

复旦季刊

SCHOOL OF MANAGEMENT
FUDAN UNIVERSITY

复旦大学管理学院院刊

Apr. 2011

/NO. 17







P.006
创业季

这是一个需要创新与突破的时代，
创新，为了开辟前路；突破，为了追寻梦想。
在复旦，就有这样一批人：他们以“聚劲杯”创业大赛为起点，以青春和热血走出了一条与众不同的道路。让他们孜孜以求的，不只是财富的巅峰或是人生的荣耀，更多的还是征途上的风景、是超越自我后所感到的畅快淋漓。
是的，无论他们的故事结局如何，都共同证明了梦想的份量。

钱明霞：小菜篮里有大智慧	007
徐亦新：我年轻我可以	011
陈雪峰：梦想有多大舞台有多大	015
赵 倩：相信教育的力量	019
封 华：“我希望终身创业”	023
陈思远：在复旦迈出改变的第一步	027

P.032

吹响进军世界一流商学院的号角

复旦管院新院区的建设，将见证学院在培养顶尖人才、引领管理思想上的积极追求，将吹响学院进军世界一流商学院的号角，并将为未来二十年，乃至更长远的发展奠定坚实的基础。





P.072

她·复旦

在美国学术界,她被认为是知名度最高的三位中国人之一。在复旦师生中,和她交流如沐春风,且总能得到无私的帮助……她,就是已故复旦大学前任校长谢希德。2011年,是谢希德先生诞辰90周年,让我们共同缅怀。

P.046

资本市场助力中国经济转型

中国的转型阶段有很多的改革要推进,完善金融体系是其中一个关键环节。如果说19世纪末期钢铁产业是美国经济锋刃,那么我相信今天的资本市场就是中国经济的锋刃。



CONTENTS

WWW.FDSM.FUDAN.EDU.CN

第十七期

要闻

复旦MBA项目香港班正式启动	035
学院首届本科生Orientation成功举行	037
2011复旦蓝墨水新年论坛举行	039

实践区

服务业的发展主导未来	042
中国转型的压力和动力	052
经济结构转型的推力	056

声音

股权激励不能做员工福利	062
国际品牌频“谢幕”的背后	065
创业板“造富快车”驶向何方	067
房产税改革应更加公开透明	069

旦复旦

谢先生对我人生轨迹的三次影响	080
宅兹中国:重建有关中国的历史论述	082
儒家人生	088
21世纪的中国	091

校友汇

罗建荣:理想与快乐的践行者	096
香港校友联络处迎新活动举办	100
“两岸新契机论坛暨岁末校友联谊会”举行	101

记事本

N个活动	102
------	-----

感谢李粤江老师为本期院刊提供部分照片。

编者的话

“

燕园里桃花盛开,曦园中樱花绽放。香樟、水杉、银杏、法国梧桐……各种树木在复旦园吐露新枝。相辉堂前的中央大草坪上,三五个学生席地而坐,笑谈家事国事天下事……

在这春光灿烂的季节,当你行走在校园,闻到的是春天的气息,呼吸的是复旦的味道。

春天,是点燃希望、放飞梦想的季节。于是,在春季出炉的这一期院刊,我们聚焦这样一群复旦人:他们以“聚劲杯”创业大赛为起点,以创新的精神、不竭的热情,吸纳新知、激发潜能,追寻自己的人生方向。陈思远说:我在复旦迈出改变的第一步;徐亦新说:我年轻我可以;陈雪峰说:梦想有多大舞台就有多大……

这个春天,学院亦已登高起航。2月26日,学院新院区项目的设计招标工作正式启动,新院区位于杨浦区五角场创智天地,总建筑面积五万平方米。“复旦大学管理学院新院区的建设,将见证学院在培养顶尖人才、引领管理思想上的积极追求,将吹响学院进军世界一流商学院的号角,并将为未来二十年,甚至五十年乃至更长远的发展奠定坚实的基础。”

春天里,我们带着梦想,启航。

复旦大学管理学院
管理教育推广和发展中心

”

博學而篤志
切問而近思



创业季

这是一个需要创新与突破的时代，
创新，为了开辟前路；突破，为了追
寻梦想。

每个人心里都有梦想，
如同一盏明灯、一星烛火，在日里夜
里，在每个徘徊低谷的时刻倔强地
燃烧。

而那些最终能将创意融于实践、让
梦想辉耀生活的人，他们一定拥有
令人敬佩的智慧和毅力。

在复旦，在复旦管院，就有这样一批
人：他们以“聚劲杯”创业大赛为起
点，以青春和热血走出了一条与众
不同的道路。让他们孜孜以求的，不
只是财富的巅峰或是人生的荣耀，
更多的还是征途上的风景、是超越
自我后所感到的畅快淋漓。

是的，无论他们的故事结局如何，都
共同证明了梦想的份量。

小菜篮里有大智慧

◆钱明霞：2010复旦管院“聚劲杯”创业大赛一等奖（天鲜配商务计划）

文/马静媛

初见钱明霞，是在管理学院门口，刚刚结束MBA课程的她，笑着和同学聊着天。一件简单的白色风衣把她映衬得很干练，但却让人很难将她与复旦大学“聚劲杯”创业大赛冠军的形象结合起来。然而，一旦与她交流起来，听她通过严谨的语句表达自己见解的时候，便可以清晰感受到她的审慎和智慧，那就是创业者与生俱来的气场。

MBA也可以“卖菜”

让钱明霞和她的团队在复旦大学管理学院“聚劲杯”创业计划大赛上一举夺得冠军的，是一个名叫“天鲜配”的项目，这是一项为上海市民提供安全、新鲜、便捷的蔬菜配送服务的创业计划。

草拟计划的时候，很多同学对她投去了奇怪的眼光：一家500强美国公司的战略投资经理，同时又身为复旦大学MBA学生，不在资本市场叱咤风云，怎么就跑去“卖菜”了？对此，钱明霞笑着说：“因为这里面有大宝藏啊。当基础设施建设不能持续为国家经济增长提供动力的时候，发展内需将会是未来的趋势。现在BTC商业模式的公司已经显现出其强大的竞争力，可以预见蔬菜配送服务会有十分良好的前景。”

钱明霞当初的动机很简单，因为在网上看到过太多关于食品安全问题的可怕案例：被硫磺熏过的竹笋、注射了瘦肉精的猪肉、从长出第一片幼苗便被喷洒高剂量农药的蔬菜……她觉得不管是对自己、还是对所有老百姓而言，都需要健康食品了。同时，在很多新建的中高档小区附近，很难找到传统的菜场。居民要么每天来回乘车买菜，要么周末



到超市采购。她发现自己住的小区里有很多阿姨、伯伯们对新鲜健康、原生态的食物有很大的需求。“我记得有一次，楼下一对小夫妻周末去农家乐带回来了一点新鲜的香椿和荠菜给爸妈。结果他们爸妈动员了小区里好多爷爷奶奶，一起坐了5个小时的车专门去松江农家乐，就为了采回几斤新鲜的蔬菜。”

慢慢地，一个想法在钱明霞的脑海中渐渐成型：为什么不通过高效的物流配送使得上海居民每天吃上当天从地

里采摘的新鲜蔬菜?还可以主动地为其提供营养搭配等服务。

只有想不到没有做不到

“天鲜配”的另一位合作伙伴,是曾经在盛大集团担任高层的刘军。他是互联网行业的资深人士,也是复旦MBA的校友。2006年,还在管理学院读MBA的刘军认为电子屏技术加上社区媒体的模式能够带来很好的产出,于是将目光投向社区媒体,开始了人生的第一次创业。然而2008年的金融危机来袭,使得他的创业一下陷入了困境。出于同样的认识和生活的感受,刘军和钱明霞决定一起尝试这个项目。

凭借对行业的敏感以及之前的经验,钱明霞和刘军开始关注互联网上的“菜篮子”情况:近来,随着菜价的明显波动,许多消费者开始把目光投向了互联网。一批农批个体户发现上网开菜场或许是好主意,与时俱进的农批市场也开设了自己的网购平台,更多生鲜食品卖家的生意在“淘宝”等网站扎根落户,生意做得风生水起。不过对这些经营的门外汉来说,规模小、运输成本高使多数网上菜场还在盈亏边缘挣扎。

其实,真正在网上买菜的大多还是年轻人。“很多白领白天上班没有时间买菜,下班了蔬菜又不新鲜,所以他们更容易接受互联网买菜的模式。我们做过调查,目前这样买菜的电子商务企业也有不少。”钱明霞顿了一下,好像在思考什么,“我们也发现,年轻人的不确定性太大,太零散,你怎么能确定他们每天都会买菜?零散的订购又势必造成物流成本的提高,所以我们创业初期的目标客户群体并没有锁定在年轻人身上。”

钱明霞采取全 无打扰的送货 方式,每天下午 5点之前保证把 菜送到订户的 家门口。

基于对市场的考察,钱明霞酝酿中的项目轮廓渐渐清晰,与其先做网络定购不如先做实地配送;与其先服务需求不稳定的年轻人,不如先服务社区里每天买菜做饭的中老年人。

为了给这些上了年纪的大叔大妈爷爷奶奶们做宣传,钱明霞可费了不少的劲。他们的项目在2009年的夏天正式启动,钱明霞带领着她的团队顶着烈日在上海酷热闷湿的天气里,一个小区一个小区地做着宣传,耐心地为每一位老人解释、说明。功夫不负有心人,到今天为止,钱明霞已经吸纳了2000多名固定的“大龄会员”,有的中老年人在她的影响下甚至学会了上网。

为了让消费者更加方便,钱明霞采取全无打扰的送货方式。“就像光明牛奶送货到每家的奶箱一样。”钱明霞说,“有的小区在楼下统一安装了防盗门,没法送到门口,我们也会和保安、物业打好招呼。渐渐地,这些社区也成了天鲜配的核心优势资源。“别人没法进去的小区,我们可以进去,每天下午5点之前保证把菜送到订户的家门口。”

在铺设终端渠道的同时,另外两项工作也在同时有条不紊地进行着:货源和物流。

为了保障食材的新鲜和绿色,钱明霞调查了上海周围大大小小的农庄和基地,最终将目光锁定在了位于浦东的孙桥现代农业开发区。作为一家国家级的农业科技园区和全国工农业旅游示范点,孙桥更像是一个植物园,而不是蔬菜基地。这里的蔬菜全部种植在高科技的温室大棚中,从培育到种植到采摘,全部采用现代化技术并且经过严格控制的管理,保证了蔬菜的新鲜和营养。“这是至关重要的一个环节。”钱明霞认真地说。

在钱明霞的记忆里,自己和第一批顾客



一起去孙桥体验采摘的情景依然历历在目：“有一个会员的孩子，第一次看见挂在藤蔓上的南瓜，兴奋地不得了，一口气采了好几个。还有观音菜，只有在我们基地里面有，其他地方看不到的，很受大家欢迎。”钱明霞开心地回忆着，“孙桥那里空气很好，蔬菜大棚边上还有小河，很多人都表示以后周末没事的时候要常来。”由于合作带来的价值，天鲜配由此获得了很大的话语权，并与孙桥蔬菜基地签订了5年的战略合作协议。

买卖双方都稳定了，而连接这两方的就是物流，钱明霞深知物流系统的重要性：不仅需要强大的后台系统，做出最佳的路线选择，还不能因为物流公司的延误而影响品牌。“因为第三方物流一旦出现问题，所引起的纠纷会大大影响客户的忠诚度。”同时，传统农贸市场的优势是产品源头，而网店的优势在网站的经营和运作。生鲜食品要想走向电子商务平台，运输必须采取专属运输方式。“我国生鲜食品物

流体系建设不完善，售后服务体系不完善，消费者对生鲜食品的色泽、气味、触觉等都不存在不确定因素。”正是基于这样的担忧和考虑，钱明霞做出了一个大胆的决定：自建物流。

一家专业从事蔬菜种植及配送的公司，必须要确保其物流和管理不出问题。为了做好这一点，钱明霞和刘军都坚持任用适合的人才，而不是盲目地追求高学历和耀眼的背景。他们特别看重精神追求上是否志同道合。一年左右的时间，这样的“择才观”吸引了不少又有能力又能担当的加盟者。

在这样一群有着共同追求的年轻人的努力下，天鲜配现在拥有了非常优化的物流管理体系。每天早上5点，天鲜配的员工从浦东孙桥根据订单采摘最新鲜的蔬菜，下午5点之前，分包好的蔬菜已经放在消费者的门口。由于没有库存，不仅减少了中间环节，也减少了蔬菜在物流过程中

所遭受到的挤压、污染等等。自建物流的另一个好处是,用户的自由度更大,虽然天鲜配的订单都是按月订购,但是依然可以在前一天改变订单。用户甚至可以让快递员把菜放在自己指定的任何地方。

“今年过年的时候,因为大部分快递员都过年回家,反而有许多公司求助于天鲜配的物流系统,眼看就要产生一个新的收入来源。”钱明霞兴奋地说。

从被选择者成为选择者

毕竟是在摸索前行,一路上可能要经过很多犯错的过程。值得庆幸的是复旦大学管理学院有一个“聚劲杯”创业大赛,钱明霞希望通过评委们的经验和眼光来验证“天鲜配”项目的可行性和潜力空间。

2010年的创业大赛中和钱明霞同时参加的团队有67支,从最初的提交纲要、初选、复赛、设计商业书、半决赛、决赛等等,“天鲜配”过五关斩六将,最终凭借着完善而富有前景的商业计划,拿到了冠军。这期间,钱明霞不仅仅接触到了各个创业团队的精英,与他们进行了思想上的碰撞,更重要的是,创业大赛的重量级评委,包括复旦管院的老师、校友以及社会上的投资机构,也给予了“天鲜配”非常宝贵的意见和建议。

“天鲜配”项目拿到冠军的时候,刘军曾经表示,自2006年带领团队第一次创业到2009年开始“天鲜配”项目,几年时间精力的投入,全部身家的押注,一度让他对创业的前途心灰意冷,是团队成员的信任让他一直坚持梦想。而“天鲜配”也从2009年第一个摊位的12份订单到如今2000多用户,实现了每月现金流入70余万元。如今虽然尚未实现现金流平衡,但一切正在向好的方向稳定迈进。

创业的过程教会了刘军很多很多。第一次创业时他那么热爱电子屏技术,但后来发现这

“天鲜配”从2009年第一个摊位的12份订单到如今2000多用户,实现了每月现金流入70余万元。

是一种盲目的热爱;第一次创业时并不那么节约资金,认为“舍不得孩子套不着狼”,现在却知道一分钱掰成两半花,量入为出,物力维艰。回顾自己的创业史,刘军说:“失败乃成功之母,创业需要激情和勇气也需要理性的分析,过程注定不是一帆风顺的,因此在遇到挫折的时候一定要正确对待。很多时候再坚持一下,或许就能柳暗花明。”

相比之下,钱明霞是一个乐观分子。对于创业的艰难,她并不多做描绘,反而对遇到的一些小问题津津乐道。“刚刚开始种菜的时候,我们对蔬菜的生长也不是很了解。夏天蔬菜长得比较快,有一次我们新播了一批菠菜,前一天还是幼苗,第二天居然长成了一把伞,已经完全老掉不能吃了。”这些摸索前进的小插曲总让人难以忘记。

对于创业的人来说,融资是一个新的体验过程。“第一次被投资方包围的时候,心里很兴奋,觉得自己的努力终于换来了关注。但是很快,我们冷静下来了。当初是被选择,现在我们也可以选择别人了。因为在不同资金的背后有着不同的影响力和资源,我们希望和投资方对天鲜配有共同的发展设计和公司治理理念。”

看着这个项目一步步的成长,就如同看着自己的孩子一天天长大,其中的幸福感无法用语言表达。钱明霞说,在不经意的时候,听见完全不认识的人在谈论着“天鲜配”,心里乐开了花。“有一次在医院,听见两个护士在说,你听说过‘天鲜配’吧,老方便的。我当时听了简直太开心了!”

小菜篮里有大智慧,在钱明霞和她团队一步一步的努力以及在复旦管院众多资源的支持下,“天鲜配”正迈出稳健的步伐,走在属于自己的发展征程上。创业大赛的冠军是钱明霞和“天鲜配”的一个新的出发点,前路虽然坎坷但也充满希望。正如钱明霞所言:没有口号、只有行动。F

我年轻我可以

◆ 徐亦新:2009复旦管院“聚劲杯”创业大赛二等奖(SMT行业焊锡膏3D检测设备<SPI>)

文/陈林

焊锡膏三维检测——这个新名词对于大多数人来说都非常的陌生,但是在2009年复旦管院举办的聚劲杯创业大赛中,这个名词已经反复被提及,因为有人以此作为参赛项目,并最终获得了第二名的佳绩。这个人就是我院校友徐亦新。得奖之后的徐亦新反复琢磨自己的参赛项目,并很快在此基础上和伙伴们创立了自己的公司——复蝶智能科技有限公司,致力于我国机器视觉检测设备的发展与推广。

做机器视觉的领航人

2009年的聚劲杯大赛共有一百三十多支队伍参加,云集了众多具有新思想、新理念的管院学子。比赛的角逐十分激烈,徐亦新的团队能够在众多参赛队伍中脱颖而出,着实令人叹服。但是很多人还不知道,夺得第二名的他,创业之初还不是复旦的学生。

徐亦新2009年刚考入管院,在MBA面试的那天拿到了创业大赛的宣传单,这一下子就激起了他的兴趣。“这也许就是我和创业大赛的缘分吧。”他笑着说。于是刚刚被录取的他,甚至还没来得及报到,就已经火热朝天地投入到创业大赛的准备中来了。

他和另外两个志趣相投的朋友组成了一个团队,以“焊锡膏三维检测设备的生产与销售”作为参赛项目,经历了大赛一轮又一轮激

烈的淘汰和PK,终于得到了专家评委们的认可和好评。由于这个项目的专业性很强,大多数人对于该领域都知之甚少。“其实这项技术在国外已经运用的比较成熟了,简单来说就是对电路板焊点质量进行立体检测。”目前只有较大规模的公司才会运用这种类型的光学检测,以防对电路板造成损伤,而国内这个领域几乎还是一片空白。徐亦新自豪地说:“我们做的就是这种机器视觉检测,可以说我们是最早使之国产化的人,而且我们的目标是成为国内机器视觉的领航人。”

要想在创业大赛这样高手云集的比拼中取得胜利,光靠对国内市场的敏锐洞察和自信心还是远远不够的。徐亦新和他的两位队友都是光学相关专业出身,在对于先进技术深刻剖析和充分了解的基础之上,还从管理学角度出发设计了一系列产品营销和公司运作等方面的详细方案。评委在了解了他们的参赛方案之后,提出了许多犀利的问题。令徐亦新印象深刻的是有一位评委在PK环节中这样问他:“市场对于这样大型专业设备总的需求量并不大,当客户公司的流水线扩张完毕之后,公司应该往哪里走?”这是一个非常实际、也非常严峻的问题。徐亦新和队友当即提出了“租售”的设想,根据这种大型设备的特性,尝试“以租代售”的方式,并且在售后为客户提供技术咨询和一系列人性化的服务,由“卖产品”向“卖服

我们的目标是
成为国内机器
视觉的领航
人。



务”和“卖技术”推进。这一回答也得到了评委的认可。

后来徐亦新回想起站在PK台上的这一幕，仍然是记忆犹新：“在众人面前应对来自评委的各种质问，这对我来说是非常大的帮助。如果你在比赛的现场就可以立刻将答案脱口而出，这说明你事先就已经对这个方面的问题考虑得很全面了。比赛会促使你将这些想法毫无保留地说出来，从而使它们变得更加清晰。”徐亦新的想法和创见最终赢得了评委们的认可，他和他的团队也在大赛中得到了在创业初始阶段非常重要的20万元创业基金，由此开始了从梦想迈向现实的第一步。

三次跳槽打下创业基础

利用机器视觉技术来做电子产品的光学检测，徐亦新会产生这个新想法并不是心血来潮。不仅如此，这中间的曲折过程甚至可以称之为“十年磨一剑”。

年仅30岁的徐亦新在创业之初已经有八年的工作经验，而他在八年中做的每一份工作，当时看上去似乎是无心之选，但实际上都对他今天的创业产生了极大的帮助和影响。大学刚毕业，徐亦新就在众人羡慕的目光中进入了著名的英特尔公司。也正是在那里，他第一次接触到了“机器视觉检测”这个新概念。在英特尔，他得到了接触国外先进理念和国际领先技术的机会，同时也了解到大公司的运作方式。在对该领域国内外现状的对比之中，他敏锐地窥探到了国内市场的空缺。就在这段工作期间，徐亦新创业梦想的种子已经悄然萌发。

离开英特尔，徐亦新到了一家网络游戏公司——“九城”。对此徐亦新笑言：“我到九城工作，并不是因为我爱玩游戏。”事实上，在九城工作期间，他始终没有放弃“机器视觉检测”这个理想。他发现国内大多数领域的光学检测都是用电脑CPU来进行运算，而唯独只有游戏行业是利用显卡进行运算。在九城工作期间，他熟悉了这种特殊的图像处理技术，为之后的创业提供了必要的技术支持。

但是徐亦新并不满足于此，他又一次跳槽了。这次他选择的是一家日本公司——赛凯(SAKI)智能科技有限公司。跳槽的目的很简单，因为徐亦新想要看一看光学检测

设备技术设备原厂的面貌,由此了解整个设备的研发制造过程。这一次的工作转换将他的创业梦想又向前推进了一大步。

经过了八年的积累与准备,一切仿佛都已经酝酿完成,只待徐亦新找到一个突破口,把这些看似不相关的经验联系到一起。创业大赛在这个临界点从背后给了他一个推力,由此他正式走向了创业的道路。2009年,徐亦新和他的参赛队友们一起成立了复蝶智能科技有限公司,将长久以来埋在心中的创业梦想一笔一画地写进了现实之中。

“我还可以再失败”

创业的梦想很多人都有,但是创业的决心并不是每个人都能够果断下定。徐亦新和很多人一样,创业之初也面临着要在现有高薪稳定的工作和前途未知的创业道路之间做出艰难抉择。“辞职去创业,这的确需要巨大的勇气。”但徐亦新说:“我还年轻,我觉得自己还可以经得起失败!”

令徐亦新倍感温暖的是,他的父母知道他为了创业辞掉工作之后,非但没有责怪他,还表示了充分的理解和支持。徐亦新的母亲对他说:“你现在这么年轻,应该放手去做自己喜欢事情。”在家人、朋友和老师们的帮助支持下,徐亦新毫无顾虑地迈开了创业的脚步。

万事开头难,公司起步时经历了很多坎坷。面对这段极容易让人感到困惑的日子,徐亦新仍然充满信心,没有半点的迟疑。“如果我是刚刚毕业就开始创业,的确会有很大障碍,因为我面临的市场永远都只是我想象中的市场而已。但是我已经工作了八年,在几个企业中都亲眼看到了他们的经营方式,见证了许多成功的例子,榜样的力量是无穷的。”不仅如此,对于光学检测这个专业的深深热爱,也是他坚定决心的重要原因。“我从小就喜欢这个

专业,一直以来也都从事着有关方面的工作,所以我非常清楚这条路是走得通的,这就少了很多迷茫。”

创业的艰难之处在于一个“创”字,凡事都需要自己去身体力行地去实干。徐亦新举例说:“像复蝶公司销售的这种大型设备,制造地点往往都在南汇、青浦、奉贤等上海郊区,公司的技术人员只能长时间住在当地,查看生产工序、进度以保证产品的质量。”这样的经历都是创业团队成员以前没有体验过的。

高质量的产品如何推向市场,是紧接下来的重要问题。因为公司刚刚起步的时候注册资本只有100万,很多大型客户甚至在并不了解复蝶公司的状况下,仅看资本规模就将徐亦新拒之门外。于是徐亦新想出了一个直销和代理相结合的销售策略。一方面,他在以往工作中接触到的很多客户都成为了公司直销的对象;另一方面,他也借助一些代理商的力量来迈过高门槛,从而迅速打开市场。

当然,在没有真正踏入市场之前,很多事情都是以前想也想不到的。例如去年九月,徐亦新将公司重达1.5吨的精密设备送往深圳参加展览会。但是天有不测风云,路上下起了大雨,没有经验的员工在没有打开外包装查看设备的情况下就签下了接货单。等到徐亦新赶到的时候打开一看,设备已经被雨水浸透,很多精密部件都已经生锈,这台价值20多万元的机器几乎完全报废。心痛之余徐亦新更是心急如焚,展会近在眼前,损毁的机器如何参展?于是他和他同事只得向展馆申请加班,每天晚上通宵工作来修复机器,希望能让机器以最好的状态呈现在展览会上。他们的辛苦没有白费,就是在这一次的展会上,他们接到了来自东风汽车公司的订单,收获了这个极为重要的客户。

尝到最初喜悦的之余,徐亦新也深刻地体会到,自己创业与在公司上班有着巨大的不同。“以前只要管好本职的技术工作就可以出

创业的艰难之处在于一个“创”字,凡事都需要自己去身体力行地去实干。



色的完成任务,但是现在,公司的方方面面、每一个小细节都需要自己考虑周详。”徐亦新补充道:“由完成本职工作到整体统揽大局,这种转变对于我而言是一个不小的挑战。”

破茧终于成蝶

经过了两年的辛勤努力,徐亦新的复蝶公司现在已经逐渐步迈上了正轨。公司研发的技术获得了“正弦条纹轮廓测量法”和“白光干涉轮廓测量法”两项专利,不仅填补了国内相关领域的技术空白,也大大提高了公司的知名度。“过硬的技术才是我创业的底牌。”徐亦新坦言。

由于产业的特性,复蝶公司的初期投入很大,在资金运作方面,徐亦新也早有规划。“今年对于公司来说是非常关键的一年。预计今年公司可以收回成本,迈上快速发展的道路。”步入正轨之后如何让现金流持续流动,这对于徐亦新来说也是件头等大事。他考虑了贷款融资等多个渠道,同时也觉得是时候去接洽一些风险投资商。“以往有一些风投商也曾经对我们公司表示了兴趣,但是因为公司当时还处在起步的阶段,我认为那时并不是接受风投恰当的时机点。”但是在公司成立两年之后的今天,徐亦新渐渐感觉到时机成熟,他已经做好充分准备来利用风投助飞。

如果说公司之前的定位是“拼技术”,那么在步入正轨之后,徐亦新将公司的新目标定位为“拼市场、拼运营”。随着经营规模的扩大,复蝶公司位于复旦科技园的办公室也正在扩建之中。他规划将原本单一的办公场所扩建为三个区域,分别为主办公室、展示厅和实验室。这并不仅仅是一个公司建筑结构的调整,更是公司完备营销流程的新开始。

主办公室平时用来办理日常事务和接洽客户;展示厅更为直观地向客户展示新技术、新设备,成为一个广告宣传的空间;而为了保证产品质量以及技术研发,实验室的建立就更好地保障了技术支持的可靠性。这样一个“三翼型”的构造正是徐亦新对于公司结构的新规划。“随着电钻的轰轰声,这一切不久就要呈现在大家的眼前了。”谈及未来的蓝图,徐亦新显得踌躇满志。

说到创业的感悟,徐亦新认为:一个公司的成功与否,关键始终都在于“人”。“我们有些是在复旦管院学习期间认识的MBA校友,大家来自不同的行业,拥有不一样的工作经验,正是这种相近而又不相同的经验,促使大家结合在一起可以发挥出最大的优势。”

不仅如此,管院有许多的校友遍布在全世界各地以及各个不同行业,这也是徐亦新最重视的资源。“公司的运营离不开校友之间的互相支持,比如我这次准备贷款,就是请我管院的同学为我担保。有的校友企业正好需要我们这样的大型设备,他们就成为了我们的客户。”

谈及未来,徐亦新信心满满:“我们现在做电子产品的光学检测,但是并不把产品的定位局限于电子行业。等到公司有了一定的规模之后,我们希望能够进军到食品安全、烟草、医疗等各个领域,把机器视觉检测技术运用到方方面面。”

看着徐亦新憧憬的笑容,我们深深感到复蝶公司就像是一只蝴蝶蛹中孵化了许久的蝴蝶,它渐渐拨开了一层层的束缚,即将振翅而出。在不久的将来,在高远的蓝天、广阔的田野,我们也将看到这只化茧而出的蝴蝶展翅高飞。 **F**

梦想有多大舞台有多大

◆ 陈雪峰:2010复旦管院“聚劲杯”创业大赛三等奖(乐易闲置资源处理平台)

文/孙婧

自主创业是很多人的梦想,也吸引了很多人去尝试,但那毕竟是一条艰难的路。从选择项目到确定计划,再到实现价值,能坚持走下来的人必定具有不竭的热情、无畏的勇气以及优秀的才能。陈雪峰,就是这样一种人。

他个子不高,说话的时候温和而亲切。你很难将他与“上海悦易网络信息技术有限公司首席技术官&联合创始人”这一身份联系起来。他还带领团队在2010年复旦大学管理学院创业大赛中获得了三等奖。

信心比黄金还宝贵

“二手闲置物品”——这就是陈雪峰和他的团队选择项目的突破点。年轻人对电子产品的需求量非常大,更新换代的速度也非常快,那么替换下来的产品怎么处理?如何让它们继续找到“用武之地”?“随着人们物质生活的丰富和环保意识的不断加强,二手闲置市场的规模必然会不断加大,”陈雪峰说到,“所以我们的团队希望做这个市场的专家。先从回收起步,再逐步整合其他交易方式,比如捐赠、救助、寄卖、交换等等,为用户提供一个一体化的平台。”这个项目的提出着实让陈雪峰和他的团队兴奋了一阵,他们觉得找到了事业起步的出发点。

就在2010年初,陈雪峰和合伙人成立了自己的公司——上海悦易网络信息技术有限公司。这是一群志同道合的人,不仅是对于项目,也对于“创业”本身:他们坚信创新改变社会,创业改变人生。但短暂的兴奋过后,创业团队成员们遇到了很多问题。“从最初的想法到项目启动,至今



已有三年”，陈雪峰说道，“但是想做的东西太多，反而不够专注，因此做了很多超越阶段的事情”。这样的状况直到他们“遇到”创业大赛后开始发生改变。

复旦大学管理学院“创业大赛”以“智慧统帅知识，创业成就未来”为主题，旨在激发学生的创新意识、提升创新能力，帮助他们突破竞争壁垒和发展极限，直面未来挑战。参赛的团队们被要求参赛项目能做到在外部寻找激情，在内部展示激情。

经过激烈的竞争，陈雪峰和他的团队在比赛中脱颖而出，获得第三名的好成绩；更重要的是让他们找到了自身的症结所在。在老师的指导和帮助下，他们寻找到了属于他们的路。“参加创业大赛时也觉得自己的项目有很高的价值，但是商业模式却不够清晰，这对于一个缺乏资金和经验的初创团队来说，创业并不那么现实。”但是这些问题和困难却没有打倒这个团队，思想上的成熟使得这条路的商业模式逐渐清晰起来，“我们坚持最初的大方向，从最可行的做起，未雨绸缪，跟随变化而不断进行调整”。这是陈雪峰的经验之谈。

经过大赛的“洗礼”，陈雪峰和他的团队开始专注于电子产品的专业回收，并搭建了“爱回收”这样一个网站平台(www.ai-huishou.com)，吸引回收商加盟，开展第三方担保交易业务。“用户无需出门，只要在网站上描述自己闲置物品的品牌、型号、新旧程度、是否维修等内容，就可以根据回收商

提供的回收价格进行选择交易，再由网站提供上门回收服务，”陈雪峰兴致勃勃地描述到，“同时，交易过程中如果发生物流或其他方面纠纷，都由网站负责，而且回收价格要高于市场平均水平。”

在陈雪峰看来，创业不仅仅是追求单纯的金钱盈利，而是因为有着更高的理想和追求，“今天的中国是机会最多、发展机遇是最好的”，他坦言，“但是创业者还是要有良好的心理素质，要有理想和激情，信心比黄金还要宝贵。”对于陈雪峰而言最重要的是“人生价值的最大体现”。

只有探索才能找到路

其实陈雪峰当初参赛的目的很简单，就是要锻炼一下团队。在这次比赛中，团队的每一个人都得到了展示自己的机会，在每一场的历练中不断提高自我认知。“我认为深化创业想法尤为重要。”这一想法也刚好契合了大赛的目的。

