

光华·燕语

高层管理教育中心

Alumni Express 2013.7



北大光华高层管理论坛

经济转型期的 企业发展战略



回时不复来时路, 更把小乘换大乘
记“中关村杰出企业家海外培训项目”



Executive
Education
高层管理教育中心

金融理念与公司成长
“聚缘·24”基金会发展历程



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

北京大学光华管理学院深圳分院：
深圳市南山科技园南区高新南七道
深港产学研基地东座四层

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它商业用途。光华管理学院对此保留所有权利。特此申明。

欢迎读者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：
市场部 唐珏
电话：(86-10) 62747062
邮件：tj@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。

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

Alumni Express 2013.7

目录



封面文章

- 2 北大光华高层管理论坛
- 3 “北大光华高层管理论坛——经济转型期的企业发展战略”成功举办
 - 企业在转型期中的金融战略运用
 - 透过资本市场看中国企业战略
 - 组织生态与战略创新
- 10 金融助力，实现企业的创新与转型

特别报道

- 14 回时不复来时路，更把小乘换大乘——中关村杰出企业家海外培训项目
 - 对硅谷的几点认识
 - 硅谷归来谈感受
 - 呼唤大公司
 - 从硅谷的成功看企业创新



光华管理学院
Guanghua School of Management

Executive
Education
高层管理教育中心

CONTENTS



- 30 远朋问道于光华 不亦乐乎
——北大光华高层管理教育中心国际高管培训课程
- 32 全球化之路：把战略变成行动

光华论坛

- 34 北大光华高层管理论坛——金融理念与公司成长
- 36 文明的地图：过去与未来

活动报道

- 38 “光承梦想，华启未来”——北大光华 2013 年新年晚会
- 42 旧时良师益友，今日再聚光华
——“北大光华”燕归来“校友返校日”
- 44 千年来的世界经济增长与中国的前途

优秀班级

- 46 走进光华，快乐一家——中国企业经营者项目（27 期）

- 漫画管理
- 西双版纳移动课堂影纪
- 诗词选摘
- 回炉再铸，悠悠我心
- 浅谈信息化管理提高执行力

班级活动

- 56 希腊漫游
- 60 汇聚友情 合作共赢 我们一直在路上
- 62 我们从不曾分离过
- 64 此中有真意，欲辨已忘言
- 65 变革与责任·致光华式青春

66 简讯

随笔

- 72 一荷一博雅 众河汇光华

北大光华高层管理论坛

经济转型期的企业发展战略

厚积、行远。在经历三十年的高速发展之后，中国企业迎来了市场需求快速增长的历史性机遇，同时也面临着增长模式转变的结构性挑战。在小企业追求“做大”、大企业追求“做强”的过程中，如何更合理地配置企业内部力量和外部资源？如何以相对较低的成本，最大限度地提升企业在转型与创新中的效率？如何借助金融工具的力量推动企业的发展？科学合理地制定并有效实施金融战略，实现企业的转型与创新，是一条可行的路径。

在中国企业转型发展的关键时期，由北大光华管理学院高层管理教育中心主办的“经济转型期的企业发展战略”论坛与《财经》杂志、中国光大银行私人银行合作，邀请企业界、金融界和学界嘉宾，共同探讨中国企业如何实现从“大”到“伟大”的第二次飞跃。



北大光华高层管理论坛之 “经济转型期的企业发展战略” 圆满举办

2013年6月28日下午，北大光华高层管理论坛之“经济转型期的企业发展战略”在光华管理学院成功举办。北京大学光华管理学院副院长、高层管理教育中心主任刘学教授，北京大学光华管理学院院长助理、金融学系刘俏教授，北京首都创业集团有限公司党委书记、董事长刘晓光先生，国资委研究中心宏观经济与战略发展研究部部长程伟先生，IDG资本合伙人李丰先生，闪联信息技术工程中心有限公司总裁孙育宁先生出席了本次论坛并发表演讲。他们与300多名来自全国各地的企业高管、金融界人士一同探讨经济转型期的企业发展战略，并就金融战略如何助力企业实现创新与转型这一话题进行了深入的交流。

从“大”到“伟大”，中国企业需要进行第二次长征。为此，企业高管需要跳出传统经营管理的窠臼，培养金融战略思维，在更高的角度和更广的层面全面管理企业的持续成长与价值创造。作为践行社会责任、持续创新的商学院，2013年秋季北大光华将推出由刘俏教授担任学术主任的“中国企业金融战略”项目，循着企业生命周期的脉络，帮助高管透彻理解金融战略，并将对战略的分析转化成对新的盈利增长点和创新商业模式的探索，持续创造社会价值。

企业在转型期中的 金融战略运用

刘晓光



刘晓光

北京首都创业集团有限公司 党委书记、董事长

今天演讲的题目是“企业做强过程中的金融战略的运用”，企业做强过程中的金融战略，对每一个企业都非常重要。首都创业集团用了九年的时间，走了一般企业二十年的路程。现在与大家分享一下首创这几年来在企业的发展、转型过程中金融战略的运用。

什么是转型期？

经济转型期有很多的界定，有从宏观和微观的角度看经济转型。譬如从宏观上讲，有从人口红利型到创新型经济的转型、投资拉动型

到消费驱动型的转换、从资源消耗到循环经济型的转换、有从粗放型经济到节约型经济的转换。从微观上讲，有从劳动密集型到资金密集型的转换、从低附加值到高附加值的转换等等。但是，毫无疑问，企业的发展离不开国家大的发展和历史发展阶段。客观上讲，国家的发展也逼迫着企业需要转型。中国改革开放已经走了三十个年头，现在的确处于一个大的转型期。处于这个转型期的企业，如果想要超常的发展，或者说企业想获得超额的利润，那么企业需要从自身的角度考虑，应该做好什么样的准备。

转型期企业，金融的应用

对金融的应用，现在的企业家应该具有一些的

概念和知识。包括熟悉中国的金融市场、金融体制的改革方向和能力、金融市场的类别和产品模式、自己企业在发展过程中对金融的应用方向、以及各种融资方式的成本收益等等。回顾首创集团十八年的发展历程，我们走了一条路，紧紧依赖金融资本，以投资银行业务为先导，以产业为背景，两个轮子互动的的方式。所以，首创走得比别人快，在十八年的发展中，增长了七十多倍。

首创进入金融，最早在做上市基金的资本市场。九十年代初期，政府也需要融资，我们跟荷兰ING，在香港设立了ING北京组织基金。那个年代，我们的金融知识、对金融的了解，我们称自己叫“三无企业”；当时我们只有一亿的现金，有100多家企业分布在北京和外地，每个企业的现金量，大概只有100多万。怎么办？我们内部展开大讨论：首创是一个由各个部门创办的政府公司的集合，我们能做什么？做汽车，做不过北汽；做高速公路，做不过高速公路公司。那么我们怎么定位我们自己？这时候，我们发现，首创的人才结构还不错。我们的人才来自三个部分：一部分来自政府的各个投资管理部门；一部分来自银行；一部分来自学校。当时就确定了首创集团的方向：以投资银行业务为先导，以产业为背景，两个轮子互动，用投资银行的业务、融资的资金，输送给产业；用产业的利润支撑资本市场的循环。

当时，我们做了一个三角问题：底盘是我们的实业；一角是我们的金融工具、金融牌照，包含证券、基金、期货、担保等等；还有一角是我们的上市公司。方向确定后，我们的发展速度非常快。银行贷款给我们1000万，让我好自为之。于是，我



们一方面去还债，一方面进行战略定位的讨论，构架首创的金融体系。这个转型期，从各个角度，做了大量的工作。

在 97 年左右，首创基本形成一条金融体系，有证券、基金、小额信贷、保险等；也有了上市公司。但是如果一个房子一个房子的去盖，一桶水一桶水的生产，我们在发展中拼不过其它的企业。所以，我们需要用金融工具、手段、成果来促进我们产业的发展。我们当时动作很快，一方面构造金融牌照，当时除了银行没有，其它的基本都有；当时信托没有，后来托管了一个信托公司。96、97 年，中国的资本市场开始启动、发展；股票的交易也十分活跃。当时，很多的运作方式，我们选择了有故事的上市公司和资源，进行了二级市场的合资、收购、改造和融资。96 年，我们收购了广西虎威，当时它是一个县级城市的水泥厂，后来很快将其变成一个地产的主要的上市公司。后来，再收购了宁波中百、前锋股份。在资本市场的并购角度，完成了上市公司的壳，装了我们的主业，再融资、再循环；使得行业发展迅速。

98 年，我们的四支股票，十次涨停板，在今天是不可能的事情。实际上，我们在资本市场的运作过程中，在上市公司的运作过程中，无论在一级还是二级方面，我们都取得了很可观的收益，对企业日后的发展，起到了至关重要的作用。当时来讲，我们在想，虽然我们有了一些上市公司，有了一些金融材料，但是还是要在运作过程中，寻找更好的机会，在金融的角度，企业发展进行新的构造。

1999 年到 2001 年，把北京商品交易所改造，成立了首创证券，后来给关了。关闭的原因很多，后来我们又把它重组，在这个过程中来讲，开始构造我们自身的产业，用金融的推动力量，运用我们的基建、水务，我们的地产，我们类金融的一些产业，然后直接开始金融资本市场。资本的力量确实很大，我们刚上市的时候，实际上我们就是一条路，一个

饭店；但到今天，它已经是一个具有高速路，水厂，污水处理厂、垃圾焚烧厂，是有很好基础设施的一个企业。

2003 年的时候，我们把地产结合起来。一方面，我们有一些金融产业，金融牌照；一方面我们有上市公司。这些上市公司对企业的发展起了很大的作用。从另外一个角度讲，除了一些金融牌照和一些金融工具外，我们认为，更重要的是我们多种方面的融资发展的方法。所以我们这 18 年来，我也总结了一下，大概有 19 条融资通道。所以，在这过程中，关于金融对实业的发展方面，我们做了大量的探讨，也使我们走向了一条高速发展的道路。目前，从基建角度，在水务上，我们是最大的；在地产上，我们曾经到了第 5 位。所以，从产业角度来讲，由于有金融的支持和构造，由于有金融的运用，所以在发展过程中，在转型过程当中，对于我们做强、做大，有很大的促进作用。所以，我认为，企业的发展，很好的运用了金融的工具、金融的手段、金融的产品，来促进实业的发展，比没有运用肯定要快得多。

所以，我认为，一个企业在发展过程中，如果把金融运作好了，那么它会发展速度更快。首创有三大产业：基建、地产和金融，我们在考虑我们自己的生命周期问题。我们在判断着我们所做的一些产业，什么时候要更换新的模型？什么时候要进行颠覆性的破坏和创新？什么时间怎么进一步转型？但是，转型的过程中，离不开金融的战略运用，离不开金融的支持。但是，到底是怎么做？下一步怎么做？做到什么程度？也要认真思考。在目前的形势下，我们应该审慎的把握住宏观形势，把握住微观的形势，根据自己企业的实际情况，认真进行设计，使我们金融领域产业的互动，能上升到更高的一些层次，谢谢大家！

(以上文字根据现场演讲整理，为节选)

透过资本市场 看中国企业战略

刘俏



刘俏

北京大学光华管理学院金融学系教授、院长助理

什么是伟大的企业？

中国的企业需要转型，那么中国需要一批伟大的企业。那么什么是伟大企业？伟大的企业需要什么样的发展战略？我们现在还处于一种纠结的状态。中国的企业在规模上的突破，在做大的环节上，我把它叫做“第一次长征”，“第一次长征”我们取得了非常辉煌的成绩。

中国企业进入财富 500 强，从 96 年的两家；到 2011 年，变成 61 家；2012 年变成 73 家。同期，美国从最高的将近 200 家企业，下降到 132 家。乐观的估计，

中国可能在 2020 年，在经济体制上，可能超过美国；那么，可能到 2020 年，财富 500 强的数量上，也可能超过美国。但是大家注意这些企业的头两个字，绝大多数都是“中国”“国家”，或者地方省份的名字，是国企或者央企。

所以，我的理解，企业做大很容易，但是“伟大”很难。我理解的“伟大”，不是看企业的资产规模，不是看销售收入。财富 500 强的标准是按照销售收入、规模来评定的。我理解的“伟大企业”，是在很长一段时间之内，能保持一个非常高的投资收益率的企业，这样的企业就有可能是一个伟大的企业。从时间上讲，很长是多长？30、40 年，或者更长。《基业长青》这本书，在选择企业样本的时

候，有一个标准，就是至少 40 年以上。用这样的标准，对中国企业太严苛了，中国企业基本能持续生存 40 年以上的，很少；如果 40 年保持很高投资回报率的企业，就更少了。所以，我们寻找伟大的企业、寻找伟大的商业模式，还任重而道远。在这里，再给大家简单强调一下，我们讲伟大，伟大的企业的界定标准不是销售收入、总资产规模、和员工人数，而是盈利能力，财富创造能力，和是否具有一个可持续的具有竞争力的商业模式。

基业长青的企业

大家公认 20 世纪可能最伟大的一个企业是 GE。GE 在 20 世纪最后十几年的过程中，它的投资收益在 20% 以上，就意味着它投一块钱，税后利润在两毛钱以上。这个企业做到了在将近 100 年的时间，保持着较高投资资本的收益率。所以，我们认为，GE 是一个比较伟大的企业；它从企业战略上讲，也非常简单，就是给投资者提供持续的、可预测的盈利成长。所以，GE 是一个基业长青的企业。

再来看看 IBM，我个人觉得 IBM 也是一个伟大的企业。它的伟大的背后的坚持，就是对投资资本收益率的坚持，不是对规模的坚持，是对效率、收益的坚持。IBM 在上世纪时，曾经有过很大的一个危机，当时 IBM 是制造商，但是因为个人电脑市场分割了 IBM 大型机、中型机的市场。在这种背景下，IBM 开始重新思考企业的战略。他们得到的结论是，企业如果要生存下去，需要告诉投资者，我生存的理由是什么？那么我必须创造价值。那么，创造价值的出发点是什么？就需要提高投资资本收益率。从 90 年到 99 年，IBM 的规模在不断缩小，但是市场



表现不断加强。它的路径不是做大，而是走了做伟大的路径。它的规模在缩小，但是市值增加了两倍。我认为这是 30 年中最伟大的一个转型故事。

可口可乐的品牌价值，这个应该是全世界认识最高、市场价值最高的这么一个品牌。从 1886 年开始，可口可乐的产品结构基本都是饮料。从最早的碳酸饮料，到果汁，到运动饮料，走的也是多元化，但是是有限的多元化。大家想象一下，如果可口可乐是中国企业，也许做房地产去了，没准还做汽车去了，甚至可能是光伏。但是，可口可乐很坚持，坚持到现在，它的品牌价值不断攀升，也做到了基业长青。

伟大企业的出发点

如果通过资本市场看以上这些企业，为什么会成功？道理很简单，企业的出发点应该是价值创造；就是在资本上获得较好的表现。从这个角度出发，设计企业的战略。你追求的目标不一定是大，而是要追求伟大。伟大的企业需要很高的投资回报率。

对中国企业而言，我们现在大部分的企业，也开始思考这个问题了。就是说，如果要想实现企业经营方式的转型，商业模式的提升，我们应该怎样做？但是，我们现在大部分的企业，还是停留在投资为主，追求规模的阶段。我们开始思考企业的问题，但是还没采取有效的、大面积的举措。如果企业一味的追求规模，并不一定价值创造，也并不一定得到资本市场的尊重。

规模更大的国有企业的投资资本收益率显然低于非国有企业。那么就是说，规模更大的国有企业，或者说有金融机构支持的国有企业，如果进一步做大之后，它本身就不带来 ROIC（投资资本回报率）的提升。根据统计局数据，我们得到这样一个结论，我们国企板块，至少没有体现出对伟大的追求。大家都知道一本书《蓝海战略》，很多中国企业喜欢这本书，我觉得很大的一个原因，是因为我们经济或者投资拉动，大量的产业出现产能过剩；产能过剩

不好玩，那么进入一个新的市场，进入一个新的行业，这样就多元化了。其实，蓝海战略为企业的多元化做了一个铺垫。我多年研究，有一个小结论与大家分享，行业之间的差距，绝对比行业内的差距要小很多很多；去挑选新的好的行业，还不如在原有的行业中做到更好。所以，多元化本身并不一定能帮助你解决发展的瓶颈，因为它不能带来 ROIC 的提升。

中国企业的思考

我们在企业经营管理中，确定公司战略的时候，一个很重要的出发点，便是企业的最终目标，应该能创造价值，让股票在资本市场上有良好的表现。但是，目前中国的股市是与实体经济脱节的。2002 年到 2012 年，中国的 GDP 涨了 5 倍，但是我们股市还是在 2000 点不变。从这个角度上，就是脱节。我们在考虑实体经济的时候，不是看宏观的东西，而是需要看股市构成的微观基础单位是什么企业。

过去的一、两年，中国企业中，股市表现比较好的板块是酒类股票，他们的投资收益率是非常高的。如果这样说，酒类的企业应该是伟大的企业了吧？但是，不知道它能不能将如此的高投资回报率持续一段时间？如果，茅台或者洋河，能持续 50 年，保持这么好的一个记录，绝对是世界顶尖级的伟大企业。

我们的企业，应该学会尊重资本市场，尊重价值创造，只有这样的话，才能找到一个比较好的企业的战略定位。目前，中国企业已经摆脱了对“大”追求这样一个阶段了，可能应该考虑更多的是，什么叫“伟大”。总之，这个关键词是什么？就是说要做正确的事情、提高投资的回报，这样的话呢，可能我们这个经济结构，最终才能转型，才有可能成功。

（以上文字根据现场演讲整理，为节选）

组织生态与 战略创新

刘学



刘学

北京大学光华管理学院战略管理学系教授、副院长

前几位嘉宾从金融、企业战略两者之间互动的角度跟大家做了分享，我想换一个角度，更微观、更具体一点的来讨论战略创新、战略转型的问题。这个模型是美国两个非常优秀的学者在1993年的时候发表的，提出对公司核心能力的探讨，他们以佳能公司为例。佳能公司的业务，大家都知道，照相机、摄像机、扫描仪、复印机等，但这不是它的核心能力。使它在市场上得到广泛认可的核心产品光学引擎也不是它的核心能力，支撑他核心能力研发的最关键

的技术：成像技术、光学技术、微处理器技术和研发流程的组织管理技术，这才是它的核心能力。这个核心能力是隐藏很深的，埋在树根底下的，为整个公司所共享的，别人看不清楚的，学不来的，这个部分是它的核心能力。这个模型很多人都清楚，从这里面我们想跟大家讨论的是什么呢？过去研究企业竞争优势，核心能力来源的，是怎么思考问题的？纵向的、垂直的、线性的关系，从树根到树干、到树枝到树叶。也就是说，公司不同业务之间的联系是建立在核心技术共享的基础之上，或者是在渠道的生产方面的共享基础之上。但是呢，战略创新是不是最关键的，或者说是不是唯一的来源，主要来源于对这个树根部分的开发。但是最近这两

年，战略创新，有2个非常重要的方向，一个是在垂直链条的方面继续向前走，向服务转型；还有一个，就是我想今天跟大家讨论的话题。

迪士尼与淘宝的商业模式与生态体系

我们在把这个模型给大家之前，我想请大家思考，迪士尼是一家什么公司？这个话题问不同的人，答案不一样。迪士尼公司最核心、最关键的竞争优势来源，来自于哪里？来自于它核心资产价值的延伸，来自于核心资产功能、价值方面上的互补。大家知道，迪士尼最早的业务，就是1923年创业时候的核心业务，是动画片，到目前为止，这依然是它整个公司核心能力中最关键的部分。经过一段时间发展之后，迪士尼开始做什么呢？它在动画片、在电影市场上取得了巨大成功之后，它就开始考虑，它在电影、创意、动画片等这些方面上取得的关键资产的价值怎么能够得到延伸、怎么能够得到扩散，电影放完了，干什么呢？在电视里面放，它把电影的价值在电视上得到延伸，电视扩大了电影的影响力。然后电影电视中那些最引人注目的角色、场景，它通过专利授权，在迪士尼公园中得到展示，让迪士尼公园的游客能够在现场感受和体验电影中那些最经典、最引人入胜的镜头，然后电影中那些最经典的角色通过专利授权可以在迪士尼主题公园的礼品店、艺术品商店中得到销售。然后，这些礼品、艺术品，又扩大了它在电影方面的影响力，它的电影也通过它的连环画、出版物得到影响力的扩大，连环画、出版物又推广了它的电影。它真正成功的是什么呢？是它的业务之间、资产之间的高度关联所构成的一个生态体系。



大家再来看阿里巴巴，大家说未来最有可能成功的企业，可能是在移动互联、信息服务等方面，从根本上改变我们社会经济组织方式、人们生活习惯的企业。阿里巴巴，它的核心资源和能力是什么？阿里巴巴它一系列关联的业务之间，构成了一个非常好的生态体系，它最核心的业务是它的 B2B、B2C、C2C，就是它这些最核心的平台型业务。它这个平台型业务，本质就是一个生态体系。比如说淘宝，我们以它的 C2C 淘宝业务给大家做一个简单的介绍。阿里巴巴本身构建了它的硬件、软件、服务团队，以管理规则为基础，形成一个强大的平台体系，然后以这个平台体系来支撑它上下游客户之间，有效的交易、互动，这个平台最大的优势在哪里？是我们所谓的跨边效应，下游的客户越多，上游的店商就越多；上游的店商越多，产品越丰富，下游的客户就越多。所以它这样就构成了一个非常好的生态体系，它这个非常好的生态体系，促进了上下游客户之间的不断交易，构成了它支付宝里面资金的来源。上下游客户交易越多，产生的数据越多，产生的现金流越多，它的支付宝里面资金就越多，它交易越多，所有的这些交易数据，就构成了它阿里金融的信用调查方面的来源，它向这些小企业做小额信贷，它信用调查的成本，几乎为零，它担心它们有信用风险，或者是其他的客户不给他钱吗？不会的，因为它的收款要经过它的支付宝。所以他掌握的数据越多，它的客户就越多，它的阿里金融的客户就越多。将来淘宝会做数据交换业务，它将来会卖数据，卖数据分析的结论为其他公司提供商业方面的咨询，产品设计方面的咨询，它掌握的数据越多，这些数据价值越大。它上游的阿里云为阿里的小企业，淘宝中的小店商、天猫中的大公司提供云计算服务，支撑这些企业很好的发展，这些企业发展的越好，越需要它的云服务。之后，它的阿里金融未来还会有外部接口，对阿里集团以外的客户，给他们提供支撑，这些支撑会把

这些客户将来纳入到它的平台体系中，阿里云也不仅仅是为阿里平台的这些企业提供服务，也是一个外部接口，是它组织内部的生态跟组织外部生态之间构建联系的途径和桥梁，它的竞争优势来自于哪里？它最核心的客户的交易活动，产生更有价值的

所以战略创新，就是当我们的企业考虑多元化的时候，往哪个方向走？除了我们传统的纵向链条，或者是横向技术上、生产上、渠道上的相关，怎么能够从生态的角度考虑共生、互生的新方向。

数据资产，它的数据资产支撑它更有价值的金融业务和数据交易业务，然后它的搜索、团购、云服务，促进客户之间的交易，而客户之间的交易，又产生大量的数据和更有价值的资产。它的竞争优势是来自于业务之间的互补、共享所形成的一个生态体系。

