



分享彼得·林奇式的赚钱快乐
领悟“全球最佳选股者”的选股方法与投资智慧
一本全面解读投资大师的著作

彼得·林奇

投资选股

智慧全集

Peter
Lynch

学习投资的艺术，像彼得·林奇一样思考
透视股票的玄机，像彼得·林奇一样选股
掌控买卖的时机，像彼得·林奇一样交易

赵文明◎著

地震出版社



分享彼得·林奇式的赚钱快乐
领悟“全球最佳选股者”的选股方法与投资智慧
一本全面解读投资大师的著作

彼得·林奇 投资选股 智慧全集

Peter
Lynch

学习投资的艺术，像彼得·林奇一样思考
透视股票的玄机，像彼得·林奇一样选股
掌控买卖的时机，像彼得·林奇一样交易

赵文明◎著

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

彼得·林奇投资选股智慧全集/赵文明著. —北京:地震出版社, 2007
ISBN 978-7-5028-3234-6

I. 彼… II. 赵… III. 股票—证券投资—经验—美国 IV. F837.125
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 151311 号

地震版 XT200700245

彼得·林奇投资选股智慧全集

赵文明 著

责任编辑:贾书旺

责任校对:宋玉

出版发行:地震出版社.

北京民族学院南路9号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail: seis@mailbox.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:三河市航远印刷有限公司

版(印)次:2007年11月第一版 2007年11月第一次印刷

开本:720×1000 1/16

字数:245千字

印张:15.5

印数:0001~8000

书号:ISBN 978-7-5028-3234-6/F·383 (3925)

定价:38.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)



前 言

彼得·林奇是美国乃至世界历史上最伟大的投资专家之一。他对“共同基金”的贡献，就像迈克尔·乔丹之于篮球，伊莎多拉·邓肯之于现代舞蹈。他于1977年至1990年在麦哲伦公司担任总经理，在短短的13年中，使该公司的资产从2000万美元剧增到140亿美元，年平均复利报酬率高达29%，并使该基金成为世界上最成功的基金之一。他把基金管理提升到一个新的境界，将选股变成了一门艺术。彼得·林奇也由此成为美国纽约华尔街上家喻户晓的人物。由于其骄人的业绩，而被美国《时代》杂志称为“第一理财家”，更有人赞誉其为“全球最佳选股者”。

彼得·林奇的另一个伟大之处在于，在其卸任麦哲伦基金经理之后，毫无保留地将其成功投资理念和方略通过著书立说和演讲向普通投资者广为传播，告诉人们投资并不像想像得那么复杂，任何一个普通投资者通过留心观察生活再做一些认真的调研都可以战胜华尔街上的所谓专家。在某种程度上，他的意义不在于从方法上授之以渔，而是给与个人投资者以信心和信念。

彼得·林奇的著作总共只有三本：《彼得·林奇的成功投资》（又译为《在华尔街的崛起》）、《战胜华尔街》、《学以致富》，虽然很少，但“浓缩的都是精华”。通过这些著作及相关材料的阅读，以及自己的实践，笔者深感许多选股方法和投资策略都真正值得广大投资者好好研读和借鉴。感慨之余，更有一种将所感所思总结归纳，呈现给所有投资者的想法和冲动，于是编写了这本《彼得·林奇投资选股智慧全集》，希望能给广大证券投资者一点启发和帮助。

在本书中，从投资理念、选股方法和技巧、股票买卖时机的选择、给投资者的忠告四个方面对彼得·林奇的股票投资方略进行了总结。彼得·林奇强调个人投资者的优势，告诫个人投资者千万不要相信任何投资专家的投资建议；重视股票的载体——企业，以及对其深入调研，认为日常生活的环境是发现



“10倍股”的最佳场所；对企业的股票进行分类：缓慢增长型、稳定增长型、快速增长型、周期型、困境反转型、资产富裕型，并分析了各自的特点，提出相应的投资策略；非常看重公司的报表，提出了报表中最应重视的指标：市盈率、市盈率增长比率、产权比率、每股收益增长率、净现金、存货、现金流量；总结出自己喜欢的股票类型；坚持长期投资，科学构建投资组合；告诫投资者“四个不要”，哪些公司的股票应该远离，哪些错误认识应该改变，哪些品质应该具有。在本书的每节前面都有一句彼得·林奇的名言，这是彼得·林奇股票投资智慧的浓缩，希望给读者以帮助和启迪。

