

## 中国消费市场的四个层次

我们将中国的消费者分成四个不同的群体：1) 大众消费者；2) 核心中产阶级；3) 奢侈消费欲望者；4) 顶尖消费者。这四大群体在收入和消费行为方面都存在巨大差异，分别成为不同的上市公司目标客户。

**卢学睿**

经过 20 多年的发展，中国居民的消费能力得到了巨大的提高，消费市场活力十足，但这一市场也存在种种微妙之处。在分析中国消费市场时，是否存在一个普遍适用的法则呢？我们越来越感觉到答案是肯定的。我们认为，将中国消费者当作一个整体而未能将不同的消费群体进行区分是不妥的。

在此，我们将中国的消费者分成四个不同的群体：1) 大众消费者；2) 核心中产阶级；3) 奢侈消费欲望者；4) 顶尖消费者。这四大群体在收入和消费行为方面都存在巨大差异，分别成为不同的上市公司目标客户，因而在对不同的公司进行业绩预测和估计时，应进行相应的区分。

大众消费。这一群体是近年来政府提高最低工资政策的最大受益者，他们近些年经历了最快速的工资增长，每年上升幅

度达到了百分之十几。过去 5 年，这一群体里面工资水平增长 2-3 倍的情况并不鲜见，尽管这一增长是从一个低水平的基础上开始的（从人民币 500-800 上升到 1500-4000）。这一群体的人通常不拥有物业，他们之中的许多人都是从农村迁移到城市的新移民。他们拥有有限但日益增长的余钱，他们越来越敢于消费。麦当劳、肯德基、Daphne 和波士登是他们的消费对象。

核心中产阶级。他们大部分是上世纪 70 年代之前出生的城市居民，现在已人到中年，有了稳定的工作并享受着程度不等的经济成功。这一群体的月收入通常在人民币 4000 到 30000 之间。1970 年代之前出生的这一代人的有一个显著特点，就是大多居住在自己的住房内，但其中不少人因受 1966-1976 年文化大革命的影响，教育受到了耽误，这限制了他们的收入增长空间。抚养和照顾下一代是他们的优先选项。另

一部分是上世纪 70 年代以后出生的，他们大多已购买了其第一套住房，并且正在寻求改善居住条件。由于收入与工作技能紧密相关，所以 70 后的收入增长可能会很快。总体看，这一群体对教育和医疗成本上升很关注，高额房贷也抑制了他们的消费。他们会消费更多，但相比过去几年，消费增长率很可能会放慢。必胜客、Hypermarkets、百丽、周大福是他们的消费对象，他们经常光顾中高档的百货商场。

奢侈消费者。这一群体与核心中产阶级部分有所交叉，但仍然有一些与普通中产者不同的显著特点。这一群体大多数处于 20-40 岁，和同行相比，他们拥有良好的职业前景。他们经常进行国外旅游，对国际流行趋势了如指掌。他们喜欢奢侈消费品，能够负担得起 1000-3000 美元的手提包或手表，但还没有成为 10000 美元以上昂贵的 Birkin 的主顾。这一群体人数在迅速增长，他们主要的消费对象有星巴克、Prada、周大福、欧米茄、iPhone，也可能成为澳门赌场大厅的消费者。

顶尖消费者。这一群体非常注重自我，他们不仅包括最富有的人，也包括富有权势的人。对这一群体来说，消费能力是巨大的，但他们的财富增长波动也比较

济增长率大得多。他们的购买行为主要是受到财富效应以及自信力的驱动。这一群体是爱马仕皮包、百达翡丽手表、宾利汽车、拉菲红酒的主要买家以及澳门赌场贵宾房的潜在消费者。不过，他们 2012 年的消费可能会较 2011 年有所下降。

那么，上述 4 个消费群体分别有多少人呢？目前没有任何官方的统计数据，我们只能作出大致的估计。

从所得税数据看，2011 年中期有 8400 万人达到了 2000 元的纳税门槛，这意味着核心中产阶级人数接近 1000 万-1500 万。在个税起征点从 2000 元上调到 3500 元之后，纳税人从 8400 万下降到 2400 万，这意味着追求奢侈消费的群体数为 1000-2000 万。其他两个群体相对容易估计，如果只考虑城市消费者，那么大众消费市场人数约为 4000-5000 万人。通过与许多奢侈品牌店经营者的交流，我们估计顶尖消费者总人数少于 100 万，这与胡润发布中国 1000 万财富以上的富人为 96 万人这一估计相当。

