

普通美国人为什么不买奢侈品

■ 陈思进

网上经常有不少比较国内跟美国的奢侈品价格的帖子，比较一致的意见是买奢侈品，欧洲最便宜，美国第二。中国好像是世界上奢侈品卖得最贵的地方。

最近，有个朋友过来度假。他在比华利山上某奢侈品品牌店当经理，我们聊到刚过去的“十一”黄金周，中国豪客“钱洗”美国奢侈品店的话题，也谈到了我的一个疑问：普通中国人，假如月薪 5 千元收入，想买一个香奈儿包要两万多。可普通美国人，假如月薪也是 5 千刀，想买一个香奈儿包，不过是一千多。既然美国的奢侈品牌那么便宜，普通美国人为什么不会人人都穿着香奈儿，手里拿着爱马仕，脚下蹬着 LV 鞋上街？

朋友首先给我“澄清”了一个事实：其实，他们店今年黄金周的销售比去年下降了，原因是国内出台了“旅游法”，规定不能带客人购物，很多美国团就没了购物的行程。而且，更搞笑的是因为今年十一黄金周的时候，正好碰上美国政府关门，很多联邦政府管理的旅游景点都同时关门，这样就让很多国内团没法完成行程。于是，团友们就哀求导游领队带他们去购物。可是，根据旅游法，假如改变行程，或者带团友去购物是犯法的，很多导游都不敢这样做。于

是，就出现了“团友哀求导游带他们购物”的搞笑场面，也导致了他们的营业额下降。

好了，为什么美国人不买奢侈品？答案有几个：

第一、很多在中国被分类为“奢侈品”的东西，在美国根本就不算奢侈品。比如 CK 的男装内裤，在折扣百货店 ROSS 卖 9 块 9 毛美金三条，在 CK 的专卖店也不过卖 19 块 9 三条；假如按照中国人和美国人都是月薪 3000 块钱，不算汇率的差别，在深圳东门地摊货都买不到十块钱三条内裤的，所以，怎么能成奢侈品？

比如护肤品，像兰蔻不过几十块钱一瓶；像欧莱雅那种甚至在街头小百货店，小药店都有卖，十来块一瓶，根本就不能算奢侈品。Coach 有自己的专卖店，但是他们的东西全是中国生产的，它又有自己的奥特莱斯，里面卖的包包一百来块都有，唐人街来自中国广东乡下的移民大妈人手一个，完全就成了环保袋的等级，何来“奢侈品”之说？

即使是 Gucci，意大利生产的，在价格定位上就跟 Coach 差不多，他们也有奥特莱斯，完全没有任何“奢侈品”的“豪华”了。既然买一个 Gucci 的包包跟买一个没有什么名气的包包也差不了很远，我为什么要多花两三百或者三四百块去买一个根本就

不属于“奢侈”，也没人会对你另眼相看的東西？说不定买了以后，人家还在背后说你是冤大头呢！

第二、“奢侈品”在美国有特别的意义。它们代表了某一个圈子里面的人共同使用的某些物品。假如你不在那个圈子里面，却使用了那些物品，就会被其他人看成异类。

比如在一个公司里面，穿阿曼尼风衣的是 CEO、CFO 和 COO，可是忽然有一天一个销售部的小白领也穿了一件阿曼尼风衣上班了，她的同事并不会羡慕她有钱买了这件奢侈品，反而会感到疑惑：“难道她被越级提升为销售部经理了？也不能穿阿曼尼啊！差了三级才到 COO 呢！难道她跟 CEO 有一脚？”

在这种猜想下，她丢了工作都有可能。因此，没有人愿意花钱毁掉自己在圈内的形象与前途。你不是那个阶级的人，穿成那个阶级的样也不会有人接受你。另外，大部分美国人从小就受到洗脑，认为“有钱人”非常糟糕，自私，炫富，伪善，看不起普通大众，即使是属于有钱阶级，都怀有罪恶感，希望自己看上去像穷人一点；或者，干脆把自己的身家财产捐出去，让大家不会用仇富的眼光看自己。因此，大部分有钱人并不会刻意把名牌穿戴在身上，让人家笑话自己“像个有钱人”（也就是等同于“暴发

