

博文明理 厚德济世

LEARNED RATIONAL VIRTUOUS DEVOTED

GLORY

荣光

中南财经政法大学MBA校友杂志

主办：中南财经政法大学MBA学院

2010年11月

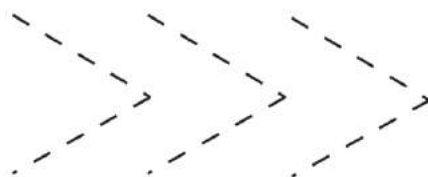
总第3期

“浙商500强” 中南财经政法大学EMBA占众多席位

第十届全国MBA“管理沟通”教学研讨会在我校隆重举行

善变求新 中和图腾
——记江苏中和董事长

首期“3S全日制MBA实验班”隆重开学



浙江班EMBA学员登陆创业板

国美“权力争夺”背后问题的思考——韦士平



中南财经政法大学
ZHONGNAN UNIVERSITY OF ECONOMICS AND LAW



MBA

**商战归来，聆百家争鸣，博文明理！
群贤毕至，看千帆竞发，厚德济世！**

网 址：<http://mba.znufe.edu.cn>
咨询电话：027-88047866/88383770



目录CONTENTS

主 办：中南财经政法大学MBA
学院校友服务办公室

地 址：湖北省武汉市武昌区武珞
路114号中南财经政法大
学MBA学院

邮 编：430060

联系电话：027-88047866
88040402

传 真：027-88047866

网 址：<http://mba.znufe.edu.cn>

投稿地址：中南财经政法大学
MBA学院

联 系 人：王艳明 孙一平

电子邮箱：wymmba@126.com
syp_zndemba@126.com

声明：

1、本刊向中南财经政法大学 MBA 学院校友及相关人士赠阅，刊中所有原创文章或图片版权为本刊所有，未经许可不得抄袭转载或者用于其他商业用途；

2、文中所述仅为作者个人观点，不代表本刊或中南财经政法大学 MBA 学院之观点，中南财经政法大学 MBA 学院对此保留所有权利。

【人物专访】

- 01 勤奋务实 人本为先
——访博士生导师陈全明教授
- 04 善变求新 中和图腾
——记江苏中和董事长



【中南新闻】

- 09 7天连锁酒店CEO郑南雁先生受聘为我校兼职教授
- 10 我校MBA师生代表出席第十届中国MBA发展论坛暨首届EMBA高峰论坛
- 11 钟浙晓先生再行义举—捐赠百万资助学子创业
- 11 2010级EMBA春季班开学典礼隆重举行
- 12 2010届MBA毕业典礼隆重举行
- 12 第十届全国MBA“管理沟通”教学研讨会在我校隆重举行
- 13 我院教师代表团访问曼彻斯特大学商学院
- 14 首3S全日制MBA实验班”隆重开学
- 14 首期全日制MBA学员在军校开始第一课
- 15 首期“3S”学员走进南京陆军指挥学院
- 15 2010级MBA开学典礼隆重举行
- 16 聂鑫副院长南京慰问“3S”学员
- 16 “浙商500强” 中南财经政法大学EMBA占众多席位
- 18 我校MBA、EMBA影响力日益提升2010年“中国最具影响力MBA排行榜”揭晓
- 19 我校EMBA学员“毕业五周年返校日”活动圆满结束



【学员风采】

- 20 读万卷书 行万里路
——记中南财经政法大学2008级EMBA学员美国游学之旅
- 20 关注国家海洋核心利益——关于发展蓝色区域经济的思考
——海洋专家、我校EMBA学员王诗成专题讲座
- 21 浙江班EMBA学员登陆创业板

【教师动态】

- 22 张龙平教授应邀参加财政部第四届中国注册会计师论坛
- 22 我院郭道扬教授等四人参加中国会计学会第七届会计史暨会计史国际学术研讨会
- 23 杨灿明、孙群力等接受《长江日报》专访
- 24 张琦副教授出席中国会计学会政府与非营利组织会计专业委员会学术会议
- 24 庞凤喜教授等参加中国税务学会学术研究委员会“中长期税制改革研究”课题组2010年研讨会
- 25 李波教授、薛钢副教授参加中国税务学会2010年“优化纳税服务及税收队伍建设研究”课题组研讨会
- 25 陈志勇院长等应邀参加全国高校财政学教学研究会2010年年会
- 25 吴俊培教授、庞凤喜教授、薛钢副教授应邀参加湖北省法学会财税法研究会成立大会暨首届学术年会
- 26 钱学锋副教授带领研究生团队参加第十届中国青年经济学者论坛
- 26 唐国平、吴德军参加中国会计学会2010年“环境会计与西部经济发展”学术年会
- 27 文豪副教授博士后课题获中国博士后科学基金资助
- 27 汤湘希教授申报的2010年度国家自然科学基金项目获准立项



【多彩校园】

- 30 2010级MBA拓展训练圆满成功
- 30 山水醉双目 篮球传友谊
- 31 第六届中国MBA新锐100揭晓 我校四位学员荣登榜单
- 32 放慢脚步，让我们的心灵跟上
- 32 2009级EMBA保龄球友谊赛精彩掠影
- 33 08级EMBA浙江班访“恐龙之乡”，考察市场叙谈情谊
- 33 金秋北京，激情保龄

【案例比赛】

- 34 我校2010年MBA案例大赛预赛落幕
- 34 我校2010年MBA案例大赛南方赛区预赛落幕
- 35 MBA嘉年华——“中华财务”管理案例大赛总决赛
- 36 2010年“中华财务”案例大赛参赛小结
- 38 案例大赛预赛追记
- 40 管理智慧无穷尽 吾当迈步从头越
- 41 感悟 感动 感想
- 41 “享受”学习的快乐
- 42 享受过程 痛并快乐着
- 43 心的沟通 梦的展示
- 43 雁行千里排成行，团结协作齐飞翔
- 44 经历是一种财富
- 45 赛后感言
- 45 精心准备追求细节的完美
- 46 因为我们心中有梦，所以前方有路
- 47 出线：对过去的回报，对未来的奖励



【楚天MBA沙龙】

- 49 楚天中南MBA沙龙振兴汉产家具研讨会

【生活风尚】

- 57 2010世界杯遐想——曾清
- 58 公司那些事儿——张胜权
- 60 国美“权力争夺”背后问题的思考——韦士平

【MBA讲堂】

- 64 美国高级金融工程师赵玉聪博士来我院讲学
- 64 新西兰坎特伯雷大学Rottier教授来院讲学
- 64 著名经济学家魏杰教授走进中南财经政法大学
EMBA开放课堂



勤奋务实 人本为先

——访博士生导师陈全明教授



个人小传

陈全明，男，教授（三级），博士生导师，中南财经政法大学“511”工程首批中青年学科（劳动经济学）带头人。

现任中南财经政法大学MPA教育中心主任，中南财经政法大学人力资源研究中心主任，校MBA《人力资源管理》课程项目首席专家，享受国务院政府特殊贡献津贴。

兼任中国人力资源开发研究会常务理事、教学研究会常务理事，湖北省政府决策咨询委员会和人事厅人力资源开发特聘专家，中国社会保险学会学术委员会委员，《中国人力资源开发》杂志指导委员会常务理事，马应龙股份有限公司等多家上市公司和大型企业人力资源咨询专家和管理顾问。

初见陈全明教授，就被他爽朗的性格和渊博的学识所打动。短短一个小时的交流，竟让我对陈教授所研究的领域产生了浓厚的兴趣。他的一言一行皆是学问，成大师者正当如此。

从“理论开创”到“应用对策”研究

对在国内人力资本和人力资源管理研究领域具有重要影响的学者而言，如果没有在学术方面做出自己的贡献，拿不出自己独创的理论或研究方法，那一切都将只是空谈。基于上述理念，陈全明教授对其研究的领域进行了长达二十余年的执着探索和开拓创新。

在陈全明教授眼中，人力资本和人力资源管理的研究始终处于不断地变化和发展中，正是如此，对该领域的研究一直都存在着崭新的课题。简而言之，在生产活动中，管理者和被管理者之间的博弈与生俱来。管理者不断尝试新的管理方法，被管理者则不断改变策略来应对新的管理机制。作为管理对象的人是多种质地的统一体，要管理好这样的

统一体绝非易事。虽然人力资本和人力资源管理领域在研究上变化多端，派生出来的问题也层出不穷。但是，陈全明教授始终相信，万变不离其宗，人力资本和人力资源管理的研究，一定有其内在的规律可循，而寻找基本方法的第一步，就是建设和完善该领域的基本理论。

为此，陈全明教授在经过了反复的研究和论证，于1998年在国内首次提出人力资本张力理论，对人力资本运营动力、机制及其源泉进行了系统化研究。在人力资本张力理论中，陈全明教授详细探究和解释了为什么人力资本的投入和贡献不吻合，为什么人们的工资会越来越高等问题，提出了人力资本具有张力的基本观点。该理论一经提出，即被国内学者广泛借鉴和



引用。

随着对人力资本和人力资源管理研究的日益深入，陈全明教授发现，国内的很多学者对“人力资本”和“人力资源”两个概念的界定并不是很清晰，而且在研究中经常出现混淆的情况。于是，陈全明教授针对“人力资本”和“人力资源”两个概念进行了全新的界定。他指出，“人力资本”和“人力资源”是从不同的角度对劳动者的诠释。“人力资源”是从生产要素的角度出发，而“人力资本”则是人力资源的价值形式，是可用来测算和分析的。

随后，陈全明教授在 2002 年第一次概括提炼出人力资源管理发展过程的三个里程碑的理论，指出人力资源管理经历了从技术管理—社会管理—人本管理或从有形管理—无形管理—员工目标管理的发展演进历程。他提出，人力资源管理从单纯的注重机械性能力提升，即劳动者规范性技术操作以来，给资本主义带来了飙升的生产率，从而确立了人力资源管理模式的第一个里程碑；而随着社会学和心理学原理地逐渐引入，管理者开始对员工采用激励措施以及鼓励员工自我价值实现等方式，建立企业内部愉快的工作氛围，以更好地激发员工的精神动力，为企业创造更大的利益，标志着社会管理第二个里程碑的确定；人力资源管理的第三个里程碑则是职业生涯理论的提出，该理论强调现代企业应将员工的自身发展目标和企业目标相统一，在实现员工自身发展目标的前提下更出色地实现企业的最终目标。

2004 年，陈全明教授首次阐释并提出了“以人为本”最深层内涵是“尊重人性、尊重人格、尊重人权、尊重人的生命、全面发展人自身”的观念。在人力资源管理领域倡导人文管理、人本管理、能本管理、人力资本管理，成为我国人力资本理论和人力资源管理理论研究领域具有重要影响的学者之一。

在致力于人力资本和人力资源管理基



础理论研究的同时，陈全明教授及其领导的团队秉承“理论创新的价值应通过服务社会、服务企业来体现”的理念，先后为湖北省人民政府公务员能力建设工程提供湖北省公务员“能力席位”“标准、公务员绩效考核方法等多项咨询方案，并成功帮助东风汽车公司、武汉马应龙药业集团、中国包装总公司富思特集团等 20 余家大中型企业建立了基于“能力”的人力资源管理操作系统。先后多次参加上海、深圳、湖北等省市人事部门和大中型企业的人力资源管理培训，在华中电管局、武汉铁路局、河南核工业地质局、河南航天局等企业事业单位举行了多场人力资源管理学术讲座。在 2002 年 4 月的上海人力资源开发国际研讨会上，陈全明教授关于“人才资源能力建设”的发言受到来自世界银行，



以及美国、澳大利亚和日本等国际同行的好评。

务实勤奋 不止耕耘

谈及五十多年来的奋斗史，陈全明教授一脸坦然。他坦率地表示，自己年轻时也并不是心怀多么大的理想，之所以取得今天的成就，无非是在当时环境下比同龄人多了份务实和勤奋的精神。

在恢复高考后的首次高考中，陈全明教授是当时周围上百人中唯一一个考上大学的。在别人放松学习的时候，他锲而不舍，始终努力奋斗不曾懈怠。正是这种“一旦有机会，就牢牢地抓在手里去奋斗”的精神，让他在以后的学习生活中获益良多。谈及自己的大学生活，陈全明感慨不已。在校园里学习的时候，物质方面的贫乏不曾阻挡他对学习的热情，因为读大学比较晚，所以在任何时候他都是严格要求自己，一定要把事情做到最好。乃至以后参加工作，也始终兢兢业业，努力搞科研教学。正是这种务实的品质及对其研究领域的执

着探索，让他在学术贡献方面建树不断，并在 1993 年破格晋升为副教授，1999 年评为中南财经大学优秀跨世纪学科带头人培养对象，2000 年晋升为教授，2001 年被遴选为博士研究生导师。

近 5 年来，陈全明教授独立系统地讲授了 5 门专业课，给博士生、硕士生、本科生讲授《劳动经济理论研究》、《人力资本理论研究》、《人力资源管理》等课程；并担任我校及武汉大学的 MBA、EMBA 导师和主讲教师，是我校 MBA《人力资源管理》课程项目负责人。在教学活动中，教学效果良好，多次获教学优秀奖。

在教学工作中，陈全明教授为学生作了多场学习和科研方法报告，尽可能把学生推向理论和实践的前沿，精心指导各届本科生、研究生和本院的青年教师进行科研。在他的指导下，本科生中，仅刘继兵一人，在校期间就发表了 20 余篇学术论文，该生先后获中南财大“十大科研新星”称号和全国大学生挑战者杯优秀论文二等奖。他指导的博士生和学院青年教师中，陈芳、蒋文莉、张广科、梅继霞等先后破格晋升博士生导师、教授或副教授，先后主持国家社会科学基金课题、教育部人文社会科学基金课题等国家级、省部级课题 7 项，在《管理世界》、《统计研究》等刊物上发表论文近 20 篇，形成了中南财经政法大学人力资源管理学科的骨干力量。在此基础上组建的 MBA《人力资源管理》教学团队目前已成为中南财经政法大学 MBA 学院最优秀的教学团队之一。

身兼数职的陈全明教授最后总结到，我校 EMBA、MBA、MPA 的教育在全国和中南地区都处于先进行列，经济、法律、管理相融合的培养模式也受到了企业和学员的广泛欢迎和好评。在 MBA 学院和各位学员的共同努力下，中南财经政法大学的 MBA 教育将成为各位职场精英进一步升华人生境界的载体和平台！

记者：焦想顺



善变求新 中和图腾

——记江苏中和董事长杨建辉

个人小档案

杨建辉

1964年9月出生，中共党员，江苏启东人。

我校EMBA学员，江苏中和贸易有限公司董事长，苏州市公共关系协会名誉会长，苏州市公共关系协会、十三届政协委员，中国人民政治协商会议江苏启东市委员会第十三届政协委员，常熟理工学院董事会董事，常熟理工学院、中南财经政法大学兼职教授，常熟市工商业联合会、常熟市总工会、常熟服装城鞋业商会第二届理事会名誉会长。

主要荣誉

- 06年10月 “中国常熟招商城首届‘商海十杰’提名奖”——中共江苏常熟招商城工作委员会、江苏常熟招商城管理委员会，常熟招商城集团有限公司。
- 07年06月 爱心捐赠荣誉证书——共青团常熟市委员会
- 07年06月 2006年度优秀共产党员——中共江苏常熟服装城工作委员会
- 08年01月 “首届创业经营者”——常熟市招商城商会
- 08年01月 “关爱留守儿童奉献奖”——王直助教中心
- 08年07月 2007年度优秀共产党员——中共江苏常熟服装城工作委员会
- 09年02月 “08年度十佳优秀诚信经营（工商）户”——中共江苏常熟服装城工作委员会、江苏常熟服装城管理委员会
- 09年06月 2008年度优秀共产党员——中共江苏常熟服装城工作委员会
- 10年03月 2010中国服装代理商十大学习典范——2010中国服装经销商财富论坛
- 10年07月 2009年度优秀共产党员——中共江苏常熟服装城工作委员会

在江南名城——苏州常熟诞生了一家以推广和销售民族体育运动品牌“安踏”为主营业务的公司，一种全新的国内体育运动品牌销售模式——“建立自营专卖店与发展分区域独家代理商相结合的双元制销售”也因此应运而生。伴随着中国经济的高速成长，这家公司已发展成为以推广和销售“安踏”、“李宁”、“阿迪达斯”、“耐克”等国内外一线体育运动品牌为核心业务，集连锁零售、准金融服务、商业房地产、控股投资为一体，多元化经营的准集团化企业，它，就是江苏中和贸易有限公司。

作为“江苏中和”这艘航母的掌舵人——董事长杨建辉先生，从启东市粮食区的一名土地工到成为准集团化公司的带头人；从最初的无心插柳、亦步亦趋到领航中和，挥洒自如；从玩耍于启东小乡镇的一位农民的儿子到驰骋于运动品牌零售行业的巨星。他自尊自信自强自立，不卑不亢不俗不悔，并始终坚信：长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！

一、路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

出生于六十年代中期的杨建辉，和所有出生于农村的同龄孩子一样，曾经迎着朝阳背着书包跳去学校，拎着篮子跑去地里挑猪草羊草，挽起裤角在小河沟里捞鱼摸蟹……在一个物质匮乏的年代度过了自己一贫如洗、天真烂漫的童年。笔者有幸与杨建辉共同回忆了他如许的童年趣事，作为农民的儿子，曾经最虔诚的梦想是去城里做一名工人，在当时城乡二元体制下，这种“幸福”却无异于天方夜谭……儿时生活的艰辛也正磨练了他不屈从命运安排的抗争、隐忍的草根性格。

1982年，生产队的土地被政府征用，杨建辉十分幸运地成为一名土地工，被安排到江海区粮管所工作。当时粮食局刚刚开始转型，推行双轨制运行，福祸未卜；1987年，杨建辉被调到粮食局粮油贸易公司下属的食品厂，对于一个仅有高中文凭的土地工来说，



这样的工作机会很珍贵，日复一日的努力工作使他感到前所未有的充实和快乐；1990年，杨建辉调至人民商厦工作，成为一名营业员，这个岗位启发了他与生俱来的商业潜能，使他领悟了资本变成货物再变成资本的过程赢利的道理：当货物完成了时空转移时，利润也会随之滚滚而来。于是杨建辉借了六百元钱，利用积攒下来的几个休息日，在1990年8月，悄悄去了一趟浙江义乌小商品市场，浙江浓郁的市场经济意识和浙江人勇于创业、敢为人先的拼搏精神，深深地震撼了他，商品的繁多和价格的低廉使他真切地认清了今后的努力方向。于是，他用身上为数不多地钱进了一批小商品，由于当时启东所有的商场均为国营或集体所有，杨建辉便四处托人代销，仅半月时间，这批小商品被销售一空，这宝贵的第一桶金，让他看到了希望、坚定了信念。紧接着杨建辉又去了浙江一次，后来渐渐形成了规律，两个晚上来回，既不影响正常工作，又做了自己的事业，他辛苦并快乐着。半年来，粗粗一算也有六万多利润，这相对于当时几百元的工资收入来说，确是一笔不菲的收入。





二、千淘万漉虽辛苦，吹尽黄沙始到金

1996年，董事长杨建辉先生在常熟招商城鞋业市场仅10多平方米的27号门市经营起批发运动鞋。同年开始代理安踏运动鞋，批发交易量不断飙升。同年，开始公司化运作，以自营专卖店提升品牌形象，以分区域独家代理扩大品牌市场，当年实现销售收入及利润翻番，品牌销售路线为公司快速发展赢得了先机。

2002年到2004年，是中和苦练内功，厚积薄发的3年，公司总部两次搬迁，并投入大量资金建立了信息化管理平台，同时，中和的人才招募与培训计划也全面启动。到2004年底，中和自营终端网点50多家，加盟网点400多家，全年实现销售收入超1个亿，并荣获安踏集团（中国）有限公司颁发的“安踏优秀进步奖”。

2005年6月，江苏中和贸易有限公司正式挂牌成立，注册资本增至1000万，公司总部办公面积扩大到5000平米；8月，中和斥资2000多万元，通过竞拍将常熟市核心商业区方塔街46号面积近1100平米的三层商业用楼揽入中和体系，并成功收购常州、南通等地多处商业房产，在进行专卖店建设的同时，商业房产运作完美亮相。这一年，中和实现销售收入超2个亿，销售总量位列安踏集团全国第2，同时，中和通过进一步规范内部管理，进行流程再造，完全步入了正规化、科学化发展的轨道。

从2006年起，中和在做强做大主营业务的基础上，开始实施多品牌经营、多元化发展的战略规划。2007年，收购无锡永顺商贸有限公司，投资3000多万元经营李宁品牌，成立了苏州一动体育用品有限公司，吹响了中和多品牌经营的开场哨；同年，竞拍获得常熟市区2007A-P003地块商业用地的开发使用权，投资1.2亿打造中和大厦，拉开了中和经营商业房地产的序幕。

2008年4月，投资6000万参股江苏银行；5月，斥资6500万收购苏州锋线体育用品公司，9月，斥资1200万收购苏州嘉亿贸易有限公司，同时成立苏州和一贸易有限公司经营耐克品牌；11月，斥资8650万收购常熟信泰投资实业有限公司，获得1.25万平米的商业楼使用面积；12月，投资1980万参股武汉商业银行；2009年7月，斥资7000万收购苏州观前街170号1~4号楼，这在条全国闻名的商业街上拥有了面积近1300平米的黄金阵地。这一系列的大手笔，为中和构筑了一个巨大的、跨行业的、相互依托的战略集群，开启了中和发展的新纪元，为主营业务健康、持续、稳定的发展提供了强有力的后台支撑。

中和在进行战略扩张的同时，对公司主营业务“安踏”品牌的推广与销售也毫不松懈，至2009年底，公司运动品牌区域市场占有率第一；江苏运动品牌公司销售量第一；国内民族品牌自营网点数量第一；国内民族

运动单一品牌代理公司销售第一。业务网点遍布整个江苏，其中：自营网点 398 家，加盟网点 749 家，公司管理人员 420 多人，为社会提供就业岗位近 3000 个，社会零售规模达 22 亿，旗下企业 12 家。

岁月的洗礼证明，杨建辉以他独特的眼光，敏锐的嗅觉，精准的速度，最终笑傲江湖，牢牢把握住了自己的命运。他善变求新、锐意进取，永不止步地写就着中和一路的精彩华章。

三、天若有情天亦老，人间正道是沧桑

对杨建辉而言，对企业的历史使命和社会责任的认知，不只停留在为国家贡献税收和为社会提供就业岗位上，还赋予了它更丰富的内涵——对员工负责、对客户负责、对社会负责！他对内关心员工生活，增加团队凝聚力和向心力；对外心系社会，不断捐资捐款积极回报社会。

2004 年起，杨建辉分别资助常熟、启东、皖南、江西老区贫困学生等 200 多人，资助额六十多万元；每年慰问和资助启东市向阳镇敬老院；捐助村级服务中心 12 万元；赞助村级道路 7 万等。捐资常熟慈善基金会、赠送昆山残疾人物资等共计 20 多万元。2006 年 10 月，“启东安踏助学基金”成立，杨建辉捐资 30 万元资助启东 100 名贫困生；2006 年 10 月，“中和爱心基金会”成立，公司董事长杨建辉先生个人每年捐资 20 万元用于会员共享；2008 年 5 月 12

日，为四川汶川县地震募捐现金达 27 万元，物资 140 万元。

四、雄关漫道真如铁，而今迈步从头越

行到水穷处，坐看云起时。在大力发展事业的同时，杨建辉始终不忘用心学习。1994 年 9 月到 1996 年 7 月的两年中，他在苏州大学外经贸专业研习，并获得大专毕业证书；2003 年 9 月到 2007 年 7 月，顺利完成中国人民解放军军事经济学院的学业，并获得管理工程专业学士学位。志存高远，脚踏实地。2007 年 3 月至 2009 年 1 月，在中南财经政法大学攻读 EMBA，荣获硕士学位；并计划攻读博士学位。千里之行，始于足下，他用不懈的坚持缔造着事在人为的神化，写就着知行合一的传奇。

世事洞明皆学问，人情练达即文章。他海纳百川、博观约取，凝聚了务实高效的团队；他弱水三千，只取一瓢，选准了零售和准金融行业；他运筹帷幄之中，决胜千里之外，成就了优秀的“江苏中和”；他用专业成就卓越，用创新引领未来，创造了整个零售行业的奇迹。

明天的明天，杨建辉又将带来怎样的出其不意，让我们拭目以待！





7天连锁酒店CEO

郑南雁先生受聘为我校兼职教授



杨灿明副校长向7天连锁酒店创始人兼CEO郑南雁先生颁发证书，聘其担任我校兼职教授



4月14日 杨灿明副校长向7天连锁酒店创始人兼CEO郑南雁先生颁发证书，聘其担任我校兼职教授。

当天，由我校MBA学院承办，楚天金报和省高校毕业生就业指导服务中心共同举办的湖北省第二届“就业指导校园行”走进我校，郑南雁先生来校为学子们畅谈职场人生。他以自己的职场经历告诉学子：应尽早制定职业规划，这样才能进退有度。同时也应明白：目前用人市场的激烈竞争，对所有学生都一样，因为它是公平的；虽然在求职中难免会出现巨大的心理落差，但应学会调整自己的心态。

我校MBA师生代表出席 第十一届中国MBA发展论坛暨首届EMBA高峰论坛



2010年6月5日—6日 第十一届中国MBA发展论坛暨首届中国EMBA高峰论坛在中国科技大学举行。本届论坛主题为“创新—低碳经济”。来自184所举办MBA教育和64所举办EMBA教育的中国著名高校管理学院的领导、老师和MBA、EMBA同学代表，参会人员达1200余人。中南财经政法大学MBA学院此次共派出六人代表团参与论坛。

在本届论坛开幕式暨主论坛上，安徽省副省长唐承沛、国务院学位办副主任李军、全国MBA教育指导委员会副主任赵纯均、江淮汽车集团董事长左延安等领导嘉宾出席开幕式并作致辞、演讲。在两天的日程中，分别安排了低碳经济论坛、EMBA高峰论坛、MBA圆桌会议、颁奖典礼及欢迎晚宴、企业家论坛、MBA教育论坛等活动。我校代表团成员分头参与不同的活动版块，与全国兄弟院校的MBA师生代表一同聆听专家学者、企业领袖的精彩演讲，共同探讨“管理创新”、“节能环保”和“企业责任”的主题，分享各校MBA教育和MBA联合会活动的成功经验。在颁奖典礼上，本届论坛首次创新性评选出“2010年中国MBA新秀100”，我校曾清同学荣获该称号。



钟浙晓先生再行义举 —捐赠百万资助学子创业



6月20日上午，来校参加“中南财经政法大学教育发展基金会一届一次会议”的浙江经发实业集团有限公司董事长钟浙晓先生向母校捐赠一百万元，设立了“MBA 学生创业基金”，用以支持母校 MBA 教育事业发展，提升 MBA 学生学以致用能力。

钟浙晓先生是我校 EMBA2005 级浙江班学员，2007 年获得了“中国 EMBA 十大精英人物”称号。钟先生是一位有强烈社会责任感的企业家，他曾出资为家乡修建了公益游泳馆和多所农村希望小学；在多所高等院校中分别设立“经发奖学金”、“百瑞助学金”。近十年来累计捐资 2000 余万元。

此前，钟先生曾两次向母校捐款：2007 年，钟浙晓先生捐资 100 万，在母校设立“经发助学金”，分四年资

助家庭经济困难的“学弟学妹”，以帮助他们顺利完成学业；2009 年，钟浙晓先生再次向母校捐款 125 万元人民币，设立了“MBA 青年教师出国进修基金”，为了“让更好的老师教出更好的学生”。

