

# 第16届

## 北大光华新年论坛

# 文化重塑与经济转型





2014年12月21日，以“文化重塑与经济转型”为主题的第十六届北大光华新年论坛在北京大学隆重开幕。本届论坛聚焦中国经济发展的软实力与硬实力，探讨以创新创业精神重塑文化优势，以经济平稳转型引导结构升级，释放双重动力，筑梦复兴之路。开幕式由北京大学光华管理学院党委书记冒大卫博士主持。现场嘉宾、校友、学生计3000余人与会，百余家媒体记者出席。一汽-大众奥迪作为北京大学光华管理学院汽车类唯一战略合作伙伴，为本届新年论坛提供独家赞助。



北大光华 第16届  
新年论坛  
PEKING UNIVERSITY GUANGHUA NEW YEAR FORUM





## 冒大卫： 文化软实力将助力经济 转型

北京大学光华管理学院党委书记

每年的岁末年初，我们都会相聚北大光华，共同探讨下一年社会与经济发展的热点问题。2015年，北京大学光华管理学院将迎来30岁生日。而立之年，我们站在传承百年北大风骨与创新引领时代精神的节点上，站在引领国内商学教育与打造国际一流商学院的节点上，站在国内经济转型与国际竞争加剧的节点上，推动社会进步是我们不变的使命。

本届新年论坛，主题是“文化重塑与经济转型”，期望聚焦中国经济发展的软实力与硬实力。中国经济在过去三十多年取得了飞速发展。未来中国经济想要持续增长，一方面要依靠各行业持续不断的创新，同时还要打造与中国经济发展相匹配的文化价值体系。经济的转型升级离不开社会制度的不断完善，以及社会运转模式的不断优化，制度的建设和社会的运转，都紧紧依靠社会文化价值体系。在中国传统文化回归的社会背景下，在时下经济转型的关键节点，文化软实力如何助力智慧转型、实现务实转型，将是我们探讨的主要议题。

我们讨论文化，讨论经济，讨论产业，更重要的是发掘文化内在的精神，要让文化引导产业，而非让产业扭曲我们的文化。我们探讨文化，最重要的组成部分就是探讨如何构建当代文化，推动社会经济发展。十八大对社会主义核心价值观做了准确的描述，是我们整个社会都应该倡导和遵守的行为准则。这其中，自由、平等、公正、法制是对社会建设的深入表述。



## 刘伟： 光华新年论坛总能准确 把握时代脉搏

北京大学常务副校长

创办于1998年的北大光华新年论坛，到今年已经是第十六届，多年来，论坛得到党和国家领导人、海内外企业界及学术界众多朋友的支持和关怀，得到各界人士的广泛关注，已经成为中国经济管理学界最有影响力的论坛之一。每届新年论坛都针对当前社会发展的复杂态势，挑选出一个最直接关系到当前中国经济社会发展的热点问题作为主题，比如，2008年对改革开放30周年的评价与展望，2009年对金融危机时代中国发展之路的探寻，2010年对“十二五”规划出台、改革再攻坚形势的研判，2013年对新经济、新变革、新时代的探讨等。每一届新年论坛的主题总能精确地把握时代脉搏，让我们在高速发展的社会进程中有机会停下匆匆前行的脚步做一次反思，为下一年的梦想启程做好准备。

今年，我们将目光聚集在“文化重塑与经济转型”。去年十八届三中全会提出要建立健全现代化文化市场体系，完善文化市场准入和退出机制，鼓励各类市场主体公平竞争，优胜劣汰，促进文化资源在全国范围内

流动，鼓励非公有制文化发展，降低资本进入门槛，这是一个非常重要的信号。文化产业将迎来一个飞速发展的阶段，并以前所未有的深度与市场经济结合起来。

那么，当下中国的企业应当如何应对这种变化？文化产业与互联网、大数据结合又将以什么样的面貌呈现？明年是新文化运动100周年，文化的产业化，我理解不是用追逐利益的单纯市场行为去扭曲、曲解，甚至蹂躏文化，文化产业化的最新的基础在于社会大众的需求，有了需求才有真正的产业。文化要赢得社会大众的需求，要守住文化最根本的灵魂。而文化的产业化，我理解是传统和现代化的美妙融合，是民族和国际文化的深度交流，这样才真正有生命。

北大每年不少学生选择自主创业，前不久还刚刚在光华管理学院主办了创业设计大赛。文化产业是否能成为大学生创业的支撑点，大学生的创新精神又将给行业生态带来怎样的改变？更甚言之，北京大学本就是文化产业的一分子，在社会普遍要求大学拒绝功利，坚守学术传统的今天，北大又应以怎样的姿态迎接文化市场化的到来？

2015年将迎来北大光华管理学院成立30周年，这是厉以宁先生为代表的几代光华人不懈努力的成就。昨天光华以北大为荣，今天北大以光华为荣，这个变化是巨大的。从20年前无人知晓，或者人们置疑它是不是北大的，到今天它能代表北大的光彩，能映射北大的光辉，我觉得这20年对光华的发展来说是非常了不起的一个创造。光华能够取得今天的发展不是偶然的，它有一定内在的精神力量延续至今。厉以宁先生在光华楼深厚的泰山府上所书“敢当”二字就是这一精神写照。我们始终不忘学者身上的使命，这与北京大学重视历史责任，重视社会担当的传统相契合。

值得一提的是，2014年6月，中国第一个社会公益管理硕士在北京大学光华管理学院启动，致力于集中优势资源，为未来中国的公益事业更好的发展，源源不断的输送专业人才，这种敢于担当，敢于担责的社会责任感与北大精神一脉相传，发展公益慈善事业所体现的公共服务精神，开放宽容的胸怀，自由表达与平等的理念都和北大民主科学、兼容并包的传统精神紧密相关。积极开展公益事业管理及其相关的教育和研究，不仅会促进北大相关领域的学科发展，更对社会公益事业的成长，公益文化的传播产生重要的影响。



## 厉以宁： 论蓝领中产阶层的成长

北京大学光华管理学院名誉院长

中国经济发展到现阶段，劳动力成本的上升和熟练劳动力供给的不足，越来越影响劳动力技术水平的提高，劳动力整体要升级，正成为经济进一步发展的迫切要求。

**第一个问题，二元劳动市场理论及其在市场经济条件下的作用。**二元劳动市场的理论，在西方发达国家大约是20世纪70年代发展起来的。西方发达国家对经济情况的判断被认为是现实，但是现实是不公平的，因为体现最为公平的应该是最为垂直流动渠道的通畅，一个有志进取的人实现自己的愿望。二元劳动市场就成为一个障碍。

二元劳动市场指什么呢？劳动市场分成上等劳动市场和下等劳动市场两部分。在上等劳动市场工作的是好职业，而在次等劳动市场或者下等劳动市场工作的，就被认为是坏职业。好职业和坏职业的区别在哪呢？那部分工资高，这部分工资低；那部分福利多，这部分福利少；那部分有较大的学习、培训的机会，这部分基本上没有这种机会。那部分有被逐步提拔的可能性，有机会，这部分很少有提升的机会，经常是一辈子从事简单劳动。

二元劳动市场形成以后，一般说来，工作者很少有机会从坏职业转到好职业，这两种职业之间跨市场的流动机会很少。于是，上等劳动市场的工作有较大可能升为中产阶级，而下等劳动市场的工作往往是终身的，他没有机会升到或者很少有机会升入中产阶级。换句话说，白领可以成为中产阶级，蓝领很难做到。

怎么来缩小二元劳动市场的差距呢？怎么来改变劳动市场的二元化呢？

这种现状是在西方国家的讨论中看出来。20世纪70年代以后，西方国家的经济学界日益注意到劳动市场的二元化问题，提出了以下措施：

第一个措施，加强职业技术的培训。让那些有进取心的简单劳动的工作者能够受到训练，多种形式的培训可能成为技工、熟练技工，走出二元市场中做下等劳动、工作一辈子这样的问题。

第二、要改善次等劳动市场的生产条件，不再单纯凭体力在艰苦环境中工作。让体力劳动的人有机会改善生活，改善工作强度，使坏职业逐步减少，一部分坏职业想变为好职业，或者较好的职业。

第三、增加社会上好职业的岗位，让坏职业的工作岗位尽可能减少，在一些发达国家，这个已经成为当前的现实问题。

第四、鼓励技工、熟练技工创业，让有能力的开办小微企业，在制造零配件方面为大企业配套生产，这种小微企业也有可能逐步发展起来，它的主人和工作者将成为蓝领中产阶级。

所以，从这看出来第三个问题，一定要重视职业教育体系的形成。

职业教育主要是职业技术的教育，包括中专类型、大专类型、大学类型和研究生类型。职业技术教育，应该有一支庞大的师资队伍、研究队伍、职业技术教育体系，不但自身可以继续发展，还可以培养出更多的在实际工作中发挥作用的人。这样的人包括农民在内，农民在中国今后作为家庭农场主要接受系统的教育，这些系统的教育包括农业的技术教育、畜牧业、养殖业的技术教育，这样他就有可能使自己的土地、耕地变成创业的基础。职业技术教育体系不是封闭的，他们的学生如果有意转为非职业技术教育系统的学校，应该符合他们的愿望。只要他们够条件，就可以从事这种转型。

从这里引申到第四个问题，社会流动渠道的通畅，这是一项重大的改革措施，是符合机会均等原则的，一切职位都要通过一定的资格审查，有序进行，开展有竞争的上岗机制。凡是够条件的，又在技术考试中合格的就能被录取、升职，这样既对求职者和供职者公平，还能够努力工作。

第二项措施，通过各种渠道我们应该做到，让那些有能力的人自行创业，从小微企业开始，若干年以后，只要个人努力，有信用，有担当，未必不能成为大中企业的企业主。常言说的好，小富靠勤奋，中富靠机遇，大富靠智慧。所以，从小微企业做起，只要你勤奋，只要你抓住机会，只要你有机会，总可以成长起来。

第三项措施要逐步改变社会上对所谓的好职业和坏职业的偏见。这里所说的好职业和坏职业，是在西方国家劳动市场形成以后所产生的情况。这代表社会的偏见。什么工作对社会都是有利有益的，不能把一些职业看成坏职业，它坏是因为现在条件还不够，比如工作条件差、清洁条件差等。改变这种条件实际上就不应该存在好职业和坏职业的问题。因为条件是可以改的，工资水平是可以变的，福利是可以随着事业的进步而增加的。至于说，没有受训的技术，没有再学习的机会，这是可以创造的。一辈子从事简单劳动，这不符合将来发展。

既然如此，我们就应该讨论第五个问题，蓝领中产阶级成长的重要意义。

蓝领中产阶级成长的本身，清楚的告诉我们蓝领成为体力劳动者的称号，并非永远被定为在社会的下层，甚至最底层，这种地位是可变的。蓝领中产阶级的成长意味着“金字塔型”的收入分配结构正在向“橄榄型”或“鸡蛋型”转变，这是符合发展规律的。蓝领中产阶级的成长告诉我们，在一个既重公平又重效率的社会里，这个事情本身表明了公平和效率得到了重视，

它们也可以同时实现，二者之间并不存在此涨彼消。此外还应当指出，蓝领中产阶级的成长告诉我们，在法制潮流之下，只要机会均等，只要劳动者勤于工作，努力学习，走自行创业的道路是会有收获的，社会流动渠道的畅通需要靠法制，也需要靠竞争，体力劳动者只要勤奋进取，未来的前途来自本人的努力，而并非依靠门第家庭出身和父母留下的遗产。

最后一个问题，蓝领中产阶级成长的前景。中产阶级不仅是一个按收入水平划分的概念，同时也是一个按文化素质确定的概念，不能够认为只要有钱就一定有文化素养，就会成为社会的中坚力量。蓝领中产阶级将越来越成为文化方面有修养的人，有道德修养的人。他们和白领的中产阶级一样，都将成为社会的中坚力量。

在科技进步，知识不断更新的环境中，如果今天还有人在区分某种工作是白领做，某种工作是蓝领做。那么，若干年以后不会有人再以这种旧眼光看你了。你想想看，当人们都在计算机旁工作的时候，你能够区别谁是白领，谁是蓝领吗？可能连工作的自己都分不清楚。到那个时候，区分哪种工作是白领还是蓝领，已经没有意义了，社会上也不再分蓝领工作和白领工作，这是一种过时陈旧的观念。也许不久以后，大家可能都被吸纳到中产阶级这个大范畴之中，甚至也不可能再区分什么是蓝领中产阶级，还是白领中产阶级。



## 金立群： 改革的成败取决于政府 职能的转变

亚洲基础设施投资银行多边临时秘书处秘书长、  
财政部原副部长

北大是中国教育界一颗璀璨的明珠，北大光华明年将迎来30周年的华诞，和中国改革开放同步，北大光华为中国改革开放献计献策，培养了众多的人才。今年新年论坛的主题是“文化重塑与经济转型”，我认为非常契合当今中国的实际。我们不仅讨论文化，更把文化和经济转型、经济发展结合起来。文化是什么？文化可以是一种生活方式、是价值观，文化更重要的是社会制度和制度建设。重塑是创新，转型也是创新。我认为两者之间的关系，对今天中国来说，比任何时候都更加紧密。而且从根本上说，经济发展是以文化为基础的发展。

