黄怒波的经营观：商业旅游地产“持有”才是生存之道 A2
领导者如何用“故事”传播“理念”？ A4
开心网 CEO 程炳皓：移动社交正走向成熟 B1
2012 年最新出版书籍《管理革命》 B4

国内外公开发行 国内统一刊号:CN51——0098 邮发代号:61——85

企业家日报·中国职业经理人

Entrepreneur's Daily · China Professional Managers

稿件推荐邮箱:cfqbwz@163.com 新闻热线:028-68230696 第 172 期 总第 7474 期 责编:杜高孝 版式:吉学莉 校对:金良 2013 年 1 月 5 日 星期六 壬辰年 十一月二十四

中美两国 中产白领收入消费之比较

对比中美两地中产白领的账单，可以发现主要的三个问题：一是中国的房价太高。美国新移民按自己收入水平购买 30 万 ~50 万美元不等的住房，虽都是自己支付水平的上限，但并不影响正常的生活状态，更不拖累家人。而在中国一线城市，“新移民”找不到在合理支付水平上的房子，只能以挤占家人或其他类型消费的办法购买力所不及的房子。二是税负不公平。国内富裕人群海外购物还能省下一笔不菲的进口税，同时免去了国内购物的增值税，白领们却不得不承受无所不在增值税的累加。三是税收的调节作用。发达国家税负高，福利水平也高。收入调节制度让富人多交税，穷人少交税还可能退税，使社会财富进一步得到公平分配。对于中低收入者，诸如大学学费、小孩人头和购房贷款等均可退税。对养孩子困难的家庭政府还定期支付“奶粉金”或“保姆津贴”。在中国大陆却是家庭内部的互助，老人带孙子还要给儿子的家庭生活以“补贴”。

美国典型中产白领吐槽：“猪狗不如”

在美国的中国留学生毕业后走向社会，或者是进入大学任教职，或者是进入工业界做科学家或工程师，起薪 5 万~7 万美元不等，一般工作两三年后挣到 8 万~10 万美元，有博士学位的会挣得更多些。留学生毕业了留在美国，年收入 10 万美元是很平常的收入，不过高于 15 万美元的就不多见了。10 万美元的收入是典型的中产阶级收入，处于中产的中间水平。

如果你浏览天涯，经常会看到这个收入段的留学生“吐槽”。当然生活得如何没有客观标准，主要看心态，但其中折射出的中产者的财务状态却有着普遍性。

案例一

有一位网友居住在纽约皇后区，年薪 10 万美元，自称过着猪狗不如的生活。他月收入 9000 美元，每月所得税预扣 2200 美元，医保自付额 300 美元，房屋按揭 2500 美元，地产税 400 美元，房屋保险 100 美元，水电费 400 美元，地铁和通勤火车票共 300 美元，汽车月付 350 美元，汽车保险 120 美元，汽油费 240 美元，电话费 100 美元，手机费 150 美元，有线电视和上网费 100 美元，孩子校车费 240 美元，孩子中文课 200 美元。每个月固定支出已经达到 7700 美元，只结余下 1300 美元供全家吃穿用，难怪这位移民抱怨没钱下餐馆，没钱买数码产品，日子过得“猪狗不如”。

案例二

另一对夫妇都工作的，收入相对高些。年收入 16.5 万美元，处于美国人前 6.5%的高收入，还活得紧巴巴。因为属于高收入，其税率较高，纳税即占到家庭收入 24%，其中联邦税 12%，州税约 5%，剩下的是社会保险税。补充养老金又占到收入的 20%，医疗保险占到 4%。这两块大支出之后就是养房养车的费用、水电煤气和交通等费用。因为这户家庭两个人工作，需两辆汽车，在住房和子女教育上投入相对多一些，故而算下来每年也鲜有结余。当然，他们的养老金缴费多，意味着退休后有更好的保障。

以上两例“吐槽”表明，无论生活在哪里，无论收入多寡，没有额外收入，没有家底的第一代移民的日常生活大概如此：收支相抵，需要量入为出地生活。其实这也代表着大多数民众的生活状态。但美国征收遗产税，同时各行各业很少灰色收入，这就决定了民众起点上的相对公平。

中国上升中的中产白领：“啃老”

现在不妨看看中国的中产，他们的生活困境。

有这样一位城市白领和他的家庭，一个典型的技术或管理型职位，企业中层，当然不是国企也不在机关做公务员，没有隐形收入。夫妇有着还算体面的收入和生活状态，两个人月薪都过万，属于必须每年申报的高收入的群体。生活在一线城市的郊区，拥有一套价值 200 万~300 万元的住房，是近两年才购入的，再就是有个嗷嗷待哺的婴儿。

