【天天说钱】

那些环境污染比较大，或者奢侈消费品的生产企业，显然不被鼓励，其股价会受到抑制。

消费税改革将带来什么

刘晓博

近日召开的政治局会议，为2015年的宏观经济政策确定了基调:继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策。

所谓“积极的财政政策”,就是增加财政支出,以带动民间投资、促进社会消费和扩大出口。此外,还应该涵盖一项内容:面向企业适当减税。比如最近媒体就报道,明年“营改增”会全面实施,到时候仅此一项,就让财政减少近万亿的收入。

这样,矛盾就出来了:一方面财政支出要增加，但另外一方面又要适当减税,怎样维持财政的平衡呢?其实国家早在6月末,就出台了《深化财税体制改革总体方案》，计划在增值税、消费税、资源税、环境保护税、房地产税、个人所得税等六个税种上有较大动作。当然,这些工作不可能在2015年年内全部完成。

近日,有消息进一步指出:国家将推进消费税改革，还可能将消费税全部或部分变成地方税种。仅此一项,就可以给财政增加近万亿收入。也就是说,消费税改革可以填补全面推行“营改增”造成的“窟窿”。

改革就是利益调整，税制改革更是利益调整。这近万亿税收的“减免”和“征收”,显然会影响到很多企业和个人的钱袋子。

消费税是1994年设立的税种,是一种“间接税”,并采用“价内税”的方式。简单地说,就是消费者在买单的时候,只看到了一个总价,不知道里面包含了多少税。而纳税主体表面上看是企业,实际上是消费者支付。这种税收方式,带有计划经济年代的浓厚痕迹,跟目前国家倡导的增加行政透明度、增加民众纳税人意识等观念，不相吻合。而且此前的消费税,基本上接近于奢侈品税。

改革后的消费税，显然会扩大征收范围,也会在重点商品上增加税率。但国家会有一个基本导向，就是更多地面向奢侈品消费、炫耀消费、带来环境负面影响的消费行为征税。从目前看,烟、酒、汽油、汽车、高档日用品将是征收重点。高尔夫球具、高档手表、游艇、大排量车、高档娱乐服务,也已经或者即将纳入。对环境有负面影响的一次性餐具、实木地板、鞭炮、烟花等,也将纳入或增加税率。此外,一批“不再高档”的项目,比如小排量摩托车、汽车轮胎等,最近已被剔除出征收范围。

去过英国的人都知道，那里的烟价非常贵,数倍于中国市场,主要就是税率问题。那么未来中国的香烟价格,估计也会因为消费率的因素有比较明显的上涨，白酒等产品的情况也会类似。此外,改革后的消费税会采用“价外税”方式。到那时,你在给汽车加油的时候,拿到的单据可以清楚看到,此次消费有多少钱是税。这样,公民的纳税人意识会大大增强。这是税制改革的一小步,却是国家治理、公民社会建设的一大步。

很明显，消费税改革会带来新的投资导向。那些环境污染比较大,或者奢侈消费品的生产企业，显然不被鼓励,其股价会受到抑制,比如鞭炮、烟花、酒类、一次性用品的生产企业;而“环境友好型”行业会有政策红包,比如新能源汽车、再生用品生产等。

其实,消费税仅仅是此次财税体制改革的一项具体内容而已。其他内容,比如资源税、环境保护税、房地产税等改革,也将影响到我们的投资决策。

(作者系深圳商报编委)

【商兵布阵】

读总裁班的人各有各的目的:结交朋友,进入某个圈子，钓金龟婿等等。

谁让总裁班跑偏了

周家兵

这几年总裁班很火。一般是打着国内著名高校的名头招生，也有的说成是MBA或者EMBA，实质上是总裁班,只有结业证书。万一遇到较真的人，就说你要是能通过国家研究生统考也可以给你发毕业证书。实在被软泡硬磨得不行,就让你加钱,颁发一个国外某大学的MBA毕业证书，真假无可查证。

