

主妇理财:
不问极致 合适就好
[详见 A2 版]

三无白领遍地是
年薪 10 万难买房
[详见 A3 版]

九种快乐又赚钱职业
你也可以做
[详见 A4 版]

洋红酒原装进口乱象丛生
1 欧元红酒进口变万元
[详见 C1 版]

新鸿基:
腥风血雨的内斗拉开帷幕
[详见 C2 版]

证监会副主席:
中国股指与经济表现总体一致
[详见 C3 版]

人民日报:
美加快印钞还债是变相赖账
[详见 C4 版]

快公司的豪赌策略
[详见 B1 版]

夏季摆地摊比较赚
钱的创业点子
[详见 B2 版]

老板“卖笑”
一年净赚 300 万
[详见 B4 版]

▶ 本期财论 | Benqicailun

别让高额关税 保护境内落后商品

对包括网上海外代购在内的
一般购物征收高额关税,很可能一
竿子打翻了一船人。更何况,现实
情况是,国人境外购买一般商品,
很大程度上属于被动消费。

将国民消费由外部引到内部,
关键在于境内商品在品牌、质量等
方面做得更好,做到能与境外商品
一决高下,能赢得消费者信任。市
场蛋糕的做大,不可能靠指定消费
来实现,而只能靠让消费者有更多
的选项来实现。

海关总署日前发出公告,从 4
月 15 日开始执行新进境物品完税
价格表。

对一般商品征收高额关税,除
了能够增加财政收益之外,将消费
由境外引回到境内的意图明显。最
近几年,扩大消费内需的效果不明
显,而境外消费则屡创新高,将消费
需求引回境内,可以增加境内经济
的活跃度。理论上说,有境外消费习
惯的,属于收入较高群体。因此,征
收高额关税,还暗含了对较高收入
群体进行税收调节的意图。

然而,对包括网上海外代购在
内的一般购物征收高额关税,很可
能一竿子打翻了一船人。真要对高
收入人群进行调节,那么更精准
的做法是提高奢侈品关税。境外购买
一般商品的,往往不是高收入群体,
而是中等收入群体。征收高额关税,
难免反向调节之嫌。更何况,现实情
况是,国人境外购买一般商品,不全
是主动消费,很大程度上属于被动
消费。

比如说奶粉,如果不是国内品
牌公信力持续流失,令消费者感到
自危,何须费九牛二虎之力,通过网
上代购或托人境外购买?这种境外
消费,属于用脚投票的市场行为,为
什么要税收干预?

反向作用还体现在,关税天然
具有市场保护效果。不加选择地广
泛征收高额关税,尽管可以阶段性
地起到改善国内企业生产经营环境
的效果,激活实体经济,但也不能不
看到,如此一来,本应在市场竞争中
沉下去的落后商品、落后企业,会
由此获得喘气机会。

成熟的市场,应是鼓励竞争的
市场、良币驱逐劣币的市场,即使是
境外商品,只要不涉及国家经济安
全,只要在质量安全上更具优势,
那么也理应获得立足机会。如此,
才能倒逼国内企业转型升级。

反向作用还体现在,消费者成
本不会因此降低反而可能增加。像
奶粉这样消费者高度关注产品质量
的日常商品,如果境内商品不能重
建基本的社会信任,那么消费者不
可能因为税负加重,就改变选择的
方向。很可能出现的情况是,宁可付
出更高的代价继续境外消费以图安
心,也不选择不可靠的境内商品。消
费者的成本增加之后,哪来更多的
余力进行其他消费?

将国民消费由外部引到内部,
关键在于境内商品在品牌、质量等
方面做得更好,做到能与境外商品
一决高下,能赢得消费者信任。市
场蛋糕的做大,不可能靠指定消费
来实现,而只能靠让消费者有更多
的选项来实现。靠税收引导只是“术”,
收入分配的合理、商品质量的升级、
物流的通畅,才是实现政策意图的
“道”,即使走起来辛苦。

(摘自《京华时报》徐立凡/文)

西部首选

雄厚资金寻优质项目,免抵
押,可风险投资,手续简捷,个人、
企业项目不限、地域不限。

电 话:028-68000128

中产陷阱: 年入 10 万不够花 收入越高存钱越慢

看似生活无忧的中产阶级生活
正面临着越来越多的挑战,在不知
不觉中落进了财富和精神的陷阱之
中。文中的案例正是反映了他们所
面临的不同困惑。

在我们这个讲求中庸的国度里,
“中产阶层”曾经是一个让人向往
的词汇,它不仅意味着物质生活的小
康与富足,也代表了精神生活的充
实与安逸。比上虽有不足,比下却
绰绰有余。上海就是一个典型的中
产阶层居多的城市,整个城市的人
口结构与财富分布呈现出一个纺
锤形。可是,看似生活无忧的中
产阶层生活正面临着越来越多的挑
战。

首先是贫富差距的拉开。在财
富进步的社会背景下,高收入群体
迅速拉开了与中产阶层的收入差
距,“中国富豪”以其不凡的经济
实力、挥金如土的消费能力造就了
新的财富样本。

