

巴菲特零距离传授投资真经

股神投资标准

南京大学商学院院长赵曙明：我们这里有19位来自中国南京大学的EMBA学生，我的问题是您在“新兴市场”，特别是中国投资的标准是什么？

巴菲特：很高兴和你们见面。在小的新兴国家，投资机会比较难以把握，因为伯克希尔现在是2000亿美金的市值，不可能在一些国家做500万或者800万美元的投资项目。中国情况就不同了。我们在中国的投资标准和在全球其他地方的标准是一致的。我们寻找这样的投资机会，首先，我们应该能够理解这个生意，也就是说我能够对于这个生意5年、10年、20年后的经济前景做出评估，并且这个评估有相当水平的确定性，虽然不需要100%确定。

我能够评估内布拉斯加家具城的生意，在这个生意周围有一条护城河，就是它比任何其他商人卖的东西都便宜一些，如果我看到护城河在加宽，我可以看到5-10年后公司还是能够保持这个竞争优势，这就能满足第一条。

第二个条件，就是要能找到有能力且可以信任的管理层，因为我不经营这些公司，比如经营家具销售业务，而且我们总部也没太多人。我必须要在买到一个生意的同时买到一个管理团队。

第三个条件，我需要一个和我能看到的未来经济前景相比，合乎道理的价格。差不多就是这些了。我把好的生意看成一个强大的经济城堡。在经济社会中，自然法则就是有很多人希望夺取这个城堡。如果你是可口可乐，你会发现一直有这样或者那样的人希望推出各种产品，来打败可口可乐。要保护好这个经济城堡，我需要非常好的骑士来一直警惕守护着它，我不能要那些昏昏欲睡的人来做守护者。我还需要把护城河不断加宽，每天这个护城河是加宽还是变小，你看不到，就像一个城市是变大还是逐渐消亡。公司的每一个行为，不管大小，不是在加强就是在削弱这条护城河。

我们在中国寻找的项目也非常类似。我讲一下投资中石油的案例，大约8年以前，我做的所有的事情就是在办公室阅读它的年报，报告是英文的，写得非常好。我读了报告，和自己说，这个公司应该价值1000亿美元左右，然后我看了一下公司的股票交易市值。我一般是先看报告，形成对于公司价值的判断，然后再看公司的价格，否则先看公司的价格会潜意识地影响对于公司价值的判断。如果不受到公开市场报价的影响，我能更好地对公司进行估值。中石油总体市值为350亿美元左右。这就像我能用350亿美金价格买到1000亿美元价值的东西，虽然我不能买到控制权，但是我喜欢这个投资。我没有办法以这个价格购买美孚或者壳牌这样的公司。

有趣的是，我几乎能以差不多的条件购买俄罗斯的石油公司尤科斯，这也是很大的一个石油公司。我思考后决定，购买中国公司会比购买



①



②



③



④



⑤

①南京大学商学院EMBA学生与巴菲特合影。

②南京大学商学院院长赵曙明与巴菲特合影。

③巴菲特向南京大学EMBA学生、本报杨江瀚女士赠送特色礼物——钱包。

④巴菲特高兴地抱着南京大学商学院EMBA学生、华泰证券李莉赠送的涨乐玩偶。

⑤巴菲特与南京大学商学院吴宜真老师和富睿财智控股有限公司总裁吴俊乐合影。

买俄罗斯公司要妥善得多。我不知道这两个公司的管理层如何，也不知道这两个公司的石油储备各有多少，真正的差别是一个公司是在中国销售石油，另一个在俄罗斯销售石油。我对中国要感觉好得多，所以我决定购买中石油。

最终曾经在一个时点，中石油的市值迅速增长到了接近1万亿美元的高度，虽然我并没有

有持有并分享到全部的涨幅。中石油交易非常有意思的一点是，公司在年报中写，他们将把利润的45%拿出来进行分红。在其他大的石油公司中，没有任何一个曾经这么写过。但这非常重要，我几乎不记得有美国的那家公司曾经这么书面做出过这样的承诺。中石油信守了承诺。

巴菲特纵论世界经济与财富人生

是巴老一贯的风格：你们尽管问一些比较刁钻的问题，我会很高兴回答。你们可以问投资，可以问人生，可以问商业，可以问世界的变化，个人生活，你们关心什么就问什么。”两个多小时的问答涉及了18个问题，所有在场者在聆听大师智慧的同时，无不被他的胸怀所震撼。

由富睿财智控股有限公司策划的“南大商学院精英海外修学行，直面巴菲特财富之旅”团队，于3月27日至4月6日，由南京大学商学院院长赵曙明带队赴美。在西点军校、华尔街、纳斯达克、纽交所、加州大学圣地亚哥分校等处参观学习，其中，直面股神，与巴菲特零距离交流并共进午餐成为开创性的财富之旅。

