


Private Equity Meditations




私募沉思录

熊威 著

 上海财经大学出版社

私募沉思录

熊威著

 上海财经大学出版社

私募沉思录

图书在版编目(CIP)数据

私募沉思录/熊威著. —上海:上海财经大学出版社, 2015.3

ISBN 978-7-5642-2113-3/F. 2113

I. ①私… II. ①熊… III. ①私人投资
IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 024552 号



□ 责任编辑 陈 佶
□ 封面设计 钱宇辰
□ 校对 卓 妍 林佳依

SIMU CHENSILU

私募沉思录

熊威 著

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海叶大印务发展有限公司印刷装订

2015 年 3 月第 1 版 2015 年 3 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16 9.75 印张(插页:2) 139 千字

印数:0 001—3 500 定价:36.00 元

目 录

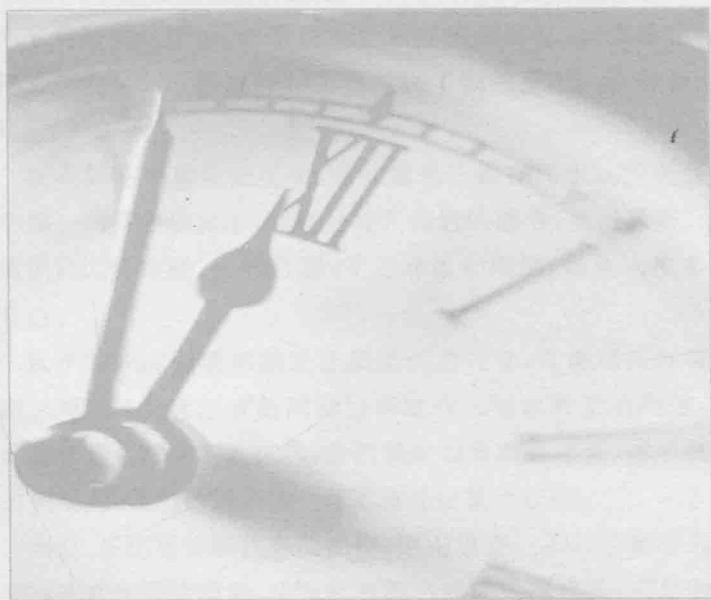
第一部分 人生篇	1
1.1 致为生活而努力奋斗着的人们	3
1.2 职场、情场、商场	4
1.3 篇尾语	13
第二部分 技术篇	15
2.1 开篇语:趋势为王	17
2.2 趋势线理论	34
2.3 趋势转化之道	39
2.4 投资逻辑思考	40
2.5 投资实录	47
2.6 操盘实战案例	77
2.7 篇尾语	89
第三部分 心态篇	91
3.1 心态决定一切	93
3.2 认识市场	95
3.3 认识自己	99
3.4 认识风险	101

3.5 修心之路	104
3.6 投资之路	108
3.7 知行合一	111
3.8 命运与修行	114
3.9 投资者投资十一诫	115
第四部分 财务篇	117
4.1 一个资深财务的自嘲——大话财务人生	119
4.2 财务造假逻辑及识别	120
4.3 篇尾语	139
第五部分 宏观篇	141
5.1 回首十年——从过去走向未来	143
5.2 机构化的大时代	144
5.3 房地产经济不可持续及拐点	146
5.4 未来之路——中国经济的黄金十年	150



第一部分

人生篇



I am born penniless, but must not be still poor and frustrated at the time of death.

我生来一贫如洗,但绝不能死时仍旧贫困潦倒。

——乔治·索罗斯(George Soros)

1.1 致为生活而努力奋斗着的人们

唯有真实、诚实和平实的语言才是人与人交流的最好方法。

从小我体弱多病,骨瘦如柴。一岁多跟着祖母寄居亲戚家求学,用我祖母的话叫“手无寸铁、身无长物”。为了怕我营养不良,她总是在市场快收市的时候去买些肉和蛋,第二天很早起来,偷偷地用房间里的电热杯煮给我吃。在这个世界上,她是唯一一个全心全意对我、记得我生日并念念不忘对我无私付出所有的人,虽然给不了我蛋糕和蜡烛,却给我人生最宝贵的回忆,让我感觉到爱。她把人生的一大段时光和精力都放在了我的身上。一份挚爱,一生铭记。

在我的整个童年记忆中,我就像是一株在死水坑里顽强生长的小草。四岁多就读小学,缺乏与人沟通的能力,性格孤僻。从小就见识到人情冷暖、人间百态,受尽冷眼和嘲笑,懂得人生必须得靠自己。

