

<<巴菲特股票投资术>>

图书基本信息

书名：<<巴菲特股票投资术>>

13位ISBN编号：9787504477910

10位ISBN编号：7504477915

出版时间：2012-7

出版时间：中国商业出版社

作者：玛丽·巴菲特、大卫·克拉克

页数：244

字数：150000

译者：王维丹

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;巴菲特股票投资术&gt;&gt;

## 前言

在这市场大起大落的时日，我们认为，以沃伦·巴菲特在1990—1991年经济衰退时期的下面这段话作为开篇最合适：由于担忧美国加利福尼亚州发生一场类似新英格兰经历的灾难，富国银行股价在几个月内就下跌了将近50%。

即使我们在大跌以前已经以通行价格购买了部分富国银行的股份，我们也还欢迎这样的下跌。

因为它让我们能以恐慌造成的新价格买入更多该银行股份。

希望终其一生都持续购买投资的投资者应该对市场的波动持类似的态度。

但很多人的反应就毫无逻辑，遇到股价上涨就开心，股价下跌就不高兴。

巴菲特总是认为，其他人都不想买某些股票的时候，就是应该买入的时机。

2008—2009年经济衰退时期，我们有这样的机会，我们之中有些人的确在这场危机中大胆冒险，回报也相当可观。

2011年年底和2012年年初，我们会再次发现，股票的市盈率达到20世纪80年代初期以来从未出现的水平。

这期间，可口可乐股票交易价是其收益率的16倍，而1999年，这一价格是收益的47倍。

2001年，该公司的市盈率增长为原来的38倍。

目前市售宝洁公司股票的市盈率为16倍，而2000年时，该股票市盈率是29倍。

这意味着什么？

在步入许多经济学家称为“大衰退”期的第五个年头时，我们发现，有些最让人叹服的公司——那些长期经济发展状况有利于它们的公司——拥有着能给予投资者现实机会的价格和市盈率，这样的机会可以让投资者的财富增值。

我们谈的不是那些能迅速获利的机会，而是真正长期赢利的机会。

保守估计，它能让十年期复合年均回报率在8%—12%这一幅度内。

这就是市场现在给我们的机会。

对欧洲银行业形势和美国失业状况的悲观态度已经产生了一场完美风暴，它推动股价走低，也给以价值为本的投资者提供了一些很好的机会。

在我们的《沃伦·巴菲特教你读财报》（Warren Buffett and the Interpretation of Financial Statements）一书中，我们集中考察了一家公司的财务报表，从中发现是否这家公司拥有如巴菲特所说的“持久竞争优势”。