信心是经济的动力源

有一些问题问到巴老对日本大地震的影响和美国经济复苏的态度。

巴老坚持自己一贯的看法：日本大地震短期内会有比较大的影响。但也要看到有些其他积极的刺激，比如灾后重建可以创造机会。这正像是美国在“9·11”之后，虽然暂时瘫痪，但不久就恢复过来。我不认为灾难会严重阻碍经济的复苏。但这个事件，可能会对核电产业的前景产生重大影响。”

大众恐惧的时候，经济活动冻结了，解冻却需要一段时间。然后我们会看到，政策和经济的自恢复能力慢慢起作用，信心会慢慢恢复。我们应该感谢美国政府，他们的动作可能有些笨拙，但是当需要速度、力量和想象力的时候，他们在很短的时间做到了。长期来说，一切都会慢慢地恢复过来。”

诚恳而朴实的陈述略带幽默感。巴老接着开始在8个学校中间轮流接受提问。回答的方式

巴老强调，美国仍然有至少有三个特点：1.相信每个人能做任何事，机会无处不在。2.相信法律的原则。3.相信市场体系。这三个特点，虽然并不完美，却需要人们发挥自己的潜能。如果你把今天的新闻和18世纪90年代的新闻比较看看，或者比看220年左右的历史，人是一样的。

对股神影响最大的几个人

巴老坦言，对于我自己个人来说，我的父亲和第一位妻子的影响很大，他们是我的老师。在职业上，本·格雷厄姆、查理·芒格和汤姆·墨菲三位的影响最大。我非常非常幸运地崇拜对了人，这很重要。父亲是第一个影响我的人，人们最重要的职业之一就是培养孩子。有很多关键时刻，我知道父亲相信我，这对我有巨大的影响。我的妻子对我也是。而在遇到本·格雷厄姆之前我并没有形成投资理念。格雷厄姆是《约》，芒格是《约》，汤姆·墨菲教我如何运营。当然还有其他很多人。”

“我不觉得我是拿着枪在逼他们捐钱”

巴老最喜欢说的事情是倡捐。他回忆倡捐行动的缘起。“大概是几年前，我们找到了大卫·洛克菲勒，他是国内慈善方面的权威，问他能否帮助安排一个在纽约的晚餐，我们来建议邀请一些人来谈一下这个话题。他非常欢迎这个想法，我们发出了50份邀请。就在两年前，我们在纽约见到了。结果出人意料非常精彩。大家决定再来一次这样的晚餐聚会，后来在西海岸和纽约又各有几次这样的聚会。总之，大家自愿慢慢形成了这样松散的一种组织，共同从

道德上给出了捐赠的承诺。这样做有两个好处，一则我们可以经常聚会，相互学习，避免在做慈善上可能犯的一些错误。二则这些行为公开化，有可能逐渐上规模，促成社会规范形成，这将会影响社会下一代人的慈善行为。人不愿意思考死亡，以及如何处理后事，所以倾向于推迟这个思考，我们希望触动大家早一些思考这个问题。我们的Giving pledge组织现在有60多个人，我们在中国见过50到60位富豪，在印度见过约70个富豪，我们不强求别人也加入我们这个组织，他们有不同的文化，他们有自己的世界，我们只是告诉他们我们在做的事情，然后回答他们的问题，他们也许会选择不同的做事情的方式。大家都对这个主题很感兴趣，这让我印象深刻。我们主要向超过10亿美金的富豪发出呼吁，并且提出希望他们捐赠50%的财富，也就是说他们至少还剩下5亿美金的财富，我不觉得我是拿着枪在逼他们捐钱。拿我来说，我有所有我想要的东西，孩子们也都过得很好，所以我有非常多的剩余的财富，如果我把这些对于我而言不是最有用的钱，变成对于其他人很有用的捐赠，这其实是非常理性地行为。我想很多的人会同意我这个观点。我并不赞成设立永久基金会的方式来捐赠，我赞成在当世找到我信任的有能力去实施捐赠的人，而不是留给后人，等待50年后有一个子孙也和我有一样的慈善之心，然后再由他去捐赠。”

尾声

虽然已是81岁高龄，巴菲特站在台上精神抖擞地演讲两个多小时，期间笑话不断。巴菲

巴菲特：在我们的汽车保险公司例如GEICO，我们的护城河在于低成本的核心产品。在美国，人们必须购买汽车保险。我们在卖大家都不想买但是大家必须买的产品。他们不想保险，他们是想开车，但是不买保险，就没法开车。这其实是一个很贵的产品，每年每人要平均支付1400美元。因为他们并不是真的要买这个产品，所以他们想买最便宜的，能保护车的产品。我们的商业模式从公司创立就是低成本模式，当然还有其他不错的商业模式，但是我们的模式让我们能够接触到大多数的客户，而且基础已经非常巩固了。