彼得·林奇的这些方法策略非常实用，特别对个人投资者很有借鉴意义。本书也在阐述的过程中，紧密结合中国股市的现状，力图更好地使投资者理解和运用彼得·林奇的这些方法策略。希望读者能通过阅读本书使自己的股票投资水平获得提升，并带来实实在在的收益。

在本书的编写过程中，得到了许多证券界朋友的帮助和指导，并参照了许多国内外同行的成果，使我受益匪浅，在此深表谢意。同时，由于笔者个人能力的局限，难免挂一漏万，出现一些不足之处，希望广大投资者指导和交流。

赵文明

2007年9月于《证券日报》



目 录

第一部分 战胜华尔街，投资理念的胜利

作为“全球最佳选股者”，彼得·林奇具有独特的股票投资理念，这是他投资成功的基础，也是笔者和无数追随他的投资策略进行投资的股民受益最多之处。他奉行价值投资哲学，“投资公司而不是投资股市”；他相信自己的实际调查研究，不高估专业投资者的技巧和智慧；他提倡“不要预测股市的短期走势”，并忽视股市的短期波动；他认为“好公司的股票迟早会有良好的表现”，于是坚持长期持有股票；他坚持构建投资组合，降低投资风险。这些成熟的投资理念，即使不能全部掌握其精髓，也能使普通投资者具有高人一筹的视角，从而成为一个股市的成功者！

第一章 投资公司而不投资股市 (3)

重视股票的“载体”——企业 (3)

充分调研上市公司 (5)

寻找股票从企业产品开始 (9)

投资自己熟悉的公司股票 (11)

第二章 长期投资才能获得长期收益 (13)

长期投资胜过短期投资 (13)

如何做好长期投资 (15)

忽视市场的短期波动 (17)



第三章 预测股市并非明智的做法 (19)

不要预测股市 (19)

鸡尾酒会理论 (21)

第四章 投资是赌博也是艺术 (24)

投资与赌博的区别 (24)

投资就像玩扑克牌 (25)

投资是一门艺术 (27)

第二部分 选择十倍股，寻找最赚钱的股票

选股是一种高超的技巧，更是一门深奥的艺术。选股最基本的意思就是从基本面和技术面结合跟庄研判来选取短期拉升和有潜力上涨的股票。这是一个不断分析、筛选的复杂过程。彼得·林奇是一个真正的选股高手，他通过对这个复杂过程的实践和研究，总结出了成功选择 10 倍股的要素；列举了股票投资的 7 个步骤；找出哪些公司最值得投资；将股票分为 6 大类型逐一分析，并提出相应的投资策略；讲述了如何构建股票投资组合。如果能掌握这些实用的方法技巧，投资者将会从中国股市中找到真正属于自己的 10 倍股。

第五章 成功选股的要素有哪些 (31)

决定炒股最重要的三个前提 (31)

投资的良好起始点 (34)

个人投资者比机构投资者更有优势 (35)

第六章 彼得·林奇股票投资的步骤 (38)

第一步：分门别类，选择目标企业 (38)



第二步：认真调研，收集第一手资料	(39)
第三步：市盈率为主，评估内在价值	(46)
第四步：紧抓收益，分析股票市场价格	(47)
第五步：耐心寻找，选择最佳买入时机	(48)
第六步：集中结合分散，合理构建股票组合	(49)
第七步：灵活处理，确定股票持有时间	(50)
 第七章 彼得·林奇最喜欢哪些公司	(51)
名字听起来很傻的公司	(51)
业务非常乏味的公司	(53)
业务更让人厌烦的公司	(55)
谣言很多的公司	(57)
从母公司中分拆出来的公司	(59)
机构投资者很少关注的公司	(60)
处在一个零增长行业中的公司	(61)
拥有一个“壁龛”的公司	(62)
人们必须不断购买其产品的公司	(65)
使用高科技产品的公司	(66)
内部人自愿购买股票或回购自己股票的公司	(66)
 第八章 六类公司的不同投资策略	(69)
对公司股票进行科学分类	(69)
六类公司的基本特征	(77)
如何投资不同类型的公司	(82)
如何阅读财务报表	(87)
财务指标的运用	(97)
公司分类筛选实例	(106)
 第九章 构建投资组合	(117)
1400 多种证券怎么经营	(117)



如何在组合中配置不同类型的股票	(119)
集中投资, 适当分散	(122)
如何调整投资组合	(124)