这样的优势向我们显示出，是否一家公司的长期经济发展状况有利于自身。

而在本书中，我们只会观察那种巴菲特已经确认为拥有长期竞争优势的公司。

他本人已经为他所持的公司——伯克希尔·哈撒韦公司（以下简称“伯克希尔”）购买了这些公司的股份，以此作为伯克希尔的长期投资。

由于经济衰退，这些巴菲特的投资对象公司再次以提供极高长期增长前景出售股份。

我们的主要关注点是教您了解如何为这些公司估值，这样您就可以做出一种并不激进的推测。

这种推测与未来的某种回报有关。

一项以当前市场价格成交的投资将带来这样的回报。

以巴菲特的观点看，股价一下跌，投资的前景就增加。

接着就要在这些前景上加一个数字，它会告诉我们是否相关的股票有值得购买的吸引力。

我们首先会简要介绍巴菲特过去的投资策略，然后解释怎样理解一家公司以往的每股收益和每股账面价值。

这能使我们很快分辨出一家拥有持久竞争优势的公司，并且制定投资能带来的复合年均回报率。

接下来，我们仔细地观察巴菲特目前股票投资组合中的十七项投资，对每家投资对象公司都进行一项案例研究与估值。

我们也会迅速查看伯克希尔的其他三位投资经理做了哪些投资。

根据历史过往，我们有理由相信，在正常的企业环境下，我们十年来的推测都准确无误。

整本书中，我们都会让这样的推测毫不冒进。

## <<巴菲特股票投资术>>

掌握本书内容后，您应该能很快判断一家公司是否拥有持久的竞争优势，以及该公司股票的定价是否具有投资吸引力。

目前，伯克希尔有四位成员负责为公司投资组合“选股”。

首位挑选者就是沃伦·巴菲特。

伯克希尔99%的投资决策都由他敲定。

然后是查理·芒格（Charlie Munger）。

他经常与巴菲特讨论投资事宜。

他的热情促使巴菲特做出了少数打破常规的投资。

选股人之中也有新人。

一位是巴菲特2010年聘请来帮助伯克希尔挑选股票的托德·康姆斯（Todd Combs）。

另一位是泰德·韦斯切勒（Ted Weschler）。

他将于2012年年初正式加盟伯克希尔，担任投资组合经理。

本书的主要内容只关注巴菲特个人已经投资和/或为伯克希尔决定投资的公司。

为满足读者的好奇心，我们在本书结尾分别简单介绍了芒格、康姆斯、韦斯切勒的投资风格以及他们对伯克希尔投资组合作出的贡献。

至此，不要再耽误时间，这就让我们启动探索之旅，探究沃伦·巴菲特的股票投资组合。

玛丽·巴菲特 与 大卫·克拉克

## <<巴菲特股票投资术>>

### 内容概要

巴菲特家族核心成员玛丽·巴菲特与巴菲特研究专家大卫·克拉克再次携手，他们在《巴菲特股票投资术》中详细地研究分析了巴菲特本人和他自己的控股公司——伯克希尔哈撒韦持股的公司，它们都是巴菲特视为持久投资的对象。

两位作者还解释了为什么这些公司会再次以能提供极高长期增长前景的价格出售。

沃伦·巴菲特始终认为，其他人都不想买股票的时候就是他购买股票的时机。

在步入许多经济学家称为大萧条的第15个年头之时，我们发现，一些最令人叹服的企业——那些拥有持久竞争优势的企业——它们的交易价格和市盈率能向投资者提供真正的长期盈利机会。

欧洲的银行形势和美国的失业状况令市场感到悲观，这样的悲观情绪产生了一场完美风暴，推动股价下跌，以现值为主导的投资者得到了一些绝佳的机会。

以巴菲特的投资理念来看，股价下跌了，投资的前景就更好。

用数字来衡量这些前景就能表明，巴菲特是否会认为一只股票有购买的吸引力。

《巴菲特股票投资术》解说我们要怎样做——怎样评估企业，并且保守地估计，以目前的市价投资这些企业未来会得到多少回报。

玛丽·巴菲特与大卫·克拉克观察巴菲特投资组合中的股票，根据它们进行分析。

两位作者先是精要地介绍了巴菲特以往的投资策略，然后说明要怎样解读一家公司以往的每股收益和每股面值，迅速地辨别出哪家企业拥有持久的竞争优势，从而能推算出一项投资会带来的复合年均回报率。

## <<巴菲特股票投资术>>

### 作者简介

玛丽·巴菲特：巴菲特家族的重要成员，资深投资战略顾问，享誉华尔街的投资大师，同时还是一家年收入百万的商业电影剪辑公司CEO，拥有包括可口可乐公司和麦当劳在内的众多大型客户。她同时也是享誉国际的巴菲特投资法畅销书作家和演说家。她与巴菲特之子皮特曾成婚12载，因此拥有了观察巴菲特的独特视角。玛丽还有一种天赋，就是在定期向从美国加利福尼亚州到纽约、伦敦和北京这些全球不同地方的观众演讲时，她能让复杂的投资领域理念通俗易懂。