业务生态与竞争优势

所以战略创新，就是当我们的企业考虑多元化的时候，往哪个方向走？除了我们传统的纵向链条，或者是横向技术上、生产上、渠道上的相关，怎么能够从生态的角度考虑共生、互生的新方向。从这里面能不能得到一些创新的灵感，和创新的方向，其实这种生态体系商业模式思考问题的方向和思路，可以运用于很多领域，特别是互联网时代的商业创新。

传统工业经济时代，总体来说，人们的思维是线性的，是垂直的，但是是依存、互动的这样一种方式。所有的这些网状商业模式，要想取得持久的成功，也同样需要在你的关键能力上、内容上保持常新。

(以上文字根据现场演讲整理，为节选)

金融助力， 实现企业的创新与转型

刘俏：金融怎么助力、帮助我们的企业能够在中国经济增长模式转型的大背景下做大、做强？

圆桌论坛的主题就是金融怎么助力、帮助我们的企业能够在中国经济增长模式转型的大背景下做大、做强。今天我们来的一些嘉宾，正好背景比较有代表性，既有大型国企的一把手，也有我们国资委监管层面，也有金融从业人员，还有就是这种成长性的企业代表，那么他们从不同角度，可以思考理解金融战略或者

是金融的运作方式，怎么帮助企业寻找好的商业模式，帮助企业最终走向做大做强的道路。

刘晓光：中国的金融业应该改革创新以更好的服务企业体系创新与转型

第一个我希望金融能够更加开放。改革更深入，有更多的金融机构、有更多的银行，同时有竞争，那么、可能对企业的发展，就会有更多的促进作用。

第二个就是关于金融业的创新，因为

大家知道，我们银行过去，主要职能是信贷，那么很多金融创新的职能，我们跟西方的国家来比，有很大的差距，如果金融创新的方式方法管道多，我们的企业发展就会更加的快速、灵活。所以对这个金融体制，我来评价的话，应该需要创新。尽管这段时间银行出现的情况比较多，我想其实不是什么坏事，只是下一步怎么更规范，很多企业需要金融业的服务，它有一种空间，需要有创新的，或者规范的金融工具、金融产品、金融通道。另外来讲，





我们也在思考，为什么中国的实体经济、实业经济发展慢，我觉得这可能跟我们的金融业也有关系，跟我们金融业报价、金融产品、产品服务的方面有关系，所以我想，可能我们中国的企业，在现阶段更加呼吁金融业技术，更加呼吁金融业的创新，我们也更加呼吁，我们这些企业，应该能够有参与金融的权利，才能够使中国的金融业改革更加开放，更加能适应中国企业的发展。

程伟：产融结合的多元视角与国有企业改革发展

我们说的这个话题核心的问题是讨论企业创新体系，因为企业创新体系是建立在国家创新体系的基础上，那么任何一个国家要发展强大，它的逻辑基础，是建立在股权资本、人际资本嫁接在企业平台上，将资源要素、效率最大化的结合在一起。这种逻辑，它提倡的是资本的流动，人力资本市场的形成，他们之间出现的博



弈，这是一个企业的发展，这是创新体系，那么资本市场能不能够支撑企业的发展，这是一个问题，在这个问题上，比如说美国，麻省理工大学，18%的人，交出低于18%的税，财富是低于创造的，那么谁来投资企业呢？去年我们的世界500强，我做了一个研究，扣除非上市公司，扣除非国有企业，2012年世界500强里面，294家上市企业，有不超过40个机构投资者，表现突出的是15家企业。

第一个问题，没有一流的金融市场就没有一流的企业，而一流的机构投资者是评价资本市场成熟的重要指标（定价功能、风险分担机制、信息披露机制、市场纠偏机制、公司治理和监督机制、资本市场的有效性等）。40家机构投资者有30家投资了机构之外，其他全部都投资了资产，这就告诉我们什么？告诉我们美国的金融市场和美国的创新体系的关系。

企业改革的目的离不开三条，一条是社会化，另外一条是正确化，最后一条是市场化，也就是说，今天的福特公司跟福特已经没有什么关系了，这才是企业，也就是说，如果是按照我们现在的中国经济发展的逻辑，二、



程伟
国务院国资委研究中心宏观部部长

三十年以后，也许中石油、中石化，国家持股的比例会接近30%，因为中央财政不可能拿大量的钱来，国有资本预算的比例也是很低的，那么只有靠发行新股票来推动企业走向世界，在这个过程中，股权将走向历史的彼岸，但是另外一个机构，养老基金、社保基金，将会依托于中国金融体制改革，他们将推动我们中国的企业，走向世界。还有一个问题，你看一看，可能你看的很清楚，越是规模小的基金，他投资的都是世界500强里靠前的企业，越是规模大的企业，它投资的排名是世界500强靠后的企业，也就是说基金公司投资组合的风险承担的问题。从96年开始，到2012年，经历了3个经济危机，三个危机展示了世界原本就不是平的，因为资源运转的效率，决定着各种资源要素流动的方向，在行业表现跟区域的表现是不一样的，但是利润最高的跟利润最低的如果在5倍以内的时候，全球经济金融发展平

稳，超过5倍是预警期，超过8倍金融危机就一定到来了。济危机解决什么？解决了各个行业的地位均衡的问题，因为你资源要流动，太偏了就会不和谐。

中国的国有企业，还是有一个很重要的问题，那就是产业结构的调整。一直到今天，中国国企还有两套功能没有做完，一个功能是实施工业体系的完善，为什么我们要成立国家核心技术公司？工业体系不完善，在这里面还很清楚。另外一点就是国企能不能实现产业化、民营企业的控股权问题。

第二个问题，产融结合的逻辑是以产为主，产融并举。贯穿于国民财富和企业价值创造机制这是国家创新体制的逻辑基础。没有哪一个国家在产业亏损严重的情况下，金融业利润很高，这说明是行业管制的问题，政府的金融管制能力必须建立在资源要素市场化和较高的流动性的基础上。

第三个问题，就产融结合本身来讲，核心是企业商业模式创新，比如终端物流业和公共服务行业的改革发展等。

第四个问题，国有产权的证券化、社会化和市场化离不开金融市场，这是中国发展的未来。

第五个问题，国有企业内部的改革离不开金融市场的完善，比如市值考核与中长期激励的关系问题。

李丰：小额贷款、电子商务基础设施、数据平台信息流通中的金融创



李丰
IDG 资本合伙人

新可能对中国未来企业发展产生创新转型的动力

我们自己作为金融机构，做金融领域投资，是这个领域当中主要的参与者。我自己也投了很多中国和国外的企业，从我们投的来看，其实这个领域不是很大，但是在过去，我们投了很多在金融领域里比较典型的、争议性比较强的小额贷款公司，然后在美国我们也投了跟他类似的一个。那么我们第一个想讲的跟中国金融有关的一些观点，因为我们同时投了这两个看起来很相似的公司，但他的成长差别却很大。在中国，所谓的这个小额贷款或者叫信用贷款也好，它体现出来的问题，大家知道，这些小微企业想获得资金支持是比较困难的。这家小额贷款公

司的成长规模，是远远超过了我们的预期。那在美国看起来相同模式的企业呢，因为美国的金融市场的市场化效率比较高，所以它相当于是对信用比较差的个人的综合还款方式的贷款，用一个时髦的词，叫多媒，就是他找到了一个平台，使得资金不通过到金融系统归集，而是直接分发到个人或者是直接分发到这些小微企业主身上。这是我们看到的差别，这里面的意思就是说，在中国由于我们的金融体制和我们的金融机构，受到了几乎是最好的息差保护和最高行业壁垒的保护，所以导致我们国家的金融体制，或者是金融机构在所谓创新，尤其面向中小企业，或者小微企业的这种信用贷款层次上，应该有巨大无比的空间，所以才导致这两个看起来模式很相似的企业，我们从它的增长来看，速度简直是巨大的差别，大概是成百倍的差别。

我们最后讲一个小的观点，因为这是阿里巴巴报告厅，那我们就讲讲跟阿里巴巴有关的一些事情。比如说，我们作为电子商务，或者叫做商品交易这件事情，在我们创造了市场，创造了消费习惯，创造了相对交易的效率之后，那所谓这个系统对基础设施的几件事情大概是什么？就是在整个商品交易流通过程当中最基础的几件事情：就是金融，然后代表信息流、代表用户需求的所谓数据，还有就是我们讲代表流动效率的所谓这个物流和生产制造模式。那我刚才讲这3件事情，或者讲这个商务的基础设计的原因，是因为



我们看到马云过去这一年当中，不管是退休前，还是退休后，他所做的事情的战略，我们都看到他实现了，他们努力在几个基础设施上，比如说对数据的控制、对于现在他所提倡的金融和支付领域当中的变革，包括在商务流通和商务交易这个环节（我们叫做基础设施）的变革。我们相信他做出这样的改变，多多少少也是因为它意识到了中国这些面向这些商品交易当中的中小企业，这些基础设施的薄弱，是给他带来机会的，所以他才会同时进入到这三个领域。我们从这个基础以及这个商品交易的体系当中，我们也可以看出一个大概的方向。

孙育宁：企业家要有理想，也要有金融的支持

前面的三位嘉宾，跟我所处的这个产业位置有点不太一样，从我来讲的话，我大概总结两点。第一点，本身我们作为一个创业的企业，我们就看这个金融和资本的本质，它其实就是为了赚钱，不管时间长短。第二点，从企业来讲，从企业自身的发展来讲，肯定也是为了盈利，当然企业发展盈利，还有很大的社会价值、社会的贡献。其实从我们创业型的企业来讲的话，我觉得更加重要的，还是强调企业家的理想，就是说，其实不管是大的企业，还是伟大的企业，其中非常重要的就是企业家自身的理想，企业家的理想有可能在相当长的一个时间内，未见得一定被所谓的资本市场，和这个金融市场认可，甚至

于自己的亲朋好友，未见得能够理解这些，但是重要的是说，你企业家自己在能够生存下来、能够活下来的基础之上，能够找到发展的一个点。

对我们的实体经济来讲，可能企业家的理想显的尤为重要。特别是我们看到美国一些个个性企业的诞生，在早期他不一定能看出什么商业价值。这个我也是很有幸参加咱们北大光华的组织的培训，其中给我们留了一个课题，因为中关村也要打造所谓的世界硅谷。中国硅谷这个课题，其实后来我们去真做了一个研究就发现，不光中关村有这个理想，美国的其他的地区和城市也有这个理想，东部西部、各个



孙育宁
闪联信息技术工程中心有限公司总裁

县区，包括英国也要建立硅谷，其实搞来搞去以后，其实他发现他搞不成硅谷。原因也很难让人理解，我自己总结的，不是很准确，我觉得第一个是在硅谷创业，比别的地方要容易，它的容易不是一个简单的容易，而是说它的这个创新的基础和创新的思想比较能够被具有前瞻性的投资人所认识和理解。在咱们中国，投资人经常会问到一个问题是说：你这个东西在美国有吗？你说有，这事咱就干了，如果说这在美国没有，那就很悬，因为大家觉得在美国都没有的东西，在中国能出来，这就有点不可思议了。所以我是觉得，在这个体系下，硅谷它除了创业容易以外，另外就是去那的人都希望能够通过这个创业能赚钱，而且能赚大钱，其实去硅谷的人都是这想法，没有人说我去硅谷打工的。那儿聚集了全世界最优秀的人才，和全世界最有眼光的投资者，而这些投资者它很有本事，他可以把很小的一个产业，在瞬间给你变成全球性的产业，我觉得这个是很多创业者其实不具备的优势，但是它通过投资，投资带动它背后的资源，能够循序把这个产业放大。

所以我会觉得，归结到最后，就是作为实业来讲，金融它只是一个助力的手段，我并不认为金融可以改变一切。首先你企业自己要有规划，所以说，这个企业还得要靠自己，能够创造出能够被市场认可的价值。

（以上文字根据现场演讲整理，为节选）

回时不复来时路 更把小乘换大乘

记“中关村杰出企业家海外培训项目”

这既不是培训，也不是参观，而是一次“心路”的历程。 ——题记

文：高层管理教育中心 易如

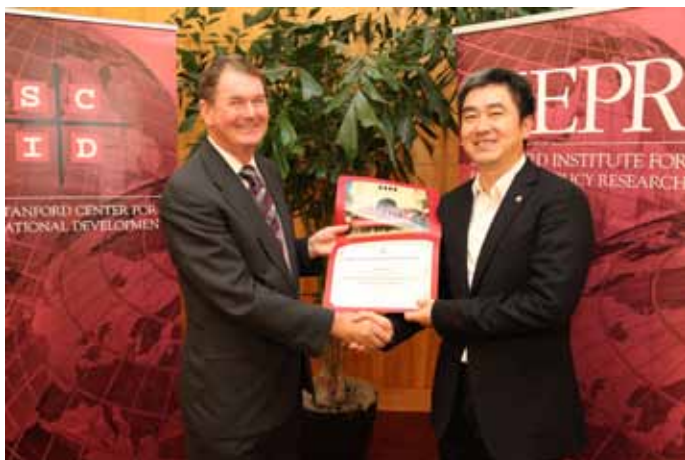


在过去科技创新风起云涌的数十年里，中关村这方创业的沃土吸引了无数的寻梦者，挥洒青春，锻铸理想；在他们中间，有许多的人已经破茧而出，实现了从平凡到超凡的蜕变。然而，与成功握手后，目之所及的并非“一览众山小”，而是远处更为波澜壮阔的世界。置身全球化浪潮之中，企业家需要静下心来思考：如何

顺势而为，把握变革的方向？如何重拾超越的勇气和信心，走向基业长青？

鉴于此，北京大学光华管理学院受中关村管委会的委托，为园区内优秀企业家度身定制了“中关村杰出企业家海外培训项目”。此次项目的学员们绝大多数拥有广袤的国际视野与海外运营经验，曾在海外学习和工作多年；接受过系统





球科技创新的重镇。

在此次学习中，学员们聆听了斯坦福大学知名教授的课程，并就中关村企业发展问题与教授们做面对面的交流。“Think differently”，硅谷是一个鼓励创新的地方，此次项目也突破了传统的培训教学模式，周长辉教授、冯米教授带领的项目团队，精心

的管理知识培训，平均年龄 45 岁。学员们所领导企业接近一半已实现上市。

项目由北大光华战略管理学系系主任周长辉教授和战略管理学系冯米教授担任学术主任。凭借全球化的师资队伍、一流的课程设计以及高效专业的课程运营，北大光华为中关村的企业家们创造了一次独具匠心的学习体验。

励志送行：思长远，行更远

“中关村已成为全国瞩目的活力园区，肩负着国家和民族使命的中关村人如何进一步提高全球竞争力、实现战略升级，则需要更广阔的视野和更深入的思考。仪器设备可以引进，而精神思想不可以，所以我们要‘走出去’，与硅谷当地进行有效的交流和碰撞。”励志送行时，来自中关村管委会的郭洪主任如是说。

“走出去”，不是为游历浏览，而是为了明鉴心志，寻求伟大商业的启发和感悟。项目学术主任周长辉教授和冯米教授将此次学习定义为“一次‘心路’的历程”。在第一模块中，拥有深厚学术功底与丰富商业实践经验的北大光华教授带领学员“重拾麦穗”，回顾和梳理商业知识；随后的第二模块，学员们于美国硅谷“游学求索”，认识和理解伟大商业的本源；最后第三模

块的“反思反观”，学员们闭门研讨，论感受，展胸襟，抒壮志，放飞中国梦。

硅谷求索：勤于思，敏于行

硅谷之魅力，在于其无穷的活力。“自由之风永远吹拂”，硅谷以其民主、宽容、自由的姿态，接纳着来自世界各地勇于尝试、追求梦想的年轻人。前沿的科学技术、先进的管理理念与商业模式、富于开拓性的创业精神，以及强大的金融、法律等服务平台，为高技术产业的孕育和发展提供了良好的“生态系统”，使硅谷成为引领全

设计课程，多元化选择授课教授，分别通过全球竞争力、财务决策、前沿技术等课程主题的互动教学，向学员诠释了未来世界的竞争格局，展示了科学技术的神奇力量。授课老师或扎根于技术，或立足于文化，作为“观察者”对商业模式进行了敏锐剖析和深刻思考，给学员带来了别样的教学体验和冲击。

期间，学员们还与当地华人企业家和学生一道，在斯坦福大学的 Encina Hall 聆听了光华管理学院院长蔡洪滨教授的主题演讲。蔡院长认为，中国虽有宏观经济





增长放缓、调控失当等诸多不利因素当前，但国人应看到国际经济开始复苏、投资开始加速、新政提振信心，未来仍具广袤的发展空间。蔡院长指出，“新城镇化不应该只是一个增长和发展战略，而应当是改革战略”。讲座后，硅谷和中关村的企业家代表，就硅谷的创新与创业环境、中美创新环境与文化差异、硅谷的高新技术研发体系与生态系统、华人企业的在美发展以及中国企业如何融入当地社区等共同关注问题做了同台对话和讨论。

校园之外，是另一方更为广阔的课堂。作为项目设计的重要组成部分，中关村的企业家们深度走访了一些颇具代表性的企业，既有 Google、Linkedin、IBM 等闻名于世的大公司，也有发展之势迅不可挡的新兴企业。在这些公司不同的成长轨迹背后，则是硅谷创业者们不约而同的

对梦想的执着追求。在 Google 公司，同学们迅速被街景拍照汽车、Google 眼镜等新技术和新产品所吸引，同时也对公司品牌建设、内部创新文化和与之配套的工作环境所折服。Tesla 公司是一家生产高端电动汽车的企业，在电池技术尚不成熟的今天，他们却凭借着卓越的产品性能赢得了市场，只因他们坚定不移地，要做世界上“最好的汽车”而不是“最好的电动汽车”。绿创集团的董事总经理姜博用“始惊、次醉、终狂”三个词来形容自己硅谷之行的感受——“惊”叹于硅谷创新体系之健全完善、创新文化之深入人心、创新土壤之根基深厚，陶“醉”于自由、有创造力的空间，并焕发出对未来创业的“狂”热构想。

穿梭于课堂、企业与社区，每一天的学习都可以用“紧张有序”来形容。然而，没有一位学员抱怨过度“饱和”的安排，相反地，他们非常享受这种“披星戴月”的学习生活。金和软件的栾润峰董事长感慨道：“这不是简单意义上的企业家的培训班，也不是一般的企业家在一起闲谈、听课、交朋友……通过此次项目，我们能准确地找到差距点，投入适当的资源和精力，实现相互促进，相互竞争。”通

过连贯的课程内容、密集的课下讨论，学员们积极思考、融汇理念和实践，迸发出令人兴奋的智慧火花。中关村企业家在学习过程中的优秀表现也征服了演讲嘉宾和被访企业，纷纷表示愿意与学员企业进一步探讨未来的合作。

紧凑有序的课程背后，是项目设计与运营团队的心血和付出。在为期两年的项目准备过程中，方案几易其稿，两位学术主任带领着北大光华高层管理教育中心的工作团队，与中关村管委会多次沟通，走访中关村企业，进行详尽的调研，从课程安排到具体实施方案，无不精心雕琢。有条不紊的项目运营，处处彰显着工作团队的专业素养和独立的海外运营能力，赢得了合作方的高度赞赏和全体学员的爱戴。

归来论剑：世界风，中国梦

从具有批判思维的博雅塔走向富有创新精神的斯坦福，中关村企业家们带着问题走出国门，又带着更多的新问题回来，与之相随的，还有强烈的历史使命感和责任感。在项目的最后一个模块中，学员们进行了两天的“闭门研讨”，彼此充分交流了对过去和未来的思考。厚厚的论文集，记载着学员们从素未谋面到相逢相知，朝夕相处的学习经历，也记载了他们对自身



企业和中关村的反观和深思。时代集团的王小兰董事长也深有感触地谈道：“中关村的未来是中国经济的未来，两万多家企业创新的驱动力，高度市场化的氛围，开明的中关村管委会政府，以及活跃的社会组织，创造了中关村发展的小环境。”

“担当、务实、创新是中关村人发展事业的脊梁，学会谅解、包容一切是中关村人成就事业的精髓”，正如一位学员说

道“怎样做好基业长青，是‘以知识经济实现财富’的中关村人应当思考的。你所站立的那个地方，正是你的中国，你怎么样，中国便怎么样；你有精气神，中国就会有‘中国梦’；你有光明，中国就不会黑暗。”未来，项目学员将与众多中关村企业家们一道，凭借自身敏锐的洞察力，研判大势，提前布局，不断创新，推动中国在变革中走向世界。

面对这全球化的浪潮，作为践行社会责任、持续创新的国际一流商学院，光华管理学院已为数千名企业高管提供了个性化的定制课程。未来，秉承着“创造管理知识，培养商界领袖，推动社会进步”使命，北大光华将持续打造系列高端定制项目，并为校友提供返校学习、企业互访等多种形式的活动，为更多中国企业的创新发展提供支持和动力。



对硅谷的几点认识

文：时代集团公司总裁 王小兰



4月21日-4月30日，作为中关村企业家海外培训班学员，在斯坦福大学及硅谷地区进行了学习与参观，对硅谷区域的特点有了一些体会，写出来仅供参考。

1、硅谷是一个技术创新的生态系统。在硅谷，政府部门、大学教授、科研机构研究人员、企业家、投资人以及各类中间机构、非正式社区组织等共同构成了一个推动创新发展的生态系统。

政府的角色对硅谷的发展有两方面的意义。首先，联邦政府大量资助大学在国防、航天、通信、信息、以及材料领域进行大规模的基础研究，由此源源不断地产生世界一流的创新及发现，培养出世界一流的科技人才，也不断催生从实验室走向硅谷进而扩展至全球的商业成功。硅谷的源头惠普公司、整个半导体行业、新能源以及通信行业都广泛受惠于政府的这类投入。同时，各级政府不断推进与知识产权等相关的法律的制定与实施，保障创新得以持续。其次，州政府和地方政府致力于硅谷基础设施建设，兴办各类职业与技术类教育，为企业培养各梯度的人才（作为顶尖人才的补充）。

大学一方面培养人才，另一方面鼓励教授或学生创办企业或在企业任职，两个角色具有非常明确的界限，这不仅有利于人才培养“接地气”，有助于将最新成果商业化，更有利于大学科研方向与市场需求的有效结合。斯坦福大学工程学院在这一方面所开创的制度突破与创新至今仍被津津乐道。具体如允许学生暂时休学创业但保留学籍、允许教授实质参与或指导企业研发、学校慷慨释放知识产权使用、校方对教授创业的直接资金支持等。这些微观措施对硅谷生态的持续和发展，对保持创业文化的

作用不可低估。

作用不可低估。

各类投资人成为连接企业与科研，企业与市场，企业间的有效整合人，特别是1.5万个天使投资人在硅谷创新事业发展中起到了重要的作用。他们大多数已在科技公司担任要职，无论从经验、能力、还是产业发展前瞻方面都能给被投资企业提供帮助。因而投资者所投资金的背后包含着对市场预期、技术路径判断、企业管理方法等方面的决策及偏好，企业获得的不仅是金钱，更多的是战略、管理等知识。他们用合约的方式实现了企业家与投资人的相互学习。从这个意义上讲，资本也是创新力的重要来源。

