

警惕老年大学加盟陷阱



【市场主张】
养老行业在我国还很初级，它是一个长期发展的行业，只要我们沉下心来，坚持耕耘、认真做好服务和产品，一定会有可持续的回报。

张秀娟

今年以来，网上忽然冒出一批开老年大学赚大钱的人。

“老年大学模仿山姆超市月入10万”“90后开老年大学两个人月入36万”“记录我来老年大学12天，变现10万”“一个人在小区里开老年大学，月入30万”，诸如此类的故事层出不穷，煞是诱人，老年大学俨然已经成了被低估的金矿，仿佛只要你来挖，分分钟翻身赚大钱。

专门研究养老领域的我，基本上每天都和不同赛道的银发经济老板和创业者在一起交流，对于以上故事，我先把结论抛出来：这是妥妥的镰刀，坑外行人的，看到了赶紧跑！具体来说，这些养老大学的鼓吹者玩人的套路如下：第一，严重夸大了老年大学的收益。只要你稍微算一下账，就知道这些数字极其离谱。在北京一线城市，一般一个课时100元，以葫芦丝技巧课程为例，一共10节课20个课时，那费用是2000块钱。

愿意付这个费用来学习的老人是哪些人？据我调研，在北京需要月退休金收入在1.5万元以上，而且有自由灵活的时间、不需要带孙子，同时还有一定的消费理念，愿意花钱。同时，老年大学带有很强的地理属性，一般来说就是5公里以内，再远就不可能了。

你算算，这样的客户，你一个月能拓展几个？

第二，混淆概念，把老年大学的复购等同于K12的中小学教育。有的博主说：我们有1200人次的学员，每年人均报课1.5—2门，消费2000—3000元。这是完全的异想天开！

你想想，老人上老年大学是为了什么？是增长知识吗？是为了考试吗？是刚需吗？不，都不是，他归根结底是为了社交，为了充实自己，这本身不是刚需。

你拓展了一个中小生，学了这节课，有很大可能会下学期继续学习。但是老人不一样，他学了国画一个学期，下学期可能就不学了。

所以，用这种人均的方式去计算，就是混淆概念和视听。

第三，也有博主说，他卖旅游、卖产品、卖演出。“我先收团，报给公司，再去安排机票酒店，是纯收入，不需要任何成本投入，宣传宣传就行了”。看到这里我真的笑了，这是把老年人当傻子了吗？如果你只是自己和旅行社合作导游，那么你怎么保证老人旅行的品质？你的旅行与外面红海的旅行市场有什么区别？别人凭什么愿意买你的？这一切都没提，就是轻描淡写说一句，“宣传宣传就行了”。

还有卖产品的。说“学员黏性很高，可以推荐刚需的产品，购买率和复

购率很高，利润很好赚”。说实话，这是完全不了解中老年客户——老年人吃过的盐比你吃过的饭都多，要建立信任感绝非易事，需要一点一滴的服务去慢慢建造。我有个好朋友，在北京做老年大学8年了，他之所以能做这么好，就是坚决不做产品，无数的做产品销售的人来找他，他都不为所动，就是因为不想伤害到客户。所以，如果做老年大学，一开始就告诉你卖产品赚钱，那是肯定走不通的。

老年大学不是第一天存在，为什么今年会忽然有这么多加盟“镰刀”？究其原因，还是因为我国已经进入了中度老龄化社会。数据显示，从2000年至今，中国60岁及以上的人口从1.3亿增长至近3亿，占比从10%上升至超过21%。国家倡导大力发展银发经济，很多人都看到了老年人市场的巨大潜力，于是就有一些急于赚钱的人，包装概念，快速收割。这不仅会伤害很多老年消费者，而且会影响整个行业的发展。

在这里，我特别呼吁：想要做银发经济的朋友，一定要正心正念，不要急于挣快钱。养老行业在我国还很初级，它是一个长期发展的行业，只要我们沉下心来，坚持耕耘、认真做好服务和产品，一定会有可持续的回报。

(作者系养老行业资深人士)

