

消费者体验：法拉利的动力

2008年3月3日，“复旦—博科尼时尚与奢侈品管理高级证书课程”正式启动。Ermenegildo Zegna 服饰有限公司总经理 Gavazza Lelio 先生、法拉利中国公司总经理 Mirko Bordiga 先生作为特邀嘉宾出席了启动仪式，和大家分享各自的经验。

文 / 王茹辛

记 者：自上个世纪初创始以来，Ermenegildo Zegna 公司经历了怎样的发展阶段？

Gavazza Lelio: Ermenegildo Zegna 公司在一百年来发展历程中，着力完成的是从单一到合作的巨大飞跃。1910年，公司创始人 Ermenegildo Zegna 从父亲手中接管下小纺织作坊，立志生产高品质的男装面料。他的战略思想在于从原产地选择最好的原材料，投资先进的技术，培训员工以及促销产品。1960年，创始人的儿子 Aldo 和 Angelo 继承父业，他们使已经在当时享有很高声誉的 Zegna 进入了一个崭新的天地。他们开拓了男装的成衣市场，并且使产品开始多样化，逐步开发了针织、配饰以及运动系列。Zegna 品牌的文化由此得以很好的继承，并被提升到一个更高的层次。

当 Aldo 和 Angelo 向市场推出男装成衣时，Zegna 集团也日益国际化，先后在西班牙、法国、德国、奥地利、美国、日本以及英国建立销售机构；墨西哥、土耳其、韩国、中国香港和中国大陆等市场也相继得以拓展。1999年7月，Zegna 集团收购了 Agnona——世界



闻名的以稀有天然纤维做原料的高级男女成衣品牌。自1980年在巴黎、1985年在米兰开设第一家专卖店以来，2001年的 Zegna 已经在世界各地拥有341家销售店，其中56家由公司自行经营。

2003年6月，Zegna 与中国夏梦服饰有限公司各出资50%，共同组建了一家专业生产高档男装品牌服饰的合资企业“夏梦·意杰”（Sharmoon），同时聘请了原 Zegna 的风格设计师担任公司设计总监。自此，Zegna 进入了关注顾客忠诚度、注重品牌扩展的阶段。

记 者：作为如今享誉世界的顶级男装品牌，Zegna 在哪些方面体现出奢侈品牌的特征？

Gavazza Lelio: 个性化是奢侈品很重要的特征。Zegna 最与众不同之处在于，

它是直接从原产地购买天然面料，采用的是从生材料到面料、服装和配件这一几乎垂直的生产过程。在它的销售额中，85%来自成衣及配饰，15%来自面料。

Zegna 不追求新奇的款式，也不夸张亮丽的色彩，而是靠古朴、典雅和舒适的特色去适应高品味的需求。它毫不张扬的外表展示的是无拘无束的个性、简洁的精神意念和源于成功的坚定自信。Zegna 最富有盛名的是其剪裁一流的西装，具有令许多男士青睐的亦庄亦谐的风格。Zegna 正是以其完美无瑕、剪裁适宜、优雅、古朴的个性化风格风靡全球，让每一位 Zegna 的顾客感到舒服和可以信赖。

记 者：Ermenegildo Zegna 公司在中国市场的发展战略是什么？

Gavazza Lelio: 1991年春天，Zegna 在中国的第一家专卖店在北京王府饭店开张，在当时少有国外品牌进入的情况下，其高价位引起了人们的普遍关注。如今 Zegna 在中国许多大城市都设有专卖店，成为国内非常具有知名度的男装品牌。2003年夏梦·意杰的成立标志着 Zegna 加快了在中国市场的发展步伐。

Zegna 选择中国市场的原因在于近几年

中国经济的巨大发展，消费者的购买力随之迅速增强，消费欲望也有了很大的改变。面对中国市场的飞速繁荣，Zegna的主要策略就是适应多样化的需求：一方面充分搜集市场信息、把握消费动态；既做好应对各个层次各个群体消费者的准备，又重点关注拥有良好知识背景和较高品位的顾客层次。另一方面，不断提升创新能力，在确保自我持续进步的同时引导消费者对时尚的认知和接受，从而实现互动式的共同进步。

记者：法拉利进入中国市场以后大致经历了怎样的发展阶段？

Mirko Bordiga：1993年，出于对进一步提升品牌价值的考虑，法拉利开始挺进中国市场。其俊朗不凡的外型与个性很快赢得了中国车迷的喜爱。其后推出的新型号如512TR、355、360 Modena（蒙丹拿）等也都吸引了许多追求高品位与时尚的年轻车迷。

进入中国以后的法拉利大致经历了启动、发展与巩固的阶段。巩固的阶段同时也是在品牌推广方面实行网络化、采取多样化的手段以适应不同层次的需求。

2004年8月，法拉利玛莎拉蒂汽车国际贸易（上海）有限公司在上海正式成立。合资公司主要由意大利法拉利公司及中国保利科技有限公司共同投资组建，法拉利公司在此合资公司中占有主要份额。作为法拉利和玛莎拉蒂汽车在中国的总代理，法拉利玛莎拉蒂汽车国际贸易（上海）有限公司主要负责法拉利和玛莎拉蒂在中国的品牌管理，向授权经销商网络提供整车、零部件和配件等的销售以及在售后服务和产品技术方面的支持，并为中国客户提供与法拉利和玛莎拉蒂全球标准相一致的无微不至的客户服务。

2007年，法拉利共向中国客户交车180辆，较前一年相比增长50%；玛莎拉蒂交付210辆，增长近80%。目前法拉利

已经在北京、大连、青岛、上海、杭州、成都、重庆、厦门、广州和深圳等10个主要城市建立了13个销售及服务中心，而玛莎拉蒂则在11个主要城市建立了14个销售及服务中心。

记者：作为限量生产的、只能为少数人所拥有的豪华车，法拉利具有怎样的品牌特质？

Mirko Bordiga：作为历史上最著名的运动跑车制造商，“法拉利”的每一辆跑车都以一级方程式最先进的高尖技术为支



撑，配备专用赛车发动机；同时，法拉利跑车还具有强烈的动感、鲜亮的色彩以及人工装嵌的工艺，这些都是在时尚界提升品位的重要因素。每一辆“法拉利”汽车都可以称得上是一件精妙绝伦的艺术品。有人认为法拉利很傲慢，其实只是由于我们限量生产带来的产品专属性，让它们最终只能被少数人拥有。

我们始终关注的是消费者的体验，并将其作为品牌价值持续提升的动力。我们对销售和售后也都有完善的支持，其中特别重视售后服务体系。我们当前最关注的就是如何更加系统地管理这些经销商，让他们更好地推广法拉利品牌。

和其他市场相比，法拉利和玛莎拉蒂在中国的客户都相对比较年轻但又非常成熟，在产品的风格与性能、以及服务方面

的要求都非常高。这也促使我们不断改进和完善产品品质、不断塑造其更鲜明和个性化的形象。

记者：为了进一步拓展中国市场，法拉利采取了怎样的措施？

Mirko Bordiga：中国市场对我们而言是颇具挑战性的，为此我们也采取了一系列的措施来切实推动品牌的稳步开拓。包括拓展一个高质量的全方位的经销商网络，推动各种有效的市场推广活动，为经销商和技术人员提供最佳的培训系统，等等。在公司运作的过程中，我们也在遵循品牌文化和传统的原则下，根据新的市场特点和需求不断地调整业务计划。比如，在全球的各个市场法拉利客户的等待交货期大约是18个月左右，但公司在中国市场的策略则具有非常大的灵活性，基本上中国客户的交货期已被缩短到6个月左右。事实上，无论是法拉利还是玛莎拉蒂，公司都试图建立一个“本地化”的经营模式，以满足各个地区不同的需求，以更好地帮助经销商进行品牌推广。所有的努力都是为了使中国公司更高效、有序地运转，以期实现公司的战略目标。

2005年10月法拉利公司亚太区销售组正式成立，充分体现了对亚太市场的高度重视。这个区域管理范围包括日本、澳大利亚、新西兰、中国香港、韩国、新加坡、马来西亚、印度尼西亚、泰国、菲律宾、中国台湾、文莱的进口商及中国合资公司。值得骄傲的是，我们在中国的确拥有非常敬业、对工作充满热情的员工队伍。随着对品牌和产品越来越深入的理解，以及公司文化的不断熏陶，他们已渐渐地成为法拉利家族的真正一员。我们相信只要坚持品牌的传统和价值观、坚持人员的全方位培训，以及坚持客户的满意度是第一准则，就可以使我们未来在中国成长壮大，并实现最终的目标。

资本之旅

时间：2008年4月12日
论坛：复旦大学MPAcc企业财务论坛
演讲嘉宾：上海实业有限公司副总裁钱世政博士

文 / 李丹 整理 图 / 陈冬涛

大家好！今天我来讲两个故事，一个是我们的校友，郭广昌创办的复星集团在香港创下的奇迹：一个是短短几年高速成长的阿里巴巴。

复星集团的启示

复星集团是92年成立的，16年来发展成为一家综合性民营企业，被UBS称赞为中国价值的发现者。它的业务结构现在看起来很像个杂货铺，它以医药产业起家、后来延伸到房产、本世纪初又进入了钢铁、零售和金融业。我们都知道现代企业发展应该集中而非多元，复星又是经典的无关多元。理论上最玩不转的模式竟对市场得宠，这是为什么呢？

我们来盘点一下复星的产权价值，发现其具备三个特点：首先就是无关多元。一个企业不可能在各个领域都是领头羊，但可以在其他领域尽量做到前三名。比如它的钢铁产业主要集中在中原地区。南钢是做中厚钢，那是做坦克的材料。房地产业复地集团也是区域性的，医药集中在化学合成的部分，零售部分就是买了一座商城，所以它是无关多元的。第二，复星很好地做到了防止资金链掉链子。这一点在民营企业谈何容易？我们注意到复星集团在每一板块下都有一个股权融资平台，比如钢铁板块就有南钢和建龙两个股权平台。这样就从债务和股权双管齐下，防止了资金链发生紊乱。第三个特点是交叉持股。德邦政权的股权大于20%，招金矿业与豫园商城交

叉持股，达到了14.5%，在2000—2002年复星上升之后，传媒给郭广昌出了个洋相，说这个生鱼片马上就要成鱼干了。为什么呢？他的资产总量300亿，净资产只有10%，90%靠负债。于是，复星面临着资金链掉链子的危机。05—06年主要财务数据显示，05年总资产379.73亿，净资产28.25亿，13亿的净利润是28亿净资产产生的。净资产收益率48.2%。这是非常脆弱的，因为速动比率0.22%。这样高负债的企业势必要在资本市场圈钱！复星06年发布了债券，实际上是卖不动的，因为负债率太高，这也完全正常。但事实上06年复星总资产上升到了440亿，净资产上升到39.53亿。虽然原资产负债率仍大于90%，但本质上有好转，主营业率上升。流动性从0.77降

到了0.75。07年复星又上市了，原因是股本融资看政策，国家在融资时对民企和国企是有偏向的，说白了就是中国融资还是向国企倾斜。郭广昌深知民企在中国进行融资审批的艰难，于是复星将眼光投向了海外，07年随即在海外成立了复星控股公司。在国外募集资金，在国内收购自己的股权。将充满梦幻的股权在香港上市，资金达到了很大程度的沟通和配置。

发现价值特点之后，就要开始寻找亮点。中信集团发现复星卖的东西虽然不是最好的，但是最便宜的。复星在中国钢铁行业的最低点进入并创造了价值。前不久劳资矛盾引发的东航事件说明了高风险产业缺少职业道德，而郭广昌之所以能在如此这般的情况下创造价值是因为他带领他的



伙伴们打造出了一个能够荣辱与共的坚韧团队，这是难能可贵的。当亮点被找到后，就要提炼亮点，表现在复星集团就是他们专业的估值技术。完成了以上三个阶段，如何真正实现价值？复星集团选择了找基础投资机构。在长江实业、新鸿基、恒基兆业、中国人寿等大型实业的帮助下，复星的估值从6块钱涨到了9块3，市值比估值又翻了一倍。复星股票7月16日上市，中国的“井喷”现象出现在9月10日，国务院颁布了港股自由权，大陆可以炒香港的股票。同一股票在两地发行，在顶峰时复星创造了净资产达到900多亿的奇迹。

总结下来，复星集团上市带给我们哪些启示呢？首先，他圈到了132亿现金。原来现金面临掉链子的现象得以缓解；第二，公司价值提升，40亿净资产通过上升达到了600亿的高峰。这些虚拟的数字如何变为实实在在的资本？一方面可以直接套现作为真金白银的积累，另一方面也可以收购对方的定资产，不用向银行贷款收购别人的资产，蒸发自己的股票就可以了。第三，给管理层及员工带来较多的回报。管理层持股可以分

红，未来员工也可能获得期权。第四，公司形象提升。公司一上市，建立了一个兼并大平台。这样就提升其今后融资的便利性，降低了融资成本。第五，培育了现代企业制度。长江实业等机构投资者的加入实现了复星股东多元化。培育新机制是中国企业融入世界的必经之路。

阿里巴巴的奇迹

阿里巴巴是从事B2B的网络公司。其商业模式是为供货商与买家建立信息沟通渠道及交易平台。会员费和服务费是其收入来源。2007年11月，阿里巴巴在香港主板上市。上市当日股价触及顶点。达到每股39.5，市值当日便翻了300倍。在相对成熟理性的香港投资者为什么也会发高烧？阿里巴巴的竞争优势在何处？100多亿的P/E靠什么支持？我们来简单分析一下。

首先，阿里巴巴是最大的B2B网络，支持5000种大类的信息的浏览。06年底注册用户就达到了210万户，阿里巴巴的策略在于不断开发专业的业务软件，口号更具特

色：“天下没有难做的生意。”其次，依靠本世纪初的“双边市场”理论，阿里巴巴本来就是一个信息交换平台。以信息流为主的互动商务渠道可以实行“双边收费”，即向买家收取信息服务费，向卖家收取服务费。根据网络的外部效应，会产生出边际成本下降的奇妙效应。阿里巴巴的持续的成长性表现在05年营业额7.38亿，今年已经上升到20多亿，净利润从06年7000万上涨到了07年的7亿。这和产能无关，和供求关系无关，它把传统的边际效应规律打破，这是只有在网络经济下才能产生的奇迹。

关于“中国折价——中国溢价”的问题，我是这样认识的。首先，中国价值的“高成长性”已成为世界资本市场的稀缺资源。以中国人寿为例，中国人均投保少，空间大，领域小。一旦突破，中国人寿就会产生奇迹。第二，人口红利是中国经济高成长的主要基石。中国人口众多，且中青年多，还没有进入老龄化。第三，国家信用支撑了高成长性。可以过滤不良资产。第四，中国溢价已和中国涨价并行，富煤，贫油，少气等自然资源储备的禀赋，决定了高速发展的工业化进程推动物价上涨。政府只能平衡上下级和地区间的差异而无法调和短期的矛盾。第五，中国溢价是国际资本市场的主要题材，07年全世界都在围着中国转。人民币成为国际资本市场的共识。人民币升值只是中国股市的问题吗？美国次贷问题引发中国股市同期下降46%。原因何在？原油为何从20美金涨到110美金，是我们对原油需求量增加了吗？都是因为世界的矛盾，美国既是全世界最强大的国家也是举债最多的国家，发行的国债达到13万亿美金。寅吃卯粮都吃到30年后去了。因此制造了流动性，摄取的是国民财富，输出了流动性。中国的情况则是投资，然后被蒸发的是流动性。

作为最高的会计计量和市场信号，市盈率成为最主要的估值指标。细分开来，市盈率包括历史市盈率和预期市盈率。历史市盈



率由个股市盈率和市场（行业）平均市盈率组成，其中个股市盈率又有动态和静态之分。我认为，看市盈率比看估值更重要。而市盈率的决定因素在于成长性。投资之父 Benjamin Graham 曾说过：如果一个普通的股市的市盈率不高于该公司收益的市场增长率，那么，这个股市就值得投资。他的话强调了“成长性”的重要性。戈登的方程和 EBO，无需增长理论都成功证明了这一点，理论我就不赘述了。

总结下来，阿里巴巴的例子带来的启示有这么几点：一、基于 IT 扎根 13 年的

会计学博士。当年就是他为朗咸平写的推荐信。他曾经说过：“会计的功能在估值，而不只在计量”。数字代表什么呢？财务管理的使命是要为公司股东创造价值。究竟市值是价值还是利润是价值？报表上的数字是创造不出价值的。会计的报表是永远面对昨天的，但老板要看的是明天的预测。因此，会计在企业里要不仅能解决数字是多少的问题，还要扫清估值的路障，更好地进行金融服务。俗语说道“没有买不到的东西。”只有受不了的价格估值定价是会计的责任。复星

率的测算和把握也是进行资本行为决策的重要手段。

另外，在座的各位也要认识到创造利润不是单单创造资本价值。复星集团以战略整治发现价值，通过资产证券化股权重新分配，走资本市场之路提升价值，先在国内走，走不通，就冲到国外走。虚实结合，最后在沪港互动实现价值为我们作出了成功的演绎。阿里巴巴持续上升的成长性带来了新兴产业的奇迹。10 年前我们的商品通过广交会走出去，后来我们的工厂通过在南美建厂走出去，



