

股票三日通系列全书

炒股实例

隋淑英 范围 黄静 张建新 编著



出版社

炒股实例

——股票三日通系列全书

017292/01

隋淑英 范 围 编著
黄 静 张建新

○ 宇 航 出 版 社 ○

(京)新登字181号

内 容 简 介

本书以翔实的资料，活泼的笔触鲜明地展示出一幅幅股市交易百态图。书中有暴发户的机遇；也有破产者的悲歌；有成功者的秘诀；还有失败者的悔恨；有炒股高手的妙计；更有股市行家的忠告。读者在品尝股市众生的甜酸苦辣时，不难从中悟出侧身其中的真谛和要领。书中还收集了股票买卖的实际案例，并经专家精心点评道出每一案例中的妙着与败手，读此书如亲临股市，观胜负似实战操练。

股 票 实 例

—股属三日通系列全书

隋淑英 范 围 编著
黄 静 张建新
责任编辑：赖巧玲

宇航出版社出版

(北京市和平里滨河路1号 邮政编码100012)

新华书店北京发行所发行

各地新华书店经销

北京隆昌印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：6 字数：138千字

1992年9月第1版第1次印刷 印数：1—14000册

ISBN 7-80034-515-7/F·027 定价：3.30元

目 录

两巨魁的成功	(1)
季节股票的启示	(4)
每季获利的股票	(6)
捷足先登的秘诀	(8)
最佳卖点的战法	(9)
药品股的买卖	(11)
新构想的秘密	(12)
幕后的操纵和垄断	(14)
公司的潜力	(16)
百货公司的畅销商品	(18)
投资相关的股票	(20)
充满活力的股票	(22)
留心企业广告	(24)
顾客盈门的公司	(26)
卖掉热门股票	(28)
土地开发公司的股票	(30)
旅行社的股票	(32)
股票上市公司的销售服务	(33)
股票与债券	(34)
投机还是投资	(37)
注意收集情报	(40)
成本愈低信心愈强	(42)
致胜要诀——克制贪婪	(44)
粪土变黄金·乌鸦变凤凰	(47)

低价之下还有低价	(51)
当个拾破烂的拾荒者	(52)
冷门股就像冷艳的美女	(54)
民间投资人	(57)
股票经纪人	(59)
跨区经营者	(60)
几家欢乐几家愁	(62)
上海股市弄潮儿	(65)
上海股市一条龙	(74)
深圳股市喜与忧	(80)
证券投资者	(92)
上海大会师	(95)
黑市交易上的国库券	(98)
惊人的利率	(101)
长途贩运赚大钱	(103)
在上海翻船啦	(105)
新手旗开得胜	(107)
财产剥皮者	(115)
黑色星期一	(120)
从金融巨子到狱中囚犯	(125)
股票给他的喜与悲	(127)
身为议员的股票掮客	(128)
台湾证券管理人员的犯罪活动	(130)
购买实例①——掌握底和天	(131)
购买实例②——波动中选时机	(141)
购买实例③——寻找低价股	(149)
卖出股票的五个条件	(156)
根据成交额确定卖出时机	(158)
卖出实例①——寻找最佳时机	(159)
卖出实例②——高价位卖出	(173)
卖出实例③——随机应变出售	(180)

两巨魁的成功

股市也是战场，香港的股市财阀巧取豪夺，盛衰兴替。然而十年沧桑，在香港十大富豪中李嘉诚和包玉刚却始终稳坐高位，并领衔主演了一幕幕港内外的股市绝唱，被行家誉为华资财阀两大巨头。

1980年6月22日，世界船王包玉刚，毅然决然、一锤定音，以每股105港元的高价现金增购2000万股“九仓”地产，并以一夜集现金21亿港元之举，令人瞠目，哄传港澳。包玉刚弃船而登陆，并在这场速决战中以华资挫败了英资四大行之首的怡和洋行，实现了对“九仓”地产的控股权。外报称“短短四天接火，动用现金空前巨额，海陆大战，华资对英资决斗取胜，脍炙人口”。

