



浙大EMBA
SCHOOL OF MANAGEMENT, ZHEJIANG UNIVERSITY

求道

15

2012 第2期

培 / 养 / 中 / 国 / 经 / 济 / 建 / 设 / 与 / 发 / 展 / 的 / 领 / 袖 / 人 / 物



吴晓波：

民营企业是引领中国未来发展的健康力量

浙大EMBA十周年系列活动之管理前沿高峰论坛

姚景源：经济下行利于结构调整稳定物价

牵手结对，关爱儿童

封面人物：圣坤集团董事长 夏灵勇



浙江大学EMBA俱乐部
EMBA CLUB ZHEJIANG UNIVERSITY

管理学院

新圈子 新生活

培养引领中国未来发展的健康力量

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



- 获得高级管理人员工商管理硕士学位
- 浙江大学自主考试，以资格审查与面试为主
- 春秋两季招生，常年接受报名
- 学制两年，每月集中四天上课（周四至周日）
- 申请者需具国民教育系列大专或以上学历，8年以上工作经验

2012秋季班 咨询电话：0571-88273882

杭州和诚之宝



Sheer
Driving Pleasure

www.hczb.bmw.com.cn



杭州和诚之宝
hangzhouhechengzhibao

尊享BMW之悦

和诚宝马，全国最大宝马4S店

位于市中心绍兴路，正对繁华都市，背靠秀丽运河



2600余平方米VIP休息区

咖啡吧、书吧、苹果电脑上网体验区、3D立体影院、按摩椅、室内进口模拟高尔夫球场，一应俱全。

贵宾热线：8528 8888 抢修热线：8519 9999 地址：杭州市下城区绍兴路381号



浙大EMBA
SCHOOL OF MANAGEMENT, ZHEJIANG UNIVERSITY

主管 浙江大学管理学院

主办 浙江大学EMBA教育中心

顾问 吴晓波 / 应飏 / 陈凌 / 张钢 / 阮俊华 / 何冬梅 / 魏江
李小东 / 孙建平

编委会

姚博明 / 匡跃芳 / 杨海狄 / 叶天云 / 毛绍融 / 王水福
李建华 / 洪航勇 / 朱范予 / 邹建军 / 毛磊 / 林道峰
张旭光 / 陈志群 / 吴梦根 / 陈晓雷 / 钱兆良 / 钱朝阳
李锦荣 / 张彪 / 张静 / 王竞天 / 龚旭君 / 傅为民 / 杨林山
石连忠 / 潘丛辉 / 吕青 / 周丹承 / 倪席平 / 王一鸣
葛继宏 / 孟繁明 / 汪沧海 / 邱剑侠 / 杨长甫 / 董利华
周成建 / 唐坚 / 屠红燕 / 崔巍 / 薛敏 / 邓泽全 / 金俭
施予 / 胡雪芳 / 罗晓伟

总编 卫龙宝

执行主编 黄月圆 / 严颜

编辑

徐伟青 / 王薇 / 陈琳 / 李清琪 / 阮倩倩 / 陆丽婷 / 韦薇
陈洁瑾 / 刘晓晓 / 江璐 / 唐晓莉 / 应茜楠 / 干海丽 / 来丽
何杉 / 郑剑峰 / 高晨 / 黄隽

浙江大学EMBA教育中心

电话 0571-88273882 88276292

地址 杭州市天目山路148号浙江大学西溪区教学主楼1楼

邮编 310028

网址 www.zjuemba.org

E-mail embaad@zju.edu.cn

杭州橙果品牌整合&设计公司

地址 杭州小河路458号西岸国际艺术园11幢C座

邮编 310011

电话 0571-88105152

网址 www.yesvi.com

E-mail 84543151@qq.com



Contents | 目录

006 浙大EMBA 培养引领中国未来发展的健康力量

014 名家讲坛

吴晓波：民营企业是引领中国未来发展的健康力量

卫龙宝：敲打企业家的灵魂

“投资·交流·文化”

——两岸企业领袖高峰论坛举行

姚景源：经济下行利于结构调整稳定物价

裴长洪：中国 and 变化中的世界经济龙年将会走向何方

杜尚哲：中国的企业应更多地尝试全球化

辜胜阻：80%浙江小微企业靠民间借贷维持

郭广昌：对中国未来十年充满信心

王刊良：电子商务模式 将技术融入人类生活

048 移动课堂

寂静 书香 同学情

——异地课堂乌镇小记

052 同学风采

夏灵勇：锻造商贸新航母

邵文武：我是创二代，不是富二代

郭 均：跨界整合者

程 健：修美者说

068 俱乐部

春暖花开，幸福女人

牵手结对，关爱儿童

浙江大学EMBA班长联席会聚会

——聆听大师易经与风水讲座

感谢你，我们一起走过的日子

——浙大EMBA2010春季班毕业晚会举行

西湖，是一首诗，一幅画，一汪泪

水乡——李建惠摄影展

094 中心资讯

HEC Executive MBA China
下一届上海班2012年9月开学

HEC de Paris

迎接成功

全球首屈一指的EMBA项目
8大专业选修，5大国际城市，1个世界级学位

欧洲-亚洲-中东

HEC EMBA 中国项目由巴黎HEC商学院和浙江大学联合展开在上海授课。两大名校的双学位EMBA项目以顶级的教学团队，创新的学习方法，国际化的项目，培养具全球视野及领导力的企业高层管理人员。课程英文授课，并提供高级同声传译。

巴黎HEC商学院EMBA上海班近期公开课

日期	课程
6月15日	战略执行
7月18日	市场营销
7月20日	业务绩效管理
7月22日	私募股权市场

预约公开课及一对一课程咨询，
请联系巴黎HEC商学院上海办公室
电话：+86 (21) 54657012/54657011
邮箱：janesun@cciparis.net

巴黎HEC商学院
欧洲排名第一商学院(自2006年起)
高层管理人员培训自2010年起排名全球前三

金融时报2012年排名

www.hec-emba.com.cn



管理學院
School of Management

HEC
PARIS

The more you know,
the more you dare®

affiliated to Chambre de commerce
et d'industrie de Paris



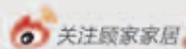
国家体育总局训练局合作伙伴
国家体育总局训练局运动员备战伦敦奥运会保障产品

幸福的依靠



顾家家居形象代言人：张学友

Zhang Xueyou



顾家家居，中国家居行业的领军品牌，享誉全球的家具巨擘。

顾家家居自创立以来，专业从事客厅及卧室家具产品的研究、开发、生产与销售，致力于为全球家庭提供舒适、安全、环保、人性化的客厅及卧室家居产品。目前，顾家家居旗下产品已远销世界186个国家及地区，在全球拥有超过2000家品牌专卖店，为全球数千万家庭提供高品质的产品服务，是全球最大的软体家居运营商之一。

顾家家居把自身对居家生活及客厅、卧室生活文化的深厚理解融入产品的设计研发中，集成各学科和技术，不断创造出饱含科技、设计领先、极富人性的客厅及卧室产品。公司成功引进国际顶尖家具生产设备 & 国际工业制造先进技术，并拥有一套完整的手工艺标准，集中了一大批手工技艺精湛的技师。除了实力雄厚的本土设计团队，顾家家居的国际家居研发中心还拥有大量来自意大利、德国、法国、日本等地的国际知名设计师，每天至少产生50个创意，每年均有数百个新款在全球同步发布。

目前，公司旗下拥有“顾家家居沙发”、“顾家家居软床”四大产品系列，组成了满足各层次消费群体需求的品牌矩阵。展望未来，顾家家居将向成为一家满怀激情、受人尊敬的世界一流企业的目标奋进，不断为全球消费者提供更美好舒适的家居生活方式。

顾家生活，全球共享。

全国各城市1500余家门店邀您共享顾家生活!



顾家家居 | 软床



顾家家居 | 沙发



L A B O Y | 顾家家居 | 功能沙发



浙江大学EMBA 培养引领中国未来发展的健康力量

“国有成钧，在浙之滨”。浙江大学高级管理人员工商管理硕士学位（EMBA）教育是经国家教育部和国务院学位委员会批准的国内首批EMBA教育项目之一，是中国内地首家通过AMBA国际认证的高级管理人才培养项目。并于2012年正式通过EQUIS国际认证。同时，浙江大学EMBA教育中心也是浙江省惟一EMBA办学机构，致力于培养中国经济建设与发展的领军人物。

自2002年成立以来，以培养具有“国际视野、创新能力、创业精神、社会责任”的高级管理人才为使命，浙江大学EMBA立足于中国经济最具活力、民营经济最为发达的长三角地区，充分发挥管理学科优势，学习国际一流商学院的经验，结合中国本土管理实践的需要，立足于我国市场经济改革与建设的最前沿，建立了一支高水平的世界级师资队伍，培育了一个活跃在市场经济各领域的高级管理精英群体。浙江大学EMBA培养的学生遍及大陆各地以及港澳台地区，特殊的环境与氛围、特别的师资与学友群体，使他们成为驰骋于市场经济的领军人物，成为真正意义上的商界翘楚。在浙江大学EMBA这个一流平台上，学界、商界充分互动、交流，这种互动产生的现实力量和潜在能量无可估量！





中西合璧的杰出师资团队

浙大有着深厚的文化积淀，“求是”校训一直引导着浙大人。而作为商学院，浙江大学管理学院一直把培养具有国际视野、创新能力、创业精神与社会责任的未来领导者作为奋斗的使命。

创业与创新既是管理学院的特色，也是浙江的特色。学院拥有国务院学位办批准、目前全国唯一的创业管理博士点、全国创新领域唯一的工程院院士和“创新管理与持续竞争力研究国家哲学社会科学创新基地”。牵手国内的领袖企业，形成校、企、政府紧密结合的管理教育、研究与应用平台，参与国家战略，服务企业也是我们区别其他商学院的最大特点之一。

浙江大学EMBA的课程设置参照了AMBA国际权威管理教育质量认证体系的标准，采取分阶段层次推进的模块化教学模式，配置“课程模块套餐”，使学生增强领导艺术，提升战略思维，强化运作管理，开拓国际视野，提高综合素养。

并在此基础上根据浙大EMBA的生源特点，以及区域经济、民营经济、全球经济发展的特点，采取专题讲座、高级工商管理案例分析、移动课堂、海外访学等个性化选修课程方式，让学生拓宽经营视野，以达到活学活用、创新商业问题解决的目的。





突显创新创业精神的课程设置

浙江大学EMBA的教授团队在浙江大学现有精英师资基础上，整合了国内清华大学、北京大学、对外经济贸易大学、复旦大学等学校的知名教授，同时还聘请了哈佛大学、斯坦福大学、耶鲁大学、西北大学、麻省理工大学、剑桥大学、牛津大学、欧洲工商管理学院（INSEAD）、新加坡国立大学、香港理工大学、世界银行、国际货币基金组织等境内外顶尖商学院及机构的优秀师资。他们深谙西方前沿管理理念与国际管理实践，扎根中国，服务中国，长期致力于中国商业课题的研究，大都拥有世界一流学府的博士学位，有着丰富的教学经验，并在大型企业集团或政府担任顾问的宝贵经历。



独树一帜的精英校友圈子

校友网络是衡量世界级商学院的重要标准之一。

哈佛商学院的一位教授说，哈佛为同学们提供了两大工具：一是在学校学到的对全局的综合分析判断能力；二是哈佛强大的、遍布全球的校友网络在各国、各行业都能为他们提供宝贵的商业信息和支持。

根植于中国企业家精神最活跃地区之一——浙江省，铸就了浙江大学EMBA独具特色的生源结构。浙江大学EMBA项目自创办之初，就充分意识到浙商创新与创业精神的强大影响力、浙商商业模式的宝贵价值，以及国内民营经济的领导形象，逐步形成了基于浙商精神与创业模式的、国际的、开放的办学特色与教学内容。

浙大EMBA学生来自民营及私人控股企业高达70%左右，70%以上学生担任最高决策层职务（董事长、总裁、总经理等），企业资产多数为10亿人民币以上。

继血缘的家族企业和地缘的老乡创业之后，“同学经济”正发展成一种新型的商业模式，成为“资本”和“智本”搭配而成的新组合。找到了EMBA同学，就是找到了信任。

浙江大学管理学院经过32年的发展和积累已成为我国拥有规模最大校友网络的商学院之一，目前共拥有6万多名校友，并以每年千余名的速度继续增长。

自1998年新浙江大学成立以后，原四校校友都成为了新浙江大学的校友。2000年1月，浙江大学校友总会正式成立。到目前为止，美国纽约、旧金山、芝加哥、休斯顿、洛杉矶、华盛顿、加拿大、澳大利亚、罗马尼亚、比利时、芬兰、日本、新加坡、印尼和国内各省市、浙江省内各地市以及香港、澳门、台湾等地均成立了浙江大学校友会或校友会筹备组，校友会组织遍布世界各主要地区。



拓展企业家国际视野的优秀平台

对商学院来说，最大的挑战是如何培养出全球性的企业领导者。因为在全球化背景下，在不确定的经济时代，企业家们面临的是来自全球各地的商业挑战。

浙江大学管理学院积极与美国、加拿大、英国、法国、瑞典、澳大利亚、日本、新加坡等国家以及香港、台湾地区著名高校与研究机构开展学术合作并建立战略伙伴关系，共建了多个国际合作研究平台，如“浙江大学—剑桥大学全球化制造与创新管理联合研究中心”、“中国瑞典管理研究中心”等。先后与法国里昂商学院和美国百森商学院联合成立了“全球创业管理硕士项目”。与法国巴黎HEC商学院合作创立了“ZJU—HEC IEMBA双学位项目”。

浙大EMBA海外访学模块就是到全球名校和国际名企访学交流。通过近距离接触世界一流大学和企业，学习从不同视野看世界，融会东西方管理思想，获得商业经营的新灵感。至今，浙大EMBA学生已先后到哈佛大学、耶鲁大学、斯坦福大学、西北大学、麻省理工大学、UBC大学、剑桥大学、牛津大学、华盛顿大学、伊利诺大学、百森商学院、哥伦比亚大学等世界一流大学商学院学习，聆听国际知名专家教授授课。并到微软、爱立信、高通、惠普、联邦储备银行、通用、宝马、奔驰、美洲豹、毕马威等欧美知名企业参观，与当地的知名企业家展开面对面的交流。



民营经济传奇的见证者与推动者

浙商，无论是在国内还是在国外都是一个响当当的“名字”，这个群体是当今中国最具活力也是最会赚钱的群体，他们传奇一般的经历，深不可测的财富积累以及在市场经济浪潮中始终引领经济发展方向的能力无时无刻不吸引着各界的关注。



浙江大学管理学院植根于民营经济最发达的浙江省，对“浙商”群体的成长与发展既是见证者也是推动者。浙江大学EMBA聚集了上千名浙商，他们敢想敢做，极富创造力和想象力，善于学习、注重抱团。改革开放30年以来，在企业的经营探索和“走出去”方面，浙江民企都起到了先锋军的作用。

随着市场经济改革和全球化的迅速发展，“转型”已经成为现阶段我国经济社会发展的焦点。作为拥有市场经济先发优势的沿海发达地区，浙商更是走在了“转型”的前列。在这方面，浙江大学管理学院起到了举足轻重的作用。浙江大学管理学院常务副院长吴晓波说：“帮助市场经济中的企业家、政府官员、高级经理人员转变观念，系统学习先进的管理方法、技术和知识，帮助市场经济中的精英们从‘知其然’的‘自然王国’到‘知其所以然’的‘自由王国’是我们以前、现在更是面向将来的任务”。



精彩纷呈的终身制俱乐部

一个好的EMBA项目其价值不仅在课内，也在课外和课后，更在终身的学习与互动。

浙江大学EMBA学生将成为浙江大学EMBA俱乐部的终身会员，获得俱乐部所提供的丰富多彩、追踪前沿的综合服务。“玫瑰会”、“房地产精英会”等各类特色分会组织活动频繁、精彩纷呈，持续不断地增进经营智慧、提升精神境界，扩充精英人际脉络。

EMBA学生不仅只是来自浙江省，还有远自欧洲、新疆、黑龙江、广东、香港、台湾等地的企业家。浙大EMBA俱乐部每年都会在当地举行数场大型高端论坛，内容涉及经济、管理、投资、品牌、营销、公关等各个方面。通过俱乐部这样一种开放的形式，全面整合了EMBA学生、学校、政府、社会等各方面的资源，为同学们构筑了一个学习运筹之道、展现精英风采、拓展优秀人脉、享受品质生活、成就伟大事业的终身学习、沟通、互动的高级平台。

在浙江大学EMBA这个大平台上，学界、商界、政界充分交流、互动，他们再也不是孤军奋战，当EMBA学生相互之间有了激励和互动时，大家就能够促动并往上走。浙江大学EMBA成为激励企业家奋发前进的重要加油站。

当前，中国的企业、企业家们正在加快进军全球化竞争的大舞台，但是还缺少立足于中国的世界级顶尖商学院的相助，这是我们面临的挑战，更是我们的重大发展机遇。浙江大学管理学院致力于为EMBA项目创造各种更好的条件，加大师资建设力度，提高学术研究水平，全面提升硬实力和软实力；致力于培养出一批能向微软、谷歌这样的公司发起挑战的商界领袖，也期待着EMBA精英能够有突破性的创新表现。

打造立足于中国的世界级商学院是浙江大学管理学院的目标，更是浙大EMBA教育中心为之奋斗的使命。





(吴晓波: 浙江大学管理学院院长)

2012年4月7日,由上海市浙江商会主办的“中国民营经济直面政经新周期高峰论坛”在上海世博中心举行。浙江大学管理学院院长吴晓波教授出席会议并作了相关讲话。

吴晓波

民营企业是引领中国未来发展的健康力量

今年十月,十八大即将召开,预示着中国将步入政治经济新周期。2012年4月7日下午,2012上海市浙商会年会暨“中国民营经济直面政经新周期”高峰论坛在上海世博中心举行。在这样一个大背景下,中国的民企能否抓住新的政治机遇,续写跳跃式发

