

WINDOW TO MANAGEMENT

管理视窗



公营-私营协同合作
打造全球竞争力

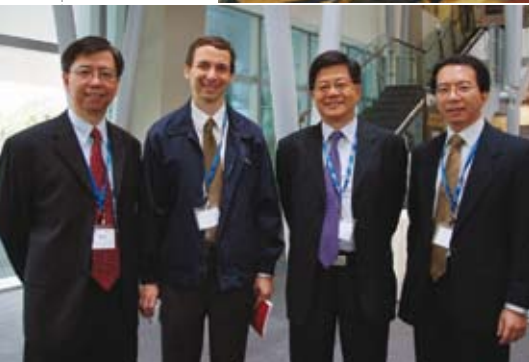
牵一发动全身
链断了

中国企业的下一个机会
成为价值型企业



高级公共行政与管理硕士学位课程

MASTER IN PUBLIC ADMINISTRATION AND MANAGEMENT



新加坡国立大学李光耀公共政策学院和管理学院两所顶尖学院携手创办以中文授课的高级公共行政与管理硕士学位课程，旨在培养公共行政领域及国有企业管理的高级人才。该课程面对广大华语地区，包括中国大陆、香港、台湾、新加坡和马来西亚等地。欢迎具备丰富工作经验的中高级政府官员和国有企业高级管理人员。毕业生将获颁新加坡国立大学公共行政与管理硕士学位。

一个特为政府公共行政和工商管理精英设计的崭新课程(学制: 10个月)

- 结合新加坡国立大学两顶尖学院之所长
- 搭建公共行政与工商管理两大领域的桥梁
- 精心设计实习考察与海外学习活动
- 地域多元、领域多元、亚太舞台、国际视野
- 中文平台、小班教学、密集学习、激荡广益
- 首届学员入学平均年龄: 42 岁、平均工作年限: 19年7个月

欲了解课程详情, 请联络:

新加坡国立大学李光耀公共政策学院

电邮 : lkympam@nus.edu.sg

电话 : (65) 6601 1042

新加坡国立大学管理学院

电邮 : bizmpam@nus.edu.sg

电话 : (65) 6516 8352

荣获专业认证资格:



课程网站: mpam.nus.edu



协同合作： 打造全球 竞争力

本期的焦点在于企业如何与相关的利益团体合作，来创造双赢的成果。

2011年7月23日的‘全球竞争力’论谈着重于公领域与私领域之间的结盟互惠的合作关系(Public - Private Partnership)。主讲嘉宾(冯家强先生, 李钟熙先生, 李燕博士, 及谢世枋先生)从不同的国家/地区(新加坡, 台湾, 中国大陆), 与经营模式(公/私营企业), 探讨如何借由高效的伙伴关系, 来因应全球化对亚洲企业的挑战。

无独有偶地, 9月3日的‘链断了’论谈也提到了伙伴与产业链交互体系的关连。与会嘉宾(黄幸亮教授, 林映陆先生, 及谭志勇先生)强调系统性思维, 沟通, 与人才的重要性, 唯有加强‘物流’与‘人流’之间的关联度, 协同合作, 链才不容易断。

同样地, 在校友专题里, 陈春花教授也提及中国企业该如何寻找成长的契机, 进而成功的成为价值型的企业。赵莉校友更谆谆告诫‘企业’与‘个人’如要能永续发展, 需紧防傲慢与偏见。

论谈与专题都提及了协同合作的重要性, 也提醒我们校友之间的连结更是不可忽视的成长之链。各个校友会不定期的举办读书会与聚会, 使校友之间, 及校友会与国大管理学院之间的‘链’得以延续, 不断地发光发热。

非常遗憾地, 2011年11月29日, 本院痛失了在管理学院贡献35年之久的前院长, 陈水华教授。马咏南理事及校友们忆及1987年, 陈院长对印尼校友会成立之初的勉励与期许, 不胜唏嘘。本刊重登陈院长当时的讲词, 以表达对陈院长的敬意及深切的怀念。



主编：吴佩娟



WTM Volume No.42 April 2012

顾问：国大管理学院院长杨贤教授
会长锺腾芳博士 BBM PBM

法律顾问：谢水霖大律师

主编：吴佩娟博士

编辑：王金雷 / 麻东野

行政：郭凤桂

设计与印刷：蔡清裕

National University of Singapore Business School Mandarin Alumni
01-02, Shaw Foundation Alumni House
11 Kent Ridge Drive, Singapore 119244
Tel: 65-6516 3196 / Fax: 65-6779 1560
email: bizedpa@nus.edu.sg
http://bschool.nus.edu/alumni/mandarin/wtm
管理学院所有学位文凭课程校友名录网络
http://bizalum.nus.edu/directory/alumnidirectory.aspx
Printed in Singapore © All rights reserved

WTM 目录

管理
视窗



2 公营-私营协同合作: 打造全球竞争力

5 牵一发启动全身:链断了

6 中国企业的下一个机会: 成为价值型企业

8 莫让傲慢与偏见成为企业和个人发展的绊脚石

9 悼念陈水华教授

10 MBA/EMBA〈金融时报〉全球排名 / 〈经济学人〉亚洲商学院前10强

11 国大MBA〈福布斯〉排名 / 欧洲权威商学院排名

12 亚洲家族企业的崛起 / 国大公共行政与管理硕士学位结业典礼

13 零距离接触新加坡空军开放日(MPAM) / 国大管理学院高层管理发展课程

14 新加坡奥德曼集团独资开发徐公岛 / 华南校友会读书会

15 华南校友会和粤港校友联谊晚宴 / 华南校友会读书会

16 华东校友会2011角直高尔夫慈善联谊赛 / 华东校友会读书会

17 人民币国际化论坛 / 沙田希望小学“播下爱的种子”项目

18 华北校友会 - 2011木兰秋摄之旅 / 张家界之旅

19 雅加达中文校友会与NUS银会联办讲座 / 中秋联欢晚会

20 国大管理学院中文校友会 - 新春团拜联谊会 / 恭贺 / 欢迎新会员



公营-私营协同合作：打造全球竞争力

公营-私营协同合作： 打造全球竞争力



论谈概要：随着经贸自由化，政治民主化以及金融国际化，政府行政与公营事业机构的企业化经营成为国家竞争力的基础，新加坡便是最佳的成功案例。在此基础上和国家的产业政策下，公营机构和私营企业之间的密切合作是创造竞争力的关键因素。台湾工业技术研究院是许多国家想借鉴的科技产业化模式。全球化的政经环境下，公营-私营机构应建立高效的伙伴关系以打造全球竞争力。中国十二五的产业规划也将会对未来经济发展产生指导意义。本论谈将以新加坡，台湾，及中国大陆的产业与企业经验为讨论重点。2011年7月23日。

杨贤院长致欢迎词

在亚洲这个政府主打的模式，面对的挑战有两点，1.在经济成长的初期，在政府主打之上，我们怎么样能够推动和利用市场的规范，作为资源的调动和经济成长的基础，这样才能减小资源的分配差误，这点，新加坡发展很好。在经济成长继续下去的时候，这个模式是要做一个适当的调整。我们要思考政府怎么能够把政府的主导权变成市场的主导权，这个市场规范的经济真是不简单。2.怎么样让公司从政府吸收到营养，但是同时能够慢慢脱离对政府的依靠，变成一个创新的、能够应对全球竞争的一种能力的公司，这是一个挑战。我觉得在台湾和大陆不同的研究和不同的工业，他们在这方面发挥很大的功效。



冯家强：政府和企业如何合作 来推动项目 (PPP: Public-Private Partnership)

新加坡式的PPP管理

新加坡采用PPP管理，出发点在于：私人企业更专业，在管理方面会想出很多创新的灵活的手段去赚取很多的钱。PPP就是怎样把风险管理好。另外，PPP一个特点就是风险评估、成本评估特别的麻烦，因为时间是十五年到三十年，所以，很多知名企业一方面很想参与到这个项目，另一方面很难评估会不会赔钱。在2004年，新加坡财政部推出了一个守则，规定采用PPP的时候，应该关心什么，而且怎么把PPP治理好。我

们在私人 and 公家两个领域里，也看到传统的、一般的政府项目，我们是有办法把它变成一个公司化管理就上市，那么政府就可以退场，由私营企业去主导；另外一个方面，全部由政府来包办，但中间的私营会涉及到一个产权的问题，就是说我们用PPP的话，可能产权还是归国家，或者也可以归私人企业，两者都可以采用。但是公家还能有一个主导的角色，所以在设计、建造，或者在融资也好，都可以让很多私人企业或者私人集团去承担这样的一个任务。所以两者都是共赢的，当然社会大众的利益也会被照顾到。

PPP只能用于比较大的项目。要衡量各方面的利益，而且非常难以评估的风险或者成本都要好好地谈清楚，时间很长，所以中间发生了问题，政府有没有一个机制让他再进来的合同，来重新谈条件，这些东西都要考虑进去，所以我们需要很多的专家，包括在工程方面的或者在技术、金融、法律方面的顾问等等，都要咨询。

案例一：政府组屋

我们从1961年，国家工务局成立之后，基本上有88%的人口都居住在公家房。到了80年代，基本上住房的问题解决了，所以我们的建务局在想，大家住的房子式样比较单调，怎么让私营企业参与设计出新意，所以就推出了很多条款。那么最近炒得沸沸扬扬的房价的问题，公家房有一个叫DBSS (Design Build Science Scheme)，就是说我的土地由私人企业去应投，土地的设计、定价都由私人企业决定。我们公家的地只能用于我们认定的买家，他们买这块地的时候就受到我们公家房的一个条款，而且最终的合约是归属于我们公家的。

案例二：体育文化产业

这个案例是世界上在体育设施方面目前为止最大的一个PPP项目，也算是一波多折。我们希望：第一，我们做的项目一定有用途而且一定不会赔钱；二，体育发展局想培

育新加坡的体育文化；三，从产业的角度，如果有很多的体育赛事，比如F1、足球联赛，这些赛事在外国都很能挣钱，而且有很多周边、外延的经济效益。我们在谈这个目的时候，是和法国的建筑公司，加上美国两家的建筑公司，我们从05年谈到07年签约，结果金融风暴来了，到了08年，这个事就搁浅，到2010年才谈好，现在开始动工。

案例三：水务项目

我们有大约四个水龙头，一个是进口，一个降水，三是回用水，最后是海水淡化。在03年谈这个项目的时候，海水淡化不成熟，而且很贵，这个项目每立方米的水大概7毛钱新币，比其他水的价格高很多。我们对这方面的技术我们掌握的不是很好，所以就招投标，20年合约。政府就有两个办法，一个是你在做完了这个产能，我就给你多少钱，二是你每年或每个月制造多少水根据你的量来给你钱，从这两个方面给他一个安心丸，所以我们要的价格比原来我们所想的价格低。这个水大概占了当时全国10%的使用水，后来又做了一个比这个产能多两倍半的项目，大概是4毛钱一立方米。另外除了海水淡化之外我们还有再生水。我们的五家再生水的水厂，两家交给私人企业去管理，这个是DBO，就是我给你用的话不需要融资，你还要运营，运营期完了这个东西就归你，过了期就归政府。