深圳国贸大厦与大芬村



【口舌之勇】
经济良性发展离不开富有智慧的顶层设计，也离不开市场的自发驱动。前者是有形之手，后者是无形之手，正是得益于它们的协调合作，才有了举世称赞的“深圳奇迹”。

孙勇

深圳国际贸易中心大厦(简称“深圳国贸大厦”)与大芬油画村(简称“大芬村”)，在深圳是两个独特的存在。前者坐落于深圳市罗湖区商业中心区的嘉里路，是深圳的标志性建筑；后者位于深圳市龙岗区布吉街道，是深圳的标志性社区。前者是现代的摩天大楼，后者是保留老旧农民房集群的城中村。前者的标签是“深圳速度”，后者的标签是“油画产业”。前者在改革开放的号角中诞生，后者在改革开放的春潮里焕发新生，两者就是两个极佳的样本。

人们公认的“深圳奇迹”，是指从1979年起，深圳进入经济高速增长期，仅用20多年时间，就从原本不起眼的边陲小城，发展成为中国一线、世界知名的现代化大都市。作为中国改革开放的窗口和试验田，深圳经济特区勇于破冰，奋力拓荒，高效耕耘，不负使命。“全球四分之一的国家至少拥有一个经济特区，全世界国家有大约4300个经济特区……最突出的莫过于中国香港附近的那一个，它建立于1980年，后来被称为‘深圳奇迹’”。2015年，英国《经济人》周刊曾如此评价深圳。

促成“深圳奇迹”的关键因素，是中国自1978年底实施的改革开放政策。这个关键因素，可以从顶层设计和民间自发两个维度来分说。深圳国贸大厦与大芬村，正好可以分担这两个维度的注脚。

1984年10月，深圳市政府一声令下，国贸大厦开工建设。其开发商为深圳国资委麾下的深圳市物业发展公司(现物业集团前身)，其施工方为由驻深基建工程兵部队(该部队受国务院、中央军委双重领导)转业而来的建筑工程队伍。开工伊始，深圳领导就雄心勃勃地提出，要把国贸大厦建成深圳的标志性建筑，要至少30年不落。国贸大厦的楼层数量也从最初的38层，修改为40层、43层、45层、48层到地下3层、地上50层，楼层高度是160米。为了攻克技术难关，国贸大厦的设计师和工程师们绞尽脑汁想点子，群策群力同心干。除了发掘自己的脑洞外，他们还积极借鉴他山之石，多次前往香港地区，比利、美国和澳大利亚“取经”。

当时，深圳蛇口的建设者在袁庚先生的带领下大刀阔斧地拓荒，并提出响彻全国的“时间就是金钱，效率就是生命”的口号。受此鼓舞，深圳国贸大厦的规划者和建设者决定，在遵守安全规范的前提下，尽快推进施工进度。在深圳市政府的支持下，国贸大厦的施工单位中建三局打破“大锅饭制度”，实行计件工资(此举为国内高层建筑工程中之首创)，工人们施工热情由此空前迸发。随着国贸大厦建设的提速——从7天一层楼到5天一层楼，再到4天一层楼，最后到3天一层楼，工人们拿到的工资也越来越高，月收入达到内地同类工人的10倍以上。而深圳国贸大厦建

设者共同缔造的“3天建一层楼”的成绩，不仅创下中国当代高楼建筑史上施工进度的新纪录，也诞生了一个新典故——“深圳速度”。

1985年12月竣工时，国贸大厦是深圳第一高楼。此后相当长一段时间内，国内不少城市新建成的高楼大厦，纷纷模仿深圳以“国际贸易大厦”命名，并学习深圳国贸大厦集办公、商贸、金融、饮食、观光于一体的运营模式，从中可以窥见深圳作为改革先锋对全国各地的示范性与影响力。1992年春天，邓小平来到深圳视察，他登上国贸大厦，在旋转餐厅发表重要讲话，高度肯定了深圳的发展道路，为深圳和中国未来的改革开放事业廓清了迷雾，坚定了信心。如今，国贸大厦早已不是国内第一高楼，其高度在深圳也排在30名以外，尽管如此，从深圳经济特区建设史的角度看，国贸大厦在深圳现代化高楼中的崇高地位仍然不可动摇，因为它不仅是“深圳速度”的发源地，也是造就“深圳奇迹”的顶层设计的重要象征。每逢深圳经济特区成立纪念日或邓小平诞辰，总有不少深圳人或外地游客，前往国贸大厦“邓小平”参观，重温“春天的故事”。