(作者单位：高盛公司)

■元来如此 | Xiao Guoyuan's Column |

## 房地产的出路还是在市场

**肖国元**

始于 2008 年的房地产调控，到目前变成了颇具吊诡的尴尬事：一方面，我们不遗余力地打压商品房市场，试图刺破商品房泡沫；与此同时，我们又在大力兴建保障房。在主流观点看来，房地产市场供不应求不是事实。只不过，商品房市场价格太高，泡沫很大，开发保障房可以降低房价，从而解决商品房市场存在的问题。这种观点似乎逐渐被民众接受，成了主宰房地产市场上民众行为的基本观念。

正是在这种观念影响下，大批购房者逐渐按捺住自己急切的心，放慢了入市购房的步伐，踮起脚跟加入到翘盼保障房的队伍。也因为这样，曾经火爆的房地产市场如今逐渐冷落萧条，以致 2012 年春节期间，北上广等热点城市爆出了“零成交”的大新闻。与此同时，房地产开发投资随之逐渐下降。房地产行业似乎进入了 20 年来最严峻的寒冬。

房地产市场这种相持不下的局面能维持多久？能长期存在下去吗？这是各方关心的话题。一种观点认为，房地产是国民经济的支柱产业，上上下下牵动着几十个产业。在“一荣俱荣、一损俱损”的逻辑链条作用下，在美国金融危机、欧洲债务危机的冲击下，中国面临着经济增长的巨大压力，政府对房地产市场实行的严厉调控难以持续持久。另一种观点认为，政府加大保障房投资，既可以填补房地产开发商撤退留下的缺口，不致拖累经济增长，又可以保障房地产市场供应，从而降低房地产价格，由此中国的房地产将进入一个新时代。

其实，不论外部形势如何险峻，也不管政府支持保障房的态度多么坚决，措施多么得力，它们对中国房地产市场的影响都是短期的，乃至可以忽略。毕竟外部危机总有终结之时，中国经济也不可能长久维持过去那种粗放的模式，而我们对房地产市场抱持的非市场化的态度本质上是反市场的，不符合中国经济改革的基本价值取向，更不符合市场经济历史发展的大趋势。因此，中国房地产市场的未来更大程度上取决于谁能更有效地向消费者提供优质的产品与服务。

表面上看来纷繁复杂的房地产市场矛盾尖锐，问题多多，但其要害其实只有一两个。否则，只能说明我们没有看到事情的本质。2005 年以来，困扰房地产市场的问题有很多，但重要的不外乎以下三个：1、房价是否有泡沫；2、房价为什么高企，以致超出了民众的忍耐度；3、如何解决房地产市场的供求矛盾，以满足民众的住房诉求。因此，对

于上述三个命题，虽然我们可以分而论之，比如对于房地产是否有泡沫，观点分歧十分明显，是者有之，否者无之；对于房价高企原因的解也是五花八门；对于房地产市场的出路，更是公婆之争，难有定论，但是我们必须清楚，无论价格高低，无论是否泡沫，也不论如何分配住房，民众关心的是如何以最低的价格获得自己最满意的住房。

因此，避开上述争论，让我们回到保障房本身，看看保障房能否解决这个问题。对于保障房，笔者的基本观点是，过去政府当甩手掌柜，没有承担基本的保障责任肯定是失责失策的，以致历史欠账太多，加剧了房地产市场的矛盾。但是，像现在这样一方面大力打压商品房，一方面又大兴保障房，以为这样可以解决房地产市场矛盾，建立起一个繁荣昌盛的房地产市场，实在是过于一厢情愿了。

我们知道，世上没有免费的午餐。以此观之，保障房也不会是天上掉馅饼，是有代价的。这种代价也许不是通过房价来显现，但一定会以其他的方式来体现。根据有关计划，从 2011 年至 2015 年，全国将建设 3600 万套保障房，据说可以解决上亿人的住房困难。为此，我们必须投入上万亿的资金。对于不事财富生产的政府而言，这些投资不是空手套白狼，最终只能来源于税收，北广上等热点城市爆出了“零成交”的大新闻。与此同时，房地产开发投资随之逐渐下降。房地产行业似乎进入了 20 年来最严峻的寒冬。