凡此种种,用招生“老师们”的话说,都是“死脑经”,“不太开窍”,更需要学习的老板们的做派。报名读这类班的人——老板们或者高管们，人家大多数都是冲着“人脉”、“圈子”而来。组织方投其所好：打造人脉圈子,“同学会”应运而生。为了更好地服务好这些“有头有脸”“有钱有权”的学员们,年轻漂亮帅气的“班主任”老师们就忙活开了。每班每个同学都得参加同学会，在随意可选择的情况下百分百参加,缴纳入会费。要想进入班委会或者同学会,老板们还得缴纳更多的费用,在最高的一批缴费者中，民主竞选产生会长、班长等各种职务。这些职务,立马被当选的老板们印在自己新版的名片上。

最近微信上有文章说,“读了总裁班,公司终于垮掉了”。洋洋洒洒几千字,说理举例剖析深挖。之前,网上流传个段子说,一老板玩小三玩腻,而小三渐渐大龄,逼婚不成索要千万赔偿。老板原想杀人灭口,后财务总监献计:以提高文化水平为由，由老板出资十万元,让小三上了总裁班。班上老板如云,小三一下迷倒了全班男生。没两个月,小三就不理老板了。案例启示:企业处置不良资产最有效的方式是包装转让,而非丢弃和自己消化。后续:最后小三倒给了原老板一百万的封口费,老板实现了成本资金的回笼。明眼人一看就知道这是在妖魔化或者丑化总裁班。也说明,读总裁班的人各有各的目的:结交朋友,进入某个圈子,钓金龟婿等等。很多授课老师(都称之谓教授)一再强调,“你不整合别人,就会被别人整合”。于是,读总裁班的学员老板们都想整合别人，都想把自己身边的资源全部整合进来,为己所用。无论行业差别，还是压根不搭界，都要“跨界整合”,“没有整合不了的，只有没能力整合的。”甚至就连无缝的蛋都要去发现缝隙,创造缝隙的整合。

其次，总裁班的学员们会在一起探讨交流，如何更快更大利润化地赚钱。不是说这样不好,而是这样一来,很多原本稳健发展，踏踏实实做实业的企业老板,在总裁班课堂上,发现自己辛辛苦苦做实业是多么傻B的想法,似乎明白了“资本运作”、“空手套白狼”等商业模式。总裁班还没上几次课，突然发现自己其实很有“经济学家”的潜质。回到自己的工厂,哪怕是三更半夜(往往就是三更半夜),召集工厂全体管理干部开会,侃侃而谈。将课堂上“教授”讲的内容,自己再添油加醋一番,一言堂的三五个小时。在管理干部红肿双眼、打个呵欠中意犹未尽地散会。第二天一大早,管理干部们还得强打精神准时准点上班，安排生产,处理工作中的大事小情。老板可以睡到中午“新闻30分”再起床,晃晃悠悠到工厂。

更有离谱者,公司业绩下滑,产品质量出现问题，老板照着总裁班上教授讲的那一套,夸夸其谈,放之四海而皆准的无关痛痒的方法，给管理者们开会说一通,甚至怒骂一通。散会后一个人还在办公室苦闷“怎么我工厂管理团队素质这么低”。要是这个时候,总裁班招生办“老师”推销电打过来,说光你一个人读还不行，最好把你们的核心管理团队的几位也送过来一起读,整体提升才行。于是乎,公司的几位高层都被老板送过去读总裁班了。工厂实实在在的问题，没有人能够再能细心、耐心地处理了。之前开会老板一个人口若悬河地讲,老板讲完,参加总裁学习的高管补充一番，云里雾里更加让下面管理人员摸不着头脑。于是，读过总裁班的老板和高管一起再办公室哀叹下面人员素质太低。

总裁班并非全部如此，我有一客户做锂电池及其周边产品。他把总裁班学到的东西，结合自己企业的实际情况，将理论转换成具体的事项逐一落实。请总裁班同学们到他工厂参观、提建议、搞座谈,提出切实可行的改善方法。这几年他的企业稳步发展。遗憾的是，抱有这种参加总裁班学习的老板太少，这种真正彰显总裁班作用的也不多。这才是开办总裁班组织的愿望吧！但愿！

(作者系深圳市东方华策公司总经理)

