

全球富人怎样藏匿财富

可以说，全球没有一份能反映富人财富真实数额的榜单，即使是所谓的官方数据。由麦肯锡管理咨询公司专家进行的“离岸藏匿财富”的分析报告指出，大概有21万亿~32万亿美元的富人财富从各国流向卢森堡、瑞士、开曼群岛和百慕大群岛等“避税天堂”。而富人在他地所拥有的飞机、游艇、收藏、房地产等资产也并未算在内。报告表明，富人藏匿的财富远比我们知道的要多得多。问题是，他们是怎么做到的？

避税天堂
所谓“避税天堂”，其实就是指那些信息保密度高，没有外汇管制，更不用承担沉重的税务负担，避税方便的地区和金融机构。以韩国为例，自1968年以来，韩国在海外投资额约为2亿美元，今年3月其中的10%被吸引到了避税天堂。英国媒体报道称，韩国在近40年中在海外避税天堂隐藏资产高达7790亿美元。
除了金融机构，很多国家和地区也成为海外企业的避税天堂。在英属维尔京群岛，国际商业公司无需向当地政府缴纳税金，只需缴纳极少数量的年费。目前，面积仅有153平方公里的维尔京群岛，已注册有大约40万家公司。有人计算过，这个小岛平均每个居民拥有近20家企业，一个篮球场的面积上就有一家企业。
跨国企业有内部价
如果富人拥有自己的跨国企业，如何为公司避税也是他们要考虑的事。今年7月底，日本夏鲁公司遭到调查，因

499 大于 500 的智慧

了当地一家濒临破产的造船厂。在他接手这名叫“来岛”的造船厂后，整整2年内，船厂都无法开工，业绩等于零。为了给船找到买主，他常常跟渔船出海，仔细观察、研究市场的需求。他发现在当时的日本，政府对于吨位在500吨级以上的船只审查很严格，需要经过重重的审批才行。渔民若是买的船只吨位在500吨级以上的，光是办理审批手续就要花去差不多一个月的时间，这对于以捕捞为主的那些渔民来说，眼看着有船，却不能出海是最大的遗憾。
他还通过观察发现其实500吨左右的钢船基本上就可以满足渔民一天的捕捞需求，船太大了，对渔民来说也是一种浪费。他认为生产499吨级的钢船是最合适的。因为这一吨之差，渔民可以大大减少许多繁杂的审批手续，基本上3-5天就可以合法出海了。于是他开始让船厂生产这种船。因为这种吨位的船只不仅可以让渔民有足够的吨位，也让手续审批减少了很多环节，因此，此种吨位的船只在刚开始生产的100只，就被附近的渔民订购一空。随后的2年里，来岛造船厂只生产499吨位的钢船，随着大量订单的涌入，来岛造船厂在他接手不到5年的时间里就扭亏为盈。“来岛”造船厂迅猛发展，进入了日本五大造船厂之列。这位创造“来岛”造船厂从濒临破产到位列日本名厂神话的中年人就是坪内寿夫，掌控日本经济的十大财阀之一。（摘自《山东青年》第8期 刘永健/文）

橡胶林里产珍珠

南太平洋某个群岛附近有一个叫珍珠湾的海域，这里盛产美丽的珍珠。从19世纪初开始，世界各地的采珠客蜂拥而来，贫穷的费尔便是这些采珠客中的一个。
当费尔来到珍珠湾后，并没有像其他人那样匆匆下海采珠，而是仔细观察着周围的一切。他发现，采珠客在采珠时都需要戴上一只橡胶手套，以保护他们的手在工作时不会被锋利的蚌壳和礁石划伤。由于整日的割磨，手套两三天就会磨破而被采珠客丢弃，所以，这种手套的需求量很大。但手套都是用船从遥远的墨西哥运来的，每副手套的零售价高达1.2美元。
费尔研究手套发现，它是用一种橡胶做成的，而附近到处是成片的天然橡胶林，可来这里的人把目光都投向了珍珠，没有人顾及到有橡胶林的存在。为什么不利用这些天然橡胶制成手套卖给采珠人呢？两个月后，一个制作橡胶手套的作坊建立起来了，由于售价为1美元，比运来的便宜，所以出现了供不应求的局面。一年后，费尔靠卖手套成了百万富翁，当别人也看到手套的商机时，当地生产手套的橡胶原料却已被费尔全部控制了。
几年过去了，成千上万的采珠客成为富翁的人屈指可数，大多数的人与刚来到这里时一样贫困。而靠卖橡胶手套起家的费尔已成了当地的首富。
（摘自《给生命取个温暖的名字》光明日报出版社出版）