2010年的创业大赛强调以实践为导向，注重专家的指导和引领，在关注技术产品创新的同时也关注商业模式的创新，并加强与校外资源的合作。正因为如此，创业大赛不仅带给陈雪峰和他的团队中肯的意见和建议，也给予了他们一定的资金扶持，让他们能够迈出通往梦想的第一步。“让我们印象最深刻的是在商业模式上，导师们认为我们最初的项目计划很有价值，但问题在于现金流不够明显，建议我们寻找更好更有效的商业模式，这对我们后来的探索和

创业不仅仅是
追求单纯的金钱盈利，而是因为有着更高的理想和追求。



尝试提供了很大帮助，让我们找到了一条更清晰更有效的路”，陈雪峰感激地说。

怀抱着对梦想的执着，陈雪峰和他的团队一路吸取经验教训，一路摸爬滚打，终于使公司逐渐步入了正轨。虽然目前网站还在测试中，但公司的业务已经开展，并且开始盈利。公司初期投资主要来源于股东自筹和“天使基金”的支持；稳定阶段不断扩大的投资则来源于公司自己的“造血功能”（盈利）以及风险投资。而对于导师们提出过的现金流管理问题，陈雪峰认为关键在于“量入为出、物力维艰”。

作为一支以技术产品为导向的团队，在公司运作过程中，各种利益攸关方很多，如何处理好与各方的关系非常重要。陈雪峰将这种看似错综复杂的关系网分成了两类：一方面是内部关系，只要大家的“目标是一致的，那么就形成了一致的价值认同”；另一方面是外部关系，无论是顾客还是渠道商，最重要的是相互沟通和协调，这样才能够互相理解。“要换位思考，明确的知道他们需要什么，而你能为他们提供什么”。

“创新”是陈雪峰始终强调的一点。与其他交易网站通常采用个人与个人之间的交易模式不同，“爱回收”网站探

索出了更深入的交易方式：将供给方个人与作为需求方回收商紧密联系起来，网站作为第三方的交易平台提供更贴心的“上门回收”服务；同时包揽了交易过程中的所有风险和物流问题，这也就是“爱回收”更有保障力的原因。

对于诞生不久的公司而言，不断扩大客户群体覆盖范围、维持畅通稳定的客户渠道可算是生死攸关。对此，陈雪峰表示：“我们的客户来源包括两个部分，一是广大网民，二是渠道商和回收商。要获得他们的支持，最重要的还是产品的价值，通过客服等反馈方式尽最大努力去了解并且满足他们的需求。在价值输出的同时，有明确的计划开展营销工作，让更多的潜在客户了解我们、认同我们，进而选择我们的产品、享受我们提供的服务”。

听着他的侃侃而谈，仿佛一个宏伟而明确的蓝图已然在心中成形，并将一步步化为现实。

好的团队是成功的前提

陈雪峰的团队人数也不多，但却具有极强的凝聚力与

生命力。“这是一支优秀的团队。”陈雪峰自豪地说,“因为我们都坚持自己的梦想,有很好的合作精神和锲而不舍的韧劲。”从项目启动到现在的三年中,没有一个人离开这个团队,却不断的有新成员加入。并且团队成员的起点很高,很多技术骨干曾经都是复旦大学的本科或硕士研究生,毕业后义无反顾地留在这个团队。

陈雪峰理解团队中的每一个人,更感激于大家不离不弃的合作与努力。“我们创业至今,虽然承受着很大的压力,直到现在仍处在不断探索和磨砺中,但是看着我们的项目从零开始走到现在,真的很欣慰。”谈到合作团队陈雪峰感慨万千,“在这个奋斗的过程中,团队成员在个人能力和经验上都有了很大的提升,这是我们最大的收获。整个团队在一起坚持的过程是非常宝贵的,互相鼓励,互相支撑,无论经历什么样的困难,我都觉得是值得的。”

陈雪峰感到很幸运,不仅在于他拥有一个坚定卓越的团队,更在于这个开放而积极的时代,赋予了他们更多更好的机遇。“因为社会需要大量创业者的努力来开拓新市场,促进改变企业精神,我相信只要有梦想,就会有展示的舞台。”

当然,创业的风险总是不可测的,路上的困难也总是层出不穷,但机会永远是留给有准备的人。所以陈雪峰认为,大学生可以在毕业后先工作,积累经验,不断完善和成熟自己的思想,等到有一定的资源和认识后再开始创业。“一定要想清楚了再迈出创业的步伐,因为这之后要走的路很漫长。”陈雪峰和同伴们并不是一时冲动,他们在理智地积累了一定的工作经验后,不断寻找缝隙市场,寻找资源,最终才真正开启了创业的大门。

一个团队,一个公司,从无到有,从小到大,这就是成就感。

在今天的校园里,还有好多和陈雪峰一样的人。他们对未来有许多假设,对自己也有许多期待,而最后决定成败的,往往是这两者能否完美地结合。“首先,创业开始的基础在于确定好项目的总体方向,比如具体是在哪个领域、涉及哪些行业、从事哪种项目等等。在这个基础上,一定要动手,发挥一切资源去实践想法,多一些尝试才能多一些经验。只有在实践的过程中,才能发现问题和缺陷,进而努力的去改进和完善。”陈雪峰总结道,“其次,是要建立一支彼此信任的稳定的团队,能够相互鼓励和扶持,能够共同面对、共同承担困难和挑战。最后,要在创业项目实现的过程中理清思路,不断根据实际情况去调整策略和实现方式,但切记一定要将变化控制在一个合理的范围内。”现在大学生创业有个特别而又普遍的现象:发展较好的项目大多都偏离了最初的发展方向。陈雪峰认为这一现象的出现是创业过程的必然。“一个项目在不断成长、不断成熟的过程中,必然要经历成功背后的很多曲折,面对失败更需要一颗平常心,要不断尝试失败。”在他看来,伴随着自身认知能力的提高,项目也必然会发生相应的改变,但他仍然强调:“改变的前提是在最初确定的大方向之内进行调整,而不应当是大方向和整体路线的改变”。

一个想法、一个项目;一个团队,一个公司。从无到有,从小到大,这就是成就感。而陈雪峰目前的主要任务,就是好好打造“爱回收”这个品牌。三年的创业时光一晃而过,只有他和他的“战友”们深谙个中滋味。不过他们的确拥有创业最需要的勇气和冲劲,困难只会让他们奋力前行,挫折往往点燃他们改变的决心。或许,没有什么坎是跨不过的,“只要坚持就会有所收获。”这是陈雪峰笃信的,也是他为团队、为公司注入的信心。F

相信教育的力量

◆ 赵倩:2010复旦管院“聚劲杯”创业大赛三等奖(青少年社会性成长平台)

文/张喆

当身穿蓝色大衣的赵倩笑盈盈地坐在面前的时候,你会觉得她是个常年与孩子打交道的老师——亲切、甜美、淡然。八零后的她毕业于复旦-麻省理工国际MBA项目,与MBA的校友及老师一起创立了复启教育——Future Rush华人青少年领袖学苑。这不仅是2010年复旦大学管理学院创业大赛的获奖项目,亦是赵倩和她团队对梦想的实践。不同于以往从事的实体商业项目,这份致力于未来的事业蒙上了一层理想的面纱,既脚踏实地又让人憧憬。

夏令营的领悟

谈及读书时代,赵倩笑出了深深的酒窝:“管理学院教育带给我很多启发,也让我找到自己的团队。”复启教育的创始人周颖、陈双卯、汤杰琴和赵倩相识于复旦管院。在读书时候,四个人就是一个互相信赖彼此欣赏的团体,一起合作过很多项目。几个年轻人碰在一起,创意和激情就很容易迸发。

2009年暑假,赵倩和周颖共同策划了一次远足宁夏的援教活动——“我很棒”夏令营,现如今“我很棒”已经成了MBA爱心委员会的知名品牌和传统项目,每年都会举行。教练都是从MBA学生中选拔出来的。活动前她们整合了优秀的师资给教练们做两天培训。“作为一个教练,应当有怎样的公益心态,应当在团队领导中扮演什么角色,这是需要明确的。”而宁夏西吉的艰苦生活,还是给志愿者们带来了不一样的冲击。“18个人住在两间教室里,床铺是校长用几十张书桌临时拼起来的,我们从来都没有体验过这种生活,大家都觉得很难忘,也结下了深厚的友谊。”赵倩回忆道:“夏天没有水,我们每天要打水,拿个



小舀子围着操场上的大树刷牙洗脸。”而在这样的环境里,当地学生对于知识的渴望、对于老师的热爱让赵倩领悟了教育的力量。

夏令营中,她发现自己不经意间鼓励的一句话、小小的一个举动都会给孩子们带来很大的影响。“捐款捐物很重要,但山区里的孩子们更需要的是交流,是大山之外在精神上的支持和帮助。”

这次夏令营的准备和筹划给赵倩和整个团队带来了很大启发。他们开始思考:如今城市孩子在繁重的课业压力下很少有机会去想想自己究竟要成为什么样的人。“我们热爱教育,喜欢影响和分享的快乐,我们有很强烈的使命感,希望能够帮助更多年轻的灵魂,所以我们选择了在教育方面的开拓,希望创造更多的社会价值和商业价值。”赵倩如是说。

正是这些创业的激情冲击着思绪,MBA的几个同学共同创建了上海复启教育信息咨询有限公司。复启教育的名字,是团队的统一意见。“启”是启发;以“复”字开头则代表他们都是复旦的孩子。“我们对复旦很有归属感,觉得自己永远都是复旦的一份子。”赵倩诚挚地说。对于母校的热情,大概是所有复旦人的共同特征。他们还和校友中心的老师们一起筹划准备“复二代亲子俱乐部”,专门面向复旦校友及其孩子开放,希望不仅为校友们提供了很多丰富多元的服务,也能够为认可他们教育理念的潜在客户之间搭建一座桥梁。现在很多校友们不仅放心把孩子交给他们,自己还申请来做家长义工、志愿者教练,甚至是对他们的创业提供指导和建议。

理想主义的团队

其实,这次并不是赵倩第一次创业。

2005年时,她很想做一个特色项目,在问卷调查、市场分析、产品分析之后,由于种种原因项目还是没能开展。创业的开始总是很艰难的,毕竟在人生的岔路口,要做出让人满意的选择并不容易。在经历了一次失败后,这一次能志同道合的团队碰在一起,将教育作为创业项目,赵倩开心地称之为“时机很好”。“一个强有力的团队是成功的关键,我们现在能聚在一起为一个目标奋斗是缘分,我们都很珍惜。”

这支年轻而极具激情的团队,在2010年复旦管院创业大赛中脱颖而出。当时的指导老师曾告诫他们:“这种教育项目其实很难获奖。你们做的只是一个概念,是否可以操作一定要自己想清楚。”虽然初赛他们的名次垫底,但经过不懈的努力,他们以小组赛第一的身份杀入决赛。通过团队缜密地策划和完美地展示,他们最终获得了创业大赛的第三名。

“创业大赛的真正意义是鼓励那些勇于创业的年轻人迈出关键的第一步”赵倩回忆道。而赵倩和她的同伴们也正是紧跟大赛的步伐,全力以赴地筹备网站建设以及公司开业。在这一过程中,赵倩也发现了十分有意思的“吸引力法则”:“在全身心投入一件事的时候,我们就会发现与之相关的更多资源被吸引了过来。或许以前朋友、资源、人脉也在周围,而现在更加突出了。资源慢慢聚在一起,我们特别享受这个过程。”

在比赛时,评委张伟老师表示:“MBA的学生创业压力大、诱惑多,在他们周围不缺少高薪工作和表现自己的机会,所以能坚持到最后的人真的比较少。”而赵倩和她的团队,4个人放弃了近百万的年薪投入到创业中来,这在一般人看来过于疯狂。“我们做好工作的动力,来源于自身的信念,还有不懈的坚持。”赵倩说。

创业伊始,复旦管理学院给予了这一支年轻团队以莫大的支持。创业大赛本身就是可以让更多的校友联系在一起的绝佳平台。“校友、导师一

4个人放弃了近百万的年薪投入到创业中来,这在一般人看来过于疯狂。

一直在关注我们,他们更专业。如果遇到麻烦了,我们第一时间就会想到母校的老师同学寻求帮助。”除此之外,杨浦区大学生创业园也提供了各种软硬件的帮助,“创业园的租金很便宜,30-40平方的办公室在第一年每月只需要1000元左右,服务也很专业,这对于初创企业来说真的是很大的支持。”

“我们是一个理想主义的团队”,赵倩毫不掩饰地说,但理想主义的人创业怎样才能少走弯路?她认真地回答道:“要活下来才能发展。在活下来的过程中会发现各种的机会,这样才能发展。这是我们一年来很大的收获。”对于复启,她还是很有信心的:“我们今年的目标是营收200万,利

项目启动的全部初始资金都是自筹的,对此赵倩坦言:“从创意提出到现在,一直都有人想为我们投资。”但团队一直都很谨慎“我们希望初期自己来打拼,主要还是处在摸索前进的道路上,正在寻求如何去标准化和规模化。”在探索中他们尽力寻求更广泛的合作,“我们可以吸引一些比较好的学校来定制特定产品,现在已经有了一些成功的尝试:比如复旦附中把整学期的部分活动来交给我们,交大附中则会请我们为新入学的学生干部进行4天的领导力集中培训”。这种对于商业及市场的敏感度和应对措施,正是复旦MBA教育的结晶。“对于商学院毕业的我们而言,怎样让自己的企业生存下来、并发展壮大,最终实



润几十万。即使刚开始比较缓慢,但到后期可能会出现井喷的状态。”

打造“黄埔军校”

公司网站正式启动后已是2010年6月初,错过了暑期最佳的招生时机。在重重困难之中,创业团队群策群力,在这个过程中每个人都得到了前所未有的磨炼和优化。虽然团队的平均工作经验是4年到10年,但具体创业对他们来说,几乎都是第一次,项目发展的商业模式还在进一步摸索中。“我们制定了很多标准化流程,什么时间做什么事情,怎样来规范等等,逐步创建了一套相对完整的体系。”其后的9个月里,复启教育共举办了10期活动、夏令营和成长营,慢慢的步入了正轨。

现对社会的价值,这才是最重要的。”目前,复启教育与教育部中学生领导力课题组的合作正在洽谈中。“我们在思考如何在体制之内对学校教育和课程进行有效和有利的补充,并提供校外教育的补充,提供增值服务,比如领导力培训、国际交流等等。如果合作成功,我们的客户将是全国的学校和学生。”

除了运营模式的探索,储备教练的大学生教练营是其招聘的另类形式。他们专门为有潜力的教练们提供3天的集中营队培训,希望不仅能够找到合适的人来做教练,也希望帮助这些大学生们理清自己的优势和发展的思路。教练的来源是在校的大学生、研究生以及一些职场人士和家长义工。当有活动的时候会通知教练库中教练,他们可以来申请项目,从中挑选合适的教练来参加培训。“我们希望找到更合适的人来传递价值,而不只是让他们来参加活

或工作。”这里的教与学都是一个相辅相成的过程,“比如真诚、正义感、怎样坚持自己,这些问题是成年人也无法清楚回答的,在学生那里呈现一个本真的状态,让很多教练都受益匪浅,这就是教学相长。”赵倩说。

谈及创业的经验,赵倩总结了一些实用的办法:“跟合作方洽谈,本着双赢的态度就可以了。一个项目如果能给对方带来价值,让其有所收获,就多半可以达成。如果只想着自己的利益,合作方就没有动力。”另一点是虚心学习。“要多请教有创业经验的前辈,可以从创业大赛中其他团队的身上学习到很多东西。因为别人经历过,就会告诉你有什么隐患、你应该怎么处理、哪些状况会带来什么样的优劣势等。这些条缕分析都是成功的要诀。”最后赵倩信心满满地说,“我们现在主要思考的问题是,如何把项目打造成培养青少年领导力的黄埔军校。”

学会帮助别人

目前为止,复启教育已经为几百名学生做过培训,获得了学生和家长的广泛认可。9个月的口碑营销初见成效,家长经常会介绍朋友来参与活动。面对目前的赞誉,赵倩和她的团队并不满足:“一开始客户对我们来说很珍贵,我们的品质也很好。等到将来发展壮大之后,他们仍然说我们好,这才是最珍贵的。”

客观来说,北京的青少年教育项目比上海更多元,但也正是由于这点,复启教育在上海抢占先机。“在价格方面,我们经过了一些学习。刚开始定位很高,很多家长很精明,他们会看性价比,对于课程也很挑剔。”而团队以他们的诚意和品质来打动客户。在活动中很多家长也参与其中。久而久之,家长们觉得这种形式寓教于乐,不但把孩子送来,还会非常愿意来担任家长义工。

复启教育的特色活动很多,大多是有趣而又富有启发性和挑战性的参与式活动。如仿真商业及社会环境,模拟商业环境及企业运作,让学生体验社会价值链以及如何创造更大价值的活动;有文化融合与沟通为主题的培训,让青少年在提早到来的国际竞争中提升沟通和领导力;也有公益为主题的活动。去年年底他们联合企业Virtuos(为变形金刚制作动画特效的酷公司)、公益组织(复旦MBA爱心委员

会)和民工子弟学校发起公益项目“梦想实验室”E-Learning Centre,并在圣诞节的圣诞市集爱心派对上正式启动并开展义卖筹款活动。他们带领同学们先在湛蓝工作室为晚上的爱心市集亲手制作手工香皂。在傍晚的爱心派对上,同学们通过团队合作的方式来确定义卖方案,将爱心手工皂和家长同学捐赠的义卖品卖给在场的来宾,并将所得捐赠给梦想实验室项目,活动当天学生们仅仅义卖香皂收入了就一千多元。“这样的活动让同学们很有成就感和创造力,这跟直接让学生捐款完全不一样,大家体会到真正动手去帮助别人的快乐,而且要通过和伙伴们合作并跟人沟通才能销售成功,整个过程都在锻炼自己,家长也会比较欣赏这种方式。”赵倩这样解释活动背后的意义。

“同样是做公益,我们会帮助参与者进行一些思考。比如,你究竟是在帮助别人,还是满足自己被别人需要的需要?有时候大家会觉得做公益是完全在帮助别人,事实上也在帮助自己,真正的志愿者精神是“利他”和“利己”的结合。明白了这一点就不会对被帮助的人会有很多期待、反馈和回报。“参与者需要知道,帮助别人的过程,自己也会得到成长,这会让我们心态更平和。”

赵倩举了一个小游戏为例:大家一起做一个有挑战的小游戏,完成的同学可以帮助其他未完成的同学。但是要求不能说话,如果未做完的同学做对了就朝他点头,做错了就则保持沉默,“帮助别人的同学大部分都着急的不行,恨不得亲自去帮别人做,而未完成的同学会有些压力,在面对帮助的时候会有不同的反应。有些人希望自己完成,不太期待别人的帮助,有些人则会不停去看别人寻求帮助。在之后的分享过程中,我们会引导帮助者调整好心态,不要把自己的意愿强加给被帮助者,反而适得其反。”这样的游戏好处显而易见:“人与人直接的交流比课堂上单纯的说教的效果要好得多,帮助者和受助者双方都有成长和收获。”

复启教育-Futurerush华人青少年领袖学苑的目标是“培养有梦想、有激情、有勇气、有担当的未来领袖”,赵倩说:“其实我们一直在努力传递和践行这样的价值观。坚持梦想,勇于担当,即使我们力量现在很小,也能影响到一部分人,慢慢影响更多人,作为商学院的学生,我们不仅仅要在商业世界里取得辉煌,更要和母校一起努力开创一个社会的未来。”**F**

“我希望终身创业”

◆ 封华:2009复旦管院“聚劲杯”创业大赛一等奖(人机交互方案集成)

文/孙晓洁

“2009年我们成立了公司,五个人抱着一个地球仪参加了‘聚劲杯’创业大赛,没想到时间过得这么快,再过几天就是公司成立两周年的日子了”:说话的年轻人是2009年“聚劲杯”创业大赛一等奖的获奖者封华,而现在他的身份已经从一名MBA的学生变成了上海复翔信息科技有限公司总经理。

不安分的狮子座

每次讲起“聚劲杯”创业大赛,封华讲的最多的就是感谢。“创业大赛让我们的技术找到了产业化的出口。”

在公司成立之初,几个不同专业的复旦学生拿着精心研制的互动地球仪既激动又迷茫,“我们有这么好的知识、技术,但是这个技术用在哪里,怎么应用,却毫无头绪。”谈起比赛之初的心情,封华觉得很彷徨。虽然管院MBA的同学们很热心地建议了一些发展方向,但是对于刚刚创立公司的封华而言,心里还是有点没底。正是抱着为真金寻找熔炉火的心情,封华和他的团队参加了“聚劲杯”创业大赛。

“创业大赛的评委经验都很丰富,从初赛到决赛一路走来,他们的点评对于我们的帮助都是实实在在的。”封华回忆起比赛的过程,感慨良多。他说每一位评委从各自不同的角度来审视这个项目,他们有着充沛的商场经验、独

人老以后,会为做一些事情后悔,也会为没做一些事情后悔,但后者的痛苦更大。

到的投资眼光,他们对于产品能否适应市场的评估准确到位,并且能给出很有建设性的建议和意见。通过一轮又一轮的比赛,公司发展的方向逐步浮现,并且越来越清晰。

经过几个月的推敲与琢磨,封华和他的团队认准了多媒体展览展示尤其是互动多媒体整体解决方案与实施的发展方向,并且凭借过硬的技术、完善的营销理念一举夺魁,取得了2009年创业大赛的冠军。

回忆起创业之路,封华坦言十分不易。创业之前,封华在一家国企担任上海分公司的总经理助理,面对裹足不前的公司现状,他心中萌发了在公司内部二次创业的想法。“我们有钱、有厂房、有材料,怎么就不能让公司焕发生机呢?”在国企的两年里,封华参与了十多个合资项目的谈判,让创业的想法和热情得到落实和执行,但是最终这些合作商谈除了一个项目成功外其他项目大都因为种种原因而搁浅了。二次创业的摸索中,封华深深体会到了每一次创新、每一次尝试带来的欣喜,此时他心中创业的种子也已经不可遏制地萌发。“人老了以后,会为做了一些事情而后悔,也会为没有做了一些事情而后悔,但是后者的痛苦往往更加大”。这种源自内心的召唤让他离开了原本的公司,以全新的姿态加入到复旦管院MBA的大家庭里。在这里,他遇到了点燃创业激情的火种:一个优质的创业方案,一

支优秀的创业团队。

“两个计算机系的在校本科生,两个电子学科的研究生,他们有着高水准的技术、完整的知识结构,相当聪明,人都非常好。”封华如是介绍他的创业团队。当时他们精心制作了一个地球仪,通过点击球面可以展示该地点的风土人情,凭借这个地球仪他们在传感器应用大赛中将第一名收获囊中。在看到了学术肯定之外,封华更从中看到了创业的希望。几经探讨,终于在2009年3月,封华和他的团队成立了上海复翔信息科技有限公司。

在被问及创业原始动力的时候,封华说:“我是狮子座的,狮子座的人会有一种使命感,他们希望通过自己改变世界。”封华笑言:“我有一颗不安分的心。”

从加法到乘法

正是这颗不安分的心将几个复旦人的命运紧紧的连在了一起。“互动多媒体技术在国外应用已经比较普遍了,但是在国内发展才刚刚起步。”谈到公司的业务,封华踌躇满志,“作为一个刚起步的公司,我们提供的互动多媒体不但拥有高质量水准,还具备有竞争力的价格,我们有别于其他公司的核心竞争力在于客制化的服务。”

提到客制化的服务,封华打开了话匣子,“我们要做技术手段最丰富的公司,客户需要的模式在有力的技术保障面前都能提供。我们不仅可以为客户量身打造产品,而且反应十分迅速,售后服务及时到位。”封华补充到,“有时候客户从视频网站上找到一些短片来问我们能不能做出同样效果的产品,我们通常几天后就能做出样品。”正是这样良好的技术实力和快速的反应能力让复翔慢慢融入了市场。

但是大学生创业的新兴公司要受到客户的一致认可并非易事,然而一个千载难逢的机遇让他们真正地打开了局面。“参与世博会多媒体建设可以说是公司一个里程碑式的突破。”封华的思绪随着回忆渐渐涌现。通过MBA同学的牵线搭桥,复翔科技有幸成为世博会多媒体建设合作商,为世博会湖北馆提供能用手“敲”出音符的平面曾侯乙编钟的“金声玉振”以及通过点击呈现水流涌出、金鱼嬉戏的“水心相连”。虽然当时经历了旷日持久的方案谈判、昼夜赶工的调试,并且在世博会开展的184天里,团队中的每个人时刻处于备战状态,随时需要处理突发状况,但是这些付出在所有人眼中都是非常值得的。

“这是最好的口碑效应。”封华会心地微笑着,“184天的展示不仅体现了我们的技术,更显



示了我们的稳定性和可靠性”。当“世博会”、“大学生创业”、“复旦大学”这样几个关键字组合到一起,一下子就吸引了媒体的目光,承担世博项目的大学生创业团体也随之成了报道的热点。“通过这些宣传报道,很多人看到了我们,让我们多了许多合作机会,由此真正打开了客户渠道。现在万科房地产楼盘增强现实展示、东方明珠多媒体改造等工程也是由我们独立完成的。”说到公司完成的各个项目封华心中充满喜悦,每当看到这些企业运用自己绚丽多姿的多媒体技术展示产品的时候封华都十分欣慰,这些成就和认可也是激烈他继续前行的动力。

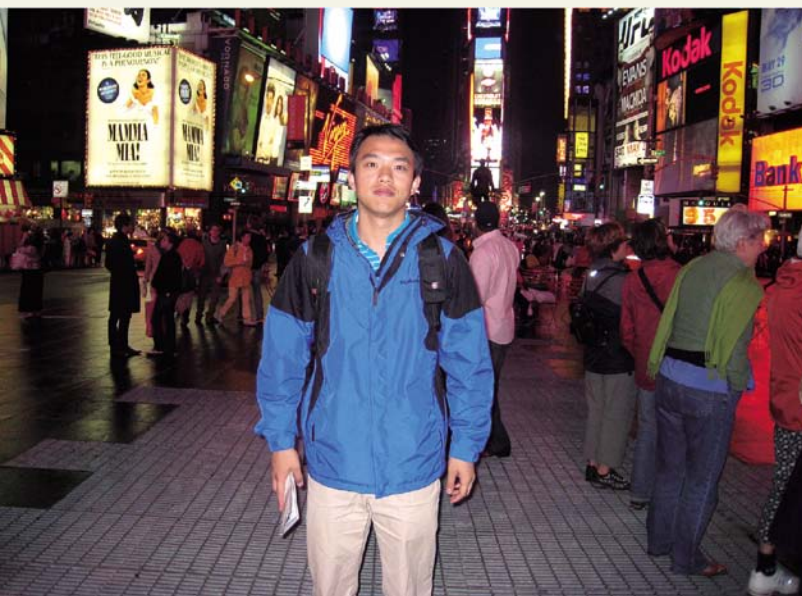
封华介绍,公司现在主营产品有三个方向:多媒体展览展示,新媒体信息发布系统,互动娱乐设备。虽然现在公司逐步上了轨道,但是封华并不满足于现状,他的最终目标还是标准化生产。“现在我们客制化只能是简单地做加法,只有有了标准化,我们才能做乘法。”但是从加法到乘法看似简单的转换却有很长的路要走。“客制化是我们探

索的一个过程,通过客制化来了解市场的需求,通过客制化来寻找标准化的标准。毕竟标准是在市场中,不是在我们的想象中。”

在客制化的摸索中复翔已经在做标准化的尝试,封华希望现在是从产品70%的标准化开始,慢慢地将标准化程度逐步提高,最终甚至可以达到100%的标准化。“在互动娱乐设备上,我们已经尝试批量化的生产,如果顺利的话,产品上半年就可以投入市场了。”从加法到乘法的转变让封华觉得充满了能量。

创业的成就感

严格说来,复翔并不是封华的第一次创业。在小学三、四年级的时候,封华就已经搭小摊卖汽水,自己当起了老板。到了大学,封华跟同学合伙在宿舍旁边卖一些日用品、还办过二手图书交易市场,在校园中已然是个闯出名气的



新闻人物了。然而这样单纯“倒爷式”的经营并不能满足封华对于创业的追求。在他眼中的创业应该是一个从无到有的过程,他更希望的是营销与科技的完美结合。带着这样梦想的种子,封华踏进了复旦大学管理学院。正是在这里,他梦想的画卷渐渐展开,“管院是我梦想起飞的平台。”封华如是说。

万事开头难,所有故事的开始都不会是一帆风顺。“遇到了可以一起创业的团队,我们都十分兴奋。但是创业之初,除了这股干劲,我们什么都没有。”公司刚成立的时候,复翔没有办公场地,他们只能在管院的教室、讨论室里开会、办公;在学校的实验室里研究技术、调试产品。同时创业的五个人全部是在读学生,每个人在完成课业的同时挤出时间工作。就是在这样的条件下几个80后的年轻人凭着这股干劲硬是闯出了一条路。“上海市科创基金会提供了20万创业资金,复旦大学校产办在邯郸路上为复翔配了一间70多平方米的免费办公室,这些政策让我们的公司终于可以落地,真正可以脚踏实地地创业。”现在随着公司的发展壮大,复翔已经搬到了中国大学生创业示范园的新办公室,这里不仅有办公室、会议室,还有展示区域和实验室,“这些都让我们以更专业的形象面对客户,打消他们对于大学生创业的顾虑和成见。”

从以前的打工者到现在的领导者,谈到角色的转变,封华笑着说:“现在公司有12个人,管理起来比较容易。”不仅对客户可以提供定制化的服务和设计,对于员工也可以定制化地进行针对性的激励。“有的人要实现理想,我们就提供成就他梦想的平台,为他注入创业的激情;有的人想要发展空间,我们就提供他更多的锻炼机会、广阔的前景、良好的晋升机会;有的人希望有收益,我们就提供股份的激励政策。我期望

中每个战友的最佳状态应该是每天都迫不及待睁开眼睛迎接一天的工作和生活。”封华说这是种完美主义的理想,但是确实也是他自己的愿望。

在客户的沟通过程中也让封华不断地体会感悟,“理解。相互理解、换位思考才能把合作顺利推进。”封华说,“虽然客户有时候会提出一些激进的要求,但是站在他们的角度考虑,我们也慢慢地理解他们,把我们的服务做得更好。”

如今的复翔科技在多媒体展览展示领域已经打响了名号,公司现在拥有四项技术发明专利、三项实用新型专利。封华介绍,复翔在2010年已经全部收回投资成本,并且开始盈利。“2009年我们的总营业额是1万3千元,2010年这个数字到了142万,数字上看可是100倍。”封华笑言,要是2011年营业额也可以翻上100倍就真的创造奇迹了。面对未知的发展前景,封华坦言“希望营业额至少可以达到500-600万,如果批量化生产过程顺利的话,我们希望冲击1000万。”

对于未来的发展,封华的目标是“打造第一互动品牌”。他希望在不久的将来做出更成熟、更完善的智能家居,在一个可视化的界面上,通过手指的触摸和拖动,就可以完成对每一个家具、电器的操控。让团队的研究成果走进寻常百姓家,让科技使人们的生活焕然一新,这样的成就感是其他任何东西都难以比拟的。

“最近我在看一本书——《我的创业非传奇》。季琦连续的创业,10年内带领3家公司上市,那种男人的成就感、征服感很让我心动。”封华感慨地说,“季琦从携程到如家再到汉庭,这样的过程很美。如果有可能,我希望自己可以终身创业。”

他的话语并不华丽,但字字铿锵。就是这样一个个把创业融入生命的年轻人,一个从竞技比赛中走出的实干家,他正用自己一步一个脚印的行动书写着“创业不息,前进不止”的箴言。F

2009年我们的
总营业额是1万
3千元,2010年
这个数字到了
142万,数字上
看可是100倍。

在复旦迈出改变的第一步

◆ 陈思远:2009复旦管院“聚劲杯”创业大赛三等奖(CAE<数值仿真>技术咨询服务)

文/张喆

时光倒退10年,仍在工科大学的实验室中进行各种运算的陈思远不会想到,有一天他会面对其他人侃侃而谈营商之道。虽然工科基础的学生读MBA亦属平常,然而将工科技术背景融入商业创业,却是当年管理学院创业大赛的一大亮点。学院和评委们不仅记住了这位态度诚恳的在读生,而且纷纷看好他的参赛项目——CAE(数值仿真)技术咨询服务。

当陈思远激情满溢地讲解他的技术与想法的时候,你会发现这个朴实而谦逊的男生身上闪烁着一种低调的光芒:他既有理科思维的严谨踏实,又有MBA特殊的精明与运筹,在这个一直强调复旦精神和管院帮助的学生身上总能让人感到澎湃的激情和不懈的坚持。

复旦精神改变了我

今年即将毕业的陈思远,有着一股特有的坚韧和冲劲。在Orientation活动中有一个的折铁丝游戏,游戏要求用一段铁丝折出自我的状态。“我折了个阶梯向上的形状,希望自己能够突破自我,不断向上。”他笑着说道。

陈思远生长在一个贫寒的家庭,大学读书时是受学校资助的特困生,“要理解什么是特困生很简单,”他说道,“每天只吃半饱,然后接着两顿不吃饭,对食物的渴求就会告诉你什么是特困生,在完成学业和生存面前,虚荣的自尊显得如此的轻薄。”记得有一年交不起学费,他在缓缴学费的申请书上写道:“我不奢望顺利地度过大学,但我会坚持地爬完这段路程,因为我相信知识改变命运。后来辅导员找欠学费的学生谈话,质问我们不缴学费是不是一件很光荣的



事情,这句质问对我触动很大,他传递给我的不是伤害,而是自强的欲望”。因此读大学的时候选择了一边念书一边勤工俭学,在老师的帮助下,也注册了自己的公司;家庭的经济状况也因此得到了非常大的改善;摆脱了经济的束缚,对知识的渴求变得更加地强烈,后来又进入了国家光电实验室读电子方面的研究生。但陈思远求知若渴的心并没有满足,为了进一步完善自己的知识架构,陈思远来到了复旦管院继续念书。“在这里,我爱上了复旦。”

陈思远在毕业总结自述中的“致谢”中写道:“人生的第一次改变,是父亲给予的,他告诉我遇到困难仍然要坚持理

想;第二次改变,是复旦给予的。她的博大,她的厚重,她积淀百年的文化足以让人震撼和感动,我就像一个无知的孩子,幸运地推开了这扇神奇的大门,智慧的光辉照亮了我的内心深处。复旦是伟大的,她促使她的学子们不断地从社会、民族、国家、人类的角度去思考自身的价值。

受复旦精神熏陶的陈思远像所有的复旦学子一样,不断的在思考和规划着自己的道路。陈思远将眼光投向了自学习多年的技术专业。曾在汽车公司担任技术工作的陈思远,对国内汽车行业的现状十分了解。“中国是制造大国,但遗憾的是,国内很多行业依旧是粗放型研发。”说到这里陈思远显得忧心忡忡,在国内,一般研发过程是先把样机制造出来,然后再进行试验验证;若验证失败,仍要返回样机制造。这其中的环节都是用实物来支撑,高昂的制造成本令中小企业不堪重负,也造成了许多本可以避免的浪费。

一次德国之旅让陈思远找到了创业的方向。他参观了很多工厂,发现国外的产品开发都是经过数据计算、模拟仿真等很多环节,西方国家广泛利用CAE(Computer Aided Engineering)数据来验证产品,代替实物实验,这样不仅节省了实物制造的成本又提高了制造的成功率。德国以计算为核心的精益化研发流程给陈思远留下了深刻的印象,陈思远深深感到如果将CAE技术投放到中国市场,不就实现了长久以来的社会理想了吗?