案例四：宽带网络

我们要推出新一代的国家的快速网络，政府也不想自己去做，这次政府给你拨款，分成两个公司，一个是推出快速网络的基础网，这个叫 Net Code，推出来25年，政府给你七亿五千万的补贴按照你实际的用途，这个公司跟基金网，跟运营公司是不同的财团，我们给你两亿五千万的补贴，所以把基础和运营分开，这个事情用在地铁、电力公司类似的模式，所以也是交给别人去做。最后提到贸易平台，这个是由海关还有经济发展局一起来推动的，交给另外

一个私人企业，是做信息网络的，所以交给他帮我们去管理。

总结新加坡这几年的经验，包括采用的各种累积的监管的条款还有我们的财团、赞助商、咨询公司等等，完成了一个比较完善的PPP的生态系，我们也希望有这样的机会走向国外。



李钟熙

李钟熙：科技的研发

概况

科技的研发通常可以分为两个部分，一个部分是学术性的研究，另外一方面是产业化，即公司自己做的研究，目的是要帮助公司推出新的产品让公司更有竞争力。这个部分过去比较传统都是民间自己在负责，但是这几年来，越来越多是和政府共同完成。73年工研院成立，之后的发展大概都是跟高科技产业的发展有关系。科技对经济会产生两种效果，第一种属于改良型，对原来或现有产业或现有产品加以改良改进，更重要的，尤其政府要投入的是第二类，就是创造：从没有到有。我认为创造要放比较多的力量。另外一个我说台湾对这部分是有相当的投入，譬如说以科研的这个投入，根据2009最新的统计，台湾排到第九位。

PPP在科技产业的应用

产业化的科技一般都是民间在做，现在讲PPP，是因为政府考虑比较长远，而公司自己要顾虑到他的利益；第二，很多技术是可以共享的，这方面政府可以帮忙。政府具有前瞻性跟社会性，能够承担比较重的风险，去做未来的研究，而且政府自身很多资源可以共用。民间企业盈余效率很高，公司目标明确，反应速度快，所以两方面各有各的优劣。刚才冯司长谈到了一种模式，就是政府鼓励民间去做，另外一种就是创造一个组织-研究机构就是在民间跟政府之外的第三类组织。

民间和政府合作做科研，缘于能够扩大资源。科研这个部分，如果你要创造一个政府和民间的连接，需要很多方式。台湾有很多财团法人，组织怎么设计，它跟政府和民间的关系怎么样非常重要；第二，如何通过经费跟诱因的设计让这个组织运作；第三，领导团队非常重要。科研机构最大的问题就是研究人员，第一别人可能不懂科技，不太能参与进来；科研人员觉得自己是主角，其他人都要以他们为中心来工作。所以，怎么样让科研人员懂管理，管理的人也懂科技，形成一个领导团队，并且形成制度能够让人、团队不断去改进，吸收新知识。第四，经营管理中的很多策略和方法，怎么样去让创新的人更能够发挥，怎么样让科



李燕

技不只是科技，而是能够商业化有专利有人投资，能够变成公司和产品，然后还能够回收。

工业技术研究院是1973年成立，工作是科技的研究，目的不只是科技，更是为了经济和产业的发展，为台湾创造新的机会。工研院的角色就在于基础研究跟商业化中间，还有很多应用的产品研究开发，制造量产的生产技术等等。从经营上讲，工研院的经营就是政府和产业界都是我们的客户，怎么能够替政府和产业界完成目标。我们在2010年总营收大概是6亿多美金。我们的收入中没有政府的补贴，都是合同，拿不到合同就没有收入。收入当中是有一部分是应用和授权等方面的收入，还有一些是股权的部分。

政府角色

政府并不直接管理工研院，而是在工研院成立的时候设立章程，通过成立董事会来管理，而政府通过项目招标合同中的要求来间接影响工研院。董事会有十五名成员，三个是部长：一个是管科技的，一个管经济的，一个管基础研究的；另外六个是工业界的专家学者，所以比较平衡。董事长是独立的；我们会有专门的委员会来评估高管和董事成员的薪资。我们在设定薪资的时候，不是跟研究机构比较，是跟行业企业来比较，因为离职人员的去向都是到企业里面去。另外，要有当年的目标要达成。

企业角色

企业也是我们的客户，因为他们出资委托我们进行研究。中间这个机构就是非盈利机构，研究机构是其中之一，是独立的法人。所以我认为工研院是企业，而不是研究机构，目的是要对社会产生一些效益。所以对工研院新人的训练，虽然不以盈利为目的，但讲究收益和盈余。但是盈余跟企业界最大的不同是没有股东，所以赚钱的时候不会分红，还是在我们内部进行投资。工研院怎么把他的东西转化成社会效益，靠成立很多新的公司，这些公司出来后又不断衍生新的公司，促成了很多以前没有的产业，比如联电、台积电，都是台湾半导体的基础，员工中的很多人都是工研院出去的。过去二十几年离开工研院的人有两万人，其中82%都是到产业界去。工研院的专利现在在全世界的研究机构是排第一名。过去这几年我们得到了好几个奖项，比如说LED、锂电池、功放等等。

总结一下，我认为像（工研院）这样的机构要企业化经营。第二个就是台湾中小企业的的环境对工研院需求比较多。第三就是政府的支持，但同时不能干预太多。

李燕博士：中国十二五工业转型升级

中国制造业发展概况

中国制造业发展主要经历过四个发展阶段：1，建国到改革开放之前，确立了重化工业优先发展的战略，使重化工业地位短时间得到加强，但也使轻重工业比例严重失调；2，改革开放到八十年代末，消费品工业优先发展，扭转轻重工业比例失调；3，经济体制改革不断深化，对外开放进一步扩大的背景下，加强国有企业战略性重组，重视非国有经济的发展，使中国的基础工业得到发展和壮大；4，21世纪以来，新型工业化，中国经济全面融入全球产业体系和经济体系的过程，国有经济战略性收缩，提高国有经济增长的质量，同时鼓励多种所有制共同发展。

过去十年，主要行业保持了15%到20%的增长，工业企业数增长192%，工业产值增长724%，利润总额增长了14.68倍。中国制造业在全球已经有了一定影响力，表现在：占全球制造业总产值份额，截止2010年，占19.8%，居世界第一位；是世界工业品主要出口国；出产的210个品种的工业品产量居世界首位，包括手机、彩电、空调等。从世界制造业的历程来看，之前已经形成了四个制造业中心：英国、德国、美国和日本，而中国制造业的崛起大大增加了第五个制造业中心形成的可能。在全球化的今天，试着建立一个工业强国的指标体系。我认为：1，创新能力，2，企业拥有较强竞争力，3，国际领先的规模影响力，4，强调制度文化和软实力，工业体系应该是绿色的，在这个标准下中国还有很长的路要走。

目前我们在自主创新上面还比较弱，虽然研发投入已经较大，但是相比跨国公司仍旧较低。我们有国际竞争力的大企业还是不多，从发展的质量和效益来看，工业增加值率和国际水平还有差距。中国制造业长期以来成长依赖的都是低成本的优势，来自于低价的劳动力资本，我们制造业工人的工资平均来讲是美国的1/22，韩国的1/14，菲律宾的1/2，工业用地的平均价格是商业用地的1/5，居住用地的1/3，但是随着中国适龄劳动力高峰新一轮的变化以及向老龄化社会的过渡，人口红利和人力资源的优势是不可持续的，需要转型。另外两个因素对中国制造业也产生了重要影响包括人民币升值，从05年汇改到2011年7月，人民币升值达到25%，出口企业面临很大压力。

中国工业转型升级即将进入攻坚期

未来五年，将是中国工业转型升级的攻坚阶段。转型是指转变传统模式，加快传统工业向新型工业化转变，特征是科技含量高，经济效益好，资源环境相对优化，人力资源优势得到更好的发挥。升级是指从产业价值链的低端向高端跃升，主要包括五方面：向创新驱动，低碳绿色，智能融合，服务化发展，内需主导和消费驱动，由更多依赖国外市场到充分发掘和利用国内庞大市场和需求的优势。升级职业包括过



谢世枋

程升级：新技术新设备新工业；产品升级；功能升级：由代工向自主设计和自主品牌方向发展。未来中国工业转型升级有这样几个方面需要注意：要以提高发展的质量和效益为中心、坚持调整优化产业结构、坚持自主创新和技术进步、资源节约和环境友好，继续深化改革扩大开放。

转型升级的目标和思路，有以下六方面：第一，产业结构调整方面要加强自主创新能力，培育发展战略性新兴产业，包括节能环保、生物、新能源等。政府的目标是到2020年，这些产业将成为国民经济的先导和支柱产业。自主创新过程中，企业应该是主体，政府应该助一把力。第二，新兴产业发展不能脱离现有基础，必须通过新兴产业辐射带动传统产业，主要用信息技术推动两化的融合。第三，向低碳绿色方面转变，要更多的通过法律法规的约束性措施来执行。第四，中小企业和民营经济是工业转型升级的着力点。中小企业已经在国民经济中占有重要地位，占有企业数目的99%，解决了70%的就业，贡献了国民经济税收的50%以上，而在这当中，民营经济占了很大比重。第五，加快培育自主知识产权和自主品牌的国际大企业集团。通过营造政策环境，加强服务，引到企业强强联合以及龙头企业为带动的产业链垂直整合。第六，产业布局方面，进一步调整和优化。还有就是加快发展生产型服务业，提升工业转型的服务支撑能力。未来生产型服务业我们将关注以下内容：工业设计、研发、物流、节能环保和安全生产以及推进制造业服务化。

PPP在中国的情况

在公营和私营方面，我的体会是：中国公私营合作有广阔的前景。政策上，环境已经形成，我们有专门的政策鼓励引导支持非公经济发展。目前已经有一些合作项，比如武汉高铁、奥运场馆鸟巢等等。另外，合作的前景是基于中国工业化发展阶段和城镇化来判断的，未来发展的空间和前景广阔。截止09年，我国的城镇化率是46.59%，到“十二五”末期，城镇化率将超过50%，到2050年将达到75%。城镇化率每增加1%，将会有一千万人进入城镇，对经济有很大拉动作用。城镇化建设中，城镇配套、基础设施、承载能力都要有很大提高，未来建设的空间很大。

总结一下，传统制造业领域空私营合作将有很大空间，合作的热点形式将是兼并重组，并加快垄断行业的调整，鼓励民营资本加入垄断行业的竞争，提高效率。另外一重点是战略性新兴产业，更多的将从前期科技投入到引导民间企业和民间资本来转变。

谢世枋：民营企业如何与公部门合作快速成长

友达是做平面液晶以及能源产业的，在全球有四万多名员工，2010年营业额达到1000亿人民币，是在美国和台湾都上市的公，在厦门、苏州、天津和合肥都有制造基地。友达中国布局是紧紧配合中国的经济发展政策来进行的，包括液晶和太阳能。我们和国内的三大家电企业：TCL、海尔、长虹，有合资公司。

企业想迅速发展、成功，需要产业集群和完整的上下游供应链，我们在和地方政府密切合作，比如供应链配套，基础设施等，在长三角地区已经形成了一个完整的产业链。国内现在发展面板产业，我们和昆山政府有30亿美金的投资合资项目，要建设一个面板厂。厦门地区也是一样的模式：05年我们和厦门政府合作建厂，促进了地区的开发，建设成了区域的工业集聚和产业链，我们最近超过了戴尔成为厦门乃至福建地区产值第一的企业。

