

大学生创业遭遇三大难题
优惠政策难兑现
[详见 B1 版]

投资 15 万元
开家西班牙马靴店
[详见 B2 版]

零售商如何夺取
二三线城市市场
[详见 B3 版]

看 80 后大学生
如何卖古玩
[详见 B4 版]

全球最能花钱的
“奢侈女王”
[详见 A4 版]

单身女变身理财达人:
大女未嫁经济要抓
[详见 A3 版]

百万理财频遭“秒杀”
市民:银行嫌贫爱富
[详见 A2 版]

全国土地财政大幅缩水
上海卖地收入降一半
[详见 C1 版]

婚姻新政 妻子怕净身出户
上海婚房 加名才是硬道理
[详见 C2 版]

社保基金在逆市增仓
吃饭行情年内迟早要来
[详见 C3 版]

► 本期财论 | Benqicailun

人民币国际化—— “与狼共舞” 需要大智慧

最近,中国的两位副总理为人民币国际化敲响了战鼓,8月,李克强访问香港,表示支持香港人民币市场发展,拓宽香港与内地人民币资金循环的渠道,推动香港人民币金融产品的发展。事实上,这是中央政府对香港作为人民币离岸中心地位的确认。9月,负责金融工作的王岐山副总理造访伦敦,在发表的联合声明中称,双方对私营部门在伦敦发展人民币离岸市场的兴趣及其该市场的增长持欢迎态度。继香港之后,伦敦成为另外一个人民币离岸市场。

人民币离岸市场是人民币国际化的重要支点,借助离岸市场这一“资本池”,将一些人民币引入国际货币市场中“试水”,成为人民币国际化的“先锋队”。人民币的国际地位与中国迅猛发展的制造业与出口经济严重不适应,加之中国国内的金融制度难以与国际接轨,建立人民币离岸市场便是合适的折中方案。离岸市场的建立一方面减少中国对外贸易过程中的“美元依赖”,也为人民币走向国际舞台提供渠道;另一方面能够避免完全开放带来的金融冲击,即便金融风暴来袭,中国也可以获得一定的缓冲空间。

香港作为人民币离岸中心地位的确立既终结了香港与上海之间的争论,也开启了新一轮人民币国际化的大幕。人民币国际化不仅关乎中国未来经济发展,更是中国国家大战略的关键一环。在 21 世纪,金融是国家实力的核心支柱,货币则是经济竞争的焦点。

上个世纪 50 年代,艾森豪威尔总统曾经要美国人警惕“军事—工业复合体”的威胁,半个多世纪过去了,美国的霸权经过全新包装成为“军事—美元复合体”。通过美元这一无形利器,美国能够获得巨量的经济利益,依靠美元这一杠杆操控世界金融发展,世界其他国家都难以摆脱“美元陷阱”,即美元贬值,便可以赖掉大笔债务。

正因为如此,美元霸权绝不仅仅是经济问题,而是国家兴衰的问题。人民币国际化是中国国家战略地位的整体跃升,需要从大战略的格局谋篇布局。美元、欧元、人民币三足鼎立之势,是人民币国际化可以与可行的目标。

香港作为人民币国际化第一跳板的地位已然确立。香港拥有天时地利人和之便;中国大陆经济迅猛发展,超越日本成为东亚第一经济大国,人民币当然成为东亚主导货币的梦想,此乃天时也;香港地处亚太经济的枢纽中心,是世界文明的自由港,全球第三大金融中心,此乃地利也;近年来,大陆、港澳台经济合作形势喜人,中华民族复兴是华人之梦想,同文同种使香港成为大中华经济圈的领头羊,这一地位也得到中央政府的首肯,此乃人和也。

中国的贸易已经遍布全球,人民币的国际化也并不能局限于亚洲地区。伦敦,一直是老牌的金融中心,是欧元、美元的离岸市场。在伦敦建立人民币的离岸市场,无疑是“与狼共舞”的大手笔。中国与英国的贸易额不断攀升,2015 年将达到 1000 亿美元,而英吉利海峡对岸的欧元区是中国更大的贸易伙伴。通过伦敦这一窗口,人民币流通与使用将扩大到欧盟,从而为人民币国际化找到更大的舞台,同时也是对深陷危机的欧元一个有力的策应。

有人说,人民币离岸中心只有亚军之争,香港的霸主地位无可撼动。此论不谬,但所言甚狭。人民币国际化是一盘围棋,落子之间都是大国的博弈,每个棋子没有轻重之别,只有运筹之能的高下。中国能够破茧成蝶,便在棋局之中。