展的辉煌,围绕“中国民营经济直面政经新周期”这个议题,浙江大学管理学院院长吴晓波在会上作了精彩发言。他用五个口号作为整个发言的线索,串起了他对浙商的解读与对浙商未来发展的建议。

一步步地走过来，浙商聚沙成塔，已经成为引领中国未来发展变化的非常健康的一支力量。

我要感谢

吴晓波首先非常风趣地用五点“感谢”总结了浙商发展的背景条件和历史渊源。他说：“感谢改革开放，让我们这么多的平头老百姓能够成为引领中国发展的健康力量。感谢我们浙江这么点土地，感谢浙江没有丰富的资源，感谢浙江没有足够的能源，使得我们的企业家们、我们的老百姓要想致富，摆脱贫困，就得创业，就得‘走出去’。感谢我们的历史，感谢我们浙江有河姆渡文化，使得我们浙江对企业精神能上溯到8000年前。也感谢勾践十年教训，让我们浙江企业家具备了一种打不死的精神。当然，也感谢范蠡和西施，尽管范蠡不是浙江人，但他发迹是在浙江，他们走遍了全国，五湖四海，他们的事业开创了商业文明在我们中国的发展，使得我们的企业家有了这样美好的渊源。”

民营企业家是决定和引领中国未来发展的健康力量

吴晓波用“DPRS”总结了浙商四个很强的特点——D，梦想，浙商有伟大的梦想；P，激情，浙商有非常强烈的创业激情；R，责任，浙商承担着非常重要的社会责任；S，微笑，浙商有微笑，这也是浙江商人跟其他地方企业家有不一样的地方。吴晓

波说：“浙商跑到哪个地方去做生意的时候，都面带微笑。这是一种精神，这是一种不屈的精神，这是令人感到骄傲的。浙商从一粒粒纽扣开始，从没有人看得起的行业做起，走遍了全国各地，走遍了山山水水。”他讲了一件他个人印象非常深刻的事：

“30年前我第一次工作，分配到北京工作，到大兴安岭出差，他们说小山沟里有你的老乡，浙江人，他们在干我们本地人根本不愿意干的事情，在那儿修皮鞋，冰天雪地里在修皮鞋。”

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

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



民强，才有国强，民富，才有国富

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

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

浙商要抓住重大发展机遇，破茧而出

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

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

我“不相信”

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

最后，我说一个‘我相信’。我相信，中国正在发生着有史以来最伟大的变革。企业家是个重大变革中的主力和先锋。我相信，企业家的崛起特别是民营企业家的崛起，是我们中国的未来。



(卫龙宝: 浙江大学管理学院副院长兼EMBA教育中心主任)

商学院要让民营企业家树立市场经济的概念, 同时也要让他们相信中国经济正处于一个转型期, 企业家将在未来扮演更加重要的角色。

卫龙宝

敲打企业家的灵魂

以天堂杭州的旖旎风景为精心学习的园地, 以求是书院的百年沧桑和辉煌为坚实的后盾, 以名列中国三甲的管理学院为经营智慧的基础, 以中国最具活力的优秀商人群体为学习的伙伴……浙江大学EMBA以其独有的特色走过了10年办学里程。在引导企业家创新创业, 鼓励企业家走出去, 引领企业家健康持续发展方面又是如何做的, 为此, 21世纪经济报道专访了浙大管理学院副院长兼EMBA教育中心主任卫龙宝。

面对记者采访, 卫龙宝教授侃侃而谈浙江大学管理学院的办学理念: “致力于培养引领中国未来发展的健康力量”。地处民营经济活跃的长三角地区, 卫龙宝清楚地意识到, 这股民营经济力量为地区经济添柴加薪, 而长三角经济发展的脉络又与这些民营企业家丝丝牵连。

他认为, 在中国经济转型的非常时期, 应当让特权经济不再垄断市场, 转而注重民营企业的发展。商学院在培养企业家的过程中应灌输竞争促进繁荣的概念, 引导更多的民营企业家“走出去”。因为与国际接轨, 对中国经济的转型升级有着毋庸置疑的影响力。

《21世纪》: 浙商在中国一直都是受到尊敬的称号, 您认为, 商学院应该如何更好地引导浙江的民营企业家?

卫龙宝: 我们的学生中大部分是民营企业的领袖, 我们不提

倡靠特权, 而是向学生灌输一种通过市场经济充分竞争来获得优势的概念, 我们要相信来自竞争的繁荣。

虽然中国经济下一个十年或三十年要持续增长, 但要是以国有企业或特权垄断经济为主体的话, 中国能否在未来30年中真正取代美国成为世界领袖将还有待商榷。商学院要让民营企业家树立市场经济的概念, 同时也要他们相信中国经济正处于一个转型期, 企业家将在未来扮演更加重要的角色。比如说, 要走出去。

此前讲中国企业走出去大多指大型国有企业, 但事实上民营企业的走出去同样重要。民营企业家走出去对中国经济的转型、升级都非常重要。在国际化的背景下, 假如民营企业家没有国际视野, 很难在未来的发展中有很好成长。商学院希望通过一种全球化的课程设计、全球化的学习环境以及全球化的运行来树立民营企业家的国际化视野。

《21世纪》：您一直在强调商学院要“敲打企业家灵魂”，请问如何落实具体工作，让这些民营企业家更加符合“走出去”的国际化要求？

卫龙宝：商学院可以把不利于企业家带领企业长期成长的习惯敲打掉，让他们变成更有领导力、更具国际视野、更有社会责任的企业家。这就是“致力培养引领中国未来发展的健康力量”，这个健康囊括了企业家有健康的持续成长理念，反对只顾眼前增长的短视行为。

国际化是这个时代的要求，也是我们来自企业的MBA和EMBA学生自身的要求。20年前中国的企业到海外投资的还并不多，但是到今天，这样的企业已经越来越多，比如吉利集团这样的大型企业。他们的老总曾说过，希望像浙大、北大这样的一流商学院为他们提供全球化的人才。因为要运作一个全球化的品牌，必须要站在全球化的角度来运筹帷幄，具备国际化的视野。在这样的背景下，一个不在乎国际化的商学院必定是没有竞争力的。同时，现在很多国外的一流商学院也开始进入中国办学，与本土商学院展开竞争，这就更需要我们不断提高国际化水平。

商学院可以通过创新创业的教学实践来完成“敲打企业家灵魂”的工作。例如，浙大管理学院在MBA课程里加入了软技能课程以及相关的社会责任教育。我们为了能贯彻、体现创新创业的这种特色，三年前正式与法国的里昂商学院、美国波士顿的百森商学院签订创立GEP项目的协议，即Global Entrepreneurship Program，这个项目经过了3年的时间，目前运作得非常良好。

这个项目分为三个阶段，每个阶段为4个月，首先是创业前的课程，学员在里昂商学院学习。里昂作为法国第二大城市在创业方面非常的活跃，让学员在那里待4个月，接受全面创新创业的熏陶；第二阶段在杭州，学员可以学习了解企业在快速成长期中遇到的问题 and 解决方案；第三阶段在波士顿，学习创业后期的相关课程，即如何让企业的创办人员获得风投，让企业得到更好的成长，如何让企业建立一个完善的退出机制，让创业成功的人得到回报。通过三个校区一起共同设置课程教学，不同国家的老师参与不同的环节中，综合三年下来，其吸引力还是非常大的。

同时，在EMBA项目里，我们注重开阔企业家的国际化视野。通过国际化的师资、高品质的海外访学以及国际化合作来民营企业构建一个拓展企业家国际视野的优秀平台。浙江大学EMBA的教授团队里不乏剑桥大学、牛津大学、HEC商学院、欧洲工商管理学院、西北大学、哥德堡大学、新加坡国立大学等国际知名大学教授，还有在世界银行、国际货币基金组织等机构等任职的优秀师资。他们深谙西方前沿管理理念与国际管理实践，扎根中国，服务中国，长期致力于中国商业课题的研究。浙大EMBA海外访学通过近距离接触世界一流大学和企业，学习从不同视野看世界，融会东西方管理思想，获得商业经营的新灵感。

《21世纪》：您觉得，商学院能否培养出优秀的企业家？

卫龙宝：这是一个尖锐的问题，企业家不是商学院或者其他某一单方面的因素能够直接培养的，一个人是需要有很多特质才能够成为一名企业家的。企业家的成长有一个过程，比如在创业初期，他的某种自身的条件可能是创业成功的关键，比如的性格，敢想，敢闯。企业发展到了一定阶段，光靠企业家个人的力量或者原有的能力肯定是无法掌控一个大规模的企业，这时候就需要有一个外在的平台和一套规范的机制来维持企业的可持续发展，这个平台就是商学院。

尽管企业家不是商学院能够培养的，但是企业家在成长过程中离不开商学院。商学院不能原创自主生产一个企业家，但是能把一般的企业家打造成优秀的企业家。在国际上和人家同台竞争你会发现，中国的民营企业家在国际上的素质和行为习惯是落后于西方国家的。全球化的过程中，企业要真正实现不断成长，这些素质、技能、理念都要在商学院的学习中不断的培养。商学院的课程能够帮助一个企业领袖带领企业实现长期可持续增长。

同时，商学院课程有利于企业家群体的相互间的激励，这是对人际和人脉方面的提升，一个优秀的人和另一个优秀的人在一起，会让这个人更优秀，大家在一起可以激发更多的反思从而变成积极的人、有建设性思维的人，最终这个人有可能获得成功。

商学院可以把不利于企业家带领企业长期成长的习惯敲打掉，让他们变成更有领导力、更具国际视野、更有社会责任的企业家。





“投资·交流·文化” ——两岸企业领袖高峰论坛举行

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

浙江大学管理学院副院长兼EMBA教育中心主任卫龙宝教授主持论坛，邀请了浙江大学EMBA学生、浙江省金融办副主任包纯田介绍浙江金融发展情况与外来投资金融环境也政策，浙江大学管理学院会计与财务管理系姚铮教授介绍台商投资演变及机会，同时邀请了民营企业赴台投资第一人、爱丽芬集团董事长

姚博明和在浙江投资实业的台商、杭州彤运机械有限公司董事长陈金山先生分别介绍在两地投资的经验。政大法学院兼智慧财产研究所冯震宇教授、政大商学院财务管理学系吴启铭教授、浙江大学EMBA教育中心主任黄月圆老师以及海峡两岸60多位企业家和高管一起参加了活动。

台湾 浙江 开启新的合作阶段

台湾,这个在美国商业环境风险评估公司(BERI)最新的投资环境评比中,荣获全球第3的地区,正在以越来越开放的姿态接受来自海峡另一边——祖国大陆的资本投资。

3月底,台湾“行政院”发布公告,“大陆地区人民来台投资业别项目”修正案正式生效。标志着第三阶段开放陆资赴台投资业别项目正式开启。

从2009年起,台湾放开陆资入岛迄今已经3个阶段。与前两阶段相比,此次开放涉及领域最广,陆资参股幅度上限也大幅提高。根据修正案,本次开放项目总计新增161项,其中制造业开放幅度最大,多达115项,新增LED面板、半导体、工具机、集成电路等五大关键性制造业,陆资投资现有事业比率由10%大幅放宽为低于50%。至此,除了高污染、核能安全等项目没有开放,岛内制造业高达97%对陆资放开。而在服务业、公共建设领域也各新开放20多项,两大领域可开放项目均由原先的20%多,大幅提升

超过50%。

而作为台湾重要的经贸合作伙伴——浙江也积极助推浙江企业与台湾的合作。2011年浙江省财政厅和商务厅颁布的《关于引发浙江省实施“走出去”战略专项资金使用管理办法的通知》。根据通知,赴台投资企业如累计投资超过100万美元,将得到一定补助;在境外设立营销网络发生的经营费用亦可获得不超过实际费用50%的资助;此外,对企业当年累计投资超1000万美元的并购行为,专项资金亦会给予一定资助。

政策层面的利好刺激了企业家赴台投资的热情。有数据统计显示,自2009年7月1日台湾经济主管部门正式受理大陆资本来台湾投资或设立办事处的申请以来,到目前为止,陆资入岛项目超过了200个,仅2012年一季度,大陆企业赴台投资共33件,较上年同期增加17.86%;投(增)资金额1.04亿美元,较上年同期增加650.03%。

包纯田: 打造更好的金融环境吸引企业

在论坛上,浙江大学EMBA学生、浙江省金融办副主任包纯田为两地企业家介绍了浙江金融发展现状,他指出“现在是浙江金融发展的大好时机”,并表示未来浙江将打造更好的金融环境,吸引包括台湾在内的外地企业来浙投资。

2011年,浙江金融增长值占全省GDP的8.4%,实现税后利润达到1380亿人民币,金融地位在不断提升。浙江省的金融环境在全国来说也非常良好,社会诚信方面达到一个比较高的程度。银行坏账率不是很高,最低曾达到0.46%。大数额民间融资案例也很多,从侧面反映了民间金融信用程度很高,这是浙江民营经济绚丽30多年后非常重要的根基和特征。除此之外,浙江金融发展还有一个特征,那就是金融服务结构不平衡,大企业得到的金融资源远比小企业多。

在论坛上,包纯田认为现在金融政策从中央管控到局部放松,是浙江金融发展大时机的开始。目前浙江省的产业结构再向高端发展演变,这种转变必须依托在资源配置机制的变革上,而金融是资源配置中最核心的部分,因此浙江的金融发展不论是高度、广度、深度都将大大拓展。

今后浙江金融大发展主要看以下几点:第一,局部突破。温州金融综合改革,最主要是实现民间资本阳光化、规

范化,同时,地方金融机构如何创新出相应的机构和产品,为小企业,微小企业提供针对性的深化服务,这是温州试验区最核心的内容。第二,以本土为主,吸引少量有特色的金融机构落户浙江,在全省建立比较完整的金融体系。第三,尽可能扩大直接融资比例,如在浙江省发育地方股票交易市场,扩张私募债的融资规模、资产管理专业机构打造直接融资管道等;第四,鼓励杭州、宁波、温州等区域金融内的局部发展。



姚铮：金融改革成为民间资本投资新机会

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

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

经历了70年代的市场化、80年代的工业化、90年代的证券化、21世纪初十年的城市化，“好多好机会过去了，现在新的机会在哪里？我觉得从大的方向来讲，要有国际化视野。中国现在有钱要投资，必须要走国际化，一定要有国际化的视野。从近期来看，我觉得现在作为投资界一个很好的机会——金融改革。”

他指出，现在金融综合改革主要有两个代表：温州和深圳。如果温州是民间融资阳光化，深圳就是地下钱庄阳光化。温州的综合金融改革，核心就是民间融资阳光化，最终要逐渐实现利率市场化。而深圳的金融改革核心是人民币国际化，人民币的汇率走向市场化。



姚博明：最没差异的投资环境

作为第一家赴台投资的民营企业，浙江爱丽芬集团董事长姚博明在论坛上介绍了两岸投资经验和感受。

“台湾纺织技术走在全球前列，特别是一些功能性面料，大陆的面料厂是跟不上的。相当多的高端服装品牌用的是台湾的面辅料。这对我们企业来说，无论是高端客户上，还是产品附加值方面的提升都会带来新的发展机遇。”姚博明介绍。相比较而言，台湾在纺织上游产品，尤其是面料、多功能面辅料方面与研发设计及品牌上有很多优势，台湾在这方面的人才素质较高，也比较充裕。

“其实，相比较于大陆，台湾经济发展总体上还是滞后的，仍然有很大的发展空间，尤其是台湾的城市建设，园区建设，台湾现在也讲改革开放，这对我们大陆企业来讲，确实值得我们去考察、思考、淘金。”此外，台湾是全世界税收最低的地区之一，并且距离杭州很近，沟通交流非常方便，“即便是在香港，还得讲英语。”这些等优势也是姚博明看中的。“还有，政府服务也非常到位，有些地方甚至更好，我们有困难，有问题，都会非常积极的帮我们解决。”

当然，姚博明也指出，台湾与大陆之间的差异还是存在的，而这些差异对企业的管理和经营也会带来一定的问题，“尤其是员工的管理上”。“我认为入资台湾公司处理两岸文化差异性的时候可以从以下几个方面找到融合的突破口。第一要建立共同的价值观。企业入岛首先需要入乡随俗，在遵守法律政策的前提下，在员工管理与生意往来上做到求大同存小异，学习换位思考。”为了减少文化冲突，爱丽芬也不断加强企业跨文化的沟通

与培训。此外，在运用整合两岸的人才，爱丽芬在台湾投资公司的时候制定了人才本土化的用人战略。姚博明介绍，“我们绝大部分员工都是台湾当地人，所以以当地人为主，通过他们一起来参与管理，兼具具体的业务，落实公司的决策。”

姚博明表示，“企业入岛投资后，我们发现还有很多机会，我们希望再投资一家公司，但面临着一些新问题。”

姚博明所说的，则是此次陆资入岛政策的限制，“虽然台当局一面增加开放项目，一面加设各类限制，比如针对某些产业，台方实行有条件开放，包括‘须提出产业合作策略，经专案小组审查’、‘陆资对投资事业不得具有控制能力’，陆资不能担任或指派经理人，掌握的董事会席数不能超过半数，不能在股东大会召开前征求委托书等等”，“所以对于想到台湾投资的大陆企业，我建议一定要了解台湾当地的法律和政策，最好带上法务人员。”



陈金山: 大陆的决策效率开始提高

作为在浙江投资实业的台商, 浙江大学EMBA学生、杭州彤运机械有限公司陈金山也在论坛上以实际经验介绍在浙江投资经验。

“我个人感觉大陆这边政策的指导性很强, 如果项目是政府鼓励发展的, 会比较容易拿到开发区的土地, 土地也会有相应优惠。台湾地区不会有这么大的政策引导, 如果是鼓励类的项目, 进口设备可以免税。”同时他介绍到, 目前大陆决策的效率越来越高, “我觉得跟大陆比, 就决策效率而言, 台湾除了一些大企业, 其他企业也是跟不上的。”

在台湾地区, 台湾的政策是严重的向高科技领域倾斜, 各高校毕业生很少愿意进入传统产业, 尽管公司薪水不低。他们的目标就是电子业等高科技产业。而在大陆这边这种现象不太明显。当然, 在浙江投资期间, 他认为也有需要改进的地方, 如, 物流, 物流业发展很快, 但是在时间和质量方面有很多不尽如人意的地方。



