

培养引领中国未来发展的健康力量

这里，汇聚千余名最具创新与创业精神的中国商业精英；
 这里，汇聚国内外一流睿智名师；
 这里，有终身学习的高级互动交流平台；
 在这里，聆听中国商业最具活力的声音。
 浙大EMBA，旨在培养具有宽广国际视野、卓越创新能力、强烈创业精神和高度社会责任感的中国经济建设与发展的领军人物。



国际水准的模块课程设置
周游全国的商务移动课堂

• 获得高级管理人员工商管理硕士学位
• 学制两年，每月集中四天上课(周四至周日)

中西合璧的顶尖师资队伍
亲密团结的精英学友网络

• 浙江大学自主考试，以资格审查与面试为主
• 申请者需具国民教育系列大专或以上学历 8年以上工作经验

独树一帜的欧美名校访学
精彩纷呈的终身制俱乐部



中国内地首家通过
AMBA 国际认证

官方报名网址 www.zjuemba.org

咨询电话：0571-88273882

浙江大学-巴黎HEC商学院 EMBA双学位项目 咨询电话：0571-88276292



校友通讯

许庆瑞

▶▶ 2012年第2期 / 总第5期

聚焦 /
学院国际化新里程碑
视界 /
管理学院发布
2012中国企业健康指数
风采 /
浙江大学EMBA校友
万事利集团董事局执行主席
屠红燕荣获2011年度风云浙商

封面人物：中商集团董事长 董国民

国际视野 / 创新能力 / 创业精神 / 社会责任



征集

校友信息征集

校友是学院最宝贵的财富和资源，完备的校友信息是校友工作有效开展的基础。管理学院校友信息库已基本建成，其信息在不断的更新和完善中，欢迎广大校友提供最新的校友信息及班级通讯录。请在管理学院校友网站<http://www.som.zju.edu.cn>（校友在线）“关于征集管理学院校友信息、院史资料等通知”处下载并填写《校友信息格式》发送至soma@zju.edu.cn。

“母校印象”征文

征文要求：

以“母校印象”为主题，抒发对母校、老师及同学等的怀念，题目自拟，主题鲜明，风格清新、积极向上，体裁不限。

来稿请作者注明真实姓名、就读年级、专业、班级及详细联系方式。

投稿方式：

征稿热线：0571-88206876，投稿邮箱：soma@zju.edu.cn

特别说明：

来稿请注明“母校印象”字样，采用的稿件将刊登在管理学院《校友通讯》上。

院史资料征集

学院的历史也是校友的历史，学院是您曾学习过的地方，学院的发展与每一位校友都密不可分，也永远离不开您的支持。为展示管理学院发展历程，丰富院史陈列室资料，特向广大校友征集相关院史资料，衷心希望得到各位校友的支持。

一、征集内容

- 1、具有纪念意义的老照片。
- 2、具有纪念意义的各个时期印发的各类文件、印刷品（如：学生刊物、指导手册和试卷等）、校徽、校标、各类证件（如：学生证、借书证、医疗证、毕业证书、学位证书、毕业分配派遣证等）、纪念章、老饭票等。
- 3、参加国内外重大活动（如：社会活动、学术会议、重要比赛等）的证书、奖杯、奖牌，照片等。
- 4、反映校友重要成就或对社会产生重要影响的事迹材料（如：照片、实物、书籍、报刊、录音、录像等）。
- 5、回忆录性质的文章，包括您知道的现有文章和您自己写的纪念性文章或诗歌。
- 6、其他具有史料价值的资料和实物等。

二、征集要求

- 1、文字材料必须真实可信；所提供的原件材料要求内容完整、信息可读；所提供的复印件请注明原件出处。
- 2、图（照）片材料请附简要的文字说明，注明拍摄时间、地点、事由、主要人物、时任职务、拍摄（提供）人姓名等。
- 3、属于个人所有的实物、奖杯、奖牌、奖状、证书、书画作品等，请说明获得时间、事由和获得者主要事迹。

三、征集方式

- 1、接受捐赠。欢迎向学院捐赠个人拥有的史料，学院将向捐赠人颁发捐赠证书。
- 2、代管、复制。除捐赠外，若本人愿意，学院可代为保管或复制后将原件归还本人。

四、联系方式

联系电话：0571-88981595，88206876，邮箱：soma@zju.edu.cn



地址：浙江大学紫金港校区行政大楼303A
邮编：310058
电话：0571-88981595 88206876 88981597
传真：0571-88206876
Email: soma@zju.edu.cn
学院网站：<http://www.som.zju.edu.cn>（校友在线）
学院校友分会博客：<http://blog.sina.com.cn/zjusoma>
学院校友分会微博：<http://weibo.com/zjusoma>



刊名题词：

中国工程院院士
浙江大学管理学院博士生导师许庆瑞教授

主管：浙江大学管理学院

主办：浙江大学管理学院校友办公室

主编：李小东

副主编：王宏 / 缪依茹

编辑（按姓氏拼音排序）：

陈璞 / 刘伟照 / 潘莉莉 / 佟庆 / 王宏星 / 严燕 / 应蓉珊
张国方

设计：杭州东骏广告有限公司

目录 | CONTENTS



01 卷首语

资讯直达

聚焦：学院国际化新里程碑

- 04 浙江大学管理学院顺利通过AMBA第二期国际认证
- 06 浙江大学管理学院成功通过EQUIS国际认证

10 视界：管理学院发布 2012中国企业健康指数

20 关注：打造中国奢侈品高端管理新纪元

- 22 GEP 多国际 多精彩
- 24 2012福布斯中国最佳商学院排行榜出炉 浙江大学入选最具价值MBA项目
- 25 浙江大学管理学院成为MIT区域创业加速计划（REAP）中国区champion机构

27 访问与交流

管理学院院长吴晓波教授参加2012欧洲管理发展基金会EFMD院长会议
管理学院院长吴晓波教授访问剑桥大学并看望部分在英访问学者学生
教育部副部长李卫红一行视察CARD
台湾政治大学商学院院长一行访问管理学院
美国北卡州立大学MGIM项目主任John McCreery 访问管理学院

回首越深邃，前瞻愈智慧。

The farther backward you can look, the farther forward you are likely to see.

目录 | CONTENTS



瑞典隆德大学经济管理学院副院长一行访问管理学院
香港科技大学案例中心主任访问管理学院
香港会计师公会一行来访会计与财务管理系
AMBA执行主席Sharon Bamford一行访问浙江大学管理学院
中国丹麦两国EMBA学员共同探讨企业创新与发展

封面故事

32 浙江大学EMBA校友中商控股集团董事长董国民： 核心竞争力是“中商”精神

在大多数人的眼里，农贸市场是一个热闹、脏乱、鱼龙混杂的地方，也是生活中最常光顾的地方。在他看来，农贸市场大有文章可做。从商业的角度来看，如果加以合理改造，盈利并非不可能，从社会责任的角度看，这无疑是一件利国利民的大好事。中商控股集团近年来在拓展地方商业地产项目中，积极参与当地农贸市场改造升级工作。他没有将改造农贸市场的着力点放在建立超市化的经营方式上，而是放在硬件改善和管理服务升级上。既避免了“洋跃进”可能带来的风险，又在最大程度上消除了传统农贸市场的不足，提升了农贸市场的发展层次和水平。他结合传统农贸市场与现代超市的特点，发展“农贸超市”，通过设立“安全准入、安全零容忍、最高限价、食品三包、1+2基金”等五项制度，实现了经营主体组织化、经营产品标准化、经营方式超市化及服务规范化，实现了自身与地方政府、经营户、消费者等多方共赢的局面。改造后的中商农贸超市，呈现出“健康、安全、绿色、平价、舒适”的面貌，逐渐成为老百姓心中安全、平价购物的首选场所。

他就是杭州中商控股集团董事长董国民。

校友动态

校友风采

- 35 浙江大学EMBA校友万事利集团董事局执行主席屠红燕荣获2011年度风云浙商
- 38 浙江大学EMBA校友董国民、顾江生荣获“2011浙江经济年度人物”

创业人生

- 39 管理学院校友企业汉鼎信息科技股份有限公司上市
- 40 毛磊：五年攻关给“嫦娥二号”装上“眼睛”
- 43 张天任：吹响中国蓄电池产业转型升级“集结号”
- 46 黄德华：外企高管转型MBA教师

48 校友微精彩

活动掠影

- 49 管理学院党委书记应彪教授带队走访衢州、南昌校友
- 50 管理学院党委副书记李小东带队走访广州、深圳校友
- 51 管理学院党委书记应彪、副书记李小东走访北京校友
- 52 春暖花开 幸福女人——浙江大学EMBA俱乐部玫瑰会三周年庆典举行
- 54 浙江大学MBA俱乐部——“2012中国对外贸易面临的形势、问题及对策”沙龙成功举行

目录 | CONTENTS



- 55 浙江大学MBA俱乐部——“2012浙江大学MBA管理咨询行业交流会”成功举办
- 56 管理学院杭州校友联谊会工程硕士（ME）校友联络组成立
- 57 牵手结对 关爱儿童——玫瑰会三周年将爱进行到底
- 58 “投资·交流·文化”浙江大学EMBA海峡两岸企业领袖高峰论坛举行

百家讲坛

60 吴晓波：中国企业健康力量的“三九理论”

伴随着《2012中国企业健康指数》的全国发布，一个系统的企业健康指标体系也宣告出炉。此次指数研究调研在北京、上海、广东、浙江、四川、陕西、河南、江苏、山东等15个省、直辖市中的328名副总级以上民营企业家中进行，其中70%为具有决策权的企业一把手。通过对一、二、三级指标的量化评价，最终得出能够反映中国企业健康发展阶段的指数得分。

63 吴晓波：我不相信一个没有浙商的中国会有活力

今年十月，十八大即将召开，预示着中国将步入政治经济新周期。在这样一个大背景下，中国的民企能否抓住新的政治机遇，续写跨越式发展的辉煌？围绕“中国民营经济直面改经新周期”这个议题，浙江大学管理学院院长吴晓波在“中国民营经济直面改经新周期高峰论坛”上作了精彩发言。他用五个口号串起了他对浙商的解读与对浙商未来发展的建议。

66 搜狐商学院“星期三会客室”专访浙江大学管理学院MBA教育中心主任寿涌毅

70 张大亮：用户创新集思广益的艺术

72 中国社科院经济研究所所长裴长洪：扩大内需途径拓宽 养老、家政是新提法

目录 | CONTENTS



74 潘建成：2012年，企业家应该放宽心、勤修炼

2011年，许多人都说，中国及世界经济都面临了前所未有的纠结，宏观调控、物价上涨、劳动力成本飙升、转型升级的困惑……2011年过去，2012年到来，各种考验与挑战都与中国企业直面交锋。面对扑朔迷离的中国经济形势，企业家似乎忧心忡忡，但有一个人却发出了不同的声音……

76 姚景源杭城纵论“当前宏观经济形势与政策分析”

3月24日下午，曾任国家统计局总经济师兼新闻发言人、现为国务院参事室特约研究员的著名经济学家姚景源，应浙江大学EMBA之邀来杭，纵论“当前宏观经济形势与政策分析”，幽默而不乏真知灼见。

78 浙商研究会执行会长杨轶清剖析浙商失败案例

79 卢伟教授分享创新型中小企业的发明价值保障

80 战略管理大师Pierre Dussauge——“全球化竞争与国际扩张”

关于战略，教授认为必须要有争论，有看不清楚的地带，有决策中的辩论，而我们唯一能做的就是讨论它，辩论它，深挖它。争论什么、不同的意见、可以辩论的问题，这些恰恰就是战略的核心、业务成功的关键。如汽车企业，可以投资电动车，有些企业认为电动车还不成熟，要等到电池技术、基础设施等成熟后才能进入。但是有的企业认为现在就应该进入到这个领域。也就是说，当有不同观点的时候，恰恰就是竞争优势的来源。

专题

毕业季：那些年，我们笑做过的青春

84 致2012届管理学院毕业同学的一封信

85 2012届毕业生感言

最美人间五月天，柳絮轻扬，栀子花开。校园的空气中弥漫着醉人的清香，清脆的笑声传得很远，仿佛一泓永远的泉，倒映着我们曾经青春的脸，也荡漾着如今的神采飞扬。

在鲜花盛开的五月，浙江大学将迎来115周年华诞，浙江大学管理学院也将庆祝她32周岁的生日。亲爱的校友，又是一年校庆时，可记否：

这里的同窗之情，“花底笙歌，绿芜墙绕”

这里的师生情怀，“梅花飘香，桃李春风”

这里的校园生活，“朗朗书声，启真湖畔”

……

这里的一切一切，自由肆意地渲染着空气，都幻化成美丽，吸引着远游的学子。

亲爱的校友，在即将过去的这个学年里，母校喜事连连：在中国大陆顺利通过AMBA第二期国际认证；成功通过欧洲最严格的商学院质量认证体系EQUIS国际认证；成立了全球浙商研究院；今年3月推出的“2012中国企业健康指数”报告，首次提出中国企业健康力量的“三九理论”，引起社会各界的广泛关注。

一沙一石一世界，一枝一叶总关情。感谢每一位校友对母校、母院的牵挂与支持。115年的历史诗篇中，32年的风雨如磐中，凝聚着那么多的爱与坚守，共同见证着浙江大学管理学院的成长。

此刻，就让我们相约。《校友通讯》，是一封邀约，是一份祝福。请让我们用爱相约在这美丽的五月，细数绚烂。■

聚焦

学院国际化新里程碑

浙江大学管理学院
顺利通过AMBA第二期国际认证

浙江大学管理学院
成功通过EQUIS国际认证

AMBA国际认证（国际MBA协会创立）与AACSB国际认证（国际精英商学院协会创立）和EQUIS国际认证（欧洲管理发展基金会创立）为全球商学院三大权威认证体系。通过国际认证构建符合国际标准的管理教育体系，是迈向国际一流商学院的重要途径。



浙江大学管理学院 顺利通过AMBA第二期国际认证

2011年12月8至9日，在接受了国际MBA协会专家组为期两天的现场评审后，浙江大学管理学院MBA/EMBA项目顺利完成了AMBA第二期国际认证，并于2012年5月正式获得通过。

国内首家迎来AMBA第二期国际认证的管理学院

浙江大学MBA/EMBA项目于2006年在中国大陆地区率先通过AMBA国际认证，英国《金融时报》当时撰文写道：“这是中国商学教育在寻求国际认可征途上的一座里程碑”。时隔5年之后，浙江大学再次迎来了AMBA国际认证专家组，这也意味着浙江大学管理学院是国内首家迎来AMBA第二期国际认证的管理学院。

AMBA第二期国际认证是浙江大学MBA/EMBA项目向外界展现其国际化成果的良好契机，这对促进浙江大学MBA/EMBA项目与国际一流商学院接轨，加速推进高水平的教育团队，提升高品质课程，打造优秀的教学品牌有重大意义。

国际认证专家组派出最资深的专家团队

AMBA国际认证专家组组长Andrew Lock教授表示，AMBA机构非常重视此次的认证工作，派出了最资深的专家团队。此次AMBA国际认证专家组的成员有：英国利兹大学商学院前院长Andrew Lock教授、英国金斯顿大学副校长Martyn Jones教授、新西兰坎特伯雷大学MBA项目主任及商学院负责人Bob Hamilton教授、AMBA认证服务经理George Iliev先生和AMBA中国区首席专家王重鸣教授一行五人。

认证专家组于2011年12月8日9日来到浙江大学，对其MBA和EMBA项目进行了现场认证。认证组专家在管理学院院长吴晓波教授等人的陪同下，现场察看了学院图书馆、实验中心、MBA、EMBA教室、案例室等教学与服务设施，并

分别就相关情况和感兴趣的话题与MBA、EMBA中心主任、任课教师进行了进一步的深入交流。

专家通过审查评估资料、听取汇报、现场参观、与学生、校友、雇主和教师座谈等，从学院的办学理念、战略措施、师资队伍、课程设置、招生与教务管理、教学效果、硬件条件等方面进行了全面深入的考察，MBA、EMBA项目相关负责人等参与了现场认证过程，回答了认证专家提出的各项问题，并听取了其对MBA、EMBA项目进一步发展的意见和建议。专家组对研究水平与创业、创新理念、GEP（全球创业管理项目）等表现出了浓厚的兴趣，并给予了高度的评价。■

自2006年浙江大学MBA/EMBA项目在国内率先通过AMBA国际认证以来，浙江大学MBA/EMBA项目持续提升自身实力，坚持走国际化、特色化路线，打造符合国际规范的高质量、高标准的管理教育。AMBA第二期认证工作的顺利完成，对促进浙江大学MBA/EMBA教育的国际化进程，进一步熟悉和了解人才培养的国际规则，提升MBA/EMBA学生的国际竞争力有着深远的意义。

EQUIS国际认证 (European Quality Improvement System) 是由欧洲管理发展基金会 (European Foundation for Management Development, EFMD) 所开展的国际性商学院质量认证体系, 它是欧洲最严格的质量认证体系, 也是国际上三大商学院质量认证体系之一。



浙江大学管理学院 成功通过EQUIS国际认证

2012年4月19日, 浙江大学管理学院正式获得EFMD (欧洲管理发展基金会) 通知, 确认浙江大学管理学院成功通过欧洲最严格的商学院质量认证体系——EQUIS国际认证。

作为欧洲最严格的质量认证体系, 同时也是世界管理教育领域最具影响力的三大认证之一, EQUIS无疑是全球各大商学院积极争取的一个目标。浙江大学管理学院在经过严格的认证后获得EQUIS认证, 这是学院国际化进程中的新里程碑。



回顾年初, 1月9日至12日, 为期3天的浙江大学管理学院欧洲质量发展认证体系 (EQUIS) 认证的现场评审工作紧张地开展。来自法国SKEMA商学院院长Alice GUILHON教授、EFMD质量保证办公室主任Julio Urgel教授、香港大学经济及工商管理学院院长张介 (Eric C. Chang) 教授以及前任富通银行 (Fortis) 首席执行官Anton van Rossum等评审组成员对管院的环境、治理和战略、教学项目、学生质量和发展、师资队伍、科研活动、高管培训、社会贡献、资源与管理、国际化、企业联系等十多个方面的状况全面深入地进行了综合评估考量。

作为一个国际权威机构, EQUIS是从整体来评价认证对象, 认证过程非常严谨。EQUIS认证时, 除要求管理学院提供证明在国内拥有高水平的教学标准的有力证据以外, 还要求学院课程必须高度国际化, 学生必须具备全球使命感; 除要求机构制订完备的学习计划以外, 还要推动商业研究工作; 此外, EQUIS认为高等管理教育机构与工商界之间应密切联系, 保持专业理论知识和商业实践之间的平衡。

本次EQUIS现场评审中, 专家们从整体上对浙江大学管理学院进行了评价认证, 专家组长Alice GUILHON教授表示, 浙江大学管理学院很好地证明了自身拥有高水平的教学和科研表现, 同时在学生群体、教师队伍、工商界联系等方面也达到了一定的国际化水平。

视界

管理学院发布 2012中国企业健康指数

研究背景

重要数据

核心发现



管理学院发布 2012中国企业健康指数

不久之前，中国经济社会并不安稳：温州民营企业老板接二连三地跑路，引发了关于国内商业环境的讨论和反思；沸沸扬扬的归真堂上市事件，更是把关于企业商业道德争论的导火索，再次点燃。争论终归只能是各种观点的交锋汇合。

由浙江大学管理学院和零点研究咨询集团联合研究推出的“2012中国企业健康指数”报告于今年3月发布，报告对于我国企业的整体健康状况做出了一个较全面的分析。

研究背景

在全球市场经济洪流之中，有这样一群中国企业正在倔强成长：他们不屈不挠、奋力搏击。他们激越澎湃、逐浪潮头。他们相信竞争，他们善于竞争，他们勇担责任……正是这样一支力量造就了中国奇迹！

但是，成长的过程也充满了磨砺和痛苦。这种精神之痛源自于理想与现实的碰撞、追求与结果的落差。为什么有那么多企业家羡慕金融家和资本家？为什么实体经济总是举步维艰，融资困难，却又难抵诱惑，纷纷跨界投资股市和地产？为什么有不少创业者在创业初期就津津乐道于筹划上市和圈钱变现？企业与政府之间的关系为何如此微妙而缺乏可持续性？为什么又有那么一支企业家群体、企业群体能够在这众人悲观、抱怨、乃至绝望的环境中巍然崛起？

究其原因，我们比任何时候都需要支撑企业健康发展的力量。培养引领中国未来发展的健康力量是浙江大学管理学院一直秉承的理念和追求。我们真诚期待这个关于企业健康力量发展的系统研究能够引起更多的人来关注、支持和讨论。我们更希望这些关注、支持和讨论能对未来中国企业的健康发展有所助益。

——摘自《2012中国企业健康指数报告》

浙江大学管理学院院长 吴晓波教授



探寻中国企业健康力量的构成与如何得以实现的路径，无疑在我们今天的工商社会中具有重大的意义，因为持续多年的发展已经让我们具备了承受某种反思与提升的力量。人们感受到企业力量健康化的必要，同时很少有人觉得这是一件具有实操性的事，如果有人去做也难免被大家看为并无实际意义的事因为社会就这样，你又能怎么样？这样的一种无力感，大大阻碍了去追寻、发觉与壮大中国企业健康力量的努力。是的，我们知道很多看起来正当的商业口号是虚伪与表象，但是我们是不是说中国的工商社会就不存在或者没有这样一种追寻健康化的内在力量呢？或者说我们是不是有必要在发掘的基础上光大某些我们内心深深认同的健康的价值体系呢？

浙江大学管理学院与零点前进策略所做的对于中国健康商业力量话题的破题与探寻，在于面对这样一个有价值而鲜少推动的议题，让我们在一个有急迫感的社会议题上寻找切入点与思维建构机会。近则可用于完善与优化我们的教育体系，远则可以用于推动有内在善意的商业力量汇小流而成大江。

——摘自《2012中国企业健康指数报告》

零点研究咨询集团董事长 袁岳博士

► 重要数据

2012中国企业健康指数考核了企业家精神、企业行为和商业环境三方面的数据，结果显示中国企业健康得分56.05分，处于健康发展的初级阶段。

这份报告似乎各项数据分数都不大尽如人意。

一、中国企业健康处于初级阶段的优秀阶段，呈现较大可增长空间

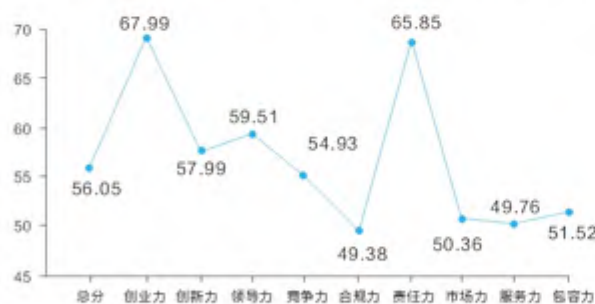


二、中国商业环境亟需改善

企业家精神	企业行为	企业环境
61.01	56.27	50.47

在中国企业健康指数的三个维度中，健康的商业环境得分最低，仅为50.47，具体来看，企业总体对目前商业环境中市场力、服务力、包容力的评价均不高，无论是从政府制定政策的角度还是从舆论环境中媒体和公民的角度，都有许多可提升的空间。