包玉刚干脆利索，颇有世界大船王的叱咤气概，而李嘉诚则不急不躁、儒味十足。在80年代香港地产买卖的大高潮中，人们发现李嘉诚常常不动声色，首先悄悄出价收购，尽收盈利。有趣的是他的出价又总是适可而止，从不争价，也不拼“勇”。1978年李嘉诚问鼎置地公司（怡和洋行麾下的主要公司），悄然之中控股权已不下“置地”。但购“置地”地产困难重重、险象丛生，已使数名富家折腰。而当时李嘉诚主要是投资于石油地产，故他虽然取得对“置地”的控股权，但仍量力择机、激流勇退，转股于包玉刚。此举豪气非李氏莫属。李嘉诚在地产的高低潮中进退自如，长益无

损；包玉刚放弃他发迹的船业，全力投入地产，使人们对他们的投资动向倍感兴趣、倍加留意。

地产的争购需大规模的计划和组织，“钱”自然十分重要，但并不能解决全部问题。李、包二巨头骁勇善战，但究其制胜之术却并不在于钱的多少。当年李嘉诚从“汇丰”手中以“友谊价”购入“和黄”地产时，是由自己控股的长江实业公司出台。后来李嘉诚在1984年著名的“港灯”收购大战中动用的又是“和黄”地产的巨额盈余。同样包玉刚最初虽是私人收购“九仓”地产，但之后随即经过一连串的换股和重组，将九仓股全部作价转入上市公司隆丰国际（包玉刚控其股权的70%）的名下，摆下了一副可攻可守的妙局。1986年包玉刚再次震撼港内外，以25亿港元收购英资四大洋行之一的会德丰（会德丰、怡和、和记、太古为香港操纵商场、左右股市的四大英资洋行）地产，动用的恰恰就是九仓股拥有的巨额流动资金。换句话说，李、包二魁的扩张、发展，除决策正确、胆识过人外，主要的还应归功于他们擅长运用和有效地集中股东的资本。每每完成收购后，李包二人分别一再把“帝国”重组。其中李嘉诚的改组“绝招”尤多。他极善于以小控大、杠杆收购。十大财阀中，李嘉诚以不到百亿（98.2亿）元的资金控制了922亿元市值的四大公司。

财阀大亨中，有足够巨额资本能作类似收购行动的，大概不限于包爵士和李先生两位。论有钱，大家不一定会马上想起这两位前辈。可惜大多数巨富豪商，不是“姿态”太低，就是诸大的机构，还在实行家族本位的“开铺头”式生意。他们虽然不乏资本，却始终缺乏眼光。也许他们懂得玩股票，也有兴趣去“玩”，但始终只能是争抢几个好的地盘！如果当年李嘉诚把收购“和黄”地产的资金，只用来多搞几

个地盘，那么李嘉诚肯定不会成为今天的李嘉诚了。

为什么李嘉诚和包玉刚能做的而其他的同行们却不能呢？另一个原因就是这两位先生能够充分吸收西方做大生意的企业经验，用大手笔泼大作，再没有了小家小户“开铺头”的经营味道。

李、包二氏均能重用国外金融专家或饱受东、西方企业管理训练的中华学子。李氏当年收购“和黄”地产时，洋专家庄希倍的策划之功不可抹杀；而购入“和黄”后始终用洋专家掌管这个大企业。李氏先后聘用过世界理财名家韦理和理查倍，现在又重用从怡和集团拉过来的马修，掌管当年祈德尊领导的大型综合企业。包玉刚则早已是国际知名的跨国企业家，在过去的航运业中，所牵涉到的复杂的国际性财务及法律程序，自然都得借助于洋专家之力（例如专攻海事法的律师）。包爵士领导的九仓集团重金聘用了许多洋专家、华人专家，但包氏机构里的顶层人物，却始终是家族里的人：苏海文和吴光正是包爵士的女婿，李伯忠和张培明则是妹夫，其余两位是日籍女婿，起初虽我行我素，最终也都加入了家族集团。看来包爵士似乎还远没有李先生“放得开”。幸亏苏海文和吴光正都有很高的学历，并且在给岳父掌舵前早已在外国跨国性大机构里受过专业培训，不是一上任就以“少东家”姿态出现的人物。最重要的是，他们都是精通企业管理的专才，并非为简单的世袭。而反过来在香港有许多巨商的生意，一概由二三十岁的太子们决定。这些太子们又大多是刚一读完书，就在父荫下“执政”，根本连世面都没有见过。没经历过企业的风风雨雨，企业的行为也将受到影响。大亨的智囊如果仅仅限于一两个亲信中，目光一定会受到极大的局限。