从小对家庭温暖的缺乏让我迫切想独立,并渴望拥有自己的家庭。当我与大我三岁的同学过早地步入婚姻殿堂的时候,我们彼此都带着儿时家庭的伤痕;我们都迫切地需要被爱,却不懂得如何去爱别人,我们的婚姻从一开始就注定是个悲剧。

当然,任何事物都具有两面性,穷则思变。正是苦难的人生经历和对改变现状的渴望,让我破釜沉舟式地快速成长,充分的自信造就了个人的草根传奇经历。丰富的社会经历和投资经历让我的人生观和世界观发生了脱胎换骨的变化,也逐渐在实践中总结并完善了自己的投资体系,实现人生转型。

忘记过去就是背叛,不管过去的经历是不是你想要的,但那些都是曾经真实发生过的事。美好的,不必常常回忆;痛苦的,不必急于忘记。人生充满因果,需要面对和接受。没有过去的积淀,也

就不会有今天的成就。像我等草根，如果没有破釜沉舟的勇气和决心，是走不到今天的。

不同时代的人都有不同的人生经历和历史使命，从之前的“上山下乡”到我们这代人的“北上南下”。我们这代人经历了时代变革的洗礼，经历了人生观、世界观与现实之间的巨大落差。于是我们开始沉默、忍耐，不断超越和改变。

搭上儿时的梦想放飞自己，拼搏、挣扎；为了昨日的理想、当下的生活、未知的未来，燃烧生命的动力，迈向远方。再回首，青山依旧，红颜已老。记忆中的美好、快乐、失意、羞涩、得与失、成与败……都付于含笑不语中……

我感激在我生命中对我有何帮助的人，有时候我害怕会忘记他们的名字。所以，我想把这些年来我的经验与朋友们分享，我相信不论是对于即将进入社会的在校学生们，或是正在为生活在职场打拼的人们，或是即将进入资本市场搏杀的人们，还是深陷股市“泥潭”不能自拔的人们，都能有所帮助。

而我永远不会退出这个市场，会陪伴所有长期支持和信任我的朋友一起战斗下去。

“直到最后的胜利。”

1.2 职场、情场、商场

1.2.1 关于职场

经济社会，对于大部分并非富裕家庭出身的学子来说，走出校园面对现实社会最基本的是先求生存。“自命清高高不过五斗米，一文钱难倒英雄汉。”基本上，职场是这部分人必将经历的，甚至大部分人会在职场付出毕生精力。

生活不会给人太多的时间去思考，更容不得人自哀自怜。为了衣食住行，职场成为绝大多数学子走出校园后的第一站。

第一阶段，找对行业跟对人。年纪轻轻，初出茅庐，求生尚且困难，更谈不上大发展。常言道，跟对人很重要。姑且不论什么叫对的人，即使有，想跟的人太多了；即使跟上，也难保不中途掉队。

还记得我在刚进社会那几年去过无数次人才市场，相信在内地经济未充分发展时期和互联网未普及时代找过工作的人都有同感：每次面对庞大而拥挤的人流，每一次尝试都有种莫名的悲壮感。估计进去过之后都想着以后不要再进去，人太多了，那种人挤人、人挨人，一家家去排队递简历、任人挑选的滋味，辛酸自知。物离乡贵，人离乡贱；安身立命，艰难求存。

第二阶段，循序渐进提升工作经验和能力。不管“南下”下海还是“北上”北漂，无非先求生存后图发展。而对于大多数人来说，发展就是墙上的一幅风景画，经常听人说起却从未身临其境。但是不要急，一切等待“水到渠成”。

找到自己能适应的工作后，前三年是不断尝试、观察，寻找自身的发展方向和进行最原始的积累。待社会经验丰富和工作能力提升后，如果不满意现状，则可以在机会来临时毫不犹豫地进行更换。互联网信息爆炸的今天，找工作并不是一件难事，而且成本较低。

第三阶段，职业生涯规划 and 定位。在有了一定工作经验和原始积累后就有了选择权。可以开始考虑中长期的职业生涯规划 and 职业定位。这不仅是最现实的在职业收入和职场地位上的提升，也是承前启后决定未来道路的关键五年。

时间会过得飞快，过了这段黄金时间，一切都会变得完全不同，基本就要进入婚姻，考虑的因素将会更多，而生活负担将会变得更加沉重。“一个人吃饱全家不饿”的日子一去不复返了，而是会进入上有老、下有小的艰难生存期。家庭生活需要稳定的环境，再想轻易更换工作或转型，可能性较小。