三、中国企业健康指数中，创业力得分最高，合规力最低

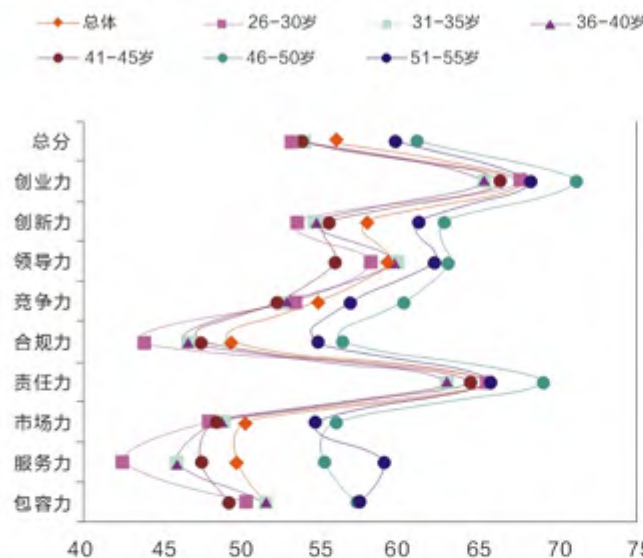


四、中国企业健康状态呈现出地域性差异，广东、浙江沿海区域得分高于其他地区

广东	浙江	陕西	北京	四川	上海
68.08	56.13	52.42	52.23	52.23	51.11

中国从地域上来看，中国商业的整体发展态势呈现出差异性，如上图所示，广东省的得分最高68.08分远远超过全国的平均分56.02，而北京、上海一线城市企业健康得分较低。这与广东地区商业经济发展较成熟有关，广东为我国经济开放最早的地区，无论企业家的数量还是商业环境等都是我国经济发展的先行者。

五、处在不同年龄阶段的企业家对中国企业健康评价呈现差异，其中，46-55岁之间企业家对中国企业健康的认可度高于其他年龄阶段



六、创业力中，敬业精神得分明显高于冒险精神和合作精神



中华民族历来有“敬业乐群”“忠于职守”的传统，敬业是中国人民的传统美德。而中国的民营企业大多经历过艰苦的创业期，依靠积极的敬业精神，才能带领企业从蹒跚起步走向茁壮成长。此次研究也充分体现了企业家们对于敬业精神的认可和重视。

有冒险精神的重要性排名上，“主动变革”以71.5%的比重居于首位，“先人一步”，“敢于尝鲜”分列2、3位。这反映出在当前的企业发展过程中，企业家避免被动改变，而是以主动的心态积极应对。近年来全球金融危机的影响不断蔓延，面对严峻的经济形势寻求主动变革，成为大多数企业家的选择。



中国企业健康指数体系

中国企业健康指数体系从健康的企业家精神、健康的商业行为、健康的商业环境三个维度考察当今中国商业的健康现状，以及民营企业家对中国企业健康发展的预期。上述三个维度主要从创新力、创业力、领导力、竞争力、合规力、责任感、市场力、服务力、包容力等九个方面进行阐述。

核心发现

核心发现一：“三九理论”从三个维度、九个元素第一次科学地、系统地、权威地创建了一套评估企业健康生态的系统理论和指标体系。

中国企业健康的“三九理论”亦称为“三九企业健康生态系统理论”。“三”指从企业家精神、企业行为和商业环境三个维度入手分析企业的健康状况。“九”指衡量企业的九个健康元素，即创新力、创业力、领导力、竞争力、合规力、责任力、市场力、服务力和包容力。这是迄今为止对中国企业健康最为科学、系统、权威的一套评估指标体系。

研究结论显示，中国企业总体健康得分56.05，属于初级健康阶段。这个结论吻合经过三十年快轨运行的中国特色的经济模式：突飞猛进，成绩斐然，创造奇迹，但同时也为环境和资源付出了沉重的代价，深化改革开放与商业环境的平衡发展遭遇了前所未有健康挑战，导致中国企业的整体健康水平偏低。这既是挑战，也是机遇；既不能悲观失望，也不能盲目乐观；既要自知之明，也要旁观者清。战胜困难和取得成功的关键取决于培养引领中国未来发展的健康力量。

核心发现二：“健康三明治”首次提出人、企业、环境三者之间的相互影响和相互制约规则，利用杠杆和撬动原理促进企业的健康发展。

在企业家精神、企业行为和商业环境的三个维度分析中，企业家精神得分最高为61.01，而商业环境得分最低为50.47。三个维度得分对比的高开低走是对中国企业的健康现状进行了一个真实形象的三维扫描，可以比喻为中国企业的“健康三明”：上层是人的因素，中层是企业因素，下层是环境因素。

企业家自我范畴之内可控性强，灵活性高，调整性快，所以在三个维度中得分高居榜首。企业行为则两面受压，正负压力都有。上层正压加大，企业健康指标就会上升。反之，如果上层正压加大，下层环境负压超过上层的正压，企业健康指标就会下降。上下两层相互和谐与相互推动的环境底压双向高启，亦会促使企业健康指数全面上升。企业的行为既受上层个人因素的影响，又受下层环境因素的制约，健康的时候会事半功倍，不健康的时候则事倍功半。换言之，商业环境的低分给中国的商业环境敲响了必须坚持和加快改革开放、完善市场化机制和相信公平竞争警钟。

核心发现三：“精神原动力”诠释了中国企业家精神能量的释放与商业环境之间的鱼水关系，平衡人与环境双向融合的健康发展。

研究结果表明，在九个健康元素的创新力、创业力、领导力、竞争力、合规力、责任力、市场力、服务力和包容力当中，创业力倍受推崇，得分第一高达67.99。这是蕴藏在企业家骨子里的“精神原动力”，它能释放出强大的热能，敢于探险、灵活多变、跌打滚爬、浮躁多元、求富心切，敬业奉献。中国正处于渴望、追求、实现中国个人梦想的最佳时期。一个世纪以来，全世界每每提到梦想谈及最多的是美国梦。而今，中国人梦想白皮书第一次记录了国人的精神成长，诠释了中国梦的指向和价值的七个核心元素：财富梦、创业梦、卓越梦、子女梦、知识梦、行走梦和公益梦，创业梦排列第二。这正是为什么创业力在企业发展的九个健康元素中获得头彩。“精神原

动力”释放能量的强度与商业环境相辅相成，形同手足，一损俱损，一败俱败，没有赢家，只有输家。

责任力得分排名第二，高达65.85分，也是另外一个得分高于60分的九力元素之一。这个得分虽高，但是却给中国企业健康发展带来了沉甸甸的思考。这里的高分不是指对中国企业现实表现的认可，而是指对中国企业在社会责任方面的进步表示认同，对它在企业健康中占据的重要性表示认可。诚然，中国企业承担的社会责任近几年来进步很快，有目共睹，但也不能忽视企业社会欠债和违背良心的恶性事件屡有发生。社会和百姓对企业的要求越来越高，越来越多，期待企业能够承担起“阳光责任”，即公开、承诺、兑现自己的社会责任，让全社会享受到安全环保健康的产品与服务。

核心发现四：“避规力”利用反向思维和论证原理帮助社会与政府透彻分析合规行为欠缺的正反起因，帮助政府从宏观和微观层面设计新政。

《中国企业健康指数》的研究成果也有令人沉重的一面。合规力、服务力及市场力得分相对很低，分别为49.38，49.76和50.36。合规力低必然“避规力”高，反映在契约精神和商业伦理方面尤为突出。高“避规力”有两层含意：合理避规不刻意避规。前者可能由于商业环境不够理想或滞后企业需求，自己为了生存发展上有政策下有对策，比如民间融资。因为金融信贷在中国目前是一种特权，而不是公平共享的权力。但后者则是违规操作，比如偷税漏税等。避规能力越高，避规需求越旺，证明企业健康发展的环境与企业行为之间的和谐度低，导致企业健康状态不良，企业家要付出数倍的成本和精力来克服商业环境带来的瓶颈。

核心发现五：“阳光环境”着眼于未来中国企业健康发展需要的根基与环境，用以保证中国企业健康发展的土壤营养。

“阳光环境”是提升企业健康力量最重要的外部因素。服务力和市场力得分相对较低都与政策的科学制定与可持续性密切相关，与社会对公共服务满意的程度紧密关联。“阳光环境”期待在政府、社会、企业三者之间培育一个和谐、现代、有创造力的发展环境，健康的商业环境将会激励企业家的创业精神，激发企业家的创新能力，从而让企业的行为处在夹层游刃有余，承上启下，更加健康地发展。

核心发现六：“社会理性”呼吁全社会多元化和多视角地看待中国企业面临的问题和挑战，用积极建设性的思想和行动助力企业健康发展成长。

中国企业健康发展需全社会的共同努力来逾越“社会理性”匮乏这个瓶颈。从企业层面来讲，要理性看待商业环境中存在的问题和挑战。中国改革开放30多年来，机会造就了一批又一批的企业家群体，这些机会提供的平台、空间、速度没有任何一个国家可以与中国相提并论。虽然这些机会中有成功和失败，有高潮和低潮，有进步和徘徊，有自由和垄断，但在中国改革开放的浪潮中大多数企业家的财富积累和创业成功举世公认。所以，企业家要理性面对未来发展中新更大的挑战，要考虑用得益于改革开放的成果回馈社会，主动投资社会，要有“吃亏”的精神，比如热心投入公益事业，用建设性的、理性的思想和精神引领中国未来发展的健康力量。

核心发现七：“竞争繁荣”和“包容均等”是利用市场化的竞争和公平均等的机会衡量中国企业健康发展的两大根基。

就政府而言，中国未来发展的健康力量来自市场经济，来自进一步的改革开放，来自“竞争繁荣”的企业行为，来自“包容均等”的社会机会与和谐气氛。这次研究成果表明，企业强烈期待税赋减压和公平竞争，呼唤平等社会地位和坚决反对行业垄断。中国未来发展最具活力和创新的是来自千千万万的中小企业，来自土生土长正在走向世界的民营企业。商业环境是经济发展的基础，既要根基稳固又要和谐公正，它的健康程度直接影响决定中国企业整体健康发展的速度和提升。



核心发现八：“有形公共产品”和“无形公共产品”提出只有政府的职能从提供硬件产品转型升级到软件服务将会有力促进中国企业的健康发展。

政府职能的转变需要从提供“有形公共产品”转变到提供“无形公共产品”，即从提供城市发展的基础设施如公路桥梁的硬件转型升级到提供城市发展的软件如规则、政策和制度。政府未来的“软实力”应该大于“硬实力”，这是开明社会进步的风向标。其中发挥社会组织，比如行业协会和NGO组织的社会化管理将会起到积极的作用。又如充分发挥新媒体的社会沟通功能和正面传播营销作用，都会对中国未来的商业环境注入更多的健康力量。■

关注

打造中国奢侈品高端管理新纪元

GEP 多国际 多精彩

2012福布斯中国最佳商学院排行榜出炉
浙江大学入选最具价值MBA项目

浙江大学管理学院成为MIT区域创业加速计划
(REAP) 中国区域champion机构



打造中国奢侈品高端管理新纪元

奢侈品管理专业，这几年在法国很知名，去当地旅游时，导游在介绍当地人文历史时必提。原因无他，这个专业的毕业生，收入高、就业形势好，一进校门就被预约了。

目前，国内几大高校，也相继开设了类似的专业或选修，虽然专业名字是以高端品牌管理等字眼来代替，但课程内容就是奢侈品管理。

2012年2月24日，浙江大学与法国里昂高等商学院签署了协议，两校合作在浙江大学开设奢侈品管理国际MBA项目。与目前国内同类项目相比，该项目的最大优势是真正的国际项目，学生会在法国与欧洲学生一起学习一个学期，并进入跨国公司实习几个月，而且在毕业时能拿到两所学校的硕士学位。

► 弥补稀缺人才缺口，将有助于推动长三角地区乃至整个中国本土品牌的转型与升级

随着经济的持续发展，中国已成为全球奢侈品消费的大市场之一。2010年，中国消费者购买了107亿美元的奢侈品，占当年全球消费品市场的四分之一。中国虽然是奢侈品销售的最大市场之一，但国内有关奢侈品高级管理层人员主要还是靠外籍人士外派空降。不仅如此，目前绝大多数奢侈品均为舶来品，而非缺少中国本土品牌。如何帮助中国的本土企业打造属于中国自己的奢侈品，成为了教育界普遍关注的议题之一。中国奢侈品消费市场的规模、构成、消费者的行为特点、国外奢侈品牌进入中国的市场战略以及中国如何培育自己的奢侈品牌等相关问题日益凸显；国内奢侈品行业的专业人才需求也与日俱增。在这一背景下，如何为这一行业培养具有强烈现代感和全球意识的创新型管理精英，是中国本土MBA教育肩负的使命之一。

奢侈品不同于普通商品。奢侈品的管理和营销，更强调“以人为本”，无论从理念、创意、设计，到市场分析、营

销策略、公关宣传、渠道、物流、销售……各个环节都需要更专业的企业战略。为培养企业所需的奢侈品品牌管理精英，浙江大学MBA教育中心携手法国里昂商学院，推出奢侈品管理（LBM）国际MBA项目。

法国里昂高等商学院是法国老牌大学里昂大学系统的一所国际顶级商学院，其文凭得到中美法等所有政府和所有主要认证机构的承认，它是全球最早得到EQUIS, AACSB及AMBA三大认证的25所国际顶级商学院之一。

在长三角地区，现今还未有一流名牌大学与国外一流商学院展开此类型项目的合作，因此浙江大学——里昂商学院奢侈品管理（LBM）国际MBA项目具有开创性意义。该项目针对性培养中国本土具有国际化视野的奢侈品行业高端管理人才，弥补稀缺人才缺口，将有助于推动长三角地区乃至整个中国本土品牌的转型与升级。

► 重点在于培养管理人才 而非奢侈品消费或品鉴人才

虽然之前国内一些高校也开设了奢侈品管理的短期培训课程或硕士项目课程，但是浙江大学——里昂商学院奢侈品管理（LBM）国际MBA项目的特别之处在于课程设置重点关注培养管理人才，而非奢侈品消费或品鉴人才。该项目课程内容和授课形式也紧密围绕管理实践展开。与大多数研修课程只持续几十天到几个月相比，长达2年的奢侈品学历教育就显得尤为专业和系统。

为了跟国际接轨，同时让学生们深入了解不同国家和地区目标市场的特点，培养高端跨国管理人才，浙江大学——里昂商学院奢侈品管理（LBM）国际MBA项目，在整个学习过程中，学生将分别在中国杭州、法国里昂和中国上海完成课程学习。法国阶段的学习，能让学员亲身体验实地了解法国企业的品牌管理文化和经验，以资借鉴。

与美国商学院的理念和模式不同，欧洲商学院尤为注重和企业的联系。法国奢侈品管理高端教育历史悠久，经验丰富，专业领域细分全面。浙江大学——里昂商学院奢侈品管理（LBM）国际MBA项目广泛涉及到从奢侈品的设

计、宣传推广、市场分析和营销、项目和产品管理、企业管理等几乎各个领域，同时，还会聘请业内相关知名实力公司管理层为学生上课，将理论与实际操作完美结合。

项目最重要的课程设置是实习环节，该项目每学年会安排进入奢侈品行业的企业实习机会，让学生们有机会近距离接触行业，在世界顶级奢侈品品牌公司工作，从而深度了解品牌和市场运作，积累一定的业内实际工作经验，以及个人工作关系资源网，提升学生毕业后的直接适应能力及就业竞争力。

浙江大学和法国里昂高等商学院将同时授予硕士学位，浙江大学授予研究生学历证书和MBA硕士学位证书。在奢侈品管理项目上可以让毕业生拿到学历且兼得两所国际一流商学院硕士学位的举措，在国内实为首家，也是此项目不同于其他高校的特色所在。

浙江大学与法国里昂高等商学院两所一流高校，希望通过奢侈品管理（LBM）硕士项目培养出一批可以帮助中国本土企业打造经营自有奢侈品牌，并能够协力奢侈品“中国制造”的人才。■



GEP 多国际 多精彩

在全球金融危机环境下，创业管理的研究与人才培养日益成为世界各国政府、组织和高校新的热点和战略任务，全球各顶级商学院积极开展创业管理的人才培养和科学研究。

中国是全球经济发展最快、创业热情最高的国家之一，创业管理人才十分紧缺，为适应社会发展的需要，浙江大学管理学院率先开展创业管理高级人才的培养和研究，是全国首家获得国务院学位办授权的创业管理硕士点和博士点办学单位。



全球创业管理三校联培国际项目（Global Entrepreneurship Program, GEP）始于2009年，由浙江大学管理学院、美国百森商学院（全美创业管理连续15年排名第一）、法国里昂商学院（欧洲创业管理排名第一）联合发起，致力于培养具有较强国际视野、交叉文化背景、熟练外语能力、扎实创业管理理论与方法的复合型人才。该项目由浙江大学管理学院、美国百森商学院、法国里昂商学院三校各选拔25名（共75名）左右的硕士研究生组成联合班，全英文同堂授课，采用统一的教学标准。一年的课程学习时间分3个阶段（各四个月），GEP项目的所有学生先后在三校进行课程学习：入学当年的9月至12月在法国里昂商学院、次年的1月至4月在浙江大学管理学院、次年的5月至8月到美国百森商学院学习。2012年4月，GEP项目迎来新的美方合作伙伴美国普渡大学克兰纳特管理学院。

GEP课程按照创业过程进行组织，共3个阶段，每个阶

段完成五个模块。三校各负责一个阶段，法国里昂商学院负责创业初期阶段，浙江大学管理学院负责创业成长期阶段，美国百森商学院（2012年由美国普渡大学克兰纳特管理学院接任）负责创业成熟与转型期阶段。课程计划由三校联合制订，教授由三校联合委派，课程结束后学生回各校完成后续学习。完成论文后，由各自学校授予硕士学位和颁发毕业证书，并获得另外两校颁发的课程学习证书。

在三校学习期间，除了课堂教学之外，还组织学生赴企业参观考察，邀请企业家进校和学生做面对面的交流，分享他们的创业经历。课余，组织学生进行文化之旅，体验各国的风土人情，增进文化交流。

GEP学习，多国际，多精彩。三所名校，共同聚焦一个专业；三国学习，三种文化交流；三份证书，三个一流商学院的肯定！■

▶ GEP大事记

2007年，浙江大学管理学院携手法国里昂商学院与美国百森商学院联合发起全球创业管理三校联合培养项目（GEP）

2009年，GEP项目正式启动，首届GEP开班，学员人数为65名，分别来自18个国家和地区

2010年，第二期GEP开班，学员人数为59名，分别来自19个国家和地区

2011年，第三期GEP开班，学员人数为69名，分别来自17个国家和地区

2012年，GEP项目迎来新的美方合作伙伴美国普渡大学克兰纳特管理学院



2012福布斯中国最佳商学院排行榜出炉 浙江大学入选最具价值MBA项目

排名指标包括MBA毕业生毕业5年投资回报、毕业第1年的起薪、目前薪资、就读MBA前后的收入增长率、毕业5年收入的年复合增长率、学费成本、毕业生对工作及商学院的满意度等，通过赋予各项指标不同权重，进行加权处理得出最后的排名。

2012年3月27日，上海《福布斯》中文版发布2012年中国最佳商学院排行榜，这是福布斯第五次对中国商学院MBA项目进行全面、独立的调查。今年的调研范围为2007年和2011年毕业的两届MBA毕业生。福布斯选取的排名指标包括：MBA毕业生毕业5年后的投资回报、毕业第一年起薪、目前年薪、就读MBA前后的收入增长率、毕业5年收入的年复合增长率、学费成本等多重指标，另外今年新增加了MBA毕业生对工作满意度和对商学院满意度两项指标。最后评选出16个最具价值全日制MBA项目和16个最具价值在职MBA项目。中欧、清华大学、长江商学院、复旦大学、中山大学岭南学院、浙江大学这6所商学院的2007届全日制MBA毕业生就读商学院前后的薪资增幅均超过了100%。

从收入回报来看，入选商学院2007届毕业生的投资回报相当不错。全日制MBA毕业生毕业5年后平均年薪达到41.6万元，是入学前的4.5倍，毕业后年均薪资增幅达到了17%。在职MBA毕业生毕业5年后平均年薪为34.4万元，是入学前的2.8倍，毕业后年均薪资增幅为12.6%。

除了收入增长外，入选商学院毕业生的职位也发

生了很大的改变，就读MBA之前仅有10.7%的学员在企业中担任高层管理人员（总监以上职位），毕业后第一年这一数字上升到22.4%，毕业5年之后则达到了32.3%。

MBA教育对毕业生的就业行业选择也造成了一定的影响。在就读商学院之前，在金融行业就职的学员占9.2%，毕业后第一年则上升到了14.7%。女性学员的比例也大幅攀升，在2007年毕业的学生中，女性仅占19.1%；而到了2011年，这一比例则达到了26.9%。

据调查研究看来，国际化成为目前商学院发展的一个重要趋势。主要表现在3个方面：申请国际认证、开设国际课程和引进国际师资。其中，值得关注的是，浙江大学与里昂商学院合作，推出了奢侈品管理专业。

创业教育也越来越受到商学院重视。比如浙江大学管理学院与百森商学院（北美）、里昂商学院（欧洲）共同推出全球创业管理项目（Global Entrepreneurship Program, GEP），该项目需要分别在法国、中国、美国学习，其第一届GEP班的65名学员分别来自16个不同的国家。■



浙江大学管理学院成为MIT区域创业加速计划（REAP）中国区champion机构

2012年2月1日至4日，麻省理工学院（MIT）区域创业加速计划（Regional Entrepreneurship Acceleration Program, REAP）首届研讨会在美国波士顿举行。来自中国、土耳其、墨西哥、西班牙、苏格兰、芬兰、新西兰七个国家的“区域创业推进计划”代表团汇聚在美国波士顿，就各自国家和地区的创业基础、创业环境、创业政策等进行研讨，并就未来的区域创业促进生态系统建设、各自区域的创业机遇和挑战展开多层次讨论。魏江教授作为中国代表团团长，带领包括海康威视、赛伯乐投资公司、每日科技、Huandan孵化公司等四位中方成员，参加了本次REAP项目的第一期研讨班。

麻省理工学院（MIT）是国际上最早开展创新与创业研究并具有国际重要影响的高校，MIT倡导的区域创业加速计划

(Regional Entrepreneurship Acceleration Program, REAP) 是一个跨多年的创业促进研讨群体, 主要目的是针对全球创业环境和条件具有特色的区域, 联合起来仔细设计和有效增强基于创新的企业生态系统, 以帮助区域加速经济发展和增加就业机会。REAP的发起人之一就是被誉为“搜狐之父”的麻省理工学院教授爱德华·罗伯特。上个世纪90年代, 搜狐创始人张朝阳正是从这位美国知名的风险投资专家那里得到了他的第一笔天使投资, 从而也最终成就了现在的搜狐。作为国际创业创新研究领域的权威, 多年来, 爱德华教授一直主持美国麻省理工学院斯隆管理学院技术管理研究项目, 同时, 他也是MIT创业者论坛的创始人和主席。

在研讨会上, 全球七个地区的代表与MIT的REAP项目主办方, 共同研究与探讨了区域创新能力的构成要素、评价标准以及提升区域创新能力的政策, 研讨了包括中国台湾、美国波士顿等地区在内的、具有很强创业活力和潜力的地区的创业能力和创新能力建设政策, 针对与会各个地区的实际, 探讨了创业促进的经验。各区域代表还到剑桥地区的创业孵化机构、创业平台和VC机构进行了考察, 形成了对国际一流创业区域的感性认识。此外, 与会的七个国家代表分别介绍了各自国家的创业创新的基本情况,

