



盘点中国十年前后最暴利的行业

现在:药品

药品的暴利大家是知道的。在一般人的眼睛里,药品的利润应该是最高的。但事实却不是如此。比较以上行业,药品的设备、厂房及研发成本都要高出许多,所以只能排在第5。而进口药品的配方研发一般是在国外进行,导致其研发成本更高。虽然其有效成分不值几个钱,但厂家的时常出新却是实实在在的。当金六福卖不动的时候,五粮液可以注册一个金七福的品牌继续卖以前的酒,而药品却不行。新药就是新药,没听说过麦迪霉素淘汰以后改个名字继续卖的。

十年前:白酒

有兴趣的朋友可以把茅台、五粮液、泸州老窖的财务报表打出来看看,尤其是看其毛利率,吓人。

十大暴利行业之六

现在:保健品

这东西是咱中国人民的老朋友了,从太阳神到脑白金,就从来没有一个保健品能真正起到其宣传效果。这里排行的保健品是指真正意义上的由正规厂家通过正规配方生产的产品,并非假冒伪劣产品。由于行业竞争激烈,保健品在前两年的暴利状况已经改观了很多,尤其是异军突起的脑白金,虽说是购买美国的淘汰配方,但其不到200元的售价比起其每单位10多元的成本(包括包装成本、配料成本、广告成本)来说,比例显然低了很多。与药品不同的是,保健品的研发及设备成本相对较低,吃不死人就成,最好也别吃出事来。

十年前:医药

老百姓之所以看不起病,有两个原因,一是药价太贵,二是有些医生太缺乏职业道德,专开高价药,拿回扣。

十大暴利行业之七

现在:通讯

GSM基站每台的造价约为人民币20万,但其确可以负担最多15万门的信号流量,以每人40元月租算,就算这15万人不打电话,一个月的月租就能买30个基站。当然,移动通讯行业还有其他设备及科技成本投入,这里就不细算了,总之之将其排在第七位比较合理。

十年前:煤炭

和石油化工一样,煤炭业是祖宗留给全中国人的财富。有些命好,生在山西,成为煤老板,就会富得流油。有人命不好,生在四川、湖南或河南,成为矿工,尤其是遇到瓦斯爆的矿工,就会一辈子不幸。

十大暴利行业之八

现在:软件

任何软件在中国卖得都不好,这里只针对买正版的人。每张光盘的制造成本是9分钱,高档软件的包装成本不过5元钱,但软件的大头往往在于研发。WINDOWS98卖了近8年,赚的钱已经足够再研发40个WIN98了,但是这是外国。如果比尔盖茨生在中国,相信其早被饿死或还在中关村当装机工。

十年前:房地产

房地产这个行业不用我多说,可能大家都能感受到。

十大暴利行业之九

现在:小家电

比起冰箱彩电,小家电的成本最低,利润最高。飞利浦就是做小家电起家的大公司之一。其实,1800元的刮胡刀制造成本往往只比180元的刮胡刀高1.5~2倍,但在零售时却可以卖到10倍价钱。谁用飞利浦刮胡刀举手!您好几百的高科技产品其实也就值20块钱。

十年前:汽车制造

在比亚迪、吉利等民营起来发展起来之前,一汽、二汽、东风汽车垄断了中国的市场,说白了就是帮助日本、德国、美国等大的汽车制造商充当中国市场的马前卒。搞了50年,中国汽车工业依然非常落后,越落后的行业,外国人越要宰你,这就直接导致了汽车的暴利。

十大暴利行业之十

现在:汽车

国外的汽车利润已经很透明了,每辆成本在8000美金的车零售能卖到10000美金就不错。但国内却不然。本田飞度那种破车大家都觉得很便宜,其实那车在中国的售价足足比国际参考价高了1000美金。更低的材料成本,更低的人员成本,更高的利润,中国人很多人还被蒙在鼓里,天真地认为汽车真的便宜了。其实那群洋生产商正躲在被窝里偷着数钱呢。

十年前:通讯运营服务

投资者可以从上述行业检查检查,出过多少牛股。垄断是暴利的根源,但假如这种垄断是行业垄断,则是人民的悲哀。假如这种垄断不是行业垄断,而是技术垄断、资源垄断、自然垄断等,则属于最好的投资品种。