孔方学院

其在5年里通过海外子公司避税，并存在偷税现象。夏鲁是通过海外子公司在输出制造产品时，以低于正常价格出售，通过减少交易价格来避免缴纳更多税款的。夏鲁的这种避税方式为转移定价。
转移定价是指跨国公司内部，在母公司与子公司、子公司与子公司之间销售产品，提供商务、转让技术和资金借贷等活动所确定的企业集团内部价格。转移定价是利用各国间税率参差不齐和规定的差异，来达到避税的一种手段。据统计，国际贸易总额中有60%是通过这种跨国公司的内部贸易所形成的，跨国公司在制定内部交易价格时，往往可以用转移定价的方法，达到减少税负从而增加利润的目的。这部分避税所得，如果不是犯事被查，是很难被发现和追究的。

逃税奇术
午夜回国：有的富豪常常在晚上搭机飞离英国领空，过了午夜之后，再回到英国机场降落。因为英国现行税法规定，每年在英国居住的时间不超过90天的话就不用缴税；而剩下的275天里，只要午夜前不在英国也可以不用缴税。
遣往邻国：法国计划向总息人在100万欧元以上的富人征收75%的所得税。于是近来，法国最富有的家庭纷纷卖掉房产，并举家搬到邻国。
放弃国籍，做慈善：因为美国是经合组织中唯一对居住在任何地方的本国公民征税的国家，所以去年大约有1780名移居海外的美国人放弃自己的美国国籍。此外，按照美国的法律，如果富豪要把遗产给子女，联邦政府会从中抽掉过半的遗产税。于是许多美国富豪都以慈善捐款的手段规避遗产税。
（摘自《中国经济周刊》第32期 白朝阳/文）

二十世纪五十年代初，二战后的日本造船业很不景气。一位有着多家影院的中年人却看好造船业未来的发展，果断地用手上的钱买下

了当地一家濒临破产的造船厂。在他接手这名叫“来岛”的造船厂后，整整2年内，船厂都无法开工，业绩等于零。为了给船找到买主，他常常跟渔船出海，仔细观察、研究市场的需求。他发现在当时的日本，政府对于吨位在500吨级以上的船只审查很严格，需要经过重重的审批才行。渔民若是买的船只吨位在500吨级以上的，光是办理审批手续就要花去差不多一个月的时间，这对于以捕捞为主的那些渔民来说，眼看着有船，却不能出海是最大的遗憾。

做蜜蜂的迪斯尼

美国有两位才华横溢的卡通画家，他们的作品深受全球孩子的欢迎。一位是建立迪斯尼乐园而闻名于世的迪斯尼先生；另一位则是创造史努比卡通形象的舒兹先生。然而，迪斯尼虽然去世多年，他所创造出来的迪斯尼乐园，依旧是蒸蒸日上。相对地，舒兹的漫画事业虽然也颇为成功，但与迪斯尼王国相较，无论是在企业的规模或对顾客的影响力上，还是略逊一筹。
其实，迪斯尼的事业能持续壮大，原因就在于他很早就不会再画卡通了；而舒兹之所以略逊一筹，因为他坚持亲自漫画画，而且画到去世那一刻为止。那么迪斯尼很早就已经不画画了，到底在做什么？曾经有一个孩子问了这个问题，迪斯尼回答说：“我现在的工作就是在扮演蜜蜂的角色，主要任务是到处寻找花蜜，授花粉。”在一个蜂群中，有85%的蜜蜂在做采花酿蜜的工作，另外有15%的蜜蜂则从事探寻花朵的任务。正因为有如如此的巧妙分工，才有源源不绝的成果。
迪斯尼的辉煌成就，即在于他能够随着事业规模、工作的发展与任务需求的不同，随时调整自己，让自己能够扮演更积极与重要的角色。
（摘自《幸福·悦读》第4期 许哲铭/文）

