

# 富春生

# 理财

指点财富丛书 ● 投资理财经典系列  
献给白领的投资理财经典  
● 彭振武 著

15

机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS



指点财富丛书·投资理财经典系列

# 青春理财

——献给白领的投资理财经典

● 彭振武 著



机械工业出版社

老一辈人说：“吃不穷，用不穷，不会盘算一世穷”。

当代人说：“你不理财，财不理你”。

在现代经济社会中，财富的创造已呈三元的态势：劳动创造价值  
和财富，资本创造价值 and 财富，知本创造价值 and 财富。并且在价值和  
财富的创造过程中，知本与资本的结合更具创造力，更具决定性。年  
轻、知性的白领们的手中正好拥有这两张牌：知本和资本。本书针对  
白领阶层的特质，提出了“努力赚钱、轻松消费、崇尚理财”的生活  
新理念。并结合各种投资理财工具和风险投资工具的优势和不足，详  
述了白领在知本 + 资本的角逐中轻松赚钱的原则、技巧和主攻方向。

## 图书在版编目(CIP)数据

青春理财：献给白领的投资理财经典/彭振武著.

—北京：机械工业出版社，2003.11

(指点财富丛书·投资理财经典系列)

ISBN 7-111-13353-6

I. 青... II. 彭... III. ①家庭管理：财务管理-  
基本知识②私人投资-基本知识 IV. TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 100654 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑：王 艳 张文静 封面设计：鞠 杨

责任印制：施 红

北京铭成印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2004 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

890mm × 1240mm A5·5.75 印张·140 千字

0 001—6 000 册

定价：16.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换  
本社购书热线电话(010)68993821、88379646  
封面无防伪标均为盗版



## 崇尚理财 注重投资(总序)

21 世纪是以“知本 + 资本”创造财富的时代。崇尚理财、注重投资, 已经成为风靡全球的家庭投资理财理念。在经济发达的美国, 其国民家庭收入的 50% 左右来源于工薪, 而另外 50% 左右的收入则来自家庭资产的投资。所以, 创造财富与实现家庭资产的保值增值, 是当代人和当代家庭不容回避的现实问题。

家庭理财是一项系统工程, 是一项科学的运用多种投资理财工具组合、跨多边市场运作的综合性投资理财行为。家庭理财要求各类家庭, 既要善于利用各类风险投资工具追逐高额的风险投资收益, 又要善于运用各类避险工具规避家庭经济生活风险, 最终, 通过多种投资理财工具科学、合理的组合, 实现家庭资产的经济效益最大化。

随着我国加入 WTO 之后, 经济发展步伐的不断加快, 各种与国际接轨并富有中国特色的投资市场和投资理财工具应运而生, 然而, 不同的投资市场和投资理财工具, 都是一柄“双刃剑”, 既有优势, 也有不足。人们面对眼花缭乱的各类投资市场和投资理财工具, 怎样才能快速步入投资理财的殿堂, 而不至于被“高深理论”的理论难倒; 怎样才能既追逐到高额的投资利润, 又不至于被投资的风险击倒; 怎样才能根据家庭自身的背景, 构筑持续健康发展的家庭经济体系。为了帮助我国各类家庭打理好家庭财务, 作者在理论和实践相结合的基础上, 编著了“指点财富丛书”。旨在以简洁明快的语言和典型精彩的案例, 为各类人群和各类家庭, 提供操作性较强的投资



崇尚理财 注重投资 (总序)

理财方略。该套丛书由投资理财经典系列、投资理财计划系列、芝麻开门系列和艺术品投资系列共同组成。

彭振武

2003年8月18日 长沙



## 前 言

近几年，我写了几本家庭投资理财的书，它们是我 20 多年从事私人资本投资理财的心得，也是对投资理财经验和教训的总结。因为工作的缘故，我有不少白领朋友。有一天，一位白领朋友建议，何不为我们量身定做一本投资理财的书呢？于是，在他们的鼓励下，献给白领的投资理财经典：“青春理财”，作为“指点财富丛书·投资理财经典系列”这个家族中的一员，与您见面了。

