务结构和盈利能力都超过了10年，那么股价超过10年是很合理的。但值得注意的是，10年潍柴的股价是有爆炒溢价的，港股参考性更大一些，只不过近期A股再度有领先港股溢价的趋势，港股创历史新高是必然，A股大约也会在前期11-13元头部附近进行震荡。  
  
综上我目前的想法是：10元以下是白送钱，不用看任何技术面，但不表示10元以上就高估了，可以先静待潍柴到达15pe，达到国内白马标的的平均pe，大约在11.5元左右，再去横向对比那时白马股的普遍估值，以及潍柴在这期间的基本面动向，例如新能源基地是否落地等等，这些都会对估值产生影响，值得注意的是，股价如果到达或超过合理区间，技术面就会变得比较重要，一个图形指标走坏就可能引发深度回调。

# 减持大部分白云山仓位

2018-06-05

白云山季报发布后，股价一路直上，但个人认为鉴于流感因素，使得一季报增长较多，所以应该将其剔除出来，我计算了一下，算是一笔糊涂账，如果这样，那么市盈应该在25倍以上，所以这个位置我认为有些超出市盈估值的高位  
  
  
  
所以个人在今日减持大部分仓位，如果给到机会，我会继续在年线以下去进一步跟进，但很显然这个位置，短线依然是有所高估，但从中长期去看，依然是合理区间，所以个人减持8成仓位，其他如果有机会，我会继续在年线附近去跟，这波加上后期加仓分摊的成本，有50%左右的利润，时间为5个月左右。

# 投资是赚企业的钱还是市场的钱

2018-04-10

之前说过一句话，赚市场的钱难，赚企业的钱容易，投机者赚市场的钱，投资者赚企业的钱，但是我们要明白，不是所有企业的钱都是可以赚的，对于有些公司的钱我们基本可以把账算到10年之后，而另外一些公司，我们大概预估不出未来的利润，或者说太难，那我们是不碰的，巴菲特说过他投资用的估值公式都是学院学的，地球人都知道，但为什么公式在股神那好使，而在其他人手里就不好用了呢，这还是要归于人性，有些估值的折现公式仅仅适用于传统行业或者银行，但你若用到未来现金流不稳定的科技或者其他变数太大的公司上面，那自然是不管用，你会发现，巴菲特仅仅按照最基本的估值方式操作银行和传统行业依然可以做到极致，他在自己的能力圈内滚了大半个世纪的雪球，从不出界，这就好比当年乔峰用一套太祖长拳打败了少林神僧的少林神功一个道理  
买入一只股票时就应该明白这个公司在最差的情况下未来几年回本，几年翻倍，前提必须是在熊市中，一切的预估必须是建立在悲观的基础之上进行预估，如此，一番交易便会有了最坏的打算  
那么A股市场中有没有长期稳健的投资品种呢，这是肯定的，基于我们的投资原则，我们所投资的任何一家公司在未来的利润一定是要能够计算出来的，否则就不买  
话题再回来，怎么样才算能够计算出来，这必然要基于公司的历史以及公司的行业性质  
第一个条件，过去公司10年的利润至少是浮动不大，或者呈现稳步增长的态势，行业周期性弱，有了10年的一个基准和历史，我们大概可以进行对未来三年的利润进行预估，例如银行，如下图是招行的利润，过去10年保证了公司每年都有利润，这是第一个条件，第二个便是利润的稳定性上，不会有太大的起伏不定  
  
  
例如医药，如下图是云南白药的过去的利润  
  
例如机场，下图是上海机场  
  
有了第一个条件，我们继续第二步，那就是剔除有利润无现金流的公司，例如有些公司的利润基本上都是应收账款，也就是说都是纸上利润，最后你即便接管公司，也没有办法去赚到钱，一般来说，应收账款多的公司基本在行业里面基本缺少话语权，竞争优势太差  
第三步就是预估未来5年的现金流，预估的原则一定是保守预估而非建立在市场乐观的基础上，我们所有的假定都是建立在市场熊市的基础上，因为我们赚的是公司的钱而非市场的钱，什么是市场的钱，你期待公司的市盈从10涨到20，这就说明你希望赚市场的钱，这种钱没有人会给你保证，我们要做的就是在市场持续低估的情况下，我们能不能做到获利，例如下图是中国神华过去几年的利润，我们看到其利润波动很大，我们仅仅用它作为案例来预估未来几年的利润，有两种计算方式为未来的利润做预估，第一种是计算平均利润，第二便是直接以最低利润来预估  
  
我们开始计算，若是按照第一种平均利润的方式来计算7年的平均利润为371，按照第二种方式则为161，我们采取的方式是平均利润和最低利润的平均，也即是266，这也是我们简单的对未来3年平均利润的最保守的预估，神华现在的每股收益为2.3，266亿的利润对应的每股收益为1.36，在不算分红的前提下，每股5年能带来6.8元的收益，当前股价为20，也即在保守熊市基础预估下，只要平均利润不低于我们的预估，那么5年后股价至少能达到26.8元，年均百分之7的收益，这是最为保守的估计，若是在震荡市或者牛市中，股价或许体现就会得到表现，但是我们所计算的就是在合理的市盈下，我们的企业不管什么情况下都能够为我们赚到的钱  
若是按照过去五年的平均利润来计算，则每股收益为2.2,5年能每股获利11，股价达到31，年均百分之11，这仅仅是按照最为保守的估计，若是五年的平均利润翻倍，那么股价自然也按照比例向上累计，这就是最简单那的股价什么不靠，仅仅依靠公司盈利，靠着净资产的累加把股价往上一点点推上去，也是远远跑赢了大盘指数  
  
  
第四步就是根据自己的心理预期来对公司设定合理的市盈，把自己当成收购公司的投资者，假设我要买下这个公司，我愿意等待几年回本，例如对于一个市盈率20的利润稳定的公司来说，你若要买进，你必须做好20年回本的准备，若是没有这个格局那么就不要买进，所以选定了好公司这还不够，必须要在合理合适的市盈买进才可以，否则好公司，你在不合理的市盈买进，即便公司赚钱，你也未必能占到便宜  
以上仅仅是对利润在过去10年或者5年稳定的公司来说如何去算出未来几年的账，每股收益，净资产和股价的涨幅，这也是我们在投资过程中必须要学会的一点

# 散户难以长拿的本质逻辑

2018-04-02

大部分散户玩股票做短线的比较多，按理说，只要一家公司在合理的市盈内稳定的增长利润，应该不存在太大的投资风险，股价在合理的市盈内每年攀出新高也是大概率下的结果，为什么散户还是不愿意或者不敢长拿  
  
每一个散户在投资历程中都会经历过各种各种的投资理论，过程中也都尝试过，但很多散户最终还是屈居于短线，而之所以能长期持有的个股也是因为套牢很深而不得不持有，而不是主动性的在盈利中放大利润  
不能长拿的原因是多方面的，首先对于散户自身来说，熬不住股票的波动以及时间的煎熬这是其一，似乎快速获利了结依然成为了一种习惯，但是若要深挖，散户真的没有长拿过吗，若真是尝到过长拿的甜头，散户为何还会屈居于短线的追涨杀跌，甚至是追涨杀跌一辈子，最后在绝望中放手  
  
很多散户不是没有长拿过，而是长拿之后的结果是亏的越来越惨，这就是选错股的结果，但是大部分散户长拿都是亏损的原因终归还是归结于市场中大部分垃圾泡沫股的存在，导致散户随手一抓都是被高估的垃圾泡沫股，市盈好几百好几千好几万的公司，市场中这样的高泡沫的公司可谓是多如牛毛遍地都是  
  
随手一买随手一抓都是类似的垃圾泡沫股，这就导致很多散户在不明就里的情况下被主力庄家忽悠进去，长期下来个股必然会进入一个回归正常合理市盈的慢慢长路，也就是下跌的长路，被一两个这样的垃圾股票坑上一两回，散户基本上就对长期持有变得更加的痛恨或者说是反感，其实，长期持有本身没有问题，有问题的是你选择公司的标的出现了问题，还有一个我们必须要重视或者不得忽视的问题就是，A股市场的泡沫简直大的可怜，几乎成了庄家主力获利套钱的一个黑平台  
  
这么说一点不为过，也只有在去年刘氏鱼严厉监督之下有所好转，但监管一旦松懈，市场存量资金会立马去泡沫股中去博弈，散户的资金必然也会蜂拥进入热门题材股，像这样的题材炒作熄火几波后，散户的韭菜割上几波后，主力在行情好的情况下硕果累累，而曾经尝到过甜头的散户最终也被套的结结实实  
其实这根A股普遍的高估有直接的关系，按照常理来说，公司的股价应该跟业绩直接挂钩，但是这是在成熟资本主义市场，在不成熟的市场中，你会发现各种奇葩的事每天都在很无耻的上演，各国市场中数A股最为奇葩  
奇葩之一就是你会发现随便一个中小创市盈泡沫都高的吓人，好几百好几千，股价在资金的炒作下扶摇上天，最终小散受不了诱惑追高摔死，难道小散就不知道看业绩做股票，小散知道，但是小散未必能拿得住，再者很多业绩好的市盈要么高的上天，要么低的吓人  
奇葩二，就是流通性和炒作的夸张程度，你会发现为什么很多在美国上市的公司以及港股上市公司都纷纷私有化回A股上市，到底是为什么，说到底终究还是钱，拿360来说，在美股无非600多亿市值，但跑到A股能给你炒到4000多亿市值，万达老总之前就抱怨过港股估值太低这才回归A股，什么都不做，只需要回归A股就可以让市值身价增加一倍以上，那公司何乐而不为，那么这种现象在其他国家存在吗，尤其在美国，这种现象基本很少见，同样的公司到了A股就变成了香饽饽，那么最终谁接盘，肯定是散户，因为主力拉高出货，接盘的必然是不明就里的吃瓜群众，这也是A股普遍的高估，普遍的高泡沫，也是为什么A股长期以来熊长牛短的原因  
  
为什么，因为牛太累了，中小创平均市盈都五六十，这么高的泡沫要怎样的业绩才能支撑住，终归原因，第一市场发行价本身就太高，就像中石油一开始上市就60倍的市盈，这本身就是一件很荒谬的事情，而无知的散户又太多，也就说说泡沫从一开始就存在，第二，市场的监管太松懈，市场不够成熟太幼稚，导致各种庄家主力操纵个股，尤其中小创天然盘子小的优势被主力用来炒作获利，狠多个股炒作的都已经远远脱离了其基本面，当潮水散去，主力出货，人走茶凉，个股必然面临着慢慢的价值恢复的道路，高估的股票必然下跌，因为再也没有了支撑，不管业绩支撑还是题材支撑，除非个股再次被主力盯上，再次炒作一波，但这是很难去猜测的事，一旦去猜测，那么炒股便变成了投机和赌博，没有了确定性，结果可想而知，这也是很多散户为什么一开始搞绩优股熬不住去跟庄，跟庄又被庄害最终亏的一塌糊涂的原因  
  
人在市场中很难经受的住诱惑，每天小盘股被主力来回的炒作，散户很难不被其诱惑和影响，久而久之，便穿插于高市盈的泡沫股，一旦踏上的个股主力跑路你的个股便会一泻千里尤其在熊市中更是亏的更惨跌的更狠，终究一辈子很难回本，其实我们不用在乎市场有多少庄家操纵多少股票，跟我们没有关系，我们只需要记住一点，不买贵的东西，能炒作上去的价格自然也能跌下来，这样的价格普遍都是有泡沫的，短期来看，很吸引人或者短期也能获利不菲但最终你绝对是最大的败家，因为你的支点是庄家，而庄家是你看不到的，你只能去猜测，你的支点建立在别人的情绪上，这就注定了，你迟早会因为一次押错宝而亏掉你之前所有的盈利  
很多蓝筹和绩优几乎市盈都不会太高，除非业绩增长亮眼的成长股除外，这根什么有关系，跟流通性有关，股票跟商品一样，也是由供需决定的，说到底是资金驱动的，你业绩再好，资金不拉，照样起不来，业绩再烂，资金介入，股价照样涨，那为什么很多大盘蓝筹市盈基本都在20以下，甚至银行也只在10倍以下，这也流通性有关，主力资金几百个亿若是炒作几十个亿的盘子能获利几十个点，有了这么高的利润预期主力才会炒作，但是这几百亿若是放到银行里面只会波动几个点，投进去如同石沉大海波动不了几个点，这么差的预期对于主力来说，就不会拿出资金短期内去大幅介入，除非有题材有行情时机构联手拉抬，但一般也是不太可能的事，行情若是好主力早就去炒作中小创，那么什么时候才会使得主力资金介入绩优大盘蓝筹呢  
  
两种情况，第一种，在大盘蓝筹明显低估的时候，第二，就是监管力度加强的时候，主力无奈，资金也不能闲置，去拉动绩优成长则显得更为合理，所以我们在买入一只个股时，必须要考虑的就是个股的流通性，没有流通性意味着个股没有资金关注，业绩除非特别突出，否则在熊市中难免陷入长期低迷的状态，你会发现很多行业的龙头股性都普遍活跃，那是因为行业的龙头作为这个的方向标，被关注的资金和投资者机构很多，他们不缺乏流通性，业绩一出来甚至会马上兑现股价，而缺乏流通性的个股要兑现怕是得等上一段时间  
所以我为什么说A股市场中百分之80的公司都是垃圾公司，都已成为了庄家圈钱的平台，整个创业板的盈利不及一个腾讯，而创业板的市值则比腾讯高出不少，对于散户来说要做的就是去寻找那些明显低估的成长股，买入后不要动，你要做的就是在合理的市盈买入然后等待市场吹泡泡，像每年业绩增长百分之10以上的公司，市盈在20以下的有很多，寻找未来几年业绩爆发概率大的公司，即便业绩不爆发，也会保证我们的成本，只是有一点，时间上要熬得住，波动上要熬得住  
再来说一个很矛盾的点，什么叫合适的市盈，一家公司多少市盈合适，到底多少的市盈才是一家公司合适的市盈，这取决于我们对持有公司的耐心和信心，就拿一个存在几千年的品牌来看，我们很确定这样的公司几百年以后仍然存在，假设它的市盈为60，就像片仔癀，假设利润以后不变的情况下，60年后，你投入的钱回本，这家公司也是你的了，那么60年后，你基本上就守着一个聚宝盆，那么，你很难去等60年，但是我们假设的仅仅是利润不变的情况下，若是利润每年增长的情况下，可能30年就回本  
  
也就是说表面的60倍市盈都是虚的，其实30年你不仅回本而且守着这样一个聚宝盆每年赚的钱都统统进入你的口袋都是你的纯获利，你愿意等待30年甚至是50年去拥有这样一个给你带来稳定现金流的企业，那么现在的60的市盈对于你来说就是合理的，如果你说我连一年都持有不了，那这个市盈对于你来说就很难把握了，因为短期很容易有很大的波动，一旦市场的流通性下降，市盈下降到40都是有可能的，尤其在熊市中，若是连一年的耐心都没有，那么就免不了底部杀跌割肉。但是若从长线的角度考虑，股价的下跌对于长期投资者只能是一个利好，因为他可以以更便宜的价格去获得一家公司的筹码  
再来说一说泡沫，但凡投资市场都有泡沫，楼市有泡沫，股市有泡沫，洗个澡也会有泡沫，何为低估，何为高估，从严格意义上来说只要5倍以上都是泡沫，为什么呢，因为对于一家每年利润很稳定的公司来说，我们都是很乐意用5年的时间换回以后每年净赚的现金流，10年也是少部分人能考虑的一个时间界限，所以10倍以上，20倍30倍100倍1000倍那自然是更大的泡沫，从实质上来说，市场给你10倍的泡沫你也不能嫌低，10倍就不是泡沫了，给你20倍也是泡沫，他们都是泡沫，都是泡泡，只是泡沫泡泡多少的问题，所以对于一家稳定盈利的公司来说，10倍你愿意买，那么10倍对于你来说就不是泡沫，如果你等不了10年，却买入20倍的泡沫，那么风险就出现了，泡沫会从20跌到10，泡沫也会从100跌到10，这个泡沫是市场定的，但是有一点，不要把庄家当做市场，有些股票的市盈不是市场定的，而是庄家定的，庄家不计成本的把泡泡从100吹到200，对于我们来说只有观赏的份  
  
因为我们真的不知道泡泡什么时候破掉，我们更不会去赌，因为一旦破掉将会是一辈子都难以解的套，但是我们明白的是对于20倍左右的泡沫来说，即便市场低估，低估到10倍，我们通过加仓，依然有很大机会回归20倍的泡泡，因为20倍的泡泡太常见了，这对于我们来说是大概率，但是从200跌到50，我们很难说，泡泡会不会落到10，所以接受了多大的泡泡，就接受了多大的风险，我们要预期假设最坏的情况来临，我们是否能应对的了，像10年前银行的市盈只有可怜的5倍，想想是个什么概念，理想状态下，你拿出500亿能买下半个银行，而且5年回本后这半个银行的资产就是你的，你就能享受稳定的到你口袋的利润，市场有没有给你这样的机会，给了，但是市场不会一直停留在这个5倍的位置，而现在呢，银行体量大了，几万亿市值，即便是买银行股也要奔着10年以后去，否则短期的波动能把你熬死  
  
所以，我们看到的所谓的市盈表面上是市场给予的市场的预期，说好听点是这样的，实质本身就是主力不计成本的拉抬股价，而我们若还是这样去分析必然也是错误的，因为主力是获利为目的，主力终归要出货，出货完毕股价终究要下跌，而那些所谓市场给其的泡沫也是随时都在变，你说它100也合理，50也合理，事实上都是不合理的，普通散户的格局真的配不上20倍以上的市盈，否则不是被熬出去便是被洗出去，真正的合理就是稳定的利润流的前提下找寻最大程度的市盈低的个股，确定性永远是确定性，确定性就是安全性

# 清仓信维通信：百感纠结的一场套利

2018-03-22

前几个月个人对于信维通信百感纠结，最终还是决定，今日全部清仓，这样由最高点赚2倍到现在只能赚一倍，我通过内部朋友调查得知，信维通信内部开始裁员，看来压力不算小，我必须重新审视自己的能力圈，事实证明，我始终赚不到我能力圈以外的钱，这次卖出实际上遵从了我系统的基本原则，高估加上对未来业绩的不明确性，我必须承认前几个月我曾经抱有过侥幸心理，但最终还是败给现实，以后要杜绝这种侥幸心理。  
 再简谈下信维，其实2017年业绩本来可以更牛的！仅仅两项就比2016年多支出两个多亿元，再加非经常性损益比2016年多支出两个亿，如果加上以上这几项，2017年的公司潜在实际收益好的上天了，公司在常州金坛科技园项目建设投入资金较大导致利息支出增加、人民  
币升值带来的外汇损失、股权激励摊销成本等使公司2017年费用比2016年同比  
增长超过1.1亿元，影响本期业绩。未来公司将通过专项项目贷款解决金坛科技园项目建设所需的资金；同时加强外汇的管理，从而降低财务费用对公司业绩的影响。未来还是很值得关注的，但当下显然已高估  
  
公司一直视日本村田为最直接的竞争对手，从2017年下半年开始就布局LCP材料，目前在前端材料、中期整合和后端制程上，都有了技术储备，也一直在争取苹果公司的实际供应订单。苹果公司暂时没有引入第二家一级供应商，并不代表2018年下半年不会引入，毕竟iPhone  
X订单在2017年第三季度受到天线产能和良率的影响，上市日期大幅推延了。  
  
信维的目标，并不是去拾取直接竞争对手扔出来的牙慧，而是从更高的战略高度布局，定位于将来在LCP天线领域一级供应资格，虎口拔牙。所以目前推进进度不变，战略规划不变。站在产业历史的高度来看，苹果手机很少有一款新的零部件一开始就给中国大陆厂商来做一级供应商的，但是这妨碍不了10年来大陆公司针对欧美、日韩、台湾厂商的蚕食和逆袭。时间是最好的裁判。历史大势，浩浩荡荡啊，这些以后再看吧  
以下是个人杜撰的庄家心理的随笔闲谈  
  
主力机构庄家采访内录  
问：坐庄最难的是什么  
答：最难的应该是出不了货  
问：那你们会怎么办  
答：放出利好消息吸引散户配合拉升  
问：现在散户都学聪明了，如果他们不追怎么办  
答：呵呵，那就继续拉啊，拉到散户心痒痒  
问：为什么你们拉升的总是以绩差股居多  
答：绩差股盘子小，再者绩优上市公司市值太大，再说他们根本瞧不上我们  
问：为什么你们不在绩优股上经常拉涨停，  
答：呵呵，越是绩优的股票我们越是不希望散户进来，干嘛要拉涨停吸引散户  
问：为什么在垃圾股下跌浪上拉涨停  
答：下跌浪散户都不愿意参与，只有涨停才能吸引进来，上涨浪我们不希望散户进来，下跌浪我们更需要勾引散户追进，好股我们希望散户都被磨出去，不能让散户赚的那么容易  
问：现在的散户都学聪明了，你们会不会担心跟风盘不多  
答：市场中到处都是傻子，有什么担心的  
问：为什么有些公司出了重大利好就是不涨  
答：利好都知道了，小散就会蜂拥进来，我们可不想给他们抬轿子  
问：那你们会怎么办  
答：砸盘，洗一波再说  
问：万一洗不出去怎么办  
答：呵呵，怎么会洗不出去，先砸它几个跌停，你看看恐慌盘多不多  
问：万一拉到高位出不了货你们会怎么办  
答：找媒体，找托啊，找大v当托，联系上市公司制造新闻，我们跟上市公司股东很熟的  
问：你们一般什么时候会砸盘  
答：等筹码出的差不多了，剩下的小部分筹码实在不行一股脑挂到跌停，爱咋咋地，无所谓了  
问：你们也会被套吗  
答：当然，经常的事，有时还要自救  
问：你们拉的盘子会跟上市公司商量吗，他们会愿意吗  
答：当然，很多小市值公司巴不得你去拉，对我们很热情，因为他们也要解禁，也希望股价在高位  
问：在这个过程中你们最喜欢的是什么  
答：我们就喜欢看散户追涨杀跌的样子  
问：你们最多用多少账户操盘  
答：5000多个差不多  
问：从哪弄的这么多  
答：偏远山村的农民，给点好处很容易搞定  
问：这个市场你们最喜欢什么样的散户  
答：当然是小白，割的就是小白的韭菜，还有女人，呵呵，女人比较感性，比较容易追涨和割肉

# 穿破迷雾看实质：市盈的迷局

2018-03-20

对于市盈有人说，当然是越低越好，说的没错，但是，是否真的低市盈的个股真的让我们占到大便宜，能不能占到便宜，我们还要从市盈的实质说起  
所有的市盈都是当下的市盈，公司上一年的利润是锁定的，通过这个基础我们很容易的算出市盈，我们通常说几倍市盈就是几年能回本，这里必须有个重要的前提，没有这个前期，那么这句话将成为空谈或者说是对我们的误区，什么前提，前提就是企业盈利在不变的情况下，几倍的市盈率便是几年回本  
  
这里还要说的是，几年回本也是一个误区，一个天大的误区，如果企业盈利在不变的情况下，几倍市盈将意味着几年能翻一倍，因为我们必须要考虑到收购得到的资产，最后的净资产我们也是可以去卖掉的  
所以你若是通过市盈率去选公司，最大的障碍就是企业未来几年利润的计算，对于利润不稳定的公司，若是用市盈的计算方式去选择，那么结果能坑死人  
  
举例，我们就拿煤炭来说吧，煤炭钢铁现在基本都是七八倍的市盈率，看起来很诱人，或许你会问，这么低的市盈为何股价总是徘徊，也有人会渴望着买入市盈回归20以上，如果你这么思考，就打错特错了，因为你忽略了行业的强周期性，刚才我们说过一个前期，那就是企业如果一直保持这种盈利的前提，那么对于强周期公司，能不能保持8年左右的高盈利，也即煤炭能不能保持这样的高价维持8年或者10年，那自然要打个大大的问号，市场的不确定性太强，这八年中其中任何一年出现行业的拐点导致盈利下降，其市盈就会大幅上升，从概率的角度来说，现在的8倍市盈就是38倍市盈甚至100倍市盈，因为很简单，强周期性行业不可能一直维持高盈利，这是规律更是市场的预期，你会发现为什么强周期板块市盈都那么低了  
  
但是对于银行就不一样，银行的利润稳定，都可以计算的，指数从2015年到现在依然没有突破高点，但是银行早就偷偷的跑赢指数甩开几条街，对于稳健投资者，这都是兜里的利润，前提是你得拿得住，熬得住，否则就不要买  
  
那么对于市盈选股票，最佳的行业就是非周期性行业，因为是非周期，所以未来几年的利润计算起来就容易的多，标准的穿越牛熊的非周期性行业就是大消费概念，不管穷富总得吃饭生病，医药白酒就是标准的非周期性行业，这也是为什么非周期性行业市盈那么高的原因，因为利润不但能计算，而且每年增长也能计算的很清楚，对于一个市盈率50的医药股来说，你不要以为有多贵，对于一个稳定增长20的公司来说，50倍的市盈5年之后在股价不变的情况下就会变成25倍市盈，你若是买入不动持有五年必然会获利，因为市盈不会停留在25倍上面，若是5年之后股价没有涨，再过五年，市盈就会变成10，你见过稳定增长的非周期公司市盈有在15以下的么，既然没有见过，那么上涨就是硬道理，从这个角度来说，非周期的50倍市盈比强周期的8倍市盈在5年的角度来说确定性会更强  
  
所以对待市盈这个问题上，一定要考虑到利润的动态增长，能确定的利润增长，市盈普遍都高，因为他是在透支未来三年的预期，确定性不大的往往市盈都低，像周期性板块，而在股市里面，确定性比什么都重要

# 短线账户继续配置买入3倍市净的珀…

2018-03-06

个人对于低估的超级品牌企业一直都是垂涎三尺，尤其对于成长期的品牌企业，有一个重要的参考标准，那就是3倍市净，也即这类企业只要具备高经济商誉，那么我是很乐意以3倍市净拿下的，最近次新里的一枚超级品牌企业落入了我的伏击圈，它就是珀莱雅，个人今日已于短线账户实盘布局介入，目标为6倍市净，具体逻辑以后再谈  
  
  
  
我们必须要知道，投资所需要的谨慎远超乎我们的想象  
  
从前有个人做地产出身，做了十年后，他开始离职跟几个合伙人开了个地产公司，基于他们对地产行业的了解和运作，公司前五年都是盈利的，于是后期他便仅仅把资金投在上面，他便到处游玩，几年后他也获得了满意的回报，终于有一年，行业不景气，他便退出了合伙人，不久他听说，做短租房不错，于是他便将资金投入进短租房，像之前一样外出旅游，不久，他便破产了。  
故事很简短，它告诉我们，投资我们了解的行业和公司，我们更容易获得成功，一旦将资金投进自己不了解的行业和公司，结果便交给了老天  
有人说，投资需要专业，也有人说投资需要勇气，更有人说投资需要运气，的确，投资需要的东西太多，以至于我们都无法一一去满足，但并不是满足条件的人才会有成功的投资，今天谈一个词——谨慎  
或许你会说，谨慎有什么可谈的，做什么都需要谨慎，还用人说吗，但是我想说的是投资所需要的谨慎跟我们想象中的谨慎到底差多远  
谨慎的第一标准：能力圈内行事  
有多大能力办多大事，这都是上数的，投资最重要的不是在市场中去办多大事，而是认清自己有多大能力  
基本的能力：你是否了解你所投资的个股或者公司  
谨慎的前提在于了解和专业  
世界级的投资大师费雪一生投资的股票少的可怜，但每只基本都会翻七八倍以上，投资生涯几十载从未做过越格的投资，他了解一个公司至少观察10年才会下手  
股神巴菲特观察可可可乐和富国银行30年后方才跟进，因为他要充分跟踪和了解  
同样为了最大程度的买在合理区间，股神也会用一年时间选择分批买入  
所以，谨慎可不是一个心字就足够，需要的更是一种格局和行为，谨慎是一种充分的准备  
投资更不是足不出户看着k线买进，它需要我们远离喧嚣远离媒体亲自外出去调研去跟踪，更不要以为看完公司资料便会了解整个公司，它需要我们深入长期的跟踪和调研  
何为能力圈，简单点说，就是我们所知道的东西，每个人的能力圈是不一样的，就像我的一些朋友在前几年酒厂上班提前就能知道酒厂供不应求的局面，这是他的能力圈，但是他不会知道汽车行业的兴衰和内部业绩，一个在某个行业做了几十年的工人可能比分析师更要了解他所处的行业和趋势，每个人都有自己特定的能力圈，这根我们身处的环境和行业息息相关  
但是现实呢  
多少人三分钟的冲动买进一只股票，然后在三年被套的时间中等待  
多少人不知道自己所买入的公司到底是做什么的  
多少人一年下来操作上千只股票却伤痕累累  
多少人又在看看报纸，看看新闻便决定投资  
多少人买入一只个股后意淫下一天便会涨停  
结果，又有多少人能达到投资的盈利  
说白了，很多人一直在自己的能力圈之外行事，用荷尔蒙支撑着自己假象的操作  
若是将谨慎一词进行量化，你会发现，我们根本就达不到谨慎的底线：  
买着陌生的股票，看着熟悉的k线，不了解，无调研，无跟踪  
投资渐渐的变成赌博  
真正的投资所需要的谨慎远超乎我们的想象，阅读一切可阅读之物，了解一个行业和一个公司需要我们用一生去体会和跟踪。

# 华仁药业：当高市盈碰上配股的骗局

2018-03-02

华仁药业近期迎来8个跌停，不少朋友私聊，如何杜绝此类问题股，以及华仁药业暴跌的原因到底是什么  
其实华仁药业暴跌的原因就是泡沫和不地道的双重还击导致  
首先，华仁药业即便不暴跌，其估值和泡沫也高的很，慢慢跌下来也是迟早的事，一个小市值的药企市盈在好几百本身就是一件很搞笑的事情，这样的事情也只有在内幕操纵的A股才会有，类似的泡沫股遍地都是，少碰为主  
再说说不地道的事  
为什么说华仁药业办事不地道，拿中小股东当傻瓜，这么低的配股折价简直拿着散户当白痴，先来算个账  
华仁配股时的价格为15.89  
再看华仁药业的配股价格是多少 3.56  
  
是配股的百分之22.4，很可笑的一个价格  
这意味着什么呢  
这意味着每10股里面配2股，也即每一股里面配0.2股，1.2股里面有   
15.89加上3.56乘以2的股价  
通过计算，每股价格被稀释为13.84  
15.89减去13.84再除以15.89 等于12.9  
  
也就是意味着配股一旦启动，则不参与配股的吃瓜散户和股东将会自动亏损百分之13  
那么好吧，假如你是散户，我不想参与配股，也不想接受这无端的百分之13的亏损，我们看到华仁是1.31号登记日，之后便继续停牌，所以你要做的只能在1.31号之前卖出  
但是我们看到的一个景象是其股价在宣布配股一直到登记日一直攀高且走势很稳定，这不像市场应该有的反应  
所以闭着眼去想想有资金在里面控盘是必然的，否则这么赤裸裸的侵蚀股东权益的事怎么会没有抛压，还是一群吃瓜群众都还以为配股是好事？弄不好都当成了高送转？  
但市场终归是市场，一个市盈400多的公司在高位配股本身就是一件很无耻的事，市场一旦重新对你进行定位，其市盈起码打下一多半这还没有算完，管理层办事的不地道也让很多投资者鄙视，但令人匪夷所思的是几乎所有投资者参与了配股，我不能多说什么，只能说能接受好几百的市盈的投资者还有什么不能接受的呢  
市场依然是市场，同样没有被业绩增长60的利好忽悠住，因为市场知道，即便增长600也不能完全抵消泡沫  
对于财务还有一个疑问，公司的应收账款为何连年增加，又为何如此之多  
应收账款从2011年的2个亿到2016年的6个亿，难不成客户不赊账，你就卖不出去，很显然，财务上存在极大的不透明，这次配股加大了市场对公司现金流紧张的怀疑，如此低的配股价格显而易见  
主力对于前期股价的运作上也颇有心机，自从华仁3月份公布季报暴增以来，股价便跟随增长率扶摇直上，中报和年报也都增长超预期，股价也同样接近翻倍，但市场有没有考虑一点呢，你的起点本身就是200的市盈，为何市场还会在如此高的起点上跟随你的脚步，用脚趾头想想便知道，市场不会这么傻，这只是主力庄家的一种博傻行为而已，这种操纵吸引的必然是傻子  
该公司业绩从2012年到17年跌了百分之80，但其股价却翻了7倍，说句不好听的，也就这小盘子能让主力鼓捣鼓捣，上去三百亿，你去试试  
  
所以，对于泡沫股不管现在有没有破掉，它终究是泡沫股，即便一辈子高高在上，那也是泡沫股，这就如同一个不定时炸弹一生没有爆炸一样  
所以，对于上市公司的地雷区，我们要有一定的常识，对于有些问题，常识就足以解决，不是所有的东西都是专业才可以。

# 价值回归套利之市盈买入法则

2018-03-01

每个股票的股性是不一样的，同时市场对每个股票的认知也是存在差异的，万千个公司，市场必然会对不同的公司进行一个不同的预期，但是对于投资者而言，一定要了解自己所持有个股的股性是基本的底线，换句话说，你能认识到自己的个股不管跟市场平均水平相比还是跟同行业相比都处于一种什么样的位置，高估还是低估，高估和低估的程度如何  
价值回归套利之市盈买入法则主要有以下几点：  
1.市盈的高低不是绝对的而是相对的，因行业而异，因个股而异，因增长率而异  
2.市盈率不但要横向比较而且要纵向比较，只有纵向比较才会得出个股的市盈率的趋势以及市盈率的底线在哪里  
3.市盈率通过三个维度进行比较，第一，跟行业，第二，跟市场，第三，跟自身增长率  
4.市盈买入优先参考增长率，依次为行业，再者市场  
先谈跟市场进行对比，在牛市中，往往个股的平均市盈都会达到50甚至是好几百好几千，在走牛的过程中，低市盈的个股必然会被毫无理由毫无节操的被主力资金一顿爆炒，假设指数平均市盈都在50以上，那么20以下市盈的个股不管业绩好坏总会显得那么诱人，必然会成为主力炒作的对象，但是，请注意，一旦指数的市盈出现了泡沫，一切对比指数市盈来买入的行为都是投机，而非投资，因为一旦指数泡沫破掉，那些三五十的低市盈直接同样会被打回十八层地狱，所以对于对比指数市盈买入的前提便是，指数的平均市盈不能存在太大的投机泡沫，如何去区分，那么就要看成分个股中的业绩跟股价是否大部分都呈现一种健康的匹配关系，否则谈什么都是扯淡  
跟行业市盈进行对比，这点比较容易理解，同一个行业不同公司，其市盈都是有些相差的，例如地产  
  
  
  
  
从上图可以看出，地产板块中，市盈高者达到好几百，低者达到10以下，你若是根据行业的平均市盈来选股，结果就是亏死你，因为这本身就是一种不成立的假设，按照地产来说，平均市盈按低的来算为50，你若是随便选只个股市盈低于50就买进，你认为你能赚钱？那么如何去选择呢，首先要剔除泡沫成分较大的个股，高市盈的个股必然是我们要排除的第一批对象，像市盈率好几百的st慧球，股价从25跌到5块现在市盈依然好几百，买这样的个股跟找死有什么区别，再去看市盈10以下的荣盛发展，股价从2块涨到16一路走高，两种反方向的走势，记住，在同行业进行比较中，低市盈永远是买入的优势  
  
  
  
当然地产板块只是众多板块中的一个，这里不再举太多例子来进行例证  
剔除了高市盈，难道低市盈越低就是越合适的标的吗，肯定不是，在合理的低市盈里面，下一步我们要对比的就是财报，尤其是增长率和现金流以及市场预期  
举例说明，同行业的公司，一个市盈10，一个市盈15，你能说10的公司更适合投资吗？肯定不是的，若是市盈为10的公司每年保持百分之5的增长，但市盈15的公司每年保持百分之30的增长，那么市盈为15的公司会更加具备诱惑，也即更加合适  
我们拿造纸业来举例  
  
上面市盈率较高的民丰特纸，冠豪高新，股价直接呈现一路下跌的趋势，高市盈都统一的下跌，但低市盈大都完美的上涨趋势  
  
例如低市盈的太阳纸业，晨鸣纸业  
  
一旦进入低市盈个股的对比，我们必须要加入对个股财报增长率的比较  
在造纸业的行列中，我们分析，晨鸣纸业和景兴纸业的市盈率都在10左右，我们进行比较，我们把时间退回2年之前，2016年晨鸣纸业的股价在6元附近，市盈率在6上下浮动，再看景兴纸业，市盈为27，我们再去分析两个公司的内部财报时发现，晨鸣纸业要比景兴纸业更加稳定，而景兴纸业虽然作为27的市盈率相对指数来说也并不算太高，但是我们要明白，若是两个公司摆在你面前，你该做何抉择，现在来看，基本上用脚趾头就可以选择出来该介入哪个公司，同样的基本面，一个市盈27.一个为6.同一个行业是不会允许这么大的市盈差距的，所以长期来看，行业类似的公司必然会相互靠拢，而结局我们也看到了，晨鸣纸业直接一路涨到18翻了3倍，市盈依然保持在10左右，而景兴纸业虽然在17年利润大增，但股价也并未有太大的波动，市盈也趋于10左右，两者根据基本面和市盈对比，而晨鸣纸业很容易产生戴维斯双击，而景兴纸业一直股价震荡股价低迷也不是没有道理的，一个市盈从27回归到10，一个市盈从6回归到10，假如，我是说假如，景兴纸业的增长比晨鸣纸业要高很多呢，其结局也改变不了多少，因为，市盈是现成的优势，而增长是未知的劣势，而高市盈的恒丰纸业，宜宾纸业，和岳阳林纸都统统走在回归均值的路上，股价也同样是一落千丈，这自然是逻辑之中的事了  
买入判断标准：同行业若是在基本面相差不大的情况下，优选市盈对增长率低的个股  
我们继续拿水利板块来举例  
  
我们从2015年6月份开始计算，最高市盈的青龙管业从24跌回9，国统也从35跌回15，低市盈的葛洲坝则从5到9.先不验证这些走势，我们分析当时间回归2016年小熊市时，回归到当时的时间点，我们该如何去分析才能挖掘水利行业潜力更大的个股  
我们拿葛洲坝和三峡进行对比，让时间回归到2016年  
2016年3月份，葛洲坝市盈率为7.2  
同一时间段，三峡水利为43  
钱江水利为54  
截止现在，葛洲坝同期股价增长百分之50，三峡水利下跌百分之10，钱江水利股价也一直萎靡不振  
我们继续分析，三峡和葛洲坝在2016年初时各自的过去的业绩情况  
三峡一直以来维持百分之20的增长率，看起来很不错，但支撑40多的市盈似乎有些太牵强，发动机马力还不够  
再来看葛洲坝，同样百分之20左右的增长率，但支撑7左右的市盈率可谓是绰绰有余，两者对比，直接得出答案  
选择葛洲坝的结果是7倍市盈买入后，接近翻倍的涨幅，而三峡虽然业绩一直增长，但其股价依然萎靡，原因就在于市盈率的定位上面，也就是说，业绩好不代表你要涨  
通过观察很多案例，可以得出这样一个安全边际的市盈选股法则：10倍以下的市盈支撑20以上的增长率是很最具优势的，20倍市盈支撑40以上的增长应该说是合理的但其风险要大于前者的，同理40以下的增长配合的市盈率保证的安全边际应该在20以下  
由此，我们继续验证  
对于葛洲坝而言，10倍市盈以下都是介入的区间，10倍以下介入加上戴维斯业绩双杀，很容易弹射出翻倍的涨幅，这就是选择牛股的根本  
  
  
  
10倍市盈支撑20以上增长的案例，我们不多举例，下面主要分析一种风险投资方式，那就是30市盈支撑40增长的案例  
所有的分析都建立在震荡环境或者小熊市中才是比较客观的，否则牛市会激发泡沫，分析起来必然会跟客观有所偏离  
常识告诉我们，高增长迟早会停滞，越是持续年数长的高增长越是停滞的概率就会越大，所以一个一直持续百分之40以上增长率的个股，按照正常的投资逻辑，市盈应该是从高往低的一个趋势，但逻辑是逻辑，市场是市场，我们看到的是老板电器随着多年的高增长其市盈率也随之攀高，就好像你持续高增长的年数越多，你的增长率就约会加速一样，这本身就是违背规律的，从走势中，我们看到了市场的非理性，还是刚才所说的安全逻辑，40倍持续的增长率应该匹配20以下的市盈的安全边际，，按照我们的分析和买入区间，老板电器的价格超过35就失去了买入的安全边际，35以下，其市盈越低，就越具备较大的安全边际，为此，我们所说的20市盈支撑40增长，才会有可能最大概率的产生戴维斯双击，使得股价一口气翻倍的潜质，事实上，老板电器最高点为54，半价为28，在20倍市盈以下买入的投资者最大可获得一倍以上的涨幅，但若是超越了安全边际，在40以上的买入者，其风险就凸现出来，就像如今出现增长率下降的情况，市场迅速敏感反应，安全边际以外的买入点就会导致亏损，但安全边际以内的依然毫发无损  
  
再来分析一只个股，中金环境  
该股2012年以来，增长率持续增长，直到2017年还保持着百分之50左右的增长，我们来分析下其历年的市盈率  
2012年：20  
2013年 27  
2014年   
25  
2015年   
32  
2016年   
25  
2017年   
18  
  
  
先写到这里

# 背驰继续延续：大概率会继续探底25…

2018-02-28

指数多次触及3000点附近，2016年3月份和5月份两次，以及最近也触及到3000点附近，每次指数到达3000点总会以一种看似很猛烈的方式，实则是最为安全的方式，这次下探直接性加速下跌形成缺口，引发一波恐慌性抛盘  
  
从当下的背驰力度去看，指数继续探底2500附近的概率很大，所以个股操作上，除非有很好的股票，否则最好可以等一等再去加仓或者布局  
  
  
个人把股票分成这样几种：第一，市盈率高且增长率高的公司，第二，市盈率高但增长率低的公司，第三，市盈率低但高增长，第四，市盈率低同时低增长的公司  
业绩方面也可以分成几大类：业绩起伏不定的公司，业绩稳定的公司，稳定增长的公司，稳定下跌的公司，一直亏损的公司，一直盈利的公司  
  
选股之前先将股票进行分类，我们发现那些业绩持续下滑的个股基本上都统一一个鸟样，震荡下跌不断创出新低，尤其是创业板更是惨不忍睹，在经济不景气的时候更是举步维艰  
再者持续亏损的公司往往也是统一一个走势，不断破新低的下跌浪，像这样的公司应当远离  
亏损和业绩下降的公司我们暂且不谈，主要谈一谈业绩稳定以及好转的公司  
有人会说，业绩稳定和增长就意味的公司可以立马买进吗？这肯定不是的，里面有诸多因素需要考量  
先说第一种稳定，公司每年都赚差不多的利润，不会起伏很大，这样的公司，怎样去衡量其买点？  
有这样的公司吗，当然有，像银行，民生银行，几年之内利润虽然上涨但基本幅度很小，对类似业绩稳定的公司应该怎样去看，主要去看其市盈率，理论上说业绩稳定的公司市场在震荡环境中会给予一个10倍pe，看现在来看很多银行pe都在10以下，这显然是低估的，同时我们也看到，银行在熊市中被错杀后近两年呈现出一个价值的修复，走势也远远跑赢指数和大盘  
再说，第二种，业绩稳定增长的类型，这种是市场追逐的热点股，往往此类个股股价都呈现一路上涨的走势，独立大盘一飞冲天，那我们要不要跟进，肯定不能盲目跟进，首先要看公司的生命周期，一般来说连续三年上涨往往是公司成长的爆发期，若是在这个关口，30倍的pe同样会招致市场的疯狂追捧，但是不管多高的市盈率一旦超过40，所有的业绩就会变的暗淡，看看中金环境，三聚环保等高增长的个股一旦遇到瓶颈，市场会迅速打压其市盈，反应慢的吃瓜散户直接分分钟被割韭菜，就拿中金环境来说，前几年百分之四五十的高增长率让其股价直接走牛，但增长一旦遭遇停滞，那么市场就会反应过度，给予20以下的市盈评级，所以对于我们散户来说，一定要切记，高增长遭遇瓶颈，市盈20就是我们的底线，超过20，我们的风险便开始出现，这就是我们的安全边际，众多案例都充分验证了这一点，或许你会说，市场会给到机会的，会的，只是我们需要耐心等待，因为市场总是敏感的，反应总是过度的  
  
所以我们要加入自选，慢慢等待环境将个股打击到合适的市盈，然后直接买入，有一个标准，一般来说增长率稳稳在20以上的公司，市盈但凡在20以下就是一个很好的进场机会，像之前说过的安信信托，华夏幸福等  
业绩持续下滑的个股对于非专业的投资者可以直接忽略，或者干脆不要去碰，因为你很难知道公司什么时候走出困境，那也是我们散户所不能容忍的  
  
有人会问，市盈率是不是越低越好，答案是肯定的，但是我们也要明白，市场给予这么低的市盈率也是自然有他的原因，一个20的市盈率相对一个50的高增长必然是低估的，同样，一个10倍的市盈相对业绩持续下滑严重的公司也是高估的，虽然现在市场一般不会轻易给到这样的一个定位，所以现在市场的机会可谓一抓一大把，因为这正是洗牌的时机，既然是洗牌，必然就会有错杀的个股，我们要做的就是把市场的漏洞捡起来，稳稳的滚雪球  
但是我们看到很多投资者每天总是在不断的抄底追涨，很简单的一个道理，涨停的个股往往都是下跌浪反弹，强势反弹才会有涨停，但反弹不代表反转，真正的牛股何时动不动就涨停?就怕你进去，所以不敢涨停，垃圾股就怕你不进去，所以动不动就涨停诱多，多少追高都是因为看到涨停进去的？  
  
对于广大投资者来说，远离垃圾股，远离下跌浪，远离业绩亏损股，远离问题股，锁定稳定增长合适市盈股，锁定长期上涨浪，锁定更有确定性业绩增长的公司是我们最为正确的选择，而不是每天傻儿巴叽的去胡买一通不问业绩不问市盈，大盘好每个人还真能把自己当股神，但市场就是市场，对于犯错误的投资者，市场的惩罚该来迟早会来

# 老板电器：此时万不可抄底！没有预…

2018-02-28

今日听到很多人要抄底老板，对此，我必须提醒下，这个坑其实不算浅，抄底是个技术活，就个人来看，此时万不可抄底，短期估值下跌只是刚刚开始，搞不好还要跌一半。再谈谈老板  
  
 随着消费升级红利的不断释放，a股诞生了不少大消费十倍大牛股，其中以必需品著称的电器板块更是独领风骚，而电器板块更是机构调研必修课之一，空调洗衣机电磁炉等都诞生出各自领域里的大牛，个人对于电器领域的调研跟踪说起来也近20年的时间，今天谈一谈定位橱柜高端品牌的老板电器。  
  
该发生的终究还是发生了，老板电器在2018年第一季度预告一经发出，股价便像刚从窑子里出来顺便吃了巴豆的醉汉一样从山顶上开始毫无节操的往下秃噜，股价短短几个月从53到28砍去一半，导致这位一直考满分的优等生腹泻又肾虚的原因就是它这次给出的答卷没有让投资者老师们满意，这位一直让市场满意的优等生这次考这么差仅仅是偶然还是它发展过程中的必然，基因还得从老板的生意模式说起  
  
先说说产品属性，老板定位于高端厨房电器，本身电器行业就是一个长周期的消耗行业，你不管买空调洗衣机还是油烟机一般都在10年左右的使用周期甚至更长，所以在这个领域里面你指望吃重复性消费这碗饭依然不可能或者说比重很小，说到底在一个固定长周期内这块蛋糕只会越吃越小，注意，这块蛋糕是个选择性蛋糕，高中低端互相侵蚀和竞争，对于消费者而言，一旦选择某个档次便也意味着放弃了其他的选择，这是由产品的非重复性消费属性所决定，这也是行业逃不掉的基因和软肋，电器行业的必需品属性从一开始就决定了它的蛋糕有多大，同行业产品的需求属性也不能一概而论，即便在同一电器领域的空调洗衣机和油烟机消费者对于他们的需求程度属性也不会相同，这种需求属性是计算不出来的但可以明显感觉出来，就像人与人之间的疼爱，虽然计算不出来但却可以感觉出来，个人调研得出的需求属性程度：洗衣机大于空调大于油烟机大于消毒柜和洗碗机，这只是大概率下的统计调研，或许对于很多人来说却是正确的废话，但调研之后对于自身的感触却更深，当然可能对于有些人来说洗碗机对洗衣机更重要，那另当别说，这个需求属性的基因正是决定了当下国内空调洗衣机和油烟机的出货量和市场渗透率的巨大不同，在同步消费升级的背景下，2017年空调销售量在6500万台而油烟机则在2500万台左右，所以格力海尔和美的能在大消费升级的背景下比老板方太华帝等油烟机公司快速达到百亿利润就是基于这个属性，而市值上也差出几倍除了这个因子之外还有公司战略规划的不同，这点稍后说  
  
电器行业的发展所谓吃蛋糕吃的就是增量隐形蛋糕，这个增量蛋糕需要预估一下，我国城镇每百户油烟机拥有量为  
75台，理想状态下为一家一台，事实上城镇每百户空调、冰箱、洗衣机的保有量已达 到100台以上。农村每百户油烟机渗透率为 20台，空调冰箱洗衣机的保有量分别为 50，95，90，也就意味着油烟机相对于空调和洗衣机而言正处在00年附近的水平，而城镇油烟机的渗透率已趋于饱和，农村三四线城市的渗透率依然很低，跟随空调和洗衣机的增量逻辑，油烟机作为需求属性降一级的产品将会继续跟随消费升级的逻辑，只是这个需要时间来慢慢渗透，那么问题来了，定位高端厨房电器的老板在城镇化油烟机煤气灶等厨房电器日趋饱和的背景下去哪里开拓另外的市场，难不成让城镇消费者都以旧换新？  
  
所以一个很赤裸裸的现实就摆在面前，现房的厨房电器依然趋于饱和，而再想去开拓新市场必须有新房子，这就必然不得不跟一二线的增量地产挂钩，如此看来老板在市场增长方面也是一条腿走路，而且越走越困难，前期的高端定位让它在房地产发展的黄金时期大把的赚着大钱但同时对于公司来说也要知道，它迟早会面临这样一个难题，根据惯例，行业饱和滞胀期必然会有大股东减持套现，这个都能理解，问题是有没有趟出新的路子  
  
很多人总在说老板定位高端电器所以它的竞争对手就是高端领域的方太，拿高端化成了一条线来界定竞争对手是极其错误的观点，对竞争对手的标准判断一定是基于消费者这个中心，而非私设公堂般的自我划定  
  
  
个人调研期间，对于某些老板电器的意向客户进行过调研问答，事实上他们中很大一部分买老板也非那么的坚定，也非非高端不买，他们也是游离在中高端之间，后续调研跟踪调查显示，百分之20左右的人最后选择了中端，这个比例不算低，但也能透露消费者的购买心理，油烟机领域里的高端潜在客户对于客户的黏性选择远没有白酒医药强，既然如此，为何老板的利润会从几千万到十几个亿，很简单，增量蛋糕足够大，而老板的增长对于整个油烟机行业的增长无异于杀鸡取卵式的增长，通过所说的调研经验，既然消费者对于高端的黏性不大或者处于中高端的摇摆不定的状态本身就说明了一个简单的道理：老板的竞争对手理论上来说是所有的油烟机公司，客观的说是所有中高端厨房电器公司，他们作为增量市场中的一员在8年内基本上只有一次投票权，若是投给了华帝，就不能投给老板，至少两个不会一起投，因为每个增量市场都代表一个增量单元，个人把中高端作为一个整体竞争区域，把中低端作为一个整体竞争区域，因为中高，中低可以互相大概率的侵蚀和占有，而高低之间则很难，所以竞争对手方面，方太是高端最直接的对手也是离它最近的对手，从增量市场的占有来说，中端无疑是老板最大的杀手，与其说中端对他来说是威胁倒不如说是老板自断双手，因为中端市场往上延伸到高端很难，而高端延伸到中端却容易的多，像格力走的品牌包饺子式战略就是中高通吃，甚至低端也吃，因为这个蛋糕就那么大，低端吃一口中端就会少一口  
  
而在中低端上面依然是渠道为王大品牌吃香，对此老板依然处在奋力开拓开店阶段，个人在服装调研长文中提到过线上是对于高端的辅助对于低端品牌的侵蚀，定位高端的老板同样在互联网线上很彻底的发挥了自己的品牌优势，线上占比百分之60，线下采取代理制占比40，线上由于成本的降低毛利比线下要高，线上销售同时也加速了对全国高端市场这块大蛋糕的消化，这也是它常年高增长的利器所在  
  
行业竞争格局方面对于定位传统油烟机煤气灶的老板来说，集成灶几乎是以一种革命家的身份来对传统油灶业进行革命，从14年开始集成灶便开启了爆炸式的增长，远超传统油灶行业，集成灶无疑是对高端厨器的强有竞争者，个人调研过不少高端客户对集成灶和传统高端油灶的看法，后者还真占不到太大的便宜，即便集成灶维修麻烦但对于高端消费者的敏感度不是很大，高端领域里无疑又多了一个革命性的竞争对手来瓜分蛋糕，对于集成灶来说，因其技术高度，龙头的吸金效应更强，事实上在一二线城市不管是传统分体式油灶还是集成灶都已趋于饱和，基本上都是增量蛋糕的博弈，毕竟消费者不可能立马抛弃掉使用好好的传统油灶去换成集成，随着一二线地产的饱和，房子只会越来越少而不会越来越多，地产开发商也开始转战三四线，未来集成灶的渠道跟随传统油灶同样开始下沉，那么老板为什么不做集成灶，用老板的话说，现在不做不意味着未来不做，事实上集成灶在2010年以后便开始增长耀眼，老板还不想在行业对集成灶试水的时候去介入，从实质强说集成灶和老板一样都是优先枪战高端市场一二线城市，但问题是老板也看到了一二线的饱和，再去拿出巨额成本和精力去在有限的蛋糕里面抢的更多一些无疑有些得不偿失，毕竟新技术的革新还需要消费市场的沉淀适应和认可，在老板交出18年业绩滞张答卷后，集成灶的老大浙江美大也在6月份抛出了6亿多的减持计划，之后股价一字跌停，美大主打集成灶这条革新的路走起来比传统油灶更难，接下来就是三四线传统和集成的比拼，个人通过对产品消费属性的理解认可高端对于集成灶的接受逻辑，但放到三四线能不能吃得开，个人觉得短期在三四线市场还是传统的天下，他们既然不会去花五六千买一个油烟机，而短期让他们花上万去对厨房做一个整体置办，对他们而言，产品的需求属性依然是最大的弱点，换句话说，还没到那种需求的程度，很多三四线压根连油烟机都没有，你让他们一步到位到集成这显然有些不切实际，况且这个市场还没有成熟到能达到一流的售后服务渠道，随着消费的不断升级，集成灶的技术优势决定了它在十年以后的产品更新换代上面能具更长期的优势，但短期在三四线跟传统的比拼上面依然差点事，现在传统油灶可以迅速通过渠道去占领三四线市场，如此一来直接在速度和渠道上侵占了消费者的选择性机会，而集成灶现阶段能吃的只能是增量蛋糕中的一部分，在速度，渠道和消费者认知上面依然比传统油灶差点事，就那块蛋糕，谁先吃完吃的快吃的多谁就是赢家，可以类比一下，把各大公司比作各路诸侯王，把所有增量的消费者比作所有单身女性，谁先娶下谁就抢占了单身女性的选择权，所以个人对于老板前期不介入集成灶的战略持认同的态度，但不可否认的是未来集成灶将会占据重要一席之地。  
  
老板本身的高端定位从一开始就决定了高端蛋糕吃完后的尴尬，那么老板的高端蛋糕是从哪里吃的呢，电器都是依附房产的，事实上老板高端蛋糕一受益于消费升级二受益于房地产的发展尤其是一二线地产的增速，而一二线地产对于高端厨房电器的增长可以说是最直接的，公司百分之80的收入来自新房装修，其他20来自换新，可见公司对新房的依赖程度，公司甚至可以跟一二线地产开发商直接对接，可以说一二线发展的黄金时期就是高端厨房电器发展的快速时期，也是电器发展的黄金时期，逻辑都是相通的，一套房带动一套电器，那么问题来了，一二线地产开发停滞了，你高端电器的出路在哪里，三四线的消费水平还远远达不到普遍去购买高端电器的能力，事实上随着2017年一二线地产的增速放缓，高端电器的老板和方太也开始出现了业绩增长的放缓，这青黄不接的局面怎么破，其实生意模式本身就已经决定了这块蛋糕迟早有一天会吃的很费劲，因为蛋糕只会越来越小而且还不能重复消费，我个人也经常拿老板跟同样相似生意模式的阿胶进行对比，虽然二者行业不同，但同样在高端这个深水区寻找出路，结局确实在2018年表现的惊人的相似：市盈通通被市场打回了20以内，二者都面临着增长瓶颈的痛点，阿胶比老板更好的是它属于重复性消费，涨不上去可以进化成现金奶牛软着陆，而老板不一样，蛋糕变少容易跨啦一下从天上摔下来摔个稀碎，而逻辑很简单，如果整体市场为10的话，那么1到6的复合增长会很容易，因为基数小蛋糕多，而到6之后再去往剩下的蛋糕里钻就没那么容易，因为基数绝对数本身就已经很大，而蛋糕越来越小越来越难渗透，这就必然导致一旦市场趋于饱和再去获得高增长将会变的更困难，而对于投资市场对老板重心完全在增长率而非你利润的绝对值，否则都去买银行得了，当然，老板管理层对这个问题也头大，怎么办呢，强行渠道下沉发展三四线，我们来分析下这个策略通不通  
  
有人说老板只做高端不做中低端，那说明你根本不够了解老板，老板在油烟机行业几十年能不知道这个道理？但在高端的温水中游的太久再游到中低端去吃食能否成功还得需要正确的战略转型，渠道和品牌的沉淀，这是不容易的，老板其实早就尝试试水三四线，通过旗下子公司中端品牌名器来接力老板的高端，听起来好给力的样子，其实呢，你会发现老板并没有像阿胶那样将自己的品牌和渠道输出给中端，而是自立品牌，如果高端更重品牌的话，那么中低端无疑于更重渠道，所以首先你所具有的品牌并未通过输出给中低端来对接你的优势，再者对于三四线城市不是光有品牌就能完事，更多的是在渠道和口碑上的深耕细作，这一点华帝和万和早就深耕多年，除了一起吃这块增量大蛋糕之外能获得发展，你拿什么跟那些在二三线盘踞数十年的其他厂商竞争？通过刚才的数据显示三四线的渗透率不高，前期把渠道打通可以相安无事的吃蛋糕，只是这块蛋糕吃的没有高端那么容易，而名器虽然是老板子公司，但后期若主力发展三四线，那么无疑虽然表面上还是那个上市公司老板电器，但实质上早已大换血做起了中低端，除了资金和经验能输出给中低端，在其他方面依然任重道远需要推倒重来，早知道之前老板的渠道基本都在一二线城市，由于区域销售的不可变更性导致你的高端渠道对中低端渠道的回补更是于事无补，而事实上中端领域里的名器依然抵不过在中端鏖战多年的华帝  
  
那么开展渠道下沉怎么办呢，那就是不断开分店，据董秘所说老板每年需要开店400家来强地盘，这是一笔不小的费用，那么问题又来了，你之前做的是高端电器，毛利率达到百分之五六十，比格力美的都高，净资产收益率和收益增长率也很给力，市场估值也远远高于同行业的格力美的也远远高于二线的华帝，那么你现在将矛头指向中低端无疑对于公司的财报就是一份大洗牌，做高端你可以对着那些不差钱的金主不断提价来赚取更丰厚的利润，中低端跟高端完全不是一个逻辑，他们更注重性价比，价格是一个很重要的因素，所以跟着下沉的不仅仅是渠道还有价格，起码你不能跟定位中端华帝有太大的出入，这样一来你的毛利净利肯定会下滑，再加上每年不断投入开店的成本，公司的日子比高端不是难过的一星半点，高端的饱和加上公司主攻三四线的战略，让我们知道这已经不是原来的老板了，这似乎是一家公司介入了一个新的产业，上游产业链顶端那最好吃最容易吃的肥肉已经快吃完，现在你要到食物链中端找肉吃了，这样的话，市场之前对你高估值高市盈的逻辑就荡然无存！！  
  
高估值的逻辑又在哪里呢，高发展，高想象空间，高毛利，高净利，高溢价，高roe高增长率高预期，这一切带来高市盈高估值，这种高预期是市场给的也是公司给的，而现在的情况是高增长开始停滞由百分之50跌落到百分之20，这种停滞绝不是高增长停滞这么简单，而是透露出行业的饱和度，而这正是市场隐忧的，好吧，停滞不要紧，市场期待你重新拾回高增长，公司的战略依然不能支撑这种巨大的想象空间，一线走不动了去走三四线，市场精的跟猴样，哪里能领的了这个情，所以市场之前的资金投入的是高端高速发展的老板而非现在高端饱和后寻求走中低端的老板，如此一来之前为高估投过票的资金必然也会因为滞张而继续有脚来投票卖出，高预期一旦被低增长破掉留给市场的便是一地鸡毛的行情，有人会说，格力美的不也是一样的增长率？为何他们没有像老板一样腰斩，因为市场给予他们的本身就是低预期，这就好比我本身就预估你考试60分，结果你考了61分我不会太失望，若是我预估你考试95分结果你考了80分，我就会很失望，这就是市场的情绪和心理  
  
  
而老板在公司发展上面没的说，每年都在力求更多的利润，但这跟股价的涨跌完全是两个逻辑，老板还是那个老板，只是市场前期戴着有色眼镜把它看高了，前期个人一直说过，电器这个行业即便有百分之70的渗透空间给予30以上的市盈依然是存在很大风险的，除非这个蛋糕可以连续重复吃，否则一旦遇到瓶颈，市场将会一窝蜂往外窜，届时股价的大幅腰斩会害惨一批人，而任何高端回归中端的战略随之带动和改变的必然是市场预期和估值逻辑的改变，这也是任何固定蛋糕行业公司逃不掉的大概率命运，我一直将增长率比作飞机的油，将市盈比作飞机飞行的高度，而主板中小创业板就是那机道，上市公司个个都是飞机，一旦油不够你飞的越高摔的越惨，最佳的配置是油多而机低，而飞行的难度就在于我们都在对飞机能否续油进行假设和预期，这也是投资的难度  
  
所以未来增量市场不管是地产还是电器主要向三四线拓展，那么对三四线增量市场的把控依然不属于老板的优势  
  
  
而在产品品质上，像抽油烟机这种耐耗品高端跟中端的差异其实不是很大，这种差别依然不是三四线客户的敏感点，实用耐用能用性价比高即可，对于他们而言，有钱可以考虑买中低端但没钱一样会选择不买，这是个人在调研三四线城市期间所能直观感觉到的一点，所以在三四线搞高端依然不可取，即便是中低端，他们的需求痛点依然没有像洗衣机和空调那么强劲，在高端领域老板是有竞争优势的，但到了中端面对的就是海尔美的这样的牛逼公司，竞争环境不可同日而语  
  
那么定位高端的老板有没有提价能力呢，，有但很弱，用数据来说话，老板在去年微弱提价后线上销量直接敏感下滑，之后公司又不得不调回原价，从产品属性上来看，高端油烟机的护城河没那么宽，智商税不会一直收下去，市场只会越来越聪明，格力空调无论必需品属性还是品质都不比油烟机差，你油烟机有什么逻辑提价比格力狠？  
  
而产品属性的需求程度也决定了空调和洗衣机从一二线走进三四线要比油烟机容易，一个是满足需求一个是引导需求，二者的程度是截然不同的，即便格力美的这些巨头做油灶也可以利用自己的三四线渠道和品牌售后做到老少通吃  
  
事实上他们已经做的很不错，所以老板从高端走下来到民间，所面临的竞争只会更加剧，那么高端的估值依然结束，中低端你也没有起色，即便给你一个中低端的估值在逻辑上来说也是偏高的，因为市场是按照利润增长来定预期，随着蛋糕越吃越少，高端停滞之后必然会有一个极速的利润下滑，而十几亿的利润这块窟窿需要中低端来填充，这种青黄不接的局面必然会导致利润在一定时期内波动不定，因为你高端之前的利润基数很大，所以以后就相当于用自己的中端跟自己之前的高端去拼，即便是拼过高端也未必让市场满意，而在中端盘踞多年的华帝年利润也仅在6个亿左右  
  
老板17年利润15亿，可见你即便让一个成熟的中端跟高端之前的利润比拼也占不到什么便宜，何况还是发展中的中端，如此一来，市场对于老板发展三四线抱有的高预期希望依然很渺茫，市场把估值一路向下打压至十几倍就不奇怪了，显然老板这门生意越来越难做，就像在安全的浅水区躺着吃肉的鳄鱼如今要跑到深海区跟其他鱼儿抢食一样，对于投资者而言，更不要简单的只看业绩对于市盈的变化和影响，最根本上还是生意模式的转变  
  
盈利点方面还是各大公司通用的老套路，关联嵌入式厨房电器，除了老三样还加入洗碗机烘烤机等，这些产品需求属性依次降低，中端跟高端最大的不同在于其线上对于产品的把控力要更弱，线下销售和服务渠道方面的构建显的更为重要，这样一来，成本的增加加上中端的定位必然导致净利率的下滑，这必然会造成估值中枢的下移  
  
再来说说未来的三四线市场，中国现在5亿家庭，按照正常百分之30的未来渗透率来说，大约会有1.5的销量，按照出厂价2000来计算会有3000亿的营收额，净利打百分之20会有600亿的利润，这个利润要分摊到诸多同行业公司以及诸多年份，所以能达到几十亿的利润依然很乐观，而事实上老板已经去年达到15亿利润，未来利润增长的难度依然很难直接给出定论，中端市场竞争更加剧烈，行业龙头效应凸显，现在给老板定位中低端什么样的地位都为时尚早，但可以确定的是，这块蛋糕还足够大家相安无事吃一阵子，但这不代表你老板具备在三四线高速增长的特质，这个增长不是跟你三四线一开始的基数比，而是去跟你过去庞大的基数比，最后必须要提及的是，公司发展的越大，其估值也就回归行业的平均估值，像格力美的海尔随着营收的增加其市盈回归10倍左右，这些巨无霸也会风卷残云般大口吞噬掉剩余空白市场  
  
老板从发展上来说，最大的优势是利润基数绝对值依然不大，但这依然需要匹配合适的市盈和估值，否则即便营收翻倍，你40倍市盈也占不到什么便宜，随着蛋糕的越来越小，市场给予估值杀的逻辑就越来越合理，所以电器行业领域，那些前期高速增长高估值的公司也一定会随着市值的增加回归行业均值，这是个必然的结果，所以对电器领域里的那些高发展高市盈公司进行估值杀是迟早的事也是必然的事，而业绩的滞张则必然会成为杀估值最大的导火索，而市场对老板在三四线上面的布局依然没有持太高的预期，或者说不愿意为未来三四线的不确定性付出过高的溢价，这是当下老板估值回归最主要的逻辑，老板季报预告的发出直接提前让市场进入重新洗牌期，慢杀转为快杀，而这个位置的市盈提现出的是对于未来高端高增长的怀疑，该位置的市盈对未来三四线市场的厮杀预期依然意义不大，这其中需要考量的因子上述已提到过，估值方面市场需要重塑，三四线厨房电器的厮杀依然激战正酣，未来继续关注老板在渠道下沉之后的看管理层怎么在三四线厮杀

# 恐慌是上帝的礼物：继续加仓白云山

2018-02-27

前几日个人白云山浮亏25个点左右，今日浮亏在个位数，恐慌是上帝的礼物，今日继续加仓白云山，咬定青山不放松，主要逻辑为下：  
国企当家的广药更多具备了政治家的成色而非是一个杰出的军事指挥家，先拿南药来说，宗师陈李济是南药宗师，广药可以说拿着祖宗留下来的宝贝招牌，陈李济这块招牌的历史比同仁堂还要比早四百年，在分量上丝毫不输于同仁堂，可谓北有同仁堂南有陈李济，但同仁堂却将这张中药老字号牌打出了千亿市值，而比之更久的陈李济反而在广药手里一怂到底相差3倍之多  
  
  
  
广药基本是一个老字号下一颗金蛋，是什么支撑着现在的广药，大部分都是祖宗留下来的独家宝贝  
  
  
其中王老吉这个宝贝经过了加多宝的回炉镀金后收了回来，广药对于旗下老字号的利用和运作可想而知，从王老吉，奇星，何济公到潘高寿，白云山，中一，陈李济，星群等十几个老字号，而广药只是吃着每个老字号所下的那唯一的一颗垄断的蛋，甚至有些老字号在广药手里根本下不出蛋来，像当初的王老吉，潘高寿等，所以其并未将其发扬广大，有一点值得一提，那就是广药笼络资源的能力，几十个老字号加上钟南山院士以及诺贝尔生理学奖获得者  
  
  
你不得不说广药这点是难得的，不管能不能做好先笼到自家再说，像金戈和白云山板蓝根颗粒，你不得不说这是广药这种优势下的产物，换句话说争资源抢资源，广药能力是了得的，论争资源广药似乎没输过谁，不管是金戈还是十几个老字号和各种世界顶尖的人才等，包括加多宝跟广药争就没赢过几次，这点你得服   
对于大南药而言，就是一个字：稳，，像消渴丸，舒筋健腰丸等都是极具竞争优势的百年品牌，一般同类产品打不进来，尤其是中药品类更是难上加难，对大南药的期望就是稳中求增长，对于大健康而言最大的特点就是弹性大经营难度大，这种弹性不仅仅是向上的也有向下的，只要不出大差错，未来的空间慢慢打开还是值得期待的  
  
  
巴菲特说，别人恐慌我贪婪，因为所谓的陷阱在大师面前无用，可可可乐无疑是很优秀的公司，但股神巴菲特为了等买点足足用了20年，因为他明白，什么叫做安全边际，，终其一生都在利用学院的模型买入传统银行和零售成为世界首富，你会纳闷为何，世人都会用的模型为何偏偏只有他用的出神入化成为股神，因为他懂得什么叫做能力圈，什么所谓的高科技统统不看，当然他也用了一辈子的时间去分析一两个公司，然后在90岁以后重仓买入，对于买公司大师应当算是谨慎的，找准了好公司还不够，还得用几十年的时间去等待买点，为何一开始他不碰高科技，因为他知道，他在学院学到的模型用在高科技上面是没有用的，从不出能力圈，此等耐心和定力，非常人所具备  
  
所谓的高成长都只是伪命题或者是马后炮，投资市场最忌讳的便是预测性的词汇  
  
应该说未来所发生的事是不可预测的，但不确定的未来依然有确定的事情发生，就如同每个人迟早会老去那样确定，而这也是我们唯一能够抓住市场让我们相信的东西

# 近期建仓千禾味业：未来的百亿级别…

2018-02-02

有朋友私信问还有什么大消费领域中婴儿股本的公司，在我心里有一只，那就是千禾味业，这也是我曾经套利的一只股票，我调研过该公司，该公司行业基因比较优质，跟海天差不多，只是它股本更小，当下只有50亿市值左右，很显然从行业基因和股本大小上去看，这显然是低估的，个人认为其未来几年突破150亿甚至200亿都有可能，也是几倍的空间，你根本无法想象其渠道带给其的爆发力有多强，由此，个人最近也会建仓，拿到150亿市值再说

# 市场底线看市盈

2018-01-13

衡量公司价值高低最重要的指标便是市盈率，很多人对市盈率一头雾水，为什么有的公司市盈率很高，而有的公司市盈率很低，这又是为何，有的市盈高的公司一直在涨而为何市盈低的公司却一直再跌，这又是为何，到底什么样的市盈率才是公正的市盈呢，很多朋友私聊我，下面作出回复  
  
首先要明白，市盈率到底是个什么东西，假如你公司一年赚1个亿，那么我要想买下这家公司需要花10个亿，这就是10倍的市盈率，买下后10年之后就可以回本了，若是你花20个亿买下，那么20年就回本了，那么你会说，那好啊，我花10个亿买下就好了，回本的年数少，但你若是这么思考问题就错了，你买下公司不是为了回本的，而是为了赚更多的钱的，10年的时间变数太多，况且若是都以多少年回本的思维方式来买公司，那么市盈高的公司早就没有人去买了，那么为何还会上涨呢，这不是市场的逻辑思维，市场的逻辑思维应该是艺人思维  
  
现在的你一年赚10年，好吧，我100万买下你，难道我会期待10年后回本吗，肯定不是的，我希望你明年就赚大钱，这样我几年便会回本赚钱，如果你不愿意，我可以出200万，虽然你一年只赚10万，因为看好你的前景  
那么为什么不同的公司会有不同的市盈呢，市盈率的高低跟什么有关系呢  
  
举例说明，一个博士生刚毕业在一家公司实习月薪5000，你会以200万的价格买下他的未来十年，因为你知道她的价值，所以你给与了很高的市盈  
一个60多岁的老头在公司做会计已经20多个年头了，每个月工资5000，那么你会给多少钱买下他的时间，相信你出50万都会嫌多  
这是两个案例，案例中的买家是千千万万的散户，这就是散户的心，也是大部分的心，所以同样的盈利为什么有的市盈高有的低，原因就在于市场对你的预期前景  
  
预期前景又是个什么东西，怎么去看，每个人的看法当然是不一样的，也不是本章所说的  
  
所以市场的思维方式是希望买下一家公司后会以什么样的增长率成长，你认为那些以高价买入公司的人看到公司明年增长百分之10的消息后会很开心吗，不会的，因为他们本身就承担着溢价的风险，所以他们期待的必然是高收益，举例  
  
你花10个亿买下每年盈利1个亿的企业，如果公司每年按照百分之20的增长率来增长，那么结果是，第一年1一个亿，第二年1.2亿，第三年1.44，第四年1.728，第五年2.07，第六年2.48，地七年2.9，第八年3.5，第九年4.2亿，第十年5.15亿，到了第十年的时候公司按照10倍市盈值51个亿，而当初你买的时候10个亿，翻了五倍，要明白，市场中有几家公司能连续十年符合百分之20的增长，几乎很少，即便有，你怎么又能确定能让你买到，即便你能买到你能预测到其十年会以20的复合增长率增长吗，肯定不会  
  
如果你真的认为十年后公司价值51个亿那就错了，因为成长性公司市场会给予更高的市盈，而真正的市场价值或许是20倍甚至是30倍50倍的市盈，也就是100亿到200亿之间，而你当初所付出的10亿便会翻10到20倍，成为一个超级投资大师，其中50亿是你自己赚的，另外150亿是市场给予成长性股票的溢价，市场为你买一部分单，企业为你买一部分单，如果你真的要感谢，那么就感谢那些为你买单的傻瓜，而不是公司，因为没有他们的高价购买，也不会有成长性股票的高估值  
  
除掉小盘股不说，因为在A股小盘股有操纵做盘的嫌疑太大，所以我们只说盘子在几百亿市值为案例，那些高成长的公司，市场对他们的市盈是怎么定价的  
拿茅台举例，最近7年其增长率为73. 51  
 .13 .1  
 .1.2   
 .8   
60，其中报告期内是60  
  
其市盈在前六年也保持在25上下浮动，但今年市盈突破35，我认为是合理的，我们发现茅台从2011年到2015年业绩呈现一个增长下滑的趋势，其市盈最低跌到20左右，其实这就是市场的底线，因为市场还为其护城河做了一部分溢价，那么从2016年到今年尤其2017年，业绩大增百分之60，市场必然不会局限于之前的市盈，必然要比之前更高，所以我说过，茅台是业绩加市盈的双重作用使得股价飞天，其中市盈要占很大比例，现在40的市盈和之前25的市盈差出15的市盈，业绩按照250亿来计算，可多出3700个亿的市值，而其业绩增长按照今年比去年多出的89个亿来计算可以贡献2200个亿的市值，所以这也是为什么市场对成长性股票疯狂追逐的原因  
  
通过对茅台的分析我们要明白，市场对一家公司市盈的底线在哪里，需要五年甚至是更长时间的一个沉淀来定价，如果公司危难时期的市盈都没有跌破某个数，那基本可以看做是最近几年的市盈底线，这也是市场的底线  
所以如何看待市盈第一个方法：市场底线判断  
再来分析，我们继续拿万科来分析，报告期内增长34  
  
我们发现整体来说万科的平均增长率还是非常不错的，但从2011年其增长率便逐年下滑至4.15,2015年开始复苏到今年增长率在34，其中2014年股价在高点也在10元附近，每股收益1.43，市盈只有不到7倍，其实想想万科业绩增长的逐年下跌，加之跌到4.15的增长率，市场给予7倍的市盈率也算符合市场预期  
  
但你会发现2015年熊市之后还继续上涨，同期指数已经下跌，我们看再来看增长率，其增长率在不断攀升，增长到了16，按照市场的一个大概预期，增长率也是要溢价的，同期我们采取安全边际较大的方式计算，按照10倍市盈来计算，同期每股收益1.9，那么股价应该在19以上，这还是保守的估计，但是我们再来看现实，2015年下半年的熊市将万科的股价打击到11附近，其价值我当时也计算为19以上，所以再继续下跌，理论上也是说不过去的，所以熊市断然可怕，但是万科的价值依然被大幅低估，后期的走势我们看到了，在同期指数一路下跌不回头的情况下，万科却一路扶摇直上，一心要回归其价值，最终再市场的客观市盈的定位下，给予了15甚至20以上的市盈，最终冲击到了30以上，  
  
如果你不认真分析其市场底线，你怎么可能会发现低估的牛股，为何熊市会有牛股，因为牛就是牛，被低估太久的牛必然会爆发，当时我也是买入了部分的万科，只可惜并没有买多少，了解了历史，你便会发现今年30的增长率，万科的市盈在35以上一点也不为过，所以不分析的历史的人是没有资格谈论现在的  
  
  
市盈高低也跟行业有关  
拿电力行业来说，普遍都不高，这根行业的性质有关系，行业很难进行一个飞跃式的发展  
还有一种情况，增长率虽然逐年下降，但整体依然很高的案例  
如果一家公司增长率从44跌到13，你认为这样的公司股价会是下跌呢还是上涨呢  
不管你回答上涨或者下跌都是错误的，因为我没有说起点，若是起点就是100倍市盈，那么必然是一路下跌的，因为这完全打破了市场的预期，若是起点是20倍市盈，结果会怎样，起点是10倍市盈，结果又会怎样  
首先10倍市盈股价必然是一路上涨的，这点毋庸置疑，因为除掉几倍市盈不说，公司的利润逐年增加，其市盈必然不止10倍，因为其增长率都稳稳在10以上  
可惜市场不会这么傻，给你这么大一个馅饼，那么市场会给你一个什么样的饼呢，我认为大部分时候市场会给你一个不苦不甜的饼，像鸡肋弃之可惜不吃又难受，这就是20倍市盈，20倍市盈为起点的公司业绩若是稳步增长但增长率下降的话你会买吗  
有一家企业刚上市时，业绩增长百分之30，第二年落到百分之20，后一年继续下落，股价会是怎么样，我们不能单一而论，我们来看看海天味业  
海天味业业绩增长率从2011年一直跌到2016年从44跌到13，你会说增长率一直下跌，股价不会暴跌吧，肯定不会，因为其每股收益在增加，除非其市盈偏高，否则不会的  
但是我们看海天的起点，20倍市盈，30的增长率，一经上市便遇到牛市从15涨到35，最怕的就是牛市，因为他会迷惑你，你真的不知道哪些公司是真涨哪些是假涨，我们只能从市盈的角度去出发，2015年牛市顶峰时该公司股价35，达到37倍市盈率，2015年下半年很多公司都急转挑头，海天也跟随回调，我们发现每次当其回调至25时便会有一个强大的支撑，这时我们继续用市盈去衡量，当时正好是25倍市盈率，我们再看增长率在20左右，再加上市场给出品牌的溢价，25倍市盈率似乎坚不可破，那么市场继续试探，2016年增长率跌到13，股价再次试探25倍市盈率，我们发现当增长率下跌时，市场总是会不断试探25倍这个增长率而没有跌破，说明市场用时间证明了它的理性，2016年一整年股价都在低迷中盘整，时间沉淀了稳定性，2017年季报一出，增长率重新回归20以上，海天早已迫不及待从30涨到60，现在达到45倍的市盈率，已经远远甩开了安全边际，所以我们要用时间去观察市场的底线在哪里，市场对一家企业容忍到极限会做出一个什么样的行为  
  
  
同样的道理，若是一家企业起点本身就很高，那么增长率再高又有何用  
我们拿中国石油来举例  
2007年中国石油上市价46，当时每股收益0.75，基本是61倍市盈率，很难想象一个几万亿市值的公司以百分之60以上增长速度增长是个什么样的景象，估计，吃饭炒菜都得喝石油，农村种地也得浇石油，需求量得多大才能支撑万亿市值的高速增长，不知道当时证监会同意60倍市盈发售是何居心，连基本的常识都没有，可悲  
证监会虽然愚蠢但不代表市场是愚蠢的，市场会纠正你的错误，我们发现其上市后股价一路下跌到7块，市值直接跌去百分之85，意思不很明了吗，你见过哪个大象能飞奔的，2013年业绩再次达到跟2007年同样的水平，我们发现市场不但没有反弹，反而其股价继续创出新低达到6元附近，当时市盈率在9倍左右，这个市盈率基本符合市场对一个万亿市值作出的估值，接着2014.15.16国际油价暴跌，其业绩也一落千丈，很显然2015年的牛市反弹必然是一场泡沫，直到现在依然在60以上的高市盈率上，纵观整个公司的历史，在这样的公司上面赚钱的机会只有一个，那就是等到其估值合理的时候，10倍以下买入都会赚钱，即便是万亿市值，但是很可惜，中石油给出这样的机会也只有在2013年给到过，但即便2013年买入持有到现在依然获利很少，市场一直再问同一个问题：你的下一个万亿的业绩去哪里去找呢，如果没有答案，那么就继续低迷下去吧  
案例有很多，先写到这里

# 卖出格力：格力的合理估值不宜超过…

2018-01-13

今日决定开盘卖出格力，逻辑很简单，从估值角度去看，格力已经回归平均估值水平，符合个人的价值回归套利系统，我也不奢望套利到价值的最高点，那显然是不现实的，回归平均估值是在现实中能实现的大概率，格力当下这个位置显然已经超越15pe，所以我选择卖出，在市场饱和度足够低的前提下，如果给到更低个位数的估值，我依然会继续考虑  
  
有人说，市场越来越倾向成熟化港股化和美股化是好事，不得不说一个越来越成熟的市场的确至关重要，但问题是成熟市场就真能赚到钱吗，恐怕没那么容易，即便美股指数一路涨到七八千，依然有大比例的公司扭头朝下走，看来，环境只是一方面，或者是不是最重要的一面。  
我倒是很喜欢不成熟的市场，因为只有不成熟的市场里才会存在不公平的市场报价，如此，我们套利的机会便会很多，有时往往是暴力，一年可以甚至一倍的利润，但随着市场的成熟，公司越来越倾向于朝自我的真实价值回归，获利的机会和空间便会少了很多，不得不说，这个市场赚钱越来越难。  
肖刚为主席时，市场一片混乱，主力机构横行霸道，普涨暴涨时有发生，那时的市场看似火热，其实亏损的更多，只是因为大牛大熊都是它，市场彻底成为一个短期套利的机器，而不明就里的人则亏得一塌糊涂，那些善于套利的人则赚的盆满钵满  
有人问技术分析能当饭吃吗，当然，但必须有一个不成熟的市场环境，但不管市场环境如何，我相信我的10日线以上短期持有原则必定会短期致富一堆投机者，但最终你能否获利却未必真的靠这如何去卖的法则，市场越成熟，我们就应该越铭记，买什么比什么时候买更重要，个股比指数更重要  
指数只是将沪深几千家公司进行分类，而上证则是这些公司的大佬，他们业绩的好坏在一定程度上代表了经济的晴雨表，倘若大企业不好过，小企业能好过吗，而创业板，中小板也只不过是这个班级里的按照家境分类的一群小学生，我们要学会穿越表面看实质，何为实质，实质就是努力的学生不会因为班级的环境如何就会变得多差的，同样的道理，迷信指数的人在一定程度上也是一种不自信的潜意识，这就好比，参考其他学生的态度来学习一样，现实也只有一个，市场不会全部差，更不会全部好，但总会有好的，总会有差的，大部分公司好未必代表你投资的公司就一定好，大部分公司差，未必你投资的公司就是差  
  
这一点，我前期博文说过真涨和假涨的问题，长期下跌，百分之八十的原因一定是因为你买了假涨或真跌的公司，指数在里面影响的成分一定存在但不是最主要的，当然，有人会说，经济不景气公司都没业绩，所以是指数带动的，那问题又来了，凡是这么说的人按理应该将股票卖掉，因为你是不看好环境和公司的，既然卖掉那么就不存在纠结的因素了

# 决战白云山巅：短线账户买入白云山

2018-01-09

上午白云山低开，个人短线账户跟进了部分仓位，买入白云山的逻辑很简单，医药股中的低估公司，不管是相对估值还是绝对估值  
  
  
  
  
 至于具体的公司方面的逻辑，以后会抽出几篇来写写心得  
  
应朋友们要求，谈谈净资产收益率  
   
巴菲特非常注重衡量一个公司是否优质的条件便是净资产收益率，今天说一说净资产收益率，简单的意思就是公司赚钱的能力强，这是巴菲特选择一家公司时首要的衡量条件，意思很简单，市场上一堆公司，只选择赚钱能力强的公司，这就如同nba篮球，身高1.8以下的直接pass掉，所以这是一个硬性的规定，对于公司而言，赚钱能力不强的公司首先会被优秀的投资者pass掉，不管你其他指标多么出色只要净资产收益率这一关过不去，其他都没得说，选公司如同投胎，投胎都想投胎到富裕家庭，但对于选公司而言，赚钱能力强则是首要衡量的条件  
  
赚钱能力是个很笼统的词汇，必须给予量化才可以做到划分和区分，净资产收益率指的是公司的净资产赚钱的能力，例如净资产收益率为百分之30，也即公司能用净资产一年能赚取百分之30的利润，这里面不限于公司使用财务杠杆，有的公司不使用任何财务杠杆直接就可以百分之30以上，这样的公司属于强悍赚钱能力较强的公司，有的公司必须举债经营才可以达到百分之30以上，虽然对于公司来说净资产收益率是一样的，但是其背后的风险和持续性则是完全不一样的，我们来分析一下A股之中那些净资产收益率较高的公司它们的现状  
三季报时净资产收益率达到20以上的有100个左右  
  
  
  
我们继续筛选，首先筛选掉净资产收益率不稳定的公司，也即仅仅在今年表现不错但是以往却很不理想的公司，这其中包含周期性资源股，筛选掉次新，剩余的个股有  
西藏珠峰，丽珠集团，万华化学，格力电器，三聚环保，贵州茅台，海天味业，金禾实业，济川药业，海康威视，大族激光，美的集团，蒙草生态，伊利股份，老板电器，洋河股份，信立泰，青岛海尔，牧原股份，安信信托，华东医药，海大集团，苏泊尔，广汽集团，小天鹅，安琪酵母，片仔癀，华夏幸福，水井坊，恒瑞医药，华帝股份，山西汾酒，云南白药，中国平安  
我们进行分类，看看哪些行业中的哪些公司有比较稳定且高的净资产收益率  
其中白酒饮料行业：贵州茅台，山西汾酒，水井坊，伊利股份，洋河股份  
医药行业：恒瑞医药，济川药业，华东医药，云南白药，片仔癀，信立泰  
电器类：格力电器，苏泊尔，小天鹅，老板电器，美的集团，华帝股份，青岛海尔  
调味消费品：安琪酵母，海天味业  
化工类：万华化学，金禾实业  
地产类：华夏幸福  
猪肉：海大集团，牧原股份  
保险：中国平安  
安防科技：海康威视  
环保：三聚环保  
以上个股均大幅远远跑赢指数，其中像海天味业连续七年收益率都稳定在30以上，格力电器连续10年在30以上，从净资产收益率冰山一角我们可以发现，能拥有稳定且高的净资产收益率的公司大部分集中在白酒饮料，医药和电器行业，而且他们的股价走势不仅远远跑赢指数且独立性很强，其中不乏超级牛股的出现，在其他行业能保持稳定且很高的公司均是行业的龙头，例如保险的平安，环保的三聚环保，安防的海康，化工的万花，调味品的海天，以上的统计结果告诉我们一个道理：企业只要稳定在赚钱，不怕指数环境难  
我们继续反过来去看，净资产收益率倒数的公司其股价也基本都是呈现年线或月线的下跌趋势  
  
他们的分别各有各的悲剧，有的小盘强周期，有的是弱护城河，但都有一个共同的特点：公司盈利能力弱且不稳定  
  
那么，有没有净资产收益率很高但是股价却一路走低的公司呢，有，但这个高仅仅是某一年高  
例如拿商业城来举例，其在2016年和2017年都有不俗的净资产收益率，其中2016收益率异常高，今年也在百分之90以上，但其股价一路下跌，这又是何意，仔细一看得知，其在2016年的大部分净资产收益率主要来自于公司出售银行股权的收入而这属于投资类收益而非经营性，这就意味着收益的非持续性，市场必然不会买它的帐，公司本身依然没有创造价值的资产，本质上没有靠经营来获取收益，对于这样的高资产收益率即便再高，也要小心，这是典型的一夜情的盈利，除非公司后续业绩有所改观让市场重新定位，那就另说  
  
  
   
再举例，三毛派神，今年资产收益率很高达到30以上，股价也是一落千丈，原因就是它转让土地使用权获得的收益，这种收益不持续另外其过往的收益历史惨不忍睹加之现在依然没有业绩的改观，必然不会另市场刮目相看  
所以一定要小心低市盈的财务陷阱，搞清背后的原因再去分析，是持续型反转型还是坐吃山空型  
  
另外净资产收益率大反转幅度较大的便是今年个人在8元附近分析过的分众传媒，现如今最高涨到14，同样是净资产收益率的暴增，为何分众则会跟随其脚步股价上扬，原因就在于其改观是为业绩和行业的改观，属于经营性的范畴，这是市场较为认可的一点，2015.16.17连续三年都表现出众，市场便会为他翻盘，当然市盈超过30再去追买便有些太高，包括重庆啤酒，虽然今年收益不错，但其历史业绩惨不忍睹，像类似的企业要持续关注其业绩的复苏情况，否则不要轻易的去赌某一个公司的崛起，去多看它的历史，答案都在历史中。

# 价值套利的五大暴涨逻辑

2018-01-07

文章中有敏感词，那就用图片来显示吧  
  
  
  
  
  
