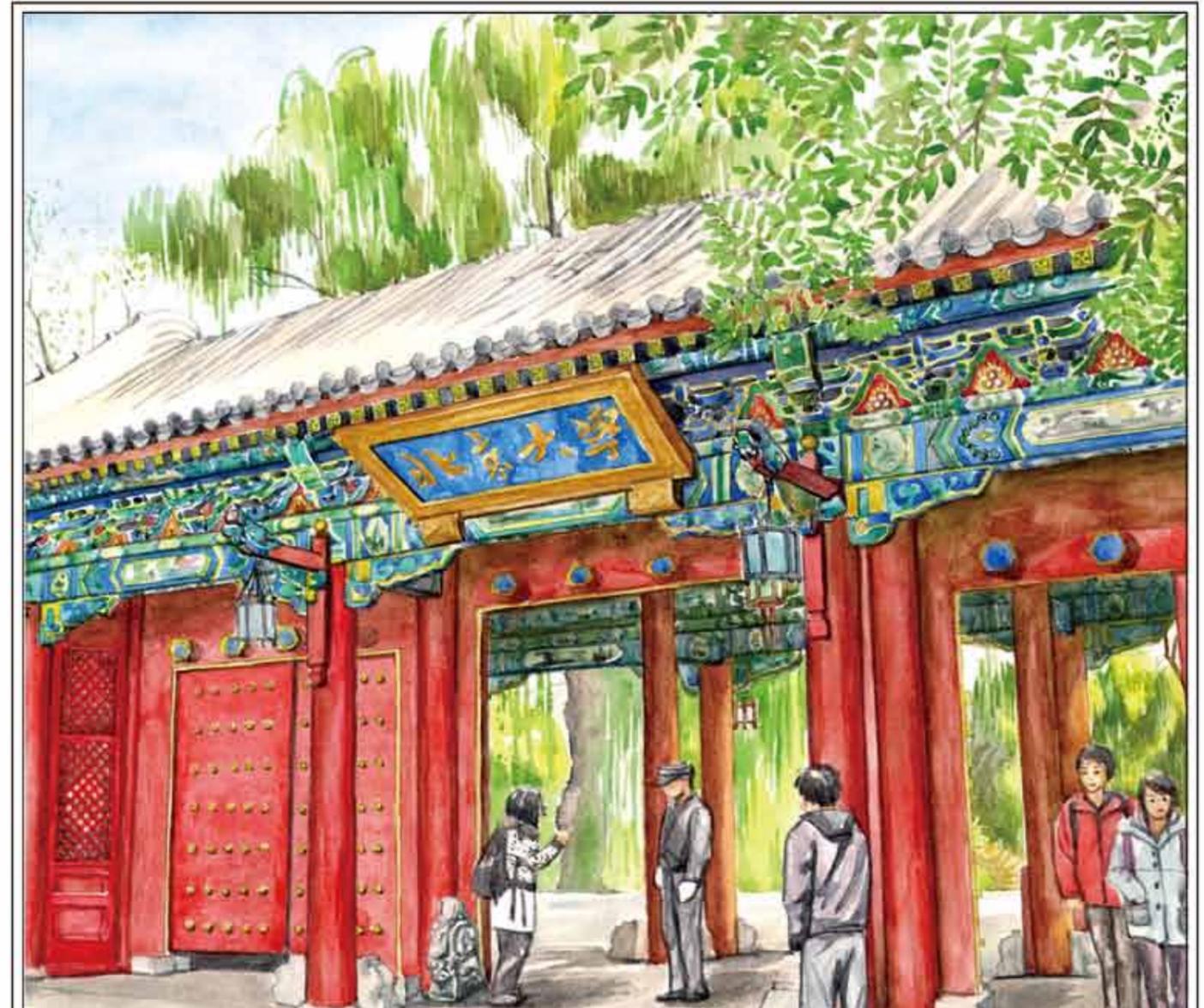




因思想 而光华

光华校友 2014.01 冬季刊 总第34期



特别策划
新经济 新变革 新时代
 >P14

>P44 / 方来英: 以经管之方 抚医患之殇
 >P48 / 金李: 与光华同行
 >P90 / 2013校友活动掠影

北京大学光华管理学院高层管理教育课程

- 全球企业家
 - 全球化之路人为先
 - 2014年7月-2015年1月
- 亚洲CEO
 - 中日韩三国竞合相习
 - 2014年5月-9月
- 中国企业经营者
 - 综合提升领导能力, 引领企业转型
 - 2014年4月18日-2015年3月
 - 2014年9月19日-2015年7月
- 中国经理人
 - 从“中间”走向“中坚”
 - 2014年4月18日-10月
 - 2014年9月19日-2015年3月
- 从历史看管理
 - 通晓历史, 借鉴管理
 - 2014年11月7日-2015年10月

详情请垂询:

北大光华高层管理教育(ExEd)中心
 电话: (86 10) 6274 7081
 邮箱: exed-open@gsm.pku.edu.cn

新浪微博: 北大光华高层管理教育



请扫二维码关注北大光华
高层管理教育官方微博

循未名之光
蕴商道之华

exed.gsm.pku.edu.cn

校友服务

THE ALUMNI SERVICE



校友事务中心

北京大学光华管理学院目前有本科、硕士、博士、MBA、MPAcc、EMBA、ExEd (原EDP) 等各项目校友三万多人, 每年以至少两千人的速度递增。光华管理学院拥有中国商学院中最多元、最广阔、最具规模的校友网络。校友们活跃在学界、政界、商界、媒体、公共事务等各个领域, 为中国经济、社会各方面的发展以及全球社会的变革贡献力量。



校友专享资源和服务

■ 终身学习

- > 公开课、讲座、论坛、返校学习等持续的学习机会
- > 优秀校友奖学金计划
- > 国际商务方略、海外游学项目
- > 本科校友有机会由学院推荐全奖攻读美国西北大学凯洛格商学院MBA
- > 学院推荐入读美国伯克利大学哈斯商学院高层管理短期项目

■ 事业发展

- > 高级人才招聘、合伙人和独立董事
- > 校友之间的商业合作机会
- > 学院提供给校友企业的品牌推广机会
- > 校友参与学院公益品牌项目：博雅图书室、光华林

■ 个人成长

- > 担任本科、硕士、博士、MBA、MPAcc 校友导师和招生面试官
- > 由校友提供的职业发展机会
- > 加入各类校友组织 (各地分会、行业协会、俱乐部30多个)
- > 校友子女“逐梦燕园”夏令营

■ 分享交流

- > 每年5月4日前后“燕归来”返校日 (逢1、5、10、20、30周年入学或毕业的班级周年聚会)
- > 校友分享系列沙龙
- > 中秋团圆会、各种校友聚会联谊活动
- > 《光华校友》季刊, 记录光华人, 服务光华人

北大光华校友组织

校友会	联系人	Email
北大光华校友会	周悦	ghalumni@gsm.pku.edu.cn
北大光华项目校友会		
北京大学MBA校友会	张娇	alumni@gsm.pku.edu.cn
下属协会:		
北京大学MBA艺术资本协会	林天强	taylorlintq@hotmail.com
北京大学MBA健康协会	张海生	haisheng18@gmail.com
北京大学MBA人力资源协会	刘莉	liuli55710@sohu.com
北京大学MBA救援服务队	田阳	sunfield_ty@163.com
北京大学MBA创业与投资协会	陈宏	chenghong1919@vip.sina.com
北京大学MBA公益协会	朱雷	zhuleijuly@vip.sina.com
下属俱乐部:		
北京大学MBA篮球俱乐部	刘身强	liusq321@163.com
北京大学MBA高尔夫俱乐部	张雪岷	zhangxm113@163.com
北京大学MBA网球俱乐部	王九平	pkuwjp@126.com
北大光华EMBA校友会	高扬	alumni_emba@gsm.pku.edu.cn
下属协会:		
北大光华EMBA金融协会	聂燕军	emba_jinrong@gsm.pku.edu.cn
北大光华EMBA ICT协会	杨盛之	emba_ict@gsm.pku.edu.cn
北大光华EMBA 健康协会	丁永胜	emba_jiankang@gsm.pku.edu.cn
下属俱乐部:		
北大光华EMBA游艇俱乐部	方杰华	emba_youting@gsm.pku.edu.cn
北大光华EMBA网球俱乐部	黄智勇	emba_wangqiu@gsm.pku.edu.cn
北大光华EMBA行走中国俱乐部	王文生	emba_xingzou@gsm.pku.edu.cn
北大光华EMBA高尔夫球俱乐部	王新棋	emba_gaoerfu@gsm.pku.edu.cn
北大光华EMBA滑雪俱乐部	陈志忠	emba_huaxue@gsm.pku.edu.cn
北大光华EMBA读书俱乐部	李兰	emba_dushu@gsm.pku.edu.cn
北大光华EMBA户外俱乐部	王富彪	emba_huwai@gsm.pku.edu.cn
北大光华MPAcc校友会	陈士勇	mpaccaa@gsm.pku.edu.cn
北大光华ExEd校友会	唐珏	alumni_exed@gsm.pku.edu.cn
北大光华校友协会/俱乐部		
北大光华汽车协会	杨泓泽	qiche@gsm.pku.edu.cn
北大光华房地产协会	张庆波	zhangqingbo256@126.com
北大光华葡萄酒协会	朱东飞	myfiger@263.net
北大光华校友书画艺术协会	张莉	zl1976@vip.sina.com
北大光华高尔夫球会	张超昱	gaoerfu@gsm.pku.edu.cn

联系我们

北京大学光华管理学院校友事务中心
 电话: (86 10) 62747103
 邮箱: ghalumni@gsm.pku.edu.cn
 网址: http://www.gsm.pku.edu.cn



关注新浪微博
 北大光华校友会微博



扫一扫 加微信
 北大光华校友会微信

主办/主管 北京大学光华管理学院校友事务中心
出版时期 2014年1月
顾问 蔡洪滨 曹凤岐 陈丽华 陈松蹊 龚六堂 姜国华 李琦 刘力 刘学
刘玉珍 陆正飞 冒大卫 彭泗清 滕飞 王辉 吴联生 张佳利 张圣平
张志学 赵龙凯 周长辉 周黎安 朱善利（按姓氏拼音排序）
编委会 程艳艳 高嘉艺 胡晓璐 李慧中 马翔宇 莫舒琚 唐玉 王冬霞 杨晓燕
张轶（按姓名拼音排序）
主编 王冬霞
副主编 满静雯
编辑 步璐璐 周悦 张超昱 贾炯沛 马雨晴

本刊地址 北京大学光华管理学院2号楼501室
邮编 100871
电话 010- 62747103
传真 010- 62754838
投稿邮箱 ghalumni@gsm.pku.edu.cn
光华校友网 <http://www.gsm.pku.edu.cn/alumni/index.html>
北大光华校友会官方微博 <http://weibo.com/ghalumni>

光华校友会
会长 厉以宁
副会长 曹凤岐 李九兰 李克 李礼辉 李源潮 陆昊 陆正飞 孟晓苏 孙来祥
徐海峰 晏友琼 张维迎（按姓氏拼音排序）
秘书长 马化祥
副秘书长 冒大卫

发行 向光华校友免费赠阅
订阅 请将您个人联系信息（单位、职务、电话、邮箱、地址、班级）发邮件至ghalumni@gsm.pku.edu.cn 或致电010-62747101。

投稿与合作

欢迎校友踊跃投稿或提供新闻线索，内容包括校友推荐、老照片、感悟随笔、校友企业动态等。图片格式以JPG或TIFF格式，大于1M、分辨率在300dpi以上。同时，欢迎企业发布广告与合作洽谈，可发邮件ghalumni@gsm.pku.edu.cn。

FROM THE EDITOR 卷首语

坚持的力量



2013年岁末，我们的创始院长厉以宁教授荣获中国经济年度人物“终身成就奖”。厉先生著作等身，其经济改革思想及政策主张对中国的经济改革与发展产生了重要的影响。厉先生在接受颁奖时特别表示了对母校北大的感谢，他还寄语年轻人：第一要有梦想，第二要有坚持的力量，不能半途而废。

这两点也是厉先生个人经历的真实写照。从1951年考入北京大学经济系到留校任教，厉先生至今在北大度过了62载，他曾坐过冷板凳，当过资料员，也曾因为旗帜鲜明的观点和立场被三次下放改造，在改革开放之初也曾由于提出股份制改革而受到批评和责难，但他始终战斗在经济学的前沿阵地，追求理论研究与实际经济发展的契合。在那场漫长痛苦的过程中，厉先生坚持自己的学术理想，不懈努力，彰显了一个北大学者的人格和思想的尊严。

本期杂志采访的每一位光华人都在变革求新的路上坚持不懈。方来英在甚嚣尘上的“看病难，看病贵”的舆论声讨中担起了北京市医改排头兵的重任。他顶住重重困难，推出多项重大医改创新举措，破冰前行，因成绩卓著被评为2011年医改年度人物第一人。

任汇川、盘仲莹都是从基层岗位做起，经得起磨砺，耐得住平凡，才能在金融改革和健康产业的冲浪中取势而为，游刃有余。还有金李、李次会、吴逸然……他们每一个人的故事既体现了个人的成就，也折射了共同的精神：革新的积极性、参与度和使命感。在北京大学这所充满了理想主义和进步精神的校园，从来都不乏梦想的光芒，近现代史上每一次中国前进的动力，最初可能都是由这少数人的梦想，通过许多人的不懈努力而凝聚成的。每个北大人取得的哪怕是微小的成绩，最终都会影响到整个国家。

今天，破浪前行的中国，在变革中浇筑复兴的路基，在质疑中寻找向上的力量。我相信所有的光华人，已经听到这时代的感召。我们可以怀疑，但不能畏惧前行；我们可以低调，但不要放弃尊严；我们可以选择，但不可逃避责任。我们生活在中国历史上最伟大的一个时期，每个人都有义务尽自己的贡献，仰不愧于天，俯不忤于人。

坚持就有希望。让我们在现实的生活里，保护起梦想的种子，以坚持的力量，给这个新的生命所需要的成长的信心和动力。一粒一粒地种，必有满仓满屋的收。

主编邮箱 | wangdx@gsm.pku.edu.cn

◎ 光华简讯

- 08 学院动态 12 课程项目
- 09 论坛讲座 12 师生风采



◆ 特别策划

- 16 厉以宁：社会和谐红利是最大的制度红利
- 18 张梅颖：多种体制性弊病将被遏制
- 20 刘 伟：改革背后的五大新问题
- 22 李 扬：金融和财政改革



上午主论坛

- 24 新经济 新变革 新时代
分论坛一
- 28 平台与生态：商业模式的颠覆性创新
分论坛二
- 32 变革下的中国新金融
分论坛三
- 36 变革中的文化产业
分论坛四
- 40 城镇化再破题



方来英



金李



王石



盘仲莹



任汇川



李次会



吴逸然

光华人

- 44 方来英：以经管之方 扶医患之殇
- 48 金 李：与光华同行
- 52 王 石：契约人生 志达巅峰
- 58 盘仲莹：修身齐家 温润而泽
- 64 任汇川：臻于完美 止于至善
- 68 李次会：人是企业最重要的投资
- 72 吴逸然：在互联网金融蓝海中破浪前行

目录 CONTENTS

2014.01【冬季刊】总第34期



P78

■ 光华大讲堂

78 光华首届读书思享会



俞敏洪



张建君



曲向东

82 中等收入阶段中国大健康产业的机遇

■ 随笔

88 陈事未名 尘世未随

■ 校友活动

90 2013活动掠影



因思想 而光华

格 秀 绽 光 华

格物致知——秉承严谨的治学理念，
提供管理学扎实的理论基础和前沿的创新视角。

格古通今——融汇深厚的文化底蕴，
结合人文社会、自然科学等知识提升综合素养。

格高意远——肩负崇高的社会使命，
致力于培养推动社会进步的新一代政企业界领袖。

北京大学光华管理学院 高级管理人员工商管理硕士(EMBA)学位项目

- 依托北京大学深厚学术资源，师资阵容**专精、稳定**，扎根中国，影响世界
- **四大类别、近百门**课程供选择学习，打造**终身**学习平台
- **广泛、严谨、别具一“格”**的校友会及协会组织，铸建近五千位精英校友社区

	2014年春季班		2014年秋季班	
上课地点	北京	深圳	北京	上海
开学时间	4月1日	4月1日	9月1日	9月1日
咨询电话	010-62747111	0755-88860678	010-62747111	021-52573883

<http://emba.gsm.pku.edu.cn/>



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

本科研究生(UG & PG)
电话: (86 10) 6274 7014

高层管理教育中心(ExEd)
电话: (86 10) 6274 7000

金融硕士(MFin)
电话: (86 10) 6274 7014

工商管理硕士(MBA)
电话: (86 10) 6274 7288

会计硕士(MPAcc)
电话: (86 10) 6274 7118

//// 学院动态 ////

- 10月11日，2013年光华管理学院博士后见面会成功召开。光华管理学院学术委员会主任、博士后工作领导小组组长、教授朱善利，光华管理学院党委书记、博士后工作领导小组副组长冒大卫博士，中国博士后科学基金会理事、光华管理学院博士后联合会主席、光华管理学院兼职教授程志强，中国国际经济咨询有限公司副总经理、博士后工作站执行站长、教授车耳，《中国市场》杂志副主编韦京、周南等嘉宾参加了此次会议并发表讲话。



- 10月13日，光华管理学院2003届MBA毕业十周年返校活动隆重举行。光华管理学院党委书记冒大卫博士，副院长、MBA项目主任吴联生教授，院长助理、深圳分院院长李其教授，管理科学与信息系统系翟昕教授以及校友事务中心主任兼职业发展中心主任王冬霞老师出席了本次活动。

- 11月6日至8日，PIM（全称：Partnership in International Management）2013年会暨成立四十周年庆祝大会在北京举行。该会议首次在中国大陆举行，由北京大学光华管理学院和清华大学经济管理学院联合主办。



- 11月7日，光华管理学院2013年秋季全职/实习招聘会成功举办，此次招聘会共定向邀请47家优秀企业参加，涉及金融、咨询、消费品、制造、能源、地产等多个行业。



- 11月22-23日，光华管理学院蔡洪滨院长，以及周黎安教授、路江涌教授、国际合作部莫舒瑶、黄芳老师一行五人，参加了在韩国首尔举办的“BEST商学院联盟”第二次国际年会，与韩国首尔大学商学院、日本一桥大学国际企业战略研究科的院长和教授们共同总结“亚洲商业领袖项目”的合作成果并展望未来。



- 11月29日，第十届中国知识管理高峰论坛暨2013 China MAKE颁奖典礼在光华管理学院隆重举行。本届峰会由光华管理学院、蓝凌软件股份有限公司、香港理工大学知识管理与创新研究中心及知网联合主办。

- 11月29日，光华管理学院与北京保利国际拍卖有限公司举行合作签约仪式，双方将合作成立“北大光华-保利艺术与管理研究中心”，进行艺术管理研究和艺术人才培养，传承和弘扬中华艺术。



- 12月1日，北大光华湖北校友会正式成立，光华教授、本硕博、MBA、EMBA、高层管理教育中心各项目校友齐聚武汉东湖开发区，共同探讨“深化经济体制改革下的湖北新机遇”。

- 12月21日，第十五届北大光华新年论坛在北京大学百周年纪念讲堂举行，围绕“新经济新变革新时代”的主题，深入解读十八届三中全会改革新政，讨论当前经济态势，展望未来经济社会发展图景。



- 光华管理学院为了践行“创造管理知识，培养商界领袖，推动社会进步”的使命，更好地服务中国中西部地区社会经济发展，2013年在西安设立了教学实践基地。基地的成立，将为中西部地区的跨越式发展带来全新的理念、强大的智库支撑，并成为当地政府和骨干企业的重要高端后备人才培养基地。

- 暑假期间，在会计学系王立彦教授的积极推动下，光华管理学院联合北京大学出版社，在西藏大学财经学院图书馆建立“光华管理学院学者经管图书馆”。



//// 论坛讲座 ////

- 9月28日，光华管理学院与甘肃省工商联共同组织的甘肃省第二届“工商联大讲堂”于在甘肃举行。本次活动吸引了以甘肃民营企业家为主的、来自甘肃省社会各界共1500余名行业精英参加，大家共同探讨并展望了民营企业的未来发展模式。

- 10月10日，光华管理学院和人民日报社《环球人物》杂志联合举办“2013中国民营经济论坛”。本次论坛以“未来五年，新希望新挑战”为主题，以“搭建智慧碰撞、交流

的平台，传播理性声音”为宗旨，着重探讨民营企业如何寻找新的发展方向，抓住新的增长机遇，迎接新的转型挑战。



- 10月14日，光华管理学院联合中央人民广播电台经济之声共同主办《大国大时代——中国经济十月谈》首场报告会，著名经济学家厉以宁教授、中国银河证券首席总裁顾问左小蕾主讲，光华管理学院党委书记冒大卫、中央人民广播电台台长王求等媒体同仁、光华校友、北大学子等近五百人出席。



- 10月18日，中国-欧盟公司治理预备研讨会在光华管理学院成功举办。本次会议由欧洲公司治理协会(ECGI)和光华管理学院共同主办。



- 10月22日，经济与金融高级论坛第90期活动隆重举行，北京大学金融与证券研究中心主任曹凤岐教授作了题为“新型城镇化与金融创新”的主题演讲。

- 10月24日，北京大学曹凤岐金融发展基金和北大光华金融硕士项目共同主办“北大青年金融论坛暨金融硕士项目行业讲座”的首场讲座。中国银河证券股份有限公司衍生产品部董事总经理丁圣元先生作了题为“金融需求四层面的价值链——证券行业发展方向会议”的主题演讲。



- 10月24日，由光华管理学院联合中信出版社共同举办的首届“阅读·交流·共享——北大光华思享会”落下帷幕。新东方教育科技集团董事长俞敏洪、北京行知探索文化传播董事长，原央视《经济半小时》、《对话》主持人、光华校友曲向东和北大光华组织管理系教授张建君出任嘉宾，与近五百名北大学子及社会各界爱书人分享《罗马人的故事》带给他们的私人阅读心得。



- 10月26日至27日，第十届中国金融学年会在光华管理学院举办。来自国内外高校及研究机构的三百余位专家、学者共聚北大，论道光华，围绕当前金融领域的重点理论和实践问题展开热烈而深入的探讨。



- 10月30日，第四届“北大光华外媒沙龙”在光华管理学院成功举行。来自路透社、美联社、法新社、彭博社、华尔街日报、CNN、Financial Times、CCTV News等20余家媒体的30多名记者、制片人参加了此次沙龙。



- 11月2日，第十三届中国MBA发展论坛暨首届全球MBA发展论坛在古城西安拉开了帷幕，光华管理学院副院长、MBA项目主任吴联生教授到场并出席了其中的分论坛——全球商学院院长论坛，并在会议中发表了精彩的主题演讲。



- 11月2日，第二届“宏观经济政策与微观企业行为学术研讨会”在南京大学商学院举行。此次研讨会是由北京大学财务分析与投资理财研究中心、南京大学商学院、中国社会科学院经济研究所《经济研究》编辑部共同主办，旨在推进宏观经济政策与微观企业行为的学术互动、交叉研究。



- 11月3日至4日，由北京大学贫困地区发展研究院主办的第四届中国贫困地区可持续发展战略论坛在江苏宿迁隆重举办。本次论坛的宗旨是：改革与创新。

- 11月8日，国内著名搜索引擎技术专家、第三代智能中文搜索引擎的主设计师、中搜CEO陈沛先生走进光华，与同学们分享了自身创新创业经历以及闯荡互联网行业数十年的经验和感悟。

- 11月9日，区域管理者、北大学者、京津冀地区企业家一起深入实地——天津滨海高新区，就“后红利时代的企业管理”展开对话，共同探讨在转型时期，企业如何通过前沿的管理理论助力自身发展；政府部门如何转换角色，帮助企业共度难关，繁荣一方经济。

- 11月10日，2013北大光华创新论坛暨“以色列日”主题活动在光华管理学院阿里巴巴报告厅成功举办。本次论坛得到中以政府的高度支持，光华管理学院蔡洪滨院长主持论坛开幕仪式并致辞，中国高新技术开发区协会张景安理事长和以色列驻华大使Matan Vilnai莅临论坛

现场致开幕词，以色列总理内塔尼亚胡专门委托总理府发来视频贺词祝愿中以两国获得更高层次的创新合作成果。



- 11月13日，网屏创始人、北极光创投创始人邓锋先生，学而思创始人、珍品网创始人曹允东先生两位企业家走进北大校园，与光华的同学们分享了互联网变革中的机会以及自己的创业经验。

- 11月21日，由北京大学管理案例研究中心、光华管理学院创新创业中心共同主办的《北大案例大讲堂》系列讲座第十六期、创新创业论坛第二十五讲《乐视生态》在光华202演讲厅举行，乐视网副总裁兼总编辑雷振剑先生为在场师生分享了乐视的成功之道——乐视生态系统。

- 11月22-23日，第一届“顶新两岸人力资源管理论坛”在北京博雅国际会议中心大学堂成功举行，来自光华管理学院、台湾中山大学人力资源管理研究所、康师傅控股有限公司（顶新国际集团）、日本早稻田大学、复旦大学、北京清华大学、德国慕尼黑Ludwig-Maximilians大学、鼎捷集团、北京从尚国际企业管理服务有限公司等九十余名嘉宾参加了此次论坛。

- 11月25日，经济与金融高级论坛第91期暨“2013年全球金融市场的回顾与2014年展望”讲座活动隆重举行。受北京大学金融与证券研究中心主任曹凤岐教授邀请，环球财经研究院院长宋鸿兵先生就国际金融形势进行讲座。



- 11月29日，一场主题为“中等收入阶段中国大健康产业的机遇”的健康高峰论坛在光华管理学院隆重举行。北京市医院管理局副局长潘苏彦、国际营养师协会中国区顾问曾晓飞、中国老龄产业协会副会长张恺悌等嘉宾，学院党委书记冒大卫、副院长张志学，以及200多名健康产业领导者暨校友参加了此次论坛，一同探讨中国健康产业的未来发展，共同庆贺EMBA健康协会的正式成立。

- 12月2日，中国发展研究基金会秘书长卢迈先生在光华管理学院举办了“改革政策的制定与推进——解读十八届三中全会”讲座，讲座由光华管理学院应用经济系陈玉宇教授主持。



- 12月2日，光华管理学院职业发展中心特邀法国银行业联合会前主席、法国农业信贷银行集团前任首席执行官及里昂证券及东方汇理银行前任董事长，巴黎第九大学，巴黎政治学院以及光华管理学院客座教授乔治斯·博杰先生，与光华师生分享了题为“全球主要金融市场及对世界经济的影响”报告讲座。

- 12月14日，第18期“对话光华”活动邀请光华MBA2003级校友刘聿达，为大家分享了中国房地产市场的故事。

课程项目

- 9月5日，为了帮助新入学的研究生更好地适应研究生阶段的学习，完成知识型学习向研究型学习的转型，光华管理学院本科研究生项目办公室组织了**2013级研究生新生与学院教授面对面沟通的座谈会**，邀请老师们介绍自己的求学与科研经验，解答同学们的疑惑。
- 11月8日，“**从历史看管理**”项目十期正式开班。由三十余位来自全国不同城市、不同行业的最高决策层或高层管理人员组成的班集体可谓藏龙卧虎，济济一堂。

- 11月22日，**光华管理学院2013级MBA校友导师计划正式启动**。30余位2013年度MBA校友导师、2013级MBA学生，以及光华管理学院党委书记冒大卫博士、副院长MBA项目主任吴联生教授出席了此次活动。



- 11月22日，近百位心怀理想的各行业领袖精英相聚未名湖畔，参与**北大光华EMBA开放日**，从光华教授们的精彩演讲和校友的真诚分享中近距离感受北大光华EMBA“格”的气质。

师生风采

- 9月22日，**光华管理学院2013级新生“家聚”晚会**在北京大学百周年纪念讲堂多功能厅拉开帷幕。光华管理学院院长蔡洪滨，副院长龚六堂，副院长吴联生，党委副书记滕飞，金融系副主任张峥，13级研究生校外辅导员、方正集团副总裁李国军，13级本科生辅导员王欢和团委书记项传龙等老师和嘉宾莅临晚会现场，与200多名学生共享精彩表演。



- 10月12日，在太原召开的中国数学会2013学术年会上，**光华管理学院商务统计与经济计量系13届博士毕业生常晋源**荣获第十一届**钟家庆数学奖**，共有来自全国的450名学者参加了会议。