我个人感觉大陆这边政策的指导性很强, 如果项目是政府鼓励发展的, 会比较容易拿到开发区的土地, 土地也会有相应优惠。台湾地区不会有这么大的政策引导, 如果是鼓励类的项目, 进口设备可以免税。

打造一个多方交流投资平台

在随后的交流提问环节中, 有人提及为何台湾在浙江的投资远大于浙江在台的投资, 政大法学院兼智慧财产研究所教授冯震宇表示, 台湾和大陆最主要制约于政治上的问题, 台湾虽然开放了, 但外人去投资也和大陆一样, 一定要经过台湾投资审议委员会通过。浙企去台湾投资, 最初一定获得了台湾投审会的通过, 存在的问题可能是第二次岛内投资时没有向台湾投审会申请审批。

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

浙江大学EMBA教育中心从2002年开办至今, 已走过10年历程, 在这10年历程中, 一直致力于为学生搭建一个学界、商界、政界交流沟通的平台, 在这个平台上实现信息共享, 资源互换, 经验交流, 共同发展。



好多好机会过去了, 现在新的机会在哪里? 我觉得从大的方向来讲, 要有国际化视野。中国现在有钱要投资, 必须要走国际化, 一定要有国际化的视野。从近期来看, 我觉得现在作为投资界一个很好的机会——金融改革。





(姚景源: 著名经济学家、国务院参事室特约研究员、浙江大学兼职教授)

姚景源

经济下行利于结构调整稳定物价

浙大EMBA十周年系列活动之管理前沿高峰论坛

3月24日, 浙江大学EMBA十周年系列活动之管理前沿高峰论坛在杭州黄龙饭店水晶宫隆重举行, 特邀著名经济学家、国务院参事室特约研究员、浙江大学兼职教授姚景源先生与国家统计局中国经济景气监测中心副主任潘建成, 主讲当前宏观经济形势与政策分析。姚景源先生曾任国家统计局总经济师兼新闻发言人, 对当前我国宏观经济形势发展趋势以及政策取向有深入了解, 在两会后这样一个关键时期, 为浙江的企业家、高管以及政府官员解读经济风向标, 拨云见日, 为以后的发展助一臂之力。

浙江大学管理学院副院长兼EMBA教育中心主任卫龙宝教授和EMBA中心副主任黄月圆老师出席了当天的论坛。卫龙宝副院长主持当天论坛，并为在场三百多位来自省经信委、青企协、市侨联、浙商理事会、股权投资协会、工商银行、民生银行、中信银行、恒丰银行、宁波银行等企事业单位领导和高管介绍了浙江大学EMBA情况。

论坛上，姚景源先生与潘建成先生分别做了主题演讲，为大家带来了大量的第一手数据分析，分享了当前政策走向，尤其是“十二五”规划以及两会以后国家的一些重大政策动向和战略。真知灼见，引来现场嘉宾阵阵掌声。

经济下行利于结构调整 稳定物价

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

会上，对于当前经济增速放缓现象，姚景源指出，经济下行利于结构调整和稳定物价。经济增长适度回落是把经济工作的着力点放到结构调整和增长质量和效益上来，有助于稳定物价。

从去年开始整个经济是处在下行的状态。前年第四季度的时候中国经济增长率是9.8%，去年一季度9.7%，二季度9.5%，三季度9.1%，四季度8.9%。我们可以看见整个国民经济的快速增长

度连续五个季度从9.8、9.7、9.5%、9.1%降到8.9。

今年两会定的经济增长目标是7.5%，传递出一个更强烈的信号，就是一定要把经济工作的着力点放到结构调整、增长质量和效益上来。2005年到现在经济增长率一直是定8%，现在这回定到7%，因为经济增长速度过快甚至过热会贻误结构调整时机。

经过国家的综合调控后，CPI在今年前两个月有所下降。尽管如此，姚景源认为，今年稳物价仍面临着多重压力。

他判断，未来国际市场上能源价格的走势也仍将上涨。去年虽因欧债危机导致全球大宗商品价格回落，我国输入型通胀因素减弱。但如果世界经济持续恶化，发达国家大量发行钞票，将导致流动性过剩，推动大宗商品价格上涨；即便是世界经济不恶化，需求旺盛也会带动国际大宗商品涨价。我国自身的资源却支撑不了经济增长，还要从国际市场上进口原油等大宗商品，因此，今年输入型通胀因素不会减弱。

在国内，推高物价上涨的流动性过剩问题还没有解决。影响物价稳定的第三个因素是我国农业基础太薄弱。姚景源分析说，农业基础薄弱，带来了物价的频繁波动。尽管物价适当回落，但也不能再往下掉，历史的教训是2008年和2009年中国经济季度增长曾掉到6.2%，当时15%的企业关门倒闭，20%的企业减产，上千万人失业。因此，今年稳增长、稳物价是稳定社会大局的关键。

论坛上，姚景源先生与潘建成先生分别做了主题演讲，为大家带来了大量的第一手数据分析，分享了当前政策走向，尤其是“十二五”规划以及两会以后国家的一些重大政策动向和战略。真知灼见，引来现场嘉宾阵阵掌声。





统计是读趋势 大眼不一定是美女

“现在全国最热点的词就是CPI，但是有的人并不明白CPI是什么含义。”他解释，CPI叫居民消费价格指数。什么是指数，它是一个合成的数，按照不同的权重把各种要素合成，每种要素占的权重不同。

他打比方说：“什么是指数，美女就是指数，为什么呢？因为美女不是一个指标，不能光说眼睛大的就是美女，也有可能是熊猫，它是一个综合指标，还包括受教育程度、品德等，综合才叫美女。”

“我有一次坐飞机，旁边有一位同志认识我，他来自香港。他说在大陆搞投资，认为我们统计数据不准，我说你要是觉得不准，你可以不用。统计数据最根本的是什么呢，就是让你能够读出趋势，看出规律。比如经济下行，刚才说了那么多数据，说明什么呢？说明经济确实在下行，然后每位企业家根据经济下行研究规律，研究应对。这叫读统计，不是读会计。”

有网友说，现在谁有本事找出一样不涨价的东西，无一不涨。姚景源认为不能这么说。汽车、电视机、手机现在都掉价了，但是这次物价上涨社会反响这么大，是因为这轮涨价有个结构性特征，主要是肉禽蛋、食品价格上涨，推动物价上涨60%—70%。汽车降价了，不能天天买，但肉禽蛋得天天吃，一天还得吃三顿。百姓就感到天天面对物价上涨，顿顿遭遇通货膨胀。

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

他打比方说：“什么是指数，美女就是指数，为什么呢？因为美女不是一个指标，不能光说眼睛大的就是美女，也有可能是熊猫，它是一个综合指标，还包括受教育程度、品德等，综合才叫美女。”

房地产越重要越要健康发展

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

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

比如汽车，与150多个行业相关，抓住一个产业就拉动上百个产业，所以几乎全国都在如火如荼地发展汽车产业。刚加入世贸组织时，中国汽车年产量只有200万辆，仅仅10年左右时间，已发展到2011年的1840万辆，超过美国成为世界最大的汽车生产国。由于中国汽车神话般地发展，全社会方方面面都没有做好准备，于是问题就出来了。如堵车、停车难，空气污染、能耗增加。而应对办法是北京摇号，上海拍卖牌照，对汽车工业造成了影响。

再一个就是房地产。它是一个重要产业，支柱产业。但是越是支柱，越重要，就越需要健康发展。房地产业“有病”，症状即房价疯涨。房价疯涨有两个原因：一是市场投资投机资金进入炒高了房价，是体制的问题。第二个原因是地方政府对土地财政收入的过分依赖。“我觉得房地产政策现在真的不能放开，而且一放开就要反弹，这不单单是经济问题。房地产今年增速肯定往下降。”同时，他认为也不用担心房地产产量大幅下降，据了解我们房地产保障房的资金有相对充足的保证，今年1800万套会达到历史的高点。“我提过一个建议，去年我们考核保障房的开工率，开工率很容易弄虚作假，我主张今年考核竣工率，只要我们今年考核竣工率，他们就踏踏实实干。”

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

把改革开放作为中国经济增长的动力

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

“我们重温小平南巡讲话,真的是非常重要。”他指出,有些学者用数学模型来分析中国整个宏观经济,这是一个很重要的方法,但是有一个问题,这个数学模型把各种要素作为参数放进去分析,有一个东西没放进去,就是落了改革开放。

“我说要是把现在分析中国经济的数学模型拿到1978年,我们推导出来的结果比现在要差得多。小平同志伟大在哪儿?伟大在他1978年没看数学模型,就打着改革开放一张牌。这一张牌支撑了中国30多年的繁荣。”

所以,他认为,要把改革开放作为中国经济增长的动力。而推动中国经济发展,很重要地要相信市场的力量。一是把政府那些管不好、管不了、不该管的事交给市场。如“3·15”前后,中央媒体和各地方媒体揭露了不少坑害消费者的事,效果很好。不得不承认,不管政府部门有多少人在监管,效果都不如舆论监督。二是打破垄断,靠垄断赚钱会遏制创新的动力。

潘建成:成本上升是企业目前面临的最大问题

论坛上,国家统计局中国经济景气监测中心副主任潘建成指出,当前中国企业面临最大的困难是成本上升,包括人工成本上升,能源原材料上升,社保税费负担过重等。

“当我看到这个结果的时候一直在思考,为什么成本上升会成为问题?如果企业产品价格同样上涨的话,成本上升就不应该是问题,那是因为价格上不去,价格为什么上不去,是因为有太多和你一样的厂家在生产同样的产品,这个背后就是产能过剩问题。”

去年制造业的投资增长明显高于其它行业,制造业是生产能力的,当前是需求、未来是供给,这是造成产能过剩的一个重要原因,光伏企业是产能过剩典型的例子。

产能过剩的另外一面意味着消费需求,尽管消费需求在不断增长,但是总的来说还不够,不够的根本原因是收入分配的不合理,城乡居民收入的增长远远赶不上财政收入的增长。

最后他认为,中国经济不会硬着陆,但是调控依然是任重道远。不能因为对短期问题的过度关注影响长期问题的解决,我们应该更多的关注就业、收入增长、创新能力的提高、资源环境的改善、健康的食品、社会诚信以及国际竞争力,关注幸福,而不是去关注短期的经济波动、物价波动等等。

产能过剩的另外一面意味着消费需求,尽管消费需求在不断增长,但是总的来说还不够,不够的根本原因是收入分配的不合理,城乡居民收入的增长远远赶不上财政收入的增长。



裴长洪

中国和变化中的世界经济龙年将会走向何方？

浙大EMBA十周年系列活动之与大师零距离

2012年3月3日，西湖边飘着蒙蒙细雨，西湖涌金楼宾客满座，浙江大学EMBA十周年系列活动之“与大师零距离”高端沙龙在这里举行，特意邀请了著名经济学家、中国社科院经济研究所所长裴长洪教授主讲“当前国内外宏观经济形势”。浙江省国资委、省委组织部、省经贸委、省机关经济发展中心、省国家税务局、省政府金融办、团省委、浙江大学、浙商杂志社、物产集团、中国移动通信等单位领导负责人参加了活动，浙江大学管理学院党委书记应飏和副院长兼EMBA教育中心主任卫龙宝也参加了活动，卫龙宝副院长主持当天活动。



世界经济没那么悲观 虽增速下滑却不至衰退

世界主要经济体经济复苏放缓，国际大宗商品价位仍比危机前高，并面临新的波动……如今，一连串的经济难题令全世界不得不产生一个共同的担忧：世界经济或将陷入长期低迷甚至衰退。

“我觉得世界经济没那么悲观，虽增速下滑，但不至衰退。只要美国经济不受到大的冲击，就不太可能出现全球经济第二次衰退。发达国家工业仍保持相对较快的增速，其失业率也有趋向下降之势，加上尽管世界贸易增速趋缓，但国际投资却在逆势绽放。”

拿发达国家工业仍保持相对较快的增速来说，裴长洪解释，过去这些国家虚拟经济膨胀，闹出危机来。国际金融危机后，发达国家更注重实体经济的发展。国际金融危机和主权债务危机，大面积冲击的还是国家财政，对企业的影响是间接的，一些企业现金流仍然较为充足，技术水平也依然领先；加上2010年、2011年新兴市场国家经济增长较快，对发达国家的投资品也形成了较大需求。

谈好欧债、说美债 全球通胀水平可能再次回升

在世界经济“增速下滑、不至衰退”的基本形势下，裴长洪分析，世界经济也面临着一些不容忽视的问题与风险隐患。

首当其冲的是世界经济的领头羊——美国，搞了一个“货币政策扭转操作”，这个很成问题，影响很深远，正酝酿全球新一轮宽松政策，可能会造成新一轮的美元贬值。

美国在今年到底会不会继续搞量化宽松政策，诱因之一便是中东问题，看叙利亚、伊朗问题走向何方。一些专家甚至预测说，一旦伊朗真的封锁霍尔木兹海峡，国际油价有可能突破150美元/桶，世界经济将受到沉重打击。

而欧洲债务问题仍在持续蔓延。欧盟通过‘财政契约’草案，虽然意义重大但作用有限。此外，美债也是个问题，但总体来看，美国对此能够掌控。

“其实不止美国，不少发达国家的债务都很高，财政赤字是这些问题的根源。这几年整个发达国家经济的增长，完全走的是财政扩张的道路和金融放松、金融创新这条路。随着全球经济下行风险的加大，各国央行政策目标将更多向保增长方向倾斜，在财政政策施展空间已极为有限的情况下，只能进一步放宽货币政策，全球通胀水平可能再次回升。”

“我觉得世界经济没那么悲观，虽增速下滑，但不至衰退。只要美国经济不受到大的冲击，就不太可能出现全球经济第二次衰退。发达国家工业仍保持相对较快的增速，其失业率也有趋向下降之势，加上尽管世界贸易增速趋缓，但国际投资却在逆势绽放。”



物价上涨压力犹存 改造生产流通组织是关键

在过去的一年里，国内猪肉价格不断上扬，奶粉、洗化用品等涨价此起彼伏，CPI一度攀升至两年多以来的高点，让不少老百姓感到了沉重的压力。

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

物价的深层次矛盾，还包括输入型通胀问题。一些大宗商品，如我们要进口的石油、铁矿石、食用油这些大宗商品的价格还在高位震荡。美国的货币政策、欧洲的金融情况、中东局势等都影响着国际大宗商品的价格。

此外，劳动力等成本推动因素并不受货币政策控制。进一步收紧货币对控制物价的边际作用越来越小，我国长期沿用的以货币政策为主应对物价上涨的政策路径，正在面临新的挑战。“我国1月份的CPI能维持多久，现在不好说。”裴长洪分析。

外需下降虽有影响 关键还看如何“抢份额”

经济复苏以来，我国不断遭到欧美等发达国家发起的反倾销调查，并被征收惩罚性的保护关税，对我国出口企业造成较大冲击。

不仅如此，过去的一年，巴西采取一系列措施限制进口，以保护本国工业，中国成最大受害者；阿根廷密集发布进口限制令，中国产品走进阿根廷之路再次遇堵……一些新兴经济体为保护本国工业，也对我国进口产品实施贸易保护限制。

种种这些不仅使我国扩大出口面临挑战，也将对我国贸易多元化战略产生一定负面影响。不过，“虽然外需下降对中国有影响，但关键还是看你的竞争力强不强，有没有本事争取别人的份额。”裴长洪为大家鼓劲说。

“现在中国在美国的市场份额在下降，而印度、拉美国国家在美国的市场份额在上升，我们的市场竞争力在下降。中国企业可

以增加在美国的份额。另外，中国商品在欧洲进口的商品中占比很低，所以中国在欧洲的市场潜力也很大。”

战略性新兴产业 养老、家政成亮点

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

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

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

自然失业率提高 新一代就业者选择性加强

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

除一些人们常提到的原因外，裴长洪还补充说，现在一般来讲，与上世纪80年代、90年代初不同，那个时代三口之家中必须有两个人工作才能养活全家，现在未必如此。加上年轻一代人的“择业倾向、择业选择性加强”。他们选择性加强的背后是家庭生活条件改善，他可在短期内不工作依然可以生存，我国的自然失业率提高。将来这个问题会越来越明显，但这并不意味着劳动力市场已发生逆转。

“有的经济学家称中国到了一个劳动力从过剩到短缺的转折点——刘易斯拐点，我个人不太赞成这个看法。中国现在一方面企业招工难，另一方面还有人不工作、不就业。这就说明现在第一自然失业率提高，第二新一代就业者选择性加强。并不是说劳动力市场已发生逆转，实际上还有很多人还没有工作。”

物价的深层次矛盾，还包括输入型通胀问题。一些大宗商品，如我们要进口的石油、铁矿石、食用油这些大宗商品的价格还在高位震荡。美国的货币政策、欧洲的金融情况，中东局势等都影响着国际大宗商品的价格。



除一些人们常提到的原因外，裴长洪还补充说，现在一般来讲，与上世纪80年代、90年代初不同，那个时代三口之家中必须有两个人工作才能养活全家，现在未必如此。加上年轻一代人的“择业倾向、择业选择性加强”。他们选择性加强的背后是家庭生活条件改善，他可在短期内不工作依然可以生存，我国的自然失业率提高。将来这个问题会越来越明显，但这不意味着劳动力市场已发生逆转。

现场互动

谈投资中西部

企业扎堆转移比单枪匹马好

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

裴长洪答：中西部不断承接东部产业转移，逐步成为带动经济增长的新亮点。但孤零零去一家企业没有用，涉及产业配套问题，假如没有配套，在那里很难生存。我的一个博士生在山西搞了一家企业，但是经营下去比较困难。山西那个地方要搞产业多元化，那个地方主要是挖煤的，他便做煤矿防爆装置，到现在为止，零部件都只能在上海组装，在上海浦东组装就合格，同样的零部件拿到山西组装就不合格，因为山西的工人技能还达不到，差距在这。