企业的成功离不开人才，友达的人才观是短期引进，长期培养。高校也是公部门的一部分，我们一直和高校有密切的合作。我们根据学校的专业特性，由不同的工厂或研发单位，根据自身的需要和不同的高校合作，进行人才培养或研发，通过设立奖学金、讲座，甚至有专班的培养和在职培训。我们也在鼓励当地人才区域流动，比如现在有员工在马来西亚、捷克、巴西等地服务。友达有很多专利，到去年为止，我们总共有专利7500多件。过去的3年，我们向政府申请科研的专案，经费来源既有自筹经费，又有政府的拨款，自筹经费占比会略高一些，研究成果我们会申请专利，由公私共同拥有。台湾有一项制度就是男性在一定年龄要服役两年，而我们有一个名称就是服“研发役”，就是到研发单位(比如工研院)工作六年，代替服兵役。“研发役”结束后，可以选择带着专利转到企业界。

友达很强调文化的塑造和培养。我们在建厂的过程中，会保留有历史价值的东西，比如我们在苏州的工厂原址上有江南特色的米仓，我们就没有拆除，当成一个历史博物馆，并且把在江南搜集到的文物放进去，包括当时小镇的门牌号码。文化的认同也是我们留住人才的一个方面。

论谈交流

现场提问：内部员工的评估和外派员工的评估是如何进行的？

冯家强先生：我们现在是用比较量化的手段，一是在海外产生的投资额、投资项目产生的当年销售额。我们也帮助企业解决的问题，但这个不易量化。所以我们在讨论找到新的方法。内部和外派人员的指标基本是一致的。

谢世枋先生：我们就是按照企业的普遍做法。外派企业的员工包括母公司提供的薪资，考虑当地的物价水平和经济水平，会有一些津贴。

李燕博士：我们是政策研究机构，我们的考核对象是研究人员，结合机构的使命进行评估，主要是围绕专业竞争力指标、品牌影响力指标、知识管理和客户满意度指标来进行。

李钟熙院长：研究机构的绩效考核有自己的困难，不易量化。我们的指标包括：影响力；专利数目；管理层面。我们的外派人员都是按照公司的体制来工作的，而且工作成绩需要通过台北的工研院来体现，所以问题就在于如何使外派员工的成绩得到肯定，我们就采用“double counting”的办法，使得总部和外派公司都可以分享到成绩。

现场提问：政治生态的变化对公营、私营合作会产生怎样的影响？

李院长：公营私营各有各的目的和职责。政治生态的变化一定是会产生影响的。要看合作是不是会有协同效应，如果有，那么大家形成合作关系，互惠互利；如果没有，那么就不要搞在一起。当然越小的国家，由于资源的限制，越是需要双方的合作。

谢世枋先生：我们本身是民营企业，我们比较关心国家的产业政策方向。2012年大陆领导要换届，但是产业政策不一定会改变，应该是长期的。而公部门希望企业能够良好的运营带来税收、促进就业。

现场提问：中小企业生存的问题如何解决，政策层面会有哪些新动态？

李燕博士：中小企业本身的素质决定了目前的境遇。我们不能希望所有的中小企业都成为大企业，而是通过让中小企业找到自身的优势，通过精确定位，实现成长，而在这个过程中市场竞争的优胜劣汰是不可避免的。政策的着力点是要帮助中小企业实现转型升级，包括技术改造等。融资的问题，我们会通过产业界和金融街的整合手段，包括贷款担保等提升融资能力。建设公共服务平台方面，地方政府都在探索，有了一些成绩，包括园区建设等。总之，政策环境上要创造良好的扶持环境，进行引导。■



主席：**黄幸亮副教授**
新加坡国立大学管理学院副院长

演讲：**冯家强先生**
新加坡国际企业发展局规划与发展中国司副司长

演讲：**李钟熙先生**
前台湾工业技术研究院院长
财团法人升技中心董事长

演讲：**李燕博士**
中国电子信息产业发展研究院产业政策研究所所长

演讲：**谢世枋先生**
台湾友达光电副总经理



编辑整理：**麻东野**
新加坡国立大学管理学院
MBA2012

牵一发而动全身：链断了



2011年9月3日(周六)下午, 100余名校友及人士集聚一堂, 聆听产业链领域专家和学者的真知灼见。3个小时的论坛结束时, 听众仍意犹未尽。

本次论坛开始由国大商学院副院长黄幸亮博士致开幕词。他强调, 这次讨论的主题很有意义。当前世界, 不可预测性增加, 商人和产业面临着严峻的挑战。接下来, 黄副院长及国大两位杰出校友主导了此次论坛, 两位校友是: 台骅国际集团空运事业部总裁林映陆先生(中文亚太EMBA, 1999)和中冶置业(新加坡)有限公司总经理谭志勇先生(第85届全方位管理课程)。

本次论坛的主要内容分三个主题:

第一, 供应链关联度增强, 系统性的思维越来越重要

黄博士强调, 供应商、生产商、分销商和零售商如何成为更大的交互体系的一部分。由于因果之间存在不可避免的时间延迟, 决策往往是过快或过慢, 无法有效地应对发生的情况。他以最近发生的自然灾害举例, 说明此类事件往往导致供应商和生产商由于预期资源匮乏而大量囤积库存; 紧接着, 他展示了消费者对货物的需求往往比需求预期来的慢。因此, 在做决策时, 企业需要考虑整个产业链。

第二, 保持良好的沟通联系是关键

林先生根据亲身经历, 分享了日本地震对他的业务单位的物流业务产生了何种影响。由于日本是专业电器元件的主要消费国, 此次地震对台湾的电子公司产生了严重的破坏。地震发生后, 他制定了紧急计划, 缓解危机。其中包括建立应急行动小组、国家的分析和交通枢纽监控。同时, 他强调配备技术先进的通信系统的重要性。有了先进的通信系统, 公司内部不同部门之间可以协同工作, 将灾害的影响降到最低程度。

第三, 招聘顶尖人才, 时刻未雨绸缪

谭先生分享了中冶置业(新加坡)有限公司同样令人折服的成就 - 如何在短短的18个月时间内建成圣淘沙名胜世界。就建筑标注而言, 这绝对称得上是一个里程碑, 因为类似的项目通常需要三至五年的时间。由于数千名员工来自世界各地, 项目需要高水平的协调和战略。他强调物流的重要性, 因为此类工程一天的损失就高达数千美金。

该公司的成功要归功于雇佣的顶尖人才和充分的准备工作。比如, 所需材料提前采购和船运, 因此减少了不可预见的中断对工期的影响。同时, 在合同谈判时, 争取到以固定价格购买材料的条款, 为此减少了由于受国际经济事件的影响当地货币走高或走低而带来的价格波动。

与会者也提出了他们的看法:

施慧珉博士:

“演讲给人一种耳目一新的感觉, 特别是博士Hwang共享系统思维。我们需要进行系统地思维, 以便解决和预测许多问题, 因为因果之间往往存在时间延迟, 决策的影响要到很晚才能显现出来。”

谭晶恒先生:(专程从越南飞抵新加坡来参加此次论坛)

他表示, 圣淘沙名胜世界的成功故事叩动了他的心弦。“因为我也在建筑业。我知道, 这样的建设项目在18个月内几乎是不可能的。尽管台风影响到他们的供应, 他们还是成功地做到这一点, 这着实让我想看看他们到底是怎样做到这一点的。”



纪录整理: 王金雷
新加坡国立大学管理学院MBA2011





陈春花

第3届华南校友会顾问委员会委员
第3届亚太高层企业主管硕士, 南京大学企业管理博士后
新加坡国立大学管理学院组织与管理系兼职教授

中国企业的下一个机会： 成为价值型企业

在经济发展中, 中国企业要逐步确立企业技术创新和科技投入的主体地位, 增强企业的研发能力, 坚持先进技术的引进、消化、吸收和自主创新相结合, 实现市场开拓、技术创新和生产经营一体化。这样的生产方式, 这样的经济增长方式, 就是以科技创新为前进动力和发展潜力的内涵式扩大再生产的增长方式。新型工业化道路的真正意义之一, 靠效率提高, 而不是靠资源投入实现增长。第二靠信息化带动工业化。由此带来了企业增长方式的全面改变。

价值型企业的提出

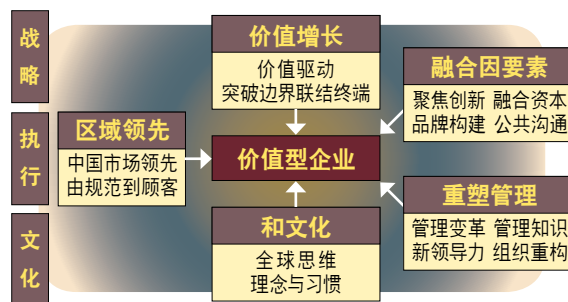
就成长而言, 1978到2011的30多年, 中国企业有了很多引以为傲的收获: 市场规模, 企业规模, 产品要素, 成本能力, 技术学习, 管理体系, 人力资源, 这一切都是30多年间中国企业得以快速成长的原因, 也是30多年来中国企业的积累和沉淀。但是论及发展, 一个企业就需要有发展的能力和基础。发展依赖于两个最基本的要素: 第一, 把握并顺应环境发展的趋势; 第二, 具有内在的驱动力。

无疑, 全球化是中国企业必须面对的环境发展的最大的趋势。因此不管中国企业是否具备该能力, 迎接全球化是必须的, 也是必然的。因此需要了解在全球化背景下, 什么是国际运作规则, 要懂得“国际”的内涵——文化的问题、政治的发展、市场的运作、竞争生态的改变、新思潮的涌现等等。要真正融入全球化, 中国企业需要用符合国际惯例的方式, 中国智慧以及透明的方式来获得真正的认同, 这就要求中国企业具有全新的发展能力。

内在的发展驱动力, 来自于企业制定战略和实现战略能力的累积。特别是市场经营环境已经进入顾客时代, 如何从简单地理解市场转化为理解顾客, 是中国企业能够最终进入这个时代和步向下一个时代的水分岭。以往中国企业习惯了动用人力成本、自然资源、政策调整来加快发展; 随着全球化的深入, 随着人力资本强化和资源深化的要求, 中国企业需要有全新的增长方式, 不能再依赖于规模增长、投资增长和劳动力的单纯的增长; 这个新的增长模式, 我称之为价值增长。因此确定中国企业发展的下一个机会是成为价值型企业, 之所以这样判断是源于经济增长方式的转变。

经济增长方式一般分为粗放型和集约型两种。粗放型增长方式是指主要依靠生产要素的数量扩张而实现的经济增长, 其表现是高投入、高消耗、低产出、低效率。集约型增长方式是指依靠生产要素的科学合理配置、科技进步和提高劳动者素质, 通过提高生产效率而实现的经济增长。转变经济增长方式, 关键是要通过深化体制改革, 形成有利于集约型经济增长的经济运行机制。20世纪90年代以来, 中央关于从粗放型经济增长方式转变到集约型经济增长方式的一贯要求是: 经济增长从主要依靠增加投入、追求数量, 转到主要依靠科技进步和提高劳动者素质上来, 转到注重质量和以提高经济效益为中心的轨道上来。