季节股票的启示

有一位名叫田中荣子的中年女性，十分有见地，且也不乏勇气。女子大学毕业后即只身赴美，在洛杉矶的一家汽车销售公司担任董事长秘书。

荣子在美国居住了十几年后又回到日本，并和一年青的男子恋爱，生下了三个孩子。她身为职业女性，每天都忙于自己的纤维事业而无暇结婚。之后，先生猝死，她在法律上遂成为未婚妈妈。

回国后的10年间，她努力奋斗，终于使事业走上坦途，生活趋于安定。有一天，荣子突然发现，她年轻时在美国养成的生活习性竟然丝毫未变，已完全习惯于美式生活了。

母子一家四口居住在租来的公寓里，对于房租年年猛涨的现象不禁觉得心惊肉跳。但当她想买房子时，已经错过了购屋的良机，因为土地已经开始暴涨了。为了孩子的将来，她从这时开始进行股票投资。

田中荣子的独立意识相当强烈，且个性也很强，极少能够采纳别人的意见。因此，她订出了一套独特的财技战略，投入股市。她按照自己的生活及经验法则，确立投资规则：一年绝对不买卖股票五次以上。

她把目标放在四种股票上，美国事业公司的决算为每季一次。一至三月为第一季，四至六月为第二季，七至九月为第三季，十月至十二月为第四季。因此，荣子按春夏秋冬买

进适当的股票。在春天买进秋季的股票，在夏天买进冬季的股票，在秋天买进来年春季的股票，在冬天则买进来年夏季的股票。在不知不觉中，荣子已体会到捷足先登的长处，对股票具有了先见力及预知的能力。

这种操作方法与荣子所从事的纤维业有很大的关系，她从中获得了很多的启示。也就是说，春季时装展览会的重点会成为秋季的流行样式，而夏季的流行样式在冬季会成为重点所在。每当冬季来临，时装界已是泳装的时代。荣子就是凭着这种感觉在操作股票。

田中荣子认为，由于季节不同，企业的盛衰可以根据季节股票的起伏看出来。

例如，石油股的代表——“日本石油”均在夏季创下高价。1986年7月19日创下1360元的高价（在年末又创下1470元的高价，不过这显然是个例外。），1987年7月8日也创下了当年的最高价1570元。

大型纤维股在年初买进，秋天卖出的操作法，也容易成为季节股票。这是因为“东来”及“旭化成”都想脱离纤维业。纤维业已不再是增长产业，而沦落为受市场景气所支配的产业（市况产业）。虽然它们不再是具有代表性的产业，但已先一步脱离纤维业，走向具有发展潜力的生物科技及药品业。

“旭化成”除经营电子材料及新型原材料外，还打算脱胎换骨，蜕变为住宅及治癌剂企业。“东来”虽然是合成纤维的顶尖企业，但也全力投入人造皮革及PG（新的药品名）等，希望成为药品企业。

“东来”及“旭化成”经常以2月为起涨点，并在10月创下高价纪录。“东来”在1986年2月股价跌到484元，但到9

月又创下当年的最高价781元。1987年从1月开始上涨，到9月份已高达939元，创下当年的最高纪录。“旭化成”在1986年的2月份从762元开始上涨，当年的最高价932元也是在9月份创下的。1987年的2月初其股价为770元，到10月份，却创下了1350元的高价。

股价高低，会因时间不同而有所差异，但在走势上，则具有明显的类同特征。

顺便一提的是，药品股有在秋季上涨的规律。因为9～11月份，世界医学会及药学会陆续召开年度的学会，会发表当年在研究治癌剂及爱滋病等方面的研究成果。

股价由于这些因素而缓缓上升，当秋季的学会一结束，股价便开始徐徐下跌，到春季跌到谷底后，再进入另一飞跃期。

每季获利的股票

在特定股票中，如松下电器、日本电器以及住友电工等，企业情况虽有差异，但企业素质大致相同，因此股价的走势也大体一样。

例如1986年，松下电器在12月份创下最高价，但实际上从初春至秋季就出现一贯的暴涨现象。而日本电器及住友电工也都出现同样的情形。

松下电器拥有强大的销售网络，是家电业的龙头，在4月份时股价就蠢蠢欲动。夏季的商品，是以冰箱及空调机等

为主进入市场的，天气越热，家电的销路就越旺。

日本电器是世界首屈一指的。日本电器股从初春开始起上涨，到秋天达到最高点。通过研究股价的走势就可以一目了然。1986年10月1日创下了当年的最高价——2490元，1987年10月14日也创下了当年的最高价——2640元。此外，住友电工也在1986年9月29日创下1930元的当年最高价，在1987年的10月14日写下2010元的当年最高价纪录。创高价的时间大致是相同的。