理想是美好的,但是现实总不那么平顺。CAE的技术在国内大型企业中虽然有所应用,但在中小企业的推广却困难重重。在上海聘用一个优秀的CAE工程师成本很高,而CAE的专业领域门槛非常高,完成一个产品研发设计中的所有的计算需要不同技术

领域的计算专家团队,对于企业来说这是一笔相当大的支出。再加上计算仿真软件的价格高昂,利用CAE技术支撑企业的研发流程创新成了一个相当奢侈的选择。

“对于中小企业来说,压力未免太大。”但是别人的压力正是陈思远的动力,“我们就是看到了这其中的商机。针对中小企业的产品研发计算的需求,应该有专业化的CAE计算服务公司来满足,计算服务外包的商业模式对企业对社会都是一个多赢的结果,企业在创新中发展,社会在企业的协作中提升了技术能力和水平。”也正是基于这样的考虑,陈思远的创业既能实现他对自己价值的设定,又将成为需要CAE技术的中小企业的福音。

像一颗种子迸发力量

回忆创业大赛开幕时,包季鸣教授对复旦精神和大学精神的精彩演讲,深深地打动了在座的怀揣梦想的学子。听众席中的陈思远心绪久久不能平静,他强烈地感觉到时代赋予自己的责任感,此时澎湃的创业激情已经不可阻挡地冲开了他的心房。他找来他的好朋友许成、李文宾和沈云凤,“中国企业既然有这样的需求,我们就要勇于尝试我们的想法。让我们行动吧。”在创业大赛中,陈思远和他的团队携CAE技术崭露头角,给看惯其他商业模式的评委们带来一股清新的技术之风。

在比赛的过程中,他的团队一直是被看好的绩优股,但在他自己看来,平和的心态却是获胜的关键。“参赛者都情绪昂扬,觉得自己的产品是最优秀的。不少年轻人显得非常自信,一定要别人接受自己的想法。”陈思远顿了一顿,接着说“其实,在大赛的过程中,学习的心态比竞争的心态更重要,那么多优秀的团队,专业的评委和创业导师,这是一个非常好的学习机会,能够在这个过程中学到一些东西,并成长起来,比

中国是制造大国,但遗憾的是,国内很多行业依旧是粗放型研发。

紧盯名次更有意义。”可能是比其他队员经历了更多,陈思远能够以更为平和的心态看待竞争、看待成功,而复旦精神也至始至终地贯穿在他对未来规划的思路中。

“创业大赛最大的魅力,就是她不停地让你去寻找自我的本原,让你不停地思考你的价值,你的定位,你对未来的想法和规划。”一想到参赛的日日夜夜,陈思远总是心绪难平。“我和伙伴们在参加创业大赛的过程中进行了不断的沟通和交流,大家都增加了很多想法。我们在想,眼下做的事情到底是不是内心想要的?这时就会有适度的调整。”

对于陈思远而言,比赛的意义远不止获得荣誉和奖金,



也不仅仅是参与实战体验,专家在比赛现场提出的各种问题和质疑,在日后都成为了陈思远创业的财富。“外包的业务模式如何做到更好的复制?这是评委对我们的最大质疑。如果找不到这个复制模式,就很难去进一步运营。这样的发问也让我们把问题想得更加全面。”

如今再去思考当时专家们的建议和意见,陈思远不由得暗暗佩服。“经历了很多再反过来去想这个质疑,发现其中真的包含了很多智慧。当时专家说的困难和可能,我们现在几乎都遇到了。”因为这些学者教授在投资运作上都有丰富的经验,站在局外人的角度,他们会更客观地指出项目的缺点和未来的风险。这也是大赛给予像陈思远这样的创业者们最宝贵的启示。“通过大赛来进行自我反省,让个人排

除外界的干扰,奔向更高的状态。这就像一颗种子不断裂变,迸发出激情和力量。”

吸收了创业大赛所提供的“养分”,陈思远和他的团队像种子一样茁壮成长。他一直在思考项目所处的大背景,包括他要面对的客户与市场。通过对这些因素的整合分析,他开始建立起对创业的信心。“目前中国很多企业走的是“跟随战略”,先进的企业做成功了什么产品,他们就跟着复制,利用中国廉价的劳动力,建立自己的竞争优势。但“跟随复制”面对的问题是技术低端,竞争激烈,高端产品因为不掌握核心的Know-how无法复制,没有产品的创新能力成为很多企业不能完成自我超越的瓶颈,



这也为CAE计算模拟仿真的应用提供的发展的机遇和空间,因为这一过程中总有无法复制的环节。例如日本的电机,即使我们全部照搬照抄,仍然会发现某些核心的技术无法复制。这就是我们希望帮助的对象。”陈思远对他的潜在客户群也有了一些了解:虽然客户相对来说比较分散,但能够把分散的个体集中起来,就是绝佳的商业机会。

让生活时刻保持拉弓状态

陈思远、李文宾、许成、沈云凤:这是一个全部由在校学生组成的创业团队。面对其他有运营经验和创业经验的团

队,这支队伍似乎有些稚嫩。在参赛期间,团队里的每个人都要读书上课,要奔波于各种各样的事情。大家只能将时间划分得很细致,在零零种种的事物中挤出时间碰头开会,做任何事情都争分夺秒,以保证四个人都完成必要的工作。

“当时压力真的很大,会很容易感到焦虑,心情很烦躁。”每个人都渴望实现人生的超越,但超越首先要打破现有的生活状态,这不仅仅需要勇气,还需要智慧和运气。好在父母对他的创业都很支持,家人希望他有勇气去打破这种生活状态。“将生活升华的过程需要太多的磨练和努力。”陈思远感慨道。对于已经起步的事业,他觉得这会是个战线很长的博弈:“一方面,创业的环节很复杂,运作起来也着实辛苦;另一方面,创业对于职场生涯的规划来说并不是亮点,相反容易受到各种挑剔和质疑。”但是陈思远认为,“创”是一种生活状态的选择,既然选择了这样的生活,就应该从中体会那种快乐和刺激,而不是感叹事情的艰辛,就像爬山,虽然很累,但收获的美景丰富了人生,爬山者会惊喜于自己的发现,而不会沉迷在对劳累的感伤。

现在公司还在探索的初期不断摸索,但陈思远时时刻刻都在努力引导公司向好的方向发展。“项目会一直做下去,既然出发了,就不会停下来,自己也很享受这样充实和忙碌的状态。”他的语气仍然很坚定,“我的观念就是:活在当下”。他进一步解释到:“把手上的问题解决好,做必须要做的事情,不要过多地被外部对你的期望、任务压得喘不过气来。这样对自己是一种比较好的平衡。”

谈及从参加大赛到公司成立所遇到困难和问题,陈思远说,“在整个创业过程中,团队始终占有无法动摇的主导地位。创业的

过程不仅仅是甄选项目的过程,也是熔合创业团队的过程,团队熔合好了,也就成功了一半,投资人看一个团队不是只看团队拼接的怎么样,而是看熔合的怎么样。有了人,有了“枪”,“革命”才有成功的可能。”

在团队建设上,陈思远听取了一个在硅谷成立公司的朋友的意见。朋友以自己的经验告诉陈思远,商业机会不一定会很快形成市场的井喷状态。在没有大量收益的时候,团队成员还在物质社会里生活,必须的生活基础还是必不可少的。如果项目不成功,这些人会面对的压力很大。朋友告诫他说:“家族企业可以靠家族的力量,而我们则不行。别人并没有义务一直追随你。所以将项目做到怎样的程度,自己必须进行一个判断。”

为了一个共同目标而走到一起的团队,让陈思远倍感珍惜。“我们生活在同样一个圈子里,不会觉得孤独,一起思考、研究项目,把想法共同讨论来实施。如果发现某些研发不成熟,再去改正。”他非常清楚,不可能一个人单枪匹马把项目做好。“只要自己的目标不变、复旦精神不变;改变走路的方式,还是可以走向成功。”

既要学习,又要忙创业,但陈思远并没有感到特别辛苦。繁忙的生活虽然也会带来压力,但“累是一种生活状态。”陈思远笑道,“在现阶段,我希望能够多‘累’一些。因为完成自我积累需要用‘累’来砥砺和磨练,年轻的时候就像一把‘弓’,‘累’就是在给自己蓄能和蓄势,蓄的能量越多,‘箭’才能射得更远。”陈思远向往着拉弓的状态。“如果不是奔着自己目标努力,我会觉得生活特别迷茫,心里很空。”

陈思远的行业偶像是爱国者的创始人冯军,冯军从电子产品起家,最终形成了自己的商业王国。“利用技术的力量来改变生活,给社会带来应有的价值。这是一件非常有意思的事情,而我正在前进的道路中调整脚步。”**F**

年轻时像一把
“弓”,“累”是
在给自己蓄
势,蓄能越多,
“箭”才能射得
更远。



吹响进军世界一流商学院的号角

——我院举行新院区建设战略合作协议签署仪式暨设计方案国际竞赛发布会

2月26日，我院新院区建设战略合作协议签署仪式暨设计方案国际竞赛发布会在上海召开，宣布正式启动新院区项目的设计招标工作。学院的新院区位于杨浦区五角场创智天地，计划用地面积17000平方米，总建筑面积50000平方米，希望建设成为中国乃至世界第一所同社区融合的开放式商学院。

杨浦转型的契机

拥有百年工业文明的杨浦区，在2010年迎来了一个新的历史起点——杨浦区入选“国家创新型试点城区”，成为全国首批20个试点区之一。这标志着杨浦区自2003年以来贯彻创新型国家战略，坚定不移地走创新驱动、人才强区之路，以人才结构转型升级引领产业结构转型升级，进而带动老工业城区向创新型城区转型取得了阶段性成果。

基于复旦大学建设世界一流大学的战略以及我院在未来十五年内全面建设成为世界一流商学院的使命和目标，推动杨浦建设“国家创新型试点城区”，实践城市功能转型和“三区联动”战略；同时，为完善整个创智天地社区的功能配置、提升创智天地科技与知识创新能力及其对杨浦区乃至上海市的辐射力，学院与杨浦区人民政府、瑞安房地产开发公司经多次协商探讨，三方决定将在未来四年内共同建设复旦大学管理学院新院区。



复旦大学党委书记秦绍德教授讲话



上海世博局党委副书记、副局长、杨浦区人大常委会主任陈安杰讲话



瑞安集团董事长、复旦大学校董罗康瑞先生致辞



复旦大学管理学院院长陆雄文教授致辞



杨浦知识创新区投资发展有限公司总经理官远发和复旦大学管理学院周健常务副院长(右)共同签署新院区建设合作协议

我院新院区项目是杨浦实现“三区融合、联动发展”的重要举措,也是杨浦区推动战略转型的有机组成部分。杨浦区在新的战略转型中,致力于成为跨国公司区域总部所在地,成为跨国公司全球研发中心所在地,成为高科技公司和创新公司所在地,学院新院区项目将为“杨浦转型”提供强有力的支持。

世界一流的实现

经过三十年的高速发展,中国逐渐回归世界舞台中央,全球目光开始聚集中国。我院也已为中国培养出许多既具国际视野、又深谙中国国情的管理人才和商业领袖。此次新院区项目的建设,将见证我院在培养顶尖人才、创新商业模式、引领管理思想上

的积极追求,并为这样的追求提供更为优质的基础与保障;将吹响学院进军世界一流商学院的号角,并见证学院建设成为世界一流商学院的使命和目标,并将为我院未来二十年,甚至为五十年乃至更远的发展奠定坚实的基础。

学院新院区项目不仅将成为上海和全球商业教育领域的地标性建筑,

还将成为一个集教育、商业、社区于一体,水乳交融的和谐典范之作,成为我院对商业模式、管理思想的一种深刻认识与具体实践。同时,也将从建筑精神上表达我院对于管理教育的理解,引领世界,追求卓越。

区域创新的助推器

环绕学院新院区建设的创智天地是上海东北部新崛起的地标性项目,规划总建筑面积100万平方米,借鉴美国硅谷和巴黎左岸两个世界级的知识型社区的发展模式,为创新型企业创造了一个从初创、到成长、再到产业化的“接力式”服务环境,力争成为上海新的知识高地和创新动力源。

学院新院区建设,与创智天地相辅相成,将充分发挥我院的优质教育品牌,集聚社会资源,充分开展国际合作,建设具有国际水准的高端教育与培训项目,成为有国际竞争力的管理翘楚和商业领袖的学习、成长、交流与分享的平台,开展与区域经济、社会发展紧密契合的应用研究,使之成为商业创新思想与商业创新模式的发祥地,促进杨浦区教育培训等相关产业的发展,并进一步提升五角场城市副中心的品质和活力,扩大杨浦区的国际影响力。

永恒的地标建筑

学院新院区项目选址毗邻幽静雅深的复旦大学校园,同时又紧邻繁华热闹的五角场商圈,二者交汇,既拥有现代社会的优越资源、又不失学府应

有的清幽气息。围绕新院区所进行的一系列前沿设计理念及独特设计要求,将充分展现人类建筑的精华珍稀,力求为未来城市社会生活树立典范,为开创新型的校园生活模式起到绝佳的榜样作用。同时,校园建筑的外观上将具有极强的鲜明的风格特征。既能体现复旦百年学府的深厚学养,又彰显学院的现代气质,从而使其能够体现校园与商业的极佳融合。

本次设计方案全球竞赛活动于2月26日发布征集文件,进行项目的书面答疑;5月初将接收应征成果,并组

新院区既能体现
复旦百年学府的
深厚学养,又彰显
学院的现代气质,
从而使其能够体
现校园与商业的
极佳融合。

织顶尖专家进行方案评审;6月初将宣布入围方案。我院是在国内大学校园建设中率先使用设计方案国际竞赛方式进行校园项目设计的学院,虽然采用此种方式将涉及较高的费用,但可以保证新院区的整体品质,使新院区项目真正成为杨浦之光,也成为全新的上海地标。在此次向全球招标的过程中,有许多国际领先的设计师和事务所积极参与了此次招标活动:包括法国AREP公司、英国戴卫·奇普菲尔德(David Chipperfield)建筑事务所、(中国)台湾大元建筑及设计事务所、美国Kohn Pedersen Fox Associates PC (KPF)、西班牙Miralles Tagliabue EMBT事务所等。这些杰出的设计师与建筑师事务所各有着独特的风格和理念,他们的作品既有充满个性与张力的表征性建筑,如世博会西班牙馆、多哈亚运会火炬塔,也有集聚历史传统的公共文化建筑,如北京首都博物馆、现代文学博物馆、台湾戏剧艺术中心,也有我们所熟悉的商业代表作,如上海环球金融中心。有完全打破思维框架的大胆之作、有简约之作、也有融合创新与功能使用的商业作品。在初步的设计构想表述中,他们都认真表达了各自对教育和开放式校园的理解。

本着扎根于进步的中国、致力于创新性研究的理念,我院已经为中国经济社会发展培养出了众多既具国际视野、又深谙中国国情的学术专才、商业精英和社会领导者。相信在新院区项目的助力推动、在社会各界的鼎力支持之下,学院必将在成为世界一流商学院的征途中再创辉煌。■

复旦MBA项目香港班正式启动

1月15日,复旦大学管理学院在香港举办启动仪式,正式宣布复旦大学工商管理硕士(MBA)项目香港班全面启动。该项目作为内地高校在香港开设的首个高端中文MBA课程,旨在充分满足香港商业精英开拓内地市场的求知需求,有利于增进两地资源互补与沟通。现场,嘉华集团主席吕志和博士,中联办办公厅副主任王松柏先生,中联办教育部处长纪建军先生,利国皇家投资管理(亚洲)有限公司董事总经理陈仲儿先生,智权教育中心主席郭志权博士,上海实业有限公司副总裁兼执行董事钱世政博士等众多企业嘉宾纷纷到场祝贺并致辞。出席启动仪式的还有复旦大学校长助理兼港澳台办公室主任陈寅章教授,我院院长陆雄文教授,副院长孙一民教授,副院长殷志文教授。

把握市场,开启全新平台

此次开设复旦大学工商管理硕士(MBA)项目香港班,显示了国内一流商学院对于香港企业管理人才培养的重视。随着中国大陆经济的蓬勃发展,特别在金融海啸之后,内地市场显示出非同一般的潜能与活力,已成为全世界增长最快的新兴市场,吸引了全世界的目光。香港的经理人也希望能更深入了解内地的经济结构与发展模式,把握住内地市场蓬勃发展的珍贵



机遇。与此同时,内地市场的发展也将带动香港市场繁荣,有利于香港经济的进一步发展。

院长陆雄文教授在致辞中表示,伴随中国逐步重归国际舞台中心,相信在不远的未来中国将成为全球的关注焦点,中国商业领域内的各项问题及挑战将受到各界的广泛关注。在此背景下,具备国际视野并深谙中国国情的商业管理人才必须具备鲜明的竞争优势。

近年来,香港与内地相互间的资本、货物、人才等要素流动愈加便利,企业需要有更多熟悉内地市场、了解

内地经济结构的专业管理人才。正因如此,复旦大学管理学院首次开设工商管理硕士(MBA)项目香港班,具有重要的实践意义:凭借沪港两地的经济优势,传播东方文化传统,分享先进独到的管理实践经验,为铸造新一代香港商界精英、助其把握内地市场机遇提供一流的教育平台。

双城互动,分享领先知识

复旦大学工商管理硕士(MBA)项目香港班学制为两年半,在香港本地授课,为业余制MBA项目,采取集

中授课模式,即学生每月只需抽出一定量时间集中学习。学生修满规定学分,成绩合格并通过学位论文答辩者,将获得复旦大学工商管理硕士学位证书和毕业证书。首届开学典礼所有学生将飞赴上海,在复旦大学拥有百年历史的校园里开始新学程。此后的大部分课程都在香港教授,复旦大学管理学院教师将专程来港授课。

该项目在课程设置上呈现出多样化、实用性的特征。全部课程分为核心与专业两类:核心课程为MBA学生必须掌握的基础知识和技能;专业课程则突出不同管理领域内的专业知识与技能。通过核心课程与专业课程的有机结合,培养学生既开阔又专精的知识视野。复旦大学工商管理硕士(MBA)项目香港班的师资来自复旦大学管理学院优秀的教授队伍,他们多数人毕业于国际著名大学,具有国际视野,熟悉管理前沿理论,同时对于内地市场又有深刻独到的研究经验。之外,该校也会聘请来自内地和香港企业界的知名人士担任嘉宾参与授课。

为了保证良好高效的教学秩序,我院还特别邀请了香港当地的“智权教育中心”负责香港教学的协调和行政等工作。“智权教育中心”国际化的先进教育理念与该项目的设立初衷不谋而合,这也从行政方面保障了复旦大学工商管理硕士(MBA)项目香港班的教学质量。

在内地市场蓬勃兴起的大背景下,培养既具有全球化战略眼光、又深谙中国国情的工商业青年精英与未来领袖正是复旦大学管理学院的使命。

随着中国内地经济的蓬勃发展,越来越多崭新的机遇被创造和呈现出来。在此新形势下,香港本土人才的职业生涯发展亦获得了更多空间。本次复旦大学工商管理硕士(MBA)项目香港班的开设,无疑会为香港商业精英拓展未来职业发展方向、全方位提高职业素养及能力提供强大动力;与此同时,不断扩展的内地市场、持续完善中的转型经济、以及后世博时代新金融中心的形成,也必将为香港人才创造出更广阔的职业空间。

除此之外,复旦大学管理学院自建立二十余年来,已在全国搭建起广泛而深入的校友网络,校友遍布各行各业,拥有各自的资源优势和人脉市场。正因为如此,复旦大学工商管理硕士(MBA)项目香港班的成立也有利于香港人才融入内地校友圈,充分开拓人际资源,从中建立属于自己的资源平台,并由此更深刻地接触和理解内地经济市场,从而对企业的管理及发展、包括创业产生极大的助力。

在内地市场蓬勃兴起的大背景下,培养既具有全球化战略眼光、又深谙中国国情的工商业青年精英与未来领袖正是复旦大学管理学院的使命。相信本次复旦大学工商管理硕士(MBA)项目香港班的开设必将有效推动这一目标的实现,推动内地及香港的经济互动,打造理论实务并重、具有全方位视野的高端商业人才。■



学院首届本科生Orientation成功举行

3月5日，由学院全员导师制指导委员会主办，楼学联承办的我院首届本科生Orientation在学院李达三楼隆重举行。09级全体本科生、08级和10级部分本科生，共计300余名学生以及来自学院各系的30余名导师参加了此次活动。

Orientation活动分为五大模块：“融入管院，传承精神”、“走进导师，主动求教”、“发现自我，规划未来”、“商业策划，创意无限”、“知己知彼，团队

协作”。本次活动旨在让低年级学生了解学院的使命与愿景，领略我院的人文底蕴与学术氛围，建立学院归属感和荣誉感；同时，拉近师生距离，有效推动全员导师制工作开展。通过这样的活动更好地在师生间建立平等、自由的沟通平台，让同学们更加深刻、全面地了解自己，对自己未来的学习生涯乃至人生道路可以有一个初步规划；活动中丰富的团队训练与决策游戏也培养了学生的团队意识，让学生

们在学习如何与他人协作、共同进步。

上午9时，活动正式开始。学院党委书记黄丽华教授从学院的核心价值“笃学立业，厚德惠人”出发，阐释了学院对于学生的期望和培养目标，她详尽的阐述使得在场学生们对学院有了更全面深入的了解，也加深了他们对学院精神和育人使命的认识。

随后进行的是Orientation的授旗仪式，本次活动五个方阵名称为德鲁克、泰罗、伯恩斯、梅奥、绍廉，学生们

在听到这些方阵的名字时都会心一笑。姚凯老师特别介绍说：“绍濂方阵取自我院恢复建院后的首任院长郑绍濂教授之名，郑院长把发展中国高等管理教育作为毕生奋斗的追求和责任，他是中国管理学教育的开拓者，是学院发展与建设的奠基人，希望大家永远记住这位可敬可爱的老院长。”

随后开始的起点论坛让学生们获益良多。论坛邀请了胡建强、尚蔚鑫老师以及两位高年级同学，与在场同学互动交流，诉说心中难以忘怀的大学生活，分享在本科时的收获与感悟，为低年级学生提供了许多经验与指导。之后，全体同学还通过全脑测评认识了一个真实的自我，挖掘了自身的优势，在此基础上通过组内交流，了解他人并学会与人沟通和分享。

此后开展的定向越野的活动中，同学们以小组为单位在学院三幢楼内飞快地穿梭，寻找具有特色的“学院一角”，完成学院知识问答。通过这项活动，同学们不仅更加熟悉学院的历史、院内资源的分布，同时还培养了协同合作的能力。

中午，同学们最期待的活动开始了！师生欢聚在旦苑三楼共进午餐，在轻松愉快的氛围中面对面交流。学院各系对本次活动的非常重视，积极宣传和发动导师与同学们一起互动，与同学们共进午餐的既有德高望重的教授、博导，也有同学们熟悉的系领导，还有充满锐气的青年教师。导师们睿智博学、风趣幽默，引得同学们阵阵欢笑，同学们也渐渐不再拘谨，畅所欲言。在午餐间隙的游戏环节中，师生充分合作，现场笑声、掌声不断，学生们

也在游戏中看到了课堂上严谨的老师率性、有趣的一面。在师生咖啡馆主题交流活动中，师生之间就学生关心的几个热点话题做了进一步的交流，导师耐心地解答了学生对于学业乃至人生规划的困扰，同学们也在导师的引导和启发中对于未来有了初步的规划。午餐结束后，同学们纷纷和自己同桌的导师合影留念，互留电话，同学们意犹未尽地表示通过这次活动拉近了师生距离，以后会敢于去主动敲开老师的门与导师交流。

最后同学们返回会场，开始进行“走出囚徒困境”和“市场开拓”的商业游戏。游戏中各个小组使出了浑身解数，激烈的讨论、争辩，仿佛真实地在做着一个个重要的战略决策，同学们虽然领略的只是一些简单的市场原理，但已能从中初步领略到管理学的无穷魅力。在案例竞赛中，同学们首先学习了案例分析的基本方法，之后在学长精确到位的点评中同学们对于管理学的知识结构、思维方式、以及生活中的应用有了更深入的理解。本次Orientation活动在深入的探讨、团结的协作、无穷的欢笑中落下帷幕。

本次活动是学院深化第二课堂体系，推进全员导师制工作的一项重要尝试，Orientation的成功举办，拓展了导师与学生的沟通渠道，培养了学生在与老师交流时的轻松心态。相信本科生Orientation活动的成功举办定会进一步推动全员导师制工作的开展，为促进师生交流，提高学生综合素质，加速学院建设世界一流商学院的步伐做出应有的贡献！**F**

同学们表示通过这次活动拉近了师生距离，以后会敢于去主动敲开老师的门与导师交流。



2011复旦蓝墨水新年论坛举行

2011年1月16日，由复旦大学管理学院主办的“2011年中国宏观经济展望”的“蓝墨水新年论坛”在李达三楼2楼报告厅隆重举行。本次论坛引发职场精英极大热情，他们通过电话、短信、网络等多样方式积极报名，最终有700余名职场精英参加了本次论坛。为了能和嘉宾有面对面交流的机会，有的参会者提前4个小时到达现场，还有

部分参会者专程从外地赶来参加会议。能容纳近400人的二楼报告厅和3个视频直播教室座无虚席。

德意志银行董事总经理、我院兼职教授马骏博士，《第一财经日报》副总编辑、复旦大学校友杨燕青博士，兴业银行资深经济学家鲁政委博士，复旦大学管理学院产业经济系主任、教授、博士生导师芮明杰博士，花旗银行

(中国)有限公司金融市场部董事总经理、复旦大学校友胡盛华，东方财富信息股份有限公司董事长兼总经理、复旦大学管理学院EMBA校友其实等嘉宾齐聚一堂，畅谈未来经济大势，共绘中国企业及经济发展的广阔蓝图。

本次新年论坛在对2010年蓝墨水精英教育计划活动的回顾中开始。在陆雄文院长饱含热情的致辞之后，马



骏博士为大家带来主题为“2011年中国宏观经济展望”的精彩演讲；随后，杨燕青博士主持了对话环节，与四位嘉宾就未来经济趋势展开深入交流，热烈探讨了2011年中国经济领域中的诸多热点及其发展趋势。

作为德意志银行大中华区首席经济学家，马骏博士主要围绕中国经济和资本市场前景进行阐述，分析了通胀、人民币国际化、结构改革等关键要素。马骏指出，受到全球天气变化、大宗商品价格升高、货币流通速度变大等因素影响，2011年上半年我国的通胀压力较大，通胀率将于6月触及顶部5.5%。他预计我国为了应对通胀问题，未来7个月将加息0.75个百分点；同时，中国2011年的经济增幅将从2010年的10%下降到8.7%，季度增长率将从今年第二季度开始受紧缩政策影响而放缓。他同时强调，人民币国际化大方向已定，人民币国际化利大于弊已初步形成共识。马骏进一步分析，中国劳动力供给将在2010—2014年下降0.3%，2014年到2050年之间劳动力供给减少2.5个亿。这样的变化将导致工资上涨，老百姓对医疗需求大幅度上升，运动和娱乐行业也有很大的成长空间。最后，马骏还和职场精英们分享了2011年的部分投资热点。

在主题演讲之后，《第一财经日报》副总编辑、复旦大学校友杨燕青博士主持了对话环节，兴业银行资深经济学家鲁政委博士，复旦大

学管理学院产业经济系主任、教授、博士生导师芮明杰博士，花旗银行(中国)有限公司金融市场部董事总经理、复旦大学校友胡盛华，东方财富信息股份有限公司董事长兼总经理、复旦大学管理学院EMBA校友其实分别从各自专业领域出发，和现场白领精英们分享了自己对2011经济热点的看法。其中，鲁政委博士认为维持名义汇率对中国经济的有重要影响，赞成人民币升值。芮明杰博士则认为中国的涨价掩盖了结构性的问题，十二五期间将是中国结构调整关键时期。

嘉宾们机智的言论和鲜明的观点让与会者获益匪浅。一位来自银行的陈小姐表示，蓝墨水新年论坛让她对2011中国经济发展大势有了全面深刻的认识，现场互动的轻松氛围让她觉得经济分析不再是学者之间的观点交锋，也可以是个人成功之路的精彩展望：“这才是真正属于职场精英们自己的新年论坛”。

在过去的2010年里，由我院开展的“蓝墨水精英计划”系列活动走出校园，走进各大商圈，为沪上白领带去大量富有针对性的职场策略和个人发展理念。“蓝墨水精英教育计划”希望通过公益性的教育服务活动来引导职业经理人直面危机的能力，在一个开放性的学习平台上补充和完善他们既有的知识体系，从而为其职业历程的进一步发展蓄积能量。■