距离国贸大厦约10公里的大芬村，如今也是深圳的著名旅游景点。不过，大芬村的成名，要比国贸大厦晚15年左右。大芬村始建于清朝，由客家人聚居而成，占地约0.4平方公里。1979年深圳撤县建市之后，大芬村只是一个以种植业为谋生手段的普通城中村，在相当长一段时间内寂寂无名。1989年，一位叫黄江的香港商人偶然来到大芬村，他被这里纯朴的民风所吸引，便带领十几位画工来到大芬村，租用了一间民房，开始了着手打造当时国内少有的“油画加工—收购—出口”的产业链。

在黄江的感召下，加上油画产业赚钱效应的吸引，来到大芬村的画家、画师越来越多。到1999年左右，村内画廊发展到1000多家，画家、画师也增至1万多人，形成了油画生产、收购和集中外销一条龙体系，这便是“大芬油画村”的雏形。随着大芬村油画产业规模的不断扩大与名声的不断提高，2000年前后，“大芬油画村”终于从民间的口碑上升为官方的正式认可，名正言顺了。

有意思的是，从1989年到1999年这10年间，当大芬村在黄江等人的创意、冒险精神和行动力的孵化下，逐渐实现从农业村向油画村转型，且大芬村输出的油画产品已然扬名海外时，绝大多数深圳人，包括大芬村周边的布吉街道居民，对此都浑然不知。直到有媒体隆重报道了大芬村的产业嬗变与海外声誉后，深圳市民，包括众多政府官员才发现“大芬油画村”这个宝贝。

在人们的惯性认识中或想象中，油画产业与高雅艺术强相关，它应该产生并发展在高雅的土壤与氛围中。绝大多数人哪里会想到，在大芬村这样一个以种田为主业、原居民整体知识水平低、没有艺术积累更没有知名画家的质朴土地上，竟然会诞生出市场和资源的优化配置，哪里就财富效应。大芬村悄然蝶变为大芬油画村的故事，为“摸着石头过河”的深圳上了生动的一课。

经媒体大量报道后，大芬村引起了政府部门的重视。2000年后，龙岗区布吉街道两级政府对大芬村的基础设施和环境进行改造，拆除了违法建筑，疏通了村内道路，建起了美术馆，让大芬村旧貌换新颜，既提升了大芬村画师、画家的生活与工作环境，又激活了大芬村的文化旅游产业。简言之，在“大芬油画村”基于市场力量而自发生成后，政府顺势而为，干了不少锦上添花的事情。当然，这是后话。

深圳国贸大厦与大芬村的故事告诉我们，经济的良性发展离不开政府层面富有智慧的顶层设计，也离不开民间市场层面的自发驱动。前者是有形之手，后者是无形之手，正是得益于它们的协调合作，才有了举世称赞的“深圳奇迹”。希望这样的合作能长久地持续下去并不断优化，让深圳的明天更美好！

(作者系证券时报记者)

香港私家车拥有率为何不高？



【以文言志】
鉴于香港的私家车管理政策及其城市公共交通工具的便捷规划安排，香港市民的出行极为方便，因此以私家车方式的出行，在香港显得并不是那么必要，也由此使得香港成为没有过度依赖私家车的城市。

熊德忠

自上个月开始，香港的出租车开始涨价，因此接送孩子往返学校的交通费增长到每月大约7000港元，于是家庭考虑买辆车接送孩子上学放学，以节省交通费。

笔者于是开始进行买车前的可行性研究。首先，要了解所在社区是否有充电桩，如果没有充电桩，则要考虑购买燃油车。由于社区没有充电桩，所以还是购买燃油车较方便。对于购置车辆的预算，大约40万—45万港元。