(摘自《和讯理财》)



十大暴利行业之首

现在:化妆品

男士也许该怀疑,大宝是暴利产品吗?NO。这里的化妆品是指进口高端产品。SK-II著名的神仙水在中国零售价格为560元,而其制造成本仅为人民币6.5元。惊讶么?就算研发成本都加进去,每单只成本也不超过人民币10元。资生堂650元/50克的眼霜连包装成本也只有10元不到。而欧伯莱那些150元左右的低端眼霜成本仅在3元左右。女士们,现在不再认为你们往脸上涂抹的是什么高科技产品了吧?在这里,女士是第一受害大头!

十年前:烟草

小的时候我经常纳闷,既然烟草如此害人,不如国家直接立法禁止。现在看来,这是非常幼稚的想法。大家可以去查查中国每年纳税的榜单,烟草是绝对的大户。大家知道,美国数年来表现最好的公司是菲利普·莫里斯烟草,全世界都是如此。

十大暴利行业之二

现在:日用品

其中以个人清洁化学制品利润最恐怖。以牙膏为例,其中最贵的成分发泡剂成本仅为600元/吨左右甚至更低,而这600元的发泡剂足足能够装满6000只最大号的180克牙膏。剩余的有效成分成本更是可以忽略不计了,碳酸钙粉末每吨用量成本仅为120元左右,最高级的含氟牙膏其有效成分单氟磷酸钠每吨成本不过100元。国产的低端产品就不算了,就算是用硅磨料的佳洁士,180克装市场零售价为13元左右,6000只能卖多少钱?洗头水就不说了,比这个更恐怖。

十年前:金融业

在中国,由于金融业的相对垄断性,直接导致金融业的暴利。在申银万国的行业分类中,金融业类



美国中产阶级富翁的八大特点

中产阶级富翁虽然进入了美国富豪精英的序列,但他们依然坚守着中产阶级的价值观念,靠自身的努力和奋斗赚钱,而不是“拼爹”当个富二代。从理论上讲,中产阶级富翁有八大特点。

第一点是努力工作。有点像活雷锋,但他们是全心全意为自己赚钱服务。相信不?成为中产阶级富翁的人每周工作的时间

长达70个小时。美国人一年差不多有19天的时间用来度假,而中产阶级富翁一年度假的时间平均为12天,不度假的日子自然是在赚钱了。

第二点是人际网络关系密切。美国人不讲出门靠朋友,但讲究生意上要有好的伙伴,伙伴越多,生意就容易红火。中产阶级富翁比中产阶级有着更加广

泛的人际网络,人熟就容易带来商机,也就是赚钱的机会。

第三点是能够坚持。在面临失败时也不放弃,这就叫成功在于再坚持一下的努力当中。90%的中产阶级富翁承认在职业生涯或是生意上曾做过错误的决定,也遭遇失败,但失败是成功之母到这个时候就真的发功了。

第四点是自己做老板。到大公司打工是很多人的梦想,但能够真正出人头地的人较少。在中产阶级富翁中有80%的人自己拥有小公司,这比在大公司当个打工族要辛苦得多,但成为富豪的机会相应却会多。中产阶级富翁为自己干活那是不分白天黑夜,绝没有8小时工作制这一说,只要有活啥时都可以干,为人民服务做到完全彻底。

第五点有些不太好听,叫做整天在钱眼里打转转。想赚钱吗,就得把眼睛盯在钞票上。

第六点有点装穷。大多数中产阶级富翁不把自己看作是富人,最多也就是个上层中产阶级。谦虚使人进步,如果整天把自己当个款爷,这种骄傲使人慢慢就落后了。

第七点,中产阶级富翁讲究家庭价值。这是过去的美国总统小布什常挂在嘴边的一句话,也是美国的核心价值观念之一。如果一个人不爱老婆、不爱孩子,整天爱小三,赚多少钱都没用。

第八点则是难能可贵的事,虚心学习。美国讲究职业性,甭管是扫地的还是坐办公室的,没有高低贵贱之分,只有钱多钱少之别。中产阶级富翁虽然想赚钱,但毕竟不能行行是专家,一半的中产阶级富翁花钱请人当自己老师,对个人和职业的发展指点迷津。

(摘自《新华网》)