### 一个文明的兴起首先是文化的兴起

历史上任何一种文明，首先是文化的兴起，然后才是文明的兴起。任何一个文明和帝国的衰败，首先是文明的衰败。我最近重新读英国历史学家关于罗马帝国兴衰史的书，罗马帝国的兴起首先是文化的兴起，制度建设的兴起，它的衰落也恰恰是文明的衰落。西方的一些有识之士对价值观念、社会制度、文化制度进行反思，更加深入地探索文化的因素。这说明任何一个经济体和民族，任何一个国家，它一定要不断思考文化制度建设的问题。

经过30多年的改革开放，中国经济取得了举世瞩目的成就，中国有三亿多人摆脱了贫困，越来越多的人进入了中等收入阶层。我认为，中国的经济发展一定不能忘了把经济发展的机会让全中国人民、各个阶层的人民来分享。据我了解，2013年中国出国旅游观光的人次大概9000多万，2014年1亿多应该没有问题。中国为世界上中高端产品提供了广阔的市场，国外对中国游客喜忧参半，希望你花钱，但对有些人不文明的行为也感到很难受。所以，我们在讲大文化的时候，还要注意下小文化的问题。不过，我想说明一点，我们不能把对文化的重塑、文化的发展，等同于对文化产品的需求，这是两回事。对文化产业的需求，并不表示人们文化鉴赏水平和品位的提高，甚至文化供给和需求，有可能不是力争上游，可能是力争下游，这是非常值得注意的。文化产业和物质产品一样，有高下之分，有优劣之分。

我们不能把中国文化的重塑，文化的建设庸俗化，文化更重要的是追求，而不是娱乐，重要的是精神建设，而不是感官的享受，文化是社会关系的调整，而不是不同信仰的冲突。我特别要强调的是，文化和制度的关系，这是一个人们经常忽视的问题。文化和制度的关系实际上十分密切，文化多以对经济的推动，需要的是通过制度建设来实现的，而制度建设本身就是文化中最关键的核心部分。

中国在周朝和春秋战国时代，经济已经到了相当发达的



程度，也是从奴隶制进入封建制。《礼记》这本书里面，强调的思想是重视社会制度的建设，选拔优秀的人才来管理国家。所以，我由此想到我们中国的儒家思想，它跟一个国家的制度建设密切相关。当然，我们不是简单的从古书里挖掘一些东西，是要考虑在新的历史条件下，我们怎么样来发展和建设我们的制度。

《礼记》中间有《礼运》这篇文章，是孔子对小康特别精确的描写，他认为有能力的人管理社会，讲求诚信，治理有爱，他没有强调达到什么物质水平才算小康，小康这个词就是在这里提出来的。如果能够在物质和精神生活两方面达到平衡，有一个正常的心态，那么这就进入了小康社会。人们可能对物质财富的追求是无限的，但是物质财富永远是有限的。如果不注意思想道德文化的建设，那么，再多的物质财富也不见得能够使这个社会进步，有可能是倒退。

在欧洲国家，工业化和现代化的兴起是在文艺复兴之后，不是在文艺复兴之前，这是非常值得我们深思的。在拉丁美洲，我们讲的复兴原意是“再生”，或者佛教中讲的涅槃，它不是简单的复兴，是一个全新的生命的过程。所以，文艺复兴并不是对古希腊，古罗马文化的克隆，也不是照搬照抄，而是在当时的历史条件下探索自然科学。

### 物质富足后绝不能让精神生活走向没落

深化经济改革，中国有两件大事，一个是深化经济体制改革转型，一个是打腐败，这两件事是密切相关的，这也是跟文化重塑密切相关的。这里最关键的，我认为政府职能的转变，让市场在资源配置中起决定的作用。我们现在面临一系列改革，说到底，取决于政府职能的转变。我在政府工作30年，我深有体会，下一轮改革的成败，就在于政府能不能转变职能。

政府转变职能，其实并不困难。不过，就像一个医生在自己身上开刀动手术，从

技术上来说，并不难，就跟你给自己理发一样，技术难度不高，但执行难度很大。我们看到，现代经济上出现了很多问题，都是不同程度上、由不同层次的政府和政府部门的人制造的。地方债台高筑是审批制度的产物，产能过剩是审批制度的产物，重复低水平的建设是审批制度的必然。政府职能转变，不仅是放下身段，而是要对自己的所谓智慧有更理性的认识。由于政府是抽象的，政府工作人员是具体的，政府的干预就是具体的人的干预，只要允许干预，只要让审批制度存在下去，就一定会出现寻租的冲动，就一定会存在腐败的诱因。

这一轮经济改革，我相信一定会取得成功，但是，我们不仅要有决心，也是要有实实在在的措施。最近我注意到刘铁男案子的审判，刘铁男说：“我怎么会堕落到这种程度？”其实刘铁男讲了很多贪官们可能同样不知道的问题。制度建设上的缺陷是一定要解决的，一定要完善这个制度。但是，有些人陷入腐败，不能完全从制度上的缺陷来为自己开脱，法律是不会为任何一个贪官，任何一个犯罪分子，通过制度的缺陷来开脱。我想强调，除了社会文化制度的建设，还有一个非常重要的就是自身的思想改造和精神升华。古今中外，有很多事情值得我们借鉴，有正面的，有反面的。

从国际上，最近有一本书讲美联储前主席的书，我感触很深。他所表现的，是他政治的坚毅力量和高尚的精神生活。他在华盛顿长期工作，就是两间房子，生活非常艰苦。他后来离开美联储的时候，收到很多信，包括政要给他的信，并没有感觉到怎么样。但他收到一个宾夕法尼亚普通工人的信，他说由于你的政策，我在很长一段长时间没有工作，但我完全理解和赞成你作为美联储主席的政策，因为您保全了我一辈子的积蓄，使其没有化为乌有，换成一个没有胆识的人，有可能屈服，而你为我们国家和政府做出了贡献。还有一

位宾夕法尼亚的普通居民说，作为一个纳税人和美国公民，我借此机会感谢你多年来为我们国家做出的贡献，他还有一个请求，希望你有时间去指导一下。

今天再来回忆这两个普通纳税人的请求多么耐人寻味。一个国家固然要有伟大的领袖人物，这些领袖人物，不计个人得失，以民族利益为重，以他们的远见、智慧、勇气、毅力开创伟大的事业，但绝不能没有伟大的人民，只有在伟大人民的支持下，上下一心，才有可能克服暂时的困难，创造璀璨的未来。

在美国80年代初，我生活在惊心动魄的这段时间，当时我没有看到欧洲国家抗议，美国人悄悄忍受衣食的痛苦煎熬，但是内心怀抱希望，当时的情景至今历历在目，30多年过去了，我始终没有忘记。所以，我当仁不让一定要为美国人的传记写一段序言，我认为，当物质财富越来越丰富的时候，绝不能让我们的精神生活走向没落。

主论坛一

# 经济转型下的文化重塑

2014年12月21日，第十六届北大光华新年论坛首场高峰论坛聚集众多重量级嘉宾：北京大学法学院教授、博士生导师、副院长王锡铎教授、中国建筑材料集团董事长宋志平、全国人大财政经济委员会委员、中国银行原行长李礼辉、青岛啤酒股份有限公司总裁黄克兴、北京大学光华管理学院院长蔡洪滨，他们从宏观的角度，探讨经济发展模式和文化建设的关系。此场对话由中央电视台主持人田薇主持。



主持  
田薇



王锡铎：  
法律精细化进程才刚刚起步

我们过去总说，市场经济必然会推动法制精神，推动法制。法制可能是比较宏观的。但对民众来讲，很多时候法制应该是生活化的，非常具体。它是一种有力量的，并且能够对公共生活，对每一个个体的生活都产生影响的法制。

法制在文化层面上到底是一种什么文化？我个人理解，法制首先是契约文化，其次是法制文化。就契约文化来说，我理解为两个层面，一个是结构性的契约，国家法制，宏观上其实是一个结构性契约，它要解决的是政党、国家、人民他们的相互结构关系，这种结构关系如果能够回归，更接近一种理性的权、责、利的分配，这对于整个结构是非常重要的。国家在某种程度上，如果越来越走向理性化，我觉得它就能够使各种各样的交易成本最小化。

另外，从微观层面来说，法制是一种关系性的契约，所谓关系性的契约，主要就是解决政府、市场之间的关系，个人与社会之间的关系，这种关系性契约，它也能够很大程度上，比如说抑制政府规制的冲动，保障市场的竞争和公平，让每个人既有自由，同时也会意识到责任，它也会使社会恢复到理性。所以，这个意义上，契约精神应该成为法制文化的要义，而这个文化对我们经济的发展，我认为是非常关键的。





### 宋志平： 混合所有制是国企实力与 民企活力的结合

我是做水泥的，我们做到4.5亿吨的水泥，全球第一。转型实际上不是转行，不是说我们水泥不做了，这样大的水泥需求，我们不可能从水泥里都跑去做电商。转型对我们来说，是要用创新的理念，用新的技术来提升这个行业的素质和水平。

我想讲两个观点。一是在现在“新常态”下，问题很多，机遇也很多，各方面利益的诉求也很多。这种情况下，增长应该是一种什么样的增长？是增长问题，也是文化问题。我觉得，我们还是应该提倡包容性增长。在充分照顾到社会、环境和利益相关者的情况下，来考虑增长。不能只考虑自己单方面的增长，要考虑到全局的增长。

第二个观点，关于转型和创新，我觉得应该走一条融合型创新的道路。比如说改革，改革既有国企，又有民企，我们一会儿要国进民退，一会儿要国退民进，一会儿讲国民要共进，国企和民企交叉持股，达到混合所有制，达到共同的发展。比如我们传统产业，“水泥+鼠标”，强调传统产业和互联网的结合，如果没有实业，互联网也是没法做，互联网只是解决了商业模式。我们要提升传统行业的素质，比如中国建材，我做水泥，以前的水泥是几百人一个工厂，现在几十人甚至可以做到无人工厂，可以用互联网远程控制，可以用智能化的模拟的办法做到，这就是融合创新。

混合所有制其实我做了很多年。混合所有制企业在我做的建材里面有1000多家，以前我做国药的董事长，企业有600多家。但混合所有制也不像大家所讲的国企、民企融在一起，好像是水和火，好像必然要引发矛盾。其实混合所有制，只是说我们把国企的实力和民企的活力结合起来，优势互补，形成竞争力。国企需要民营企业的拼搏精神和市场活力，民企也需要国企的实力。

所以，在我做混合所有制的时候，我们没有遇到大的矛盾和冲突。第一有一个共同的战略被大家认同。第二有一个共赢的机制。第三大家有一个共同的文化，包容的文化，能够互相照顾，彼此尊重。我觉得这些就够了。



### 李礼辉： 小微企业信息透明度低亟待解决

说到经济转型，我认为它的方向应该是更程度的市场化、全球化和法制化。经济转型可能要解决三个问题：经济结构的调整、生产技术的创新和生产方式的转变。

经济转型肯定要呼唤文化的重塑，文化重塑的重点应该是观念的转变，制度的创新，还有秩序的重构。按我的理解，经济转型和文化重塑要并驾齐驱，硬实力和软实力并驾齐驱。这个过程中，不同身份应该有不同的角色和定位。从社会的角度，在文化的重塑中应该推动创业，推崇开放和秩序。对政府来说，主要的角色应该是保持秩序，保障公平，保护民生。从企业来说，应该进一步推进创新，增进诚信，要共赢合作。

我做金融工作很多年，中国商业银行在文化方面，有几个层次做的比较好。一是诚信的文化，一是审慎经营的文化，还有一个是为客户服务的文化。从经济转型和文化重塑的角度看，金融企业还有一个很重要的方面，是公平文化的建设，未来还是要加大力度。从公平文化来说，主要有三个方面：企业的公平、市场的公平、国

际的公平。

我认为，今后市场的公平应该是让市场在资源配置中起决定性的作用，有效的消除垄断，这才是真正的市场公平。如果通过政府手段来保护落后，来干预市场，干预价格，我想这不会出现真正的公平。以金融来说，比如高风险、高回报，低风险、低回报，这就是一种公平。

可能大家会问一个问题，小微企业长期以来融资难，融资也贵，这是不公平的，我基本上认同这个看法。今年第一季度，国家统计局做了个调查，需要贷款的小微企业能够从银行获得贷款的比例只有37.5%，只有8.6%的企业获得了所需要的全部贷款，换句话说，还有62.5%的小微企业得不到银行的贷款，他们怎么办呢？他们就要通过民间信贷去融资，民间借贷的成本是多少呢？今年一季度，民间借贷的成本，年利率是24.9%，这个利率比银行对小微企业贷款的利率高一倍到两倍。

需要深入探讨两个问题。第一个问题，对企业信用等级制度方面的公平，我们到底做到了没有？银行对小微企业贷款的标准是不是太高了？我觉得确实存在这个问题。银行可能有必要进一步调整信贷政策，适当降低小微企业获得银行信贷的门槛。

