

财富情报

Fortune Intelligence

文摘

◇ 财经大看台 ◇ 创业大展台
◇ 创富大舞台 ◇ 理财大平台

主编:冯光国 稿件推荐邮箱:cfqbwz@163.com 新闻热线:028-68230696 总第 156 期

责编:杜高孝 编辑:兰扬 版式:吉学利 校对:金良

稀土资源税
4月起最高上调超百倍
[详见 C4 版]

港台富豪流行未婚生子
[详见 C2 版]

月收入万元
“裸婚族”家庭如何理财
[详见 A2 版]

中国市场的拉菲现状
[详见 A4 版]

童装店“投女所好”
就能掘到商机
[详见 B2 版]

中石油被指分红不均
3年60万股东离场
[详见 C3 版]

故意饥饿销售
经销商炒 iPad 价格每日一涨
[详见 C1 版]

冯远征:
盼财务自由干喜欢的事
[详见 A3 版]

“遛鸡哥”走红
刘永好收其为徒
[详见 B1 版]

中年创业
牢记 6 条黄金经验
[详见 B3 版]



奢侈品价差之谜

72%。

近年来,国内奢侈品牌与境外的明显价差,已经逐步把国人的此类消费推向境外。

王路说,同样的东西,国外的价格相当于国内的六七折,原因在于税。“而且,在英国市区买了东西,到机场还可以退税,算下来更便宜。”她说。

对于这个问题,商务部新闻发言人姚坚在例会上表示,造成部分国际品牌奢侈品价格偏高的主因有三:一是跨国公司的分销体系、定价体系有所差异;二是国内品牌商品的种类相对较少,消费者的选择比较少;三是部分品牌商品的综合进口税率比较高,包括关税、消费税。

税与不税的争议

造成价差的首要原因是征税。目前,我国奢侈品进口关税一般是 15%到 25%之间,而且还需海关检测、进店检测等环节,销售过程中还有增值税、营业税、消费税等。这使得国内奢侈品的价格一般比原产地高出至少 1/3,导致进口奢侈品价格大大高出周边国家、地区和欧美市场,致使中国大多数奢侈品购买力流向了境外。

另外,据某奢侈品国内代理商介绍,进口的综合关税只是导致国内奢侈品价格居高原因之一。他说,由于国内市场不成熟,奢侈品品牌总部会给予中国代理商较高的授权金,再加上各种各样的进店成本,价格自然上去了。所以才会出现英国定价 112 英镑的钱包在国内的定价会升至 3200 元人民币。他表示,想要降低奢侈品国内外的差价,还需要整个经营环境的改善。

尽管如此,在当下,大多数人还是认为解决奢侈品海内外差价的最直接方法是给进口奢侈品减税。降低奢侈品进口税的话题,在“两会”期间一度备受追捧。

大连万达集团董事长王健林在“两会”上建议降低奢侈品进口

税。

根据国家旅游局的数据,2010 年国内旅游人数 21 亿人次,总收入约 1.1 万亿元,人次支出只有 524 元。相比之下,出境旅游人次支出是国内旅游人次支出的 11 倍。

“当你看到在国内要几千块的东西在国外只要七折的价格就能拿下,而且还是新款,你很难控制住自己不要打开钱包,”王路说,“我身边的人,要么出国就顺道买一堆,要么就找人代购,要么委托亲戚朋友帮忙买,很少有在国内消费奢侈品的。”

据 2010 年度中国电子商务市场数据监测报告显示,2010 年海外代购的市场交易规模达到了 120 亿元,其中化妆品、奢侈品居多,即便是按照 40%的税率计算,每年税收流失也高达数十亿元。

不过,在奢侈品减税成为热门话题的现在,另一种反对声音并未放弃。对奢侈品课以重税的提议依然得到广泛支持。就在几个月前,在现有的进口税基础上再增加奢侈品税的提议就得到了舆论的强烈呼应。

据了解,奢侈税和奢侈品消费税作为政府调节生产消费和社会财富再分配的手段,同样被各国广泛采用。

上述品牌代理商表示,无论国内的奢侈品进口税降还是升,对于奢侈品品牌在中国的布局是不会有太大影响的。

他说,作为代理商,他其实也愿意看到奢侈品进口税可以降低。

“降,或者不降,需求就在那里。”针对奢侈品税的升降问题,王路笑言,“我不认为这会代购有什么影响,至少短期内肯定不会。而且,还有一个货品问题,国外的铺货款式要比国内丰富多了,消费者的人除了价格,另外还在意的就是这个。”

(摘自《21 世纪经济报道》张孜异/文)

在人来人往的伦敦希思罗机场 T3 候机楼里,王路(化名)盘腿坐在靠背椅上,面前堆满了 20 多个 Chanel、Hermes 等高级品牌的购物袋,这是她在机场免税店拿下的“战利品”。

