



北大光华高层管理教育微信热门文章概览

未来经济发展有赖于家族企业



中国家族企业在当代的发展至关重要，中国民营企业或私营企业，无论在GDP的产值、吸纳就业，还是创新驱动、经济增长等方面，都已经占据全国的半壁江山，并在税收方面也做出了极大的贡献。所以说，中国未来经济的可持续发展有赖于家族企业的可持续发展。

北大光华刘学：从战略视角看经济形势与企业转型



预计2015年经济依旧下行，2016年的经济可能在底部波动；但2017年以后，随着周期因素明显变得有利，同时推动创新、市场化和经济模式转型的政策逐渐发挥作用，政治从强化控制转向重视发展，经济形势有望走向一个更好的局面。

北大光华顾晓：企业家为什么要学历史？



经过三十年的筚路蓝缕，中国现代企业已颇具规模，同时诸多问题也浮出水面。企业管理者学习西方舶来的理论，付诸于实践时却常无力感。他们还有另一种选择，从浩瀚的历史长河中汲取中国式的管理智慧。

校友|洪浩：精英创新者的“傲慢与偏见”



在凯莱英医药集团董事长兼CEO洪浩的身上有很多标签：“千人计划”引进专家、企业家、创业导师……可他却说，自己最爱的身份是“学生”。他正在用他缔造的商业生态向我们证明：一位优秀的管理者首先必须是一位懂得不断进化自己的创新精英。

汤明哲：企业转型要识势识人，适人适事



企业要想成功，要记住八个字：识势识人，适人适事。识势识人，以此定位你的战略；适人适事，要选择合适的人做合适的事。

校友|张磊：智慧企业的“首席架构师”



管理真的那么复杂吗？张磊和他的企业通过实践向我们证明了，其实管理的真相从来都要比问题简单的多，秘诀就在于不断的提升领导者和组织的整体实力，当以“人”为中心的生态体系建成了，你的企业“智慧”升级了，所有生存与发展的课题，往往也会随之迎刃而解。



阅读全文请扫描二维码关注



北大光华高层管理教育在 LinkedIn (领英) 上也安家啦，
赶快搜索 Guanghai School of Management Executive Education,
Peking University 来关注我们吧！



光华·燕语

高层管理教育中心

Alumni Express 2015.8



1985-2015

北京大学光华管理学院 30 周年特别报道
一窥乐视 二品沱沱
互联网时代企业的转型与挑战

百年北大
而立光华

光华管理学院
Guanghai School of Management



Executive
Education
高层管理教育中心



北京大学光华管理学院
高层管理教育中心

地址：北京市海淀区颐和园路 5 号
北京大学光华管理学院 2 号楼 101 室

邮编：100871

电话：(86-10) 62747000

传真：(86-10) 62768266

邮箱：exed-alum@gsm.pku.edu.cn

网址：http://exed.gsm.pku.edu.cn

本刊仅向光华管理学院校友及相关人士赠阅，非卖品。刊中所有转载文章或图片版权为原持有人所有；所原创文章或图片版权为本刊所有，未经许可不得抄袭或将其用于其他商业用途。光华管理学院对此保留所有权利。特此声明。

欢迎校友踊跃投稿或者提供新闻线索，并提供宝贵意见和建议。内容包括管理经验分享和生活方面的随笔；个人、班级、协会、俱乐部最新动态及相关照片。感谢您的支持！

投稿请联系：
张雁雁老师
电话：(86-10) 62747220
邮件：zyy@gsm.pku.edu.cn

如果您的个人联系信息（公司、职务、电话、邮箱、地址等）有变更，请及时与我们联系。

唐珏老师
电话：(86-10) 62747062
邮件：exed-alum@gsm.pku.edu.cn

Alumni Express 2015.8

目录

CONTENTS



封面

4 “光华而立·桃李归心”

北京大学光华管理学院举行三十周年院庆盛典

2015 年 5 月 30 日上午，北京大学光华管理学院三十周年院庆盛典在北京大学邱德拔体育馆举行。

8 厉以宁：细数光华参与改革十件事

厉以宁在演讲中回顾了自己及光华参与的十件中国经济改革。厉以宁认为，产权改革是中国经济改革的突破口。

10 林建华：光华管理学院已成商学教育旗帜

林建华称，经过几代光华人辛勤的努力，光华管理学院已经发展成为当今中国商学教育的一面旗帜，成为亚太地区最优秀的商学院之一。

11 Myron Scholes：中国学术界能影响政府决策

Myron Scholes 认为，中国政府学习和调整的能力十分卓著，政府听取学术界的建议是促进中国经济增长的一大因素。

12 蔡洪滨：最好的未来预测是创造未来

中国的未来，将是一个巨变时代。基于这样的认识，蔡洪滨认为商学教育需要适应和引导时代的变化，光华必须走在最前面。

14 冒大卫：光华培养实干领袖

在冒大卫看来，光华管理学院作为北大的一部分，最重要的使命是培养人才，培养什么样的人才，一直是光华管理学院不断探索与实践的问题。

16 从历史看管理

记光华管理学院 30 周年院庆之重温精彩课堂二

北京大学光华管理学院在 30 日迎来建院 30 周年盛大庆典，两千余名光华师生、校友、全国各地中学校长代表、学界和企业界知名人士等共聚燕园，共庆光华而立。

17 数据时代 探问价值

记光华管理学院 30 周年院庆之重温精彩课堂三

“这是一个最好的时代”，信息技术的进步，移动互联网的普及，为我们生产了海量数据；“这是一个最坏的时代”，面对海量的数据，如何从中提取价值，往往让人无所适从。

18 缘起光华，再聚光华

北大光华高层管理教育 (ExEd) 中心

班级联系人校友返校活动

2015 年 5 月 29 日，北大光华高层管理教育 (ExEd) 中心第四届“缘起光华，再聚光华”班级联系人校友返校活动顺利开场。

益友

21 邓雅然：品茗悟道论经营

23 尹卫东：用疫苗提高生命质量

26 洪浩：精英创新者的“傲慢与偏见”

活动

30 光华之队，“耀”徒步！“耀”戈壁！

34 工商大道—戈壁挑战

37 始自敢当，行至无我

41 资本市场投资的内在逻辑

北大光华 | 思享汇 校友分享论坛 2015

43 互联网时代企业的转型与挑战

北大光华 | 知行远 企业游学上海站

46 一窥乐视 二品沱沱

北大光华 | 知行远 企业游学北京站

同窗

48 我们追逐梦想，我们珍惜时光

——北大光华中国企业经营管理者 30 期新年晚会侧记

50 知行合一，学以致用

中国企业经营管理者项目 (31 期)

2015 年深圳游学

52 打开窗户 看到宽广的世界

54 如何面对“新常态”

论坛

56 转型没有完成式

——记“北大光华高层管理论坛之海峡对话：转型与全球化论坛”

百年北大
而立光华



1985-2015
周年院庆



光华 30 年



光华师生合唱《燕园情》

“光华而立·桃李归心”

北京大学光华管理学院举行三十周年院庆盛典

2015年5月30日上午，北京大学光华管理学院三十周年院庆盛典在北京大学邱德拔体育馆举行。北京大学校长林建华、常务副校长吴志攀、光华管理学院名誉院长厉以宁、院长蔡洪滨、党委书记冒大卫等嘉宾出席了本次盛典。此外，两千余名光华师生、校友、全国各地中学校长代表、学界和企业界知名人士等共聚燕园，共庆光华而立。庆典由光华校友许戈辉、曲向东主持。

上午9点，伴随着短片《光华而立》，庆典正式开始。本次庆典分为“光华而立”、“初心·理想”、“敢当·力量”、“惟新·前行”四个篇章。在开篇“光华而立”环节，北京大学校长林建华发表开幕致辞，表达了对光华管理学院三十岁生日的美好祝愿。他肯定了以厉以宁教授、吴志攀教授、张维迎教授和

蔡洪滨教授为代表的一代代光华人共创北大商学时代新篇的精神力量与傲人成绩；表达了对光华跻身亚太地区最优秀的商学院之列，成为中国商学教育的一面旗帜的自豪之情。此外，林建华强调，“今天的庆祝大会，既是对光华管理学院30年征程的一个总结，同时也开启了光华管理学院新的发展篇章。在这承前启

后，继往开来的时刻，我衷心地希望并祝愿光华管理学院能够继承和发扬光荣传统，始终保持良好的学术风气，始终坚持严谨的科学精神，汇聚天下英才，为早日实现几代北大人大创建世界一流大学的梦想做出更大的贡献。”

紧接着，诺贝尔经济学奖获得者 Myron Scholes 教授发表致辞。Myron Scholes 在致辞中表示，我们通过信息通道持续在消费者和商品之间建立着连接，这样的信息动态正在改变着世界。我们生活的所有方面都在从以产品为中心，转向以消费者为中心。我们的商业教育界也在面临相同的问题：速度、个性化和灵活性。商业教学和科研，与在商界和政界决策当中同样重要，光华也在面临

这些问题，我们正在从一个交易处理的世界转向一个交易分析的世界，如同从一组快照，转变成一部电影。中国 and 全世界正面临着巨大的增长潜力，我确信光华管理学院将充分参与这一增长，并祝愿光华继续成为教育研究与创新的领袖。

在第一篇章“初心·理想”进行伊始，现场大屏幕播放了短片《初心不忘》。这部短片再现了光华一路走来的光辉岁月，讲述了创始院长厉以宁教授带领第一代光华人筚路蓝缕的创业征程。

随后，北京大学光华管理学院名誉院长厉以宁教授发表了致辞。他提及改革开放以来同光华人一道完成的与国家建设有关的十件大事，分别是：呼吁提高了教育支出在国民收入中的比例、奠定产权改革的重要地位、主导《证券法》的起草、参与起草出台了“非公经济36条”和“非公经济新36条”、主持贵州毕节扶贫开发、提出“梯队推进战略”的区域发展新思路、参与了股权分制改革、建立符合中国国情又能够适应世界潮流的现代工商管理的教育体系、参加了林业的改革和正在进行中的中国经济的低碳

化。厉以宁的讲话开门见山，铿锵有力，博得掌声阵阵。

北京大学常务副校长吴志攀在致辞中，他特别向光华的初创者们表示致敬。吴志攀指出，三十年来，正是三万光华人无数次自强不息、脚踏实地的奋斗及其所凝聚成的精神力量，使光华收获今日之成绩。他祝愿光华以而立之年为始，再续发展之势。

接下来，台湾南山人寿副董事长杜英宗代表光华教育基金会董事长尹衍樑发表嘉宾致辞。杜英宗首先转达了尹衍樑先生对光华师生、校友的问候及对学院的美好祝愿。杜英宗说，“尹先生常常提起当初成立光华管理学院的故事，他也常说，能成立光华管理学院是他人生最有成就感，最欣慰的一件事情。”同时，杜英宗特别强调，“光华管理学院培养了很多杰出的校友，促进民生发展，带领中国成长。而且光华培养出来的毕业生在各行各业，各领域的贡献也都有目共睹。”致辞的最后，他祝福光华管理学院的发展更上一层楼，培育更多的精英，在各个领域为中华民族与全球发展带来更多正向的改变。

国务院发展研究中心副主任、光华早期校友隆国强随后发表致辞。隆国强表达了对光华管理学院的祝贺、感恩和期盼。在厉以宁讲的十件大事基础上，他特别提出“我很希望第十一件大事就是厉老师带着我们光华的老师、校友、同学来研究一下中国和平发展的新环境、新机遇、新战略、新举措，为真正实现我们的‘两个百年’梦想贡献智慧。”

在第二篇章“敢当·力量”中，北京大学光华管理学院党委书记冒大卫发表了题为《光华人·光华精神》的主题演讲。冒大卫列举了光华在三十年发展历程中涌现出的优秀学子，有具有全球视野的学术之星、坚韧进取的商界领袖、勇于接受挑战的创业英雄、有献身精神的社会栋梁和努力实现梦想的行业精英。同时，冒大卫指出了这些人背后代表的光华精神——自由、民主、包容的文化理念；独立、严谨、科学的治学态度；创新、敬业、实干的工作精神以及担当、奉献、友爱的社会价值。他希望这种光华精神能成为“绵延着不会熄灭的火种”和“北大永存的灵魂”。

在“师生情谊”访谈环节，北京大学光华管理学院战略管理学系教授张国有、北京大学光华管理学院应用经济学系教授李其、北京大学光华管理学院市场营销学系教授徐菁、北京大学光华管理学院院长助理王冬霞与中国国际金融有限公司投资银行部董事总经理陈镔、海马集团董事长景柱、阳光城集团董事局主席林腾蛟及中国平安集团总经理任汇川等光华校友共话光华岁月，师生情谊。

随后，泰康人寿保险股份有限公司董事长兼首席执



北京大学光华管理学院举行三十周年院庆盛典现场



师生情谊 访谈现场



共聚力量 访谈现场

行官陈东升、北京大学燕京学堂副院长 John Holden、北京大学光华管理学院管理实践教授黄铁鹰、北京大学光华管理学院管理研究教授及携程旅行网董事会主席兼 CEO 梁建章以及光华特邀教授、国家发展和改革委员会原副主任徐宪平共同参与了“共聚力量”访谈环节。John Holden 指出光华不但是培养中国未来的政界、商界的领袖，同时也是外国人了解中国、了解中国在世界扮演角色的平台。徐宪平指出光华是“伴改革前行，与时代共舞”的。在回应总是戴着帽子特立独行的黄铁鹰老师时，许戈辉“光华允许戴帽子，但是从来扣帽子”的笑语引起现场笑声连连。

在第三篇章“惟新·前行”部分，北京大学光华管理学院院长蔡洪滨教授发表了题为《光华 2025》的主题演讲。蔡洪滨展望了光华管理学院 2025 年的发展面貌，光华的未来决定于更好地服务于中国的经济发展，而“最好的未来预测，是去创造未来。”对于如何打造“中国最好，亚洲领先，世界一流的商学院”，蔡洪滨希望光华成为“大师云集、群星璀璨的学院”，要打造“有独特风格的北大光华学派”，要建成“国际顶尖商学院在中国的深度合作平台”，形成“真正服务全中国的管理教育网络”。蔡洪滨同时指出，实现这些愿望有赖于“为理想而奉献的精神”，有

赖于光华“强大的创新基因”和长期的坚持和坚韧不拔。最后蔡洪滨表示，“胸怀理想，拥抱时代，不断创新，坚持自我，汇集所有光华人和光华同道力量，这就是光华的未来，这就是值得我们去追求的光华 2025。”

蔡洪滨院长致辞结束后，大屏幕播放了社会各界及光华学子热烈祝福光华管理学院三十周年的祝福视频。庆典在光华师生合唱的高昂的《燕园情》歌声中圆满结束。

在5月30日当天，光华管理学院还举办了以“回忆校园滋味”、“重温精彩课堂”、“院庆家聚”为主题的校友活动，很多光华校友重回母校餐厅聚餐，重新回到教室聆听当年老师的教诲，又回到五四体育场打球，带着自己的子女在学院草坪做亲子游戏。游戏现场欢声笑语不断，其乐融融。

2015 年是北京大学光华管理学院建院 30 周年，光华管理学院前身是设立于 1985 年的北京大学经济管理系，1993 年经济管理系与管理科学中心合并成立北京大学工商管理学院，1994 年正式更名为光华管理学院。依托北京大学深厚的历史底蕴和文化积淀，以“创造管理知识，培养商界领袖，推动社会进步”为使命，不断开拓创新，现已成为亚太地区以中国视角与国际视野著称的顶尖商学院。今年跨入而立之年的光华，拥有包含全日制本科生及研究生项目、MBA 项目、EMBA 项目、ExEd 项目、MPAcc 项目、社会公益管理硕士项目等的全方位商学教育体系；其与世界级学术机构的合作，为师生提供了丰富的国际学习及科研机会。作为一所具有“敢当”精神的商学院，光华始终坚持与中国共发展：除北京主校区之外，光华于上海、深圳、西安、成都等地设有分院，完成了服务于全中国的商学教育网络布局；作为一所具有“惟新”基因的商学院，光华用知识创新贡献于经济政策的制订，为中国的经济发展贡献思想，以扎实的学术功底涌现出越来越多的有影响力的学者，并通过不断的制度创新、项目创新引领中国管理教育……

百年北大，而立光华。北京大学光华管理学院定将继续往开来，创造精彩。



因思想 而光华

中国企业经营者项目 Advanced Management Program

2015年4月23日 - 2016年3月（春季班）

2015年9月17日 - 2016年7月（秋季班）

学制1年，共10次课程，每次课程3天

详情请垂询：

北大光华高层管理教育（ExEd）中心
电话：（86 10）6274 7086
邮箱：exed-open@gsm.pku.edu.cn



官方微信



详细课程介绍

exed.gsm.pku.edu.cn



LinkedIn Page: Guanghua School of Management Executive Education, Peking University



高层管理教育中心（ExEd）
电话：（86 10）6274 7086

本科研究生（UG & PG）
电话：（86 10）6274 7014

高级管理人员工商管理硕士（EMBA）
电话：（86 10）6274 7111

金融硕士（MFin）
电话：（86 10）6274 7014

工商管理硕士（MBA）
电话：（86 10）6274 7288

会计硕士（MPAcc）
电话：（86 10）6274 7118

光华
30
年厉以宁
细数光华参与改革十件事

“北京大学光华管理学院 30 周年院庆庆典”于 2015 年 5 月 30 日举行。北京大学光华管理学院名誉院长厉以宁出席并演讲。

厉以宁在演讲中回顾了自己及光华参与的中国经济改革十件事。厉以宁认为，产权改革是中国经济改革的突破口。对于曾经有海外声音认为“国有企业股权改革只改增量，不变存量是不伦不类”的看法，他直言是“不在中国，没发言权”。“不这么改，股权改革就出不来”。

我今天要讲十个问题，光华建立 30 年以来所经历的十件大事，主要是跟我们国家的建设有关的。

第一，教育支出在国民收入中的比例问题。这是我们经管系刚成立的时候就承担的一个国家项目。在经管系教授的努力之下，再加上其他学校教授的参加，终于完成了这个国家项目。当时教育经费占国民收入的比例在 3% 左右。跟发达国家相比就不用说了，我们认为标准应该定在占国民收入的 4%，经过很多年的努力，我们终于超过了 4%。这是我们光华的前身经管系在国民经济建设中做的第一项贡献。

第二，中国经济改革的突破口在哪里？当时经济学界都提出要“放价格”，价格放开了，我们经济改革就好办了。穿衣服要扣扣子，第一个扣子扣错了，所有的扣子都错了，当时说先要放价格，光华不是这个看法。当时经管系一些教授都认为产权改革是最重要的。中国的问题在哪里？它没有真正的企业，它的产权不明确。所以，在这种情况下，首先是产权改革，产权改革就要通过股份制来实现。于是，我们经管系也就引起了社会的广泛关注。很多人不理解为什么要搞股份

制，为什么搞产权私有化，所以一段时间虽然我们压力很大，但照样在推进。最后，终于认为产权改革是重要的。

第三，我们所参加的《证券法》的起草。《证券法》的提出是在邓小平南巡讲话以后，因为股份制已经在推行了。《证券法》谁来起草，当时提出一定要由专家起草，交给厉以宁去办。当时经管系即后来的工商管理学院一直承担着这个任务。这个任务大家都知道，很简单。经过大家的努力，最后在 1998 年全国人大常委会以高票通过了，这是我们为中国的法制建设、经济改革做的一项贡献。

第四，进入 21 世纪以后，我们感到一个重大问题，就是民营企业。民营企业当时处在一个不公平的地位。比如说民营企业跟国有企业之间发生了债务方面的纠纷，如果是国有企业欠民营企业钱没有还，这是商业纠纷；如果是民营企业欠国有企业钱没有还，这是侵占国家资产，因此是有罪的，这就不公平了。那时候我到了政府，就带领光华师生参与了政协的一些研究项目。最后给中央写了报告，这就出台

了非公经济 36 条，后来又出台了非公经济新 36 条。这件事情我认为，是全国政协起的作用，但是北京大学的师生，经管系一直到光华管理学院都为民营企业的发展做了贡献。

第五，扶贫开发。主要在贵州毕节实验区，毕节实验区是胡锦涛同志做贵州省委书记时由他建议设立的。毕节是贵州最穷的一个地方，七万多人口，两万多平方公里的面积。成立了毕节实验区以后，专家组组长做了很多工作，包括水利体制规划，种什么树，什么样的土壤适合种什么等等。结果当年我年纪大了，所以 2003 年换届，中央统战部任命我做组长，请带领光华的教员，把贵州毕节作为一个扶贫点。我去的第一次会议上，先问几个问题：国有企业改的怎么样了？没动。城市建设有规划没有？没有。就业问题解决得怎么样了？不行。种树是要紧的，土壤改革是要紧的，但是不管搞什么实验区，必须要搞国有企业。怎么改？到外省看看去，看看人家怎么改，国有企业怎么改成混合所有制，改成股份制，选择引进民间资本来改造。这样毕节的建设就加快了。

在毕节还有一个问题，干部的素质低，干部不懂市场经济。我们想办法请天津开发区帮助，请北京大学的校友帮助，结果办了六七年，让毕节所有的副处级以上干部来光华学习。本来以为办三期就可以了，每期一个月，结果第三期办完了，毕节的领导干部说，需要再办下去。他说这些干部培训完了回来工作，贵州省把他调走，因为他已经学过了，调到贵州其他的地方，就这样又办了三期。这样我们光华的教员在这个过程中做了很多事情。

第六，区域发展的新思路。这是一个国家社会科学的重点项目，主要是中国经济发展的不平衡，在不平衡条件下，怎么能发展起来呢？我们长期的战略叫“梯队推进战略”，因为中国的地势，西部高，中部高一点，沿海最低，这样一步一步推进。所以在光华管理学院，我还有其他一些教授，再加上地理系的，再加上社会系的，大家共同来研究这个问题。