第三部分 掌握交易技巧, 买人和卖出很重要

股票投资中最富于艺术性和最难于把握的就是对买入和卖出时机的确定。如果选错交易时间, 买在高点, 而卖在低点, 那么即使再优质的股票, 再高超的交易者, 也很难赚到钱。彼得·林奇认为只有在正确的时间, 以正确的价格买卖股票才能真正获得良好的回报。对于投资者来说, 如果非常清楚地知道自己当初买入一只股票的理由, 自然就会清楚地知道何时应该卖出这只股票。

第十章 如何买入股票

(129)

寻找最具潜质的 10 倍股	(130)
寻找最佳买入时机	(133)
买入股票的方法	(134)

第十一章 如何卖出股票

(144)

六类公司的股票卖出时机	(144)
股价太高时要卖出	(147)
股票基本面变坏时要卖出	(148)
不要被假象所蒙蔽而卖出股票	(149)

第十二章 如何面对股市暴跌

(152)

林奇应对暴跌的三个建议	(152)
下跌也是好机会	(154)



第四部分 给投资者的忠告，成为投资专家并不难

在股票投资市场中存在着大量的错误观念和行为，更为可怕的是好多投资者并没有认识到这些，也正因为如此，才使股票投资市场充满风险，才会出现那么多的失败。彼得·林奇作为一个成功的投资者，他把自己的经验教训进行了系统的提炼和总结，告诫广大投资者不要相信什么，不要买哪些公司的股票，哪些对股票的认识是错误的，应该具有什么样的内在品质。这是投资者躲避股市陷阱、免遭失败的灵丹妙药，如果能真正掌握其中的精髓，一定会实现从普通到优秀的跨越。

第十三章 四个不要相信 (159)

不要相信各种理论 (159)

不要相信专家意见 (162)

不要相信数学分析 (164)

不要相信投资天赋 (166)

第十四章 一定要远离这几类公司 (170)

热门行业中的热门公司 (170)

号称“某某第二”的公司 (173)

盲目多元化的公司 (175)

被“小声耳语”的公司 (178)

过于依赖大客户的公司 (181)

名字花里胡哨的公司 (183)

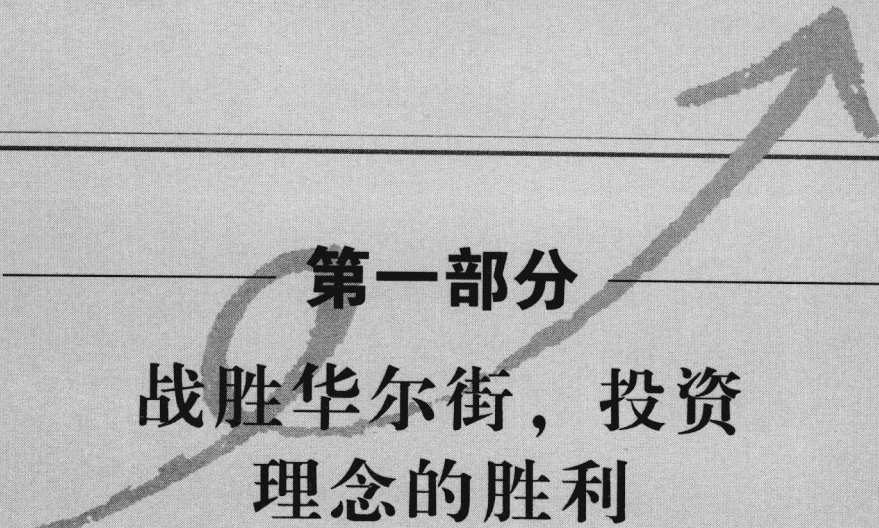
第十五章 对股票投资的错误认识 (186)

股价已经下跌这么多了，不可能再跌了 (186)

总是认为自己找到了底部 (188)



股价已经这么高了，怎么可能再涨呢	(190)
股价只有 3 美元，我能亏多少呢	(193)
股价最终会涨回来的	(194)
黎明前总是最黑暗的	(197)
等到股价反弹到 10 美元时我才会卖出	(198)
我有什么可担心的，保守型股票不会波动太大	(199)
等的时间太长了，不可能上涨了	(204)
我错过了这只大牛股，我得抓住下一只这样的大牛股	(206)
股价上涨，所以我选的股票一定是对的；股价下跌， 所以我选的股票一定是错的	(207)
第十六章 投资者必须具备良好的品质	(209)
要非常勤奋地工作	(210)
要有过人的胆量	(212)
要具有超强的耐心	(213)
要有知错必改的勇气	(216)
附录：彼得·林奇语录	(221)
参考文献	(235)