其次是低收入群体的上升。受
益于劳动成本的上升,受益于各种
政策的扶持,低收入群体的收入出
现了很大幅度的增长。

中产阶层则不尴不尬。在整个
社会的财富分配环节,中产阶层成
为了被忽视的群体,收入虽有上
涨,但涨幅非常有限;开支却直线
上升,住房、教育、医疗无一不是
中产阶层必须直面的问题。而中
产阶层的职业曲线也面临着尴尬,
上有职业道路的“天花板”,后
有竞争激烈的“长江后浪”。

案例 1 收入越来越高 存钱越来越慢

“春节后,部门里一个年轻同事
辞职回老家了。”于可平说,年轻
同事在上海工作了 4 年多,发现自
己的存款仅够在这个城市里买一
个卫生间。“虽然觉得他的离职很
可惜,可是作为一个过来人,我也
很理解。要不是早生那么几年,我
也会是同样的境地。”

于可平还记得自己买下的第一
套房,“没有父母的支持,全部靠
我和太太的存款供的首付”。1997
年,于可平大学毕业,每个月的工
资 2500 元。“在同龄人中间也算
是中等收入,但是攒钱要容易得多”。
2001 年,靠自己 and 太太存下的
10 万元,他们买下了一套 50 多万
元的房子,正式搭起了自己的小家。
“现在一套这样的房子,至少要 300
万元,首付最少也要 90 万元”。
放到现在,于可平觉得,这对于一
对工作了 4 年的年轻人来说,

几乎是难以想象的。

不过,于可平也切身感受到了
生活压力在不断增大。尽管工作 15
年,收入早就翻了好几倍,但存钱
却越来越难。“需要面对的支出
项目不断增加,需要的钱越来越多。”

儿子刚刚上学时,于可平就请
了钟点工阿姨来帮忙,“最开始时
候钟点工的工资一个小时 5、6 元,
现在已经涨到了 15 元/小时”。“前
几天油价又涨了,以前对每次加油
增加十几元钱感觉不大,可是现在
算算,加满一箱油就要花 500 多
块了。”

“我和太太在公司里都算管理
层,穿戴虽不是大牌,也要稍微讲
究一点。”可是,“现在到商场逛
逛,非常普通的鞋子、衣服没有几
千元根本就买不下来。”……

不仅如此,让于可平忧虑的还
有那些“大问题”。“儿子还有几
年就要上大学了,一直计划送他去
海外念本科,这可是一笔大花销。”

“父母这几年和我们一起生活,
他们的养老支出也要考虑进去。”

“还有我和太太,我们希望在
退休后也要过着有水准的生活,社
保那点钱肯定是不够的。”

可是,于可平觉得,收入的增长
速度远远没有支出来得快。“工作
前十年,收入增长是非常显著的,从
两三千元就到了近两万。这几年,
虽说公司也有小幅度的加薪,但幅
度很小,大多是意思意思。”于可
平说,自己也有另谋高就的打算,
有家民营企业给出的薪酬也很有
诱惑力,但仔细了解了一下,企业
文化和制度上有很大的缺陷,“到
了我这个年纪,已经不再适合冒这
样的风险了。”

案例 2 投资收益不增反减 财富积累速度放慢

对于很多人来说,投资收入是
提高财富积累的一大来源。可是,
这几年投资市场的低迷,不仅没有
为投资者增加财富,反而起到了反
作用。“如果要列一张财务报表
的话,去年我们一家的结余大约是
15 万元,投资亏损大约是 20 万
元,就是一家亏损企业!”王钢这
样比喻。

王钢一直认为,在家庭收入上
一定要讲求“两条腿走路”。他说,
工资薪金固然重要,但是对于大部
分人而言,工资薪金能够提供的收
入是有局限性的。相比之下,通
过投资获得的收益就有很多种可
能,“当然,亏损也



是一种可能”。

作为一位到处寻找机会的投
资者,王钢也觉得,这几年投资赚
钱的机会越来越少了。“2006 年
开始的那波牛市行情中,我果断地
把家里的存款都买成了股票,这可
以说带来了一次家庭财富的跨越。”
靠着近 70 万元的投资资金,到 2008
年初,王钢的账户上已经达到了 200
多万元。“后来看到行情不对,退
出的时候又亏了一些,但总体上赚
了 200% 有余。”

“像这样的牛市,你当然不能
指望年年都发生,那是泡沫。”王
钢总结说,“但只要抓住了,财富
总量就完全提升了一个台阶。”

可是,王钢也发现,这些年来,
这样的机会越来越少了。“股市
就不要说了。”去年,王钢买入
了一家私募的产品,“事实证明,
背离了大环境,私募也不可能造
就神话。”尽管产品还没有到期,
但这笔投资已经给王钢带来数十
万元的浮亏。

房地产市场原本是投资者的乐
园,但是在严格的调控政策下,这
里早就风光不再。“为了规避住
宅市场的风险,我选择投资了商
业房产。”王钢说,但是仔细盘
点下来,这笔投资同样也难以为他
带来理想的收益。