在硅谷，企业新陈代谢效率很高，生的容易，死的也容易。小企业有多种成长道路及获得新生的道路选择，或卖产品，或卖技术，或卖企业，或上市，或变现或转型等等，使企业在市场竞争中，有试错的机会，有纠错的机会，因而形成了鼓励创新容忍失败的变化，正因此，成就了一大批愿意承担风险的企业家，愿意加入早期新兴公司的员工，甚至包括愿意早期试用新技术、新产品的“志愿者（个人或企业）”。

硅谷还有一大批创新活动的间接参与者，包括律师、会计师、专家、顾问、培训者、孵化器、政策制定者、监管者等，还有一大批NGO，风险投资网络、专业技术网络、非正式社交三个网络相互交叉，互联网又进一步催生了这些信息的流动及跟进。

2、大量的小企业自下而上形成了宝塔式架构。硅谷从业人员大约110万（与中关村相同），有企业约3万个，其中有1万家公司总部设在硅谷，但5人以下的小公司大约占3/4。由于创新在公司间进行，所以人们不是为某个公司工作而是在为硅谷工作，或者说为自己的理想工作。硅谷的公司要么很大，像Google、IBM、Cisco整合一系列小公司；要么很小，不断为大公司做准备（要么卖，要么自己成长），由于公司小，因此有着对新技术低成本试错的可能。有人形容硅谷就像一副处方，一个流程，一台机器，基于创新创业精神，源源不断地创造着财富及就业的机会。

在硅谷生态中，每个角色都有将创新成果商业化的动力及保护各自利益的规则。除去法律的保障外，一个很重要的因素就是大企业的自律和开放精神。鲜有大公司利用资源拷贝或者压制小公司的创业项目。其根源既来自于极度尊重创新创业的价值观，也来自于对保护科技产业生态可持续性的共识。

3、硅谷有一系列与技术流动、人才相适应的法律环境，既有知识产权保护法，又有非常灵活的技术许可，既有鼓励员工流动的劳动法（形成快速转化雇主的能力），又有保护企业商业秘密的法则。这里的工会与美国东部的工会作用截然不同，几乎不需要工会，人的力量胜于资本的力量，人才不需要用工会去保护。

4、硅谷是一个令人尊重的公共市场，近乎完美的“自由市场”。这里市场化程度非常高，少有管制，政府努力取消贸易壁垒，形成了较成熟的政府（公共）与社会（私人）间的伙伴关系，大学与产业间的伙伴关系。

概括起来讲，我眼中的硅谷，有一个自下而上自发形成的创新生态系统，有二个有所作为的政府，有三个交织在一起的网络（即风投、技术、社交网络），有四个运行规则及文化，即尊重市场、鼓励创业、容忍失败、快速整合（生、死、并）。

当然硅谷还有许多值得研究的东西。硅谷也存在不尽人意的地方。例如：

①由于政策多数为吸引外来优秀人才，所以本地人才素质难以提升。本地人依靠出租房屋就可获得很好的收入，外来人生活成本不断提高，长此以往，本地人才变为硅谷的包袱。

②由于人员跳槽频繁，企业为此用专利的方式不断进行知识产权保护，出现了过度保护的现象。

③缺少公共信息汇聚处，政府游离于创新系统之外，也就无作为（两面性）。

5、对中关村的启示。

①不断研究创新生态系统中的短板。目前中国大学教育问题，科研机制及导向问题不解决，严重制约技术创新源泉涌流，为此需要积极参与推

“我眼中的硅谷，有一个自下而上自发形成的创新生态系统，有二个有所作为的政府，有三个交织在一起的网络，有四个运行规则及文化，即尊重市场、鼓励创业、容忍失败、快速整合。”

进大学、继续教育改革或在北京市属院校建立改革试点。

②区、市二级政府对中关村发展的职责需划分。目前，资金投向过于重叠，都在支持创投 PE，都在支持一个个的项目，没有人去抓人才培养、技能培养，没有人重点去做技术基础设施的建设及本地特殊能力的建设。硅谷政府认为，给予特殊政策吸引 1-2 个研发机构进入硅谷，必然削减对教育的投入和对创新环境的建设，任何一个国家，区域政府创不出硅谷，但可以创造出不断激发活力的环境。

③减少对企业“点对点”的大额资金资助，否则容易造成不公平竞争，应通过天使、PE 大力支持小企业发展，政府主要为其创建退出通道及减免税收的环境。

④需研究有利于中关村地区企业“生”、“死”的工商管理、税务管理办法及法规。受“公司法”部分条款影响，在中关村办科技型企业技术入股等仍存有一些法律障碍（如出资占比例等问题），应逐渐降低创业门坎，同时，在中关村注销（关闭）企业几乎不可能。跨区转移也有许多问题。

⑤政府可委托相关机构持续关注硅谷最新技术的发展，加强两地企业间的多层次联系，使中关村与硅谷共成长。如伯克利分校教授所讲：不要想自己如何成长，你只要与硅谷联在一起就成长了（有点夸张）。

⑥大力建设中关村各类创新要素信息网络，推进创新服务业的发展，适当时候可研究建立中关村创新搜索网站，整合各类信息，为区域创新企业服务。

硅谷归来谈感受

文：荣之联董事长 王东辉



感谢中关村管委会和北大光华管理学院为我们安排了本次培训课程，无论国内部分还是海外部分都是让我们受益匪浅。国内部分我是第一次体验北大光华的课程，是管理理论和中國本土实践的完美结合，更适合本土企业学习借鉴。海外部分也相当不错，虽然从1990年开始我几乎每年都会访问硅谷，体验硅谷的创新文化，但是本次培训还是被美国式的颠覆性创新所震撼，也特别想通过本次的学习报告，汇报一下对中美两边创新、公司管理之路的理解，以及对历史问题的再认识。

创新需要先有一颗伟大的心

创新现在是一个很绝对的褒义词，任何人或公司如果不讲自己在创新，感觉上都有点儿难为情。但是，创新绝对不仅仅是一个面子问题，也是公司发展和生存的战略问题。

美国式的创新，特别是颠覆型创新，大多先从一个伟大的愿景 (Vision) 开始，并依托于领先的专业知识和技能。缺乏愿景大概是国内创新不足的首要原因，而专业欠缺又成为了创新失败的祸根。Tesla 的案例告诉我们，Tesla 有一个伟大的愿景，它要造最好的车，而不是最好的电动车。而崔屹教授的案例告诉我们由于他具有扎实的专业基础，使他可以信手拈来解决各类相关的问题，从电池到环

保，从海水淡化到太阳能。

比较于这些技术上的颠覆性创新，我所在的国内 IT 行业，更加倾向于在跟随国际潮流之外做业务模式的创新。当直接面向个人用户的互联网行业，在跟随多年之后，通过不断的自我创新，巧妙利用 Great Firewall 带来的机遇，逐步战胜了国际互联网巨头雄霸国内市场之时，国内企业 IT 行业的现状就不那么让人兴奋了。随着国内经济规模的增长，企业对 IT 建设的需求旺盛，面临的首要问题是缺乏能够理解公司战略并让战略落地的 CIO，加之投资不足，如何让 IT 为企业发展战略服务是个大问题。国内从事企业 IT 服务的大多数公司目前仍然是小打小闹，缺少一个梦想，不但业务模式创新不多，而且对客户需要的理解也不到位。面对国内 90% 以上的企业缺乏企业级 IT 系统的现状，我们可以创立一个伟大的 Vision，深耕本土市场，不但要完成进口替代，更要创建符合国情的完整产品线，帮助国内企业实现业务的互联网化和电商化，让互联网发生的故事再来一个企业版。

从应试教育到应付工作，中美创新实践比较中的管理问题

当 Chris Anderson 给我们讲创新的时候，推荐大家都给家里的孩子买一台 3D 打印机，这是开启小孩子创新意识的开端，也是提倡趣味教育的一部分。我们总是在讲兴趣是最好的老师，但是我们从孩子的教育到公司的创新管理都设定了太多的既定模式，太多的公司在像小孩子追求高分一样在追求专利数，我们不禁要问所有这些都，到底是束缚了创新，还是规范了创新。

激发员工的创新意识估计是很多国内企业目前面临的挑战，为什么呢？因为我们的员工并不快乐，他们只是在按照公司的规定来完成工作，讲得不好听一点儿，和大部分小孩子在应付考试一样，他们在应付工作，问题的症结不在其个人，而在公司管理能力和大的社会环境。

管理和考核问题

去 Google 访问的时候不但赶上 Google 眼镜上市，还赶上了 Google 的带小孩子上班日，大家十分兴奋地在 Google 公司里面进进出出，品尝着 Google 的免费吃喝，边溜达边听着各种传奇的故事，直到该离开的时候才想起来问点儿正事，了解一下 Google 对员工和开发的管理。起了个头儿，很不过瘾，只好继续去求索。通过后面在 LinkedIn 的访问，以及网上查到的类似公司的资料，深感有很多值得借鉴的地方。

找最优秀的员工，尽力让员工快乐，允许员工在公司内自由流动是这些公司的普遍做法。Google 是入职 6 个月以后可以在内部自由流动，民以食为天，50 米内必须有吃的。为了提高员工的自我认知，这些公司通过匿名的同事评价，将周边相关同事对某个员工的评价告诉其本人，促使其进步。同时在资历决定入门薪资普遍存在的前提下，通过同行排名，以绩效来确认奖金，实现贡献与薪酬的对等，提高人均获利能力。

走出去战略

中关村企业的发展似乎很多都到了该走去的时候，本次游学期间听两个同学讲述了自己去美国和加拿大收购国外公司的故事，给大家的印象很深刻，先恭喜他们都捡了大便宜。与此同时，帮助华大基因收购 CGI 的律师也来讲解了其协助华大基因完成收购，特别是通过美国两个政府审查的经验。

走出去战略对各个公司而言可能急迫程度差异很大，成功的逻辑也不同。对于立足于国内市场，到国外市场主要是收购技术和产品的公司而言，利用经济的景气周期，收购市场上前两名之后的技术公司是比较靠谱的一个做法。对于致力于通过收购手段拓展国际市场的公司而言，找到两边的协同价值，特别是成本上的协同效应就变得极为重要。通过几个案例看来，便宜的收购价格无疑是十分诱人的，但同时也要警惕在美业务的高昂运作成本。对于我们这样的公司而言，暂时还不需要做大规模的

海外扩展，毕竟国内仍有 90% 的企业客户缺乏基本或完整的 IT 系统。

颠覆的历史与四项基本原则再认识

与商学院以管理课程为主的安排不同，本次学习增加了对历史的了解和再认识，颠覆了一些重要的历史事实和逻辑。颠覆带给我们的冲击并不会让我们愤世嫉俗，而是让我们更加冷静、更深层次地思考国家的现状和未来，思考如何推进改革，特别是政治体制改革。

从胡佛研究所对蒋介石日记的研究，到李其教授对中国从农业文明向工业文明转变的论述，加上自己阅读《邓小平时代》的感受，深感国家转变之艰难，也深感各个时期领袖人物的伟大和不易。理性的思考使我们认识到了邓小平提出四项基本原则的必要性和过人之处，没有这些基本原则就没有过去三十年的社会稳定和经济发展，不梳理清楚这些基本原则在未来的转换逻辑，我们就无法保证未来三十年的进一步发展。作为子民可以顾头不顾脚，但是作为政治家必须有远见卓识，制定适合中国的基本国策，谋求国家的长治久安和伟大复兴。

其实，美国建国时也有四项基本原则，参观过费城独立宫的人都应该看到过，这些基本原则支撑了一个伟大国家的创立和发展。我们不妨重温一下这些基本原则，期盼早日实现中国梦。

中国改革开放的四项基本原则：必须坚持社会主义道路；必须坚持人民民主专政；必须坚持共产党领导；必须坚持马列主义、毛泽东思想。

美国建国的四项基本原则：唯有自由独立的国家才能确保全民的福祉；合法公平的政府凭借的是明文的宪法，而非领导者一时的好恶；政府之任何权力均由受治理的人民所赋予，人民随时可要求还政于民；政府的权力必须极谨慎地由中央、州和地方来划分、制衡和分享。

最后，再次感谢中关村管委会和北大光华，希望下次再给我们一个好好学习的机会，向各位领导老师们致敬！

呼唤大公司

从美国硅谷看中关村的发展

文：北京科兴生物制品有限公司董事长 尹卫东



历时一个多月，“中关村杰出企业家海外培训”项目圆满结束。通过北大光华管理学院和斯坦福大学的多名教授的讲授，我们学习到全新的管理理念和先进的管理方法，对提升企业管理水平有了更深刻的理解。通过对硅谷代表性公司的考察，又使我们对科技企业的发展模式及其成功经验有了更切实的感受。

硅谷是全世界公认的创新生态环境最好的区域，而中关村是中国最具创新活力的国家级科技示范区。中关村与硅谷之间还存在较大的差距，

我们作为中关村的企业家，把硅谷学习到的知识和经验，结合中关村发展的现实，提出一些区域及企业发展的思考，与大家分享。我也将会为科兴生物的发展制定更有实效性和更具战略价值的发展策略。

中关村企业和硅谷企业的比较

在硅谷考察期间，我们专门考察了硅谷的代表性企业。IBM 有 100 多年的历史，是美国历史最悠久的公司之一。目前，IBM 已经成功转型成

为世界最大的咨询服务公司之一，市值高达 1.36 万亿人民币。而著名的 Intel 公司，始终在芯片制造领域领先于世界。它自 1969 年成立以来，只有八十年代出现过一年的亏损。Intel 持续通过技术领先保持盈利，目前市值高达 6464 亿人民币。在中关村，唯一能够与之相比较的公司是中国著名的联想公司，但它的总市值仅仅为 642 亿人民币，与 Intel 相比有高达 10 多倍的差距。如果进一步比较利润，差距会更大。但是，联想只有 20 多年的历史，只要它能够保持快速成长，缩小差距，甚至实现赶超都是有可能的。

再比较一下谷歌和百度。谷歌目前的市值为 1.46 万亿元，有 3161 亿元的收入，利润为 676 亿元。中关村的百度，市值为 2209 亿元，利润为 105.7 亿元。百度和谷歌之间的差距已经在 10 倍之内。在互联网等新兴业务领域，中关村的发展更快。中关村有能力改变未来世界大公司布局。在美国已经找不到摩托罗拉这家著名的手机公司了，谷歌收购了它的移动通讯业务。我们可以想象这样一种可能性，百度收购了小米公司，会带来怎样的结果呢？硅谷企业的快速成长总是与它快速的产业整合相伴的。“老鼠爱大米”是硅谷企业的天性，但同时，“大米爱老鼠”也是它们的天性。“老鼠与大米互爱”才是硅谷的生态特征，这是中关村的企业应该学习的。

中关村拥有 2 万多家创新型公司，其中，上市公司有 200 多家，这些上市公司的总市值达 1.38 万亿元，其中，在中国上市的公司的市值占 56%，在海外（主要是指美国）上市的公司的市值占 44%。中关村的创新型公司已经受到全球资本市场的青睐，在全球的独特优势已经通过市场的力量形成了。中关村的企业，在中国资本市场难以获得资金时，可以转而去美国和香港获得资金；而当在美国和香港等国外资本市场难以获得资金时，又可以转而回到中国的资本市场获取资金。所

“硅谷企业的快速成长总是与它快速的产业整合相伴的。“老鼠爱大米”是硅谷企业的天性，但同时，“大米爱老鼠”也是它们的天性。”

以说，中关村的企业就像鱼一样，可以在太平洋的海水自由流动，这些鱼不仅可以在海洋里生存，它们还能够在长江、黄河等中国内陆的水系里随意穿梭。

按照克里斯·安德森的理论，处于长尾企业的价值潜力是最大的。今后中国的 IBM、Intel、Google，就可能会在这 200 多家上市公司中产生；而今后中国的联想、百度会从这 2 万多家公司中产生。中关村有足够大的“分母”，产生大公司的“分子”也不会小。这就是中关村呼唤大公司的基础所在。

中国生物医药产业的机会

医疗改革是美国经济发展的大难题，对医疗事业的巨大投资已经开始拖累美国经济。美国社会各界对这个话题展开了广泛的讨论。研究表明，美国医疗总支出已经占到了 GDP 的 17.6%，从 60 年代开始，每隔十年，美国的人均医疗支出几乎翻倍。这种现象不仅在美国存在，几乎所有的发达国家都存在这样的情况。美国的人均医疗支出已经达到了 8233 亿元，因此，美国的人均寿命也达到了 78.49 岁。正是因为美国在医疗事业上的持续投入，才产生了一批市值高达数千亿或者万亿的大公司，也才使美国的医疗健康产品在全球处于领先地位，占据全球市场很大的份额。在美国，健康产业的发展和信息产业的发展几乎是同步的，它们的产业规模也相当。

中国的情况和美国有很大的不同。2010 年，中国的医疗支出仅占 GDP 的 4.98%，人均医疗支出为 237 美元，仅相当于美国的 1/35。中国的人均寿命仅为 74.84 岁。美国人平均比中国人多活三年多。目前还没办法把投多少钱到医疗产业中可以换来人均寿命增加一岁计算出来。但是，经济发展，任何新型产业的发展，其终极目标都是为人类服务。衡量为人类服务最有意义的指标就

是人均寿命。所以，投多少钱到医疗产业当中，都是值得的。

我研究分析了中国所有的医疗类上市公司。它们的市值仅在百亿级，总市值合计不到万亿。中国政府面临的问题和美国政府是相反的。中国政府需要力促医改，加大医疗方面的投入；而美国政府需要减少医改的支持。因此，在美国已经出现了医疗产业的零增长甚至是负增长，但是，在中国，医疗产业前景良好，能够保持较快的增长速度。预计，中国的人均医疗支出将会增加到 2000 美元，中国的 13 亿人口会创造 26000 亿美元的医疗总支出。在巨大的医疗支出之下，会产生更多、更大的中国医疗公司。也许，这些中国未来多家健康医药领域的公司就产生于中关村。

综上所述，中国的经济发展创造了巨大的市

“ 中关村的企业就像鱼一样，可以在太平洋的海水自由流动，这些鱼不仅可以在海洋里生存，它们还能够在长江、黄河等中国内陆的水系里随意穿梭。 ”

场需求，而中关村国家自主创新示范区又具有政府支持的优势，已经出现了国际化大公司的雏形。中关村向硅谷学习，形成产业技术优势，向华尔街学习，形成金融资本优势。实际上，中关村已经逐步成为了有华尔街特点的“硅谷”和有硅谷特点的“华尔街”。

希望中关村已有的百度、联想等大公司变得更大，成为万亿级市值的公司；希望中关村的已上市公司获得更大的发展，成为千亿级市值的企业；希望中关村更多的公司成为上市公司。中关村的公司一定能用创新创造更大的价值。中关村呼唤大公司！

从硅谷的成功看企业创新

文：北京学而思教育科技有限公司董事长 张邦鑫



一、硅谷成功的原因

1、校企结合

斯坦福大学成就了硅谷，硅谷也成就了斯坦福。一九五九年斯坦福大学将一千英亩土地以极低廉、只具象征性的地租，长期租给工商业界或毕业校友设立公司，再由他们与学校合作，提供各种研究项目和学生实习机会。斯坦福成为美国首家在校园内成立工业园区的大学。由于这项举措，斯坦福使自己置身于美国科技的前沿，工业园区内

企业不断诞生，早期是惠普，后期是英特尔、思科一系列的公司，包括后面的谷歌等，不久就超出斯坦福能提供的土地范围，向外发展扩张，形成美国加州科技尖端、精英云集的“硅谷”（Silicon Valley）。学校科研和商业科研的结合，激发了前所未有的创造力。这种双轮驱动，导致了创新型的企业不断的诞生。

2、以人为本

在硅谷，几乎所有的企业、包括大学，都非常重视人。以谷歌为例，到处都是人的展示，那些优秀科学家的照片挂在公司里最醒目的位置。在食堂，他们的一整面墙用员工的照片装饰起来，组合成谷歌的 logo，非常震撼。一个有创造力，有创新能力的企业，一定是最重视人的，谷歌把这一点做到了极致。

根据公司对待员工的态度，可以将公司分为三

个层次。平凡的公司严格考核员工的出勤时间，打表扣工资；优秀的公司抓员工的大脑，让员工按公司的指令去做。卓越的公司呢？像谷歌这样，抓员工的灵魂。公司给员工提供基本的福利保障之后，就不过多地干涉员工的工作，让员工对自己的目标负责就可以了。

谷歌内部的竞争机制是非常残酷的，谷歌每两个星期有一次对目标的汇报，每个人都要对自己的目标负责。更值得注意的是，凡是入职谷歌一年半以后的员工，可以在谷歌内部自由流动，不需要经过他的上级同意，只要有部门同意接收，就可以换部门。这个举措意味着一个团队 leader 如果不善待员工，或者让员工觉得没有成就感，员工就可以内部离职，到另一个团队去。这种制度迫使团队 Leader 不断地思考项目的价值、员工的感受。看到这种机制，就不难理解谷歌为什么可以放掉对时间的要求、对行动的要求，因为它抓住了人的灵魂。



3、鼓励创新、创业的市场精神

在 20 世纪 90 年代，有人做过统计，在硅谷有 29000 家企业。有四分之三的企业是五人以下的公司，这些公司现在有的成了苹果、facebook，有的则死在时代的浪潮中。

硅谷的这种创业的情况和生态，可以用疯狂来形容。他们的工作都是夜以继日的。在美国，一个

公司的产品只要得到市场的认可，就能拿到投资。美国的法制比较完善，他们不用过多地担心别人抄袭，可以通过法律的手段维护自己的权益。大公司看上了小企业的产品，他们就只能收购。与此同时，美国社会对创业失败是非常包容的。在硅谷，没有失败过的人甚至得不到投资人的信任。在他们眼中失败并不可耻，而是经验的总结。

二、企业创新的维度分析 （“十字架模型”）

创新的维度



在这次参观学习中，我一直在思考到底创新是如何产生的？我将创新的维度分成了四个维度，抛砖引玉。

1、科技创新的维度

科技驱动着人类社会的进步，但是科技的创新并不是一个层面的。最厉害的人做定律、定理、公理，这些人是全世界最著名的科学家，比如牛顿的 $F=ma$ 、爱因斯坦的 $E=mc^2$ ，他们的理论改变了整个世界，牛顿第一定律出现后，蒸汽机等跟力学相关的发明逐渐的发展起来。

定律出现后，首先是底层发明，在信息行业中的代表是二进制这类问题的发现，这些都是基于定律产生的。在底层发明上面还有各种技术，比如电

脑发明过程中的主板、显示器等等，有了这些技术，电脑才能生产出来。

在技术层面继续延伸，就发展为专业技术，比如在电脑使用过程中发明的 DOS 系统、Windows 系统等，这些创新每一步都是在前人的基础上的，基本每个层级到下一层级创造的价值都是一个数量级，10 倍以上。

沿着这个思路继续思考，是行业中专业技术的应用。系统的范畴包括各种软件、浏览器等，而浏览器才刚刚打开了一个互联网，互联网领域有做内容的、做搜索的、做社区的，做社区还有若干等级，如 SNS、自媒体等。梳理之后，你发现创新是若干层级的，在科技领域每一个层级都要乘以 10 的 N 次方，世界就这样被一层一层的创新放大。

2、商业创新的维度

难道斯坦福的老师和学生已经把这个世界的创新做完了吗？我想这个世界一定还有另一个维度存在，而且世界上 99% 的人在另一个维度上——他们在做商业，这是创新的另一个维度。这个维度的创