户”）。

第三、正因为拥有奢侈品在美国不但无法让人羡慕，反而会让人看低，所以，美国人不需要奢侈品来满足自己的虚荣心。很多中国人视为“奢侈品”的物品在美国根本就不属于奢侈品，而且使用了奢侈品也并不能显示一个人的阶层变化。因此，假如有更便宜的取代品，美国人宁愿买便宜的，也不会花更多的钱去买一个奢侈品牌。用他们的話，花钱买牌子有点像“冤大头”。

最后，美国人并不是十分富有。跟中国那些占人口百分之一却拥有百分之九十的人相比，普通美国人要花钱的地方太多，税太重。大学的学费，书费，体育比赛，文艺演出，老人照顾，美容美发，房屋维修，汽车维修这些地方，美国的消费都比中国要贵很多。普通美国人没有理由去买奢侈品。

从上面的分析，我们就知道，虽然美国的奔驰、宝马、路虎、卡宴这些车，销售价格仅仅是中国的三分之一，在美国的路上也不会遍布奔驰宝马；虽然美国的 LV 香奈儿之类价格是中国的四分之一，美国人也不是人人都挎着 LV 包包。月薪一万的中国入绝对会买一台二十多万的丰田 RAV4；但是月薪一万的美国人肯定不会去买，只需要二十多万的兰博基尼。

煤炭行业如何实现自我救赎



由于煤炭业的长期萧条，中国经济正面临硬着陆，中国北方城市山西省太原的经济增长率，从 12% 暴跌至零。业内专家指出，随着环渤海（5500 大卡）动力煤价格指数不断走低，煤炭企业最难熬的日子远未过去。

无独有偶，经济学人智库（EIU）发布报告，预测 2013 年至 2015 年的煤炭消费增速，将由 2007 年以来的 5% 降到 3%。另外，美国的页岩气革命也在逐渐使天然气取代煤炭的地位，使这个世界上经济总量最大的国家的煤炭消费量逐年递减。国际煤炭价格持续走低将无法避免。

随着煤炭需求大幅减弱，使得广大煤企叫苦不迭。能源行业研究院也印证了这一事实，他们在调查了我国中部地区，以及山西、陕西、内蒙古等省市的煤炭企业后，评估今年上半年的煤炭市场：国内煤炭企业大概有 50% 处于亏损和盈利的边缘，有 20% 的煤炭企业，尤其是中小煤矿面临破产重组的状况。

此外，中国煤炭经济研究院煤炭上市公司研究中心公布的最新数据显示，全国 39 家煤炭上市公司 2013 年盈利能力明显下降，利润总额和净利润均创 5 年最低。其中，超八成上市公司利润总额增长率和净利润增长率为负值。那么是什么原因造成了我国煤炭业由兴盛转向衰败的呢？笔者认为原因有三：

首先，随着雾霾天气的频频出现，使得老百姓对挖煤造成的环境污染很是不满。

所以强烈要求政府出台天然气替代煤炭的计划。在新起草的《大气污染防治行动计划》及实施细则中，天然气作为替代资源，京津冀城市的燃煤锅炉也将逐步改造为燃气锅炉。目前北京、上海等地的燃煤锅炉改造正在加速推进。其中，北京将在 2015 年争取六环路以内全部无煤化，而上海则准备在 2015 年全部完成目前剩余的 2500 多台燃煤锅炉的替换工作。

在能源选择问题上，人们已经从过去

需要能源转向需要优质环保能源。这对煤炭行业来说将形成永久性的影响，而包括天然气、煤层气、页岩气、风能、太阳能、核能等清洁能源的发展，将是我国能源消费未来必然要走的路。正是因为人们对环保意识加强，所以是煤炭需求大幅回落的根本原因之一。

再者，中国经济目前正在转型期，由原来的高速增长向中速增长转变，我国经济正处在转型期，国家对第一、三产业的支持力度大于第二产业，这就造成国内对电和煤的需求急剧萎缩，再加上我国沿海地区目前还大量进口国外优质煤炭，其价廉物美，深受用户欢迎。而正是由于大量进口煤炭的冲击，使得国内煤炭价格一落千丈。

最后，煤炭业与钢铁、水泥业一样，存在着产能严重过剩问题。从前中国经济高速增长时，这个过剩问题还不很突出。再加上，2009 年中央政府出台一系列经济刺激计划，使得一些本来产能就过剩的行业，产能一下子又扩大不少。而如今面对中国经济的转型，需求的大幅下降，煤炭行业的恶性竞争开始，产能过剩矛盾日益尖锐。

