

房屋闲置是浪费

茅于軾：政府应对空房征税

R 热点

《济南时报》

10月14日，有“经济学界的鲁迅”之称的中国著名经济学家茅于軾来到济南，出席“2012绿地中心·对话茅于軾”高端经济论坛。“(在北京)买一栋50平方米的房子，工薪族需50年。”他表示，中国目前的房价还是太高，中低收入者依然买不起。他同时认为，今后中国房地产市场的希望所在就是几亿正在和将要进城的农民。

“空房多是很危险的。”茅于軾表示，如果空房一直不卖将来房价下跌，房主很有可能被套住。我们不能用强制办法把空房分配给低收入群众，这显然违背保护

个人财产的基本规则。但可对空房征税。房主可以选择交税保留空房，也可将空房出租获取租金，并避免交税。

茅于軾曾在一篇名为《空房收税，一石三鸟》的博文中详细论述了收房产税的三大益处。首先，大部分空房用于出租，能降低经济“硬着陆”的危险。第二，房主通过租房增加收入，提高购买力，有利于提高消费在GDP中的比例。第三，如果房主不愿出租而愿意交税，这部分税收是从高收入群体征得的，对缓解贫富差距有利。如果他们愿意将空房出租，大批空房投入市场，会使房屋的租金下降，对租房者是福利。租房的人多半是低收入者，因此又帮助了社会上的低收入群体，所以说是“一石三鸟”。

周鸿祎：
不是有钱就可以做天使

我为什么到处鼓吹天使投资？客观上讲，我现在真正投资的公司并不多，投资额也并不大，而且还没有一个成功的例子，都是在早期阶段。

其实我不是纯粹的天使投资人，之所以给自己挂上这个翅膀到处讲，就是想把自己的一些理念传递出去：一方面想让更多人了解风险投资，另外让更多的创业者也真正了解风险投资。

VC到中国有点变味

美国的VC为什么比较厉害，提起KPP，提起红杉，他们投资的公司很多都是真正高增长的公司，像苹果、雅虎、Google，确实增长的倍数非常多，而且都是在非常早的时期投。

但是这些VC到了中国就有点变味了。大家都说今天中国的热钱很多，但是有很多年轻的创业者问，为什么我们找不到人投资？原因不是钱没有了，而是这些钱进到中国后出现两个问题：第一，美国今天的高增长处在几个很少的行业里边，像医疗、生物、制药或者是高科技，而坦率地说中国没有什么高科技，最好的互联网公司也不是靠科技打败别人的，都是靠中国化的运作。

VC在中国突然发现另外一个机会，今天的中国很像上世纪70年代的美国，中国在传统消费产业机会很大。所以，现在很多VC在跟PE(私人股权基金)抢生意，这是VC进入中国后的第二个问题。

其实在美国，VC和PE分得比较清楚，你很少听说，KPP、CP(Capital private)投一个很传统的、动辄几千万美金的传统产业，他们的钱都是投一些将来能够倍增的产业。

市场热时一窝蜂

但是今天，很多头上挂着VC的名字来投资企业，实际上还是因为企业有规模了，商业模式很清楚，现金流非常好，也有利润，我觉得这种项目的操作跟真正的狭义VC不一样。对于一些早期项目，真正敢于投入的VC不太多。

今天的VC一个典型特点就是，在市场很热的时候，大家一窝蜂。今年上半年，大家一窝蜂投了一堆web2.0，这是一个极端，结果现在web2.0在中国没有出真正大的企业，几个拿到钱的没有获得应有的成长。在这种情况下，所有的VC都一窝蜂开始观望了。

即使有投早期公司的VC，也不是因为他未必真的特别有眼光。比如说今天也有VC投早期，一定是每个案子投50万美金。他们的想法是，“我投10个案子才投500万美金，都亏了才亏500万美金，只要有一个好了，挣500万美金很容易”。

不是有钱就可以做天使

中国风险投资的历史还是太短，到现在也就是10年，跟美国40年的历史相比非常的短。这当中存在一个很大的欠缺，就是早期阶段的投资。

为什么美国的天使投资很多？不是说美国的有钱人多，我不认为谁有钱谁叫天使投资，现在中国有钱人也确实多了，但有钱不等于企业能做成功。

G 观点

中兴巨亏的隐喻

决定中国高端制造企业下一个十年的内生性问题

全球经济形势恶劣、美国“安全门”阻挠，仍然不足够给中兴三季报亏损17亿做足心理铺垫，A股龙头公司，全球电信设备前5坐席、兼具成长性与稳健的科技企业……光环与标签应声洒落一地。