我们也要看到，大部分小微企业不是上市企业，信息透明度比较低。如果国家能够建立一个综合化、多元化、权威的关于中小微企业的资讯系统，可以促进小微企业提升信誉水平。银行把门槛降低一点，小微企业把自己的信用水平提高一点，政府把公开的征信系统做好一点，这样就有可能公平一点。

在国际公平问题上，我认为，要在现有的规则下实现公平、争取公平，我们应该进一步争取能够创造一个更加公平的规则。现在的国际市场的规则，是发达国家制定的。我们要用更多的开放换取别的国家对我们的开放。我们要有更多的国际担当，这样才有可能有更多的话语权来创造更加公平的规则。



## 黄克兴： 经济转型必须从文化转型开始

经济转型，创新升级是一个永恒的话题，任何企业都必须与时代互动，根据时代的宏观经济、法律环境、竞争环境实时地调整自己的战略。现在，大家谈得比较多的是转型，但我认为说的多，做的少。关键就是一个文化，一个企业，一个社会，是不是具有创新的文化基因，是不是具有创新、转型的文化机制，是不是有与之配套的鼓励和限制创新的制度。

我们谈到文化的时候，法国文化大家会想到浪漫，会想到时装、香水、葡萄酒。德国的文化是严谨。我们谈到瑞士的文化，是细腻，一流的手表企业。文化的基因决定了产业，我的观点，经济转型必须先从文化的转型开始。

文化的程度首先是价值观的全面改造。一个企业的价值观决定了思维方式。如果企业的价值观是单纯地追求利润，追求股东价值最大化，这并没有错。但为了追求企业自身的利润，而牺牲了社会的价值，牺牲了消费者的利益，牺牲了其他利益相关者的利益，我们追求利润的目的就不存在了。这会导致假冒伪劣，高能耗，甚至食品安全等问题。

谈谈青岛啤酒在美国进一步发展的的问题。其中一个代理商说，青岛啤酒确实质量很好，但我们的卖点需要进一步提炼。因为提起青岛啤酒就会谈到中国产品，提到中国产品就会提到食品安全问题。如果企业为了追求自身的价值，牺牲了消费者的价值，必然带来食品安全的问题。所以，我认为企业价值观重构的关键是企业文化的重构。

青岛啤酒是百年企业，今年是111周年。这110多年，经历过德国、日本的经营时期，国民政府，国有企业，到现在的香港、上海两地上市的企业。不同的时期肯定有不同文化冲突。首先，德国严谨的文化在青岛啤酒根深蒂固，我们做事非常严谨、非常规范。第二、山东的孔子文化：诚信、和谐，影响也是根深蒂固的。在过去100年，在青岛啤酒是一个制造型、生产型企业的时候，严谨文化非常必要。1993年青岛啤酒上市，在市场经济中，单纯的严谨、和谐，并不适用。这时候青岛啤酒提出文化重塑，我们保留严谨、和谐、诚信等好的文化基因，但严谨过头就意味着保守，我们引进了开放创新，现在就是“诚信、和谐、开放、创新”。在制造工厂我们讲“严谨、诚信”，强调食品安全的问题，在市场营销上，我们讲“创新和开放”。营销上我们提出狼性团队，在制造商我们提出国际一流的制造团队，标准就是要管理我们的效率、效益，我们的产品质量，也要做到全球最高。



## 蔡洪滨： 文化的发展落后于经济的发展

现在大家都在谈经济“新常态”，有人说是经济速度的调整，有的人说是结构的调整。我认为经济“新常态”的本质特征，应该是经济发展阶段的转变，从要素驱动到效率驱动，再到创新驱动。

虽然大众经济不怎么谈文化，但有思想的经济学家对文化却是有很多研究。如果从比较宽一点的经济视野来看，所有的经济活动都是文化活动，经济发展的过程其实也是文化变迁和文化变革的过程。马克思说，经济基础和上层建筑，文化是上层建筑的一部分，经济基础和上层建筑的关系，其实蕴含了经济发展和文化发展之间的关系。

现阶段，为什么文化和转型的关系尤其重要，我谈两个观察。过去这段时间的发展，应该说文化的发展落后于经济发展。当前中国经济高速发展，各个阶层的收入也都在不断提高，但人们的满足感和幸福感的提升却普遍没有跟上经济增长的步伐。如果同时再看日本、韩国等其他国家经济体的时候，他们人民的满足感、幸福感的提升却是比较快的。

大家可能关注到了，有些国民出国旅游的时候，在飞机上大打出手。当然，也不是说我们中国人文化素质低，但这个行为本身确实也说明我们一部分人文化素质的提升并没有跟上经济的发展。另外，很多经济学家研究幸福感，发现在最穷的时候，收入的增加与幸福感的提升是同步的。但到一定发展阶段，物质生活水平的提高对幸福感提升的影响越来越小。从这个角度讲，现在的经济发展可能跟文化的发展，确实出现了一种不匹配、不适应的现象。这是第一个观察。

第二个观察，未来的经济转型，文化重塑和文化建设的重要性越来越大，挑战也越来越大。刚才讲经济转型，从要素驱动到效率驱动，再到创新驱动，在这不同阶段的转变过程中，与之相适应的文化要求也不一样。在要素驱动的时候，更多靠廉价劳动力和资本投入，这时候，吃苦耐劳、节俭自律是最重要的文化因素。如果一个社会到了靠效率驱动和创新驱动的发展阶段，那么这些文化因素可能就不足以支撑下一个发展阶段的经济增长。因为对于新阶段的发展而言，要提升效率，降低制度成本、交易成本，可能需要更多的关于诚信、宽容和责任等鼓励创新的文化因素。

以色列以创新能力著称，一个重要原因是在它的文化因素里，非常强调平等观念，鼓励打破等级思想禁锢，挑战权威。因此，这一系列的文化因素对未来中国下一个阶段的经济增长也非常重要。在前一个阶段，文化发展相对经济增长而言已经有所滞后，那么在未来的经济发展中，文化重塑将面临越来越大的挑战，文化建设该怎样适应下一个阶段的发展，值得我们关注和思考。

我认为，在一个社会的文化变迁中，教育和教育机构是至关重要的一环。现在，关于文化对经济发展重要性的研究很多，对于如何实现文化转型以及具体操作的研究可能还有待加强。因此，在所有文化的变迁中，教育和教育机构应该是非常重要的因素，再与经济转型结合起来看，商学院的作用就显得更加重要。✍



主论坛二

# 企业发展 与文化重塑

2014年12月21日上午第二场嘉宾对话的主题是“企业发展与文化重塑”。来自互联网、金融和房地产的重量级嘉宾：北京大学社会科学部部长、北京大学哲学系教授王博、SOHO中国有限公司董事长潘石屹、京东集团创始人、董事局主席兼首席执行官刘强东、嘉实基金管理公司总裁赵学军、北京大学光华管理学院副院长、EMBA项目主任张志学教授等，从微观的角度探讨企业发展和文化重塑的必然联系。此场对话由中央电视台主持人杨锐主持。



主持  
杨锐



王博：  
文化重塑的核心是对  
道理的重新理解

这个世界离不开分工，离不开分析的精神，我觉得，可能离不开跟各种各样“分”有关的词汇。那么，这些词汇在最根本的意义上，它可能会导致“分裂”，这个“分裂”会给我们带来什么，特别是在某一个很危险的观念指引下，可能会带来你死我活的斗争。因此，总要有有人思考一个最根本的问题，我们怎么把这个世界变成“1”。所以，如果我们看中国古代的哲人，不管是老子，还是孔子，还是其他的什么人，他们都在追求一个故事，这个故事就是“1”。

什么是“1”？能够让我们这个世界一起来，能够让我们这个世界不分裂的不是金钱，是道理，是这个世界上最伟大的一个东西。哲学讲什么？哲学讲的是追求道理，不追求别的。换句话说，孔子有孔子的道理，老子有老子的道理，到我们现在有各种各样的道理，有马克思的道理，有中国传统道理，有来自于西方的各种各样的道理。

文化重塑的核心是我们对道理的一种重新理解。我有时候会把这些称之为设计师，这不是一般的设计师，那么哲学家是用道理来塑造，来设计这个世界，设计我们的生活方式。如果没有这个设计，我们可能不会生活在某一个制度之下。孔子和老子他们是设计师。我很惭愧，作为一个做哲学的，

我总觉得30年中国社会的巨变里，企业家和政治家占据了舞台的中央，哲学家缺位了，我很希望中国有很好的哲学家给我们这个国家和时代，来给文化的重塑和经济转型，提供一个最恰当的设计。

我认为，衡量一个国家强不强，经济真的仅仅是一个最基本的概念，而且我觉得经济能不能可持续发展不是经济的问题，是规则的问题，比如制度的问题，比如理念的问题，又比如说，我刚刚提到的那个道理的问题。换句话说，中国靠什么去引导世界，如果中国真的有这个雄心和抱负，靠什么？我相信一定不是简单的靠钱，靠我们对外的投资，一定是靠某种能够征服世界的价值观。



## 潘石屹： 互联网带给我们全新的文化

SOHO拿出1亿美元，培养那些家境贫寒但非常聪明的留学生到美国接受教育。我们从纽约开车到哈佛的路上，我担心我们村子的人说，为什么你把钱捐给哈佛，没有给我们村子捐过多少的钱，我跟我老婆说，签字的时候，你在上面跟哈佛的校长签字，我在下面拍照片，结果签字之前，他们安排我也要上面。我就想，我村子的邻居肯定想，我小时候还抱过你，你怎么没有把钱捐给我，结果三天之后，我收到铺天盖地的批判。我觉得没法说。还是两个出发点：对于教育，大到一个民族，一个国家都是巨大的。要说教育的进步，最根本的进步就是人们掌握知识，而不是楼房盖的高，盖的多，这些都是表面的。

第二，从我和我太太两个人受教育的经历和背景，这个过程中，得到了很多人的资助，如果没有别人，甚至好多默默无闻的人帮助，不可能有我们俩的今天。所以今天，我们具备这个能力能够帮助别人。80年代出国的中国贫困学生，都得到过别人的帮助，今天国家富裕了，自己富裕了，能够为我们自己的学生付学费的时候，我觉得这是应该做的事情。

文化我们讲了几千年，今天又谈有什

么不一样的？我觉得是互联网的文化，我们处在一个互联网时代，互联网是一个新工具，给我们带来不一样的文化。到底给我们带来什么样的文化呢？第一个就是分享；第二是多元化，只有互联网才可以实现多元化。还有一个最重要的，在我们这个时代和以往任何一个时代都不一样的文化，构造每一个人，每一个组织，都要有团结合作的文化，如果离开了这个文化，任何人，任何组织将一事无成。甚至离开了别人，离开了团结合作的精神，你自己的生活都不能自理。所以，我觉得我们谈了一千年，今天要谈一个不一样的文化，就是互联网给我们带来一个全新的文化。

前不久我到美国和一个人聊，我朦朦胧胧意识到一个东西，他通过很多数据给我说明和证实了这个问题。是什么事情呢？就是我们50后、60后、70后和80后都是一样的，只有90后，是在互联网的环境中成长起来的那一代人，他们取得知识的方法，思考问题的方法是不一样的，所以我们要向他们学习。我现在给自己定了一个制度，每个月一定要拜访五家以上的互联网企业，向他们去学习，向90后去学习。



### 刘强东： 京东的文化就是我的文化

我的观点，文化是一个企业最基础的东西，无关新技术、新行业的发展。在我看来，根本不存在什么互联网思维或者互联网文化。每个人都说社会不断进步，我们必须抛弃过去的文化，找准新的文化，才能跟得上时代的发展，我觉得错了。到今天为止，中国99%的文化都依然适应于互联网时代。回到微观层面，作为一个初创公司，比如京东，一定是我的文化就是企业的文化，不可改，有人说企业文化要改，我说我退休之后可以改，只要我不退休，改不了。

我相信每个人到了22岁之后，价值观基本上定型了，不可能有彻底的、大的改变，除非有重大的变故，比如大的自然灾害中，能够生存下来，就是非常大的事情，才能对你形成巨大的刺激，否则价值观是不可以改变的。一家公司的文化，就是企业发展最初期创始人的文化。我们京东强调正直，强调价值。我们做物流，就是企业文化决定的，因为我们坚持要做有价值的商业模式，不管互联网怎么发展，大家对商品的消费，总是要把物品从A点搬到B点，总要从生产工厂搬到你家里。

我2004年进入电子商务的时候，我根本不知道什么叫互联网，2006年年初的时候，才正儿八经的研究亚马逊的模式。所以，一家企业的文化和价值观，要么是创始人决定的，如果创始人退休，可以做一次再造，而且文化是不随着新行业的发展而发展。不管今天是互联网，明天是移动互联网，京东的文化和价值观都可以适应新时代的变化。



### 赵学军： 金融企业要有和实业结合的务实文化

我1997年在光华读博士，每次回光华，都非常激动。每到新年的时候，光华都会让我们从商业环境、从市场当中退一步去想问题，想一想值得这个年度思考的更深度的问题。

我们要转型，是要转什么呢？是要转变一些驱动经济发展的主要要素，我们靠低成本要素的时代过去了，我们依靠低价的土地，以及依附在土地上的资源也过去了，我们要依靠新的生产函数中的技术，以及在生产函数中更高端的人力资源、企业家精神。我想，这是我们今天面对的一个转型。

