MODULE 07

投资与商业原则

买股票就是买公司——这句话 90% 的人没真懂

【这一模块解决什么】如果你买的不是公司而是「票」，那你赚的是别人口袋里的钱，这是一场零和博弈。如果你买的是公司，你赚的是企业价值增长的钱，这是正和游戏。这一模块把「买公司」拆成三个可执行的筛子：好生意、好人、好价格。

【⚠ 重要声明】本模块内容仅用于演示商业分析的基本逻辑和方法论，不构成任何投资建议、证券推荐或买卖要约。文中出现的公司名称仅为说明概念，不代表推荐。任何投资决策请自行独立判断，并自行承担相应风险。

两种思维方式的根本差别：

维度	传统「炒票」思维	「买公司」思维
股票是什么	一张可以炒作的纸	公司的所有权凭证
决策依据	股价走势、消息、技术分析	商业模式、管理层、估值
持有心态	短线博弈，追涨杀跌	长线陪伴，与企业共成长
盈亏来源	别人口袋里的钱	企业价值增长的自然回报

好生意（护城河）检查表

五种真实存在的护城河：无形资产（品牌/专利）、网络效应、成本优势、规模效应、行政管制。没有护城河的生意，注定是消耗战。

#	检查维度	评估问题	结论	备注
1	品牌价值	用户是否愿意为这个品牌支付溢价?		
2	转换成本	用户离开这家公司产品 / 服务的难度高吗?		
3	网络效应	规模扩大后，用户体验是否显著提升?		
4	成本优势	能以低于竞争对手的成本生产 / 提供服务吗?		
5	规模效应	公司规模越大，单位成本是否越低?		
6	准入壁垒	有牌照、专利、政府审批等进入壁垒吗?		
7	竞争格局	行业内竞争是加剧还是趋缓?		
8	毛利率趋势	过去 3–5 年毛利率是稳定 / 上升还是下滑?		
9	护城河持久性	预计这条护城河 5 年内是否依然有效?		
10	护城河宽广度	竞争对手追赶需要多少时间和资源?		

好人（管理层）检查表

#	检查维度	评估问题	结论	备注
1	诚信记录	管理层历史上是否有欺诈、财务造假、不诚信记录？		
2	能力验证	管理层过去带领公司做出的成绩，是否证明其能力？		
3	利益一致性	管理层自身是否大量持有公司股票，与股东利益绑定？		
4	专注程度	是专注主业，还是到处并购、搞不相关多元化？		
5	资本配置	如何分配利润——分红、回购股票、还是乱投资？		
6	坦诚沟通	年报和季报中，是否坦诚承认问题和失败？		
7	长期视野	做决策时考虑 5–10 年长期价值，还是只盯短期业绩？		
8	对小股东态度	是否尊重小股东权益，信息披露是否及时透明？		
9	继任规划	是否有成熟的管理层培养和接班体系？		
10	行业理解	是否真正深度理解所在行业的本质和竞争规律？		

综合投资评估表

评估维度	综合评分	核心亮点	主要风险	是否通过
好生意（护城河）	⭑ ⭑ ⭑ ⭑ ⭑			✓ / ✗
好人（管理层）	⭑ ⭑ ⭑ ⭑ ⭑			✓ / ✗
好价格（安全边际）	⭑ ⭑ ⭑ ⭑ ⭑			✓ / ✗
一句话投资逻辑	（写不出 = 不够懂，放弃）			
最终决定	□ 买入 □ 观察 □ 放弃			

【持有期原则】三条铁律：① 懂得很深才集中，不懂就分散；② **不打算持有 10 年，就不要持有 10 分钟**；③ **不亏钱是复利的前提**——先保证活下来。

好价格（安全边际）检查表

巴菲特的老师格雷厄姆说：安全边际就是「用五毛钱买一块钱的东西」。好公司买贵了，照样是坏投资。

#	检查维度	评估问题	结论	备注
1	市盈率 P/E	当前 P/E 多少？相比历史均值偏高还是偏低？		
2	市净率 P/B	当前 P/B 多少？与净资产实际价值相比是否合理？		
3	PEG 指标	P/E 相对于利润增速是否合理（PEG<1 通常偏低）？		
4	历史分位	当前估值处于历史区间的什么位置？		
5	行业对比	与同行业可比公司相比，P/E、P/B 是高还是低？		
6	自由现金流	每年产生的自由现金流是否为正、是否稳定？		
7	DCF 直觉判断	以保守增长率和折现率估算，价值是否显著高于当前股价？		
8	市场情绪	当前市场整体情绪是贪婪（高估）还是恐惧（低估）？		
9	安全边际估算	当前股价相对你估算的内在价值，折让约多少？		
10	债券对比	盈利收益率 E/P 是否比无风险利率更有吸引力？		

综合投资评估表

评估维度	综合评分	核心亮点	主要风险	是否通过
好生意（护城河）	⭑ ⭑ ⭑ ⭑ ⭑			✓ / ✗
好人（管理层）	⭑ ⭑ ⭑ ⭑ ⭑			✓ / ✗
好价格（安全边际）	⭑ ⭑ ⭑ ⭑ ⭑			✓ / ✗
一句话投资逻辑	（写不出 = 不够懂，放弃）			
最终决定	□ 买入 □ 观察 □ 放弃			

【持有期原则】三条铁律：① 懂得很深才集中，不懂就分散；② 不打算持有 10 年，就不要持有 10 分钟；③ 不亏钱是复利的前提——先保证活下来。