

Weekly Watch 一周检视

向巴菲特学投资哲学

巴菲特是一位讲故事的大师。你可以从他每年给股东的信、年度股东大会和文章中，学到很多关于投资和人生的教训。

但你还记得其中的大部分吗？可能不会。他的名言怎么样？很有可能。这是因为它们是令人难忘、简短而有力的句子。

在本文中，我将尝试使用巴菲特的十几个经典名言，来诠释巴菲特投资哲学的主要支柱。

永远不要亏钱

1 “第一条规则：永远不要亏钱。第二条规则：永远不要忘记第一条规则。” 在投资股票之前，保本应该是首要任务。投资需具有较大的安全边际，以应对不可预见的事件。

2 “价格是你付出的，价值是你得到的。” 专注于您投资的潜在价值，而不是股价波动。支付的费用始终低于您获



得的价值。不要付得过多。

3 “投资的关键不是评估一个行业对社会的影响有多大，或者它会增长多少，而是确定任何特定公司的竞争优势，最重要的是，这种优势的持久性。” 投资具有持久竞争优势或特点的公司（例如定价能力、低成本优势、强大品牌等）。拥有广泛且可持续性特点的产品或服务，才能为投资者带来丰厚的回报。

4 “以合理的价格购买一家出色的公司，远比以出色的价格购买一家一般的公司要好得多。” 价格合理的一般公司可能会在短期内给您带来高额回报。但从长远来看，一

家出色的企业会带来更高的回报，即使你为此付出了合理的价格。

这是因为，从长远来看，投资回报与企业的资本回报趋同。如果企业在30年内赚取10%的资本，并且您持有该企业30年，即使您以50%的折扣购买，您的回报率也将为10%左右。

相反，如果企业在30年内赚取30%的资本，即使您以公平价格或稍有溢价购买，您的回报率也将约为30%。

5 “股市是一场不会结束的棒球赛。你不必对所有投球都挥棒，你可以耐心等待你的全垒打。” 要有耐心，等待合适的机会。仅在当赔率对您有利时才下注。如果没有，则什么都不做。

6 “无论多么有天赋或多么努力，有些事情就是需要时间。让九个女人怀孕，也不可能在一个个月内生出一个孩子。” 一家企业通常需要10

年左右的时间才能一夜成名。耐心和纪律是投资成功的关键特征。

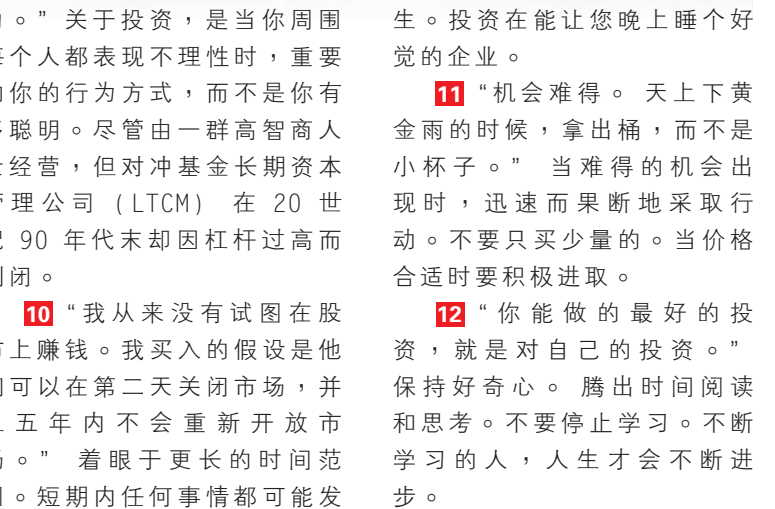
7 “投资者需要的是正确评估所选企业的力量。请注意‘选择’一词：您不必成为每家公司甚至许多公司的专家。您只需要能够评估您能力范围内的公司即可。这个圆圈的大小并不重要；然而，了解其边界至关重要。”

你必须弄清楚自己的能力范围，并坚持自己最了解的领域。如果你远离不理解的事情，那么犯错误的可能性就较小。永远不要害怕说“我不知道”。

8 “一个投资者应该表现得好像他有一张一生决策卡，上面只允许打二十个洞。” 有了这种心态，你在投资之前会更加谨慎，认真思考你的投资想法。这也减少了你对短期交易股票的诱惑。

