



□ 学者

按说,俺进城这么多年了,一些思维方式和观念早和城里人差不多了,可不知为什么,无论干什么事儿,理什么财,俺还总是习惯和当年在生产队里挣工分相联系。

俺这个单位属于早涝保收的机关单位。只要上一天班,不管看报纸,喝茶水,还是天天绞尽脑汁写材料忙得要死,都是固定的工资——和过去在生产队里干活一样,出一天工,无论你赶马车还是割麦子,也不论拼命干还是磨洋工,都是10分工。不过,在生产队干活时,俺可算得上是一把好手,进城后俺还是保持了当农民时的本色,无论干啥工作,一般不会偷懒,更不会出工不出力。因为从小爹妈就教育俺,攒着力气不能当钱花,一定要对得起一天的工分。所以,俺在单位上的工作还可以,每次竞聘上岗俺也不用犯愁。

有人问俺,进城后对农村最留恋的是什么,俺说当然是土地了。在城里到处都是混凝土建筑,地面不是柏油就是水泥,这两年虽然建了许多草坪,但俺对那些长势喜人的绿草怎么也提不起情绪,因为俺在农村时最不喜欢的就是草。那时,大热天钻进一点风也不透的玉米地里锄草,可真不是个滋味,恨不能将所有的草都“斩草除根”,让其永不再生。后来俺搬家住的是一楼,楼前有一块空地,俺便如发现了新大陆一般,兴冲冲地回老家运来了当年挣工分用的锄头铁锹,在这片巴掌大的地里种上茄子辣椒和几棵玉米。一来让孩子认庄稼,二来可以吃点免费的新鲜蔬菜。记得当年在生产队挣工分时,队里虽然也有统一的菜园,可分菜时是按各家的工分总值,我们家劳力

少,每次分菜都是最少的。现在好了,也不用考虑工分多少了,只要稍微付出点当年挣工分的力气,便断不了有菜吃,节省了很多生活费呢。前几天,老父亲打来电话,说要捎点菜来。我说,小菜园里多的是哩,过两天那两棵玉米熟了,我就收“秋”了。

因为种菜这事儿,同事都说俺干的是小资的活,却浑身透着小农意识,种那几棵茄子辣椒能省几个钱?也有点太会过日子了。可他们是饱汉子不知饿汉子饥,不会过日子行吗?对城里人来说,父母要么是退休职工,要么是离休干部,有退休金,享受公费医疗,余钱多了还能补贴一下子女。可俺爹妈在农村,别说补贴,日常的开销还得我们负担,要是有点头疼脑热,甚至生病住院,那开销就更大了。这和在生产队里一样,你老了,干不动活了,就没有工分可挣了。所以,俺还得拼命的挣工分,还得继续掰着指头算计。仔细想想,不算计也不行,过去没有工分不行,现在干什么能离开钱?女儿才上幼儿园,一年的开支比我上大学时还翻好几个跟头,何况还有俺那不能挣工分等着俺养活的老爹老娘呢。

虽说挣工分俺还不赖,但挣钱俺是外行。俺过去在生产队里当记工员,在大队里当文书,后来考上了大学的中文系,毕业又到局里当秘书,用乡亲们的话说,俺干的一直是“文差事”。看着学经济的同学炒股的炒股,下海的下海,兼职的兼职,对了,据说在南方特兴兼职,像我们这种单位的工作人员,要是没有仨俩的兼职,连媳妇都找不上。可俺这种毫无经济头脑的“迂腐文人”,兼什么职?到哪兼职?后来被逼急了,俺渐渐地也摸

# 理财与挣工分

出了点门道:发挥自己的特长,写文章同样能赚稿费呀!于是俺天天拿着把笔(笔),在俺那一亩三分地里(13平方的家),春播秋种,浇水施肥,忙得不亦乐乎。有时来了块儿八角的稿费,俺便捋捋那来不及刮,野草般疯长的胡子,两眼迷成一条缝儿,恨不能找个烟袋锅来狠吸上两口——那种感觉不亚于夏收时在生产队里连夜打场,得了双份的工分。

不过,天天点灯熬油,老婆有时也烦,常常杀猪般地催俺睡觉。这时,俺便习惯性地用毛巾擦把汗,然后非常神气地说:挣工分就是理财呀,我在理财时你还催什么催!