我们提出的观点是区域发展要有新的思路。什么新的思路？我们在地图上把全国所有的县分成三个类别，然后分门别类，一个是发展的，涂上红颜色；第三类是最穷的，涂上蓝颜色；当中的涂上黄颜色。三种颜色一涂，地图清清楚楚，红的在沿海、沿江那些大的铁路干线附近。蓝的在几省交界地区，晋察冀边区，陕甘宁边区。该怎么办呢？我们提出新的思路，就是城市联网辐射。所有的这些城市都互相联网，形成一个比如说江西、福建、广东三省交界地方，从长沙、南昌，一直到福州、厦门、汕头、广州，围成一个圈，这层圈向里逐步进军，

逐步消灭蓝的，这样才解决问题。

第七，我们参与了股权分制改革，大家知道股份制虽然有改革，但是中国有一个难题，就是国有企业规模都比较大。国有企业改股份制怎么改？如果把全盘都改了，当时反对力量很大，说不能这么做，把国有资产都变成了可交换的，那怎么办？所以，我们当时采取的办法、建议就是存量不变，增量股份化。存量都不变，一些人就放心了，这样股份制的国有企业改革就上马了。

但是，过了一段时间以后，问题和建议就出来了。因为它存量不变，存量占大头，所以股东会开不起来。但是，两种形式并存的股权分制在全世界是没有的。所以，从国外回国的一些学者，就说你们搞股份制，搞的不伦不类，全世界哪有说一部分流通，一部分不流通？我说你试试看，你不在中国，你没发言权。我们在中国，知道中国必须这么走——先走“双轨制”。到 21 世纪的最初几年，股权分置，一部分流通，一部分不流通，就成为了世界规律。这样中国正在走向股权分置改革，在这个过程中，我们又为国家出了很多建议。

第八，我们所做的是建立符合中国国情，又能够适应世界潮流的现代工商管理的教育体系。我们应该认识到，全国高考，考文科，考理科的都把报考光华作为志愿。我们能够教他什么东西，如果我们教不好，我们对不起家长，对不起中学老师。这么好的学生来，你们没给他们学到什么东西。所以，一定要把教育方面内容给它充实，这是在尹衍樑先生的帮助之下搞起来的。到现在为止，我们总算前进了一大步，但是任务还是很重。

第九，我们参加了林业的改革。中国的承包制是农田承包制，农田承包制搞了，林业承包制怎么搞，林业改革怎么搞？我们很多教员参加了集体林权制度的改革，国有林场的改革，这样我们在林权改革上的确是有了自己的发言权，并且为国家做出了贡献。

第十，现在还没有完成的，正在做的，就是搞中国经济的低碳化。中国经济必须走低碳化的道路。我们参加环境保护的改革已经一段时间了，但搞低碳化跃进了一大步。现在有我、朱善利教授、黄涛教授等成立一个专家组，这是国务院的项目，因为中国必须走低碳化的道路。对于低碳化，我们建议四大宏观调控目标看来是不够的，四大目标——充分就业、物价基本稳定、经济持续增长、国际收支平衡，现在加一条，第五个目标就是低碳化。环境是我们共有的，资源是我们共享的，我们必须把低碳化做好。

以上讲的，就是 30 年以来，我个人及光华参与干的十件事，谢谢大家！

光华 30 年

林建华

光华管理学院已成商学教育旗帜



“北京大学光华管理学院 30 周年院庆庆典”于 2015 年 5 月 30 日举行。北京大学校长林建华出席并演讲。

林建华称，经过几代光华人辛勤的努力，光华管理学院已经发展成为当今中国商学教育的一面旗帜，成为亚太地区最优秀的商学院之一。

尊敬的厉以宁先生、各位来宾、各位校友、老师们、同学们，大家上午好！

今天我们欢聚一堂，隆重庆祝北京大学光华管理学院 30 周年院庆。首先，请允许我代表学校，向光华管理学院全体师生、员工，以及海内外光华管理学院的校友们表示热烈的祝贺和诚挚的问候！同时，也向长期以来关心和支持学院建设发展的各界朋友们表示衷心的感谢和崇高的敬意！

在过去 30 年，光华管理学院走过了一段辉煌又令人惊奇的发展历程。1985 年在厉以宁教授的带领下，北京大学成立了经济管理系，1993 年经济管理系和管理科学中心合并建立了北京大学工商管理学院。1994 年，在台湾著名的企业家尹衍樑先生的推动和支持下，光华教育基金会向学校捐助了办学基金，学院更名为光华管理学院。

经过几代光华人辛勤的努力，光华管理学院已经发展成为当今中国商学教育的一面旗帜，成为亚太地区最优秀的商学院之一。“饮水思源，方能生生不息”，我们深知光华管理学院取得的成就离不开前辈的艰苦

创业，离不开广大师生、员工、海内外校友的团结奋斗，也离不开社会各界朋友长期以来的关心、帮助和支持！

在此，我再次代表学校向以厉以宁先生为代表的、为光华管理学院的发展做出突出贡献的前辈、老师们致以崇高的敬意，同时也向学院广大师生员工、海内外校友以及各界朋友表示衷心的感谢！

老师们、同学们、各位来宾，我们共同见证了过去 30 年中国高等教育的快速发展，我们也见证了光华管理学院快速的发展。今天的庆祝大会，既是对光华管理学院 30 年征程的一个总结，同时也开启了光华管理学院新的发展篇章。在这承前启后、继往开来的时刻，我衷心地希望并祝愿光华管理学院能够继承和发扬光荣传统，始终保持良好的学术风气，始终坚持严谨的科学精神，汇聚天下英才，为早日实现几代北大入创建世界一流大学的梦想做出更大的贡献，也希望各位校友和社会各界人士更加关注和支持北京大学的发展，关注和支持光华管理学院的发展。

最后，再次祝贺光华管理学院 30 岁生日快乐！并祝各位来宾身体健康，事业顺利，万事如意，谢谢！

Myron Scholes

中国学术界能影响政府决策



“北京大学光华管理学院 30 周年院庆庆典”于 2015 年 5 月 30 日举行。图为诺贝尔经济学奖获得者 Myron Scholes。

Myron Scholes 认为，中国政府学习和调整的能力十分卓著，政府听取学术界的建议是促进中国经济增长的一大因素。

每一次到访中国，无论是北京、上海，或者其他城市，我都感受着重大的变化。中国人民的认知广度、好奇心和欲望都令我印象深刻。海外的主流观点是，中国的成长得益于出口导向型经济和学习他国经验、吸取他国教训，这是一部分事实。但中国增长的背后还有更深层次的原因——公共政策在促进经济增长、实验并检验各种做法在中国是否奏效方面起到关键的作用。中国学习和调整的能力十分卓著，政府听取学术界的建议是促进中国经济增长的一大因素。例如厉以宁名誉院长深入地参与了中国经济改革政策的制定，提出了经济失衡以及股份制等理论，张维迎教授也是如此，他的学术生涯也伴随着对中国经济政策导向的影响。

多年以来，光华也在应势而动，不断地发展变化，例如 1993 年经济管理系与科学管理中心的合并。学院自身也高度国际化，以适应中国在世界经济中日益提升的重要地位。我十分欣赏光华管理学院各项的平衡性，从本科、硕士、博士到 MBA、EMBA 一应俱全。我也深深钦佩光华拥有国际化的师资队伍，比如很多是来自于美国著名大学的教授，并且光华师生与全球其他大学进行着广泛的交流互动，这是一所真正意义上的国际学院。

在我看来，商学院的作用在于为学生学习打下坚实的基础，包括模型、理论、实践，为学生提供一个架构，帮助他们在今后的事业中解决纷繁复杂的问题。然而理论仅仅是学习的一个方面，实践是另一个方面，实践让我们深入认识理论，也更有效地应用理论，脱离了实践的理论是没有意义的，反之亦然。我很欣慰，像光华这样的学院很早就意识到商业教学的核心就是理论联系实际，最重要的是理论与实践都是动态的。随

着我们不断地学习，理论和实践也在不断地发展变化，世界就是我们的“实验室”。

我们每天面对的信息量是巨大的，如果没有一个模型去理解哪些是有用的信息，哪些是无用的信息，哪些是噪音，我们就无法应对这些不确定性。模型带给我们知识，有了知识我们就有了很好的认识；有了实践经验，就有了智慧及判断力，可以更有效地使用模型，创造价值。

在创新的时候，我们需要注意的是基于历史数据建立出来的模型有可能是缺乏预测能力的。我们今天观察到的空间关联也是在不断变化的。所有的模型在本质上都是有错误的，真正的创新者从这些错误中学习，通过逆向设计构建新的模型，这才是创新。在当今世界，计算和通信技术的不断发展压缩了时间，使得全球范围内提供商品和服务变得更为灵活、个性化。我们通过信息通道持续在消费者和商品之间建立着连接，这样的信息动态正在改变着世界。我们生活的所有方面都在从以产品为中心，转向以消费者为中心。我们的商业教育界也在面临相同的问题，速度、个性化和灵活性，在商业教学和科研当中，与在商界和政界决策当中同样重要，光华也在面临这些问题，我们正在从一个交易处理的世界转向一个交易分析的世界，像从一组快照，转变成一部电影。

今天的庆祝标志着 30 年的革新、发展和成功。所有参与过光华历史成就的每一个人，以及所有将要加入光华辉煌未来的每一个人，中国和全世界正面临着巨大的增长和潜力，我确信光华管理学院将充分参与这一增长，并祝愿你们继续成为教育研究与创新的领袖。再次祝贺光华管理学院 30 周年院庆。

光华
30
年

蔡洪滨

最好的未来预测是创造未来



“北京大学光华管理学院 30 周年院庆庆典”于 2015 年 5 月 30 日举行。北京大学光华管理学院院长蔡洪滨出席并畅谈“光华 2025”。

中国的未来，将是一个巨变时代。基于这样的认识，蔡洪滨认为商学教育需要适应和引导时代的变化，光华必须走在最前面。创业创新教育，将成为光华的重要特色。不断强化我们的创新基因，这是光华前进的保证。

老师们，同学们，校友们，各位嘉宾，“百年北大，而立光华”，30 年来，我们经历了初创期的艰苦和光荣，建设期的艰巨和辉煌，今天我们在这里一起庆祝我们所有光华人的集体生日，回顾过去 30 年我们的成就和历程。我自己 1988 年从武大数学系考到当时的经管系读研究生，从学生到校友，再到老师，中间有 14 年在出国留学、工作，但是自己感觉从来没有离开过光华。所以我今天的心情跟大家都一样，又激动，又骄傲。我们所有的老师，所有的学生，所有的校友，所有各界的朋友，每一次你们对学院的支持、关心都让我们深深的感动。

有回顾就要有展望，我希望在未来的几分钟时间跟大家谈一谈我心中的光华 2025。

先让我们穿越时空，看一看 2025 年的光华人。这是 2025 年的陈玉宇教授，我们的张志学教授，为了科研变成了满头银发，越来越有管理学大师的风采。当然，不一定每个人都是这样，有一些老师可能实现了逆生长，比如我们的曹凤岐老师，越来越精神焕发，风度翩翩。

2025 年的中国是什么样的呢？没有人能真正预知

未来。将近 100 年前美国最著名的经济学家欧文·费雪曾经预言：“股票价格已经进入了一个永久的高位。”他说这句话的时候，是 1929 年，大萧条的前夜。相反，过去的二十年，国际上不少的中国专家前赴后继地预测中国经济马上要崩溃。在这片唱空声中，中国经济实现了奇迹的增长，所以中国经济的韧性和动力确实了不起。

如果不出意外，2025 年，中国经济总量占世界比例将接近 20%，当仁不让，成为第一；世界 500 强企业会有 100 多家来自中国；甚至有人说，亚投行将会成为新的世行。到时候，中国制造 2025 的实现，中国人也不需要去日本买马桶盖了。2025 年，北京的蓝天将不是新闻了，我们可能是坐着无人驾驶的电动汽车出行；首都也不再拥堵了。

那么，2025 年的光华会是什么样的呢？是哈佛？斯坦福？沃顿？还是凯洛格？他们都是世界知名的商学院，平均已经 110 岁了，并且与光华做了忘年交。毫无疑问，他们是光华的学习榜样。成为其中的任何一所，都是极好的。但一流却并非是一致，他们各有特色。齐白石先生说过，“学我者生，像我者死”。我们不是要成为谁，而是要学习别人，做好自己。

光华很特殊，处在家国情怀浓郁的北大，成长于中国改革开放的大时代。过去的三十年，一步一步，光华建立了完整的管理教育体系，为中国的改革开放做出了自己的贡献。光华未来的成功，最终取决于是否能为中国未来的经济发展，做出更大的贡献。

未来是不可预测的，所以有一个说法，“最好的未来预测，是去创造未来。”在创造中国经济的美好未来中，发挥更大的作用，这是光华的使命。以此为使命，我们要努力去打造具有北大光华特色的管理教育体系，打造中国最好，亚洲领先，世界一流的商学院。

中国最好，就意味着我们要为中国培养最好的管理人才。我们的校友在各行各业都卓有成就，但我相信，你们都希望自己的学弟学妹，能够长江后浪推前浪。这代表着未来光华教育体系的成功。2025 年，我希望中国最优秀的学生们，有些可能就是你们的后代，即使拿到世界上所有最好学校的录取通知书，第一选择仍然是光华。2025 年，我希望光华的老师能提出像股份制一样的思想，影响中国的改革和发展；像参与《证券法》一样去推动中国的进步；我希望我们老师的国际学术发表领先亚洲，被国际同行广泛引用，涌现出越来越多的有国际影响力的学者。

我们如何去实现光华2025的目标？

一个学院的核心竞争力在于师资。光华已经有一个非常优秀的师资队伍，我们要继续打造更加强大的师资：我们要广泛吸引世界上的精英加盟，以增强学术研究的实力和传道授业的底蕴。光华要成为大师云集，群星璀璨的学院。

光华要成为研究中国经济和管理的最重要的学术中心之一；我们要做世界水平的中国学问；要用扎实的学术来支撑政策研究，为中国的经济发展贡献光华的思想。学术底蕴，独立思考，中国问题，我们要打造有独特风格的北大光华学派。

光华要建成国际顶尖商学院在中国的深度合作平台：我们要和凯洛格，哈佛，牛津，斯坦福，沃顿等国际顶尖商学院建立深度战略合作，共同打造联合品牌的教学项目和合作研究。在合作中学习，在交流中让世界认识中国的经济发展。引进来，还要走出去，我们既有的纽约办公室，也将发展成北大光华纽约分院。

光华要建成真正服务全中国的管理教育网络：中国地域辽阔，发展多元，各地区对于管理人才的需求都很大。

北京大学不是北京的大学，她是属于全中国的。

光华应该有更广泛的布局，深入中国发展的实际。现在，我们已经有了上海，深圳，西安，成都分院，成功走出了中关村一带和成府路周围，布局了一带一路。利用远程教

学的技术，结合互联网+，我们会将光华的教学研究，创业创新和校友服务在全国形成一个互通互联的网络，放大价值，扩大影响。

我们靠什么来实现光华2025的目标？

有的人工作是为了生存，有的人为了生活。作为北大，我们要有更高的追求，追求生命的意义和远大的理想。三十年来光华形成的文化，在我看来最重要的，就是为理想而奉献的精神。我们的老师为科研而在办公室通宵达旦，有的被称为“水电大户”；很多的老师为学院的工作在各地日夜兼程，今天还有很多人人在上课出差，用他们的汗水为院庆添彩；更有众多的员工长年周末加班加点没法照顾家庭，有时只好把小孩带来做“陪工”。光华的未来，最大的力量，仍然是这种为理想而奉献的精神。

光华三十年，是一个不断创新，持续再创业的历程。

我们有一个强大的创新基因，我们不断改造自己。

中国的未来，将是一个巨变时代。商学教育需要适应和引导时代的变化，光华必须走在最前面。创业创新教育，将成为光华的重要特色。现在，我们有了创业创新的本科双学位，MBA 专业和 EMBA 方向，光华创客们在积极推动着大众创业，万众创新。

一个因循守旧的学院是培养不出创新人才的。不断强化我们的创新基因，这是光华前进的保证。

打造一个伟大的学术机构，没有捷径可走，也绝不是一朝一夕。

长期的坚持和坚韧不拔，是必然的道路。光华未来的攀登，必然是艰巨而曲折的。和过去三十年一样，我们更加需要团结所有光华人的力量。除了我们的教职员工之外，光华的学生们，广大的校友以及社会各界人士对光华的热爱和关心，常常让我们非常感动。在光华前行的道路上，所有志同道合者的相互鼓励和支持，是最为宝贵的力量源泉。

最后，我想讲一个北大老校长蔡元培的小故事。

1898 年，咱们北大的原点。那一年，蔡元培先生也是刚好三十岁，已经做了几年翰林院编修。在那一年，蔡先生做了三件事。一、他认真学日语，急迫地拥抱时代；二、他远离了一件事，当时维新风头正劲，康梁门庭若市，他却说“耻于攀附”；三、他辞去官职，回家办教育，因为蔡先生认为，中国改变的要诀，不是靠几个人，而是“培养革新的人才”。

胸怀理想，拥抱时代，不断创新，坚持自我，汇集所有光华人和光华同道力量，这就是光华的未来，这就是值得我们去追求的光华 2025。

让我们在此约定，十年后再相聚。谢谢大家。

光华
30年冒大卫
光华培养实干领袖

“北京大学光华管理学院 30 周年院庆庆典”于 2015 年 5 月 30 日举行。图为北京大学光华管理学院党委书记冒大卫。

在冒大卫看来，光华管理学院作为北大的一部分，最重要的使命是培养人才，培养什么样的人，一直是光华管理学院不断探索与实践的问题。

各位老师，各位校友，各位同学，上午好。刚才短片中很多同学谈了对学院精神的理解，学院为培养了这么多优秀的人才感到非常自豪。光华管理学院作为北京大学的一部分，最重要的使命就是培养人才。光华人是什么样的？2014 年 9 月新生入学时，北大新生人手一份的手绘地图中光华一号楼的位置清晰地写着饱含感情的文字给了我们定位。这当然只是学生中的玩笑，但我们还是要思考，光华到底在培养什么样的人？光华人都在做什么？

光华培养的，是有全球视野的学术之星。

学院历来重视学术，在各个项目都希望能给大家相应的学术训练。很多同学在学院打下了深厚的基础，出国深造后在国内外知名高校从事教学科研工作，像刚才孟涓涓老师这样正在成长为学术之星。光华自己培养的博士生也在北大、清华、人大、复旦等国内顶尖高校任教。在当今国内高校还将海归作为引进人才的门槛时，我们高兴地看到光华有一批优秀的博士毕业生在全球市场有竞争力，在海外优秀的高校获得教职。2007 年毕业的曾玉萍是学院第一个在海外高校任教的博士毕业生。自此以后，组织管理系的韩晶、战略系的崔城镇，市场营销系的蒋子熹等都在读博士阶段就有好的发表，毕业后在国外大学获得教职，还有一些同

学在国际竞争中脱颖而出，按照新体制进入国内知名高校。这些学生取得的成绩说明学院整体学术水准的大幅提升。未来，我相信会持续不断的有优秀的光华学子走上世界高校的讲台。

思想，是光华人的不懈追求。

光华培养的，是坚韧、进取的商界领袖

易会满，中国工商银行行长，在从浙江调任北京后就在光华管理学院学习。他在光华的学习经历见证了他在工商银行的发展历程。易会满认为在学院学习到的管理思想和实干的精神，是他在工作中能够不断创新的源泉。

徐新建，二十年前靠 20 万贷款创办太阳能企业日出东方。2009 年进入光华学习后，他开始提出进入资本市场的设想并在 2012 年企业成功上市，他认为光华的管理思想和知识帮助他的企业在市场和管理上实现了从无序到有序的升华。在当前整个行业和他的企业升级转型的关键时期，徐新建选择继续在光华读书来推进他和他的企业在理念与模式方面的创新和改变。一批批光华人在各自的商业领域不断奋发图强，努力成为行业的标杆。

卓越，是光华人的不懈追求。

光华培养的，是勇于接受挑战的创业英雄

学习美术出身的王剑峰，34 岁放弃在外企的优厚待遇开始二次创业。十一年的时间，他创办的企业均胜电子成为汽车电子行业的领军企业，在人机交互、电池控制与管理与工业机器人等方面的技术全球领先。他经常说在光华学习到的企业战略要有系统性布局的思想让他有魄力不断开拓创新，也是在光华课堂上学到的管理外国人和管理中国人的差异帮他下定决心进行大规模海外并购。

蓝天环保的创始人潘忠，曾经是国有企业管理层的一员，在学院开始学习后决定辞去公职开始创业。在公司发展的过程中，潘忠始终强调是学院的教育让他明白了“做好事”和“管好人”之间的巨大差异，帮助他顺利完成了从技术人才到企业家的转变，企业才会有今天的发展。

国家千人计划专家刘箭是优秀的科技专家，在光华毕业后创立了浪新微电子，从事三网融合以及大数据智能分析平台等方面的研究。光华积极支持他在大数据应用与发展方面的研究成果的推广，在国家部委引起高度关注，为我国大数据产业的发展做出了实实在在的贡献。刘箭经常讲，在光华的课堂上学习到的，以解决实际问题为导向的“实干”是他创新的源泉，是他企业发展与技术进步的最大动力。

一批批光华人能够独立思考，直面挑战，努力实现人生理想。

奋斗，是光华人的不懈追求。

光华培养的，是有献身精神的社会栋梁

高明是从西部甘肃考入光华的，大学三年级的时候响应国家号召去服役，成为一名优秀的士兵，为大学生参军入伍树立了标杆，对提升部队士兵素质做出了积极的贡献，是全军的典型。

