



【世说新宇】

但凡中国政府倡导提携的领域,都是真正低风险高回报的投资好去处,罗杰斯显然深谙此理。

罗杰斯亮相文博会的生意经

韩澄宇

近日,杰姆·罗杰斯于深圳文博会亮相,受到媒体追捧。不过很少有人会问,为什么这个国际投资界的大师级人物会行色匆匆来文博会走上一遭?既然不可能如沃伦·巴菲特那样被副总理汪洋接见,顺便令自己投资的比亚迪公司在半个多月内股价上涨五成,那么这个曾在中国B股市场获益不浅的投资高手究竟图什么?很多人忽略了明明睡眼蒙眬却强打精神的罗杰斯,在鹏城入夏第一个高温日签下了一份合同的细节。没错,那个入股资金不详却别具意味的投资行动才是杰姆·罗杰斯此行的终极目的。别忘了,他曾在全球旅行途中从非洲博茨瓦纳遍地高级轿车和货币自由兑换店发现商机,对只有7名雇员和7只股票的当地股市投下重注。结果呢?呵,看下2002年还未标注布隆伯格的美国《商业周刊》评价吧——10年增长最快。中国当然不是那个只有58万平方公里200万人口的国家,那么这回,他又下了些什么呢?名头自然不会错——中国数字文化产业,而承接罗杰斯筹码的,则是一家名为FAB精彩集团的中国正版音像及衍生产品制作推广企业。事实上,正是缘于后者董事长张鸿成两次登门拜访,方成全了此次罗氏前来。是什么让FAB中头彩成为首只“罗杰斯概念股”?强调正版当然是选项之一。这家已诞生1/4世纪的企业

昔日以“鸿翔”为名号在包括卡拉OK唱碟在内诸多音像制品的热卖中一直强调此一理念,张本人至今亦担纲中国反盗版联盟的旗手角色。去年10月通过吸收合并与美国纽交所上市的维萨软件合体,从而借壳上市也是一个考量。毕竟在美国上市的中概股因财务作假广受质疑,大批著名企业不得不私有化以避免更大损失之际,敢于逆流而上者显然有些自恃和底气。最重要的,这家一直以娱乐内容制造为主打的企业开始涉足硬件端,以所谓5C数字终端设备落地来迎合正处于井喷初期的中国数字文化产业和智慧城市建设热潮,而这个得到中国政府大力背书的投资方向,恰恰是

罗杰斯最在意的。所谓这些如同变形金刚的机器还得到出售彩票的授权,餐后甜品而已。在罗杰斯多次提到的其诸多阵营中,无论是农业、环保还是大宗商品,无疑都有着相当大的中国权重。在前道琼斯集团在华负责人詹姆斯·麦格雷戈看来,但凡中国政府倡导提携的领域,都是真正低风险高回报的投资好去处,深谙中国国情的罗杰斯显然也明白这个道理。入世11年,中国文化产业在与西方主导的“正版”理念接轨上已无从退步,而仅占国内生产总值2%比重的文化产业产值,更不会让这个正高举“中国梦”旗帜试图通过文化复兴寻找价值输出的国家领导层满意。而仅从观层面而言,包括数字文化媒体在内的智慧城市产业

罗杰斯最在意的。所谓这些如同变形金刚的机器还得到出售彩票的授权,餐后甜品而已。在罗杰斯多次提到的其诸多阵营中,无论是农业、环保还是大宗商品,无疑都有着相当大的中国权重。在前道琼斯集团在华负责人詹姆斯·麦格雷戈看来,但凡中国政府倡导提携的领域,都是真正低风险高回报的投资好去处,深谙中国国情的罗杰斯显然也明白这个道理。入世11年,中国文化产业在与西方主导的“正版”理念接轨上已无从退步,而仅占国内生产总值2%比重的文化产业产值,更不会让这个正高举“中国梦”旗帜试图通过文化复兴寻找价值输出的国家领导层满意。而仅从观层面而言,包括数字文化媒体在内的智慧城市产业

罗杰斯最在意的。所谓这些如同变形金刚的机器还得到出售彩票的授权,餐后甜品而已。在罗杰斯多次提到的其诸多阵营中,无论是农业、环保还是大宗商品,无疑都有着相当大的中国权重。在前道琼斯集团在华负责人詹姆斯·麦格雷戈看来,但凡中国政府倡导提携的领域,都是真正低风险高回报的投资好去处,深谙中国国情的罗杰斯显然也明白这个道理。入世11年,中国文化产业在与西方主导的“正版”理念接轨上已无从退步,而仅占国内生产总值2%比重的文化产业产值,更不会让这个正高举“中国梦”旗帜试图通过文化复兴寻找价值输出的国家领导层满意。而仅从观层面而言,包括数字文化媒体在内的智慧城市产业

(作者系北京资深媒体人)



【闲岩碎屿】

企业想上市是好事,但是必须诚实守信,靠吹牛蒙混上市,终有一天要曝露在阳光之下。

吹牛皮交了税,咋办?