十八届三中全会说，我们要成为一个创新型的国家，这和金融是怎么联系的？创新的另一面，意味着失败。失败由谁来分担？毫无疑问，资本市场是分担创新失败风险的最重要的地方，也是分享创业成功最重要的地方。中国经济要转型，成为一个创新型国家，就必须建立一个金融体系，它能够支持对风险的分担。

以美国为代表的，以资本市场为主体的经济模式，它承担风险的能力是强的，在金融危机中，我们看到它对风险的消化很快。而以银行为主体的金融体系，银行报表当中能够承担的风险是非常有限的，以这个报表

所建立起的文化，也是不能够分担的文化。那么，分担不仅仅是金融机构的风险管理，还要让民众、所有人有风险分担的文化。如果中国能够建立起一个强大的风险承担的文化，我想我们就更有希望成为一个创新型的国家。

如果传统的金融企业，不是代表中国这个创新型国家最重要的未来，新兴的创新型企业能否崛起？我们看到整个亚洲，没有能够站得出去的世界级企业，为什么会这样？美国华尔街的崛起，很多新兴的金融企业，像高盛等等，我想这也有文化的问题，这个文化就是美国的大型的、新型的金融企业，以投资银行为主体，它的崛起是伴随着美国的崛起，以及美国的社会财富的增长，我们很多亚洲邻国太小了，没有这样的机会，但对中国来说，我们有几千万的企业，有这样的机遇，有产生世界级企业的机会，我们有13亿人民所创造的财富。所以，金融企业是有希望的，但是底层的文化，作为金融企业的文化。美国新型金融的崛起是和修铁路，和电灯的发展结合在一起，我们的文化之一就是务实，金融企业要和实业高度的结合，和实业一起成长。





### 张志学： 谈文化就说明没文化

大家都在谈互联网。潘石屹过去做的和互联网没有关系，今天大谈互联网，刘强东做的和互联网有关系，却拒绝谈互联网。我们今天谈文化，我作为一个心理学家，我想说，谈文化就说明没文化。

刘强东和潘石屹都是很杰出的企业家，他们能走到今天，与他们的独立思考有关，也与他们在中国的乡村成长背景，不怕吃苦，独立思考，无依赖，靠自己奋进有关。所以，我们在谈一个组织也好，谈一个社会也好，奋斗精神非常重要。看看以色列的学生，在炮火连天当中还在做作业，而且作业做完以后，传给同学看。很多工厂在炮火连天的时候坚持生产，展现出—个社会的韧性和战斗力。几年以前，蔡洪滨院长在光华新年论坛讲到中国的社会流动的问题，对社会发展非常重要。我们谈转型，谈创新，如果将全民的活力和创造力激发出来，这个社会会完全不一样。最好北大、清华这样好学校的学生能够到乡村的中小学教书，待遇比做基金的人员要高，如果是这样，为中国社会培养更多的人才，转型就成功了。

北京大学1983年来自农村的学生比例高于40%，到2011年下降到不到10%左右。光华管理学院在前年开始，专门在有限的名额中，给中国乡村的孩子留出—定比例。今天农村的孩子进到北大已经很难了，人家城里的孩子在小学、中学已经开始请最好的辅导老师，这样一来，农村的孩子就很难比得上城里的孩子。当时蔡洪滨院长他们做这个事情，就是希望这个社会能够公平些，我们正是这样做的。✎



1

分论坛

# 寻找制度创新和转型升级的路径



主持  
龚六堂

2014年12月21日下午，第十六届北大光华新年论坛“制度创新和转型升级”分论坛由北京大学光华管理学院副院长、本科研究生项目主任龚六堂教授担任主持人。分论坛邀请中国银行业监督管理委员会上海监管局党委书记兼局长廖岷先生、财政部财政科学研究所党委书记兼所长刘尚希先生、宁波均胜投资集团有限公司董事长王剑峰先生、福中集团有限公司董事长兼总裁杨宗义先生、中国企业改革与发展研究会副会长周放生先生、北京大学光华管理学院应用经济系系主任周黎安教授等各界嘉宾，发表主题演讲，进行圆桌对话，在当前全面深化改革的大背景下，共同探索实现制度创新与转型升级的重要路径。





## 刘尚希： 用法制推动财政改革是大变化

经济转型离不开财政转型，财政转型也是中国转型的另一面，它同时也是制度转型的核心。财政作用比我们想象的要大得多。用“一、二、三、四”简单描述一下。

财政转型的“一”就是一个变化。财政转型的重大变化，就是由过去行政力量的推动变成法治的推动。时间的分界点就是十八届三中全会。1994年分税制改革，重构中央与地方关系，靠行政的力量在推动。通过国务院的通知传达，这个体制一直沿用到现在，行政色彩非常浓。

现在我们财税改革特别强调用法治的方式，用预算约束中国财政的法制。最典型的例子就是房产税，以前房产税用行政方式推动，在重庆、上海搞试点，后来改用法治的方式推动，扩大试点，通过全国人大立法。环境税也是全国人大立法，先立法再改革。用法治的方式推动改革，这是一个大的变化。

“二”指财政转型有两个阶段。第一个阶段以经济改革相匹配的财政转型。第二个阶段以国家治理改革相匹配的财政转型。与第一个阶段相匹配的财政转型就是公共财政，建立公共财政体系，主要是解决好政府与市场的关系，为市场发挥作用创造条件。现在的财政制度，基本要素是什么？那就是要法治、民主、绩效等落到民生保障与改善上来，全面深化改革，实际上就是国家治理的改革。与国家治理改革相匹配，目标就不仅仅要停留在过去公共财政体系的建立，而是要建立现代财政制度，与整个经济转型和财政转型联系在一起。

“三”指财政转型有三个维度。第一个维度是政府与市场，第二个维度是政府与社会，第三个维度是中央与地方，可以画成一个立体坐标。财政转型就是立体的转型。政府与市场中间是效率问题，比如说宏观税负，国企改革，产权等都是焦点。政府与社会是促进公平。实际上就是公共服务，公共消费。农民作为庞大的群体和城市群体享受的公共服务是不一样的。中央与地方是分权，哪些权应该集中，哪些权应该分，到现在还有争论。

“四”指财政转型的四大风险。第一个有形的手和无形的手能不能有效的融合。从理论到实践，面临着一系列不确定性的问题。第二个效率与公平怎么协同。传统上认为效率与公平是冲突，强调效率就会损害公平，强调公平就会损害效率。从实践看，30年快速发展导致巨大问题就是分配差距越来越大，效率不断下滑。两个问题同时出现。公平、效率两者真正的有机的融合，唯一的机制就是财政转型。第三个财政转型的路径依赖怎么摆脱，路径依赖的普遍存在，是我们当前要解决的大问题。第四个社会资本和经济资本怎么有机融合。我认为也面临实践和理论都没有解决的问题。四大风险的应对情况将关乎财政转型乃至经济转型能否顺畅成功。



## 王剑峰： 走出去战略加速企业转型

从微观角度来看均胜集团的海外并购。首先了解一下均胜集团，公司成立于2004年致力于汽车电子零部件，全面实现并购“走出去，引进来”的战略做了三件大事情：2011年并购德亨以及德国一家普瑞公司，2014年又并购德国专门做智能机器人的公司，收购了做高端方向盘系统总成供应商及高端内饰供应商。很多人讲中国怎么管理有百年传统的德国企业。并购以后，我们业务量翻倍增加，德国百年老牌公司有20-30%的增长。

为什么要做并购呢？中国的汽车零部件行业非常多，而且小、散，



真正成规模的企业不多。初创时也是从简单零件做起。高端汽车电子零部件都被全球几十家跨国公司垄断，没有办法进入，被迫转型并购。今天来看是非常成功的并购，但当时非常艰难，无论从政府审批、银行、融资以及中德双方融合都是坎。现在整个政策改变很快，证监会、发改委、商务部，中国各大部委修改了中国海外并购的规定，对民营企业走出去，对中国企业走出去是非常有利的。

并购德国企业为什么融合成功？并购整合，其实是文化整合。主要是信任机制为本，结合现代企业管理机制。重视人才，培养人才，提高员工幸福指数。并购它并不是控制它，相反，我们引进双方文化，学习德国文化，在经营活动中相辅相成，取长补短。我们有非常明确的产品升级转型创新战略。实施行业里面领先的同步设计。通过并购，我们建立全球新型人才库，跟美国密歇根大学，德国维尔兹堡大学，同济大学建立合作项目，实施创新驱动，涉及到人机交互产品、工业自动化及机器人集成，新能源汽车动力控制系统，节能及新能源汽车动力控制系统等领域。在智能人机交互驾驶控制系统上，给奥迪MMI系统和宝马供的iDrive系统。2014年拿到了MMI创新技术第一名，在新能源汽车控制领域实现领先。

均胜集团通过并购、融合、实现升级。我们愿景是保持在驾驶控制系统全球领先，进一步扩大销售，成为全球前三的供应商，加重新能源汽车动力控制系统开发保持全球技术第三位。



## 杨宗义： 利用互联网工具实现转型

经济要转型，结构要升级，大家喊了很多年。任何一个经济体，一个国家都有一个发展转型过程。中国2010年达到人均4400美元进入“中等收入陷阱”，怎么快速通过？必须转型升级，使经济有新的增长引擎。

国家开始转型升级要达到发达国家的水平，人均要突破一万美元才匹配。作为微观企业，需要自主进行转型升级，不需要老师，不需要政府操心，要长寿做百年企业，就要适应不断变化的环境。互联网跟工业革命一样，在改变人们的思维和生活模式，必须接受这个事实。过去以产品为中心，现在以客户为中心，过去信息不对称，现在是开放生态系统，传统的路径要发生变化。要适应互联网工具，熟悉它，了解它，驾驭它，运用它，结合传统产业的优势立于不败之地。小米和格力都是伟大的企业，不存在谁赢谁输。小米是非常早期预见到社会发展趋势的变化，用了互联网手段和工具，实质是手机制造商。只有BAT为代表的企业才算真正的互联网公司。

传统企业怎么迎头赶上？福中集团2015已经步入20周年，1995年卖电脑起家，没有互联网，更没有互联网思维、互联网战略，我推出来3+3，前3年包换，后3年包修。没有资产和资源刚创业，不用特殊手段创新，不颠覆行业规则，怎么实现超越？现在已经发展到4大板块，IT，医疗器械，房地产和建工投资。与其等着被颠覆，不如自己颠覆自己，快速收购一家电商，打造快消品生鲜领域，要实现转型升级。我们5月份开始实行3分钟速配，3小时同城送到。在移动互联网使用上，基本与美国同步。在医疗器械方面，以前静脉采血，实验室检测，第二天取化验结果。国外开发最新产品，指尖采血，7分钟生化指标就能出来。



### 周放生： 防止流失最根本的办法是让企 业高管和员工成为企业的主人

当前国企和国企改革是很热点的问题，关于流失和反腐也是社会上对国企和国企改革最关注，最敏感的两个问题。我觉得这是一个硬币的两面。因为腐败直接导致流失，抑制腐败才能减少流失，腐败不除流失不止。

我们先谈谈流失的分类。流失分三个类别，第一叫交易性流失，这是大家最关注的，也是最熟悉的。产权交易过程当中发生的流失的现象。比如说不评估、低评估、贱卖、转移资产等等，这种流失是不易看得见的流失。这些问题在改革改制当中确实存在。第二个流失类别是体制性流失。国企不改革，不改制，还是国有企业，难道就没有流失吗？不是。由于贪腐、浪费、失误造成的流失，这是能感觉到的流失，而且这种贪腐会直接导致流失。这些现象只有通过改革才能解决。我们的体制是国企损失支出的口子敞开了，堵住漏洞措施的制度紧闭着，所以我们要改革。问题就是要改变“流失可报销，奖励没依据，无人负责，有人管事”的现状。第三个流失类别是掠夺性流失，权力私有化、空手套白狼。最近最大的老虎就是周永康，媒体讲造成了国有资产重大损失，他又不是企业老总，怎么造成国有资产流失呢？就是权钱交易。掠夺的方式就是内外勾结——“我给你帽子，你给我利益”。让企业高管和员工成为企业的主人。现在企业高管和员工不是企业的主人，让员工成为主人当家，把企业做好，实现自己的想法，自己的价值，这才能从根本上解决流失的问题。

防止流失最根本的办法，让每个房间有主人，主人到位置才是真正的解决办法。有的人说主人还想自盗，找多少人看着他不如主人看着他，更不如让内部人也成为主人。如何看待流失。一直以来，人们容易把改制激发企业活力后，实现的价值增值，归为此前对企业价值的低估，然后得出国有资产流失的结论，改革和流失不是对立的。流失内因是第一的，外因是第二位的，规范运作可以防止大的国有资本流失。