- 12月5日，厉以宁先生著作**《非均衡的中国经济》英文版首发式暨厉以宁教授专题报告**于光华管理学院阿里巴巴报告厅举行。北京大学党委副书记于鸿君、全国哲学社会科学规划办公室副主任杨庆存、调研处处长陈文学、北京外国语大学校长助理、外语教学与研究出版社社长蔡剑锋及外研社、施普林格出版社编辑代表出席首发式。

- 12月8日，“**北京大学纪念‘一二·九’运动78周年师生歌咏比赛**”甲组赛事在百周年纪念讲堂隆重举行，光华管理学院“流光华彩”代表队为全体观众献上了精彩演出。



厉以宁获中国经济年度人物“终身成就奖”

12月12日，CCTV第十四届中国经济年度人物获奖名单揭晓，北京大学光华管理学院名誉院长厉以宁荣获中国经济年度人物“终身成就奖”。

早在2008年，厉以宁曾获CCTV第九届经济年度人物特别荣誉奖，表彰厉老“以股份为支点，立市场方圆，从土地出发，探统筹之道，知行合一三十年，先行者的脚步永不停歇”。2013年央视再度将“终身成就奖”颁给厉以宁，向厉以宁近60年来为中国经济的健康发展所做的努力与探索致敬。

从“厉股份”、“厉民营”，到“厉土地”、“厉城镇”，到中国经济发展的“非均衡理论”，厉以宁的思想和理论对中国经济的改革与发展产生了深远影响。

“一生治学当如此，只计耕耘莫问收”，是厉以宁58年前留校任教时留下的自勉。在中国经济年度人物“终身成就奖”颁奖现场，厉以宁发表获奖感言时说，得了那么多奖，他最看重的是北京大学颁发他的首届蔡元培奖；当老师这么多年，他最大的心愿是青出于蓝而胜于蓝。他寄语年轻人：第一，要有自己的梦想；第二，要有坚持的力量，不能半途而废。”

“我更关心国有企业的改革，因为只有国有企业改革了，民营企业转型了，才能做到国企和民企的双赢。”上世纪八十年代，当国企改革陷入胶着，他登

高一呼，力推股份制，被世人称作“厉股份”。1997年，股份制正式写入十五大报告。以股份制改革为方向，国企经历了一场脱胎换骨，凤凰涅槃。国企股份制改革成为中国经济史中浓墨重彩的一笔。2003年，从多个省市调研归来，厉以宁为民营经济困境而焦虑。他提笔起草了一份长达17页的调研报告，递交给了时任国务院总理的温家宝。两年后，“非公经济36条”出台，允许非公有资本进入电力、电信、铁路、民航、石油、金融等行业和领域，民营经济迎来发展的春天。这一次，厉以宁又赢得“厉民营”的称呼。后来，他又被称作“厉土地”、“厉城镇”。这些称呼都事关中国经济的重大命题。心怀天下，经世济民，他的书斋不在未名湖畔，而在调研第一线。

今年11月，厉以宁过完83岁生日的第二天，他又远赴浙江，调研林权改革。他说“不联系中国实际，经济学是没有出路的。”已经83岁的厉以宁，现今依然平均每个月出去调研一次。他说“只要我能够走动就行，改革都是进行时，没有完成时，还要不断地往前探索。”

如今，厉先生仍在践行着他60岁时写下的诗篇：“几度险情终不悔，一番求索志难移，此身甘愿作人梯。”

特别
策划

SPECIAL APPROACH

办好光华新年论坛，促进社会进步和经济发展

新经济 NEW ECONOMY
新变革 NEW TRANSFORMATION
新时代 NEW ERA

北大光华第15届新年论坛 2013 12.21

十八届三中全会关于深化改革的决议出台之后，其改革力度之强，范围之广、目标之高，决心之大使得中国的改革进程举世瞩目。在这样的背景下，北京大学光华管理学院将“新经济 新变革 新时代”确定为本届新年论坛主题，期待以新变革重塑新经济，以新变革开启新时代，在新的节点上打造新经济，迎来伟大的历史性变革。

各方有识之士汇聚光华，论坛之上，光华人在争鸣中启迪智慧，在交流中深化思想，在互动中凝聚共识，在讨论中探求真知，为中国经济改革和社会发展注入更多的光华力量。论坛之下，光华人怀揣梦想，砥砺前行，勇为行业先锋，勇担社会责任，在各自岗位上为实现中华民族伟大复兴的“中国梦”贡献着自己的一份力量。

SOCIAL HARMONY DIVIDEND



厉以宁： 社会和谐红利是最大的制度红利

在改革中会产生新对旧的代替，这就会产生红利，而最重要的红利就是社会和谐红利。

■ 北京大学光华管理学院名誉院长 厉以宁

我们在谈到制度红利的时候，通常会把目光集中在是计划经济体制内，还是市场经济体制内；走过去速度型发展方式，还是走效益型发展方式等等。这当然也在改革中会产生新对旧的代替，于是就会产生红利。但是，最重要的红利是社会和谐红利。我们可以从对中等收入陷阱问题的讨论开始。当我们谈到南美洲的国家，东南亚的一些国家他们陷入了中等收入陷阱，尽管中等收入陷阱这个名词还有一些不完美，但是他们在中等收入阶段就不能进一步跨越前进了，原因何在？原因主要是社会不和谐，社会不和谐是产生中等收入陷阱，并深深陷入其中的一个方面。

再说发展方式红利，发展方式红利应该说每一个国家都有可能转变发展方式，转变发展方式就得到了制度红利，但是社会和谐红利不行，只有优越的社会制度，只有我们努力的，前进的，争取到的这种社会制度才能带来社会和谐红利，应该这么看。仅仅有发展方式的红利是不够的，因为我们要建立的社会是一个社会主义的目标社会，这个对我们来说一定是要记

住以下的几点。

分清市场和政府谁该做什么

第一、从市场调节在资源配置中起决定性作用来看。十八届三中全会在经济方面最重要的突破是什么呢？其中之一就是市场从以前所说的起基础性调节作用，改为现在在资源配置中起决定性作用，这是一个理论上的突破。因为只有这样，我们才能够使效率提高，使效率最优化，效率最大化，这种情况都实现。

另外，市场起决定性调节作用，意味着我们一切都要按章办事，政府不要做本应让市场做的事情。这什么意思呢？如果让市场来调节，也有一种可能，政府可以做市场能做的事情，有些事情政府做，有些事情市场做，如果政府可以做，市场也可以做，谁来做？动不动就让政府做，这其实是错的。应该是让政府做自己该做的事情，凡是属于政府的职能应该把事情做好，尽心尽职到位，比如公共产品和服务的提供，国防、司法、治安结合义务教育等，公众最基本

的生活福利待遇，包括廉价、低价的住房，这个是政府做的。政府还做什么呢？就是稀缺资源的规划，战略发展和政府应该起引领作用。

还有宏观经济调控，宏观调控主要是放在这个方面，以微调，预调为主，除非在不得已的情况下才有大起大落，大升大降，但是应该是以微调，预调为主。还做什么？做收入分配差距的缩小问题，地区之间的收入分配差距是多年形成的，而且跟自然条件有关系，在这种情况下，应该更好的发挥政府在缩小地区差别这个方面的作用。市场也可以做，但是市场需要很长的时间，要等到生产要素的供求情况发生变化，资源短缺程度是不断变化，这个市场才能慢慢做。等不及了，因为拖的时间太长对社会的损害太大。还有个人收入分配的条件，因为市场调节是第一次分配，政府有必要进行第二次分配。市场也能够使收入分配差别，你要等到很长时间以后，这点就是政府。政府可以做，市场也可以做，让谁来做？让市场做。为什么让市场做？因为政府跟市场不一样，市场根据供求的规律，供求的变化会做出应有的选择。

资源配置效率越来越重要

我们长期以来所考察的主要是生产效率问题，这是对的，计算投入产出的关系。投入多，产出更多，如果做到这样，效率就提高了。但是，20世纪30年代以后出现了另外一个对效率的概念，叫资源配置效率，资源配置效率什么意思呢？它有一个前提，投入

是既定的，在投入既定的前提下，用A方式配置资源产生M效应，用B方式配置资源就产生M+1效应。投入既定了，如果生产要素的配置调整了，那就发生资源配置效率的提高。

这个变化越来越重要。为什么？生产要素的重组是资源配置效率，资源配置效率由市场根据规律来做。这种资源配置效率出来以后，会产生很多重要的变化，一个变化是对资本市场的重要性认识了，对产权交易平台的重要性认识了，因为这是提高资源配置效率的最有效的权衡。第二个变化，长期以来人们把从事融资工作的人，从事人事组织工作的人，从事宣传工作、行政管理工作的入笼而统之，称之为非生产人员，为什么是非生产人员，因为你们跟生产效率没有直接的关系，但是资源配置效率出来以后，这个观点就过时了。从事融资筹资的人直接参与资源的配置效率的提高，做人事组织工作的在人力资源上能够做到最佳配置，提高效率。从事行政管理工作的把物质资源和人力资源更好的结合起来。所有这些人都是从事资源配置效率提高的。

如果在座的有这样一些人，别人以后再把你们叫非生产人员，你就可以笑他，你的观点旧了，那是20世纪30年代以前的观点，现在主要考虑的是生产资源配置效率。

混合所有制地位确立

市场起决定性作用以外，十八届三中全会另外一个重大的突破就是混合所有制的发展作为我们基本经济制度的重要实现形式，这是一个大突破，跟市场决定性作用一样，这个好处在哪里？长期以来，要么公有，要么私有，现在有混合所有制经济了。混合所有制经济既不是全公，也不是全私，而是公私混合的，各种发展方式，各种所有制都有它的优缺点。它能把各自优点集中起来，比如你在谈国有的优势的时候，通常会谈到资本消耗，技术力量强，人才济济，这个肯定是国有资本的优势。但是，谈民营经济的优势，又谈机制灵活，敢于创新，它有自负盈亏的职能。民企敢冒险，国有企业敢吗？要经过层层审批，结果把机会就丧失掉了。把两者的优点结合起来不是更好吗？而且，今后无论国企、民企，都要做独立经营的市场主体，做独立经营的市场主体就是企业，国有企业很多已经改为股份制企业，很多已经改为上市公司，既然是股份制企业又是上市公司，你为什么非要行

国企、民企相处应该协调，不是国进民退，也不是国退民进，大家在公平竞争条件下地位是平等的，这就是企业之间的和谐。

政干预呢？它有法人治理结构。首先国家的法律法规把它限制住了，你不能过这条线。下面靠法人治理结构来治理，有股东会、董事会、监事会，聘任总经理，有这套制度在，你不能成为真正的市场主体这还行？所以说，混合所有制经济是企业真正成为独立的市场经济主体的重要方面。

国企、民企相处应该协调，不是国进民退，也不是国退民进，大家在公平竞争条件下地位是平等的，这就是企业之间的和谐。国有企业经过改革，使企业成为市场主体，能够真正像企业一样来自我决策。同时要使民营企业产权得到保护。另外，混合所有制当中还有一个特点是员工持股制度，员工持股制度，这个在经济学界已经叫了许多年了，有的国家也开始在做，但是一般来说，这仍然需要进一步探讨，因为人家经常是讲，利润是靠投资创造的，货币投入转化为机器、厂房、设备，转化为原材料，然后就创造了财富和利润。但是，后来的经济学发生了变化了，财富和利润，是靠物质资本和人力资本的结合创造的。没有人力资本的投入，怎么行？知识、技术、智慧、经验都体现为人力资本，既然利润是物质资本和人力资本结合而创造的，那就要问一个问题了，为什么利润全部归物质资本投资，人力资本投入的只能从工资纳入成本开支，利润中没有人力资本投入的份额，这就是个问题。

所以说，员工持股制度，特别在我们这样一个国家中，应该看到它的未来的意义，它是社会和谐的一个重要方面。员工持股制度如果进行的好，有可能增加社会和谐，这就是我们要研究的课题。

所以，从这里可以看出，社会和谐从公平竞争到参与分配，许多方面有很多要研究的，要做的，我们谈发展方式转变，这的确是制度红利，但是社会和谐红利正在逐渐显现出来，只有当我们把社会和谐红利，真正的看成是我们的制度红利，而且是我们制度优劣性的表现，情况就会发生变化。发展经济学实际就四句话：第一句话，就业是靠就业扩大的，一批人就业了，别人就就业了；第二句话，富裕是靠富裕带动的，一波人先富裕起来，自己有能力了，帮助自己的亲戚、朋友、同乡，还有他社会责任也就相应的增大了；第三句话，繁荣是靠繁荣支撑的，经济繁荣了，投资就不断增加，消费扩大了；第四句话，和谐是靠和谐积累的，和谐不是一朝一夕的，是长期的积累。我们今年加强社会管理，是为了治理，也是为了产生更多的社会和谐。

我相信在十八届三中全会决定的指引下，我们不仅在经济发展，而且在社会和谐方面都将取得不断的、新的进展！

—— 本文摘编自厉以宁在北大光华第15届新年论坛上的演讲



张梅颖： 多种体制性弊病将被遏制

确定市场在配置资源中起决定性作用，是要发挥政府和市场各自的长处，做到政府有为、市场有效，才能实现经济可持续与社会和谐。

■ 第十、十一届全国政协副主席 张梅颖

今年光华新年论坛的主题“新经济·新变革·新时代”，高度切合了十八届三中全会全面深化改革开启历史新起点的精神。三中全会明确，全面深化改革的重点是经济体制改革，强调经济体制改革的目标是市场在资源配置中起决定性作用，从基础性作用到决定性作用，两个字的改动反映了对市场作用认识上的巨大进步。

长期以来，各级政府最拿手、最擅长的就是行政审批和对市场过多干预，对资源的直接配置，比如市场准入的不平等、不公平，部分领域存在不当准入限制，特别是电信、电力、石油、铁路、教育、卫生等领域，民营资本难以进入，必然形成行业垄断，利益垄断导致低效和腐败。比如不平等竞争，市场分隔和地方保护主义，各地市场条块分隔，一方面阻碍商品自由流通，破坏优胜劣汰的市场机制。另一方面在地方保护下，一些落后产能没有被淘汰，资源和环境破坏一直得不到根本性遏制。所谓“新经济·新变革·新时代”，我想首先就新在上述多种体制性弊端将开始得到决定性遏制。

一是市场为实现资源优化配置提供新动力，市场价格提供资源配置的正确信号，公平的市场竞争促进优胜劣汰，转型升级。因此，资源配置方式改变将决定发展方式转变，由市场决定资源配置意味着中国发展将由要素驱动转为创新驱动、效力驱动和质量提升。

二是市场经济下有为政府将为有效市场提供新服务，确定市场在配置资源中起决定性作用，绝不是政府与市场要分出谁是老大、老二的问题，更不是政府不重要了，政府保护产权，保障公平竞争，为市场更好的发挥作用创造环境，提供服务等大有作为，政府有为，市场有效，才能实现经济可持续与社会和谐。

三是负面清单将为形成公平竞争环境实现新突

破。实行负面清单准入管理机制是三中全会决定中值得关注的一项突破，清单之外的领域都可以依法自由进入，这就把更多的发展机会向民众开放。清单只管企业不能做什么，大幅收缩了政府审批范围，减少了相应的寻租空间，企业发展更多依靠自身在市场上的竞争。

四是考核指挥棒的转变，将为干部评价提供新标准。走出政绩等于GDP的逆势，既看发展成果，更要看环境的代价，资源、生态为考核的重要内容，可以说每一项都切中要害，抓住了转型发展的牛鼻子。特别是领导干部实行自然资源资产离任审计和损害生态环境终身追究制，指挥棒的转向转变，导向转变，利于促进领导干部真正尊重民意，更加重视与老百姓生活息息相关的社会事业发展。

三中全会决定60条，条条微言大义，迫切需要一批有新概念的干部开拓新局面，把市场在资源配置中起决定性作用这一抽象原则落到实处。改革最大的阻力来自行政部门，或仍然我行我素干预资源配置，其中有思想观念的陈旧落后，更有利益概念的落后。因此，必须深化干部人事制度改革，为改革提供有力的组织保障和人才支撑，并严格按照决定要求在地方各级政府及其部门推行权力清单制度，依法公开权力运行流程，保证让人民监督权利，让权力在阳光下运行。

我相信，综合改革措施系统、整体、协调推进，将为当今学界提供更加丰富厚实的研究案例。我也期待，以十八届三中全会为起点的改革开放再出发，将使未来的中国改革既体现为经济发展成就，更展现出人类文明内涵。

—— 本文摘编自张梅颖在北大光华第15届新年论坛上的演讲

NEW
ISSUES

刘伟： 改革背后的五大新问题

我们说制度重于经济，一种什么样的、有活力的制度能带动经济，这是我们考虑的根本问题所在。

■ 北京大学常务副校长 刘伟

十八届三中全会确立了在新的历史起点上，全面而深入地推进改革，尤其以经济体制改革作为牵引，强调在资源配置方面由市场起决定性作用。在此，我讲五个新问题，即新机会、新挑战、新失衡、新动因、新出路。

新机会：中国正迈入上中等收入国家

过去高速增长35年，中国GDP平均在9%以上，比改革开放初期提高了将近25倍。折算成美金，将近9万亿，约占全球GDP的12%，排在世界第二位。从人均GDP来看，1998和2010年，实现了两次飞越，从低收入水平到中等收入国家的水平。预计到2020年，中国将全面进入小康社会，实现从上中等收入向当代高收入国家的穿越，对此我们有充分信心。

到2030年，中国有可能超越美国，成为世界第一大经济体。1820年，中国占全球GDP的比重曾经达到34%，2001年美国GDP峰值时占全球32%，如果中国又重新回到世界第一，我不敢说，意义有多大，但足够影响世界格局。到本世纪中叶，我们赶上当代一般

发达国家。这是一个非常有朝气和吸引力的计划。今天我们面临什么机会呢？习近平总书记讲，中国人现代化的梦想，从来没有像今天这样近，西方国家经过几代人努力得来的成就，我们这一两代人就能实现，现在搞经济，搞金融，搞财政，搞企业的人都很年轻，机会就在我们手里。

新挑战：要素和需求等发生变化

在上中等收入发展阶段，很多条件发生了变化。首先是生产条件供给变化了。过去，要素便宜是最大优势，靠要素投入量扩大，展开有效竞争，争取国际上的订单，拉动GDP增长和就业。到上中等收入阶段，生产要素低的优势基本没有了，环境约束的力度越来越大，特别是社会福利保障一系列的问题。因此，增长方式必须从根本上转变，要从主要依靠要素投入量的扩大拉动增长，转变为主要依靠要素效率的提高拉动增长。效率提高的慢，成本提高的快，会造成严重的成本推动的通货膨胀，造成短期经济严重失衡。但凡陷入中等收入陷阱的国家，东亚泡沫也好，

西亚、北非动荡也好，长期通货膨胀都在两位数，甚至更高水平。所以，无论短期均衡，还是长期可持续发展，到上中等收入阶段，增长方式必须转变。

其次是需求变化。穷的时候需求是旺盛的，甚至是短缺经济，只要考虑怎么扩大产量就行。到上中等收入阶段，需求会从短缺、旺盛、逆转为需求疲软，这个时候，企业家的幸福感就会逐渐丧失。因为国民收入提高后，储蓄增加了，投资增速反而会下降，企业成本也会提高。如果分配不合理，国民收入形成两极分化，也会导致整个社会的消费降低，这时候，企业家如何从关心生产转变到关注市场，政府如何从应对短缺，转变到应对过剩是一个重大考验。

新失衡：双重风险并存

在这种大的背景下，当前宏观经济失衡有了一系列的新特点。中国改革开放35年，1978到1998年上半年，将近20年是短缺的年代，主要问题是通货膨胀。从1998年下半年，到2010年10月份以后，这12年时间，宏观经济失衡的主要威胁是需求不足，尤其是内需不足。走到今天，从2010年宏观扩张政策择机退出以来，三年多的时间，中国宏观政策出现了新的问题，叫做既有通货膨胀的潜在压力，又有经济增长下行的严峻威胁，双重风险并阻，类似的上个世纪发达国家出现的滞涨。

这使我们既不敢全面扩张，也不敢全面紧缩，一直采取的是积极的财政政策，稳健的货币政策，实际上，这两个政策的目标是反方向的。为什么我们明明知道政策效果之间有抵消，还要采取这种办法？这就跟前面讲的中国宏观经济中的新特点联系在一起，双重风险并存，这两种风险要求的政策本身是相反的。中国宏观经济看起来是一个总量的问题，但实际上是个结构问题。

新动因：一系列结构性问题

所以，讲到第四点，就是中国现在宏观经济失衡的新动因。更深层次的原因是结构问题。首先看通货膨胀，为什么现在通货膨胀数据不高，2011年是5.4%，2012年是2.6%，2013年是3%左右。但这么低为什么我们还要担心呢？这背后就是结构的问题，比如要素成本的变化，会推动物价上涨。有关部门做过一个测算，这一轮通货膨胀成本推动的因素起的作用将近50%，中国现在进入了一个非常典型的需求拉上和

成本推动共同作用的通货膨胀的时代。对于需求拉上的推动我们有办法，对于成本推动我们没有办法。

另一方面是国际贸易结构，大家知道中国2013年要成为世界第一大进口国，我们早就是世界第一大出口国，而只要进口什么，国际上基本都会涨价。这对国民经济的成本推动作用是非常明显的，所以这一轮的通胀里面，有很大程度是国际输入的通货膨胀。包括长期国际收支结构的严重失衡，上季度外汇储备已经超过3.6万亿元了。要素成本结构，国际贸易结构，国际收支结构等等的失衡，成为现在中国通货膨胀新的原因。

新出路：靠技术和制度创新

在前面四个新问题的背景下，只有一个出路：创新。首先是技术创新，技术创新要源于制度创新，制度重于技术，这就是十八届三中全会这次做出的在新的历史起点上，全面深化改革的重要的历史意义所在，生死攸关。中国的这些问题靠宏观政策，总供需关系的短期调整，都无法解决，一定要从根本上解决问题，而根本上解决问题是什么呢？就是结构的升级和转型。中国经济失衡，通货膨胀的根子是一系列的结构问题，产品结构升级上不去，产业结构升级上不去，创新动力不足，投资消费结构不合理等等，导致了我们一系列的内需疲软。因此，十八大强调中国发展方式转变的主攻方向，是努力实现经济结构的战略性调整。战略性调整的结构，首先要靠技术创新，没有技术创新，产业结构升级，要素成果改造等等都不可能。但是，我们说制度重于经济，一种什么样的、有活力的制度能带动经济，这是我们考虑的根本问题所在。

今天，我们要提高技术创新的能力，十八届三中全会明确了这个目标，特别是明确了各种关系，总体改革和经济改革的关系，企业改革中产权改革、企业改革和价格改革的关系等等，这一系列的任务的明确，为我们指明了方向，有这种制度创新推动，在这个基础上促进技术创新，在制度创新和技术创新两个车轮的承载下，推动发展方式的转变，通过发展方式的转变，切实使中国经济结构升级，我们应当有信心。这就是在新的历史起点上，为什么我们要全面深化推进改革的重要意义所在。

本文摘编自刘伟在北大光华第15届新年论坛上的演讲

FINANCIAL AND FISCAL REFORM

李扬： 金融和财政改革的待解决问题

金融改革要回归金融本源，即资源配置，让金融发挥有效引导资源配置的作用。

■ 中国社会科学院副院长 李扬

十八届三中全会《决定》非常有震撼力，直逼主题，很多原则都让人很振奋，是至少要管到2020年的一个纲领性文件。它的总目标就是要完善和发展中国特色社会主义制度，推进国家治理体系和治理能力现代化，背后的大文章是到2020年，中国社会主义市场经济体制基本要定型了。这套制度的核心是经济，而经济改革的核心，就是紧紧围绕市场在资源配置中起决定性作用来展开。

沿着这样一个逻辑关系，我们看看金融改革。这次金融改革和过去不同，没有沿着产品的机构、市场、工具、货币政策、金融监管、国际协调的传统路子展开，而是直逼主题：配置资源。全球金融危机是用一种极端形式，告诉人们金融可以干什么坏事。所以，下一次改革就要回归金融本源，即资源配置。那么，中国金融经过35年不间断改革，还有哪些问题没有解决，有可能阻碍金融发挥有效引导资源配置的作

用呢？我认为，大概有六个方面。

六大金融问题有待解决

第一，今天我们已经拥有好几个世界最大的银行，但金融基础并不可靠。利率、汇率、无风险债券的收益率曲线，相当程度上还是管制的。当市场不能提供准确信号时，这是一大缺陷。

第二，经过35年金融改革，我们有的是短期资金，缺的是长期资金，长期资金中还缺股权性资金，现在的城镇化急需长期资金投资。这就使我们要借短用长，会使我们很多的长期投资项目负债率过高。在下一步改革中，增加长期资金，特别是增加股权性资金是个议题。

第三，过去几十年，很多机构和个人获得了金融服务，但广大的居民，尤其是草根并没有得到有效的金融服务，甚至根本就没有金融服务。金融服务作为

天赋人权，还没有很好地落实。

第四，中国市场已经大大发展，但风险也不断暴露，而处理风险的机制依然不完善，我们不能说市场运行出了问题就要靠政府，这不公平。因此，需要有一个市场化的管理风险的机制。

第五，我们已经对外开放，要建立一个开放型国家。但现在无论是走出去，还是请进来，都还有重重障碍。

第六、监管制度已经基本就位，但对每个监管领域来说，都还有待现代化，特别是整个监管的协调而言，我们还有待建立一个组织的协调系统，让他们发挥正能量。

总之，下一步改革不能笼统的看，必须集中解决以上六个问题。

完善五大金融基准

三中全会中关于金融改革的论述，先看基准问题，第一是利率市场化。要市场决定利率，在市场利率体系之间要能顺畅传导，中央银行要有市场化的调控能力，但要实现几个目标不太容易；第二是国债收益率曲线，确定这个基准，金融活动中的价格、利率、收益率、费率才能够确定，我们目前有，但不完善；第三是人民币汇率的市场化竞争机制，包括发展外汇市场，要有序扩大人民币汇率的互动空间，最重要的是央行减少常态式的市场干预；第四是加强金融的基础设施监管，这套登记、托管、交易、清算、结算制度，以及相配套的法规，这些我们现在极不完善；第五是要发展普惠金融，让广大百姓享受金融服务。

从另一层面看，现在地方政府的融资平台屡禁不止，愈演愈烈，可能不久会公布一个大家很吃惊的数字，正规体系中没有城镇化的资金，没有长期资金，没有补贴资金，于是就要用平台来融资。商业银行的风险之一就是中长期贷款占比过高，接近60%，这在任何国家都已经很危险的信号。要改革的话有几个方面：首先是进一步发展多层次资本市场，不能还是沿着主板、小板，创业板的思路走；其次给区域性资本市场正名；第三是进一步推行股票发行的注册制改革——证监会已经开始改革；第四要规范发展债券市场，其中最重要的是：发行市政债权和推行资产的证券化；第五是发展和完善各类长期信用机构。

其他的问题还有很多，比如政策与金融的问题，

这套制度的核心是经济，而经济改革的核心，就是紧紧围绕市场在资源配置中起决定性作用来展开。

有些阶段需要加强；科技型中小企业的融资问题；建立市场化的风险管理机制的问题，其中最重要的是商业保险制度和存款保险管理制度；人民币资本项目可兑换，未来还要加大力度推进。最后，需要完善金融监管，提高监管水平，加强监管协调，特别是加强跨市场金融创新的监管，同时要强调地方政府的责任，最后要完善市场化推动机制。

财政改革须抓住的要点

第一是关于财政在国家治理体系中的地位，需要认识清楚，反过来说，过去财政在国家治理体系中的地位没有放上去，这次三中全会讲的很清楚，财政是国家治理的基础和重要制度，没有说金融是国家治理的基础等。科学的财税体制是优化资源配置，维护市场统一，促进社会公平，实现国家长治久安的制度保障。

第二是税向有利于发展方式转变，宏观税负基本稳定，培育地方主题税种、降低税收成本，依法治税。比如“营改增”，很多人解释为减税，这只是一方面，更深层是，营改增之后，税收主导权在中央，而不在地方，从根本上弱化地方政府投资冲动。

第三是财政体制，就是解决中央和地方政府之间的关系问题，我觉得有四个原则要遵循：受益范围原则，信息的复杂性和不对称性原则，发挥地方自主性和积极性的原则，适度加强中央事权和支出的责任。

作为一个经济研究者，我认为三中全会的决定，提出了一套很好的经济学框架，我相信，通过这些指引，社会主义市场经济体系一定能建设完备，国家的治理能力一定能够提高。

本文摘编自李扬在北大光华第15届新年论坛上的演讲

任汇川 中国平安集团 总经理
 朱苏力 北京大学法学院教授
 张玉卓 神华集团董事、总经理
 中国工程院院士
 李 宁 李宁(中国) 董事长
 金 李 北京大学光华管理学院教授
 蔡洪滨 北京大学光华管理学院教授
 杨 曦 中央人民广播电台主持人