她低着头,专注、小心地把所有的包包、香水、首饰、衣服拆封,中途还剪掉了部分商品的吊牌。然后,她把大部分淘到的宝贝和行李箱内的衣物混在一起。

一切收拾妥当之后,她搭乘航班的登机口也已开放。王路拖着满载的行李箱,不紧不慢地向登机口走去。

王路不是购物狂,她是现在在淘宝网上大受追捧的代购一族。

就是这个被很多人当作副业、兼职来做的行业,去年在海外市场的交易规模达到 120 亿元。这种海

▶ 财智书简 | Caizhishujian

金钱梦话

□龙良贤

我们千万别落入毕竟的循环,必须创造成功。大多数人认为,他们注定要痛苦地过一生,且终于遭受失败的结果。他们认为有一种神奇的力量,操控他们的命运,却不明白自己正是不幸的创造者。一个人的不幸生活,正是他们潜意识思维的结果。

我认识一位非常不幸的老人,他的一生可以说是一连串厄运的组合。我记得他说:“这就是人生。”

这位老人错了,这不是人生,除非我们自己心甘情愿如此。生活不是一连串厄运,不是一连串破碎的梦,更不是一条坎坷漫长、通往贫困的道路。生活应该是愉快的旅程,可通往幸福、美好的目的地。

只要我们衷心企盼,每个人都有成功的权利。忘掉恶的诅咒,将它们弃于尘土,心中想着最美丽的人生,然后衷心地、全心全意地企盼它,最后你将拥有。

心中有信仰,山亦可移,任何事都会成功。我们的衷心企盼将深植于潜意识。我将详细说明,如何把思维转化为衷心企盼的形式,而后灌注于潜意识中。

运用这种方式,我们可以祛



除心灵中的厄运,将自信、光明的思维浸润于心中,我们将会会有全新的感受。每一件事都顺遂我们,可以赢得任何挑战。

五、承诺的力量

你不妨在日历上特别标明今天。这是个特殊的日子,你第一次知道承诺可以发挥神奇的力量。许多人都认为,重视诺言的威力,是他一生中最重要的时刻,有一天,你也会明了承诺的重要性。千万别让承诺降临于你,而迟迟不敢着手进行。方法简单容易,只要能读能写,能数一数到三,任何人都可以办到。

1. 制作愿望表

首先,我们做一项简单的练习。准备好一张纸、一支笔。现在,要问你一个简单的问题,请在纸上写下最先闪入你脑海中的答案。

问题:你想要什么?

答案:——

如果我猜得没错,答案纸上还是一片空白。这个问题很简单,只有五个字,每个人都明白它的意思。当你看到这个问题的时,思维起了什么样的变化?许多人觉得有一连串的想法毫无秩序地涌向脑海中,却找不到一个适合的答案。(连载之十二)

外代购业日益兴旺的背后,是国内奢侈商品价格悬殊的差异。国际一线大牌在内地价高,已经是不争的事实。这个事实,在被忽略多年以后,终于被商务部注意到。

近日,商务部部长陈德铭表示,我国将解决部分奢侈品在国内的销售价格高于海外的问题。让政府部门焦虑的背后,是因海外代购导致的每年高达数十亿元的税收流失。

海外代购

如果客人要的商品自己手里没有现货,她的伙伴会通知在巴黎的亲戚去当地的专卖店买,然后单独寄回国,或者托人带回国。

根据王路的经验,这些商品海内外的价差从几百块到几千块不等。谈及国内的奢侈品价格,王路就一个字,“贵”。

在她 3 月初于伦敦代购的商品中,有一款 2011 春季 Burberry 经典格子女士长款钱包。这个钱包在英国的售价是 112 英镑,而在北京新光天地 Burberry 专卖店的价签上却是 3200 元人民币。

这并非偶然。据商务部的调查显示,手表、箱包、服装、酒、电子产品五类产品的 20 种品牌高档消费品,海内外的差价,内地市场比香港要高 45% 左右,比美国高 51%,比法国高

中国烟民拯救古巴雪茄

尽管面临着各国禁令出台和全球经济危机,古巴对外出口雪茄的势头依然不减。最新数据显示,中国已取代德国成为哈瓦那集团(古巴雪茄生产商)全球第三大销售市场。

据英国《卫报》报道,由于欧洲禁止在酒吧、饭店及公共场所吸烟,舆论推测,雪茄销量将大受影响。然而,哈瓦那集团 2010 年的全球销量不跌反涨,全球总销售额达到 2.28 亿欧元。