  
暴涨逻辑之四：新的赢利点的发现和实现，说一千道一万，公司要赚钱无非自我发展和并购，自我发展往往通过产品提价和产业规模的扩张，当然后者没有那么简单，基本都是通过烧钱来进行的，若是没有提价能力的公司只能去寻找新的盈利点，新的盈利点的实现对公司的业绩和市值的影响往往是爆炸性的但是很难，类似的例子有很多，例如之前美国一家生产避孕药的公司因开发出新的避孕产品从而使得其赢利几何式增长，而苹果公司每年发布的苹果手机都是新的赢利点的产生，百度初期寻找出竞价排名这样一个巨大盈利点而盈利存活，新的盈利点意味着新的产品，新的产品意味着高昂的研发费用，只有强大护城河才能持续做到这一点，否则一般的小公司是不会每年拿出高昂的费用去做研发的，这样不断产生新的赢利点的公司为数不多，往往在公司初期较多，但后期能连续产生盈利增长点的公司依然不多见，国内能不断产生新的赢利点的公司不多，往往都是大型科技公司，从行业来说，卖酒的一直在卖酒，卖保险的一直在卖保险，做信贷的一直在做信贷，卖房子的一直在卖房子，生产钢铁煤炭的依然在生产钢铁煤炭，旅游景点依然是旅游景点，造奶的也只是各种花样的去造奶，他们的赢利点基本上是很狭小的，即便有也是换汤不换药，不算是实质意义上的新的赢利点，所以你会发现他们的市值只能靠价值累积而非爆破，像高速资源类板块更是不用指望，但有些善于稳中创新的企业却可以给市场以惊喜，例如万科开始横向向租房发展，这算是一个寻找新赢利点的机会，阿胶当初的投入市场的桃花姬也算是对赢利点的一次试探，乐视的赢利点倒是很多，但基本上都是在兜售情怀全都是纸上画的，给了市场不少遐想但终归人走茶凉，国内有能力不断搞出新的赢利点的大公司也无非bat以及少数大市值的的科技公司，腾讯可以搞游戏搞保险搞文学搞影院什么都可以搞，这都是它的新的赢利点，百度可以无人车人工智能作为新的赢利点，京东同样可以向金融和支付方去延伸，阿里的点就更多了，所以对于行业和公司的发展来说能产生新的赢利点是极其艰难的，尤其成熟的公司更难以承受这高昂的研发费用，我在苹果发布4s当年看到人们凌晨4点排队买苹果手机的新闻毫不犹豫的买入苹果公司股票，当时苹果股价45附近，后期突破120，不是每家公司都有能力产生新的赢利点，但一旦发生对于我们来说往往是个机会  
  
暴涨逻辑之五，公布或发现隐蔽性资产，例如某矿产公司突然披露宣布公司在某处存在巨大隐蔽性矿产等  
  
暴涨逻辑之六，炒作，何为炒作，意思就是就想炒你，就想拉你，就想赚钱，就想揍你，说其他的没用，资金疯狂介入直接生猛拉升并冠以名号，拉完一波，出货走人，对于炒作没有什么逻辑，如果说其他逻辑是因为你自身真的犯了错误招致谩骂的话，那么炒作就基本没有什么因由，如果真有的话，那么就是你欠揍，别找那么多花花的理由，别人就想揍你，但是市场中那么多人你很难知道谁会下一个挨揍，只有等到挨揍完了你才会发现是谁中了头彩，所以炒作更多的像是赌，别人看你不顺眼就想过来揍你，但是你很难知道别人为什么看你不顺眼，或许你真的张了一张容易挨揍的脸。

# 涨跌震荡的原理：清仓获利一倍的新…

2017-12-18

实盘操作记录：个人今日清仓新和成，获利近一倍，很简单，va受到消息事件影响而暴涨，但巴斯夫复产必然会填补缺口，业绩必然回落，由此，个人在该位置清仓新和成。  
  
股市的涨跌震荡犹如大海的浪潮起落一样自然而现实，很多人在买入股票后都期待着自己的个股能超越大盘而上涨但大部分人都是自我意淫幻想式的上涨，涨跌震荡其实都逃不过大概率，搞清股价背后的涨跌原理就尤为重要。  
先举个简单的例子，公司小张跟小王的业绩每次都差不太多，但每次小张的业绩总是比小王高那么一点，正因为高那么一点所以，小张每次从组长总监的竞选中脱颖而出最终当上了公司的总经理，结果就是小王依然在靠自己的业绩吃饭，而小张则成为年薪百万的公司经理，我们这时就会思考一个问题，为什么同一个公司两个业绩差不太多的人最终的身价会相差很大，其原因就是公司的选择性，其实市场也是如此，如果大家每人都有一部分资金，如果非要你去选择一个行业的公司去投资的话，想必大家会一窝蜂的投最好的公司，而忽略不太优秀的公司，这就是市场，市场所导致的结果就是好公司的股价遥遥领先，它越是表现的好越就证明了人们的预期，人们反而会更加加大资金的投入，而这时就出现了两个问题，第一个，行业中最优秀的公司随着融资的越来越容易必然会让其发展的速度加快，其股价也往往会高估，也即市盈率被高估，第二个，其他不太优秀的公司到底跟真正的龙头之间的距离在哪里，为什么相差不大的业绩，其市盈率总是居低不上  
这里有两种情况发生，第一种，随着龙头的快速发展，其逐渐击垮掉其他行业的竞争对手进而形成寡头或双寡头垄断，成为绝对的龙头，第二种，龙头即便是龙头但跟行业其他公司之间依然存在不大的差距，这时市场会逐渐认识到自己的错误进而将行业其他公司也会注入投资，这样便会拉近行业公司之间的市盈，而这其中由市场所犯的错误必然由市场自己来弥补  
世上没有无缘无故的下跌更没有无缘无故的上涨，这句话在股市中尤为有效，关键是要看透背后的实质，上涨都是资金驱动型的，所有的上涨必然都是资金的进入，否则一切都无从谈起，个人把上涨分为两类：真涨和假涨  
有人会说，只要涨就是真涨，何来假涨，所谓假涨就是带有泡沫的上涨，而大部分危机都往往存在于假涨中，很多人往往会把假涨当做真涨，既然假涨是泡沫那么必然会破掉，而破掉的时间谁也不知，但只需知道破掉一次很多人便会倾家荡产，这不是最重要的，重要的是把假涨当做真涨这就成为了投机而非投资，假涨最典型的表现就是指数驱动型，真涨最典型的表现就是业绩驱动型  
举例说明，大盘不管在6000点还是5000点附近的断崖式下跌，指数上涨催生了很多没有业绩的垃圾公司的股价也创出新高，这时，泡沫股是假涨，若是公司的业绩已经远远超过大盘的上涨幅度，而公司的股价也跟随指数向上，则这就是真涨，所以，指数涨时，你会看到一堆公司都在涨，但是你看不到的是有些公司是真涨，有些公司是假涨，在指数上涨时，投资假涨真涨的公司的投资者都会赚钱，但一旦出现断崖，假涨的投资者必然会出现巨亏，而投资真涨的投资者也会有大幅度的调整但很快却又会创出新高，但是假涨的个股早已经跌入深渊，假涨和真涨在任何时候都存在，指数上涨更容易迷惑投资者，所以熊市比牛市更实在更可爱，同样的道理，当大盘在暴跌时，有些个股是真跌，有些是假跌，所以如果有人告诉你可以抄底了，千万不要信，因为公司跟公司不一样，巴菲特可以在熊市抄底优质公司，而我们若是抄底的是真跌的公司，那么结局依然悲惨。  
同理，下跌也分为假跌和真跌，从实质上来讲，股市中根本不存在什么洗盘，洗盘也只是调整的一种方式，所以这个词很容易迷惑散户，很多人经常问，这是出货还是洗盘，这个问题很幼稚，问这种问题的散户其实脑袋里都是一团浆糊，因为重心全盯在技术面上，出货或是洗盘都是纳米级别的东西，大级别把握好，出货又能如何，照样有人去接，大级别把握不对，洗盘照样变成砸盘，所以判断真跌的依据就是要找到假跌的理由，如果找不到便是真跌，刚才说过大概率的真跌真涨往往都是业绩驱动型，先来对比两个真跌真涨假跌假涨的案例  
  
  
以上是全通教育2015年牛市期间催化起的一波上涨，那么这波上涨到底是不是真涨呢，或者可以换个文雅的词叫做有效上涨，到底算不算呢，我们先用最基本的标准去衡量  
  
我们那账面的净利润来说，2011到2015净利润翻了一倍，但是股价却翻了20多倍，这是典型的假涨，也就说一旦出现指数深度调整的一天，其必然会恢复其原有面目将其虚涨的涨幅全都吐出来，这是市场在扭正错误，而事实上，指数在5000点见顶后，该股从90元一度跌到了10元，跌幅达到百分之90以上，所以把假涨看成真涨，或许你会有段时间是获利的但若是你不知其何时见顶，这就是赤裸裸的盲人骑瞎马，丑女抹浓妆  
  
接下来是长江电力的2015年之前的一段走势  
  
其2011年到2015年股价从5元附近涨到了13，其中指数同期也在上涨，那么我们在看其业绩  
  
  
其账面业绩显示，2011年到2015年的业绩增长了近3倍，跟其股价走势基本成正比，所以我们大致来看，这是一只真涨或者是有效上涨的个股，我们继续看其在5000点指数崩盘之后该股的表现  
  
该股不同于其他无效上涨假涨的个股一跌到底，长江电力反而一路向上，股价一路坚挺，恰恰说明了真涨和假涨在潮水退去之后才能看清谁是真正的牛股，其实在潮水退去之前我们就已经知道了答案，所以搞清有效上涨和泡沫上涨是多么的重要，搞清了这些，有效下跌和无效下跌自然迎刃而解  
接下来说震荡市的有效震荡和无效震荡，有效震荡是跟当前公司的基本面相契合的震荡，无效震荡则是处于泡沫中的震荡，一般来说公司处于业绩增长期的震荡往往属于有效震荡，业绩处于下降期的震荡属于无效震荡，有一种情况需要注意，而且很常见，即公司业绩一直处于增长但增长的幅度越来越小，似乎业绩遇到了增长瓶颈期，这种情况最容易出现震荡市，震荡市就是它的大概率，一般在下个业绩报告出现之前，震荡往往是它们的大概率  
衡量真涨和真跌最重要的一点就是要把时间周期放大，看5年周期也可以，对于业绩一直处于亏损或下降的公司，其真跌往往为大概率，若是公司业绩一直在增长，但股价一直再跌，这时往往都是财报或者市盈出现了问题，市盈被高估的个股即便业绩增长也会被重估的市盈所吞噬，例如斯太尔  
  
  
该公司首先从2011年到2015年业绩不仅没有上涨反而还出现巨额亏损，即便如此，该公司股价依然创出新高到达21，其市盈也在100以上，这是标准的泡沫时期，接下来我们看到即便是指数企稳反弹，但该股短期跟随指数稍稍反弹一波但又再次进一步逆势下跌，这就是市场双重打击吞噬的结果，这种情况只有公司出现业绩大幅增长才会出现报复性反弹，事实上，该公司股价从21一直跌到6元钱，直到现在依然在下跌，所以在衡量有效下跌时一定要反复衡量对比两个因素：市盈（股价）和业绩。  
  
以上都只是对有效上涨下跌的分析方式。

# 套利系统的核心思想：盯着公司不要…

2017-12-07

市场已经趋于成熟，买在2800点套在3400点血淋淋的现实告诉我们靠指数吃饭的个股的时代已经渐渐离我们远去，投机只能鼎盛一时一旦市场做出纠正必然会让还沉浸在投机思维中的投机者付出代价，所以在任何时候，盯住公司都是最为正确的，之前普涨普跌的局面视为重大盘轻个股，但以后的市场必然是轻指数重个股，唯有此才能常赢市场，此为投资思维方面的转变  
现在指数的任何暴跌对于我们来说都是机会，跌的越很，机会越大，尤其是年线附近，市场资金年底一时跟不上趟必然导致市场进入调整期，但调整不会太大，若调整发生在年线附近，那必然是最大的机会，  
有朋友私聊问如何看待一只个股的市盈率偏高，在这里做下解答，可以根据两个方面，第一，拿公司跟行业平均市盈率想比，一般来说小市值个股市盈率都普遍高于平均市盈，大市值个股一般都处于平均或平均一下，自己做斟酌  
第二，公司跟自己对比，拿公司市盈率跟公司的增长率进行对比，若公司的市盈率远远高于公司的增长率那么该公司无疑是被高估的，当然短期走势跟高估低估关系不大，即便被高估的个股也会有短期的大波动，这跟主力资金的运作有关，但长期来看市场必然是个称重机，若是公司市盈率远远低于增长率，则要分析原因，一般有两个原因，第一，行业原因，市场对行业的普遍看衰，当然有些龙头会被特殊看好，例如地产行业除了万科其他市盈均在10左右，银行除了小盘其他也都在10左右  
第二，若非行业原因，就是公司自身原因，公司缺乏竞争力和竞争优势，以及公司的负债财务杠杆现金流等原因等让市场压低了对它的押注，那么如何衡量一个公司的增长率，首先一个严谨的分析员至少应当看过去五年的情况，最好全都是正增长，或者没有一年出现亏损，业绩稳定性较强，如此，证明行业进入稳定发展期，若五年之内的任何一年出现大幅亏损都不能证明这个公司的竞争优势，因为很难想象企业再次经济危机能否渡过难关，所以再次衡量的是企业的现金流，很多公司财报很漂亮也是连年增长但市盈依然很低，其原因无非是现金流，公司虽有财报上的利润但没有钱包里的利润，这无异于画饼充饥，像很多地产公司都是如此，房价上涨必然导致利润增加，但作为存货是没有产生现金流的，这跟行业特性有关，有些靠天吃饭的行业更应该谨慎，例如周期性行业，一般周期性行业过去几年某一年都会有一定的亏损  
除非是超级大市值的航母公司，否则小公司一定会被危机打的举债度日，例如煤炭公司，你看看哪个过去没有亏过钱，再看看神华就知道对比了，所以买周期性的行业很难把握周期的转折点，既然最难把握那就不要去碰，所以稳健就是最大的出路，说到底不求你赚多少，只求你危机时不亏钱，所以轻资产公司的发展往往比重资产公司发展的都要顺风顺水，很简单他们赚的钱能继续投资产生利润，而重资产的设备工业占了很大部分的现金流且人工成本巨大，赚的钱都不够发工资换设备的，怎么还给你股东分红？净资产收益率低的可怜  
  
轻资产公司中富有品牌的大公司往往都有很强的防御能力，因为他们的品牌给了他们很大的议价能力，给他们构筑了宽阔的护城河，让他们不至于亏损，顶多少赚，像苹果公司等，科技类轻资产公司，资产收益率达到百分之40以上且都很稳定，即便是危机时代，他们顶多让出部分利润，但依然获利不菲，但像苹果下面的材料公司就可怜的很，像莱宝高科，为什么同样的行业但利润不一样，很简单，一个处于生物链的最上游，一个处于最下游，像没有品牌护城河的重资产公司就是得到乞讨的地步了，本身收益率不高，碰到危机基本上利润全被吞噬，行情好时还能赚钱度日，行情不好直接退市也不是不可能，当然最终都免不了重组的可能，所以轻资产的超级品牌公司一定要多多分析，他们的品牌本身就是很强的护城河，像茅台卖2000多，即便碰到危机，卖200照样赚钱，但纺织厂就不一样，你卖一块钱也没人买，没有人买衣服指定要谁家的布但买酒都会指定买哪个牌子的酒，这就是消费者心理，靠天吃饭的还有资源类个股，当然行业有很多，这不是最重要的，最重要的是你要了解公司的行业而且要了解你公司的竞争对手，以及他们产品的差异性和竞争优势在哪里，如果一个公司产品都没有竞争优势，那么要么被自己的创新产品取代要么被同行取代，当然有些东西是永远取代不了的，自己琢磨即可

# 今日准备清仓华友钴业：钴成本高昂…

2017-11-23

刚吃完早饭，个人今日准备将华友钴业的仓位都出局，原因很简单，现在的钴价高的有些可怕，对此，很多企业已经承受不住，这就必然导致其寻求去钴化的道路，尤其是新能源补贴的退潮开始对企业施加影响，供给面上，资本疯狂杀进，个人认为钴价不会持续坚挺，今天这个价位也符合我前期的目标，由此，清仓出局，盈利不到四倍。  
  
  
  
指数强硬无比头也不回的向上攻，拖起它后腿的是蓝筹绩优的价值修复，以及创业板估值向下的修复，其实估值修复一直都存在，但为何今年最应该提一提，很简单，今年估值修复是比较强烈的一年，指数就是一个喝醉酒到处乱撞的醉汉莽汉，喝醉酒还不时在大街上光明正大的撒泡尿解解酒疯，而基金机构就是街上招嫖的小姐，正直梅毒泛滥的季节，他们只能去找健康无公害的标的，政策监管就是国家下达的扫黄运动，让妓女无处可去只能回炉改造，但他们发现还一条路可去，那就是绩优低估值蓝筹，事情就是这么个事情，道理就是这么个道理，那么问题出来了，为何现在才想到低估值修复，因为之前你的工作可以让你赚的更多，你没有顾上，而现在你是迫不得已只得这样去做，因为有政策监管，可见资金都是趋利性的，对于嫖客来说，才华不重要美貌才是最重要，对于市场资金，市场公平不重要，有利可图才是最重要，搞明白了这点，一切不想自破  
  
所以在监管之下，机构私募基金报团取暖是为现在唯一稳妥的方式，去杠杆禁炒作，使得市场资金逃避风险的意识增强，这就造成市场中低估值的公司股份流通性增强，股性自然也活跃了起来，所以成长性只能排次位，因为对于未来的成长一向是个世界级的难题，你很难去预测未来哪个行业哪个公司好或者差，而那些已经公认的前景性行业其市盈率也已大幅高估，所以十鸟在林不如一鸟在手，这一鸟便是低估值价值修复，大资金的逻辑很明确也很无赖，指数平均市盈率都15，垃圾创业板都好几百，我们低估值的业绩增长好公司绩优才不到10，真是太不公平，婊子都成明星了，我们颜值高的老戏骨还在十八线开外，简直不成体统，逻辑没毛病监管也合情合理，干，于是乎，蓝筹疯狂大象飞奔，其内在的逻辑即合情合理又蛮横任性，合理在市盈率任性在市盈率全由大资金定价，先是拉升到资金认为的合理市盈率进而通过媒体传达给散户一种合理的解释，目的只有一个，让市场认同现在的价格并继续跟进，这其中要分两面去区分，好公司合理市盈率是必须的，但若是超过其合理市盈率则必然目的就没那么单纯，拉高100出货在50的做法又得故技重施，所以行业市盈率是否合理就是现在必须要判定的问题  
   
先看主力资金疯狂修复的公司和行业，机构毕竟是专业的机构，好坏公司一眼定胖瘦，所有的估值修复基本都统统狙击龙头，这是一心要拿荆州一心要投胎的节奏，白酒毛利率最高净资产收益率也最为高和稳定，龙头护城河也极为强大，竞争对手几十年甚至几百年都难以撼动，这里要说明一点，五六线的白酒可以得到替换但一线却非如此，故若是机构资金抱团取暖，优质白酒是他们必须要含在嘴里的肥肉，所以茅台五粮液从年初20多市盈率攀升至30多，这估值的修复就是百分之50的涨幅，加上茅台三季报业绩大增50，这又是50的涨幅，价格随着市盈率水涨船高，所以要明白，茅台这200多的涨幅，四分之三来自估值的修复，四分之一是业绩的驱动，但又不得不承认四分之一的业绩也同样决定着四分之一的估值，三季报的公告使得市场对白酒涨价的瓶颈松一口气，于是乎疯狂追逐，对此我们保持理性的唯一合理底线就是，除非白酒未来三年能继续每年保持50的增长，那么现在30多的市盈率应该是合理的，否则即便今年给到30多市盈率，若是明年年报不及预期，而市场已经认同这种市盈，那么调整就是必然的路，第二个便是保险，保险的稳增长但市盈率几乎都是10左右这让市场重新定位，伯克希尔的市盈为26以上，国内龙头中国平安今年涨幅最为厉害，也是龙头股，第三便是银行，银行应该说多面开花，但招商最为强筋，强筋的背后是其业绩的稳步攀升和市值的空间，四大金融三个已经得到修复或者说在路上，今年年初个人便在微博里面提到过，有人会说剩下的便是券商了，如果你这么认为那可大错特错，券商的市盈本身就已经远远高出前三大金融，所以机构不去去走这步傻棋，尤其是大资金更为小心翼翼，剩下的估值和业绩双驱动的要数周期性板块，今年周期性板块迎来大的轮动，煤炭钢铁资源类都业绩暴增，但虽是如此依然是几家欢乐几家愁，钢铁再强顶过给你拉到20市盈  
  
煤炭再强，龙头还是10倍市盈率，周期性板块就是这个节奏，稳定性是它最大的弊端，煤炭方向标就是神化和陕煤，你会发现龙头总能跑赢行业其他公司，这就是市场正确的认识，这就如同一群饿死狗遇到了福利，天降众多排骨和骨头，野狗们都疯狂的去抢，谁抢的最多谁自然就是最大的赢家，个大的一把抓一车，个小的十把抓一篮子，最后你算算谁抓的最多，其实煤炭就是这个情况，经济需求期来了，得益最多的必然是个大的，里面的逻辑格雷厄姆在证券分析中有提及，这里不再赘述，对于周期性行业要谨慎从事，不能盲目的根据其市盈率分析前景，一个公司至少要看前五年或者10年的一个盈利记录  
  
拿钢铁煤炭来说，大公司在经济不景气的年份依然可以获利，但小公司早就饿的去政府门前乞讨吃屎去了，当真正的繁荣期到来小公司都得拼了命的借债经营，业绩上当年是亮眼，但你翻开财报底子一看，欠了一屁股债真是好生可怜，最后主力不拉散户不碰成为市场的乞儿，最明显的对比一个行业中国神化和红阳能源，同是煤炭，今年业绩也都很亮眼，但为何走势截然不同，原因归根就是好公司与差公司，大公司与小公司，一个是锦上添花一个是雪中送炭二者必然不一样，所以选行业的同时也是在选公司，另外周期性较强的受外部环境较大的行业有资源类，造纸业，航空业，建筑和纺织，饮料行业里面也是一家独大，伊利股份，无论业绩规模和成本控制都甩出其他公司几条街，现在30的市盈率相对于10的增长有些相形见拙但其品牌护城河强大，这应该是主力愿意为其加分的原因  
价值修复以及市场的获利点还是存在的，大概归结一下：  
第一，破净的银行股例如交行等价值的修复之路还没有走完  
第二，等待年报超预期的重新洗牌的稳定性行业，这其中包括所有优质行业白酒医药等，例如茅台今年的三季报产生的洗牌  
第三，市盈率低业绩稳定但年报预增像类似大秦铁路这样的修复  
  
行业公司选择上面优先选择竞争优势的公司：例如白酒的品牌，医药的专利，最好是寡头垄断或者双寡头垄断  
  
  
  
指数上面不多说，看年报，年中还会有一次大的调整，但银行保险无疑会再次成为护盘军

# 价值回归套利之行为心理法则

2017-11-23

牛顿可谓是地球上最聪明的科学家之一，其成就和传奇不必多说，当然他也曾是一个热心的股民，但是他在科学上的成就却并没有复制到股市上来，最终的结局是被股市所戏耍，最后只能无奈的说道：我能精准的算出天体的运行，却算不出人类的疯狂。当代股神巴菲特也曾说过炒股跟智商关系不大，当然关系不大也意味着有关系，只是不完全依赖于智商，一个优秀的操作系统固然很重要，当然最重要的就是对他的执行，操作系统几乎是人为化固定的原则和思想或程序，人类毕竟不是机器每天都按照特定的程序运转，相反大部分情况下都会受到情绪的干扰，且交易者中能严格自律控制情绪的人少之又少，而事实正是在投资市场中亏损的人为大多数，在亏损的原因里面除了技术层面的因素之外很大一部分就是情绪控制  
对于很多人来说，股票离不开技术，这是最表层的常识同时或许也是有些人在交易过程中看中的部分，不可否认它的重要性和现实存在，正是因为其重要所以跟技术专业发挥相关的零件也是很必不可少的，好汉需要傻瓜帮，技术需要心态来控制，心态情绪的控制跟技术专业的学习应当时同步的，二者也是紧密联系在一起的整体，对于两者来说，技术学习更为单纯直接和容易，心态情绪控制更为困难，其不是一朝一夕下定决心就能立竿见影的，需要的是时间的累积和沉淀，心态的煎熬也蜕变，从这个角度来说，技术容易学，格局更难练，市场就像一面大镜子，把我们在市场中的各种心理行为暴露无遗，追涨杀跌的各种欲望发泄都在这里尽情的释放，公众的情绪一起倾泻到市场中，所以心态躁乱的人不适合这个市场，思维极端激进的人也不适合这个市场，试图打败市场的人更不适合这个市场，自始至终从未有人打败过市场，那些获利者也只是在适当的时候捡起市场所遗漏的确定性概率而并非打败了市场，投资必须懂得自己的人性和性格，这是必然的，但这也是大部分人所忽略的，总是在试着了解市场却忽略了解读自己的投资行为心理，卡耐基写过一本书为人性的弱点，我们也认可这样一个事实，人性本身是存在弱点的，这些弱点有些是与生俱来的，有些是通过后天的教育环境学习等影响所造成的，但不可否认的是，对这个世界的思维心理却未必符合投资市场，这就如同隔行如隔山的道理，拥有一腔热血或许能打个好杖却未必在其他行业能大展龙威，有些与生俱来的心理行为弱点会无时无刻不在影响着我们的投资思维和操作方式，对于这些行为心理我们首先要知道是什么然后再考虑怎么去解决，基于人类及动物特有的超强的条件反射，若我们了解了这些行为心理那么也就在一定程度上具备了规避的能力  
  
投资心理学也属于心理学的分支，其在实质上是一样的，都是研究分析洞察人在特定活动中的行为心理变化，古语有云，知人者智，自知者明，其含义不言自明，对于市场亦是同样的道理，知道明白市场的运行规律只能算是智慧，了解自己的人才能算得上聪明，从这个角度来说，不管从投资行业还是其他等其内理都是相通的，投资者的行为心理大概可以从三个层面进行剖析：思维方式，行为方式，性格特征  
  
思维方式是人在这个社会上看待事物的角度和方式，每个人看待投资的角度不尽相同，这跟市场环境以及个人教育背景等有着直接或间接的关系，思考投资的角度不同导致我们对于投资的理解不同，而思维误区往往会变成习惯无时无刻不在影响着我们看问题的角度，对于投资来说，人有时往往存在以下思维误区：  
1.根据当下去臆测未来而忽略过去  
通常引发的错误操作行为：1.追涨和杀跌2.导致盲目乐观和过于悲观  
  
根据当下去臆测未来是人类本能心理中最常见的一种思维方式，正是这种本能心理思维使得人在投资决策中容易作出一些错误的判断，而这种本能思维心理恰恰往往在人身上根深蒂固，久而久之使得这种思维形成了一种难以改变的习惯，最终融入到人类思维的血液里要想改变必须在根本上了解这种思维的误区，科学证明，波动快的东西比波动慢的东西更能吸引人的注意力和眼球，很多情况下事实如同凯恩斯的选美理论一样，选择者往往会倾向选择别人看好的而非自己看好的，在生活中我们也经常听到类似的故事，例如女生在被男生疯狂追求时被男生的上进痴心等优点所打动最终答应对方，而之后男生却并没有女生想象的那么上进或花心四起从而让女生十分失望，对于女生来说相当于一冲动买了一只垃圾股，而这种冲动就是这种心理在作祟，男生疯狂追求女生时的状态往往给对方很强烈的冲击以至于女生潜意识认为当下男生表现出的优点和状态就是其真实的本人，这就从心理潜意识层面根据当下去判断了这个人，很多人容易被当下的表象所迷惑从而忽视了对其背后实质的分析，我们可以设想一下，当初女生若是通过背后调查打听对方的生活作风或过去的作风或许一眼就能看清其人，而我们需要的正是表象背后的调查和分析，人为什么会相信当下不仅仅在于人类心理本能的这种思维，更在于人类心理不愿意打破当前美好状况的心理，有些人往往严重受制于这种心理，例如有些被骗的人到最后也不敢去相信被骗的事实从而拒绝面对现实，俗话说的糖衣炮弹为什么人人都知道其害处却最终还是挣扎不了，在一定程度上来讲人类还是解脱不了长期习惯性心理，根据当下去臆测和分析未来是人类思维方式的弱点，世上的很多骗局何尝不是如此，感情上的被欺骗，生意上的错看人被骗，看到豪车豪房便以为对方真的是富豪殊不知欠债无数，正是这种当下的不可持续性，而我们往往又善于通过当下去臆测未来，那么犯错误就不可避免了，古人为何要说趁热打铁，其言下之意在于这种热不会永远持续，一旦出现便要抓住机会，你若真的根据当下去臆测未来，或许等铁凉了再去打只能是空悲切，就如同你每天都在会在街上看到同一个卖地瓜的人你的潜意识里就会形成第二天他会继续在的思维定式，很多跑路的p2p公司一开始为了大量的吸引公众资金也会开设富丽堂皇的营业大厅，很多人正是被这种表象所迷惑，而他们正是利用的这种根据当下去臆测未来的心理，例子很简单也容易理解，目的只有一个，就是更加深入的体会这种心理在实际中的表现，深入体会就是杜绝错误的开始  
  
股市可谓是一个反射人性心理最好的镜子，这种心理不仅仅存在于生活中，在股市中往往表现的更为明显，这种心理引发最直接的行为便是追涨，很多人追涨往往带有很大的冲动，一旦欲望填满了自己的内心那么理性就该靠边站了，很多人追涨时潜意识里面存在的往往是该股买入之后还会像当下一样上涨，其实你的理性应该会明确的告诉你这不可能，你追涨被套的经验同样也会告诉你这是个错误的行为，但不还是有很多人重复着同样的错误吗，因为你每次追涨的时候总会有这种心理在作祟，这种心理一旦占据了你的内心那么基本上理性的意识就开始下降，这种心理在潜意识告诉你当下的走势会持续，总是在告诉你，故你也每次都在犯错误，理性就这样被本能心理所暂时打败，就连久经战场的股神巴菲特也曾经因为当年国际原油暴涨而控制不住自己的情绪高位买入了石油公司的股票而被套，之后总结懊悔不已，可见情绪心理对投资决策的影响是无处不在的，所以在投资市场中，真理什么的有时我们比谁都明白，技术比谁都狠但最终为何总是失败，因为投资从来都不是单向优势就能完成的任务，有时我们更受制于自己的心理缺陷，故心态比技术更重要，就如同一个多年做短线亏损的老股民一样，明知道持有5年之后获利属于绝对大概率但依然受不了调整的煎熬从而再次走上追涨杀跌的老路，悲剧的不是不知道真理，而是知道了真理明知自己能做到却再也做不到  
  
该心理也容易使得投资者盲目乐观和过于悲观，看着股价上涨而去臆想未来也会继续上涨必然会使得投资者对于行情的过于乐观，同理，看到股价的持续下跌，很多人本能的反应是对股价的悲观，这是根据当下去臆测未来的心理引起，而这引发的直接表现就是投资者的过于悲观，很多人在爆亏之后从此对股市失去了希望像祥林嫂一般，一旦某天下跌便直呼可怜把自己放在一个被救赎者的角色，像这种过于悲观的操作者是不适合在市场中生存的，还有一类人一旦市场有起色便过于自信的去各种吹嘘预测，屡屡亏损但依然过度自信盲目乐观，从来不肯正式自己的能力，此类过于盲目乐观者也是不适合于市场，据统计，男性在投资过程中比女性更容易过于乐观和盲目自信，而女性对于下跌行情更容易过于悲观，这两种心态都是不可取的，只有建立在合理大概率的分析之上去操作才是理性的，如此，跌不可怕，涨不贪婪  
  
懂得了这一点我们再投资决策时便会少了诸多烟雾，而在市场中大部分投资者仍然是非理性的，正是这种非理性的情绪感染导致股价被低估或高估从而为一些价值投资者提供了买入的机会，而只要有这种非理性存在，市场在短期内的波动就会难以预测，今天市场会因为这种心理追涨导致市场上涨，明天同样会因为股市的下跌去杀跌，情绪驱使下的操作是非理性的，告诉自己，当下的永远只能代表当下，不能代表着当下的持续和未来，我们更需要在实践中强化这种正确的思维，我们要做的就是理性分析来进行投资而非依靠荷尔蒙来操作  
2.更喜好具体买卖点而非合理买卖区间  
通常引发的错误操作行为：在某一个点位重仓或满仓从而失去仓位机动的能力，市场在暴跌趋势下总会有一批激进冲动的勇士满仓在某个点位杀进去，这类人大概率往往下场都很惨，满仓进入后，一旦市场继续下跌，便气愤不已又苦于没有仓位加仓去分摊成本只能哭着叫着干割肉，这类人是可怜的，因为他们小概率当饭吃，他们的骨子里只有买卖点而没有买卖区间  
从小的应试教育给我们灌输了这样一种思维方式，任何题都是会有具体答案的，数学题有具体的数字答案，选择题有确性的选项，判断题非对即错，像这种凡题都有确定性具体答案的思维对我们伤害不浅，考试毕竟是考试，无论如何是代替不了社会跟市场的，而市场更不会因为这种思维的存在而改变它本身运行的规律，我们逐渐的开始发现，有些事是对也是错，是好也是坏，在你这是错但是在别人那或许是对，有些事压根就没有对错，而衡量对错的标准更是模糊不清，我们开始进入一个混沌的社会，但这不代表社会的混乱道德的沦陷而恰恰这正是最真实的社会，很多问题不是只有具体的答案才能解决，市场更是如此，也不是只有一种理论可以指导市场的操作，为此应运而生出五花八派的理论，而标准基本是统一的那就是盈利，除非有人来到这市场只是为了感受市场不论输赢那就另当别论了，到底哪个理论更有效不是我们所研究的，我们验证的是一种不客观的思维心理对我们交易的危害，对于有些投资者来说，他们喜好研究寻找具体的买卖点，具体的市盈率，准确的企业估值，足够清洗的行业划分，主力的具体建仓成本，非对即错的消息面解读等无疑都是不切合实际的且错误愚蠢的行为，从大的角度来说，我们的目的是获利，只要能够做到获利的任何操作方式都应该是正确的，而具体的估值，买卖点跟我们的目标之间本身没有一个必然的联系，破船也能过河，模糊不影响正确，当然能做到准确具体更为好但关键是在市场中，这一切真的存在准确和具体吗，我们只能说呵呵，市场中没有任何一个理论去预测计算出最低点和最高点，如果有，那绝对是逗你玩的，而这就是绝对大概率，从这个角度出发，既然没有一种方法计算出市场的具体高低点，那么我们就没有理由在某一个位置去满仓或重仓，否则一切都是赌博的行为，而那些穷其一生去寻找具体买卖点的人更是愚蠢之极，搞错了重心，而那些著名的投资大师们则深谙其道，例如格雷厄姆等都采取在合理区间分批买入的方式，甚至其买入一只股票就需要一年的时间去分批跟进，因为他们经历了几十年市场之后深深的懂得市场的不可预测性，他们也不知道最低点在哪里也不想知道，分批买入说明了不去预测最低点，只去衡量合理的区间，最大概率的去分摊风险和成本，这才是合理的操作方式，买卖点为一个区间而非具体买卖点，一味的追求具体的买卖点就如同一个非得有新船才过河的人一样愚蠢，而这畸形的心理思维为我们引发最直接的后果就是在某一个点位重仓从而失去了后续机动的能力，这无疑于破釜沉舟，思想之极端可鉴也，对于估值也是一个道理，很多人在企业估值中往往想计算出具体的估值，同时为不能准确计算出其估值而发愁，其实这完全是杞人忧天，如果市场是个拳击手的话，你只需要确定自己比对方力量大就可以，而没必要去计算出对方和你具体的力量，这不但没有意义而且往往会使得你失去重心，企业估值也是一样，你只需要知道企业现在的价格所代表的价值远比其实际的内在价值小很多就可以进行操作了，而没必要去计算出具体的估值，就连股神巴菲特也不得不说准确计算出一家企业的内在价值实在太难了，但这并不妨碍他成功，合理的区间对于操作成功更具大概率  
  
寻找合理区间而非具体买卖点不仅仅是一种思维更是一种格局，没有格局和心态的支撑，能耐心的岔开空间和时间去分批买入也会成为一纸泡影，投资者的交易情绪和心理在一天中的不同时间都是不一样的，甚至同一只个股在同一天里不同时间都可能做出不同的选择，换句话说，投资者对于自己下一个小时能做出怎样的行为都未得而知况且别人的猜测？只要市场中人的情绪还在，就不可能计算出具体的买卖点，市场总会超跌或超涨但迟早会回归其价值  
3.打败市场而非弥补市场和顺应市场  
我们都知道做投资要做大概率，但试问如今又有几人打败了市场，寥寥无几，这说明打败市场为一个极小概率事件，既然是小概率事件那么为什么还有这么多人去做呢，是的没错，很多人都试着打败市场，这其中也不乏刚入股市的小毛孩，但是想说的是，打败市场本身就是个很愚蠢的一个词，它欺骗了我们太长时间，使得我们每一个进入市场的人都想打败它，最后我们发现我们根本打败不了市场，而那些投资大师也并未打败市场，他们仅仅是弥补和顺应了市场，这还是一个战略问题，如果不把市场打败你能赢吗，这不矛盾，你在市场中赚钱跟你打败市场不是你死我活的道理，就如同大象永远踩不死蚂蚁但二者都可以活的很好，可以确定的是，市场本身会犯错误，市场因为非理性人群的情绪交易从而会导致某些个股的过度高估或低估从而产生获利机会，平时所说的超跌或超涨就是市场对于定价做出的一种过激行为，而我们要做的就是弥补市场的错误而非跟市场对抗，在牛市中刻意去做空跟在熊市中盲目抄底都是对市场进行对抗的行为，其结局必然是死的很惨，而我们要做的就是顺应市场，在市场过于悲观时发现哪些北市场定价过低的个股进行捡漏，在市场过于乐观时及时卖出被市场定价过高的个股，这就要涉及到企业估值的问题，通过企业估值来判断出市场本身有没有对个股进行低估或高估，若有，说明市场对个股的定价不合理说明犯了错误，则就该去弥补，市场中有一类操作者专门通过研究板块整体的市盈率来挖掘板块中超跌的个股进行投资，这本身也是对板块的遗漏进行修复和弥补，这种思想是很好的，我们不知道明天股市会不会继续上涨，但我们知道在现在这个位置上哪些个股还没有反应出其相应的价值，这就是不确定性中的确定性，而这就是我们所要弥补的，尤其是大概率事件更需要弥补，像类似的案例有很多，例如发现企业的隐蔽资产而买入低估的个股，这属于绝对大概率事件，挖掘牛市中超跌的冷门板块等都属于弥补市场，而另一个重要课题就是顺应市场，这里不多赘述，我们应该时刻关注与寻找市场所犯的错误，并对之进行弥补，当然这是一种能力，但如果没有这种方向和思维，能力就无从谈起，不要想着如何去战胜市场我们要做的是怎么弥补市场，如果你帮助市场弥补了错误，那么市场自然也会给你一个很好的回报的，而我们对自己的定位就是市场的捡漏者，做到极致便是市场的捡漏王  
从这个角度去讲，打败市场为小概率事件，而弥补市场和顺应市场对于股市交易的成功来说属于绝对大概率，下跌趋势中下跌本身就是大概率，故不应停留，上涨趋势中上涨本身属于大概率，故要持有住  
4.买卖操作往往用情绪来交易而非用理性  
  
人进入投资市场跟一台机器进入市场是完全不一样的，二者最大的区别在于，机器永远会按照自己的原则去操作而人则有很大的感性成分在里面，尤其对于短线操作者更是如此，没有任何一个人不会受市场的诱惑，这是人的天性，而事实也是如此，在刚进入股市的前几年之内没有任何人能够全身而退，通过几年的历练往往能够夯实出一颗有原则和耐心的心  
对于小白来说这是必须要经历的而非去要逃避或者让自己刻意不去做就能解决的问题，所有的感性过度在投资领域都应该只是暂时的，最终必须要趋于理性和麻木，这是最好的状态，熬到最后基本每天不用看盘也不会感觉丢掉什么，关注的重心从股价现在的走势波动到对其背后的公司基本面的分析，喜欢看当下股价的波动属于感性驱使，而跨越这一感情驱使直接去耐心分析公司的基本面这属于理性驱使，恰恰大部分散户更喜欢收感性驱使，在本质上都是不成熟的表现  
下文有敏感词，用图片代替  
  
而要去避免感性成分带给我们的影响有很多方法可以帮助自己去历练，例如制定严格的操作规则以及严格的监督机制，在市场中长时间的锤炼让自己能从深意识中触摸到感性对于操作的错误引导，当然不可否认感性并不全都是错的，这不是反对它的主要理由，最主要的理由是感性对于投资的指引是没有理论上依据的  
5.股票买卖的随意性和不严肃性，很多人会把很多生活中的垃圾习惯带进股市，这种不良的习惯会使得我们的操作恶化，在极端情况下会造成操作的极度随意性和冲动性，买卖股票在本质上来说就是买卖公司的股权，这应该是一项极其严肃的事情，而非去逛商场随意的去挑选一些可有可无的东西，但是很多人依然没有认识到这一点，那就是投资的严肃性，买卖股票的随意性来自于骨子里的冲动性，有些人用5年去研究一个公司而用5分钟去买入，有的人用5分钟去买入一个公司而用5年时间去等待和解套，这就是两种不同的操作方式，股票买卖的随意性首先来自于思想上对投资的不严肃性的认识，再者在一定程度上来自于偶然性的投机性心理以及浮躁性心态，时间会使得这种随意性变成一种不良的习惯，尤其对于受不住短期波动的投资者而言更容易去频繁的去换股票，尤其在短期所频繁买卖的股票比较多，这就必然导致其对所持有个股的分析质量必然是不足的，其投机成分也必然会很大，尤其在同期指数下跌情况下能跑赢指数的概率更是微乎其微  
6.喜好表象而厌恶深入分析。世上任何表面美好的东西一定会得到大家的喜欢和赞美，对于投资者而言更喜欢对表象k线上涨和下跌的分析和规律的寻找，这可以称之为流食，就如同现在人喜欢读流书一样，技术分析终究不能分析出股价涨跌的原因，股价长期趋势的波动必然来自于公司基本面的一个支撑和变动，而研究表象容易，分析浪型和k线走势规律容易，不容易的是对公司内部基本面和业绩面进一步的挖掘和分析，这是让很多人头痛的一件事，尤其对公司财务繁杂的分析和研究更是让大多数投资者头痛，其实这是投资必须要掌握的工具，不管从投资者所喜好研究的k线还是市面上投资书籍中的畅销书来看，都是很符合投资者的口味，但这不是我们真正需要掌握的，真正实实在在做投资的人必须掌握分析公司基本面和业绩面的能力，而不是去分析表象，否则不管在任何时候分析表象的行为都是极其危险的，其带来的后果也是不堪设想的，世界级的投资大师没有人用k线理论就能使得自己持续变富的，他们依靠的都是对公司基本面的分析，而这就是我们必须要解决的问题，将对表象的喜好转移到对于深入的分析中来  
7.投资心理依赖症，投资中所作出的选择和所遇到的问题都会依赖于别人的建议，不管在哪个行业哪个领域都有这样一部分对自己不自信没有独立思考能力的人，他们遇到问题喜欢去问别人并且依赖于别人的建议，不管是买卖股票还是操作建议，没有自己独立且坚定的主见，举个很简单的例子，有时候你能拿住一只股票不是因为你对这只股票有多自信而是别人让你拿住，也即你的行为需要别人的建议才能执行下去，不管结果对错与否，这种方式是错误的，甚至自己让别人拿住的股票自己都拿不住而别人却拿住了，从这个角度来讲，人在投资操作过程中确实需要别人的搀扶，但重要的阶段我们更应该理性的依靠自己，你可以告诉别人自己认可自己的股票让别人去监督你去持有住而非去问别人是否拿住，这又是两种概念，不管你之前是否从别人的依赖中获益，都希望从其中走出来，除非你把资金交给基金你从来不去过问，否则只要个人独立的投资都应该让自己的思考和操作独立起来，投资依赖的根源在于对自己的不自信，这种不自信或许来源于自己对专业知识的缺乏和学习能力的怀疑，或者来源于之前自己独立投资的失败以及后来在投资依赖上的获益，显然这种逻辑是不成立的，即不能因为自己之前的失败以及后来依赖的获益就能代表这种做法的正确性，或许会有小幸福但很难有大作为，况且这种依赖完全是可以通过自身的学习和在实践中一步步的去摸索去改变的，当然其中肯定要走不少的弯路，但只要愿意在实践中去学习，相信这条路会越走越顺利  
8.不对称心理

# 实盘清仓方大炭素：等待石墨电极价…

2017-11-03

今日决定开盘就卖出方大碳素，过去的几个月的时间里，我一直试着为方大做一个准确甚至是模糊的估值，最后我发现这是件很难的一件事，甚至模糊的估值区间都未必准确，因为很多问题都很难解决，那就是石墨电极价格爆发之后，石墨烯的竞争格局是否收到外资资本的冲撞，想了很久，我决定在此位置卖出，就此差不多实盘翻了近3  
倍，接下来，我会重点反思石墨烯行业内未来的竞争格局和变局，这是个很棘手的问题。  
  
再说下指数，  
指数如期冲击3400点，市场最关键的问题在于指数涨你却未必会赚钱，这说明现在的市场已经变的逐渐成熟，是个好事，现在已经不是之前大盘涨个股都疯狂普涨的时代，全民靠指数吃肉的时代已经渐渐离去，现在只能靠指数充饥而不能完全依赖于指数，中国的资本市场迟早会朝着美国成熟资本主义市场去靠拢，最近一年以来应该说是蓝筹和成长股的天下，在前一篇年初的博文中便提到了监管环境的变化以及对我们投资者操作的影响，市场已经变的很聪明，垃圾公司该跌的让你继续跌，优质公司让你该涨的继续涨，这样以来垃圾公司统统沉入海底短期翻不了身而蓝筹和成长股在外资的配合下一路拉动指数，这自然是水到渠成的事  
  
   
主力资金也学得聪明，在政策的影响下他们更不敢去碰千年翻不了身的劣质小盘，而形成大资金抱团蓝筹的局面，很多人买股票盯着主力机构资金这是最为愚蠢的，殊不知主力机构也会被套，也有些人盯着证金汇金和养老金社保，这也是邯郸学步东施效颦，人家大资金一放就是几十年，小资金若是跟着抽风则必然被忽悠，首先大资金和小资金的操作方式必然是不一样的，小资金前期也都是疯狂的敛财聚拢资金后期形成庞然大物必然稳健中求大利，大资金1000个亿一年百分之10就足以，而小资金10万冒着风险翻10倍又能怎样，利润不能相比，但风险要各自斟酌，虽说光脚的不怕穿鞋，但有一点穿鞋的若是在充满蒺藜的路上肯定跑的比光脚的快，故不是光脚就能不管不顾更不能成为优势，所以，若非你继续暴富来养家糊口，做到年均百分之二三十的收益已是非常不错，而在十年之后你最大的财富并非你所积攒的资金而是你懂得了大概率滚雪球的方式，这才是最大的利器，这是投资思想方面  
投资概念方面，多做价值业绩主导型少碰题材驱动型，这是我对投资者的建议，为什么不碰题材驱动型，很简单，你真的不知道主力资金涌向哪里，换句话说你这是在猜人心，猜市场依然很难，若是让你再去猜人心岂不是更加困难，其实实质就是去猜人心，所以看似快实则是最难的，往往一旦猜错则面临的就是高位套牢，因为很多人不是一开始没有风吹草动时再潜伏猜测，而是等到个股涨幅巨大的时候突然像刚反应过的赌徒一样大喊：它就是龙头！  
  
然后红着眼绿着心不顾一切的像个酒徒冲进了酒厂，殊不知等你买入早已牢牢的套在高位，用脚趾头去想想便知道，刀尖上的上涨众人都在关注，必然买入的人也是最多，快速上涨必然是主力资金在拉动，若是轿子太沉岂能抬得动，当然最靠谱的就是搞价值回补何为价值回补，意思就是估值的偏低面临着市场的重新定位估值，这往往是一个很好的机会而且这才是真正的价值投资，一听乍是很难，其实也有几个妙招，其一看市盈率  
  
很多人都会根据市盈率来分析个股是否被高估低估，其实越是简单的东西越是不容易做到，若是你根据低市盈率去市场上疯狂的去买进，你发现很多个股买进之后还是那个吊样，而主力往往就是拔屌无情的玩意，低市盈一定会有低市盈的原因，低市盈长期盘整必然也会有其原因，最直接的原因就是市场对其未来的高增长和成长性不太看好，例如银行，这肯定是大概率的事，银行过去的发展历史也告诉我们这个行业不会呈现一个很大的高增长，所以你把大盘银行市盈放到几十也是不合理的事，那我们狙击的点在于同行业的价值洼地，如果一个行业市场公认的市盈率在20所有，但某些绩优公司因为盘子大或者筹码分散等原因使得其市盈率低于行业平均市盈率，那么这就是一个很好的套利机会  
  
但这种价值回补也会有一个爆破点，爆破点就是它的业绩预增，业绩预增加上价值回补那基本上就是无敌于市场，例如年初提到过的伊利股份，乳业板块年初平均市盈率在35左右，伊利作为行业的龙头居然大大低于行业市盈率，前期提及伊利时在16左右，到现在为止也是依然翻倍，而现在的动态市盈率也不到30，而你再去看伊利的业绩增长有没有超增长，并未如此，但股价为何一路攀升，很简单，市场重新洗牌估值，一线白酒我在年初就直接明了的提到过即便指数在震荡环境中都会有稳稳百分之50的空间，像茅台五粮液等在指数的上涨环境中直接上涨了百分之50以上，为何股价不言高，因为公司一直在赚钱，别说五千亿是他，到时候五万亿也是它，只要公司增长不下，这就是世间之道，茅台为何一直创新高，这是成长和价值回补的共振造成，以它现在30的市盈率来配60左右的增长一点也不为过，所以茅台现在的增长并未遇到瓶颈，当然所有的板块中银行和保险无疑是最为安全的，只要银行按部就班不干傻事，涨一百年也是他。很简单银行在行业里一直握有话语权和主动权，像年初在博文中提及的另一个龙头板块即是电器板块，格力电器在20时个人已说过此股会不断创出新高直到市场对其市盈率达到行业平均，直到现在为止其市盈率依然为13  
  
先说到这，该吃早饭了

# 石墨电极价格飙涨：实盘继续加仓方…

2017-06-08

个人今日清仓粤高速a，并继续加仓方大碳素。  
  
  
  
从季报可以看出，公司的石墨电极的价值开始回归，符合我之前的预判，虽然我没想到来的那么快  
  
从石墨电极的价格走势去看，刚刚起爆，丝毫没有停止的意思，因为我之前也说过，石墨烯本身的周期比较长，一旦突然价值起爆，那么其他企业几乎是没有什么时间去反应的，即便反应，也是为时已晚，由此，龙头此时就是一个大口吃肉的时候，不言而喻，这是一个周期性的风口，至于何时出，我想至少等到石墨电极价格高位企稳或者回落，从出口企业看，方大依然是老大  
  
  
  
  
  
看一季报，增长很多，其实这也是一个地板，因为随着石墨电极的价格飞速增长，二三四季度的业绩必然也会呈现一个加速，个人预估会到明年下半年左右，因为留给龙头大口吃肉的时间不会太久，但一年左右应该是个保守的时间  
  
  
再来算一笔帐，根据目前价格的走势，如果价格再翻一倍，那么方大业绩足够乐观的话能突破40亿，这是个什么概念，也就说意味着业绩比去年要翻60倍左右，对这样的周期股，我们打个10倍市盈，其市值应该维持在400亿比较合理，也即至少股价在25以上，若按照市场中性情绪来估值，打个15pe，不算太高，也会有600亿左右估值也会在35左右，如此，取个平均的区间25-35，空间依然很可观，也会有个三四倍的收益，不管市场如何情绪发酵，我只取我能吃到的肉。  
  
  
  
  
  
本博客为公开实盘交易第一博，仅为个人实盘交易记录所写，据此买卖，风险自负。

# 石墨烯一触即发：实盘建仓龙头方大…

2017-02-23

自从2016年下半年石墨烯异动，个人就开始持续关注石墨烯行业，现在来看，石墨烯大有一触即发的态势，个人今日战略建仓方大碳素，主要逻辑为看好石墨烯在能源板块的爆发  
  
方大为国内石墨烯领域的龙头，事实上它过去五年的业绩一般，称不上优秀和亮眼，公司的营收利润都在走下坡路，这是世人皆知。  
  
但通过底层调研和跟踪，我们必须注意到这样一个问题，那就是随着国内碳素工业的发展，其技术水平显著提高，这是必须要注意到的，而且它已经可以满足钢铁，有色等行业需求，这说明其价值在逐步放大，这是最不可忽略的，但其股价还没有展现出来，这是因为其价值还没有有效变现，我们现在推断的仅仅是这样一个石墨烯的隐形价值在不断放大，这是被市场忽略的  
  
去年应该来说，整个行业石墨电极是销量减少的，差不多4%左右，石墨电极存在过剩，但这只是过去，我们必须要用动态的眼光看待未来，低端电极的比重占比还是很大的，下游钢铁对很多石墨公司业绩的承压，使得很多小公司开始倒闭，这就意味着市场一旦回暖，那么龙头能享有更多的蛋糕，这也是从隐形加大了石墨烯的底部价值，存在着价值的未来回归，这样一来，行业内关停，倒闭潮的来临，必然会加大对石墨电极的缺口，这一点，我们是要清楚知道的  
  
而且我们要知道，碳素产品本身的生产工艺周期比较长，一旦市场有个风吹草动，市场不会立马反应过来，这样就对龙头的隐形利好就大大增加，关停的小公司一旦发觉市场回暖再回头来追，已经是为时过晚  
  
还有，石墨电极的生产无法放量，因为环保问题，以及行业企业承压之后的关停，尤其就会造成一个局面，那就是石墨电极价格的上涨，我认为这将是催化石墨电极上涨的主要催化剂，后期继续看跑，让市场恢复石墨电极本身应有的市场价值  
  
从供给侧改革的角度去讲，受益于钢铁龙头的聚集，电炉炼钢快速上升，直接就起来了，如此，对石墨电极的需求量是一个很大的利好，这是我从需求端判定的石墨电极的需求价值的回归  
  
要知道，电炉炼钢可是石墨电极的大户，电炉炼钢占到粗钢的三成左右，整个炼钢类的石墨电极，占到石墨电极总量的七八成，这个比重，自己去思考吧  
再说行业壁垒，我认为鉴于其周期的突发性，其行业壁垒也是相当牢固主要有几点：  
1.工艺复杂，周期较长，很多行业外的公司其实是看不懂石墨烯的内在价值的，因为它一直很低迷，所以，这是一个很好的保护伞，只有石墨电极突然暴涨，才会吸引资本来袭，但不要忘记，石墨电极周期较长，完全可以给龙头一个大爆发的机会  
2.国家环保政策，使得加大了对相关企业的审批力度，这也是无形的护城河  
3.暂时性的必需，不可替代，像石墨电极是炼钢的不可替代材料，注定了是价值的独享，由此导致卖方的议价能力较弱  
  
近几个月石墨电极的价格也开始翘头，这是一个很好的信号，如果供给侧改革持续推进，我相信，会对石墨电极打出一波戴维斯双击，届时，其价值的回归也必将呈现爆发式的，同样具备翻个几倍的潜质，如果一旦爆发，5倍以上必然是挡不住，当然，我会持续关注石墨电极价格的走势，希望其快速回归其应有的市场价值。  
  
鉴于此，个人今日已建仓方大炭素，四季度的财报其实已经展现出价值的一个翘头，接下来就需要等待石墨电极和行业的价值重塑和回归。  
  
文章为个人实盘交易记录随笔，根据此操作者，自行负责。

# 大级别下跌浪仍未结束

2016-12-21

市场中的个股大概可以这样分为两种，一种是出于上涨浪的个股，另外一类就是出于非上涨浪，也即调整浪，  
  
例如下跌浪调整以及弱势调整，出于前者的自然在走势进行中要强于大盘，而出于后者的个股基本都在艰难的蜕变尤其个股年线拐头朝下  
  
公司业绩又面临拐点的个股更是进行一个艰难的蜕变，这种蜕变我们是允许的，在必要的情况下是可以进行参与或者更加贴切的说是可以去提前潜伏的，世人都爱玩短线，最终鲜有大成者，指数正儿八经来说从3000点拉动有很大泡沫成分，除掉前期蓝筹中字头个股以及游资保险资金进入之外，指数在实质上还是处于熊市中，这一波下打，下洗是一个很好的现象，泡沫是又蓝筹带动的就不能称之为泡沫，只是没有中小参与的指数上涨，无疑是不健康的，对此，刘士余也看到了这一点，所以才会果断打击保险资金且力度之大是之前没有过的，为此，人民日报还夸赞了他，不少股民只能对此呵呵，因为当下还是没有体现出中小的爆发，不过这只是前奏，该来的总会来，往往都会在不知不觉中到来，风雨欲来风满楼  
  
先来谈谈百分之70的个股，基本都在艰难蜕变中，我们应该如何去看待他们，往往这类个股筹码不是在调整中沉淀必然就是在下跌中沉淀，对于筹码沉淀半年以上的刚开始翘头的个股要尤其多加关注，对于业绩优良的下跌差不多到位的个股更要坚守住，这就是投资，没有人一买就会立马上涨  
个人操作上没有太大的变动，年底锁定部分风险其他等待年后

# 建仓国内维生素巨头新和成：维生素…

2016-12-01

今日个人开始分批建仓国内维生素巨头新和成  
主要是个人基于多年对维生素价格的观察，以及国内养殖业的一个商业理解，潜伏国内维生素巨头新和成，当下看，vavcvd都已经达到历史的低位拐点，大消费升级会继续带领养殖业回暖，由此必须的维生素则也是跟随回暖，基于这个大体的逻辑，个人建仓新和成  
给出贴子，说下大概率的一些常识  
1.如果你有100万，赚100％会成为200万，而要回到100万只需要亏损50％，故翻倍很容易，回到原点更容易  
2.100万先跌停后涨停，为99万，先涨停后跌停还是99万，这说明市场是不公平的，涨停打不过跌停，亏损比赚钱更容易  
3.如果你有100万，第一年赚40个点，不少吧，第二年亏20个点，第三年继续赚40个点，第四年亏20个点，资产为140万，六收益仅为百分之5，比国债面利率都要低，爆赚不是能力，稳赚持续赚的复利能力才是最主要的  
4.如果你有100万，每天不需要涨停，只需要百分之一就离场，两年下来为1.5个亿，重要的是复利而不是短期爆赚，而巴菲特的财富百分之80以上都是60岁以后积累的，前期跟我们一样，后期雪球越滚越大，你就会注意到他了  
5.如果你有100万，连续5年每年百分之200的收益，5年后你能拥有2.4亿，但是又有多少人能做到？，但是你每年只需要做到百分之25的收益二十年就会到一亿，三十年到10亿，而巴菲特走的就是这条路  
6.你所认识的误区，你在10元成本买入了10万，如果跌到5元继续买入10万，成本是6.67而非是7.5，因为你买的数量可以更多  
7.赌场，1000个澳门赌场的数据，胜负的概率为百分之53.胜的概率更大，但是你会赢吗，其中赢钱离场的人平均盈利百分之34而输钱离场的人亏损百分之72，所以赌场并不需要概率来盈利，依靠人性的弱点就完全可以盈利，股市亦是如此，做的不是股票而是人性  
8.概率的重要性，如果你投资的成功的概率是百分之60.连续投资100次，60次盈利40次亏损，你的止盈跟止损都为百分之10，那么最终的收益为3.5倍，是不是很简单，再看看你的成功率够不够高？还是你没有严格止损？  
9关于止损  
我们用抛硬币的概率来描述投资，巴菲特说过大街上猴子选的股票都比分析师涨的好，一语道破了投资的天机，用概率可以说明，你连续投资100次，胜负概率为百分之50.最终你能获利多少呢，8倍。  
10天才和蠢蛋的比例都很低，所以傻子才会不够用，不管在任何情况下，跑赢指数的都是极少数，而你想不想获取超额回报，那就看你的运气了，如果你没有运气那就具备耐心吧  
11.假设有钱人有一个亿，你只有10万，你想追上有钱人，你一年收益百分之100，够多吧，一年后变成20万，而富人只有百分之10，一年后1.1亿，结果是，你们的差距又拉大了990万，当你的本金和别人不是一个重量级时，你不会知道对方是怎么想的，思路不同不相为谋，格局不同，不会同行  
以上那么多选择，你又想选择哪一种  
你要做的很简单，每年赚取百分之2然后其余时间都在学习而不是看各种分时，只会浪费时间和经历，而时间也终将会是你最好的朋友

# 股市就是捡垃圾：今日清仓葛洲坝

2016-11-29

经过8个月的时间，葛洲坝也算是很给力，这波也借机踩着市场热钱的翅膀，迅速的捡了一波垃圾，这几个月获利60%左右，今日10我挂的10块整，清仓了葛洲坝，原因是该股已经回归到了均值15倍左右，至于未来它的涨跌跟我就无关了，我要做的就是在低估区买进，然后回归均值后卖出，说俗气些就是捡漏，捡市场的漏。  
  
  
社会就是一个大的熔炉，每天也会产生大量的垃圾，这些垃圾可谓是放错地方的资源，很多人终其一生都会活在懵懂中直到生命终点也不会发现自己原来在做梦，为什么说股市就是捡垃圾，因为很多股票都会错误的定价了，你得替市场把这个漏洞补上，捡到的垃圾越多你的财富自然会越多，每一个垃圾都是市场所犯的每一个错，你要做的就是弥补这些常识性的错误而忽略时间，其他时间自会回报于你，每个炒股的欲望都想成为股神但现实却容不得你还没有学会走先去跑，事实上很多人操作都是整体亏钱的，像这类人更应该好好的踏踏实实的捡垃圾，去捡市场所犯的错误，垃圾是放错位置的资源，市场所犯的错误都是被市场遗忘的买点，技术面暂且不谈，先谈一些或许对你来说鲜为人知的利用性常识：  
   
  
如果一个壮汉突然被你一拳打倒，你认为他会不会起来，是的没错，他会，一个学习成绩一直都很稳定的学生突然有一次成绩下滑，你认为他会不会回复正常状态，是的，会，但是同样的问题回到股市上，一个业绩一直很优良的牛股突然遇到非系统性利空，你认为他会不会恢复正常，是的，那么什么叫非系统性利空，就是你一拳打过去对方只是皮肉伤而非被你一拳打废，明白这一点你就会发现，有多少牛股摔倒就有多少牛股诞生，茅台，格力伊利等无不是如此  
  
再举一个例子，在一个刮风的秋天，你去院子里扫落叶扫一下午会不会扫干净，不会，但你有没有一直再扫，有，是的没错，所有的树叶对于你来说犹如每一次机会一样，不管你如何努力都不会抓住每一次机会，股市也是如此，每天你看热点轮换，你急的跟热锅上的蚂蚁一样，你很着急的想抓住每一个热点但是你却怎么也抓不住，为何，因为你没有能力去抓住，再给你一万年也是一样，所以，股市从来不缺乏机会，热点只是池塘里的鱼，你一手下去空手而归，心里却急的要命，你要做的是有一把工具，若耐下心来捡好每一个垃圾，然后把捡垃圾的速度加快，这又何尝不是另一种快乐，欲望会让你心跳加速，而快乐是心跳的另一种加速，致那些天天忙活却到头什么也得不到的人  
  
一个卖高尔夫球杆的和一个卖奶的哪个更容易赚钱和做大，你或许会犹豫，很简单，后者更容易，这是两个行业，两个行业让我投资其中一个我会选择后者，原因很简单，第一，市场群体，第二，重复消费，股市选行业不也是一样吗，透过现象去挖掘实质，茅台为何年年涨，重复消费，伊利股份为何涨，重复消费，阿胶为何一直涨，区域垄断优势，当然这是从另外一个角度去分析  
  
尤其是做中线的人来说，找到独特经营优势的行业跟企业就是你最稳健的护城河，破铜烂铁的行业不是我们能预测的，大品牌老品牌重复消费的且令竞争者难以进入的行业是我们最佳的选择，行业知名龙头如格力，伊利股份，茅台，尤其是饮料以及酒类板块的竞争优势最为巨大，至于券商也是看天吃饭，特殊竞争优势基本没有，但其重复消费的特点让其在牛市中总能笑傲股市，这也是为何大盘启动锁定超跌券商的原因，这属于常识性套利  
年线以下提示的中字头铝业等蓝筹继续看跑吧，易事特之前分析的其公司公积金收益今日的送转同时也证明了该公司近期业绩的好转，该股流通盘不多，管理层对筹码很是吝惜，充电桩概念市盈率也不高

# 清仓千禾味业：一场愉快的套利

2016-11-11

果不其然，千禾受到资本市场的强烈追捧，因为其基因简直太强大了：小股本，大品牌，低估值，高增长确定性，由此，市场的承接资金很强悍，个人于今日出局，也觉得这是一次很愉快的套利  
  
个人今日挂单成交价是41，这样十个月左右时间收益50%，很给力很确定的一次套利  
再谈一谈千禾  
  
公司上市以后各个方面的潜在的发展爆发力，看任何事情而是看未来的发展潜力！未来业绩会大增的！下一步高送转是可期的，小盘股即将进入良性循环  
　　公司是全国农产品加工业示范企业、四川省农业产业化重点龙头企业，中国调味品协会第四届理事会副会长单位。公司酱油、食醋等调味品使用的"千禾"商标是四川省著名商标，千禾牌酿造酱油、食醋是四川省名牌产品。公司焦糖色使用的"恒泰"商标是中国驰名商标。  
　1.  
所属板块和最新利好 小盘次新股 食品饮料 四川板块 近期有27家机构对公司调研 近期发改委印发实施川陕革命老区振兴发展规划  
小龙虾食材市场规模超千亿 相关概念股有望走强 今年上半年发行新股从质地来看整体基本面均不错。  
　　2.  
公司专业从事酱油、食醋等调味品和焦糖色等食品添加剂的研发、生产和销售。公司1996年成立以来,持续从事焦糖色等食品添加剂的研发、生产和销售,现在是国内焦糖色主要生产企业。  
　　3.  
地理资源优势:酱油、食醋酿造受到水源、气候等方面的影响,特别是优质酱油和食醋产品的酿造对自然环境有较高要求。公司地处北纬30°的四川省眉山市境内,位于成都平原西南部,岷江中游和青衣江下游的扇形地带,两岸以平原和河流冲积平坝为主,年平均气温17.1℃,年平均降雨量大于1000毫米,气候温和,雨量丰沛。优良的自然环境、湿润的气候、优质的水源为高盐稀态酿造工艺提供了良好的外部环境。此外,冬无严寒,夏无酷暑,无霜期长,少霜雪的气候条件全年均适宜酱油、食醋的超高质量酿造生产。  
　　4.  
产品质量优势:公司注重生产工艺技术研发,不断提升生产工艺水平,配套先进的生产设备和检测手段,建立了完善的质量控制和管理体系,为公司持续生产高质量的产品提供了有力保证。公司先后通过ISO9001质量管理体系认证、ISO22000食品安全管理体系认证、ISO14001环境管理体系认证、ISO10012计量检测体系认证、有机产品认证、犹太洁食认证和清真食品认证。  
　　6.  
品牌优势:公司发展至今,凭借持续执着地对一流品质的追求、依托消费者良好口碑传播而积累了一定的行业和区域品牌优势。  
　　7.  
募投项目分析:募集资金投资项目“年产10万吨酿造酱油、食醋生产线项目”将进一步扩大生产规模,提高产能、丰富产品品种,增强产品差异化水平,提高产品附加值。  
由此可以大概预判出，千禾未来的业绩依然是以增长为主基调，若市场给到新的低估区，我依然会杀进去

# 价值回归套利之大概率买卖点

2016-10-29

指数不会一直持续下跌至0，除非这个国家灭亡，按照一般的指数运转规律，涨久必跌跌久必涨，假设一种理想化的状态，如果你做的是指数基金，基于这个国家不被消灭这样的大概率前提下，指数每下探100个点，便建仓买入一次，若继续下探则继续买入，下一次买入时仓位都加倍，上涨则不动  
  
我们大概能够明白，即便指数从6000点向下跌至1000点，都有50次左右的建仓，可以预想到的是，即便1000点位置稍稍反弹那么获利都是极大的概率或者已经成为必然的事件，因为你我都知道它不可能一直跌，总会有反弹或反转的，且像这种翻倍仓位买入方式来说能够极大的摊低持仓成本，这看起来这是一种安全系数很高的操作，当然这只是一种理想化的状态，因为在实际操作中这必然需要很大一笔资金，且需要极好的心态极大的耐心和格局作为支撑，之所以举出这种理想化的操作方式无非是说明一个道理，仓位分配控制很重要  
  
克劳塞死在战争论中说过数量上的优势不管在战略上还是战术上都是制胜的因素，对于股市而言亦是如此，仓位上的优势不管从战略上还是战术上都是制胜的因素，换句话说只要你的仓位足够多，根本不用担心获利，但是在实际操作中每个人的资金都是有限的  
  
俗话说，麻雀虽小五脏俱全，资金大小跟仓位分配没有绝对的关系，有人会说，资金少没有办法去分配仓位，是的没错，除非你资金少的只能去买一手或一个单位，原则上来讲，合理的操作资金所需要最重要的条件就是能自由按照操作的需要足够分配的资金，对于指数基金而言，我们虽然不能每次下跌100个点都有仓位去买入，但分批为几次还是可以的，仓位翻倍买入方式也只是其中一种规避风险的方式而已，等仓位买入一样可以起到分摊成本的作用，理想化的状态下，这种分批买入方式每次下跌都是买点，这是对于指数，而上市公司就很难确定有这种很强的生命力，我们见到的走向破产的企业有很多  
  
但却很少看到哪个国家趋于灭亡，即便经历了两次世界大战，失败国家的主权依然得到恢复，指数代表国民经济，个股只能代表单个公司，其抵抗风险能力是完全不同的，所以对于个股来说分批定投还是存在一定风险的，除非你对企业的内在价值有着较为准确的评估，  
  
  
  
k线走势千变万化，若去分析过去的历史走势，则每段上涨趋势的最高点之前皆可以作为买入获利的点位，但那只是马后炮式的分析对于未来的走势参考不能起到任何的作用，拿一段上涨走势来说，前半段上涨走势的机会要大于风险，后半段基本风险大于机会  
  
那么后半段走势虽可以作为买入获利的点位但已经不再可以作为绝对优势的买入点位，而在实际操作中基于不对行情的预测，对于行情启动之后的是否延续以及其力度的判断来说，其难度较大，除非走势给出走势优势，否则如果对基本面内在价值没有透彻分析的前提下，很难想象去追进一只个股其风险的程度有多大，换句话说，风险是未知的，这就是最大的风险，跟投机无出其二，无论任何的操作都必须附带止损，所以操作时需要必须考虑的就是止损的位置跟你买入的点位是否形成空间上的背离，举例，若一个依托均线为20日均线的一段走势，若你根据其很标准的依托均线去买入则要考虑的就是止损必须以依托均线的有效跌破或支撑作为参考，这是止损所在的位置，那么你的买入点不应距离你的止损点相差太远  
  
一旦相差太远那么就失去了止损的作用，除非你还有另外的止损标准，那当另说，既然是交易自己的计划，就必须要除掉其他的额外影响因素，若你在依托均线以上20个点附近追进去，那么操作就变得非常棘手，因为这跟你的止损点位相差太远，形成了买入点跟止损点之间的背离，此时的操作，若在买入后强行按照5日线进行操作则显得更为不妥，因为即便跌破5日均线也并没有跌破所谓的止损点位，出或者不出就是很矛盾的选择，若等到其真正跌破依托均线，那么损失依然太严重  
  
故这一切后续的操作难度可以归结为买点的错误，所有的亏损都可以归结为买点的错误，由于买点的不妥跟背离导致后续的操作难度加大，必然会加大操作者的心理压力，这并不是一种很聪明的方式，所以大概率的买入点必须具备两大条件，第一，具备很大的安全边际为后续走势的震荡提供较为安全的空间缓冲，第二，有着最小化的止损且这个止损一定是符合标准的止损点  
保证将止损控制在最为合理的范围内  
  
走势一定会给出大概率的买卖点，走势无非是上涨下跌以及震荡的互相转化构成，操作首先要确定好操作级别进而在级别中去将趋势段进行分类，而所有的买卖点一定要符合整体的多空战略，有了级别，对于当下行情走势就会有一个归类，一般对于当下走势大概可以归结为三类：上涨，下跌，调整，上涨继续分类为单边力度较强的上涨和震荡上涨，对此不存在马后炮的成分，走势一目了然，下跌反之，分为单边力度较强下跌和震荡下跌，调整也分为三类，平台调整三角形调整，反趋势调整，其中平台调整属于力度较强的一种调整方式，有了对当下走势类型的分类，剩下的便是去考察和定位当下走势的归类，这也是关键之处，首先确定战略级别上的多空头，战略级别上多头是当下级别买入的前提，若战略级别上都没有定位在多头行列里，那么就更无买点可言，该买点只是同级别里大概率为标准为基础上的买点，跟其他标准为基础的买点必然不一样，如何如确定和定位战略上的多空就是给当下的走势给出多空的定性分类  
 大概可以通过两方面，第一，依托均线，第二，支撑和压力线  
依托路线仅仅适合于趋势走势类型中，对于盘整走势无效，如某种沿依托均线上涨或下跌的走势中，依托均线就是一个很好的分水岭，可以作为一个过滤多空的临界点，沿着依托均线上涨的走势中依托均线以上为战略性多头，以下为非战略性多头，但不代表其进入空头，若再次重新站上则再次进入战略性多头，反之，沿着依托均线下跌的趋势中，依托均线以下为战略性空头，突破为非战略性空头，但不代表其立马进入多头，只能暂时定性为非多头  
战略空头一般在突破下行压力线或依托均线之后并不会立马转化为战略多头，一般会经历先转化为战略非空头进而逐渐演化成同级别战略多头，战略多头转空头亦是如此，战略空头转化为战略非空头后，往往也会演化出三种走势，调整，上涨和下跌，若演化为下跌，则战略非空头进一步转化为战略空头，演化为上涨则空头转多头  
要明白的是并不是所有的股票都走的那么标准，依托均线很标准的走势也属于少数且需要我们长时间的跟踪，那么市场会给我们这样的机会吗，这是肯定的，这也是大概率买卖点存在的依据所在，股票千千万走势形形色色，而我们只需要去寻找和抓住那些更趋于走势标准和具备历史稳定性强的标的，像那些活蹦乱跳的妖股以及自己看不懂的技术走势也不是我们所要寻找的标的，抓住且只做自己能看得懂的走势，只因他们更容易走出预期的大概率，基于现在股票的众多，同时正是也给我们提供了丰富的可供挑选的标的，这也是股票市场的魅力之处，庞杂数量下的自由选择  
所有的支撑都是用来跌破的，同理，所有的压力也都是用来跌破的，任何一只个股的走势必然是下跌上涨以及调整的结合，而我们若研究和分析的标准走势也只是整体走势中的一部分，上涨趋势支撑终究会被跌破而下行趋势压力终究会被突破，标准上涨走势终将会面临依托均线的有效跌破，对此我们采取的操作是唯一的，那就是撤出，这是最为保守和稳健的选择在技术层面，但撤出不意味着永久的撤出，只是静待其变，从战略层面上来讲，战略级别进入非多头，减仓就是大概率下的选择，那么后续的走势可以继续分为三种走势类型，重新站上依托均线，调整和下跌，趋势又上涨到下跌必然经过支撑和依托均线，这就如同房地产中的契税，谁也逃不掉的过桥收费，故止损点或减仓点设置在支撑位就如同在一个国家的边关设置关卡一样一样重要，若走势走出了第一种走势类型重新站上依托均线则可以继续给出战略多头评级，走出调整或下跌则战略上为非多头，但对于调整来说也会有操作的机会，下跌浪一旦开启或在图中没有突破依托均线或压力位是不符合大概率买点的，故观望是选择  
以上是通过依托均线为衡量标准对战略多空头进行一个归类，这种归类对于当下的走势来说没有任何预测成分在其中，一切要以当下的走势去衡量其多空头，对于战略多空头的归类很容易理解，在实际走势中给出走势优势的情况也是很常见的，走势优势能够减少大概率买点附近的错误概率，过滤掉支撑线或依托均线附近的激进机械错误，对于一种沿某依托均线上涨的个股来说，大概率买点为依托均线附近的阳性刺透，止损条件为有效跌破依托均线，当k线走势再次达到依托均线附近时，大概可以细致分为三种走势结果，其一为在依托均线附近刺透反弹，其二为直接跌破，其三为先刺透反弹然后进而转头向下直接跌破，三种走势结果发生的概率要以在实际走势中具体分析，进一步分析这三种结果，第一种走势直接刺透反弹较为顺利，第二种便是走势优势，因为其直接跌破依托均线，对于操作而言不需要太多的繁杂分析，直接观望是大概率下的选择，直接跌破首先说明了没有出现大概率买入信号，且走势较为直接的跌破使得操作者对于该位置的是否买入和观望的选择更为明确，碰到这种直接跌破的走势类型，态度就是观望，第三种走势类型具备诱多的性质和特性，这种走势类型比前两种操作难度更大，也是容易让操作者亏损的一种类型  
  
因为正常按照预期进行买入，跌破后必然要止损，而这种走势类型就是大概率买点所要预防和注重的，大概率买点依然将此种类型的后果考虑在内，所以才会选择在依托均线或支撑线附近去作为大概率买点的位置，一旦出现支撑线位置的诱多进而跌破的情况，即便去止损也会将损失控制在合理范围内，且买点位置跟止损位置相差不远，止损标准明确使得操作更加容易掌握，基于大概率的操作之上，假设操作3次止损一次，同样也会带来整体的获利  
同理，支撑线或压力线的分析也是如此  
支撑压力线和依托均线到底哪个更适合一段走势类型的评判标准，通常采用优中选优的方法，也即哪个更加适合更加贴切于走势就选择哪种标准，这一点在实际操作中不难去辨别  
下面图解  
  
  
  
  
  
  
  
下图是伊利股份的一段历史走势，从走势中科院看出该走势一直依托于20日均线上涨，其中在3位置形成了对依托均线的有效跌破，按照原则应当出来观望，因为此时战略多头转为战略非多头，之后3再次站上依托均线，战略非多头重新转为战略多头，之后的4567点位都走的很标准，到达8位置再次有效跌破依托均线，按照原则，继续出来观望，之后走势继续连续收阴下跌，则继续观望  
  
  
有了大概率买卖点和止损点便可以形成简单的大概率的程序化交易系统，交易系统只注重三个点，买点卖点和止损点，尤其买点更为重要，或许在其他理论中根据不同的标准会有其他不同的买卖点，但概率操作系统的实质在于以我们理解股票的方式去寻找对应的买卖点，例如你看到的走势是依托于支撑和某条均线上涨的，那么这就是你的能力分析圈，那我们只能在自己的能力圈内进行操作，这样我们才能更大概率的把握行情控制操作，例如行情走到某个位置，对于技术类操作者而言是不可能知道后续短期走势是否继续上涨的，否则那就是预测走势，而盲目的去追涨一只正在上涨的个股更是鲁莽的，当你认定走势依托支撑或均线上涨时，其支撑和均线就成为了止损的标准，而买点又不可以跟止损点背离，故支撑位附近的买点具备很大的安全边际和合理止损，这也是大概率买点附近唯一可以抓住的确定性  
我们都知道一个简单的常识，战争跟粮草是密不可分的，俗话说兵马未动粮草先行，而在投资市场中，买点跟止损点也如同战争跟粮草的关系一样重要，古人告诉我们选战略要地要符合进可攻退可守，而历史上帝王选战略要地这一点是一定要考虑的，其优势中最重要的就是已经考虑好了失败后的退路，以不至于失败后全军覆没的危险，可见古人在选择战略要地时也是充分考虑了后续失败的因素在其中，买点也是如此，更应该做到进有空间，退有止损，下图是华泰证券的一段历史走势，从图中可以看出走势依托支撑线震荡上涨，6789均为大概率买点，10位置直接跌破走出了走势优势对于操作而言直接进入观望，我们可以想象一下，走势走到2345位置，在当下的走势来说呈现一种上涨状态，那如果我们根据当下去猜测未来可能就会直接跟进了，只因当下走势处于上涨状态，例如走势2位置，如果你因为2之前的走势上涨而在2位置跟进，那么需要考虑的问题就是如果2位置下跌应该怎么办，要止损但是止损点在哪里很难判定，走势依托支撑上涨若你的标准是支撑以上继续持有，那么接下来会面临另一个风险就是一旦7位置有效跌破应该怎么办  
  
在7位置止损依然失去了止损的意义但又不得不止损，这样就必然造成买点跟止损点的背离，可以看到的是7位置并没有有效跌破，当然这只是走出了其中一种走势类型并不排除不走出其他走势类型，除非你非常确定7位置不有效跌破为绝对大概率，但若是真这样那么为何又要在2位置跟进  
  
应该是2到7分批买入是最为稳健的方式，当然走势是不可预测的，即便小概率事件发生短期就足以产生超出止损合理范围的止损，所以这样的大概率是不可以去赌的，而真正合理的考虑选择就是将小概率事件发生后的止损控制在最小，也即本身的操作为大概率，但即便发生了小概率事件，止损也在合理范围内且足够明确，通过上述分析可以得知在2位置跟进是很无厘头的投机行为，好似进入了一滩泥地，我们继续假设最好的一种情况，在3位置和4位置都通过买入持有获利，5位置继续据此跟进，可以看到的是，5位置到10未知的有效跌破依然有10个点左右，几乎吞没了34位置大部分的获利，即便是没有5位置发生，后续的走势中必然会经历这一跌破的，故2345位置跟进不管从空间还是止损点来说都是很尴尬的位置，234跟789位置的短期涨跌概率在理论上相同的，也即在走势没有走出来之前，234位置继续上涨的概率等同于下跌的概率，不同的是二者的预期空间和止损难易度  
从理论上来说，走势每个位置第二天涨跌概率是相同的，这仅对于短期走势而言，对于短线操作者来说，最重要的不是概率而是预期空间和买点的安全边际，同样的涨跌概率下，预期空间和止损标准的难易度就是我们考察的标准，所以大概率买卖点本身遵从一种趋势，并不是大概率买点位置上涨的概率就大，在上涨行情中我们无法去衡量和评判哪个位置的涨跌概率更大，这是未知的，但我们可以去衡量其他更有利且更清晰的因素，大概率只是给买入本身这种选择做出的一种概率评级，而事实上在市场中每天都有很多人做着一些小概率事件或不确定事件，每个人心里都必然有一些确定的大概率事件  
  
例如当指数跌至2000点，你肯定会坚信未来一定会突破3000点，这对于你来说就是大概率事件，而其本身也为大概率事件，这是一个再清晰不过的绝对大概率，根据这一点你完全可以在2000点位置分批定投，而5年之内达到3000点位置为绝对大概率，这样每年的收益保守估计为百分之十，如果你已经炒股5年都没有赚到钱且自认为自己是一个没有分析能力的人那么这种方式就是一种很好的选择，因为这就是你的大概率，但是往往你会丢掉这种大概率选择又再次冲进追涨杀跌的大军浪潮中去寻找你那不确定的未来，或许在每个人心里也有其他类似的大概率事件，例如对企业的保守估值等，对于很多人来说，确定性很强的事件往往其时间很久远，确定性不强的事件就在眼前且是那么诱人，一个是远山近海一个是海市蜃楼  
不确定事件跟大小概率事件的关系：二者不是同一个性质的词，对于同一个事件每个人都会对其作出一种概率大小的评判，这也是对某一事件每个人心中的概率，但概率本身就是自然存在的，不会因为外界看大或者小而改变它事实存在的本身，不确定事件必然是要有针对对象的，例如对于某个人来说它是不确定事件，但它本身是否发生是很确定的，结果无非是发生或者不发生，所以，不确定事件不代表着小概率，确定性事件必然代表着大概率，例如你不确定明天是否有雨不代表明天下雨为小概率，但因为你不确定明天是否有雨而出门带伞是一种更加保险的方式，通过这一点来延伸出投资，例如你对于一只个股是否上涨不确定  
  
也即一只个股的涨跌对于你来说是一个不确定事件，但不代表它上涨是一个小概率事件，或许有人通过价值分析或内幕消息等得知了走势的确定性，那么这个事件对于别人来说就是确定性事件，则别人可以去买，因为对于别人来说属于大概率事件，因为你对事件的不确定所以就不能贸然去买入，因为它不是你的确定性事件，虽然你眼中的不确定事件本身是一个大概率事件，也就如同犯罪是事实但没有证据依然难以定案一样，如何去将你眼中的不确定事件更加清晰的分辨出其是否属于大概率事件呢，那就需要学习了，只有这样，确定性事件多了，对于你来说，机会才就更多  
  
而事实上很多人也并不知道自己为什么买入只知道当时涨的很好而盲目跟进，对于后续的各种走势后果都没有设想和规划，如果你没有考虑好止损点在哪里那么就不要考虑买入，假设我们在每一个大概率买入点都跟进可以想象一下交易结果，789位置都有刺透买入信号买入后获利，10位置走出了走势优势，假设789其中一个位置形成有效跌破，那么按照原则应该撤出观望等重新站上再次考虑跟进，亏损为5个点，总体仍然为获利，其原因在于其获利远远大于止损，即便获利跟止损的比例为2:1  
  
也仍然可以做到整体的获利，这就是大概率下的操作优势，只要做的是大概率事件，次数越多则其越接近大概率，可以通过以下几点来帮助理解这一大概率  
1.同级别上涨或下跌趋势中，趋势本身就是大概率  
2.在上涨趋势中，支撑线附近的刺透更容易引发反弹，此为大概率，下跌趋势亦是如此  
3.支撑线唯一亏损的一种走势类型为刺透诱多进而跌破，其它两种走势类型为直接跌破和反弹都不构成亏损，而这两种不亏损的走势类型也不属于小概率  
  
  
故大概率买点的条件为：1.有着相对标准和明显的走势结构2.上涨浪或调整浪（主要考虑上涨浪）3.支撑位附近的阳性刺透  
止损标准为有效跌破支撑线或依托均线，对于调整浪来说，止损标准是非背驰性下跌  
在实际走势中，我们看到的即便是再标准的走势也不可能一直依托某条均线上攻，其依托均线总会在不断的转换，一般来说，依托均线的级别变小更为容易操作，这是一种走势加速的类型，依托均线的级别变大意味着调整的概率加大，例如某走势依托均线为10日均线，进而相继转化为20日均线和30日均线，这意味着调整概率的加大，且依托均线级别变大的确认需要很长一段时间，故对操作而言有效性不高，依托均线级别由10日线级别转化为20日线级别必然会经历跌破10日线的一个过程，而这就意味着按照10日线依托均线为支撑标准的走势操作的止损，故在调整概率加大之前该系统已经启动了刹车系统进行控制，所以对于依托均线的级别由小变大在走势进行中易延迟  
  
在实际操作中按照正常的止损进行即可，直到走势再次进入依托其次级别依托均线上涨的走势中再去考虑买入，对于依托均线不变的走势来说就更为容易操作了  
  
下面主要分析依托均线级别由大变小的走势类型，依托均线级别由大变小的走势中我们采取的操作方式为只衡量小级别均线或当下级别均线，我们可以形容这种上涨加速的走势类型为渐入佳境，那么在衡量标准方面也要入乡随俗，衡量当下依托级别均线的优势在于其能够更为合理的控制其止损，其理由不再赘述，因为在均线法则中已经介绍的很详细  
  
  
  
  
通过均线法则我们得知，沿某条依托均线上攻的走势的调整大概分为两种方式，第一种为在该依托均线之上进行调整，第二种为调整于更大级别均线，这就必然会经历跌破依托均线的过程，对此我们应当撤出观望直到行情走势再次进入确定的轨道，就如同你想开辟新路迷了路进入了自己不熟悉的区域应该怎么办，有一种最傻的办法就是回到自己熟悉的道路上，而走势也是这样，依托均线就是我们操作的护城河  
  
没有了护城河一切无从谈起，所以观望是最好的选择，单纯的在依托均线之上调整比较容易作出操作选择，走势若想进一步的上涨中途必然有调整，且这种调整的力度不会太小，其中也会演化出我们经常看到的一种走势类型，走势在上涨过后中途调整到大级别均线进而继续依托同一条均线继续上涨，这也是比较常见的一种走势类型，故在跌破依托均线之后我们应该继续观望关注其后续的走势是否继续给出买入信号，故依托均线是互相转化的，调整时间的过长和力度的过大必然导致依托均线的跌破，而跌破后的后续走势需进一步关注和跟踪  
  
  
  
什么时机买入是操作市场中每个人都关注的问题，大概率买卖点选择的是在关节点买入而不去追涨或盲目抄底，关节点的优势在于可观的短期预期上涨空间和较为灵活的安全边际，而重要中期或长期均线也通常成了人们口中的止跌和调整点，潜意识中市场往往也会赌大概率  
  
这也是为什么在某条重要均线附近能产生力度较大的反弹，对于其是否可以作为大概率的支撑均线在实际走势中也要具体分析，不可否认的是，技术面分析终究是蹩脚的，必须配合基本面才能够更加有效的分析，而技术面的分析仅仅只是将操作控制在技术面能理解和保证的范围内，其中包括k线的运转规律，主力的运作方式，均线的转换概率，量化分析等，仅仅是概率的统计，当一个严重偏离其内在价值的个股大概率会回归其价值时，那么技术面会帮助你更好的去波段  
我们可以对走势后续的走势类型进行归类，但不可以对走势进行预测，基于这个原则，永远不要在压力位位置赌突破，也不要在支撑位附近赌跌破，除非你有足够的理由去证明这是一个绝对大概率，不管突破还是跌破，机会永远不会缺少，缺少的只是确定性

# 节后转介点：小级别反弹将会延续

2016-10-10

节前选择了持股过节，基于对过往历年以来国庆节以后的上涨为绝对大概率，故也建议的朋友们持股过节，很多人往往会在节前把出金尤其是资金较大的也可做个短期的小理财，这是很多人内心锱铢必较的，但从实质上来说，若是每个机会都试着去抓住，结果往往是徒劳的  
  
对于人来说，分开容易，牵手再难，对于股票来说，卖出容易，买入则加大了犹豫，中国房地产上涨了20年，依然成为了世界吉尼斯纪录，世上没有任何一种行情一直疯狂20年一直涨从未下跌，这就是房地产，国庆期间政府开始大力出手限购令调控房市，用脚趾头想想就能知道，短期跌不下来，但只要政府体现出这种调控的意志，则房地产会进入一种调整期，这也是基于房地产板块行业本身的一个特征而言，政府这种想法是很不错的，但方式和时机不得不说很愚蠢  
  