9 “对于投资者来说，最重要的品质是性情，而不是智

巴菲特



免责声明

- 小股东权益监管机构持有文中提及公司少数股。
- 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
欢迎回馈意见：mswg.ceo@mswg.org.my

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，以得到对公司所提呈的问题详情。

立通数字 (REDTONE) (股东大会)

提问：

在2022年12月1日给MSWG的答复中，公司提到截至2022年9月30日，USP项目的总价值约为3.28亿令吉。

合约期限为2至5年，将从2022年12月至2024年6月逐步完成。

过去，大马通讯及多媒体委员会已授予REDTone集团部分项目延长1至5年。该集团目前正在努力延长其他进行中项目。

- 请提供其他进行中的项目的进展。
- 其他正在进行中未入账的项目金额是多少？

杰冯科技 (JFTECH) 股东大会

提问：

杰冯科技受到订单疲软影响，但值得庆幸的是，测试工程解决方案业务和中国工厂这两个增长动力的成熟，使集团能够在困难的情况下扩大业务规模。(年报第6页)

- 目前集团的未完成订单有多少？
- 进入2024年，集团预测公司业绩会不会反弹？
- 2024年的预算资本开支是多少？

杨忠礼电力 (YTLPWR) 股东大会

提问：

1. 2022年12月，集团旗下YES网络荣获大马通讯及多媒体委员会星级评级四项大奖，包括“最佳服务质量”及“最佳消费者满意度”。

此外，YES5G在2022年第三季至第四季被固定宽带和移动网络测试应用、数据和分析领域的全球领导者 Ookla 评为大马最快的移动网络速度，并于2023年第一季至第二季再次被评为大马最快的移动网络速度。

a) 由于大马所有5G网络服务供应商，目前都使用国家数字公司(DNB)提供的相同5G基础设施，YES5G如何实现最快的移动网络速度，YES5G与其他5G网络服务提供商有何差异性？

b) 2022年和2023年YES网络的总用户数是多少？2024年的目标总订约人数是多少？

2. 集团近来收购了联康控股(RANHILL)的18.87%股权。

- 此次收购支付的总收购价是多少？
- 考虑到收购的股权并不代表控股权，且与集团截至2023年6月30日的591.32亿令吉总资产相比，投资微不足道，收购的理由是什么？
- 董事部计划增持联康的股权吗？

力扬科技 (EFORCE) 股东大会

提问：

逾期超过60天的贸易应收账款信用减值，已从2021年的32万5622令吉，大幅上升至2023年的61万3110令吉(2023年报第90页)。

a) 由于未偿还金额大幅增加，集团在追收逾期60天的应收账款方面面临哪些困难？

b) 2023年集团应收账款逾期60天的类别客户是谁？他们的情况如何？

c) 迄今为止，已收回多少逾期金额？

大红花石油 (HIBISCS) 股东大会

提问：

2023年，获得共销售了450万桶石油和凝析油以及260万桶天然气。

其中，48万桶来自Peninsula Hibiscus集团的资产，15万桶来自北沙巴，8万桶来自AnsuriaCluster。(2023年年度报告第42页)

a) 集团2024财年的销量目标是多少？增长从何而来？

b) 集团在2023年的资本开支为5.168亿令吉，较2022年的1.825亿令吉增长183%。请问2024年的预算资本支出是多少及其细分？

c) 2024年的原油价格展望如何？

雅达尤永续 (JSB) 股东大会

提问：

公司应收子公司的账款，从2022年的2150万令吉大幅增加至2023年的6620万令吉(年报2023第86页和152页)。

a) 是什么因素导致应收子公司账款的累计减值损失大幅增加，从2022年的290万令吉增加至2023年的630万令吉？

b) 哪些积极因素促使应收子公司账款的累计减值损失的回报，从2022年的150万令吉，大幅转回至2023年的840万令吉？

德艺科技 (TDEX) 股东大会

提问：

2023年集团录得收入5610万令吉，较2022年的3485万令吉，增加2125万令吉或61%。

在本回顾年度，硬件、软件和专业服务的收入，增加了1948万令吉或62%至5076万令吉(2022年：3,128万令吉)，这主要归因于硬件项目销售增加。(年报2023第9页)

截至目前，硬件项目销售订单是否全部履行完毕？如果不是，未完成订单价值是多少？硬件项目销售订单什么时候才能全部交付？

赛城教育 (CYBERE) 股东大会

提问：

1. 2023年的净利润，包括修改和终止租赁的一次性收益1346万令吉。如果排除这个一次性收益，2023集团及其主要营运部门(即大学部门和学院部门)将处于亏损状态。