新是怎样的一种生态呢？

首先是商业模式，总有人在思考这个世界怎么组织起来更有效。阿里巴巴并不是原创，它只是做生意，它希望天下没有难做的生意，从而提高世界运转的效率，这当然也是创新。像投行的人、做管理咨询的人，他们都是在提高社会的运转效率的，这是对商业模式的创新。

除了商业模式，还有产品，商业模式是比较大的概念，产品就更具体。随着技术进步，市场上会不断推出产品。比如电池的存储技术是一项技术，把它做成汽车的电池就是一种专业技术，有人去生产汽车电池，就把它做成了行业的应用。

有人掌握专业技术之后，卖给宝马、奔驰、大众，大家都用他的核心技术去做电动汽车，这就是

商业模式的创新。还有产品的创新，别的教育机构做大班的时候，我们做小班，这也是产品的创新。沿着这个思路往下思考是运营的创新，比如对于一个教育公司，我们做不做报名系统，要不要去统一教研，这些都是产品之后，对运营的每一个细节的创新。

接下来是营销的创新，我们是用互联网营销，还是口碑营销或者广告营销？销售的创新也是一样的，可以在这个层面不断地创新。所以整个创新这件事，有两个方向，一个方向就是技术维度，另一个方向是商业的维度。

事实上当技术的发明者做到这一步（行业应用）的时候，后来都交给了商业维度的创新者们。而我们这个世界上 99% 的人，大家都在做商业的这一端。

3、个体创新的形式

我们发现，创新还可以从个体的维度和集体的维度两个思路延伸。

在个体创新这条路径上，我们首先可以通过激励创新的方式，鼓励创新，比如很多企业的“金点子”奖，我们会对结果予以奖励，这是我们对个体创新的认可。

后来，我们开始做“申报创新”，就是鼓励大家未来的想法。个人可以申请一笔钱，然后组成一个团队，成功我们会给予奖励，没有成功我们也会为他鼓掌。

而个体创新的极致是社区创新，《创客》作者安德森给我们讲了一个他创办飞机模型公司的故事。他想做一个生产飞机模型的公司，就先做了一个论坛，后来他把这个论坛里最活跃的那个人请来，做了公司的 CEO。这个人就在这个论坛里，跟发烧友们讨论怎么优化，公司所有的创新都是在这个社区找到的。

通过这种方法，他们在社区里不断地讨论、激励，使公司的创新做的非常好，这是他写《创客》这本书最重要的一个原因。他们说要把制造业和创新结合起来。

这种类似的创新我们也用过，2009 年的时候学而思扩招非常快，租不到教学点，我们就在 e 度论坛发了一个帖子，让家长投票希望学而思开在哪一个

区，并给我们提供写字楼的信息，家长们的参与度很高，有数百人回帖，非常好的给我们提供了很多的教学点信息，这是社区创新。未来我们也希望在公司内部，把这种社区创新的氛围做起来，并对好的想法予以奖励，其实创新是一件特别有趣的事，这是在为人类做贡献。我们希望创新成为大家的一个习惯，随时随地地创新，大家可以到内部论坛上把自己的想法跟大家分享，让大家轻度地参与创新。

4、集体创新的形式

创新的另外一种形式是集体创新。集体创新的基础阶段是模仿。模仿我认为也很重要，我们做任何事，都要用全世界的视野。至少要知道全世界各个企业是怎么做的，怎么做效率更高，怎么做更有性价比。

模仿，换言之就是“抄”，但不是简单的抄，要抄就抄核心、抄本质。一个徒弟抄袭超过师傅，这不是简单的抄袭就可以的，我理解这也是一种创新。

集体创新的另一种形式叫收购。一个企业要想保持领先，一定要不断持续的创新。当一个企业内部创新机制超过市场的时候，就一定能成为行业中的领袖。

例如谷歌，他的谷歌眼镜、谷歌汽车，这些都是改变未来世界的事物。谷歌认为人类到目前为止，开创的事业还不到 1%，所以他们企业宗旨是：我们要开拓这个世界上未开发的那 99% 的事业。谷歌的这种气度，使他成为一家公允的受尊敬的企业。

谷歌如果做服务器，未必做不过 IBM，做系统也未必做不过微软，但是谷歌绝不这样做的事情，他有这样的技术但是坚决不做。他觉得跟别人做一样的事情就不是谷歌了。像谷歌这样的公司毕竟是少数，如果外部的创新超过了内部的创新，如果想持续领先，一些公司开始收购。他收购的是什么？是创新。

集体创新的第三种形式是研究院，这个我们现在还没有做。一个公司发展一定程度，就会聚集一批行业里的尖端人才来做研究院。因为他不能激发每个人创新，就会通过研究院的形式进行集体创新，大的方面像中国的 863、973，登月计划，这是国家层面的研究院，是集体创新的极致展现。

北京大学光华管理学院 中国企业金融战略

2013年10月18日-2014年6月

纵览企业生命周期 横跨全球资本市场
探索最优金融战略 助力企业持续成长

- 模块一：经济增长模式转变与企业金融方略
- 模块二：私募股权与风险投资
- 模块三：理解上市公司，成为上市公司
- 模块四：管理企业价值与成长
- 模块五：成为金融战略家

6月28日 “经济转型期的企业发展战略” 论坛
8月25日 北大光华高层管理论坛（课程试听） **报名中**

详情请垂询：

北大光华高层管理教育（ExEd）中心

电话：（86 10）6274 7098 邮箱：exed-open@gsm.pku.edu.cn

exed.gsm.pku.edu.cn | 新浪微博：北大光华高层管理教育



请扫描二维码关注北大光华
高层管理教育官方微信



王小兰 女士 (班长)
时代集团公司总裁

“ 来期待已久的斯坦福的几天时间里，让我们激动不已，这里确实弥漫着创新创意的文化，走进 Google 这类优秀的公司也使我们尽情享受成功的快乐，我认为中关村也是一个创造奇迹的地方，中关村风景这边独好，在连续十年的时间中，中关村始终保持两位数的增长，靠的是我们以及我们背后 2 万多家企业创新的驱动力，高度的市场化的氛围，开明的中关村管委会政府，以及活跃的社会组织，创造了中关村发展的小环境，中关村的未来是中国经济的未来。 ”



尹卫东 先生 (执行班长)
北京科兴生物制品有限公司董事长

“ 我们是带着中关村的发展问题来的，怎样发展的更好，拿到毕业证只是一个形式。我们要走进中关村自己的企业，例如联想、百度、腾讯，加强与他们的交流。同时，我们要向同行学习，把自己的企业做好，把自己的行业发展好。 ”



孙育宁 先生 (学习委员)
闪联信息技术工程中心有限公司总裁

“ 中关村企业家最大的特点是反思与挑战，中关村要发展好，政府只是搭台，唱戏的是我们，我们不应把更多责任归于制度、环境。核心是要把自己的企业做好，内部的管理做好，做出创新的模式和产品。把政府的优势结合企业的优势结合起来，我们会发展的更好。 ”



林菁 先生

北京佳讯飞鸿电气股份公司董事长

“感谢中关村管委会为我们创造的这个难得的学习机会，感谢光华管理学院的高水平教授与精心的组织。这一生，上过很多学校。但从北大光华到斯坦福，短短十几天的学习，感觉收益颇丰。因为和以往不同的是，我们是在行进中带着问题和思考来学习，在课堂上、餐桌边、在参观的企业里，不断的交流碰撞出灵感的火花，启迪思路，开拓视野。”



栾润峰 先生

金和软件股份公司董事长、
总裁

“北大光华承担中关村企业家培训的项目，这不是简单意义上的企业家的培训班，也不是一般的企业家在一起闲谈、交流听课交朋友。通过学习，我们找到了很多差距。我认为做老板容易产生两种心态，一是夜郎自大，二是认为自己什么都不行，对于夜郎自大，通过参观学习斯坦福，硅谷的企业，这种心态得到纠正，对于认为自己什么都不行这种心态，通过参观，我们认识到本土的企业和硅谷企业的差距不是全方位的，我们很容易找到自己的短板。我希望光华能够选择企业家，更多的进行这种项目，这不仅对中国的企业家有好处，对美国的企业家也有好处，这种好处不是单方面的，通过这类项目，我们能够准确找到差距点，适当的投入资源和精力，修补差距，实现相互促进，相互竞争。这对于北大达到斯坦福的水平指日可待，中关村企业与硅谷的企业站在同一个跑道上进行竞争也指日可待。”

远朋问道于光华 不亦乐乎

北大光华高层管理教育中心国际高管培训课程回顾

文：高层管理教育中心 赛婧



“参与式教学”的精彩课堂——周黎安教授（左上）、马力教授（右上）、张炜教授（左下）、张影教授（右下）与全球高管学员进行深入互动

曾几何时，远赴重洋，游历于各大国际一流商学院已成为中国高管探寻国际前沿管理理念与知识的“取经之道”。而今，伴随着全球高等教育多元化发展趋势与全球经济增长中“中国元素”的日益凸显，越来越多的跨国企业高管更加青睐于立足中国，寻求在华经营之道，不断发展自己的全球创新能力和塑造与之相适应的组织能力，而汇聚中国企业管理理论与实践的国内顶尖商学院无疑成为实现这一诉求的最佳载体。

2013年5月13日-19日，对北京大学光华管理学院高层管理教育(ExEd)中

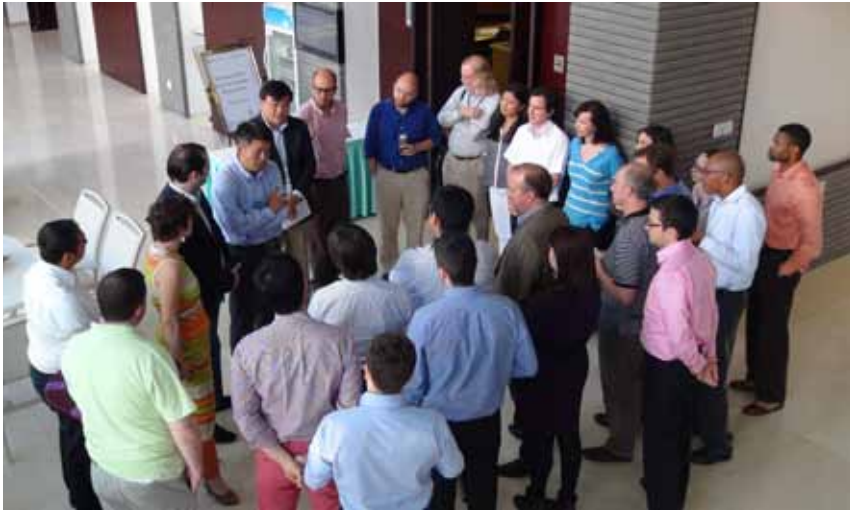
和全球著名大型跨国企业——欧洲宇航防务集团(EADS)与光华高层管理教育中心合作的两个高端国际培训项目在同时有条不紊地运行着，光华管理学院凭借其全球化的师资队伍，高水准的课程运营与完善的教学设施的“无缝隙”结合，为这两个项目的学员创造了一次独一无二的国际一流教学体验。

在短短一周紧锣密鼓的学习之中，六十多位来自世界各地，平均管理经验十余年的跨国企业高管充分感受到了光华管理学院“参与式教学”的独特魅力。授课教授基于国际一流的深厚学术功底与丰富

的商业实践经验，不仅对中国制度与市场研究有着敏锐的洞悉力与独到的见解，而且在课堂上进行实时互动，回应来自全球高管的提问与挑战。光华管理学院的国际化高管课堂不仅仅是传播管理知识的渠道，同是也是创造管理知识的源泉，授课教授分别通过经济转型与非市场策略，市场洞察，新兴市场商业创新，高效团队与跨文化沟通等课程主题的教学互动，向学员充分诠释了关于新兴市场战略以及创新模式等热门话题。

而言，依旧是高速运转的繁忙的一周。然而，就在这普通的一周里，国际知名商学院——西班牙 ESADE 商学院(《金融时报》全球高层管理教育排名第四)

国际一流商学院的教学理念不仅仅局限于课堂上的知识传播与思维碰撞，更是全方位学习体验的营造与多元化教学模式的构建。在 ESADE 项目中，光华管理学院院长助理张炜教授出色担任了共同学术主任，并首次开创跨国跨校的教授团队授课，不仅全程参与课程设计与教学活动，帮助学员巩固管理知识的掌握，更重要的是扮演了“全球领导力教练”的关键角色，起到了画龙点睛，整合知识的作用。此外，为回应学员的热烈提问，光华管理学院院长蔡洪滨教授在午间茶歇之余就中国经济转型过程中面临的挑战等热点问题与学员



ESADE 项目学术主任张炜教授（一排右二）全情参与学员活动，俯首助垒金字塔

应时而生的“院长下午茶”——全球高管学员向蔡洪滨院长热烈提问



ESADE 全体学员起身为运营团队热烈鼓掌以示感谢

进行了深入交流和探讨，应时而生的“院长下午茶”环节的愉快互动赢得了国际学员的高度赞誉。课程期间还精心安排了一系列大型企业参观，让学员与成熟跨国企业的在华高管以及中国优秀创业者进行对话和交流，力图为其在中国的学习创造一个分享商业实践与思维的多元化平台。来自 ESADE 项目的学员 Brendan 在课程结束时深有感触地说到，“感谢光华优秀的教授团队，中国是一片充满了无限机遇的土地，这次学习开启了我对中国市场的认知，并坚定了我在不远的未来进入中国市场的决心”，来自欧洲宇航防务集团的学员 Kristin 亦表示，“这次学习使我更加了解了中国，尤其是中国人的文化思维与行为方式，授课教授的思维非常开阔，课堂互动性很强，非常棒的交流！”

国际一流高管培训课程是以最前沿

管理知识为基础的完整的教学体验，同时也致力于在异国他乡为来自全球的高管人员提供一流的运营支持，从项目前期需求的沟通，合同的完善，有针对性预案的准备，到课程中对教学细节的高度把控和适时调整，均彰显了北大光华高层管理教育中心年轻、进取且富有经验的运营团队的专业素养。课程班主任不仅充当了教学协调人的角色，同是也是文化传播的大使，在与学员的深入互动中，为其打开了一扇了解中国的窗口。在课程结束的第一时间，关于课程的总结反馈与运营流程的后续优化已开始逐步推进，这个注重持续提升运

营品质的团队将为实现国际一流水准的课程运营而不断努力。

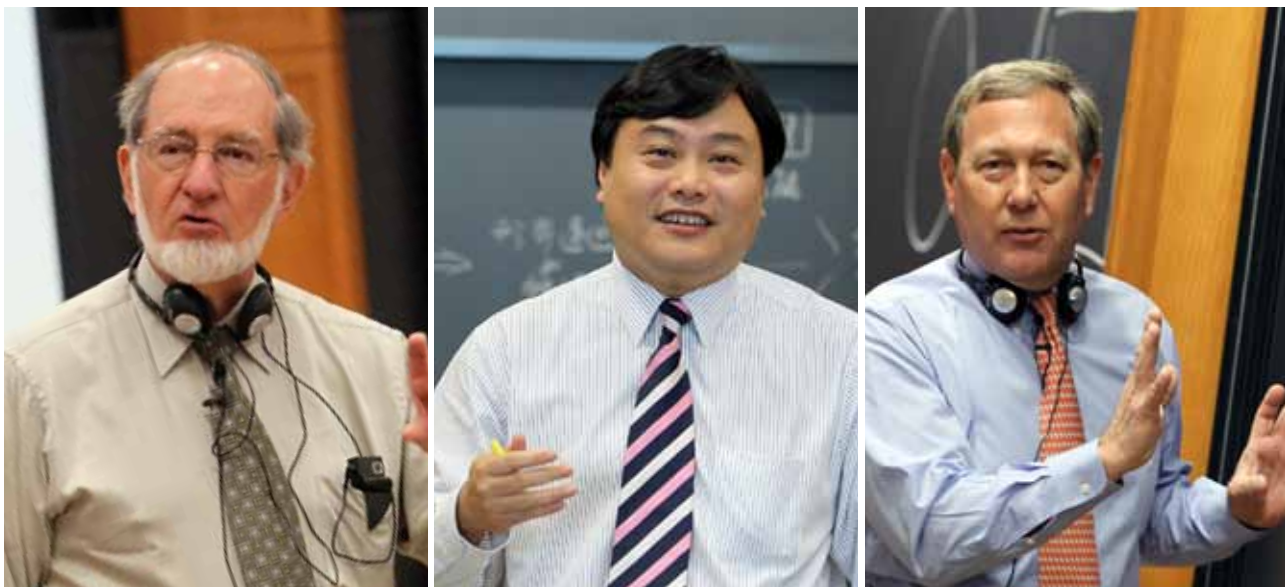
在 ESADE 项目最后模块的课程总结中，张炜教授对全体学员谈到，“论语里曾说‘唯上智与下愚不移’，但在全球化高速变革发展的时代，作为全球高管人员的变革首先应从自身开始，光华管理学院作为国际一流商学院，愿意成为企业变革与个人变革的催化剂。”秉承这一使命，光华管理学院将于近期推出面向全球高管，进行全球招生的高端国际课程——The Next China（中国进行时），携手全球高管人员共同开启这一新的变革征程。



年轻进取的光华高层管理教育中心国际项目运营团队

全球化之路：把战略变成行动

文：高层管理教育中心 易如



左起：布拉德利教授（学术主任）、张炜教授、哈罗德教授

中国及整个亚洲地区的经济快速增长，为各个行业带来了新的投资机会，同时也导致竞争日趋激烈。在高速变化的今天，全球的高管都在思考如何运用新的思维、新的解决方案和新的框架来构建新的商业模式，制定正确战略，把握未来先机。北京大学光华管理学院同哈佛商学院同时作为所在国著名的大学商学院，双方均致力于创造和传播最前沿的经济管理知识，并以“推动企业家们提升全球领导力”为己任。结合双方雄厚的学术力量，两校联袂推出“战略设计与战略执行——中国课程”。这一综合性课程旨在帮助学员制定和实施有效的战略，开拓企业在亚洲及全球市场的业务。两校强大的教育联盟结合严谨治学、全球视角和先进教学方法，为来自全球各地的企业精英提供无与伦比的学习体验。

2013年6月17日，“战略设计与战略执行——中国课程”再次在上海哈佛中心开课，今年是本课程在中国开设的第四

个年份。来自北大光华的张炜教授与哈佛商学院的斯蒂芬·布拉德利教授、布鲁斯·哈罗德教授同堂授课，通过国内外跨国企业的实践案例，解读如何评估、改善和保持公司竞争地位。来自未名湖与查尔斯河的思想涓流，汇聚为黄浦江畔的全球化课堂。

该课程采用哈佛商学院著名的案例教学法、小组讨论、教授讲座等形式，首先通过案例教学引出“成功者的困惑”，以及优秀的公司如何陷入到转型的“怪圈”，随后布拉德利教授和张炜教授分别通过美国苹果公司和中国微创公司的案例，引导学员思考企业如何在快速成长的过程中创造价值并收获价值；继而，两位教授又引入海尔和百胜中国的案例，分别探讨了中国企业和跨国企业如何在全球化的浪潮中获得全球性的竞争优势，并在新的市场中成为创新的引领者。张炜教授向学员们指出，跨国企业需要学会如何“在本土洞察的带

领下，用全球化的流程和创新的文 化去获得竞争优势”；哈罗德教授则结合自己多年在IBM的工作经验，通过IBM的转型案例，探究在全球化复杂多变的环境中，如何带领多元的团队从“危机”走向“飞跃”，从“昔日的冠军”走向“新的辉煌”。

通过四天紧张密集的课程，学员们全身心地沉浸于案例教学和交流讨论中，在脑力激荡中拓展出更具创造力的全新思维。在最后的圆桌对话环节中，两校教授和近五十位全球高管就跨国公司进入中国和中国企业取得全球竞争优势进行了热烈而真诚的讨论，关于旅游业、制造业、房地产等行业的问题进行了激烈的碰撞。布拉德利教授认为“随着全球化的进展，对当地客户的洞察变得愈发重要”；张炜教授则与学员们分享了他对“国际化”和“全球化”的理解，他认为“国际化的可能误区是把它放在国内市场的对立面，把企业的资源配置和计划想象是‘这里’和‘那



北大光华张炜教授授课

里’；而全球化的策略是对于全球市场变化的趋势，寻找共同的驱动力量，把企业的核心竞争能力投射到一个全球化的市场，所以对于企业的成长而言，‘全球化’是相对于‘国际化’更适合的一个词语”。

在市场竞争日趋激烈和复杂的今天，跨国公司想要“走进来”，中国公司想要“走出去”，两类企业都遇到了不少困难和阻碍，但依然在坚定地前行。在本次课程中，来自TCL、美的、长安汽车等中国企业和来自埃森哲（Accenture）、丽星邮轮（Star Cruises）、住友（Sumitomo）等跨国企业的高管在午餐、课间各种讨论的话题始终围绕着全球化。在“全球化”变成

常态的今天，各国高管已将全球化的视野、全球化的思维、全球化的能力作为领导企业转型的必备。为了应对这一改变，企业高管必须学会解读全球化时代的商业本质，构建全新的国际化思维

体系，进而做出有效应对全球化挑战的战略决策，并将其转化为行动。

“全球之路人为先”。肩负着推动企业家们提升全球领导力的责任，光华管理学院也在不断打造自己的国际能力，为全球各界精英打造分享实践与思考的平台。今夏，北大光华与沃顿、牛津、台湾大学等世界一流商学院携手，结合两岸三大洲四所顶尖师资，推出“全球企业家”项目。革故鼎新，长风破浪，张炜教授作为课程执行主任，将和海峡两岸有全球抱负的企业决策者开启追寻“中国梦”的新征程。



课堂剪影

北大光华高层管理论坛

金融理念与公司成长



姚长辉 北京大学光华管理学院金融学系教授

今天的题目叫“金融理念与公司成长”，这个题目太大，我想在其中找到一个小的东西，想从这个方面跟大家做一个交流：“如何让企业的投融资变的更加从容。”

从容与人生方向

首先，从一位北大本科生报考哈佛被拒的故事讲起。有一位优秀的北大学生，成绩非常突出，想报考哈佛博士，面试被拒绝。面试时，考官问：“为什么报考哈佛？”，他的回答是：“我小时候生活艰难，父母生养我不容易，我报哈佛，为了我以及家人能过上更好的日子。”结果被淘汰，理由是，这样一个小小的人生目标不用读哈佛，全世界有太多的大学能满足这个目标。所以，我们今天第一个问题：从容与人生方向。企业家是社会中非常优秀的人，承担着很多责任，企业家的梦想不是帮助自己，不是受自己欲望的驱使，而是更大的理想驱动；所以，企业家的行为需要理性。

清朝有一个大国医王孟英，救了很多，在他病重的时候跟自己的子孙有一段交流，谈到人生的六个字叫“正心、收心、养心”。“正心”非常重要，企业家的梦想也一定为了更多的人，为这个民族。假如有这样一颗心，什么事都会变的更加从容，因为

你是奔着理想。但是要“收心”，包括做企业都是一样。企业家面临着太多可以赚钱的机会，太多诱惑，什么都想做，可能什么都拿不着，所以要收回来。另外“养心”，在经营企业过程中，一定会遇见很多难关。怎么让你变的很从容？需要健康、愉快的活动：包括打球等锻炼身体的活动，与好朋友去交流。所以，要做到从容，首先得有很正的人生的方向；选择北大，绝不是为了自己；跟世界其他名校一样，北大是培养这个社会精英的学校。