想想曾沉醉于被人吹捧为年少有为的英俊少年，一转眼就是大腹便便被人赤裸裸地称为“大叔”。时间不仅是“试金石”，也是“杀猪刀”。盛年不重来，岁月难回头。

第四阶段，事业发展期，职场进入中期“天花板”。职场一样是千军万马过独木桥，能够在职场成功所需要的因素有很多，比较正能量的是通过长期的留守并成长，在优质企业最终达到一定的职场高度。而对大部分人来说，即使努力工作，也改变不了生活的现状。在职场和家庭的双重压力下，危机总是如影随形，如果不能提

高收入和改变现状,生活质量将会降低,并且会带来连锁反应。因此,30岁对于大多数人来说都是一个坎。

那么问题来了,是继续留守还是创业?创业是更艰难的一条路,适合创业的人很少,那是勇敢者的游戏。留守职场或许终究能熬出头,苦尽甘来;而创业失败则是大部分人不能承受之重。一旦创过业了,再回到职场也基本不可能。因为那种创业者的激情,会让他觉得过去在职场中从未真正活过。职业生涯的不同阶段见图1-1。

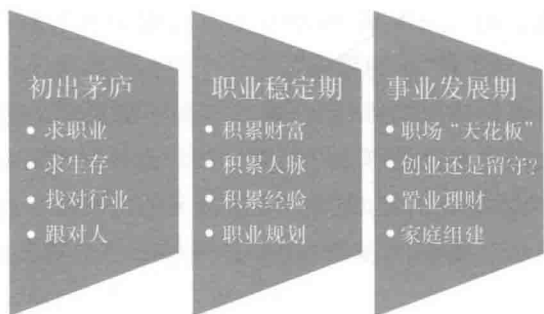


图 1-1 职业生涯的不同阶段

每个人都有自己具体的情况,必然也会有不同的选择和判断,这也导致最终的人生道路各有不同。人总是在矛盾中成长,安逸久了觉得缺少经历是虚度人生,真正经历过风雨了,又多么渴望安定。人生无常,矛盾只在人心。

1.2.2 关于恋爱与婚姻

1. 有态度的恋爱

如果可以追加一条招聘规则:在大学时期成功谈过恋爱的优先录用,那么笔者一定加上这一条。学生时代的纯真恋情,如果不争取,那么步入社会后会有更多的现实问题的束缚。纯情时期的可贵之处在于:不把握住就再也无处找寻。

慎重对待每一次恋爱。真爱往往只有一次,遇到就不要轻易放手。如果放手,人生的美丽片段或许会就此停住,令人遗憾。坚持或许不会“花好月圆”,但是不坚持一定会悔恨终生。人生可以不完美,但一定不能留有遗憾。



2. 恋爱和婚姻的差别

相恋中的人总是会把一切想得很美好，呈现的都是自己最好的一面，这也是恋爱的魅力所在。没有生活在一起，彼此看到的都是对方的优点和吸引力，总是会让彼此迷恋。

而生活在一起后却是截然不同的一回事。日夜相处，时间一长，彼此的缺点暴露无遗，争吵总是会在不满的积累中不经意爆发。而年轻时，总是会意气用事和头脑发热，由着性子宣泄不满，而不考虑对方的感受。就像两块有棱角的石头彼此碰撞，总是不懂得去珍惜平淡、和睦相处，而是用自己的想法肆意去消耗对方的包容。

因此，爱情，是激情的碰撞；而婚姻，是包容的艺术。

天长地久、白头偕老太难。沧海桑田，不可抗拒的外在干扰和社会变迁都是对人性的考验，悲欢离合，生离死别，人生无常。青春总会逝去，利益也是过眼云烟，要珍惜彼此信任关怀和相伴到老的心。

3. 该放手的时候放手

永远不要在不可能在一起的人身上浪费时间和精力。

如果一个人真的爱你，他/她无论如何是不会舍得你难受的。找错了人，就得及时纠正。感情的颓势，不会因为努力或压抑自己而改变，而在于彼此接受和妥协。最终接受不了，彼此无法妥协，就该转身离开。

当一切该过去的都过去了，不要留恋，放下心结，放下怨恨，面向未来。

人生的路就是这样，错过了，不珍惜，就不会再有了。感情一旦有了裂痕，就无法再修复如初了。但愿彼此还记得曾经被温柔地对待过，就让那些往事都随风飘散吧。

人生就像一列开往终点的列车，一路上总会与别人遇见、相处、道别。即使分道扬镳了，也应互相感谢道别。或许下一段路能遇见更多志同道合的人，风雨同舟。

4. 完美婚姻是风雨与共后的彩虹

认真做人、努力地经营事业和家庭，为的就是当站在爱人身边时，不管是富甲一方还是一无所有，彼此都可以张开双臂坦然拥

抱,相互扶持和鼓励。富有时一起拥抱世界,落魄时一起东山再起。用积极的态度面对现实的生活,才能拥有完美的婚姻!