吴冲，在 38 岁的时候发起成立了上海真爱梦想公益基金会，致力于为偏远乡村孩子及城市农民工子女系统化地提供公益产品和服务。真爱梦想按照上市公司标准披露年报，是中国公益组织的榜样。

黄久生，党的十八大代表，来自贫困乡村，从小吃乡亲们百家饭长大。踏实勤劳的他，用双手积累起财富，兴建了家乡第一座敬老院，供养着全村 700 余位孤寡老人，被评为全国道德模范。

马功云，长期从事海外工程建设工作，担任中国驻

尼泊尔总商会会长，尼泊尔地震后，立刻投身当地灾后重建工作。

除此之外，光华还培养了大批在政府管理部门和专业技术岗位工作的，为社会服务的优秀人才，无论是在国家领导岗位，还是在西部边远山村，都在运用他们的聪明才智，为国家民族的复兴贡献力量。

奉献，是光华人的不懈追求。

光华培养的，是努力实现梦想的行业精英

任海燕是理科生，从陕西考入光华，现在成为一名畅销书作家，笔名桐华，她的作品《步步惊心》等在亚洲地区掀起中文文学作品的热潮，并被改编成热播电视剧。

郭川，作为“中国职业帆船第一人”，是第一个完成单人不间断环球航行伟业的中国人。

罗翰，法国人，十分热爱中国及中国文化，在光华毕业后，致力于推进中法文化及商务领域的交流。

何雨，立志做光华的黑羊，现在是策展人，艺术撰稿人，古董帽手工制作者。

光华人有自己的梦想，这些梦想有时和我们的专业相去甚远。但是学院鼓励、支持我们的同学迈出坚实的脚步去追求自己的梦想。

实干，是光华人的不懈追求。

刚才，我提到了一些我熟悉的校友，他们在工作都在践行着光华精神。我们还有更多的校友在各自的岗位上努力工作，为社会创造价值。很多人问，光华精神是什么？精神的塑造与传播是一种巨大的力量。学院倡导自由、民主、包容的文化理念，让大家在学院能够充分地讨论、交流；学院倡导独立、严谨、科学的治学态度，让大家学会不盲从、不浮夸；学院倡导创新、敬业、实干的工作精神，让大家能够脚踏实地，稳步前行；学院更倡导担当、奉献、友爱的社会价值，让每个人为推动社会进步做出贡献。光华的精神，是由学院的老师通过潜移默化的影响传递给同学们，每个同学都有各自的表现。正如《中庸》中讲到：“万物并育而不相害，道并行而不相悖”，正是光华人多元化的表现和包容的价值观让光华成为光华。不论时代如何变化，希望每一代光华人像呵护生命一样呵护着学院的精神传统。愿光华精神，像在《永远的校园》中所说，成为“绵延着不会熄灭的火种”，和“北大永存的灵魂”，一代代永远传承并发扬光大。

从历史看管理

记光华管理学院30周年院庆之重温精彩课堂二



北京大学光华管理学院在5月30日迎来建院30周年盛大庆典，两千余名光华师生、校友、全国各地中学校长代表、学界和企业界知名人士等共聚燕园，共庆光华而立。同时，院庆当天主题为“从历史看管理”的“重温精彩课堂”活动在光华管理学院1号楼102成功举办。

本次精彩课堂我们力邀到在学生和校友中间人气超高的李其教授为大家带来精彩分享，李其老师是北京大学光华管理学院副院长、深圳分院院长，他从历史角度看管理，着眼全球，纵横千年，用幽默的语言深入浅出地为大家解读了中国的经济发展。精彩课堂主持由北京大学光华管理学院副院长、MBA中心主任吴联生老师担当。

“以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。”中国浩浩荡荡已走过数千年，历史留给我们的不仅是一个一个故事，更是取之不尽，用之不竭的思想宝库；世界各国发展的兴衰轮回，留给我们的不仅是文明，也是宏大的视野和引发深思的智慧之源。说到一个国家的经济发展到底是因为什么，李其老师用了一个生动形象又通俗易懂的比喻，他用人手来比喻制造，“人手没摸过的东西叫大自然，人手摸过的就叫GDP”是原理之一，原理之二则是，“人手摸和机器手摸都是GDP，但是机器手不和人分GDP，所以一个国家主要靠机器手的时候人均GDP就会很高。”原理之三是“一个

国家GDP是多还是少，实际上就是这个国家国民之间相互麻烦是多还是少，大家愿意互相麻烦GDP就多，不愿意GDP就少。”李其老师讲到，由于人口和地理方面有独到优势，中国在过去很长一段时期都领跑经济，是“大哥”，在过去的三十年经济增长强劲，所以想要实现中华民族的复兴，按照经济的“入手”原理，这是指日可待的事情。

容纳二百人的阶梯教室座无虚席，更是有很多人席地而坐，在教室的台阶上聆听李其老师的演讲。演讲过程中，每到精彩动人之处，大家都会报以掌声，而在最后，现场更是响起久久不衰的掌声，是对李其老师独特魅力与风采的证明。课程结束之后，大家迟迟不肯离去，围在李其老师身边提问题、求合影，气氛火热。

本次重温精彩课堂二——《从历史看管理》由MBA项目承办，光华管理学院副院长、MBA项目主任吴联生向到场的各位学生及校友介绍了MBA项目近年来所做的创新举措，在二十年的历程中不断创新和超越，光华MBA从教学质量到科研力量等各方面都在逐步加强。未来，光华管理学院会沿着既定目标不懈努力，用管理知识推动社会进步。北大光华MBA希望大家打造一个终生平台，并通过分享会、值年返校等丰富的活动来把这个平台建好，使更多校友受益，为事业发展找到更多资源。

数据时代 探问价值

记光华管理学院30周年院庆之重温精彩课堂三



“这是一个最好的时代”，信息技术的进步，移动互联网的普及，为我们生产了海量数据；“这是一个最坏的时代”，面对海量的数据，如何从中提取价值，往往让人无所适从。

5月30日下午，在北大光华30周年院庆的“重温精彩课堂”上，北京大学光华管理学院王汉生教授以生动的语言，深入浅出地为听众们解释了“数据”、“价值”的基本理念，并通过具体的案例，解读了身处大数据时代、如何实现从数据到价值的回归。精彩课堂由北京大学光华管理学院副院长、高层管理教育(ExEd)中心主任张圣平教授主持，一百余人的教室座无虚席。

何为数据?何为价值?

“什么是数据？凡是可以记录的都是数据。什么是价值？价值就是现阶段业务的核心目标。”王教授认为，数据分析的本质就是寻找从数据到价值的“通路”。统计分析方法看似高深复杂，但万变不离其宗，其本质都是“抓大放小”，探寻影响价值的关键因素，而这一点和管理学的思路不谋而合。

王教授指出，在“从数据到价值的回归”中，最难的不是统计方法的选择，而是因变量的选择，即对核心业务的理解和评价指标的选择。以高端车市场为例，要想在竞争激烈、消费者忠诚度不高的市场中胜出，解决方案是极大化客

户价值；然而，对于不同的利益主体——4s店和厂商——客户价值的定义是不同的，因此所选择的因变量也是不同的。

传统行业的数据分析：被忽视的价值挖掘

在电子商务等互联网新兴行业，分析并挖掘“大数据”的意义早已为人所熟知，然而王教授指出，在传统行业中，数据分析亦可以发挥出巨大的价值——招聘行业便是如此。以银行信用卡推销人员为例，这一群体员工数量较大且流动率较

大，如果能有效识别影响员工在职时间长度的关键因素，提高员工的平均在职时间，对企业而言则可以大大削减招聘成本。更进一步，王教授认为，人力资源行业对个人职业发展轨迹的数据分析，存在巨大的价值潜力，不仅可以为企业招聘提供参考，同时也可以为广大求职者提供职业发展方向的咨询服务。

在最后的答疑环节中，王教授还与听众们探讨了如何找寻因变量等问题。在场的校友们，无论是否曾在光华聆听过王汉生老师的教诲，都在这一下午的课堂中重温了当年的时光，并收获着新的知识与感悟。



张圣平教授主持

王汉生教授演讲

缘起光华，再聚光华

北大光华高层管理教育(ExEd)中心班级联系人校友返校活动

2015年5月29日，北大光华高层管理教育(ExEd)中心第四届“缘起光华，再聚光华”班级联系人校友返校活动顺利开场。来自几十个班级的六十多位校友代表重返燕园，回归课堂，分享智慧，碰撞思想。

北大光华高层管理教育(ExEd)中心“缘起光华，再聚光华”校友返校活动自2011年举办第一届起，每年都有不同班级的百位校友代表参与其中，共享“回家团聚”的美好时光。

2015年是北大光华高层管理教育(ExEd)中心成立的第十六年，自1999年成立至今，经过十六年的发展和积累，中心目前拥有114个公开项目长期班，发展4500名长期班校友，累积20000名各项目学员。随着校友平台的搭建，校友间的互动、合作日益增多，在学习管理知识的同时，不少同学校友间达成合作，创造价值，推动社会的进步。

欢迎返校 展望未来

活动在高层管理教育(ExEd)中心运营主任马翔宇老师的介绍中拉开帷幕。北京大学光华管理学院党委书记冒大卫博士首先致欢迎辞，代表学院欢迎校友们返校。冒书记强调今年正值光华管理学院建院30周年之际，学院特别感谢各位校友一直以来的支持与信任。未来中国经济依然会面临很多的不确定性，中国的商学院一定是和中国的经济发展紧密结合在一起。在这个过程中，在座的各位校友就是一座座桥梁，能够让光华管理学院在整个中国社会经济发展的过程中发挥更重要的作用。“下一个30年，我们应该携

手并进，共同为中国经济的发展贡献我们所有人的力量。”

泛舟学海 重温课堂

北京大学光华管理学院副院长、深圳分院院长李其教授，带领校友们重温课堂。李其教授在“新常态、老阶段和百年追求”的主题演讲中从历史的视角与校友们共同探讨世界和中国宏观经济的过去与未来。纵观1500年以来的世界文明史，不同的经济体先后在欧美大陆上崛起，而今中华民族正在经历伟大复兴。他继而分析了政府的资源动员能力和国民追求财富的动力对于一个国家崛起的关键作用。通过分析对比不同国家的经验教训，阐述了中国实现民族复兴，和平崛起的前景和路径。一个多小时的演讲，李其教授严谨的逻辑和生动幽默的演讲风格，吸引着在场的每一位校友，现场掌声不断。

戈壁远征 征友分享

2015年4月28日到5月3日，北大光华高层管理教育(ExEd)中心师生组成“光华之队”，与来自全国13支华语商学院队伍的133名参赛队员在“工商大道”之上徒步前行。四天沙漠徒步，风沙洗礼过，烈日考验过，体能透支过，“光华之队”荣获首届“工商大道”中国经营者戈壁远征赛事团体季军，并捧回了“最佳风范奖”、“沙克尔顿奖”、“戈壁远征奖”、“敢当奖”、“最佳领队奖”、“五强小队奖”的全部七项奖杯。

当天，北京大学光华管理学院副院长、高层管理教育中心主任张圣平教授作为学院带队领导与“光华之队”的队友们



“光华之队”的队友们



高宇虹校友

袁艺苓校友

将他们的徒步体验首次分享给了在座的每一位校友。大家无不被他们的精神所震撼和感动。

今年58岁的阚辉队友，中国经营者(26期)和从历史看管理(10期)的班长，经历40年的军旅生涯，对于参加此次比赛，他是这样总结的：“在四天四夜与大家朝夕相处的日子里，自己认真思考了玄奘精神的传承真谛，那就是生命不息，奋斗不止。再长的路总有尽头，再大的难也有办法克服，再重的责任只要努力就能够担当，这就是工商大道第一次中国经营者戈壁远征的真正意义。”

经常听到的一句话：要么读书，要么旅行，身体和灵魂，总得有一个在路上。可行走在戈壁上，或许可以体会到身体和灵魂都在远行求索。“脚上没磨几个水泡，都不能证明你来过戈壁”。中国经营者(28期)和从历史看管理(11期)生活委员——郑宗梅队友在第一天赛程结束之后，脚底就被磨出了几个大水泡，看着饱受摧残的脚底板，她落泪了。就是这样流着泪从第一天开始，她带着身体的疲惫，脚底的疼痛，一路坚持到赛事结束。用她的话讲：路途都是自己在行走，自己在体会，

只有这样才能走出属于自己的成功之路。

他是“光华之队”的队医，他带领走完赛事全程。虽然他今天没有能来参加此次分享活动，但是从每一位在场分享的队友口中都能听到他的名字——他就是来自中国经营者(30期)的王炜队友。作为全队的队医，在能见度极低的情况下，队前队后跑来跑去地照顾队友。不抛弃，不放弃，“光华之队”没有掉队的兵。风沙中，他拄着登山杖蹒跚前行，每一步都是在与疼痛搏斗，每一步都是在与自我较劲。

本次到场参与分享的戈壁队友们还有：陈永安、龚都斌、赫胜斌、黄小莲、孔垂贵、李国权、周贤德(光华之队队长)。正如他们每一个人分享中都提及的一样，追寻先贤的足迹，对自然生态充满敬畏，对历史文化充满感激，与大自然融为一体，与同行团队生死相依。走过这段不凡之路的人，会对这份信仰产生共鸣，对生命和荣耀的意义，产生新的思考和定义。“始自敢当，行至无我”，这正是挑战戈壁的价值所在。

点滴分享 承续缘份

人生何为贵？光阴应为最。在光华的点滴岁月弥足珍贵，来自各个班级的校友代表为大家分享了属于自己的光华故事。

来自于中国经营者项目(11期)，光大银行私人银行处处长高宇虹校友以“我与光华：怀着感恩的心前行”为题，从自身发展的角度，分享了她所走过的历程。“机会与坎坷”，“舍与得”的权衡，从一名普通的客户经理到取得今天的辉煌成就。她始终强调“要怀着一颗感恩的心前行”，以一颗平常心去努力，就会获得属于自己的收获。

中国经营者项目(17期)校友，北京鼎众合盛科技发展有限公司总经理袁艺苓分享的主题是“我与光华：永远的家”，她介绍了他们班所做的公益活动，特别是在2008年汶川地震后，班级同学在四川绵阳县秀水镇牌坊村捐了一所小学，并命名为“光华小学”，每年他们都会去看望那里的师生。从她的讲述中，在座的校友们无不感受到了企经(17期)学员们强大的班级凝聚力和一颗颗热爱公益的心。“从光华出发，时时不忘回家”。

筑梦燕园 友缘再续

2015年“缘起光华，再聚光华”校友返校活动圆满地结束了，同窗好友们依依惜别，期待再聚。

2015年，光华管理学院也迎来了30年院庆，百年北大，而立光华，高层管理教育(ExEd)中心，期盼新老校友携手，友缘再续，燕归博雅，撷取光华。



冒大卫书记致辞



李其教授精彩授课



张圣平教授戈壁分享

行贾之道，长路漫漫。《光华·燕语》开设“益友”专栏，每期呈现多位校友样本，谈管理、话人生。通过讲述成功背后的精彩故事，探讨故事背后的深刻内涵，还原出校友们的丰富色彩。本期三位校友职业不同，各有特色：一个是追求真善美的茶文化使者，为人同她的企业一样，不急于表达，将香气慢慢释放；一个是融科学家、企业家于一身的中关村传奇“一哥”，秉承科学技术可以提高人类生命质量之理念，专注疫苗研发三十年；一个是归国创业的实干家，以创新赢得行业高度，用智慧缔造商业新生态。身为行业的佼佼者，他们又有着共同的特点：专注、持久、坚韧……

一个人最重要的是活着，而要有品质地活着就要不断追求“真，善，美”，这就是她的信仰！她要一生为“同庆号”的“真，善，美”服务，并以茶为载体将“真，善，美”传递出去！



邓雅然

中国企业经营管理者工商管理硕士课程研修班（18期）
西双版纳同庆号茶业有限公司董事长

茶是中国文化的一个重要载体，也是中国文化中最具有代表性的元素之一。

中国的茶文化博大精深，无论是“寻常百姓家”的“粗茶淡饭”，还是居家过日子的开门七件事——“柴米油盐酱醋茶”；无论是文人雅士的“琴棋书画诗酒茶”，还是“官本位”时代的达官显贵离开位置后就“人走茶凉”，亦或是“跳出三界外，不在五行中”的禅宗高僧大德所参悟到的“茶禅一味”，都离不开一个雅俗共赏的茶！

“同庆号”普洱茶的董事长邓雅然女士正是怀着一颗“敬畏之心”来经营这个拥有270年历史的“百年老字号”品牌的！她带领企业兢兢业业，不断创新，所追求的就是“同庆号”普洱茶的“至真，至善，至美”！

邓雅然告诉记者，一个人最重要的是活着，而要有品质地活着就要不断追求“真，善，美”，这就是她的信仰！她要一生为“同庆号”的“真，善，美”服务，并以茶为载体将“真，善，美”传递出去！

“这就是我想要的生活”

在北京保利大厦的同庆号会所，邓雅然给采访者的第一印象，正如她的名字一样，“柔美雅致，娴静淡然”。

很显然，邓雅然非常享受当前的工作和生活状态，

她向记者介绍，她的工作就是每天陪朋友们喝茶，聊聊天，通过与人喝茶聊天来交流与感悟为人之道、经营之道，再将这种悟道的结果应用到人生、企业经营的实践中去。“以生活的状态来工作，会比较幸福！工作与生活分不开，生活就是工作，工作就是生活，这是我的兴趣所在，因此特舒服！”轻松和惬意洋溢在她秀美的脸上，“这就是我想要的生活”！

什么是茶的真境界呢？历史上有宋代大德高僧参悟到“茶禅一味”。当代作家葛红兵在《茶的禅意》一文中说，“一杯茶是一个宇宙，进入茶，就进入了宁静、淡泊、安乐的另一个宇宙，是空无的茶气中万籁寂灭、心物两忘、超然独立的心境”。

邓雅然认为，“茶是涤心物，可以洗涤人的灵魂”！似乎也已经达到了神秀禅师偈语中“身是菩提树，心如明镜台。时时勤拂拭，勿使惹尘埃”的境界。

邓雅然说，“同庆号做茶，更重要的其实是把茶叶的内涵和背后的文化传达给品茶的人。”喝着这杯茶，不仅仅是喝它的味道，而且是体味同庆号普洱茶背后所承载的历史、文化和做茶人的心境。同庆号的核心企业文化就是“传递真善美，分享真善美”，相信以“善良，善心种下善因，就一定会结出善果来”，以“真诚，真心，

邓雅然：品茗悟道论经营

文：特约撰稿人唐振伟
编：满静雯

真实”来逐渐赢得消费者对品牌的“美誉度”和“忠诚度”。正如普洱茶一样，并不急于表达，而是在茶杯中慢慢晕开，慢慢释放，茶的香气自然慢慢升腾，最终溢满整个房间！

“不忘初心，方得始终”，这是邓雅然在北大光华管理学院学习获得的一点感悟。乾隆元年(1736)，同庆号在版纳易武开设毛茶加工厂。经过多年的经营，在光绪二十六年以后，同庆号已跻身云南茶叶界之首，其实力和规模远远超过了当时西双版纳的所有茶庄，成为西双版纳乃至云南最大的茶号，曾经承担着清朝的贡茶任务，优良的品质和精细的制作工艺使其声名远扬。

而今，邓雅然仍然带领同庆号走上了这样一条并不寻常的路，2008年、2009年，同庆号茶饼作为国礼分别送给了英国、俄罗斯和日本的政府要员。

以科研的态度来做品牌

2006年9月，经过艰苦卓绝的谈判，并付出了很高的代价才拿回来“同庆号”的商标所有权之后，邓雅然对这一品牌像对待自己的孩子一样，坚守职责，兢兢业业。她相信，付出终会有回报！

邓雅然这样评价刚刚大学毕业时的自己“不善于言谈，不知道如何去表述，也不太爱和人打交道；就喜欢在实验室里面，与显微镜下的微观世界打交道”。“从骨子里比较内向，比较安静，甚至对经商有很排斥的心理”。

这样的人似乎不太适合“下海创业”，但是“阴差阳错”，更确切地说是邓雅然突破了原来的自己，才毅然决然地丢掉国企的“铁饭碗”，走上创业这条路的！“人对自己其实是不了解的，并不了解自身潜能是什么。”同时，邓雅然也承认，否定原来的自己，破茧而出，化蛹成蝶的过程是非常痛苦的，是一种“被折磨”的过程！

当然，从企业管理理念上，邓雅然依然延续了理工科背景对她思维方式的影响。“站在十个行业优秀模式的基础上来思考一个行业，就一定能把这个行业做好”。她的理念就是，以科研的严谨态度来经营这一品牌，以文化的形式来展现品牌，以艺术的形式来升华品牌！

事实上，在工作后一次偶然的机会，邓雅然参观了雀巢公



司在东莞的标准化生产厂区。在东莞的标准化生产厂区，那个花园式的工厂触动了埋在她心中的梦——做一家优秀的企业，从种植到选料到生产每一个流程、每一个细节都严格把控，要做最好的产品！

在其他普洱茶厂家都在学习大益茶的工艺标准时，邓雅然坚持确立“同庆号”自己的工艺标准，在传承“同庆号”先人“六选六弃”（即：选春茶，选嫩尖，选产地，选净度，选滋味，选香气；弃粗老，弃味劣，弃不洁，弃杂物，弃异味，弃质变）的贡茶选料标准的同时，学习雀巢等优秀企业对产品品质的精细化管理的经验。

邓雅然介绍说，“雀巢咖啡注重细节到外国专家通过同声传译给农民讲课教他们如何种植、管理咖啡”，标准化、流程化、精细化的管理对每一个流程、每一个步骤都有确定的标准。心中早有了现成的标准，她的公司操作起来得心应手，标准化的生产、花园式的工厂，传统工艺和现代食品安全的结合，传统行业率先引入了信息化管理的工具和方法，使得“同庆号”越来越引人注目。