住友电工是电线业名列前茅的企业，严格说来，企业的素质是不同的，但股价的细微差别却基本一样。松下电器动的话，日本电器及住友电工也会跟着动，股价的属性是相同的。

三井物产股票通常在春季创下高价，这是就商社股整体而言。在1986年9月虽然创下最高价，但写下高价的季节却是从1月至4月，由404元涨到545元。在1987年的5月15日，甚至创下历史最高纪录，达950元。商社股在初春创下高价的原因在于，当年的贸易量已估算出来，人们对它怀有强烈的期待感的缘故。

日本邮船股有在秋季跌到谷底，而在春季创下高价的习性。从初秋到春季，海上运费看涨；再就是由于商品战争的展开，商品交易流动发生剧烈的变化。另外，海运股全部从秋天开始进入石油的需求期，油轮行情等发生急剧的变动。还有，因前苏联的粮食不足，也会导致粮食海上运费等的行情急涨。这类股价具有季节习性。

捷足先登的秘诀

以上说的是一般的情况，当然也有例外。但严格地说起来，就产业不同及股票种类不同而言，具有季节性是必然的。如果回顾以前的情形，分别加以研究的话，会清楚地发现，股价是以一定的规律而变动的。

公司名称虽然是纺织公司，但实际上却变为原材料厂商；虽然名义上是食品公司，但利益的大半却靠卖药品赚来的。由于企业结构发生转变，原来以产业类别来研究股价的方式，已经不能涵盖一切了。但若按股票分门别类，审慎地调查该企业，观察其大部分利益是以什么方式来赚取的话，就会很清晰地发现，股票的买进时机，就是在该股呈现顺利时期的半年之前。

具体来说，对于拥有夏季畅销商品的企业股票，在6个月以前，就是进入市场买进该股票的时机。因此，当酷暑一到来，家电的经销商就会大获其利，股价也是节节上涨。制造制冷机及空调设备的企业在酷暑中猛赚大钱。

而且田中荣子对股价的预见能力，是在此之前就决定的，她在天气变暖之前，就能押对它，确实厉害。

有一家叫“广和”的企业，是生产裤袜的一流厂家。它生产的裤袜有相当的伸缩性及相当的强度。而这家企业的特点是一直生产这种产品。

这家企业的股票习性是，一般都在夏季创下高价。1985

年的高价是在8月，1986年的高价则是在7月，而1987年在9月创下高价后开始回落，在10月却又一次创下高价。

这种情形给人的感觉是宛如在盛夏酷暑中，举办冬天的貂皮大衣的时装展览会一样。

田中荣子在一年当中将和自己有关的纤维股，分成4次，再从纤维股中，按各自的领域，挑选具有应变力的厂商，这种投资方式相当成功。

最佳卖点的战法

田中荣子在股市中摔打了五年之后，已成了股市的行家里手。但在1987年，情况有了变化。她在7月末以600元左右买进的东来股，到9月就已突破了900元。她理应当机立断，尽快收兵回府才是。一天当她购物回家的途中，偶尔路过一个证券公司的支店，这是她经常买卖股票的地方，没想到问题就出在这里。

因为还有剩余的时间，于是她就悄然无声地走进店里坐下，眺望着时刻在变化着的股票显示板。柜台内有十几位笑容可掬的女职员在并排站着。其中有一位和自己的女儿长得很相似，爱怜之情油然而生，于是开口和她打招呼。

这位女职员有着一种自己女儿所不具备的优雅气质，真是一位好女孩！田中荣子心里暗暗地想着，回家要女儿也必须注意到这一点。于是话匣子就打开了。

“我想把东来股卖掉，现在股价多少呢？”荣子问道。

“910元可以卖出去。”女职员这样答道，接着又笑容满面地回答说：“您是股市的老手，但不瞒您说，我们公司目前正在猛炒东来股，现在卖出去太可惜了。”就因这句话，使荣子改变了主意。“那就再放几天吧！”她这么想着，就径自回家了。