饮料也能量身定做

内森·奥尔特曼是印第安纳波利斯创业公司uFlavor的CEO。该公司为消费者提供在线定制饮料的服务。
uFlavor如今已经出售过各种闻所未闻的混搭组合饮料。这是一个为用户提定制饮料的平台，消费者的个性化设计将通过这个平台与大众分享（公司也为这些创造者提供一定的利润分成）。奥尔特曼和他的团队研制出了一台自动贩售机，可以让用户从100多种口味中进行选择，调制自己的饮料。用户还可以上传自己的头像，把它印在瓶身上或者作为标签。
在公司网站上，已经成功出炉的饮料有：蓝莓味的水、柑橘香草混合苏打水、咖啡口味的能量饮料、葡萄苹果混合苏打水等。这个由消费者自己动手定制饮料的平台刚刚上线，就为用户提供了多重选择：可以从甜度、碳酸饱和度、咖啡因浓度以及维他命含量、颜色等方面入手，调配自己喜欢的口味。
（摘自《创业邦》第7期）

杰西是一个法国渔民的儿子，高中还未完读就辍学了。杰西决定去巴黎碰碰运气，可惜的是，他折腾了一年，一事无成的花光了带去的1000法郎。就在他穷困潦倒的时候，一次偶然的机会，他在酒馆里救下了莫里。莫里醉酒后和几个小流氓发生争执，杰西帮他解了围。就这样，杰西和莫里成了好朋友。

莫里知道杰西的困难后，拿出一笔钱，跟杰西合伙开了一家布店。这期间，杰西同莫里的妹妹擦出了爱情的火花。一天，杰西向莫里提出，要娶他妹妹为妻，莫里勃然大怒：“绝对不行，要不是我帮你，说不定你现在还在巴黎的街头乞讨呢，你根本就配不上我妹妹。你要是再纠缠我妹妹，我们的合作就

找“常败将军”合作

到此结束。”杰西堕入情网无法自拔，他毅然选择了“爱美人不要江山”。
结婚之后，杰西决定自己开一家卖针线、纽扣的小商店。谁知，小店开张后，生意惨淡。因为针线这类商品消耗量小，人们都是就近购买。从这次失败中，杰西学到了一条经验：做生意不仅要考虑顾客的需求，更要考虑客源的集中性。
失败后的杰西又借钱开了一家布店。但他忘记了很重要的一条，那就是，以前经营布店全靠莫里拿主意，对进货渠道和花色品种的选择，杰西并不在行。而杰西单独干的时候，不是进货的价格高，就是品种不对路，难以吸引顾客，他的布店很快就倒闭了。第二次失败，他又懂得：做生意是一个系统工程，部分解决不好，整体就会受到影响。
此时，一股淘金热在法国盛行。杰西发现一种淘金用的平底锅很好卖，于是，他立马开了家平底锅专卖店，价格比同行要便宜很多。杰西的廉价销售吸引了淘金者，他们纷纷涌来购买，杰西赚了一大笔钱。
一年后，杰西觉得自己完全可以独立地做大买卖了。于是，他在巴西的里约热内卢开了一家布店。但杰西的布店再次失败，原因是里约热内卢的人口少，市场空间小，他那些做大生意的经营手法，不过是花钱买热闹而已。从这次失败中，他又得到一条经验：一种好的经营方法，不是百用百灵的神药，还要跟具体环境相适应才行。

就在此时，亏完老本的“常败将军”杰西没有想到的是，当年将他扫地出门的莫里主动找上门来，表示愿意提供资金，再度与他合作。当杰西问莫里这是为什么时，莫里笑着说：“经过这几年的折腾，我认为你已经积累了足够的经商本领，是个理想的合作对象。”就这样，两人在巴黎开了一家大型百货商场。
正像莫里说的那样，经过几次失败后，无论是市场嗅觉，还是推销经验，杰西都很出色，他已经成长为一名成熟的经销商。杰西和莫里的生意很快做大做强，然后一家接一家地开设分店。十年后，杰西的百货公司成为世界上最大的百货公司之一，它就是如今闻名全球的“巴黎春天百货”。
（摘自《人生与伴侣》第7期）

