

经理日报 · 财富情报

CaiFu QingBao
Wenzhai

文摘

稿件推荐邮箱:cfqbzw@163.com 新闻热线:028-68230696

责编:杜高孝 编辑:兰扬 版式:吉学莉 校对:金良

第 136 期 总第 7145 期 2012 年 2 月 4 日 星期六 壬辰年 正月十三

理财前 PK 理财后 [详见 A2 版]	假酒产业链揭秘:假红酒成本价每瓶仅 4.8 元 [详见 C1 版]	十大券商预测 2012 年 A 股:最低 2000 点 最高 3000 点 [详见 C3 版]	快递节日综合症问诊:低价竞争或到末路 [详见 B1 版]	十种方法改善“问题”团队 [详见 B3 版]
揭秘中外名企用人潜规则 [详见 A4 版]	吴英之死背后:辩护律师质疑 民间呼吁放生 [详见 C2 版]	2012 年经济领域新规实施 减税成转型助推剂 [详见 C4 版]	龙年三大行业前景光明 [详见 B2 版]	“游戏人间”也能赚钱 [详见 B4 版]

► 本期财论 | Benqicailun

房价下跌，多数人高兴还是不高兴

新市民的激增和越来越多的老市民需要改善住房，决定了中国城镇的大多数市民，需要买房的人，要远大于有多套房可以投机炒作发财的人。也从根本上决定了房价下降，大多数市民是高兴而绝非受损。

众所周知，楼市调控的主旋律就是“促进房价合理回归”。但是这样的基调，似乎和一些人的说法正好完全相悖。据报道，清华大学教授李稻葵就警告：“如果房价在北京、上海、广州出现 10%下降的话，一定会带来比房价上涨 30%还大的社会问题。”还有房地产业内人士称，房价下降，多数人会不高兴。那么，房价下降，对中国城市的大多数市民来说，究竟是利大于弊，还是弊大于利，还是要靠事实说话。

房价下降，究竟是对大多数市民有利还是不利，判断的最重要基本点，就是看现在的中国城市，究竟是需要买房或者改善住房的人多，还是投机炒房的人多。房价下降老百姓不高兴的一个基本的前提，一是绝大多数都有自己的住房，二是城市人均的住房水平都已经小康，无需改善和提高，甚至大部分人还有闲房可作为投资资本。

对此，住建部政策研究中心主任陈淮就曾多次公开表示，我国城镇人均住房建筑面积只有 20 平方米。至于住房自有率，来自上海的第六次人口普查数据很能说明问题：该市自有房屋比例仅为 57.9%，也就是说，四成以上的上海常住人口没有自己的住房。加上那些人均住房水平很低的“半无房户”（指人均住房面积不到住房小康标准一半的居民），上海无房户或半无房户已高达居民总数的六七成。

造成一个城市六七成人口需要买房或改善住房的根本原因，一是中国的城市化已经形成历史上最大的人群迁徙。1998 年末全国城镇人口为 3.79 亿，而到去年底，全国 13 亿多人口中，已经有一半以上生活在城市。今后 20 年间，中国还将有 2-3 亿人口转移到城市。二是生活的提高使中国城市居民的住房需求呈现爆发性地增长。2000 年我国城镇居民的人均住宅建筑面积只有 20.3 平方米，城市人口的激增使人均住房面积多年来更趋下降之势。而按照住房小康的要求，到 2020 年，我国城镇居民住房人均面积应达到 35 平方米。新市民的激增和越来越多的老市民需要改善住房，决定了中国城镇的大多数市民，需要买房的人，要远大于有多套房可以投机炒作发财的人。也从根本上决定了房价下降，大多数市民是高兴而绝非受损。

这里还需指出的是，对城市中的有房一族来说，绝大多数都只拥有自己所住的一套房。无论房价如何涨跌，对他们来说都无关紧要。因为房价再高他们不可能拿出自己唯一的栖身之处来进行炒房投资。房价下降真正“受伤”的，还是那些拥有多套住房可进行投机炒作的权贵和先富阶层。但这些人毕竟只是少数。任何住房政策，都是要维护多数民众的利益，而绝不能沦为少数利益集团的发财工具。