第一部分

战胜华尔街，投资理念的胜利

作为“全球最佳选股者”，彼得·林奇具有独特的股票投资理念，这是他投资成功的基础，也是笔者和无数追随他的投资策略进行投资的股民受益最多之处。他奉行价值投资哲学，“投资公司而不是投资股市”；他相信自己的实际调查研究，不高估专业投资者的技巧和智慧；他提倡“不要预测股市的短期走势”，并忽视股市的短期波动；他认为“好公司的股票迟早会有良好的表现”，于是坚持长期持有股票；他坚持构建投资组合，降低投资风险。这些成熟的投资理念，即使不能全部掌握其精髓，也能使普通投资者具有高人一筹的视角，从而成为一个股市的成功者！

第一編

第一章 緒論

第一節 總論

本書之目的，在於探討我國經濟發展之歷程，並分析其對社會之影響。第一章為緒論，旨在介紹本書之背景與研究動機。第二章至第四章分別探討我國經濟發展之不同階段，第五章則總結我國經濟發展之特點與未來展望。本書之研究，係基於大量之資料與數據，力求呈現我國經濟發展之真實面貌。第一章之緒論，將為讀者提供一個清晰之視角，以理解我國經濟發展之脈絡。第二章至第四章之內容，將深入分析我國經濟發展之各個階段，包括農業、工業、服務業等之發展情況。第五章之總結，將指出我國經濟發展之成就與挑戰，並提出未來發展之建議。本書之研究，對於了解我國經濟發展之歷程，具有重要的參考價值。



第一章

投资公司而不投资股市

重视股票的“载体”——企业

股票只是表象，上市公司才是实质，你要做的，就是搞清楚企业状况。

——彼得·林奇

彼得·林奇常说：“要投资于企业，而不要投机于股市。”在他看来，企业本身的好环比股票价格等因素重要得多。因此，他不太注意所谓的技术分析，而是强调基础分析中对某一行业、某一公司做具体的分析。他认为任何一个产业或板块，哪怕是所谓“夕阳产业”，都可以从中找出潜在的投资目标，甚至“女士的丝袜好过通讯卫星，汽车旅馆好过光纤光学”。只要公司内在潜质好，股票价格合理，就可以购买。1982年，彼得·林奇大举建仓艾科卡领导下的克莱斯勒汽车公司的股票，20世纪80年代末重仓持有储贷行业股票都是非常成功的例子。这类似于国内投资者曾经常挂在嘴边的那一句话：“没有好的股票，只有好的价位。”

寻找到一个优秀的公司，只是投资成功的一半，如何以合理的价格买进，是成功的另一半。彼得·林奇在评价股票的价值时，主要关注两个方面，即对资产的评估和公司盈利能力的评估。资产评估在一个公司资产重组过程中具有十分重要的指导意义；盈利能力评估主要度量企业未来获取收益的能力。期望收益愈高，公司价值就愈大，盈利能力的增强，即意味着公司股票价格具备在



未来上涨的可能性。

说到这点，我们自然会联想起高科技公司的股票。20世纪90年代，美国科技股曾经辉煌一时，有的美国公司甚至创下了市盈率500倍的惊人纪录，可见其股价的高涨。但是彼得·林奇却对这些创造奇迹的高科技股票退避三舍。他认为，在美国走向后工业化时代的转型中，成长股比比皆是，服务业表现尤其出色。餐饮连锁公司和零售公司通过全国扩张，能在10~15年内保持20%的年增长速度，也就是3年可以翻1倍。这些公司不仅和高科技公司一样有高收益、快速增长，而且风险相对来说较小。他认为，要确定该公司的扩张期是否走到头了，能否抓住“最后的机会”，是抓住这些成长股的关键。

彼得·林奇总是在无休止地寻找那些值得投资的公司。当一家濒临倾家荡产的公司有新产品或者营业额比去年好，或者某项政策对该公司有利时，他就会去购买这家公司的股票。如果总的趋势对某一行业有利，他就会买一批该行业中的公司的股票，也许是几家，也许会多达十几家。在这种机会面前，他并不一定要对一公司进行全面深入的调查分析以后才会买它的股票。他关键是要看好这一个行业。而且林奇也不限于某类股票或行业，成长股、价值股可以，金融业、制造业也行。他要的是一个投资组合，以分散那些非系统风险，在控制风险的前提下达到期限收益的最大化。因此，彼得·林奇非常注意他的资产的灵活性和多元化，善于以投资组合来分散投资风险。

彼得·林奇经常根据企业具体情况的变动而改变他的投资方向，因此，麦哲伦基金的多数公司存在于他的投资组合中仅一两个月而已，而整个组合里的公司一年之内至少要被翻检一次。他自称其购买的股票中如果在3个月以后仍有四分之一值得保留的话，那就非常满意了。