任汇川： 金融要更多扶持民营经济

未来几年，金融从业者的日子可能会比较难，难有三个含义：第一是日子比以前苦，因为利率和汇率改革，可能让金融业过去比较容易赚钱的状态慢慢改变；第二是金融业的资本充足率提升的问题；第三是前几年的高投资带来的高债务，会让金融业背上很多的包袱和隐患，所以经济在增长，但“钱荒”总是不断。金融机构将面临更多的竞争，包括互联网模式对传统金融业竞争的冲击，总之日子肯定不会像以前过的那么舒服。

说到实体经济和金融关系，肯定是实体经济先行，金融永远是一个“保姆”，最多是一个“管家”，所以如果主人日子不好过，保姆和管家日子过的好是不太正常的。如果未来市场起决定作用，在实体经济里，应该让市场决定它的资源配置，这个过程中，应该让金融行业充分竞争。特别是民营经济碰到的困难，比国有困难得多，当我们面向未来时，今后应该更多扶持民营经济，支持最有发展前景的民营经济，当然前提是有平等的竞争。未来，我觉得银行业也需要充分竞争，小银行如果不能找到它的利息市场和核心竞争力，还是简单的模仿，开网点、拉存款、放贷款，可能不会像想的那么美好。



上午主论坛

新经济 新变革 新时代

主持人

杨 曦 中央人民广播电台主持人

对话嘉宾

任汇川 中国平安保险(集团)股份有限公司总经理

朱苏力 北京大学法学院教授

张玉卓 神华集团总经理

李 宁 李宁有限公司董事长

金 李 北京大学光华管理学院讲席教授、金融学系联合系主任

蔡洪滨 北京大学光华管理学院教授、院长

朱苏力： 法制须进一步变革

中国现在最大的问题，是法制不能朝令夕改，中国处在急剧变化的时期，这个矛盾很突出。未来中国最重要的问题是全面深化改革，而许多制度可能是临时性的，可能三五年就需要改变。未来在改革创新中，法律能否跟得上是个大问题，这个法律不是社会治安，而是涉及银行业、保险业、互联网，或者知识产权，每个行业都会慢慢形成自己的规则，如果不去深入了解这些领域，用法律去干预有时不一定很恰当。

现在比较大的问题是，所有人都讲市场经济、法制经济，其实这里可能还有迷信的成分，因为政府同样会制定出错误的法律，甚至可能是一个长期的法律，如何改变？事实上，我们要相信法制，坚信法制，完善法制，另外要防止过分迷信法制，而且要注意利用法律寻租，所以，中国法制需要完善，如果应对“新经济·新变革·新时代”，法制就要变革。



张玉卓： 神华混合所有制要再开放

我非常赞同市场竞争的主体，应该享有平等的地位。这在十八届三中全会的文件里写的很清晰。但确实存在着不平等，这是不可否认的。下一步就是如何在这个方面进行改革，我理解的央企可能分两类：一类是完全竞争的，一类是非竞争的，比如军工企业、自然垄断企业和提供公共服务的企业。

神华是国内第一大能源企业，我们为国家提供12%的一次能源，6.5%的二次能源。但我们没有垄断，全国有13000个煤矿，而神华只有62个。神华是家很开放的企业，是上市公司。大家讲到的混合所有制，在神华体现的很明显，今天有人问我，你们有多少混合所有制，我专门做了一个统计，神华现在一共有159家企业实行了混合所有制，其中有一部分是非神华控股。下一步神华还要在混合所有制上进一步开放，我们现在正在发展一些大型清洁能源工程，特别希望民营、外资都来参与。



李宁： 同质化后要再造新竞争力



从体育用品行业的角度看大环境的话，过去二三十年，大量国外订单向大陆转移，中国的发展非常快，却是略微粗放的一种增长。到今天进入一个过剩的经济，有很多库存。我个人认为，我们这个行业最大的挑战不是库存，而是同质化，不单是产品的同质化，还有商业运营模式的同质化，这种同质化使得企业没有核心的竞争能力。现在大家都开始转型，包括李宁。但从我的经验看，转型变革还是非常有挑战性的，要重新构造企业战略以及相匹配的各种能力，包括战略思考能力，应用系统分析的工具，原创能力等等。

从中国的市场机会来看，无论是休闲的产品，服装、鞋子，还是体育用品，家庭收入在增长，需求还是很大的。关键是怎样找到好企业，怎样帮助企业有竞争力，对投资者来讲是一个挑战。对李宁来说，我们要看到市场的机会，然后是如何参与竞争，如何追求效率，打造竞争力。当然，如果我们不能原创，总是跟随，或者抄袭别人，我想对整个社会和民族带来的影响可能是挺可怕的。所以，除了企业自身的生存，可能我们还要承担起一定的社会责任。

金李： 竞争加剧可塑造优秀金融企业

我对将来的金融发展非常乐观，但是，乐观的同时，接下来去金融行业这些企业的日子可能不会很好过，这个里面至少有一部分原因是随着监管的放松，市场竞争的加剧，对这些企业来说，他们像过去的五年，或者十年里面那种很舒服的日子不一定真的是一去不复返了。这个是好事还是坏事？我个人觉得从长期来说这是一个好事，只有通过竞争的加剧，甚至残酷的市场搏杀，中国才能够出现一批真正是世界级的，顶级的优秀的金融企业和优秀的金融企业家。所以，如果套用一句俗语，我觉得前途是光明的，但是道路可能是曲折的。



蔡洪滨： 地方政府改革是关键



经济体制改革的亮点，是给所有市场主体一个公平的权利和地位，尤其对国企改革指明了方向。大家一说国企改革，首先就想到央企，央企数量少但个头大，很受社会关注。央企改革固然重要，但我认为未来地方国企的改革，从某种意义上更加迫切。虽然他们个头每个都比较小，但是加起来很大。上海国资的改革一出来，大家说上海国资原来有10万亿，全国可能有100万亿，所以它体量总的来说很大；第二，地方企业的社会监督和资本市场监督可能更松一些，所以它非市场行为可能更大，对市场的干扰可能更严重；第三，地方政府跟地方国企的关系不清楚，政企不分的情况更严重。所以，如果我们要落实经济体制的改革，地方政府的改革至关重要。此外，财税改革也好，城镇化过程也好，国家治理，包括文化建设，生态文明，最后落实，要么地方政府就是主角，要么他们就是主力。所以，地方政府的职能转变，地方政府行为模式的转变，在我看来是三中全会最后成功的关键的关键。



分论坛一 平台与生态： 商业模式的颠覆性创新

主持人：张炜 北京大学光华管理学院副教授
 演讲嘉宾：梅向荣 盈科律师事务所主任、全球合伙人，盈科律云创始人
 谢坚 红星美凯龙家居集团股份有限公司副总裁
 刘弘 乐视网信息技术（北京）股份有限公司副董事长兼COO
 侯震宇 百度云首席架构师
 刘学 北京大学光华管理学院教授、副院长、高层管理教育中心主任

面对新生代商业模式来袭，企业应该如何突破既定思维框架，设计有效商业模式以获取竞争优势？商业模式创新对于组织能力的要求是什么？企业转型过程中应该锻造什么样的领导力？

梅向荣： 平台化可以做大服务产业



我在2007年加入了盈科，2013年整体收入达到了7亿，律师2400人，6年时间增长300倍。实现这个跨越，靠的就是平台化。原来律师与事务所是雇佣关系，平台化后律师、客户、事务所是合作关系，大家要遵循平台的标准、流程、规则，接受客户评价，执行法律服务体系。在平台上，200个律师工作和3000个律师工作没有太大差别，而且不受地域限制，比如我们帮助徐工集团在波兰收购了当地企业，所有服务我们没有和徐工客户面对面交流，都是在线达成的。

互联网时代，法律服务真正做到了随时随地，提供法律云服务，我们叫做律云，这是一个服务模式创新，把不同地域、不同专业、不同领域、不同层级律师整合在一起，根据客户需求匹配相应律师，提供一站式服务，实现服务水平的多元化，我们整个服务手段分几级，一般性的合同版本下载、课程、文档类服务、法律类咨询，在线电话解决，定制化服务等。

我们要确保客户在进入律云端口后，所有服务都能够得到满足，7×24小时，8个云中心，随时随地解答客户的问题。

谢坚： 平台模式更需要黏合度

红星美凯龙很早提出一个概念：叫“市场化经营，商场化管理”，联合大量经销商、厂商、家装公司、设计师，共同创建一个平台，共同服务消费者。现在，我们在中国85个城市，开设了125家家居MALL，营业面积超过了1000万平方米。过去六七年，我们开始集中发力，实现高速发展，主要依赖互联网的无边界思维和平台生态圈概念。我们的平台模式，在红星美凯龙的理解就是三个：渠道更便捷、商品更有价值、顾客更有价值。

在我们看来，平台模式并不简单只是一个整合，还要增加黏合度，平台模式最核心的是如何为消费者创造价值。今天消费者的需求，我们的理解不仅要形式上的服务、提供更多更好的商品，还要解决价值的问题，我们最早提出红星美凯龙是全球家居博览、提供全球商品。下一阶段提出九大服务承诺，比如任何商铺卖的东西，红星美凯龙都负责退换货、负责品质。比如不断让顾客得到更多的体验、帮助客户解决问题。红星美凯龙内部培养了大量家居生活专家，消费者买家居、建材最头疼的是不知如何选择，信息不对称，家居生活专家可以帮助解决问题。



刘弘： 乐视网的跨界创新模式



乐视网移动客户端今年取得非常不错的成绩，总的装机量突破五千万，稳居移动市场第一名，高峰的时候乐视网移动端流量占全流量接近1/3的流量。今年乐视网在一系列奇迹创造的同时，我认为核心是商业模式的创新。乐视网的商业模式由平台+内容+终端+应用四个环节组成，进而形成乐视生态：由PC、手机、Pad、电视屏、电影大屏幕等五屏组成。

第一层是云视频平台和垂直电子商务平台。负责任务分发以及乐视所有产品的销售。

第二层包括两大部分：1、外购，购买别的制作公司制作的影视剧（《天龙八部》）、动漫、纪录片、有版权的视频节目、综艺节目（2014《我是歌手》）。2、自制的电影电视剧（《东北往事黑道风云》）、网络剧、网络栏目（杨澜的《天下女人》）等等。

第三层是互联网电子机顶盒以及超级电视，硬件是承载乐视所有服务的载体。比如，跟高端五星级酒店合作，在酒店房间里应用乐视超级电视，提供智能数字化品质。

第四层应用是乐Tv Store。我们现在有两千多款软件，涵盖游戏、娱乐、教育、支付、电商等等行业领域。

最后我想说的是现在的互联网有四大趋势：视频化、移动化、社交化、电商化。乐视商业模式走到今天我认为值得借鉴的是战略现行，带动了市场优势，时间优势逐渐转变为现在的市场优势。

侯震宇： 移动互联网是真正的颠覆

整体来说，搜索价值和GDP相关，对经济的拉动是巨大的。但在中国做得还不够，在美国搜索拉动的GDP占美国的5%还多，是处于发展初级阶段。在我们看来，移动互联网不只是互联网的移动化，而是真正的颠覆。

互联网比较经典的商业模式：第一广告业，比如搜索网站、门户都靠广告赚钱；第二服务，电商领域，这是互联网最赚钱的；第三增值，面向用户收费，网络游戏。但在移动时代，逐步繁荣起来就是开放平台，也是非常好的商业模式，比如苹果的App Store。

移动互联网有很大的变化。谷歌为什么觉得facebook是竞争对手，因为它更改了流量，还有PV流向。在移动互联网上更改的会更大，因为原来互联网上大家使用浏览器，后来习惯使用百度、谷歌，基本上同一路径，但现在更多是下载很多APP，之间又无法互联，也很难有统一入口找到它。对于广告主来说不知道到哪个平台上做。

百度大数据会逐步开放，希望吸引到更多商家、开发者。所有互联网公司都是基于数据分析的。百度也是，这是一个平台化很大的价值。我们希望有更多的包括传统行业、垂直领域等，更好的拥抱互联网、拥抱大数据。



刘学： 未来企业竞争的是生态系统



现在的商业模式对于传统商业模式的颠覆和冲击，波及的产业之多、涉及的领域之广、影响程度之深是前所未有的。比如说印钞业正在受到电子支付的冲击、电视产业链正在经受互联网电视的冲击、汽车制造业将受到智能汽车的冲击等。所有这些新的技术模式、商业模式的共同要素就是以数字技术为基础的平台和生态。

平台跟传统企业最重要的不同是具有网络效应和聚合效应。网络、平台、生态，一个非常重要的特点，能够产生超越时间范围、超越空间范围的大范围信息、资源、客户、供应商等等各种各样的资源聚合。中国巨大的人口规模和市场规模非常轻松的就形成聚合效应。大家知道的淘宝，是海量电商和海量客户的聚合。新浪、搜狐是海量内容和海量读者的聚合。

未来企业之间的竞争也是围绕着一个企业生态系统和另外一个企业生态系统之间的竞争。生态是在特定的时间空间范围内，创造的一种生态系统，能够在特定时空范围内创造相互支撑、共生、共荣的生态系统。比如大连万达，抓住了沃尔玛、希尔顿酒店和百盛可以满足地方政府税收就业等方面的需求，大大提高了跟政府的议价能力，就能从政府那里以低价格拿到好地段的地，这些商业机构就愿意跟着它。





分论坛二

变革下的中国新金融

- 主持人：金李 北京大学光华管理学院讲席教授、金融学系联合系主任
 演讲嘉宾：龚六堂 北京大学光华管理学院教授、副院长
 孙立文 青岛福元运通投资管理有限公司董事长
 唐宁 宜信创始人、CEO
 刘俏 北京大学光华管理学院教授
 施大龙 台州银行执行董事
 殷勇 国家外汇管理局中央外汇业务中心主任

在北大光华新年论坛上，专家和企业共同探讨了全面深化改革下的金融业产业升级、扩大金融业对内对外开放的机遇和挑战，以及市场化条件下金融创新的意义与风险等热点问题。

龚六堂： 金融机构大门向民营经济敞开

十八届三中全会通过的《决定》为未来的中国经济改革作了全面的规划，改革涉及到政治、经济、文化、社会和生态，当然包括金融市场。关于金融市场的改革，《决定》可以概括为一句话，就是完善金融市场。《决定》提出了加快中国金融的对内与对外的改革与开放。对内的改革中利率市场化是重中之重，《决定》中提到的市场在配置资源中起决定作用，对于通过市场配置资本的利率，虽然它的市场化在过去十多年前就开始推进了，前不久贷款利率也完成了市场化的进程，但是最根本的存款利率市场化推进得比较缓慢。这次十八届三中全会通过的《决定》对次提到了很高的高度，随后的中央工作会议也提到了这个改革。在对内的改革中除利率市场化，还有就是中小金融机构对于民营经济会敞开了门，而且民营经济也可以通过混合所有制来进入各类金融机构。至于对外的开放，《决定》对资本项目的开放提到很高的高度，这样可以鼓励企业走出去，同时也鼓励金融机构走出去。



孙立文： 未来互联网金融将做更大贡献

青岛福元运通投资管理有限公司是做金融中介服务的。做了9年时间，到2013年11月，我们有15个分公司，680多个加盟店，员工有1.7万多人，分布在全国118个城市，总借贷额2013年前11个月突破了1700亿。上一年是650多亿人民币。迅猛的发展第一个取决于政策，第二个取决于需求。

两年前，我们和北大光华经济政策研究所一起研究中国民间借贷利率指数，已经全部信息采集完，在台湾发布了一次，最近准备正式在国内发布。我们这个利率指数分三层，一层叫做直接融资指数，即借贷双方的利息体现。第二层叫做间接利率指数，即把利息加上服务费，这个加权指数。第三个叫做综合融资利率指数，即把利息加服务费加时间一起加权做成一个利率指数。

今年我们三次赴台湾考察民间银行30年的发展，发现做民营银行很难。30年发展只有一个字“快”，同时缺一个字“信”。做金融是只有慢下来，才能够打造一个坚实的基础。所以我认为，在金融服务或者类金融服务的互联网金融，未来五年内，线下赢。线下的O2O和线上一合作，未来五年后，线上赢，未来20年，中国互联网金融一定会为中国需要钱的中小企业们做出重大的贡献。



唐宁： 信用是普惠金融的基础



我们对于普惠金融的理解，重点在小微，信用是基础，最后是突破靠创新。

过去金融服务，金融体系，更多的是为大机构办大事所设计的，不是很适合在经济转型下一阶段以小和灵活为特点的中小微企业。今天中国的社会诚信体系可以说相对比较落后，和美国比起来应该说落后了几十年到一百年。如果没有信用，没有社会诚信体系，如果没有针对这样一个群体的信用评估和信用审核的能力的话，他们是不可能获取资金的。

宜信的模式后来叫做P2P，这种个人对个人的模式是被逼出来的创新。技术创新包含贷工厂的模式、信贷员模式和五户联保模式等等。所以我们讲信贷技术的这样一种创新，高科技互联网的这样一种创新，以及我们模式的这样一种创新，可以使得我们的这些小微企业主群体，使得兼职创业的工薪阶层群体，使得经济上活跃的农户可以建立他们的信用，从多种渠道筹措基金。互联网金融以互联网为代表的技术创新，对中国的金融改革，金融创新我们认为会起到巨大的推动作用，是重要的工具。

刘俏： 中国需要引入地方政府金融这种新金融业态

我们认为，如果把地方政府看成企业的话，它需要有资产负债表。地方政府做了很多的投资，投资本身的收益率非常低，导致一个后果是地方政府的债务越滚越大，2011年公布的数据是10.7万亿，到2013年具体数字没有公布出来。这样的背景下，要根本改变地方政府道德风险盛行，软预算约束盛行，我们需要引进地方政府金融这样一个新的金融业态。

过去一年的时间，光华管理学院的教授和研究人员，提出一个叫做中国地方政府经济财政金融动态一体化的分析框架，这就是地方政府金融的核心，根据地方经济发展规划，把过去和未来的资产负债表和财政收入支出表绘制出来，根据表里面的信息，对未来债务的演变情况和财政健康情况，对未来的经济发展有没有可能持续做出判断，并据此做出一个信用评级，我们把这个信用评级反应到对地方政府业绩的考核中去。这个框架在未来对地方政府的行为模式和投融资模式，甚至是对地方政府未来的经济规划，会产生比较大的影响。如果推行，有助于根本改变地方政府行为模式，优化地方政府投融资决策。



施大龙： 传统银行业也有美好明天



整个2013年资本市场与银行业相关的热点很多，比如说民营银行、互联网金融，包括自贸区金融试点等等。另外一个方面利率市场化这匹“狼”终于来了，在互联网金融的共同夹击下，传统银行业的前景看上去越发的暗淡，估值不断的下降，特别是最近大家看到银行的表现是单边下滑。我认为，银行要回归银行业的本源。如果能将银行的传统业务做精，一样会有一个美好的前景。

台州银行的商业模式概括起来，就是与小微企业做朋友的社区银行模式。中国小微企业非常庞大，据统计有5600万家，这个市场潜力非常巨大。我们能为它们提供什么样的独特价值。比如提供便利、高效的融资服务，提高贷款的可获得性。这种便利高效的融资服务，对客户来讲就是简单、方便、快捷。我们的盈利模式主要是利差，这点比较清晰。

殷勇： 金融服务实体经济的思考

如果金融企业创造利润，一定是从实体经济的口袋里，把钱掏进自己的口袋里。所以我们如果以利润率考核金融机构，一定会造成金融机构的自我繁荣和发展。金融有效的配置资本和利润的最大化之间存在矛盾、信息不对称等问题，不完全竞争和参与者不理性，导致金融出现了脱离实体经济运行。

比如股票市场，美国纳斯达克指数在1998年时，大概在13000点，到2000年最高时冲到20000点，14年以后的今天，纳斯达克还没有回到那个高位。外汇市场，世界银行最新统计，现在每天外汇交易量超过五万亿美元，而真正的贸易不到1%。我们银行资产增长的幅度大幅度超过GDP增幅。保险业每年资产量在不断增长，但保险的赔付率在不断的下降。

所以政府对金融行业始终要加强监管。对金融机构的考核，不能以利润率作为标准。我们要对互联网金融和大数据这些新生事物持一个开放的态度，让这个信息更流畅的匹配起来。积极发展中小微等金融机构打破垄断。我们要增加金融交易的摩擦成本，金融交易的成本太低导致了非理性的繁荣和膨胀。





分论坛三 变革中的文化产业

主持人：翟昕 北京大学光华管理学院副教授
 演讲嘉宾：赖声川 著名舞台剧、电视、电影导演
 蒋琼耳 “上下”品牌艺术总监
 张影 北京大学光华管理学院教授
 任小珑 国家大剧院演出部常务副部长兼任国家大剧院管弦乐团董事长、总经理
 马艳丽 服装设计师，著名模特
 马岩松 建筑设计师
 赵龙凯 北京大学光华管理学院副教授、金融硕士项目执行主任、MBA项目执行主任

如何在经济发展飞速的同时，将传统文化精神传承，提升全民对文化创意的理解，让商业和文化之间和谐发展？新文化运动需要每个人一起创造，需要创新和坚守同步！



赖声川： 文化与创意需要每个文化人创造

什么叫文化创意产业？大部分名词只管后面两个字，产业。什么是创意？创意是生产作品的能力，这些作品既新颖，又适当。如果文化创意产业变成一种奢侈品，这些创意园区其实就变成跟生活脱节了，原来的意义应该是让全民都了解到文化和创意的重要性，它如何可以参与在里面。商业跟艺术之间，只有一个方式可以缓和它，双方彼此更理解。当文化艺术变成你生命的装饰品的时候，这个社会还没有到一种我们真正应该到的境界，它应该是我们生活的一部分才对。未来剧场应该是非常平民化的东西，很多人都很开心进一个剧场，花很便宜的价钱看一个戏，这是我自己的理想，这个就是21世纪的创意产业园区。

蒋琼耳： 将中国传统美学焕发出时尚的光芒

创意产业、文化的兴起和回归，在中国是最近五到十年。西方有这么完整发达的体系，也花了50年、100年的时间。“上下”也是我们六年前开始准备的一个品牌，顾名思义是承上启下，如何把中国传统的手工业，雅致生活，通过创新设计和现代人连接起来，情感上、美学上、功能上连接起来是“上下”最大的挑战。我们的传承不是传承这些元素，而是取之神，气之形，不是传承元素，而是传承中国美学的气质，精神、情怀、诗意。中国的美学充满想象力，充满人与自然的对话，创建每一件作品过程当中以人为本，让今天的人用的舒服，穿的舒服，愿意接受它，要不然我们承上启下是做不成的，不仅仅是设计，各种方面的文化传承都是取之神，气之形。



张影： 做不一样的事情才能促进产业发展

文化应该有所有参与人的影子，而不是一个简简单单的对市场的被动反应。虽然大家面对的市场是一样的，但每个人对市场的理解和体会不一样，对最终产品的理想也不一样，所以应该认识到对市场从来都不存在一个“正确”的理解。做文化，是在每个人对这个市场有自己的看法的基础上，能够将自己内心的期望与这个市场相结合，做出自己心目中的产品，这就是所谓文化的参与。如果每个人都被动去猜观众要什么，再被动地根据他们的需要给他们提供产品，那就是简单的商业逻辑，而失去了文化产业的特征。真正的产业发展，不是一百个人做一样的事情，而是一百个人，按自己心中的理想，做一百件不一样的事情。



任小珑： 创意文化行业分成三个同心圆

把整个创意产业分成三个同心圆去看，最内核的圈子是音乐、诗歌、文学等最纯粹的艺术的形式；在它的外面，是电影、电视，出版书籍等看得见摸得着的作品；第三个同心圆是广告、公关、传媒，出版等等网络时代的一些东西。作为艺术家，应该对商业有一份起码的警惕，不想说拒绝商业，商业和艺术中间的黄金分割式的完美平衡，永远是大家追求的目标，不应该放弃追逐，作为艺术家应该存有一份起码的警惕。创意品牌不应该被商业和艺术割裂，只有一个有灵魂和血液的品牌或者说有灵魂血液的创意产业才是真正的可持续的文化产业。

马艳丽： 坚守自己品牌的灵魂

我特别欣赏刚刚讲到一个词，灵魂，我相信任何一个品牌，如果没有灵魂的话，将无法持续下去，企业的传承一定是没有生命力的。我前段时间曾经参加过二套对话栏目，当时讲到时尚产业，意大利时尚联合会的主席说过这样一句话，为什么有的品牌长达百年，有些品牌三五年的时间就在消费者心目中消失了，这就是灵魂起到的作用。一个品牌有灵魂，是因为它影响到很多很多人。回过头说到我自己，做一个品牌，这么多年，一直在坚守灵魂所赋予品牌的理念，坚守这种风格，才能够起到传承的力量，从影响小部分的人群，慢慢延伸到更多的消费者。



马岩松： 创新就是一种反叛性实验

我们是在大的经济机器下生存，你最理想的生活状态是什么，要每个人回答这个问题，你可能有很多自己的很好的想法，在现实里就实现不了。我认为有文化的人，都有自由的抱负。一个只是从经济、管理出发建造的城市，不可能建造出什么生活和灵魂的，确实很残酷。我们生活的环境，选择住的房子，选择所有的生活方式，都被文化形态所笼罩着。创新就是一种反叛性的实验，就是对现实问题的一种反叛，你没有这种反叛精神谈不了创新。实验就是一种没有对错，有可能失败，有可能成功，甚至没法定义成功失败的一种做法。



赵龙凯： 文化市场要去掉金钱标签

我不同意把市场和文化分开来。市场并不是独立的、一个很没有人性的、很冷血的，只考虑钱的一个东西，市场是由人构成的，市场只不过是人与人之间经济和交往的有机体而已。市场错误的标签要把它去掉。商业和技术和文化不是对立的，为什么要新文化运动？商业社会是人类追求幸福的过程的产物，商业是为了人的。人是有灵性的，但是当商业已经发展到忘了为什么要经营商业社会，已经发展到了所有东西包括人用钱来标识，已经发展到了人被物质化的时候，仅仅商业已经不能满足人追求幸福的目的。这样的商业社会需要人的灵性来改变，这就是我理解为什么需要新文化运动。





分论坛四 城镇化再破题

主题演讲 主持人：刘 珊 中央电视台综合频道导演
 主题演讲 嘉宾：朱善利 北京大学光华管理学院教授、北京大学贫困地区发展研究院院长
 迟福林 中国（海南）改革发展研究院院长
 张 勇 四川海底捞餐饮股份有限公司董事长
 圆桌论坛 主持人：张文豪 财讯传媒集团《地产》杂志主编
 圆桌论坛 嘉宾：陈玉宇 北京大学光华管理学院教授、北京大学经济政策研究所所长
 张志学 北京大学光华管理学院教授、副院长、EMBA项目主任
 徐能力 半山半岛集团董事副总裁

美国新科经济学诺奖获得者罗伯特·席勒说：经济发展的基本动力，来自于人们可以平等地拥有财富。然而，长期以来中国城乡存在的差距一直没有得到很好解决。中国现代化最重要、最艰巨的任务是解决“三农”问题，实现农业的现代化和多数农民的城镇化。那城镇化如何破题？

朱善利： 改变城乡二元体制，实现城乡一体化的发展

中国的“三农”问题，一直没有得到解决。但是现在我们要破题，跳出农业谈农业，通过发展城镇化解决农村问题，解决农业问题，解决农民问题。城乡一体化必须要加快户籍制度、土地制度、社会保障制度、管理制度，管理体制这些方面的改革。

户籍制度改革：要能够让人口将来在城乡之间自由流动，这就要求中国要统一户籍制度登记。未来中央应该加强，包括各个地方，对于落后的中小城镇的建设，增加他们的投入，逐步缩小这个差距。

土地制度：国家以往长期的管理是按土地的所有权来管理，以后实行严格的用途管理，土地改革另外一个方面就是土地确权，目标、模式将来

应该把土地承包权永久给予农民。给农民永佃权。

社会保障制度：未来要统一社会保障制度，当然有工作的和没有工作的还是不一样，有工作的单位应该和他个人一起缴社会保障这一方面的费，养老保障也好，医疗保障也好，都要缴费。

财税体制改革：主要是按事权来划分财权，就是你做什么事，要给什么样的财权。未来地方可以有不同的税，这样地方可以通过不同的税、不同的公共产品来调节人口的进入和退出、流入和流出，税很高、提供的公共产品很差，我可以不到你这儿来。