服务业的发展主导未来

时间: 2010年12月21日 论坛: 复旦大学管理学院

主讲人: 中国国际经济交流中心常务理事、原中国对外贸易经济合作部副部长 张祥博士

最近30年的时间里, 中国的发展变化相当大, 目前我国的外汇储备是2万5千多亿元, 而1978年这个数字只有1.6亿。但是伴随着高速的发展, 我们也面临许多突出的问题, 比如: 现在我国GDP的总额超过了日本, 但是人均GDP却只有日本的十分之一; 大量开放式消耗过后, 我们的发展受资源环境的约束越来越多; 同时我国外汇储备的三分之一是买美国国债, 这是一个烫手山芋,

需要有大量的本币去抵充。

面临种种困境, 如何加快转变经济发展方式? 这确实是理论和实践一直解决不了并且经常处于两难状态的问题。总结后我发现: 这些问题都是服务业的问题, 对于这样的问题应该有一个正确的、针对中国经济的实际情况的经济理论来指导。我们认为, 中国经济要转型、产业结构要优化升级、外贸发展方式要转变, 服务业是主导也是转型的关键。

针对这个问题,我主要从三个方面谈谈我对服务经济的看法:第一、体验服务经济;第二、思考服务经济;第三、发展服务经济。

中外对比发现差距

因为工作的关系,我去过94个国家,我想从自身的体验来谈谈服务经济是怎么回事。

我在美国曼哈顿待了5年,对纽约很熟悉。纽约是一个服务业的海洋,她是一个不以生产制造为目标,而是以服务他人为目标的超级村庄,每个人都以其他人为工作对象,相互提供着不同的服务。

根据世界银行09年“全球发展指数”来看,07年纽约产业结构中,第三产业占到了93.4%的比重。而09年北京的产业结构中,第三产业仅占到75.8%。在第三产业的发展上,我们还有很长的路要走。

传统服务业主要是指商品的零售、旅游等行业的统称。但是广义的服务业还包括专业文秘、金融、运输、文体、通信、医疗、保险、顾问等多个方向。下面我分别谈谈这几类服务行业的情况:

专业文秘。除了文件分类、接待服务这些一般的事务之外,其实还应该保证管理层人员不会受到电话等琐事的干扰,确保办公的软环境,这就是我国和美国对秘书概念理解的不同。

金融服务业。大家都知道华尔街,长540米,宽11米,里面遍布金融公司,它用700多亿美元,控制全球上万亿的资产,已经变成财富累积、金融帝国的象征。纽约的金库是一个很安全的地方,下午三点半交割之后,会把里面的空气都抽掉,他们动用的安保都是类似安全部的机构,美国的金融体系已经有着完整的循环系统了。

交通运输业。现在中国的飞机比美国数

量多、质量好,看起来中国的航运比美国超前得厉害。但是美国是将机场设计为一个“中转站”,而我们是设计成一个“终点站”,这是一个观念上的差异。同时,拥有世界上最长、最快捷地铁交通系统的是纽约,地下铁道全长1000多公里。中国第一条、第二条地铁是在上海造的,随后在广州、深圳等城市推而广之,但造好之后,我们是否能达到像纽约地铁那样的高效、舒适和安全?还值得我们思考。

文化产业。纽约拥有30多种有线新闻服务,比如《华尔街日报》,出版日发行量达到200万份,同时出版了亚洲版、欧洲版、网络版,每天读者有2000多万人。大家可能听说过辛普森事件,在审判的时候民众连班都不在家看电视,这就是美国文化产业发达的表现。此外,纽约已经举行过6次世博会,博物馆数量超过130家,他的博物馆是全世界全最好的。文化其实是有双层的含义的,它有意识形态的含义,也有本质经济的含义,由于我们国家的曾经的封闭和僵化,常会把文化当作是一种意识形态,而不是经济体系。

娱乐产业。美国的娱乐业发展是非常强劲的。百老汇每天上演各种音乐剧,比如《猫》,上演长达18年;还有《悲惨世界》、《美女与野兽》等等歌剧,那里每天都在演出,每天轮换剧目,这样丰富多彩的娱乐产业就带动了附近社区相关行业的发展。

体育产业。美国的NBA联赛是一个产业。比如我们以前打球,裁判是禁止翻腕的;但是在NBA却可以随便翻,因为这样才能充分显示出竞争性、对抗性。正是因为产业化思路经营使得NBA在全球都有众多拥趸,其联赛在全球40多个国家播放。

产业革命改变时代

以上是我在纽约体验到的服务经济,了

66

纽约是一个服务业的海洋,是以服务他人为目标的超级村庄。

99

解了纽约就了解美国，了解美国就可以了解世界。从纽约的发展变化中其实可以感觉到世界经济的结构在向服务型经济发展。

服务型经济的转型速度很快。随着时代的发展，物质生活水平越来越高，人们开始有了特殊的需求：一是精神享受，二是提升自己的价值。因此大概再过10到20年，世界上有80%的人都是搞服务业。目前中国的服务业从业人员仅占总人口的40%，其他国家最低比例也有50%到60%。

不仅在从业人员上有较大差距，我们在服务行业创收水平上一样也有较大提升空间。贸易可以为三大类，一是进口，二是出口，三是服务贸易。服务贸易是借由商业运作而提供的服务，比如文化娱乐业。美国的文化娱乐业占GDP的25%，而中国只占了2.6%，这一数据仅是日本的五分之一。美国影视业创造的价值比美国航天工业创造的价值还要高，比如《阿凡达》，一个月的票房收入是21亿美元，相当于宝钢09年一年的利润；还有《泰坦尼克号》，这部电影的收入比日本机械工业加上汽车工业的总值还要高。所以现在谁抓住了文化产业谁就抓住了市场，文化产业的发展对经济的贡献是非常重要的。

我从美国回来以后，基本上是从从事经济工作，但是我深深感到文化交流的重要性，这不仅仅是语言的问题。跟外国人谈话，很多人听得懂外文，但是不懂得对方的文化，结果还是鸡同鸭讲。所以我们拿着很多外汇走出去，但还是没能成功，失败的原因就是对对方的文化内涵不了解。

同样的道理也可以套用在经济转型上。向服务经济转型是继工业革命后一次新的产业革命，也叫服务革命。服务革命是从技术到产业组织、经营管理、商业模式等的全

方位变革，而并非是只把目光放在表面，应该看到更深层次的内涵。服务革命是一次崭新的产业革命，这是经济发展的总体趋势和战略方向。

18世纪爱尔兰政治家、哲学家伯克曾说过这样一句话：“骑士时代已经过去，随之而来的是智者、经济学家和计算机天才的时代。”这句话被萨缪尔森《经济学家》作为开篇之句，他很好的判断了世界经济的形势。

三大纬度发展服务

农业、工业、服务业是众所周知的三大产业分别。其中，农业是跟土地结合，工业是跟资本结合，服务业是跟知识结合。新古典经济增长理论认为，技术进步是外生因素，要素收益递减规律未被打破，经济难以实现长期增长；而内生增长理论认为，技术进步是内生因素，要素收益递减规律被打破，经济可以实现长期增长。简单而言就是，创新驱动内生增长。

由此展开而言，服务经济发展促进经济发展的规律，总结起来有6条：推动科技创新、催生新的业态、推进产业集聚、提升经济效率、优化经济结构、促进就业增长。

马克思在《资本论》中曾经讲过，庞大的失业大军将成为资本主义的掘墓人，但是这其中，他忽视了服务业的发展。麦肯锡说过，到2025年的时候，可以多出1亿多的就业机会，这正是服务行业强大的推动力。目前，中国还不敢将GDP增长速度放缓的主要原因有两方面：一方面，较高的失业率会导致社会不稳定，贸然降低GDP国家承担的风险很高；另一方面，贫富差距在我国非常明显，我们是世界上贫富差距最大的国家，这也是阻碍社会

和谐发展的主要原因。我个人认为,要让社会和谐稳定,一方面需要让GDP自然下行,使得经济发展用真正和谐的方式发展;另一方面注重民生,税收政策做出调整。

中国是“大政府”,什么都有,什么都管,这是一个管理型的政府而不是服务型的政府。美国政府的开支占GDP的比例是11%,日本政府更为节约,其开支仅占GDP的5%,欧洲国家也普遍在11%左右,但是这一数据在中国则高达36%。所以我一直呼吁,要把那些钱用在对民生有好处的公共服务上;适当的把一些内务外包运营,提高政府的专业化程度,同时也降低成本,把“大政府”变成一个“小政府”,这就叫“公共服务的社会化”。

我们和发达国家的差距很大程度是体现在“软件”上而非“硬件”上。“软件”有着良好的促进作用,创造更多价值。生产性服务业、消费型服务、公共服务都是社会经济发展需的重要“软件”。这其中,生产性服务业是产业的中间人,更是知识的中间人,分为上游、中游、下游。生产型服务部门是把日益专业化的人力资本和知识资本引进商品生产部门的引擎,有效地推进社会的进步。而对于服务经济、服务业的理解,我们还没有到达很深刻的程度,目前技术和服务是模糊地连接在一起的,这需要我们好好思考。

在服务经济中,支持可持续发展的生命线是创新。恩格斯在写给马克思一封很短的信里曾经写道:“明天的世界是美国的”。这句话的立足点是这个国家的创新实力。每一个时代都要有一个时代的突破。1978年我去美国,目睹那里的先进技术,他们农场里的西瓜都是一样大的,这样方便机器采集,实行规模化作业。这是那个时代的突破,他们用世界上

最少的农业就业人口造就了世界上第一大农业国。而现在奥巴马总统找到了物联网先进行数字化,然后通过计算机云计算来解决问题,这将会是新时代的新突破。其实从中不难看出,服务业引领着技术创新,服务与技术的边界日益模糊。

这样的例子不胜枚举,譬如Microsoft属于服务业,2005到2006年间就有4000件专利获准,它本身就是创新行业。IBM的总裁认为将来的经济运行方式会有所改变,会从产品销售转向提供服务和成套解决方案,所以他选择把整个服务、软件、硬件打包进行销售。现在IBM是世界上面利润率最高的公司之一,这些都是创新精神带来的收益。除此以外,美国的制度创新也很厉害。1862年7月2日,美国总统林肯签署了《莫里哀法》,该法案规定,拍卖各州一定面积的联邦共有土地来筹集资金,用于每州至少成立一所开设农业和机械课程的州立学院。这个法案促进了农业教育服务的普及,以及服务业拓展的离岸化。

值得注意的是,服务业全球化也会伴随着服务业发展的不平衡。03年中国有四大银行准备上市,当时STANDARD & POORS对他们的评价是B,也就是勉强可以在国际上市。他们故意把跟中国合作的外方合作价格抬高,这样中国一下子损失了7500亿,再加上其他的方面,一共损失1万亿,我们应该防止这些现象的发生。世界形势的变化,总是伴随着产业的转移,我们同时身处在机遇与挑战之中,要注意不要让这些挑战影响我们经济自主权、产业主导权和话语权。

所以概括而言,发展服务业要从三个纬度着手:即高度、广度、深度。这是我们在面向未来的时候,最应该和最迫切要思考的方向。F

(文/来雄 整理)

66

在服务经济中,支持持续发展的生命线是创新。

99



资本市场助力中国经济转型

时间:2011年3月12日 论坛:复旦兴业问学讲堂
主讲人:中国证监会研究中心主任 祁斌

今天我演讲的题目叫做“站在新的历史起点上:资本市场与中国经济转型”,这句话是刚刚结束的十七届五中全会公报里面非常引人注目的一句话。中国的经济从1979年改革开放开始到2009年正好是30年。我们在观察全球经济发展的过程中发现,30年的高速增长一般来说容易产生一定的问题,比如二战结束后当时欧洲经济在废墟上飞速发展起来,但到了1970年开始陷入经济滞胀,1972年面临石油危机;50年代日本经济起飞,快速增长之后产生经济泡沫;亚洲四小龙从60年代崛起,由越战带动军需品制造助力经济蓬勃发展,但是到1998年嘎然而止。从历史的轨迹中

不难看出30年的快速增长之后,各种经济体都会遭遇瓶颈,转型和升级是一种必然趋势。十二五规划期间,中国资本市场如何向服务经济发展方式转变,这就是今天要谈的主题。

转变进行时的世界经济

金融危机之后,世界被迫做出很多调整,发达国家、新兴国家都面临同样的转型压力。通用原来是美国三大汽车之一,因为金融危机倒闭了,后来被美国政府控股,通用IPO(Initial public offerings,首次公开募股)重新上市。中国的上汽集团在其中参股1%,而通用最大的股

东也只有3%,这在美国掀起轩然大波,华尔街日报声称中国人正在购买通用。而事实上,是通用公司主动找到上汽,希望IPO有一个中国元素后可以提升价格。最后每股果然提了4美元,这也成了华尔街历史上最大的一次IPO。

中国经济的崛起是势不可挡的,这其中自然包括含有中国的名字可以卖一个好价钱。高盛的首席经济学家曾用了一个说法,他说现在美国经济当中简单划分就是两个产业,新兴产业和夕阳产业。新兴产业就是跟中国相关的,夕阳产业就是跟中国没有相关的。中国不仅经济实力成长,在金融方面,也给华尔街也提供很多上市资源。

全球在金融危机之后获得了一个公平的竞争机会,我们突然发现中国和发达国家站在了同一起跑线上。美国经济作为一个比较成熟、饱和的经济体走到一定阶段后,经济总量趋于平缓,经济增量有限,所以金融市场的发展难有突破。学习金融都知道投行主要业务,第一承销业务,帮助企业做IPO拿承销费;第二个就是经济业务,老百姓炒股票收手续费;第三投机性业务。华尔街到90年代末期时已经没有了承销业务和经济业务,只剩下了投机业务。华尔街面临两个选择,一个选择是纵向发展,既然股票债券简单产品做完了,就选择做复杂的金融衍生品,但是这条道路比较艰险,一旦出现风吹草动就可能满盘皆输;另一个选择是横向的发展,将美国模式复制到其他国家,美国做完做中国、印度、巴西。

中国在金融危机后发生很大的变化,开始走到世界聚光灯下。中国经济面临的机遇和挑战是并存的,中国总量的庞大和经济质量的相对落后是形成明显反差的。我们人均GDP排全球第99位,其实我们还是有很多可以提高的空间。

今天中国提出转变经济发展方式,提高中国经济竞争力,使我们的产品服务于环境

友好型、资源节约型社会,问题的关键在于存量的整合和增量的发现。一方面我们要通过行政、计划、市场等手段整合现有的产业,提高产业竞争力。所采用的手段就是并购,依托于资本市场的并购将是中国产业整合的最重要的一个方法,也是未来十年中国经济领域最活跃的一部分。另一方面则是要通过资本市场发现并培育一批新兴战略型产业,实现经济转型。美国经济在过去30年当中曾取得长周期的快速增长,四个产业起到了引领的作用——PC、通讯、互联网和生物制药,这些产业就是资本市场发现并培育的,对于推动中国经济发展也是有一定的参考价值。

失去竞争力的欧洲和日本

过去30年中,三个主要的经济体都尝试过转型,但是两个失败了,一个成功了;成功的是美国,失败的是欧洲和日本。今天日本、欧洲出现这么多的问题,归根到底还是它的经济丧失了竞争力。

去年沃尔沃被中国吉利并购后,瑞典人就到街上去游行抗议;但是后来他们想明白了,如果中国不收购也会被印度收购,印度不收购也会被印度尼西亚收购。因为劳动力成本、社会福利、文化等方面的问题,欧洲的优势已经丧失殆尽,这些产业被转移并购是早晚的事情,吉利收购沃尔沃只是欧洲的尴尬刚刚开始。欧洲的资本市场没有美国那么发达,老牌产业被转移之后欧洲找不到新的产业来发展,所以它只能跟在美国后面。这其实不是欧洲的科技水平不行,欧洲还有很多诺贝尔获奖者,这是因为欧洲的资本市场不行,机制不行,所以欧洲没有硅谷。

另外一个例子就是日本。今天日本的年轻人失去了创业的动力,某种程度来讲,日本进行了60年的市场经济出现了假象。因为市场化的

66

中国总量的庞大和经济质量的相对落后是形成明显反差的。

99

程度太低,日本经济如此,金融也是如此。日本金融的典型特征就是企业和银行捆绑式发展,如果出现问题后,双方脱离关系需要花费很长的时间。如果一个经济体的市场化程度足够高,一旦出现问题就可以反转;资源配置效率高就可以有不同的产业出现,可以推陈出新,两者都与资本市场的发达程度密切相关的。

转型成功的标本式美国

美国则是经济转型成功的例子。美国历史上有两个时期发生过重要的转型,一个时期是1900年前后发生的重工业化转型,当时所有的产业都经过了并购浪潮,通过资源重新整合踏上了快速的道路。另一个转型发生在1971年前后,美国推出纳斯达克走向了高科技产业。无论是重工业化还是高科技产业化,这两次转型的成功都跟资本市场有着密切的关系。

其实今天的中国经济跟美国以前的经济有很多相似之处:我们有大量的产业需要并购,有很多产业需要借助先进的技术来助力发展。美国是在100年的时空内依次完成了这两个任务,而我们是希望在未来20、30年内同时完成这个任务。不仅加速完成中国的重工业化转型,并且推动中国一批战略型新兴产业的发展,这同样离不开资本市场的发展。除此以外,美国还有很多东西值得我们参考。美国从建国的第一天起就开始发展资本经济。当时13个州一起签订了合约,州和州之间没有贸易壁垒,金融资源从建国的第一天起就是在资本市场运行。而此时的欧洲风行着贸易壁垒的原则,尽管短期内看不出来两者的优劣,但是十年、二十年、百年后,美国已经把对手远远地甩在了后面。

危机后重构的金融版图

资本市场博弈牵动着各国的博弈和兴衰,

今天的竞争更加残酷。最近德交所并购纽交所,一跃成为全球老大,这次并购标志着金融市场结构性的变化。纽交所是美国资本市场的象征,上市公司的规模远远超过德交所。但是全球金融市场进入了新的阶段,在股票、债券市场之外,期货衍生品的重要性日益凸显,而恰恰德交所的衍生品比较发达,采取并购的动因正是源自于交易所面临的竞争压力和对经济利益的追求,这对新兴市场来讲是具有借鉴意义的。

交易所的并购究竟是商业行为还是体现国家意志,交易所有没有国家属性?在资本市场发展的早期,交易所和国家属性有强烈的相关性和代表性。1913年,纽交所在这一年超过了伦敦交易所的规模,纽约取代伦敦成为第一大金融中心;同一年美国取代英国成为全球第一大强国。时移世易,现在交易所更多表现在商业力的驱动,外延性和战略性逐步模糊。随着全球交易所并购浪潮风起云涌,交易的规模和盈利能力与国家经济实力的统一性有所降低。德交所可以并购纽交所不证明德国经济比美国强大,其参与并购的行为已经基本上不体现国家意志,而更多体现的是市场份额的争夺和金融版图的划分。但在新兴市场交易所往往是国家特许经营机构,战略地位和外延性愈加突出,所以还需要分门别类地分析情况。

林林总总的交易所并购参股大概分三类,第一发达市场发生的并购,更倾向于商业运作;第二发达市场与新兴市场之间并购,如纽交所参股印度交易所,纽交所试图参股上海交易所,这是兼顾商业性和战略性;第三新兴市场之间的并购,如印度参与组建泛非交易所,如韩国参股老挝、柬埔寨交易所。新加坡也试图并购澳大利亚交易所,澳大利亚国会没有批准,因为资本市场汇集金融资源哪怕变成纯商业机构,还是有一定的战略性。我们从研究的

角度思考,要正视交易所并购浪潮,加快我国资本市场发展,研究探索交易所体制变革,同时,适时参与全球竞争和博弈。

掌握经济锋刃的变革中国

中国资本市场走过非常不平凡的道路,现已成为仅次于华尔街的第二大资本市场。如果中国没有资本市场,中国的经济绝对不可以走到今天。我们今天掌握的经济生活中主要的名词90%跟资本市场有关系,如公司治理、信息披露、完善法人治理结构、独立董事……中国经济拿得出手的所有公司都是跟资本市场相关的,包括对银行体系的改造。十年以前华尔街的交易员十个有九个不知道中国有资本市场,现在他们每天早上醒来的第一件事情就是要看A股市场。中国改革开放30年,从最落后原始的经济体成为全球第二大经济体,这其中我们有很多经验和教训,最重要的一点是:资本市场必须要服务于中国经济,也同时要高标准、严要求,遵从国际最高标准,即一方面强调尊重中国国情,一方面强调国际化。

中国资本市场十二五规划精髓和灵魂是什么?中国资本市场唯一的目标就是服务服从于中国经济的发展和转型,中国经济社会今天的发展需求有四个方面:第一、建设创新型国家。2009年推出的创业板对社会来说是一个巨大的震撼,虽然此举充满了争议,很多方面都有改革的余地,但是我们相信这个创业板可以复制甚至超越纳斯达克的成功,因为我们拥有所有经济转型成功的要素,这个创业板的出现对社会的感召效应几乎是不可预计的;第二、以国际资本为主导,建设国际金融中心;第三、以资本市场推动西部跨越式发展。改革开放前面30年依托于东部的发展,后面30年可能转变为中部和西部成为重要的支柱的局面。50年前的硅谷,一个企业都没

有,只有10万美国农民;然而50年之内硅谷华丽转身成为全球高科技的摇篮,正是因为硅谷的企业实现了与资本的对接。我国中部、西部地区也有这样转变的可能;第四、资本市场服务于和谐社会的建设。资本主义的早期发展模式是贫富分化激烈,为了缓解这一矛盾,1930年美国鼓励工人拿养老金买股票。随后的一百年美国有越来越多的工人成为了股东,我们也希望未来越来越多的老百姓成为中国经济的股东。

2020年中国经济的愿景是什么呢?《中国资本市场发展报告》指出,目前中国人均GDP是4千美元,如果正常发展2020年将会达到8千美元,按人民币升值20%来折算大致是1万美元,相当于美国的四分之一。我们希望中国经济可以在未来十年平稳的发展,同时跟资本市场结合,这会彻底改革中国经济的现代化水平。财富500强企业中,499家都是上市公司。企业走向资本市场,失去的只有锁链,得到的将是整个世界。

中国经济转型的曙光已经显现出来,对比一组2009年硅谷和中关村科技园区的数据可以发现,2009年硅谷一年只有一家公司IPO,而中关村就有23家。一个美国企业上市是随机的过程,它需要建立长期的融资渠道。而中国是成批的IPO,这在世界历史上是没有见过的。与资本市场的结合将彻底改变中国资本市场的版图,20多个券商可以坐在一起讨论问题,如果用好我们可以把路走得很好。

今天的中国正处于前后30年的连接点,站在新的历史起点上,我们面临的只有前面30年的长周期快速增长奇迹,但是后面30年的增长还只有美国一家成功案例可以参考。中国在今天这一转型的阶段有很多的工作要做,有很多的改革要推进,但是完善金融体系是其中一个关键的环节。如果说19世纪末期钢铁产业是美国经济锋刃,那么我相信今天的资本市场就是中国经济的锋刃。■

(文/沈吟 整理)

66

跟资本市场结合,这会彻底改革中国经济的现代化水平。

99





中国转型的压力和动力

时间:2010年12月21日 论坛:复旦大学管理学院

嘉宾:花旗银行首席经济学家 沈明高

在如今的市场经济中需要每个人的分析和判断,需要用批判的眼光来看待很多的问题。市场的预测是一个动态的过程,如果预测总是滞后于市场的变化,那么预测就没什么价值了。在现实生活当中,我们所学的大部分计量分析都用不上主要是因为,第一我们的数据根本没有用;第二在现实生活中即使我们的模型非常出色,还是有一些变量因素的存在。所以这就要求我们既要把掌握的知识用到现实生活当中,还要用变通的办法来适应我们的现实。

2011是中国转型的开始,中国说转型已经很多年,有关转型的议题实际上已经纳入了从2006年开始的十一五计划,但是中国的转型还没有正式开始。有关中国的转型就要探讨两个问题:第一转型到底是什么;第二中国的转型为什么这么难,中国的转型到底是政府主导呢还是市场主导?为什么说2011年是中国经济的转型之年?经济转型主要由内外的压力和动力推动。做投资的会比较担心经济泡沫。实际上从研究宏观经济的角度出发,只有压力和危机才能导致改革才能促进中国经济的进一步发展。在这么大的经济危机下,在学校里如何研究和理解这次危机,特别是研究危机之后新的经济和市场形态是什么样的,如何把自己摆在一个正确的方向上以便更好地把握未来这是需要每个人都做的努力。目前这个世界是一个老的世界,大家正

在寻找的是一个new normal。对于未来如果用过去的经验进行分析这本身是一件危险的事情。我们怎么用一些创新的思考在过去经验的基础上知道是什么力量在推动旧的世界向新的世界发展,这个是一个含金量很高的研究。

GDP增长

首先要讨论的问题是中国经济转型的动力和压力来自什么地方。中国的GDP增长目标是保八。但是从1986年的五年规划以来只有亚洲经济危机的时候五年规划的目标是八,这里就有两个问题需要研究就是为什么要保八,无论是中国人还是外部的投资者几乎都会问到。这里面的一个答案实际上不清楚。国家发委在某一个起点上怎么推出来八是中国的经济增长是最需要的?起码从统计学上来讲没有足够的证据来证明保八是中国的必要。

如果说保八和就业相关的话,那么我们目前那么多的投资是不应该投资到高铁之类的建设上面,这对于解决就业起不到很多大的作用。如果想要解决就业问题就应该投资到能够吸引劳动力的服务业上,恰恰中国的服务业是滞后的。一方面要保八另一方面吸引劳动力的服务业又发展不起来,到底是保八呢还是要解决就业问题呢?

我们说保八，而实际上在过去五年中GDP的增长大约是11%。这里面实际有很多的原因，中国的保八要留有余地。保八的目标要按照保九来算。中央、省、市、最后汇总的增长目标如果是百分之十的话，国家统计局最后承认的是百分之九。统计局会说地方和政府的数据之间有重复，所以要挤一点水分。但是中央和地方的统计数字从来都不同，一般都差一到两个百分点。这是我们中国的现实。如果中国的保八的问题如果不解决，我们的结构调整比较困难。要保八就是增长比较快，增长比较快主要靠投资靠出口。从政府的角度来看，靠消费太慢，并且风险很大，对消费持有不信任的态度。

中国未来10年人均的GDP增长到底是多少？中国到今年年底的话人均GDP是4200美金，到2015年的人均GDP增长是大概在9000美金左右。这里假设人民币给美元每年升值3%左右。那么在这个时间点里面，台湾和韩国的GDP的增长基本上在八左右。中国借鉴台湾和韩国的当初GDP的经验增长的话，中国未来五年的GDP增长可以从九开始逐步放慢到八，甚至到八以下。如果中国的GDP增长比较顺利的话，从2016年到2020年中国的人均GDP可以大概到9000美金到13000美金左右。在这个区间之内，台湾韩国的GDP的增长速度也只有在6%到8%左右。中国大陆的增长形态和台湾和韩国比较近。如果我们用台湾韩国的GDP增长来判断中国的GDP增长，基本上未来十年，GDP增长大约在六到九之间。前五年七到九，后五年六到八左右。这是一个比较直观的简单分析。也就是说我们保八还可以保个三到五年。

中国的GDP的增长到多少才可以成为世界最大的经济体呢？在世界经济排名中，1980年中国排第七位，今年排第2位，到2020年也是排在第2位。按照我们的估算中国和美国的

GDP的总量正逐步的缩短。到2020年美国如果是23万亿的话，中国已经到了20万亿，只要能够保持六到八的速度的话，也就是说在15年内，中国超过美国有可能实现。当然这个预测有些乐观。所以说，对中国经济的信心还是有的。很多的人说对中国的中期发展乐观的，对短期悲观，担心通货膨胀、政府收紧等问题。我对中国的短期还是比较乐观，对中期的话还是比较谨慎，因为中期还是面对一个结构调整转型的问题。

根据欧洲教授麦德森的研究，中国在一百年多年前是世界最大的经济体。1862年中国的GDP占了全球的三分之一。中国人觉得中国比较弱这仅仅是几代人的事情。我们现在怎么样从相对弱的经济来适应中国经济的崛起，这个估计也需要时间。一百多年前第二大的经济体是印度，印度和中国加起来在某些时候超过了世界GDP的50%。按照麦德森的预测到2030中国的GDP总量超过了美国。那个时候中国的GDP总量大概占全球的五分之一。印度目前的中国的GDP只有中国的四分之一，我们觉得未来五年印度的GDP增长速度有可能超过中国。大概到2030年印度的GDP能够达到中国的一半，印度和中国加起来能够达到百分之三十。如果说未来中国的经济增长有波折的话，这个波折早到比后来好，波折来的早我们处理他就比较早，我们的成本就比较低，越是拖后，实际上代价就越大。

刺激消费

在全球最大的20个经济体里面(G20)，中国的家庭消费占GDP的比重排在最后一位，2009年的比重大约为百分之三十六左右。实际上，中国的消费占GDP的比重不止这些。国家统计局统计的都是正规的数据，

66

要保八就是要增长比较快，增长比较快主要靠投资靠出口。

99

还有一些非正规的数据没有进入统计。这种遮遮掩掩的经济互动本身也是GDP，只是无从统计。同时，服务业当中没有进入统计的更多。中国的经济增长再也不可能靠投资靠出口，而忽略消费和服务业的增长。所以发展服务业确实是个很重要的问题。我们怎么样能够刺激消费最重要的是在我们过去二三十年，或者更长的时间里，我们整个政策设计是鼓励投资和出口。如果实现真正意义上的鼓励消费，那么整个制度框架都要重新打造。最简单的一个例子是中国人就是爱好储蓄，2.5%还有人储蓄。我觉得中国的储蓄率高是因为大家预期未来的收入是不好的。如果预期到明年、后年、十年以后的中国人的消费有足够的保证，那么就不会有那么高的储蓄。

政府通过压低存款利率让老百姓补贴企业，所以在中国企业不挣钱也很难，这间接鼓励了企业的投资和出口。中国的GDP就是被这么扭曲化。中国的利率、工资、汇率、资源价格等等政府政策设计有关，目的就是鼓励出口和投资。所以只有这些要素价格开始捋顺的时候，中国结构调整就开始了。我们中国现在需不需要保护利润空间只有3%的企业。我们政府态度是，中小企业只有3%的利润空间并且又占用资源，效益这么低，所以要被淘汰。也因为这样利润空间低不能成为人民币升值的很重要的原因。这些中小型企业号称只有3%的利润空间，为什么政府还要他们存在呢？主要就是他们解决了就业问题。我的看法是一方面要人民币升值，该倒闭的企业倒闭掉。而政府处理这些中小型企业倒闭的善后问题，即就业问题，就业的解决就又说到了服务业上面了。

转型期的压力

在转型期我们面对的压力是什么。首先

是个出口的压力。我们过去几年出口增长都是在30%以上。中国出口在亚洲新兴市场的份额在两年前就已经到了20%。中国出口美国、日本、欧洲的出口市场的份额也已经达到20%。这个数据就是这些国家有五分之一的商品来自中国。现在这样的趋势正发生根本的转折。这里面可能有很多原因，比如说，日本从中国进口多少产品，进口五分之一的話，就包括我们的低端产品也可能就这么多，相似的多元化，从一个国家进口的东西不能满足他的需求。还有一个原因就是经济安全的问题，所有的需求不能从一个国家进口，这些因素都是有可能使20%是一个饱和点。饱和点就意味着，中国到这些市场上的出口速度决定于这些国家的进口的增长速度。他们进口增长10%，中国出口增长10%。从前我们在份额5%—10%的时候，快速上升还是比较容易的，而到现在如果再上升，就不是那么容易了。就这就我们所说的结构调整面临的外部压力。靠出口增长GDP这个路子终究要改变的。这次经济危机基本上告诉我们改变的時刻到了。之所以过去出口增长这么快，这里面有个美国、欧洲的消费泡沫在里面。美国人、欧洲人他们过度的乐观了，过度的消费了中国的產品。那么现在他没有钱来购买中国的產品。我们还在拼命的往外卖，而外面的市场已经打不开了。这是个很现实的问题。站在我们的角度来说，我们应该主动调整包括人民币升值，包括存款利率上调也就是提高制造业的成本，来提高出口的价值。