【儒林经济】

如果当初的发展不被打断或被刻意掩盖，而是按既有的路子一直走下去，也许我们的日子比现在好。

佃户、媒人与土地中介

王国华

《儒林外史》中提到的农民不多,不过很多主人公的故事都要以农民、农村为大背景。如周进在乡村教书,匡超人在故乡侍亲,接触的都是农民。这其中最典型的个体,还是佃户何美之。僧官慧敏回城,路遇佃户何美之。何美之为巴结僧官,将其请到家里喝酒,夫妻两人斟酒作陪。城里乡绅张静斋想买僧官的田地遭拒，便唆使手下的佃户找僧官的碴儿，趁机敲开何美之家的门,声称“和尚妇人,青天白日下调情!好僧官老爷,知法犯法!”随后将其绑赴县衙。因为范进急着让僧官料理自己母亲的丧事，用一张帖子将僧官救出来。何美之则无下文。一个农民的死活是没人关心的，受到的伤害和侮辱也只能自己去消化。佃户地位之低微可见一斑。

媒人也是个低微的行业。南京城的媒婆沈大脚把剧团领班鲍廷玺介绍给寡居的王太太。她信口开河地说鲍家是个举人之家。家中广有田地,又开着字号店(商铺),该人二十三岁,上无父母,下无兄弟儿女,要娶一个贤慧太太当家。王太太问,是文举还是武举?沈大脚答,他是个武举。一双臂膀可以拉开十张弓,力举三百斤!并信誓旦旦承诺:“我从来是‘一点水一个泡’的人,不比其他媒人的嘴。若扯了一个字的谎,明日太太访问出来,我自己把脸凑上来给太太掌嘴。”媒人为什么敢扯谎呢?想来跟那时信息闭塞有关,骗你嫁过去,生米做成熟饭,即使穿帮你也只能得过且过。王太太嫁过去后发现货不对板,大吵大闹,再见到沈大脚,从马桶里抓出尿屎,抹了她一脸一嘴。沈大脚也只好受着。给人做媒,是骗人的饭碗,也是受气的饭碗。

中介这个行业在明清一代已相当发达。先说房屋中介。杜少卿从天长县移居南京后,拉着迟衡山一起去看房。他们走过淮清桥,找到房牙子(即房屋中介)，让其带着一路看了几处河景房,都不中意,一直看到东水关。这年是乡试年,河房最贵,一般每月房租要八两银子。杜少卿说，还是先租着住吧,等以后有钱了再买。租房时按南京的惯例是付一押一。即先交一个月房钱和一个月的押金。看完房后,杜少卿由房牙子带着，到仓巷卢家写定租约(承租合同),付了十六两银子。整个过程非常规范。鲍廷玺见到失散多年的大哥。大哥已经发达,给他七十多两银子,让他先去看一下房子,无论房价高低,只要合适就先交定金,然后大哥帮他买下。于是鲍廷玺同邻居王羽秋叫了房牙子来。半月后,房牙子为他们选定了房子,位于下浮桥施家巷,三间门面,一路四进,房主乃城内施御史。该房索价二百二十两银子。双方签订了议约,交了二十两定金,择了日子先搬进去,剩下的银子按期付清。谁料风云突变,大哥得暴病去世,鲍廷玺没钱支付余款了。施御史家的人数次来催,鲍廷玺夫妇只得把房子退还施家，那二十两定金做了干罚。

作为农业社会重要商品的土地,也有专门的中介人。在乡下过活的成老爹就是这样一个人。他到五河县富户虞华轩家，告诉他乡下有一块田地要卖,这块地水旱无忧,每年能收六百石稻子,要价二千两银子。虞华轩同意买,把租头、价银、戥银、银色、鸡、草、小租、酒水、画字、上业主,等等一系列跟买卖有关的手续都讲清了。成老爹还说,这块田是自己介绍的,需要五十两银子的中介费，此外他还要朝卖主讨另外一份儿中介费，虞华轩满口答应。第二天成老爹把卖主和中人(相当于证明人）都叫来，马上签合同的时候,虞华轩突然变卦,说田地太贵,自己不买了,并让小厮把所有人等轰走。原来这位大爷是讨厌成老爹势利眼,故意拿他寻开心。尽管吴敬梓是抱着幸灾乐祸的态度在写这个故事，但虞华轩这种做法终欠厚道。不过,我们要说的不是这些，而是打量古代中介制度的完善。比较一下,处处跟今天差不多。如果当初的发展不被打断或被刻意掩盖，而是按既有的路子一直走下去，也许我们的日子比现在好——诅咒那些打断中国正常进程的人。

