

Two concepts for long term success in investing

Weekly Watch 一周检视

# 长期投资成功 2 诀窍

## 20 个位打孔卡

想象一下，如果您一生只能进行 20 次投资。你将做点什么不同的事情？

其中一个沃伦巴菲特鲜为人知的投资理念，是 20 个空位的打孔卡。

1994 年在商学院的一次演讲中，巴菲特的得力助手查理芒格说：

当沃伦在商学院讲课时，他说：“我可以给你一张只有 20 个空位的票，让你有 20 次打洞的机会——这代表了你一生中必须进行的所有投资，这可以提高你的最终财务福利。一旦你打完了这张卡，你就不能再进行任何投资了。”

他说，“在这些规则下，你会认真的考虑你所做的事情，你会被迫承担你真正想过的事情。所以，你会做得更好。”

简单来说，这个概念意味着您一生中只能进行 20 次投资。所以，每一洞都代表着一个重大的财务决定。当你使用第一个时，你还剩下 19 个。然后接下去是 18 个等等。20 个洞打完以后，你用完所有机会了。

打孔卡方法迫使你投资集中在你真正了解的一些伟大业务上。事实上，你不需要做出 20 个正确的决定就可以做好投资。从长远来看，少量就足够了。

它还可以减少你交易股票的诱惑。如果你只有 20 的洞可以打，你就不会仅仅因为有人告诉你贴士，你就去交易。你会认真考虑你的行动。你做出的每一个决定都有机会成本。不要浪费你的下一个机会。

在过去的 58 年里，打孔卡概念对巴菲特来说很有效。巴菲特在 2022 年致股东的信中说：“我们令人满意的结果，是来自十多个真正好的决定的产品——大约每五年



### 前线把关

陈明亮

小股东权益监管机构  
(MSWG)  
企业监管部门经理

一个——以及有时被遗忘但有利于伯克夏等长期投资者的优势。”

当您掌握了打孔卡的概念以后，您将：

- 谨慎考虑投资意见
- 只投资在伟大的业务
- 耐心的等待合适的机会
- 犯比较少的错误，因为你的交易比较少了
- 长线投资
- 在投资和生活方面做得更好

## 写下投资论文

众所周知，巴菲特是一位伟大的投资者。他也是有史以来最好的作家之一，这并非巧合。他每年写给股东的信都写得很好、容易阅读、有趣而简单。

这是思路清晰的结果。写作可以让你成为更好的投资者，因为它厘清了你的思维过程。它还会迫使你进行逻辑思考。

这就是为什么巴菲特劝告投资者写下他们的投资论文：

你真的希望通过照镜子来做出决定。对自己说：“我以 55 美元的价格，购买 100 股通用汽车公司的股票，因为……”

如果你要购买它，那是你的责任。你必须有一个原因；如果你说不出原因，你就不应该买它。如果是因为有人在鸡尾酒会上告诉你这件事，那还不够好。这不可能是因为数量或图表看起来不错的原因。这必须是购买该企业的理由。我们非常小心地坚持。这是本·格雷厄姆教懂我的事情之一。



巴菲特

## 厘清思维

根据巴菲特的说法，这个练习会让你更加理性。当你把它写出来时，你边思考边学习。你可能认为某些事情有道理，但是当你开始将其写在纸上时，它可能变得没有意义。

通过写下您的想法，您可以查看它们是否完全符合你所要的。你还将发现你从未想过的新事物。

能够将你的投资论文简化为几段是很重要的。写下你喜欢某家公司的原因。主要推动你的因素是什么？它的内在价

值是多少？预期回报是多少？你的投资论文不必很长。一两页就够了。

如果你不能写下原因，请不要购买。这说明你其实不了解这家公司。继续寻找下一个企业。

请养成在投资前写下投资论文的习惯。这将帮助你根据事实和推理做出投资决策。此外，如果你发现新信息显示你的投资论文是错误的，你应该迅速采取行动。

不要拖延。

## 总结

## 简化投资提高绩效

这两个概念将很大程度地简化你的投资过程，并随着时间的推移提高你的绩效。你只需要专注于你真正了解的东西，耐心等待合适的机会。小心挑选，宁缺毋滥。

你不需要了解所有事情才可以做好投资。专注于你最好的想法。因为伟大的企业是少有的，所以你应该进行有意义的投资并长期持有。

继续学习和写作。

## 免责声明

- 小股东权益监管机构持有文中提及公司少数股额。
- 本栏简报与内容版权属小股东权益监管机构，所表达的意见是采自大众媒体。
- 我们将尽力确保所发布的资讯准确及最新，但不担保信息和意见的精确和完整。
- 内含资讯和意见仅供参考，并非买卖建议，或认购相关证券、投资或其他金融工具的认购邀约。

更多详情可查询：[www.mswg.org.my](http://www.mswg.org.my)

欢迎回馈意见：[mswg.ceo@mswg.org.my](mailto:mswg.ceo@mswg.org.my)