（摘自《新京报》 沈晓杰/文）

“新青年”的财富梦：不只是为了赚钱

新年伊始，万象更新。我们把目光投向那些正在努力创业的“新青年”，他们也许无法与当下财富新贵比肩，但他们怀抱梦想并勇敢走出了第一步。

阿蚊:创业不只是为了赚钱

渴望拥有一个大衣橱，里面装满漂亮衣服，并与姐妹分享对美的感受，这是一个“80 后”女生阿蚊创业的初衷。5 年前，从高校毕业以后，阿蚊一直从事着与自己专业相关的设计工作，与多数白领一样过着朝九晚五的生活，不过一直以来，那个关于“大衣橱”的梦想最后促使了她走出创业的第一步。

“终于在去年看到了一处合适的铺位，其他各方面的条件也成熟，就一边工作一边开了这间服装精品店。”阿蚊说，在服装店刚开张前，除了懂得挑选衣服外，她对经营一无所知，无论从店面装修风格到待客之道，还是衣服的定价……这些都要从零开始学起。

“那时候，我们刚试业，有顾客选中了一件衣服，问要多少钱，我自己还没考虑到这方面，后来只好随便说了一个价格，最后当然是亏了。”阿蚊说，刚开始创业比较难，很多经营的小细节都要靠自己摸索积累，就连服装店的名字也做了很多妥协，“考虑到市场本身的因素和传播效果，自



己最喜欢的店名，最后一个都没有用上”。

一年以来，阿蚊很庆幸店里没有出现大差错以及和顾客发生不愉快的纠纷，她说，这也可能是由于自己一路以来在背后花了很多功夫，轻易出错的细节都留意到了。

“我不是纯粹为了赚钱。”阿蚊说，店里的每一件衣服都是经过自己精心挑选回来的，看到这些漂亮的衣服穿到合适的人身上是件幸福的事情。时至今日，阿蚊还是一边做自己的设计工作，一边兼顾服装店的经营，她更愿意把这个地方看作是和志同道合的人交流的场所。

关于创业，阿蚊以为，在自己四周的不少人都有一个创业的梦想，但由于各种原因迟迟没有走出第一步。

阿蚊创业语录

有冲动：很多人都有创业的梦想，假如不希望把它停留在想象中，就需要有创业的冲动。
有计划：不打无预备之仗，谋划好你接下来的事情，对自己所做的决定负责。
有恒心：万事开头难，咬咬牙挺过去。
有勇气：不仅是面对困难时需要勇气，创新也如此。
有机遇：机缘偶合，事半功倍。
户外活动越来越受年轻人追捧。

嘉嘉：桌游店是创业“第一站”

大学毕业后就有创业打算的嘉嘉，直到 2009 年一次偶然的机会，他接触了一款桌面游戏“三国杀”，最后开启了他的创业之门。

“当时‘三国杀’还未风行，桌面游戏还不太为人所熟知。”嘉嘉对记者说，“当时就想，桌面游戏这种‘不插电的游戏’既绿色健康，对环境设备要求简单，又能增进朋友间的沟通交流，的确是不错的玩意。”

后来他才了解到桌面游戏在欧美已经流行几十年，而在国内仅是方兴未艾，于是他和合伙人选择了桌游店作为自己创业的“第一站”。

“究竟是刚毕业的人，资金不会

太充裕，一部分还得靠家里的资助。还有就是对桌面游戏能否为本地消费群体接受，心里没底，当时也没有做太具体的市场调查，可以说开这个店有点冒险性。”嘉嘉说，做这个决定时，资金、铺位等问题一度让他很苦恼，一切得从零开始。

2009 年 7 月嘉嘉开始筹备开店，还专门到大城市的同类店去参观学习，找桌游的进货渠道，学习一些大型桌游的玩法，以及设计收费经营模式，两个月后桌游店正式开张。

“究竟是新鲜的玩意，大家都好奇，一开张之后客流源源不断，超出了我们的预料。”嘉嘉说，他们发现店内吸音问题未解决令顾客互相干扰，人手上也比较紧缺导致服务跟不上，收费也偏贵让不少人望而生畏，饮品的质量强差人意，诸如此类的问题层出不穷。后来，他们就多找朋友帮手，重新制定收费模式，慢慢地度过了开张最繁忙的那段时间。