这就是我提出价值型企业的根本原因。成为价值型企业是中国企业迎接未来发展的下一个机会。一旦价值增长的执行帮助企业走上全球化发展正轨, 企业自然会把这种价值意识融入到接下来的发展之中, 从而通过企业的文化和管理发展战略产生进一步影响, 实践、实施价值模型可以让企业从目前竞争激烈、摇摇欲坠的本土企业成长为一个充满价值意识、富有合作群体的国际化企业, 价值型企业模型如图所示。



价值战略

罗伯特·伯格曼 (Robert A·Burgelman) 告诫我们: “战略控制命运”。成功的战略和不成功的战略都决定着企业的命运, 新的战略资源为未来命运造就可能性, 有助于企业的发展, 战略作为取得和维持对一家企业现在和未来命运控制的手段, 成为贯穿成功企业演进历程的主线。

从狭义上讲战略包括资源利用、目标实现以及获得竞争优势, 而在更广泛的意义上讲, 战略还涉及理性的确定一家企业的重大利益极其目标选择。从这个意义上讲, 战略具有思维和思想特征, 战略需要在极其复杂情况中做出判断和选择。企业增长作为首要考虑的问题, 应建立在核心业务基础上。只有建立在核心业务基础上的成长才能带来企业的持续成长, 具有这种成长能力的企业才可以走得更远。

增长型企业领导者都是基于明确理解顾客价值需求, 他们不断关注以下几个问题: 第一, 因为市场成熟度的形成和增加, 企业必须找到和回答什么是自身发展的驱动因素; 第二, 因为面临全球竞争, 企业必须清晰了解自己的产品 (服务) 在哪里竞争和如何竞争; 第三, 因为产业合并的不断加剧和普遍发生, 企业必须知道自己需要推出哪一类业务以适应当下的商业环境; 第四, 因为资源成为竞争的主要要素, 企业必须作出明确的判断, 应该把重点放在哪个发展机会上; 第五, 因为新技术不断涌现, 企业需要回答怎样使增长和发展持续下去。这些问题已经是今天的企业领袖们必须面对的问题, 而解决这些问题的关键共同点就是: 顾客价值的实现。

战略逻辑的清晰和持久性决定着一个企业是否可以获得持续的价值,价值型企业必须具有明确的价值驱动能力,要求战略的重心从价格转移到价值,从产品转移到产业,从市场转移到顾客。也就是说,企业具有与外界广泛沟通的能力,能够打破商业间的边界,突破企业与顾客(消费)间的界限,最终实现顾客价值。

价值实现

价值战略的实现,需要集合公司内外的所有资源,同时还要调动公司所有员工的积极性,必须让管理层都明确必须做出改变和更新,这些改变集中在三个最重要的执行方面:第一,集中市场占有率。没有足够的市场占有率无法支撑企业拓展到新的市场当中去,所以价值型企业一定具有非常明确的、领先的市场占有。而所有成功的企业都经历了在本土市场领先之后,再进入到新的市场区域发展的历程。第二,集中资源。战略的实现依赖于资源的整合和运用,这就要求企业能够融合资源要素。在全新的经营环境中,不同资源的有效性也发生了巨大的变化,以往所熟悉的资源可能已经不再能够带来竞争优势,因此需要融合新的资源。第三,集中管理效能。战略的实现还依赖于管理的有效性,因为技术、信息以及网络化和全球化,管理面对了全新的挑战,所以重新塑造管理的内涵是管理者必须解决的问题。

价值型企业在价值实现中需要做出三个努力:

一是区域领先的市场能力。本土市场的领先能力,决定企业能否实现价值增长。因此中国企业必须首先在本土市场保持领先,没有本土市场的领先经历,企业无法真正了解市场要素和价值成长的关系,也无法获得海外市场增长的资源和基础。另外,规模领先并不真正代表市场领先,一味追求企业规模并不代表具备市场能力;获得市场能力来源于企业对顾客和顾客层的专注。

二是融合新的要素。价值型企业的驱动要素表现在创新、资本、品牌、沟通。创新即自主创新、模仿创新或合作创新;资本即资本融合,以资本驱动市场;品牌即品牌塑造,通过品牌释放消费的商业价值;公众沟通即透明公开的公共沟通,以获得更广泛的资源。

三是重新塑造管理。全球化不仅改变了经营模式,而且还改变了管理本身的定义,管理不再简单承担原有“计划、组织、领导、控制”的功能,知识和变革赋予管理全新的内涵。组织中个人能力和认识的突显,推动管理者领导力的提升,构建全新的领导能力。领导者必须从影响他人转化到信任个人和引领组织,组织所承担的功能也从追求效率转化为推动组织系统整体成长,打造一个高效的组织工作平台。

价值持续

有人说:文化就是解决问题的方式,文化作为一种意义形成和控制机制,能够引导和塑造员工的态度与行为。企业所具有的文化特性决定了企业所有成员的行为选择,同样也决定了企业面对环境所采取的解决问题的方式,进而决定了企业与环境之间,企业和顾客之间的能否保持持久的关系的能力。

企业文化的本质是创新,这就使企业不断引导创新,适应变革和鼓励改进;所以构建属于今天的全新的企业文化是价值型企业必须探讨的内容。面对今天的变化,全球化成为中国企业需要理解并能运用的环境,但是如果让全员了解全球化对于思维和行为方式的调整要求,就需要企业可营造适当的环境来激励企业内的变革。实际上,任何一个成功的变革必须是在企业领导者愿意采取创新活动的前提下进行的,无论是人与人之间的情谊或企业中所弥漫的气氛,都会影响创新活动的成败,而企业文化正是塑造这些非正式的人际关系与企业气氛的主要动力。企业文化若能激励与支持变革,将能进一步增进服务全球化的机会。因此,创造基于全球化为新的文化构建有着非常重要的意义。

全球理念的形成需要有全球思维的确立,只有借助于全球思维能力的培养,中国企业才能在全球化进程

中不再遭遇挫折和障碍。事实上,中国人非常有智慧,也有很强的学习能力,但是作为思维方式的调整,却是一个非常困难的事情。我一直在大学讲授“企业文化管理”的课程,人们知道文化最重要的特征,也是最重要的特性就是思维方式,作为文化的表现方式的思维决定人们的行为选择。因此,如果中国企业还是习惯于用固有的思维方式和行为在全球市场上竞争,结果一定是欲速则不达。

需要确立全球思维,在内部原因方面,中国企业需要跨越这些成功陷阱:改变单一产品的成功、改变单一资源的成功、改变企业家个人的成功、改变没有付出规则成本的成功,中国企业如果不跨越这四个门槛,是不可能持续做大的。企业必须挑战以往成功的惯性思维,对市场环境变化有充分的认识。在外部原因方面,企业经营的外部环境也使具有全球理念成为发展的必需。首先,中国企业所面对的是具有全球理念的跨国企业,这些同行和对手要求中国企业需要用国际规则来竞争。其次,中国市场已经是全球市场,来源于消费者的选择使得中国企业具有全球理念。

融合的价值取向与勤奋的习惯。从1978年开始的劳务输出,到代工输出,到产品输出,到资本输出,再到文化输出,中国用融合的理念,不断的融入这个全球的大环境。当中国学者还在争议“对待孔子是否要像对待孔子一样”的问题的时候,姚明和刘翔已经成为又一类“中国名片”,他们已经是全球化的象征。李嘉诚在总结自己成功的九大因素时,认为第一个因素就是“勤奋是一切事业的基础,要勤奋工作,对企业负责,对股东负责”。李嘉诚的勤奋可以说是华人的一个缩影。有华人的地方就有唐人街。唐人街与当地其他地方不同的神奇景象不在于熟悉的乡音,也不在于满眼的方块字招贴,而在于早起晚睡的生活场景,而这正是华人融入世界的坚实基础。

企业一方面需要在全球视野下确立新的思维方式,另一方面需要在传统文化基础上进行选择 and 扬弃。只有适合发展和适应变化的文化,才能推动企业成长。我将这个新文化称为“和”文化,即求和的心态,融合世界的价值取向以及全球理念。

结语

面对下一个机会,我对于中国企业发展保持乐观态度,原因有三:

第一,中国企业就有一个与以往完全不同的平台,那就是网络、技术标准和社会基本价值观,企业可以借助它跨越文化、语言的屏障。其次,今天比以往任何时候都更强调合作与分工,企业间是竞合关系。中国的传统文化中对于人和人之间的竞争、合作有较深的造诣,讲究“协作”、“合纵联横”、“内敛开放”。竞合环境,恰恰是中国人比较熟悉和擅长的。第三,中国企业拥有良好的背景——中国的国家实力和影响力在持续攀升,作为一个巨大的经济体,它吞吐要素的能力越来越强。每个国家都要和中国平等对话,与中国做生意,都希望进入到中国这个快车道上来。■

参考文献

- 吴敬琏,中国应该走什么样的工业化道路《管理世界》2006年第8期。
- 罗伯特·A·伯格曼,战略就是命运,高铨萍/彭文新/邹立尧译,机械工业出版社2004。
- 斯蒂芬·P·罗宾,组织行为学,北京中国人民大学出版社2005年1月出版。
- 李嘉诚公开成功的秘诀,中金在线,2009.09.08。

在今天中国企业有能力来改变一切,这个能力的获得来源于中国迅速融入新生的知识世界中。在融入的过程中中国拥有了令人吃惊的吸收能力,中国企业也因不断融入,不断为自己创造出发展的机会,同时还获得了包括共同解决问题能力在内的,未来力求获得知识资源的企业所必须具备的能力。

莫让傲慢与偏见成为 企业和个人发展的绊脚石



赵莉

第10届理事会学术主任
第5届中文企业硕士
凯日国际有限公司董事

在商界十多年，见识林林总总、各行各业的企业老板及各阶层员工。他们或起步艰辛，但因用心经营，终于出类拔萃、笑傲江湖；或起点较高、野心勃勃，但之后却每况愈下、优势渐失甚至最终烟消云散。

这里面的原因当然不能一概而论。正所谓成功的企业和个人是相似的，而不成功的企业和个人却各有各的不成功之处。如果非要找出这众多不成功原因的相似之处，那么可以说，傲慢与偏见恰是许多企业和个人发展的最大的绊脚石之一。

傲慢与偏见的例子不胜枚举 先从企业发展的角度来讲

一个企业老板，纵有再多的管理理念和知识，如果过不了自己那一关，终将为自己的傲慢与偏见所误。本地许多中小企业，只兴旺在创业那一代。为什么？原因非常多元化，但相当高比例的情况是：当第二代决定不要子承父业时，企业的老板总感觉外人不可能一心一意帮助自己，即使找专业公司帮忙策划“永续经营”的模式，但结果是老板最终克服不了内心的傲慢与偏见，认为不可能再找到比自己更善于打理的人，倒不如关门大吉了。