捐赠仪式上，钟先生谈到，大学生自主创业，可运用所学专业知识为社会创造出更多财富，不仅能解决自己的就业问题，而且还能为他人提供就业机会和岗位。对当代大学生来说，自主创业是一条光明之路、希望之路。“MBA 学生创业基金”的设立，就是要帮助一些有创业志向、有好项目、好创意的同学在求学期间获得实现创业梦想的机会，为他们提供实践平台。钟先生表示，该基金的设立，先从帮助 MBA 学员做起，成功后将向本科生推广。学生创业成功，可以回馈这项基金，还可以帮助更多的在校学生实现创业的梦想。

学校党委书记徐敦楷代表学校对钟先生的善举表示感谢，接受了钟先生的捐赠，并向他颁发了捐赠证书。



2010级EMBA春季班开学典礼隆重举行

6月24日上午，随着中南财经政法大学 2010 春季 EMBA 开学典礼上雄壮的国歌声，50 余位来自全国各行各业的精英共同拉开了中南财经政法大学 EMBA 新的一幕。

中南财经政法大学党委书记徐敦楷教授、MBA 学院院长汪海粟教授、副院长胡立君教授与新学员一起，庆贺他们人生道路新起点的开始。开学典礼由胡立君副院长主持。

徐敦楷书记代表学校对新学员的到来表示热烈欢迎。徐书记引经据典、旁征博引，从历史沿革、学位教育、学

科建设、科学研究、服务社会、人才培养等方面详细地介绍了我校情况。

汪海粟院长在讲话中从学院的战略、使命、师资队伍、管理队伍、EMBA 班主任制度等几个方面一一展开，详细介绍了我校 MBA 学院及 EMBA 教育八年来的改革创新。

新生代表兆讯传媒集团有限公司副总裁曾玉泉在发言中表示一定会珍惜这次难得的学习机会，并表示要用优秀的成绩和业绩来回报学校的培养。

开学典礼结束后，学院组织新学员进行了为期一天半的户外拓展训练，同时安排了入学教育、校史馆参观、校

园参观等丰富多彩的活动，以增强学员们的凝聚力和对母校的归属感。



2010届MBA毕业典礼隆重举行

7月10日 我校2010届MBA毕业典礼在我校文津楼隆重举行。陈小君副校长、MBA学院汪海粟院长出席典礼并致辞。MBA学院聂鑫副院长宣读了学校关于授予86位2010届MBA学员学位证书的决定。武汉市天佑医院发展策划部主任姚丽文作为MBA毕业生代表讲话。毕业典礼由MBA项目办副主任王莹主持。

陈校长在讲话中饱含深情，向毕业生提出了殷殷希望，并转达了学校对毕业生的美好祝福。汪院长作为教师代表和学院领导，分享了学生的人生智慧，回顾了学生与学院的点滴交流，阐述了学院的美好愿景，并希望广大毕业学员能心系母校、胸怀天下。



第十届全国MBA“管理沟通”教学研讨会 在我校隆重举行

7月17日 第十届全国MBA“沟通管理”教学研讨会在我校首义校区文津楼隆重举行。来自全国各高校的100余位学者专家共同参加了本次学术研讨会。我校党委书记徐敦楷教授，清华大学、MBA“管理沟通”教学指导委员钱小军教授，中南财经政法大学工商学院黄汉民副院长、张华容副院长、MBA学院聂鑫副院长也应邀出席了本次大会的开幕式。

据悉，此次研讨会由全国MBA教育指导委员会主办，中南财经政法大

学MBA学院、工商管理学院共同承办。迄今为止研讨会已经举办过九届，旨在为从事管理教学的专家学者提供一个共同交流的平台，促进我国高校MBA教育事业的发展。



开幕式由工商学院副院长张华容教授主持。徐敦楷教授为开幕式致辞。他首先感谢了前来交流的专家学者，并简短的介绍了我校、工商管理学院的历史，我校MBA学院的历史及现状。同时他指出：“此次大会对于研究如何系统、全面、高效的讲授《管理

沟通》课程，对我国 MBA 及 EMBA 教育质量的提高具有重要意义。”最后他希望能够以此次研讨会的召开为契机，秉承我校“应用型、融通性、开放式”的人才培养特色，努力造就一大批精管理、通财务、善投资、懂法律，遵循商务伦理道德的复合型通才。

工商学院副院长黄汉民教授在发言中谈到：“随着我国市场经济的深入发展，管理中的沟通问题和沟通中的管理问题越来越受到商界、学界与政界的高度重视。我校 MBA 学院与工商管理学院共同申请承办此次教学研讨会，旨在希望能够与全国各高校及相关领域的同仁一道共同商议《管理沟通》课程共同总结‘管理沟通’理论在中国的发展与实践。”同时他还祝愿全国 MBA 第十届“管理沟通”教学研讨会取得圆满成功。

最后，来自清华大学，MBA“管理沟通”教学指导委员钱小军教授代表主办方发表了讲话。她首先回忆了大会十年来的发展历程，并且对大会的支持者和此次大会的举



办方表示了感谢。她说：“从当初的三十位代表到现在 100 多代表，在各位的支持和关心下大会得到了发展。它也展现了我国对于 MBA 教育事业的重视，展现了我国对于管理事业的支持。”

大会代表将在 17 日和 18 日在分会场对管理沟通的相关问题进行交流。整个学术交流活动将以讨论和代表发言的方式进行。

我院教师代表团访问曼彻斯特大学商学院

2010 年 7 月 31 日至 8 月 7 日 应英国曼彻斯特大学商学院邀请，我院教师代表团对该院进行了为期一周的访问和交流。代表团以 MBA 学院副院长胡立君教授为团长，成员包括 5 位长期在我院 MBA 课堂任教的资深教师。

曼彻斯特大学商学院是英国最早建立的商学院，也是欧洲历史最悠久、最早创建的商学院之一，学院人才辈出，拥有 180 多年光辉历史的英国曼彻斯特大学商学院，曾培养出 22 名诺贝尔儿奖项和大批优秀的商业、金融业领袖。其 MBA 课程更稳居全球 MBA 排名榜前列，在英国“金融时报”2006 年 MBA 排名榜中居全英前 3、全欧前 7、全世界前 22。

访问期间，我院教



师与曼大商学院师生进行了交流，并在某 MBA 国际班完成了为期 5 天的学习，亲身体验了该院所创设的“曼彻斯特项目教学法 (Manchester Method)”，该教学法组织学生以分组讨论的形式研究大量商业咨询实例，通过做项目的形

式，使学生了解到实践中的具体情况以及如何将理论应用于实践，在世界管理学上与哈佛商学院的“案例教学法”同享盛名。

胡立君教授代表我院与曼彻斯特大学商学院就两院未来的交流与合作事宜进行了沟通，双方同意在师资培养、管理人员培训以及学生互访等领域开展持久和深入合作。

首期“3S全日制MBA实验班”隆重开学

9月7日下午，中南财经政法大学首期“3S 全日制 MBA 实验班”迎来了它的开班庆典。MBA 学院汪海粟院长、聂鑫副院长，MBA 项目办副主任王莹老师及 29 名首期“3S 全日制 MBA 实验班”学员齐聚一堂，共同庆祝这一盛事。

作为首期“3S 全日制 MBA 实验班”的推动者和见证者，汪海粟院长首先发言，他全面回顾和总结了我校 MBA 教育的发展历程，同时从经济环境的变化、MBA 群体的变化、国内管理教育市场的变化三个方面强调了我国 MBA 教育改革的必要性和我校 3S 全日制 MBA 实验班的教育理念。



如果说汪院长的致辞是高屋建瓴似的，那么首期“3S 全日制 MBA 实验班”的班主任——聂鑫副院长则用诗一样的语言表达了对学员的要求和期待，他说：“高高地举起，低低地放下；远远的思考，近近的观察；淡淡的情趣，深深的探索；短短的相聚，长长的期待”。

开学典礼最后，各位学员进行了简短而让人印象深刻的自我介绍。

首期全日制MBA学员在军校开始第一课

9月9日 首开全日制 MBA 教育先河、我校首期“3S”全日制 MBA 实验班的学员们抵达南京陆军指挥学院，开始了为期三个月由部队生活体验、军事体能训练、管理课程讲授等不同教学形式组成的军校学习生涯。

9月10日至12日，学员们不畏艰苦，在南京陆军指



挥学院军官的严格指导下，以顽强的意志顶住了烈日的暴晒与大雨的考验，以标准的动作，按质按量完成了为期三天、紧张而高强度的军训项目。

12日上午8时，学员们在南京陆军指挥学院科研教室里迎来了来军校学习的第一堂理论课——由全军优秀教师、南京陆军学院首席教授、博士生导师黄培义少将讲授的《军事谋略学》。在课堂上，黄培义将军首先讲解了“以计当战一当万”，“伐敌致胜，贵先有谋。谋定事举，敌无不克”，“以正治国，以奇用兵，以无事取天下”等诸多文献。生动而详实地介绍了军事谋略思想的产生、形成和应用。

我校“3S”MBA的军校第一堂课在神秘的气氛中拉开，但并没有外界猜想的严肃。课堂上，黄培义将军以生动的案例、风趣幽默的教学语言拉近了老师与学生的距离，也以丰富的阅历、富有人生哲理的观点一次又一次的打动了学员们的心。课程结束后，这些平日里在商场上叱咤风云

的 MBA 学子们纷纷涌上讲台，与将军进行零距离的交流。

在 2009 年，MBA 学院在国内率先提出了体验式的新型 3S(Soldier、Student、Staff)MBA 教育理念，通过战士、学生、雇员三种角色的全方位体验，通过军队、商学院、企业三种环境的熏陶，军人、学生、雇员三种角色的转换，哲学思辨、管理理念、工作技巧三种能力的培养，经济学、管理学、法学三种学科的融合，期望培养出一批忠诚于国家和团队，意志顽强，视野开阔，精通现代管理工具的优秀职业经理人。

据悉，首期“3S 全日制 MBA 实验班”将在南京陆军指挥学院开展为期三个月的军校学习，将在有关专家学者



的带领下，系统的学习毛泽东军事思想、战役学、谋略学等课程。

首期“3S”学员走进南京陆军指挥学院



9月9日 中午，我校首期“3S 全日制 MBA 实验班”

学员抵达南京陆军指挥学院，开始为期三个月的军校学习生活。

此次军校的学习目标为：通过军队学习生活制度的体验，养成良好的个人习惯；通过执行军人训练标准，完成体能和意志的磨练；通过哲学和语言能力的培养，形成良好的社会认知和沟通技巧。

2010级MBA开学典礼隆重举行

9月11日 上午，随着中南财经政法大学 2010 级 MBA 开学典礼上雄壮的国歌声，来自全国各行各业的精英共同拉开了中南财经政法大学 MBA 新的一幕。

中南财经政法大学党委书记徐敦楷教授、MBA 学院副院长胡立君教授与新学员一起，庆贺他们人生道路新起点的开始。开学典礼由聂鑫副院长主持。

徐敦楷书记代表学校对新学员的到来表示热烈欢迎。徐书记引经据典，旁征博引，从历史沿革、学位教育、学科建设、科学研究、服务社会、人



才培养等方面详细地介绍了我校情况。

胡立君副院长在讲话中从学院的战略、使命、师资队伍、管理队伍等几个方面一一展开，详细介绍了我校 MBA 学院发展以来的改革创新。

中国旅行社湖北分公司总经理陈家伟学员作为校友代表向新入学的学弟学妹们讲述了自己一路求学的感受。新生代表中国联通湖北分公司事业客户部副总经理卢秀丽在发言中表示一定会珍惜这次难得的学习机会，并表示要用优秀的成绩和业绩来回报学校的培养。

亲切慰问送鼓励 酷暑军训添凉意 聂鑫副院长南京慰问“3S”学员

9月15日 聂鑫副院长来到南京陆军指挥学院慰问“3S”学员。受到了教官们和同学们的热烈欢迎。

当晚 21:00, 聂院长到达陆军指挥学院。学员们整齐列队, 在寝室下接受聂院长检阅。聂院长首先为学员们做了鼓励讲话, 表达了学院领导的亲切慰问。随后, 他深入学员寝室向学员仔细询问、了解入住反映, 耐心听取学员的意见和建议, 现场解答学员提出的有关问题。学员对院



领导亲临学员宿舍, 了解情况征求意见的工作态度表示感动, 对院领导的关心表示感谢。纷纷表示珍惜三个月的军校学习机会, 以优异的成绩回报学院的关心与支持。

第二天, 聂院长走进课堂, 和学员们一起聆听黄培义教授的《军事谋略学》课程, 并在课程结束时与大家分享了自己的听课感言。16日晚, 聂院长宴请全体学员, 提前祝福大家中秋节快乐!

“浙商500强”

中南财经政法大学EMBA占众多席位

日前, 从杭州传来喜讯, 2010年浙商500强新鲜出炉, 仅仅中南财经政法大学EMBA浙江班的学子占据了重要席位。其中担任上榜企业董事长、总裁、上市公司董秘的共计6人, 担任上榜企业副总以上职务的13人, 二级子公司总经理、董事长、副总以上职务的共计21人。

40多名EMBA校友担任“浙商500强”高管

据悉, 2010浙商全国500强入选榜单的500家企业创造的销售收入总额约在2.19万亿元, 相比去年的1.95万亿元, 增长2400亿元, 增幅达12.3%。从总量上看, 2010浙商全国500强总营收占到了2009全国民营企业500强总

营收一半以上, 这个数据反映出了浙江民营力量的势力处于全国领先地位。从营收增长率上看, 2010浙商全国500强领先于后者。

担任上榜企业董事长、总裁、上市公司董秘的中南财经政法大学EMBA校友包括: 中天发展控股集团董事长楼永良; 海亮股份董秘汪鸣; 富春江通信集团董事长兼总裁孙翀; 浙江华达集团董事长邵升龙; 浙江华达集团总经理邵明祥; 浙江经发集团董事长钟浙晓。另有30多名EMBA校友在上榜企业担任二级子公司总经理、董事长或总公司副总以上职务; 华东医院股份、浙江东方集团、野风集团、

蜻蜓集团、步森集团、浙江大华集团、星星集团、古今建设集团等等，其中不少校友是集团常务副总裁，即公司主要负责人之一。据悉，来自 2010 年浙商 500 强高管人员超过 40 多人，占中南财经政法大学 EMBA 浙江班总人数 1 成多。

“浙商 500 强”验证中南财经政法大学 EMBA 实力

中南财经政法大学 EMBA 浙江兼广东教学中心主任盘和林表示，2010 年浙商 500 强企业榜单再次验证了我校 EMBA 在浙江的实力。这还不包括一些“隐形冠军”，我们还有多家已经上市或即将上市公司的高管并不在上述榜单里面。我们很多学员都是民办教育、律师等众多领域的佼佼者。此外，这个榜单还没有包括国有企业（除个别上市公司），我们还有非常多的学员在银行、金融等领域担任要职，其中省级、市级分行副行长级别以上 40 余人。

浙商称之为“天下第一商帮”。浙江的种种荣誉无疑使得以培养企业家为宗旨的商学院的青睐。国家教育部审批开设的 EMBA 项目（高级管理人员工商管理硕士）更是号称培养“中国最优秀的企业家”，主要面对企业的高级管理人员，因而更加不可能忽视浙江市场；另一方面，浙江的民营企业的管理者经过第一代创业者凭借吃苦、敢抓机会的初期创业后，越来越需要现代商业知识“武装”头脑，不少发展到一定规模的浙江民企老板坦言，自己进入了难以超越的“瓶颈期”，很多企业家到 EMBA 这个平台寻找提升自己和发展企业的方向，因此表现出了巨大的学习热情。浙商必定成为高端培训的必争对象。同时，商学院也希望通过通过对浙商的教育、接触过程中获取鲜活的民营企业案例。中南财经政法大学负责人曾在多个场合表示，学校对浙江市场极为重视，并非经济的原因，主要是看好浙江的民营企业。

盘和林介绍说，我们 EMBA 浙江班于 2005 年开始正式开设浙江班，现在已经是第十期招生了，共计 400 多名学员，对“浙商”这个群体的成长与发展既是见证者也是推动者之一。是第一家成功开始 EMBA 浙江班的外地高校之一，也是至今唯一一家自 2005 年以来每年持续开班、办班规模最多、人数最多的外地高校。

“财经 + 法律”特色课程弥补“浙商”短板

中南财经政法大学 EMBA 是全国首创的“经、管、法”三位一体培养体系，它把法律知识引入企业管理和资产运作中，将管理、财务和法律三大板块有机结合起来，精心设计课程，志在于打造“精管理、通财务、善投资、懂法律”

的企业家和高级经理人。

中南财经政法大学 MBA 学院汪海栗院长说，法律研究商业中的规则、经济研究规律、管理研究效率，一个企业家必须懂得这些必备的知识工作才能在商场上得以长足发展。中南财经政法大学 EMBA 课程利用学校自身在法学方面的优势，尤其是在民商法、知识产权法等与企业关系紧密的法律研究水平在全国都是排名前列的。现在的企业家、职业经理人应该说比较多的接触一些管理方面的知识，但是“浙商”在财经和法律方面的知识还是比较欠缺的，所以中南财经政法大学 EMBA“财经 + 法律”特色正好弥补了“浙商”的短板。



2010年“中国最具影响力MBA排行榜”揭晓 我校MBA、EMBA影响力日益提升

2010年中国最具影响力MBA

排名	学院名称	总分	学院品牌 (满分20)	师资力量 (满分30)	学生满意度 (满分20分)	企业满意度 (满分30)
1	清华大学经济管理学院	86.12	19.83	21.16	18.58	26.55
2	北京大学光华管理学院	85.51	19.84	21.08	18.22	26.37
3	复旦大学管理学院	82.47	19.11	19.55	18.32	25.49
4	中山大学管理学院	82.09	18.93	19.58	18.56	25.02
5	武汉大学经济与管理学院	80.76	18.64	18.73	18.44	24.95
6	对外经济贸易大学国际商学院	79.97	18.72	19.06	18.18	24.01
7	北京理工大学管理与经济学院	77.73	18.53	17.36	18.78	23.06
8	大连理工大学管理学院	76.15	18.49	17.58	17.99	22.09
9	北京邮电大学经济管理学院	74.46	18.51	17.87	17.06	21.02
9	兰州大学管理学院	74.46	17.15	17.01	18.25	22.05
11	北京交通大学经济管理学院	73.39	17.05	16.81	17.65	21.88
12	东华大学旭日工商管理学院	72.08	16.86	16.18	18.35	21.41
13	中南财经政法大学MBA学院	71.43	19.06	18.94	16.41	17.02
14	上海交通大学安泰经济与管理学院	71.22	19.53	18.59	16.04	17.06
15	重庆大学经济与工商管理学院	70.16	16.79	16.12	18.21	19.04
16	西南交通大学经济管理学院	69.92	16.84	15.84	16.55	20.69
17	浙江大学管理学院	69.52	19.09	18.38	16.04	16.01
18	厦门大学管理学院	69.11	19.03	18.15	15.86	16.07
19	云南大学工商管理及旅游管理学院	68.13	16.58	14.92	17.85	18.78
20	同济大学经济管理学院	67.89	18.88	17.93	15.02	16.06
21	西安交通大学管理学院	67.46	19.08	18.14	15.01	15.23

2010年中国最具价值的EMBA

排名	学院名称	得分
1	中欧国际工商学院	88.89
2	北京大学光华管理学院	87.36
3	清华大学经济管理学院	85.76
4	中山大学管理学院	84.88
5	对外经济贸易大学国际商学院	83.27
6	大连理工大学管理学院	81.66
7	北京交通大学经济管理学院	79.89
8	重庆大学经济与工商管理学院	78.15
9	中南财经政法大学MBA学院	76.86
10	西安交通大学管理学院	74.37

由世界经理人集团旗下《世界企业家》杂志编制的2010年“中国最具影响力MBA排行榜”于9月27日在香港隆重举行的世界经理人峰会上发布，清华大学经管学院、北京大学光华管理学院、复旦大学管理学院名列前三。1999年诺贝尔经济学奖得主罗伯特·蒙代（Robert Mundell）教授参加会议并给获奖的商学院颁奖。



聚中南，叙浓情，话未来 我校EMBA学员“毕业五周年返校日”活动圆满结束

在全国人民欢度国庆佳节的喜庆日子里，我院迎来了筹备已久的EMBA学员毕业五周年返校活动日。10月6日，披上节日盛装的首义校区文汇楼彩旗招展，人头攒动，MBA楼前大型的充气拱门上“热烈欢迎2002、2003级EMBA校友相聚母校”的横幅特别醒目，四个大型的彩球上“几度艰辛成大雅，五载庆典聚英才”的条幅随风飘舞。EMBA校友从祖国的四面八方再次相聚在阔别已久的母校，师生相见，老友重逢，一派节日的欢乐气氛。

上午九点整EMBA学员毕业五周年返校活动日正式开始。党委书记徐敦楷教授、MBA学院院长汪海粟教授、副院长胡立君教授、企业界嘉宾以及EMBA、MBA校友参加此次活动。开幕式由胡立君副院长主持。

开幕式上，徐敦楷书记代表学校对EMBA校友回到母



校表示热烈欢迎。他强调，学校的品牌是靠其培养出来的学生打造的，一所大学离不开一届又一届校友的支撑。EMBA、MBA教育作为一所大学的宝贵资源，从一定程度上体现了学校的形象和地位。因此，我们要更加重视MBA教育，把它办成中南大的著名品牌。这既需要学校的努力，也需要广大校友们的真诚支持。徐书记表示希望大家常回家看看，并以“博文明理，厚德济世”作为寄语，对各位校友提出了殷切希望。

MBA学院院长汪海粟教授也在会上发表致辞，并围绕“整合、创新、影响”三个方面诠释了我校MBA教育的发展战略。

02级毕业学员海口农工贸（罗牛山）股份有限公司副总经理张小林和03级学员广州名铂工程管理有限公司董



事长胡亮分别作为学员代表回顾了自己一路求学的感受和毕业以来的人生感悟。

开幕式结束后，我国著名经济学家梁小民教授为大家作了主题为《后金融危机时代中国经济的发展》的专题讲座，受到在场学员的热烈欢迎。

下午，胡立君副院长主持返校EMBA学员在五月花大酒店珠江厅举行了主题为“聚中南，叙浓情，话未来”的座谈会，到会学员畅所欲言，尽情抒发毕业后的感悟也特别表达了对学校的感激之情。胡院长最后表示今年我们启动了EMBA学员毕业返校活动，今后我们会继续把这个活动进行下去，而且会一年比一年办得更好。



读万卷书 行万里路 ——记中南财经政法大学2008级EMBA学员美国游学之旅

读万卷书、行万里路，中南财经政法大学 2008 级 EMBA 美国游学团一行共 37 人，在毛玲老师的带领下，于 2010 年 9 月 22 日至 10 月 6 日，在美国渡过了为期 15 天的愉快求学之旅。

本次游学主要在加州大学圣地亚哥分校、哈佛大学、西点军校学习，并参观访问了耶鲁、麻省理工等世界顶尖大学。游学团队气氛融洽、和谐，师生收获良多。

在西部，学员们首先在加州大学圣地亚哥分校上了一堂生动的《创新与发展管理：企业的成长和发展》课程，由魏希·克瑞希南（Vish Krishnan）教授主讲。该校拥有 500 多公亩的校园，一向以科学研究著称，历史上曾有 16 位诺贝尔奖获得者出自该校。随后，学员们参观了位于洛杉矶的大洛杉矶地区商会，有关专家就目前金融危机下美国的投资机会和投资项目向学员进行了介绍，引起了大家广泛的兴趣，部分企业家学员纷纷向对方索取了电话、邮箱等联系方式，表达了进一步了解的愿望。

在哈佛大学具有 100 多年历史的教工俱乐部课堂里，哈佛大学商学院及法学院教授古翰·苏布拉曼联（Guhan Subramanian）先生讲授了《谈判的核心概念分析：如何创造长期稳定的互惠协议》，其原汁原味的哈佛商学院经典的案例教学课程让同学们充分领略了世界顶尖商学院的风采，师生互动热烈。同学们的精彩表现也给哈佛教授留下了深



刻的印象，教授对中南财经政法大学 EMBA 同学提供的具有中国特色的案例表示了极大的兴趣，希望今后能将同学们提供的管理案例写进哈佛商学院的案例里。

在以“领导力培养”著称的西点军校，上校西恩·汉纳（Sean T. Hannah）博士主讲了《个人及组织的领导力及领导力培养》课程，与同学们分享了领导力、战略管理课程，从个人及组织的领导力、领导力培养、战略领导力、战略思维等多方面进行了详细的介绍。课后，在万里晴空下的哈德逊河畔，Sean 博士热情地带领大家参观了风景如画的西点校园并进行了详细的讲解，艾森豪威尔、巴顿、麦克阿瑟等一个个改变历史的人物使同学们无不赞叹和感慨西点军校对美国的贡献。

海外游学是中南财经政法大学 EMBA 项目体验式教学模式的有机组成部分。通过在国外一流商学院的学习和参访，帮助学员提升国际化视野、体会中西管理的差异，转换思维，改革创新。同时，游学活动也加强了中南财经政法大学与国际一流商学院的交流合作，开拓了国际资源网络，提升了中南财经政法大学的国际品牌声誉。

关注国家海洋核心利益——关于发展蓝色区域经济的思考 ——海洋专家、我校EMBA学员王诗成专题讲座

7 月 26 日晚一场题为“关注国家海洋核心利益——关于发展蓝色区域经济的思考”的专题讲座在北京国家会计学院多功能报告厅进行。这场专题讲座是由中南财经政法大学 MBA 学院利用 EMBA 学员“1+1 项目”课程上课的课余时间组织安排的。主讲人是我国海洋专家、山东省海洋渔业厅正厅级巡视员、我校 EMBA2009 级山东班学员王诗成同志。来自山东、广东、武汉三地的 EMBA 学员饶有兴趣的聆听了王诗成同志关于蓝色经济的精彩讲座。

王厅长从三个方面对发展蓝色区域经济阐述了自己的

思考和观点。第一，“蓝色经济区”提出的全球海洋发展背景。进入新世纪，海洋战略地位空前提升，“蓝色经济”成为引领低碳经济发展新潮流，海洋核心利益成为沿海国家战略争夺的新高地；第二，蓝色经济成为引领区域经济发展的新潮流。我国海洋经济发展区域布局已基本完成，区域发展战略普遍提升为国家发展战略，依托海洋区位优势，促进东部地区率先发展，成为最为显著的时代特征，我国蓝色经济进入快速发展期；第三，山东省应不负重托，建设好“一蓝一黄”两个国家战略。山东是海洋大省，具备率

先实现“一蓝一黄”蓝色经济发展的两大优势，但是应该科学决策，要有所为有所不为，坚持海陆统筹、海河统筹，打造半岛蓝色经济隆起带，并努力构筑人才高地为蓝色经济又好又快发展提供人才智力保障。

通过王诗成同志对蓝色经济的具体诠释，以及山东省区域优势的具体定位，让我们对海洋经济、对山东省的海洋发展等有了进一步的认识与了解。

在本次讲座互动环节结束后，主持人 EMBA 项目办李旗老师做了简要总结，她说：“王厅长今天为我们做了一



场非常精彩的报告。他用多年的工作积累以及数十年如一日对海洋经济的潜心研究为我们开启了一扇有关海洋知识的窗口，通过这个窗口为我们展示了一幅世界海洋经济的丰富画卷。我想通过这个讲座能让我们这些对海洋经济知之甚少的同志从今天开始成为海洋经济的知情者，也希望通过今

天的讲座让在坐的我们能成为海洋经济的关注者。并祝愿我国海洋事业繁荣昌盛，祝愿海洋强国早日建成”。

本次讲座在学员们的热烈掌声中结束。今后学院将邀请更多优秀的 EMBA 学员走上 EMBA 讲台，让 EMBA 第二课堂变得更加丰富、多彩。

浙江班EMBA学员登陆创业板

据中国证券报报道，25 日晚间深交所发布公告称，8 月 27 日将有四只新股登陆创业板。其中包括浙江向日葵光能科技股份有限公司，该公司的控股股东和实际控制人为吴建龙，本次发行后吴建龙直接和间接持有本公司 64.66% 的股份。吴建龙是中南财经政法大学 EMBA 学员现任浙江龙华新世纪房地产开发有限公司董事长、浙江龙华精细化工有限公司董事长、香港优创国际投资集团有限公司董事、香港德创国际贸易有限公司董事、浙江优创光能科技有限公司董事长、浙江贝得药业有限公司董事长、浙江向日葵光能科技股份有限公司董事长。现为绍兴县人大代表，并被市政府授予“2008 年度绍兴市市长奖”。