尽管管理层表示，集团在2023年(AR2023第26页)中继续以49%的可持续涨幅营运，但与2021年相比，营运业绩(不包括一次性收益)较差的原因是什么？

2. 集团在2023年录得贸易应收账款减值损失396万令吉，并注销坏账189万令吉。(年报第145页)

与2021年相比，贸易应收款的预期信用损失拨备("ECL")率也有所增加，表明信用风险敞口较高。

贸易应收款项	ECL率 (2023年6月30日)	ECL率 (2021年12月31日)
逾期1至30天	5%-41%	1%-4%
逾期>30天	8%-47%	1%-7%
逾期>60天	3%-34%	1%-9%
逾期>90天	1%-64%	1%-27%
逾期>120天	25%-100%	8%-100%

资料来源：年报第160页

a) 应收账款在集团经营环境中的性质是什么？这些应收账款主要是学生个人吗？

b) 应收账款预期信用损失率上升的原因是什么？

c) 随着收入的增长，集团为改善信贷控制和回收而制定的战略和目标是什么？

d) 迄今为止，已收回多少减值贸易应收款项？

龙城集团 (BCB) 股东大会

提问：

已竣工的产业开发，从2022年的5530万令吉，大幅增加至2023财年的3.626亿令吉，增加了3.073亿令吉或555.7%。(年报第84页)

a) 请解释2023财年已竣工的物业库存高于2022年的原因。

b) 请分别提供2023和2022年已竣工物业的单位数量、类型和价值。

c) 哪个房地产项目的未售单位数量最多，这些未售房产的价值是多少？

d) 请提供已竣工物业的账龄概况，分1年以下、1-2年和2年以上。

e) 集团采取了哪些措施来清理本财政年度已竣

工的物业？

f) 由上一财政年度至2023年10月，集团在2023年持有的已竣工物业中成功出售的物业价值是多少？

SMRT 控股 (SMRT) 股东大会

提问：

SMRT 控股收购 N'sairis 技术解决方案有限公司(NTS)。该公司于2016年拥有600个网站，收入达1000万令吉。截至上财年，NTS管理2万1000个站点，在过去18个月内实现了8772万令吉的收入。这是一个令人印象深刻的增长轨迹(年报2023第4页)。

a) 这些托管站点的设备安装过程的周转时间是多少？随着时间的推移，它有改善吗？

b) 这些托管站点在营运效率、数据准确性和用户满意度方面的总体表现如何？

c) 如果与预期有任何偏差，是哪些因素影响了这一结果？集团计划实施哪些战略措施来提高表现？

d) 2024财年管理站点的目标数量是多少？集团目前是否具备必要的能力和基础设施支持来适应管理站点数量的增加？

VSolar 集团 (VSOLAR) 股东大会

提问：

集团在2023年录得其他投资的公允价值亏损达924万309令吉(2022：公允价值亏损697万5586令吉)。2023年的公允价值损失金额，占上市投资价值28.76%(年报第107页)。

a) 哪些上市股票的投资涉及公允价值亏损？

b) 根据集团的监测，集团是否预计2024年将再次出现公允价值损失，还是这些上市投资的市值预计在2024年恢复？

c) 集团打算保留这些上市投资多久？

d) 集团对投资上市/其他投资的策略是什么？由于投资连续录得公允价值亏损，是否引发集团改变策略？请解释。

维修工程 (MESB) 股东大会

提问：

零售部门正准备扩张自己的零售店，于2023年10月在巴生谷地区开设另外三间精品店，以独立品牌杜卡迪(Ducati)提供广泛的男装、童装、和皮革制品(年报第4页)。

a) 这些新开的精品店目前销售业绩如何？上述哪种产品的销量最高？2024年的目标销售业绩是多少？

b) 该部门是否为这些新增的精品店，设定了未来两个财年度的零售关键绩效指标(KPI)？如果是的话，这些精品店要实现的目标KPI是多少？

金务大 (GAMUDA) 股东大会

提问：

产业部门

a) 该部门所有房地产项目的最新认购率是多少？

b) 截至2023年7月31日，该部门尚未售出的已竣工产业达6.77亿令吉。海外未售出的库存很少，而马来西亚未售出的房产主要是高层单位。整体而言，未售出的单元包括18%的有地住宅和82%的高层建筑(2022年：14%的有地住宅和86%的高层建筑)(年报第36页)。