中国新经济包含着无限商机；二、决定市盈率的变动因素很多，但是盈利成长性是重要因素。三、市场的变动不是企业能完全掌控的，盈利的预期未必能实现，因此市盈率就会变成市梦率。

估值：会计的主要功能

我是学会计出身的，中国对会计功能的认识一直是片面的。90 年代会计系引进了一位教授，他是台湾人，在美国拿了三个博士学位、两个经济学博士、一个

集团为何能在短时间内提升 15 倍的净利润，原因之一在于其专业的估值技术。包括产业投资、金融投资和创业投资。产业投资我们采用的是 PCF 现金估值法，包括 IRR, NPV 和 P/E 货币指数法。这些方法有很大局限性。在金融投资就是在 P/E、P/B 即市融率和市净率。创业投资在今天最常见的表现就是私募投资。原因之二是通过投资者教育、修正估值区间。就是利用这种专业的估值技术，复星集团被估到了 340 亿。阿里巴巴也是如此，其盈利成长因素决定了其高速发展，对市盈

在后工业时代资本过剩的今天，中国要以资本走出去！绝非为了融资，而是为了融入世界！世界已经不是工业化的世界，美国人创造全世界 50% 的 GDP 中 80% 是虚拟产业创造的，20% 才是实业创造的。底特律、匹兹堡这些美国昔日的钢铁中心、汽车城都早已成为世界上最大的集成商了。现在已经不是卖原材料，卖商品的时候了，我们只会掏钱没有技术的财务投资是远远不够的。所以，我们要有国际化的视野和本土化对策，这才是成功的对策。谢谢大家！

2008 中国企业责任调查

伴随中国经济高速增长，企业责任正在改变商界的游戏规则。许多有影响力的领导人意识到，企业责任正在为公司带来前所未有的机遇，所以更多的公司将责任纳入公司的管理框架之中，成为支持公司业务甚至是战略的一部分。

文 / Joshua Wickerham, Simon Zadek

中国的经济快速增长和国际贸易惊人扩张是打造繁荣、稳定社会的关键。但直到最近，中国企业才开始认识到责任对促进经济成功的重要性。一年前，一些“企业责任在中国”的调查还显示，中国企业界仍然把企业社会责任（CSR）看成是跨国公司的事儿。对它们来说，企业社会责任主要是慈善活动，与公司战略无关。但现在，随中国领先企业“走出去”，需要吸引一流的人才，获取自然资源，赢得出口订单，它们越来越多地了解到企业社会责任在保证长期绩效中的地位。

至少从不断增加的企业社会责任报告和公告中，我们可以看到这个进步。但它如何转化为实践中对企业社会责任的真正理解？答案来自《财富》（中文版）和全球智囊机构 AccountAbility 联合进行的、面向中国公司领导人的年度非公开调查。今年，这项独特的调查向10,000名中国公司领导发了问卷，1,593位回复者揭示了中国公司对企业社会责任的理解发生了怎样积极和深刻的变化。这是一个很有意义的趋势。

调查的最重要结果是76%的回复者（见图2）认为，“承担社会与环境责任”可以改善公司的长期绩效。在近期制定的公共政策中，可以看到这种对企业社会责

企业责任将是一个重要而持久的全球管理趋势，也是中国企业需要面对的艰难挑战之一。

任与长期盈利能力之间的关联的坚定积极态度。中国的国资委在不久前发布的《企业社会责任指导方针》称，国有企业如果能积极将企业社会责任融入公司运营，可以改善创新能力、企业文化、美誉度和人力资源管理。隶属世界银行的国际金融公司提出，考虑环境安全和治理风险的公司，信用绩效将长期提高。更多的像香港地铁（MTR）这样的中国公司，正在从对员工、消费者、社区、商业伙伴和投资者的影响的角度描述竞争力优势。

但是，从“知”到“行”还有很长的路要走，更不要说正确地“行”了。例如，中国企业对气候变化相关的经济机遇的反映各不相同。汇丰银行（HSBC）2007年的一项调查表明，中国是最有潜力在未来低碳排放时代开创解决方案的国家之一，而商业咨询机构埃森哲（Accenture）在今年1月的另一项调查中发现，没有一家中国公司把气候变化列入它们的主要战略问题。

身处经济快速变化的中国经理人，正在提炼他们的企业社会责任重点。被调查者认为，“保护环境和节约资源”和“高质量的产品和服务”是最重要的两项企业社会责任行为。“遵守商业道德”由2007年排第8跃升到今年的排第3，选择人数增

长了11% (见图3)。在《南方周末》2007年的责任调查中,有84%的回复者认为,“改善服务和降低成本”是中央企业最重要的企业社会责任行为。我们的调查显示,与去年相比,“改革管理体制”在今年的重要性降低。从中可以看出,中国主要国有企业在2006年发起的“管理改革年”起到了作用。同时,中国企业家调查系统(Chinese Entrepreneur Survey System)显示,绝大多数企业管理者(87%)确认,“为社会创造财富”是他们的主要企业社会责任之一。

我们的调查发现,81%的回复者(包括来自中小企业在内的企业部门)即将发布或计划发布可持续性年度报告。越来越多的中国经理人同意德意志银行CEO约瑟夫·阿克曼(Josef Ackermann)的观点:“透明度的改善是决定性的。”中国的招商银行和国家电网等公司已经开始定期披露企业财务业绩之外的活动。

那么,是不是一切都一帆风顺了呢?还不完全是这样。以公司领导人为例。“认知不够”仍是提高社会责任管理的重要障碍。以企业社会责任作为公司学习的内容,成为一些团体一如新成立的商业组织中国企业社会同盟一的重点工作,这是让企业有效履行社会责任的一个关键。中国企业社会同盟正在和AccountAbility的全球领导力组织(www.globalleadershipnetwork.org)合作,为其不断增加的公司会员提供用于合作、培训、企业社会责任战略执行的新工具。

利益相关者的参与

中国公司正在加强与各种利益相关

图1 您认为企业社会责任在中国已经成为一个明显的大趋势吗?

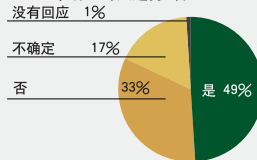
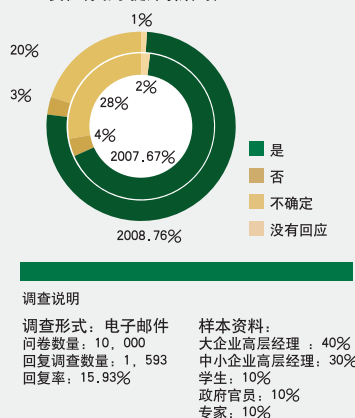
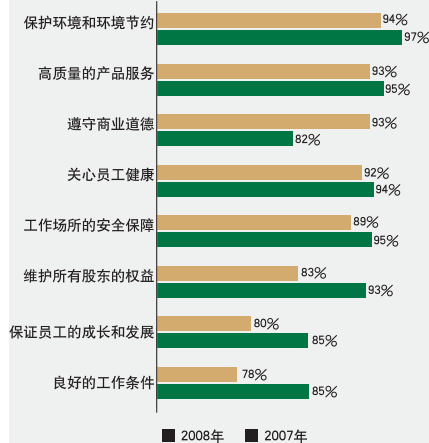


图2 长期看来,您认为企业承担社会风险环境责任有助于提升绩效吗?



注: 图4的统计结果仅来自大企业高层经理和中小企业高层经理, 学者, 政府官员, 专家并未统计在内。

图3 您认为“企业责任”应该包括以下哪些内容?(可多选)



者的合作。回复者在设计公司战略时,把消费者和投资者的意见摆在同等重要的位置(见图5)。调查还发现,公司在制定战略时,对地方政府官员观点的重视程度不亚于对中央政府的观点的重视,而且通常更重视前者。更多回复者在形成自己的观点和实践时,对竞争对手的观点更感兴趣,超过了公众或一些特殊维权机构,如贸易协会、环保分子、媒体或民间团体。大多数回复者欣赏越来越流行的利益相关者直接参与模式,尽管与国际上的最佳实践相比,这一模式是临时性的和不全面的。

让利益相关者参与,是中国公司成功发展与增长的一个关键。在地方,中国的中小企业正在与德国技术合作公司(GTZ)探索利益相关者参与流程,与商道纵横网、《经济导刊》、商务部及其他重要团体合作,并支持利益相关者对AccountAbility的企业可持续性标准、AA1000审计标准和利益相关者参与标准提出意见。中国接受标准很快,但在许多部门,尤其是对供应链的评估方面,这一领域的标准还很杂乱。

由美国商务社会责任协会(Business for Social Responsibility)、AccountAbility、国际商业领袖论坛(International Business Leaders Forum)、哈佛大学的企业社会责任计划领导的世界经济论坛企业公民行动,显示出利益相关者参与可以进行得多么深入。德勤的全球董事长约翰·康诺利在2008年1月的达沃斯峰会上说:“公共治理是国际化问题。公司、政府和非政府组织再也不能撇开他人独立行动—涉及面太广了。只有通过共同努力,才能实现经济增长、可持续发展,并有机会为世界各地

的人创造更美好的生活。”

走向统一标准的对话

中国公司在标准方面做得很好，但它们的领导者尚未深入考虑过为企业责任制定一个统一标准的必要。今年，回复者出现了分歧。2/5的人“认为有制定统一标准的需要”，20%的人仍在观望（见图6）。不过，相信标准应该统一的人较上一年增长了8%。也许，这反映出他们对走向全球化带来的品牌、声誉和业绩好处的认识在不断提高。

中国公司引进利益相关者和执行标准的方法是否已经完全成为公司战略的一部分？还没有。不过，推进企业问责，正在成为公司的共同责任。国务院发展研究中心与AccountAbility及其他方面的国际专家一起，考察了标准在中国跨国公司国际化战略中的作用。推进中国公司按照全球性标准确定参与方式和参与对象的需求，是改善中国贸易和增长的经济、社会和环境的关键因素。国资委的《国有企业社会责任指导方针》也说，从国际经济对话与合作的角度看，“企业社会责任必不可少，并且已经成为评估公司的价值的重要全球标准。”有了共同的标准，会使此类对话和合作更加容易。

一些企业社会责任的领先者，如国家电网公司的李伟阳和《经济导刊》的殷格非，发现在中国出现了强调道德的标准和报告编制方法。这与西方强调过程的方法不一样。显然，我们有机会调和二者。

我们的调查还发现，39%（比例最

图4 贵公司是否召开过专门的利益相关者会议，认真听取他们意见？

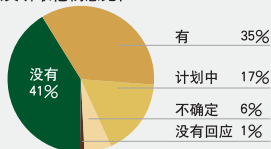


图5 在考虑公司策略时，贵公司会考虑哪些利益相关群体的意见？（可以多选）



图6 您认为企业责任需要统一标准吗？

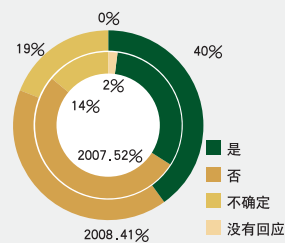
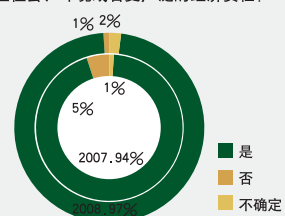


图7 您认为企业是否应该为自己的经营活动承担社会、环境或者更广泛的经济责任？



高）的回复者选择“缺乏相关的法律法规、监管缺失”是“企业加强社会责任的障碍”。每年，接受世界经济论坛调查的中国经理人都说，环境法规自2002年后有所放松。

无论是在公司内部还是在其他团体之间，或是由政府实行，制定企业社会法规都能够使企业责任的执行更加容易，但法规的制定并不容易，也不能一刀切。《中国企业社会责任调查》发现，通过行业组织的担保机制和内部体制，对于促进企业社会责任创新很有效。但有时候，公司要寻求更广泛的公共政策支持。在美国，通用汽车和通用电气正在推进更加严格的能耗标准。这些公司希望政府帮助它们在低碳排放产品上获得稳定的市场回报，并惩罚因逃避节能责任而使它们受损的落后者。尽管如此，许多政府在制定详细的企业社会法规方面还是表现得很谨慎，害怕这些法规在还没执行之前就过时，或是限制竞争和妨害发展。也许，容许利益相关者参与决定行业方法和标准，是限制最少并且最能提高竞争力的方式。

无论是对中国还是对世界来说，中国的公司和利益相关者对企业责任的未来都是至关重要的。一些趋势令人鼓舞，比如更加强调道德、将企业社会责任包含到公司战略之中、同意有加强企业社会责任监管的必要，等等。随着中国公司提高领导合作性更强的单个企业社会责任项目的能力，中国将开始影响全球的企业社会责任实践。这一过程的实行，需要政府、公司和国内外利益相关者的指导。这类对话的质量，将决定企业社会责任是否能真正在这里生根。

住房制度改革，警惕两种倾向



陈杰：复旦大学管理学院副教授

我们的住房改革过程中，曾有人提出一种“住房经济学”主义，就是把住房完全看作一种商品。住房本身确有商品属性，但完全作为商品来处理，就不需要关心多少人买得起、用得起，只需要关心卖得掉、卖不掉。事实上，市场一般只对生产有效，对分配无效，如果住房不仅在生产环节，连在分配环节都完全市场化了，那么有的人最基本的住房需求就得不到保证，并会带来严重的社会问题。

现在，我们还要警惕另一种倾向，就是只把住房作为福利品，回到房改之前的状况，这也是错误的，要坚决反对和抵制。我们对住房的双重属性一定要有一个合理的平衡，不能走极端。

那么，我们住房保障的目标究竟是什么？对此，现在大家基本有了共识，那就是要让每个人都能得到最基本的住房条件。但具体到每个人住什么地方，住多大房子，这方面还是要尊重市场调节机制。

理论上说，住房保障有两种基本途径。

一个是供应主义路径。就是增加供给，比如说经济适用房、实物配租形式的

廉租房，都是属于这类。

先说经济适用房。这是提供住房保障的一种基础和有效的途径。但是不足以解决所有问题。首先买得起房子的人一定不是最穷的人，这就意味着先靠经济适用房满足不了“最需要的人”；第二，你买下来的时候是穷人，但是并不代表他后来也是穷人，让他继续住在里面，对社会不公平，但是又不能把他赶走，很麻烦；第三，如果真的是都是穷人住进来，成为了西方那样的穷人区、贫民窟，社会问题会很大。当地社区一定会败落萧条，商业、交通、医疗、教育等公共品投资都会严重不足，最后形成贫困陷阱和穷者愈穷的恶性循环；第四，政府出面组织住房生产大包大揽，不符合专业分工的原则，效率低下；第五，权力插手生产领域，制造寻租的空间，容易滋生腐败；第六，由于经济适用房没有效益激励，提供方往往只关心提供多少套的目标，经济适用房的质量可能难以让人满意，交通不方便，地处偏远，解决了住房问题，但交通问题、购物问题、子女教育问题都出来了，经济适用房成了鸡肋；第七，经济适用房计划可能跟市场周期冲突，房价高涨时经济适用房需求很大，但同时也意味着很昂贵，很难造出来。等房价低落时经济适用房容易造了，但这时造出来又对市场房价雪上加霜，需要的人也少了，宁可去市场自己买，经济适用房就会出现闲置，浪费财政资金。

另外一种路径是需求主义。住房问题，从某种角度来说，就是“穷”的问题，至少是“相对穷”的问题。那么政府就给予消费不起最基本住房的人补贴，相当于对收入再分配进行调节。低收入者对市场上月租3000元的住房消费不起，自己最多只能掏1500元，那么政府就以发放住房津贴的形式补足这个差距给他。这个办法最

大的好处就是灵活，尊重人们的选择。相信会有很多人，给他郊区很远的地方一套面积较大的经济适用房，他不要，宁可折现这些钱补贴给他到市中心买或租一套小房子，地方虽然小了，但上班近，购物和子女教育方便。应该尊重这样的愿望；第二，如果实现自由选择，贫民窟现象就不会那么容易出现，低收入者会“消失”在各个角落，像水滴一样融合在整个社会里；第三，帮助最需要的人，需要多少给多少，有的低收入者相对收入高一些，自己最多能掏2000元，那么政府只要补1000元就可以了。而不用像经济适用房，不管多穷多富，只要低于资格线，都一骨碌给一套房子；第四，进入审查更容易操作，退出机制更可控，一旦受补助对象的收入增加了，就可以强制退出；第五，租金补贴跟市场波动也可以配合，房价高涨时就多补一些，房价回落时就少补一些。补多少人，政府还可以作为住房市场的稳压器来运用；第六，操作简便，预算可控。

如果从财政资金对个人福利提高的效率来说，研究经济学的人都知道，现金是最有效的方式。但是我们还要限定补贴的用途，不能发放现金，因为现金补助很可能被领取人用在政府和社会很不愿意看到的地方，比如酗酒、吸毒。所以很多政府福利都要限定用途。