面对煤炭业的极度萧条，已经影响到我国北方城市的经济增长率，所以无论是发改委还是地方政府对此都出台了一系列应对措施，如“煤电互保”、“限制进口”。不过“办法”一出立刻遭到贸易商和专家们的反对，认为政府有形之手，扰乱了市场秩序。

就拿“煤电互保”来说，继河南、陕西、

山西、安徽之后，今年湖南省也出台了“煤电互保”的相关政策。事实上，这样一手救煤、一手救电的行为，主要目的仍是保护省内煤炭企业的利益，但同时也背离了电力市场化的方向，其产生的效果也不可持续。笔者担心的是，市场应该是开放的，这样的做法偏离市场要求，很有可能会造成恶劣影响。一个省份这么搞，其他省份有没有可能会效仿？如果这样，那就可能会造成很多省份画地为牢的小市场，让市场供需更加不平衡。

此外，为了保护国内煤炭企业，政府部门出台了限制进口政策也很受贸易商诟病，他们认为限制进口煤，与提倡进口国家能源战略是相悖的，而且从节约国内资源的角度以及从运输成本的角度出发，沿海地区选择进口煤更符合市场规律，政府限制进口煤违反市场规则。

总之，不管政府怎么救市，煤炭市场始终无法走出萧条，因为政府的政策仍然是“治标不治本”，煤炭行业怎样才能得到救赎，必须要有“壮士断腕”的决心，最终还要靠自己。一方面煤炭行业应该步入去产能化过程，就是实质意义上的兼并重组，实力强的煤矿吞并弱的煤矿。另一方面，煤炭企业应开展多元化经营，把产业链向中下游延伸，这是维持企业稳定的一种策略。因为煤炭企业是上游企业，对煤价波动很敏感，如果产业链延伸到中游或下游区域，抗风险能力相对来说会增强一些。

（新浪网）

“意识形态能力”成为政治类书籍新亮点

■ 小梅

人民出版社日前出版的一本理论专著《新时期领导干部意识形态能力建设》仅一个多月时间就两次印刷，印量达到 17000 册。一本 48 万字的理论著作，研究的又是被一些人认为深奥玄妙的意识形态问题，《新时期领导干部意识形态能力建设》为何能够畅销？“意识形态能力”如何能成为政治类书籍新亮点？

尽管意识形态能力是一种客观存在，然而作为概念提出还是新尝试，是一个新问题、新领域。那么，意识形态能力究竟是什么，为什么要研究意识形态能力呢？《新时期领导干部意识形态能力建设》的作者、“意识形态能力”概念的提出者、知名马克思主义理论专家、国家文化安全与意识形态建设研究中心副主任兼秘书长朱继东博士告诉记者，意识形态能力就是通过新的理论观念、理论概括、理论创新来辨别、引领、掌控社会思潮、社会主流意识的实际水平，主要体现为思想辨别力、理论创新力、共识凝聚力和话语支配力。

朱继东的博士导师、著名马克思主义理论家、思想家侯惠勤教授为，尽管意识形态能力是一种客观存在，然而作为一个概念提出还是新尝试，是一个值得研究的新问题，也很可能会开辟一个新的研究领域。《新时期领导干部意识形态能力建设》一书出版后，侯惠勤教授给予了比较高的评价，指出这是一本值得去读的好书。广大领导干部或许会从中发现自己过去有所忽略的某些素质要求并得到教益，广大理论工作



者或许可以借此祛除一些思想上的“屏蔽”而开拓视野、从中获得一些有价值的思考，青年学者或许可以借此入门意识形态研究并拥有一个较好的起点。所谓的“领导干部的意识形态能力”不是指技术、技巧层面的本领，而是指价值层面的理想信念，是世界观、人生观的根本追求问题。未来我们面临的新挑战，使得意识形态能力成为每一位领导干部必须具备的核心能力。我们今天讲意识形态的变革和话语转换，研究领导干部意识形态能力建设，就是要运用马克思主义的立场、观点、方法回答新形势下中国的实践新课题，是在继承和发展马列主