转型期的动力

现在我们来看，中国要主动调整的话，要如何调整。第一个收入再分配，从统计的数据来看各个地方的家庭收入加起来除以GDP，

在过去十年，中国的家庭收入所占比重从48%跌到了42%，相对这个经济来讲，中国的老百姓变的更穷了，中国政府变动更富了。我们光财政收入占GDP的比重从直线上升到最近的20%，这20%，我们是低估了政府的收入，政府有很多基金收入，卖地的收入，各种各样的收入，我们都不知道有多少钱。这是所谓的收入再分配问题。十二五规划中已经提到，中国家庭收入的增长应该不低于人均GDP的增长，我们需要看到更多结构调整的信号。

城市化是中国未来发展的很重要的方向。国际上统计的工业化的程度是过去从百分之三十上升到百分之六十左右。中国的城市化官方的统计数据是百分之四十七左右。这两个之间还有一个明显的差。怎么缩小这个差是中国未来解决消费和服务业增长很重要的渠道。城市人口人均消费是农村人均消费的三倍。理论上讲，增加一个城市人口减少一个农村人口，消费就会增加。让能够真正在城市中工作和学习的人能够居住下来是将来中国消费的重要渠道。我们的城镇化主要按就业机会来布局。从政府的层面上来讲，收入再分配和城镇化是解决中国问题的麻烦。

转型期调整的另外一个动力是工资的上涨。1985年日本的制造业成本相当于美国的50%，1995年台湾的人工成本提高到美国的30%，韩国提高到了40%，1985年台湾、日本出现了刘易斯拐点。2007年中国的人工成本相当于美国人工成本的6%，2010年人工制造成本相当于美国的8%，没有出现很大的变化，是否会出现拐点呢？现在大陆处的阶段，和台湾、日本1985年的情况很像，人均GDP3000美金。当人均GDP超过3000美金时，一般老百姓对于休闲的需求明显上升。现在年轻人和父

辈不同，他们不希望工作8小时以上，他们希望有一些时间休闲。在总劳动力供给量不变的情况下，工时供给量可以下降20%-30%，这是工资上涨的主要原因。工资上涨带来的结构性变化非常明显，工资上涨后通货膨胀通常会上升。在韩国、台湾工资通胀领先CPI通胀大概一年时间。台湾工资上涨最快的十年，通胀4%左右，在韩国这个数字是6%-9%。我们认为中国的CPI也可能借势上涨。当劳动力收入增长时，消费比例也上涨。1985年之前，消费比例一直在下降，1985年出现刘易斯拐点开始反弹，即随着劳动力收入的提高导致消费的增长。1985-1995年台湾、韩国的消费增长都比前十年和后十年快，这是结构调整很重要的动力。

判断中国的结构调整，所牵涉到的因素会非常多。工资上涨是中国未来结构调整的一个很重要的动力。不管政府的政策如何调整，只要由于休闲需求的上升带来的工资上涨，能够变成现实，中国未来的消费增长可能会加快包括一般的消费和服务业。如果这个判断属实的话，明年很可能会看到中国经济转型的很重要的一年。那么这个对中国的整个投资的影响会比较重要，我们会比较看好消费看好服务业。工资上涨加快的时候，中国的机电行业的进口的增长。这说明什么问题呢？当工资成本上涨的时候，企业对机械设备的需求上升，用机器替代劳动力。我们发现当工资金融行业，特别是保险行业，机电行业，运输行业包括空运等其他的运输（高铁的进步），我对这三个行业非常看好，未来五到十年都有非常好的投资机会。到底是准备乐观还是准备悲观是一件微妙的事情，关键还是明年形势的发展和对形势分析。■

（文/崔玉玲 整理）

66

十二五中已经提到，中国家庭收入的增长应该不低于人均GDP的增长。

99



经济结构转型的推力

时间: 2011年1月16日 论坛: 2011蓝墨水新年论坛
嘉宾: 德意志银行董事总经理、复旦管院兼职教授 马骏

展望2011中国经济和资本市场前景, 有两方面值得注意的问题: 一方面是短期问题, 尤其是通胀; 另一方面是结构性的变化。

今天我的演讲主题是“展望2011”——中国经济和资本市场前景:通胀、人民币国际化、结构改革。一方面我想讲短期的一些问题,尤其是通胀,这一点大家作为消费者,作为投资者都非常关注;另外讲一些结构性的变化,其中有两点:一条是人民币国际化,这不光对中国的经济和金融市场意义最深远的,对香港来讲意义更加重大。同时还有其他结构性的变化。如果你有三年到五年投资的规划,就必须关注结构性变化。

我想先问大家一个问题:去年全球股市当中表现最差的是哪支股票? 希腊。全球股票倒数第二名的是谁? 西班牙。这两个都是陷入危机的国家。全球股市倒数第三名是谁? 就是中国。大家如果比较一下全球主要国家经济增长的速度,哪个国家去年增长最快? 也是中国,10%的增长速度。大家可能会奇怪为什么增长这么快? 为什么数字这么漂亮,而股市表现这么差? 因为市场有很大的前瞻性。当我们看到去年一季度GDP增长达到近12%,大家就知道不行了,为什么呢? 经济过热了,要通胀了,要出现泡沫了,所以市场开始产生负面的反应。10%的增长情况还会继续推高通胀的压力,还继续产生泡沫的压力。

通胀触顶

今年GDP估计增长是8.7%, 去年是10%, 8.7%比10%更健康, 更加可持续。8.7%的减速背后原因主要是出口, 去年按照美元计价是31%, 今年是15%左右。除了出口, 其他GDP组成部分相对比较稳健。比如固定资产投资的增长, 如果按全社会口径来计算, 今年可能是20%, 至少会产生今后6个月的通货膨胀。原材料价格, 比如棉花涨了100%, 三四月之后衣服价格肯定会涨。

还有一点, 中国基数效应很大, 必须把去年同期每个月的基数放进去, 这样才能产生对今年基数效应的判断。得出的结论是今年起点是4.2%、4.3%左右, 到了今年年中我们估计6月份达到高点5.5%左右, 下半年掉下来, 掉到3.5%。

这意味着, 上半年通胀压力还会继续加大, 调控力度还要继续加大, 另外调控的不确定性还会非常大: 因为通胀越高, 通胀本身的不确定性也会越高。如果在2%、3%左右, 一般讲判断的失误率比较小, 在5%左右失误率就比较大。如果我告诉你每个月全是8%, 而且是确定的, 资本市场可能已经大幅度反弹了; 但是我告诉你5%是不太确定, 也可能是6%也可能是7%。下半年为什么跌下来? 两个原因, 第一个基数原因, 第二是宏观调控经过一段时间实施以后给通货膨胀有抑制作用, 下半年资本市场会得到一个支持, 调控力度会下降, 因为通胀下来了。这是今年资本市场最重要一个宏观变量。

最后一种是来自于货币的流通速度的变化, 就是货币转手的速度。87、88年通胀很高的时候, 一个月里商店里的东西基本上都被抢光了, 连肥皂、盐都会消失掉。因为通胀一旦到了10%, 预期就会自动加剧, 这是一个恶性循环。如果货币流通速度增加, 即使货币总量不变, 通胀也会上去。

预计未来7个月, 中国将加息0.75个百分点; 但如果要解决实际利率为负的问题, 就应该加息1.5个百分点。今年CPI估计在4.5%左右; 现在一年期存款利率, 基准利率是2.75, 两相一减, 负利率超过150个点。要解决负利率问题要加150个点甚至以上, 如果要回到历史上正常水平, 在150个点上还要加140个点, 这样才能回到正常的均衡利率状况。只有正常均衡的利率状态才能避免负利率导致的通胀压力, 资产泡沫和投资过热等等一系列经济不均衡的问题。

当然在实际操作当中进行这么大力度的加息是不可能的, 因为我们的决策过程非常复杂,

66

今年GDP估计增长是8.7%, 去年是10%, 8.7%比10%更健康。

99

中国的加息决策不是央行一家独立进行的,中国的决策是在更高层次上、更广范围内通过共识的形式来进行的。这就会反映出很多不希望加息的人的声音。什么样的人不希望加息?很多大的国企不喜欢加息,很多地方政府不喜欢加息,很多关心股市的人也不喜欢加息;还有很多人担心热钱会进来,这个担心可能是过度,但是他们声音也很强。这些声音决定了在决策过程中不可能进行太大力度的加息。

根据我的判断,今年1月到7月加息的机率比较大,因为这时候通胀是上行的。6月份数字见底,在这一段时间当中民意对加息的支持力度会比较大。同比CPI指标,上半年加息的频率和力度应该会比较;而下半年的难度会比较大:因为既然CPI掉下来了,为什么还要加息?等着CPI掉下来,负利率自然会解决——虽然我并不同意这样的观点。

人民币兑换

人民币今年应该很可能会以5%的速度来升值。正常情况下,估计3%到4%是比较合适的速度,这是我做的模型所能产生出的结论。但是今年情况不一样,通胀压力比较大,其中包括进口通胀的压力:棕榈油、铜、石油、大豆过去四个月平均涨了20%。

其中我特别关注的是人民币国际化。什么叫国际化的货币?这个货币是一个国际大宗商品的定价货币,比如说美元是所有大宗商品的定价货币,像石油、铁矿石等等都是用美元计价。国际经济学家尤其历史学家做过很多研究,研究哪些货币真正有可能有潜力成为国际化的货币,他们提出三个条件:第一个条件是这个国家的GDP要大,中国估计12年之后就会完全满足这个要求,12年之后中国GDP会超过美国成为世界第一,按汇率计

算。第二个条件是这个国家的贸易量要大,能支撑用本币进行贸易结算,中国6年之后可以达到这个条件。6年以后中国进口加出口的总量会超过美国。第三个条件是可兑换,在过去两年中,贸易结算已经采取改革措施来推动境外人民币市场的发展。

中国今年经济增幅将从2010年的10%下降到8.7%,季度增长率将从第二季度开始受紧缩政策影响而放缓。未来五年人民币每年升值3-5%,并且相信其5年内可以达到基本可兑换。但关于这一问题,仍需要考虑银行体系是否有足够的对冲风险能力,以及利率自由化进展;而一旦人民币开放,资金流动加速,价格、市场和对手风险也将大大增加。

劳动力供给

90%中国结果转型的原因是由于由于中国劳动力供给的减少导致的。中国劳动力供给将从2010—2014年劳动力下降0.3%,到了2014年绝对值开始下降,2014年到2050年之间中国劳动力供给将减少2.5个亿。这样的供给变化导致工资上涨,老百姓对医疗需求大幅度上升,运动和娱乐行业有很大的成长空间。

劳动力供给变化带给经济结构的第一个冲击就是工资上涨。中国年均增长将从过去10年的23%减速到今后10年的12%,欧美日经济增长下降1个百分点,中国出口减速7个百分点。中国劳工成本大幅度上升,去年最低工资上升23%,今后五年每年要上涨15%,除此之外要计算3%到4%的人民币升值。如果把升值和本地计价货币放到一起来考虑,每年是18%到19%的上涨。如果折算成每个月或者每年的收入,可以看到2008年一个低端制造业工人的收入是2500美元,到了2015年是8000美元,现在很多制造业工人、甚至低端

制造业工人的工资跟大学生差不多了。

经济结构的第二个巨大转型是地产需求增长速度必须要下降。平均而言,过去10年如果按销售面积来计算,每年的增长是20%;今后10年我估计会减速到10%。因为中国城镇住房拥有率超过80%,超过美国的65%,超过德国的57%,超过香港的60%,说明中国人买房子的太多了,而我们收入没有到中等收入国家水平。房屋消费过度,以后就需要少消费,需要减速,这也会带来对投资的增长下行的压力。

结构转型的第三点,制造业中的劳动密集型行业已经不可持续下去了,因为我们的人不够,以后必须要转向技术密集型的行业。这对越南、印度、孟加拉国也有巨大的意义,我们以前做的低端制造业将转移给他们,他们的集装箱运输和港口等行业都会表现非常好。而中国要转到高端的制造业——比如中国高铁的设备,电讯设备,医疗器械,电力设备,新能源设备等等。

还有一个巨大的结构性意义是人口结构变化会带来对医疗需求大幅度上升。因为一胎化的政策,老人在人口当中的比例今后10年会有很大上升,今后20、30年会上升更快;老人的比例在10年当中会上升5到6个百分点,而老人对医疗的支出远远高于年轻人。除此之外,运动和娱乐行业在未来会有很大的成长性,这也跟人口结构变化有关系。日本的策略学家做过这样一个有趣的分析:如果日本人的寿命按80岁计算,一个人一生当中工作8千个小时,还有8千个小时用于休闲娱乐,由此可见这些行业增长潜力非常大。

投资趋势

出口减速,地产减速,劳动力人口减速都对经济成长有下行压力,对今后五年当中的

股票市场的盈利增长是一个很大的挑战。过去十几年GDP增长率下降1个百分点,A股每股盈利下降10个百分点,这是过去重工业畸形的市场结构导致的。同时,GDP增长会导致比较大的或者更大的每股盈利增长的减速,这本身对市场来讲是一个不利的因素。

接下来谈谈今年市场走势的判断和投资主题。第一个是对全年的判断,我们觉得今年有15%的上行空间,年底估值跟目前差不多,全年有15%的盈利增长。从指数增长指数看,通胀是最大的推动力,在通胀见顶的时候市场开始重新获得信心,有一个向上的机会。

投资主题主要存在于消费品行业,能够受益于涨价,但是又不受政府价格干预的行业板块比较有利;第二是投资物业,租金上涨他会得到好处;第三类是航空公司。

第二个主题是关于金融改革,金融改革一方面是由于各种各样金融改革因素导致,长期贷款增长速度必须要下降。去年是20%增长,五六年以后下降到11%或12%。其中有一条原因是脱媒,脱媒具体的例子是债券市场要替代一部分功能,太多的风险集中于银行体系,债券在实际融资当中太小,债券有长足发展的话就会导致贷款增速的下降。第二,利率市场化,今年有启动的可能性,长期的利率市场化肯定会减少银行的利差,尤其对中小银行。第三,今年新推出来2.5%的国贷比,拨备要达到2.5%的贷款余额。这个规则大部分中小银行都没有满足,表明他们拨备的上升和成本的上升会挤压他们利润的空间。

第三个主题是保障性住房。保障性住房投资会上升100%,最大利好是水泥。

第四,煤炭,铁路基建,新能源设备,自动控制;此后是建筑基建,医疗器械,电讯设备。

第五个主题是服务业,表面会优于制造业,这是经济结构转型另外一大方面。F

(文/杨子 整理)

66

出口减速、地产
减速、劳动力人
口减速都对经
济成长有下行
压力。

99





股权激励不能做成员工福利



吕长江

复旦大学管理学院
会计学系教授

从去年四季度开始,上市公司推出股权激励方案的节奏加快。而在加快的同时,股权激励存在的问题也不断出现。2月23日,对股权激励制度有着较长研究时间和研究成果的复旦大学管理学院副院长吕长江教授在接受记者采访时表示,近一半左右的股权激励方案更像是给高管的福利,而不是激励,当下存在的问题在短期内难解决。

激励不是福利

记者:您怎么看近来上市公司密集推出的股权激励方案?

吕长江:首先,公司总会在股市比较合适的时候推出激励方案,比如在2008年股市低迷,有不少上市公司因为股价低于行权价,不得不撤销股权激励方案。这里涉及到一个行权价格的问题,一般而言高管行权也要看一年以后的股价,所以在确定行权价时,高管也会观察市场情况。从理论上讲,股权激励方案的行权条件是比较苛刻的。它要求市场是平稳的,不应该大涨大跌的频繁变化,不幸的是,中国的股市充满着波动。

其次,谁来做股权激励方案?操作股权激励方案的人是谁?从理论上来说是所有者给经营者来做,但从实际情况来看,有些方案

是经营者自己来做的,但有些也是所有者的代表,比如董事长自己做的。这也有一个问题,董事长持股多少?他可以通过金字塔结构来持股,一方面他是董事长,所以他在董事会有发言权,甚至可以自己制定方案。但从另一个角度来说,他的利益和其他股东是一致的。因为这个企业是大家的!比如说,这个企业有一百元钱,(我有20%股权),那20块钱是我的。从成本上来说,亏损一百元钱,也是大家的损失,我个人损失20块钱。而股权激励方案就给这些持有公司百分之二三十股权,不太多,但是通过金字塔(结构)控制上市公司高管一个办法,我把100元钱从公司放进我自己的腰包,公司就损失一百块钱而我赚了,因为实际上我只损失了20元钱,80块钱是我赚的。我就用20元成本换了100元的收益,所以公司所有者当然愿意做。

这里我们就要看公司的治理结构是不是能发挥作用,我做过一个案例,一般而言,市场会将股权激励看成好消息,但是我发现有25%的情况市场的反应是负的,因为它太低了。比如,它给了高管五折的行权价格,行权条件也是很容易实现的,利润实现指标上比同行也还要低,比过去三年五年平均值还要低。不努力我也能够达到行权条件,那我们就说它是一个福利的行权方案。我对2006至2009

四年有130余家上市公司推出的股权激励进行统计,结果发现近一半公司推出的股权激励更像是福利。

中小板定位扭曲本意

记者:很值得关注的一个现象是,上市不久的次新股,尤其是中小板次新股在上市后不久就推出了股权激励方案,如何看这一现象?背后反映了什么问题?

吕长江:问题在于我国对中小板的定位上。有很多的公司无论是上市还是推出股权激励方案都是一种短期行为,许多中小板公司上市就是一种圈钱行为,圈来钱之后就走人,甚至辞职套现。

还有就是制定的行权价。高官不是心血来潮,一般是酝酿了半年或更长时间。我们发现,大部分公司都是按着公告日前三十个交易日的平均值制定的,而高管很喜欢在三十个交易日之前公布负面消息,披露公司盈余、收入存在不确定性,这样一来股价就下去了。就算最后一天涨,因为前三十天都跌的,那平均值也涨不了多少。这样的话,表面上行权价格是低了,但其实是被做下来的。

记者:虽然股权激励方案在二级市场没有形成利好,并且投资者对股权激励方案的

行权条件有质疑,但是方案最终还是能通过。

吕长江:很简单,因为这都是大股东控制的,小股东没办法,只能用脚投票卖股票。

问题百出的股权激励

记者:当下的股权激励方案存在哪些问题?

吕长江:第一,中国的股权激励方案很大程度上能在实质上保证高管的利益和股东的利益相一致?第二,信息披露不全面。第三,公司治理结构不完善。从形式上看公司治理和北美差不多,但实际上没有达到其应有的作用。理论上,董事会真正能行使职责,应该由董事会来做这个方案,决定是董事会定的。但是我们会发现,很多公司的总经理也是董事长,就是没有权力约束,总经理对董事长有影响。还有董事会组成中应该有较多的外部董事,但现在基本都是内部董事,后者越多则代表自身的利益就越大。所以说标准的股权激励方案董事一定不能拿,有的甚至连监事都拿了,那监事拿了谁来监督董事呢?这都是很致命的问题,违背股权激励的前提条件,理论上来说股权激励是给经营层和核心技术人员的,但是现在变成了高管的福利。第四,税收政策。在股权激励问题上

66

许多中小板公司上市就是一种圈钱行为,圈来钱之后就走人。

99

我们的税收政策是和股权激励本身的目标相背离的,这在中国是不配套的,你这里纳税这么高我自然不愿走正规的渠道。第五,审计,对公司的盈余,我们看到的是形式上的盈余,那盈余的质量呢?比如一个电脑,质量我们可以从品牌啊什么的看出来,对公司的盈余的质量我们怎么评判?

记者:股权激励引进也不是很久,为什么短短几年就出现这么多的问题?

吕长江:关键是我们还没有吃透股权激励它的内在要求和条件是什么。因为任何一个理论都有存在前提条件和保障机制,我们两者都不具备。而且是主、客观层面全方位缺失,证监会执行不力,法规是有了,但是执行不到位。如果我是中小板高管不把行权价定的低一些,把业绩要求定的低一些就是傻瓜,因为上下都追求利益最大化。

记者:有些顽疾短时间内很难解决。

吕长江:是的。比如对会计业绩的审计,准确性能保证吗?

记者:董事、监事都成为利益中人,这是否说明监管有所缺失?

吕长江:是的,这不仅是证监会管得了的。病人的病还要靠自身免疫力解决,那自身免疫力的完善还是靠着治理结构的完善,而不是制度的建立。制度的执行比制度的建立更重要,有制度不执行同样没用。证监会有很多规定,没人执行,没有一个保障机制让它实行。当时股权激励引进的时候,大家都觉得好,因为它帮北美的企业解决了很多问题,但中国有自己特殊的背景。

记者:公司董事很有可能是既得利益者,怎么可能主动去限制股权激励方案呢?

吕长江:这要看董事会成员是不是长期看好公司,不要过了没几年就把公司卖掉了,或者是重组了。我们很难找到上市公司的百年老店,中小板企业存活期很少超过七年,七年之后不是ST就是重组。

记者:我们现在监管有哪些漏洞可钻,钻了还不用负责。

吕长江:现在的行权条件、行权价格都可以钻空子。我以前做过一个案例,就是早期的伊利股份,股权激励费用两年内全部摊交最后导致公司业绩亏损,股价下跌。不过,压低现在业绩为了以后增长漂亮这很容易。

记者:既然股权激励问题重重,那要如何从众多的推出股权激励方案的上市公司中选择好的投资标的?

吕长江:这很简单,看给谁来激励。是董事会也有激励呢还是只有经营层,谁受益呢?比如行权条件和价格,我做过一个很简单的研究,就是业绩和同行业比较是不是达到平均水准,然后再和历史的比较,是不是一直在上升的。通过这些办法给公司分类之后发现市场对其的看法是不一样,做得好的公司市场的反应是很好。比如伊利的方案推出来股价就跌了,那就是股东觉得自己亏了。行权价格最好是前六十天均价,当然投资者完全根据行权价来看这个很难,因为其中既有系统性风险又有非系统性风险。在中国,系统风险可能更重要。F

(本文原载于《理财一周》)

国际品牌频“谢幕”的背后

一场关于国际品牌“本土化困境”的讨论正不断发酵。如果这本身就是一些很自然的“优胜劣汰”，太过把其背后可能存在的问题无限放大，也不合适。

记者:3月24日,是百思买中国4家门店重开一个月售后服务的最后一天。就在同一天,苏宁电器宣布将接手百思买此前在杭州的地盘。最近,关停在华门店的知名国际品牌还有家得宝、芭比、美颂巴黎等,很多人感到,似乎已经很难再以“水土不服”对此一言以蔽之了。

范秀成:最近公众对这几个事件非常关注。我也感到,一场关于国际品牌“本土化困境”的讨论正不断发酵。不过,俗话说,“在商言商”,就市场经营活动而言,成败乃“商家”常事。即便是失败,也是市场竞争过程中一个内在的、很自然的组成部分。在直接面对终端消费者的零售业,恐怕更是如此。就以百思买为例,它在美国做得不错。但是在美国本土,一个同它的经营模式相当类似的商家——“电路城”,前几年就已倒闭。

如今说到超大型卖场,我们都会想到沃尔玛。但同为美国国内最大的打折零售商和全球最大的批发商之一,曾被称为“现代超市型零售企业的鼻祖”的凯马特公司,在2002年1月曾一度困难以为继而申请破产保护。所以,在观察这波现象时,我们不妨抱一颗冷静客观的平常心。如果这本身就是一些很自然的“优胜劣汰”,太过把其背后可能存在的问题无限放大,也不合适。

记者:但毕竟“春江地暖鸭先知”。对于后来者或同在这个市场上参与竞争的同业而言,是否可以从这些案例中得到一些经验呢?

范秀成:也曾有很多外资品牌跟我谈自己的“本土化困境”。如果要把他们短暂的挫折看得更深的话,大多数情况下可以说,他们还是对中国消费市场的复杂性认识不够。

经过这些年的摸爬滚打,很多外资品牌已经对中国消费者想买什么、在哪儿买、可接受的价格是多少等,有了比较充分的了解。一般来说,这些情况通过比较短暂的接触或者简单的市场调查就能掌握,也能够反映出中国人大致的消费结构。但是,要想触及到消费者“看得到”的消费行为背后,那些“看不到”的消费心理、观念、习惯、文化,就需要比较深层的洞察和感悟了。

在这些“看不到”的“软性因素”背后,既有中国社会的历史文化积淀,也有中国在当下这个快速发展、社会结构发育尚未稳定的阶段表现出来的种种特点。我们经常能看到,当一些外资品牌将既有的成功经验带到中国,虽然他们可能已经根据中国国情作了主动调整,但实际操作下来的情况往往与他们料想中的相去甚远。

举例来说,同为超大型卖场,沃尔玛进入中国市场的时间和家乐福差不多,但至少在



范秀成

复旦大学管理学院
市场营销系教授

66

谁更贴近市场，谁更懂得消费者，谁就可能技高一筹、先赢一步。

99

过去几年中，家乐福在各方面的市场表现要远远好于前者。究其原因，就是家乐福根据中国市场的情况采取了灵活的分权式管理模式。考虑到各地甚至每个城市各个区域的消费结构都可能不同，家乐福将分店管理权下放到了店长一层，让他们有权决定自己商店的货品结构甚至是进货渠道。而由于当时中国的物流系统尚处在较低的发展水平，沃尔玛在全世界范围内的最大竞争优势，也就是它的全球一体化供应链管理系统，几乎施展不开。加上沃尔玛既有的比较集权的管理组织架构，也很难有非常灵活而及时的应对。

所以，到底什么是“本土化”？什么是“水土不服”？简单点说，谁更贴近市场，谁更懂得消费者，谁能在此基础上更灵活地应对，谁就可能技高一筹、先赢一步。

记者：纵览这些面临“关门风波”的品牌，很有意思的一点是，注重“服务”和“体验性活动”是他们的共性和核心竞争力。在如今“价廉物美”大行其道的中国消费市场上，这些追求“特色化、体验化、个性化、知识化”的消费服务，是否就注定难以壮大呢？

范秀成：在中国人既有的消费观中，“面子”是特别重要的一件事。而在“体验营销”理念的“出生地”，也就是那些收入、社会结构早已进入稳定阶段的发达社会，当然仍然会有人对于商品的“身份意识”、“标识意识”比较敏感，但在很多人的观念中，消费或多或少已成为了一种“延伸自我”的手段。

也就是说，作为这样一类消费者，他们会比较愿意认同，你的格调、品位、知识水准，往往是通过你在消费和生活方式上的选择体现出来的。而后，由于市场上已有的消费需求和消费产品就很多元化，他们会更多基于个人的需要和兴趣去作选择。这种消费选择往往

具有很强的私人性，对于物品外向的“展示性”也就没有特别的要求。相较而言，这种“向内求”的消费价值观，在国内，远不是主流。这受制于我们传统的主流消费观，也是我们当前的经济基础决定的。所以，从这一点上来讲，我们还不具备很好的适合于体验经济发展茁壮的土壤。但这不能说“体验”和“服务”在中国就不重要，就没有了足够的发展机会。

记者：您对这个“发展机会”是怎么看的呢？

范秀成：首先，的确是存在一个“时机”上的把握问题。可能我们现在谈“服务”与“体验”的生根发芽是有点太早了，但是，从整个中国市场的发展趋势而言，“服务创造价值”会是未来大多数企业谋求更深层发展的主基调。但问题是，这确实需要时间。可能哪天走到这个阶段了，自然就有市场了。如今，在“北上广”等一线城市，高端餐饮品牌、私人护理品牌纷纷崭露头角，且大有斩获。这就说明，已经有一批顾客愿意为服务和体验掏钱。但问题是，在此过程中，你愿意为这个培育市场的过程付出多大代价？这是个需要企业自己去权衡和考量的问题。

其次，“体验”和“服务”有一个非常重要的特点，那就是它往往能让消费者在一念之间被“一箭击中”。当它突然击中你内心时，只要它的价格可以承受，你就愿意为它花钱，甚至成为它的铁杆粉丝。它可能只是一本用来写字的笔记本，通常只卖五六块。但当它以独特的设计和品位出现在你面前，激荡起你源源不断的回忆或共鸣时，哪怕卖几十块，你都可能愿意花钱。这就是“体验经济”的魅力所在。从这个角度来说，随着国内消费者的购买力逐步提高，“服务”与“体验”的商机无处不在、潜力无限。■

（本文原载于《解放日报》）

创业板“造富快车”驶向何方

创业板这辆“造富快车”才行驶了一年多,希望能不断纠正不足,让更多优秀的创新企业获得更好的成长机遇和平台。

记者:转眼间,“千呼万唤始出来”的中国创业板已走过了第一个年头。毕竟是蹒跚学步的“一岁”,本不该被寄予太多的期待和苛求,然而在对“中国创造”、“中国创新”热切盼望的时代语境中,“创业板”始终是市场和舆论关注的焦点。作为一名专攻产业经济学的学者,您怎么看创业板这第一年的“成绩单”?

芮明杰:客观地说,虽然创业板市场推出之前就酝酿了很多年,可以说是集纳了方方面面的意见、经验、智慧,但仅凭这一年的经历是不足以去判断它的走向的。如果一定要拿一把“尺子”来量一下的话,我觉得,不妨问这样一个问题:谁该成为创业板的“主流”。也就是说,如果把创业板比作一辆“造富快车”的话,谁应成为它的主流乘客?

记者:这是不是就等于在问:我们究竟需要怎样的创业板?

芮明杰:对。虽然我们离起点还很近,但也要时常问问自己,究竟是为了什么而出发?在我看来,创业板的初衷是很明确的,一是鼓励大家去创业,二是要鼓励创新。实际上,“创新”和“创业”也应该是有所结合的。

中国经济走到今天,“自主创新”已然是我们未来能否走得更好、更稳、更持久的关键。但如果我们创造的新产品、新技术,不能为社会所接受,这样的创新实际上是没有什麼效果的,或者说,对经济社会的贡献不大。

众所周知,创新的东西初来乍到时由于种种原因,它不一定马上能完全被市场所接受。有些创新的成果,可能对这个社会有用,但不见得马上就会对这个市场有效果。这时,就需要类似“创业板”这样的机制来扮演扶持和孵化的角色。因为,它不是简单地以“市场的接受度”而是“社会的接受度”来检验一项创新的“含金量”及“未来潜力”的。

以此反观这一年来登上创业板的企业,他们中间到底有多少是真正的“创新者”呢?目前来看,还是以一些已经获得市场认可的“应用性的产业化创新”居多。他们当然属于已经成功的“创业者”,其中不少已成长为新兴产业中的新增长点,但在创新特质方面表现得并不怎么鲜明。所以,要看创业板的功能能否真正发挥,还是要看在这些上市公司中,到底有多少是由于新产品、新技术、新市场的开发,以及商业模式的创造,获得了创业上的初步成功,进而能够在创业板这个平台上上市。从严格意义上讲,这样一批企业应该成为我们中国创业板上的“主流”。创业板鼓励的不能仅仅是一些“成功创业者”。

记者:据不完全统计,创业板成立一年来,已经批量创造了400多位亿万富翁。创业板的“财富效应”本无可厚非,然而频频出现的“套现冲击波”“高管离职潮”让创业板数度遭遇公信力危机。对此,您怎么看?



芮明杰

复旦大学管理学院
产业经济系教授

66

如果把创业板比作一辆“造富快车”的话,谁应成为它的主流乘客?创业板鼓励的不能仅仅是一些“成功创业者”。

99

芮明杰:创业板之所以创立,其可能带来的可观的财富效应是题中应有之义,也是创业板能够实现其初衷——吸引更多人来创业、创新的关键法宝之一。至于“套现”“高管辞职”,只要其操作符合相关的制度和法律法规,就无可指责。对此,我们的管理部门所要做的,就是要抓紧完善相关的制度设计,严格履行市场监管职责,从根本上确保证券市场的公开、公平、公正。至于创业板同时也是一块“创富板”,这本身并没有错。

就拿如今频频出现的“高管离职潮”来说,与其说那些离职的高管“急功近利”“见利忘义”,不如说,这多少反映了当下很多中小企业的激励制度设计本身还比较简陋,尤其在股权制度的安排方面不尽合理。如果是你本身的激励制度设计就允许类似套现行为的存在,就怪不得人家自主选择兑现财富的时机。

比如,在一些比较成熟的企业,对于高管,一般会选择给予“期股”而非现实的股份。有的甚至还会有其他的附加条件,比如要求高管为企业服务五年以上,才能在离职后兑现自己此前被允诺的各种“期股”利益,等等。这么做,也比较有利于企业的长远发展。也避免了某些高管因为“过度激励”的炫目诱惑,放弃对企业利益、职业精神的忠诚与坚守。在对现代企业制度的研究中,我们一直非常强调制度设计本身的“好”与“坏”对企业的影响。在我看来,有了好的机制设计,坏人都有可能成为好人。相反,如果你的机制设计得不好,好人都有可能成为坏人。

记者:在您的学生中,有很多MBA、EMBA

项目的学员。他们中有的本身就是成功的创业者,有的早就对创业摩拳擦掌、蠢蠢欲动。在他们眼中,创业板是怎样一个新生事物?创业板这一年的表现,对他们的视野和心态有何触动?

