

风向标

新一轮调控升级 改善型刚需加速冲刺

□本报记者 万晶

“我是真的刚需换房族，正在卖掉唯一的住房，可有过贷款记录的都算二套房，二套房贷首付和利率提高，我怕再买不起了，真是急坏了。”上周“国五条”公布，3月1日晚间国务院再发布细则，二套房贷的首付和利率即将提高，让上海市民胡薇如坐针毡，心急如焚。

在“国五条”细则亮相之前，本周关于限购收紧，二套房贷收紧、二手房交易税费上调等猜测已流传甚广，改变着众多置换型刚需的心态，突击卖房又突击买房，都想趁着细则公布之前完成换房。

换房客“边买边卖”

胡薇正在出售的是位于上海市浦东新区内中环间一套59平方米的小两居，这套房子是她2007年买进的，也是她家唯一的住宅，刚好满五年，不用交营业税。挂牌后仅两天，即有客户与胡薇达成意向，签了买卖合同，客户付上10万元定金。可上周“国五条”突然出台，本周网络、报纸上充满了对各种可能出台的细则的猜测。

“二套房首付和利率上调概率较大”，胡薇看到网络上这些猜测，感到十分慌张，担心自己唯一的住房卖出后，二套房贷首付提高，凑不齐首付，换房计划泡汤，连唯一的住房也没有了，甚至萌生了撤除合同的想法。因为不想双倍赔偿定金，胡薇后来放弃了这一打算。

“中介说如果二套房贷收紧，也会新老划断，以提交贷款申请材料日期为界，建议我赶紧去看大房子，火速定下来，边买边卖。”胡薇告诉中国证券报记者。她采纳了中介的建议，一方面催促买家付上首付款，另一方面抓紧看三居室的大房子，计划在五天之内定下来，想趁在细则出台之前提交贷款申



新华社图片

请材料。可胡薇的大房子还没定下来，周五晚间“国五条”细则就新鲜登场了。

像胡薇这样匆忙的置换型人群还有很多，王坤也遇到类似的情形。王坤本来已经看中一套90平方米的房子，之前他还犹豫要不要卖掉现住的51平方米的房子，早点换房。上周“国五条”出台之后，市场普遍预期两会前即会有相关细则出台，这让王坤十分焦虑。

“一方面担心新政策出台后力度太猛，市场突然冷下来，原来的房子不好出手，另一方面又担心二套房贷收紧，没法换房了。”“国五条”细则还没出台前，王坤看到了媒体上的猜测，为了争分夺秒，王坤在上班时间请假跑回去找中介挂牌，希望能早点完成换房。

中国证券报记者在上海多家中介了解到，由于市场之前已预期二套房贷政策将要收紧，近两周连环交易的比例大幅上升，即置换型客户卖掉旧房、买进新房过程紧密衔接，甚至同时进行

的案例不断增加，原因是担心二套房贷首付比例提高。

汉宇地产贷款部负责人表示，对目前有意的购房者，中介公司通常会事先审查贷款人的资质，如果是二套房申请者，会特别告知政策的变化，抓紧贷款买房。最重要的是提醒购房者，首付款不要太紧绷，要预留多一点以应对变化。

上海一个高档楼盘的销售经理认为，上周以来销售骤然升温，整个上海中高价位楼盘成交占比快速提升，改善型需求呈现倒逼之势，由于预期调控政策会加码，改善型客户似乎有抓紧最后窗口期的冲动。

火速签约冲刺审税

不仅二套房贷门槛提高，二手房交易税费也即将上调，这让一些准备购买二手房的购房者忐忑不安。

金小姐是一位改善型购房者，刚刚看好一套二手房，卖家购入时间不足五年，卖家报的是净得价，所有税费由金

小姐承担。3月1日细则出台之前，本周业内即猜测二手房交易税费可能调高，尤其是个人所得税很可能从重征收。金小姐坐立不安，担心突然会多出一大笔税，本周一签下合同，周二就赶到房产交易中心提交审税材料。

“交易中心审税人员告诉我，如果未来二手房交易税费提高，但在细则公布之前签好正式合同、递交审税材料的，一般仍按老政策征收。”金小姐告诉中国证券报记者，递交完审税材料她悬着的心终于放下了。