投资理财，重要的不是技巧，而是正确的理念。正确的理念，有利于形成正确的思维方式，确定正确的投资方向，掌握正确的投资方法。至于投资理财的技巧，需要的只是学习、观察、分析、研究和不断的实践。只要你善于发现规律、把握规律、按规律办事，就能马到功成。因此，我们反复强调要树立正确的投资理财理念。

投资理财的技巧不是投机，两者的本质区别在于前者是根据各个投资市场的周期性规律获利，后者则利用急功近利的短线炒作获利；前者是在智力支持下的一种私人资本持续获利的方法，而后者则是将投资市场作为赌场的职业“炒家们”的小聪明。

年轻、知性的白领朋友，为了让您在紧张忙碌的工作之后，能够轻松地读完这本书，作者采用聊天的语言，将投资理财的原则、方法和技巧娓娓道来，而不至于因枯燥的理论和数学公式弄得头昏脑胀。

追求生活之美，发掘生活之美，享受生活之美，创造生活



## 前 言

---

之美，是我们每一个人的正当权利。年轻、知性的白领朋友们，发挥你们知本 + 资本的优势，努力创造财富，拥抱财富！努力创造生活，拥抱生活！

最后，我要衷心地感谢为本书的出版付出辛勤劳动的机械工业出版社的各位老师，因为他们的心血付出，才使得本书因内容和形式的完美统一而挤进您的案头。

作 者

2003年8月18日



# 目 录

崇尚理财 注重投资 (总序)

前言

- 第 1 章 年轻、知性的白领一族 1**
  - 1.1 赚钱：全凭知本走天下 1
    - ☞ 企业家与白领的利益互动 1
    - ☞ 财富的创造力决定人的赚钱能力 2
  - 1.2 消费：享受幸福生活每一天 3
    - ☞ 长者与白领的对话 4
    - ☞ 享受生活，享受生命，并非美国人的专利 5
  - 1.3 婚姻：追求爱情与自由的结合 9
    - ☞ 围城内外的少男少女 9
    - ☞ 在探索中追寻幸福、自由的真谛 10
  - 1.4 财富：生不带来，死不带去 10
    - ☞ 以通达的态度审视世界和规划人生 10
    - ☞ 创造财富与创造消费 11
- 第 2 章 知本、青春，难道没有危机 13**
  - 2.1 职场比拼，市场竞争，步步逼近的危机 13
    - ☞ 来自职场内的知本危机 13
    - ☞ 市场竞争中的企业危机 15
  - 2.2 青春，丢弃不得的“敲门砖” 18
    - ☞ 年龄，男人和女人们的致命伤 18
    - ☞ 资历和经验也是一柄“双刃剑” 18





- 2.3 外面的世界很精彩，外面的世界很无奈 20
  - ☞精彩与无奈只是一枚硬币的两个面 20
  - ☞用投资支撑个人财务 21
  - ☞用社会保障体系支撑个人财务 22

### 第3章 给你一个生活新理念 25

- 3.1 努力赚钱 26
  - ☞企业的运行需要成本 26
  - ☞努力赚钱，痛苦并快乐地活着 28
- 3.2 轻松消费 29
  - ☞消费的两个层次 29
  - ☞南辕北辙的两极消费倾向 29
  - ☞量入为出，轻松消费 32
- 3.3 崇尚理财 32
  - ☞你不理财，财不理你 32
  - ☞打好手中的两张牌：知本 + 资本 33

### 第4章 平衡收支两三招 34

- 4.1 刚性支出排除法 37
  - ☞一位公司经理的“懒人理财法” 37
  - ☞刚性排除法的操作 38
- 4.2 备用金应对法 41
  - ☞投资人寿保险中的投资型(分红)保险 44
  - ☞使节余的一部分钱处于亚物化状态 45
  - ☞交叉式监督储财游戏 50
  - ☞以零存整取的方式储财 51
- 4.3 收支预算平衡法 52
  - ☞收支预算平衡表的主要科目 53
  - ☞收支预算平衡表的构建步骤 54