完美婚姻是历经风雨、洗尽铅华后的绚丽彩虹。唯祝天下有情人终成眷属,“一站到底”。

1.2.3 关于创业

当走出职场选择出来创业时,就是从温室走向户外,经历市场检验的时刻。一切都要靠自己,这是勇敢者的游戏,孤独的旅程。走出这一步,需要勇气,更需要底气。

1. 选择适合自己的行业和在良好的创业时机介入并坚持

目标:选择适合自己的行业比什么都重要,做生不如做熟,做熟不如做精。

时机:在最佳的创业时机介入,将会大大降低创业初期的资金成本并缩短原始积累期的时间成本。

坚持:行行出状元,行业选对了,剩下的就是坚持的方法和策略。一般没有人是在什么都不缺的情况下去创业的,创业就是不断弥补自身所欠缺的因素并最终走向成功的过程。心有多坚持,创业之路就能走多远。创业成功的秘诀见图 1-2。

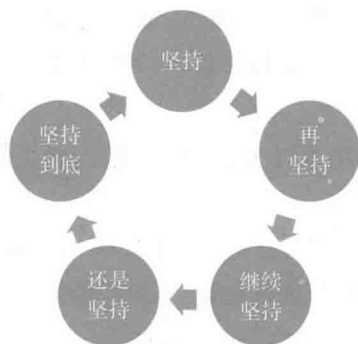


图 1-2 创业成功的秘诀

尽管创业之路上风大雨大,但阻挡不了创业者的步伐。通往成功的路虽然崎岖,一路走来劳累不堪,却能感觉到激情澎湃。做喜欢做的事,开辟自己的天地,这种幸福感,不身在其中是无法体会的。

每当遇到困难时,总会去寻找解决问题的办法。回头看看,不尝试不知道自己能有多坚持,如果放在过去某一个人生时点,都是不敢想的事。一步步走下来,就是蜕变。

2. 慎重选择合作伙伴

能打击到自己的往往是最亲密的伙伴或战友。任何创业者在创业初期都得做好得不到外部任何帮助的准备。但是,作为公司制的创业形式,绕不开股东的人员限制,应尽量降低股东人数。

股东是最重要的伙伴之一,其作用在于能力、人脉、资源上的贡献,对于股东往往是宁缺毋滥。

在创业初期,股东的精神状态和信心决定了发展的高度。股东与创业者需要有共同的价值观、愿景,认同团队文化。没有风雨与共、携手共进的决心和长远战略眼光,是无法经受住时间考验的。能一路走下来的股东伙伴一定要珍惜,因为没有人比“雪中送炭”的他们更该拥有回报。

而无法产生认同感,甚至拖后腿的股东(只想着回报不想付出的),一定要尽早让其退出,甚至创业者或大股东吃点亏也要将其清除出创业团队。一切好聚好散,而作为希望长期发展的企业,总会面临股东介入和退出的情况;特别在创业团队中,能一起走下去的股东并不会太多;能经受住时间考验的,必将是精品。

企业发展到一定程度时,在形成一定规模和盈利能力,进入上升阶段后,绝不会缺锦上添花、想分一杯羹的股东和投资人。所谓“花若盛开,蝴蝶自来”。这一时期更需要带上“放大镜”去细细端详,仔细挑选。

3. 建立人才培养体系

在劳动密集型企业,对人员需求量大但人员素质参差不齐,人员变动对企业的影响不大;而在技术和资本密集型的轻资产企业,人才素质变得尤为重要,人才成本虽是最大的成本,却也是价值创造的核心,人员变动对企业的影响较大。人才培养体系的建立将降低人为因素的影响,也是长期稳定发展的前提。即使人员结构简单、人数少,也不应放弃对人才培养体系的建立,只是在不同的实际情况下可以用不同的方法。

4. 建立完善的企业制度及企业文化

制度是企业运营的基础,没有规矩不成方圆。企业再小,制度和文化的还是要有的,万一做大了呢?