学会取势

要从容，必须学会“取势”。农民种地，春天播种，夏天耕地，秋天收割，冬天储藏。但是，如果逆势而来，冬天播种，春天就不会有收获。

举我们校友的一个例子，我们有一位校友，他的梦想是做房地产；但是，在过去的三十多年，他没赶上机会。2010年，国家开始对房地产调控，他感觉这种调控可能在调控一、两年后，就会反弹。所以，在2010年，拿到一块非常好的地，将全部的身价放进去。但是，在我们的理解中，今天房地产的价格就是冬天，违反了“春种、夏耕、秋收、冬藏”的势。目前，房地产最黄金的周期已经过去了；不可能将三十年的发展的势头重新来一遍。

企业家要做到从容，必须识别大势，要做到顺势，顺中国经济的大势，顺中国国泰民安的重点大势。中国的今天要城镇化，借资本市场之势，便是大的趋势。

如何让自己变的从容？

首先要清楚“从容”和“立业”的关系。“挣钱”和“立业”是两个概念；炒作股票获利了，叫做“挣钱”，而不是“立业”。我理解中的“立业”需要生根，要符合四句话“一定要挣钱，而且要挣得久，有成长，风险还得可控”，换句话说“挣多少钱、挣多少年、有成长性、有可控性”。如果符合以上四句话，才可以谈立业；立业的概念不是一辈子，甚至是家族几辈子的事情。今天的中国，太多的领域已经逐渐向民营资本开放，可以生根立

业的行当也会变的越来越多；所以一定要清楚“挣钱”和“立业”的关系，“立业”是重要的。

还有，举个小例子，经常在广播中听到某些企业家的名人名言，其中有一位这样讲的，假如一个人能背 100 斤的东西，他只背了 80 斤，这是对自己人生不负责任。但是，我不这么想，我认为就应该背 80 斤。为什么呢？因为 80 斤更从容。做企业跟人生一样，绝不是一帆风顺，假如真的是大道，任何路况都没有，那我背 100 斤就完了。但是做企业和人生一样，有上坡的时候，扛不动，还有台阶。你怎么把难关过了？怎么立于不败之地？必须之前有所考虑。如何让企业未来的投融资变得从容，必须考虑到将来不如意的时候，比如经济到了周期低谷的时候，您能够活过来。中小企业当中如果跑太快，负债率太高，在经济不景气的时候，高的负债率，很有可能招致财务危机，所以必须要有一个适度的资本结构。

再有，如何做到从容？要从容，一定要在自己能力范围之内做事，不可过分的多元化。金融中有很多理念，有一句大家都熟悉的话“不要把鸡蛋放在一个篮子里面”，非常质朴的、很好理解的一句话。很多做产业投资的人相信了这句话，开始做起了多元化的投资，什么行当都做。还是讲一个小故事，有一位成功的企业家讲过这么一句话“一定在自己能力范围之内做事”。这位企业家小的时候，他舅舅问他：“你是个绝顶聪明的人吗？”“不是。”“你觉得自是个特别笨的人吗？”“也不是。”他舅舅说：“像你这样不聪明、又不笨的人最可拍。如果绝顶聪明，可以干成很多事；如果特别愚笨，什么也做不了；如果不笨也不聪明，一辈子只能瞄准一件事情做，才会成功。”

从投资上讲，如何让自己变的从容，需要在自己能力范围之内做事情。同时，从另外一个方面，“不要把鸡蛋放在一个篮子里”，这句话是对还是错？在产业投资当中一定是错，在金融投资当中它是对的。金融投资中，比如做股票，银行放贷，必须是分散的。小银行和大银行比较，大银行在投资方面是非常有优势的。因为，小银行只能在一个区域内分散，而区域内通常有一个或者几个较强的产业，那小银行的贷款不可能在众多产业中分散；而大银行就能做到分散化。所以，在金融投资当中，可以分散投资；而产业投资，需要做到，在自己能力范围之内做事情；但是绝不

意味着，一点都不能分散，需要在自己能力范围之内分散。

要做到从容，还需要有管理的能力。一个人具备的知识，包括见识、时间、精力、朋友圈子、竞争对手，做这些事累计的教训和积累的经验，这都是能力。除了这些，还需要另外一个非常重要的东西，用我的一位学生的话说“这个人的祖坟上得有那棵草”，实际上是命和运的关系。

怎么理解“命运”？我向一位大师求教过。他说“命好比就是车，你生下来是奔驰是宝马是好命，你生下来是夏利是奥拓，那命差一些。别整天想着让夏利变宝马，让奥拓变奔驰，根本改装不成，命是不可变的。运就是路，好车走好路是最好的结局，差一点的车走好路，结局也不差，但不管好车跟坏车，你路走的不行，结局都好不了。”从中国的历史发展看来，从邓小平改革开放，中国经济强势增长三十年，现在是一个好的时代，这个时代中，你有用武之地。如果往前看，建国之后三十年，再有本事都不行；再往前，民国的阶段，也不能成就大事。我们的命运很好，我们走过了改革开放的三十年，后续的时代一定是中国干大事的时候。无论是金融投资还是产业投资，大家的“命运”都是不错的。大家现在来到北大的课堂，选择北大是一条正道；有机会能读北大，跟北大结缘，这是一生当中能成就你大事情的重要的一条路。

(以上文字根据论坛现场录音整理，为节选)

文明的地图：过去与未来

引言

他是世界知名的生物医学工程专家，荣膺英国皇家工程院外籍院士；

他醉心研究人文历史，将浩繁的人类文明地图密码一一破译；

他学贯中西，博古通今，以徐霞客的行者精神践行着“知行合一”；

人类文明的基因图谱究竟隐藏着怎样的奥秘？清朝宫殿上的满文和地中海沿岸的古希腊文明究竟有着怎样千丝万缕的联系？唐朝的“灰姑娘”究竟是何许人也？

让我们跟随“博学绅士”张信刚教授的脚步，行走世界，穿越古今，一探人类文明地图的奥义。



张信刚教授 香港城市大学前校长

人类文明的“基因图谱”

根据科学家们的了解，从时间上计算，所有今天人类的祖先大概都是 10 万年前从非洲出来的，叫现代智人 (Homo Sapiens)，他们经过巧人 (Homo habilis)，直立人 (Homo erectus) 的演进，从非洲走出来。在此之前，不是没有过类似人类的人，叫类人类 (Humanoid)，400 万年前就已经有这样的人。他们个儿都不高，特点是在某一个阶段从树上下来的四肢都能在树上攀登的猿猴慢慢演化成后面两肢走路，前面两肢空下来。这种前面两肢空下来，不能够很方便地在树上游荡，必须在草原里生活的生物就是“人”。在草原里生活，他就

发展了另外一种生活方式，使他们的两只手能够空出来，一方面他们的眼力要好，能够看得远，第二方面他们两只手能够造工具。这就是说，类人类在 100 多万年前就具备了造工具的能力。

1974 年有学者在埃塞俄比亚发现了一副古人类的骨骼，经过计算和时间的探测发现这是大约 320 万年前的一副女性的骨骼，身高 1.2 米左右，两只手比两条腿短很多，也就是说这个人是用两条腿走路的，因为你看弓着腰，上肢也很长。有的时候也能两条腿走路，但是走几步就要用前肢碰碰地。科学家给她一个昵称叫做“Lucy”露西，被认为是最早直立行走的人类。再过 100 万年，在东非的肯尼亚的一个石头上，有科学家发现了一些足印，这些足印很清楚地看出

是两只脚走出来的，而不是四个足的动物走出来的。从生物进化的角度来看，人类演进历程中的 100 万年其实是很慢的，改变也不是特别多，300 多万年前的露西跟我们今天的样子差别也不是那么大。而今天我们所谈及的巨大的变化，尤其是最近三十年来，中国乃至全世界的急速变化，是社会意义的变化，是文化意义上的变化。人类文明的“基因图谱”不是一个生物的基因图谱，全球 60 多亿人，无论肤色区别还是高矮区别，都可以在 10 万年前是一个祖先的后代，但无论如何，尽管生物学的进化可以很快，10 万年就可以有千差万别的分别，但是社会学和文化上的进化更快。



文明的“交往之轴”

什么叫做文明? 很多人都有不同的定义, 我的一个简单定义就是, 当人类用社会学和人的力量干预宇宙或者地球上生物进化的时候, 就是文明了。人类文明的定义就是人类用自己的能力和智慧去干预世界本来的自然演进, 即种植和畜牧。当人类累积到一定的知识, 主动去种植某些植物或主动去畜养某些动物, 并且把它们圈养起来的时候, 就是文明的开始, 这个开始大概是 1 万两千年前, 正好是第四间冰期的结束。根据学者的研究, 不少地方都出现过农业的扩展, 最重要的地方是在欧亚大陆的中心地带, 波斯湾的边上。这里 8000 年前就有小麦, 我们直到 4000 年前才有小麦, 由此可以肯定小麦是这样传过来的, 还有很多物种也一样, 比如河姆渡就有 7000 年前的稻米。也就是说, 即使在交通不发达的时候, 人类文明的发展和演化, 都包含了互相借用和互相传递。当然中美洲和南美洲有它们地理位置上的局限, 被大西洋和太平洋包围, 所以美洲人从物种以及生活方式上来看跟欧亚人的区别会大一些。

中国在畜养动物上的贡献不少, 在中国, 猪早在 10000 年前就被畜养了。我们常说家庭观念是中国的核心价值, 汉字里“家庭”的“家”的写法, 宝盖头代表“屋子”, 一个屋里上面住人, 下面住猪, 就是“家”。所以猪在中国的文化里占有比较高的地位。同样, 8000 年前中国就有了羊, 中国人认为鱼加上羊是最好吃的, 所以叫做“鲜”, 这就是“鲜”字的由来。在世界的其他地方也有类似例子, 比如马在南俄罗斯草原被驯化, 即今天的乌克兰一带。最早人类畜养动物是为了吃它们的肉, 但后来发现马的耳朵能转, 能听好几个方向, 眼睛在头的两侧, 视角比较广, 而且马的脖颈很长, 牧人骑上它在草原里牧羊可以看得比较远。所以自从有了马之后, 畜牧大为发展, 而且在机动车没有发明之前, 马是世界上最有效的作战工具。此外, 比较值得一提的是骆驼, 它在人类文明的演进中起到了很大的作用, 因为它既可以驼重, 又能够行远。“驼重行远”对文明的传播和商业的传播都产生了深远的影响。

人类文明的基因或者人类文明的地图, 最主要的就是欧亚大陆的核心地带。几乎所有重要的发明, 重要的思想, 重要的物种都是从这里传播开来。丝绸之路就是人类文明的“Access”, 即交往之轴, 人类文明的交往之轴就是沿着丝绸之路扩展开的。那时横跨亚欧大陆两端的是两个文明高度发达的帝国, 东边是汉帝国, 西边是罗马帝国, 如果丝绸之路打通, 他们之间有往来的话, 人类的文明进化就会大大加快, 而不用依托于生物进化的漫长进程。

文明地图的“蝴蝶效应”

文明的进化不是生物的进化, 而是文字的发明, 有了文字就可以把记忆留在时间的长河里面。人类文字的三个体系分别是埃及的象形文字, 两河流域的楔形文字和黄河流域的甲骨文, 分别对应了欧亚大陆的三个中心, 一个是尼罗河谷, 一个是美索不达米亚, 一个是黄河流域。这些人有没有来往? 都有, 但是来往的程度和深浅不一样。从美索不达米亚到尼罗河有一条道路, 就是今天的叙利亚和黎巴嫩一直经过西奈半岛到埃及, 这两个文明是连着的, 到印度洋也会经过阿拉伯海, 船只可以过去, 所以印度文明, 美索不达米亚的两河流域的文明和埃及的文明, 早期就已经有联络了, 而华夏文明跟他们的联络即使少得多也还是有的。现在广州市南越王墓里出土的东西, 经专家鉴定是公元前三世纪左右来自波斯的物件, 由此证明东西两大文明也是有交往的, 人类文明有交往是自然的事情, 并且是挡也挡不住的事情。

我花了很多功夫做了一个研究, 发明字母的腓尼基人在地中海东岸, 跟希腊人很近, 不久希腊人得到了字母这一概念, 并据此研究他们自己的语言。尽管闪米特语言和印欧语言的文法, 句型和形式都不一样, 但是字母这个概念一旦被希腊人拿到, 他们就开始借鉴使用了。腓尼基字母传到了中东美索不达米亚一带, 那个地方的人据此创造了自己的文字 -- 阿拉美文。在古代中东一带很长时间内都是用阿拉美文, “空中花园”巴比伦时期是使用的语言就是阿拉美文。公元二世纪到公元十世纪左右, 在丝绸之路最主要的一批生意人粟特人又把他们的文字(源于阿拉美文字母)传给了回鹘人, 蒙古人后来从回鹘人那里学会用粟特字母书写蒙古语, 蒙古人再传给满人……也就是说, 清朝没有一个皇帝知道他们的文字其实是从地中海传过来的, 而人类的文明借鉴就是这样奇妙。地中海的人脑子一转, 想到了拼字母的方法, 这个概念一旦被借鉴, 希腊人也用, 中东人也用, 蒙古人也用, 然后一直传到了满人。

无独有偶, 早在众所周知“灰姑娘”童话问世一千余年前的九世纪, 我国的唐传奇《酉阳杂俎·支诺皋上·叶限》里已记载了一个“扫灰娘”叶限的故事, 其情节与“灰姑娘”惊人的相似, 经过一千年的漫长时间, 此故事足以经南海传入欧洲, 或许就被欧洲的童话作家进行了改编。这种偶合也说明人类文明的互相借鉴, 往往是在不知不觉中进行。

(以上文字根据讲座现场录音整理, 为节选)

“光承梦想，华启未来”

2013年北大光华管理学院新年晚会

群英集燕园，华灯璀璨山河生色；少长聚北大，日月光华天地增辉。2013年1月6日，“光承梦想·华启未来”2013年北京大学光华管理学院新年晚会在百周年纪念讲堂隆重举行。

每年的新年晚会，是光华师生欢聚一堂的一个夜晚，也是光华师生展示才艺、沟通的一个平台。晚会的节目都由同学们、和老师们的自导自演；虽然不是专业演员，但是精彩纷呈，亮点频频，堪比

春节联欢晚会。当晚的主持人由高层管理教育中心的许戈辉校友、EMBA 胡蝶校友、MBA 的张轶校友、本科生潘援校友共同主持。

晚上七点，晚会拉开帷幕。随着第一章“宁静致远”的徐徐开启，来自光华教工合唱团的“老歌新唱”为大家带来了包含岁月智慧的旋律。《半个月亮爬上来》、《友谊地久天长》、《送别》、《今夜无眠》……一首首老歌让人回想起百年北大

的峥嵘岁月。随后，学院的老教师代表畅谈了他们在北大、在光华工作和奋斗的往事，并共同将一瓶取自北大朗润园的水倒入冰雕“光华之源”中。碧波荡漾，见证了百年北大的历史与沧桑，正如老教师们对学院辉煌历史的无私奉献。

晚会第二章“宏图伟志”精彩开启。燕园流光华彩处，少年壮志凌云霄。来自光华本科生和研究生的音乐情景剧《非常校园》将光华紧张而又精彩的校园生活呈





现在大家面前。小品《光华好声音》则展现了 MBA 教职员工的绝妙创意和无限活力。别具匠心的音乐魔术《我和春天有个约会》为观众奉上小提琴与魔术的双重视听盛宴。同样精彩的还有来自 EMBA 学员的歌曲串烧。“天下相亲与相爱，动身千里外，心自成一脉。今夜万家灯火时，或许隔窗望，梦中佳境在。”激情的歌声回荡在百年讲堂，向现场的光华人传递着对爱和友谊的理解。

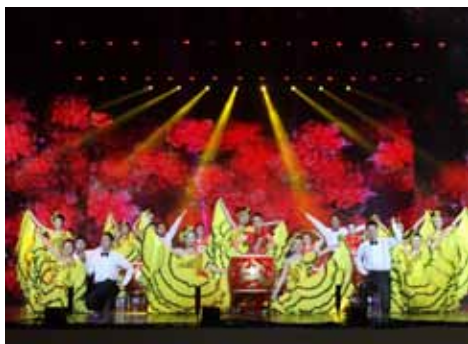
光华管理学院在培养商界精英的同时，也着力提高学生的社会责任感，多年来培养了一批又一批的公益事业的时代领袖。当天的晚会也邀请到了其中几位杰出代表人物，包括光华管理学院责任与社会价值中心主任王立彦教授、北京新阳光慈善基金会发起人刘正琛校友、华夏中青家政 CEO 朱雷校友、福中集团董事长兼总裁杨宗义校友、新疆远景黄金矿业集团有限公司执行总裁陆斌。他们为现场观众讲述了各自一路走来的故事，分享他们的心路历程，并一同将一瓶取自未名湖的水注入“光华之源”，象征着光华人对社会生活

的关注和推动。

随后，一曲《青春之舞》闪亮登场。作为第三章“风华正茂”的开篇，这个舞蹈串烧汇集了华丽的爵士舞、撩人的肚皮

舞和炫目的跆拳道——明快的节奏、动人的舞姿，似乎每个细胞里都蛰伏着不安分的青春。而来自高层管理教育中心的歌伴舞和情景剧，以“想把我唱给你听”和“致二十年后的我们”为题，载歌载舞，成为晚会的一大亮点。最后，压轴鼓舞《风华正茂》带领晚会进入高潮。鼓声激昂，舞步绚丽，展现了 MPAcc 学员们的风华正茂。

整台新年晚会精彩纷呈，亮点迭起，在一片欢声笑语中完美落幕。晚会的成功举办充分体现了光华学子的才艺和凝聚力，也为各个项目老师和学生的交流与沟通提供了良好的平台。



2013 年光华管理学院新年论坛及晚会，得到了广大校友及客户的大力支持，使得我们的活动更为精彩；我们衷心的感谢以下校友及客户：



中国企业经营者项目 23 期
深圳市凌扬汽车有限公司
付学斌校友



中国企业经营者项目 24 期
北京好视力科技有限公司
郭世范校友



北京大清生物技术有限公司



中国经理人项目 15 期
亳州古井销售有限公司
罗天祥校友



从历史看管理 7 期
山西东方物华农业科技有限责任公司
牛雁校友



从历史看管理 7 期、从历史看管理二年级
北京开源铭典能源技术有限公司
许殿刚校友



女性领导力项目 8 期
北京君诚永利投资有限公司
聂芸校友



三星(中国)有限公司



松下电器(中国)有限公司



TCL 集团股份有限公司



飞利浦(中国)有限公司



经世致用、营求未来！

身为企业经营的决策者，当掌握经世之道，
并学以致用，以道御术，方可赢未来

中国企业经营者（第29期）
中国经理人（第18期）

9月6日同期开学

- 系统研习管理学经典课程
- 感受百年北大独有的人文底蕴
- 共享广泛而丰富的校友网络

详情请垂询：

北大光华高层管理教育（ExEd）中心

电话：（86 10）62747086 / 85 邮箱：exed-open@gsm.pku.edu.cn

exed.gsm.pku.edu.cn

新浪微博：北大光华高层管理教育



请扫描二维码关注北大光华
高层管理教育官方微信

旧时良师益友，今日再聚光华

北大光华“燕归来”校友返校日

楼前幼树是谁栽
窗下依然旧绿苔
往事如丝犹可忆
新花正盼燕归来

——厉以宁，《七绝》，
为北大光华校友返校日作



刘学
北京大学光华管理学院副院长、
高层管理教育中心主任



马翔宇
北京大学光华管理学院高层管理教育中
心运营主任

五月燕园，柳舞樱飞，旧时良师益友，今日再聚光华。2013年5月12日，正值北京大学光华管理学院一年一度的“燕归来”校友返校日之际，北大光华高层管理教育中心迎来了“从历史看管理”项目第1期到第8期、“中国企业经营者”项目第26期、中关村杰出企业家海外游学项目的校友。阔别课堂多时，同学们再聚未名湖畔和博雅塔下，七十余人济济一堂，叙阔别之情，温往日之梦。

情深意长忆往昔

零四年夏天，源于许倬云先生在北大一次游学讲座的灵感，“从历史看管理”项目在光华老楼应运而生，转瞬间已是十年。北大光华高层管理教育中心的运营主任马翔宇老师在致辞中指出，“十年，对于历史来说可能是沧海一粟，但是对于一个项目而言，并不多见”，过去的十年，“从历史看管理”先后迎来了三百余名学员。“未名湖畔，与大师偕行，博古通今；博

雅塔下，共良友论道，醍醐灌顶”。

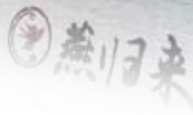
“在反思中回望历史”——北大光华高层管理教育中心市场部总监芮华一与大家分享了他对历史项目十年的回顾。从第一期项目的“思想、制度、领导”三大模块，到第九期的六大篇章，“从历史看管理”项目在不断地丰富优化，在继承中发展。2013年，该项目将第一次尝试推出“二年级”，构建大历史观，倡导反思和互学，

帮助同学们品史、修己、安人、惠天下。

北京大学光华管理学院副院长、高层管理教育中心主任刘学教授回忆起他和“从历史看管理”的渊源时提到，最初设立这一项目目的是希望帮助学员从纵向的历史研究过程和横向的文化比较过程中，汲取管理营养、创新管理实践、提升管理境界。他从第一期开始便为这个项目授课，一直陪伴着同学们走过十年，这个项



燕归来，我回来了！



目的学员知识功底深厚、思想敏锐，给他留下了深刻的印象。“历史是思想的战场，而不是亡灵的画廊”，他勉励各位学员们，应当不断从历史的思想交锋、战略互动中，吸取应对未来的营养。

旧时课堂今重回

在随后的“重温课堂”环节中，来自北大光华应用经济学系的陈玉宇教授，为同学们带来了名为“千年来的世界经济增长与中国的前途”的讲座。陈老师首先为大家建立了一幅千年以来世界经济发展的概览图，随后从该图入手，围绕“世界收入差距”这一话题展开讨论，其间穿插介绍两个不为众人知，然而在学术界引起了重大争议的理论——“新地理决定论”和“大逆转”。从经济史的角度回望历史，剔除价格的影响后重新审视 GDP 的概念，许多原有的定论都值得再次推敲。传统的经济学将当前世界各收入差异归因为资本积累、人力资本、技术水平的差异，

而研究千年尺度的极长期历史的学者认为，当前差距的形成其实早在一万年前的新石器时代就已经埋下了种子。最初的地理优势催生了农业文明的繁荣，然而随着人类文明的扩展，地理的优势也将发生转移。随后，陈老师讲述了工业革命前 100 年收入不平等的变化和选举权的扩大，并探讨了对当前中国社会问题和收入分配的启发。“研史论今，辩理开慧”，陈老师的讲座引发了在座同学们的积极思考和讨论。

“五月初夏，盼燕归来；桃之夭夭，灼灼其华”。留在学员们心底的那份与未名博雅有关的青春记忆，在“燕归来”的



这一刻再次被唤醒。北大光华高层管理教育中心历经十多年的发展，已培养了近六千名公开课程校友、万余名定制课程校友，足迹遍及全国各地乃至全世界三十多个国家。作为校友们永远的“家园”，北大光华高层管理教育中心一直致力于打造终身学习、充分交流的平台，让光华成为学员心中永远的一方净土，解惑，修行。