王钢选择的是一处小型商用楼,
购入时市场价格 70 万元左右,“但
是

每个月的租金只有 2500 元”。
王钢算了笔账,按照租金收益来
算的话,这笔投资的收益率不过 4%,
“比银行存款利率略高,根本比
不上银行理财产品”。而且,商
业房产的增值幅度也让王钢大失
所望,“前几天找房产中介了解
了一下行情,投资两年多,不过
升值了三四万元”。王钢介绍说,
不仅如此,商业房产的水电价格
都很高,物业管理费更是惊人,分
摊下来自己的年收益率不过 3%。
“其实,我并不贪心。如果能有一
些像海外成熟市场那样的分红较
高的股票,我非常愿意持有,作为
收入的补充。”王钢说,现在在
监管层大力鼓励上市公司多分
红,但他仍心有疑虑,“不知道在
A 股市场上会不会有这样的机会。”

案例 3 职场发展遭遇瓶颈 收入增长难以突破

“我是不是又该跳槽了?”小
茹是
一家欧洲汽车公司的技术经理,
本想借助于跳槽突破职业发展的
瓶颈,但小茹很快发现,她只是
从一个瓶颈跳到了另外一个瓶
颈。

研究生毕业后,小茹进入了一
家外资的汽车配件公司工作。“
这份工作还是不错的”。凭着个
人

努力,小茹很快得到了晋升,加上
外语上的优势,小茹经常被派
驻到海外总公司做项目。

几年时间,小茹从技术支持升
到了项目经理。可是,对她来说
继续晋升似乎就没有那么容易了。
“人事关系开始变得复杂,顶
头上司似乎对我特别挑剔”。小
茹发现,虽说“长江后浪推前
浪”,但是到达像她这样的职
位后,继续晋升就如同开心网
上的“停车位”游戏,只有上
司的“车位”空出来,她才可能
停上这个车位。

最终小茹选择了离开,“工作
得很不开心”。小茹跳槽到这家
欧洲公司后,却发现自己不得不
面临新的天花板。“除了少数
几个部门,大部分的高级职位
都是从总公司调派来的,对于
本地员工来说,到达一定职位
后晋升就很困难了”。

和跳槽相反,也有人选择了
“卧槽”。“这是我的第一份工
作,也是唯一一份工作。”邵佳
说。在这个年代,像她这样的人
已经越来越少了。“头几年也
有跳槽的打算,但比来比去都
不如现在的工作,要么收入低
点,要么挑战性太高,要么太远,
要么环境不好。”渐渐地,邵
佳也发现自己被困住了。“工
作的激情越来越少,因为一切都
已经驾轻就熟。”往现实里说,
收入也出现了停滞不前。“刚
开始工作时,我的收入算是同
学里比较高的;可是这几年他
们的收入节节攀升,我的工资
却是原地踏步,早就被远远地
甩在了后面。”

(摘自《理财周刊》尹娟/文)



五大国有商业银行一直处于事
实上的垄断状态。另一方面,由
于当前存贷款利率实行管制,所
以银行之间不形成差异化利率,
这样也就不能经由充分竞争导
致银行利差收入最小化,并由此
而促使储户与企业利益得到最
大程度的维护。所以,当前一方
面需要有效破除银行领域事实
上存在的垄断格局,另一方面
还应加快实行利率市场化改革。
如此推进银行业形成全方位充
分竞争,才可能经由降低银行
的过高收入,更好地维护储户
与企业的利益,在更大程度上
助推经济发展,并促进金融领
域的公平与公正。(摘自《南
方都市报》魏文彪/文)

国有银行日赚 18 亿非可喜现象

小,同时企业承担的贷款利息
高。所以,银行利差收入过大,
实际上是意味着对于储户与企业
利益的双重盘剥。而近些年来
由于物价出现较快上涨势头,
加之存款利息一直相对偏低,
储户放在银行的资产实际上在
不断地缩水。与此同时,不少企
业由于生产成本上涨等原因面
临生存与发展困难。从这个意
义上说,五大国有商业银行利
润继续高速增长,实际上是以
储户利益与企业发展受到损害

与妨碍为代价的。

而五大国有商业银行 2011 年
之所以能日赚 18.65 亿元,另一
个原因则是因为手续费收入大
幅增长。从年报来看,银行的
手续费收入增速甚至高过业绩
增速。数据显示,2011 年五
大国有商业银行的手续费收入
同比增幅均超过 30%,增幅最
大的农行 2011 年手续费收入
增幅为 49.04%。而正如人所
指责的,当前银行收取的手续
费中有不少属于不合理收费,

随着 3 月 29 日晚中国工商银
行和中国银行年报出炉,五大
大型国有商业银行 2011 年的
成绩单悉数亮相。2011 年,
工行、建行、中行、农行、
交行五大银行的净利润总额达
到 6808.49 亿元,相当于日赚
18.65 亿元,继续引领中国上
市公司最赚钱的行业。

据报道,五大国有商业银行 2011
年之所以能取得净利润总额达
到 6808.49 亿元的骄人业绩,
首先是由于央行加息导致的利
差收入增加。一直以来,利差
收入都是中国国有商业银行的
最大收入来源。而银行利差收
入大,则意味着给予储户的利
益回报