芮明杰:这些年民间的创业欲望一直很旺盛,加上现在国内面向中小企业的融资渠道、金融产品有限,在企业做大做强之后争取上市几乎成了一种普遍的路径选择。所以,在很多学员眼中,创业板当然就是很好的一个平台。而且参与上市资格的角逐本身,既可以强化参评企业对自身运营、财务管理规范化的自觉,也是这家企业在接受社会检验的同时积累社会资本包括品牌影响力的过程。

但比较遗憾的是,不仅是我接触到的一些学员,现在很多创业者的心态普遍比较短视、急躁。最好自己事情还没做好,天上就能掉馅饼。作为一种对于财富和机会的渴慕,当然可以理解,但这种心态长此以往并不利于创业本身。对此,我们作为为人师者的影响力恐怕有限,但无论如何,我们还是得不断强调最基本的诚信原则和商业伦理。做好企业本身应该永远被摆在第一位,然后才是开拓创新。上不上市,很多时候都是一件水到渠成的事情。

如今,创业板这辆“造富快车”才行驶了一年多,需要更多里程的实践和检验。希望它能不断纠正一些自己的不足之处,通过更好的制度设计和筛选机制,让更多优秀的创新企业获得更好的成长机遇和平台,成为更多创新、创业的示范。■

(本文原载于《解放日报》)

房产税改革应更加公开透明

在复旦大学管理学院产业经济学系副教授、复旦大学住房政策研究中心执行主任陈杰看来，房产税还有一些值得商榷和完善的问题。他指出，如果不推进相应的公共财政机制改革，而只是简单开征房产税，会令本来已经高度向政府倾斜的国民收入越发从居民转移到政府手中，增加了财政税收体制改革的难度。

记者：据现在的市场反应，你认为房产税试点实现目标了吗？

陈杰：要评价一个改革方案，首先要看这个改革的初衷是什么。对房产税改革的初衷，财政部2010年9月曾就为什么要进行房产税改革做出了公开回答，大意是：对个人所有的住房恢复征收房产税是必要的，主要目的有四个：1. 有利于调节居民收入和财富分配，2. 有利于健全地方税体系，3. 促进经济结构调整及土地节约集约利用，4. 引导个人合理住房消费。

现在看两个地方出台的房产税，表面上是两个地方房产税的税率和覆盖面都较低，对财政增收的贡献很小。如重庆市政府自己测算下来，每年房产税只能贡献10亿左右，上海测算下来也估计最多只有数十亿。这主要还是为了使试点能顺利

启动，不造成太大市场波动和社会震动的稳妥起见。

房产税主要针对新购房产，对存量房不课税，调节财富分配的功能基本落空，对囤房的打击也就很有限，可以增加的税源也很少。对住房而言，增量相对存量十分有限，不动存量房，那么土地利用格局也很难发生大的变动。

综合评价下来，两地的房产税试点方案，相对财政部提出的四点预期目的，第二点“健全地方税体系”在形式上完成了，第四点“调节住房需求”有一定但有限的体现，对第一点“收入和财富分配的调节作用”、第三点“对经济结构和土地节约利用的引导作用”，都暂时还没有得到落实。

不过，上海房产税虽然不直接对存量房进行课税，但只要家庭新购住房，就把原有住房面积全部加总来算总账，这点其实对囤房很有杀伤力，显示了公共政策技巧。

记者：你如何评价目前房产税改革在中国的现状？后面要怎么走？

陈杰：房产税的试点方案与预期相差较远，并不奇怪。该项政策力图对社会和市场震动最小化，以保证起码第一步能够迈出来。

从有关部门的表态来看，房产税试点只迈



陈杰

复旦大学管理学院
产业经济学系副教授

出了第一步，后面还有漫长的路要走。我预计，第二步大概会是加快非住宅类物业的房产税改革。重点是土地增值税和城镇房产税合并，房产中包括地价，并以市价而非原值来计算，这个可能在近期内就会开展和在较短时间内完成。第三步是向全国主要城市铺开住宅的房产税征收试点，但为减少阻力，还会是局限在部分增量或大户型。第四步可能会是试点城市中加大住宅房产税的课税覆盖面，即人均免税面积降低，税率保持基本不变。第五步，随着原有存量住房不断进行新交易，增量逐步与存量进行并轨，最后双轨制取消，所有房屋都被标准的房产税所覆盖。这最后一步如果自然过渡，会耗费很长时间，政府可能会通过一些政策来加速这个进程。

房产税的进一步改革应该更加公开透明。房产税，涉及面广，利益纠结复杂，最需要公共参与和公开讨论，公开决策。

记者：你如何评价房产税在我国城市运营融资层面所扮演的角色？

陈杰：从理论上说，房产税是完善税制的话题中应有之义。目前地方公共基础设施建设和公共服务的融资大量依赖土地出让金，这种办法属于一次性收益，不具有可持续性。房产税属于细水长流，会改变政府的土地行为，

引导不追求粗放式扩张而追求内涵式发展，对城市的运营方式会产生触动。

然而，上海2009和2010年土地出让金都超过1000亿，目前房产税无法全面代替土地财政收入，更难以成为地方财政收入的主体。地方政府仍然严重依赖高房价、高地价的循环机制获取城市公共建设的融资。

从国际经验而言，房产税有两面性。由于它比较细水长流，短期内很难募集到大量资金，升级城市的基础建设，城市的扩张和发展受到局限。必须等一个地区的城市化基本完成，楼市繁华到一定程度，地段升级，积年累月之后，房产税才能成为很好的公共设施服务的融资渠道。

短期内，房产税对城市发展的融资而言，还起不到实质作用。当一些城市尤其是大城市，已经无地可卖了，城市化进入末期，土地出让金增量出现枯竭时候，房产税代替土地出让金的时候就到了。

同时，房产税需要公共财政的配套。需要指出的是，即使房产税数额巨大，但如果地方政府的开支不受到约束和监督，地方政府对财政收入的缺口是永远无法满足的，开征再多的税收都没有用。**F**

（本文原载于《21世纪经济报道》）



她·复旦

——纪念谢希德先生诞辰90周年

1951年谢希德获得麻省理工学院博士学位后,立即谋划回国。但是,当时美国政府禁止中国留学生回国工作,并设置了种种障碍和困难。为了能够回到故乡,谢希德不得不以去英国结婚的名义,从英伦偷偷转道回到国内。



在美国学术界,她被认为是知名度最高的三位中国人之一。在后辈眼中,和她交流如沐春风,而且总能得到无私的帮助。她的笑容会让你感觉到那颗友善的心,感觉到一种亲和力。

人们称赞她学术作风严谨,对科学发展具有远见卓识。因为她对物理学界的卓绝贡献,国际学术界甚至把她称为“中国半导体科学之母”。她病重时,美国众议院议员柯特·威尔登建议国会山上的国旗为她飘扬一天,以纪念她对中美关系的重大贡献。要知道,柯特·威尔登曾经因为不了解中国,连续几年在国会投票反对延长中国最惠国待遇,直到1998年访问中国并与谢希德教授接触后,才完全改变了对中国的看法。

……

她,就是已故复旦大学前任校长,著名物理学家、教育家谢希德先生。

苦难浇铸生命之花

2011年3月19日是谢希德先生90周年诞辰。作为我国著名的固体物理学家、教育家、社会活动家,谢希德先生先大力提倡师生的创新活动和科研工作,加强

国内外的学术交流,大举提升了复旦大学的的教学、科研水平和学校声誉。

可是谁曾想这位充满力量与斗志的令人尊敬的老校长,却长期病痛缠身。她这一生中有多少时光是在病床上度过的?可能连她自己也不清楚。

还在小学的时候,她的算术、音乐各项课程成绩名列前茅,可是她一直没法拿到总成绩第一名,因为她请的病假总会被扣掉不少学分。又瘦又小的她在班级里是个既让人佩服又让人同情的小病号。

高中毕业以后,谢希德再次直面命运的不公。1938年,明明已经拿到湖南大学的录取通知书,可是她却没有办法去上学。由于股关节病变,她无法行走,不得不申请在家休学,这一下她便在床榻上躺了整整4年。然而谢希德并未浪费一点时间,她在病床上认真看书学习,背字典学英文。母亲对谢希德的病情忧心忡忡,因为心疼她的身体,总劝她少看书多休息。但她总是乐观地对母亲说:“读书是我最大的兴趣。读书可以使我忘掉病痛,使我的生活越发充实。读书是我的治病良方。”

虽然她的腿最终病愈康复,但还是落下了终身残疾,下肢运动障碍的谢希德不得不重新学习坐起来,重新学习走路。花季



中面对如此大的打击，谢希德并没有气馁，身残志坚的她更加发奋读书，最终在父亲——物理学家谢玉铭的影响下，1942年，谢希德考取了厦门大学物理系。来之不易的读书机会让她比一般的同学更懂得珍惜时间。每天早上5点半，谢希德已经起床，上午上课，下午忙着做实验，几乎没什么可以喘息的时间。学业出色的她最终获得了去国外深造的机会。

1947年，谢希德前往美国史密斯学院留学，通过踏实、刻苦的学习，她成功获得硕士学位。随后谢希德又来到美国麻省理工大学学习，夹杂在一大群不同肤色、不同头发的学生里，瘦弱的谢希德为摘取博士学位不懈奋战。此时没有多少人注意到，这位不起眼的中国姑娘走路时比起普通人显得艰难。

1949年新中国成立，远在美国的谢希德无比激动，她暗暗下定决心，学有所成后立即归国工作，用自己的知识和力量报效祖国。可是在当时的国际环境中，这样的决定意味着要承担巨大的风险。

1951年谢希德获得麻省理工学

院博士学位后，立即谋划回国。但是，当时美国政府禁止中国留学生回国工作，并设置了种种障碍和困难。为了能够回到故乡，谢希德不得不以去英国结婚的名义，从英伦偷偷转道回到国内。历经千辛万苦回到故乡后，等待谢希德的却并非鲜花和赞誉，而是冰冷的不解和怀疑，甚至曾有人误会她是美国派来的间谍。然而所有的这些，都没有阻挡她对祖国的热爱，她毫不犹豫地放弃了在美国的优越生活，恪守自己的信仰和追求，无怨无悔地钻研学术、传道解惑，以极大的热情投入到新中国的建设中来。

在这段时间里，从海外归来的谢希德经历了人生中最大的快乐和痛苦。一方面，她所学的知识可以最大限度地派上用场，她信心百倍地挑起教学和科研的重担；但同时，她又不得不面对病魔和政治风云对她身心的巨大折磨。

1958年因为肾结石需要动手术，正在北大进行中国第一个半导体专门组工作的谢希德先生不得不提前回到上海接受治疗。1960年的一天，饱受病痛摧残的她差点晕倒在讲台上，医

生的诊断是植物性神经早搏。1966年，正是在风云变幻的时候，谢希德先生被确诊患了乳腺癌。

四年以后，癌症第二次向她袭来，她的右腋下又出现了一个小小的肿块。这一次，医生决定用放射治疗，辅以化疗。每次治疗都引起反应性呕吐，白血球大量减少，身体出现浮肿，一点也吃不下饭。而此时谢希德先生还正在接受着严格的政治“审查”。即使是在这样的情况下，谢希德先生也没有改变早就养成的开夜车的习惯。每天拖着病痛的身躯回到家中，她还是伏案工作到深夜。

“时间不多了，我要赶快工作。”谢希德先生的生命信念始终如一。精神和肉体的双重痛苦对这位成就赫然的物理学家似乎丝毫没有影响。她寻找着一切可能的机会阅读文献，翻阅资料，完全忽视了医生要她卧床静休的嘱咐。

谢希德先生的家里，不像病人家庭那样笼罩着忧伤、寂静、不安的气氛，而是常常充满着欢笑和话语声。许多同事和学生经常来看望她，不少人还带着疑难问题来向她请教，谢希德

先生即使是躺在床上也是十分热情地接待他们。

1976年,谢希德的右侧胸部又发现疑点,这是她与癌症斗争的第三个回合。坚韧不屈的她不但奇迹般地、坚强地活了下来,而且在学术上取得突飞猛进的成就。人们不由得叹服,三次复发的癌症和政治上的打击都没有影响这位杰出女性的学术成就,她在这一领域的学术水平依然是世界一流的。

1999年12月12日谢希德先生再次住进了医院,而此时癌细胞已经不可遏制地扩散了,经历了这么多年磨难的谢希德先生奄奄一息地躺在了病榻上。2000年3月4日,一生和病魔作着斗争的她安详地离开了人世。

激情倾注教育事业

1952年,从美国回国的谢希德被分配到复旦大学物理系任教,短短5年里,她在复旦一共开设了固体物理、量子力学等8门课程,丰富了课程结构,在培养学生方面取得了初步成果。

随后,谢希德先生被国务院调到联合筹建半导体专业组中,为建设国内半导体研究团队工作。在专业组中的日日夜夜,她全身心地投入看文献、写讲稿、查阅国外资料的紧张工作中。为了使半导体事业在我国早日生根开花,她与著名物理学家黄昆合作,潜心编著《半导体物理》一书,为培养这方面的人才提供必备的教材。

“每分每秒我都会用来为我们的教育科研事业、为我们的人民、为我们的社会做友谊的工作。”

在表面和界面物理以及量子器件和异质结构电子性质理论研究方面,谢希德先生也是成果突出,培养出硕士、博士近30名。为中国高等教育事业的发展、物理学科科研机构的建立与发展,科教领域的国际交流与合作以及物理学会的工作做出突出的贡献。

1980年谢希德先生被评为中科院院士,并在国际半导体物理学和表面物理等学术机构中担任多项职务。她的刻苦钻研、坚持不懈使她成为一名蜚声海内外的著名学者。

因为工作上的突出表现,1978年谢希德先生被选为复旦大学副校长,1983年晋升为校长。“每分每秒我都会用来为我们的教育科研事业、为我们的人民、为我们的社会做有益的工作。”正是谢希德先生的不懈追求。

她始终用自己言行在潜移默化中影响着周围的人,更是以她独特的个人魅力将“复旦”这个名字推向世界,让更多的人知道这所“东方的哈佛”。

早在谢希德先生成为校长之前,她就带队参加德国伽兴召开的国际核靶发展学会第七届国际会议,开启了复旦大学参与国际交流的大门。在有限的任期里,复旦大学到国外进行学术活动的教师多达600多人次。

谢希德先生每年都会亲赴国外参加各种专业会议和学术交流。每一次,她都要把握一切机会向人们宣传古老而美丽的中国,宣传智慧且创新的复旦大学。人们惊叹这位老太太,“人是

那么小小的,能量却非常大”。

在担任复旦大学校长期间,谢希德先生以远见卓识和坚韧努力,在国内高校中首创了美国研究中心,并担任中心主任。在她的领导和言传身教下,中心从无到有,从小到大,发展成为国内外有相当影响和水准的国际问题研究机构,成为中美两国友谊和交流的桥梁和纽带。她以宽广的视野、务实的作风、积极的态度不断开拓复旦大学与国外学术机构的联系和合作。也正是她的积极努力,促成了一件彪炳复旦史册的大事。

1984年,正是处在改革开放的初期,在国内外诸多压力下,美国里根总统受邀登上了复旦大学演讲台。而这,也成为中美关系发展史上的一幕重头戏。1985年复旦建校80周年大庆时,里根总统还特意发来了贺电,怀念起他在相辉堂的演讲。他甚至清晰地记得,礼堂舞台中央的讲坛上,镶嵌着篆文和英文交织而成的粉红色的“复旦”图案。对面的墙上是中英文的“中美两国人民之间的友谊万岁”!

谢希德先生在对外交往中始终保持不卑不亢,热情友好的态度,恪守着以理服人,以情动人的信条。她几十年如一日,全身心投入到教育事业的国际交流中去,以她那独特的人格魅力感染了无数的外国友人,受到国际友人的爱戴和尊敬。美国众议院军事研究与发展委员会主席、科学委员会高级委员的众议员柯特·韦尔登先生曾

经由于对中国的不了解,在众议院投票反对延长对中国的最惠国待遇。1998年,他访问中国(曾访问复旦并作第一次林肯讲座)后,韦尔登先生被谢希德先生的智慧和人格所折服,不但成为了谢希德先生的崇拜者,也完全改变了曾经对中国的偏见。2000年2月,柯特·韦尔登众议员要求国会山上的美国旗帜为谢希德教授飘扬一天。随后,他特地托人带来了那面美国国旗及证书,交给了王生洪校长。证书上写道:“兹证明这面美国旗帜是应柯特·韦尔登议员的请求,于2月24日在国会山上飘扬,以表彰谢希德教授对中美关系所作出的贡献。”3月5日,当得知谢希德先生辞世的噩耗后,韦尔登先生悲痛万分,他立即来电,致以深切哀悼;并希望在众议院的会议上宣读谢希德先生的简历和讣告。

正是谢希德先生,以其不懈的努力、满溢的激情推动着教育事业的发展;用过人的智慧和独特的魅力,改变着她每一个外国人对复旦、对中国的认识。

大爱成就良师益友

尽管在校长职务上贡献卓越,谢希德先生始终给人一种平易近人的学者姿态。在担任复旦大学校长之后,学校为她安排了专车,接送其上下班。但是,这位腿脚就不方便的老人,却坚持每天和同事们一起挤校车。身边的人都为

这事开她的玩笑,说她有福不享。但谢希德先生说:“我觉得坐公车是一件非常愉快的事情,在车上既可以提前处理一些公事,又可以借这个机会与同志们交谈,倾听各种议论。从校内事到天下事,都可以成为车内的话题,其中有发牢骚的,但也不乏独到见解的。”

每次校长会议上,她不喜欢绕圈子,总是长话短说,很多人喜欢她的发言,内容丰富、信息量大。她的就职演说也是朴实无华:“论经验和威望,我不能同前任校长陈望道教授和苏步青教授相比,但作为一个共产党员,我有决心在有限的任期内,依靠集体的力量,完成党组织交给的任务……”

这位务实的校长乐于带领一班人马到基层去办公,花不到一个小时的时间签署一大摞的文件和报告。为了深入基层,她有时甚至把校长办公会放在院系开,或者在院系召开现场办公会,帮助解决院系发展中的实际困难。

学生们也都喜欢这位平易近人、和蔼可亲的老太太。她主持的“校长信箱”开通一个月就收到60多封来信,每一封信都是她亲笔批阅,转给有关部门时要求必须一周内反馈处理意见。

就是基于这样亲和的态度,谢希德深得老师学生的喜爱。在谢希德担任校长的5年里,复旦大学的气氛活跃和治学严谨一样地出名。每到周五,许多学术讲座和兴趣小组便在校园的各个角落展开活动。最引人注目的是

一个亮着五颜六色灯光的学生活动中心，它们在谢希德的完全支持下创办的。因此，在它的招牌下面，是一个不起眼的、被复旦人念了千百遍的名字——谢希德。

对学生，谢希德先生既热心又严格。1998年，谢先生住进华东医院，但是她仍然与学生和同事保持着密切联系。每周三下午，她的同事会准时到医院和她讨论科研工作进展情况。一次，有一位同学与老师同来，谢希德先生一下子就认出了他——两年前他曾在一次仪式上代表学生发言。闲聊中谢希德先生得知他正在申请出国留学，便热心地表示愿意为他写推荐信。过了一周后，这位同学又和导师一起来看望谢先生，他谈起自己的学习成绩不是很好，担心谢先生不会为他写推荐信。谢先生问他什么原因造成成绩不好。他回答说，“因为在电脑上花的时间太多了。”谢先生很严肃地对他说：“那你为什么还要出国读物理？如果你选择了在物理学上深造，唯一纯粹的原因就应该是对物理的兴趣。既然你的计算机和英语都不错，那你可以考虑在这两方面发展。如果要出国深造物理，我不能给你写推荐信，你回去考虑一下吧。”虽然拒绝了这位学生，但谢先生还在关心他，甚至一年多后还在了解这位学生的情况。后来这位学生给自己的导师写信时说：“虽然谢先生没为我写推荐信，但是我体

到了她为人、为学者的严谨和负责，她绝对不做‘好好先生’，而是用自己的言行教育我，什么是一个物理学者最应该有的品格。”

谢希德先生把一生的爱都奉献给了学生、同事，把一生的精力都奉献给了科研、教育，为此她错过了太多作为一个母亲、作为一个妻子应该享有的天伦之乐。

谢希德的儿子曹惟正1956年出生在上海，之后没多久，谢先生就赴北京与黄昆教授一起编写半导体教材。她只有通过丈夫曹天钦寄来的信和照片，才能了解儿子的成长情况。

“文革”期间，曹天钦先生被关进了牛棚，谢先生也不能上课了。于是，谢先生有机会用自己的方式来教育孩子。

曹惟正记得，有一天，母亲回家时从包里拿出一套单管半导体收音机的

“回国40年，没有一次和曹天钦先生一起出国的机会。”

组装零件，对他说：“你从小就喜欢动手做船模，现在动手试试装收音机。我自己没装过，但是可以给你一些理论上的指导，我们来一个理论结合实践吧。”曹惟正开始学装收音机，每当他遇到困难时，母亲就耐心地和他一起分析，找出线路问题。有时候也帮他做一些计算，从理论上帮他。当他装的收音机传出音乐声时，母亲比他还开心。

1981年，曹惟正去了美国读书，谢希德先生只有趁每年参加美国物理学会的“三月会议”的机会才能去探望儿子一番。而在此时，她自己仍然必须每周不间断地进行化疗和放疗，以期控制癌症的发展。

谢先生的第一批弟子之一、中科院院士王迅教授说：“缅怀谢希德先生，一定不能忘记和她相濡以沫的终身伴侣曹天钦先生。”谢先生和曹天钦先生之间的深厚感情，使她的人格魅力更完整。谢先生熟悉西方文化，但她又是一位典型的东方女性，她的仁爱、宽容、坚韧、无私，让许多人倾倒。

“回国40年，没有一次和曹天钦一起出国的机会，是我最大的遗憾。所以我总是拒绝一切让我和别人在国内休养的机会，即便是我最喜欢的古典音乐也不愿一个人去欣赏，这种心情也许别人不能理解。”谢先生曾经这样说过。

曹天钦先生1952年放弃在英国剑桥大学的学术地位，和谢先生一起

历尽艰辛回到祖国，他们在1956年的同一天入党，1980年同时成为中科院院士，他们甚至共同立下遗愿，将遗体捐献给医学事业。

每天早晨上班前，曹天钦最担心的是谢希德有没有带眼镜、钥匙，甚至连中午吃的饭都会替她准备好。谢希德出国归来，曹天钦只要有空必定会去机场接她。如果很难得两人都在家，谢先生就会在钢琴上弹奏一曲。

1987年，曹天钦率团去以色列参加国际生物物理会议期间，不幸摔了一跤，原有的颈椎病加重，一时下肢瘫痪，上肢麻木，话也说不清了。作为妻子，谢希德必须在政务缠身、频繁的学术和外事活动之余尽一份当妻子的义务。1988年曹天钦转入华东医院时大脑已受到损伤。那时的谢希德既是复旦大学的校长，又是上海市政协主席，每天忙得分身乏术，而且自己的乳腺癌也尚未痊愈。但是只要谢希德先生人在上海，她每天必做的事就是下午3点准时到华东医院陪伴曹天钦先生。早晨她起床后的第一件事，是安排丈夫一天的食谱。为了让先生早日恢复认知，她要扳着丈夫的手臂，帮他活动关节，疏通经脉。看着过去才思泉涌的丈夫变得语意不清，这位引领全国教育发展的物理学家会忍不住潸然泪下。她跟身边人说：“在我所遭受的磨难中，打击最大的就是曹先生的病。我一定要想办法把蕴藏在曹先生大脑深层的知识诱发出来。”在这

个时候，她就像一位固执的老太太，想尽一切办法要让相濡以沫的丈夫变回原来的模样。

她每天来看曹先生时，除了帮助他恢复身体的机能，还为他出一些运算练习题和英语翻译题，曹先生做完后她再批改。曹先生当时虽然已认知不清，但是每天都一丝不苟地完成谢先生布置的题目，一天中要手拿在练习簿上做100多道数学题，翻译60多个英文单词。谢希德则想尽一切办法唤起丈夫的认知。她想到丈夫平日喜欢吟诵古诗，去看他的时候就为他念古诗，最常念的是王维的五言诗《相思》：红豆生南国，春来发几枝？愿君多采撷，此物最相思。

有一天，谢先生在接待海外的朋友时谈到美国40年代的球星，她又想起和曹先生在美国时一起看“红短袜”球队比赛的情形。那天，她一到华东医院就俯在曹先生肩膀上问：“还记得以前我在美国喜欢的那个棒球队吗？”对很多往事都已经无法记起的曹先生居然点点头，说出了“Redsocks”，谢先生听了异常兴奋。

谢希德先生以一个妻子的细心，想方设法给自己的先生带去精神上的慰藉。她还以一个女人特有的细心，经常为他更换床头柜上的小花。直到曹先生去世，谢先生像所有勤劳朴实的中国妇女一样，默默地为曹先生做一切她所能做的事情。F

谢希德小传

1921年3月19日出生于福建省泉州，早年随父亲谢玉铭教授在北京生活。谢玉铭当时在燕京大学任教，是颇有建树的物理学家。

1946年，谢希德先生毕业于厦门大学，次年进入美国史密斯学院，两年后获硕士学位，再过两年又获麻省理工学院物理哲学博士。学成后，即与英国剑桥大学博士学位获得者曹天钦在英国结成伉俪，并双双克服种种阻力回到新中国，报效祖国。

1956年，谢希德先生赴北京与黄昆教授一起，从编写中国第一本半导体教材起步，在相当困难的情况下开始培养我国半导体人才，为中国在相当长的时间里自力更生发展电子工业奠定了基础。

谢希德先生于1983年开始担任复旦大学校长，提出要把复旦大学建成世界一流的综合性大学。带领复旦大学在学科建设、师资培养、教学质量和科研水平等方面取得巨大进步。F





谢先生对我 人生轨迹的三次影响

杨福家

复旦大学前校长
中科院院士
中国科协副主席

谢希德教授担任复旦大学校长的时候，是复旦大学各个学科都得到很好发展的时期。不管她是所长、校长，还是院士，大家对谢希德教授最亲切的称呼始终是谢先生。她可以说是“文革”后最早大力呼吁开展学科交叉，提倡教学与科研相融的人。虽然谢先生不是我的导师，但是经师易得，人师难求，年长我15岁的谢先生对于我人生的发展轨迹起了很大的影响。

谢先生的教育思想影响了很多，但是给我印象最深的是她非常重视学科交叉、科研和教学之间的合作，还非常重视中外学术交流。我从美国回来去北京时，谢先生特地坐飞机赶到北京，让我和她一起去教育部，她去是要求教育部组团参加德国的学术大会。当时谢先生的话给我留下了深刻的印象，她说：“我们已经耽误了10年，再也不能浪费时间了，应该赶快加强与国外学术界的交流。”那年10月，我和谢先生一起到德国和法国访问，拜访了德国和法国的众多大学，打开了国内高校以及学术界与德国高校和学术界之间交流的大门。回来后我们又一起去参加全国科学大会。在会议期间，她报告了物理学新的前沿——表面物理学，并开始组建以表面物

理为中心的复旦大学现代物理研究所。1982年，美国物理学家、1998年诺贝尔化学奖获得者，W·科恩(Kohn)来华讲学，回国后评论说：“谢希德教授作了明智的选择，在复旦大学开展表面物理研究”。她是“始终不安于现状，不断开拓进取，把握发展时机，及时开辟新领域”的优秀科学家和教育家。她就任所长，我是副所长之一，这对我的学术研究带来了影响，而且她对科学技术发展的远见深深地影响了我。

谢先生和有些校长或者领导只关心自己的专业不同，她关心的是整个学科乃至整个学术界的发展。我和谢先生的交往本来不太多，直到1978年以后，才渐渐多起来。但是有一件小事让我一直印象深刻。1978年我第一次出国到美国进行学术交流，要做学术报告。谢先生得知后，把我的英文演讲稿拿去，一字一句地修改清楚。那时候她是副校长，还要担任很多社会职务，非常忙。而且谢先生从事的是固体物理、半导体研究，而我是从事核物理研究的，她也并不是我的导师，我们之间并没有直接的关系，但是她对我的演讲稿一个字一个字地修改，这件事一直让我非常感动。

1983年谢先生出任复旦大学校长，我则接任了现代物理所所长之职。谢先生家住上海

西部徐家汇,身体比较好的时候,她每天七点准时出门,与复旦的教职工一起乘学校的班车,花个把小时到学校上班。当时,她已经是中共中央委员了。

1986年底,中科院院长周光召院士提出让我到上海原子核所担任所长。当时我已经是复旦研究生院院长、现代物理所所长,我担心行政事务太多,再加上当时原子核所的复杂性,因此不愿意去。后来,谢先生找我谈话,她的一句话打动了我。她跟我说,大学和科研机构本来就应该相互合作,打破相互之间的围墙,希望你去了,可以创造一个大学和科研机构合作的范例。再加上该所新任党委书记巴延年五次登门,因此,1987年8月我兼任了原子核所所长。2006年时,我在《文汇报》上发表文章《我最有成就感的14年》,就是写我在原子核所的14年。可以说没有谢先生的支持,不会有我最有成就感的14年。

而1990年时,我没想到谢先生会亲自到我家来找我,劝我进学校的领

“看着她拖着不灵活的腿脚走过时,我深为她对下一辈人的关爱、对事业的关心激动不已。”

导班子。当时我住在四川北路的河滨大楼,楼梯是坏的,走廊很长、很暗。谢先生因为患股关节结核病,腿脚一直很不好。而且在那时候,担任行政职务对很多搞科研的人来说,算是负担。没想到谢先生会为了这件事情亲自到我家来。在她慈祥面容的感召下,看着她拖着不灵活的腿脚走过我们家那条昏暗的走廊时,我一个小字辈的人,深为她对下一辈人的关爱、对事业的关心激动不已。

确实,她对年轻一代成长所付出的劳动,给我们留下了深刻的印象!今天,设在复旦的国家应用表面物理实验室是复旦青年教授最集中的地方。在全国各地的众多的中青年固体物理学家,在全世界的华人半导体专家,都缅怀谢希德教授。可以让谢先生欣慰的是,科教兴国已成为中国的一项基本战略;她毕生从事半导体物理研究,桃李满天下,不管在美国的旧金山还是在北京的中关村、上海的张江,各地的“硅谷”都有她的学生。她的专业已经推动了知识经济时代的到来。

宅兹中国： 重建有关中国的历史论述

葛兆光 教授
复旦大学
文史研究院院长

之所以要讨论这个题目，有三个原因：第一，中国不再是一个天朝大国；作为一个新的、现代型国家，中国进入亚洲，进入世界，所以就必须得重新界定什么是中国。第二，是中国目前面临的内部问题和外部问题同样严峻，大家都可以感觉到，里面呢，西藏、新疆、台湾、内蒙古以及东海、南海，甚至包括我们现在的东北，外面呢，日本、朝鲜、印度、越南，都有一些争议性的话题存在。因此，我们要讨论什么是中国，中国在哪里，中国有多大，中国有多宽。第三，在百年来“视西人若帝天”的时代，我们可能还是要重新按照中国历史的背景，来回应西方时尚理论中的什么是帝国，什么是民族国家，什么是近代，等等问题。

中国到底在哪里？

中国到底在哪里？通常，书架上会摆着冠以“中国”之名的书：《中国文学史》《中国思想史》《中国政治史》《中国通史》等，可是，现在有人质疑说，真的有这样一个中国吗？这个中国是一个同一性的国家吗？它们同一性的基础在哪里？大家会看到，有很多中国历史地图，不难发现从古至今，中国时大时小，中心虽然很固定，但边缘却常常变化。现在，特别是西方一些新的理论，像本尼迪克特·安德森的“想象的共同体”，对我们的挑战很严峻。