理财漫画

## 牛产品与牛股票

□ 中银国际证券 张晓晖

前一阵指数创新高,市场活跃起来了。开始寻找翻十倍的大牛股,看看各种各样的评论,不禁哑然失笑,无非是些行业龙头而已。行业龙头并不等于十倍的大牛股,就像举人进士不等于大诗人。笔者闲来思考,这种大牛股还是要找的,找到了就等于置下了摇钱树、聚宝盆,想不赚钱都不行。

先看看巴菲特老人家选的那个股吧,最厉害的是可口可乐、吉列刀片,还有人选择柯达胶卷,都挺厉害的。从圣人门口仔细琢磨一下,就知道三字经是怎么回事了。

大牛股一定是好的上市公司,好的上市公司一定有好的产品。所以,咱只要从产品上想想,找到最牛的产品或许就能够找到最牛的股票。咱就叫它牛产品吧。

首先,牛产品的质地一定很牛,或者说有独特的核心竞争力。比如,可口可乐的配方是最牛的,99%的成分咱都知道,就那1%不知道——得,咱们只能乖乖地把银子往人家那儿送;吉列刀片的质量是呱呱叫的,别的牌子根本就差着行市,所以用上了吉列,就不会换了,人家的工艺过得硬;柯达胶卷也不必说了,能成为世界名牌,自有它的道理。

其次,牛产品的原料成本一般微不足道,这就是暴利的秘密,同时在原材料涨价的时候,牛产品根本不在乎,把其它产品淘汰了,人家正好继续扩大市场分额。比如,水涨价了,糖涨价了,又怎么样?能伤了可口可乐的筋骨?吉列刀片有什么?不就是个不及火柴盒大的钢片么?铁矿石涨了19%,钢材也涨价了,能让吉列刀片伤筋骨?柯达又有什么?不就是一卷塑料片么?塑料再涨价,柯达还是柯达。

说得再形象些,牛产品用的原材料就像大画家用的宣纸,宣纸再涨价,能让画家画

不起画儿,过不上日子么?有些产品就不一样了,钢材一涨价,机械傻!煤炭一涨价,电力傻!棉花一涨价,纺织傻,服装也傻!化肥一涨价,农产品傻!说到底,就是技术含量太低,又缺乏品牌效应的缘故。皮尔·卡丹会害怕棉花涨价么?就像《天下无贼》说的,一点技术含量都没有的话,那谁涨价,咱都傻!

第三个特征是持续消费,独占客户。

比如,喝惯了可口可乐的,不会去喝北京的豆汁儿,会一如既往地消费可口可乐;用惯了吉列刀片的,换个牌子都嘀咕,怕把下巴刮破了;用惯了柯达胶卷的,更不愿意换,好容易出去旅游一回,再拍不好照片。所以,牛产品都是易耗品,人们不断地消费,而且不爱换牌子。这样,钞票就源源不断地来了。

空调不符合这个条件,格力确实好,下星期再买一台,一屋装俩?没听说过。化妆品也不行,因为消费群体爱换牌子,总想试试新。

另外,牛产品要有好的消费前景,用的人即使不是越来越多,至少不能越来越少,日子不能越越越抽。

可口可乐至今还没有听说有什么妨碍健康的地方,二战时起,美国大兵开着吉普举着可乐瓶子开始,广告就做到了全世界,喝的人只多不见少。吉列刀片呢?男人总是见长胡子的,胡子总是要刮的,这就是前景。柯达胶卷不用说了,人总是要照相的,要把瞬间凝固成永恒。但柯达面临着数码相机技术的挑战。

有人谈起名牌白酒的价值,我有些不以为然,因为白酒的消费不符合未来的消费趋势。就拿茅台来说,谁喝?主要是官员、商人。前者要是消费量激增,那反腐败的任务就紧迫了,后者消费量激增,那就是十亿人民九亿商,还有一亿要开张的。而且,随着健康意识越来越强化,青年人喝白酒的趋势在减弱,啤酒的多,喝红酒的多,喝洋酒的多了。居然有一次,在酒席上我旁边的一个人喝清酒,怪不怪?