目前，香港的汽油零售价格大约25.49港元/升。如果一辆百公里油耗10升的车，每天通勤60公里，则每天燃油费约160港元。每月燃油费约3500—4000港元。

同时，因为每天要过海，往返于九龙和港岛之间，又涉及隧道费，且每次往返都需要单次支付。每天正常需要往返4次。

连接港岛的有三条过海隧道，即海底隧道、东区海底隧道和西区海底隧道，且已于2023年12月17日实施“不同时段不同收费”方案整分时段收费。

以距离笔者最近的西区海底隧道私家车隧道费为例(星期一至星期六)：上午非繁忙时段(0:00:00—7:29:59)为20港元；过渡时段(从非繁忙至繁忙)(7:30:00—8:07:59)从22至58港元不等，即这个时段内，每过2分钟，隧道费增加2港元，收费阶梯为2港元。上午繁忙时段(8:08:00—10:14:59)为60港元；过渡时段(繁忙至一般)(10:15:00—10:42:59)从58至32港元不等，即这个时间段，每过2分钟，隧道费减少2港元，收费阶梯为2港元。一般时段(10:43:00—16:29:59)为30港元；过渡时段(一般至繁忙)(16:30:00—16:57:59)从32至58港元不等，这个时间段，时间每过2分钟，隧道费增加2港元，收费阶梯为2港元。下午繁忙时段(16:58:00—18:59:59)为60港元；过渡时段(繁忙至非繁忙)(19:00:00—19:37:59)从58—22港元不等，即这段时间，每过2分钟，隧道费减少2港元，收费阶梯为2港元。下午非繁忙时段(19:38:00—23:59:59)为20港元。

出租车全天不管何时，隧道费一律25港元。

早高峰或晚高峰，即上午及下午繁忙时段，西区海底隧道私家车通行隧道费为60港元/次。显然，笔者出行的时间也大概率是早高峰或晚高峰。而且，如果是为了接送孩子上学和放学，从九龙到港岛，按照工作日每天往返4次，每日隧道费大约200—240港元。每月隧道费约4000—5000港元。

同时，笔者所在社区的地下停车库的车位租金为4800—5000港元/月。

如果购买一辆车，每月需要增加以下几项支出：燃油费3500—4000港元、隧道费4000—5000港元、停车费4800—5000港元，以上几项合计约12300—14000港元。这还不包括每年年度的车辆牌照费7498港元(1500cc—2500cc)及每年的保险费。

亦即，如果为了节省每月的7000港元的士费，而去买一辆车，每日接送孩子上学放学，在扣除7000港元之后，笔者每月还要额外支出5000—7000港元。就算在燃油费和隧道费方面有所缩减或压缩，或者干脆停在那里不动，但是每月停车费则是要固定支付的。即便车子买来停在那里不动，全年停车费就要大约60000港元，10年停车费就要60万港元。如果车辆不是作为生产工具，对于一个家庭而言，确实是一笔较大的现金流支出。

而且，这还不包括购车的一次性支出40万—45万元，以及汽车首次登记税。香港私家车首次登记税的税率采用阶梯式，最初的15万港元应税价值的税率为46%；其次的15万港元的税率为86%；再次的20万港元的税率为115%；剩余的应税价值(即50万港元以上的余额)为132%。

如果买一辆40万—45万港元的车

辆，首次登记税大约37万港元。即在车辆没有申请上牌之前，整体就要花费约82万港元。

如果82万港元按照10年摊销折旧，每年摊销8.2万港元，每月摊销大约6800港元。在不考虑开车花费的情况下，单就从车辆购买、停放，直至报废算起，每月需要额外增加约11600港元的折旧和费用。

若仅仅只是为了接送孩子上学放学，节省了每月7000港元的打车费，而去购置一辆车子，每月不仅增加11600港元的折旧和费用，使用过程还要额外增加5000—7000港元的现金流支出，如此一来，这确实不具备可行性。

当然，如果把车辆作为生产工具，或只是作为家庭耐用消费品，或是基于提升生活品质的考虑，那自然是另当别论了。

在香港，养一辆家庭用车的核心问题不是买车的费用，而是高昂的首次登记税(First Registration Tax)、停车费和私家车(汽油)牌照等相关费用。尤其是高昂的停车费，10年下来，停车的费用已经超过了首次购车的费用，从经济学的角度分析，这确实令人觉得不值得。而反观深圳的居民小区每月几百元的停车费，那简直是可以忽略不计了。

