

<<巴菲特选股选时精讲>>

图书基本信息

书名：<<巴菲特选股选时精讲>>

13位ISBN编号：9787122134479

10位ISBN编号：7122134474

出版时间：2012-5

出版时间：化学工业出版社

作者：刘晓明

页数：245

字数：227000

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>

<<巴菲特选股选时精讲>>

前言

沃伦·巴菲特是有史以来最伟大的投资家，是全球投资人的榜样和风向标。他曾超过比尔·盖茨成为世界首富，他被美国人称为“除父亲外最值得尊敬的男人”，他的慈善午餐拍卖出263万美元的天价…… 巴菲特的成功得益于他独创的一套“巴菲特理论”。这套投资理论源于他的老师格雷厄姆，后来巴菲特和他的助手们又将其在实战中不断完善。巴菲特最终将此投资理论应用到证券市场上，成为有史以来最成功的投资家。

巴菲特的投资理论是无数投资者梦寐以求的赚钱黄金法则。虽然这套理论已经被无数人从无数个角度去解读，而且市场上研究巴菲特理论的著作也有很多，但是对于普通的投资者来说，想要深入了解巴菲特这套枯燥的投资理论是十分困难的。即使投资者在学习上略有所成，如果想把自己学到的理论应用到国内A股实战中，多数人都感觉无从下手。

为了让普通投资者能够尽快掌握巴菲特理论的精髓，并将这套理论应用到实际操作过程中，本书特意采用了“以故事解读理论，以理论指导实战”的论述方法。

以故事解读理论 本书选取了大量巴菲特的实际操作案例、他亲身经历的轶事趣闻，他讲述过的“巴式笑话”以及芒格、林奇等其他投资大师的相关故事。通过阅读这些故事，投资者能够轻松掌握巴菲特的投资真谛。

例如，通过巴菲特投资喜诗糖果公司的案例，投资者能够了解到“经济特许权”的魅力；通过巴菲特的“弹子机生意”，投资者能够知道资本扩张的魔力；通过“戈特罗克家族和帮客”的故事，投资者就会知道应该对市场上各种“好心人”产生免疫力；通过彼得·林奇带家人逛商场的故事，投资者也可以练就身边发现“牛股”的眼力。

以理论指导实战 为了让投资者能够尽快将所掌握的理论用于实战，本书特意在国内市场上选择了大量符合巴菲特选股标准的股票，以它们为例进行说明。

并且，本书在论述时还特意将巴菲特选择的美国股票和国内A股进行横向比较，希望帮助投资者尽快将所掌握的巴菲特投资理论应用到国内A股实战中来。

通过阅读本书，投资者能够很清楚地知道以下几个问题：“云南白药和可口可乐的保密配方哪个更值钱？”

“万科的王石和内布拉斯加家具商场的B夫人谁更牛？”

“怎样像巴菲特抄底运通公司一样抄底伊利股份？”

“苏宁电器和沃尔玛一样高速增长的秘诀是什么？”

最后，投资者需要注意，巴菲特自己并没有提出什么“巴菲特法则”、“巴菲特选股绝招”之类的理论，我们所有的法则、绝招都是投资者以巴菲特的言行为基础进行分析得来的。

如果投资者过分关注这些所谓的法则、绝招，而忽略对巴菲特价值投资内在精髓的探索，就等于是舍本逐末，对自己的投资并没有任何好处。

<<巴菲特选股选时精讲>>

内容概要

巴菲特的投资理论是无数投资者梦寐以求的赚钱黄金法则。对于普通的投资者来说，想要深入了解巴菲特的投资理论却十分困难。为了帮助读者尽快掌握巴菲特理论的精髓，《富家益股市经典A股实战技法系列:巴菲特选股选时精讲》介绍了大量巴菲特的实际操作案例和他亲身经历的轶事趣闻。通过阅读这些故事，投资者能够轻松掌握巴菲特的投资真谛。为了让读者能够尽快将所掌握的理论用于实战，《富家益股市经典A股实战技法系列:巴菲特选股选时精讲》选择了A股市场上符合巴菲特选股标准的股票进行讲解。《富家益股市经典A股实战技法系列:巴菲特选股选时精讲》在论述时还特意将巴菲特选择的美国股票和国内A股进行横向比较，以帮助读者尽快将所掌握的巴菲特投资理论应用到国内A股实战中来。