真要茅台走向世界了,那医药行业也就跟着火了!

最后,牛产品一定要在全球市场有一席之地。拥有全世界的消费者,才能拥有足够的现金流、销售量,才有利润。不能走向世界,人家的东西一灌进来,就把咱冲垮了,那算不上牛。

说来说去,牛产品的标准一共有五条,这样的产品找的到么?不清楚,找不到的话,退而求其次,找到符合其中三四条标准的也不错。

见一叶而知秋,分析牛股不如从分析产品开始。

## 百万富翁的八个步骤

富基石。

年轻时代正处事业发展时期,许多人薪水不少却总是存不下来,问题都出在无法节制欲望,且未养成储蓄的习惯。陈吟认为:“存钱第一,再谈投资”。要如何才能存到人生中的第一个100万呢?

美国市场上正畅销一本名为《成为百万富翁的八个步骤》的新书,该书作者查理斯·卡尔森通过对美国170名百万富翁进行系统地访问、调查,从他们的致富经验中,归纳出了要想成为拥有七位数身价的百万富翁的八个行动步骤:

第一步,现在就开始投资。没钱投资怎么办?卡尔森建议投资者强迫自己立即将收入的10-25%用于投资;没有时间投资

怎么办?那就立即减少看电视的时间,把精力花在学习投资理财知识上;担心股价太高怎么办?别忘了股价永远会有新高。

第二步,制订目标。这个目标既可以是小孩准备好大学学费、买新房子或是50岁以前攒足退休费。总之,任何目标都可以,但必须要定个目标,全力以赴完成。

第三步,把钱花在购买股票或股票基金上。美国人认为买股票能致富,买政府公债只能保住财富。百万富翁的共同经验是:别相信那些黄金、珍奇收藏品等玩意儿,把心放在股票上,这才是建立财富的开始。从长期趋势来看,股票年均报酬率是11%、政府公债则略高于

5%。

第四步,不要眼高手低。百万富翁并不是因为投资高风险的股票而致富,他们投资的是一般的绩优股。

第五步,每月固定投资,投资必须成为习惯,成为每个月的“功课”。不论投资金额多少,只要做到每月固定投资,就足以使你的财富超越美国三分之二以上的人,因为他们平常只想到消费,到老才想到投资。

第六步,买了股票要长期持有。调查显示,四分之三的百万富翁买股票至少要持有五年以上。股票频繁买进卖出,不仅冒险,还得付交易费、券商佣金等。这样交易越多反而不会使你致富,只会令交易商致富。

第七步,把税务局当作投资伙伴。厌恶税务局的思想并不可取,只有把它当成自己的投资伙伴,并随时注意新的税务规定,善于利用免税规定进行正当的投资理财,使税务局成为你致富的助手,才是正面的做法。

第八步,限制财务风险。百万富翁大多都能量入而出,买现成的西装,开普通福特车,在平价商场购物,他们通常都不爱频繁换工作,不生一大堆孩子,不搬家,生活没有太多意外——稳定性是他们的共同特色。

年轻的你,现在就设定一个理财目标,有了自己心之所向的目标后,当面对开源节流时所需的坚持,将会变得容易许多。



□ 苏珊

年轻的你,想要在人生拥有多少财富呢?“理财一定要先有目标”中国商业银行南京分行的投资顾问陈吟说。有了目标后,才有理财动力。你的理财目标是什么?一栋房子、一辆车子,还是100万呢?100万不算多,万丈高楼平地起,过来人常说人生第一个100万比200万还要难存。第一个100万,将是通往未来的财

Advertisement for Intel Centrino Duo LISE-ETHINK-2000 laptops. The ad features a woman using a laptop and the slogan "把移动游戏进行到底" (Take mobile gaming to the extreme). It lists features like "双核" (Dual Core) and "无限可能" (Infinite possibilities).