大卫·克拉克：拥有金融与法律双学位。

20世纪70年代末，他是最初的“巴菲特信徒”（Buffettologist），也就是这家小型组织的创始成员之一。

巴菲特信徒的成员都是巴菲特早期的股东，他们研究巴菲特的投资方法。

克拉克现在被公认为全球研究巴菲特投资法首屈一指的权威，有多部该领域的著作问世。

他住在巴菲特的故乡——内布拉斯加州的奥马哈市，在主营套利投资的私营合作机构担任董事总经理。

两位作者已经合作了巴菲特投资方法相关的八部作品，其中四部成为美国国内外的畅销书。

# <<巴菲特股票投资术>>

## 书籍目录

### 前 言

- 第1章 沃伦·巴菲特投资策略的历史与演化
  - 第2章 巴菲特喜欢自己持有的公司年代久远
  - 第3章 收益持续
  - 第4章 沃伦·巴菲特股权债券
  - 第5章 预测一项投资的未来回报
  - 第6章 用以往的每股面值帮助确认一家公司可以垄断消费者
  - 第7章 美国运通公司
  - 第8章 纽约梅隆银行（纽约梅隆）
  - 第9章 可口可乐公司
  - 第10章 康菲石油
  - 第11章 好市多批发公司
  - 第12章 葛兰素史克
  - 第13章 强生
  - 第14章 卡夫食品
  - 第15章 穆迪公司
  - 第16章 宝洁公司
  - 第17章 赛诺菲
  - 第18章 Torchmark公司
  - 第19章 联合太平洋铁路公司
  - 第20章 美国合众银行
  - 第21章 沃尔玛
  - 第22章 华盛顿邮报
  - 第23章 富国银行
  - 第24章 芒格、康姆斯与韦斯切勒
- 后 记

## &lt;&lt;巴菲特股票投资术&gt;&gt;

## 章节摘录

第9章可口可乐公司地址：美国佐治亚州亚特兰大市可口可乐广场1号 One Coca-Cola Plaza邮编：30313电话：(404) 676-2121网站：<http://www.coca-cola.com>经营行业：饮料服务地区：世界范围内关键统计数据：上市公司1886年成立员工：13.98万人销售额：462亿美元（2011年）净收益：87.6亿美元（2011年）每股收益：3.85美元（2011年）年均每股收益增长：9.18%每股面值：14.60美元每股面值年均增长：12.32%股息/股息率：1.88美元/2.8%伯克希尔购买年份：1988年，1989年，1994年伯克希尔平均每股购买价格：6.50美元上市交易所：纽约交易所股票代码：KO2011年，伯克希尔持有2亿股可口可乐股份，占其流通普通股总量的8.6%，持股成本12.99亿美元。

以可口可乐交易价每股65美元计算，伯克希尔持仓价值约130亿美元。

可口可乐是拥有全球影响力的一种产品。

1886年，药剂师约翰·彭伯顿（John Pemberton）发明了可口可乐，此后他在美国佐治亚州首府亚特兰大创建了化学品公司Pemberton Chemical。

彭伯顿是为美国南方联盟作战的老兵，在南北内战中负了重伤。

疗伤期间，他服用吗啡成瘾。

为了寻找根治毒瘾的方法，彭伯顿开始尝试一种名叫维·马里亚尼（Vin Mariani）的可可葡萄酒混合物。

维·马里亚尼由可乐、可可和南非产的壮阳药达米阿那制成。

彭伯顿与另一位亚特兰大的药剂师威利斯·佛纳博（Willis Venable）合作，完善了他自己的新药方。

它以两大主要配方命名，最终被称为可口可乐。

这款产品于1886年在亚特兰大的雅克布药房（Jacobs Pharmacy）首次出售，第一年销量只有25加仑。

4年后，彭伯顿将配方卖给开办药店的行销高手艾萨·凯德勒（Asa Candler），当时的售价是2300美元（约等于今天的5.5万美元），还出售了极少数其他股东的公司股权。

最终，可口可乐成为全球最畅销的饮料。

凯德勒首先做的是集中精力在全美国销售兑入浓缩糖浆的苏打汽水。

他特意避开资本密集型的瓶装可乐业务，因为那需要大量投资厂房与设备。

凯德勒在美国各地兴建可口可乐糖浆生产厂，让消费者可以轻易买到可口可乐。

这种“糖浆业务模式”使公司迅速扩张，利润也飞速增长。

到1985年，可口可乐广销美国各个州，遍布整个联邦。

许多人在此期间尝试生产瓶装可乐，但凯德勒不为最终的实践结果所动，无心积极开展瓶装业务。

1899年，两位来自田纳西州查塔努加市的律师本杰明·托马斯（Benjamin Thomas）与约瑟夫·怀特海德（Joseph Whitehead）雄心勃勃地造访亚特兰大，努力说服凯德勒将美国大部分地区瓶装可口可乐的独家代理权交给他们。

