

收入不确定性提高 国人储蓄率不断攀升

消费增长为何跑不过储蓄

中国人喜欢攒钱。《中国统计年鉴》的数据，中国储蓄率从2000年的37.6%提高到2011年的51.8%，并一直维持在较高水平，明显高于发达国家水平相近的发展中国家，更高于发达国家。而消费(尤其是国内消费)却一路下滑，其在GDP占比从2000年的62.3%下降到了2011年的49.1%。2012年社会消费品零售总额207167亿元，增速比上年同期回落了2.8个百分点。为啥消费增长总比储蓄跑得慢呢？专家指出，中国人重储蓄轻消费既有对未来不确定而产生的预防性储蓄，也有政府消费支出不够的原因，未来需要在提高百姓收入，增强消费意愿，改善消费环境上下功夫，同时加大公共财政对民生的支出，加强城镇化建设，真正做到将储蓄转化为消费。

百姓预防未来重储蓄

2012年以来，美欧等主要出口市场的经济持续萎靡不振，在外需低迷的困境下，中国经济增长长期依赖投资和出口，而内需不足的弊端愈加明显地暴露出来。扩大内需，扩大经济结构调整成为当务之急。事实上，扩大内需，提振消费一直是国家所重视。“十二五”规划将扩大内需列为十大任务之首。今年2月，对全国餐饮、百货和超市类等商户的刷卡手续费适当下调。近年来，诸多刺激消费的利好政策不时出台。然而，政策的效果并不尽如人意。据国家统计局统计，2012年我国最终消费对



经济增长的贡献率为51.8%，增速比上年同期下滑了10.1个百分点。

刺激政策效果有限，背后有更深层次原因。美国普林斯顿大学经济学荣誉教授邹至庄撰文指出，中国消费率下滑的主要原因，是居民未来收入的不确定性在提高，只要储蓄的预防性动机仍在，政府促进消费的政策就难以成功，或者说无法长期奏效。

政府民生支出还不够

说到储蓄率高，大家总以为是老百姓喜欢“捂紧钱袋子”，其实不然。所谓储蓄率主要包括国家储蓄、企业储备、家庭储蓄。业内人士指出，近10年来，居民储蓄占国民总储蓄比重呈下降趋势，而与之相对应的是，同时期非金融业和政府储蓄占国民储蓄的比重不断上升。实际上，中国国民的

高储蓄率中，有很大一部分是政府和企业储蓄高导致的。

政府储蓄高，与中国财政政策“重投资、轻消费”的倾向有关。政府消费，如教育、卫生社会保障方面支出占总支出的比重并不高。专家指出，占社会总储蓄较大份额的政府储蓄虽然量大，但实际消费并不高，这是造成现在国内“高储蓄、低消费”的原因之一。

对广大居民而言，目前，无论是高昂的孩子教育成本和家人医疗成本，还是不断攀升的物价等，以及不尽完善的社会保障状况，都让人们寄希望于通过储蓄来保障未来。

从中国的人口结构来看，15-64岁劳动年龄人口比重最大，经济学家普遍认为，处于劳动年龄的人因为拥有一定的收入来源，相较于老年人会储蓄得更多。储蓄率还

会因为目前及今后10年中劳动年龄人口仍保持最大占比而保持较高水平。

城镇化建设是“抓手”

要想有效提高消费，让国人真正放心地从口袋里拿出钱，专家们提出了各种建议。中国华融资产管理股份有限公司董事长赖小民给出了这样一个路线图：“政府推动、企业参与、市场主导、以人为本。”

赖小民认为，为进一步推动消费，政府应该在以下4个方面有所作为：一是建立促进消费、扩大内需的有效机制，加大公共财政对民生的支持。二是政府要加大对收入分配制度的改革，特别是增加居民收入在国民收入当中的占比，而且真正要形成一大批中等收入以上的人群。三是要建立一个统一、开放、竞争有序的市场主体和物流运行体系，降低市场成本，保障消费者权益，特别是要打击假冒伪劣，建立公众消费的信心预期。四是要着力扩大农村7.4亿人群的消费。