金九银十调控房价犹如股市暴跌出台熔断机制一个道理，抽刀断水水更流，就如同一个人正解手突然出来一个规定要禁止解手你认为能有效吗，跟其是一个道理，阳光灿烂的日子修屋顶最为合理，等下起雨来再去修屋顶怕是于事无补，回头想想政府过去也没少做这样的事，现在你看到的是房价暂时没有跌下来，但后期必然会进入一种调整期，所以不要买在短期浪尖上，当然对于刚性需求能短期回避的就回避一下，今日的股市就是对于国庆期间的房产调控最好的解读  
  
市场本身会说话，有人说市场本身不理性，但不理性同时也能透露出市场的心态，地产调控导致资金不再投入地产转而投向股市，百分之50的散户都是这样的行为，无意的行为，就像你兜里有钱没事请女朋友玩总是会无意看电影一样，股市今天的表现就是很好的解读，跳空高开的一瞬间就注定了市场的心理倾向，这是最为神奇的，市场的情绪就是这么神秘不可测但又是那么吸引人去揣摩  
  
今日大盘涨这么好唯独地产板块资金流出跌幅榜排名第一，当然这只是短期的情绪影响，这我们心里应该明白，对于指数没有必然惊慌失措，我倒希望股市下跌给我一个捡便宜的机会，指数近期回补缺口属于绝对大概率，暂时不用太多担心，对于今日的走势来说很明显的多头散发持有操作是对的，板块方面，前期让大家加入自选之一的国产软件和计算机应用板块今日崛起，该板块还是存在较大泡沫的，后续可持续关注，对于这类泡沫较大的板块来说，如果要去搞，重点衡量几个方面，一为每股净资产，二为市盈率要低,预防泡沫这就是过滤条件

# 行业面的普适逻辑

2016-09-30

对于股市，亚洲人重k线技术，美洲人重基本面，哪个更接近股市的本质呢，二者都有机会去接近，但是现在从表现出的各类投资大师中可以见得，后者更为接近于股市的本来面目，不了解公司的基本面而盲目的去观察k线分析k线去操作不得不说是极其脑残的思维，而这样的思维方式已经毒害了亿万散户，所以赶紧醒醒吧，有的人会告诉你看基本面没用甚至会说业绩差的涨的好没道理，那只能说明你是个短线投机者，天天研究各类k线形态而忽略分析公司的基本面和业绩面就如同看人看脸不看心  
  
实际上不少人在这几度年华中就是这样自欺中过来的，对于各类技术形态也能侃侃而谈，也能偶尔抓个半拉涨停而最终却以跌停告终，首先我要纠正就是现在大部分所迷信的单纯技术形态去预测的错误方式，如果非要排个座次，基本面分析要排头名，之后就是其他，退一万步讲，技术分析半年都能学会搞定，盘感几年也能搞定，但基本面分析却需要我们一生的时间去学习，他要求我们成为一个企业分析家而非技术预测家  
  
首先要谈一个大概率，当一个国家和行业经济环境回暖和向好时，股市一般会呈现出上涨的局面，不管企业公司是否真正赚到利润，整个市场的环境都会逐一推高各类个股，这就会表现出牛市统一涨，熊市统一跌的局面，但要明白的是涨或跌都有很大的市场情绪性在操纵，有人会说女人很麻烦情绪变化快不容易读懂，其实世界上最难懂最难以臆测的不是女人的心理而是市场的疯狂，著名科学家可谓是地球上最聪明的人  
  
当其炒股失败后感叹道我能精准的算出天体的运行却计算不出人类的疯狂，人类的疯狂在股市中会表现的淋漓尽致，人类内心最险恶最疯狂最贪婪最恐惧的一面都会在股市中一览无余的倾泻出来，所以很多人对股市哪怕是亏也是乐此不疲，因为它能充分释放自己人类的动物本能，愤怒了就买，贪婪了就换，眼红了就追，恐惧了就杀跌，对于人性最彻底的镜子就是市场，人类拥有着波动不定的情绪就造成了股市的机会  
  
情绪这个东西在本质上来讲也是数贱的，当你看好一只股票时，哪怕别人再说垃圾在你眼里也是宝，从中亏损后你的情绪迅速发生转折大呼垃圾，牛市很容易涨过头，尤其在牛市途中，一大波贪婪的情绪开始向市场倾泻，这种情绪炮弹谁也挡不住，何况这不仅仅是一个人的情绪而是一群人亿万人的贪婪情绪开始倾泻，市场要做的就是慢慢的把你带入这种情绪中，但基本当街道的老太太都忍不住开户时，你就应该要明白牛市差不多到头了，很简单的道理，当一个国家连什么都不懂的老太太都能炒股赚钱时，这该有多可怕，泡沫已经淹到各村街道，所以牛市总会涨过头，就如同大车不好掉头一样，而熊市也总是跌过头，就犹如你家老婆生气会生过头一样，恐惧的情绪一旦过度  
  
市场便会跌过头，所以很多人说当下的价格就是公司合理的价格，这句话完全是扯淡，股票总是有它相应的内在价值的，但不可能永远都在价值位置停滞，因为市场每个人因为情绪的不同从而导致对个股的看法不一，那么熊市优质股也会跌么，是的没错，但不能因为所有的个股下跌就要说所有的个股都是垃圾股，这显然不合理的，一旦个股偏离自己的内在价值太大，后期必然也会回归到自己的价值附近，至于内在价值的区间怎么去衡量和分析，以后再说，先把你懂我也懂实话废话说一遍  
  
1.行业跟行业不一样，所以每个行业的资本结构也不一样盈利能力也不一样  
我们应该很清楚的知道，有的行业运作成本极其低廉，这就是保证该公司或行业盈利的最底线，很多大牛股之所以能够在10年时间聚集起大量的现金流，短期聚集大量现金流存在着很大的偶然性，对于公司的业绩持续不能够做一个很好的证明，但是一个公司若持续十年20年每年都能创造出不错的利润，这个行业就非常值得去关注  
  
通过10年的时间完全可以得知，该公司已经具备了成熟的完善的盈利模式，最重要的就是稳定的盈利环境，有着难以撼动的竞争优势，10年该公司在该行业领域都难以撼动，足以见该股的业绩稳定性之强  
  
一般来说，是什么样的原因和因素能够支撑公司拥有者这么稳定的盈利呢，答案就是成本，只要公司拥有着持续的低廉的运营成本，就可以保证哪怕在外部环境不好的情况下都足以能够抵抗风险，懂金融常识的人都懂，经济都是有周期的，行业必然也有其周期，那么被行业周期影响很大的公司必然不可能持续其稳定利润，所以我们防御性投资者往往都会选择不被经济周期和环境变化影响的行业  
  
很多牛股往往都具备此类特征，那么就要求该公司的产品在行业的地位来说具有不可替代性  
  
举例说明，从运营成本较低的行业来说，酒类板块就是一个很明显典型的例子，酒类板块的优势在于  
  
第一，低成本运营，第二高利润销售，第三，很少受到外部环境影响，第四，有着独特的酒类文化，前三点都不是最重要的，最为致命的就是第四点，在中国来说要想某个东西成为一种持续性的文化那就真的了不得，尤其在经济领域里面某个行业一旦形成了稳定的文化那就更加可怕，酒类文化的形成意味着品牌的稳定性，不可撼动性，这是最为致命的，拿手机行业来对比，手机需要一年一年的不断更新新的技术来满足更加挑剔的消费者，不管一个品牌做得再好  
  
一旦有一种更加智能更好用的手机产品出现在市场消费者是不管你什么品牌不品牌的，所以才有了诺基亚替代摩托罗拉，苹果替代诺基亚，现在苹果手机在中国已经不再成为可以炫耀的土豪金了，这就是手机领域的更新换代速度之快，一个公司一旦推出成功的产品，则其公司会在短期内聚集大量的现金流，这毋庸置疑，但其持续性更是让人值得怀疑，它要求你去变，要求你不断的去变  
  
伟大的苹果公司也是相继推出苹果1到7，但是来对比一下，酒类板块需要变么，根本不需要，一旦成为了文化，你根本不需要变，变了就坏事了，例如可口可乐当年该秘方，直接导致可口可乐股价大跌，当然巴菲特深知其中的道理直接再这千载难逢的机会低价买入，可口可乐在美国已经成为了一种文化，你很难想象当它成为文化后，该配方对于消费者来说是一件多么可怕的事，在中国茅台敢改配方么？所以中国得天独厚的酒文化正好成就了超级牛股贵州茅台，几大不可替代优势保证它成为超级大牛  
1.低运营成本高利润2.品牌资产稳若泰山3.不受经济周期影响4.符合中国人不变的消费虚荣，看看茅台的财务报表就知道该公司一半以上为净利润，这是任何一个公司都不能比拟的，且公司赚钱愿意让利股东，上市16年分红16次，只是分红就350个亿，如果一个公司分红都这么大方你还怀疑公司不赚钱么，这就是好的行业，有的行业就正好相反，高成本低利润且收外部经济周期环境影响大。  
2.行业有好坏之分吗，一定要记住，行业一定有好坏之分，当然这是从投资这个角度来说  
3.投资就应该做大概率，没错，但是你做的是大概率么，短期波动是最难以预测的，恰恰很多人就在这个小概率事件上赌博  
4.操作上选择什么行业不重要，重要的是一定是你能理解了解的行业，如果你不了解，那么就不要去买任何一个行业的公司，这真的是一件很危险的事，  
5.公司的利润持续增长重要还是稳定重要  
6.公司赚钱不一定你赚钱，要看公司赚了钱愿不愿意分给你，这才是最重要的，公司愿不愿意给股东让利通过过去10年的分红就可以看出一斑，公司有多少钱跟公司有多少现金是两码事  
企业的基本面优势：运营成本低，盈利能力强，受外部经济周期影响小，稳定的客户源，持久的竞争优势，产品的不可替代性  
  
公司能持续赚钱和发展的根基在于其一定要有稳定的竞争优势和竞争环境，这一点是考察基本面的重中之重，当一个行业开始回暖，其竞争者必然会掺杂进来去分一杯羹，久而久之就会出现越来越多市场竞争者，这样就会吞噬企业的市场占有率，如果企业没有稳定的竞争优势，则很难想象它的利润是否能持续，这个竞争优势一定要在10年左右才能表现出来，例如你可以想象，酒类板块的确利润高成本低，但至今为止没有一个酒类品牌能够竞争过茅台，至于新生的酒类品牌就更不用提了，其竞争优势稳定性极高，一线的酒有数，二三线，四五线的酒类公司多如牛毛，你再竞争也竞争不到一线去，再来谈一谈医药板块，有人说医药板块利润极高，想必这是全中国人都知道的常识，我不反对这样的现实，因为这根本不重要，我个人的一个朋友通过在城市开药方短短几年也赚的不少  
  
当然现在已经不再像当年一样了，我们对比酒类板块跟医药板块两个暴力的板块发现一个很大的区别在哪里呢，在于竞争优势与行业文化，医药板块近几年出现了多如牛毛的各种各样的公司药方，他们甚至不惜到处做广告，公车电视等都是，牛吹的都已经麻木，实际上效果并不是如此，所以消费者对于医药板块很难形成一种医药文化  
  
这是其一，其二很多医药公司核心竞争力往往很弱，现在随着社会的开放，医疗器械专利进口等通过资源配置别人也可以做到，事实上很多人已经不敢去看大病，因为真的是贵的吓人，在这样的情况下你跟他去谈文化？这不扯淡么，所以观察医药板块，之前能跑赢大盘，但随着行业竞争者的越来越多，公司的利润已经开始逐渐被侵蚀，其本质原因就是行业的竞争优势不够稳定，行业的龙头企业必然是大规模，大规模必然意味着大市值，从一定程度上来说，行业的稳定取决于公司的稳定，公司的稳定取决于公司产品的需求的稳定，需求的稳定取决于消费者习惯的稳定，国家还好只让酒类这条大鱼出来上市却没有让烟草类公司上市，否则又是一堆优质股，通过常识看公司，人的消费习惯和生活习惯往往就能释放一些重要的信号，例如苹果4s刚发布时在北京已经排了长长的队伍，当时只是在某一个城市发售，可想而知，世界上没有一个公司像苹果公司一样每年都让大家让世界去期待，之后苹果股价翻了3倍，很简单的道理  
  
当你身边的同学都去竭尽全力买它时，就应该想象的到该公司是多么赚钱，而事实也是如此，股价一路飙升，人们的行为习惯往往是这样的，喝酒喜欢喝同一种酒，吸烟喜欢吸同一种烟，看报纸喜欢几十年如一日看同一家报纸，阅读习惯看同一家报刊，这些都是持久的习惯，这些持续的习惯早就公司持续的利润，其中每一个习惯都成就了每一个牛股，对于二胎概念来说，家长们最注重的就是牛奶  
  
牛奶最看重的就是奶品的质量，所以对于乳业板块来说一旦确立一种优势，那么其大概率会形成一种稳定的竞争优势，很多婴儿从小到大喝同一种奶长大，这就是一种稳定的利润流，看看伊利股份的走势就一目了然，其优势在于低成本高利润，稳定的利润流，稳定的竞争优势，基本收外部环境影响小，其属于习惯消费，这只无形的手指引着企业稳定的现金流，而这，就是长期投资的最佳护城河

# 小谈格力：品牌护城河到底有多深

2016-09-13

格力电器2015年报业绩显著低于市场预期，2015年前三季度营业收入虽下降16.3%，但净利润同比仍然微增1.3%；但2015年四季度业绩出现了超预期的下滑，导致其2015年业绩大幅下降。根据格力电器2015年报和三季报，可以测算出，2015年四季度格力电器营业收入仅为168.9亿元，同比降幅高达57.8%，2015年四季度格力电器净利润仅为25.8亿元，同比降幅达40.4%！这在格力电器20多年的发展史上是前所未有的。  
  
  
  
  
一份业绩大幅下滑的年报，使格力电器及其掌门人董明珠立即成为财经媒体和证券业内热议的焦点，有媒体甚至将此视为董明珠的滑铁卢，一位家电业内专家将格力电器与美的集团多项数据进行了比较，认为格力电器已全面、大幅落后其主要竞争对手美的集团。过去十多年来一些长期看空格力、认为其即将遭遇业绩天花板的证券分析师们也长吁了一口气，认为预言终于成真。  
  
  
然而，当媒体还在一片兴奋中围观、评点格力和董明珠的滑铁卢之际，时隔一天之后格力电器发布的2016年一季报却波澜不惊，并没有延续去年四季度的颓势。  
  
  
格力电器去年四季度经营业绩为什么大幅下滑？格力电器是否如某些专家所言，已丧失在空调业内的竞争优势、全面落后于美的集团？  
  
  
格力电器与美的集团是空调行业的两大巨头，目前，国内空调业总体表现为格力与美的两强争霸的格局。2015年美的集团营业总收入1393.47亿元、同比微降2.08%，格力电器2015年营业总收入大幅下降28.2%至1005.64亿元，美的集团营业总收入显著高于格力电器，2015年美的集团实现归属于母公司股东的净利润127.07亿元、同比增长21.0%，这也是美的集团整体上市以来净利润首次反超格力电器。从这两个财务指标来看，格力电器都已被美的集团超越，这是否意味着格力电器已被美的集团甩在身后了呢？  
  
  
从经营活动现金流量来看，2015年格力电器经营活动产生的现金流量净额443.78亿元，显著高于美的集团267.64元的金额。2015年末，格力电器账面货币资金余额由年初的545.46亿元上升至期末的888.20亿元，期间向股东派发现金红利90.23亿元,虽然货币资金余额的大幅增长部分得益于票据贴现和票据背书转让，但总体而言，格力电器的现金流表现尚可。  
  
  
2015年美的集团利润同比大幅增长，但现金流量表却显示，当期美的集团支付的各项税款却略有下滑，由上年的84.65亿元下降至2015年的83.24亿元；而格力电器2015年利润下降11.5%，但支付的税款却略有增加，由2014年的133.34亿元增长至2015年的137.74亿元。从美的集团2013年整体上市以来的数据比较来看，2013年格力电器支付各项税款81.71亿元、是美的集团的1.29倍，2014年格力电器支付的各项税款是美的集团的1.58倍，2015年格力电器支付的各项税款是美的集团的1.65倍。从支付的各项税款这一指标来看，美的集团与格力电器的差距不仅没有缩小，反而在进一步扩大。  
  
  
个人认为，这些项目某种程度上可能反映了格力电器在会计利润核算上较为保守。格力电器此前在与投资者交流时曾表示：“格力的财务还是很稳健，模具费用都是一次性摊销的。”反映在财报数据上，2015年末格力电器由长期资产摊销产生的可抵扣暂时性差异为10.51亿元，按税法规定，这些资产须分若干年摊销计入成本费用，格力电器可能一次性计入了成本费用，并进行了纳税调整。  
  
  
美的集团可能并没有如报表中营业收入、净利润数据反映的那么好，格力电器也没有如报表中营收和净利润数据反映的那么糟糕，国内空调行业总体竞争格局并没有发生重大变化，空调业两强争霸的格局依旧，断言美的集团已全面超越格力电器，为时尚早。  
  
  
  
昨日的大盘下跌，个股指数死伤一片，一地鸡毛的行情顿时变为一地鸭毛，对此重新提及下前几篇博文中所说的短线操作策略，一定要离开年线去找短线机会，跟年线一定要岔开空间，之外去找小级别背离，前几天很多人仿佛像吸了毒一样幻想着大盘已经突破了年线或突破年线已经在囊肿之物了，结果在即将看起来似乎要突破的时候直接一个暴跌来解决了所有的战斗，还是那句话，安全边际，安全边际很重要，年线就是一个十字路口，你到了十字路口不刹车不减速，一心要赌年线附近的突破就如同你到了十字路口要赌十字路口正好是绿灯一样，这跟找死没什么区别，现在是没有突破，若是突破了这次没死下次必然会死的很惨，原则不可逆，趋势不可为，格局最长久  
  
个股下跌如果非要说个原因，可以用美联储加息预期增加来给出一个噱头，毕竟是噱头，上次脱欧也是承压下跌最终也收回来，这个不确定性的消息来打击A股指数只会给出一个更便宜的买点，对于个人而言，我欢迎熊市，因为只有在熊市才能买到物美价廉的股票，很多人不喜欢熊市那是因为太煎熬，而是因为在熊市没有选择股票持有股票的能力，天天涨才快乐么，非也，持有是另一种幸福，大盘在3000点位置突发利空，对于短线操作者会极度恐慌，实则非常窝囊，而对于日线级别操作者来看，底部的利空还是太少了最好是越多越好，底部最好一次性的把最主要的利空释放完毕，这样主力才会毫无顾忌的去拉升，好饭永远在后面，就怕等不到那一天，3000点一下凭借这一个消息让指数持续下打根本也是不现实的，经济层面和国家政策方面只要没有出现实质性利空，指数还是要突破年线的，对于昨日的个股来说死的死伤的伤，跌停的跌停，非跌停的也摔个半死，今日表现的石墨烯表面上来看受到石墨烯大会的召开影响，实际上都是资金驱动的有预谋的设伏，今日指数虽然在次下探，但个股可以明显看出已经有了很强的支撑，抛压基本上不跟随今日下探的指数，个股吝惜出售，这次主力的抛压跳空也是有预谋的洗盘，美联储降息等利空不足以使得A股产生大的震荡，下方考验60日均线跟半年线的支撑力度，问题不大，恐慌不得，控制好仓位分批来做，一点问题也没有

# 实盘买入开板的格力：已经打入客户…

2016-09-06

今日格力开板，个人实盘已介入，继续看好格力在未来的业绩增长，格力的亮点在于其海外业务也在不断扩展，这是一个更大的蛋糕，在空调领域，格力等同于最好的空调，这一心智，我相信会使得格力在行业内持续增长，这是一个很强的竞争力  
  
  
从价值面去看，已经出现低估，尤其在pe估值方面，已经达到历史的低估区间，这里需要思考一个问题，那就是格力的天花板问题，这个问题见仁见智，这里不做过多解释，这涉及到商业智慧的问题，抽空拿出一篇来专门剖析吧  
  
  
  
再谈下大盘，指数再次威逼年线，对此很多人欲哭无泪，大盘都涨了庄家还盯着你那几百股你说纠不纠结，这就是大部分散户的心境，抓热点是一种能力，不抓热点是一种格局，不要以为抓个涨停多牛，都是扯淡，也不要把自己的持有当做一种廉价的劳动，这是自卑，你要明白你的格局一直都在，大盘上涨比下跌更能让人难受，为何，大盘跌能找到下跌的理由，大盘涨只有窝火的理由，对此你只能呵呵而不能嘻嘻，只能呜呜而不能哈哈，亏钱还哈哈的属于亏疯了，赚钱还呜呜的属于刚解套的，总之你在股市混，不能让你一天好受，不是股市让你不好受而是自己，因为有些资金比你更大的人比你更要乐观，所以你可以输掉股市却不能输掉格局  
对于现在的指数没什么好说的，如果说不是涨就是跌，那肯定是废话，但没办法，事实就是这样，对于一只个股来说，业界一直有不同的观点，一则为高增长，利润稳步攀升是很多投资者的首选也是很多庄家的首选，但个人对此类高增长类个股并不感冒，因为市场过于的炒作使得其失去了更高的安全边际，这是不符合我的买卖点的，我更看好业绩稳定的行业，我有一个亿不愿意投到一个今年赚5000万明年就要亏钱的不稳定的行业，所以利润稳定就是一种大概率的延续，尤其对于小盘股来说更是如此，每股收益率的提高使得其市盈率变低，这就是引起市场共鸣拉涨的根源，市场的机会应该要提前埋伏  
  
记得在03年9月份，国家推出在农行跟浦发银行首批试点优先股直接带动了各大银行涨停，因为当时的环境为银行融资困难，继续一个渠道来打开救命缺口，一旦优先股的发行使得银行在融资方面多了一个很有效的融资渠道，现在来看机会不大，地产要严格关注其内部的负债比率，尤其对于高位的地产金融类板块，接下来还有一个问题就是我们要知道的  
  
两个词，资金驱动跟题材驱动，市场普遍认为题材驱动资金，其实都是骗散户的，有些个股跟消息撇清关系后涨的更猛，为何，因为我们把原因搞错了，本身就是资金驱动题材，而非题材驱动资金，这是一个主动跟被动的关系，千万不要搞错，举例说明，两个人之间最危险的关系就是一个人的被动靠另一个人的主动来驱动着，一旦一方不再驱动那么关系也就搞吹，股票也是一样，先搞清是资金驱动还是题材驱动，资金驱动，没有题材照样拉升，在这里就如同两个人的关系是感情驱动还是金钱驱动  
2.透支浪型的动能基本规律。（生命面）  
就向一个人跑步一样，跑完一千米再让他跑一百米，他还能跑动吗？次新股刚跑完一千米，你还想再让他跑一千米？，后者不是绝对的，但是不可预测的，所以对于次新，看着就好，就如同你去看一个美女一样，看的时间长了就非得把她娶回家？

# 赚市场的钱还是企业的钱

2016-09-01

市场的钱难赚，企业的钱漫漫  
  
很多人对现在的大盘感到很煎熬，随着中国资本市场各种机制的完善，像过去那种暴涨暴跌的生猛行情已经远远离我们而去，随之而来的是政策调控较强的股市，如果没有政策去调控未必会更好，监管层要做的就是把规则制定好，把游戏规则制度制定好这是最主要的，剩下的让小散主力在里面玩就可以，你会发现很多时候行情往往会走出大概率的走势，而非小概率，就拿指数遇到年线压制回调的概率来谈谈，年线就像一个十字路口，你就是一个司机，不管十字路口有没有绿灯，你做的就是到十字路口减速或刹车，年线压制属于大概率，其他能不能突破跟你没关系，也不要去臆测，永远站在绝对大概率的思维方式去考虑问题，你永远不会吃亏，即便是吃亏也不会持续吃亏，最终占便宜的人还是你，对此不想说太多关乎跟幼稚相关的话题，尤其是现在的行情拿不住  
一个月半个月的根本不配在市场中待着，更没有资格去谈论格局，我谈的是赚钱而非赚多少钱，如果你连赚钱都保证不了最好不要去谈论怎么去赚更多的钱，追涨对于此类交易者就是走还没有学会就想跑的比喻，微博中提到的股票都是根据缠师操盘法则选出的最基本的股票，大概率能盈利但未必符合你的胃口，当然更希望跟大家一起去分享和成长，最近一朋友私聊我让我去某知名论坛去推荐股票，论坛总监说好只推荐强势股吸引人气就好，一看里面推荐的涨停也不少，最终我通过计算10只涨停里面3只被套如果真有人跟着买还赚不着，但网站牛吹的硬涨停概率大，殊不知跟着的散户也赚不着钱，用农村泼妇的话说去你大爷的，可想而知，像这样的论坛以及论坛上的某些人物忽悠了不少大众，最大的欺骗在于明明知道最终的结果却要试图去证明这是对的，这是最为可恨的，像这样的论坛随处都是，靠吸引会员的方式帮助主力接盘，所以对于散户来说尤其要明白一个道理，股市没有快赚的钱，投资还得务实，所以你要想好，你要赚市场的钱还是企业的钱，股神巴菲特没有能力去赚市场的钱只能去赚企业的钱所以搞长线，股神都感到市场的钱难赚，况且小小散户，快钱跟慢钱其性质也是完全不一样的，所以认清自己最为重要  
  
再来谈谈大盘，指数在年线附近晃了一下腰，年线压制下缩量离年线很近好像要突破的样子，其实也是肾虚的很，一再强调如果你是短线操作者，买点必须要跟大盘指数岔开空间，起码30日线开外，紧贴年线进而突破的概率不大，基本都是这样一个节奏，先在年线一下慢晃，进而快晃，接近年线时再给你强势大震荡，让你晕头转向，最终踉踉跄跄的突破年线看起来无力实则到那时指数已经一身轻松，把散户晃的晕头转向指数能不开心么，从1月份到现在半年多的各种洗盘现在基本来看获利盘较多但获利盘的利润不是很大，所以对于散户来说，获利不多，如同鸡肋弃之可惜留之煎熬，指数如再次下探30日线以下至60日线，那么突破年线就是顺理成章的事了，对于散户日线操作的朋友坚定好自己的信念，稳健的大概率操作方式，仓位分为三批，每批三分之一，隔200个点加一次仓，个人是在熊市中偏于稳健在牛市中又偏于激进，半仓荣基刚出来，现在仓位有彭欣跟君正，都属于基本面偏稳定，有朋友问我彭欣怎么这么磨叽，其实彭欣这种走势很符合当初选择该股的初衷，超跌有色股，现在国际大宗商品受到美联储用嘴加息的承压一路下跌，对有色来说是一种承压，如果在这样一种偏空局势下有色都没有跌下来可见其超跌已经缓冲了利空，这就是熊市偏稳健的策略，熊市策略仍然定为在存活的基础上找寻套利点，爆赚那都是逆天的事，暂时还不想不活，荣基软件很多朋友私信问怎么选的，当时在微博发了信息，就四个字荣基可搞，有人误会成搞基，对此无语，此股获利还算快，半个月14个点，你会发现同花顺会在涨停个股上标注好涨停的原因其实都是扯淡，涨停了都有原因，有原因却未必会涨停，最主要的还是资金驱动，荣基一开始四个涨停旱地拔起，接着高位震荡后迅速陨落，其实这是我希望看到的，高位快跌才会有机会，缓跌就给主力做手脚的时间机会了，第一波下跌到60日线然后弱势反弹继续下探60日线，通过大概率进行分析，波浪为一浪追逐三浪，二浪回落的速度以及一浪的力度决定了三浪为绝对大概率，这是其一，其二，一浪中出现多个跳空涨停，基本可以判断出主力的资金实力跟风格，今天之前的四天出现连续的极度缩量，这本身就不正常，歹说也是前期的明星股也不至于这么落魄，除非主力已经完成控盘，这只是一种大概率的猜测，当然即便如此这就够了，站在大概率的角度去思维问题，总不会吃亏，至于君正即便是回调到30日线也是很有机会的事，时间周期上也已经做好长期持有的准备，整体的策略是通过分批建仓三个月之内回补一字缺口，至于大盘还得接着烹。

# 价值回归套利：谈一谈有用的大概率…

2016-08-26

虽然个人骨子里还是价值投资，还是有些技术面大概率还是很有意思的，为此闲谈几句  
价值回归套利的精髓在于永远追逐绝对大概率，从这个基础出发，如果每个过程跟操作都站在大概率的角度去考虑，则结果同样会符合绝对大概率  
投资市场对于个股来说每天都会有很多上涨的个股不管牛市还是熊市，同样也会有很多下跌的个股，如果你的关注永远只是上涨的股票而很少去关注研究下跌的股票，很容易导致操作跟想象的差距，在上涨的股票中找寻规律往往不难，例如你会发现第二天涨停的股票中往往第一天也会出现涨停，也即连续涨停的走势  
  
如果你在上涨的股票中发现有10只这样走，那么很容易就会在自己的思维框架里面形成一个固化定性的思维，或许这就是你认为的大概率？这是大部分操作者常犯的错误之一：  
  
把分析的标的整体范围缩小，这种固化思维产生的结果就是盲目自信之后的自暴自弃，例如当你发现很多连续涨停的个股之后，很有可能去追涨第一天的涨停以博取第二天的连续在涨停，但现实往往很残酷，你会发现当你进场之后并没有连续涨停，反而多次追涨之后也并没有出现你脑海中的大概率，如果真是现实规律中的大概率，则在实际操作中一定会体现出来，如果在实际操作中没有体现出来，只能说明一点，这个大概率只是你一厢情愿的大概率，而非真正的大概率，衡量绝对大概率的唯一标准就是实际操作的验证，除此之外别无他法，就如同实践是检验真理的唯一标准一样，当然有人会说可以在理论上去验证去证明大概率，当然可以，不过证明之后的大概率如果放在正确的实际操作中行不通则只能说明证明有错误，所有一切还是以实践检验为标准，像前面那种一厢情愿的大概率以及固化思维方式用四个字来形容就是掩耳盗铃，这就是所谓掩耳盗铃式的大概率，很多人不懂大概率其实早已经活在大概率中，人的很多思维方式往往都是在总结大概率，例如很多散户发现一字板之后更容易涨停这一现象后会继续翻阅之前的走势或其他股票的走势  
  
发现这一规律很常见，于是就贸然去在一字板之后去追逐涨停，事实上这都是掩耳盗铃式的大概率，殊不知一字板之后低开也是一大堆，像前面所说的涨停之后的回调更是一堆，只是你看到的是连续涨停给自己造成了一种思维假象，股票千千只只凭几只股票有此规律便贸然去总结大概率是万万不可取的，分析的数量越多种类越全其对大概率的确认越真实，对大概率的确定需要前期对大概率的假设，时间验证，数量验证，不同个股的验证，最后总结结论，其中的过程一定要客观，不可人为去臆测，只要确定一种绝对大概率，就足以使得自己在投资市场游刃有余，但是我们需要的是等待，因为市场并不是每天都会走出我们自己的大概率，例如价值背离的修复为绝对大概率，基于这一点就完全可以展开所有价值背离个股的找寻和分析，但现实中很多散户操作交易比较杂乱，毫无系统毫无章法跟大姑娘赶集差不多一顿乱买，完全由着性子跟情绪肆意的在市场中交易，这里有个误区要解释一下，每天都在不断买卖股票的交易者一定有一种心病和思维在侵蚀着自己  
  
不断交易不断亏损不知道停止就如同一个赌鬼没有到倾家荡产是不会考虑停止和反省的，很多人最终反省也是不是主动去反省也是因为输的破产而不得不静心反省，所以对于一个投资者而言这是最为可怕的，就是心魔跟情绪，抱着情绪去投资很难想象结果是多么悲惨，这是一种标准的赌徒跟暴发户心态，一般来说每天都在不断买卖股票的操作者往往具备以下几种类型心态：  
1.过于贪婪，贪婪在投资市场来说并没有大错，人心对于利益都是贪婪的，但是过于贪婪往往就会出大错，过于贪婪往往使得自己丧失原有的理性，过度投机源于过度的贪婪，总是幻想着明天买了哪只股票会涨多少而忽略了风险，这就是过于贪婪所导致蒙蔽了双眼忘记了风险，过于贪婪应该纠正的就是心态，贪婪属于心态跟思想的范畴，贪婪无关于自己的技术多好，跟技术本身没有关系，只要这种过于贪婪的心存在，必然会淹没技术层面甚至脱离技术层面去独行，下场是可想而知的，来到投资市场正确的估量自己很重要，世上没有股神更没有持续的暴发户，任何把自己当做股神的人下场必然是可悲的，因为真正的股神跟大师永远是淡定如水谦虚如海，而在想想芸芸众生，牛市不知催化了多少人自我感觉为股神的散户，这么简单的人性弱点都克服不了更不用谈什么投资，一切都只是赌徒心态催化出的各种错觉，这其实是一种病，应该每天潜移默化的反省进步治疗，例如可以利用自我心理暗示心理治疗，问自己第一天贪婪幻想着爆发结果失败，继续重复第二天贪婪继续失败，现在是第多少天，继续失败继续亏损，每天都在贪婪每天都在亏损，每天多默念给自己强化贪婪就会亏损的潜意识思维，久而久之人的心理以及思维方式便会有所改变，或者给自己定下严格纪律，强制自己不买涨停的股票强制自己几个月不买股票，若手贱想买时，多给自己暗示：  
之前也是这种心态买股票亏损很多次，这次还要继续亏损吗？  
2.对机会的认知误区：  
  
很多散户不断买卖股票很大程度上是受不了盘面上很多股票的上涨，结果往往自己跟进去发现事与愿违，类似如果今天不买会错过赚钱的机会，对于这种心态来说，每天都是赚钱的机会，如果哪天没买就好像丢了几个亿一样，这也是一种病，更得治，更有甚者有些散户受不了自己关注的股票上涨，一旦上涨自己没有买内心便极其难受，甚至产生宁可满仓套牢也不踏空的心理，能说出这样的话心理基本上被情绪主导，恐怕当时任何言语的劝导都显得微不足道和牵强，认为市场每天的波动都是自己的机会，不操作就是丧失了发财的机会，其实这是对交易机会的认知误区，什么是机会，市场的波动对于能完全每一秒中都能把握市场的人来说是机会，但是对于操作者而言却未必，股票千千万每天都在波动  
  
但我们却未必都能看懂，换句话说，对于交易者而言只做自己能看得懂的机会才是最为正确和客观的，如果自己看不懂，任凭市场在那里波动和涨跌，跟自己一毛钱关系也没有，因为很简单，那不是自己的机会，就如同一池的金鱼一样，看起来都是猎物，实则自己没有能力去抓住的就不是自己的机会，机会就如同树林中的小鸟，草原上的猎物一样，看起来好像随时都是机会，实则都是过眼云烟如同泡沫，看可以一旦真正操作起来就会发现自己是把握不住市场中的每一个波动的  
  
所以什么都是机会换句话说就是什么都不是机会，自己能把握的能看懂能读懂才是机会，否则都不是自己的机会，有些股票涨的再疯狂，如果你看不懂，请你不要去随便乱跟，因为那不是你的机会，从大概率的角度来说，每年捕捉确定的绝对大概率的机会不用太多五六次足以打败自己每天都在频繁交易产生的最终的结果，当代股神巴菲特对这个道理看的比世人都要明白，自己看不懂的企业涨的再好也不去搞  
  
只搞自己看的懂的，投资者应该把这一项加入自己的投资观念里面，如果你频繁交易几年而颗粒无收，废话不用多说结果已经证明了这一点，乖乖做自己看的懂的走势，如果有出现就去做如果没有宁可空仓也不要去乱搞，如果把机会这一点看明白，你就会发现，市场中的各种涨跌股票就如同森林的各种动物飞鸟，有些根本不是自己的机会，就更不要有一天不买股票就感觉丢东西一样的心态，你本身没有丢任何东西，只是你把市场的波动当做了你所有的机会，这就是一个很大的错误，所以搞投资关键在于一点突破而非眉毛胡子一把抓，例如你精通价值投资，精通主力运作，精通量能背离等，懂什么就去找对应的信号和机会，如果没有出现就耐心去等待机会和信号出现，市场不缺乏机会缺乏的只是有待于发现的绝对大概率只要确定性够强概率够大其他都不是问题  
3.情绪感染化以及心态的恶性循环，很多交易者并不是一开始就心态恶化的，正常来说新的投资者进入市场后一般不会过于激进，很多交易者一开始也抱着理性跟乐观的心态去看待市场  
  
但有些投资者一旦经历过一次爆亏或自己承受不了的亏损之后心态开始变的恶化，技术好的投资者有时也未能幸免，对于一些操作心态比较激进的交易者来说，一旦某次交易的亏损导致自己的心态跟情绪发生变化，很容易将这种不良心态跟情绪传递感染到下次交易中去，这就是人性的弱点，像平时所说的某某杀红了眼，亏红了眼恨不得赶紧下一笔赚回来，这就是心态的恶化对交易的直接影响，它会打乱你正常的交易节奏，长此以往使自己进入一种错乱的节奏和心态中，使得交易者本身越想迅速赚回来节奏就越乱亏损就会越快，亏损越快越使得交易者心态恶化从而进入一种恶性死循环中，这种心态类似于“踢猫效应”  
  
很多交易者也会说自己一开始不是这样子的，自己也不知道为什么变成这样的心态，可见这种恶性循环的心态是隐形杀手且不容易被迅速反省掉的，如何去克制或减缓，最终还是要回归到心态上，有此类心态的交易者可以通过以下几点进行衡量，  
第一，要在思想上正确客观的看待投资，投资是为了赚钱，赚钱同时也是为了更好的生活，如果你的投资已经严重影响到你的正常生活那么必须无条件停止掉，因为它以经严重违背了投资的初衷  
第二，尽量不要用影响家庭或工作的重要资金去做投资，例如有些散户拿着买房子或看病或正常的生活费用去做投资，这无疑会加重交易者的心理压力，这种压力并不是短时间就能够排除或释放的，不论你多年轻多健康，你都有可能遇到一些突发事件且需要一笔不小的钱，不是在一星期之后而是在10分钟之后，若是拿不出则有可能导致你意想不到的意外，这些生命的中的意外是每个人都有可能遇到的，对此不能抱有因极小发生概率而不去预防的心态  
  
就如同假如有人拿着一把装有100颗子弹里面只有一颗真弹的情况下去瞄准你，若打一枪没有打死则会给你一笔很大的财富，你会愿意去冒这样的险吗，很显然，你不会，而现实又何尝不是如此呢，所以为了预防生命中的极小概率的意外，我们必须要始终对其做好防备，也即每个人必须将资产的一部分以现金的方式存放到没有任何风险的地方以便于随时可以应急，小概率不意味着不预防，而跟其影响有关，往往小概率事件更容易导致毁灭性打击，而每个人保留随时可以获取的现金犹如楼房里面的灭火器一样重要  
第三，尽量避免使用杠杆或融资工具，避免行情不稳定情况下经常性满仓或重仓，  
第四，学会独立思考，切不可因轻信他人误言而致使自己亏损，没有了独立思考一切都犹如随风飘荡的野草，风力一大必然导致身心俱碎  
下面给出大概率操盘法则之一字板大概率回补法则：  
在整体低位盘整走势中出现一字涨停板之后回补缺口，则走势在回补完缺口以后后续再次达到原有一字板价位的概率为绝对大概率，优选中枢或箱体以内的一字涨停，特征概率会加大该法则的大概率，该法则要符合以下几个条件：  
1.处于整体走势的底部，底位高位主要通过趋势的高低位来判定，一般个股处于下跌趋势之后的调整，下跌过半或跌幅三分之二通常具备底部的基础，尤其在下跌三分之二重要位置区间上下形成该走势是极具参考价值的，若一直在上涨趋势则不作为整体底部的判定，主要衡量日线级别下跌第一中枢之后的中枢盘整，一般不考虑下跌第一中枢内的一字板除非跌幅相对于前期高点过半，目的就是为了过滤掉因高位一字板诱多导致的操作失误  
  
  
  
2.一字板为动能加速一字板而非动能衰竭一字板也即短期不能有太大涨幅，一般来说整体走势底部在短期空间没有打开之前加速一字板属于绝对大概率，整体走势高位上涨趋势的加速一字板中动能衰竭一字板为大概率  
3.必须是在盘整走势中出现的一字涨停板，而非在单边上涨趋势中出现加速一字板，因为短期涨幅一旦过大则必然会透支上涨动能  
  
  
4.必须为一个一字板且一字板之后的涨幅小于10个点且一字板之上调整的时间不宜太长最好越短越好，若在一字板之上调整时间过长则会加大主力高位短期出货的嫌疑降低震仓的概率，连续两个涨停或以上不作为考察对象，最好涨停之后顺即下跌，两个一字板或以上会透支短期的上涨动能，一个一字板的优点在于在短期涨幅没有打开之前去扑捉更确定的后期动能，若前期动能释放过大则必然会影响近期后续的动能释放  
  
  
  
5.不重点关注整体高位停牌复牌后的一字板  
6.只衡量第一次回补缺口后的再次反回补，该大概率只衡量是否回补，在时间上限制在半年之内，也即半年之内回补即符合，重点衡量是否回补而对回补的时间并无重要研究或暂时没有得出大概率的时间回补窗口  
  
7.应该过滤一下一字板或接近于t字板的放量，有些主力利用一字板出货，虽有封板但若有放量应该过滤掉不作为考察对象，虽然此为小概率但也属于其中一种类型  
8st股除外，该因素为基于基本面的安全边际不够大，st不能够提供较大的安全边际，故不作为重点考察对象  
  
  
  
如何正确看待一字涨停是理解该法则的基础，要明白世上没有无缘无故的涨停一字板，在有涨跌幅限制的市场中，一字板代表着市场中筹码高度一致，市场中的筹码松散是不容易直接去封一字板的，除非市场一致对该股的涨停有个一致的认同，那就需要市场中大部分筹码的持有者大概率大部分知道该股的利好然后取得一致的认同，否则如果没有一致的认同只凭借空城计封住的一字板是靠不住的，空城计为由于一字涨停而导致散户不会主动卖出的行为，市场也会在盘中反应出的，尤其对于筹码比较分散或不牢固在没有取得一致性利好认同时更不会轻易的在一字板位置取得一致的买卖方向，例如超级大盘股普遍来说筹码比较分散，如果一只超级大盘股突然封死一字板，如果这个一字板没有给市场一个很好的原因则想要封住是极其困难的，筹码分散导致众口难调，所以我们很难看到超级大盘股封一字板这样的情况，除非有公众一致认同的超级利好，例如之前中国南北车的合并超级利好催化导致的连续一字涨停，这是其中一种封住一字板的情况，也即公众一致认同的利好，那么还有第二种类型，公众不知利好而个股出现的一字板，很多情况下有些个股突然开盘直接涨停，查其原因都不得而知或比较牵强，一般来说主力运作不会过于激进的脱离成本区，哪怕炒作也会给市场一个很合理的理由，对此基本可以认为个股存在潜在利好让游资或市场资金提前锁定筹码抬高市场后期买入成本，如果不是对利好的充分确认大概率不会盲目直接封一字板，这是其一，即市场资金的坚定性，其二既然能封住涨停可见其资金实力雄厚必然为后期市场的抛压预留了准备，不惧市场的抛盘  
  
如果没有公众一致认同的利好仍然能够封住或许从另一方面可以看出该股的筹码比较集中也即主力控盘力度较强，如果存在这样一种事实则对于主力资金来说是不畏惧抛盘的，所以根据以上分析可以得出个股一字涨停常见原因：1.公众一致认同的利好2.潜在利好下的资金追捧3.控盘力度较强下的运作，一字涨停力度最强且封涨确定性对于大众来说也相对较高，背后资金实力不言而喻  
  
那么一字板之后会不会有冲高进而一路回调的情况呢，这是肯定的，这就是市场，无所不能发生，那么问题来了，既然都封住了一字板如果之后回落是不是意味着主力被套呢，那一字板之后的下跌是不是意味着市场做多的确定性不够强了呢，这跟市场主力资金的运作有关系，有些主力习惯利用高开或仙人指路进行震荡洗盘，目的就是清洗掉拉升之前的浮筹以便于更容易的拉升，也就是所谓的试盘，一字板之后的回落为最强力度的仙人指路，同样可以为主力达到震仓的目的，很多人会认为一字涨停之后的下跌会不会使得主力被套，这跟主力的建仓成本有关，主力若在一字板一下很大空间位置建仓，即便封住了一字板同样成本也不会太高，即便下跌主力也未必为亏损，这也是很多散户的一个误区认为主力大单封住之后下跌主力被套故等待主力拉升，这也是一个误区，但不可否认的是在长期盘整中枢之上去封涨停板大概率会拉高了主力的持仓成本  
  
一般对于主力资金来说能在更高的价格去吸收筹码必然有其目的，或许目标能看到比一字板位置更高的位置但至少不会低于涨停位置，还有一种小概率，就是主力资金犯错误误解利好盲目封涨停或竞价大笔挂涨停忘记撤掉，当然这也是属于小概率事件，也在分析类型中  
  
如果真是主力犯了错误，后续走势中也会力求在指数的掩护下尽快推高股价撤退以弥补该失误，故世上没有无缘无故的一字板，主力更不会有意去为散户接盘，但是要注意个股涨幅过大之后的一字板，一旦确定为衰竭一字板万不可去追涨，往往主力诱导散户接盘的概率较大，一般来说一字板之后个股第二天高开为大概率，更便于拉高出掉筹码吸引市场跟风盘，若是直接低开则主力的动机就更值得去寻味，市场本是嗜血性的，资本从来都是力求追逐利润最大化，从这个角度去看，涨停资金的付出也不是白给的，不是诱多就是震仓必有其目的，下面图解：  
  
  
  
  
在实际走势中，一字板之后回补缺口并不是一定迅速回补缺口，大部分都会回补缺口后继续向下探一波之后企稳然后反补一字板，为什么看中一字板而非其他涨停或力度较强的仙人指路，只因一字涨停的力度跟确定性要比其他走势类型大，更容易追逐大概率，就如同在森林中寻找方向的方法有很多，但都没有北极星确定，这本身也是在追逐更大程度的绝对大概率，由于该大概率只衡量是否反补一字板而不衡量其向下探的力度和回补的时间周期，故在操作中采取更为稳健的安全边际分批买入方式  
  
也即回补缺口之后根据安全边际的原则，在前一根k线以下分批进驻，成本岔开10个点以上，稳健者在前一根k线收盘价格以下5个点空间再分批跟进，只是这种方式会大大降低买入的机会，故在买入策略上尽量争取更大的安全边际  
当然通过该法则的大概率信号所找到的个股机会不是太多，但是也会存在，正是如此也是该法则大概率所能够分析的基础，如果每天都有这样的机会那也是不切合实际的，事实上每年这样大概率的个股三五只搞好依然足以，这就属于高确定性低机会而非低确定性高机会，有时机会太多反而就不是机会或许是另一种麻烦  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
特征概率有助于更大程度的增加该法则的绝对大概率，该绝对大概率是建立在大部分个股分析之上得出的概率，对于设定好特定个股目标之后，必要时可以分析其特征概率，配合特征概率更能够使得操作进一步靠近更大概率，也即分析个股一字板反补的概率，其中特征概率也包括，一字板之后的回补缺口且回探支撑形成的企稳信号更能确定更加稳健的买入信号

# 长线账户继续加仓海天味业目标看10…

2016-08-17

今日个人继续加仓长线账户中的海天，继续看好海天的稳健滚雪球模式，未来个人预计不配股会上100，海天这种差异化模式滚雪球加上纯净的财报是沪深两市比较罕见的，个人继续加仓  
  
大盘如期到达年线，这是之前提到过的，指数到达3100也是之前提到过的必然触及点，只因这个点位不管从60分钟级别中枢还是日线都是一个必经之点，故此点成为必然事件，现在的大盘功力可不一般，他会让你在疯狂看多时急剧直下，又会让你在绝望杀跌后绝地反击，总之不懂操作的人会被搞的头晕目眩，很多人在爱情里找不到南北，在市场中又何尝不是如此呢，炒股就是学佛，就是在经营自己的内心，我们再回过头来看看大盘一路是怎么走过来的，前期说过指数不经过一波狂洗是不可能善罢甘休的  
  
事实也是如此充分的说明了人心不可变视为绝对大概率，上一个3050很多人疯狂看短多结果一波瀑布直接砸晕，对于期待着v字型反转的散户来说，大盘不会如你所期，而是给出缩量洗盘的煎熬时期，我称之为踢狗行情，何意，无行情无聊路上路遇一狗想爆踢，没有什么理由就是想爆踢而已，此为心态极差，煎熬阶段过后指数开始上扬，但是我们仍然不会很开心，为何，因为指数涨个股不涨，就这样稀里糊涂赚了一波指数，不要难过更不要愤怒，现在的大盘就是这样的能力，不管怎么样波动都不会让散户赚钱赚的痛快轻松，也就是对散户来说，没有耐心没有眼光的人必然没有一路坚持下来的人是没有资格去在市场中赚钱的  
  
现在的行情很明了，散户手中的筹码都比较稳定，没个暴跌基本是洗不出去的，指数涨散户更不可能去在指数涨的时候去疯狂卖出，这就导致一个画面，散户不卖，地产券商金融板块资金进入导致指数拉涨，这就是指数的硬伤，银行去拉升对于小散来说更不会去疯狂追逐银行，板块方面热点很少，基本上金融板块除了拉动指数带动连带板块效应之外，其他板块之间一般很难出现一波带动效应，这就说明市场趋向于理性，板块上并没有出现持续性的热点延续这也是导致指数触及年线资金无法持续跟上的原因，那么到达年线回调是必然或者是正常的，这点在清理之中，关键是下一步回调年线后能不能再次冲击年线，这是肯定的，很多人认为指数走的不健康，凡是这么说的人都是不了解指数内部的基本运行规律，按照基本的节奏回调10日线就应该轮动到其他二三线热点出现来带动指数，而非继续暴涨的地产金融，他们负责只是打头阵，虚晃一刀把你晃到年线再次回调，这样你就会经受各种煎熬感觉自己做了一波过山车中途下车，这又何尝不是一种洗盘，只可惜大部分关注的仍然是国家队深港通养老金的动作，包括媒体也是一样，只能说太白痴，你在市场中生存关注的就是各方面资金的一个博弈，市场就是市场，你来到市场总是盯着某个分力这本身就是错误的，分析市场必须站在一个宏观的角度去看，天天都有消息面都是负面消息国家天天有经历困难难不成大盘要天天跌？所以任何持有不住股票的人是没有资格去谈论炒股的，指数走到这个位置只是万里长征第一步，路在后头不必太着急，市场现在不可避免的就是重新进入缩量的怪圈，一言不合就要缩量，从市场来看，明显的重心在深圳这边，这主要是由于深港通的利好刺激，上海这边也不必过于担心，暴涨是不可能的，监管层深信慢牛战略，三天回调两天上涨的轮换局面将会是后期的主旋律，对于短线操作者，更要把握好这一节奏，这一波回调过后仍然会出现二八分化的局面，操作上中线不用任何担心，短线上踏准节奏即可  
   
还有很多散户会感觉自己总是在踏空，对此要解释一下，不是你看过哪只股票哪只股票涨停了你就踏空了，市场中的机会每天都有，你能抓住的才是属于你的机会，如果没有抓住只能说明还不够确定，它还不是你的机会，所以你要坚信，指数会再次突破年线，只是到那时你是否还在追涨杀跌，股票不必天天换，一年3只足以，除此之外一切都是投机，三天两头换股票，你那不是做股票，那是小孩过家家，不确定的机会天天抓，到头来也是一场空，确定的几乎一年三次就足够，所以来到这里必须要想通一个道理：你是在投资还是投机，这个问题想不通，其他一切无从谈起。

# 价值套利之浪型概率法则

2016-08-10

自然界万物都可以用概率来进行统计作为人类参考的标的，本章说的是浪性概率，基于A股只能做多的机制，上涨浪比下跌浪赚钱效应更强更容易，此为绝对大概率，对于一些成熟的投资者不管在牛市还是熊市中终其一生都在追逐上涨浪就犹如在波涛翻滚的大海上航行的小船上追逐最安全的落脚地一样，从大概率的角度去分析我们得知，牛市或大盘上涨个股上涨为绝对大概率，则熊市个股普遍下跌为绝对大概率，而绝对大概率中的一小撮上涨的个股的概率也是可以去变动的这就是相对概率，也即为了使得这个相对概率加大，在熊市中我们要做的就是无极限的去追寻那小概率中的相对概率，把他变大  
  
  
通过概率分析表明在熊市中上涨浪比下跌浪和调整浪获利的概率要大，这为绝对大概率，现在基本可以理解，熊市中那少数的上涨类个股就是我们要追逐的相对概率，把这个相对概率放大进而进入它的本质规律也是概率操作法则所要研究和分析的东西，而漫无目的的去靠感觉去买毫无根据的去操作其结果也必然是逃不过大概率的命运，自然界任何关于股市和市场的理论最终都逃不过大概率三个字，都是从不同的角度研究分析市场的规律，市场本身也从来不存在任何的预测，就如同之前美国有位著名投资大师说过的一样，市场自己所犯的错误必然会由市场自己去弥补和纠正，不管是波浪还是道氏理论都逃不过大概率的分析，通过概率法则可以得知，相对概率也是可以去变化的，绝对概率的程度也是可以通过相对概率的变化去发生变化，映射到现实和人生中就是后天的努力可以无限极的去接近和改变这种绝对概率的程度，现在先确定一点，上涨浪比下跌浪获利的概率更大，为绝对大概率  
  
  
第二点可以加一个条件，即不管是在牛市和熊市，也就是说牛市熊市中的上涨浪为获利绝对大概率，这个上涨浪绝对大概率可以穿越牛熊，其针对性只是在个股上面，当然如果大盘出现上涨浪，个股也出现上涨，二者共振会大大增加大概率的程度，这就另说了，现在先分析最差的一种选择，那就是大盘下跌浪同时个股表现为上涨浪，这是熊市对于个股获利来说的绝对大概率，既然可以确定一点上涨浪为绝对大概率的事实可以穿越牛熊，则可以得出一个结论：不管在熊市还是牛市中永远去追逐上涨浪对于获利来说就是绝对大概率，那么震荡浪呢，震荡浪也称之为调整浪，调整浪需要配合箱体中枢震荡的操作，否则一直持有获利也未必是绝对大概率因为从中枢的角度来考虑，一旦指数向下打，则调整浪跟随大盘指数向下的概率为绝对大概率，因为调整浪中在正常情况下庄家主力入驻的概率为绝对小概率，尤其在熊市中更是如此，熊市中跟指数下跌浪反着走的个股上涨浪可以充分的说明个股的质地以及庄家主力进入运作的大概率，从现实本身来讲，一个约定俗成的常识：个股有庄家主力介入运作其上涨的概率和强度会更大。所以接下来的问题便是，要搞清楚熊市中有上涨浪个股的最直接的原因就是资金的疯狂追逐或是资金的直接介入  
  
 换句话说世界上没有无缘无故的涨更没有无缘无故的跌，尤其在熊市中更没有无缘无故的上涨，牛市中没有无缘无故的下跌，所以在熊市中要找寻的就是资金介入的个股，庄家主力介入有意运作的个股，而从熊市中上涨浪出现的小概率来讲，熊市中的上涨浪则要比其他调整浪或下跌浪主力介入的概率要大，这为绝对大概率，所以从这个角度去看，找寻主力介入的方式和理由有很多，上涨浪为其一，得出结论：上涨浪相对于调整浪和下跌浪出现庄家主力介入的可能性概率为绝对大概率，刚才算是一个很简单的从表面去推测实质，这点很容易理解，你也可以理解为不管在牛市还是熊市追逐上涨浪总是正确的，但追逐不等于追高，追逐就是参与，其中的买卖点很重要，这要另说，追逐参与上涨浪也是从大概率的角度去得出的结论，其实质在于立足强势，立足市场资金介入的个股，那么是不是调整浪中的个股就不会有主力介入或牛股呢，这是否定的，二者并不矛盾，还是一个相对概率的问题  
  
  
  
股票几千只，在熊市中随便抓一只都在调整，这是一个绝对大概率，任何一个走势类型必定是上涨下跌和盘整走势类型的分支或结合，所以站在大概率的角度去看，上涨走势之后同样会面临两个另外走势类型的选择，下跌趋势的转折亦是如此，任何下跌趋势的转折一定会突破下行压力线，任何上涨趋势的转折一定会跌破上行支撑线，支撑线以上大级别看涨，压力线以下大级别看跌，这是一个过滤系统，通过这个过滤系统的分析可以去关注刚刚走出下行趋势线的股票，再通过大概率找到其浪型走势类型的绝对大概率  
  
  
  
上涨浪的形成一定会有一个前期的雏形，那就是底部的抬高，这只是其中一个上涨浪经过的条件，加上三浪高点相对于一浪高点创出新高，其形成上涨浪的概率会加大，若二浪的低点直接打破前低则调整浪属于绝对大概率，除非后期再次出现底部抬高，三浪高点创出新高的条件才会重新进入绝对大概率的上涨浪，若直接跌破新低后，三浪的高点没有达到一浪的低点则下跌浪跟调整浪属于绝对大概率，下面通过一个具体的例子来进行分析：  
  
  
下图是大富科技的一个具体走势，从图中可以看出1.2位置构筑了一个压力线的两个点位，12练成一条下行压力线，通过过滤系统可以得知，12压力线以下以大级别空头为主，这里要理解，大级别为空头并不是意味着就没有反弹，在空头的大级别里也存在着多头的小级别反弹，这是从同级别来讲，同理，在支撑线以上的多头大级别里也存在着空头的小级别回调，若空头为大级别，多头为小级别也不意味着不可以去操作，只是每个操作都有一个标准，如果你利用的是超级小级别，则在小级别的标准里面或许已经突破了压力，小级别的操作是完全可以的，只是同级别必须要有一个确定性的标准，从图中可以看出3位置的突破意味着大级别空为绝对大概率的情况已经改变，后续的走势类型继续可以演化为三种:下跌中继，调整浪，上涨浪，之前压力线一下空头为绝对大概率的情况已经改变也就意味着之前压力线以下观望的态度可以去发生改变，如果之前压力线以下不能买入的话，那么现在已经具备了可以考虑买入的条件，但也只是一个条件，要等到上涨浪的概率慢慢转化为绝对大概率才是可以入手的时机，一般来说，波浪五浪属于绝对大概率，三浪也是存在的，在大级别下跌反弹浪中大概率还是三浪偏多，五浪次之，所以接下来要关注的就是突破3点位置之后走势形成的低点是否抬高或破新低，定义5为移动的低点，如果5位置低点抬高，则只能说明具备了上涨浪的一个微小的细节跟雏形，还不足以去大力度的加大上涨浪的概率，如果5位置直接破新低则可以直接排除上涨浪的可能，此时调整浪的概率将会加大，如果在调整浪之后的浪性的低点再次抬高那后面的上涨浪的概率同样也可以去得到改变，要加大上涨浪的概率需要低点5之后的浪型创出新高，则前三段走势算是比较完美的走出上涨五浪的雏形，这为绝对大概率奠定了一个基础，尤其在5b段涨幅没有很大前提下，则后面的5浪不管是空间还是稳健度将大大增加，在五浪为绝对大概率的环境中，三浪追逐五浪更是一个绝对大概率，从主力运作的角度去看也是如此，主力运作到三浪往往会利用市场追逐五浪的一个共性心理去拉高进行出货，而五浪的力度往往也是市场中最为猛烈的，也能够充分的吸引跟风盘达到一个共振上涨的局面，这是建立在大概率基础上的一个分析，大概率只是分析最为客观的一种方式，将大概率不断的去无限极的追逐下去将会产生必然性，分析靠大概率，落地的实施和操作则是非买即卖的选择，操作上没有大概率只有非一即二，而分析上完全可以利用大概率思维方式，从图中看出b点创出了新高相对于一浪高点a来说，这样，一个很完美的三浪就展现在面前，唯一美中不足的为三浪动能和涨幅提前消耗的太大导致后期五浪的力度和延续性上的缺陷，后续的走势中可以看出该股也是走出了绝对大概率的预期走势，b6为四浪的回调而回调的低点6也收在了一浪的高点a之上，从中枢的角度去讲，这个位置也是一个很完美的三买，后续走势中7创出新高后半个月左右的高位盘整意味着五浪的基本结束，图中9位置收出了涨停但没有打破7的新高，这个位置能不能打破7位置的新高已经不重要，点位的新高不重要因为该位置所处的浪型即便打出新高也会出现六浪跟五浪背离的一种情况，假设8位置为9之后的上涨走势的高点，则c9相对于67走出背离浪的走势为绝对大概率，背离浪之后基本属于下跌浪或调整浪，换句话说，从大概率的角度去讲五浪之后的所有的调整浪等都尽量少去参与或不参与，抓住上涨浪中的利润已经足够，下图中的走势中注意几个要点;1.突破压力位2.突破压力位之后低点抬高且b位置创出新高奠定了上涨浪的绝对大概率，对于买点激进者可以参与突破a之后的上涨浪中，稳健者可以去参与5b之后的调整背离低点，打开更小级别你会看到b6调整浪中6位置发生了15分钟级别的背离，看准了浪型然后去小级别调整浪中去找背离低点，背离低点中二次背离属于其背离中的买点的大概率，其中也是一环套一环，但是思路很清晰，都是从大概率的基础上去套,下图中个股是走出绝对大概率众多走势中比较标准的一种，分析起来比较容易理解，下跌走势止跌后走出调整浪走势类型也是其中的一种选择，该走势类型的演化同样可以通过绝对大概率去分析  
  
  
  
  
  
  
下图是悦心健康突破下行压力位之后走势走出大概率盘整的走势图，图中12345点位构筑一条标准的压力线，根据压力线附近的大概率以及必然性定律可以得知，压力线必然会被突破，支撑线必然会被跌破，这是绝对百分之百概率，不存在任何怀疑性，且随着触及压力线次数的越来越多，其突破的相对概率也会改变，逐渐转化为绝对大概率，6位置开始突破压力线，从该位置开始，下跌大级别为绝对大概率的事实开始改变和动摇，突破压力线之后的走势类型还是分为三种：下跌浪，调整浪和上涨浪，从后续的走势中可以通过大概率分析逐一去推演出来，走势突破压力线之后达到7位置，这个位置要明白的是，4位置左边的一浪跟7位置左边的一浪的高低点都没有创出明显的新高，首先，低点并没有明显的抬高，这是其一，其二，7位置相对于4位置并没有创出明显的新高，也即从7位置开始之后的回调绝对大概率为调整浪，因为其走出了调整浪的大概率，也即7未创出新高且7之前的一浪低点相对于4之前的一浪低点也没有明显抬高，7之后走势到达b点且b之后开始走出一波小级别的微弱上涨到达a，这个位置a能不能创出新高对于后期能否演化出上涨浪至关重要，a若创出明显新高且力度还可以则就走出了上涨三浪的一个雏形，也就更接近上涨浪这个绝对大概率，也即假设b之后的高点在c位置，则c之后的四浪调整中出现的连续小级别背离即是另一个买入点，当然这只是一种假设，走势虽然没有走出来，但完全可以去预想这样一种走势去提前用大概率的思维去分析，下图中b之后的一浪高点在a位置，这个位置当时正在进行时或许操作者不太能够确定是否创出新高的话，则a之后力度较强的阴性刺透加之89一浪的高点9位置的连续刺透直接过滤掉了上张浪这个大概率，基于浪型低点并没有打破新低，下跌浪也非绝对大概率，通过分析，调整浪为绝对大概率，则在操作中就可以定下调整浪的操作策略，至少不在于想象和幻想短期的新高，而从7.a.9这三个连续的高点相继降低后，之后该股走出了调整浪的走势，调整浪的一个主旋律即是弱势震荡，成熟的投资者或操作时间较强盘感较强的操作者在走势到达a位置时便会发现a位置已经出现了小级别的背离，这个背离导致a创出新高的难度很大，而a这个位置一旦没有创出新高，则对于操作者而言，从a位置开始追逐上涨浪的可能变为绝对小概率，在上涨浪为绝对小概率的前提下去在a位置去追高搏击上涨浪无疑是被套的，如果建立在调整浪的基础上去分析，则就很客观了，在这里需要注意的是，三浪如果想对一浪若有明显的背离且未创出新高则后续在没有上涨浪信号出现之前一切按照调整浪来处理，这就是大概率的分析，而事实上，10之后的走势进入了漫长的弱势调整，同样的走出了绝对大概率所预期的走势，而该股后期的上涨浪信号也同样根据上涨浪的绝对大概率去分析，通过上个案例的分析可以理解  
  
  
波浪追逐波浪为绝对大概率，三浪追逐五浪为绝对大概率，上涨浪之后的转折同样通过绝对大概率可以去分析，从绝对大概率的角度去看，只追逐上涨浪，也即只追逐波浪五浪之内的浪，五浪之后背离浪或调整浪为绝对大概率，追逐五浪之前，观望背离浪和调整浪，抛弃下跌浪是浪型操作中的原则，一般来说一浪比较磨叽，往往属于主力吸筹的一浪，三浪为蓄势，五浪往往为上涨浪中最为猛烈的一浪，其把握程度也较难，一般不建议追涨五浪浪中，一浪从什么时候开始去数往往是很多人困惑的地方，下面会图解详说，绝对大概率涵盖股市市场的方方面面，浪型也只是其中一个分支  
下图是百润股份的一段历史走势，12345构筑了一条压力线，6位置开始突破压力线，这次突破伴随着6跟之前的几个小低点形成了明显的类背离，伴随着背离突破压力线，突破之后的走势到达7位置为一个高点相对于5已经走出了一个新高，这个位置在浪型的角度上只走出了67这一浪，暂时没有演化出任何一种走势的大概率，7回调之后给出8位置，8位置在当时的位置对于操作者而言可以是动态的，因为走势走到这里你不知道8位置是否创出新高，所以该位置仍然没有给出大概率的走势类型，起码至少没有走出绝对大概率的上涨浪，因为至少8没有创出新高，则其不具备上涨浪作为绝对大概率的条件，直到8之后走势走到b位置，直接跌破上一浪的低点且伴随着跌停跳空跌破6位置低点，该位置的一字跳空跌破直接取消了走势为上涨浪大概率的选择，随着新低的跌破且该位置是非背驰性新低则走势绝对大概率为下跌浪，若为背驰性新低，则绝对大概率为调整浪，下跌浪形成后则之前的压力线也就失去了参考的意义，下方走势走到j位置时，j位置构成了对h的日线背离或同级别背离，d位置继续创新低，继续背离，k位置相对于d也发生背离，从日线上来讲，日线发生明显背离有两次，同级别尤其是大级别连续背离导致趋势的转折为绝对大概率，伴随着d位置的突破，该位置可以忽略浪型的参考直接去参考背离的绝对大概率，因为一浪上涨就是绝对大概率，而该位置的浪型大概率则就具有延迟性，但这个位置浪型大概率跟背离大概率不矛盾，事实上，在一定程度上来讲突破压力位一浪的产生就是同级别连续背离导致趋势转折的绝对大概率的产物，其中的内理关系很明朗没有任何混乱，有些走势类型是大概率的产物，至于这个大概率是哪种类型的大概率其中是不矛盾的，也即，连续背离演化出大概率的一浪上涨，浪型又演化出大概率的三浪上涨  
  
  
  
  
  
新低跟新低也不一样，例如背驰，没有新低就不会有背驰，有些新低给出的是明显的跑路信号，有些新低则是良性买入信号，从连续背离的角度去看，新低演化出买入信号，从浪型角度则会有所延迟，下图中可以看到下跌趋势中第一波跌到2位置，一般来说一浪下跌后面还会有一浪，往往都会破新低，这就是绝对大概率，你会发现很多股票都是如此，通过统计总结可以确定这种绝对大概率，v字形反转属于绝对小概率，基于这一点，可以给出操作中的绝对大概率建议，那就是下跌一浪不要抢反弹，反弹位置的风险是大于机会的，4位置如期给出新低，该位置你会发现，4相对于2虽有新低但已经发生了微弱的同级别背离，指标并没有创出新低，后续的反弹中5位置并未给出相对于3的新高，随即阴性强力刺透，该位置可以判定的是上涨浪大概率没有出现，调整或下跌为绝对大概率，也即5若没有创出新高则一切看调整浪或下跌浪，一切走势都是当下的，一切大概率也是当下的，走势走到6位置，股价创出新低但指标继续走高也即642形成了连续的两次背离，该位置需要注意的是，当6位置跌破新低后背离的确认一定要等到底分型的形成，也即在指标没有破前低之前构筑底分型才能证实为背离，否则股价一路下行则直接摆脱背离，下图中连续三天直接将股价收回使得背离成立，若短期收不回则会直接摆脱背离，若如此则就按照下跌浪绝对大概率来处理，同级别二次背离导致趋势反转或止跌为绝对大概率，6位置之后的绝对大概率为趋势转折或走进调整浪，这需要6位置之后的浪型高点能不能相对于5给出新高来判定，a不创新高则调整浪属于绝对大概率，a创出新高也不能证明上涨浪为绝对大概率，只能说是必要条件，假设7为动态，若7位置创出新低则调整浪属于绝对大概率，7底部抬高且之后的浪型高点创出比a更高的点位，则上涨浪为绝对大概率，图中没有走出a不创新高或7破新低的情况而是顺利走出绝对大概率的上涨浪，美中不足的是6a浪和78浪的上涨在大级别下跌反弹浪中透支了过多的动能导致后续的四浪及五浪力度因为前几浪的透支稍显不足，但仍不失走出五浪，8之后的调整到9位置结束，且四浪的低点并未有效跌破或跌破前一浪的低点7位置，也即四浪调整不破继续看五浪，从中枢的角度来讲，9也是一个很完美的三买，小级别也发生了明显的背离，该走势就是一步步通过大概率去演化分析后续的浪型，其中需要注意的是，三浪追逐五浪为绝对大概率，四浪调整不破则继续看五浪，四浪调整破掉则继续按照大概率演化的浪型去操作，下图在78浪未走出之前整体来说也是大级别下跌浪的反弹  
  
  
  
一个健康的浪型就如同你跑1000米一样中间或开始的节奏不宜太快，波浪追逐波浪为大概率，同时也是能量一种积聚，就如同大海的波浪一样，一浪跟一浪，浪后边必有浪，其中也有加速浪有减速浪也即背离浪，如果只有加速没有减速又何来结束，这样世间万物才得以良性循环的运转，这就是自然界的规律，就如同跑步，呼吸，没有后就不会前，没有呼就不会吸，基于这点可以得知，调整是必然的，不管是下跌浪还是上涨浪都会给你调整的机会，下跌浪有反弹，上涨浪有回调，这就是自然界的规律，当然这个规律是人人都懂的规律，其内在的规律还需要通过大概率去一一找寻，健康的上涨浪型就是逐级加速的浪型，一浪孕育能量，二浪调整能量，三浪加速中孕育能量，四浪继续孕育能量，五浪爆发能量，这是一个基本的健康浪型，每一个浪型都是那么不一样但总会有个大体的健康的标准，就好像并不是每个人都会颜值担当但却都健康得体，有一种浪型为透支浪，这种透支浪存在于一浪跟三浪中，在上涨浪中，如果一浪或三浪提前将能量透支完或透支过度，则从浪型的角度去看将会导致能量不济，后浪上攻无力，也即没有走出健康的五浪，而是前几浪提前将能量过度透支导致五浪虽有雏形或新高但已经失去五浪爆发的能力，就如同你跑1000米一样，前期冲刺后期虽然能到终点但后续无力只因前期透支了体力，存在即合理，任何浪型的存在都是市场波动的产物，但是站在健康浪型的角度去看这种透支浪型相对来说对于五浪的加速爆发还是有一定缺陷的，实际操作中还是要对照依据个股的基本面和消息面进行具体分析，存在即是合理，合理终归是合理，在标准面前，终归是暗淡的，可以去合理但不符合标准的合理同样是没有实际操作意义的，就如同张相很合理但在颜值标准下还是没有衡量意义的，除非你搞的是特征概率，专门分析该类透支浪型的概率，下图为天海防务的历史走势，a之前的走势为小级别上涨浪，a之后的走势跌破上涨浪支撑到达1点且跌破支撑，走势走到1位置下跌浪或调整浪为绝对大概率，虽然后面的走势为上涨浪，但在1位置调整浪和下跌浪就是绝对大概率，虽然如此，但是大概率的分析是不影响操作的，大概率的分析下要明白，行情未必非得走出大概率预期的走势类型，绝对大概率分析只是一种分析的方式，1位置之后的走势必然是向右走的，所以走势仍然继续，在走势向上反转上个中枢低点之后，下跌浪为绝对大概率消失，突破前期中枢低点之后调整浪为绝对大概率，当走势继续突破a点位且力度很强创出新高后，调整浪和上涨浪为绝对大概率，回撤3位置不破a高点继续突破前高2位置，此时，上涨浪为绝对大概率，激进者可以追逐3之后加速之前的浪型，稳健者可以参与4之后四浪调整的小级别二次背离买点，那么重新回过去去看前面的走势，刚才的大概率分析有没有影响到操作呢，答案是基本没有影响到操作，首先行情走到1位置，基于对于大概率下跌浪以及调整浪的判断，大概率下的操作因为不是上涨浪所以并不会买入，不会影响实际的操作，只是错失了原以为是机会的机会，那么是不是市场中所有的波动都是机会呢，肯定不是的，市场是有波动的，但自己不懂的波动对于自己来说肯定不是机会，其实市场中波动哪怕不大但确定性够强已经足够我们去搞了，对于机会来说，确定性才是机会，你能抓住的能搞懂的才是对于你的机会，如果没有确定性，市场天天有涨停那也不是你的机会，你照样吃跌停，所以市场每天都有机会，但未必是你的机会，所以对于1位置没有操作而言，从浪型的角度去看该位置没有大概率的买点因为浪型没有走出来，对于浪型来说这里没有机会也就无从错失机会，当然你可以通过别的标准例如背驰从该位置去看大概率的买点，当然那就另说了，一码归一码，1位置的操作为观望，行情走势走到2位置突破a这个高点仍然没有机会，因为这一浪还没有走完中间没有调整也没有理由去追，走势回撤到3形成了缠论中小级别的二买跟三买重合的买点，但从浪型角度去看，3位置比1低点抬高，当3位置之后的走势相对于2创出新高，则上涨浪为绝对大概率才出现，基于A股只能去做多的机制，找到上涨浪这个绝对大概率就是在浪型这个角度上唯一能下手的概率买点，所以从浪型的角度去找买点就是找上涨浪为绝对大概率的位置点，4之后走势回调5位置，5位置相对于3高点抬高意味着四浪调整浪不破直接看5浪，6位置也如期达到五浪新高，但这时同级别已经产生严重背离，新高后走势迅速进入下跌浪，7位置假设为动态点位，7位置跌破5位置的同时预示着上涨浪为绝对大概率的情况消失，而在反弹浪中8位置在反弹至前低5位置时发生小级别背离同时意味着8作为反弹浪的高点得以大概率的确认，8之后的浪继续延续下跌浪为大概率，也即8之后进入观望期，问题在这里，为何56作为五浪稍稍达到新高便扭转急下，对于不懂得背离浪的操作者来说很有可能追逐五浪而被套，作为浪型而言到底出了什么问题，答案之一就是透支浪，12作为一浪已经以很大的涨幅透支了前期的动能，通过斜率和涨幅可以看出，34浪相对12浪继续加速，这样两个上涨浪在短期内迅速以翻三倍的涨幅达到走完三浪，此时之后的五浪由于前期透支浪的透支从而很难维系其能量的积聚，不管从涨幅还是从浪型的缺陷，背离浪的角度来看，6位置新高已然不能成为操作者追逐的位置，像这种还能给出五浪新高的个股已经算是不错的，有些个股因为前期三浪透支过狠过猛甚至导致根本就不会出现五浪，尤其对于前几浪涨幅过度的个股来说，追逐五浪依然不能成为绝对大概率，尤其在下跌反弹浪中更是如此，也即三浪透支会导致三浪追逐五浪为绝对大概率消失  
  
  
下图为宏图高科的一段历史走势，走势中的浪型也比较容易分辨，12为一浪，回调3不破a确定上涨浪，34为三浪，从图中可知一浪到三浪股价已经近翻倍，根据三浪透支导致三浪追逐五浪为绝对大概率消失可以分析出4之后的五浪力度已然不能过于对五浪的力度期待太大，五浪为绝对大概率消失不意味着没有五浪，只是五浪作为最为猛烈一浪的概率已经降低，五浪也就失去其意义，后面56虽然五浪创出了新高但其力度相对于前几浪已经相形见绌失去其五浪的实际意义,而在五浪之后6位置创出新高同时同级别也背离，56浪作为背离浪作为整个浪型的结束浪加之前期透支浪可以演化出后期操作观望的操作思维，以动态7点位连续一字跌停跌破5位置开启下跌浪，从操作的角度去看，追逐五浪之前，五浪之后调整或下跌浪为绝对大概率，下图走势也是走出了大概率的预期走势类型  
  
一浪或三浪动能或涨幅透支过度会改变三浪追逐五浪这个绝对大概率会发生改变，其中改变后的产物就包括有些个股在强势上涨浪中只构建出三浪的浪型，也即只有三浪，三浪结束之后并没有出现五浪，这是一种现实存在的走势类型，可以作为结果来研判，此结果的原因是众多或不可一一概括的，从出因的角度去讲，三浪透支会引发没有五浪的情况，三浪透支可能发生没有五浪只有三浪的走势浪型，可以推理出，前者是后者的可能充分条件，前者可以导致发生后者，也可以导致发生后者以外的情况选择，但前者一旦导致后者的发生，则后者是前者的必要条件，而后者并不能推理出只有前者，也即后者不是前者的充分条件，只有三浪这种走势类型结果不是三浪透支的充分条件，理解这点之后，很多个股个例的三浪透支导致出现只有三浪的现象也就不难理解了，下面图解：  
  
  
下图为深深宝A的一段历史走势，12为下跌力度较大的下跌浪，三浪反弹为绝对大概率，5位置拉出三浪高点，之后6位置跌破前低，该位置从指标可以看出属于背驰性新低，6位置反弹上涨至7位置，回档8位置进而很连续的拉升至9位置，走出节奏很快的三浪，9位置股价为14左右，从6位置到9位置时间周期上经历2个月时间，也即2个月时间股价翻了近乎3倍，且一共经历了三浪，可见其动能跟涨幅透支的力度何其强，这基本上打破了三浪追逐五浪的绝对大概率，应该可以这样理解即便有五浪其力度也有待于考察应降低标准五浪的期望值，而在实际走势中高位10.11位置为高位震荡的高低点，基本上高位震荡之后五浪没有走出顺即股价走向谷底，12位置跳空跌破10位置低点预示着下跌浪为绝对大概率的到来，12到13之间没有任何底分型的形成也表示着其下跌力度的强悍，深深宝A第二张图走势中也可以得出这种特征概率，一浪涨幅过大周期节奏急速浪型透支导致其三浪追逐五浪这个绝对大概率的改变，从自然界的规律来比喻，所谓细水才能长流，细雨易长下，漫步易长跑，热闹的人易散场，慢热的人易情长  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
下图是协鑫集成的一段历史走势，  
  
协鑫集成8月12日撤销st跟退市风险且重组重新上市之后该股狂飙到近20，如果利用波浪去高位追逐下一浪必然会被套，从其根本来讲，过于透支的浪型其透支力度越强，其后市波浪追逐波浪的绝对大概率改变将会越大，时间周期跟涨幅幅度就是衡量透支浪最主要的两个标准，从幅度上来说该股从1到2涨幅达20多倍，其涨幅跟力度已经打破了波浪的一个正常运转，从条件过滤买点来看，任何一个买点首先必须要符合服从于底分型，而在2之后的半个月该股才出现底分型，而这只是属于买点的一个条件而已，回档3位置低点反弹至4,3位置价格为6元附近，4位置为14附近，价格在一浪之内翻了近一倍，之后回档5进一步到达6位置给出百分之40左右的涨幅，6位置之后7位置首次跌破45浪低点5位置，进而反抽8位置无力预示着绝对大概率为下跌浪走势，从时间周期上来讲，8月到11月三个月左右的时间周期，该股先是暴涨20倍进而跌回三分之二，再进一步以半个月时间翻倍，其动能消耗已经打破了一个正常个股的运转规律，可以称之为妖股，从小级别来说，34浪为下跌浪之后的一浪上涨，45浪为调整浪，56浪之后的调整因为34浪动能的透支而失去了四浪追逐五浪的绝对大概率，从大概率的角度出发，该股走完小级别三浪之后追逐5浪已经不属于绝对大概率，从大级别来说12浪为一浪上涨，23浪为调整浪，3到6为三浪上涨，6位置并没有创出相对于2位置的新高，基本上意味着三浪力度的衰竭，而事实上三浪动态6位置不管是否创出新高，其意义都不重要了，重要的是过度的波浪透支已经使其失去了波浪追逐五浪的绝对大概率，如果在6位置之后的调整还期待着有新高的话，则7位置打破小级别上涨三浪的现实已经使得动态6位置追逐相对于2位置的新高成为了绝对小概率，而下跌浪为绝对大概率，而事实上该股经过两三个月的刺激蹦跶，两三个月之后该股进入了下跌浪的平静期，最终也是回归于平淡进入正常的波浪运转，而该股在前期强大的涨幅之后强大的反弹打破其正常波浪运转的缘由则是该股人为主力的运作操纵，这也是为什么次新股风险比较大的原因，只因其市场炒作热情的高涨导致其打破原有浪型正常运转规律使其过度透支，其后的走势往往具有不可控性，甚至有些个股因其量能跟涨幅的过度透支使得其只存在一浪上涨，结论：能量跟涨幅的过度透支会改变波浪追逐波浪的绝对大概率，极度情况下会使得其失去正常浪型运转规律，次新股就是符合其很好的例子  
  
次新股通常是不建议投资者去操作的，只因其风险相对于其他类型个股来说较大，基本面价值通常不稳定，等个股稳定夯实五六年左右，不管业绩还是基本面价值都处于稳定状态相对来说机会更稳定，如今市场对新股的炒作热情空前高涨甚至已经到达一种非理性的状态，很多新股上市后爆拉一字板翻倍十几倍，之后又暴跌百分之七八十的次新遍地都是，只因其人为炒作和操纵力度的加大导致其失去了股价波浪本身所运转的正常规律，次新在浪型的角度上，波浪追逐波浪属于绝对小概率，既然是绝对小概率，则用浪型的角度去分析必然就失去了其理性和客观性，甚至有些次新因为浪型的过度透支导致其连二浪都很难走出，直接怎么上去怎么下呈现出只有一浪的现象，浪型透支导致其失去正常运转规律，例如下图中星光农机，江苏有线，高位追进的散户倘若不止损套死你不偿命，所以在浪型过度透支的走势个股中，再用正常浪型运转规律去衡量和判断必然是无效的，但不可否认的是次新对散户的诱惑很大，但那又能怎么样呢，美女再多，终究不适合做老婆，不是你的就不要去招惹  
  
  
  
浪型中除了有透支浪也会有背离浪，背离浪跟透支浪一样，都是描述浪型的动能状态特征，背离浪之后调整或反转为绝对大概率，背离浪比单纯的浪型以内背离级别更大，浪型的背离决定的是一个个股未来走势类型绝对大概率的改变

# 绝对大概率下的万科派息

2016-07-26

说说今天的大盘，指数在20日线获得短暂喘息后收出小阳，小级别15分钟不管有没有新低指数都会向上反抽，这是板上钉钉的事，这就是市场中存在的确定性，换句话说，指数向下，背驰性新低然后反弹涨，指数向上自然没的说，这一笔向上很好的预兆，先向上再向下，则背驰的概率为绝对大概率，如果今日下午直接向下，则直接摆脱背离，于时间周期不利，很多人今天下午喊跳水怎么着都是扯淡的话，跳水又能怎么着，照样摆脱不了背离，只会为我们提供一个新的买点而已，60分钟级别里面指标回归零轴，该位置从现在来看入股时间周期不配合摆脱60分钟背离属于绝对小概率，也即如果后几天三天左右出现强势横盘即可摆脱60分钟背离，则另一波行情正常展开，即便明日强势拉升照样摆脱不了背离，当然具体的分析要通过数学自己去研究，这就是背离自身的时间周期，所以对于指数来说，无非就是下探洗盘或直接上行，不管哪种方式指数突破3100正好是30分钟上行一笔的完美走势点位，这就是绝对大概率，指数上暂且如此  
   
板块方面，主力不敢轻易的拉升底部筹码较夯实的板块和行业，是不是很可恨，对于主力来说自然处于市场中食物链的高端但不是最高端，如果人人都懂绝对大概率买卖点，估计庄家也只能打酱油了，主力就是这样的一个节奏，上周五对于高位涨幅较大的板块选择出货，今日拉升的更是两大避险板块，为什么会这么选择呢，这相当于毛主席的四渡赤水，无路可退，我也不洗盘拉升当然也不能直接让散户去获利，怎么办呢，拉升前期高位涨幅很大的板块，这样造成在散户不除掉股票的情况下指数顺利的拉升，过了一天你当然只是赚指数了，因为庄家拉动的不是你的板块，你会感到很可恨，这跟庄家没有关系，跟市场中的食物链有关系，利益就是这样的，散户占大部分主体比例，庄家只能超对自己压力小的板块去钻，今天两个避险板块还是黄金跟白酒，庄家一旦犹豫选择的板块很有可能就是避险板块，指数尚且如此，个股更是一样，另外一个就是成长性板块环保板块，14附近埋伏的先河到年线附近给环保板块一个交代应该也不是问题，大盘不好个股就得去避险，大盘牛市到来谁都可以放开手脚去干，那自然谁也不用去较，因为猪都在飞，但是现在不一样，跟随市场的节奏来  
   
   
再来谈一谈万科派息，为什么要专门说呢，因为这次万科派息的红包很大，至少在散户看来很大，不管那些砖家如何分析，但最终的选择还是要落实到要不要买，当然砖家的建议都是模棱两可的，只会分析不会告诉你能不能买，我们要搞明白一点，万科派息派这么多，到底是为什么，第一拉拢中小投资者，但是也用不着这么多，第二派息最大的受益者就是宝能，给宝能子弹让你去继续收购？第三个问题，派息导致的直接原因是什么，那就是让你去买，难道让你去接盘，肯定不是，让你接盘为何不在高位发布  
  
在60日线附近派息算是有良心，那么对于散户来说要不要接受这些红利呢，这就要回归于大概率了，对于散户来说10送7块相当于股价在不动的情况下能赚取百分之3.5左右，税扣掉，如果股价涨那你就更赚，如果股价下跌4个点，你相当于没赚，对于下跌浪的万科来说黄白均线没有二次上穿，万科选择在本周进行派息这步棋下的很到位啊，你根本看不出确定性的涨跌信号，15分钟级别里面刚刚背离反弹处于中枢的相对高点，就跟玩象棋一样，炮再多，炮位不正也是白搭，万科如果迟一周派息，该位置就是非常确定的盲点套利，刚好达到中枢小级别高点，对于散户来说，尴尬的很，我只想说一句，如果你不差这三个点的话，派息对于你来说没什么诱惑，不管怎么折腾，万科再次触及60日线是必然的，至于中途的小调整，玄机很大，用眼去看，用心去体会，这是一个长线，追高不是错，错的是这是一种瘾，第一次赚亏根本不重要，重要的是这种瘾会让你亏！  
对于万科，不管怎么样，后期突破40是板上钉钉的事，自己去看就明白。

# 反弹将会持续：夯实半年线需要量能…

2016-07-04

股市能直接或间接反应国民经济国民大事以及世界经济大事，世界性的厄尔尼诺又开始蔓延南方又进入防洪重要关键点，导致今日水利板块避险大涨，南海又开始不平静，长时间没有启动的军工近期也算是一个异动，应该要有一个常识，一个板块一旦因为事件单天爆发后千万不要以为只是消息刺激，很多情况下都是主力借力而为，军工上周第一天异动的时候就应该知道该板块会不断的异动，应该用波段的思想去操作，像今日的水利也是一样，防洪绝不是一日之事，重点关注不代表立马买入，关注的目的很简单，那就是了解其规律在其买点或回档的低点跟进，大部分散户会关注一些短期上涨的个股这本身没有错，但追进去肯定就是掩耳盗铃了，强势股都有回档期关注重要的20日30日均线支撑力度都可以打二次进攻，这就是大概率  
分析和研究了几十种理论最终你会发现实际上就是三个字：大概率！股市买卖点以及涨停等都是大概率下的产物，不承认大概率的任何理论都是极其错误的，用大概率的思想去看待个股和周期是最为客观的，任何预测性周期和点位都是建立在大概率的基础之上，价值回归套利系统也会逐级完善，朋友们完全可以参考其中的思想，思想不是个人的而是人类的属于全世界整个自然界的，外围英国脱欧后黄金大涨，脱欧的同时国际大宗商品下跌，近期随着英国脱欧事件的企稳以及英国股市的企稳，大宗商品企稳直接带动了内盘的补涨局面，这也是今日A股资源类大涨的原因，你很直接性的感觉就是大盘涨个股不涨，这是错误的，今日个股大部分个股都在涨，这是普涨而非暴涨，不是个股不涨而是你的个股没有暴涨，有人说这不是好事，我说这是个好事，纵观前几轮牛市的开始之前都有一个共同的特点那就是资源类起涨来带动，凡是说不是好事的肯定是没有经历过前几轮牛市的，从06年至今统统都是这样一个规律，但是凡事不可一蹴而就，有人说既然会到5000点那么为何不立马就到，这么说的人有不少，只能说这样说的存在着逻辑上的误区，举个例子，人出生以后肯定得完蛋，那你这么说就好比说既然以后得完蛋为何现在不去呢，能到，但是你不去付出努力去好好持有去维护结果何来，从今年5月份经历了半个多月的强劲支撑之后微博一直坚定持股，上上个周五脱欧最后的加仓机会，近期迅速突破站稳半年线，夯实几天后继续上攻，这是一波很漂亮的形态，中途中任何出掉股票的人都没有资格去谈论这种完美的走势，短线大概率会以震荡的方式冲击3100，这只是短期的走势演化大概率的一种走势类型，不存在任何预测的成分，中线可以直接忽略3100这一数字，直接看5周均线即可，今日上涨前10名的板块除了军工其他都是资源类个股  
  
资源类包含比较广泛;冶炼有色，例如黄金，银，铜，驴，黑色金属：铁、铬、锰三种  
黑色金属，稀有金属：如锆、铪、铌、钽等；资源类，例如煤炭，分散染料等都受益补涨，有色资源就不用说了，很多都已经处于主升浪中，稳健的操作者重点关注超跌业绩比较好的资源类个股，后期有补涨的需求，激进者可以考虑参与上涨浪的回档，跟个人的操作风格相关，对于个股在我眼里永远都是属于小级别的东西，我也希望所有的散户都把股票看成小级别的东西，时间级别是最为伟大的大级别，关注时间级别的人格局永远要优于关注个股的操作者，很简单的道理，你持有一只成长股30年没人能抵得上你，搞短接线的操作者如果你没有消息这辈子又能翻个几倍，到如今为止又能赚多少，所以时间，永远是时间是我们最大的敌人，短期会有出入但时间永远是中长线的好朋友，很多人问坚定持股到什么时候，这要看你的格局有多大了  
  