这样的专业人士构成社会的中坚，也可称为上升中的中产阶层。可他们的生活质量却只能和海外的下中产处在同样的层面。每天开车几十公里耗时 3 个小时上下班；体面的工作离不开体面的装束，又是一大笔开支；午饭的价格直线涨，同事们过去还在饭店里 aa 制解决，现在到处找食堂。每个月使家庭月光的最大一笔开支是房贷，令家庭财务捉襟见肘的则是孩子的抚养和教育费用。国内这样的样本实在太多，似乎不必对号入座，只用计算器便可算出他们的收支账。

拜税务局连提两道个税门槛之赐，白领们的税务负担似乎微乎其微。借用一个网络上的五险一金计算器，如果这户家庭生活在北京，税前月收入刚好万元，则个人在五险一金中负担的部分是 2223 元，扣除这一部分免税收入，他缴纳的个税仅有 322.70 元，税后尚余 7454.30 元。对这个家庭而言，假设夫妻均月薪万元，则家庭承担的个人所得税是 645.40 元。与海外以所得税为税收主体的国家相比，3%的税负可谓少之又少。通过五险一金计算器还可以发现，单位缴费 4410 元，是个人缴费的近两倍。当企业为员工发了万元月薪，它实际上是支付了 1.44 万元，意味着员工的加薪潜力有限。

这样的家庭一大笔收入的去向在房贷上。因为年轻缺乏积累，他们购买住房的时候通常向银行借了可观的房贷，如果是 150 万元分 20 年还款，以当前的利息水平，他们每个月要还款 11228 元。还好两个人都有公积金，公积金又都是免税的，一半来自自己，一半来自企业，算是国家强制的福利。两人 2 万元的工资，每月的公积金加起来足有 4800 元，可以帮助还上一小半的贷款了。但扣除了这部分，每月仍有 6428 元的还款要从税后的工资收入中支取。而两人税后收入不足 1.5 万元，还完房贷后剩下的是 8480 元。这笔钱要吃饭、要养车，还要给孩子买奶粉，如果没有老人帮助，双职工的家庭还得请保姆，在北京包吃包住的价格已经涨到了 3500 元，上海的用工价格还要更高。而“再苦也不能苦孩子”，吃洋奶粉一个月的开销大致要 2000 元。

问题来了，8000 多元的收入是无法满足这样多的开销的。这样的小家庭要么在买房子的时候更加“量力而行”；要么啃老，包括在买房子的首付上掏干父母的积蓄，或者在养孩子上请父母帮忙，或者干脆在父母家“蹭饭”。小家庭的问题变成大家庭的麻烦。于是，一个大家庭，祖孙三代似乎只能在最基本的消费层面上生活，没有提升空间。

中美中产白领生活之对比分析

表面看，这是一个家庭的个人选择，政府并没有从他们的贷款行为中得到些许好处。但在很多国家，政府从不在建房的环节收税，而是征收财产税。征收财产税的好处是所有者不是一次性缴清，而是细水长流，减少一次性的巨大压力。另一方面，房产税随行就市，对于任何价位的购买者都相对公平，而在中国，先期购房者无疑获得了巨大的“优惠”，从而加大了“有的”和“没有的”两类人的收入差距。

不妨从税收的角度看看中国中产家庭因房产而增加的税负。在房地产项目各项成本中，土地费用、各种税收约占房价的 40%~55%，也就是说一半的费用被政府拿走了，当然，政府征收土地也有成本，姑且保守地估算政府份额占到住房价格的 1/3。价值 200 万元的住房，其中 67 万元流向政府，这笔钱可以算作是小家庭的除个税以外的额外税负。67 万元若分摊在 20 年中，每个月多出的 3000 元税负便使得家庭税务负担骤然增加了 15%，再算上个人所得税，税负超过了 18%。有人会争辩，我们的土地拥有的是 70 年的使用权，应该分摊在 70 年里。且慢，一次性土地出让金之外，政府屡次试探物业税的征收，意味着 70 年的使用权是一个颇为虚幻的概念，有了这 70 年的使用权之外，房屋所有者还可能付出额外的税负。

在美国，这个家庭可对应于年收入 5 万~10 万美元的中产家庭，这一收入群家庭的平均税负是 26%~27%。但美国的税收体系以所得税为主，所得税之外附加在财产、资本收益和附加在商品零售中的流转税占比很小，前文提到的 26%~27%税负是所有税种之和。但中国的征税以间接税为主，尤其流转税中的增值税和营业税占到税收总额的将近一半，意味着消费者每次购物，均有 17%或 13%的增值税经由商家缴纳到国库。如果这个家庭一年中花了 10 万元，就缴了 1.3 万~1.7 万元的增值税。