<<巴菲特选股选时精讲>>

作者简介

齐晓明，富家益投资理财研究中心分析师，会计学与金融学双学士学位，股票理论基础扎实，擅长技术指标及相关数据分析。

目前主要从事股票、基金等理财工具的实用性研究与分析工作。

<<巴菲特选股选时精讲>>

书籍目录

第1章 巴菲特的选股标准一:一流

1.1 一流的业务:云南白药的“经济特许权”

1.1.1 要有“经济特许权”

1.1.2 要有持续的竞争优势

1.1.3 云南白药的“经济特许权”

1.2 一流的业绩:贵州茅台

1.2.1 公司的利润

1.2.2 业绩增长决定股价增长

1.2.3 贵州茅台的一流业绩

1.3 一流的管理团队:万科的王石

1.3.1 与赢家共事

1.3.2 经理人越老越好

1.3.3 再好的经理人也会出错

1.3.4 万科的王石

1.4 一流的发展前景:航空股和手机股

1.4.1 要看重长期发展前景

1.4.2 行业发展前景和公司发展前景

1.4.3 “被ST”的手机股票

第2章 巴菲特的选股标准二:简单

2.1 简单原则:丽江旅游的简单业务

2.1.1 巴菲特的“简单”选股原则

2.1.2 稳定的才是简单的

2.1.3 简单的业务

2.1.4 丽江旅游的简单业务

2.2 不熟不做:家家都会用到的安琪酵母

2.2.1 只做熟悉的生意

2.2.2 熟悉的股票源自生活

2.2.3 家家都会用到的安琪酵母

2.3 不看股价:高价的贵州茅台

2.3.1 股价只是球场上的记分牌

2.3.2 股价是不可预测的

2.3.3 高价的伯克希尔

2.3.4 高价的贵州茅台

第3章 巴菲特的选股标准三:坚固的城墙

3.1 消费垄断优势:东阿阿胶的品牌优势

3.1.1 消费垄断公司

3.1.2 必不可少的喜诗糖果

3.1.3 以更高的价格挤掉竞争对手

3.1.4 东阿阿胶的消费垄断优势

3.2 收取“过桥费”的公司:天威视讯

3.2.1 要垄断也要易消耗

3.2.2 不同类型的“过桥费”

3.2.3 唯一的桥梁

3.2.4 天威视讯的“过桥费”

3.3 给城墙合理估价:瑞贝卡

<<巴菲特选股选时精讲>>

- 3.3.1 买黄金也要看价格
- 3.3.2 下跌的不一定是坏股票
- 3.3.3 默默无闻的“黑马股”
- 3.3.4 沉默是金:瑞贝卡的大业务
- 3.4 合理的安全边际:巴菲特与中国石油
- 3.4.1 要价格合理更要公司优秀
- 3.4.2 保证不亏损的秘诀:安全边际
- 3.4.3 中国石油的合理价格

第4章 巴菲特的投资时机:等待下跌

- 4.1 熊市中挖掘宝藏:巴菲特抄底股市
- 4.1.1 下跌未必是坏事
- 4.1.2 巴菲特的抄底策略
- 4.1.3 巴菲特抄底的经典案例
- 4.2 陷入危机的优秀公司:三聚氰胺和伊利股份
- 4.2.1 周期性行业的利润波动
- 4.2.2 陷入危机的优秀公司
- 4.2.3 三聚氰胺和伊利股份
- 4.3 利用“市场先生”的报价
- 4.3.1 情绪化的“市场先生”
- 4.3.2 远离市场才能战胜市场

