

«پرفروش ترین کتاب چهارمین نمایشگاه بورس، بیمه، بانک، و خصوصی سازی»

**۲۳ اصل موفقیت وارن بافت
و دیگر نابغه های سرمایه گذاری
و
(۷ اشتباه بزرگ در معاملات سهام)**

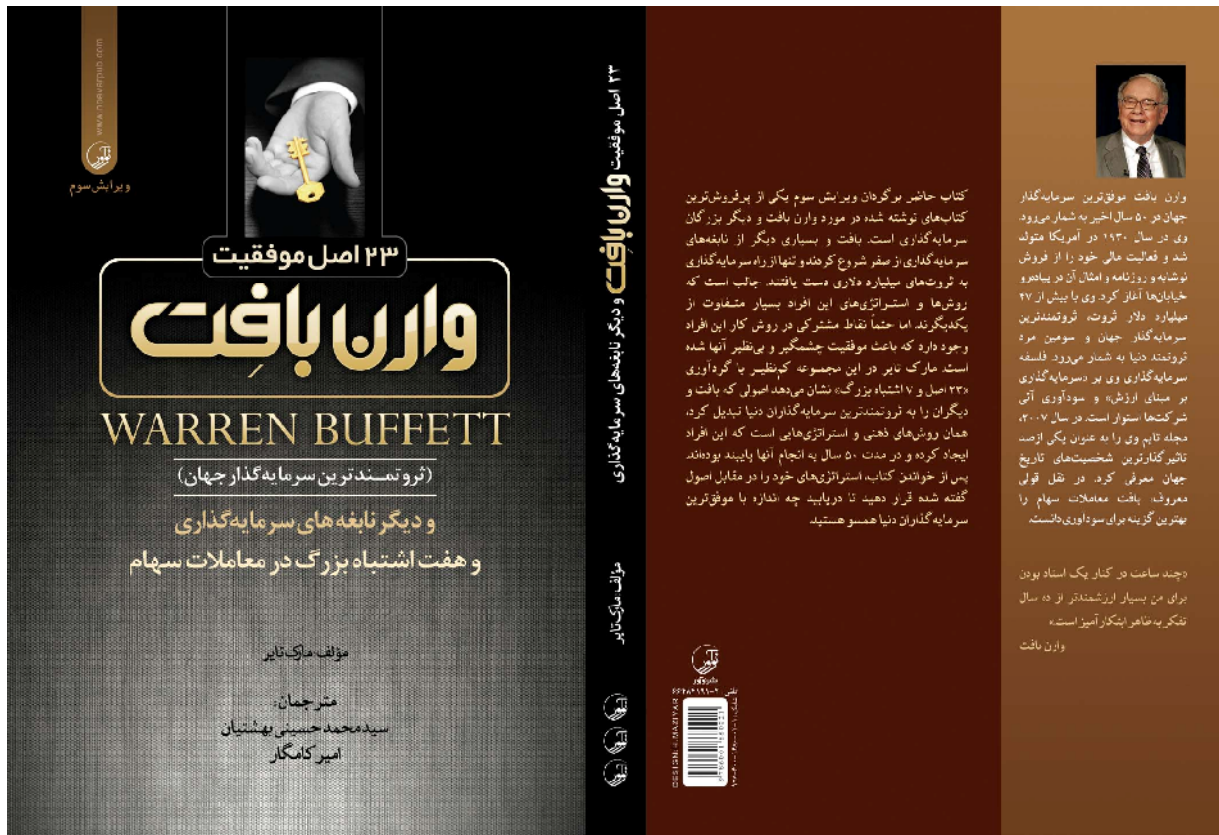
مؤلف: مارک تاپر

مترجمان:

سید محمد حسینی بهشتیان - امیر کامگار

لطفاً برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد این کتاب و تهیه آن به وبسایت

www.buffett.ir مراجعه فرمایید و یا با شماره تماس ۰۲۱۴۴۲۵۶۰۶۵ (۱۹ الی ۱۷) تماس بگیرید.