优良的品质使市场上“同庆号”的茶叶供不应求，限量生产让“同庆号”的茶叶更显得紧俏，可是，邓雅然却照样坚持着每年限量生产产品，在她眼里，质量比什么都重要。邓雅然说，“企业生存靠品质，做品质就是做细节，简单事重复做，坚持就是我们的原则”。

重新来打造“同庆号”这一品牌的目的是，传承其精工细作的品质和文化，并运用现代生产和管理方式使其再现辉煌。邓雅然认为，企业的第一责任是教育，她一直也在扮演老师的角色；“传承传递真善美的文化”是“同庆号”非常重要的事情，文化和艺术才是生活品质和企业经营的最终目的。

2014年10月底，“北大光华·知行远”企业游学30多位优秀校友同行，走进北大校友企业科兴控股。参观世界先进水平的科兴疫苗车间，众校友很是赞叹，墙上张贴的“让中国儿童使用国际水平的疫苗，让世界儿童使用中国生产的疫苗”企业目标，让人振奋心暖，铭记在心。随后公司董事长尹卫东“呼唤大公司：从美国硅谷看中关村的发展”主题分享，让校友们感受到了他作为科学家、企业家融合而特有的情怀和使命感。12月，我们专访了尹卫东董事长，再次被他讲述的故事和观点深深打动。

尽管从营业收入、企业规模上来讲，尹卫东所创的科兴生物无法与BAT（分别指百度、阿里巴巴、腾讯）巨头相提并论，但他从事的领域与人体生命息息相关，与人类的健康密切关联。2004年，在一则关于SARS疫苗研发成功的新闻里，尹卫东和他的团队成为了主角。由此，尹卫东被媒体冠以了中关村传奇“一哥”称号。

中国第一支甲型肝炎灭活疫苗，中国第一支、全球第二支甲型乙型肝炎联合疫苗，中国第一支不含防腐剂的国产流感病毒裂解疫苗，中国第一支与全球同步的人用禽流感疫苗，全球第一支甲型H1N1流感疫苗等相继问世，这些均与中关村上市公司协会会长、科兴控股生物技术有限公司董事长尹卫东密不可分。

“80年代当医生时，希望通过自己一辈子的努力，能防治住一种疾病。假如能把甲型肝炎防治好，那么人生理想就算实现了。科兴的甲肝灭活疫苗在2002年上市，现在中国甲肝发病率已经降到了十万分之五以下，和欧美发达国家处于同一水平，这个目标已经实现了。”

尹卫东很平淡地述说着过去，对他来说，那些“辉煌”的过往仅仅是一个起点。



尹卫东
中关村杰出企业家海外培训项目
北京科兴生物制品有限公司董事长

三十年疫苗研发，一如初心

尹卫东的事业起点可以追溯到他的职业出身。80年代初，医学专业的尹卫东刚刚毕业，他还清楚地记得，自己于1982年9月23日到唐山地区卫生防疫站报到上班，从那天开始，尹卫东正式成为一名医务工作者。

上午报到，下午尹卫东就跟同事到出血热的疫区开展工作。第一天上班尹卫东的工作是做鼠密度调查，因为老鼠跟传染病有关系。9月份的后半夜已经很冷了，尹卫东和同事一人带着一百个老鼠夹子，按照10-25米的间隔距离下好老鼠夹子，每个老鼠夹子放上一块油饼，然后第二天早上来取。

基层疫区造成的破坏力，让尹卫东很受震撼。那个时候，像甲型肝炎这样的疾病，都是自然状态流行的，医生只能建议村民勤洗手，人们根本没有什么有效防治措施，靠熬大青叶、板蓝根来寻求一种精神安慰。尹卫东去的那个村子有五百多人，基本上十个人里面就有一个会染上甲肝。

那时候尹卫东的驱动力就是如何解决这个问题，并没有立志要做什么轰轰烈烈的大事，只是单纯地希望解

尹卫东：用疫苗提高生命质量

文/特约记者 邱恒明

决病痛对人们生命的摧残。

1985 年 4 月，尹卫东成功分离出了甲肝病毒株 T284，为疫苗的研制奠定了基础。1988 年，上海甲肝疫情大爆发，有 31 万人患上甲肝，死亡 47 人。当时国内只能生产甲肝减毒活疫苗，而跨国公司的甲型肝炎灭活疫苗价格昂贵，一般家庭负担不起。“论文和研究有什么用？甲肝发病还在继续！我一定要做一种便宜的、中国孩子用得起的高品质疫苗。”尹卫东决定研发甲肝灭活疫苗。

但是疫苗研发周期长、投入大、产出慢，尹卫东的公司规模小，研究经费一直处于短缺的状态。一直到 2001 年，尹卫东与北京大学未名集团合作，成立了北京科兴生物制品有限公司，才完成了甲肝灭活疫苗的产业化。2002 年甲肝灭活疫苗成功上市。“这一疫苗和国际疫苗巨头的技术相当，但价格只有它们的 1/3。”

几十年的经验让尹卫东深深地相信，科学技术可以提高人类的生命质量。如果没有抗生素，人们会对很多疾病束手无策，比如人类历史上一场天花、一场黑死病就曾演变成了大灾难，人类还会停留在较短的平均寿命那个阶段。但随着科学技术的发展，这些当年无解的疾病都已经得到有效控制。

疫苗行业是高科技行业，能对人类消除疾病做出贡献，它也成了尹卫东毕生的追求。

科学家还是企业家，何以为家？

作为国内第一个分离出甲肝病毒毒株 T284、第一个开发出甲肝诊断试剂、第一个自主研发出甲肝灭活疫苗公司的带头人，尹卫东在专业领域上也有很深的造诣。

2014 年 10 月，北京科兴生物制品有限公司与来自中国科学院生物物理研究所、牛津大学、中国食品药品检定研究院的科学研究人员合作，在《Nature》杂志上发表了一篇文章，这让尹卫东深感自豪。在此之前他们只是在电子显微镜下见过甲肝病毒，但从来不清楚这个病毒的内部结构。于是他们解析了甲肝病毒 T284 的晶体结构，形成专业论文发表了。

尹卫东当年分离病毒的时候，仅仅是普通生物学的分离，而现在甲肝病毒晶体结构也解析出来了。当年疫苗生产时的测序很费劲，要培养一个研究生，做三年时间才可以测完，而现在要测这个甲肝病毒的序列，委托一个实验室，可能用半天时间就够了。

这是三十年的科学技术进步的一个缩影，而尹卫东追求科学进步的目的，就是借助不断发展的科技进步，研发出更好更多的疫苗，把疾病的发病率降下来。尹卫东当医生的时候，甲型肝炎的发病率是十万分之五十到两百，现在的发病率降到了十万分之五以下。“现在那些年轻的医生们基本都看不到甲型肝炎了。”尹卫东颇为感慨地说。

这就是尹卫东的骄傲，他认为自己所做的，就是对生命质量的贡献。

尹卫东实现自己追求的路径是办企业，因此，他的另一个身份还是企业家。作为一个企业家，尹卫东不喜欢谈企业运营的“困难”，对于那些科学上的、资金上的、管理上的、社会环境的困难等等，尹卫东处之泰然。他说：“我们天天要解决的就是困难，否则还要你这个总经理干嘛？”

研究病原、寻找病毒、做诊断试剂、做疫苗、推广疫苗，尹卫东做这些，都是在追求科学的精神指导之下。他想的也永远都是怎么研制疫苗，疫苗在给人体接种之后，在人体内产生了什么样的变化？哪个是保护效果？

所以说，尹卫东还是一个“另类”的企业家。他不想跟别人比，不想跟别的企业比规模，比利润。有各种评论说尹卫东带领的企业发展慢，“那就是慢，没关系，这是疫苗企业的基因”。对于自己是科学家抑或企业家，尹卫东有自己的理解：“如果说自己是科学家，比起那些教授、院士我们还差得很远，说是企业家，再比比联想控股董事长柳传志什么的，也差得很远。”

“家，其实就是一种从无到有的过程。把一个没有影的事儿办成了，就有价值，就成家了。至于前面修饰的是科学或者企业，那都无所谓。”

尹卫东不愿意把自己归到哪个队，哪个特定群体中，他只想做有意义的事儿。他的理想也不是成为院士，而是更好地做一个企业人，为国人提供国际品质的疫苗，并将自己开发的疫苗推向国际市场。

不断学习，用疫苗保护20亿人

尹卫东一直强调企业的使命感，不论企业在高潮期、低谷期、困难期还是在发展期。

2003 年初，尹卫东正带领团队埋头于甲乙肝联合疫苗的生产申请和流感裂解疫苗的临床研究。SARS 不期而至，当时最热闹的就是排队服中药，尹卫东觉得有股难以言状的激动和冲动，总想着自己应该做点什么。

尹卫东觉得应该采取有力措施，坚信科学可以控制疫情。于是，他写了一封信给北京市的主管领导，表述说：最终控制疫情一定要靠疫苗，业内人士要奋起通过科学的手段来引导公众的思维，来控制疫情。随后，尹卫东挺身而出，主动请缨，与相关机构组成联合课题组，研发 SARS 灭活疫苗。

随后科技部下发的计划任务书第一篇有六个重大项目，其中一个就是疫苗项目，负责人是尹卫东。

2003 年 4 月 22 日，尹卫东拿出了方案。“它其实是一个甲型肝炎疫苗研制过程的复制，怎么找到病毒，怎么把病



毒变成疫苗，有科学的路径和规律。”20 多年来积累的灭活疫苗研发系统性经验，让尹卫东底气十足，也在 SARS 疫苗 I 期的临床研究中起到了不可替代的作用。

当时全世界有 8000 多人感染了 SARS，有 5000 多人在中国，最后，中国政府动员了巨大的社会力量把它控制住了。由于疫情迅速得到控制，研发出的疫苗没有任何用武之地，封存了起来。

但是因在此次疫情中挺身而出，科兴名声大震，“从 SARS 之后，像科兴这样的新型企业就杀出来了，它代表着一种更科学、更创新、更有活力的企业类型，参与到现代商业生活中来”。尹卫东回忆说，“我们率先站出来，完成了 SARS 灭活疫苗的 I 期临床研究。SARS 疫苗对公司没有商业的贡献，可是由此证明，我们可以做世人没做过的事，敢于围绕最迫切的需求，通过自己的生物科技创新去解决问题。”

在尹卫东看来，中国目前的疫苗产业具备了跟全世界疫苗产业接轨的契机，中国 13 亿人自己的疫苗产业是独特的，品种很多。当前，国内小孩的计划免疫保护得不错，麻疹等疾病没有了，传染病控制得很好，但跟发达国家相比仍有不小的差距。“一个美国孩子现在用的计划免疫推荐疫苗总价格，女孩是 1200 多美元，而一个中国孩子还不到 20 美元”。

尹卫东酷爱学习，不管是对所在医疗健康领域的专业知识，还是公司管理等经营方面的知识，他都抱有强

大的好奇心，有着与时俱进的学习精神。谈及北大求学，他浅浅一笑，认为对北大的感觉可以用“一脉相承”来概括。

早在 2001 年他的公司就与北大校办产业有合作，北京大学的校领导也有好几位曾是科兴的董事会成员。“要保持敏感性，然后要有行动的激情，这可能是光华给的东西，是北大给的东西”。尹卫东认为，北大人都有这类敏感加激情的聪明和理智。2013 年 4 月，尹卫东就读北大光华 ExEd 课程时到硅谷游学，斯坦福大学某位世界知名教授的课程带给了尹卫东一次敏感与行动激情的体验。课上，这位教授用中国 2008 年的医疗健康数据来分析中国医疗卫生现状和问题。2008 到 2013 年，中国的医疗健康领域变化很大，陈旧的数据已经不能说明什么了。回国后，尹卫东迅速组织相关人员补充这几年的数据，推导出新的结论。谈及这一次游学的启发，尹卫东很是骄傲。

尹卫东现在所学所想，是怎么把中国疫苗产业的水平提上来，达到甚至超越跨国公司的水平。公司使命是为“人类消除疾病提供疫苗”，首先要为 20 亿人提供服务。为什么是 20 亿？尹卫东解释说：中国人 13 亿，加上中国周边的所有没有疫苗研发能力和产业供应的国家，这个目标人群有 20 亿。

“我们不管用多长时间，要把这 20 亿人用好疫苗保护住，这是最重要的。”尹卫东坚定地说。

洪浩：精英创新者的傲慢与偏见

特约记者：邱恒明



洪浩

全球企业家项目（2期）
凯莱英医药集团董事长兼 CEO

“去见你的客户，他们会告诉你一切！”最近，精益创新理论之父 Steve Blank，在哈斯商学院（Haas）的课上教导他的学生：高科技公司创新，需要彻底颠覆以往的方法论，走一条“以客户为核心”，边出产品、边修正、边建立生态的创新之路。

洪浩并没有上过 Steve Blank 的创新课程，但这位归国创业的实干家，早在上世纪 80 年代末起，其实就已经通过自己的专业思考，验证并推动了类似的企业发展路径。他的商业实践，即便是在 20 多年后的今日，依然难在与他同一领域的中国企业当中寻得副本，十分令人惊叹。

洪浩是天津凯莱英医药的董事长。在他身上的标签很多：“千人计划”引进专家、企业家、创业导师……可他却说，自己最爱的身份是“学生”。所以，即便是如今的他已经在自己的专业领域斩获了骄人的成绩，却仍然不放弃任何一个学习的机会。他正在用他缔造的商业生态向我们证明：一位优秀的管理者首先必须是一位懂得不断进化自己的创新精英。

超前创新迎接颠覆时代

自认为专注做科研的时间不长，洪浩不大习惯别人叫他“科学家”。但实际上，作为中国医学科学院药物化学博士的他，早年在生物化学领域的成绩还是相当强悍。但与许多科研人员不同的是，相比于不断刷新自己的名号、成绩单，洪浩更希望能够将自己接触

到的先进化学技术，应用于实际的医药生产环节。

在这一想法的驱动下，积累了一定的资源后，洪浩毅然地选择了自主创业。而今，经过十几年的成长，他创办的凯莱英公司已经从一家 14 个人、25 万美元注册资本的实验室，成长为集研发、生产、服务为一体的生物医药服务外包领军企业。

值得一提的是，在中国做这一行，洪浩不仅是先行者，而且还是持续领先纪录保持者。

“国外制药厂选择中国供应商，十家里面会有九家选择凯莱英，因为它的技术水平、审核就是质量保障。”一位行业内专家用一个并不夸张的比例，描述了这家生物制药公司的“先进性”。

虽然公司已是一枝独秀，但洪浩并未停止过要求自己。“做我们这行，一定要跑在市场的前面，在别人做第一代的时候，研究出第二代；现在做着第二代产品的时候，就要研发出第三代产品，永远以产品创新推动企业发展，再按照客户需求，定位发展坐标。”在谈到企业的创新逻辑时，洪浩如是说。

十分难得的是，这位长期浸淫在生物医药研发、市场销售领域的大老板，想法十分“接地气”，不止

玩得起高端技术医药制剂的“阳春白雪”，也愿意把眼光定位到普遍的生产体系当中。比如说，近几年，他就一直关注运用酶催化技术、连续性反应技术、水相反应技术等绿色化学技术来减少制药对环境的影响，这一技术的研究、运用在国内仍属空白领域。但只要一经成熟推出，就一定又是一个改变商业形态的创举。

在洪浩看来，制药行业自产生百年来至今，终于要迎来一个具有颠覆式意义的时间点。之所以称现在的变化为颠覆，是因为第三代技术，要改变的是从制药工艺源头，从生产方式到整个生产流程的全面转变。

而面对风潮的激变，本就作为创新“急先锋”的医药外包公司，应对方案只能是“超前创新”，别无他法。“我们只有永远领先别人，永远在今年完成明年的目标计划，才能在这个长期变化的市场中抢得先机，先机在这一行，就是商机。”

求学解惑建立独立生态

洪浩在国外学习时间很长，又有 20 多年管理专业企业、对接国外大客户的经验。按照常理来讲，像这样的一位企业家，更多的时候，应该是站在演讲台上的那个人，而并不是做学生。

这一点曾经令他北大光华管理学院全球企业家班里的同学们十分想不通。但与他接触了一段时间后，大家却慢慢地豁然开朗了。

洪浩坦言，凯莱英是一个“销售技术”的企业，是一个不同于以往任何企业形态的全新行业。在它的领域，没有先例可以参考，没有模式可以复制。

“为什么求知若渴，当然是因为困惑有很多。我们站在技术的最前沿，我们这个公司怎么扩大生产？怎么与客户交流？怎样最终销售？无论哪一环节，都有很大的探讨提升空间。这些内容不可能单靠我自己一点点地摸石头过河。我认为前人的经验里，说不定就会有你想要的答案。”洪浩说。

所以，“I have a stupid question（我有一个很蠢的问题）”自然而然地就成了他的口头禅。在发问精神的导引下，他几乎喜欢接触一切新的事务、理论。无论任何人与他交谈任何领域的问题，他都能给他们一份独立且独特的分析见解。他也不放弃任何一个可以学习的机会，因而，在 2013 年，当他的两位高管在光华管理学院学成回到公司，并带给他一批十分新鲜的思想与方法后，他便决定自己来光华学学看、听听看。

结果并没有让他失望。在全球企业家的课堂上，他不仅结识了一批做实业、做技术的同学朋友；更关键的是，课程还为他理清不少企业在发展、管理上的逻辑关系。

比如，他一直困惑，像他这样的新型产业，当发展到了一定阶段，拓展壮大的过程中，是否还应该走大多数传统行业“市场驱动”的路径？

“市场驱动”策略，顾名思义，指的是按照市场、用户、客户的需求，设计定制产品，然后再拿到之前已经定位好的市场上进行销售。但洪浩在实践中却发现，这一理论并不适用于像是凯莱英这种以创新为根本、以技术为产品的公司。而在商学院的案例中，他找到了一家企业的案例，可以佐证他上述的观点判断。这家企业，就是瑞典的玩具制造商——乐高。

乐高早些年，在琢磨如何发展壮大的时候，也曾面对过一样的“选市场还是选产品、选技术”的战略抉择。当时的乐高管理层，最终还是选择走市场途径——并且按照不同市场的特性，设计一整套方案体系，按部就班地执行规划。可后来，事实验证，乐高“完美的市场规划”并没有传出漂亮的业绩。好在，见势头不对后的乐高管理层马上调整了策略，重走“产品导向”的道路，利用新产品不断地培养新用户的消费习惯。果然，在这两年内，扳回了不少城池。

结合乐高的案例，洪浩思考认为，凯莱英作为一个以“超前创新技术”为卖点的医药企业。无可辩驳，必须走比“产品驱动”更深一层次的、更具核心竞争力的“技术驱动”路径。因为自己销售的产品，本质上就是针对于医药制造生产的优化技术。只有保持住核心技术的长期一流，才能依靠此优势，衍生创造属于自己产品、客户的独立产业生态体系，令凯莱英不止领先于现在，也是为企业未来绸缪一方不败之地。

洪浩并不十分担心用户与市场。因为在他们这个细分行业里，只要技术做到位，有了行业美誉度，客户往往是不请自来的。“我从来都不出门找客户，大多时候是让他们来找我们。”在谈及这一点时，洪浩无不自豪地笑道，“如果用我们商学院教授的理论来总结的话：就是我把客户的消费习惯培养得很成功。”

从“心”出发平衡管理艺术

企业越做越大，手下的人员越来越多，萦绕在洪浩心头的困惑越来越多地从做产品、市场，转移到了做企业管理上面。



洪浩自诩是自己企业里面的“教父”。早年，在公司初建阶段，许多涉及到公司的重要决定，都需要由他拍板来做决定，有时候连开展一项事务的方式方法都需要他来把关。但近几年来，伴随着业务规模的增进扩张，以及对于管理的思考越来越深刻，洪浩渐渐意识到这种“一言堂”模式的缺陷。

首先，伴随着企业的成长，高管的见识阅历、处理事务的能力也在增长。作为企业的领导者，如果想要进一步培养高管的综合能力，就必须释放给他们一定的权力。

在洪浩看来，企业的创始人在处理自己和企业专业管理者之间的关系时，“compromise（妥协）的艺术”至关重要。“只要达到的最终结果一致，又何必非我不可。”洪浩进一步解释，“每个人的经历经验不一样，当高管们的执行方案，与你预期所想的并不尽相同时，你不应该化身权威，非得用自己的‘3+3’，去代替人家的‘4+2’。”

洪浩特别提及，在光华的课程里面，他最喜欢的就是周黎安教授《关于明清时期徽商与晋商的比较研究》的几堂课，给他在企业管理方面启发很大。

熟悉中国“商帮”历史的人都知道，在实际经营中，晋商信奉关公，讲究以义制利，义利结合，这是晋商价值观的核心。而晋商所逐步探索完善的

掌柜制度，合理、公正地界定东家与掌柜之间的权利与义务、分红与责任，并利用行会之权威培育从业者的诚信荣誉感，可谓最富中国特色的“委托—代理”制度。

结合于此，洪浩参悟到，管理毕竟不是标准化的产品。一种管理术可能针对某一个人、在某一种情况下有效，但也许会对另一个人、另一种情况产生反作用。

所以，当一家企业走到了一定的发展阶段，一定需要以另一种高于“管理方式”的管理模式，来维系企业所有者与管理者、创始人与执行人之间的关系。而这种方式，很难用一个名词来概括，它的内涵是一种文化，也是人与人之间联接的方法，甚至可以说是一种道德感、价值观的贴近融合，就像是晋商商帮所推崇的“道义”——“以义制利，义利结合”的说法和做法。

“人人为我，我为人人，其实是最简单的管理伦理。”在洪浩看来，一个正直的、不要以自我利益为中心点的人周围，一定会凝聚着与他有相同品格的人群。能够在一起做一些事情，做成一些事情，就是凯莱英这个组织体系存在的价值。“而名利、所谓的 success（洪浩认为用英文的成功来定义阶段性成功更加精准，而不是着急盖棺定论），都是随之而来的附属品。”