如果可以持有到5000点，如果受不了日线的震荡那么就只搞30分钟级别的震荡即可，指数从今年两三月份开始到现在仍然是日线中枢震荡的格局，打开日线走势你会看到一幅很漂亮的震荡图，站在均线的角度去看，可以直接忽略任何利好，因为这个时候任何利好都比不上技术性利好，这是我个人为了完善法则定义的一个概念，就如同一对年轻刚热恋的恋人异地后因为各种烦琐事导致的关系不好都是小利空，一见面准好，见面是大利好，发生什么事都可以忽略，至于养老金以及注册制迟早都是落地的事，不足以对市场造成大的震荡，都是市场的分力，熊市不死牛市牛市你的天下，至于军工找下一个回档的切入点考虑，军工三大龙头基本都属于中航系列，军工三大扩展板块：飞机海军加导航，一个在天上一个在海里一个在半空中悬着，例如北方导航等，也是前期潜伏的个股，今日除了这几个板块之外的表现不错的就是地方板块，什么西藏，河南，陕西，内蒙股，东盟自贸区等，以及大盘上涨直接带动的券商，券商压抑的时间已经够久了，但是碍于这个板块的启动模式跟其他板块不一样，属于群居动物，央企改革是我一直关注的板块，关注该板块目的只有一个那就是可以直接性的洞察到央企改革的措施有没有实质性进展，一旦会有，则必然会直接性的触及指数，这也是蓝筹股的心脏所在，之前美国佬通过一系列的金融狙击成功的狙击了日本和英国东南亚，现在欧盟出现漏洞，美国佬又开始有动作，现在美国佬最大可能性能够对中国实行金融攻坚战的就是汇率战，股市近期有外资资金持续进场的迹象，中国的股市对于很多外国游资眼里都垂涎三尺，其他现在对于大盘来说3030为大盘上方套牢盘稍重，一旦该位置放量突破站稳则中线立马打开空间的概率将加大，南天信息被关在里面，暂时不用担心，该补涨补涨，对于被套很深的朋友来说只要在15个点一下，实在拿不住的可以考虑换成刚走出下跌浪形成上涨浪雏形的个股，这都是战术的层面，中国股市今年排名全名三甲，不过是倒着的，基本户均16万人民币，英国脱欧这么大事对英国股市来说都没有这么大杀伤力，所以中国股市属于内伤，美国经济虽然进入平衡期但依然维持在牛市，中国股市随着资本市场的完善以后必然会像世界市场靠拢，暴涨暴跌的时代也会过去，到那时还你一个盛世太平的资本投资市场给你的子子孙孙，到那时你还可以坐在高高的谷堆傍边对你的子子孙孙讲那追涨杀跌的故事，如果你能持有20年，也可以讲讲那格局的故事，对于格局不并不是持有的时间越长你的格局越大，这是一个误区，格局带给人的是一种气质，它的表现方式有很多，持有时间长只是它的一种表现方式，每个人的格局都是在怒火压抑中去熬练出来的，它会让一开始的冲动愤怒会转化为后期的淡定从容，让追涨坑爹转化为概率无缺，大格局的路注定是孤独的，因为很少有人陪你走到最后！

# 3000点以下首次站上半年线

2016-06-29

博客被压在五指山下几个月今日解封恰逢指数首次在3000点一下站上半年线，前几个月通过微博发了些乏味的见解估计大盘如此弱势散户亦无心情看，这就是熊市，牛市会让人心绪高涨热血飞扬每个人都有股神的感觉附身，3000点一下要有一个分水岭，这就是重要的时间之窗半年线和年线，今日指数突破半年线，前几天英国公投的当天下午，指数直接开盘哮水，媒体解读为利空我也了解到很多人为了避免这一重大自然灾害而清仓，回头等指数涨起来一看只是地上有只猫，没有地震更没有火山喷发，这就好比一哥们喝多了拿筷子当鸡爪啃了一根半一样，群内上个周五下探不叨叨直接通知的加仓，近期微博也是坚定持股的态度，说实话前几个月应该是散户最为煎熬的一段时间，不得不说很多散户被套但是要明白的是一个很简单的道理，被套也是投资的一种表现方式，你今天买明天套跟上个月买这个月套有本质上的区别么，对于很多中线的操作者而言，这都是一个过程，很多朋友会认为我股票拿了三个月了还没解套，三个月不多，你做投资要的是一年之后赚多少还是三个月之后赚多少，如果今年熊市没有走完，你只亏10个点通过做t，那就可以断定你在熊市活过来了，所以现在战略上为活着，尤其对于小白来说，除非你就在投资市场待三个月，所以不谋全局者不足以谋一域，百分之八十的小散（差点打成小三）追涨杀跌50年却不能持有一只股票1年，这是极其可悲的，所以这次大盘的震荡煎熬对于我们来说是很好历练心态和格局的机会，我称之为机会，红军最少时只有3万人只要意志够坚强几年后照样统一全中国，08年指数到达1500,09年照样干到3500，你看到的只是空间，却没有看到时间，时间级别永远是要比空间更大的格局，也即你受不了震荡必然受不了时间的煎熬，如果后者你能承受的了则前者也不是问题，因为后者包括前者，时间是最为熬人的同样也是最能证明一个人的格局和气度的，很可悲的是市场中很多人每天讨论的都是追涨热点，前期我把散户关注的对象按照级别进行了分类，个股，指数，空间，时间，这四个级别以此上涨，不可否认的每天都会有热点启动，或许你关注的个股又有涨停，在你眼里这是大事，因为这个都能让你激动一把甚至懊悔不已，从大的格局级别来看，你已经输了，因为你关注的永远是低级别的问题，市场中几亿人百分之80的人跟你关注的基本都是相似的，试问有几个持续赚大钱了，所以这个位置千万不要随便来回换股票，尤其在大盘上涨的时候，你的股票都有自己的节奏，不是不涨只是时间轮换的快慢问题，大盘今日突破站稳半年线，接下来就是要持续不断回踩确认的时机了，每一次确认后的15分钟的连续背离都是你做t的天堂，之前博客提到过南天的目标点位，估计不少朋友被洗了出来  
下来个人是加仓同等仓位，现在基本获利，其他仓位偏于稳健，现在已经对涨停不感冒了，在大盘持续下探的时候坚定了自己的战略操作，持有和做t，3000点附近跟朋友们说的很清楚，你的仓位一定要控制在6成仓以内，其他仓位用来做t，中间几次低点不幸被多次言中，熊市走到现在如果你一样没有亏多少，首先要恭喜你自己的进步，有不少朋友问为什么在脱欧的当天会选择加仓，其中当天下午选择进场加仓鹏欣资源，其实也是按照原则来的，指数下方有标准的支撑，脱欧当天直接下探到支撑线附近，但根据力度收出了一个很急速的上影线，大概率的符合了有效支撑，如果非要做一个选择，那只能去加仓，不过当天很多朋友情绪比较恐慌估计出去看戏安慰心情去了，昨天在零轴一下来个一个深v，今日在零轴之上震荡，蓝筹上午拉尤其是保险券商，下午创业板借势介入，这个位置很具有关键性，是不是突破之后就要撒手不管持有就可以呢，除非你的级别很大，否则你完全可以按照15分钟的二次背离背驰去搞段差，这也是一种操作的大概率，大概率是存在于思维中，如果非要落实到现实中则必须要做出一个选择，则其发生的概率为百分之百，例如你看多的概率为大概率，看空也有概率，只是为小概率，但是落实到操作上还是百分之百的买入，指数60分钟如果突破2948则会形成60分钟的背离，这种背离需要在15分钟里面得到连续的确认才可以去做t，也即60分钟背离跟15分钟背离共振，对于个股操作方面，根据自己的操作风格，有些朋友搞了一辈子从来没有持有过一个月以上，像这种打死打不死都拿不到一个月的就不要考虑下跌浪了，多考虑刚刚走出下跌浪刚形成上涨浪的个股，对于稳健的投资者介入调整中的股票在这样的位置无非就是为了避嫌中找寻机会也是一个不错的选择，追涨杀跌，追涨要好于杀跌，但现在还么有到真正的牛市让你随便去追，对于追涨的人来说，热点板块多关注底部启动的第一个涨停，或强势板块龙头3个涨停后的回踩有效支撑，投资的路几千年几万年之后现在才万里长征走了不到一步，不要太早给自己定位，追涨不可怕，杀跌不重要，重要的是你要有自己的一套操作系统，追涨杀跌就如同一个结婚的人一样天天看着外家老婆好看天天找小三，刚在一起发现不过如此又去找其他，一路下来发现自己的老婆已经十八变了，当然也早已经不属于你了，格局，还是格局，你的格局决定你的级别，你的级别决定你的心情，小级别的散户从来都是一个震荡把自己搞得失眠，厌食，高烧不退，大小便失禁等各种症状，前几天就发现一个，炒股就是学佛，把炒股当成一种修行，每一个震荡就如同人生的每一个经历波动着你的敏感的心弦，去认真感受市场的节奏，去认真记住你的每一次愤怒，最终即便你亏了但你还是赢得了最宝贵的财富，那就是格局，股市给你的格局！

# 价值套利之之周期量化轮动

2016-05-25

绝大部分个股在一般的行情中不会一直单边直接不休息的上涨和下跌，中间必然有盘整，这就涉及到了一个盘整的周期，很多朋友们总是会说拿不住股票，拿了许久终于受不了节奏除掉后手中的股票立马涨停，甚至还有朋友潜伏进入股票拿个一个月股票都不涨不跌，所以这就是周期轮动法则提出的依据，根据上几篇的调整法则我们也都有了k线调整的理解和一个最基本的k线调整的需求  
  
时间和空间是股市规律中永远离不开的两大主线，时间可以延伸出我们的股票时间周期以及具备大概率的重要时间窗口，空间则更容易理解，泛指股票的涨跌空间，二者都是从两个不同的维度去看待和理解股市，不可否认股票内部是有能量的且这种能量随着成交量的存在而存在，这就好比一场永远不会结束的拔河比赛，多头和空头各自占领一方，在一个斜坡上拔河，多头在上空头在下，为什么说空头在下，因为我们知道股票下跌基本不需要什么能量，而上涨则需要成交量来带动，股市也是有能量有生命的，也有其各自运行的生命周期  
以下是A股指数的一个牛熊图，可以看出的是A股走势历史中牛少熊多，牛市相对熊市来说不仅少且难以持续，从历史走势时间周期中我们可以得出这样一个结论：牛市周期在整体股市周期中属于绝对小概率，仅仅是根据历史的走势去得出这样的结论，这种绝对小概率到现在为止还是没有去改变，但绝对小概率中存在的相对概率肯定是不断变化的，而这种细微的变化虽然影响了相对概率，但到现在阶段终归还是属于绝对小概率，由此得知，牛市到来是需要时间慢慢去孕育的同时也跟整个国家的经济政策有着直接的关系，当然从年线级别的角度去看，现在股市还是在支撑线以上很良好的运行，至于操作这就跟你的操作级别有关了  
  
下图是纳斯达克综合指数历史走势图，通过走势可以看出美股指数从时间的角度整体来说牛市还是绝对大概率  
  
对于操作A股的操作者来说还是要以A股指数的牛熊概率为依据，至少A股指数现在并没有达到美股那样持续的长牛，所以对于重要的时间窗口周期还是要在历史走势中去分析，A股走了20多年的时间整体来说还是比较生猛的，也即暴涨之后的暴跌也属绝对大概率  
下图是大盘指数的月线图，可以看出历史上超级大牛市共出现过两波，第一波为3到4之间的区间，第二波为7到8之间的区间，从两拨牛市中也可以看出股指高处不胜寒的特征，第二波表现的更明显，这只是在牛市结束后表现出更为明显的在大级别上暴涨暴跌的表现，其实从1989年股市开始至今这种现象的出现可谓是绝对大概率，例如从1位置的上涨到2位置的回抽，从3位置的上涨到6000点以上到4位置跌回1600点，再又5位置的反弹到6位置的反抽，7位置的一波小牛到8位置的暴跌，所以很多操作者如果不去分析历史走势中所存在的规律就贸然的去8位置之后确定的暴跌之后去抄底其结局也是很悲惨，很多操作者都无形中成为了高位的战士，其实当你分析完之后就会发现后续的走势也是符合大概率的，而在暴跌之后抄底的操作者整体能获利的机会也属于绝对小概率，而后期走势也是如期走出了绝对大概率的结果，后期走势不是必然的要走出什么样的走势，只是走出哪种走势的概率比较大，其实这种概率就已经在实际操作中无形的对我们产生着很大的影响，假设我们对此有分析和概率的统计，则8位置的暴跌其实已经大概率的说明了后续的走势不可能立马反转反而是高位急转向下的概率较大，这就是属于绝对大概率，2位置相对于1位置为第一次，4相对于3为第二次，6相对于5为第三次，则7出现之后8位置开始跌破支撑位时，就可以得出绝对大概率的操作方式那就是不管你手中有什么样的股票，符合绝对大概率的操作只有一个那就是出局，因为后续指数走出破位下跌且急转急下的概率属于绝对大概率，其实从07年牛市之后的暴跌就可以看出大盘指数的暴跌暴跌现象，这种现象在一定程度上也是基于股市中过度投机泡沫和政府的经济政策有关，从出现这种现象的概率比较大这个角度来看，可以看出A股还不是那么成熟，还是很生猛，对于不了解A股规律的操作者来说一旦把握不准节奏则被套几十个点可谓是很简单的一件事，从牛少熊多这个角度来讲，对于广大散户来说，七分等待三分买卖也是符合绝对大概率的，对于有些散户来说自从进入股市就一直不断的操作，每天都在买卖和交易股票，而这样的操作者事实上百分之90都是亏损出局的,其结果也是符合绝对大概率的，这是从暴涨暴跌这个角度去看待股市中的大概率  
  
  
指数走了20多年，你会发现每个阶段性的低点都会逐渐抬高，通过对历史走势的分析可以得出一个绝对大概率，也即当指数形成确定性下跌趋势后，下方前一个阶段性低点就会成为很有参考性的点位支撑，如果在前一个阶段性低点上方附近形成很稳健的支撑形态，在配合其他大概率条件则后期不管从指数反抽还是从个股来说整体的选择依然属于绝对性大概率，配合严格止损，则从概率的角度出发是完全可以去考虑和关注的  
  
  
不同的理论只是从另外一个角度去看待和观察市场，对于A股指数来说也是具有轮动周期的，只是投资市场中的轮动周期都不是那么的精确，甚至只是截止到某个区间，这就是股市市场中的不确定性，确定性则为股市市场中必然是具备轮动周期的  
下图是上证月线图，用角度对齐历史走势进行分化区域，可以分为整体四大区域0到8°，8°到13°，13°到22°，22°到62°，其中22°到62°之间又可以以34°位置进行划分，整体四大区域已经用角度进行了区分，用角度进行划分的一个最显著的特征就是同一个角度区域内随着时间的推移其低点会不断抬高，我们可以称8°这个位置的直线为8度角度线，同样，13位置的直线为13度角度线，从图中可以看出所有的角度线都源自同一个起点，我们称之为大概率角度图，从1989年之后的上证指数走势来看，行情走势基本上牢牢的守在了8度角度线以上，这是一个绝对大概率，至少走到现在为止，上证指数站在8度角度线之上的概率为绝对大概率，在8度角度线位置指数四次下探，都没有有效跌破可以见得这个位置的强大支撑，8度角度线位置是不是凭空出来的呢，肯定不是的，是根据其历史走势去找寻出的规律，且这个规律很是明显很容易理解，那么指数以后的走势还是不会去预测只能对其再次站住8度角度线位置做一个大概率的预期，这个预期远远不会让我们进行一个完整有效的操作，所以接下来根据之前的大概率我们肯定不会预测指数会走到哪里，但是可以肯定的是，指数在8度角度线以上属于绝对大概率，如果后期要根据概率来操作，则所有大概率操作的基础都要源于此，所以对于抄底的操作者来说8度角度线也是完全可以去考虑和关注的一条支撑线，这是一个绝对大概率  
  
另外一个绝对大概率就是指数在34度角度线以上所占据的周期时间可以说是绝对小比例，除了1989年刚出生不久的指数一开始生猛暴涨之外，第二次就是2007年的一波牛市突破了34度角度线然而高处不胜寒，指数在高位并没有长时间的停留瞬即急转急下一头扎进2000点的海平面，因为角度线本身所具备的特征可以得知以后指数在34度角度线上停留的周期和时间也是绝对小概率，行情进而走到了2014年会发现34度角度线对指数的压制也是走出了大概率的一个选择，从图中可以看出22度角度线对6.7.8.9.位置的一个绝对大概率压制，10位置首次突破走出一波大行情，11位置再次跌回22角度线以内，当走势再次冲击12位置时，走势再次走出大概率的有效压制，其实走势在突破13角度线以上时就应该对22角度线的大概率压制有个预期，当走势再次接触22度角度线时就应该重点关注，因为6.7.8.9以及11位置的有效跌破都为12位置的有效压制提供了绝对大概率的依据，随着时间的推移，后期再次回归22度角度线之上的概率更为小，这种相对概率会继续变小，虽然其整体来说还是属于绝对小概率，也即走势在8度角度线以下和22度角度线之上属于绝对小概率，从图中可以看出走势处于8度角度线和13度角度线之间的区域为绝对大概率，13度角度线跟22度角度线之间的区域在时间周期上占比例也不少且随着时间的推移其占比例也有下降趋势，13度角度线区域至今来说仍是时间周期上的绝对大概率，也即14跌破之后回归13角度线区域也算是走出了大概率的一个走势选择，其中8度角度线在1.2.3.4.5位置形成了一个绝对大概率的支撑，也即5之后的8度角度线附近的支撑点也是重点关注的点位区间，13度角度线的位置通过历史走势来观察也是很重要的支撑和压力线，其对15.16.17.22.13位置形成了支撑，对18.19形成压制，后期走势中可以看出先对13位置形成支撑，跌破后进而形成了14这个压制点，从大概率的角度出发，走势周期在13度角度线徘徊的时间相对较长是绝对大概率，也即14之后的走势大概率上走进8度角度线跟13度角度线调整的概率将会加大或是必不可少的，下方重点关注的支撑点则是在8角度线附近，连接0跟25形成一条直线延伸到28位置直线交叉位置形成27，跟0.27线段形成100度角的位置的直线对29.30.31形成一种压制，该条线段跟22角度线交叉形成11，走势在低位该线段跟8角度线之间形成一个闭合三角形，突破该压力后，走出一波行情进而达到12位置，现在行情走势基本选择了绝对大概率，这是属于上证指数的特征概率，当然对于个股来说亦有各自的特征概率  
  
一般来说，一波牛市在启动之前前期必有一段时期的调整，20到28位置的上涨之前在8度角度线跟13角度线之间已经孕育了4年左右的时间，20到28之间牛市以13角度线为依托走出的时间为1年，28到21之间的下跌所走出的时间也是近一年左右，24位置突破压力位后到12位置的时间为半年左右，12下杀到14以下的时间为半年左右，在24到12这段小牛市启动之前也孕育了足够的一段时间，23到24之间孕育了接近3年左右的时间，20到28这段小牛市前期孕育的时间基本为4年左右时间，也即18到20之间这段时间区域，牛市孕育期一般在2到4年左右的时间，孕育的区域基本在8角度线跟13角度线之间为绝对大概率，从图中可以看出两波牛市基本都是在8角度线跟13角度线之间孕育调整完毕开启的，这暂时是一个绝对大概率，所以从概率的角度去分析可以得知，下一波牛市经历一个大级别调整的概率还是绝对大概率，且在8角度线跟13角度线之间调整的概率仍然属于绝对大概率且调整周期不会太短，也即如果在8角度线跟13角度线之间调整3年左右时间当期再次突破13角度线时，则出现牛市的概率属于绝对大概率，8角度线跟13角度线之间的长时期的调整对于促成牛市来说是极其重要的，对于操作者来说也是相对安全的一个区域，从角度线的角度来看，正常的大级别的调整一般为2年到4年，在此之后出现牛市的概率就大大增加，从小级别来看还需要根据不同的个股具体分析  
   
个股的走势类型无非就是盘整，上涨和下跌，后二者属于趋势，当然一个趋势的上涨下跌也不可能一蹴而就的一直上涨或下跌，肯定是上涨和盘整，下跌相互交替的一个过程，一直涨的行情不存在，一直下跌的行情也是固然不存在，这是一种绝对百分之百概率，所以行情走势是客观存在的，上涨下跌盘整交替进行也是客观存在的，这也就出现个股的调整周期，首先明确一点，不管个股还是指数都没有固定的一个调整周期，投资市场未来发生的预期都是未知的，更没有一个固定的调整周期，到期便会发生变盘，这肯定是不存在的，这个问题从这个角度来看是绝对百分之百概率，所有的调整周期建立在大概率的角度之上还是很客观的，未来不可预测，通过历史走势来分析个股内在的走势规律进而对未来走势有一个大概率的预期则是合理客观的思维方式  
  
  
  
  
  
  
   
根据股票的轮动周期将其分为三种类型：10天以内为强势轮动周期，10到20天为中性轮动周期，20天到30天为弱势轮动周期，30天以上为超弱势轮动周期，轮动的标准是震幅在10个点以下内的盘整以及震幅在15个点左右的中枢都为轮动周期区间，突破10个点的震幅若在第二天或之前立马拉回到轮动震幅之内则产生轮动周期的延伸，而这个轮动周期要延续，若突破任何一方的震幅站稳或者力度很强则代表轮动周期的结束，轮动周期对于我们持有住以及潜伏一只股票有着重要的衡量意义，轮动周期的长短跟股票的基本面，股性交易活跃度，热点和题材，庄家操盘性格等有着很大的关系，轮动周期基本上以日线为单位我们图解举例:  
  
  
  
还有一种非标准的轮动周期称之为调整周期，调整周期也是属于轮动周期的范畴，调整周期的开始点是顶分型，结束点是以顶分型为一笔开始的笔的末端，若不能出现7跟k线即不能构成标准的一笔则其底分形为其结束点，模型如图：  
  
  
根据以上两个标准来去找到一只股票的轮动周期（包括调整周期）  
每只股票的轮动周期并不是一成不变的，一个日线级别的线段之内的盘整周期更为相近，以30天为一个参考的大区间，完全可以找出30天之内的平均轮动周期适用于相邻的区间，基本上波浪上涨五浪完成之后的下跌三浪之后的轮动周期都会大换盘，在下跌中枢中最后一个孕育能量的上涨第一中枢轮动周期一般都比其他中枢的轮动周期要长，因为这个区间不但要孕育小级别转大级别的趋势转折能量，且在第一上涨中枢后的突破都是对前期套牢盘的买单，每一个在中枢内的上涨都是蜕变般的压力，突破前期套牢盘区域中枢往往会进入a动能（前面法则里有定义）加速区，突破之后的轮动周期往往会进一步变小

# 持续的缩量意欲何为

2016-04-28

大盘指数连续六天持续缩量成交量持续萎缩至1500亿，像这种情况在历史上都是及其罕见的，这正好说明了熊市的基本特征，现在每个人账户里都躺着一堆股票等待被救赎，而这个位置市场的惜售心理是极其强大的，这也是导致市场持续缩量的一个基础，昨日有所冲高但立马被空头打下，说明在这样弱势低迷的情况下，多头的动能持续力度还是不够，这很正常，政策面上来说没有太大的利好与改革来以点带面的激发市场的做多热情，市场好似已经魔怔了，精神恍惚，但是市场就是市场，凡是懂得股票的人都知道这个位置不可能持续横盘下去，方向总要选择的，就像大闺女出嫁一个道理，所以问题就来了，我们就要找到问题的重心就是市场多头不敢肆意妄为到底是担心什么或者让空头肆意妄为的理由在哪里  
  
第一就是随着五一小长假的到来，假期期间会出现各种消息面都是不确定的，这是致使多头不敢轻易进场的原因之一，理解这点并不难，春节之前的持股换来的是节后的暴跌，五一也是继春节之后的重要节日，市场之前的心理阴影还存在，为什么熔断机制导致一跌再跌，原因就是中间没有给空头缓冲的机会，只会把多头往死胡同里面赶，同样的假期也是一个道理  
其二，近两周的解禁市值达1000亿以及年报的公布也会给空头一个很好的狙击理由，其三，两融余额五连降，已经到达月末，根据以往的经验，主力资金活跃的时机往往都是在月初中旬左右，个股在这样的行情下必然呈现二八分化局面，操作上仍然切忌追涨杀跌，市场在60日线之上保住了一个缩量我们就没有除掉的理由，15分钟中枢的能量积聚的差不多了，就只等待选择方向，如果消息面给力的话最快明天会给出方向，再耐心点吧  
  
世界上最难的就是对待市场和欲望的淡定，淡定代表你的格局，心中有格局则无敌于天下，此时就当作是对自己心态的磨练，尤其心态狂躁浮躁愤怒悲伤者，这样的行情锻炼的就是你的心态又慌什么呢，2亿多股民陪你一块磨练

# 现在最大的问题是量能欠缺

2016-04-12

自从指数突破箱体之后两次回踩，上周五属于第二次回踩，昨天收出中阳，今日再次回探洗盘，市场在这个位置成交量不能有效放大仍是现阶段最大的问题，根据缠师操盘法则可以知道，中枢以内的缺口意义不大，只有中枢之外的缺口才具备指引意义，所以之前的向下跳空缺口以及昨天的向上缺口其意义本身没有那么大，没必要太夸张的把缺口的意义放大化，周一的缺口很大程度上得益于券商于周末的利好导致，其中市场现在面临的一个消息面影响较大的就是大股东减持，很多股东减持无非就是急于套现，这也是量能近期犹豫的一个原因之一，但趋势就是趋势，消息对于趋势而言只会短期影响肯定不会影响市场的趋势，只是一个分力而已，前几天就提醒朋友们对于大股东大幅减持套现，业绩暗淡类个股要远离  
像前段时间的暴风科技，嘉华能源等都是此例，主力通过今天的盘面来看作战比较分散，尤其是多头不能够集中几个有效的板块进行突破带动其其他板块，近期的热点需要进一步激发，像昨天的精准医药板块的启动其延续性也有待欠缺，市场通过半个多月的盘整和洗盘从筹码方面来说已经差不多了，现在需要的是一个能激发市场成交量的热点来引发现在的调整行情，而对于个股操作而言，选择则及其重要，远离大幅涨幅的个股，挖掘技术性走势比较良好的超跌股，如此，市场下探，其下探力度不大，市场上涨则其还有空间，为什么小散赚钱这么难，难就难在你的选择，什么样的行情选择什么样的个股这很重要，今年赚钱的行情稳健行情有两拨，现在第一波到3100到3200上下差不多第一波结束  
第二波等待二浪回调后的企稳，现在第二波来说还需要时间去等待，第一波获利基本上该结束了，像前期的隆基机械，中矿，机器人等都属于第一波的获利个股基本都已经锁定了获利，现在对于稳健操作者尤其第一波已经获利20多个点的朋友完全可以提前等待大时间级别的回调等待二次行情，踏准市场的节奏是重中之重

# 大盘处于背驰段中：现在还不到出的…

2016-04-07

随机漫步理论告诉我们市场是无法去预测的，虽然无法去预测但我们可以感觉，本人不喜欢什么的大的预测，那些都太遥远，重要的关键点很少做出过大的方向的偏差，这都是基于对概率的一个大概分析，不可否认市场中零零散散的可爱的散户朋友们一堆堆，可爱的背后隐藏的就是可怜，原因就是对自己不够狠，做股票应该具备什么样的素质和条件呢，太高不要求，具备几个重要的条件就足以打败百分之80的人，有的朋友希望我恨不得每分钟都在更新微博博客，以免内心失去了依赖，其实这是一种心病，一只股票你要考虑买入的时候你要明白有三个结果，一个是立马涨，一个是买入后跌，一个是盘整磨机，自从你买入股票的一瞬间你就应该明白你要承受的是什么，是煎熬，是压力还是兴奋，还是幸运？都不对，你承受的应该是原则，你自己的操作原则，涨跌跟你有关系么，操作股票，你的眼里只有买点和卖点，剩下的交给时间，每个人每天都在承受涨跌调整，这就是正常的市场，所以操作股票具备的一个重要的品质那就是放大格局，几天都受不了的操作者必然也赚不到什么大钱，操作者的基本素质;受得了波动，受得了调整，受得了煎熬，打得过震荡，熬的过时间，像个勇士一样干脆利落，下面分析下今日的行情：  
   
指数在突破第一中枢之后，开始了震荡，其实这个位置千万不要把它想的过于复杂，只需要定位好大盘在这个位置要干什么就可以解决一切问题，有些人怕出货，有些人怕砸盘，有些人期待着上涨，这些都不重要，重要的是现在就是突破后的震荡，即便是回踩也是正常的，担心什么，踩破怎么办，踩破就进入中枢进行大级别震荡，那就让他继续震荡，万一连中枢都继续踩破怎么办，你认为到哪个位置指数不得2600么，都2600了你还担心什么，一切存在即是合理，不必纠结自己，涨是幸运跌是机会  
在3000点这个位置机会大于风险，大的方向不会错，走势终究要完美，你也终究会获利，就怕当行情到来的时候你还在忙着解套那就南辕北辙了，为什么亏钱，不是现在的行情让你亏钱而是之前的操作让你忘记止损，找准重心才是最重要的，还有，要在投资市场活下来必须拒绝一切幻想，拒绝暴富梦，所以指数这个位置不用担心，牛市如果真的要到来，往下探一探又如何，最终你就会发现所有的股市图走的是那样的完美，就如同你成功时的喜悦的心情那样美丽，雾霾马上就会过去，纠结只会让你失去方向！无疑，指数这一笔还是会延伸到3500，至于之后能否形成背驰，要继续看走势。

# 投资需要杜绝一切幻想

2016-04-01

大盘本周磨机了一周，个股来说也是跟着磨机了一周晃晃悠悠振幅没几个，基本上个股都在一周之前价格附近上下震荡，除了高送转业绩飘升以及论动的板块之外其他板块都是弱势调整的一个节奏，这才晃悠了一个周有些朋友已经受不鸟了，大盘震荡了一周你难受了一周，此为愚蠢，该干啥干啥该种地种地，没必要天天盯着盘打哆嗦，其实这行情一目了然，自己内心好好给自己定出个方向来，然后要么出来不叨叨要么持有不叨叨，最纠结的莫过于大盘涨你跟着激动大盘跌你跟着血压低，炒股本质上技术成分不多，运气更少，心态站主要方面  
  
3000点以下你拿不住，你能说到2000点以下你能拿住，别说你能拿住，到哪都一样，投资市场最神奇的地方就是他会让你随时推翻自己所认为的刚才的预判，昨天你认为涨，今天开盘下跌，打呼自己错了有找些理由来安慰解释早就应该看出下跌来为何还有看涨，下午涨起来大呼自己看对了也内心顿时认错不应该为行情的波动而改变看法，其实呢，这些心理的反应都是马后炮，如果下午不反抽呢，你还是之前的心理，到了第二天你还会往复自己的心理，时间一长，整个人便神神叨叨的神经衰弱，有时你也会问自己，这点波动至于呢，可是你就是拜托不了，此为之心魔，每个人都会经历这样的过程，怎么去解决呢，一个是习惯，一个原则，一个是自己坚实的操作系统，很简单，日线你看涨就是涨，下来也是涨，看跌就是跌，出来就可以，涨也跟你没有关系，那这样你看涨跌有什么关系和标准呢，这就是操作系统的必要性，很多人做股票毫无原则天天的瞎扯淡，追涨杀跌玩脑残  
  
还有一点，有人的地方就会有江湖，有需求的地方就会有市场，这是肯定的，有了股市，必然会有很多股评家，当然你或许会关注一些知名的股评家所表达的言论，当然有人看多有人看空，有人上午看多下午看空，有人死空有人死多，形形色色的都有，搞的你眼花缭乱，就如同你来到了婚介所一堆堆人，你得有自己的选择，不管做事还是做股票最怕的就是一根筋，死多和死空都是绝对的错误，死多你得拿住，没那级别就别乱忽悠，死空就是脑残，死多比死空还多点智商，但凡是股评家总得挨点骂，正常的很，首先我们必须要明白一个道理，所有的人不可能永远对大盘的预判给出都是完全准确的  
  
但是区别就在于你很信任的那个人一旦在关键位置给出确定的空或者多的时候你就很容易相信，像这样的事简直太多了，一旦方向错误，你能不出气，这就是散户的特性，中国特色的散户，容易跟风容易陶醉又容易激动，如果这些弊病在股市中不铲除要想在股市中捞点钱怕是只能靠运气了，所以搞股票第一点要做的就是杜绝一切幻想，几个月翻倍一年翻几倍等等如果你不是有着良好严格的操作系统的人这样的事最好别想，巴菲特像股神板的人物才年均30个点，我们小散又凭什么资格去幻想，抓个涨停就能翻倍了？如果你没有一套严格的操作系统，就算你赚了也会回去，正儿八经的一个月赚3点一年赚的完全可以打败百分之80的人，而作为散户来说又什么慌的呢，幻想自己的股票下跌跟幻想自己的股票涨停性质一样都是赌的成分在里面，下面分享几个常识;股票有盘整的有上涨启动的，各有各的优势，前者稳健，需要等待  
  
后者风险比前者大但一旦跟进则不容易参与过多的调整，实际上这也是一个骗局，突破中枢的你去追吧，5只你获利，顶不上你一只被套的，话说回来我们这些散户都是在资本市场下设的局下玩耍，真正赚钱的就是上市公司股东，随便一个公司只要一上市，新股立马翻个几倍，公司的股东随时都可以套现，而我们玩的都是别人啃下的骨头，股价涨跌都是散户吵起来的，随便哪个公司的股东不都有个几千万股，一看行情不好减持套现也够半辈子花的，股价下跌他们又有什么在乎的？他们深知公司发行的股票本身就是一张废纸，你愿意去拿高价去买，他自然高兴，跌到一半他们也不会太在乎，因为他们知道这本身就是卖给你的一张废纸，你认为跌了你很难受，殊不知我们还是在资本市场本身的设好的局里面，没有泡沫局是不会破的，一旦有了泡沫立马打回原形，你会亏死，而股价再跌哪怕退市上市公司早就把废纸套成了现金，很简单的道理，我去卖一张废纸10块钱跟5块钱我都会很开心的，但是买的你就不一样了，所以任何不承认股票废纸理论的都是及其愚蠢的，起点是注定好的，所以资本市场本身就是泡沫就是注定的，真要破灭也是回归现实回归最初的废纸，因为本身你就是废纸，业绩不好还想套现，但是为时已晚你买了他就赚了，资本市场的实质就是极其可恶的，就是大家一致认同的骗局  
当然这是我们都必须要明白的道理，下面给出按照缠师操盘法则之二次背离法则以及有效支撑法则给出的小级别做t方法;

# 短线买入确定性套利机会：千禾味业

2016-03-29

千禾味业开板了，这个新股上市时，说实话我个人就垂涎欲滴，因为我个人对这种婴儿股本但是有巨人品牌的这种小公司特别看重，我的长线账户中已经布局有海天，鉴于千禾上市后，必然会扩张其品牌和渠道，所以，我认为其业绩增长是个大概率，且其产品是具备必需品和重复性消费的，这点很吸引我，所以，今日小仓位配置了千禾味业，算是给仓位中的海天做个伴，不然海天太孤单了，天天不是海就是天的，太寂寞哈哈，就给他配个小弟，可以确定的是，打包一揽子油盐酱醋，尤其是酱油醋，一定会远远跑赢大盘，这是必须的，因为中国人的嘴巴是很难改变的，去年千禾的利润只有6000多万，对于这样婴儿股本和知名品牌，未来翻个四五倍很轻松，这是我的个人商业理解，由此，这也是一波确定性的套利  
  
短期目标还是对标海天的pe区间，40到60pe，也即会有50%左右的确定性盈利，这是可以肯定的  
  
千禾的市盈率在40倍左右，这么小的股本，市盈跟海天相当，所以这个估值不能算高，后期一旦增长，必然会低估，所以我个人果断介入，因为仓位中有了海天，所以这个千禾算是小仓位配置，短线玩玩，风险不大，如果给到机会下探，让我捞一波大的

# 回踩过后短线继续向上

2016-03-28

大盘当前位置：日线刚刚突破调整中枢  
  
位置点位：2957  
3000以下，不高  
当前走势分析：技术性突破后回踩  
当前定位个股：符合缠师操盘法则的黄白均线二次上穿且业绩稳定有主力进入的股性活跃题材个股  
主要定位板块概念：高送转未启动个股  
  
随笔：2015年5月6号，2016年3月3号，云南旅游为仙人指路，终归还是走了二次上穿，有些个股涨是必然的，只是时间问题，半个月前给一朋友推荐该股，今日一问已经出罢，当前短线频繁所有法则：超跌短线选股法则  
当前持仓;中矿资源，成本25.3

# 股市无大师，市场就是你的大师

2016-03-17

今天的行情走的很激情，懂得缠师风格的朋友们应该明白这样的行情今日应该以持有为主，在这里必须要提出来的一个关键词是止损，任何时候都不应该忘记的就是止损，每个人都必须对自己定一个自己能承受的止损点，这样不管行情如何飘荡，你依然还保留着你的主力，大盘涨的时候我们不要头脑疯狂，至于赚多赚少都无所谓，凡是看博客的朋友，我都要告诉你这句话，赚钱的行情怎么都好说，亏钱的行情就看你是否懂得止损，每个人都应该给自己设定一个止损点，股票再好，到了点位直接止损，同样的，止盈也是一样，所以以后我就不用过多的提及止损这一点了，有的朋友们问万一大盘一旦向下跌破暴跌咋办，我的回答只有一个那就是止损，如果真出现这样的情况，如果再问亏了咋办，止损岂不是要亏，是的没错，投资市场中的所有人都无法回避的就是止损，当然只有止损没有止盈那也是不行的，所以节奏很重要，指导缠师操盘风格的朋友们都知道，一只股票一旦有效跌破中枢，直接止损，不管这只股票你有多看好，所以这是在大盘反弹的时候给朋友们提及的一点意识，居安思危，先说下今天的行情的一个走势，盘中我也提到了，今天的一分钟二次背离决定着今天震荡格局能不能形成的一个局面，盘中形成一个很好的震荡中枢，这是很好的现象，我前几天在博文中也一直让朋友们持有住股票，尤其是在中枢以内的，当然对于高位背离的个股有高点就减仓，前天提及的国中水务，昨天提及的中矿资源以及今天推荐的万安科技都在当天涨停，都有获利，先恭喜跟进的朋友们，有的朋友们可能会问，万一我推荐的个股跌了呢，两个字：止损，或者按照我再群内的建议来操作也可以，只要在中枢以内一切都是安全的，美联储这个大锤暂时落地了，宣布暂时不加息了，这对于a股来说是个利好，加大了投资者对市场的一个信心，中国人民银行再次下调利率，更再次加大了市场资金的一个流动性，这也为利好，沪股通连续10天抄底A股看来外资对A股市场也是很看好，但是我们要明白，现在来看，经济滞涨预期的提升这点还是在压制着市场的一个人气，另外监管层明确表示加强监管，这对于市场的存量资金利益造成不好影响，短期为利空，中期必然为利好，所以这个位置的暴利拉升仍属于小概率事件，市场将会在震荡中走出局势，仓位继续建议控制在四成仓以内，明天朋友们要注意，个股或者指数一旦走出15分钟的连续二次背离一定要减仓，尤其是获利的个股一旦发生连续小级别背离，必须要减仓，今日行情还没有得到完全加速，日线暂时安全，j机器人朋友们也都获利8个点以上按照正常操作来的，继续看到目标点位，很多朋友都知道去年50元推荐过这只股票目标100也顺利达到了，这个位置看到中枢上轨，其他股票小级别一旦背离获利股票减仓即可，其他就不用我多提醒了，且涨且珍惜！

# 价值套利之缺口法则

2016-03-16

缺口根据方向分为向上跳空和向下跳空，根据中枢位置分为中枢内部缺口和中枢以外缺口，一般来说底部的跳空向上缺口有两种含义：强力震仓和脱离成本的启动，当然也不排除向上跳空诱多的嫌疑，这里底部肯定会有一个定义，在同级别第二个中枢之后为之底部，因为只有在同级别第二个中枢之后才能具备背驰的可能，所以在第二中枢之前的中枢也会有震荡的高低点但都不能作为背驰确定的反转信号除非是转化为更大级别的一个震荡，下面我们进行根据标准进行分类，先进行中枢以内和中枢以外缺口的分析，中枢和箱体在根本上是有区别的，为了方面理解我们先采用箱体以内缺口和箱体以外缺口进行分析  
 中枢内的缺口不会改变和影响同级别走势的力度  
中枢以上的跳空缺口之上所形成的震荡和调整以强势为主，若回补缺口说明其次级别将进入更大级别的走势震荡，也意味着强势调整的结束，图解  
中枢以外向下跳空缺口代表着行情将进入以弱势为主导的走势状态中，弱势其中包括弱势调整和弱势上涨，同理，强势下跌为最大的弱势，因为在A股只能做多获利的机制下，强势下跌很难为我们带来利润，若经过一段时间的震荡调整向上回补向下跳空的缺口，说明其次级别将进入更大级别的走势震荡和中枢，趋势的转折往往从这里开始  
   
  
箱体以内的缺口意味着箱体内部能量的异动，这种异动只能够说明异动的当天能量出现的变化，并不能完全延伸出之后的几天必定会继续产生异动，单天的异动只会给我们一个关注的对象让我们持续去关注，随着异动次数的增加则箱体内部能量异动的概率和力度必然会加强，如果进一步猜测的话此为主力行为的洗盘震仓等行为，也即中枢或箱体牢牢的将异动能量锁在中枢以内，中枢内部的异动不会改变同级别走势除非这种异动使得指数和股价已经脱离了中枢，持续的异动我们就持续的去关注，当天跳空只是箱体内部异动的其中一种方式而已，像箱体内部的能量的异动等都可以作为异动的参考标准  
   
  
箱体内部缺口的产生对同级别的走势影响不大，更不会使得同级别走势进入更大级别的调整  
  
在这里我们主要分析的是箱体或中枢以外的缺口，突破中枢后的产生的向上缺口后若在此后调整震荡的过程中不踩破缺口，这说明该股在调整中的强势，缺口以上仍以强势为主，若调整过程中直接回补缺口说明个股进入更大级别的一个调整，将不再以强势为主，当然并不是所有个股都会这样，同样这是一个大概率，中枢以外下方直接跳空，说明个股进入以弱势为主导的走势调整中，向下脱离中枢跳空是一种很危险的信号，这也是我们止损的重要标准和信号，向下脱离中枢说明中枢孕育为下跌能量的一个确认，中枢以外向下跳空意味着中枢方向一个确定性的一个选择信号的出现，这种确定性的增加以跳空缺口的方式来展现出来，说明走势将进入以弱势为主导的调整，就像下图中，指数在中枢以外向下跳空后便进入了以弱势为主导的行情走势中，在其后的两个月时间里都处在弱势调整中，其中包括成交量的萎靡以及区间振幅的缩小，跳空后短时间回补不成均说明个股已经进入弱势调整为主导的行情中，中枢以外向上的跳空缺口若立马回补说明其次级别将进入更大级别的震荡调整，级别越大，则缺口影响力度的有效性就会越强，一般来说，小级别有缺口，则大级别未必有缺口，大级别缺口一定是小级别引发的，如果小级别有缺口则大级别无缺口，则如果你的操作级别为大级别那么就可以直接忽略小级别的缺口，如果是小级别引发的大小级别都同时产生缺口，则按照大级别缺口影响力度来处理，还有一种类型则是小级别发生在中枢以外的缺口表现在大级别则只是中枢以内的，这种情况还是按照操作的对应级别来处理即可，下面我们图解  
  
  
  
很多操盘法则都可以配合使用的，例如背离法则配合该缺口法则使用，背驰法则配合该缺口法则使用等，都是可以灵活的去配合应用的，其实质都是一样的，都是一种更大程度的促进其有效大概率的方式，例如五浪背离之后的背离段中出现小级别跳空缺口就是给我们最好的警示，底背驰之后的跳空高开缺口更是一种加大其背驰概率的判断方式，这需要我们一点点去领悟使用，在这里提出一个概念就是类背离，背离我们都明白，新高或新低之后的指标背离是常见的指标背离，标准的背离指数或股价必须要创新低或新高，当然这只是一种最明显的最标准的背离，那么指数或股价如果没有创新低或新高的条件下会不会发生背离，其实背离不是绝对的，其实质就是同趋势动能的一个衰减，我们只要把握住整个这个实质，背离则迎刃而解，在这里提出的概念为类背离，所谓类背离是指当指数或股价在不创新低或新高前提下，其股价或指数接近前高或前低附近时指标发生明显走高或走低的情况，或股价指数创出新高但指标趋于相同表现出的背离，我们称之为类背离，类背离增加了背离的一个分类方式，更加全面的概括了背离的类型，也是背离实质延伸出的一个分支，很多情况下并未出现标准背离，走势便开始发生转折，那么这个时候标准背离还不能够更加多机会的解决买入信号问题，甚至在一定情况下会让我们错失买入信号，有了类背离，我们便可以将类背离融入到背离的分类中，类背离跟标准背离都是背离的亲生儿子，只是一个一个张明显的像父亲，另外一个张的不明显像父亲而已，但其基因都属于背离基因，与此同时，连续类背离也是属于连续二次背离的一种类型，同样也会引发背离后的转折行情，下面图解

# 此时的主线是挖掘绩优超跌股

2016-03-15

几天没写帖子了，先给出帖子，指数在15分钟中枢晃悠了半天还在中枢以内晃悠，晃悠的越长，能量集聚就会越猛烈，暂且把级别放大，别的不说，先点评下今天的涨停和跌停：18只涨停，9个跌停，市场仍然缺乏量能，主力做多意愿不坚决，同时市场惜售心理越来越明显，这个位置，永远不要去羡慕涨停更不要去追涨停，你的操作策略就是你自己的大师，投资市场不是靠涨停来累计起来的，更多的投资中的时间靠的是等待，所以良好操作系统是很重要的，尤其是大资金，今日18只涨停中，其中一字板直接涨停的也不少，真正从底部放量往上拉高涨停的股票少之又少，这就说明了市场中真正要拉升的好股你买不进，其余的个股都在盘整，所以去分析盘整和调整的股票就是市场的大概率，你手中的股票基本都是这种大概率的股票，所以在这个时候去研究所谓的少之又少的小概率的涨停基本上意义不大，实用性也不强，主力想拉升谁也不知道，今日早盘给出一个一直在关注的个股今日一看有异动给出朋友们提示，当时3个点尾盘也封死涨停，这股即便今日没有涨停，后市也必然会突破中枢，所以缠论所研究的是会不会上涨以及上涨空间的问题，而至于什么时候能起爆，那就是另外的事了，跟市场跟主力庄家有关，而且你手中的股如果处于中枢调整中，更不用担心，这个位置就是日线的一个震荡分笔而已，再来说说跌停，为啥要说跌停，因为从跌停中可以分析出个股摔的比较惨的原因，云南盐化南天信息鼎龙股份众信旅游长城电脑长城信息新亚制程开牌直接补跌，前几天也提到过在博文中，自己好好找找，凡是复牌需要补跌的股票不必恋战，开盘直接出来，至于你想进，企稳之后再进也不迟，今日有朋友们问我长城信息开板能不能进，这样的股票跌停连考虑就不要考虑，不进，这样的常识如果都不知道，那么在股市中往往就成为了炮灰，很多股票都是底部的二次探底和三次探底，这样的个股才是我们选择的技术形态的标的,例如下图形态  
  
五浪或者三狼背离的形态走势赶紧跑，这种模型就不要我去画了  
基本的选股方式：找到有题材或者当天题材概念较好的板块，然后在配合这种技术走势进行选择，最好其中有跳空的优良技术走势更为漂亮  
这种选股方式是最基本的稳健中求爆发性的选股方式，基本上都处于中枢下轨的超跌，如果在细致一些，多研究一些公司的业绩面以及主力持仓情况，近期提示的几只股票都是基本面较为稳健的超跌股类型，更不用担心，做大概率就够了，否则追涨必然导致物极必反，细水方能长流，时间长了你便懂了

# 此时的重心应该放在哪里

2016-03-08

先说下今日的行情走势，指数今日下探中枢最终回抽到零轴，从本质上来说就是一个小级别中枢的震荡，15分钟仍然处于中枢的上轨，不管在上轨做出怎样的诱多和强势震荡，其都没有突破中枢且更没有强力突破中枢，也即没有出现一个很明确的买入信号，不可否认的是每天都会有股票涨，但股票涨并不意味着就是一个买入信号，反过来说，如果信号这么容易出现和确认，那一个操作系统所带动的利润将是滚滚长江一样，那翻倍还是问题么，这只是理想化的，事实情况并非如此，真正血淋淋的事实就是现在的大盘两极分化虽然个股在强势中有所上涨，但还是有百分之80多的人是被套的，尽管大盘强势震荡，实则对于被套极深的股民朋友来说无关紧要，无非是套十个点跟8个点的问题，社会的钱不好赚投资市场的钱更难赚，尤其在熊市中，我们要深深的明白，当百分之80的人都知道大盘要涨的时候，这个时候大盘就要该吃药了，而非符合大部分人的意愿来强势上涨，这是市场所不能认同的，而是进一步强烈洗盘让一部分人开始动摇自己的看法，如果洗的不够强烈，那么上方压力突破起来难度必然加大，相信再烂的股民也会抓个涨停板吧，是不是很过瘾，很多人也曾经幻想着就这样不断的追涨停板，这样第二天高开套利，多来上几次不出一个月必然获利50多个点，事实是这样么，亏了50个点倒是事实，所以追涨不算是一种操作系统，只有有风险控制的操作系统才是一个完备的操作系统，我个人的操作系统很简单，中枢下轨或中枢中轨出现小级别买入信号我会跟进，强力突破中枢后的回踩确认也是很好的三类买点，除此之外一切上涨就跟我没有关系了，大盘确定日线级别上涨，我会选择强势股票进行投机，大盘弱势没有确认上涨中枢之前一切还是挖掘超跌为主，立足强势的根本在于你对强势板块的基本面和消息面了解的透彻以及强势板块的轮动速度周期有一个很好的把握，当一切没有做好调研之前一切还是潜伏在超跌里面，这样大盘一旦回跌也不至于补跌补的力度太大，尤其是大资金更是得沉住气，如此这般，只要三个月能赚10个点熬过漫长震荡熊市，那就是胜利的，期间我们需要付出的第一就是愿意去潜伏和忍耐股票磨叽的耐心，第二就是宏观的建仓战略，第三就是事实其实客观对自己能力的一个对应，过于高估自己在投资市场赚钱的能力只会适得其反，赚个百分之三十就够了，牛市再去考虑翻倍，而现在处于15分钟中枢的上轨位置，要么强力突破回踩，要么回调中枢中下轨给出小级别买入信号，除此之外其他都是观望，近期所有的操作仓位应该控制在四成以内,，不要一涨就忍不住去加仓，这样只会显示自己的级别和心眼小的很，像有色板块近期虽然强势但不可在中枢以外去追涨，挖掘中枢以内的例如我个人今早进了部分仓位在西藏矿业，作为我的强势板块短线操作，仅为超短线，该股属于有色也有今日的西藏利好，技术上上年线附近正好在日线中枢以内于是开盘立马跟进，明天冲高出局，但只是自己小仓位搞搞，另外很多蓝筹已经破净达到08年的一个预估，导致主力封死蓝筹下方下探空间，所以我们万千个股都需要板块方面一点带面的去拉动我们的大盘指数进而指数以线带面的去带动我们其他个股，煤炭近期拉的差不多了，不要去追了，还有我前期12.5附近推荐的中海油服，虽然磨叽但是短短半个月拿到现在也能hold住10个点，为何要嫌慢，在股市中慢就是快，涨停看起来快一个月下来或许你还是亏的，快就是慢，就是倒退，10年前的我更喜欢强势，但现在我更侧重于稳健的去套利，一切都是浮云，实事求是的客观的去按照自己的方式稳稳套利才是我们中小散户所应该追求的方向而非是天天暴涨，短期暴利，中国股民的致富暂时还轮不到机构来救赎，现在还是靠自己的时代,稳健就是最大的激进！

# 短线账户实盘抄底潍柴动力

2016-03-04

今日个人继续实盘配置短线组合票潍柴动力，该股个人认为从现金流的角度去看已经严重低估，价值回归的区间应当在2到3倍左右，至于逻辑下几篇再去谈  
  
  
 再谈下今日的指数情况，今日白线压了黄线一天，盘中一度出现严重背离，蓝筹护盘中小洗盘，黄白均线一开始如胶似漆进而分道扬镳，现在还没有汇聚，从整个盘面来说，中小创遭到重创，蓝筹大盘股表现还可以  
  
今日整体来说也是比较悲惨的一天，当然这是小级别里面的下跌，在日线级别中就是一个中枢的震荡，严格来说，中枢由线段构成，线段由笔构成  
  
随着级别的提高，30分钟以下的可以用线段来划分中枢，30分钟以上基本上来说由笔来代替线段的划分作用来构筑中枢，放大你的级别后，你会发现今天的中小创的回调在日线里面只是一个震荡，牢牢的锁在中枢以内，如果你的操作级别为日线当然没什么可担心的，还有的朋友们抄底过早导致被套十几个点这都不是问题  
  
你应该庆幸没有套在5000和4000点，3000点这个位置迟早是要收复的，不信等着瞧可以，黄白均线仍然没有汇聚，日线级别上已经构筑了两个底部，下周若突破2900之后要及时去到小级别中去找背离尤其是二次背离果断减仓进而等待指数进一步回调确认，这是强势的一种走势，较为弱势的走势则为直接高位盘整过后直接回调中枢中下轨附近，进一步试探底部，底部若再次获得支撑，那么这个支撑将是异常的强大并具备了再次突破中枢的技术基础，在这个位置操作的重心不在于你是否抄底也不在于你是否加仓，最重要的就是你的仓位控制，只要你的仓位控制的好，一旦出现确定性的买点必然给予市场非致命的一击  
  
若你的仓位已经很重，那么不管怎么市场如何去演化，你永远处于被动，只能傻呆呆的等着市场去波动而无丝毫还手之力，若涨则庆幸的暗自欣喜若跌怕是要透心凉心沸扬，所以仓位控制的必须的，四成仓以内即可，为什么要控制仓位，最重要的一点就是指数还没有到完全摆脱日线的下跌，日线级别大趋势依然是下跌，这一波操作顶多算是中枢的一个震荡段差，也属小级别，聪明的操作者会问何时可以进场，而不成熟的操作者会每天问今天可以进什么股票，一个问的是时间大级别，一个问的是空间小级别，若在对的时间买股票，随便买都会赚，若时间不对，其他都是小概率，所以我们应该关注时间节奏胜过个股本身，剩下的就是把账户一关各回各家各找各妈

# 潍柴动力：底部逻辑的梳理

2016-03-02

跟踪潍柴很久了，准备近期建仓，简单谈下潍柴的一些问题  
市场目前最大的分歧点是整车厂一体化认为潍柴的客户做大后,都要做自己的发动机,这时作为一个独立发动机便不得不面对蛋糕被过去的客户吃掉的情况。市场对这一认知主要是来源于欧美发达国家重卡行业垂直化的经,很显然支持这一逻辑者不在少数。从哲学和生活经验看,这是一种简单粗暴且易于接受的归纳逻辑推理  
但我们必须知道,归纳推理常常容易导致结果出错,那些选择了归纳推理的投资者无疑是放弃了更为深层次和复杂性的思考,以理论直接取代了思考。事实上,像康明斯就是这个世界上所剩不多还算活得比较滋润的独立发动机厂。比归纳推理还容易出错的,则是把不同的观察对象混为一谈。就像现在的潍柴已经不单纯是单一的发动机厂,它同时还控制住产业链中最优秀的变速箱和车轿资源,成为具备提供动力总成的独立供应商,而国际上并未有这样的先例,所以这时就无法再去简单归纳类推了。  
  
整车一体化的好处是比较多的,在厂商的角度看,可以获取更多的利润,可以构造差异化竞争,可以同步开发和规划,也有利于更好的服务客户。基于以上好处,欧洲许多知名商用车普遍自制化。而在国内  
同样的事情也在发生,传统重卡三巨头东风,一汽,重汽都推出了自己的发动机或合资的品牌,连第二第三阵营重卡厂商近年也纷纷和国外重卡巨头合资,推出了合资品牌发动机。尽管自制化有诸多好处,但我们也不该忽略专业化生产的好处,作为独立的零部件配套厂商,它的优势在于专业化和规模化。专业化很简单的理解就是能做到产品谱更为齐全,研发实力更为强大,生产质量管理更为可靠。规模化则可以理解为更容易构筑成本优势。整车厂在考虑垂直生产时,必须考虑到经济性,即在自制化生产的成本要低于市场交易成本时,才有甜头可赚。  
  
目前较为普遍和客观的认识是,只有整车厂达到十万产销量时,自制化才能赚取更多的利润。从过去的经验看,即使达到足够的销量,若企业内部并不具备自制化的资源,仍不能保证其企业有较强竞争力。  
  
现实的情况是,东风的发动机厂主要由雷诺和康明斯两部分构成,重汽有杭发和曼发动机,一汽解放有锡柴和大柴。而原先的第二第三阵营虽也有合资品牌发动机厂,但事实上起主导地位则还是潍柴。如果不以市场份额划分阵营,而是以自制化和专业市场化划分阵营的话,则观察起来更为简单。因为只有这样,我们才能分辨在目前的形势下,究竟是自制还是专业市场化更有优势。  
  
我们知道相比陕汽,福田,江淮,红岩这些二三阵营的厂商,东风、一汽和重汽无疑掌握的资源和产销量是最大的。在前十年,重卡销量的60%以上的份额都由这三巨头均匀瓜分。而这些厂商也是最有能力和最早实施自制化的厂商,显然,它们的发展情况如何也许更能说明事实。我统计了下九年内(这也是国内进入准重卡时代的时间点)各重卡厂商市场份额的变化,发现与我之前的想象有很大出入。其中东风的市场份额基本保持不变,而一汽和重汽份额下降较多,分别由2006年21%,19.6%下降到2014年的15.7%和16.3%,总体三巨头的市场份额下降了8个点。在各行业强者恒强的格局趋势下,重卡行业出现“强者反弱”的情况实在令人唏嘘。皆因潍柴“从中作梗”,平衡各方实力。我们同时可以看到原第二阵营的陕汽和福田,其市场份额分别为10.6%,10.4%  
在2014年已经分别上升到14%和14.7%,二者增加了8个百分点的市场占有率,踏入10万俱乐部挤身第一阵营。即使是原第三阵营里的江淮也有不俗表现,由原先百分之二不到的市占率上升为2014年5.4%的市场占有率,发展势头相当迅猛。大运重卡这个原先只造摩托车的大户被潍柴呵护了几年后,近年也挤身十大重卡厂商。同时这期间也不缺乏一些“野心勃勃”的厂商  
在实力还不足够强大的前提下,试图通过垂直化生产创造“独特优势”,结果是预期之内的失败,这些反面教材便是红岩,华菱,北奔这些重卡,市场份额由原先稳步上升变为径直向下的态势。可预见的是,连三巨头自制都尚难言成功,处于第二三阵营的整车厂更不要说想轻易成功。在整车厂实力不足,发动机品牌得不到消费者认可的前提下,垂直化生产无疑是犯了冒进主义。最近,一些实力不足的整车厂开始重新与潍柴洽谈新一轮合作,如北奔,徐工。  
  
可以总结的是,经过了九年的长跑,潍柴以其动力总成的优势成功将二三线重卡品牌扶持为能与一线品牌相庭抗礼的地步,显然专业化生产在过去十年,优势还是比较突出。近八九年来,潍柴自身的市场份额基本上保持稳定,而并非如某些媒体所言,市场份额是一路向下滑的态势。  
归根究底,一辆好卡车的性能并不取决于单一的发动机,驾驶室或者变速箱,只有形成合力才能铸就最有优势的产品。以潍柴动力总成(三个第一)的规模成本优势和专业化生产模式的影响下,国内单一商用车厂试图通过内部消耗产能获取更多利润和竞争力的想法落实到行动,总是显得困难重重。  
  
二、关于潍柴技术问题的讨论。广为卡车业内评论人士所诟病的是其产品皆建立在落后的技术平台(斯太尔),这点我同意。  
  
但从技术层面上看,又分为应用和理论两个方面  
 诸如康明斯之流的国外发动机在理论上占据先进地位,但在国内实际商用化尚未达到成熟。主要原因在于客户购买能力、使用工况、国内制造工艺水平不足、合资厂生产管理能力等因素所制约,先进的技术反而在主流市场内略显庸余,产品竞争力总体表现平庸。反观潍柴,即使有这么多报道唱衰其技术,但多年来其重卡市场占有率仍高居第一,且总体保持稳定的事实表明,重卡柴油机并非完全是技术引领型市场。适者生存,而非强者生存。先进的技术平台需有合格的配件供应商、制造工艺和商用环境的配合,否则再先进的平台也无从落地。  
 我认为这也是为什么潍柴不出革命性产品的根本原因,否则以潍柴今时今日在国内的行业地位、研发实力、财力,何愁没有先进的技术平台与其合作?此外,潍柴还要考虑陕汽、法士特、汉德车轿这条黄金产业链总成的一致性。再者,还有商用车动力和工程用动力的协同性,斯太尔平台的可靠性、动力性延伸至工程机械领域上表现相当不俗,所以选择怎样的技术平台必须要考虑到双市场的需求,资源的协调。潍柴至今沿用旧平台,显然有其战略上的考量。  
  
三、展开来看,投资潍柴的关键在于随企业变化而灵活调整。从潍柴的战略布局看,重卡和工程机械是核心,也是成长空间广阔的市场。重卡行业虽然近年似乎面临天花板,潍柴的市场占有率也几乎保持不变,但从当前的市场环境看,至少可以判断目前行业处于低谷期。因此,可以乐观估计  
随着宏观经济的好转,新型城镇化和一带一路的开展,以及海外出口和旧换新的需求,未来三至五年,行业仍将保持一定的向上增长态势。细化看,还需要注意竞争对手的发展。未来几年,一汽和重汽有较大可能被陕汽和福田追上,主要判断逻辑是锡柴和杭发在国四排放升级时技术路线有所偏差,如锡柴研究的单体泵因技术不成熟而被放弃,而重汽杭发厂的EGR路线也彻底破产,即使重汽后来改用SCR,仍只能用日本电装的电控系统,成本上比博世的要高许多。亡羊补牢的重汽无奈之下只能选择和曼合资。重汽若不能快速消化曼的技术平台,很有可能第一个被杀下马。  
  
同时,福田康明斯的ISG发动机也是重点关注对象  
。此外,也不应忽视徐工、俄国卡玛斯合作带来的增量。综合以上因素,潍柴发动机市占率应总体保持稳定,不排除有向下或者向上的空间。在轻卡方面,扬柴推出新产品的时机切合了当前升级排放趋势,落后产能的退出为其上位营造良好的时机,与集团的小型工程机械,叉车,客车,农业机械等都有一定的协同效应,未来有望占据一定份额。法士特近年研发的新品不断推出,自动变速箱,离合器,液力缓速器,以及面向中轻卡、客车和工程领域的变速箱也逐渐面世并小批量供应,海外造厂初步成功。借鉴前期法士特进军客车领域的成功,这些新产品也很有可能超出预期,并将带动潍柴轻机的销售。目前看  
法士特应该是集团商用车里具备很强竞争力的核心零部件,这里带来的增量也许会超出预期。工程领域林德液压已正式在潍坊生产制造  
国产化进一步提升。徐工,中联,山推正在试配,山推已经推出了含潍柴发动机和林德液压总成的压路机产品,形成小批量销售。随着工程机械液压化趋势越来越明显,液压业务还是很值得期待。液压业务如顺利突破会打破天花板预期，估值上限将提高。  
 四、长期来说从企业自身周期看,因近年多元化所带来额外开支及研发管理财务费用的超额增长,所以在财务成果上看尚属底部区间  
以近年的业绩衡量股价,容易误判。目前机构对潍柴存在认知偏差，机构持仓不多，从股价估值角度,如市赢率、市净率、市营率看,进入相对底部区间,绝对收益机会概率较大  
目前是否值得投资主要取决于后期企业新品的盈利能力及增长空间,以及成本费用的下降和行业周期反转各业务板块所带来的弹性收益。更长远的角度,是看潍柴能否协同各板块资源共同发力，从当下去看，其还是很低估的，尤其在现金流方面有好转的信号。  
  
  
。  
近期的股市犹如一场惊心动魄的电影，这部惊悚片却在真实的上演，先是绿色阴暗进而红色妖姬，最后山穷水复柳暗花明，股民的心情想必被蹂躏的破碎花败无奈感极强，为何，因为被套，暴跌之下除了拿着还能怎样，百分之八十的股民舍不得出，舍不得出还纠结的很，舍不得出还满仓，这正是像大街上找不到家的孩子一样，如此的骄阳破碎，大盘按照预期二次探底，底部依然强悍的很，没有破掉前低只是探了一探，这一探无碍，探出不少心脏病来，很多散户或许会庆幸还好没有破新低不然得吓死，其实重心远远不在这里，这个位置新低不新低已经不重要，重要的是这个位置是低位，前期我已经说过，回调是必然的，上涨更是必然的，在大盘这个位置召开两会更是一个很好的契机，两会就是来送红包的，这点不管你信或者不信，走势就在那里，近一个月的下跌，下跌动能已经得到很大程度的释放，空头依然接近衰竭，还是那句话，越跌越健康，明天行情会继续强势震荡，但是个股会相对出现分化，所以短线操作上强势的热点股滞涨股以及超跌股是近期挖掘的主线，重点挖掘寻找符合未来改革方向的个股和板块如地产，量子通信，供给侧改革类个股，黄白均线的二次上穿马上就要到来，这也是一个很好的机会，现在很多散户仍有股灾时买入的个股，也该好好总结一下，自己到底适不适合做大级别，若不适合，下次还是早断为好，省的天天让自己难受憋屈，昨天在天下财经群内已经通知个股加仓，策略是正确的，最后一句话：前途是光明的，道路是曲折的，且反弹且珍惜!

# 大胆去买：2700点就是最近两年的最…

2016-03-02

大盘前期盘整期间，已经给出了短线抄底进场点位，那就是2700，现在大盘点位2850，这个位置就是最近两年的最低估值区间，也是绝对低点，不要犹豫，大胆干！这个位置的确定性超过99%

# 预期的回调买点终于来临

2016-02-25

该来的总会来，天天给自己洗脑都没用，无非都是用自己的意志强奸市场而已，只会自欺欺人，前一段时间有看见各种多头的帖子满天飞，什么几天能到3500等各种杂五杂六的帖子满天飞，总之，市场都是这样的，市场最伟大的力量就是永远会证明市场中大部分人的看法是错误的，我们从来没有好好反思过自己的行为以及从众心理，每次亏损之后总会立马反省  
  
大盘一涨又把教训抛到了猪圈，前几天已经说得很明确，不管你承不承认，回调总会到来，有些朋友问我说大盘到了这个位置了已经很低了难道还有会有暴跌么，很不信，我只想说一句，什么叫低，什么叫高，所以要把这句话搞明白，暴跌跟其所在的位置没有任何关系，这就是真理，高处固然不胜寒，但低处同样有暴跌，哪里都没有安全之处，不暴跌哪来黄白均线下穿呢，不下穿怎么会二次上穿呢，不二次上穿又怎么会企稳呢，一切都没有问题，有的只是时间问题，这次下跌的信号早就很明显的给出了我们，我也已经发了微博多次提醒减仓，速速减仓之类的话，可是有些朋友直到自己的股票跌停才不忍去想到止损，早干什么去了，市场不会同情弱者，不管任何的操作必须要对自己狠，你若对自己不狠，市场便会对你残忍，下一步明天大盘还得打一波，超短线的机会又来了，最理想的状态就是出现强劲支撑形态，价值回归套利是一套系统，强劲支撑形态一旦出现k线的第五根基本上可以确认大概率做多已经倾斜到多头这边，当然最稳健的信号还是要等待吞没形态的形成，明天低开可以搞个短多，仓位控制在三成以内，分批来搞就可以了，暴跌躲过去剩下的都是机会，今天的大盘收盘很有意思，百分之六点四一，六点四一，跟我们刚上任的主席名字差不多，就算是个市场对主席的第一把火吧，得撑住，撑不住就会烧糊，再来分析下市场为什么会导致今天的暴跌，原因也是多方面的，  
技术面来看，另外消息层面来讲，国债逆回购涨的有些狠，所以导致资金面有些紧张，而且成交量方面也没有有效的放大进行强烈放量突破，所以既然涨不上去那就洗一波各种盘然后接着拉呗，公募基金也大幅缩水万亿之多，对市场也是一个很大的打击，金融机构的外汇占款下降，导致热钱都流出，在一定程度上也压制了股指的反弹，明天反弹的力度对近期影响不大，我们只需要知道，明天只要收阳，不管低开还是高开，都是胜利，注意是收阳，也即当天小级别中的中枢多空双方的对抗结果  
指数已经达到底部，提着心的都把心都放下来吧！

# 明天低开短线分批进场

2016-02-25

大盘跌的差不多了，今天又是惨烈的一天，  
  
明天大盘低开打一波，短线可以进场

# 实盘进场巨人品牌的婴儿股本：涪陵…

2016-02-23

个人今日实盘建仓涪陵榨菜，这个公司是我对其上市以来持续跟踪和调研的一只股票，上市以来，我始终在跟踪和试着读懂这家公司，最近似乎对其有了一些通透的理解，这也是我跟踪几年以来首次建仓大消费领域中的婴儿股本公司：涪陵榨菜，它符合我选股的一个大标准，那就是巨人的品牌，婴儿的股本。  
  
  
  
谈谈个人买入涪陵榨菜的逻辑  
 应该说在大消费里面，嘴巴类公司投资往往是比较靠谱、确定性比较高的投资，因为嘴巴是个很挑剔的东西，人的长期口味本身很难改变，且具备依赖和成瘾性，这是确定性的本源，由此你会发现那些餐桌上的差异化耐吃产品往往很容易走出大牛，涪陵榨菜的优势想必都有了解：高频、耐吃、品牌……  
  
先破几块冰，榨菜的天花板在哪里  
  
有些人会用当下榨菜的市占率来判定其天花板，这些人不在少数，对这个观点，我绝不敢苟同  
  
  
  
必须要知道的是，嘴巴类消费是个很特殊的领域，它的特殊不仅仅是重复性消费那么简单，更重要的是它们都有适度的成瘾依赖性，具体说来，就是嘴巴往往指向的是某一种特定口味的食物，而非是某一类，这点是它跟其他大消费最大的不同，而形成这一特征的原因，就在于味觉的特有天然属性：长期培养下的适度依赖和成瘾，它需要被长期培养，也可以被长期培养，但却又不容易被培养，它很专一，也很挑剔，这小小的挑剔可能会带来饮食习惯和生意模式上的天壤差别，例如酱油和香油，虽同立于厨架，也一样历经三餐，但背后的公司却命运迥异，何因，味觉的挑剔和选择，这一细微的差别对其所引发出的投资却是天大的不同。有了口味稳定这个坚实的基础，那么这个雪球就会稳稳的越滚越大  
  
在这里必须要提出一点，那就是越是主流、越高频的嘴巴类产品，其滚雪球的稳定性、坚实性就会越强，其滚雪球难度也会相对更小，相反，越边缘化、越低频的嘴巴类产品，其滚雪球的稳定性就会越差，难度也会相对更大，但不代表其没有能力继续滚雪球，怎么理解呢，像最主流的酱油醋白酒，它们因习俗、文化、口味依赖性等因素，具备了高频消费的条件和现实，且它们本身具备口味差异化，一旦人们长期习惯某个口味便会很难离开它，它们的固有客户会相对很坚实，而边缘化的葡萄酒、果酒虽也有自己的固定用户，但其因不具备高频消费，就很难形成像白酒酱油那种程度口味依赖，久而久之便会被继续边缘化，可以想象若一个人一年就喝一两次果酒，你很难想象他下一次喝果酒会在几年以后，由此在留住固定用户上面就比不过主流产品，也就意味着这个雪球滚的不够坚实且难度很大，看看过去几十年葡萄酒公司跟白酒公司的发展差距就可见端倪  
  
  
理解了这点，再来说榨菜，其实它过去雪球的坚实度还算不错，为何这样讲，主要有以下几点：  
  
  
1.榨菜本身的消费场景在餐桌上，这是高频消费，有形成口味依赖的基础，客户在连续几年饮食后，很容易培养并形成口味依赖，这一点很关键，不可忽视  
  
  
2.榨菜口味本身具备差异化且耐吃，这会让固有客户容易锁定某一种特定的榨菜口味，固有客户具有很强的稳定性，这是雪球坚实的基础  
  
  
3.具备培养增量客户的场景基础，例如你很喜欢吃榨菜，三餐都会放上餐桌，如此餐桌上的其他人也会不自觉的去吃去尝，尤其是家庭，久而久之，大家都无形被培养了对榨菜的口味依赖，这也是白酒培养增量市场的重要基础  
  
  
4.榨菜的另一重身份：饮食炒菜的调味料、配料。酱油之所以被人们离不开，是因为它参与了炒菜等“重要工程”的完成，但人们绝不会单独去喝酱油，而榨菜也开始慢慢参与到跟酱油一样的工程中去，例如榨菜炒鸡蛋、榨菜蛋花汤……千万不要小瞧这个转变，它代表着一个角色的伟大转变，这是榨菜在增量市场很重要的高频消费突破口，这个转变让榨菜跟菜品绑定在了一起，而菜品也是有口味依赖的，例如很多人不爱吃西红柿，但爱吃西红柿炒鸡蛋，西红柿因为绑定了你口味依赖的菜品而形成你的高频消费，榨菜也是如此  
  
  
  
所以用嘴巴类大消费的市占率来判定其天花板是偏颇的，根本没考虑到增量市场的形成逻辑，，从近几年走势看，也是在逐步培育增量市场，要知道，这个增量蛋糕足够大，它的培育难度门槛我觉得比白酒和阿胶要低，因为有人会禁酒或已习惯某种口味，但几乎不会禁榨菜，在增量空白市场上，更别提已心属某种口味的榨菜，当下国内的榨菜销量换算下来，平均每人每年只有八九袋，它说明增量市场依然很大，但引导增量市场饮用和消费却是榨菜行业未来需要一致推动的艰巨任务。  
  
别的不说，茅五、伊蒙在高端的市占率一直以来难道低吗，它们因此而停止增长了吗？照样每年业绩新高，为何，这是整个行业在共同携手前行，它属于行业的伟大胜利，它们具备创造增量的伟大力量，这就是大消费，所以从长期来看，榨菜的天花板还很远，但一定是个缓慢艰辛的渗透过程，当下就涪陵一家独大，它没有像白酒那样由整个行业携手作战的幸运，所以我说它是缓慢艰辛，讲实话，榨菜的基因是无敌的，雪球的坡度足够长，够几代人去滚的  
  
  
  
再破第二块冰，有没有定价权或提价权，这个问题我认为只有消费者最有资格给出答案，我们要明白何为定价权，它的标准是什么，难道仅仅看有没有提价能力吗？这里有两个标准，一个是销售额，一个是销售量  
  
  
  
前者认为只要提价使我赚更多钱，那就说明我有提价权，典型的是阿胶，后者则更苛刻，认为你提价不影响销量就算有提价权，典型的是片仔癀，其实这种标准都是偏颇的，它们都没有既设条件，事实上没有绝对的提价权，所谓的提价权只不过是企业在特定价格区间针对特定群体所享有的权力，例如假设阿胶在200到300区间进行提价时，不会影响销量，但在300以上却会逐级影响销量，这说明其在300以内这个区间对几乎所有客户拥有提价权，但在300以上则对部分特定群体拥有提价权，其他则失去这种提价权，可能突破1000其拥有提价权的群体会更小，你看，它不是没提价权，而是要看哪个区间、针对哪些群体，这才是真实客观的，明白了这点再去看涪陵榨菜的提价权，其在1-3块钱进行提价时，丝毫不会影响其销量，因为它提价的价格敏感度很低，由此它在该区间享有提价权，但若未来提到10块，还会对所有人享有这种权力吗？未必，所以，抛开价格区间去谈提价权都属于无赖逻辑，我们要分析的是榨菜涨到何时会逐渐减少其享有权力的客户，这才是我们该关注的，而不是红口白牙地争论是否有提价权，当下看，榨菜整体上依然享有这种对大部分固有客户的提价权。  
  
  
  
对于榨菜的其中一个投资逻辑就是，当你发现洞察它可以提价而不会影响客户购买、但还未提价时，则是一个套利的好时机，因为它迟早有一天终究会提价，这也是芒格的思想，事实上个人在榨菜上市时就通过调研，发现其即便提价一倍也不会影响其销量，由此买入  
  
  
涪陵榨菜相比竞争对手的核心竞争优势是什么  
  
有人说核心优势是它的口味独特难以替代，其实并不尽然，重庆包括南方地区榨菜品牌也都不少，说实话它们的口味也都个个独特，不可替代，有的评价也甚至不比乌江榨菜低，可以想象，若其口味真是差出一个高度，那真怕是有过半的市占了，毕竟作为佐餐，同样的价格谁又不会选择哪个更好吃的呢，所以，要说差异化不可替代是真的不假，但却未必是其发展路上的核心优势，它应算是基础优势，我认为其发展的核心优势在于：其强烈的市场心智所引发的对口味培养的先发选择优势。  
  
  
  
我调研时发现，很多人在超市货架榨菜品牌堆前，驻足犹豫后都会不自觉的选择涪陵，有的则是进入商场后直奔涪陵，其实这就是一种心智引发的优先选择权，它具备优先培养消费者口味的优势，但你能说其他榨菜口味比它差多少吗？非也，只是它具备了这种优先选择权，从而得以形成后续的口味优势，也可以理解为通过心智进行“上位”，事实上那些涪陵榨菜的忠实吃客也并未尝过太多其他品牌的榨菜，对于某些吃泡面就榨菜的低净值用户而言，他们一般不会太过挑剔榨菜的品牌和口味，够用够吃、能舒服的下饭就足以。  
  
还有一个很多人争论在的问题，涪陵提价是否会变相成就对手的价格优势，首先要明白一点，价格优势从来都不是孤立的存在，对于标准同质化的产品，价格优势是致命的存在，但对于差异化，它却未必，现代经济社会一个惯常现象就是那些价格高的产品往往销量也最高，其背后的本质就是差异化优势跟价格优势的博弈，结果差异化获胜，对于榨菜，我们当然也要做这种博弈：差异化优势与价格优势的博弈，对于不同品牌的榨菜单价而言，顶多也就差个几块钱，试问你会为了省几块钱就忍弃掉你成瘾的、舒服的味觉体验吗？答案不言自明，我相信差异化优势会打败价格优势  
  
  
还有一点，就是人类对价格的特殊偏好心理，也即人们在那些价格低廉、不敏感的差异化产品上面，往往会选择最优的  
  
  
  
而在那些价格贵重、敏感的差异化产品上面往往更倾向跟自己消费力想匹配的产品，例如汽车等，可以想象，人们为何会往往在低价产品上面选择最优的，是因为在人们的心理认知上，只需要多付出极小的代价，就可以换取最好的产品，这种心理是对那些低价、差异化产品中的最优产品的心理购买优势，道理是易解的，多花几块钱就能买到最好的，换做你你会不会这么做呢  
  
  
  
例如几块钱的饮品，榨菜，泡面，瓜子等，都凸显出各自领域龙头提价的优势。而这就是低价、不敏感价格产品的心理优势所在，不仅提价不敏感，而且最优产品往往会受益，但这种心理在特定的价格区间内才会更明显，道理你懂的

# 2700点短线进场点

2016-02-19

中国股市整体来说还是政策市来主导的，别的不用说，就说07年大牛市，就是政策催化的一个产物，现在中国面临的问题很多，乱七八糟的问题诸如国际形势复杂，经济形势困难，人民币汇率不稳定等，实际上哪年经济又好过？哪年汇率又稳定？人民币的持续贬值让央行也是很是头疼，热钱哗啦啦的往外流导致股市承压也很大，这些问题都是当今央行必须解决掉的问题，而且必须给出一个解决方案和改革让市场看到希望才能够带动资本市场的活跃度  
到到2600这个位置破净破发的个股多如牛毛，实际上中国股市的本轮下跌也属于正常，大盘涨都涨，谁都赚钱，上半年都赚钱，下半年必须让这种股市中的财富分配分化很正常的一件事，用不着大惊小怪，下跌就是要破口大骂，难道天天上涨就是正常的？很多散户都是用脚趾头在炒股，下跌恨不得把证监会砸了，赚钱的牛市给你了半年给你了你有没有赚到钱呢，股市自己愿意跌就跌，直接空仓ok，散户一直都是自由的，跌了半年套了半年难道不知道去卖么，归根结底还是个人操作的问题导致的亏损较多，股市大跌属于客观正常  
市场本身没有错，现在关键来看注册制和供给侧改革的一个战略构想能否得到市场的一致认可，这个认可必须是在实践中的认可，不管这个改革能否给我们一个很好的答案这对我们的短线操作是不妨碍的，短线再次下穿10日线，短线资金会再次跟进让市场在2600以上形成一个阶段性的底部，有人说金融危机会不会到来，这个都属于杞人忧天，做好大概率就可以，小概率忽略掉又如何，即便真来了你还不敢斩仓？若是没有金融危机你的股票正常亏损你又敢不敢斩仓？所以有没有经济危机跟我们又有什么关系  
真正的个股基本面利空才是对我们真正影响最大的东西，我们的重心应该在持有个股的基本面业绩面和技术面上面，其他一切都是小级别的东西，还是守好自家家门再说，大盘都跌倒这个位置了，到了越跌越安全的阶段，既然越跌越安全，那就让他跌会又何妨，空仓的散户无疑是最幸运的，只是市场的幸运者不是很多，跟着节奏来，赚个十几倍又有何难，难就难在当行情到来的时候而我们却已经提前把子弹打完，伤痕累累的只剩下脆弱的耐心，那边是及其可悲的

# 今日实盘加仓华友钴业

2016-02-17

最近受到不少网友的谩骂，说个人是找人接盘华友钴业，还有部分网友跟华友钴业亏损，私聊谩骂，对此，我内心只能呵呵一笑，不懂什么叫价值，市场任何波动对于自己而言都是巨大的痛苦，但对于我，我依然会坚定华友钴业的价值，今日继续加仓，我的操作跟任何人没有关系  
网友的纸条：  
  
  
  
当然华友钴业刚买一个月就下跌腰斩近半，此战可谓很刚烈啊，那有如何，价值终究还是要回归，我坚持我个人对钴的看法，尤其，可喜的是现在的下跌只是因为市场情绪因素，而非公司的价值驱动，也警告那些没有格局的跟仓者，没有大格局就不要随意去跟，你的操作跟我无关，我个人的格局是三四倍，而更不会被眼前的下跌一半所吓倒，如此而已，不说了，我要去读道德经了

# 勇敢买入任何下探都是买入机会看35…

2016-02-17

勇敢买入任何下探都是买入机会看3500，猴年开盘鸡飞狗跳，这个位置虽然小级别上涨但还会再次下探，不要恐慌，下探就是机会，果断买入，目标看到3100点，慢牛，过程很熬人，结果不改变！

# 等待已久的周线背驰买点：底部已到…

2016-02-01

市场在恐慌下一片茫然，指数从5000点跌落就像是一场噩梦，泡沫的戳破从来来不得半点挑战和侥幸，创业板的泡沫是最为高估的，上证有蓝筹和绩优作为最后的堡垒，坚实度要强很多  
  
指数会不会一直暴跌下去，我认为概率极小，这个位置应该是绝对的底部，标准的买点区间，因为从上证50的权重股来说，不管是银行，地产，还有保险，这些最坚实的后盾已经回归到了历史的极限估值，尤其是银行，再跌就要被外资捡便宜，国家队也会很着急，所以它们才是上证企稳的中流砥柱，而中小创，在一路下杀中，浮筹早就被洗的一干二净，创业板另说，单说上证，周线级别的背驰已经悄然来临，不管你信或者不信，它的背驰就在那里  
  
上证前期的下跌呈现锯齿状震荡强势下跌，可谓跌的很不甘心，很多人至今还沉浸在牛市不能自拔，岂不知熊市的背驰已经到来  
上证这波下跌经历了三段大级别的线段和六段小级别的反复背驰，都是存在30分钟和60分钟，其中15分钟级别的背驰达到20次以上，但始终都无法转接为30分钟的背驰，而经历这波锯齿状的反复盘整下跌，周线级别的背驰竟由三次日线级别背驰所构成，这恐怕也是历史的偶然吧，当年08年上证连续经历日线背驰都无法转化为周线级别的背驰，说明08年的泡沫更是巨大，但从基本面来说，当下的经济已经要比08年好太多，所以，日线级别背驰转化为周线级别的概率也大大增加，这也算顺应趋势和概率  
  
不管怎么样，周线级别的背驰已经到来，这波反弹的力度不好去预测，我也没那个能力，只能说这个位置进场是很安全的，但如果你买错了公司那另说，只是单说指数，个股走势跟指数很有可能是南辕北辙，未来的二八分化会更加严重，所以研究公司是主要的  
  
一般来说周线级别的反弹至少会持续一年半左右，也即差不多反弹至少到2017年下半年，如果力度更猛，那将会缩短背驰的周期，不管怎么样，周线级别的短线环境已经给到，已经营造出来，至于买什么股票，那取决于你自己，个人准备在此区间继续挖掘被低估的个股  
  
而且这波大盘暴跌，满地都是被低估的金子，如果再捡不到，那只能说明你基本功不够扎实，因为金子很多，而不是很稀缺，从相对估值层面也可以打几个短线，个人的短线账户已装满子弹，随时等待扣动扳机。  
 总之，底部已到，子弹已上膛！

# 黄白均线二次上穿法则解决抄底问题

2016-01-21

价值套利系统里面明确指出：任何预测市场点位的思维都是幼稚错误的思维，婴儿底就是这种错误方式下的一个产物，新低是必然的，中枢破新低才会有背驰才会有企稳，前几天已经多次提到二次探底是必然的，至于大家都相信的什么婴儿底  
我只想说一句，市场根本不认识婴儿底也不认识2850，因为市场连自己都不知道下一步往哪里走，世人又急个毛用，波浪理论起码看起来还是比较客观的，不去预测顶底，只是做一个大概率的上涨下跌趋势浪，这才是真正的大概率投资，下跌浪如此明显，靠个婴儿底来抄底实在幼稚至极，之前一个什么都不懂的人把绿豆炒的沸沸扬扬，都是最基本的常识都不信更别提什么投资，几个人都把大半个中国忽悠个遍，国人的劣根跟风性太强，下跌浪就是下跌浪，就这么简单，如果你想抄底，记住个人一句话，一个月以上的二次黄白均线粘合法则一旦到位，立马抄底，到时候自会验证，现在5日线上穿第一次都费劲，抄底资金太盲目，市场还没有套够人，现在最危险的就是所有人都看多，这就是最可怕的，都看多，那就完了，都看空那还能增速下换手率，天天拿着政策瞎扯淡，股民的钱经不起三亏两亏，无条件止损一定要成为我们的习惯，都看多全中国都赚钱了，这是市场根本不会同意的，继续等待底部的充分换手吧，力度换手和时间换手，随便一个都会把你熬的想跳楼，下跌浪的另一个名字叫做趋势，任何底部都挡不住趋势，火中取栗不是上策  
最后一句话：市场谁也不认识，所以你谁也不要相信，只需要相信市场，但是他有个弟弟，名字叫做趋势，有问题可以找他弟弟！

# 套利账户笔记：实盘买进安琪酵母

2016-01-20

博文有敏感词，还是以图片方式贴出来

# 智飞生物：抽丝剥茧业务面

2016-01-15

智飞生物是中国综合实力最强的民营生物疫苗企业之一。其主营业务为二类疫苗的研发、生产和销售。成立初期智飞的主营收入全部来自代理销售其他公司的疫苗产品。从2008开始，智飞开始销售自主产品以提高利润率。截至2013年底，公司共有4种自主产品在售，包括ACYW135流脑多糖疫苗、Hib疫苗、微卡、AC流脑多糖疫苗。同时公司有3种代理产品在售，包括甲肝减毒活疫苗、23价肺炎疫苗、灭活甲肝疫苗。我认为公司最新的AC-Hib疫苗有望成为公司利润大幅增长的核心动力。  
  
   
核心产品AC-Hib疫苗简介  
  
   
  
AC-Hib疫苗用于预防A群、C群流脑细菌以及b型流感嗜血杆菌引起的脑膜炎、肺炎、败血症、蜂窝组织炎、关节炎、会厌炎等感染性疾病。AC-Hib疫苗为国内外独家，适用对象为2月龄及以上儿童，完整的免疫程序需要接种4针。AC-Hib疫苗相对单价疫苗的核心优势在于它可以替代AC群流脑疫苗和Hib疫苗，所以总体注射次数减少一半，能极大程度减轻多次接种的痛苦和节约大量时间。  
  
   
  
AC-Hib疫苗于2014年4月获得生产文号，并于9月通过了新版GMP认证工作。2014年12月底，中检所显示AC-Hib疫苗首次批签发338,205支完成。因此，我认为2015年将成为AC-Hib疫苗增厚智飞利润的第一年。  
核心产品利润估算假设1：3年后实现公司可行性报告中预期销量——1000万支/年  
理由一：用户有充分的理由选择注射AC-Hib疫苗  
  
   
  
AC流脑结合苗，每年批签发大约1000万支。按每年1600万新生儿，接种3针，AC结合接种率在1000/4800=20.8%。同时，该产品受到普通A群、AC群多糖以及ACWY135的竞争，增长空间有限。  
  
   
  
Hib疫苗又称b型流感嗜血杆菌疫苗，医疗机构从1980年代开始研制Hib疫苗预防相关疾病。1996年WHO将Hib蛋白结合疫苗引入各国扩大的计划免疫。到2004年年底，有89个国家提供针对Hib的婴儿免疫接种，其中2个国家在其部分领土提供这种免疫接种。截至2003年，发达国家人口的92%接种了针对Hib的疫苗。目前，在我国Hib疫苗依然保持了一个比较平稳的增长状态。公司年报数据显示，2012年智飞销售Hib疫苗82万支，占市场份额2.52％；2013年销售527万支，占市场份额14％。据此测算，预计Hib疫苗市场增速为15%左右。  
  
  
可以看出，注射4剂AC-Hib联合疫苗总费用800元，高于单独注射A群C群脑膜炎疫苗和Hib疫苗费用总和400元左右，但是考虑到减少了一半的注射次数，从家长的时间成本和减少儿童遭受痛苦方面考虑，家长完全有理由选择AC-Hib联合疫苗。  
  
  
理由二：1000万支年销量的市场占有率并不是一个过分估计  
  
   
根据最新统计数据，2013年中国新增人口增长1640万。按照此估算，如果AC-Hib实现全部替代，市场容量大约为6400万支左右。考虑到当前中国正在迎接2005年开始的建国以来第四波婴儿潮，叠加二胎政策开放以及生活条件改善的影响，我认为6400万支的市场容量不仅可以实现，甚至存在超越预期的可能。即便按照6400万支规模计算，1000万支年销量也仅实现大约15%的渗透。  
  