城乡体制改革：我们未来改革应该减少层次，三级政府，中央、省、县，这样可以协调地区的发展。



迟福林： 人口城镇化是扩大内需的关键

2012年规模城镇化速度52.6%，提高很快。人口城镇化率很低，目前人口城镇化率只有35%，现在全世界平均的城镇化率52%，我们和全国平均的城镇化率差了将近20个百分点。人口城镇化都解决不了，农民工连户籍制度都解决不了，哪有人口的城镇化？

三点矛盾加速城镇化：第一生存性需求明显减少，吃饭穿衣的问题基本减少，总体解决，文化需求全面提升。第二、一般的物质性需求减少，而服务性的需求增多。第三、公共产品短缺，成为我们越来越突出的矛盾。城镇化是一个公平、可持续发展的大战略。

规模城镇化向人口城镇化的转型过程中，关键在人口城镇化。由于严重的公共资源配置的失衡是造成中小城镇难以吸纳农民工的一个重要因素。人口城镇化实现起来却很难。承认土地的物权化才能破题城乡一体化的关键问题，才能破题农民财产权，是赋予农民更多财产权的一个根本性的问题。



张勇： 海底捞着力解决两万农村员工管理问题

我有两万农村来的同事他们大多数比较善良的，农民工还是有问题的，语言沟通、子女教育、夫妻分居等等，我觉得这是小问题，通过管理、培训、教育，自然慢慢就能解决。海底捞的核心价值观叫“双手改变命运”，现在的想法就是多开几家海底捞。



陈玉宇： 工厂化已完成 城市化需补课

中国今天最大的问题就是城市化是滞后的，这种滞后的最主要原因是政府部门没有为已经展开了20年和未来将要展开的这样一张巨大的城市化蓝图做好心理准备。

现在的破题我觉得关键是政府职能要跟上，政府要根据市场驱动下的人口重新分布和集聚为他们提供所有的一切的便利，我不是要你们给我钱来养活我们，政府一向都是被人民养活的。只是说你需要提供便利，提供支持，在你的制度上去除僵化去除障碍，这是我们的城市化。

张志学： 城镇化的人文精神

城镇化与城市化的共性在于第一、人口集中，大量人居住在有限的空间中，人口密度比乡村要大得多。第二、陌生关系成为常态。在乡村，人与人彼此相识，而在城市多数人与自己的邻居互不相识。城市中的陌生关系使得人的社会行为不像乡村那样有外在的人际规范约束，这种感觉到不被他人认识的匿名性很导致人们容易按照自己的意愿和利益行为，进而破坏他人利益和社会秩序。匿名性加剧人们做出消极行为的概率，经过大众媒体的宣传，这些消极行为传播开来，传染给别人。为此，城市社会需要公共秩序、个人需要具有社会公民行为。

为此，城镇化不是划地造成，需要高度的专业精神、科学精神和人文精神。让城镇化成为承载即将成为城市居民美好希望的精神家园。



徐能力： 土地取得与市场变化牵动房地产行业

城镇化可以给房地产带来巨大的机会，但是这个机会是不是意味着房地产的行业能够抓得非常好的好，能够迎来像过去十年，十五年那样的增长？我觉得不一定。回到房地产这个行业，简而言之，就是两点，土地的取得和市场的变化。

这次三中全会好的信号在于哪里？第一个反映是说土地供应可能会变大，尽量少地出现市场运营，更多地出现市场调控，我们并不怕竞争，我们希望有竞争，而不希望是一纸行文。



钓鱼台·美高梅 | 半山半岛
DIAOYUTAI MGM HOSPITALITY | BANSHANBANDAO

狮王驾临

钓鱼台·美高梅 公寓

全球首家 限量珍藏

2014年元月限量加推三号楼 恭迎驾临

半山半岛 汇聚一切美好

总规模近5000亩的半山半岛仿佛一个微观城市，将世界所有美好汇聚一处，占据世界少有的双海湾——小东海湾和鹿回头湾，以百亿巨资投入区域配套建设，其中包括可以举办国际级游艇赛事的帆船港、国家级心脑血管康复中心、4000亩田园养生会所、观海18洞高尔夫球场、安藤忠雄海上艺术馆、半岛音乐厅、加拿大国际学校、新天地购物天堂、三亚市区最大5星级酒店集群，纳括生活、度假、娱乐、休闲、商务多种城市功能，谱写一曲国际旅游岛海洋经济文明及居住文明的和谐之曲。



钓鱼台 | MGM GRANDS | 半山半岛
狮王驾临 睥睨四海

钓鱼台·美高梅·半山半岛三大巨擘联袂钜献——钓鱼台·美高梅公寓，位于半山半岛项目中心区域，北邻六期未来水世界，东接钓鱼台·美高梅酒店，西向和南向均与高尔夫球场相邻，优越的地理位置，既可观双海湾美景又可俯瞰高尔夫球场风云。以船为蓝本，U型甲板式层层退台设计，整体简洁大方，超大阳台景观面，尽揽半岛无限风光，尊贵奢想200平米海洋公馆。



官方网站
www.banshanbandao.com



贵宾专线
0898-88839999
www.banshanbandao.com

三亚营销中心：三亚市海山路22号（三亚湾红树林度假世界）
北京总行：北京城市副中心运河商务区1010 010-85617776 上海总行：静安区南京西路400号 021-64227770
开发商：美高梅国际酒店有限公司 / 建筑设计：美国普华 / 景观规划：美国普华 / 室内设计：美国普华 / 物业管理：美高梅国际酒店有限公司
©2014 钓鱼台·美高梅·半山半岛

方来英：以经管之方 抚医患之殇

——专访北京大学光华管理学院EMBA38班、高层管理教育中心(ExEd)“商业领袖项目”、北京市卫生局局长 方来英

在光华校园里，方来英甘做校友间的健康守护者；在工作岗位上，方来英担当医患间的业务管理者。他在光华和工作中学习积累的经济规律和管理之道配制成“良方”，给中国医疗事业存在的问题对症下药，为国人健康市场的优化发展问诊把脉。

文 / 特约撰稿人 秦蓁蓁 编 / 贾炯沛

“看病难、看病贵”，是一个长期困扰中国百姓生活的沉重话题，亟需一位医术高明的“神医”问诊开方，在光华EMBA校友中，恰好就有这样一位专治医界顽疾的“神医”——方来英。

作为北京市卫生局局长，方来英不仅全程参与了国家医改方案的制定，还为推进北京医改付出了超乎常人的努力。2012年2月，他被评为2011年度“十大医改新闻人物”，名列榜首。组委会给出的获奖理由是：“谋划北京医改，妥善推出多项重大医改创新举措，分步推动，破冰前行。”

北京市作为医药卫生体制改革试点城市，三年来先后推出了社区基层卫生服务全覆盖，预约挂号、分时就诊，成立医院管理局、推行管办分开，全面取消药品加成、设立医师服务费，大小结合、成立医联体等各项改革措施，取得了显著成效。

北京医改何以走在其他一线城市之先？荣誉背后，是方来英以经管之道配出一副特效良方。

改变观念 在家挂号就医

“欧洲人看病也排队，但他们是在家喝着咖啡排队。中国人是每天早上四点，到医院挂号大厅门口冻着排队。我们也可以在家排队啊，干嘛要冻着呢。”方来英坦言，北京医改自己有两件最具成就感的事，一是推出全市统一的预约挂号平台，二是推广医联体模式。

在中国的大医院看个病需要多久？曾有人做过这样的统计：从进医院到挂上号用了4小时；接着在门诊等了3小时；最后见了医生，没说满5分钟，就被打发出来了。

对此现象，方来英用经济理论作出分析：“患者抱怨排不上队挂不上号，这涉及到经济学中的供需关系。医学院分数最高，学时最长，培养一名医生需要投入大量时间和成本，因此医生是稀缺资源，是社会精英。人对健康的需求是无限的，当把身体交给大夫的时候，你必然要求他是最优秀的。问题是，紧缺的资源用什么样的分配方式去满足社会的需求。既然医生是社会的稀缺资源，就决定了不可能按供需关系去实现供需均衡。因为，政府基本医疗服务不能利用价格杠杆去调整，这不符合社会公平正义。要想人人都看得上病，就要改变人们的就医体验和消费模式，让大家认识到‘看病是可以约的’。”

在方来英的努力推行下，2011年7月，北京市推出预约挂号统一平台，市民可通过114预约挂号。与此同时，全市统一的网络预约挂号同步上线，二三级医院的号源可通过网站进行预约。“预约后等待就诊，可以改变病人的就医体验，也能降低医院的承载力。”方来英说，“改变排队习惯，实际上是改变国人传统的医疗消费观念。”

“医联体”是方来英上任后，大力推广的另一种医疗模式。医联体即大医院与周边小医院组成团队，



患者在医联体内的任何一家社区卫生服务中心进行首诊，如需进一步到医联体内的大医院就诊，可走预约挂号“绿色通道”，而且医联体统一调配床位、共享医疗设备、检查结果互认。有效改变了“大医院看不上病、小医院看不好病”的状况，分流了三甲医院的压力。

“医联体的重要组成部分是社区医院。社区医生不分科室，全科医生坐诊，任务是为居民提供初级保健服务，感冒发烧等小病完全可以在社区解决，不用再到大医院挂号。”方来英说，“如果遇到社区医生解决不了的问题，他还可以为病人提供转诊服务，只需填一张转诊单就可以轻松转到三甲医院，让优质医疗资源纵向流动；三甲医院完整检查诊疗之后，健康管理依然可以由社区医生负责，实现患者诊疗、康复

之间的横向打通。这是一种医疗模式变迁，我们要追求的应该是整体医疗系统的高效，而不是点的高效。全科医生可以把签约病人作为一个生命整体呵护，而专科医生治疗的只是一个点。”

管理制剂 调理医疗效率

方来英曾带领中华医学会的专家到北京远郊延庆县做过一次义诊，进村后摆好义诊台，在城市里挤破头的专家门诊居然没人看了。“目前有很多这种看似与基层挂钩的政策，但实际上不起作用。基层解决不好，中国的医药卫生体制改革成功不了。”

说到这里，幽默风趣的方来英提到了人才管理：“在北京，社区卫生服务中心医生的平均年收入7.4万，但市属医疗卫生机构的平均年收入是14万，收入相比差

一半。说句玩笑话，同为全科医生专业的大学毕业生，进了协和医院干两年能开一辆小汽车，去北京最北边的‘喇叭沟门’，干两年却只能蹬一辆自行车，还是二手的。经济收入少，技术地位和发展前程看不到，不解决这些问题，医生怎么会愿意在基层呆着？我们的资金投向习惯性投‘物’、盖房子，但不投‘人’，导致最后我们真正面临的问题是人才流失，而且是最需要人才的地方留不住人才。”

出生于医药世家的方来英拥有普世的人文精神，“人”是方来英衡量事物的出发点之一。“香港医疗预算中约70%是投入在医护人员身上的，而我们的人员经费大概在15%左右。即使是医疗卫生条件首屈一指的北京，按照卫生部的标准编制计算，应该拥有近4万名社区医生，但实际上只有2万名医生。存在1.8万缺口。”

大量的考察实践，让方来英深刻感觉到，看病难背后是资源配置问题，而资源配置最失衡的地方在基层、在边远山区、在农牧区。他认为，医疗绩效评价机制要看整个公立医疗系统，从乡镇卫生院、县级医院到综合的国家医疗中心，形成一个系统进行综合评价。

针对不均衡、低效率的医疗资源，方来英开出的“药方”是分级就诊。推行这项政策，也是方来英深思熟虑的结果。在他看来，“分级就诊”里也暗藏经济学原理。“学经济学的人都知道，不是1加1就一定大于1，有时候单一、局部的进步能够导致整个系统的退步和崩溃，反之，一个点的牺牲可以换来系统更有效率的运行。”他认为，在谈医疗改革时，不能只盯公立医院这个点，而要看整个服务体系。

具体来说，三级甲等医院就是整个医疗服务体系中的一个“点”。方来英向记者解释说：“三级甲等医院里人满为患，但其中30%的人是开药的，不是看病的。造成这种现象的原因是药店不能报销，社区医院又没有这些药，如果能把这些人分流出去，三甲医院就可以给重症患者更多资源，整体效率就能提高。”

市场把脉 诊断社会办医

方来英曾在北京市医药集团任科技处处长，供职企业的经历，不仅让他对人才管理拥有独到见解，也使其善于站在企业或投资人角度看待问题。十八届三中全会后的《决定》指出，要“鼓励社会办医”，作

“建议投资医疗之前，一定要先弄清楚三个问题，第一，投资性质；第二，人力资源；第三，项目定位。”

为北京市卫生局局长，方来英也经常被问到有关社会办医与政府壁垒的问题。

作为光华EMBA的一员，方来英对校友投资医疗项目给出了客观中肯的建议：“关于社会办医，大家都在说政府封闭，行政管制壁垒。其实北京并未管制，市内医疗机构总数达到九千多个，其中百分之五十是社会性的，政府医疗机构反而占少数。但规模相去甚远，如政府医疗占百分之九十床位数，总量上政府承担84%，社会16%。反映出社会投资医疗机构大部分是诊所，规模小的现象。为什么民营医疗难以做大呢？因为此类投资多带有盲目性。因此，我建议投资医疗之前，一定要先弄清楚三个问题。第一，投资性质。比如美国医疗服务占GDP百分之十七，但超过百分之八十属于非营利型。中国医疗服务占百分之五，主要是保障性、普惠性的。如果想获得高额投资回报，首先要考虑有多少人愿意在医保外追求高服务。第二，人力资源。医疗服务核心竞争力是人，面对市场，首先要考虑的不是医院有多少间房、多少先进设备，服务环境多好，而是是否拥有一流的医学服务团队及技术特长。很多私立医院都存在盖完楼之后找不到科室主任的现象，因为即使出价百万年薪，但你给不出三甲医院的学术地位和发展空间。第三，项

目定位，属于临床型还是医学型。如二龙路医院是肛肠专科，肛肠治疗不复杂，但市场大。而协和医院，代表中国最高医疗水平进行研究发展。因此一定要研究透这三点，再考虑投资医疗。”

正如方来英所言，社会办医即使在政策上一路绿灯，但从市场角度看，依然存在较高的门槛，因此方来英对未来卫生保健市场投资提供了方向：“未来存在两个市场机遇，第一是养老。权威调查显示，现今48%的老年人愿意和子女一起居住，城市老年人愿意选择养老机构的比例仅占11%，居家养老观念始终占据主流。而现在五十岁左右的高收入人群，经过了文革和改革开放，他们的思想观念和财富积累、处理方式，和六七十岁人不一样，未来十年以这一代为主要消费人群的养老市场大有可为。第二是康复保健，人们完成基本医疗后如何功能恢复，包括护理问题，此处缺口很大。”

提供投资建议的同时，方来英反复提及市场观念：“如果想做一个成功企业，还是要更多分析市场，不要把成长建立在政府扶持上。据我所知，光华用作案例研究的成功企业，很少有依靠政策激励的。即使政府对社会办医有激励政策，也别奔着这个去投资！光华是商学院，我们要去找商机，养老和康复保健市场存在很多投资机会。”

心系北大 光华健康管家

2013年11月29日，一场主题为“中等收入阶段中国大健康产业的机遇”的健康高峰论坛在光华管理学院1号楼举行。200多名健康产业领导者暨校友倾情参加，一同探讨中国健康产业的未来发展，共同见证光华管理学院EMBA健康协会的成立。方来英校友当选为健康协会首任会长，成为光华人的健康管家。

与光华组建的其他协会不同，EMBA健康协会的参与门槛很低，原因在于健康和所有同学都相关，是社会和谐、家庭幸福最基本的保障。作为首任会长，方来英谈了他对光华EMBA健康协会的期望：“首先我希望这是一个家，营造家的温暖，有校友出现健康问题，可以寻求相互之间的帮助，这样才有生命力。第二我希望这是一个平台，共享思想火花，寻找发展机会。在这个平台上能演一场什么水平的戏剧，有赖于每名成员的共同努力。”

成立仪式上，方来英引用知名医学杂志《柳叶刀》关于中国人健康的文章，以此打开了关于光华人健康的话题。文章指出，现在国人健康最大的敌人是慢性非传染性疾病，包括心血管疾病、糖尿病、癌症和慢性呼吸系统疾病。如果不进行有效的控制，可以预测到2030年，中国40岁以上人群患上上述疾病的人数将增加2到3倍，糖尿病增加3倍，肺癌5倍。

“40岁男性高血压的患病率在50%左右。随着年龄的增加，糖尿病的发病率也在上升。男同志工作压力比较大，责任更重，所以男性高血压和糖尿病的患病率、增长幅度更大。我们是六十年代吃窝头的胃，现在生活条件好了，一下变成红烧肉的胃，适应能力没跟上，导致慢性病多。”针对光华校友的普遍年龄和生活习惯，方来英列出了他的健康方案：“面对慢性疾病，目前尚无根治办法，只能控制，我给光华校友三点建议：第一，提高健康意识，每天问自己摄入多少卡路里，是否消耗掉了。第二，丰富科学健康管理知识，能识别并杜绝健康伪科学。第三，增强自控能力，烟酒适度，运动适度。”

方来英对光华人健康的关注，不仅来自于他的职业敏感，更来自于他对北大的情感。正如很多地位显赫的光华人一样，在光华的课堂上，方来英也把自己定位成一名普通的学生：“当时我拿到好几份商学院的录取通知书，最终选择光华。一是出于从小对北大的崇拜。二是北大广阔的学习平台，可以接触到人文，自然科学，甚至宗教等广泛内容，丰富自己的内心世界。三是北大独立自由的思想观念，我们在北大校园里，能看到布衣和尚，可爱的本科生，成功企业家。”

在光华，方来英重拾了学生时代的状态，他的每份作业、论文都是独立完成，老师指定的书目，他逐一认真读完，还会用荧光笔在书上做标记。尽管很多人把读EMBA作为结交各路英豪的途径，而方来英却始终把学习放在首位，也正是这种心系北大的情怀，让他志愿担任光华的健康管家。

在光华校园里，方来英甘做校友间的健康守护者。在工作岗位上，方来英担当医患间的业务管理者。他将在光华和工作中学学习积累的经济规律和管理之道配制成“良方”，给中国医疗事业存在的问题对症下药，为国人健康市场的优化发展问诊把脉！

金李：与光华同行

——专访北京大学光华管理学院讲席教授、金融学系联合系主任 金李

把中国的经验带到全世界，同时把世界的事情浓缩提炼带到中国来，我希望能对学术界做些贡献。中国的金融现代化要落后于经济现代化，有大量的事情可做，这是我们这代学者的责任，也是机遇。

文 / 左咏薇 付鸿博 编 / 陈闻

金李，世界知名学者、金融专家，国家“千人计划”专家，北京大学光华管理学院最受欢迎的教授之一。作为西方主流学术界的华人学者，过去的20年，金李教授一直在全球最顶尖的学府求学和从教，从复旦、麻省理工学院，到哈佛商学院、牛津大学商学院，再到2012年毅然决然回国，成为北大光华管理学院教授，金李教授的每一次转身都从容而精彩。

求学和从教：20年不断求变

金李过去20年的个人奋斗经历可以说是第二代海归华人学者的缩影。

1992年，金李从复旦大学本科毕业，当时的复旦基本不再接受本科生留校，但学校发现金李在学术上的浓厚兴趣，破例将他留在刚刚成立的国际金融系任教，之后的两年里，他一边教学，一边读在职研究生。今天回想起来，金李教授依然认为，这是一次偶然而且难得的机遇，也由此奠定了他一生准备教书育人的志向。在两年的从教、学习和学术研究过程中，他深感自身学术的欠缺，反复权衡后，决定自费赴美深造。2001年，拿到麻省理工学院金融学博士后，他被全球闻名的哈佛商学院聘用。短短6年，金李便被破格提升为副教授，哈佛商学院院长在祝贺金李时说：“你是哈佛历史上最年轻的华人副教授，希望你未来能够创造更多贡献，我对你抱有很高期望”。

也正是从这一年开始，金李开始认真思考，身为一名华人学者，应该离高速增长的中国更近些。当年年底，中国共产党十七大召开，哈佛的新校长上任后首次访问中国，金李有幸成为7人访问团中的一员，陪同新校长回到中国，并受到习近平等国家领导人的接见。第二年，哈佛上海中心成立，金李成为哈佛进军中国最早的参与者之一。

金李在哈佛上海中心成立仪式上的一堂课，让他走进国内著名院校的视线，也渐渐开始与国内有了更多交流。“我当时做了一个案例分享，教室里有一面玻璃墙，在我的角度看，那就是一堵墙，但墙的另一面还有很多嘉宾，其中就包括北大当时的常务副校长林健华先生，他们也可以看到我讲课。”金李回忆道：“讲课之前我完全不知道，后来他们对我说，你讲的非常有意思”。

从那以后，金李教授陆续参与了很多哈佛商学院与国内知名院校的合作项目，接触了一大批优秀商学院和企业家，也研发出国美、三一重工等众多经典案例。“以前一直埋头做学问，和美国主流的学术界、企业界的接触很多，但与高速发展的中国其实已经有些脱节。我当时感触很深，也下定决心，以后每年都到中国来，把中国作为一个了解现代金融发展的试验性的基地，那些中国正在发生的事情会给全世界带来启发。”金李说。

从毕业后破例留校，到考取麻省理工学院金融博士，再到加入哈佛商学院成为副教授，这三次转变，每一步走的都很坚实，也和很多成功的学者经历相似，但这之后的两次转折和选择，却是偶然中带着更多的必然。

时间到了2011年，作为一个国际型学者，金李已经清楚地知道：自己非常需要中国，他需要更多时间，更深入地了解中国和中国企业。回国的念头也越来越强烈，他甚至想，是不是能有一种特殊的方式：一半时间在美国、在哈佛做研究和教学，另一半时间在国内商学院，从事他希望的研究。然而，作为全球历史最悠久、也是最传统的商学院，哈佛从未有过这样的先例，最终没能达成金李期望的结果。因此，他毅然决定在哈佛停薪留职。“我不能接受对国内的了解只停留在表面上，我想更加深入、全面的接触中国。”金李说。

但让金李没有想到的是，暂时



放弃了令全球学者艳羡的哈佛教授身份，一个新机遇正悄悄到来。2011年，哈佛商学院的一位资深副院长调任牛津商学院院长，他很欣赏金李的才华，在了解金李离开哈佛的原因后，两人谈到了金李所希望的模式：一半时间在国外商学院，一半在国内。事实上，牛津大学历史上，也从没有过类似先例。金李教授坦言：“我当时并没抱太大的希望。”

作为世界最著名的大学之一，出自牛津的英国首相和企业家有很多，在经济、商业和政治都有很强的研究实力。经过慎重考虑，对中国有同样浓厚兴趣的牛津大学，最终破例接受金李期望的模式，聘请他为终身教授。据了解，在牛津的体系中，大多数是副教授和助理教授，正教授不多，牛津给予金李非常高的认可和学术地位。“牛津对我的研究方向非常重视，我也非常感激牛津这种破例的安排。”金李教授说。

哈佛商学院副教授、牛津商学院教授，两大顶级商学院教职身份于一身，而且国内知名商学院几乎都知道金李想要回国，于是纷纷投来了橄榄枝。

机遇和责任：与光华人志同道合

事实上，在金李决定全职加入的国内商学院名单中，北大光华不是第一选择，甚至连第二选择都不算。其中一家知名商学院给出的待遇，非常有诱惑力，金李也有心想加入。后来，经过朋友介绍，金李教授与蔡洪滨院长有了一次印象深刻的见面。

我记得洪滨院长第一句话就跟我讲，“其实我们早就在注意你，但没有想到你会现在就想回来，让我们喜出望外。”金李教授坦言，他当时已准备加入另一所商学院，洪滨院长知道后，有点失望，但也表示理解。

这一次见面，虽然没有实质的结果，但两人都是一见如故的感觉，也为金李抛开其他诱惑下决心加入光华埋下伏笔。“洪滨院长很年轻、很有才华，我们也有很多相似的经历，而且光华的领导集体也很年轻，有非常强的进取心，张志学、刘学、龚六堂，他们在学术上非常成功，大家拧成一股绳往前走。我被这种精神所感召，我对中国经济、金融、改革的想法和光华人不谋而合，我在这里有非常强的认同感，一年多来，我非常开心，和我当时的预期没有太大差别，甚至比预期的更好。”金李教授如是评价在光华

“对比国内外、不同文化背景下的企业家学生，金李教授的感触很深，中国企业家大多是实战派出身，善于行动和倾听，却不善于互动、提问和挑战。国外学生正好相反，而这种深度互动对学生的价值往往是最大的。”

一年多来的感受。

对于一个研究型学者，当真正投身日新月异的的中国时，就像发现了一个巨大的学术金矿，每天乐此不疲。随着金李教授对中国的了解不断加深，他越来越确信今天的选择是对的。“把中国的经验带到全世界，同时把世界的事情浓缩提炼带到中国来，我希望能对学术界做些贡献，坦率说，中国的金融现代化要落后于经济现代化，有大量的事情可做，这是我们这代学者的责任，也是机遇。”

在哈佛、牛津和光华授课，面对不同的环境和学生群体，金李教授的感受差别很大。他在国外接触的企业家，大多数观念已经很国际化，而国内的企业

家，他们大多是从实战中博杀出来的，实战经验非常丰富，但不够系统化，“如果有人帮他们拔高，让他们学会举一反三，这对企业家会有非常大的帮助。”金李教授想做到的，就是帮助企业家们更系统化地思考。

“中国企业走向海外的机遇与挑战”是金李教授为EMBA设置的一门选修课，他将中国企业走向海外将要遇到的种种问题，以及如何去解决，通过一个个案例进行系统分析，譬如，中国企业如何在海外进行扩张和并购，选择在哪里上市会有什么影响，机制怎么设置，文化怎么融合，如何解决海外人才匮乏等问题，这门课非常受企业家们的欢迎。

过去的几年中，金李教授做过大量的研究和访谈，包括工商银行、农业银行、国家开发银行，分析他们如何走向海外，以及遇到的问题。他希望以案例、书和学术文章的方式，与国内外企业和学术界进行分享。目前，金李教授正在推进一个试点——在哈佛上海中心，北大光华联合哈佛共同举办高管项目，专门做海外市场专业人才的培训。

金李教授认为，目前中国的商学院教育还有待改善。很多商学院交给学生的往往是知识点，学生学到很多“鱼”，却不知道怎么“打渔”。古语说，授之以鱼不如授之以渔，企业家们报再多的班，如果不能融会贯通，变成自己的东西，“死水”就永远无法变成“活水”。“方法论的传授，一定要远超过知识点。靠企业家自己悟，也许很漫长，商学院和教授的价值，就是帮学生去提炼和系统化。”

谨慎与乐观：金融改革将提速

2013年12月21日，在北大光华新年论坛上，金李教授表示，未来十年将会是金融大发展的十年，作为该领域的专家，“我们终于看到中央下了决心，就是要在金融方面要做全面的深化改革，包括利率的市场化、放松汇率管制，有一个更好的市场的架构，金融体系才会更快地往前发展。”但金李教授对改革的前景概括为“谨慎乐观”，前途是光明的，但是道路可能是曲折的。

2007年的十七大给了金李教授强烈的回国的信心和动力。而五年后的十八大，他对中国已有非常深入的了解，在解读十八大释放的信号时，他表示：“在机构设置、人员配置、制度安排等方面，本届政府都

在尽最大努力试图改进，这是一届想作为也能作为的政府。”

改革的两个主要方面：一是行政体制内的部分权力上收，二是原来由行政系统解决的问题交给市场去解决。对于这种变化，金李教授认为：放权说明政府已认识到经济问题需要科学的手段去处理，不能仅依靠行政。而收权则说明改革确实需要很大的魄力，光靠所谓的“形成共识”还不够。

金李教授也谈到他所看到的一些机遇，譬如互联网金融。“互联网的兴起对金融产生带动作用，移动互联网的发展将给金融带来进一步发展。”但是在机会背后却有许多潜在的风险。“P2P信贷模式是在政府默许下快速发展的一个产业，国家鼓励金融创新，但在产业发展之初，政府的放任态度显然是无奈之举，因为不知道如何监管，出现问题时再进行处理。现在劣币驱逐良币的现象严重，好好做金融的企业，往往不如破坏信用和规则的企业。”

但从产业发展来看，金李教授认为，取决于央行和监管机构对金融创新的判断。毕竟金融改革和创新，不能只依靠传统银行，需要更多的新型元素注入。百度、微信、阿里巴巴都已开始做金融。它们之间的竞争，会促进整个市场的繁荣和技术进步。但在互联网金融没有明确规定出台之前，很多传统产业巨头都持谨慎的观战态度。苏宁已经进入金融领域，假如万达这些行业大佬也进入，市场将会发生急剧变化。对于已经身在其中的企业，无论成为历史的“先驱”或“先烈”，都不得不抓住每一个机遇，大胆地向前冲。