浙江向日葵光能科技股份有限公司，本次发行股票申购简称为“向日葵”，申购代码为“300111”，发行价为 16.80 元/股，发行 5100 万股。向日葵一直从事生产和销售大规格的高效晶硅光伏电池片及组件，募集资金将用于年产 200MW 太阳能电池生产线增资第二期项目（年产 100MW 太阳能电池及组件）。

据介绍，中南财经政法大学 EMBA 学员中还有不少 EMBA 就是深沪或者海外上市公司的董事长或者总经理、副总经理等高管，占不少比重，还有多家 EMBA 学员的企业已经在中小企业板或创业板完成过会即将上市或者正在筹备上市，以后将可以在上市公司行列中看到更多中南财经政法大学 EMBA 的身影。从 2002 年以来，我国 EMBA 发展迅速，为国内的经济建设培养了一大批优秀的企业家、职业经理

人。中国 EMBA 已经逐渐形成了一个具有强大社会影响力的群体。而随着中国商学院教育的飞速发展，越来越多社会精英，仍在源源不断地加入到这个群体中。

据媒体报道，胡润研究院在北京发布了“2009 富豪消费价格指数”，在金融危机条件下，企业高层读书的热情大增。调查显示，今年读 EMBA 人数持续增长，受供求关系影响，今年 EMBA 教育类价格较往年有所上涨，平均涨幅为 9.5%。

我国经济发展经历了草根经济，开始的时候，企业家从实践中来，发展到一定阶段，企业往往会出现发展瓶颈。专家指出：这些企业家所缺少的基因就是全球化视野，以中国的立场看全球，还是全球的立场看中国，是决定企业家进一步发展的关键因素，而这也正是 EMBA 的目标：培养具有良好的商业道德，具有较强创新能力和领导能力，掌握系统的现代管理知识和国际经济、技术发展的最新动态，具有国际经营战略头脑和总揽全局的决策能力，适应国际竞争需要的企业家和高级职业经理人。

在 EMBA 教育之前和之后的时间里，企业家们的行为会有很大变化，无论在管理知识、战略眼光还是在责任、涵养、关爱上都有明显变化，在管理能力和社会能力两方面都有提高。在当前经济背景下，EMBA 行情看涨就显得非常正常了。

张龙平教授应邀 参加财政部第四届中国注册会计师论坛

以“拓展注册会计师新业务领域，服务我国经济发展方式转变”为主题的财政部第四届中国注册会计师论坛于2010年08月13日在京召开。

论坛期间，财政部副部长王军、中国注册会计师协会（下称“中注协”）会长刘仲藜以及来自国资委、中石油等有关部门和单位的领导针对新业务拓展工作从不同角度做了专题发言。中注协携同北京、广西、江苏等地注册会计师协会与有关地方政府签署了会计服务示范基地建设框架协议，中注协“新业务拓展网页”也在会议现场正式开通。

此次论坛紧密结合我国经济发展方式转变的战略目标，配合国家宏观经济改革措施和经济社会管理需要，邀请了相关部委、地方政府、企业界、理论界和实务界代表，

为注册会计师行业在这一历史时期如何把握好新机遇、大力拓展执业领域、促进行业转型升级建言献策。全国各地注册会计师协会秘书长、2010年度综合评价前百家事务所负责人也参加了论坛，与嘉宾互动交流。

此次论坛最大的亮点和创新之一是在于三大主题分论坛的设置。这三大分论坛的主题分别为“政府管理改革与会计服务”、“区域经济发展与会计服务”、“企业‘走出去’、产业转型升级与会计服务”，涵盖了注册会计师行业开展新业务工作的主要和核心方面。

三个主题论坛均采用嘉宾专题演讲与问答互动环节相结合的方式，这也开创了注册会计师论坛开办以来的先河。

张龙平教授作为财政部中注协注册会计师审计准则委员会、技术咨询委员会和执业责任鉴定委员会的专家成员，应邀参加会议并担任“区域经济发展与会计服务”分论坛的主持人。

据了解，为深入贯彻落实国务院办公厅转发财政部《关于加快发展我国注册会计师行业的若干意见》（国办发〔2009〕56号）精神，中注协将会计师事务所新业务领域拓展作为行业服务经济社会发展、促进经济发展方式转变、实现行业跨越式发展的突破口，采取了一系列措施扎实推进，此次论坛正是推进新业务领域拓展系列措施的一部分。



我校郭道扬教授等四人参加 中国会计学会第七届会计史暨会计史国际学术研讨会

2010年8月23～24日，由中国会计学会主办、首都经济贸易大学会计学校承办的“中国会计学会第七届会计史暨会计史国际学术研讨会”在承德市隆重举行。出席本次会议的嘉宾有财政部会计司刘玉廷司长，中国会计学会副会长、中国会计学会会计史专业委员会主任委员、中南

财经政法大学郭道扬教授，首都经济贸易大学党委书记柯文进教授、副校长杨世忠教授和原副校长郑海航教授，北京市财政局窦铮副局长，意大利佩鲁贾大学 Gianfranco Cavazzoni 教授，来自美国、意大利、加拿大、日本等国的专家学者和国内40多所高校的代表，以及《中

国会计报》、《会计之友》、上海立信会计出版社和东北财经大学出版社的专业人士共 130 多人参加了本次学术年会。8 月 24 日,刘玉廷司长作了《当前我国会计改革的最新动态》的专题学术报告,全体参会代表受益匪浅。本次会议采取大会主题发言和分组讨论相结合的形式,共有 36 位学者先后发言,不仅研究队伍体现了老、中、青结合,研讨内容也很广泛,涉及人类会计思想的发展、会计准则演进历史、中国企业会计改革发展历史以及西方现代会计理论发展等多个领域。

中国会计学会会计史专业委员会副主任许家林教授、中国会计学会会计史专业委员会委员康均副教授以及我校博士生管考磊应邀参加本次学术盛会。根据会议安排,许家林教授还先后主持了开幕式后的大会主题发言与闭幕式。

8 月 23 日上午,郭道扬教授与我校校友、美国 University of Houston 杜建军教授合作作了题为“人类会计思想演进的历史起点”的专题学术报告。8 月 23 日下午,博士生管考磊在分组讨论中作了“公允价值的历史演进”的小组发言;8 月 24 日,许家林教授作了题为“现代西方会计理论发展学术元素的系统性研究初纲”的大会主题发言。我校代表所做的三场学术报告,均得到参会代表的广泛好评。

在闭幕式上,郭道扬教授致了闭幕词。郭道扬教授指出,本次会计史国际学术研讨会的举行非常重要。他在对本次大会取得的成果给予充分肯定的基础之上,就会计史的研究与教学,以及会计史专业委员会的工作等问题均提出了重要的意见,并宣布第八届会计史学术研讨会将于 2013 年在河南财经政法大举行。

会计期间,我校代表郭道扬教授、许家林教授和康均副教授等还与来自现代会计之父——卢卡·帕乔利(Luca Pacioli)故乡佩鲁贾大学的 Gianfranco Cavazzoni 教授以及 Luca Bartocci、Luca Zan 两位博士进行了单独的学术交流。Gianfranco Cavazzoni 教授对我校派往佩鲁贾大学作为期一年访问研究宋丽梦博士的专业素养与学习精神给予了高度的评价,并向郭道扬教授赠送了一套经其十年努力,按照 1494 年帕乔利所著《算术、几何、比与比例概要》(Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita) 的古代拉丁文所译成的该书现代意大利文版著作,并就双方未来的进一步合作达成了初步意向。据悉,已经有国内出版机构明确表达了意愿,将组织专家将这部会计巨著按此意大利文版直接译成中文,不久之后有望面世。

杨灿明、孙群力等接受《长江日报》专访

2010 年 8 月 25 日,教育部哲学社会科学研究重大课题攻关项目《规范收入分配秩序研究》课题组接受《长江日报》专访,首席专家杨灿明教授及课题组核心成员孙群力教授、郭慧芳博士及赵颖硕士等参加本次会谈。项目负责人杨灿明副校长对本课题的研究方式、研究内容、课题调研、数据采集及结论分析等方面进行了多角度、全方位的阐释,并就近期研究成果《2009 年中国居民个人收入问卷调查分析报告》和《2009 年湖北居民收入调查分析报告》与《长江日报》记者朱建华进行了深入的交流。

据悉,《2009 年湖北居民收入调查分析报告》已提交湖北省委和湖北省人大常委会主要领导,《2009 年中国居民个人收入问卷调查分析报告》已经提交至全国人大、财政部、国家税务总局及中国社会科学院财贸经济研究所等相关决策部门和科研机构,两份报告均获得相关部门的较高评价和重要批示。这两项阶段性研究成果涉及到权力经济、身份经济、垄断经济、教育经济和地下经济五个方

面的重要内容,杨灿明教授指出,权力经济是权力渗透至经济领域的异化形式,主要包括三个层次:一是决策层面所导致的资源错误配置;二是通过权利获取灰色收入,这种收入形式能够在一定程度上存在或然合理性的支持;三是权力导致的腐败。身份经济主要涉及户籍等因素在收入的获取中所存在的阻滞力量。垄断经济涉及垄断行业与非垄断行业之间的收入差异和垄断行业间员工及高管的分配方式。教育经济侧重教育对于劳动者及劳动者下一代甚至下几代所可能实现的货币化回报。地下经济包括权力经济中非法的一部分,也包括除权力经济之外的其他地下经济如走私、下岗职工私自摆摊设点这类流动、自发的小型分散化经济形式等。课题组有关隐性经济的相关研究成果已发表于 2010 年《经济研究》第 4 期和《管理世界》第 7 期。

长江日报

张琦副教授出席中国会计学会 政府与非营利组织会计专业委员会学术会议

2010年8月27日至8月29日，中国会计学会政府与非营利组织会计专业委员会在福建武夷山召开了本年度的第二次学术研讨会。本次研讨会由厦门大学承办，主题是“我国政府会计概念框架的构建”。

中国会计学会金莲淑会长，副会长李建发教授，财政部会计司刘光忠副司长，中国会计学会副秘书长周守华教授等领导，以及专业委员会全体代表出席了本次研讨会。在本次研讨会中，我校政府会计研究所张琦副教授以“论

我国政府会计的系统设计”为题作了大会主题发言。

几年来，财政部充分重视我国政府会计改革的研究。中南财经政法大学会计学院也对该领域的研究非常支持，2009年6月与财政部会计司联合成立了国内首家政府会计研究所。目前，研究所共有专职教师2人、博士研究生2人、硕士研究生3人、兼职研究人员15人，并于2009年8月与2010年3月分别承办了财政部会计司与中国会计学会的政府会计研讨会。

庞凤喜教授等参加中国税务学会学术研究委员会 “中长期税制改革研究”课题组2010年研讨会

2010年8月27日至29日，我校庞凤喜教授、李波教授在深圳市参加中国税务学会学术研究委员会“中长期税制改革研究”课题组2010年研讨会。庞凤喜教授作为课题牵头人主持了整个研讨会，并对课题组成员的发言进行点评，庞凤喜教授、李波教授分别向本次研讨会提交关于中长期税制改革战略、我国税制改革原则辨析的两篇论文，并进行了研讨和发言。

出席这次学术委员研讨会的有中国税务学会副秘书长张木生以及中国税务学会学术委员10人，研讨会上，学术委员们就中长期税制改革战略、国民收入分配、宏观税负、税制结构安排等热点难点问题展开了有益的研讨和学术争论。

2010年是“中长期税制改革研究”课题研究的第二年，又处在我国“十二五”税制改革规划前期，会后综合学术委员们的研究和讨论成果，庞凤喜教授、李波教授撰写了《关于我国中长期税制改革及政策建议》的专家建议稿，提交中国税务学会。

此外，李波教授于8月16日至19日在西宁参加中国税务学会《宏观经济与税收政策研究》课题研讨会。中国税务学会会长崔俊慧、副会长张英惠等出席会议，来自全国23个省(区、市)税务学会、部分高校和科研机构的专家、

代表共61人参加了会议。李波教授作为会议专家，参加对各课题单位的论文进行点评和评选优秀科研成果，并撰写《培育和发展我国战略性新兴产业的税收政策》专家建议稿，提交中国税务学会。

7月22日，李波教授应邀参加在河北保定召开的中国税务学会“支持加快经济发展方式转变，促进经济结构调整的税收政策研究”专项课题组第一次研讨会。参加研讨会的有中国税务学会副会长张英惠、中国税务学会副秘书长王瑾、中国税务学会学术委员高莉、贾绍华、倪红日、王春雷、李波。与会者对“支持加快经济发展方式转变，促进经济结构调整的税收政策研究”课题调研提纲进行了深入讨论，决定在学术委员会第二课题组研究的基础上，将本专项课题撰写成针对性较强的政策建议报送中国税务学会。



李波教授、薛钢副教授参加中国税务学会 2010年“优化纳税服务及税收队伍建设研究”课题组研讨会

2010年9月13—17日，中国税务学会2010年“优化纳税服务及税收队伍建设研究”课题组研讨会在四川省成都市召开。来自厦门大学、东北财经大学、扬州税务学院等院校以及上海、福建、河南、湖南省税务学会的代表50余人参加了本次研讨会。我校李波教授、薛钢副教授作为课题组牵头单位参加了本次会议。会议着重

围绕纳税服务、纳税人权利保障、税务人力资源配置展开了讨论。李波教授作为特约专家进行了会议第三组主题发言的点评，薛钢副教授以“基于纳税人需求层次的纳税服务创新研究”的交流论文进行了主题发言，并在会后被推荐为优秀论文参加2010年税务学会年会。

陈志勇院长等应邀参加 全国高校财政学教学研究会2010年年会

全国高校财政学教学研究会2010年年会暨第21次财政学教学理论与学术研讨会于9月18至19日在西安财经学院召开，我校陈志勇教授、刘京焕教授、梅建明教授、胡洪曙副教授应邀参加了此次盛会。此次大会共有财政学教学研究会近60个会员单位110多人参加，是历次大会人数最多的一届。在18日上午的大会发言中，安体富教授、蒋洪教授、蒋金法教授、寇铁军教授等著名学者作了主题发言。在下午的分组研讨中，陈志勇教授主持了第二组“全国高校财政理论研讨会”的发言，刘京焕教授在第三组“全国高校财政学学科与专业建设研讨会”上作了主题发言，

梅建明教授、胡洪曙副教授参与了第一组“全国高校财政学教学理论与方法研讨会”的讨论。

此次大会刚好面临第四届理事会理事的换届，大会决定增补上海理工大学、湖南财政经济学院等单位为理事单位，并继续选举马海涛教授担任第五界理事会的理事长，杨树相教授担任秘书长。全国高校财政学教学研究会经过20来年的发展，其影响越来越大，每次大会的召开都成为了财政学教学界同仁的一次盛大的聚会，不仅有力地促进了财政学教学理论和教学方法的发展，而且也使参会的各位老师结下了深厚的友谊。

吴俊培教授、庞凤喜教授、薛钢副教授 应邀参加湖北省法学会财税法研究会成立大会暨首届学术年会

2010年9月26日，湖北省法学会财税法研究会成立大会暨首届学术年会在武汉大学法学院召开。来自武汉大学、华中科技大学、中南财经政法大学、中南民族大学、湖北经济学院、湖北省财政厅、湖北省国家税务局、湖北省地方税务局、武汉市地方税务局的40余名代表参加了本次会议。我校吴俊培教授、庞凤喜教授、薛钢副教授也应

邀参加会议。本次会议通过了研究会规程，并选举产生了研究会组织机构。我校吴俊培教授、罗涛教授（兼职）当选为研究会学术顾问，薛钢副教授当选为研究会常务理事。

财 税

钱学锋副教授带领研究生团队 参加第十届中国青年经济学者论坛

2010年9月25日,由中国社会科学院《经济研究》编辑部、北京大学光华管理学院、武汉大学高级研究中心和西安交通大学经济与金融学院共同主办的“第十届中国青年经济学者论坛”在西安交大举行。

中国社会科学院学部委员刘树成教授,中国社会科学院经济研究所所长裴长洪教授,西安交通大学党委副书记李伟教授,北京外国语大学校长陈雨露教授,英国诺丁汉大学当代中国学院院长姚树洁教授,《经济研究》常务副主编郑红亮研究员、主任王诚研究员以及来自全国各地高校和学术机构的百余名青年学者出席了开幕式。

我校钱学锋副教授带领3位国际贸易专业硕士研究生参加了会议,并报告了他们合作完成的论文:《进口种类

与中国制造业生产率:1995-2005》。此外,3位研究生均受邀作为评论人对其他参会论文进行了评论,得到了各大高校教授、博士的积极回应,充分展现了我校研究生的风采和学术素养。

中国青年经济学者论坛是由《经济研究》编辑部、北京大学光华管理学院、武汉大学高级研究中心共同发起的一个高规格的经济学学术研讨平台,其目的在于推动我国青年经济学者的科研活动,加强青年学者之间的交流,培养我国经济研究的后续力量。该论坛始于2001年,至今已成功举办了十届。这是钱学锋副教授连续第三次参加中国青年经济学者论坛论坛,前两届参会论文相继发表在《世界经济》和《经济研究》等权威杂志上。

唐国平、吴德军参加中国会计学会2010年 “环境会计与西部经济发展”学术年会

2010年9月27日,中国会计学会2010年“环境会计与西部经济发展”学术年会在兰州商学院举行,我校唐国平教授与吴德军副教授应邀参加了本次会议。

本次会议的主要议题为环境经济政策与环境会计相关问题研究、环境会计与西部经济发展问题研究、环境会计信息报告与质量评价体系研究、环境成本、环境业绩评价与管理会计问题研究、国际贸易绿色壁垒的环境会计问题研究、循环经济、低碳经济、企业清洁生产的环境会计问题研究。中国会计学会环境会计专业委员会的8位委员、来自厦门大学、南京大学、南京理工大学、南京信息工程大学、中国海洋大学、中南大学、暨南大学、集美大学、湖南科技大学、北方工业大学、大连民族学院、青海大学、山东工商学院、兰州理工大学、兰州商学院和我们的近50名会议代表及兰州商学院会计学院的教师和研究生参加了本次会议。

9月29日上午8:30,兰州商学院副校长蔡文浩教授宣布大会开幕。兰州商学院校长傅德印教授、中南财经政法大学唐国平教授分别代表承办院校和中国会计学会环境

会计专业委员会进行开幕式致辞。之后,中国会计学会副秘书长周守华教授、南京大学王跃堂教授、南京信息工程大学袁广达教授分别做了题为“中国会计改革与会计理论发展”、“会计信息的真实性与盈余管理”和“经济、能源和环境协调一致的经济方式探索”的大会主题报告。在下午的分组专场讨论中,唐国平教授主持了第一组的分组专场讨论,吴德军副教授作了题为“责任指数、公司性质与环境信息披露”的小组发言与论文交流。



本次会议的举行增强了环境会计研究领域内的交流，对环境会计理论与实务的发展起到了重要的推动作用。

下午的闭幕式上，周守华教授宣布中国会计学会环境会计专业委员会下届年会将于 2011 年 10 月在中南财经政

法大学召开，唐国平教授代表下届年会承办单位发言，表达了对环境会计理论与实务界人士赴汉参会的热情期待！

文豪副教授博士后课题获中国博士后科学基金资助

近日，中国博士后科学基金会公布了第四十七批博士后科学基金面上资助获得者名单。MBA 学院在中国社会科学院工业经济研究所从事博士后研究的文豪副教授获得二等资助，资助金为三万元。

文豪副教授申报课题为《知识产权、技术转移与中国的自主创新：基于产业异质性的研究》，该课题针对从“中国制造”向“中国创造”转型的经济背景下，如何基于产业的异质性差异，更好的利用知识产权政策促进中国企业的技术引进吸收，并实现自主创新。

国家设立中国博士后科学基金，旨在资助具有创新能力和发展潜力的优秀博士后研究人员，促使他们在科研工作中完成创新研究，并迅速成长为适应社会主义现代化建

设需要的各类复合型、战略型和创新型人才。基金资助形式分面上资助和特别资助两种，面上资助是对博士后研究人员从事自主创新研究的科研启动或补充经费，分为一等（5 万元/人）和二等（3 万元/人）两档，分别于每年 3 月和 9 月集中评审。



汤湘希教授申报的2010年度 国家自然科学基金项目获准立项

日前，从国家自然科学基金委员会获悉，我校博士生导师汤湘希教授的“企业核心竞争力价值贡献测度与扩散路径研究——基于国家经济安全视角”的项目，经专家评审获得国家自然科学基金一般项目立项，获得研究经费 24 万元。另外，据悉，我校 2010 年度共有 3 个项目获得国家自然科学基金立项。

中南财经政法大学MBA学院EDP中心 金融与资本运营精品研修班

运筹帷幄，决胜千里，打造企业财富平台

纵观世界上著名的大企业、大公司，没有一家不是在某个时候以某种方式通过资本运营发展起来的，也没有哪一家是单纯依靠企业自身利润的积累发展起来的。

——史蒂格勒（诺贝尔经济奖获得者、美国经济学家）

谁 能看清风云变幻的金融市场，把握千载难逢的金融机遇
谁 能创造未来发展模式，借助资本力量独占鳌头
谁 能通过产业整合优化资源配置
谁 能通过投资寻求新的产业发展机会
谁 能通过海内外上市实现权益的增值与变现。
加入我们与大师同行，您定能从中寻找到方法，
历史必将证明您的正确选择！

思路决定发展，理念决定策略

金融与资本运营精品研修班正在纳新

学习对象

1. 政府相关部门官员；
2. 拟上市企业董事长、总裁、总经理、投融资部门或项目负责人；
3. 投资公司、创业投资管理公司、财务和战略咨询公司高管；银行、证券、基金、保险等各类金融机构高管；
4. 律师事务所、会计师事务所、资产评估机构等中介服务机构合伙人；
5. 其他对融资感兴趣的各界人士。

报名咨询：027-88383753，027-88382891 谢老师

办公地址：中南财经政法大学首义校区MBA学院文汇楼109室





中南财经政法大学

ZHONGNAN UNIVERSITY OF ECONOMICS AND LAW



中南财经政法大学MBA学院EDP中心 EMBA管理创新研修班

这里是深度汲取管理新知的帝国
这里是快速更新管理新理念的殿堂
这里是零距离接触资深大师的平台
这里是融入精英人群的社区

华中地区众多企业学习的共同选

贯注商业理念
打造工业精神
传授实效知识
提升执行能力

这就是我们能够带给您和您的企业的

EMBA管理创新研修班正在纳新

学习对象

1. 企业董事长、总经理；
2. 希望系统地学习、更新管理综合知识及提高管理技能的中高层管理者。

报名咨询：027-88383753 027-88382891 谢老师

办公地址：中南财经政法大学首义校区MBA学院文汇楼109室



2010级MBA拓展训练圆满成功

5月8日-9日, 我校2010级MBA新生在风景优美的孝感双峰山培训基地开展了为期两天的拓展训练。此活动为中南大MBA新生入学导向系列活动之一。

本次拓展训练共进行了高空单杠、高空相依、穿越峡谷等多个项目。通过这些拓展项目的训练, 旨在增强MBA学员的团队意识, 团队合作能力、明确团队合作方向。



山水醉双目 篮球传友谊

2010年5月27-30日, 我院EMBA2009级一班、五班、三班与四班近140名学员, 在环境优美、风景如画的厦门国家会计学院进行了为期四天的会计与财务管理课程学习。为了给学员们塑造一个轻松、活跃的学习氛围, 增强各班之间的交流, 28日晚MBA学院在厦门国家会计学院篮球馆举行了四个班“三人制篮球”友谊赛。

比赛的第一阶段由四班对三班, 一班对五班; 第二阶段由胜出的两队争夺冠军, 其他两队决出三四名。比赛中, 各个参赛班级奋力拼搏, 四班队员之间配合默契, 频频得分, 三班队员不甘落后, 团结一心奋勇直追; 一班与五班势均力敌, 难分高下, 使得比赛异常精彩激烈, 高潮此起彼伏扣人心弦。各班观看比赛的学员们在场外组成拉拉队, 加油鼓劲的呐喊声一阵高过一阵, 在场下拉拉队员的鼓舞下, 场上队员更是卯足了劲力争为班集体争得荣誉, 场上场下形成了合力, 使比赛更为精彩激烈。



最后经过激烈角逐, 四班拔得头筹获得冠军, 一班获得亚军, 五班与三班分列第三、第四名。赛后, 在李旗老师的主持下, 班主任老师为各代表队颁发了奖状及奖品。

通过这次比赛, 各班学员之间有了更多的了解和认识, 建立了良好的感情, 使得EMBA这个大家庭更加融洽、温馨。

通过建立良好的感情, 使得EMBA这个大家庭更加融洽、温馨。

第六届中国MBA新锐100揭晓 我校四位学员荣登榜单

由中国青年企业家协会教育专业委员会、全国青年就业创业培训服务中心为指导单位的第六届“新锐100”评选活动，历经初赛、复赛、决赛等精彩环节，已于6月23日-6月27日统计评选结果，并于7月1日公布第六届“新锐100”评选活动大赛榜单，第六届中国MBA新锐100活动也随之“低碳”落幕。

我校MBA学员孙广泉、张静、徐华夏、汪百知四位学员荣登榜单，其中张静荣获“中国MBA新锐100”TOP10。



徐华夏



张静



孙广泉



汪百知

汪百知 广州二运集团有限公司石化分公司党支部书记

自从2005年到分公司担任领导职务以来，在领导班子和全体员工的共同努力之下，屡创佳绩，企业利润由2005年9.8万到2009年增长到230万；营收由4500万增长到8000万。2010年整合交通集团内部资源，正在搭建交通集团燃油集中采购平台，6月1日就开始运作，这将促使我分公司营收突破1亿大关，甚至直逼2亿大关。

2001年7月至9月广州二运集团货运分公司经营部管理员；2001年10月至2002年3月广州二运集团总公司计算机中心管理员、技术员；

2002年4月至2005年9月广州二运集团总公司发展部管理员主持ISO9000质量管理工作、项目策划、战略规划、内部改革、合同管理等工作；

2003年1月任总公司本部团支部书记工作；2003年12月至2005年9月任二运集团公司团委负责人（公司中层副职）；

2005年9月至今广州二运集团石化分公司副经理、副书记、工会主席、书记；2008年5月起兼任二运集团汽修厂工会主席、书记等。

张静 东莞广播电视台广告经营中心制片人，主持人

2002年参加由广东电视台面向全国举办的电视主持人大赛中获得女子总分第二及最佳应变奖后，在广东电视台主持《武林探秘》《TV搜索》节目；

2004年6月至2005年4月在深圳星动传媒和中央电视台《同一首歌》主持人梁咏斌共同主持《影视风云榜》节目，该节目在深圳电视台电视剧频道、南方电视台电视剧频道等全国四十多家电视台播出。主持在上海东方电影频道播出的《东方影视》；

2005年5月至2006年6月在北京光线传媒在香港、深圳的主持人，主持国内最早的明星专访节目《明星BIGSTAR》，该节目在全国300多

家电视台播出。专访过的明星有：周星驰、陈慧琳、张柏芝、古巨基、杨千嬅、许志安、邓萃雯、曾华倩、应采儿等；

2006年7月至今在东莞广播电视台《张静看电影》、《娱乐风》栏目制片人、主持人，主持了多场大型晚会及梁静茹、古巨基、羽泉、杨坤等明星歌友会，连续三年被观众票选为“最受观众喜爱的主持人”。