(摘自《凤凰网》)

编者按

一线城市销量下滑,给作为西南中心城市的成都带来商机,车企纷纷转战成都,无论是整车厂落户成都还是厂家在成都发展销售网络以及成都产能规划布局,都表明成都或将成为下一个车市风向标。

车企转战西部市场 成都或将成为车市风向标



之后年产量将达 60 万辆。此外,为了缓解产能紧张局面,速腾也将于年底在成都生产。可以预计,按目前推出一款火一款的形势,长春产能将会更加紧张,而且成都工厂规划产能为 60 万辆,即使速腾和捷达全部在成都生产,也会有产能闲置,所以说还将有更多的一汽大众型在成都生产。同样,四川一汽丰田生产基地也在成都,虽说年产量只有 2.5 万辆,但无论是越野车普拉多(4.0L 车型)还是商用车柯斯达都是细分市场中的翘楚,特别是普拉多在西南地区有着广阔的市场,青藏公路上最受欢迎的越野车就是普拉多和兰德酷路则,它们皮实、好用、好修。一汽和丰田选择在此生产普拉多棋高一招。

最近几年,在国际汽车界闹出动静最大的中国车企非吉利莫属,其收购了福特旗下的沃尔沃。在收

购还未完全落定的情况下,吉利将在上海、大庆和成都生产沃尔沃车型的消息已不胫而走。相比为吉利收购掏腰包的上海的嘉定和辽宁的大庆,成都能分得一杯羹出乎意料。为什么吉利沃尔沃项目能落户成都,因素很多,既有相关优惠政策因素,也与企业地域布局有关,相信能给出更好更多优惠政策的城市很多,但吉利还是选择了成都,地域布局起了重要作用。其实,吉利在成都已建有生产基地,位于成都龙泉经济开发区,此前该基地曾被规划生产汽车零部件,但吉利收购澳大利亚自动变速器公司后,吉利将其定位为 SUV 整车基地,全球鹰 GX718 在该基地生产。

与整车企业和零部件企业进驻相似,成都也是各车企销售网络布局的重点。目前成都拥有 4S 店 100 余家,按人口基数相比,和北京 4S

店密度相当,可其年销量才 30 万辆左右,北京近几年年销量多在 60 万辆左右,去年更是达到了 80 万辆。相比就可以看出,各车企对成都市场十分看中,而前段时间一媒体统计,近一年的时间,成都豪华车 4S 店增加了 30 余家,“英菲尼迪增加到 2 家、进口大众增加到 3 家、保时捷增加到 3 家、路虎增加到 3 家、雷克萨斯增加到 4 家、沃尔沃增加到 4 家、宝马增加到 6 家、奔驰增加到 7 家……”多个品牌比北京都多,而北京的豪华车是卖到全国各地,成都受众要比北京小很多,在这么“小”的市场中,布如此多的店,只能说明这个市场重要。当然,如此多的店,出了问题也是大事。去年,比亚迪遇到困难,全国相继有店退出,北京也有退出的,但将这一事件推向高潮的

还是成都经销商退出销售网络。虽说这不能说明什么,但成都经销商的影响力可想而知。

无论整车厂落户成都,还是厂家在成都发展销售网络,短期看中的其市场及其潜力,长期看中的的是其对中西部地区的影响力和便捷的物流。同时,成都规划到 2015 年,将实现整车产能 100 万辆以上,年产量 70 万辆,2020 年整车产量 125 万辆。两相促进,成都也许会成为下一个汽车市场的风向标。

(摘自《腾讯网》何立军/文)



“中西部购车趋势”调查结果解读

日前,为了把脉中西部汽车消费方向,腾讯汽车联合腾讯大成网进行了一次中西部城市汽车消费调查。此次调查对中西部尤其是成都市的汽车消费有了更深层次的了解。

企业:市场回归理性 西部有“金”可掘

上海通用蔡宾:今年成都车展我们带来了 24 款车,展馆面积约 2400 平米。我们的别克君威 GS 以及凯迪拉克 SRX 将会在此发布。对西部市场,我们尤为重视。国内市场的刚性需求仍然存在,在未来 5 年-10 年内还将保持稳定的增长,现在我们的平均千人拥有量仅为几十台,相对欧美国家,我们的市场发展空间还有很大。

过去汽车进入家庭,主要是针对年收入 5 万元以上的群体,现在这样的家庭高达几千万户,如果把 这个作为我们的目标市场群体,还有大量的人没有首次购车。尤其在西南地区等二三线城市,这种需求还十分广阔。总体来说,下半年 的大势一定是好的。