### 周黎安： 政府如何转型才能保证 经济转型升级的成功

北京大学光华管理学院应用经济系主任周黎安教授以全新的视角分析政府如何转型才能保证经济转型升级的成功。他首先回顾了过去中国政府治理的“纵向发包”与“横向竞争”相结合的重要特征，以及这种横纵结合所带来的优势和造成的发展障碍。随后分别从行政发包制转型和“政治锦标赛”改革两方面发表自己的意见，提出应当重视内部控制和人员激励，改变财政与预算分配方式，淡化以GDP论英雄的考核方式。最后他指出，中央和地方要理清权利和义务关系，把过去的行政发包体系进行调整，进一步减少政府对市场的干预，让政府受到法治的约束，保障企业和公民的权益。

“制度创新和转型升级”分论坛和圆桌对话，不仅从经济增长方面解读了结构调整的未来趋势，更结合企业发展情况探讨了产业结构优化和经济增长方式转变的深层意义，引发对制度创新和转型升级的新思考。对于大家普遍关注的燃油税上调、公共资源管理、中国经济未来走势等问题展开了热烈讨论，各抒己见，共商国家大计，共谋社会发展，助力中国经济改革与转型升级，跨界交流在北京大学这所学术殿堂激荡出思想的火花。

## 2

分论坛

# 后互联网时代的 创新与思考



主持  
赵龙凯

2014年12月21日下午，第十六届北大光华新年论坛分论坛二由北京大学光华管理学院院长助理、MBA项目执行主任、北大光华-保利艺术与管理研究中心主任赵龙凯教授主持，阿里巴巴集团副总裁梁春晓、青年戏剧导演及编剧冯瀚辰、创新工场合伙人郎春晖、联想之星执行董事刘维、鲨鱼公园CTO王瑞、京广网董事长严峻、云动创想科技有限公司CEO曾德钧等多位嘉宾出席了论坛，围绕主题“TO BE OR NOT TO BE?——创新在后互联网时代”对新产业利用互联网平台所进行的模式创新进行了精彩的阐述，为现场观众带来了一场关于互联网未来存续问题的深层思考。本次分论坛由北大光华MBA项目、社会公益管理硕士项目、北大光华-保利艺术与管理中心承办。



### 梁春晓： 电子商务对传统行业的带动才开始

可能有人会觉得，现在看整个互联网行业BAT三家已经占了绝对的优势，认为互联网的格局是不是就此被锁定了。被锁定的格局会怎样？8年前我们谈的另外三大巨头是新浪、网易和搜狐。那时候90%的人都认为，中国互联网的格局就被这三大巨头锁定，不会想到今天有BAT。实际2003年，那时候eBay、易趣在整个中国网络零售市场份额超过95%，超过95%的人认为中国网络零售市场格局也被锁定。淘宝在11年前开始创业的时候，可能99.9%的人都认为淘宝没有任何成功的可能性。1999年的时候，中国B2B电子商务市场基本上是环球资源一家独大，那时候阿里巴巴刚刚成立的时候，我们的客户大多数都被环球资源收罗其中，我们几乎没有机会。

所以说，在这个情况下，仅仅是由于出现了看起来块头比较大的企业，就认为格局被锁定了，我们就进入后互联网时代，我觉得这就是一念之差。我的看法是刚刚开始。



目前，以规模效应为基础、以追求短期利润最大化为目标的传统模式，正在被基于平台效应和以持续发展、大众繁荣为目标的新型模式所取代。而阿里巴巴走出一条与传统和现代企业不同的发展路径，在释放草根创造力中成长。这两个东西加在一起，我们看到这个时代不仅有创新，而且创新的格局和创新的模式、创新的主体本身都在发生天翻地覆的变化。

30年前改革开放是第一场边缘革命，为什么叫边缘革命，所有革命都是从边缘开始的。那是一场由深圳这样的边垂小镇，有农民、个体户、返乡青年处于整个社会边缘发动的一场由下而上兴起的一场改革开放。我们谈2.0时代，谈的是互联网时代一些新的创新。

我们现在看到的不仅是创新，而且是来自于边缘和草根的创新，来自于千千万万的海量的商业主体的创新。电子商务才刚刚开始，我们现在看到的电子商务还只是冰山一角，如果说把整个电子商务的发展当作一个互联网化的过程，现在我们看到的是整个电子商务从广告传媒业开始影响了零售业，对其他行业的带动现在刚刚开始，比如从去年开始很火热的互联网金融。面临整个结构性的变化，这个过程刚刚开始。



### 冯瀚辰： 戏剧开始尝试O2O模式

为什么要进行戏剧的O2O呢？因为O2O有很多的形式，为什么传统戏剧行业会进行这样大的变革，孟京辉导演说感觉到了危机感。因为在新媒体崛起的今天，传统行业如何有以前那样强大的号召力和凝聚力，这是值得商榷的问题。恰好这个活动提供了一个契机，孟京辉导演和京广传媒一起将《失恋博物馆》这个戏剧推上了不敢说是历史舞台，但确实是重要一步。因为他说每一位戏剧工作者都应该去思考，如何用新的形式或者是在新的舞台、新的空间里，去让戏剧焕发更强大的生命力，这是他的原话，才有了这部戏。

刚在这里呈现的《失恋博物馆》的创作，不是传统意义上的话剧，不该定义它为话剧。它从创作一开始就是针对互联网而生的，针对互联网打造的。在网上看到一个实时的O2O话剧这应该算是第一次。这样做的好处就是当你把一个线下产品推到线上的时候，其实你所获得观众群，绝非以前那些传统看戏的观众群。当你在线上凝聚了大量的观众之后，你再把一个传统的线下行业拿回到剧场中去，观众的增长以及观众对你这个行业的了解就今非昔比。我认为这是非常有意义的一次实践和一次尝试。



### 郎春晖： 现在应该是移动互联网时代

不知道怎么定义这个后互联网时代，我们说的更多是移动互联网时代，因为这个时代跟十年前那个互联网浪潮不同，这次可以说是全民触网。那个时代大概也有2亿人通过PC触网，真的感谢乔布斯感谢谷歌，因为这两家公司让世界60%的人有机会真正的接触到互联网。

正因为这样，我的感觉就是在移动互联网时代，你会发现你的整个生活结构发生了最大的变化，你最亲密的人不再是你的配偶、父母、子女，一定是你的手机。我上台还把手机带来了，我的手机永远在我身边。对于绝大多数人来说，这个范围不会超过五米，因为五米是一个普通房间的范围。它天天跟着你，它知道你做的任何事情，你在那那没有秘密，光这一件事情就能改变所有事情。手机的便利性，把人的生活状态颠覆了，我更愿意说这是移动互联网时代的来临。

很多人说移动互联网来了，叫了十年，2009年之前不是真正的来了。2009年中国移动全年收入4000亿，利润1100亿，中国移动宣布他们进入移动互联网时代，口号是随时、随地、随心。它28%的业务号称是新业务，但你发现这个数字是骗人的。4000亿的28%是1100亿，但其中1100亿有700亿短信，短信是移动互联网吗？还有彩信，还有民工乐。真正跟移动互联网挂钩的只有30亿。以前我讲移动互联网，说我在忽悠人，现在没有人不相信这件事情了。



### 刘维： 传统企业赖以生存的优势被互联网解构了

后互联网时代这个不太好理解，互联网后时代比较好理解，我们真的到了互联网元年，互联网渗透到我们一切的生产生活中。据说北京地铁的失物招领数据，2000年开始丢失手机的数据在逐年攀升，2009、2010年之后就急剧下降。手机抓在手里肯定丢不了。手机融为身体一部分，我们随时随地获取信息。以前可以每天上几个小时网，那都是连续在家里或者电脑上。现在隔几秒钟掏出来上网，这是碎片化的时间。个人已经成为了云端的一部分。

反过来讲互联网发展，使得企业的业务流程还有信息，各种各样数据都进入云端，当云对人和企业的渗透已经达到这种程度的时候，互联网上一切新的连接都变成可能。基础设施正在加速的完成，看未来几年，现在其实才走完了百分之一，千分之一，万分之一。现在大量的传统企业，我们也是传统出身，他们可能穷的除了钱之外不太剩下什么了。

某种意义上讲，互联网企业是真爱用户，在乎产品，在乎体验，传统企业是做工业生产，他擅长只是成本优化，怎么样把价钱卖的更高。说回来，即使他们擅长这些领域，其实现在他们的地位在下降，原来赖以生的分销渠道、代理商等体系，都被互联网给解构、穿透了。



### 王瑞： 创业者无所谓互联网或后互联网

看到后互联网这个词很诧异，正在互联网圈里拼命混时，就到后互联网时代了。可能我们更多说互联网的时候，就是讲基于我们在电脑上长时间观察互联网网站怎么样，浏览一些内容，学习一些东西，购物等等，这是我们之前讲的互联网。

现在互联网媒体更多样化，包括我们的手机、平板电脑、智能电视以及可穿戴的设备，各种各样的平台很多。所以，不是说我们要不要去做所谓后互联网时代的事情。特别是我们做儿童科学教育，我们面向的对象是3-12岁的小孩，3-12岁的小孩要是对着电脑一直看的话，家长肯定会很担心，到底看的是不是家长想让他看到的内容，家长也不是很放心。

其实对于一个创业者来讲，无所谓互联网或后互联网，只要对我们这个项目是有益的媒介，我们都会尝试利用，只是用的好坏的问题。今天无论是在手机还是平板，我们选好了媒体平台之后，把我们的课程传播出去，利用好这些平台是最重要的事。这是后互联网时代我们这些创业者最大的挑战。



### 严峻： 后互联网时代很多行业被彻底颠覆

我是来自传统行业，特别来自被互联网一直赶尽杀绝的行业的代表。我一开始做报纸，北京青年报和法制晚报，做了十年报纸，有内容有经营。当我感受到报纸不行的时候，跑到新思路时尚机构，在那里，我感到很强烈的产业链互联网化。后来我又跑到北京国际广告传媒集团，我发现4A公司老板都跑到互联网公司去做副总去了。我后来想，为什么我跑到哪，互联网就赶尽杀绝到哪，这不是开玩笑。因为互联网把这些产业的营业模式、商业模式颠覆掉了，这个行业自然崩塌了。

我理解后互联网时代的创新，就是前面的10-15年，互联网更多是跟这些行业竞争。而后互联网时代，这些行业已经被彻底颠覆了。那么多报纸关门，百盛被淘宝逼的关掉了7家大型购物中心，当广告行业越来越变成互联网平台，数字精准营销，原来广告代理不再的时候，我应该奋起反击，还没有被互联网解构的行业，要打造适应互联网和移动互联网的可穿戴、无所不在的想到即上网的状态。

你在现场看的戏剧和在网上看的过程有什么区别？孟京辉工作室的注册会员年龄可能是30岁以上，真正的15-25岁的受众不喜欢你的戏剧，他们可能喜欢看的是更自在的状态。后来孟京辉懂了，直播就是把戏剧里面最无聊的直播出来，观众就来了。他的这种解构，可能有一些偏颇，他实际上是想通过对于这种貌似30岁以上人觉得不够戏剧，不够表演，不够大家的艺术产品的解构过程展现出来，让15-25岁的年轻人知道还有话剧这么一个行业，在他们世界里面没有话剧这个行业，他们觉得这个事很有意思，再回到剧院看。



### 曾德钧： 真正的互联网时代已经开启

我来自基层，来自工厂，来自创业团队，对后互联网时代有着深刻的理解，我认为真正的互联网时代已经开启。即使觉得互联网时代是时尚的、先进的，也许在今年以后，互联网时代已经成为传统产业了，而成为过去。讲到后互联网时代，我更愿意把他认为是后互联网概念的时代。我们一直都是做一些相对来说比较领先的事情。但不是对互联网追着走，而是用互联网概念或者新技术概念带着产业往前走。

在互联网真正开启的时候，带来的是机会，这我能感觉到。在基层需要概念，需要思想。深圳是一个创业硅谷，深圳的机会就和满地的鸡毛一样多。我认为深圳需要你们，像我的团队也需要你们。我做智能硬件这块，创业进行了一段时间。当我们拥抱互联网的时候，一定会寻找到很多机会。

在我的公司，像我这样的年龄出来创业已经风毛麟角，我快60了，我做的项目很多，有做智能音响、智能耳机、智能机器人、智能投影机，智能面膜等项目。为什么会有这么多的项目？是因为可能在传统行业里，我有一些领先的概念，我能够跟他们一起去做这些事情，带着这些传统产业的人一起玩。传统产业也需要思想、智慧和人才，这里有大量机会。像我这个团队，一直想引进CMO、CEO，毕竟我的年龄已经到60岁了。在后互联网的概念时代，在互联网开启的这个时代机会是你们的。👉