# MINORITY SHAREHOLDER WATCH GROUP

## BADAN PENGAWAS PEMEGANG SAHAM MINORITI BERHAD

(Incorporated in Malaysia – Registration No: 200001022382 (524989-M))

NANYANG SIANG PAU, Business News – Monday, 05 June 2023 (A) – Part 2

### Two concepts for long term success in investing

#### 本周重点观察股东大会及特大

以下是本周小股东权益监管机构 (MSWG) 股东大会/特大的观察名单，这里只简要地概括小股东权益监管机构所关注的重点。读者可以查询 MSWG 的网站 [www.mswg.org.my](http://www.mswg.org.my)，以得到对公司所提呈的问题详情。

#### 正齐科技 (MI) 股东大会

##### 提问：

半导体设备业务部 (SEBU) 制造和销售半导体制造设备，例如组装和包装设备、视觉检测、黏晶和最终测试设备。在 2022 年，SEBU 部门的收入下降了 27% 至 1.829 亿令吉 (年报第 17-18 页)。

- 请问 SEBU 在 2022 年的产能和平均使用率？
- 目前的订单如何？
- 2023 年集团预测营业额会继续增长吗？
- 未来前景如何？

#### Sinaran (SINARAN) 股东大会

##### 提问：

1. 应收款项减值亏损  
建筑贸易应收款项的净减值亏损达到 239 万 1000 令吉 (2021: 46 万令吉) 年报第 122 页)。

- 请问减值涉及什么应收款项？
  - 这数额可以回收吗？公司采取什么措施来全部回收该减值款项？至今回收了多少？
2. 集团的外包审计功能费用大约是 1 万令吉 (年报第 61 页)。基于此费用很小 (大约每个月 833 令吉)，审计委员会如何确保有足够的涵盖和有效的内部审计功能？2022 年的内部审计功能包括什么范围？发行了多少分报告？

#### UEM 阳光 (UEMS) 股东大会

##### 提问：

集团的联号公司 Setia Haruman 有限公司 (SHSB)，在 2022 年录得较高的 9850 万令吉营业额，比较 2021 年的 6250 万令吉。但是，SHSB 的税前盈利减少到 1160 万令吉 (2021: 5380 万令吉) (年报第 315 页)。

- 为什么 SHSB 的营业额增加但是税

前盈利却减少？

- 2023 年，SHSB 的前景如何？

#### 马资源 (MRCB) 股东大会

##### 提问：

集团 2022 年的涨幅改善了 1.5 百分点，从 12.4% 增加到 13.9% (年报第 90 页)。虽然涨幅稍微改善，其涨幅还是比之前的年份低。公司在 2018 年到 2020 年的涨幅，分别是 19.9%、22.6% 和 21.0%。

- 请解释过去两年的涨幅为什么呈现下跌趋势？
- 集团什么部门在 2022 年的涨幅比 2021 年低？
- 未来几年如何改善涨幅？

#### InNature (INNATURE) 股东大会

##### 提问：

根据公司 2023 年季度业绩报告，营业额的一大部分 (83.2%) 来自实体销售点网络，包括 113 家零售店和 6 家快闪店。

- 公司如何策略性地应对电子商务在零售行业日益占据的主导地位，保持竞争力并推动收入增长？
- 公司是否计划减少对实体销售点的依赖，并通过零售行业的线上和数字渠道增加收入来源？
- 如果是，公司计划如何赢得数字市占率和改善线上零售的空间？公司正考虑使用哪些数字计划或合作伙伴关系来实现这一目标？

- 如果不是，考虑到零售业越来越多转向线上和数字渠道？公司有什么措施来最大化实体销售点的表现和盈利？
- 公司对实体零售网络的扩张策略是什么？是否有任何特定的目标区域或市场？扩张策略考虑到哪些因素？

#### 康乐 (KAREX) 股东特大

##### 提问：

员工股票期权计划 (ESOS) 中的“员

工”一词，明确地表示该计划旨在为公司员工参与和谋求福利。我们必须承认的是，以非执行董事身分任职的独立非执行董事 (INED) 并不是公司雇员。

MSWG 不鼓励独立非执行董事参与任何形式的股票期权计划，因为他们的角色和责任，是监督分配给执行董事和员工股票期权的工作。

将 4 位独立非执行董事——拿督王英隆、拿督阿迪巴教授、拿督萧文慧和周福安，纳入 ESOS 名单引起了关注，因为这可能导致潜在的利益冲突、削弱独立性、客观性受损和不利于保护股东价值。