还有就是老板在聘请员工时也带着一定的傲慢与偏见。有些老板认为某个属相的或某个生辰八字的可能与之不合，也有些老板会认为某个地方的人或某种血型的人不可录用。这样一来，纵然候选人的其他条件完全符合遴选要求，老板也不愿考虑录用，从而错失了很多潜在的好员工。

我个人认为员工的简历及以前的工作生活经历固然提供了很多可以参考的因素，但最终录取与否还是要由面试当时双方的感觉而定。通过抛开傲慢与偏见的几分钟面对面的交谈，90%的感觉就出来了。非常

可喜的是越来越多的人力资源总监都会抛开傲慢与偏见，用这种专业素养去挑选员工，从而为企业争取到了宝贵的人才。

云顶集团的创办人林梧桐先生五十多岁才开始萌生创立云顶集团的想法，被很多态度傲慢且持有成见的人斥为“疯子”。而至今仍为包括圣淘沙名胜世界在内的集团负责人们所津津乐道的林老先生曾经讲过的一句话：“为人谦卑是毋须付出任何成本的”。看这林老先生留下的字句，老板是该擦亮眼睛放宽心态，去寻觅合适人选了。

再从个人的角度来讲

如今，个人发展的空间已经越来越国际化，周遭也有很多人来自不同的国家和地区。文化差异和文化震荡在所难免，但这不应该成为傲慢和偏见的理由。生活工作在新加坡，常听到职场人士评述新加坡同事怎样，马来西亚同事怎样，来自中国的同事又怎样；到了中国，也自然会听到有关日本人怎样、韩国人怎样诸如此类的评价；而在美国，同样也会有亚洲人如何、欧美人又怎样的评头论足。可见，傲慢与偏见已充斥在世界各地、日常生活的角角落落。

每个人的发展都希望像中国走红小说和电影“杜拉拉升职记”中的杜拉拉一样，付出的刚刚好，得到的比较多。但实际生活中，更常看见打工族从早到晚计较自己的得失。为什么会这样？因为“怕输，怕吃亏”的偏见早已扎根于心。这样的员工，连老板都不信任，又如何能得到老板的赏识？

我常跟刚进入职场的大学毕业生分享：如果对方能做你的上司和老板，多数不是笨人，眼睛都是雪亮的。遇到素质高，又不计较得失的下属和员工，哪能一再亏待他，肯定会尽量提供舞台让他好好施展才华。但作为新人是要有一些耐心和毅力的，没有人会随随便便被上司赏识。如果连

这一关都过不了，那就只好一而再，再而三地另谋高就了。

遗憾的是，同是打工的，很多人的心态是我会好好对待工作，绝不亏待工作，但也不需过于殷勤。上司让我做的事情，我一样不差都做给他。但多数人的心态和行为都是如此，你又能如何脱颖而出？当然是创造并体现更大的价值，让上司和老板感觉到你这个员工是如此值得信赖，值得栽培。其实，这更大的价值不一定是多为公司创造多少利润，或是多争取到多少客户。一个简单的提醒，一份更详实的汇报，甚至一个细微处的关注，都会体现你的用心和关注，都会在无形中提高你自己在上司和老板心目中的价值。

而除了“怕输，怕吃亏”的偏见和“不亏待工作，但也不过于殷勤”的傲慢心态，更有员工每每聚在一起就开始评论老板，丑化老板。有这样的敌对情绪又何苦还要守住这份工作，其实以这样的心态做任何一份工作都不会轻松的。

同样的，老板们呆在一起就讲员工如何不努力，经理如何不尽责。如果请来的员工都是“不合格”的员工，企业又如何发展？

所以，无论企业还是个人，都是“识时务者为俊杰”。何谓识时务？就是要摒弃傲慢，不带偏见。

再举两例。其一，商场做生意，见到所谓女强人就认定对方要么未婚，要么婚姻不幸。不了解和接纳她的人，如何与她合作做生意？

其二，许多人开公司之前都会对要做的业务有所了解，做好商业计划书才开始付诸行动。为什么之前计划好好的，之后却状况叠生，最后以失败告终呢？简言之，一定是人和事没处理好，在许多时候入了傲慢和偏见的歧途。

如同《红楼梦》里讲的：世事洞察皆学问，人情练达即文章。这里所讲的境界，正是做人做事的最高境界，是摒弃傲慢，不带偏见。

所以，老板该擦亮眼睛放宽心态寻觅合适人选，员工该端正态度心平气和不去计较得失，千万莫让傲慢与偏见成为企业和个人发展的绊脚石。

卸下傲慢的重负，解开偏见的包袱，便是对企业和个人发展的莫大帮助。 ■



悼念陈水华教授

“我的最后日子将来临了，请接受我的歉意，因为我无法向您们个个说声再见，谢谢您的关心和支持，让我渡过这些年。”

陈水华教授

陈水华院长致词 1987年结业晚宴

今晚是国立大学第七届现代管理研讨课程的毕业典礼，我有这个机会和大家讲几句话，心里觉得非常荣幸。

首先，让我祝贺各位同学们成功的完成这项课程。在这两个星期里，同学们非常有耐心的听课，并且还利用

课余的时间互相研究及交换经验，这种苦学的精神是非常令人钦佩的。

两个星期的时间，说长不算长，说短也不算短。以我们举办研讨课程的经验看来，两个星期是最理想的一段期间。如果时间太短的话就不能培养学习的气氛，师生之间以及同学之间还有一种陌生的感觉。没有了这种隔膜，就能鼓起同学之间坦白直爽的互相交换意见。如果日期太长的话，学习的集中力就会逐渐消失。外地来的同学也会开始有思乡的感觉。其他同学也会开始担心自己的企业是否有受到最近美元下跌的影响，世界各股票市场的猛跌等等问题，这些都会影响学习的心情。

今晚，我也想藉这个机会和大家谈谈我们举办这个管理课程的想法，以及我在过去一两个星期在报章上看到以及和同学们交谈时听到的一些感想。

上个星期，新加坡历史悠久的福建永春会馆庆祝120周年纪念，第一副总理吴作栋先生在庆祝会致词时提到宗乡会馆对新加坡的贡献。他也提到传统礼俗这个问题，他提议当今宗乡会馆一项重要任务是有系统的规划一般华人的风俗习惯和礼仪，让年青的一代能了解这些礼俗的意义，才能有效的加以实践及播扬。

吴副总理的演讲使我联想到宗乡会馆在华人商业史上也曾经扮演过重要的角色。初到新加坡时，许多华人都通过宗乡关系找到工作。没地方住宿的时候，宗乡会馆也成了他们临时的宿舍。有困难的时候，同宗同乡都会伸手扶助以渡过难关。

华人在新加坡经商也有一百多年的历史，多数的华人都是经过多年的刻苦耐劳而白手成家的。可惜的是，当创业者想退休时，往往找不到理想的继承人，其中的原因非常复杂。前天晚上，我们都听到中华总商会林荫华会长对企业和继业这个重要课题作了专题演讲，我不再重复了。今晚我只想提到一个和我们举办管理课程有关的原因，这就是：创业者往往忽略了企业内的教育和培训。

事业成功的时候，创业者虽然自己没有机会受高深的教育，但也没有忘记教育的重要性。在家庭经济允许的条件下，都让儿女有机会受教育，甚至到国外深造。年青的一辈在这种优良的环境中，都有卓越的成就。儿女成了医生、工程师、会计师、等专业人才，为父母的都非常的欣慰高兴，这是可喜可贺的事。可惜的是，事业上的继承人这个问题往往无法找到理想的解决。

同学们在国立大学上了两个星期的研讨课程后，我相信都已经体会到企业管理也是一门专业。经营各行各业的经理层都应该对行销、财务、人才、策划等等技能要有一些认识。一个企业里的接班候选人如果有机会上这一类的课程，我相信他们对未来的挑战会有更大的信心。

在这种为期两个星期的课程中，我们只能纸上谈兵式的和同学们介绍一般的管理知识和技能。希望同学们回到自己的企业中能加以活学活用。一个企业的成功，最终还是要靠经验。在过去的几年来，东亚国家的一些成功企业家，例如日本的丰田、松下幸之助、台湾的王永庆等人都开始著书把他们的创业经验写下来，让企业世界的后起之秀当参考，这是国际企业界的一件喜事。我希望同学们在业余的时间也能够把自己的经验写下来，让继承人有资料参考，也可以加强他们的信心。

管理学是一门新的科学，是五六十年前，由美国一些有经验的经理人员把他们的经验写下来，慢慢的累积而成的一门有系统的科学。这是美国对全世界企业界的一项大贡献。他们的经验是西方国家的经验，东方国家的经理们往往忽略了这一点。西方人营业的方法有他们可取的优点，东方人做事也有自己的特点。同学们在实践的过程中，应该综合两方面的优点，取长补短，创造出的一套适合自己的企业的管理方式。

今晚的晚宴虽然是结业典礼，我希望大家在此告别后，还能继续增进两星期来培养的友情，以后在事业上互相联络、互相指导。我也希望同学们会把国大当着你们的母校，业余的时间常常来和我们欢聚。

最后，祝大家事业蒸蒸日上、万事如意、身体健康！也祝海外来的同学顺风，旅程愉快！

马咏南

第10届中文校友会理事会理事
第7届一般管理课程
金马商行执行经理

惊

闻噩耗。前新加坡国大管理学院院长陈水华教授（1985至1990年）于2011年11月29日逝世，享年70岁。现任院长杨贤教授电邮通知全体校友向已故陈教授表示深切哀悼及崇高之敬意，陈教授为国大服务和奉献35年，是管理学院公认的核心人物。

陈教授之临别遗言是：“我的最后日子将来临了，请接受我的歉意，因为我无法向您们个个说声再见，谢谢您的关心和支持，让我渡过这些年。”简单而有礼的告别辞，令我重忆，陈教授之君子风。初见陈教授时，给我的影像是个典型的Babah学者，华语马来腔，英文说的棒，马来语很流利。接触之后，料想不到，其思想很中国化，待人接物，彬彬有礼，谦虚诚恳，谆谆善诱，这可从第七届校友于1987年11月6日结业典礼上，陈教授之演讲窥见一斑。到如今陈教授之演讲仍对我们有益，尤其是印尼正处于宗乡会馆，如雨后春笋，四处开花，很多校友当上社团领导，陈教授之话仍有启迪开示之用。

正如陈教授在演讲中所言

1. 宗乡会馆的作用除了要让年轻人了解礼俗的意义，也要在商业上发挥为同乡互助解难的作用。

2. 希望华社企业家的领导把丰富的人生和管理经验写下来，让继承人有资料参考。

3. 企业家在培养理想接班人方面，应该综合西方和东方之管理优点，取长补短，创造一套适合企业的管理方式。

1987年在结业晚宴，第七届校友宣布在印尼成立校友会，陈院长当场勉励大家：“希望同学们会把国大当作你们的母校，业余的时间常常来和我们欢聚。”25年了，这勉励话，时时鼓励我们，要搞好印尼国大管理学院中文校友会的会务。

谨此，将陈水华院长之致词转载如下，以志悼念院长爱护校友会之情谊。

新加坡国立大学管理学院

**MBA项目名列
《金融时报》全球
排名第23强**



**两个EMBA项目
名列《金融时报》
全球20强**

《金融时报》2012 MBA 与 2011 EMBA 课程排名新鲜出炉，新加坡国立大学管理学院MBA(工商管理硕士)及两个EMBA(高层管理工商管理硕士)项目名列前茅。