目前，商品房转让个人所得税征收方式有两种，一种为缴纳交易全额的1%至2%，一种为缴纳交易差额的20%，新公布的“国五条”细则规定将全部按照交易差额的20%缴税。21世纪不动产一家分店经理介绍，房价一直在涨，实际操作中卖家一般会选择缴纳交易全额的1%作为税费，改成按照差额的20%征税，那么二手房将受到严重打击。

对于刚刚公布的“国五条”细则，上海易居房地产研究院副院长杨红旭点评，此次细则以国务院办公厅名义下发，规格较高，细则具有新意的三条：第一是限购进一步升级；第二是二手房的个人所得税，由交易总额的1-2%，从严按差额的20%征收；第三是少数高房价城市，将提高二套住房贷款的首付比例和贷款利率。

杨红旭预计，住宅成交量降温，二季度就将表现出来，二季度房价涨幅将有所回落，下半年个别月份可能出现环比下跌，此外二手房降温幅度将超过新房。

卖房人急搭“高价末班车”

在“国五条”公布后，细则尚未出台之前，北京、上海的二手房市场就已经出现了新变化，卖房人着急售房却又咬紧高价，中介公司新增房源登记量明显上涨。

北京市住建委数据显示，过去一周，北京住宅(新建商品住宅和二手住宅)网签总量为4622套，虽比去年同期有明显上涨，但比今年1月同期下跌了36.5%。

伟业我爱我家数据显示，与“国五条”出台前5天(2月16日至20日)相比，2月21日至25日的新增房源登记量激增了68%，新增需求登记量仅上涨了3%。可见，着急售房的卖房人增多。

分析人士认为，去年四季度房价持续上涨，一些握有较多房产的投资客担心“国五条”细则出台后会压低价格，因此产生了“搭高价末班车”的心理，出现着急卖房的现象。

而受“国五条”出台影响，买房人的心理出现分化。一部分购房人开始观望，期望新政给高烧的房价降降温；另一些人则担心限购加码、二套房首付比例和利率上浮提高、二手房交易环节税费增加等政策，会提高购房成本，因此选择提前购房，加速冲刺。

茶座

企业如何避免打乱仗

□杨思卓

有一次，参加一个总裁俱乐部组织的头脑风暴沙龙，在讨论中，有一个总裁提出来这样一个问题：在他的企业里，各个部门之间“扯皮”的现象很严重，一遇到事情，他们就互相推诿，企业的运作效率非常低，很多事情都很难落实到位。这个问题让他很头疼，每次都是他亲自来处理，可仍然解决不了问题。

杨红旭预计，住宅成交量降温，二季度就将表现出来，二季度房价涨幅将有所回落，下半年个别月份可能出现环比下跌，此外二手房降温幅度将超过新房。

中屡见不鲜。

之所以出现这样的问题，原因在于机构的责任与权力划分不清，一个部门扮演着多种角色，所以和其他部门之间就形成了复杂交错的关系。虽然很多时候是不可避免的，但我们必须把这种不可避免的矛盾给解决了。

如何避免企业打乱仗？关键在于设计好各个部门的职能，使其行权有章。

部门之间的职能不明确，定位自然也就不明晰，权利的行使必将是混乱的。这和法律一样，没有刑法你就无法行使刑事裁判权，没有民法你也不能行使民事裁判权。国家机构也是如此，没有了宪法，国家主席行使什么权利，国务院总理行使什么权利，没有一个权利范围，做起来也将是混乱的。所以，国家要有法可依，企业是不是也要有法可依、有章可循呢？

所以，很多企业打乱仗，一是无章可循，一是有章不循。这个章是什么？从企业部门管理的角度讲，就是部门的职能。职能定，企业兴；职能乱，企业乱。所以，要想企业和谐，一定是企业各部的和谐。这个时候，部门的组织功能或者职责权利就需要有清晰的定位。

所以，各个部门有自己的职责和权力，但这种职能相对来说也影响了关系。因为很多时候，各个部门都把自己的部门当成自己的领地，其他部门是插不进来的。他会认为我监察部是管督查的，你文化部管不着我，我人力资源部是管人事考核的，你文化部也管不着我。这个时候，由于部门职能划分不清，导致部门与部门之间“扯皮”现象在企业

器不被同行窃取，丹尼尔一方面申请了专利，另一方面不惜背井离乡来到奥地利的瓦腾斯，这里地处阿尔卑斯山腹地，流经的莱茵河带来了丰富的水利资源，可以为水晶切割机提供动力。1895年，丹尼尔与弗朗茨·魏斯、阿曼德·考斯曼两个合伙人一道正式建立了施华洛世奇公司。