陈玉宇教授分享

千年来的世界经济增长 与中国的前途



陈玉宇 教授
北京大学光华管理学院应用经济学系

西方与中国发展道路的分野

“千年来世界的经济增长”是一个古老的话题，然而近十年来经济史学家对此有了一些新的研究和发现，在一定程度上有别于亚当斯密、洛克、马尔萨斯等史上伟大的观察者。其中有一位学者叫麦迪逊，他以1990年的美元购买力为基准，剔除价格因素的影响，建立了一幅千年来的世界各国的经济增长数据图（人均GDP）。他的研究发现，从渔猎时代

开始，人类社会的人均GDP一直围绕着450美元波动，西方和中国并没有发生显著的差别；直到1820年，西方国家开始迅速上升。传统的观点认为，欧洲是在1820年开始起飞，超过中国。但是如果仔细研究这组数据，会发现欧洲的腾飞并不简单源于在1820年和1750年发明的那几台机器，它的根源大约从11世纪开始已经奠定，西欧和中国的分野从那个时候便已出现，具体表现在如下四个方面——

第一个分野是教育。大约从第二个千年开始之后，欧洲逐渐开始有意识地利用人类的理性探究自然力量，通过实验和系统的钻研利用自然力量。欧洲从公元11世纪开始在罗马建立大学，到13世纪的时候已有70所大学，到16世纪的时候大约有200所大学。彼时欧洲的大学不同于中国的大学，他们的目的是通过研究使得自然界为人所用，而中国大学的思想并不是这样的——那个时候不是，现在也全不是。

印刷术的发展也在一定程度上推动了教育。西方是字母文字，印刷起来比中国的活字还方便。全世界印刷在第二个千年里面最发达的是中国和欧洲。欧洲在明

朝初期的时候，一年印刷800万册图书，基本跟我们80年代初的印刷业规模差不多。当时的中国印刷的都是经典，除了农书之外，就是四书五经；而欧洲印刷的图书多达两万种，是当代人对社会问题的各种图书，虽然良莠不齐，但是极大地促进了知识的传播。蒸汽机的发展又推动了印刷业的发展，数以亿计的报纸和书籍使得越来越多的工人掌握了基本阅读和简单运算的能力。

第二个分野是商业活动，从意大利开始14世纪左右产生现在意义上的企业家，产生了原始的会计、金融和保险，以及为了适应这些企业家活动所产生的法律体系。

第三个分野是宗教。基督教跟中国文化的区别在于，每个人都认为和自己发生关联的是上帝，血缘和家庭的观念较为薄弱，这一点有助于现代民族国家和公共事务的治理，以及组织的建立。

第四个分野是制度上的产权保护。欧洲一直都在进行在产权保护，从科学革命、牛顿时代开始，到启蒙运动。

总而言之，麦迪逊等学者认为欧洲对中国的超越从宋朝开始起步，在元朝结束

华，我回来了！



的时候超过中国。中国不仅在 1820 年时没有赶上工业革命的步伐，而且到现代还一直在赶超。

新地理决定论和大逆转理论

传统的地理决定论认为，一个地区的发展程度上取决于地理环境。1500 年的时候，欧亚大陆的发展远远超过了其他大洲，原因之一是欧亚的气候和地理环境，可以大量驯化动物和栽培作物，并且能很快地传递，原因之二是欧亚大陆的人类在驯化动物的过程中，对细菌和病毒产生了免疫力，航海业发展起来之后，欧洲人把病毒带到了其他大洲，毫无免疫力的当地人大量死去，从而沦为殖民地。

然而，上述的地理决定论无法解决一个问题，那就是如果地理条件一直存在，亚欧大陆的辉煌和繁荣也应该一直在，为什么现在世界各地的发展程度和 1500 年发生了变化？对比 1500 年和现在的城市化水平，你会发现 1500 年的时候，繁荣的地方（例如印度）今天是贫穷的地方，1500 年贫穷的地方（例如美国）今天是繁荣的地方。大逆转的时间发生在 18、19 世纪左右，这个大逆转的

原因是什么？一种解释认为，地理的优势会随着人类农业生产技术的发展而转移，最初在热带地区，然后向温带地区扩展。但是如果该假设成立，大逆转应该发生在 16、17 世纪的殖民时期，而不应该发生在 18、19 世纪。

为了解释大逆转的发生，有学者提出了如下假说，认为是欧洲建立的产权保护制度，遇到工业革命的时候焕发出巨大力量，使得欧洲地区和欧洲的殖民地的发展迅速超过了其他地区。产权保护在学界有很多理论研究，1985 年的时候，政治学家做了衡量一个国家的产权保护程度的研究，以人均 GDP 为纵轴，以产权保护为横轴，发现产权保护程度越好的地区人均 GDP 越高，产权保护不好的，人均 GDP 就低。由此可以认为，殖民者到殖民地之后，会仿照欧洲在当地建立起跟现代欧洲相似的法律法规制度。300 年前建立的这一套保护产权的、有助于经济长期繁荣的制度和文化，会因为惯性一直影响到今天。

民主的进程和中国的前途

目前世界各国民主的发展有两种情况，第一个情况如欧美国家，民主是一

点点获取和扩大的；第二种情况如阿根廷、秘鲁、智利，民主的进程一直在反复，时而民主，时而独裁。阿根廷为什么会在独裁和民主之间波动、为什么不能像英国这样一点点地使民主越来越健康发展起来呢？革命的切实威胁，使得精英阶层实行民主；但是民主是不巩固的，因为民主会伴随收入再分配政策，影响到富裕人群的利益，因此精英阶层又会产生政变的动机。由此可以看出，高度收入不平等的社会很少机会拥有一个健康和巩固的民主体制。

我们来看一下各国的收入分配情况。二战后阿根廷 1% 最富裕家庭的所有收入占全国的比例高达 20% 到 25%，比世界平均水平高一倍，现在是 15%，所以阿根廷是一个高度不平等的国家，我们中国今天的不平等程度，跟阿根廷比起来，还差很多，目前中国 1% 最富裕家庭占全国的收入为 5%，与世界平均水平 10% 左右还有一些距离。今后的收入分配取决于边际税率，民主的演进是一个长期的过程，收入的再分配也必须是一个渐进的过程。

（以上文字根据讲座现场整理，为节选）

走进光华，快乐一家

班歌歌词：

中国企业经营者项目（27期）文娱委员 解冰
天津市煤炭交易市场有限公司 副总经理



中国企业经营者项目（27期）班徽

浮沉世间，我们走到了一起
未名湖畔，多了一个同桌的你
欢声笑语，留下共同的记忆
心中难忘，你是我上铺的兄弟
海角天南，忘掉从哪儿来
开心一笑，烦恼都抛开
你的精彩，我们一起来喝彩
不会改变，对你真挚的情怀

来吧来吧，一起走进光华，我们快乐是一家
来吧来吧，快乐的二十七，欢乐连着我和你

来吧来吧，一起走进光华，我们快乐是一家
来吧来吧，快乐的二十七，欢乐连着我和你

海角天南，忘掉从哪而来
开心一笑，烦恼都抛开
你的精彩，我们一起来喝彩
不会改变，对你真挚的情怀

来吧来吧，一起走进光华，我们快乐是一家
来吧来吧，快乐的二十七，欢乐连着我和你

来吧来吧，一起走进光华，我们快乐是一家
来吧来吧，快乐的二十七，欢乐连着我和你

如果未来还很遥远，有你在并不孤单
如果理想还很漫长，有你陪伴曙光就在前方

来吧来吧，一起走进光华，我们快乐是一家
来吧来吧，快乐的二十七，欢乐连着我和你

来吧来吧，一起走进光华，我们快乐是一家
来吧来吧，快乐的二十七，欢乐连着我和你

来吧来吧，一起走进光华，我们快乐是一家
来吧来吧，快乐的二十七，欢乐连着我和你



漫画管理

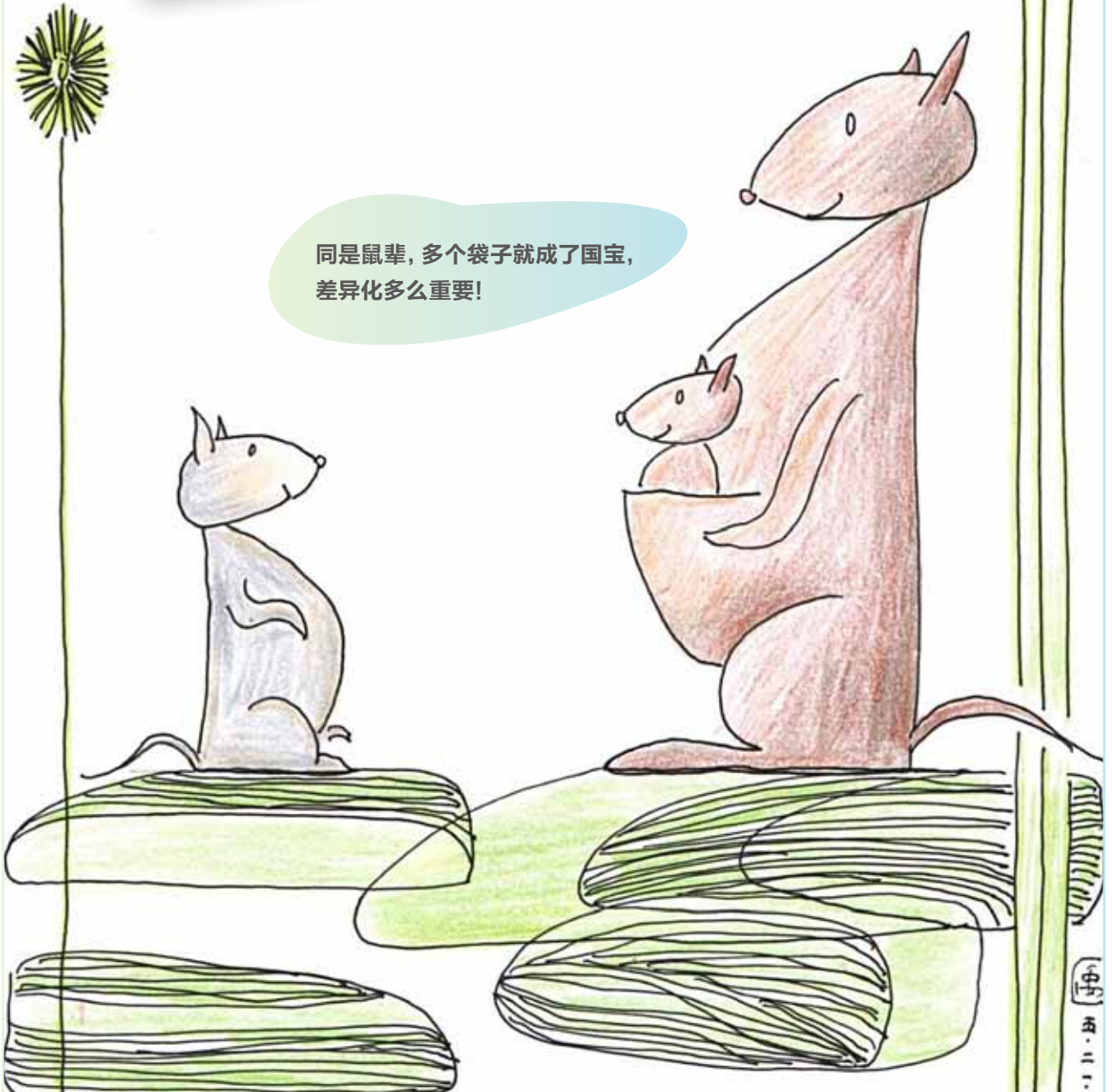
漫画创作：

中国企业管理者项目 (27 期) 刘禹希
北京华瑞康科技有限公司 总经理

特别感谢 (撰文)：

中国企业管理者项目 (27 期) 程剑军
河南羚锐制药股份有限公司 总经理

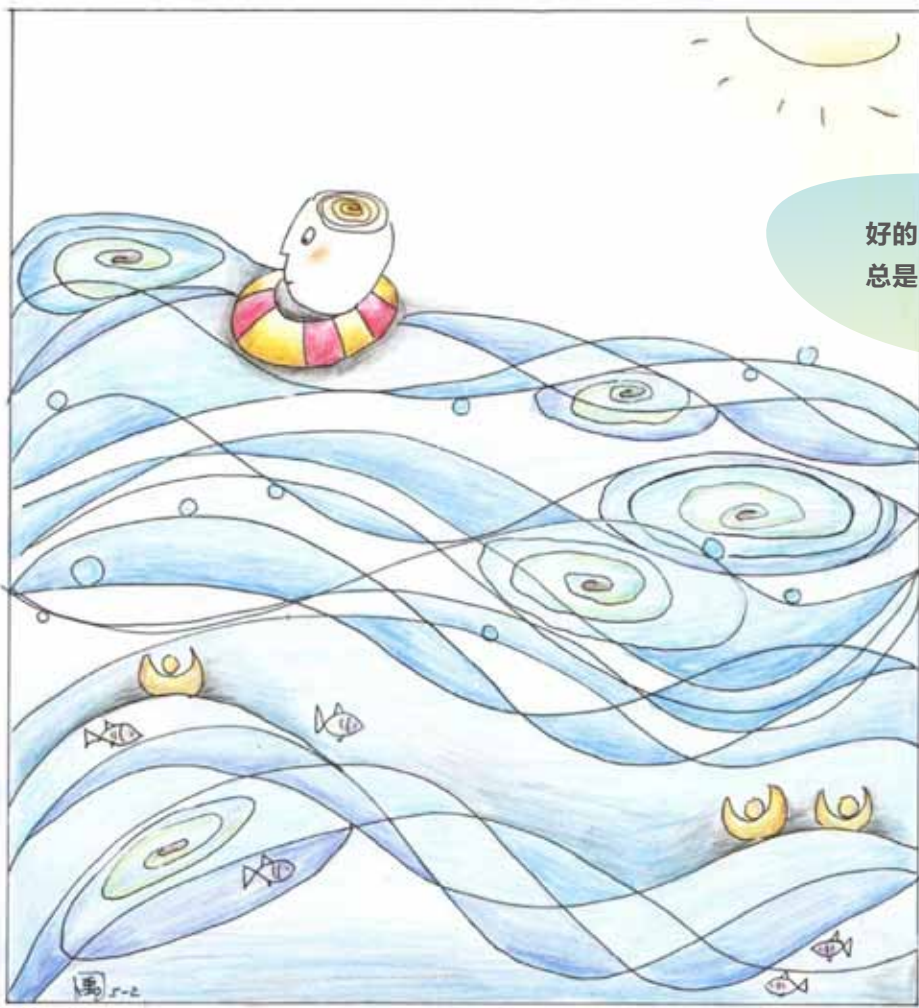
同是鼠辈，多个袋子就成了国宝，
差异化多么重要！





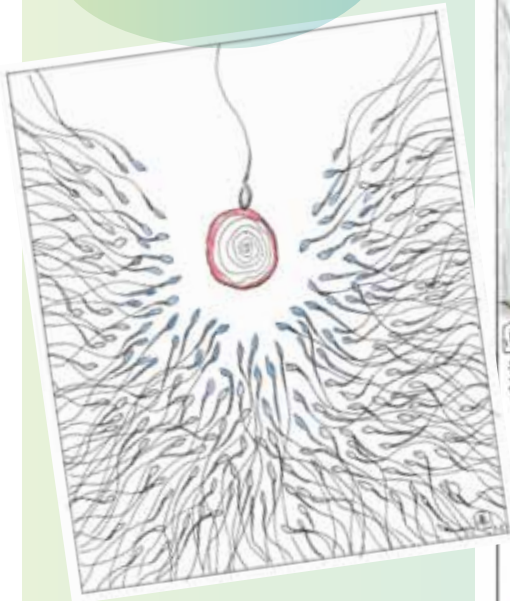
凡事要权衡成本收益

所谓战略，就是知道
从哪到哪经过哪

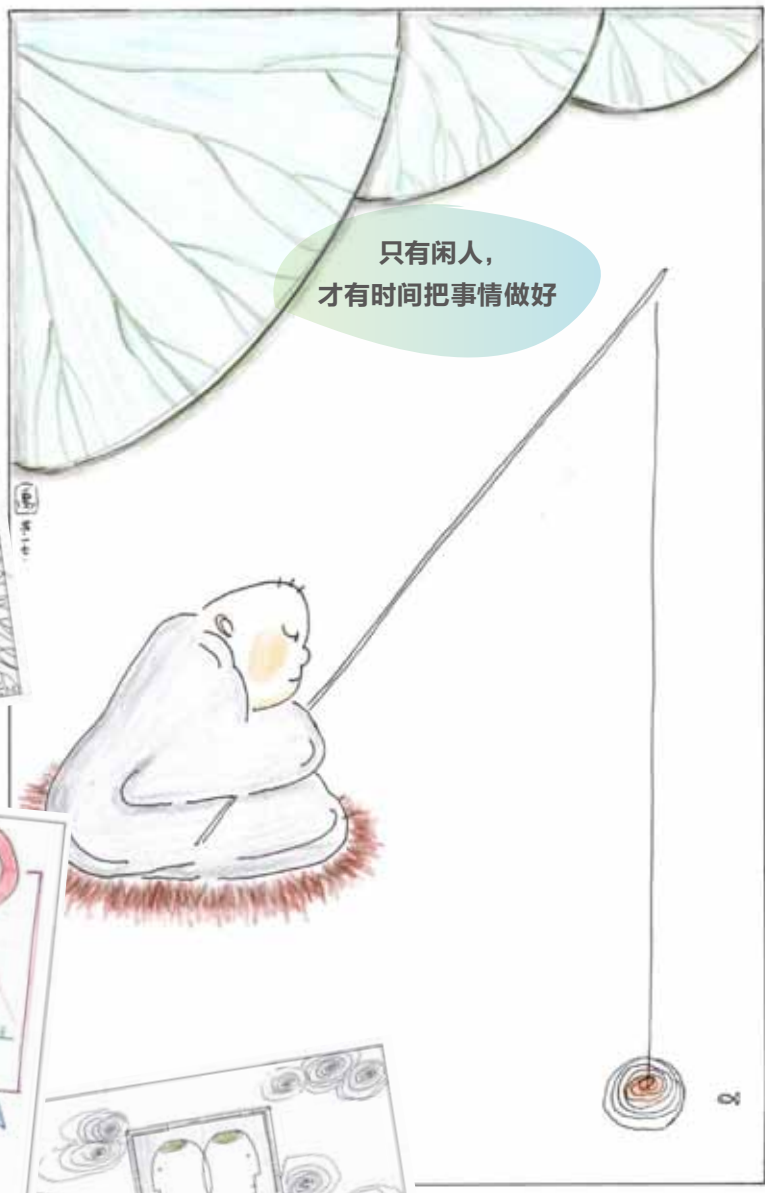


好的组织，
总是能让优秀的人浮上来

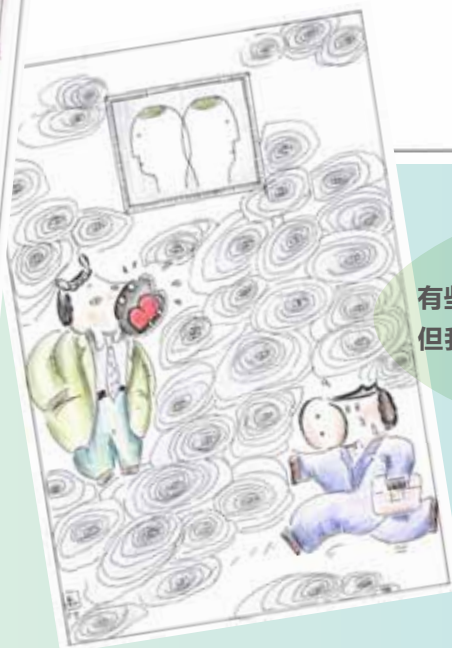
机会和选择，
比勤奋和努力更重要



只有闲人，
才有时间把事情做好



数字不是战略，只要把事情做好，
利润就会滚滚而来



有些马擅长表演，
但我们更多需要会拉犁的马



西双版纳移动课堂影纪

期盼已久的移动课堂，应李小梅同学之邀，在小梅公司—云南湄公河集团所属的西双版纳原始森林公园举行。此次课程由王辉教授（简称“辉哥”）讲授《组织行为学》，享受老师知识智慧大餐之余，小梅同学安排大家饱赏美丽西双版纳风光，感受西南少数民族兄弟姐妹如火如荼之热情。师生偕游，流连忘返。畅快之至，以影纪行。





十三黛

文：中国企业经营者项目（27期）冯俊伟
北京金九源科技有限公司 总经理

小记

企业经营者 27 期有 13 位女生，此文献给全班 13 位美丽的女生，
每段题头第一个字取她们姓名中的一个字，谨以此文纪念在光华学习的一年的青春时光。



珏

二玉相合若琴瑟
控弦音，众生皆倾折

希

芒芒禹迹画九州
提皓腕，尽展胸中藏

花

未名湖畔初绽放
莫轻折，留待尽展颜

霞

映日光华万千丈
耀双目，红颜难赏全

纪

古往今来叙帝王
史中鉴，借以教君皇

燕

斜风细雨穿堂前
衔春泥，新巢待雏翔

丽

铅华洗尽见君郎
凝眸望，曾是梦中人

英

繁花斗雨落缤纷
发新枝，何妨再争芳

梅

傲霜斗雪尤欹立
散寒香，始知迎春时

哲

追根源本辩源起
论先后，心物各有据

敏

小恙难掩修身志
重相见，处处显端方

朱

赤子之心染红尘
点绛唇，印与谁人知

琪

精雕细琢现温润
掩莹泽，金玉蕴腹中

因为有你

文：中国企业经营者项目（27期）冯俊伟
北京金九源科技有限公司 总经理

因为有你
我们来到这里相聚

因为有你
我们从彼此陌生到相互熟悉

因为有你
我们充实自己去解决更多难题

因为有你
我们姐妹兄弟尽情的欢声笑语

因为我们，才有你
因相识，才回忆
因相知，才惦记
因别离，才重聚

无论何地碰巧相遇
管它何时有意重聚
我们心在一起

燕园

文：中国企业经营者（27期）王力
北京万宝力防水防腐技术开发有限公司 总经理

光华廿七取真经
未名湖畔众人行
游学版纳有四旦
三江并流情谊增
师徒风采汇千种
五大长老十二悦
若非境界合吾意
何以班歌升共鸣



回炉再铸，悠悠我心

文：中国企业经营者项目（27期）学习委员 边劲飞
浙江浙大网新众合轨道交通工程有限公司 信号事业部总经理



北京大学历来以学风自由、思想创新、兼容并包著称，光华管理学院更是国内外一流管理学院。带着这些认知，带着一丝丝的憧憬、期盼和迷惘，怀着共同的目标，我们37位各行各业、天南海北的同学一起来到了北大，走进了光华，组成了一个新的班级，一个新的

大家庭——企业经营者（27期）。

象牙塔的感觉还是那样的熟悉、亲切，唯一不同的是同学们都在社会大学堂里沉积，历练过，也都在各自的企业担任重要的管理职位，少了幼稚，青涩，多了沉稳，经验，此刻再回炉重铸，更是感悟深切。