金李教授也表示，现在PE行业也面临机遇和挑战，正面临着洗牌。“中国产业、融资平台交错，现在最大的一批企业，已经不是纯粹的产业集团。它背后拥有很多融资平台和金融工具，譬如联想有自己的联想控股，也有自己的投资平台联想创投。”事实上，纯粹的金融中介已经越来越难做，以前有近1万家机构，泡沫化之后要反思。金李教授强调，目前的金融中介最应该考虑的是“深度增值服务”环节。资金、上市、企业管理，很多问题大企业现在完全可以自己解决了，那么作为金融中介，究竟能给企业带来什么呢？想清楚这个问题，也就找到了出路之所在。

王石：契约人生 志达巅峰

——北京大学光华管理学院访问教授、万科企业股份有限公司创始人、董事会主席 王石

登山家，是人们赋予王石的又一个标签式的称号。他征服世界七大峰，抵达地球南北极，被人称为是“中国最具传奇色彩的企业领袖”。

文 / 贾炯沛 编 / 满静雯

契约精神，成就了万科在住宅地产的王者地位，让王石成为备受尊敬的商界领袖，让他站在了世界的巅峰！作为光华访问教授，王石在11月北大光华EMBA课堂上再次提到了他所坚持的底线——契约精神。

坚如磐石 契约精神成就王者

2013年11月11日，全球最具影响力50大商业思想家”(Thinkers50)榜单在英国伦敦发布，王石和柳传志双双入榜，该评选创办以来首次出现中国人面孔。Thinkers50创办于2001年，是一个两年一度的国际性评选，被誉为“商业思想界的奥斯卡”，苹果创始人乔布斯、亚马逊创始人贝佐斯等都曾入选。

是什么让王石与全球管理学泰斗和顶尖企业家并立巅峰，跻身王者之列？答案正是王石的获奖理由：他为中国现代商业打造了一个理性、开放、公平、透明的职业经理人文化。这种职业经理人文化，很大程度上扎根于契约精神。

同样在2013年，北京大学和《经济观察报》联合举办第七届中国“最受尊敬企业”评选活动。万科连续六年榜上有名，成为中国最受尊敬的25家企业之一。

在中国，口诛笔伐对于地产商可谓家常便饭，“房地产绑架中国经济”，“囤积居奇，炒高房价，欺骗营销”，“行贿官员，腐蚀干部”，甚至“催生

剩男剩女，妨碍人民幸福，祸害子孙后代”等各种批判论调不绝于耳。在如此激烈的社会舆论下，万科的尊敬从何而来呢？

在光华课堂上，王石不止一次提到万科的制胜法宝——契约精神：“西方契约自由精神是核心。为了保护平等主体之间的财产流转和交易，人们在自愿基础上签订契约。而契约一经签订，就对签约双方产生约束，双方就要恪守、履行各自的承诺，这就是所谓的信用。中国文化基于农耕活动，地域相对稳定，民族相对单一，因而极易形成一种自上而下的、纵向的、稳定的礼制文化。‘礼’具有约束人的行为的功能。契约文明的根基在于平等，一个等级森严的社会是不可能产生契约文明的。因此中国缺少契约精神。”

在王石眼中，对契约精神坚如磐石的守护，是企业发展的王者之道。而万科第一次接触到真正意义上的契约，是在1988年，当时万科与美国富兰克林铸币有限公司合办——深圳现代富兰克林精品加工厂，制造精品模型车。最先同万科进行商务谈判的是位香港人，两星期后对方换了个美籍德国人。一个月后深入谈判，又换成一位美籍日裔小个子。一个星期后，一位美籍犹太律师又接插手。签合同同时，真正的老板，一位美籍爱尔兰人才出现。美方谈判代表的选派是根据流水作业法制定的：首先来的香港人，是大陆通，负责对万科能力及潜力的评估；德国人来谈工艺流程



图片来源于网络

设计，产品组装的工序环节卡到以“秒”为单位；日裔小个子是位成本控制师，计算每件产品加工费的最经济支出；犹太律师是探讨终止合同时的双方义务和责任的详细条款，还没合作，先谈破裂。虽然万科对于这样的谈判并不习惯，但对方严谨的工作方式、强调效率的做法、尊重法律的契约精神却给王石留下深刻

印象。

从此以后，万科愈发注重契约信用，“士为知己者死”，王石对此深有体会：“如果没有契约精神，就难以建立信任，一次之后就再也合作不下去。中国的房地产市场需求增长太快，需求量非常大，同时发展也比较粗放。其实你只要把质量稍微做好一点，消

费者就会给你很高的回报。现在万科做的还不够好，一些小区也有客户投诉，甚至群诉。”

王石勇于承认万科的不足，更重视客户反应的问题，并用实际行动去践行契约精神。为此，万科率行业之先，实施“实测实量”，把一个产品分解为67个指标，由第三方对每批产品进行100%实地测量。力争最大程度改善结构精度，墙体开裂等质量通病。经过两年半时间，平均实测合格率由81%提高到95%。2012年，万科启动了“千亿计划”，耗资亿元选派千名工程系统管理干部和技术骨干赴日本研修工程质量管控经验。万科的实际行动，验证了王石的一句话：“在万科，当质量和速度冲突时，我们选择质量；当质量与成本冲突时，我们选择质量。”

单绝对质量负责，或许是为了赢得口碑和保证未来的销售额。但契约精神并不局限于此，还体现在对整个社会经济的契约承诺。王石表示：“开发商除了要给消费者提供满意产品外，还应肩负企业公民的责任。房产商应该非常清醒地看到地产行业在经济发展中扮演的角色。房产商不应追求暴利。我们应该约束自己，自律才能自保。一旦房地产高额的价格支撑不住，首先我们是受损害者。”为此，王石给万科制定了三大原则：不当地王，不囤地，不捂盘。

拒不行贿 地产教父传道光华

对契约精神的坚守，成就了万科在住宅地产市场的王者地位。然而，契约精神并非只是遵守买卖合同、提高建筑或服务那么简单。观察当下中国社会，缺乏契约文化是客观事实，更可怕的是，许多企业沉迷于破坏规则，获得短期利益，把破坏社会契约当作成功的捷径。

企业社会契约的核心内容是企业伦理，作为一个社会主体，企业承担着对社会公众、政府以及内部员工的责任和承诺。但是，中国特殊的商业文化和经济环境，让所有企业家都面临一个忌讳莫深却又不可避免的词——行贿。

对于行贿，王石向来底气十足，他曾在光华讲堂上说过这样的话：“不论我自己还是万科，都不行贿，这么多年就这么做的。不行贿的好处是，22年来，在41个城市做房地产，经常看到主管地产的副市长鸡飞狗跳，出国的出国，双规的双规，进医院的进

医院，万科干净得干净。万科在城市打交道总是一路绿灯。因为人再怎么受贿，他也有美好的一面。人有两面性，只要我明确不行贿，他也不拦你，对你网开一面，贪官也需要清官形象。只有契约精神才能助力长远发展。”

作为光华的常客，“不行贿”是王石每年都会讲到的课题，但似乎大部分同学对此有质疑。王石的老友，光华访问教授黄铁鹰先生曾做过调查：请现场听讲座的北大MBA同学举手表决——是否相信王石先生不行贿。结果六年来，每年都只有三分之一人相信王石不行贿。王石本人对此深有感触：“我曾在云南参加一个企业家论坛，发言时讲到万科的不行贿。一位企业家嘉宾说：‘王石先生不行贿，我很佩服，但那只是个案，因为在中国不行贿，一事无成，比如说我自己就行贿。’他说完这句话，台下300多位听众报以热烈掌声。我说我不行贿，下面没有掌声，他说他行贿，下面倒是掌声雷动，这让坐在台上的我很尴尬，也给了我很大刺激，行贿的反而成英雄了？”

事实果真如此吗？行贿受贿是形影不离的一对，万科的风险管理部门做过分析，如果企业员工向客户索要一块钱回扣，就会给公司带来10块钱的损失。可以想见，受贿给各类组织乃至整个社会带来的损失是巨大的。一些商人、企业家通过贿赂官员，确实能在短时间内赚取大量财富。而一旦官员仕途中落，或者贪污被查，往往扯出萝卜带出泥，公司一蹶不振，甚至负责人面临牢狱之灾。

那么不行贿的万科是如何发展壮大呢？由于“不懂规矩”，万科早年拿不到市中心的优质地块，只能以较高价格在偏远城郊地带搞开发，被人调侃是“城乡结合部开发商”。这种形势迫使万科付出加倍的努力谋求发展，他们组建了干练的设计队伍和营销队伍，认真钻研市场，提供更好的产品，配套更好的服务。最终，因为起点上的不利条件，反而使万科走在了行业前面。

人非圣贤，孰能无过，在行贿这件事上，年轻时候的王石也差点湿过鞋。“创业之初，我曾在深圳搞玉米贸易，为了能弄到两个计划外火车皮指标，让同事给火车站的货运主任送去了两条烟，人家没有收，打回来了。我第一反应：是不是礼太轻？谁想这位主任批给我指标，却未收分文。问其缘由，他表示：看

到我和工人一起扛饲料大包，觉得我是一个认真做事的年轻人。对这样有志气、实干的年轻人，愿意帮一把！这件事情，让我萌生了多年一直坚守的信念——只要你真心诚意，勤恳做事，不用走歪门邪道也可以实现理想。我至今对这位主任心怀感激。他的所言所行，鼓励了一个年轻人洁身自好，一直走到今天，成为销售套数世界第一的住宅开发商，铸就中国最受尊敬企业。”

签生死状 知命之年登顶珠峰

喜马拉雅山上，登山营地帐篷中，王石与队长激烈争吵、面红耳赤，现场火药味十足。

这幅场景，是王石在光华讲《商业的契约精神》开场播放的视频内容。王石说，“我为什么发火？我们签了七个人上山的生死状，结果队长只让上四个，是为了我们安全。但登不登这是我的选择，签了合同，我们就应该履约，毁约要赔偿，不能以安全、技术为由不让我上去。最后队长同意了，我如愿登上了珠峰。”

王石对契约神圣性的坚守，成就了一行七人攀登

珠峰的梦想，也成就了他另一个身份。在大众媒体的定位中，王石有着很多头衔：成功企业家，地产“教父”，中国房地产领军人物等等。登山家，是人们赋予王石的又一个标签式的称号。他征服世界七大峰，抵达地球南北极，被人称为是“中国最具传奇色彩的企业领袖”。

身为上市公司董事长，王石一年中有近1/3的时间在外登山、跳伞，玩极限运动等，有股民批评他“不务正业”。对此他坚决予以回击：“不要把我当个工头来要求！作为董事长要扮演三种角色，第一，在决策上要确定公司的方向，第二，决策监督任务，第三，有责任去培养新人。如果一旦王石离开万科，万科就稀里哗啦，那这就是一个病态的企业。”

其实在王石内心深处，登山并非仅是单纯的极限运动，从王石文章《再见英雄》中有这样一段话“站在整个人生的角度，管理企业与登山不无关系，同样需要坚韧的意志和不懈的精神，而登山，更如人生一样，虽时常不能预知结果，但只要坚持，终会成功。登山是人生的浓缩。之前，因为成功而有机会登山，而我仍需要继续攀登一座峰，就是每个人心中的那座峰。”

什么是心中的那座峰，王石于著作《第八峰》中作此描述：七大洲最高峰已经登完了，但是在心中有一座梦想的高峰，这座高峰没有尺度，就是如何把个人能力与社会责任结合起来。从企业公众形象建设角度争取品牌的最大化认同，越来越多的企业开始谋求商业利益之上的追求——赢得尊敬。

“登山之前，我认为一生能做成一件事已很不容易，人生简短几十年，能把万科做好已很简单。但在登山之后，我感觉到人无限的潜力，仅把万科做好是不够的。人的生命只有一次，我们不能让自己在将要离开世界时，才遗憾本来还可以做更多的事情，可以体验人生更多的乐趣。”言出必行，已过知命之年的王石逐渐淡出万科，走上大学讲堂，走近哈佛校园，一边充实自我，一边向中国企业家灌输契约精神与企业伦理，一步步接近心中的第八峰。

攀上珠峰，不仅给王石带来心灵上的启迪，也带来了不少“意外之财”——给摩托罗拉和Jeep大切诺基做形象代言人。曾经“胡子拉碴的脸”是王石的LOGO，是万科的LOGO，珠峰登顶之后，也成了手

“七大洲最高峰我已经登完了，但是在心中有一座梦想的高峰，这座高峰没有尺度，就是如何把个人能力与社会责任结合起来。”

机和越野车的LOGO。

“Jeep品牌70年来一贯坚持的是，为追求自由生活、寻求心灵突破的消费者造最好的SUV。而王石作为当今中国最有影响力的商界领袖之一，一直忠实于内心的召唤，不断挑战自我，引领整个行业发展，与全新Jeep大切诺基的品牌内涵不谋而合。”克莱斯勒（中国）负责人的话，是对王石人格魅力的最佳概括。

求索伦理 花甲之年留学哈佛

不少登山爱好者喜欢夸大登山带给人生的改变，以此来标榜自己的伟大。王石则不然，他认为：“登珠峰没有给我‘新生’的感觉，但到哈佛当后进生却给了我新生。”事实的确如此，2011年，当60岁的王石进入哈佛学习的时候，他的身份就是一名成绩落后的新生。本该退休享清福的地产“教父”，却选择去哈佛大学当清苦的“修道徒”——自己做早餐，步行上学，坐地铁出行，和十几岁的孩子一起学习语言。

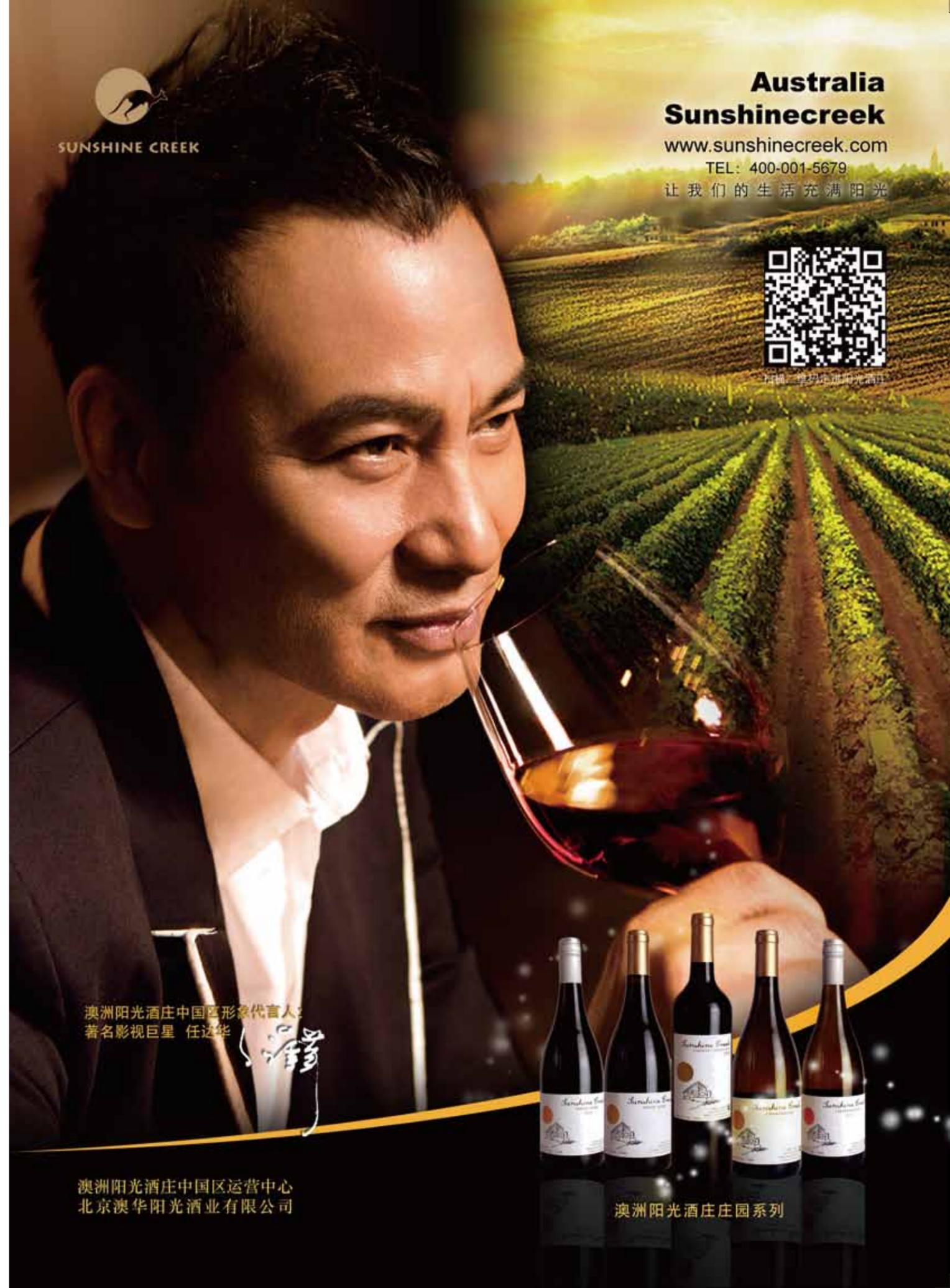
“60岁是上老年大学的年纪，却跟16岁的人一块儿混，这是另一种对生命极限的挑战。”在哈佛的时候，别人并不知道王石的身份，所以王石纯粹是一个普通的高龄求学者，虽然在哈佛没人会在乎，不过难免会有所尴尬，比如老师提问的时候，王石因为怕被问到所以总是低着头。尽管是班里的后进生，但王石对于学业一丝不苟，凭借自己多年工作的经验来应对困难，从语言关到专业课，从生活习惯到宗教文明，王石的修学之路很快走上了正轨。

在哈佛，王石的研究方向是“企业伦理和城市群落研究”。“其实去美国游学，一是自我修为，二是为了想清楚，企业的下一步该怎么走。”谈及这段经历，王石认为最大的收获是可以换个角度看中国发生的事情，在了解了西方之后，更容易理解中国的现状、中国的发展，而不是一味从否定的角度来看待中国发展中存在的问题。

在哈佛的两年，王石亲眼目睹了占领华尔街运动，对基督教文明与西方商业伦理的关系也产生了兴趣。他试图去探究基督教文明如何影响着资本主义的思维方式。如果说西方企业家有宗教文明脉络的发展作为他们的根基和推动力，中国的企业家的根基和推动力又是什么？这就是王石一直在探索和寻找的。

在游学年中，微博上他曾两次提出“人生抛物线”理论。他说：“人生就像一颗从枪膛里飞出的子弹，我的最高点已经过去了，现在处在下滑处，应该逐渐淡出人们视线了。”下滑并不意味着失败，而是意味着新的人生，新的成功！几十年的商海沉浮，王石的人生总是在对权力、财富、名利的取舍之中寻找灵魂的台阶。今天的王石已经用他的方式展现了从“财富自由”到追求“心灵自由”的超越。他现在已在剑桥求学，未来还计划去耶路撒冷学习宗教。

坚守契约精神，求索企业伦理，攀登珠穆朗玛，甘当哈佛新生。坚持底线，挑战高度，王石传奇的人生有如一纸契约，他在不断履行自己对精彩人生的承诺，也在不断用自己的行动，为中国企业未来的巅峰奠定基石。



Australia
Sunshinecreek
www.sunshinecreek.com
TEL: 400-001-5679
让我们的生活充满阳光



澳洲阳光酒庄中国区形象代言人
著名影视巨星 任达华

澳洲阳光酒庄中国区运营中心
北京澳华阳光酒业有限公司

澳洲阳光酒庄庄园系列

盘仲莹：修身齐家 温润而泽

——专访北京大学光华管理学院99级MBA、和睦家医疗集团副总裁、北京和睦家医院院长
盘仲莹

这位北京人眼中的“外地”姑娘，一跃成为数百名不同国籍员工的一家之长，以自己的温润之心，惠泽了千百个家庭。

文 / 华天韵 编 / 贾炯沛

她16岁考入大学，20岁晋升连级干部；她没有医疗背景，却成为国内高端医疗的领军人物；她是一个从瑶族大山走出来的姑娘，而今被业界称为“在华外资医院管理第一人”，30岁上任外资医院副院长，35岁出任副总裁兼院长，她悉心推动医疗改革，向主管部门建言献策，她有着军人般的果敢与韧性却不失女性的温婉与智慧。她就是和睦家医疗集团副总裁，北京和睦家医院院长——盘仲莹。

《礼记·大学》有言：修身、齐家。学以修身，是盘仲莹一生遵循的原则。齐家，更对她有着特别的意义，曾几何时，在北京拥有一个家，是她最迫切的梦想。时至今日，这位北京人眼中的“外地”姑娘，一跃成为数百名不同国籍员工的一家之长，以自己的温润之心，惠泽了千百个家庭。

军旅之家 “湘妹子” 婉辞营职衔

1987年，盘仲莹还是个年仅16岁的湘妹子已是一名大一的学生，天资聪颖的她中学时曾连跳两级，有着一股天生牛犊不怕虎的闯劲。放假期间，她做兼职翻译，自愿替客户出差，结果因买错船票一路同途，靠方便面和榨菜在轮船上苦度数日。

理想主义的她，免不了吃冲动的“亏”。毕业之际，在那个单纯的年代，出于对军队的崇拜，她毅然决然地报名参军，成为一名英语教官。开始了她的军

旅生涯。

“第一天到部队，发现军营和我想象的完全都不一样，我当时拔腿就想跑。但当兵的出发点虽然很冲动，可既然是自己选择的路，又怎么能中途折回去？”盘仲莹坚定决心，迈出了军旅生涯的第一步。

天将降大任于世人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤。考验很快降临在盘仲莹身上，她作为从地方大学招募新入伍的教官被送往山西忻州进行集训。十月底的忻州，冰冷刺骨，但部队未能及时发放冬衣，听着山间的狼嚎，在寒风中瑟瑟发抖的盘仲莹心生一计：到山里老乡家中买白酒，装进军挎壶，偷偷喝酒取暖。凭借这种土办法，她终于等到了姗姗来迟的棉衣棉裤，如获至宝！这套23前的冬季军服，至今依然保留在她家中。

二十岁那年，盘仲莹成为所在部队中最年轻的连职干部。但晋升并未让她安于现状，反而促使她对未来有了更清醒理智的考虑。作为一名女兵，军队存在发展局限，盘仲莹想要追求更高的人生目标。在军营的第六年，在即将升任为部队中最年轻营级干部的时候，她毅然作出决定，婉别军旅之家。

军旅生涯磨砺出盘仲莹坚韧的性格，以至于在未来许多困难面前，她能够以柔克刚，迎难而上。尽管主动退役，但军人身份，让她一生引以为豪。



光华之家 “踩铃儿” 情系众家师

离开军队来到北京，盘仲莹成了一名地地道道的“北漂”，租住过几乎北京所有的城郊区县，经历过数次搬家的痛苦，她立誓要拥有一处属于自己的家。但不论理想多么远大，第一步还是要解决生活来源问题，凭借英语优势，盘仲莹找到一份临时工——美中互利公司医院项目经理助理，协助建设新医院。谁曾想，这份“暂时”工从1996年一直做到今天，在她见证下成立的和睦家医院，也是她未来最重要的“家”。

1997年北京和睦家医院正式开业，新招的医生护士皆有海外背景，英语并不比专业出身的盘仲莹差，反而在专业词汇上更胜一筹。学历和专业的落差，使

盘仲莹深倍感压力，决定通过学习来修身提升自我。

或是机缘巧合，盘仲莹被光华管理学院MBA招生信息所吸引。入学考试中，尽管数学成绩不理想，但凭借英语优势总分过线。面试时的场景她至今记忆犹新，那天北京漫天白雪，她滑倒在光华楼老楼门口，摔坐在地上时，同去的朋友说，“落炕了，落定了！”

事如人愿，盘仲莹进入光华经贸委班。当时她住在望京，往返北大需三个多小时。六点四上课，她六点半才能赶到，被同学戏称为“紧踩铃儿”。回忆起两年半的学习时光，酸楚已经酿成了甜蜜。“课堂上老师同学各抒己见，畅所欲言，让人酣畅淋漓。课下同学间的经历分享也一样引人入胜。”

聊起敬爱的光华老师，盘仲莹如数家珍：“教财务管理李老师，特别幽默生动。他说，‘好的管理者，可以不是财务人员，但必须培养对数字的敏感，能够察觉数字反映的问题，看得出来报表是不是做了手脚。’”盘仲莹说，单这一条就使她获益匪浅，作为院长，她每天看各种报表，而那些报表没有反映出来的东西，她总是能精准地判断，通过询问财务人员做到心中有数。

“何志毅老师是真正的师父，我的毕业论文就是他指导完成的。何老师的市场营销是选修课，选修的人爆满，他从中挑学生，我就是其中之一。还有教宏观经济学的李其老师，风度翩翩。教市场调研的刘学老师，把‘机构精简’比喻成‘减肥’的梁钧平老师。最让人震撼还犀利以宁教授，他的讲座，阶梯教室的每一层阶梯、甚至窗台上都挤满了人。”

在光华众位恩师的指导下，盘仲莹对医院管理有了全新认识。从政府关系到医院运营；从战略规划到地方市场拓展；从企业文化塑造到人力资源管理，她拥有了“理论指导下的实践”。机会总是留给有准备的人，当美国院长选助理时，得知盘仲莹正在光华攻读MBA，她成了最佳人选。美国院长对她说，“能做到这个位子，不是别人给的，而是你自己去Win（赢）的。”这句话对盘仲莹触动很大。因为在她心中，求学是内心的动机、是感性的追求，她并没有把晋升放在目标中；但旁人看来，这就是她性格和能力的体现。

光华是盘仲莹学习商业管理的起点，但远不是终点。一天，美国院长问盘仲莹，“你是要涨工资，还是出国学习的机会？”她未曾多想，立即选择了后者。2002年，她前往美国科罗拉多大学卫生保健专业攻读工商管理硕士学位。

2010年，盘仲莹39岁，开始攻读阿拉巴马大学医院管理博士。书山有路勤为径，书海无缘苦作舟。盘仲莹认为，学习不是一蹴而就的事情“只有借助人生和工作经历，理论才能和实践完美结合。只有四五十岁的人还在学习，这个社会才会有进步。”她如是说。

和睦之家 小助理监管大医师

中国的医院院长，十有八九是临床医学出身，不

懂医的盘仲莹清楚自己的劣势，更相信劣势可以变成优势。“我没有专业的局限。因此我会更加客观公正地作决策。”她强调说，正因为不是医生出身，没有对科室的偏重。遇到问题她也不摆架子，勤问各方意见，反而得到全面客观的信息，然后再做选择。

作为美国医院高级行政管理协会会员，盘仲莹对女性领导力颇具见解：“人们对女性常常有不够理性、情绪化的刻板印象，而女性说话音调生来就高，激动情绪下语速更快、音调更高，不但不能讲清楚内容，反而给人‘歇斯底里’的印象。因此女领导一定要注意语言方式和语速，让想表达的内容清晰传达。”

女性领导者也拥有男性所不具备的优势——亲和力。盘仲莹说，“真正用心关心别人，你会发现这种力量很强大。有院长同行曾问我：出现医疗责任事故怎么处罚？这种思维非常糟糕，把医生当做孩子，有错就罚。我们有60多名外籍医生，他们的教育背景、工作经验各异，所以要医生自己决定行医权限，用医生管理医生，但这并不意味着医生可为所欲为。我让护士监管医生，因为护士总在医生身边，他们了解医生的资质能做哪些操作，一旦医生超越行医权限或没有执行规范，护士可以在手术室叫停。”和睦家作为中国首家中外合资医院，经营模式也按照国外标准实行“三线分立”，既行政、护理、医生分而治之；三方相互依赖但无从属关系。医院任何新项目，都必须得到三条线的一致通过。

17年里，盘仲莹历任行政经理、总经理助理、副院长、上海和睦家代理院长、战略系统发展副总裁等一系列职务，并自2008年任职北京和睦家医院院长至今。她负责过外资医院的批准、筹建及项目的预算、监理和控制，负责过医疗设备、药品的进口以及非医疗人才招聘，人才管理培训等等，对医院运作的每个层面驾轻就熟，被业界誉为“在华外资医院管理第一人”。

人才之家 临时工感召“联合国”

