



地址: 更多精彩内容请见中国证券网股票频道 <http://www.cnstock.com/>

□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,难道是靠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,还得找你索要。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:“婚姻好比是独木舟旅行”,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。”

双方都应参与家庭理财

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,而另一位对家庭理财一无所知。缺乏家庭理财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



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

借阅?

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。

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,地值值多少,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展展览室,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,创历史最高;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。

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。

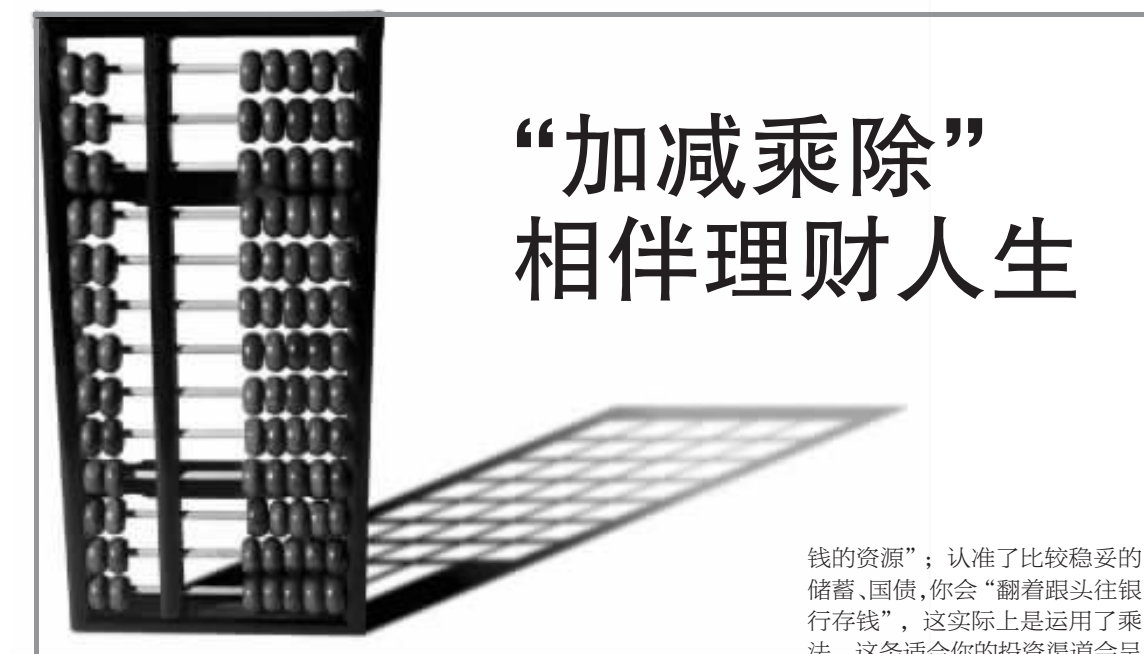
目前,电视上还有理财专家,教导女人“买了名牌之后,小心翼翼使用,再用保鲜膜包起来,将

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!”



□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,但还是要冲冲地把它逐月存入银行。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,退休后就是财富的消费期,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。