中国需要的原油现在很大程度上依赖进口，而原油价格影响的是汽油等成品油的价格，这关系到百姓的切身利益。因此有关争夺国际原油产品的“定价权”之说一直炒得很热。

生活财理

是什么在阻碍收入分配公平

中国的收入分配差距究竟有多大？由于国家统计局自2004年后就不再公布全国的基尼系数（判断收入分配公平程度的指标），所以并没有一个权威的说法。然而，目前公众已形成一个共识：收入分配不公是一种普遍存在且十分严重的经济社会问题。
广大民众的不满，更多指向分配不公的体制，体制的偏向性使得部分群体无法享受改革开放的成果。幸好，在历时八年的争议后，收入分配体制改革总体方案有望在今年10月推出。发改委已经完成了《方案》初稿的起草工作，目前正在深入征求部级以上官员对《方案》的意见。
国民财富扩容遮掩不了收入差距
经历多年的经济高速增长之后，我国社会财富总量迅速增大。然而，平均意义上的国民财富扩容，并不能遮掩城乡、地域乃至行业间收入差距渐次拉大的事实。因此，当蛋糕做大，如何切好分好，满足人们相对而言“不患寡，患不均”的公平性诉求，便成一道日渐彰显的待解难题。
站在宏观经济学的维度，分配与经济增长之间无疑是一个良性互动，合理的分配能够为经济长期可持续增

长提供最根本的动力，而不合理的分配，最终会因消费能力的不足而使发展动力衰竭。为什么中国会成为奢侈品消费大国，而经济发展却面临内需不足只能不断靠投资拉动的瓶颈？缘由正在于此。

收入分配差距扩大的原因
城乡差距是导致我国收入分配差距扩大的第一大因素。城乡分割的户籍制度、僵化的土地制度是拉大城乡差距的罪魁祸首。要缩小中国的收入分配差距，必须果断加大户籍制度改革，加强农民在土地转让中的定价权，以及消除城市中对农民工的各种歧视性做法。

垄断是加剧收入分配不公的另一大原因。垄断企业凭借强大的垄断力量攫取了高额利润，在内部人的控制下，又产生高福利、高工资现象。而众多非垄断企业市场竞争激烈，生存环境恶化，致使员工工资福利欠佳。
灰色收入是民众最为反感的现象之一，也是收入分配不公的重要体现。由于监督管理制度的缺陷，致使我国灰色收入规模庞大，并已成为扩大收入分配差距的一股重要力量。尽管具体数额到底有多少尚存争议，但灰色收

中国需要的原油现在很大程度上依赖进口，而原油价格影响的是汽油等成品油的价格，这关系到百姓的切身利益。因此有关争夺国际原油产品的“定价权”之说一直炒得很热。

中日经济战谁是赢家

近期，我国有相当多民众在爱国情怀影响下，积极参与保钓运动，并把活动范围扩大到“抵制日货”。我们不难预料，日本也会有抵制“中国货”的言辞和举动，从而与中国发生经济冲突。而我国消费者发起“抵制日货”和日本消费者搞“抵制中国货”都存在盲目性，中日发生冲突，真正的战略赢家只会是美国。
“抵制日货”是不买日本品牌产品，但事实上许多日本品牌的产品是在我国制造，抵制它们会让日本在华企业利益受损，因为它们雇用的中国员工也必然受损，日资企业为中国社会缴纳税金等公共贡献也会受损。另外，“抵制日货”还需要我们购买替代产品如国货产品、其他国家产品，但这些产品中使用日本零部件、材料相当广泛。国货和其他国家的产品也同样含有日本基因，我们无法完全抵制。
同样，日本抵制“中国货”，结果也是双方受损。目前，在日本市场销售的“中国货”，即“中国制造”，多数是日本在华企业制造。这些日资企业将“中国制造”的产品返销日本市场，赚取的利润将会回日本。日本消费者要抵制“中国货”，也带有盲目性。
更何况，中日冲突的背景后面还站着一个冷眼旁观的美国。有相当多的美国政策制定者认为，如果中国实力受到任何的削弱就等于增加美国实力。美国正在希望重振制造业，恢复国际竞争力，而中日两个制造业大国之间的冲突，很可能成为美国经济的巨大机遇。从实力此消彼长的角度分析，美国将成为中日之间发展冲突的战略受益者。