经济持续衰退和全球各国禁烟法令可能会影响雪茄业,然而,中国日益壮大的雪茄市场,却为它燃起希望。温斯顿·丘吉尔与菲德·卡斯特罗的追捧为雪茄陡增神秘,但未来拯救古巴雪茄业于水火的,可能还是中国烟民。

去年,古巴雪茄销量一扫阴霾,涨幅达 2% 之多,这都要归功于亚洲雪茄销量大幅增长。中国取代德国成为哈瓦那集团全球第三大销售市场。虽然西班牙和法国仍保持着前

两位的地位,但中国增长的势头也不容小觑的。蒙特克里斯托、高希霸、帕特加等品牌正向中国中产阶级消费群打以奢华的品质享受为主导的形象牌。

古巴雪茄最早在古巴工厂生产,上世纪 80 年代后,部分雪茄品牌转移到多米尼加,但这些品牌仍坚持沿用古巴配方,挑选上等烟叶,以传统工艺烘烤加工,经 4 年发酵,才使得打着古巴旗号的雪茄从始至终都保持独特的口感香醇、绵长、润滑、饱满。

从雪茄剪、雪茄火柴、打火机、雪茄套、雪茄盒到雪茄恒温器,在中国市场上,古巴雪茄相关的产品已覆盖雪茄各个方面,无不标榜是成功人士的“伙伴”。

笔者注意到,中国已出现了一批古巴雪茄的忠实“粉丝”,他们集中在城市新贵人群和时尚界。尽管中国社会已开始禁烟宣传和行动,但抽雪茄的行为更多地被看作是炫富,或品位的象征。这些“雪茄控”坚



称,中国禁烟不成功,原因在于,地方财政对本土香烟企业的依赖和扶植。实际上,雪茄消费占香烟消费中的比例很小。

当然,由于中国烟民基数十分庞大,即使其中很小一部分是“雪茄控”,就足以支撑起古巴雪茄的销量。

当欧洲和美国开始大范围禁烟,有人曾担忧,神秘的古巴雪茄的全球市场会逐渐消失,但是,现在看来,中国的新富烟民也许要去拯救古巴雪茄了。

(摘自《人民网》)

防范热钱风险 还需中国经济自我调整

一味指责热钱无济于事,防范热钱风险不能简单地将其拦截在国门之外,应当用更开放的态度对待,所谓的开放就是要学习,这个过程是一个超级经济体走向成熟的过程,也是融入世界经济共同体的过程,我们需要学会并运用世界通行的经济规则去化解危机。

热钱,说白了就是纯粹套利的钱,转一圈就走,并不是拿过来进行真实投资。热钱变得多几乎是所有经济增长较快的经济体都发生过的情况,原因是经济增长较快的经济体存在更高的套利空间,而这恰恰就是热钱之所以让人心怀疑的原因。一般来说,有金融危机风险的国家大多是缺少良好金融制度和汇率制度的保障,才会导致大量热钱肆意涌入,制造泡沫,等到通货膨胀到了顶点,这些热钱再大举撤资,套利数倍甚至十几倍,而被热钱席卷过的经济体则如同被海啸卷过一般,陷入泡沫破灭之后的大萧条。

中国经济就面临这样的风险,所谓的输入型通胀正是外国热钱进入和大量贸易顺差的结果。在内需短期内不会有实质进展的局面下,中国经济掣肘于对外需即外贸经济在税收和就业上的依赖,暂时无法一步到位解决汇率问题,因此,在长期升值的预期下,更多国外热钱涌入中国,其中房地产市场成为热钱的主要标的物。这种形势下,国内恰恰出现一种经济学民族主义,即视热钱为魔鬼,视人民币升值为推动国家经济的手段。这种类似于“货币战争”的阴谋论放大了热钱的负面影响,实际上并未正视我国经济已经融入世界经济的现实。

这个过程是一个超级经济体走向成熟的过程,也是融入世界经济共同体的过程,我们需要学会并运用世界通行的经济规则去化解危机。实际上,打开的国门再也无法关上,中国经济已经走向了世界,再不可能走回头路,那些流动的热钱不仅仅是钱,还是要素的流通,是信息的流通,热钱的进入一定同样遵循着资源配置的规则。况且,只要我们能将经济状况调整好,热钱就可能变成“冷钱”,变成真实的投资。说到底,防范热钱风险还需靠中国经济的自我调整,一味指责热钱无济于事,要解决经济的问题还是要用经济的方法,要解决中国经济的问题还需从中国经济自身的改革做起。

(摘自《南方日报》)

国内外公开发行
国内统一刊号:CN51—0098
邮发代号:61—85
第 084 期 总第 6856 期
2011 年 4 月 2 日 星期六
辛卯年 二月二十九

「一个阶层的「声音」

经理日报

(摘自《人民网》)