前几年，现任新加坡国立大学讲座教授

的杜赞奇有本很重要的著作《从民族国家拯救历史》，提出了一些严峻的问题：我们的历史，是不是始终应该以民族国家为单位？是不是应当把历史从民族、国家中这个限制中拯救出来？民族国家为什么能成为一个历史世界？这些问题给中国论述提出了很多挑战。那么，我们的中国历史论述应当怎么办？很多提倡“后……主义”的人，也常常根据一些经历殖民历史的一些地方的经验，认为那里的历史是被一个殖民时期处理过的，是被后来整编的，所以，可以从过去的历史中解放出来。可是，对于中国来说，就有问题出现了：第一，中国究竟是什么，古代中国是一个“帝国”，或者只是一个不断变化的“民族—文明—共同体”，或者是一个边界清楚、认同明确、传统一贯的“民族国家”？第二，研究历史时，要不要抛开针对中国的国别史？第三，那些“从民族国家拯救历史”的说法，是不是过度小看了中国，尤其是汉族中国，曾经有过非常长的历史连续性和文化同一性。

区域史研究

现在美国学界做区域史是个流行趋向，一些研究区域史的著名美国学者都在做桐城、汉口、长江三角洲、上海、淮北、广东、天津、北京等。这个首先跟1977年施坚雅的研究有关系，他主编的《中华帝国晚期的城市》的影响很大。这种地域研究的影响不仅风靡美国，如今也渐入日本。我们应该承认，区域史给我们提供了

很多有价值的想法，而且让我们看清了非常多的细节。但是有时候，一种理论提出的初衷和后果，是不一样的。理论和方法的使用，不一定是“种瓜得瓜，种豆得豆”；当一种研究方法成为一种主流的时候，它会改变另外一个东西，它会引发另外一个极端。所以，当他们认为“同一性”的中国不可研究时，就已经走到了问题的另外一面。所以他们鉴于把中国拆开，分成若干块研究，这个对于我们整体中国史，是一个挑战。我们应该接受这个挑战，我也并不是说他们不对，任何理论都很难说对或不对，但有个度的问题。

从亚洲出发

中国人不太讲“亚洲史”，日本人特别爱讲“亚洲史”。可是我们要追溯这种概念和这种历史研究方法的来源时，发现这里面一方面有他的现代性意义，但是另一方面我们也看到里面有很多政治因素。所以“亚洲史”背后曾经有一个带有政治意图的看法，认为中国应该是长城以南，回疆以东，你们可以把中国建设得很强盛，但应该把周边给放弃掉，放弃了你们就强盛了。而周围的满蒙回藏等等，都放进“亚洲史”或者“东洋学”的范围里面。

在这里，衍生出来很多二战时候的侵略理论。大家可以看到，最有代表性的人物就是矢野仁一，在他的这个“亚洲论”里面，已经带有了很强的政治性质，但是现在在日本还是很流行的，却没有得到反省，包括一些中国学者，也不从学术史和政治史两方面去检讨。这是我们面对的第二个挑战。

台湾的论述

《想象的共同体》的中文译者，台湾的吴叡人最近在日本《思想》杂志上发表了一篇文章，叫做《贱民宣言》，“贱民”就是指台湾。他说：帝国主义时代在列强夹缝中喘息的弱小民族，他们唯一的生存之路就是民族自决，这个自决，大家当然知道，就像科索沃当然也算自决，这儿也是自决，那儿也是自决，苏丹南部也是自决，一自决就可以成为一个国家了。他这个是台湾立场，他说，民族生路就是民族自决。从民族主义的角度来说，在过去一个半世纪中，东亚必须的国家形成还处于受挫折和没有完成的状态。他感慨说，从世界史出现的那一刻起，台湾难道就命中注定要扮演一个永远的贱民吗？

大家可以看到这种论述，它是

以台湾为核心的。杜正胜先生是台湾“新史学”浪潮的主要推动者，可是在1990年开始，他自己的立场就逐渐的转向台湾史。他所谓“同心圆史观”就是以台湾为中心，逐级放大。第一圈是以台湾为中心的本土的历史，所以他自己就写了关于平埔族历史图像的解释，他本来研究中国古代史，但是他花了很大精力去做《番社采风图》，讲台湾平埔族的土著的日常生活。我认为番社采风图不可以作为台湾乡土文化的资料，原因是《番社采风图》其实是汉人按照清朝政府对于边地民族的统一模式画的，它是一个格套，怎么可以拿来当做平埔族的资料呢？可是，他这样做是为了建立台湾的本土历史意识。杜先生说，他要把台湾从中国认同的历史论述当中拯救出来，他强调所谓“中国”是在战国晚期才逐渐形成的，这种依赖于政治力量统一，因此汉化的过程，不是一个文明化的过程，而是一个政治化的历程，是充满了血和火的。他有一个很有名的主张，就是如果把地图倒过来，台湾就在中心，中国东部、菲律宾、琉球等就在边缘。

可是大家要知道，台湾如果这样论述历史，台湾完整，中国就残缺，所

以说,中国历史是否可以舍去这一部分呢?我们当然不会赞同这种说法。但问题是你怎么样去论述中国,同样的问题也会潜藏在关于新疆、西藏、外蒙古和内蒙古、满洲的一些论述中。

“中国”历史的挑战

清朝晚期以来西北地理不断地被研究,蒙古史也刺激了中国学术的第一波现代化潮流。这一潮流超越了所谓元朝史的范围,把蒙元不仅看做中国历史,而且要超越中国历史。正如学者所言,元朝的皇帝兼有蒙古的大汗和中原的帝王的双重属性,所以,历史不仅是中国史。但在世界其他国家的蒙古史研究者,包括日本的研究者中,这种变化就很厉害了,比如本田实信的研究,最近几年杉山正明更直接说蒙古史不是中国史,而是世界史。

同样的问题出现在美国的清史研究中。三十多年前,罗友枝任美国亚洲学会会长,与何炳棣发生争论,强调满清成功并不是因为汉化,而是成功实现了多民族在满人统治下的大帝国,清朝皇帝不仅是中国皇帝而是各民族的一个大汗,而且清朝把中国疆域扩展到很大的范围,实现了一个多民族的大帝国。在他们争论之后,在美国形成了“新清史”的浪潮。新清史主要延续对于满族和满洲文化独立性的重视,强调这不仅是一个汉族国家,而是一个多民族国家。旗人并没有汉化,而是保留了自我认同和母语依赖性。所

元朝的皇帝兼有蒙古的大汗和中原的帝王的双重属性,所以,历史不仅是中国史,而是世界史。

以,他们反对“汉化”的说法。新清史有三个特点:一是不再把清代看作明代后边的一个王朝,不是二十四史中的一个中国史,而是一个包括了满蒙藏回的大帝国,应该把它放在世界史之中;第二,清朝的皇帝绝不是一个中国皇帝,他是各民族的大汗,是藏蒙佛教的菩萨,更重要的是满族人的领袖;三,清史对于儒学意义的强调要弱化,而要重视满蒙藏回的研究,以及清朝与周边的研究。他们强调超越中国的研究历史,一是要保持多重民族性的历史描述;二是强调历史过程中异族对汉族的反影响;三是否认通过现在的汉族中国来倒着追溯历史。

这是他们共同想法。那么,这一说法我们应该怎么样回应?

后现代历史学

作为一个历史世界,民族国家不能再承担历史叙述的任务了。后现代理论,用“想象的共同体”的理论,用“复线的历史打破单线的历史”,以“后殖民的论述颠覆现代性历史论述”,这些都是后现代历史学的挑战。后现代历史学有一定的洞见,但任何一种理论在用于中国时,都要考虑它是否是削足适履。我要反过来问,如果要从中国这一概念中拯救历史,那么,第一,历史学家是否需要考虑中国历史和欧洲历史不同的特殊性;二,汉族文明的同一性、汉族生活空间和历代王朝空间的一致性,以及传统的延续和政权的认同究竟是想象

的、争议的、还是偶然的、必然的；三，中国是不是在一个所谓近代才逐渐建立的民族国家。从宋代之后，中国自我认同的意识是很明显的。中国第一个在政治上大一统当然是秦汉，车同轨、书同文、行同伦，铸造了具有同一性的巨大国家，但是第二步，形成强烈的中国意识确实是在宋代。有三点可以说明这种情况：一是辽、西夏、金、蒙的相继存在，使得大宋帝国形成了敌国意识和对等意识，形成了我们现在所谓的“国际”；第二，宋史里有很多关于“勘界”的记载，有市舶司，有边市，有对于进出口的管理，这其实不就接近现代国家了吗？第三，文化有很强的同一性，在宋代文学中很少有像唐诗那样的期盼和平、建议停战的作品，更多的是“家祭无忘告乃翁”这样的作品，从一个侧面说明了宋代人具有了国家意识。所以我认为，首先，在中国这样一个延续性大于断裂性的古老文明的笼罩下，中国的空间虽然边缘常常有模糊和移动，但中心始终相当的清晰和稳定；其次，中国的政治王朝虽然盛衰起伏，但是历史始终有一个相对清晰和延续的脉络和大致的空间；第三，中国文化虽然也经历外来文化的挑战但是始终有一个相对稳定、层层积累的传承，在文化意义上它是一个文化共同体。

我的结论是在中国至少从宋代起，这个中国就既具有传统帝国式的国家和特色，又具有接近现代民族国家的意味。它既像一个很现代的民族

国家，又像一个很传统的文明共同体。作为一个中心很清晰的国家，汉族中国很早就开始意识到自己空间的边界。但是作为一个边缘相对模糊的中华帝国，它又有天下中央，无边大国的想象，是他自己总是觉得他是天下，或者帝国。

那么，如何在历史中理解中国呢？要知道，我们现在谈“认同”是一种捆绑式的笼统说法，可是，我希望通过理性适当地区分。首先，从历史上说，中国是一个边缘疆域也曾反复移动的国家，各个王朝分分合合是常有的事情，历代王朝、中央政府所控制的空间边界也时常变化。所以一方面，不要以现代中国的政治边界来反过去讲历史中国，另一方面也不必简单地以历史中国的疆域来看待现代中国，要承认现代中国政府控制的范围有政治合法性，但也要承认古代中国政府有时候并不能合法地控制某些地方。因此，我一再强调从历史的、变化的眼光来看中国；第二，从文化上说，中国很早就是一个稳定的文化共同体，对于这个文化的认同是这个国家的基础，在文化意义上我们是一个中国；第三，从政治上说，中国不当被等同于某个王朝，更重要的是，中国既不等于“政府”，也不等于是“祖国”。祖国是文化概念，中国是一个地理加文化概念，而政府是一个政治的、制度的概念。一些政治认同常常会影响到文化认同，甚至抹杀历史认同，至今有人还分不清，这会造成很多误会、敌意、偏见。

我想在某种意义和尺度上，可以把中国历史分为三段：这里，我想借用梁启超“中国之中国、亚洲之中国、世界之中国”的说法，我认为，中国历史的第一个阶段是以自我为中心想象天下的传统时代，这个时代很长，形成了以自我为中心的天下观念，同时也形成了政治意义上的朝贡体系。但是，自从晚明之后，西洋人逐渐进入中国，特别晚清西洋的坚船利炮打开中国的大门，加上1984年甲午战争和1985年《马关条约》，中国历史进入第二个阶段，就是以西方为尺度的时代，这个时代当然是个巨大进步，中国有一个镜子可以打量自己，也有一把尺子可以测量自己的高矮。但是，我觉得可能到现在，这个尺度要有变化，认识自己不仅靠一个镜子，而是可以有多个镜子，不仅拿以欧洲为中心的西方做镜子，也要拿东方也就是我们周边的国家和文化作为镜子来看中国，这种情况下，中国有没有可能进入第三个历史时段，就是在多面镜子中重新认识自我的时代。

从学术上来说，我们这种提倡有技术和方法上的考虑。我一直以为，中国学术从传统走出来的第一波是西北地理、蒙元史的研究和中亚探险，使得中国学术与国际互相沟通；第二波是发现了敦煌，促进了学术方法、资料范围和语言工具的国际性变化；那么，第三波是不是有可能重新发掘周边的新资料，包括日本、越南、朝鲜等等，来重新打量中国呢？**F**

（本文转自复旦校报/唐黎、张馨月 整理）





儒家人生

时间:

2010年11月27日

论坛:

MBA知微·行远论坛

嘉宾:

复旦大学哲学系

张汝伦 教授

儒家论人生的使命与责任，实际上也是中国人、中国传统思想对人生的使命和责任的看法。中国传统文化由儒道佛三家共同组成，道家和佛家在对人生的使命和责任的问题的态度上基本上是消极的，都是主张人生应该放弃，由放弃和放任得到解脱。只有儒家是主张人生在世，要有一种积极的态度，不管你的社会地位是高还是低，出生是贫贱还是富贵，只要是一个人，就要永不放弃，永远要有所作为，不能虚度人生，这是儒家对人生的基本态度。

立德

儒家讲人生的使命和责任，和很多文化不太一样。很多宗教都离不开所谓的来世和报应。做好人或尽责任等，都是为了自己有一个好的将来，这个将来可能不是现世的将来，而是下辈子。佛家是这样，基督教也是这样。儒家则是非常理性的，它认为：人只能活一次，没有来世。人死如灯灭，没有报应之说。

但是，并不因为这样，我们这辈子就可以无法无天胡作非为。儒家认为人要恪守另外一种信念，即：人生要尽量活得出彩，要奋发有为。在儒家的观点中，重生不重死。我们可以来到这个世界上，是因为有几千年生命的两个家族结合在一起了，因此，个人生命事实上是延续了祖宗世代代的血，你代表的是一个家族、一个历史、一个漫长的生命发展过程。所以这样的生命过程到了你这个环节只是混日子的话，就对不起传了几

千年的家族生命。儒家的这一点和基督教截然不同，儒家不是强调做好事对自己有利，而是强调自己来到这个世界就有推卸不掉的责任。如果再扩展下去，我们能来到这个世界上，能活到这么大，能有或大或小的成就，需要许许多多的他人。因此，我们对他人也有一份责任。人类世代就是这样，我小的时候、弱的时候，有各种各样的人呵护我，扶我一把，把我教育、培养到这么大，除了老师、朋友、家长，还有很多其他的人。等到我有能力，我也必须尽到这样的责任。中国人的知恩必报，不仅是个人与个人间的知恩必报，还有对人类的知恩必报，这就是说我们要尽可能的发挥我们的潜能，活得出彩，做出伟大的事业，来回报人类。而人类每一份子如果都能有这样的态度，那这个社会也会越来越和谐、越来越发达、越来越前进。

儒家认为一个人要发财、要建功立业，除了个人的才能外，还需要机会、运气等很多偶然的因素。所以，能够“立功”和“立言”的人是极少数的。大部分人即使有才能，但因为不具备运气等因素，而泯然众人。但有一点，只要我们愿意就可以做到，那就是“立德”。孔子有弟子三千、贤人七十二。这些学生各有特长，有的特别会经商、有的特别会打仗、有不少还当了大官。但孔子对他们都并不是特别满意，他最欣赏的是颜回。颜回有什么特别的才能，更没有当过大官，但是孔子认为他的德行非常人所及。颜回可以“一箪食，一瓢饮，在陋巷，人不堪其忧，回也不改其乐”。孔子认为，一个人达到这样的情操非常难得，这是“立德”的典型。在儒家看来，尽到了人生的责任和使命，就是成

功。也就是说,一个尽职尽责的小学老师和大学教授在人生上同样成功。

仁爱

儒家谈的“仁”和基督教不一样。基督教劝导人做好人,有非常现实的考虑:我不愿意下地狱,我愿意永生永世在天堂里生活,所以我要做好人。但儒家的基本想法是:人是社会动物,离开社会、离开人际关系就活不下去。现在的社会强调竞争,有人认为社会的好处就好比一个蛋糕,别人多切一块我就要少吃一块。道理是没错,但假设现在世界上突然所有的人都死光了,就剩你一个人,世界上所有的财富、所有值钱的东西都归你一个,有意义吗?没有意义。因为失去了他人,你也活不下去。这就是儒家思想的立足点:人活着的一个基本条件是他人也活着,离开了他人,我们也没有办法活下去。

“仁”字的写法是单人旁一个二,提醒我们,世界上除了我们还有其他人。“仁”的意思就是“发乎生之情、合乎情之理”。一个“人”,一个“二”,相亲相爱的意思。《中庸》有句话“仁者人也”。这讲的是很多人,不是我们自己一个,这才叫仁义道德。也就是说,如果我们是一个人,就没有人和我们作伴,没有人和我们相亲。如果我们有两个人,我们就要相亲相爱,两个人要是互相作对,大家都会毁灭。儒家

讲仁爱,实际上就是出自这样一个最基本的、对人存在条件的考虑。同时,儒家的仁爱观也是非常积极的。基督教、佛教说爱人如己,是消极的,如别人打你左脸你把右脸也给他打。儒家则强调人生在世,要积极向上、奋发有为,也要帮助别人积极向上、奋发有为。就是孔子说的“己欲利而利人、己欲达而达人”,而不是说把别人都打败,我就是成功的人生。

克己

儒家论人生,有几点很重要。第一个是“忠”。就是“尽己之心待人”,人对事尽心尽力。儒家认为,你在这个世界上,小到对家庭、对家人,大到对人类、对人类社会,都应该尽心尽力。第二个是“恕”。不能理解为宽恕的意思,而是将心比心。我们对人对己要将心比心,己所不欲勿施于人,严以律己宽以待人。这两个字,在儒家的学术当中占有很重要的地位。孔子晚年说,我这个人一生讲了很多话,但其实就是讲了两个字——忠、恕,能做到这两个字非常不容易。

我们做人、对人对事都要心存敬意,做事情一定要认真、谨慎,绝不能马虎,这是儒家对人的基本要求。但实际生活当中,很多人不一定做得到。胡适给中国人起过一个外号叫“差不多先生”,中国人最大的毛病就是不认

真,很多事差不多就行了。我们判断一个人是不是有责任感、使命感,有一个很小的指标可以观察,就是他对所有的事是不是认真。如果他对事认真,对自己的人生、使命更认真。如果对日常事都马虎,对人生肯定也很马虎。

人要“克己复礼”,对于我们的责任和使命,现在的人理解有点片面,往往认为是成功和成功带来的一切,而没有想到责任和使命首先是对自己种种的约束和要求。比如做爸爸妈妈的,你就要有约束,如减少应酬,和孩子、和家人多在一起。你的家庭责任要求你克制自己的很多欲望。再比如做儿女的,也需要压缩自己的时间用在父母身上。如果我们负责了一个事业,对员工、对各种各样和我有关系的人,都有一份责任。因此,儒家要求“克己复礼”。

孝道

儒家强调人活在社会中,要有责任和使命感。这种责任和使命感体现在最直接、最原始、最初的阶段,就是家庭。因为家庭是社会最基本的细胞,家庭关系是最基本的社会关系。儒家讲的“五伦”,即父子、夫妇、长幼、君臣、朋友。三伦是家庭关系,两伦是社会关系。父子有亲、夫妇有别、长幼有序、君臣有义、朋友有信。做到这些,社会大治。这很有道理。因为没有家就没有人,儒家把夫妇关系看作是入伦之始。中国人对夫妻

关系最重视,《礼记》说“妻者,齐也”,就是要找和我相齐的人,我的另一半,“执子之手、与子携老”。夫妻为什么重要?因为没有夫妻就没有父子,也没有人类社会。中国人对家庭很重视,对家庭对整个社会凝聚的根本性作用看得很透彻。但是现在中国的离婚率也在升高,这都是被“山寨西化”给忽悠了,认为结婚是两个人的事情,没有感情了就不在一起了,这是不对的,这样做没有责任和使命感。婚姻是一种制度,和同居是不同的两个概念。中国人把“孝”作为衡量一个人有没有责任感最初的、最基本的试金石。古人有一句话,“求忠臣,必出于孝子之门”。皇帝用人,首先看你孝不孝。东汉还有举孝廉制度。总之,“孝”是人生使命感和责任的基本试金石。

儒家还有一个观点是“推己及人”。人类最困难的就是自觉做一个有德的人。现在的社会中,道德是有理性的人自己给自己制定的法律,但是这种纯粹理性主义的道德起源论很难说服人,不然为什么大家都知道有法律、还有很多人想钻法律的空子?还有人把道德看成工具,认为道德就是人类生活的规则,这也不能解决道德绝对性的问题。在儒家的观点里,道德是人心必然需要的,“孝”是道德的起源。“孝”既有理性基础,又有情感的基础、人性的基础。我们从这样的行为准则出发,慢慢延伸,最后可以到达“舍生忘死”的境界。世界上有一件事是不学而来的,就是父母无不爱儿女,是儿女无不依恋父母,这是人的天性。还有兄弟姐妹间有亲情。我们可以把这种相亲相爱的道德情感、道德行为的要求推广开来,用到同学当中,像兄弟姐妹

一样;用到老师身上,“一日为师,终生为父”。最后再推广到社会上去。古代社会讲做官,叫“移孝做忠”,“孝”本来是家庭伦理范畴,此处变成社会道德的范畴。这样的话,整个涵盖社会的中华道德体系就建立起来。也许有人说,中国是小农经济,才把“孝”作为道德的核心。但世界上大部分国家都有小农经济的阶段,为什么只有中国人把“孝”作为整个伦理核心价值体系的奠基石?儒家认为,建立在“孝”的基础上,我们的道德不会虚伪。因为我们整个的道德最后还原为人最自然的情感和人自然生存条件。人都有父母,人一般都有儿女,将心比心,很容易推己及人。

知命

孔子在《论语》中还有一句话讲了好几次,就是“君子知命”。儒家强调,“君子知命,不知命无以为君子”。同时,“君子知命求其在我”,尽管知命,还要努力。

“命”有三个基本的意思。第一条是自然的生命,指的是生老病死。我们对它基本上没有办法,什么时候来到这个世界上?什么时候走?怎么走?我们基本上都没有办法掌握。另外,我们的自然能力也是有限的,每个人都可能在有些方面非常在行,有些方面就很差。所以,知命的第一层意思,就是知道自己的有限性,不要太逞强,在人生的道路上,胜故欣然,败亦可喜。不知命,就容易怨天尤人;怨天尤人,就会变成妒忌心和害人之心。孔子最恨的就是迁怒于人。颜回最大的优点,一

是不迁怒,二是不再犯同样的错误。有问题了,先找自己的原因,哪怕别人委屈我、伤害我,我也先查我有没有问题,这很不容易做到,这就是君子所为。

第二点是命运的“命”。孔子说“生死有命、富贵在天”。我年轻的时候也不理解,现在才觉得这是大实话。像胶州路火灾,还有车祸等,这就叫“生死有命”;“富贵在天”也是这样。富贵的人除了必备的因素,如良好的家世、财产的传承,还有很大的程度是运气。有人说,老天爷对任何人都是公平的,机会面前人人平等。事实不是这样的。人的出生、运气、教育等都不平等。这就要求我们正视现实,不做不切实际的幻想。让我们对已经有的一切充满感激,对不能做的事情甚至厄运持比较通达的态度。这样,我们才不会被命运打倒。但是这不是叫我们无所作为,儒家还强调“求其在我”,什么都不行,我也要努力一把,只问耕耘不问收获,就是孔子说的“良农能稼而不能穡,良工能巧而不能顺”。

最后一条要求比较高,是君子之命。《左传》有一个小故事让我很感动,有一个国家叫邾国,国君想要迁都。古人做大事,事先都要算一卦,算算吉凶。算的卦说对老百姓有好处,但是对国君不利,如果一定要迁,国君会死。邾文公眉头都没有皱,决定要迁。迁完之后,邾文公死了。邾文公这样的做法就是“君子知命”。我们不管当军官、当领导,要知道自己的使命,对自己的职守不能含糊,这才是我们衡量自己是君子还是小人的标准。■

(文/顾妙思 整理)



21世纪的中国

近年来，大家在图书市场上看到了很多以中国为主题的书籍，“中国”以及和中国有关的一切好像充斥了我们的生活，或者说我们的生活里充满了“中国”。很多书籍以“中国崛起”、“中国综合国力的腾飞”为主题，并以此作为卖点进行大肆宣传。许多国家也都开展“中国周”活动。同时，很多报刊杂志纷纷预言中国将在21世纪主宰整个世界。那么面对新世纪，中国究竟是一个怎样的情况？

在战争中崛起

大家都知道中国有着很悠久的历史，五

千年的历史长河中既有辉煌光辉的文明，也有黯淡低落的创伤。但中国这个名词真正出现在世界各国的视野中，是以20世纪30年代为契机的。

中国从辛亥革命以后，人们的思想意识产生了很大的不同。大家打破了从前封建守旧的思想，开始接受自己已经不是世界中心的事实；并且开始积极进取，寻求发展。时代的先行者远渡重洋去寻找拯救国家的方法，更多的人吸收了他们认为是足够正确的思想，比如孙中山、毛泽东等等，他们开始为了改变这个国家而努力。

沿着20世纪的时间轴，我们首先看到的是

时间：

2011年3月14日

论坛：

复旦大学管理学院
“Panasonic讲座”

嘉宾：

哈佛文理学院院长
东亚研究中心主任
William C. Kirby 教授

慈禧太后，这是一个传统守旧形象的代表。当我们看到这样一个形象时候，不禁在想为什么会有这么可怕的一个女人来统治国家？正是这样一个女人用自己独有的方式影响了中国前进的方向。

从慈禧到之后的溥仪，从孙中山到毛泽东，几十年间的这些信念追求迥异的个人一起改变了中国。从清朝到中华人民共和国，这几十年间中国人民经过了很多磨难，历经了很多艰险，但也正是这一切的经历才成就了现在的中国。

20世纪20年代的蒋介石、彭德怀、毛泽东，他们年轻自信，充满了拯救民族的决心。他们看到了整个民族的苦难，从而愿意为了民族的崛起而奋力拼搏。

1924年，袁世凯的皇帝梦破灭之后，成立了国民革命军。随后，日本帝国主义入侵中国，在中国犯下了很多不可原谅的错误，整个中国经历了一场民族浩劫。在这千钧一发之际，在这民族存亡的关键时刻，蒋介石的国民革命军和共产党领导的革命军为了国家的存亡进行了伟大的合作，通过八年的浴血奋战赶走了入侵的日本帝国主义。八年里，中国人民为了自己的国家奋力拼搏，为了自己的民族奋勇杀敌，终于在1945年取得了这场战役的伟大胜利。

但是长久的奋战并未换来平静，1945年之后中国人民又进行了惨烈的国共内战，在漫长的硝烟炮火浸染中，中国人民仍不懈抗争，最终在1949年成立新中国。至

从慈禧到之后的溥仪，从孙中山到毛泽东，几十年间这些信仰追求迥异的个人一起改变了中国。

此。中华人民共和国开始了它新的篇章。

在发展中转变

对比历史与现实，我们可以发现中国的大部分中产阶级都聚集在上海这座城市。即使是在国民政府领导下的中华民国时期，上海依旧引领着时代的潮流，比如世界闻名的旗袍。在服装方面，上海可以说是时尚之都，是一个时代流行趋势的标杆；而在发型方面，上海也是走在潮流的前线。当然20世纪30年代至今，人们的发型无论是样式还是风格也都发生了极大的改变。

这一时期中国的经济中心也发生了很大的转变：国民政府时期，南京不仅仅是经济中心，也是全国的政治文化中心；但在国民政府瓦解之后，国家的中心已经从南京转变成为了如今的以上海、北京为中心的布局。特别是在北京，在中南海的周围，已经树立起来的现代化的高楼大厦完全改变了大家对传统旧中国的印象。如今，北京是中国的政治文化中心，而上海则成为了中国的经济中心。

当然，不同时代的文化差异也可以从我们现在生活中的微小细节上体现出来。那个年代的人无法想象我们可以用手机和朋友进行信息沟通以及感情维系。曾经中国的企业多以国营为主，私营单位数量并不是很多。但是到了21世纪，这样的格局已经发生了巨大变化。从不久之前举办的中国企业家论坛中就可以发现，目前获得荣誉的很多人都是来自于私营企业，比

如阿里巴巴的马云先生。他们都是通过自身不懈努力获得成功而得到了大众的认可。同时这也不仅仅是大众的肯定,也是社会的肯定。中国的企业越来越国际化,也越来越规范化,这样的转变使得中国企业不仅仅可以自身解决国内的就业问题,还可以在技术、质量上跻身国际,与很多国际企业一较高下。这些都是中国经历了几十年发展之后翻天覆地的变化。

在进步中觉醒

中国经历了一个世纪的磨难,在这一百年里中国也经历彻底的变化,不论是在文化还是在经济方面,世界都看到了一个不一样的中国正在崛起。我们以商学院的一个案例来说明这个改变。

在杭州有一个万象集团,他的总裁是一位让人感兴趣有着丰富故事的鲁先生。他是一个商人,一个相当成功的商人,而且他似乎是生下来就注定从商的人。有一次我遇到他,就向他请教:到底你是如何取得成功的?他回答说:最主要的原因要归功于政府。当然,这是一个很得当的回答。在我的再三追问之下,鲁先生回答道:“中国是现在最大的消费市场,而这个市场上最主要一群人都是来自浙江。”他这一句话充分体现出他作为一个成功商人的明智。首先,他看到了什么是市场的潜力;其次,他抓住了有能力并且愿意消费的人群;最后,他的选择是非常明智且具有针对性的。那么,为什么中国会产生这样巨大的变化,到底有哪些因素发生了转变从

而形成现在的中国社会呢?