偶像受挫，对普罗大众的中国高科技制造业并不是一个好的寓言。

首先，解剖一下中兴成长的“样本史”。业界长期以来赋予中兴的“弯道领跑者”的美誉，中兴亦以此自诩，该名称的得来包含了中兴通讯过去十年在中国市场乃至全球市场每一个“弯道”的准确把握——比如，2002-2003年前后，全球电信业遭遇“冬天”，中兴依靠两场赌局押宝成功，一场是政策怪胎小灵通，一场是被大多数人认为没戏的CDMA。依靠这两个弯道快跑，中兴在2002-2004年全球IT泡沫时逆市成长，并缩短了与华为的差距——这一轮扩张，其实是抓住中国本土移动用户爆发性增长的红利。

总的而言，中兴2007年-2010年的成长，来自于两类弯道，一是抓住亚非发展中国家市场移动业务普及的爆发期，二是欧洲3G向4G演进开放“升级性”机会窗，让更具成本优势的中国企业占优。

综合来看，中兴的发展与中国制造业的发展很同步，电信业是一个与人口红利

密切相关的市场，中国的成本优势，以及上一个十年积累下来的制造业供应链条的优势，支撑规模经济有足够的底气，大的战略上判断正确，适当抓住机会窗，公司治理、技术跟随和市场运营不出大的差错，就有机会在全球市场竞争中占据一席之地。中兴就属于这种在能力上相对平均的中国公司，这样的公司还有海尔、联想等。

相比而言，另一家中国公司华为是中国企业的“异类”。虽然大方向而言，中兴、华为崛起的基本要素相近：中国的成本优势，尤其是研发成本的优势，中国本土市场规模的支撑，海外市场技术换代的机会窗，等等。但是两者的成长动力多少有些不同，以华为来看，它是一家除了依赖外生性动力——比较成本优势、市场替代性机会……之外，还更多依赖内生性动力成长的公司，比如2002年全球IT泡沫之时，华为就没有像中兴那样抓住中国小灵通、CDMA的机会窗而面临创业以来首度业绩下降的危险。可以说，华为2003以后的成长，更多来自于“强攻”，比如技术的强攻——豪赌WCDMA，以及市场的强攻——2005年率先攻破欧洲大门，进入电信业高端俱乐部。而所谓“强攻”的能力构建，更多是来自于企业内部，包括管理效率的提高，也就是华为数年如一日孜孜不倦强调

的“人均效率”，在向爱立信、思科效率产出比靠拢这个问题上，华为CEO任正非已经到了喋喋不休的地步。与此同时，华为花巨资邀请IBM、合益等公司对公司内部治理、财务治理进行优化的努力也从未停止。这也使得今年以来虽然受到同样的外部环境压制，华为中报营业利润虽然下滑了20%，但仍能大体稳住阵脚，销售收入1027亿人民币，同比增长5.1%；营业利润87.9亿人民币，营业利润率8.6%。

从这点上而言，中兴通讯面临的问题对中国而言更具样本意义。当全球经济不景气带来了增量瓶颈，向规模要利润的时代已然过去，向管理要利润的时候到了。效率如何向欧美公司看齐一直是中兴的问题，以此轮危机前的2010年为例，2010华为净利润率12%，中兴为4.5%，中兴前两年在欧洲规模扩张加大了利润的压力，这是此次突然出现巨亏的主因。所以，对于中兴这样在上一个十年准确抓住机会的公司而言，接下来是要整固、提升公司治理水平的问题；而对于更多还未来得及抓住机会把规模做大的中国企业而言，难度不仅在于效率，还在于天花板下的规模难题。

内生性问题将决定中国高端制造企业的下一个十年。
丘慧慧

T 推荐

马云：加速你成功的5种好习惯

- 1、保持激情。只有激情你才有动力，才能感染自己和其他人。
- 2、做事专注。抓准一个点，然后做深、做透。
- 3、执行力。不仅知道，更要做到！
- 4、学习的习惯。学习是最便宜的投资！
- 5、反省的习惯。“事不过三”，经常反省自己的得失，会使自己成功得更快一些！

史玉柱：领导“说到做到”最重要

曾有人问史玉柱，现在的领导者素质中，哪一样至关重要？
史玉柱回答说：“是‘说到做到’。你只要承诺了，几月几日几点钟做完，你一定要做完。完不成，不管什么理由，一定

会遭到处罚。往往越没本事的人，找理由的本事就越高。我们干脆不问什么原因了，你部门的事你就得承担责任，不用解释。所以现在大家都说实话，不搞浮夸了。”



阿里巴巴集团主席和首席执行官马云



巨人网络董事长兼CEO史玉柱