并分别从高校、政府、企业、风投等不同角度对各个地区创新创业基本状况进行了评价。

魏江教授对浙商群体和浙江企业的创新创业生态环境做了介绍, 并向REAP项目重点介绍了浙大管理学院在创业创新领域的研究现状, 引起了与会者的广泛兴趣, 促进了国际上对包括浙江大学、杭州市在内的创业组织和培训组织的认识和了解, 随后还交流了各种合作和访问的可能机会。

本次浙江大学参加REAP项目, 也已经纳入到了“浙江大学—杭州市”市校合作“十二五”规划的建设项目, 本项目的深入推进, 不但有利于对浙江省和杭州市“两创战略”的实施, 借助国际平台, 整合全球力量, 推进杭州创新型城市建设和创业生态系统建设提供了国际交流平台, 还将极大地从深层次项目层面, 推进浙江大学管理学科和麻省理工学院斯隆管理学院这样的国际顶尖管理学院的深入合作, 提供了更广阔的空间和机会。

根据项目设计, REAP以两年为一个周期, 一年两次研讨会。本次研讨会后, 七个国家和地区要根据自身情况进行充分研究, 在借鉴一些发达地区成功经验的基础之上, 制定出相应的政策, 来提升本地区的创业生态系统的建设。本年度的下一次研讨会将在2012年10月份举行。■

交流与访问



1 管理学院院长吴晓波教授 参加2012欧洲管理发展基金会EFMD院长会议

2012年2月2日-3日，浙江大学管理学院院长吴晓波教授应邀前往英国参加在诺丁汉召开的2012年欧洲管理发展基金会（EFMD）院长会议。

本次会议的主要内容是由EFMD质量服务部主任Julio Urgel教授介绍EFMD现状和认证最新发展状况，以及未来的认证项目，同时也为来自不同国家和地区的商学院代表提供与EFMD认证专家交流的机会。

吴晓波院长的本次欧洲之行，进一步加强了浙江大学管理学院与EFMD的联系，增进了与欧洲各国商学院的交流，为管理学院下一阶段开展国际化的认证和学院各级工作的整改奠定了坚实的基础。

2 管理学院院长吴晓波教授 访问剑桥大学并看望部分在英访问学者学生

2012年2月5日-6日，管理学院院长、创新管理基地主任吴晓波教授应邀访问了剑桥大学，与剑桥制造研究院主任Mike Gregory教授、石涌江研究员以及剑桥大学Judge商学院Peter Williamson教授等进行了友好交流与学术讨论。在紧张的访问之余，吴晓波教授还看望了学院、创新管理基地在英的部分访问学者与学生，详细关心询问了大家在英的生活情况。

3 教育部副部长李卫红一行视察CARD

2012年2月14日上午，教育部副部长李卫红、社科司副司长张东刚等一行在浙江大学党委书记金德水、校长杨卫、省教育厅厅长刘希平等陪同下视察CARD工作。李卫红副部长充分肯定了CARD所取得的成绩，并希望CARD认真总结基地建设经验，进一步拓宽思路、创新体制和整合资源，争取取得更多的成绩。

4 台湾政治大学商学院院长一行访问管理学院

2012年2月15日上午，台湾政治大学商学院唐揆院长、王丽玲副院长、吴安妮教授和庄千惠博士生来访管理学院，管理学院院长吴晓波教授、副院长陈凌教授进行了热情接待。双方讨论了在MBA/EMBA学生互访，案例教学等领域合作的可能性，双方院长均表示了积极推进院际协议的签订以更好地开展两院合作的强烈愿望。

5 美国北卡州立大学MGIM项目主任 John McCreery 访问管理学院

2012年2月27日到29日，全球创新管理三校联培（MGIM）项目主任Dr. John McCreery访问管理学院。Dr. McCreery此次来访的主要目的有两个：对2008级保研学生及2009级有意向攻读硕士研究生的学生宣讲MGIM项目并进行初步的面试沟通；同时，对今年5月计划开展的MGIM项目中国实习进行评估和考察。

6 瑞典隆德大学经济管理学院副院长 一行访问管理学院

2012年3月12日上午，瑞典经济管理学院副院长Allan Malm教授，隆德经济研究所主任Thomas Kalling教授来访管理学院。管理学院院长吴晓波教授、副院长陈凌教授和张钢教授进行了热情接待。会议主要分5个议题展开，分别为：硕士联合培养项目的合作探讨、创新管理课程、案例分析沃尔沃和吉利、EMBA访学、创业实验室。

7 香港科技大学案例中心主任访问管理学院

2012年3月20日上午，香港科技大学工商管理学院金乐琦教授和彭倩教授来访管理学院，金乐琦教授自1997年起就担任浙江大学管理学院的客座教授，作为香港科技大学亚洲家族企业与创业研究中心以及企业研究中心的主任，此次来访主要是探讨两院在学术研究、案例开发和会议举办等多方面的合作。管理学院副院长陈凌教授和张钢教授热情接待来访教授。

8 香港会计师公会一行来访会计与财务管理系

2012年4月18日上午,香港会计师公会执行总监王熙风及其学生教育及培训总监游树瑛一行两人来访管理学院会计与财务管理系。香港会计师公会执行总监王熙风老师对香港会计师公会的性质、发展现状、主要职能、专业资格课程(QP)的评审目的和科目、专业资格课程(QP)的考试结构、国际认可程度、收费标准、奖学金鼓励办法,以及其与中注协考试的互免科目等内容做了详细的介绍。管理学院副院长卫龙宝表示希望今后能和香港会计师公会开展进一步的合作与交流。

9 AMBA执行主席Sharon Bamford一行访问浙江大学管理学院

2012年4月25日下午,AMBA(国际MBA协会)执行主席Sharon Bamford女士和AMBA认证服务经理George Iliev先生、AMBA中国区首席专家王重鸣教授一行访问浙江大学管理学院。浙江大学管理学院院长吴晓波教授、浙江大学MBA中心主任寿涌毅副教授进行了热情的接待。双方就如何将国际MBA协会作为一个良好的互动平台,促进商学院成员之间的交流与互动交换了彼此的意见。

10 中国丹麦两国EMBA学员共同探讨企业创新与发展

2012年4月,浙江大学EMBA教育中心与丹麦奥尔堡大学EMBA项目共同举办了题为“Changing Contexts and Trends in Global Operations and Innovation”的企业创新研讨会。本次研讨会由浙江大学管理学院金璐老师和丹麦奥尔堡大学Dmitrij Selpnirov老师联合主持。意在进一步扩宽浙江大学EMBA学员的国际交流平台,推动浙江企业与国外大学和企业建立更为紧密的合作伙伴关系,为浙江民营企业的发展提供更多更高层次的国际合作机会。

国有成均
在浙之滨



欢迎加入浙江大学MBA



全球创业管理硕士联培项目
Global Entrepreneurship Program

奢侈品管理国际 MBA 项目
Luxury Business Management

全球制造管理硕士项目
Master of Global Manufacturing Management

全球创业管理硕士联培项目 Global Entrepreneurship Program



全球创业管理硕士联培项目(GEP)由浙江大学管理学院、美国百森商学院(全美创业管理连续15年排名第一)、法国里昂商学院(欧洲创业管理排名第一)于2009年9月联合发起,致力于培养具有较强国际视野、交叉文化背景、熟练外语能力、扎实创业管理理论与方法的复合型人才。

该项目由各校选拔硕士研究生组成联合班,全英文同堂授课、统一的标准教学,并联合制订

课程计划,联合委派授课教师,课程结束后回各校完成后续学习。

申请条件:获得当年浙大MBA录取资格后经申请选拔后进入GEP项目。

奢侈品管理国际 MBA 项目 Luxury Business Management

奢侈品管理国际 MBA 项目是浙江大学管理学院和法国里昂高等商学院(EMLYON Business School)联手打造的国际高端全日制硕士学位项目,旨在培养具有国际视野、创新能力、创业精神、社会责任的中国本土奢侈品高端管理精英。该项目拥有实力雄厚的师资队伍,法国里昂商学院国际奢侈品营销专家和浙江大学管理学院教授共同培养学生的国际品牌运营能力,契合奢侈品行业高端人才需求,实践与理论完美结合,国际化的学习过程开阔学生的文化视野,拓展个人职业生涯的全球化发展空间,为学生搭建高端研修平台,使学生掌握国际宏观经济动态、准确分析市场需求和了解品牌管理的能力,致力于打造奢侈品的“中国制造”。

申请条件:获得当年浙大MBA录取资格,经申请选拔后进入LBM项目。

全球制造管理硕士项目 Master of Global Manufacturing Management

全球制造管理硕士项目(GMM)是由加拿大麦吉尔大学与浙江大学两所著名高校联合创办的双学位项目,基于原有的加拿大麦吉尔大学的制造管理硕士项目(MMM)和浙江大学工商管理硕士(MBA)项目设立而成。完成该项目学习的学生将获得两所大学所颁发的硕士学位。GMM项目培养的目标人群为制造业、生产性服务业以及物流企业的核心经理人员。

申请条件:获得当年浙大MBA录取资格,经申请选拔后进入GMM项目。

项目简介

浙江大学MBA项目始于1994年。2006年,浙江大学MBA项目率先通过AMBA国际认证,成为国内第一个通过国际权威认证的MBA项目。2012年,浙江大学管理学院获得EQUIS国际认证。这标志着浙江大学MBA教育进入了接轨国际标准的发展阶段。

浙江大学MBA项目始终坚持“求是”校训,以把握时代脉搏,培养具有高度社会责任感和职业素养的管理精英为己任,为中国经济建设与发展培养了一大批具有国际化视野、系统的管理理念、创新创业精神和卓越执行能力的中高级管理人才。

报考说明

报考条件:

研究生毕业后工作满2年,本科毕业后工作满3年,大专毕业后满5年。

报考流程:

一般每年10月登陆中国研究生招生信息网报名,11月现场确认,次年1月笔试,3月面试,9月入学。

学习形式:

脱产学习: 每周一到五上课
在职集中学习: 隔周五、六、七上课
在职业余学习: 每周六、七上课, 隔周休息一天

学制及证书:

学制2年,最长不超过4年,修满规定的学分并通过论文答辩可获得浙江大学工商管理硕士(MBA)学位以及浙江大学研究生学历证书。



咨询电话: 0571-88206871

官方网站: mba.zju.edu.cn



浙江大学EMBA校友 中商控股集团董事长董国民： 核心竞争力是“中商”精神

在大多数人的眼里，农贸市场是一个热闹、脏乱、鱼龙混杂的地方，也是生活中最经常光顾的地方。在他看来，农贸市场大有文章可做。从商业的角度来看，如果加以合理改造，盈利并非不可能，从社会责任的角度看，这无疑是一件利国利民的大好事。中商控股集团近年来在拓展地方商业地产项目中，积极参与当地农贸市场改造升级工作。他没有将改造农贸市场的着力点放在建立超市化的经营方式上，而是放在硬件改善和管理服务升级上。既避免了“洋跃进”可能带来的风险，又在最大程度上消除了传统农贸市场的不足，提升了农贸市场的发展层次和水平。他结合传统农贸市场与现代超市的特点，发展“农贸超市”，通过设立“安全准入、安全零容忍、最高限价、食品三包、1+2基金”等五项制度，实现了经营主体组织化、经营产品标准化、经营方式超市化及服务规范化，实现了自身与地方政府、经营户、消费者等多方共赢的局面。改造后的中商农贸超市，呈现出“健康、安全、绿色、平价、舒适”的面貌，逐渐成为老百姓心中安全、平价购物的首选场所。

他就是杭州中商控股集团董事长董国民。

► 供职国企、银行打下创业基石

1969年6月，董国民出生在浙江余杭，年少的他一直怀揣着当诗人的梦想，但在1989年杭州船舶工业学校机械制造专业毕业之后，他的人生便与诗人擦肩而过。时至今日，他仍念念不忘，“没有把做个诗人的理想进行到底”是他最遗憾的事情。

大学毕业之后，董国民就职于国有大型企业——广州黄埔船厂，担任过技术员、设备员、安全员、调度科长、生产科长、办公室主任等职，见证了经营、生产、行政、安全、设备、质量的方方面面。

董国民后来回忆：“国企的管理体系让我学到了严谨的管理规范和处事规范，这对我后来的创业帮助是非常非常大的。”

1993年，董国民转投广发银行当经理，接下来的4年时间，他又练就了“火眼金睛”：“金融机构的工作，让我养成了认真分析宏观经济形势的习惯。”

► 功成名就时退出

1997年，董国民回杭开始了第一次创业征程——进军IT行业。

“为什么选择这个行业是经过我自己的理性分析的。1997年，我进入的是通讯行业，当时正好处在中国电信从一家独大变为寡头垄断的阶段，在这个阶段机会是非常多的。”事实正如董国民所说，1998年他加入浙江八方电信有限公司，在他和团队的共同努力下，企业连续创造了极大的经济和社会效益。2002年开始，八方电信连续四年被评为余杭区十强纳税先进企业；2004年7月，八方电信国际控股有限公司在新加坡主板市场成功上市，之后被评为国家级高新技术企业。

此时，八方电信的销售额已达15亿元，企业蒸蒸日上，员工集体叫好，在外人看来已经功成名就的董国民却做出了一个惊人的决定：退出八方电信，投身商业地产！

“很多人这样问我，第一次创业是IT行业的，第二次创业是商业地产，跨度这么大，做起来岂不是更难，”面对曾经的质疑，如今的董国民只是一笑置之，“其实我看都是一回事，因为做企业的本质是差不多的。”

► 颠覆传统农贸市场

事实上，要放弃一份可观的事业谈何容易，董国民转行的背后离不开他对零售商业地产将迎来“黄金十年”的分析，更离不开一个人——浙江大学EMBA06级8班同学徐志洪。

来自江西上饶的徐志洪喜欢安静，董国民却很活跃；徐志洪熟悉房地产开发流程，擅长商业物业业态分析、定位、规划和预测，拥有着丰富的商业地产项目选址经验，董国民却有上市公司总裁的履历，兼备丰富、严谨的治企之道。按徐志洪的话说：“我们两个人是互补的。”

2004年，一拍即合的两人整合了各项目公司及股东资源成立了中商集团，专业从事商业地产开发。

起初，董国民将公司项目定位于三、四线的中小城市，在做了4个项目之后，董国民发现“农贸市场”大有文章可做。他分析：“现在中西部地区、北方地区农贸市场普遍的脏、乱、差。这个还不是最头痛的，当地政府最头痛的是有些简易大棚结构的、线路老化的，甚至是七十年代、八十年代年代的农贸市场，存有干货的同时还和小商品市场、二手家居市场连成一片，火灾隐患非常严重。”

于是，一个以农贸市场标准化改造为核心的商业综合

开发模式被创造出来。

“这种模式的前景在哪里？”这或许是董国民问自己最多的一个问题，如今，随着全国各地的30多个项目生根发芽，答案也愈加清晰。

“其实我们是在做商业连锁企业与地方政府之间的中介之商。对政府来说，解决了脏、乱、差的市场诟病；对市场来说，硬件设施、管理都得到了提升；对消费者来说，买到了性价比高的放心菜，”董国民这样总结。

很多人会问，这样改造的盈利点在哪儿？在整个综合的商业业态。中商的农贸市场改造模式，是把原有的平层、大棚的农贸市场拆掉，建一个小型的商业综合体，面积一般在5万方到10万方之间。通过保留原有的农贸市场，新建超市、百货、餐饮、电影院等一些综合的商业业态，靠新型的商业业态收入来补贴农贸市场的菜价上涨以平抑菜价。

► “中商”的核心竞争力

“中商的成功在于对手无法模仿的核心竞争力——‘中商’精神，”董国民强调，“中商，就是中庸之商，我们专注于中西部地区、中小城市最中心的商业地产，作为广大投资者和当地政府之间的中介之商，我们的背后有一个强大的合作伙伴团队，还有世界500强的战略合作伙伴。”

2011年，凭借着颠覆性的商业模式，董国民在中商集团迎来了人生中的第二个“15亿”。

当被问及自己对目前事业的评价时，董国民谦虚地打了85分，他解释说：“别人看来我的两次创业是一帆风顺，但其实还是有些难题的。”

董国民觉得，人生最美好的幸福，是当你遇到别人认为的痛苦时，你内心依然是快乐的。

或许正是他的这份快乐，这份乐观，董国民的“中商”之路已经被开辟出来。

这是一个古老的产业，这是一张年轻的面庞，她从母亲手中接过火种，也接过沉甸甸的期望。青花瓷，梦想蓝，飞扬的裙角 闪亮的神采。她让人们忆起千百年前，仕女端庄，飞天飘逸，诗词曼妙霓裳盈扬，曾经黯然的绢丝国度，从此有了新的女王！



浙江大学EMBA校友 万事利集团董事局执行主席 屠红燕荣获2011年度风云浙商

2012年1月12日晚，杭州黄龙饭店星光熠熠，群英荟萃，2011年度风云浙商颁奖典礼盛大举行。在掌声和鲜花中，在人们期待的目光中，隆重揭晓了十二个风云浙商奖项，其中有十一位浙商和一个浙商群体获“年度风云浙商”殊荣。

浙江大学EMBA校友、万事利集团董事局执行主席屠红燕女士荣获2011年度风云浙商，浙江大学EMBA校友、金田阳光投资集团董事长金位海先生作为2009年度风云浙商，为本届风云浙商获得者颁奖。屠红燕款款出场，一身丝绸绣花旗袍，移步上前，面带浅浅笑容，如仕女端庄，如飞天飘逸，确实担得起“惊艳”二字。

毫无疑问，旗袍是万事利自家产的，此前万事利已经为北京奥运会、广州亚运会的志愿者提供了青花瓷、志愿彩及梦想蓝。屠红燕略带骄傲地说：“我身上这件旗袍可不便宜”。作为丝绸之家的第五代传人，她正率领团队打造自己的品牌，确当得起这样的评语“春蚕一样的品格，锦绣般的灿烂人生”。

大会现场，为她开奖的是2006年度风云浙商、丝绸之路

集团有限公司董事长凌兰芳。凌兰芳表示，中国是丝绸大国，但还不是丝绸强国，中国丝绸业要走向世界，缺的就是有影响力的品牌。浙江的丝绸企业有独特优势，在未来有望扛起这面走向世界的旗帜。

站在颁奖台上的屠红燕表示，自己从小在丝绸世家长

大，目睹父辈的辛勤努力，也对丝绸有一份深沉的热爱。“丝绸事业不仅是个在中国有特殊地位与情感的产业，更寄托了国人的厚望，作为万事利集团的接班人，我同时也是丝绸世家的第五代传人，今后我会努力将中国丝绸发扬光大，走向世界。”

细心一点的人还会记得，北京奥运会的“青花瓷”，世博会的纪念品，广州亚运会的“志愿彩”，这些让人眼前为之一亮的丝绸产品，都出自万事利集团，万事利就这样与中国的大事记联系在一起，用这样一种特别的方式，镶嵌进入了历史，在历史的帷幕上留下了华美的记忆。

屠红燕，便是站在万事利这艘航船上的掌舵手，这个年轻的女子，偶尔会有一些羞怯，偶尔也有点儿文青范儿的小伤感，但是大多数时间，她运筹帷幄，杀伐决断，用女性特有的魅力，在丝绸这片洋溢着古典之美的领域内，创造出了与时代同步的现代气息。

从基层开始的留学与创业

最初万事利，诞生于杭州笕桥的一个小镇，屠红燕的母亲沈爱琴于1976年创办了万事利的前身笕桥绸厂。沈爱琴是国内丝绸界令人尊敬的女企业家，三十多年来，她带领万事利走过风风雨雨，一步一个脚印，慢慢发展壮大，然后，将她交给自己的女儿打理，自己渐渐隐退幕后。屈指算来，万事利的指挥棒交到屠红燕的手中才刚满五年，可是就是这五年，是万事利步伐迈得最大，品牌建

设最快的时间。

“万事利是厚积薄发，有了前面三十年的积淀，才有了这几年的喷发。”屠红燕温婉地微笑，语气柔和，举止优雅。万事利集团党组副书记，集团执行主席的重担并没有让这个美丽的女子失去从容。而“民二代”的标签也并未让她失去过方向。

屠红燕与万事利是一同成长的，不论年龄，还是经历。

将中国最美的刺绣展在奥运礼服上

“丝绸产业在过去、现在乃至未来都是万事利集团的核心产业，发展丝绸产业、弘扬丝绸文化是万事利人必须承担的历史使命和社会责任。整个万事利集团多年来一直孜孜不倦地以弘扬丝绸文化为己任，将古老的丝绸与现代时装相结合，力求将中国深厚的千年丝绸文化传播到世界更多国家。如何把产品转化为品牌，然后再做成文化，通过文化的理念来经营产品，是万事利集团的首要任务，也是集团持之以恒要追求的一种境界。”这是屠红燕多次与媒体分享的信念。

自进入万事利以来，屠红燕一直以建设丝绸品牌为核

心战略，在生产上，她主抓质量，万事利商标在1999年被国家工商总局认定为“中国驰名商标”，这也是国内丝绸行业第一个驰名商标。2004年8月，万事利真丝绸被中国名牌推进委员会认定为“中国名牌”，并在随后召开的中国名牌产品表彰大会上蝉联“中国名牌”。

而2005年1月13日奥组委正式批准万事利集团为特许经营商，这或许可以看作万事利品牌战略中重要的一次飞跃。申请过程的艰难繁重自不必说，毕竟，奥运会特许经营商，是一个人都想争抢的香饽饽，仅提出申请的就近百家，随后，经过一轮又一轮的PK，一轮又一轮的淘汰，擂台赛上还有几大

巨头分庭抗争。“我们没有想过放弃，我们也坚信凭借我们的实力，能够拼下去。”屠红燕回忆起那段经历，依然记忆犹新，“仅仅提交的材料，就装了好几箱。”辛苦的劳动终得回报，最终，万事利笑到了最后，拿到了奥运会特许经营商的许可证。

随后，大家的视野中出现了让世界为之倾倒的青花瓷礼服。被外国人盛赞：会行走的瓷器。那飘逸，复古，典雅又大气的的设计，将中国的丝绸文化与古老中国的神韵结合到最佳。而在镁光灯之后的，是许许多多丝绸人不眠不休的努力，这样一套礼服，从设计，选料到刺绣、制作，一共需要花费125道严格工序。代表着五千年中华文明之光的丝绸服

让历史牵手未来

“现在，会这些古老技艺的人，比如缂丝，越来越少。生活节奏越来越快，而从事刺绣工作是一个回报比较低的工作，现在的年轻人已经不屑做这些了，这个行业内，只有为数不多的老人在坚守。如果有哪一天，这些老人走了，消失的不仅仅是一种技艺，更是一种文化，一种传统。”屠红燕说：“我们万事利，有责任对这些老人，这些文化进行保护。”

丝绸，在她这里，已经不再仅仅是她工作的载体，更多的是一种责任。她喜欢用“我们丝绸人”作为谈话的开始，丝绸文化的传承与挖掘，不再仅仅是一种商业行为，更多的是一种时代使命。

