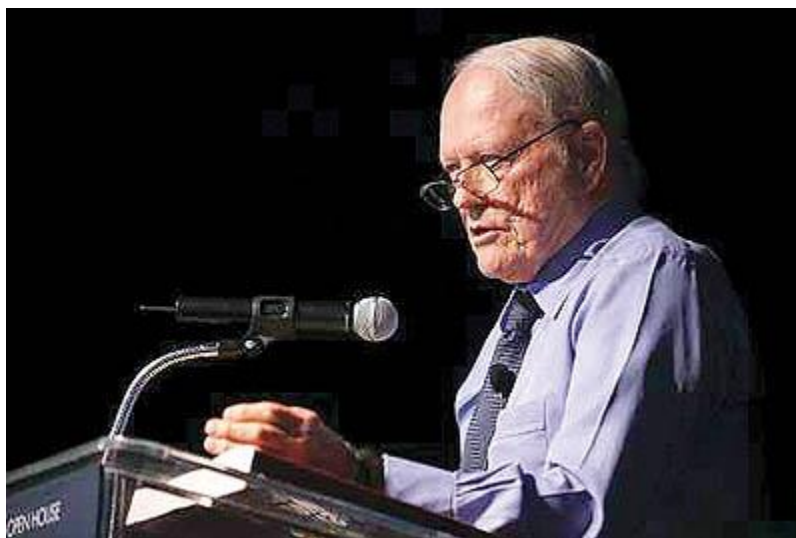


## کان سلیم (CAN SLIM)



مترجم: زهره سحابی

ویلیام اونیل بنیانگذار روزنامه اینوسترز بیزنس (کسب و کار سرمایه گذاران) و مبدع استراتژی سرمایه گذاری سهم کان سلیم (CAN SLIM) جوان ترین شخصی که یک صندلی در بورس سهام نیویورک (NYSE) خرید. جان وودن، مربی افسانه‌ای تیم بسکتبال یوسی‌ا‌ای (دانشگاه کالیفرنیا لس‌آنجلس)، نخستین تمرین فصل را چنین آغاز می‌کرد: او به بازیکنانش شیوه پوشیدن کفش‌ها و جوراب‌هایشان را آموزش می‌داد.

ویلیام اونیل، سرمایه گذار و بنیانگذار مشهور روزنامه اینوسترز بیزنس این شیوه از تمرکز روی کار را دوست دارد. «جان وودن می‌خواست هر عامل قابل کنترل ممکن را که می‌توانست به تیم ضربه بزند، حذف کند».

موضوع فقط بر سر نوعی راهنمایی عملی نبود که بازیکنان بتوانند با کمک آن از تاول زدن پاهایشان یا باز شدن بند کفش‌هایشان جلوگیری کنند. اونیل آن را درسی می‌دانست برای هر کسی که می‌خواهد موفق شود. «وودن می‌گفت تفاوت بین یک قهرمان کامل و یک قهرمان نصفه و نیمه این است که قهرمان کامل به همه جزئیات ریز توجه می‌کند».

اگر هیچ‌کس نمی‌تواند سابقه وودن به عنوان یک مربی تیم بسکتبال دانشگاهی را تکرار کند، افراد بسیار اندکی هم در حوزه کسب و کار همپای کسی مثل ویلیام اونیل در سرمایه گذاری جهت خلاقیت، حسن اجرا و تاثیر گذاری هستند.

یا کمتر کسی همچون او به جزئیات توجه می‌کند.

## کان سلیم (CAN SLIM)

وقتی اونیل در تگزاس در حال بزرگ شدن بود، به جزیره ساوث پادریه می‌رفت و ساندویچ می‌فروخت؛ حتی آن زمان هم یک کارآفرین درون اونیل حضور داشت. به قول خودش «من فهمیدم ساندویچ‌ها کنار دریا تر و تازه می‌شوند».

شرکت او بانک داده عظیمی از اطلاعات مربوط به سهام را از تاریخ 1880 تاکنون گردآوری کرده است. او می‌گوید: «فهمیده‌ایم که واقعا اوضاع فرق زیادی نکرده است. الگوهای نموداری 1910، 1930 و 1950 با الگوهای کنونی یکسان هستند. تنها تفاوت به روزهای قدیم باز می‌گردد، زمانی که جی.پی. مورگان و ادوارد هریمن و شرکایشان سهام را بالا می‌بردند. از 1930 به بعد شرکت‌های بهتر خرید و فروش سهام بدل به عامل اصلی در تعیین ارزش سهام شدند. اما الگوها واقعا یکسان هستند».