以“临时工”身份进入和睦家的盘仲莹，如今作为“三朝元老”，对医院起步时招人难的尴尬记忆犹深：“民营医院在中国存在天然瓶颈，‘铁饭碗’是香饽饽的年代，有勇气冲出围墙的医护人员凤毛麟



角。很感谢当初的那批医务人员。他们有勇气抛弃铁饭碗，加入和睦家，才使我们一路走到今天。”盘仲莹说。

任职院长以来，盘仲莹尤其注重建立本土力量和骨干团队。“对于资源配置，我们会充分倾听来自医生、护理团队的声音，再结合市场需求作决策，以人为本的企业文化，使医生获得最大的尊重和支持，吸引国内众多名医向和睦家伸出橄榄枝”。

今天的和睦家拥有全职医生近300名，护士近600名，其中医生来自全球30多个国家和地区，组成了一个“小联合国”。但人才流动依然是需要面对的问题。“和睦家医院也备受人才流动的困扰。很多医院来此挖人。有员工离职时告诉我：不是和睦家不好，是外边诱惑太大，要出去闯闯。”曾有几位护士想要辞职到新西兰谋求发展。盘仲莹抛开上下级关系，与她们敞开心扉交流：“出国就一定有更好的生活吗？出去打拼一定对丈夫和孩子有利吗？”她以自身为

例，“我和丈夫达成一致，无论怎样，一家人一定要在一起。因为距离一定会让家人感情变淡。”经过这一番真诚交流，其中三位护士放弃辞职念头，留在和睦家。2011年新西兰大地震，三位护士因此幸免于难。

国外医疗机构对人才的吸引力，让盘仲莹意识到：注重企业文化还不够，应健全内部培养机制，主动输送人才到国外深造。“所有和睦家签约的全职医生，每人每年有25000元经费接受继续教育。我们建立网络大学，线上资源共享，便于医护人员随时随地学习。我们所有的做法和价值观，是跟和睦家以人为本的宗旨分不开的。”

社会之家 “不随俗”也能本土化

中国有句老话叫入乡随俗，很多外资企业将其视作本土化发展的金科玉律。而和睦家不仅不随俗，还通过坚持美国体系、践行社会责任，走出一条特色的

本土化之路。

在中国医院看病，往往先要接受一系列繁琐的检查，和睦家反其道而行之。盘仲莹在接受媒体访谈时，曾提到一个案例：“有个孩子从床上摔下来，家长担心孩子颅骨骨折，我们的医生以手法按压检查后，确定孩子无碍，但家长仍然很担心。医生告诉家长，如果孩子受伤了，会疼得哭闹的，但是孩子没有反应。所以我判断孩子骨折的可能性非常小。但如果你非要给孩子照X光，我不反对。”

“不担心日后出现医疗纠纷吗？”媒体问到。

“医院要敢于担当。如果一味保护医院，所有病人都去做各项检查才能诊断疾病，那要医生干嘛呢？医生是站在病人的角度去考虑问题呢？还是站在自己的角度呢？如果不把病人放到第一位，那定位就错了。我们希望通过服务人数的增加，来把成本降下来，而不是依靠在某一个病人身上挣多少钱。”盘仲莹如此回答。

尽管新医院和诊所的扩张速度并不快，但和睦家在业界美誉度极高，先后获得“最受患者欢迎”、“最具影响力品牌”等称号，盘仲莹也被评为“健康时报十大领导者”。“我们有两条坚守至今的底线，一个是质量，一个是安全。我们的医生、工作人员确实确实把医疗质量和病人安全放到了第一位。因为和睦家是把美国体系移植到了中国，它有一个本土化的形成。”

从2000年开始，和睦家成立儿童医疗基金会，每年将营收的1%用于福利院孤残儿童医疗救助。此外，号召员工、病人、社区人员积极参与献血，缓解了北京特殊血源的短缺。当自然灾害发生，和睦家捐款捐物的同时，派出专业的医疗团队赴灾区提供免费的医疗救助，并长期聘用残疾员工。

盘仲莹认为：践行社会责任义不容辞。她积极参与国务院医改办、卫生部、卫生局等部门组织的关于民营医改的讨论，多次提交医改建议及意见并获得认同和采纳，推动了民营医改政策的发展。

17年来和睦家稳步发展，证明了国外医疗服务模式是可以成功移植到中国的，高标准、人性化的医疗服务在中国市场走得通。这不仅给中国民营医疗行业以启迪，同样也给公立医院提供了新思路。

在医院工作，盘仲莹经常面对生死别离，也因此

“只有借助人生和工作经历，理论才能和实践完美结合。只有四五十岁的人还在学习，这个社会才会有进步。”她如是说。

对人生看的更通透，只求简单纯粹。待家人以爱，悉心守护；待朋友以诚，温和朴实；待学以勤勉，孜孜以求；待事以尽心，坚韧不屈。盘仲莹如同一块璞玉，挺过风霜侵蚀，熬过风雨磨砺，如今散发出温润的光泽。

在人生路途上，她做出了很多异于寻常的选择——从毕业参军到离开部队，从坚持学习到成为职业院校院长。由于坚定自己的选择，她以修身齐家之道，谱写出平凡而精彩的人生。

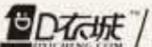
中国·普宁国际服装城是省、市重点项目，也是我市力促纺织服装产业转型升级，打造“商贸名城”的重大战略项目。计划总投资约25亿元，总用地面积约20多万平方米，总建筑面积约40万平方米。总体规划有名牌商业街铺、旋转批发商城、综合商务大楼、电子商务园，以及大型地下停车场、商业广场、国际大酒店、大型物流中心、汽车客运站、潮汕机场城市候机楼、派出所等项目。首期投资12亿元人民币，建筑面积约30万平方米，拥有商铺、写字楼共5000余间，场内经营商户达3000多户，从业人数2万多人。开业两年来，中国·普宁国际服装城坚持“以商为本，携手共赢”的理念，通过科学管理，完善配套，高效运营，加大招商推广力度，市场快步走向成熟，交易持续火爆。

拥有内衣、T恤、衬衣、男装、女装、家居服、睡衣等业态，为普宁2200多家服装企业及福建、汕头、汕尾、潮阳、潮南等1000多家服装企业提供了贸易平台，带动就业50多万人。中国驰名商标“群豪”、“名鼠”、“雅爵”，以及“万康”、“万富”数百个知名品牌云集。将为国内外的供应商、采购商以及配套行业提供一个集服装展示交易、会展、办公、电子商务、信息交流、货运、客运、仓储、餐饮、停车、酒店、金融结算、人才交流以及商务居住、生活等配套服务于一体的“立足普宁，辐射全国，面向世界”的全国大型、粤东最大、现代化的一站式全球名优品牌服饰交易平台。

中国·普宁国际服装城已被广东省政府定为“广东纺织服装国际采购中心重点培育对象”，粤东首家“广货网上行”电子商务平台、“广东省就业先进单位”和广东省“第二批现代服务业集聚区”；最近，被国家工商行政管理总局授予“全国诚信示范市场”、“全国守合同重信用企业”的殊荣。



名优服饰全球交易中心

富民热线 0663 2699999  D衣城服饰网批：www.dyicheng.com

地址：广东省普宁市环市北路与广达路交汇处 发展商：广东超亿美投资有限公司

任汇川：臻于完美 止于至善

——专访北京大学光华管理学院02级MBA、中国平安总经理 任汇川

任汇川认为，要把每项工作当事业来做，努力把手头的工作做到极致，做到卓越，做出自己的“附加值”，要将个人的成长与公司的成长相呼应，个人价值的实现和社会价值的实现相交织。

文 / 唐振伟 马雨晴 编 / 满静雯

他是任汇川，中国平安总经理。“帮助别人，快乐自己”的乐观性格让他在保险业如鱼得水。四年前刚逾不惑之年的任汇川，如今已在中国平安总经理的职位上做了近3年，是中国平安迄今为止最年轻的本土高管人员。

回顾中国平安这位年轻少帅的经历，我们不难发现其“跳跃式发展”颇有传奇色彩：上小学三级跳，不到20岁本科毕业；加入平安后更是“跳级”不止，凭借实干精神和卓越业绩，20年来跳了10多个岗位。他的履职与升迁，见证了中国平安的快速成长，亦可为中国保险业的发展写下注脚。

屡次改革 缔造新体制

现年44岁的任汇川任职平安已有21年，从分公司的电脑技术基层岗位开始，经历了10多个岗位升迁，曾任车险部总经理助理、电脑部副总经理、集团发改中心主任助理，产险副总经理，集团财务总监，集团副总经理、产险董事长兼CEO，直到总经理。

问及他在中国平安20年“跳跃式”晋升背后的原因，任汇川将之归功于董事长马明哲倡导的“能者上，庸者下”的绩效考核用人制度，“不用溜须拍马、不用拉帮结派，做好自己的工作就可以，而且公司正处于扩张期，有很多机会和有所作为的空间”。

盘点任汇川参与或主导的中国平安重大改革，就

可以发现，这些改革涉及产险、财务、银行、销售、综合金融、整体战略各个方面。有些改革对平安乃至整合保险行业都起到了推动作用，如推动车险从无到有、部署产险营销体制改革、实施公司融资上市计划、洽谈兼并收购深圳商业银行、推行渠道化改革、建立集团投资管理中心……

奠定任汇川在中国平安稳固地位的，还要算他在产险改革发展中的“创新不断”和“杰出贡献”。从2007年到2010年，他致力于推行“渠道化改革”，以销售渠道取代行政区域划分事业部，最终带领平安产险从亏损走向盈利，并实现了业务规模的大幅提升。2007年12月，平安产险年保费突破200亿元；2009年10月，年保费突破300亿元，首次跃居市场第二，仅次于中国人保。

现在，中国平安已经成为国内最典型的综合金融集团。展望未来，面对经济转型与社会转型，他认为，3至5年之间，互联网将会给传统金融业带来颠覆式的变革，需要积极拥抱正在到来的互联网金融时代；同时，保险业将会在构建信用社会，健全养老格局的社会转型中发挥更大作用，有足够大的想象空间。

忧患意识：“高看别人，低看自己”

“高看别人一眼，低看自己一眼”，任汇川称，



平安一直都有着强烈的忧患意识。

12月初，任汇川在一次会议上，做了“在迷雾中疾行，互联网金融初探”的主题演讲，分析了互联网给传统保险业带来的威胁和机遇，指出保险产品的现金流和信息流适合用云计算技术来处理，符合移动互联网大数据时代的商业模式特征。

任汇川引述平安董事长马明哲的话说，传统金融

是渠道为王，产品制胜；而互联网是流量为王，服务制胜。金融的本质是信用中介，连接资产方和资金方两端，一定程度上消除信息不对称，比如信用评级、风险评级。而互联网的特性是低成本、平台效应、全样本海量数据。金融和互联网的结合有广阔的前景和巨大的想象空间。

任汇川介绍，互联网对传统金融的冲击是逐层深

人的。首先，最浅层的冲击是互联网可以作为销售渠道，网上卖保险、理财产品，这样成本更低、更便捷。其次，互联网冲击了信息不对称的格局，比价网站、评级网站使得消费者对金融机构的评价成为可能。再者，互联网可以协助保险产品更精确地定价，设计定制化产品。

以卖车险为例，过去卖车险只依据车的牌子和型号，后来平安加了驾驶者的因素，比如性别、驾龄长短。但车联网技术普及之后，保险公司可以掌握更多更详尽的信息，比如上班经过的路段、从家到公司的距离、途上红绿灯数量、踩急刹车次数、变线次数，这些数据都通过云计算到后台，定价可以很精准。甚至可以把这些数据和手机软件联系在一起，实现自动导航。

而对于金融体系未来的展望，他预测，未来传统金融业务的界限划分可能会变模糊，以往的金融形态可能会经历很大的整合与调整，这种模糊性对于金融体系下层的个人用户尤其显著。

而这种模糊性恰好可以切切实实与平安的综合金融的优势相结合。中国平安，这家业务横跨保险、银行、投资，拥有全领域金融牌照的大型综合金融集团，可以提供给用户更宽泛的体验。比如外界传言平安即将推出的“壹钱包”应用软件，集理财产品、信用卡、信息通讯、积分折扣、AA制收付于一身。类似的产品有余额宝、支付宝，它们也是支付结算工具，但是产品需要外包，而平安本身就是金融集团，可以提供理财产品，使客户的资产增值，这是平安的优势。

互联网金融时代正在到来，大家都是迷雾中的疾行者，还未看清未来格局，便已感受到生活方式的剧变。正如任汇川所言：“其实，互联网金融在一两年内还只是一个信号，可是，3~5年以后，互联网将会对传统金融业产生巨大冲击”。

正是这种忧患意识使中国平安未雨绸缪，甚至成为传统金融业变革的推动者。

转型中的保险新机遇

保险业迎来了历史性的新机遇。十八届三中全会审议通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》明确了保险业在完善和发展社会主义市

经济体系的地位和作用，强调要大力发展商业健康和养老保险。这对保险业无疑是利好。

面对新机遇，任汇川着重分析了保险业对于深化改革的三方面作用。第一，保险业中无形标的，尤其是责任险、保证险的市场密度提高，可以促进社会信用体系的建立。第二，健康保险的普及可以改变国人的健康观念和生活方式，从“花钱保命”过渡到“健康管理”，更注重平时的健康。第三，以企业年金和个人年金为特征的商业化养老可以显著改善现存养老格局，减轻国家财政的社会保障养老负担。

中国经济转型与社会转型相辅相成。社会转型任务之一便是从缺乏信用的社会转到重视信用的社会。区别就是在缺乏信用的环境中，做诚实的人代价很高，而在重视信用的环境中，做不诚实的人代价很高，中国社会正处于过渡期。

保险公司的作用是做评级，帮助建立一个信用体系。任汇川认为，越是商业化的环境越需要保险，比如两辆车发生碰撞，在过去，车主的反应是吵架、走关系，而现在则很冷静地找保险公司解决，权责分明，流程标准化。另外，保险业还可以用企业的无形资产作为信用保险、保证保险中的无形标的，促进文化产业发展，为现代化市场经济体系的建立做出更大贡献。

现存保险以有形标的为主，如汽车保险、人身保险、核电站保险。但还有很多无形标的，如责任险、保证险。只有这种险种才能真正提供信用担保，刺激经济发展。比如，贸易信用保证保险可以使两个相互不了解的交易者做贸易，为其提供信用担保。因为平安了解整个行业，这让交易费用降低很多。再如环境

“其实，互联网金融在一两年还只是一个信号，可是3-5年以后，互联网将会对传统金融业产生巨大冲击”



道，在明明德，在亲民，在止于至善”。

谈到在光华的日子，任汇川感触最深的便是“包容而有引导、开放而有序”的氛围。“光华延续了北大独立思考的理性精神，对于实际问题提出建设性批判，而不是简单质疑一切。在当下信息爆炸的时代，传统媒体的影响力式微，每个人成为自媒体，各种信息充斥耳畔，真假难辨，公众反而无所适从。这

时候就需要相关领域的专家站出来，去伪存真，而光华的老师一直履行作为学者的责任，在不同场合频频发声，传播理性精神与正能量。”

谈及健康观念，任汇川不无痛心她表示，国人80%的健康医疗消费都用在生命最后几年，忽略平时。实际上，健康是一种生活方式。平安与Discovery公司合作推行“健行天下”（Vitality）健康促进计划就体现了这种理念。购买健康食品，去健身房锻炼，戒烟等都可以增加积分，积分可以转换成折扣，享受更多优惠。这类健康保险符合物联网与大数据的宏观趋势，同时也是一种三方共赢的模式：购买保险者有健康的生活方式；联网商家吸引更多客流；保险公司挣得更多收入。另外，健康保险还可以记录你的身体状况，是整合版的医疗档案，弥补了病例分开存档的弊端，为疾病的预防和诊断带来很大便利。

要把每项工作当事业来做

儒家经典《大学》一书开宗明义就讲：“大学之

时候就需要相关领域的专家站出来，去伪存真，而光华的老师一直履行作为学者的责任，在不同场合频频发声，传播理性精神与正能量。”

光华老师的言传身教对任汇川的人生观和价值观都产生了潜移默化的重要影响，任汇川认为，要把每项工作当事业来做，努力把手头的工作做到极致、做到卓越，做出自己的“附加值”，要将个人的成长与公司的成长相呼应，个人价值的实现和社会价值的实现相交织。

《论语·宪问》有云：“君子道者三，仁者不忧，知者不惑，勇者不惧”，任汇川一直向着“勇者、智者、仁者”的方向不懈努力。危难关头，他用胆识和魄力突破了现有的瓶颈，危机过后，又能够居安思危，时刻有忧患意识，冷静而客观地分析形势，谋定而后动；他凭借着坚持的力量，不断开拓创新，自我超越，最终将实现他“帮助更多人”的梦想，达至人生的完美境界。

李次会：人是企业最重要的投资

——专访北京大学光华管理学院高层管理教育中心(ExEd)“大清生物项目”、大清生物董事长 李次会

中国现在有几千家医药企业，未来肯定要并购整合，收购兼并将是贯穿行业发展始终的一个主题。

文 / 特约撰稿人 唐振伟 编 / 满静雯

在过去不到8年时间里，带领一家180万元收购来的企业——大清生物，从零开始，做到了生物医学材料行业的前几名；现在该公司年营业额达到1亿，实现利润3000多万元，纳税2000多万元；给投资者带来了大于20倍的投资回报；这个人就是在生物医药领域工作了25年的北京大清生物技术有限公司董事长李次会。

李次会是比较典型的“清华理工男”。与之当面交流的一个半小时中，给本刊记者留下非常深刻印象的是，李次会逻辑的清晰和思维的缜密。

当然，他也正在逐步改变这种“理工男”的团队形象，认为大清生物创业团队目前最大的问题就是“清华的烙印太深”，这也是李次会多次组织企业中高层参加北京大学光华管理学院高管培训项目的重要原因。

“二次创业”成功源于前期积累

毕业后，李次会当过两年老师，教过《化工原理》，并搞过一些科研。之后，李次会去深圳发展十来年，期间也有过一次创业，他自称那次创业“走过很多弯路”，当然这十来年也为回到北京后的“二次创业”积累了很多经验。

2005年下半年，李次会开始了“二次创业”，也就是他所称的“真正创业”，成为清华一家医药企业项目的总经理，并在2006年开始收购了这家生物科技

方面的公司——“大清生物”。

之所以走收购发展的道路，李次会说，是因为创业团队意识到“医药企业周期比较长，单靠自己滚动发展比较吃力，坐吃山空对于创业团队来讲是一种煎熬，必须收购一些有现金流、有业务的公司，首先要保证大家能吃饭”。

李次会认为，比较幸运地是，这笔180万元收购的企业项目，如今单一产品线的产品就做到了近8000万元的营业额以及2000多万元的利润。当然，这主要得益于团队的眼光，“我们的创业团队是非常不错的，也是基于团队之前在医药领域的积累”。

大清生物之所以会取得令人瞩目的成就，与前期积累是分不开的。除了延续以往技术上的研发攻关，公司团队也进行了一系列市场运作活动。李次会说，一是从基础营销开始推广公司品牌及产品。利用自身团队在行业里的丰富经验，参加各个地方的招标，中标之后给各个地方做学术推广，参加各种学术会议、各种展会、各个地方的招商活动。二是公司成立专门的医学事业部，提供大量的学术支持。积极与高校和医院开展学术研究活动，通过直接推销公司产品和技术、拓展产品的应用科室范围、与医生开展产品上市后的临床研究来对产品进行推广。正是这些点滴的前期积累，造就了大清生物几年内快速发展。

当然，对大清生物的收购完成之初并非一帆风顺。李次会坦陈，最困难的是2008年，甚至有点坚持

不下去的意思。因为项目产品在走向市场化过程中遇到了种种困难，“质量不太好，也不太稳定，原来的实验室技术实现大规模工业化非常难，遇到了很大的挑战”。

“最后找来国内最顶尖的技术专家，专家给了很多提示和帮助，帮我们攻关；我们自己研发团队的技术攻关，行业内的积累也逐渐凸显了作用，这个过程大约持续了一年半，到2009年才开始稳定下来”。在这一过程中，李次会也深刻认识到，在生物科技领域，人才是企业发展的关键因素！

并购整合是行业发展的规律

或许是因为首次收购尝到了甜头，李次会和他的团队坚定地认为，医药及医疗器械企业都是依靠收购兼并和自主发展两条路来实现发展，“比如强生，在发展过程中，前前后后收购了上百家企业”。

李次会称，中国现在有几千家医药企业，未来肯定要并购整合，收购兼并将是贯穿行业发展始终的一个主题。经过五到十年之后，中国医药企业的发展将更多依赖收购兼并这一路径，来实现行业集中度的提高。

目前美国前20家医药企业，占到整个该行业80%左右的市场份额。李次会认为，中国医药健康行业未来可能会出现一批巨无霸的公司，中国现在是几千家医药企业，已经有一些上百亿规模的医药企业，未来行业集中度一定是不断提升的，出现千亿级别的



医药企业。

“我们是做生物医学材料、再生医学与组织工程产品的，如：外科修复材料、植入器械等。国外的竞争对手非常多，国内也有几十家，从2006年到现在，我们从零开始，做到了生物医学材料的行业前几名，是做得比较快的，也得益于行业的快速发展”。

李次会信心满满地说，从医疗健康产业占GDP的比例看，美国16%，欧盟10%，中国只有4%，“未来市场非常大，生物治疗已经成为行业发展的热点”。他将该公司的企业文化提炼为“为提高人的生命质量，提供更好的解决方案”，“科技让生命更加精彩”。

据了解，大清生物主要从事生物医学材料、再生医学与组织工程产品、干细胞与生物治疗产品的研发、生产和销售。目前，大清生物构造了五大技术平台。生物衍生材料技术平台，天然高分子医用材料技术平台，生物活性矿物质材料技术平台，组织工程复合技术平台，干细胞与生物治疗技术平台。公司至今已获得产品注册证SFDA4个，有十余个在研产品将在今后3-5年内陆续上市。

在企业发展战略方面，李次会称，一方面自己加强研发，目前布局的项目有十几个；另一方面，未来会继续收购一些公司，通过收购3-5家公司，并整合来实现快速发展。

在收购资金来源方面，一方面依靠自有资金，公司现在已经具备了造血能力；另外，未来要快速发展也会继续引进一些创投，会通过再融资引入新的投资，来并购整合一些公司实现共赢。

对于未来是否上市，李次会认为，上市是很好的发展路径但不是唯一的路径，“只要公司能够快速发展，能够给投资者很高的回报，就不愁没有投资人把钱投给你”，当初投资大清生物，10年可以给到投资人20倍以上的回报，这样的回报率还是极具诱惑力的。

另外，大清生物也在为未来上市作准备，虽然目前还没有上市的具体时间表，但已经请了华普天健会计师事务所给大清生物做审计，据了解华普天健服务的企业里未上市公司非常少；李次会称，他们还吸收了国内知名的律师作为早期股东。现在公司做得相当规范，未来上市也会是顺理成章、水到渠成的事情。

从不吝惜对人才的投资

目前创业团队有一个很大的问题是“清华的烙印太深”。李次会认为，团队的成熟程度，自己的管理能力，对企业的把控能力，特别是具体的管理执行和经营能力，也是企业面临的一个不小的挑战。

因此，李次会在员工培训，特别是中高层管理人员的培训方面毫不吝惜。不惜重金多次组织管理人员参加北大光华管理学院的培训项目，一方面是为了减少“清华烙印”对创业团队的影响，引入新的企业文化；另一方面是为了团队成员个人素质获得更好的提升和发展，从而提高整体团队的凝聚力和战斗力。

“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往”。任何一个员工肯为企业发展并付出不懈的努力，无非是为了更好地实现其自身价值，得到更快地提升，获得更好地发展。那么，在医药行业人才流动如此频繁，医药方面的中高层一直深受猎头的青睐，管理层跳槽也司空见惯的时候，大清生物对管理人员

“之所以走收购发展的道路，是因为创业团队意识到“医药企业周期比较长，单靠自己滚动发展比较吃力，坐吃山空对于创业团队来讲是一种煎熬，**必须收购一些有现金流、有业务的公司，首先要保证大家能吃饭**”。”



很好的培训，会不会是“为他人作嫁衣裳”，公司的管理人员是否会成为竞争对手的“得力干将”呢？

李次会称，他并不担心员工得到相关培训、自身素质得到提升后就跳槽到竞争对手那里，或者被竞争对手重金“挖走”。

李次会提出了“鼓励大家成为创业者，而不是打工者”的企业发展理念。他表示，只要企业能够快速发展，就不担心别人来“挖角”，公司在行业内的发展速度是非常快的，甚至有的员工在离开公司去别处发展几年后，看到公司快速发展又“去而复返”。他认为，关键是公司的发展对于员工有没有吸引力，员

工的价值能否得到很好地实现，公司能不能与员工分享企业发展的成果。

另外，李次会认为，从人脉关系方面，原来的同事也是一个很好的“圈子”，这个圈子里，大家共事多年，相互了解、相互信任，经营好这个人脉圈子可以产生很多业务方面合作的机会。他现在公司的很多业务往来就与之前的一些同事不无关系。

因此，李次会表示，未来在收购更多医药企业之后，将会对更多的中高层管理人员进行教育培训方面的投资，因为他认为，人才方面的投资是最重要的投资，从投入产出比来看是最大的！

吴逸然：在互联网金融蓝海中破浪前行

——专访北京大学光华管理学院2010级硕士研究生、有利网联合创始人 吴逸然

他早早就明白，自己是一个有很多想法的人，适合创业而不是为别人做事。

文 / 贺子桐 编 / 唐振伟

2013年被称为“中国互联网金融元年”，一场变革“中国金融生态”的互联网金融浪潮正汹涌而至，受到了投资界广泛的关注与热烈追捧。

作为中国互联网金融行业的细分代表，P2P，即“个人对个人”的网上借贷成为互联网金融领域最火爆的话题。究竟P2P是怎样的运营模式？它们是如何保证投资者的投资收益和相关权益？该领域可能面临哪些风险？应该如何规避？未来发展前景如何？

带着以上种种疑问，本刊记者专访了北京大学光华管理学院的金融学硕士、有利网的联合创始人兼COO，吴逸然。

创业“梦之队”

2012年5月，三位怀揣热情和梦想的年轻人共同创立“有利网”，踏上了互联网金融领域的创业征程，以独特的方式拨开P2P网贷行业的迷雾，试图以金融创新思想和互联网技术重建金融体系。

创始人之一刘雁南曾供职于全球最大的投资银行之一的美银美林集团位于伦敦及香港的投行部，并于2010至2012年供职于全球最大的私募股权基金TPG，期间他觉察到，很多小额贷款公司存在大量的资金需求，而普通工薪族却缺乏适合的理财渠道。于是，刘雁南找到老友任用和吴逸然。

吴逸然本科就读北京大学元培学院哲学专业，博览群书，时刻审视自己的人生，他早早就明白：自己是一个有很多想法的人，适合创业而不是为别人做

事。在光华就读金融学硕士期间，他深入系统地学习金融运行理论，了解金融发展的趋势，掌握金融分析的方法与工具。在班主任张峥教授的推荐下，他进入一家小贷公司实习，从事线下贷款业务。

在这家小贷公司，吴逸然敏锐地察觉到小额信贷市场有着巨大的缺口亟待满足，而社会上存在大量可利用资金未能通过有效方式与之匹配；同时，他了解到放贷业务的可操作性与可靠性，发现这一领域存在大有可为的创业天地。因此，当两位自己熟悉又信任的老乡邀请他加入有利网时，他毫不犹豫地欣然接受了。

创业“梦之队”就位后，一路披荆斩棘，在上线半年内交易额就突破了三亿元，并获得软银中国资本千万美元级别首轮投资，从众多P2P平台网站中脱颖而出，俨然已经晋身为互联网金融领域炙手可热的新贵。

先知先觉 顺势而为

互联网金融概念在2013年下半年才全面爆发，而吴逸然团队在2012年6月就创建了有利网，可谓是商业嗅觉非常敏锐的“先知先觉者”。

而在众多互联网金融的创新模式中，有利网选取了P2P小额信贷平台这一模式，来帮助传统中小微企业解决融资难、融资贵，以及普通大众缺少合适的理财渠道等难题。

然而，“先驱”往往会成为“先烈”，要做互联



网金融创业的先行者，除了需要有过人的勇气，还要有长远的眼光。在创业之初，吴逸然就认为，互联网做P2P金融借贷面临着难以回避的诸多风险，没有持之以恒的信念，很难在这一领域成就一番事业。

2011年以来，有58家P2P网贷平台倒闭或出现逾期问题等一系列恶性事件，投资人“不但拿不到利息，本金都可能遭受损失，甚至血本无归”，“害群

之马”的存在，使得投资者对P2P行业的信心大大降低。例如，从“淘金贷”卷走投资者100多万资金，到安泰卓越、优易贷爆发卷款跑路事件，再到网赢天下破产，P2P借贷平台的恶性事件接连发生，令人震惊。