一、学知解惑，求索光华

光华的导师们各个满腹经纶，学富五车，在课堂上或谈古论今、引经据典，或幽默风趣、妙语连珠，或深入浅出、独具匠心……。时局政治、国事民情如数家珍。每一节课都让人如醍醐灌顶，茅塞顿开。给每个人带来了前所未有的收获，也让每个人感受到了大师们的卓雅风范。厉以宁教授八十多岁高龄，但思维缜密，严谨简朴，以身作则，关心中国经济发展，不愧享誉海内外的著名经济学家；李其老师讲课自由洒脱，风格独树一帜，将宏观经济学融入到现实中，其惟妙惟肖的举例，逐层递进的逻辑演绎，深刻缜密的思考，生动的语言，让在座的每位同学在意犹未尽中悉心体味；吴联生教授认真严格，但讲课生动有趣，通俗易懂，将枯燥的财会知识，一点一点地印在了大家脑海里，并引导大家思考，让同学们走出惯性思维，受益匪浅。等等等等，老师们寓教于人，大家在这个过程中厚积，行远！同学们融汇光华之前沿智慧，践行于未来更长远的征途。

二、思维碰撞，闪耀光华

究天人之际，察古今之变，明存亡之道，晓兴衰之理。课堂上，遇问题或提问时，大家各抒己见，表达观点。不同的行业、不同的年龄、不同的思想进行碰撞，更让大家启发思维，扩大视野。“管理是艺术还是科学”？王力同学认为管理是科学，他是军人出身，从事制造业，管理就是要严谨、要服从；程剑军认为管理是常识，引出了新的思考。“声望重要还是品牌重要”？“Esprit公司是否应该更换中国区CEO”？理念决定思路，思路决定出路，找办法使人成功，找理由使人失败，真实的案例，引发深层次的思考。课后，战略、市场、人事、财务4个小组课题，让大家在彼此分享的平台下，了解各同学所服务的企业，找到公司问题所在的关键，设身处地得共同探讨解决方案，精彩的答辩、激烈的讨论，竞争的同时又互相帮助，共同提高。同学们在这里结识良师，结交益友，相伴前行，闪耀光华。

三、友谊光华，快乐一家

“同窗情是一壶上好的陈年老酒，无论何时何地开启，都会让人沉醉”。来自五湖四海的我们，因为同样的梦想走到了一起。37位同学，上至六零初，小至八零后，长者稳重、睿智、幽默，青者们激情、奔放、外带一点点捣蛋。虽然我们的相识只是短暂的半年，但在光华上课的过程中，同学们由陌生到熟悉，由相识到相知；大家有着不同的生活经历和工作经验，但因为感情的真挚和纯洁，把彼此最好、最真实的一面留给了对方，同窗情在大家的心中显得那样弥足珍贵。课堂上大家一起学习，一起思考，一起辩论；课余时，同学们一起郊游、滑雪、运动、聚餐。每月繁忙的工作之余，去北大上课，跟同学们见面成了大家心心念念的一次享受。在光华学习的日子于人生的长河中，只是短暂的一瞬，但回味无穷。如今，距离课程结束还有3个月的时间，大家的同窗情谊已经深深印下。海内存知己，天涯若比邻，在今后的道路上，我们永远的27期会一直互相鼓励、彼此关心、彼此牵挂，一起创造精彩的人生！

浅谈信息化管理提高执行力

文：中国企业经营者项目（27期）程剑军
河南羚锐制药股份有限公司 总经理

执行力是同学谈论较多的一个话题。2006年我们公司准备选择一种以任务协同管理为中心的OA系统，希望通过任务的跟踪管理提高执行力。考察了好几种软件，都不合用，就自主进行设计，委托软件公司开发了一套简单的系统进行实施。2010年为了使用平板电脑，作了一次跨平台的升级开发。通过几年的实际使用，在改善执行力方面，尤其在跨部门任务协同管理中效果显著。简述如下，供同学参考。

系统设计本着“有效、实用、简单，突出管理要点”的设计思想，执行力管理中几个主要因素在软件中都得到体现。

责任明确。这是执行力管理的核心。系统在定义任务的时候，首先要指定任务的管理人，由管理人指定任务负责人，继而负责人添加参与者，对任务参与人员进行明确分工。任务管理人和负责人只能唯一，体现单一责任制的原则，避免“和尚多了没水吃”的现象。突出“第一责任人制”，也是我们日常管理中的一个重要原则。

信息准确。在多人参加的协同任务管理中，信息的准确、及时、完整、充分传递交流至关重要。而信息传递中的一个很大问题是信息失真。信息失真的根本原因是通过口头传递，而书面信息可以无失真传递和复制。我们这套任务管理系统属于非结构化协同工作流管理机制，通过网络把参与任务的所有人员紧密的联系在一起，是一个以任务为单元的“公共信息平台”，就像一个“看板”，可以非常方便的交流信息，“白板黑字”不会失真，也赖不了帐，任务各方进展情况、意见建议、决策指令一目了然，能大幅度提高信息传递效率，避免推诿扯皮。

跟踪管理。就是通常所说的督办，在软件中，除了任务管理人和负责人可以通过发信息督办外，没有完成的任务，一直挂在所有参与任务人员的主页上，每天都能见面，起到了“自动督办”的效果，直到任务完成、考核结束。

及时反馈。信息反馈，是任务管理中极其重要的因素。在任务执行过程中，随时可能出现新的情况，及时准确地反馈信息，必要时作出调整或进一步的安排，是有效完成任务的重要方法。我经常说，球可以踢，但不能停。

任务管理系统提供了一个高效的信息反馈平台。

工作模板。工作模板是很有效的管理工具。对周期性的工作和固定流程的工作编制成模板，便于任务结构和时序的标准化。定期任务（每周、每月、每年固定时间完成的任务）可以由模板自动生成任务进行管理。

知识管理。我们这套软件除了任务管理，还具备一定的知识管理功能。利用服务器强大的存储功能，和软件严密的权限管理、方便快捷的搜索查询功能，实现对工作文件的系统管理和知识经验的交流、沉淀和共享，对于文件系统的更新维护和查询提供了一个高效便捷的平台，尤其对我们制药企业数以千计的GMP（药品生产质量管理规范）文件的修订、颁布和查阅以及版本维护管理提供了极大的方便。

顺便介绍一下，我们班姜展同学，利用微信群进行任务协同管理，更加灵活、贴身，收到非常好的效果。无论采用哪一种信息化工具，关键是要与自身的管理实际紧密结合才能收到好的效果。对管理人员而言，不应把信息化当作一个技术问题，而是管理方法、流程的问题。最重要的是充分分析、了解自己的需求，明确要解决什么问题，清晰的了解和描述运用信息化工具创造价值的模式。



希腊漫游

文：北大光华·商业领袖项目首期 郦红
首都银行及信托有限公司 首席代表

去年上“美学的真谛”模块时，北大艺术学院副院长丁宁老师讲授“西方美术史”，其中爱琴文明和古希腊文明给我们留下深刻印象，可以说，古希腊是欧洲文明的发源地，大家当即就把希腊定为下一个游学目的地。

经过精心准备，40多人的庞大游学团终于在今年“五一”期间成行，邀请丁宁老师随行，一路答疑解惑。光华的冒书

记、李其老师等也一同前往，加深了师生友情。八天的行程我们游历了希腊最浓缩的精华—雅典、德尔菲和圣托里尼岛。

经过十一个小时的飞行和转机，我们终于来到雅典，入住了看得见卫城的房间。雅典卫城是希腊最杰出的古建筑群，为宗教政治的中心，现存的主要建筑有山门、帕特农神庙、伊瑞克提翁神庙、埃雷赫修神庙等，从雅典各个方向都可以看到

耸立于雅典卫城山上顶端的帕特农神庙。

抵达的当天晚上，华南的同学们就安排了丰盛的欢迎晚宴，卫城山脚下的酒神餐厅环境优雅，抬头就能观赏到落日余晖里的卫城，同学们忘却了长途飞行的劳顿，觥筹交错间，欢声笑语不断。

除了卫城，雅典最大的看点就是博物馆。在丁老师的推荐下，我们参观了基克拉迪文化与古希腊艺术博物馆





圣托里尼岛的火山岛



世界的肚脐 -- 德尔菲遗址



雅典卫城

(Goulandris Museum)、贝纳基博物馆 (Benaki Museum)、卫城博物馆等多家博物馆，其中最值得一看的当属国家考古博物馆，丰富的藏品涵盖了从公元前 3000 年的基克拉迪文明至米诺斯文明、迈锡尼文明等各个时代，展现了古希腊文明的辉煌，让我们不得不发出与古希腊的希波克拉特一样的感慨：“艺术长存，而我们的生命短暂！”

除了博物馆，雅典也向我们展示了其多姿多彩的一面：充满生活气息的 Plaka 老城区、传统歌舞表演、美味的羊排和海鲜、随处可见的精致咖啡馆，让我们在古文明和现代希腊之间穿越。

游览了雅典、德尔菲的众多名胜古迹之后，我们满怀憧憬飞往美丽的圣托里尼岛，入住了著名的悬崖酒店 Volcano View。酒店建在悬崖上，可以俯瞰火山岛、大海和落日，白色的建筑映衬着蓝蓝的天空和爱琴海，海天一色的绝妙景色让人流连忘返。

伊亚镇的浪漫、黑沙滩的闲适，处处

留下同学们的欢声笑语。希腊真是一个神奇的国度，每天都在上演着浪漫的故事。在同学们的倡议下，徐新建和太太在美丽的圣岛补拍了婚纱照，大家用欢呼和掌声送上了最真挚的祝福。

5月1日正好是王慧英同学的生日，热情的她精心安排了晚宴邀大家一同庆祝。晚会从 Pigos 葡萄藤下的香槟酒会开场，特色晚餐、乐队伴奏和歌舞表演给大家带来了无穷的快乐。大雄第一次有机会



王慧英同学生日晚会，一个美好而难忘的夜晚



雅典的利卡维多斯山顶



美丽的圣托里尼岛，留下浪漫的记忆

和芳菲一起主持节目，发挥出色，两人配合默契、妙语连珠，全场笑声不断。同学和老师踊跃献歌献舞，大家一起度过了一个美好而难忘的夜晚。

整个旅程都贯穿着令人感动的同学情谊：为了和同学一起分享日出东方公司成

功登陆主版的喜悦，徐新建赞助了本班同学全程的酒店费用；美食是旅行中的重要组成部分，同学们竞相排队宴请大家；王铁军、董军等同学承担了专职摄影师的角色，为同学们留下许多精彩的瞬间；厉伟、王学文、汪书福在希腊也不忘备战戈八，

利用一切机会徒步疾走，也带动了大家的运动热情。

从希腊回来不久，同学们又相聚在一起“回味希腊”，重温那段美好时光。世界很大，去哪儿并不重要，重要的是和谁在一起。大家约定，明年再一起去游学。



世界上观看落日最美的地方--伊亚镇

千年一望

文：北大光华·商业领袖项目首期 刘芳菲
中央电视台主持人

我坐在台阶向远处眺望，
穿过历史，拨开帘帐，
依稀可见几千年前古希腊的荣光。

四年一次的祭祀，
信男善女为你歌唱。

因为他们的虔诚，
才有了这世界的奇迹，

不朽的神庙。

那里是雅典娜凝神的方向。

硝烟和战火让你遍体鳞伤，

你依然屹立，不卑不亢。

直到那枚炮弹来袭，

将你碎成瓦砾。

但，

这是卫城，

神的地方。

炮弹能摧毁信仰？

这是多么的荒唐！

今天的雅典依偎在你身旁。

来看望你的有美丽的少女和她们的牛郎。

在这人神共谱历史的白色城，

我们许下了各自的愿望

不论友情还是爱情，

都要地久天长。



汇聚友情 合作共赢 我们一直在路上

记“聚缘·24”基金会发展历程

他们青春犹在，风韵焕发，青春依旧，
他们有同样积极、蓬勃发展的心，他们都是有志之士。他们相聚在北大光华。

中国企业经营者项目(24期)在2012年4月毕业，在最后一次上课期间，同学们在班委们的倡议下，成立了“聚缘·24”同学会、基金会；并选举了同学会、成立了基金会理事会。同学们推选内蒙古嘉烨能源有限公司董事长赵永明为基金

会、同学会理事长，天颂建设集团有限公司董事长严青荣，北京绿棋科技有限公司董事长吴立群被推选为副理事长。赵永明会长在召开的第一次理事大会上就确立了“汇聚友情、合作共赢”的创办宗旨，强调指出“聚缘·24”要致力于成为企经(24

期)所有同学的沟通、咨询、服务的平台，与所有同学互助成长、汇聚友情。为使得“汇聚友情、合作共赢”的创办宗旨始终如一地贯穿，为了让基金会更好的为同学们输出更好的服务，在2012年8月“聚缘·24”基金会注册为有限公司，成立“北





京聚缘二四投资管理有限公司”。基金会、同学会理事长赵永明成为公司董事长，副理事长严青荣、吴立群为副董事长，公司总经理由原班级生活委员齐妙担任。

在过去的这一年中，“聚缘·24”为延续同学情谊，共同成长，举办了各种活动。

2013年6月9日-13日，“聚缘·24”同学会湖南游学行。共有34位同学参与，其中由怀化市阳光房地产开发有限责任公司董事长兼总经理吴浩、湖南湘牛环保集团董事长贺志勇、怀化市阳光房地产开发有限责任公司副总经理易旭三人为东道主。特邀请北大光华学院院长助理李其教授为大家授课一天。

“聚缘·24”成立初期就明确了创办宗旨：汇聚友情、合作共赢。在成立之后，为了让同学们共同成长、达成交易、合作共赢，“聚缘·24”做了很多工作。毕业这一年中，在以“聚缘·24”为平台的基础上，为同学们提供多种信息咨询服务、搭建资源共享平台；同时为同学们企业提供融资顾问、财务顾问、政策风险预估等多方位服务。而“聚缘·24”发展到今天也少不了每一位同学的支持和帮助，为了支持公司的发展，董事长赵永明、副董事长严青荣、吴立群以及董事会成员吴浩、王保成分别向“聚缘·24”提供赞

助款、服务费等多种支持。

对于未来，对于“聚缘·24”的发展，赵永明会长说：1.要以“聚缘·24”为平台，带领所有同学进入新领域、点燃新希望；2.要通过同学会的各种活动和服务体现“聚缘·24”的价值，提升凝聚力；3.抱团取暖，同学们一起靠近优质资源、分享好信息；4.同学们一起学习新知识、提升生产力；5.要建立起同学们间的信誉平台，增强抵御风险的能力；6.开阔视野，丰富自己，增强灵活性。



我们从不曾分离过

文：中国企业经营者项目（24期）生活委员 齐妙
北京缘聚二四投资股份有限公司 总经理



6月初夏天气已经炎热起来，一年一度的端午节假期将开始，6月9日-13日，已经毕业一年多的中国企业经营者项目（24期）的同学们再次相聚在湖南长沙、张家界。同学们相继从全国四面八方汇聚到长沙，这一天是端午节前最后一个工作日，北京、长沙等很多城市的交通都是寸步难行，有同学因为堵车没有赶上飞机，立刻改签下一班航班，有同学因为飞机延误深夜才赶到长沙，但这些都没有阻止同学们相聚的热情，尤其还特别邀请到了光华管理学院的院长助理李其教授，为大家进行为期一天的授课。

在湖南怀化市阳光房地产开发有限责任公司董事长吴浩、总经理易旭以及湖南湘牛环保集团公司董事长贺志勇的精心准备和热情安排下，隆重的欢迎晚宴在距今已有二百五十多年历史驰名中外的湘菜名店——火宫殿举行。同学们畅饮湖南“酒鬼酒”、品湖南各色小吃，耳边传来的是阵阵弹词吟唱声。晚宴后，东道主们又安

排同学们前往长沙著名的田汉大剧院观看演出，在田汉大剧院的大剧场里同学们一起观看了一场“奇遇之旅”的主题晚会。由俄罗斯皇家歌舞团表演的百老汇舞蹈秀《恍惚》开场就把同学们带到一个奇幻的世界，本土笑星李清德等不时逗得同学们笑得前俯后仰，更有经典东北二人转、杂技、魔术、小品等节目让同学们感受到了长沙丰富的娱乐生活的魅力，不愧为中国娱乐之都的美誉。

岳麓书院见贤思齐

6月10日，长沙大雨，原计划要参观橘子洲头和岳麓书院的计划只能合二为一。在雨中的岳麓书院别有一番风味。岳麓书院坐落于湖南省长沙市岳麓山东面的山脚下，湖南大学校园内。书院依山傍水，前临湘水，后枕岳麓山，四周林木荫翳，环境幽静雅致，自然景观与人文景观融为一体，高度协调。岳麓书院是宋代著名的四大书院之一，始建于北宋开宝九年（公

元976年），由潭州太守朱洞创建，北宋天禧二年（公元1018年），真宗赐以“岳麓书院”的门额。书院大门上有一副楹联，曰：“惟楚有材，于斯为盛”。大意是说楚地的人才在此地会聚。上联是清代嘉庆年间任岳麓书院院长的袁名曜所出，下联是当时书院的一位学生张中阶所对，两句话分别出自《左传》和《论语》。大家撑起伞聆听着雨声漫步走进这座拥有千年历史的园林建筑中，感受着深刻的湖湘文化内涵，它既不同于官府园林的隆重华丽的表现，也不同于私家园林喧闹花俏的追求，而是反映出一种士文化的精神，具有典雅朴实的风格。在岳麓书院一千多年的积淀各种古迹建筑之上散发着浓厚的文化气息，同学们尽兴参观岳麓书院的建筑、碑文、纪念馆、陈列室、大讲坛，这些都是“千年学府”的见证！同学们一路走、一路看、一路想、一路讨论……其实对知识的需求与渴望并非古人所专有，随着当今日新月异的科技发展，我们更渴望获取古代先

人的知识与智慧，丰富才智，陶冶情操，而读书是最直接的获取知识的途径。

旅途抛锚各显神通

参观完岳麓书院，东道主带同学们去了一家非常有特色的农家乐，享受正宗的湘菜及各种野味。吃完午餐后，大家乘大巴赶往张家界。长沙离张家界有400公里，在行驶到一半时，大巴车抛锚在路上，同学们没有被这突来的变故坏了心情，而是觉得这为旅途增添了很多快乐。同学们轮番上阵去大展修车才艺并试图人力推动其前进，最终大巴车还是未修好，临时调派的大巴车接力在晚餐前把同学们送到张家界。

也许是因为舟车劳顿，也许是因为在路上的遭遇让同学们很有感悟，晚宴时同学们频频举杯，开怀畅饮！而同学们从北京专家们带来的当代书法家王鸿济老师的作品，送给东道主们留作纪念时将晚宴推向了高潮。

跟随名师谈古论今

此次中国经营者项目(24期)同学再聚长沙、张家界，有一个最重要的活动：邀请北大光华管理学院的院长助理李其教授为大家讲课。李其教授非常辛苦，6月10日晚赶最后一班航班抵达张家界，6月11日一早9:00，准时为大家开始讲课。



整整一天，李其老师带大家穿越历史，谈古论今，全方位的论证当前国内外经济、政治形势，展望中国美好的未来。同学们在来上课前都对中国经济很担忧，各个行业都遇到了各种困境，听完李其老师的课后，对中国以及未来都有了全新的认识和信心。同学们纷纷表示：李其老师带大家的是正能量！一天的课程意犹未尽，大家在心疼让李其老师辛苦奔波之余，又深表遗憾，一天时间真是太短暂了，大家都还没有听够，恳请李其老师，每年能为同学们授课一次，帮助大家站在更高层面看中国的未来与方向。

在接下来两天里，同学们一起游览了张家界的游览金鞭溪、黄石寨、袁家界、天子山、十里画廊、天门山等各种美景。

缘起光华友谊永续

相聚总是短暂，五天的相聚时光转眼

就到又说再见的时刻，同学们感谢吴浩、易旭、贺志勇三位东道主的悉心安排，更加感激北大光华管理学院，是学院将我们大家凝聚在一起，虽然我们已经毕业一年，但我们又成立了“聚缘·24”基金会、同学会，同学会使我们友谊长存，我们从不曾分离过。



此中有真意，欲辨已忘言

从历史看管理（9期）山西游学行记

文：从历史看管理（9期）班长刘艳
北京天元律师事务所合伙人、律师



6月6日到6月9日为期四天的从历史看管理（9期）山西游学之旅已圆满结束。此次山西游学之旅收获颇丰，从大同到五台山，一路洗涤精神，亲近大自然，亲近佛法。两位历史系陆扬老师和邓小南老师的讲课都是围绕盛唐的人物和事件展开。陆老师给我们展示了唐朝与周边国家的关系及疆域版图，唐朝如何从对外扩张走到内敛，发人深省。邓老师带领我们重新回顾了武则天波澜壮阔的一生，其人其事让人觉得不可思议，是人为还是天命如此？盛唐又是佛教昌盛的年代。此次在大同一带游览华严寺、云冈石窟、悬空寺让我们初步领略了佛教从北魏以来的广大深远影响。而五台山之游则发现佛法离自身如此之近。

承蒙赵岳同学精心安排，我们得以参加五月初一早上的祈福法会。法会由五台山协会会长、黛螺顶住持昌善法师主持。大殿内灯火通

明，香烟缭绕，诸佛菩萨慈悲庄严。鼓乐声中，三十余名僧众齐声唱诵经文。我们虔诚礼拜，为自己和众生祈福。

第二天上完王老师的课，我们到普寿寺尼众佛学院参加“过堂”。“过堂”即和尼众一起吃斋饭。佛家讲究过午不食，我们在中午以前开始用餐。整个饭堂七百余，众人用餐时寂静无语，只有佛号唱诵声在饭堂回响。

此次在五台山，我们还有幸向昌善法师、如瑞法师、旋极法师当面请教，受益良多。“诸恶莫作，众善奉行，自净其意，”是“诸佛教”。有同学说：“就是多做善事，少做或不作恶事，善哉斯言。”

以上机缘，殊胜难得。谨以此小文记之，略表感恩之情。感恩班主任赛老师辛苦为此次游学联络组织，感恩讲课老师和各位同学的积极参与，感恩我们在山西游学之旅中遇到的各位善知。





变革与责任 · 致光华式青春

我们是“中国经理人”项目 16 期



2012年09月，我们在光华认识，在光华相知，我们在光华渡过了8个月的“光华式青春”的岁月。2013年4月28日，虽有万分不舍，但是毕业的时刻还是终于到来。

“今天仅仅只是‘形式上’的结业，我们的心中永不结业”，李立班长，来自东北制药集团股份有限公司，代表全体同学在典礼上发表了充满青春激情的结业感言。回顾八个月的学习之旅，从知识结构的更新到管理技能的提升，从个人领导力的锤炼到团队精神的塑造，学员们在光华师者风格各异、见解独到的“传道、授业、解惑”中，真正践行着“学以致用”、“知行合一”的学习理念。在这里，认识了很多亲如一家人的兄弟姐妹；在这里，聆听到了教授们精彩的观点；在这里，分享了同学们的各种经验与知识；更重要的是，在这里，我们有了一个共同的名字“光华人”。我们是光华人，我们是一家人，虽然已经毕业，但是我们永远是相亲相爱的光华一家人。

