

用木桶理论选股

韩庆峰

根据管理学的木桶理论,木桶的价值在于盛水量的多少,但决定盛水量多少的关键因素不是其最长的板块,而是其最短的板块。木桶理论看似与价值投资没有多大关系,但在分析企业时如能够借鉴应用,可以起到规避风险、优选个股的作用。

想要做好价值投资,首先要成为一名合格的企业分析师,即要对所投资的企业进行多维度的全面分析,不能仅仅从单一角度简单分析就断然投资。如果把企业看作一个木桶,对企业的发展有重大制约作用的每一个因素就是这只木桶的一块木板,而市场就是这个木桶的底。那些没有明显短板的木桶,即发展不存在重大限制因素的企业,才是价值投资者可以考虑的投资目标。因此,我们可以用木桶原理为企业找漏洞,寻短板,实行重大风险一票否决。

首先,从投资者角度看木桶是否存在短板。我了解这个公司吗?我是否熟悉这个公司所在的行业?如果投资者既不了解这个企业也不熟悉这个行业,那么他心目中的企业木桶对他而言就不是存在短板的问题,而是缺了一块木板。缺了块木板的桶无疑是不能盛水的,所以这只木桶也只能弃而不用。价值投资不能靠碰运气,我们要扬长避短,在自己的能力圈内投资于自己熟悉的公司。

其次,从宏观角度看木桶是否存在短板。这个公司所属行业是周期性行业吗?它现在是处于繁荣期还是衰退期?如果是与宏观经济波动密切相关的企业,那么就只能在行业复苏或者繁荣时才可以考虑投资,如果看不清楚,那就干脆避而远之。前两年投资于风光无限的太阳能公司尚德电力的投资人,现在一定是亏损累累,即便是由超级明星企业家马云领导的超级明星企业阿里巴

巴,也照样逃不脱经济周期的巨大影响。虽在市场上“拿望远镜也找不到竞争对手”,但经济周期不仅对企业是个隐形的对手,对投资者而言也是一个隐形的短板,价值投资者要避免陪上市公司过冬,因为那是要付出巨大代价的。

再次,从公司自身的角度看人、财、物是否存在短板。第一,管理层是不是既诚实守信又精明能干?明星老板看似木桶最强大的一块木板,但一言堂恰恰对企业的发展是个最脆弱的短板,国美电器总裁黄光裕事件可以引起投资人的思考。第二,公司的财务报表是否稳健并有超强的产品盈利能力与权益资本盈利能力?投资大师巴菲特成功的经验告诉我们,要投资于在负债很少或者没有负债的情况下有较高权益资本收益率的公司,并且相对同行业的竞争对手要有较强的产品盈利能力。如果一个公司的负债多过净资产,而净资产收益率很低并且没有改善的迹象,那么就不是我们需要考虑的投资对象,可以一票否决。第三,公司的产品或服务是否有长期稳定的需求?以技术为核心的企业特别是高科技和互联网公司,产品或服务拼的就是创新的速度,没有最新,只有更新。

最后,从竞争的角度来看公司的产供销是否存在短板。公司在与供应商、客户以及竞争对手的合作与竞争中是否处于主动地位?在可预见的时间内是否存在潜在竞争者以及替代品的威胁?不管企业实施的是成本领先战略还是差异化战略,竞争优势的集中体现就是定价能力的强弱。缺乏持久的核心竞争优势对价值投资而言就是最大的短板。

木桶盛水量的多少不仅取决于木板的长短,而且还取决于桶的直径,也就是市场的大小。在排除了有关限制因素以后,市场就成了最终的变量。只有市场逐步增长,上市公司这只木桶的底越来越大,桶壁越来越结实,木桶才能变作船,载着我们驶向财富的彼岸。

(摘自《中国证券报》)



孔子的管理智慧

佚名

孔子曰:“先有司,赦小过,举贤才。”

“先有司”。管理者首先要胜任自己的工作,自己要出色地、专业地完成自己的本职工作,并能在工作状态和职业精神上给下属带个好头。试问有谁会忠诚地追随一个不能胜任自己工作、无法起到表率作用的领导呢?我们经常会遇到一些创业者和管理者抱怨其同事和下属不能胜任工作:或无法完成任务,或不能以最好的质量完成任务,或在工作上无法做到全力以赴、精益求精。但是,抱怨之前请想一想:自己是否已经达到这样的要求?有没有为下属做出一个好榜样?

“赦小过”。金无足赤,人无完人,选用人才要看大局,如果一个人总体上能够胜任其所在的工作职位,那么在工作上的非关键细节和其他方面就应该宽容一些,做到张弛有度,该严的地方要严格,该宽松的地方要宽松。很多管理者,特别是刚刚出道、本身学历又很高、做事情求完美的管理者,非常容易犯的管理错误就是对人比较挑剔,眼睛里容不得沙子,甚至苛刻到完全以自己的行为标准和价值判断来要求自己的下属。管理是一门平衡的艺术,不能宽容别人的人就不能成为好的管理者和领导者。