制度决定了分工,保证人员各司其职。制度是在共同的愿景、核心价值观、行为理念以及经营方向框架下的企业良性运营的保障。应避免个人主观性及团队人员态度的随意性,要提升团队的合作力和综合实力。

5. 细分市场,精选客户群

第一,细分市场。术业有专攻,开始创业时无法将全部业务在市场上铺开,必须有选择性地将资源集中在重点主业项上,形成“拳头业务”,并对企业的正常运营提供成本费用保障,为长期的发展打下基础。

第二,精选客户群。根据行业的不同,客户群的选择也不同。高端产品行业必然需要有消费能力的群体,而低端产品行业则面对的是更广大的消费群体。不仅在需求、数量、功能、服务上要实现完全差别化,而且推介的平台和选择营销的区域必然会有所不同。

例如,私募投资行业准入的条件就比较高,通过广而告之的方式必然行不通,而且对于客户的要求也很高。往往挑选优质客户不仅仅在于资金上的多少,而且在于对企业的文化及价值观的认同,这是进行沟通和了解并长期合作的基础。如果什么客户都接,那是搬起石头砸自己的脚。

1.2.4 泽丰瑞熙企业文化摘录

第一部分:使命与愿景

使命:

成为中国卓越级“量子基金”。

愿景:

创造私募基金长久经营模式。稳扎稳打,渐进式实现泽丰瑞熙宏伟蓝图。

第二部分:核心价值观

责任:

1. 对客户负责

客户的委托是对公司的信任。客户的每一分钱都来之不易，对客户负责，就是要保证客户的资金安全，保障客户的权益，为客户保密，尽最大努力帮助客户实现资产增值。

2. 对公司负责

公司是每一位成员的公司，维护公司利益和荣誉，在不断用心服务中提升公司的形象和信誉，实现自身价值。

3. 对社会负责

遵守法律法规，在不断发展和进取中提升公司的盈利能力，回馈社会。

团队：

个人利益服从公司团队利益，团队合作才能共赢，不允许发生任何影响团队合作的事情。打造铁血团队，形成团队合力，最大限度地发挥团队作用，共同走向美好未来。

人本：

具有团队合作精神、责任感和工作能力的成员是公司的最大财富。视成员如亲人，关心成员，尊重成员，为每一位公司成员创造轻松、和睦的工作和生活环境。

提升成员的工作能力，注重成员的发展，对成员的贡献给予合理回报，对有突出贡献的成员给予奖励。最大限度地发挥成员的潜能。

精准：

精细分析，准确操作。事前做充分准备，做好分析，制订好计划；准确操作，知行合一，用好每一分钱；立足本职，注重细节，科学化。对每一笔投资和项目细心打理，打造精品。

发展：

用发展的眼光看问题，放眼全局。注重公司的品牌建设和口碑建设，讲信用，重道义。专业、诚信、务实，建立长期客户群和人才渠道。在不断变化的社会环境中寻求发展之路。

第三部分：行为理念

低调、内敛、沉静：在浮躁的“丛林猎场”中，任何张扬、自以为是、急功近利的投资行为都无异于以卵击石，只有充分沉静下来才能长期存活。当风暴来临时，“深海”是最好的掩体。



精选客户群和合作伙伴：

1. 有共同的愿景和价值观

选客户和合作伙伴如同搭伙过日子，共同的愿景和价值观是形成默契的前提。这涉及信仰、社会背景和生存环境。

2. 利益共享，控制风险

稳定的客户群是保障资金来源和业绩的前提，这需要长期的磨合。我们有信心、有耐心为客户做好理财服务，在保障收益的前提下，不断推进与客户之间的关系。

3. 同进退，共荣辱，不离不弃

合作伙伴是战友，需要通过长期合作不断完善团队的综合实力。合作伙伴是公司生存和不断发展前进的动力源泉。公司从无到有，从生存期到发展期，应培养有核心竞争力的稳定团队，为未来在中国资本市场开疆辟土打下坚实基础。

藏器于身，择时而动：

1. 现在是最好的时期，也是竞争最激烈的时期，由于体制和市场还需要完善，使得私募基金英雄辈出却又常常只是如同流星一般划过天空。市场上有很多传奇，但是长期潜伏于市场的“资本大鳄”无不万分低调。

2. A 股市场的政策市、资金市的性质不会改变，因此，作为由投机资金推动的市场，“狩猎”和博弈将长期存在，盲目做大资金规模无异于引火自焚。只有在充分把握趋势的条件下进行适度规模投资才有胜算，否则只能成为被各路资金猎食分餐的对象。

第四部分：投资范围及风险控制

1. 行业板块和区域性板块，同一板块投资总额不得超过总投资规模的 50%（行业板块划分方式参照证监会划分标准，区域性板块以省为标准划分）。

2. 单一标的（非杠杆型）的投资总额不得超过总投资规模的 20%。

3. 高风险杠杆型（如股指期货、杠杆型基金）投资总额不得超过总投资规模的 10%。

4. 投资组合以 1 000 万元为单位，组合标的数量不得超过 10 个，且不得少于 3 个。