我认为就当前的情况而言,有三个很重要的因素影响着现在的中国,首当其冲的就是教育问题。中国有很多教育的聚集区,比如北京的北大、上海的复旦等等。中国在新世纪会产生巨大的改变与这批受过良好教育的人才密不可分。孙中山先生有奋发求学的经历,对他思想、观念形成产生了重大影响,而他其后所提出的“三民主义”又影响了很多。这充分说明了教育对一个国家的重要性。

另一个因素就是中国的软实力。诚然,在中国建起了很多高楼大厦,甚至一些中国家庭已拥有私家车,每一个城市都有属于自己的建设完备的机场。还有令世界震惊的三峡工程,所有的这些在国民政府时期是不可想象的。更别提强大的动力工程、高速公路、高新技术的蓬勃发展,我儿子甚至希望我从中国为他带回去一个手机。但是除了硬件建设之外,人们的思想文化、生活理念、信息服务等方面的进步对社会有更为深远的影响。这些软实力的不断完善,在很大程度上改变了大家对旧中国的印象。

第三是基础设施的建设。当前中国很多地方的基础设施都是非常优秀的,我认为做得最好的地方,不是北京、上海,也不是台湾、香港,而是重庆——覆盖三峡工程的最大一块区域,重庆基础设施的完善程度令人惊讶。三峡工程是中国一项伟大的工程,为了更好的控制中国水流水利、开发环保能源,中国政府做了充分的准备。不论是在资金的筹集、人员的疏离还

是工程技术方面,政府都做了相当周密的筹措,可以说这是一项前无古人的大工程。现在,这里不仅仅是一个伟大的工程,也成为了一个中外游客聚集的旅游景点。不可不提的是,民国时期,重庆和诸多政治事件有着千丝万缕的联系,这让重庆成为了一个经历了很多故事、拥有了很多奇迹的城市。加上中国近些年的发展,这些地方又增添了许多时尚元素。

在几代人的艰苦奋斗之下,如今的中国也出现了大批发展势头强劲的企业,比如国美、菲亚特等。这些企业很多来自深圳,他们都是接收了丰富的国际信息之后逐渐壮大起来的。再比如正大集团,它是在邓小平的先进政策下催生出的产物。正是由于有了这些政策和机遇,才产生了这样一批优秀的企业和企业家。

如果没有前100年的奋斗,我们也不可能有现在这样的生活;如果没有从前人民的辛苦耕耘,也就没有现在的我们。如果有人问究竟是谁完全改造了中国,毫无疑问的答案就是毛泽东。

我认为中国发展到今天,在很多方面都取得了巨大成功。21世纪的中国的确已经“觉醒”,并且逐渐走向了高速发展的道路。展望未来,我希望中国和美国携手共同面对新世纪带来的新挑战,复旦与哈佛两所学校之间也应该进一步互相学习、互相合作,在新世纪展开更多更有效的互动与对话。这样无论是对中国还是对美国,乃至对全世界都会产生不可忽视的意义。F

(文/陈捷 整理)





校友是学校最珍贵的资源和永远的骄傲。我们在这里展示校友的不凡风采,同时报告校友工作进展。



罗建荣：理想与快乐的践行者

文/曹虹

他是一名地产专业律师，他又是一位不折不扣的文学人。与律师严谨的工作形成鲜明反差的是，与他品茗聊天，他会颇有兴致地和你谈论文学世界的故事。这就是香港城市大学商学院与复旦大学管理学院工商管理学博士学位(DBA)合作项目学生罗建荣。

作为房地产法律服务方面的专家，罗建荣已经先后承接了数百件有关建筑房地产、公司联营及债权回收等方面的案件，先后担任境内外数十家房地产公司及房地产项目的常年法律顾问。1996年从浦东开发中发现专业地产律师前景的罗建荣，潜心从事房地产法律服务及

理论研究，从而成为地产专业律师。

罗建荣现在的专业服务领域涉及公司法领域、建筑房地产的每一个环节及相关领域，诸如不动产投融资、房地产企业改制、股权转让、项目谈判、资信调查、出具法律意见书，商品房交易过程中的资金监管、土地使用权出让法律服务、工程招投标法律服务、动拆迁法律服务、建设工程跟踪服务等。

此外，罗建荣还有较多社会活动，曾先后受聘为大学院校及各类研究机构的研讨会、培训班讲课。

作为上海市作家协会成员的他，已经发表

了多部散文集,如《一叶知秋》、《真水无香》等等,继第一部长篇小说《雨天无泪》出版后,另一部长篇小说《风月的隧道》也正在创作中,小说以一个70后香港人和80后“新上海人”的爱情故事为主线,演绎人生的悲情故事。正如上海市作家协会秘书长臧建民评价罗建荣的那样,罗建荣在“这个浮华喧嚣城市的一角,一盏灯,一杯茶,一个人,或沉思,或笔耕……”宣泄着他的理想与快乐。

“下海”

曾在高校任教多年的罗建荣,谈起当年的“下海”过程还是很动容。获得华东政法大学法学学士学位的罗建荣,1986年起在华东政法大学等院校从事法学教育七年。谈及当时放弃教师职业的原因,罗建荣直言一方面在当时很穷,同时也不是很理解学校的氛围,对学校的一些制度有所不满。罗建荣一直以为“老师的职业道德首先是做人,因为教师是很崇高的职业。教师必须要有很好的人品,并严格遵守教师的道德规范,因为你讲的每一句话会影响你的学生一生。”

不过现在回头看看,罗建荣还是很满意自己的选择,“自己从小喜欢写写画画,我小的时候有一些梦想,基本上梦想实现了。比如说我孩童时代的梦想就是在黑板上写写画画。我大学时代就梦成为一个优秀的教师,尽管我没有坚持下去,但这个过程我还是很享受的。”

1993年罗建荣离开大学,结束了自己的教师生涯的同时也开启了律师

的职业生涯。不过律师在当时的地位远不如现在高。罗建荣称,八十年代的律师制度刚刚恢复不久,律师没有什么地位。当时罗建荣身边的很多人不能理解他的这一决定,罗建荣的太太是既不支持也不反对,但是看上去太太的话里面充满很多担忧。

但是从事律师行业半年多以后,罗建荣就遭遇了人生的最低谷。当时刚开始开展一些小业务,经济上稍微有点起色的时候,1994年他太太的一场大病,给他造成了很大的打击。“最危险的时候,太太住医院整整六个月,四次病危通知,天天陪在医院,生死离别的感觉让他终生难忘。”

这段经历影响了他的价值观。几年前,在他女儿即将留学英国时,女儿问他对她的期望,他告诉女儿六个字:“平安、健康、快乐”。

在工作繁忙之余,罗建荣又回到校园,攻读香港城市大学商学院与复旦大学管理学院合作的工商管理学博士(DBA)学位。罗建荣表示自己一个是比较喜欢学校环境的人,学校里没有商业社会的喧嚣与挣扎,人到中年,学习是很辛苦的,但精神上相当自由与愉悦,读书是一种快乐,这是罗建荣重返校园的最大动力。“当然,DBA同学之间在类似的精神层面上进行交流,无论是工作还是生活都有很多共同语言。”罗建荣还觉得在社会上很多年,重新踏入复旦校园,这里的人文气息、学习氛围很让人愉悦。论财富你当然比不过比尔盖茨,但读书你可以永无止境。另外同学之间的友情本身就是财富。

罗建荣表示,他攻读香港城市大

学商学院与复旦大学管理学院合作的工商管理学博士(DBA)学位的博士论文的研究课题是中国律师的满意度。包括司法环境、律师行业管理等,研究做出成果后可以供司法行政机关及行业协会参考,让社会了解律师心里在想什么,关心什么。

“专科医生”

经历过1994年的磨难,工作到1996年,罗建荣开始思考律师转型之路。之前什么业务都做,业务很杂挣钱不多人又很累,每天工作到八九点。

此时,上海浦东新区的改革开放已经如火如荼,罗建荣意识到了机遇。

罗建荣表示,“看到很多单位在建房子,房地产法律服务又是我们的努力方向,所以我就开始从事房地产法律服务,慢慢地在这个领域开始得到发展。”

到1999年的时候,罗建荣与志同道合的同行们合伙成立锦天城律师事务所,当时罗建荣做了一个在当时让人觉得很奇怪的决定,他决定放弃非房地产领域的客户。“当时总共有八家企业不是房地产公司,我向公司老总解释不再担任法律顾问。这让客户觉得很奇怪,可能我们行业里面像我这样去做的律师很少,有人就质疑,为什么你好好的有钱都不挣呢,但我认为律师与医生的职业类似,人的精力是有限的,律师只能做‘专科医生’。”罗建荣以他太太的职业打比方,“我太太普外科的,你不能说我外科也做内科也做,眼科也做,口腔科也做,那样做貌似什么都会,但什么都做不好。”

这导致之后整整五个月没有收到一分律师费，因此还得罪了一些老客户。但最终，他坚持不懈的努力，他还是走出了一条专业化发展的道路。

从小喜欢文学的罗建荣找到了独特的方式去提升知名度，那就是写文章，不断研究房地产领域的法理与实务。罗建荣称当时“尽可能三五天发一篇文章，哪怕是两百字五百字，还是数千字。我的想法就是，不断让这个人的名字在专业报刊上出现，我也不是说在包装，也不是做广告。”至今，罗建荣已在十多家媒体上发表了各类文章、专访100余篇。

此类软性营销之后，确实得到了效果，慢慢有人找过来，开始是一些小客户，逐步积累。到现在，罗建荣已经先后担任境内外数十家房地产公司的常年法律顾问及约九十个房地产项目的专项法律顾问，先后承接了数百件有关建筑房地产、公司联营及债权回收等方面的案件。

作家

2000年开始，罗建荣撰写法律书籍，迄今已出版法律著作五部，与他人合编法学丛书一套，并申请了房地产方面的版权作品六部。数年前，随着业务量的上升及客户的稳定，罗建荣又开始思考创新。

罗建荣告诉记者，“如果你送客户法律书，他的印象就是你很专业，但是他回家后一定把这本书束之高阁，因为法律书太专业了。我也编写过通俗的书，如《百姓购房200问》，虽然我不喜欢编写此类书。有一年，东北长春有

个小区的业主打电话告诉他，他们小区的十多位业主一审打官司输了，有个业主从他这本书里面的一个解答得到启发，上诉到法院，结果法院判业主胜诉，原来我这本书不经意间帮助他们，这也算是一种收获。”“但是我还是喜欢撰写学术味道浓一点的书。”

罗建荣表示，在他眼里，文学创作是释放工作压力的一种方式，写作也是一种享受，你可以天马行空，写作可以实现现实世界里无法实现的梦想。

管理之道

罗建荣现在直接管理的房地产法律服务团队有二十余人。罗建荣很强调制度建设与流程管理，所以每个新进来的员工都会收到他亲自编写的一个管理手册，并亲自培训。新进员工还要反复熟悉合同模板，这些都很重要。

罗建荣说，在他眼里，文学创作是释放工作压力的一种方式，写作也是一种享受。

管理手册非常细致，如邮件收发，合同的审核流程，法律意见书的起草流转征询流程等都有详细描述。举个例子，很多人觉得收发邮件很简单，其实里面有很多学问。“邮件你收了以后要回复确认并告知对方，收到邮件以后你要如何流转，律师如何分工合作等。流程完了要备份，然后发送给客户，确认客户收到，并听取反馈意见，这个过程对新人要进行常态培训。”

罗建荣认为律师都是一些高智商的人，所以律师管理除了制度管理，更多是流程管理。在工作中，如果流程方面出了差错，就会犯一些低级错误。所以流程管理很重要。当然授权管理也很重要。另外人力资源密集型的合伙企业，尤其要重视团队文化管理。

罗建荣透露在提升团队凝聚力方面，有一些激励机制，比如连续九年出资组织授薪律师去国外旅游。

罗建荣团队的忠诚度比较高。罗建荣表示，员工老的大概已经跟了十多年，只有一部分是最近三五年招进来的。在现在流动性很高的律师行业，罗建荣律师团队的“抱团”现象并不多见。这甚至让罗建荣觉得忠诚度似乎太高了，罗建荣半开玩笑半正经说，我希望能看到有人跳槽，以便补充新鲜血液。

在锦天城律师事务所，罗建荣曾负责行政人事工作，锦天城成立早期，那时候没有现成的制度，罗建荣为此创新了很多管理制度。现在事务所的最大特点是民主，所里面的合伙人，每个人都尽心尽力为事务所的发展添砖加瓦。罗建荣认为，民主也有副作用，当有不同意见时，有的决策会很慢，这

就是民主的代价。

现在锦天城已经是上海乃至南方规模最大的合伙制律所,罗建荣认为,合伙制有其优势,有利于拓展市场及维护客户,但缺点是要公司化运行比较困难。

“调控过激”

现在罗建荣服务的客户几乎清一色都是房地产企业,客户中包括欧美香港及大陆本土的顶级房地产商。

面对现在纷繁复杂的楼市调控政策,罗建荣表示,楼市肯定是需要调控的,但是这个调控要适度。对房地产行

业纷繁的调控政策,锦天城律师事务所高级合伙人罗建荣的回答非常具有法律人的职业感:“楼市肯定是需要调控的,但是这个调控要适度,调控要注意不要让人感觉到是行政在强制干预市场,市场是一只无形的手,硬靠政策按住它不让挥动,早晚会让手受到伤害。”他指出,对于限购令,我们要分析限制哪些人,对于高房价,要分析高在哪里。

所以,罗建荣认为,有些调控可能会产生负作用,甚至不会产生积极效果。政府用心良苦,但效果未必理想。比如说限购,罗建荣向早报记者表示心存质疑。罗建荣认为,有可能在若干

期限以后,由于限购压抑了需求,一旦解禁,成为楼市暴涨的动因。因为有一些刚性需求的人家买不到房子,几年以后房价又会上涨。现在有些政策也许是违反市场规律的。当然罗建荣也认为这只是一家之言,我们只能拭目以待。

罗建荣还表示,现在的政策,对普通老百姓影响可能更大,对那些掌握大量财富的有钱人影响反而不大。比如房产税千分之六,有钱的人永远不怕,没钱的人永远都怕。

罗建荣认为,现行的土地供应方式是产生高房价的其中一个因素。因此要研究土地使用权出让的方式。F

【教授点评】

向创新管理要效率



胡君辰

复旦大学管理学院
企业管理系教授

罗建荣的房地产法律服务团队有非常鲜明的特点,主要体现在三个方面。一是专业:十多年的时间,罗建荣的核心团队只做房地产法律业务,用他自己的话说,就是只做“专科医生”;二是构建复合人才组成的服务平台:团队二十多人,部分律师兼有会计师、工程师、税务师等多重身份。由于团队成员懂得各类知识技能,一起协同作战时效率非常高;三是强调业务流程及人性化的管理方式:罗建荣充分发挥团队优势,对任何一份合同通过数名律师进行框架初审、法律复核、商务条款审核及校对终审等流转审核流程,保证文本质量。另外,团队很多律师也常常著书立说,有很强的研发能力。

作为律师事务所的高级合伙人,他参与了较多的行政人事管理及律所初创时期的建章立制工作,并有很多创新之处。罗建荣还非常善于学习,他在复旦大学管理学院获得EMBA学位,又在攻读香港城市大学商学院与复旦大学管理学院工商管理学博士(DBA)。

罗建荣除了处理大量的日常法律事务外,对企业管理有浓厚的兴趣,特别是对中国民营企业的发展与企业文化有其独到的研究。他业余时间,担任了多家民企集团的董事。参与企业管理,他往往能以一个“批评者”、改革者和关系调和人的身份,促进民企改革与发展。F

香港校友联络处迎新活动举办

2011年1月15日,以“会旧友、结新朋、促合作、话未来、展宏图”为主题的我院香港校友联络处新年活动圆满举行。陆雄文院长、孙一民副院长、殷志文副院长赴港参加了本次活动,并与香港各界嘉宾、在港杰出校友、媒体及友好人士共同探讨了商业人才的培育及沪港两地的资本市场等问题。

此次活动是我院香港校友联络处正式成立之后的第一次校友聚会。在当天的活动中,我院陆雄文院长为到场的香港校友带来了“商业精英的培育”的主题演讲。陆院长从自己多年丰富的教育实践经验出发,提出商学院要成为提供优秀人才和精英培养的土壤。随后,任职于瑞士信贷的90级本科校友袁峥怡、任职于西京投资的85级本科校友钟青、香港凤凰卫视的知名财经主持人曾瀟漪女士与陆院长就以上主题进行了圆桌对话,任职于瑞士银行的00级复旦MBA校友陈冰担任了本次讨论的主持人。讨论中,教育者、校友、媒体人分别从各自视角出发,对主题进行了全面、生动的意见阐述。尤其是几位校友从自身的成长和职业发展路径出发,结合家庭、子女教育、职场反思等不同角度做了深刻而有趣的讨论,并不时与其他校友进行互动,现场气氛融洽而热烈。几位校友一致表示,学生时代接受的教育相当启迪思路,尤其是学校和学院提供的各种第二课堂有极大的潜移默化作用,使他们在进入社会之后能够游刃

有余,并且受益终生。

当日,香港校友联络处主任、上海实业集团钱世政博士代表联络处工作组进行了发言。钱博士首先回顾了过去十年的工作情况,并对2011年香港校友联络处的工作设想做了汇报。他号召管院在港校友共同启动《沪港两地资本市场的比较研究》的校友合作课题,结合校友所在的行业和业务领

在拓展眼界、激荡思路之余,更感受到一份来自母校的关怀和期盼,相信这一组织在新的一年里将焕发出更大的激情和活力。

我院香港校友联络处于2010年7月31日正式成立,致力于成为在港校友的精神家园,提供不断成长的原动力。我院在港工作和生活的校友近两百名,他们任职于金融、教育和其他各



域,探讨“沪港两地各自的比较优势”与“资源共享的切入点”等问题。钱博士还对此课题做了初步的细分,目前课题组暂时分为:投资银行组、房地产组、产业组等,各组已经有联络处成员担任临时召集人,他期待有更多的子课题组与更广阔的思路来完善这个项目。钱博士一再表示,希望我院香港校友联络处不但能成为校友间、校友与学院间情感与信息的纽带,更能成为校友的职业发展和学院发展提供多元的价值,希望联络处能成为一个收获与成长的平台。

本次活动的举办使管院在港校友

个产业。经常往来于沪港两地的他们长于上海、学于复旦、供职于香港,他们从某种意义上来说也默默地成为了内地与香港间经济互动与文化交流的使者。

值得一提的是,本次活动还有一个重要的组成部分是复旦大学工商管理硕士项目香港班的启动仪式,这是内地高校在香港开设的首个高端中文MBA课程,相信此项目的开设也将充实我院在香港的校友圈,促进香港本土人才和校友间的融合与共生,为商业精英们未来的职业发展提供新一轮的动力。F



“两岸新契机论坛暨岁末校友联谊会”举行

2011年1月12日，由复旦大学管理学院主办、复旦管院台湾校友联络处和复旦EMBA同学会台湾分会协办的“两岸新契机论坛暨岁末校友联谊会”在台北顺利举行。我院陆雄文院长、孙一民副院长、EMBA项目学术主任包季鸣教授赴台出席了这一活动，参与此次活动的还包括我院在台校友、学生、各界媒体和友好人士等。

台湾高点电视台《三人行》节目对当天下午的新年论坛进行了录制。台湾资深媒体人、时事评论员胡忠信对我院院长陆雄文教授进行了两期节目访谈，他们与中国文化大学教授江岷钦、淡江大学教授黄介正就“关于商业精英的社会责任感的思考”展开热烈讨论；与邱毅、雷倩就“两岸企业创

新和全球竞争力的培育”进行了充分交流，思想的碰撞使得海峡两岸的学者和校友们求同存异，在经济创新和商业责任心的培育方面达成共识。当天还有台湾各大媒体的记者参与论坛，记者们在Q&A环节积极提问，与学者和校友进行互动交流，气氛融洽热烈。本次录制的两期节目将在1月27日和28日晚10点档的《高点三人行》节目中播出。

当晚的台湾校友岁末联谊晚会上，陆雄文院长首先致欢迎辞，随后台湾校友联络处和EMBA同学会台湾分会的代表也纷纷发言，大家对2011年做出各种展望，并期待更多的优秀校友参与到台湾校友联络处工作组中来，为复旦管院在台湾的三百多名校

友提供更多更丰富的交流形式和分享平台，以利于发展校友之间、校友与母校之间的深厚友谊，创造更大的价值。

台湾校友联络处于2010年5月11日正式在台成立，复旦大学管理学院目前在台湾的校友规模已达300余人，其中包括了我校的本科、硕士、博士毕业生、MBA和EMBA毕业生。无论是60年前台湾校友创办的《复旦通讯》，还是50年前开设的台湾复旦中学，都彰显着复旦人与台湾千丝万缕的联系和感动人心的渊源。与会的校友们表示这次的新年活动给了他们一个吸取新知和重新团聚的机会，台北冬日的雨水挡不住复旦人满腔的热情，来自母校和学院的关怀将永远温暖人心。■



2010年12月25日



2010年12月26日



2011年1月4日



2011年1月10日



2011年1月12日

2010/12/25

2010/12/26

2010/12/31

2011/1/4

2011/1/10

2011/1/11

2011/1/12

◆ 2010年12月25日

我院青年教师学术沙龙举行了“信息安全与隐私保护”系列论坛,信息管理与信息系统系、产业经济系等系的青年教师、来访学者就如何保障企业的信息安全等进行了开放的交流和研讨。

◆ 2010年12月26日

为了纪念英国著名女性侦探小说家、剧作家阿加莎克里斯蒂诞辰120周年,并为满足我院校友对于话剧艺术的浓厚兴趣,我院校友中心联合上海话剧艺术中心特别策划了一场题为“阿加莎克里斯蒂的哲学人生”的校友沙龙。

◆ 2010年12月31日

我院MBA项目主办的主题为“爱在星空下”新年晚会隆重举行,全体2010级MBA同学、老师近400人参加了晚会。

◆ 2011年1月4日

我院职业发展中心(CDO)高级顾问授聘仪式在李达三楼顺利举行。多位知名企业资深高层受聘为职业发展中心高级顾问,助力学生职业发展。我院孙一民副院长向到场的高级顾问颁发了证书。

◆ 2011年1月10日

汇集政界、商界、学界各路精英的2011“天下经济论坛”1月10日在台北开启帷幕。我院陆雄文院长第二次作为特邀嘉宾出席了论坛,并受邀在“消费者洞察”专场发表主题演讲,受到媒体及众多企业家的密切关注。

◆ 2011年1月11日

我院“红墨水计划:卓越教学”第五期教学研讨会暨2010年工作总结会顺利举行。学院三十多位教师齐聚一堂,针对促进师生互动这一主题展开讨论。企业管理系项保华教授发表了题为“建设性对话——如何提问以促进课内良性互动的思考”的演讲,会计学系李若山教授主持了本次研讨会。



2011年1月15日



2011年1月15日



2011年1月16日



2011年1月16日



2011年1月18日

2011/1/15 2011/1/15 2011/1/15 2011/1/16 2011/1/16 2011/1/18 2011/1/18

◆ 2011年1月12日

由我院主办、我院台湾校友联络处和EMBA同学会台湾分会协办的“两岸新契机论坛暨岁末校友联谊会”在台北顺利举行。我院陆雄文院长、孙一民副院长、EMBA项目学术主任包季鸣教授赴台出席了联谊会。参与此次活动的还包括我院在台校友、学生、各界媒体和友好人士等。

◆ 2011年1月15日

复旦大学工商管理硕士(MBA)项目香港班正式启动。该项目作为内地高校在香港开设的首个高端中文MBA课程,旨在充分满足香港商业精英开拓内地市场的求知需求,增进两地资源互补与沟通。我院陆雄文院长、孙一民副院长、殷志文副院长出席了启动仪式。

◆ 2011年1月15日

我院香港校友联络处新年活动圆满举行。我院陆雄文院长、孙一民副院长、殷志文副院长赴港参加了本次活动,并与香港各界嘉宾、在港杰出校友、媒体及友好人士就“商业人才的培育”、“沪港两地的资本市场”等问题展开深入讨论。

◆ 2011年1月16日

题为“2011年中国宏观经济展望”的“蓝墨水新年论坛”在我院隆重举行。多位经济领域资深专家、商界领袖齐聚一堂,畅谈未来经济大势。700余名职场精英参加了本次论坛,与嘉宾一起探讨了2011年中国经济领域中的诸多热点问题。

◆ 2011年1月18日

我院召开2010年度教职工大会暨第四届工会委员会第二次会员大会。我院院长陆雄文、党委书记黄丽华和工会主席钟宁分别向大家作了行政工作报告、党委工作报告及工会工作报告。学院工会副主席王有为做了《教职工提案工作报告》,各位分管副院长就提案内容一一进行了回答。会上还颁发了教职工服务纪念奖、2010年度校工会积极分子、学院优秀工会小组、优秀



2011年1月22日



2011年1月23日



2011年2月25日



2011年1月26日



2011年2月26日

2011/1/22

2011/1/23

2011/1/25

2011/1/26

2011/1/30

2011/2/25

2011/2/26

工会积极分子、优秀科研奖、优秀教学奖、青年教师新星奖等多个奖项。

◆ 2011年1月23日

我院南京校友联络处举行了主题为“2011年中国宏观经济与房地产市场走势”的迎新论坛,众多校友及与会嘉宾齐聚一堂,在活动中回顾旧岁,展望新年。

◆ 2011年1月25日

2010“复旦大学管理学院年度校友”候选人名单公布,本次年度校友评选活动以“世博”为主题,经过严格资格审查和认真评议,最终确定了十二名校友为候选人。

◆ 2011年1月26日

我院陆雄文院长出访法国。1月27日至28日,陆院长出席了欧洲管理发展基金会(EFMD)在里昂高等商学院举办的年度商学院院长大会,就管理教育产业的最新变化和创新举措进行了专题演讲。1月26日、29日,陆雄文院长分别访问了巴黎HEC商学院与ESSEC高等商学院。

◆ 2011年2月25日

复旦大学MPAcc项目2011春季班开学典礼暨Orientation开幕式在我院顺利举行。复旦大学研究生院招生办主任吴宏翔主任在开幕式上发言,为新跨入校门的莘莘学子送上了真挚的祝福并表示热烈欢迎。

◆ 2011年2月26日

我院新院区建设战略合作协议签署仪式暨设计方案国际竞赛发布会在友邦堂隆重举行。来自复旦大学、杨浦区人民政府、瑞安集团三方的领导和嘉宾出席了此次发布会。本次启动的新院区建设项目位于上海杨浦区五角场创智天地,计划用地面积17000平方米,总建筑面积50000平方米,总投资人民币7亿元。该项目是杨



2011年3月1日



2011年3月5日



2011年3月8日



2011年3月12日



2011年3月12日

2011/3/1 2011/3/1 2011/3/5 2011/3/8 2011/3/12 2011/3/4-3/12 2011/3/12 2011/3/12

浦实现“三区融合、联动发展”的重要举措,也是杨浦区推动战略转型的有机组成部分。

◆ 2011年3月1日

为了更加贴近职场精英们的需求,我院“蓝墨水精英教育计划”走出校园、走进商圈写字楼免费为青年白领提供现场咨询服务。众多项目老师亲赴现场为职场精英答疑解惑,百余位白领领取了介绍资料并与老师交流探讨。

◆ 2011年3月5日

我院首届本科生Orientation成功举行。本次活动旨在让低年级学生了解学院的使命与愿景,建立学院归属感和荣誉感;同时,拉近师生距离,有效推动全员导师制工作开展。

◆ 2011年3月5日

我院学生党总支赶赴张江镇科技文化广场,参与“军民‘三同’实践活动暨‘三五’志愿者服务日活动”。浦东电视台《民生在线》栏目报道了活动现场情况。

◆ 2011年3月4日

首届复旦-台大EMBA班开启首次赴台课程。海基会董事长江丙坤先生、国民党名誉主席连战长子连胜文先生出席了欢迎仪式并发表致辞。

◆ 2011年3月12日

我院宁波校友联络处新春茶话会温情举行,在甬校友30余人参与了此次活动。会上,投资顾问方建奇先生应邀为校友们带来了关于家庭财富管理主题分享。

◆ 2011年3月12日

中国证监会研究中心主任祁斌作客“复旦兴业问学讲堂”,带来了题为“站在新的历史起点上:资本市场与中国经济转型”的演讲,



2011年3月14日



2011年3月15日



2011年3月17日



2011年3月20日



2011年3月22日

2011/3/14

2011/3/15

2011/3/17

2011/3/19

2011/3/20

2011/3/22

2011/3/22

分享他对中国资本市场发展和经济转型的观察与思考。我院副院长吕长江教授主持了本次演讲。

◆ 2011年3月14日

本年度首场“复旦大学Panasonic讲座”在我院成功举行,哈佛大学文理学院院长、东亚研究中心主任William C. Kirby教授应邀为我院师生带来了题为“21世纪中国的经济与教育”的精彩演讲。

◆ 2011年3月15日

我院“蓝墨水精英教育计划”在中山公园商圈举办了“蓝墨水CBD精英沙龙”。上海贝尔事业部高级总监、复旦-BI(挪威)MBA项目校友赵丽女士担任本次的主讲嘉宾,与百余位来自不同行业及领域的职场精英共同讨论职场发展问题。

◆ 2011年3月17日

作为“蓝墨水精英教育计划”中的重要组成部分,“蓝墨水CBD精英沙龙”特邀远东国际人力资源部总经理张一明先生,走进南京路商圈为白领们贡献了一场主题为“梦想从这里起飞——谈职业生涯规划”的职场公益讲座。

◆ 2011年3月20日

2011年“聚劲杯”创业大赛经验分享会在史带楼友邦堂举行,复旦大学校产管理办公室副主任赵文斌主持了本次会议。往届聚劲杯获奖团队的代表、优秀创业校友代表与数百名校内外有志于创业的青年人汇聚一堂,畅谈创业路上的心得体会。

◆ 2011年3月22日

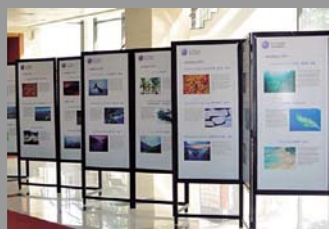
“红墨水课程点评”教学研讨会在我院顺利举行。我院会计学系李若山教授作了题为“自我剖析——项目课程的遗憾与追求”的主题演讲。



2011年3月25日



2011年3月25日



2011年3月26日



2011年3月26日



2011年3月27日

2011/3/25

2011/3/25

2011/3/21

2011/3/26

2011/3/27

2011/3/27

◆ 2011年3月22日

我院国际MBA企业实践项目正式启动。该项目旨在让学生通过商业实践灵活运用所学知识。本年度MBA项目与多家知名企业合作,共开展了15个企业实践项目。

◆ 2011年3月25日

我院第七届校友企业招聘会成功举行。此次招聘会共汇集了来自全国各地的49家校友企业,涵盖了金融、能源、食品、医药等多个领域。百余名应届MBA学生参加了此次招聘会。

◆ 2011年3月25日

题为“绿色投资导航美好未来”的“社会责任大讲堂”在我院顺利举行。来自传媒业、投资业等相关产业的负责人分别向大家介绍了各自在绿色投资方面所扮演的角色,并与现场观众讨论了相关的议题。

◆ 2011年3月21日

“金砖四国”项目(BRICs on BRICs)—中国模块课程在我院顺利举行。来自巴西、俄罗斯、美国的数十名高层管理人员参加了本次项目学习。

◆ 2011年3月26日

我院连续第二年参加由世界自然基金会(WWF)发起的“地球一小时”熄灯活动。李达三楼、史带楼、思源楼的一楼前台设有承诺参与的签名簿,许多师生和教职员工在签名簿上写下自己的名字。同时,史带楼一楼大厅举行了“100个即将消失的地方”图片展,众多师生驻足观看。

◆ 2011年3月26日

我院“蓝墨水精英教育计划”携手2011年“聚劲杯”创业大赛,在友邦堂举行了“Open Day”校园开放日之“创业成就未来”特别活动。多位创业成功的校友分享了自己创业的历程及体



2011年3月29日



2011年3月30日



2011年3月30日



2011年3月30日



2011年3月31日

2011/3/29

2011/3/29

2011/3/30

2011/3/31

2011/3/31

2011/3/31

会;包季鸣教授发表了题为“创业从青年做起”的精彩演讲。

◆ 2011年3月27日

2011“聚劲杯”创业大赛第一次组队沙龙在史带楼举行,本次沙龙为参赛队伍有效资源共享、实现资源对接提供了平台。大赛组委会共收到27份团队项目人才需求表以及近100份个人申请表。嘉定区科委的相关领导和工作人员也来到活动现场,介绍了嘉定区对于创业的技术扶持和政策优势。

◆ 2011年3月29日

产业经济学系举办了题为“学习方式漫谈”的第一期“星光耀复旦”师生交流会。龚冰琳博士与同学们分享了她的学习经历以及学习方式。

◆ 2011年3月30日

硅谷银行正式冠名我院“管理大师论坛”。陆雄文院长和硅谷银行金融集团总裁兼首席执行官Ken Wilcox先生在近二十家媒体的见证下签署了合作协议。随后,Wilcox先生发表了题为“领导力之艺术”的精彩演讲,百余名学子现场。

◆ 2011年3月30日

整合了港大-复旦IMBA项目、创业俱乐部、复旦MIT金融俱乐部三大资源的“创业投资分享会”在我院举行,聚劲杯创业大赛参赛队员以及有志于创业的年轻人来到现场和嘉宾积极互动,共同探寻创业成功的道路。

◆ 2011年3月31日

新学期首场聚劲论坛如期举行。默沙东中国区总裁Vounatsos先生发表了题为《组织的灵活性——如何在不断变化的环境中持续增长》的精彩演讲。



复旦大学管理学院

@复旦管院 乐学乐活乐分享

复旦大学管理学院 已全方位登陆网络社交及视频平台。

随时更新的学院动态、丰富多样的活动讯息、精彩独到的教授观点，还有多档定制的互动栏目。

快来关注我们！



复旦大学管理学院

search

在  新浪微博，让我们一起用智慧和热情**穿针引线**！
一条“围脖”，舞出万般精彩！

#大师论坛# 拓视野，聆听大师妙言

#开卷有益# 读好书，点亮思想之光

.....

#智慧源泉# 悟真知，思索商道人文

#职言不讳# 观职场，洞悉风云变幻

在  **优酷**
.com

 **土豆网**
www.tudou.com

，与我们同步围观**管院视频**精彩上线！

更多网络平台期待你的关注：



 腾讯微博



LinkedIn

 **优酷**
.com

 **土豆网**
www.tudou.com

Google 日历

复旦大学管理学院

管理教育推广与发展中心(PDC)



网 址 : www.fdsf.fudan.edu.cn 邮 箱 : liuhaiyang@fudan.edu.cn 电 话 : 021 - 5566 4650