施华洛世奇发展初期，也就是20世纪上半叶，适逢一个战乱频繁、经济动荡的年代，但丹尼尔向来善于在逆境中寻找新路，而无名小镇瓦腾斯也成为了令丹尼尔事业腾飞的风水宝地。20世纪初，丹尼尔的三个儿子威廉、弗里德里希和阿尔弗雷德开始陆续参与父亲的经营制造业务。

丹尼尔从1908年开始试制人造水晶。他们在瓦腾斯的别墅旁边专门建造了一个实验室，花3年时间设计制作了融化炉。1913年，施华洛世奇开始大规模生产自己的无瑕人造水晶石，这些水晶及宝石产品很快受到了市场的热烈追捧。

20世纪20年代，欧美时尚界开始流行装饰着珍珠和水晶的裙装。看到了新兴的市场需求，丹尼尔在1931年发明了一种大受时尚界欢迎的石带，上面缀满漂亮的碎水晶，可以直接缝在衣服或鞋子上。施华洛世奇的水晶由此成了抢手货，在香奈儿、古驰、迪奥等顶级时尚品牌以及电影公司和众多好莱坞明星之间左右逢源。

一百多年来，瓦腾斯的水晶成就了施华洛世奇这个品牌，而瓦腾斯也因为施华洛世奇的崛起，而由当初默默无闻的小镇发展成奥地利最著名的工业区之一。

文摘

1元餐具 需要高标准消毒

□在渊

餐馆中的“1元餐具”是否卫生，公众心存疑虑。对此，北京市已起草制定出包装式消毒餐具的“京标”，从今年4月起，对提供此类消毒服务的企业实行行政准入制。同时，卫生部门将逐月抽检，企业所用清洗水须达到饮用水标准，卫生不达标者将最高处以5万元罚款。

就在前不久，河南郑州金水区人民法院审理了一起“1元餐具”的案例，法院最终判决消费者胜诉，要求饭店退还其2元餐具费。然而，官司赢了，“1元餐具”依然大行其道，并堂而皇之地收取费用。而早在2007年底，中消协就发布了一道禁令，认为餐饮饭店收取1元餐具费是霸王条款。然而直到今天，“1元餐具”收费的潜规则仍未打破。

退而求其次，即便饭店收1元餐具费，可是眼下“1元餐具”的卫生状况却很是问题。在一些地方，从事餐具消毒行业只需要一本营业执照，无需办理卫生许可证，导致“洗碗的门槛比洗车的还低”。饭店为了节省成本，给了无证消毒企业生存空间。由于餐具企业不需要在卫生部门备案，工商部门查办起来很是困难，于是消费者1元餐具费花出去了，可用的却是根本没有消毒过的餐具。而在这些背后，还曝出某省餐饮具消毒协会逼迫企业入会，并从1元餐具费中提成1毛钱的丑闻。

本以为花了一点钱，图个卫生和放心，结果钱花了，却“杯具”地发现那些外表看起来光鲜洁净的餐具，竟来自苍蝇乱飞、污水横流的地下经营场所，筷子冲水就算消过毒，抹布擦干净就可以封口，这样的“消毒”实在令人触目惊心。

那么谁来给消毒企业“消毒”？遗憾的是，我国目前还未对餐具消毒行业制定详细的行业规范，使得消毒行业无标可依。而现行的“消毒管理办法”，对消毒企业违规行为只是处以5000元以下的罚款，震慑力显然太低。因而，北京市率先制定“1元餐具”的标准，并将处罚由5000元提至50000元，当是一大突破。“京标”能否推动餐具消毒清洗“国标”的制定出台，值得期待。

(摘自3月1日《广州日报》)

收藏

癸巳年蛇票缘何坐上“过山车”

