

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(T) 帮助(H)

后退 搜索 收藏夹 地址 更多精彩文章请见中国证券网股票频道 http://www.cnstock.com/ 转到 链接

□王壮凌

周银:玉梅,我真不理解,我一年挣来5.5万元,你把这钱都花到哪儿去了?你还指望我们挣钱为儿子将来上大学攒钱呢,难道是我们将来的退休金吗?

玉梅:我把钱都花哪儿去了?你住着的房子难道不用还贷款吗?你就不吃不穿吗?你刚才不还为你那辆车花了205元吗?

周银是一位37岁的推销员,玉梅是一位34岁的小学教师。像大多数夫妇一样,他们也常为家庭经济而争吵。一项对8.6万人的调查表明,37%的人认为,钱是他们婚姻关系中头一位的问题。据我国婚姻家庭研究中心对131对夫妇所作的另一项调查研究也表明,钱是导致家庭矛盾的元凶——即使家庭经济富裕的夫妇也极易为钱而争吵。要想成功地处理家庭经济问题,夫妇应学会避开导致他们爆发毁灭性战争的一些陷阱。

安排时间交谈

玉梅:好啦,别吵了。我们坐下来认真谈谈我们的收支预算吧。

周银:为什么?难道让我坐下来听你的教训?

玉梅:是你先开始教训我的。瞧!咱俩都气呼呼的,干吗不心平气和地坐下来谈一谈,今晚9点怎么样?

周银:好主意。我差点忘了,我们是一条船上的人啊!

专家点评:指责和争吵都只会起副作用,要认识到,使你们争吵的是金钱,而不是对方。

根据心理学家所做的试验,夫妇间发生口角的时间大多数发生在下午5—7时。人们上了一天班后又累又饿,或许在工作中还遇到了挫折,如果你在这种时刻与他(她)讨论某些重要而敏感的话题,肯定不会有好结果。因此,应安排晚些时候再谈,等到双方有机会放松一下之后再谈,效果一定会好得多。

同舟共济

周银:(当天晚上):好了,我已经查看了咱们的现金和账目,我想我已经清楚了咱们的问题所在。等一会儿,我去从我的金融账户里取出500元转入支票。即使这样,我们也还有3000元可赚利息嘛。

玉梅:我并不希望你告诉我什么是咱们的问题,但我希望你和我共同寻找解决问题的办法。

周银:嗯,我已经参与了。你花钱喜欢用支票,那是你自己的账,对不对?

玉梅:不!虽然金融账早已变成了“周银账”,但支票并没有成为“玉梅账”。那是家庭的共同账。

周银:是吗?那我每星期从我的金融账中转账一笔钱过来支付我那一半的消费账目。

玉梅:可你比我挣得多,所以你的账中总比我的账中有更多的随意支配的钱。如果我要花钱,还得找你去要。而你,如果想多花60元去买双新鞋,便能信手拈钱去买。

周银:你要花钱时,我说过“不”字吗?

玉梅:这并不是问题的所在。我们是夫妻关系,我的就是你的,而同时你的也就是我的。

专家点评:“婚姻好比乘坐独木舟旅行”,一位心理学家说道:“如果夫妻不能同心协力,他们就会在水中打转转,甚至可能会翻船。这样,他们肯定不会如期到达他们所希望的终点。如果你能和你的伴侣一起,共同协商制定家庭的财务目标,你们不仅能到达理想的目的地,而且旅途中会十分愉快。”

双方都应参与家庭财经

周银:这些账目简直没完了:电费80元,人生保险费150元,体检检查费47元。你知道吗?我们一个月在信用卡上就开支了450元。

玉梅:这还是月支出最少的一个月份。

周银:嘿!你看看这个,你花75元定购衣服了吗?

玉梅:我为你买了两件衬衣和一条领带。

周银:没有裤子吗?

玉梅:周银,你从来没有上街买过东西,你对物价的意识简直还停留在石器时代。

专家点评:令人遗憾的是,大多数家庭就像周银和玉梅夫妇一样——只有其中一位掌管财权,而另一位对家庭财经一无所知。缺乏家庭财经和市场物价等方面的知识往往会导致不现实的期望,甚至会产生敌对情绪。

如要防止和避免这些危机,夫

夫妻莫为钱争吵



借问?

玉梅:看来你在极力限制我花的每一分钱。

周银:你又何尝不是?瞧,很显然我们彼此都需要留些余地。

玉梅:你这话说的很对。我们应建立三个账:一个是家庭现金总账;一个是储蓄账;还要一个账,就是你我各自自由支配的账。我们每人每月各花150元,你看怎样?