   
理由三：智飞生物仅需要在已建立的销售渠道上发力即可实现1000万支的销售目标。  
  
   
智飞有强大销售团队和销售Hib单价疫苗的成功经历。2012年智飞Hib单价疫苗总批签发量(包括自产和代理)为1300万支。2013年智飞停止销售代理的Hib单价疫苗，同年完成大约527万支的批签发量。根据中检所数据，智飞2014年自产Hib单价疫苗总批签发量大约是343万支。鉴于AC-Hib疫苗是独家产品，只需要补标、无须各省重新招标，因此预期销售进展将较快。  
  
假设2：公司的AC-Hib疫苗有2年左右的先发优势  
  
   
根据当前市场情况，智飞研发的AC-Hib为独家产品，竞争对手产品最快也要在2016年才能够面世。我假设公司的AC-Hib有大约两年左右的先发优势完成产品普及和渠道建设。  
  
利润方面：  
   
个人预期2015到2017年，公司能完成的年度销量大约为200万支，500万支，和1000万支。这样贡献的年度营业额分别大约为4亿，10亿，和20亿，对应年度净利润大约为2亿，5亿和10亿。公司总股本8亿，因此AC-Hib疫苗有望于从2015年开始贡献EPS为0.25元、0.63元和1.25元。因为公司策略是在大城市开始普及AC-Hib疫苗而在二线城市继续推广Hib单价疫苗，我认为AC-Hib疫苗对公司在售产品利润造成的冲击有限。  
  
   
假设即使公司原有产品在未来几年毫无增长，未来3年的EPS也将达到、1.5元，快速增长的EPS自然给公司带来较高的市盈率。乐观估计的话，如果到2016年底公司市盈率50倍，那么对应股价将是53元左右。即使偏保守估计，，我认为在2018年公司股价能够突破40元，对应市盈率40倍左右  
附注：大概率有效买卖点学习要点  
1.两点确定一个压力位和支撑位，上涨趋势只关注支撑位，下跌趋势只关注压力位，不逆势操作  
2.到达支撑后如何确定有效支撑和有效压力从以下几个方面进行判断：1.时间有效支撑，也即徘徊很多天都没有跌破证明其支撑性强2.力度有效支撑，也即在压力位或支撑位附近产生强大的阳柱和阴柱说明其支撑位附近的支撑力度市场一致认同较强，可以看做为有效支撑  
  
3.刺透形态：阳包阴或阴包阳为刺透形态，在上涨趋势中的支撑位附近产生阳包阴可以看做是做多的信号，反之，在下跌趋势中的形成的阴包阳刺透形态可以看做是做空的信号  
  
1.走势类型只有两种那就是盘整和趋势，趋势分为上涨和下跌趋势  
趋势的确立条件就是两个下跌箱体或者中枢构成趋势  
2.准确的理解当下的走势是什么样的趋势或盘整  
3.下跌趋势的改变必须具备一个条件那就是下跌趋势的压力位被有效突破，同理上涨趋势的改变必须具备的条件是上涨趋势的支撑被有效跌破，有效支撑和压力可以根据时间有效支撑和力度有效支撑  
  
4.中枢是用来孕育能量的，不要在中枢内急于选择方向，高效买卖点是等到中枢选择方向后的有效企稳或者有效跌破之后再去确定其买卖点

# 短线账户买进葛洲坝：业绩稳步增长…

2016-01-15

今日个人短线买进葛洲坝，逻辑很简单，葛洲坝开始步入业绩稳步上升期，但其估值，被市场打压的接近历史冰点，由此，个人直接收入囊中  
  
  
  
   
，  
去年的政府报告要求铁路建设8000e,水利建设8000e,现在来看铁路建设概念股已经涨上天了，而水利建设股才刚刚启动，有强烈的补涨需求。政策牛市跟着党的政策走这是炒股的常识！！大家可以看看今天的降准公告，专门提到了要大力水利建设！！！  
  
  
国内的水利建设行业基本上是双寡头竞争：中国电建和中国能建。而中国能建旗下只有一家上市公司：葛洲坝。葛洲坝的年报里面明确指出了控股母公司今年有整体上市的计划，这是大势所趋，央企改革所决定的，资产证券化是国企改革的一个大方向，但中国能建是通过葛洲坝这个平台注入资产完成整体上市还是香港上市这些都有传言，无法预知，但可以压一下这个大概率的宝，有百分之50的几率有免费的大彩蛋的。  
  
3，葛洲坝的业绩增速快，估值合理，眼下并不贵，公司收购了几个水处理相关公司，自己还是正宗的一路一带概念股，随时会被吹向风口浪尖，我决定逐步建仓葛洲坝并不是拍脑门的决定，我读了葛洲坝最近两年的年报和最近的相关研报并且横向比较了产业内其他上市公司才做出的决定。  
  
水利建设股并不是水利发电，大家可以通俗的把水利建设理解成修大坝的，水利发电理解成用大坝的，这么想的话毫无疑问8000e的大蛋糕大部分会先被包工头吃掉  
从估值的角度去看，葛洲坝无疑是最诱人的，这也是我个人的短线操作逻辑

# 价值套利之浪型的逻辑

2016-01-12

只有浪潮退去你才知道是谁在裸泳，牛市指数好自然股票漫天飞只有当泡沫退去你才能看清哪些股票还在延续自己的走势而哪些股票跟随指数环境进行波动，千百股票中大部分个股都是跟随指数环境进行波动  
  
其中有强于大盘者亦有弱于大盘走势者，而大盘暴跌期间基本上个股都会跟随指数进行下砸这时候你会发现很细微的差别那就是当千股都一致跌停的时候如果有个股没有明显利空的抗跌至少它应该成为我们关注的对象，大盘指数好自然个股跟随上涨这是好事也是优势，其劣势在于你不知道是谁在裸泳，就如同池塘很大里面鱼很多你不知道里面的鱼哪个大哪个小只有当池塘池水散尽方知里面之具体，指数暴跌带给我们的是恐慌和失望同时也会让我们在暴跌的时候看清哪些个股是抗跌股甚至是逆势股  
   
  
这一点只有在指数暴跌时才会看的更透彻更明显，首先要明确一点，指数下跌则个股跟随下跌的一个主要原因就是受到指数影响导致的筹码踩踏式的抛出，这是一种正常的现象，筹码过于分散就会导致这种情况的出现，像这样的个股指数使其下跌同样短期能挽救它的也只有指数环境，往往这样的个股节奏较慢，暴跌时往往会跌过头，而指数反抽时又跟不上指数反弹的一个速度和节奏，总体来说就是偏于弱势  
  
第二种便是筹码集中式的下跌，这种下跌往往带有无奈性和目的性，因为其筹码的集中导致其如果故意抛低价格进行卖出则很有洗盘的可能，后期这样的个股由于筹码的集中能力较强其报复性上涨也会比较容易，尤其在指数环境暴跌期间较为抗跌的个股往往都是潜在利好或者筹码集中程度较强，很简单的理解，指数暴跌个股都跌，如果有个股不跟随下跌其控盘力度肯定还可以否则不会在暴跌环境下稳如泰山，而主力的自救不是为了下跌而是为了等大盘企稳进一步拉升这是其隐形的目的，所以根据这个理论思路给出超跌选股的条件也是特定性的，那就是指数在同级别上涨中枢中且指数环境下跌5个点以上，我们可称之为暴跌，指数暴跌5个点以上，个股基本上跌7个点以上或跌停者居多，这是超跌选股的指数环境条件，个股条件表现为当天冲高到5个点以上然后由于指数影响回跌下来至少在零轴一下，也即单天在零轴以上的跌幅超过5个点，在指数暴跌7个点左右若个股没有跌停则同样可以证明其强势  
   
第二天基本上所有的个股都会跟随指数惯性低开高走，这是所有个股的一个共性之处，但功夫都在诗外，筹码集中度高的个股跟筹码集中度低的个股下跌性质应该还是有区别的，一个是有意下跌接机洗盘其中也有一种有意护盘的目的在里面，而筹码集中度小的个股由于指数一下跌小三都恐慌性出逃，各回各家各找各妈，后期筹码再次集中起来也需要时间的一个盘整和有意收集筹码的人出现才可以，否则只有指数环境才能使得整个分散的筹码集中性的向上，在这两个条件具备后我们可以择机找取拉升意志较坚决但被强烈的指数下跌打下来的个股，往往第二天低开都是超跌的一个机会买点，切记这只是短线操作买点，因为在一个良好的上涨过程中，要想走势走的更稳更长远就必然经历一个边上涨边调整的阶段，而随着上涨程度的加深则其调整的力度也会加深，例如最常见的良性上涨初期往往依托于5日线，涨完第一波之后的调整往往调整于10日线，随着上涨的进一步加剧其调整的均线级别位置也会相应加深，这就是一种良好的上涨趋势，上涨是现实存在的，调整也是必然的，受不了调整就没有资格去享受上涨，这种超跌选股法表现在形态上就是长上影仙人指路，也即在正常指数环境下主力会随从自己的意愿进行拉升只是由于指数的下跌不得以回调而此时恰恰是给我们的一个机会  
  
找出众多的符合条件的个股之后，同时也可以用均线过滤掉一部分，首先自始至终站不上年线或重要生命均线的可以不重要考虑，上方有多重均线压力的不宜重仓，最标准最具优势的则是k线已经站上所有均线之后的回踩，下方仍有多重均线支撑，这种形态和均线的强劲支撑形态是我们优先考虑的，短周期之内具备频发涨停基因的优先考虑，从未有过涨停的最好不要去赌改天是否会涨停，可以根据其力度进行一个相应的短期目标预期，尤其在历史低位的旱地拔葱式的涨停爆发股都可以作为短期关注的重点，熊市跟牛市其中一个最大的资金区别就在于，牛市资金流入百分之八十的股票，而熊市中资金只流入百分之二十的股票，所有熊市操作，要明确一点那就是强势  
  
立足强势就是立足于资金吹捧的板块，资金往哪里流哪里就是强势，熊市中会有百分之八十的个股都进入一种漫长的调整下跌阶段，在战略上要明确一点不要去逆势操作，逆势操作的标准结合在中枢上就是小级别中枢在没有构筑成功之前不要进场，也即最基本的止跌信号没有出现之前不要轻易的去抄底，结合在均线上便是5日均线和10日均线的连续二次上穿，次数越多证明其企稳信号越强，企稳不代表起爆  
  
但起爆的基础一定是企稳，你进入一只企稳的个股或许得需要参与其调整，这种企稳中起爆的强势信号一般需要去等待，除非中线操作者可以提前潜伏进入跟随庄家一起去吸筹等，否则短线操作者最好不要去参与长时间调整尤其下跌调整的股票，首先没有足够的耐心去持有住，再者指数环境不好像这种弱势的调整股票最容易跟随大盘下跌，而庄家建仓基本上也会等到个股止跌之后才会战略性的缩量建仓以及其他形式的建仓等，对于下跌趋势还没有止跌信号的个股来说最好不要轻易的去抄底，不管其反弹力度如何都不要轻易的去相信尤其不要去相信暴跌趋势中单日逆势涨停的个股  
  
很多人习惯关注一些下跌趋势中的强势反弹股其实这是一种错误的操作思维方式，顺势操作这是一个原则性的操作问题更不应该因为趋势的小级别反弹而改变自己的操作原则，对于短线操作者需要注意的一个波浪环境问题就是一定要远离刚刚完成主升五浪的个股，基本上走完五浪上涨其涨幅都会在50个点以上，五浪之后大多为下跌调整浪  
  
调整浪中去抄底无非就是强反弹这根战略性建仓也是背道而驰的，战略性建仓遵从的中枢环境第一就是上涨中枢，第二就是三个买点，其中包含了远离刚走完主升浪的走势个股，这是从战略性的角度来衡量建仓的一个性质，很多人总是会说一只股票套了半年多，这不算什么，如果你买在了主升浪完成之后的下跌调整浪，下跌浪走上个几个月都很正常，所以接下来的问题是如何去衡量和判断上涨浪和下跌浪，可以从一下几个方面进行判定，第一就是涨幅，涨幅短期超过50个点以上，第二利用次级别去找趋势段或线段，第三段一旦加速且高位放量这时就应该注意了，另外并不是所有的上涨浪走完一定是五浪，也有可能是三浪，不管哪种上涨浪进行完毕，其小级别的调整浪是必然存在的，这也是我们的一个在上涨浪中的小级别的一类买点，而上涨浪和下跌浪本身就代表着一种趋势，而所有的上涨在同级别或许没有很明显的波浪上涨但在其其次级别是一定会有调整浪的，这也是股票上涨和下跌的一个节奏  
  
正因为有了这样的一个回调和上涨之间的节奏也就给我们提供了小级别的一个买点，而超跌买入法则的实质就在于立足于强势，首先必须从实质上去了解其根本，强势的股票受到指数的打压暂时的回落则给了我们买入的机会，其性质在于超短线的操作，就如同赤兔马和普通的马受到外界的影响同时跌倒而前者恢复的速度肯定要比普通马快且力度强，而超跌的环境最好是在上涨浪中的小级别调整浪，不管这个调整浪回调的力度有多强只要没有打破调整浪都是跟进的机会，根据操盘法则之调整法则，为了上涨的进一步良好进行，其随着上涨的加速必然就面临着一个深度调整的需要，这就是正常的休息需要，而在超跌买入法则环境中，下跌浪以及下跌调整浪中的超跌是不建议去参与的，所以建仓的大环境是很重要的，从浪型的角度去考察，上涨浪一旦完毕基本上剩下的就是调整浪，不管是调整浪中的子浪调整还是小子浪调整都是属于调整浪的范畴，而调整浪本身的力度相对是不大的，调整浪在大盘指数迅速下行时会更容易的跟随指数迅速加速下行，指数的暴跌对下跌调整浪有一种助推作用，我们平时所看到的弱势股暴跌其实很多都是下跌浪的加速，同理，指数的上涨会对上涨浪起到一种加速的作用，而下跌浪的结束往往会通过小级别的二次背离和背驰来表现出来，黄白均线的二次上穿也是下跌浪结束并企稳的一个信号，上涨浪和下跌浪我们统称为趋势浪，下面给出浪型结构图例，  
   
   
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
在一个标准的五浪走完之后一般会进入调整浪，而调整浪的力度相对来说比较弱，且时间周期比较熬人在振幅跨度上越来越小，在五浪走完之后往往有些个股会走出背离五浪，也即五浪之后的调整浪中的上行一笔力度较强超越了前五浪高点，而此时由于已经走完五浪而后期的力度较弱所以在指标上往往会构成同级别背离的形态，此时宜出来观望，不宜再去追高，也即背离五浪不宜去操作，背离五浪的另一种类型便是上涨三浪跟五浪的一个背离，此时往往三浪的力度和涨幅会高于五浪，而五浪再次延伸出来时会构成背离形态，这种形态属于同级别的背离，同级别的背离对于同级别的操作来说是很有效的，也是很有效的一个参考信号，战略建仓的一个基础就是浪型的位置，一般来说同级别的三浪上涨背离往往不是很明显，此时需要到小级别或者次级别中去找小级别的背离，就如图二一样，同级别中的背离很难判断出  
  
而小级别中的背离则非常明显，同级别中的三浪可以分解为小级别的五浪，这样如同你看一个东西用眼睛看不清楚那我们可以用放大镜或者进一步用显微镜去看是一个道理，小级别中的背离往往能够给我们同级别的操作提供一个很好的参考作用，尤其在5分钟级别以上的操作，由于级别越大其背离的有效性和影响周期也就越大，一般在日线级别的背离往往不是很明显，且日线级别的背离要比其小级别如30分钟背离时间周期跨度较大，所以卖出信号有所延迟性，往往很多情况下在没有出现日线级别背离之前趋势已经提前反转，而这是同级别所不能直接通过浪型的背离所看出的，这就需要我们从小级别去找答案，也是一种级别操作的思想，同级别主跌浪浪中的次级别反弹浪往往反弹三浪的情况比较常见，在主跌下跌浪中如果固执的去等待反弹五浪的出现也是不现实的，小级别反弹三浪要服从主跌浪，浪的数量在一定程度上也代表了其浪型的力度，一般来说在主跌浪中的小级别反弹三浪出现其次级别的三浪背离就该去离场，其实质在于一个牛市带动的上涨五浪的力度要远远大于主跌浪中的反弹浪，这里面也是符合小级别服从大级别的一个理论，反弹浪属于小级别，主跌浪属于同级别，所以小级别的反弹不宜去追高，因为其大级别属于主跌浪，而这个主跌浪的大级别跟时间大级别是对应的，主跌浪代表了时间大级别上不适合去进场  
  
同级别主跌浪如果是你的操作级别，则最好不要去进场，除非你的操作级别在同级别浪型中走出了上涨五浪的强劲走势，每个个股都有其各自的浪型结构和浪型周期，其中包括上涨三浪上涨五浪的区分以及下跌浪型结构的不同，浪型周期是个股完成其一个完整的同级别上涨或下跌浪所需要的时间周期，个股没有好坏之分只有强弱之别，没有垃圾的个股只有垃圾的操作者，下面图解下浪型周期：  
  
  
  
根据每个个股平均的浪型周期也可以对个股的趋势浪的结束有一个大体的预判的，尤其对我们抄底或者逃顶个股有一个很好的大概率预测作用，举例说明，假如一个个股的走势浪型周期为半年，则当一个同级别上涨浪走到半年左右浪型周期的时候，此时若刚好发生背离五浪或成交量背离都是出局的信号，这是逃顶的一个其中一种情况  
  
若一只个股刚刚走完同级别五浪上涨随之迎来下跌浪，站在中线的角度去考虑，在其下跌浪型周期没有走完之前不建议去布局中线，一旦走完下跌浪型周期则可以配合黄白均线二次上穿法则去找买点此时会更加安全，同时下跌浪中的压力压制以及上涨浪中的支撑都是我们要关注的对象，这都是过程中减仓或加仓的最好时机，而下跌中背离三浪以及上涨浪中的背离五浪都可以作为进场和减仓的参考信号，同级别上涨背离三浪后的五浪未创新高称为失败五浪，出现三浪背离后应该去五浪中的小级别去找浪型结构背离，若发生五浪中的小级别背离，则应该出来观望  
  
  
波浪一般来说基本上以日线级别和30分钟级别最为有效且最为常见，那么浪应该如何去划分，在这里我们以笔的方式来划分浪，日线级别和30分钟级别来划分浪型可以按照分笔来计算，下面给出模型和图解

# 股民造谣被罚

2016-01-12

有句话叫做欺软怕硬，一股民在股吧里面发表了自己的言论便被处罚15万，对此我只想说如果连散户对暴跌发表下自己的意见和怨言都要罚的话，那么恶意做空市场的人要不要拉出来枪毙呢，只知道欺负小散就是能耐？妖股天天拉升涨停跌停这么明显的操纵什么时候见你彻底处罚过？自己没有能耐处理好市场机制的问题最后反倒拿着小散出气，恶意做空查不出来，散户发表个意见倒查的很仔细，不得不说历尽股市这么多年，什么奇葩事都会发生，有句话叫做抓大放小，大的恶人不抓反倒欺负无辜的民众，只有散户才会体会散户的悲哀和无奈，就如同这样一个例子，两个散户在一起炒股，一个很厉害一个很菜，厉害的那个看到菜的那个买的股票不好，便给他说这个股票最好空仓，结果被罚，呵呵，意思就是当主力要套你的时候谁也不能提醒呗，谁提醒谁就得挨罚，证监会开出几份罚单，其中一份在股民身上，呵呵，不是让来扶贫么，怎么还罚无辜的小散户，网名“ihvcc”，于2015年6月2日在股吧中称“通知客户：周四之前，把所有仓位调整到半仓以下，能空仓就空仓。预计周四、周五出重大利空。”就这几句提醒同胞的话语，目的很简单，提醒风险让散户少亏钱，话语明眼人一眼就能看出，说句这话就要被罚？对此我只能回复两个字：呵呵，那机构合作的通知小散有消息立马买进之类的词要不要统统都抓起来枪毙，我认为这个人至少是站在我们广大散户股民的角度去考虑，起码要比那些庄托好千倍万倍，而后者活的好好的，前者只是一句好心提醒遭到重罚，一个市场中的监管层罚到小散户身上这依然是市场的悲哀，很多媒体网站等都公布了该消息并支持处罚这一做法，对此我不敢苟同，从法律的角度确实合理，从良心的角度这是极其可恨的，这一提醒证明是对的，虽然对错无所谓只要你发了影响力很大的帖子就该被罚  
  
但从文字等方面来看就是提醒散户注意风险且说的消息后面证实为属实，不知道听了该人的帖子少亏损很多的散户又该作何感想，公道自在民心，监管层有监管层的立场，散户也有散户的立场，监管层的立场是管理秩序，散户的立场是维护散户的利益，被罚固然符合法律这点毋庸置疑，但是同样的，罚的是造谣，造谣是为了散户，造谣只是一句话，你可以去处罚任何扰乱秩序的行为，但也要明白，当你把市场中任何恶意做空操纵市场的人肃清之后再去处罚小散广大散户自然无话可说  
  
只是因为说了一句实话而被罚，要不要去想想实话的内容有没有违规的地方呢，现在股市暴跌，每天人心惶惶，最重要的应该是解决当下肃清恶意做空势力才是我们精力应该放在的地方，去股吧里面去找小散户的麻烦的确不是重心之处，还有如果这算是造谣的话，那么市场中很多人每天大喊各种市场底这底那底蛊惑散户去买进让散户被套要不要被罚呢？一个是实实在在的提醒一个是实实在在的蛊惑亏损，提醒的已经被罚那亏损的呢？

# 3000点多空争夺战

2016-01-12

今天的多空对决以十字星结束，胜负不分，明天进行下半场，朋友们心里是不是像下图这样想的

# 底部将近

2016-01-08

今日三大股指全线高开，不料在暂停熔断机制的背景下恐慌盘并未完全消去，开盘不久市场便直线下杀，创业板跌幅最大一度超5%，随后国家队再度介入，沪指在煤炭钢铁等权重板块的带领下开始反弹，早盘沪指走出深V行情。午后市场并未延续早盘势头，沪指围绕3200点附近震荡整理。尾盘资金有出逃迹象，反弹并不尽如人意，截止收盘：沪指上涨超1.5%，创业板小幅下跌。  
  
中国央行设定人民币兑美元汇率中间价为9日来首次调升。今日人民币兑美元中间价报6.5636，昨日中间价报6.5314，昨天收盘报6.5939。中国央行面临来自政策顾问越来越大的压力，政策顾问希望人民币能以更快和更大的步伐贬值——贬值幅度最高可达10%-15%，因近期的渐进式贬值被认为是弊大于利。知情人透露，中国官方资金今日再次入市支持股市，选择性地买入了部分蓝筹股，尤其是金融类的蓝筹股。两市融资余额五连降。截至1月7日，上交所融资余额报6536.2亿元，较前一交易日减少60.4亿元；深交所融资余额报4664.44亿元，减少54.68亿元；两市合计11200.64亿元，减少115.08亿元。  
  
  
  
1937年报12月,切尔西主场迎战查尔顿,比赛因雾霾提前终止,查尔顿门将巴特拉姆毫不知情,一直留在场上守门,直到工作人员锁门时发现了他，，，  
  
  
好了亲爱的朋友们由于近期雾霾周末踢足球的朋友们记得临走时找到自己的门将，周末愉快！

# 有人通过熔断机制缺陷恶意做空市场

2016-01-07

中国股市真的很有意思的，不管什么东西到了中国必然变成中国特色，最近今天中国散户人均亏十几万，至于主力庄稼等被套的更惨自救更是蜀道之难啊，这就是我们小散跟主力的区别之处，你虽然亏损但是你想跑还是可以跑掉的，主力由于筹码众多大盘都往下泄水这么多筹码一旦全全卖出必然导致跌停且卖不出去，有人说机构等会赚钱其实都是瞎扯淡，这个行情除了恶意做空市场的人能够赚钱其他基本上都是赔的晚上做梦都是涨停，可见可爱的散户们都涨停的渴望是极度的饥渴，历史需要发展，历史的发展需要付出代价，股市也是一样，股市的发展也需要付出代价，付出代价的同时也会让另一部分人钻了历史的空子，像某些法律的空子等很多人都会靠空子获得暴力，不得不说推出熔断机制和注册制等都是对股市市场的一个调整和修复，至于这个效果怎么样暂且不说，从历史的角度去分析，一个市场的调整也是需要付出错误的代价的，这就是客观的而又极其正常的事实，在市场中最重要的一点就是诚实，用爱因斯坦的一句话说就是少说空话  
  
今天听到不少财经论坛中的分析师说自己在这样的行情中仍然是赚钱的，我就很纳闷了，这样的行情你赔钱就赔钱说出来有什么丢人的呢，投资谁又不赔钱呢，明明亏得要命却喊的赚钱，难道你说了赔钱你的威信就没有了么，人办事有时都可以为了面子什么都不要，这是最要命的，所以说在现在的行情中如果有人告诉你他近期还是赚钱的可以直接拉黑了，再来说说熔断机制，之前缺陷讲的很明白了，打个比较粗俗的比喻，就像一个人正在撒尿，突然到达了熔断点位，突然喊暂停，憋了15分钟你认为能憋回去么，不憋死就不错了，所以都在那憋着呢，那憋的是相当难受，15分钟复牌直接继续开跌，道理不用多讲，正常人都能正常理解，全球股市和外围市场都在暴跌，结果只有a股不能做空，这就是明摆着把散户放在板子上使劲跺，你想跑，休想，第一天买进t加1，第一天先跌停，第二天继续下跌，你可以卖，先跌上10几个点再给你卖出的资格，你还敢卖么，如果可以做空呢，直接就对冲做空了，当你知道很明显的暴跌趋势下而你只能干看着让自己的账户继续锐减时而不知所措，这只能说明这个市场机制已经限制了你的自由，限制了你止损的自由，全球都暴跌，全球都做空，都在逃命，谁又有权利把你锁住不让你做空呢，所以监管层就如同之前三皇五帝时代的治水，不根治，想鲧治水用的是掩堵之法，从来没有成功过，到了大禹治水用的就是分流根治，别的不用多说，什么注册制涨跌幅限制都是掩堵之法，屁用没有，最后造成的结局只能是好票买不进垃圾票卖不了，举个很简答的例子，当年本拉登炸美国大使馆，黄金迅速暴涨，全球人买多全球人赚钱，就是这个机制，在中国第二天直接机构自有通道进行一字涨停，你能买进，买不进，那我试问你第二天能买进，你也买不进，如果没有这涨跌幅限制，人人知道利好都可以买都可以分一杯羹，涨跌幅就是最愚蠢的决定，哪怕你知道一只股票有重大利好能从1块涨到100，你也买不进，好的东西国家都通过好的通道留给了机构和主力，谁在乎散户是干啥的，a股本身之前实行过一段时间t加0，结果因为过程的不理想有人故意操纵把t加0机制取消了，监管层本身跟猪没什么区别，有时还不如猪，猪都能看明白的东西你却看不明白，有人在t加0机制里操纵搞鬼那你就去搞他调整各种监管措施一切都能得到协调，至于因噎废食么，直接把t加0砍掉了，砍掉后限制涨跌幅，结果a股至今都没有上1万，好好看看美国股市，多么漂亮的上涨趋势，为什么到了中国就成为了一个圈钱的市场，有关部门早就应该反思一下了，证监会副主席都涉嫌违规这在国外都是惊天咳闻，但在中国却不是新闻，这就是一个市场的悲哀，同时也告诉朋友们不要把股市各种机制和制度看的太复杂，什么市盈率市净率公司业绩行业板块主力庄稼控盘筹码出货等都不要看的太复杂，很多上市公司老总都是小学毕业什么不知道但最后照样不是赚的比巴菲特都多么，实质不在基本面而在政策面，政策面直接影响行业面，基本面只是个妃子，政策面才是皇上，皇上哪天宠幸谁，谁的基本面就硬朗，现在大盘暴跌，皇上驾崩，哪个妃子也没用，主力调换仓位就是换皇上，不同的皇帝自然宠幸不同的妃子，道理都一样，对于操作方面不用我多说，格局要大，放大自己的操作级别就是对自己放生，这个格局不仅仅指的是你能拿多长时间而是你能完全控制自己的操作而不让亏损去控制你，这就是你的格局，因为你不在乎所以敢于去止损，止损很正常也没什么丢人的，我也是经常止损，最后不也是总体赚钱么，就怕你不止损，如果你强行去强奸市场的趋势那谁也救不了你，市场迟早把你泡回来，今天去了趟厕所准备回来看盘没成想熔断了，其实这一切都看淡，剩下的只有你的操作思想，即便你按照百分之五无条件止损策略来执行也不可能亏损几十个点，所以操作策略要坚持执行，痛是会存在的，但不会一直存在，因为已经痛麻木了  
  
  
艳阳高照的午后，公鸡和母鸡躺在草垛上晒太阳。突然，母鸡哎哟了一下，然后冲着公鸡指指自己的肚子，害羞地说：“好像有胎动！”公鸡冷笑了一下，说道：“你那是胎动吗？你那是蛋疼……  
所以朋友们面对现在的行情毋须蛋疼就当是胎动好了，今晚就到这里。

# 弱势行情立足强势

2016-01-06

大盘暴跌之后一地鸡毛，这个时候说再多也无益，两个字：耐心，如果没有耐心趁早离开股市，尤其对于一些股民连持有几天的耐心都没有，这时极其幼稚和可怕的，操作两大法宝：技术和耐心  
如果你没有技术也没有耐心那结局可想而知，所以不管你现在是否亏赚，亏了很正常，耐心，赚了也不需要骄傲因为总有一天你也会亏，所以同样需要耐心，俗话说的好，常在股市走，迟早要亏钱，这句话或许你觉得好笑，但其足够写实，这给我们最大的启发就是四个字：风险控制。操作本身是很简单的，只是你把他搞复杂化了，要么百分之五无条件止损，那么现在的大跌跟你又有什么关系呢，如果你没有实行第一套策略，那么就耐心持有，又有什么可以纠结的呢，除非你自己对自己的操作方案是矛盾的，如果这样，那就是自己的问题了，好好把思路捋清楚，捋清之后赚钱亏钱都是顺理成章的事，起码能亏个明白，亏的很踏实，不然赚也赚的不踏实，今天很多朋友问我要不要抄底单边下跌的股票，我的回复是：幼稚，尾盘该股有所反弹也没用，不做单边下跌趋势的股票是原则不管他一天强势反弹多少点，都改不了其下跌趋势，永远要记住，在股市中最大的力量永远是趋势的力量，单边的涨停在趋势面前又能算个毛线呢，毛也不是  
第二点就是如果做投资不知道止损那最好还是一开始不要去做，不管你前期赚了多少都不重要因为我已经知道你迟早会亏的一塌糊涂，就平不设止损这点，推荐的股票赚就赚，亏就止损，就这么简单，千万不要亏了还一直抗，这点常识都搞不明白那所谓的赚钱又从何谈起呢，就如同两个人在一起一开始你明明知道自己受不了对方最致命的缺点却为何要开始呢，有些结局通过看你的操作习惯就已经知道结果，结果已经注定，习惯必然要改，亏赚是现实存在的，调整是势在必行的，不管有没有耐心，调整就在那里，不长不短，总会在你出掉的第二天涨停，开个玩笑

# 暴跌之后一地鸡毛

2016-01-05

今天在麦上推荐了三只股票同时涨停，其中包括烽火通信，梅雁吉祥，美都能源，都是短线的一个超跌抗跌股，恭喜，今天指数惯性下跌低开高走也是符合市场的一个走势预期，近期的走势将会小级别缩量的方式来进行筑底，所以现在需要的是耐心，近期的一个弱势仍然是存在的所以盘中的回探也是不可避免的，这样的指数环境要想短期找到诺亚方舟只有一种途径那就是找自救的强庄股，也即想拉升却被指数打下来的抗跌股，这种强庄股一旦大盘指数企稳会迅速脱离底部靠近成本以及脱离成本，其反弹力度也是相当强悍，这是近期我们寻找的猎物，也即在弱势环境中立足于资金流入较多的强势股，举例像上柴股份一个标准的抗跌股逆势不跌代表强庄，这个价位不要去追了，大家可以自行参考找这种年线附近的强庄股

# 换仓双汇：防御性股票暂时被替换掉

2016-01-04

今日个人卖出双汇，并非不看好双汇，只是近期在跟踪更好的标的，双汇毕竟是防御性标的，一旦个人有了更好的替代性标的，就会将其替代掉，毕竟在市场中，靠防御是不能够远远跑赢大盘的，在没有更好标的的日子里还可以收收租金股息，也是一件更好的事，这波对双汇的操作基本上成本线出局，算不上目的很明确的套利，再来谈谈理论跟实践的关系。  
  
  
理论跟实践是两回事，今天的缺乏明确利空的下跌依然跟监管层推出熔断机制所想看到的结果背道而驰，在美联储多次加息的市场预期下，上次宣布的加息导致的利空在节后国家队无防备之际表现出来，事实上，美联储加息对市场的影响应该是巨大的，但是在消息刚发布时被国家对无形故意消化掉，事实上这个利空一直都存在，且影响越来越强烈，一般情况下，没有明确利空的下跌超过百分之五会有小级别反抽，而市场下跌时市场参与者担心跌到百分之五会熔断，所以不敢盲目抄底，而复牌后市场担心再次到达百分之七会再次熔断所以再次导致市场的一个观望性加强，其导致的结果就像今天市场所演化出的波动性加大丝毫没有缓冲作用，这跟熔断机制的缺陷性有关，这个结果相信不是监管层所希望看到的，从熔断机制的历史来看，其起源于美国，世界其他市场也都有参考性的去应用但美国历史上碰触熔断机制的时候也不是很多，而今天a股市场第一次开始适用则立马就得到了测试，未免有些讽刺性，市场中的庄家主力也是一再不断的用暴跌来羞辱监管层的一个无能，其中也不排除市场中有些人利用熔断机制的缺陷来股指期指中做空来套利，有句话说的好，阳光灿烂的日子里修屋顶，熔断机制推出的时机也是不太适合  
a股低位本身就处于弱势调整，这个时候推出熔断机制根本阻挡不了调整的弱势，若能则相当于你用纸去包火能成功一样，熔断机制推出的时间应该是在大盘突破年线站稳后的一个中线信号之后才是最合适的时候，大盘起涨为了让你更好的更健康的良性上涨跟你熔断，不至于每天暴涨透支掉短期的动能以至于长期上涨动能不能维继，这才是熔断最好的一个时机，在熊市推出熔断机制犹如在一个银行快要破产的时候外边一堆人拿着存折要兑现而这个时候银行选择关门三天想让客户减缓掉兑现的一个行为，跟这种行为幼稚无疑，这是推出熔断的时机缺陷，其二在于该机制跟跌停涨停机制的一个矛盾，尤其是百分之七熔断，本人认为这个点进行熔断一点用处也没有相反会减少市场的流动性偷鸡不成蚀把米，为什么这么说，你要知道a股是有跌停限制的，而基本上大盘平均跌七个点的时候也不是很多，而一旦到达7个点基本上个股已经跌停了，这个时候你再去熔断不仅没有意义而且抄底资金也无法进入或者说买入资金无法进入，从而导致的现象就是千股跌停且跌停后直接熔断这个时候卖是肯定卖不出去只可以买进所以熔断没有用，在一个有涨跌停机制的市场再去7个点进行熔断无异于穿着袜子洗脚，狗抓老鼠多此一举，除非a股市场没有涨跌幅限制，这个熔断机制还是很有效的，那么为什么监管层还要引入熔断机制呢，其实这个意义跟引入涨跌10个点的初衷是一样的，但是你会发现，涨跌停根本起不到其应该有的作用，个股该跌还得跌，且直接一字跌停的个股散户根本卖不出去，如果没有涨跌幅限制估计有些股票散户一天之内就可以出局，有涨跌幅导致的弊端就是好股你买不进，任凭你1块涨到100块，你就是买不进，而西方市场的一些机制都是根据其独有的国情和特点进行制定的，不管是限制涨跌幅还是熔断都是在表面做文章，如果不能够从根本上限制做空机制谈什么都是空，熔断犹如在黄河决堤后你去在半道堵住15分钟而导致的结果是15分钟中后会跌的更加猛烈，而百分之五熔断15分钟更是没有任何用处，15分钟能改变散户和庄稼的想法么，不能，能影响么，也不能，这是一种告警还是震慑，没有任何的威慑，如果你想卖出股票你会在乎15分钟么，都没有实际性的意义，所以监管层推出熔断机制要想达到其想要的效果应该要注意一点：宁可在上涨中进行熔断万不可在下跌中熔断，否则只会越熔越断，另外指数3000点下方空间依然不是很大，说的再坏一点即便破掉3000到2000抄底也未尝不可，现在的操作方式就两种：个股正常操作百分之五自动熔断止损然后等待下一个买点，第二种就是一直持有住等待指数企稳，但这种方式注意仓位不宜太重，且需要一定的耐心  
  
事实上单日的暴跌已经吓退吓破了一批人，当市场中百分之八十的人都踏空的时候就说明市场马上就要见底，现在相信市场百分之80的人都人心惶惶，在这样的情况下谈再多收益也无用，至少短期谈暴力已经是不太现实，中国a股的机制逼迫促使我们不得不去用坚强的时间级别去换取空间级别，换句话说就是拿住，近期我也关注了很多炒股大赛以及名家炒股大赛都是亏损连连，大盘不好所有的个股都得跟着往下沉，这是不变的道理，不管你公司业绩好坏再好再坏都是最坏，大盘暴跌，业绩再好也得跌停这就是现实，所以监管层除了肃整融资配资之外整治限制做空机制也是很有必要的，都不希望下跌为什么还会下跌，因为下跌会使得一部分做空资金获利这就是暴跌的根源而非下跌的根源，如果不在根源上整治，再大的利好也是送死，甚至有人还谈及养老金入市，我们也要明白，养老金入市不是为了救市  
  
大盘跌成这样别说养老金就是救市资金也不敢进入，市场的趋势谁也救不了，任何场外资金在没有一个稳定的赚钱环境之前不会轻易的进入，个股按照两套策略来，不要一半一半的去用，要断就要断的快，到百分之五立马就断，不断就持有到重要的支撑不要一边不断一边还在杀跌这样都是欺骗自己操作的事，股票本身亏赚都很正常，但这一切的前期就是可控，归结到自己操作上就是止损的条件，这点不需要我一次次去提醒大家，个股今天集体伤亡，近期的大股东解禁对短期的指数来说仍是一个不小的利空

# 所谓捷径就是你不想走的那条路

2015-12-30

把股票当作老婆的人会一直搞一只股票的波段，把股票当作情人的会不断去搞几只个股的一个波段，其实把股票当作情人来做是最合理的，一只买点周期太长太多反而没有目标几只最为合理，把自己最熟悉的几只股票加入股票池然后不断的去搞这几只股票也是一种很好的操作方式，虽然大千世界花花绿绿但也并不需要每天去找各种情人亦有红旗不倒彩旗每天飘飘几只也就罢了，有的人买股票之后受不了墨迹就犹如你受不了寂寞一样，如同两人之陌路感情谁先主动则谁先已经认输，太受得了寂寞的人不多就如同能够一直拿住个股的人都是少数人，但未必是那部分赚钱的少数人，但赚钱的少数人必有此种坚毅的忍受寂寞的能力，闲话不多说，先说下今日大盘，今日大盘整体还是走的一个弱势震荡，一分钟级别在盘中出现了二次顶背离下午有了一分钟级别的一个调整，调整完毕之后再次回归零轴，一天在零轴上下来回晃悠也是弱的很，尾盘称不上拉升只是正常波动，今天的走势也是在预期之中，个股仍然以持有为主，板块方面，还是题材股在表现，资金流入最多的也是题材板块，12月29日讯，日前，中国信息通信研究院发布了《可穿戴设备研究报告》。  
报告显示，2015年，中国智能可穿戴设备市场规模为125.8亿元，增速高达471.8%。这个消息带动了集成电路半开的一个爆发，另外缠师一直看好的计算机应用板块以及移动支付板块机器人板块国产软件也是表现不错，机器人这个股票马上到达年线附近，调整过后也会在年线附近有一波共性的反弹这个需要时间去调整，大可不必担心，现在弱势指数的一个可行的稳健操作策略就是挖掘第二中枢以内的滞涨股，这也是一种在指数弱势情况下的一个防御性策略，跟随缠师的一个节奏，牛市重强势，熊市重防御，一切都只为稳稳的获利，每天追强势股的最终赚不了多少，严格控制自己的交易规则和计划的人总会在时间不经意中获得自己想要的盈利，这就是一种大智慧，百分之八十的小散都喜欢追涨而市场不会让百分之八十的人获利，好好看看自己的账户过去亏赚多少此道理一目了然，所以很多人喜欢去追强势股，实际上一年到头下来也是屁也没赚到，等你回头再看看你之前瞧不起的弱势股你会发现随便拿住任何一只都比现在赚的要多，所以股票操作中最重要的不是卖点，而是持有，持有是大级别，而卖点永远都是小级别层次的东西，有的人总是会说自己持有不住股票，事实上都是欠扁性的，你持有不住卖掉之后不也是继续买股票么，所以不是持有不住而是手太贱，等你的手支配了你的理性那么你离惨就不远了，再来看看我们的指数大盘走的还是很老实的很听话的，而你每天追涨亏亏赚赚结局又如何呢，所以我们来到股市中做的不仅仅是股票而是操作的一种思想一种原则一种纪律，如果连买股都纵容自己的手拿赚不到钱也是极其正常的早晚都得被市场一顿狂撸乱洗整个半死，思想对了一切就都对了  
所谓捷径就是最远的那条路，那条你最不愿走的路

# 你的操作级别就是你的投资格局

2015-12-29

# 指数还差最后一跌：2500点为绝对底…

2015-12-28

首先明确一点现在既不是07年大盘指数涨了6倍的6000点位置也不是3倍的5000点下跌也非4000点位置下跌，所以这个位置的调整下跌不需要惊慌更不需要失措，指数到达这个位置，我们应该要明白转折是最难的且是最曲折的，所以很多时候需要一个时间换取空间的过程，所以很多人可能会嫌股票近期走的磨叽，是的没错，上方一堆套牢盘需要我们去一一去消化掉想不磨叽也是不正常的，这是第一原因  
第二个就是现在大盘指数环境处于一种消极的缩量状态，年线迟迟久攻不上，对于很多连几天都拿不住股票的散户来说早就受不了杀跌了，而在泥泞之中新股上市又得抽调资金，大部分都等待着调整到位之后再去滩这趟浑水，因为现在指数墨迹盘整如果你持有着当然下探空间不是很大  
如果你是个新手我建议你还是观望不要让近期的指数环境把你的小心脏给吓坏了，还有对于很多操作者而言很不可思议的是，自己都不知道自己是个什么样操作级别的人，一只个股你看日线买点买进的那么第二天下跌跟你又有什么关系呢，既然是日线操作者为什么你又拿不住呢，拿不住还搞什么日线呢，这不是很矛盾的一件事么，事实上很多人都搞不清楚自己到底在搞什么，尤其对于技术不是很好的人来说最好先搞清自己的操作级别，如果一只股票连一周左右时间都拿不住或者回调几个点就受不了的近期还是建议回家看孩子比较合适，随着乱七八糟的各种好公司垃圾公司的上市大盘市值也在不断的抬高，之前大盘就像一艘小船可以一直涨哪怕暴跌之后也会立马恢复元气，现在大盘好比是一艘航母而且这艘航母上还会来更多的人，当航母沉入海中时想挽救上来不是一件容易的事，现在的大盘指数就是处于反弹后遇到了密集套牢区，为什么时间能够换取空间成功呢，因为时间可以解决掉的就是懦弱意志不坚定浮躁的一些投资者  
  
时间先把这些操作者清理掉，在底部一顿狂洗乱洗各种洗总之会把你洗出来，市场能存在几百年几千年，人只能区区几十年所以跟市场比耐心我们绝对是小巫见大巫，航母变轻了就该差不多起来了，而现在还需要一个缩量的过程，除了时间上需要等待以后空间上下探空间不大，还有一种操作类型的操作者是林黛玉式的，大盘回调几个点恨不得就感叹人生的凄苦顿时对股市失去信心，像这样的操作者短期是没救的，需要一顿狂洗暴跌巨亏之后才能治好此病，其他法均无效，还有一类就是自我洗脑型，像这种属于没治的类型，明明亏的一踏糊涂却每天自我洗脑给自己希望沉浸在自己的世界里而无耐心，事实上每天都去安慰自己的操作者本身就是一种心态急切的预兆  
  
真正的好心态操作者会把一切看淡，对他们而言只要能起来能拿半年又如何，只要能赚15个点能拿三月又如何，我们很多操作者在没有操作之前已经把自己打败了，因为自己已经知道拿不住，难道还要天天把食物喂到自己嘴里去才会吃么，另外一种操作类型就是神经质型的，大盘涨一个点就狂喜不以，感谢天地让他活到了今天大盘上涨这美好的日子里，指数暴跌便立马骂爹喊娘怒砸电脑路边踢狗等作出各种蠢事，像这类操作者受不了指数暴跌应该说性格不适合炒股票适合开火箭，今日大盘收了一根光脚的阴线明天还会下探一波然后企稳，整体来说跌了2个点附近，像之前暴跌七八个点的日子已经离我们远去，现在的股市越来越理性化  
  
自己天天吓唬自己的最好平时多吃些镇定药然后多读读有关股票技术知识这样即便收获不了财富也能知道自己的资金是怎么没的也是另外一种经历，对于a股的退市制度来说那应该说是相当不完善，特别不完善，基本上只要你上了市在a股还没见几个退市的，即便是达成了st也能通过重组什么的复活回来，这个机制很坑爹，只能进不能出，这点跟美国相比就差远了，大家都知道a股是指数带动型的，大盘跑到1万点，你公司在垃圾业绩在怎么亏损你的股价也是上涨的，随着ipo的一次次重启，我们也发现a股市场成为了一个大熔炉杂货摊，什么都吃，养猪的养牛的养鸡的养驴的，卖书的卖文具卖药的卖保健品的的乱七八糟的卖这卖那的都进来了，而中新股跟中彩票没什么区别，只要你中那么恭喜你随便中个新股那就跟捡钱没什么区别，所以中签这点好像在买彩票，股票跟彩票也是一字之差，也会有交集，而随着人民币贬值以及国家银行连续的一个降息导致资金流入投资市场的一个利好  
  
很多公司都顶上了这块肥肉，拼了命也要上市，新股上市都会n个一字板，差不多股东减持之后在低位进行增持反正公司消息自己人都知道什么时候有利好需要增持也都是自己处于主动，或许你会问增持减持也会有制度约束，其实制度还不能完全约束住这一点，股票跌的差不多上市公司就该考虑资产重组事宜准备进一步复活，所以退市制度的缺陷让a股市场不能够得到一个好的血液，里面永远会有很多毒素在拖着a股的后腿，这些应当排除掉但这需要一个过程就看监管层的一个决心和意志，近期指数由于吃了很多利空利好的各种药所以需要大盘这头牛需要好好调整一下，对于指数年前的盘整仍然是主旋律，锁定自己的操作级别按照程序操作就可以，如果对于现在的行情你特别难受那么你搞股票的心态已经错了就赶紧出来反应反应如果感觉还可以那就借此锻炼自己的耐心终究有一天你会破茧成蝶！  
  
对于指数，当然还差最后一跌，2500点才是真正的洼地

# 指数再次进入窄幅胡同口

2015-12-23

小级别处于顶部但同级别来说还得继续调整之后突破站稳年线

# 清仓同仁堂：按照预期达到60pe

2015-12-21

今日开盘，个人就直接清仓同仁堂，按照预期，这一波利润达到50%左右，这个价位应该说是很合理的，因为历史上去看，同仁堂会大概率回归40到60pe，而我只不过是顺应这种走势进行的操作，该位置也差不多在60pe左右，个人不会贪恋更多的高pe，因为若继续向上，则会继续走出大概率，进入小概率，这是断然不可的。  
  
  
  
指数没什么说的，日线级别第二中枢来回震荡，很多朋友们看到大盘来回上下暴跌缓涨便摸不清头脑，走势一目了然，上涨第二中枢两次探底均出现强力反弹，从有效支撑的角度来看，不管从时间周期还是有效力度来看，下方支撑依然很强大，只是近期主力挑换仓位，个股有些分化，所以近期你若买的中小创也别指望大盘在暴涨时能有很大的拉升，近期蓝筹和大盘也跟着启动了一波，尤其是地产和银行，地产的代表就是万科，其他地产股也是在龙头的带动下风声火起，今日也是白线一直在主导着今天的指数，板块方面基本上都是消息催化下的题材股来表现出来的一个上涨，其持续性还有待于观望  
  
茅台集团近日召开全国经销商大会。据悉，今年茅台集团前11月利润达193亿元，全年有望超200亿，资产也首次突破千亿。今日，茅台集团董事长袁仁国针对白酒业发声，认为今年行业出现弱复苏迹象，高端白酒景气度持续回升，白酒业正处于复兴的准备期，导致今日的白酒板块企稳上涨，白酒板块的上涨连带着饮料制造板块，作为国内基因测序行业龙头，华大基因的上市计划一直备受市场关注。12月18日晚间，其终于在证监会最新披露的IPO排队名单中现身。同日发布的预披露文件显示，华大基因本次拟公开发行不低于4000万股，募投建设的云服务生态系统、医学检验解决方案平台升级、精准医学服务平台升级、基因组学研究中心、信息系统升级等五大项目共需资金17.32亿元。该消息直接刺激了基因测序概念全面走强。消息面上，为继承和弘扬中医药文化，保障和促进中医药事业发展，中医药法(草案)21日首次提请全国人大常委会审议。草案明确，所称的中医药是包括汉族和少数民族医药在内的我国各民族医药的统称。中医医疗机构要以中医药专业技术人员为主，主要提供中医药服务。  
这是今天表现好的几个板块的一个消息面的一个题材  
   
操作上多多关注和挖掘优质题材面下处于同级别第二上涨中枢以内的启动股，以及强势回调重要支撑的二次拉升股都是重要的可以买入的标的，尤其是在年线附近开始启动已经拉升一波然后再次回调年线附近盘整到位的个股，大盘还没有到达真正的拉升期，操作上注意个股的高抛低吸！待打新结束后有待于开启新的上涨模式！

# 价值回归套利之背离法则

2015-12-15

复利是投资市场最大的力量，而所有的利润中其中百分之60以上会产生在百分之四十的周期里  
  
换句话说，不是每天都是适合去买股票赚钱的，市场中也需要一个赚钱赔钱的节奏，大盘暴跌就是赔钱的节奏，牛市自然是赚钱的节奏，有些人或许会说，熊市重个股，这句话的确没错，但在熊市还依然去操作获利的人属于投资市场中的强者，归根还是逆势操作，熊市最好的操作方式就是不操作，这是对于非天才般的股民朋友们说的一句话  
  
自从社会的形成便出现了二八定律，这个定律应该是自然式的定律，例如百分之八十的财富掌握在百分之二十人手中，公司百分之八十的利润来自百分之二十的优质客户等等，其实投资市场在一定程度上也是符合这个定律的，百分之六十的利润来自于百分之四十的操作，也即百分之六十的操作都是无效率操作，这应该是个概率的统计，数据是否准确不重要，重要的是我们应该从中能学到一些思想，那就是投资的一个节奏  
  
举例说明，如果在一年的周期里面，只有两个月左右的指数上涨期，其余都在下跌趋势，那么两个月的操作的利润会占到你所有操作利润的百分之六十，那么其余10个月呢，在指数下跌趋势操作相信如果不是你技术非常高超，正常操作能够跑赢指数的概率还是非常小的，我们研究的前提就是把每个人当做一个正常的技术不算股神级别的层次的一个角度去考核，这也是一个大概率，而做投资就是做一个大概率，大概率所体现出的是非常明显的，也是具有绝对的实际操作意义的，就如同你在牛市随便买一只股票都会感觉到赚钱很容易，而在熊市买一只你精心挑选的股票都会感觉到亏钱很容易，就如同你买了可以在瓶盖中奖的饮料一样  
  
每次打开总是能中的就是那百分之八十的人能够中奖的那项，这就是大概率所带给我们很明显的一个现实体验，而这种大概率我们是无法克服的，因为不是每个人都会拥有股神般的技术和感悟能力，但是大部分人都会想通过投资市场去赚钱，所以这就是一个矛盾之处，而投资市场除非在超级大牛市中，否则一个整体的市场周期下来，赚钱的人永远在少数，像别人所总结的一样，股票市场一赚一平八赔，这才是真正写实的数据，而我们基本上就属于百分之八十的概率，如果你不信你可以在熊市去操作试试，会很明显的感觉到大概率对你的一个压力  
  
如果你在牛熊市都能获利自如那本篇法则想必对你也是没有用的，因为这也是过滤性的一个投资法则，而想在市场中获利的百分之八十的人恐怕得去面对投资市场一个血淋淋的现实，尤其在A股市场中，百分之二十的人能够获利已经实属不易，所以作为一个投资者，首先应该要把控的就是两个字：节奏，季节有其节奏，方有春种秋收，气候有其节奏，方有候鸟南飞，市场有其节奏，才有趋势交易，节奏的背后其实就是趋势，这是一个投资者至少具备的一个节奏和趋势判断能力,有了趋势，我们就进入了一种永远做大概率的环境和节奏，在A股市场因为只能去做多不能去做空，而融券的股票不是很多，投资市场本身就是一个为资金的增值性而存在的  
  
所以从这个角度来讲，所有的下跌都是为了更好地上涨，A股沪深几十年股市在年线级别角度来讲至今还未出现过熊市，当你打开A股的年线级别，刚好是一个良好的上涨趋势，尤其在A股市场中坐庄的时代，不管是庄家主力还是散户游资都是为了获利才来到这个市场的，而前者主动性更为强，所以一旦有了大的市场环境也即牛市，在这样的大的牛市的前提下主力进入的个股之后所有的主动性诱跌都是为了更好地上涨而存在的，而事实上，一个大的操作周期里面提供给我们可供操作的机会和时间其实是不多的，我们可以分析一下,从1990年至今一个整体的牛熊节奏：  
1990到1992.5   
 牛市  
   
 涨1000点左右  
1992.5到1992.11 熊市  
   
 跌1000点左右  
1992.11到1993.2 牛市  
   
 涨1100点左右  
1993.2到1994.7   
熊市   
 跌1100点左右  
1994.7到2001.6   
 牛市   
 涨1800点左右  
2001.6到2003年11 熊市   
   
跌1100点左右  
2003.11到2004.4 牛市  
   
涨400点左右  
2004.4到2005.7   
熊市   
 跌700点左右  
2005.7到2007.710 牛市   
 涨5000点左右  
2007.10到2008.10 熊市   
 跌4000点左右  
2008.10到2009.7  
牛市   
 涨1700点左右  
2009.7到2010.7   
熊市   
 跌1400点左右  
2010.7到2010.11  
牛市   
  
涨700点左右  
2010.11到2012.12熊市   
跌1100点左右  
2012.12到2013.2  
牛市   
涨500点左右  
2013.2到2013.6   
熊市   
跌600点左右  
2013年6到2013.12牛市  
   
涨400点左右  
2013.12到2014.6  
熊市   
跌500点左右  
2014.6到2015年6月， 牛市涨  
3000点左右  
2015.6到2015年8月， 熊市跌  
2000点左右  
2015.8到2015.11，   
牛市涨   
900点左右  
  
这是1990年沪深几十年来的牛熊图，通过上图我们可以看出，平均每2年之内都有一次同级别的牛市出现，所以这个基本的节奏周期也是我们可以参考的一个牛熊周期  
踏准大概率的牛市趋势后，下一步主要研究的就是买股的一个大体标准，据说有人统计过每一波牛市中差不多有百分之二十的黑马股涌现，而其余百分之八十的个股都会跟随大盘上下波动，美国一位著名的投资大师说过一句话，百分之九十五的利润来自百分之五的操作，事实很简单，股神全世界只有一个，我们必须建立在一个大概率的基础上去分析问题，否则一切都是脱离实际的，一个最基本的思想那就是，牛市选择操作为主，熊市选择空仓为主，黑马股也不是每个人都能去骑的上的，其实平均每两年周期一次的牛市抓住一般的跟随大盘的个股一轮牛市下来赚个百分之三十不是问题  
  
赚够自己预期的百分之三十可以收手观望继续等待下一波稳健的买点，所以对待买股票的节奏来说不怕慢，机会有的是，关键是有没有能力和技术去抓住，倘若抓不住那最好不要去抓，等到确定的买点再去抓，这样的买点我们需要耐心去等待，或许几个月或许半年或许一年，节奏面前无所谓周期，买点一到上个等待周期立马结束，下个操作周期立马启动，天天买股票，谁都怕了你，选股最重要的一个标准就是题材，题材就是生产力就是爆发力就是催化剂，题材有很多，很多人也都会明白何为题材，题材很好判断但每个题材的战斗力和持续力是不一样的，不管市场如何变幻有一个不变的标准那就是立足强势题材和稳健题材  
  
强势题材分为社会热点题材和基本面发生改变的题材以及其他类型的题材，其中前者一般短期动能会消过大，往往不具备可持续性以及短期的爆发性也根据社会热点的强热而不同，其难点在于不好判断其影响力，热点归根结底还要回归到其是否成为主力庄家的一个炒作性题材，否则题材再好没有主力去炒作，资金没有流入也是后续动能不能维持，二是基本面发生改变的题材往往后续持续力以及短期的爆发力都会比较强，如果在牛市这种题材会进一步得到催化，所以基本面发生改变的题材是直接性的立足于强势  
  
对于这点其他文章里也已经给出详细描述，诸如资产重组，公司转型等等都属于此类情况的范畴，还有第三种情况便是本身主力庄家比较喜欢的题材加之配合上市场本身出现的热点，这样就会强上加强，举例，主力庄家近期比较青睐互联网安全板块，本身网络安全也是质地和前景都很不错，加之近期国家领导人在国外召开相关网络安全大会，这样的消息和热点配合上主力青睐的题材便是强上加强，像这种题材就是配合主力庄家炒作的题材，像机器人本身比较优质的板块，配合上每年一度的机器人大会的召开也能引起短期的一波热点，所以这种配合主力题材的共鸣性较强的热点更应该关注，第四种便是出现制胜式的题材，很多题材市场已经炒作了很多番，题材优质不假但一旦像回锅肉一样轮番炒作的话也很难每次都得到市场资金的一个强势跟进，兵家有云：出奇制胜，市场中的题材也是一样，出新制胜，新颖式的题材往往很容易得到主力的炒作也很比其他板块更容易得到跟风资金的一个追捧  
  
例如前几年刚出现的国产软件板块一旦横空出世便首先得到主力炒作的n个板试锅，后续也相继得到炒作，还有因特斯拉汽车引起的新能源汽车板块出现初期立马得到市场的强势炒作，都是主力炒作的经典佳作，像这样的例子不胜枚举，而现在的板块池也会不断有新的板块加入，所以我们更应该锁定新的强势板块，尤其质地和基本面较优质的更应该重点关注，最后一种就是找强庄喜欢的题材和与强庄相关的题材，常人说炒股就是跟庄，跟强庄的前提首先要找到跟大集团利益相关的题材，换句话说要饭也得去富人家门口去要，哪里题材资金活跃就去哪里，一个很明显的例子就是深圳国资委改革和央企国资委改革，前者诞生了特力a后者诞生了洛阳玻璃，都是背景和资金极其强大的，这些用脚趾头想想就能明白的背景  
  
  
  
  
稳健型题材要抓住两点：社会发展改革大题材和技术性题材，题材离不开社会发展，则社会发展必然带动题材的一个发展和爆发，像国企改革，一带一路，地方振兴，环保，新能源等都是社会性的大题材，稳健性的题材一旦碰上社会性的热点则很容易碰出爆发的火花，但我们在操作中定位强势也好稳健也罢，都要一条路走顺，切不可在中间没有节奏感的来回乱窜，稳健有稳健的优势，强势有强势的风险，立足一点然后展开自己的操作方式  
第二种便是技术性题材，何为技术性题材，也即该个股的走势具备了市场认同的爆发点和启动形态，例如均线粘合起爆，平台回踩拉升，突破颈线位后的回调支撑，年线有效支撑后的拉升等，因为很多股民选股票是根据形态来选股的，所以很多标准的上涨形态一旦得到庄家的炒作便很容易得到市场跟风资金的一个追捧，技术形态本身也是一种题材，这是我给出的一个将技术性形态纳入题材的命题，事实上你会发现很多个股都会在其技术形态爆破处进行启动，只要我们抓住一个实质即可，所有的题材都是为了配合庄家主力的拉升而存在，否则题材就不是题材，技术形态既然有这样的实际操作意义，那么它必然就具备了题材的一个范畴，下面看图：  
  
  
在一个正常的操作中到处都存在着过滤，过滤掉的是大概率风险，一般来说，第一发生同级别的背离便会说明指数或者股价在上涨过程中已经开始出现涨不动的迹象，也即虽然也在涨，但是涨的力度跟能量远远不如之前，这就是上涨变缓的一个信号，背离一般分为量价背离和指标背离，量价背离即成交量和价格的背离，在一个良好的上涨过程中  
  
成交量往往带动股价的良性上涨，若成交量不断放大而股价出现滞涨现象则是量价出现背离，尤其在高位一旦出现量价背离，往往是主力出货的一个前兆，这个应该要特别注意，因为成交量放大而股价不涨唯一一个理由可以解释的就是愿意以高价买的人不够多，因为产生了巨大的成交量所以必然说明卖的人较多，所以虽有成交量但也催化不出强大的购买能量，若出现二次同级别背离，则更大概率的说明上涨动能的一个力度减缓性，所以在操作中尤其注意30分钟左右级别的一个二次背离，对于短线操作者5分钟二次背离就应该减仓做t，二次背离不保证会必然下跌但这的确是一个上涨动能减缓的一个信号，同样的对股价或者指数下跌能够起到一个迟滞上涨的影响，若在高位同级别背了又背更应该减仓出来观望为主，同级别二次背离便是其中大概率的下跌信号，背离的级别越大，则其有效性就会越强，像一分钟级别的二次背离或反复背离出现的次数较多，即便出现二次背离往往也会调整后后继续展开大级别的趋势延伸，在实际操作中，一分钟级别的可用性不是特别强，因为A股市的一个t加1.时间的一个跨度上很难使得一分钟级别发挥其威力，除非刚好在前一天下午发生一分钟背驰则可以进入再第二天卖出，当然这需要高超的技术和盘感，有些东西是超越庄家和主力的那就是市场的趋势，趋势是合力的结果，指数趋势下行，庄家强行装逼也是逆势而行怕是出货也费劲，当然有些基本面改变式的强大利好往往会独立于行情，但请注意这都样的股票在市场中是少数，且这样的消息不容易提前得到，所以我们还得老老实实的解决我们的大概率问题，小级别的二次背离要服从大级别的二次背离，若大级别出现背离则小级别必然已经出现了背离，小级别背离未必会引发大级别背离，二次背离从实质上来讲是对同趋势力度减缓信号的一个确认和过滤，越是从本质上改变其盈利模式的题材越是具备爆破性强的题材，越是具备炒作空间和想象空间大的题材，题材在一定程度上就是市场一致认同的谎言，为什么要说级别，因为没有级别无所谓趋势，一个一分钟级别的上涨在30分钟里面或许就是盘整的一笔，在月线图上根本看不到所以没有了级别无所谓趋势，背离，分为顶背离和底背离，这里说的是顶背离，即股价或指数创新高而指标没有相应走高甚至还走低的情形称之为顶背离，这里说的是同级别的二次顶背离，更能最大程度的去过滤掉同级别的下跌回调。对于我们短线操作者而言  
  
小级别例如15分钟的二次顶背离就足以给出我们短线减仓的理由，像更加级别30分钟的二次顶背离基本上是短线操作者最高级别的一个离场信号，不同级别产生的二次背离将会产生对应级别的一个不同时间周期的调整，级别越大则调整周期越长，调整级别的大小跟调整周期的长短成正比，在操作中要根据自己相应的级别去判断，举例，若用1分钟级别的二次背离去判断30分钟级别的趋势肯定是不够格也是不标准的，用15分钟的二次背离去衡量一分钟的趋势也肯定是过犹不及，二次背离的实用性是极强的，一般来说15分钟以上的二次背离对于短线操作者是一定要回避和减仓的一个信号，一个趋势的反转由下跌到上涨以及有上涨到下跌，期间一定会发生背离其中包括类背离，历史上很多次暴跌都是二次背离的产物，背离的指标主要以macd为准，下面给出不同级别下二次背离产生的不同调整及影响  
  
  
  
  
一分钟级别的二次背离一般会产生1到2个小时的调整影响  
  
  
5分钟级别的二次背离一般会产生5到10个小时的调整  
  
  
15分钟级别的二次背离一般会产生2到3天左右的调整  
  
  
30分钟的二次背离一般会产生10天左右的调整  
  
  
一般60分钟级别的二次背离引发的调整周期比小级别更为长  
  
一般日线级别的二次背离比日线级别以下的二次背离调整力度更为强，调整周期更为长  
  
  
  
注：相应级别对应时间周期的调整只是一个概率式的平均调整周期，并不必然在周期以内或者以外，尤其高度关注高位发生的二次背离，高位的二次背离一般来说一个15分钟级别的二次背离就足以使得大盘进行一波深度的回调调整  
下面给出缠师操盘法则之同级别二次背离减仓法则：  
在同级别的上涨趋势进行中，若出现了次级别或者次次级别的二次背离，则可以根据相应的操作级别进行减仓，级别越大则其级别的二次背离产生的调整周期和调整力度将会相应加大，级别越大其背离产生的有效性也就越强，也即二次背离的级别产生的调整周期和力度及其有效性跟其级别大小呈正比，同级别二次背离产生的调整只可用相应同级别来判断，也即用小级别背离去衡量大级别趋势或用大级别背离去衡量小级别趋势也是毫无意义的。  
  
2015年6月份大盘5000点位置开始暴跌2000点以及2007年10月大盘在6000点位置暴跌4000点和2015年8月的崩盘式暴跌都在暴跌之前发生了次级别的二次背离，图解回顾下：  
  
  
  
2016年4月15日之后的单日暴跌也是30分钟二次背离引发的产物  
  
  
  
同理，同级别的二次底背离也会对趋势的反转起到一定程度的预测作用，二次底背离之后的中枢扩展尤其值得应该进一步关注，二次顶背离要比二次底背离的有效性更强，一般来说第一次底背离就是指数和股价虽再次下跌但其下跌动能衰减的一个信号，一般来说下跌三浪，二浪若出现首先的底背离，则二次背离后的企稳上涨则其稳健度和概率会很大，一次背离进场未免太激进，三次背离往往会错过机会，而从市场总体的历史经验来看，二次背离出现后的市场行情的反转概率还是相当大的，尤其对于稳健操作者，对于相应级别二次底背离之后的发转更应该进一步去关注，顶背离有效性要比底背离高，为什么呢，可以这样试想一下，当市场投资者发现市场出现危险卖出信号的时候他会很容易的去减仓或者卖出股票以求得安全，但是当市场出现买入信号时却不那么容易吸引进投资者马上入场，一般来说市场初期孕育上涨能量期间观望资金较多，实际进入资金依然不是很热情，直到行情真正的走稳走强才会真正的吸引大量的进场资金，这就是资金的一个嗜血性  
  
  
  
  
2016年2月25号暴跌之前也是出现了二次背离，且出现的是15分钟级别的二次背离和30分钟的类二次背离，下面看图解  
  
  
  
二次背离法则通过配合大级别找小级别也可以用来小级别做t，这是二次背离得以在特定条件下以大概率取胜的一个表现方式所体现出的作用，单纯的二次背离不能为整体的操作提供综合的建议，在一定条件下尤其是大级别没有问题以及上涨中枢中其二次背离所体现的作用也是具备过滤性的，下面通过大级别找小级别举例说明：  
  
可以看上图，通过上图可以看到同级别中枢已经被突破，现在便是突破后的回踩，突破后的回踩需要一个有效支撑来确认回踩的真实性还是有效跌破，那么回踩的真实性需要有效支撑来判断，判断的依据有两个，一个为力度有效支撑，一个为时间有效支撑，二者可以配合使用也可单一使用，在回踩中枢上轨的过程中如果正好在上轨附近形成小级别的二次背离这就增加了有效支撑的大概率，在配合大级别的中枢，在同级别中枢中现在已经是下跌第二中枢，下跌第二中枢突破后的回踩其一旦符合有效支撑则其上涨的概率是极其大的，进一步找到其5分钟级别  
  
而在回踩中枢上轨时发生5分钟级别的二次背离，大级别来说就是突破后的回踩，从小级别的二次背离可以确认这中有效支撑，与此同时，二次背离后的点位即时小级别的加仓点，到达第二天5分钟二次顶背离即是标准的减仓点，这是通过二次背离来做t的一个案例，如果二次背离被打破应该怎么办，很简单，当走势使得k线拜托二次背离则应该在其反抽的次高点直接出局，因为没有有效确认支撑，反之则按照正常的操作来进行，当然也会存在小级别二次背离被打破后重新收回的情况，如果重新被收回则我们可以继续按照程序来操作，其中有个细节也在于因为股市中有庄家主力的存在使得骗线骗背离的可能性增加，按照正常的市场走势已经走出了下跌衰减的趋势和力度，但因为主力庄家的刻意控盘和洗盘使得股价再次下跌拜托背离，这也是所谓的诱空或者假跌破，一旦重新收回，则我们按照正常程序来，收回跟收不回就看标准平台是否重新站上  
  
在重要支撑区间或者支撑线附近产生的二次背离同样也可以增加该位置有效支撑的概率，反之在重要压力区间或压力线产生的二次背离也是我们减仓的重要依据，只要在压力线附近产生小级别的二次背离就代表着压力位附近的压力提前承压，这个位置出现这种信号我们应该首先考虑到减仓，若行情的走势使得其拜托背离而突破站稳则可以在站稳后择机寻找新的买入信号，但不建议去在压力位附近去赌这种小概率事件，一码是一码，卖出信号出现要减仓为主，重新出现买入信号再择机买入也不迟，应优先遵从确定性优先的原则，下面图解：  
  
  
  
  
指标底背离为股价或者指数创新高或者新低时而指标并未创新高或者新低反而走低或走低，其中要注意一个细节，就是在股价或者指数给出新低之后判断底背离成立的最低线必须为同级别的k线为底分型，这一点也是要遵从服从法则的，也即所有的买点必须符合底分型，如果在新低产生后当时的指标显示符合背离但底分型没有构成也是不能成为背离买点的，这也是为了防止k线加速下跌使其拜托背离段，如下图中本身在最后一跌之后便好像在技术上符合了二次背离，但所有的买入信号都要服从最基本的买入信号，所以虽有背离但没有买入信号，直到该股发生底分型时已经使其摆脱了背离段，同样的也不能称之为二次背离买入信号，如此这样，便很大程度的在二次背离中有效过滤掉了不正确的买入信号，下面图解：  
  
在其他章节中提到过，背离分为标准背离和类背离，标准背离很容易理解，类背离是我为了扩展背离的类型提出的概念，有一种走势类型为中枢内连续类背离引发的转折，背驰能够导致转折，这是都知道的，那么背离能否一定引起转折呢，这不能绝对的，这也就要分析背驰跟背离之间的关系，不可否认二者的实质都是很相似的，其不同之处就在于一个是对于同趋势能量的一个力度强弱，通过物理我们明白同样的元素因为密度的不同其所演化成的物质也不一样，对于有些走势来说一次背离并不能证明其是背驰，如果反复背离呢，这样就越来越接近背驰，这根圆周率的一开始的推算方式是一样的，古代数学家刘徽利用割圆术来计算圆周率的方法就是在圆内不断的去分割边形，这样的思想为求极限，所以圆周率为无理数，无限接近，那么在股市走势中背离会不会无限的背了再背呢，这绝对是不可能的，一般来说小级别来说连续背离5次已经很不容易，也即市场不会给我们一个很极限具体的答案，所以根据历史股市走势中的背离的极限我们大约可以设为5次，5次即为标准背离，如果将类背离算进去则可以扩展为8次，所以我们在力求通过无限极背离来最大概率的接近背驰时，也要考虑到这个历史的极限在哪里，在理论情况下你可以无限极的等下去，但是市场已经转折完毕不会给你这样的机会，也即过犹不及，实践中基本背离两次以上其产生的转折概率已经很大  
  
我们可以假设一下一个股票的下跌，在一只股票没有下跌之前，看多看空的双方数量是谁也猜测不到的，这是不确定性，确定的是在下跌趋势中必然是看空多于看多者，也就是空方力量要大于多方力量，否则也不可能下跌，由于股票的流通盘是固定的，所以在下跌过程中最坏的走势就是无非看空者把手中的筹码去出掉，随着走势的下跌由于看空者的数量是有限的所以不可能无限的去持续去出掉筹码，也即这个下跌过程是空头不断减少的一个过程，一直跌到看空者跟看多者势力相当，这个位置便会产生多空的一个较量会产生一个多空势力相当的调整区间，多空双方交战的地带，这个地带即为中枢，中枢内继续去看多空双方交战的结果，如果继续下跌这说明，看空者依然高于看多者，等下跌到一定的程度，市场中的看空者越来越少，这时市场底部的筹码基本比较稳定，看空者越来越少，多头资金是无限的，但市场中筹码是固定的，这就必然产生下跌趋势力度的衰竭，也即虽然继续跌但多头已经开始压制空头，结局会形成空头基本已经出尽筹码多头占绝对压制地位，而多头与空头转换时必然会有一个空头相对多头数量比例的一个极限，衰竭到不能再衰竭就会产生反转，所以人们常说地量见地价，量缩到不能再缩就会变盘，量缩的背后便是卖的人越来越少，所以某级别趋势一旦背驰必然会产生更大级别的盘整或者同级别的反趋势  
下面给出背离强度定律  
级别越大，其背离产生的力度和有效性越强，  
同级别连续背离包括类背离次数越多，其买入信号也就越强，其卖点为其次级别的一类卖点  
下面图解：  
  
  
个人将背离根据不同的标准和性质一般分为：  
1.指标背离：主要衡量macd跟股价的背离  
2.量价背离：股价跟量能的背离  
3价值背离：价格跟价值的背离，这一点主要可以利用到基本面分析以及利好分析上面，市场中一直存在两只不同的观点，一则是当下的价格能反映出企业真实的当下的价值，二则则是当下的价格并不能合理的反应真实的企业价值，很显然前者是错误的观点，从价值跟价格对等这个角度和标准来说，市场会不会犯错呢，是的，市场也会在交易中过高或过低的反映出企业的价值，这本身就是一种背离，在技术指标上可以得知，一旦某种走势背离到达一定程度便会有相应级别的反转或转折，价值背离也是如此，谋不在其位谓之背离，价值跟价格的偏离导致的背离必然会使得市场去修复这一背离，如果去利用价值背离，最基本最常用的便是业绩，业绩能直接最大能力的去增加企业的价值，企业业绩逐步增长但其股价不涨，这就是一个很明显的价值背离，其中需要注意的是在核算财务企业资产方面要足够专业，这就是另外的课题了，有些个股对于投资者来说会发现有着很明显的价值背离但其不会立马修复，所以对于价值背离来说，其修复也是一个等待的过程，需要市场跟公司去及时的去发现且纠正，另外常见的企业中报或年报的业绩大增对股价的刺激实质也是对价值背离的修复，年报或中报业绩必然导致市场对该企业的价值会有一个重新的计算和定位，从而产生补涨或补跌，这本身就是一种价值背离的修复，同理，业绩一直亏损但股价不断上涨这本身也会被促使形成价值背离，例如业绩亏损股在股价暴涨后戴上st，则其股价直接一落千丈，像类似的例子有很多，这就是对价值背离的修复，基于这一点，不要去在价值以上去长期持有价值发生背离的个股，价值背离的修复在市场中属于绝对大概率，正是因为这种绝对大概率使得根据价值背离来指导的操作成为了盈利的大概率，换句话说，价值背离的存在只是一个单方面的问题，这种动能表现方式并不能对操作提供任何的参考，只是由于这种价值背离具备绝对大概率的背离修复，它才具备了可操作的参考意义，如果价值背离修复为绝对小概率也即100只股票中只有少部分股票被修复，那么这种价值背离也是没有任何意义的，背离修复绝对大概率决定了结果为亏赚的大概率，这种绝对大概率奠定了根据价值背离延伸出的操作方式的可行性

# 价值套利系统：无条件止损法则

2015-12-08

投资如同战争，兵者诡道投资亦是如此，攻击尤为重要那是目的，实力更为更要因为那是基础，世界著名军事家都没有一生全胜的战绩，战争打的也是大概率，拿破仑有滑铁卢，关云长有麦城，项羽亦有四面楚歌，沙漠之狐隆美尔也兵败北非，成吉思汗凯撒大帝努尔哈赤等等都是如此，从止损这个角度去衡量很多著名的战争战败的原因也是完全可以去考量的，止损的实质就是保存可以继续力挽狂澜和翻身的实力，至少一定要保存住可以战斗的实力，这就是投资本身最大的策略，赚钱的速度有快有慢这属于复利之外要考虑的，当然这只是一个理想化的标准，所以我们还是要实际一些去考虑如何做到复利，当然复利也很难在投资过程中，复利的下一个档次即是浮亏  
  
浮亏的下一个档次即是正常止损出局，止损有两方面：该不该止损以及何时止损，这是在投资博弈中每个人所矛盾的一点，首先要明确一点，止损的意义，止损就是刹车，就是汽车的刹车，我们再开车的过程中难免会碰到障碍物和紧急情况，不管你的技术再好也不可能在情况发生的时候立马能完美躲过，而这个刹车是必须要存在的，永远要告诉自己做投资不设止损就如同汽车没有刹车一样危险，止损的意义不仅要知道，知道只是最低的一个层次的理解，而且要去懂从心里明白其实质意义  
  
千万不要在投资过程中渐渐忘了止损的存在，应该把止损当做成一种习惯，赚钱就是在少亏钱的基础上再去考虑财富的累积，说这句话自然有其道理，投资的两个端止盈和止损都应该成为我们投资过程中最重要的的两个习惯，把止损当做是很正常的一件事，把止损正常化是操盘心态淡定化的基础，我们先通过历史从辩证的角度来解释下止损的目的和重要意义，楚汉之争，我们都知道，刘邦从一开始到最终的垓下之围打的胜仗不多，可以说屡战屡败，当时的战神项羽则不一样，用他自己的话说就是未尝一败  
  
但他只败了一次就彻底完蛋，刘邦之前未曾一胜但在决定性的战役却能一举消灭强敌，为何，因为刘邦喜欢止损，而项羽固然行军打仗可谓天才，但哪个天才又能不犯错呢，只需要一次深套便全部都去见上帝，包括垓下之围时有多次机会可以出逃及时止损但其思维里面没有止损的概念，最后也只能生生的被敌人所吞没，刘邦虽然战技不如人屡战屡败，但其战略止损思想确实是在他统一天下的过程中无形的帮助了他的帝业  
  
中国古语说的好：留得青山在不怕没柴烧，都是我们老祖宗留给后代的至理名言，不管在任何情况下不能丢了翻身的筹码，估计项羽或者现在做股票即便是股神般的技术，倘若没有止损思想，早晚还得干死，止损是刹车是警钟是必须时时刻刻挂在我们内心的一盏灯，止损使得刘邦在征战天下的过程中保住了有生力量，正式这些有生力量才成为后期对抗项羽的主力军，话说回来，若项羽没有乌江自刎估计历史恐怕还得改写，偌大的帝业毁于无止损的思想，止损最初的源头在于我们是人不是神，人都有犯错误的时候，能止损在一定程度上就是能承认错误，像很多人买了股票不赚不出，哪怕套上50多个点也是不赚不出，像这样即没有止损思想且死板的思维方式不被套怕是说不过去，从历史的角度来讲，止损就是保住有生力量  
  
保住我们继续翻盘继续战斗的最基本的筹码，历史中类似的例子不胜枚举，像二战中德军将英法40万联军围困在敦刻尔克，最终40万联军基本成功的完成了历史上著名的敦刻尔克大撤退，成为后期诺曼底登陆收复欧洲纳粹占领地的主力军，这在战略上就是止损的思想，不行就撤不行就跑，若40万英法联军在敦刻尔克跟德军硬拼而不采取撤退策略的话其后果可想而知，所以在军事战争艺术上，撤退不是失败，撤退也是一种策略，所有的撤退都为最终整体大战役的胜利所服务和存在，大家都知道鳄鱼法则，假如你被鳄鱼咬住了腿，要么牺牲腿保全生命，你若舍不得腿若有半点犹豫便会被鳄鱼一口吞掉，而市场就好像是很无情的鳄鱼，止损则是急刹车更是我们后期能够翻身的筹码，所以通过以上两个例子基本上可以得出以下几个结论：  
  
1.力求完胜本身就是一种畸形的思想，操作每一只股票都赚钱做每一次单都赚钱本身就是理想化的状态，根据历史经验，没有人全部的操作都是获利的，所以操作中不赚钱不出以及亏钱多久死抗的思维方式都是拿自己的私人意志去强奸市场的趋势，只知进不知退者必将夜半临深池，尤其是对于技术还可以的操作者最终为什么赚不到钱，往往很多情况下不是因为你赚的少而是因为亏得太多  
  
2.止损应该成为我们投资过程中的一个常态和习惯，这是一种策略和常态而非整体投资的失败。如何去理解第二句话，这也是根据很多散户操作者的一个心态来讲的，首先不要去过于迷信和沉溺于某个理论，现实总会告诉你最真的现实，即便你是股神也会有犯错的时候，一错不止损足以能够蔓延吞噬掉之前你所有的利润，所以，当什么时候把止损看成一种常态的时候就是我们最健康的心态  
  
懂得了止损的意义之后接下来要谈的就是何时止损以及根据什么来止损，这也是本节的重点  
  
先说第一种类型：无条件止损，正常的一个交易应该是去交易自己的计划，无条件止损是我们在做投资过程中给自己定下的一个基本的止损标准，每个人拿出资金放在投资市场都会有心理最大能够承受的亏损比例和相对应的亏损金额，例如你买任何股票根据自己的心理承受能力以及配合个股，定下无条件止损8个点的标准，不管任何原因包括洗盘出货震荡方式等引起的个股回调到8个点都无条件止损，止损后再继续下一个买点的计划，这个无条件止损是很有必要存在的，如果每个人对自己定下无条件止损的标准，估计一只被套几十个点的传闻绝不会发生在你身上，这样大盘崩盘也好主力洗盘也罢都跟我们无关，到达无条件止损点直接按照计划来无条件止损，有的朋友们又问了，如果每只股票都无条件止损那岂不是亏大了，这个问题不属于本篇谈论的范畴，那跟你的股票技术有关，本篇只谈无条件止损，至于为什么会止损不是本篇所谈论的，事实上只要达到了止损点就可以在一定程度上说明你当初对该股的一个短期预测和预期跟实际走势有所偏差，否则也不会止损，所以一开始的预期已经产生偏差，不管何种原因都不应该任由这个一开始的错误预期继续延续其错误，当机立断是必须的，正所谓从长计议，无条件止损的重心就是无条件，任何贪念等等都应该服从于无条件止损，例如你做的是超短线则可以设定5个点为无条件止损，你追涨停搏第二天高开也可以设定相应的5个点左右为无条件止损点，这个点位的设定因人而异但一定要合理  
第二种类型，无条件技术性止损，这种判断方式相对于第一种无条件止损更难掌控和把握，分为以下几类：  
1.重要支撑均线有效跌破止损，股价若沿着某条均线良性上涨，则有效跌破该均线的同时可以考虑止损出局，尤其对于中线而言，一旦有效跌破中期生命均线意味着将会产生更大级别的调整，这个时候出来观望调整的结果为上上策，因为这时你若参与调整则是骑虎难下，直接去赌调整完毕之后的方向这无疑是在做小概率，而稳稳在重要均线之上的走势则是大概率，中期生命均线如30日60日均线，长期生命均线可以包含半年线，年线，其中根据调整的力度和时间半年线分类到中期生命均线里面也可  
  
  
  
  
2.中枢有效跌破止损，有些个股以在中枢内上下震荡的方式存在，则其有效跌破同级别中枢下轨时可以考虑止损  
3.短期有效支撑位有效跌破止损，找到该股的有效支撑位，每个股票都有其短期重要支撑位，一旦有效跌破可以考虑止损  
第三种类型为脱离预期止损，每一个交易者在交易时必然都会有自己的根据和计划，也即对自己的交易都会有预期，按照严格的内理关系，一旦行情走势脱离了自己的预期就应该无条件去止损，但基于人性的心理弱点，部分交易者在行情走势脱离自己的预期之后往往会继续观察后续的走势，从中试图找出继续持有下去的理由且害怕止损所带来的瞬间心理打击而拒绝或拖延止损，这是最为致命的心理弱点，因害怕痛苦打击产生的拖延心理，按照正常逻辑关系，走势脱离预期就已经充分的说明该次交易已经打破操作者的计划，应当无条件结束此次交易，至于结束之后的走势会向何方那就是另外或者下一次交易的问题了，因为一旦脱离预期之后没有止损再去思量分析其后的走势其分析心理往往会带有一种偏见性，这是基于人类心理不愿意接受不想要的结果而产生的安慰抚慰自己的潜意识思维，这也是为什么很多套牢很深的交易者会一路持有到深套的重要原因，每次下跌都会给自己一个上涨和持有的理由，看似很有道理实则都是偏见心理下的产物，此种心态会大大降低理性分析的概率，如此两种概率进行结合，一则为不止损所带来的不确定性加大的概率，二则为降低理性分析的概率，不管从哪个角度来说，脱离预期止损将会是最为理性的选择，至于止损后是否再次买入那就是另外一个问题了，就如同你根据公司内部的某个确定性内幕消息去提前潜伏以期望获得预期的结果，一旦公司公开否认该消息或确定该消息的虚假性，就应该无条件脱离预期止损，例如你根据刺透去买入一只股票，一旦该股票出现反刺透也即打破了你最初买该股的初因，该股就应该即可出来，也即脱离预期就是最大的风险  
举例说明，你前一天追涨停后去博取第二天的高开，若第二天该股直接低开低走，就直接性的打破你一开始对该股的一个预期，所以这个时候应该进行脱离预期止损，股价的走势已经脱离你的预期了，在预期之外任由其波动一旦超过无条件止损标准也是直接止损  
  
 技术性止损跟无条件止损二者并不是相互独立的，而是互相配合可以互补的，当技术性止损在无条件止损之内时可以考虑前者，也即技术性止损的止损损失点为n，而无条件止损点位为m，若n小于m，则可以按照n来提前止损，在这个点上二者是相通的，若技术性止损的点位远远超过无条件止损点位，这时可以以无条件止损为标准，因为二者相差太远也说明了操作级别的一个矛盾，若是日线级别操作，则止损相对小级别会加大，既然在小级别买点买入的个股就应该按照小级别的止损点来进行，若小级别买点进入则在不同级别买卖点止损就是一个矛盾的操作，因为级别越大则其同级别的k线振幅也会相应加大，有些情况是有效破掉均线支撑后，下调盘整过后又重新站上了该均线，那么当初的止损合不合理呢，这个二者之间没有必然的联系，有效跌破该止损就止损，止损后若出现下一个买点仍然可以跟进，没有买点那就继续等待，这个问题在一定角度上来说存在着马后炮的嫌疑，有效跌破之后有两种走势，一种是跌破后盘整继续其下行趋势，另一种是盘整孕育反趋势能量重新站上均线，这都是在有效跌破之后所存在的两种预期  
  
这两种预期首先不是绝对预测成功的，市场的演化自然由时间来解决，重新站上了该均线那也是在有效跌破之后的一个选择，如若选择了第二种走势继续延续其趋势呢，所以止损是没有太多原因的，如果有那就是到了你自己定下的止损的条件，至于止损后其会演化出什么样的走势那跟你止损本身没有任何关系，所以也没有必要为自己卖出股票后一段时间又涨起来而懊恼，像类似的思维方式都是马后炮式的思维方式，股票一旦下跌于是就崇拜自己卖对了，一旦上涨于是大呼卖错等等都是马后炮式的思维方式，所有的止损都是当下的，符合了条件就要止损，至于止损后市场会出现什么样的分化和买点则需要我们进一步的去跟踪，这一切不矛盾，就如同你在有效跌破30日均线后止损出局，然后完全在离30日线之后的60日均线出现次级别买点重新跟进，二者不矛盾，就像伟大领袖说过的一样，你打你的我打我的，大路朝天各走一边，用后期走势演化的结果去评判当初的选择是极其幼稚的，首先你在做出当初的选择时不会预测到后期的一个演化结果，再者后期的演化过程中必然会出现过程中的买卖点，如果没有进一步的跟踪和关注后期走势也就更没有资格拿结果去验证当初的选择，这是涉及到我们的操盘心态方面的一个问题，就如同你在一只股票有效跌破30日均线时卖出了该股票，过了半个月后你发现该股已经飞上天了，这个时候很多散户都会存在着一个普遍的心理，当初就不该卖，卖的不对，要是不卖就好了，其实这些心理都是很幼稚的马后炮式的心态  
  
试想下，当初有效跌破均线时，你会不会想到日后该股会起爆，不会，既然对该股没有预期那么该股日后起爆也好暴跌也罢跟你又有什么关系呢，如果让时光再给你一次机会让你重新回到当初，相信你还是会做出同样的选择，该股有效跌破后的买点才是我们下一步需要做的，后期的盈利跟你的买点有关系而跟你此次是否止损没有太大的关系，假如该股日后继续延续其趋势继续下跌，想必同样的心态会告诉你这次你卖对了，因为刚卖完就下跌了，这也是一种思维误区，很多散户把自己买卖股票的标准建立在后期走势之上，这本身就是畸形的，也是马后炮式的不成立的一个标准，例如你卖出一只股票之后该股立马暴跌就证明你卖对了么，卖出之后该股继续上涨难道就说明你卖错了么，买卖的确立的标准是什么，永远都是当下的节奏，卖出标的股票后你的本次交易就此结束，那该股后期的走势又能证明你当初的选择是对是错么，如果把后期走势当做成一个标准  
  
那这个标准绝对是马后炮式的标准，也是没有任何实际操作意义的，假如没有按照自己的一套止损系统来操作，或许到了止损点位没有止损，后期该股起来后也能获利，不可否认你是获利的，但这仍然属于赌博式的获利仍然是不可取的，这个短期的结果并不能作为我们长期操作的一个根据，不可否认的是股票投资以获利为主要目的，短时间的获利谁都能做到，长时间的大资金的一个稳健的获利则必须需要一套行之有效的止损系统，欲思止盈必虑止损，也即是风险控制系统或风险过滤系统，而缠师操盘法则实质上给出的则是一个风险过滤系统。对于刚入市不久的新手来说需要记住，止损在任何条件下都是对的，错了也对，就如同刚学车，在任何紧急情况下踩刹车都是对的，错了也对！因为有些东西是永远不能拿去赌的。  
  