我认为，可以复制浙江这样的产业集群，几家企业扎堆转移。由内地政府出面，弄一个园区给东部的企业，如有几家、十几家企业，就比较成规模，你单打独斗，肯定打不过当地的“土豪劣绅”，有可能会被它吃掉。

房地产市场

今年政策不会放松

问：整个房地产的形势，告别了“黄金十年”，请问反转的机会在什么时间点上？

裴长洪答：这个很难讲，在2013春天之前基本上是目前这个形势。一方面，政府表示，要继续搞好房地产市场调控，促进房价合理回归。另一方面，今年房地产市场再怎么不行，房地产投资在固定资产投资里仍占20%左右。明年，在未来的经济形势下，政府会对房地产有什么动作，特别对于限购政策会不会进行调整，现在很难看出来。要看明年的具体情况。现在说“会”与“不会”都为时太早。要说什么时间点，那是算命先生，我看不出来。

谈进口商品关税

不要寄太高希望

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

裴长洪答：这主要是奢侈品，现在国内有不少呼吁，说关税结构要进一步调整，如洋烟、洋酒、高档小轿车、化妆品、珠宝，调低这一类进口商品的关税，用以刺激国内消费，这个呼声早就有。我估计有关部门会研究这个问题，可能会出台措施。但是，这个市场没有想象的那么大，就是放开让它都进来，对促进国家经济发展来说也是杯水车薪，有意义但没有决定性意义，虽然关税可能会逐年下降，但不要对此寄太高希望。



2012年3月10日,浙江大学EMBA十周年系列活动之大师讲堂——“全球化竞争与国际扩张”在阳光明媚的西湖金溪山庄举行,邀请了欧洲顶级商学院法国巴黎HEC战略管理教授、世界著名战略管理大师杜尚哲(Pierre Dussauge)先生主讲。浙江大学管理学院副院长兼EMBA教育中心主任卫龙宝教授出席并主持活动,EMBA中心副主任黄月圆老师也出席当天活动。(文/严颜)

杜尚哲

中国的企业应更多地尝试全球化

浙大EMBA十周年系列活动之大师讲堂

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

杜尚哲教授立足实际,放眼全球,案例分析贯穿整个讲座,涉及欧洲、美洲和亚洲众多知名企业,力求揭示在全球竞争背景下企业战略决策如何帮助企业在商场中制胜,以及全球化竞争与国际扩张对当前中国企业的借鉴与意义。

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

“全球化”与“多国本土市场产业”

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

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

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

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

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

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



实施全球化战略需要把握行业本质特点

搞清楚了“全球化”和“多国本土市场化”的概念，那么企业应该如何实施全球化战略呢？

杜尚哲教授指出，“全球化”和“多国本土市场化”二者是同步进行的。很多产业越来越国际化，有些则越来越本土化，这是由其行业性质差别导致的。

选择的行业不同，竞争也不一样。如果选择的行业是全球化的，那么如果不做全球的竞争者，是非常难生存的。而有些行业则需要深挖本地市场。比如食品行业就是非常具有本土文化特征的，是一定要本地化的。所以全球化的扩展不是任意的选择。当所做的行业已全球化时，这时只能选择全球化。行业的性质其实已给出了很多非常强烈的暗示。

杜尚哲教授以汽车行业为例。在20世纪70年代，有专家预测今后的汽车将变得越来越全球化，那么汽车制造商必须警惕只为某国生产本地款式汽车的这种商业行为。很多汽车制造商，在几十年前发展很好，之后纷纷消失了。因为他们太过专注于某地的市场。“路虎(Landrover)”这个汽车品牌案例就是其中之一。“路虎”在20世纪70年代做得非常好，专注英国汽车市场，在英国比较成功。但到了80-90年代，其拒绝为全球市场做改变，最终难逃被收购的命运。

什么驱动了全球化

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

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

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

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



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



中国的大企业应更多地尝试全球化

对于当前很多中国企业来说,尤其是规模比较大的企业,比如海尔、TCL等,这些公司在规模做大并成为行业主导企业之后,更多地选择了跨行业发展的策略而非全球化。对于这些企业来说,错失全球扩张的机会是非常可惜的。跨行业经营,战线拉得过长,很可能过于分散而失去重点,导致核心竞争力下降。在欧美国家,人们认为企业规模多样化是风险很大的,不应轻率采取多样化的模式。在中国,有的企业家不这样认为,他们觉得任何事情都蕴藏商机,应该充分利用所有可能性。“但我想,时至今日,他们的想法也许已有所改变,在讨论‘多样化’这个概念的时候更加谨慎了。”而全球化则可通过产品进行高度整合来打入新的国家,这有利于品牌的凝聚力和知名度的提升,可以反过来增强公司的核心竞争力。此外,全球化可以发展出系统性的能力,应用到各个国家,还可把国外成功经验带到本国市场,增强本土的能力。

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

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

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

辜胜阻

80%浙江小微企业靠民间借贷维持

2012年4月7日,由上海市浙江商会主办的“中国民营经济直面政经新周期高峰论坛”在上海世博中心举行。全国人大常委会、民建中央副主席辜胜阻在论坛上演讲,以下为演讲实录:

辜胜阻:各位企业家、各位来宾,我演讲的题目是“政经新周期下的民间资本与实业转型”,我主要讲六个关键词。

政经新周期

第一个关键词是“政经新周期”。本次论坛的主题是“直面政经的新周期”。2012年是全球换届年。中共下半年要召开十八大,中国的台湾地区、香港特区刚完成换届,美国、韩国、印度以及欧洲的俄罗斯、法国也都面临换届。研究表明,每一届美国政府的第四年,经济一般发展比较快,平均表现好于其他年份,这种现象被称为“第四年特征”,因为政客为了赢得选票,最后一年的工作是想尽一切办法把经济搞好。比如说,小布什政府在执政最后一年实行减税、降息以及一系列的经济措施来保障连任。有学者研究发现,我们国家也存在“换届效应”和经济增长的周期波动。历史研究表明,改革开放以来,在我们六届政府的任期内,整体上第五年的宏观经济平均表现比其他年份都要好。还有一个规律,地方政府换届后的第一年或者中央政府任期最后一年的经济增长总体上比上一年要快。



实体经济和小微企业

我要讲的第二个关键词是“实体经济和小微企业”。今年政府工作报告中，温家宝总理几次提到小微企业。小微企业是从中小企业里划出来的一个概念。大量调查表明，中型企业的融资并不难，难的是小型微型企业。基于这一考虑，小微企业这一概念在今年的政府工作报告中出现，而且频率达到七次之多。此外，从去年的经济工作会议和金融工作会议到今年的“两会”，“实体经济”也是出现频率比较高的一个关键词。经济工作会议提出，要“牢牢把握发展实体经济这一坚实基础，努力营造鼓励脚踏实地、勤劳创业、实业致富的社会氛围”。为什么这样讲？现在我们的实业真难做，做实业真苦，实体经济真危险。但实体经济是立国之本。金融工作会议提出，金融要回归服务实体经济的本位，银行要回归服务实体经济的本位。这次“两会”，政协的一号提案就是关注实体经济的。为了做好这个一号提案，我们过去十年去了二十几个省市自治区，对一千多家中小企业进行了调研。调研发现，我们的实体型中小企业面临前所未有的融资难，十分严峻的用工荒，还有全方位的高成本。这三座大山导致我们的实体经济特别是从事实体经济的小微企业面临前所未有的困难。我们在一千多家企业的调研中发现，10%要升级，20%在转型，60%到70%左右面临上面讲到的三大生存困境。

针对浙江的问题，我提出了实体型的中小企业面临的困境是“三荒两高”。“人荒”，招不到、留不住、用不起。有企业跟我讲，过去一年走了一千多人，然后花很高的成本拼命招了一千多人。

“钱荒”就是前所未有的融资难。不仅融资难，而且融资贵，融资险。大量的中小企业面临资金链断裂，不得不依靠高利率的民间

借贷。去年有些老板讲，不借高利贷是等死，借了高利贷是找死。中小企业融资难，本来是一个世界性的难题。工信部调查显示，全国有约85%的中小企业得不到银行贷款，浙江有约90%的中小企业得不到银行贷款，约80%的小型微型企业要靠民间借贷来维持它的融资需求。融资不仅“难”，而且和“贵”交织在一起。还有就是“电荒”。

“两高”是指高税费、高成本，也就是第三大生存困境，中小企业全面进入高成本时代。利率高导致资金成本高；人民币升值削弱了出口型企业的竞争优势；税率高，有调查称我国商品中含税的成本是美国的2到3倍。还有一个收费高，特别是路桥的收费，推高了商品的成本。前不久我到香港，发现内地人到香港买奶粉，这可以理解，因为香港奶粉的安全性可能比内地高，但是内地的人到香港买洗发水，让人不可思议。现在境外的商品价格大大低于内地。原因之一就是我们的物流成本推高了商品价格，使境内境外价格倒挂。还有土地出让金问题，地方政府土地出让金占地方政府财政收入的比重较大，还有原材料因素等。我们加入WTO十年以来发生两大变化，一个是中国不再便宜了，还有一个是中国不再缺钱了。

基于这一考虑，小微企业这一概念在今年的政府工作报告中出现，而且频率达到七次之多。此外，从去年的经济工作会议和金融工作会议到今年的“两会”，“实体经济”也是出现频率比较高的一个关键词。经济工作会议提出，要“牢牢把握发展实体经济这一坚实基础，努力营造鼓励脚踏实地、勤劳创业、实业致富的社会氛围”。

“产业空心化”风险

我讲的第三个关键词是“产业空心化”风险。2011年对中国来讲,是非常重要的-一年,中国经济超过日本成为世界第二,中国的制造业超过美国成为世界第一。但我们的制造业大,却不强。在世界500强企业中,美国工业企业的数量是67家,我们只有25家。在世界品牌500强中,美国工业企业是77家,我们只有7家。另外,我们现在面临制造业空心化的潜在风险。所谓“空心化”,就是旧的已去、新的没来。如温州的打火机产业过去辉煌时达到4000到5000家,全球市场占有率达到90%,打败了日本和韩国,但现在真正有效运行的只有十来家。打火机这种传统产业衰退了以后,取代它的新产业却没有出现。根据我们调研,目前的“产业空心化”潜在风险主要有五大表现。一是大量民间资本游离实体经济,变成炒资产的“游资”和“热钱”;二是大量做实体经济的企业从实业平台取得的融资流向非实体经济领域;三是大量中小企业面临生存困境,相当一部分变成“僵尸”企业;四是随着企业精英大量移民或外迁,大量实体经济发展要素流失;五是-一些地方企业家坚守实业的精神衰退,浮躁或急躁于“赚快钱”。一些发达国家经受过“产业空心化”的教训,例如,日本经历了“失去的二十年”。为什么日本经济会停滞、徘徊?其中一个很重要的原因就是产业空心化、人口老龄化、房地产泡沫化。希腊失业率达到50%,希腊人不敢生孩子,政府的债务与GDP的比重超过150%,这是高福利导致的产业空心化。美国实体经济同样萧条,美国的占领华尔街运动实际上是老百姓对实体经济失衡的

一种反抗。在这方面表现得比较好的是德国,德国对实体经济重视,特别是制造业。前不久我跟世界银行中国区的行长对话,他说德国的制造业非常强,得益于他的制造业是非常专业化的。从我国外部环境来看,我们受外需的影响很大,虽然中国没有金融危机,但中国制造业外向度高,受国际影响较大;从我国内部来看,民营企业受到高成本、高税费的挤压,受到国有企业的排挤,可谓“内外夹击”。

最近温州备受关注,温州的问题表现为民间资本的热钱化,有人说温州现在至少有6000亿民间资本,还有人说有9000亿民间资本游离于实体经济。温州问题表面看是民间金融的高利贷化,实际是产业的空心化。温州的民间资本相当大的比例是流向了非实体经济。目前,一些地方出现中小企业老板跑路,大企业老板移民的现象。实业和资本是皮和毛的关系,百业兴,方能兴金融。

为什么实体经济会产生贫血?为什么民间资本逃离实体经济?现在企业成本攀升,面临多重经营困难,不能干;投资受限企业发展空间不足,没法干;利差巨大,实业不如投机,不想干。另外还面临着三大“两极分化”,一是产业链的上游和下游“两极分化”,上游“银根、地根、能源流、物流”高度垄断,下游过度竞争。二是实体经济与金融体系之间的“两极分化”。我们实体企业的利润“比刀片还薄”,而靠息差以钱生钱的银行利润高得“不好意思说”。第三是供应链上的大企业强势和小微企业弱势形成的分化,大企业故意拖欠企业的资金,小企业往往成为“三角债”中最容易受伤的主体。



在这方面表现得比较好的是德国,德国对实体经济重视,特别是制造业。前不久我跟世界银行中国区的行长对话,他说德国的制造业非常强,得益于他的制造业是非常专业化的。从我国外部环境来看,我们受外需的影响很大,虽然中国没有金融危机,但中国制造业外向度高,受国际影响较大;从我国内部来看,民营企业受到高成本、高税费的挤压,受到国有企业的排挤,可谓“内外夹击”。

我们浙江省委省政府正在高度重视浙商的回归,以此来发展浙江的经济。浙江人在省外创造的价值超过了本土。有关研究表明,在海外和全国960万平方公里土地上的浙商创造的价值,相当于本土浙江的2.4倍。我们曾经把中国的改革开放和俄罗斯的改革开放加以比较,中国的改革开放成功的最重要的经验,是我们有几千万华商。

重振实业精神

第四个关键词,是“重振实业精神”。这关系到实业背后的环境。如何拓宽民间资本的投资渠道?如何重振实业精神?我觉得一是需要“放”,即放开垄断,深化改革,二是“扶”,即少取多予,降低中小企业的税费负担,把扶持“三农”的某些政策移植到实体经济上来。三是“逼”,就是靠市场机制倒逼企业转型。同时,我们还要实现四项“回归”,首先是资本回归实业,其次是金融回归服务实体经济本位,第三是企业家精神回归实业精神,第四是移民或者是游走的商业精英回归本土。

浙江省委省政府正在高度重视浙商的回归,以此来发展浙江的经济。浙江人在省外创造的价值超过了本土。有关研究表明,在海外和全国960万平方公里土地上的浙商创造的价值,相当于本土浙江的2.4倍。我们曾经把中国的改革开放和俄罗斯的改革开放加以比较,中国的改革开放成功最重要的经验是我们有几千万华商。我们改革开放初期,靠华商、来推动我们的改革开放。浙江新一轮的发展最重要的资源就是几百万海内外浙商。有统计表明,在上海有50多万浙商,浙商在上海民营经济中的比重占六分之一。但是回乡投资面临“回归困惑”,有研究表明,融资环境不佳、缺乏配套政策、成本提高过快、人脉与社会资源空缺、家乡归属感缺失等问题影响着回乡热情。引浙商回乡,是靠感情、靠政策还是靠市场?这三个都需要。但最重要的是要有好的环境,要靠市场,要有商机。

温州金融体制的改革

第五个关键词是温州“金融体制改革”。我简单讲一下对温州这一次金融体制改革的看法。“两会”期间,有一个“向东是大海”的电视剧,前半部讲民间经济的艰难和生存之道,后半部讲述了民间经济的重要作用。民间金融的改革选在温州突破,之所以选择温州,一是温州民间资本多,二是温州呈现出浮躁、急躁于“赚快钱”的问题,三是温州发达的民营经济,四是房价高和

产业空心化。温州金融改革应该有四大取向,一是引导民间金融从“地下”走向“地上”,实现民间金融“阳光化”;二是推动民间金融从暗流涌动的“野蛮成长”到规范有序的“理性发展”,实现民间金融合法化;三是深化监管体制改革,放权地方管理民间金融,让其从“场外”走向“场内”,促进民间金融机构化;四是发展草根金融,支持草根经济,构建与99%小微企业构成相适应的金融体系。

温总理讲要通过金融改革打破银行的垄断。我认为此次改革,有四大效应可以预期:一是让民间金融合法化,构建多元化、多渠道、多层次的金融体系。二是推行民间融资备案制度,避免审批制度的缺陷,简化民间投资环节,降低民间投资的“隐性”成本;三是构建以地方为主,地方和中央相互联动的监管体系,以防止出现监管真空,为民间金融规范化运作奠定基础;四是内外并举,使金融对内向民间资本的开放与民营企业对外直接投资并行,促进民营企业海外拓展,提高民营企业的国际竞争力。但我觉得最大突破,是让民间资本能成立村镇银行。这有利于打破银行垄断,重构竞争有序的金融生态。

企业转型的机遇

最后一个关键词就是企业“转型的机遇”。我们的转型现在面临多方面机遇,最大机遇是人口城镇化。李克强副总理在博鳌论坛上讲,我们最需要的是内需,因为我们这一次“两会”上,政府近八年来首次提出了放弃GDP保8%的目标,把GDP的增长首度调到7.5%,引起海内外高度关注。海内外较为担心的是中国经济会不会急剧下行,引起“硬着陆”。但有经济学家认为,8%左右的增长率会持续20年。为什么?就是因为中国有城镇化带来的发展潜力。第二大机遇是经济服务化;第三机遇是发展的低碳化;第四是产业的高端化;第五是企业信息化;第六是经营国际化。针对这六大转型升级机遇,我觉得中国的城镇化是我们最大的机遇和最大的商机,也是维持经济持续增长的最持久的动力。



在态度上，浙商永远是务实、理性的、建设性力量的代表。“我们浙商不会抱怨，从来不抱怨，不管什么情况下我们都努力向前走，我们一定会以极大的韧性、创造力来创造我们自己 and 国家的未来。”

郭广昌

对中国未来十年充满信心

今年十月，十八大即将召开，预示着中国将步入政治经济新周期。2012年4月7日下午，2012上海市浙商会年会暨“中国民营经济直面政经新周期”高峰论坛在上海世博中心举行。上海复星高科技(集团)有限公司董事长郭广昌也发表了自己的看法。

企业家要有世界眼光

郭广昌在会上说，企业家要去印度看一下，北朝鲜、美国、欧洲、台湾、新加坡等华人经济圈都要去看一下，这样企业家自己对于中国的民营企业也会有一个比较全面的了解，企业家要有世界眼光。