风标

是什么在阻碍收入分配公平

人的存在本身就说明国民收入分配已严重扭曲。
改革要“接天线”更要“接地气”
2004年，收入分配改革启动调研，至今历时8年，方案依旧没有出台。究其原因，就是改革动了既得利益群体的“奶酪”。想从制度上遏制权力寻租、垄断经营和官商勾结等行为，构建合理的约束、保障机制，必将遭遇种种掣肘。
基于此，收入分配体制改革征求意见，既要“接天线”，征求官员、国企等权贵者的意见；更要“接地气”，广泛征求普通老百姓的意见和诉求。但遗憾的是，收入分配改革方案，至今深藏闺中，除了在报端中看到只言片语外，公众至今看不到一份征求意见稿。如果意见稿中只有既得利益者的声音，这样的收入分配改革，将如何反映和维护公众的利益呢？
（综合《环球时报》8.28、《河南商报》8.28、《山西晚报》8.28）

长提供最根本的动力，而不合理的分配，最终会因消费能力的不足而使发展动力衰竭。为什么中国会成为奢侈品消费大国，而经济发展却面临内需不足只能不断靠投资拉动的瓶颈？缘由正在于此。

收入分配差距扩大的原因
城乡差距是导致我国收入分配差距扩大的第一大因素。城乡分割的户籍制度、僵化的土地制度是拉大城乡差距的罪魁祸首。要缩小中国的收入分配差距，必须果断加大户籍制度改革，加强农民在土地转让中的定价权，以及消除城市中对农民工的各种歧视性做法。

垄断是加剧收入分配不公的另一大原因。垄断企业凭借强大的垄断力量攫取了高额利润，在内部人的控制下，又产生高福利、高工资现象。而众多非垄断企业市场竞争激烈，生存环境恶化，致使员工工资福利欠佳。
灰色收入是民众最为反感的现象之一，也是收入分配不公的重要体现。由于监督管理制度的缺陷，致使我国灰色收入规模庞大，并已成为扩大收入分配差距的一股重要力量。尽管具体数额到底有多少尚存争议，但灰色收

长提供最根本的动力，而不合理的分配，最终会因消费能力的不足而使发展动力衰竭。为什么中国会成为奢侈品消费大国，而经济发展却面临内需不足只能不断靠投资拉动的瓶颈？缘由正在于此。

逆袭越不过“了不起的盖茨比曲线”

“龙生龙，凤生凤，老鼠的儿子会打洞”，中国人总是能用浅显的大白话，阐述挺深刻的道理，出身决定阶层。同样的道理，在经济界也有相应的阐述，用的却是一根曲线——“了不起的盖茨比曲线”。这条曲线大概可以论证：屌丝的逆袭，或许只是一个梦。
《了不起的盖茨比》是美国作家菲茨杰拉德的小说，小说主人公盖茨比用现在的话来说，曾经是一枚屌丝，有一个女友黛西。黛西后来嫁入豪门，盖茨比则发奋成为富翁，以为她当年为了金钱背叛自己，也能为了金钱重回自己身边，结果却被她利用，最后连命也搭上了。而在这部著名小说的主人公名名的“了不起的盖茨比曲线”，是一根向右上方倾斜的曲线，用以说明了这么

一种社会经济现象：社会越不平等，个人的经济地位就越由其父母的地位决定，子女处于父辈的经济阶层的可能性就越高。
“了不起的盖茨比曲线”在现实中很容易找到证明。比如，自上世纪80年代以来，美国社会阶层的收入不均现象日益加剧，收入较低的阶层对收入的悲观程度也随之增加。美国社会正趋于阶级化，其中一个突出特点是出身变得至关重要，来自社会底层的人几乎没有机会升入社会中产阶层，更不用说爬进上层社会。也就是说，个人出生时的阶级地位，将在很大程度上决定其未来的经济前景。（摘自《第一财经日报》8.25 俞燕/文）