而对于很多散户来说，少亏比亏损更难受，我们知道最基本的卖出底线就是同级别出现顶分型，这个顶分型跟次级别的连续二次背离孰轻孰重，答案是不言自明的，分型是底线是司令部是命令而二次背离则是发射器是执行力，所以止损的另一端就是止赢，对于止赢有些人可能会针对自己手里的获利点位来考虑止赢点位这是及其错误的，这样就直接失去了以市场来作为衡量标准的作用，而止赢的原则跟市场的卖点是直接挂钩的而跟你的手中的获利点位没有任何关系，举例一只个股你持有了三个月最后获利4个点，市场出现卖出信号，而此时根据你的心态来讲你会很不甘心持有了三个月刚刚获利这几个点，而此时出现卖出信号是无关乎你获利多少的，恰恰现实操作中很多人出现这样的心态错误，就是跟市场较劲，还有一类便是有些散户对于手中被套较深的个股例如被套40多个点会采取一直持有的态度，当市场反弹到让其亏损10个点时仍然会选择继续持有，很多散户都会有持有到回本获利哪怕一个点也可以，都会有这样的心态，其实这种心态也是属于杀红眼的固执心态，而这样做的结果便是天天在做过山车，反弹回了30个点你没有出，股价继续跌回原有价位，然后继续反弹继续下跌，或许你的原则跟目标很简单那就是获利出，但市场是不关乎你的目标原则的，而你每天却都在做过山车，本身完全可以应该反弹出局然后底部继续做t获得整体获利的机会往往就会因为这种死拿到获利的心态功亏一篑，这在本质上来讲是一种完全忽略市场的病态心理  
  
这种心理在市场操作中是非常常见的，应该严厉杜绝，在一定程度上来说，止损同时也意味着做投资的量力而行，很多人做股票把自己搞的狼狈不堪犹如鲁迅笔下的祥林嫂，好像所有的悲剧都注定发生在自己身上一样，若亏了几个点便悲剧凄惨呜呼，所以搞股票不要给自己太大的压力，要知道自己能承受多少的亏损多大的压力才能不改变自己正常的生活状态，否则就不是你搞股票了而是成了股票搞你，最后钱没搞到手身体精神倒先垮掉，这就违背了投资的初衷，投资本是为了更好的生活，倘若搞股票搞的身心疲惫那就已经说明你的方向已经出现了差错，总有一笔亏损让你身心俱散，亏赚多少无所谓搞不好忙活了一场若将达“几千个亿”的身体固定资产垮掉孰轻孰重不言自明，所以正常客观看待股市中的任何波动是做股票最良好的心态，涨就涨，跌就跌，股市朝天，各涨一边，如此而已  
将止损系统随时放在心中，一旦我们能够正确客观的看待止损说明我们不仅具备了止损的勇气而且具备了投资的智慧，像一些庄家主力想及时止损出货不可能瞬间完成，其因为筹码众多必然导致止损不会那么及时和彻底，相反散户可以随时性的止损止盈，这也是散户在市场中所具备的的机动性优势相对于主力和庄家，所以不要失去我们的专利，例如某某散户听信某人买入一只股票，结果被套50个点：最基本的止损概念都没有，不套你套谁？股市所有人所说的话对于我们而言都应该是参考，万不可全信，如果信，请把无条件止损放第一位，最大的风险莫过于把你手里的股票寄托在别人身上，永远陪伴你的亲密战友那就是无条件止损，任由损失放大而不去止损无异于孤注一掷，任何极端的方式必将走向中庸！

# 五粮液建仓逻辑

2015-12-01

1.白酒景气度持续提升  
2.国家对白酒政策逐渐放开  
3.品牌酒类企业开始腐蚀其他小酒厂  
4.市场向心力集中  
5.大消费，重复性，必须性  
6.起爆穿越牛熊  
由此，个人已经陆续建仓五粮液，准备拿到3倍以上

# 价值套利：中枢能量的参禅

2015-11-30

中枢能量法则：  
  
要点：中枢是孕育能量的场所，不是孕育的下跌的能量就是孕育的上涨的能量，首先，我们不要去主观的去预测而是跟着市场的节奏来，如何确认中枢的方向  
中枢孕育能量的大小跟其孕育的时间周期有关  
中枢内的盘整周期越长则有效突破后的支撑后的做多成立概率或有效跌破后的做空成立概率则越大  
长周期中枢一旦有效选择方向会延续下调一笔以及短周期中枢，则短周期之后延续能量不应该考核根据短周期进行，而是应该综合考虑长周期之后的下调一笔以及本次下调的一笔的总和相对于长周期的一个偏离度，也即短周期之后的下调一笔不完全属于短周期构筑孕育的能量，而短周期孕育的能量以及之后的回调都属于长周期下跌能量的一个延伸，这也是能量缓慢释放的一个原理，有的能量以此爆破式的选择方向且力度很大，一次性将能量透支，而长周期孕育的能量可以延伸到下方或上方短周期能量里面以及后者的延伸  
中枢方向的选择可以配合有效支撑力度和周期法则  
  
  
标准三类买卖点法则  
基本要点：突破上涨中枢后的有效支撑以及跌破下跌中枢后的有效跌破  
买卖点参考信号：突破之后有效支撑后的小阳柱吞没阳性刺透或跌破之后的阴性刺透为买卖点信号  
有效支撑法则：  
要点：有效力度支撑和有效周期支撑  
不做图解  
趋势交易法则：  
要点：下跌中枢不强反弹，以做空为主  
  
上涨中枢以做多为主，空单观望为主  
  
确定的的趋势中枢成立后再决定趋势的交易方向  
下跌之后的反抽有三个选择：  
1.构建震荡中枢，尤其是第一笔反抽，不要着急强反弹，因为不确定选择哪种选择  
2.构建中枢继续孕育同趋势下跌的能量  
3构建中枢孕育反趋势的能量，但不作为多单进场的信号，须等到突破之后的买入信号确定之后再行事

# 指数还会再次跌破新低2800

2015-11-27

大盘再次下探陷入泥泞，个股也跟着翻车磨叽进入泥泞的道路，任凭你手里什么车到了泥泞的道路总会在盘整中磨叽，甚至有些个股磨叽起来没完，这就是投资市场，我们更需要耐心，前几天一直呼吁大家不要再进股票再满仓了，有些朋友们硬是手痒还不懂得减仓，另外还有我说的个股都是一样的，前期赚个几十个点，后期有两只股票还在成本线附近，昨天一位朋友们问的我想吐血，股票不赚钱不出，尤其对我说，缠师你的股票我不赚钱不出，或许太迷信前期推荐的股票赚的颇多，没成想赚钱倒把自己的思维方式给赚瘸了，所以今天不得不说下，投资不是存银行，买入任何股票不赚钱不出那是白痴的思维方式，每只股票都赚钱你不成股神了么，为什么有些人也有赚钱的能力却最后赚不到钱原因只有一个不知道止损，任凭你赚几十个点  
  
一个股票就足以把你之前赚的所有钱全部亏进去，所以我们的投资思维不要太固化，现在分成两派：第一派，灵活派，赚钱就出，大盘不好个股不管什么样的差不多就出锁定之前的利润，等待下个确定的买卖点，这才是上策，另一派，虽说之前有所赚钱，但是手里股票被套住，出掉心疼，还拿不住，每天让自己难受的抱怨这那，好像主力天天盯着自己，好好想想这句话：拿不住就出，舍不得出就拿住，就这两个选择，没必要在大盘泥泞的时候把自己搞的很难受，前几天我也说了缠师已经清仓大部分股票了，就留点底仓，大盘下调任凭你下调也无碍，大部分利润已经锁住了，你若还满仓，那就是赌徒心态了  
  
做投资既要有狐狸般的狡猾也要有乌龟般的耐心，最重要的是要有勇士般手起刀落的决心，因为这是投资不是种地！

# 实盘买进华友钴业：锂电池下钴的价…

2015-11-20

今日实盘开盘就已买进华友钴业，具体说是基于锂电池下钴的价值回归，至于具体逻辑，说来话长，先谈下钴资源  
  
  
  
钴资源全球基本聚集在刚果，钴矿探明储量几乎占全球2/3，华友核心持有的就是当地MIKAS公司和COMMUS公司，直接控制钴铜矿石量5700多万吨，其中含3万多吨钴金属量，这就是最核心的资源。开采权有一项2019年到期，其余2024年到期。  
  
除了自有矿产资源外，华友更多是采取当地贸易采购方式，与嘉能可（就是最近那个即将倒下的矿产巨头）、ENRC等矿产公司建立长期合作关系。  
  
  
由于刚果金政府对钴矿原料出口采取限制性措施，使得钴精矿必须要经过初加工才有较好的出口配额，这也就是华友的CDM公司要进一步扩大冶炼产能的原因。  
  
  
由此可见，华友在刚果金已经是耕耘多年，分享较大的钴原材料资源，初加工运回国后再做深加工，其成本比其他企业便宜25%，大大提高了产品四氧化三钴的市场竞争力。  
  
  
同时扩张铜钴矿产资源的争夺是华友的今明两年的主要策略，最新募资22亿元就是收购PE527铜钴矿区开发项目，这是当地政府较为重视的开放项目，据我们了解已经排除大部分障碍，3亿多初期收购款已经支付。  
  
  
这一下就让华友增加5.4万吨钴金属量，加上之前拥有的以及华刚矿业的参股权益，华友直接拥有近10万吨钴金属量。  
  
更重要的是在钴矿价格走低的时候，公司恰好是2012年开工建设的钴新材料加工项目，当钴价走出历史最低点的2015年开始，这个募集资金项目恰好全部完成，将在2016年开始量产，这真是新能源汽车开始放量之时，钴新材料产能就开始释放。  
  
钴价每回升1%，华友业绩就增厚0.07元/股左右，若2016年底钴价反弹20%（新能源汽车产业的爆发完全可能实现），就令华友业绩直接跳升至1.45元/股左右，2016年按新能源汽车上游矿产市盈率溢价30%估值分析，华友有望达到50倍左右市盈率，2016年合理定价72.5元，与现在25.26元相比存在187%升值空间  
由此个人据此建仓华友钴业，目标价位70左右

# 价值回归套利：投资的公司得了跌打…

2015-11-20

有类公司得病是跌打损伤，这种病不同于炎症，它是客观能看到不需要质疑真假的，炎症具有发展发作和感染不确定性而跌打损伤基本都是定性的，主要包括经营性跌打损伤和投资性跌打损伤以及企业高管丑闻等，举几个病例：  
  
投资性的典型病例是平安，07年平安保险在次贷危机之前投资欧洲富通致使其亏损200多亿，这对平安来说是重重摔了一跤，之所以将其定义为跌打损伤是因其不像炎症一样具备感染性，亏了就亏了，亏的数是定死的且不会无限蔓延侵蚀企业血液系统，剥离这次非经常性亏损企业正常经营不会在根本上受其影响，这就如同神医的药铺着了火不会影响以后的经营一个道理，事实也证明了此点。十年之后的2017股神巴菲特伯克希尔旗下保险公司又因美国飓风亏损近30亿美元，这也是标准的经营性跌打损伤，实实在在的亏损不感染不持续。  
  
  
经营性跌打损伤典型病例是可口可乐和片仔癀，1985年可口可乐在消费市场广度调研后更改了其99年来的配方，由此迅速引发了品牌精神忠诚漩涡，股价随之暴跌，每天上万个抗议电话和抗议信，新可乐投入市场后销量惨淡，管理层开始觉悟到老可乐在民众心中的崇高地位，于是开始恢复原配方的生产，一场风波告一段落。之所以将其列为跌打损伤是因为这是一种对经营可以主动控制的试验性探路，改配方是一种经营性投石问路，不行就改回来，所以它是可以去主动去控制的，事实证明企业也是这么做的，聪明的“医生”老巴也是在改配方后介入的。  
   
片仔癀在14年发生了一件商标品牌侵权案，上药旗下厦门中药发表了八宝丹与片仔癀同宗同源的声明和历史解释，并借用片仔癀名号来推销其主打产品八宝丹，这一声明顿时引起轩然大波，引发市场对八宝丹是否是同宗同源的大讨论，市场甚至担心这是否会转化成新一场“王老吉加多宝之争”，这对片仔癀品牌是极为不利的，于是片仔癀起诉厦门中药，三年后胜诉，虽有事件波澜但却未对片仔癀造成经营上的打击，之所以将其列为跌打损伤是因为公司产品本身无任何问题，只是应对外界的恶意竞争，关于同宗同源的历史是非必然也是不欢而散，这其中很难辨出个是非，若股价因此暴跌必然也是错杀，只因它得的是跌打损伤。  
  
  
第四大类是企业患癌，癌症跟炎症有时往往只有一步之差，我将企业患癌定义为事件能有效侵蚀血液循环系统（资金链）且没有有效药物去控制和治疗。不管时间长短，只要符合这个条件即是癌症，通常情况下很多人只有发病时才去医院也才知道自己得了什么病，企业同理，一般我们会根据事件的严重程度去判断企业患病的严重程度，要知道每个人主观判定不一很难形成一个共识，所以我提出患癌的判定核心是血液循环系统受到有效侵蚀且无法治疗，根据病期我将其分为两类：急性癌和慢性癌，后者往往来自慢性炎症的转化  
  
先说一个急性癌病例：三株集团，96年一老人喝三株死亡其家人怀疑是因喝三株有关，经医院诊断却为三株高蛋白过敏症于是起诉并要求理赔，之后三株并未理睬，直到一年后败诉书下来实锤落定，其销量急剧下降资金链被严重侵蚀至断裂，发病后其血液系统被有效快速侵蚀且无有效药物治疗，最终一个帝国很快不到两年便就崩塌，这就是为何判定一家企业是否在患癌要看其血液系统是否有效被侵蚀且无有效治疗而非其他主观判定方式，我们若主观判定，当时事发时很多人包括三株管理层都认为这是一桩可以平息的丑闻，但问题是你有平息的办法吗，不要忘记你的血液系统正在被快速侵蚀且你毫无办法去控制舆论，如此你就走在了癌症的路上，最后只能是感染而死。  
  
既然是主观诊断那就避免不了误诊，最典型的是03年发生的同仁堂龙胆泻肝丸事件，因怀疑服用龙胆丸致肾病甚至肾衰竭的二十八人起诉百年老字号同仁堂，最终由三甲医院诊断结果为因药中关木通中的剧毒成分马兜铃酸所致，这病情跟三株初期极为相似，很多投资者开始恐慌以为要重蹈三株覆辙，但事件因为病人起诉败诉而得到控制最终不了了之，事件的解药就是这桩胜诉，胜诉的根源就是卫生部，因卫生部在90年在《中国药典》中将龙胆丸中原古方中无毒的类木通换成了有毒的关木通，同仁堂照章行事，话不多说你懂的，所以胜诉，后来在05版药典中纠正过来。你会发现主观判定企业是否患癌是个很难的事，但如果你持续跟踪其资金流你会发现事件并没有有效侵蚀其血液循环系统，这个客观存在的现实就是企业没有患癌的证明，这仅是从企业生命角度去谈，换句话说，我销量不受影响你舆论再恶劣也不能证明企业患癌。  
  
被主观判定误诊的第二个患者就是美国运通，1964年美国运通一子公司惹出色拉油丑闻，丑闻一出市场一片哗然股价暴跌腰斩，股价俨然走出破产的走势，破产舆论不绝于耳，很显然投资市场对此诊断为癌症，但这时有一个叫巴菲特的聪明的“医生”对此却不这么看，他走访消费市场发现人们似乎对丑闻不在乎依然还在使用运通卡，老巴的聪明在于他摸到了企业得病的命脉，庸医听信谣言而聪明的医生则直接进入实质跟踪其血液循环系统是否受到侵蚀，事实上公司血液系统并未受到有效侵蚀，但投资市场却误诊为癌，这种主观判定的癌症事实上是不符合癌症的定义的，于是机会就出现了。  
  
最严重的莫过于晚期癌症，这类病最主要的特征是发病时肿瘤已经迅速扩散，来不及治疗其血液系统就被迅速击溃。我用三句话来概括其所犯错误的严重性质：不可原谅，不可饶恕，不可回天，主要包括重大造假导致不受消费市场原谅的重大事故，癌症晚期在本质上也是其发病时事件迅速将其血液循环系统攻陷而其没有任何有效药物去控制，其在性质上决定了这种不可治愈性，这只是其一，还有些在性质上并没有判死刑但在时间上却判死刑的事件也同样是晚期癌症，其主要特征为：其资金链在疾病没有有效治疗之前先行被事件击溃。  
  
有三例典型患者，第一例是三鹿，产品造假证据确凿且造成大量人员死亡，因其产品单一所以属于全身发病，发病时就已全部扩散，且三鹿在患病后也并未积极治疗，多次欲盖弥彰欺骗民众被记者媒体连番打脸让癌症雪上加霜，最终被病魔击毙。  
  
  
第二个典型案例就是百年老店冠生园月饼事件，这是典型的急性癌，一旦发作便是晚期，过期月饼馅回炉重造证据确凿，随之肿瘤迅速扩散难逃死神之手，一般来说，在癌症面前，大公司生命力要比小公司更强  
  
  
另外，晚期癌症往往源于慢性病的爆发，这是最为致命的，慢性病的爆发往往是企业长期炎症的累积达到一个极限进行爆发，这种爆发的慢性病往往是根深蒂固，如若能一次性根除对企业则是另一次重生，否则会陷入晚期癌，例如企业错误战略的长期淤积式爆发等，这往往来自上篇第二大类疾病的转化。  
  
回过头来反思任何患癌企业都有过炎症阶段，很多企业之所以会患癌致死最重要的就是在其初期炎症阶段没有去控制，等到东窗事发再去抱佛脚早就为时晚矣，就如同三株炎症初期并未跟客户和解反而认为其是敲诈并不予理睬，最后拖到没有解药。长生在之前造假被暴露后如果痛改前非也不会得此绝症，安然在早期造假未被发现前若及时住手其炎症也不会转化为癌症，等等太多太多，对企业来说，这世上本没有绝症，初病久不治就恶化成了绝症，对投资而言读懂未病比已病更重要。  
   
以上均是谈的企业患病，站在投资的角度去看，使我们亏损的不仅是企业患病还有市场患病，企业患病大家往往都会避之若浼，这反倒不是什么坏事，而市场患病更容易引发投资大众的疯狂，往往多半人都死在市场患病上，例如典型的就是重庆啤酒乙肝事件，企业没病而市场却犯病最终导致投资大众亏损累累，本篇不作重点讲解，以后再详谈  
  
  
小记:很多人问我那么多人买我的股票为啥庄家还会拉，不得把我们都洗出来吗？  
答:有一千个人买就有一千个人卖，在不耽误主力控盘力度的前提下，主力是不会死盯着主力以外的流通盘的，记住一句话，重要的是你的买点，买点到位谁能把你洗出去？

# 短线杀进预增的信维通信

2015-11-19

今日个人短线买了些信维通信，这个公司也是跟踪很久的，未来的价值有望进一步回归  
我看了下今年的三季度的业绩，这个表现基本符合我的个人预期:  
  
 公司15Q1-Q3实现收入9.04亿元(+61%  
YoY),归母净利润为1.4亿元(+187%  
YoY),公司毛利率达到29.21%,净利率为15.52%。其中15Q3收入为3.92亿元(+94%  
YoY),归母净利润为0.69亿元(+182% YoY),均符合我的个人预期。  
  
公司现在的策略其实就是坚持以大客户为导向,当下去看它的大客户收入占比是提升的:  
  
信维通信其实主要是围绕射频技术产品,以大客户需求为中心的发展战略,实现射频技术产品在研发，品质均得到大客户的认可。同时呢,这个公司结合自身高质量的制造工艺和稳定快速的供货能力,从移动终端天线、射频连接器、射频隔离器件和音射频模组多面发展,加强和扩大专客户合作的深度。我个人预计2015年公司海外业务收入占比稳定有望上升至70%左右，当然实际的可能跟这相差很大  
  
丰富了射频技术产品线,大客户供应链份额持续提升:报告期内公司完成了射频天线产品(深圳信维和北京信维)、连接器、射频隔离器件和NFC天线和WPC等业务等业务结构布局。我们认为公司未来有望参与更多海外客户的项目,从而赢得更多海外客户市场供应份额,我个人预估2015年A客户公司收入贡献占比或将提高至40%以上。  
  
基于这个整体对业绩增长的大体的逻辑，个人决定介入一把短线，如果中途发生公司业务方面的变动，我会及时调整自个的操作  
  
跟仓有风险，请自行研究个人的价值回归套利系统后再适当去观摩跟仓！

# 海天味业：从日本酱油说开去

2015-11-18

个人买入了海天，不少朋友问及海天的投资逻辑，我今天先从日本的酱油历史简谈一下，相信我们对酱油这个行业的投资会有更深的感触  
  
日本的传统酱油品类大多定型于江户时代（1603 年~1868  
年），主要分类包括：白酱油、淡口酱油、浓口酱油、再仕入酱油、溜酱油。其中浓口酱油和淡口酱油的产品形态和使用方式类似我国的生抽酱油（浓口较淡口颜色略深一些），也是出货量最大的品类，合计占比超95%。  
近代以来，日本酱油逐步普及，除战争时期有过产量的断崖式下滑，其他时期酱油产销维持平稳增长。1963  
年JAS 酱油生产标准确立，酱油生产进入标准化时期；90  
年代后，受国内经济不景气影响，日本酱油的产量持续下滑，同时期日本的酱油出口量虽有较快增长，但仍然难掩总量下滑的窘境。  
日本酱油升级始于上世纪80  
年代，从口感和健康出发，不断迭代创新。人口老龄化带来健康饮食思潮滥觞，酱油产品从“减盐”酱油、“丸大豆”酱油、“有机”酱油和“鲜榨”酱油，向着更好的口感和更健康的饮食风尚，不断迭代升级。相比酱油销量的不断下滑，复合型调味品增长势头良好，酱油的再加工比例也呈现稳步提升。  
过去20  
年，龟甲万的收入端复合增速达3.20%，利润端复合增速达7.89%，盈利能力稳步提升。较好的成长性得益于守正出奇的经营理念。一方面坚持主业基本盘不动摇，持续用产品创新引领行业升级，外延并购扩大领先优势；另一方面积极拓展业务延伸，发挥调味品通路协同优势，在饮料和酱油衍生品中均有不俗表现。海外市场积极布局，分散单一市场经济下行风险，从而收获良好的成长性。

# 兼论行业与公司

2015-11-17

有个笑话说的是“牛市多股神，熊市多哲学家，这话的确反映了部分现实。低迷市道不仅是受伤，更是反思。本文就是我平日零星思考的一个小结。无论看别人的分析报告还是我们自己分析，总会有诸如行业前景如何如何，然后该公司会如何如何之类的标准分模式。这个现象在去年此时更为盛行，结果把很多小伙伴吹到九霄云外，现在还没有回落到人间呢----这是把行业和公司高度统一的结果。公司自然和所在行业有关系，但不是线性对应的，除了行业容量，还有行业发展格局，商业模式以及竞争态势等。以我的观察，行业和公司之间的关系大致分为以下四类，进而构成企业的四个发展路径。  
  
一行业从无到有，有竞争但商业模式不完全一致，进而有公司份额不断提升。这牛股的产生的根本原因--它赚行业增量和对手垮掉的钱。  
  
二行业从无到有，空间也可以，但商业模式雷同，结果是很少有人赚钱。  
  
三行业空间大但增长缓慢不会消失，剩者为王，它赚的钱则是对手垮掉进而类似”垄断“的钱。  
  
四行业不断减弱甚至消失，公司份额也不断减少，无法赚钱。  
  
值得说明的是，这几个路径不是完全割裂的，比如，一和三就是连接起来，这是超级牛股的路径。同时，在行业刚刚兴起时候，人们很容易将行业空间积累到当时的热门股上，最后发现”行业是好了但可惜不是你“的结局。最典型的例子，就是当年轰轰烈烈的”519“行情，我自己就在梅林综艺上赚过钱，但现在想来，那其实只是波动的钱与行业趋势没有一点关系，一个证明就是事后发现这两家公司在互联网方面完全不靠谱----虽然赚了钱，只能说是运气。但，这不妨碍随后新浪，腾讯乃至其他互联网公司的真正崛起。我在想，真正的价值投资者，并不是要在519参与一杯羹，而是在随后浪潮消失后却发现踏实做事的公司静静的提高股东价值。  
  
经常乘飞机的人都知道，时间的便利性和价格是我们考虑主要因素。而这个方面没有任何一个航空公司能够取得明显优势，结果就是航空公司长期很难有优秀公司出现。  
  
几乎家家户户都会买电视和空调。但我们会发现，电视经常更新换代，空调眼下几乎就是格力和美的二人世界--其他的都近乎消失了，结果就是：格力和美的两个人瓜分了以前林林总总空调公司的钱。彩电却是你方登罢我上场，结果就是，瞪眼眼红空调厂家却毫无办法。  
  
。。。  
。。。  
  
说到这里，自然有几种对应的投资策略出来了。对于一个新行业，风起来的钱和风口之后优秀公司的钱完全是两回事情，对于一个传统老行业，我们要学会赚”剩者为王“的钱。  
  
在我看来，风口之后优秀公司的钱和传统老行业”剩者为王“的钱本质是一致的。其实，任何一个传统行业都曾经是新行业。不过，在市道好时，风口的钱可以适量参与，只是要记得”小赌怡情“。

# 大盘首次进入高位背驰：减仓防变盘

2015-11-16

提醒：  
   
大盘首次进入高位背驰，减仓防变盘，30分钟，15分钟严重背驰  
   
这是第一次，给到跟随大盘走势的弱势个股的减仓信号，质地较硬的个股除外

# 投资中的确定性：成长股的底层逻辑

2015-11-16

虽然人们对眼前创业板的分歧日益加大，但不会掩盖真正的成长股向上不断拓展空间的步伐。这是因为，从中外股市的历史上观察，能给投资人带来最丰厚回报的总是一些能够长得大的成长股。当然，我在这里说的成长股与题材股有本质差别--尽管它们本身也有这些或者那些概念，但在本质上它们是由企业业绩不断高成长所驱动的。  
  
成长股的风险很大，要投资它们，我个人认为最核心的逻辑是确定性。咋说呢？只有你能洞悉了这个确定性，你才可能在原本动荡就大的成长股里坚守；才有可能陪着它们度过风雨飘零的成长之路而逐渐变大。我说的“确定性”主要有几点：  
  
（一）天时不知道你有没有这样的认识：所谓的英雄只是因为他顺应了历史潮流而不是他创造了潮流。公司也不例外，他所面临的外部环境是否有利。简单地说，就是它需求旺不旺盛？这个市场空间规模如何？竞争格局如何？  
  
（二）地利在公司层面，我个人认为地利就是公司在行业中的位置。如今这个竞争激烈的营商环境里，行业的位置极其重要，尤其在互联网经济时期，在平台竞争格局下，第一名和第二名的差别将是天壤之别。公司的这个地利，既有天生地幸运所赐也有后天不断努力所得。  
  
（三）人和在公司层面，就是公司的管理。高管能否齐力协力？高管是否有不断进取的精神？不少公司高管把上市当终极目标，看着大把的财富就想不思进取了，这可要不得。公司的当家人能否有企业家永不满足的血液，并把这些血液种植到公司的每个员工，带领他们不断的向前向前。。。  
  
写到这里，我想你可能明白我这里说的确定性其实不是严格意义上的确定性，而是概率大而已。恭喜你，我们想法一致。未来从来没有确定性，你我要寻找的就是成功概率大的公司。很显然，这不是一两天的事情。它需要日积月累的假设验证进而确认。  
  
是的，长期的努力才可以。有时候，一家公司你可能要花好几年才能看明白才能等到好的投资机会。

# 关于消费升级对投资行业的随笔

2015-11-13

消费升级最受益的是高中低端层级明显的大额消费，快消品相对弱一些。中产阶级数量高增长，那些中产阶级才消费得起的，会更明显。  
  
例如汽车、房子、高端白酒、出国游等。无论中产还是屌丝，饮料喝的都是可乐之类的，即使十来块贵一点的，屌丝也早就喝得起。但动辄上千的茅台则不是一般人能常喝的，二三十万的车子屌丝买的也相对较少，五百万的房子更不是想买就能买，只有足够富裕的才有能力支付。所以这些行业一旦中产阶级以上阶层大幅增长，受益消费升级带来的增长就会特别明显。

# 价值回归套利：如何选择冲浪模型企…

2015-11-11

最初看到“冲浪型”公司是在芒格的演讲中，他是这样描述的：“当新的行业出现时，先行者会获得巨大的优势。你会遇到一种我称之为“冲浪”的模型——当冲浪者顺利冲上浪尖，并停留在那里，他能够冲很长很长一段时间，无论是微软、英特尔、NCR或者其它公司，都是如此。但如果没冲上去，就会被海浪吞没。......在漫长的人生中，你只要培养自己的智慧，抓住一两次这样的好机会，就能赚许许多多的钱。”  
  
  
冲浪型公司的主要特征就是：它们领行业风气之先，有一段5-15年的业绩爆发期，净利润以年均50%以上的速度增长，业绩成长至少20-30倍，市值也成长15倍以上，给投资者带来非常丰厚的回报。  
  
  
它们就象乘风破浪的弄潮儿，不可阻挡地飞速发展。和它们相比，其他公司是那样的平淡无奇，波澜不惊。但它们数量又极为稀少，十年一遇，可遇不可求。  
  
  
“冲浪”是一个非常强大的模式，对其深入地分析，至少有三方面意义：1、抓住冲浪型公司，赚许许多多的钱。2、为更广泛的公司分析提供一个标杆。3、重新审视和改进价值投资策略。  
  
  
让我们近距离来看看几个“冲浪型”公司：  
  
  
其中苏宁电器8年净利润增长68倍，股价上市6年增长22倍；腾讯6年净利润增长18倍，股价增长35倍；百度6年净利润增长292倍，股价上市5年增长15倍；三一重工9年净利润增长60倍，股价上市6年增长10倍。它们的利润和股价就象冲上巨浪，让绝大多数公司只能望其兴叹。  
  
  
沃尔玛、微软、思科、谷歌、苹果也都是冲浪型公司，这里暂不列出具体数据。  
  
  
以下从五个方面来讨论冲浪型公司。  
  
  
（一）冲浪型公司的4个必要条件  
  
  
想要获得冲浪型公司的丰厚回报，关键问题是：抓到冲浪型公司这样的大鱼是可操作的吗？如果是不可操作的，而是靠运气决定，那就没有讨论的意义了。出人意料而重要的是，冲浪型公司的关键特征是非常明显和清晰的，换句话说抓大鱼其实比抓小鱼容易，应了一句广东话——“发财容易揾食难”。  
  
  
关键特征，其实就是必要条件。如果一个公司符合这些特征，那它就有很高的可能性是冲浪型公司，如果没有，就可以排除。  
  
冲浪型公司有4个关键特征：  
  
  
1、公司处于全新的细分行业，或者传统的细分行业被根本性改变，颠覆，重新定义。  
  
2、细分行业由最多2家公司占有统治性地位，占有75-90%细分市场份额。  
  
3、行业市场潜力巨大，公司市值相对市场规模很小。  
  
4、公司有实际盈利，平均净资产收益率高于25%，净利润极速增长，年复合增长率超过50%，每股收益大幅增长。  
  
  
  
  
  
我们通过以上4家公司来逐一详细讨论：  
  
  
1、公司处于全新的细分行业，或者细分行业被根本性改变，颠覆，重新定义。  
  
  
此处的“全新细分行业，或者发生根本性改变，颠覆”，是指不需要看数据也能发现，甚至于你根本不可能忽视、不发现。  
  
  
苏宁电器身处传统的商业零售行业。但从2000年代初开始，苏宁和国美用连锁和低价根本性改变了整个行业，家电零售行业发生了巨大的，根本性的变化。实际上，从日常经验和媒体都可以很容易感受到。还记得当时有新闻报道国美1元卖电视机，造成市民通宵排队，商场门被挤破等。  
  
  
腾讯所处网络即时聊天是全新的行业，在此之前是没有的，每个人在生活中都能明显地感到越来越多的人在用QQ聊天，不发现是很难的。  
  
  
百度所处的搜索引擎行业不是新的行业，当时有很多搜索引擎，比如：Excite,Lycos,Altavista,Yahoo。转折点是谷歌的崛起，用过谷歌的人几乎不会再用原来的搜索引擎，谷歌重新定义了搜索，根本性改变了这个细分行业。  
  
  
三一重工处于传统的工程机械行业中的混凝土机械细分行业。90年代末开始，因为商品混凝土的强制性推广和其本身的优势，混凝土的生产、运输、施工环节都发生了根本性的改变，实际上混凝土行业被重新定义。随之传统的混凝土机械行业也发生了根本性改变。（这里稍微专业一点，但很容易从资料上确认）三一重工后期已经不是完全的冲浪型公司，因为其还有一块其他细分工程机械市场的业务。这正好表明一个公司即使只在部分业务上冲浪，给整个公司带来的利益也是巨大的。  
  
  
这里的关键点是，冲浪型公司所处行业不分新旧，和全新的行业同样重要的是传统行业，关键是传统行业发生了巨大的，根本性的变化。相比而言，绝大多数公司都处于基本稳定，中小变化有，但没有实质性变化的行业。我们很难确定冲浪型公司产生于新旧行业的大致比例，相信传统行业比例要大一些，毕竟全新的行业是很少的。也许更重要的是全新的行业规模小波动大，孕育不出冲浪型公司。  
  
  
2、细分行业由最多2家公司占有统治性地位，占有75-90%细分市场份额。  
  
  
不需要翻阅统计数据，通过日常生活的观察，我们也能十足的把握肯定：苏宁和国美占了连锁家电卖场的绝大多数份额；腾讯和MSN占了网络即时聊天绝大多数份额；百度和谷歌占了中国搜索市场的绝大多数份额；稍微专业的是机械行业，但也容易获得资料发现，三一重工和中联重科占了泵车、拖泵市场的绝大多数份额。  
  
  
强调一下是2家公司——3家都不行，占有绝大多数市场份额。  
  
  
容易发现，冲浪型公司并不一定是最早进入该细分行业的，比如：网络即时聊天，腾讯不是最早做的，最早是以色列人做的OICQ，腾讯入行可以说是模仿的；百度做搜索引擎也是后来者，当时已经有很多搜索引擎；苏宁卖家电也是小字辈；三一重工也不是最早进入混凝土机械行业的。  
  
  
对冲浪型公司来说，早晚不重要，重要的是：行业经过一段平静期，这段时期甚至很长，随后在一个短时期内，行业发生根本性变化，竞争格局被完全打破，被最多2家公司占了绝大多数的市场份额，占有无法动摇的统治性地位。这时才意味冲浪型公司冲上浪尖，开始冲浪。  
  
  
这在实际操作中是非常重要的:当我们找寻冲浪型公司的时候，我们不需要在波澜不惊的行业中预测什么时候会来大浪，哪家公司会在群雄争霸中胜出，根本不必着急下结论，只需要等着行业发生根本性变化，最多不超过2家公司占有绝大部分细分市场份额时再做判断。等它们冲上浪尖再说。这大大地增加了可操作性！如果没有发生这种情况，也就意味这这个细分行业不会出冲浪型公司！  
  
  
巴菲特在年报中举例说过美国汽车行业初期有非常多的公司，最后都被淘汰，只剩下几家大公司，以此说明投资新兴行业的高风险。林奇也是避热门行业不及，偏爱萧条行业，他们的看法造成许多投资者对新兴行业的恐惧症。其实问题的关键是，他们所说的时点都是行业平静期，行业还没有出现统治性的企业，正确的时点是应该等到冲浪型公司冲上浪尖，情况就会有本质的区别。  
  
  
3、市场潜力巨大，公司市值相对市场规模很小。  
  
  
行业有巨大的发展潜力——浪要足够大。相比公司的规模，市场巨大。  
  
  
和中国巨大的家电销售额相比，2002年苏宁的销售额是那么的小，再看看全国那么多的空白点，即使是漫不经心的观察也能发现巨大的市场潜力。  
  
  
2003年腾讯的用户开始以亿计数，盈利主要来自QQ增值服务。2004年的净利润是4亿多，换算成每个用户赚2-3块，结合利润快速增长，合理推测一下，如果平均每个用户赚20-30块（也是很低的数字），利润就会10倍的成长，这是相当明显的。况且还可以开拓新的服务，就象现在的门户、移动、网游等。  
  
  
当2003年百度和谷歌开始统治中国的搜索引擎行业时，相比庞大的网络广告市场，百度的营业额是那么的小，结合急速增长的利润，说明市场对百度的迫切需求，增长是十分确定的。  
  
  
2003年，三一重工和中联重科开始明显领先行业对手时，很容易发现商品混凝土只占整体混凝土市场的很小比例，结合中国固定资产投资的庞大规模和快速增长，十分有把握肯定混凝土机械市场的巨大潜力。  
  
  
4、公司有实际盈利，平均净资产收益率高于25%，净利润极速增长，年复合增长率超过50%，每股收益大幅增长。  
  
  
当冲浪型公司开始冲浪时，是必须有实际盈利支持的。  
  
  
以上4家公司，5-7年平均净资产收益率都在25%以上。除公司发行新股上市当年，因为募集资金拉低净资产收益率外，只有极个别年份低于20%，有不少年份高于30%；净利润极速增长，年复合增长率在50%以上，更有一些年份以翻番以上的速度增长；5-7年间，苏宁电器每股收益增长15倍，腾讯增长17倍，百度增长65倍，三一重工增长10倍（三一重工业绩有一些周期性公司的特点）。  
  
  
这点把真的冲浪型公司和绝大多数泡沫公司、伪冲浪公司区别开了。众所周知，在2000年的网络泡沫中，很多公司是符合以上3个条件的，但不符合这个重要条件，当时绝大多数互联网公司是没有盈利或者微利的，净资产收益率低，每股收益没有快速增长，这和真正的冲浪型公司是有本质区别的。  
  
  
以上4点总结起来就是：冲浪型公司开拓、创建了一个细分行业，并且统治了该行业，该行业最终发展成巨大的市场，公司挣到了许许多多的真金白银。  
  
  
这4个条件是否普遍适用于检验所有公司呢？我们不必分析那些明显不是的公司，来分析一些貌似的公司，看看可操作性：  
  
  
家电行业。行业情况符合条件1、近些年出现的液晶电视，根本性改变了电视机行业。3、液晶电视市场潜力巨大。但不符合2、由不超过2家公司占统治性地位。4、高净资产收益率。所以没有产生冲浪型的家电公司。  
  
  
山寨手机行业。行业情况符合条件1、近些年出现的山寨手机，根本性改变了中低端手机市场。3、手机市场潜力巨大。但不符合2、不超过2家公司占统治性地位。4、高净资产收益率。所以没有产生冲浪型的山寨手机公司。但做手机芯片组的联发科，符合全部4个条件，成为冲浪型公司，净利润9年增长10倍。  
  
  
阿里巴巴。毫无疑问阿里巴巴上市前符合全部4个条件，是冲浪型公司的典范。从最初的50万启动资金，和随后的风险投资，8年发展创造了年利润超过10亿的公司，是百分百的冲浪型公司。但上市以来，阿里巴巴不符合条件3、巨大的市场潜力。阿里巴巴的营收增速明显放缓，行业规模制约了发展，阿里巴巴已经转变成快速增长型公司。还有史玉柱的巨人网络、中国动向也是这种情况。  
  
  
我们还可以用这4个条件来鉴别一下现在的一些热门行业、公司：  
  
  
新浪微博。明显地，新浪微博满足前3项条件：新的细分行业；和腾讯微博一起占据80%以上市场份额；发展潜力巨大。但不满足第4项——实际盈利，高净资产收益率。新浪微博还没有开始盈利，没有找到合适的商业模式。当然，新浪微博肯定会找到盈利模式的，也会实现盈利的，关键问题是盈利能力如何，是不是够高。目前还不能把新浪当成冲浪型公司。  
  
  
当当，奇虎360，世纪佳缘，优酷。它们满足1、2、3项条件，但不满足4、有实际盈利，净资产收益率高。目前盈利能力不高，只实现了少量利润，还没有冲上浪尖，但有成为冲浪型公司的潜力，有待进一步的观察。  
  
  
我们还可以用这4个条件来分析许许多多的公司。重要的是，这4个条件能够区分出绝大部分的伪冲浪型公司，而且能指出具体原因。当然，理想的情况是给出冲浪型公司的充分必要条件，但这是很困难的，甚至会带来没完没了的分析，得出一些没有操作性的结论。事实上，在经济学这样的社会科学里要真正证明一些东西是很困难的。相反，得出一些清晰的，有操作性的必要条件是更有意义的。  
  
  
  
  
  
  
  
（二）冲浪型公司背后的根本机制是什么？  
  
  
今天我们很难想象，没有苏宁电器、腾讯、百度、三一重工，生活会少了多少便利，乐趣。我们难以估计它们为社会节省了多少时间和金钱，又为社会创造了多少价值——肯定是巨大的。  
  
  
它们产生是因为社会对某个行业的需求，但因为公司本身的强大，同时也给该行业打上了自己深深的烙印，成为行业的代名词。费雪在《怎样选择成长股》里说过两类公司“因为能干而幸运”、“因为幸运而能干”，无疑冲浪型公司属于前者，它们领一时风气之先，管理优秀，把命运牢牢把握在自己手里。  
  
  
另一方面看，历史有其必然性。如果没有苏宁电器，也会有什么浙宁电器，粤宁电器代替它，社会最终会催生一家这样的公司，虽然行业的具体发展形式，时点等会不同，归根结底是社会需要这样的公司，呼唤这样的公司。  
  
  
关键是，冲浪型公司是社会和具体公司良性互动、正反馈的结果，这种正反馈是最关键的。社会创造了机会，公司则在正确的地点、时间做了正确的事。两者发生一个正反馈，公司发展壮大，社会取得进步。冲浪型公司不是事先设计好的，更象是一个有机体，是适者生存长出来的，或许就象一个新物种的诞生。这也决定了冲浪型公司数量是稀少的。  
  
  
进一步看，我们常常看到一些分析用简单的理由来解释冲浪型公司，强调某一方面的原因造就了冲浪型公司。实际上冲浪型公司的成功都是体系的成功，无论是技术还是商业体系，里面都包含大量的模块、方法、细节。体系一旦建立起来，竞争对手短时期内要仿造，击破是很困难的。这也是为什么冲浪型公司有一段时期能持续冲浪，获得先发优势的根本原因。  
  
  
具体展开来说说体系的概念。想象一下，一个少年拜师绝顶武林高手学艺，高手毫无保留地打了一套剑法把平生绝学展示给少年，少年就能学会吗？肯定不能。因为剑法里包含非常丰富的细节，每个招式的力量、速度、技巧等等都没有看清楚，更不用说怎样把每个招式结合起来。高手需要把每个细节和要领详细告诉少年。这还不够，少年还要自己做大量的练习来掌握，中间还要犯大量的错误，要高手来改正。这个过程实际上是少年改变自己的身体和心理的过程，就是领悟的过程。剑法基本掌握后还不够，还要学会怎么在实战中运用，怎么用这些方法来应付实际搏击。这些基本掌握后，才可以说出师了，但只是对付一般人可以，对付高手还需要精通掌握。经过更漫长的数十年的练习领悟真正掌握后，才有可能成为顶尖高手。这时，自然就具备了创新的能力，可以改进原来的剑法，创造更厉害的招式，甚至是新的一套剑法，也就是一套新体系。就象每种拳术都是一个体系，有其丰富的内涵。  
  
  
当然，有极少数天赋很高的年轻人可以大大缩短这个周期，可能在中青年就达到武学巅峰，自成一派。就象获得诺贝尔奖的科学家，这些科学家都做出了基础性的重大发现，登上科学的巅峰，自成一派。研究发现大部分获奖者的年龄都在30岁左右，他们就是科学界的奇才。  
  
  
冲浪型公司就象是一个武学奇才，通过在实践中大量学习，终于自创了一套很厉害剑法，成为武林高手，随后又吸引了大量武林高手聚拢，一起切磋武艺，不断完善丰富这套剑法，最后发展成为一大门派，成为一代武林宗师。  
  
  
回顾微软的历史，盖茨就是一个企业界的武学奇才。盖茨中学开始就狂热地迷上了计算机，通过大量的学习，成为计算机高手，具备了从哈佛大学退学的能力。开发操作系统对他和同伴来说还太难了，于是他们买了个操作系统进行改进，不断地完善DOS系统。经过几年的学习和积累，终于他们自创了一套新剑法：Windows，产品大受客户欢迎，飞速占领市场份额。随后大量的硬件，应用程序开发商围拢过来，丰富完善Windows体系，经过十年的发展终于发展成一大门派，微软公司也成为一代宗师。  
  
  
IBM曾经试图攻破Windows体系，以失败告终。看看有多难：复制仿造是很难的。Windows的源代码肯定是得不到的。仿造也很难。Windows本身就是一个异常复杂的体系，就如前面所说，就算武林高手愿意教，徒弟要学会的时间也是很长的，更何况武林高手还要保密。加上高手还在进步，不断推出新的版本，短期内仿造Windows几乎就是不可能的。如果开发一个全新的操作系统，有2大转换成本：1、Windows已经有大量的客户，让他们学习使用一种新的操作系统，除非有很大的甜头，不然是很难的。2、Windows上已经集中了大部分的硬件、应用程序开发商，让它们为新的操作系统开发程序，成本是巨大的。当然如果微软给Windows定一个非常高的价格，IBM可能用低价吸引用户和开发商过来。但是，微软会这么笨吗？IBM在后面苦苦追赶，吃力不讨好只能放弃。免费开源的Linux系统也无法动摇Windows,根本原因就是吃力不讨好。  
  
  
巴菲特这样形容他喜欢的公司：主人住在一座城堡里，外面环绕又宽又深的护城河，敌人无法攻进来。这里所说的城堡更精确的说不是指公司，而是指藏在公司背后的体系。体系是客观存在的事实，但又不象一个杯子那么具体清楚，是更宏观的东西，需要抽象归纳出来。价值投资者分析公司，最核心的就是要分析这种体系。  
  
  
很多优秀公司是轻资产公司，其实它们是有形资产少，无形资产多，是体系强大的公司，物化的东西少。固定资产可以通过购买快速得到，体系只能一步步建立，建立起来要困难的多，所以回报也高的多，持久的多。  
  
  
当然，随着时光的流逝，体系不断被研究，社会环境不断改变，体系最终可能会被侵蚀、攻破、坍塌。正是所谓“创造性破坏”。但再强调一下，体系短期内（几年）是很难被打破的，这给了价值投资者关键的确定性。  
  
  
来看一个体系被破坏的例子，iPhone是怎样击破诺基亚体系的。首先苹果没有仿造诺基亚，因为其他手机厂商已经证明了模仿诺基亚是超不过诺基亚的，只能跟在后面。苹果着手建立全新的体系来击破诺基亚，它是怎么解决2大转换成本的呢？1、苹果使用自己的全新的硬件，软件体系，和诺基亚体系彻底划清界限。如果还采用诺基亚的体系，必然就会受到该体系很大的制约，又跳进诺基亚的“陷阱”。2、苹果颠覆、重新定义了智能手机，狂热地追求用户体验，给用户带来很大的愉悦，用户获得很大的甜头。加上App  
store的推出，苹果成功解决了2大转换成本，给了诺基亚沉重的打击。  
  
  
我们看到很多手机公司试图向诺基亚体系发起挑战，注定是不能成功的。因为它们总是做些表面的修修补补工作，没有动摇诺基亚的体系，甚至在还在帮助诺基亚。因为它们模仿追随诺基亚，使诺基亚体系这股势力更加强大，所有人都认为手机应该是诺基亚这样的，诺基亚是榜样。客观上挤占了苹果这样的颠覆者的市场空间，就象旧中国落后的封建社会制度阻碍了新兴的资本主义产生一样。诺基亚是红花它们就是绿叶，衬托得诺基亚更美。  
  
  
因为Windows体系的转换成本要大大高于手机的2大转换成本，要打击微软就要困难的多，所以苹果的电脑尽管是自己的硬件和软件系统，也有很好的客户体验，也没能取得iPhone这样的成功。但平板电脑市场的转换成本很低，所以iPad取得了巨大的成功。但其介于iPhone和Windows中间的定位限制了其市场规模，干的没有iPhone漂亮。  
  
  
在我们追踪冲浪型公司的时候，冲浪型公司也会出各种各样的问题，犯各种错误，但要分清问题的性质。如果只是表面的伤害，没有伤到体系，就不用担心。除非是体系遭到破坏。巴菲特在美国运通出问题时买入其股票，就是运通的体系没有受到伤害，属于“皮外伤”。苹果对诺基亚的打击却是“内伤”，后果很严重。我们一方面不要过分夸大公司体系，看不到薄弱的方面。另一方面又要避免担心公司的一些局部缺陷，以偏概全。关键要看体系是否强大，有没有遭到破坏。要摆脱微观细节的纠缠，把重点放在更宏观和抽象的体系上。  
  
  
从历史的长河来看，我们常常说平凡的人创造了伟大的事业。一个国家、政党、甚至宗教，实质上就是建造了不是那么具体清楚，但更加复杂、强大的体系。就象平凡的人聚在一起盖了座宏伟的城堡，固然是伟大的，但也不是什么超自然力的神话，终究是活生生的人创造的。  
  
  
  
  
  
  
  
（三）冲浪型公司的生命周期  
  
  
  
  
  
和所有公司一样，冲浪型公司也有其生命周期。一般分为3个阶段：酝酿期、爆发期、平稳期。  
  
  
1、酝酿期：公司还没有脱颖而出，还在探索、积累经验、积聚资源。公司的发展潜力不要说外部人知道，就是公司内部人也不清楚。就如早期的腾讯，据说马化腾打算50万把公司卖掉，买家来公司清点，发现办公家具不值这么多钱而没有买。  
  
  
2、爆发期：公司发生质变，找到突破口，业务开始飞速发展；公司业务、管理不断快速变化，甚至有些混乱；各种人才、资源向公司汇聚；引领行业之先，占有极大的市场份额，在行业占有举足轻重的地位，公司开始冲上浪尖。就如近几年的腾讯、百度，市场上对其一直有不少非议，但阻挡不了其势如破竹的发展势头。  
  
  
3、平稳期：经过5-15年的冲浪期，公司规模已经很大，受限于细分市场的规模，发展速度归于平稳，转变为蓝筹公司。但行业地位依然稳固，产生大量现金流，给股东大量分红。就如现在的微软、思科、沃尔玛、通用电气等等。  
  
  
当然，有不少冲浪型公司没有经历完整的3个阶段，在中途掉下来了。在爆发期，行业出现有力的第3个竞争者。如互联网门户网站，网络游戏公司，曾经是冲浪型公司无法继续冲浪，转变成了快速增长型公司。在平稳期，行业发生重大变化，公司可能就此衰退。比如数码相机的兴起，让柯达公司业绩一蹶不振。小灵通的淘汰，让曾经的冲浪型公司UT斯达康苦苦挣扎。机动车的普及使永久、凤凰自行车成为怀旧的记忆。苹果对诺基亚的打击等等，需要具体分析。  
  
  
价值投资者任务是在冲浪型公司冲上浪尖抓住，一路持有到增速放缓的平稳期。当然还要持续追踪，如果公司掉下浪尖就要撤出。  
  
  
当下最热门的苹果公司，最好地诠释了一个冲浪型公司波澜壮阔的历程：苹果1976年创业，凭借Apple  
II电脑成为典型的冲浪型公司，5年之后进入世界500强。随后进入平稳发展期。90年代以后，随着微软、INTEL平台的崛起，苹果市场份额一路萎缩，直到2001年爆出亏损，转变为困境型公司。但从2001年推出iPod开始，苹果又开始冲浪，2002年实现盈利，直到2007年实现34.9亿美元的净利润。2007年推出iPhone，开始新一次的冲浪，到2009年净利润达到82.3亿美元。2010年推出iPad，开始第3次冲浪，2010年净利润达到140亿美元。2011年6月其市值已接近微软、惠普、戴尔三个传统IT巨头的总和，达到3000多亿美元，成为市值最大的科技公司。苹果公司10年内在3个全球性的不同细分市场冲浪成功，堪称神奇！苹果的股价也从2001年开始，10年增长35倍。  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
（四）冲浪型公司股票买入，退出时机。  
  
  
买入冲浪型公司股票的最佳的时点就是等公司已经冲上浪尖，市盈率有一定安全边际时。然后一路长期持有，直到公司增长放缓，或者转化成非冲浪型公司。核心策略是抓住冲浪型公司的高速增长期，这段时期最容易把握，收益也最丰厚。既不必在公司还没有冲上浪之前急于介入，也不能在公司增长放缓后恋恋不舍。  
  
  
上市第一年，苏宁电器市盈率是23倍，腾讯是17倍，百度是337倍，三一重工是18倍。除百度外都在20倍左右，是一个合适的价格。理论上，按冲浪型公司50%的增长速度，25倍市盈率就有很大的安全边际了。实际操作中主要根据潜在细分市场的大小来判断，如果潜力巨大就可以接受高一些的市盈率。最理想的就是低市盈率的冲浪型公司股票，熊市对价值投资者是好消息，在这点上是毫无疑问的。  
  
  
理论上，基于冲浪公司的巨大增长潜力，在冲浪的初期市场应该会给出一个极高的市盈率。但实际情况往往是在高速增长的中后期才吸引了大量人士的关注，造成市盈率一路走高。市场似乎是低效率的，没有人认识到冲浪型公司的巨大潜力。这是为什么呢？也许如巴菲特所说的：“过去几十年，价值投资一直没有成为流行，华尔街也没有公司模仿伯克希尔。”或许市场过于关注公司的短期表现，按市场有效理论配置资产的人太多，真正能把握公司本质，大趋势的投资者还是太少。  
  
  
冲浪型公司在高速增长期，会成为市场的热门股，市盈率会被抬到相对一个高位。当增长放缓后，市场又会给出一个平均水平的市盈率，这时股价会有较大幅度的下跌，出现公司盈利继续增长，但股价下跌的情况。如微软、思科近10年的股价都没有增长。更甚的是如果业绩波动下滑，就会出现“戴维斯双杀”效应，造成股价大幅下跌。2011年很多创业板公司下跌50-70%，就是典型的例子。价值投资者要小心这种风险，在公司增长放缓的情况下应该及时退出。  
  
  
还有一种情况就是冲浪型公司转化成其他类型的公司。比如细分行业出现第3家有力的竞争者，行业环境发生重大变化，细分市场潜力缩小等等，这时就不能按冲浪型公司来考虑了，要按其他类型公司来对待，综合具体因素决定是否继续持有。  
  
  
  
  
  
  
  
（五）关于冲浪型公司的一些重要问题  
  
  
  
  
  
  
  
冲浪型公司和其他优秀公司的区别；  
  
有很多优秀公司利润快速增长，给长期投资者丰厚的回报。但它们不是冲浪型公司，是不同类型的公司。比如贵州茅台，属于“提高价格”型公司；格力电器属于“快速增长”型公司；山东黄金属于周期性公司；海通证券属于重组型公司等。冲浪型公司产生在全新的行业，或者颠覆了一个行业，背后的机制有质的差别。  
  
  
开阔的视野；  
  
  
  
价值投资者为了抓住冲浪型公司要有开阔的视野，因为冲浪型公司非常稀少，诞生的行业也难以预测，因此观察的面必须要大一些。这和能力圈是不矛盾的，因为冲浪型公司的特征是清楚确定的，风险并不比其他种类的公司大。关注的是公司的本质特征，确定性要大一些。分析的公司多了，观察力也会提高一些。  
  
  
标准要高，不要一厢情愿；  
  
  
  
不要因为期待冲浪型公司而降低标准，把注意力放在公司体系上，执行高标准，严要求。  
  
  
市场份额和护城河；  
  
  
  
极大的市场份额基本上就等于护城河，关注市场份额。  
  
  
不担心公司小的波折，看大趋势，中国近30年的发展就是最好的例子；  
  
近30年的每个时期我们都能看到中国的严重问题，但都没有阻碍中国高速发展的大趋势。冲浪型公司只要大趋势没有坏，就不要担心。  
  
  
耐心持有；  
  
  
  
耐心持有到冲浪型公司进入平稳期，再好的公司也要给它时间生长，不要期望一夜暴富。  
  
  
公司管理层；  
  
  
  
冲浪型公司的爆发期灵魂人物是稳定不变的。比如马化腾、李彦宏、张近东、梁稳根、马云、史玉柱等，都是把公司从小带到大。高管倒是变化较大，看起来是铁打的营盘流水的兵，也许正好说明公司体系的强大。  
  
  
公司CEO；  
  
林奇说过公司CEO频频登上杂志封面就是抛出股票的时候，未必。冲浪型公司往往一再超出市场的预期，谁能想到QQ能发展到这么大呢。  
  
  
技术和创新壁垒；  
  
  
  
所有的冲浪型公司都是有技术创新壁垒的。想想沃尔玛的卫星系统吧。  
  
  
成本；  
  
  
  
没有冲浪型公司是靠削减成本取得成功的，沃尔玛能提供低价的商品不是靠简单的节约成本，而是靠商业模式创新和规模效应。  
  
  
利润增长的含金量；  
  
一些微利和绩差公司利润大幅增长，冲浪型公司和他们的区别是：1、绩差公司业绩起点很低，例如EPS由1分钱增长到2分钱，增长100%，但净资产收益率很低。2、绩差公司利润增长没有持续性，属于短期行为。如果利润持续增长，净资产收益率高于20%，那就值得注意了。  
  
  
热门和萧条行业；  
  
  
  
巴菲特从不投资科技行业，林奇说他总是优先考虑萧条行业，因为热门行业没有他需要的确定性。冲浪型公司往往产生在热门行业，但确定性并不低。巴菲特曾经说过他错过了沃尔玛，弱弱的说一句，当时他肯定没有认识到沃尔玛是一家冲浪型公司。  
  
  
企业家财富和冲浪型公司；  
  
三一重工的董事长梁稳根以500亿排上了2011年首富。三一重工的投资者可没有获得这么惊人的财富，中国产生了大量的亿万富翁，因为他们运用了银行信贷，持有的是原始股，财富被几何级数的放大。冲浪型公司创造的巨大财富最大部分属于企业家，而不是投资者。  
  
  
生活中的冲浪型模式；  
  
  
  
成龙，周星驰，金庸，古龙，哈利波特，李娜，刘翔，姚明，舒马赫，老虎伍兹，他们在商业上也是冲浪型模式。例如周星驰，创造了无厘头喜剧的细分行业，占有极大的市场份额，市场潜力巨大，影片盈利丰厚。周星驰的商业价值急速增长，成为一代巨星。金庸，创造了新派武侠小说的细分行业，占有极大的市场份额，市场潜力巨大、出书盈利丰厚。尽管金庸的商业价值被泛滥成灾的盗版书减低了不少，金庸还是成为一代武侠小说宗师。李娜，创造了中国人网球大满贯冠军的细分行业，占有极大的市场份额，市场潜力巨大、比赛有极高的收视率（电视台能赚很多钱，商业价值高）。可以预测李娜的商业价值还要高速增长数年，甚至能成为格拉芙一样的世界级的一代巨星。当然要有成绩做支持，不能从浪尖上掉下来。刘翔、姚明曾经冲上了浪尖，几年后又掉下来了，商业价值急剧缩水。  
  
  
我们还可以有把握的肯定，中国下一位乒乓球世界冠军的商业价值是很小的，因为该细分市场传统甚至老旧，又有太多的世界冠军，每个人占的市场份额都很小，市场也被开发了几十年，潜力有限。  
  
  
假设中国队夺得了世界杯冠军（最狂野的想象），将会是一次兴奋得令人窒息的冲浪，我预测甚至每个队员能赚到20亿以上，这个浪太大，太大了......  
  
  
对冲浪型公司的分析如果到这里就结束是不够的，冲浪型公司对普遍的公司分析有重要的标杆作用，需要进一步专门讨论。冲浪型公司对价值投资者的策略也有重要的意义，需要深入讨论。

# 如何反思低估的股票不涨

2015-11-12

很多朋友问，如果买入低估的股票，不涨怎么办，难不成一直等着？等到花都谢了还不涨怎么办？对于这点，我想简单谈一谈  
  
  
1、首先投资者需要确定“低估”的含义。实际上“低估”的确认只有在考量公司静态资产负债表基础上的价值判断才是接近“客观”的。因为此时的“低估”并不依赖于投资人对该公司未来经营的重大判断。土地、厂房、机器设备等固定资产，以及现金等价物、应收款、存货等等，都是相对可以客观衡量的。如果再剔除商誉无形资产等虚拟资产外，实物资产按照资产评估学来看，是有较严谨科学方法来识别计量的。而从30年代现金流折现理论出台以后，基本上得到了投资界的普遍认可。这种方法显然适用于股票甚至其它产生现金流的资产定价：即该公司在存续期内所能产生的全部现金流折现值即为公司内在价值。当股价低于该内在价值即为“低估”。但这种方法有非常强的前提条件：第一，你必须确定该公司的存续期，然后确定存续期内的现金流（自由现金流）；第二，你必须采用合适的贴现率。而在实际应用当中，对于公司存续期、期内的现金流折现总值、贴现率的判断具有很强的主观性，而这类模型对于：存续期长短、期内（特别是永续）现金流的增速预测、贴现率具有很强的敏感性，所谓参数差之毫厘、结果谬之千里。这意味着，一位严谨保守的投资者应用该方法，可能尽量采取了保守的预测和贴现率，虽然可能丧失很多投资机会，但也可能规避了一些为乐观所付出的代价。而一位激进乐观的投资者，则可能采取了乐观的预测和参数，最终可能抓住了更多机会，也可能避免不了为乐观所付出代价。  
  
因此，所谓“低估”的含义很丰富：它可能是由于投资者对于公司内在价值的估算偏离了公司正常的价值标准（虽然谁也不能准确衡量该公司的真实价值，但它可能是模糊存在的）。也可能是由于投资者估算的公司价值还不满足足够的安全空间。从危害性来说，第一类错误可能最为致命。但是两种情况都是模糊的概念，低估？低估多少？  
  
经验，对上市公司经营轨迹的预测能力、评估价值的经验、对于市场心理（影响对于安全边际的空间判断艺术）的经验，都有助于减少这个过程中可能发生的错误。其实还包括对自我的认知、心理的平衡经验。  
  
所以，这种经验来源于较长时期的实践，投资更多时候是一门艺术、一门需要实践的艺术。在缺乏足够经验的情况下，从格式价值投资（更偏向于科学）向巴式价值投资（更偏向于艺术）跨越，可能带来更大的风险。当然，更大程度的风险只源于一个原因：不熟悉（而自以为熟悉）。  
  
  
  
2、而即便已经拥有熟练的投资技巧和成熟的投资心理，一样可能会面对这样的问题：经过深思熟虑评估后的低估股票，买入后依然不涨（内在评估价值与股价的差距没有缩小）。原因很多，例如：1、最终股价的上涨是需要市场更多的认可，而通常情况下，较低估股票形成的原因，至少是短期内遭遇到一些不利因素，以至于市场将短期影响放大到长期影响，并且做出了集体性的错误判断。而这种集体性判断失误的扭转，从心理学和历史经验看，需要时间。2、更加糟糕的是，在这段时期内，又遭遇到新的变化以至于最初的判断环境发生了转变。这里面有一方面是由于最初的判断就不够前瞻性，还有一方面是未知的风险（外界和内部因素的不可预见的动荡）。3、系统性的影响（整体经济及资本市场的萎靡），这里面有一部分也是可以通过经验排除的，但还有一大部分因素无法通过经验来完全排除。  
  
  
  
3、因此，即便非常成熟的价值投资者，也应该考虑到这里面参杂的未知风险。能听到最荒谬的言论，就是“价值投资”=“100%确定投资”。还有基金管理人以此作为投资理论。按照凯利公式，100%的单一仓位意味着100%的确定盈利把握。稍微有点头脑的人都不会这么认为。霍华德.马克斯曾说过这么一个故事：他的父亲爱好赌马，有一次发现只有一匹马的比赛，父亲欣喜若狂的压上全部筹码。还有比这更“确定性”的事情？结果，这匹马跑到中途忽然跳出栏杆而去！对于单一股票压上30%的仓位，意味着把握性需达到65%。因此，适度的分散（但不是那种为了分散风险而分散）是有益的。而分散的另一种好处，在于平衡一批“低估”股票恢复到内在价值的序列，从而平滑投资的业绩（当然，这并不是刻意的目标，而是被动产生的结果）。  
  
  
  
4、对于大资金而言，如果不受外界干扰，且有持续性的现金流入。这种“低估股票不涨”的现象，其实是非常有利于投资者。因为真正意义上的“低估股票永远不涨”是不存在的！因为当估值到真正低时，企业自由现金流充沛，管理层对待股东态度良好，不论是通过派息、或是回购股票，公司的股价都迟早会走向回归。这是“巴式投资”方法的精髓，而格式价值投资而言，静态资产的低估，除了进入控制董事会进行清算，否则由于资产的回报率低下，这种低估值的回归需要市场偏好的转变。而巴式类型股票则不太依靠市场的偏好转变。对于大资金而言，如果找到这种巴式低估机会（治理优秀、自由现金流充沛、竞争壁垒稳定、持续派息回购），股价越是低迷，越有利于大资金的持续买入。  
  
  
  
5、对于小资金而言，由于缺乏足够的现金流入，被低估股票套住后，的确会丧失低位持续买入带来的机会。但同原来的股息再投资实证一样，理论上这类巴式低估股票，仍然会在未来某个时期带来较好的投资收益。但是这个过程由于小资金对于股票回报率的短期要求较高、缺乏资金投入而变得比较困难。  
  
  
  
6、总之，面对低估的股票不涨，甚至下跌。需首先检讨自己的仓位控制是否合理？投资逻辑推理和价值评估是否理性客观？检讨客观环境是否发生变化以至于最初的判断基础发生改变？还要避免因为不涨（或下跌）导致的投资情绪变化而影响投资判断。对于A股而言，在做好自身的检查后，还是更应该坚持，而不是被市场所影响。实际上自身的检查，在市场偏好时，更应该严厉。一个成熟投资者必须具备的心理素质，就是不被市场情绪所干扰。当然，投资的事情总是说起来容易做起来难。

# 今日实盘卖出特力A：两个月翻三倍

2015-11-10

昨日已说，特力a已经有效跌破10日均线，按照原则，个人会今日清仓特力a，说实话两个月能有这么快的收益在我的预期之外，个人的预期会有个几倍的涨幅，但在时间上会有个1年左右的时间，所以，市场无常，神秘，伟大，我们更应该用尊重的态度去看待市场  
  
市场的伟大之处，还在于，它不会违背常用的大逻辑，这也是这一战之所以取胜的原因，个人实盘的交易都是符合基本的大逻辑，不管是题材，还是概念，还是业绩，还是对于未来的估值观望等，都是存在交易的合理性，至少我个人是这样认为的  
  
  
  
  
  
接下来特力a不管涨跌，跟我就没有任何关系了，或许在拉一波涨停，跟我的交易系统也没有任何关系，这一波操作很顺畅的沿着10日均线，扶摇直上，此乃市场对我之庆幸，把这个大逻辑释放和回归的更加迅速。

# 实盘清仓特力A:已经有效跌破10日均…

2015-11-09

收盘了，收盘了才能确定今日的确没有站上10日均线，今日为第三日，可以确定为今日已经有效跌破10日均线  
  
所以，明日个人会清仓特力a，时至今日，特力a短短两个月，个人已经翻了4倍，的确是一次短期大捷，这次的确出乎我个人的意料，我也严格按照个人的10日线系统执行，不管任何风险，它都是我的原则均线  
  
尤其对于短线而言更是如此，若没有有效跌破10日线，即便涨到10倍，我也不会卖出，这次，给到4倍的盈利，可以了，市场已经很厚爱了，多说无益，这就是严格执行交易系统的结果  
  
  
  
假设我一不小心买入，会怎样呢，我想只要有心买入，那也是后续继续套用最简单的10日线短线动能法则，很简单，但执行起来却不容易，就这样吧，这一战役还有很多需要思考和总结的地方

# 基本面与股价的关系

2015-11-09

几乎所有做投资的人都要进行分析，按照目前主流观点，这些分析可以归结为基本面和技术面。从这个角度讲，分析是过程，投资是目的，而结果则可能受到诸多因素的影响。在我们日常投资活动中，我发现我们总习惯将这几个方面混淆起来。  
  
其中最典型的就是用基本面代替股价表现，甚至用股价表现倒推基本面等等。这对投资实务是很有害处的。今天就这个问题谈谈自己的感受。  
  
我们说一家公司的基本面好坏的时候，其实都暗含一个前提：在目前状态下。问题是这个状态又是变化的，同时，你看到的基本面市场不一定对，即使对，市场不一定马上看到。因此，基本面好，股价一定有好的表现在逻辑上是行不通的（在你期望的时间段里）。另一方面，股价表现尤其是中短期的又似乎与基本面没有关系。我举个例子，目前很多公司赶热闹进入一些所谓的新型行业，其中一些公司更是很过分：地产好时搞地产，矿产赚钱时候它搞矿产，现在文化手游以及网彩等好，它们又来搞这些。如果你动脑子，仔细想想，这些行业竞争如此激励，在里面长期做的公司都不一定做的好，为何这个万精油就能搞得好？但市场一阵风追捧这些题材股，并且一些机构也兴风作浪，他们造就这些公司股价短期巨幅上涨，但你不能用基本面来解释。更不能，股价越好就觉得这个公司会如何如何。  
  
在我看来，基本面是基本面，股价表现是股价表现。我们讨论这些问题时候，最好分开讨论，莫要混为一团。长期这样坚持下去，对提高我们的投资水平大有好处。如果将其混淆，可能一辈子，你都不晓得你亏钱赚钱的根本原因。

# 康美药业：远离这种烧钱的全产业链…

2015-11-06

今天有朋友问及康美，谈一谈我个人的看法吧  
说实话个人对康美这种中药全产业链模式是避之不及的，我绝对不会投资这样一种模式的公司，原因很简单，这种模式太能烧钱，而且更重要的是，这是一种全新的模式，根本就是摸着石头过河，所以对于现金流会非常紧张，公司的财报必然出现很大的紧张，这是我所不喜欢的，所以我不会投资这样的公司  
  
还有第二点，就是康美的财报有很大的疑问，总是动不动就大存大贷，有钱还有去贷款，公司在搞什么东西，搞不好是财务造假，可疑性很大，这种模式烧钱的速度可以很快的，即便是利润年年增长，但是看不到现金流，也是等于0.所以不管未来怎么涨，个人是坚决不会去碰的，也不建议散户去碰这类劣质模式的公司

# 亲爱的朋友们晚安

2015-11-04

人为什么会放弃因为看不到希望，为什么看不到希望因为你没有去做出改变，为什么没有做出改变因为没有一个让你做出改变的环境，所以你的选择很重要，你选择的环境更重要，尤其是创新的环境才是我们不死的动力！  
  
凌晨说晚安！

# 猛牛跌倒：价值回归套利的好时机

2015-11-02

今天谈一谈那些牛逼的企业跌倒之后未来怎么样了，优秀企业由于其较高的认同度、良好的基本面、持续的成长能力、稳定的盈利能力、未来可预见性相对较高等因素，一般情况下都处于估值合理或甚至长期处于高估的状态，平常难以获得较大的安全边际及投资机会。在这里之所以只讨论优秀企业的安全边际及投资机会，是因为普通企业是比较容易产生安全边际的，然而普通企业一直都不是非常好的长期投资对象。优秀企业是获得长期高额投资回报的最好载体之一，正如巴菲特所指出的那样：“在市场的长期拉锯战中，投资超级明星企业是我们获得成功的唯一途径”，然而如果为优秀公司付出太高的价格不仅面临投资损失的风险，也会抵消优秀企业未来多年成长带来的收益。因此，安全边际非常就变得关键，正如格雷厄姆所指出的那样：“安全边际是成功投资的基石。”。  
  
找出优秀企业容易产生安全边际及投资机会的各种情形，可以帮助我们识别和把握这样的机会。  
  
优秀企业容易在哪些情况下产生安全边际和投资机会呢？  
  
通过分析巴菲特等投资大师的经典投资案例，结合自己的证券投资实践的经历，我认为优秀企业安全边际和投资机会容易产生于以下几种情形：  
  
第一种情形：股市低迷时期  
  
巴菲特在1973投资华盛顿邮报时，正好是华尔街大跌之后，股市处于低迷时期，巴菲特得以以华盛邮报内在价值的四分之一买入(当时华盛顿邮报的总市值只有8000万美元，而当时任何一个买家如果要买进华盛顿邮报至少愿意付4亿美元)华盛顿邮报的股票，后来获得了100多倍的投资回报。在国内证券市场也有类似的情形，贵州茅台2001年8月上市时，正值我国证券市场长期4年的熊市时期，股价从上市后的37元左右下跌了2003年最低的20.71元，一些在20多元买入了贵州茅台并长期持有的投资，获得了30多倍的投资回报。低迷的证券市场是优秀企业产生安全边际和投资机会的重要情形，这种情况下，投资能否把握投资机会，取决于投资者是否能识别出优秀企业、是否有投资的勇气、是否还有进行投资的资金等因素。  
  
第二种情形：优秀企业遭遇短期负面事件打击从而导致股价大跌  
  
这种情形的一个典型案例是，1963年美国运通爆发了色拉油欺诈事件，导致股价大跌，最低跌倒35美元，巴菲特经过调查和分析后，认为该事件并没有市场认为的那样严重，美国运通的信用卡等服务依然深受消费者的喜爱，事件迟早会过去，巴菲特于1964年6月底购买了300万美元的运通股票，并最后加仓到430万美元，占巴菲特合伙投资基金当时总资产的40%左右,到1966年，巴菲特430万美元的投资增值到了1300万美元。在国内证券市场上，本人也有过这种情形的投资经历，2008年三聚氰胺事件爆发后，乳业受到巨大的打击，乳业股票出现了大幅下跌，伊利股价从出事前的14.28元，最低跌到了6.45元，根据对形势的分析和市场调研，我认为乳业不会因此消失，迟早会恢复正常，这次事件是行业性问题，三鹿是罪魁祸首，伊利、蒙牛的性质并不严重，这次事件并不会改变伊利、蒙牛寡头垄断的格局，因此，在7元左右买入了伊利股份，伊利股价在2010年12月最高涨到了46.1元，蒙牛乳业的股价也从三聚氰胺事件后的最低价6港元上涨到了2010年1月29.45港元。这种情形的投资机会把握，需要投资者对行业及公司有深刻的了解，能从历史的经验及行业规律等方面判断危机的演变方向，同时还需要在市场一片看空的时候，有勇气买入。  
  
第三种情形：优秀企业的经营在经历了一段时间的低迷和混乱后，基本面改善  
  
这种情绪的典型投资案例是巴菲特1988年投资可口可乐，在巴菲特投资前，可口可乐由于管理层的失误及多元化等因素，经历了长达10年的停滞期，证券市场对其未来并不看好，后来，公司更换了CEO，进行了战略调整，重新回归到正确的战略方向，公司的经营也逐步改善，同时，公司积极开发国际市场，特别是努力开发在中国、印度等潜力巨大的饮料市场，巴菲特看到了公司的积极变化，看到了可口可乐积极国际化后的巨大增长潜力，于1988年开始陆续买入了总计10亿美元的可口可乐的股票，获利10倍以上。可能是由于我国证券市场历史较短的原因，或者我的视野有限，目前还没有发现类似可口可乐这样的案例。这类投资机会的把握，难度非常高，需要对企业有非常深的了解，并能觉察到企业的积极改变，并敢于买入。  
  
第四种情形：优秀企业具有超乎寻常的持续成长能力  
  
这种情形应该是算是超级成长股投资。投资大师费雪曾经进行过德州仪器、摩托罗等投资，还有一些投资者对微软、google的投资等，应该属于这种情形。在国内证券市场，有投资者成功投资苏宁电器等的案例。在香港证券市场，有腾讯控股等案例。这类投资机会非常难以识别和把握，成功率也比较低。  
  
在优秀企业容易产生投资安全边际和投资机会的四种情形中，第一种和第二种比较容易识别和把握，第二种和第三种更难些。但要把握这些机会，在有能力识别出优秀企业的前提下，还需要投资者对行业和公司有深刻的理解，有非常强的判断力和洞察力，能够在危机状态中正确判断行业和公司的未来演变趋势。  
  
最后，面对这些投资机会时，投资还需要有采取投资行动的勇气。正如格雷厄姆在《聪明投资者》一书中所指出的那样：“在证券投资的领域中，除了充分的知识与老练的判断力，勇气是无尚的美德。”  
  
探讨优秀企业产生安全边际及投资情形的各种情形，有利于帮助我们知道去哪里寻找这样的投资机会。查理.芒格曾说：“如果我知道将来要死在哪里，我就永远不会去那个地方”。借用芒格的智慧，我想说：“如果我知道优秀企业的安全边际及投资机会产生在哪里，我就一直去那里等待和寻找”。  
  
14：26指数转30分钟中枢，回到上午5分钟中枢，总体在60分钟中枢里面下移

# 杂谈语录随笔

2015-11-01

很多人买了一堆股票，事实上大部分人不知道自己股票的上市公司是干什么的，这是极其危险的  
  
少亏比多赚更重要，心态比技术更长久  
  
停止扩大亏损是一种能力更是一种勇气  
  
不要在自己心跳加速的时候买卖股票  
  
如果市场暴跌你首先想到的应该是逃跑而非庄家来救市，他们会死的更惨逃的更快！  
  
熊市的买点更少所以我们需要的是空仓  
  
什么时候买股票比买什么股票更重要  
  
当你眼红别人赚太多钱的时候就是你快要犯错误的时候  
  
无利息无杠杆无压力的操作资金才是最安全  
  
股市不是银行，不是每只股票都会赚钱，不赚不出的人之所以死的很惨是因为自己的智商幼稚的很惨  
  
找到自己的操作级别，坚定自己的操作级别，剩下的就是去小级别降低成本  
  
操作级别是由自己的格局和技术决定的  
  
大级别需要格局，小级别需要技术  
  
有时候我们需要的是下跌，因为我们需要买点来降低成本  
  
锻炼自己心态最好的办法就是先让自己亏损百分之五十然后再试着赚回来，如果能那么恭喜你赢了  
  
小道消息有很多，可是我们还得相信自己的判断  
  
很多人赢在了自己的行业却败倒在投资市场  
  
在任何时候都不适合满仓去操作，不管你对当下的行情多么自信  
  
上涨不是启动，下跌不是崩盘，找到中枢最重要  
  
有钱不代表你可以任性  
  
如果你的股票下跌，告诉自己两个字:正常，如果你的股票上涨告诉自己两个字:正常，如果你受不了下跌，告诉自己五个字:自己不正常  
  
最可怕的是你非常开心的走在错误的道路上却不能乐观到底  
  
很少有人能够一次抄底成功，所以仓位控制很重要  
  
不要把所有仓位都放在一只股票上，即便你对它信心百倍  
  
股票本身就是一张废纸  
  
金融本质上就是透支不确定的未来  
  
即便你的技术很牛买了10只股票每只都能赚5个点，假如缺少风险控制，第11只股票照样能够使你血本无归，事实上很多人都属于这种情况  
每个人都能赚快钱但不是每个人最终都能够赚到钱  
  
百分之70的利润来自百分之30的交易  
  
百分之70的亏损来自百分之30的交易  
  
我们永远不可能买在最低点，真正确定的买点信号绝不在最低点  
  
花三天时间研究一只股票然后花三分钟决定买入它，事实上很多人都是三分钟买入却又不得不花三天去研究  
  
市场不可预测也没有人能够预测这个道理有如光速不变原理一样永远成立  
  
高位放量要小心，低位放量要关注  
  
盘之多长，竖之多高，但并不是所有的股票都会如此  
  
指标都是马后炮  
  
低风险和高收益不可同时兼得  
  
游资比庄家更可怕  
宁筑十次底，不追一次高  
股市中最大的悲哀就是不懂得止损  
做长线的心态精髓不在于你能忍耐时间而在于忘记时间  
30分钟级别顶背离减仓足以能够使你过滤掉大部分风险  
黄白均线二次上穿是股票短线见底的基本条件  
最大的错误是天天都在买股票，亏损的隐形杀手  
你永远不可能卖在最高点，所以大可不必为卖出后的上涨而懊恼，你也永远不可能买在最低点，所以也没有必要为没能买在低点而后悔  
行情往往在疯狂中结束，在绝望中见底，在猜忌犹豫中成长  
不要把主力想的会操纵一切，主力也是看天吃饭  
炒股就是真正的学佛  
市场最伟大的能力在于它会证明大部分人的看法都是错误的  
下跌趋势中，支撑是用来跌破的，上涨趋势中压力是用来突破的，也即下跌无所谓支撑，上涨无所谓压力  
成熟的交易心态致力稳定的程序交易，狂躁的交易追求激进的短期暴利  
趋势是方向，盘口是眼睛，先把握好方向再用眼睛盯好脚下  
社会需要进步经济需要发展，从长期来看股票跟银行的最大区别在于股票能最大程度的保持现金购买力  
  
  
年均收益百分之三十已然是很不错的，很多人天天操作却颗粒无收于是抱怨每天都在劳动最后却事与愿违，事实上我们都把股市搞错了，下跌浪不要进不要参与不要抄底，企稳期间不要抄底，上涨确认后再考虑跟进，真正的投资是百分之八十的时间观望，百分之五的时间操作，百分之15的时间等待  
  
  
市场专治各种不服  
  
  
指标不用太复杂，最简单的往往是最有效的也是最难明白的，例如macd  
  
  
炒股三分技术七分控制  
  
  
很多人在行情不明朗时宁愿满仓被套也绝不满仓踏空，这是一种及其幼稚的跟自己过不去的行为，属于心病，明朗机会有的是，何必赌在黎明前  
  
  
你若不敢对自己下手狠，市场必会对你残忍  
  
  
很多人总是会说，都这么低了还会再暴跌么，暴跌跟其位置无关，高处从来不胜寒，低位更会破位跌  
  
  
有一种总结叫马后炮，有一种反省叫不预测  
  
  
一切都没有问题，有的只是时间问题  
  
  
交易原则比你的技术更重要，有技术而无交易原则照样会破产  
  
  
泡沫源于过度投机  
  
  
买入一只股票重要的不是优先想象它能帮你赚到多少钱，而是当其缩减到一定程度时你是否有勇气和决断去止损，若不能，那么就不要买入  
  
  
当你认为你每天都能买到涨停的时候最好先出去买个彩票，如果中了，那么以后就把股票换成彩票，如果没有，那么说明你的运气还没有好到让你迅速报复，那就要停止幻想  
  
  
永远不要用一只股票单天的涨跌来判断它的好坏  
  
  
市场或许不会简单的重演，却又那样的相似  
  
  
三分买卖，七分等待  
  
  
  
  
怀胎十月，必须要生，箭在弦上，不得不发，三次上穿，必然变盘！  
  
  
  
  
利空有很多，对于短线，最大的利空就是主力出逃，利好有很多，最大的利好就是主力介入  
  
  
  
  
背驰一定会转折，转折不一定是因为发生背驰，背离不一定会转折，但所有的转折一定会背离  
  
  
  
  
所有的股票都存在背离，就如同高速公路上一辆疾驰的轿车突然以最快的时间倒退一样，期间减速的过程称之为背离  
  
  
  
  
黄白均线二次上传侧重于右侧交易  
  
  
  
  
大级别背离必然是由于小级别背离引发的，大级别背离则其小级别必然已经背离，而小级别背离不一定引发大级别引发  
  
  
  
  
牛市把股票当做老婆，该捂捂好，熊市把股票当做小三，该踢踢掉，猴市把股票当做情人，该换换掉  
真正的投资市场是上涨超出你的想象，下跌超出你的想象，调整超出你的想象，一切打破你的想象，只要你的格局突破你的想象，它就会变成你真正的想象！  
指数在低位，利空便是利好，为什么没有拉升有时就是因为利空没有出尽，如果理解不了，可以用罗斯福的一句话帮助理解，恐惧本身比恐惧更可怕  
股票涨了多少跟你赚了多少没关系，买是你的运气，持有住赚到是你的能力和格局  
  
  
做人还是实在点好，有一种笨叫做笨的实在，有一种聪明叫做装刺激，实实在在做人，踏踏实实学习，稳稳当当赚钱！  
  
  
  
  
合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下，万点之牛，时于级别，股之暴亏，因于欲深，淡看风云，源于禅心！  
  
  
  
  
  
  
短期的赚钱是不值钱的，有效的操作系统才是持久的，否则，否则，赚的也迟早会回去！  
  
  
  
  
  
  
  
  
人与人之间的信任跟网络与现实没有任何关系而跟本人的人性有关，信任源于人性而非关系，朋友亦不是关系好的人或许一个善良的乞丐虽不认识却是你的朋友，世上最不可靠的便是关系，从这个角度来说，利益比关系更长久，所以世人才会说谈钱伤感情，因为钱本身可以伤感情。  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
任何时候都不应该忘记的就是止损，每个人都必须对自己定一个自己能承受的止损点，这样不管行情如何飘荡，你依然还保留着你的主力  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
少赚比亏损更让人虐心，对比比亏损更让人怒喷  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
利好换个角度讲就是大家一致认同的泡沫  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
所有的一切只为过滤掉小概率事件  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
有些操作是对的，只是或许你赢在了今天却输给了未来  
牛市暴跌不要慌，熊市反弹不要追  
走势不会轻易重演但却惊人的相似  
止损是刹车，止盈是油门，买卖点是方向盘，你可以没有油门但不能没有刹车  
对于投资，所有一切只为永远追逐大概率  
投资跟投机的实质在于一个在追逐绝对大概率一个在追逐小概率  
只知胜而不知败者必将败的一塌糊涂，只知赚而不知止损者必将亏的一败涂地  
市场的机会不是你的机会，你的机会是你能看懂的机会  
过度投机源于过度贪婪  
大部分人都在分析股票为什么上涨而我们更应该清楚它为什么下跌  
买卖点为区间而非具体点位  
大概率给你一种思想，剩下的自己去寻找  
股市没有永动机，更不存在绝对获利的特定技术形态，一切都只是建立在概率分析的基础之上  
很多牛股往往启动于底部第一只涨停  
短线赚市场的钱，长线赚企业的钱  
传说的中的牛市只是后知后觉的马后炮  
短线比长线更难以预测，很多专家会告诉你为什么当日大盘涨大盘跌，难道他就没有告诉你这一切是多么正常吗  
投资是一场孤独的修行，不应该把他搞的太热闹，谁把他搞的热闹必有其目的  
最危险的莫过于你搞不清自己是在投资还是投机  
时间缓冲空间，时间是空间的好朋友  
一字板往往是最强的仙人指路  
一个优秀的操作系统必然也是一个具备严格止损的系统  
问：如何逆势选股？答：为什么要逆势，顺势不可以吗

# 中国神华：煤炭企业的潜质在哪里

2015-10-30

众所周知，煤炭的暴利时代已经结束了，整个煤炭行业，因宏观经济增速放缓，导致煤炭市场行情持续疲软，煤炭产品售价大幅度下降，神华作为煤炭企业，还有投资价值吗？  
  
  
应该注意的是，中国神华不仅是煤炭公司，实际上它是一个全产业链公司，其业务包括煤矿采掘、销售；自有铁路运输；港口；航运；发电站。全产业链公司的好处在于，平抑周期波动，收益较稳定，当煤炭行业周期景气时，发电业务虽然因成本上升不赚钱，但可以依靠自有运力来加快周转，从而实现更多的销售，既能避免其他煤炭企业运力不足的弊端，又能取得较快增长；而到了煤炭行业周期萧条时，煤炭虽然因降价不赚钱，但发电业务却因成本大降而利润大增，从而弥补了煤炭利润的下滑，因此，削峰填谷，可以取得较稳定的盈利。  
  
  
很多人把神华在行业萧条期仍能取得较好盈利，简单地把原因归结为船大抗风浪。但这显然是不善于理解经济运行规律，船大撞冰山的事情也是有的。那些著名的大企业，比如说摩托罗拉、诺基亚，在产业变革的时候，没有及时转身，其败亡也就是两、三年的事情。又如国内的中国远洋，在行业顶峰期放大风险、盲目扩张，结果萧条期到来，业务巨亏······  
  
  
可见，不是大就一定强的。  
  
  
  
  
就以煤炭行业来看，以前的煤老大是兖矿集团，历史资料显示，兖矿在1998年利润占全行业利润58%，1999年占行业盈利企业盈利总额90%。而到了2013年，兖矿集团营业收入在煤炭行业排名再度下降，位列第十六位。名次之外，是利润的急剧下滑。2013年上半年，兖矿净亏损已达十数亿——在过去的十年间，兖矿从长期把持的中国煤炭业龙头老大的地位上一路下挫，及至今日，仍难见复兴迹象。  
  
  
不管是从发展历史，还是从将来布局，神华这样的业界龙头，都是值得高看一眼的，更何况，神华在萧条期仍能保持较佳盈利，现金分红能力极强，加上资源质量较好，本应保持较高估值的。但是，在2008年至2013年的六年大熊市中，中国神华的股价是越盘越低，特别是遇到2013年的脑残式杀估值，不管企业质量好坏与业绩是否增长，只要是蓝筹股，就狠狠地跌，不杀到净资产值附近，绝不善罢甘休。  
  
  
周期股基本上是无一幸免，全部沦陷，钢铁、造纸、航运、机械、石化、重工、银行、地产、煤炭······连以前划分到稳定增长股类别的酒类股，也成为了类周期股，虽未破净，但估值下杀程度也相当惨烈，除了医药股及TMT等新兴产业股，估值基本上是杀了一个遍。  
  
  
  
  
  
市场行情从长期来看，就是一个循环，当全行业涨到位时，其结果往往是一个长期的轮跌；而当全行业都跌到位时，其后续也常常是一段长期的轮涨。  
  
  
  
  
当估值杀到低得离谱时，自然也就怎么杀都杀不动了，如果，市场多搞几个退市摘牌，也许还能再威慑一波，但是，像中国神华这样管理优秀，盈利能力超强的企业，是很难有退市预期的，所以，它是有估值极限的。

# 江西铜业：铜业基本面探究

2015-10-29

跌时重质，涨时重势，时势已变，岂能以僵化思维视事，君不见《兰亭集序》曾言：“及其所之既倦，情随事迁，感慨系之矣！向之所欣，俯仰之间，已为陈迹，犹不能不以之兴怀。”情随事迁，世事沧桑，莫不如是也。  
  
  
  
  
  
市场是复杂多变的，熊市与牛市的策略是完全不同的。熊市中研究股票，基本面分析是第一位的，因为它决定了底在哪里，逆势上行的逻辑又是什么。而牛市中炒股票，首先要搞清楚大势所趋的“势”趋往哪个方向，而势主要与资金流向和大众偏好有关。  
  
  
  
  
  
就目前市场形势而言，已经发生了明显转变，总体风格已经不再是热炒酒、药、小盘概念股等熊市牛股，大量资金涌入的是低价、低市盈率、低市净率的大盘主板股票，这正是典型的牛市特征。而当牛市的第一把火已经点燃，在赚钱效应的扩散下，将会不断吸引场外资金到来，连傻子都看得出来，惨跌了六、七年的A股市场，势头既然已经起来，将比大部分投机品种更具投机价值。  
  
  
  
  
  
大家所认同的，才能涨得好。而这种认同，既有新喜好，也有长期的传统认同。新喜好主要是今年新冒出来的国企改革潮流，一带一路的高铁、港口、基建，以及军工等。这些类属我已经布局了中国重工等股票，这里就不再细说。  
  
  
  
  
  