郭广昌将中国跟印度作了一个比较。他首先为中国这30年深感自豪。他认为，中国在60年代的时候，GDP基本上是跟印度差不多，文革之后，就比他更落后了。但经过这30年改革开放，中国在2010年的GDP总量已经到了5.9万亿美元，而印度是1.7万亿美元。

“从各个方面，我们的确比印度强大了很多。但是有些方面，我们跟他之间各有优缺点。”郭广昌说。他认为，在服务业方面印度在医药、在IT方面做得非常好，而且他的服务业是他整个经济最重要的一个引擎。在人口红利方面，中国也面临很大的挑战，在未富先老的问题上，中国老龄化趋势已经比较快，但印度因为没有实行计划生育，所以年轻人口非常富余。另外，印度现在贫富悬殊非常强大，

但是社会矛盾并不激烈，而中国面临很大的一个问题是，虽然贫富悬殊跟印度比没那么强烈，但社会矛盾显然在急剧的积聚过程中，面临很大的压力。在基本建设上，中国的政府效率显然比他们高得多。印度的政府效率比较低，腐败现象也比较严重，但这种情况下，他的整个体制的稳定性比较好。在文化上，因为印度长期实行种姓制度，所以人是分级别的。虽然很多人的生活很苦很穷，但没有想到仇富仇官。“我们的维稳成本越来越高。在中国尤其一些垄断领域上，民营企业不能进入。但印度有很多非常好的世界级的企业，因为英语普及，所以他有一大批的世界级的民营企业家。”郭广昌说。

“印度的精英问我对中国经济怎么看，我觉得对中国未来这十年我还是充满信心的。‘这十年’之后的十年应该怎么办，我觉得要看‘这十年’我们做得怎么样。‘这十年’我们的改革能不能稳中有进和‘这十年’之后应该怎样，还要靠我们在座各位的努力。”郭广昌说。

让金融资源更多地向民营经济倾斜

“今年我的一个比较重要的使命就是参加了两会。”郭广昌说。他认为，第一点，对中国来说，极左与极右都没有出路。纵观中国历史，只有在稳定的时候，经济才是发展的，百姓生活才是逐步改善的；第二点，在稳中求进方面，在“进”这一点上一定要继续深化改革。而在深化改革上，和印度发展相比较，我们需要思

考如何改进司法体制、民主建设、维稳成本等等各方面、思考如何在改革的同时能够稳健地推进产业的发展。郭广昌说：“我们可以牺牲一些发展速度，但是对要牺牲多少、这里面怎么平衡的问题，大家越来越在形成一些共识。”

谈到如何让金融资源更多地向民营经济倾斜的问题，郭广昌表示，听说18条和36条具体措施的落实正在积极推动当中，这点让他感到非常高兴。“36条的出台，关键是没有细则，所以这十几年我也一直在两会上呼吁落到实处。”郭广昌说。谈到税收，他认为，多年以来税收的增长一直是GDP的两倍，在如何提高民生、如何让民营企业更好地发展、如何贯彻实体经济方面，减税应该是非常重要的。“我也多次提出，一个是全民减税，第二个是在增税上应该以家庭为单位，进行个人所得税的增税。这据说也已经被纳入到税收部门，目前在讨论过程中。”

郭广昌认为，在面对改革的时候，有三点比较重要。第一个，在态度上，浙商永远是务实、理性的、建设性力量的代表。“我们浙商不会抱怨，从来不抱怨，不管什么情况下我们都努力向前走，我们一定会以极大的韧性、创造力来创造我们自己 and 国家的未来。”他说。第二个，在方法上，浙商一定会继续加快转型。“为什么现在不少浙商相对活得比别的群体好一点？这是因为我们更早的碰到问题，更早找到了解决问题的方式。我们进入了一种理财和消费的双驱动的时代。这都为我们的未来提供了更大的空间。”郭广昌说。

浙商一定会继续加快转型。“为什么现在不少浙商相对活得比别的群体好一点？这是因为我们更早的碰到问题，更早找到了解决问题的方式。我们进入了一种理财和消费的双驱动的时代。这都为我们的未来提供了更大的空间。”





当前,在专利方面,除了传统的产品、技术以及商标可以申请专利,一类新的做生意的方法,比如新型的电子商务、保险、金融、税收等也可以申请专利。

王刊良

电子商务模式 将技术融入人类生活

电子商务作为一种新型商务模式,集物流、商流、信息流与资金流于一体,以其快速、便捷、高效的特点备受商界青睐。近年来,在全球范围内,电子商务已成为新的经济增长点和关注点。4月21日,浙江大学EMBA精品讲座邀请了在电子商务领域有深入研究和探索的王刊良教授主讲“电子商务模式及其创新”。王刊良教授在讲座上介绍了当前电子商务发展的概况和重要性,并结合大量生动的案例介绍了电子商务新的竞争规则、技术发展趋势、商业发展趋势以及商务模式要素与分类。(文/严颜)



杀手应用推进了电子商务发展

在电子表格(Excel)发明之前,人们很少使用个人电脑,但在电子表格发明以后,大家都买了PC机,因为它方便多了。电子表格就是一个典型的杀手应用。杀手应用(Killer Application),就像电子表格这种应用程序,在一个平台上运行后,因为程序受欢迎,卖得好,所以极大地提高了所在平台的销售。

在现代这个社会,杀手应用不断涌现,比如大家所熟知的App Store。App Store是苹果公司推出的具有C2C模式(电子商务模式)的在线商店。图片、音乐、视频,只要可以数字化的东西都可以通过App Store来下载。因此,App Store这种电子商务模式实际上使得苹果公司的产品在终端上卖得特别好。可见,杀手应用的普遍特征就是极具吸引力,极为有用,而且非常简单。当你认为一个应用程序会成为杀手应用时,它往往不会。但是当你

认为某一个应用程序基本没用时,它没准就可以成为一个杀手应用。Facebook(社交网络服务网站)就是如此。它只是哈佛大学一个男生想要更方便看女生的照片而发明的,发明的初衷其实是干很无聊的事情。由此可以发现,几乎所有的杀手应用在开始时都被认为是简单无用的,特别是基于计算机的应用。

当前,在专利方面,除了传统的产品、技术以及商标可以申请专利,一类新的做生意的方法,比如新型的电子商务、保险、金融、税收等也可以申请专利。美国专利局曾公开过一个数据,就是截至2011年底,网络购物服务商亚马逊就商业方法注册了318个专利。比如亚马逊的短信购物,用户在浏览商店的时候可以把商品信息用短信发送给亚马逊,在手机上进行购物。如果现在有商家要用亚马逊的短信购物去做生意,那么这些商家就要给它专利费了。这对将来电子商务模式的创新和发展都非常有利。

将技术融入人类生活，而不是人类进入技术之中

缩小化和无所不在的计算是电子商务模式技术发展的一种趋势。计算机、投影仪等设备的外形会变得越来越小，但它们的容量会越来越大，计算能力也会更强。而标准化也是趋势之一。这种标准化的应用越来越多，它把事物转变成标准化的东西，这样以来，不同设备之间有了互操作性（不同的计算机系统、网络、操作系统和应用程序一起工作并共享信息的能力）。当然，标准化还存在很多问题，比如事物多样性的问题。

摩尔定律是由英特尔（Intel）创始人之一的戈登·摩尔（Gordon Moore）提出来的。定律说，当价格不变时，集成电路上可容纳的晶体管数目，约每隔18个月便会增加一倍，性能也将提升一倍。换言之，每一美元所能买到的电脑性能，将每隔18个月翻两倍以上。这一定律揭示了信息技术进步的速度。然后是连通性和物联网。眼下，我们的设备越来越先进，人与人之间联系

得越来越紧密。从概念上来讲，我们每一个人和世界上任何一个人之间都有联系，这个现象非常有趣。还有一个叫万物互联，就是说，只要是一件东西，将来都会有一个标签，我们都可以去访问到它。不用说商品，家里的电器也可以这样。我们人在办公室里，却可以在回家之前就把家里的热水器打开。

如果你是做设备的，拥有一定条件就可以建造一个网络，通过这个网络，你能够对设备进行相关的诊断，甚至在这个基础上更进一步。比如说一家汽车修理公司，客户的修车情况公司可以通过网络了解到，那么，他的车出了什么问题就可以第一时间知晓。这家公司派人去修理之前，就能把相应的设备情况加以消化，大概知道需要修的是什么。电子商务模式要考虑的是将技术融入人类的生活，而不是强迫人类进去技术之中。



电子商务模式创新对传统商业的冲击

从商业发展趋势来看，非居间化、解构与重构、数字聚合效应以及社会商务是未来电子商务模式发展的趋势。

传统的商品都有一个分销渠道，从制造商到批发商，再到零售商，一直到最终消费者。而非居间化是指企业采取相应措施减少这些中间商的使用，增加直接向最终消费者提供产品和服务的渠道的过程。企业去掉中间商，对唱片行业、传统书店等冲击力很大。在台湾，很多成品书店都开始尝试混业经营，书店不仅仅售书，还提供阅读空间，客人可以在书店边阅读边喝咖啡。

如果搜索和联系供应商的成本大幅度下降，消费者有可能不

到附近的供应商那里购物，而转向特定商品或者服务最佳或者最便宜的供应商。对传统银行来说，这是一个威胁。客户不再那么忠诚，可能会针对不同需求选择相应的最佳提供商，比如储蓄选择这一家，抵押选择另外一家。这就是解构与重构趋势。还有一个是叫数字聚合，这个也是非常重要的趋势，它包括信息基础业、电信业，还有娱乐业，基本交汇一体，无法分解。

社会商务是电子商务的一种类型，涉及到利用支持社会交互和用户生成内容的社交媒体、在线媒体，旨在帮助在线购物和产品服务的销售。简言之，社会商务是电子商务交易环境下对社会网络的运用。

传统的商品都有一个分销渠道，从制造商到批发商，再到零售商，一直到最终消费者。而非居间化是指企业采取相应措施减少这些中间商的使用，增加直接向最终消费者提供产品和服务的渠道的过程。企业去掉中间商，对唱片行业、传统书店等冲击力很大。在台湾，很多成品书店都开始尝试混业经营，书店不仅仅售书，还提供阅读空间，客人可以在书店边阅读边喝咖啡。





万事利集团

B R I L L I A N T

Silk

丝绸世家 生活的艺术家

全国客服热线:400-6868-981

万事利淘宝商城:<http://wensli.tmall.com>

万事利旗舰店:杭州万象城5楼533



浙江红叶园艺有限公司

ZHE JIANG RED LEAF GARDEN CO., LTD

浙江红叶园艺有限公司成立于1998年，注册资金5010万元，拥有员工总数108名，是一家集园林工程设计、施工、养护及园林苗木花卉种植、销售为一体的城市园林一级施工资质企业。具备国家一级园林资质、三级古建、三级市政、三级土石方、三级照明资质、绿化造林乙级等六大资质。公司先后荣获“杭州市龙头企业”、“杭州市科技型农业龙头企业”、“浙江省省级林业重点龙头企业”、“浙商最具投资价值企业”等称号，被评为“全国150佳成长型企业”，并连续五年被银行评为AAA级信用企业。先后承建了浙江理工大学、杭州机场路绿化工程、中海雅戈尔、复地连城国际、世贸丽晶城等数百个项目，“杭州机场路绿化工程”荣获2009年度杭州市道路“优秀绿化工程”优胜奖，“君子兰、蝴蝶兰、大花惠兰”荣获“中国农产品品牌大会金奖”。

公司立足浙江，放眼全国，以人才为根本、以市场为导向、以科技为支撑，励精图治，运筹帷幄，未雨绸缪，为实现人类居住环境的尊严而努力，经过十四年的发展，已成为一家规模化、多样性复合型的高效益现代化企业。



浙江红叶园艺有限公司临安分公司及余杭分公司基地发展秉承总公司“求实、创新、民主、高效”的企业宗旨，本着“不求最大，但求最好”的经营理念，以追求人品和产品品质的双美标准推动企业发展。

秉承以科技为依托的发展理念，十年来先后从美国、荷兰等国家引进几十个新优彩叶、观花、观果乔灌木景观树种。公司注重国内新优乡土树种的开发，筛选出了几十个具有较高应用价值和较大市场潜力的优良品种，建立了一套成熟的商品化快速繁殖和容器苗生产技术体系。公司生产的种苗广泛用于市政园林，办公楼宇，公寓别墅等场所的环境美化工程，同时公司十分重视各种大型乔灌木的精品造型林方面的培养和投入，已形成具有一定规模的造型林木园区。

公司现拥有1500余亩种苗基地，近5000亩的联营苗木基地，杭州城区50亩的养护基地，引进国外抗盐碱、耐水湿、抗逆性强植物树种30多个品种，育有市场十分紧缺的特色树种苗木300万株，引进省内园艺植物开发专家，年育苗能力可达1000万株。



WWW.HONGYEYUANYI.COM

地址：杭州市江干区凯旋路445号物产国际3B 电话：0571-86029500 传真：0571-86403883



寂静 书香 同学情

——异地课堂乌镇小记

浙江大学EMBA 2011春2班, 在这个春暖花开的季节, 异地开课于江南水乡——乌镇。

(文/2011春2班 朱晓音)

第一篇章: 下榻于乌镇西栅。

当华美的叶片落尽, 生命的脉才历历可见。乌镇就是这样, 记载着沧桑, 沉淀了故事。

乌镇是典型的水乡, 小桥、流水、人家。这里的建筑, 似乎更带着几许厚重, 也许因为保存得相对完好。沿着狭长的街衢, 斑驳的老墙面向两侧扩展延伸, 两边的巷子总是很深、很远, 清涩的苔藓留在屋檐上, 述说着亘古绵长, 历史在瞬间被拉近, 又推远。跨水而过的石桥, 连起古老的民居, 倒影在流水里, 乌篷船时而穿梭

其中, 晕开层层水波澜, 推起一点春皱。

我们下榻于西栅, 因为避开了节假日, 这里显得格外清净。西栅特别适合夜宿, 微亮的路灯, 月光如同这里的流水一般, 静静地泻在青石板小路上。这儿的小店主人不会来拉客, 生活显得很淡然, 夜晚, 他们关起排门打烊, 用来拼凑的木板还编了号, 这是一种古老的店面木门。在这里入睡很安静, 这个季节开着窗, 特别好, 可以直接通往清晨的鸟语花香, 梦, 都可以随着几片树叶, 安然地轻摇慢落。



第二篇章: 开课《企业财务报表分析》于昭明书院。

这次, 我们荣幸邀请到国内知名的教授张新民和钱爱民为我们讲解《企业财务报表分析》。通过四天的学习, 大家对于读懂财务报表, 有了进一步的提高。通过对企业财务报表的分析, 能够更有效的实施对企业的财务管理, 控制企业风险。

我们的同学都来自各个行业, 因为角度不同, 大家的感受也不一样, 并且大家都很踊跃地表达了自己的想法。张新民教授很肯定我们, 夸奖我们这个班在课堂纪律、发言表现、认真专心程度等方面都是为数不多的班级之一, 我们也为有这么优秀的教授为我们传授专业知识而感到格外珍惜。我们这次上课的地点很特别, 是坐落在西栅的一所书院, 叫昭明书院, 得名于曾在乌镇筑馆读书的南朝梁昭明太子萧统。这里不仅是一个乌镇历史上著名的古址遗迹, 现在也同时成为古镇的一个社区图书馆。书院里半回廊二层硬山式古建筑群非常有特点, 四周围古木参天, 这些树的年轮里都早已渗透了中国历史文化的精髓。走进书院主楼, 古朴浓郁的书香扑面而来, 行走间可以清晰听见楼梯和地板响着发酸的吱呀声。在这里, 心和环境一样安静, 任何躁动的欲望都可以被书香掩盖, 在这里, 只需要贪婪地汲取知识。

我们的同学都来自各个行业, 因为角度不同, 大家的感受也不一样, 并且大家都很踊跃地表达了自己的想法。张新民教授很肯定我们, 夸奖我们这个班在课堂纪律、发言表现、认真专心程度等方面都是为数不多的班级之一, 我们也为有这么优秀的教授为我们传授专业知识而感到格外珍惜。



第三篇章：浓浓同学情。

异地课堂真的特别好，同学间的情谊在这样一种半封闭式的环境里，自然地升华着，课余有相当充足的时间来安排活动。此次，我们最精心安排的就是为两位在这个春意盎然的月份里出生的同学庆祝生日。我们这两位同学不仅生日相近，而且长相也相似的同学在很不知情的情况下被推上台，在大家的簇拥下，接受着祝福。在这里，不仅只有古朴慢调的生活内容，我们同样可以尽情舒展年轻人的气质，青春的气息，在这样的古老小镇没有任何不搭调，它如同年长的老人，看着自己的子孙后代嬉笑玩乐，总那样包容与自豪。而我们，是这样珍惜欢聚，真的很不舍得毕业，尽管，对于我们这个班而言，还拥有大半的时间来享受这份读书生活。





第四篇章：似水年华，年华似水。

四天的上课时间，是充实并且短暂的。在恍若隔世里，收获着知识，松弛着心境，加深着友谊。散落的文字，无以表达积聚在心中的情绪，只有微醉在这水乡，任年华似水，似水年华。

- 夏灵勇，圣坤集团董事长，浙江大学EMBA2010春1班学生。
- 夏灵勇是一个非常低调的企业家，十几年来，他很少出席业内社交活动，即便是“迫不得已”登台领奖，他脸上也总是一副谦和腼腆的笑容。
- “曲高者，和必寡；木秀于林，风必摧之；人浮于众，众必毁之。”夏灵勇如此解释低调的原因。一个低调的领导者背后往往是一家优秀的企业，在专业市场开发领域，夏灵勇却是一个十足的“腕”。

(文/金水)

夏灵勇： 锻造商贸新航母

金山——上海南翼的现代化滨海新城，上海辐射长三角的重要交通枢纽。这里矗立着一座体量达66万平方米的巨型商贸航母——上海金山国际贸易城。

这是夏灵勇近几年在专业市场领域的巅峰之作。但他的商业成就并不仅限于此，经商20余年，他个人独资所有的圣坤集团下属16家子公司，经营范围横跨农业项目开发与管理、实业投资、物流贸易、建筑施工、商业咨询与管理、文化产业投资等多个领域。