تصویر جلد کتاب

چکیده:

کتاب حاضر برگردان ویرایش سوم از یکی از پرفروش ترین کتاب های نوشته شده در مورد وارن بافت و دیگر بزرگان سرمایه گذاری است. بافت و بسیاری دیگر از نابغه های سرمایه گذاری از صفر شروع کردند و تنها از راه سرمایه گذاری به ثروت های میلیارد دلاری دست یافتند. جالب است که روش ها و استراتژی های این افراد بسیار متفاوت از یکدیگرند. اما حتماً نقاط مشترکی در روش کار این افراد وجود دارد که باعث موفقیت چشمگیر و بی نظیر آنها شده است. مارک تاپر در این مجموعه کم نظیر با گردآوری «۲۳ اصل و ۷ اشتباه بزرگ» نشان می دهد اصولی که بافت و دیگران را به ثروتمندترین سرمایه گذاران دنیا تبدیل کرد، همان روش های ذهنی و استراتژی هایی است که این افراد ایجاد کرده و در مدت ۵۰ سال به انجام آنها پایبند بوده اند. پس از خواندن کتاب، استراتژی های خود را در مقابل اصول گفته شده قرار دهید تا دریابید چه اندازه با موفق ترین سرمایه گذاران دنیا همسو هستید.

درباره وارن بافت:

وارن بافت موفق ترین سرمایه گذار جهان در ۵۰ سال اخیر به شمار می رود. وی در سال ۱۹۳۰ در آمریکا متولد شد و فعالیت مالی خود را از فروش نوشابه و روزنامه و امثال آن در پیاده رو خیابان ها آغاز کرد. وی با بیش از ۴۷ میلیارد دلار ثروت، ثروتمندترین سرمایه گذار جهان و سومین مرد ثروتمند دنیا به شمار می رود. فلسفه سرمایه گذاری وی بر «سرمایه گذاری بر مبنای ارزش» و سودآوری آتی شرکت ها استوار است. در سال ۲۰۰۷، مجله تایم وی را به عنوان یکی از صد تاثیرگذارترین شخصیت های تاریخ جهان معرفی کرد. در نقل قولی معروف، بافت معاملات سهام را بهترین گزینه برای سودآوری دانست.

فهرست مطالب

پیشگفتار مترجمان	
پیشگفتار و قدردانی نویسنده	
بخش اول: روش‌های موفق وارن بافت و دیگر سرمایه‌گذاران بزرگ	
فصل اول: نیروی روش‌های ذهنی	Error! Bookmark not defined.
فصل دوم: هفت اشتباه نابخشدنی سرمایه‌گذاری	
فصل سوم: دارایی خود را حفظ کنید	
فصل چهارم: آیا جورجی شوارتز ریسک نمی‌کند؟	
فصل پنجم: بازار همیشه در اشتباه است	
فصل ششم: میزان موفقیت شما براساس معیارها و سیستم‌هایتان خواهد بود	
فصل هفتم: به این می‌گویی سرمایه‌گذاری؟	
فصل هشتم: اندوختن یک سنت یعنی به دست آوردن یک دلار	Error! Bookmark not defined.
فصل نهم: بر آنچه که برای شما قابل درک است، متمرکز شوید	
فصل دهم: اگر نمی‌دانید چه زمانی بگویید «بله»، همیشه بگویید «نه»	
فصل یازدهم: «تحقیق درباره شرکت‌ها را از جایی آغاز کنید»	Error! Bookmark not defined.
فصل دوازدهم: هنگامی که کار مناسبی وجود ندارد، هیچ کاری انجام ندهید	
فصل سیزدهم: ماشه را بکشید	
فصل چهاردهم: پیش از آنکه بخرید، بدانید چه وقت باید بفروشید	
فصل پانزدهم: هرگز به سیستم خود شک نکنید	
فصل شانزدهم: اشتباهات خود را بپذیرید	
فصل هفدهم: از اشتباهات خود درس بگیرید	
فصل هجدهم: تنها با آرزو کردن کاری از پیش نمی‌رود!	
فصل نوزدهم: اطلاعات خود را بازگو نکنید	Error! Bookmark not defined.
فصل بیستم: حقه باز! حقه باز! حقه باز!	
فصل بیست و یکم: هر چه که دارید کمتر خرج کنید	
فصل بیست و دوم: «برای حفظ این شغل و موفقیت در آن باید بهایش را پرداخت»	

فصل بیست و سوم: خبره در حرفه خویش.....