起初，凯德勒态度抵触，但他很快发现了托马斯和怀特海德谈到的问题。

当时美国各地已经分布着3000多家其他饮料的瓶装厂。

如果托马斯与怀特海德得到独家总代理权，就可以在全美范围内授权不同的装瓶厂家生产瓶装的可口可乐，这不需要凯德勒投入任何成本。

更棒的是，这种策略有可能为他带来财富。

这是美国首批特许经营项目。

它保证了产品的连续性和质量，让经销商只能购买可口可乐公司生产的可口可乐饮料。

凯德勒为此非常高兴。

于是，凯德勒同意了这笔交易。

托马斯与怀特海德回到查塔努加，开始彼此争论怎样才能最好地利用可口可乐的独家代理。

结果，他们决定按地域划分代理，托马斯拥有东海岸和查塔努加的代理权，而怀特海德负责美国南部和西部的代理。

两人计划让不同的独立装瓶厂家担任次级代理，这些厂家为此要向总代理提供瓶装可口可乐的部分利

## <<巴菲特股票投资术>>

润。

托马斯可以依托东海岸兴旺的瓶装行业，但怀特海德的任务更艰巨。

南部地区的装瓶业发展不错，但这个行业在西部还在起步阶段。

为了帮助开发业务，怀特海德与另一位在查塔努加做律师的商人约翰T.拉普顿（John T.Lupton）合伙成立了公司。

他们首先联合授权分销商并为他们融资，换取一半的分销利润。

（78年后，拉普敦的孙子将家族的特许代理和装瓶权卖回给可口可乐，售价18亿美元。

）到1918年年底，全美国已成立了近千家可口可乐装瓶厂。

凯德勒经营饮料获得了巨大的经济成功。

1919年，他以2500万美元将可口可乐公司卖给亚特兰大银行家厄内斯特·伍德拉夫（Ernest Woodruff）和一些投资者。

伍德拉夫和他的投资者立即让可口可乐上市，上市价每股40美元。

凯德勒热衷于向美国公众出售可口可乐，而伍德拉夫此后却花了60年时间向全世界出售这家公司。

1928年，伍德拉夫让可口可乐进入了阿姆斯特丹举行的奥运会。

他还促进开发和推广现在风行的6组瓶装可口可乐。

此前，可口可乐都只是装箱单瓶出售。

随着电力时代到来，冷藏技术得到开发，伍德拉夫监督生产了可口可乐冷柜，而后又制造出可口可乐投币式贩卖机。

在伍德拉夫领导下，到1940年，可口可乐已经装瓶销往美国以外的24个国家。

伍德拉夫率可口可乐征服世界的旅程才刚刚开始。

第二次世界大战期间，伍德拉夫表示，任何一位现役官兵，无分男女，不论何地，只需5美分就可以买到一瓶售价10美分的可口可乐，公司将不计一切成本。

战争时期，应联军最高指挥官德怀特·艾森豪威尔（Dwight Eisenhower）要求，伍德拉夫兴建了64家装瓶厂，供应50亿瓶可口可乐需要，这是战时美国男女军人的总体消耗量。