当然，如果是电动私家车则可享有更多的税收优惠。根据港府《电动车首次登记税减免安排期限延长两年及相关新安排》(2024年2月28日)，自2024年4月1日至2026年3月31日，一般电动私家车的首次登记税减免的上限将由97500港元调整至58500港元。在“一换一”计划下安排拆卸及取消其拥有符合条件的旧私家车的车主，其可获的首次登记税减免的上限将由287500港元调整至172500港元。但应税价值(即税前车价)超过50万港元的电动私家车将不再享有首次登记税减免。

在碳中和背景下，香港亦开始了新一轮的探索与突破：从可持续交通先锋转型成为低碳交通领域先锋。香港亦正在全球城市中开辟一条新的零排放私家车转型路径：控制车辆保有量增长的同时，加速纯电动私家车推广。在税收优惠方面，香港直接采取取费减免的措施，且税费优惠措施主要向“存量车”倾斜。此举与内地常用的新能源汽车购置补贴有所不同。而即便在大力推广电动私家车的同时，港府也在强化对私家车保有量的控制。

根据香港运输署《运输资料年报2023》，截至2022年底，香港已登记的私家车数量达649540辆。该数据较2021年的656973辆已有所下降。其正数驾驶执照持有人的数量大约是2352000，较2021年增加0.99%，较2012

年增加21.55%。

根据香港政府统计处2024年2月20日发表的数据显示，截至2023年年底，香港人口的临时数据为7503100人。由此可知，香港私家车的千人汽车保有量约为87辆；千人拥有汽车驾驶员313人。

根据乘联会数据，截至2021年底，内地千人拥有汽车驾驶员315人；千人汽车保有量为209辆；千人乘用车保有量为183辆。内地有车家庭接近20%，总体呈现较强的增长态势。如果以家庭为单位计算，内地这一比例确实不算少，汽车的普及率已经不算低了。

香港作为全球交通可持续发展的先锋城市，早在上世纪70年代机械化刚刚起步时期，就采取了超乎寻常的交通需求管理政策，包括实施高标准的车辆首次登记税、年度牌照费与停车收费等等，使得香港成为没有过度依赖私家车出行的城市，并借此成为全球私人乘用车渗透率最低的城市之一。

在香港，即便家庭没有私家车，其出行亦极为便捷。

香港拥有多元化的公共交通系统，包括港铁、电车、专营巴士、公共小型巴士、的士、非专营巴士及渡轮等，服务范围几乎遍及全港。此外，香港还设有复康巴士服务，供行动不便的人士使用。

根据香港运输署数据，2022年的公共交通服务每日乘客量约970万人次。港铁每日接载乘客约403万人次，是乘客量最高的公共交通服务。载客量居第二位的是专营巴士服务，2022年每日接载乘客311万人次。

作为最环保的公共交通工具，香港铁路网络将会继续扩展成为当地运输系统的骨干。其他交通工具则会继续担当十分重要的辅助角色，以确保乘客有多种公共交通服务选择。在2022年年底，香港所有专营巴士为空调和废气排放量较低的欧盟三期或以上的巴士，专营巴士服务的质量持续改善。为确保更有效地运用巴士资源，并让乘客有更多路线选择，当局继续推广巴士换乘计划，截至2022年底，巴士换乘计划共有522项。

此外，香港的渡轮在2022年平均每日载客82060人次。截至2022年年底，香港共有11个专营和持牌渡轮营办商，提供22条定期载客渡轮服务，2条运载危险品车辆的汽车渡轮服务及2条特别服务，提供港内和往返新市镇及离岛的公共运输服务。

鉴于香港的私家车管理政策及其城市公共交通工具的便捷规划安排，香港市民的出行极为方便，因此以私家车方式的出行在香港显得并不是那么必要，也由此使得香港成为没有过度依赖私家车出行的城市，并借此成为全球私人乘用车渗透率最低的城市之一。

(作者系香港金融从业者)