فصل بیست و چهارم: این، زندگی شما است.....

فصل بیست و پنجم: «دست پخت خود را بخورید.».....

فصل بیست و ششم: آیا لازم است که نابغه باشید؟.....

فصل بیست و هفتم: کارل آیکان و جان تمپلتون.....

بخش دوم: به کارگیری ۲۳ اصل موفقیت.....

فصل بیست و هشتم: ایجاد زیر ساخت ها.....

فصل بیست و نهم: اهداف سرمایه گذاری خود را مشخص کنید.

فصل سی ام: شما چه چیزی را مورد بررسی قرار می دهید؟

فصل سی و یکم: کسب مهارت ناخودآگاه.....

فصل سی و دوم: موفقیت آسان تر از آن چیزی است که فکر می کنید.....

ضمیمه (خلاصه ۲۳ اصل موفقیت).....**Error! Bookmark not defined.**

در زیر خلاصه ای از این ۲۳ اصل موفقیت و همچنین ۷ اشتباه نابخشودنی ذکر شده در این کتاب آمده است:

خلاصه ۲۳ اصل سرمایه گذاری

روش پیروزمندانه شماره ۱:	
حفظ سرمایه همیشه اولویت اول است.	
سرمایه گذار بازنده:	سرمایه گذار خیره:
از سرمایه گذاری تنها یک هدف دارد - «به دست آوردن پول زیاد». در نتیجه غالباً در	براین باور است که همیشه اولویت اول حفظ سرمایه است. این باور زیر بنای روش

سرمایه‌گذاری او می‌باشد.	حفظ سرمایه با شکست مواجه می‌شود.
--------------------------	----------------------------------

روش پیروزمندانه شماره ۲:	
اجتناب از ریسک به صورت جدی	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
در نتیجه (روش شماره ۱)، مخالف ریسک است.	فکر می‌کند که سودهای کلان تنها از طریق پذیرش ریسک‌های بزرگ، بدست می‌آیند.

روش پیروزمندانه شماره ۳:	
فلسفه سرمایه‌گذاری مخصوص به خود را طرح کنید.	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
فلسفه سرمایه‌گذاری مخصوص به خود را طرح کرده است، که گویای شخصیت، توانایی‌ها و اهداف او می‌باشد. در نتیجه، ممکن نیست که سرمایه‌گذاران بسیار موفق، فلسفه‌های سرمایه‌گذاری مشابهی داشته باشند.	یا هیچگونه فلسفه سرمایه‌گذاری ندارد و یا از فلسفه سرمایه‌گذاری شخص دیگری استفاده می‌کند.

روش پیروزمندانه شماره ۴:	
برای انتخاب، خرید، و فروش سهام، سیستم شخصی خودتان را طراحی کنید.	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
او سیستم شخصی خود را برای انتخاب، خرید، و فروش سرمایه‌گذاری‌ها ایجاد کرده و آزمایش کرده است.	هیچگونه سیستمی ندارد. یا سیستم شخص دیگری را اتخاذ کرده است، بدون آنکه آن را آزمایش و یا با شخصیت خود سازگار کند. (هنگامی که چنین سیستمی برای او مؤثر واقع نمی‌شود، سیستم دیگری را اتخاذ می‌کند که آن هم مؤثر واقع نمی‌شود.)