企业会发生变化，竞争局面会发生变化，国家政策也会发生改变。一旦情况改变，就要采取行动。即使企业本身没有什么变化，但股价变了也会促使彼得·林奇采取行动。彼得·林奇非常注意企业内部管理人员买入卖出自己公司股票举动。他认为他们买股票的原因只有一个，就是赚钱，所以当公司内部管理人员大量购买自己公司的股票时，该公司很少会破产。相反，当公司管理人员大量出售该公司的股票时，则是该公司全面面临困境的时候了，除了快速出售该公司的股票外，别无他法。



彼得·林奇在自己所投资的公司中，最看好的是中小型的成长公司，因为中小型公司股价增值比大公司容易。一个投资组合中只要有一两个公司收益率极高，即使其他的股票亏损，也不会影响整个投资组合的战绩。

彼得·林奇认为，投资成功的关键是要思想开阔，心中不怀偏见，尽可能多研究些企业。他认为多数投资人的头脑都不够灵活，思想不够开通，偏见太多，偏重某些行业，而忽视另一些行业。殊不知“行行出状元”，每个行业中都会有杰出和优秀的公司。

彼得·林奇注重的是企业的根本业务，而对市场的预测、利率的变动等并不关心，他宁可投资一家不受人欢迎的行业里经营有方的企业，而不投资一家热门行业的热门企业。他认为越是热门的行业，竞争越激烈，结果大家都赚不到钱。对于他来说，企业本身才是重中之重，只要企业发展良好，业绩出众，股价是没有理由不上涨的。

充分调研上市公司

你了解的细节越多，你对公司的分析就越透彻。

——彼得·林奇

彼得·林奇非常重视对准备投资的公司的实地调研，这是获得真实有用信息的一个最基本也是最有效的手段。彼得·林奇从进入麦哲伦公司的第一天起，就从事调研工作，积累了丰富的经验。这些经验对他出任麦哲伦基金总经理之后的决策起到了重要的作用。我们从林奇对 R 玩具公司的详细调研中就可以发现其成功的秘密。

1978 年初春的一个星期天，彼得·林奇来到了位于纽约 25 大街的 R 玩具公司的专卖店里。

麦哲伦基金公司对是否投资购买 R 玩具公司的股票正在进行调研。身为总经理的彼得·林奇自然不会闲着。25 街这家 R 玩具公司的专卖店，已是他光顾的第五家了。

彼得·林奇“微服私访”，是为了调查 R 玩具公司的产品销售情况和顾客



对其品牌的认可程度。如果不能获得肯定的答案，他是不会购买这家公司的股票的。

店门口，漂亮的导购小姐微笑着向顾客介绍专卖店内各种玩具的情况，许多顾客带着自己的孩子把专卖店挤了个水泄不通。

面对这种热销的状况，彼得·林奇感到非常满意。但他还需要进一步考察。这时他看见一个小男孩正追着满地乱跑的玩具狗直向他这边而来，便蹲了下去，准备和这个小孩交谈。

“嗨！可爱的小家伙，你的玩具小狗。”他顺手拿起了那只电动的玩具小狗。

小男孩大约只有5岁，显然误解了彼得·林奇对他的帮助。

“这是我的小狗。”

说着抱过彼得·林奇手中的小狗放在地上，那小狗又向前跑去，小男孩欢快地又追了上去。

“真淘气。”彼得·林奇并没有因为小孩的拒绝而泄气，他微笑着站起身来寻找下一个目标。

这时，一个30来岁的妇女抱着一个大玩具熊从他后面走过，不小心一下撞在他身上。

“对不起。”妇女忙不迭地说，“我得追上我那顽皮的儿子。”

“没关系！”彼得·林奇看着她，很有礼貌地说：“夫人，能问您一个问题吗？”

“什么问题，不会太长吧！”

“不会。您和您的儿子都很喜欢R公司的玩具，是吗？”彼得·林奇问道。

“是的，我们总是买R公司的玩具。”那名妇女心不在焉地回答，一边望着她越跑越远的儿子。“对不起，我没有时间再回答您的问题。”

说着她就快步走开了。

“谢谢您，夫人。”

彼得·林奇又开始参观那些玩具，品种非常多，购买的顾客也很多。但在他所考察的五家专卖店中，这家的情况还不算最好的。

彼得·林奇不时向顾客们询问R公司的玩具他们喜不喜欢，是不是经常购