义、毛泽东思想的前提下破新题、说新话、讲新理。

这本起初并不被一些人看好的理论专著首印 12000 册，并很快重印，是靠什么精彩内容 and 特色吸引了广大读者呢？全国人大常委会内务司法委员会副主任委员李慎明研究员、清华大学马克思主义学院院长艾四林教授、中国社会科学院马克思主义研究院辛向阳研究员等专家学者在接受采访时认为，剖析这本书的创新之处，我们可以发现无论是在研究对象、研究方法还是具体观点上，都体现出可喜的创新：一是在研究对象上，选择了领导干部这一倍受关注的特殊群体作为研究对象，以意识形态能力建设这一崭新视角作为切入点和着力点。二是在研究方法上，特别强调理论与实践要很好地结合，尤其是注重对在工作一线的领导干部进行第一手的调研。三是在剖析意识形态工作在新形势下面临的三大冲击：全球化、市场化、网络化的基础上，对于如何才能真正搞好领导干部意识形态能力建设从十个方面提出了一系列具体对策，既有大量的现实依据、很好的指导性，又有比较重要的理论价值和实践意义，体现出创新性、前瞻性和实用性、科学性的统一，很好地彰显出理论对现实的科学指导作用，力图达到理论性、实践性、创新性、指导性的有机统一。这本书是不仅是对习近平意识形态思想乃至整个习近平思想的充实和完善，更是每一位领导干部应该认真学习、深刻领会的意识形态能力建设指南，是对新三十年意识形态建设的有益探索。

《新时期领导干部意识形态能力建设》的责任编辑李之美说：“这本书是我编辑过的最好的书之一，作者具有深刻的前瞻性、深厚的理论功底和强烈的问题意识，能够挖掘现象背后的深层矛盾，并寻求出科学的解决方案，令人震撼。作者文笔流畅，逻辑清晰，对问题的梳理和分析入木三分。本书尤其适合广大党政干部、理论工作者和高校师生阅读学习，非常值得向大家推荐。”

作为近年来涌现出来的优秀学者代表，担任着中国社会科学院世界社会主义研究中心常务理事、国家文化安全与意识形态建设研究中心副主任兼秘书长、新华社世界问题研究中心研究员、中国经济规律研究会理事等众多学术职务的朱继东近年来不仅出版了《查韦斯的“21 世纪社会主义”》、《邓平寿》等著作，而且在《马克思主义研究》、《中国社会科学内部文稿》、《党建》、《红旗文稿》、《理论探讨》、《理论探索》等报刊发表理论文章 90 余篇，多篇文章被《学习活页文选》、《中国社会科学文摘》、《人大报刊复印资料》、《新华文摘》等转发，多篇调研文章获得中央领导批示，多项建议被中央和国家有关部门采用，被多家报刊作为封面人物报道。多次应邀在各省、市、部委、高校、企业等举办专题讲座，并获得中国博士后科学基金一等奖（马克思主义理论一级学科在全国共五人获奖）、教育部“博士生学术新人奖”（马克思主义理论一级学科在全国共六人获奖）等众多荣誉，赢得了不少领导干部、专家学者对《新时期领导干部意识形态能力建设》的高度称赞和对朱继东人品、学识的高度评价。

欧元区 QE 让人民币走到“十字路口”

近日，欧央行推出了一揽子 QE 政策，具体包括：（1）降低主导再融资利率（MRO）10 个基点至 0.15%；（2）将隔夜存款工具（DF）利率由 0 降至 -0.1%；（3）实施定向长期再融资操作 TLTROs，融资期限 4 年，2018 年 9 月结束，规模 4000 亿欧元，约为 2014 年 4 月 30 日欧元区对非金融机构存量贷款的 7%，会在 2014 年 9 月和 12 月分别操作两期，利率为 MRO 利率 +10bp，商业银行最高可获得相当于净贷款额 3 倍的 TLTRO 额度，从每期 TLTRO 开始起第 24 个月开始允许偿还；（4）延长主要固定利率全额融资操作，利率固定为 MRO，从 2015 年 7 月到 2016 年底；（5）不再执行证券市场计划（SMP）的冲销操作；（6）准备购买 ABS。

这标志着欧央行全面加入“汇率战”战队。从直接触发因素来说，主要是欧元区低于预期的通胀水平。正如欧央行在 3 月份议息会议上就已明确的，如果此后通胀水平继续低于预期，并让欧央行足以改变对中期通胀的看法，那么，其将在 6 月考虑推出 QE。欧元区通胀虽然在 4 月一度反弹，但 5 月份却又显著低于预期。

从根本推动因素看，是欧元的强势。自 2 月末以来，欧元便持续徘徊在 138 一线，甚至还一度逼近 140 的高位。偏强的欧元成为促使欧元区物价下跌的极端重要因素之一，同时也对欧元区经济起到了明显抑制作用。正因如此，欧央行行长德拉吉此前曾多次对强势欧元、对欧洲经济的负面影响明确表示了关切。