因思想而光华

知古鉴今 达济天下

exed.gsm.pku.edu.cn

从历史看管理

Historical Insights For Management

模块一 制度得失

2015年8月21-23日

模块二 古今商道

2015年10月23-25日

模块三 雄主名臣

2015年12月4-6日

模块四 革命历程

2016年3月

模块五 纵览世界

2016年5月

详情请垂询：

北大光华高层管理教育（ExEd）中心

电话：（86 10）6274 7085

邮箱：exed-open@gsm.pku.edu.cn



LinkedIn Page: Guanghua School of Management Executive Education, Peking University



官方微信



详细课程介绍



高层管理教育中心（ExEd）
电话：（86 10）6274 7085
本科研究生（UG & PG）
电话：（86 10）6274 7014
高级管理人员工商管理硕士（EMBA）
电话：（86 10）6274 7111

金融硕士（MFin）
电话：（86 10）6274 7014
工商管理硕士（MBA）
电话：（86 10）6274 7288
会计硕士（MPAcc）
电话：（86 10）6274 7118

光华之队，“耀”徒步！“耀”戈壁！

北大光华第一届工商大道中国经营者戈壁远征纪



坐标：莫贺延碛戈壁

队伍：光华之队

口号：北大光华，光耀中华！

事件：北大光华第一届工商大道中国经营者戈壁远征（后文简称“征1”）

平沙尘蔽日，石随风乱走，绝漠鸟不飞，万碛梦犹懒。

只有走过了才知道，戈壁的辽阔和自身的渺小。也只有走过了才知道，坚持不懈终能超越小我，实现伟大的升华。

2015年4月28日至5月3日，北大光华高层管理教育（ExEd）中心师生

组成“光华之队”与来自全国13支华商学院队伍的133名参赛队员在“工商大道”之上徒步前行。赛事路段设在史称“八百里流沙”的莫贺延碛戈壁，此处是2100年前张骞远征西域九死一生之路，也是1300年前玄奘法师西行求法历经磨难之途。已经有近万名商学院精英受玄奘

精神感召，身体力行，膜拜一段“玄奘之路”，享受身心升华的体验。

4天112公里，“光华之队”踏沙而去、乘兴而归，用步伐丈量一望无际的戈壁，用汗水阐释“理想、行动、坚持”和“敢当、无我”的奥义。无愧于他们的口号：“北大光华，光耀中华！”



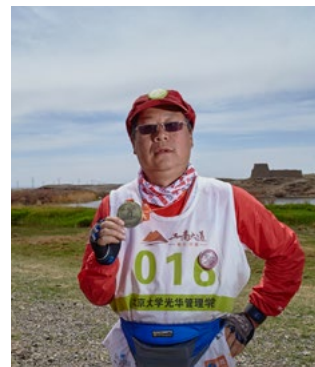
“耀”团队精神——沙场点兵

这是一支特别的队伍——“光华之队”。

我们有最“萌”年龄差。最“鲜”队员：就读于中国经营者（31期），“80后”中流砥柱，今年32岁的王艺丹校友。

最“熟”队员：咱们的老大哥，身兼中国经营者（26期）班长、从历史看管理（10期）班长、目前就读于商业领袖（七期）的优秀校友，今年58岁的阚辉，我们习惯称呼他为“阚司令”。

我们有最快集结速度。从发出“征1”赛事邀请到集结成队，奔赴敦煌，仅仅一个月的时间就完成了体能测试、徒步训练、急救演习等赛前准备，最终选拔出22名精英队员代表北大光华出征戈壁。



阚辉（光华之队 政委）
中国经营者（26期）
从历史看管理（10期）
商业领袖项目（7期）

奇瑞汽车有限公司瑞庆汽车发动机技术有限公司董事长

“耀”年轻——年近花甲赴戈壁

他是“征1”赛事最年长的队员，也是北大光华报名参赛第一人。

今年58岁的阚辉队友，经历40年的军旅生涯，从一个普通的士兵奋斗到军中干部，不止一个人问过他，为什么要参加“征1”，为什么辛苦了大半辈子还要吃苦，他是这样回答的：“因为人生中最重要的事就是不断地挑战自我。每一次战胜自己，都是一种成功，这就是支撑一个人不断向前的最强大动力。”

“阚司令”和队友们在沙尘暴中吃着沙子前进，一起捡起沙沟里的垃圾，一起在风车阵欣赏日出，一起奔跑一起冲刺。品尝过四天徒步之旅的艰辛，经受住十级风沙的洗礼，通过了体能和意志的考验，4天从容完成112公里赛程。作为“光华之队”政委，他代表队伍捧回团体奖项——“最佳风范奖”。他用自己的实际行动告诉我们：一个有活力敢担当的人，永远都年轻。

你即将迎来自己的第一个甲子，

你亲历了共和国建立以来的所有苦难，

你见证了改革开放的伟大进程，

你曾为祖国化解内忧外患，

你参与组织指挥部官兵救援九十年代以来人民遇到的所有大灾大难，

你的人生已经圆满，

你已经解甲归田乐居故里！

你分享了同学们成功的经验，

你也重新找到了自己再次前行的方向！

今天，你来到这里重走玄奘之路，

在四天四夜与大家朝夕相处的日子里，

你认真思考了玄奘精神传承的真谛，

那就是生命不息奋斗不止，

路没有脚长，

山没有人高，

海也没有人的胸怀宽阔，

再长的路总有尽头，

再大的困难都有办法克服，

再重的责任只要努力就能够担当，

我认为这就是我们工商大道第一届中国经营者戈壁远征的真正意义！

—— 阚辉 《问自己》

但是，你总感到还应该为自己的国家和民族崛起做些什么！

于是，你来到北大走进光华，

重新开始人生的第二次起航，

在光华学习的日子里，

你感悟了北大历史的厚重，

你体会了光华思想的力量，



王炜（光华之队 队医）
中国企业经营（30期）
宝鸡市康源医疗器械有限公司总经理



左亚敏
中国企业经营（29期）
从历史看管理（11期）
昆明宝焱祥经贸有限公司总经理



郑宗梅
中国企业经营（28期）
从历史看管理（11期）
河北盛腾化工有限公司总经理

“耀”坚强——虽伤犹前进，不抛弃，不放弃

他是“光华之队”的队医，他带伤走完赛事全程。

赛事第一天，戈壁滩就给徒步的队伍来了个“下马威”——刮起十级大风。黄尘遮天蔽日，脚下飞沙走石。来自中国企业经营（30期）的王炜队友，作为全队的队医，在能见度极低的情况下队前队后跑来跑去地照顾队友。在强风和过量运动的双重压力下，他开始膝盖疼，赛事医疗队诊断为膝盖积水，他本可以提前结束赛事，但他选择和队友们继续走下去。王队医白天拄着登山杖一瘸一拐地前进，夜里帮助队友拉伸放松，为大伙儿处理脚上磨出的水泡，还经常开玩笑地说：“我这水泡贴可高级了，一般的小水泡我可舍不得用！”

不抛弃，不放弃，“光华之队”没有掉队的兵。风沙中，他拄着登山杖蹒跚前行，每一步都是在与疼痛搏斗，每一步都是在与自我较劲。王炜队医的坚强与坚持写在他的背影里，队友们看见了也读懂了，来不及感动，只是一起继续走下去。

飞沙走石工商路，
月牙鸣沙洗心尘。
百程步步皆菩提，
莫高飞天度光华。

——王炜 《玄奘行》

“耀”敢当——巾帼不让须眉

她在沙漠中经历重重困难，90%路段独自一人前行。

中国企业经营（29期）组织委员，从历史看管理（11期）组织委员——左亚敏校友，是“光华支队”的“五朵金花”之一。如果有一本专属于她的徒步日志，那么上面应该如此书写：

第一天：在遮天蔽日的沙尘中迷失方向，她与团队失联，只有自己摸索出路；在体力近乎透支的情况下追不上带路的志愿者，她几近受困于骆驼刺中；在纠结是否放弃时，为了不影响集体成绩，她决心坚持下去。

第二天：发现看着近的风车阵却越走越远，

在队友闫伟的陪伴下，在汪峰的歌声里，从一座风车走向远处的另一座风车；在最后五公里的旗子边躺倒不想动的时候，队友海洋专程来陪伴她，让最难走的黑戈壁成为她此行最有趣最轻松的一段路。

第三天：她独自一人继续前行，看不到路标找不到方向，还把高速路的路牌误当作蓝旗朝着它走。她竟然在银牌区最后五分钟到达终点，获得银牌。

第四天：她顺利冲破终点，圆满完成赛事。在戈壁之行的终点，她写下一路上激励自己向前的那句话：

“你自己不勇敢，没有人替你坚强！”

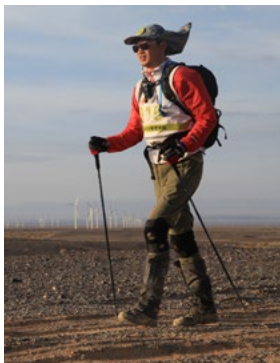
“耀”蜕变——那些天，我们一起流过的眼泪

她本是感性的“女神”，戈壁把她练成了的“女汉子”。

中国企业经营（28期）生活委员，从历史看管理（11期）生活委员——郑宗梅队友，第一天赛程结束之后，脚底就被磨出了几个大水泡，看着饱受摧残的脚底板，她落泪了。就是这样流着泪从第一天开始，她带着身体的疲惫，脚底的疼痛，一路坚持到赛事结束。在返程的车上，对着戈壁上拍摄的那些照片，回忆

着那些带给自己痛苦与欢乐的难忘瞬间，她又一次流泪了，但这一次她泪水里没有痛苦或委屈，而是饱含着感动和不舍。

每一个苦难的考验，每一次艰难地迈步，对于每一个“征1”的队员来说，都是一次成长。只有走过这段路你才会发现，那么艰苦的条件都挺了过来，还有什么可怕的呢？“女神”也可以是有力量、不怕难、敢担当的“女汉子”，流泪不丢脸，流汗很光荣。



李国权
中国企业经营（29期）
辽宁网络广播电视台科技有限公司财务总监

“耀”无我——走出来的玄奘精神

他在徒步中修行，在修行中觉悟。

中国企业经营（29期）的李国权校友在行走中感悟佛法。他此次参与活动的初心就是为了体验玄奘精神并走完全程。最后他不仅得偿所愿，还超过了当初的预想，部分践行了菩萨行——“自利利他”。

赛事前两天他在“自利”，播放已下载好的佛经音乐，欣赏途中风光，感受每刻的身体变化，与身边的队友分享生活体会，完全沉浸在自我的世界中，忘却这是一场比赛。正式比赛第二天，作为“光华之队”一员的荣誉感开始觉醒，他开启了“利他”之旅。到达疏勒河补给站之后，他估算还有可能冲击银牌，于是尽最大努力走完了后半程，突破终点时比银牌要求的最后时间提前了七分钟。当天他的体力严重透支，但仍暗下决心——第三天一定争取拿金牌。在队友的帮助和自己的努力之下，他如愿取得了金牌，实现了对自己的超越，也为全队荣誉做了贡献。

“其实我们只是走过戈壁，完成比赛，不要有征服戈壁的念头。戈壁给我们提供了良好的挑战自我，超越自我的环境。其实比赛和生活一样，是和自己比，而不是和别人比，每天都超越自己一点的人，就是王者，就是圣贤。只要有玄奘精神，不忘初心，就可以最终到达圆满的境界。”

——李国权

“耀”光华——发轫于心，成就于行

四天沙漠徒步，风沙洗礼过，烈日考验过，体能透支过，“光华之队”荣获首届“工商大道”中国经营者戈壁远征赛团体季军，并捧回了“最佳风范奖”、“沙克尔顿奖”、“戈壁远征奖”、“敢当奖”等奖杯。启程时的祝福，艰难时的鼓励，每一个坚定的脚印，每一滴珍贵的汗水，

都化作到达终点时的眼泪和拥抱。“光华之队”的成员们，一起啃过沙子，一起挑过脚泡，一同欣赏过风景，一同品尝过艰辛，一路扶持，携手同行，走过茫茫戈壁，都是兄弟姐妹！世上本无路，路自行者出，始自敢当时，行至无我境。

“光华之队”的征程没有结束，就让我们在此次旅程的终点共同期盼下一次相聚；让我们继续用虔诚的信仰，踏实的行动，去尝试，去改变，做自己人生中的英雄。发轫于心，成就于行，激发你的能量，闪耀你的光华。



1. 沙克尔顿奖



2. 戈壁远征奖



3. 敢当奖——院校领导



4. 最佳领队奖



5. 五强小队奖——光华1队



6. 团体季军



7. 最佳风范奖

工商大道——戈壁挑战

文：赫胜斌 中国经理人项目(20期)
唐山三兴化工有限公司常务副总



参加戈壁挑战赛，对于我及家人和朋友都是个心理挑战，四天徒步 112 公里荒芜的戈壁滩，风餐露宿营地，没有洗漱用水，四天顶烈日迎狂风而无法沐浴入睡等等这些未知又莫名的问题，一串一串地蜂拥而至，让原本些许不坚定的我着实产生困惑和忧虑，我果真要去吗？为什么要去呢？



中。而后再慢慢体味，渐渐陶醉，痛并快乐着！

我年近半百，却是个热爱运动的老小伙。跑步、打篮球、踢足球丰富着我的生活，喜欢挑战成为我难以克服的怪癖，时常到校园里挑战风华正茂的真小伙，杀个两眼冒火腿肚子转筋才算罢休，何苦呢？

人生需要出演很多场戏，不知上帝何时给你设计哪一个剧情，让你不知不觉身陷其中。而后再慢慢体味，渐渐陶醉，痛并快乐着！

主要是怕我儿子说我老了！工作中经常连轴转，生产出问题，会场搬到现场，一转就是半天，为什么呢？主要是怕单位年轻人说我老了！

实际上，老不老，不体现在是否两鬓斑白，一脸沧桑，而体现在精神上老不老，意志上老不老。参加戈壁挑战赛，验证一下自己是否老了？意志力是否依然坚定？复杂的客观环境能否坦然面对？最终决定报名参加这次“工商大道第一届中国经营者戈壁远征”，给自己和朋友们一个答案。

知己知彼 有序训练 适时拉练 储备体能

既然决定了就要开始行动，心脏平板测试是必不可少的，眼看报名截止日期临近，可我持续高烧两天，预约的时间如果

推掉就要等两天后，势必错过报名截止日期，还要特意提出申请，给组织方和自己都带来麻烦；咬牙参加，医生把检测线啪啪身上一吸，很快就让我从设备上走下来，说我基础心率太快，本身就发烧体虚，又楼上楼下出单子、交费，心率好久平静不下来，和美女医生好说歹说做了半天思想工作，终于答应给我做。原本带上一双新鞋，结果要赤脚上阵，光脚不怕穿鞋滴，静态心率 104，目标心率 147，幸亏原始老底子不错，很快按要求完成测试，结论：绝对合格！

报名后，在微信群、邮箱中不断收到关于如何训练，戈友体会和需准备的物品的信息。每一个我都细细拜读，认真领会，很快制定出针对自己的训练方案。首先，我每天早晨跑走结合，从 30 分钟起



练，三天后走跑 60 分钟，每周六上午加到两小时训练，每周日下午，选择阳光充足的 14:30—16:30 进行训练，这两次是负重跑，配重 3.1kg。实际上，从准备训练到比赛只有四周时间。很快，戈友体会就应验了，野外鞋比休闲鞋要硬，并且选择的鞋号比平时穿的鞋大一号半（戈壁实践证明这是必须的），训练量少时，脚掌只是轻微不适，但加量后，我双脚的二脚趾出现淤血，脚掌出现大水泡。用创可贴包扎脚趾，挑水泡成了每天必备的工作，到单位只好老实坐在办公室或会议室，不敢随便走动，不经意碰一下脚趾就会钻心地疼。两周后症状明显转好，可以加量训练了，非常开心，感觉一口气可以跑 5000 米也不累了，配速从原来的每公里 11 分钟，逐渐提到 8 分钟，临近比赛时状态可以达到 6 分钟。

我的体会是，起初能跑多远就跑多远，别勉强自己，因为我们不是专业的；渐渐想跑多远就跑多远，别心疼自己，因为我们是 有目标的；最终能跑多快就跑多快，别低估自己，因为我们是工商大道的。用红牛那句话就是“你的能力超乎你想象”！但有一点不可忽视，那就是每天训练前的热身和训练后的拉伸，这一点我坚持得很好，不过通过戈壁远征后从李宏图医生哪儿又学到更专业的拉伸方式和流程，受益匪浅。

脚踏征程 心系团队 告白戈壁 战胜自我 如梦令·中国工商大道征一

重忆玄奘寻路，再踏荆棘丝路。

向天颂心曲，愿把热血倾注。

征途，征途！敢当无我无数！

怀着对戈壁憧憬和敬畏的心情，向敦煌进发！

4 月 28 日北京国际机场 2 号航站楼 9:05 起飞，候机大厅大家合影壮行，拍照之人恰巧是北大退休的高超老师，同机去西北农林大学参加评审会；对张圣平老师赞扬之余也表露疑虑，这些人能走下来吗，尤其对我一副貌似文质彬彬的外表，深表怀疑。我毫不犹豫回复，不但能走下来，还要拿金牌。其实，真正对大家有安慰的是圣平老师的戈 9 经历以及常挂在嘴边淡定的那句话：“只要出发就一定能到达。”

到达机场下午三点多，地面温度 25 度，阴，轻微沙尘，队员不约而同感叹比北京的霾还要厉害，导游面带微笑向大家解释，我们这里很少阴天，更很少下雨，一般有贵人来才会下雨，说明大家都是贵人呀！

下午五点准时开全体会，讲解比赛章程、裁判队伍、医疗队、志愿者团队、组委会等。自助餐后，晚八点，点将台正式开始。戈壁挑战赛的倡导者和组织者曲向东、敦煌市的蒋市长相继致贺词，各院校

两分钟宣传片加全队展示。北大光华参赛人数最多，为 22 人，很有气场。戈壁赛的氛围渐浓，征途的序幕正式拉开。

第一夜各校队员睡得都晚，一来要寄存行李，二来要蓄水，做比赛准备，兴奋到难以平息，零点以前入睡的人很少，喧嚣声、寒暄声掺杂各地方言不绝于耳。

4 月 29 日，8:00 发车，向第一天比赛起点阿育王寺挺进。10:00 到达指定地点，迎接我们的是意想不到的大风，看来是要给大家下马威吧？检录后 10:30 准时发枪，133 位勇士一起冲入茫茫戈壁。第一天是体验，不计算成绩，1 队队员相互不熟悉，体能状况更不清楚，雅丹地貌路段大家相差不远，但很快队形就乱了，到小沙漠路段和砾石戈壁路段狂风更加猖獗，每走一步都很艰辛。我把扛旗的任务接过来，担心龚都斌体力透支。后半程风大到不用力向前就要被吹回来，跑起来却感觉原地踏步，10 米之外很难看清东西，只能侧身前行，紧盯前面队员，一掉队就不知路在何方。体力不断消耗，身体缺水却也顾不上喝水。只能在心里默念：坚持住！

终于看到远方的红旗，前方队员打探出那里就是营地，曙光在前。一公里很近，想冲刺但总被大风阻拦，我打开北大光华的战旗，旗面兴奋的啪啪声激励我，冲刺！第 14 个冲过终点！此时汗水早已风干，泪水刚一溢出还未及擦拭便不知让风带到哪里。比我先到的另两位队友已躲到大帐里避风，手指粗的钢钉紧固的大帐总有连根拔起的感觉，心里着实没底。

第一批到了 7 名队员，大家见面都笑了，墨镜一圈是白的，其余就是戈壁涂鸦了，大家进帐第一件事就是找湿巾。组委会提供信息，风力至少十级，这种体验真是：痛并快乐着！心中呐喊：我想飞得更高！

原本规定队员晚上不许睡在大帐，由于风大破例允许自我选择。有六名真的勇士未等领队会散就顶风搭建小窝，提前入睡了。余下 16 人过了一次共产主义生活，行李隔开，男女共同挤在大帐，风声鼾声抱

怨声不绝于耳，很快 5:30 的起床号就吹响了；难忘今宵啊！

4 月 29 日正式比赛日的第一天，31.55 公里，谁能摘金是个未知。通过体验日大家总结到，组委会公布的里程是最近距离，一般都要多走几公里的冤枉路，GPS 也是指导性的，强光下戴墨镜有时还看不清楚。早晨光华第一个起跑，每隔一分钟发出一个队伍，但是 7:00 发枪时也只有光华之队准时到达。

戈壁的天气莫测，昨天还漫天黄沙一路风，今天变得晴空万里，蔚蓝的天空挂着几丝稀缺的白云，安静的像个乖孩子，一脸的微笑。风景虽好，也不敢放慢脚步。我们针对第一天成绩做了调整，最有希望夺金的蒋强、龚都斌、周贤德三人在前，努努力也有可能争金的刘建飞、张闯、杨弘炜和我组成第二梯队，其余力争银牌。刚出发不到 1 公里，杨弘炜小腿抽筋，打乱了计划，只好让张老师和建飞先走，我俩边拉伸边前行。弘伟毅力很强，强忍疼痛往前赶，渐渐我们被两个梯队拉开距离，勉强追赶了 15 公里，到达补水站，我们为了团队成绩只好让补水站医生给他边做治疗边等后面的队员。

