

《寻找投资护城河》

图书基本信息

《寻找投资护城河》

内容概要

《寻找投资护城河》

作者简介

《寻找投资护城河》

书籍目录

前言 哪类企业会给你带来持续的超额收益？1

第1章 经济护城河 5

什么是经济护城河？它如何帮我们挑选绩优股？

可口可乐和麦当劳都曾凭借经济护城河摆脱绝境。作为投资者，如果你选择的公司拥有经济护城河，就相当于你买进了一条能在未来若干年内不会受到竞争对手侵袭的现金流。但是，到底什么是经济护城河？

一语道不尽的护城河 8

成为识别经济护城河的高手 10

第2章 真假护城河13

不要被虚幻的竞争优势所蒙骗

巨大的市场份额、优质的产品、伟大的CEO，这些真的就是竞争优势吗？如果是，柯达、IBM、通用和安然为什么会跌下神坛甚至倒闭？经济护城河若隐若现，有没有一整套具体的标准去发掘？

是护城河，还是陷阱 15

天才管理者不是可持续竞争优势 20

真正的护城河 21

找到竞争优势就找到了绩优股 23

第3章 无形资产 25

它们看不到，摸不着，但真的价值非凡

热门品牌真的就是绩优股？26

专利权律师开的可都是好车 30

不要在一棵树上吊死 32

无比坚固的护城河 35

蒂芙尼钻石、奔驰轿车为什么这么贵？可口可乐涨价1倍你会不会改买百事？品牌、专利与法定许可会构成竞争优势，这些无形资产就是经济护城河的第一部分。

第4章 转换成本 39

赖着不走的客户不是麻烦，而是你的黄金客户

选择不同品牌的牙膏易如反掌，但更换银行账户却是一件麻烦且痛苦的事，彻底更换企业数据库和财务软件更是如此。用户巨大的转换成本，就是绩优公司的护城河。

如何让客户死心塌地跟着你？41

竞争优势必须具备不可替代性 43

转换成本无处不在 46

低转换成本能否构建护城河？48

第5章 网络效应 51

效果极为显著，所以另辟一章

风险投资者交给职业经理人一大笔钱，让他想办法打败eBay。对方仔细想了一会后回答：“我宁愿把钱还给你。”巨大的网络效应，使eBay、微软windows、美国运通卡越来越强。

网络的力量 57

eBay为何被淘宝打败？58

复制网络不代表能复制护城河63

第6章 成本优势

紧跟潮流还是与众不同

戴尔的低成本、零库存策略人尽皆知，为何还能独霸一方？垃圾搬运行业怎样靠低成本赚取超高利润？哪些行业的成本优势才是真正的护城河？

流程优势构建的短暂护城河 70

更优越的地理位置 75

独特的资源优势 76

便宜未必长久 78

《寻找投资护城河》

第7章 规模优势 81

规模越大越强，但前提是你一定要找准方向

UPS与FedEx相比，哪家的资本回报率更高，为什么？英国最大的付费电视服务供应商——天空广播公司是凭借什么优势打败竞争对手的？

超宽经济护城河的源泉 83

摊子越来越大，如何保证利润也变大？85

宁当鸡头，不做凤尾 86

第8章 被侵蚀的护城河

不可逆转的颓势

微软将30多亿美元砸进几家欧洲有线电视公司，结果如何？一度在客户面前具有强势地位的甲骨文公司，现在为什么会在维护费上让步呢？

技术变革如何冲垮企业护城河？ 93

行业变迁与非理性竞争对手的进入 95

当客户说“不”的时候 99

失去了护城河，也就失去了护身符 100

第9章 发现护城河

充满未知的发现之旅

电信、医疗、金融服务业……哪儿有天生的护城河？衡量企业盈利能力的最佳方式是什么？怎样衡量企业的资本回报率？

如何在不同行业找寻优质护城河企业？ 106

评价企业的盈利性 113

哪里赚钱，护城河就在哪 116

第10章 找对你的“大老板”