为避免全球汇率战的公然爆发，2013 年的 G7 会议和 G20 会议曾约定：任何一国不得设定本国货币的目标水平，并就此采取直接干预措施或通过购买国外资产的方法达到目标，但基于国内经济形势而采取的国内政策，其所间接造成的汇率变化，无论何种水平都是可以接受的。也正因如此，此前着眼于降低本币汇率的日本，通过大规模的量宽，实现了日元汇率的大幅下降。

与之类似，欧央行的 QE 不仅在总量和趋势上具有压低欧元汇率的效果，其更在政策组合方面也隐含着压低欧元汇率的设计。比如将隔夜存款工具利率下调至 -0.1%。所谓隔夜存款工具，就是商业银行存放欧央行的超额存款准备金。此前利率为 0，此次下调为 -0.1%，欧央行在官方网站问答中的解释是为了保持 MRO 与 DF 之间“利率走廊”的宽度 25bp 不被继续压缩。

在央行的存款负利率与 0 利率相比，对商业银行的行为会产生更大影响。面对负利率，商业银行会尽量减少存款，其可能选择的途径只能是：

第一，少吸收存款。从这个意义上说，商业银行会降低存款利率，这会降低人们持有欧元的兴趣而选择非欧元资产；第二，增加库存现金。商业银行保留更多库存现金；第三，转而持有非欧元资产。大量现金留于库存，同时由于欧央行固定利率全额融资操作的存在而不会导致流动性风险，这将会给商业银行提供利用库存现金赚钱的机会。寻找一种流动性足够高、市场容量足够大的投资标的就是大势所趋，由此美元将成为主要市场。所以，这会使得大量的欧元区商业银行转而持有美元资产，由此将逼高美元汇率。反过来，美元越是升值，就越是会鼓励欧元兑换为美元。

欧元区 QE 让人民币走到了“十字路口”。一方面，欧央行 QE 意味着在趋势上欧元贬值，美元升值。我们 3 月 28 日《中间价玄机》中的数据分析显示：人民币中间价的变化 70% 概率与美元升值反向，78% 的概率与欧元升值同向。根据这种研究结果，应该对应着未来人民币兑美元还有进步贬值的空间。但另一方面，也完全可能出现另外一种情况，即我们在此前欧债危机中看到的，欧元贬值但人民币却对美元继续总体升值。

两种走向结果迥异。如果人民币跟随欧元贬值，那么，虽然欧元的负利率彻底将欧元转为一种套息交易货币，一些风险偏好的主体也会将欧元转化为新兴经济体资产，但中国并不会成为热钱套利的主要目的地。如果人民币不贬值（更不用说升值了），那么，巨大的中外利差，就可能让人民币再度成为这部分充裕流动性的套利目标之一。

这在此前日元的大规模量宽和贬值中表现得非常明显。历史数据显示，2013 年初日元开始大幅贬值时，中国的外汇占款一改 2012 年单月不过千亿元上下、一些月份甚至净减少的状态，而突然在 2013 年 1 月出现了单月净增近 7000 亿元的历史空前高位，且在此后的 2-4 月份也一直在 2000 亿元以上，虽在 2013 年 5 月之后曾因海关清查而有所放缓，但在 10 月份开始随着日元的再度大幅贬值，外汇占款又再度卷土重来。

人民币被套利的困扰。一旦因人民币不贬值而使得自己成为被欧元量宽套利的对象之一，那么就将出现以下诸种状况：

第一，外汇占款再度大幅增加，央行的“外在行为表现”就不得不由净投放转为回笼，在外汇占款不能被市场及时观察到而大额净回笼持续可见的情况下，将会被市场解读为政策再度趋紧（虽然实质上只是为了对冲外汇占款、总体市场流动性仍会适度宽松），从而影响中央“降低融资成本”政策意图的贯彻。

第二，人民币升值压力重来，国际资本流入，意味着当前人民币贬值趋势将转而再度演变为升值趋势，如果不加以抑制，则将使本来已经困难的外贸和国内经济雪上加霜，通缩风险进一步加重，与当前“稳外贸”、“稳增长”、“保就业”的目标相冲突；如果加以抑制，则将进一步构成美国中国干预汇率的口实。最终结果是，央行无法真正退出常态化的干预，延宕汇率形成机制改革的时机。

（新浪财经）