白手起家

地产江湖是一个诞生传奇的地方，正所谓“英雄不问出处”，很多人背后都有一段成功前的艰辛往事。一旦功成名就，这些记忆就会为人们所津津乐道。

“我出生在享有‘中国五金之都’之称的永康，19岁从新疆考到上海求学，进而开始在商界打拼。”在商界，夏灵勇最崇拜两个

人，当代的国美电器掌舵人黄光裕和近代旧上海大亨杜月笙。

杜月笙和黄光裕皆出身寒苦，重情重义，把握时机能力强。

“两人皆能因势利导，见招拆招。相事而为，相事而动。”夏灵勇说，知道什么时候该做什么事情，是成功人士必须具备的特质。而杜月笙天赐智能，勤恳努力，在光怪陆离无奇不有的大十里洋场，攀上了事业顶峰；黄光裕身无分文，经过20余年的浴血打拼，铸就国美这一中国流通业的神话企业，其本人更是成为了受世人瞩目的“财富”英雄。

成功的故事往往相似，和杜月笙、黄光裕一样，出身平凡的夏灵勇不仅有着跟两位商界枭雄所特有的执着、精确的判断和过人的胆识，更有常人所不及的睿智、勇气、坚韧。

23岁那年，刚刚大学毕业的夏灵勇辞去一份安逸的白领工作，开了一家电脑维修店，自此迈出了原始积累的第一步。其后，开始从事销售、贸易等行业，并逐步累积了创业资本。

2000年开始，夏灵勇就一直酝酿着其事业的转型升级。

“专业市场项目较住宅项目更难运营，住宅项目开发周期短，销售完成项目就结束，而专业市场在完成建设之后，还需要培育周期，在长期的与市场的博弈过程中，充满着风险。”



选择金山

2002年，这一机会终于来临，该年9月，被外界称为上海“最年轻的工业区”——上海金山工业区设立，因其52平方公里的规划面积以及丰厚的土地资源储备，一时之间变得相当抢眼和诱人。

众所周知，上海金山是世界化工产品重要出口基地和加工基地。2005年底建成通车的东海大桥、2008年竣工的杭州湾跨海大桥，使得位于长三角中心区域的上海金山区位优势逐渐凸现。

对此，夏灵勇了然于胸，经过长时间的市场调研，他毅然投资20亿元开发上海金山国际贸易城，这是浙商省外投资市场中规模最大的项目之一。

“专业市场项目较住宅项目更难运营，住宅项目开发周期

短，销售完成项目就结束，而专业市场在完成建设之后，还需要培育周期，在长期的与市场的博弈过程中，充满着风险。”在夏灵勇看来，专业市场建设和运营最为重要的因素在于选址、定位、政府支持。而金山区政府对金山国际贸易城项目的重视程度也成为外界看好该项目的的原因之一。

“金山区在上海金山国际贸易城投资之前，多年来一直都没有此类大型的、综合性的、国际性的贸易市场的兴建。我们这个市场应该在当地来说具有‘惟一性’，政府已经承诺在金山地区不再兴建类似的大型综合市场。”夏灵勇说。更为难得的是，2012年，金山区政府围绕上海金山国际贸易城，重新规划该区域产业定位，划地3000亩，将原来的工业区规划转变为金山区现代服务业商务中心，这在上海尚属首例。

铸就辉煌

上海金山国际贸易城实施“一次规划、分期建设、滚动发展”的开发模式。2009年11月21日,建筑面积17万方的一期项目金山卫五金建材市场以接近百分之百的招商率盛大开业,吸引了总代理商、名优品牌商户近千个一线知名品牌入驻加盟,云集了20大类,近万种五金、建材、家具产品,年交易额超五十亿元,形成了五金、建材、家具一站式采购的成熟商贸市场。

“我们期待更多国内外知名品牌入驻上海金山国际贸易城,希望为上海五金建材家具行业带来更多惊喜。”夏灵勇说。

事实上,上海金山国际贸易城打破了传统专业市场的经营模式,根据产业集群的特点,集商贸、物流、仓储、办公、生活配套等专业服务于一体,降低交易成本,形成大规模、多品种、配套互补的综合竞争优势。

“在金山特有的交通和区位优势下,这几年金山的商业地产已蓬勃发展了起来。”夏灵勇表示,上海金山国际贸易城商铺投资前景也被各地商家普遍看好。

与商家共赢

和许多走出去发展的浙商一样,夏灵勇也有浙江情怀。

富有战略远见的夏灵勇很早就意识到,要做大一个市场,扩大辐射力和影响力,必须强强联合,在他的促成下,2006年11月11日,首个省际民间市场合作协议签订,义乌国际商贸城、绍兴中

国轻纺城、永康中国科技五金城等浙江著名大市场,与上海金山国际贸易城就未来各市场的市场管理、商品流通、信息共享、品牌孵化等方面,达成全面战略合作。

通过这种“城城联盟”,上海市民在金山就可买到义乌小商品、绍兴轻纺产品和永康五金产品。同时,通过金山这一窗口和平台,全球的跨国采购商也被吸引过来。一些浙江市场负责人介绍,他们看中的就是上海辐射长三角的能力,以及金山区作为长三角“桥头堡”的区位优势。

“把招商重点聚焦在浙江,我们经过了深入地市场调查和细致地分析。一是浙江的产品资源比较丰富,把企业办到上海,对于广大浙商来说是一次展示自我、接轨国际的好机会;二是浙江企业经营人才比较丰富,能满足市场的需求;三是浙江民营资本非常发达,已进入对外投资增长期;四是浙江本地生产成本价格高,已制约了浙江民营资本的二次创业。当然,我本人作为浙江人,能有这样一个机会为家乡的父老乡亲们搭建一座巨大的商业投资平台,也感到万分荣幸。”夏灵勇如是说。

大批的浙江客户纷至沓来。一位青田的商人一下子订走了200多个商铺,他们将和世界各国中小厂商一道,把贸易城当作迅速发展的平台。

“未来,我相信长三角各地的产品将依托上海金山国际贸易城巨大的辐射带动功能,汇聚、流通、创造、增值,演绎出无数个新的财富故事。”夏灵勇满怀信心。

“专业市场项目较住宅项目更难运营,住宅项目开发周期短,销售完成项目就结束,而专业市场在完成建设之后,还需要培育周期,在长期的与市场的博弈过程中,充满着风险。”



“未来，我相信长三角各地的产品将依托上海金山国际贸易城巨大的辐射带动功能，汇聚、流通、创造、增值，演绎出无数个新的财富故事。”

期待再跨越

2012年，是上海金山国际贸易城乃至母公司圣坤集团发展的关键年份，夏灵勇正积极筹划和准备着。

目前，金山国际贸易城二期正在紧张施工，未来，金山国际贸易城将继续立足金山，以专业化、规模化扩大辐射半径，以实现国际、长三角、大上海经济融合与互动的三位一体的发展格局为目标，发展成为国内接轨上海的第一门户市场。这是夏灵勇心中的蓝图。

上海金山国际贸易城经历了初创期、开拓期和招商培育运营期的艰辛，也凝聚了一批愿为事业献身的精英，锤炼了一支善于战斗的队伍，也培养了一个团结、务实、创新、优秀的员工团队。作为掌舵人的夏灵勇更是以不断学习、创新、有为社会作为人生的座右铭，在事业的鼎盛时期报读了浙江大学EMBA。求知、

交友、解惑……让这位勇于开拓和创新的商业精英在知识的殿堂里又挖到了人生另一桶金。

在母公司圣坤集团的发展规划中，夏灵勇也已蓝图在握。

“我们准备把总部搬到杭州来，目前已经买下城西某处写字楼作为行政办公之用。”在杭州，圣坤集团的规划蓝图还包括建设圣坤大厦等重大举措。夏灵勇透露，目前正在与杭州某区一个工业园区洽谈新的投资事宜。

“只有不断与时俱进，才能立于不败之地”，在事业的前进道路上，在人生的辉煌轨迹上，夏灵勇似乎从来没有满足过。无论是创业时期，还是小有成就，抑或领先建材行业，昂首进军商业地产，直到兴旺市场、繁荣城市、创富时代……在每一个人生和事业的关键点上，他总是从容不迫，胸有成竹。夏灵勇——他的名字似乎天生注定拥有比别人更大的责任与勇气。



邵文武： 我是创二代，不是富二代

- 邵文武，浙江大学EMBA2008秋2班学生，杭州兴发弹簧有限公司总经理
- 杭州兴发弹簧有限公司坐落在美丽富饶的富春江畔。该公司是一家已有近30年弹簧制造历程的民营独资企业。当下，杭州兴发弹簧有限公司的掌舵人宣布正式退休，也正式将“接力棒”交给了儿子邵文武，开启两代人传承历程。与白手起家、艰苦创业的“创一代”相比，接棒之际的“创二代”邵文武又准备怎样扛起这沉甸甸的责任？又会以怎样一个姿态出现在创富舞台上？阳春三春，记者如约在美丽的西子湖畔杭州采访了这位年轻有为的少帅邵文武。（文/王凤）

父亲交出的是责任和信任

意气风发，儒雅沉稳的邵文武在面对记者提出的问题时，总是富有激情，笑容满面侃侃而谈。生于70年代末的邵文武从小生长在农村，在家里排行老大。在邵文武儿时的记忆里，父亲每天早出晚归，一门心思只做企业。依稀开始记事的邵文武从小就接触了父亲的企业，童年里的邵文武把父亲工厂里的那些弹簧权当作幼时的玩具，改装成类似弹弓这样的玩具，玩的乐此不疲。榜样的力量是无穷的，上了学后的邵文武每到寒暑假都会选择到父亲的工厂里进行勤工俭学和锻炼。用邵文武的话说，因为在他很年少时就曾就装了一个五彩的梦想，长大后要像父亲一样做企业！

大学毕业后的他不畏艰险，决定自己创业，曾研制和开发过饮料市场，可随着年龄的增长，邵文武更有了一份责任感，希望将来能接好父亲的接力棒，把弹簧事业做大做强。如今，邵文武经过父亲的悉心培养和在公司里十多年的历练，终于可以信心满满，独当一面的去掌舵公司的未来。

“看到我近年在掌控力和危机处理能力方面的表现，父亲今年正式放心交接班，父亲交出的是责任和信任，接下来希望父亲能歇息一下，享受人生。”对于邵文武而言，与其父辈的教育背景、视野上有差异，他有闯劲、有想法，很多新兴行业都是他的逐梦乐园。经过多年磨合，父亲已经很能理解和认同邵文武的一些发展观，这也将是邵文武的再次蜕变。

转型升级一定要落到实处

面对记者采访时，邵文武一再强调他之前是负责企业的整个战略。他认为，战略就是决策，是十字路口的选择，选择就是有所

为有所不为。作为企业的高层领导，战略就是重点，战略的本质就是舍弃，舍弃就是明确重点，不舍弃永远没有重点。给自己一个准确的定位战略就是全局、战略性的思考格局，是总体最大化，而不是局部最大化。在作战战略布局时，要从全局出发，取长补短，而不是扬长避短，要让“木桶”里装的水最多。

邵文武告诉记者，我并不是大家认为的富二代，我是创二代。对于诺大的集团来说，转型升级也是必修课。而对此，“创二代”邵文武早在五年前就已经准备好了。在邵文武看来，转型升级一定要落到实处。需要用战略性的眼光去布局。作为当局者的企业家，一定要做自己最擅长的事，要对转型的整个行业要熟悉，在企业结构的调整上，不要把战线拉得很长。当企业做到一定高度的时候，一定要花心思看这个产品还有无继续上升的空间，可以说转型升级是一个系统的工程。

邵文武用一个活生生的案例向记者讲述了其公司的转型升级，他说，几年前兴发弹簧很快成了国内最大的蹦床弹簧生产企业，业务额都做到了几千万。用邵文武的话说，这个产品曾是工厂的主打产品，一年的销售额要占到整个工厂近80%的销售额。而就是这样一个产品，2011年底，邵文武果断砍掉了。

“产品是有周期的。蹦床弹簧的毛利从20%多到近年来只有5%左右，当其他企业都有能力做的时候，我们就放弃。”

如果对现有的产品什么都不肯放手，场地、资金肯定是跟不上，因此转型升级必须得懂得割舍。

“适当的时间做适当的事情非常重要。”邵文武说，转型升级其实也就是一个行业洗牌的过程，这样更有利于这个行业回归到一种更理性更健康的市场。

“看到我近年在掌控力和危机处理能力方面的表现，父亲今年正式放心交接班，父亲交出的是责任和信任，接下来希望父亲能歇息一下，享受人生。”



未来十年是我黄金展示的十年

“事业就是我的生命! 希望在未来的十年里将企业打造成一个多元化的集团公司! 也不枉父亲对我的培养。”邵文武信心十足。

据了解, 杭州兴发弹簧有限公司是一家已有近30年弹簧制造历程的民营独资企业, 是目前国内弹簧生产大型企业之一, 是浙江省最大的弹簧生产基地, 是中国弹簧协会理事单位, 中国机械工程学会失效分析分会理事单位, 中国弹簧标准化委员会成员。公司现有员工400人, 专业工程技术人员、管理人员120人, 其中直接从事研发人员30人, 公司产品为十多家世界五百强企业配套服务, “富春”被评为杭州市著名商标, 浙江名牌产品。公司属浙江省高新技术企业, 拥有杭州市企业高新技术研发中心。

弹簧虽小, 利润可不小。有的弹簧一个也就卖三四元, 但用量不小, 对质量要求高, 利润比较可观。“每年全球新增的轿车里, 至少有1500万辆车用的动力系统用的是我们的弹簧。”

邵文武骄傲的给记者介绍道, 公司的产品现已出口德国、美国、加拿大、日本等十几个发达国家。大众、通用、克莱斯勒、马自达等十几个知名汽车品牌用的都是富春弹簧。

“资本市场可以助推企业进入更广阔的发展空间。”他说公司接下来谋划进入资本市场, 准备工作已经有一年多了。有着中国弹簧失效分析专家(中国弹簧专家组成员)、中国弹簧技术标准化委员会委员等众多头衔的邵文武相信, 不久的将来会将父亲的弹簧事业驶入更为广阔的市场海洋。



“文化无处不在,你的一切,竞争对手明天就可以模仿,但他们不能模仿我们的企业文化。”可见,企业文化是形成企业核心竞争力的深层次因素。有了全体员工共同认同的价值观,这个价值观无形中就形成了对员工的激励,使他们为此而奋斗,形成独特的核心竞争力。

”



学习是一辈子的事

从浙大EMBA毕业的邵文武时刻提醒自己,只有不断学习,才能带给企业和员工新的理念和更广阔的发展空间。他说,通过在浙大EMBA的学习,他明显感觉到自己的变化,可以从战略上进行一个全新的角度和高度来审视公司和自己的事业的发展方向。

邵文武说,通过在浙大EMBA很多板块的学习,让他认识到了企业的成功并不是单方面或单一行业的成功,如何打造企业核心竞争力还是需要方法的。在这个信息技术和科技发展呈爆炸性增长的年代,如何构筑自己企业的经营壁垒,将竞争对手挡在我们的市场之外,如何开辟新的蓝海区域,脱离竞争白热化的红海市场……这些全新的理念,让他的领导能力得到了全面提升,各方面知识都有了突破性进展,让自己重新认识了“管理”这个词更广泛更深刻的含义。

邵文武感慨的说,浙大EMBA求学的过程让他受益匪浅。他说当时自己的战略导师是吴晓波,通过导师的科学分析,他及时的对公司进行了战略调整和市场整合。科学的管理方法为他节约了很多时间,在采访中他一直强调:市场定位很重要!

注重团队的力量 企业文化是公司的核心竞争力

“我很注重团队的力量,很愿意在人才和团队上投入,希望他们个个都比我强,都能在公司里实现自身的价值,这是我最愿意看到的。”

邵文武尤其注重建设和打造公司的企业文化。他说,企业发展目标的实现,离不开员工之间的相互协作。只有通过培养团队精神,企业才能不断创造新业绩,在激烈的市场竞争中立于不败之地。企业文化建设的重要任务,就是在企业内部营造有利于企业发展的良好氛围,使领导与领导、领导与员工、员工与员工之间精诚合作,促进企业目标顺利实现。同时,要恰当处理企业外部各方面的关系,尽可能地减少摩擦和矛盾,争取方方面面的理解和支持。

“文化无处不在,你的一切,竞争对手明天就可以模仿,但他们不能模仿我们的企业文化。”可见,企业文化是形成企业核心竞争力的深层次因素。有了全体员工共同认同的价值观,这个价值观无形中就形成了对员工的激励,使他们为此而奋斗,形成独特的核心竞争力。邵文武笑谈。

采访将近末了,邵文武对记者说道,他平时除了工作最喜欢的事就是打高尔夫,现正准备在富阳修建一个高尔夫练习场,供周边的朋友带着孩子们来融入这个阳光向上健康的运动。他说:“高尔夫球就像人生,每一杆都要很严谨,容不得半点虚假,这与做人是一样的。”

如同高原上的雄鹰一般,邵文武眼光独到、犀利,在推动杭州兴发弹簧有限公司这艘战舰不断向前冲,日后的他无疑是一个运筹帷幄、决胜千里的领导者,无疑是一个卓越专注,善积跬步的掌舵者,祝福少帅邵文武能始终奏响着掌舵者和划桨者的美丽协奏曲,驶入更为广阔的蓝海!