第5章 巴菲特的投资方式:集中投资

- 5.1 鸡蛋和篮子的理论
- 5.1.1 把鸡蛋放在同一个篮子里
- 5.1.2 选择足够坚固的篮子
- 5.1.3 选择尽量少的篮子
- 5.1.4 两种特殊的情况
- 5.2 集中投资要有耐心
- 5.2.1 耐心等待机会买入
- 5.2.2 买入后耐心持有
- 5.3 集中投资要减少交易
- 5.3.1 集中投资的前提是长期持有
- 5.3.2 频繁交易会吞噬收益
- 5.3.3 不要问理发师你是否应该理头发

第6章 巴菲特的持股策略:坚定地长期持有

- 6.1 坚定地长期持股
- 6.1.1 相信自己的判断
- 6.1.2 递延纳税的优势
- 6.1.3 长期投资不等于死了都不卖
- 6.1.4 长期投资:苏宁电器
- 6.2 长期持股的复利效应
- 6.2.1 巴菲特的滚雪球效应
- 6.2.2 损失的机会成本
- 6.2.3 刘元生的万科A
- 6.3 留存收益的长期获利能力
- 6.3.1 投资要选“现金牛”
- 6.3.2 留存收益的有效利用
- 6.3.3 衡量留存收益的获利能力:苏宁电器