不过，需要弄清楚的是，在保障房与商品房的竞争中，政府的效率高过商品房开发商的几率有多大。而冷峻的事实告诉我们，我们之所以择市场经济而从，基本原因在于非市场经济的低效率。退一步说，即使政府能够如约提供足量的保障房，那也仅仅从数字指标上履行了自己的诺言，没有失信于民。但这样的保障房能否满足民众的住房愿望是另一回事。众所周知，住房不是一个简单的房屋概念，涉及到房屋设计、建筑用材、户型结构、地理位置、周边配套、物业管理等复杂多面、细小精密等系统性问题。而且随着经济的发展与生活水平的提高，民众对住房的要求也是水涨船高，否则过去的筒子楼可以遗祸百世了。即使单论房屋面积大小，保障房就难以满足大部分家庭的需要，更不可能满足人们的终生需求。如果让民众住进类似过去的筒子楼，就以解决了房地产市场的矛盾，那是天大的笑话。

最后，保障房的分配也是一道难以逾越的坎。不管言语多么漂亮，多么言之凿凿，在现有条件下，要想保证分配的公平、公正，几乎比登天还难。不是说主事人存心添乱，也不是他们缺乏这样的道德境界，重要的是在目前体制下缺乏可以达成目标的可靠的机制。在此，我们应该谨记哈耶克的名言：通向地狱的路都是用良好的愿望铺成的。

其实，保障房不是解决房地产问题的办法，更不是中国房地产市场的出路，只能是权宜之计，用以缓解房价高涨造成的心理紧张。中国房地产市场的问题最终必然要通过市场来解决。如此，在绕了几年的圈子后，我们还得回到原点：用什么办法保障民众能够用最低的代价买到质量最好的住房。

### 联系我们

本版文章如无特别说明，纯属作者个人观点，不代表本报立场，也不代表作者供职机构的观点。如果您想发表评论，请打电话给 0755-83501640；发电子邮箱至 pill18@126.com。

■舆情时评 | First Response |

## 油价怎么调才合理

**曲强**

日前国家发展改革委发出通知，决定自 2 月 8 日零时起将汽、柴油价格每吨提高 300 元，测算到零售价格 90 号汽油和 0 号柴油每升分别提高 0.22 元和 0.26 元。

根据中国上市公司舆情中心的监测，油价上涨消息一出，网络上又有不少抱怨和批评。归纳一下微博的发言，核心诉求有两点。第一，近期物价上涨趋势较快，大家已经觉得生活成本提高很多，这下油价又要涨，所以会有抱怨。第二，对成品油价格机制不满，认为发改委可能更倾向于炼油企业，在决定调价时，向下调整不及时，向上调整较积极。最热门的一条微博说，现在纽约轻质原油价格跌到 70 多美元了，为何油价还要上涨？虽然引用的数据有误，最近的油价其实是 90 多美元，但这条微博还是轻松转发过万，说明确实有很多人对这个机制有疑问。

现行成品油价格制定政策始于 2008 年 12 月，相关规则规定，“当国际市场原油连续 22 个工作日移动平均价格变化超过 4% 时，可相应调整国内成品油价格”。可以说，现行成品油价格形成机制，有跟随国际油价波动的“市场化”部分，也有发改委择机决策的“行政调控”部分。其政策目标包括要保证成品油供给、兼顾对物价的影响和特定产业的成本压力，同时还要考虑通过价格手段抑制超额需求。可能正是因为这种“半市场化”，每逢油价上调，众舆情中对于发改委的油价制定常有微词，认为

“两桶油”在这样的机制下有很强的游说力量，老百姓的油桶成了垄断企业的“自动提款机”，不断上涨的油价成为了行业巨额利润的来源。

据统计，2008 年 12 月新的成品油价格改革实施至 2012 年 2 月，跟踪油价标的的这一伦敦布伦特原油期货价格从 40 多美元涨到了 116 美元，上涨幅度约为 290%，同期国内汽油出厂价由 5580 元/吨上涨到 8530 元/吨，上涨幅度为 152%，可见成品油价的涨幅低于国际原油价格涨幅。根据海关总署公布的 2011 年我国原油、成品油进出口数据显示，2011 年我国原油的对外依存度达到 55%，全年原油进口均价达到了 105.13 美元/桶。2010 年我国原油进口单价为 76.71 美元/桶。如果单就炼油业务板块，国内炼油业务在 2011 年是全行业亏损，暴利是谈不上。当然，炼油企业的成本控制是否有力，则是另一个话题。