方岩

俗话说,吹牛皮不交税。但是有人吹牛皮交了税,并且数额还不少。这家企业就是万福生科,其董事长龚永福因涉嫌造假上市已被移送公安机关。翻阅万福生科的财报可以发现,公司2008年—2011年营业收入分别为2.28亿元、3.27亿元、4.33亿元、5.53亿元,营业利润为3265万元、4199万元、5343万元、5910万元,收入、利润步步高,业绩曲线堪称完美。此外,公司2012年上半年营业收入、营业利润也分别达到2.69亿元、2554万元。现在我们已经知道,万福生科业绩曲线系人工“雕琢”而成。根据证监

会调查,上述四年半时间里,万福生科18.1亿元的账面营业收入中,有9.05亿元是虚增的,占比正好一半;而同期21271万元的营业利润中,虚增额为21368万元,也就是说在这期间公司实际营业利润为负,是彻头彻尾的“人造美女”!万福生科动用300多个个人账户,吹成了9.05亿元的收入泡泡。耐人寻味的是,尽管营业收入是虚增的,但是公司交税是实实在在的,初步测算,公司为此多交约3000万元增值税和2600万元所得税,如果加上营业税等其他税种,实际多交的税额接近6000万元!既然收入是吹出来的,多交的税款就是造假所致,公司还能要得回来吗?

根据我国税法规定,企业向国家缴纳的增值税、所得税等税收是不予退还的(政策性减免除外),也就是万福生科吹牛皮产生的6000多万元税额,是没有求偿权的。不过根据所得税法,如果公司对以前财务数据进行追溯调整而出现亏损,那么以后年度盈利(不超过5年)可以弥补之前的亏损,可以少缴一些企业所得税。当然,万福生科并非为国家无私奉献税收的“活雷锋”。醉翁之意不在酒,万福生科如此枉费心机,目的只有一个:造假上市。事实上,“醉翁”已经得手——万福生科首次公开募股就将4.25亿元收入囊中。近年来,一些企业为了冲刺上市,不惜做假账粉饰业绩。甚至一些地方

政府也裹挟其中,为不法企业背书。一些中小企业在上市前突击补缴前几年的税款,居然获得地方税务部门的认可,焉能没有猫腻?对于造假频发地区,监管部门应及时发出监管警示,敦促其出台整改措施,情节严重的,可考虑对该地区企业暂停受理IPO申请,从制度上遏制一些地方政府鼓动企业带病上市的冲动。A股市场批量出现“人造美女”,也折射出现有发审制度的不足。下一步新股发行制度改革中,必须创新审核理念,逐步淡化对企业盈利能力的实质性判断,弱化对企业业绩增长整齐划一的要求,企业业绩出现波动不要紧,重要的是信息披露务必真实。我们再来算算万福生科吹牛皮付出的代价。其保荐人平安证券已设立3亿

元补偿基金,将先行以基金财产偿付符合条件的投资者,再向主要责任方及连带责任方追偿。再向实际控制人龚永福、杨荣华夫妇所持3000万股股票已被质押,用于保证因虚假陈述行为造成投资者损失而应当承担的赔偿份额。近3亿元的补偿账单中,龚永福最后要分担多少还是个未知数,再算上“学雷锋”缴纳的近6000万税款,其经济代价不可谓不大。而龚永福本人也深陷囹圄,牢狱之灾难免,如果公司控制权再生变化,最终将落得人财两空。如此看来,造假上市给龚永福带来的不是福,而是祸。企业想上市是好事,但是必须诚实守信,靠吹牛蒙混上市,终有一天要曝露在阳光之下。(作者系证券时报记者)



