



问公司的长期成长要收益

先跟随小编来到大萧条后的美国，这是一个变革的时代。最重要的，公司治理模式由家族模式转变为了职业经理人模式，这意味着公司经营目标由以家族成员的利益为先转变成了以全体股东的利益为先。因此，不仅外部股东的权益得到了极大的保障，“任人任贤”的模式也为公司的长远发展埋下了种子。还有，国家层面上更加注重经济的宏观调节，萧条时会毫不犹豫地实施刺激政策，这意味着经济周期被大大熨平，适度或过度的通货膨胀登上了历史的历史的长期舞台。

以上等等因素，都为公司价值的长期增长提供了土壤。

再来跟随小编来到1957年，在价值投资的理念“股票价格由公司价值决定”的基础上，费雪从过去的投资经历中总结出了自己的投资哲学——成长股投资。

在当时的历史背景下，与找格雷厄姆的“烟蒂股”相比，费雪认为“问公司的成长要收益”向上的空间要大得多！

成长类公司是指能持续创造大量正现金流，且收入、利润增长快于行业平均的公司。成长股投资即投资于这类公司的股票。

这样的公司，小编一听就心动了。那么，要如何在“茫茫股海”中找到这样的公司呢？

我们在工作中或者日常生活中都会认识各行各业的朋友，朋友又有自己的朋友，以此类推。根据六度空间理论，世界上任何两个人之间，只需要通过六个中间人，就可以建立起联系。这就为我们进行费雪所说的“闲聊”打下了基础。

“闲聊”是指与人际关系网中的人通过聊天的形式来了解一家公司的投资价值。小编认为也可以用更专业一点的名字，叫做“野生调研”。

在“野生调研”中，我们需要从这些方面来分析成长股的特质：公司产品或服务的市场潜力，公司的研发计划和效果，销售团队的能力，公司的利润率水平，人力资源管理水平（劳资关系、人际关系等等），财务管理水平，公司与业内其他公司相比核心竞争力的所在，公司的运营目标（以长期目标为主还是短期目标为主），近期的募资计划，管理层是否诚信正直等等因素。

通过这些因素，我们来判断企业能在未来持续创造大量正现金流，且收入、利润增长快于行业平均的概率。

有的读者可能会有疑问，这和格雷厄姆说的不一样，尤其是没有考虑到公司发放的股利，这又是很大的一块收益来源。对于这个问题，费雪在书中进行了着重探讨。

股利来自于公司经营产生的利润，公司可以选择将利润通过分红的形式回报给投资者，也可以留存在公司内部。通过我们的上述分析筛选出来的成长股公司，几乎总是能好好使用留存在公司内部利润使得企业盈利提高从而增加公司的价值，通过股价的上涨来回回报投资者。往往成长股公司投资留存利润的收益率是非常高的，所以，对于成长股，不必过于在意公司是否发放股利。

这又回到了我们的标题，问公司的长期成长要收益！