<b>第 5 章 从白领到公司老板</b>	<b>56</b>
5.1 在打工中实现三个原始积累	57
实现资本的原始积累	58
实现管理经验的原始积累	60
实现社会公共关系的原始积累	61
5.2 从自己熟悉和热爱的事业干起	64
将自己熟悉的领域作为创业的切入点	65
将自己热爱的事业作为创业的切入点	66
将新兴行业和新鲜事物作为创业的切入点	68
5.3 把自己的企业做实、做强、做大	69
夯实投资创业的基础	70
在创业中实现投入资本利润最大化	72
在效益与规模的协调发展中壮大	74
<b>第 6 章 在知本 + 资本的角逐中轻松赚钱</b>	<b>76</b>
6.1 白领轻松赚钱的比较优势	77
知本和开放性思维	78
高速积累资本的赚钱能力	84
以青春和职业为依托的抗风险能力	87
6.2 白领轻松赚钱的切入点	89
认知各类避险工具和风险投资工具	90
认知和把握投资市场独特的运行规律	96
在投资的海洋中学习“游泳”	98
6.3 白领投资理财的主攻方向	102
白领在投资理财领域的角色定位	103
在证券投资市场打拼	107
附录	111
附录 A 部分上市公司 2003 年中报一览表	111



附录 B 开放式基金净值日报表	114
在艺术品投资市场淘金	115
附录	122
附录 A 部分比较活跃的邮品价格一览表	122
附录 B 部分比较活跃的彩色金银纪念币 价格一览表	131
附录 C 部分比较活跃的本色金银纪念币 价格一览表	134
附录 D 流通纪念金属币价格一览表	138
附录 E 部分比较活跃的连体钞价格一览表	142
在外汇投资市场斗智	144
附录	150
附录 A 人民币外汇牌价表	150
附录 B 美元兑各国及地区货币汇价	151
6.4 白领投资理财应掌握的基本技巧	154
把握市场运行规律，红不赶、黑不丢	154
精选品种，打好长线投资牌	162
洞察时势，该出手时就出手	167



## 第1章 年轻、知性的白领一族

白领，这个时尚的群体，在21世纪的中国，她正以青春、知性和前卫，领引着时代风流；她正以兼容并蓄、中西合璧的文化和生活方式影响着、冲撞着中国大陆的年轻人；她正在潜移默化地改变着中国大陆年轻一代的价值观念和生活方式。

### 1.1 赚钱：全凭知本走天下

22岁的小雯，在大学里读的是金融证券专业，计划大学毕业后继续攻读研究生，获得硕士学位。她的计划不仅使父母心灵得到慰藉，也为将来闯荡天下，多一块金字招牌和一些讨价还价的筹码。但是，小雯没有料到的是，“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫”。考研的独木桥上，人多桥太窄，不小心被别人挤了下来。惊魂未定之际，一家证券公司向她伸来了橄榄枝：年薪6万元，气派的写字楼，充满文化氛围的职场，一群紧张忙碌的俊男靓女，一展才华的专业平台。欣喜之下，小雯给她老爸去了一个电话。惊喜中的老爸一再叮咛她：“小雯，你的这份职业不容易呀，你的工资恰好是你老爸的3倍，要懂得珍惜，要好好干！”



#### 企业家与白领的利益互动

21世纪的今天，我们进入了知识经济+市场经济的时代。



所谓知识经济时代，知本同资本一样可以创造财富，它要求知识在社会财富的创造中，应体现出它的价值来。其中必不可少的是以货币形式将这种价值表现出来。而市场经济，则是由诚信保障和利益驱动这两大支柱支撑。因此，在这个时代，一个人的赚钱能力已不再完全用资历、经验来厘定；一个人的工薪高低，也不是按照10元一小级，20元一中级，30元一大级来晋升。

新型的、严格意义上的企业和企业家，他对人才挑选的惟一标准是：你能给企业带来多少利益？你能为企业创造多少价值？你能为企业实现多少利润？舍此，企业家则成为了“政治家”。

新型的、严格意义上的知识分子，他对老板和公司挑选的原则是：公司提供的环境是否适合他的发展；他的创造性劳动与获得的报酬是否相匹配。舍此，则“此处不留爷，自有留爷处”。