- 郭均, 浙江大学EMBA6班学生, 杭州中天行有限公司总经理
- “我的祖辈就是做裁缝的, 也许生来就有做服装的基因。”中天行有限公司总经理郭均更愿意从最早的原点开始讨论他的创富路径; 创业十余年, 郭均和他的中天行已经从当初的服装外贸供应商进化为“香港利丰式”外贸供应链的整合者。现在, 他正转而成为明星名品进口商, 实践“让国人像老外一样平等地享受奢侈品”的梦想。 (文/朱健)

郭均: 跨界整合者

外贸供应链整合者

杭州城北的A8艺术公社中, 属于中天行有限公司杭州翔天实业的四层办公楼并不显眼。只有走入其中, 才发现别有洞天。除了常设的行政办公区域, 公司专辟了一整个楼层, 装修一新, 用作服装样品展示。尽管如此, 采购于全球各地的四季衣饰还是从展区满溢出来, 陈列于楼道、转角的闲置空间, 琳琅满目。

这家欣欣向荣的公司, 5年之前落户于此。“因为规模扩张超预期, 所以我们在杭州运河天地开设了新的展示门店——Lux顶秀1000, 部分名品的展销已经迁到新址。”郭均告诉记者。

年方不惑的郭均早年从上海外贸学院毕业后, 进入国有进出口公司, 常驻香港, 负责服装外贸。羽翼渐丰之后, 郭均于1998年与合作伙伴筹资成立了中天行有限公司, 从事外贸服装、服饰生产与出口。

不同于多数外贸服装机构, 郭均和他的中天行, 从最开始就以香港利丰为参照, 为客户提供一站式采购服务, 以期成为外贸供应链的整合者。

作为哈佛案例的成功外贸商, 香港利丰运筹了全球40个国家的7500家工厂翘楚, 以消费型产品出口的贸易公司的身份实现了超过台湾富士康的营业规模。而其成功的关键, 即是服饰成品拆解为棉纱、拉链等各个单件, 并在生产厂商中找到性价比最优者, 依靠自身的管理运营能力, 挤压出最大利润。而这套绵密的“供应链管理”模式, 尤其适用于成衣、玩具、游戏运动产品等大量生产、交期短的消费产品。



“ 不同于多数外贸服装机构，郭均和他的中天行，从最开始就以香港利丰为参照，为客户提供一站式采购服务，以期成为外贸供应链的整合者。 ”

“从前在香港工作时，我就意识到‘利丰模式’对于整个行业的借鉴价值，尤其是服装这个‘漂移产业’而言，工业化以来，它的主要生产基地从英美逐渐迁徙到亚洲四小龙，再到如今的‘世界工厂’的中国内地，乃至孟加拉等更有竞争力的地区。这套模式一旦运营得当，将更加无往不利。”郭均说。

十余年来，公司一直致力于海外市场的开拓，分别成立了加拿大公司、英国公司、香港公司、比利时销售公司，孟加拉办事处，面向发达国家市场提供全球化采购、本地化设计、客服等服务，全方位满足零售商和品牌商的采购需求。而公司的业务网络遍及欧洲、美洲、俄国、澳洲，日本以及中国多个省市；公司的出口业务主要是男女装、童装以及各种小商品，近年来的营业收入和利润增长，都保持在25%以上。



“ 衣外贸目前只是公司的传统业务，和同业企业相比，我们也几乎做到了极致。所以，转型升级，寻找新的利润增长点，是包括我们在内的外贸公司的共同课题。 ”

跨界转型

尽管企业运转乐观，但近年来的外部波动，还是让郭均和他的伙伴们开始未雨绸缪，布局转型。“成衣外贸目前只是公司的传统业务，和同业企业相比，我们也几乎做到了极致。所以，转型升级，寻找新的利润增长点，是包括我们在内的外贸公司的共同课题。”郭均说。

在他看来，对于外贸公司而言，可行的转型方向，无外乎品牌运营和进口业务两项。

相较而言，选择品牌运营道路的公司较多，相关的尝试也开始的更早。

2007年，公司自建推出了新品牌Magic Power，该品牌引用欧洲原创设计，结合中国市场本土化商品规划，在银泰等各大百货公司开设专柜，并通过银泰网、京东商城、淘宝商城等电商平台进行网上销售。

同年，公司成立了英国公司Sinosky UK LTD，并于2010年收购了有着25年历史的英国时尚女装品牌Sticky Fingers，采用意大利的面料和设计，目前已在英国、荷兰、法国等地的百货公司及精品店销售。

郭均告诉记者，中天行的品牌运营方式主要是并购和自建。公司是二者并举，除了Magic Power和Sticky Fingers外，还有

Puli等四五个品牌在运营。

而除此之外，公司新近的进口业务则被赋予更高的期望。

中天行最早试水该项业务是在2年之前，主要针对奢侈品和明星品牌进口。牛刀小试后发现大有可为，公司即于2011年在美国纽约成立Bluesky Brands Inc，在意大利，瑞士设立办事处，从海外品牌商处采买或得到授权。

和出口业务以服饰为主不同，公司的进口业务产品种类繁多，包括香水、手表、服装、包、鞋子和饰品等，品牌则包含了一线的Dior、GUCCI、ARMANI、BURBERRY、CELINE、CHLOE、D&G、MONTBLANC，TIFFANY，以及明星代言的HARAJUKU LOVER、LAMB、LADY GAGA等。

对于公司的奢侈品及明星品牌的销售渠道，郭均认为主要有四种。

首先，是供应给百货公司专柜以及折扣店。目前，公司已有完整的B2B奢侈品以及明星品牌运营团队，旨在打造中国最大的B2B奢侈品明星品牌供应平台。

其次，公司已搭建了名为“顶秀1000”的B2C自建平台。该平台包括线上网站(www.Lux1000.com)以及线下的实体店。

此外，和服装品牌类似，京东商城、淘宝商城等电商平台也是销售渠道的重要组成部分。线上及线下的团购，新品预售以及

礼品市场也将得以覆盖。

在上述三类渠道中，郭均对百货专柜等形象店冀望颇高。“首先我们进货渠道成熟，可以拿到当季的新货，并且具有价格优势，其次，实体店销售还能为消费者带来良好的购物体验。”郭均表示。

按照他的设想，将集中国人喜欢的奢侈品牌，以集成店形态，在二三线城市开设形象店，一旦成功，即可大面积复制。

“我的梦想是让国人像老外一样平等地享受奢侈品。而目前奢侈品的销售点主要集中在北上广深以及杭州、成都等一二线城市。二三线城市是奢侈品市场的目前尚未铺到位的蓝海区。”郭均说，“区别于单个品牌开设专卖店的市场拓展方式，我们会选择和这些城市最好的百货商场合作，在其中开设集成专柜。这样好处是，商场可以一次性引入数个一线大牌，提升其品质，而集成专柜也分享其原高端客户，模式的可复制性也得到保证，从而可以充分挖掘市场潜力。

此外，奢侈品进口及销售业务在公司的产业布局中将占据重要地位。“传统的外贸业务利润较低，奢侈品进口及销售的利润相对更高一点，同时可以带动利润最高的自有品牌拓展。这项业务一旦成熟，它所对应的中高端市场，还会有更多的空间和机会。”郭均说。

事业如足球

事业之外，足球是郭均最喜欢的爱好。从大学一直踢球到现在，二十几年了，他的热情不减。

郭均说，他踢出的最大的门道就是，经营企业跟踢足球其实是有很多相通之处的。一个好的企业家其实就是一个优秀的中场球员。中场球员最需要的不是速度，也不能随心所欲起脚，一射门能飞多远就多远，中场球员要做的是调度、控制、配合进攻，这就象他现在做一名企业管理者，要管的不只是客户和订单，而是整个企业，从后端的财务、人事到前端的客户、市场，每一个环节都要严密布置、密切配合、随时调整。

郭均一直尝试把他从浙大EMBA课程学习来的东西应用到他的管理实践中去了，他每两周开一次中层会议，向他的部下输送他学到的新的管理理念和管理方法。在这位反应敏锐、善于换位策应的中场核心的带领下，公司已经培养出一批能干的业务员。原本他的手机老是响不停，现在除了财务，新业务，很少再有其他事要亲历亲为了。他很高兴地说，他的球队已经有完整的队形，现在退为教练了。而对整个企业的发展做出清晰的规划，对企业内部进行科学的管理，对企业运营进行有效的控制，就是他这个BOSS的职责了。

“ 他踢出的最大的门道就是，经营企业跟踢足球其实是有很多相通之处的。一个好的企业家其实就是一个优秀的中场球员。 ”



- 程 健，浙江大学EMBA2010春2班学生， 杭州维多利亚医疗美容医院院长。
- 修美，美好、修善也。几十年里，程健就是在做这样一个事业。（文/尹一妍）

程健： 修美者说

整形行业，一直是个充满着各种诱惑、各种赞美与各种抨击的江湖。在这个江湖，程健已经游走了近30年。1983年大学毕业后，程健一直坚守在整形这个行业，尽管已从公立医院转战到民营医院，但几十年的修炼，已经让程健沉淀出一种从容淡定、内外兼修的气质。

说起整形话题，程健滔滔不绝，从自然科学到社会科学，从

医学到统计学再到哲学，他的分析亦如医师手术般严谨。

目前，程健担任杭州维多利亚医学美容医院执行院长，同时，他也是包括维多利亚在内的十几家医学美容连锁的母公司——鑫美控股集团的副总裁。这一切都让他有更多新的思考。“相比以前，现在走的路更窄了，但也更专了。”而对于刚成立不到两年的维多利亚，程健倾注了更多心血，也有了更多期待，

享受快乐的微整形

成立不到两年，维多利亚的名气着实不小——不仅成为众多高端机构的指定美容机构，而且其着力打造的明星微整形基地，也让娱乐圈时尚圈所熟知，并拥有了越来越多的对美有狂热追求的粉丝拥趸。

去过维多利亚的人都会感叹她的欧式奢华风格。走进维多利亚，一种大气的舒适典雅风会迎面扑来——色调宜人的宽敞客厅，清新别致的布局，服务人员温暖的微笑，立马让匆忙的心态放松下来。而看到“茜茜公主”，“罗马假日”，“心灵邂逅”这样的房间名称，你会觉得自己到了哪里？维多利亚每一个客房都有一个美丽的名字，甚至连10个美容整形咨询室，都有自己华丽典雅的名称。

奢华的风格只是维多利亚的一个魅力。对于一家医学美容医院来说，专业优质的服务是其灵魂。

有一个小细节让记者印象深刻——采访之前，记者参观了维多利亚整个环境。而参观前，怕影响到正在修整的客户的情绪，记者被要求带上一个参观证。而在维多利亚，7间代表全球手术室的最高标准太空手术室，16台全球最高端优质皮肤激光设备，6个国家45位国际专家团队，VIP高级总统套房，7星酒店尊崇服务……这种专业性和优质服务无处不在。

整形会痛吗？这是很多人的顾虑。程健说，作为10年连锁品牌，维多利亚专注微整形，提供无创、微创医疗美容服务，着力倡导“健康、美丽、安全”的理念。在程健看来，美丽并不应是痛苦的旅程，而应是一场持久的享受过程。在这个过程中，每个人都逐渐感受到一种更健康、更美丽、更安全的品质生活。

“悦己是一种态度，花15分钟在薰衣草的香氛中迷醉，花30分钟让脉冲光唤醒沉睡的肌肤，用一次下午茶的时间来爱自己，在维多利亚，恋上最美的自己。”在这种惬意情调下，每个爱美的女人都会有想体验一次的冲动。

美学是一种哲学

有那么一瞬间，你会觉得仿佛是在上一堂美学课。

“自然就是美，这句话对吗？”程健发问，接着又自问自答说：“不一定。”

从社会学的角度，他娓娓解释道：自然界中的生物都会追求美，比如，动物知道把鸟巢铺得更完美，把羽毛舔得更漂亮。人跟动物一样，求美是一种本能需求。

自然美首先是健康的、阳光的，代表的是一种积极的心态，向上的精神，由内而外散发，但这并不代表全部。人作为一种高级生物，是自然属性和社会属性的融合。现代社会更强调团队意识，更关注人的社会功能，而人的社会属性要求人一定要根据不同的环境有不同的需求，做不同的变化。在社交活动中，需要这种自然和社会的融合会更多，对美的追求也更迫切。

因此，配合自然阳光健康的精神，我们还需要后天的修饰。自己修饰还是不够的，还需要别人的帮助。某个部位不足，你想改善，就需要专业的服务，不代表要做很大的手术，由此微整形应运而生。

“一个人通过整形之后变美了，会受到更多人关注，会得到更多尊重；反过来，你美了，也是对社会的尊重。”程健说，他的客人都有这种感受，做过美容特别是医学美容后，生活状态都有了很大改变，青春焕发了，也激发了内在动力，会以更积极地心态面对工作，面对家庭。所以说，美学是一种哲学，能体现人生的一种美好。

“一个人通过整形之后变美了，会受到更多人关注，会得到更多尊重；反过来，你美了，也是对社会的尊重。”





“我们就是要做精品品牌，服务高端人群，我们提供的专业知识、高端产品以及优质服务，决定了我们最后做出的效果也会是在金字塔上。”

安全相对论

一说到美容整形，安全永远是一个绕不开的话题。当年的“奥美定”事件阴影还笼罩着很多消费者。1997年12月，当时的国家药监局批准“奥美定”可作为长期植入人体的医疗器械。2002年开始，这种隆胸术的负面效应开始显现。2006年，国家食品药品监督管理局全面停止“奥美定”的生产、销售和使用。

如何看待一个产品的安全性？“从思维的角度看，没有绝对的东西，都是与人生的认知阶段相匹配。”程健阐述自己的见解。

他举例说，比如二战期间发明的青霉素，拯救了上亿人的生

命。而青霉菌，作为细菌来讲，是有害的，但是它的产物恰恰可以抑制细菌。比如肉毒素，是肉毒杆菌产生的蛋白，恰恰是这种东西，可以用来治疗神经方面的疾病，在美容方面可以起到抑制皱纹的作用。因此，“安全与不安全，健康与不健康，是一个统计学数据，是一个相对的概念，没有绝对的界限。”

我们都是在一个范围内制定食品药品安全标准，比如欧盟强制性安全认证(CE)、美国食品药品监督管理局(FDA)或者中国食品药品监督管理局(SFDA)等标准的权威认证机构。但是安全的产品不代表就不出问题，还有使用方法、路径和个体差异问题。

“一些口服药，直接用到静脉就不安全；一些食物，生的时候是危险的，但是烹调吃了就是安全的。因此，也不能用一句话来概论安全不安全。”程健说。

回到医学美容项目的安全性上，程健强调，维多利亚排除低端产品和品牌，所采用的都是目前国际上最安全、最有效、品牌系列最高的产品。

做“金字塔”的上半部分

在维多利亚的宣传语中有这样一条：全球整形行业奢侈品牌。很多人认为，奢侈就是一种富贵，是花钱的东西。对于奢侈，程健这样诠释：奢侈是一种很自我的东西，比如说久旱逢甘霖，比如终于静下心来读一本书，实际上这种感觉就是一种奢侈。从这个角度上说，奢侈是一种很崇高的心理感受，是一种境界。

把维多利亚做成奢侈品牌，就是这样一种感受。当然，程健话锋一转，这也是出于企业的战略定位，“我们不想把维多利亚做成很大众的，像是四季青市场，维多利亚制定不出那么多的服务标准，接待不了那么多的客户。维多利亚的目标客户是中高端客户群体，因此要做成整形业的‘杭州大厦’”。

“我们的战略目标就是做金字塔的上半部分，”程健说，美容这个需求市场不断地受激发，每年增长非常快，维多利亚等一些品牌做上半部分，下半部分有其他人在做，这样整个市场都会形成一个有层次的良性的发展格局。

程健说，在医学美容这个领域，由于医生专业技术的把握不同、在审美方面的境界不同，对同样一个客户，做出来的效果也会千差万别。“因此，我们就是要做精品品牌，服务高端人群，我们提供的专业知识、高端产品以及优质服务，决定了我们最后做出的效果也会是在金字塔上。”

如今，程健的“金字塔论”已经开花结果。发展不到两年，维多利亚的高端客户每月都会以上千的数量递增。而对于这些“上帝”的要求，程健并非照单全收。“美容需要同感，对于客户的目标要求，我会给出相对合适或者不合适的建议。”

每个月程健都会拒绝一些客户，“美是一种哲学，一定是在合适的时间，找对合适的人，找对合适的场所。给他们一些时间做决定，我不想让他们后悔。”程健如是表示。



为整形行业代言

眼下,中国的整形行业正处在一个快速发展的时期,有发展必然有阵痛,因此难免出现良莠不齐甚至鱼龙混杂的发展格局,虚假广告频出,负面新闻不断,不规范甚至违规都是其间的关键词。

“这是利益使然的东西,整个社会都在逐利,对于那些不规范的或者违规的整形机构,我们阻止不了,我们能做的就是规范自己、做好自己,让更多的人认知我。”在程健看来,老百姓的认知是循序渐进的,而企业的严格自我规范最终会得到市场的认可。

2011年,韩国方面为赴韩整容的中国游客发放的签证总数,较2010年上升了386%。在很多人眼里,整形美容,似乎就该到韩国。对此,程健颇不以为然:“中国人不比世界任何一个人种认知能力差,学习开放条件不比任何一个国家差,实践基础不差,评价系统和反馈系统不差,这样看,国内整形怎么会比韩国差?不止不比韩国差,甚至更好。”

在程健看来,尽管国内整形业还不够规范,然而媒体的报道导向也存在一定偏差,没有起到一个很好的传播作用。“比如公路安全远远大于航空安全,但是媒体总是报道哪里飞机坠毁等负面消息,而忽视一个行业的运作规律,行为标准等。在医学领域,媒体的报道也存在这样的问题。”

“大量的医学工作,是对人类的安全健康品质起到非常大保驾护航的作用,但报道太多负面的,会让大众产生抵触心理。”程健觉得这很冤枉。

在这一点上,程健认为,韩国文化传媒是一个很好的榜样。韩国把美容行业作为国内的第四大产业来包装,从饮食文化,从音乐等多个方面不断传播,不光是美容整形手术,还有化妆品、装

“这是利益使然的东西,整个社会都在逐利,对于那些不规范的或者违规的整形机构,我们阻止不了,我们能做的就是规范自己、做好自己,让更多的人认知我。”

饰品等等,都作为国家一个重要的支柱产业来发展。

从这个角度,程健表现出一种忧虑,“作为经济发展迅猛、文化底蕴深厚的泱泱大国,还总是哈日哈韩,这是我们文化传媒的一个悲哀。”

在员工的眼里,程健是一个勤勉自律的管理者。一位员工告诉记者,很多时候,员工都下班了,程院长的车子还在;很多时候,程院长都手术进行到凌晨。或许,维多利亚的快速发展得益于此。