<<巴菲特选股选时精讲>>

6.4 长期持有的重点在哪里

6.4.1 截断亏损:在判断错误时卖出股票

6.4.2 见好就收:在情况变坏时卖出股票

6.4.3 砍除野草当做花朵的肥料

第7章 巴菲特的抗通胀策略:消费垄断优势

7.1 什么是通货膨胀

7.1.1 通货膨胀因何而起

7.1.2 巴菲特眼中的通货膨胀

7.2 通货膨胀吞噬投资利润

7.2.1 通货膨胀使长期投资缩水

7.2.2 股票投资也不能幸免

7.3 通货膨胀中的消费垄断优势

7.3.1 通货膨胀使上市公司受损

7.3.2 寻找通货膨胀中的优势公司

7.3.3 在通货膨胀中消费垄断优势更重要

第8章 巴菲特的短线秘籍:并购重组套利

8.1 并购重组的套利机会

8.1.1 套利方程式

8.1.2 利用并购机会套利

8.1.3 别指望青蛙能变成王子

8.2 短线套利要耐心等待机会

8.2.1 寻找大概率项目集中投资

8.2.2 仔细考虑最大的损失

8.2.3 只赚自己能赚的

8.3 短线套利要避免从众心理

8.3.1 短线投资的从众心理

8.3.2 不从众, 远离消息炒作

第9章 巴菲特的信息来源:财务报表

9.1 阅读财报的信息优势

9.1.1 炒股需要信息

9.1.2 财报以外的信息都不可信

9.1.3 根据财报寻找目标公司

9.2 估算公司的实质价值

9.2.1 格雷厄姆的估值方法

9.2.2 格雷厄姆估值方法的改进

9.2.3 林奇的PEG指标

9.2.4 巴菲特的股票估值方法

9.3 考察公司的成本控制

9.3.1 巴菲特钟爱的成本控制

9.3.2 成本控制不力的公司会不断亏损

9.3.3 伯克希尔的成本控制

9.4 分辨公司的合理负债

9.4.1 真正优秀的公司不需要负债

9.4.2 合理负债和不合理负债

9.4.3 握有大量贷款的苏宁电器

9.5 会计措辞的陷阱

9.5.1 不完整的信息:选择性披露

<<巴菲特选股选时精讲>>

9.5.2不客观的信息:预测未来赢利

9.5.3不确定的信息:保险公司盈余

第10章 在中国股市学习巴菲特

10.1盲从追随会有很大风险

10.1.1巴菲特也会犯错

10.1.2巴菲特不会透露自己的股票

10.1.3巴菲特的“绯闻”A股:大杨创世

10.2巴菲特理论同样适合中国

10.2.1巴菲特的成功不是偶然

10.2.2用巴菲特的理论炒A股

10.2.3简单的哲学适合每个市场

10.2.4巴菲特理论A股实战的4个步骤

10.3巴菲特理论A股实战案例

10.3.1鱼跃医疗

10.3.2三一重工

附录1:巴菲特投资十大经典案例

附录2:巴菲特投资经典语录

选股标准篇:选择最优秀的股票

投资策略篇:合适的时机和合理的价格

长期持有篇:买入后一直持有

生活态度篇:工作、生活和人生价值

<<巴菲特选股选时精讲>>

章节摘录

第1章 巴菲特的选股标准一：一流 巴菲特10岁时，由父亲带着去拜访高盛投资银行的高级合伙人西德尼？

温伯格（Sidney Weinberg）。

他们的谈话临近结束时，温伯格把手放在小巴菲特的肩上，问道：“沃伦，你最喜欢哪只股票？”

这个问题成为巴菲特被问得最多的一个问题。

1.1 一流的业务：云南白药的“经济特许权” 1.1.1 要有“经济特许权” 沃伦？

巴菲特10周岁时，按照家里的惯例，他的父亲霍华德？

巴菲特带他去东海岸的大城市纽约旅行，让从小在小城镇成长的孩子长长见识。

这是巴菲特家族每个孩子都梦寐以求的大事情。

小巴菲特告诉父亲，他想要去看三个地方：一是爱集邮的他想看看著名的斯科特邮票公司，在第47大街；二是最喜欢小火车玩具的他去看看莱昂纳尔火车模型公司，在27大街；三是经常到证券公司的他想看看全球最大的股票交易所--纽约股票交易所。

父亲满足了他的三个愿望，还顺便带他拜访了高盛投资银行的高级合伙人西德尼？

温伯格。

通过交谈，小巴菲特得知了温伯格的传奇经历：他一开始在高盛打杂，后来一步步奋斗成为公司的高级合伙人。

当告别时，温伯格拥抱了小巴菲特，并问他：沃伦，你最喜欢哪只股票？

这位大老板只是顺便问一下，也许他一转眼就忘了这件事，但巴菲特回忆说：“我一辈子都会记得这个问题。”

因为从那以后，世界上无数的投资者都向巴菲特重复了同样的问题。

巴菲特给出的答案几十年来一直没有改变：“我们坚持寻找拥有一流业务的公司。”

（1）寻找有“经济特许权”的公司 通过观察巴菲特的持股结构我们可以发现，他的重仓股票几乎都是家喻户晓的全球著名公司。

其中，宝洁是全球最大的日用品公司之一，可口可乐是全球最大的饮料公司，富国银行是美国最大的抵押贷款发放者和小公司贷款发放者，卡夫是全球第二大的食品公司，沃尔玛是世界上最大的连锁零售商。

巴菲特对自己重仓持有的这些股票有着无比的自信。

这些公司之所以优秀，不仅因为它们规模巨大，更重要的是它们都拥有卓越的“经济特许权”。

根据巴菲特在1991年致股东的信中的说法，在1972年收购喜诗糖果公司后，他开始真正了解到“经济特许权”的重要性，并在之后的投资中将这种理念发扬光大。

1972年1月3日，作为伯克希尔？

哈撒韦公司（Berkshire Hathaway Inc.，以下简称伯克希尔公司）的子公司之一的蓝筹印花公司（Blue Chip Stamps）收购了美国西海岸的一家盒装巧克力制造与零售商--喜诗糖果（See 's Candies）。