专家指出，在现阶段，我国扩内需最大潜力在于城镇化。据测算，将1名农村居民转移为城镇居民，会使该居民消费扩大3.6倍；将城市化率提高1个百分点，会使最终消费率提高1.6个百分点。城镇化建设进程推进，消费需求就会随之扩大。将扩大内需与我国新型城镇化建设切实结合起来，对储蓄转化为有效消费具有重要的积极意义。

(摘自《人民日报海外》文/罗兰 柴秋实)

中国汽车国家战略要有顶层设计

中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长董扬，不久前在上海举行的2013年中国汽车发展论坛上指出，中国汽车国家战略要有明确的顶层设计。

产销规模大品牌力弱

董扬说，中国汽车走过了60年的历史，已经初步形成了一个中国汽车的制造体系，也具有世界第一的生产能力和市场。但是中国汽车还缺乏核心的竞争力，汽车产品使用和资源、能源、环境、交通的矛盾日益突出，所以说中国汽车产业发展还面临着巨大的挑战。

国家战略的六个层面

董扬说，首先要加强自主创新。全行业平均研发投入要达到销售收入的3%以上，部分企业要达到4%以上。一些行业的排头兵企业研发投入要和国际同行看齐。另外我们要加强基础研究、平台研究，提升数字化开发的能力。要努力掌握一些新技术，包括新能源汽车的技术要加快发展，此外还有智能化汽车的发展，一定要关注汽车动力的革命。

第二要做强中国品牌。品牌是关系到企业发展总体布局的问题。要用品牌战略引领企业的研发、生产、营销。要通过提高技术内涵，做到中国品牌、性能和国际品牌相当。要做到品质先行，性能和人家看齐了，质量也看齐了，再过若干年品牌才会看齐。

第三要深化合资合作。中国汽车产业国家战略，不排除外资，我们坚决支持合资企业继续发展，这里包括合资企业自身的发展。合资企业也要加强对本地资源利用，包括本地的零部件采购，本地产品的人力资源。

第四要完善产业链条。首先要培养零部件企业发展，培养战略性的零部件供应商，做好零部件技术的发展，包括轻量化、节能化的发展，希望形成一批世界级的零部件供应商。在产业链方面，要重视装备，没有一流的装备就没有一流的汽车产业。

第五就是海外战略。第一是有步骤走出去，不是一窝蜂走出去。第二，走出去是为了双赢，既为了中国企业、中国产业、中国经济的发展，也要为目标国的经济和目标国产业的发展。

第六建设和谐汽车社会。要协调好五个关系：汽车和能源之间的关系，汽车与道路交通的关系，新能源汽车和智能电网的关系，车辆与信息化网络的关系，汽车与城镇化、农业现代化的关系。

国家战略要有顶层设计

董扬说，实施中国的汽车国家战略，需要有明确的顶层设计。发展市场经济，不等于放弃政府对产业的指导和引导。美国、日本、韩国等对汽车产业发展都有国家指导，对此，中国政府不应轻视领导汽车产业的责任。这包括要构建一个汽车的创新体系，这个体系应该包括汽车企业本身，也包括政府构建一个长期的稳定的法规和政策体系，引导汽车产业向节能环保和综合循环利用方面推进。

中国在引导汽车节能环保方面，我们的政策、法规远没有达到发达国家水准和效果。目前，我们的财政、税务系统还没有制定出一个系列政策，来鼓励、支持进一步引进新的核心技术，支持引进一些先进原材料和元器件技术，支持更多企业走出去。

(经济参考报 吴华国)

叶檀：经济处于漫长冰河季

经济情况不妙，全球经济长期下行的趋势没有改变。

4月份官方公布的中国制造业采购经理人指数(PMI)为50.6%，虽然连续7个月在50的荣枯线以上，但环比回落0.3个百分点，并且各主要单项指数回落，新订单指数回落0.6个百分点，新出口订单指数回落超过2个百分点降至50%以下，生产指数微降0.1个百分点，而购进价格指数大幅回落10.5个百分点降至40.1%。上述数据显示实体经济紧缩、出口低迷的现实情况，与一季度的克强指数可以相互印证。一季度耀眼的进出口数据，再次受到挑战。