专家点评:周银和玉梅设计了一个公式,来平衡家庭总需求和夫妻间个人需求的关系。理财顾问指出:“夫妻每人都应留有一定数量的钱供个人支配,而不需向对方说明或解释。”

制定家庭预算

玉梅:所有这些计划听起来似乎十分绝妙,但我不知道怎样才能实现这些目标,每个月的现金总是不够花。

周银:让我们把这些记录下来,比如:我们想要的东西值多少钱,我们现有的钞票以及收入有多少,然后根据这些情况再作安排。我们还要根据事情的轻重缓急作些适

当调整。下一步,还要考虑我们的长远目标。

玉梅:我估计,儿子9年后能上大学,才会用大钱。

专家点评:周银和玉梅夫妇,通过共同协商,共同收集信息,共同了解家庭的基本需求和忧虑,并且保持一定的灵活性。他们现在已不再是金钱的奴隶,而成为其主人。在这一过程中,他们也加强巩固了他们婚姻关系。

家庭预算是个令人头痛的难题,要想将它变得轻松一些,我们须懂得:家庭预算只不过是帮助我们实现目标的一种工具,而不是限制我们夫妻欢乐的设施。专家指出:“消费计划不要定得太死,你会发现它有时定得不合适,或是忘了某些开销,或是好几个月未作适当调整,但你最终总会使消费计划较为有效地起作用。”

尽管制定家庭预算是件棘手之事,但一份书面预算方案仍是把好使的钥匙。它也是引导夫妇们走向希望和理想的导游图。而且,它能不止一次地阻止或防止夫妇为钱而争吵。

妻应每月一起清理一下账目,还应尽量抽时间一起上街购物,增强自己的商品价值观念。

留出余地

周银:即使我们每月预算节支120元,我们双方喜爱的东西还是要花钱买的。

玉梅:你指的是像你刚买来的76元的拳击手套之类的东西吗?

周银:不,我指的是像你买的,那种传奇文学之类的书籍。

玉梅:周银,5.95元也不至于把咱们的银行底挖穿吧。

周银:那你为何不去图书馆

穷得有品位才高尚

□新月

我曾在餐会上遇到一位自称是“时尚达人”的女子。她自称只用名牌,而她所谓的名牌,还得要在欧洲本地制作不可。

“我买名牌还可以赚钱。”她说。

这句话让我有些疑惑。现在世界各地的名牌价格差不了太多,除非不须支付机票费用,进口名牌水货已经没什么赚头。

“这三年,光是我把名牌的防尘袋和纸袋拿到网上拍卖,至少就赚了三十万元。”她说。虽然买名牌时防尘袋和纸袋是附赠的,但我屈指一算,要将1至300元不等数量的袋子,卖到近3万元的数量,恐怕她花在购买名牌的总价,至少有几十万。

“只有名牌,才能在用过之后,还有人要买。”她很得意地告诉在座女子这个观念:“比如说,我买一双名牌高跟鞋两千元,穿了一季,还有人用八百元跟我买。如果是一般八百上千元的鞋子,穿了一季后,恐怕都不好意思送人。”

她认为,这样就是赚了八百元,不过,按会计原则来看,一季就亏损了一千两百元!比把三百元的鞋子穿坏后直接丢进垃圾桶还亏得多。

我当下没有和她辩解什么。最近听说她债台高筑,满屋的名牌要打折出售。不过,她还洋洋自得地告诉朋友:“还好我买的都是名牌,都卖得出去。”不计成本,只求能卖钱的理财概念,还真让人佩服。

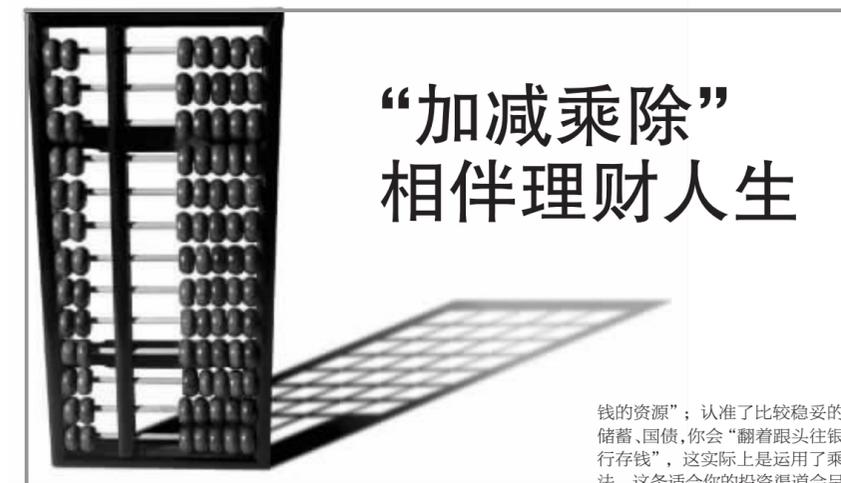
目前,电视上还有理财专家,教导女人“买了名牌之后,小心翼翼使用,再用保鲜膜包起来,将