创新、坚持，现代的经营理念，这些都不足以涵盖在屠红燕身上涌现的浙商特点，在她身上，更多地凸显了新浙商

的责任感，与使命感。他们愿意参与这个时代的共振，也更愿意承担这个时代赋予他们的使命与责任。

对万事利丝绸品牌的建设，她亦有清醒的战略思路：“第一步是品牌运营的艺术化。如何打造一个受消费者欢迎的品牌，对我们的品牌运营艺术提出了很高的要求。第二步是品牌定位的高端化。第三步是品牌文化的多元化。品牌的背后就是文化。跳出丝绸做丝绸，丝绸不仅是消费类产品，更能打造成为艺术的载体。第四步是品牌设计的创新化。打造品牌，设计是灵魂。好的设计应该是多种文化的复合，同时符合国际流行趋势、符合消费者需求的。”

丝绸，在万事利品牌的打造下，不仅仅是生活用品，也是文化、是传统，是中国人内心情感的某种诉求。

“你知道吗？那天，我看到一个纪录片，真的被震撼了，”屠红燕脸上有一抹沉醉的神情，“在古代，皇帝身上穿的龙袍，在刺绣的时候，一定要选择那些出身好，刚刚十八岁的少女来做。在刺绣之前，都要沐浴焚香，要用特别虔诚的心去做。其实在古代，丝绸刺绣就充满了仪式感，庄重感。”

而她也坚信，一个刺绣人的心境能够影响她手中的花色，“我见过一些一辈子从事绣花的绣娘，她们因为内心的美好，脸上有一抹让人赞叹的宁静。”如同禅宗，但的确是。生活如禅，丝绸在她心中，也如禅一般，让她修行。■

浙江大学EMBA校友董国民、顾江生荣获“2011浙江经济年度人物”

2012年1月8日，“2011浙江经济年度人物”颁奖盛典在浙江日报国际会议厅举行，该评选以“创新发展、稳中求进”为关键词，旨在寻找这一年中浙江经济的标杆人物。

浙江大学EMBA校友杭州中商集团董事长董国民、顾家家居董事长顾江生获得“2011浙江经济年度人物”。

▶ 杭州中商控股集团董事长董国民：农贸超市也大有可为

杭州中商控股集团董事长董国民，通过自己企业的发展，告诉人们在农贸市场这个看起来脏乱、鱼龙混杂的地方，也大有可为。中商集团在董国民的带领下，近年来在拓展地方商业地产项目中，积极参与当地农贸市场改造升级工作。他没有将改造农贸市场的着力点放在建立超市化的经营方式上，而是放在硬件改善和管理服务升级上。

董国民结合传统农贸市场与现代超市的特点，发展“农贸超市”，通过设立“安全准入、安全零容忍、最高限价、食品三包、1+2基金”等五项制度，实现了经营主体组织化、经营产品标准化、经营方式超市化及服务规范化，实现了自身与地方政府、经营户、消费者等多方共赢的局面。改造后的中商农贸超市，呈现出“健康、安全、绿色、平价、舒适”的面貌，逐渐成为老百姓心中安全、平价购物的首选场所。■

▶ 顾家家居董事长顾江生：为消费者创造幸福

10年前，顾家仅仅是杭州一个年产值约3000万元的名不见经传的家族式小沙发厂；10年后，这家小厂已经发展成了年营业额近30亿元的中国家具行业龙头企业，2011年销售规模近30亿元，并成为家具行业最早大规模进入海外市场企业之一，产品销往160多个国家和地区，成为“中国制造”大潮的弄潮儿。随着企业的高速发展，各种多元化投资的机会和诱惑纷至沓来。但都被他谢绝了。与此同时，顾家开始在家具产业链上进行战略布局，注重品牌的培育和产品设计能力的加强，逐步巩固了顾家家居在中国家具行业的领袖地位。多年来，他始终坚持立足实业，专注、专一地从事家居产业，使得顾家品牌深入人心。

顾江生在颁奖现场表示，在2011年整个中国，家居市场有一万亿的产值，整个“十二五”里面产值要达到两万亿，只要能做到有百分之一的份额就有两百亿，他希望顾家家居能够生产出更好的产品，为消费者创造幸福。■

管理学院校友企业 汉鼎信息科技股份有限公司上市

这是一家典型的“浙大系”企业，公司创办人、生于1980年的王麒诚是浙江大学管理学院2003届毕业生，现就读于浙江大学EMBA2010秋季班。

2012年3月19日，位于西湖数源软件园的汉鼎信息科技股份有限公司，像往常一样平静而有序地运作着。不过，和平时稍有不同的是，这一天，汉鼎的主要领导都不在公司里。“他们去深圳了。”员工们如是说。这句简单回复的背后，是汉鼎发展史上极为不寻常的一天：这天，

创办仅十年的公司正式上市，成为创业板上第300家上市公司。

这是一家典型的“浙大系”企业，公司创办人、生于1980年的王麒诚是浙江大学管理学院2003届毕业生，现就读于浙江大学EMBA2010秋季班。

▶ 新股发行首日涨幅达24.17%

汉鼎信息科技股份有限公司是一家以建筑、公共安全为核心领域的智能化综合解决方案提供商，总部位于杭州西湖数源软件园。

在这个软件园里，年轻的汉鼎实在谈不上有多耀眼。然而，就是这家年轻的企业，经过十年的打拼，已经拥有了IT行业中最高最全的资质体系，正是凭借这样的实力，

让汉鼎股份在3月19日成为股市中的热点。

3月19日，汉鼎股份在深交所创业板挂牌交易，发行价为每股18元。开盘不到一小时，汉鼎股份就因换手率超过50%触发深交所新规而被停牌。当时，汉鼎股份的每股价格已被推到22元。14:57，汉鼎股份复盘，到15:00收盘，涨到22.35元，当日涨幅达24.17%。

▶ 10年创造了10多亿元的财富

事实上，王麒诚读书时便已爱上了创业，并赚到了人生的第一桶金。他与一位师兄靠在舟山、丽水等市场空白地区卖光纤收发器，用了八个月的时间，就赚到了100万元。

2003年，刚刚毕业的王麒诚选择了创业，他成立的第二家公司是浙江汉鼎科技发展有限公司，也就是汉鼎信息科技股份有限公司的前身。当时，整个公司只有4个人。由于对智能化领域非常看好，王麒诚最初为企业定位的方向，就是与他所学专业基本不搭界的智能化建筑。

创业初期，为了应对激烈的竞争，汉鼎在一年内投了

一百多个标，并将公司赚到的钱基本都用到了科研上，研发出汉鼎自主的建筑智能化集成系统。

随着公司规模扩大，汉鼎接的单子也越来越大。如西溪湿地三期艺术村建筑智能化、机电安装系统工程，就是由汉鼎做的。

如今，汉鼎已经和IBM、惠普、微软、华为等国内外知名企业结为了重要的战略合作伙伴关系。

“10年时间创造了10多亿元的财富，管理学院应该专门培养这样的学生。”汉鼎入股前，浙江大学管理学院教授、汉鼎信息科技股份有限公司独立董事姚铮在微博上这样感叹。■

3月19日，汉鼎股份在深交所创业板挂牌交易，发行价为每股18元。开盘不到一小时，汉鼎股份就因换手率超过50%触发深交所新规而被停牌。当时，汉鼎股份的每股价格已被推到22元。14:57，汉鼎股份复盘，到15:00收盘，涨到22.35元，当日涨幅达24.17%。



毛磊： 五年攻关给“嫦娥二号”装上“眼睛”

浙江大学EMBA校友、高级工程师。国务院特殊津贴专家。南京江南永新光学有限公司董事长。长期从事光学技术的研究和管理工作。组织实施了国家、省部级科技项目15项，主持并参与国家标准制修订28项，拥有专利20项。

毛磊今年50岁，知天命的年纪。30年来他的座右铭一直没有变过：专心专注，耐得住寂寞。

上世纪八十年代初，作为文革后第一批大学生的毛磊毕业后进入国有企业，开始跟光学镜头打交道。

1983年，公司送毛磊外贸培训，很可能成为第一代外贸人的毛磊回来后依然选择做自己的技术活。

1997年，爱国实业家曹光彪先生在宁波投资成立宁波永新光学仪器有限公司，毛磊成了公司的掌舵人，2010年，毛磊收购了国内最大显微镜工厂他第一份工作所在地江南光学仪器厂，成为“江南永新”大股东。

2010年10月1日，“嫦娥二号”成功升天。“嫦娥二号”上全部5个镜头中的4个来自永新，这是中国卫星第一次带“眼睛”上太空。4个镜头背后花去的是5年时间的寂寞研究。

如今，有着“享受国务院政府特殊津贴工程技术专家”、“中国机械工业青年科技专家”等殊荣的毛磊依然深居简出，全身心投入在光学仪器的研制与开发中。“嫦娥三号”的镜头样品已经送上。

“我在浙江大学EMBA读书，班级里很多同学都比我能赚钱，但他们却选我做班长，觉得我靠得住，应该就是对坚持实业者的尊重。”毛磊说，他们这行属于精密仪器行业，现在离国际技术还有很大距离，他希望能够不断拉近距离，他这辈子做不到，那么下一代人去努力。

最囧：开着货车去机场接美国客人

30年，中国发生了天翻地覆的变化。外贸热、地产热、IPO热……一浪热过一浪，可毛磊却两眼不闻窗外事，潜心光学。“这或许跟我是技术出身有关。”毛磊说，也正因此，浙江大学毕业20多年后毛磊又重新返回浙大读EMBA，提升管理水平。

1997年，宁波光学仪器厂与永新光电实业有限公司合资成立宁波永新光学仪器有限公司，毛磊被香港著名实业家曹光彪聘任为合资公司的总经理兼总工程师。

1997年，毛磊刚接手就遭遇亚洲金融风暴。“由于公司原来只生产单一的、传统的中低档显微镜，它的市场主要以东南亚一些国家为主，1997年公司失去了不少市场。”毛磊说，那时候一个月销售收入80多万，但光工人工资就要付出50多万，非常窘困。

“最囧的一次，美国摩托罗拉公司的客人经杭州一位教授朋友推荐下，来我们工厂，当时厂里只有一辆拉货的皮卡车，我们开着皮卡车到机场把人接来，一进工厂就碰

到部分员工闹着加工资，当时把美国客人吓了一跳，我向客人解释，只有工厂赚钱，工人收入才能提高。”

虽然开场有点尴尬，但毛磊的诚实以及他对技术的创意赢得了客户。当晚毛磊和一个同学，根据客户要求，连夜设计了激光读取镜。第二天客人表示满意要求出样，一个多月后美国公司下了几十万元人民币的订单，第二年，这个产品的单子就做到了900万元人民币。一直到现在这个产品还在做。就这样凭着技术和毅力，永新开拓欧美市场。

2008年金融危机席卷全球，使正在快速发展中的永新光学再次面临生存危机。毛磊一手精简人力成本，一方面静下心来研发高端设备，跨入国际光学大公司门槛。使企业的生产经营从粗放型向精确集约的管理转变，那一年国内不少光学企业纷纷倒下，永新却实现了凤凰涅槃，奠定了国内光学仪器行业领头羊的位置，尤其是医用、教学用显微镜，市场占有率已经排第一，低于30%毛利的产品不做。2010年宁波永新全资控股南京江南永新光学有限公司，使公司成功进入大光学领域。



五年攻关给“嫦娥二号”装上“眼睛”

毛磊每次出国回来后总要郁闷半个多月，国外同行表面很客气，却总能感觉到他们不屑的眼神，“我们在光学方面的研究确实跟国际有距离。”毛磊说，这也是他奋斗的动力，先拉近再超越。

宁波永新主要生产的是光学显微镜和各类光学元件及部件，比如镜头、镜片等。这些产品80%走向外销市场。

“经营要挣钱，但我们是个重技术积累的行业，所以技术上的创新是不能停止的。”毛磊说。在技术上孜孜以求的突出案例，就是“嫦娥二号”采用永新光学制造的四款相机镜头。

2010年10月2日凌晨3点59分，“嫦娥二号”第一次拍摄了从中国奔月卫星上遥望地球的高清视频。这4台相机的“眼睛”光学镜头是由宁波永新光学股份有限公司与浙江大学一起，历时五年共同研制生产的。

“嫦娥二号”除装有一台对月观测主相机之外，还第一次搭载了3台监视相机和一台降落相机。监视相机分别监视卫星的太阳翼、定向天线和490N发动机；降落相机

则是为未来“嫦娥三号”实现月面软着陆成功的先期试验相机。四台相机镜头成像清晰，顺利实现了对卫星关键动作监视成像和对地球与月球拍照的预期目标。

监视相机对于了解卫星的工作状态非常关键，而“镜头”作为相机的“眼睛”又是关键的关键。“钛合金轻质材料的加工和表面处理、防辐射光学玻璃的应用、地空气压变化对空气层排气的处理、多镜片之间同轴度的保证、地空温度变化和抗冲击对粘合用胶和密度用胶的要求……太空的环境对镜头的要求非常高，我们从设计到选材，每一个工序都是经过反反复复的论证和实验的。”毛磊说，在五年的时间里，他们做了6款100多只镜头。反复实验，并记录每个零件、每道工序的详细数据，积累了上百万字的资料、几个数据。

在毛磊的眼里，创新就是把脑子里idea转化成产品，转化成利润。据了解，目前宁波永新已能够主导和参加国家标准制定，和莱卡、尼康等国际先进的精密光学仪器公司展开深度合作，为他们研制高质量光学仪器。

做实业，很安心

很多摄影师为拥有一枚卡尔蔡司的镜片为荣耀。和蔡司合作让毛磊有压力，更充满动力。他的下一个目标：并肩蔡司。

毛磊让人感动，因为那份信念，30年的醉心光学是因为心中的一团火，赶上世界一流精密仪器制造企业，一代不行二代。“精密仪器关系到国家战略，它或许不能给国家带来多大的GDP，但却拉近了大国到强国的距离。”

在市场经济的发展大潮中，国内一些老牌、名牌光学仪器厂被市场淘汰了，江南永新却在经历阵痛后重新站了起来，“除了技术，还有那份毅力！”毛磊说，江南永新目前有一支35人组成的研发团队，在苏州有设计所，在硅谷有办事处，能够主导和参加国家标准制定的他们，和莱卡、尼康等国际先进的精密光学仪器公司展开深度合作，

为他们研制高质量光学仪器。

前段时间，他们和摩托罗拉合作开发生产扫描仪镜头。现在去超市，商品条形码需要一个一个刷，有时候刷不出来有时候又多刷了，效率比较低，将来的扫描仪，超市工作人员只需负责将商品放到传送带上，然后结账。“原理说来也很简单，以前是单面感应，我们做到三面感应，新产品2013年将面市。”毛磊说，潜心做实业让他受益最大的就是，越做越安心，技术储备充分，随时开拓新市场。

在采访中，毛磊多次提到著名实业家曹光彪先生。“很多海外浙商都热心捐款做慈善，曹光彪先生一直崇尚的就是实业报国。”毛磊说，没有实业，就好比一家工厂没有产品原料，一切都是零。■

在毛磊的眼里，创新就是把脑子里idea转化成产品，转化成利润。



张天任： 吹响中国蓄电池产业转型升级“集结号”

张天任，浙江大学EMBA2007秋季班学生，天能集团董事长。近年来荣获了世界杰出华人奖、2009风云浙商、首届世界浙商大会企业创新奖、首届科技新浙商、中国电气行业十大风云人物、浙江省优秀共产党员等多项殊荣，并光荣当选浙江省十一届人大代表。

从1988年，时年24岁的张天任出任长兴县第一蓄电池厂厂长，至今已有24个年头。24年，在历史的长河中仅仅是一瞬间，但就在这短短的一瞬间，张天任却带领他的员工，奇迹般地使当年负债累累的村办小厂，成为一家拥有16家国内全资子公司，3家境外公司，跨浙、皖、苏、豫四省的七大生产基地，总资产逾30亿元的国际化现代企业集团天能集团。2007年，天能动力以中国动力电池第一股在香港主板成功上市。2010年，天能集团冲破后金融危机的阴霾，划出一条漂亮的发展“上行线”，成功实现销

售收入过百亿，主导产品销量连续十五年位居全国同行业首位，被评为浙商转型升级的典型样本和浙江省转型升级引领示范企业。

带领天能前行并推动中国绿色动力能源行业前进车轮的天能集团董事长张天任，近年来荣获了世界杰出华人奖、2009风云浙商、首届世界浙商大会企业创新奖、首届科技新浙商、中国电气行业十大风云人物、浙江省优秀共产党员等多项殊荣，并光荣当选浙江省十一届人大代表。

科技创新的领头雁

时光回溯到上世纪九十年代。张天任刚上任时，厂里没有当家产品，更没有高科技产品，只是生产一些科技含量极低的传统型老产品。谙熟市场的张天任比谁都清楚，市场的竞争，终将要看科技创新的水平高低。

于是，张天任走出了重要的一步棋——科技创新。

1997年，国内市场开始出现电瓶车，张天任敏锐地意识到国内兴起的电动车行业蕴藏着巨大的发展前景，于是，在一片疑虑声中，张天任果断地对企业进行全面转型。

创新，需要一种敢为人先的创造激情，更需要一种持之以恒的创造激情。作为国内电动车用蓄电池的开创者，张天任始

始终保持高昂的创造激情，他在率领科研人员成功地开发了国内第一代长寿命、环保型蓄电池的基础上，又迅即全身心投入到电动车用纳米高能蓄电池的研发中。在产品研发过程中，张天任带领技术人员走院校、访专家、跑厂家、观市场，进行认真地论证。历经两年的艰辛努力和研发，新一代“电动助力车专用蓄电池”产品终于在天能问世，填补了国内空白，使电动自行车蓄电池寿命增加了1-2倍，不但在国内产生了轰动，而且突破了电动自行车只能用“免维护”蓄电池的旧观念，受到了用户的一致认可。

1999年，天能电池以无可辩驳的优质耐用性创出了品牌，被列为“第三届全国电动自行车里程大赛唯一指定产品”。随后，天能牌电池连续两届被列为中国电动自行车大赛唯一指定产品，从而打响了“天能”的品牌，不仅一举奠定了天能在行业中的领先地位，更为两度兴起未果的电动自

转型升级的典型样本

2009年6月28日，这是一个注定要写入天能发展史的日子。这一天，以发展循环经济为目标，总投资18个亿的天能循环经济产业园在有着“中国绿色动力能源中心”之称的浙江长兴正式奠基。对这一项目，天能按照国际最先进的工艺与技术，在引进国外先进生产线基础上，结合自身技术，高起点高标准建设此项目，污水完全达到零排放，铅回收率达到98%以上，全部优于国家标准，与世界先进水平同步。项目完成后，可年产600万KVAh动力能源及风能、太阳能用储能电池；同时，规模化、无害化回收处理废旧铅酸电池，每年可将15万吨废旧电池变成10万吨可被循环利用的再生铅，将成为全国最大、全球领先的循环经济生产基地和再生铅示范工程，真正实现经济、环境和社会效益的协调统一。著名经济学家、浙江大学EMBA特聘教授、清华大学中国经济研究中心主任魏杰评价：天能循环经济产业园的建设，吹响了天能和中国蓄电池产业转型升级的“集结号”，对整个行业和实体经济具有“风向标”的引领意义。

张天任并不满足，面对同质化竞争日趋激烈的铅蓄电池“红海”，他要拓展新的产业空间，开辟一片新的“蓝海”。于是，张天任在天能的产业版图上又布下了一枚重要的“棋子”：大力发展战略性新兴产业。

“伐木丁丁，鸟鸣嚶嚶。”科技创新在不停地释放着生产力，一项项创新成果不断问世，犹如一个个动人的音符交响在新兴产业科技前沿。天能先后开发生产了镍氢和锂离子电池、电动汽车电池、备用电源、风能太阳能储能电池、新材料等六大系列上千种具有自主知识产权的新产

品；天能自主研发的风能太阳能储能电池，拥有提高充电接受能力等多项国家专利，多项技术指标超过国家标准；天能电动汽车电池成功通过国家权威检测机构检验鉴定，在行业内率先拿到了市场准入的金钥匙；同时，天能集团电动汽车用（EV）高性能动力型磷酸铁锂离子电池产业化项目被列为2010年国家火炬计划项目。

张天任深知，只有不断地开发适销对路的新产品，才能在激烈的市场中占有一席之地。多年来，他始终亲自挂帅，致力推进新产品开发。张天任还十分重视科技创新载体建设，致力搭建产学研合作平台。他建立了行业首家国家级博士后科研工作站、省级高新技术研究开发中心、能源科技省级研究院、院士专家工作站等多个科研创新载体，实现高端人才和关键技术来源的多元化，使得天能的技术、工艺和研发在行业内一直保持领先地位，获得国家高新技术企业、国家火炬计划重点高新技术企业等多项殊荣。

品；天能自主研发的风能太阳能储能电池，拥有提高充电接受能力等多项国家专利，多项技术指标超过国家标准；天能电动汽车电池成功通过国家权威检测机构检验鉴定，在行业内率先拿到了市场准入的金钥匙；同时，天能集团电动汽车用（EV）高性能动力型磷酸铁锂离子电池产业化项目被列为2010年国家火炬计划项目。

聚势谋远，厚积薄发。天能新能源电池产品引来诸多大集团、大订单的“垂青”。2010年，天能汽车电池与奇瑞、上汽等40多家大客户结成战略合作伙伴关系，并成为上海世博会服务车辆首选供应电池。天能胶体动力电池在国内首次用到了飞机牵引车和纯电动公交大型车辆上。2010年10月，天能与国家电网合作，在浙江金华共同创建电动汽车电池更换服务公司，专门负责提供电动汽车标准动力电池的租赁、充电、快速更换、回收再生等一条龙商业化服务，为纯电动汽车上路铺设了“桥梁”。天能储能电池成功实现产业化发展，在国内外一些风电、光伏、风光互补等多项大型工程中，特别是在西藏纳曲、新疆、四川、云南、青海、宁夏、内蒙等地的电网盲区得到广泛应用，畅销欧美、非洲、中东、东南亚等国家和地区。

张天任在布棋“蓝海”——大力培育新兴产业的同时，更强调立足“红海”——不丢传统产业优势，咬定主业不放松，紧紧围绕制造水平提升、科技含量提升、产品附加值提升、节能减排水平提升、综合竞争力提升等“五个提升”的要求，运用高新技术、先进设备和先进工艺改造提升传统铅酸蓄电池产业，努力向产业链、价值链高端攀升，使铅酸蓄电池成为传统产业中的新兴产业。

以德治企的榜样

小企业做事，大企业做人，善于做人的张天任更谨以德治企，所以他待人总是亲和谦恭，尊重所有人，员工和顾客一概被他当成上帝，并且要求所有的管理人员也这样做；他对事业执著追求，以拼搏为乐，以朴素为荣，虽然创造了巨大的财富，但仍然和创业之初一样，吃苦耐劳，生活俭朴，丝毫没有松懈；他强调创新和学习，2007年，张天任带头报读了浙江大学EMBA，继续深造，在这个汇聚了众多杰出师资和优秀企业家的平台上，张天任从老师和同学身上收获很多，进一步开阔了他的视野，也为天能的下一步发展铺设了一条更长远更宽阔的道路……正是这种独到的做事风格和人格魅力，使张天任在天能内部获得员工发自内心的认可，天能的CEO们称赞他就是一所“大学”。