另一方面，网站面临系统安全的风险。以往银行的网站遭遇黑客袭击、个人金融信息被盗窃的事情并

不少见，而互联网金融本身就是以技术为支撑，如果公司运营技术不过关，网贷平台遭到攻击，那么，互联网金融的资金安全和正常运作就会受到影响，进而会影响到投资人的信心。

再者，创业也面临将来监管政策的风险。政策与监管的缺失，P2P行业很容易呈现出良莠不齐，野蛮发展的局面；而如果不多加了解行业就草草地套用传统金融行业的监管法规，很容易给原本具有生命力的网络金融平台扣上“非法集资”的帽子，限制住整个行业的发展。相对于传统金融，互联网金融刚刚兴起，尚无明确的法律依据。有专家认为，未来的监管不确定性或将成为这个行业的最大风险。互联网金融今后的发展将对监管标准、法律体系等方面提出新的挑战。

最后，从投资者理财观念的引导方面，也存在一定风险。P2P业务瞄准的是“收入金字塔结构下面的那80%的人”，这部分人中，有些只知道炒股炒房，有些固守着“有钱人才有资格谈投资理财”的观念。中低收入者普遍认为“每月固定的工资收入应付日常生活开销就差不多了，哪来的余财可理呢？理财投资是有钱人的专利，与自己的生活无关”。而对于未知的互联网金融领域，他们更是因为对网络的不熟悉以及各种P2P跑路的负面新闻而避而远之，不敢拿自己的“血汗钱”来冒险。

有利网的三位创始人经过深思熟虑，最终决定对传统的P2P行业改造，进行线上线下相结合（O2O），并实施了一系列应对以上诸多难题的措施：所有借款由合作的小额贷款机构实地考察推荐并提供100%的本息保障；与费埃哲 FICO（世界最大的信用审批技术服务商）合作，用它的评分卡、反欺诈模型建立有利网目前的信用管理体系；聘请来自大型国有银行高级系统工程师，负责网络信息安全和支付结算，将硬件软件上升到银行级别，增加系统的安全系数；在上市之前聘请专业的律师事务所、会计师事务所，规范自身的运营和财务；保持与央行、市、区金融办等监管部门和地方政府的沟通，符合政策的要求和发展方向；邀请知名经济学家陈志武，TPG、弘毅投资、软银中国等顶级投资机构的负责人等等专家建立阵容强大的专家顾问委员会，为公司方向提供咨询和指导。

经过这样一番详细规划布局，有利网的发展势如破竹——上线首月交易额突破1000万元，2个半月突破2600万元……吴逸然对该公司2013年全年总交易额的预计也正在从3亿元修正为5亿元。

行业前景：“引无数英雄竟折腰”

有市场需求才有发展的空间，有利网的快速发展离不开供需双方。需求方面，传统的银行业因为经营成本高等原因倾向于借出大额贷款，而有小额贷款需求的个人很难正常从银行贷款，因而乐意支付更高的利息从其他途径获取资金；供给方面，“收入金字塔下面80%”的人因为其在银行存款额度较小，得不到高的回报，也没能得到很好的用户体验。

互联网金融的出现使得借贷款的运营成本和边际成本大大降低，最大化地打破了地域和行业对于公司收放资金的限制，在供需之间搭建了一个桥梁。随着阿里巴巴、百度两大网络巨头推进互联网金融战略的展开，这种创新型的金融结合模式将带来多元化格局的产生，互

“先驱”往往会成为“先烈”，要做互联网金融创业的先行者，除了需要有过人的勇气，还要有长远的眼光。”



联网金融行业的竞争也将日趋激烈。

谈及竞争对手时，吴逸然坦言：公司面临的对手有三类：一是传统金融行业的银行，资产管理公司；二是互联网金融领域依托基金发展的互联网巨头，比如阿里巴巴集团、百度等；三是是在P2P线上交易领域已经做成了一定规模和气候的企业，如陆金所（中国平安的子公司）与人人贷。

一家刚刚上线的公司要在巨头林立的互联网金融领域争得一席之地并不容易，但吴逸然对此充满信心，他说，“互联网金融产品不像是快销品那样，顾客总是在比较和选择，而是有着很强的用户黏度，当用户被较高的年化收益率吸引而在小额投资中获得高收益，尝到甜头后很有可能持续投入更多的资金，后期也会考虑多样化的产品组合；而且这是一个靠口碑传播的行业，受益人会将它迅速推荐给身边的亲人朋友。”

为此，有利网在用户收益和用户体验两个方面，都开出了比较诱人的条件：吸引用户方面当然最主要还是靠比较高的投资收益，理财产品12%的年化收益率足以令大多数投资者心动；用户体验方面，有利网借鉴了国外的经验，“傻瓜式”的网站设计，类似淘宝卖家的耐心客服让即使对理财一窍不通的人也能够轻松上手投资；此外，有利网将投资门槛降低到50元，并保证资金可以随时被赎回，而且强调服务完全免费

的一系列措施为尚有疑虑的消费者吃下一颗定心丸。

凭借这样的经营理念以及围绕这一理念的战略与执行措施，吴逸然的有利网从被身边的朋友质疑“是否靠谱”，没有用户只能跑去合伙人任用父亲的公司，跟该公司员工一个一个宣传的创业初期，一步步与投资者同行，发展到现在每天的投资项目都会投资者被抢售一空。

对于互联网金融行业未来前景的描述，吴逸然引用了毛泽东诗词中“可上九天揽月，可下五洋捉鳖”这样的豪言壮语。

网站刚起步的时候，有利网即使开出非常丰厚的薪酬也很难聘请到合适的人才；而现在曾经供职于国有银行后台的技术人员、曾为腾讯等巨头做运营策划的人也都开始加入有利网，其中最重要原因之一就是越来越多的人看到了该领域未来巨大的发展前景。

吴逸然表示，目前对新鲜事物具有更强冒险精神，更贴近互联网的“85后”，已经构成了有利网的主要投资人群。面对有着理财需求，对网络新产品热情与勇气但是投资额不多的“85后”，有利网采用P2P的模式来吸引客户，并不意味着它只把自己锁定在P2P市场。“我相信几年后，这些客户的资产一定会翻番，到时候我们会推出更多元化，适合他们高层次投资需求的产品”，所以现在需要做的，就是牢牢抓紧用户。



博雅图书室

一本好书·一个未来

博雅图书室介绍

博雅图书室项目由光华管理学院高层管理教育中心在2009年初倡议发起，主要帮助贵州毕节等贫困地区的学校建立图书室，希望用实际行动唤起社会对贫困地区教育的关注。经过师生们持续不断的努力，目前已经捐助贵州、四川、云南、甘肃和西藏地区的39所小学，每所小学捐赠图书约5000册。

加入我们，帮助孩子们成就读书的梦想！

捐赠形式：以个人、家庭、班级、校友分会、俱乐部等名义捐赠均可

捐赠金额：金额不限，一个图书室标准为5万人民币，配置5000本左右书籍；您可认捐一个或多个，也可成为一个图书室的捐赠者之一

捐建流程：

1 表达意愿

请在官网提交捐赠意愿或致电爱心热线
010-62747103

2 捐赠善款

请将捐赠款打入
北京大学基金会帐户

3 选择学校

由学院选择受捐学校
或捐赠人自己考察择校

4 筛选图书

校友事务中心或捐赠人与受捐学校沟通，负责筛选与购买图书

5 采购配送

购买的图书配送到受捐学校
需要大约15个工作日，视交通状况而定

6 捐赠仪式

如有需要，校友事务中心和受捐学校筹备捐赠仪式

7 后续跟进

受捐学校保证图书室正常开放，学院组织定期回访、支教活动



因思想 而光华



X计划体验营，让你的MBA赢在起跑！

因思想 而光华！

“X”计划体验营针对大三及大三以上本科或硕士学生，选拔录取具有培养潜质的优秀年轻人进入光华MBA项目。申请人通过“X”计划获得北大光华MBA预录取资格后，在工作年限达到教育部规定的MBA报考最低年限的基础上，成绩达到全国MBA联考国家A类线，将被正式录取为北京大学光华管理学院MBA项目全日制班（含国际班）的学生。

“X”计划设立100%覆盖率的奖学金，奖学金额度为全奖、半奖、三分之一奖。一旦成为X计划预录取成员，则无需经历三年后淘汰率极高的光华MBA申请面试，同时提前三年进入北大光华MBA培养模式，享受校友导师计划、讲座、社团等光华资源。

联系方式：

如有意向参与或垂询，敬请与北大光华MBA中心取得联系。

联系人：张老师

电子邮件：gsmmba@gsm.pku.edu.cn

联系电话：+86 (10) 62747261



二维码报名

因思想 而光华



扫一扫
关注北大光华校友会微博



光华首届读书思享会

——开启中国企业家读史风潮

编 / 马雨晴

10月24日，由北京大学光华管理学院联合中信出版社共同举办了首届“阅读·交流·共享——北大光华思享会”。新东方教育科技集团董事长俞敏洪、北京行知探索文化传播董事长，原央视《经济半小时》、《对话》主持人曲向东和北大光华组织管理系教授张建君出任嘉宾，与近五百名北大学子及社会各界爱书人分享《罗马人的故事》带给他们的私人阅读心得。

《罗马人的故事》是日本作家盐野七生所著，她以每年一册的速度，历时十五年，完成这部时空纵深长达一千多年的罗马史。被誉为“最具东方视角的罗

马史”、“有见识的企业领袖和经营者必读的罗马史”。那么，从兴盛到衰退，罗马究竟走过了怎样的历史轨迹？智力不如希腊人，体力不如高卢人，经济不如迦太基人，却能一一打败对手，罗马人究竟有什么样的精神特质？“古罗马，今天的中国最需要懂的国家”，究竟有什么值得中国借鉴？

《罗马人的故事》掀起的中国企业家读史风潮，也让大众看到了更多商人中的读书人、读书人中的商人，他们在希腊文明中捕捉思辨的知音，在印度文明中寻求失落的安慰，现在正在罗马文明中锲而不舍地

吸收普世价值体系。

以下为发言嘉宾对话节选：

俞敏洪：我把这15本书都读完了，这套书带给我一些感触。第一，《罗马人的故事》写历史，不带有意识形态性；第二，它的文笔是故事和评论、评价结合，所有的年代、人物都是经过论证考察，因此不具备虚构性，但是又具备可读性；第三，也是最重要的一点是，通过古罗马一千多年的历史，世界上只有一个帝国能够跟罗马帝国比较，那就是中华帝国，而且有很多相似之处。

张建君：我读这本书主要有两个收获，第一个收获就是了解西方。西方有几段历史，第一段是古代历史，即希腊和罗马的历史。第二段是中世纪，所谓黑暗的中世纪。如果说第一段是人的历史，第二段就是神的历史。后来通过文艺复兴、启蒙运动、宗教改革进入近代。读古罗马可以了解现代的西方，比如西方法制精神的缘起。第二个收获，我是研究管理的，比如要学习魅力型的领导人就读恺撒，要是学制度建设者就读奥古斯都。我们也可以学到组织，比如罗马军队的组织、人才的培养、组织的变革等等。它确实是百科全书式的历史著作。



罗马的硬实力与软实力 ——罗马人靠什么征服世界

曲向东：《罗马人的故事》第13本有一段话，“罗马人曾经三次征服世界，第一次靠罗马军团，第二次是罗马法律，第三次是基督教，罗马帝国灭亡的时候把基督教带人到这个世界。”这三点对于人类是非常重要的。

俞敏洪：三个要素中，罗马法实际上是罗马的管理结构、政治体制结构所带来的结果。文艺复兴以后，罗马法变成近代的资本主义国家实行大陆法的基础。而基督教的兴起是罗马灭亡的原因之一。当一个宗教只承认自己的神，而不承认别的神时，它就变得霸道而小气。为什么中华民族没有灭亡？一个重要的原因是，中华文化是多神教文化。我曾到过衡山的一个庙，从释迦牟尼到耶稣、孔子、老子全在庙里。实际上，多神教恰恰是民族的大度和生命活力的体现。罗马人和当时基督教徒有冲突，只允许一个神和允许许多神存在的冲突。所有古希腊、古罗马的东西都不被基督教承认，成了所谓的“异教”。

曲向东：罗马最早是城邦国家，发源于七个山丘。随着征伐，很多部落并入罗马，也就是元老院及罗马人民。到共和国时期，出现首席执行官以及皇帝。皇帝在古罗马词的意思是常胜将军，只是一个荣誉称号。皇帝做的每件事要经过元老院的认可。但是到了罗马的中后期，皇帝把皇位传给儿子。但合法性来自于哪？神。所以君士坦丁大帝要扶植一个神，让神告诉臣民，我儿子继承我的位置成为皇帝是因为我是神的体现。君士坦丁把基督教奉为国教的时候，就意味着中世纪已经开始了。

张建君：我觉得有两个问题，第一，在古罗马时代皇帝是人不是神。很多皇帝自己捐钱建澡堂，跟国民同浴，洗澡的时候百姓觉得皇帝和自己也没什么差别。所以古罗马的统治一直不稳定，他们最长的王朝不超过一百年。相反，中国进入汉代以后开始君权天授。刘邦穿上皇袍，成了龙子。第二，罗马没有很好地解决皇帝权力继承的问题。一夫一妻制带来的问题是生的孩子非常有限，动不动就出一个昏君。他可以收养子，但一旦有亲儿子收养子就不再可行，亲儿子背后的有心人会来怂恿他。在这些方面中华帝国有比罗马帝国优越的地方。



崇尚自由，尊重秩序 ——从古希腊到罗马帝国

俞敏洪：希腊文明衰退时，罗马崛起。古希腊城邦制度的统治方式被古罗马所借鉴。罗马扩张过程中，被打败的部族的元老就成为元老院的成员。意大利是罗马的核心，但意大利周边都以行省的方式进行统治，比如高卢行省、叙利亚行省。不同行省有不同文化。也就是说，罗马的核心一直很小，它以政治体制、文化影响、军事力量影响周边，变成一个帝国。但是一旦解体，被它统治的国家又变回不同的国家，这就是现代国家的雏形。

张建君：罗马之所以不断扩大，最重要的是包容。它打败一个民族，就让他们精英成为罗马的统治阶层。罗马特别有学习能力，他们曾经派三人小组到希腊考察。希腊文化有两个极端，雅典的崇尚自由与斯巴达的尊重秩序。而罗马既包容自由又有秩序，这一点维系了帝国的发展。但是这种包容性也让它最后走向崩溃。罗马建起横跨欧亚非的帝国之后，没有配套的主流意识形态，就像企业做大之后没有自己的企业文化一样。而中华民族有儒家，儒家是精英阶层的意识形态，控制了读书人，进而控制了百姓。



体制的设计与传承 ——古罗马与古代中国的制度对比

俞敏洪：罗马帝国更加人性化，没有大规模杀戮老百姓的例子。基本没有出现大灾荒，因为政府调动粮食的机制非常完备。所以在政治体制上，罗马帝国比中华帝国先进很多。在城邦发展过程中，罗马把元老们吸收进来形成元老院，元老院选出执政官和护民官。上千年的历史中，元老院起决定作用，维系了罗马的稳定发展。尽管有内部斗争，如恺撒和庞培的内战，军队伤亡几万，但是没有像中国这样过几十年就发生农民起义。所以如果让我选择一个政治体制生活的话，我会选择罗马帝国，因为人身安全可以得到很好的保障。

张建君：古罗马对人民的权利保障比中华帝国到位，他们是讲究法制的国家，例如护民官的设置，护民官代表平民利益，有否决权，可以否决元老院或者执政官做出的决定，保障平民的权利。罗马的内战都是因为统治集团内部没有解决接班的机制问题，皇帝一年之内被干掉好几个。中华帝国恰恰相反，把统治集团内部接班这个事情搞得神入化，但是缺少对老百姓权利的保障，所以很多王朝都是农民起义推翻或者造成重大打击之后崩溃的。

俞敏洪：古罗马在政治制度上的设计比中华帝国先进很多。关键在于它从一开始设计就权衡了元老院和平民的利益。而中国的体制强调了统治者和被统治者的敌对关系。古罗马意识到平民是国家的一支重要的力量，便通过法律的手段解决平民和贵族间的矛盾。奥古斯都的女儿因为通奸罪照样被流放到小岛。在中国很难想象皇帝的女儿被流放。可见，任何人不能超越法律是西方的传统。美国的参议院、众议院基本参照罗马的元老院和平民大会。而英国议院的设计也参照罗马的元老院，都是贵族，后来新兴力量起来又加了下议院，参照平民大会。所以西方政体上是一脉相承的。而中国则不然，中国的体制不算体制，是一种思想管理、意识形态管理，到今天为止中国依然是意识形态管理为主，而不是以制度管理为主。所以这点上中国应该向罗马帝国学习。文明起源与不同的

文明形态有关系。第一，罗马帝国起源的时候模仿古希腊，既要自由又要秩序。第二，古希腊以商业文化为主，在地中海做生意，古罗马最初靠战争，后来靠生意。如果商业文化渗入到一个文化中，一定会带来一种重要的精神——平等，也就是契约精神，等价交换。这两点也是西方文化起源的两条主线。



恺撒与奥古斯都 ——魅力型领导者与制度建设者

俞敏洪：这个书是作者一脉相承写下来的，每本都是罗马不同的发展阶段，文笔也差不多，每本书都有可读性和主题。我推荐写恺撒大帝的那两本，这两本书完整地表达了帝国如何从相对弱势的状态通过征战和思想统一变成帝国。如果再选，便是《贤君的世纪》，还有一本《臭名昭著的皇帝》。书中阐述了臭名昭著的皇帝和真正贤能的皇帝之间的区别。如果读了第9本和第7本，马上可以读出人物的对照。

张建君：如果让我从领导人的角度来讲，我更喜欢屋大维这一本，屋大维也就是后来被封为奥古斯都的人。恺撒和奥古斯都很不一样，恺撒是天才的政治家、军事家，非常有魅力的领导者，既有勇气又有胸怀，战无不胜，口才又非常好，文笔也非常好，但是恺撒要做的事最后都没做成。奥古斯都没有像恺撒那么有才华，也没什么魅力，但是我觉得奥古斯都把自己想办的事全办成了，明修栈道，暗度陈仓。他满足元老院议员想恢复共和的要求，让他们看到他们想看到的，最后换来我要的东西。奥古斯都是罗马帝国的制度建设者，罗马帝国后来的行省制度、税收制度、行政制度、区划都是奥古斯都奠定的。

俞敏洪：确实奥古斯都是一个制度的建设者，这些制度是古罗马帝国后面几百年相对和平的重要保障。但是因为我自己是有英雄气质的人，所以我非常欣赏恺撒。读书是不断扩大自己全局观的过程。如果真的要说到学到什么东西，一个帝国的发展过程和一个公司的发展过程是一样的，战略、布局、融合、合作，再加上优秀的人才，构成公司发展的各个组成部分。而且中间任何一个部分出问题就意味着全局出问题。其实公司管理和古罗马帝国的成长有太多不同的地方，跟罗马帝国相比，公司算个什么？但是人读书的过程是自我成功的过程，可能你读的过程中，一些东西潜移默化成为自己的一部分，可能得到借鉴，甚至付诸实践。你自己把思想表述出来



俞敏洪
新东方教育科技集团董事长



张建君
北京大学光华管理学院组织管理系教授



曲向东
北京行知探索文化传播董事长、
光华校友

都可能不知道从哪本书里出来，但是确实有一个综合的、大局的思想体系，这才是读书的好境界。📖



中等收入阶段中国大健康产业的机遇

编 / 马雨晴

2013年11月29日，一场主题为“中等收入阶段中国大健康产业的机遇”的健康高峰论坛在北京大学光华管理学院1号楼隆重举行。北京市医院管理局副局长潘苏彦、北大光华管理学院党委书记冒大卫、副院长张志学、国际营养师协会中国区顾问曾晓飞、中国老龄产业协会副会长张恺悌等嘉宾，以及200多名健康产业领导者暨校友参加了此次论坛。以下是演讲嘉宾的观点摘录：

健康与医疗

——北京市医院管理局副局长潘苏彦

《柳叶刀》是世界范围发行的著名杂志，2011年8月发表了《慢性病成中国人主要健康隐患》一文，文章指出，各种慢性疾病已成为影响中国人生命的最大敌人。解放前，我们主要的健康威胁是传染病。天花、结核、痢疾等三十几种传染病危害我们健康，新中国建立后，大部分传染病已经得到有效控制。而现在在我们最大的敌人是慢性非传染疾病，包括心血管疾

病、糖尿病、癌症和慢性呼吸系统疾病。这些疾病实际上和生活方式和环境有密切联系。如果不进行有效的控制，不采取有效的策略，那么我们可以预测，到2030年，中国40岁以上的患上上述疾病的人数将增加2到3倍，糖尿病增加3倍，肺癌5倍。

我们先看一下大样本的分析，根据对特定人群的分析调查，致死的死因中，第一位是恶性肿瘤，第二

位是心脏病、脑血管病，第三位是呼吸系统疾病，第四位是损伤和中毒，第五位是内分泌和营养和代谢及免疫疾病，然后是消化系统疾病、神经系统疾病。心脑血管疾病是我们当前最大的慢性疾病。

然后我们看一下疾病的发病情况，2011年北京市18~79岁常住居民的高血压患病率为33.8%，三分之一成年人有高血压。2008年的患病率是30.3%，短短3年时间我们上升了11.6%，这个数字超过了我们的预期。2011年北京市18~79岁常住居民的糖尿病的患病率为8.9%，而在十年前这个数字还是4%左右。常住居民血脂异常的患病率为50.5%，比三年前上升了45.6%。

看看不同年龄组高血压的患病情况，40岁男性高血压的患病大概在50%左右。到了70到79年龄段几乎百分之七八十的人都有高血压。随着年龄的增长，男性、女性糖尿病的发病率都在上升。而且从40岁开始会有一个跨越式的增长。因为男同志工作压力比较大，责任更重，所以男性高血压和糖尿病的患病率、增长幅度更大。

2010年北京市户籍人口男性的恶性肿瘤新发病例中肺癌发病是第一位，然后分别是结直肠癌、肝癌、胃癌和食管癌。女性中乳腺癌是第一位，肺癌是第二位的，其次为结直肠癌、子宫体癌以及甲状腺癌。

在整个的健康体系中，健康管理起着重要的作用。健康管理在美国经过20多年的实践得出一个结论：健康管理对于任何企业和个人都有这样的秘密，即90%和10%。具体说就是90%的个人和企业通过健康管理，将医疗费用降低到10%。健康干预可以使人均支出每年减少两千元，平均住院时间减少两天，住院费用减少三千元。健康的要素在我们手中，日常的衣食住行都关乎我们每个人的健康，健康应该成为我们每个人的生活方式。健康应该是人全面发展的基础，希望大家注重健康，维护我们的健康，度过幸福的人生。

以上是我代表方局长做的健康与医疗的一个汇报。借此机会，我想跟大家分享的几组数据，第一组数据就是世界卫生组织认为人的健康寿命60%取决于自己，15%由遗传决定，10%由社会因素决定，8%由医疗条件决定，7%由气候条件决定。我是做医院管理的。按世界卫生组织的统计，医生和医院对每个人的健康贡献是8%，在更大程度上，健康是跟我们自己息息相关的，是我们自身的生活方式。



第二个数据就是国务院刚刚发布的关于大力促进健康服务业的报告，这也是我国首次发布的健康产业规划报告。健康服务业在美国占美国GDP的17%，经合组织国家一般占10%，在我们国家目前只占到了5%。所以说，未来我们的健康产业有很大的空间。国务院的这份报告里明确提出，到2020年，健康服务业将有八万亿的规模，这是国务院的报告里明确写的。还有一个是学界的数据，整个健康服务业还有17.4万亿的空间。各位都是从事健康产业的，未来是健康服务业大力发展的年代，我相信大家都会有所作为。

还有一个数据和大家分享。当前我国的健康保险费用占卫生总费用的比重仅为2.8%。在这次国务院的健康服务业促进发展报告中，明确提出了推动商业健康保险发展，我相信相关产业将有很大的发展空间。根据我国的卫生统计数据，就全国的情况来看，社会力量办医的机构数占到了全国医疗卫生机构数的40%，但其服务提供量仅占了全国医疗卫生服务提供的9%，也就是，40%的民办机构提供了9%的服务，这个数字不是说明服务效果低，而是目前在社会办的社会医疗机构当中，存在着规模小、分布散的情况。海淀区医疗机构有一千余家，民营的机构个数大概占了半壁江山，但提供的医疗服务量仅占11%到12%。这次健康服务业的报告为社会力量办医打开了大门，无论从税收、地点，学科建设几方面都提供了便利和发展机遇，这个对有志于医疗卫生服务业的同行们可以算是一个福音。最后希望我们每个人都共享健康！

健康与营养

——国际营养师协会中国区顾问曾晓飞



死亡和疾病升高的一些规则和条件：第一是不良的生活方式带来疾病和死亡，影响率占60%，因此美国人把心脑血管、老年疾病叫富贵病，日本人叫生活方式病。第二是遗传因素，占15%，不良的生活方式是我们种下的定时炸弹，遗传中也有定时炸弹，请你不要点燃那个导火索，导火索我们在医学上叫基因引导剂，包括生活方式中，饮食方式中包括锻炼等等。第三是社会环境和自我营造的环境，占17%，社会环境是阳光、空气水、化肥等问题。自我的环境是你的学习环境，你建立的家庭，你结交的朋友，这属于社会学和心理学的范畴，所以生理健康和心理健康上相辅相成的，在某种程度上我要告诉大家，心理的健康其实是第一位的。第四是医疗条件，占8%，它是一把双刃剑。美国现在告诫他新培养的医生，一定要懂得营养学，他告诉我们是这样的，不懂得营养学的医生，一定会被时代所淘汰。当然，我们现在还没有到这个程度，我希望我们在座的人，应该走在时代的前面……

劝君保健为无前，有也无。病到临头用万千，无也有。今日与君谈养生，空也忙；无偿一到命归天，忙也得去。

健康与服务

——中国老龄产业协会副会长张恺悌



在一个月期间，国务院发了两个文件，一个是9月13号，国务院35号文件，关于大力发展老年服务业；另外是10月14号，国务院又发了一个关于健康的文件。经常有这么一句话，叫春江水暖鸭先知，我真感觉春天来。春天来了，还有什么？就是姹紫嫣红吗？不是的，还有倒春寒……

如果要投身到这个领域里，我给在座的校友一个建议，首先要理思路、抓基调、抓重点、分阶段、引市场，这里面我强调医养结合，居家为基础，社区为支撑。第二，策略。我们研究中国的问题，不要看现在，不要看未来，要往前看，回过去看之前的路怎么走的。

我们的政策从目前来看，还有一个基本的路径依赖的问题，这个路径依赖如果不克服的话，我们后面的路还是很难走。所以我给大家提一个建议，高频度低裂度。这次三中全会讲到了，顶层要摸着石头过河，这里面要强调降低政策摩擦系数，不要跟政府有关部门的政策硬比。我不否认发展是硬道理，但是根据经验，硬发展是没道理的。后面一句话是摸清存量、判断质量、明确增量、控制流量……

圆桌讨论

《大健康产业的新机遇》

综合养老服务的机遇与挑战

——北京北控老年产业投资管理有限公司董事长莫飞



北控进入养老产业既有优势也有劣势，优势是北控置业有很多优质但利用率并不高的资产资源，尤其是在城市中心或近郊的物业，这些物业通过优化组合有进一步提高使用效率和增值的潜在空间，养老就是一个好的切入点。虽然北控一直从事传统基础建设和公共设施、公共事业，但多年来成熟的经营经验和强大的政府资源以及社会基础是北控敢于进入养老产业尝试的坚强后盾。当然，北控进入养老产业也有和其它新进入老年产业的企业同样的劣势和不足，即：缺乏对产业的深刻了解和运营管理人才以及运营管理经验。但这些并不能阻止和动摇北控进入养老产业，寻求新的企业发展增长点和挑战新机遇的决心。