在程健眼里,整形行业的市场前景充满想象。“在很多发达国家,美容健康方面的支出已经占收入10%~20%,而国内这个比例还不到3%。”

目前,有很多风投频频与维多利亚接触,“都是在谈的阶段”,而如程健本人的气质一样,维多利亚会以自己的节奏,专业为先,优雅向前。



懂得生活 让爱传递

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

春暖花开 幸福女人

浙江大学EMBA俱乐部玫瑰会三周年庆典举行

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



叶莉(左二)、陈琦(左三)、陈志群(左四) 所有玫瑰们感谢你们为玫瑰会的付出 ●

浙江大学EMBA俱乐部玫瑰会会长、万事利集团屠红燕女士总结了玫瑰会成立三年来所开展的各项活动以及所取得的成绩。玫瑰会成立三年来，芳香四溢，除了各项慈善活动，她们还开展了舞蹈、摄影、健康养生，时尚造型等各类活动，在这些活动中她们获得了知识、美丽，展示了一个女企业家、女学生、女人多重身份的精彩人生。在她们为别人付出爱后可以更好的爱自己，懂得生活的艺术，将女性的这份爱传递下去。



吴晓波院长为晚会致辞，祝所有的玫瑰们节日快乐，高度赞扬了浙江大学EMBA俱乐部玫瑰会成立三年以来所取得的成绩。玫瑰会发展至今已有近300多位会员，尤其是从近几年来入学情况来看，女同学们基本占据30%，她们都是来自各行各业的优秀女性，在浙江大学EMBA俱乐部玫瑰会这个平台上相识、相知，互相交流、学习、促进，结下了深厚的友谊。玫瑰会是浙江大学EMBA俱乐部中独具特色的协会，集中展现了当代女企业家智慧、优雅、充满爱心、乐于奉献的风采，学校以有你们这样一群优秀的学生而自豪，并祝愿玫瑰会在今后的发展中日益芬芳。

春

暖花开 幸福女人

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





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





春

暖花开 幸福女人

晚宴得到了顾家沙发的大力支持, 以及万事利集团、绿城集团、维多利亚整形医院、麒麟珠宝、wake up发型设计室以及红叶园艺也对本次晚会给予大力支持。



牵手结对 关爱儿童

玫瑰会三周年将爱进行到底

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

2009年3月7日，她们以“为福利院孩子送温暖”的形式来纪念“玫瑰会”的诞生。爱心和奉献，成为每年玫瑰会必行的主题。



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





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





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

值得一提的是，不少“玫瑰们”此行特意带上自己的儿女，也有不少朋友们是自己主动要求前去的，有的更是在前一天就在家准备齐全书籍、文具以及衣物，捐赠现场，小朋友们和妈妈一起亲手将带来的学习用品送给旧县的小伙伴。







浙江大学EMBA班长联席会聚会 聆听大师易经与风水讲座

3月25日,浙江大学EMBA班长联席会在西溪玫瑰会所举行聚会,除商讨2012年主要活动计划,还邀请了南京大学易学研究所徐斌老师讲授易经与风水,了解人与自然和环境和谐相处的规律。此次活动由浙江大学EMBA3班班长、杭州中尚联合置业有限公司董事长匡跃芳同学组织。

讲座之后,班长联席会作为浙大EMBA男同学代表,参加了当天在绿城玫瑰度假酒店举行的浙江大学EMBA俱乐部玫瑰会三周年年会,祝贺玫瑰会三周年生日快乐,也祝玫瑰会所有女同学节日快乐,幸福美满。

浙江大学EMBA班长联席会自成立以来,通过定期聚会,加强各个班级之间的交流与沟通,以点带面,从而进一步带动了EMBA同学整体之间沟通交流,增强浙大EMBA同学之间的亲和力和凝聚力。班长联席会成立以来,也得到了各班长与副班长的关心和支持,对学院发展、俱乐部建设、班级活动开展做出了很大贡献。





感谢你，我们一起走过的日子

浙大EMBA2010春季班毕业晚会举行

2012年4月13日，浙江大学EMBA2010春季班毕业晚会在花中城友谊厅举行。熟悉的笑容、熟悉的声音、熟悉的地方，两年前的夏天，那个“我们结婚了”的开学典礼仿佛就在昨天，而同学们彼此之间的熟悉和亲切却似从上个世纪由来已久。两年的时间看似很短，短到我们伸手可以触碰，两年的时间却又很长，足以让我们彼此信赖。这就是时间告诉我们的答案。（文/严颜）

晚上，浙江大学管理学院党委书记兼副院长应飏、副院长兼EMBA教育中心主任卫龙宝、EMBA中心副主任徐伟青以及中心老师和同学们一起，共同度过了这个别有意义的夜晚。卫龙宝副院长在晚会上致辞，分享了学校、学院以及EMBA中心最近所取得的成就和发展概况，祝贺同学们如期完成学业，也感谢所有2010春季班同学在这两年里对学校工作的建议和支持，祝福同学们在毕业后无论是事业还是家庭都能一帆风顺，也希望毕业后常回学校看看，关心母校的发展。



回想起在学校学习和生活的点点滴滴，每个人都有千言万语在心头。来自台州的金燕同学是大家公认学习最认真的同学，从开学到毕业，无论多忙，她都没有落下一堂课，两年时间，每月一次，往返于台州和杭州，风雨无阻。

“我从内心喜欢到浙大EMBA上课，四天的课程对我来说是一种享受，可以让我暂时远离工作上的烦劳，生活中的繁琐，老师的教诲，同学们的友情，时时让我充满能量，继而更自信地投入到工作中。古人常说，传道、授业、解惑，也正是在EMBA的学习，我真正明白了这六个字的深刻含义”。



我从内心喜欢到浙大EMBA上课，四天的课程对我来说是一种享受，可以让我暂时远离工作上的烦劳，生活中的繁琐，老师的教诲，同学们的友情，时时让我充满能量，继而更自信地投入到工作中。





来自青岛的王学君同学 则把在浙大EMBA的学习形象而生动得比喻为“喝盐水”，刚开始有点苦，有点涩，回味有点甘，再喝一点，越喝越渴，越渴越想喝，越喝越喜欢，刚投入，却已结束，令人万分不舍。远在青岛的他，每次上课也都要从青岛飞到杭州，两年时间里没有落下一门课，每次活动都积极参与。坚持一次不难，难的是次次坚持。也许正是这苦中带甜，涩中回甘的EMBA学习和同学之间把酒畅谈的情谊令他坚持下来。

来自上海的夏灵勇则认为，有时候选择比努力更重要，回想起当时选择浙大EMBA时，他很庆幸。时间是最好的检测仪，浙大严谨、求实的学风需要一次次的经历，才能体会到那种积累的厚度和喜悦。同时，这里的企业家们学习认真，积极上进，永不停滞，在与他们交流时，坦诚相待，毫无保留，这里有同行，也有竞争，但是这种同学之间无私的帮助令人常怀感激，这是商场上无法企及的情感交流。创新创业闯天下，合心合力强浙大，与所有同学共勉。

有时候选择比努力更重要，回想起当时选择浙大EMBA时，他很庆幸。时间是最好的检测仪，浙大严谨、求实的学风需要一次次的经历，才能体会到那种积累的厚度和喜悦。





杭州的程健同学则认为，在浙大EMBA两年的学习，除了知识上的充实和获得，更重要的是他开始用一种全新的思维方式来思考问题，犹如找到了一个新的台阶和出发点。“在这里收获的思想、精神和友谊将陪伴我终身”。

毕业并不意味着离校，毕业后我们依然怀恋，毕业后还是要有一起走过的日子。为了把同学们紧紧的团结在一起，一份《毕业公约》隆重登场，两班班长在同学、老师以及律师的见证下，严肃而认真的在《毕业公约》上签字。公约以幽默的方式明确规定必须遵守2010春季班精神，要定期聚会，热心公益，集体参与。互敬互爱，团结协作，合作共赢，永远一家。

CLUB 俱乐部



西湖

是一首诗，一幅画，一汪泪

.....

“我家住在西湖上，桃红柳绿、满园花香……”

记得童年最幸福快乐的时光就是每年清明踏青祭祖之行。人间四月天，在外地部队的父亲都会赶回来与全家团聚。母亲与外婆早已准备好了丰盛的清明食物，挎着大小竹篮，全家老小每年轮换着今年走杨公堤（以前叫西山路），来年就跨苏堤六桥。从丁家山翻越石屋洞便来到母亲的老家满觉陇村，母亲的祖坟就在后山山腰那一块凹地里。



图/文：朱欢眉

浙江大学EMBA05年春季班学生
浙江大学EMBA俱乐部摄影协会会长
中国摄影家协会“风雅西湖”摄影创作团团长





伴随着杨柳如烟、鸟语花香。出门伊始，父亲便开始启发要求背诵西湖古诗词。身临其境，从唐代白居易的《忆江南·江南好》、《钱塘湖春行》到宋代苏东坡的《望湖楼醉书》、《饮湖上初晴后雨》再从杨万里的“毕竟西湖六月中，风光不与四时同”、林和靖的“疏影横斜水清浅，暗香浮动月黄昏”到林升的“暖风熏得游人醉，直把杭州作汴州”……似懂非懂、懵懵懂懂。印象最深的还是一起大声朗读“重重叠叠山，曲曲环环路；叮叮咚咚泉，高高下下树”。一路雀跃、一地欢乐……

一年一度的清明扫墓，全家从杨公堤上的“燕南寄庐”清晨踏门而出，过九溪、杨梅岭翻越十里琅琅后经龙井灵隐，夕阳落、暮至归。回来时，大小竹篮里也已重新盛满荠菜、马兰头、艾青、野竹笋等自带剪刀满山坡上挖来的山地野菜，风一阵吹过，留一桌馥香……



西湖,如同一首流淌着的诗,伴我度过无忧的幸福童年……
西湖是一幅弥漫开来的画:烟柳六桥、风帘翠幕,青罗裙带、水墨丹青……

站在宝石山巅上俯瞰整个西湖:这边白沙堤上青纱黛影、平湖秋月琼楼玉宇、断桥残雪银装素裹、柳浪闻莺绿烟红雾……那边西泠桥畔红蓼花疏、苏堤六桥花态柳情、曲院风荷接天莲叶、双峰插云雾霭缭绕……而对望出去的便是瀛洲仙境氤氲迷蒙、湖上小舟荡漾如花。烟波溟濛中,远方依稀可见的雷峰塔影在一汪湖水里温柔缱绻,美丽一览无遗……



豆蔻年华的花季，那时的杨公堤和苏堤六桥，远没有现在那么多的游人如织。喜欢在宁静云淡的午后傍晚，在细雨纷飞的烟花季节，跨过流金桥那缝隙里嵌有苔藓的青石板路、穿过湛碧楼里的一片杉树丛林，一个人拿上一本书，静静地站在桥上读着六桥的名字、数着湖上的小舟，面对着西湖作无限遐想……

那时候记忆里的西湖，一年四季、春夏秋冬，一幅幅铺展的仿佛是天上仙女飘逸写意在人间翰墨画卷里的一面云水、一湖花瓣，曼妙婉约而又空灵悠长……



“西湖自古就多情”：一场场满天的风花雪月、一次次怦然的美丽邂逅，一个个满怀的情意绵绵、一样样叹息的哀婉断肠……西湖边的千古咏唱，从“许仙与白娘子”的人妖痴情、缠绵悲怆、“梁山伯永恋祝英台”的轰轰烈烈、生死化蝶再到“苏小小为爱”以泪洗面、魂断西泠，等等等等，发生在西湖边的爱情故事，总是一般凄美动人而又相思泪流。“多情自古伤别离”：有多少西湖边曾经的“海誓山盟”化为一缕青烟随风而逝，又有多少的“天长地久”倾泻西湖最终成为无言的结局！

岁月苍生、花容凋零、渺渺红尘、爱情绝恋……千万滴“殇之泪”渐渐汇聚成了一汪“碎心之湖”同样幽蓝清冷、寒入骨髓，深深蔓延在暗香无迹里、渗透在灵魂天界处……

李 建 惠

李建惠简介：

从小痴迷摄影，

早在1978年开始专业摄影，

曾就职于八一电影制片厂、《解放军画报社》、《中国摄影报》专业编辑、记者。

2001年迄今，就职于中国摄影信息中心副编审；

1994年获得“爱克发”摄影十杰；

1997年获评文联“德艺双馨”优秀会员；

1998年获评中国摄影家协会“德艺双馨”优秀会员；

中国国际交流协会第八届理事。

参加和拍摄过多部画册的出版并获奖无数，

被影友称为“唯美”摄影家。

个人出版专辑有《颐和园影像》、《风月》等。

其中《风月》画册，记录和诠释的不仅是中国大地、春夏秋冬的绝美景致与拍摄技巧，更是倾诉与糅进了摄影艺术家的无限侠骨深情与执着唯美追求。



水鄉

中国著名摄影大师李建惠作品赏析







• 资讯头条 •

浙江大学管理学院 成功获得EQUIS认证

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

为不断提升浙江大学管理学院的国际化水平和实现国际一流管理学院的战略目标,通过国际商学院三大认证(即EQUIS、AACSB、AMBA)是其中一项重要的指标和战略性工作,通过严格和全面的评估取得国际认证资格意味着对其质量和发展前景的肯定,取得国际认证资格是优秀管理教育的重要标志。

2006年浙江大学管理学院在中国大陆率先成功通过AMBA国际认证,全球著名的英国《金融时报》(2006.12.21)曾以“中

国体制内商学院首获国际认证”为题进行了报道,称之为“中国商学教育在寻求国际认可征途上的一座里程碑!”。时隔五年的2011年,学院又率先在中国大陆顺利完成了AMBA第二期国际认证,今年学院又成功通过了EQUIS国际认证。

EQUIS国际认证的获得不仅是对浙江大学管理学院教学、科研、师资队伍、企业联系和社会服务等各方面工作及成绩的肯定,而且也更加促进了学院今后深入国际化、规范化发展及进一步提升创新能力和

弘扬创业精神的步伐。

EQUIS国际认证的获得使浙江大学管理学院全体同仁进一步坚定履行学院以“国际视野、创新能力、创业精神、社会责任”为核心的使命,实现学院成为世界一流商学院的发展目标。

至今浙江大学管理学院已经获得AMBA和EQUIS二大国际认证,并正在为早日完成AACSB国际认证而努力。2011年2月15日,自评报告提交;



关于EFMD

EFMD (European Foundation for Management Development, 欧洲管理发展基金会) 是一家国际非盈利机构, 是全球商学院和公司的会员性机构, 总部设在欧洲的布鲁塞尔。其宗旨是推进和加强全球的商业管理发展。现有来自80多个国家750多家机构会员。是管理发展学界最大的国际组织。

关于EQUIS

EQUIS (European Quality Improvement System, 欧洲质量发展认证体系) 是EFMD创办的一个以认证为形式, 对高等管理教育机构进行质量评价, 推动教育进步的国际认证体系。该体系的使命是全面提升全球管理类教育水平。EQUIS认证考察管理学院在本国的地位、使命、治理结构、课程范围、战略、资源、师资、学生、研究能力、社会贡献、与商界联系、国际化等。其中, 国际化和与商界联系是其核心。

浙江大学管理学院EQUIS国际认证历程

2011年5月4日, EQUIS认证Brief visiting;
2011年11月30日, 正式认证报告提交;
2012年1月10—12日, EQUIS专家现场认证;
2012年4月17日, EFMD大会同意授予浙江大学管理学院EQUIS资格。





杭州维多利亚医疗美容医院
Hangzhou Victoria Medical Cosmetology Hospital



明星微整形基地
The Star Micro-Plastic Base

整形·微整形 到维多利亚

整形外科 / 微整形美容 / 美容皮肤科
美容牙科 / 美容中医科

美丽热线
0571— **8822 3333**

地址: 杭州市建国北路与环城北路交叉口 (海华广场)

杭州维多利亚医院 搜索



维多利亚形象代言人

国际名模



大成之境 西溪诚园

DEFINITION OF PERFECT COMMUNITY OF CHINA

中国高端成品社区蓝本

- 20年黄金教育 君子好学之地
- 3大城市综合体 高端生活品质
- 2大行政文体中心 一城在握
- 5大多元办公平台 人心所向
- 6大度假品牌酒店 咫尺尽享
- 5大医疗保健机构 集结护航

成品生活 西溪诚园

西溪上 中国高端成品社区蓝本

绿城·西溪诚园，于西溪贵脉之上，
凝聚城西精华，坐拥名校学区，
中国高端成品社区蓝本，天赋良壤，佳境已成。
130-290m²精装成品大宅、130-160m²精装商务公馆持续热销，
90m²精致组团即将推出。

■地处西溪天地、西溪天堂、城西银泰等三大新兴城市综合体交汇处，近享西城广场、世纪联华、印象城、沃尔玛等大型商业配套。
■与西湖区新市民中心、西湖区文化体育中心仅一街之隔。
■集结蒋村商务中心、西溪科技岛（规划）、海创科技园、恒生科技园、淘宝城等多元办公平台。
■汇聚悦榕庄、喜来登、曦轩、悦椿、布鲁克、国际青年旅社等世界级酒店阵容。
■近邻绿城医院、正大医院、浙大国际医疗中心（筹建）、浙江第十人民医院（在建）、浙江省立同德医院等医疗保健机构。

君子好学 西溪诚园

名校旁 20年黄金教育一站达成



绿城·西溪诚园，2公里范围内云集中国一流名校学府，涵盖幼儿园、小学、中学乃至大学的全程教育体系。

- 紫荆幼儿园——西湖区知名公办甲级幼儿园
- 求是小学——杭州老牌名校，杭州高品质教育代名词
- 绿城育华学校——浙江省重点中学，杭州唯一市直属纯私立学校
- 浙江大学——教育部直属全国重点大学，百年学府，人才辈出



贵宾专线: 0571-88961116 88961117

销售展示中心: 杭州市文一西路以北、紫金港路以西现场销售展示中心

(本广告所有内容仅供参考, 以政府最终批文及买卖合同为准。)