孙广泉 河南豫海汽车销售有限公司总经理

2004年毕业后独身一人来到中原大地，进入河南大行汽车家园，从销售员一步步做起，得益于公司“以人为本”和“管理人员年轻化”的用人机制，于2005年走上管理岗位，先后负责一汽大众、一汽马自达、北京现代、一汽丰田、一汽大众奥迪的品牌经营，后来进入母校深造MBA，在工作中寻找不足，在学习中演绎实践。

深圳华大基因科技公司总部副总裁

徐华夏 4月至2006年11月在山东鲁州集团总部集团总经理；

2007年1月至2008年12月山东兴盛矿业集团总部集团总经理

2009年4月至今，深圳华大基因科技公司总部副总裁。

放慢脚步，让我们的心灵跟上 ——我校2010级春季EMBA新生拓展训练圆满结束

“两天的时间能干什么？”“能为企业又开发一位客户”、“能够又谈成一笔生意”、“完成一次成功的商业谈判”……

两天时间，我们在木兰山下，放慢脚步让心灵跟上！

两天时间，我们在木兰山上，完成一次人生的超越！

两天时间，我们在木兰山下，让一群来自五湖四海的陌生人凝聚成一个共同浴血奋战的团队！

两天时间，同学友情已经在木兰山下萌生。

2010年6月24、25两天，我校2010级春节班50余名新生，在班主任与学院EMBA项目办老师带领下，来到湖北黄陂木兰古门风景区进行EMBA新生拓展训练。

高空断桥，让我们来一次自我超越，改变我们的认知！

信任背摔，让我们体验信任的力量，用心与他人沟通！

企业版图，让我们发掘团队的协作，协作才能有奇迹！

逃生墙前，让我们在一起浴血奋战，让心灵接受震撼！

热歌劲舞，让我们抛开所有的束缚，来一次生命狂欢！

两天的拓展，我们放慢脚步，每人都有不一样的体验，每人又有相似的收获！解开作茧自缚、放弃早已习惯，重新认识自己、重新认识伙伴、重新认识世界。当我们的脚步渐行渐快，让我们放慢脚步，让心灵跟上，才能避免脚步越来越沉！



2009级EMBA保龄球友谊赛精彩掠影

7月24日晚，一场精彩激烈的保龄球友谊赛正在北京国家会计学院学生活动中心保龄球馆上演，三支参赛的球队分别由中南财经政法大学2009级三班、四班、二班学员组成。

赛前各班作了精心的筹划和准备，各队参赛队员进行了赛前热身训练。当晚的比赛进行的异常激烈，参赛队员身手矫健、潇洒从容掷出了许多精彩的全中球。清脆的击球声、球瓶倒地声和观众们的呐喊声在球馆内奏响了一首特别的交响乐。随着赛程的推进，三个参赛队的比分也不断交替上升，比赛的气氛也进入了白热化。比赛中最吸引观众眼球的是三位参赛的女队员，她们分别为四班的班花赵霞、二班的唯一的一位女同学也是当

之无愧的班花艾娇、三班的“替代”班花史云波老师。虽然她们的掷球动作不那么标准、比赛成绩也不是那么理想但她们超水平的发挥却获得了在场观战学员的阵阵掌声。

经过一个半小时的激烈角逐，四班、三班和二班分别获得保龄球比赛的冠军、亚军和季军。四班黄东生、赵霞两位同学分获男女最佳投手手，四班委因组织得力，比赛成绩突出获得最佳组织奖。

赛后EMBA项目李旗老师主持了颁奖仪式，班主任及教学点老师分别为获奖队颁奖，比赛取得了预期的效果。各班同学在比赛的进行中加强了沟通和交流，增进了了解和友情。

08级EMBA浙江班访 “恐龙之乡”考察市场叙谈情谊

8月上旬,我校EMBA 08级五班学员,一行十多人来到祖国北部边陲小兴安岭的腹地伊春市嘉荫县参观考察。嘉荫有着“恐龙之乡”美誉,风光迷人,景色秀美。

该县县委副书记、代县长岂凤桐系中南财经政法大学08级EMBA学员。他对“老板”同学们来嘉荫县考察访问表示欢迎和感谢。他介绍说,伊春是中国最大的国有林区之一,是一座绿色的宝库,这里森林覆盖率达到82.4%,400万公顷的大森林被人们称为“天然氧吧”。在小兴安岭林海中,生物群落丰富多样,分布1300多种植物、260多种鸟类、60多种珍稀野生动物,地下还有丰富的金属和非金属矿藏,素有祖国林都、红松故乡、恐龙故乡之美誉,是新开发的全国对外开放的重点旅游城市之一,是我国最大的“天然氧吧”、特大的“公园城市”。嘉荫县的恐龙博

物馆是一座造型新颖别致、颇具现代化风范的建筑。恐龙馆占地4500平方米,有声、光、电高科技的恐龙展厅,有恐龙化石骨架展厅,有历史文物展厅。展出的恐龙化石骨架7具,最大的具长11米,高5.5米,它们大多生活在白垩纪早期、晚期及侏罗纪晚期。这里陈列的平头鸭嘴龙、棘鼻青岛龙、马门溪龙、鹦鹉嘴龙等,使游客能够加深对恐龙生活那个年代的了解。恐龙博物馆,是伊春市一道靓丽的风景线。

“老板”学员对嘉荫县的自然,历史景观饶有兴趣,深感其有巨大的开发,利用价值。在岂代县长的安排下,“老板”学员就有关商务投资事宜进行了初步洽谈,达成了一些意向。

金秋北京, 激情保龄



入秋是北京,秋雨过后天高气清、凉爽宜人。8月19日~22日,2009级EMBA一班、三班、五班与四班在北京国家会计学院进行了第二次集中上课。紧张忙碌的学习之余,四个班于20日晚在北京国会保龄球馆举行了“保龄球争霸赛”。

当晚的保龄球馆气氛热烈,现场不断传来欢呼声、呐喊声和加油声。北京班班长邓文超一亮相就是一个大满贯,赢得赛场一片喝彩。之后,北京班队员愈战愈勇,多次打

出好成绩。面对北京班的强大攻势,其他班级毫不示弱。浙江班学员冷静沉着,队员们互相指导帮助。河南班在比分相对落后的情况下,奋起直追,顽强拼搏。新华保险班凭借精湛的球技,外加身高和体重优势,也是不断取得高分。整个球馆笼罩在和谐愉悦的氛围之中。

经过激烈的角逐,一班以730分的好成绩荣膺本次保龄球比赛的冠军,四班获得第二名,五班与三班并列第三名。一班邓文超以172分的单局最高分荣获男子最佳投球手,四班的李颖则以108分的单局成绩获得女子最佳投球手称号。三班积极组织学员赛前训练,团结奋战,展现了良好的团队合作精神,最终荣获最佳组织奖。

在本次保龄球活动的训练和比赛过程中,各班学员进行了多方面的交流与互动,进一步增进了彼此之间的沟通与了解,也增强了各班的凝聚力和向心力,在一次次的活动中塑造着EMBA班级良好的氛围与文化。

我校2010年MBA案例大赛预赛落幕

6月12日下午,来自襄樊、宜昌、河南、上海、武汉五地的学员汇集我校,参加中南财经政法大学MBA学院2010年“中华财务”管理案例大赛(北方赛区)预赛。本次比赛共有六支队伍参加,参赛队就中华财务咨询公司提供的《企业发展了,管理如何跟上?》案例,提出了各自的解决方案,并展开了激烈的讨论。

担任本次大赛评委的是中华财务咨询有限公司董事苑木辛女士、武汉钢铁集团企业管理部李代新先生、中南财经政法大学MBA学院院长汪海粟教授、中南财经政法大学MBA学院副院长胡立君教授、中南财经政法大学工商管理学院石军伟副教授。本次大赛中,各队伍通过情景模拟、现场对话等活泼新颖的表现形式取得了评委的一致好评,经过激烈的竞争,最终武汉创世队和河南嵩山之巅队闯入案例大赛决赛。

MBA学院已连续成功举办了三届MBA案例大赛,激发



了我校MBA学员的案例学习热情,加强了我校各地学员的交流。学院通过案例大赛为大家搭建一个平台,考察学员们的学识、观点和洞察力,考察MBA学员对案例的综合分析能力,从而提高管理实践能力,加强未来管理者与企业间的联系与沟通。

我校2010年MBA案例大赛南方赛区预赛落幕

2010年6月12日下午,来自海南、深圳和广州三地的学员汇集广州购书中心,参加中南财经政法大学MBA学院2010年“中华财务”管理案例大赛(南方赛区)预赛。本次比赛共有海上明珠队,智管队,博才队三支队伍参加,参赛队就中华财务咨询公司提供的《企业发展了,管理如何跟上?》案例,提出了各自的解决方案,并展开了激烈



的讨论。

担任本次大赛评委的是中南财经政法大学MBA学院案例中心副主任文豪副教授,中南财经政法大学广东教学中心主任吕志和,广州市人才交流协会副会长、广州市韦博俊杰人才顾问有限公司董事长郑惠忠,深投教育有限公司副总经理,深圳城市学院副院长林建宏教授,深业南方地产有限公司营运总监、中南财经政法大学兼职教授、高海乡博士。本次大赛中,各参赛队伍通过情景模拟、现场对话等活泼新颖的表现形式取得了评委的一致好评,经过激烈的竞争,最终博才队获得冠军,闯入案例大赛决赛。

MBA学院已连续成功举办了三届MBA案例大赛,激发了我校MBA学员的案例学习热情,加强了我校各地学员的交流。学院通过案例大赛为大家搭建一个平台,考察学员们的学识、观点和洞察力,考察MBA学员对案例的综合分析能力,从而提高管理实践能力,加强未来管理者与企业间的联系与沟通。

MBA嘉年华

— “中华财务” 管理案例大赛总决赛

2010年7月17日，由中南财经政法大学MBA学院与中华财务咨询有限公司共同主办的“中华财务”管理案例大赛在我校深圳教学中心拉开了序幕。深圳这座以改革创新闻名的南国美丽海滨城市迎来了中南财经政法大学MBA学院的各路英豪：创世队、博才队、嵩山之巅队和启元队。

总决赛开始，主持人——深圳学生联合会宣传部长汪雄海热情地介绍了到场的评委、嘉宾和各参赛队伍。中华财务咨询有限公司董事苑木辛，东风汽车南方实业集团总经理陈昊，世纪证券有限公司期货公司总经理何晓春，中南财经政法大学MBA学院院长汪海粟，中南财经政法大学MBA学院副教授、案例中心副主任文豪共同组成了此次总决赛的评委团。

MBA学院汪海粟院长致开幕词。他风趣地说，这是个



汇聚了台式普通话、鄂式普通话、豫式普通话、沪式普通话、粤式普通话等丰富形式的案例大赛，她将融会MBA学员敏捷广博的才思，展示各参赛队员不同的风采，提升同学们的团体合作能力和管理实践能力。

随后，苑木辛董事、广东教学中心主任吕志和分别进行了热情洋溢的致辞。

主持人宣布完比赛规则后，根据抽签顺序，身着正装，统一佩戴红色校徽的启元队率先登场。启元队采取选手分段讲解、队员共同回答评委提问的方式进行比赛，制作精美、内容丰富的PPT文档视觉独特，凝聚了同学的汗水与智慧。嵩山之巅队青春激情，队员们采取情景模拟的形式，扮演总裁、总经理、教授的参赛队员围坐在圆桌旁，接受着“主



持人”的提问，一问一答间，企业发展中的千般疑惑次第消解。创世队队员从容不迫、气度非凡，他们以情景模拟的形式展示案例讨论过程，各角色传神到位，分析有理，应答得体，实力不俗。最后登场的博才队PPT文档内容丰富、材料充分，主讲者的粤式普通话传神地呼应着汪院长的开场致辞。各队选手们的出色表现及回答问题的机智灵活，赢得了现场观众的热烈掌声。

决赛最让学员感兴趣的是评委们的现场点评。苑木辛董事、汪海粟院长或点或评，聪慧、博学、幽默和犀利的个人风度赢得了阵阵掌声。对参赛各队的演示给予充分肯定的同时，也从各方面提出了中肯的批评和建议。最终，经评委们的认真评判，创世队获得总决赛的冠军，嵩山之巅队获得了亚军，启元队和博才队获得季军。

得之坦然，失之淡然；争其必然，顺其自然。激情的答辩与冷静评说悄然远去，无论冠军、亚军，抑或季军，南国盛开的鲜花会记得，大鹏项下奔腾不息的浪涌会记得……在2010年这个激情的夏日里，这片热土上聚集过四支中南大MBA青春的骄子！

一种思维，启发一场思考；一个舞台，开创一片天地。中南财经政法大学“中华财务”管理案例大赛总决赛在深圳的夜空中圆满落下了帷幕。

2010年“中华财务”案例大赛参赛小结

卓越队队员——罗琼

2010年中华财务大赛拉开了帷幕，我们作为校本部参赛队之一，从开始的案例分析，形成PPT以及WORD文档，到后来的细化分工再到后来的彩排演练，用了足足半个月的时间。这半个月来，我们反复地修改文档和课件，并努力达成一致，寻求最佳方案，形成方案，并予以实施，多次演练，以求达到最好的现场效果。

虽然最后与决赛擦肩而过，但我们毕竟尽自己最大的努力，并形成了成果，展示在大家面前。在这里，我想把本次比赛的经验和教训一并与大家分享，希望通过自己的绵薄之力，学弟学妹们在参加下次比赛的时候能引以为鉴，发挥出更好的成绩，为校争光。

首先来谈谈总结出来的经验，有以下几点：

一、合理分组，形成团队核心和领导力，进行分工合作。

这是参赛初期要完成的首步工作，即完成分组，确定本队的人员组成和结构。好的开始是成功的一半，在案例大赛中，这句古老的名言同样有用，在案例大赛中，每个组其实是一个临时的团队，根据组织行为学的领导与团队的基本理论，在比赛初期，这是一个任务型的团队，就是以完成比赛作为任务，以任务为导向，如何能高效完成比赛，成员的寻找和搭配尤为重要。

形成团队有几种方式，我认为有如下3种：一是根据便利性原则组队，即大家的生活作息时间相似，容易找到整块的时间来进行案例分析和讨论，如时间规律、不常出差的办公一族，可以利用晚上的时间集中进行讨论，或者是同事之间可以利用业余时间讨论案例；二是根据熟悉程度组队，即根据大家的彼此相知的程度来组队，比如，同班同学自行组队，或者较熟悉的人员来组队，这样省去了大家彼此熟悉的过程，可以直接切入案例，节约时间成本；三是根据分工寻找合适的成员，比如说，需要有善于制作PPT的人员，有善于分析的人员，或者按功能型分类，有财务人员，有策划人员，有人力资源专家，有管理流程专家，等等，这样的分工能使大家有互补，能彼此弥补不足，更全面地看待问题，全方位思考。

以上的组队方式建议大家依照实际情况，根据以上原则进行组队。

在组队过程中，我认为问题的核心是领导力的形成和

团队凝聚力的形成，主要体现在以下几个方面：

- 1、有共同的愿景和目标；
- 2、时间比较充分；
- 3、知识和技能互补；
- 4、性别组成合理（男女搭配，干活不累）；
- 5、性格与工作内容的组合，分配角色，形成分工合作。

以上这点，是组成团队的基础，也是团队能否成功的关键点。在这里，需要指出的是，我们的经验是，并不一定强强联合就一定高效的完美的团队，而是需要各成员扮演不同的角色。我们知道，一个团队里面，需要有工作任务的分工，也需要有角色的分工，比如说，有创造者，有推动者，有支持者，有建议者，有协调者等。其中，我认为最重要的是协调者。团队是由个人组成的，每个人的思考模式和角度不可能相同，在案例讨论的初期，出现分歧是很正常的事情，这时需要一个协调者作为润滑剂，缓解整个团队的压力，在领导者的带领下，完成整个团队的核心和凝聚力。

接下来是分工协作的问题。建议利用各人所长，综合互补。比如，让课件制作经验丰富的成员负责PPT的制作，让逻辑思维比较强的成员负责文档的形成等等。

二、利用相关管理工具，分析案例，归纳出主要问题，界定核心问题，形成框架性文件。

团队形成了，接下来就是对案例的分析。从分析背景入手，通过对案例给出材料的信息的汇总和解读，归纳出主要问题，找到核心问题，并给出解决方案。

在整个环节中，解决方案是针对问题而给出的，这就好似在给出处方。但是我们知道，医生在给出处方之前，是要先了解病情，找到病症的归因的。归纳出主要问题，界定核心问题就是在决定病症的归因是什么。

本环节决定了最终形成的整个方案的框架，是形成结构性文件的重要步骤。我个人认为，这个环节的把握尤为重要。我们组在这个环节时候，可以说是集思广益，我们把文中出现的所有的问题都一一分析，希望通过撒大网捕鱼，然后再将具体问题归纳入几个大的模块，形成框架。应该说，这个方法在初期还是比较有效的，至少为我们如何在巨大的信息量面前，筛选信息，找到核心问题提供了方向和办法。在比较顺利地找出主要问题之后，在界定核

心问题时，我们组发生了重大分歧。

我们发生分歧的地方主要是管理工具的应用，和 PPT 的框架性结构问题。首先是管理工具的应用。经过一年多的学习，我们已经掌握了 SWOT、EFT、管理模型、平衡计分卡等多种管理工具，但是对于从哪个角度切入，如何将工具和材料内容有机地结合在一起，还存在一定的困难。鉴于每个人的工作背景不同，可能偏好的管理工具不尽相同。

其次是 PPT 的制作和框架制定的问题。在讨论过程中，我们对于方案的几大模块达成了共识，但是如何确定 PPT 的框架，是从上到下分析，还是从下到上分析，是侧重分析外部问题，还是倚重内部管理，我们小组的成员都给出了自己的见解，但是分歧颇多。但是大家都是比较具有团队合作意识的，在不断的磨合中，我们寻找到了最终的框架，并给出结构性的文件。

需要注意的是，材料里面可能给出了很多信息，透露出很多问题需要解决，但是我们在分析的时候，要有的放矢，又要有所侧重，不要期望通过 15 分钟的陈述分析来解决掉公司出现的的所有的问题。我个人觉得我们就好比是一款杀毒软件，在对系统做检查的时候，会发现很多问题，但是需要根据严重程度分为：非常严重、严重、重要、比较重要、一般等等。要保证系统的继续运行，首要的任务就是要把那些非常严重、可能导致系统瘫痪的漏洞补起来，这就是找到核心问题的过程。

三、针对核心问题给出解决方案，形成完整文件

根据前面总结出来的核心问题，给出解决方案。应该说，这是陈述的一大重要组成部分。如果说前面是在打地基的话，这里就是开始建摩天大楼了。地基固然要求牢固，但是大楼的建设也是不可掉以轻心。评委也是针对各组的解决方案提问的，因此这个部分尤为重要。

在核心问题找到之后，顺着框架来行文，就如行云流水了，但是需要强调的是，给出的核心问题，一定是要非常具有针对性的，如果只是简单地给出通用方案，则容易给评委形成“万金油”的感觉，无法针对企业现有的问题给出具体的方案。如，在管理模块中，需要引入 ISO 认证，但是如何引入？引入哪一版？需要做怎样的改动？可能面临怎样的风险？引入之后解决了怎样的问题？怎么评估引入后的效果？等等，这些问题，都是在实际运用中会遇到的，假设你现在就身处这个企业中，作为管理层遇到这样的问题，这些都是面临的需要解决的问题，只有充分地身临其境，考虑周全，才能给出较为务实，令人满意的答卷来。

四、重视演练，注重细节，把握现场表现，合理安排时间。

在所有辅助性的文件形成之后，接下来就是演练环节。案例分析采用怎样的形式进行？成员之间的角色如何搭配？这是现场展示的结构性的选择，在形成大致的表现形式之后，接下来要注意的就是细节的把握，如各个成员之间的衔接，包括语言的设计和发言的先后顺序，建议将其固化，就是我们在案例分析中经常会提到的“标准化”，在标准化的基础上在实行差异化，以活泼的形式展示给观众和评委。

有一点非常重要就是时间的把握，由于陈述时间为 15 分钟，每超时一分钟是在平均分而不是总分上扣除一份，因此，时间的分配和控制也是很重要的。案例分析、问题归纳、解决方案各自占的比重是多少？留给开头和结尾的小结时间是多少？这些都需要事先的预计，然后在演练中加以巩固，建议将演练时间固定在 14 分左右，留有 1 分钟的机动时间，防止因为超时而影响最终成绩。

最后要注意的是团队的仪容仪表和团队精神面貌的体现。以统一的服装展示团队的整齐，以饱满的精神体现团队的风貌，注意仪容仪表，在比赛过程中充分体现出对其它团队和评委观众的尊重，真正做到“友谊第一，比赛第二”。

小结：以上 4 个部分，是我参加本次案例大赛的一点感想。其实从某个角度来说，参加案例大赛，是作为第三方如咨询公司模拟对企业的把脉诊断，更是一场亲历的管理难题。形成团队在完成的过程中，本身也就像一个企业的管理，也会出现很多问题。所以说，在某种意义上说，我们首先要做好本团体的管理，解决团队本身的问题，然后才能以一股凝聚力和激情投入到对案例的分析中。

在这一点上，我们也许做的还不够。在专业知识的应用上，我们也许经验还不足，而在现场的把握上，也许还有很多改进的空间。虽然这次，与大赛的决赛擦肩而过，但毕竟，我们为本次大赛付出了努力，倾注了心血，也成长了很多。对于理论知识和实际运用的结合，有了更多深切的理解和认识。在此也感谢中南财经政法大学和中华财务管理咨询公司给了我们 MBA 的学子们这样一个展示的舞台。参加案例大赛，本身就是一种对过程的追求和享受。我想，即使是“痛并快乐着”，我们也无怨无悔。衷心希望案例大赛能继续办下去，给怀有梦想和抱负的学子们，一个展示的舞台，一个交流的平台，一个快速学习成长的契机！

案例大赛预赛追记

博才队队员——康俊武

比赛终于结束了，尽管在赛前有人说过：“我们这么多人，如果我们连 XXXX（他们人很少）都赢不了，那么这个书就不要读了”。尽管“口出狂言”，其实，哪有轻而易举的比赛？

比赛前期准备工作

演讲：比赛的前一天晚上，我们做赛前演讲练习。演讲的 PPT，我一直练习了 6 次，其中有 4 次超出了时间，有几次超出了 3 分钟之多，队友们很紧张，他们说这样是扣分的。比赛规则规定，演讲时间是十五分钟，每超时一分钟，扣一分。大家一边安慰帮我一边找解决的方法。

服装：九点半排练后，百知开车，带秀光和我一行三人来到北京路选购四位男士找了四套：黑西裤，粉红衬衣，灰领带……一直忙到十一点多。就是为了挣那些“统一服装的分”。

第二天上午十点，我来到购书中心七楼，准备到比赛地作最后的练习演讲。陈莉云已经穿着原来约定的白衬衣在等待。我一入门，陈、何两位老师瞪着美丽的大眼睛冲着我“吼”道：你怎么穿这个颜色的衣服？要统一服装！这样要被扣分的！我好说歹说，绿叶配红花，男女服装不是非一模一样不可，过了好久她们才信了。大家是不想被这细节扣了冤枉分，您看，大家紧张成这样了。

仪态：比赛的那天上午，秀光带领我们对每一个入场细节：抬头、挺胸、平视、走步、姿势、问候，做了细致的练习。人人都像个模特。

其实要做这样一个的一个演讲也不是容易的，因为 2 万 2 千字的文章压缩成 24 页的 PPT，要求在 15 分钟之内，用 3000 到 4000 的描述对全文概括。由于文稿是由不同的同学分章写的，PPT 为了显示团队的团结战斗力，做了各个模块各个战略做了整合，而这种整合只是纲要式的，百知之前整理出了一个 PPT 的演讲方案，但是那是不足以讲 15 分钟的，所以我回去思考了一段时间，对每页做重新整理，但是时间实在是太短暂了，正如后来评委所说，这么多的问题要在十几分钟内讲完，几乎是不可能的。这样演讲本身就带了随意性。后来几经练习文稿才终于稳定下来。

激烈的比赛

紧张在心里：演讲的那 15 分钟对我来说还是很紧张。我并不在乎说要输给来比赛的校友，而我在内心里我和大家一样，就是和案例中的万强那个明星企业家的企业在竞

赛，也是我们共同的心愿。时间太短，很多问题无法展开，讲快了声音不响亮；响亮了时间更紧张！又要自圆其说。一边讲，一半看着时钟飞逝，队友不断地打眼色暗示时间将要……冲，结束，时间刚好 15 分钟！

简单的问题：评委问了三个问题，有一个我们答错了。但……无关大局。

比赛胜负其实在场外

回顾这次案例比赛，深圳队其实是比较可惜的，尽管他们有优秀队员，但他们对企业情况的判断是错误的，从照片来看，2010 的企业发展趋势竟然是下降曲线，这是难以令人信服的，这说明他们的准备工作是不充分的，团队也没有进行充分的集体思考。海南队用很活跃的方式来展开他们的比赛，我们能胜出的原因在于，很多校友团队的还在做文字上案例时，而我们进入到数字化的分析了。



团队力量

在这次大赛中我们分工很明确，有的同学收集资料，有的做文稿，有的做演讲，大家终于完成了这样一个从搜集资料、破解案例、撰写提纲、撰写文稿、编辑 PPT、演讲、答辩这样的漫长过程。

我们取得胜利的必然性和意义

现在回想起来，其实当文稿的思路格式确定的那一刻起，我们小组的优势就已经确定了。因为百知、秀光等决定了要用企业诊断书的方式出文稿，这种高要求就使得我们队最终确立了对对手的优势。

当然，这样的文稿要写起来并不容易，有很多问题实际上对于我们低年级的学生来说，并没有学习过。所以十几个人一起努力还是不能把全部的章节全部写完，终于到了 6 月 4 号交稿前的那天，我和百知在他家里做了 12 个小时，做“作文填空式”的填写，才把文稿稳定下来。对于在职的学生来说，每个人的工作经验在这里也能找到擅长的缩影，问题是必须把文稿和案例中的实际情况相结合，

对症下药，只有这样才能符合评委不做“万金油”的基本要求。幸好大家的功底都不错，陈莉云是世界 500 强的 HR，做过猎头；朱秀光本身可以说是小集团公司的领导人；我和小马哥其实对信息系统比较熟悉；百知现在就是领导，也是看过很多书做过很多案例的……大家组合到一块文稿终于出炉了。

ppt 做的很唯美，很辛苦，百知以前曾经是做网页，美工基础一流，我在网上把一些精美的图片下载下来，他就填到 PPT 里面去。可以说 PPT 的制作优美是我们这次取得成功的一个重要因素。

评委之顾虑

至于评委们担心的请枪手，找顾问这个问题，其实顾虑了，因为这毕竟是一个同校师兄弟的比赛，对我们而言即使拿了冠军，其兴奋感如果仅仅是赢了校友，那其实幸福感是要大打折扣的。对于我们来说我们真正的动力，是和案例中的明星企业家和明星企业做对比做比赛。我们很幸运的在案例中找到了一条新的发展企业新的道路和方式，我们能找到一种对英雄企业家超越的快感。这才是我们对于过去两个星期来辛苦劳动的一个最大回报。

最好的回答

如再有时间，哪怕是 3 个月到 5 个月，如果把把这个案例继续写下去也，是很有意思的。我们可以在品牌运作、渠道经营、资金融措、以及价格竞争等多方面，采用数学工具和现代信息技术相结合的方式，去重新塑造一个全新的企业。如果有学友对这个课题有兴趣的话，我们不妨一同来完成这样一个更高难度的课题，这也就是对老师的质疑的最好回答，也是提高我们自身能力最有效的途径。我真希望把这个案例写成真正的解决方案，帮助国内外的优秀企业在全国市场上称雄称霸，那才是我们想写的案例的华彩乐章。（价格要比咨询贵多了，哈哈）