这些风险的产生，是由于独立非执行董事可能会因股价表现而影响个人财务利益，从而影响了他们在监督职责和决策过程中的客观性。

- 考虑到独立非执行董事无须承担行政责任，并且已经通过董事费和其他福利获得充分补偿，将他们纳入 ESOS 的令人信服的理由是什么？

- 通告指出，建议的 ESOS 扩至集团的非执行董事，以认可他们在作为非执行董事的职责方面的贡献，并使他们能够参与集团的未来发展。

为确保 ESOS 期权分配的透明度和公平性，集团采取了什么措施，来确保分配和业绩及他们为集团带来的价值直接匹配？

#### 吉运速递 (GDEX) 股东大会

##### 提问：

Web Bytes 是一家位于檳城的技术公司，是云基地服务点 (POS) 解决方案的区域先驱。吉运速递在 2022 年 8 月以 720 万令吉价格，额外收购 5.31% 的股权后，持有该公司 38.0% 股权 (年报第 18 页)。

根据收购条款，这项收购在 2022 年 8 月 12 日完成。公司收购了额外 4 万 1496 股，股权从 32.69% 增加到 38.00%，收购总值为 1626 万 9436 令吉 (年报第 193 页)。

- 请说明公司收购额外的 5.31% 股权的价钱是多少？
- 请解释公司为什么以高价收购 Web Bytes 额外股权？
- 请解释 Web Bytes 的估值和潜能？

#### 嘉隆发展 (TDM) 股东大会

##### 提问：

嘉隆发展重新评估已批准的 2025 宏愿及延长为 2027 年宏愿 (年报第 49 页)。

- 种植部门的税后盈利目标 (PAT) 为 8000 万令吉。预测平均棕油价钱要达到多少才能达到此目标？
- 2022 年的鲜果串产量是 27 万 7739 公吨。公司在大马的平均树龄是 18 年。如果公司的鲜果串产量要在 2027 年达到 38 万 6700 公吨，请问预测增长率是多少？
- 对比 2021 年，2022 年的原棕油产量的平均成本是多少？2023 年预测是多少？

#### 大马糖厂 (MSM) 股东大会

##### 提问：

大马糖厂蒙受营运亏损 1.5057 亿令吉，比较去年的盈利 1.2556 亿令吉，主要因为原糖价格上涨、天然气、运费成本上涨，以及马币疲软导致整体投入成本上升 (年报第 22 和 34 页)。

- 公司是否预计 2023 年下半年，原糖、天然气和运输费等投入成本将正常化？
- 考虑到当前的市场条件和成本，2023 年批发、工业和出口部门的管理定价策略是什么？平均售价是否会在 2023 年下半年再次修订？
- 公司的利润前景如何？是否预计 2023 年的利润会正常化、稳定还是可能改善？d) 请更新与相关政府部门就上调白糖零售顶价洽商的进展。

#### 神通网络 (SCOMNET) 股东大会

##### 提问：

随着即将推出的几款医疗产品和本地组装的汽车零部件，集团对前景充满信心。

神通医疗产品 (SMP) 将继续成为主要增长动力，除非出现不可预见的情况，否则集团的盈利能力预计将与收入同步增长 (年报第 26 页)。

- 请提供更多有关即将推出、有望促进集团增长的医疗产品，和本地组装的

汽车零部件的更多详细信息。

- 2023 年计划推出什么新的医疗产品，其中有多少已经获得食品和药品监督管理局的批准？

- 鉴于集团的持续策略和对当前市场状况的洞察力，集团预计 2023 年的利润会缩小还是扩大？

#### Mr. DIY (MRDIY) 股东大会

##### 提问：

1. 2022 年的库存损失为 1721 万令吉 (2021: 1135 万令吉) (年报第 118 页)。

- 请问是什么库存损失？
- 为什么产生这么大的库存损失？
- 未来，公司如何减低这些损失？2. 2022 年集团减记了 1600 万令吉的库存，比较去年的 1060 万令吉，增加了 540 万令吉或 51% (年报第 118 页)。

- 请提供库存减记的类别细分。b) 为什么如此高的库存减记？c) 减记库存的预计报废价值是多少？

#### 信利资源 (SLP) 股东大会

##### 提问：

截至 2023 年 3 月 31 日的 3 个月业绩，集团营业额下降 11.5% 至 4027 万令吉，比较 2022 年首季的 4552 万令吉。同时，税前盈利下跌 30.5% 至 404 万令吉，比较去年的 580 万令吉。业绩跌幅也大跌至 10%，比较前期的 12.8%，部分原因基于 2023 年初的营运成本增加。

- 鉴于 2023 财年的开局不佳，集团是否预计未来几个季度的盈利会复苏？公司在保持和 2022 年相同的销售增长和利润 (不包括记录的一次性出售盈利 510 万令吉) 的可能性有多大？

- 出口销售额从 2022 年第一季度的 1986 万令吉，下降 31% 至 1386 万令吉，其中日本市场的销售额居首。出口销售贡献了公司的 40% 营业额。预测 2023 年的出口销售表现如何？c) 国内客户的销售额维持弹性，首季达 2659 万令吉，对比 2022 年第一季度的 2566 万令吉。国内市场的销售是否足以抵消出口市场疲软的需求？

- 与出口市场相比，国内市场的产品销售结构和利润有何不同？