i. 预计2024年将未售出的已竣工房产的百分比是多少？

ii. 该部门是否为2024财年设定了有地房产和高层房产的清仓目标百分比？如果是，每个目标的百分比是多少？

c) 购买伦敦房产——WinchesterHouse(目前是德意志银行伦敦总部所在地)是快速转盈项目战略计划的一部分，因为房地产部门逐渐减缓进军伦敦的商业地产(IR2023第25页)。

i. 该部门伦敦房地产投资的目标回报率和预计投资回收期是多少？

ii. 该部门是否打算在不久的将来继续在伦敦开发商业地产？如果是这样，是什么让该部门继续考虑伦敦？

MK 置地 (MKLAND) 股东大会

提问：

2023和2022年，集团分别减值61.5%和66.0%的

账龄超过60天的贸易应收账款(年报第129页)。

a) 请分别按业务单位类别和金额，提供2022和2023年账龄超过60天的应收账款总额。

b) 请提供2022和2023年账龄超过60天的贸易应收账款总额的账龄情况，分别按90-120天、121天至150天，和超过150天划分。

c) 集团在2022和2023年追收账龄超过60天的总贸易应收账款，面对哪些挑战？

d) 集团在2023设法从2022年报告的贸易应收账款中，收回了多少账龄超过60天的贸易应收账款总额？

e) 集团本年度从2023年报告的账龄超过60天的贸易应收账款中，收回款项是多少？

SAM 工程 (SAM) 股东大会

提问：

卖方已向 Aviatron 提供贷款和预付款，并可能提供额外的现金预付款，以待公司批准。其目的是在拟议收购完成之前，支持 Aviatron 的持续业务和营运。

Aviatron 欠卖方 4260 万 3551 美元，包括应计利息(相当于约 1.9902 亿令吉)(2023年11月22日致股东的通告("通告")第2页)。

a) 卖方首次提供预付款是什么时候？

b) 在拟议收购完成后，Aviatron 是否会继续依赖其控股公司的预付款？如果是，Aviatron 预计何时能够自我维持运营下去？

c) Aviatron 的持续业务和营运每月需要多少现金？

金德昌集团 (KTC) 股东大会

提问：

CPG 分销部门在2023年的收入增长2.6%至7.089亿令吉。这主要是由于家居用品、食品和饮料产品以及个人护理和化妆品产品的需求增长。(2023年年报第10页)

a) 请提供2023与2022年相比按产品类别划分的营业额细分。

b) 谁是公司2023年的5大供应商？过去5年的销售趋势如何？

c) 2024年的营业额成长目标是多少？

d) 请提供2024年度资本开支预算和细分。

速柏玛 (SUPERMX) 股东大会

提问：

集团将1.973亿令吉从产业、厂房和设备下的其他资产类别，重新分类为飞机。(年报第26页)

a) 集团何时购买此飞机？

b) 2023财年运营和维护飞机的费用是多少？

c) 飞机每年贬值1970万令吉。请证明拥有飞机而不是乘坐商用飞机旅行的成本效益是合理的。有必要拥有飞机吗？该飞机如何提高股东价值？

专艺资源 (PA) 股东大会

提问：

去年，FirstSolar 将与公司的供应协议(SA)，从2023年7月1日延长至2024年7月1日。合约价值为5.5亿令吉。

a) 该SA的最新状态如何？合约价值是多少？

b) 集团面对客户过度集中的风险，FirstSolar 占总收入的80%以上。集团是否有计划使其客户群多元化，以减少对单一客户的依赖？

游礼发产业 (YNHPPROP) 股东大会

提问：

公司及其某些子公司须遵守外部规定的特定偿债比率、债务股本比率、贷款估值比率的资本要求，并维持与银行一定水平的股东权益借款。(年报第153页)集团的资产负债率从2021年的86%，进一步上升至2023年的96%。

a) 鉴于集团资产负债率高达96%，如果公司及子公司无法满足偿债率、债务股本比、贷款估值等要求，有哪些应急措施来符合银行要求的比率？

b) 由于集团的资产负债率接近100%(可以说是很高的)，集团采取了哪些措施来降低其资产负债率？

c) 截至2023年9月，集团最新的资产负债率是多少？

d) 集团目标最佳比率是多少？