【江湖论道】

在围绕城中村拆迁进行的多方利益博弈当中,租住在城中村里的大学生或者农民工的声音被有意无意地忽略掉了。

城中村改造撵走大学生

陈道林

武汉的半空中,永远矗立着数不清的塔吊,这里每个月都有高楼封顶、新项目推盘,这里每个月都有城中村消失。公司的一个员工告诉我,毕业留汉三年,她已经8次搬家。今年8月,她将第9次搬家。在她租住的城中村,墙壁上已经涂上大大的“拆”字。对她来说,每一次搬家都意味着房租上涨,现在每个月的居住成本已经由三年前的300多元,上升到现在的八九百元。“拆得差不多了,以后估计找不到城中村里的便宜房子了。”她说。在武汉人记忆深处的城中村是这样的情形:一条一条的小道百转千回,似乎永远没有尽头;道路不宽,但是店铺遍布,你总是能找你想要的东西,关键是还很便宜;若是上下班时间,则会遇到很多年轻人,他们行色匆匆,他们

步伐坚定;到了夜晚,原本就不宽敞的小道就显得更为狭窄拥挤,霓虹灯下情侣友人挽手闲逛、品尝美食,热闹非凡……这里房租便宜,这里“配套”齐全,这里就是“城中村”。这样的记忆正在渐行渐远。2009年,武汉市全面启动城中村改造建设计划,如火如荼的拆迁正在挖掘机扬尘的尘土中快速推进,按照计划,2015年,武汉将彻底告别城中村。值得注意的是,在武汉告别城中村的时候,也有越来越多的大学生告别这座城市。根据当地官方提供的数据,2010年,武汉毕业大学生22.12万人,留汉11.2万人;2011年,武汉毕业大学生26.67万人,留汉8.83万人;2012年,武汉毕业大学生27.66万人,留汉8.64万人,呈现逐年下降趋势。如果要找出两者之间的逻辑,我们会发现,在围绕城中村拆迁进行的

多方利益博弈当中,租住在城中村里的大学生或者农民工,他们的声音甚至他们的利益,在更多的时候,被有意无意地忽略掉了。对于城中村的村民来说,他们收获着“拆迁致富”的现实,去年底武汉一个名为余家头的城中村进行20年村庆时,为每位村民发放价值3.4万元的金条,今年又冒出来开着宝马车做清洁工的城中村大妈,两件新鲜事同样刺激人的眼球。由于历史原因,武汉的城中村不少都集中在繁华地段,对于房地产开发商来说,地块不可复制,拿地背后的“含金量”是不言而喻的。对于政府来说,城中村改造可以减少城中村的治安难题,可以提升城市形象,还可以坐收巨额的土地财政收益。这样的城中村改造计划,看起来近乎完美,村民、开发商、政府三方的利益都得到了保障。只是拆迁之后不

断飙升的房价,垫高了留在武汉的成本,让一部分难以承受的大学毕业生选择了离开。最近传出的消息表明,武汉当地的决策者已经意识到了这种“完美”背后的缺陷。据武汉市人社局透露,该市今年将启动“大学生留汉工程”,争取每年新增留汉大学生10万人。除了取消多项毕业生落户限制,规定普通高校毕业生毕业后2年内可在武汉市就业、创业的,均可以办理城镇落户手续之外,同时承诺新就业大学生可以低于市场价的价格申请当地的公租房。问题的关键是,偌大一个武汉,迄今只有洪山区建成了唯一的公租房,去年还传出因为地处偏僻,入住率不高的消息。如果真刀实枪地推行“大学生留汉工程”,恐怕政府还得从城中村拆迁的巨额土地收益中,拿出更多的真金白银,切实把大学生留下来的成本降下去。(作者系武汉快乐学堂创始人)

【世说微语】

@徐小平:团队精神绝不是吃吃喝喝一团和气,那叫“酒肉朋友”;更不是唯唯诺诺言听计从,那叫“雇意识”。团队精神是什么?团队精神是在共同价值观与互相尊重、珍惜前提下的互相扶持与提升。
@薛蛮子:我建议所有大米白面的外包装上都请注明其重金属含量。只有公开透明才能解决食品安全这一头等大事。谨建议全国都应排查粮食市场,绝对不要让孩子吃污染大米。
@巴曙松:一个被频繁转发的股市段子——根据路边社报道,巴菲特都说了,全世界都在等一声枪响,结果那天伯南克的枪就响了。枪声过后,美国股市摸了摸自己胸口,还在恍惚之中,边上的日本突然大口吐血一头栽倒……最神奇的是,躺在地上的A股也惨叫一声,又晕了过去。
@公司舆情:5月22日,罗马用红地毯迎接4个英国游客。只是因为2周前,他们在罗马花了64欧元(约合人民币512元)买了4个冰激凌。罗马市长非常重视“游客被宰”事件,立刻邀请他们重游罗马,以弥补他们的不快……这个中国可以有吗?
@刘胜军改革:根据官方数据估计,去年房地产业缴税1.1万亿元,政府土地收入28517亿元,银行获8400亿元利息,政府与银行从房地产业获利47917亿元,占6.4万亿元全年房地产销售总额的75%。从2003年—2012年,土地价格上涨492%,而房地产平均售价涨幅为143%。(中国上市公司舆情中心辑录)