(作者系深圳作家)

【世说新语】

别让逼格如影随形，搞得你好像没有青春过一般。

“玩”出来的奇迹

冷秋语

“你是我的小呀小苹果,怎么爱你都不嫌多……”

第一次听小苹果:这是什么东西。再次听时:卧槽乱七八糟。第三次听:你是我的小呀小苹果……已中毒不可救药。

神曲《小苹果》获奖了，11月24日11点30分，美国洛杉矶当地时间11月23日晚举办的2014全美音乐奖(AMA)上,中国“神曲”《小苹果》斩获“年度国际最佳流行音乐奖”。这绝对是一个“玩”出来的奇迹。我想,在这之前只怕筷子兄弟也未曾想到吧!

第一次看《小苹果》的MV,打着马赛克的筷子兄弟赤身裸体的屏幕里扭动着身躯,我惊掉了下巴。2007年的《男艺伎回忆录》两人的恶搞就让人跌破了眼镜，这一次更是像脱缰的野马。玩,就要玩得尽兴。玩,就要毫无束缚。玩,就要玩得淋漓尽致,玩得彻底。俗就要俗透，我想这也是他们作品成功的原因之一。最可怕的不是所谓的低俗,而是一边想着俗,一边又想要逼格。最后弄出来的就是一个四不像。

解释一下逼格，逼格就是装逼的等级。逼格三定律:1，每个人都有逼格，逼格高的人可以在逼格低的人面前装逼;2,逼格仅用于装逼时,逼格的高低决定了你装逼的能力，装逼的效果,以及能在哪些人面前装逼;3,逼格不会降低只会提升，当你在别人面前装逼时,你的逼格不会提升,当你被别人装逼时，你的逼格有一定几率提升。

《小苹果》就是一首毫无逼格的神曲,词曲简单,通俗易懂,朗朗上口。几乎可以说得上是一首零界限的歌曲。上至六七十岁的老人，下至两三岁的孩童。不管你是高富帅,白富美还是屌丝，不管你从事政府机关单位还是开出租车，在你身边总能够听到有人唱起:你是我的小呀小苹果……2014年广场舞大妈们跳得最多的也是小苹果,接着,各种版本的小苹果也相继而出,可谓是High翻了天。

当然《小苹果》不是人民币,有人喜欢就有人讨厌，它只是一首好玩的歌曲,只要带你大家欢乐,让你也跟着唱起来,跳起来,玩起来。面对普通百姓你跟他谈莎拉布莱曼,跟他谈席琳·迪翁人家根本不知道你说的啥，可是你一说《小苹果》瞬间就有了共同语言。面对大城市里的白领人士,每天工作压力那么大,再跟他们滔滔不绝的谈思想,谈严肃,我想即便他们嘴里不说，也在心里默默的想送你一句:别在我面前装逼格了,真心很累的。每个人都需要放松,需要像孩子一样的玩,工作之余唱一唱,跳一跳,更益于身心健康。

其实,像这样“玩”出来的奇迹还有电影《泰囧》。也有无数的人说《泰囧》低俗,没有思想。现在的生活节奏如此地快,尤其是像深圳、北京、广州、上海这样的城市。事实证明,人们是需要娱乐的。简单通俗的,轻松好玩的东西是贵不可缺的。否则,《小苹果》不会秒杀了那么多人,而《泰囧》也绝对不会拿下那么高的票房。

如果,一部作品,能够真正地做到让走在街头的人都朗朗上口，都熟记于心,即便它俗又怎样呢?就好比有人抨击郭敬明一样，他的作品针对的青春时期的懵懂人群,不装逼格,不灿若繁花,不充满幻想又怎叫青春?别让逼格如影随形，搞得你好像没有青春过一般。

(作者系网络小说家)