

在寻找有爆发可能的小盘股时，都要找那些价格低而回报率又高的股票。这类股票的公司呈现三个特征：正快速增长的小型上市公司、复苏型企业及尚未赢利的初创公司。

前两类公司都很容易进行分析。如果公司赢利，我们可以用评估大型公司的财务指标来对其进行评估。不过如果一家公司曾经赢利，但经历了一段困难时期，导致其股价跌至低位，这种情况下我们也可以用历史数据对其进行评估。通过假设公司的销售额、利润率及债务水平，我们就可以判断出这个公司及其股价有无复苏及反弹的可能。

不过最难分析的公司就是第三种，即那些未曾赢利过，或许永远也没有创收可能的公司。由于股市的一个目的就是新兴公司能在这里筹集到持续经营所需的资金，所以创业板中的许多小盘股公司都是为这一需要而来。这些公司都有不错的创意，且创始人理想远大。这些公司所从事的业务五花八门，有钻探石油的，生产人造皮肤的，还有将家庭垃圾转化成混合肥料的。那么我们如何判断哪些公司可能成功，而哪些又将一败涂地呢？

1、弄清公司生产的产品是什么？

第一件要做的事儿就是弄清公司生产的产品。其实想真正了解产品的本质，有时并不容易。不过每当我与这些公司的总监们会面时，常常会要求他们解释一下他们的产品都能干什么。如果我无法理解这个产品，或是不明白这种产品的市场需求在哪儿，那么就肯定不会投资这家企业。

2、公司竞争力在哪儿？

资本主义的神奇之处在于，企业家生产出的东西只要能满足人类需求，它就以利润的形式奖励他。不过这也意味着，只要有需求，比如说可替换能源，就会有人（如成百上千的发明者及商人）对其趋之若鹜。从我的经验来看，要说这类公司没有竞争力，那是不太可能的。他们或许领先于竞争对手、或是产品在业内更胜一筹、或是产品获得专利。不过也有可能一些外门汉试图介入同一市场。想查看这些公司的竞争力不太容易，不过至少得试一下，可以在网上搜罗一下。

3、是否物有所值？

尽管这些公司创意不错、产品也很好，但如果没人买，它们也是一文不值。你得知道公司打算如何为产品定价、想想谁会买。比如，我遇到过许多在医药领域进行创

新的公司，不过当他们打算把产品卖给囊中羞涩的官僚机构，比如英国国家医疗服务系统时，常常一无所获，无功而返。

4、规模能有多大？

我喜欢寻找能征服世界的产品！典型的例子就是麦当劳和谷歌了。如果一家初创公司要想变成业内大佬，这家公司的销售额与利润得很高才行。不过像销售篮球这样的耐用品可达不到这一目标。我寻找的产品能在全球有市场，且还能重复销售。理想的产品就是可口可乐了翻版了！

5、能赢利么？

每个公司都必须有一种商业模式。这包括定价、支付方式、销售、可变成本（成本随销量的变动而涨跌）以及固定成本（不随销量而变）。一家公司成立之初，在创收之前肯定先要付出成本，不过在将来某一时期，所采用的商业模式必须能使公司扭亏为盈才行。本质上来说，就是在未来某一时点，销售收入必须大于公司运营成本才行，否则公司就一文不值了。真是这样么？销售额必须达到多少才能支付所有费用？

6、公司多久才能实现收入大于支出？

如果说有一件事初创公司比其他类公司更易出错，则要非实现预期利润所需的时间莫属了。如果公司管理层告诉你这段时间有多久，我建议你将这一数字翻倍。因为各种各样的事都会拖累公司的进展，比如新产品研发过程中遇到障碍、会经常发现其潜在的大型客户（如超市、大型业内公司或是政府部门）对其产品的需求并不如期望的那么迫切、新产品得进行完善、测试、还得在贸易博览会上进行展览及发布、还会面临奇葩的客户等等，这都会花费很长一段时间。

7、公司的资金会枯竭么？

通常，初创公司之所以上市就是为筹集到将其观点进行商业化过程中所需的资金。不过看看他们的账目，你就能大概了解这家公司运营所需的成本。

假如每年公司运营成本需要100万美元，那么如果公司能从股市筹集到300万，即使公司一点收入都没有也够公司运营三年了。问题是如果三年的时间即将过去，公司还没有创收的迹象，那怎么办？正如前一段所说，这种事是时常发生的。如果投资者看到这家公司的资金即将枯竭，他们就不会再买入其股票。那么这支股票价格就会下跌，而且如果公司就算能侥幸存活下来，那么它就必须低声下气地去寻找资金，不管要为此付出多少代价。从这可以看出，这支股票的前景就是奇差无比了。

8、投资名家的话可信么？

沃伦-巴菲特的话被许多投资者所引用。其中一句名言是：如果一个声誉良好的管理者执掌一家声名狼藉的公司，那么这家公司的声誉仍将依旧。这并不是说公司的掌舵者不重要（实际上巴菲特对自己公司的管理层资质很是看重）。这句话是建议你不要因一家声名狼藉的公司有了才华横溢或是似是而非的管理层而上当？理想中的情况是，公司的掌舵人跟公司名声都不错。

通常来看，初创公司的创始人是这两种人：一种是野心勃勃而有好想法的年轻人，一种是有经验的业内人士想自己创业，相信自己知道如何更好地行事。这两类人都可能成功。不过以我的经验来看，前者想法有点天真。事情不会一如他们预期的那么快发生。而后者则了解商海的跌宕起伏，洞悉业内的大事小情，有宝贵的关系网，能更好地处理投资界的预期。通常，公司的最佳组合是创始人年轻而有进取心，而其背后则由一个经验老道的董事会支持。

总之，评估初创公司的股票实际上非常复杂。只看几个财务指标，其实就是对公司的产品及设计产品的人无比信任。

但事情的关键在于，如果在某一观念最初爆发期，你没能把握住机会，那么就别急着过早介入

。因为要耗时多年才能将一个不错的想法付诸实践，变成可以出售的产品。而这几年里，对于持有公司股票的投资人以及参与产品创造的人来说，日子都不会很好过。所以诀窍就是“等”。还是让其他人为产品开发、前期市场推广、工作人员招募及经营场地等方面的支出来提供资金吧。那么，在产品开始郑重其事地发售时（如果有这一天的话），再加入，这样才能享受到这一场盛宴！