在MBA课程上，国大维持与2011年一样的排名，第23位，这也是新加坡的大学排名最高的项目。MBA学生在毕业后的薪资提高185%，除此之外，MBA毕业生的国际流通度排名第9位，由此可见国大MBA学位所带来的影响。

在EMBA课程中，亚太高层企业主管硕士学位课程(以下称 APEX EMBA)从去年的第27名跃升至第19名，进入亚洲五强。另一门入选课程为新加坡国立大学与美国加利福尼亚大学联合举办的UCLA-NUS EMBA课程，该课程首次进入榜单，即排名第9，取得骄人成绩。■

**《经济学人》：
亚洲商学院前10强**

在 英国经济学人信息部(EIU)发布亚洲商学院全日制MBA课程中，新加坡国立大学管理学院居亚洲前10强，全球排名第86位。在该排名中，仅有8所亚洲学院进入全球100强。■



〈福布斯〉排名: 国大MBA在亚洲排名第一 在全球(美国以外大学)排名第四

欧洲权威商学院排名 机构Eduniversal： 远东地区最佳商学院

在法国咨询公司Eduniversal发布的2011年国际商学院排名中，新加坡国立大学管理学院被评为“远东地区最佳商学院”。该排名访问了150多个国家1,000所商学院院长，邀请他们列出推荐学生到海外就读的学术机构。自2008年来，新加坡国立大学管理学院连续三年在远东地区商学院排名中位居三甲。■

新加坡国立大学亚洲商务管理论坛 亚洲家族企业的崛起： 力宝集团的经营体验



2011年9月29日，新加坡国立大学商学院和战略领导力中心荣幸地共同接待了一位杰出的演讲嘉宾力宝集团的创始人和主席李文正博士。在此次新加坡国立大学亚洲商务管理论坛上，李博士慷慨地分享了他对过去几十年全球经济的变化和亚洲家族企业如何壮大以及太平洋盆地经济崛起所作的观察。

李博士是有全球影响力的知名商界领

袖。他向国大师生和校友以及国大的企业合作伙伴讲述了作为一个家族企业力宝集团如何发展成为一个人力资源的全球化、资本全球化和业务全球化的庞大企业集团的。约180名商学院学生、教职工和企业高层管理人员出席了此次论坛。

为了感谢力宝集团的慷慨捐助，新加坡国立大学商学院很高兴地宣布成立李文正奖学金以及2011年两个成绩优异的本科

生获得者。

2011年9月恰逢李文正大厦隆重开幕一周年之际。学校向赠送了李博士题为《新的篇章》的纪念册。这本书附有DVD捕捉到自去年李文正大楼隆重开幕以来国大管理学院的重大里程碑和成就以及反映国立大学商学院的社区精神和师生友谊和求知的快照。■

(纪录整理：王金雷)

获国大公共行政与管理硕士学位 78海峡两岸高官结业2011年1月5日(MPAM)



78名来自中国大陆和台湾的高级官员昨天完成了他们在新加坡的硕士学位课程。这些学员是新加坡国立大学管理学院和李光耀公共政策学院联办的高级公共行政与管理硕士学位课程的学生。经过近10个月的学习，昨晚他们在香格里拉大酒店参加结业典礼。

中国甘肃省卫生厅副厅长王晓明及

陕西省安全生产监督管理局副局长王昊文接受联合早报访问时说，新加坡和中国在公共行政与管理上，有些相似的地方。课程增进了他们对公共政策与管理的学术知识，也让他们有很多机会参观新加坡的政府部门，了解政策背后的运作情况。同学们在将近10个月的实地考察中，充分了解新加坡是如何在短期内，成为一个“富饶

强盛”的国家。

新加坡教育部长王瑞杰在结业典礼上期望学员们及亚洲政府能同心协力，对整个亚洲地区的发展，扮演更关键的角色。■

(高级公共行政与管理硕士学位课程
申秀琴、张君供稿)

零距离接触新加坡空军开放日(MPAM)



近日,在学校的组织下,我班全体同学到巴耶利巴空军基地参观2011年新加坡空军开放日活动。今年的新加坡空军开放日不但内容丰富,既有静态的空军飞机和武器系统的展示,还有动态的空中飞行表演和陆空联合布防演习。而且展示手段新颖,同学们不但近距离参观了很多武器装备,甚至进入到了作战飞机

的内部进行零距离的亲密接触。这次参观活动给同学们留下了深刻的印象。

静态展示分为展览馆展示和实物展示两个部分。在两个展览馆里,展示了新加坡第三代空军转型后的结构以及未来的发展趋势。在实物展示部分展出多达36架飞机和先进武器,包括F-5S/T战斗机、福克50运输机、Searcher无人驾驶飞机、Rapier

和RBS-70型导弹等。其中F-15SG战斗机、G550空中预警机、S70-B海鹰型舰载直升机、SPYDER-SR地对空导弹系统以及AMB雷达系统等都是第一次公开让公众参观。

空军与陆军联合呈献的地对空以及空对空的精彩模拟战把整个活动推向了高潮。整个飞行表演持续约35分钟。首先演示的是在接获警报后,战机紧急起飞、升空拦截“闯入”领空的飞机的全过程,随后演示的是战斗机和直升机与地面部队紧密合作,深入敌营腹地完成任务。包括F-15SG和F-16C/D型战斗机、C-130大力士运输机、阿帕奇、契努克、超级美洲豹直升机,以及鹰式和针式导弹系统等全体出动参与了表演。

新加坡空军开放日是一个军队和民众互动的过程。其特殊的开放方式不仅让新加坡民众增加了对军队的认识和理解,而且也增强了对国家的认同感和凝聚力。■

(高级公共行政与管理硕士学位课程
申秀琴、张君供稿)

新加坡国立大学管理学院高层管理发展课程

新加坡国立大学管理学院的高层管理发展课程在2011年取得了可喜的成绩。11月初结束的全方位管理和市场营销管理课程吸引了来自中国、台湾、新加坡、马来西亚和越南的高级经理人士,学员背景和经历多元化。他们在10天的课程中学习和交流,分享各自的经验,老师们也从中获得了研究和教学所需的实际资料,学员之间、老师和学员之间更是建立了长期的人脉关系。这两个课程也根据当今管理

发展变化和竞争的新模式,在课程设置上作了更新,更为突出企业在全世界经济一体化和国际化中所面临的挑战和思考。

新加坡国立大学管理学院的高层管理发展课程也在今年推出了**大学领导管理课程**和**房地产管理课程**,这在新加坡业内是首创的。

房地产管理课程

课程的设计针对中国高校和房地产企业的需求,侧重于让学员体验新加坡在教育管理和房地产领域上的领先管理理念和经验,融合了理论和实践。这两个课程邀请了新加坡国立大学各个学院的教授和部门,突出了国立大学在各学科和行业的丰富资源,此外,这两个课程都加入了实地参观部分-例如大学管理安排了大学城、创新中心和学生服务中心;房地产管理课程则设计了针对租屋、社区、公寓住宅和商业房地产项目进行了实地讲座,使学员们切身投入到新加坡的文化、社会和经营的成功经验。

新加坡为亚洲的金融中心,国立大学管理学院在银行管理、风险、金融监管方面拥有众多的研究成果和专业人才,高层管理发展课程充分展现和发掘了这个优势特点。从2011年起我们与中国顶尖的商业银行-中国银行、上海浦东发展和中国建设银行相继开展合作,共同打造具有前瞻和创新性的金融风险 and 信贷管理、领导力提升和人才开发等课程,这些课程的设置和内容包含了管理的最新理念和思维方式,参加的学员受益匪浅。



中国银行管理培训课程

学院在12月份与中国建设银行开始的长期紧密培训合作更是开启了一个新的篇章,中国建设银行将在2012年每一两个月委托管理学院举办一期培训班,这不仅是对国立大学管理学院专业和师资的认可,也使学院有机会在更高和有效的平台上参与中国金融的快速发展,对学院老师今后的研究和教学大有裨益。■

(高层管理发展课程 李磊报道)



新加坡奥德曼集团独资开发徐公岛



新加坡国立大学管理学院中文校友会校友戴金成(第9届一般管理课程)的企业新加坡奥德曼集团预计投资超过40亿元(人民币,下同,约8亿新元)在浙江嵊泗列岛的徐公岛打造包括游艇俱乐部在内的高级综合旅游岛。

嵊泗列岛共有404个岛屿,属于浙江舟山市。1.25平方公里的徐公岛项目——相当于圣淘沙岛的三分之二——也是中国国务院在今年6月正式批准设立舟山群岛新区之后的一个亮眼里程碑。

校友戴金成看好中国游艇及旅游产业,决定为徐公岛项目引进中国第一个国际标准的“五金锚”规格(类似酒店业的五星级规格)。奥德曼集团2003年开始筹划买岛,四年前以4亿元买下该岛70年使用权,包括周边另四个小岛,共2海里的水域使用权。目前只规划本岛的使用。

奥德曼的规划包括四大部分:以游艇俱乐部和9洞高尔夫球场为主的商务旅游区块;以疗养和户内外运动为主的休闲娱乐区块;以国学文化及个性化艺术为主的文化艺术区块;以海滨别墅及度假公寓为主的高档住宅。

按照规划,全岛的开发将费时约4年。在中国投资超过30年的戴金成将失败当成学习及经验积累的过程,他提到企业经营不外人才及资金的结合。■

(王金雷 报道)

华南校友会举办 彩云论道——《细节营销》的读书会活动



2011年11月19日上午,新加坡国立大学管理学院华南校友会举办主题为“彩云论道——《细节营销》”的读书会活动。在中山市中微光电子有限公司董事长施敏(IMBA2003)的主持下,新加坡国立大学APEXC2005班校友张云,结合自己的营销实战经验,与大家分享了读书心得。

张云以自己在网易VIP邮箱注册页面改版案例作实例,为大家阐释了如何通过客户的眼睛看世界并在商务实践中更有效、更多的运用这样的“客户视野”以便达到更好的营销效果。华南校友会会长、广州力迅投资有限公司副总经理曾远明,在会上结合自己先后在房地产和地产服务行业

的从业经历分享自己在“细节营销”方面对于“客户角度”的一些亲身经历。在会后的互动环节,根据张云校友的分享,EMBA校友王曜也结合自身在服装行业的经历同大家分享了自己对于“细节营销”的理解。■

(上海办公室 提供)

华南校友会和香港校友会举行香港汇丰银行参观和粤港校友联谊晚宴



7月22日下午, 20多位来自于中国华南校友会的校友和香港校友相聚在香港汇丰银行总行大厦, 开始了“走进香港汇丰银行亚太总部”活动, 晚上近30位校友又聚集在香港中国银行大厦, 开始了“华南校友会&香港校友会粤港校友联谊晚宴”。这次活动由华南校友会发起, 和香港校友会一起联合主办, 在华南校友会秘书长施敏和香港校友会会长 Kwik Sam Aik 的精心策划和组织下, 大家参观了香港汇丰银行总