真正的遗憾（中南大王牌未出，战斗就结束了）

本次比赛也是有遗憾，因为熟悉财务的同学，是在月头月尾这样的时间，没有太多时间帮助我们写文稿，以至于作为中南大 MBA 班里应该最擅长的财务管理，融资管理这些王牌绝技最终没有使出来，其实就案例来看，我们满意在于找到了新的营运模式，不断能够从管理角度去改善提高，而且能提出新的营运思路。而从行业的发展趋势来看，资本运营以及大规模的资金筹措是迫在眉睫的，这些题目本来是财经学校擅长的课题，可惜我们这次没有能把它加以展开。

借鉴意义：与一流强敌竞争的策略

未来的竞争中我们必定碰到其他院校的 MBA，竞争不可避免。这次比赛对我来说，我认为可以和大家分享的地方在于，其实只要我们大家团结一致，在未来的市场上和一流的竞争对手去竞争还是有我所长的。因为从案例来看，从案例真实原型来看万强理工科出身的高才生。而实际上管理一个世界级的工厂，真正在理工科学校学习的技能是远远不够的，因为，世界工厂往往要使用到几十种甚至上百种技术，而任何一个工厂很难靠自身研发去获得这样一个技术和竞争优势。而解决方式通常是资本运营、管理进步来推动企业的发展。我认为，在未来竞争中，发挥中财的专业结构的优势，就像 70 年前在美国诞生 MBA 那样，其基于现代化管理思维、数字化管理技术、以及财经类核心学科交织出来的竞争力，还是值得学校和我们大家去重视，它是在未来竞争市场中克敌制胜的绝招。

感谢：总之，赢得了比赛非常的开心，感谢我队友；感谢吕主任为我们搭建这样一个平台；感谢学校的老师对我们的爱护；（其实老师在问答里没有提出太难的问题，他们的爱护我们还是能够很好的感受到的）。至于专家评委的其他意见，我只能说，那是对我们的鼓励，其实道路很漫长，正如高博士所说，管理无定法。这次比赛，我认为是一个出奇制胜的案例，我们并没有在传统的学院派管理理念上兜圈，而是在我们所擅长的组织、销售等领域，让所有人都看到了企业的新希望，我们把一个旧式的国企推上了一个新型的集团公司起跑线，这才是我们真正感到兴奋和自豪的地方。

来吧，让更多更优秀的同学走进比赛

这次上场的四位，原来都非正选，全是啦啦队。因很多优秀的同学忙于工作，出差在外，我们才荣幸地代替了大家上场。我们深知，每一位上场的同学身后，都有 3 位为之收集资料，献计献策，出力撰文的同学。

案例是学习企业管理的沙盘，也是 MBA 未来的战场，如果我们回避了这样的比赛，回避了案例，就没有办法找到企业真实的背景，也就无从锻炼自己。我希望更多的同学能投身到案例大赛中来。因为只有这样才能找到学习的真正乐趣和动力，对于我来说，我满意的并不在于案例文稿 PPT，以及做了演讲，而在于我们团队和优秀企业家比赛竞争并获得胜利的感觉，这种模拟训练是很可贵的。

为了这次比赛，班长汪百知操劳不少，推后婚期，全力以赴，在此，让我们向他致敬！

我相信我们的团队是能够赢得胜利的团队，在未来的比赛里我希望我们能够共同努力一起赢得胜利！

管理智慧无穷尽 吾当迈步从头越

——海上明珠队

6月12日下午,海南教学点2010级双证班同学田军、张馨颖、张蓉、王克冬四人参加了在广州举行的中南财经政法大学MBA学院2010年“中华财务”管理案例大赛(南方赛区)预赛,经过大家的齐心努力和拼搏,获得第二名。比赛结束后,激动的心情久久未能平息。应学校要求,我们整理了参赛的综合感受,希望对有识者有所帮助。

比赛前的一个月我们拿到案例题目后,我们几位多次就案例进行了多重沟通,共同分析案例问题所在,共同梳理管理症结的层次,结合本班同学多人的意见和之前参与过赛事学长的指导,一起设计制作了参赛的演示文档,期间我们本着“参与第一,学习第一”的思路,发挥团队的智慧和能力,争取最好的能力展示。通过比赛,收获颇多,对未来的MBA学习也有着更为深层的认识,特就体会总结如下:

一、管理需要并极为强调综合能力

无论是各参赛队伍就本案例的分析演示,还是背后各个方面的支持参与,都体现出管理最为强调的是综合能力。参照管理的知识,我们这个团队可以形象比喻成管理者代表,我们需要对客观环境(竞争对手、客场作战)等进行应对,也需要对内部工作整合做出优化选择(人员搭配、陈述分工等),这些都应用到了管理知识中的很多基础原则和基本工具。沟通、组织、协调等方面的能力需求极为突出,整合内外部各项资源,我们才得以完成本次赛事。

第二点,就案例本身而言,同样的案例在另外两只队伍的分析下,我们深感我们的综合能力仍很欠缺。深圳智管队和广州博才队的文档以及现场陈述,都体现出他们对管理认识的不同角度和深度。每个人的能力和学识是有限的,但集合团队的能量才是管理需要达到的目标之一。广州博才队,队名如是,实际展示的能力也很博才,他们对案例涉及的管理症状分析归纳后提出的七大板块战略模型,其思维的严密和板块设计的原则都是现代企业管理的基础性常识,对比之下,我们才发觉我们的思维空间有限,对案例的剖析还不够全面。

总结以上,我们发现管理需要并极为强调管理者的综合能力,我们不仅要学习专业的知识技能,例如人力资源、运营、财务、法律等知识,更需要提升管理的理

念高度,需要对社会学、心理学、组织行为等方面有更多的钻研才可以获知。

二、管理需要创新精神

在本次赛事的几个队伍对比中,我们发现突破传统的管理模型,结合需求引进和植入创新理念,是企业发展与与时俱进的需求,是企业核心竞争力和生命力延续关键所在。

在本次案例中,各参赛队对国企这个普遍性的案例,对其党委、纪检、计财、人力等具有国企文化色彩的内容进行了精彩的演绎,虽是纸上谈兵,但大家对达到管理目的而做出的有理有据的分析是值得称道的。管理的进步无不是建立在对传统的不断挑战和胜利之上的,管理创新其实是对管理要素和模型的不断重组和优化的过程。这个认识逐步被很多企业接受并逐步实施:企业市场细分,产品专业化,人才文化建设独辟蹊径,都是管理创新的体现。

综上所述,结合我们目前的课程学习,我们对MBA教学有了更深、更全面的认识。我们意识到MBA课程的精髓和魅力就在于对案例的剖析和创新,不拘一格,不限模型,不限理论,是凡对管理产生效果的方法都是可以积极尝试的,失去创新精神的管理在现代环境下是没有生命力的。

通过这次案例大赛,我们团队非常感谢学校以及赞助方的信任,感谢教学点老师的殷切指导和关心,感谢各位学友、学长的无私支持。

通过这次案例学习交流,我们发现我们目前的知识体系还很欠缺,对管理理念和文化认知还很片面,这些都是我们亟待加强和学习的。

如果说管理是门艺术的话,当下我们既需要基本功,需要深入管理现场的经验积累,更需要我们对管理有着不懈的艺术追求,唯有此,才可以创作出世人认可的艺术作品。

致所有同学共勉,管理智慧无穷尽,吾当迈步从头越。

感悟 感动 感想

博才队队员——朱秀光

2010年6月12日下午，我们广州博才队以91.5分夺得中南大2010年度“中华财务”案例大赛南方区冠军。作为博才队的其中一名代表，我深感激动，我和队友们以及各位智囊团的同学们多日来的辛苦终于修成正果。在此我想和各位同学一起分享一下本人的一些切身感受。

首先，我认为我们的成绩得益于大家的众志成城。说来惭愧，作为老师和班委会推荐的队员之一，由于工作的原因，一直到5月29日我们才开始第一次讨论会，才正式对我们的参赛案例进行全面分析，而我们智囊团的同学们早在5月26日就开始陆续给我们提供了大量宝贵的意见和建议，这其中有胡品和郑兰等同学。而我们第一次的讨论会，郑兰、赵慧瑾、刘强、吴永贤、郝越男等同学在班长汪百知的带领下，经过了一整天的讨论，终于有了初步的思路。而第二天（5月30日）和第三天（5月31日），又有了更多同学（康俊武、张利、陈莉云、马鹏程等）的积极参与，何永冲同学给我们腾出一个专门的“讨论基地”。

在多次脑力激荡后，我们的思路逐渐清晰。在此我想提一提刘强同学，即使在出差时，也帮我们做了大量的市场调研，正是这些资讯，使我们对化肥行业有了大体的了解，使我们通过SWOT分析，初步提出了我们的解决方案。我为我们的团队协作精神感动着，因为在接下来的十余天时间，我们中有许多同学为了帮我们做出一个精品方案，主动分工合作，熬夜为我们出谋献策。我在与我们的团队协同作战的过程中，体会到团队精神的重要性，也体会到“机会永远属于有准备的人”的真谛，而且在反复讨论和方案制作过程中获得了不少宝贵的经验和知识增长。

其次，我认为我们的成功还因为我们有一个好的带头人——我们的班长汪百知。三个多星期以来，百知同学为我们的集体荣誉而无私奉献。我们制作精良的PPT，就出



自百知之手，这可是百知在汇总了我们的集体智慧之后，反复推敲、修正之后做出的杰作，而且是得到各位评委的一致认可和高度赞誉。还有我们的组长康俊武，也是熬夜奋斗，配合百知将最好的方案呈献给我们的评委，而且担当了主讲角色，将压力转化成动力，带领我们反复彩排，以精益求精的精神把握好了每一个细节。

再次，我们的团队精神和集体荣誉感也是我们取得成功的关键所在。我们的队长、组长和队员们在高度的集体荣誉感驱使下，反复操练，在细节下不断下功夫，力求做到完善，结果我们的团队精神面貌得到了评委的高度认可。而我们注重细节的结果，也使我们是唯一一支恰好第15分钟完成演讲的队伍，而我们方案的大气，也使我们与其他参赛队伍拉开了距离，使我们最终取得了比赛的胜利。

比赛的胜利已经过去，我们即将迎接新的挑战，在七月份的全国总决赛，我们将一如既往地继续艰苦奋斗和为我们的集体荣誉而战，我们相信在同学们的集体智慧和无私奉献的支撑下，我们一定能够走得更远，让我们向全国总冠军发起冲击吧！

“享受”学习的快乐

嵩山之巅队队员——胡月明

很荣幸，参加了此次中南财经政法大学组织的案例大赛，从预赛到决赛，和老师、同学一路走来，感受颇多，收获也颇多。

我们都是在职工作者，平时业余时间较少，可以说参加此次案例大赛，是自己给自己平添了一份压力，但同时更多的是借助学校的此次活动给了自己一个将理论融入实

践的机会、一个与可爱的同学沟通交流的机会、一个得到可敬的老师点拨的机会。

或许在开始时，我还在犹豫，在金融系统工作的我报学 MBA 是否合适，是不是应该选些更具专业性、操作性的学科，因为我们平时很多时候都是在处理一些细枝末节、纷繁重复的工作。但当我加入到这个集体，开始接受各位老师的谆谆教导，和同学们一起参加各项集体活动，尤其是参加了此次案例大赛之后，我愈发坚定我开始的选择。我深刻的体会到 MBA 不是手把手的要教我们工作的技能或技巧，而是通过这些丰富实际的案例教会我们一种思维方式，站在一定的高度、系统的角度去看待问题、分析问题、解决问题，培养我们长远看问题的眼光，这些是在我的专业培训中所接触不到的。

物以类聚、人以群分。也恰恰是这个 MBA 班级将这些志趣相同或类似的人聚集在了这里，同学们的相处是那么的轻松、惬意。在案例讨论时，我们有争执，但最终碰撞出智慧的火花，有沉默，那是在感受思考的魅力，有欢笑，留下很多美好记忆；很多同学没有参加比赛，也仍然不计

6月12日下午，2010“中华财务”案例大赛圆满结束，在准备大赛的这2个多星期里，我们利用工作之余，讨论案例，进行案例分析，形成PPT以及WORD文档，然后细化分工并反复彩排演练。

这二十天对于我们而言，是漫长的。我们几乎是每天下班之后再经历一个半小时的车程，拖着疲惫的身躯来到学校，利用晚上的时间在教室里讨论，进行修改。常常是匆匆吃几口盒饭，就开始讨论，从傍晚6点多到晚上十一点，总是在激烈的思想碰撞中，寻求一致，求同存异，希望以最完备的状态迎接本次比赛。辛苦卓绝，冷暖自知。

这二十几天对于我们而言，又是短暂的。我们常常是觉得时间不够，准备还不够充分，材料背景消化得不够彻底，而分析框架不够完美。书到用时方恨少，尽管我们已经学习过很多的管理工具，但是在实际运用的时候，总是会有些遭遇瓶颈，不知道怎样才能用得最优美。

因为过程的追求而觉得漫长，因为追求的美丽而觉得短暂，人生有时候就是这样，辩证双面，让人无法用简单的言语来形容，如果非要用一句话来形容，那就是——痛并快乐着……

辛苦的鼎力支持。很多人说，人脉资源是当今社会的一种财富，而我更认为，对于我们这些久违了校园的人来讲，同学之情更是一笔精神财富。

是班主任孙老师的鼓励和支持，让我放下工作压力的包袱，有幸的参与到这次活动中来；是队长的雷厉风行、敏捷思维，让我领会到了一种全新的工作方式；是各位班长、同学对我们的大力支持让我再次重温了同学之间的深厚情谊；是队友的默契配合、团结协作让我收获了一份喜悦和感动；还有学校领导和老师对我们案例的精彩点评，更是让我深刻理解了管理的内涵、不断学习的重要。

比赛结果不重要，参与的过程才重要。通过参加这次案例大赛，坚定了我继续参加学习的信心和决心。选择学习MBA，更是选择一种生活方式，因为这是对多彩人生的点缀和犒赏。



享受过程 痛并快乐着

在团队成员的不断磨合中，我深切体会到了团队的意义，以及高效团队需要的素质，而在讨论的深入中，我也意识到从专业知识转换到实际应用的重要性，在彩排演练中，我感受到团队合作的精神，而在最后的现场展示中，我也感悟到了效率的作用。用三言两语，似乎无法将本次参赛的感慨浓缩起来，而此时此刻，我已不愿意将这些感触全部转换成跳跃的文字，我更愿意，将此刻心底的感觉保留，沉淀，然后积累。

是谁说过的，所有的经历都是财富。这次比赛，虽然与决赛擦肩而过，但是我们的努力，我们的付出在展示的这一刻已经得到了价值的完全体现。也许不够完美，却已经是行云流水。有角色，有分工，还有些幽默的特色，也许不是最优秀，但，至少我们是最努力的。我们纵然不是冠军，我们确实自己的英雄。

又想起李开复的一本书——《做最好的自己》。是的，做最好的自己，即使在面对不那么理想的结局，也可以，给自己一个灿烂的微笑。就在此刻，留下我们的身影……祝福你，祝福我，祝福所有，有梦想的人们！

心的沟通 梦的展示

嵩山之巅队队员——陈威

夜，是梦开始的地 也是让人遐思的无限空间。

赛归来踏上返程的路，正值深夜，疲惫的倦容掩不住内心的涟漪。尽管深圳之行，总决赛拿了亚军，遗憾之余，我们很欣慰，我们的付出修成了正果。仿佛，昨日的峥嵘就在眼前，抹不去讨论案例鏖战夜魔到凌晨的记录，很多次，劳累的身心只是在夜宵之后有了片刻的休憩；最难忘的时候莫过于讨论案例豁然开朗后的喜悦。

在我们两次的比赛中，队友们互相的支持和理解是重要的因素。队长郑淑杰井然的统筹，胡月明自信的微笑，杨亮的思辨还有聂小波的严谨，孙善善老师坚强的后盾，从队友们的身上学着很多做事的风格。这之中我们为着共同的目标在尽自己的努力，这是一次长途的拉练，有太多的故事，太多的记忆，从预赛到决赛跨时两个多月；提笔回味，历历在目。

师兄师姐们的案例指点，是对我们最大的帮助，没有他们的分析和提醒，我们很难取得优异的成绩。这其中有争论也有学习，团队取得好的成绩，应该说是大家共同奋斗的结果。

作为参赛队员对我来说，更多的是学会新的思考问题的方式，打破陈规的新思维。观看了其他队的表演，懂得



考虑问题应该站在广而高的角度上，不能仅限于细小的枝节。当然细节也体现着态度，正是因为，我们的齐心协力，对案例的反反复复的研讨，才把握了方向，用我们的优势折服了评委！

比赛的事已告一段落，但赛后的余波，还在震撼着自己的内心。差距是要面对的，阅历的浅薄，知识面的狭隘，思维的僵化，语言的生硬，表情的单一，等等都禁锢着自己思想的自信。

掩卷沉思，正如站在深圳的高楼上眺望远处的山丘，那边的情形是未知的，拿什么去把握方向用什么去探知遥远的未来。或许，夜的等待正是黎明的开始！

雁行千里排成行，团结协作齐飞翔

博才队队员——陈莉云

2010年6月12日是一个令人难忘的日子，我们广州博才队力斩群雄，以绝对优势荣获2010年度“中华财务”



MBA 案例大赛南方区冠军！我作为参赛选手之一，也是非常兴奋的，觉得很荣幸参加这次比赛，最重要的是，这个荣誉代表了中财广州 MBA 的集体荣誉，是班上同学们智慧和汗水的结晶，是团队精神最好的诠释，也应验了古人的一句话：“众人合力，其利断金”。下面就我参加此次比赛的经历与大家分享一下。

从5月24日班长汪百知发邮件通知大家确定参加比赛至6月12日进行比赛的20天里，同学们在日常工作都非常繁忙的情况下，通过EMAIL等方式进行沟通，献计献策，不断地完善案例分析，我粗略算了一下我邮箱中班上同学沟通案例方面的邮件，就达60封之多。在班长汪百知的

召集下，智囊团成员发挥各自工作方面的优势，在何永冲同学家里多次讨论方案。在班长明确分工下，大家在预定时间内完成了各自熟悉的案例分析模块并使方案得到了进一步的完善。班长在整合了大家写的分析模块后，又马不停蹄地与康俊武重新梳理了案例，从早上一直忙到晚上 9:00 多，用近乎完美的标准完成了方案及演讲 PPT 的制作。之后大家又进行了多次实地演练。

在比赛当天上午，康俊武同学又进行了多次演练，使案例分析的讲解更加炉火纯青。还记得比赛当天抽签后，我们小组四人利用空隙时间在教室的走廊上进行了出场亮相训练，朱秀光同学认真地要求大家动作、口号要整齐划一，精神要饱满自信，在做到大家较满意的时候，我们都开玩笑地说我们像做传销的一样。

比赛正式开始，康俊武同学在限定的 15 分钟内讲解完了案例分析。臻于完美的案例分析内容、精美的 PPT 制作及康俊武从容淡定的讲解折服了大家。在随后的 10

分钟内，小组成员也非常默契地完成了评委们的 3 个提问。

这次比赛能取得胜利，归功于我们有一位认真负责的、富有感召力的、“拼命三郎”式的班长，归功于我们班级优秀的团队及良好的团队合作，归功于默默支持我们的班主任陈老师和何老师。

记得听老师们说过：“MBA 不是读出来的，是做案例做出来的。”通过参加此次比赛，我对这句话有了更深刻的体会和理解。我们在做案例中不但提高了分析问题能力，也提高了解决问题的能力，学会了更好的团队合作，收获了更深的友谊，是一次令人难忘的经历。

“一枝独秀不是春，百花齐放春满园”。让我们团结互助，扬起和谐中财的风帆，以自强不息的精神和永不屈服个性，使我们团队蓬勃向上、勇往直前。雁行千里排成行，团结协作齐飞翔！让我们在团队旗帜的感召下，在团队精神鼓舞下，开拓创新、奋勇前进、追求成功、创造辉煌！让团队凝聚力量，实现更加美好的理想！

经历是一种财富

嵩山之巅队队员——郑淑杰

很庆幸，今年考上了中南财经政法大学 MBA 学院，很久沉浸在喜悦之中。6 月份上了第一堂乔新生教授的经济课程之后，就接到了学校邀请参加学校举办的 2010 年中华财务案例大赛。

看到案例后的第一眼，感觉无从下手。4 个参赛队员做出来的初稿，被前几届的学长看了之后，痛批一通：没有特点，没有重点，观点不明确。严重的挫败感涌上心头。还好，各位学长不但给予了我们正面的批评，也给予了我们正面的支持和指导。

为了预赛能出线，05 级到 09 级的班长，无数次的在教室和我们一起探讨每个细节的语言和润色。他们有的工作繁忙，有的妻子待产，有的身体不适，但是没有一个是离开我们的团队，他们的支持给予我们莫大的信心！

北方赛区初赛，我们以亚军回报了他们的支持，但他们给予我们的仍是鼓励：相信决赛你们一定会取得好成绩。

有了初赛的历练，四个成员似乎都成长很快，但其中一个队员因事务太繁忙，中途退出。新的团队为了在短短一周内完成所有的 WORD 和 PPT，大家统一思想，所

有的人形成共识：为了共同的目标，学会协作，学会妥协。

再次和各位学长的切磋中，我们找到了新的亮点和闪光点，又是十几个彻夜不眠，我们终于如期的完成了所有的准备工作。所有的队员如弓在弦上，就等上场的那一刻。

一切都在计划中如期进行，亮丽的团队展示，新款的表现形式，创新的 PPT 演示，还有大胆的整改方案，得到了评委团队的认可。虽然我们是亚军，但是虽败犹荣，面对强大的广州和深圳队，面对即将完成学业的武汉队，亚军是对我们最大的认可。

我们是 2010 年的新生，因为有着中南大团队的后盾，因为有新生“初生牛犊不怕虎”的创新精神。我们得到了大家的认可，这是我们河南教学中心共同的荣誉。

回顾整个参赛的短短一个半月，也是我成长和蜕变的一个半月，曾以为经验丰富的我再次重新给我一个定位：“学无止境”！而且学校能给我们机会参加这样的竞赛，参与本身就是种学习！

只有经历，参与，才能成长！这种经历，对于每个同学都是一种财富。

赛后感言

嵩山之巅队队员——聂小波

首先很感谢中南大、河南教育学院给我们这样一次锻炼、提升、学习的机会。案例比赛是 MBA 学生业余的团体活动，也是检验学习成果的时候，这就要求参赛的队员必须要有扎实的理论功底，迅速的学习转化能力以及卓越的现场表现力。刚拿到案例的时候，脑子里一片空白，不知道从那下手；然后查阅大量的资料，准备文档及 PPT，比赛前充满信心；比赛后看到更加优秀的对手又发现自己有很多的不足。谈到赛后感受大概是两方面，一个是通过这次比赛对自己的影响，另外就是回顾总结这次比赛的得失，为下一次比赛做准备。对于自己来说通过这次活动增加了同学之间的感情，提高了自己的迅速学习力和转化力，也更加了解到自己的不足。

这次比赛的失误：①赛前准备不充分，模拟演练太少②问题的解决方案不够详尽，只是口号上提到，没有具体的实施方案，且解决方案没有认真的总结形成简单易记的文字，武汉队在这方面占据了优势③制作 PPT 的技术有待提高（和武汉队相比）④对于赛后老师的提问没有足够的准备，导致回答问题时论据不够充分⑤文档整理的内容偏少（和广州队相比，广州队整理的材料很多，得到了汪院长的表扬）⑥队员的介绍缺乏创意（广州队在这方面有优势，介绍了每个队员的具体职业）。拿到总决赛的亚军，成功的主要因素是：敢想（用三年的时间把天恒公司推向国际化），这个想法的提出要感谢付班长，同时也感谢所有关心此次案例大赛的同仁们。

精心准备，追求细节的完美

博才队队员——马鹏程

6 月 12 日紧张的比赛终于落下帷幕，广州博才队以绝对的优势取得了“中华财务”MBA 案例大赛预赛南方赛区的冠军。回首博才队参赛的整个历程，感慨良多，博才队的胜利绝非偶然，是智囊团、参赛队员孜孜不倦共同努力的成果，也是各位精英对细节的完美不断渴求的自然结果。

从 5 月 24 日班长汪百知通知大家确定参加案例大赛的那一刻开始，原本工作就非常繁忙的各位同学都发动了起来，在班长的组织下，各位成员（郑兰、陈莉云、赵慧谨、朱秀光、郝越男、张莉、康俊武、夏丽芬、巫惠琼、刘强、吴永贤等同学）以何永冲同学的家作为基地，进行了多次案例分析讨论，智囊团的各位成员不断挖掘着行业的背景和数据，他们对案例中的每一个微小的细节都不放过，从各自的专业角度出发深入研究，来自各个成员的的建议和分析不断的汇集。经过众多精英的各抒己见和集思广益，透彻分析案例之后，解决方案渐渐浮出水面。

之后班长为各位队友分配任务，设定提交各模块的最终时间，大家各司其职，各自回去编写负责的模块。得知刘强同学在出差时仍然坚持搜集行业背景，陈莉云同学编

写文档到晚上 1 点多，而朱秀光同学在频繁出差时仍然坚持完成了自己负责的那个部分时，我也不敢怠慢，尽自己最大的努力完成信息系统部分文档部分的编写。在收到各位队友的文档之后，班长汪百知和康俊武同学还专门花了整整一天的时间整合各个部分，提炼出精华，制作出来一份可以媲美专业咨询公司水平的 PPT 文档。这种各尽其职，团队协作的精神为我们比赛的胜利打下了坚实的基础。

转眼就到了比赛的前一天，全体队员在晚上又集中在一起进行了模拟演练，从队形、入场、口号、就坐顺序甚至坐姿和站姿都进行了反复的推敲和排练。那天晚上，当看到班长制作的精美专业的 PPT、朱秀光同学对细节完美的追求、陈莉云同学对现场表现的分析建议以及康俊武同学气势澎湃的试讲之后，我已经预感到这次比赛的冠军非广州博才队莫属了。为了正式比赛时的完美表现，几位队友在演练完之后，还专程开车去挑选队服，这种对每一个小细节的关注和追求令我深深感动。

比赛的当天上午，我们队是最早到达赛场进行实地准备的队伍，穿上队友尽心挑选的队服，我感到信心

大增。利用开赛前短短的2个小时,我们反复的练习入场、口号和各种动作,力求每一个环节都完美无缺,给各位评委留下深刻印象。班长汪百知一次又一次的提出改善的建议,陈莉云同学关注每一个细节并为大家准备了文件夹和笔,朱秀光同学专门指导我正确的走路姿势,一改我懒散的外表形象。而康俊武同学为了能在15分钟之



内达到最完美的表现,一遍又一遍的进行模拟演讲,他计算着每一页的演讲时间,力求充分的利用这宝贵的15分钟时间。

比赛开始了,我们按照之前不断演练的步骤,有条不紊的入场,展示我们的队伍,之后15分钟案例演讲非常完美。虽然在最后的提问阶段由于我的疏忽被扣分,但由于队友们的出色发挥,广州博才队最终取得了胜利。康俊武同学从容淡定的讲解赢得了在座所有评委和参赛队伍的一致好评,我们都惊讶于外表温文儒雅的他,在评委和众多参赛队员面前竟有如此气势如虹的表现。

预赛结束了,马上就要迎来7月份的全国总决赛,广州博才队将面对实力更加强劲的对手,凭借我们在预赛阶段出色的表现,我相信广州博才队一定能取得更好的成绩,让我们拭目以待!