东来股在9月29日创下939元的高价后，在11月滑落到667元，12月又跌到661元，股价持续下跌。田中荣子已经失去卖出的良机了。值得庆幸的是，后来东来股的股价回升，但是已造成了巨大的时间损失。荣子对这件事进行了很深刻的反思。

就因为这稍微的疏忽，使得田中荣子长久以来所一直恪守的季节性股票的投资方式发生错误。而且竟是在一位毫无恶意，纯真的女职员的亲切劝告下，失去了冷静的态度。

在股票投资人的谈话中，经常听到这样的抱怨声：“被那个女职员骗了。”这类情况可以说无法断绝。

据证券公司指出，股票投资人通常都很任性。赚钱时，很容易就认为，那是自己的判断正确；亏钱时，就把责任推到别人身上去，说是被证券公司里的职员骗了。这是一般的股票投资人的共同心理状态，不能仅仅用“自私”这个字眼来概括。

美化自己，使自己正当化的这种行为，可以说是近代社会的一种趋势吧。

在华尔街扬名万里，奠定今天肯尼迪财团基础的约瑟夫·H·肯尼迪，曾大力倡导“玩股票的人必须懂得哲学”的主张。也就是说，缺乏自己独自的生活观、观察事物的眼力与判断力的人，如果贸然投入股市的话，大多会被抛入无情的逆流中，这点必须加以高度的注意。

药品股的买卖

还有一位才华超众的土木工学专家，他不是拜金主义者，但由于体力不佳，对玩头脑游戏的股票投资很有兴趣。他也像田中荣子那样，遭到过同样的失败。

他以学者的身份谈到他对日本的想法：如果一一调查市况产业及输出产业等所有的产业的情况，会发现各有缺点。如钢铁、化学、及集成电路（IC）等与市场景气相关的产业，其旺季都是短短的一个夏季。现在即使是生产优良的产品，但如果无法销往海外，仍不能说这是成长的商品。也就是说，具有成长潜力的企业所生产的产品，无论如何要打开海外市场。可这样一来，由于日本的顺差过大，当然会引起贸易摩擦，因此他判断，这种产业的前景是混沌不明的。

他的想法虽然有笼统之嫌，但却是言之有理。那么今后10年间，不受景气好坏所左右，最能平稳地成长的产业是什么呢？这位土木工学专家指出，那就是药品股。人类从饥饿的时代站立起来，立志创造一个物质丰富的社会。日本虽然已高度繁荣，但是仍然也要回到人类的原点——生命，希望长生不老是人类共同的愿望。因此，能保持一贯成长性的，除了药品股之外，别无其他。

而药品股中，最具成长性的股票是什么呢？他认为是山之内制药公司的股票。山之内制药公司拥有最先进的制药技术，投资报酬率也相当高。

这位土木工程专家于1985年10月1日以2850元买进该股。股价于1986年4月创下3550元高价后，又下跌到2850元的低价，上下摆动。

他持有“山之内”股已满一年，这时其它的股票已连连上升，而“山之内”股却涨不上去。整整有一年，“山之内”股仍在原地踏步，实在是毫无办法。有一天，他突然心血来潮，就去找他买卖股票的那家证券公司商量对策。

他有位同窗在这家证券公司上班，于是打电话去问“山之内”到底怎么了。这位同窗十分得意地向他解说“山之内”的未来展望。在听取说明的过程中，他心里就在想，山之内制药股的未来展望这么好，为什么股价涨不上去呢？于是他就错以为，这种会获取高利的信息反映在股价上了。于是，他就将2850元买进的股票，在一年后的10月，以2880元的低价抛出。

收支大致相抵，即使损失也是很少的，但他所卖出的2880元的股价以后却变成了最低价。在1987年的7月末，该股价暴涨到4930元。

他顿足捶胸、懊悔不已。他持有该股有一年的时间，股价一直原地不动，在他将其卖掉后，股价却暴涨了，他至今仍后悔不已。

其实，和他一样悔恨莫及的投资人比比皆是。

新构想的秘密

现在很多持有任天堂股票及富士软片股票的投资人，陷