部, 了解了人民币国际化形势, 并联络了粤港校友情谊。

汇丰银行华南区商务业务总监刘少莉女士对校友们表示了热烈欢迎。她强调了从人民币国际化的角度和中国贸易增长角度, 在香港和中国商业之间建议更密切的联系的重要性。华南校友会会长曾远明表示参观汇丰使校友们亲身感受到了香港在全球金融中的地位, 对汇丰银行的接待和安排表示感谢。

汇丰香港战略发展部高级副总裁 Ben Chan 先生以人民币国际化为主题发表了演讲, 演讲中与校友代表就人民币成为世界第三大货币展开了热烈的讨论。此次活动加强了中国华南校友会和香港校友会的交流, 校友们纷纷表示: “以后粤港校友要加强交流和互动, 形成定期交流机制, 互相邀请参加活动, 加强校友网络。” ■

(上海办公室 提供)

华南校友会读书会陈春花校友“荟景论道”首坛告捷

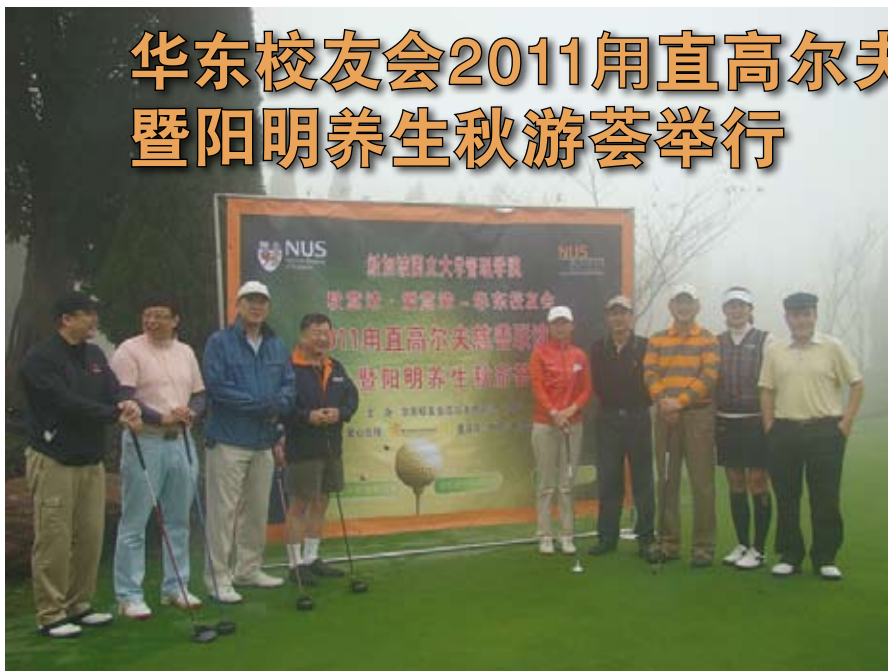


2011年9月3日上午, 新国大管理学院华南校友会读书会在广州第一豪宅爱群荟景湾会所正式成立。首次开坛特别邀请到APEXC2000校友、国大管理学院客座教授陈春花校友, 带来新作《从理念到行为习惯: 企业文化管理》与大家分享, 华南校友会成员纷纷从深圳、佛山、惠州、珠海等地赶来, 更有校友从南京、杭州等地专程飞过来参加分享活动。

陈春花教授要求每一位校友读完这本书后, 都要问一问自己: “这些问题, 对于我的企业以及我个人, 意味着什么?” 在把这个问题考虑清楚之后, 再问一问自己: “我的企业应该采取哪些行动才可以打造出真正的企业文化来?” 她反复强调, 今天与大家分享, 最期待的是能够给大家的思维方式带来冲击。■

(上海办公室 提供)

华东校友会2011用直高尔夫慈善联谊赛暨阳明养生秋游荟举行



2011年11月5日, 秋意浓爱意浓-华东校友会2011用直高尔夫慈善联谊赛暨阳明养生秋游荟在江苏苏州用直举行, 此次活动以慈善为主题, 由华东校友会高尔夫俱乐部、读书会联合主办, 由高尔夫慈善联谊赛、读书会阳明哲学、养生讲座及颁奖晚宴组成。

华东校友会顾委、前会长杨振步校友首先分享了受上次读书会《活法》一书中稻盛和夫哲学的影响, 以行动印证学习, 立刻参加了稻盛和夫哲学会, 并在自己的公司大量电子内部推行, 引领企业中高层学习稻盛和夫哲学之风。作为《大家精要之阳明哲学》一书的推荐者, 校友家

属陈亮把书中内容对大家做了简要的介绍, 他分享了书中的精华, 一是王阳明的亲身经历在指导我们如何寻找自己人生定位、修炼自我找到正道的重要作用; 其二是王阳明“知行合一”的理念在管理工作、生活中的应用和心得。北京红山玉石科技发展有限公司总裁、苏州校友会副会长周斌在会上发言时将王阳明与时下大热的商界“奇迹领袖”乔布斯联系起来, 从“哲学”到人生, 到商务管理, 到集大成者的成功之道, 谈吐幽默风趣, 引来笑声阵阵, 将读书会推向了一个高潮。

晚宴暨颁奖仪式在华东校友会副会长、高尔夫俱乐部会长赵琰、活动总监周曙两位校友的主持中隆重开场, 对于本次活动予以了很高的评价, 也对众位校友的积极参与表示感谢。林映陆会长独得两项“最专业”奖项总杆第一名及最近洞奖, 而“一杆最远奖”则由赵琰获得, “最具爱心奖”这一本次最能体现本次高尔夫球赛“爱心”“奉献”精神, 由殷昊校友获得。张晋介绍了由新国大管院MBA校友基金捐助的“---希望小学”的建设经历。最终, 此次活动共筹集了超过3万元人民币的善款。■

(上海办公室 提供)



华东校友会读书会《活法》活动在上海举行

7月24日, 华东校友会读书会第五次活动在上海举行, 此次的主题是读稻盛和夫的《活法》, 分享稻盛哲学, 此次读书会活动在华东校友会副会长、读书会会长卢志刚(APEX-C 2008)的主持下, 读书会活动总监黄愈男(IMBA 2008)校友的组织下, 共有14位校友、家属、朋友到场, 包括正在上海的教授吕文珍老师。

吕文珍教授表示: “印象最深的是方程式: 人生·工作的结果=思维方式x热情x能力, 以探寻人生的意义, 我们都有这样的阶段。”卢志刚校友一直以尖锐的问题来引导大家的思考, 比如谈到稻盛哲学所提及的利他、敬天爱人等看起来很简单的思想, 但是如何在复杂的生存中去实现? 校友张晋(MBA2008)表示: “我也以简单的人

生哲学教导我的儿子, 在家庭里面尊老爱幼, 不要跟小弟弟抢零食吃, 但他的生存环境比较简单。但是稻盛在如此复杂深层的商业和生存环境中, 还能坚持这样的原则, 所遇到的困难和坚守的所做到的挣扎是我儿子所不能体会到的。”■

(上海办公室 提供)

华东校友会商道俱乐部举办人民币国际化论坛



2011年7月2日下午,中国华东校友会商道俱乐部论坛在上海举行,此次的主题为走向世界的人民币,共有超过40位校友及朋友们参加。华东校友会商道俱乐部活动总监张晋校友(MBA2008)为论坛主持人,华侨银行(中国)有限公司董事长、华东校友会顾问委员会主席梁炜宁(BBA1989)校友作为此次论坛的嘉宾,发表了“人民币全球化发展前瞻”的演讲。在梁炜宁校友看来,人民币国际化就象交通堵塞状态下的车辆一样,虽然会姗姗来迟,

但终究还是要来的。2011年1月人民币境外直接投资开始试运行,人民币跨境贸易的发展,积极推动国际货币合作,2008年至2010年,中国人民银行先后与韩国、香港、马来西亚、白俄罗斯和新加坡货币当局等签署本帮互换协议,在对外直接投资中使用人民币。作为人民币全球化的下一步,中国会更重视设计并发展离岸人民币流回中国大陆的渠道。

互动环节在EuroFinance大中华区总编吴晨先生的主持下,梁炜宁校友和淡马

锡控股上海首席代表植伟超先生、台骅国际集团空运事业部总裁、华东校友会会长林映陆先生、骐骏集团财务总监几位嘉宾一起,就该主题进行了热烈的讨论,并分别从自己的行业及公司状况出发,分享了他们来自不同行业不同角度的观察,体会宏观大势对企业管理的微观影响。

植伟超先生表示,在五年前,大家都无法想象人民币国际化的深度和广度会执行到现在的程度,虽然现在还有一些倾向瓶颈和障碍,但是未来五年后的发展还是比较乐观。■



(上海办公室提供)

新加坡国大沙田希望小学两位老师被资助参加上海“播下爱的种子-2011村小师训”项目

2011年8月17-21日,新加坡国大沙田希望小学的熊扬俊和王爱琴老师来到上海,参加“播下爱的种子-2011村小师训”项目,他们是来自于新加坡国立大学管理学院华南校友会资助的沙田希望小学的老师,此次培训的费用来自于新加坡国立大学社会慈善与基金中心(Asia Centre for Social Entrepreneurship and Philanthropy)资助。

熊扬俊和王爱琴老师和其他来自于四川、贵州、湖南、陕西和宁夏等地的14所山区学校的二十多名位校长和骨干教师一起参加了此次师训课程,是基于目前山区教育的普遍问题,并综合了前期的问卷调研和教育专家的意见而精心设计,着重于儿童阅读教育、课堂设计、艺术教育和留守儿童心理关怀这几个方面,邀请了相关的资深专家来为老师们授课。

以下是来自于王爱琴老师的培训感言:

有幸于今年8月赴上海参加由“爱共线”和“励志阳光”组织的---“播下爱的种子”山区教师师训培训活动。

虽然只是短暂的一周,但却再也无法



从我的记忆深处抹去!是它让我认识了一群充满活力、认真负责的爱心人士。让我知道在远离乡村的都市,有一群人正关心着乡村的儿童、关心着我们的事业。每天,志愿者们带我们去上课、陪我们回住地,他们是那么的一丝不苟,毫无怨言!这得是怎么的一种胸襟!这份深深的情意感动着我。

每一位给我们授课的老师是那么的严谨、认真。尤其是来自台湾的储莹博士,她有一颗年轻的心,而且很敬业!她上的课很精彩,并且还和我们分享了她的一些案例、与么我们探讨工作中遇到的棘手问题,深入

分析、探讨教育界目前存在的一些现状以及解决的方法和途径等,让我从中学到了很多很多,更感受到了她对的那份浓浓的爱!