به همین خاطر اونیل روزنامه اینوسترز بیزنس را (که در ابتدا روزنامه اینوسترز نام داشت) سال 1984 بنیان نهاد. «داشتم قدم می‌زدم و یک وال‌استریت ژورنال برداشتم و دیدم هیچ کدام از اطلاعاتی که ضروری‌اند، داخل آن موجود نیست. آنها جداول قدیمی آسوشیتدپرس را برمی‌داشتند و داخل مجله چاپ می‌کردند».

اما بیل اونیل تنها به گردآوری و انتشار جزئیات اکتفا نمی‌کرد. او به تفسیر آنها هم می‌پرداخت.

«ما حالا الگوهای برنده سهام را از تاریخ 1880 تاکنون در دست داریم. همه متغیرها و عوامل بنیادی را بررسی کرده‌ایم – درآمدها، بازگشت سرمایه، و محصولات – و سپس همه موارد تکنیکی را از نظر گذرانیم و اکنون ترکیبی از تمام این متغیرها را مدل کرده‌ایم: حمایت مالی، شرایط صنعتی، محصولات و مجموعه قواعدی در دست داریم، چیزی مثل نمایه آنچه توصیف‌گر یک سهام پیشرو است».

او ادامه می‌دهد: «مدل ما بی‌عیب و نقص نیست. ما هم اشتباهات خودمان را داریم، اما طبق قواعدی کار می‌کنیم که اگر اشتباهی رخ دهد، آن را دور می‌ریزیم و سراغ کار بعدی می‌رویم».

در واقع اونیل نوعی استراتژی دادوستد را بر پایه همه آن داده‌ها ابداع کرد؛ استراتژی‌ای که به کان‌سلیم (CAN SLIM) مشهور است. نام کان‌سلیم از حروف ابتدایی چند قاعده به شکل زیر برآمده است:

ک: (c) درآمدهای کنونی

ا: (a) درآمدهای سالانه

## کان سلیم (CAN SLIM)

ن: (n) محصولات یا خدمات نو؟

س: (s) عرضه و تقاضا (بر اساس حجم)

ل: (l) پیشرو یا عقب مانده؟

ی: (i) مالکیت نهادی

م: (m) شاخص های عمده بازار و مارک های تجاری آنها

سپس این اطلاعات با سیر عملکرد هزاران سهام موفق مقایسه می شود. این کار با اتکا به سال ها پژوهش و البته تجربه شخصی اونیل در حیطه دادوستد انجام می شود.

بهترین اشتباه اونیل از زبان خودش

تازه داشتم از نمودارها استفاده می کردم و سهام برونس ویک (Brunswick) و گریت وسترن فایننشال (Great Western Financial) و ای.ام.اف (A.M.F) و... را خریده بودم. همه اینها در اوایل دهه 1960

پیشرو بودند. آنها را در زمان مناسب و به شیوه مناسب خریده بودم و موقعیت ها و سودهای بسیار خوبی داشتم. اما وقتی سهام آنها به نقطه اوج خودشان رسیدند، بیش از حد نگاه شان داشتم و همه منفعت حاصل از فروش آنها را از دست دادم.

از اینکه کار را خراب کرده بودم، خیلی ناراحت بودم و درست از این اتفاق سردر نمی آوردم، چون کاملا سهام مناسب را در زمان مناسب خریده بودم اما دوباره به عقب باز گشتم.

ماه های متمادی را بر سر تحلیل ریزترین جزئیات هر یک از سهام که سال گذشته خریده بودم، سپری کردم. خودکار قرمزی برداشتم، روی نمودارها زمان خرید و فروش را علامت زدم و دفتر حسابداری بزرگی داشتم که سیر تغییر قیمت و حجم همه این سهام را روز به روز ثبت کرده بودم و از طریق آن به جزئیات بسیاری دست یافتم.

فوق العاده بود. آخرش چیزی را فهمیدم که احتمالا از همان اول بدیهی بود: فهمیده بودم چه طور سهام بخرم، یعنی سهام واقعا پیشرو را بخرم، اما هیچ برنامه ای برای زمان فروش آنها نداشتم. هرگز در این باره فکر نکرده

## کان‌سلیم (CAN SLIM)

بودم. همین زمان بود که قواعد فروش را مدون کردم. یعنی اینکه وقتی یک سری اتفاق‌های مشخص افتاد، باید سهام را فروخت و همچنین فهمیدم همه این سهام وقتی به اوج می‌رسد که بازار به اوج می‌رسد. پس دریافتم که باید بخشی از قواعد خرید و فروش را بر اساس فعالیت عمومی بازار مدون کرد.

و این قواعد را تدوین کردم. در نهایت سیستمی را ابداع کردم که کار می‌کرد و معنادار بود. پیش از آن، تنها برای نیمی از بازی قاعده داشتم. به عبارت دیگر، خط حمله داشتم، اما خط دفاع نداشتم.