# 3

分论坛

## 互联网背景下的 企业转型



主持  
张圣平



主持  
王铁民

2014年12月21日下午，第十六届北大光华新年论坛“企业转型，路在何方？”分论坛聚焦日新月异的国内外商业环境下，新兴行业和传统行业企业的颠覆与反颠覆，以及各自面临的机遇与挑战。北京大学光华管理学院院长助理、高层管理教育中心执行主任张圣平教授主持开场，工业和信息化部电信研究院政策与经济研究所副总工程师何霞、北京大学光华管理学院副院长、高层管理教育中心主任刘学教授发表了主题演讲。接下来的高峰对话由北京大学光华管理学院副教授、管理案例研究中心执行主任王铁民教授主持，围绕“互联网对传统行业企业的冲击”、“企业推行变革时的关键点和难点”、“互联网思维是否存在？”等话题进行提问，与小米公司副总裁的陈彤、联想集团高级副总裁、中国及亚太新兴市场总裁陈旭东、海尔集团战略发展部总经理张玉波以及刘学教授展开深入探讨。



### 何霞： ICT技术会带来什么样的革命

我想讲几个话题，首先是信息技术带来新产业革命的最新趋势，其次是欧美发达国家怎么布局，第三是中国产业革命的基础，第四是我们怎么突破。

稍微讲一下ICT技术。ICT过去就有，但大家不是很关注。它不仅仅是产业内的技术，还是通用的技术，同时具有快速、连续、系统的特性，并且随着规模的扩大，其所提供的服务会越来越便宜。

ICT的技术不但应用在ICT部门内部，它还会向非ICT部门溢出，同时提高劳动生产力，进而增加整个经济效益，这是它最显著的特点。ICT技术会给我们带来最根本的变化，这里面实际上改变通讯最大的力量是媒体的融合。同时的话它又通过它广泛的连接，将来要把物和物连在一起。

长久以来，中国的支柱产业一个是电子一个是化工，这两项产业的确支撑了中国经济很多年，但是靠这两项产业无法获得持续的发展。而ICT技术可以作为中国经济产业重要支柱，使其得到持续

增长。

目前，全球科技界正面临着新一轮的产业变革，作为这场变革的重要推动力，信息技术利用其涉及面广的特性推动着原本分属不同产业的领域彼此融合，这将对国际经济的发展方式和竞争格局产生革命性的影响，同时也深刻的影响过的发展方向。ICT技术最大的优点就是降低了交易成本，这一点在电子商务领域得到了很好的体现。

让我们看一下欧美发达国家他们是怎么在布局这个产业革命。从世界范围来看，从2008年以来大数据发展得非常快，特别是涉及到消费，娱乐、消费、服务和流通这一领域。通过数据的传递，价值被不断的放大，这一现象在工业领域显得尤为突出。

同时，我们也可以看到新产业革命对于转型中的企业提供了难得的机遇。ICT技术通过大智物移云的技术和物联网设备，实现了物理信息的感知网络通信，数据分析，精确的控制和远程功能，从而推动了发达国家的工业变革。

实际上我们可以看到有发达国家所引领的这个新一轮产业革命它的核心是智能制造，这给人以极大的想象空间，无论是装备的智能化还是服务的智能化都是极具发展潜力的。第二个智能制造不是简单的制造，它是系统的系统，整个刚才我们看了在企业内是系统，企业内跟企业之间协同是一个系统，企业和企业形成大的行业，行业和行业形成一个系统，可以说是一个由系统组成的系统，具有无限的发展空间。

未来中国应对新产业革命突破方向在什么地方，我们必须要了解我们的差距，我们差距的话在核心的竞争力上不足也制约我们新产业革命一个发展的步伐，比如说我们在高端制造设备商自理率比较低，前面讲到终端操作系统对外依赖度非常高，还有我们新一代信息技术一些核心的产品也是仍然落后的，再有的话我们在管理认识上都还存在这样那样的问题。

我们在信息技术这一块总的来说跟全球最新水平有差距，但是差距不大，我们信息技术自动化和自主化水平是越来越高的，同时这一块都为我们未来的发展奠定了很好的基础，这里面再次强调云计算和大数据它重要是技术，更重要的是带来模式的变革和产业的转型，未来的话，技术趋势可以看到四个，物联网应用日趋广泛，大数据思想逐步成熟，云计算服务更加全面，智能制造逐步发展。

总的来说ICT技术跟各个产业的融合之后它又形成了新的技术，新的技术会推动整个社会形成新的生产力，最后会改变生产关系，以及带动全人类从工业社会走向信息社会。



## 刘学： 面对冲击，企业该如何抉择

实现企业成长，老总需要考虑的问题有两个。一个怎么把现有业务做大做强，一个要不要进入新的业务领域。今天我重点谈第二个，即企业在什么情况下转型。

我们最习惯我们说的转型什么意思，从一个业务领域进入另一个业务领域，一个是从产业纵向链条上要么往前延伸，要么往后延伸，这就是我们过去绝大多数决策者对转型的理解。

但是在今天这个新常态的时代，这种转型的思维模式遇到了挑战。绝大多数行业都严重供不应求，相当一部分业务领域我们不再有成本方面的优势。那么这种情况下，作为企业的决策者，你需要对哪一种外部环境的冲击要做一个判断和识别。当一个外部冲击出现的时候，作为企业决策者你第一个要判断的问题是，一个外部冲击出现导致公司产品销量下降，这个下降是不是一个不可逆的趋势。如果来自外部冲击导致变化时，行业的需求将不可逆的下降，最优的战略选择是什么，转，越早越好。

如果在一定时间范围内这个冲击在产业关键要素并没引起本质的变化。企业决策者需要考虑的第一个问题就是你需要在有限需求上跟竞争对手竞争，你能不能拼过竞争对手的话也需要早做考虑。在今天，我们面临越来越多的颠覆性创新的冲击，这需要我们做什么选择和反应？

在讲什么样的创新是颠覆性创新之前，我们看一下传统的电视产业链和电视制造企业的价值链基本状况。电视制造业是硬件供应商，把电视卖给家庭和其他个人消费者之后，海量家庭和个人消费者通过电视台跟下游的影视内容提供商进行互动。在整个产业链中电视台掌控海量家庭客户和海量的内容提供商之间进行沟通和互动的这样一个桥梁。在这个过程中它获得最高价值。这个产业价值链非常长，但是

一个纵向的过程。

现在大家再来看乐视，它把整个电视产业的纵向价值链加以压缩，构建了这样一个小的生态体系。它是一个家庭和-content 提供商在最新技术服务和支撑下来进行交流和互动的平台。同时自己做内容做的乐视网影业，它更多的从电视台获得海量的内容，然后它直接让家庭消费者和-content 供应商之间进行互动。大家注意到，这中间它控制了消费者、家庭和-content 供应商的互动。乐视在这里边未来在商业模式创新方面，跟传统的这个价值链纵向的垂直的价值链完全不一样。

在这种情况下大家再来比较这个，乐视动了谁的奶酪？电视制造企业、电视零售企业、电视台还有电视台背后的大老板都受到冲击。这么多利益相关者可能会在未来或者已经受到了冲击和影响，转型就是必须的。乐视重构了电视制造企业成本结构、企业的收入来源、企业的核心经营活动以及资源，它也重构了企业的生态。在这样一个情况下，绝大多数企业最本能的反应只能是先模仿乐视的商业模式，其次才是如何跟乐视竞争。



### 陈旭东： 应对互联网冲击的铁律

联想集团应该是1984年成立今年正好三十周年，过去几年我们把国际化做的比较成功，第一个PC全球份额第一，第二全球手机我们做到全球第三，服务企业也是全球第三名。联想已经在全世界有了良好布局，在过去十年由于我们专注全球化，在最近的一年我们开始把目光转向国内。

最近一段时间，我们成立了数字营销的团队，我们的推广从最早纯线下推广转成线上线下一体的营销体系，这支队伍有线上线下两方面经验，是我们一个非常大的进展。第二块我们也尝试在PC领域用互联网方式来扩展新的业务，我们突出小新这样一个品牌的笔记本电脑，完全以互联网方式来做，我们新的公司打开了移动互联网的市场。

我们认为，一个传统企业面对互联网其实不用特别紧张，只要做好两件事情，在互联网时代就可以保持竞争力。第一件事就是你现在企业需要持续改善业务，提高供应链效率，提高研发能力。第二件事企业必须要用互联网工具改善业务流程。

不论是在业务管理还是和客户沟通方面，互联网都能为企业提高不少效率。在研发方面，通过互联网研发人员的交互速度比原来焦点小组的形式更具效率。在推广方面，企业用互联网可以取得更好的宣传效果。企业还需要用互联网精神来武装自己。

我们认为互联网的精神有三大条，这个我们自己总结了几条，第一条就是客户体验。第二件事就是快速响应，现在这种变得越来越重要。第三是粉丝经济。以往大家把产品卖出去就OK了，现在把产品卖出去才是真正建立你品牌的开始。我认为这三条如果大家都能做到，无论企业面临互联网的何种挑战，都能安然处之。当然企业还需要能站在互联网公司的角度上，考虑它如何颠覆你的业务，从而做到未雨绸缪。联想公司一直沿着这四个方向不断优化。



### 张玉波： 互联网对于海尔变革的影响

在互联网的影响下，我觉得有两个方面的改变，这是企业深深体会到的。第一个方面是企业和企业之间的关系，以前做企业更多是把自家企业做好就好了，现在受互联网影响更多是企业和企业之间的联合。

那么另外一个就是一种改变就是企业和客户的关系，以前企业里存在着严重的信息不对称，企业管理层不能完全听到用户的声音。但是现在用户已经拥有主导权，而且逐渐参与到你企业研发设计当中。

从某种程度来说现在这种用户已成了你企业的研发人员，从这种角度来说用户对企业关系也在逐渐的变化，用户已经深深参与到企业运营当中，所以海尔在总结自己战略调整的时候感受到的，针对这几点海尔从2007年开始提出人单合一战略，我们打造全员创业平台，当然这也是一种探索的过程。



4

分论坛

# 中国企业国际化的机遇与挑战

2014年12月21日下午，第十六届北京大学新年论坛分论坛：中国企业国际化的机遇与挑战成功举办。亚洲基础设施投资银行多边临时秘书处秘书长金立群先生首先为大家进行了主旨演讲。北京大学国家发展研究院副院长黄益平教授、飞利浦全球副总裁缪宏先生、三一集团高级副总裁贺东东先生以及英国经济学人智库经济学家刘倩女士分别为到场嘉宾发表了主题演讲。北京大学光华管理学院副院长、EMBA中心主任张志学教授在论坛最后进行了总结发言。





## 金立群 “走出去”面临的挑战与应对办法

### 服务业对外投资

就对外投资来说，我们服务业对外投资的比重还是很低，服务行业我指的是高端的服务业，并不是开小餐馆之类低端服务业，而是金融、保险、高科技的一些现代服务行业。另一方面，制造业也需要发展，我们不要仅仅满足于“中国制造”，我们也要达到“中国创造”，我们不要把这个问题看得太狭隘，不要太敏感，如像“制造就是低端，服务是高端”。要造就高质量的制造业，事实并不是这样。

### 投资的主体

从2008年到2011年所有的并购项目中，服务业并购的平均年度比例就是15.2%，这是比较低的。2008年以来，服务业还出现了下降，2012年有点回升，现在就是20%左右，我认为依旧是比较低的。我想这跟我们国内的经济结构有很大的关系，如果有更多像华为这样的一些企业能够出去，我们服务业的比例也会提高。从投资的主体角度来看，我非常希望中国民营企业能够在海外的投资中不断增加它的比例，因为还是有很大发展空间的。

### 走出去的产品服务必须确实有很强的竞争力

但是，我们在对外投资的过程中，特别是从事技术含量较高的投资，遇到的阻力也很大。办法只有一个，走出去的产品服务必须确实有很强的竞争力，没有办法

拒绝，这样我们才有可能获得更多的对外投资的机会。所以，企业一定要练好内功，企业出去一定要有竞争力。如果说在国内争不过人家，到国外去竞争，这样的想法并不现实。首先要练好内功，考虑自己在国内市场有没有优势？在国际复杂的竞争环境中，能不能成功？当然，更不能不计成本的对外投资，要避免政绩工程。

### 不要指望通过收购国外的企业来获得先进的技术

可能由于某种原因，当你收购了一个企业之后，就会发现企业的高级人才纷纷离开，你并不一定可以拿到核心技术。所以，一定不要有这样的一些幻想。

尽量不要去涉及所在国特别敏感的一些行业

海外投资也面临一些歧视性的待遇。我们尽量不要去涉及所在国特别敏感的一些行业，也要防止非金融企业盲目从事金融衍生产品投资，这种投资超出了实际需求，也超出了他们的能力。往往有些投机心理比较严重，风险意识也比较薄弱，风险管理的能力也不够的企业因而遭受到巨大的损失。

### 企业之间也要防止自相残杀

日本企业对外投资非常注意协调。据我所知，亚行的项目招标时，日本的企业参与竞标时，永远只有一家出来，很多日本企业内部自己就谈好了，不会四五家日

本企业在那里自相残杀。而我们把国内逐鹿中原的打法搬到了国际上，这是要避免的。

### 中国企业尽量不要独资

我希望中国的企业能够尽量找当地信得过的企业一起来做，也可以跟西方发达国家大企业合伙，尽量不要独资，独资的风险很大。最好能够把自己的企业和当地一些企业的利益捆绑在一起，这样就可以受到保护了。一口独吃下来，往往什么也吃不到，跟大家分享，可能分享到比较丰厚的一份。