开店以来，嘉嘉熟悉了很多好玩的朋友，拥有了一批固定的客源，“大家希望将这间店看做个工作之余聊天放松的地方，很多人对它都有感情了，我会坚持做下去。”

嘉嘉创业语录

开店之前的市场调查非常重要，想象的和实际的情况往往有很大的差距，不打无预备的仗，知彼知己百战百胜。既然走上创业这条路，就肯定累，还要经常动脑筋，不劳怎得

世间财。
低碳桌面游戏，深受年轻一族喜欢。

步云：在路上也有机遇

4 年前，步云还是一个普通驴友，随着一大帮朋友到野外露营、爬山，“天天网上也有很多活动召集。”步云说，在这方面自己是个活跃分子，鹤山的彩虹岭、昆仑山等周边好玩的地方都走遍了。开始随着别人走，到后来熟悉情况了，就带其他朋友出发。

“后来，我干脆就自己组织一些网友到户外爬山、观光，反正自己对这项活动也很感受好。”两年后，步云开始通过网络组织一些鹤山周边的户外探险活动，不过刚开始时响应者并未几，“第一次组织去浪琴湾露营，去的人数不多，只有十来个，而且大多数都是自己的朋友。”

随着户外活动越来越受年轻人追捧，步云的队伍也越来越大，“口口相传，朋友也越来越多。”

最近，步云又将水浸鸡、焖鱼等特色农家菜搬到桌面，在家里张罗一间家庭菜馆，那些驴友也渐渐成为那里的常客。

步云创业语录

加强沟通，扩大你的生活圈子，广交朋友，充分利用资源。

（摘自《大学生创业网》）

► 财智书简 | Caizhishujian

金钱梦话

□龙良贤

问:个人或团组织,哪一个是比较好的施与对象?

答:就舍得的效果而言,施与个人或团体都没有差别。施与个人比较方便,但不能毫无章法。给孩子们的零用钱不算施与。带侄子去儿童乐园玩,也不算施与。施与社团组织的界线,就比较清楚,必然是写好支票,寄出去。将施与的金额,按比例分配给个人或社会团体也可以。

问:某人欠我钱,能不能一笔勾销,算是舍得?

答:看情况而定。你必须明辨,是否能确实收回债务。能收回的债务,可以当成施与。不能收回的债务,就不算施与。

譬如,某人从十五元钱就欠你一万元,从没有还过一毛钱。现在他身无分文,而且身患绝症。你去探望他,告诉他这笔债务可以一笔勾销。这笔一万元债务,不可以算是施与,当成是你未来十二年的施与金额吗?这种无法要得回来的债务,等于是给人钱,当然是一种施与。

我不认为,以债务充当施与是

个很恰当的方法。但就技术观点而言,仍是可以接受的。

问:舍得蕴涵宗教意义吗?

答:最好能将舍得与宗教分开。施与和许多宗教的教诲有雷同之处。但是我们讨论的主题是钱,不是宗教,如果你施与的对象是教会,显然没有不妥之处。大多数人施与的对象,却是非宗教的。

问:我时常看到富人们捐钱给慈善事业,而我不是富人,如果我不实践舍得,会有什么结果?

答:借这个问题,刚巧可以说明实践所得的必要性。富人们常捐钱行善,因此,当你实践舍得时,你的行为就如同富人。将自己定位为有钱人、有善心、有能力解决他人问题的富人,你也是个慈善家。

问:我无法负担施与,怎么办?

答:你一定可以负担。即使你身无分文,仍然可以实践舍得。再少的收入,最低比率的百分之一,都算是实践舍得。无法负担,不过是个借口,但是你必须接受自己选择的后果。如果你决定实践舍得,必须负担得起,而且将拥有美好的未来。

（连载之五十三）