شبهه بازیگر تنیسی بودم که می‌دانست چه طور فورهند بزند، اما ضربه بک‌هند را بلد نبود.

پدیده دیگری هم در این فرآیند مشخص شد. یکی از سهامی که در موردش کار را خراب کرده بودم، سهام سرتینتید بود. این سهام جهش کرده بود و آن وقت به شدت تعدیل شده بود و تازه آن وقت من آن را فروخته بودم؛ یعنی کل سودی که از آن برده بودم، شبهه یک پرتاب عادی دوامتیازی در بسکتبال بود. اما بعد از آن بازار چرخیده بود و سهام دوبرابر یا حتی سه برابر شده بود. پس سیر این سهام را به دقت و با کل جزئیات بررسی کردم و قواعد جدیدی تدوین کردم که اگر بار دیگر با چنین موقعیتی مواجه شدم، به خوبی از عهده آن برآیم.

و قاعده این بود: اگر سهامی را خریدید که از پایه شروع می‌کرد و ظرف تنها سه هفته یا کمتر 20 درصد بالا می‌رفت، آن وقت باید آن را 5 هفته دیگر نگاه دارید و سپس دوباره آن را ارزیابی کنید. این کار چنان فوق‌العاده است که هر اتفاقی بیفتد، باز هم باید برای آن جا باز کنید.

این قاعده یک سال بعد کمک زیادی در مورد سهام سینتکس کرد. سینتکس نخستین شرکت سازنده داروهای ضدبارداری خوراکی بود. سهام این شرکت درست مثل سرتینتید بالا رفت – درصد مشخصی در زمان مشخص – و آن را داخل فرمول این قاعده گذاشتم و برای مدت زمان X آن را نگه داشتم. سهام به شدت تعدیل شد اما دست آخر برنده بزرگ آن سال در بازار سهام بود. سهام سینتکس طی شش ماه از 100 دلار به 550 دلار رسید.

این نخستین باری بود که همه چیز را درست و به موقع کنار هم چیده بودم. سهام مناسب را در زمان مناسب خریداری کرده بودم، ترسی به دل راه نداده بودم، در زمان مناسب و برای مدت زمان مناسب آن را نگه داشته



## کان‌سلیم (CAN SLIM)

بودم و موعد مناسب نیز آن را فروخته بودم.

نکته کلیدی این است که من قواعد بسیار خاصی در اختیار داشتم. اگر همان کار چندسال پیش را تکرار کرده بودم، این سهام را خیلی زودتر از موعد مناسب فروخته بودم، چرا که دو بار به شدت تعدیل شده بود. پس حماقتی که قبلا با سهام سرتینتید انجام دادم، مرا وادار کرد تا بنشینم و بینم چه کار ابلهانه‌ای کرده‌ام و به این ترتیب نقاط ضعف آشکار خودم را دریافته بودم. من قواعد خرید را در اختیار داشتم، اما قاعده‌ای برای اداره کردن موقعیت سهام سرتینتید در چنته نداشتم.

[اونیل قواعدش را به این دلیل تبیین کرد که دریافته بود تقریبا همه چیز در حوزه سرمایه‌گذاری در بازار سهام مخالف با طبیعت بشری است. حتی یک شخص با تحصیلات بسیار بالا نیز پس از خریدن سهام دست به اشتباه می‌زند. «اگر او سهامی را 50 دلار بخرد و این سهام 40 دلار شود، هرگز آنها را نخواهد فروخت. ریاضی و روان‌شناسی اغلب آدم‌ها را فریب می‌دهد.» به زبان ساده، اونیل قواعدی را تبیین کرد که احساسات و عواطف را از حیطه سرمایه‌گذاری بیرون قرار می‌داد].

شما باید قواعد مشخصی در دست داشته باشید، نه اینکه بنا به احساسات‌تان سرمایه‌گذاری کنید. زیرا اگر تابع احساسات خود باشید یا ترس بر شما چیره می‌شود یا همیشه امیدوار باقی خواهید ماند.

درباره ویلیام اونیل

ویلیام جی. (بیل) اونیل، زاده اوکلاهاما و بزرگ‌شده تگزاس است. نخستین سرمایه‌گذاری او مبلغی در حدود 300 دلار، با خرید سهام پروکتر و گمبل (بزرگترین شرکت سازنده مواد شوینده در آمریکا) بود. او سپس به عنوان دلال سهام به شرکت هایدن استون پیوست و بررسی سهام برنده‌شده در بازار سهام را همان زمان آغاز کرد. وی پس از آنکه موجودی حساب خود را طی 26 ماه بیست برابر کرد، توانست یکی از صندلی‌های بازار سهام نیویورک را در سی‌سالگی بخرد. او سپس شرکت «ویلیام اونیل + کمپانی» را به راه انداخت.