因为心中有梦,所以前方有路

卧龙队队员——崔怀义

2010年6月12日,由我、梁卫、熊晓燕、金飞组成的襄樊卧龙代表队,参加了中南财经政法大学MBA学院2010年“中华财务”管理案例大赛(北方赛区)预赛。经过我们的共同努力,在比赛中取得团体优胜奖的成绩。我想这样的奖项并不是最重要的,因为更有价值的东西蕴藏在我们比赛过程中团队配合以及不断的学习中。这是一次非常有意义的经历,在此我把参加比赛的心得跟大家分享一下。

比赛准备阶段

5月24日我被余伟老师通知参加比赛,我毫不犹豫的答应了,对于我来说,因为今年应该是我MBA学习期间的最后一年,所以我一直期待在MBA期间留下美好的回忆。但五月份我还在本部上集中班的课程,时间还是蛮紧迫的,从6月1日,我学习回来,参加了我们小组的第一次讨论,才知道大家真的太忙了,大家隔三差五的出差、加班,大家都是忙里抽闲,所以留给我们做案例分析的时间不太充裕,时间管理以及有效沟通就变得非常关键。而我们四位队员中三个是法律出身,一个是金融出身的,除我是在不是企业的企业呆过外,梁卫在人民银行、晓燕在律所、金飞在银监局,虽然在此之前我考过管理咨询师的考试,但对于管理咨询还是很模糊,没有一点实战

的经验,但这些并没有影响我们对待此次比赛的信心,在此期间我们互相打气,相互激励,正是因为我们年轻、我们有梦想,所以我们才信心百倍。

案例分析过程

虽然我们都是第一次参加这样的比赛,但是我们却非常用心而努力的去准备。我们接到案例后每个人都仔细的研究了几遍,然后开始了我们第一次讨论会。我们采用了头脑风暴法,每个人把自己看完案例后的所有想法都讲出来,一一记录。然后通过讨论得到了我们初步的分析路线,并且根据每一个人的基础和特点进行了详细的分工。案例其实包含的内容还是很多的,可以从很多的方面下手,经过我们的讨论,我们小组决定运用自上而下的方法分析。也就是先通过宏观环境分析和企业内部诊断得出企业的战略,然后针对每一个部门以及部门之间的协作关系对企业进行优化,将战略实施下去。这涉及的内容要详细复杂的多。当然我们也走了很多弯路,比如开始的时候我们的WORD一直难产,因为我们对SWOT分析中出现了分歧,不够条理,对优势和劣势分析不到位,造成SWOT分析基本框架一直定不下来。最后,我们不得不停下主题不明的讨论,由专门人详细的列出了刚才讨论的关键点,经过近三个小时的讨论才完成SWOT的分析。在整个案例准备过程

中，梁卫同学思维非常活跃，每次提出新的想法的时候，都会征求我们的意见，如果出现分歧，她也希望听听我们的意见，在此期间我们的智囊团孙智国、柯于谦、蒋伟、胡昱敏、周英华以及余伟老师等，给我们提了很多富有建设性的建议，对我们团队有很大的鼓舞。

我们每天都会开会讨论自己的想法，相互提出对其他成员的所想问题的建议，然后回去优化。通过大量的比较分析，我们找到了公司的最主要问题——内部管理，然后我们通过分析得到了理想公司的组织结构，把这些部门内部以及部门之间的关系都分析出来，针对上面得到的问题，把他们一个一个的解决了，而对于如何分析出内部管理问题及如何重组企业流程都是有很强大的理论工具做支持的。因此我们采用二八原则分析出内部管理的问题，并采用 BPR 理论模型来重组企业流程。对于组织机构图的重设计可以看出团队整体素质的高低，我们在设计中吸取多方的有益建议，在此感谢我们的智囊团成员们。

案例的定稿

WORD 文档经过归纳、总结，几经易稿，最后成型，这凝聚了我们整个卧龙队的心血，每每我们收到更改的信息的时间都到了凌晨 2 点多，但大家都不辞辛苦的忙碌着，在此特别感谢我的队友晓燕，她还在哺乳期，还跟我们一起坚持着，并为我们团队从准备到比赛阶段倾注很多心血。在随后的 PPT 制作过程中，金飞同学经过几个晚上的精心制作，终于面世，看到我们的心血问世，我们累但是我们很快乐。

比赛前后

赛前我们进行了多次预演，努力查找演说中的不足，并着重强调演讲时的关键点。从如何进场、队号、服饰、

演讲的手势、站势及如何上下连接，我们都做了细致的思考。还有，因为整个演说过程是 15 分钟，所以对每个队友的时间上的要求都很精确，很大程度考验我们团队的协作能力和默契程度。经过六七次的预演，大家都能比较精确地把握自己的演说时间。

比赛的现场是紧张的，但我们还是有条不紊的按着我们预先的计划，圆满完成了比赛。

启示

通过观看和学习兄弟团队的分析以及评委老师的点评，我们发现了比赛中团队存在的一些不足，也得到了许多启示，为以后更好地参加比赛、将学习成果转化到工作中打下了基础。由于我们准备时间仓促，对于案例的战略规划方面没有详细分析，还有我们把重心放在 WORD 制作内容上，而忽略了比赛的形式和表演性，造成我们的亮点相对单一，以后我们将重点从这些方面努力改进。

当然我们每个人来说，这都是一次历练，是我们人生的一次不可多得的财富。因为这不仅仅是一场比赛，还有助于锻炼我们的分析判断能力、决策能力以及沟通表达能力，提高沟通、说服与传播观点的技能。我们也通过此次学习和沟通，开阔了视野，增长了见识。通过高度模拟现实的商业案例，对大家训练商业实践时的决策和分析能力，建立成熟的商业思维，都有着很大的帮助。

在此，衷心感谢中财和 MBA 学院以及中华财务给我们搭建这个施展才华的平台，也非常感谢陈静老师和余伟老师给我们提供这个交流的机会，感谢我们的智囊团无私的奉献，感谢我的团队精诚协作，相信我们襄樊卧龙队会有一个美好的明天。

出线：对过去的回报，对未来的奖励 博才队队员——汪百知

毫无疑问，这不是一场战斗，而是一场战役；不容置疑，这不是一个人的战斗，也不是一个团队的战斗，而是一个班集体的战斗。

6 月 12 日，当走上最高领奖台，顺利杀入总决赛的那一刻，我们百感交集，这不是欣喜若狂，也不是心静如水；不是奔走相告，也不是独尝胜利……那一刻，第一时间涌入的不是眼前的冠军奖杯，而是那一幕幕的备战往事。

繁忙中的任务

六月骄阳似火，大都市的工作像火一样越烧越旺。六月，注定是繁忙的月份，就在这时，中南财经政法大学 2010 年“中华财务”MBA 案例大赛悄然打响。虽然在繁忙中接受任务，但是我们顶着 MBA 的光环，我们不能辱没“中财 MBA”的光辉，所以我们不是叫苦连天，而是迎难而上。

如果没有 5 月 16 日的拓展，我们这些新生之间的了解或许仅仅局限于同学录上陌生的名字。我拿起同学录，

反复研究工作背景、反复回忆拓展时刻的出彩同学，并发送号召全班同学报名。

好不容易，好不容易，拉齐了团队——参赛队伍与智囊团。在组队的这段时间，我才知道同学们是多么的繁忙，很多人很想参加，很多人却有心无力。我深刻了解到：能读 MBA 的人都不是一般的人，不一般的人都不是悠闲的人。

断断续续的备战

不能说我们是完完整整的备战，由于各种各样的原因，我们的团队总是无法凑齐，而且我们也不是经常泡在一起讨论，可以说我们的备战是断断续续的。

队友中，有飞来飞去的，有外地办公的，我们无法克服空间的距离，只好采取 QQ、邮件、电话等通讯方式进行随时随地的沟通，我们制定了时间表和任务表，在有限的时间内尽量做出最有效的成效。

这绝对是一支高素质的团队：只要可以来，那么就义无反顾的来；只要是讨论，那么绝对是唇枪舌战的讨论；只要分配了任务，那绝对是保质保量的完成……记得 6 月 1 日下达给各个队友不同的任务，并要求 6 月 3 日 9 点前必须交到我这里来。6 月 3 日早晨我打开邮箱，就看到了队友们的“作业”，我看他们邮件发送的时间表，有很多是凌晨一两点发送的，可见很多人在熬夜，但是一定会按时完成任务。看着近几万字的内容，我不禁感动。

完美的解决方案

WORD 文件：综合、归纳、修正每个成员撰写的各个领域的方案，几经易稿，最后长达 40 余页，字数达 2.2 万的堪称相当完美的解决方案。

PPT 演示稿：那一天是周末，从早 9 点到晚 9 点，坐在电脑旁，修饰最后的 word 文稿，并制定 PPT 演示稿。一整天的奋斗终于完成图文并茂的优美 PPT，PPT 考虑了美感和内容的前瞻性，还考虑了各个细节。

WORD 文件与 PPT 文件的好坏是案例大赛取胜与否的关键，我们花了很多时间酝酿稿子的细节。我们在有限的时间中完成了一件高质量的任务。

比赛那天，评委在赛后跟我们交流，质疑我们是否独立完成如此高质量的解决方案，用比较肯定的语气询问我们是否有咨询公司或者专家指导过我们，经我们再三解释，但评委依旧将信将疑。

细节影响成败

在这场战役中，细节或许无法决定成败，但细节会影响成败。比赛前夕，我们去挑选衣服，衣服很醒目，领带很配衬，甚至我们要求专业人士帮我们打相同款式的领带。

我们统一了上台记录本，甚至武装到笔和 A4 纸张；我们戴上了校徽，我们注意了上台形式、步伐、顺序，甚至细致到怎样落座，目光如何注视，双手如何摆放等等。

上帝总是垂青有准备的人……我们来了，因为我们自信；我们不慌不忙，因为我们准备充分！

美丽的演出

6 月 12 日，舞台为我们搭起，广州博才队信心百倍的走上舞台！

上上签：三支队伍抽签，我们抽得第三个上场，此乃上上签；演说环节：PPT 的演讲时间控制得刚刚好——15 分钟；主讲人的语速语气语调都控制得很好。问答环节：按规定是两个问题，而评委提了三个问题。但我们回答得滴水不漏。最后，毫无疑问，我们以 91.5 分的好成绩荣获中南大 MBA 案例大赛（南方区）冠军，并杀入总决赛。

评委的话

在点评环节，评委们对这次案例大赛以及参赛队伍给予了极大的肯定。在他们的评语中，可以探出这次大赛的特点：

题目难：案例题目范围大难点多，对综合性知识要求严，属于 EMBA 的案例范畴。时间紧：真正完成一个案例，需要 9 个月时间，而现在要求在短短一个月之内要完成如此高难度的课题，对于 MBA 新生来说，这是一种挑战。素质高：评委认为参赛队伍素质高，解决方案设计优秀。对于一个还没有完整学习 MBA 课程的新生来说，这是非常了不起的，改变了对 MBA 质量下降的认识。评委寄予了深切的希望：希望我们可以改变 MBA 的公众形象，希望我们更多的承担起社会的责任。

收获

这是一场超越我们自身能力的大赛，需要团队合作才能完成的大赛。它的特点是综合性强、知识面广、实践经验丰富，我们需要一个各种专业背景和工作背景的团队，并稍微拔高我们的能力才能勉强完成的大赛。

在备战和比赛的全过程中，我们讨论、争论、纠结、徘徊、低谷、兴奋、坚持、熬夜、思考、奋笔……一个月以来我们团队、我们智囊团就在各种情绪中，在繁忙中坚持着这样的梦想。天道酬勤，我们收获了友谊、收获了知识、收获了精神、收获了未来！

出线是对过去的回报，也是对未来的奖励。成功总是垂青有准备的人，我们杀入全国总决赛，一路走来，只要拥有这种百折不挠的精神，广州博才队一定会走得更远！

楚天中南MBA沙龙振兴汉产家具研讨会

一、相关报道：

5月31日8家武汉家具厂伪造产地被查本报今起推出深度调查： 汉产家具为何不愿姓“汉”

昨日，8份行政处罚通知书摆上武汉市洪山区工商分局副局长周泽意的案头。这8家汉产家具企业因为虚假标示产地，将面临工商部门的处罚。

洪山区建设乡聚集着45家本地家具厂，它们生产的明明是本地产品，但其中不少却千方百计掩盖“出生地”，纷纷将产地标注为香港、广东等地，甚至不少年产值过千万元的家具厂也走“山寨”路线。

洪山区建设乡工商所所长熊超群介绍，8家伪造产地且拒绝整改的家具厂，已被纳入诚信“黑名单”，工商部门将立案查处。武汉市质监局也在建设乡揪出18家伪造产地的本地家具厂，准备纳入“严打”对象。

汉产家具曾经有过辉煌。上世纪80年代，武汉家具企业年产值共达3亿元左右，一度被列为武汉市支柱产业，并涌现出“双箭”、“白鳍豚”、“四季如意”等知名品牌。但近20多年来，汉产家具品牌的声越来越弱，行业发展岌岌可危，以致出现集体虚构产地的歪风。

武汉市家具协会秘书长谢文桥介绍，缺资金、缺技术、缺研发能力、缺产业配套，成为汉产家具行业发展的“拦路虎”，但最缺的还是能够叫得响的品牌。去年，武汉家具市场消费额达120亿元，但九成被外地家具厂瓜分，汉产家具甚至难以进入家门口的大卖场，处境尴尬。

在记者的连日采访中，武汉玉林家私厂等20多家武汉家具企业，希望通过本报向社会呼吁：请有关职能部门关注汉产家具行业的现状，建立行业发展规划，通过推动行业重组等系列措施，帮助汉产家具走出困境，重振雄风。

上百亿市场旁落 武汉产家具为何不愿姓“汉”

（记者张乐克 龙滢 刘茜 查昭 熊星星 通讯员徐永峰）连日来，本报记者走访了武汉多个家具市场和多家家具企业，试图解读“汉产家具不姓‘汉’”这一怪象。

多次查处难改“傍大款”城中村产出“香港”家具

5月20日，洪山区工商分局对建设乡45家家具厂

全面清查，发现虚假表示香港品牌的有7家，另有30多家冒充广东、成都产地。

在建设乡崇阳村，执法人员来到一家占地达40亩的大型家具厂，发现其生产的家具包装上印着繁体的“香港富亚达”等字样，还用中英文标注着“香港九龙旺角花园街”等“公司地址”。

建设乡工商所所长熊超群介绍，经调查，该厂在工商部门注册的名称是“武汉市洪山区建设乡富亚达家具厂”，却通过中介公司在香港注册了一家所谓的“香港富亚达（集



团)”，然后自己给自己授权，让消费者误以为是香港品牌。

从今年3月以来，工商部门多次责令该厂改正，但厂方仅在包装上加注产地为洪山区崇阳工业园等信息，却拒绝撤销“香港授权”。

熊超群表示，根据外资企业在大陆投资合作的相关规定，外资授权内地企业贴牌生产必须要到主管部门备案，否则没有法律效力，甚至涉嫌违规授权。另外，实际产地如不标注武汉市行政区划，误导消费者，也属违规行为。

甚至有规模更大的武汉家具厂也走“山寨”路线。武汉和平石磊家具厂去年销售额近7000万元，却通过注册“香港石磊家私实业有限公司”，虚假表示产地。

据了解，虚假表示产地，在建设乡的家具企业中十分普遍，除了香港，更多采取“授权”手法，虚构广东、四川品牌，虽经多次查处，仍难根治。

汉产家具难进家门口的大卖场 上百亿市场九

成旁落

去年，武汉家具市场消费额达到120亿元，但9成被外地家具厂瓜分。

提到汉产家具的现状，武汉市家具协会秘书长谢文桥感叹：汉产家具缺少叫得响的品牌。这块120亿元的“大蛋糕”中，一半被广东家具切走，四川、北方家具各占两成，汉产家具的市场份额仅有一成左右。

提到汉产家具，武汉居然之家家居市场有限公司武昌店店长顾月明的第一反应是：“档次低，无原创设计，无好的包装，质量不过关。”

他介绍，居然之家武昌店有300多个家具品牌，其中八成是广州、北京家具，其次是浙江、四川家具。汉产家具寥寥无几，只占三四个席位，“招商时，几乎没有武汉家具企业来咨询。”

以广州为代表的粤派家具风格多样，涵盖欧式、中式、实木、板式、软体等，产品线丰富，做工精细。京派家具善于用材料、环保等做卖点，“曲美”、“意风”、“百强”等品牌聘请国外设计师设计，注重与国外设计接轨，产品款式令人耳目一新。与此相比，在消费者的心目中，汉产家具已被打上“大路货”的烙印。

“从这几个汉产品牌的摆放位置，可以看出它们都属于中低端水平。”顾月明指着卖场分布图说，这些汉产家具都在卖场的犄角旮旯，少人光顾。

和平家具大市场是目前为数不多的汉产家具展示平台，但在这里，满眼也几乎是外地品牌，很难看到标注汉产的家具品牌。一位行业人士透露，一些本地生产厂家不敢打上“武汉”字样，否则价格、销量都会大打折扣。

贴上港标价格猛涨4倍

“傍大款”成本地企业生存之道

在和平家具大市场，记者发现一个不正常的现象：同样是一套板式家具，汉产的价格仅有四川产的一半。

为何产地不同，价格差距却如此之大？一位汉产家具老板无奈地说：汉产家具只能卖这个价格，四川产的家具名气也大啊！

采访中，和平石磊家具负责人刘某对工商执法人员称：武汉家具根本没法同广东、成都等地生产的同类产品竞争，目前已基本退出省会城市，只能在乡镇市场寻找空间。即使是同样的产品、同样的材料，有的广东产家具比武汉产价格高4—5倍。

例如：同样是板式6开门衣柜，武汉产批发价为1200元，而成都产价格为4000元左右，广东产价格是超过5000。

工商执法人员介绍，在建设乡的调查发现，家具贴上港标后，标价一般可高出4倍。正是这样的利益驱动，让一些本地家具厂家变得短视，导致违规行为泛滥。

辉煌过后境况尴尬 汉产家具痛失全国第四极

武汉市目前有700多家家具生产企业，绝大部分产品销往省内二、三线城市。“武汉家具，失去了当国内家具第四极的机会。”谢文桥说，国内目前有四大家具产业集群——长三角、珠三角、环渤海湾、四川。本世纪初，本土家具企业曾联名向政府提出“打造全国家具第四极”的建议，因为种种原因，未被采纳。

谢文桥说，上世纪80年代末是汉产家具最辉煌的时期，国有钢木家具品牌“双箭”、“白蜡豚”、“四季如意”被称为“三只钢老虎”，畅销全国，名声赫赫。当时，武汉有100多家国有家具企业，年产值达3亿元左右。

上世纪90年代中后期，武汉市政府提出发展“汉派服装”、“汉味食品”、“汉产家具”战略，并出台贴息贷款2000万元等一系列政策优惠，缓解了家具企业融资难的问题，民营企业开始加速发展。本世纪初，“汉产家具”从政府“支柱产业”目录中删除，其发展势头也江河日下，陷入岌岌可危的境地。

汉产家具品牌的声越来越微弱，甚至集体“沦陷”，武汉家具企业的发展究竟缺少什么？本报将对此继续关注，欢迎广大读者拨打热线电话，畅谈看法，提出建议。

6月1日图文： 探访汉产家具品牌断档之痛

昨日，本报推出《汉产家具为何不愿姓“汉”》的报道后，引起社会强烈反响。曾经辉煌一时的汉产家具，为何沦落到宁愿贴牌造假也不愿姓“汉”的局面？连日来，本报记者实地踏访了多家汉产家具企业，试图探究到底是什么原因，才导致汉产家具今日的品牌断档之痛。



缺研发从南到北抄袭设计

“成也板材家具，败也板材家具。”武汉市洪山区建设乡一家具厂老板黄先生说，在青山和平大世界创业的汉产家具厂，九成靠板材家具发家。可以说，汉产家具因经营板材家具品种而兴，但也深深败在板材家具“短平快”所带来的急功近利和目光短浅上。

在黄先生占地40余亩的工厂里，堆放着成千套板材成品组装件。该厂去年销售额达6000多万元，不料今年生意惨淡，近半年时间过去，销售额还不及去年两成。大起大落，是汉产板材家具的生存现状。黄先生称，除了市场行情波动因素外，更重要的是他的家具款式又过时了。

黄先生的厂里根本就没有设计师，而据他介绍，建设乡40多家家具厂，有设计师的还不到5家。老板们每年都要南下广交会、北上北京家具展，主要目的不是带产品参展，而是“取经”，看到好的设计，立刻原样抄袭。近几年来，成都家具异军突起，大家又一窝蜂地抄袭成都家具的款式。

然而抄袭毕竟难敌正版，于是打低价牌成为唯一选择。建设乡的家具厂生产的家具，价格只有同样式的成都的一半，甚至一套平板家具（包括床、衣柜、梳妆台）能赚50元都批发。

九成汉产家具企业挤在板材行业中，家家小而全，产品同质化现象十分严重。而仿样、抄版、跟风等急功近利的低价经营方式，导致不少企业不得不使用低劣材料，从而陷入不断贬值的恶性循环。于是，伪造产地也就成了一些汉产家具企业的生存之道。

缺眼光为赚快钱轻视品牌

汉产家具到底缺什么？武汉一家具厂老板陈先生的经历颇具代表性。他初中毕业后在荆州一家具企业当木工，后在当地开家具厂。十多年前，他举家来到武汉郊区，租用民房开起家具作坊。2005年—2006年，他生产的板式家具因为价格低廉，式样更新快，成功打进省内不少二三级市场。

在那段时间，和陈先生一样干劲十足的家具作坊主们，在武汉至少有百余家，汉产家具远销到甘肃、新疆、内蒙、云南、山东等地。

近几年，受四川家具的冲击，这些家具作坊主生意下滑，但陈先生和妻子人、财、物一把抓，领着30多号工人艰难维系着工厂的运转。

陈先生说，他在武汉生产家具上十年，既没有好好

经营自己的品牌，也不敢扩大生产规模。每个月的厂房租金、工人工资、水电费等开支高达50万元，他害怕一旦扩大生产，而家具又卖不出去，损失就大了。

据了解，汉产家具厂或家具作坊的老板们，不少与陈先生一样，文化程度不高，满足于现状，没有再上一层楼的欲望和能力。“虽说赚不到大钱，但日子还过得去，这样就行了。”陈先生说。

缺市场难以打进一线城市

位于蔡甸区常福工业园区的武汉超凡家具门口，巨幅招牌写着“要做中国著名家具品牌”。作为武汉为数不多的实木家具企业，超凡正是在板材家具上栽过跟头，才下定决心转型，从而闯出一条生路。

1990年，19岁的浙江木匠叶怀斌来汉打工，一个月后用几千块钱开起家具作坊。1994年，因为采用易燃油漆，工人操作失误，一把火将厂房烧得精光。他借钱重整旗鼓，推出刨花板刷聚酯漆的新型家具，一年多还清债务，还赚到上百万元。

但因工艺不成熟，不少卖出去的家具不到半年就出现裂痕。当时在汉的很多家具老板也遇到同样的问题，有的不负责任地跑了，但叶怀斌留了下来，挨家挨户回收问题家具，足足折腾了大半年。

经此一役，他认识到板材家具赚钱快，但风险也大，而且很容易砸招牌。1996年，他摸准市场脉搏，转做实木家具，公司业绩快速增长。1998年，他注册“超凡”品牌，如今在国内的专卖店达到70多家。

但即便是汉产名品，超凡仍然难以进以北京为代表的一线城市。“首先，在家具行业里，武汉与北京相比太落后；其次，我们的品牌在北京没有竞争优势；另外，北京的卖场租金每平方米5000元，如果家具销售不好，连租金都交不起。”叶怀斌说。

缺渠道展厅开在工厂门前

在民族大道与江夏大道交界处，记者找到武汉锦天家具时，招牌下是一个300多平方米的家具展厅。穿过展厅，院内机器轰鸣，工人们正在紧张生产。“这是公司正在探索的前店后厂直销模式。”负责人常一林介绍，去年4月展厅正式开业，高峰时一个月营业额能达到十几万元。

2008年，在办公家具领域摸爬滚打十多年后，常一林转战民用家具市场。做办公家具时，大项目几乎都被外地企业抢走，她觉得“英雄无用武之地”；如今有了定位中高端的自主设计品牌，她不愿在余家头与同行“低价竞争”，试图进入欧亚达、金马这样的大型卖场，与外地家具竞争。

但是她再次感受到市场的残酷。“汉产家具即使有自己的设计，但要想得到市场认同，仍然困难重重。先不说大型卖场高昂的进场费，即使进去了，也难以占到好位置。”常一林无奈地说，汉产家具在本地都打不开销售渠道，到外地发展就更难了。

眼下，民族大道在修路，展厅人气明显减弱，常一林有些犯愁。尽管她这种创新模式被同行当作“反面教材”，但常一林仍然乐观，她说：“路总会修好的，我会坚持下去。”

6月2日 那边产值已破400亿 这边 仍然热衷“山寨” “川军”十年崛起 武汉原地踏步

近日，记者走访各大家具市场，约谈行业人士，发现汉产家具和四川家具走过的截然不同历程：同样发端于10年前，可10年后当汉产家具仍停留在热衷仿冒他人时，四川家具却靠艰苦奋斗打拼出了一条符合自身特点的发展道路。

据四川省家具行业商会统计，2008年四川家具总产值达316亿元，2009年达441亿元，产业增速达40%。广东、浙江等中国传统家具强省都在惊呼“川军崛起”，成都市武侯区已经成为中国西部家具商贸之都。

四川家具产业从年产值不到20亿元、从业人员不足5万，到2009年产值突破400亿元、从业人员突破80万，产业集群和产业规模可圈可点。四川已经成为中国家具制造业的重要基地之一。

反观本地，汉产板式家具的销量，是四川全友家具的一半，可汉产家具一年的总产值仅是全友近60亿元产值的1/6。

商会搭桥：“农民家具”摘帽出川

回忆四川家具起步之初，四川省家具进出口商会秘书长荣煜伟在电话中对记者称，10年前，全友家私还是一个作坊工厂，生产规模与现在武汉的家具厂差不多，还不如广东的家具厂一个车间大。现在，全友家私一个车间都抵得上广东许多厂了。

以前，四川家具主攻三线市场，被业内称为“农民家具”，如今四川人用5年摘掉了这项尴尬的“帽子”。荣煜伟称，自古出蜀难，靠单个企业出川，很难改变外界的偏见。2006年商会成立后即四处搭桥，连续多年开展“四川家具中国行”活动，行至西安、杭州、昆明、上海、武汉、重庆、大连、长沙等城市，改变四川家具行业长期以来信息封闭、

各自为政的状况，成为四川家具闯出去的平台。

如今，四川家具不仅抢占国内二三线城市，还要积极开拓一级市场，甚至出击国际市场。荣煜伟表示，今年组织四川家具企业赴全国20个大中城市开展活动，还即将赴南非家具展览会。近年来，四川家具频频亮相马来西亚家具展览会、新加坡家具展览会、意大利家具展览会等国际展会，出口额增速让广东家具业也“眼红”。

据统计，四川家具年出口总额，在2006年仅2000万美元，2009年，在全球金融危机的影响下，家具年出口总额达到1.8亿美元。短短数年，家具年出口总额翻了9番。

政府扶持：鼓励自主创新出品牌

成都南方家俱（集团）有限公司武汉办事处总经理



高远文，曾在成都家具行业摸爬滚打多年，三年前，他被派到武汉开拓市场。两地家具产业差距，也让他对汉产家具颇有感叹。

他说，10年前四川家具起步时，同样经历了汉产家具目前的现状。那时，当地家具老板每年都要到广东参加家具博览会，将最新款式抄回来仿制。可四川家具行业很快就意识到，相较于广东的高端家具，盲目效仿这一招并不讨好，四川家具要走一条适合自己的特色之路。