生产力中最活跃的因素是人，因此一位伟人说：“人的因素第一”。

张天任不是伟人，但他也深谙这个道理——人的潜能的释放，是天能可持续发展的根本所在。他打过一个比喻：企业就好比一棵大树，那一片片绿叶就是员工，而支撑百年大树的根基就是以人为本的企业文化。只有“根”深“基”固，“叶”才能繁茂，“树”才能参天。所以他在二十多年里，一直用一颗赤诚的心，一腔沸腾的血，一片诚挚的情，一缕炽热的爱，倾力打造“以人为本，企人合一”的“和谐文化”，致力构建和谐劳动关系，形成了广大职工能量聚合、转换的强大磁场！

为了将发展成果让职工共享，张天任构建了合理的收入增长机制，坚持做到企业发展成果与职工收入的增加成正比，天能员工工资年均增长幅度达10%以上。2010年张天任对600多名中高层次管理和技术人才实行了期权激励，顺利完成第一次行权和第二次期权的发授工作，行权员工实现收益1300多万港元。在天能，职工的社会保险覆盖率达到了100%，是湖州市社会保险覆盖率最广的企业之一。此外，

张天任每年都要斥资2000多万元为员工缴纳住房公积金，彻底解决了员工的后顾之忧。

2008年汶川大地震发生后，张天任迅速在全集团组织开展向灾区人民和本公司受灾四川籍天能员工爱心抗震救灾募捐活动。当37名家庭受灾的四川籍员工接过公司每户3000元的捐助款时，出现了一幕令人动容的场景：他们不约而同地向张天任深深鞠躬，十多名受灾员工感动得当场落泪。张天任饱含深情地抚慰受灾的川籍员工：“四川是你们的家，天能也是你们的家，天能与灾区人民永远心手相牵、风雨同舟！”

致富思源不忘本，富而思进求发展。张天任在做大做强实体经济外，一直积极奉献爱心，回报社会。

天能集团前身是长兴县煤山镇新川村村办企业，为发展“地瓜经济”，日理万机的张天任亲自担任新川村党支部书记，带领村民致力建设社会主义新农村，每年拿出不菲资金支持村级道路、水利、校舍建设和帮困济贫等工作，使新川村整体风貌和人居环境焕然一新。

“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼”是中华民族的传统美德，也是张天任的逼真写照。张天任是远近有名的孝子。天能人对这一幕镜头耳熟能详：每次集团举行大型晚会和吃团圆饭，张天任都要把白发苍苍的母亲扶到身边坐下，给母亲讲解节目，夹菜舀汤，“跪乳之恩”在这小小的细节中尽显无遗。每年农历大年三十，张天任都会放下公司工作，不是前往煤山镇敬老院给孤寡老人拜年，就是到天能周边的村庄，看望慰问和病、残、老等低收入村民。新川村的老人们自1997年以来，已连续十多年来在春节收到张天任送来的慰问金。除热心老年慈善事业外，张天任还带领天能积极投身抗震救灾、春蕾儿童助学计划、大学生贫困助学基金等多项社会公益事业，赢得社会的广泛赞誉。

创新，需要一种敢为人先的创造激情，更需要一种持之以恒的创造激情。作为国内电动车用蓄电池的开创者，张天任始终保持高昂的创造激情。

让自己在外企学到的成功方法和在浙大EMBA学到的科学方法，传播到本土企业，让中国没有难管的销售队伍，让中国没有难做的销售管理，这是他从外企高管转型到MBA教师的动力。

黄德华： 外企高管转型MBA教师

他的这一招最值得学：不喝酒不送钱把产品卖出去

黄德华曾经最佳销售总监，最佳分公司总经理；而今他成立了自己的咨询公司，成为最受欢迎的MBA老师，最受总裁班学员欢迎的领导力老师，最受初创企业学员欢迎的创业搭档老师；他，还是黄庭坚的第30代传人、2011年杭州十大国学达人。

让自己在外企学到的成功方法和在浙大EMBA学到的科学方法，传播到本土企业，让中国没有难管的销售队伍，让中国没有难做的销售管理，这是他从外企高管转型到MBA教师的动力。

▶ 销售黄金法则

待人如待己

1995年辞职，黄德华进入销售行业。第一份销售工作是卖药，在新公司3个月试用期内，因为坚持不用给回扣、娱乐取悦客户等销售惯用方法导致业绩很差，但从第5个月开始，他的业绩就开始直线上升，在1996年以优异成绩获得公司亚洲部TOP10销售代表称号，并获得1997年去美国哈佛进修学习领导力的机会。

正因为销售业绩优秀，更坚定了他一套行事理论：既然不用钱也能打开市场，何必要去用钱敲门呢？他常常向员工灌输一个理念：在态度上，坚持销售黄金法则：待人如待己！如果在你的眼里，你认为这个客户是很贪的，那他就会真向你伸手要钱。因为当你这样评价客户的时候，你看他的眼神里就会不由自主表现出一种“钱收买”的神

情。

在销售技巧上，坚持销售的白金法则：待人如人愿。站在客户性格一边，充分理解和尊重客户的性格，并模仿客户的性格，按照客户的性格与他们交往，力求达到客户感到被我们销售员喜欢，因为所有的人都喜欢购买自己喜欢的人所推销的东西。

为了不断解决带领销售队伍过程中遇到的问题，2003年黄德华到清华大学研读MBA，2006年黄德华创造了带领队伍连续九年超额完成销售指标的辉煌历史。2006年黄德华又报读了浙江大学EMBA。在浙大EMBA的三年期间，黄德华读书非常认真，他把《供应链管理》中的曲棍球棒效应引入销售管理，从中获得灵感，找到了解决“压货”的灵丹妙药。

▶ 销售精英

转型销售导师

在浙江大学EMBA读书期间，很多同学主动和黄德华交流和探讨销售队伍管理的经验和方法。通过交流，他发现很多企业管理销售队伍很粗放，销售队伍管理过程中遇到的问题比他更多，很多老总对销售队伍管理有畏难心理，很多同学和校友纷纷向他咨询。

三年下来，黄德华感觉自己身上有一种强烈的社会责任和使命：让自己在外企学到的成功方法和在浙江大学EMBA学到的科学方法，传播到本土企业。让中国没有难管的销售队伍，让中国没有难做的销售管理。

在同学们的鼓励和支持下，黄德华离开了奋斗12年的

外企，进入了教育和咨询行业。2008年，在时任浙江大学MBA中心主任李小东的支持下，黄德华为浙江大学MBA开设《销售队伍管理》课程，2010年，在浙江大学MBA中心主任寿涌毅的支持下，黄德华和浙江大学管理学院MBA签约，成为浙江大学MBA中心的校外专家，同年成为浙江工业大学创业MBA老师，2011年成为杭州大学生创业联盟的创业导师和创业教授。

黄德华说，他的理想和使命是“用TOPK（美国的一种销售沟通方法）影响中国，提高中国人的幸福感和成就感”。

校友微精彩

@董国民 V:

跟什么人做朋友，追随什么样的老板做事，培养什么样的下属，这确实重要。人生一定要找一个不败的原因，这可以是原因。

@HarrisonDing_IBM V:

我们都要提醒自己：“人生不是短跑，而是超长距离的旅行”！

@创新方法传播者__成海清 V:

创新偏爱执着、专注、有准备的头脑！创新是有目的的，守纪律的，艰苦的劳动！

@网新张旭光 V:

销售不跟踪，通常一场空，80%的销售在第4次跟踪后才可能完成！如何做好跟踪与互动？1、用特殊跟踪方式加深印象；2、为与客户互动找到漂亮借口；3、注意两次跟踪间隔时间，建议2-3周；4、每次跟踪切勿流露出急切愿望；5、先卖自己，再卖理念，卖完理念，再卖产品。

@屠红燕杭州 V:

面子是创业途中的一块绊脚石，带着面子上路只会活受罪最终因面子而死。我们只有放下面子才能得到面子。北大才子卖猪肉，清华精英修车卖蔬菜等，在我看来他们能突破面子这一心理障碍就值得钦佩。在忘掉自己的面子的同时，时刻顾及别人的面子，你将收获一个与众不同的世界。

@宋冰晨 V:

金领 = 不折不扣的城市精英，十足的事业成就感。自信内敛的笑容、一秒钟一步的匀速步伐是金领普遍特征。出差频繁、加班是家常便饭。金领工作卖力，30岁以后才考虑结婚；金领关注自我感受和自我实现，能发挥个性和能力是最重要的；金领“累并快乐着”。



管理学院党委书记应飏教授 带队走访衢州、南昌校友

3月31日，春光明媚。浙江大学管理学院高级管理培训中心（EDP）求是精英班一班班长钱兆良、二班班长董国民及10名同学，在管理学院党委书记应飏教授的带领下，走访了EMBA校友、中共衢州市委书记赵一德，中国银行江西省分行行长助理俞群。

在衢州，赵一德校友热情地款待了管院的师生。他风趣地对应飏书记说：原来因为工作关系，缺了不少课；这次应书记是“登门上课”，应该给他记上几个学分。说到这里，大家都笑了。接着，赵一德向校友们介绍了他过去5年在温州和现在衢州的工作情况。最近他一手主导了衢州市“互看互学”活动。下基层，到一线，进村入企看项目；学先进，找差距，互看互学促发展。他带领市县领导，走遍6个县（市、区）和4个功能区（单位），深入41个项目观摩点，看他人学习先进经验，比自身寻找差距不足。在这个春天，“互看互学”活动留下了鼓舞人心的深刻印记，学到了经验，看到了希望，坚定了信心，激发了热情。应飏书记接过去话茬说，我们走访校友，就是校友间的“互看互学”，大家可谓不谋而合。

当天下午，走访团一行又驱车四小时，风尘仆仆地赶到江西南昌。EMBA校友、中国银行江西省分行行长助理俞群邀请了南昌市委常委、青山湖区区委书记李小多等与大家共进晚餐。席间，江西的主人介绍了当地的投资环境，希望浙商同学到江西发展。应飏书记则表示，欢迎江西政界、商界杰出人士到浙大管院读书，取长补短。

走访校友活动是管理学院校友工作的传统项目。旨在通过实地走访的形式，带去学院师生对校友的真挚问候，重温校友学习期间的美好回忆，了解校友的事业状况，共同谱写合作、发展的新篇章。■



管理学院党委副书记李小东 带队走访广州、深圳校友

为推进管理学院广州、深圳校友联谊会的筹建工作，4月10日-12日，管理学院党委副书记李小东、校友办公室副主任王宏、潘莉莉一行，走访了广州、深圳的部分管理学院校友，拜访了当地浙江大学校友会。

李小东一行与广州浙大校友会秘书长林海丽，副会长、管理学院84级旅游经济管理校友张育，深圳浙大校友会名誉会长李永彤，会长朱跃龙，副会长穆欣，秘书长卢丽芬，副秘书长、管理学院04级管理科学与工程硕士余凯锐校友等进行了交流，了解管理学院校友在广州、深圳的发展情况，并听取对管理学院广州、深圳校友联谊会筹备的建议。双方就如何根据广州、深圳校友的具体情况，筹建校友联谊会事宜进行了深入的探讨。

随后，李小东一行和邵侃彦、孙昌琦、余凯锐、陈江涛、陈海东、陈儒林、许伊茹等热心校友召开了管理学院深圳校友联谊会筹备会。大家就加快推进深圳校友联谊会筹备事宜和如何开展校友活动等展开了热烈的讨论并达成共识。

走访期间，为学习兄弟院校校友工作经验，李小东一行到中山大学岭南（大学）学院交流学习。岭南学院党委书记张文彪，党委副书记余立人，原副院长、管理学院00春企业

管理博士陈宏辉校友，校友工作秘书韩墨香在岭南堂会议室热情接待了李小东一行。两院就校友组织整合、校友资源的挖掘与利用、如何更好地开展校友工作、服务好广大校友等问题进行了热烈讨论和工作心得分享，双方收获颇丰，均表示希望以后进行更多的交流。交流结束后，李小东一行走访了在岭南学院任教的张宏斌、孙洛平等校友。

此外，李小东一行还走访了深圳市东方富海投资管理有限公司总裁、管理学院87级技术经济硕士程厚博校友，深圳市中金蓝海资产管理有限公司董事总经理、91级管理工程硕士管卫泽校友，捎去学院对校友的真挚问候，重温在母校求学时的美好回忆。

三天的走访行程匆忙而充实，满满的都是感动。和校友们的交谈中，无时无刻感受到校友们对母院的感恩和眷恋之情，无论身处何方，位居何职，校友们总是心系母院，为母院的发展献计献策，以自己出色的业绩为母院增光添彩。他们纷纷表示，愿意为母院的发展和建设贡献自己的绵薄之力。感动的同时更多的是欣慰，为校友们取得的成就由衷地自豪，并期待着校友们常回母校看看。■



管理学院党委书记应飏、副书记李小东 走访北京校友

为推进管理学院北京校友联谊会的筹建工作，4月20日-21日，管理学院党委书记应飏、副书记李小东专程赴北京，召开管理学院北京校友联谊会筹备会议，并参加了在北京人民大会堂举行的全球校友共庆浙江大学115周年华诞庆典。

4月20日晚上，在热心校友李迅的安排下，管理学院北京校友联谊会筹备会议在一所别致的四合院举行，应飏、李小东和陈清、李迅、徐秋菊、毛凯军等20余位管理学院在京校友参加了会议。应飏书记首先表达了学院对各位在京校友的亲切问候，感谢各位热心校友积极参与校友工作，并向大家介绍了学校、学院的发展近况。李小东向大家介绍了管理学院全国各地校友联谊会的成立情况、管理学院在京校友情况，

并组织大家就管理学院北京校友联谊会筹备事宜进行了讨论，并形成初步筹备方案。

4月21日下午，来自国内23个省（市、自治区）和美国、加拿大、法国、意大利、西班牙、澳大利亚、日本、新加坡等海外校友会的3000余名校友代表集聚北京人民大会堂，共同庆祝母校浙江大学建校115周年华诞。全国人大常委会副委员长路甬祥，浙江大学党委书记金德水、校长杨卫出席会议并讲话。应飏、李小东参加了庆典，并与30余位管理学院在京校友进行了交流沟通。

在京期间，应飏一行还拜访了83级管理工程硕士、中国建筑股份有限公司副总裁李百安校友，联络感情、传递学院关怀，并与参加校庆庆典的管理学院杭州校友联谊会常务副会长兼秘书长蔡德绍等进行了交流沟通。■



懂得生活 让爱传递

浙江大学发展委员会副主席、浙江大学EMBA俱乐部玫瑰会名誉会长王玉芝、浙江大学管理学院院长吴晓波、党委书记应彪、副院长兼EMBA教育中心主任卫龙宝、副书记李小东、EMBA中心副主任徐伟青、黄月圆以及班长联席会各代表出席了晚宴。

浙江大学EMBA俱乐部玫瑰会会长、万事利集团屠红燕女士总结了玫瑰会成立三年来所开展的各项活动以及所取得的成绩。玫瑰会成立三年来，芳香四溢，除了各项慈善活动，她们还开展了舞蹈、摄影、健康养生，时尚造型等各类活动，在这些活动中她们获得了知识、美丽，展示了作为一个女企业家、女学生、女人多重身份的精彩人生。在她们为别人付出爱后可以更好的爱自己，懂得生活的艺术，将女性的这份爱传递下去。

晚会现场盛装的玫瑰们光彩夺目，一改平日雷厉风行的女企业家形象，尽显温柔妩媚。现场还为玫瑰们准备了丰富多彩的节目、游戏与奖品，让她们度过了幸福愉悦的一天。

玫瑰会成立的初期就是将勇于担当社会责任，把慈善和美丽带到企业和人群中去，带到全国各地的女企业家群体中去，以自己的行动生化出更多的爱心故事。■

春暖花开 幸福女人

——浙江大学EMBA俱乐部玫瑰会三周年庆典举行

人间三月尽芳菲，2012年3月25日，浙江大学EMBA俱乐部玫瑰会三周年庆典在这样一个春光明媚，百花盛开的季节如约而至。以“春暖花开 幸福女人”为主题，安排了一系列精彩的庆典活动：捐资助学，结对互进；心理学家张怡筠女士的“投资健康，女人更幸福”的健康讲座，现场时尚发型设计，还有珠宝鉴赏、插画艺术以及隆重的晚宴。



浙江大学MBA俱乐部 ——“2012中国对外贸易面临的形势、问题及对策” 沙龙成功举办

2012年2月10日晚由浙江大学MBA联合会主办，浙江大学MBA俱乐部外贸协会协办的“2012中国对外贸易面临的形势、问题及对策”沙龙研讨活动在紫金港校内M+bar咖啡馆成功举行。浙江大学管理学院MBA联合会主席吴方远，副主席杨闯、杨杰，浙江大学管理学院MBA教育中心吴兴华老师，多位校友及在校MBA同学应邀参加了本次活动。

MBA校友和同学一起讨论了中国对外贸易的新形势以及存在的危机与机遇。此次活动中，大家通过自我介绍和小组讨论等互动形式，就外贸行业工作中的个人感受进行分享和讨论拉近了彼此的距离、增进了互相之间的认识了解。活动一直持续到晚上10点半。

浙江大学MBA俱乐部是广大浙大MBA校友的组织，通过定期开展各类活动构筑一个展现精英风采、拓展优秀人脉、享受品质生活、成就事业的学习、沟通、互动的校友平台。■



浙江大学MBA俱乐部 ——“2012浙江大学MBA管理咨询行业交流会”成功举办

2012年3月3日，浙江大学MBA俱乐部“2012浙江大学MBA管理咨询行业交流会”在紫金港校内M+bar咖啡馆成功举行。活动邀请到杭州IBM资深高级咨询顾问，尼尔森网联媒介数据服务公司客户需求聆听总监，杭州玖慧企业管理有限公司首席顾问等业内人士。浙江大学MBA教育中心吴兴华老师，20多位MBA校友和同学应邀参加了本次活动。

IBM全球企业咨询服务部茂总监、丁经理给同学们介绍IBM顾问咨询的业务分类，IBM项目实例介绍，IBM咨询顾问员工发展模式，IBM咨询事业部对咨询顾问的要求，引发同学们的热情关注。尼尔森客户聆听总监徐珍给大家分享目前尼尔森在中国的业务分布，尼尔森的市场研究方向，很多同学表示愿意进入此行业发展。杭州玖慧企业管理有限公司首席顾问郭总分享红酒行业的咨询经验，以及自己的创业历程。09级脱产班李红英同学分享其在投资咨询公司的从业经历。■



管理学院杭州校友联谊会 工程硕士（ME）校友联络组成立

3月24日，在阳光和煦的春日里，浙江大学管理学院杭州校友联谊会工程硕士（ME）校友联络组正式成立。迄今为止，杭州校友联谊会已根据学院校友类别不同，在杭州成立了9个不同类别的联络组，满足了各领域校友们的需求，拉近了校友与母校之间的距离。目前，其他2个联络组正在筹备成立中。

同时会上经讨论决定，Me校友联络组由04级物流管理杭州班朱有明校友担任组长，06级项目管理杭州1班阮飞校友、06级项目管理杭州2班王瑛瑛校友、09级农业推广章荣校友担任副组长，胡民炉、秦祥熙、茹彩忠、瞿皓海、方媛、杨桦、戴永阳等校友任组员。■



牵手结对 关爱儿童 ——玫瑰会三周年将爱进行到底

“玫瑰会”缘起浙大EMBA历届近300多名女同学，95%来自政府机关，金融界，企业，5%来自媒体、律师、教育和公安，每年的三月对浙大EMBA俱乐部玫瑰会的“玫瑰们”来说都是一次爱的盛典，总会为每年的三月增添一抹爱和温暖。



今年，在玫瑰会三周年来临之际，玫瑰们用“关爱儿童发展，帮扶贫困儿童”的形式展现玫瑰们的爱和温暖，3月25日，浙大EMBA玫瑰会的“玫瑰们”带着自己的儿女为浙江桐庐旧县中心学校送去温暖，为学校捐献教学设施，同时，与贫困小学生实施牵手结对帮扶，通过前期工作的了解，已有9位“玫瑰”与当地的9名贫困小学生结对成功，在当天去旧县中心学校短短40分钟的车程中又成功结对6名小学生。

在当天的捐助结对仪式上，“玫瑰们”为旧县中心学校带去笔记本电脑、投影仪、音响和数字硬碟播放机、激光打印机、多功能激光一体机、照相机等教学用品及书包、文具等学习用品。同时，“玫瑰们”在捐助现场关心了解结对的贫困儿童的学习生活情况，亲手为他们送上学习用品，最后还不忘将自己的联系方式以纸条的形式交给贫困儿童并留下贫困儿童的联系方式。

今后，她们将主动关心结对儿童的情况，提供精神上的支持和鼓励，和孩子们建立不是亲人胜似亲人的关系。这种爱心行动将转化成强大的精神动力，使那些暂时处于困境中的孩子，树立起战胜困难的信心和勇气。■

“投资·交流·文化” 浙江大学EMBA海峡两岸企业领袖高峰论坛举行

为呼应两岸市场投资产业对接，满足海峡两岸区域市场建设，促进两岸EMBA教育事业的发展创新。2012年4月27日，由浙江大学EMBA教育中心主办的“投资·交流·文化”——海峡两岸企业领袖高峰论坛在浙江大学紫荆港校区举行，汇聚两岸政界、商界和学界精英。论坛着重介绍两地投资环境与分析、机会与风险、成功经营策略、台商在华东的优劣势、经营的成败因素以及浙商在台投资机会等。论坛旨在发挥整合校友资源、行业资源，对推动两岸文化交流，搭建交流平台、提供合作契机，形成两岸产业对接和人才培养联动区域。

浙江大学管理学院副院长兼EMBA教育中心主任卫龙宝教授主持论坛，邀请了浙江大学EMBA学生、浙江省金融办副主任包纯田介绍浙江金融发展情况与外来投资金融环境政策，浙江大学管理学院会计与财务管理系姚铮教授介绍台商投资演变及机会，同时邀请了民营企业赴台投资第一人、爱丽芬集团董事长姚博明和在浙江投资实业的台商、杭州彤运机械有限公司董事长陈金山先生分别介绍在两地投资的经验。

2012年是台商来浙江投资第24年，24年，从最初的半遮半掩到如今的势成燎原，从最初的简单贸易到现在的深度合作，从最初的不信任到如今的依靠伙伴，台商始终和浙江经济共同成长。企业数量看，浙江省是全国拥有境外企业数量最多的省份，而台湾地区在浙江省投资企业数量位居第二，台商，已成为推动浙江经济发展的重要力量；浙江，已成为台商在大陆投资集中、发展良好的地区，成为广大台商投资创业的熟土。

浙江大学EMBA学生、浙江省金融办副主任包纯田在论坛上介绍了当前浙江金融发展的概况，并表示未来浙江将打造更好的金融环境，吸引包括台湾在内的外地企业来浙投资。

他介绍，目前浙江金融业的发展前景空间非常大，接下

来浙江将建设温州金融综合改革实验区，实现民间资本的阳光化、规范化，并建立完整的金融体系，特别是金融机构体系；尽可能扩大直接融资的比例，如在浙江省发育地方股票市场，扩张私募债的融资规模、资产管理专业机构打造直接融资管道等；鼓励杭州、宁波、温州等区域金融内的局部发展。