当然，单一需求主义的住房保障路径也会有它的问题。让低收入者增加了有效需求能力的同时，供给没有相应增加，显然会抬升住房市场价格，激化市场矛盾。但一般来说，受资助的毕竟属于少数，而且增加的需求能力基本是面向低端房地产市场，对主流商品房市场行情不会造成很大冲击。

（本文原载于《解放日报》
2008年03月01日05版）

产业竞争力的本源在哪里



芮明杰:复旦大学管理学院教授

经过三十年的改革开放,中国经济发展取得了举世瞩目的成就,同时也遇到了一些不可避免的问题。很多学者认为这是结构性的问题,我很赞同。结构调整很困难,不是三四年就可以完成,但结构调整也很重要,转变发展方式绕不过这关键一步。

当今世界,全球经济一体化的程度越来越高,加上现代技术的介入,使得经济一体化甚至可以在虚拟的平台上进行。这就导致各个国家此前已拥有的比较优势及其所带来的竞争优势在今天已经不是非常明显。另一方面,由于各国生产要素的拥有程度是不一样的,其要素价格也不一样,于是就给价值链的全球布局提供了可能。因为,要素价格不一样,所带来的增值效应也不一样。在这样的条件下,我认为,今天一个国家的产业发展和产业竞争力并不完全取决于原有的产业基础,还取决于其产业在全球价值链中的动态位置。

从目前价值链的全球分布来看,劳动力与资本带来的优势现在正在削弱,而新技术和新知识正在成为产业竞争力的核心。

在此背景下,中国的产业结构主要存在以下几个方面的问题:

第一,三次产业结构比例失调。从产值与劳动力的分布比例来看,我国第二产业的增长幅度要大于就业增长的幅度,也就是说第二产业的比较劳动生产率有了较大的提高,说明我们的制造业这几年也有进步。第三产业也开始大量地吸纳劳动力,这也有进步。但是在人均GDP达到2000美元的情况下,第二产业比重依然很大,产业结构依然比较落后。

第二,制造业发展规模过大。近年来,中国的制造业有了极大的发展。对于“中国制造”价格比较低廉,其他国家一些制造商表示出不满,进而引发了一些贸易摩擦。而且,中国制造业的传统生产模式大多是以消耗大量的自然资源,包括能源为代价的,产品的附加值较低,还缺乏真正的竞争力;主要依赖劳动力成本优势,劳动者收入难以得到大幅度的提高。

第三,服务业及其结构落后。主要问题在于,创新不足,总量不足,结构也有缺陷。比如说制造业需要的供应链服务、分销服务、物流服务、金融服务、业务外包等等,都是刚刚起步,这直接约束了我们产业竞争力的提升。

第四,产业规制亟须修订完善。产业的集中度近年来有所上升,但一些自然垄断产业的垄断力量在加强,以至于发生一

今天一个国家的产业发展和产业竞争力并不完全取决于原有的产业基础,还取决于其产业在全球价值链中的动态位置。

方面获巨额利润、一方面还要政府给补贴的奇怪现象。我们需要设定规则保护市场竞争，反对垄断。

第五，产业体系在世界分工中还处于不利位置。我们的产业目前在世界分工体系中已有一定的介入，也有一定的表达，但是位置还是比较差。很多出口产品，技术含量比较低，而知识性的产品，高技术的设备、材料主要还是依赖进口。

那么，中国产业的长期竞争力在哪里？哈佛大学迈克尔·波特教授曾经提出著名的产业竞争力模型，即“钻石模型”。其基本观点是：一国的国内经济环境对产业竞争力有很大影响，其中影响最大、最直接的因素有四项：生产要素、需求条件、相关和支持性产业及企业战略、结构和同业竞争。在一个国家的众多产业中，最有可能在国际竞争中取胜的是其国内这四个关键因素特别有利的那些产业。

迈克尔·波特认为，还有两个重要变量可能对产业竞争力产生重要影响，这就是机遇和政府。机遇是那些超出企业控制范围内的突发事件，如技术的重大创新、石油危机、战争等。机遇可以打破现存的竞争环境、竞争秩序，创造出“竞争断层”。这种断层的出现虽然可以使原有产业的竞争地位丧失殆尽，但也提供了新的机会。政府通过在资本市场、补贴、生产标准、竞争条例等方面的政策直接影响企业、产业的竞争力。但是，机遇和政府对竞争优势的影响不是决定性的。同样的机遇给不同的企业可能造成不同的影响，能否利用机遇以及如何利用机遇还是取决于四种“关键因素”。政府对产业竞争力的作用主要在于对四个“关键因素”的引导和促进上。

迈克尔·波特教授的看法虽然有道理，但还不够全面。我认为，在世界经济一体化条件下，一个国家产业的竞争力从本源上看应该是内生的，但也取决于该国产

提升发展中国家产业未来的竞争力，首先要培养自己的知识吸收和创新的能力，形成知识经济条件下新的比较优势基础，即知识与智力资本的优势。

业参与世界产业体系的程度及在其中的位置。产业竞争力的本源性变量应该是产业的知识吸收与创新能力，是智力资本的数量与质量。我们已经看到有这样的案例：即有些国家的要素禀赋、需求条件、相关产业支持、市场结构形态不一定很符合波特教授的要求，但其产业的确有相当大的竞争力，如日本、德国等等。

提升发展中国家产业未来的竞争力，首先要培养自己的知识吸收和创新的能力，形成知识经济条件下新的比较优势基础，即知识与智力资本的优势。而这源于我们的科学技术，我们的教育，我们的知识和人力资本积累。改革开放这么多年来，我们对科技也很重视，科技水平有了很大的提高，但仍然有很大的差距和发展潜力。从人均水平来看，我国的人均产值只有美国的1.6%，日本的2%，韩国的6.7%，仅为马来西亚的17%，泰国的25%。我们的自主知识产权比较缺乏，自主创新能力还比较弱，我们的产业创新制度和产业知识创新的投入还需要提升。制度变革是提高产业竞争力的重要条件，但产业竞争力不会因为制度的变革自动地强大起来，因此，培养产业的知识吸收和创新能力极为重要。

其次，我们要更大程度地参与国际产业分工体系，并且在全球产业价值链中谋求好的位置。中国产业转型，需要积极把握产业链全球分布的历史机遇。我们可以考虑将产业按照价值链全球分布的特点进行布局，即可以在发达国家进行信息收集和分类，研究开发以及适量生产，在发展中国家进行装配和市场开发，在新兴工业国家进行价值链的中间两个环节。这样的话，我们可以获得更好的比较利润，提升我们的竞争力。

（本文原载于《解放日报》
2008年01月24日07版）

全球化的中国因素与世界未来

文 / 秦晖 清华大学教授

“中国奇迹”之谜

今天国际经济学界对中国认识千奇百怪，但荦荦大者不外乎三：其一曰“中国崩溃论”。即认为中国经济的高增长只是浮夸造成的假相，实际则是内部危机与全球化压力日益严重，难免崩溃。其二和其三都相反，认为中国经济创造了增长与繁荣的奇迹，但对此则按西方经济学两大阵营的传统学理形成两种相反的解释：古典自由经济学把“中国奇迹”归功于经济自由化或市场化的成功，而左派经济学或凯恩斯经济学则把它归功于“社会主义”或政府干预、管控的成功。

我认为这三大主流认识都有严重偏差：中国经济持续高增长、在全球化中应对自如如事实，“虚假论”、“崩溃论”不对。但这种增长既不像偏左的论者那样可以解释为“政府成功”，也不像偏右论者所言可以解释为“市场成功”，更与所谓“市场政府双重成功”的“北京共识”不相干。除了低工资低福利的传统优势外，中国更以“低人权”的“优势”人为压低四大要素（人力、土地、资金和非再生资源）价格，以不许讨价还价、限制乃至取消许多弱势者谈判权的办法“降低交易成本”，以拒绝民主、压抑参与、漠视思想、鄙视信仰、蔑视公正、刺激物欲来促使人的能量集中于海市蜃楼式的单纯求富冲动，从而显示出无论自由市场国家还是福利国家都罕见的惊人竞争力，也使得无论采用“渐进”的

还是“休克疗法”的民主转轨国家都瞠乎其后的。

当然如果不对外开放，这种冲动也不会有多大能耐。但是在全球化时代对外开放后，中国不像其他转轨国家受到“民主分家麻烦大，福利国家包袱多，工会吓跑投资者，农会赶走圈地客”的“拖累”，便出现了空前快速的原始积累。而这种方式造成的危机，则靠外部资源（资本流入、商品输出）的增益来缓解，同时通过全球化把危机向外部稀释：在靠铁腕压住自己的内部矛盾而维持“稳定”的同时，“中国因素”却使他国的内部矛盾增加：大量资本流出、商品流入和产业结构变化使发达国家百年来形成的劳资力量平衡趋于瓦解。民主国家（不仅欧美，连印度这种发展中民主国家亦然）的资本对本国的工会农会“惹不起躲得起”，他们在中国式的“专制市场经济”国家找到了既无工会又无农会、没有讨厌的环保组织挑刺、只要搞定了官员就可以为所欲为、甚至连税都可以优免掉的投资乐园。同时依靠“低人权优势”，大量中国廉价商品涌入各国，排挤了当地的相应产业。如此一进一出使各国劳工谈判实力面临崩溃，工会衰落，福利萎缩，移民、就业和公共财政陷入困境。不仅福利国家无法应付这种局面，自由市场国家也因无法与“血汗工厂”竞争而难以继。

于是，最近张五常便声称今天中国经济“比美国更自由”，是“全球最好的制度”，而世界的潮流将是“欧洲学美国，美

国学中国”！其实谁都知道今天中国不仅工农没有结社、谈判的自由，资本在连《产权法》都难产的情况下又有何自由可言，但是“低人权优势”的确使全球化中“中国的竞争”势不可挡，它既迫使福利国家降低福利水平，也迫使自由国家重树贸易壁垒，还使得不发达国家在吸纳资金、获得资源等方面面临更大困难。

吊诡的是，在此种趋势尚属初显的今天，他们各方都力图以“中国的成功”来证明各自的理论：中国经济的非自由色彩令左派欣赏，而它的非福利色彩则令右派欣赏，同时它又以穷国快速发展的形象令第三世界艳羡。于是本来对现代左派和右派、对福利国家和自由国家、对发达国家和发展中国家都构成严重挑战的中国，却同时受到上述各方的称赞。

然而他们还能称赞多久？由于上述“中国优势”不可复制（没有中国式的铁腕，任何国家无论左派还是右派执政，实行自由市场政策还是凯恩斯式的乃至社会民主的政策，都不可能这样来搞原始积累），而“中国挑战”又客观存在而且不可回避地日益严重，各方的对华关系长远地看能乐观吗？

“低人权优势”的后果

然而我国这种“低人权优势”的发展模式虽然现在很风光，但隐患也不容忽视。在对国外的民主福利国家形成挑战的同时，这种模式也在中国国内形成“尺蠖

效应：“左”则自由受损而福利未必增加，“右”则福利丧失而自由未必增进。“左”时政府扩权却不可问责，“右”时政府卸责却不愿限权。“左”起来侵犯平民私产而公共财富却未必受保障，“右”起来公共资产严重“流失”而平民私产却未必受保护。一边“新国有化”一边又“权贵私有化”。“左”时“公权”侵夺个人领域却无心公共服务，“右”时放弃公共产品却不保护个人权利。政策趋“左”则压缩个人自由却并不开放公共参与，趋“右”则抑制民主参与却同时限制自由竞争。“左派”建不起福利国家，“右派”搞不成公平市场。正如孙立平所言，无论向左还是向右，得利的都是同一些强势者，而吃亏的也是同一些弱势者。用老百姓的话说就是：“一个萝卜两头切，左右都是他得。”这样就使社会矛盾在一放一收的尺蠖式进程中日益发展和积累，而不能像宪政民主体制中那样，以左派争福利、右派争自由的“天平效应”来维护社会平衡。

因此，中国的快速发展并没像有些人设想的那样“把饼做大”就能缓解“分饼不公”的矛盾，而是出现了经济发展与内部外部矛盾同步持续深化的现象。我们曾把合法性建立在经济增长上，说东欧垮了而我们没垮，就是因为我们经济搞得很好。但是现在，经济高速增长和社会不稳定同时发展的现象使人对此说日益怀疑。正因为如此，胡温政府大力提倡“和谐”，比过去更强调公平和公共服务责任，这一趋势应当肯定。然而“尺蠖效应”机制不改变，只怕权易扩而责难问，现有体制下回复“大政府”只会形成扩权一卸责的又一轮循环。而走出“尺蠖效应”，就需要进行权责对应的宪政改革。

中国这么大的国家，这么多人口，中国经济这么大的量，将来作为全球商品供应者和资本吸纳者的作用日益凸显，一旦

出问题可能比1929年美国股市崩盘对全球的冲击更大。因此中国平稳顺利地转型不仅是国人之福，也是世界之福。而中国因“尺蠖效应”而发生社会爆炸，或因现行原始积累方式与福利国家和自由国家的双重冲突而导致国际秩序崩溃，则不仅是国人之祸，也是世界之祸。

在全球化形势下，世界关切中国是必然的。如今发达国家压中国把人民币升值，这实际上就是中国现行原始积累方式与福利国家和自由国家体制冲突的初步体现。但人民币升值实际上不能解决问题。事实上，中国制造业工资水平如今不低于印度，但竞争力仍高于印度，显然靠的并非单纯经济性的低工资低汇率优势。“低人权优势”作用更大。正是这种只要搞定官员就可以任意圈占农地、役使劳工、耗用资源的“优势”，使中国成为举世罕见的“投资乐园”，连印度的塔塔财团也想躲开工资虽低但工会农会很厉害的本国，而向中国转移资本。何况其他？

显然，中国的“优势”既不在于其市场更“自由”，也不在于其国家更“福利”，而就在于其更铁腕。笔者反对专制的态度众所周知，但从来不以“专制妨碍经济增长”为理由。事实上，专制“刺激”经济增长，在非市场条件下有斯大林和纳粹德国的例子，在市场条件下也有近代早期中东欧“二度农奴化”使商品性农业大发展的例子，而美国经济史家福格尔的研究也表明，内战前美国南方奴隶制经济的“效率”不亚于、很可能还“优于”北方自由经济。但是专制仍然应当反对，这不仅由于其不人道，也由于这种“效率”的畸形。中国今天靠“低人权优势”在全球吸纳资本、输出商品而形成惊人的高额“双顺差”，不仅让别国头疼，一般中国人又能得益多少？超廉价的劳力、土地、资源付出，形不成有效进口需求，

只换来巨额的“绿纸”（账面美元）。中国人埋怨美国开动印钞机卷走了咱们的血汗，美国人埋怨中国廉价货砸了他们的饭碗，而一旦美元狂贬，美国完了，我们的血汗也白搭。

所以，改变这种状况，不仅是别人希望的，更是我们中国公民希望的。但是逼中国升值人民币改变不了它。只有改善人权，尤其是维护工农权益，才能改变这种状况。在市场经济全球化之际如果没有人权的全球化，“全球化”确实可能带来弊病乃至灾难。而消除了“低人权优势”后，中国不可能维持如今的原始积累方式，靠官商勾结压制工农吸引投资输出廉价商品来扩大“双顺差”的“竞争力”将大打折扣。对福利国家和自由国家体制的冲击也将减少。

那时中国经济还能如此高速地增长吗？这的确是个问题。但这种畸形的高增长真就那么值得不惜代价地维持吗？到了不可持续、难以为继时内外危机爆发不更危险吗？印度与民主转轨国家的成就都表明，没有了“低人权优势”，中国作为发展中国家仍然会保持一定程度的低要素成本优势（只是不会被人压得那么离谱），加上体制改善与中国人勤奋而富于创造性的特点，中国经济度过转型期危机而保持合理增长速度是完全可以预期的。当然可能没有现在“快速”，但增长效益的内部与外部分配都会比如今合理，内外关系会比现在和谐，而给中国与世界人民带来的福利增进更会远胜于如今。

谁能救“社会主义”

在中国，民主福利国家是有待建立的问题，在西方则是建立了却面临危机、难以为继的问题。全球化无疑加深了福利国家的危机。但并不是一切“全球化”都有同样影响。一般地讲，经济意义上的

全球化，逻辑上必然意味着劳动密集型产业从高工资国家向低工资国家转移，这对任何体制下的资本输出国，无论是福利国家还是自由市场国家都会带来产业结构转型的冲击（当然也是机遇），并非只有福利国家才会碰到这种问题。如前所述，东欧、印度的全球化就没有对福利国家体制造成特别的冲击。只有资本从“高人权”国家向“低人权”国家的转移（以及性质类似的、由“低人权优势”生产的商品对高人权地区的大量输出），才是对民主福利体制的特殊打击。正是这样的“全球化”救了中国共产党（不是说不搞全球化他就会垮台，像朝鲜、古巴那样在封闭状态下维持存在完全可能，但其国际影响力就完全谈不上了），共产党又救了“资本主义”（指无视劳工权益的纯“资本”主义）。