روش پیروزمندانه شماره ۵:	
تا آن اندازه که می‌توانی خرید کن.	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:

اعتماد به نفس لازم برای انجام یک سرمایه‌گذاری بسیار بزرگ را ندارد.	به تنوع بخشی اعتقاد ندارد. در صورتی که یک سرمایه‌گذاری، معیارهای او را داشته باشد، همیشه تا آن اندازه که می‌تواند، به خرید آن می‌پردازد.
--	--

روش پیروزمندانه شماره ۷:

تنها بر روی چیزی که درک می‌کنی سرمایه‌گذاری کن.	
سرمایه‌گذار بازنده:	سرمایه‌گذار خبره:
نمی‌داند که یکی از پیش نیازهای ضروری موفقیت، داشتن درک عمیق از کاری است که انجام می‌دهد. به ندرت متوجه می‌شود که موقعیت‌های سودمند در حوزه تخصصی خود او وجود دارد..	تنها بر روی چیزی که درک می‌کند، سرمایه‌گذاری انجام می‌دهد.

روش پیروزمندانه شماره ۸:

از سرمایه‌گذاری در بخشهایی که با معیارهایتان سازگار نیست، اجتناب کنید.	
سرمایه‌گذار بازنده:	سرمایه‌گذار خبره:

روش پیروزمندانه شماره ۶:

بر میزان بازدهی که پس از پرداخت مالیات به دست می‌آید، تمرکز کنید.	
سرمایه‌گذار بازنده:	سرمایه‌گذار خبره:
متوجه تاثیر منفی مالیات‌ها و هزینه‌های معاملات بر عملکرد سرمایه‌گذاری در بلندمدت نیست و یا آن را نادیده می‌گیرد.	از پرداخت مالیات و دیگر هزینه‌های داد و ستد متنفر است و فعالیت‌های خود را به گونه‌ای تنظیم می‌کند که پرداخت مالیات خود را به طور قانونی به پایین‌ترین حد برساند.

از سرمایه‌گذاری در بخشهایی که با معیارهای سازگار نیست، اجتناب می‌کند. می‌تواند به آسانی به هر چیز دیگری «نه» بگوید.	هیچ معیاری ندارد، یا معیارهای دیگران را اتخاذ می‌کند. نمی‌تواند به طمع خود، «نه» بگوید
---	--

روش پیروزمندانه شماره ۹:	
تحقیقات خود را انجام دهید.	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
بطور مستمر در پی فرصت‌های سرمایه‌گذاری جدید است که با معیارهای او همخوانی داشته و کاملاً بر پایه تحقیقات خودش باشند. تنها به صحت‌های سرمایه‌گذاران و تحلیلگرانی گوش می‌دهد که دلایل پرمحتوا و قابل احترامی دارند.	به دنبال یک فرصت یک به هزار است که وی را در مسیر آسان‌تر قرار دهد. در نتیجه همیشه به دنبال «نقطه اوج فعالیت‌های ماهیانه» است. همیشه به هر که ظاهرش شبیه «متخصصها» باشد، گوش می‌دهد. به ندرت پیش از خرید مطالعه‌ای عمیق و اساسی انجام می‌دهد. تمام تحقیقات او منحصر به آخرین نکته «داغ» پیشنهادی از سوی یک کارگزار، مشاور یا روزنامه روز قبل است.

روش پیروزمندانه شماره ۱۰:	
بی اندازه صبور باشید	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
این صبر را دارد که در هنگام عدم یافتن یک سرمایه‌گذاری منطبق با معیارهایش، به انتظار بنشیند تا موردی را بیابد که مطابق معیارهایش باشد.	تصور می‌کند در همه حال باید در بازار مشغول انجام کاری باشد.

روش پیروزمندانه شماره ۱۱:	
فوراً اقدام کنید	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
به محض تصمیم‌گیری اقدام می‌کند.	کارها را به تعویق می‌اندازد.

روش پیروزمندانه شماره ۱۲:

یک سرمایه‌گذاری موفق را تا زمانی نگه دارید که دلیل از پیش تعیین شده‌ای برای فروش آن داشته باشید.

سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
یک سرمایه‌گذاری موفق را تا زمانی نگه می‌دارد که دلیل از پیش تعیین شده برای خروج از سرمایه‌گذاری بوجود آید.	به ندرت قانون از پیش تعیین شده‌ای برای به دست آوردن سود دارد. اغلب می‌ترسد که سود کم به زیان تبدیل گردد. بنابراین سرمایه‌گذاری خود را به پول نقد تبدیل می‌کند و همواره سودهای کلانی را از دست می‌دهد. در سال ۲۰۰۰، اطلاعات بایگانی شده برکشایر در SEC (کمسیون بورس و اوراق بهادار)، آشکار ساخت که برکشایر مقدار زیادی از سهام خود در دیزنی را فروخته است. در مجمع سالانه برکشایر در سال ۲۰۰۲، سهامداری از بافت سوال کرد که چرا این سهام را فروخته است. سیاست بافت این است که او هرگز درباره سرمایه‌گذاری‌هایش نظری نمی‌دهد، بنابراین غیر مستقیم پاسخ داد: «ما نسبت به ویژگی‌های رقابتی شرکت نظری داشتیم که تغییر کرد.»

روش پیروزمندانه شماره ۱۳:

از سیستم خود مصرانه پیروی کنید.

سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
از سیستم خود مصرانه پیروی می‌کند.	دائماً سیستم خود را زیر سوال می‌برد - البته اگر سیستمی داشته باشد. معیارها و اهدافش را برای توجیه کارهایش تغییر می‌دهد.

روش پیروزمندانه شماره ۱۴:

اشتباهات خود را بپذیرید و فوراً آنها را اصلاح کنید.

سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
او می‌داند که ممکن است اشتباه کند.	دست از سرمایه‌گذاری‌هایی که در آنها

لحظه‌ای که متوجه اشتباهاتش می‌شود، آنها را اصلاح می‌کند. در نتیجه به ندرت پیش می‌آید که مشکلات او چیزی بیش از زیانهای کوچک باشد.	شکست خورده نمی‌کشد و امیدوار است که بتواند ضررش را جبران کند. در نتیجه اغلب از زیانهای بزرگ رنج می‌برد.
--	---

روش پیروزمندانه شماره ۱۵:

اشتباهات را به تجربیات آموزنده تبدیل کنید.	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
همواره به اشتباهات به عنوان تجربیات آموزنده می‌نگرد.	هرگز به اندازه کافی به یک روش نمی‌پردازد تا بفهمد چگونه آن را بهبود بخشد. همواره به دنبال «یک راه حل سریع و آسان است.»

روش پیروزمندانه شماره ۱۶:

هزینه‌های خود را پردازید.	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
سود وی با افزایش تجربه‌اش افزایش می‌یابد و اکنون با صرف وقت کمتر درآمد بیشتری کسب می‌کند. او «هزینه‌های خود را پرداخته است».	نمی‌داند که پرداخت هزینه‌ها یک ضرورت است. به ندرت از تجربیات خود درس می‌گیرد... و بر تکرار اشتباهاتش اصرار می‌ورزد تا آنجا که همه چیز خود را از دست می‌دهد.

روش پیروزمندانه شماره ۱۷:

هرگز در مورد کاری که در حال انجام آن هستید چیزی نگوئید.	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
تقریباً هیچگاه درباره کاری که در حال انجام آن است با کسی سخن نمی‌گوید. به اینکه دیگران در مورد تصمیمات سرمایه‌گذاری او چه فکری می‌کنند، علاقه‌ای ندارد و خود را درگیر آن نمی‌کند.	همواره در مورد سرمایه‌گذاری‌های فعلی‌اش با سایرین صحبت می‌کند و به جای آنکه تصمیمات خود را با واقعیت بسنجد، آنها را با نظرات دیگران محک می‌زند.

روش پیروزمندانه شماره ۱۸:

بدانید که چگونه کارهای خود را به دیگران بسپارید.
--

سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
اغلب مسئولیتهای خود و یا حتی همه آنها را با موفقیت به دیگران می‌سپارد.	مشاوران و مدیران سرمایه‌گذاری را به همان روشی که تصمیمات سرمایه‌گذاری‌اش را می‌گیرد، انتخاب می‌کند.