当时喜诗糖果已经是美国西海岸非常知名的糖果品牌。

这种知名度就是巴菲特所说的“经济特许权”。

在收购过程中，卖家最初提供的报价是4000万美元交换100%的股权。

但由于喜诗糖果拥有1000万美元的库存现金，所以事实上真正的报价是3000万美元。

当时，41岁的巴菲特还没能真正了解“经济特许权”对一家公司的重要价值。

当看到公司净资产价值仅有700万美元后，巴菲特表示自己最多只出2500万美元。

幸运的是，急于出手的卖方接受了他们的报价。

如果不是卖方急需资金，巴菲特很可能会错过这笔伟大的交易。

在收购喜诗糖果后的20年中，喜诗糖果的销售收入从1972年的2900万美元增长到1991年的1.96亿美元。

与此同时，公司的赢利增长速度更加惊人。

其税前利润在1972年是420万美元，到1991年增长到4240万美元。

<<巴菲特选股选时精讲>>

喜诗糖果更加可贵的地方在于，它用以维持运营所需要的资本很少。这家公司在1991年大概只需要2500万美元的净资产就可以正常运营。这意味着在当初收购时700万美元资产的基础上，喜诗糖果在20年间仅仅追加投入了1800万美元用于扩大再生产。

剩余的大量利润都输送到蓝筹印花或伯克希尔，用来进行其他合理的投资。

喜诗糖果如此优秀，完全归功于其卓越的经济特许权。

巴菲特在投资喜诗糖果后不仅获得了超额回报，还学会了许多关于评估公司“经济特许权”的知识。他和他的助手们将在投资喜诗糖果中所学到的知识运用于其他股票投资上，同样得到了非常惊人的投资回报。