美国更糟糕的制造业数据也不能让人感到安慰，反而预示了黯淡的出口前景。

4月30日，美国供应管理协会芝加哥分会发布4月份采购经理人指数，当月PMI跌至49.0，跌破了50的荣枯线，低于3月份的52.4，创3年半以来最低纪录，远远低于市场预期。全球经济负面激荡，欧美经济下滑将对中国出口造成更严重的打击。

美国失业率下行，今年4月5日，美国劳工部公布的3月份非农就业人数环比增加8.8万，创下9个月新低，失业率为7.6%，环比下降0.1个百分点。这并不是因为就业上升，而是因为更多找不到工作的人脱离劳动力大军。3月份劳动力总量减少49.6万，导致美国劳动参与率降至63.3%，创下1979年以来的最低纪录。近两年美国经济研究机构一直在强调劳动

参与率的下降，仅看失业率已经无法反映就业市场的残酷。

离奇的是，实体经济黯淡，美国的消费者信心与资本货币市场呈现出相反的盛况。据美国经济咨商局宣布，4月份的消费者信心指数为68.1点，远高于3月份的59.7点。另据标普公司宣布，2月份凯斯-希勒美国20个大城市房价指数环比增长1.2%，高于经济学家1%的平均预期。

5月1日，道琼斯指数报收于14839.8点，涨幅为0.14%，仅比今年4月11日的历史最高收盘位低24.95点；标普500指数上涨3.96点，收于1597.57点，涨幅为0.25%，为收盘历史最高价格。

美国消费者信心与资本货币市场价格的上升，得益于产品价格的低廉，大量资金的涌入，以及大企业的财务表现。

以房地产市场为例，旧金山等富人扎堆、深受移民欢迎的城市，成为最大的受益城市，而惹人关注、涨幅去年以来第一的凤凰城除了得益于当地大公司之外，还因为在泡沫期间跌得过于惨烈，出现了报复性反弹。

中国的房地产市场有相似之处，对人口吸引力强、刚性需求强烈的大城市，房地产价格不断上升，地方政府不得不动用最严厉的行行政手段抑制房价。而中国的债券市场则是火中取栗的市场，鉴于股票市场表现如此糟糕，人们不得不将目光对准有政府隐性担保的债券市场。人人都担心债市泡沫的风险，但人人都认为自己不会接到最后一棒，在一种风险感知迟钝的狂欢中，债券市场继续与城镇化概念比翼齐



飞。

与此相反，A股市场却呈现出惊人的恐慌情绪，除了极少数公司之外，没有什么公司被真正看好，包括利润亮丽的银行板块。这种恐慌情绪还反映在对黄金的疯狂抢购中，4月中旬国际市场黄金狂跌，但4月26日，国际金价创下年内最大单日涨幅，约创黄金期货价格收盘大涨2.7%，报1462美元盎司。以中国为首的黄金投资者爆棚，10天内鲸吞实物黄金300吨，约占全球黄金年产量的10%，国内黄金珠宝行业的黄金库存已基本见底，仅补齐正常销售量就需要600吨黄金。

抢金热情是恐慌情绪的投射，说明市场被非理性的恐慌情绪占据。考虑到中国地方政府削山、填海的城镇化热情，考虑到几乎每个中等以上城市都有一个新城，而制造业、周期性行业仍然处于低谷，考虑到欧美长期低迷的失业率，中国、印度等国投资者继续对黄金投资信任票。

全球漫长的经济下行周期远未结束，中国经济转型小荷初露，方向未明，从2008年开始的全球经济冰河季，正在以另类方式出现。

(摘自《每日经济新闻》文/叶檀)

资深人士眼中的最佳买房时机：闭眼睛买都会赚

恰好看到21世纪不动产发来的一个报告也声称，5月是购房的好时机，“过往的事实证明，楼市观望时期都是买房的好时机，此次也不例外。”