高远文说，地方政府对家具行业的推动作用很重要。

据了解，为激励家具企业自主创新，四川出台众多奖励措施，如鼓励企业建立技术中心或工程技术研究中心，凡申报市级以上技术中心或工程技术研究中心并获认定的，区财政一次性给予20万元的资金支持；鼓励企业研制开发新产品，企业研制开发的新产品，列入国家、省、市计划目录的，属国家级新产品和省内首次生产的发明专利产品，在3年内属省级新产品和实用新型专利产品，在2年内按其缴纳三税区本级所得的80%予以扶持；凡获得国家、省、市项目专项资金支持的，区财政在应

用技术与开发资金中，按其所获支持资金总额的15%给予匹配资金支持等等。

此外，还鼓励企业争创品牌、名牌，新获得全国驰名商标或“中国名牌”、“国家免检”产品称号的企业，从获得商标或产品称号之日起连续两年缴纳三税500万元以上，一次性奖励50万元等等。

产业配套：给家具企业找“家”

“汉产家具的发展模式，至少落后成都家具5年。”荣煜伟称，这并不是虚张声势，四川家具行业组织到武汉考察过，结果发现武汉家具企业零散分布、重复建设，没有统一的产业园区规划，没有产业链配套政策。

荣煜伟介绍，在成都市新都区新繁镇、龙桥镇及斑竹园镇下辖区域，紧邻成彭高速，已经建设9000亩规模家具产业集群区，园区集成家具设计、培训、生产、产品展示、原辅料交易及物流于一体，产业链配套相对更完善。

当地政府对入园沿海企业加大政策扶持力度，设立“沿海家具产业园”，对沿海企业全方位跟踪服务，甚至为入园企业提供免费“用工培训”和“用工保障”。

记者了解到，相对于其他家具生产基地而言，四川家具业得到的政府支持最多，也令全国的家具同行十分羡慕。据介绍，四川规划了新都、崇州、彭州等家具企业集中的五个工业园区，成都大小家具企业将陆续迁入，预计未来5-10年，成都将成为中国第一大家具生产制造中心。

让家具企业找到了“家”，形成规模效应，是四川家具崛起的保障。

沿海家具集体入汉推动产业提档升级 汉产家具突围机会来了

汉产家具与成都家具几乎同时起步，但现在已被远远甩开，所幸的是，一个反超的机会正摆在面前。

昨日，省家居产业促进会秘书长顾祥利对记者称，去年全国家具产值已达6000亿元，随着国际家具产业向国内转移和国内沿海家具产业向中西部地区转移，内陆家具产业将迎来第二个高速发展期。

去年东莞500家家家具企业抱团入汉，今年4月，广东、香港家具纷纷将研发中心、生产基地搬迁到汉。武汉成为沿海家具产业向中部地区转移的“热土”。

湖北省、武汉市家具行业协会等多家单位，呼吁尽

快出台武汉家具产业集群发展和品牌建设的相关规划，利用承接产业转移的机会，加快汉产家具产业结构升级，助推家具产业集群发展，发挥区位、物流优势，完善产业链配套，培育、壮大武汉家具品牌，汉产家具产业迎来前所未有的机遇。

热望全国家具产业第五极

“中部城市目前是家具产业的塌陷地带。”顾祥利介绍，目前国内逐步形成了四大家具产业带，在华南，有东莞、深圳、顺德为中心的广东家具；在西部，有成都为中心的四川家具；在华东，有温州、玉环、杭州为中心的浙江家具；在华北有北京、天津、辽宁为中心的北方家具。

顾祥利判断，随着国家中部崛起战略实施，中部已成为沿海家具产业转移的“热土”，今后5-10年间，有望成为全国家具产业第五极。

近日，香港家私协会、台湾家具同业公会、深圳家具行业协会内，共300多家知名家具企业集体入驻武汉家具，甚至引来四川家具组团考察。

省家具协会会长秦志江表示，这对本地家具企业而言既是机遇又是挑战，呼吁相关部门出台相应规划，制定政策引导、支持家具企业抓住产业转移机遇。

他说，具体而言，要主动承接国内外高端技术，大力引进知名品牌企业，鼓励企业实施新产品开发与设计，提高专业化生产程度，提升家具产品附加值，利用现代高新技术改造传统家具制造业，用信息化带动家具制造工业化，实现家具产业的提档升级。

以园区带动产业群发展

从生存状态来看，汉产家具至今仍没有相对规范的产业集群，更没有相对完整的产业集群。

顾祥利表示，目前多数生产企业都是在乡、村一级自发形成的，厂房以租赁为主，生产工艺落后、环保措施缺乏，给附近居民带来环保、噪音等诸多的不稳定因素，其发展令人担忧。“汉产家具的合理空间布局是目前亟待解决的问题。”湖北省家具协会负责人介绍，成都、东莞、杭州都出台了家具产业集群发展的具体规划，其中共同点就是通过兴建园区，带动产业集群发展。

例如，成都家具产业规划布局提出“一核心一基地二支点”的“112”战略发展格局。一方面突出家具产业集群发展核心区，同时推进具有一定产业与土地比较优势的重点家具产业园区发展，除扶持优势企业的发展外，还重点承接中小家具企业的转移，实现梯度发展。

武汉市家具行业协会负责人也建议，在园区规划时，

突出产业优势，形成错位竞争，以发展板式家具为重点，适度发展实木家具、钢木家具等其他家具品种。

名牌战略“技”字当先

品牌的核心之一是技术优势，但是大多数汉产家具没有产品研发设计能力，企业间同质化现象严重，相互抄袭、杀价，致使已被占领的市场区域价格一降再降。这进一步造成企业生产为降低成本，产品偷工减料现象严重，影响了汉产家具品牌的形象，一些本地企业不愿使用武汉产地和品牌。

顾祥利呼吁，一方面需要整合优势资源，武汉家具行业现有700多家企业，大部分企业规模小、实力弱、发展慢、

效益差，资源高度分散，不利于产业化经营。要通过实行股份制改造等途径，兼并重组，整合资源，增强企业活力。更重要是加强家具企业自主创新能力建设，形成以创新驱动为特征的家具产业集群。

他开出“良方”：加快家具产业园区公共研发平台的建设，支持企业、科研单位和民间组织建立服务家具生产企业的产品设计公司、技术咨询公司，提高家具设计能力和水平。积极采用新工艺、新材料、新设计和现代企业经营管理方式，积极引进前沿技术，提升家具产品科技含量，提高汉产家具企业的核心竞争力。

参会嘉宾

政府领导：

武汉市人民政府副秘书长	…… 高丹彦	湖北省统计局副局长	…… 叶青
武汉市工商局副局长	…… 徐波	武汉市工商局副局长	…… 孙友谊
洪山工商分局副局长	…… 周世勇	洪山区经信局副局长	…… 喻元国
洪山工商分局调研员	…… 高清怀	洪山工商分局商标科科长	…… 刘荣
武汉市个体私营协会秘书长	…… 夏丽萍	洪山区个私会秘书长	…… 简宝臣

专家学者：

中南财经政法大学MBA学院院长	…… 汪海粟
中南财经政法大学工商管理学院副院长	…… 任建新

行业代表：

武汉市家具行业协会秘书长	…… 谢文桥
金马凯旋投资集团常务副总裁	…… 童敏
中国家俱CBD营销总经理	…… 肖四平
湖北省家居产业促进会秘书长	…… 顾祥利
成都南方家具集团有限公司武汉办事处总经理	…… 高远文

楚天都市报代表

楚天都市报副总编辑	…… 陈红彬	楚天都市报经济部主任	…… 宋克顺
-----------	--------	------------	--------

楚天中南MBA沙龙 振兴汉产家具研讨会（会后报道）

“生产的明明是本地产品，厂家却纷纷将产地标注为香港、广东等地；汉产家具难进家门口的大卖场，上百亿市场旁落，汉产家具面临品牌断档之痛——自5月31日以来，本报连续推出系列深度调查报道，探析汉产家具为何不愿姓“汉”的深层原因，引发各界热议。

6日，20余位家具企业界管理者、政府官员、专家学者应邀参加楚天中南MBA沙龙之振兴家具产业研讨会，各方各抒己见，进行思想交锋，以期对汉产家具的壮大奉献更多的智慧。

企业要学会响应政策

中南财经政法大学MBA学院院长汪海粟曾研究过中国快速成长的民营企业，它们的共同点之一，即是善于继承，一是继承历史遗产，二是继承过去的技术，三是继承过去的人才。

汪海粟认为，武汉拥有那么多优秀人才，武汉家具企业有没有继承下来？武汉的物流业和市场发展空间，怎样继承？武汉家具企业东山再起，是基于对这些历史遗产的重新认识。

汪海粟说，政府出台了诸多扶持中小企业发展的政策，但汉产家具企业有没有用心挖掘各方政策，有没有响应政府的政策？市场是无情的，那些利用政策能力不够的企业，注定会被淘汰。

同时，政府不能一味服务大企业、服务外资企业，一个地方经济不在于由大变强，而在于由小变强。小企业更需要好环境，要让小企业有做强的机制，做强的动力。

借武汉快速发展之势提升

武汉市人民政府副秘书长高丹彦建议，一是行业协会穿针引线，作为专项任务与政府沟通。汉派服装其实也面临着“不景气，但生存着”的窘境，与家具行业类似。近日，武汉市服装行业协会已与政府有关部门约定日期，进行调研，推进下步行业发展，家具行业协会也可仿照，积极建立与政府的沟通机制。

其次是企业要抱团。江浙地区从上世纪80、90年代起，就实行一个村、一个乡或一个镇，紧抓一个产品发展的策略。汉产家具通过企业抱团，同质重组，打破小富即安思想，学习江浙企业做大做强决心。另外，产

品要工业化技术化，形成上下游配套。

打造全国家具产业第五极

叶青说，近30年来，先后有4次购买家具的经历。政府应将家具产业作为朝阳产业来对待、规划，将武汉打造为全国家具产业第五极。

叶青建议，一是要尊重企业选择合适发展道路，允许小部分企业合法“贴牌”，当然也要依法打击假冒伪劣。



二是打开城门发展汉产家具，引进全国知名、行业内领先的家具企业，毕竟仅靠武汉本地家具厂商打造全国家具产业第五极还不现实。

汉产家具应先树立品牌意识

生产的是本地产品，却将产地标注为香港、广东等地。

洪山区经信局副局长喻元国认为，这种假冒产地销售行为，系厂家受利益驱动，伪造出产地，是用低价冲击外地产业品牌，是不正常行为，已引起政府部门高度重视。“汉产家具不打汉产牌，这并不只是武汉特殊现象”，湖北省家居产业促进会秘书长顾祥利说，有多少广东家具在打香港品牌？四川家具在起步阶段也说自己是广东品牌。行业振兴之后，就没人愿意做这种事情了。说到底，还是武汉家具没有知名度。

武汉市工商局巡视员孙友谊介绍，武汉市的家具企业有700多家之多，但在武汉欧亚达、居然之家等家具卖场，只能见到为数不多的1、2个汉产品牌；和平大世界家具厂扎堆在洪山区建设乡，其中注册商标的企业不足5成，足见这些企业本身对品牌的漠视。

洪山区工商分局在对建设乡家具厂调查中，进行了登

记注册的有 44 家，未注册的有 1 家。其中，注册个人独资企业的家具厂仅有 2 家，注册为个体工商户的有 37 家，有限责任公司有 5 家，甚至产值上千万的家具厂，也是个个体户。这因为个体户执照办理最简单，且不到质监部门备案，受到的监管力度也最小，甚至还可以不报税，这些造成汉产小家具企业“游击性”强，今天违法、违规被罚，甚至吊销营业执照，明天就重新注册一个个体执照照样生产。

孙友谊建议，对武汉家具创品牌、注册商标等方式、方法上，应给企业创造一个更加好的平台，对汉产家具企业开展“一站式”服务，积极引导企业自主创新，争创驰名商标。同时对这种虚构产地、假冒他人标示的违规违规者、侵害消费者利益的经营者将坚决予以打击和处罚。

要梦想，更要创新

营销渠道要整合

成都南方家具集团有限公司武汉办事处总经理高远文建议：要让广告、公关、互动、行动营销、事件营销等手段整合，让产品深入人心，让单个产品成长为本地知名品牌，整合销售渠道。

产业联盟，共享资源

洪山工商分局商标科科长刘荣认为，要将打造汉产家具品牌列入议事日程。企业发展，离不开政府支持。武汉市现在著名的洪山菜薹，其商标的注册，就得到了各部门大力支持。目前该品牌企业旗下有数家小公司。要小家具厂抱团聚集起来。

人才培育要跟上

省统计局副局长、中南财经政法大学教授叶青认为，武汉应当成立家具设计中心，人才培养基地。武汉在电力、桥梁等领域设计资源全国领先，高校资源丰富，应当设立家具设计中心，为汉产家具的发展提供智力支持。

确立长期竞争优势

中南财经政法大学工商管理学院副院长任剑新说，企业要关注未来的竞争对手。如果现在以四川、广东家具为目标追赶，说不定到时候赶上了，潜在的对手又超越过来，这需要建立长期竞争优势。

加强研发能力

中国家具 CBD 营销总经理肖四平认为，目前，武汉正在承接沿海家具产业转移，可为武汉家具企业提供借鉴经验。如深圳家具协会旗下的家具研究院将在武汉建分院，主要做产品研发、渠道推广、品牌包装等。

建立产业基地

中南财经政法大学 MBA 学院院长汪海粟认为，家具行业是一个充满希望、幻想的行业。武汉家具企业要有“小人物有大梦想，小企业有大效益”的观点。

谢文桥认为，兴建大型产业园，政府在土地批租、融资、税收等方面给予优惠政策。还可以设立一个“沿海家具产业园”，重点扶持和引进大批沿海大品牌家具企业以及相关配套入园。

8 家武汉家具企业联合发文倡议



打造品牌壮大产业

昨日，湖北联乐、超凡、爱蒂思、龙翔、家华、锦天、荣星、福祥台板等八家家具企业发出倡议：

打造汉产家具品牌，引进国内外高端技术，走品牌发展之路；走自主创新科学发展之路，以创新求发展，在创新中发展壮大汉产家具；响应国家号召走绿色、环保、低碳新型工业化发展道路；加强产品开发与设计，提升产品附加值，提高专业化生产程度；以市场为导向，走差异化、特色化的发展道路；利用现代高新技术改造传统家具制造业，用信息化带动家具制造工业化，实现家具产业的提档升级等。

2010世界杯遐想



曾清

2008级MBA学员

中南财经政法大学MBA学院学生会主席

首届湖北MBA学生联合总会主席

第四届中国MBA中部联盟主席

第五届中国MBA联盟执行主席

2009年11月在第三届领袖年会上获得“中国十大MBA贡献奖”

2010年6月在第十一届MBA发展论坛上获得2010年中国MBA“新秀100”称号

2010年6月12日参加“中华财务”案例大赛获优胜奖
现担任武钢房产经营开发管理公司钢花物业分公司副经理

多次获得公司安生生产先进个人、三次荣获房产公司技术状元、一次荣获集团公司技术能手称号

2010 世界杯硝烟散尽，32 强的精彩演出也将落下帷幕。作为一名 MBA，2010 世界杯带给我们的不应仅仅只是茶余饭后的谈资，应该有更高层次的启发和遐想。

来自南美洲的队员拥有华丽脚法和张扬个性；来自欧洲的队员拥有良好组织纪律性和战术素养；来自亚洲的队员有着无上的荣誉感和顽强拼搏的精神；来自非洲的队员有着出色的身体素质和不逊于南美球员的技术。每隔四年，32 支各具特色的球队都会向同一个梦想——“世界杯”发起冲击，他们联手为广大球迷奉献了一场饕餮盛宴。

2010 年世界杯有很多值得回味的地方：代表南美洲

参赛的 5 支球队在小组赛阶段取得了 4 个第一和 1 个第二的不俗战绩，但是在进入淘汰赛之后，南美球队就进入了一个逢欧洲球队必败的怪圈。这一点给了我一个启示，其实球赛和人生一样，要想获得成功，能力（南美洲）、素质（欧洲）、精神（亚洲）、身体（非洲）四要素缺一不可。精神和身体是硬件，是与生俱来的，而能力和素质是能够在后期培养的，但是更多的人会重视能力的培养，而忽视素质的提高。荷兰与巴西的橙黄大战就是一个很好的例子，几乎所有人都认为实力更胜一筹的巴西会赢得比赛的胜利，两支球队在比赛中都曾经落后过，但是两支球队在落后时的表现却截然不同，荷兰在落后时顽强拼搏，最终将比分反超，而巴西却在落后时自乱阵脚，最终输掉了比赛。不仅仅是巴西，当阿根廷、乌拉圭、巴拉圭等南美劲旅遇上组织纪律性更强，技战术素养更高的荷兰、德国、西班牙等欧洲球队时，无一例外的都尝到失败的苦果。这告诉我们一个道理：两强相遇时，决定胜负的往往不是个人能力，而是一支队伍的素质。

球赛的胜负在于球队的素质，创业的成败在于创业者的素质。当问起什么地方培养的企业家和 CEO 最多时，答案不是大家心目中的哈佛、斯坦福等知名商学院。而是一所军事院校——西点军校。根据统计数据，西点军校建校 200 年间，不仅出了三位美国总统，更是培养了 1531 位 CEO，2012 位总裁，5 千多位副总裁。可口可乐、通用公司、杜邦化工、英代尔、国际电话电报、美国在线、compass、美国东方航空等世界 500 大公司的总裁都是西点的毕业生。而国内很多的企业家，包括联想的柳传志，海尔的张瑞敏，他们都具有军人背景。一个好的军人和一个好的企业家之间有什么必然的联系？军人很重要的一个优势是训练有素，因为是在很高的要求中锻炼出来的，他们的优势，一个就是决策，另外一个执行，还有战略战术，这几个方面的锻炼在军队里面出来之后，拿到创业中间去，肯定是有比较强的优势的。军人的素质在于他们有一个统一的思想，有全局观，知道什么是条例，怎么样去约束我们的言行、军容风纪，乃至我们生活中的每一个小节，我们每天吃什么，我们每天的毛巾、牙刷，都得是一线，一点余地没有，普通人是做不到这一点。

欣闻中南财经政法大学将 3S 系统纳入到 MBA 的教育体

系中，对 MBA 学员实行军事化管理，提高学员的决策力和执行力。这对 MBA 学员，尤其是那些准备创业的 MBA 学员而言，无疑是一个福音。我为我选择了中南财经政法大学而骄傲，在中南财经政法大学学习 MBA 课程的这两年多时

间里，我获益良多；同时也为我未能赶上新的 3S 模式而遗憾。衷心希望中南财经政法大学能够成为中国的“西点”。

公司那些事儿



张胜权

富士康国际控股任技术工程部主管

笔者向来为人低调，当 N 连 T 事件被炒得沸沸扬扬的时候，我的心却是冷的，起码它没有超过 40℃；但热点事件过后我的脑海中却涌起了许多的思考。在我们生活环境中永远不缺乏热点，人们都喜欢谈论热点，但面对热点所表达的方式就各有千秋，就像女同胞们喜欢时尚着装一样：有人喜欢以着色为基调；有人却以款式为旋律，但也不乏美女们以露方位定主流。笔者身材不佳，不喜欢爆点，但爆点意见与看法还是乐意的。面对媒体质疑也好，记者卧底、民众猜疑也罢，作为在公司中混了好几年的员工说 F 公司那些事儿比 CCAV 所说的可信度绝对要高。

是否血汗工厂？相当不是，起码物质方面来说在大陆绝对不是。

1、薪资方面：普工实施的是按照本市最低薪资要求，当然就是最低工资，不会少算一分当然也不会多算一分；加班费是按劳动法规定比例给，并且公司为了不让员工太累，规定正常情况下 7 天必休 1 天，特殊情况不能超过 14 天要休 1 天，因为员工健康的身体是资本家压榨的基本条件，所以很人性化。

2、福利方面：员工吃饭是直接刷工卡，不管你身上

有没钱，饿是肯定饿不了的，除非自愿绝食，况且伙食还真不错，七八年了还维持 4.5 元每餐的水平既然能在菜中找到大蒜汤中捞到绿豆（PPI 是怎么回事）；公司每逢佳节会象征性地发一些东西，比如端午节给个 15 元买个粽子之类的，但吃粽子的时候别忘了交个人所得税；过年了会发些贺卡再附送几个月的工资（叫绩效奖），让员工有钱可以在除夕换件新衣裳。挺不错的，不像本人混了好几年了工资没怎么见涨，物价倒是在精明政府的拉动内需、刺激消费政策下飞涨，原来吃肉，两年前吃不起肉改吃青菜，到今天发现青菜也吃不起了，于是放弃三天的美梦做了一个温饱策略：改吃咸菜。到市场一问咸菜价格，4 元 / 500g，此时我有了做第 N Tiao 的冲动，但为了我的股票不跳水我还是决定不做第 N T。MBA 的疑惑：这最低工资是为谁谋福利作保障又是怎么算出来的？

从物质上以地方 ZF 的基准来看，该公司绝对遵纪且守法（做法后就又一跳，守法也出事，真让人费解）。欲知精神方面的细节，笔者绝不会等到下回再给大家分解，现在就且听偶细细道来：

1、德：员工的德行是要受肯定的，绿灯行，红灯停，见到主管要绕行，这个自然不用规定；为维护社会稳定，让员工在公司任职内生活的有安全感，规定员工在公司内不能在没有经过公司或员工同意的情况下随便借拿别人的东西，相互间也不能有肢体冲突，否则除名处理，不过经过多年观察有些特殊岗位员工好像除外，类似于维护治安性质的；

2、智：公司为让员工提高知识面规定在年度内必须上满一定的课程，有专业类、管理类、科普类、公司文化类等等应有尽有，基于此，本人这样没什么墨水的人还有幸成为了讲师；

3、文体：说到娱乐，21 世纪上网是必须的，公司内部就有网吧（本人从没去过），员工可在网上自由飞翔，但楼与楼之间的飞翔就不被允许；公司还设有足球场、



篮球场、乒乓球、游泳池等；也定期放影《2012》之类的大片；类似于“非诚勿扰”这样的活动在公司也经常开展；不得不说的高科技——手机钱包（RFID 技术置于 SIM 卡），去年在公司就开始被使用了，公司员工免费在公司内移动营业厅办理。（注：用此业务感觉还真潮，可用于公司内的商店如大润发、华润、烘焙坊等地方直接用手机消费，可以用手机坐公交，但目前没几辆能刷的，当然对读者们来说也是非常有用的，比如驱车出停车场时交费就不用掏钱包以免露富，直接掏手机一刷搞定，同时也不会为这钞票是真是假的争吵而就误了看盘或洗尿布的时间）。

综上两方面，看起来都不错，为何还会发生惨剧？

分析之前，插一故事：记得那是 2007 年的一个夏天，事业处结构整合，本人因为恰好处在打混期而被调往新建的部门整合一个工程团队。在一个风高夜还没黑的下午，阳光明媚，心情倍好，心情好就激起了我聊天的兴趣（本人习惯，每周至少一次与员工单独畅快聊天，美其名曰：沟通），定位了一个进公司两年多的新工程师郭员（这姓纯属巧合，故事绝对真实）谈心，之所以说郭员新是因为各方面像个新手，对于本人又是刚认识，所以算是新人，为了让他有新人新气象，足足花了我两小时也就是 120 分钟从职业规划、企业文化适应、未来工作重点、个人技能方向甚至生活作风等方面作了 361° 的沟通。言毕，郭员深深地叹了口气曰：“老大，我进公司两年了，第一次有主管跟我谈话，也是首次明确我所在的岗位应该做什么和应该怎么做……”听完我直接去了医务室——心冷。

有一天下班回去，刚出公司门口却发现好多长枪大炮对着我们，心想此时要是他们只是想访问我为何会成为全球首富该多好啊！可惜不是，他们只是想了解 T 的真相，但他们可能了解到吗？倒还不如天桥上的那些举着“跳楼不如跳槽——招聘”“独跳跳不如众跳跳”这些广告牌子的兄弟们实在。想要解决一个问题我们首先要

了解原因，本人也非常想了解其中原因，以向付本人薪水的人提供一些有用的解决方案，但苦于上有老下也将有小，所以不可能与另一世界直接沟通了解。但无论如何我们还得分析问题然后解决问题。

社会问题

不可置否，T，这是个社会问题，是否有别的原因我们不清楚，但唯一清楚的是有部分人员是自愿去 T 的，死对一个人来说应该是最后的选择，那么在选择死的前面还有多少选项对个体来说或有异同，他们为什么不选择排在前面的选项？那是因为前面的选项无法让他们找到想要的答案。让他们在排在死前面的选项里可以找到答案就是当前需要解决的，比如心理素质教育、问题申诉、强弱弱势群体在冲突处理中应受的公平、雇主与雇员交流、工会作用等。心理问题留给专家们解决。

管理问题

公司管理问题是外界谈的最多，管理有没有问题？问得有点不专业，任何一个公司一个组织都存在管理问题，要不 MBA 的存在就该受质疑了。而 F 公司也不可避免地存在诸多问题。员工申诉渠道、给员工上心理相关课程、压抑发泄空间、建筑物安全（加防跳网，至少可以救下误跳的人，一切皆有可能嘛）、邀请娱乐界明星来开 Party 减压等这些已经在做的措施就不再分析，有用没用做了就知道。但像有员工在邀请哪些台湾明星来做客的调查表上填“陈水扁”这种要求实施起来就比较有难度，也不太可行。本人要提出的管理问题就是所有管理者的管理意识要转变，管理者不是专制 ZF 的统治者，尤其是管理 OP 的基层管理者，这些群体比较特殊：普遍文化水平不高、起步较艰辛、受公司文化影响（执行力决定一切）过于看重执行力就等于无条件服从，无条件服从就容易出现压抑情绪，往往喜欢朝后看而不是向前看，下雨时也较容易鼻子进水。

解决方案应分为

1、管理人员选拔制度：上任前考核应主要考查员工基本素质、员工心态、服务意识、更要有爱心、要有员工是为管理者服务的而不是管理者使用的工具的意识；

2、员工绩效考核方式改变：管理者也要有被淘汰的可能，让员工可对管理者的问题作出建议甚至让有能力员工代替管理者。

至于公司大方向的管理问题唯一要解决就是让员工有主人翁的意识，很多单位或组织都会喊“XX 是我家，XX 靠大家”的口号，要让员工认可“公司是我家”的关键是公司把员工当家庭成员看没？如果没有，口号就成了练肺活

量的东东了。把员工当成家庭中的一员看靠的是尊重、认可、相互信任而不是把员工当使唤丫头；家庭成员间要多开展微笑服务，只要是发自内心的微笑谁看了都会心情好点，其实这些不用钱就可做的事要做到位并不困难。当然弱势群体在本土混要混得有尊严还真不容易。

媒体传导效应

这肯定是一部分原因，有个同事就接到她 5 岁女儿在老家给她的电话：妈妈，听说你们那好多人 T 楼耶，T 楼是不是很好玩？

我们亲爱的同胞们以牺牲生命方式来反映问题代价太高了，况且难以得到圆满解决。

在悲剧不断发生后，老板和政府们终于觉醒，同时也感觉到事情严重性。先是各级 ZF 的关切，再是市领导带了一千多人的顾问团，就连市总工会也派出 N 多人在公司各个角落发激励信，鼓励同胞们生命诚可贵不能随便抛。发生问题后，负责人能重视，这是个好事情，不怕问题发生，就怕不敢面对问题，各领导们都重视了，表明有了解决的可能。在重复的重要会议决策后意识到社会各界的帮助只能起辅助作用，关键还得靠公司管理和公司员工自己解决。

追踪 F 公司方案：

- 1、各 BU 按区域划分采取责任制对负责建筑物设防跳网，该方法有几大好处：防误 T，行人因不再有高空抛物而更安全，拉动内需（多少建筑物啊），提升 GDP 等；
- 2、与 ZF 一道向各媒体发出倡议信不再渲染该事件；
- 3、成立相亲相爱小组，主要以底层管理者为主，以