روش پیروزمندانه شماره ۱۹:

بسیار پایین‌تر از سطح ثروت خود زندگی کنید.	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
بسیار پایین‌تر از سطح ثروت خود زندگی می‌کند.	احتمالاً فراتر از سطح ثروت خود، زندگی می‌کند (اغلب مردم چنین کاری می‌کنند).

روش پیروزمندانه شماره ۲۰:

پول عامل اصلی نیست.	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
برای اشتیاق و کامیابی خود، سرمایه‌گذاری می‌کند و نه برای پول.	به واسطه پول، انگیزه پیدا می‌کند، و تصور می‌کند که سرمایه‌گذاری راهی سریع برای دستیابی آسان به ثروت است.

روش پیروزمندانه شماره ۲۱:

عاشق کاری باشید که انجام می‌دهید و نه عاشق چیزی که دارید	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
از لحاظ احساسی با فرآیند سرمایه‌گذاری درگیر شده است (و رضایت و خرسندی خود را از آن کسب می‌کند)، و قادر است از هر گونه سرمایه‌گذاری شخصی دوری گزیند.	عاشق سرمایه‌گذاری‌های خود می‌شود.

روش پیروزمندانه شماره ۲۲:

تمام فکر و ذکر خود را به سرمایه‌گذاری اختصاص دهید.	
سرمایه‌گذار خیره:	سرمایه‌گذار بازنده:
در تمام مدت شبانه روز به فکر سرمایه‌گذاری است.	فکر و زمان خود را به طور کامل به رسیدن به اهداف سرمایه‌گذاری خود، اختصاص نمی‌دهد (حتی اگر بداند که آن اهداف چه چیزهایی

هستند).

روش پیروزمندانه شماره ۲۳:

سرمایه خود را در جریان فعالیت اصلی خود قرار دهید.

سرمایه گذار خیره:	سرمایه گذار بازنده:
پول خود را در همان حوزه‌هایی که بیش از همه دوستشان دارد، صرف می‌کند. برای مثال، وارن بافت ۹۹ درصد از سرمایه خود را در سهام برکشایر هاتوی قرار داده است، به همین ترتیب جورجی شوارتز بیشتر حجم پول خود را در صندوق کوانتوم حفظ می‌کند. برای شوارتز و بافت سرنوشت دارایی شخصی خودشان با سرنوشت دارایی افرادی که پول خود را به مدیریت آنها واگذار کرده‌اند، یکسان است.	در میان سرمایه‌گذاری‌ها، مقادیری کمی به سرمایه خود اضافه می‌کند — در واقع، فعالیت‌های سرمایه‌گذاری او غالباً برای ثروتش مخاطره‌آمیز است. وجوه مورد نیاز سرمایه‌گذاری‌های خود (و جبران زیان‌های خود) را از جای دیگری همچون سودهای تجارت، حقوق، صندوق بازنشستگی، برنامه‌های پاداش دهی شرکت و...، تأمین می‌کند.

خلاصه ۷ اشتباه نابخشدنی

☒ گناه نابخشدنی شماره ۱ در سرمایه‌گذاری

باور داشتن این موضوع که برای بدست آوردن بازده‌های بیشتر، باید حرکت بعدی بازار را

پیش‌بینی کرد.

واقعیت:

سرمایه‌گذاران بسیار موفق در پیش‌بینی حرکت بعدی بازار، هیچ‌گونه برتری نسبت به

من یا شما ندارند.

☒ گناه نابخشودنی شماره ۲ در سرمایه‌گذاری

باور «مشاور»: اگر من نمی‌توانم بازار را پیش‌بینی کنم، حتماً شخصی هست که بتواند این کار را انجام دهد - تمام کاری که باید انجام دهم، پیدا کردن آن شخص است.