市场经济，是竞争经济、知识经济和法制经济的组合。对于各类经济主体来说，它不承认昨日的辉煌，它关注的只是今天的生存和发展，它正视的是明天的可持续发展能力。

### 财富的创造力决定人的赚钱能力

正是市场经济的这种客观要求和市场化人才资源配置机制，才使知本与资本成为了一对孪生兄弟，才使知识的价值得到了充分地发掘，才使人的赚钱能力从步入社会的那一刻起，知识的拥有量和对企业财富、社会财富创造的贡献率成为贫富的分水岭，拉开了彼此的差距。

在当今中国，高中学历及其以下的人，大都只有当打工仔、打工妹的份儿，从事一些简单劳动。当然，与他们对财富创造的贡献率相适应，他们也就只能获得生存的权利，只能获



得较低的报酬。一般情况下，他们的月收入在300~600元左右。大学毕业的小青年，专业热门、成绩优秀，应聘初期大都从事一般管理工作，或从事专业技术工作。一般情况下，他们的月收入在1200~5000元左右。但这部分人在事业发展中极具发展潜力和爆发力，是白领一族的主力军和生力军。硕士研究生毕业的分子，只要所学专业不是很冷门，又没有沾上书呆子气，那么，应聘初期即可成为公司关键部门的业务骨干。与他们对公司财富创造的贡献率相适应，他们不但获得了生存的权利，而且还获得了在公司内部或外部发展的权利。一般情况下，他们的月收入在1~2万元之间。

白领一族中的绝大多数成员都拥有这个时代最前沿的科技知识水平。他们所在的企业大都属于科技含量较高的新兴行业或现代服务业。通常情况下，他们创造的劳动价值都远远高于社会平均劳动所创造的价值。这种高含金量的知本及其财富创造，理所当然地应获得高报酬。

白领一族，是当今中国赚钱能力最强的一族。

### 1.2 消费：享受幸福生活每一天

崇尚节俭是中华民族的传统美德。

中国，当代发展速度最快的国家之一，人民生活水平有了巨大的提高。然而，历史上长期闭关锁国，近代又战乱动荡不已；人口众多，自然灾害频繁，自给自足型的小农经济生产者占据总人口的绝大多数；这些都给穷怕了的中国百姓思想上打下了“节俭持家”的烙印。因此，在不少中国人的一生中，他们只曾领悟到1分、1角、1元地数钱和积攒的快乐，却未曾领悟到大把大把花钱的快乐。

消费，货币的支付，对于众多中国百姓而言，总是一种痛



苦的、无奈的选择。

### 长者与白领的对话

现代年轻、知性的白领一族则不同，他们之所以努力工作、努力赚钱，就是为了享受消费带来的快乐，或为已经获得的消费快乐而不得不拼命工作、拼命赚钱、拼命偿还银行贷款。

前不久，我和两位朋友品茗聊天。我这两位朋友中，长者是一位年愈 50 岁的厅长，晚辈是一位 28 岁，刚刚做父亲的 IT 白领。在神侃胡吹之间，我们谈到了车子、房子。兴奋中的晚辈告诉我们，在结婚前，他通过银行按揭，花 60 万元购买了 1 套 145m<sup>2</sup> 的商品房。最近他又通过银行的汽车消费信贷，贷款购买了 1 辆 20 多万元的本田雅阁。至于这样做的理由，他用中美老太太就住房问题在“天堂”的一段经典对话，为我们作了注脚。

话说一位中国老太太和一位美国老太太差不多同时来到“天堂”。这两位来到“天堂”的老太太不久即成为了朋友。有一天，两位老太太闲聊，中国老太太深感遗憾地对美国老太太说：“在人间，我辛辛苦苦一辈子，好不容易攒足了钱，住上了一套好房子，没想到，才住几天就上这里来了。”美国老太太感到不解：“我年轻时就住上了好房子。不过，到这里来之前，才把最后一期银行按揭的贷款还了。”

听完这个故事，长者沉思半晌，缓缓地说：“我就是那典型的中国老太太”。接着他讲述了他的家庭经济情况。我的这位朋友，是前年从青海调到这个城市工作的。调动时，现单位福利分房已经结束，全家在机关招待所住了一年。2002 年，他将在青海的住房卖掉，加上全家的积蓄，购买了 1 套价值 40 万元的住房，但至今还负债 8 万元。至于买私家车，他想，在位一天就坐一天公车吧！退休后还真不敢奢望拥有一台产权属