我对中国企业“走出去”确实充满信心，我相信我们一定有更多的，更好的企业能够在国际舞台上大显身手，我也相信我们的政府经过下一轮的改革，一定会提高管理的能力，能够更好的为各个企业服务，对此我们都是有一个非常坚定的信念，这是毫无疑问的。但是我们也不要低估了目前国际上对中国的一些防范的心理，特别是当我们的资金大量输出去的时候，他们确实非常担心。

所以，希望大家要更好地掌握一些国际动态，从地缘政治的角度，从我们国家安全的角度来研究好我们下一步怎么样走出去。当我们国内经济的结构调整不断的优化，竞争能力不断的提高，我们走出去投资的领域也在不断改变的时候，过十年，二十年以后，我相信到那时，中国可能真正地成为一个强大的国家！



### 黄益平： 政府应从项目审批走向提 供服务

第一、我们最近的形势发展来看，中国很可能很快就会成为第二大直接投资国，这是一个非常了不起的进展。具体而言支持走出去有三大因素：第一、金融改革，尤其资本项目开放。从过去“宽进严出”资本管制，现在出台措施鼓励往外走，对外投资越来越容易。第二、所谓的中等收入陷阱有利于对外直接投资。产业要升级，要往上走，变成高收入经济。第三、“一带一路”战略。中国经济确实需要开始往外扩展，中央做了这样的决定，肯定会有很多后续的跟上。

第二点，我们还没有完全准备好面对国际化。中国2013年海外净资产两万亿美元，但是获得净回报是负六百亿美元。成绩不是特别理想。世界银行多年前做过一个调查，中国海外投资项目大概有1/3亏损，1/3持股，1/3盈利。另一些智库包括独立组织调查数字更悲观，有一半以上都没有赚钱。

对外直接投资有三种模式：美国式、日本式和中国式。美国式投资特征就是直接占领当地市场。华为到欧洲、亚洲国家就是这样一种投资。更多的是采用第二种日本式投资，就是国内成本太高，找另外一个国家生产降低成本。第三类中国式投资，一个重要区别是没有特别明显、非常突出的核心竞争力。我们往外走，买资源和技术是最主要的，占到60%以上，美国式

占领市场大概占到20%。企业往外走不成功最核心的问题就是没有一个在国际市场上能称之为核心竞争力的东西。

第三点，我们到底怎么办？政府需要做很多工作，应该从过去审核的角度走向服务。中铝投资澳大利亚力拓，中铝董事长后来被任命为国务院副秘书长。其实西方也有，高盛董事长当财政部长，为什么不行呢？关键在于，任命他当中铝董事长和当国务院副秘书长是同一个部门。所以很难说国企是单纯企业。其次在金融领域，美国议员反对中国企业到美国投资，很重要理由就是，国企占据融资优势，到美国来竞争不公平。而民营企业往外走最严厉的约束是融资。再来说体制改革，为什么重要？中石油在印尼买的油井都已经快枯竭了。投了很多钱。我完全不了解其中原因，非常奇怪。也有到澳大利亚买煤矿，打标语全世界最大的煤矿，让当地人十分反感。这完全是不了解当地法律和社会环境。商务部很忙，整天审批项目，还不如把海外商务参赞全部都组织起来，提供最起码信息服务。企业要走出去需要做很多工作，我希望前提是，解决软环境约束问题，政府从体制、政策和服务上有很大提供帮助的空间。



### 缪宏： 中国本土市场四大要诀

飞利浦有120多年历史，全球各地大概有几千个业务部门，既保证运作标准化，又保证创新是一个管理难题。首先，公司业务流程分成三大模块，第一，怎么从一个思想或想法变成一个产品；第二，怎么从产品走向营销变成一个实实在在的订单；第三，从订单如何转化成现金，包含生产、物流和辅助设备。

飞利浦是改革开放第一批进入中国市场。中国设立办事处，设立工厂，也做了很多本地化收购，奔腾，金科威等很多国内企业。2010年提出“第二个本土市场”口号，真正在中国打造了一个全产业链，我们叫E2E，就是产学研服务，从产业、教育、研发，里面包括生产以及服务，端到端的价值链。

中国已经通过很多小微企业的努力形成非常强大的工业产业链。中国互联网发展突飞猛进，互联网、电子商务已经超过美国，在电子商务的应用上面真正实现了一个“弯道超车”。互联互通和移动互联网已经打造出一个现代中国。飞利浦做了很多本土实践，在天猫开设专业网店，搭车“双十一”。自媒体、社交媒体发展非常好，我们制定营销数字化策略。《爸爸去哪儿》，《中国好声音》，《来自星星的你》里边都有我们创意，通过线上线下的实践来提升品牌，进行一个整合营销。中国市场本来就是一个多样、复杂、快速变化的市场。不是一元化，二元化，而是多元化市场，需要多元化战略。

第一、Think Local，以本地客户需求出发



进行研发创新。我们2014年大卖产品不是剃须刀，是空气净化器，我们完全按照本地的需求进行的创新。销量翻了很多倍。

第二、Leverage Global，资源配置全球化。我们以印度团队进行研发，因为市场有分工，必须以全球化的视角进行资源配置。

第三、Go Digital，利用移动互联网浪潮进行营销整合。很多走出去民营企业，在国外移动互联网发展也是非常快，营销方面更多利用Facebook、Twitter、Google等。

第四、Respect Rules，一定要尊重当地的法律、政策和文化。从跨国公司的实践来说，非常重要。

产品在变，但两件事不会发生改变，第一是人，第二是创新。只要以人的需求出发，特别是本地的一些客户的需求出发，做一些有益的创新，无论是本地化，还是国际化，我们一定都能成功。



## 贺东东： 走出去面临四大挑战

三一重工从白手起家的民营企业做到全球最大混凝土机械制造商，经历了三个阶段：2003年开始纯粹卖产品，有订单就接；慢慢进入北美、南美、亚洲、欧洲，2009年建成四大产业基地；现在进入全球本土化时代。

国际化第一个挑战是产品和服务。新兴市场印度价格比中国还要低。到德国同类车有高达82个标准。花了大概两年半研发六款产品实现完全德国本土化。走出去面对一个绝对多元化的国际市场，低价低到不能承受的水平，高可以到想象不到的程度，一定得有自己的核心竞争力，如果连起码的产品和服务都解决不了，价格降不下来，产品技术提不上去，国际化无论做什么并购，做什么投资，一定是失败的。

第二个挑战就是品牌，《隐形冠军》作者对我讲，“我不能想象一个德国消费者怎么可能买中国品牌的产品。”很多人说我们是疯子，敢到德国搞生产，这个领域全世界最牛的两家公司都是德国企业，敢跑到家门口来竞争。我们怎么做呢？通过智利矿难救援，以及迪拜塔、伦敦奥运场馆、巴西世界杯、日本第一高楼等项目做标志性案例，树立了国际品牌形象。在我们产品上市之前，拿到了十几个德国客户的本土订单。

第三是最难的文化管理。中国文化，包括中国的政治体制和意识形态，在国际

市场上都是非主流。比如在招人中，每一个候选人90%时间是他们在考我，你们策略是什么，你们核心技术在哪？中国企业走出去，无论是并购，还是到海外建厂，如果没有清晰战略战术，没有一套对当地市场开拓的成熟想法，连人都招不到。怎样才能获得认可？这就是品牌价值或者文化内涵的筛选过程。三一核心理念“品质改变世界”带有普世价值，对品质、客户、创新的关注赢得认可。2013年，并购行业泰斗迈斯特做的最大一件事情就是调整战略，要求他增加混凝土搅拌车产品线，结果很成功。很多的中国企业并购了一家外资企业，感觉到就像一个嫁入豪门的灰姑娘，什么都不敢动，不扭转，不改变，就纯粹变成一个弥补亏损的土老帽。中国企业走出去第一要有清晰的战略，要有坚定的战略自信。

下一个挑战是地缘政治，我们一个著名官司是胜诉奥巴马，就是CFIUS。近五年历史，我们是唯一敢告他，而且成功的企业。在美国司法界反响很大，改变美国外省投资委员会的做法，未经正规程序判定一家外商投资者是不是违背国家的利益需要进入透明的流程。

全球化战略就是全球本地化战略，“Global+Local”的概念，要经过三个阶段，本土阶段具有核心竞争力，比如阿里巴巴，小米手机对网民、屌丝、客户与市场洞察，更了解中国，这是一个优势。第二个阶段，农村包围城市，选择性的在海外区域进行扩展，第三、走向全世界。一定要有自己的自主品牌，否则永远在价值链下游徘徊。战略核心上，制造、服务、营销等各个领域要全面做到本地化的运营。



## 刘倩： 走出去的风险和机遇

我们之前做了一个特别报告：中国海外投资指数。2005年之前中国对外投资数额非常少，2004年总量只有大约20亿美元。2005年有两个标志事件，一是人民币大幅升值，第二，联想收购IBM的PC。2005年开始中国对外投资数额快速增长，到2013年超过1600亿美元。八年时间以35%到40%速度增长。从地区来看，对美国投资数额增长17倍，对英国57倍，对安哥拉增长400多倍。按IMF概念计算，预计到2017年，中国会变成净对外投资国。

我们采访了不同国家100个企业，有两个数字非常吸引眼球，一个是市场规模，另外一个知识产权，或者品牌和技术。中国企业走出去不再为了石油煤炭资源之类，更多像海尔到美国为当地产冰箱，或者很多国家基金看中某个企业创新能力收购回来为中国市场服务。结合采访，以可量化的方式把所有的风险和机遇组合到一起，用几十个不同的指标来进行衡量，把200多个国家进行排名。最值得走出去前三位国家和地区分别是美国、新加坡、中国香港。

美国CFIUS对中国很多企业投资并不友好，但综合来讲，美国依然是全球最大的经济体，各项技术专利遥遥领先，整体的文化、政治和运营风险比较稳定。

第二、第三位分别是新加坡和中国香港。最重要原因是经济发达和华人文化，讲中文人数多。日本在去年第一次做海外投资指数排名第四名，今年下滑了两位。总的来看，排名前15位美欧占多数。拉丁美洲和非洲很多国家排名较后，与地区内战和不稳定的政治因素相关。

相比国有企业，民营和私营企业走出去的风险意识会更差。因为在国内越成功，越觉得对市场了解。但是国外情况太不一样，导致国内越自信越成功，出去却摔得越惨。

按照世界银行最新说法，2014年按照购买力平价指数来折算中国超过美国正式成为全球第一大经济体。三年之后2017年中国会成为一个净对外投资的国家。十年之后，2024年中国会彻底超过美国，按照纯粹GDP和美元折换成为全球最大的经济体。



## 张志学： 中国企业国际化面临的挑战

中国企业下一步国际化一定要意识到，挑战是非常大的。第一个挑战，到国际市场上能不能克服过去在中国发展的模式，或者是（经济学喜欢讲的）路径依赖。

第二、中国的企业走出去有没有足够的组织能力，包括战略、机制和架构、非常能干的人，另外是不是能够调整你的文化适合本土，这是综合的组织能力。

第三、走出去一定要注意你有没有足够的人才储备。

第四、中国企业国际化有三种。第一种，非常大胆，无论是民营企业，还是国企，在国内搞得顺风顺水，然后走出去，不找当地人，也不让当地团队来管，去了以后，完全失败。我认为这是最低水平的，就是试水。第二种，利用中国庞大的市场，以及在中国市场累计起来的财力，大胆走出去，选准企业收购，收购之后再依赖国外的一些团队，做的非常成功。今天我们看到的三一，以及吉利收购沃尔沃都是这样的典型。第三种，完全靠自己自主研发的体系，自己的服务体系，强闯国际，华为是这一种。华为之所以成功，有如下原因。第一，中国本土上从做贸易的企业转向做R&D，不仅转型了，而且敢于将每年10%以上的费用投资到研发里面去。第二、华为有知识工作者的基因，而且它真正提供了支持创新的氛围。第三、很早就建立了知识分享和模块化的研发平台。最后，它能够和世界一流企业不断的合作。因此，中国企业国际化要摆脱过去仅仅买人家资源想占人家便宜的想法，而是要靠非常独特的东西走向国际，这些真的需要我们企业强烈地转型，这种转型不仅是高层领导的转型，也需要有一批非常好的职业经理人才才能实现企业转变。

中国企业转型创新，不做一个奋斗者，不投额外劳动是不可能成功的。我们要面对现实，我们不可能因为经济体量已经达到世界第二就可以悠悠哉哉步入世界一流，真的需要每个人发扬奋斗精神，我想这是“文化重塑与经济转型”的一个重要内容。

# 5

分论坛

## 大数据时代的品牌建设



主持  
邱凌云

2014年12月21日下午，第十六届北大光华新年论坛“大数据时代的品牌建设”奥迪分论坛在北京大学光华管理学院成功举行。北京大学光华管理学院与一汽-大众奥迪作为战略合作伙伴，诚邀专家学者、行业精英共聚畅谈，分享各自在大数据时代品牌营销上的思考与探索。此次分论坛由北京大学光华管理学院管理科学与信息系统系邱凌云教授主持。