(2) “经济特许权”的三大特征 作为股神，巴菲特对“经济特许权”有独到的理解。他曾经这样描述“经济特许权”。

我把“经济特许权”作为选择投资标的的首要条件。

一家公司拥有经济特许权，相当于增加了一层强大的安全边际保护。

这类公司没有或者几乎没有竞争对手，经营环境宽松，没有比较接近的替代产品，具有自主定价的能力。

另外，这类公司的毛利率通常很高，发展稳定且可持续性强，基本面变坏的概率远小于普通公司，只要具有一定的成长性就能成为很好的投资对象。

此外，巴菲特还给“经济特许权”下了一个非常浅显的定义。

如果消费者在一家商店买不到某种商品（例如喜诗糖果、可口可乐或吉列刀片），他们会去下一家商店寻找此种商品，而不是选择其他品牌的替代产品。

公司的这种优势在可预见的未来都很难被撼动。

这就是巴菲特“长期投资”甚至“永久投资”的基本面因素。

巴菲特曾经说，一家公司的产品或服务要形成“经济特许权”，需要同时具备三大特征。

一家公司要想形成一个有效的“经济特许权”，以上三大特征缺一不可。

首先，公司的产品或服务必须是客户需要或者希望得到的。

巴菲特曾说：“在拖拉机问世的时候做一匹马，或在汽车问世的时候做一名铁匠，都不是一件有趣的事。

”随着时代的发展，那些不再被客户需要的产品注定会被淘汰。

例如在电视问世后，收音机注定会被边缘化。

这时还在生产收音机的公司，显然就不是好的投资标的。

第二，公司的产品或服务，必须被顾客认定为找不到类似的替代产品。

例如丽江旅游就有典型的不可替代性。

这家公司的主营业务是丽江地区的索道。

人们不可能乘坐其他公司的索道线路去观赏丽江风景。

这就是没有任何替代品的服务。

而在纺织行业或者家电制造行业，存在大量同质的商品，新的款式和技术很快会被模仿和抄袭。

这种行业中的公司，就缺乏消费垄断优势。

第三，公司产品或服务的价格不能受管制。

许多投资者常常忽略这一点。

一家公司生产的产品如果关系到国计民生，往往会处于国家政府的价格管制之中。

例如粮油、电力、高速公路等行业。

虽然它们的产品也是消费者必需的，同时也是不可替代的，但是因为产品的价格受到严格管控，这些公司的赢利空间十分有限。

而有些公司的产品则有着很强的议价能力。

例如云南白药的牙膏一支可以卖到40元，只要市场能接受就可以。

很明显，投资者应该选择的是云南白药这类公司。

<<巴菲特选股选时精讲>>

通过观察巴菲特的投资者组合可以发现，几乎所有巴菲特重仓持有的股票，都完全或者部分的具有上述的三个特征。

这样的公司，有能力进行主动提价，从而获取更高的资本报酬率。

即便这家公司可能存在着其他劣势，如一位平庸的经营者，但这并不会对公司赢利造成致命或者巨大的损害。

1.1.2要有持续的竞争优势 巴菲特选股的一种重要标准是：“看这家公司是否具有竞争优势，并且这种优势是否具有持续性。

”（摘自巴菲特在1999年给《财富》杂志撰写的文章。

）巴菲特之所以能成功，有赖于他的一个超人的能力--可以有效辨别具有持久竞争优势的优质公司。

（1）经济城堡的“护城河” 巴菲特把这种持续的竞争优势，比喻成保护公司经济城堡的“护城河”。

我们喜欢拥有这样的城堡：有很宽的护城河，足以抵挡外来的闯入者--有成千上万的竞争者想夺走我们的市场。

我们认为所谓的“护城河”是不可能跨越的，并且每一年我们都让我们的管理者进一步加宽他们的“护城河”，即使这样做不能提高当年的赢利。

我们认为我们所拥有的公司都有着又宽又大的“护城河”。

根据巴菲特在1993年致股东的信中的数据，可口可乐占全世界饮料销售量的44%，吉列占全世界剃须刀市场销量的30%、销售额的60%。

更重要的是，可口可乐和吉列在全球市场的占有率还在不断升高。

品牌的巨大吸引力、产品的出众特质与销售渠道的强大实力，共同决定了它们超强的竞争力。

这就是典型的优秀公司的持续竞争优势。

但可惜的是，巴菲特和他的助手们经过数十年的寻觅，也只是发现了少数几家能够持续保持竞争优势的特许权公司，巴菲特将他们比喻为“超级明星”。

比如可口可乐、吉列、宝洁等。

那么这类公司有什么显而易见的点呢？

根据巴菲特的归纳，这些“超级明星”的基本商业模式，不外乎以下三种。

特殊的商业模式使公司具备了超常的竞争优势，而这类公司要成为“超级明星”还必须保持竞争优势的持续性。

以可口可乐公司为例，在过去100多年的时间里，可口可乐一直销售同一种产品。

因为可口可乐的配方保密并且味道可口，以及强大的品牌效应，可口可乐公司的竞争优势得以持续。

这种持续竞争优势使可口可乐公司无须花费巨资研发新产品，甚至不需要经常更新厂房设备。

竞争优势的持续性带来利润的持续稳定，股东也因此越来越富有。

假设可口可乐的配方十分简单，并且已经公开化，人们在家就可以自己制作出同样品质的饮品，还可以根据自己的喜好调整口味，那么可口可乐公司的竞争优势将注定难以持续，公司为了获得进一步发展，就不得不花费大量财力物力去研发新产品，这样就势必会影响到股东权益。

投资者投资这类公司的股票需要承担很大的风险。

（2）对“护城河”的检验 在投资过程中巴菲特深知，无论如何也打不垮的卓越公司才拥有真正的“护城河”。

他认为，检验一家公司的“经济特许权”的方法是，如果有一个杰出的经营高手，而且拥有充足的资金，那么由他来作为竞争对手的话，他能够对这家公司的“经济特许权”带来什么样的损害？