关爱员工为出发点定期了解本部门员工近期心态与心理状况，发现异常及时报告并作心理辅导，该方案已处理异常十几起；

4、各部门员工统一区域住宿以增加同事间交流空间与机会；

5、让员工喜爱的台湾偶像艺人到园区汇演为员工减压；

6、对安保人员做岗位宣传与素质教育，要求其达到骂不还口打不还手，让员工生活的有空间与安全感，我担心如有别有用心员工出手太重怎么办？如有高层领导在后面走来员工不会被安保人员推开；

7、集团成立爱心安全专案，在公司内部成立专案意味着该事情在集团内部重要性排在第一位，如有冲突请让路；

8、开展微笑行动。多种方案一并实施多管齐下，从实施到目前为止效果还不错。公司目标是 0（不再发生一件 T 事件），如有发生处分连带三级主管，我就郁闷了管理问题最该检讨的应该是高层主管，高层主管没错中层主管哪个问题？中层主管没问题底层主管问题哪来？唯一担心是太过宽松了会不会适得其反？要有爱心与尊重也要有批评与挫折，无组织无纪律对几十万人的工厂来说可不是什么好事。所谓道生一，一生二，二生三，这个三还真不好生啊。

希望年轻朋友们不会再做 T 这种傻事，也希望 F 公司能延续现在的安宁到永远。

国美“权力争夺”背后问题的思考

——韦世平



韦世平

9 月，最具有戏剧性的关注焦点就是国美控制权之战。此战必将永载中国商业发展的史册，成为一个具有里程碑意义的事件。不出意外的话，此战也必将成为国外和国内 MBA 案例中的经典。短短三十年间，现代商业在中国野蛮生长，也让法制的精神在中国生根发芽。抛开江湖恩怨，黄光裕和陈晓这次都遵从了游戏规则进行了阳光下的角逐，这其中蕴含的正是时代的思考和进步。

韦世平：自大学毕业至今 6 年一直从事外贸业务工作，现担任深圳市讯设备有限公司外贸业务经理职位，负责整个公司的外贸业务工作。我公司主要生产、销售光纤通讯产品。目前出口比例占整个公司销售额超过 70% 以上，其主要市场为：东南亚、中东、南美等。欢迎各位同学推介国外客户

一场轰轰烈烈的国美特别股东大会于2010年9月28日晚已落下帷幕,通过投票,陈晓以4%的“微弱胜出”继续稳坐董事局主席宝座。而黄光裕是否就此罢休呢,未来充满很多的变数。

纵观很多媒体报道,绝大多数都围绕“黄陈之争”的具体细节作长篇大论描述,只有极少的笔墨论述其背后的深层次的企业治理制度问题。笔者认为,国美“权力争夺”的真正根源是企业治理问题,其背后折射出我国私营上市企业必须要转变管理模式,处理好所有权与经



营权的关系,建立股东、债权人、经营者和员工等资本所有者共同治理的企业法人治理结构。它的暴露为我国私营企业提供一个活生生的经典案例,让我们不得不重新定位企业治理制度问题。

在阐述私营企业治理问题前,我们先了解私营企业治理的一般理论,以便更深入的剖析国美“黄陈之争”背后暗藏的杀机。所有权与经营权分离是传统意义上企业治理产生的源头。按照这种理论,似乎在所有权与经营权合一的企业里,就不应该存在治理的问题。

我们知道,资产属于私人所有的私营企业最大的特征就是两权合一,而在私营企业中,治理问题一直是抑制其成长和可持续发展的最大“瓶颈”。看来,传统意义上的治理理论已经无法解释私营企业的治理问题,为此,我们必须重新思考私营企业的治理理论。

笔者认为,现代企业治理源于企业具备独立的人格。也就是说,企业人格独立是现代企业治理的最基本的前提条件。因为,企业只有具有独立的人格,才能成为真正意义上的市场主体,才能以自己的名义参与到生产经营活动中去,也只有具备独立的人格,企业才能以法人的形式存在,相应地才有企业所有权安排问题,而治理

结构正是企业所有权安排的具体化,没有独立人格的市场主体是没有所有权而言的。企业具备独立人格的重要表现就是责任承担的有限性,即有限责任。有限责任企业的出现,在企业发展的历程中具有里程碑的意义,因为它最大的贡献在于把企业的独立人格从投资者或股东的人格中完全分离出来,企业有了自己真正的“名义”,企业有了属于自己的真正财产,投资者或股东的财产与企业的财产分离开来,企业所有权安排问题才得以出现。当然,两权分离在一定程度上确实引发了治理问题,如“内部人控制”,但是这只是个表面原因,它是企业独立人格在所有权安排中的一个表象反映而已,企业的独立人格才是治理问题产生的最深层的原因。或者说,两权分离只是具有独立人格的企业所有权安排的一种形式,它本质上也可归结为企业的一种治理结构,不过是一种现代意义上的治理结构。

之所以国美今天出现的以陈晓为代表的企业管理者(经营者)和以黄光裕为代表的大股东(所有者)的激烈斗争,其充分暴露私营企业在所有权和经营权上没有完全分离,企业在市场主体上无独立人格。国美作为我国家电连锁的私营上市企业,在管理上应该更多的采用现代企业治理制度,充分尊重以陈晓为代表的企业管理者(经营者)的管理理念,给予更多的支持。今天这种激烈的“黄陈之争”证明了作为私营上市企业采用家族管理模式的弊端。当今我国大多数私营企业治理都采用一种典型的家族治理模式,在这种治理模式下,企业的所有权主要掌握在由血缘、亲缘和姻缘为纽带组成的家族成员手中,主要经营管理权由家族成员把持,企业决策程式按家程序进行。

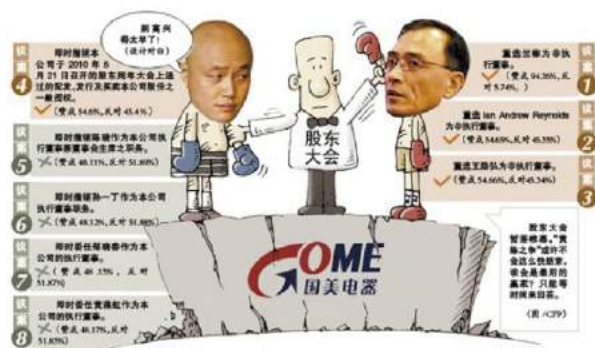
家族治理模式的特点在于企业所有权和经营管理权主要由家族成员控制;企业决策家长化;经营者激励约束双重化;来自银行等金融机构的监督较弱等。虽然黄光裕已东窗事发,但其国美相关要职仍掌控在黄家或黄的亲信手中。当然,陈晓在黄光裕出事之后,有落井下石、趁人之危之嫌,但都只是表面现象。真正的问题在于黄光裕家族仍对以陈晓代表的管理层以“外部人”看待,难以采用现代企业治理制度来经营企业。虽然私营企业采用家族治理模式,在企业发展的初期,有利于增强企业的凝聚力,提高企业的稳定性,加快企业的决策速度,因而是有效率的,对企业的成长具有一定的促进作用。但是一旦企业规模扩大,产业资本日益社会化,家族治理模式所具有的缺陷便暴露无遗,而且这些缺陷逐渐成为阻碍私营企业可持续发展的重要因素。因为家族治理模式的缺陷主要表现为以下几个方面:

第一：家族股东“一股独大”，损害了广大小股东的利益。在私营企业中，企业创业者或其家族作为大股东“一股独大”，控制着企业的所有权和主要经营管理权，并主导企业的经营管理活动；家族外的中小股东由于人数众多，人员分散，所持股份少，一般很难介入企业的经营管理活动。在这种情况下，企业在发展过程中所进行的重大决策和重要经营活动，就由掌握企业控制权的家族成员围绕着家族的利益展开，而很少围绕包括中小股东在内的所有股东的利益展开。另外，在中小股东不能对企业的经营管理活动实施必要的监督的情况下，家族控股大股东或其经营者的道德风险，严重地损害了广大中小股东的利益，因而中小股东的利益无法得到保护。作为经营管理者陈晓与家族股东“一股独大”的黄光裕所进行的激烈争夺，其根本原因就是企业治理上有不同的理解和举措。陈晓的立场是不仅要保护大股东的利益，而且还要保护广大中小股东的利益。在这点上和黄光裕有很大的分歧。



第二：个人财产所有权与企业法人所有权不分。在我国私营企业中，企业法人所有权深受家族个人所有权的干扰和控制。对于私营有限责任企业而言，企业组织只是一种形式，私营企业并没有按规范的企业法人来运作，没有健全的企业法人制度来保证企业以独立的法人资格存在。私营企业个人财产所有权，在企业的经营和继承问题上，对企业法人所有权进行大量的干预和控制。根据这分析，我们就明白为什么以陈晓为代表的经营管理层在经营过程中受到黄光裕及家族成员的强烈干预的内在原因。在国美集团里，出现今天这样的场面，难道不是在个人财产所有权与企业法人所有权的划分上有很大问题吗？

第三：企业主“家长制”作风严重，高度集中化的管理方式排斥人力资本的民主参与和决策。在我国私营企业



中，这种“家长制”决策机制固化了私营企业主的“心智模式”，使他们变得更加专制和跋扈。这会不断加大企业主决策失误的可能性。而随着知识经济和资讯时代的到来，企业的成长更多地依赖于知识和人力资本，依赖于人力资本在企业经营过程中的积极参与和决策。私营上市公司应积极的重视人力资本的作用，而排斥人力资本民主参与决策的私营企业主的“家长制”作风，必将越来越阻碍私营企业的发展。陈晓作为现代企业职业经理人，其代表的是人力资本的群体，应该充分的利用他们的聪明才智来推动企业的决策，以便降低企业主决策失误。因此，现代私营企业的治理应随企业发展的社会化而不断的转变企业主“家长制”作风。

第四：注重从“内部”选拔经营管理人员，排斥“外部”人才。在我国家族式经营色彩浓厚的私营企业中，员工往往被分为“自己人”和“外人”两个部分。企业主在比较重要的位置上安排的都是“自己人”，除极少数情况外，“外人”是很难得到这些位置的。这主要源于企业主个人及其家族对“外人”缺乏信任感，认为自己人忠诚可靠。这种“任人唯亲”的用人模式，容易引发私营企业对人才持续性增加的需求与家族式单一稳定的供给之间的矛盾，其突出表现为：人力资本输入渠道狭窄，使得私营企业仅靠原来的家族成员已难以保证企业的可持续发展；由于人才来源单一，所受教育背景趋同，获取社会信息量较小，容易导致思路狭隘；加上家族成员掌控企业较多的资源，无意间也容易形成排挤外来人才的行为，使外来人员难以融入团队，缺乏对企业的认同感。这种轰轰烈烈的“黄陈之争”就是黄光裕家族成员及亲信以“自己人”，对以陈晓为代表的以“外人”来看待的典型案列。原因在于缺乏对经营管理层的信任，所以最终导致了陈晓拉拢更多的中小股东反对黄光裕的结局。

家族治理模式所具有的缺陷日益成为阻碍国美发展的因素。为解决上述问题，需要对国美进行治理制度创新，

建立企业独立人的私营企业治理制度，通过一定的治理手段，合理配置剩余索取权和控制权，以形成科学的自我约束机制和相互制衡机制，目的是协调主要利益相关者之间的利益和权利关系，促使他们长期合作，以保证企业的决策效率。私营企业治理制度创新的目标是建立股东、债权人、经营者和员工等资本所有者共同治理的企业法人治理结构，其主要包括治理主体的创新与治理机制的创新两个方面。

一、治理主体的创新。基于企业独立人格的治理理论，强调私营企业的法人性和建立规范的企业法人治理结构。因此，私营企业的治理主体就是主要利益相关者，即资本所有者，包括：股东、债权人、经营者和一般雇员。这是因为，一方面，企业生存和发展的前提是企业的法人财产，而不仅仅是股东投入的资产。企业法人财产包括实物资产、金融资产及无形资产。这些资产主要由股东的直接投资和债权人的债权形成。如果股东凭借其专用性资产获取剩余索取权和控制权，那么债权人也可以凭借其债权参与治理。

同时，债权人的债权若无抵押，一旦企业亏损或破产，其损失也不可低估。故债权人应当成为私营企业的治理主体。另一方面，经营者和一般员工等人力资本所有者在企业中倾注了大量的心血，一旦企业面临亏损或倒闭，不仅面临青春年华与自信心等的投资损失，甚至会危及自己及其家人的生存。同时，当代私营企业的发展越来越依赖于经营者和员工的人力资本。随着竞争日趋激烈，企业要巩固自己的竞争优势，必须有充足的创新能力，而创新能力只能来自于这些人力资本所有者——企业经营者和员工。

由此可见，私营企业治理权应归股东、债权人、经营者和员工共同拥有，他们通过企业所有权的分配来相互制衡，通过治理权的分享来引进资金和留住人才，以建立股东、债权人、经营者和员工等资本所有者共同治理的企业法人治理结构。

二、治理机制的创新。如何合理分配企业所有权或治理权，企业所有权或治理权如何行使？这是私营企业治理机制的问题。为建立高效能的治理机制，私营企业要注意和做好以下几个方面的工作：

(一)、在保证股东利益的基础上，坚持资本所有者利益最大化将是私营企业治理的根本宗旨。无论作为物质资本所有者的股东和债权人，还是作为人力资本所有者的经营者和员工，他们都对私营企业做了专用性投

资，因而都应该拥有企业的所有权，成为治理的主体。他们与私营企业的生存和发展高度相关，他们的利益最大化理所当然地成为企业生产经营所追求的目标。不过，坚持资本所有者利益最大化，首先还是要保证股东的利益，股东利益最大化是实现资本所有者利益最大化的有效前提。在资本所有者中间，有两类主体属于弱势群体，尤其需要关注和保护，这就是广大小股东和一般员工。由于大多数私营企业所有权和经营权的合一，再加上家族控股的“一股独大”，中小股东权益受到损害是可想而知的，广大中小股东的利益无法得到保护。另外，普通员工的合法权益在私营企业中受到侵害的事情也很多。

(二)、科学划分三会权责，实施民主化的管理方式。私营企业的家族治理模式表现出的“家长制”作风，已经使得企业内部的董事会、监事会形同虚设，企业事务无论大小，皆以企业主“家长”为准，这与现代企业法人治理结构的要求是不相符的。为此，私营企业要科学地划分董事会、经理班子、监事会的权责：董事会负责决定企业发展战略、方针、长期经营计划及人事安排等重大事项；企业经营班子负责经营管理工作；企业监事会要通过有关制度建设等措施，对企业董事会与经营者行为，企业财务与投资等有关决策行为进行监督。同时，私营企业在经营过程中，要实施民主化的管理方式，不断吸收人力资本的参与和决策。这要求企业主建立与员工的协商对话制度。

(三)、废除“任人唯亲”的用人模式，建立科学合理的人员安排机制。随着私营企业的不断扩大和发展，企业主必须放弃“内外有别”的用人机制。在保证家族控制的前提下，要对家族内成员和非家族成员一视同仁，要根据员工的能力和才干科学合理的安排岗位。尤其在人才认知与人才结构上，要保证职业经理人与技术创新者及其他员工的合理配置，使人力资本的整体效益最大化。



国美电器

美国高级金融工程师赵玉聪博士来我院讲学

“什么样的收益率才能使你的退休生活舒舒服服？是今年买车，还是每年买？如何利用期权对冲风险？”2010年5月23日，应MBA学院邀请，美国AT&T公司高级金融工程师赵玉聪博士在我校首义校区文津楼为MBA学员讲授三天《金融市场与金融工具》的MBA金融与投资专业方向课程。

赵玉聪博士在三天的课程中，结合当前国际经济形势，围绕金融市场、货币市场、债券市场、股票市场、抵押贷款市场、外汇市场、衍生品市场等多个方面为学员们详细

阐述了有关金融市场和金融工具的理论知识与操作实务，赵老师的讲授深入浅出，课程气氛轻松活泼，受到MBA学生的好评。

赵玉聪博士1982年毕业于华中科技大学数学系。1986年在美国Syracuse University的Maxwell School攻读经济和金融学博士。毕业后作为经济学家在纽约州政府作经济、财政政策分析。之后作为资深金融经理一直在AT&T公司（世界上最大的通讯公司）作金融和策略分析。

新西兰坎特伯雷大学Rottier教授来院讲学

5月29日—30日，应MBA学院邀请，新西兰坎特伯雷大学Patrick Rottier教授为我校MBA学员讲授了为期两天的《多元文化环境下的国际商务谈判》课程。

Rottier教授主要研究方向为市场营销和商务沟通，具有20多年国际行政管理经验，并担任新西兰PRO咨询国际有限公司执行总裁，曾在欧洲、俄罗斯、新西兰等多国商学院讲授MBA、EMBA相关课程。

在两天的课程中，Rottier教授结合大量丰富的商业案例，通过分组讨论、情景模拟等方式，为学员们详细阐述了多元文化环境下的国际谈判的各方面内容。学员们在模拟过程中充分应用两天所学的理论和技巧积极思辨，表现出较高的专业谈判水准，得到Rottier教授的高度好评，

也极大增强了我校MBA学生应对实际商务、政务谈判的信心和能力。



著名经济学家魏杰教授 走进中南财经政法大学EMBA开放课堂

2010年8月8日，由我院主办、时代周报承办、香江地产协办的《中南财经政法大学EMBA暑期开放课堂》在广州市番禺区锦绣香江俱乐部会所隆重举行。第一个走上我院EMBA开放课堂的主讲嘉宾是我国著名经济学家、清华大学经济管理学院魏杰教授，本次讲座拉开了我院“EMBA暑期开放课堂”的序幕。

8日下午锦绣香江俱乐部会所内人头攒动，前来参加开放课堂学习的我校历届华南EMBA校友及有志报考我院EMBA的社会各界人士近250人挤满了会场。魏教授演讲的主题是《中国宏观经济发展与经济体制变革》。开放课堂由中南财经政法大学MBA学院院长汪海粟教授主持。

汪院长用一段精彩的开场白把大家引入魏教授的演

讲。汪院长谈到中国经济在完成了 30 年的体制改革和对外开放之后，从老转轨期进入新转轨期，新的转轨期中国经济遇到了很多的问题，EMBA 学员在自己的工作实践中也同样遇到很多的问题，需要在今天的论坛当中得到魏教授的启发和指点。汪院长继续谈到中南财经政法大学 EMBA 从 02 年走到今天，已经有 700 多优秀的 EMBA 毕业生走向了社会、服务于社会，作为学校我们希望通过进入后 EMBA 时期的这样一种反复的学习、不断地交流，去加深 EMBA 学员对中国经济的理解，去提升我们干预经济的能力。他说：“我觉得作为一个商学院非常重要的责任是在了解社会、了解经济、了解市场的同时，要去影响经济、影响社会、影响世界。中南财经政法大学 MBA 学院有一个梦想，这个梦想就是要通过我们的努力感动中国、影响世界。所以我们希望通过今天这样一个开放课堂，不断地去深化我们后 EMBA 的服务。通过这样的学习和交流提高中南财经政法大学 EMBA 的影响力。”

魏杰教授用接下来的两个小时对我国宏观经济发展与经济体制变革的相关问题做了精辟、深入的分析并着重分析了下半年经济走势及宏观调控的着力点。

魏杰教授认为，今年后半年经济增长停滞看来大势已定，同时通胀的压力还会加大。因此，他建议未来 5 个月中国应该“保增长，防通胀”。他认为，在外贸出口遭遇美国及欧盟市场不景气，投资又难以长期放量增长之时，启动内需成为“保增长”最重要的政策选择。有人问魏杰教授，有钱怎么办？他建议，该消费就消费，该投资就投资。那么你买什么？大家想来想去可能会买房子，将来可能会往这个方向倾斜，所以魏杰很担心，下一步如果发展不好的话会出现恶意性购买房子，反而会推动房价的上涨，甚



至有可能是一种爆发式的上涨，到那时候我们用什么手段来约束它？需要进行研究。他认为，未来 5 个月一定要把宽松的货币政策和积极的财政政策控制好。控制不好就会使增长速度快速下滑，或者是通胀更加剧烈。

他认为，要提振国内消费就得先改变居民收入在国民收入分配结构中比例偏低的现状。居民收入分配结构的调整政策，估计最少要到十月以后才出台，相关内容包括调整国家财政收入与居民个人收入的关系、调整企业利润和劳动收入的关系。待这项政策实施后，明年居民收入将适当增加，有利带动消费。中国调整国民收入分配结构是一个大政策，它的出台将预示着，中国将从改革开放前 30 年主要解决国富的问题，过渡到后 30 年主要解决民富的阶段。

此外，他还分析了调整经济结构、促进产业升级在“保增长，防通胀”中的重要性。

魏杰教授以其深厚的学术功底、严谨的治学态度、宽广的视野，用简单朴实的语言诠释了经济学的哲理，让前来听课的学员及来宾在领略大师风范的同时加深了对宏观经济形势的认识，大家普遍认为听了魏杰教授的讲座有助于对宏观经济走势的判断，有助于企业制定和完善对策，受益良多。



致广大自主创业MBA/EMBA校友的一封信

各位 MBA/EMBA 校友：

大家好！

为展示我校 MBA/EMBA 毕业生风采，广泛宣传 MBA/EMBA 教育理念，弘扬中南大深厚的文化底蕴，并以“修经悟道、践言立德”为宗旨打造一方属于中南财经政法大学 MBA/EMBA 校友的交流平台。我院从今年开始创办一本宣传校友、服务校友的刊物——《荣光》，本册年刊杂志为我校已毕业 MBA/EMBA 校友及在读学员提供服务，将免费赠送给各位 MBA/EMBA 校友。

本期校友刊物特设“校友服务”栏目，为我们自主创业的 MBA/EMBA 校友企业提供对外宣传的窗口。学院现征集各位校友的自主创业企业的产品宣传、企业介绍、招商引资等方案，并选取 4~5 个方案在杂志“校友服务”栏目进行刊登，每个方案约占 1 个版面，从而凝聚广大校友资源、帮助自主创业企业成长。现将有关事宜通知如下：

一、入选学员及企业条件

- 1、我校自主创业的 MBA/EMBA 校友；
- 2、校友必须是所在企业最大的股东（按照股份比例界定）；
- 3、校友所在企业注册历史不超过五年。

二、征集所需上报材料要求

1、企业宣传：企业概况、规模、产品、技术、资产状况以及联系方式等，字数在 300 字以内。配 1~2 幅企业主要产品图片以及有宣传效应的图片（附图片说明）或获奖证书影像图片。

2、招商引资：项目名称、应用领域、主要技术指标、生产建设规模、总投资及需求、目前进展情况（起止年限）、市场发展前景、寻求合作方式、经济效益预测、联系方式及联系人。字数在 500 字以内，并附项目进展情况图片 1~2 幅。

三、资料上报时间及有关要求

文字资料要用 word 文档，其余资料用扫描仪扫描或用高清晰度照像机对原件拍照后存储，以电子 稿件形式返回。

联系人：王老师 孙老师

联系电话：027-88047866

027-88040402

传 真：027-88047866

E-mail: wymmmba@126.com

MBA 学院校友杂志征稿启事

MBA 学院校友杂志由中南财经政法大学 MBA 学院创办，中南财经政法大学 MBA 学院自 1994 年开始招收 MBA、2002 年招收 EMBA 学员以来，已然历经十余载春秋。十载弦歌不断，十载薪火相传，MBA 学院为社会各界培养了大量优秀的精英人才，为现代化经济建设做出了卓越的贡献。为展示我院 MBA、EMBA 杰出毕业生的傲人风采，传承中南财经政法大学“博文明理，厚德济世”的文化底蕴，特办此刊。

为增强杂志的可读性与多样性，现向广大社会人士和 MBA\EMBA 校友征稿，征稿范围包括：

您感兴趣的：当季热点新闻、特别人物、人文艺术、管理科学、经济纵横、政策研究、时事评论、改革研究、理论探索等方面资讯以及网络红人也可以推荐给我们，校友杂志就是要做你们想知道的东西、感兴趣的东西。

您在 MBA 课堂上讨论过的案例见解，MBA 教育的发展与未来，MBA 教育给您带来的收获，MBA 教育的问题，您最喜欢的 MBA 课程，您印象最深刻的 MBA 授课教师等等，用另一种方式来诠释您的 MBA。

您的所思所悟、所见所闻、感动与遗憾、梦想和失落、一个闪光的策略、一个难忘的细节……都是我们所关注的内容。

包括散文、诗歌、游记、杂文在内的各种文体的文章，如果您有一双善于发现的眼睛，如果您有一只

能记录他们的笔，那将都是我们想要的。

来稿须知：

1、来稿需提交电子稿 word 文档一份，遵守一般来文技术格式规范。

2、文稿应具有真实性、科学性和实用性，要求选题先进，论点鲜明，论据充分，数据可靠，结论准确，层次分明，文字简练。

3、来稿必须是作者独立取得的原创性学术研究成果，如引用，须注明出处，若发现在网上或其它刊物上抄袭，发生侵权行为，作者文责。

4、电子版稿件请发送到：wymmba@126.com，来信注明“杂志来稿”

5、请在邮件中附：详细联系方式、联系电话，作者简历一份，照片 1 张。来稿一经刊用，寄赠当期《中南财经政法大学 MBA 校友杂志》，以表谢忱。长期征稿，欢迎广大学员踊跃投稿！

联系方式：

MBA 负责人：王艳明老师

联系电话：027-88047866，88383770

手机：13207138080

电子邮箱：wymmba@126.com

EMBA 负责人：孙一平老师

联系电话：027-88040402，88050500

手机：13707193420

电子邮箱：syp_zndemba@126.com

校友资料更新 保持紧密沟通

中南财经政法大学十分重视校友的紧密联系并希望时刻为校友提供学校最新消息和校友资讯。因此，各位校友的最新资料对我们非常重要，如欲更新个人资料，请及时联系我们，有专职人员为您服务。

联系我们

地 址：武汉市武昌区武珞路 114 号
中南财经政法大学 MBA 学院

MBA 校友服务负责人：王艳明老师

联系电话：027-88047866 88383770

手 机：13207138080

电子邮箱：wymmba@126.com

EMBA 校友服务负责人：孙一平老师

联系电话：027-88040402 88050500

手 机：13707193420

电子邮箱：syp_zndemba@126.com

网 址：<http://mba.znufe.edu.cn>



中升传媒股份有限公司



中升传媒股份有限公司于 2000 年以注册资金 1.1 亿成立，公司坐落于美丽的铁道游击队故乡—枣庄，是该地区最具权威的传媒公司。

我们以“专注，成就精彩”为经营理念，致力于利用广阔技术平台融合特有的技术，使您的企业的产品、品牌和用户之间形成无缝粘合。

公司专业从事平面设计、影视开发、项目设计为主的企业，从事多媒体开发、装饰工程、广告制作与发布、文艺交流策划、企业管理信息咨询、会展服务、高科技产品的开发与分销、产品管理与投资等多项服务，从市场调研、项目分析到设计、开发、策划实施，为您提供全方位的服务。

然传媒天下，惟卓越者胜。中升传媒股份有限公司矢志成为中国最专业的公关品牌！



联系人：陈雷

电 话：0632-7137777

传 真：0632-3886666

E-mail: zs-media@hotmail.com

网址: <http://www.zs-cm.net>

EMBA

责任重于泰山

EMBA项目办公室

联系人：黄老师 胡老师

联系电话：027-88050500

027-88040402

E-mail: znemba@126.com



GLORY 荣光

■ EMBA项目特色

- 以案例教学与研讨式教学为主
- 加强第二课堂的建设
- 国际化教学，保证教学质量
- 星级教学环境和服务
- 1+1合作，凸显方向优势

■ MBA项目特色

- 依托全国唯一的财经政法类高校
- 开办独具特色的MBA精品课程
- 注重联系实际的前沿案例教学
- 打造广泛互助的商务网络平台

■ EDP中心优势

- 卓越的师资力量
- 创新的课程设置
- 丰富的人脉资源
- 专业的管理团队
- 便利的地理位置
- 良好的硬件设施