管理没有我们想象的那么重要

一位卓越的管理者管理一家没有护城河的企业与一位平庸的管理者管理一家有宽阔护城河的企业相比，哪种情况更让投资者失望？

结构性竞争VS高明管理者 122

CEO精英的两难困境 124

护城河比管理者更重要 125

第11章 实践见真功

5个竞争分析案例

仅是讲述理论远远不够，要寻找护城河，发现绩优股。5个经典选股案例，逐一剖析经济护城河的全部真谛。

如何识别护城河 130

5大经典案例剖析护城河真谛 133

第12章 护城河到底价值几何

再好的公司，花太多钱买进都有损投资组合

一定要在股价低于企业的内在价值时买进，但决定企业内在价值的又是什么？风险、增长率、资本回报率，当然，还有经济护城河。

企业价值到底几何 147

要投资而不要投机 148

第13章 估价工具

如何发现廉价的绩优股

市销率、市净率、市盈率、市现率，财务数据使人迷惑？揭开股票估价的秘密，认清股票的真实价值，详细解释4种估价乘数。

揭开账面净值的奥妙 155

市盈率估值的利弊 157

不时髦 不实用 159

千万不要怀疑收益率 160

《寻找投资护城河》

第14章 该出手时就出手

理性抛出同样造就最优回报

在合适的时机抛出股票和选择在什么样的价位买入股票同样重要。但对专业投资者而言，最难的部分在于认清股价何时达到最佳，何时应该抛出。那么，是不是到了该抛的时候呢？

抛出一定要有因 168

股价把脉买卖时机，不靠谱 172

结束语 数字外的玄机 175

致谢 178

《寻找投资护城河》

精彩短评

- 1、前半部分对护城河这个概念的分析深入浅出。
- 2、闲书
- 3、勉强给到推荐吧。
- 4、这本书和之前的区别就是，在解释护城河时，编者加入了一些本地的例子。总的来说，非常值得读，可以对生意/企业有更深入的理解。邱国鹭也同样十分推荐。
- 5、以护城河为主题，主要论述了无形资产、网络效应、转换成本和成本优势对护城河的意义，为寻找优秀投资标的提供了一种很好的视角.....
- 6、教你如何寻找好生意，其实做实业的人，看看有好处的。
- 7、护城河理论应该是追求复利的价值投资的核心部分了——无形资产，转换成本，网络效应，成本优势
- 8、书名同《巴菲特的护城河》。逻辑写的比较混乱，篇章和分段让人莫名奇妙，感觉像是想到哪写到哪，对一些投资理念的概括也不够，翻译自己加的一些tips更是显得突兀。但依然掩盖不了这是一本好书，看完就能明白什么是护城河，绝对值得再读。7.5/10
- 9、关键是建立自己的竞争优势分析框架！

《寻找投资护城河》

精彩书评

1、《寻找投资护城河》的笔记-第155页

(1) 市销率——过于关注销售，而没有关注销售利润率。同样板块市销率差别会很大，所以适合比较同一板块的股票。高市销率也意味着市场对公司的盈利能力及成长性有更多的期待，这个群体容易产生“黑马股”。不过，市场对于高市销率的个股有着高预期，一旦预期不能兑现，则对这类股票的抛弃亦是十分坚决。

(2) 市净率——评价股票价值时，我们最好还是从账面净值中剔除商誉价值。

牛市中，市盈率给市场提供了无限想象空间。到了熊市，市净率常常给大家充当寻底的指标。因为它更能体现股票的安全边际，投资者可以先假设最悲观状况下上市公司停产，然后可以按照净资产来变现。不过用市净率选股时，企业的盈利能力好应该是一个前提。需要注意的是对一家金融服务公司，不寻常的低市净率可能说明账面净值有问题——或许公司存在某些需要注销的不良贷款。

(3) 市盈率——运用市盈率估值是最常见的方法，就是把目标企业与其他标准进行比较，这个标准可以是竞争对手、行业平均、整个市场或是同一公司其他时点的市盈率。这种方法有很多优点，但前提是绝不能盲目出发，而要牢记影响估价的4个基本因素：风险、增长、资本回报率和竞争优势。如果一只股票市盈率低于同行业中的其他股票，那么，既有可能说明这家公司极富投资价值，也有可能是这种股票只配有这么低的市盈率，因为它的资本回报率本来就很低，出现强势增长的希望不大，或是竞争优势本来就弱。

(4) 市现率——现金流本身就足以精确反映企业的盈利能力，往往比收益更稳定。还在某种程度上考虑了资本的使用效率：对企业实现增长所需运营资本较少的公司，现金流通常要超过收益值。但现金流的缺陷是它没有考虑资产折旧，因此，这就导致资产密集型企业的现金流大多高于收益，而这就有可能高估公司的盈利能力，因为这些折旧资产迟早会被更换。

2、《寻找投资护城河》的笔记-第131页

《寻找投资护城河》

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:www.tushu000.com