当然，如果是在小商店里买食品，增值税按商品价格的 6%计算，这是税务机关无法对规模小的企业的经营活动严密监控，因而用总营业额核定增值税。前文假定的家庭因背负了太多的房贷，一个月中可用于消费的开销满打满算 8000 余元，缴纳的增值税可估算为家庭总收入的 5%~7%。近来白领们热衷网购，似乎躲过了增值税，其实只是减免了零售部分的增值税，而在商品生产和流通过程中的税收却早经由生产和配送商上缴到税务部门。

假设这个家庭的流转税负担为 6%，与前文的 18%累加起来其家庭税负已经超过了 24%，一个美国中产家庭的税负水平。但增值税外还有消费税、关税等多种税收隐含在商品价格里，此外房地产买卖过户的 3%营业税、购买私家车需缴纳的 10%车辆购置税涉及金额动辄万元到上 10 万元，对普通工薪收入均构成沉重负担。如此累加起来，这个国内的中产家庭的税务负担将超过 30%，这还是保守的估计。 **（陈思进）**

年终来了 奖金看不到了

每年的奖金是不是少得可怜？提前做好思想准备吧，因为今年的情况同样不容乐观。全球薪酬咨询巨头韬睿惠悦咨询公司进行的一项雇主调查显示，和上一年一样，大公司将不会全额发放原定的奖金。

当然，这一方面是由于依旧低迷的经济状况。由于奖金方案与公司的总体利润率直接挂钩，因此，只要公司收入不增加，就不要指望奖金会上涨。但除此之外，还有其他的原因：许多大公司提高了获取奖金的资格限制，更多公司计划在 2013 年推行这一措施。对于那些已经感觉工作过度却报酬过低的员工们来说，这绝对是令人沮丧的消息。

比如：过去 12 个月中，韬睿惠悦调查的公司中，超过三分之一（34%）提高了针对机构财务绩效的奖金目标，24%提高了针对个人绩效的奖金目标。2013 年，这个趋势将愈演愈烈。约 40%的公司计划提高公司绩效目标，另有 30%计划提高对员工的要求。

过去许多年，员工被要求少领钱，多做事。韬睿惠悦调查的美国员工中，竟然有 76%的人声称，自己工作中承受的压力水平已经激增至新的、不健康的高度。

此外，韬睿惠悦“2012 年全球员工调查”还发现，越来越大的压力与少得可怜的奖金（甚至根本没有奖金），使越来越多的人开始怀疑成就与薪酬之间的关系。大多数员工不再相信取得更好的成就会获得相应回报。接受调查的 3600 名员工中，仅有 36%认为绩效与薪酬（包括奖金等奖励工资）之间存在明确的联系。37%的人认为两者之间根本没有任何关系，不足一半（42%）的受访者认为，所在公司的优秀员工得到了相应的回报。

韬睿惠悦奖酬咨询全球业务负责人劳拉·塞伊恩指出，虽然目前就业市场疲软，但“与 2002 年至 2007 年的经济扩张期相比，大多数公司依然很难吸引、留住具备关键技能的员工。”她补充说，要想留住这些关键员工，或者从其他地方吸引优秀人才，雇主“必须严肃对待公司对员工的要求和给予员工的回报不一致的问题。”

一个建议是：彻底取消年终奖金制度。至少，薪酬专家奥布里·丹尼尔斯便这么认为。他的奥布里·丹尼尔斯国际公司（Aubrey Daniels International）曾为蓝十字与蓝盾协会（Blue Cross Blue Shield）、美国国家航空航天局（NASA）、西屋电气公司（Westinghouse）等公司设计奖励工资制度。丹尼尔斯曾写过非常有趣的一本书《浪费时间与金钱的 13 种管理实践》（Oops! 13 Management Practices That Waste Time & Money），他认为，年底签发奖金支票是错误的做法。

丹尼尔斯认为：“即便年终奖金与个人绩效挂钩，但由于他们与员工应该获得奖励的行为时间上相隔太远，因此也就失去了奖励的效果。”相反，他建议更频繁地发放额度更小的奖金。比如在他自己的公司，他便制定了月度评估与奖励机制。

与韬睿惠悦的调查相呼应，丹尼尔斯也认为，公司管理者应该想办法改进自己的工作，确保员工“能够明确绩效与奖励之间的直接关系。应该向员工解释清楚获得奖金应该达到的具体目标，以及公司会如何确定额外薪酬的金额等。”

他补充道，如果你的目标是留住明星员工，“用奖金来表达善意不会有任何效果。让员工感受到每天都被善待，自己的出色表现也获得了褒奖，这比每年领一张奖金支票更能培养员工的忠诚度。”

（世界经理人）