北控老年产业投资管理有限公司是集项目投资、开发建设和运营管理“三位一体”、以构建养老运营、医疗护理、老年金融、老年文化及旅游、老年用品等多功能融合、全方位服务的综合性养老产业公司。在养老产业的探索实践中，我们感到最大的困难是盈利模式和人才问题。想短平快快速回收资金又需要以符合市场需求和能够被认可的价格持续经营，两者之间充满着矛盾和纠结。同时养老产业又是一个综合性非常高、以服务为核心价值的产业，服务是产业的灵魂，而好的服务是由好的人才完成的。我们国家养老方面的人才培养远远落后于产业发展的需要，使养老服务人才成为了制约产业发展的瓶颈。国外很多养老企业和机构有成熟的经验和模式，也试图进入中国养老产业分一杯羹。但是西方文化和生活理念与中国有着明显的不同，国外模式照搬到中国也面临着水土不服，所以我们别无选择，只能靠自己，综合国外先进经验，自己培养、自己摸索。第三个困难是金融渠道与金融创新。养老产业的周期长，需要长周期、低成本的资金做长线投资，而习惯了挣快钱大钱的短线资金是很难对养老项目经营模式和盈利模式认可的。总之，中国养老产业序幕刚刚拉开，虽然面临的困难和问题很多，但是我们相信在政府的大力支持下，这个产业还是一个非常有前景和希望的朝阳产业。

保健品公司的误区与核心竞争力

——康宝莱中国保健品有限公司中国区总裁李延亮



中国人对于保健品的概念一直是混乱的，而且没有哪家企业在保健品行业做出成功的品牌。很多保健品公司都很短命，因为门槛低，挣钱容易，很多公司做几年就换一个牌子，都是小投入，没有长远的规划和产品的研发。其他失败的案例是用巨额的广告投入支撑销售量，比如脑白金，但是一个公司的核心竞争力绝对不是靠广告堆砌出来的。

康宝莱2005年进入中国市场，主营营养保健品，侧重体重管理和控制，通俗地说是减肥市场。减肥是一辈子的话题，生活方式密切相关，肥胖又和心脑血管疾病和三高是紧密相连。另外，中国肥胖人数的增长速度远远超出保健品销售业绩的增长速度。所以这个市场非常大。从销售模式来看，康宝莱采取直销的方式，很适合保健品销售。

如何打造核心竞争力？我们的战略是建立在营养学的基础上，让顾客认可我们的品牌。比如，我们卖蛋白粉，是根据氨基酸的科学营养知识。中国人研发保健品的时候往往迷信于某一种中药材的理论，定性的比较多。之前大家相信胶原蛋白可以直达肌肤，补充营养，后来经过央视焦点访谈的报道，胶原蛋白其实没什么作用。所以，在保健品产业，需要有理论的支持、质量的管控，只有这样，消费者才会慢慢逐渐认可这个品牌。

保健品要从源头做起。我们的策略是“从种子到餐桌”。比如，我们有一款重要的产品叫茶饮，要监控茶叶到消费者的过程中，有没有农业超标。质量管控体系的重点是控制产品线，而不是往农业方面延伸。

医疗产业的瓶颈与创新

——和睦家医疗集团副总裁、北京和睦家医院院长盘仲莹

医疗产业的危机本质上是人和人之间的危机。医护人员之间缺乏信任，竞争对手用各种各样的方式去挖人。中国的医生要么是非常老的专家，要么是老医生的助手，需要建立本土力量和骨干团队，特别是中坚力量。其实，现在医院最不缺乏的就是钱，投资的时候一定要很清晰地把握医疗行业的特点：固定资产投资高，人才的投资也很高，投完钱只是起点，你的困难刚刚开始。决定医疗团队成败的真正核心的是管理团队，医疗团队的医生和投资人的理念是否一致。因为投资人的理念和医疗团队医生的理念之间，有的时候会产生很大的矛盾，造成医院建院的



时候，许诺的条件得不到实施，很好的医疗专家就会离开。

宏观层面上来看，大健康产业从税务上缺乏国家整体考量的引导。首先是医疗服务机构，和睦家交25%的所得税，但实际上连先进服务业都算不上。第二，进口的医疗设备要交高额的关税，以及17%的增值税。增值税完全由机构承担。第三条，商业健康保险比例很低，而中国是全世界唯一的对商业健康保险双重征税的国家。可见，政府引导的作用就是把这些不合理的税收进行调整。

和睦家正在加强和大健康产业的其他企业进行合作与创新。比如，我们跟养老机构签合同，定期派医护人员上门给老人做健康的体检，包括开药。再比如，我们发现了一个很重要的领域，移动医疗领域，这是未来的大方向，我们愿意在这些跨界的领域开展合作。

食品安全之痛与有机产业的勃兴

——沱沱工社董事长董敏



食品安全的事件曾带给我很大的触动，2008年奶粉事件的时候，很多国外学者都质疑中国人有没有道德底线，我觉得特别耻辱。所以我想从事一个体现社会责任的事业——食品行业。这个事业比我想象的难，但我是军人的后代，身上有一个勇敢因子，坚持到现在，5年的时间，历经苦辛，就希望大家吃的健康。沱沱公社的有机食品不用农药、化肥、添加剂，这是对土壤和环境的保护，也可以解决农民就业难的问题，甚至推动城镇化。

从业5年，不停地有校友或者朋友问起，医疗事业好不好，是否应该投资有机产业。我想告诉大家，有机产业非常好，可以当事业来做。但投资需谨慎，很多人对这个行业了解不足。沱沱工社遇到过很多问题，比如物流、管理和人员调配。网站建设也很烧钱，这个行业就是这个特点。

沱沱工社的营销方式是电子商务，但其设计的初衷并不是有意地进行商业模式的创新，跨界是后来被命名的。其实开始的时候，沱沱工社只是寻求一种好的方式销售有机食品，超市售卖遇到了一些问题，而网上销售很便利，就采用电子商务这种方式。有一次我在人大跟领导汇报的时候，领导说沱沱公社是一个典型的农业与现代服务业结合的产业，这才有了跨界的说法。

有机产业对政府有很多期待。最大也是最简单的期待是可以享有农民享有的政策。第二，这个产业非常艰辛，但是税负很高，和高盈利产业毫无区别。第三，对于蓬勃发展的电子商务企业，国家政策有很多缺陷，最明显的问题是没有交通规定明确电子商务企业可以用哪种车送货。金杯也不被允许，电动车也不可以。最后，我们希望有机产业对食品安全的重要作用应该引起政府足够重视。我一直呼吁，像北京、上海这样的大城市，最需要发展有机产业，紧急而迫切。北京周边大量的有毒化肥和农药投到土壤里去，对健康很致命，这真的比雾霾问题严重的多，这些问题都亟需政府去关注。



陈事未名 尘世未随

——享受一次纯净的旅行

“待到秋来九月八，我花开后百花杀。冲天香阵透长安，满城尽带黄金甲。”《满城尽带黄金甲》中那恢弘的场景，唯美的外景，在脑海里挥之不去，惊艳于世界上真的有如此胜地，那山那景，竟然毫无人工的雕琢，美得令人窒息。

适逢长假，按捺不住内心的冲动，约上好友直奔武隆。武隆是重庆唯一的世界自然遗产景区。此前，武隆一直“藏在深闺无人识”，2006年张艺谋将武隆作为《满城尽带黄金甲》的唯一外景地，2007年“申遗”成功，而即将开拍的《变形金刚4》也将在此取景。这里有列入南方喀斯特地貌、进入世界自然遗产名录的天生三桥和芙蓉洞，有国家5A级景区——仙女山国家森林公园，有千里乌江画廊，有媲美小三峡的芙蓉江……这里气候清凉舒爽，景色妩媚多姿，镶嵌在山林之间的辽阔草场，繁花似锦、延绵天际、牛羊成群，如诗如画；山峰、山谷、森林与草原浑然一体，交相辉映。

虽然追求的是一次纯净旅行，但似乎我还不够脱

俗，做不到以天为被，以地为床，还是希望能够寻一住处。傍晚，我们寻得临时抱佛脚的住处——仙女山华邦酒店，居然是国内首家非物质文化遗产主题酒店，客房位于浑然天成的土家吊脚楼风格建筑内，有着浓郁的土家族民居风情，自然温馨，浑然天成；你会在床裙上看到土家女子绣出的五彩图案，你会在大堂看到大面积的老船木装饰墙面。

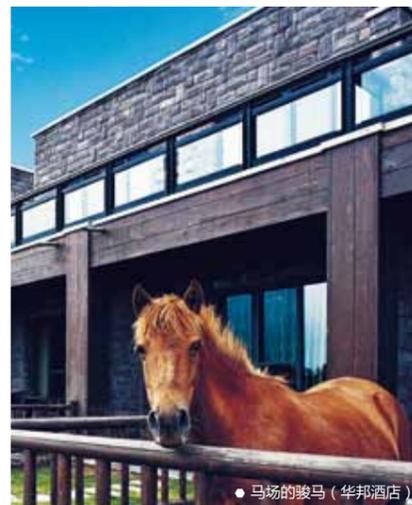
在华邦酒店的小院里，任何一个角落，你会看到随处散放的老旧物件——纹饰精美的梳妆盒、箱子、木盆，它们承载的是一段段“未名的陈事”，给人以“剪一段旧时光，许我岁月静好”的平和与充实；透过院落或露台，能看到仙女山最大的高山森林草场。晨起，薄雾轻漫，如身在仙境。“山中不知日月长，枫叶醉人又一秋”，在仙女山那草木芬芳中，不由忘却“未随的尘世”。

读享半日闲

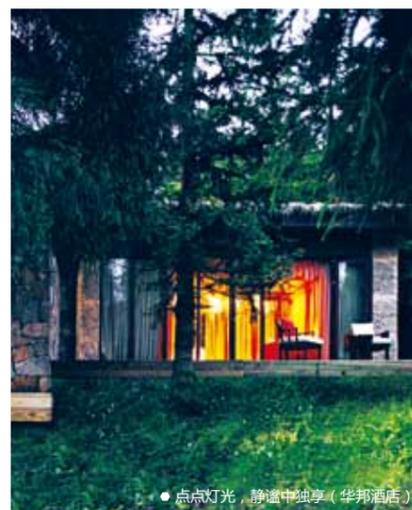
客房的玻璃窗外，流瀑清泉，层林草甸，山光云



● 仙女山



● 马场的骏马（华邦酒店）



● 点点灯光，静谧中独享（华邦酒店）

影。我所追崇的原生与静谧意境无处不在。

日间，可去欣赏那嶙峋的峰石，寻找藏在丛林间的小泉，躺在那无垠般的草甸上仰望……或者干脆哪儿也不去！蜷在华邦酒店的观云书吧，小小一方空间，淡淡几缕熏香，品读之余，倚坐冥想。中国古典文化中最为隽永的意境，在这里不期而遇，正可谓“千古文人佳客梦，红袖添香夜读书。”

入夜，可以驱车二十分钟去看大型实景演出——“印象武隆”。

“印象武隆”由著名导演张艺谋出任艺术顾问，选址在武隆县仙女山中，现场面对峡谷中188米高的巨大岩壁，体验清风徐来、雾霭缭绕的自然景观，群山苍绿叠翠，远处传来高亢悠扬的歌声，山谷回响荡气回肠，是独具特色的“印象”系列演出之一。

入夜，也可以悄然行至后山的观景台上，那里有触手可及的夜空，满天繁星闪烁，空气中弥漫着青青草香，耳畔蛙声虫鸣马儿铃铛悠扬，让山中清凉的风拂过每一寸肌肤，把山野的空灵融入骨髓。

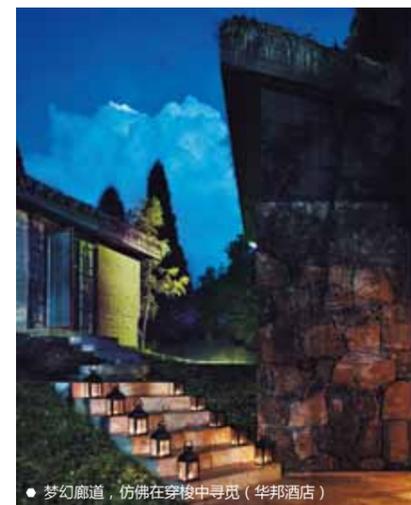
平日里，总是被这样或者那样的事情羁绊，多少人迷失于是非曲直，提不起忘怀的勇气，又哪来开怀的快意。如今，“偷得浮生半日闲”是一种奢侈的时尚，在武隆仙女山旁，恰恰被我拾到。

旅行不是逃避，不是艳遇，更不是炫耀，而是为了洗一洗身体和灵魂，给自己换一种新的生活，给人生增加一抹精彩。仙女山度假期间，我关手机，仿佛人间蒸发一般。度假归来，事业和生活也并未受任何影响。其实，我们真的不必整日忙碌，也无需事必躬亲。

静下来，来一次纯净的旅行。或许你会发现，尘世间，最难得、最珍贵的享受，也是最简单的。



● 空灵大堂，现代手法诠释的民族风格（华邦酒店）



● 梦幻廊道，仿佛在穿梭中寻觅（华邦酒店）



● 秀外慧中，别致的酒店客房（华邦酒店）



3月10日，二十余位来自全国10个省和直辖市的“两会”校友在母校团聚座谈，回顾了在华读书时的趣事、老师们对个人成长和发展的影响，并结合各自的提案，就教育、医疗、航空航天、邮政、制造业、金融、能源、环保、法制等关乎民生和国家繁荣的话题进行了热烈的讨论。



3月22日，光华管理学院校友事务中心联合中央美术学院潘公凯艺术工作室举办“弥撒与生成——对话潘公凯”校友主题沙龙。



北大光华EMBA福建校友会于**4月6日**在福建省福州市举办成立论坛及庆典。



4月13日，北大光华EMBA金融协会关于“中小企业融资与发展”的主题沙龙在光华管理学院举行。



5月至6月期间，联合MBA项目全国的公开课，在济南、天津、成都、广州、上海、西安举办了校友聚会，聚拢了发展在各地的校友。

5月4日，北京大学迎来建校115周年，花满枝头的燕园又迎来了校友返校的日子，今年校友返校活动的主题是“家·年华”。



5月12日，光华管理学院举办了一年一度的“燕归来”返校日，一千多位光华校友从世界各地齐聚光华，共贺北大母校115周年华诞，重温光华岁月，共叙师生情谊。





MBA项目于**5月12日**“燕归来”校友返校日组织了2013MBA校友导师座谈会，共有三十二位校友导师参加了此次会议。



在**5月12日**“燕归来”校友返校日中，高层管理教育（ExEd）中心举办“从历史看管理”项目校友十周年返校活动，共有五十余名校友返校，重返课堂。



5月21日，来自全国及海内外的23所华语院校集结敦煌，吹响了第八届“国际商学院戈壁挑战赛”的号角，点将台上，北大光华EMBA代表队精彩亮相！



6月9日，由光华管理学院EMBA浙江校友会承办的“北京大学光华管理学院校友高尔夫友谊赛”于浙江海宁尖山高尔夫球场圆满收杆，全国各地的70余位校友共同参与了此活动。



7月5日，满载思念和感悟，戈壁校友重聚在由北京大学光华管理学院主办的“同行·同心·同得”戈八回归日沙龙。

2013年各届本科研究生项目校友周年聚会和返校活动陆续进行，**5月12日**，1993级本科生入校20周年聚会；6月15日，2003级金融硕士研究生入校10周年聚会；8月10日，1999级本科生毕业10周年聚会；9月7日，1983级本科生入校30周年聚会（下图）。



6月8日，来自全国各地的120余名北大光华EMBA学子共聚在西子湖畔的香格里拉酒店，参加在这里举行的EMBA浙江校友会第三届理事会就职典礼暨校友联谊酒会。



6月23日，光华管理学院“燕归来”上海专场校友团圆会活动热烈举行。本科研究生、MBA、EMBA等项目从1988级到2012级的上百名校友在这里欢聚一堂。

MBA项目**7月**为在校生举办的国际访学计划，包含美国、英国、西班牙、新加坡、法国的7所名校商学院，并为对学校做出过支持和贡献的校友提供了部分名额，校友在不计学费的情况下，自由报名参加，今年共有14人成行。



美国华盛顿大学商学院



新加坡NUS商学院

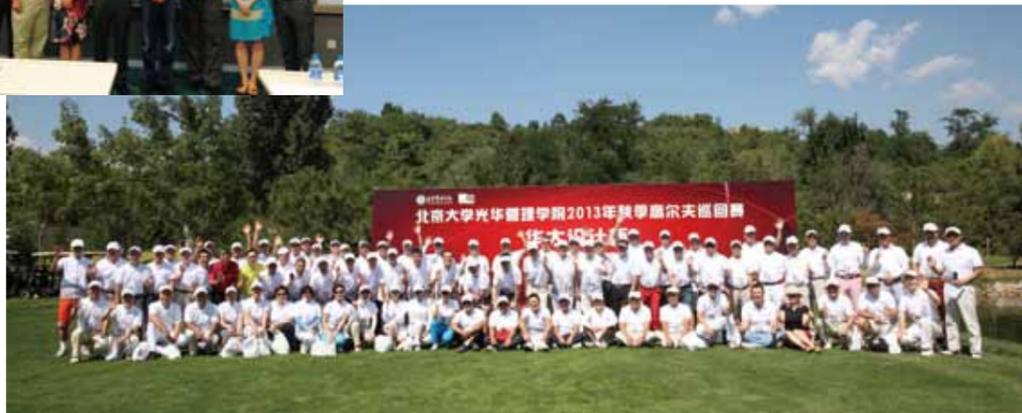


8月12日，“逐梦燕园”光华校友子女夏令营成功举办。全国27个省市及海外的94位光华校友子女和40余位光华校友在盛夏的燕园，共同开启了为期一周的逐梦旅程。

8月24日，北京大学光华管理学院MPAcc校友会换届仪式在光华新楼K02会议室成功举行。



9月7日，光华管理学院2013年秋季高尔夫巡回赛在北京完美落幕，150余位光华校友及老师参加。



9月金秋，光华管理学院校友事务中心举办“我愛我師”网上送祝福活动，校友们通过邮件、微博、微信、现场书写明信片等方式积极参与，共收集近400条难忘故事和校友祝福。



9月13-15日，北大光华EMBA201班的校友们举办十周年聚会活动，同学们满怀思念和激动之情从四面八方乃至海外齐聚，回顾光华岁月，再叙光华情缘。

9月18日晚，280余位光华老师、校友欢聚在光华2号楼的阳光大厅，共赏皓月当空，一同度过一个温馨的中秋团圆夜。



9月，金融硕士项目业界导师受聘典礼在阿里巴巴报告厅举行，14位优秀校友受聘，建立起业界精英与在读学生之间良好的沟通平台。





9月25日，光华管理学院老师及校友一行前往西藏达孜县，为近800名藏族小学生捐赠了价值12万余元的4930册图书，此次“博雅图书室”由EMBA65班全体同学毕业典礼当天捐赠。



2013年MBA项目举办了06F毕业5周年返校和2003届校友毕业10周年返校活动。在2003届校友毕业十周年活动中正式成立了MBA师资发展基金，并收到来自2003届毕业生捐款692500元。

10月26日，李宁杯—首届商学院EMBA羽毛球团体赛，汇集24所中国高校，38支队伍，近400人参与。北大光华EMBA此次派出三支代表队参赛，光华羽之队一队经过奋勇拼搏，荣获团体第四名；二队、三队也分别在小组赛中获得优异成绩。



10月30日，北大光华校友系列沙龙“高尔夫运动技能探究”主题活动，吸引了50余位校友参与。



11月10日，“原来你也在”校友联谊活动成功举办，160多名校友相聚在蓬蒿剧场，唱着经典的老歌，寻找同学的记忆。



11月16日，北大光华EMBA能源主题沙龙，30余位能源业界校友共同论道《美丽中国的能源之战》！



11月22日，北京大学光华管理学院2013级MBA校友导师计划正式启动，本届共有58位校友导师和约260名同学参与了互选。

11月20日，北大光华EMBA ICT协会举办“城市智能交通”主题研讨沙龙，借助网真系统，打破地域限制，在北京、上海、广州和成都四地同步进行，带给校友们独特的现场感受。利用ICT技术让身处全国各地的校友能以最便捷的方式亲身参与到协会日常交流活动中，正是ICT协会举办活动所独具的特色。

11月29日，主题为“中等收入阶段中国大健康产业的机遇”的健康高峰论坛暨EMBA健康协会的成立仪式在北京大学光华管理学院1号楼隆重举行。北京市卫生局局长、党组书记方来英校友当选为健康协会首任会长。



11月30日至12月1日，第六届全国名校EMBA网球精英赛火热开战，共邀请来自24所院校28支队伍近三百人参赛。经过多轮对抗，最终北大光华EMBA网球队再次夺冠，这是该队第三次问鼎冠军。





2013首届商学院EMBA篮球邀请赛于**11月30日**开赛。经过多轮对战，决赛局于12月28日在众人的跃跃欲试中拉开战幕。最终，北大光华代表队凭借扎实的技艺和严格的战术执行力取得了赛事总冠军。



12月7日至8日，近130名校友相聚在广东清远碧桂园假日半岛高尔夫球会，光华管理学院2013年冬季高尔夫巡回赛在此顺利完赛！



12月20日，“缘起光华，再聚光华—北大光华高层管理教育中心优秀校友返校”活动成功举办，近百名历届优秀校友重聚光华，感受光华新变化、新思想。



12月28日下午，北京大学光华管理学院EMBA金融论坛暨金融协会华东分会成立仪式在上海友谊会堂隆重举行，三百余名金融才俊围绕“变革·机遇·创新”这一主题，论道经济发展，共绘行业蓝图。

12月1日，北京大学光华管理学院湖北校友会，特邀北大光华教授，相约北京大学光华管理学院硕博、EMBA、MBA、高层管理人员教育各项目校友，齐聚武汉东湖开发区，共同探讨“深化经济体制改革下的湖北新机遇”。

12月8日，光华管理学院EMBA中原校友年会举行。北京大学光华管理学院副院长、EMBA中心主任张志学教授，院长助理刘俏教授出席并做主题演讲。



12月15日，光华管理学院的师生、校友家庭一行30余人怀揣温暖的关爱来到了位于顺义区南法信的光爱学校，不仅为光爱学校的100余名师生捐赠了博雅图书室，更以家人般的关爱使孩子们感受到了浓浓温情。



12月16日，北京大学光华管理学院会计系博士生导师、责任与社会价值中心主任王立彦教授，与EMBA65班邹德伟、黄亚强、郁良军、兰晓明及EMBA81班何洁、李海六位同学及家属一道，顶着风雪从大理前往南涧县南涧镇文启小学，出席博雅图书室落成仪式。

12月20日，“缘起光华，再聚光华—北大光华高层管理教育中心优秀校友返校暨高尔夫球分会成立”欢迎晚宴，庆祝“高层管理教育中心高尔夫球分会成立”，师生欢聚一堂。



12月28日，金融论坛结束后，师生校友与上海各界嘉宾共同参与新春招待会。欢乐温馨的氛围中，大家怀着感恩之心，激情之志共同迎接新年的到来。一首由校友子女合唱的《雪花》拉开了2014校友新年交响音乐会的帷幕。



《光华校友》读者调查表

页码	姓名	入学时间	现任职务
8	冒大卫	北京大学光华管理学院1998级本科 2003级硕士研究生	北京大学光华管理学院党委书记
8	周黎安	北京大学国际经济系1984级本科 北京大学经济学1988级硕士研究生	北京大学光华管理学院应用经济学系教授、系主任
8	李其	北京大学经济系1979级本科	北京大学光华管理学院应用经济学系副教授、深圳分院院长
11	曹凤岐	北京大学经济系1965级本科	北京大学光华管理学院荣休教授
12	滕飞	北京大学光华管理学院2000级本科 2004级硕士研究生 2006级博士研究生	北京大学光华管理学院党委副书记
12	于鸿君	北京大学经济系1991级硕士研究生 1993级博士研究生	北京大学党委副书记、校务委员会副主任、纪委书记、光华管理学院金融学系教授
12	张峥	北京大学光华管理学院金融系2000级博士研究生	北京大学光华管理学院金融系副教授、副主任
12	李国军	北京大学光华管理学院EMBA80班	方正集团副总裁
13	厉以宁	北京大学经济系1951级本科	北京大学光华管理学院名誉院长
16	刘聿达	北京大学光华管理学院2003级MBA	北京中润坤元投资管理有限公司总经理
24	杨曦	北京大学光华管理学院—新浪财经媒体奖学金项目	中央人民广播电台主持人
26	李宁	北京大学光华管理学院EMBA05班	李宁有限公司董事长
27	蔡洪滨	北京大学经济系1988级硕士研究生	北京大学光华管理学院应用经济学系教授、北京大学光华管理学院院长
29	梅向荣	北京大学光华管理学院EMBA57班	盈科律师事务所主任、全球合伙人、盈科律云创始人
31	刘学	北京大学经济系 1986级硕士研究生 1996级博士研究生	北京大学光华管理学院战略管理学系教授、副院长、ExEd中心主任
33	孙立文	北京大学光华管理学院EMBA76班	青岛福元运通投资管理有限公司董事长
40	张文豪	北京大学光华管理学院EMBA74班	财讯传媒集团《地产》杂志主编
40	刘珊	北京大学光华管理学院EMBA83班	中央电视台综合频道导演
41	朱善利	北京大学经济管理系1978级本科 1982级硕士研究生 1984级博士研究生	北京大学光华管理学院应用经济学系教授
42	陈玉宇	北京大学经济系1989级本科	北京大学光华管理学院应用经济学系教授
42	徐能力	北京大学光华管理学院EMBA86班	半山半岛集团董事副总裁
44	方来英	北京大学光华管理学院EMBA38班 高层管理教育中心(ExEd)“商业领袖项目”	北京市卫生局党委书记、局长
58	盘仲莹	北京大学光华管理学院1999级MBA	和睦家医疗集团副总裁、北京和睦家医院院长
64	任汇川	北京大学光华管理学院2002级MBA	中国平安总经理
68	李次会	北京大学光华管理学院高层管理教育中心(ExEd)“大清生物项目”	大清生物董事长
72	吴逸然	北京大学光华管理学院2010级硕士研究生	有利网联合创始人
79	曲向东	北京大学光华管理学院2001级MBA	著名主持人、行知探索文化传播有限公司总裁
79	张建君	北京大学社会学系1985级本科 1988级硕士研究生	北京大学光华管理学院组织管理系教授
82	潘苏彦	北京大学光华管理学院EMBA80班	北京市医院管理局副局长
85	莫飞	北京大学光华管理学院EMBA75班	北京北控老年产业投资管理有限公司董事长
86	李延亮	北京大学光华管理学院EMBA11班	康宝莱中国保健品有限公司中国区总裁
87	董敏	北京大学光华管理学院EMBA43班	北京九城天时生态农业有限公司(沱沱工社)董事长
99	邹德伟	北京大学光华管理学院EMBA65班	天津美迪斯医疗用品有限公司董事长
99	黄亚强	北京大学光华管理学院EMBA65班	中法合营王朝葡萄酒有限公司总会记师
99	郁良军	北京大学光华管理学院EMBA65班	江苏三马投资担保有限公司总裁
99	兰晓明	北京大学光华管理学院EMBA65班	八端国际传播(远东)有限公司董事长、总经理
99	何洁	北京大学光华管理学院EMBA81班	上海裕丰融资租赁有限公司总裁
99	李海	北京大学光华管理学院EMBA81班	江苏盈科生物制药有限公司董事长

亲爱的校友：

您好，感谢您对《光华校友》的支持与厚爱。为进一步办好刊物，提升办刊质量，更好地为广大校友服务，希望听到您的宝贵意见和建议！

1、您就读的项目：

- 本科 硕士 博士 MBA EMBA
 MPAcc ExEd (原EDP) 其他

2、您认为较为合适的出刊频率是？

- 一个月 一个季度 半年 一年

3、您最喜欢的栏目（可多选）

- 光华简讯 特别策划 光华人
 光华大讲堂 校友活动 光华三角地
 随笔 其他_____

4、您希望《光华校友》增加哪方面内容？

- 教授观点 校友动态 校友经历 校友活动
 校友组织发展 行业资讯 管理案例
 商务信息 健康资讯 文化艺术
 其他_____

5、您对杂志的整体风格、文章内容、栏目设置或版面设计还有哪些意见和建议？

个人信息：

姓名： 性别： 年龄： 职务：

邮寄地址：

《光华校友》将为提供建议的每一位校友，寄送一份精美的纪念品，并会在杂志选登部分建议。填写好调查表后可通过以下方式回复我们：

电子邮件：ghalumni@gsm.pku.edu.cn

电话：(86 10)62747102

传真：(86 10)62754838

地址：北京大学光华管理学院2号楼501室 校友事务中心



季刊



《光华校友》是北京大学光华管理学院专为光华校友出版的杂志，旨在报道光华人，服务光华人，打造前瞻、共享、互动的交流平台。《光华校友》季刊，每年1、4、7、10月直投发行，单期发行量20000册。

欢迎订阅！

订阅热线：

010-62747103

电子邮箱：

ghalumni@gsm.pku.edu.cn