问题恰恰在于：如今的全球化并不是全方位的，第一它只是市场的全球化，而人权（如劳工权益）并未全球化。第二即便在市场层次上，也只是部分要素、主要是商品和资本流通的全球化，而信息传播的全球化就很不足，劳动与土地的全球市场更谈不上。而没有全要素的市场，部分要素的流通就会存在扭曲。例如资本如今可以在全球范围内寻找投资机会以谋求最大回报，而劳工则不可能摆脱国界的约束在全球打工并寻求高回报，这意味着全球化给资本与劳动提供的机会极不平等，即使仅从市场经济角度看，这样的全球化也有极大缺陷。10多年前我曾讨论过这一点。后来一些左派朋友更提出：西方不对我们开放移民，我们就不对他们开放投资。其实不要说开放移民近乎废除国界，如今根本做不到，就是真做到了，在如今条件下那些不仅低工资而且低人权地区的移民大量涌入，马上会冲垮流入地的社会主义即福利制度

（倒是资本家看到这么多廉价苦力涌入，肯定偷着乐），这与“左派”的愿望恰恰相反——其实他们也就是以此抵制商品与资本的全球化，并非真想推进劳动全球化。

事实上，即便迁徙自由如美国国内，一些高福利城市（无论是蓝领“社会主义城市”如弗林特，还是白领“社会主义城市”如圣莫尼卡）也有某种形式的迁入限制。我国过去那些还有点福利的城市与几乎无福利的乡村间那种森严的身份壁垒，更是众所周知。而那些在一定程度上打破国界实现了人员、劳务自由流动的地方，例如加入了申根协定的欧盟各国，则首先都各自实现了大致一致的人权标准，包括劳工权益标准。尽管这些国家仍有穷富之别，工资标准并不一致，但申根协定并未导致各国福利制度的崩溃。这一点颇耐人寻味。

人权标准相当，并不等于工资标准一致，前者意味着人们有讨价还价的同等权利（包括集体谈判，也包括被治者与治者关于委托—代理、税收—福利、权力—责任等方面的约定权），而后者意味着规定同样的价码。市场经济与后者相冲突——既是市场价格就不可能统一划死，但与前者相容——市场就是讨价还价之场嘛。

人权标准相当也不等于废除国界和移民自由。没有加入申根协定的英国与申根国家之间人权标准几乎一致，但国界还是很严格。当然两者也有联系：人权标准相当，是淡化国界、实现移民自由的必要条件，但绝不是充分条件。人权标准不同就不可能有申根协定，但人权标准相当的国家基于种种现实利益的考虑，未必就会缔结与加入这种协定。可以说前者较易，而后者很难，连前者都不做，是没有资格奢谈后者的。

总之，只有片面的“市场全球化”（其实是商品、资本全球化）而没有人权的全球化，这种全球化的确严重地打击了社会主义。而重树铁幕、连这种片面全球化也取消（且不说这不可不可能）虽然也许有助于缓解发达国家社会主义的危机，却完全无助于中国的社会主义，只会恶化中国劳动者的处境。而消除国界、实现人员与劳务的全球化，不要说完全不现实，即便可能，如果没有人权基础也会首先搞垮社会主义。

而在市场全球化的同时推进人权的全球化，接受国际公认的现代人权标准，包括公民权与劳工权利标准，则是使全球化有利于、至少无害于社会主义的唯一可能。

这种“双重全球化”第一与市场全球化相容，不需要徒劳无益地抵制全球化；放弃了“低人权优势”的中国仍然有一定程度的低成本优势，仍能在全球化格局下保持至少不亚于印度的竞争力。

第二它在维持经济全球化的产业结构调整与梯次发展效应的同时，能促进制度的改进，至少能够避免“劣币驱逐良币”、在竞争压力下大家都不得不向“低人权”制度看齐的弊端。

第三它不仅对西方社会主义的冲击最小，而且有助于在中国建立民主社会主义，而不是像如今那样：在西方搞垮福利制度，在中国遍布“血汗工厂”。

第四它并不要求淡化国界，不会严重冲击现存民族国家体制，因而比较现实可行；但同时它又为将来条件成熟时克服民族国家体制的弊病、实现欧盟式的超国家治理提供了必要条件，直至为走向全球民主与“英特纳雄耐尔”提供发展余地。

（本人原载《领导者》第20期，编者有删减。该稿件内容仅代表作者本人观点）

I KNOW

1、在今年年初我国遭遇的大范围罕见雪中，以下哪个省份没有受到灾情影响？

A 山东 B 湖南 C 湖北 D 广西

2、1月16日，美国苹果公司发布了最新款超薄笔记本电脑。这款当前世界上最薄的笔记本电脑厚度为多少？

A 1厘米 B 1.93厘米 C 3厘米 D 5厘米

3、从2008年1月开始，美国总统大选热闹开场，以下哪位候选人为黑人？

A 希拉里 B 奥巴马 C 麦凯恩 D 布什

4、2月1日，微软宣布收购雅虎计划于今年下半年完成。这项收购案总金额为多少美元？

A 10亿 B 50亿 C 100亿 D 446亿

5、1月24日，法国兴业银行曝出丑闻，一名交易员违反规例，秘密进行期指买卖，导致银行损失高达多少亿美元？

A 5亿 B 10亿 C 20亿 D 72亿

6、3月1日，我国再次调高个人所得税起征点，从原来的1600元/月上调至多少元/日？

A 5000 B 1800 C 4000 D 2000

7、3月11日，全国“两会”披露国务院机构改革方案，大部制改革序幕拉开。以下不是国务院新组的大部为？

A 交通运输部 B 环境保护部 C 住房和城乡建设部

D 财政部

8、3月，全国“两会”产生新一届国家领导人，国务院四位副总理当中连任的是？

A 李克强 B 回良玉 C 张德江 D 王岐山

9、3月17日，纽约市场黄金期货价格盘中创出历史新高，并首次收于每盎司多少美元以上？

A 100 B 500 C 1000 D 2000

10、3月14日，我国哪座城市发生打砸抢烧严重暴力犯罪事件？

A 拉萨 B 大连 C 台北 D 纽约

11、3月22日，台湾领导人选举揭晓，国民党候选人马英九以747万票胜出。请问其超过民进党候选人谢长廷约多少万票？

A 10万 B 20万 C 100万 D 220万

12、近几个月来，股市连续下跌。3月26日，哪支股票成了近两年来第一个跌破发行价的大盘蓝筹股？

A 中国太保 B 中石油 C 建行 D 万科

13、3月31日，轰动一时的“许霆恶意取款案”重审宣判，许霆盗窃罪罪名成立，并被判5年有期徒刑。许霆之前所获刑期是什么？

A 15年有期徒刑 B 20年有期徒刑 C 25年有

期徒刑 D 无期

14、古巴国务委员会主席菲德尔·卡斯特罗宣布辞职，他与接任的古巴主席劳尔·卡斯特罗是什么关系？

A 父子 B 兄弟 C 祖孙 D 没有亲属关系

15、北京奥运圣火开始境外传递，第一站达到的是哪里？

A 新德里 B 珠穆朗玛峰 C 伦敦 D 阿拉木图

16、北京奥运火炬境外传递，在以下哪座城市未遭遇抗议人群？

A 巴黎 B 伦敦 C 洛杉矶 D 平壤

17、原中共中央政治局委员、上海市委书记陈良宇因犯受贿罪、滥用职权罪，被一审判处有期徒刑多少年？

A 2 B 10 C 18 D 100

18、今年早些时候有国家刚开始允许普通民众使用手机，请问以下哪个国家不在此列？

A 古巴 B 朝鲜 C 美国

本期答案

1、A 2、B 3、B 4、D 5、D 6、D 7、D 8、B 9、C 10、A 11、D 12、A 13、D 14、B 15、D 16、D 17、C 18、C

MBA，百年不孤独

文 / 李佳丽 编写

1908年4月8日，33位踌躇满志的经理人聚集在美国马萨诸塞州波士顿，开始攻读一种新型学位——工商管理硕士。其中8人完成了两年学习，成为哈佛大学MBA班1910届毕业生。哈佛大学由此开创了MBA教育，“工商管理硕士”正式诞生。

100年来，MBA逐渐成为世界上最令人垂涎的商业文凭之一，它是加入美国企业管理层的名片，也是印度单身汉找到一位般配新娘的最有价值的证明。

几周前的哈佛商学院已到处洋溢着先行者的庆祝气氛。一过查尔斯河，就可以看到哈佛商学院那充满贵族气的校园里点缀着不少庆祝性的广告，在办公室、在哈佛商学院信纸的官方抬头上，都赫然印着“Harvard Business School, 100 years, 1908-2008”的字样。

对于哈佛商学院来说，它的确值得做这样的庆祝。不是虚张声势，而是实实在在的100年。在这100年里，有成功，有低谷；有欢娱，也有不少苦难。但坎坷过后，哈佛开了风气，成为了在商业教育领域中独树一帜的领导者。在美国，哈佛并不是第一个开展商业教育的学校，也不是第一个设立类似培养项目的学校，但却是最成功的学校，是MBA培养的标志性学校，是一个建立完整的教学体系、教法独特、大师辈出的学校。今天，哈佛商学院不同于一河之隔的斯隆管理学院，不同于芝加哥大学商学院，也不同于沃顿商学院。哈佛就是哈佛。哈佛有着非常独特的东西，尽

管它貌似淡然，但在2008年贯穿全世界的MBA庆典里，它一定是个大赢家。

众所周知，商业教育首先是一个美国现象，或者说至少在大规模培养专业人才的含义上，它是一个美国现象。在100年的时间里，MBA从美国走向了世界。它也许是世界上有最多人认同的一种新身份，就像早先的“医生”和“律师”。站在2008年的开头，我们真的有必要对MBA的历史进行回顾，并尽可能地加以展望。

路途

在正式MBA项目出现之前，商业教育经历了一个比较长的史前阶段。有人把商业教育归源于17世纪从欧洲引入北美的学徒制，这不无道理，因为那毕竟是在教人如何做生意。

商业教育进入课堂，成为教室里面教的东西，大概是在18世纪初。最早被教授的东西是簿记——记账和简单的会计分析。追溯历史，波士顿、纽约和费城的一些私立高中在1700年开始出现簿记课程，这大概是最早的、今天意义上的商业教育，但只局限于一两门课程。1796年，美国出版了第一本用于教学的正式簿记教科书。1823年，波士顿的公立高中开始教授簿记课程。之后，簿记员成为了最早由学校培养的管理“技术”人员。不敢说他们就是史前阶段的“MBA”，但他们确实是管理教育批量生产的产品，并且是专业的产品。

在现代意义的商学院出现之前，还出

现过一种“半成品”的、处于过渡状态的商业教育。那就是一批号称“商学院”的教育机构，可以说它们是最早的专业性管理教育机构。可惜的是，大部分这类学校今天都已经不见了。19世纪中叶是产业革命的热潮期，在产业革命的促进下，企业的管理工作也越来越得到关注，并且逐渐正式化。这导致了对于管理教育、特别是管理工作辅助人员的需求以及对懂得规范处理企业内务管理事务人员的需求。所以，到1850年为止，美国本土就先后成立了20家私立的管理学院。在这些学院的教育活动中，速记等办公技能和簿记是课程设置的核心。当然，我们必须明确：在商业教育的这一发展阶段中，学校所要着力培养的是职员，而不是企业的经理人或管理者。

1881年是管理教育史上重要的历史时点。当年，宾夕法尼亚大学开设了具有现代意味的商业管理课程，并成立了第一所成功发展到今天的商学院——沃顿商学院。而更多的大学则开始在经济学的大门类下尝试培养商业人才，比如，加州大学伯克利分校、芝加哥大学、纽约大学和威斯康星大学等。在这些最初的商业课程中，教授们很多是经济学家，教学内容也不像今天的商学院那样贴近实际。以宾夕法尼亚大学所开设的商业管理教育项目为例，前31年一直是由人文和科学领域的教授或经济学家来担纲，直到1912年沃顿商学院才有独立的教职员体系。但无论如何，经过这样一个发展阶段，商业教育毫

无疑已经逐渐从市井转向好的大学，教育者也由手工业者、商人逐渐发展到会计师，最后教育权到了专业教育者的手中。

1900年是商业教育的一个转折点。达特茅斯大学开始设立商业科学硕士(MCS)培养项目——这是第一个商业教育的硕士学位，虽然内容是工商管理教育，但没有被称为MBA。1902年，7名毕业生从达特茅斯毕业，获得了MCS学位。这离现代MBA还有一步之遥。

1908年，哈佛大学最终站出来，成为了决定大势者。在那一年，它设立了工商管理硕士项目，并正式命名为MBA。在哈佛的带动下，MBA项目在北美的各个大学里面猛增。到1935年，已经有180所美国大学设立了MBA项目。在这个旗帜下，商学院的教授们持续努力，希望将科学方法运用到各类商业问题的解决中。同时，很多年轻的学生就是凭着一纸MBA文凭，鲤鱼跃了龙门。

今年，全球大约有50万学生毕业于MBA课程，而学生对管理学教育的需求在继续增长。中国如今每年有约3万名学生毕业于本地的MBA课程。拥有超过1000所经认证的商学院的印度，开设的MBA课程数量超过美国。

意义

有一种理论称，美国的经济成功部分得益于每年从美国大学毕业的大量商学院学生。多伦多大学罗特曼商学院院长罗

杰·马丁指出：“美国拥有世界上最成功的商业，是世界上最繁荣的国家。你不得不问：‘特别之处在哪里？’”他在研究中称，超过21%的美国大学生毕业于商学学位——本科、硕士或博士。这几乎是加拿大的两倍。

英国剑桥大学管理学院主管阿鲁德·德·梅尔称，商学院在通过商业启动创造财富上得分很高。顶级商学院约40%的毕业生毕业10年后正在成功运营企业。

达特茅斯学院塔克商学院的长期院长保罗·达诺斯认为，更显著的是，MBA给了人们转换职业的机会。“在学生看来，MBA的好处在于能让你改变生活。”信息技术、机械专业的学生或士兵从商学院毕业后变成了管理顾问、银行家和企业家。

雷曼兄弟的常务董事艾伦·米勒指出，MBA学位是商业民主化的工具，为优秀管理人员打开了进入顶级企业的大门。行业首领曾来自于社会的上层梯队，然后“MBA成为一种受人尊敬的徽章”。

事实证明，MBA教育100年来对商业社会十分有益。全球100强企业中至少30家的老板拥有MBA学位，比如通用的杰夫·伊梅尔特、花旗的维克拉姆·潘迪特、葛兰素史克的让·皮埃尔·马瑞勒和三菱UFJ金融集团的畔柳雄。

尽管管理顾问公司和投资银行是MBA毕业生的传统雇用者，但越来越多的工业和消费品企业已经加入。其中最大的一家就是Google。雇用MBA毕业生已经深

入Google的文化，该公司负责欧洲、中东和非洲区域招聘MBA的经理艾莉森·帕林说：“这绝对是职位要求的一部分。”

挑战

鉴于MBA显而易见地受欢迎，人们可能很难理解商学院正面临一场关于教什么的信心危机，在美国尤其如此。最大的问题之一与哈佛大学100年前面临的困难相似：商学院应该多大程度地教授实践和研究理论。

注重实践技能的教学方法从上世纪50年代后不再受欢迎，商学课程开始转向更靠近经济学或心理学这样的社会科学。但到了过去5年，情况又发生了变化。纽约哥伦比亚大学商学院院长格林·哈巴德说：“我们退后和发问：‘商业要抓住的最大问题是什么？’”

随着欧洲和亚洲商学院的迎头赶上，美国的商学院也面临更多的此类问题。在美国只有一种商学研究生学位——MBA，而欧洲和亚洲的学校正在开发一系列不同的文凭。这意味着欧洲的雇主可以在本科生、硕士生和有经验的MBA之间选择。“我想这给了我们很大的灵活性。”雷曼的米勒说。

而商学院面临的最大问题是，加入MBA课程的学生越来越多成为互联网一代的成员，他们通过与前辈不同的方式接触信息、网络和做判断。耶鲁大学商学院院长乔尔·朴德尼说：“应对这一变化的能力将决定商学院未来的成败。”

读 MBA 读出的投资

文 / Jude Webber

当马科斯·加尔佩林前往美国斯坦福商学院求学时，他还只是阿根廷当时的国有油企YPF公司里一位抱有创业想法的专家。他的职责是为公司设计复杂的融资交易结构。

在完成其MBA学业后，加尔佩林辞职创办了“自由市场”，并将它变成了拉美地区的Ebay。他聘用同学们来帮忙，并利用在斯坦福商学院读书时积累的人脉，仅在数月之内，便筹得了数百万美元的资金。

这家在线购物网站专为拉美客户量身定做。拉美人习惯于讨价还价，但不愿付款给素不相识的人。现在，“自由市场”已成为拉美地区最大的电子商务网络，并在去年8月份上市。其首次公开发行(IPO)获得了极大的成功，筹金额将近3亿美元。在纳斯达克股票交易所，该公司股价已经上涨了一倍多，从交易首日的18美元涨至43.22美元。

加尔佩林表示：“如果没去读MBA，我就做不了这些事。也许我会在阿根廷做点事——我是很有创业意识的，况且我在很早的时候就喜欢上了互联网。但是，在这么短的时间里筹资、联系投资者、建立一个覆盖整个拉美地区的网络，这种可能性不太高。”