□萧蔷



CFP图片

地区发行了百种以上的生肖蛇邮票。2013年“癸巳年”邮票是未发行的生肖蛇票尚未发行之时，二级市场就出现了疯狂预订。

每年的1月5日，已成为集邮爱好者们的节日，在这一天，一年中最为重要的一套新邮票——生肖邮票将公开发行。

在龙年生肖邮票价格大幅上涨的带动下，蛇年生肖邮票的发行引来众多集邮爱好者们的彻夜排队。不到一天时间，许多邮局销售网点的蛇年生肖邮票已销售一空，集邮爱好者只能到邮市中去购买高价票。短短几天时间，蛇年邮票的价格直线飙升至接近400元，相比24元的发行价上涨了15倍，价格逼近去年的龙头品种第三轮龙大版，后者的市场价格为400元出头；而蛇小版的价格也从7.2元的面值迅速上升至130元，涨幅达到17倍；单枚邮票则报价8至10元，相比1.2元的发行价升值了6至7倍。新蛇票的“火爆”也引发了前两轮蛇票的应声上涨，第一轮生肖蛇大版票(80枚)从300元涨至360元，第二轮生肖蛇大版票(24枚)也涨到1200元，为面值115.2元的10倍多。

但是，刚过半个月，蛇票行情就发生了逆转。一周时间

内，大版票从将近400元下跌至270元，下跌32.5%；蛇小版则从130元跌到85元左右，跌幅高达34.6%。目前大版蛇票已经跌落到250元左右，而且还有下跌的趋势，很多人被套，损失不小。

新蛇票的上涨与去年龙票收藏火热有密切关系。”天津市邮票收藏家肖义同介绍，去年龙票大版今年年初的市场价格为400元、小版145元，相比面值都有十几倍的升幅。

去年龙票的大涨让很多人看到了希望，今年蛇票还没有销售圈子里就有各种消息，蛇是小龙，很多人看好蛇票的潜力，那些没在龙票上出手的人，希望在蛇票上大赚一笔。由此蛇票上市即被爆炒。

行情高台跳水，现在很多卖家开始打折销售。突然的下跌让很多在高位“炒新”的邮友损失不少，除了一些资深邮友外，今年还有很多新人，有些白领甚至把年底的奖金全部投入其中，也有一些老年人拿着自己的积蓄来做投资。

按照国人的传统理念，龙、马、猴、虎等生肖题材更加受市场欢迎，而蛇的题材相对吸引力不足，加之春节后，会有大量礼品回流市场，蛇票进一步下跌将是大概率事件。

专家认为，今年蛇票暴涨暴跌的根本原因在于游资炒作。西安市收藏协会李欣宇表示，除了集邮和送礼，投资蛇年邮票的资金以游资为主，这些钱大部分是从邮市和股市上临时撤出来的钱，这种钱见利就跑。

蛇票的暴涨是一种短期的炒作行为，随着庄家获利撤资，价格自然跌落，其他跟风的人就会随着蛇票的大跌被套其中。如果大家只是抱着集邮的心态，买上一两套，就不会被套。

时尚宝盒

施华洛世奇水晶世界

□一休

在奥地利西部有一个名为瓦腾斯(Wattens)的小镇，这里地处偏僻的阿尔卑斯山麓，人口仅仅几千人，但每天却有成千上万的游客蜂拥而来，为的是看看那个造型怪异的阿尔卑斯山巨人。这个巨人匍匐在一个山头，两只水晶大眼在阳光的照射下闪烁着一种奇异的光彩，从它的嘴巴里奔涌而出的喷泉落到了前面的湖中，发出了巨大的咆哮之声。这个巨人正是施华洛世奇在1995年百年华诞之际，依山而建的“施华洛世奇水晶世界”。

小镇瓦腾斯(Wattens)是施华洛世奇水晶在全世界仅有的两间工厂所在地。就像可口可乐守护着配方“K”一样，施华洛世奇公司至今仍保持着家族经营方式，把水晶制作工艺作为商业秘密代代相传，至今他们仍然独揽多个与水晶切割有关的专利。这一切归功于施华洛世奇的创始人丹尼尔·施华洛世奇(Daniel Swarovski)。

丹尼尔1862年诞生于波西米亚的伊丽莎白小村庄，现位于捷克境内，那里一直就是传统的水晶玻璃加工区，但基本是手工作业。作为一个水晶切割小作坊的继承人，丹尼尔从小跟随父亲学习宝石打磨，用于装饰胸针、发针、发梳等饰物。

21岁那年，丹尼尔去维也纳参观了第一届电气博览会。西门子和爱迪生的技术革命给了丹尼尔灵感，他决心发明一台自动水晶切割机。9年后，他的第一台完美切割水晶的自动切割机问世。它能非常巧妙