【三思而论】

企业通常不会压低廉价产品的价格,目的是防止高端客人流失,就像星巴克那样,会使廉价商品隐形化。

只买性价比合适的商品

陈思张

我站在柜台这样想着,女服务员奇怪为何我站那儿却不点单。于是,我习惯地要一杯卡布奇诺。顺便看了一眼墙上的咖啡目录,超大(人民币31块)和大杯(人民币28块)的卡布奇诺差3块,而小杯的就只要人民币25块,四舍五入差不多合4加元,价格和多伦多相差无几。我特别嘱咐要小杯的。在这儿,我向大家透露一点有关星巴克的小秘密。如果你喜欢星巴克的卡布奇诺,那就应该点8盎司的小杯,而不是12盎司的大杯(或16盎司的超大杯)。为什么呢?因为,星巴克8盎司一杯的卡布奇诺,与12盎司一杯的咖啡,基本上是用相同的咖啡量做出来的,这意味着“小杯”的咖啡味道更纯正,也更好。

在世界咖啡师锦标赛的规则里,定义传统的卡布奇诺为“五至六盎司饮料”。假如你购买规格大的卡布奇诺,那么多支付的人民币,买的是大量的牛奶,而非咖啡。现在星巴克出售的卡布奇诺分三种规格:中杯(容量12盎司),大杯(16盎司)和超大杯(20盎司)。目前该店的价格单上已看不见“小杯”规格的了,据说假如顾客需要,也还是可以点的。如果你问星巴克为什么要这样做?从技术层面上来说,无论多熟练的咖啡师,都很难做出质量很好且大杯的卡布奇诺牛奶泡沫(行话叫“Micro-foam”,微泡)。至于为何这样定价?经济学家的答案:这是星巴克面临两难境地的痛苦抉择——价格太低,利润消失;价格

太高,客户流失。如果你的商品太便宜,你照样可能赚不到钱。因为大把付得起钱的客人不愿掉身价,走进廉价商店。因此,企业通常不会压低廉价产品的价格,目的是防止高端客人的流失,就像星巴克那样,会使廉价商品隐形化。其实,这种做法已存在几百年了。法国经济学家杜柏特在铁路刚通车时就写道:为何火车的三等车厢不盖车顶,即使建造车顶很便宜,而“公司却这样做了,其目的是防止有能力支付二等车票的乘客,去购买三等车票旅行;这打击了穷人,但并不是想伤害他们,而是吓唬富人”。从星巴克的生意经中,建议大家能举一反三学会购物,要买性价比最高的商品,即花最少的钱,买最划算和最好的商品。(作者系国际金融界资深观察人士)

太高,客户流失。如果你的商品太便宜,你照样可能赚不到钱。因为大把付得起钱的客人不愿掉身价,走进廉价商店。因此,企业通常不会压低廉价产品的价格,目的是防止高端客人的流失,就像星巴克那样,会使廉价商品隐形化。其实,这种做法已存在几百年了。法国经济学家杜柏特在铁路刚通车时就写道:为何火车的三等车厢不盖车顶,即使建造车顶很便宜,而“公司却这样做了,其目的是防止有能力支付二等车票的乘客,去购买三等车票旅行;这打击了穷人,但并不是想伤害他们,而是吓唬富人”。从星巴克的生意经中,建议大家能举一反三学会购物,要买性价比最高的商品,即花最少的钱,买最划算和最好的商品。(作者系国际金融界资深观察人士)

太高,客户流失。如果你的商品太便宜,你照样可能赚不到钱。因为大把付得起钱的客人不愿掉身价,走进廉价商店。因此,企业通常不会压低廉价产品的价格,目的是防止高端客人的流失,就像星巴克那样,会使廉价商品隐形化。其实,这种做法已存在几百年了。法国经济学家杜柏特在铁路刚通车时就写道:为何火车的三等车厢不盖车顶,即使建造车顶很便宜,而“公司却这样做了,其目的是防止有能力支付二等车票的乘客,去购买三等车票旅行;这打击了穷人,但并不是想伤害他们,而是吓唬富人”。从星巴克的生意经中,建议大家能举一反三学会购物,要买性价比最高的商品,即花最少的钱,买最划算和最好的商品。(作者系国际金融界资深观察人士)