“自由市场”的这位总裁兼首席执行官是在上世纪90年代末期攻读MBA的。当时他可以充分感受到创新的氛围以及硅谷散发出的技术气息。

公司的首席财务官尼古拉斯·塞卡西表示：“我们从那段时期学到了很多东

西。斯坦福的哲学极其关注创业精神和科技。这对我们所有人都产生了非常重要的影响。”

加尔佩林回想到，当时斯坦福商学院的院长、现任“自由市场”董事会成员的迈克·斯宾塞在毕业演讲时忠告即将离校的学员们：“确定自己不怕去做一些可能会失败的事情。”

加尔佩林将这句忠告牢记心底。在攻读MBA的最后两个学期中，他成天泡在图书馆里研究互联网公司的最佳模式，并着手起草一份商业计划。不过，他表示：“1999年早期，人们还在告诉我：‘你疯了，这在拉丁美洲根本行不通。’”

公司的共同创始人埃尔南·卡札是加尔佩林的同学。事实上，他认为这个市场非常拥挤，并且充满了竞争。“在我们刚起步时，该地区还有另外60家在线拍卖公司。其中大多数公司现已关闭。”

加尔佩林在杰克·麦克唐纳的帮助下取得了突破。麦克唐纳是斯坦福的一位教授，他经常邀请杰出的商界人士来给学员们演讲。加尔佩林表示：“我问他，能不能让我接触到那些可能有兴趣资助我这项计划的人。”

麦克唐纳教授则提供了更多的帮助，他让加尔佩林在课后驾车送一位客座讲师去机场。这个人就是私人股本公司Hicks Muse Tate & Furst的创建人约翰·缪斯(John Muse)。在路上，加尔佩林大概描述了自己的商业计划。

“他(缪斯)在准备登机时停下来说

了一句话：‘我想我愿意投资你的企业。’”

那是1999年的3月。3个月后，加尔佩林的MBA学业结束。此后在很短的时间里，加尔佩林又迎来了两轮机构投资。第一轮是在1999年的10月，融资总额为760万美元。第二轮投资是在2000年5月，融资额为4670万美元。

卡札表示：“我们在部署业务计划时，利用了在斯坦福的关系和人脉。今天，公司高管多数都是(斯坦福MBA的)毕业生。”

加尔佩林表示：“斯坦福很有用。我们在每个国家都聘用了斯坦福的同学，例如在墨西哥聘用墨西哥的同学，在巴西聘用巴西的同学。多数人都是同龄人。”

塞卡西则不是同龄人，他于1991年毕业于斯坦福。在美国和墨西哥工作之后，他回到布宜诺斯艾利斯，通过斯坦福的一个网络遇到了加尔佩林和卡札。这个网络旨在让即将开始MBA课程的学员们能与近几届毕业生进行接触。

到1999年，正值电子商务前景繁荣之际，塞卡西在考虑成立自己的互联网公司。“我去见马科斯和埃尔南，我本想寻求他们的帮助。谈话接近尾声时，马科斯说他们正在物色一位有我这种背景的人，如果我考虑的项目还未落实，他们希望我能加入他们的公司。”

“自由市场”现已成为拉美地区最大的互联网电子商务平台，在12个国家开展业务。卡札表示：“我们希望，在几年之内，看到‘自由市场’获得数倍的收入增长。”

(原载于《金融时报》)

重温校园情 共话发展路

——复旦大学管理学院首次校友返校日活动隆重举行



文 / 孙颖

2008年1月20日，管理学院首次校友返校日活动隆重举行。众多毕业五周年、十周年、十五周年、二十周年的本科生和研究生、MBA和EMBA项目校友汇聚一堂，再次走进校园，重温美好记忆。

活动当天，校友们参观了复旦校园。同时，学院还精心准备了“复旦大学管理学院二十载回顾展”，使校友们亲身感受了母校蒸蒸日上的发展风貌。

下午三点半，返校日活动正式拉开了帷幕。为使广大校友有机会再次回到教室体验学生时代的生活，返校日活动当天专设了名师讲堂。管理学院党委书记黄丽华教授发表了题为“移动商务：机会与挑战”的专题演讲。黄老师深入浅出地讲述了移动商务这一高端新兴市场面临的机遇与挑战。在师生互动环节中，校友们各抒己见，

会场气氛十分活跃。市场营销系主任蒋青云教授就“卓越品牌建设之路：中国企业的实践”这一主题发表了精彩演讲。演讲中，蒋老师用翔实的调研数据生动地揭示了中国企业品牌建设的发展之路。

教授们的精彩演讲，使阔别校园多年的校友们再次重温昔日课堂的难忘时光，也为校友们提供了持续学习的好机会。毕业十周年校友代表、上海晟融集团总经理王旭升先生说：“传统学校教育教给我们的是一个知识框架，至于框架内具体的东西，我们需要不断地去学习，去补充。另外，学习能力需要终身必备，实践工作中的很多问题都是无法用现有的知识、方法去解决的，所以我们需要积极搜集信息，持续研究新问题、接受新知识，再次整合资源，直至解决问题。”

随后，管理学院校友网站启动仪式点亮了盛大的校友团聚晚宴。自2002年10

月校友中心成立以来，该中心已逐步建立了完整、安全的校友数据库，致力于为广大校友和学院之间打造顺畅交流的平台。通过更为快捷、先进的校友网站，校友中心可以为超过万名遍布世界各地的复旦大学管理学院的校友提供服务。

晚宴中，近30位学院老师们的到来把丰富而愉悦的返校日活动推向另一个高潮。院长陆雄文教授发表了题为“大学的使命与商学院的发展”的重要演讲，阐明了大学的发展离不开校友的支持，同时大学发展又促进了校友的成长。席间，众师生共聚一堂，回首往昔点滴，展望未来辉煌，其乐融融。

通过本次返校日活动，校友们重温同窗情，共话发展路。毕业五周年的校友代表、中国讲座网创始人胡安军说：“通过返校日活动，除了和久违的同学亲切相聚，我们还可以与更多的校友们分享自己创业、生活中的体验、思想和价值。”

三代人重温母校情怀

改革开放三十年来,中国管理教育发展突飞猛进。不同时期的管理教育对于不同年代的学生来讲意义也都不同,但有一点是相通的:它让学生在学习生涯和职业生涯的某个阶段,有机会来重新梳理自己的知识结构和重新定位自己的职业路径。

文/李 丹

2008年1月20日,复旦大学管理学院首次校友返校日活动隆重举行。不同年代的管院学生重返母校,分享自己发展路上的经验、思想。本刊记者分别采访了毕业五年、十年、二十年的校友各两位,三代人共话管理教育。

改变心态 重新找到定位

代表人物:



胡安军 2003级 MBA 现任中国讲座网总裁(左)



陆 华 2000级 MBA 现任欧迪办公中国华东区总经理(右)

观点:

就读时并没有意识到选择来复旦大学读MBA会给自己带来多大的改变,当时只是迫于职场的压力想给自己更多学习的机

会,同时又觉得复旦大学是一所具有深厚文化底蕴的百年名校,选择复旦大学MBA项目除了学习管理学知识,还可以有机会提升综合素养,所以作出了之后对自己职业发展意义重大的决定。

其实同学刚进班级时都很懵懂,不知道这里究竟可以学到些什么,怎么来学习。这种疑惑反而让我们的心态更加开放

了。因为在一个地方工作久了,人会变得闭塞,而进了这个班级,不管在职场上的身份是什么,在这里我们就是一种关系——同学,我们可以打破身份的界限平等自

由地进行讨论。而且班级的同学工作年限、从事的行业相差也很大,和不同层次的同学交流会产生潜移默化的影响,缩短我们走的弯路。

我们这代人可能更崇尚自由,而社会也提供了更多选择的机会。所以毕业后的就业期望可以相对提高,喜欢做什么就可以尽量去尝试。当然这也需要在学校时就注意为今后的规划去积累相应的资源。和周围的老师、同学多沟通,就可以获得很多前沿的、实用的有效信息。

在复旦学习生活真的会有很多意想不到的收获。一次,复旦逸夫科技楼有个讲座,每个班只有6张票。很多同学由于没有票进不去门。好的讲座,由于场地限制很多人无法听,我就萌生一个想法:如何给更多的人提供听讲座的机会。于是想起了收集讲座,通过网络,在任何时间地点都可以收看。由此萌生了创办一个讲座网的想法。同时,我们MBA班办了一个科技创业基金,是我发起的,13位同学买了讲座网的期权,由此获得了资金。融资过程中,很多校友是我NGO的成员。这对我的创业提供了很大的帮助。

语录:

1、MBA就是我的K. F. C, 它带给了我知识 (knowledge)、人脉 (friendship)、资金 (capital)。

2、攻读MBA需要投入大量的时间和金钱,对于不适合这项教育的人来说就是一种浪费。

学习方法 加速自我成长

代表人物：



任玮吾 1995 级 MBA 上海招聘网首席执行官(右)

乐 宁 1995 级 MBA 上海奥杰人力资源顾问公司总经理(左)

观点：

我们的本科都是非管理类专业，这种大学教育偏重于理论，而MBA教育偏重于实践。我们在这段学习中最需要去学会的是一种不断学习、做事的方法。纯粹的知识固然有用，但现在的知识更新速度太快了，往往几年就会有翻天覆地的变化。但是方法一直可以用，是可以保持不变的。我们可以通过这种方法的循环使用来不断获得新的知识，这是最重要的。

我在管理学院学的是管理类专业市场营销方向。我觉得最大的收获是培养思维和视角。一方面学会了从顾客、消费者的角度看待市场；另一方面，一定要注重市场调研。我在民营企业做的时间比较长，民营企业往往忽视了调研的科学性，依靠感觉做决定，这是不好的，因为不少民营企业领导没经过系统科学的管理训练。另外，学习市场营销对我的生活也有很大影响，比如两个人吵架，你就会多从对方的角度来考虑。

MBA教育对于我们的职业生涯产生了很大的影响，但并不是方向性的作用。人生、职场的方向主要还是看个人的价值观。MBA只是职业生涯发展中的一个环节，加速了个人成长，是一种锦上添花。

所以对于初入职场年轻人来说，不要

观点：

当时的管理科学系是新兴专业，在包分配的年代里我们也没有就业的压力，所以兴趣所至就选择了这个专业，也有些同学是因为对理工科的某些专业不感兴趣而不得已报考了这个专业。课程以信息科学、数量经济内容为主，包括经济、管理、计算机等各种课程。也正是这种全面的课程设置，让我们接触到了不同学科的知识，打下了一个比较扎实的基础。尤其是一些经济学的基础知识、计量方法对现在的工作有很大的帮助。

对于现在承受着就业压力的这一代年轻人来说，选择适合自己的专业方向就很重要，因为这是和未来的就业密切相关的。单纯的学校培养已经无法满足市场需求，学生也要学会自主的去学习。学校教育只是搭一个框架，至于框架中放什么内容，还是要看自己。学生要培养一种学习能力，遇到问题时要学会整合现有线索、资源去解决问题。

语录：

1、建议学生在本科时学习一门专业学科，今后再学习一门管理学科。或者本科学习管理学科，之后再进修一门专业课程。这种结合对于今后的职业发展会更有利。

2、管理学教育的专业化细分趋势明显。学生在选择方向时尽量和自己的兴趣、工作挂钩。

急于规划整个职业生涯，当务之急是要认清自己想做什么，知道自己的兴趣爱好在哪里，判断怎样的工作令自己更有成就感。找准方向后，就要沉下心来从最简单的ABCD做起。

语录：

1、人生和职场都是需要积累的。MBA只是循序渐进过程中一个很自然的阶段，并不起决定性作用。

2、知识的厚度是不断增加的，我们随时都要有危机感，及早去弥补知识的空缺。

找准方向 构建复合型知识框架

代表人物：



周 强 1980 管理科学系 / 本科(右一)

卜心怡 1980 管理科学系 / 本科(左一)

谢虹：坚韧中绽放的玫瑰

“那段时间我十分忙碌，担心自己根本没有时间去学习。可是，我先生却瞒着我去复旦管理学院报了名，学费手续统统都办妥了才告诉我。我就这样再次来到复旦念书。”

文 / 蔡巧

作为复旦大学管理学院03级EMBA的校友，谢虹有着一个更为重要的身份：上海最大的家装网站——“我爱我家”的董事长，同时也是开创者。短短几年间，堪称“巾帼不让须眉”的谢虹以勇气、眼光和智慧缔造出一个网络家装的神话，她自己却仍是一个不事张扬、亲切平和的普通人。在她浅浅的笑容和坦然的语调背后，我们能清晰地感受到一颗坚韧的心、一份坚定的自信，以及一种属于女性的真挚情怀。

初下商海

很难想象，精明干练的谢虹本来是一位温文尔雅的老师，和经商没有半点关系。1986年，谢虹毕业于复旦生物系，之后便被分配到铁道医学院（现同济医学院）担任教师，在规律而清闲的工作中一呆就是9年。本来她已拥有了一个幸福的女人所应拥有的一切，本来她的生活会继续绵延于风平浪静，可谢虹在清闲中感到了一点遗憾。“当时我觉得自己的生活很好，可是好像还差一点东西，原本潜藏在内心深处的理想在一天天膨胀。我想我需要勇气去冲刺，去作能够实现自身价值的事情。”谢虹如是说。



于是，谢虹在1995年毅然辞职，选择了当时最流行的“下海”，却不单是为了积聚物质财富，更是为了遵循自己内心的呼唤。由于先生在厦门工作的关系，谢虹接触到了厦门的房屋安全保卫系统，而这种系统在当时的上海还没有出现。她敏锐地嗅到了其中的商机，果断投入了自己和几个同学的全副身家，准备大干一场。但事情并非如她

想象地那样简单，书生气十足的谢虹在创业之初就遇到了极大的困境，几乎让她沮丧得想要放弃。陌生的安全保卫系统在上海的确有着发展潜力，但同样面临巨大的挑战。“我没有想到会这么困难，很多人不相信我们的安保系统有用，房产商完全不理解我们的产品，市场拓展一度陷入了困境。很长一段时间里，我的公司只有支出没有收入，由于发

不出工资，许多员工都走了，我便自己当起了销售员、会计。我常常感到自己快撑不住了，可一想到自己破碎的梦想，一想到朋友们的托付，我一咬牙，又坚持下来。”多年以后谈起那段艰苦的创业经历，谢虹仍然感触良多，身兼多职虽然很辛苦，却也让她从实践中学习到企业运营的各项流程，营销能力和管理能力得到了极大的提高，为以后的发展积累了重要的管理资源。

谢虹的坚持迎来了希望，上海的安保市场终于被她一点一点地开辟出来。经过对市场的冷静分析，谢虹选择了与公安合作，开始在各大房地产商的样板房中试用安保系统，并使用了现场推广的方式，逐渐打开了市场。正是她，在静安区建立了第一套安租房。“在推广过程中，我觉得和人的沟通交流特别重要。我做了多年的老师，在和客人交流的时候，他们常常说我仍然很像老师，觉得我值得信任。更重要的是，我和我的团队用认真负责的态度打动了客户。”谢虹还记得，当时浦东的一个工程出现问题，但样板房第二天就要展出，于是工地上的人12点打电话给她，她便迅速赶到了现场，和工人们一起奋战了一个夜晚，顺利完成了任务。

在风云变幻的商场上，老师出身的谢虹第一次试水就获得了成功，她的努力不仅为她积累了经验和财富，还使她成为了上海安保系统行业建立与规范的推动者。从此以后，新建房产在建筑规范上必须要有合格的安保系统，公安局甚至成立了独立科室进行管理。“作为安保行业的第一拨人，我们引领了市场，规范了行业，我感到自己也算是对社会做出了贡献吧。”谢虹由衷地说道。

转战网络

在成功占领了安保市场之后，谢虹又做出了一个让很多人不太理解的决定：放

弃安保行业，另辟蹊径。”我对当时的情况进行了仔细分析，觉得安保市场日趋饱和，而这一行的技术含量也不高，入门门槛较低。而且，做安保系统毕竟也不是我的兴趣所在。在经历了第一次成功创业后，我需要开始做自己真正感兴趣的事情了。”2003年，带着辛苦掘来的第一桶金，谢虹怀着满满的自信转战进入了网络家装市场。早在电脑并不普及的1998年，一贯眼光独到的谢虹就看中了互联网所蕴含的无限商机，开办了电脑公司从事软件开发、网络服务等事务。“我喜欢电脑，喜欢



新奇的网络世界，在此之后，我决定了继续在这方面进行崭新的尝试。”这一次，谢虹将目光投向了老百姓的日常生活，冒出了将传统家装行业与网络技术结合起来的念头，这便是今天的“我爱我家”家装网站创立的初衷。

作为以电子商务为平台的实用性网站，谢虹的“我爱我家”面临的最大问题是如何建立诚信度。经过了一番审慎的思考，谢虹创立了网下展示厅，对网上热销产品进行展示，并欢迎广大网民前来观看。