追！没有别的选择！也不知追了多久，终于见到第二梯队了，但估算金牌时间已经很危险了，张闯老师感觉跑不动了，我和建飞边跑边走，前方队友不断报告到达哪一个检查站了，按他们的计算金牌已很难确保了！和建飞简单商量，我向金牌冲一下，如果他能快也追一下，一定都要冲到金牌！不知是哪里来的劲，在离终点 3 公里倒计时处追上了第一梯队。前面龚都斌和蒋强已到冲刺点，对讲机不断发出：时间还够抓紧，等你一起冲刺，何为敢当！不能因为我影响了三块金牌！气壮怵人胆，居然我还可以大步冲刺 200 米，汇合后他俩一边一个拉着我冲过终点，提前了 17 分钟。剩下时间只有盼望了，在金牌时间差 3 分钟时，我们发现了建飞，对讲机里不

停地倒计时，奇迹发生了，领先 17 秒撞线，得到一枚宝贵的金牌！建飞和都斌不禁紧紧拥抱在一起，激动得哭出声来。

5 月 1 日，国际劳动节，我们以戈壁穿越形式体验劳动带来的快乐。今天 31.18 公里，光华之队最后一个出发，对我来说是最艰难的一天，盐碱地路段很长，满是骆驼刺，我的膝盖有老伤，最怕深一脚浅一脚的不断陷在软沙中。领队张闯老师拼了，一开始就带领二梯队一路奔跑甩开大部队，但到了盐碱地遇到和我一样的难题，只能一步一步加紧走。丘陵地带，地势起伏不断，前方拉开 30 米就会迷失方向。我和张闯老师已经被拉得很远了，前方不断报告时间和距离，我看张老师对金牌的执着劲头不减，我们依然努力追赶，到达补给点，他催我先走，他需要拉伸一下，力争再冲一块金牌，忧虑一下，我还是决定出发了。

临近中午，头顶烈日，体力消耗很大，腹中饥饿感油生，红牛、巧克力、能量胶不停的往嘴里塞，但一边跑一边吃破坏了呼吸节奏，很快感觉跑不动了。经过一阵调整，我才恢复了正常，但过了山丘很快进入了 5 公里的砾石地段——风车阵，一眼望不到边的风车，张圣平老师赛前特意嘱咐，到了风车阵一定不要数风车，一会儿就迷糊了。

体力几近极限，这时，我突然想起昨

天周贤德放的抗美援朝的进行曲，唱！“雄赳赳气昂昂跨过鸭绿江，保和平为祖国就是保家乡……”这服药真灵，步子也迈开了，节奏也加快了，被拉开的距离渐渐缩小，缓过神来，又开始小跑，超越的感觉也比被超越要好，顺利拿到金牌。

5 月 2 日，赛程最短组委会提供只有 20.69 公里，软戈壁加丘陵地段，目的地是广显驿。4:30 起床号吹响，拔寨起航，6:00 准时出发。经过三天的磨练，大家愈发从容，相互配合也愈加默契，这一天一举多得了 11 块金牌。

惜别戈壁 体味人生 重塑自我 分享快乐

最后一个赛段结束后，大家虽然满身疲惫，但满眼充斥着幸福喜悦，满是汗水的脸上挂满笑容，通过四天的比赛，磨练了意志，超越了自我，加深了感情，更加深刻认识到团队的力量。同时，也让我开始反思我的工作与生活。

“敢当，无我”让我感到汗颜，工作中很多没有做到，没有做好，这不仅仅是一种责任更是一种境界。直面现实，突破自我，完成超越，实现梦想！路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。“理想、行动、坚持”，演绎人生的三部曲。



始自敢当，行至无我 工商大道戈壁徒步挑战赛分享

文：龚都斌 中国企业经营项目(26期)
北京彤来厨房设备有限公司总经理



天 112 公里戈壁徒步，发轫于心，成就于行，在玄奘精神的感召下，身体力行，完成理想、行动、坚持的精神升华体验。始自敢当，行至无我，迎着大漠初阳踏上了荣耀征程，去做，让改变发生。

对于平时不怎么锻炼的我来说，戈壁

三 月 的 北 京，春暖花开，北大光华管理学院发布了第一届工商大道徒步挑战赛的招募令，四徒步还是比较陌生，自己行不行？能不能坚持下来？都是未知。当看到戈 9 队员及奥运冠军侯斌的分享感悟后甚是感动，满眼泪花，映入脑海的话：一个人可以走的很快，但一群人可以走的很远；只要出发，必然到达。既然青春留不住，何不挑战戈壁路。在这里，我找到了答案及前行方向。开始进行赛前训练，从一开始的 13Km、20km、30km……到后来连续三周的长距离拉练，共训练了约 200km，状态比较好，体重下降，身心健康。训练期间要特别感谢周贤德的陪练、戈 10 EMBA 校友及张圣平老师的赛前指导。

到达敦煌集结后，赛事组委会进行了激动人心的点将台誓师仪式，此刻穿着光华红赛服，高亢的“北大光华 光耀中华”

的口号响彻礼堂上空，无比的自豪。4 月 29 日早，我们精神抖擞地来到了瓜州阿育王寺遗址，进行第一天的赛事体验，大家都抑制不住兴奋的心情，在玄奘之石前合影留念，在“敢当·无我”出发门前庄严宣誓，冲过旗门，浩浩荡荡出发，光华旗帜高高飘扬在莫贺延碛戈壁。人大戈友出征前的一句念叨：到了戈壁要看风有多大，沙有多狂，雨有多温柔，看不见意思。随之很快应验，到达第一个补给点后，大风伴着沙尘如期而至，十级大风卷起的强沙尘暴为当地所罕见，能见度几乎为零，我们艳遇了十年一遇的沙尘暴。队友还在途中，营地大帐险被掀翻，先到营地的我们无比地焦急，担心队员的安全，种种困难带来了巨大的挑战，组委会立即启动应

急预案，滞留在赛道上的队员们结成伙伴，寻找庇护，不惧艰辛，百折不挠，肩并肩，一路向前。在沙尘暴稍有缓和后，全部队员在关门时间前冲过终点，他们坚持到底的精神，令我们为之动容，为他们的勇敢无惧点赞。那一夜，队友们互相帮着拉伸、捶背，不分男女，不分年龄，十几个人共宿在大帐里，无比的开心，我们是相亲相爱的光华人。

进入比赛日，迎着朝霞，披星戴月，我们继续出征。经过昆仑障、风车阵、疏勒河，最终到达戈壁绿洲广显驿，从黑戈壁到盐碱地，穿越荒漠、骆驼刺、残垣断壁，经受炙热炎阳的煎熬。带着 1 队的使命，我们奋勇拼搏，携手快速疾行在茫茫戈壁。一路上被竖起的大拇指、齐声加油鼓励的声音鼓舞着。随着赛事的激烈进行，精神如打了鸡血般亢奋起来，迸发出巨大的潜力，我的能量太超乎我想象了。四天的行走收获了个人全部比赛日的三枚金牌，胜利摘得团体季军、沙克尔顿奖、最佳风尚奖、敢当奖、最佳领队奖等。在庆功宴上看完比赛视频，第一次流下了感动的泪水，我们是最棒的，为自己感到骄傲。

四天的戈壁行走，放下自我，达到忘我、无我的状态。每天睡眠 4 小时，满身尘土，不刷牙、不洗脸、不洗澡、不换裤子、席地而睡。水泡、伤病，这些都不是问题，一切都是浮云。四天沙漠徒步，风沙洗礼过，烈日考验过，体能透支过，我们不是在自虐，而是在享受比赛，分享喜悦、幸福。真正践行了“敢当·无我”的境界，挑战自我，超越自己，得到心灵的感悟。

感谢蒋强四天的一路同行、战术指导，特别是第三比赛日为团队做出的无私奉献，他是当之无愧的英雄。感谢李医生团队、黄小莲、圣平老师的高强度拉伸。每一天每一秒，感动的瞬间都历历在目。看到刘建飞倒计时 17 秒冲进金牌成绩的振奋，周贤德延时 2 分钟错失金牌的纠结，队医王炜因伤停赛一天，还拖着



瘸腿为我们搬运驮包，处理队员伤口，是那么的专业和敬业，值得钦佩，最后一天他还坚持走完了全程。（注：在营地看到王玮带了一万现金，开玩笑地问了一句：今天停赛是不是赚医疗外块去了？在戈壁上最没用的就是现金和垃圾！他淡淡地回眸一笑。）

杨弘炜强忍伤痛，脚步却不停息，坚持走完全程，因没为团队取得好成绩一直感到内疚。58 岁的阚辉司令，每天走 10 多个小时，和队友们在沙尘暴中吃着沙子前进，一起捡起沙沟里的垃圾，一起徒步一起冲刺。品尝过四天徒步之旅的艰辛，经受住十级风沙的考验，他的坚韧展现了军人的崇高风范。圣平老师的从容淡定，在他的环保感召下，我们留下的只是脚印，带走了全部垃圾，组委会给出了高度评价。

肩负领队使命的张闯老师的顽强拼搏，赫胜斌大哥的无微不至，随时提醒我们喝水，注意配速。宿冬梅老师、黄小莲的女神 + 女汉子的精细干练（注：黄

小莲每天都给好多队友拉伸，特别的累，在此再次感谢）。亚敏姐一路上激励自己向前的话语：你自己不勇敢，没有人替你坚强。个头最高的李国权，在行走中感悟佛法，自然悠哉，为了照顾队友，放弃了前两天的成绩。周海帆的任性姐，作为 1 队唯一女孩，最后一天拼尽全力（注：重庆话为什么把老公称呼为姐夫呢？）。感谢董水海大哥安排的莫高窟之行、还有为团队努力拼搏的宗梅姐、金建锋、陈永安、孔垂贵、王艺丹、杨炳志，你们相扶相持，永不言弃的精神更值得我们赞赏。最后更要感谢工商大道组委会、志愿者、海洋影像、裁判组、后勤组，是你们的精心组织，辛勤付出，成就了一场伟大的赛事。

有心，就有理想，就勇于行动，就敢于坚持；有心，才会有心灵的超越；让我们像玄奘一样，成为最伟大的“有心人”！忠于理想、勇于行动、敢于坚持。

我们相约征二。生活在继续，徒步在继续。



周贤德
中国企业经营管理者项目（26期）
北京德润明新科技有限公司 总经理

致所有曾一起走过的姐妹兄弟

无数个日夜
曾一起奔忙
为了共同的理想
无数次欢笑
无数次争吵
也曾猜疑
也曾悲伤
那时我们一起努力，一起成长
曾经的日子
属于我们共同的记忆
曾经的汗水
滋润着未来的光芒

无论多么不舍
也要给你祝福
无论多么悲伤
也只会留给自己
把希望留给远方
我，让我们曾走在一起
却不能让这条路变的更长，更长
只有梦里
才能回到过去的时光
有你，有我，有他
和曾经的一样
都不曾离去
一切仿佛就在身旁

人生总有岔路口
并肩战斗的兄弟
也会有各自的方向
分别，不会执手相看泪眼
因为害怕无语凝噎
只会黯然心伤

眼泪，为曾经的日子漂落
汗水，为了未来而流淌
今天，姐妹兄弟天各一方
明天，我要高举大旗
让我们欢聚一堂
重新携手
再创辉煌



张闯
光华管理学院高层管理教育中心
公开课程部副总监

每个人的身体素质不同、体力不同，如果一定要让我们去战胜那些跑过马拉松的人，对大家来说实在是太苛刻。这次比赛也是更重体验，我想比赛中首先要超越自我，每个人都超越自我后，好成绩自然会来的。其实开始时很多人对自己没有信心，但是越往后走，我们的成绩越好。如果再比赛下去，银牌肯定是我们的。



张圣平
光华管理学院金融系副教授
光华管理学院副院长、高层管理教育中心主任

结缘“工商大道”，再次踏上这魂绕梦牵、念
念回响的戈壁大漠：玄奘之路。

“心与身的对话”是很多戈友的共同感受。打个比方，身是汽车，心为司机，四天的长途跋涉，需要司机顺应车况，不可为所欲为。身心逐渐和谐、活在当下：当心脚下！时间推移，体验深入，似乎有一番“去不追来不想不生杂念，知止定后静灵性闪现”的情境。四天戈九的心路历程：“尘中出发，渐行渐觉；且行且悟；非觉非非觉，非悟非非悟。”

工商大道与戈九，同样的路线，不一样的感触。第一天的沙尘风暴，像是在启示着什

么。印象最深的是“风”：因风尘起，飞沙走石，风中有险。第二天，风和日丽，丘陵、盐碱、骆驼刺、黑戈壁，少有湿地，最稀缺的是“水”：水润万物，水枯命竭。第三天，那一望无际的风车阵，让人悄然触“电”：风能发电，水能发电，光能发电；玄奘之路、充电驿站！第三天，队友们展现的心性之高、胸怀之阔、意志之坚、精神之佳、风貌之好、感情之深，难以言表！脑海中浮现一个“格”字。

有欲观窍，无欲观妙。衷心祝福工商大道！

“光华之队”其他成员名单



陈永安
中国企业经营者项目（30期）
郑州盛鸿元商贸有限公司总经理



刘建飞（光华之队 副队长）
中国经理人项目（19期）
北京丽都医疗美容医院总经理



董水海
中国企业经营者项目（29期）
从历史看管理（11期）
嘉峪关市海杰矿业公司董事长



王艺丹
中国企业经营者项目（31期）
河北兴洲电缆有限公司总经理



黄小莲
中国企业经营者项目（30期）
凯莱英医药集团（天津）股份有限公司
副总裁



杨炳志
中国企业经营者项目（19）
从历史看管理项目（11期）
北京凯米特科技发展有限公司总经理



蒋强
中国企业经营者项目（31期）
山东金都百货股份有限公司总经理



杨弘炜
中国企业经营者项目（18期）
重庆光弘投资有限公司总经理



金建锋
中国企业经营者项目（31期）
河北盛腾化工有限公司副总经理



周海帆
中国企业经营者项目（29期）
从历史看管理项目（11期）
重庆康达环保产业（集团）有限公司
总裁助理兼成控总监



孔垂贵
中国企业经营者项目（30期）
北京京兴源建筑物拆除有限公司总经理



宿冬梅
光华管理学院高层管理教育中心
高级经理

资本市场投资的内在逻辑

北大光华 | 思享汇 校友分享论坛 2015

中国经济正处于发展方式转变、发展动力转换的新常态时期，经济增速放缓，另一方面，资本市场的表现抢眼，创业板更是屡创新高。这与5年前安信证券首席经济学家高善文博士发布的《三十年未有之变局——中国潜在增速的趋势转折》研究报告的一些基本判断在一定程度上大体吻合。放眼当下，如何判断宏观经济趋势和资本市场大势，如何精选板块并布局，是每个投资者关心的问题。



高善文博士

5月20日晚，北大光华校友、安信证券首席经济学家高善文博士作为特邀嘉宾，分享了他对商业研究工作的理解，分析了金融理论在解释现实金融市场运行方面的局限性，并结合宏观经济走向和宏观政策立场，发表其对股市未来走向的看法。光华管理学院副院长、EMBA中心主任刘俏教授对高善文博士演讲作了点评。

思享汇由高善文博士的师兄、光华管理学院副院长刘学教授主持，高博士的恩师靳云汇教授、秦宛顺教授以及光华管理学院院长助理、高层管理教育中心主任张圣平教授、光华管理学院金融学系姚长辉教授、光华管理学院院长助理、EMBA中心执行主任王冬霞老师一同到场聆听。

证券研究工作的目的：提供前瞻的可验证的预测

高善文首先指出，商业机构做研究的最重要的目的，甚至是唯一的目的，就是对未来提供前瞻性的可验证的预测。人们对于世界的认识总是要从对历史数据的研究出发，对未来具备预测能力需要一些重要的假设，即未来在本质上是过去的重复。但现实中，经济主体能够从过去

的经验中学习从而调整自己的行为，也会基于预测采取行动从而使预测失效；技术进步更是具有广泛而难以预知的影响，而技术进步本身是无法预测的；此外在人们的认知和经济现实之间还存在着反身性过程，这一过程本身原则上也无法预知。所以未来在原则上是不可预测的，只有当未来代表了对过去的重复时，预测才有可能，但这并不总是发生。对于市场要心存谦卑和敬畏，有时运气起到裁决作用。

股票是什么：筹码还是企业价值的一部分？

接下来，高善文指出，在实践过程中，金融学理论中所谓股票价值取决于未来预期现金流折现的观点，总是面临很多的挑战。例如，沪港开通后AH股溢价扩大到30%，并且溢价的扩大伴随着持续的资金北上，这很难基于企业价值的想法来解释。如果将股票理解为筹码，理解为交易者进行博弈的工具，那么很多问题可以迎刃而解。在现实中，投资哲学当然是这两种极端看法的某种混合，但中国市场的许多参与者认为，将股票看作投机和博



刘俏教授



弈筹码的想法在投资人中十分普遍，对市场价格的形成常常产生显著和持续的影响。

房地产泡沫风险下降：蓝筹股上涨的催化剂

为什么 2009-2011 年蓝筹股明显跑输其他类别的资产？又是什么因素推动着过去一年蓝筹股的上涨？高善文分析，一方面，主板上市公司的老化和成长性丧失，是其估值体系下沉和重建的重要原因；另一方面，蓝筹股中银行股、基建类股票，受到房地产泡沫风险和地方债务风险的持续压制，房地产泡沫越大、地方债务越膨胀，系统性风险越高，蓝筹股估值越低。2014 年初房地产市场见顶回落，以及随后对这一趋势的确认；2014 年 10 月国务院 43 号文着手解决地方债务问题，以及今年初的地方债务置换，构成蓝筹股上涨的基础。高善文预计，虽然目前国企改革和流动性宽松继续维持着市场的乐观情绪，但下一步企业盈利在何时出现全面的企稳回升将是市场面临的最重要的变化和转折。

市场转向的可能触发条件：货币紧缩、注册制和成长逻辑被证伪

高善文认为，历史上促成 A 股牛熊转换的一个重要原因就是货币的放松和收紧。很多牛市的顶部，都是因为通货膨胀超过 6% 和严厉的货币紧缩导致的。但今年年底之前甚至明年上半年，通胀趋势上升并引发货币紧

缩的可能性不高。

还有一个重要影响因素是注册制。筹码的集中释放，对创业板构成不确定性，但对主板的影响可能会比较有限。

最后，对投资投机者而言，过去五年是成长股全面胜出的时代。除了资金和筹码的关系外，在基本面上成长股的持续胜出需要合理的商业逻辑和短期无法证伪的预期来维持。这一逻辑的破坏，但如重大丑闻的出现，或者成长逻辑被证伪也会造成市场趋势转折。

随后，北京大学光华管理学院副院长、EMBA 中心主任刘俏教授对此进行了点评，他也表示了对资本市场未来的乐观态度，他认为股市的市值在 2030 年能达到 300 万亿，有 5 倍空间，并指出牛市是国家意志和市场意志的统一，关键在于 ROIC（经济活动效率）的提高。

在最后的答疑环节中，高善文分析了货币政策的走向、经济企稳回升的时点、房地产市场回暖的催化剂等问题，分析详尽透彻，逻辑严密，风趣易懂，博得在场观众的阵阵掌声。

北京大学光华管理学院思享会系列沙龙活动不定期邀请经济、政治、人文、社科与自然科学领域的知名学者，解读学科奥妙，碰撞思想火花，分享精彩观点，为 EMBA 校友及潜在学员提供干货十足的思想盛宴。据悉，北大光华 EMBA2015 年秋季班将于 9 月开学，欢迎更多有志之士加入我们，汇聚思想，共同开启光华岁月！

互联网时代企业的转型与挑战

北大光华 | 知行远 企业游学上海站



走进恒源祥：品牌和文化——百年老店长青的秘密

恒源祥公司坐落在上海黄浦区繁华的闹市区，不同于现代企业高冷的风格，楼里装修质朴简单，但底蕴深厚，让人感觉亲切而温暖。

恒源祥的参观从一层的博物馆开始，馆中古玩玉器，奇珍异宝，包罗万象，工作人员如数家珍地介绍着每一件展品。校友们一边点头称赞一边疑惑，参观恒源祥不应该看一些产品么？怎么像是参观了小故宫？之后在八层会议室，恒源祥副总经理阮美莉女士解开了大家心中的疑惑：恒源祥做的是工艺而不是技艺，高端的鉴赏是提高工艺品位的前提。

大多数人对恒源祥的认知源于“恒源祥，羊羊毛”的广告，有人说这则广告毫无艺术感可言，甚至有些恶俗，但毋庸置疑的是这则广告不仅简单明了地传达了恒源祥

在羊毛行业的市场定位，也生动地传播了恒源祥以“羊毛”为独特卖点，它使品牌认知度深入人心。正如恒源祥集团总经理陈忠伟先生所说：广告没有好与坏，重要的是让人记住。品牌，正是恒源祥这个百年老店发展的支点。陈忠伟先生曾就读于光华 EMBA，对光华有着深厚的感情和归属感，对这次校友的来访格外亲切热情，和同学们深入分享了恒源祥品牌和文化的发展之路。

从 1927 年沈莱舟先生成立人造丝毛商店到 2015 年，恒源祥已走过 88 个年头，可谓羊毛行业的老字号。老字号的优势在于其独特的品牌文化，恒源祥董事长刘瑞旗曾说：如果要用一个字概括恒源祥的成功法则，那就是“变”。回顾恒源祥的发展轨迹可知，老树发新芽的根本原因是在第一时间打破了老字号抱残守缺的陈旧思想，从而及时把握住了消费需求的变化，

给老字号注入了全新的品牌元素。恒源祥在 1935 年从零售走向制造；1956 年，从私营走向国营；1991 年，从字号走向品牌；1998 年，从单品走向多品；2005 年，从策略走向战略，这五次成功转型，把恒源祥带上一个又一个高峰。当恒源祥正式成为北京 2008 年奥运会赞助商那天起，奥运会成了恒源祥可利用、可发展的一块最重要、最重大的资源，助其提升品牌的美誉度、个性和文化内涵。