“最近一年，创投行业呈现较高的增长，数据显示，投资金额以及募集金额出现100%以上的增长，并且人民币基金占了主导地位，这是创投行业这几年来比较大的一个变化。”浙江大学管理学院会计与财务管理系教授姚铮为在场的两岸EMBA讲解了创投行业的背景、发展史以及发展现状等。

姚铮教授指出，浙江创投行业的特点是民间资本活跃，民间资本所设立的创投机构数量较多，但规模都较小，这也许是延续了浙商在经营和管理上的特点。此外，浙江成长性好的创业企业特别多，在中小板和创业板上市的浙企数量都排名靠前。

谈及当下的投资机会，姚铮教授表示，民间资本投资一定要具有国际化的视野，从新的投资类别来讲，当下金融改革是一个很好的机会。■

政大法学院兼智慧财产研究所教授冯震宇表示，台湾和大陆最主要制约于政治上的问题，台湾虽然开放了，但外人去投资也和大陆一样，一定要经过台湾投资审议委员会通过。浙企去台湾投资，最初一定获得了台湾投审会的通过，存在的问题可能是第二次岛内投资时没有向台湾投审会申请审批。

近几年，台湾政府在积极的吸引外资、吸引陆商，在此背景下浙企去台湾投资也逐渐增多。冯震宇教授表示，台湾的浙江律师事务所、会计师事务所并不多，在这个领域浙企有很大的机会。

浙江大学求是精英班 | 凝聚优秀·塑造卓越 |

构筑。中国一流 的学习互动平台

缔造。中国一流的同学经济俱乐部

一个人的力量是有限的，只要踏上这个平台，集合大家的力量，您所需要解决的问题都将迎刃而解！

如果您有一定的资金正寻找投资的方向，请不要犹豫，马上加入我们。

如果您企业正准备上市融资，请不要犹豫，马上加入我们。

投资方和项目方都在这里，各位银行、律师、会计师、咨询师等服务业朋友不要犹豫，马上加入我们。

如果您想让产业资本插上金融资本的翅膀，我们就在这里！



浙大EDP

SCHOOL OF MANAGEMENT, ZHEJIANG UNIVERSITY



什么是中国企业健康的“三九理论”？

3月份，浙江大学管理学院院长吴晓波教授做客中国经济网《经济热点面对面》栏目，首次提出中国企业健康力量的“三九理论”，引发了学术界和业界的关注。

吴晓波： 中国企业健康力量的“三九理论”

伴随着《2012中国企业健康指数》的全国发布，一个系统的企业健康指标体系也宣告出炉。此次指数研究调研在北京、上海、广东、浙江、四川、陕西、河南、江苏、山东等15个省、直辖市中的328名副总级以上民营企业家中进行，其中70%为具有决策权的企业一把手。通过对一、二、三级指标的量化评价，最终得出能够反映中国企业健康发展阶段的指数得分。

“三九理论”下暴露的企业健康问题

浙江大学管理学院发布的《中国企业健康指数》，首次在中国搭建起一套反映中国企业健康发展现状的指标体系。其中，首次提出的“三九理论”，包括人、企业、环境，即：引领中国社会未来健康发展的企业家精神、企业行为和商业环境三大维度，以及三大维度中的核心元素：创新力、创业力、领导力、竞争力、合规力、责任力、市场力、服务力和包容力等九个元素。用来评价中国企业健康发展状况的量化综合评估指标体系，以中国商业的主体企业为研究对象，对中国企业发展中人的要素、组织要素、环境要素进行了全面的考察和评估。

根据前期的研究成果、专家访谈及中国企业和经济发展现状，2012中国企业健康指数研究将中国企业健康划分为三个阶段：初级阶段：0-60分；中级阶段：61-80分；高级阶段：81-100分。此次研究成果显示，中国企业健康得分为56.05分，处于企业健康发展的初级阶段，但开始迈向中级阶段。初级阶段所表现的特征为：企业家精神比较突出，企业行为落后，企业商业环境有待提高，此阶段，外界环境对企业行为影响较大。

在中国企业健康指数的三个维度中，健康的商业环境得分最低，仅为50.47，具体来看，企业家总体对目前商业环境中市场力、服务力、包容力的评价均不高，无论是从政府制定政策的角度还是从舆论环境中媒体和公民的角色，都有许多可提升的空间。

第一维度 企业家精神

吴晓波认为，企业不能等着经营环境的改善，而是要主动去做一些有建设性的事情，利用自己的资源和空间进行创新，健康的企业应该有建设性的想法和主动的心态。企业家精神是测评企业是否健康的第一个维度，企业家如何引导企业主要在于他的创业力，特别是在不完善的环境下找到迅速发展的机会，然后看企业家是不是有产品和商业模式的创新理念，这是中国企业健康成长的一个非常重要的途径。

第二维度 企业行为

企业行为是测评企业是否健康的第二个维度。吴晓波表示，在市场经济体制下，除了法律的制约，首先要看企业的竞争力、竞争方式如何，随着市场经济的不断进化和完善，还要看企业的行为是否合乎社会的规范和法律的制约，其中涉及到社会的道德和企业的道德，以及企业的责任力如何体现。

第三维度 商业环境

商业环境是测评企业是否健康的第三个维度，同样有三个要素进行测评：第一个是市场力，市场化的程度以及市场经济在要素配置上要起的基本作用；第二个是测评环境，测评环境对企业的发展是否有服务力；还有很重要的一点是保有力，即经济包容性的增长，主要为了让更多的人在社会发展中具有平等的机会。

► 创业激情四射，合规乏力

在中国企业健康指数中的九个元素，创业力得分最高为67.99，而合规力最低，为49.38。

总体来看，中国企业家对目前中国企业家表现出来的创业精神是最认可的，创业梦是中国人核心梦想，综合表达了当代中国人追求社会认同，最让人兴奋和富于行动力的典型梦想。而合规力反映出目前中国企业在对员工负责、对用户负责和社会责任上的表现仍需大幅度提升。创业力中，敬业精神得分为75.16，明显高于冒险精神63.93分和合作精神63.27分。

在冒险精神的重要性排名上，“主动变革”以71.5%的比重居于首位，“先人一步”、“敢于尝鲜”分列2、3位。这反映出在当前的企业发展过程中，企业家避免被动改变，而是以主动的心态积极应对。浙江大学管理学院院长吴晓波认为：企业不能等着经营环境的改善，而是要主动去做一些有建设性的事情，利用自己的资源和空间进行创新，健康的企业应该有建设性的想法和主动的心态。近年来全球金融危机的影响不断蔓延，面对严峻的经济形势寻求主动变革，成为大多数企业家的选择。

创新是企业家的核心和本质职能，在本次研究中，创新力的分数为57.99分，仍有很大提升空间，企业家认为管理模式创新最为重要，其次是运营模式、技术，制度创新重要性较低。目前进行创新最缺乏的要素是人才，国家多次提出加强对“创新型人才”的培育也反映出社会各界对创新人才的迫切需求。

中华民族历来有“敬业乐群”“忠于职守”的传统，敬业是中国人民的传统美德。而中国的民营企业家大多经历过艰苦的创业期，依靠积极的敬业精神，才能领导企业

从蹒跚起步走向茁壮成长。此次研究也充分体现了企业家们对于敬业精神的认可和重视。

领导力中个人影响在本次调查中得分为60.92。个人影响力中“以身作则”以68.71的得分排名第一，这也与之前敬业精神75.16的高得分相呼应，体现出企业家们对于企业领导者身体力行、身先士卒的认同。在个人影响力的各项指标中，国际视野得分最低，仅56.53分。这在一定程度上反映出，当前中国企业家们的国际意识还需提高。

在九元素中，合规力得分为49.38，处于较低的水平。其中商业伦理得分为43.58，契约精神得分为53.06。反映出企业家们对当今商业活动中不合规现象的不满。在商业伦理中“公平竞争，杜绝暗箱操作”、“按合同办事”位于重要性排名的前两位。

中国从市场经济开放到现在实际上并不长，很多是从市场经济的体制机制和政策法规不完善的情况之下发展起来的。所以在这个过程中企业的契约精神表现不足，但是随着市场竞争的加剧，契约精神会得到越来越多的重视。从此次调查来看，为企业的健康塑造好环境是当务之急，应该相信来自竞争的繁荣。

未来的20年，中国的经济发展将会迎来一个崭新的发展时期和战略机遇。国际经济环境的变化和挑战以及国内经济的转型，特别是中央经济工作会议精神提出的发展实体经济的新思路和新举措，提出的“稳”中求“进”保持连续性和稳定性、增强针对性、灵活性和前瞻性的方针和策略，都需要中国的企业家们进行战略重新定位，产业服务转型，运营模式创新，品牌中国创造，竞争走向世界，成长为具有国际视野，创新能力，创业精神和社会责任的新一代企业领袖。■

浙江大学管理学院希望通过《中国企业健康指数》的研究，起到抛砖引玉的作用，启发中国企业家的先行表率，引起全社会的关注支持和参与讨论，为可持续发展而贡献良策。



吴晓波： 我不相信一个没有浙商的中国会有活力

今年十月，十八大即将召开，预示着中国将步入政治经济新周期。在这样一个大背景下，中国的民企能否抓住新的政治机遇，续写跳跃式发展的辉煌？围绕“中国民营经济直面政经新周期”这个议题，浙江大学管理学院院长吴晓波在“中国民营经济直面政经新周期高峰论坛”上作了精彩发言。他用五个口号串起了他对浙商的解读与对浙商未来发展的建议。

► 第一个口号：我要感谢。

吴晓波首先非常风趣地用五点“感谢”总结了浙商发展的背景条件和历史渊源。他说：“感谢改革开放，让我们这么多的平头老百姓能够成为引领中国发展的健康的力量。感谢我们浙江这么点土地，感谢浙江没有丰富的资源，感谢浙江没有足够的能源，使得我们的企业家们、使得我们的老百姓要想致富、摆脱贫困，就得创业，就得‘走出去’。感谢我们的历史，感谢我们浙江有河姆渡文

化，使得我们浙江对企业精神能上溯到8000年前，也感谢勾践十年教训，让我们浙江企业家具备了一种打不死的精神。当然，也感谢范蠡和西施，尽管范蠡不是浙江人，但他发迹是在浙江，他们走遍了全国，五湖四海，他们的事业开创了商业文明在我们中国的发展，使得我们的企业家有了这样美好的渊源。”

第二个口号：民营企业家是决定和引领中国未来发展的健康力量。

吴晓波用“DPRS”总结了浙商四个很强的特点D，梦想，浙商有伟大的梦想；P，激情，浙商有非常强烈的创业的激情；R，责任，浙商承担着非常重要的社会责任；S，微笑，浙商有微笑，这也是浙江商人跟其他地方企业家有不一样的地方。吴晓波说：“浙商跑到哪个地方去，做生意的时候，都面带微笑。这是一种精神，这是一种不屈的精神。这是令人感到骄傲的。浙商从一粒粒纽扣开始，从没有人看得起的行业做起，走遍了全国各地，走遍了山山水水。”他讲了一件他个人印象非常深刻的事：“30年前我第一次工作，分配到北京工作，到大兴安岭出差，他们说小山沟里有你的老乡，浙江人，他们在干我们本地人根本不愿意干的事情，在那儿修皮鞋，冰天雪地里在修皮鞋。”

吴晓波表示，一步步地走过来，浙商聚沙成塔，已经成为引领中国未来发展变化的非常健康的一支力量。他说：“三年前，在北京开会，欧盟的教育代表处开会，我作为一个被邀请的人出席在当中，很多官员说中国的发展是怎么样一个情形，总认为中国这个也扭曲那个也扭曲，这个不对那个也不对。但是我跟他们说，我说以我自己这么多年跟浙商的交情和交往，中国尽管有这个毛病，那个毛病，但中国有一支非常重要的健康的力量。这一支力量，就是从市场经济中拼杀出来的，以自己的努力、自己的才华创造出来的事业，这是我们真正的中国的精神。我们可以说，是中国5000年历史上最伟大的一次平民的革命。这是一场平民的革命。我们真正的平头老百姓，能够在社会的发展中起作用。这是我们最令人感到骄傲的。特别是我们的浙商走遍到全球各地，也让这个世界成了地球村。我们浙商的网络遍布世界各地。当然，这个当中我们浙江商会起了非常大的作用。”

第三个口号：民强，才有国强，民富，才有国富。

针对本次会议的主题“直面政经新周期”，吴晓波说：“我们正在面临一个新的周期，一种新的变化。我们的政治改革，我们的经济体制改革，到了一个重要的关头。有很多深层次的原因在困扰着我们。”

他认为原因有三个。第一个，中国历来的儒家传统。历来的传统里面，需要批判。批判患不均而不患寡。他说：“中国这个社会，一直就是平均，平均在哪里？不是平均我们的机会，而是平均我们的成果。这个思想，有广泛的群众基础。所以中国社会要下一轮真正地理性地发展，真正地崛起，需要我们深层次的文化的反思。”第二个，中国历朝历代几千年以来，都在运用权利。他说：“经济也是用一种权力的经济。但权力，是什么样的权力？权力是谁的？这是最令人困惑的一件事情。平民的权力如何上升？企业家的权力如何得到一种保障？”第三个，我们需要有政府的转型升级。他认为，政府的转型升级，最典型的体现在两个方面：第一个方面，做好“裁判”，不能吹黑哨。第二个方面，他认为，政府是人民的公仆，不能够“仆大欺主”。

第四个口号：我们浙商要抓住重大发展机遇，破茧而出。

吴晓波说：“我们正在进入一个最伟大的时期，这个时期需要我们全体人民的努力。我们人民的努力体现在那里？最典型的，体现在我们市场经济的发达、经济的崛起。我们浙商是走在经济的前列的，富有重大的历史责任。我们每个人在做自己的小生意的时候，其实也承担着重大的历史责任，我们在改变这个世界，改变整个中国。”他认为，在这样一个政经转换的关键周期中，浙商要抓住重大发展机遇，破茧而出。

危中有机，如何做好？吴晓波总结了六个方面：第一个方面，要继续做好公司的治理。他说“浙商有一个毛病，公司治理上很落后。又是企业家又是工人，又是企业家又是经理。企业家做好你真正的企业家，怎么做？公司治理。”第二个，改革开放已有30年，新的企业家在崛起，面临着代际传承的问题。怎么样把好的精神传递下去是关键。第三个，中国整体经济已经进入一个高速发展、步过拐点的阶段，这个阶段，兼并收购和资源整合成为主题。吴晓波说：“浙商很不善于做兼并整合、兼并收购。当然，这几年我们看到好的势头，优秀企业不断在做兼并收购。浙商的隐型冠军在收购欧洲的隐型冠军。这是非常好的事情。”第四个，他表示：“我们浙商都可以扪心自问，你是只做一个业务，还是做多种业务的？我相信大多数浙商是做多种业务的。多种业务需要多元化的管理。多元化的管理的平台，是目前这个阶段的关键。缺乏这样的平台。”第五个，商业模式的创新。这个时代，是虚拟经济和实体经济相结合的时代。怎样利用好信息技术让企业在架着网络的平台上去实现价值？需要依靠商业模式的创新。第六个，全球化的机遇。吴晓波说：“我们正在进入一个全球化的时代。浙商的领袖企业正在快速成长中。我相信美特斯邦威有可能就能够跟Gap相媲美，跟Zara相媲美。”

第五个口号，我“不相信”

在最后，吴晓波用一连串“不相信”和“相信”总结了他的发言：“我不相信一个不尊重市场经济的国家会强大；我不相信没有市场经济的国家会有真正的民主；我不相信没有强大的企业家群体的国家能矗立于世界民族之列；我不相信一个没有创新能力和创业精神的国家会真正的崛起；我不相信一个没有浙商的中国会有活力。最后，我说一个‘我相信’。我相信，中国正在发生着有史以来最伟大的变革。企业家是个重大变革中的主力和先锋。我相信，企业家的崛起特别是民营企业家的崛起，是我们中国的未来。”■



搜狐商学院“星期三会客室” 专访浙江大学管理学院MBA教育中心主任寿涌毅

聚焦：中国最具价值商学院项目

“以文化人、以智启慧”、“商业不兴由于不智，不智由于无学”，华东，拥有多个智造一切的城市，林立着无数高等学府，汇聚了全球精英人才，领袖气质始自天成。2012年2月，搜狐商学院启动《星期三会客室》“聚焦中国最具价值商学院项目”高端访谈，诚邀浙江大学管理学院MBA教育中心主任寿涌毅共论商学大势谋略。

搜狐商学院：请您为我们介绍一下浙江大学MBA项目最大的竞争力在于哪里，以及浙大在教学、理念、资源等方面的特色与优势。

寿涌毅：浙江大学管理学院的教育宗旨在于培养学生的“全球视野、创新能力、创业精神、社会责任”。对浙大MBA来讲，我们一直是致力于培养将来能够推动我们本土经济发展的职业经理人，高层经理人，创业企业家。

首先是全球化，我们希望同学们将来不单单只着眼于中国本土经营。我们切切实实可以看到越来越多的本土企业开始走出国门，开始在欧洲、美洲，包括非洲，包括其他的亚洲地区，他们当然非常需要有这样国际化的视野来了解跨国的经营和本土的经营的区别。所以我们在课程的设置、师资的配备以及项目的设置上都会考虑怎么样能够在这块帮到我们同学。

第二，我们会强调创新能力。这个在浙江也是非常典型的。浙江省其实是没有太多的自然资源，整个长三角都是这种情况。长三角唯一有的就是人力资源，有创新能力的人比较多。我们管理学院的院士一直带领着整个团队做创新管理的研究工作。我们有很多与实业界和国际学术研究机构之间的联系，这些联系也有助于发展我们的MBA项目。我们希望培养的同学不仅掌握理论工具和方法，还知道怎样推动企业创新，这一块也是我们的特点所在。

第三，我们不希望只培养白领、高级白领，我们还希望培养老板。因为我一直有一个想法，假定我们培养一个非常优秀的职业经理人，他能够为社会创造价值，但是他创造的价值仍然是有限的。如果我们培养一个企业家，他能创造的价值会更多。简单来讲，它能够创造很多的就业机会，这样对我们社会，对我们经济体来讲都非常有贡献。我们希望在这一方面做得更好，能够来培养我们企业家。当然有人说企业家能不能培养？这个很有争议，但是我们看到很多校友已经开始创业，很多中小企业上市，已

经取得一定的成功。

最后，我们还强调社会责任。现在做企业可能要赚钱不是很难，但是通过不恰当的方式去赚钱，这是非常不好的。

搜狐商学院：中国的MBA项目已经有了一定年数的发展积累，您认为目前国内MBA的发展现状如何呢？将来MBA教学应该往什么方向发展，体现怎样的趋势，才能保持其价值和品质呢？

寿涌毅：中国的经济已经连续快速增长了几十年，对专业化管理人才的需求必然会越来越大。从这一个基本面来说，我认为国内MBA的发展前景是看好的。当然，我国经济发展很不均衡，这必然导致对管理人才的需求也是不均衡的。另外一方面来说，绝大多数MBA项目具有明显的地域性，各地的MBA项目也必然会有不同的发展趋势。但是整体上来说，国际化、本土化、专业化可能是一个大趋势。

有价值的MBA项目，必然要能够为同学带来国际化的知识、技能和视野。有国际化的师资，有国际化的学习体验，了解到全球范围的管理趋势。同时，又要本地化，因为必须和本地的产业界结合，能够让同学们了解本地市场的实际情况，能够进入本地的大公司和中小企业参观实习，与公司高层和创业者频繁交流。此外，为了更好地为学生提供行业专门知识，某些特定行业的专业化MBA也会是一个趋势。

搜狐商学院：随着学费的逐年上涨，有人说就读商学院的投资性价比越来越低。您认为浙江大学MBA学习带给学员的最有价值的东西是什么？MBA为什么依然值得考生投资？

寿涌毅：浙江大学MBA学费不高，现在的收费标准是脱产班同学10万，在职班12万，国际班18万。

我希望来浙大读MBA的同学，不要把这些钱看成是交给浙大的学费，而是看成对自己的投资。10万也好，18万也好，在长三角的城市里大概可以增加几平米的住宅面积。不过，这几

平米的住宅面积不会对你的生活造成什么大的影响。但是，如果你来浙大读MBA，我相信这两年的MBA生活还可能改变你的人生，给你的人生新的跑道、新的起点、新的动力和能量。

搜狐商学院：相较于越来越低龄化的MBA，MBA无疑面向更加高层次的群体。为这样一群位高权重，事业有成的人士教学，您有什么心得和体会吗？

寿涌毅：我们统计了2011级同学的情况，平均年龄是30岁，所以可能不算太年轻，但是一个合理的年龄分布。我一直觉得MBA是一个有一定工作经验，不是培养像本科生、研究生、博士生的项目，更多是职业化的教育，需要有一定的职业经验，才可以在课堂上和老师互动，可以在同学间相互互动。正是因为我们的同学都有不少实战经验，所以在课堂上可以很平等的与老师交流和讨论，分享每位同学来自不同行业不同岗位的心得体会。这也是非常好的教学模式。

搜狐商学院：请您为我们介绍一下浙江大学MBA项目课程设置，以及针对和最适宜的人群，并为正在选择报考项目的考生提一些建议和指导。

寿涌毅：浙大MBA项目有非常明确的教育宗旨。我们对考生的选择，也是从我们的宗旨出发。我们首先要看他个人的职业发展计划跟浙大MBA项目是否吻合。在整个录取流程里面，我们会有自己的笔试和面试，会关心这位同学是不是符合浙大MBA项目的定位，我们会考察他各方面的素质。如果我们觉得他们已经有非常好的素质，非常好的储备经验，我们相信这个MBA项目会更有助于实现他的理想，我们

会非常愿意帮助他。对于一些年轻的同学，我们会考察另外一些方面。第一是考察这个同学个人职业规划与浙大MBA设置是否契合，第二，他是不是有这样的发展潜质。我们相信他在浙大念了MBA项目之后，他个人的素质会有质的变化。如果这样我们也会相信浙大的MBA项目对他有价值的，我们也愿意录取这样的同学。

搜狐商学院：浙江大学MBA课程最注重培养学员哪些方面的素质？通过哪些教学手段来实现？在招生时最注重的又是哪些方面的素质，分别通过哪些方式来考察呢？考生在报考的过程中，有没有需要特别注意的事项？

寿涌毅：浙江大学MBA课程注重培养具有“国际视野、创新能力、创业精神，社会责任”的未来企业领导者。我们在所有的课程内，以及课程外的教学活动设置都是围绕着十六个字来进行的。我们的宗旨就是要体现一个商学院的价值，怎么和企业共同成长。

整个录取工作，不管是提前批，还是正常批，我们其实都非常看重这几个方面的素质。每年，我们都会请人力资源管理领域的教授帮我们设计整个面试流程，我也会请已经毕业的MBA校友，因为我们很多校友实际上在大中型企业做HR总监，或者在偏人力资源管理方向的咨询公司做合伙人，或猎头公司的经理，会请他们回来加入我们面试小组，便于考察申请的同学有没有这方面的潜质。最近两三年面试的要求越来越明确，对于正常批的同学也一样，首先要有好的GCT联考分数，这反映了基本的分析问题和处理问题的能力，我们也会通过后续的面试和笔试进一步考察他们各方面的潜力。