而传统喜好，也能找到线索，如2006年-2007年超涨的股票，主要是银行、券商、房地产、有色资源等股票。考虑到银行的超大市值，房地产风光难再，出现超涨的难度都比较大。而券商近期刚刚得到大家的认同，重现光芒，由于我已在前期发文并大力布局光大证券、吉林敖东等券商股，这里也不再多说了。  
  
  
  
  
  
至于传统牛市所喜好的有色资源等股票，比较不好说，以前的历史表现是相当惊人，我记得2006年-2007年的大牛市中，涨得最多的就是券商和有色金属股，当年的云南铜业从2006年初的4.14元，最高涨到2007年的98.02元，涨了22倍；江西铜业因为盘子大，业绩好，有港股等因素制约，从2006年初的5.2元，最高涨到2007年的78.5元，也涨了14倍，都远远超越大盘的5倍涨幅。  
  
  
  
  
  
有色资源等股票将来会不会又来一大波，不好判断，大家都知道，有色资源股的股价受产品价格影响较大，可股价表现又不完全与产品价格重叠。现实分析，大宗商品价格可能有较长的低迷时期，但谁也敢断言明年就不会暴涨，而且，有色资源股经常提前于基本面的改善而展开行情；加上各种有色股还有自己的商品属性，当供需矛盾激化时，也会走自己的独立行情。如前段时间的吉恩镍业就走出了波澜壮阔的翻倍涨幅，从而激活了整个有色板块。

# 趋势段的意义和划分

2015-10-28

趋势段由笔构成，上节已经说到一顶一底中间加一根k线这是最小的一笔，中间的k线数量设为n，则n必须大于等于1，若为0，则不能够构成一笔，笔的概念里面有设计到k线包含，而k线包含是没有意义的，在这里，k线包含会进一步的扩大到趋势段中去理解，笔根据方向我们可以分为上行笔和下行笔，它没有任何的动力意义只是在客观上描述了k线的一个趋势，同时也对k线在波动过程中进行系统的分类，在这里说下趋势段，先来理解这句话，没有级别，无所谓趋势，趋势分为两种上涨和下跌，走势类型分为三种，上涨下跌和盘整，没有级别就谈不上什么趋势，一分钟级别的上涨在5分钟级别里面或许只是盘整，大盘30分钟的一笔下跌在日线里面或许也就是盘整的一笔，所以搞股票要把自己的操作的级别先定位出来，这是重中之重，而不是任由股票在那里涨跌而自己心里没有任何级别，小级别不知道做t，大级别不知道持有，这才是最怕的，小级别要有小级别的技术，大级别要有大级别的心态，选好一种思路，包括持有股票的周期和最大程度上心理能承受的持有时间范围，根据这些来定位自己的级别，从获利这个标准来说，小级别倘若没有技术的支持，大级别没有心态的支持，则要想符合标准则必须向大级别靠拢，很简单的一个道理，硬搞技术只会亏得更惨，反倒是让自己持有住股票这才是可行的一条路，先说下趋势段的构建标准：  
  
   
1必须由三笔构成2三笔必须有重合3一个趋势段的结束必须被另一个趋势段破坏，也即一个趋势段至少由3笔构成，则一个趋势段的结束必须被最开始破坏的一笔延伸后的三笔构筑的新背驰段所破坏才会构成新的背驰段  
  
例如图一，红色的为两笔，我们如果把ab当做k线，cd是一根k线，则很明显的一个顶分型，则很明显是两个趋势段，且两个趋势段中皆有重合  
  
图2，cd中d点下破a这个点位则构成了cd一笔对到c的趋势段的破坏，则cd这一笔是继续形成新的趋势段还是原趋势段中的一笔，这一点需要后面的一笔de中e的高点来决定，e高于c则还是构成一笔趋势段，若把ab，cd当做k线，则是很明显的上涨趋势，而趋势段的实质就是区间趋势的判定，则不可能是两笔，应是很明显的一笔  
  
k线的包含一定在同一个趋势段中才会有意义，否则就没有比较的价值，向上的趋势段中取向下的笔为一个k线  
  
黄色向上趋势段中的k线可以进行包含，如若黄线趋势段中的k线出现跟蓝色趋势段中的有包含的条件则是没有可比性的，就好像不同地方高考考题标准不一样，则高考分数是不能同日而语进行比较的  
  
如上图一个趋势段中ab，cd，ef为向下趋势段中的k线元素，因为只有一个趋势段，所以其中的k线可以作包含处理，cd和ef构成包含关系，我们取cd中高点d和ef中低点e处理之后得出最终的包含k线为de  
继续看图：  
a到e构成一个向上趋势段，其中向上笔ace，ac之间必有也必须要有重合，则向上趋势段中向下笔bd不一定要重合，二者若不重合则必然会构筑一个缺口，同样能代表着趋势段中的上涨的力度相对无缺口要强，向下趋势段反之亦然，根据此，则在向上趋势段中的向下笔作为一个上涨k线出现更能体现趋势的形态，也即在向上趋势段中只考察顶分型在向下趋势段中只考察底分型  
  
  
  
这种是同向元素之间存在缺口的类型，可以看出，d7根g5之间存在缺口，也就意味着d7往g7延伸时还不确定顶分型的成立，直到g7直接往下一笔延伸到d8踩破g5前期高点可以确定新的趋势段形成，同时在d7g7和d8g8跟d9g9构筑了新的底分型，所以上图有三个线段，根据有无缺口我们再来分析各个趋势段中的力度强弱，无缺口一般情况下要比有缺口者力度强，向上趋势段则上涨力度强，向下趋势段则下跌力度强，基于这个根据，上方顶分型后又形成了新的底分型这就是缺口之上的力度的延伸，k线元素之间无缺口者则该趋势段力度相比前者要弱，总体来讲属于中枢扩展的机会较大，下面我们看图说明一下：  
无缺口者上涨的力度相当于有缺口者力度要弱，以上是下跌有缺口下跌力度强，反之上涨有缺口上涨力度同理

# 白酒属于给投资者发福利的行业

2015-10-28

烟和酒就是世界上最好的两个合法行业，而中国白酒是拥有最优秀商业特性的行业，没有之一。  
  
1、白酒味道浓烈，容易产生口味偏好，形成差异化竞争，品牌忠诚度高。  
  
2、具有成瘾性，客户稳定性很高。  
  
3、众多品牌历史悠久，是重要的文化载体之一。  
  
4、高毛利率、高净利率，产品有长期提价能力。  
  
5、产品具有越存越值钱的特性，不会形成存货减值。  
  
6、具有很强的礼品属性，容易高端化。  
  
7、面子工程首选，品牌品质优先，价格次要。  
  
8、消费升级是白酒消费品牌化、高端化的长期驱动力。  
  
9、行业集中度较低，高端白酒才占总量千分之五左右，上市酒企占比百分之十左右  
  
，名牌白酒扩张空间还很大。  
  
10、强势的白酒品牌有大量的预收账款，原材料成本占比很低，资金消耗很少，现金流充沛。

# 价值回归套利：消费垄断的标准

2015-10-27

“  
消费垄断”的理论内容丰富，所以需要把内容分分类，看看它里面的结构。我认为，可以把它们分解为十大要素，即：一个基础，六个特点，三个检验标准。  
  
一个基础显然是商誉。这是消费垄断型企业与普通商品型企业的最本质区别。没有商誉，很多内容都无从谈起。巴菲特说：“我最看重企业商誉的价值。商誉就像企业之城的护城河。”商誉是企业的好名声，或者叫品牌，但不限于此。商誉是一种特殊的无形资产，还应包括配方、产品和行业特性等。以后我再详述。  
  
六个特点是：  
  
1、产品有广大、反复、持久地需求；  
  
2、产品在消费者眼中没有近似的替代品；  
  
3、产品的价格不受管制，并且提价不影响销售；  
  
这几个特点是巴菲特在1991年致股东的信中非常清晰地提出来的。另外，巴菲特在其他场合和论述中还谈到了其他特点：  
  
4、对有形资产的依赖少，利润主要来自无形资产。这样就逻辑地得出和造就了三个优势：净资产收益率高、低成本和资本性开支小、留存收益利用率高；  
  
5、现金流强大、负债低。很多消费垄断型企业不但不要借债，还有巨大的预收款躺在自己帐上；  
  
6、从内部来说，短期不当的管理不会造成致命的伤害；从外部来说，难以复制、难以打败，像一座有宽阔护城河保护的坚固城堡。  
  
三个检验标准是：  
  
1、同样的产品，用一半的售价也卖不过它。例子是在麦当劳旁边半价卖汉堡包卖不动、沃尔玛在自己门店最显著位置卖自己的可乐还是不能减少可口可乐的市场份额。不光是半价竞争不过，即使是不以赚钱为目的也打不败它；  
  
2、用比这家公司的净值或市值要多得多的资金，打败不了它。这种企业只能收购，却无法打败；  
  
3、用更多的资金，再集中国内最优秀的企业经营人才，仍然无法打败它。这让我想起了中国的茅台酒厂，他们在遵义的实验证明，自己存心打败自己，都无法打败。  
  
这十大要素概括了消费垄断企业的丰富内容，而检验标准又提示我们：  
  
  
第一，并非消费类的龙头企业就是消费垄断型企业；  
  
  
第二，消费垄断企业本身也包含了不同的等级。只有能通过三种检验方法的企业才是皇冠上的明珠。

# 板块是需要轮动的

2015-10-26

很多朋友们喜欢追高，事实情况是一旦追高的该股当天没有强势封板或者继续被压制在中枢以内，则该股票会继续盘整的概率会加大，也就会出现这样的走势，第一天冲高回落，其后几天开始缩量回调，大盘在此期间若回调力度更强，则该股也不排除强力跟随大盘回调的可能，或者说是一种很大的概率，那么对于此类股票我们应该如何处置呢，首先我们买入一只股票如若第二天没有立马拉升上涨，这很正常，股票3000多只，若是每只股票天天都疯涨那大盘岂不反了天了，市场一般情况下若没有重大利好则会继续他的一个技术市场走势，也就是所谓的板块轮动，你会发现你买入追高一只股票之后，几天拿不住然后出掉后股票然后上涨，若你打呼上当庄坑人，这根本犯不上去骂庄，自己连最基本的板块轮动法则若都不知道，那还谈什么跟庄去斗，恐怕庄的一个脚趾头都很难望其颈背，这样说一点也不过分，没有武器在战场会被杀死同样什么都不懂的股民到股市中能让你知错还给你改正的机会已经不算残酷，真正残酷的市场是不会给你3次犯错的机会的，所以才会出现市场中的缠师三类买卖点，板块都是轮动的，而且每个板块的轮动都是有周期的，这点要清楚，拿最近质地和热点都比较契合的板块来说给大家举例：  
   
 板块   
   
   
第一次轮动   
   
   
   
   
 第二次  
   
   
   
   
第三次  
   
 汽车整车板块，2015.9.8第一次中枢内启动   
   
10.19   
   
   
   
10.26  
   
 生态农业   
 10.12   
   
   
   
   
   
   
 10.22  
   
   
   
   
10.26  
   
 机器人   
   
 9.9   
   
   
   
   
   
   
   
 10.9   
   
   
   
   
10.23  
  
  
   
  
这是所有板块中的冰山一角，可见一斑，板块都是轮动的，在轮动中我们要找到板块的日线级别必须是上涨的，在逐渐找出日线上涨级别中轮动周期最短的板块可以视为强势板块，所谓的买入股票后拿不住或者卖出后股票上涨只能说处于板块轮动周期中的一个时间点，尤其是热点强势板块的轮动更需要找到他的时间周期之窗进而给自己一个持有的时间周期，所以基于市场本身运行的性质，给出缠师操盘法则只板块轮动法则：  
   
  
市场中所有的板块都是轮动的，他们根据日线级别的走势类型延伸出自己的轮动周期，第一中枢处于板块轮动周期中的第一次轮动，处于第一中枢之后的延伸上涨中枢板块轮动的周期会逐级整体变小，第三同级别中枢在没有出现卖点之前次级别板块轮动周期逐级整体同样变小直到同级别中枢出现卖点则会出现次级别的调整周期（超跌反弹周期则属于其中），其中根据板块轮动周期的速度来判断强势股的标准，正之愈强，反正更弱！  
   
根据法则，我们可以找出自己股票所处的调整周期进而给出自己能持有的时间和周期，也可以作为自己下一波在合理时间潜伏的一个判断标准  
虽然板块轮动有其顺序和周期，但我们再选择板块时尽量去寻找具备前景的行业，对于一些夕阳行业以及板块业绩下滑的行业应当去回避，因为这样的行业即便短期出现重大利好能拉升一波但由于其基本面决定的其业绩面的一个构架也很难改变其同级别的一个趋势，股票板块在投资市场有其轮动的一个规律，板块本身也有朝阳和夕阳轮换的一个过程，拿煤炭板块举例，煤炭在前十年是相当的火，甚至煤老板也成为了暴发户的代名词，煤炭行业的兴起从而进一步带动外围市场资金对煤炭行业的一个大力投资，包括行业内部的重组也使得煤炭行业进一步处于上涨趋势，其实之前煤炭需求的快速增长大部分是因为房地产行业来带动的，其中2012年相对于2002年地产投资增加了10多倍，地产投资的快速增加迅速带动了钢铁，有色金属包括铜铝等，水泥装修建材等行业的崛起，这也是之前这些板块崛起的一个主要因素，随着近期房地产板块投资的一个减缓，根其相关的钢铁，水泥，煤炭等也相继下滑，像华菱钢铁最高价14块附近也跌到了2块钱，煤炭板块中西山煤电最高价32块附近跌到了五六块，都是因为行业的原因导致相关板块的个股即便是在牛市也很难跟随大盘的脚步，而钢铁水泥煤炭等周期性强的板块也相继得到机构的进一步的抛售这也是在合理当中的，所以行业板块本身所处的轮动周期也很重要，行业本身就处于下行的趋势，那么其股票也很难得到机构的大力炒作，而事实上也是如此。而有一个不成文的规则那就是熊市尽量少买或者不买大蓝筹或超级大盘股，而事实上在熊市兴风作浪的往往是盘子不是很大的小盘股居多，蓝筹由于其流通盘的庞大以及流通市值的庞大导致在没有一个确定的大环境下一般主力庄家很难开动这艘航母，而在熊市大环境不是很理想的状态下，大资金往往倾向于短线的快进快出，这也是只有小盘股具备这样的快进快出的优势，大盘股不管从其盘子大小来说还是控盘力度来说都是何其困难，一般来说，蓝筹股大多属于国有控股企业，而这样的性质决定了其主要目的不会把股东盈利放在第一的位置，而把关系就业以及社会稳定放在第一要务和目标，国家在关键时对其所作的决策也是优先以社会外界为主，而非股东的利益，且投资大盘股或蓝筹股的群体主要以资金庞大的基金为主的机构投资者，像普通散户对蓝筹兴趣不大，所以基金扩张的速度就决定了蓝筹股价的命运，像07年基金投资者疯狂买基金才导致了07年的蓝筹股的难得的牛市行情，也即只有真正的牛市才能带动起这庞大的航母，像中石油中石化等难得的涨停都出现在牛市中，这都是牛市最巅峰的状态对于在股市中鏖战的我们来说必须把股市各个板块中具备代表性意义的一些个股熟记于心或起码在板块出现异动的时候能够第一时间挖掘出龙头股或者第二只可以买进的代表股，对于很多散户如果连自己手中的个股属于哪个板块都不知道这样也是很激进且对自己的资金不负责的一种体现，下面把股市中所有的行业以及各个行业的一些代表性个股列举出来：  
A股现在根据分类，基本上有100左右的行业，300左右的板块，300左右的概念，不到1000家中小板，500左右家创业板，沪深A股在3000家左右，根据地域来分类有30个左右的地区，下面给出几个板块的一些代表性个股：  
钛白粉板块：中核太白，金浦钛业，安纳达，流通市值都在一百亿以下  
智能电视：乐视网，京东方A，tcl，四川长虹，华数传媒，数码视讯，金亚科技，精伦电子等，其中乐视网和京东方A总市值近千亿  
维生素：涉及到相关医药板块例如北大医药以及其他医药板块，新和成，兄弟科技等  
保险：中国太保，中国平安，中国人寿，新华保险，大众公用，陕国投A,中航资本，华铁科技等，其中中国人寿和中国平安总市值最为高  
农业服务：包括灌溉类，种子类个股以及疫苗类个股，如大禹节水，金河生物，农发种业，金宇集团，其中大禹节水属于创业板，总市值也是最小  
碳纤维：方大碳素，华讯方舟，智慧能源，特变电工，吉林化纤等  
证券：往往该板块的个股跟随板块启动比较集中和一致，牛市中表现更好，各种带有证券二字的个股，以及国泰君安和太平洋，申万宏源，锦龙股份等  
食品安全板块：包括农业板块养殖业板块以及跟该板块相关的其他个股：圣农发展，华英农业，农产品，西王食品，印纪传媒，达安基因等  
猪肉板块：该板块涉及到其上游肉食板块以及其下游养殖业板块以及农牧业板块例如罗牛山，龙大肉食，顺鑫农业，猪肉板块的上涨同样也是该板块上涨的经常性因素  
公交板块：大众交通，申通地铁，福临运业，江西长运，宜昌交运，该板块盘子流通值基本都在150亿一下，小盘股居多，板块行业内公司涉及道路的旅客运输，汽车出租，汽车销售和修理等业务，以及城市地铁等交通概念，该板块中部分个股涉及到上海迪士尼概念同时是该类个股的热点爆发题材  
油品改革：龙宇燃油，石化油服，泰山石油，恒逸石化，中国石化等，一般来说，油价上涨，政策推荐的油品试点改革例如油气全产业链放宽准入等政策都是对该类板块的一个利好  
冷链物流板块：中储股份，铁龙物流，烟台冰轮，大冷股份等，该板块涉及到物流行业，商品储存行业，主要涉及货物商品储存和货物商品运输，工业制冷设备的生产和销售，一般来说，冷链物流行业的平台上线对于整合该行业的产业链有很好的作用，也是利好该板块的消息因素，另外个股当地所在的地区如有涉及到自贸区概念也会随着自贸区概念的表现而跟随表现，铁路公路以及交通运输方面的利好同样也会利好该板块  
电力改革：上海电力，国投电力，漳泽电力，大唐发电，凯迪生态，内蒙华电等，该板块一般都涉及到电力的生产和供热，其方式包括水力发电，火力发电，生物发电，风力发电，同时也涉及到新能源概念，也是国企改革的重要组成部分，五大电力集团为华能国际，华电国际，大唐发电，国投电力，国电电力，一般来说，国企改革，政策发布的供电服务政策例如农村电网改造等，公司内部的产业链扩展例如加码新能源等都是涉及到公司基本面的改变，供电需求的增加例如电动车充电数量的预增，电改文件的发布例如售电侧文件的发布等，以上都是对电力板块常见的利好  
汽车整车板块：金杯汽车，海马汽车，比亚迪，长安汽车，中国重汽等后面带有汽车或客车字眼的股票基本都为这个板块，该板块均涉及到汽车行业的相关业务，如乘用车，摩托车，汽车，轿车，客车及其零部件的生产和销售，一般来说，汽车行业的无人驾驶技术的进展，汽车的产销超预期，新能源汽车领域的相关利好例如政策对新能源汽车的推动，充电桩领域的利好等都是该板块常见的利好  
跨境电商：苏宁云商，小商品城，快乐购，永辉超市，南宁百货，跨境通等，该板块涉及到的常见行业为电子商务，总体业务一般为：超市连锁，通过网络平台进行商品的销售其中包括发布商品信息和生活资讯的平台，百货的零售与批发，该板块也是由于电子商务的崛起而踊跃出的电商行业，影响该板块的利好很容易理解，一般来说，该板块受政策影响以及该板块业内业绩影响较大  
黄金板块：中金黄金，山东黄金，园城黄金，名牌珠宝，盛屯矿业，紫金矿业，该板块一般涉及到黄金及黄金制品的生产，冶炼和销售，泛之则涉及到黄金及黄金相关制品的中上下游，上游为黄金的生产其中包括矿山的开采以及矿山开采设备的生产和销售，矿业的投资，矿产资源的勘探，采矿，下游为黄金制品的销售以及有色冶炼，该板块往往跟黄金价格的上涨下跌等有直接的关系，同时也涉及到人民币贬值概念，人民币贬值，黄金为避险品种，直接受益，像美元暴跌，人民币贬值以及行业有色金属的减产等都直接影响该板块走势  
钢铁板块：山东钢铁，西宁特钢，华菱钢铁，方大特钢，鲁银投资等，该板块行业的主营业务主要涉及钢铁，特钢及其副产品金属制品的生产和销售以及金属的冶炼，该板块周期性较强且周期性较长，受其行业内部的产能需求影响较大，一般来收，楼市政策持续宽松以及政策性改革例如供给侧改革对该行业短期及中期的影响较大，钢铁下游行业房地产行业和钢铁的价格都是对其影响是很直接的，另外特钢将在军工、核电、航天航空、汽车、高铁等领域，当军工核电等领域对钢铁需求增加时也是间接的利好特钢  
饮料制造及酒类板块：贵州茅台，山西汾酒，泸州老窖，承德露露，青岛啤酒，维维股份，其主营业务主要包括啤酒，白酒，红酒，葡萄酒，青稞酒，饮料及各种酒类的生产和销售，像中葡股份主要生产葡萄酒为主，青岛啤酒重庆啤酒等以生产啤酒为主，青青稞酒主要生产青稞酒，维维股份主要生产乳品和豆奶粉和酒类，海南椰岛以生产药酒等为主，承德露露以生产杏仁露为主，五粮液，贵州茅台等都是生产白酒为主的上市公司，一般来说，该板块周期性比较强，像销售旺季导致的酒类价格提价都是对该板块的一个提振，题材较为单一，白酒行业属于海外投资稀缺品种，大部分个股往往涉及到沪港通概念  
水利板块：钱江水利，大禹节水，三峡水利，青龙管业，葛洲坝等，该板块的主营业务涉及到节水供水排水材料的生产以及水泵的生产，输水管道的研发，水力发电，水质监测系统，污水处理等业务，像岷江水电，粤水电都以水利发电为主，新界泵业以生产水泵为主，都是水利各个行业的上下游分支，一般来说国家出台水污染治理政策，农业灌溉的增加，水利改革及水利发展规划的进展，国家对水利工程的重大投资，海绵城市建设的推进，城市管线政策利好以及综合管廊建设的推进等都是对水利板块的利好，同时电改也同样会影响到水利发电。  
国防军工板块：沪深个股中涉及到国防军工板块的个股有40只左右，其涉及的行业主要包括海工装备，航空飞机，卫星导航通信三大行业，其涉及业务均为三行业的上下游分支，个股包括：中国重工，中航飞机，中国船舶，航天通信，中国卫星，其中以中字开头的军工类个股流通市值均在300亿以上，中国重工流通市值为最大，一般来说军工板块受外围消息影响较为直接，例如像航空发动机或无人机试验成功，外围国家军演导致的国际外围局势紧张，军工改革政策的发布，国庆大阅兵，航空军工基础设施建设的重大进展如长征六号的成功发射等都是对军工板块刺激较大的利好  
  
生物医药板块，其中包括医药类个股和生物健康类个股，沪深该类个股约为100只左右其中包括：鲁抗医药，东北制药，中国医药，银河生物，安科生物，九强生物，两面针等，其行业涉及医药如化学医药，中药，农药，生物医药以及医疗器械的生产和基因测序，一般来说像出现各种流感疾病疫情尤其是新型疑难流感疫情例如我国第二例寨卡病毒感染病例的确认对医药板块的刺激，医药行业某领域获得重大进展例如屠呦呦获得诺奖对青蒿素的一个带动，医改政策改革例如十三五规划中的健康中国，地震救灾，行业内部产业链格局的提升等都是对生物医药板块的利好，尤其是新型疫情的突发对该板块的短线刺激更为明显，例如寨卡病毒感染性疾病的出现，甲型H1N1流感的爆发，埃博拉疫情的蔓延，兹卡病毒感染个例的出现，H7N9禽流感的蔓延，登革热病例数激增，中东呼吸症疫情的蔓延，MERS疫情的升级等都是过去对医药板块短期刺激较大的消息  
服装家纺板块，其中主要包括服装皮鞋皮具内衣面料的生产和销售，涉及改概念的个股在50只左右，像国内知名的红豆股份、贵人鸟、报喜鸟、七匹狼，海澜之家、雅戈尔、富安娜、梦洁家纺、美邦服饰等都是国内知名的服装家纺公司，

# 牛股之争：商业模式之争

2015-10-26

最近不少朋友们问及商业模式跟公司竞争优势之间的关系，以及牛股跟商业模式之间的关系，简单谈一谈  
  
  
  
简单地讲因为某个企业陷入的残酷竞争而不愿去投资，不但没有实际意义，而且容易陷入认识的误区。对此现代管理学之父彼得·德鲁克有不同的看法。德鲁克认为，当今企业之间的竞争，并不是产品之间的竞争，而是商业模式之间的竞争。比如，尽管计算机行业一直面临着竞争激烈的环境，但戴尔公司总是能够赚取其他同行企业未能达到过的利润。折扣零售行业一直经历着激烈的价格竞争，并且毛利率越来越低，但沃尔玛公司自从1960年建立以来，获得的销售回报率一直是行业平均水平的两倍以上。航空业长期遭受利润破坏性竞争的折磨，但西南航空公司自成立以来已经连续20多年保持持续盈利和增长。汽车行业也是如此，虽然全世界排名前几位的公司如通用、福特等都正在巨额亏损中苦苦挣扎，但丰田公司却在该行业赚取了天文数字的利润。到底是什么使得这些公司能够如此持久地获得每个企业都梦寐以求的巨额利润？很显然，所有的这一切都取决于这些企业与众不同的商业模式。不同的商业模式决定了不同的企业结局。优秀的商业模式可以举重若轻，化繁为简，在赢得顾客、吸引投资者和创造利润等方面形成良性循环，使企业经营达到事半功倍的效果。商业模式是资本市场甄别企业优劣的关键，也是企业获得成功的基石，投资者不可不察。  
  
  
但是什么才是商业模式却历来说法不一。什么是商业模式？我以为还是魏炜和朱武祥两位教授的观点较为全面独到。魏炜现为北京大学汇丰商学院副教授，朱武祥现为清华大学经济管理学院教授，他们合著了《发现商业模式》一书。就是在这本书中，他们回答了这个问题。魏炜和朱武祥认为，因为商业自古以来就体现为一系列的“交易”，商业模式也可以理解为一种“关于交易的结构”。所以商业模式本质上就是利益相关者的交易结构。利益相关者包括外部利益相关者和内部利益相关者，外部利益相关者指企业的顾客、供应商和其他各种合作伙伴等；内部利益相关者指企业的股东、企业家以及员工等。商业模式要解决的是企业战略制定前的战略问题，同时也是连接客户价值和企业价值的桥梁。一个好的商业模式最终总是能够体现为获得资本和产品市场认可的独特企业价值。因此，完整的商业模式体系包括企业定位、业务系统、关键资源能力、盈利模式、自由资金流结构和企业价值六个方面。这六个方面相互影响，构成有机的商业模式体系。  
  
1、企业定位。一个企业要想在市场中赢得胜利，首先必须明确其自身的定位。定位就是企业应该做什么，它决定了企业应该提供什么特征的产品和服务来实现客户的价值。企业对于自身的定位直接影响到企业需要构筑何种“物种”的商业模式。定位是企业战略选择的结果，也是商业模式体系中其他有机部分的起点。以雀巢奈斯布莱索项目为例，奈斯布莱索前期的目标客户定位在办公室和饭店这些商用领域，后期则改成以个人和家庭用户为中心，提供蒸馏咖啡胶囊。  
  
2、业务系统。业务系统是指企业达成定位所需要的业务环节、各合作伙伴扮演的角色以及利益相关者合作与交易的方式和内容。可以从行业价值链和企业内部价值链以及合作伙伴的角色两个层面来理解业务系统的构造。业务系统是商业模式的核心。高效运营的业务系统不仅仅是赢得企业竞争优势的必要条件，同时也有可能成为企业竞争优势本身。奈斯布莱索前期负责咖啡机的整套机器营销、售后服务，后期则仅仅通过俱乐部形式负责咖啡胶囊的品牌管理和销售，咖啡机的生产、销售、渠道建设、维护等都交给合作伙伴处理。  
  
3、关键资源能力。业务系统决定了企业所要进行的活动，而要完成这些活动，企业需要掌握和使用一整套复杂的有形和无形资产、技术和能力，这就是“关键资源和能力”。关键资源和能力是让业务系统运转所需要的重要的资源和能力。任何一种商业模式构建的重点工作之一就是明确企业商业模式有效运作所需的资源能力，如何才能获取和建立这些资源和能力。像雀巢奈斯布莱索前期商业模式的业务系统中需要的直接销售能力在后期模式中就完全不需要了。  
  
4、盈利模式。盈利模式是指企业如何获得收入、分配成本、赚取利润。良好的盈利模式不仅能够为企业带来收益，更能为企业编制一张稳定共赢的价值网。奈斯布莱索公司前期的盈利模式是通过咖啡机获取一定的机器利润，然后在通过持续的蒸馏咖啡胶囊的销售获取利润，也就是所谓的“剃须刀一刀片”模式。  
  
  
5、自由资金流结构。自由资金流结构是企业经营过程中产生的现金收入扣除现金投资后的状况，其贴现值反映了采用该商业模式的企业的投资价值。不同的现金流结构反映企业在定位、业务系统、关键资源能力、盈利模式等方面的差异，体现企业商业模式的不同特征。雀巢蒸馏咖啡项目前期提供的是蒸馏咖啡全套解决方案，需要的投资规模大，现金收入扣除现金投资后的自由现金流和资本收益较低，后期仅仅负责咖啡胶囊的品牌管理和销售，虽然现金收入规模减少了，自由现金流和投资价值反而因此增加。  
  
  
6、企业价值。企业价值就是投资价值，是企业预期未来可以产生的自由现金流的贴现值。如果说定位是商业模式的起点，那么企业的投资价值就是商业模式的归宿，这是评判商业模式优劣的标准。企业的投资价值由其成长空间、成长能力、成长效率和成长速度决定。好的商业模式可以做到事半功倍，即投入产出效率高、效果好，包括投资少、运营成本低、收入的持续成长能力强。像雀巢奈斯布莱索，1988年前其企业价值就较低，而在1988年后其企业价值就很高。  
  
这六个要素是相互作用，相互决定的。构成要素中只要有一个要素不同，就意味着不同的商业模式。这就是魏炜和朱武祥两位教授的“商业模式”，这个独创的思想被《创富志》杂志誉为“魏朱商业模式模型”。想要具体了解什么才是完整的商业模式概念的人，都应该好好去读这本书，相信这本书，是你真正了解商业模式的开始。

# 价值回归套利：成长性个股的选择

2015-10-24

很多人喜欢说，成长型企业固然好，但是投资判断起来过于困难。我想从“困难”这个定性上而言肯定是正确的，因为股市要挣钱，本来就是非常困难的，这点无须争论。需要认识到的是，价值型投资的困难其实也是相当高的，甚至某种程度而言，要比成长型投资更高。原因在于：  
  
  
  
1，成长型企业的研究要点，并非是精确评估其未来每年的EPS，而是对其成长空间、竞争优势强度及持续度等方面的评估。换句话说，你不需要知道这个学生未来几次考试每次每门能考多少分（这么想的恰恰是不懂企业估值及分析本质的，比如当前的大多数券商机构们），你只需要评估出来，他是不是一个优秀的学生？有没有大概率的持续考出好成绩的可能？而这方面的企业评估体系已经较为完善，绝非捕风捉影难以窥察。  
  
  
  
而价值型投资的要点，则必须对于其“价值”予以一个比较精确的估计----因为其成长性的缺乏，你不能对其未来予以什么期许，而必须就其当前的“最低价值含量”予以估算，这个价值的估算直接决定了你介入是否成功，但这种估算的难度其实是非常大的-----他既是一个定性，又更多是一个定量的过程。而表面上“极度错杀”的股票，其在基本面态势上、乃至于财务数据的不确定上又是比较大的，那么这一过程中一个不慎就将出现致命的错误-----就如同米勒在投资貌似高风险的高科技企业上15年顺风顺水，而在08年大举介入“极度错杀”的超级大蓝筹“两房”而惨遭破产命运！  
  
  
  
2，价值型投资的时机把握更加关键。这点很简单，既然持续的成长性缺乏，其主要的投资机会将来自于市场的极度错杀并且一定要在市场较高评价其价值的时候再次卖出完成套利。那么就要求对市场时机的把握很高明，特别是放在一个长期的投资周期内考虑，需要连续的对市场的时机进行很好的判断。我想这点的难度是不言而喻的。而成长型投资则更强调个体，举个极端的例子：从2007以来，假设对市场很迟钝一直持有股票到今天，我们发现好的成长型企业甚至都创出了新高，而价值型企业的套利如果没有完成，则很可能极长时间内都将是深套的结局。  
  
  
  
3，成长型投资其实恰恰比价值型投资更加容易聚焦，更加适合“能力圈”的发挥。  
  
这点是很多投资者忽略的。作为成长型投资，由于高成长、高价值型企业的同性特征是比较明显的，虽然可能横跨几个行业，但其共性要素往往非常大，比如：业务简单，行业稳定高，大的成长空间，高的竞争壁垒，轻资产高无形资产价值，良好的企业治理结构，优秀诚实的管理层，初步提供了证据的财务特征等等。聚焦在这类企业上，实际上行业性分歧小于企业性的共性特征，是能力圈原则的一种很好体现（能力圈并非单指特定行业，也是指特定类型的企业----巴菲特说过企业可以分为好的、差的、复杂的，也正是这个意思）。  
  
  
  
而价值型投资面临的投资机会往往很不相同，这次可能是钢铁企业的极度错杀，下次可能是金融股，再下一次可能是煤炭或者船舶制造业，而不同企业类别的财务特征是相差很大的，又由于价值型投资更需要对“最低价值含量”进行比较准确的评估，其难度可想而知----比如有的企业其净资产是绝对不可信的（重置价值往往比账面值更低，或者存货的计提风险），有的企业具有很大的隐藏风险（虽然高账面现金，但是可能有极高的或有风险等），有的企业长期经营前景完全逆转（其估值体系大幅度下移，历史不可参照）等等，不小心踩上任何一个，都绝对够受的。

# 中枢小级别转大级别

2015-10-22

大盘在10日线附近企稳，单天下挫不可能有效跌破5日线，继续看图走跑，锁定利润把握策略赔钱不出加仓为上获利减仓不可太贪  
今天大盘走势跟我昨天在博客画的图完全吻合  
  
这是昨天博客中所画的一分钟

# 同仁堂国药：扩展海外的国药

2015-10-21

今天聊一聊同仁堂国药，其母公司同仁堂也是我投资过的公司  
  
同仁堂国药海外（除香港和中国大陆）业务在上市后的2014年有较大发展，2014年业务涉及的国家地区从13个增加到15个，终端零售店从39家增加至14年末的56家。今年涉及国家地区19个，终端零售门店增加至63家。这些年提升幅度并不大，也说明公司海外业务根本还没有达到规模效应的边际点。  
  
从公司海外销售收入（定义同上）来看，2013年上市以后的快速扩张带来了2014年的海外业务收入较大幅增长。今年的海外同店收入增速达到17%，  
从利润率也可以看到，分部利润率从2015年中期开始，就是缓慢下滑的。说明海外的业务扩张实际上并没有太大的起色。  
  
 核心原因之一是安宫牛黄丸和灵芝粉两个拳头产品的注册问题，特别是安宫牛黄丸目前仅在澳门注册成功。澳门的业务收入在今年达到9800万人民币，占到海外收入的42%，这个比例比2014年还高了4个百分点。说明澳门之外的业务发展更加缓慢。考虑到安宫牛黄丸的极高利润率，很可能是澳门贡献了海外大部分的利润，而澳门外的众多国家地区业务实际上都是不盈利甚至亏损的。  
  
公司在上市前就计划启动了海外国家地区的核心两个产品的注册，但仅在2013年完成了澳门的牛黄丸注册。计划中在印尼、柬埔寨、越南、加拿大、泰国、阿联酋、韩国的注册进程缓慢。2015年完成的只有破壁灵芝粉胶囊和海洋胶原蛋白肽在越南的注册，而最有可能的牛黄丸在越南注册还在进行中。按照公司此前的预计，核心产品的注册通常需要3-5年时间，甚至更长时间，特别是欧美地区。没有安宫牛黄丸这个核心重磅产品的销售支撑，各国家地区极为分散的零售业务难有起色也就不难理解了。  
  
当然，从大方向来说，公司的核心投资价值就是中药（文化）的输出价值，这一点从香港澳门等华人占主导的地区已经看到端倪，但是在全球范围来看，由于文化政策差异以及中药自身的限制，这个过程还是非常缓慢的。但同时，公司是国内中药企业中走向海外最为领先和坚决的，其品牌本身就处于行业翘楚，这种布局一旦在海外取得突破：核心产品注册进度加快、普通产品的销售范围扩大、同国渗透率加大后出现边际增长拐点。公司的价值就能得到较大的提升。

# 价值回归套利元素：缺乏经纪商誉企…

2015-10-20

今天有朋友问我，一个公司一旦缺乏经济商誉，会变成什么样子，我可以告诉你，缺乏经济商誉的企业，就会沦为普通商品型企业。  
  
什么是普通商品型企业?就是生产那种同质化、无差异的一般产品的企业，缺少无形资产的企业，同时也是高度依赖需求、成本和管理的企业。例如我们平常说的钢铁、水泥、砖块以及石化产品、非包装的棉花、大米、大豆等大宗商品，经常面向企业销售，经常被企业或个人批发、大量购买，只要等级、标号、尺寸、重量相同，人们毫不考虑挑选厂家，毫不怜悯地大杀其价。  
  
“经济商誉”一词的经济学解释是企业收益水平与行业平均收益水平差额的资本化价格。缺乏商誉的企业往往与行业平均水平缺少这个差额。因此，没有商誉的企业总是与全行业像《红楼梦》中贾、王、薛、史四大家族一样一荣俱荣、一损俱损，除了用规模优势和加强管理来降低成本以外，很难在行业中鹤立鸡群。它们的命运用一句话就能高度概括：那就是盈利水平一般只能达到行业平均收益水平。  
  
这是总体命运，还不包括由此而来的其他悲惨的三大局部命运：  
  
一，由于产品缺少差异化，即使是行业中的龙头企业，也缺少自主提价能力,而这往往意味着企业没有战胜通胀的能力。消费垄断型企业至少都有两只翅膀，一扇是自主提价，一扇是降低成本。而普通商品型企业的龙头，只能在降低成本上想办法，生下来就像一个折断了一只翅膀的天使，生下来就喜欢打价格战。我们统计一下1978年改革开放以来钢材、水泥、猪肉、鸡蛋等普通商品的价格，虽然也随整体通胀上涨了不少，但幅度最多与总体通胀水平基本接近,有很多商品根本不能战胜通胀；而拥有强大商誉的企业产品如名烟名酒名中药名保健品化妆品等等，提价幅度要比普通商品高出几倍甚至十几倍,它们在通胀来临之时,“能收到通胀送来的大礼”；  
  
二，由于产品缺少差异化，只能靠天吃饭。这个天指的是宏观经济上的总体需求。在物质短缺时代或总体经济高涨的年代，它们似乎与拥有商誉的企业没有什么不同，都很赚钱；但一旦社会进入到生产力高度发展，生产容易过剩，或者宏观经济总体低迷，有效需求不足的时候，它们便激烈拼杀，营销无方，库存大增，利润大减，前后判若两人。因而，它们总是随着宏观需求的演变,而生活在大起大落的周期性的不确定的怪圈之中；  
  
上述两点，巴菲特在1991年致股东的信中对这类企业表达了深深的“同情”：“相对的，一般事业想要获取高报酬就只有靠着节省成本或者当其所提供的产品和服务供不应求之时，但是这种供不应求的情况通常维持不了多久，倒是通过优良的管理，一家公司能够长期维持低成本的运营，但即便如此，还是会遇到竞争对手持续不断的攻击”。  
  
他还旗帜鲜明地指出：“我选择企业最看重定价权”、“追求确定性是价值投资者必须坚守的最重要原则”！  
  
三，由于缺少商誉这样特殊的无形资产，只能靠有形资产赚钱。这就又陷入了一种痛苦；资本性支出大，折旧多，利润老不够用，老被摊薄，自由现金流缺乏，赚吆喝不赚钱，长此以往，股东得不到满意的投资回报。  
  
综上所述，消费垄断理论非常深刻地分析了普通商品型企业的命运，非常强调投资者要注意回避普通商品型企业。否则，你将不幸享有同这些企业一样的不佳命运。这一论断，也可在现在的中国股市中得到印证。自2007年十月股市见顶以来，大盘已经过近五年的下跌，指数到现在还只有2200点，跌幅百分之六、七十。但不少消费垄断型企业的股价比6124点还要高许多，而跌幅巨大且一跌再跌的企业，是不是很多属于普通商品型企业?它们或者无法自主提价，或者靠宏观需求吃饭，或者资本性支出巨大，都值得我们深思。  
  
就如长寿者要认真研究自己会死在哪里，然后避免走到那里一样，投资者要认真研究自己可能在哪些地方出现失误。我认为有必要对普通商品企业的某些内容和特征做进一步的专题研究。

# 清仓比亚迪：越来越看不懂这个产业

2015-10-19

思考了许久，终于决定今日清仓比亚迪，算是保本出局，只是可惜了这几个月的时间成本，从骨子里讲，我个人越来越看不懂比亚迪，很多问题都太难以短期内去悟懂，所以，我决定还是撤出来为好  
  
近两年来，比亚迪汽车业务板块的毛利率一直在稳步提升，尤其今年上半年汽车业务板块的毛利率达到了21.44%，较去年同期的18.93%提升2.51%。要知道这可是在整体车市竞争惨烈，合资车大幅度降价的市场环境下取得的成绩。为何能逆势而上取得如此靓丽的成绩呢？答案只有一个，新能源汽车放量了！初步测算，比亚迪秦的毛利率至少在30%以上，才能拉动汽车整体业务板块毛利率走高2.51%个百分点（毕竟上半年新能源汽车营业额59.76亿仅占整体汽车板块177亿营业额的34%，占比还很小，在新能源占比较小的前提下依然能大幅拉升毛利率，更能说明秦的毛利率很高！）  
  
可惜的是，在汽车业务板块快速增长，  
新能源大爆发的同时，手机部件业务毛利率出现了下滑，从14.87%下滑到12.11%，二次充电业务的毛利率更是从14.89%下滑到了9.77%。这两个板块的下滑可谓是十分惨烈，也进一步掩盖了比亚迪新能源汽车的优异表现。最终呈现出的报表给人以平平淡淡的感觉  
鉴于这点，所以我越来越看不懂这个业务，比亚迪的业务个人觉得是面向未来，其模式不具备很好的成功参考，故个人直接出局  
  
还是那句话，不懂不做，只做自己能力圈之内的投资和套利，对于这点，我看的很清楚，继续在能力圈内狙击其他牛股。

# 继续持有特力A：企稳10日线之后有…

2015-10-15

昨日特力a涨停之后，其实释放出一个很确定的信号，那就是k线以涨停的方式很强有力的企稳于10日线，由此这里释放出一个强大的信号  
其一，就是主力的回归  
其二，对于特停不可过度解读  
其三，市场的热情有望进一步持续，这是一个绝对大概率，千万不要小瞧国企改革的力量，这是一波新的风口  
其四，接下来是否继续走强还是以另类方式走强，要取决于市场的动能接力，个人更倾向于市场会继续以连板的方式将接下来的拉升完成，越高，市场越就不会犹豫，否则市场抛压盘会更大，况且这符合强庄的特征，从盘口上看，主力运作更积极

# 特力A竞价高开，有望企稳于10日线…

2015-10-14

竞价来看，今天特力A有望开板，且很有可能企稳于10日线，这时一个很好的信号，主力要有动作了，捂好自己的筹码  
  
只要开板，那就说明一个问题，特停的严重性被市场过度解读，而主力会随时反应过来继续之前的节奏，从今日竞价可以看出一斑，瞧好吧  
  
如果主力足够聪明和坚定，会大概率延续之前的妖股走势，依然坚定的贯彻自己的交易系统，10日线不有效跌破就稳稳持有  
   
  
多说无益，开板就是最好的证明，更是主力释放出的强大信号：我来了，都不要跑！没什么可怕的，竞价已经给出了最好的信号

# 思想与人生

2015-10-12

两个民族之间的竞争归根结底是两种母亲之间的竞争  
  
两种理论之间的优劣归根结底是两种思想之间的比较  
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
 晚安

# 请记住现在的操作策略：放大级别继…

2015-10-11

2800点附近为近几年的历史性低位，向下下探空间不大，不管你是被套几十个点还是跟着缠师的节奏赚钱的朋友们，当下操作建议只有一个，不要在低位轻易割掉手中的筹码，也不要因为几个点十几个点的震荡把自己洗出去，若真这样，还是建议你回火星！至于套多少点在底部加相应的仓位即可，缠师做股票若不能杀出个一倍几倍的算是白读缠师操盘法则。  
 周末愉快  
  
国庆期间，外地的王先生赶到青岛想去吃38元一只的海捕大虾，因饭店爆满，王先生就点了盘8元瓜子边嗑边等。谁知轮到王先生就餐时，店员却要他先交6万，来吧先生，让我们先数一下瓜子吧，原来该店的瓜子不是8元一盘，而是8元一个！曾夺过全国嗑瓜子速度冠军的王先生非常后悔。后面排队买单的李先生当场休克，手里紧紧握着小票：米饭，3元。

# 安琪酵母：吃货的基因总是如此强大

2015-10-09

什么股票能够穿越牛熊？根据我20年的交易经验，三种类型的股票在熊市也能走得很牛：  
  
  
第一种是稳定增长股。主要以喝酒吃药的快速消费品为代表，每次到了熊市，茅台、白药等就成为基金抱团取暖的对象；  
  
  
第二种是困境反转股。格雷厄姆分析过，对于那些业绩走出困境的股票，不管在什么类型的股市，都能实现估值回升，这种股票在国内大多表现为重组股、借壳股等，即使是在熊市，它们还能表演跳大神；  
  
  
第三种是长庄控盘股。长庄绝对控盘，但因过于自信没有来得及在牛市逃，只好在熊市中自弹自唱。  
  
  
如果能够把这三种属性结合起来，那么，即使不小心在牛市顶峰入手了这类股票，虽难免遭受熊市下跌的短期伤害，但还有在大反弹中取得超额盈利的可能  
  
  
一、长庄首选，知名快销品企业  
  
  
  
  
1、民以食为天，股以庄为王  
  
  
最能刺激人们购买欲的，是让人流口水的美味，股票也是一样。  
  
  
华尔街最伟大的庄家彼得·林奇曾经在股票作手培训班说过：选择可以吃的东西做庄，你就永远不会赔钱。  
  
  
客座教官巴菲特补充说：没错，我们一直就是这么做庄的。  
  
  
  
  
2、只要炒不死，就往死里炒  
  
  
开赌场最害怕的是被查关门，做长庄最害怕的是公司倒闭。  
  
  
华尔街大鳄霍华德·马克斯说：“最重要的不是波动性风险，而是永久损失的可能性风险。”因为波动性对于庄家来说，长远来说是可控的，对于散户来说，七八年也是可熬的，但是，永久性损失就没得玩了，庄家也不敢做长庄，做不了长庄，就没有超长期的多倍上涨。那么问题来了，什么样的公司不容易永久损失呢？  
  
  
  
  
  
彼得·林奇回顾其庄家生涯时总结了做庄13法则，他在第10条中对这个问题做出了回答：“人们要不断购买公司的产品。”  
  
  
  
  
  
他进一步解释说：“我宁愿购买生产药品、软饮料、剃须产品或者香烟的公司的股票，也不愿购买生产玩具的公司的股票。在玩具行业中，也许某家厂商能够设计出一个每个孩子都想要的奇妙无比的玩具，但是每个孩子只会买一个，8个月后这个玩具就会被从货架上拿下来让位给另一个孩子们都想要的新玩具，而这件新玩具却是另一家厂商生产的。当周围有如此多稳定行业的股票可供选择时，为什么非得要冒险购买那些易变行业的股票呢？”  
  
  
  
  
  
知名消费品公司就是长线庄家最爱的玩具，公司产品长期有人消费，品牌几乎永远屹立不倒。  
  
  
既然炒不死，就敢往死里炒。  
  
  
即使自己玩腻了，还会有其他的孩子王接手玩。  
  
  
  
  
3、不怕你赚钱，就怕你不来  
  
  
赌场第一法则是，不怕你赚钱，就怕你不来，只要你常来，早晚赚你钱。  
  
  
股票做庄也是，不怕有人跟着赚钱，就怕没有人气，想逃时无人接手，出不了局。  
  
  
  
  
  
股票做庄的有很多，又赚名气又赚钱的聪明庄家却没几个，做庄并不难，难的是最后出局。随着市场越来越成熟，上市公司越来越多，赌场生态圈越来越扩大，海量发行导致相当多的股票因无人知晓而沦为冷门股，拉得惊天动地也没多少人理睬，除了骗骗爱追涨停板的新人，还得经常被打板高手盘剥，想要出货时，一跌就全跑得比兔子还快，运气不好的话，为了吸引人气而使用的对倒手法被发现，还有锒铛入狱的可能。  
  
  
  
  
  
而知名品牌却越来越成为了稀缺的做庄资源，不涨时就已经全国知名，涨的时候更是举国热捧，都不用搞什么自问自答式地虚假报道宣传，涨起来自然有人极力分析投资价值，帮着展望美好前景，越炒到后面人气越盛，越卖还越涨，做完庄还可以边数钱边吹自己是如何挖掘价值的，然后全国巡演，再多骗一轮钱。  
  
  
  
  
  
呵呵，说了这么多，就是想说明安琪酵母这种消费行业的知名品牌，是极好的一个熊市牛股长庄标的，何以笙箫默，做庄不将就，水过庄无痕，选的就是它。  
  
  
  
  
4、左手炒价值，右手拉成长  
  
  
具体分析其基本面素质：  
  
  
首先，安琪酵母是行业龙头，产品具快销属性，属于能在熊市得到基金偏爱的类型。  
  
  
面食一直是人们饮食结构中不可缺少的重要部分，如今面食的种类越来越多，花样越来越多，但是，无论什么样的面食都离不开一个东西——酵母。它是一种单细胞微生物,属于真菌类,早在公元前3000多年前,人类就已经开始利用酵母来制作发酵产品了，利用酵母发面，不仅时间短，做出来的产品口感也更好。  
  
个人认为，安琪酵母既是传统酵母的国内龙头企业，目前市场份额达到30％以上，具有稳固的获利基础，同时，其新产品（酵母提取物）具有革命性与颠覆性，使其具有广阔的成长空间，属于不死鸟型的长跑冠军企业，很容易成为基金长线抱牢的至爱。

# 实盘短线账户买进低估老字号：同仁…

2015-10-08

这波暴跌，我更希望的是大盘将很多优质的个股，尤其是老字号打下来，对于我来说，那将是个很美好的机会，对于老字号而言，同仁堂无疑是中医中的明珠，这波下跌基本也达到了历史的估值低洼区，故，今日指数高开，个人直接进场同仁堂，短线目标50%左右，回归到历史的平均估值问题不大。操作pe波段空间在40pe到60pe，预计价格到36附近，会达到50%左右的收益，这个区间是合理的，历史多次证明了估值的稳定性。  
  
  
作为传统中成药生产与销售的老字号，品牌文化底蕴深厚且历史悠久。报告期内，公司坚持执行“一品一策”、“分类定策”的组合营销策略，推动各系列品种群良性运作，加大自有零售终端铺设范围逐步覆盖空白市场，提升终端影响力和占有率，继续尝试互联网销售对公司构建多元化营销体系形成有益补充，形成渠道和网络的规模效应，这对公司接下来的业绩会形成很有力支撑。  
  
  
同仁堂在业绩上问题不大，个人认为其只存在估值上的波动，这对于套利是一个很稳很安全的保护伞。

# 中长线继续持有七雄圣钻组合

2015-09-30

国务院总理李克强9月29日主持召开国务院常务会议，决定推出新一批简政放权放管结合改革举措，打造公平规范便利的营商环境；部署加快雨水蓄排顺畅合理利用的海绵城市建设，有效推进新型城镇化；确定支持新能源和小排量汽车发展措施，促进调结构扩内需。利好新能源汽车板块  
  
今年9月份以来共有19家上市公司宣布终止定增计划，其中有的公司在终止后又推出了新的定增方案。此外，还有48家上市公司直接宣布调整原先的定增方案。从原因上看，不少公司都表示终止或者调整定增计划，是受到近期资本市场波动的影响。  
  
 证监会处罚8宗违法减持案  
罚款2842万  
  
 发改委再批4648亿元城轨项目  
年内投资逼近万亿元大关，利好地方城建一带一路相关收益板块  
  
 第二批206个PPP示范项目面世  
，中国制造2025首个技术路线图发布，国家制造强国建设战略咨询委员会29日正式发布《〈中国制造2025〉重点领域技术路线图(2015版)》，明确了新一代信息技术产业等十大领域的发展方向和目标。这是中国制造2025的首个技术路线图。此次路线图涉及的十大重点领域包括新一代信息技术、高档数控机床和机器人、航空航天装备、海洋工程装备及高技术船舶、先进轨道交通装备、节能与新能源汽车、电力装备、农业装备、新材料、生物医药及高性能医疗器械。对大盘中期走势有着重要的基础意义  
  
  
国务院办公厅29日发布《关于推进线上线下互动加快商贸流通创新发展转型升级的意见》，提出要在移动互联网等技术驱动下，使线上线下(O2O)互动成为最  
具活力的经济形态之一，成为促进消费的新途径和商贸流通创新发展的新亮点。《意见》在鼓励线上线下互动创新，激发实体商业发展活力和健全现代市场体系三个  
领域提出了11项工作任务可以关注相关收益o2o板块以及电商互联网板块。

# 纠正普通散户投资思维误区

2015-09-28

最近大盘越走越窄，相信很多散户朋友们看的心情也很纠结，纠结自己的股票为什么盯了一天就涨了不到一个点，跌的时候却能跌5个多点，不由得心生愤怒，我只想说两个字，正常，有的朋友们还问明天大盘不好是不是还得往下跌啊，那今天股票是不是都得出来啊，等惊弓之鸟之问题我想这不是投资赚钱与否的问题了，这是投资思维方式的问题，有时候很多散户做股票像个毛头苍蝇一样，买只股票跌几个点就急的恨不得跳楼找这个问那个，这个让出立马出掉心疼的不得了，那个让补立马补上怒骂前一个为啥让自己出，总之股票把自己搞的由之前的社会精英人才搞成现在的思维不正常的救命者了，其实大可不必，首先不管你是做什么的，来到投资市场你就是小小散户一枚，你有几个亿对于市场也无非是小小散户一枚也没人会瞧得起你这点钱，大可不必很牛，投资市场最不怕自我感觉很牛的人，总会让一批自我感觉良好的人死的很惨，也大可不必太自卑，是不是自己买进了几百首主力就盯上你了，怎么自己一卖就涨了，庄家为啥跟自己过不去了，我只想说太敏感了，总之有个标准，股票如果把你搞的疑神疑鬼心衰力竭的话我想即便你股票赢了但是你已经输掉了生活，投资本身就是快乐的正常的，下跌叫正常回调，怎么能叫暴跌呢，上涨叫正常反弹，怎么能叫暴涨呢，亲们，这是属于投资心态方面需要改正的东西，如果你还搞不懂投资市场应该怎样去操作可以找到我之前的帖子，时间大级别和空间小级别等其他缠师式操盘法则，如果朋友们读不懂，那我就用最傻瓜式的方式来说给朋友们  
  
  
首先我问你，大盘5000点有没有被套，如果有，那现在每天涨跌几个点的正常波动对你那亏损50多个点的幅度来说又能算得了什么呢，反正你又没有割掉，所以现在的波动对你的股票有没有影响，没有！如果5000点及时出掉了，那恭喜你，现在已经跌到了3000点，你又有什么好担心的呢，之前的5000点之前的相信也赚的差不多了吧，那现在大盘不稳又何必着急赚钱呢，投资市场的钱是急不来的，这是土话，你急大盘也不会涨，为什么跌5个点涨1个点呢，因为很简单，大盘日线仍然是下跌趋势，在任何级别的下跌趋势中，一旦有一分钟级别的下跌必然要比上涨力度要大很多，下跌不需要动能，只需要一个恐慌每个人随便低点割肉而已，有什么可怕的呢，还有朋友们问我现在大盘适不适合进股票，进了股票是不是被套啊，受不了被套怎么办啊，能不能不套啊，诸如此类性格投资者，缠师奉劝还是做真正的牛市吧，要在理性上搞清楚一点现在任何的操作只有两个心态才是正确的，第一搞的是短差，你可以近期进去，第二搞的是基本面中长线完全可以忽略短期的任何涨跌幅，如果不属于二者之一，想凭借短线赚个几十个点的话，我想银行该破产了，前提是你的技术够牛，还是你的心态够牛，如果二者都不牛，请回家牵牛种地，二者牛一，可以发挥这之一，对于今天大盘继续缩量的一个弱势震荡，很正常，大盘破新低之后将会有一堆廉价筹码，那么现在是不是安全的呢，放大你的操作级别，下来有仓位加仓心态良好者则为安全，心态不好者牛市也会让你亏钱！

# 特力a被特停停牌：10日线为这波拉…

2015-09-25

特力a疯狂的拉出八连板，按照我之前的预想是震荡悄悄拉升，但没有想到，这波拉升的如此之猛烈，这是超出我预料的，太疯狂总是要被教训的，这回监管层要出手了，停牌等吧，这回特停，搞不好复牌来n个跌停都是有可能的，看天命，但这波拉升明显是有预谋的，基础估计已经打好，结果不会太差，按照现在的监管层态势，估计很快就会搞定，最主要的特力a是深圳国企改革，市场这波热情还是在理解之内的。  
  
我还是坚持我的原则，不有效跌破10日均线我就稳稳持有，若一字板跌停并跌破10日均线，那开板我就立马出来，否则在10日线之上开板站住，我也会继续持有下去，还是老原则，短线动能维持，就不轻易下车。

# 任何妄言猜测底部的人都是愚蠢的

2015-09-21

又是一个周，亲爱的朋友们早上好，朋友们有没有发现从大盘暴跌到现在总是有很多人在喊底部呢，记得在大盘5000点跌到3000点的时候很多股评家就开始了漫长的底部宣言，而很多都是很著名的所谓的私募经理，什么大鳄或者基金经理等乱七八糟的，很多人总是以预测的准确为骄傲，例如有些人预测明天大盘中阳，第二天若果真如此则可以吹嘘一番借机博得一些人气和回头率，我也不知道这部分人士是干什么出身的将吹牛作为自己的行当，对于那些妄言猜测底部并且妖言惑众的江湖道士们我只能给予两个字：幼稚。因为很简单的一个道理，市场的操作节奏永远都是当下的，你竟然在大盘6000点的时候知道大盘会跌到3000点为底部我都怀疑你是神仙，而事实却是如此，你会发现很多人在大盘5000点的时候给出相应的底部在哪里，什么铁底铜底金刚底石头底政策底市场底乱七八糟的各个底部一个个被击破之后再对大家解释各种原因，其实这个简单的问题都搞不明白还搞分析，我想简直就是扯淡，试问，你小学3年级的时候知道你高中什么样子吗，当然我们会说不知道，既然这个道理都明白为什么还要相信预测呢，所以在这里我给出一个自己的观点：任何预测都是愚蠢的，市场的操作都是当下的，如果能预测那还叫市场吗，那还叫投资市场吗，他需要我们每天用心去感受市场多空力量的一个对抗的节奏感，而不是像诸葛亮那样出兵前就设庆功宴那都是扯淡，市场中死的最惨的就是聪明人，最聪明的人就是按部就班机械操作的傻瓜者，这部分是最聪明的，这是操作思维上的一些缠师式观点  
  
  
说完操作思维面再来看看近期的一些消息面，前几天有个朋友问我英财相访华支持中国经济会不会利好A股，我听完后想笑说实话，在这里告诉这位朋友一句话，除了美联储主席一句话我会考虑外，其余我都不会改变自己的操作策略，全球拭目以待的美联储加息在全球人民的期待下，没想到耶伦最后宣布暂时不加息，这可让很多全球的交易员们伤了一片心啊，都提前做好加息的各种行动了，最后不加息了，美国人的钱不是那么好赚的，都认为加息都做空或做多，那美利坚怎么办，又扇了市场一巴掌，其实这就是市场，要注意只是预测加息，但是加不加息是另外一回事，不是说的人多了就会真正加息，不加息也就意味着美国在全球范围内会继续在一定程度上限制经济活动，通胀率继续低于百分之二的目标会继续维持，近期国务院开启双创支撑平台上周创投概念也大爆发，周末并没有什么实质性的利好，除了监管层要求上市公司监管自查这样的面子消息外并无影响市场的大消息  
  
  
所以现在不是选股技术之间的比拼，而是节奏之间的比拼，把握好买卖节奏比什么都重要，在该买股票的日子买了垃圾股票比在不该买股票的日子买了优质股票要安全一万倍，因为时间大级别永远大于技术小级别  
  
  
近期有很多人抄袭我的文章，再次严重声明，本篇帖子禁止抄袭

# 消息催化下的报复性底部反弹

2015-09-16

今天大盘出现底部阶段性报复性反弹，当然这个涨幅不能一概而论，更不要迷失方向，创业板指更是出现史上最大涨幅，这是较为让人眼前一亮，接近涨停的一个涨幅，我们首先要明白一点，不管单日涨幅如何巨大终究不能改变日线的弱势趋势和力度，只能对一分钟级别构成影响对大级别的趋势还是不能撼动，这是我们要理性对待的一面，那么今天大盘涨幅这么大到底是哪些板块给力呢，前几天银行等金融板块在大盘极度疲弱的情况下护盘但是失败，今天大盘涨幅不错但是银行等权重却没有起到一个很好的护盘作用，今天的巨大涨幅首先要归功于题材股的多面开花以及机构主力自己在尾盘大资金进入3000强支撑地带狙击有直接性的关系  
  
  
题材股的爆发跟近期的利好消息有着直接的利好催化关系，近期很多城市开始陆续出台一系列的出租车新政，受这个影响直接催化利好公交板块，像什么大众交通，锦江投资等都顺势封板没有悬念，中美也将展开网络安全相关领域的一个合作，根据此利好，今天网络安全板块也是顺势拉涨，相关个股也是直接强势封板，近期表现活跃的迪士尼板块也是今天表现也不错借助大盘继续发威，属于那种给点阳光就灿烂的板块，A股可谓是久违巨资介入，另外亚奥理事会主席已经郑重宣布了杭州成为举办城市，所以杭州成为北京广州后第三个举办此会的中国城市，相关地方板块也会顺势得到表现，这个昨天已经说过不再赘述  
  
  
整体来看3000点强支撑今天得到多头火力的狙击援助，至于市场能否买消息面的账我们要等待年线是否成功站上在做打算，永远要记住当百分之八十的人都踏空的时候就是底部出现的时候，反复筑底仍然是主旋律！好了，缠师得吃个肉夹馍，最后再送给朋友们一句话，想做中线的可以分批来布局了，至少量能已经出现了这样的信号！  
  
缠师原创，禁止抄袭！

# 实盘狙击下一波深圳国资委改革龙头…

2015-09-15

现在去看深圳国资委改革已经开展火热，龙头开始初见雏形，这个龙头就是特力a，前期这波大牛底部启动直接短期之内轻松加愉快的开启了5倍涨幅，紧接着又迎来一半的跌幅，这个股性充分的证明了，其内在题材的优越性，深圳国资委改革不会就此收手，接下来将会迎来更加猛烈的一波上涨，强庄下的特力a很有可能再次开启一波妖股走势  
 主要逻辑为下：  
1.公司实控人为深圳市国有资产监督管理委员会，属于地方国资委，深圳企业,国企,主营汽车销售、汽车检测维修及配件销售、物业租赁及服务,有望受益于大湾区的发展  
2.股性异常活跃，属于强庄题材  
  
  
3.小级别连续背驰  
  
4.第一点就是国企改革预期，特力A的实际控制人为深圳国资委，市场一直预期公司可能会受益国企改革，而且在前期的时候国企改革被炒得很厉害，从央企重组到地方国企改革，作为国企改革中的“小票”，特力A具备这样的基因。  
5，就是公司的转型“蓝图”，先不管公司转型到底做没做，但是做珠宝行业的资源整合，打造覆盖产业园区的特力互联网云平台，在云平台大数据挖掘的基础上，构建电子商务、金融服务等多种配套服务，提升和挖掘珠宝文化，建立珠宝产业线上线下互动的生态圈，这样一个互联网的故事还是很性感的(目前来看这可能真的就是个故事)。  
6.特力拥有超过20万平方米的房子和土地，根据官网信息，特力A拥有深圳特区内20万平方米的自有物业，平湖天鹅工业区9千平方米土地，同时公司还对近100万平方米的物业进行管理，而按深圳的房价和地价，这么多房子和地就会值50-70亿左右，每股净资产达到20-30元。  
通过以上六大逻辑，可以大概率确定这次深圳国资委改革概念的龙头，个人今日涨停板挂进特力A，若短期动能持续，个人会持有到有效跌破10日均线，这也是个人操作的一贯方式，预计洗盘之后特力A将开启更猛烈的一波上涨  
  
  
  
  
  
  
  
大盘延续昨天的下跌动能继续低开惯性低开反弹，总体还是不改弱势局面，当下大盘的主要任务就是在最短的时间内收复短期5日生命均线，这样在技术形态上才会构筑反复筑底的一个格局，如此则会更加牢固，均线共振排列往下的趋势突显，板块方面来看，证券继续装死，早盘涨幅最好的也在1个多点，且还在不断的轮换，市场找不到一个主流的支撑板块，国资委在这个时候更加倾向于在一个更合适的时机入场，毕竟国家的钱也是钱，是来赚钱的不是来救盘的，资源类板块如煤炭，石油，甲醇等表现一般，军工机器人等前期涨幅巨大的板块现在继续呈现下跌浪走势，所以现在的操作策略很明确，不要去抄底，可以想想抄了几个月了有哪次抄底让你赚的盆满钵满，下跌趋势不会这么轻易就会反转，且是日线下跌周线下跌要想反转需要时间和空间的粘合调整煎熬，现在年线一下可以告诉朋友们暂时没有这个反转的信号，只能说从量能上来看具备了条件但是非充分条件，这一点要明确，好了我得吃个饭，下午再议！

# 大盘继续在年线以下弱势盘整

2015-09-10

今天大盘晃悠了一天还是逃不出弱势震荡的命运，不要指望大盘在年线一下有一个多猛烈的表现，上方有年线强压力，消息面没有强大的配合则大盘还是一滩死水，今天早盘三大指数全线低开，成交量再度萎缩，筑底过程继续进行中，现在的大盘已经进入一个很正常的调整阶段，暴涨或暴跌概率已经很小，技术层面布林带也已经收口，兵团国资重组整合预期升温，新疆板块早盘强势。新农开发、天康生物、新研股份封板，概念股均有较好表现。养殖业今日再度爆发，仙坛股份、益生股  
份、民和股份等强势封板，整个板块涨幅居前。国际核电大会即将召开，午后核电板块快速拉升，中核科技率先封死涨停板，沃尔核材、湘电股份等均有大涨表现。  
而军工板块今天亦有良好表现，航天长峰牢牢封死涨停，航天电器、航天晨光也一度封板。  
  
总体来看，黑周四魔咒今日再度降临A股，两日反弹之后，大盘今日迎来了调整走势，最终失守3200点。虽然走势较弱，但并未出现暴跌行情，相反涨停个股数  
多于跌停个股数，说明市场本身正在恢复稳定性。近期A股将继续以震荡调整趋势运行，缩量则是探底的标志，故投资者依然需要冷静看待反弹。  
  
所以现在的大盘我们仍然要冷眼去冷静的去看待

# 大盘暂无买点反弹至少需要构筑双底

2015-08-31

大盘暂无买点反弹至少需要构筑双底，大盘反弹需要时间来换取空间的一个选择，继续观望仍是最佳上策，最近市面上很多牛的基金经理被套巨亏的事也是屡见不鲜，所以现在的大盘双底不构筑成功最好就老老实实的观望，上周五追高的也是今天被套，所以只要不手贱什么都好说  
  
  
商品市场，上周五，油银铜铝都暴涨，一晚均暴涨了翻倍的涨幅，在这样的单边上涨行情中顺势做单就可以，最近上火厉害的很，扁桃体发炎难受，但是也知道不少朋友们在上个周五追了几十个点，为之很欣慰，说实话最近自己做了2个逆向单但是突破压力之后都及时止损反手做多，像油好几次都这样，最后都以整体获利出局，做单不可能单单都对，只要及时总结为什么会错，是否逆势而为，还是没有及时止损等等，这些风险和利润都是可以得到控制的

# 长线账户加仓恒瑞医药：穿越牛熊的…

2015-08-24

今日继续加仓恒瑞，不管经济如何，恒瑞的仿制药是病人必须的，随着老龄化时代的来临，其未来将会更加收益，由此，继续加仓恒瑞

# 继续加仓茅台：穿越牛熊的中国大嘴…

2015-08-24

今日茅台跌的够惨，这对于个人来说是个好事，因为我可以以更便宜的筹码捡点货，今日继续加仓茅台，咬定青山不放松，高端白酒龙头的优质资产，我相信会继续穿越牛熊，茅台的价值相对于未来依然是大幅低估的，提价效应依然会继续释放价值  
  
  
扩张后的茅台厂区，即茅台老厂区最北端至位于中华村以及太平村片区新厂区的最南端，将沿赤水河绵延近15公里。2012年，贵州茅台新增2500吨茅台酒生产能力以及配套设施、2200吨制曲生产能力、2万吨储酒能力。  
  
中华片区第一期茅台酒技改工程以及配套设施项目、酱香型系列酒制酒技改工程以及配套设施项目、茅台环山酒库项目、茅台循环经济科技示范园坛厂片区第一批建设工程项目等公司重点建设项目开工建设，科技中心、品鉴中心完成前期建设工作，贵州茅台全年的投资额达到了38.5亿元，而在2013年，公司预计投入上述项目的基本建设费用将达到82.98亿元，超过2012年投入金额的两倍。  
　这些投资是否会给公司带来预期的收益呢？尤其是在白酒行业产能过剩的情况下，这些投资究竟是出于企业自身的考虑还是地方政府的需要呢？  
　　在公司股东大会上，袁仁国说了，虽然目前白酒行业遭遇了一定的困境，但茅台酒现有的产量远不足以满足市场需要，即使三公消费受到限制，茅台酒也还是供不应求，因为三公消费在茅台销售收入的比例并不高，而且行业资源将进一步向优势企业集中，酱香白酒的影响力、竞争力、市场份额不断提升，市场上酱香型白酒的需求在不断扩大。  
　　根据2013年一季报，以往现金充裕的贵州茅台一季度经营现金流量净额只有7.9亿元，同比下降超过了40%，创下了三年来的季度新低。根据其2012年年报，公司的自由现金流量仅为78.5亿元，同比下降了4.2%，这是公司上市以来自由现金流量首次下滑。  
　　按照贵州茅台的规划，茅台酒厂规划范围总面积为1489.09公顷，主要包含茅台酒厂老厂区范围和中华片区(中华村项目)范围，仅中华村项目总投资就超过200亿元。单位投资成本进一步走高，而单位产能投资成本的急增对投资项目的预期收益显然会带来不利影响  
但无疑，茅台会凭借强大的品牌扩张，还会借力于大消费的升级，我们只需要骑驴看唱本就可以，投资的确定性早已被注定，未来的茅台定会破1000。

# 暴跌过后一地鸡毛

2015-08-19

9:30  
浏览器崩溃，不好意思朋友们，大盘继续延续昨天下午的动能低开，今天还会弱势震荡，别指望今天会大涨以及涨的力度大都是不可能的，大盘从高位摔下来需要休息  
10:20大盘弱势，但是前期我一直推荐的新疆板块和西藏板块成长性板块表现总体比较抢眼，但是只可以观赏，不要去轻易的追高或者抄底，现在暂时没有买入信号，昨天又是千股跌停，别怪禅师没提醒大家，好好看看前几篇博客，我个人早就在前几天清仓了，具体的建议都可以在前几篇博客中提醒过大家，最后15分钟二次背离是我们最后的逃跑机会，也提醒了朋友们减仓，至于朋友们出不出那是自己的事  
10:40  
大盘继续在零轴一下的5分钟中枢震荡，没出股票的只能等着继续今天亏损  
11:04大盘一分钟底背离，如果产生5分钟背离共振可以启动几个小时的上涨否则也是只能成为30分钟的下跌的一笔反弹  
14:10大盘到达30分钟中枢上轨，从板块来看仍没有金融主导的板块资金进入，这很危险说明，盲目跟风资金进入市场并不能有效支撑市场的一个反弹基础，这波反弹只是对一分钟背离的一个技术延伸，尾盘仍然还得继续下跌到中枢下轨形成弱势震荡趋势  
15:00今天底部的反弹不要太乐观，反转也至少需要w形态的筑底底部摔打，今天只是报复性多头资金以及盲目性跟风资金的一个进场，空仓仍然是最佳选择

# 海天味业：未来两千亿市值只需利润…

2015-08-18

声明，个人长期持有海天味业，今天来好好的解读一下看看海天背后到底隐藏着怎样天生的牛股基因  
  
  
第一个最重要的基因就是它的消费必需品属性，前期咱们说过，一旦一种具备消费必需品属性，那么这本身就是一种巨大的优势，尤其具备重复性必须消费，这种优势就更加雄厚，这一点保证了公司盈利的稳定性，排除了利润巨大波动的概率而大大降低了利润黑天鹅的巨大风险  
  
  
而海天正是属于这种属性，它不像某些公司存在亏损经营的问题，很多公司往往由于行业原因缺乏销售客户而面临亏损经营，而海天则不存在这样的问题  
  
  
海天为什么不存在这样的问题呢，很简单，因为海天属于调味品公司，大家一日三餐必然都需要的都用到的产品，那么海天主要卖什么呢，它主要卖酱油，耗油，调味酱，其中酱油占据利润的主要的营收，是它的王牌产品  
  
  
有人说了，牙膏也是必需品，也是重复性消费，为什么还有那么多倒闭的企业，那酱油跟牙膏的区别又在哪里呢，最大的区别在于酱油的消费粘性要比牙膏更强，我们很多人刷牙往往有换牙膏的习惯，但调味品一旦用习惯以后，消费者的口味一旦稳定，很难再去频繁的去换，这就是调味品跟其他产品最大的区别  
  
  
盈利渠道方面包括饭店和商超，大家也都知道很多饭馆的饭菜一旦选用了某种调味品一般不会再去调换，因为这样就调换了味道，所以饭店的这种消费粘性还是很高的，商超的主要群体主要还是家庭使用，家庭的消费属性粘性也是很高的  
  
  
最重要的是随着人们越来越注重健康，在调味品方面也越来越倾向于高端，而海天最重要的一个优势在于价格，必需品加上每个家庭都能买得起，十几块钱的价格即便公司进行提价，消费者的价格敏感也不算太高，这也是公司提价不影响业绩的根源所在，消费者对价格的敏感，像阿胶等某些提价到达瓶颈的产品就不会有这种优势  
  
  
不要小看酱油，酱油的行业壁垒也很大，产品的工序和配料的比例都是绝对的壁垒，别的不说，光消费者产品粘性这关你小酱油公司就很难过，别以为随便一家公司都可以做酱油，中国的小酱油厂多了去了但有几个过的好的  
  
  
做酱油容易，不容易的是将酱油做300年，这就是海天，做了300年的酱油，现在为止调味品市场已经具备了寡头垄断的现象，由于酱油本身价格不高，所以消费者在选择时更注重品牌  
  
  
海天的第二个牛股基因就是它的市场体量，全国十几亿人都是离不开酱油的，这一点相信大家很容易理解，即便到现在为止，海天酱油占到全国市场的百分之13左右，其他厨邦千和，加加等占到百分之5，另外百分之80都是其他大大小小的品牌，所以酱油这个行业不是让那些不吃酱油的去吃酱油  
  
  
事实上那些海天未来的市场都来自于抢夺其他品牌的市场，这也是它跟片仔癀不一样的地方，片仔癀是受益于之前没得肝病的现在得了肝病，而海天的市场都是之前人家已经在吃酱油，现在要做的是让人家换酱油，这是二者不同之处，既然要抢夺另外百分之80的市场，那么对管理层考察就比较严格了，是不是锐意进取型的很重要，若是像片仔癀之前的管理层想必来做海天的活怕是有些难度，看天吃饭惯了再让你去开疆拓土怕是有些水土不服  
  
  
海天酱油的作用渠道，主要分为三大块，商超，餐饮和食品加工，其主要市场主要在华东地区占有率较高，覆盖全国2000多个城市，中国现在有500多亿的市场，而海天只占到30多亿的市场，未来的空间很大，主要是利用自己的龙头地位和品牌的竞争优势去抢夺竞争对手的市场海天高增长的背后都是激烈的行业厮杀和无数小酱油厂的倒闭，目前海天依然在不断的扩产，未来凭借强大的竞争力会创造更大的利润  
  
  
算笔糊涂账，未来三年乐观些估计达到50亿利润，配合40倍pe，其财报很干净，完全配得上40pe，比那些低pe的估值甚至更要干净，如此能有2000亿市值，所以，个人会继续持有海天

# 最后的跑路机会，快跑！

2015-08-17

9:50  
大盘低开，现在继续在零轴一下的5分钟中枢震荡，股票获利减仓为主  
  
上周提醒过的东北自贸区板块的东北电气涨停，近期不推荐股票，股票观望为主，强势政策面股票可以短线持有下  
10：:30 大盘继续低位弱势震荡  
13:40  
上周五推荐的短线天利高新8块钱减仓，大盘继续强势震荡，看看能不能打破日线顶分型的魔咒  
14:36上证在突破一个5分钟中枢在第二个5分钟中枢内震荡，现在暂时打破顶分型，看看能否挺到收盘，不要看就几个点在日线的差别非常大  
  
  
今天我个人已经清掉了三分之二以上的仓位，差不多已经清仓，朋友们也可以该清仓的清仓大盘日线顶分型

# 清仓庄家的红包：梅雁吉祥

2015-08-14

昨日已在8块钱挂单出掉梅雁吉祥，不贪，尤其不贪恋短线过分的收益，说到底就是一跟庄的红包，个人虽翻倍但仓位很轻，属于小赌怡情的范畴，跟庄家玩玩，切莫当真，跟庄的学问很深，切莫陷进去

# 继续弱势洗盘震荡

2015-08-13

9:30  
天津港码头爆炸，导致散户恐慌性抛盘，不过不用担心，对日线级别走  
势没有大的影响，事件影响只是30分钟级别的，无非多等几天，前几天没有减仓的继续持有，大盘继续低开震荡，今日继续试探5日线支撑  
  
9:40  
在零轴以上构建了2个5分钟中枢，震荡良好，当然这都是5分钟级别的走势，不会改变日线的大级别趋势，在年线一下推荐的梅雁吉祥已经获利70个点，注意获利减仓  
  
其他个股到目标位就获利减仓，第一次试探5日线支撑还是相当强劲  
9:47  
随着上海国资委改革的加速，此版块再次提上台阶，相关个股徐家汇浦东金桥再次涨停  
9：50  
大盘突破第二个5分钟中枢，天地源西安旅游等西安板块表现良好，可以获利减仓，保险板块几度沉寂今天再次在二次试探高位5日线表现，也算是在好日子出现  
  
10:00 双钱股份马上到达目标点位，半年线为中枢上轨，属于技术所保证的必到点位  
齐鲁油建议在2050以上逢高做空  
10:10  
房地产板块和保险板块今天纷纷异动，其他板块都会陆续轮动  
江苏有线继续持有住，这样的股票拿就拿住，虽说节奏较慢但可以确定庄家在吸筹区，可以作为其中一只潜伏的股票，如果拿不住一个多月还是建议不要买的好，原油一波行情照样可以打40多个点利润  
  
10:20 大盘继续回调到零轴附近的30分钟下轨运行，今天还是震荡的主旋律  
10:50  
证金会第一大股东入主的梅雁吉祥再度封板，再次验证了国家队来市场不是为了护盘而是为了赚钱存在的，金钱永远是嗜血性的  
11:10  
大盘继续弱势洗盘震荡，下方强支撑3800，火力密集区，无大碍，百分之80的个股都跟随调整，股票就是这个节奏，蜕变般艰难，钢铁般盘整，需要我们乌龟般耐心  
  
13:30 进呱呱财经缠中说缠开讲  
15:00  
刚讲完，嗓子说的难受，截止收盘微幅涨幅一个多点  
  
推荐个股跟踪：天地源涨停，山东地矿涨停，梅雁吉祥涨停，南天信息7个点，汉王科技和双钱股份4个多点，维科精华和麦迪电气5个点，江苏有线现在不是他的节奏轮动，  
  
  
近期大盘马上到达中枢上轨，我个人操作习惯到了中枢高点不管涨跌先获利清仓再说，突破再说突破，回调再说回调，突破还是回调那是市场的事，跟我的买点没有关系，所以到4000之后获利减仓，个人今天减仓天地源梅雁吉祥和双钱股份，抽出资金来搞搞原油，齐鲁油个人建议三个小时突破不了2060则在2050以上做空

# 朋友们晚安

2015-08-11

七月夏风微萧瑟，八亿资金起刀落；九天云海凭鱼跃，十分预防庄出货！各位晚安！

# 宁可卖错不可买错

2015-08-10

先说下今天的大盘，我相信一直看缠师博客的朋友们，都会一步步见证大盘的走势跟我的一个预期的一个吻合度还是很高的，大盘在底部盘整期间，不知道多少空头言论误杀了很多散户朋友们让市场中的很多人在底部割肉，起来在追涨，这无疑是白痴性的分析，还是那句话，市场的节奏永远是当下的，永远不去预测大盘能到哪个高度，市场的操作说到底很简单，该买和该卖，把握好这两点就很可以了，天天去预测哪个涨停是很幼稚的事，我也没有兴趣去预测哪个股票明天会涨停会涨，只知道到了该买的时候我会好不犹豫的去果断的满仓杀进去，到了该持有的时候我会铁定的持有到底，到了卖点股票自然成为一堆废纸该出出，套利结束股票自然就会变成一堆废纸，所以，时间会让你的眼睛越来越雪亮，只有不去预测的操作，只有永远看到当下的一个操作才是正确的操作，把握好当下已经够我们赚的了，没必要去还没到来的未来去担心去恐惧，唯一让我们恐惧的就是恐惧本身，有鬼便杀，无鬼也不要自己吓唬自己，手起刀落应该是我们在投资市场中具备的必要的能力  
  
  
今天大盘高开来不及回补缺口便着急上攻，可见今天多头资金还是很着急的进入市场，周末出台了一系列的利好也是对今天大盘起到一种很好的催化作用，上周五就说过了，本周大盘进入正常的一个轨道，耐心拿着就可以，之前有中国神车，现在有中国神运，现在缠师可以给大家放下这句话：新一轮的国企改革重组是必然的事，大家耐心等着就可以，没有政策面的支持大盘能到5000也是不可能的事，必须有政策面的一个多方的一个催化和支持大盘才可以一路开花，应首先关注航运系、汽车系、船舶系其次是中铁系、钢铁系，这是本轮国资委改革应该重点关注的几个板块，大盘今天疯狂的上攻了185个点，政策面已经给大盘吃了春药，今天依然成了疯牛，明天大盘会继续强势震荡，相信不跟着缠师博客思路走的随便在路上杀跌出局的看到今天的局面恐怕又得回家跪搓衣板了，今天为之一看的就是酝酿已久的券商板块今日也开始异动，这是一个很好的征兆，券商一般不轻易出面，今天把券商也搞了出来，看了政策之下还是良民众多啊，逼空将进一步进行，把空头一步步逼到角落里然后一顿痛击猛揍，看你还敢做空不，这就是国家队日思夜想的美事。现在国家队也赚了不少钱，受中海中远旗下5家公司重组停牌影响，今日港口航运板块大幅上涨，也是港口类板块上涨的一个原因  
  
  
再给大家普及一下缠论知识  
  
第一，所有的顶部卖点一定是顶分型  
  
第二  
买点总是在恐慌下跌中形成，卖点总在疯狂的上涨中形成  
  
第三  
市场中只有三个安全的技术能保证的获利买点，那就是缠论一二三类买卖点，以后会细讲

# 周末政策利好继续带动大盘冲击4000

2015-08-10

山东地矿今日复牌，公司全资子公司设立合资公司  
  
9：:30  
大盘高开40多个点很好的迹象  
  
大盘会继续回补今天跳空的缺口然后继续震荡  
  
9:40  
海工装备板块和国资委改革板块继续领涨，其他板块等待大盘回补缺口，弱者将回补，如果不回补则  
  
  
是证明大盘更加强势  
  
周末的政策面利好带动今天强周一  
  
9:50  
大盘继续在零轴以上构筑的5分钟中枢里震荡良好，个股都暂时持有  
  
切记追涨杀跌  
  
10:15  
大盘突破5分钟中枢，个股表现都还可以，普涨，天津板块虽慢但是却很稳健  
  
其他年线附近刚刚启动的个股不要轻易出掉  
  
10:38  
港口板块有异动，这个板块后市将会不断得到轮番炒作  
  
11:30  
大盘到达30分钟中枢上轨，推荐的如，双钱股份，浪潮信息，天津港，山东地矿，恒源煤电，麦迪  
电气，汉王科技，南天信息，万向德农，天地源，维科精华，昆百大，西安旅游都继续持有，都在获利不等  
  
13:01  
山东地矿29万封死涨停  
  
亿晶光电跟进的继续拿到年线，大盘今天温和放量，表现不错  
  
缠师 推荐的所有股票无一亏损，600959有耐心能拿住的可以搞点，均线已经粘合，湿吻，二买之上，下一步就是启动  
14:11  
证券今日集体暴动拉涨，很好的迹象，沉静已久的证券终于异动了  
  
在证券国资委以及政策面带动下，下午大盘已经成为疯牛，再次恭喜跟着缠师的节奏在底部加仓以及拿住股票的朋友们，我们的耐心没有白等  
  
14:19  
差70个点到4000  
  
普涨加暴涨，今天开盘出掉的股票的得回家跪搓衣板了  
14:26  
大盘一分钟弱势顶背离，注意30分钟的一个下跌调整  
15:00  
截止收盘推荐个股均表现很好，再次恭喜跟上缠师节奏的朋友们，还是那句话，大级别永远是时间大级别，现在的大级别不是买哪只股票的问题而是该不该买和持有的问题，再次感谢朋友们的红包！

# 周末愉快

2015-08-08

练习哈哈哈，快乐你我他！  
 练习你我他，生活乐万家！  
 朋友们周末愉快！

# 继续布局新能源龙头：比亚迪

2015-08-07

对于比亚迪这个公司，个人跟踪了很久一段时间了，我想说的是，决定比亚迪能否成为一个大型的汽车甚至新能源公司有两个问题  
  
这两个问题是：  
问题一：比亚迪有没有竞争优势？若有竞争优势，是怎么样竞争优势？  
问题二：若比亚迪存在竞争优势，这种优势是暂时的还是可持续的？比亚迪能否把护城河拓的越来越宽？  
  
  
比亚迪的业务比较复杂，包括电子代工、光伏、储能电站、燃油及电动汽车等。可预期的时间内，比亚迪电子代工业务和业绩比较稳定、光伏和储能电站业务短期量难有大的增长，本文主要分析比亚迪汽车业务，这部分的业务是比亚迪股份的核心，预计未来5年内收入占比会越来越高。  
有投资人认为在中国应该投资商业模型创新的企业，而不是技术创新的企业。这有一定道理，中国有巨大的市场，并且在信息、服务、贸易等领域存在较大的改善空间，商业模式的创新可出现快速增长的企业并迅速达到主导地位；而技术创新企业相对困难，且国人多对自主的技术创新还抱有怀疑态度，企业发展往往会出现较多波折。但如果某技术创新性企业，技术已经不是停留在专利阶段、产品已经不是停留在概念阶段，而是包含技术创新的产品已经摆在客户面前甚至经过市场的检验，这样的技术创新性企业就非常值得关注，因为它带来的市场变化、公司未来可能成长的规模等，都往往会超过多数人的想象。  
比亚迪的竞争优势在哪里？笔者借鉴上文中的竞争优势分析模型，从供给优势、需求优势、供给与需求的组合优势等方面进行粗略的分析。模型也有局限性，上文主要分析在位者的竞争优势，本文分析过程中也进行了些调整。  
  
（一）供应优势。  
供应优势不仅仅是低成本，最少应该包括低成本、高质量、高技术等。但低成本是核心，因为若不考虑成本限制，竞争对手还是可以做出高质量、高技术的产品。对于大众耐用消费品，高成本就意味着小的市场空间，面向广阔的大众市场最后竞争力的关键还是低成本。比亚迪的低成本从哪里来？  
  
1、专有技术和生产工艺。   
（1）电池材料的低成本。  
比亚迪动力电池为磷酸铁锂电池（LiFePO4），以及储备磷酸铁锰锂电池技术。磷酸铁锂电池有不少优点（理论上连续高电流放电可达10C，瞬间脉冲放电（10S）可达20C；安全性好，电池不易燃烧、不易爆炸；高温时性能良好；  
非常好的循环寿命，循环寿命高达2000次以上等）。 也有缺点（理论上工艺过程复杂，环节多，对设备的加工性能要求高； 体积密度低；  
批次一致性差等）。笔者认为王传福当时选择磷酸铁锂路线，除了其是最安全的动力电池以外，更重要的是他预计到这种电池大规模量产后，成本会非常低，这是由电池的正极材料的元素决定的，其主要制作原料为草酸亚铁、氧化铁和磷酸铁等，学过化学并对稀土有点概念的人都知道，这个正极材料的公式多么完美，这其中的潜力在于商业化可能。另比如，特斯拉电动车使用三元镍钴铝电池（LiNi0.8-xCo0.2AlxO2  
(NCA)），正极材料中含有镍和钴，这两种材料稀缺并在不锈钢、陶瓷、电机甚至航空航天等方面有重要的用途，均是我国的战略金属产品，价格不可能低。可能的结果是，前者越量产越便宜，后者产量规模扩大后成本降幅有限甚至更贵。磷酸铁锂电池的成本可以做到1500元/KWH，甚至规模量产后可做到1000元以下甚至更低。而三元镍钴铝电池目前在日韩已经是非常大的规模、也是世界上最领先的工艺，但价格也依然高企并且下降的空间有限。  
另外，由于磷酸铁锂电池穿刺、挤压等不起火不爆炸，并且耐高温，这样的电池的在冷却系统、防碰撞的电池包成本方面，也会远低于三元镍钴铝电池。据悉，特斯拉的电池包成本冷却系统、防弹电池包成本约占总成本的比例可能达到1/3，“钢铁流水包鸡蛋”的模式在成本上是需要付出代价的，特斯拉年产3.5万辆models，平均售价7~8万美金，仍然亏损，可能跟电池的成本的居高不下有很大的关系。  
当然，磷酸铁锂电池能量密度低是明显的缺点，但也不太影响商用。一是在公交车、出租车等领域能做到250甚至300公里以上，已经具有商业化的前景；二是在插电式混合动力汽车领域，对电池的能量密度没有那么敏感，因为电池也就15度左右，重量和体积和三元电池差别不大，如果真需要还可以通过部分铝合金、碳纤维等材料降低车重；三是在储能电站领域，更可能商业化的也是磷酸铁锂电池，安全性和循环次数为主，也对重量并不敏感。  
  