来还会增值”的概念,也是不可思议的理财概念。有些皮包或许会涨点价,但这种买名牌求赚钱的手法,听起来并不大气,还很俗气。

有本书叫做《穷得有品位》,是一位500年前就家道中衰的欧洲伯爵所写的。他说:“所有用钱买得到的东西,都不是值得夸耀的奢侈品。”他嘲笑欧洲的足球明星“手上拿着LV包,身上穿着名牌服,订婚时送上价值4万欧元的钻戒,说这种人品位超群,肯定是在开玩笑!”

他说,真正的有品位:看似一无所有,但感觉拥有一切,就算有天失去所有财富,仍会务实对待生活,那些炫耀名牌的只是“富还没过三代”的暴发户。书中最重要的一句话,应是给虚荣者的金玉良言吧:

“真正的奢侈,不是金钱多寡或排场大小,而在于你有没有能力摆脱庸俗!”



“加减乘除”相伴理财人生

□宗学哲

人生路上,真正意义的理财应当说是从有了个人收入开始。这时,多数人会沉浸在积累财富的喜悦中,虽然手中的现金数额可能很小,但还是要兴冲冲地将它逐月存入银行。如果用四则运算来比喻,这个时期运用的是加法:一月份的工资是被加数,二月份的工资是加数,相加后产生一个“和”;第三个月,“和”又成了被加数,新的工资结余成了加数,依此类推。经过日积月累,这个“和”会不断增大,达到一定数额后,你可能到了结婚的年龄,对于不能依靠父母的人来说,这时已经是三口之家,你的理财智慧也达到了最高境界,并积累了很多“实战”经验。虽说经历减法之后,你的投资渠道不是很多,但这都是根据个人实际而“浓缩的精华”,并且你会“一条道走到黑”。炒汇、买基金有了经验,你肯定会倾其所有而“不浪费一分

增长,不知不觉间存折上已经过了五位数甚至六位数。并且,随着人生阅历的增长,理财观念也会发生很大的变化,收益最大化成为家庭理财的第一目标。于是许多人逐渐对收益高的投资方式感兴趣,往往不看风险只认收益,炒股、企业集资、民间借贷等让人趋之若鹜,结果有人炒股赔钱,有人集资被骗……经过这些投资失败的教训,许多人冷静了许多。这时减法派上了用场,一些风险大的投资方式被逐个减少,炒股、集资等都成为“减数”,最后的结果可能是只留了开放式基金、国债或银行储蓄。

不知不觉步入了中年门坎,这时已经是三口之家,你的理财智慧也达到了最高境界,并积累了很多“实战”经验。虽说经历减法之后,你的投资渠道不是很多,但这都是根据个人实际而“浓缩的精华”,并且你会“一条道走到黑”。炒汇、买基金有了经验,你肯定会倾其所有而“不浪费一分

钱”的资源;认准了比较稳妥的储蓄、国债,你会“翻着跟头往银行存钱”,这实际上是运用了乘法,这条适合你的投资渠道会呈现裂变式的发展——在经历加、减两种运算之后,乘法将您带入了人生理财最辉煌的时期。

到了老年之后,虽然能按月领取养老保险,但奖金、提成、各种补贴已经与你无缘,你的实际收入可能只有壮年时的三分之一;虽然你的积累不算少,但一场大病就可能使你的资产被“除”去一半。如果说,退休前是财富的积累期,退休后就财富的消费期,也可以说是被“除”期。由此也让我们明白一个道理:加、减、乘法是人生理财的关键时期,这时运算的结果直接关系到晚年幸福,运算的数额大了,即使被“除”去一半你可能还很有实力,但如果本来积累就少,除了几次就会两手空空了。