搜狐商学院：如果有意愿要报考浙江大学MBA项目，需要做些什么准备工作呢？申请和录取比例如何？今年的招生计划有什么新的变化吗？

寿涌毅：如果是报考提前批的考生首先要满足“大专毕业后工作满8年，大学本科毕业后工作满5年，研究生毕业后工作满3年”这个硬性条件。然后，留意官方网站上公布的关于提前批考生报名的信息，填写网上提前批报名信息、递交提前批书面申请材料。在申请材料背景评估过后中心会确定提前批面试名单。提前批面试成绩优秀的考生如在全国MBA联考中成绩达到国家分数线后就可直接录取。提前批面试成绩一般的考生可在参加全国MBA联考后，成绩达到浙江大学复试线，并通过复试后录取。对于正常批的考生，只需注意在每年十月份参加全国MBA联考报名，一月份参加全国MBA联考就可以了。

搜狐商学院：浙江大学MBA毕业生的就业和薪资情况如何？您认为薪资是衡量毕业生的唯一标准吗？

寿涌毅：对我们的MBA同学来说，薪酬不是关键，关键在于为社会和经济创造什么价值。我觉得我们社会机会越来越均等和公平，只要你可以给大家创造价值，这个社会一定会回报大家的。我们看到很多毕业的同学去创业，可能很辛苦，一开始薪水很低，因为自己给自己发薪水。等到现在企业可以上市了就会有回报。

我也愿意分享一下我们前面的数据，去年统计了05届和09届两届的同学，他们在入学的时候薪资水平和毕业当年的薪资水平有明显的差别。05届的同学，在职班薪酬提高40%，脱产班平均提高85%。09届的同学在职班平均提高50%，脱产班平均提高79%。所以基本上可以看到，两年的时间会有非常明显的成长。尤其是对于脱产班的同学，会有更明显的成长，这也很容易理解，因为在入学前和入学后岗位、行业可能都发生了非常大的变化，所以增长的幅度也会比较快。

搜狐商学院：浙江大学在2012年有没有开展新项目或新活动的计划，值得大家期待？

寿涌毅：2012年，浙江大学管理学院几项国际项目即将陆续启动，比如最近刚刚与法国里昂高等商学院签约的奢侈品管理国际MBA项目。奢侈品管理国际MBA项目已于2月24日与法国里昂方面签约，该项目学制两年，分别在中国杭州、法国里昂与中国上海法国里昂校区三地进行。这个项目是双硕士学位，课程修满，成绩合格后可获得浙江大学MBA硕士学位、法国里昂高等商学院管理学硕士学位。由于是MBA项目，所以学生入学必须有三年以上工作经验，参加并通过管理类全国联考，并满足法国里昂方面GMAT至少650分以上的要求。

浙江大学——里昂商学院奢侈品管理国际MBA项目广泛涉及到奢侈品的设计、宣传推广、市场分析和营销、项目和产品管理、企业管理等几乎各个领域，同时，还会聘请业内相关知名实力公司管理层为学生上课，将理论与实际操作完美结合。

浙江大学与法国里昂高等商学院两所一流高校，我们希望通过奢侈品管理硕士项目培养出一批可以帮助中国本土企业打造经营自有奢侈品牌，并能够协力奢侈品“中国制造”的精英学员。■



张大亮： 用户创新集思广益的艺术

Andriod系统秉承了开放、共享的精神，使原本Google一家企业微小的力量扩张成了汇集众人闪光的智慧海洋，从而成功地积攒起了与名动天下的苹果iOS系统分庭抗礼的实力。在管理学上，这被称为“用户创新”。这是一个全新的概念，自1988年第一次提出以来，用户这个重要的创新源已逐渐为更多的企业所重视，并对增强企业竞争力产生了重大影响。为了更好的了解用户创新这一概念，《浙商》杂志专访了浙江大学管理学院营销管理研究所副所长张大亮教授。

《浙商》：我们在生活当中留意一下，其实很容易发现用户创新的例子，比如匡威公司有一个专门的平台可以让用户设计自己喜欢的帆布鞋图案样式。

张大亮：是的，自从网络普及了之后，普通消费者越来越多地参与到用户创新之中，他们的素质越来越高，专家用户也越来越多，如发烧友对产品有相当的研究；而消费者个性化

的需求也越来越强烈，这都促成了用户创新的繁荣。

浙江有家珠宝公司，在网上提供软件工具包，让用户设计自己的饰品，然后代为加工。美国无线公司，让消费者设计T恤，在网上进行评选，对前5名的设计案进行下单生产，鼓励获奖设计师去推销自己的产品。这家公司成立的头两年，营业额就达到3000多万美元，利润高达800多万美元。

《浙商》：用户创新的好处应该不止这些吧？

张大亮：我们很多的浙江民营企业自身的研发与设计能力是不足的，利用用户的创新资源，可以较低成本地对产品进行升级换代。现在已经有这样的平台，比如威客网和猪八戒网，遇到技术难题或者需要设计方案时，可以到这些网站上去发布，让用户帮助你解决技术难题。用户创新也增加了过程体验，提高了客户价值，因为消费者能在这过程体验到成就感，彰显了自己的个性。同时用户创新也可以提高客户忠诚度，从而增强企业竞争力。

《浙商》：不同的用户，他们对产品与技术的了解程度是不一样的，因此他们对用户创新的参与程度也应该不同。

张大亮：我们根据此将用户创新分为用户自主创新和用户参与创新两类。前者是在没有企业帮助下完成的。比如武钢想要解决炼铁过程中的一个除尘问题，如果由科研机构来改造需要四五十万元，但他们自己进行了技术改进只花了5000元钱。如果炼铁设备制造商发现了这种用户创

新成果并吸收到公司的产品中，那对他们产品竞争力的提升是有帮助的。

用户参与创新可以分两类：用户主导创新和用户合作创新。前者主要存在于服装、礼品等技术含量不高的产品领域，最典型的是个性化商品的定制网站。在这个过程中，企业仍然是辅助的角色，他们提供用户友好的设计工具箱，由于工具箱里的工具简单容易上手，创新的门槛就被降低了。而后者用户处于配合、支持的地位，只是将自己的需求、意见反馈给企业，由企业完成。比如万科在四川发现，不少客户需要为他们的泡菜坛找一个安置的地方，于是其精装修时就在水槽下方特意留了一个给泡菜坛的空位。

《浙商》：那么企业怎么把用户创新这个武器给用起来呢？

张大亮：企业应该充分认识到用户创新源的价值，顾客、消费者也会是一个很丰富的创新资源。企业可以举办创新设计大赛、产品创意方案征集、用户创新平台发布任务，搜集用户创新源。当然要想让更多用户参与创新，降低用户参与创新的门槛是必须的，比如提供创新工具箱，给用户提供支持帮助，包括经费上的支持。

更为重要的是要建立利益共享的激励机制，保持与拥有领先用户的创新源、激发更多用户的创新意愿。比如迅博达传媒有限公司的短趣网，用户可以在上面发表原创性短信，企业根据下载转发的数量与创作者进行利益分享，并保护他们的知识产权，形成良性循环。■



中国社科院经济研究所所长裴长洪： 扩大内需途径拓宽 养老、家政是新提法

物价上涨压力犹存 改造生产流通组织是关键

在过去的一年里，国内猪肉价格不断上扬，奶粉、洗化用品等的涨价此起彼伏，CPI一度攀升，让不少老百姓感到了压力。

裴长洪认为，物价较快上涨势头虽得到控制，但食品价格周期性大幅波动的深层次矛盾并未有效解决。什么叫“深层次矛盾”？我们的产供销环节存在严重的不对称，生产主要是小规模生产，以农户居多。而流通的链条非常长，到了城里又要大规模供应，每一个环节的信息不对称、不畅通是个普遍现象，加上流通环节过多，所以出现农民没多少实惠，城里居民觉得物价贵的现象。“我认为，关键是如何改造生产流通组织，这是一个艰巨的工程。”

“物价的深层次矛盾，还包括输入型通胀问题。一些大宗商品，如我们要进口的石油、铁矿石、食用油这些大宗商品的价格还在高位震荡。”

此外，劳动力等成本推动因素并不受货币政策控制。

战略性新兴产业 养老、家政成亮点

2012年，中国经济的发展面临不少困难和挑战，但是，困难和机遇往往是同时出现的。

他指出，比如去年国家出了很多与战略新兴产业有关的文件，未来在国家政策的推动下，战略性新兴产业发展将进一步加快。根据各研究机构的测算，“十二五”期间仅环保产业市场规模将超3-4万亿元。在战略性新兴产业相关规划和政策的支持下，我国经济将获得新的增长动力。

再如，在加快经济结构调整中，政府提到要扩大内需特别是消费需求，讲要拓宽和开发消费领域，促进居民文化、旅游、健身、养老、家政等服务消费，其中，养老、家政是新提法。拿养老来说，内涵很丰富，涉及医疗、康复、护理等。“养老”在发达国家中占服务业的比重不低。

自然失业率提高 新一代就业者选择性加强

一直以来，廉价劳动力被认为是中国经济崛起的“比较优势”，而今天这一优势似乎即将逝去，“用工荒”、“招工难”每年都在上演。

除一些人们常提到的原因外，裴长洪还补充说，跟上世纪80年代、90年代初不同，那个时代三口之家中必须有两个人工作才能养活全家，现在未必如此，年轻一代人的“择业倾向、择业选择性加强”。他们选择性加强的背后是家庭生活条件改善，他可在短期内不工作依然可以生存，我国的自然失业率提高。将来这个问题会越来越明显，但这些并不意味着我国的劳动力市场已发生逆转。

“有的经济学家称中国到了一个劳动力从过剩到短缺的转折点——刘易斯拐点，我个人不太赞成这个看法。中国现在一方面企业招工难，另一方面还有人工作、不就业。这就说明并不是说劳动力市场已发生逆转，实际上还有很多人还没有工作。”

对话

房地产市场 今年政策不会放松

问：整个房地产的形势，告别了“黄金十年”，请问反转的机会在什么时间点上？

答：这个很难讲，我认为在2013年春天之前基本上是目前这个形势。一方面，政府表示，要继续搞好房地产市场调控，促进房价合理回归。另一方面，今年房地产市场再怎么不行，房地产投资在固定资产投资里仍占20%左右。

明年，在未来的经济形势下，政府会对房地产市场有什么动作，特别对于限购政策会不会进行调整，现在很难看出来。要看明年的具体情况。现在说“会”与“不会”都为时太早。要说什么时间点，如知道，那是算命先生，我看不出来。

投资中西部 企业扎堆转移比单枪匹马好

问：投资中西部对浙商来说，可能是个契机，但目前国内制造业的现状，让我担忧企业过去会像炒冷饭一样，这个问题有没有解决希望？

答：中西部不断承接东部产业转移，逐步成为带动经济增长的新亮点。但孤零零去一家企业没有用，涉及产业配套问题，假如没有配套，在那里很难生存。我认为，可以复制浙江这样的产业集群，几家企业扎堆转移。由中西政府出面，弄一个园区给东部的企业，如有几家、十几家企业，就比较成规模。你单打独斗，肯定打不过当地企业，有可能会被吃掉。

进口商品关税 不要寄太高希望

问：进口商品关税降低的速度会不会加快？因为现在不少国内的进口商品比美国贵得多。

答：这主要是奢侈品，现在国内有不少呼吁，说关税结构要进一步调整，如洋烟、洋酒、高档小轿车、化妆品、珠宝，调低这一类进口商品的关税，用以刺激国内消费，这个呼声早就有。

我估计有关部门会研究这个问题，可能会出台措施。但是，这个市场没有想象的那么大，就是放开让它都进来，对促进国家经济发展来说也是杯水车薪，有意义但没有决定性意义。虽然关税可能会逐年下降，但不要对此寄太高希望。

潘建成： 2012年，企业家应该放宽心、勤修炼

2011年，许多人都说，中国及世界经济都面临了前所未有的纠结，宏观调控、物价上涨、劳动力成本飙升、转型升级的困惑……2011年逝去，2012年到来，各种考验与挑战都与中国企业直面交锋。面对扑朔迷离的中国经济形势，企业家似乎忧心忡忡，但有一个人却发出了不同的声音……

这个人就是现任国家统计局中国经济景气监测中心副主任、经济学博士、高级统计师、《中国经济景气月报》杂志社总编辑、德国维藤大学客座研究员的潘建成。他说，中国经济增速放缓是预期目标，也是为了回落到潜在增长率附近，以求得长远发展，因此企业家们应该用更平和的心态去看，中国经济明年仍将健康增长，远没大家想的那么糟。

就业，是经济增长的关键词

10年前，中国人均GDP不到1000美元，今天的人均GDP是十多年前的5倍，在这样一个基数的情况下依然增长9%以上，这个增长并不低，而是高了。

中国的资源、环境、人力都无法再支持这样一个高速增长。许多企业家对于2003年到2007年这一段“黄金岁月”十分留恋，但我个人认为，这段黄金岁月已经一去不复返。出口不会像2003年到2007年那样快速增长。对于经济数据，我们今后应该习惯于一位数的增长，而不是两位数的增长。

经济增长最关键的一个目的是就业，年初出现的用工

荒、用工不足的情况，说明实际上经济“有一点热”，而不是冷。

我经常要实地考察就业情况，比如我到餐馆吃饭都会问服务员多少钱一个月，服务员用工紧张不紧张。在北京我了解到一些知名的餐饮店，最初入职的服务员，刚刚中学毕业就去打工的，一点基础都没有的，1800块钱一个月，一个月休息4天，而且这是基本工资，还有提成。也有一些城市反映人招不到，服务员用工很紧张，而且不仅仅是餐厅服务员，宾馆也缺服务员。这说明什么，说明就业形势并不困难。

经济增速放缓，但仍持续增势

在即将过去的2011年，开始是通胀，现在通胀缓一点了，大家又担心经济会不会硬着陆，房价会不会跌下来，这也是不确定的。对于即将到来的2012年，我的感觉会更加不确定。但对于这个“不确定”大家没必要那么恐惧，如果我们走的路、我们采取的措施是正确的话，或许会有好的结果。

对于如今的限购政策，我认为，限购这个行政手段，可能不会永远继续下去。房产税又是特别复杂的一个政策。怎么处理好这个问题，使得价格能够回归理性，但土地购置面积还保持温和地上升。这考验着我们决策者的智慧，非常不容易。

今年一些民企发生的情况不能代表全国民企，中国经济增速放缓是在预期之内的。

5年来，企业家信心指数今年最低，但实际上情况并没有我们想象的那么糟。5年来，企业家信心指数一直比企业景气指数高，2008年最低的时候，也是两者差不多，而2011年，企业家信心指数远低于企业景气指数，换句话说，今年企业经营情况跟2008、2009年差不多，但企业家信心却很低，大家对宏观形势不太乐观。

2011年12月22日央行公布的第四季度银行家、企业家和储户问卷调查报告显示，第四季度银行家宏观经济热度指数继续下降，两年来首次降到50%的临界值以内，为48%；企业家宏观经济热度指数连续回落，为41.7%，比上季度回落了6个百分点。

从数据上看，中国经济增速明显放缓，未来经济下滑压力较大。这些都是在预期之内，我们应该调整好心态，接受一位数的稳步增长，而不是持续两位数的高速发展。对于这些数据，我们也调查了不少金融家和企业家，一半以上的人觉得是正常的，然而更多企业家看到这样的数字会有透心凉的感觉，这就是一种误导。冬天冷是正常的，但不应该让情绪感冒，这对企业发展不利。中国经济没有一些企业家想象的这么糟糕。

最近公布了一个数据，居民就业预期，这个数字是平稳的，没有像其他经济指数那样出现滑落。就业形势不困难，说明整体经济是稳定的。很多人看到今年的增长下滑就很担心，但中国地区差异很大，中西部地区现在正在承接东部地区的产业转移，发展动力非常强劲，整体仍然是稳定的。

企业转型升级，切忌“产能过剩”

2012年，中国经济将继续回落，但我们仍然是世界上经济增长最快的国家之一，要看到快速增长的背后付出的

是什么代价。

企业生存环境无非内外环境。

国际环境不容乐观，欧债危机短期无解，找钱来救也只能稳定一时，因为欧洲债务危机的根源是体制问题，体制问题只有靠改革才能解决，它有统一的货币制度，但是没有统一的财政制度。换句话说，印钱是统一的，但花钱各管各。

而国内，宏观调控不会放松，前段时间央行降低存款准备金率，并不是一个“转向”的信号，只是正常的金融调整。

因此，企业在这个“冬天”，应该好好想想如何转型。中国单位GDP的能耗是世界平均的2.7倍，是日本的8倍，现在中国基数太大，已经不能够再承受这样高能耗发展。曾经的高增长已经一去不复返，中国经济不会硬着陆，但是转型的道路任重道远，不要因为对短期问题的过度关注而影响长期问题的解决，要解决长期问题一定程度上就要以经济增长放缓为代价。为了长期发展，我认为这个代价是值得的。

外贸紧缩、宏观调控、成本上涨，这些都被认为是企业遭遇困难的最大问题，但很多企业如今面临问题本质还是产能过剩。今年制造业投资增长31.5%，投资是当期的需求，却是未来的供给。加大投资能带来经济的增长，但是今天的投资增长就意味着未来的产能过剩。

针对前段时间，有一些民营企业出现资金断裂以及广大中小企业面临的融资问题。我的想法是，中小企业融资困难向来都是个大问题，所有的国家都是融资困难。

要根本解决这个问题只有放松宏观调控，然而，我个人认为只要宏观调控是必要的，那部分企业的融资问题也是必定存在的，没有办法，或许这就是“调控的代价”。

如今的中国正处于转型的关键时期，过去30多年市场的竞争主要靠低成本，未来10年、20年应该逐步过渡到差异化。一个企业比你强，是因为他有的你没有。

很多企业都关心2012年，企业应该如何转型？我觉得战略性新兴产业是方向，但如果没有核心技术，不要盲目去转，如果盲目投资下去了，最后产生效益时发现“产能又过剩了”。

我觉得，也许2012是企业“冬训”的好时候，就是企业自己去训练，不一定往外闯，也不一定消极地做。你需要升级，你需要仔细研究新的机会，去研究，然后去训练，朝着这个目标前进，实现你的差异化。当别人没准备好的时候，就是你成功之日。■



“目前国内最大的问题就是经济放缓的压力和物价上涨的压力并存。”“为什么这次物价上涨社会反响这么大，因为现在推高物价总水平60%到70%是食品，汽车降价了，我们不能天天买汽车，但肉禽蛋菜得天天吃，而且一天还得吃三顿。”

姚景源杭城纵论 “当前宏观经济形势与政策分析”

3月24日下午，曾任国家统计局总经济师兼新闻发言人、现为国务院参事室特约研究员的著名经济学家姚景源，应浙江大学EMBA之邀来杭，纵论“当前宏观经济形势与政策分析”，幽默而不乏真知灼见。

经济增速回落是好事

“特别高兴前来参加浙江大学的活动，我的岳父是浙江大学1946年毕业的，所以我和浙江大学有渊源。”姚景源出现在会议现场，一句简单的开场白迅速拉近了与在场人士的距离。

谈起2012年经济工作的主基调“稳中求进”中的

“稳”，他并不讳言中国现在面对的是一个异常复杂的国际国内环境。国内最大的问题就是经济放缓的压力和物价上涨的压力并存。从中国经济的增长率、中国工业的增长速度、发电量等看，中国经济增速是在放缓。至于原因，他分析主要有三个方面。

一个原因是世界经济复苏缓慢，外部需求减慢，所以出口受损。现在对于出口来说，外部需求减弱和内在的成本上升，这两者也是并存的。

第二个原因，主动调控，让经济增长从过去刺激性政策支撑转向内生的自主力量。把过去的“药”停掉，刺激性政策取消，经济增长出现适度回落——这些是我们主动调控的结果。第三，过去长时间积累的一些矛盾和问题开始凸显。拉动中国经济增长的三驾马车（投资、出口和消费），从去年到现在，都遇到了一些新情况和新问题。如“投资”中的一块——企业更新改造扩大再生产投资，因为企业创新的能力不强，创新的动力不足，直接导致企业更新改造扩大再生产降低。

怎样理性看待经济增速放缓？姚景源说，这是好事。

“总的来说，这些年还是经济增长速度偏快，甚至偏热，我们一再地讲结构调整、增长方式转变，所以现在要让经济增长适度地回落，这样有助于我们把经济工作的着力点放到增长方式的转变上来。另外，不要认为（GDP增长）7.5%是

很好完成的任务，尽管增长速度适度回落，但要在增长的效率和效益上有所提高，结构调整要有新变化，任务还是很艰巨的。”

“第二，尽管我们说增长速度适度回落是好事，但我们也不能让它再往下掉，如果掉的幅度过大，企业减产，我们就要面对大量的失业。就业是民生之本，民生之本出了问题，社会就不稳定。”

姚景源认为，要做好“稳中求进”中的“进”，主要表现在三个方面：在结构调整和增长方式的转变上要有实质性进步；在改革开放上要有新的突破；在民生问题上也要有实实在在的前进。

他认为，要把改革开放作为中国经济增长的动力。而推动中国经济发展，进一步改革开放，重要的是要相信市场的力量。“我们要做两件事，一是把政府那些管不好、管不了、不该管的事交给市场。二是打破垄断。哪一个领域出了问题，要看这个领域的市场机制作用是不是被遏制了，市场机制的作用是不是得到了发挥。”

CPI数据为何与百姓感受不一致？

有网友说，现在谁有本事找出一样不涨价的东西？无不一涨。姚景源认为不能这么说。但百姓的感受与CPI的数据为何有差距？“现在CPI是个热词，但要看到，CPI是个综合指数。汽车、电视机、手机都掉价了，但是这次物价上涨社会反响这么大，是因为这轮涨价有个结构性特征，主要是肉禽蛋、食品价格上涨，推动物价上涨60%—

70%。汽车降价了，不能天天买，但肉禽蛋得天天吃，一天还得吃三顿。百姓就感到天天面对物价上涨，顿顿遭遇通货膨胀。”

“所以这次物价上涨不单纯看成价格因素，因为它事关民生，所以要把稳物价作为宏观经济工作总基调的重要内容。稳社会大局，核心在于稳物价、稳增长。”

房地产越重要越要健康发展

姚景源说，中国的消费结构升级最重要的观察点是2000年，以2000年为分水岭，中国的消费结构由衣食住行阶段升级，导致汽车和房地产两大产业红红火火、业绩辉煌。这个消费结构升级决定了，谁干汽车谁挣钱，谁搞房地产谁挣钱。

“这两个产业别小看它们，有三个特点：产业链条长，相关行业多，对整个经济增长拉动力大。”

比如汽车，与150多个行业相关，抓住一个产业就拉动上百个产业，所以几乎全国都在如火如荼地发展汽车产业。刚加入世贸组织时，中国汽车年产量只有200万辆，仅仅10年左右时间，已发展到2011年的1840万辆，超过美国成为世界最大的汽车生产国。由于中国汽车神话般地

发展，全社会方方面面都没有做好准备，于是问题就出来了。如堵车、停车难，空气污染、能耗增加。而应对办法是北京摇号，上海拍卖牌照，对汽车工业造成了影响。

再一个就是房地产。它是一个重要产业、支柱产业。但是越是支柱，越是重要，就越需要健康发展。房地产业“有病”，症状即是房价疯涨。房价疯涨两个原因：一是市场投资投机资金进到里面来了，炒高了房价。这里有体制方面的问题。第二个原因是地方政府对土地财政收入的过分依赖。“我觉得房地产政策现在真的不能放开，而且一放开就要反弹，这不单单是经济问题。房地产今年增速肯定是往下降。”