我们有很多种类的生意，也有不同类型的护城河。

美国西部只有两条大的铁路，在密西西比河以西，只有两条大的铁路，没有人还会再去建新的大型铁路了，现在可能还会建高速的客运铁路，但是运货的铁路没有了。我们支付了430亿美元来购买伯灵顿铁路公司，联邦政府和加州也在讨论建一条800英里的高速客运铁路，大约也要花430亿美元。我们有22,000英里轨道，6000个火车头，还有35座桥。没有人能够出得起钱来重建这些铁路。假设在平地是每英里250万美元的建设成本，在阶梯地形则是每英里5百万美元的建设成本，估算的总造价远远超过430亿美元。假设按照每英里3百万美元计算，也要投资660亿美元。

我们主要和联合太平洋铁路公司以及卡车竞争。我们的竞争优势很强，因为和卡车比，铁路运越重的东西距离越远，越有优势。我们的优势也越来越明显，因为我们可以用1加仑柴油运1吨的货物到5英里的距离。卡车做同样的工作，需要耗3倍的油。油价上升对于我们更加有利。高速公路拥堵也对于铁路有好处。

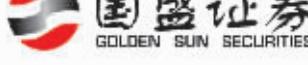
我们和联合太平洋的收费比卡车的收费贵。有时候，卡车会更快送达，所以这对我们的竞争优势有一定的限制，但是我们的护城河还是很强大的。

我们在不同生意有不同程度的护城河，你可能还要问在母公司这一层的护城河是什么？我们有一个非集权子公司独立运营的结构，一个其他大部份产业公司都不能提供的运营环境。有些企业家想出售生意，但是还想继续负责运营，所以他不想任何人干涉他的运营，但是他希望有一个总部来负责所有的财务、法律和公共关系。但是他们不希望总部有个人告诉他，下一周应该销售什么商品。我们基本上在这个领域是独一无二的企业，但是所有的人都喜欢我们这个做法，但这是我们唯一以这个模式运营的企业，所以我们有单个的护城河，也有总体的护城河，我们的工作就是每天不断地把这个护城河加宽。因为每天护城河不是在变宽就是在变窄。我也有一些生意，护城河在变窄，或者根本就没有护城河，这时我告诉管理人员要把鳄鱼和鲨鱼都扔到护城河中，好在这种情况并不是很多。（张峰整理）

国盛证券诚聘英才

国盛证券有限责任公司是经中国证券监督管理委员会批准设立的全国性综合类证券公司，因公司业务发展需要，特向社会公开招聘，诚挚邀请有识之士和有理想抱负的人才加盟我公司，国盛证券将为您提供展示自身价值的平台，并与您共创美好未来！

岗位	工作地点	人数	性别	年龄	岗位学历	任职要求
保荐代表人	北京、上海、深圳、南昌	若干	不限	不限	金融学、经济学或其他金融相关专业全日制本科及以上学历	具备注册保荐代表人资格，有良好的职业操守、敬业意识和团队协作精神
(投行)项目经理	北京、上海、深圳、南昌	若干	不限	35岁以下		3年以上的投行工作经验，具有较强的业务拓展能力
三板业务经理	北京、上海、深圳、南昌	若干	不限	35岁以下		3年以上证券工作经历，具有三板业务工作经验。
债券投资经理	北京、南昌	若干	不限	40岁以下	经济、金融及相关专业全日制本科及以上学历	具有三年以上证券自营、资产管理或证券投资基金管理从业经验，具备较强的投资研究能力和分析能力，无不良行为记录。
股票投资经理(投资主办人)	北京、南昌	若干	不限	40岁以下	经济、金融及相关专业全日制本科及以上学历	具有三年以上证券自营、资产管理或证券投资基金管理从业经验，具备较强的投资研究能力和分析能力，无不良行为记录。
财务、审计员	南昌	6	不限	35岁以下	财会专业全日制本科及以上学历	具有高度的责任心，能够吃苦耐劳，具有2年会计事务所工作和审计工作经验，有相关从业资格。
营业部总经理	深圳	1	不限	40岁以下	全日制本科及以上学历	具备证券从业资格和3年以上证券工作经历，在证券营业部担任过副总经理以上职务，无不良行为记录，在当地有较好的人脉关系和客户资源者优先聘用。
法律顾问	北京、南昌	若干	不限	40岁以下	法律及相关专业全日制本科及以上学历	具有3年或以上法律工作经历，有良好的口头和书面表达能力及协调沟通能力，有法律职业资格证书者优先聘用。



新员工待遇：以上职位一经录用，提供行业同等职位具有市场竞争力的新酬福利待遇，建立完善的保障体系。

联系方式：有意者请将个人简历、学历证书、身份证件、近期免冠一寸照片（附在简历上）等相关资料，邮寄或发送电子邮件至国盛证券有限责任公司。

联系人：张小姐 地址：南昌市北京西路88号江信国际大厦15楼（邮编330046） 联系电话：0791-6287826 传真：0791-6288280 电子邮件：hr@gssstock.com