既然如此，为何公众的普遍认知与政策导向之间会存在着如此大的背离？笔者认为现行成品油价格形成的半市场化、不够透明的决策机制是舆情时常爆发的重要原因。长期的改革方向，应该是让市场本身来确定成品油的价格，发改委则从参与价格决定的过程中退出来。当然，如果要实现这样的变化，其前提则是国内需要有众多的炼油企业参与充分竞争，而不能是少数几家企业处于垄断地位。而在这样的改革措施实施之前，在现有的政策基础上，则应当考虑先从缩短调价周期、调整变动幅度及减少择时干预入手。越少人为干预，越少外界争议。

(作者系中国上市公司舆情中心观察员)



1月份消费物价指数因季节因素反弹

一月物价现反弹，百姓心头有点烦。春节消费是推手，资本流入添占款。输入通胀次要事，货币投放老大难。降准时点或推迟，银根松否等等看。

朱慧卿/漫画  
孙勇/诗

## 彻底预算改革是一场财政革命

**李浩**

今年地方政府的的日子注定不好过。继财政部先后携手水利部、教育部、住建部下发文件对地方财政使用情况做出“细致”指导后，另一个冲击力更大、影响面更广的政策正在到来。据国内媒体报道，长达 60 年的“预算外资金”可能在 2012 年成为历史。有财税系统有关人士透露，去年因为各省市有所不同，有些做到了全部纳入，有些还没有。但今年全国范围都将要求做到全部纳入。这意味着全部财政收支都将纳入预算盘子中，预算外资金正式成为历史。这是历史上的第一次。

所谓预算外资金，是指未纳入财政预算管理、各种财政性资金，包括行政事业性收费、主管部门集中收入和其他预算外收入三种类型。据北京大学平新乔教授统计，1995-1999 年的预算外膨胀主要源自于税费，1999 年后则主要来自地方政府

的土地财政收入。那么，预算外收入到底有多少呢？以 2009 为例，当年财政部公布的财政收入为 68476.9 亿元，但据学界测算，全口径政府收入达到 114885.04 亿元，相差的 4.6 万亿元便是预算外收入，其中包括 16116 亿元社会保险金、15910.2 亿元土地出让金等非税收入。

长期以来，预算外收入可谓地方政府的“命根子”。一方面，财权与事权的不平等，让地方政府承担了大量支出责任，但预算内的财力实际上难以支撑。此前有研究指出，地方政府预算外与预算内收入的比率几乎是预算外与预算内支出比率的两倍之多。可能的解释是，预算外收入并不完全用于预算外支出，相当比例的预算外收入为预算内项目提供了资金。不过，将预算外收入的膨胀完全归结为事权财权不平衡也不妥当。社科院金融所刘煜辉曾表示，地方政府的过度投资才是很多问题的症结。1994 年“分税制”后，中央与

地方财政收入的比例基本稳定在 5.5:4.5。但全国财政收入近八成仍是给地方政府花的。2010 年全国财政收入 83000 亿，其中地方直接收入 4 万亿，中央税收返还 33000 亿，中央财政实际开销是 15900 亿。资金实际上都是投向了各种开发项目而非一般预算支出项目。

从上述两点来看，取消预算外收入，对地方政府将是沉重的打击。首先是各项支出从此将受到限制，财政资金在不同支出领域腾挪转换的空间也被急剧压缩。此前财政部细化地方土地出让金用于教育和水利的规定，地方政府再难有搞“小动作”的机会。其次是与政绩挂钩的 GDP 冲动也会受到遏制，地方官员们短期内恐怕难以适应这种变化。道理很明显，地方官员的政绩要靠 GDP 和大项目来支持，这正是过去地方官员热衷于增加预算外收入、大搞基建项目投资的缘由。而如今，一切收入都必须纳入预算，地方政府如何

用钱都会受到限制，这显然是一种拘束。第三，土地出让金是预算外收入的最大组成部分，长期游离于预算监管之外也助涨了地方卖地的冲动，导致土地财政难以终结。尽管预算改革无法从根本上解决问题，但也有助于遏制这一现象。反过来，地方自然无法割舍如此大的一块蛋糕。此外，对于地方政府来说，很多“福利”也是与预算外收入挂钩的。各种“小金库”、额外发放的津贴、吃喝玩乐和出国“考察”都有赖于预算外收入。如果全部纳入预算，当然不乐意了。

预算改革是建立公共财政的关键一步，同时也是政府改革和政治体制改革的关键一步。这实际上是国内利益集团格局的重构，将会限制甚至剥夺政府曾有的多种利益和权力。因此，如果能够彻底将预算外收入纳入预算管理，对地方政府无异于一场财政革命。

(作者系安邦咨询研究员)