专家:成都是“第四城”西部进入车型导入期

罗磊:二三级市场,我觉得怎么划分都有它的理由。我个人认为二三线市场按区域划分应该 是比较好掌握的。像我们所说的一类地区就是属于北、上、广、深,再加一

个就是成都。二线城市就是一般的省会城市和直辖市。一级市场按区域可以分为几个部分,北京,上海,华南地区,成都可以算作“第四城”。

现在的东部市场它的表现特征可能是将来西部市场的表现特征。换句话说,现在西部市场的表现特征是东部地区五年前的表现特征。因为西部已经开始进入一个汽车的导入期了。发展西部市场,我觉得各个厂家已经把它西部开发作为它的渠道下沉的重要战略。至于他们如何拓展,我认为现有的投资人,鼓励大的汽车集团进行渠道延伸,我觉得是比较好的策略。

经销商:二三线城市汽车市场的上升空间大

申蓉汽车何凌:对于国内车市即将迎来拐点,这一判断我们不太认同。随着我们国家生产力的发展,人们的生活水平和消费水平也逐渐提高。就成都而言,我所了解到的情况是成都市内很多家庭已



经开始购置第二台车,而二级城市的很多市民也开始购买家庭的第一台车。目前,中国汽车千人保有量其实是很少的,车企产能的增加速度远远低于新增人群对汽车的需求速度。

四川省二三级城市的发展速度有目共睹。从数据上看,2009 年二三级城市汽车增幅达到 95%,远远超过成都市区增幅。虽然四川省二三线城市的上升空间比中心城市(成都)要大,但数据显示,目前二三线城市总销量只占四川省的 50%左右。

消费者调查:中西部地区正呈现强劲增长态势

在参与调查的 1150 位成都网友中,“提高生活半径,改善生活质量”是促成购车行为的主要原因,占比达 66%,其中准备购买第二辆及以上私家车的网友占比高达 30%,可以看出成都已经开始涌现“换车潮”。

在购车意向调查中显示,成都消费者对车型排量、价格区间以及车型类别上的选择分别是:1.0L-2.0L 排量,5-16 万车型,三厢轿车和 SUV 车型。可以看出经济型紧凑三厢轿车依然是主要购买趋势,而欲购买 SUV 车型的消费者占比达 25%,这一消费趋势正在向一线城市靠拢。

(摘自《腾讯汽车》)

► 财智书简 | Caizhishujian

金钱梦话

□龙良贤

假设你的收入是每个月 5000 元,扣除所得税等,实际拿到的钱是 4000 元,就是计算基础。如果你订定每月施与收入的 1%,施与的金额就是每月 40 元;3%,就是 120 元;5%,就是 200 元。

设想你中了体育彩票大奖,赢得 500 万元。政府不是一次全数付清,而是每个月付你 2 万,连续 25 年。如果你订定的施与比例是 1%,每个月必须施与 200 元。如果换一种方式,你认为赢得 500 万元,就必须一次施与 1%,即 5 万元,显然你第一个月所获得的奖金,仍不够支付这笔施与。“有所得,才施与”是必须遵守的原则。

如果你每年都必须补缴税款,不妨先预估补缴的金额,由收入中扣除,再计算施与的金额。这种方法,对于舍得的效能,丝毫没有影响,钱必须尽量赚,且仔细经营自己的荷包,千万不可漫不经心地施与。施与是一项很严肃的行为,必须精打细算。

不论你运用何种方法赚得的钱,都必须视为收入。不要省



略其中任何一笔,不计入施与的范围。只要钱进了你的荷包,就得按既定的比例,施与出去。

舍得,必须恒常如一才能发挥效能。走走停停,经常中断,将使效能大打折扣,将舍得看成是一种生活方式、一种习惯,持之以恒地执行。每一笔收入至少施与 1%,不要漏掉任何一笔进账,才能功德圆满。

超越自身的心理障碍

万事起头难,实践舍得也不例外,你必须要有坚定的意志,坐在桌子前,数下一笔钱,寄出去。头几笔钱的困难度最高,没有人站在一旁监督你,你可以不必太费周折,全凭你的自觉。没有任何人 would 知道这个秘密,除了你自己以外。

先前,我会问你一个问题:你真心希望财务独立吗?请诚实地回答。有些人似乎喜欢在烦恼中过日子。喜欢扛着沉重的财务包袱。他们口头上说不愿意再为金钱烦恼,但是他们要求他们以实际行动改变现状,他们却踌躇不前。所以,你必须重视这个问题,诚实地回答。(连载之三十七)