最佳的买房时机，总是在错过了，大多数人才追悔莫及。这样的故事，剧情老套，但却总在重复上演。

2012年的劳动节，北京绝大多数的住宅项目都有不同程度的优惠。以东五环边、中国传媒大学附近某商住两用项目为例，当时该项目拿出十余套房子，做特价房，精装修的基础上还赠送一部分家电，售楼处很冷清。标注一下，该项目不限购。同时期，还有很多房子在降价促销。

一年过后，2013年的劳动节，一个35岁的大龄北京男青年老程(化名)，四处托人找关系买房。他看中的项目，东五环往外十多公里，附近既有火葬场，也有垃圾场。项目火到什么程度？上期开盘时，500套房子，排了4000组意向客户。

老程是北京人，年收入20万以上，有购房资格，过去一年，不，过去10年，数不清的机会都一晃而过。人们为老程惋惜，老程表现得不以为然，要悔恨也是得在夜深人静时。这一次，老程必须出手，因为他准备结婚。

迟迟没有出手买房的人，与成功的房

产投资者，距离有多远？在某资深房地产从业者老顾看来，二者之间并不是愚者和智者之间的差距，买房并不需要太多专业知识。最重要的是敢下手，能承受压力。买第一套房时，老顾在10万元首付中，有一部分是借款。他选在北三环附近买了一套50多平米的二手房，在通州买了一套大房子。结果是，市区内的房产远比郊区的房产升值快。地段决定房屋价值的道理谁都明白，但不一定代表会付诸行动。

2009年，卖掉这套小户型后，老顾在北三环和四环之间又买了一套面积稍大点的房子。售价2万元/平方米左右。一年后，项目售价拉升到35000元/平方米。此时它已变为学区房，老顾又买了一套。现在，这个项目最新的一手房售价涨至70000元/平方米，老顾的房子平方米至少达5万多元。他还在望京买了房子。

过去几年，市场并非没有波动。但老顾总是安慰他身边的朋友，没关系，等几个月市场就回暖了。涨价永远比降价持续的时间长，且更猛烈。那些错过机会的人，究竟是赔给了宏观调控，还是赔给了自己的天真和拖延？

有一个问题，华远地产董事长任志强曾被无数人、无数次问到：什么时候买房合适？他最新的回答仍然是，只要你需要，什么时候都可以买房。“这十年来我有九次说过房价会涨，结果每次都涨，但大多数人还是不信，真信我的话的那1%、2%，买了也确实都涨了，赚了。”

老顾的回答是，现在只要有购房资

格，闭着眼睛随便买，都会赚。严格的限制，正在制造稀缺，而政府同时还帮购房者限价。这话听着很吓人，记者不敢相信，可是过去他买房没有失过手。

北五环某项目一期均价33000元/平方米左右，原打算今年4月开盘的二期报价38000元/平方米，但因为拿不到预售许可证，迟迟不能开盘。老顾分析说，以该项目累积的客户来看，估计售价40000元/平方米也卖得掉。但现在是特殊时期。

如果是刚需买首套房，老顾觉得地铁沿线的项目升值潜力最大；如果是投资买第二套房，四环以内的项目最值得买。在有着丰富房屋买卖经验的老顾眼里，20%个税一定会转嫁给消费者。任志强也一直在强调，征税不会阻碍房价上涨的步伐。

被限购、又限贷的老顾会去二线、三线城市买房吗？他回答说，不会。因为二三线城市的供应量太大，涨幅有限。“现在反倒是投资实业的好机会。”老顾说。而如今不得不买房的老程发现，可选的项目，越来越少，越来越远。

4月份，北京商品房成交套数大幅下降。供应层面，据亚豪机构提供的资料显示，截至4月24日北京仅有16个住宅项目开盘，比原本计划的35个开盘项目量缩减了一半。局面就暂时这么僵住了。

恰好看到21世纪不动产发来的一个报告也声称，5月是购房的好时机，“过往的事实证明，楼市观望时期都是买房的好时机，此次也不例外。”

(摘自《21世纪经济报道》文/荆宝洁)