陈总和校友们对于恒源祥未来的发展进行了深入交流。未来 10 年，恒源祥会有哪些产业？第一个是纺织品，这是传统产业，未来集团会强化，不会丢。四大类产品包括绒线、针织、服饰和家用纺织品，集团正从组合全球一流资源的角度推动这些产业的持续发展。第二个是文化与艺术产业。恒源祥进入文化与艺术产业不单纯是看好这一产业，也是为品牌注入更多文

化、艺术的元素，打造消费者难忘的体验，满足消费者情感和精神享受的需求，让品牌持续受到一代代消费者的喜爱。第三个是经典品牌（老字号）的重生。想在市场上寻求发展的经典品牌比比皆是，更有国外的经典品牌因为当地市场环境的因素也想和中国企业合作进入中国市场寻求发展，

但这些经典品牌苦于缺乏经营品牌和文化的能力，这些需求正是恒源祥可以满足的，因为无论是过往积累的经验，还是当下课题研究成果，无不能赢得这块市场。“激活经典品牌”将成就恒源祥未来巨大的市场空间。

2015 年 4 月 15 日，体坛“奥斯卡

奖”——劳伦斯世界体育奖颁奖典礼将在上海举行，恒源祥作为颁奖典礼的承办方，这也是首次由一家企业作为这一奖项的承办方，届时将有 1000 位左右的体育明星和好莱坞明星参与，恒源祥的介入为劳伦斯开拓出了新的平台与市场，祈祷劳伦斯能给恒源祥插上一双在世界舞台上展翅高飞的翅膀。



复星集团：价值投资——成就航母型企业之路

复星集团是 1992 年在上海成立，从人民币 3.8 万元起步的大学生创业企业，发展为管理资产超过人民币 3000 亿元的投资集团。截至 2014 年上半年，复星营业收入为人民币 247.96 亿元，归属股东净利润为人民币 18.34 亿元，较前一年同期增长 8.4%。目前复星已形成“保险、产业运营、投资、资本管理”四大业务引

擎。截至 2014 年 6 月 30 日，复星集团总资产达到 3133.14 亿元人民币。

看到这些数据，大多数人都会有同样的疑问，是什么样的机遇和策略使得复星有如此快速的发展？带着这样的疑问，校友们走进了复星集团。复星集团人力资源部副总经理仇鹤林女士代表公司欢迎校友们的到来，紧接着学习与发展总监潘震先生为大家介绍了复星的企业文化，对于大家非常关心的复星集团

的投资战略和全球化战略由董事会暨总裁办公会高级战略发展总监尚晓辉先生为大家深入展开。在最后的提问环节里，大家深入了解了复星的发展，一点点解开复星快速扩张之谜。

创业伊始的郭广昌和梁信军进入的是市场调查行业，在当时，这一行业尚属新鲜事物，他们从一入行就已经走在了市场的前列。复星的前身叫做广信科技，当咨询取得成功的时候，郭广昌团队迅速转型，

开始做起了房产销售，“广信”也变成了“复星”。通过房产销售业务，复星赚到了第一桶金；郭广昌有一句话：当一个生意门庭若市的时候，也是你该考虑转型的时候了。复星进入生物医药领域又是先于市场半步，这得益于创始人的专业背景和敏锐的市场洞察力。之后复星进军房地产开发、零售、钢铁、矿业、金融服务及战略投资，无一不准确抓住市场机遇，选择了最佳时点进入。从政策开放角度来看，复

星都是顺着政府的政策，随着开放准入稳步进入。从经济发展的角度，复星始终把握中国不同时期的高增长行业，踏准中国动力，分享中国经济的高速成长。

GDP 的快速增长和大众消费的稳步扩张，与工业原材料相关的钢铁、矿业和与大众消费相关的房地产、医药、零售获得快速发展。显现了复星的领导人对投资产业高超的把握，能把握住产业的拐点和长期发展趋势，表明了对产业的天才领悟力和对时机的掌握，“投资看未来”的精髓一览无余。

复星集团的发展历史即是一部收购史，除了自己一手建立的复星医药、复地集团外，其余业务及已有业务的扩张基本都采取了收购模式。复星在长期多元化的发展中，形成了比较成熟的投资原则和并购整合艺术。投资时，选择强强联合，与优势团队合作，并且彼此具有较强的文化认同感；并购时，带泥土移植，并购后不主张替换原有经营团队。复星在被并购企业的整合中基本上没有采用减员增效这种方式，对于企业现有冗员，提倡通过未来的发展来消化。

目前复星集团有超过 48 个投资团队，分别负责不同行业的投资，投资团队直接向董事会汇报，24 小时内可获答复，有些投资决议甚至是在内部交流平台“复星通”中产生，这 48 个团队也并不是固定的数量，可根据项目组孵化新的团队。

在复星的发展历程中，集团积累了深厚的产业基础和渠道网络，并通过实践证明复星所具有的核心优势是投资能力。面向未来，复星将继续充分发挥其“有产业深度的全球投资能力”，践行复星的价值投资理念。与此同时，复星会继续提升其“以保险为核心的综合金融能力”，将复星的投资能力与保险有效嫁接，利用产业资源优势提升承保收益，



利用投资能力优势提升投资收益。

从最初的 3.8 万元创始资金，到今天中国最大的民营多元化控股集团，复星始终走在时代的前沿，总是先于市场半步，总是保证“最专业的事由最专业的人来决策”，总是“把有能力的人变成自己人”。一个中国最大的民营多元化控股集团就是这样炼成的。

复星 22 年的发展就像是一本书，书中有太多的故事值得人们去体味。它的创业团队相守 22 年，是中国一代知识分子在商业大潮中搏击风浪的典型代表，自古以来，“修齐治平”是中国知识分子的终极理想，复星的企业文化中喊出了“修身、齐家、立业、助天下”的豪言壮语。集团大楼的 13 层是一个太极体验馆，高级学习与发展总监邹冰先生和培训专员张雯懿女士带领校友们一起体验太极文化，短短 12 个招式就练得校友们腿酸出汗，充分领略了太极柔中带刚的精髓。不论是“修身、齐家、立业、助天下”的核心理念，还是“取势、守正、修为、全球化”的关键词，还是“汇聚成长力量”的品牌标识语，还是复星的人才观，以及希望把员工打造成明星——“散”作满天星，“聚”则

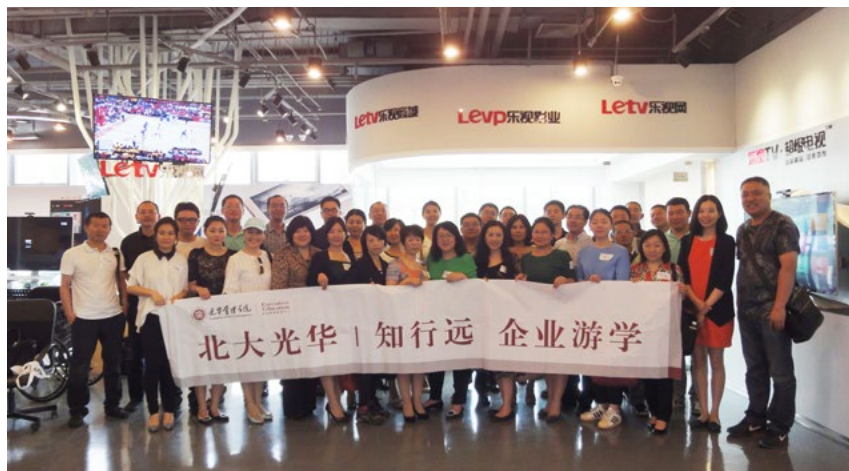
一团火的复星管理学院，无一不体现着复星对于传统文化和精神内核的重视。

复星“中国动力嫁接全球资源”的投资理念也诠释了中华文化的包容开放，向复星的合作伙伴传递中国和中国企业崛起的善意，让世界、全球企业从中国的经济成长中分享成果、共赢发展，体会合作共生、生生不息的太极文化理念。助力中华经济复兴和文化复兴，是复星的追求和使命。

此行上海，两家企业，一家传统型企业，在近百年的时代发展更迭中不断转型、持续发展，屡获新生；一家诞生于改革开放后，紧跟时代脉搏，强力跳动，创造出一个又一个并购传奇。正如上海这座城市，将古典和现代如此完美地融合。由彼及此，如今，我们每一位校友的企业都在同样的大环境中努力生长，各放异彩，从他人的奋斗中可以看到自己的影子，其实彼此是在共同奋战，我们北大光华 知行远企业游学的意义大概于此，无论现在处于何种态势，拼搏的痕迹都会被这个时代铭记。

一窥乐视 二品沱沱

北大光华 | 知行远 企业游学北京站



2015年6月5日,“北大光华|知行远”企业游学活动再次起航,汇聚各界企业家校友,集结北京,走进当下最“热”的企业,尝试当下最“新鲜”的玩法。

乐视模式,管豹一窥——以用户为核心的乐视生态圈

在乐视员工上班之前,校友们就来到了位于朝阳区姚家园的乐视大楼。一进入乐视生态体验店,校友们就纷纷表现出对Letv超级电视的浓厚兴趣,在迎面的电视墙前,对着各个型号的超级电视驻足观看。

为校友们此次参观,专程从美国赶回来的乐视控股副董事长、网酒网董事长李锐先生首先代表乐视致辞欢迎校友们的到来。

之后,在乐视董事长商务助理郭斯文小姐的带领下,我们参观了乐视集团不同的事业部。包括乐视TV、乐视手机、乐视

影业、乐视网、网酒网等等。紧张的工位,高强度的工作节奏,都让大家体验到乐视作为互联网企业务实的一面。

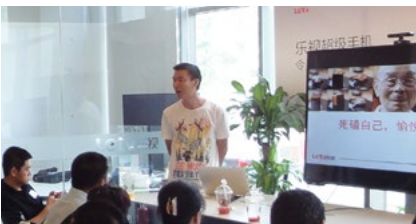
参观之后,大家汇聚在乐视体验中心,校友们感受了乐视各种产品的超级体验,并品尝了乐咖啡等生态产品。乐视工作人员为校友们详细讲解了超级电视的超级之处,从乐视网TV版到乐视应用商店;从超级电视操作系统LetvUI到超级遥控器的语音操控和视频搜索;从超级电视的极致体验,到超级电视背后的乐视生态;从乐视CDN布局,到乐视云计算的未来发展。

乐视集团用户运营中心高级总监杨建军先生向大家介绍了乐视的用户运营理念。首先杨总的“用户分层”理论让大家耳目一新,将用户分为游客、用户、乐迷、会员、合伙人几层,对于初级用户需要主动示弱,让其找到自信心,并能够再投入精力在后

续环节。对于中级用户需要适度刺激,让其找到好奇心。对于高级用户需要激发欲望,挖掘其更深层的需求。其次,乐视最根本的用户理念是“用户价值为先,商业价值为后”!即通过用户运营提升产品品质、服务体验,在获得用户口碑的基础上挖掘价值。最后在杨总为大家展示的乐视生态图中,可以看到乐视整个生态是建立在以用户为中心的基础上而展开的各项商业模式。也正基于此,乐视才能达到目前现在用户数量的迅猛提高和用户黏度的不断强化。换用句当下最流行的网络语言,可谓“死磕自己,愉悦用户”!

之后,乐视集团战略管理部副总监李岱先生向大家介绍了乐视的整个生态规划以及乐视未来的战略布局。通过交流,校友们了解了基于乐视生态的乐视TV——超级电视和它拥有的四重盈利模式,即硬件收入、付费内容收入、广告收入、应用分成收入。此外,还有乐视引以为傲的、用“内容+应用+终端+平台”的生态改变了智能电视产业链。李总结合图片与视频详细阐释了垂直整合的“平台+内容+终端+应用”的生态模式的含义,并以乐视与网酒网合作,说明服务在营销中的重要性。

深入交流之后,校友们已窥到“乐视模式”的核心,了解到乐视生态系统的宏伟蓝图,也感受着移动互联网企业所带来的巨大冲击。对于我们多数从事传统企业的校友们而言,当下转变思维方式可能最为重要。



沱沱工社,群雄激辩——光华校友圈的私董会

透过沱沱工社办公室的窗户,可以眺望不远处的国贸三期,感受地标性建筑蕴含的巨大张力,而沱沱本身,也正是有机食品的行业地标。作为光华管理学院校友,沱沱工社创始人王双以沱沱工社为例,分享了他们如何致力于在互联网上打造一条全程透明的食品产业链。他援引费孝通的《乡土中国》,主张打造以熟人关系链为主体的购买社区,确立信任关系。

随后,同样作为光华校友的沱沱工社联合董事长董敏也与校友们进行了分享。用她的话讲,她是在2008年受到食品安全事件(三聚氰胺)的刺激,才开始决定做沱沱工社。经过大量的深度调研,决定做一家专门销售有机食品的网上超市,沱沱工社由此应运而生。“沱沱”源自中华民族母亲河长江的正源沱沱河,意喻产品质量清澈、透明可循。“我很荣幸,我也是个农人。”

沱沱工社目前正在积极筹划新三板上市的工作,为此校友王双也请沱沱执行董事吴柏林博士现场为大家进行上市路演,也希望在座的校友能对路演的内容提出宝贵意见。吴博士的路演中,介绍了沱沱工社的业务模式,强调了沱沱工社在业内独一无二的全程冷链配送。吴博士的语音刚落,热情校友晏绪飞同学马上提出了自己的意见,在上市路演中需要介绍沱沱工社的核心竞争力,那么究竟是有机产品供应者还是全程冷链配送?接着晏绪飞同学提出的问题,



多位校友都提出了自己的想法与意见。万和投资董事长刘兵兵同学提出了作为生鲜平台,沱沱工社的粉丝数量、增长量、黏性才是真正吸引投资者的价值所在。王双董事长就大家困惑的问题进行了解释,并且很开心地接受了大家的各种意见,并称路演的报告在脑海中已经有了新的方向。谈完沱沱工社之后,王双董事长又抛出来一个新项目:火柴盒创客街区。创客街区首席产品官王辉博士向大家展示了创客街区的规划,这是一个建立在亦庄、定位于电商产业的创业孵化器。校友们马上表现出了极大的兴趣。原来沱沱工社涉足的领域很广!

最让大家惊艳的是,大家现场体验了一把互联网平台的在线参与。沱沱工社最新推出一个“白吃网”平台沱沱+,校友们马上建群,组团试吃沱沱工社最新推出的来自广东湛江的雨水鸡。这个平台将有机食品的供应商与实际消费的用户瞬间联系在一起,试吃活动让用户体验了产品,也为供应商提供了很好的推广平台,同时也为沱沱工社的选品提供了数据支持。

现场校友们讨论激烈,就沱沱工社、火柴盒创客街区、沱沱+“白吃”网提出了各自的想法与意见,各种支招、各种献计献策、各种辩论,本次的企业游学主题俨然升华为校友圈的私董会!大家一起激烈地探讨着行业变化、企业困惑,寻找合作机会,互相勉励,共同进步。

虚左以待,等你归来

一天的游学,走访两个不同行业的企业,给了校友们新的角度,启发大家更多的思考。“我们将每季度举办一次‘北大光华|知行远’企业游学活动,选择一个世界500强级别的标杆企业,向外看;同时选择一个杰出的校友企业,向内看。希望深入沟通之后,大家获益更多,不虚此行。”北大光华高层管理教育中心运营主任马翔宇老师对后续活动如是展望。

每一次分离,都是为了更好地再聚。北大光华高层管理教育中心将与校友一路同行,打造终身学习交流的平台,构筑思念回归的家园。

我们追逐梦想，我们珍惜时光

——北大光华中国企业经营管理者30期新年晚会侧记

文：赖剑文 中国企业经营管理者项目(30期)
中国平安人寿保险股份有限公司陕西分公司总经理

“荆棘布满了前路，我也不退步，大雨模糊了双目，我也不认输……”的激昂的歌声在北大光华管理学院高层管理教育中心新年晚会现场回荡。一群身着汉服，顶登冠帽，彬彬有礼的北大学子们，用他们的心演绎着这首属于自己的歌曲，歌曲旋律优美，节奏动感，歌词意义隽永，铿锵有力，更特别的是，这首歌是属于北大光华管理学院中国企业经营第30期的45位同学的，因为这是我们的班歌，“我要插上梦的翅膀，和你一起飞，珍重这最好的时光，我们一起追”，这首名为“追梦时光”的班歌，唱出了我们的心声，更表达了“我们追逐梦想，我们珍惜时光”的美好愿景，同时也拉开了北大光华高层管理培训中心新年晚会的序幕。

2015年新年晚会的筹备工作早就进入了老师和同学们的期待，12月17日，同学们陆续从全国各地来到北大光华，第一个吸引大家目光的就是一个大大的班级展示板，班主任冬梅老师非常用心，把同学的介绍，班级活动和同学企业推介布置得富有特点，更有特色的是，企经30期的展示板有几个白色的阿拉伯数字“1512”，占据了非常大的面积，并以底板的形式出现在展示板中，“1512是啥意思啊？”途经的其他班级同学都怀着疑惑的表情询问，企经30期的同学们都会心相对一笑，“不告诉你，哈哈！”成了我们统一的答案。其实，这是我们自己的秘密，这曾经是一个有意义的房间号码，后来被冬梅老师及同学们提炼升华为企经30期的班级文化，含义是“我们全班要一起一直2下去”，这个“2”让我们赋予了非常丰富的含义，不仅仅是“傻憨”，“快乐、团结、坚持、出奇、努力”，这几个字眼都成为了“2”的解释，也成为班级各位同学对学习、对生活、对事业、对未来的态度，当然，这个“2”字也成为企经30期同学们筹备和参加



新年晚会的主题指导思想。

围绕“2”字，冬梅老师和班委们绞尽脑汁，极尽表现之力，期待让企经30期在参加晚会的四个班级中脱颖而出。首先是亮相问题，如何让企经30期这个人数最多的班级在晚会现场有震撼力，班委们提出了让时光穿越和突出传统，同时点缀“2”的元素，汉服成为本次新年晚会的指定服装，租借服装的重任落在班长张征肩上，19日晚会举办的当天，全体同学在教室换上了汉服，“交领、右衽、系带、戴冠”，每一个同学面面相觑，相互鞠躬，彬彬有礼，教室洋溢着一种清新的传统文化之香，突然间，一阵笑声传到耳间，抬头一看，表现“2”的元素来啦，班长张征牺牲了自我，以男扮女装的形象出现在大家面前，红红的嘴唇，淡淡的红腮，粉色的汉服，还有那微微翘起的兰花指，媚眼四抛的神态，一切那么惟妙惟肖，在教室里引起了轰动，大家争相合影，乐此不疲，让身为班级女神的冬梅老师自叹“须眉不让巾帼啊！”

当企经30期全体同学集体亮相在晚会现场时，引起了大家的高度关注，惊叹、赞赏、注视、好奇之声断不绝耳，我们再次掀起了在晚会现场拍照的高潮，不仅仅是我们自



己摆POSE，其他班级的同学也不断来希望合影留念，狠狠地满足我们作为主角的虚荣感，这个亮相“2”得好，“2”得彻底和有特色。

为了继续充分体现“2”的班级精神，班委们和冬梅老师策划了代表班级的表演节目，第一个是舞蹈“小苹果”，特委派了最不会跳舞的、身材最有特点的、形象有喜感的肖睿同学、张征同学和高冬梅同学代表出战，看着这几位同学左手右脚的舞蹈，滞后的动作和稍显夸张的肢体，大家欢声笑语不断产生，让“2”中“快乐、出奇”的意义表现得淋漓尽致，真心要感谢这几位同学的真情付出。

第二个节目必须要充分体现我们班级“团结、向上、坚持”的精神，为了让企经30期能够再次一鸣惊人，冬梅老师确定让我们唱一首世界上唯一属于我们自己的歌，自然班歌成为最好的选择。当企经30期庞大的同学队伍站在了舞台上，统一的汉服，聚神的脸庞，相互鼓励的眼神，志在必得的期许，让我们赢得了台下热烈的掌声。音乐响起，来自五湖四海的同学，都在用同一颗心演绎这首属于自己的歌，主唱肖睿的嗓音浑厚有力，每一个同学动情歌唱，让这首歌曲产生了奇妙的共振，看到每一个企经30期的同学都眼里噙着微微的泪光，我们知道，这是因为这首歌代表了我们的的心声，这首歌是为我们而生，这首歌传递着“团结、坚持、努力”的向上精神，这是“2”的一部分，我们不仅感动了自己，更感动现场的老师和其他同学，表演取得巨大成功，我们骄傲，因为我们“2”，我们“2”出了精彩！配合晚会的第三个节目是用方言讲述同一个故事，这个节目交给了班级中两个最幽默的同学来完成，文彬同学和王炜同学代表班级勇敢地站上了舞台，这两人一个是每天都趴在微信上的热情

男，一个是日常不太言语的闷骚男，世界上最好的男子二人组，他们用自己家乡的语言演绎了一段话语，让晚会爆笑不断。“傻憨”的任务被这男子二人组顺利完成。

晚会的高潮出现在由光华高层管理培训中心的老师们出演的歌伴舞，看着日常为我们操劳和服务的班主任及老师们出现在舞台上，美丽的嗓音、曼妙的舞姿，还有甜美的笑容，整个晚会沸腾了，也给了我们很大的惊喜，真心感谢老师们的辛苦付出。

“宿老师，我们的女神，我们爱你！”企经30期的同学们率先喊了出来，“2”效应得到回馈，所有其他班级的同学也喊出了“老师我爱你！”以“2”为指导思想的企经30期同学们又开始创新了，好多的同学拿起晚会现场的鲜花、水果和装饰品，跑到舞台为冬梅老师献花，冬梅老师笑成了一朵鲜花！企经30期的同学们也因为“2”而收获了惊喜和快乐！