这些都为战后可可口可乐更大规模的国际扩展搭建了舞台。

在许多国际，可口可乐都是市面上出售的唯一瓶装饮料。

20世纪50年代与60年代，可口可乐公司决定利用自身的经销网络，将触角伸向其他口味的产品，推出了芬达、特伯、弗雷斯卡。

1960年，可口可乐收购美汁源（Minute Maid），这扩大了可口可乐的市场渗透范围，增加的收入可用于拓展市场，比如早餐橙汁市场。

装瓶业原本有多家装瓶公司遍及世界各地，这个行业20世纪70年代和80年代开始整合。

可口可乐投资新的装瓶实业机构，为这股整合大潮推波助澜。

这保证了公司最大的国际合作伙伴将有方法为逐步增长的全球需求服务。

1981年，罗贝托C.格祖塔（Roberto C.Goizueta）出任可口可乐公司董事长。

新官上任，他的第一把火就是带头整合美国大大小小的装瓶公司，合并为可口可乐企业（Coca Cola Enterprises）的新上市公司。

格祖塔还推出了健怡可乐。

两年内这种可乐就成为世界上销量最高的低糖汽水，是继可口可乐以后最受欢迎的汽水。

1987年股市崩溃期间，巴菲特开始首次投资可口可乐。

到1989年年底，伯克希尔已收购10.23亿美元的可口可乐股份。

1994年，巴菲特又追加投资，将持仓增至2亿股（分拆后调整数据），其持股总值增加到12.99亿美元。

2011年，他仍持有2亿股，这些股票已增值到130亿美元。

20世纪90年代，可口可乐公司继续开拓产品线，开发出运动性饮料Powerade、儿童果味饮品酷儿、瓶装水Dasani，还收购了在120多个国家产销的饮料品牌吉百利史威士（Cadbury Schweppes）。

今天，可口可乐在全球约200个国家生产100多种饮料产品，日销饮品16亿份。

我们从这家公司的简要发展史中可以学到什么？

一种产品经历漫长的岁月创造了巨额财富。



## <<巴菲特股票投资术>>

它也可能在更长的时间考验下继续做到带来巨大的财富。

我们的子子孙孙都会喝可乐或者它的某种姊妹饮料。

想想看，这正是有预见性的产品，它会带来可预见到的利润，并且几乎无需任何研发成本。

这无疑就是巴菲特青睐的生意。

现在，让我们来看一些数字，了解投资可口可乐是否会让包括我们的资金在内的一切数据表现更好。

&hellip;&hellip;

## <<巴菲特股票投资术>>

### 编辑推荐

巴菲特家族核心成员玛丽·巴菲特与巴菲特研究专家大卫·克拉克的最新力作！  
历史总是惊人的相似，不因恐慌而丧失理智，也不因狂喜而丧失控制！

底部何时真的到底？

大盘调整到几时才结束？

行情变幻莫测，形势瞬息万变，有资深行家曾云：“证券市场里的股票，只是一系列的代码，犹如超市货架上的商品，该拿什么？

只拿自己需要的。

”如何有一双选中优质股票的慧眼，借鉴成功者的经验是一个最佳途径。

巴菲特作为屹立不倒的股神，他的智慧和技巧值得参考、揣摩。

巴菲特最喜欢的不是大牛市，而是大熊市，迄今为止，他最赚钱的股票都是在熊市里购买的。

沃伦·巴菲特生于1929年，他一出生看到的世界就是后来被人称为“杀掉百万富翁”的超级大熊市。

除去这一次，直至今日，他经历过三次大熊市。

全球经济危机还在持续，中国也不例外。

在人心惶惶的熊市里，隐藏的机会其实更多。

但是赢家永远只有少数人——谁能最快地看清楚机会，谁能抢先一步占据先机，谁能最坚定地持有优质股，谁能识破垃圾股的鲜亮包装，谁就是赢家。

巴菲特生于熊市，也在熊市中成就自我，一代股神的投资哲学和人生智慧引人深思。

继《巴菲特法则》、《巴菲特法则实战分析》之后，巴菲特信徒玛丽·巴菲特与大卫·克拉克深度解说巴菲特用什么方法确定所购买的股票能带来长期投资的好机会，再度零距离解析巴菲特人生观、价值观和投资法则。

过时的原则就不再是原则。

要等到大家都退场时再买入股票。

用不着从同一只股票中把输掉的钱赚回来。

“价格”是你付出的，“价值”才是你得到的。

只有不知道自己在做什么的投资者，才需要广泛地分散投资。

在投资与人生的历程中，只有巴菲特能看到别人看不到的价值！

巴菲特充满智慧的话语，将使你无限接近巴菲特的真实生活理念和投资观念！

<<巴菲特股票投资术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>