四位农民工的京城生活账本：买房只是个梦

根据收入调整花销

今年20岁出头的刘伟来自浙江桐庐县，在北京做快递员两年了。他告诉记者，工作枯燥无味，平时一有时间就想着法子玩一玩。不管挣多挣少，钱都不够他花。“月初抽20元钱的烟，月末抽10元钱的烟，或者干脆就没烟抽。”刘伟叼着烟说，这是他和同事们的生活写照。“早上7点起床，晚上10点睡觉，几乎全天没有休息，只能靠烟来给自己提神。”

“好的时候一个月能挣个4000元，差的时候也就3000元。比在家里挣得多一点。”

“虽然老板包住，但是我跟女朋友在别处租房，房租加水电费800元，抽烟500元，伙食费1500元，买彩票300元，买衣服500元，K歌等娱乐活动1000元。”刘伟告诉记者，这些都是大概的数字，他会根据情况来调整自己的花销，通常情况都是月头花的多，月尾花的少。万一哪个月遇到生病之类的特殊情况，那个月的钱就花得紧一点。“结婚生孩子的生活还没有想过，不行就回老家去吧。”

苦拼业绩梦想买房

29岁的陈亮在北京已经“漂”了近8年。父亲和母亲都在北京打工，他高中没读完也来到北京打工。最初跟父亲一起做小工，后来在服装批发行业做了几年，最后经人介绍了房地产中介公司做业务员。

从进入房地产行业的第一天开始，陈亮的目标就是在北京买套房。“入行的时候，经理就告诉我，买房不是梦想。”虽然聪明能干的他月薪过万，但是眼睁睁地看着房价在涨，自己却有心无力。

“我们这行挣得多，花得也多。进来的钱，很容易就花出去了。”陈亮笑着说，“房租1500元，水电费、网费300元，伙食费1500元，衣服500元，手机费300元，交通费600元。”

“家里人都催我找对象，我没时间，没钱，没房，上哪去找对象。”跟同事比起来，陈亮平时算节俭的。“在北京待了这么久，已经不想回老家了，就想在北京安家。可是，我这点钱哪里够？”

起早贪黑赚钱养家

单从万元左右的月收入来看，31岁的张大宝在农民工中应该算是“成功人士”了。初中毕业后，他就从老家山东菏泽来到北京打工，做过建筑工、货车司机，2008年他自己买了一辆小货车做起了搬家、配送业务。

“我收费不高，做事也踏实，所以找我拉活的人也挺多的，好多都是回头客。一个月下来，能挣万来块钱吧。”不过，张大宝的工作也很辛苦，“早上四五点起床，晚上11点睡觉是常有的事。”

去年，张大宝从老家把老婆孩子接到了北京，在通州和老乡合租了一套两室一厅的房子。“房租一个月一共1800元，我租的是主卧1000元。水电费150元，伙食费500元，电话费300元，车子本身的燃油费和其他费用一起3000元，儿子上幼儿园800元，儿子的零食200元，人情世故等其他费用500元。”张大宝给记者算了算他的月开销，“老婆没工作，一家三口都得靠我养，压力还是很大的。攒钱回老家买房子，计划不知道什么时候才能实现。”

省吃俭用养儿防老

想方设法省钱是大多数农民工的生活现状。一个月1900元的收入能存下1000多元在环卫工中不算什么稀奇的事。

“单位管住，平时吃的话就是自己做饭，一顿饭买个四五块钱的菜就够了，伙食费一个月就400元左右吧，其他的生活费最多也就300元。”环卫工老周竖起扫帚，站直了身子，腰间一条女式腰带显得“不伦不类”。“这是我前天收垃圾的时候从垃圾堆里找的，我看还是好的，就系在身上了。我们这多大岁数了，也不讲究这个了。”

53岁的老周告诉记者，他女儿已经嫁人了，基本不需要他给钱了，但是儿子刚读大一，花销不小。“我每个月存下来的钱都给他寄过去了，他现在正长身体，一定要吃好喝好才行。”

“好不容易读到大学，一定要好好读书，将来毕业找个好工作，别再打工了。我和老伴老了，还得靠孩子养老呢。”老周笑着说。

(摘自《工人日报》文/杜鑫)