张瑾

中国科学院计算技术研究所
网络数据研究与工程中心课题组长



金秋相逢于燕园，
启航交流与求知之路，
在青龙湖边拓展相知，
光华诸多名师教导解惑，

时光飞逝，
感受北大精神，学习管理精髓，
收获经验与分享，
在明媚春天里，
以光华人身份骄傲再启程。



廖涛

昆明东来港物流有限公司 总经理



如果崇祯皇帝听过颜色教授的《大国崛起的秘密》，可能中国就……；如果乾隆皇帝听过陈玉宇教授的《宏观运行分析》，可能中国就……；如果慈禧听过北大光华的课，可能中国就……

做在知前，知在行后。我工作十二年后来到光华。如果来早的话，我可能就……；如果来晚的话，我可能就……光华的经历是我人生一个里程碑，一个新的起点，让一部老设备装了新软件，有很多很多的感悟。

非常舍不得光华学校的这种学习氛围，舍不得光华同学的这份情谊。



光华管理学院师生当选“两会”代表、委员并积极谏言

第十二届全国人民代表大会第一次会议和政协第十二届全国委员会第一次会议在北京正式召开。一年一度的“两会”作为国家最高级别的政治会议，历来为全球所关注。“两会”中的光华管理学院师生代表、委员也积极建言献策，勾勒祖国美好未来。

本次“两会”，光华管理学院名誉院长厉以宁教授被推选为全国政协常委、经济委员会副主任；光华管理学院院长蔡洪滨教授也被选举为全国人大代表。除厉以宁教授和蔡洪滨教授外，许多光华校友被光荣地推选为“两会”代表或委员，用切中肯綮的建议和提案为国家的发展和人民的福祉贡献才智。

同心系光华，共逐“中国梦”——2013北大光华“两会”代表、委员返校座谈



2013年3月，第十二届全国人民代表大会第一次会议和政协第十二届全国委员会第一次会议隆重召开。50余位毕业于光华管理学院的各界校友当选为本届两会代表、委员。

3月10日，二十余位来自全国10个省和直辖市的“两会”校友在母校团聚座谈，在党委书记冒大卫主持下，校友们再叙师

恩，畅谈心得。全国人大代表蔡洪滨院长向校友们报告了学院的发展近况，学院在国际化、学术研究、教育质量以及校友服务等方面所做的努力、取得的成绩以及未来几年的发展规划，感谢校友们对学院的关心和支持，并转达了全国政协委员、名誉院长厉以宁教授的问候。刘学、张志学、龚六堂副院长也分别对校友们表达了欢迎，希望校友们对各个项目的发展建言献策。

校友们纷纷回顾了在华读书时的趣事、老师们对个人成长和发展的影响，并结合各自的提案，就教育、医疗、航空航天、邮政、制造业、金融、能源、环保、法制等关乎民生和国家繁荣的话题进行了简短的发言与热烈的讨论。高层管理教育中心校友、全国政协委员、中国运载火箭技术研究院党委书记兼副院长梁小虹则向大家描绘了中国火箭强国的发展路径，建议要构建完善的中国航天运输体系，为航天强国奠定坚实基础。他描绘的航天强国的蓝图赢得了大家热烈的回应，中国梦的豪情令每个人的自豪感和使命感油然而生。高层管理教育中心“从历史看管理”项目的校友、全国政协委员、瑞士银行中国区董事长李一指出“原来金融市场4至5年一个周期，现在两年就是一个周期，很多业务都在发生根本性的变化，建议大家再回母校学习充电。未来十年是中国最重要的十年，光华所具有的实力和资源也使它遇到了一个推动国家发展和社会进步的好时机。

光华管理学院获得EQUIS最高标准的五年期再认证

近日，欧洲管理发展基金会（EFMD）致信北京大学光华管理学院院长蔡洪滨教授，正式通知光华成功通过EQUIS再认证，并因其卓越的管理和卓著的成绩，被授予五年期认证。

EQUIS (European Quality Improvement System) 是由欧洲管理发展基金会 (European Foundation for Management Development, EFMD) 设立的商学院质量认证体系，以其评审的全面及严谨而著称，是国际上最具权威性的认证体系之一。五年期认证是EQUIS认证对于商学院的最高评价，表明该商学院全面达到EQUIS的认证标准，并在某些指标达到了国际领先水平。在通过EQUIS认证的九所中国大陆高校商学院中，仅有两所获得了五年期认证。

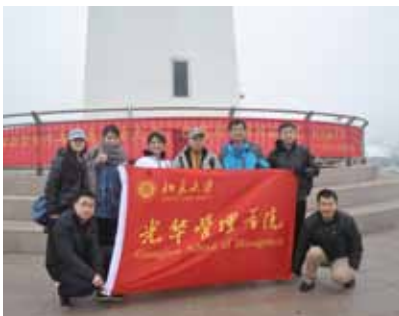
北京大学晋江企业家返校研修班开学典礼隆重举行



2013年3月30日，北京大学光华管理学院迎来了晋江企业家返校研修班的同学，并于阿里巴巴报告厅举行了隆重的开学典礼。出席典礼的嘉宾有北京大学秘书长、北京大学中国区域研究中心主任、北京大学中国区域科学学会会长杨开忠教授，北京大学光华管理学院党委书记冒大卫老师，北京大学中国区域研究中心常务副主任沈体雁教授，福建省晋江市陈荣法书记，晋江市常委林惠玲女士等。典礼由北京大学光华管理学院高层管理教育中心执行主任张圣平教授主持。

冒大卫书记代表北京大学光华管理学院欢迎晋江企业家们在十年之后再度走进燕园、走进光华。他寄语研修班的同学们，希望通过与北大的合作、知识的创造、人才的培养，为国家做出贡献，并盼望晋江的企业家分批、分期、分行业、分主题地来到北大学习，在双方深入合作下，通过教育和学术的角度，提炼出支持企业家成长发展的基因，并加以推广。典礼最后，由晋江市常委林惠玲女士与北京大学中国区域研究中心常务副主任沈体雁教授作为双方代表签订晋江研究基地合作协议，并互相交换礼物。未来，双方战略合作将包括科技创新、人才培养、医疗等多方面，发挥各自优势，实现合作共赢。

英雄笑沧海，扬帆中国梦——北大光华校友郭川环球航海凯旋荣归



历经137天20小时2分钟28秒，超过21600海里的艰苦卓绝的孤寂航行，北大光华96级MBA校友郭川于4月5日上午7点59分驾驶“青岛号”帆船荣归青岛，成为第一个完成单人不间断环球航海壮举的中国人，同时创造国际帆联认可的40英尺级帆船单人不间断环球航海世界纪录。郭川此次环球航行的成功，标志着国际环球航行的纪录中第一次刻下了中国人的名字，郭川船长为中国，为北大光华赢得了荣誉！

光华管理学院党委副书记滕飞、校友事务中心步璐璐、北大MBA校友会秘书长贾竑扬，MBA校友代表及亲友团等20余人早早守候在青岛奥帆中心的码头见证了郭川校友驾驶“青岛号”帆船越过终点线的历史时刻。

光华管理学院2013年本科自主招生圆满完成



4月14日，北京大学光华管理学院2013年本科自主招生在光华1号楼举行。共有106名来自全国各地的学生参与本次自主招生，并邀请了来自校内、校外45名面试官进行面试。

2012年，光华管理学院继首次推行本科自主招生。在连续两年的自主招生过程中，光华管理学院坚持在北京大学统一招生的基础上，进一步推动本科生源从同质化到多样化，选拔符合光华管理学院学科特点的学生，同时，通过自主招生逐渐提高学院农村户籍学生比例，推动高等教育的机会公平，从选拔机制到选拔结果，展示了一流商学院教育的发展理念，赢得了良好的社会反响。

光华管理学院九项成果获第六届高校人文社科优秀成果奖，居北大各院系之首

日前，教育部正式公布第六届高等学校科学研究优秀成果奖(人文社会科学)获奖名单，共有 830 项成果获奖。北京大学此次共获奖 61 项，包括一等奖 5 项，二等奖 23 项，三等奖 28 项，成果普及奖 5 项。其中，光华管理学院成绩突出，共有 9 项研究成果获奖(其中一项由中国经济研究中心申报，我院教师合著)，位居北大各院系之首。

“高等学校科学研究优秀成果奖(人文社会科学)”由教育部组织评选，每三年评选一次，旨在奖励高等学校在人文社会科学领域做出突出贡献的研究人员，鼓励积极探索，勇于创新，推动高校人文社会科学事业繁荣发展。此次光华管理学院获奖的研究成果内容十分丰富，既涵盖宏观经济史的研究，也包括对当前中国面临的重要经济问题的思考，以及统计学领域的数理推导和微观层面上消费者心理的研究等。

于北大光华，学知解惑，营求未来

——“中国企业经营者”项目第28期、“中国经理人”项目第17期第一模块圆满完成



2013 年 4 月 19 日，北京大学光华管理学院高层管理教育中心迎来了“中国企业经营者(Advanced Management Program)”项目第 28 期和“中国经理人(Management Development Program)”项目第 17 期的新学员。他们是来自全国各地、各行各业的商界精英，但此刻，他们有着共同的新身份——北大人，光华人。

北京大学光华管理学院的名誉院长、全国政协常委、著名经济学家厉以宁教授为同学们带来了精彩的开篇讲座“中国宏观经济运行分析”。北京大学光华管理学院副院长、高层管理教育中心主任刘学教授代表北大光华的教职人员，向各位新学员表示了热烈的欢迎。刘教授寄语新同学在光华学习期间，“放下”压力、“放空”心情，勤学广思，充分交流，真正学有所得。在随后的三天中，两个班级分别开展了入学导引、班级团队建设，并进行了第一模块的学习。

变革与责任·致光华式青春——“中国经理人”项目16期结业



2013 年 4 月 28 日，北大光华高层管理教育中心“中国经理人(Management Development Program)”项目第 16 期结业典礼在光华管理学院 2 号楼隆重举行。来自全国各地的行业精英们在历时八个月的研修学习之后，即将告别北京大学光华管理学院，踏上新的事业征程。

“光华的经历是我人生的一个里程碑，一个新的起点，让一部老设备装了新软件”来自昆明东来港物流有限公司的总经理廖涛以生动的比喻总结了在光华的学习之旅。“在明媚春光里，以光华人的身份骄傲再启程”，来自中国科学院计算技术研究所的张瑾以诗寓情，砥砺前行。

秉承北京大学光华管理学院“创造管理知识，培养商界领袖，推动社会进步”的深远使命，风采卓荦的“中国经理人”学员们将在新的人生征程上，铭记责任，助力变革，从“中间”走向“中坚”，抒写更加辉煌的光华式青春。

奥林巴斯奖学金颁奖典礼举行



5月10日, 第五届奥林巴斯奖学金颁奖典礼在光华1号楼201教室举行。奥林巴斯(北京)销售服务有限公司的高层领导冈田直树和李连春先生、光华管理学院党委书记冒大卫老师、MBA项目主任吴联生老师和七位获奖同学参加了颁奖典礼, 典礼由光华管理学院团委书记项传龙老师主持。

来自奥林巴斯公司的冈田直树先生致辞, 介绍了“奥林巴斯奖学金”的来历, 这是由奥林巴斯(北京)销售服务有限公司于2008年在光华管理学院捐赠设立, 旨在支持北京大学的教育事业, 加强奥林巴斯公司与北京大学光华管理学院的交流与合作。冈田先生还表达了对获奖学生的祝贺和殷切希望。



2013金融改革与创新高级论坛暨北京大学曹凤岐金融发展基金第二届颁奖仪式隆重召开

5月19日上午, 北大光华新楼阿里巴巴报告厅座无虚席, 2013金融改革与创新高级论坛暨北京大学曹凤岐金融发展基金第二届颁奖仪式隆重召开。出席会议的领导和嘉宾包括北京大学党委副书记、北京大学曹凤岐金融发展基金理事会主席于鸿君教授, 中国社会科学院副院长李扬研究员, 中国银行行长李礼辉先生, 北京大学金融与证券研究中心主任、北京大学曹凤岐金融发展基金常务副主席曹凤岐教授, 北京大学教育基金会秘书长、北京大学曹凤岐金融发展基金理事会副主席邓娅女士, 北京大学光华管理学院党委书记冒大卫老师, 北京大学经济学院党委书记、副院长章政教授和北京大学光华管理学院党委副书记滕飞老师。

颁奖仪式由北大光华金融系王东教授和中国人民大学朱乾宇老师主持, 高级论坛由北大光华金融系贾春新教授主持。

十二年执着精进, 五大改革再创辉煌——光华金融硕士改革媒体见面会举行



6月24日, 英国《金融时报》(Financial Times)公布2013年金融硕士全球排名, 北京大学光华管理学院金融硕士项目位列全球第13位, 再次成为榜上亚洲排名第一的金融硕士项目。6月25日, 北大光华金融硕士项目改革媒体见面会在光华管理学院举行。光华管理学院院长蔡洪滨, 副院长龚六堂, 金融系主任、金融硕士项目主任刘玉珍, 院长助理、金融硕士项目执行主任赵龙凯出席见面会, 向媒体介绍了2013年金融硕士项目的最新发展和改革措施。

蔡洪滨院长首先代表光华管理学院向到场的媒体表示欢迎和感谢。他强调在今年的FT评比中, 北大光华金融硕士的“平均薪酬”、“就

业成功率排名”、“三个月内就业率”三项指标均位列全球第一, “课程价值”、“目标实现程度”等涉及项目长远发展的指标也以极大的优势位于前列, 分别是全球第12和第8, 是对项目在知识教育和职业发展方面成绩的极大肯定。同时, 蔡院长指出了金融硕士项目的职业发展导向, 并预告了光华金融硕士项目2013年在招生、课程、培养等方面的创新与变革。随后, 副院长龚六堂教授对金融硕士项目具体的改革措施进行了全面解读。

北京大学光华管理学院MBA全国公开课

北京大学光华管理学院将于2013年5月至7月间，在北京、天津、济南、西安、成都、上海、广州等7城市再次举行盛大的MBA全国公开课活动。届时，北京大学光华管理学院教授将以前瞻性视角，与大家分享独创的管理知识，解读瞬息万变的商业环境，带大家从管理看世界，感受工商管理的睿智与迷人之处。

北大光华与中国农业银行携手打造“现代商业银行IT管理高级研修项目”



当今社会，信息技术日新月异，在移动互联、云计算、大数据等新技术的驱动下，互联网金融蓬勃发展；与之伴随的金融脱媒、渠道脱媒等现象，给传统商业银行的经营方式和盈利模式带来了前所未有的冲击。如何顺应技术发展的潮流，将新技术有效运用到商业银行的经营管理，同时防止可能出现的风险和问题，这是摆在所有CIO面前的问题。

正是在这样的契机下，中国农业银行与北京大学光华管理学院携手合作，经过数月的调研和准备，为农业银行的高层管理人员设计安排了“现代商业银行IT管理高级研修项目”。这是光华管理学院首个专注于IT专题的高管研修项目，也是农业银行落实“科技先行”战略、着力打造一流信息化银行的有益尝试。同时，该项目还入选了国家人力资源和社会保障部“专业技术人才知识更新工程2013年高级研修项目计划”，是全国唯一入选的商业银行项目。



“北京大学光华管理学院校友高尔夫联谊赛”圆满收杆

由北京大学光华管理学院EMBA浙江校友会承办的“北京大学光华管理学院校友高尔夫联谊赛”于6月9日在风景如画的浙江海宁尖山高尔夫球场圆满收杆。北京大学光华管理学院院长蔡洪滨，党委书记冒大卫，副院长、高层管理教育中心主任刘学，院长助理、EMBA项目中心执行主任江明华，还有学院各项目的来自全国各地的70余位校友共同参与了此活动。师生一同切磋球技，重拾过往的点滴，共同留下了难忘的回忆。

2013江南论坛成功举办：思考中国深化改革与持续发展之路



由北京大学光华管理学院主办，财新传媒联合主办的2013江南论坛于6月8日在杭州香格里拉大酒店举行。论坛邀请学界、政界、商界精英，共同探讨中国的改革与经济前景以及江浙地区企业的发展战略。

北京大学国家发展研究院教授周其仁、中国银行业监督管理委员会原副主席蔡鄂生首先发表主旨演讲。主旨演讲之后，财政部财政科学研究所所长贾康，杭州娃哈哈集团有限公司董事长兼总经理宗庆后，广厦控股集团创始人、董事局荣誉主席楼忠福、北京大学光华管理学院院长蔡洪滨教授先后发表专题演讲，从各自的角度出发解读中国改革的前景和亟待解决的问题。

第三届“光华管理学院外媒沙龙”举行



5月22日，第三届“光华管理学院外媒沙龙”在光华管理学院2号楼阳光大厅举行。来自《华尔街日报》、BBC、彭博社、《新加坡联合早报》、澳大利亚广播公司、加拿大广播公司等20余家媒体的30多名记者、制片人参加了此次沙龙。沙龙由对外关系部主任杨晓燕女士主持。

近几年，光华管理学院的国际化程度不断加深，国际媒体对学院的报道也持续升温。为帮助这些媒体更好地了解学院发展和教授的最新研究成果，从2011年开始，光华管理学院已举行了三次外媒沙龙，在加强学院与媒体沟通的同时，也提升了国际媒体对中国经济现状和未来发展趋势的认识与理解。



高层管理教育中心校友、央视著名主持人徐郡新书 《推开幸福那扇门》签售会成功举办

北大光华高层管理教育中心“中国经理人”项目校友、央视主持人徐郡于6月16日在西单图书大厦一楼东厅举行《推开幸福那扇门》新书签售会，与书迷一起分享了自己的幸福感悟。中央电视台名嘴阿丘、刘健宏都出席参加。

前美国总统经济顾问委员会主席拉齐尔教授做客光华解读美国经济未来



6月22日，前美国总统经济顾问委员会主席、斯坦福大学商学院教授爱德华·拉齐尔做客北京大学光华管理学院“与大师对话”系列讲座，在主题为“美国经济现状：未来还有希望吗？”（“The Current State of the US Economy: Is there Hope for a Better Future?”）的演讲中，与北京大学和斯坦福大学的校友们分享了自己对这些重要问题的解读。讲座由北京大学斯坦福中心主任韩诚（Frank Hawke）主持。

爱德华·拉齐尔教授在2006—2009年曾担任美国总统经济顾问委员会主席，帮助布什总统制定重要的经济政策。拉齐尔教授还是全球劳动经济学方面的顶级学者，为美国艺术与科学学院、美国科学促进会、世界计量经济学会会士。他编写的《人事管理经济学》一书已成为世界一流商学院的经典教材。此次活动由北大光华管理学院与北京大学斯坦福中心联合主办，中美一流大学和商学院间的紧密合作带来了一场思想的盛宴，同时也为光华管理学院与斯坦福大学商学院未来的进一步合作打下了良好的基础。

诺贝尔经济学奖获得者迈伦·斯科尔斯教授光华管理学院座谈



6月23日晚，1997年诺贝尔经济学奖获得者、斯坦福大学教授迈伦·斯科尔斯（Myron S. Scholes）教授到访北京大学光华管理学院，与光华的师生、校友座谈。

斯科尔斯教授首先与到场听众分享了他走上学术道路的过程，以及数十年学术生涯的经验与收获，并介绍了为何选择期权定价作为自己的研究领域，并成功推导出著名的布莱克-斯科尔斯（Black-Scholes）期权定价模型。斯科尔斯教授简要分析了当前的世界经济形势，并对包括美国、欧洲、日本在内的发达经济体未来发展给出了自己的预测。斯科尔斯教授还特别提到，目前中国资本市场需要特别注意解决信息不透明、投资缺乏盈利性等问题。



北大博雅酒店的装饰图片是荷。
一般我们看到的荷花的图片，往往是大场景，“荷花连田田”，荷塘、河田，一望无际，红绿相映，往往“只见森林，不见树木”。

北大博雅的荷，有着别样的风采。每张图片一朵荷花，主题鲜明、各有姿态、各显芬芳。硕大的荷花，荷叶充满整个画面，或黑白、或彩色，更好地体现了每一朵荷的美，每一片叶的韵，具有很炫的视觉冲击力、心灵感染力。

荷，出淤泥而不染的气质，彰显了博雅的意象，象征着中国人文精神。北大的荷图，也许是培训内容中“润物细无声”的部分。

一周的学习，是学术殿堂的心灵旅行，是与智者的理性对话，是精神上的登高望远。从荷图中，我读到了“合、和、活、核”的理念，如何合纵连横，如何充满活力，如何和谐共生，如何打造核心竞争力，这也是光华学习给我的思考。

向荷学习，体现自己的独特价值，展现自己才存的芳华，各美其美，美人之美，共美其美，三峡集团的未来，一定会“此花此叶长相映，众荷开合汇光华”。

北大光华学习有感

文：中国长江三峡集团公司党组管理干部轮训 杨骏
中北电国际（三峡国际）总经理

一荷一博雅 众河汇光华



因思想 而光华



返本开新
修己达人

北京大学光华管理学院 从历史看管理 第十期

2013年11月-2014年10月

特色 以“温情与敬意”
重读中国历史

壹

特色 探寻世界大国兴衰，
构建全新的全球观

贰

特色 深刻理解中国与世界
在时空中如何互动

叁

特色 纵深透视历史大脉络，
构建大历史观

肆

特色 从古今中外的治国安邦
之道中借鉴管理真谛

伍

特色 借反思与互学，以史
为鉴，思考领导与人性

陆

详情请垂询：

北大光华高层管理教育（ExEd）中心

电话：（86 10）6274 7226 邮箱：exed-open@gsm.pku.edu.cn

exed.gsm.pku.edu.cn

新浪微博：北大光华高层管理教育



请扫描二维码关注北大光华
高层管理教育官方微信



光华管理学院
Guanghua School of Management

Executive Education
高层管理教育中心

北京大学光华管理学院是中国商学院高层管理教育的先驱，是企业高管学习的领先品牌。拥有十余年历史的北大光华高层管理教育中心在业内首推了一系列创新的高层管理教育课程，并每年提供 100 多个公开课程 (open enrollment programs) 和定制课程 (custom programs)，服务于各类企业和机构的个人学习与组织学习的需要。

北大光华的高层管理教育课程致力于为企业高层管理者及其所在组织提供应对当今环境变化和商业挑战所需的工具和技能，并以“察势、思变、谋动”这一理念为指导，帮助学员掌握御术之道。

2013 年课程预告

8-9 月	风险下的决策：心理学视角	08月02日 - 04日
	中国企业经营者(29期)	09月06日 - 2014年07月
	中国经理人(18期)	09月06日 - 2014年03月
	创新管理与商业模式变革	09月12日 - 15日
10 月	中国企业金融战略(多模块)	10月18日 - 2014年06月
	专业服务业的营销创新	10月18日 - 20日
	高效率团队的建设与管理	10月18日 - 20日
	非财务人员的财务管理	10月25日 - 27日
	大数据：分析、应用与商业决策	10月25日 - 27日
11 月	市场洞察与战略创新	11月01日 - 03日
	从历史看管理(10期)	11月08日 - 2014年10月
	战略性品牌管理	11月08日 - 10日
	企业税务战略：价值创造的艺术	11月14日 - 17日
	北大光华·商业领袖项目(伍期)	11月15日 - 2014年11月
	从人力资本到心理资本：组织中人的管理	11月22日 - 24日
	平台战略与产业生态	11月23日 - 24日
	资本运作与公司并购	11月28日 - 12月01日
医疗与健康产业战略思维与创新	11月29日 - 12月01日	

详情请垂询

北京大学光华管理学院
高层管理教育(ExEd)中心
电话:(86 10) 6274 7098
邮箱: exed-open@gsm.
pku.edu.cn