（2）电池技术和工艺积累优势。  
电池的工艺极其复杂，对环境要求高，这可以产生基于工艺的生产优势，并且竞争对手难以模仿。电池主要材料就包括正负极材料、电解液、隔膜、集流体、外壳，盖帽等；另外形成电池组还包括BMS及其线路，包装材料、散热装置、其他保护装置等。虽然磷酸铁锂电池不是比亚迪发明的，但比亚迪早在十年前就开始研发生产该电池（铁电池），申请大量与该电池相关的专利。并在此基础上2008年推出的F3DM、2009年推出的e6出租车，e6单车里程有的已经超过50万公里，经过市场严酷的考验。  
另外，王传福带领的比亚迪是以做电池起家的，相对于国内其他动力电池厂家，在电池技术和工艺方面有深厚积累，这很大程度上使比亚迪在电池的成品率、一致性等方面具有持续的优势，并进一步影响成本和电池质量。比亚迪汽车的电芯终身保修，目前还没有其他企业敢这样说。  
  
（3）DM1、DM2、542等混合动力技术。  
在插电式混合动力汽车方面，比亚迪远远走在竞争对手前面，具有先发优势。虽然这都有技术、结构等专利保护，但可能不是最终的竞争优势，也难以形成绝对的壁垒把竞争对手挡在市场之外。但在短期内，仍具有一定的保护作用，竞争对手比如宝马、奔驰、沃尔沃、上汽等车企，若做出混合动力系统仍需要规避比亚迪申请过的专利，使用替代方案做出产品，国际巨头未来也可以做出像比亚迪一样的牛X的混合动力汽车，但成本会远远高于比亚迪。电动汽车技术，仍处于行业发展的起点，技术的发展有巨大的空间，竞争优势不在于专利的保护，而在于谁技术进步的快、升级换代的快，而不是守着一些专利获益并止步不前。在电动车发展的初期，先行者还可以把一些专利开放，鼓励更多企业进入此领域，共同做大市场。某个发展阶段，路线之争产业链之争大于企业利益之争，你看特斯拉、丰田就是这么做的。  
  
2、垂直整合和范围经济。  
怎么样获得低成本？别的企业为什么不这样？  
这跟比亚迪一开始走的道路有关系，这不是车企如何选择模式的问题，更是一个非车企公司利用原有资源转型做电动车的问题。如果比亚迪一开始就是个传统汽车企业，它可能也不会选择垂直整合的模式，也没有电子、信息、电池技术跟汽车工业的结合。公司走过的道路导致采用的模式，这种竞争优势是其他车企没有办法模仿的，因为没有企业可以或者愿意从头再来。  
比亚迪做电池起家、做成世界第二大的手机代工企业，2004年通过逆向研发，利于自己在电子代工领域积累的磨具开发、制造、工艺流程等资源能力，自己做模具、做零部件，购买发动机变速箱，造出F3，价格为原型车的一半。它不采用垂直整合模式，那么短时间内造不出汽车，就算以后造出来价格也会高很多。F3的是非功过争议很多，但F3对比亚迪有非常大功劳，当年F3的盈利和现金流为比亚迪研发涡轮增压发动机、双离合变速箱、纯电动汽车系统、插电式混合动力汽车系统等确实提供了巨大的资金基础，功不可没。  
  
（1）垂直整合优势。  
垂直整合最大的优势是可以降低中间环节的成本。  
比如，比亚迪研发了1.5Ti、2.0Ti涡轮增压发动机，以及干式、湿式双离合变速器，这样动力总成装车的后的成本只有外部采购的1/2，甚至1/3。1.5Ti的发动机成本估计低于1万元，2.0Ti的发动机成本也低于2万元，变速器也大概如此。还比如，比亚迪汽车上应用的大量汽车电子产品，虽然这原来只有豪华车上才有的，但其实这些东西都不值钱。前提是自己能生产才如此，车企要是找企业外购价格还是不便宜，这里面主要是中间环节利润率的问题，都需要赚钱。就这个问题举个电池的例子，假设磷酸铁锂电池的成本是1500元/KWH，市场价就可能是3000元/KWH（没有电池的车企购买大概如此），因为电池生产厂家还得有50%的毛利率，像国轩高科披露的毛利率就是如此。而比亚迪可以把电池环节的毛利压的很低，甚至不要这部分的利润，只要整车的毛利率，而竞争对手没有办法，两边的毛利率都必须要。另外，再加上比亚迪磷酸铁锂电池本来规模最大（2014年1.6GWH、2015年底达到6GWH，基本占总供应量的一半甚至更多）、工艺更好等，成本本来就低于其他电池厂家。这两部分因素叠加起来，光电池的成本就差出一大截了。保修政策也会有差异，比亚迪电池是自产的，可以对客户许诺电芯终身保修保换；若电池是整车企业外购的，最多保修3年或5年。短期内，整车厂家相对于电池厂家没有多少谈判优势，你说要终身保修，人家可能说一边玩去。当然，垂直整合模式有优势也有明显劣势。在能找到供应商并且质量价格合理的情况下，比亚迪近几年开始以采购为主，但动力总成等汽车核心部件仍坚持自主研发。  
由此，比亚迪在竞争优势上还是属于中上等的，所以，个人今日建仓，骑驴看唱本，静待比亚迪依靠自己的竞争优势创出一条新能源的龙头之路。

# 超短介入梅雁吉祥：有人要搞王的女…

2015-08-03

今天开盘给大家略微透露一下我机构朋友的消息，最近有机构庄家要搞梅雁吉祥，这次是一波n夜情，搞完就走，短期力度预计在一倍以上，王女收点红包那是必然的，当然个人超短线介入，并不是基于消息，而是这股的盘口跟我之前在机构做操盘手时的传递出的盘口语言是一样的，很强烈的机构互动拉升信号，于是个人已买入部分小仓位作为个人的超短，盘口中多次达到6次出现111的盘口，且跟当时的时点都符合操盘拉升的语言信号  
  
  
   
今天大盘底部盘整基本上都是在一分钟级别震荡没什么可说的，这个时候日线级别的趋势是最为关键的，不管今天低开或者缩量等都是不重要的，重要的是今天是地量见低价的一一天，缩量明显属于下跌减缓征兆，护盘资金下方依然强守3500点重要关隘，八月的行情仍然值得期待，只是我们现在需要更多的是耐心，行情如此没必要每分钟都盯着，只需要在日线战略层面了解即可，然后等待时间来换取空间，南天信息和地矿依然跟着大盘调整，但是在大盘探底结束前机会都是很大，越是这个时候越是急不来，天要下雨娘要嫁人，这是买入股票持有住的最好的心态，越是牵挂过渡必然物极必反，不如看个电影读本名著消化心情，最近帮朋友处理一些上市公司的问题，所以最近没有怎么上麦，也赶上大盘这样弱势也算休息几天，现在众多大资金已经踏空，也就初步具备了大底的形态

# 价值回归套利：远离烧钱的企业

2015-07-31

缺乏经济商誉的企业，因为主要靠有形资产赚钱，往往资本性支出巨大，大大减少了对股东回报产生决定性影响的自由现金流。  
  
什么是企业的内在价值？投资理论界一直众说纷纭。最先提出这一概念的价值投资导师格雷厄姆先生认为是公司的账面价值、净资产值或企业的清算价值，所以他主张在市场价格低于净资产甚至跌破净流动资产三分之一时才能买入；另一位价值投资大师菲利普费雪认为是企业未来的高速成长和潜力，所以他主张要抱牢成长股；著名基金经理彼得林奇认为是一家企业未来的利润平均递增率，所以他主张在市场价格（市盈率）大大低于企业未来利润平均递增率时才买进股票；而由于巴菲特的倡导和论证，现在价值投资界公认为1938年由数学家、金融专家约翰·伯尔·威廉姆斯在《投资价值理论》一书中提出的主张最为准确。他对内在价值的看法，巴菲特将其浓缩为：今天任何股票、债券或公司的价值，取决于在这项资产的整个剩余期间能够期望产生的，自由现金流的折现值。  
  
自由现金流就是企业能够在维持企业正常发展的前提下，自由支配特别是直接分给股东的钱。它是经营性现金流净额减去资本性支出（这样计算比利润加折旧、摊销再减去资本性支出简单明了，而且避免了有些企业存在大量应收款并用利润造假的风险）的结余。显然，资本性支出越大，自由现金流就越小，股东的回报就越少。  
  
现在让我们用中国股市的实例来说明，资本性支出如何像巨兽一样吞噬自由现金流。  
  
贵州茅台和中国石化很像中国资本市场上一对双胞胎兄弟，它们同年同月（2001年8月）上市，又都是各自行业的龙头企业。我们来看看这两家公司上市以后十年的有关数据。  
  
贵州茅台单位：亿元  
  
年份2002  
2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011  
  
1、经营性现  
  
金流量净额4.49.49.81721  
17534262102  
  
2、净利润3.85.98.211152838435188  
  
3、资本性支出  
4.83.43.65.47.87.99.913.41821  
  
4、加权平均  
  
净资产收益率14、19、  
24、 24、 28、 39、 34、 34、 31、 40  
  
中国石化  
单位：亿元  
  
年份2002  
2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011  
  
1、经营性现  
  
金流量净额  
601，621，701，1026，989，1236，871，1660，1713，1512  
  
2、净利润141，190，323，396，526，  
559，311， 627，707，717  
  
3、资本性支出416，450，648，587，798，1093，1073，1100，1137，1302  
  
4、加权平均  
  
净资产收益率9.5、12、18、  
20、 22、19、 8.9、 18、17、 16  
  
比较这两家公司的重要数据非常有意思。  
  
应该说，中国石化的利润增长（10年平均递增19%）和净资产收益率（10年平均为16%）比起大多数上市公司来，还算是不错的。但为什么贵州茅台10年市值增加约42倍；而中国石化10年市值增长仅0.4倍？10年前买入1万元贵州茅台股票，现在是42万元；买入1万元中国石化股票，现在是1、4万元(不含分红）。相差何以如此巨大？  
  
股价上涨不上涨自然有多种原因，但资本性支出的大小一定是重要原因之一。贵州茅台10年经营性现金流量净额总计为337.6亿，净利润总计为291.9亿，资本性支出总计为95.2亿。资本性支出只占经营性现金流量净额的28%，净利润的33%。  
  
而中国石化10年经营性现金流量净额总计为10927亿，净利润总计为4497亿，资本性支出总计为8604亿。不停地勘探、开采、建管道、建炼油厂、买设备，形成新的产能，资本性支出竟占经营性现金流量净额的79%，净利润的191%，资本性支出居然超过净利润近一倍。也就是说，要把赚来的钱的近80%都投进去才能能够保证再生产所需，自由现金流少得可怜。长此以往，你能指望在这样的企业中拿到多少回报？  
  
难怪巴菲特认为：重有形资产行业或企业的资本性支出，是消化股东自由现金流的巨兽！而没有自由现金，利润增长对股东来说又有什么意义？规模又有什么意义？  
  
也许有朋友认为中国石化的数据只是一种偶然，不能作为代表；那么我建议大家都辛苦一点，翻开年报，把东方航空、宝钢、海螺水泥、苏常柴、晨鸣纸业、长江电力等各个重资产无品牌行业的龙头企业的资本性支出统统统计一下，看看它们能够自由分配给股东而不影响企业发展的现金，在经营性现金流量净额中特别是利润中的占比到底有多少？  
  
最后答案自然不言而喻。巴菲特先生早就说过，我们要追求的是不断产生大把现金的企业，而不是那种“消化现金”的公司。  
  
当然，我们更要深入思考，为什么有些企业资本性投入那么少，还能保持那么高的利润增速和那么多的自由现金流？  
  
同时我要顺便提醒大家，“买股就要买龙头”，这样的口号极不严谨。  
  
让我们继续思考，缺少商誉的企业自然不能成为消费垄断型企业，因为它们缺少最起码的基础。但拥有商誉的行业或企业中，有一类特别另类：就像在动物世界中有些动物既与水生动物沾亲带故，又与陆地动物扯不清楚，比如青蛙、鳄鱼、河马等等一样，在投资世界中，也有一些比较复杂的两栖行业，比如房地产、汽车、家电、家具制造行业，我们称之为耐用消费品行业，它们的龙头企业往往拥有明显的商誉，但又资本性开支较大，自由现金流也不是十分充裕。它们有点古怪,它们中能出消费垄断型企业吗？  
  
刚跟我我那贷款做股票的朋友那里回来这哥们非要请我吃饭做保健，当然后者被我无情地拒绝了，此哥们头脑已经发热欲再次贷款300万做，虽然他已经赚60几万但我已经决定不带这样的激进者玩，也奉劝各位现在大盘做股票第一不要配资贷款第二不要杠杆第三不要拿自己买房买地的钱第四不要动老婆的钱不管她允不允许，因为从一定程度上来讲，女人对男人是不讲道理的，当然看这篇博客的女同胞除外，嘿嘿，否则即使买的股票正确最后也得死在心态上，资金一定要是自由的自己能支配的闲钱，相信我就对了否则违背以上几条都要吃大亏的，因为只有限制自由资金才可以经得起时间换空间！晚安了各位

# 等待一分钟级别做t加仓点

2015-07-31

大盘再次心底则会形成一分钟底背离就是一分钟该加仓的时机

# 价值套利元素：缺少自由现金流的企…

2015-07-31

今天来聊聊缺少自由现金流的企业  
  
  
以减法来计算自由现金流，或以固定资产的投入来计算自由现金流，之前谈到的某某电力公司还不是自由现金流最缺少的行业或企业。  
  
某某电力公司近乎于公用事业，如自来水、管道天然气、高速公路、铁路、桥梁隧道、东方明珠发射塔等一样，固定资产投入虽然庞大，债务虽然繁重，但项目一旦建成，就可以年复一年收获较多的现金流，除了必要的维修费用外，基本不用更多的资本性支出。它们的后期要害主要是价格受管制。  
  
最缺少自由现金流的行业或企业，问题要比公用事业类严重得多。它们是那种一生被固定资产困扰的行业，是那种必须不断增加固定资产投入才能维持正常生产的行业，是靠永无休止的并购来维持发展的行业……  
  
个人早年亲历过两件事情，至今难以忘怀。  
  
一件是到江西某氨厂参观，得知氨水不仅让人感到刺鼻难闻，而且对机器设备腐蚀损害极大，那些花了大价钱购买的密密麻麻的管道设备要不了多久就要更换。后来做投资，特别是研究了自由现金流的估值方法之后，才醒悟到这种固定资产易受腐蚀的行业对投资者意味着什么。  
  
另一件是我在报社主管经营期间的感受。发行科只有十个人不到，却创造了百万元以上利润，利润占全报社比例最高，因为它依赖的是报纸独家报道、独家出版的无形资产赚钱；广告科人员更少，却也创造了四、五十万元的利润，它同样是靠无形资产赚钱；只有印刷厂最让我头痛：人员众多，设备笨重，年年亏损或微利，还要不断更新设备：先是铅字排版，普通印刷机印刷；后来感觉落后，用大资金购买黑白胶印设备，彻底淘汰了铅字；然而人家报社已经开始了彩印时代，我们刚用不久的黑白胶印机又惨遭淘汰，不得不花更多的钱去买彩色胶印机……单纯靠固定资产赚钱，遇到了产品和设备不断更新的行业，你就没有好日子过。  
  
现在，当我们以投资者的立场，在巴菲特消费垄断理论的指导下，可以非常清楚地看到下面几类行业自由现金流最容易缺乏：  
  
一，固定资产易腐蚀、易损耗，需要不断更新的行业。如化工化纤、化肥农药、钢铁、运输等行业；  
  
二，固定资产因产品不断更新换代的行业。如印刷、通讯、汽车制造、家电制造，以及同属于化工行业的胶片制造和胶片冲洗业等行业。柯达是最典型的案例；  
  
三，缺少提价能力，依赖产能扩大而大量并购的行业。并购往往是溢价并购，不但形成更多固定资产，而且增加许多无形资产（会计商誉），都属于资本性支出。不但建材等大宗商品企业有这个问题，就是消费行业中的啤酒和乳业也有这方面的问题。  
  
当然，必须再一次说明，这是按减法计算：资本性支出多，自由现金流就少；而没有考虑加法。一个行业或一家企业如果竞争优势突出，在增加资本性支出的同时创造了更多的价值，那就又当别论。比如医药行业特别是化学药物制造行业，类似于化工业，资本性支出也很大，但只要药品独特过硬，提价和销售能力强，情况就要好得多。  
  
  
  
以上三讲谈到的是拥有商誉、主要靠无形资产赚钱的行业或企业，在自由现金流方面必然拥有的重要优势。

# 注意期指的力量

2015-07-30

大盘尾盘跌破30分钟中枢，现在还没有形成第二个中枢，看明天的反抽力度，如果从新回到30分钟中枢内则无大碍，否则将会进一步加剧盘整和震荡的幅度

# 价值回归套利：文化优势奠定的牛股…

2015-07-30

如果说,沉淀在一种产品或一家企业中的厚重的历史文化底蕴，也是商誉大厦的牢固建材，还有些不够给力。其实它们是比特殊配方、工艺、地段更有消费特许权的东西。消费者对这些东西更为津津乐道。因为它们往往是一段段光荣的历史、传奇的故事。  
  
  
另外，商誉中的神奇配方可以解密，特殊工艺可以学习，特殊地段可以侵占,而历史文化在产品或企业中的沉淀却是偷不走、学不去，最难复制的东西。它们变成了历史，而时光永不会倒流；它们变成了企业的基因，而基因难以改变和转移。  
  
  
所以有人说，三流的企业做产品，二流的企业做品牌，一流的企业做文化。  
  
  
有些消费垄断型企业之所以强大，往往是拥有一段人家没有的荣耀的过去和特殊的经历。有着为之骄傲的“那段历史”或者“那段故事”。  
  
  
就消费品企业来说，“那段历史”和“那段故事”最有可能是供应皇室或者给皇家服务的历史。  
  
  
法国的路易威登有给拿破仑时期乌婕妮皇后做“御用捆工”进而设计出最佳衣物箱包的历史和故事；英国的的劳斯莱斯于1952年，成为了女王伊丽莎白二世登基的专用车，车上的女王徽章夺人眼球。从此，劳斯莱斯成为了英国皇室的御用专车。1955年，劳斯莱斯被授权使用皇室专用徽章。1952年以后的半个世纪，英国皇室的重大活动中必然会出现劳斯莱斯汽车高贵的身影，在人们心目中，劳斯莱斯汽车与英国皇室密不可分。诞生于1847年的法国著名珠宝品牌卡地亚(Cartier)，如今蜚声国际。它的辉煌历史是：1902年，即将登基为爱德华七世的英国威尔士亲王，说卡地亚是“皇帝的珠宝商、珠宝商的皇帝”。随后的1904年，登基后的爱德华七世便正式委任卡地亚为英国皇室的珠宝供应商。1938年，当时的伊丽莎白公主更是佩戴着手镯式卡地亚腕表出现在全世界面前。此后，卡地亚开始声名远播。英国皇室一共在卡地亚定做了近30顶皇冠。中国的同仁堂自1723年开始供奉御药，历经八代皇帝，并兼有御医的历史；在300多年的风雨历程中，历代同仁堂人始终恪守"炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力"的古训，树立"修合无人见，存心有天知"的自律意识，造就了制药过程中兢兢业业、精益求精的严细精神，其产品以"配方独特、选料上乘、工艺精湛、疗效显著"而享誉海内外，成了“国药”的代名词。茅台镇上的酒有为汉武帝“甘美之”的历史，更有着同红军、同中华人民共和国功勋元老们休戚与共的历史……这种历史，这种文化，你如何复制？  
  
  
在中国，仅仅是“贡品”一词就足以为人说道。在人们心目中，古代进贡给皇帝的产品都是最好的产品，是皇家专属的消费品。古井贡至今还舍不得丢掉那个贡字。这些年，号称自己的产品是宫廷酒、宫廷菜，是贡品的越来越多。这就是商誉的力量。  
  
  
文化的东西还要复杂一些，但更有含金量。同仁堂、胡庆余堂的堂训，包含了多少消费者的信任；中国军队的将军们的茅台情结，包含多少血与火的追忆？在瑞士的银行里，会客室摆设着洛可可式的家具，墙壁上挂着银行创始人的肖像，枝形吊灯从天井上垂下。刻意营造这种私人银行特有的“作秀”文化，就是要让初次造访的客人感到他们沉甸甸的传统与历史。波尔多顶级酒庄的酒居然不太需要市场推广。很多主顾是对文化、历史、艺术感兴趣，对名酒有自身爱好而来，甚至为旅游参观而来。日本的三得利的名称更含有一种特别纯朴、厚重的企业文化，它反映了江户时代大阪商人对商业道德的追求，希望做生意能“买方得利、卖方得利、社会得利”。  
  
  
有些企业有些产品高贵的血统、强大的基因、神奇的历史故事，甚至能营造民族传统节日、人文环境、民族语言、文物建筑、民族文化。如慕尼黑的啤酒节、青岛的啤酒节、五粮液的酒城等等，就不一一列举。如果粽子为某家企业独家生产，那么端午节和屈原的故事将是这家企业无穷的商誉。  
  
  
特别值得投资者注意的是，有些拥有灿烂骄人历史文化的消费垄断型企业，现在还在继续书写神奇的历史、打造厚重的文化。它们，是我们最需要关注的企业。

# 价值回归套利：绝密配方为最佳牛股…

2015-07-30

在商誉大厦的建造材料中，至关重要的当然是的产品的良好质量和企业的贴心服务。而产品良好的质量有很多来源，比如在食品、饮料和药品等行业，神秘的配方往往最为人津津乐道。  
  
  
在世界上，最脍炙人口的是可口可乐的配方。1886年，美国亚特兰大市药剂师约翰·潘伯顿发明了这种含有咖啡因的碳酸饮料，取名可口可乐，每瓶售价5美分。100多年后的今天，可口可乐公司已发展为全球饮料界的霸主，这一品牌也成为美国文化的标志之一。可口可乐以它的神秘配方、独特的曲线瓶和最强大的营销能力，成了可乐这一行业的代名词，成了品牌产品卖得最多最广的伟大企业。  
  
  
可口可乐的配方从1886年至今，已经保密了125年了。只是在最近的未经证实的报道中，说它的7X配方可能已公开。但在长期大量的报道中，都说这个配方世界上最少的时候只有二个人知道。你看有多么神秘。即便在向国外扩张中，遇到印度这样的国家，一定要它公开配方，否则不能在印度这样的人口大国销售，然而可口可乐就是坚决不从，居然不惜以退出印度市场为代价。保住秘密，其实就是保住了市场。  
  
  
肯德基炸鸡的香味配方虽然没有太大的名气，但这家公司仍然宣称，其配方连首席执行官也不知道哪11种香料内容。我国电视剧《大宅门》中，同仁堂独家药品的配方和最后一道工艺，居然连未授权的乐家亲儿子也不能知道，因为只有斯琴高娃主演的二奶奶才是当家人和传承人。  
  
  
在今天的中国价值投资界，最为脍炙人口的莫过于中药行业的国家保密配方了。其中以云南白药为最。1955年，研制了云南白药前身百宝丹的曲焕章的家人缪兰英，将伤科圣药百宝丹的秘方献给政府，由昆明制药厂生产，改名云南白药。1956年，国家保密委员会将龟龄集与云南白药等产品列为中药四大保密品种。2004年，它们又被国家科技部、国家保密局再次列为"国家保密品种"。不同的资料证明，国内有若干个国家级中药绝密品种，分别是：云南白药、同仁堂安宫牛黄丸、片仔癀、华佗再造丸、龟龄集、雷允上六神丸，麝香保心丸等。另外，2005年，张裕三鞭酒配方被国家科技部、国家保密局列为二十年保密配方。其前身是烟台一味叫做“至宝三鞭丸”的药方。  
  
  
国家保密配方的品种数量虽然说法不一，但配方列入国家保密级别的企业，自主定价权奇高，同时几乎没有竞争对手，就像一座坚固城堡中的美丽而骄傲的公主。因为国家保密配方远优于专利和一般的中药保护品种。拥有“国家保密配方”的药品有30年、20年、10年、7年的保护期限，其中还有“长期”这样几乎是无限的期限（如云南白药）。而后面二者年限都不长，一般就是七到十年，年限一到还得再申请，没申请到立刻就有鹤立鸡群中的鹤变成鸡的危险。哪个药企不对拥有国家保密配方并且独家生产的企业敬畏三分？这些受国家一级保护的中药药品,其包装成分栏中可以不公开配方,只写有“国家保密配方”。  
  
  
每一个著名配方后面都有传奇故事，这里限于篇幅，不好详述。  
  
  
当然,是好的配方造就了好的产品,而不能像马家军出名后再现编现写的“中华鳖精”、“生命核能”一样的子虚乌有配方。我们漫步街头，能看到街头墙角甚至电线杆上都密布的“祖传秘方”，这些虚假的东西并不是商誉，只是说明，哪怕是街头庸医，都知道商誉的重要意义。  
  
  
由此可见，上述知名食品、药品神秘的配方，足以让消费者更为好奇、追逐、信任、动心！这就是商誉的力量，企业的命根！这就是一种典型的消费者心理垄断。发行了股票的企业，业绩一般都能大大超出市场平均利润水平。

# 大盘一分钟顶背离现在暂时不进，到…

2015-07-29

# 价值套利元素：消费垄断与定价权

2015-07-29

今个谈一谈大消费垄断  
  
  
虽然很多研究巴菲特投资理论的人都概括和解释过这个词语。但这是个常说常新的话题，重要性等同于在生活中有一个好的方向，用来正确选择自己心目中的英雄，并取得一生的幸运。  
  
由于语言的关系，由于直译和意译的关系，由于理解的关系，国内关于巴菲特1991年致股东的信中的“Economic  
franchise”这个极其重要的词语，被翻译成五颜六色，比如“经济特许权”、“特许经营权”、“经济商誉”、“经济商誉特许权”、“市场经济专利”、“消费特许”、“消费者特许权”、  
“消费独占”、“消费心理独占”、 “消费独占权”、“消费垄断”、“过桥收费”等等。  
  
我的浅见，直译成“经济特许权”最为准确，因为“economic”翻译成中文就是形容词“经济上的”，“franchise”翻译成中文就是名词“特许权”或“特许经营权”，合起来当然是“经济特许权”。而意译成“消费垄断”或“消费者特许权”除了突出表达了巴菲特在各种场合讲述的原意和投资的主要品种外，还特别符合中国人的语言习惯。所以我更喜欢使用“消费垄断”这个词。希望精通外语而又有影响的学者型的巴菲特研究专家刘建位先生，将来能够统一这个词汇。  
  
但我总觉得，从常识上讲，从字面来讲，“消费垄断”即“消费者特许权”与“经济特许权”或“特许经营权”还是有区别的。“经济特许权”或“特许经营权”的概念较大，而“消费垄断”或“消费者特许权”只是“经济特许权”或“特许经营权”中的一种。“经济特许权”或“特许经营权”至少包括以下几种：  
  
1，政府特许。来源于政府赋予的不受价格管制的特许经营权，如代表政府经营、享受特许待遇、取得商业牌照等。如国企、私企中的评级机构和赌场等。政府给与企业以特权，是特许经营权最早的来历。最早的股份公司荷兰东印度公司以及经营了274年的英国东印度公司，是政府特许权最典型的代表,同时也是非自由市场的典型产物。它们在一定意义上就是国家，行使国家权力。后来的政府特许权企业,尽管很多已在自由经济市场中相对平等地竞争，但它们拥有的特殊无形资产和那种建立在消费者心目中的无形资产还是有区别的。巴菲特是在“政府特许权”这种“特许经营权”的基础上阐述、发挥了自己的理论。  
  
2，企业内部特许。如加盟店等。这种特许经营是特许人将自己的商标、商号、产品、专利、技术秘密、配方、经营管理模式等无形资产以特许经营合同的形式授予被特许人（受许人）使用，按照特许人统一的经营模式从事经营活动，并向被特许人收取费用的经营形式。企业对加盟企业的特许，是特许经营权最广泛、最普通的用法。当然还有不少业务特许，如湖南电视台对电广传媒广告独家代理或多家代理，中海油对海油工程的业务特许。显然，这种特许权是面向加盟企业或关系企业的，并不直接面向消费者。  
  
3，自然特许。也就是自然垄断。指的是某些行业由于自身的特殊性，容易形成“先入为主”的情况。自来水、燃气、有线电视、桥梁、隧道、公路、旅游天然景点等公用事业就是典型。它们是自然形成而非消费者赋予的。  
  
4，成本特许权：指的是企业由于在规模、商业模式、产业链的有利位置、较好的管理以及独占的资源、独特的地理位置上的优势而形成的经济特许权或特许经营权。它们的低成本在市场中形成了明显的优势和壁垒，当然是拥有一种经济特许权。它们中的一部分如果属于消费品行业，就会与“消费者特许”概念相包容。  
  
5，消费者或市场特许。来源于在消费者心目中建立起的好名声而形成的特许经营权。它与消费心理、客户忠诚度、品牌崇拜、与配方、文化、故事等无形资产等密切相关，称作消费者特许权、消费独占、消费垄断等等。变成了一种强大的经济商誉。显然，这一种在消费者心目中或市场激烈的竞争中得到的“经济特许”或“特许经营”，才是准确的“消费垄断型”企业。  
  
我为什么花费这么多时间来分清这些问题，是因为巴菲特投资的股票中，有些是既有“政府特许权”又有“消费者特许”的企业如华盛顿邮报、有些是具有“政府特许”但却没有消费者赋予的“消费特许”的企业如穆迪评级机构、中国石油、北方铁路公司等，更多地是拥有消费者赋予的“经济特许”但却没有“政府特许”“企业特许”的企业如可口可乐、吉列、喜诗糖果等。还有一些企业拥有“经济特许权”但却并不面向消费者，如浦项制铁和以色列金属切削公司，称之为“消费垄断型企业”就不如直译为“经济特许权”企业更贴切。总之，巴菲特投资的大多数都是有“经济特许权”的企业，但并不都是“消费垄断型”企业。巴老先生说他“一生追求消费垄断型企业”，但并没有说他“一生只买消费垄断型企业”。  
  
好，言归正题。究竟什么是消费垄断型企业呢？  
  
总括巴菲特先生在1989、1991、1993年致股东的信和“23个投资秘密采访答问”、1998年在佛罗里达州大学的演讲等中的各种论述，可以这样回答：  
  
这是一种明显区别于“普通商品型”企业的特殊企业，它的产品和服务有广泛、重复和持久的需求，并且影响需求,体现出差异化的特点，凭借着多年来在消费者心目中建立起的名望也就是经济商誉，被消费者认为没有较为近似的替代品；同时，它的产品和服务不仅价格不受管制，而且有很强的自主定价权，能够抵御通货膨胀和同类产品的低价竞争。这种企业有持续的竞争优势，能够获得高于市场的平均收益，能够容忍一时的不当管理或危机，不易被打败、模仿和复制，外观上很像一座拥有宽阔护城河的城堡。  
  
这段话说起来太长了。试着说得简单些：这是一种提供消费者强烈需要的产品或服务的，不受价格管制的，拥有极高商誉并形成专卖权的特殊企业。  
  
然而，它的内容实在是太丰富了，过于简单难以表达清楚。

# 今日大盘有望企稳

2015-07-29

昨日证金会已经通过银行券商两大板块来注入资金救市护盘，相对第一次护盘所买入的板块不一样，可见国家队也不喜欢补仓，前日证监会已经辟谣了利空并在昨日放言会再次救市但时间不确定，这对市场有很大的提震作用，昨天一分钟背离低点跟进的仓位今天如果出现一分钟好点就做t出，这来回一做有些朋友估计就回本了，要知道大盘一分钟背离低点的时候很多个股也都出现背离，甚至在跌停上背离，没有新低就没有背驰，没有背驰就不会有反弹的趋势，就如同你不下蹲如何跳的更高，大盘昨日结束最后一个1分钟中枢构建了5分钟中枢的震荡，所以就注定了今天的5分钟中枢低点将是补仓或者跟进的买入点，昨天银行券商关键时候挺身而出表现了蓝筹老大哥的风范，证金会敢拿两个金融板块来护盘在一定程度上说还是很勇敢的，现在来看，a股市场越来越喜剧化了，本来证金会是来协调股票市场的，现在反倒成救市的了，也挺尴尬的，好了不说了，手机没电了！

# 实盘买进智飞生物：未来赢利点可期

2015-07-28

智飞生物是创业板公司中难得的质地比较不错的公司，其新增赢利点随着融资金额的输血迄今越来越多，今日实盘部分仓位跟进智飞生物，主要基于我看好其未来新增赢利点的几大逻辑：  
  
  
智飞生物主营业务为疫苗、生物制品的研发、生产和销售，产品业务包括自主产品业务和代理产品业务，市场领域主要为二类疫苗市场。  
  
其全资控股的子公司安徽智飞龙科马生物则主要从事防治结核病类生物制品及病毒类疫苗的研发、生产和销售。该公司销售的产品包括ACYW135流脑多糖疫苗、b型流感嗜血杆菌结合疫苗、注  
射用母牛分枝杆菌（微卡）、A群C群流脑多糖疫苗、冻干甲肝减毒活疫苗、23价肺炎疫苗、  
灭活甲肝疫苗7个品种。  
  
智飞生物2014年前三季度实现营业收入、扣非后净利润分别约为5.8亿元、1.4亿元，同比增长为-0.5%、5.5%。  
  
前三季度营业收入为负增长主要是由于疾控中心对更换厂商的产品重新招标导致公司自产的Hib疫苗上量不快。  
  
  
智飞生物原本预计将于2014年获批上市的重要代理品种重组人乳头瘤病毒疫苗（HPV疫苗）注册批件仍处于审评过程中。智飞生物公告与默沙东达成协议，成为美国默沙东公司HPV疫苗(商品名“佳达修”)的中国代理商。  
  
智飞生物与美国默沙东公司签署了《供应、经销与共同推广协议》，HPV疫苗目前处于Ⅲ期(第三期)临床实验阶段，已取得重要的阶段性成果。  
  
佳达修是默沙东公司研发的全球第一个癌症疫苗，也是唯一获准上市的用于预防由HPV6、11、16和18型引起的宫颈癌和生殖器官癌前病变的癌症疫苗，截至2014年2月，该疫苗已在全球132个国家和地区获批上市，包括亚太地区的澳大利亚、中国的台湾、香港和澳门地区，接种超过1.44亿剂次  
  
  
目前，国内结核病患病人数为450万人，其中初治肺结核患者约160万人，按照10%患者使用微卡计算，国内初治肺结核对注射用母牛分枝杆菌的理论需求量约为128万~192万剂。同理，复治肺结核、难治多耐药结核病人为290万人，按照10%患者使用微卡计算，国内理论需求量约为393万剂，通过初治肺结核、复治肺结核和难治多耐药结核病的患者人数和理论总需量，由此可得国内注射用母牛分枝杆菌治疗结核病的理论需求在521万~585万剂。  
  
  
我国有哮喘病患者2000多万人，每人需要12剂，按照10%的病人可能会使用微卡，因此治疗哮喘病用的注射用母牛分枝杆菌的理论市场需求共为2400万剂。综合结核病、哮喘病治疗药物的市场规模的预测，国内注射用母牛分枝杆菌的理论市场需求为3000万剂左右。  
  
  
微卡则是智飞生物在售的自主产品之一，产品适应症为：双向免疫调节剂，可作为联合用药，用于结核病化疗的辅助治疗  
  
微卡结核预防性适应症实验进展顺利。微卡新增适应症将用于卡介苗接种后的免疫加强，初步证明预防性有效；目前试验专注于免疫效果和接种程序。卡介苗12  
年批签量为5470 万人份，13 年估计达到6000 万人份左右。若微卡联种比为20%，将新增1200  
万人份的销量，给公司带来7.32 亿元的销售收入。  
  
 AC-Hib  
疫苗是公司非常重要的疫苗品种，预计将成为公司重要的利润增长点，增强盈利能力。据该公司此前公告的项目可行性报告显示，该产品有望带来18亿元的年销售收入和11亿元的利润。  
  
 今年1月，AC-Hib  
疫苗已全面上市，将是公司今年业绩的重要增长点。AC-Hib三联疫苗较单价的疫苗产品价格略高，主要面向发达地区的中高端客户人群，可与公司现有的AC结合疫苗、Hib疫苗发挥协同作用，市场前景比较看好。  
  
由此，未来的业绩很多点还是值得具备投资逻辑的，按照预期的利润，未来的估值也会有一到两倍的涨幅空间。  
  
总结下：  
第一，朝阳行业，发展前景不可限量。  
第二，非周期性质，生产经营几乎不受经济周期、灾荒乃至战争的影响。  
第三，行业具有高技术壁垒，高毛利、高风险，光有钱你进不来。  
第四，坚持社会效益第一，企业效益第二，是A股少有的良心企业和良心企业家。  
第五，具有多个重磅垄断性产品  
第七，生物产业园潜力巨大，核物质正在湧动。

# 个股暂时持有

2015-07-28

大盘出现5分钟的报复性反弹，个股都暂时持有，大盘迅速补上今天跳空的缺口，动能强势

# 大盘动能显现

2015-07-28

大盘继续延续昨天的下跌动能低开，一分钟上看买盘动能开始显现回补缺口，耐心等待一分钟的背驰

# 正确不等于赚钱

2015-07-27

有句话说的好，股市是国民经济的晴雨表，在中国未必会很贴切，有一点是可以很肯定滴，那就是国民经济社会的方方面面都会影响到股市，此话绝对不假，也就是说国家政策一下达，最先贯彻落实和执行的绝对不是相关部门，而是股市，这个社会无孔不入的除了水那就是利益，不管社会事件跟股市有没有真的挂钩这点对市场依然不重要，只要跟股市中的利益挂钩这才是市场投机者所关心的，所谓虚虚实实，心理面仍然是股市投机学中重中之重，甚至有些人读完三国在做股票，更逗者左手水浒传右手鼠标垫，绝对是一副指点江山激扬文字的态势，就拿最近猪肉涨价来说吧，按道理说民生需求品价格的上涨下跌属于正常，本身无影响，只是最近猪肉涨的确实有些离谱，甚至危及到了股市，猪肉板块还有生产猪肉的养殖板块如罗牛山等等都涨的像模像样的，猪要是看到估计都笑了，猪在这世上生活了千年终于在猪肉涨价中找到了自己的存在价值也算没有白活，猪撞树上了撞得太多死了一大片，有人又撞猪上了又撞死猪一片，导致猪少价高，就连门口卖肉夹馍的老大妈卖的肉夹馍都涨价了，之前5块现在6块，老大妈也够阔气一涨就是百分之二十，非常准确紧凑的跟进了猪肉市场的节奏，厉害！之前有次云南地震的第一天，大家知道第一只涨停的是哪只股票吗，没错，云南城投，地震后必然需要重建涨停也就说的过去，更离谱的是云南盐化也应声涨停，难道地震之后国家木有钱发盐么，说到底就是一个市场的炒作，你想的正确不一定能赚钱，要看市场是否认可你的想法，假如爱因斯坦的相对论如果第一天上市，大家都不知道这玩意干甚的即便在正确在股市却得不到炒作，所以正确不等于赚钱，错误的或许赚更多。一花一草一世界，你是人间七月天！

# 市场的节奏永远都是当下的

2015-07-24

因为股指合约的利空消息的不确定，空头势力在尾盘发力，大盘在盘中尾盘跌破30分钟中枢，现在并没有构筑成第二个30分钟中枢，也即是还没有形成30分钟的下跌趋势，现在又是几家欢乐几家悲的局面，前几天一再告诉朋友们不要去追高，否则会死的很惨，反前几天追高者今天尾盘的下杀虽说力度不是太强，但足以让你心情不爽，从日线上来看，趋势仍然以高位弱势震荡为主，如果你把这波下杀看成跳水那你错了，大盘已经收了6连阳了，也该盘整消化一下多头力量了，指望大盘日线加速还得需要时日来夯实一下底部的筹码，清洗完毕才会具备日线加速的一个基础，缠师推荐的个股，最弱的刚好打在成本附近，就拿山东地矿来说在10日线跟进今天重新打回10日线支撑住可以继续跟，赔不了担心什么，若每个人都能在战场上手起刀落那我们还用在为这上下的震荡纠结吗，而那些追高者恐怕开始在套牢中了，学会了缠论，在你眼里那就只有买点和卖点，到了买点就买，之后的震荡上涨回调跟我们没有关系只要没有出现卖出信号就不用管它，更不用每天盯着盘面吓唬自己，对于预测大盘能到哪个位置的分析师来说，我只想说顶多是胡吹海侃的江湖术士，市场永远都是当下的一个节奏，没到5000点就谈论到了5000点后怎么走都是没有意义的，市场不是用来预测的，而是用来操作的，把握好当下的一个中枢才是重中之重，过去十几年，不知道在多少喊空的分析师的嘴上大盘慢慢走上了牛市，又有多少喊多的江湖道士边喊大盘一遍走上慢慢下跌之路，所以这些都是教训，错不再别人在于我们自己，所以，凡是去预测市场到哪个点位的都是极端幼稚的事，再送给大家一句话：在A股中所有的消息面都是为技术面服务的。这句话大家慢慢体会，也算是给大家的一个领悟作业

# 选取中长线股票你得关注这些

2015-07-23

今天有位朋友问我怎么去选中长线股票，问中石油可否长线，对这样的问答我也是醉了，首先我们应该要搞清楚的几点就是，什么样的股票适合中长线，这是重点之一，第一点就是上市公司的未来的一个潜能，这个潜能一定是能保证的大概率事件，而非去臆测的一个前景，别告诉我银行地产有前景，像这些行业除了拿麻袋装钱也没啥大本事，多了也就副产品的一个延伸，什么p2p等都是衍生品，不要想的太高大上，第二就是这个行业是否能被替代，这点很关键，可惜很多人从来不在乎这点，知道巴菲特为什么买可口可乐的股票吗，而比尔盖茨邀请巴菲特到他公司参观时大家都议论他会买多少微软的股票时，巴菲特只是给了盖茨一个面子只买了一首，为啥，很简答，不可替代，IBM，苹果等或许十几年都会赶超微软，因为这个行业是更新很快地行业注定坐不了长线，今天你是老大，明天他是，而餐饮就不会节奏这么快，过了几十年还是得喝可乐，不可替代，第三就是一定要有很低起码得有相对低的市盈率，这是长线的空间基础，你让100的股票翻倍不大可能，几块的股票翻5倍都很正常，这些常识不信不行，第四价格不要太高10元以下最好，盘子不要太大，否则不如把钱存银行，中长线好股票一堆，云南城投，北辰实业等都是中线好股票，地方城建发展板块，闭着眼想想你就懂了

# 买入防御性股票：双汇发展

2015-07-21

今日个人买入防御性股票双汇发展，鉴于现在的大盘还没有到达个人所认为的底部，由此，在我的账户中配置上防御性股票双汇，双汇的高股息一直是防御性最好的股票，简单谈下双汇  
   
双汇发展是中国最大的肉类加工企业，每年的高股息率和高回报率让其成为了投资者眼中的白马股。但是2014年年初开始，双汇遭遇到了一系列挑战：母公司万洲国际第一次IPO失败，第二次IPO大幅调低估值；猪肉需求持续疲软，猪肉价格连续下挫，原来的“猪周期”不再管用；产品结构老化，内生增长乏力。二级市场上，股东也是用脚投票，录得年内38%的跌幅。  
  
双汇主要由下面三大业务组成：其一是肉制品业务。目前国内主流肉制品公司主要业务集中在西式肉制品，根据流通温度大致分为高温肉制品、低温肉制品以及中温肉制品。双汇主营中高温肉制品业务，高温肉制品收入占比35%左右，毛利润占比50%。  
其二是冷鲜肉业务。冷鲜肉是目前市场最为看好的品类，被认为是猪肉产业链中天花板最高的一个细分品类，  
2012 年国内冷鲜肉消费占比仅  
13.70%，远低于美国81.31%的占比，因此市场普遍预计未来国内冷鲜肉市场空间巨大。  
 其三是屠宰业务。2012 年国内定点屠宰率仅  
51%，行业前三名屠宰量占比仅4.6%（美国、荷兰分别为 60%和  
75%），因此认为这一业务可整合的空间非常大。双汇业务有着非常强劲的头均利润，很多研究也指出，双汇的肉制品加工能力超强，可以消化屠宰业务中的很多辅料来产生利润。因此，双汇的高温肉制品毛利润实际有一部分是补贴给了屠宰业务部门。  
  
目前来看，双汇的最大问题就是——盈利大头来自高温肉制品，现在屠宰业务要靠高温肉缺口业务反哺。而目前的研究报告中都没有正面回答过这个问题，而是一味的认为双汇未来屠宰和低温肉两块业务有大量的上升空间，但高温肉业务到底能反哺多少屠宰量？是否会有极限？低温肉到底能否赚钱？这都是横在双汇头上的巨大不确定性。  
虽然冷鲜肉和屠宰业务都是非常好的阳光产业，但是这两个行业都有很大的劣势，即毛利率低、品类无差异化，更倾向于农产品的零售商，而非制造商。在国外成熟市场中，没有大型肉制品公司能够依靠屠宰和冷鲜肉业务获得高净利率，一般对于这类公司的估值也都是大打折扣。  
  
估计，若算上高温肉业务反哺屠宰业务的利润，双汇高温肉制品的毛利可以占到整体毛利的60%，而如果考虑低温肉制品和冷鲜肉高昂的冷链建设和维护费用，那么可能实际双汇高温肉制品的净利润占比可能达到70%。也就是说，双汇的主要利润主要靠高温肉制品，换句话来说，高温肉业务的天花板决定了双汇的估值。  
 2013 年中国猪肉消费量达到5425  
万吨，占世界猪肉总消费量的50.6%”，“猪肉消费中肉制品占比仅为15%，和发达国家50%相比有很大差距”。“我国目前以西式肉制品消费为主，西式肉制品占比为55%，其中又以西式高温肉制品为主，高温肉制品在西式肉制品消费中占比60%以上。”通过换算我们大概知道，高温肉制品占中国猪肉消费比例大概为4.95%（15%\*55%\*60%）的市场份额，而双汇就算市占率超过60%，也仅有3%左右的占比。  
  
以这个市场份额来看，高温肉业务远远没有到达天花板。首先，中国人均肉类消费量远低于国际均值，猪肉类消费量为同样饮食文化的香港地区的一半。其次，城镇化还有巨大的空间可以释放，农村高温肉制品的人均消费量远低于城镇，有较大的改善空间。第三，中国肉类转化率太低，目前仅为16%左右，远低于成熟市场的30-50%转化率。第四，高温肉制品目前受众面较小，主要集中在流动人口和学生上，未来通过产品组合拓展，可以增加潜在消费人群。最后，高温肉制品未来大概率向鸡肉、牛肉扩充，增加品类，将猪肉高温肉制品扩充至整个肉类高温肉制品。  
  
目前市场的视角过度集中在需求增量上，而忘记了需求人群的结构性调整，也就是所谓的消费升级和结构升级。而现在双汇在高温肉制品上面临产品组合单一、受众面萎缩的困局。未来如何突围呢。  
一是渠道下沉，目前火腿肠等高温肉制品总产量的 60%以上消费在城镇市场，只有不足  
40%消费在在农村市场，虽然渠道方面，双汇是业内第一，但其实渠道下沉进展较为缓慢。  
二是渠道深耕，双汇火腿肠多年来都是处于自然销售状态下，公司根本没有运用快消品类的很多营销手段，更多类似于休闲中“刚需”的自然购买。  
三是广告投入，双汇可能是目前中国消费行业中少有的低投入高产出的大型消费类公司  
四是消费升级，国内目前火腿肠的制造水平和原材料都属于粗放式，淀粉含量较高，营养水平较差，高端消费者需求没有得到满足，双汇在1998年推出王中王系列一直畅销至今，而后续再无卖座的高端产品，更多的是低端衍生化产品，造成整体品类定位过低。  
五是结构升级，原有产品可以通过二次开发重新定位或者包装来进行结构升级，而持续的新品加入也可以推动产品的结构升级。双汇曾经成功推出过玉米肠、Q趣肠等新品，但从2012年以来，新品的力度和卖座程度确实有所下滑，公司未来需要注重高端衍生品的研发。  
所以说，高温肉制品的需求天花板和运营能力都有很大的提升空间，笔者对于其肉制品特别是高温肉制品的空间还是持乐观态度。  
  
由于双汇目前涉及上游业务的比例已经很高，不能像资产注入之前，将公司单纯地按食品深加工类企业来看待，它已经是一个集猪肉分割、零售、深加工为一体的公司。因此，双汇的估值中枢可能出现下滑。即向成熟市场中肉制品粗加工及零售企业靠拢，最悲观的表现就是向万洲国际靠拢。  
这也恰恰体现出了双汇估值两面性，即在市场悲观的情绪下，机构完全有可能将双汇当做一个非常普通的大型肉制品粗加工及零售企业来进行估值，特别是在万洲国际上市一波三折的背景下。但是反过来看，一旦市场乐观情绪开始上升，那么市场也完全有可能将双汇当做一个具有绝对垄断品类的大型消费类公司来进行估值，特别是在肉制品增速开始恢复的时候。  
另外，万洲国际上市之后的股权结构，也会导致投资者对于双汇的预期发生改变。万洲国际持有史密斯菲尔德100%股权，而仅持有双汇发展约73%的股权，在未来发生大比例关联交易的时候，投资者会担心万洲国际为了自身业绩最大化，过度侵占双汇发展的利益，而增厚史密斯菲尔德的利润，这样也间接的造成了投资者对于双汇的不信任感，导致估值下降。  
但这一模式也可能存在波动，因为史密斯菲尔德是一个类似于养殖类的猪肉厂商，其估值中枢常年维持较低位置，而且时而发生亏损，但是双汇的利润主要还是来自于深加工肉制品业务，估值中枢也较史密斯菲尔德高，因此，大股东如果为了维护市值，会根据两家的现有估值体系，决定将利润放在哪一端，从而加剧双汇估值波动的可能性。  
如果不考虑估值的波动性，单纯的静态对比，双汇的业务模式、利润构成、企业规模都与美国的荷美尔食品（Hormel）较为类似

# 坚定持有七雄圣钻组合

2015-07-21

个人在中长配置了七雄圣钻组合，意思很明了，七雄代表七大个人看好的牛股，它们就像战国七雄一样来自各个领域和区域，圣钻意思为神圣的钻石，这七大钻石抵得上王者吧，之所以称之为钻石，是因为个人认为它们都是各自领域的龙头拔尖，是皇冠上的钻石，于是称之为圣钻，如此得来  
  
个人的七雄圣钻组合，包罗个人看好的各大大消费领域里面的各大潜质龙头  
有天上飞的飞机：上海机场  
有地上跑的猪：牧原股份  
有做饭用的厨具：苏泊尔  
有炒菜用的酱油：海天  
有聚餐喝的美酒：茅台  
有喝完酒之后护肝的神药：片仔癀  
有病情加重之后的仿制药：恒瑞  
这七雄圣钻基本把我们的生活圈的必走轨迹都统统截获，所以个人认为它们不仅可以穿越牛熊，而且具备高于经济超速成长的潜质  
何为生活圈的必走轨迹，我举个栗子  
首先，中国人离不开喝酒，尤其是喝好酒，茅台是必须要喝的，不理解这点的自己去调研，炒菜是必须要放酱油的，这是中国人几千年的习惯，这点很难改变，得病肯定要吃药的，否则就是等死，而吃饭时必须要用炊具的，炊具里面除了放酱油还得放肉，不吃荤菜岂不是越活越落伍，所以猪肉是必须的，你出门总是要做飞机的吧，你要到美国只能做飞机，总不能坐火车吧，所以上海机场具备这样的垄断优势，且向国际大都市靠拢，由此个人的这个组合将人们的生活圈基本统统截获，这就是其确定性所在，七雄圣钻组合终究会一统人们的生活圈，成为穿越牛熊的利器组合  
  
大盘指数继续在30分钟大中枢里面5分钟中枢里面继续震荡，总体还是震荡的行情，今天构成5个5分钟中枢，很少见的，也归功于政策面和消息面的一个催化，4060为30分钟中枢的高点，能强力突破站稳则具有很重要的意义

# 牛股的几大基因

2015-07-21

简单聊一聊牛股的基因  
  
  
牛股基因之一：坚守主业 消费领跑  
  
在A股23年的历史上，通过资产重组实现乌鸡变凤凰的案例不断上演，从而令并购重组题材倍受追捧。不过，大多数的重组股只能风光一时，无法进入长跑冠军的行列。那些坚持主业，精耕细作，最终胜出成为行业龙头的公司才是长跑冠军中的主流。  
  
在42只股价涨幅超过10倍的个股中，仅有10只个股是通过资产重组跻身这一行列的，占比不足25%。而在13只涨幅超过20倍的个股中，仅有华域汽车一只重组股，其余12只个股都是各自细分领域的行业龙头。这13只个股，仅有双鹭药业是2000年以后上市的，其余12只个股中，有7只是在1996年至1997年的牛市中上市的。  
  
如果从行业属性来看，在涨幅超20倍的13只个股中，伊利股份、泸州老窖、双汇发展属于食品饮料行业，云南白药、双鹭药业、东阿阿胶为医药股，格力电器为家电股。由此来看，消费类个股因其能够持续受益于经济的增长，人民生活水平的提高，更容易成为股市中的长跑冠军。实际上，从某种程度上来说，万科A、平安银行同样具有很强的消费题材，充分享受了所属行业的持续增长。  
  
牛股基因之二：业绩增长支撑股价  
  
从短期来看，资金和股票的供求关系是决定股价涨跌的关键因素。不过，在时间这个称重机面前，业绩取而代之，成为决定股价长期走势的最重要的要素。  
  
统计显示，在42只股价涨幅超过10倍的个股中，绝大多数公司截至2013年三季度末的业绩相比上市当年都取得了极为明显的增长，而且业绩增幅都超越或者和股价的同期涨幅持平。  
  
如果剔除苏宁云商今年前三季度业绩的大幅下滑因素，仅有中国卫星、大华股份、长春高新、广汇能源等4只个股业绩增幅明显低于股价的涨幅。而且，涨幅前三位的伊利股份、云南白药、万科A上市以来的业绩增幅都在100倍以上，明显高于股价的同期涨幅。其中，万科A业绩增长高达810倍。  
  
值得注意的是，在上述42只长跑冠军中，有一些应该属于短跑的高手，因为其上市的时间并不算长。比如歌尔声学、大华股份是2008年上市的，但歌尔声学上市5年多来，业绩增长了9.12倍，股价也因此上涨了13.75倍；大华股份业绩增长7.89倍，股价上涨16.23倍。由此可见，市场对这些上市后业绩马上实现高速增长的公司，给予了更大的回报和更高的期待。  
  
牛股基因之三：市值小  
扩张能力强  
  
A股市场投资者对于小盘股一向较为追捧，这一方面是因为这些小盘股炒作所需资金少，上涨更为容易，另一方面，小盘股的股本扩张能力和意愿更强，市值增长空间更大。从我们统计42只长跑冠军股来看，也符合这一特点。  
  
数据显示，在42只股价涨幅超过10倍的个股中，上市首日市值超过40亿元的仅有贵州茅台1只，市值在30亿至40亿的仅有广汇能源、格力电器、歌尔声学、万华化学（原名烟台万华）、恒瑞医药、平安银行（原名深发展）和苏宁云商（原名苏宁电器）。另有5只个股上市首日总市值超过20亿元，其余29只个股都是市值不到20亿元的小盘股。这42只个股的平均上市首日总市值仅有17.36亿元。而位列涨幅榜冠军的伊利股份，在2006年3月12日上市时，市值仅有4.21亿元。如果从总股本来看，这42只个股中，仅有威孚高科、包钢稀土、贵州茅台等3只个股超过了3亿股。另有11只个股总股本在1亿股至2亿股之前，其余28只个股都是总股本不到1亿股的小盘股。  
  
市值规模小，意味着未来的发展空间大，而且这样的公司也容易成为重组的对象。数据显示，在42只长跑冠军中，共有10只重组股，而这10只个股上市时的总市值都不到10亿元，其中，中天城投（原名黔中天A）上市时的总市值仅有3.87亿元。  
  
牛股基因之四：再融资支持公司发展  
  
上市公司业务的扩张离不开资金的支持，而直接融资是其中的一个重要渠道。尽管不少投资者对于上市公司的再融资抱怨颇多，但从42只长跑冠军的相关数据来看，股权融资对于这些公司的发展都起到了重要的作用。  
  
在42只股价涨幅超过10倍的个股中，仅有万华化学、贵州茅台、德赛电池、双鹭药业、恒瑞医药等5家公司上市后没有再进行过股权融资，其余37家公司平均再融资总额为56.52亿元。其中，平安银行再融资金额最多，达到398.66亿元，双汇发展、国电电力的再融资总额也分别高达252.60亿元和248.98亿元，万科A、苏宁云商、金融街等3家公司历年来的再融资总额也都在100亿元以上。  
  
对于其中的大多数公司来说，再融资带来的效益也是十分明显的。如万科A上市近23年来累计实现净利润511亿元，远远超过其152.33亿元的再融资总额。而格力电器上市17年来共实现净利润266亿元，再融资金额仅有51.52亿元。作为资本密集型的行业，平安银行尽管历年再融资总额高达398.66亿元，但其累计净利润也达到了453.40亿元。  
  
牛股基因之五：分红并非可有可无  
  
不少投资者认为，既然上市公司业务发展需要资金，就应该减少现金分红或者不分红。有一种观点甚至认为，分红多说明公司找不到好的扩张项目，未来增长乏力。然而，在长跑冠军身上，我们并不能得出这样的结论。  
  
数据显示，在42只股价涨幅超过10倍的个股中，有8家公司历年来的现金分红总额占累计净利润的比例超过了40%。也就是说，这8家公司将每年40%以上的净利润用于回报投资者。  
  
其中，泸州老窖分红占比高达63.6%，双汇发展的分红比例也占到了净利润的53.42%。泸州老窖仅现金分红（累计含税金额95.82亿元）一项，就达到其上市首日市值（8.56亿元）的11.19倍。  
  
除此之外，还有15家公司历年现金分红占累计净利润的比例超过20%。而对于其他19家公司来说，虽然现金分红比例并不高，但从长期来看，也都算得上一笔不错的收益。

# 上证指数在半年线存在共振短线压力

2015-07-20

# 庄家不是什么时候都存在的

2015-07-15

今天有个人问我农业银行的庄家去哪了，还问问什么中石油总是不涨不跌的，是何原因，在这里我要给朋友们普及一下常识，并不是每只股票都是有庄家的，就好像是并不是每一个人都是有老婆孩子的，也有单身的，换句话说，世界上没有绝对的东西，在这里告诉朋友们一下，大盘在低迷的沉闷的环境下，很多庄家不知道跑哪去喝茶去了，还指望庄家在这救盘，庄家不是来救盘的，如果你这么想，那你完全错了，庄家也无非是散户只是大散户而已，资金量比较大而已，大盘不好，他亏得比谁都多，没听说有个基金经理上任多长时间亏损多少，这才是真正的现实，不是每个庄家主力都是赚钱的，亏损连连的庄多的数不过来，投资市场的钱更不好赚，大盘不好庄家跑的比谁都快，尤其像超过1000多个亿甚至是几百个亿以上的盘子，基本上就是没有庄家了，超级大盘股你指望庄家来拉涨停那只是一个传说，指望庄家来救我们那也是不可能的，拉升也是为了在市场中抢钱的，所以今天的大盘凡是买股票的都是愚蠢的，这是买跟不买之间的一个关系而不是买哪只股票的一个关系，前者是一个大级别，真正的高手不是买的股票有多厉害，更在一定程度上是知道什么时候买什么时候空仓，这才是市场的节奏，也是呼吸的节奏，自然界的一个节奏和规律

# 华谊兄弟的疯狂只不过是一场巨大的…

2015-07-14

华谊兄弟今日一字板，可以说是最近两年的明星股，股价一路飙涨，不少朋友问我对华谊的看法，或者问能不能做中长投资，对此我的看法很坚定，华谊的疯狂只是华谊的泡沫而已，  
个人不仅不会碰这样的公司，而且坚定看空，因为华谊的路已经开始向着脱离主业的方向出发，影视行业的水很深，建议我们不要轻易碰，主要由以下几个逻辑：  
1.华谊兄弟在投资上的表现优于经营尤其是对游戏行业的投资获利颇丰，但是由于2014年尝试将经营战略调整为影视和游戏协同，造成对于影视业务发展的影响，使得华谊兄弟没能跟上整个行业,华谊兄弟的营收持续发生较大波动。由于投资收益对于利润的贡献非常大，因此华谊兄弟的业务主要应该分为两部分来看待，即主业部分与投资部分  
2.华谊兄弟的业务覆盖非常广，旗下数十家子公司覆盖了绝大部分娱乐行业的业务。  
按照企业报表的划分，整个华谊兄弟集团的产品线主要分为三类：影视娱乐、实景娱乐、互联网娱乐。影视娱乐业务中，电影及电视剧业务占70%-80%，其中电影的收入与电视剧收入的比例大致在2:1。影视娱乐是主要的营收来源，实景娱乐则是影视娱乐的衍生业务，互联网娱乐主要是游戏相关收入，与主营业务关联性较小  
3.近年来电视剧市场处于整体供大于求的局面，细分市场供求不均衡的现象比较明显。并且电视剧制作公司数量众多，制作质量差距很大，市场竞争较为激烈。未来随着激烈竞争对于低水平制作公司的淘汰，电视剧行业将逐步成熟，有可能形成较大产能的大型电视剧制作机构  
4.华谊兄弟还有大量的对外投资，主要集中在游戏和影视两大领域。华谊兄弟对于游戏的投资无疑是相当成功的，无论是对掌趣科技、银汉科技，还是对英雄互娱的投资，都从中获利颇丰。近两年来更是因为变现掌趣科技的投资而避免整体亏损。而对于影视领域的投资，更多的则是主营业务的发展需要，以及对于上下游产业链的整合，然而由于华谊兄弟过于重视游戏领域的投入，影响到了影视业务的发展，因此在影视领域的投资业绩也不是太好，大量的商誉潜在减值风险是华谊兄弟能否未来维持盈利的重要风险点，很有可能对公司未来某年的业绩产生重大影响  
  
  
  
最致命的就是华谊兄弟的商业模式，其主要依赖于艺人和明星，尤其是主要的几个导演，这是这种商业模式最大的致命问题，所以你会看到，很多明星已经开始出来开设自己的工作室，由此你也会明白，这种模式开始逐渐暴露出自己的弊端，我是绝对不会将自己的钱投进这样一家失去主业的公司的，如果可以，我愿意将其做空到5元以下，因为我没见过几个靠炒股和投资成功的企业，当然除了老巴。

# 长江电力：一个护城河很牢固的牛股

2015-07-14

A股有护城河的股票不多，长电算是一只，个人差点将其纳入我的七雄圣钻组合，但鉴于诸多方面，主要是收益比较方面的考量，还是没有将其纳入，但有一点必须要肯定，那就是长电的护城河要好于A股90%的股票，凭这一点，它未来可以轻松的穿越牛熊。个人对其估值为9000亿，300亿的利润配合30倍估值，我认为未来大概率会达到，长电，一个给股民发红包的公司

# 两连板的中国中车：谨慎抄底，依然…

2015-07-13

中国中车最近两天很风光啊，不少朋友私聊问我，是不是要到了抄底的时候了，对此我的答案非常明确，还没有，当下它的泡沫依然很大  
  
为何泡沫很大呢，主要因为前期南北车合并期间，这个题材被市场连续强奸和爆炒，事实上我们应该知道，任何重组和合并，必须要服从其价值才可以，而事实是什么呢，你完全想象不到，南北车的合并居然炒作到了10倍，你知道其中的泡沫多么可怕吗，而现在只不过将泡沫消化了一半而已  
  
其市盈率和估值依然在历史大高位，而且，我认为南北车的合并，不应该过度解读，否则就成为了主力庄家的靶子，南车和北车的合并能对中车造成多么大的合并价值呢，我认为，有，但不是太大，道理我们都懂  
   
至于真正的估值，我认为至少还得向下跌一半再说，差不多10块以下，估值才可以达到历史平均水平，现在这个位置买，我认为长期去看，套是大概率，不建议去冒这个风险  
  
永远不要忘记中国石油的悲剧！个人不为任何庄家站台，一切都是从个人对企业的出发入手。

# 乐视网：资金链随时面临断裂风险，…

2015-07-10

今日乐视网涨停了，市场一片欢呼啊，很多专家一致推荐乐视，我真想抽他们两巴掌，搞不好都是为庄家站台的，我看了其财报，对于乐视，我也跟踪过一段时间，其财报最大的问题就在于现金流！  
要知道乐视现在的搞的是什么？搞的是全生态，闭环,这又是个什么意思呢，意思是要把你的所有生活轨迹都用乐视给你链接起来  
  
例如你吃饭要用乐视的软件，看电视也要，手机也要，你瞧瞧，想的好美啊，当然很美，但问题是你的钱呢？你没有钱，怎么办，只能不断的去借，去质押，去贷款，因为这种全生态模式太能烧钱了，不是一般的能烧钱，我就想说，苹果那么牛逼，尤其在硬件方面，都没有敢去做全生态，我只能说梦想是好的，但这种模式是全新的，同时也是最不稳健的，风险极大，我是不会打算把自己的钱交给老贾，去玩它的全生态模式的  
因为很简单，这种模式迄今没有任何成功的案例，所以，这相当于摸着石头过河，我是不看好这种模式的，尤其，乐视的现金流很紧张，尤其大盘现在处于高位，一旦暴跌，质押直接就会成为导火索，现金流崩裂的风险很大，对于聪明的投资者，我奉劝大家，如果你是拿的闲钱，你想怎么玩就怎么玩，但如果你重仓或者赌一把，我还是劝你赶紧离开，记住，永远不要去赌一个你从来都不知道的模式，风险很大，尤其，乐视的资金链不是一般的紧张！  
  
对此我可以大胆预言或猜想，如果市场一旦下跌，那么乐视必将面临很大的商誉减值和现金流崩裂的风险，到那时，谁来救它呢，好好想想吧，洗洗睡吧！

# 高端白酒是最稳健的滚雪球

2015-07-10

谈一谈白酒，这是我个人平时的随笔，也拿过来分享下  
  
  
第一点，先谈白酒文化，一旦提到文化，各个行业的文化论多如驴毛，诸如啤酒文化香烟文化影视文化红酒文化甚至猪马文化等杂而难论，有砖家说是国人天生爱喝白酒的文化拯救了白酒行业，但有没有想过，全世界那么多人为何唯独中国人爱喝白酒，这难道是天生爱喝？  
  
   
经过漫长的演变世界各地的饮酒倾向已经形成，日本喜清酒，韩国爱烧酒，俄国佬醉于伏特加，欧洲大地则红酒飘香，这更多的是历史积淀传承下来的习俗，而这种习俗又一代代自小培育和延续了特定的口感和口味，天生爱喝是扯淡，口味培养是实情，而绑架这种口味的则是久传不变的习俗，习俗是经济社会对传统社会的伟大传承，它有效的定位了白酒所需要的固定消费场景和场合，这个护城河是习俗给予的  
  
   
若单凭严格意义上的文化二字就能拯救一个行业？怕是牵强的有些过分，啤酒难道就没有文化？红酒就没有文化？茶叶就没有文化？但文化拯救这个行业发展了吗，具实说文化或许能保留住某个产业的存亡但发展但靠文化是远远不够的  
  
   
真要论起文化来，国人践行最多的便是办事文化，如果你足够细心，你会发现国人喝白酒谈的基本上都是怎么办事和赚钱，有位文化学者说过：世界上没有一个国家像中国人这样以赚钱为信仰并为此疯狂，这句话虽不全对但在一定程度上也说明了国人办事文化盛行的根源，现在你就可以出去调研去验证，十桌有八桌谈论的都是怎么办事或赚钱，这是赤裸裸的事实，国人办事还是做生意都讲究在桌面上谈，中国十四亿大国每天有多少人需要办事可想而知，大事小事鸡毛事，而要谈生意要办事你就得喝白酒，对于白酒而言就紧密的绑架在了这种办事喝酒的习俗下，这依然成为了一个恒古不变的习俗和隐形规矩，这一块成为了白酒消费的其中一个蛋糕  
  
   
我们平心而论这个蛋糕够不够牢固，我们用事实说话，你可以试试谈生意或办事时喝红酒或黄酒啤酒有多少人会习惯，很难改变，因白酒自小而培养的口感，对于那些喝惯白酒的人来说你让他改喝啤或红酒等于要他半条命，俩爷们大晚上谈生意一起喝红酒伴着烛光晚餐，我只能说气氛好尴尬啊，几个人饭桌谈事把局面搞熟，白酒是速度最快的，半个小时就够，而红酒时间长不说问题是气氛尴尬，喝高了还会影响第二天工作，但白酒睡过人醒往往不会影响第二天工作，啤酒则更不合时宜，所以办事喝白酒这个习俗很难改变，而白酒文化所依赖的则是中国人办事喝白酒这样个亘古不变的习俗，文化更多是光绪而习俗才是垂帘听政的慈禧  
  
   
  
第二点送礼文化中的白啤红比拼，白酒消费的第二个蛋糕就是送礼，我估计像我发小那样送礼送二锅头的人不多，尤其是办事送礼都送钱送名烟名酒，为何，因为那些送礼的人都想让对方知道自己送的礼值多少钱，你又见过多少人送礼送高端红酒和啤酒，为何，不能衡量，或者你能衡量但收礼者衡量不了，对于不识货的人很难衡量，所以送礼的一个很重要的特点就是要找到所有人都能衡量其价值而又不失体面的东西，这就是高端白酒，像一瓶飞天茅台多少钱一眼便知，所以高端白酒通过送礼这个渠道的拓展和流通，无形间具备了流通的金融属性，金融属性就在于它能够被所有人能够共性的标准的去衡量其价值，这种共性来自于流通来自于高端对于全国的覆盖和统一，所以高端白酒所具备的礼品属性在本质上是源于高端白酒所具备的金融属性，一个东西一旦具备了强流通的金融属性，那么它就无形多了一个需求消费面，这个蛋糕是金融属性赋予它的  
  
   
  
体现金融属性的还有商家和消费市场的囤积行为，这对市场经济来讲真算得上是一大创新，购买黄金白银保值增值是通常的套路，这么多商品中唯独高端白酒被消费者和商家大量囤积起来用来保值增值，要知道一个商品只有具备全国性的公认流通价值它才会被众多人所储存在保值增值，这种流通价值本身承担的便是金融的属性和责任  
  
   
  
另外白酒具备类似毒品式降压的属性特点，这是其他酒类无法替代的，我们都知道很多明星因压力而吸毒，而白酒在成瘾性和减压性上跟毒品很类似，可谓是大幅降级版的“毒品”，这个社会男人释放压力的方式很多，但对于部分群体来说，白酒是他们最有效的降压发泄方式，说的难听点叫买醉，对于那些每日奔波于生计的消费人群来说他们的降压方式往往很单一，那就是喝点白酒，白酒所带给人神经的刺激是其他酒类没法媲美的，红啤烧黄都达不到这种效果，这个东西是有瘾的，一旦一个人养成喝酒释压发泄的习惯，那以后几乎很难绕开这条路，这个行为属性也引流出来白酒消费市场的其中一块蛋糕，在这个属性以内而论，白酒比其他酒类更强的优势，但脱离属性以外，其不可替代性会削弱，在这点上的护城河也没有习俗社交所带给白酒的护城河更深  
  
   
   
第三点，天生不需要创新的基因，别人勤能致富，对于白酒是懒能通天，这世上的东西哪个不需要更新和创新才能不断的获得发展动力，科技电器网络军工服装，但高端白酒不需要，不但不需要创新而且越放越值钱，而其他商品放久了会过期，这也是它金融属性的一个层面，像黄金白银等具备金融属性的商品最大的特点就是不会过期，那么问题来了，对于其他行业，通过创新可以出现行业黑马，但对于白酒，这是一个不需要创新就能稳住护城河的行业，你创新反而无法撼动行业的护城河，换句话这里是一个人人都喜欢丑女的年代，你化妆就是多余的，这导致最直接的结果就是白酒几十年来前十名几乎没变，几十年来没有一家新酒企闯进去，这是其他行业很难看到的，所以表面上白酒的门槛很低，人人都可以酿造，但实则这是一个门槛极高的行业，高端白酒是真正的以不变应万变  
  
   
   
不需要创新带来的是零研发以及极高的毛利，老牌酒企为何能够牢牢霸占前十宝座，这里面有一个口感培养的因素，像很多早期喝茅台的觉得不错，在酒桌上口口相传形成口碑效应，喝罢几十次后这无形中就形成了对茅台口感的培养，这种早期的口感培养直接影响着他后期的一个口感倾向，一旦这种口感固化，那么就很难去更改，所以很多久喝茅台的人很难习惯其他白酒的口感，这无形就造就了成瘾性消费，而前十大巨头无疑每个巨头都培养了一批忠诚的口感消费者，往往这种口感除非有更好的口感来代替否则一般是很难去更改的，所以高端白酒对中端口感的掠夺也是从这个消费习惯所引起，也是为何低端白酒很难侵占中高端的重要原因，换句话说，当你习惯了红烧肉你还会适应粗茶淡饭吗，这个道理粗茶淡饭比红烧肉懂  
  
   
  
还有一个疑点，很多人说白酒会不会被更健康的酒类所代替，我只能说很难，两点：社交属性和口味属性，单凭这两点就很难，当你劝说一个老酒鬼去喝其他酒时你就知道有多难了，这是口味属性，你很难说动或引导所有人办事都不喝白酒，这是社交属性，这两块大蛋糕只要你解决不了，谈替代根本是天方夜谭，这也是为什么红黄啤养生酒颠覆了几十年却始终无法颠覆掉白酒的地位  
  
   
  
第四，高端白酒的不断攀升的价格，与其说价格的攀升是公司所为倒不如说是市场需要，高端白酒都有特定的消费场景，或送礼或酒桌，送礼时你真的会在意这瓶酒到底真正值不值2000元吗，你更关心的是收礼者能不能知道它的价格，此时这瓶酒值不值2000已经没有那么重要，重要的是你需要它的金融属性，请人办事吃饭彰显的也是付出的价值，难不成你请人去吃兰州拉面沙县小吃谈生意？要彰显你的付出价值，这个酒本身的价格就不能太低，举例你计划请客喝酒铺着2000块去花，若是喝啤酒得喝多少箱自己算，关键是档次上不来，即便喝一般的酒，几个人喝的酒是有数的，也花不到那个钱，所以高端白酒这个定位和价格是消费者所需要的，既喝的刚好钱也不能花少，高端白酒的定位和价格是其特定场景下的产物，话说回来，若是自己喝，肯定希望价格越低越好，所以消费属性决定了产品的大众化，而社交属性和金融属性决定了高端的价格高度，从本质上讲是市场需要高端，而非高端催生市场，一旦市场需要高端，那么高端的价格代表的已经不是价格，而是一种披着高价外衣的属性需求  
  
   
  
所以白酒这条生物链越往上其护城河也就越深，其他酒类别说侵犯高端白酒市场，单打进前十来就是泰山压顶般的难度，未来若有中高端白酒之间的竞争大概率也是在前五大候选之间出现，如果有理由担心那实在不行就一篮子酒指，白酒行业十名开外弯道超车的路口都堵得严严实实，近几年黄金酒鸿茅药酒等虽做的风风火火但也没有踏进白酒的雷池半步  
  
   
   
说到最高端场合非国际商务外交不可，早期建国初期商务外交基本都喝洋酒，高端上档次，而茅台五粮液率先提价满足高端需求，而茅台也借机成为外交最高礼仪的下的国酒，高端的定位的标签直接贴在了食物链的最顶端上，金融属性的雏形落地，由此国内高端消费就得朝茅台看齐，这一点直接引发国内的高端社交场合都被动统一换成了高端白酒，做任务式无形参与了对高端白酒的口感培养和养成，逻辑清晰可见，最早在最高端的社交上面贴上高端的标签，如此便同时对整个中华大陆贴上了标签，这样最早期的消费者被迫去参与口感的养成，通过定位打通高端必需消费行为，久而久之养成习惯后便占据了消费者的口感和心智，早期一方白酒培养一方口感，而地方性白酒入京后的高端则独享培养全国口感，地方性白酒在全国竞赛中首先拔得头筹的冠军便是培养全国口感的最佳受益者，未来几十年高端还得继续看茅五，因为你实在找不到其他办法在高端上超越它们，高端不仅仅是价格更多的是大众都认同的流通金融属性，或许你的酒更好喝，但如何让所有人都认同你这种高端很难，这里面包括习俗，文化，口感和几十年来奠定的金融属性，这点跟奢侈品的形成逻辑很相似，白酒走到今天依然不是简单的一瓶酒，当你送礼的时候，它是金融替代品，当你自己喝的时候，它是成瘾消费品，在特定场合时，它是必需非替代品，三者或可撼动其一，但同时撼其三难于上青天。

# 为什么我说未来的茅台会上1000

2015-07-10

今天来谈谈茅台的增长问题，对于高端白酒，我是个赤裸裸的乐观派，因为我沉浸于白酒市场已经几十年，我知道中国人离不开白酒，真的离不开，既然要投资白酒，那我为何看好高端白酒，主要因为几点  
1.高端白酒的护城河很深，不容易被取代  
2.高端白酒的金融属性很强，未来的价值会加速  
3.未来大消费升级，越来越多人向头部聚集  
4.看好茅台的提价能力  
5.高端白酒本身很稀缺  
6.具备重复性消费，且雪球可以越滚越大  
所以，白酒，属于必须，茅台，则具备持续的提价能力，未来飞天突破3000的概率也很大，前提是你要了解高端白酒的价值到底在哪里，答案就是不可或缺，提价能力，金融价值  
别的不说，茅台现在150多个亿的利润，未来提价加上开展其他系列酒，我相信翻个三四倍不是问题，能打到450亿左右，加上25pe，就是11250亿，所以未来茅台突破1000的概率相当之大，高端白酒是个可以创造新赢利点的独有价值品牌，明白了这点也就理解了茅台强大的滚雪球能力  
而当下茅台才200多，如果有机会给到更多，那几乎就是市场白送的红包，向未来看，其实1000也不算太吓人，也是很正常的，我看好茅台未来突破1000，个人会长期持有茅台到1000。

# 赶紧逃离创业板：将开启长期下跌浪

2015-07-10

近期有几个朋友问我关于创业板的问题，我的答案很明确：  
  
赶紧逃离创业板，有多远就跑多远，因为人类历史上，我从未见过如此之大的泡沫，同时也没有见过如此差的业绩，这里面的泡沫很深，所以有创业板的赶紧逃离，去寻找真正的价值，而不是在泡沫里沉浸  
  
现在日线大中枢已经跌破，空头动能蓄意开始启动，中枢以内多头必将很难挡住，多头即便猛烈进攻，估计也要被长期的空头打败  
  
现在创业板指数在2550附近，如果市场足够聪明，那么未来两年将会消化这一波大的泡沫，估值回归1500以下，这一波下跌浪刚刚开启，不要轻易参与，除非有很牛逼的个股，否则逃，，，逃吧，到1500以下去寻找价值吧！

# 大消费的持有逻辑

2015-07-10

在发达国家的股市之中，品牌消费股都是超级大牛股，而在中国股市中也没有例外，过去二十年，涨幅最大的一批企业股票，大部分是品牌消费股。  
  
  
  
消费的范围虽然很广，但离不开三方面：  
  
  
  
一是日常消费品；二是耐用消费品；三是中高档消费品。  
  
  
  
抓住这三条主线，您们就能够轻松地找到品牌的消费股，从中波段、短线、长线，大成矣！  
  
  
  
在消费品之中，我比较看好快速消费品，特别是日常消费品、中高档消费品。  
  
  
  
但，耐用消费品在中国的成长空间依然巨大，不过，周期的特征会非常明显，跟随经济的兴衰波动。  
  
  
  
中国有着庞大的人口基数，而且国人正越来越富裕，农村的生活水平也正不断地大大提高，品牌消费股在中国有着广阔的成长空间，我们有理由相信：  
  
  
  
未来的十年，依然是优秀消费品的十年！  
  
  
  
为什么在医药行业之中，长期的牛股众多呢？  
  
  
  
因为医药行业有“消费”的特征。  
  
  
  
我们特别看好既是药品又是消费品的优秀医药企业股票，这类企业股票在世界各国的股市之中，估值都明显高于单纯是药品的企业，长期的股价走势都明显优胜于单纯是药品的企业。  
  
  
  
如强生与辉瑞，辉瑞近十年的股价走势就远远不及强生。  
  
  
  
辉瑞以前是世界市值最大的医药股，但后来被强生所超越，就是因为强生既是药品又是消费品，不断开发健康的消费品，凭此，几乎超越了所有大型的医药企业股票！  
  
  
  
在美国股市中，单纯是药品的大型医药企业股票的股价，迷失了十年，从昔日巅峰跌下之后，再也没有辉煌过了。  
  
  
  
而致力于人类健康生活，致力于不断开发人类健康生活消费品的医药企业，股价却一直保持着长期的上涨趋势，无论牛市还是熊市，都维持着大市值。

# 片仔癀：未来确定的10年5倍股

2015-07-09

片仔癀在个人的长期账户中已经持有很多年，个人也会持续持有至千亿市值  
  
趁着大盘下跌谈谈片仔癀，中国有两个传统老字号国宝企业，一个是大名鼎鼎的国酒，贵州茅台，另一个就是国宝秘药，片仔癀！茅台大家都很熟悉我就不多说了，在我的博客里茅台和片仔癀都是我常常提到和推荐的长期白马股，今天说说片仔癀  
  
一件国宝，五百多年历史，历经几个世纪散不尽神奇药香；一味良药，救人无数，却远销海外，身世成谜.  
  
大陆中成药在海外最具知名度的品种（没有之一）；蝉联国家金质奖、列为国家一级中药保护品种、其商标“片仔癀”被列为中国驰名商标、获得全国首批原产地标记认证、位居大陆中成药单品种出口创汇首位.  
  
 它身份尊贵，赞誉如潮,是走出国门的第一药；被誉为“中华神药”曾在越南战争时期是美军重要的军需储备药品.片仔癀，带着它独有的神奇魅力，驰骋海内外，在南部沿海及东南亚人尽皆知,享有极高声誉，并逐步扩展到日本、韩国、东南亚、欧美等国家和地区.它的显贵与神秘历经五百年人世变迁越见光华，一路走来，我们看到的永远是它的微笑与成熟魅力.五百多年的沉淀，五个世纪的轮回，片仔癀背后，到底有多少秘密——  
  
 五百年，是几个朝代的更替，也是一眨眼之世间更迭，片仔癀的五百年，始终辉煌，始终尊贵，然而，它的辉煌并不是旧时宫廷赋予它的显赫称谓，它的尊贵也并不是方解之中那几味稀贵药材，从它跟随了一位出世的良僧医者，逃离只为一人服务的禁笼，从它随着华人的足迹，流传到世界各地，它的辉煌与尊贵，就开始在民间，在百姓里有口皆碑，在声声赞颂中世代相传，隆誉至尽！  
  
那么问题来了，如果现在在去买这两家公司的股票长期持有会不会还有巨大的空间呢？首先股票短期波动我不好预测，因为市场先生的情绪就和婴儿一样，说哭就哭，说笑就笑，反复无常，不好把握.不过长期来说，把重点放到公司基本面上去我会看得更清楚些.我是这样认为的，首先看公司是不是继续保持独特的护城河，是不是产品依然可以不断提价，是不是依然供不应求，中国的传统文化，白酒和中医会不会消失，两家公司的主力产品是不是依然具备礼物奢侈品属性，如果上述理由依然存在，我认为就可以继续长期投资这两家公司.  
  
个人平时也经常使用片仔癀，去火是真有效，好药我准备抱到下辈子，我认为这是未来比较确定的十年五倍股！

# 片仔癀大医药并购为几何

2015-07-09

近期片仔癀要搞事情，并购宏仁药业，公司拟出资4500万元投资厦门片仔癀宏仁医药有限公司，占新公司45%股权，为第一大股东，同时公司出资不超过9900万元将计入新公司资本公积，这事不小啊  
  
  
去年分红还可以，30%左右，又派了股，很有良心的大股东  
  
 公司将与上海家化联合股份有限公司签署《合作意向书》，这是要搞化妆品的节奏，能多盈利自然是好事，只要别影响主业就好  
  
2014年度，公司利润总额与上年度相比略微有所增长。其中，药品业务业绩有所下降，化妆品业绩增长幅度较大；本年度公司投资收益与上年同期相比增幅较大，主要系公司出售部分可供出售金融资产—兴业证券股票所致  
继续看好片仔癀的核心提价能力，财报依然很健康  
  
目前个人对片仔癀没有卖出的意向  
  
  
个人长线持仓依然为：上海机场，茅台，恒瑞，牧原股份，苏泊尔，海天，片仔癀  
个人近期在持续关注青岛啤酒，但有些高估，等待机会介入

# 苏泊尔稳健增长，大消费持续升级

2015-07-07

声明：个人长期持有苏泊尔  
当下  
真是一波大牛市，不过这波调整力度很大，短短一个多月，大盘就从高位5000多点跌倒了3700附近，急速下跌，对于大盘，我觉得都是次要的，因为这次指数的疯狂，把很多猪也吹了起来，而我对这类公司不感兴趣，我还是老老实实的继续持有我的大医药大消费，我觉得拿的很踏实，对于指数，不好预测，总是不是很妙，现在来看，很多个股泡沫太大，中小创几十倍，甚至几百倍的市盈率，还是有些恐怖啊，搞不好这波下跌把很多人的利润都吐回去，我的原则还是忽略大盘继续锁定个股  
  
继续记录个股，苏泊尔今日也跟着大盘暴跌，今天收盘跌到20，但今年季报让我很放心，苏泊尔的业绩依然稳定增长，这给我扎了一针强心剂和定心丸，依然会继续持有  
 谈下季报  
  
一季度公司主营延续稳健增长，这一方面是由于在国内炊具及小家电行业回暖背景下，公司凭借产品力、研发优势及渠道布局实现市场份额及营收规模的持续提升，同时“鲜呼吸”电压力锅等新品顺利放量也推动内销较好增长；另一方面，SEB  
小电订单快速转移带来的出口增长也为公司主营增长提供有力支撑；总的来说，基于内外销稳健增长，公司主营增速确定性依旧较高  
随着公司新品创新提速、电商渠道拓展及三四级市场开拓，短期内公司整体内销增速仍值得期待，且长期来看在行业规模存在较大提升空间、公司厨房用具业务放量及非厨电业务逐步启动背景下，公司内销长期稳健增长可期  
所以个人对未来几年的发展还是抱有很大信心的，大消费持续升级是个大方向，部分获授的股票期权作废及限制性股票回购已注销完成，公司在处理这事上做的比较地道，注销回购对估价也是一个大利好  
  
  
继续持有高端白酒，片仔癀恒瑞和海天猪肉们。

# 我的七雄圣钻组合：未来的5倍牛股…

2014-11-21

近日央行宣布非对称性降息，自2014年11月22日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率。金融机构一年期贷款基准利率下调0.4个百分点至5.6%；一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.75%，同时结合推进利率市场化改革，将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.1倍调整为1.2倍。  
  
这个消息对于刺激市场上涨是个很大的利好，这一波改革，搞不好要冲击5000点也是很有可能的，现在已经有苗头，期待已久的沪港通真正实现了内地与香港的互利共赢，将为未来两地金融领域深化全面合作提供借鉴  
  
当下的2500点是绝对的价值洼地，个人操作上依然是紧跟大消费，大医药，我认为这是能够代表未来的个板块  
个人长期账户中配置了个人的“七雄圣钻组合”：  
大医药：  
  
 中药 片仔癀 垄断  
个人预计5倍以上  
  
 仿制药 恒瑞医药  
龙头  
大消费  
  
 酱油龙头 海天味业  
 预计3倍以上  
  
 猪肉   
 牧原股份   
预计3倍以上  
地理垄断股   
 上海机场   
预计3倍以上  
白酒  
  
高端白酒 贵州茅台  
预计不配股可以到1000  
电器  
  
 品牌电器 苏泊尔  
 预计4倍以上  
  
  
  
  
  
  
个人配置的都是大消费能穿越牛熊的生活必须用到的产业，白酒是必须要喝的，酱油是必须要用的，猪肉是要吃的，药也是要吃的，投的都是业内龙头和垄断，我相信随着未来大消费升级，这些龙头会更加受益，这些公司都是我长期调研和跟踪的，我相信未来的10倍股，5倍股必将在大消费，大医药上面，个人配置的这几只都是个人长期跟踪下来不错的龙头，以后可能会调换，但正常来讲，翻了三四倍问题不大。  
  
  
  
注：博文为个人操作的记录验证和总结，，若跟此买进亏损者，请自行负责！

# 牛市已来，请系好安全带

2014-11-21

央行持续降息，政策改革持续推进，为牛市做了最扎实的铺垫，无疑，现在的市场走势从各方面去讲，都是牛市的味道，系好安全带，不要轻易下车，牛市开启，这轮上涨将超出你的想象，预计会突破现在2500点的一倍到5000点。  
  
  
从今年以来的每一次上涨基本都是以证监会发布会IPO新一批IPO名单为前提，每一次下发新的IPO名单基本上就是一次涨幅。这可以从今年1月份，7月份这两次突然拉升的走势看出来。  
  
  
第二个原因就是，新一轮国企改革的概念将会激发起蓝筹股的群体效应。从今年以来谈论了很久的国企改革，基本上都是在局部范围内打阵地战，没有形成真正的效应。  
  
  
最近一段时间不管是银行的优先股还是中国石油和中石化的混有所有制都开始已经有了重启的苗头，这是一个特别大的征兆。国企改革要形成群体效应必然要先从最大的企业开始，而开始的前提就是那个人不再是同志。  
  
  
还有一个原因，沪港通的开通，最先收益的就是A股现价低于H股价格的这些公司会被大幅拉高，这种拉高不会等到开通后开始，而是先期就进行炒作。你们以为有色金属的上涨是行业性的利好？  
  
  
根本的原因就是有色金属的A股价格大部分低于H股。下一个阶段，基本上领头上涨就是两大蓝筹板块，第一是券商，第二是石油，这是毫无争议的。其他什么房地产，保险，有色金属都是小弟。不管何时，行情好转最大的受益者就是证券公司。而中石油中石化这么多年涨不起的原因已经被消除，他们此后将会处于补涨状态。  
  
  
所以现在无论是玩短线的还是波段的，都是一个只能买进，不能换股的时候。可能你今天刚刚换股，明天那个股票就是连续几个涨停板。最近一段时间有股票都是这样的走势，连续一个月不涨，涨起来就是连续疯狂拉升。不管持有什么，现在都不要去换股，一定要耐心拿住。  
  
  
  
  
  
牛市已来，请系好安全带！