在谢虹看来，除了良好的诚信和优质的服务，要在网络业立足还必须时刻保持创新。

对此,谢虹是煞费了一番苦心,“我开设展示厅不只是为了让客户们现场接触到产品,更重要的是让他们感受到我们是一家正规的实体公司。”“我爱我家”还开创了自己的论坛,网友们可以在上面讨论家装心得、交流意见和建议。一旦收到客户的投诉,公司会在24小时内解决问题,从而快速有效地实现了客户与商家的双方诚信。

在谢虹看来,除了良好的诚信和优质的服务,要在网络业立足还必须时刻保持创新。网络带来了信息的便利,但抄袭也会随之而来。曾有一个外地网站原封不动

家”还开办了独具特色的网络“装修学校”,将家装的全部过程和所需知识分成了七门课,并设立了相关“考试”。网民对题目的回答将由系统评分,分数及格后才能进入下一门课。顺利“修”完七门课的网民将获得一张由“装修学校”颁发的“毕业证书”,以及“我爱我家”的优惠券。如此生动有趣的家装教程为“我爱我家”引来了大量会员和客户。如今的“我爱我家”已拥有20万会员,营业额增长速度高达300%。谢虹说,在2010年,“我爱我家”的发展速度将达到500%。她的笑容带着骄傲,也饱含着对未来的信心与希望。

我爱我家

工作时的谢虹,独立、果断、干练,指挥运营着一个蒸蒸日上的企业;工作之外的谢虹,热情、温柔、聪明,享受拥抱着一个甜美和睦的家。对于谢虹而言,家人的支持是这几年奋斗拼搏不竭的动力。“我的先生很支持我,每当我快要坚持不下去的时候,他都会给我很大的鼓励。”提起丈夫,谢虹的脸上洋溢着幸福的微笑。丈夫送给她最好的一份礼物就是复旦大学EMBA课程。2003年,谢虹的网站刚刚建成,随着生意的扩大,谢虹感到自己的管理知识不够用了。丈夫建议她去复旦大学管理学院学习EMBA,可当时的谢虹并没有同意。“那段时间我十分忙碌,担心自己根本没有时间去学习。可是,我先生却瞒着我去复旦管理学院报了名,学费手续统统都办妥了才告诉我。管理学院的老师在得知我的经历以后也觉得我很适合来进修这个项目,我就这样再次来到复旦念书。”虽然有点“赶鸭子上架”,但谢虹对于这次求学始终心怀感激。通过系统的学习以及和老师同学的交流,她在实践中积累的管理知识得

到了梳理和提升,还借助学校这个平台认识了许多卓有成绩的朋友。“我非常感谢复旦EMBA给予我的一切,当然,还有我先生的鼓励和支持。”

除了丈夫的支持,女儿的理解也常常让谢虹感动。“我有时候会觉得很愧疚,我在女儿身上所花的时间太少了;但我也会尽量抽出时间,定期和女儿沟通。我们母女每个月都要进行一次大谈话,彼此把自己的挫折、疑惑、收获与对方分享,平等交流,我甚至能够从她那里学到很多有创意的东西。我尊重女儿的观点,就算我认为她的观点有失偏颇,我也只是提出来,而不是强加干涉。”融洽的母女关系,让谢虹的心里时刻都暖暖的。谢虹还记得,女儿上初中时,她曾送她去上英语口语辅导班,老师要求女儿用英语说出自己的梦想,女儿说想成为像妈妈一样的“business woman”。听到了女儿的梦想,谢虹觉得眼角湿湿的,忙于工作的自己不仅得到女儿的体谅,还获得了她的认同,成了她的榜样。如今,女儿面临高考,她选择了复旦大学金融系,为的就是成为如母亲一样的“business woman”。

生活中的谢虹也和大部分女人一样,爱家恋家,她喜欢在节假日里窝在家里做家务,喜欢在节假日和家人出去旅行。就像她所说,家务是兴趣,是放松,而和家人在一起便是最大的幸福。

面对如今的家业两成,谢虹连连说自己并没有想到。“我不是一个个性张扬的人,我只是保持一颗平常心,尽量做好自己该做、喜欢做的事情。”说起女性创业的艰难,她也只是一笑而过:“男人女人都一样,最重要还是看自己。不过我想女人坚韧应该也是一种优势吧。”正是凭着这份坚韧,谢虹用自己的努力让无数的家庭都可以漂漂亮亮,让自己的人生也变得丰富多彩。



地复制了“我爱我家”,这让谢虹充分体会到了不断创新的重要性,为了突出自身的个性,她可是下足了功夫:几万套样板房和上万种建材以及家装资讯丰富着这个平台,而“在线咨询”方式可以让装修专家、设计师与网民充分交流,保证资讯的畅通。同时,网站提出了独有的“数字化装修”概念,将装修资金、装修进程、装修质量转化成电脑数据,让客户在对家装的资金控制、进度控制、质量控制中真正享受到“我装修,我做主”。值得一提的是,“我爱我

李登辉：复旦传统的象征

李登辉校长办学时期的复旦，即使是“文科”，除了国文、中国哲学、中国文学史等极少数课程外，也全用美国教本或由教师用英文编著的课本和讲义，且都用英语讲授。学生问答，也须英语，绝少用中国语言。

文 / 李佳丽 编写

所有的复旦人都知道，在复旦校园里有一座“相辉堂”。“相”是“马相伯”——复旦公学（即后来的复旦大学）的创始人；“辉”是“李登辉”——当年的复旦总教习（即今天的教务长）、后来的复旦校长。

李先生致力复旦大学的建设凡四十年，以其博大精深的学问、正直诚实的人格、诲人不倦的态度和爱校如家的精神，为国家为民族培养了一批有用的人才。在那段激情燃烧的岁月里，李先生用智慧、心血和勇气书写了属于复旦的传奇。

赴南洋募捐

李登辉先生，字腾飞，福建同安人，1873年（清同治十二年）出生于荷属爪哇岛（今印尼）。1883年，赴新加坡读书，1891年，赴美入威斯雷阳大学，转入耶鲁大学，1899年，得文学士学位。其后李先生回南洋任教，于1905年返国来上海。这年秋天，震旦大学的爱国师生在马相伯先生的带动下，为反对法帝教会对学校控制，脱离该校，在吴淞创办了复旦公学，李先生被聘为总教习，不久严复等人来复旦任监督，李先生遂为教务长。

1912年，复旦公学的吴淞校址因毁于战火，遂迁入上海徐家汇的李公祠。次年，



校董事会成立，董事孙中山先生等推选李先生为校长。1917年，复旦正式改组为大学，设文、理、商三科。但当时复旦开办未久，基础未奠，尤缺基金，又因李鸿章后裔屡兴词讼，想把复旦逐出李公祠，为此李先生在是年冬以复旦大学校长的身份赴南洋各地向华侨募捐。时南洋侨胞景慕李先生盛名，群遣子弟入学，因而李先生很快在南洋募得巨资，次年回国后，就开始在江湾购地，以期另辟校址。到1920年，购得土地七十余亩，次年开工建筑，到1922年建成教室、办公室和宿舍各一幢，于是复旦大学正式迁往江湾（今校址），徐家汇原校址改为中学部。抗日战争爆发后，复旦大学西迁重庆北碚黄桷树，部分师生因困于环境不能成行，李先生就在公共租界内开设复旦大学补习部，坚持教学。1947年11月19日，李先生因脑溢血在上海逝世，享年七十五岁。李先生逝世的噩耗传出，全国文化教育界皆为震惊，陈望道校长与李登辉先生共事二十多年，他在追悼李登辉先生时曾撰文说：李登辉先生“是复旦传统的象征”。

全英文教学

李登辉校长办学时期的复旦，即使是“文科”，除了国文、中国哲学、中国文学史等极少数课程外，也全用美国教本或由教师用英文编著的课本和讲义，且都用英语讲授。学生问答，也须英语，绝少用中国语言。他出布告或写手条，亦系英文，早时毕业文凭，也全用英文书写，只有毕业证明书（中国旧式八行书）上才用中文打字或油印。其他如奖状之类，满纸英文。那时的复旦文科，极像个“美国文科”。部分师生对此十分不满，由于国文教授邵力子、陈望道等几位先生向李先生提出严正的要求，才在“文科”之外，添设了一个“中国文学科”。正是由于李登辉校长把美

国大学的授课方式引入到复旦近二十年之久，许多学生受其影响很深。北洋军阀时代前半期的毕业生，有很多陆续到美国留学。而美国有些著名的大学亦准予复旦学生插入高级班或研究院，承认复旦的某些学分，不需要经过繁复的考试。

然而当年李先生回国时，却不大懂祖国的语言文字，也不大了解祖国的实际情况。那时清政府正在考试“洋进士”（指留洋生回国，经考试后，赐称进士）。李先生以为考“洋进士”就是考“博士”，取得政府的承认（承认他在国外学术上的成就），乃赶到北京应试。凡是用英文和法文写答的各科试卷，成绩都好，而国文课却交了白卷。清政府的考试官认为这位“洋进士”太洋了，但还是留名存记，预备派他用场。李先生在拉丁文、英文、法文和学术方面很有些功夫，成绩超群。因此1907年清政府送官费留学生时，派他为江南留学生考试官。1909年又为浙江省派赴美国留学生的主试官。李先生为复旦校长兼任教课时，曾述及他回国时北上应试时的感想。他说，一到北方，就看见“满坑满谷”都是官，打官话，装官腔；重虚伪，轻实际；上下贪污，贿赂成风。他看得头痛极了，下定决心“教育救国”。

同时，李先生开始立志发愤学习祖国语言文字。1913年间，他每天早上与夫人汤佩琳坐着马车来校时，还抓紧时间要夫人教他国文。他的学生朱仲华回忆到当时李先生竟将《高等小学国文教科书》作为教材。到1920年朱仲华毕业时，李先生已能用祖国语文讲演和写作了。后来李先生不但能用汉语作长篇大论演说，而且还能引证“四书”了。甚至当时有几个大学生的国文程度还不及他。李先生继续攻读古文，并把一些有教育意义的古典文学作品译成英文，编入讲义，或发表于西报。李先生还经常对学生

说“学无止境”，这位大学校长，比小伙子学习还起劲。

痛打美国兵

据抗日胜利后曾任上海常德路复旦实验中学主任教师的汪云史说，他岳父曾告诉他一件李登辉校长痛打美国水兵的事：清代末年，李先生主持吴淞复旦公学教务时，经常搭火车往来吴淞与上海之间。有一天，他坐在火车上看报，听见另一车厢里有女人叫喊的声音。跑过去一瞧，见有几个美国水兵正在调戏中国妇女。他愤怒了，用手杖指着那些美国兵厉声说：“干什么？停止！停止！”美国兵听到他流利的英语，又看他是个上流人的样子，也就住了手。那妇女乘机逃走后，他又教训了那些美国兵。他们被训得面红耳赤。有一个悍然抢过他的手杖，掷到车窗外面去了。这时候李登辉奋勇奔上去，撕下了那个美国兵的肩章。火车刚停靠站头，他立即自管自下去了。美国强盗用茶杯掷向他，想追打他而火车已开动。第二天，李登辉到外滩去访问美国领事，对美国佬大讲道理，表示决不允许美军在中国胡闹。那时清政府崇美惧美，美国的军人在上海为非作歹，清政府不敢交涉。李登辉敢于斗争，并向美领事评理。当时《申报》就给予了报道。李登辉事后在课堂里对学生说过：“外国水兵常在上海调戏女同胞，侮辱中国人，为什么中国官厅置若罔闻？我撕了他的肩章对不对？你们有什么意见？”

五四运动期间，李先生站在爱国主义立场上，任国民外交后援会及华侨联合会会长，对救国运动不遗余力，而且还旗帜鲜明地支持复旦学生运动。当时复旦大学学生联合上海其他学校致电北京政府，抗议北京政府镇压学生，李先生等人对学生说，如此力量是不够的，应该联合上海各

大中学校，有一个比较永久的组织，方足以应付未来。复旦学生根据李先生的意见，就派人联络各校，很快地成立了上海学生联合会。难能可贵的是，在九一八事变后，李先生不仅提倡抵制日货，并且还同情和赞助学生发动对日武力抵抗的要求。大太平洋战争爆发后，日寇占领上海，计划收买李先生。李先生面对敌伪威胁引诱，毫不动摇。他以“三不主义”昭示师生：一，不向敌伪注册；二，不受敌伪补助；三，不受敌伪干涉。“三不”不行，则宁可停办学校，保持了高尚的民族气节。

李登辉先生对复旦大学的建设所花费

的心血和作出的贡献也是令人难忘的。在购置江湾土地和建设新校舍时，李先生经常往返徐家汇和江湾之间。当时上海市区与江湾之间尚未开筑公路，李先生为勘察复旦新校址，只得先坐淞沪铁路到江湾镇。然后再坐手推独轮车，行半小时许才能到达现场。当时校址内外丛冢遍野，渺无人烟，不少人认为这里不宜建校，但李先生坚持自己的意见，经过多年经营，终于使学校初具规模，奠定了今天复旦大学的基础。在主持复旦大学补习部期间，为躲避敌伪的压力，坚持教学，李先生带领师生三迁校址，最后在赫德路（今常德路）赁屋开

学，直至抗战胜利。抗战期间原复旦大学校址为伪上海大学占用，多所损毁。抗战胜利后，复旦迁回上海，与补习部合并，两地师生人数骤增，原已有损坏的校舍远不能满足需要，李先生就带领全校师生用数月功夫拓建新校舍。其后，李先生虽已患盲疾并辞去大学校务，但仍随时关心学校。直至弥留之际，仍念念不忘复旦大学和附中的教学。据顾仲彝教授回忆，1947年九月初的一天，他去看望李先生，李先生抓住顾的手用已不很清楚的话说：“我知道你很忙，不过附中必须你去帮忙，我叫教务处排上课了，你千万不要推辞。”



历史的门

2008年4月24日，复旦大学教授、知名学者，曾被称为“胡风骨干分子”，身陷囹圄25年的贾植芳辞世，享年92岁。

认识贾老整整三十年了，他给我的最大影响是做人的态度与独立的人格，从不趋炎附势，也正因为这一点，他受到了那么多磨难。——李辉

文 / 李辉 复旦中文82届校友

一

认识贾植芳先生是在1978年年底前后，地点是在上海复旦大学中文系资料室。

初识时，他年过六十三，我年过二十二，年龄相差四十一岁。具体来说，我于1956年出生，他则于前一年——1955年——被打成“胡风反革命集团”的“骨干分子”，从此锒铛入狱，陷入逆境。我长大成人的二十余年，恰恰是他经历苦难，与命运抗争的岁月。

中文系资料室在复旦校园西南角一幢三层旧楼的二楼。一天，我走进里面寻找图书，看到里面一个角落的书桌旁，坐着一个矮小精瘦小老头。有人喊他“贾老师”，有人喊他“贾先生”。我找到书，走到他的身边，与他打招呼，寒暄了几句，具体说了些什么，已记不清楚了。从那时起，我就喊他“贾先生”。

我进校将近一年，贾先生则刚刚结束在学校印刷厂接受监督劳动的生涯，回到教学单位等待平反。此时，他还没有资格给学生上课，故暂时被安排在资料室当管理员。

有一次，我正在资料室里找书，看到一位老先生走进来与他闲谈。他们感叹“文

革”那些年日子过得不容易，感叹不少老熟人都不在人世了。那位老先生顺口吟诵出杜甫的诗句：“访旧半为鬼，惊呼热中肠。”

到资料室次数多了，与先生也渐渐熟悉起来。面前这个小老头，热情，开朗，健谈，一口浓浓的山西乡音。与他在一起，没有任何精神负担和心理压力，相反感到非常亲切。每次去找书，他会与我谈上许久。

几年前，我到上海，先生说 he 正在整理1978年前后的日记。他说我的名字大概在1978年年底时候开始出现在他的日记中。不过，最初他只写成“小李”，而不敢写出我的名字。他说 he 有所顾虑，害怕会牵连了我。过了一段时间，才开始直接写出我的名字。新旧时代转换，人生大落大起，季节乍暖还寒，不少像 he 那种经历的人仍有余悸。这是历史的产物，早已成为消失的陈迹，渐渐被人淡忘。但当他在85岁高龄时告诉我这些往事时，当读到他的日记时，我还是很感动。为他的善良，为他对学生的厚爱。

二

当年与先生的聊天从此开始。不久，我和同窗陈思和一起应邀参与了先生主持的《巴金研究资料汇编》项目的工作，也

就渐渐成了他家里的常客。

在先生家，喝得最多的是黄酒，吃得最多的是炸酱面。再后来，还是喝酒，还是吃面。听得最多的则是动荡时代中他和师母任敏的坎坷经历，以及文坛各种人物的悲欢离合、是非恩怨。在认识先生和师母并且逐渐了解到他们的人生故事之后，这对个头一样矮小、一样精瘦的夫妻，在我心目中一直是魁梧而高大的形象。他们相濡以沫，共同走过磨难。环境险恶，人心叵测，可是他们从未失去过做人的根本。正直、善良、坦荡、乐观，构成了他们的人格。我知道，不同时期的弟子们谈到对先生的敬意和感激时，常常也就包括师母在内。