北大光华管理学院书记冒大卫指出，在数据处理能力和信息传导均成几何级数增长时代，研究面向未来发展方向的营销体系是商学院和企业共同面对的课题，双方将过去所得到的系统经验与最新探索用于造福社会，是企业与高校的真正价值体现。



一汽-大众奥迪销售事业部副总经理于秋涛也表示，奥迪在利用大数据方面开展的诸多举措和创新实践，愿意在未来与更多顶尖学者、行业精英共同研究理论、交流经验，携手助力社会发展，通过思想和智慧的碰撞为社会贡献力量。



会上，百度营销咨询部全国总经理刘伟分享了百度营销院在移动时代的最新数字品牌管理方法——ROOTS，即综合数据、技术、媒体三位一体的品牌管理工具。她分享了ROOTS如何从品牌的实时跟踪、情景定向、应需定位、全感官沟通与跨触点优化进行升级，从而使品牌管理更为有效。





随后，华扬联众数字技术股份有限公司创始人、CEO苏同进行了题为《让品牌触达神经末梢》的演讲，他阐述了如何捕捉消费者“末梢神经的瞬时反应”，即在关键结点进行品牌营销的重要性。让品牌去讲述故事，通过故事去和消费者沟通并以消费者感兴趣的内容和方式去联络情感，将会得到超乎我们想象的结果，真正实现让品牌直击人心的效应。



“双十一”实现571亿的销售神话；一天，通过微信电话本的启动和支付宝“双十二”活动，也可以启动一个行业的新格局。在大数据时代，一天的力量可以超越人们的想象。Interbrand总经理姚承纲认为，在大数据时代，品牌决定权从品牌主转移到消费者手中，因此数据需要以为消费者为导向，提供更为人性化的指导并且需具有预测功能；营销者通过线上线下的媒体整合可以为消费者带来更为神奇的品牌体验。



另外，北京大学光华管理学院商务统计与经济计量系系主任、北大商务智能研究中心主任王汉生发布了由其主持研究的《中国高端乘用车市场专题研究之：高端车潜在用户搜索行为研究》报告。王汉生教授的研究团队通过奇虎360大数据平台对100万在线用户的13亿搜索序列文本做出分析，对高端车用户以及商学院人进行对比分析，发现在人去划分上，高端用户在高端车搜索过程中表现出的专注和忠诚度较高，同时，商学院人群在生活、事业等各方面都扮演着引领高端的重要角色。

2014年4月，北京大学光华管理学院与一汽-大众奥迪结为战略合作伙伴，北大光华-奥迪管理研究中心自此诞生。此次奥迪分论坛是首次由一汽-大众奥迪冠名的北大光华新年论坛分论坛。在未来，双方将会以“推动面向未来的创新与变革”为宗旨，围绕管理课题研究、专业交流平台搭建开展工作，将北大光华顶尖的商学院理论体系与企业实践经验相结合，从战略高度指引行业与企业的未来发展。

(新年论坛嘉宾发言内容根据速记整理，未经本人确认)







Northwestern  
University

# 北大光华 - Kellogg 国际 EMBA

## Guanghua-Kellogg EMBA

TWO PREMIER BUSINESS SCHOOLS  
TWO VIBRANT ECONOMIES  
ONE GLOBAL NETWORK

Whether you want to learn from local experts about doing business in China or expand your China-based company overseas, the Guanghua-Kellogg EMBA will push the boundaries of your success.

**In the new global economy, your network is your most valuable asset.**

Beijing • Shanghai • Chicago

Peking  
University



The Guanghua-Kellogg EMBA program begins in September 2014  
Telephone: +8610 62747151  
Email: [gkempa@gsm.pku.edu.cn](mailto:gkempa@gsm.pku.edu.cn)  
[www.guanghua.kellogg.northwestern.edu](http://www.guanghua.kellogg.northwestern.edu)

**Kellogg**  **Guanghua**  
EXECUTIVE MBA GLOBAL NETWORK



Beijing 2007



第十四届中国MBA发展论坛  
暨北大光华MBA二十年庆典

新管理 新思维

迈向中国MBA发展第十年





# 第14届

## 中国MBA发展论坛暨北大光华MBA二十年庆典热烈开幕

2014年11月22日，第十四届中国MBA发展论坛暨北大光华MBA二十周年庆典在北京大学邱德拔体育馆开幕，国内外知名学者、商界精英齐聚北大，以“新管理新思维：面向中国MBA发展新十年”为主题，在庆祝北京大学光华管理学院MBA项目成立二十周年的同时，深入讨论管理教育在中国未来的发展的新思路。本次活动由北京大学光华管理学院、中国MBA发展论坛委员会联合主办，来自全国130余所商学院校的老师及学生参与了本次论坛。

主论坛于由北京大学光华管理学院党委书记冒大卫博士主持。冒大卫书记追忆了14年前第一届中国MBA发展论坛在北大首次召开的场景，同时回顾了光华管理学院MBA项目的二十年所走过的风雨历程，并预祝活动圆满成功。



北京大学常务副校长刘伟教授发表开幕致辞。刘伟校长首先欢迎了来自全国130所商学院的老师和同学们共聚北大，同时祝贺MBA发展论坛及北大光华MBA二十年庆典胜利召开。接着刘伟校长回顾了中国MBA教育的缘起：小平同志访美后提出中国应该有MBA，这样高瞻远瞩的战略改变了中国经济战线上的人员教育结构。随着中国经济的高速增长，中国MBA的队伍从无到有，从小到大，给中国带来了极大的变化，刘伟校长总结了MBA带给社会的三点主要贡献：**经济活动的沟通语言开始统一，市场规则得到了更为普遍的认知和遵守，降低了社会交易成本。**同时刘伟校长肯定了光华管理学院MBA项目二十年以来对社会的贡献，他强调人才的投资是中国经济增长的主要成因，同时也期待看到中国MBA队伍的增长壮大。

光华管理学院名誉院长、著名经济学家厉以宁教授以“MBA的毕业生应该有洞察改革前景的能力”为题目进行了主题演讲，厉老师以光华MBA群体为引子，讲解了社会群体在面对宏观政策变化时所需要具备的前瞻性思考。厉以宁教授从当前遇到的改革问题谈起，他认为当前最重要的改革其中之一就是农村的土地确权，关于这个问题，厉老师曾多次到南方的几个地区考察。就此厉老师提到在土地确权考察过程中的几点启发：**第一，需要明确中国的城镇化是就地城镇化、就近城镇化**，当农村土地确权完成之后，跑长远的路程进城对农民来说已经不再有非常大的吸引力；**第二，中国的住房建设并未达到饱和状态**；**第三，家庭农场对于农民有极大的吸引力**，很多地方的种植能手、养殖能手逐渐变成家庭农场主，这对中国未来经济发展会有很大影响。就此，厉老师总结说，目前中国最大的问题是社会阶层的固化，垂直流通渠道不通畅，但当土地确权完成之后，对中国经济将会产生什么样的效应，MBA的毕业生们应该对这样的政策有相应的洞察力。同时厉老师也勉励年轻一辈，要发挥自身优势，在经济大潮的背景下，成就自身事业的同时，为社会做出应有的贡献。



全国工商管理专业学位研究生教育指导委员会（简称全国MBA教指委）副主任委员、清华大学经济管理学院院长钱颖一教授代表全国MBA教指委致辞。钱颖一教授回顾了MBA教育在中国二十余年来的历史发展，总结了全国MBA教指委在其中所发挥的积极作用，他指出自1994年全国MBA教指委成立以来，**我国MBA教育的发展有了长足的进步**，学校与工商企业界的联系及国际间的交流与合作日益加强，未来学校间的合作也将越来越丰富，中国MBA教育也将呈现群体发展趋势。







中国MBA发展论坛委员会主任朱雷登台致辞，作为中国MBA发展论坛的发起人与第一届中国MBA发展论坛委员会执行主席，在发言中朱雷历数了论坛15年以来的发展历程，从第一届在北大举办，到十四年后又再回归北大，时间好像一个轮回，MBA发展论坛也从呱呱坠地到蓬勃生长。朱雷也寄语本次论坛能探讨出符合中国当代管理教育的发展模式，为未来的发展铺平道路。



北京大学光华管理学院院长蔡洪滨教授登台进行题为“中国管理教育——回顾与展望”的主题演讲，蔡院长从中国MBA当前面临的挑战谈起，就此，蔡院长分享了他的观点，他认为目前中国MBA教育所面临的主要有三大挑战：MBA教育能给学生带来什么价值？MBA教育的社会价值是什么？中国MBA能否经受住国际化的挑战？面对三大挑战，蔡院长阐释了他的观点，他认为**MBA教育所能提供的是大量培养具有成熟理念和系统知识的管理人才**，这在中国经济高速发展，人才需求增长的背景下，对个人和社会都会带来重要价值。而面对社会上目前对商学教育的种种质疑，蔡院长强调，**在我们的管理教育中一定要融入价值观教育**，同时蔡院长也以光华管理学院在今年所推出的全国第一个社会公益管理硕士举例，说明商学教育与社会价值结合的可行性。关于国际化的挑战，蔡院长以光华管理学院推出的与凯洛格商学院合作的EMBA项目为例，讲解了国际化与本土化结合的必要性。



银泰集团董事长沈国军先生带来的主题演讲题为“追寻共享价值：商业目标如何引入‘公益思维’”。关于“公益思维”与商业目标间的联系，已经从事公益事业多年的沈国军先生有着自己的一套理念，他认为由“公益思维”衍生出的新技术、新商业模式，都是一种新的探索模式。这种模式不仅可以令商业目标更加具有公益属性，同时可以达到商业与公益的互利共生，实现真正的互利共赢。关于如何创造共享价值，实现共赢，沈国军先生分享了两点心得：**第一，企业家要像社会学家和公益人士一样远距离观察市场，重新思考产品，思索社会和大众的痛点；第二，企业要利用创新的方式来解决，让企业和社会更加和谐。**就此沈国军分享了银泰在公益项目中用商业方法进行管理的案例，其中，沈国军先生所在的银泰公益基金会与光华管理学院合办的社会公益管理硕士项目正式启动也正是沈国军的“公益思维”在实践中的应用典范。



光华管理学院MBA资深校友，中国平安集团总经理任汇川先生的主题演讲以一个MBA校友的身份展开。作为光华管理学院2002级MBA毕业生，十多年后重返母校，他首先表达了对光华的感恩之情，回忆在光华学习的岁月，任汇川表示正是因为有了在光华管理学院系统理论的学习，提高了他对于企业管理的新的认识，才有了今天的成就。就此任汇川分享了在企业管理中的心得，他认为**在中国能快速涌现一批很年轻的千亿市值的企业，与当前互联网的快速推动力密切不分**，他提到中国因为市场大，人口多，年轻群体基数大，因此拥有庞大的互联网平台化市场，这对目前企业的发展模式产生了极大的影响。最后他也作为一名商学教育的受益者鼓励现场在座MBA教育提供者，祝愿大家能够为社会培养出更多能够帮助种子发芽或者自己就是种子能发芽的企业家，创造更多的社会价值。





此外，作为光华管理学院MBA二十年庆典，1994级首届光华MBA特别向光华的老师表示感谢。首先，1994级校友张硕代表全体光华MBA校友致辞，他坦言虽然距当年迈入燕园已过了20年，但往事还历历在目，当年入学之时，MBA这个词在社会上还是个新鲜词，光华的老师和同学们也在摸索着前进，而现在光华所培养的7600余名MBA已经在各行各业中发光发热。随后，十位1994级校友向十位光华老师献花表示感谢，现场千余名观众也分享了他们的回忆与感动。廿载光华，桃李满园，至此，第十四届中国MBA发展论坛暨北大光华MBA二十年庆典主论坛圆满落幕。

中国MBA发展论坛肇始于光华管理学院，在经过14年的发展，在北大光华MBA项目二十年生日之时中国各院校MBA代表们得以再次相聚光华，讨论未来MBA教育的创新发展模式。本次论坛在主论坛以外，另设置MBA教育、创新主题、公益主题、文化产业、新汽车能源、互联网产业、节能环保等八场分论坛，同时将举行隆重的闭幕式和颁奖仪式，为年度优秀MBA联合会及优秀个人颁奖。以实际来推动社会发展，MBA们集体在行动！

# 尊享光华卡，荣耀光华人！

欢迎加入校友商务信息平台  
让校友了解你的企业  
让企业服务你的校友



扫一扫，申请“北大光华校友卡”  
申请加入“校友商务信息平台”

北大光华校友卡  
Guanghua Alumni Card



## “校友商务信息平台”首批商户



和睦家医疗



香格里拉酒店集团  
SHANGRI-LA  
HOTELS & RESORTS



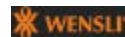
中国管家服务网



红黄蓝亲子园  
R.Y.G. Learning Center



starwood  
Hotels & Resorts



WENSLI



BIANG  
国际空气净化系统  
Energy Air Purifier



北大博雅国际酒店  
THE LAKEVIEW HOTEL



BATCH  
POINT



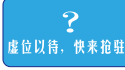
中国管家服务网



论坛工社  
www.30qiao.cn



中国管家服务网



？  
席位以待，快来入驻！