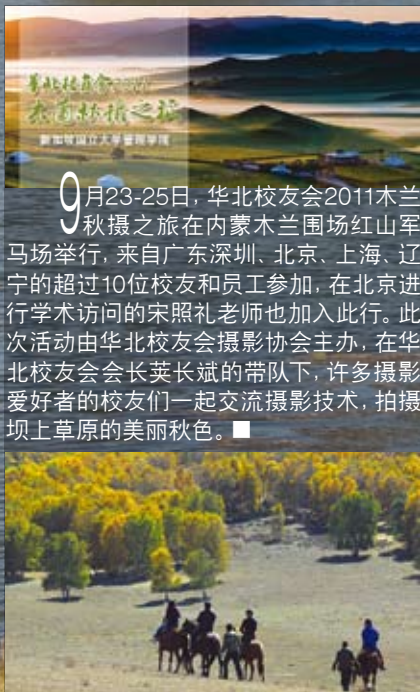
同时,我有幸结识了几位让人感动的同仁。来自四川的谢老师和来自贵州的朱校长,他们举债办学,一切为了孩子,期间承受了多少误解、嘲讽甚至家人的责骂,但他们却毫无怨言、无怨无悔,数年如一日的坚持了下来,这得有多大的胸怀和多大的毅力呀?在他们的身上我再一次体会到了“师魂”的含义和伟大!也发现了我所要奋斗的目标。

爱是生命的源泉,爱是和谐的基石,爱是创造幸福的动力。古人云:“老吾老以及人之老,幼吾幼以及人之幼”。虽然,时间很短暂,但正如此次培训的主题所说“播下爱的种子”,所有的感动我的人 and 事已将爱的种子播种在了我的心田,也将种在我的学生们的心田并且开花结果...

“有爱就有梦想”!。■

(王爱琴,2011年10月13日于沙田小学)

华北校友会摄影协会举办2011木兰秋摄之旅



9月23-25日，华北校友会2011木兰秋摄之旅在内蒙古木兰围场红山军马场举行，来自广东深圳、北京、上海、辽宁的超过10位校友和员工参加，在北京进行学术访问的宋照礼老师也加入此行。此次活动由华北校友会摄影协会主办，在华北校友会会长英长斌的带领下，许多摄影爱好者的校友们一起交流摄影技术，拍摄坝上草原的美丽秋色。■



(上海办公室 提供)

张家界之旅

受到电影<阿凡达>的催化，2011年10月20日至27日，新加坡国立大学管理学院中文校友会组织了8天旅游团前往有着“三千奇峰，八百秀水”之美称的中国著名的旅游胜地---张家界游览。

天门山索道的惊险壮观，武陵源峰林景观的千变万化，毛泽东故居的历史人文，岳阳楼记“先忧后乐”的博大情怀，在在让我们感受到人生的惬意美好。大家相约明年再聚首！

没能参加这次张家界之旅的校友也别气馁，如够人数，我们明年会再举办一次。■

(唐安报道 第10届理事会秘书长)



雅加达新国大管理中文校友会与NUS银会 联办讲座

雅加达新加坡国大管理学院中文校友会与印尼国民福利基金会于2011年12月16日中午13时在NUS新会所礼堂联办讲座。出席者有印尼国民福利基金会 (NUS) 会友、印尼新加坡国立大学管理学院中文校友、NUS高尔夫球俱乐部会员及银会会友近百多人聚餐叙旧，敦睦情谊，并聆听讲座会。

讲座会嘉宾有来自新加坡国大管理学院的全球校友网络办公室 (GLOBAL ALUMNI NETWORK OFFICE) 鄞碧珠主任，何伟龙经理介绍有关“全球校友网络办公室”，曾庆镇校友主讲“东西文化之差异”，杨瑞旭主讲“传统中华文化”，林瑞良谈“欧元危机”及许志校友谈“南海危机”。■

(林达勇 报道)



中秋联欢晚会



“明月几时有，把酒问青天，不知天上宫阙，今夕是何年？纵使双鬓飞雪、天涯客，难忘朱颜。”

新加坡国立大学管理学院中文校友会于2011年9月3日在李文正大楼内举行一年一度的中秋联欢晚会，又是校友们齐聚一堂欢歌畅叙、增进情谊的好时光。

在这充满喜庆的佳节，老师、校友和MBA同学共60多位参加，有些同学第一次参与，大家一起品尝月饼、共享的佳肴和精采有趣的游戏。第一副会长张益如代表校友会致词，欢迎和感谢校友拨冗出席。余兴节目由福利康乐主任敬向阳和张琳校友一起主持，大家玩得乐开怀，增添不少热闹气氛。■

(郭凤桂 报道)



新春团拜联谊会



(郭凤桂 报道)

祥

龙迎春，吉祥如意

2012年2月4日(农历正月十三)新加坡国立大学管理学院中文校友会在醉花林品潮轩举行“新春团拜联谊会暨容光焕发——龙年世局与十二生肖运势”讲座。老师和校友们五十多位欢聚一堂，共同庆贺佳节。校友们重逢兴奋，人声鼎沸，喜庆吉祥的祝福贯穿全场。

全体理事们献上新春祝福“龙腾瑞气新春到，春雨喜迎财运来”向大家拜年。锺腾芳会长感谢大家拨冗出席给予支持，也提及今年欣逢校友会成立二十周年，将在3月10日举办校友会成立二十周年会庆晚宴，呼吁大家届时踊跃出席，重温昔日情，再聚肯特岗。在新年传统“捞鱼生”拉开韩幕，在福利康乐主任敬向阳呼吁下，大家一边捞，口中不停喊着“风生水起、心想事成、步步高升、生意兴隆”。■



新加坡国立大学管理学院中文校友会 热烈恭贺 ~ 再攀高峰



◆ 会长 锺腾芳博士BBM.,PBM
(第10届理事会会长 / 第8届一般管理课程)

荣获中国佛山市南海教育局
2011年杰出教育贡献奖



◆ 会员 邓慧仪女士
(第1届NUS-SPRING中小型企业领袖培训课程)
担任执行董事的万阳宗和保健器材中心

荣获2011年新加坡金字品牌奖
之成名品牌奖
2011年亚太超级健康品牌奖



◆ 会员 黄泉霖先生
(第4届一般管理课程)
担任董事经理的 Asia Paint (Singapore) Pte Ltd

荣获2011年SME1亚洲企业奖之
卓越企业奖



◆ 会员 郭鸿杰先生
(第1届NUS-SPRING中小型企业领袖培训课程)
担任董事经理的 QSS SAFETY PRODUCTS (S) PTE LTD

荣获 2011年 / 2012 年亚太杰出
品牌奖

(郭凤桂 报道)

欢迎

黄瑞泉

永久会员

第6届一般管理课程

普通会员

杜德仁

第46届市场营销管理课程

莫国骞

第46届市场营销管理课程

李海珊

第46届市场营销管理课程

WINDOW TO MANAGEMENT
WTM 管理视窗 校友征稿

《管理视窗》欢迎校友尝试笔锋，展现才华，交流管理经验与学习心得。

期盼校友踊跃投稿，字数约2-3千字左右
(来稿能附上电脑文字处理档案与相关图片)

内容涵盖以下几方面：

1. 校友的工作经验、心得、体会、生活与学习。
2. 典型例案分析
3. 学术问题的分析与讨论
4. 校友的人生体验与感悟

传真：(65) 67791560

电邮：bizedpa@nus.edu.sg

2012年 中文公开课程

全方位管理课程

2012年5月21日 - 6月1日 (第87期)

2012年10月22日 - 11月2日 (第88期)

帮助企业中高层管理者跳脱职能思维，装备全方位管理的新思维。本课程以国际观定位，结合当今管理潮流所关注的课题而设计，借鉴新加坡国际化发展的经验，拓展管理者的国际视野，帮助企业更有效地提升组织的竞争力。

价值创造与卓越运营核心课程

2012年9月17日 - 9月28日

本课程的设计乃以全新的视角针对当前国际化的竞争态势对传统运营管理提供新的诠释，为企业中高层管理者提供价值创造的新视野以及拓展运营管理的新思维。锻炼精益化管理和客户服务将使您的企业脱胎换骨！

市场营销管理课程

2012年10月22日 - 11月2日

帮助营销领域的经理人士补充系统的市场营销专业知识，传授营销分析的工具和方式，引领时下和未来营销热点和发展，分享各式成功经验和分析失败案例。同时也让学员可以更有效地将营销与其他职能协调一致，以提高各方利益相关者的满意度。课程也适合非营销部门的中层职能经理和销售经理，帮助他们了解企业的整体营销策略，更好的与营销人员协作共同完成企业目标。

特设课程

特设课程的制定过程始于我们对客户单位的文化、商业模式和战略方向的深入了解。在此基础上，我们开发出符合客户独特培训需求的教学大纲，并利用案例分析、实践练习、小组项目、跨文化沟通、讲座、测评工具和企业参观等多种教学方式，为来参加培训的学员展开多维度的学习体验以达到持续的培训效果。同时，我们的课程内容在精心设计下，既满足当下的市场现状又贴近未来的需求和趋势。

联系方式：

新加坡国立大学管理学院高层管理发展课程

电话：+65 6601 1542 (新加坡) | +86 21 64264183 (上海)

电邮：bizlilei@nus.edu.sg

网址：<http://executive-education.nus.edu>

新加坡国立大学管理学院 亚太高层企业主管硕士学位课程 (中文授课EMBA)



学无止境、集思广益、创新创意、创造价值、实事求是，在NUS学习都可以感受到这些价值，NUS课程是心灵改造的开始，著重多元化的实务个案案例教学，使理论与实务可以相交验证，在这里所学的知识将让我开启人生另一个重要的里程碑！

林培熙 台湾
曜越科技
董事长
APEX-C第十九班，2010



课程特色

- 国际化课程设置，内容聚焦亚太区经济发展和管理主题，培养企业领导人在新经济环境下的“国际观”
- 来自中国大陆、港澳台及东南亚不同地区和商业领域的业界精英面对面交流、切磋；丰富的学员经验分享和互动学习体验，创造EMBA课堂学习的附加价值，建立强劲的国际人脉网络
- 在亚太区五个地点（新加坡、首尔、墨尔本、台北、槟城|吉隆坡）采取移动课堂教学方式，配合专题性参访行程，使企业家学员在学习中体验和分享，从而反思和提升
- 学制17个月，在六个学期中采取密集型上课方式，每三个月上课两周，学习安排在最大程度上减少对工作的影响，是繁忙高管的最佳学习选择

学员组合统计: APEX-C 20班数据 (2011)

- 平均年龄 : 38岁
- 平均工作经验 : 17年5个月
- 平均管理工作经验 : 12年5个月
- 女性百分比 : 27%

报名申请资格

- 教育背景: 拥有正规大学本科学位，或者同等资历。对于有特殊成就的企业家或高级管理人士，大学将会根据实际情况，给予破格录取# (#受条件约束)
- 工作经验: 本科毕业后具有8年或以上全职工作经验，目前在企业担任高层管理职位或者有潜力在近期进入高级管理层

SPRING support NUS EMBA project!
singapore 新加坡标新局
AMP课程学费赞助

新加坡中小企业(SMEs)高管报名亚太EMBA，
如符合条件可申请SPRING Singapore学费赞助*，
详情请咨询中文EMBA课程办公室。

*申请者须符合NUS亚太EMBA录取要求和SPRING
Singapore对其奖学金发放的规定，同时遵循大学对
参加AMP课程学习的安排

开学日期 : 2012年7月3日
报名截止日期 : 2012年4月30日

学院所获得的专业认证资格:



欢迎咨询: 亚太高层企业主管硕士学位课程办公室

网站: apexc.nus.edu | 电邮: apexc@nus.edu.sg | 电话: +65 6516 8656 | 6516 8496

NUS亚太
EMBA 2012年
课程现在接受
报名申请