巴菲特1973年投资华盛顿邮报公司1060万美元，2007年底升值到13.67亿美元，34年大赚128倍。

巴菲特获得这种收益的关键是华盛顿邮报公司拥有强大到无法打垮的“经济特许权”优势。

巴菲特曾经说过：“如果你给我10亿美元，再给我配备全美国最出色的50位公司经理，我绝对可以建立一家杰出的公司。

但是，如果你是让我去‘打垮华盛顿邮报公司’，我会把这10亿美元还给你。

尽管我不愿意失去这10亿美元，但我根本无法完成你交给的任务。

然而如果你给我相同数量的资金，让我去削弱奥马哈银行的赢利或市场份额，我完全可以让他们知道

<<巴菲特选股选时精讲>>

我的厉害。

也许我不能完全达到你的要求，但我肯定会给他们带来很多麻烦。

在以上这些情况下，检验这些公司竞争实力的方法是：在其竞争对手使用各种手段，甚至是以牺牲赢利为代价的情况下，能够对该公司形成多大程度的打击。

” 打不垮的竞争优势才能长期持续，才能长期保持高赢利。

巴菲特不断强调竞争优势的可持续性是多么重要。

一家真正伟大的公司必须拥有一个可持续的“护城河”，才能够保护公司获得非常高的投资回报。

从另一方面考虑，那些能够赚取高投资回报的公司，其“城堡”必定会一再受到竞争对手的攻击。

这是资本追逐利益的本性决定的。

因此，公司要想取得持久的成功，必须要拥有令竞争对手望而生畏的竞争壁垒。

要么是像盖特保险和好事多超市那样保持着低成本优势，要么像可口可乐、吉列一样拥有强大的全球性品牌。

这种令人望而生畏的高门槛对公司获得持续成功至关重要。

回顾整个商业历史，有太多曾经优秀的公司只是辉煌一时，这些公司的“护城河”事后证明只是摆设而已，很快就被竞争者轻松跨过。

巴菲特将这种只是短暂辉煌的公司比喻成“罗马焰火筒”（Romancandle）。

他一再强调：“我们所寻找的公司，是在一个稳定行业中拥有长期持续竞争优势的公司。”

” 1.1.3云南白药的“经济特许权” 在国内A股市场上，云南白药是一家典型的拥有巴菲特所说的“经济特许权”的公司。

云南白药公司的传统产品是云南白药酊、云南白药喷剂等以传统云南白药为基础制成的中药产品。

在100多年的历史中，云南白药获得了消费者的广泛认可，建立了强大的品牌效应。

这种品牌的竞争优势，渗入到云南白药的每个产品中，构成了该公司的“经济特许权”。

2001年，云南白药公司推出了云南白药创可贴。

经过多年发展，云南白药创可贴已经占据了国内小创伤护理市场的半壁江山。

此后，云南白药公司又在2004年推出了云南白药牙膏。

云南白药牙膏刚上市就得到大量消费者的认可。

2008年，云南白药牙膏进入全国牙膏市场销售额前五名。

其实，云南白药创可贴和云南白药牙膏，单从制作方式上并没有新奇的地方，其他公司完全能够复制，而且市场上也有大量的替代产品。

云南白药的这两个产品之所以成功，主要是因为云南白药的品牌本身已经形成了“经济特许权”。

云南白药董事长王明辉说：“白药牙膏项目整个启动投资仅为数百万元，主要是一些产品研发费用和试销费用。

以后的投资主要来自前面赢利的滚动投入。

”从2004年开始的5年内，这个初始投入几百万的项目总共实现了11亿元的销售额，为公司创造了1亿元的净利润。

这就是“经济特许权”创造财富的能力。

这家公司自1993年年底上市后，一直呈现上涨走势，即使在几次大熊市中也只是小幅下跌，如图1-1所示。

图1-1云南白药月K线（后复权）

<<巴菲特选股选时精讲>>

编辑推荐

《富家益股市经典A股实战技法系列：巴菲特选股选时精讲》以各种巴菲特的实战案例和相关故事为基础，讲述巴菲特的选股标准、选时策略和各种操作绝招，为投资者全面解析了巴菲特投资理论的精髓。

在叙述基本理论知识的过程中，结合大量A股实战案例，力求尽快帮助投资者将巴菲特投资理论应用到自己的炒股实战中。

《富家益股市经典A股实战技法系列：巴菲特选股选时精讲》不仅是投资者学习巴菲特投资理论的必读全书，还是新股民将巴菲特理路应用到实战的快速入门书。

<<巴菲特选股选时精讲>>

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>