我爱与先生聊天。他讲述文坛掌故与作家背景，关于现代历史与文学的广博见识和真知灼见，时常就贯穿于类似的闲谈中。他所描述的一个远去的时代，和那个时代的五光十色的人物，引起我浓厚的兴趣。将近三十年过去，这种对历史的兴趣依然未减，首先得归于先生最初的熏陶。说实话，当年也正是从他那里，我对历史与文学才有了超出课堂教材的了解，是他为我开启了走进历史深处的大门。

把复旦时期的笔记本翻出，我找到了1980年所记听先生聊天的记录。第一篇记录的题目写着“和贾植芳先生闲谈”。如

“1980年5月14日晚”这则记录为：

因为思想上原因，屠格涅夫能控制自己的感情，他的作品是抒情的，但他的感情是淡薄的，从华丽之中流露感情。对人民的关心，是俄国作家的共同特点。

老托尔斯泰反映社会深刻，感情强烈，这点巴金相同，但艺术上没老托尔斯泰细心，人物形象也没有老托尔斯泰丰满。

陀思妥也夫斯基写人的灵魂深刻，他看人的病理，在人的污浊之中，发现人的好东西。他笔下变态人物多，写人的精神世界在世界上第一。鲁迅有《陀思妥也夫斯基二三事》，《回忆弗丛芜》中也写到过。

巴金作品中的人物、语言、生活道路，和俄国传记文学相同。

与课堂教学相比，我更喜欢这种无拘无束、坦率的聊天。在我看来，这甚至是大学教育真正的精华与魅力所在。一位名师，著书立说固然重要，更在于用一种精神感染学生，用学识诱导学生。在我眼里，贾先生就是这样一位名师。我很幸运，在大学生活起步之初就遇到了他。他教育我们，走学术之路首先要学会搜集资料、整理资料；研究作家必须读最早的作品版本；他劝我们不要人云亦云，要有独立思考。他总是说，做人比什么都重要，一个真正的知识分子，人格不能卑微。许多年后，经历一番风风雨雨之后，我才更加深切地体会到这些教诲的重要性。

一座大学，重要的是教师，是一代代教师的言传身教才让大学教育变得具体而丰富。能让学生的内心永远与母校联系起来的，首先是老师。说起母校复旦，首先让我想到的正是像贾先生这样的老师。

三

毕业了，1982年年初我离开上海，在《北京晚报》成了一名记者。初到北京时，

我怀揣着贾先生写的几封信。他说我一个人独自来京，诸多不便，故介绍我去看望胡风梅志夫妇等他的一些亲朋好友。他虽不在身边，依然热心呵护我，引导我前行。

抵京后他写来的第一封信，今天读来仍令我感动不已。他写道：

你抵京后来信，早已收阅……近来接到黎丁、梅志以及我的哥哥来信，都提到和你相会情况，我已分别复信给他们，希望他们对你多加照拂。你初次进京生活，一切可能陌生，或至生活饮食不习惯，但慢慢会习惯的。北京是我年轻时代的旧游之地，我很怀念那个朴实的北方大城。现在虽然有许多变化，但它的基本性格却仍与上海有别；再加上那里如今人文荟萃之地，又是全国的神经中枢，你会慢慢习惯和爱上这个城市的。你已去过的那几个与我有关的地方，也总可以给你一些帮助和温暖。我们全家都惦记你，时常谈到你，仿佛生活中短缺了什么一样，颇有寂寞之感。望你注意身体，注意休息，切不可过于劳累把身体搞垮！（1982年3月3日）

在随后几年的来信中，他以自己的人生经验不断给我以教诲。他不止一次在信中劝我借从事新闻工作而了解社会，认识历史：“你还年轻，在新闻界工作，接触的面较广，藉此也可以多积累一些生活经验，了解中国社会现实，那对作学问是大有裨益的。”（1982年12月7日）他劝我一定要坚持学好外语：“千万不能放弃外文功夫。”（1982年7月14日）走过二十几年，先生的教诲一直未忘，并且从中获益匪浅。

在与贾先生交往的过程中，我陆续认识了与他一样受过政治运动磨难的朋友们。这些曾被描绘为“青面獠牙”的文人，在我眼里却是那么亲切、可爱。他们性格各异，文学成就不一，在命运折磨面前的表现也互有差异。他们是历史漩涡中被抛起又摔下的一片片落叶。落叶上，记录着

历史的季节替换。

1984年，我萌生了搜集和记录胡风集团冤案过程的念头。当时胡风集团的平反还不彻底，许多话题在报章上甚至还是禁区。我只是本能地觉得应该趁这些当事人还健在的时候，尽量进行采访，留下第一手的口述实录，侧重点是做资料工作。我把这一设想写信告诉了贾先生，他当即来信，从更宽广的历史角度启发我。他在信中说：

你着手就1955年胡案编一本系统性的材料，我觉得倒是一个值得下点工夫整理的课题。广西大学受中央文研所委托在编这个题目，但他们的要求，是在文艺理论范围收集资料，涉及不到具体的人的问题，因此你这个设想还值得努力。国外，也注意到这个题目，因为它的历史意义不同寻常，就当代文学论争范围来说，它是“极左”路线的一个起点，也是文艺界受灾难的开端，不仅对我国的文艺界创痛深远，而且在政治上后果最重，影响深远。我希望趁现在这些人还多半活着，业余不妨即行动手进行，当然它的付印出版，恐怕不能期之最近，其中原因，不说自明。（1984年11月17日）

贾先生为我打开了通往历史深处的大门。四年之后，1988年，我完成了《文坛悲歌——胡风集团冤案始末》一书，第一次试图从更广阔的背景来描述人物的命运与历史的演变。从那之后，我的写作一直围绕着现当代历史而展开，有先生的启迪，我总是感到一种沉甸甸的历史分量压在心底，不敢丝毫懈怠。

又是将近二十年过去。贾先生今年已经92岁高龄，而我也年过半百，先生深邃、明锐而关爱的目光，依旧注视着我，温暖着我。

（本文原载于《新民晚报》。作者为《人民日报》文艺部编辑，首届鲁迅文学奖获得者。）

信

时间：2008年1月15日
论坛：复旦大学管理学院“校友论坛”
演讲嘉宾：著名旅欧画家单凡

全球化中的文化冲突与融合

我到市场上买了一条鱼，在公共厨房里剁鱼头，被一个德国女生看见，她大惊失色并且马上找来了警察。结果我被处以了罚款，原因是这鱼头危害到了公共视觉习惯。

文 / 王茹辛 整理 图 / 陈冬涛

管理作为科学，是把无序变为有序；同时又是艺术，把有序化为无序。所以艺术是需要空间的，这样才能让艺术家有机会去体验。在艺术家这里，1+2不仅等于3，还等于4、等于5，等于许多数字。我是一名出生在中国的画家，又在欧洲旅居多年，所以我的身份始终跨越中西两大板块。对于我而言，艺术创作就是一个找寻自我、确定身份的过程。在今天这样一个全球化的大背景下，我希望和大家分享一下我在生活与艺术创作中对于文化冲突和融合的体会。

大家知道，在过去很长一段时间里，西方人一直把东方称作“远东”。因为在他们眼中，东方不仅遥远，而且神秘、深奥、不可理解。“远东”这个词也包含了西方对东方的想象与神往。我的家乡是在浙江，因为父亲的影响我从小就接触了不少西方文艺作品，在我的脑海中同样存在“远西”的概念：西方世界的风俗景物、生活方式、价值观念对我有着莫大的吸引力。因此，

1984年我怀着对西方人文环境的向往去了德国，一路上看到恬静优美的乡村风景，有高高的教堂、蔚蓝的天空和成群的牛羊，当时就感觉特别幸运。

实际上，“远东”和“远西”都代表了一种隔膜和陌生。东西方对彼此的了解都不够深入和全面。出国以前我一直学习中国传统山水画和素描，中国艺术的一贯标准是好的技法和深刻的哲学背景以及一定的美学范畴。这使得当时的我在突然接触到西方当代艺术的时候感到莫名其妙。比如杜尚的那件著名作品《泉》：不过就是在商店里买了一个马桶，放到美术馆里就成了杰作。这其实是西方当代艺术在理念上的突破，但被中国传统艺术熏陶出来的我就难以理解，并且觉得不可思议了。

初到德国，一切都给我很新鲜很美好的印象；可是不久以后我就发现了许多中西方文化的差异，原来与我的文化身份相联系的种种要素：审美观、人生

观、价值观等等都用不上了。在日常生活里我体验到了两种文化之间所产生的奇异的冲突，它们在让我惊讶的同时也让我思考良多。

比如有一次，我住在德国的学生宿舍，一幢楼30几个人，来自十几个不同国家。我到市场上买了一条鱼，在公共厨房里剁下了鱼头。这血淋淋的鱼头被一个德国女生看见，她大惊失色并且马上找来了警察。结果我被处以了罚款，原因是这鱼头危害到了公共视觉习惯。在我们中国人看来的小事一桩，在德国却成了惊动警察的问题，这不能不说是巨大的文化差异所造成的。除此之外，中西方在生活情趣上面的区别也很大。较之于做什么事都急匆匆的中国人，德国人就特别讲究慢工出细活。我有一次找了一群德国工人帮我装修房子，他们整整忙活了半年，把每个细节都做到精益求精才罢休。最后完工的房子简直就像一件完美无缺的家具一样，实在令我感叹。

我认为现在的东方越来越西方、而西



“艺术家只是一个能把答案变成谜语的人。”

方却越来越东方。我们文化中讲究悠闲自由、天人合一的观点逐渐被西方人所接受。就当下而言，国内社会是追求型社会，西方社会是放弃型社会。虽然西方也曾走过飞快追求速度的时代，但现在他们却放慢了脚步，开始重视生活品质的提升和个人价值的完善，开始构建稳扎稳打、慢中求细的生活哲学。只有良好的积累与沉淀才能塑造优秀的个人品格，也才能使国家和民族保持生命力。

对于一位艺术家而言，“不确定”是很致命的。介于东西方之间，摇摆于不同文化种类之间，这种暧昧的身份其实也是后现代社会的典型现象。在德国生活的二十多年，我的艺术发展脉络其实就是一个重寻文化身份的过程。

在刚接触西方社会的头几年里，巨大的贫富分化现象让我相当震惊。为此我曾经创作过一幅后来被称为批判现实主义代表的作品：把来自富人家里的金箔和来自火葬场的穷人骨灰抹在一张纸上，形成鲜明对比，以此表达我的愤慨与感叹。可以说当时的我仍然是处于中国社会主义语境影响之下的。在后来的艺术创作历程中我逐渐发现，中西方文明有着各自的许多缺陷，但一些表面看来差异明显的东西其内在的精神实质却可能是相通的。和我交往多年的一位西班牙艺术家，他的作品就深受东方哲学的影响，从中可以看出很多共同的东西，其实中西方是可以做到殊途同归的。我自己的创作、尤其是早期的抽象艺术作品，虽然技法上包含了西方的理性精神，但说到底仍是为了表达自我，为了转换中国传统艺术的感性内涵。我总认为，情感很性感，只有理性才能使之稳定下来，这也就是中西艺术精神的融合吧。

贯穿于我的整个艺术创作过程之中的始终是中国艺术的精髓。无论是纸笔的运用、线条的处理，还是对传统题材的表现，

我在绘画方式上可能比较西方，但骨子里仍是水墨的东方。比如我对毛竹的描绘，既吸收了西方技法、形成了属于自己的绘画公式；又沿袭了传统，将中国化的对象放置在西方当代艺术语境下进行琢磨和思考，从而打造出独特的风格。

2007 年我将目光投向了飞速发展的中国社会，尤其聚焦于经济全球化下的弱势群体，比如民工。他们参与了中国的经济建设，却没有享受到丰盛的果实。他们的生存状态与精神状态都是我在作品中要着力表现的。

整日弯着腰的矿工、路边抽烟的小孩、急不可耐吃着饭的民工，以及黄浦江边神情激动看着万家灯火的建筑工人，这些人物在我的画作中得到细致的描绘。长年累月的劳动使这些人生活得相当艰辛：日新月异的城市面貌是他们辛苦的结果，但他们却只能把这些面貌当作风景来欣赏。虽然如此，他们却依然能够保持很好的心态，对未来充满希望和憧憬。其实这一现象不只在中国有，在纽约、在汉堡同样可以见到。因此我觉得越中国的东西才越世界，因为它体现了某种人类社会的一致性，也反映出社会发展过程中必然出现的问题。

说到底，艺术不是为了哗众取宠，艺术家也不是为了别人而进行创作。艺术创作纯粹是为了自己，表达自我的思想情感、以及个人与时代和社会的关系。文化没有先进和落后之分，文化最应该具备的是多样性。我们要了解一样文化必须要同时了解其背景。在我们现在这样一个后现代社会，已经没有前卫与否的区别了，所有的东西都在表达个性。不同文化之间可能会有极大的冲突，但在当今全球化的背景下，这些冲突正在被消灭。我所期待的是一个没有地平线的世界，所有的文明要素都可以和谐共处、彼此交流。对于全人类的共同进步而言，这未尝不是一件好事。 蓝



2008/1/4

2008/1/7

2008/1/8

2008/1/10

2008/1/15

2008/1/17

■ 2008 年 1 月 4 日

近日，由复旦大学管理学院及另外三所国内高校（清华大学、中山大学和云南大学）与美国麻省理工学院斯隆管理学院联合开创的 China-Lab 项目正式启动。该项目的中方 MBA 项目学生将有机会赴麻省参观访问，与 MIT 的学生合作完成小型咨询项目。

■ 2008 年 1 月 7 日

2008 年度首届万事达卡管理大师论坛在友邦堂隆重举行。我院 MBA、EMBA 的数百位学生济济一堂，共同聆听恒隆集团董事长陈启宗先生畅谈 2022 年中国商业社会。

■ 2008 年 1 月 8 日

经过严格的资格审核，复旦大学被正式批准成为 AACSB 的会员大学。AACSB (The Association to Advance Collegiate Schools of Business) 是工商管理 and 会计学专业学士、硕士、博士等学位项目的首要认证机构。成为 AACSB 正式会员，争取获得 AACSB 资格认证，是管理学院向世界一流商学院这一目标迈进的重要一步。

■ 2008 年 1 月 10 日

在 2007 年度复旦大学文科科研工作评估中，我院获得“复旦大学文科科研管理先进单位”称号，这是我院首次获此荣誉。

■ 2008 年 1 月 15 日

著名旅欧画家单凡应校友中心之邀，为管理学院的学生们作了题为“全球化中的文化冲突与融合”的讲座。管院学子获得了一次近距离与艺术家对话的机会，并对全球化背景下的中西文化有了初步的了解。

■ 2008 年 1 月 17 日

近日，管理学院青年教师裘理瑾在 2008 奥运会火炬手评选中幸运获选。复旦大学另一名火炬手当选者是校长王生洪，他们将代表复旦大学去见证这场全世界的盛会。

■ 2008 年 1 月 20 日

管理学院首次校友返校日活动隆重举行。众多毕业五周年、十周年、十五周年、二十周年的本科和研究生、MBA 和 EMBA 项目校友汇聚一堂。返校日活动当天专设了名师讲堂。管理学院党委书记黄丽华教授和市场营销系主任蒋青云教授分别发表了主题演讲。



2008年1月20日

2008年2月19日

2008年2月27日

2008年3月3日

2008年3月11日

2008/1/20

2008/2/19

2008/2/26

2008/2/27

2008/3/3

2008/3/11

■ 2008年2月19日

东水同学会在复旦大学管理学院举行了新年聚会。近八十高龄的苏东水教授及其30多名弟子参加了本次聚会; 由苏东水教授担任理事兼中国委员会主席的世界管理协会联盟 (IFSAM) 也借本次同学会召开了2008年度的筹备会议。

■ 2008年2月26日

由中国复旦大学、韩国高丽大学 (Korea University) 与新加坡国立大学 (National University of Singapore) 三所亚洲顶级名校首度携手共创的“Asia MBA”项目正式启动。来自世界各地的学生将有机会在今年秋季正式开始跨越亚洲三地的学习生活。

■ 2008年2月27日

2008年度“管理学杰出贡献奖”评奖启动暨新闻发布会在深圳广电大厦举办, 会议由复旦管理学奖励基金会主办, 主办方在会上介绍了本年度奖项的评奖情况。

■ 2008年2月29日

为期两天的复旦大学2007年度学生工作总结研讨会在青浦朱家角召开。我校党委书记秦绍德、常务副校长张一华等出席会议, 并为2007年度学生工作先进集体、先进个人特等奖获得者颁奖。我院共获得八项荣誉。

■ 2008年3月3日

由复旦大学管理学院和意大利博科尼管理学院联合打造的“复旦—博科尼时尚与奢侈品管理高级证书课程”正式启动。副院长孙一民教授以及博科尼管理学院的Roberto Dona教授出席了该项目的新闻发布会暨启动仪式。

■ 2008年3月11日

以“奥运与创新”为主题的复旦—BI (挪威) MBA项目校友论坛在复旦皇冠假日酒店隆重举行。此次校友论坛采取了即时抽签、圆桌交流的新形式, 吸引了一百余名项目历届校友和各界精英参加。