理财漫话

利润在细节处产生

□中银国际证券 张晓晖

过去,京城有个字画鉴定家蓝某,人称“蓝半尺”,任何一幅画,拉开半尺就能看出真伪。虽称绝技,但想想也不很难,因为一幅画有无数个细节,纸张、墨色、笔法、题诗、落款、印章乃至作者名号,只要发现一个细节有假,整幅画就假了;如果找不到有假的细节,而又有个别细节与史实相契合,那基本上就是真迹了。当然,大多数鉴定家都不敢百分之百地下真迹的断言,但能够确定地说某某是赝品。因为只需要找到一个掺杂的细节,就可以了。

鉴定股票和鉴定书画一样,谁也不敢百分之百地说某企业是个好企业,但可以百分之百地说某企业是个烂企业。这里面的关键是细节,抓住细节,往往能得出准确的结论,直接、简单却非常有效。比如,刘殊威从现金流就看出了蓝田股份的李鬼身份,因为其财务数据违背了最基本的常识,如此庞大的销售额居然都是现金交易,块儿八毛地交钱,再块儿八毛地找零,纯粹是瞎猫。

所以,通过细节,咱们能够在一定程度上选择好的企业、好的股票。至少,可以排除掉非常垃圾的企业和股票,如果能够把渣滓筛出去,胜算无疑大多了。而发现细节,需要付出辛苦、耐心和细心。

记得一次和几个朋友到成都去玩,逛完了武侯祠,有人提议去看看成商集团的武侯店,看店铺、看销售、看售货员的精气神,都看完了,再看周围的物业、百货、写字楼的租金水平。好一番折腾,腰酸腿疼之后,地理位置、经营环境大致有了数,地产值多少,算到净资产上是每股多少钱也有了一本账。第二天,又逛了成都的春熙路,相当于上海的南京路、淮海路,直到上飞机前一天才去听川剧,看变脸,听评书,泡茶馆。



由此可见,不少投资者已经理性得近乎冷酷,不仅看研究报告,还要眼见为实。关注细节,着重实地调研,的确是难能可贵,这就是业内所说的草根研究,不少投资者已经学会了。

实地考察最好,如果不能亲自去,在企业方方面面的资料里也能看出不少有价值的信息,关键是要通过对信息的消化,得出准确的判断。比如最近做某股票,发现某品牌的客车卖得不错,于是上了该公司网站,在企业内部刊物上看到了如下信息:

“分配报到的大学生,请准备彩色免冠照片一寸8张,二寸16张,以便公司尽快为你办理各种保险;公寓备有电视、被褥、枕头、暖瓶、洗脸盆、洗衣机等;我市四季气候……请根据气候情况准备好衣物,可以购买学生半票的火车车次如下……”;

公司2006年为全体女职工参保了“团体女性安康保险”。

分析:这是一个规范而有凝聚力的企业,对待员工比较厚道、周到、细致,相信员工的精气神也不一样;

为保护藏羚羊,企业向可可西里自然保护区捐赠了四辆车,总裁等主要领导在海拔4700多米的可可西里无人区亲自试车;

每两年举办一次数控、电焊、铆焊岗位技能竞赛,层层筛选之后,前三名享受为期两年的岗位技能津贴,依次为每月150元、100元、80元;

公司每年要组织参观质量事故展览馆,回顾历年的质量问题零件和造成的经济损失。

分析:这样的企业“知耻”,知耻近乎勇,而总裁敢亲自试车,其质量大概是可以放心的;而从技术能手奖励还可以看出当地低廉的劳动力价格(这要是在京、沪、深实在是九牛一毛),也就是说,企业具有突出的低成本优势;

2006年1月开局良好,销售收入、利润分别比去年同期增长50.1%和186.5%(2月28日);2006年3月生产后桥总成16077只,再次刷新了2月份的生产记录,创历史新高;一季度累计产量比上年同期增长107%,完成全年计划的38%。

分析:2月28日出来的关于1月份的经营信息,咱就能大致推算出今年的经营态势,而利润增长率远远超过销售收入增长率,为什么呢?或者是生产了技术含量更高、附加值更高的产品,或者是通过技改和加强管理,有效地降低了成本。

2月、3月的车桥生产连续刷新历史纪录,说明生产状况良好,也为说明需求较大,相信企业玩儿命干不是为了把产品放在仓库里。

该股至今涨了80%,相信今后还会更好。窥一斑而知全豹,见一叶而知秋,细节的确很重要,因为在众人不注意的细节里隐藏着财富。