经奇

是什么在阻碍收入分配公平

人的存在本身就说明国民收入分配已严重扭曲。
改革要“接天线”更要“接地气”
2004年，收入分配改革启动调研，至今历时8年，方案依旧没有出台。究其原因，就是改革动了既得利益群体的“奶酪”。想从制度上遏制权力寻租、垄断经营和官商勾结等行为，构建合理的约束、保障机制，必将遭遇种种掣肘。
基于此，收入分配体制改革征求意见，既要“接天线”，征求官员、国企等权贵者的意见；更要“接地气”，广泛征求普通老百姓的意见和诉求。但遗憾的是，收入分配改革方案，至今深藏闺中，除了在报端中看到只言片语外，公众至今看不到一份征求意见稿。如果意见稿中只有既得利益者的声音，这样的收入分配改革，将如何反映和维护公众的利益呢？
（综合《环球时报》8.28、《河南商报》8.28、《山西晚报》8.28）

长提供最根本的动力，而不合理的分配，最终会因消费能力的不足而使发展动力衰竭。为什么中国会成为奢侈品消费大国，而经济发展却面临内需不足只能不断靠投资拉动的瓶颈？缘由正在于此。

美国大豆与中国房子的刚需

把美国大豆与中国房子扯在一起，是因为他们讲的是同一个故事，那就是中国的“刚需”。6月份国内楼市价格微涨0.02%，7月份70个大中城市新建商品住宅平均环比上涨0.14%，已连续两个月上涨。反观美国农产品市场，虽然5月份美国旱灾开始，但芝加哥期货交易所玉米价格却上涨约50%，创下历史最高水平，带动大豆和小麦价格全面上涨。
显然，两者走势较贴切。中国楼市“刚需”进场拉高房价，美国农产品也因为中国进口“刚需”进场而卖出高价。毕竟，作为全球第一大粮食进口国，中国粮食进口规模越来越大，成为世界上最大的“增量”。拉长时间距离来看，两者走势吻合度也相当高。中国人世以来，国内商品房开始迈开上涨步伐，而美国大豆在

长提供最根本的动力，而不合理的分配，最终会因消费能力的不足而使发展动力衰竭。为什么中国会成为奢侈品消费大国，而经济发展却面临内需不足只能不断靠投资拉动的瓶颈？缘由正在于此。

逆袭越不过“了不起的盖茨比曲线”

一种社会经济现象：社会越不平等，个人的经济地位就越由其父母的地位决定，子女处于父辈的经济阶层的可能性就越高。
“了不起的盖茨比曲线”在现实中很容易找到证明。比如，自上世纪80年代以来，美国社会阶层的收入不均现象日益加剧，收入较低的阶层对收入的悲观程度也随之增加。美国社会正趋于阶级化，其中一个突出特点是出身变得至关重要，来自社会底层的人几乎没有机会升入社会中产阶层，更不用说爬进上层社会。也就是说，个人出生时的阶级地位，将在很大程度上决定其未来的经济前景。（摘自《第一财经日报》8.25 俞燕/文）

“身无分文”，只怀揣一张信用卡，就几乎可以乘车、旅行、购物畅通无阻，这是如今不少瑞典人的生活习惯，以至有媒体惊呼：瑞典或成为世界上首个无钞化国家！
尽管早在1661年瑞典就已成为第一个使用纸币的欧洲国家，率先在欧洲发行纸币，但这个科技发达的北欧之国却丝毫没有留恋这一传统，反而让电子化支付逐渐成为人们普遍的消费方式。电子化支付已融入瑞典人的点滴生活。如果你只怀揣现金在瑞典生活，那么你将寸步难行。
在瑞典的大部分城市里，人们不会通过现金买票乘车，因为那里的公交车不接收现金，车票必须预先支付或通过发手机短信来购买。“我上次使用现金是在去年，而且是在国外，今年我还没使用过现金，我一直使用我的卡和手机付费。”瑞典首都斯德哥尔摩市民理查德在互联网上的讨论中发言说。
不仅如此，正有越来越多公司只接受银行卡，而一些银行也已经完全停止处理现金业务，他们通过电子交易业务来赚钱。值得一提的是，在瑞典南部的卡尔·古斯塔夫教堂，牧师约翰·提尔伯格最近设置了一个有电子支付功能的读卡器，这颠覆了礼拜者通常通过现金捐献的传统。“大家已跟我提了好几次，他们说他们没有现金，但是他们仍希望捐钱。”提尔伯格说。据国际清算银行统计，在瑞典，纸币和硬币等现金交易仅占全部交易的3%，而在欧元区以及美国，这一比重分别为9%和7%。
（摘自《国际先驱导报》5.9）

经奇

瑞典人的无纸币生活