واقعیت:

اگر شما بتوانید واقعاً آینده را پیش‌بینی کنید، آیا آگاهی خود را از روی پشت بام‌ها به همه اعلام می‌کنید؟ یا آنرا به هیچکس نمی‌گوئید با ارائه درخواست خرید به شرکت کارگزاری و

انجام معامله پول زیادی بدست می‌آورید؟

الاین گارزارلی، یک تحلیل‌گر تکنیکال ناشناس بود که در ۱۲ اکتبر ۱۹۸۷، «فروپاشی

مالی قریب الوقوعی در بازار سهام» را پیش‌بینی کرد. این پیش‌بینی دقیقاً یک هفته پیش از

دوشنبه سیاه اکتبر بود.

☒ گناه نابخشودنی شماره ۳ در سرمایه‌گذاری

باور این موضوع که اطلاعات داخلی راه بدست آوردن پول کلان می‌باشد.

واقعیت:

وارن بافت، ثروتمندترین سرمایه‌گذار دنیا است. منبع مورد علاقه او برای کسب

رهنمودهایی برای سرمایه‌گذاری، معمولاً به طور مجانی در دسترس است: گزارشات سالیانه

شرکت‌ها!

☒ گناه نابخشودنی شماره ۴ در سرمایه گذاری

تنوع بخشی (متنوع سازی پورتفو)

واقعیت:

سابقه خیره کننده وارن بافت، از تشخیص تعداد محدودی سهم های برجسته - و سپس سرمایه گذاری کلان تنها در همین چند شرکت، ناشی می شود.

☒ گناه نابخشودنی شماره ۵ در سرمایه گذاری

باور این موضوع که برای بدست آوردن سودهای بزرگ باید ریسک های بزرگ انجام داد.

واقعیت:

همچون کار آفرینان، سرمایه گذاران موفق نیز به شدت مخالف ریسک هستند و هر کاری بتوانند انجام می دهند تا از ریسک اجتناب کنند و زیان را به حداقل برسانند.

☒ گناه نابخشودنی شماره ۶ در سرمایه گذاری

باور داشتن به وجود یک «سیستم»: شخصی در جایی، سیستمی بوجود آورده است - با برخی از پیچیدگیهای خاص در تحلیل تکنیکال، تحلیل بنیادی، معاملات کامپیوتری، مثلث های گان، یا حتی طالع بینی - که سود سرمایه گذاری را تضمین می کنند.

واقعیت:

این باور، یکی از پیامدهای باور داشتن کلام مشاور است - اگر یک سرمایه گذار بتواند تنها به سیستم یک مشاور دسترسی پیدا کند، قادر خواهد بود به همان میزانی که مشاور می گوید پول در آورد. آسیب پذیری منطقی گسترده در مورد این گناه نابخشودنی در سرمایه گذاری این است که چرا افرادی که سیستم های مربوط به معامله را می فروشند، پول خوبی بدست می آورند.

☒ گناه نابخشودنی شماره ۷ در سرمایه گذاری

باور به اینکه شما می‌دانید در آینده چه چیزی رخ می‌دهد - و مطمئن بودن از اینکه بازار باید «بطور اجتناب ناپذیر» درستی باور شما را اثبات کند.

واقعیت:

این باور یکی از ویژگی‌های عادی کسانی است که اشتیاق بیش از حدی به سرمایه‌گذاری دارند. تقریباً همه با ابروینگ فیشر موافق بودند، هنگامی که او مدعی شد: «سهام به سطح بالای جدیدی رسیده است.» - دقیقاً چند هفته قبل از فروپاشی مالی بازار سهام در سال ۱۹۲۹!
هنگامی که در دهه ۱۹۷۰ ارزش طلا افزایش یافت، باور اینکه بوجود آمدن تورمی حاد غیرقابل اجتناب است، آسان بود. با توجه به قیمت‌های *eBay Amazon.com yahoo.com*، و صدها شرکت اینترنتی دیگر، که هر روز افزایش می‌یافت، شعار وال‌استریت در دهه ۱۹۹۰: «سود مهم نیست»، درست به نظر می‌رسید.