■ 2008年3月12日

由上海市人民政府发展研究中心和复旦大学共同主办、复旦大学东方管理研究中心承办的“上发中心—复旦大学文化发展论坛”第二



2008/3/12 2008/3/13 2008/3/17 2008/3/18 2008/3/21 2008/3/27

期圆桌论坛在复旦大学举行。本次圆桌论坛以“文化产业发展与文化产品创新”为主题，邀请了来自政界、学界和业界的相关人士共论文化产业的创新发展。

■ 2008年3月13日

日前，教育部2007年度高等学校科学技术奖召开了专家评审会。由复旦大学作为第一完成单位的“复杂配送管理决策问题关键技术研究及应用”项目荣获科技进步奖二等奖。该项目组成员有我院管理科学系的朱道立、叶耀华、戴锡、吴勤四位老师。

■ 2008年3月17日

在全国政协十一届一次会议上，复旦大学管理学院前院长、顾问郑祖康教授当选全国政协常委。同时当选全国政协常委的还有我校葛剑雄、蔡达峰、左焕琛三位老师。

■ 2008年3月18日

近日，首届复旦MBA“聚劲周”活动正式启动。此次活动的主题是“知行同悟，携手共索”，学院还将安排MBA学生在春季学期参与开发古镇朱家角的案例实践活动。

■ 2008年3月18日

IFSAM第九届世界管理大会新闻发布会在我院召开。宣布IFSAM第九届世界管理大会将于2008年7月26日—28日在上海举行。这也是世界管理大会第一次在中国举办，复旦大学将成为中国首家主办这一管理学界盛会的高校。

■ 2008年3月21日

管理学院校友、中金首席经济学家哈继铭博士应邀出席“复旦—思科校友论坛”，发表了题为“经济增速放缓，通货膨胀加快——2008年中国宏观经济展望”的专题演讲。管理学院副院长郁义鸿教授主持了本次活动。

■ 2008年3月27日

由我院EMBA/MBA 40位校友及07级国际MBA学生共同参加的第三期“携手活动”启动仪式在友邦堂举行。在本期“携手活动”中担任荣誉导师的校友们将在未来的两年时间里与07级MBA学生“携手”，通过各种形式交流人生感悟与职场经验。





欧洲行记

文 / 王 燕 复旦大学管理学院 PDC

一

经历了12小时的空中飞行，我们在巴黎时间2月8日5点半抵达法国巴黎戴高乐机场。在飞机临近降落的时候，巴黎星星点点的灯光让我突然很感动，可是脑海

中联想到的却是武义的一个个汤池，发疯似地想跳下去，不愧是巴黎，刚到就被她的姿色震撼得头脑不清了。

来接我们的法国司机是个帅老头，简直就像个大公司的CEO，西装笔挺，外加一件中长的呢大衣，非常“有型”。在巴黎的晨曦中，我们的目光一刻不停地

奔驰着，生怕自己遗漏了什么美景、名车或是正在开车的美女帅哥。就这样，我们在香榭丽舍大道还亮着路灯的时候就来到了凯旋门。不久，“啪”的一声，所有灯光都熄灭，我们既欣赏到了凯旋门的夜景，又看到了他的白天，无限神奇。穿梭在大道两旁的行人都像从影片中出来



在巴黎，我打了生平最贵的一次车，42欧（大约420人民币）！看着计价器上闪烁的“41.2”，我“慷慨”地付了42欧后赶紧下车了。后来看到书上说，一般要给司机10—15%的小费呢。算了，就当不知道吧！

的演员，男的女的、老的少的，都是深色简单的衣服、个性的围巾，个个都出挑；而自己穿着臃肿的羽绒服和登山鞋，真是相形见绌。

卢浮宫当然是我们的必到之处。从地下停车场上楼没几步，就可以看到美籍华裔建筑设计师贝聿铭为卢浮宫设计的玻璃

金字塔——虽然惹来了许多非议，但它仍是那样美丽和骄傲。导游向我们介绍了镇馆三宝：米洛的维纳斯雕像周围挤满了留影的人；萨莫色雷斯的胜利女神塑像，虽然名气不如其它两宝，但左右楼梯上也人群拥挤；蒙娜丽莎的微笑画像，因为以前曾经被盗过，现在防弹玻璃、围绳、保安、

监控等措施搞得极其严格，只能远眺，不可近观。所以在那么多珍品中，只有这幅宝贝显得那样“小”。

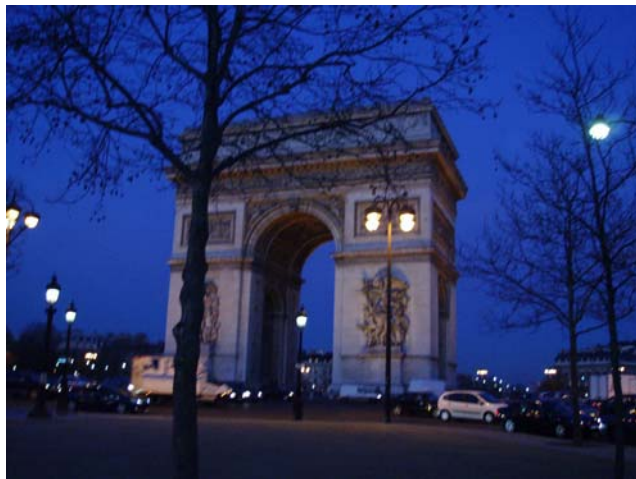
从展馆出来后我们想买杯饮料。一看标价，一罐雪碧要3.2欧，my god！但口渴难耐的我们最后还是故作镇定地买下了有史以来喝过的最贵的雪碧！

看到埃菲尔铁塔，让我想到了东方明珠。我生活在上海，住在上海，但却从来没有登上过东方明珠；今天在巴黎，我像其他游客一样，排着长长的队伍，就为了登上这座有名的建筑，这还真是挺有意思的。等候的过程中，我迎着太阳在铁塔旁散步，不时坐着看看往来的行人，看着孩子们无拘无束地奔跑，恋人们相依相偎……一切一切都证明，我们的旅途开始了。

二

我们牺牲了一个下午在巴黎春天和老佛爷百货购物的时间，又牺牲了一顿团队晚餐的时间，换来了参观蓬皮杜的机会。我们乘坐巴黎的地铁到达了蓬皮杜，没有想到买票的队伍如此之长，左扭右扭地还真有点像蓬皮杜的外观模样（肠子样的彩色钢管通道）。看到人家都是大摇大摆的进去，我还高兴地以为是免票；进去之后才发现票价是12欧/人。排队过程中居然看到有两个法国美女带着一大狗也在排队：狗也能参观艺术？不容小窥啊，法国文明在狗的身上也体现出来啦！

来蓬皮杜之前就听人家说，蓬皮杜的当代抽象艺术不太好懂。事实确实如此，但我们也算是有所收获。遗憾的是，厅里面到处贴着禁止拍照的提示，我们没有留下这些艺术品的情影。我对其中两幅画特别有印象，一幅是中国当代画家方立钧的，我在看《兄弟》话剧时看到过：大色块明亮的底，上面都是张大嘴的人头，让我特别能产生共鸣，也特别为中国骄傲，民族心便冉冉升起了。另一幅画，其实就是一整幅均匀的深蓝色，乍一看到觉得奇怪，怎么什么都没有也可以称为作品啊，这也叫艺术？而当我再次经过它的时候，仿佛才略有所悟：这样均匀的蓝色看似简



单，其实需要深厚的功底；而且站在侧面看时，它居然不是方的，而是四周向内凹的四边形。我想这应该就是以纯厚而均匀的色彩，制造出的视觉结果吧。心里寻思总算是看懂一幅画了，于是心满意足地离开了蓬皮杜。

在巴黎，我打了生平最贵的一次车，42欧（大约420人民币）！灯红酒绿大街小巷中，无限迷茫的我们不得不求助于出租车。车站旁停着一排出租车，打头阵的就是一辆气派的奔驰。我估摸着这里离酒店应该不远。司机把我手里的酒店地址输入GPS系统，我听到他非常肯定地说：“no problem, I can follow the GPS, 29km.”当时我的心就咯噔了一下：29公里，这得花多少钱？

一路上，那个计价器每2秒钟奔一下，看着它一点一点地攀升，我的心都在疼呢，竟然不自觉地打了一个冷颤。但随着计价器的跳动，我也已经慢慢适应了：跳吧，跳吧，只要能顺利回酒店就行。这次就算是遭小偷了，好歹也找个心里平衡吧。毕竟是奔驰，怎么也要比其他车子贵嘛。最后，出租车在酒店门前的停车栅栏前停下，看着计价器上闪烁的“41.2”，我“慷慨”地付了42欧后赶紧下车了（连发

票都没有拿，应该纪念一下呢）。后来看到书上说，一般要给司机10—15%的小费呢，算了，就当不知道吧！

三

巴黎的下一站是摩纳哥，而我们对于摩纳哥的印象几乎都是属于晚上的。我们一行人走在小巷中，突然感觉到极端的和谐：脚步声、说话声打破了原来的宁静。所有的门窗都是紧闭的，路过的每家每户都悄然无声。之前听导游介绍，这里的人都和赌有关，要么是来挥霍银子豪赌一把，要么就是为这些赌客服务的，所以我估计大家都在赌场内吧。可惜我们没有近观赌场和赌场门口的那些名车。幸运的是，我们的大巴司机带着我们在F1的赛道上奔跑了两圈。虽然原本对于F1没有太多的了解，但是听着无所不知的导游非常专业的介绍，还是很用心地在感受着这儿的F1文化和赌场文化，感觉颇为特别。

说起赌，还不得不提到尼斯之行。我们在夜幕下欣赏着尼斯的美景，一路window shopping，看看美丽华贵的鞋子、红酒。遗憾的是这儿的小店都很早关门，对于游人是很不方便，而对于尼斯人来



说却可以充分享受下班后大把的休闲时间。于是想起上海，那才是真正的不夜城。其实，我们并不是随便逛逛，而是寻找赌场呢，心想能在尼斯感受一把赌场气氛也不错。而且我还准备了100美金的budget作为赌本，准备大干一场。可是真正到了赌场门口，看到块头大大的“保安”，一身正装地站在那里，再看看贴着入场说明，我坚决地变卦了。一是因为进赌场要正装吧，我们都是一身的游客装呀；当然还有第二个原因，貌似入场费每人15欧。晕，暂不论输赢，进去就是300元，坚决不干。

之后的罗马自由行也很有意思。到达罗马，首先感觉到的就是意大利古老的让人惊叹的遗迹。但更让我们印象深刻的则是当地的小偷。很早就耳闻意大利的小偷很多，也听过很多“传奇故事”，在各类旅游书籍上也有类似的介绍，说罗马的小偷很强，要高度警惕，而且包包不能背在靠马路的一边，很有可能让一扫而过飞车党得手。意大利当地地陪也提醒我们：在这里明抢还是很少的，但是小偷小摸的情况时有发生，而且小偷们都是百发百中。

我们恰巧碰上了这样的“好事”。每到公众场合，特别是地铁的时候，我们都

会特别小心自己的提包。但还是有一位游客的钱包遭难了，据推测，她的包包是在地铁换乘的时候遭殃的，小偷的技艺真是高超，居然能在无声无息之间打开背包并完美收工（拉上拉链）。幸运的是，钱包里面只有几百元人民币和身份证，没有欧元和信用卡。估计那个小偷也肯定郁闷，好不容易逮了一个准，居然不是肥肉，他们一定以为来旅游的亚洲人都是富得漏油的主儿吧！

四

再说说欧洲的车子。

原本以为在欧洲可以看到大把名车，其实不然。欧洲多数人还是喜欢开着两厢小车，法国比意大利的小车更多。特别的是，这里还有一款非常popular的SMART车子，比两厢的还要小，差不多就是一厢的。别人的车子都是侧方停车，而它可以垂直90度的停在街边，随时停靠随时走，方便得很。SMART名字的由来并不是字面所看到的smart，而是一个创造组词，是由SWATCH公司和Mercedes Benz公司共同设计的，取了两个公司的第一个字，再加上art，就这样才形成了它的车名（Swatch，

Mercedes Benz，and art）。

导游对于车子的另一个诠释也让我觉得蛮有道理。他说，从中世纪开始，欧洲贵族就是乘坐马车的，马车的形状就如两厢车，后面是没有屁股的，这种样子逐渐演变成欧洲人对于车辆形状的喜好定式。而中国人从古代开始，就是坐轿子，轿子是需要前后都有人抬着，而主人是坐在中间的，正如三厢轿车的模样。被他这样一对比，还觉得真有那种意思。

欧洲真是一个好地方，我们喜欢漫步在塞纳河边，喜欢右岸林立的特色建筑，喜欢巴黎街头时尚的男男女女，喜欢广场上溜冰的孩子们，喜欢街头的行为艺术者，喜欢在小巷子里到处走走

当然也有不喜欢的。

在换乘地铁时，有4、5个穿着制服的查票人员在查票。一个胖胖的中年妇女，把我们叫到了旁边，然后拿我同伴的票子放在验票仪过了一下，非常顺利而没有故障，可是她还重复了一遍，然后拿我的也同样的过了一下后，才让我们离开。回头想想，这样的经历让人有点愤怒，为什么我们要被“特殊照顾”？我们的车票要被反复check？就因为我们是黄皮肤？愤怒之余，我也意识到一个问题——中国人的诚信问题。也许是太多不诚信的中国人透支了我们的信用，才造成了国外对于我们的怀疑态度吧！也许，在巴黎街头背了一个LV就是LV，GUCCI就是GUCCI，而在中国街头同样背着LV或GUCCI的话，肯定会被怀疑到底是真是假！

林林总总说来，欧洲之行不经意间就匆匆度过了。霓虹闪烁的巴黎、古老精致的罗马、还有那位失望的小偷，都随着旅途的终结而成了回忆。现实的工作依然繁忙，文化、思考、冒险、放松都如梦幻般停留在了光影纵横的欧洲旅程，偶尔想起来，便是会心一笑，多美的一个梦！

《心智管理导论》

胡君辰
复旦大学管理学院教授



近年来,中国的GDP总量已进入世界前列,中国的国力空前强大,但是中国能在国际上有一席之地的大型优秀企业并不多见。我们的企业家、经理人和员工的能力和知识在改革开放后的三十年中,特别在最近的十年中的确有了长足的进步,但是在心智管理方面,我们与国际先进企业之间还确实存在不小的差异。本书试图从心理学和组织行为学的视角,结合相关的理论,联系增强企业软实力的实践,阐述了心智模式管理的基本理论和可操作方法,内容涉及心智管理概

述、态度、动机、情绪、认知、智力、学习、压力管理、人际关系管理和时间管理等等方面。应该说来,本书适合所有中等文化程度以上的人群,因为人人都需要不断地改善自己的心智模式。不过,由于本书的案例主要倾向于企业,因此要更适合管理学院、商学院的相关专业和MBA/EMBA教学之需。当然也十分适合企业和其他组织的各类人员的培训、进修、自学使用。

(本文为《心智管理导论》
内容简介)

《中国企业伦理重建》

苏勇
复旦大学管理学院教授



本书是教育部人文社会科学研究“十五”规划项目“经济转型期的企业伦理及经营绩效”课题研究的成果。把当代中国企业伦理的变化放在整个社会转型的背景下来考量,人们的思想意识、价值观念、道德规范等的变化必然会反映在社会的经济伦理中,反映在企业的经营管理伦理中。作者根据西方近代社会变革时期的启示,从伦理—环境—绩效三维入手,构建行为、主体、环境三方互惠的因果模型,并在此基础上建立企业伦理与经营绩效的互动机制,进一步展开企业伦理的相关分析与对比研究。研究结果显示,现阶段我国企业伦理与经营绩效总的来说关联度不

高,但这并不能否定企业伦理与经营绩效之间的内在联系,即从长期看,企业伦理与经营绩效呈正相关。唯其如此,“企业社会责任”概念的提出受到了世界范围的关注,因为它是企业为改善利益相关者的生存质量而贡献于可持续发展的一种承诺。作者认为履行社会责任不仅可提升企业社会形象,而且能获得进入国际市场的通行证,增强企业的长期营利能力。义与利的均衡、企业与社会和谐必将成为伦理型企业追求成功的要因,从而实现全社会的可持续发展。

(本文为《中国企业伦理重建》
内容提要)



復旦大學
管理學院

商道 學道 將帥之道



復旦大學EMBA

| 將 | 帥 | 之 | 才 | | 致 | 勝 | 之 | 道 |

→ 凭藉广泛的国际合作，设置国际化的课程体系

→ 聘请国内外顶尖的华裔师资，开设全中文课程

→ 传承百年复旦文化底蕴，推崇企业家人文教育

→ 依托复旦区域优势，搭建高端商业平台



地址：上海市国顺路670号复旦大学管理学院 邮编：200433

电话：021-55664800 55664815 邮箱：emba@fudan.edu.cn 网址：www.fudan-emba.org

如需咨询复旦大学-华盛顿大学EMBA项目(英文)，请访问：

www.fdsf.fudan.sh.cn/olin www.olin.wustl.edu/shanghai