“这两个产业现在的状况，对经济造成了影响，但是我觉得可以提高经济增长的质量和效率，重点发展现代服务业。”

浙商研究会执行会长杨轶清 剖析浙商失败案例

按照目前的宏观形势，民营企业出问题的概率会比原来还要多，发展，很多时候已成为后话，如何生存下去才是硬道理。

浙江大学EMBA精品讲座邀请了浙商研究会执行会长杨轶清，为浙江大学EMBA企业家学生剖析金融危机以来浙商的破产倒闭案例，从另一个角度来反思今后的发展之路。从明星企业的衰落、企业衰败的症状和根源到企业衰败的预见和防治，为在座的企业家上了生动的一课。

讲座上，杨轶清会长认为，任何企业都不可能不犯错误，但要避免致命的错误。所谓“红牌企业”管理学，也就是被“红牌”罚下（破产倒闭）或出现重大决策失误企业的投资经营管理问题。原来，浙商一直以“长寿”和“稳健”而著称。全国民企的平均寿命是2.7年，而浙商的平均寿命是7年。也就是说，它的生命周期比全国同类企业要高出一倍以上。但归纳统计发现，全球金融危机后，破产、倒闭、重组的浙江民营企业中，有一定影响，上了规模的就有200多家，其中包括百强企业、百亿企业、上市公司等。

按照目前的宏观形势，民营企业出问题的概率会比原来还要多，发展，很多时候已成为后话，如何生存下去才是硬道理。探讨浙商破产倒闭的案例，现实意义和针对性会更强。杨轶清会长以华伦集团、纵横集团、汉王科技、UT斯达康、联想、娃哈哈等企业为现实案例，分析其中利弊得失。

从大量案例来看，破产倒闭企业有着共性。从产业方面来看，没能从饱和或过剩行业及时切换到成长性行业。在投资方面，快速扩张，盲目多元化，短融长投资，资金链长期超负荷。在管理方面，人才不足，团队涣散、决策随意，老板个人能力无法转化为组织能力，导致“身大衣小”，管理滞后。人文方面，好大喜功，自我膨胀，用人多疑，股指便见，放纵个人自律。上述原因都是导致民营企业失败的主要原因。

同时，他认为，追究民营企业倒闭的原因，最终都可以追溯到实际控制人的个人素质问题，比如说能力不足、价值观倾向和个性缺陷。尤其在中国，老板就决定了企业的命运。从目前来看，名企最大的短板就是老板本身。他总结了失败企业主的一些典型性格特征，如耳根软身段不软、心态浮躁浪漫气质、贪心不足急于求成、热衷虚名、疑心病重、学习意愿学习能力不足。做企业家，做大老板，好人是不是一个必要条件？以娃哈哈集团宗庆后为例，杨轶清认为，做企业家最佳的情况是“心软手不软”，也即菩萨心肠霹雳手段（或金刚的手段），这是最理想的。

时至今日，传统意义上的民营企业先天优势已经稀释殆尽。而其自身的不足开始暴露出来。传统国有企业的常见病症，民企并没有天然的免疫力。人才不足、凝聚力和归属感弱化、决策质量不高、管理水平低下等问题，日益成为制约民企做大做强的瓶颈。■



卢伟教授 分享创新型中小企业的发明价值保障

他拥有iPhone的4项专利！他知悉下一代苹果Pad的发展趋势！世界上有根据他姓氏制定的定理！

卢伟教授，曾任Stanford大学兼职教授和Infinion无线总设计师，现为浙江大学等兼职教授和Delson知识产权投资集团主席。他是开放无线结构OWA技术的总设计师、首席发明家和知识产权拥有者。该技术正成为下一代移动通信终端的核心技术之一，将被广泛应用于未来无线与移动通信系统、移动云系统平台、地空一体化无线融合系统和下一代高效空间通信技术。由于OWA是由卢教授提出和发明的，所以，在世界上，又将此技术称为卢氏模型或卢氏定理。

在浙江大学MBA论坛上，卢伟教授用20多年的无线移动通信技术、8年多的美国专利法律和商标法律审核和裁决背景和近15年的国际关系和政策经验等丰富的经验，让他的讲座变得非常生动有趣，将知识产权的很多专业问题融合在大量的案例中分享给浙大学子。

卢教授为大家讲解和说明了知识产权中涉及到的多个定义，纠正了大家对于知识产权的众多偏见。卢教授指出，知识产权是一项非常重要的经济价值，也是创新型企业的投资发展方向。他还向大家详细地介绍了他发明和创

建的iTree系统。这个IPR树知识产权评估系统和裁决体系被广泛应用于美国知识产权的评估、重价、索赔、仲裁和整合工作中。

卢教授作为一名资深的无线设计师与发明家，其拥有iPhone的4项专利权，每次苹果新产品的研发与上市，卢教授都依靠其4项知识产权获得收益。卢教授还向在场的同学们透露了苹果下一代pad的发展趋势，下一代pad将会就使用者本人所在地的情况自主选择网络，其通过一个小软件实现了同时支持多种上网方式，无需再跨越运营商强制的上网门槛。

卢教授指出，发明专利的保护权只有20年，发明专利可通过商标的注册进行保护，因为商标的保护期可以无限延长，这样就避免了知识产权的案件纠纷。可口可乐就是个最好的例子，可口可乐的配方作为专利只有20年的保护期，过了二十年，任何公司都可以生产可口可乐，而将可口可乐申请为商标进行保护，保护期就被无限延长了。

在讲座的后半程，卢教授主要是和同学们一起分析了他对于中国知识产权行业的分析和预测，并解读了大家对于知识产权行业的众多问题。■



战略管理大师Pierre Dussauge ——“全球化竞争与国际扩张”

关于战略，教授认为必须要有争论，有看不清楚的地带，有决策中的辩论，而我们唯一能做的就是讨论它，辩论它，深挖它。争论什么、不同的意见、可以辩论的问题，这些恰恰就是战略的核心、业务成功的核心。如汽车企业，可以投资电动车，有些企业认为电动车还不成熟，要等到电池技术、基础设施等成熟后才能进入。但是有的企业认为现在就应该进入到这个领域。也就是说，当有不同观点的时候，恰恰就是竞争优势的来源。

2012年3月10日，浙江大学EMBA十周年系列活动之大师讲堂——“全球化竞争与国际扩张”阳光明媚的西湖金溪山庄举行，邀请了欧洲顶级商学院法国巴黎HEC战略管理教授、世界著名战略管理大师杜尚哲(Pierre Dussauge)先生主讲。

讲座现场宾客如云，来自省青年企业家协会、省股权投资协会、省侨联、浙商理事会、浙大海创、浙大校友会、工商银行、民生银行、中信银行、恒丰银行、物产集团、西子奥的斯、三花股份等上百位企业家与高管参加了活动。

杜尚哲教授立足实际，放眼全球，案例分析贯穿整个

讲座，涉及欧洲、美洲和亚洲众多知名企业，力求揭示在全球竞争背景下企业战略决策如何帮助企业在商场中制胜，以及全球化竞争与国际扩张对当前中国企业的借鉴与意义。

关于战略，教授认为必须要有争论，有看不清楚的地带，有决策中的辩论，而我们唯一能做的就是讨论它，辩论它，深挖它。争论什么、不同的意见、可以辩论的问题，这些恰恰就是战略的核心、业务成功的核心。如汽车企业，可以投资电动车，有些企业认为电动车还不成熟，要等到电池技术、基础设施等成熟后才能进入。但是有的企业认为现在就应该进入到这个领域。也就是说，当有不同观点的时候，恰恰就是竞争优势的来源。

“全球化”与“多国本土市场产业”

对于全球化，教授认为，首先全球化需要重新界定。买产品不是真正的国际化，我们的国际贸易已经存在三四千年，如丝绸之路就存在1000多年了，再如越南的边境可以买到其他国家的古董也可以追溯到几百年前。但是这些都没有什么可以值得兴奋的，一般都不能改变公司的命运，这并不是全球化的标志。20世纪30年代，欧美有很多跨国公司崛起，这也不是全球化的标志，因为它并没有深刻改变公司的管理模式。

在全球产业中，一个公司在国家的竞争地位受到它在其他国家里竞争地位的巨大影响，在一国强，那么在另一国自然自动地也会强，同时，一个产业内竞争发生的范围和规模上是世界级的，只有这样才能称之为全球化的产业。与全球化相对应的一个概念就是“多国家本土市场”。

全球化产业也意味着一个企业必须整合世界范围内的活动，这和“多国家本土市场”是完全不同的。全球的产业必须有全球的战略，必须要把全球范围内的行为整合。比如飞机，针对某国生产特定类型的飞机意义不大，现在我们看到的是标准化的飞机。

要想实现全球化，首先必须关注产业，关注基础设施的建设情况，有些可能已经高度国际化了，并将可能导致新的多元化。而有些产业却具有很强的本地化的特点，比较分散，如北京和上海都有固定的啤酒供应商，但是啤酒的口味不一样，具有分散性。要想改变这些分散性，就对企业管理提出了新的要求，教授认为，接下来近几年本土化的特色将会是发展的趋势。

所谓的“多国家本土化的产业”，就是在多国家本土

市场产业里，一个企业的竞争优势基本上与其所在的国家本身情况有关，这就意味着地区特性非常重要。因为产业在许多国家里都存在，但竞争则是在单个国家市场内展开。国际产业整体是主要国家本土产业的组合。如超市行业，美国的沃尔玛和法国的家乐福都是规模非常庞大的公司，但至于谁更有前途却很难比较，虽然它们对本土市场都比较有信心。沃尔玛过去几十年在美国市场很成功，家乐福在法国以及欧洲市场也是一贯的霸主。比较有意思的是，沃尔玛在墨西哥非常成功，而家乐福在墨西哥却只开了几家分店，最终全体撤离。然而在巴西市场上，家乐福异常成功，而沃尔玛一直蹒跚前进，难以被巴西市场接受。这告诉我们要想在竞争中取得优势，必须掌握当地市场的脉络，才能对症下药，发挥自己的优势。因此当谈到某个公司在全球的市场如何是没有任何意义的，从行业甚至战略角度来说，也是没有太大意义。



► 什么驱动了全球化

在当前情况下，全球化受到规模经济与学习机会的驱动，同时也受到本地需求的特殊性与物流限制的制约，杜尚哲教授认为，这是在价值与适应本土化偏好所产生的成本之间的一个权衡。

很多产业越来越国际化，有些则越来越本土化。比如汽车产业，希望更多的国际化，但这个趋势在未来三十年中可能有反向的逆转，回到“多国本土化”，各国各有特色，要做到这一点代价很高。有些公司号称“多国家本土化的产业”，其实没有做到，没有针对各国做出大改变，很多汽车其实是雷同的。如果要在不同的国家销售差异大的汽车，代价巨大，要有大投入才能维持“多国家本土化的产业”。在不同的市场，如果能进行本土化改进，虽需投入更多的成本，但获得收益也更高。所以这就需要价值的权衡。

因此，企业如果想要全球扩张，要做出两大选择：一是愿意为标准化付出多少努力，二是对于满足当地市场需求实现本土化愿意付出多少。这其实就是对全球化具体实施的业务编排问题，即是集中生产，出口到各国，还是分散化？这需要根据行业性质以及投入和回报来权衡。比如生产的是CPU，这是放之全球通行的，如果要针对某国调整，可能在该国会更成功些，但成本却是巨大的，因此不值得。

麦当劳是去中心化的典型和最坚定地执行者。其每个国家的餐饮组织不一样。比如在印度，不卖核心产品牛肉汉堡，而销售全素汉堡。灵活的策略调整迎合了市场口味，麦当劳销售很多产品，会让各国的经理选择决定是否需要引进。当地的经营者有很大的话语权。有很多培训都是针对本土化的，尽可能地区适应本地化。

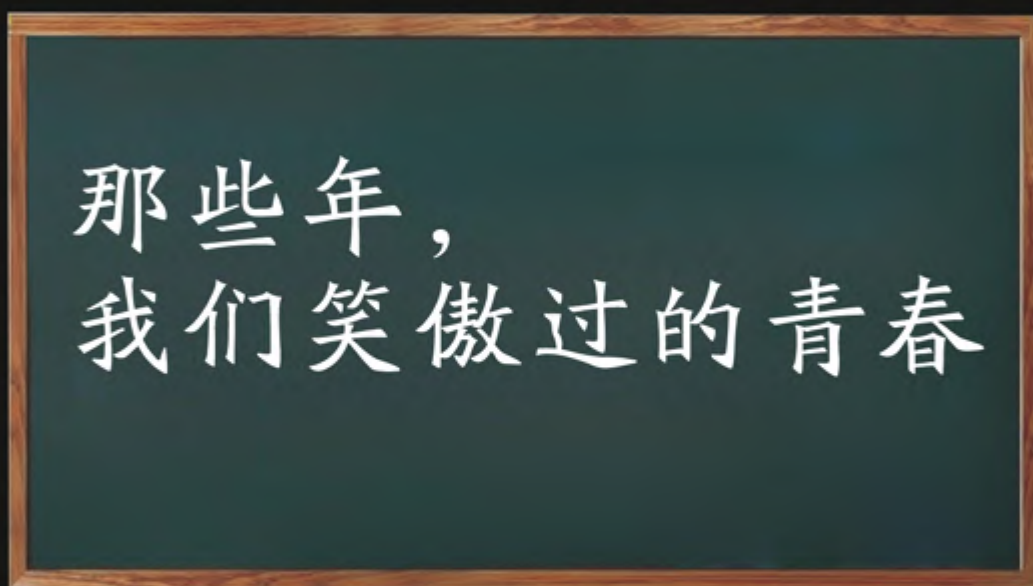
► 中国的企业应更多地尝试全球化

对于当前很多中国企业来说，尤其是规模比较大的企业，比如海尔、TCL等，这些公司在之前规模做大并成为行业主导企业之后，更多地选择了跨行业发展的策略而非全球化。对于这些企业来说，错失全球扩张的机会是非常可惜的。跨行业经营，战线拉得过长，很可能过于分散而失去重点，导致核心竞争力下降。在欧美国家，人们认为企业规模多样化是风险很大的，不应轻率采取多样化的模式。在中国，有的企业家不这样认为，他们觉得任何事情都蕴藏商机，应该充分利用所有可能性。但我想，时至今日，他们的想法也许已有所改变，在讨论‘多样化’这个

概念的时候更加谨慎了。而全球化则可通过产品进行高度整合来打入新的国家，这有利于品牌的凝聚力和知名度的提升，可以反过来增强公司的核心竞争力。此外，全球化可以发展出系统性的能力，应用到各个国家，还可把国外成功经验带到本国市场，增强本土的能力。

所以，杜教授最后建议中国的企业应积极尝试全球化战略。当然，对于中小企业而言，首先是必须在国内做大做强，成为行业的主导，根基稳固强大了才有底气和资本进行全球化扩张。■

自2010年国家发改委委托浙江大学管理学院、法国巴黎HEC商学院在华举办EMBA双学位项目以来，两校已联合举办多场高端论坛、讲座与沙龙，极大推广了该EMBA双学位项目，加大了巴黎HEC商学院在国内的影响力。在今后的合作中将会继续推出更多精彩的论坛与活动。



致管理学院2012届毕业同学的一封信

亲爱的同学：

又到毕业时节，又一批莘莘学子将离别母校，踏上新的人生征途，去实现自己的理想。我们为您走出校园而依依不舍，更为您开始了崭新的旅程而欣慰。在2012届毕业同学即将出发之际，我们祝福您一路顺风、前程似锦！

来去匆匆的学子，如同母校的脉搏，永不停息地为校园注入新的血液，焕发出生机蓬勃的活力；走出校园的校友，仿佛求是之树的年轮，记载了母校的历史和成就，历久弥新根深叶茂。

从今往后，您将光荣地成为母校50万校友、母院4万校友中的一份子；从今以后，您将越来越感受到五湖四海的求是人同根同源心手相连，他们永远是您的兄弟姐妹。

从此以后，无论未来您在哪儿、在什么工作岗位，来自母校的祝福和期望都将与您永远相随。校友永远是母校最宝贵的财富和最可信赖的力量！您将使浙江大学这个灿烂的名字更具魅力，更添光彩！学院是您永远的家，欢迎常回家看看！

浙江大学管理学院
2012年5月

2012届毕业生感言

凌碧诚 2012届会计专业

时光真是夫子之水，过隙白驹，转眼又将迎来浙江大学115年华诞，百年的历史对于我也许并不那么真切，可是在浙大的4年时光，却足以让我铭记终身。还记得在2008年8月8日，第一次踏进求是园，开始了一段美好的时光，如今一晃便到了该挥手告别的时刻。管理学院30周年院庆时作为志愿者的经历还记忆犹新，学院32周年庆典即在眼前了。在4年时光里，我不仅聆听学院老师在学业上的谆谆教诲，也收获了满满的友谊，能够结识这么多良师益友，我何其幸运！感谢母校为学子创造的机会，让我能够在欧洲度过了一段难忘的交流学习时光，感谢竺校长的两个问题，让我在求是园中不断了解自己，不懈追求。

今年6月，我即将毕业，告别生活、学习了4年的校园，和其他即将毕业的学子一样，心中有太多不舍。我想，无论今后身在何处，浙江大学都会是我们心之所系。借此之际，作为一名管院学子，祝愿学院能够越办越好，也祝愿母校生日快乐，再添桃李，风采依旧。

徐东富 2012届旅游管理专业

紫金赋：西子之畔，求是出世；五校百年，紫金闪现。览东之光景，波涛汹涌，似好读之声随波起伏；览西之红墙，碧草悠悠，仿情人耳语羞怯自然。五色（通“舍”）相合，五行现；月牙相伴，启真绕。人杰地灵，东方剑桥。

邹肇杰 2012届信息系统与信息管理专业

似乎真的到了该说再见的时候了。向这段充满欢笑，充满浪漫，充满豪情壮志，也充满酸涩与淡淡忧郁的学生时代。想要用更多的语言把它一一描述出来，可是当提笔之时，却发现过往的一幕幕不停闪现，而我的手，却什么写不出了……难忘的是践行时那欢声笑语的道路；不舍的是校园里那鸟语花香的春秋。又一年，紫金花开，愿以后，青溪长流。在这里，有过我的许多情思，不论喜怒，不论哀愁，我都将一一珍藏；初尝分手的涩苦，友朋聚会的欢狂，求职不顺的酸伤，四周出游的喜悦……曾经，带着满身的青涩而来；现在，载着满腔的回忆离去。这里见证着我，从一个懵懂的少年，到一个淡然的青年的蜕变。

周冠龙 2012届工商管理专业

转眼之间，四年大学生涯已经到了告别的时刻，当年军训时候安慰自己说“接下来是四年潇洒的“大学生活”的话语依然历历在目。但是我想说，人可以走但是心依然在，母校终究会将我们所有人绑在一起，我们还会回来！”

闫秉坤 2012届会计专业

时光安静流淌在东区长廊，西区草坪；青春的留白被填满了朋友的热忱交谈，考试周奋斗的热血，失意的苦涩滋味和最终放肆美好的年轻笑脸。这一路奋斗兼程，青春报表经营出人生的资产类，让我们带着它和理想，开始这新的填写和追求吧！

吴静远 2012届会计专业

四年，似水流年：四年前，我们懵懂迷惘，世界在我们眼中似远雾茫茫；四年后，我们得以拨开迷雾，外面的世界熠熠闪光。回首过往，是慈爱的师长始终陪伴在我们身旁，指引我们前进的方向，将这似水流年照亮。

夏振栋 2012届旅游管理专业

时光匆匆，转眼将要告别四年的大学生活。在这四年中，我们笑过，我们哭过，我们拥有过，也曾放弃过，一路的艰辛尾随着欢声笑语，留下我们不悔的青春记忆，而这份记忆，永远的留在我们心中最深处。

徐坤 2012届工商管理专业

四年如一瞬，似乎还是昨天来到了紫金港前。快要离开浙大了，然而求是的精神已经融入了我的心中。在以后的岁月里，我将永远铭记这难忘时光，愿管院越来越好。

王铭瑜 2012届旅游管理专业

即将告别这承载了4年欢声笑语的地方，与共同经历了许多风风雨雨的同学告别，但是就算我们即将分离，去向五湖四海，我们的心也将永远在一起。朋友啊，愿我们的友谊天长地久。

罗蓝鹏 2012届物流管理专业

有太多的不舍、太多的留恋，但未来还有很长的路要走，我会带着美好的记忆迎接明天的太阳，相信自己，努力把握，永远追随太阳的脚步！忆往昔峥嵘岁月，看今朝潮起潮落，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！

杨宇青 2012届工商管理专业

时光如梭，即将离开生活四年的母校，内心有无限的不舍。浮浮沉沉的人生经历留下的是挥臂挥旋的技巧，过往4年的同窗攻读带来的是一杆进洞的祝福，学满而远行，情浓亦恒久。果岭之上，把酒祝东风，愿与君共从容。

杨靖 2012届工商管理专业

走了相遇，相识，相知。在西区拾起过枯叶，在丹青全起过雪人。匆匆四年，只剩百天。一万年太久，我们只有稍纵即逝的岁月去把握；一万年太短，我们还有永不磨灭的理想去追求。

校友捐赠

欢迎广大校友和社会各界人士向浙江大学管理学院捐赠，支持学院的发展和建设。学院可根据捐赠人的意愿设立相应的基金，专款专用。可供设立的捐赠基金名称及说明如下：

管理学院捐赠基金名称及说明

基金名称	说明
浙江大学管理学院教育基金 (基金总称)	不指定专门用途
管理学院发展基金 (基金方向一)	学院发展所需的设施、设备捐赠，如：大楼、多功能厅、会议室、教室、实验室、学术走廊等，给予冠名
管理学院讲席教授基金 (基金方向二)	冠名：管理学院XX讲席教授
管理学院人才引进基金 (基金方向三)	冠名：管理学院XX人才基金
管理学院奖教金 (基金方向四)	冠名：管理学院XX奖教金
管理学院奖学金(含MBA) (基金方向五)	冠名：管理学院XX奖学金
管理学院国际交流基金 (基金方向六)	冠名：管理学院XX国际交流基金
管理学院校友互助基金 (基金方向七)	对生活、创业等需要帮助的校友给予资助
管理学院校友活动基金 (基金方向八)	对校友活动给予资助，如：校友返校日、地方校友联谊会的日常运行等
管理学院校友通讯基金 (基金方向九)	资助《校友通讯》的出版，给予冠名或宣传报道
管理学院校友卡基金 (基金方向十)	资助校友卡制作、推广等，给予冠名。签约单位的名称和产品将在校友网站上发布，凭校友卡可以在校友企业享受VIP待遇

捐赠鸣谢：

- 1) 如捐赠人同意，将在管理学院网站上公布捐赠人姓名与捐赠额度；
- 2) 对一千元以上的捐赠，管理学院向捐赠人颁发捐赠证明和纪念品，并由浙江大学教育基金会开具发票，享受免除所得税的权利(限基金方向一至九)；
- 3) 对一万元以上的捐赠，管理学院在紫金港校区管理学院新大楼的“贡献碑”上镌刻捐赠人姓名(限基金方向一)。

捐赠方式：

户名：浙江大学教育基金会
 帐号：1202024619914498868
 开户行：工商银行杭州浙大支行
 (请在银行的附言里注明：捐赠用途，捐赠人姓名及详细通讯联络方式)