“今天的晚会到此结束！谢谢大家的参与和付出！”随着金刚同学的主持结束语，给让人难忘的新年晚会拉上了帷幕。“缘光华，同学汇”的晚会主题词深深地刻在了每一位同学的心里，大家来自五湖四海，有缘相聚在光华，相聚在企经30期，有缘认识冬梅老师和北大的各位教授，这就是一种前世修来的缘分，要珍惜！同学的称呼本来就是这个物质世界最有价值和最值得拥有的财富，更值得我们珍惜和拥有，通过晚会，企经30期同学增进了感情，体现了团队精神，对“2”的精神有了新的演绎和理解，就让企经30期的全体同学一直“1512”下去吧！

“梦想就在前方，我唱得最响亮！”这首班歌的结束语又在耳边响起，祝福企经30期的全体同学！祝福北大光华！

2015年，我们追踪梦想，我们珍惜时光！

知行合一，学以致用

中国企业经营者项目(31期) 2015年深圳游学



2015年1月15日至17日，北京大学光华管理学院中国企业经营者项目(31期)游学活动首站在深圳启动。

中国企业经营者项目(31期)汇聚各界企业家学员，开启2015年游学活动，首站抵达改革开放和多种企业性质充分融合的深圳。参访校友企业、中国第一家股份制保险企业——中国平安保险(集团)，以及以技术研发、管理独特

一帜——华为公司。同时王辉教授还结合参访企业的案例完成了《高效率团队的建设与管理》课程教学。

有梦想才有希望。

从元器件到电路板，深圳，不缺小公司。从元器件、电路板、整机、系统、品牌、行业，深圳也记录了很多小公司到行业巨无霸的成长史。

同为1988年成立，同城两兄弟华为

与平安的发展吸引了学员的目光。

从小作坊，到“平安金融帝国”

参访平安，公司发展历程展览和公司高层的介绍，学员们关注着在24年的平安发展历程中，怎样从一个13人的小作坊，发展到现在正式员工8万多人的“平安金融帝国”。中国平安呈现几何式不断发展壮大，速度惊人。全名为“中国平安

保险(集团)股份有限公司”于1988年诞生于深圳蛇口，是中国第一家股份制保险企业，至今已发展成为融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。中国平安的愿景是以保险、银行、投资三大业务为支柱，谋求企业的长期、稳定、健康发展，其中保险是最早为老百姓所熟知的品牌之一。现如今，中国平安通过旗下各专业子公司及事业部，即三大系列：保险系列中有寿险、产险、养老险、平安健康险；银行系列的深圳发展银行、平安银行、平安小额消费信贷；投资系列的平安信托、平安证券及平安证券(香港)、平安资产管理及平安资产管理(香港)、平安期货等。通过多渠道分销网络，以统一的品牌向超过7000万客户提供保险、银行、投资等全方位、个性化的金融产品和服务。

已经过去的2014年对平安来说不平凡，2014年5月21日，以124亿美元的品牌价值名列保险行业全球第一品牌，在“BrandZ最具价值全球品牌100强”榜单上的成绩也仅仅是平安众多收获之一。

隔海远眺(仰视)即将入住的平安金融中心，学员平安人寿副总裁刘小军、李春充满期待：

如何敏锐地把握市场，把机遇转化成市场收益，学员们在平安的发展关键节点中找到了实例：

1992年，国际金融业的流行趋势是由昔日的分业走向混业，各国的金融保险业都在降低成本、提高效率和提高国际竞争力的压力下，纷纷通过集团控股的组织模式实行分业经营和专业化管理。综合金融服务集团模式或许才是最好的选择。

把握、选择、实践、坚持，无论前路多么艰辛，坚韧的平安人把握了市场发展的脉络，收获了混业带来的市场红利。

从交换机，到“通往全联接世界”

华为不缺技术和专利，也不缺理念和新闻：财富500强中唯一没有上市的公司、15万人的团队，他们敏锐执着、富有激情、卓有成效地工作，他们到底凭的是什么呢？在学员贾玉刚的安排下，我们终于有机会走进华为，感悟华为。

华为独特的管理方法和运营经验很难复制，但给学员很多思索。

学员们在华为展厅内的产品区、行业区、方案区、创新区四个主题展区的互动项目中一一体验。

在平安城市展区，负责讲解的华为工程师表示，华为平安城市解决方案通过接处警平台融合了语音、监控视频、GIS、eLTE视频、智真视频会议、警务信息等信息模块与通信手段，可以提高应急响应速度，实现精准打击，为城市安全保障提供更好的支撑。“通过视频实时监控重点地区，警方可以迅速排查，及早发现安全隐患，也便于在发生恶性事件之后迅速在现场找到线索。”他说，“例如，通过虚拟卡口技术，视频监控摄像头可以高效率地辨识出车牌号码，迅速锁定特定车辆。”

而在产品展区，学员们对视频会议系统情有独钟。

而这次课程《高效率团队的建设与管理》授课教授王辉，是北京大学光华管理学院组织管理系教授，博士生导师。三天的学习期间王辉教授旁征博引，以课堂讲授与案例探讨，课堂讨论与练习等相结合的方式探讨高效率团队的管理与建设，用大量国内外企业管理的实例深入浅出地分析了传统企业与现代企业的区别、五种管理的潮流以及团队的定义、类型、团队精神的培育等。

王辉教授根据多年从事组织学和心理学研究所积累的大量调查数据，讲述了组织中个体的需要理论、团队激励方式、目标管理、团队中的授权、领导一部署交换等企业管理的精髓，结合他多年对中国历史的总结和对现今社会的观察，用“适域”和“圈子文化”观点，分析了中国管理者领导行为、领导的风格、变革型领导的艺术等重点内容。

王辉总结三词六字非常精妙：学法、练术、悟道。并且传输了方法六句话：增加见识、行千里路、读万卷书、阅人无数、高人指路、回家慢慢悟。

短短三天的中国企业经营者项目(31期)2015年首站深圳游学很快结束了，大家期待即将到来的西安移动课堂。



打开窗户 看到宽广的世界

文：谢承红 中国经理人项目（20期）
山西农业大学信息学院团委书记



就如多年前入学时的场景，在那个美丽秋天的早晨，满怀激动与期待的心情，我跨入了北京大学光华管理学院，加入了高层管理教育中心（ExEd）第20期中国经理人项目班学习。燕园的一切，来的这么现实！

初入光华 别样心情

9月19日上午，我走进了光华管理学院2号楼，热情的问候、细致的服务、考究的接待，让我感受到了“回家”的感觉。开学典礼上，刘学副院长告诉我们“一个人的眼光决定了他能走多远”；第18期学员代表、来自丰田汽车（中国）投资有限公司的陈博雅女士借用“打开窗户看看外面的世界有多宽广”的话语勉励我们珍惜机会、改变自己。

我是中经班20期33名学员中唯一一名在学校工作的学员，在正式入学前我一直担心授课内容和我的工作是否有关联，担心与同班同学是否有共同话题，担心自己的视野和精力是否能跟上学习的节奏。不过，在第一次上课的过程中，我的所有

顾虑都被打消了，同时彻底颠覆了我对传统课堂的定义和认识，因为光华的课堂从来都不是一言堂，张炜教授的《管理的困惑》以小组互动和实验为切入点，淋漓尽致地给我们展现了“管理的困惑”和现实中的苦恼；陈玉宇教授的《当前中国经济》以大量的数据、生动的案例为我们展现了当前深奥的经济现象和未来社会变革的趋势……大学学习人力资源管理专业的我，给了我四年专业知识都不能企及的山峰。

每次课后，行走在夜色渐浓的未名湖畔，思索课堂上老师讲授的知识点，听着校园广播传出熟悉的旋律，迎着昏黄的路灯，不断探寻自己。因思想而光华，因行动而精彩！初入光华时，总是怀着别样的心情满心期待，我因光华而改变！

我的际遇 感谢有你

在光华的每一天都有不断的惊喜，每一处都充满别致、每一个人都满怀真诚、每一个细节都令人感动。素质拓展训练时，为我们准备的矿泉水瓶盖上精心标记了字母以防大家混淆；杨

威老师坚持每天早上在电梯门口等候每一名学员的到来；池燕老师竟然关注了我的每一条微博；班级第一次聚餐时突然集体为我们10月过生日的4名同学带来生日祝福；每次上课时教室后面的黑板上总是温馨地张贴着我们的活动照片。

我大学毕业后一直在学校工作，从思想政治辅导员到系团总支书记，现在到山西工作后也是从事共青团工作，每一天都是以老师的身份在和学生打交道，但光华的老师们的认真的工作、细致的考虑、周全的安排、全面的服务让每一名学员倍感温暖，这本身就为我的工作上了生动的一课。还有上课的老师们，学历高、专业功底扎实、实际工作和阅历丰富、上课幽默诙谐，他们在学术上的精湛睿智和始终严谨的治学态度，为我树立了永远的榜样，老师们在学业和学习上给予的无微不至的关照，也让大家倍感亲切、如沐春风。此外，老师们的每一次讲授、每一个课堂案例、每一次课题讨论都给我的工作提供了巨大的启发和无穷的思索，《市场营销管理》让我明白了品牌树立与项目运营的重要性；《供应链管理》让我明白了流程再造、工作机制优化对于推进当前工作的实际意义；《管理经济学》让我进一步思考了管理的经济性与对团队建设的实际效果……每一门课程都是巨大的学问和知识的宝库，受益无穷。

中经班20期的同学们，来自全国各地的企业和有关单位，大家都是本单位的业务骨干或主要管理者，平时工作繁忙，但是同学们都热心地为班级同学服务。微信群里每一次亲切的问候、QQ群里每一条关于学习的诚恳建议、邮箱中每一封考虑精细的通知，宣传委员精心制作的班级杂志、班长精心组织的学习讨论会、学习委员每次上传的课堂笔记、体育委员热心组织的保龄球比赛、生活委员积极设计的班徽、班主任在百忙之中协调的四班联谊，都将成为我们在中经班20期永远的记忆，终身荣耀。

我的承诺 一生相伴

我出生在渝东南地区偏远的农村，小时候，北京，对于我来说仅仅是课本中美丽的描绘、睡梦中向往的世界；进入北大学习，更是我童年、少年时期遥不可及的梦想，但在我参加工作后的第五个年头里，学院董事会以及光华管理学院给予了我到这里学习的宝贵机会。我想，在燕园学习的经历，必将成为职业生涯中难忘的记忆，也将是我人生旅程中重要的邂逅。我将做到对待知识时做“猎人”，对待同学时做“贵人”，对待自己时做“恶人”。给自己一次机会，在半年的时间里改变自己。

在未来的工作中，我也将继续努力、克服困难，把光华给予我的知识、行动、视野、品格和领导力带到日常工作中，不断推动工作和事业向前发展；把北大给予我的厚度、力量带到自己的生活中，让自己成为有温度、有态度的人。

末了，愿光华一生伴随我！



如何面对“新常态”

文：程世国 中国企业经营项目（25期）
大禹电气科技股份有限公司 董事总经理



“新常态”这个词在过去的一年中用得很频繁，大有见面即说“新常态”，也有不少朋友问我如何看待新常态，众说纷纭，说明这个问题确实在引起人们的关注。

个人对新常态的理解主要在三个方面，一是政治新常态，二是经济新常态，三是社会新常态。

政治新常态，表现在新一届领导班子的施政理念是“要把权力装进制度的笼子”。反腐成为常态，对腐败零容忍是党心民心所向；民主科学决策成为常态，一把手一手遮天的现象将越来越少，分权与监督将会越来越严；上下互动成为常态，既注重顶层设计，又注重民间智库的建设，发挥基层民众的创造力和智慧。这些政治上的新常态表现，为进一步深化改革奠定了基础。

经济新常态，表现在经济发展要从量向质的转变，调结构成为主要方向，经济可持续发展是长远目标。GDP中低速增长成为常态，经济发展速度从高速向中低速调整，靠投资拉动经济发展变得不可持续；经济结构调整成为常态，更加关注民生经济，高能耗高污染行业将逐步压缩或关停，淘汰落后产能是坚定不移的方向；收入分配均衡成为常态，少数人富裕逐步转向全民共富，只有共富才能拉动消费，促进中国经济成功转型。这些经济上可以预见的新常态，也在为工商界人士调整心理预期和目标方向。

社会新常态，表现在社会主义核心价值观的倡导，“富强、民主、文明、和谐、自由、平等、公正、法治、爱国、敬业、诚信、友善”包含社会生活方方面面。学习中华优秀传统文化成为常态，百善孝为先，爱国精神源自孝道，传统文化始于乡情，敬业发自内心的责任；创建文明成为常态，人与人之间的和谐友好相处、互帮互助成为一种受人尊重的美德；构建诚信社会成为常态，诚信档案的建立使坑蒙拐骗难以立足；推动法制成为常态，依法办事将成为每个公民的底线思维。这些社会发展出现的新常态，将使人们追求自由平等公平正义的梦想有了希望，“美丽中国”有了更多的人文依托。

新的一年，如何面对新常态，对于我们这些从事传统制造业的民营企业，要有新的思考、新的准备、新的开拓，面对国际

国内各种复杂多变的形势，我们要先从市场、研发、管理三个方面做好工作。

市场层面，要新老结合。一要在传统老客户中挖潜力，冶金、化工、建材等行业虽然产能严重过剩，主要还是四万亿刺激下无序上马造成的，有一个去产能、化库存的过程，一些企业在节能降耗、控制成本上在苦练内功，这个过程中一些优秀的企业将会有更多更好的发展机会，值得我们去深入挖掘；二是要在新兴市场找商机，新常态下很多民生领域将得到政府更大投资，如市政、环保、水利、城铁、新能源开发与应用等行业还有很多机会，需要我们去关注与投入。

研发层面，要不断创新。一是要有适应市场发展的新产品，传统制造业不能再指望“一朝鲜吃遍天”，要找准市场机会狠抓研发，迅速推出市场需求的稳定可靠、性价比高的产品，不断满足老客户消费升级需求及新的潜在需求；二是要发挥研发人员的市场推动作用，力求解决客户的系统问题，要从过去单一的卖产品到卖服务，要从系统中获取市场信息、资源，从而扩大利润点；三是要持续关注新常态下新经济业态成长，为企业长远发展提供技术发展信息与决策参考。

管理层面，要苦练内功。一是要建立高效稳定的管理团队，提倡健康向上的企业文化，树立正气，求真务实，明确目标责任，有效激励，让管理者真正把企业的事当自己的事做；二是要通过管理变革，提高管理效率，适应市场发展变化，注重细节，努力提升市场竞争力，要在质量与成本上下硬功夫，切实提高高性价比的产品和服务。三是要强化沟通，加强合作，让有效管理的声音通畅传递，理性面对管理杂音，把对企业操心的声音引导到强化监督管理上来。

当然，作为一个企业，还有很多管理方面，比如战略规划、资本运作、人力资源、运营管理等也将面对新常态下的全新思维，我们都应当积极思考与应对。只有主动适应新常态下的变化，顺势而为，才有可能大有作为。

国家政治、经济、社会等各个方面出现的新常态既受到了世界政治经济形势影响，也是由于三十年改革积累的问题必须用全新的方式去逐步解决的倒逼，我们乐见中央改革的决心，也希望新常态下的中国会越来越好。中国作为一个大国，制造业是立国之本，只有制造业的强大，才能国强民富。作为我们民营企业，更是受到国家新常态的影响，研究新常态、解读新常态，才能更好地面对新常态，也只有主动而从容地面对新常态，才能更理性、更有好的办法去适应新常态，从而在新常态下稳定、持续、快速发展。



因思想而光华

察势
思变
谋动

exed.gsm.pku.edu.cn

全球企业家项目

Global Executive Program

开课时间：2015年7月12日

模块一 北京

审时度势，重识自我

模块三 牛津

借力金融，国际经营

模块二 费城

创新市场，全球领导

模块四 台北

转型成长，企业传承

详情请垂询：

北大光华高层管理教育（ExEd）中心
电话：（86 10）6274 7089
邮箱：exed-open@gsm.pku.edu.cn



LinkedIn Page: Guanghua School of Management Executive Education, Peking University



官方微信



详细课程介绍



光华管理学院
Guanghua School of Management



Executive Education
高层管理教育中心

高层管理教育中心（ExEd）
电话：（86 10）6274 7089

本科研究生（UG & PG）
电话：（86 10）6274 7014

高级管理人员工商管理硕士（EMBA）
电话：（86 10）6274 7111

金融硕士（MFin）
电话：（86 10）6274 7014

工商管理硕士（MBA）
电话：（86 10）6274 7288

会计硕士（MPAcc）
电话：（86 10）6274 7118

转型没有完成式

——记“北大光华高层管理论坛之海峡对话：转型与全球化论坛”



谢明慧教授



汤明哲教授



刘学教授

2015年5月16日，北京大学光华管理学院高层管理教育中心举办了“海峡对话：转型与全球化”论坛。本次论坛汇聚两岸智慧，特邀台湾大学管理学院汤明哲教授、北京大学光华管理学院刘学教授，以海峡两岸学者不同的视角，分享对企业战略转型与全球化布局的卓见；论坛同时邀请“全球企业家”项目二期学员代表，生物制药行业国际知名企业凯莱英医药集团董事长兼CEO洪浩博士，从其丰富的全球市场实战经验出发，与学者碰撞思想，共话大改革背景下的企业新机遇。

此外，此次论坛还邀请到了台湾大学管理学院教授、副院长暨EMBA执行长谢明慧教授以及几十位两岸企业家的加入。在这个特殊的“课堂”里，来自各地的企业家、高管们畅所欲言，分享各自对转型与全球化的理解，碰撞观点，汇聚思想涓流。论坛由北京大学光华管理学院副院长、高层管理教育中心主任张圣平教授主持。

识势识人，适人适事

公司需要转型吗？台湾大学管理学院汤明哲教授一开场便给出了一个肯定的答案：要！而且是必须要！“因为这个世界在改变，技术和社会需求在跟着改变，如果你维持原有技术的话，迟早有一天你的公司跟你的技术一起走入历史。”汤教授以美国通用电气公司（GE）为例，这家世界知

名的大企业以生产电灯泡起家，而后开始进行多元化的转型，从家电到飞机，再到生产飞机的发动机以及整个产业链，使其企业实现了基业长青。

汤教授继而提到，近年来企业的竞争也随全球化及新企业的进入日趋激烈，在《财富》500强企业，10年内就有200强被淘汰。在不断变动的环境下，持续创新是唯一的出路——对落后者来说如此，对领先者来说更是如此。创新的未知风险常常阻碍了成功者的创新之路，也种下后来失败的因子。汤教授指出：“成功是最大的敌人，而挫折是最好的老师”。要如何避免一再重复过去成功的模式直到失败，又不要落入为改变而改变的窠臼，需要步步为营的审慎评估。

“公司要成功，识势识人，适人适事。你要识势来定战略，要适人才能做事。”

不断创新，攻占技术制高点

在随后的环节中，凯莱英医药集团董事长兼CEO、“全球企业家项目”二期学员洪浩博士分享了在国际制药行业竞争日益激烈的今天，凯莱英在制药研发和生产外包国际市场站稳脚跟、崭露头角的经验。他表示，关键在于要攻占技术制高点。如果你走不上技术制高点，你永远是这个行业里的一个打工仔。

多年来，他带领由权威专家组成的中西合璧的人才团队，根据世界制药业的发展走向，保持



洪浩博士



张圣平教授

国际领先水平，始终走在制药产业的最前沿。“目前，我们已打造出了围绕多项绿色化学技术的研发平台。所开发的拥有自主知识产权的核心技术在制药领域中的应用，不仅实现了环境友好，更填补了国内外技术空白。”洪浩博士说，凯莱英的产品已覆盖抗肿瘤、抗病毒、抗感染、心血管、糖尿病等多个重大疾病领域，在国际生物制药界独树一帜。

基于品位的转型

北京大学光华管理学院副院长刘学教授从趋势、政策、周期三个视角对未来几年的经济变化趋势进行了基本判断，从长期趋势看，中国经济增长速度放缓是必然的。从周期上看全球经济现在是利弊各半，喜忧参半。刘教授同时指出，当一个外部冲击出现时，企业决策者关键的是判断该趋势是否可逆。如果来自外部的冲击导致行业的需求不可逆的下降，企业最优的战略选择是什么？答案是转型，越快越好。如果这个冲击在一个特定的时间内是相对可逆的变化，则企业战略选择首要考虑的关键问题是怎么能够渡过这段艰苦的阶段。

同时，刘学教授还提出基于品位的创新是非常关键的。中国的发展，经济资本、文化资本、社会资本差异的扩大，导致不同阶级的品位的区隔逐渐扩大。品位的多元化、多样化在增加，而

中国的生产、供给体系却没有因应品位的多元化、复杂化做出相应的调整。所谓绝大多数产业产能严重过剩，这种说法，仅仅是站在传统的视角来考察的。从品位的视角看，产品不仅仅是满足客户需求的物理载体，而是有灵魂、有格调、有特定的价值取向的、有持久生命力的有机体，需要以卓越的技术为支撑，用心、用情去精心雕磨、塑造。过去研究B2B业务体验，制造体验，走向服务转型，走向系统方案供给转型。但是做B2C业务基于品位的创新，源于社会需求结构方面的变化做出相应的反应，在现在是极为重要的。

全球企业家项目简介：

北京大学光华管理学院携手美国宾夕法尼亚大学沃顿（Wharton）商学院、英国牛津大学赛德（Saïd）商学院、台湾大学管理学院，为华人企业家量身定制全球企业家项目。深习中国变化，察全球之竞合大势。体验多元创新，思世变之商业内涵。

本项目聚合四所知名院校雄厚师资，秉承学术严谨、视角多元的治学原则，采用最前沿的研究成果和管理思想开启为期半年的独特学习体验。致力于传授前沿管理知识，分享全球最佳实践，激发学员深思深省，完成一场身心提升的领导力之旅，以助力企业决策者深刻领会未来全球商业发展态势，引领企业于全球激烈竞争中追寻开拓、创新、成长之契机。