于自己的家用小轿车。从计划经济时代一步、一步走过来的人们，他们的工薪收入高低，他们的赚钱能力强弱，不是靠知本，也不是靠能力，而是靠资历，靠阳寿的消磨，一级一级慢慢吞吞地调上来的。即使仕途通达，科级干部也与处级干部、厅级干部每月拿到的银两差不多。一个双职工家庭，若在行政事业单位或传统行业工作，即使省吃俭用、节衣缩食，到终老其积蓄也不会超过50万元。

物质决定意识。赚钱能力决定消费欲望和生活方式。因此，他们这一代人，既不可能拿工薪收入去搞“吃光、用光，身体健康”的高消费，更不能拿身家性命去搞超前消费、负债消费。因为，一方面，生活方式的长期惯性，使他们不习惯借贷消费；另一方面，微薄的收入与不断增长的必需性支出，使他们没有能力超前消费。而年轻、知性的白领一族则不同。伴随他们求学经历和社会经历的是：中国经济由计划经济向市场经济转型，中国经济正融入世界经济；随着国门的打开，伴随世界资本、人才、管理经验同时输入的还有多元的人生观、价值观、世界观，多元的生活方式和生活理念，多元的投资工具和投资市场。

转型中的中国经济和全球经济一体化，使年轻、知性的这一代人，从步入社会起就以自己的知本优势，挖到了市场经济中的“第一桶金”。他们一年的工薪收入，或许就比他们的父辈们劳作终身的收入还要多。因此，他们获得了消费的较大自由，有了较为坚实的物质消费基础。而大洋彼岸飘来的“美国版”生活方式和生活理念，则给求索中的这一代人带来更多的刺激与诱惑。



**享受生活，享受生命，并非美国人的专利**

人生苦短的感叹，享受生命的分分秒秒。并非生活在号称





“人间天堂”的美国人的专利。

早在中国汉末建安时期，杰出的政治家、军事家、一代枭雄曹操，就唱出了：“对酒当歌，人生几何？譬如朝露，去日苦多。慨当以慷，忧思难忘，何以解忧，唯有杜康”（曹操《短歌行》）的慷慨悲歌。到了唐代，中国浪漫主义诗人李白，更是将这种生活理念通过个性奔放的豪迈词句演义了出来：“君不见黄河之水天上来，奔流到海不复回。君不见高堂明镜悲白发，朝如青丝暮成雪。人生得意须尽欢，莫使金樽空对月。天生我材必有用，千金散尽还复来，烹牛宰羊且为乐，会须一饮三百杯。岑夫子，丹丘生，将进酒，杯莫停。与君歌一曲，请君为我倾耳听。钟鼓馔玉不足贵，但愿长醉不复醒。古来圣贤皆寂寞，惟有饮者留其名。陈王昔时宴平乐，斗酒十千恣欢谑。主人何为言少钱，径须沽对君酌。五花马，千金裘，呼儿将出换美酒，与尔同销万古愁”（李白《将进酒》）。由于受历史的局限，特别是受中国社会传统主流意识形态、社会物质以及传播手段等的制约，他们的这种生活理念不可能寻求到成长的土壤，只能成为那些既拥有浪漫情怀，又拥有物质财富的少数人的专利。

而当时光老人牵引着一代又一代繁衍不息的芸芸众生迈入21世纪的时候，这块土壤已经肥沃，气候也日趋适应。于是，思想前卫、赚钱能力强的一代知性的白领们，便按照大洋彼岸的生活方式，珍惜起生活来，享受起生活来，关爱起自己来。我有不少年轻的白领朋友。别看他们都俊男靓女一个，干起活来却都是“拼命三郎”。当然，他们挣的钱多，消费起来也是大手笔。在国内，哪种服装款式最流行，哪种鞋的牌子最响亮，哪种健身、健美运动最时尚，哪种首饰最时髦，哪种妆容最前卫，哪种场合聚会聊天最雅致，哪种吃法、喝法最新潮，哪种杂志报刊卖得最红火，哪款汽车最受青睐，只要瞧一瞧他