

WINDOW TO MANAGEMENT 管理视窗

2016年度新加坡国立大学商学院 杰出校友奖

企业领导论坛 **创新与企业家精神** **Mr Bean 成长的故事**





顺应时代 创新改变

新加坡国立大学商学院两年一届评选杰出校友，在2016年进入到第六个年头。本期《管理视窗》对此进行了纪实报道。

在学院动态栏目，有世界级专家学者 Michael Frese 教授在我院主办的活动上发表题为《创业成功的心理驱动及改变关键行为的方法》的主旨演讲。还有商学院副院长，策略与政策系梁慧思教授对她从教25年的总结与回顾的文章。

在领导论坛栏目里，全面报道了商学院中文校友会年度活动之一：企业领导论坛2016—创新与企业家精神；新国大访问教授吕晓慧老师和EMBA孙修顺校友共同就韦立国际集团赢联盟(Winning Consortium)的成功案例，进行了重新解读和深度分析。

商学院院长，金融与战略管理李棕杰学者杨贤教授为管理聚焦栏目献上了最新的研究成果：中国的反腐需激活市场力量。

校友观点栏目是专访中国医学检验行业的领跑者，EMBA校友梁耀铭。

校友风采中，讲述了EMBA校友卢裕波创业、立业、及企业持续成长的故事，让大家从文中真切地感受到“生命中的点点喜悦”。

校友天地里全方位报道了新加坡中文校友会在2016年举办的各项活动，及在中国各地校友会的活动纪录。

最后感谢新国大上海办公室的供稿，感谢张明亮的采访及商学院企业公关部王彤的积极协助。顺应数字化驱动的新经济环境，2017年，拥抱改变和创新是企业要持续发展的大趋势。

主编 张益如



WTM Volume No.48 Jan 2017

顾问：国大商学院院长杨贤教授
中文校友会学院特委代表吴佩娟博士

法律顾问：谢水霖大律师

主编：张益如

编辑：赵莉 / 李玉萍

行政：郭凤桂

设计/印刷：蔡清裕



管理视窗网络: bschool.nus.edu/alumni/mandarin/wtm
National University of Singapore Business School Mandarin Alumni
Mochtar Riady Building, Level 4, BIZ1 4-1, 15 Kent Ridge Drive,
Singapore 119245. Tel: 65-6516 3196 / email: bizedpa@nus.edu.sg
Printed in Singapore © All rights reserved

管理之道视窗透 师生之情海陆传 一传载情载理的刊物 献给关怀我们的人

WTM CONTENTS 目录 管理视窗



2 2016年度新加坡国立大学商学院杰出校友奖

6 精华|创业者越积极主动，越能成功？

8 2016岁末感言|梁慧思：有缘，常相聚

10 企业领导论坛2016—创新与企业家精神

12 杨贤教授：中国的反腐需激活市场力量

14 专访|梁耀铭--中国医学检验行业的领跑者是怎样炼成的？

16 Mr Bean 成长的故事

19 中文校友会新春团拜
民丹岛一游
翰林盃高尔夫球精英赛

20 会员大会/理事选举/
理事就职典礼晚宴

21 讲座：全球化的陷阱：
国际宏观经济与金融困局

22 常年高尔夫球锦标赛

23 欣喜共聚 携手迎新 --
新国大商学院校友年会纪录

27 李杰：2017新三板市场
该如何做投资策略？

28 热烈祝贺
新永久及普通会员/准会员
活动预告



NUS Business School EMINENT BUSINESS ALUMNI AWARDS



2016年度新加坡国立大学

商学院杰出校友奖 -- 报道



Supported By:



新加坡国立大学
商学院中文校友会
NUS Business School
Mandarin Alumni

11 November 2016

Guest of Honour
MR LAWRENCE WONG
MINISTER FOR NATIONAL DEVELOPMENT &
SECOND MINISTER FOR FINANCE

ESS
2016



新国大商学院“杰出校友奖”的获得者们不仅是商界的翘楚，而且也为社会作出了卓越贡献。

2016年11月11日在新加坡万豪董厦酒店举行的颁奖仪式，当晚的颁奖嘉宾是新加坡国家发展部及财政部第二部长王循财先生。

两年一次举办的以表彰商学院杰出校友们成就的盛会，有来自科技，银行，金融，食品和非赢利组织等行业的共12名得奖者，他们不仅在行业里的呼风唤雨，同时也通过义工，筹款，学生辅导和校友会志愿工作等回馈学校和社区。

“他们体现了新国大的回馈社会，追求卓越，注重创新，领导力和关爱的精神，今年的得奖者将是未来国大商学院学生的榜样”，国大商学院院长杨贤教授在贺词里提到。

年轻人及他们的未来

国家发展部及财政部第二部长王循财先生在致辞中重点提到，企业应在数字化驱动的新经济环境下拥抱改变和创新。这个趋势体现在以科技公司为主导的“杰出青年校友”奖项。

星展集团主席及本届筹委会主席余林发先生也指出今年在“杰出青年校友”奖项中看到最多的提名者。

余先生说：这真实地反映了千禧一代将决定了未来企业的发展。作为亚洲人才的输送地，国大商学院将继续培育和塑造那些能使新加坡持续活跃并与区域经济紧密相连的青年才俊。

新加坡国立大学商学院2016年 杰出校友奖



我觉得一个企业无论走到哪里，都是因为社会才给你价值。无论是你处在什么行业，处在什么领域，你应该去回馈社会和感谢社

会。每个人处于他不同的专业，可以用不同的方式回馈这个社会。我现在也接受很多学校的邀请，还有政府的邀请去讲安全的知识。因为我认为安全是要提高全民的安全意识，才能真正达到防范安全的隐患。这是我的一种回馈社会的方法，也是一种慈善。

对于一个创业企业来说最重要的就是坚持。现在很多人都在创业，可是很多人坚持不下去，因为种种原因。所以不管你在创业到什么阶段，你一定要坚持当年你的初心。你为什么而做，你做什么。我们始终没有改变，所以坚持初心，我们这样的技术公司我们还要坚持核心技术的发展。我不搞拿来主义，我们可以学别人的，但是我们更核心的问题是要把它变成我们自己的，把它变成我们更

杰出校友服务奖-马詠南

第7届一般管理课程
Kuda Mas 董事



我能在古稀之年获此殊荣，盛感荣幸！11月11日晚宴上致词时，千言万语涌上心头，我只能用“感恩”来表达心中情。

感恩国大商学院中文班的校友们对我的厚爱，自25年前第一届理事会开始推荐我当理事，至到本届还是

杰出校友奖-方洪波

中文EMBA 2002
美的集团董事长/总裁

新加坡国立大学对我产生了很重要的影响，当时工商管理教育在中国大陆还是一个新生事物。作为中国大陆的学生去新加坡国立大学进修工商管理，我也是比较早的一批。因为我是学历史专业的，所以对工商管理的专业知识非常欠缺。

更重要的是当时中国经济正在经历一个很大的变化，从过去的卖方市场转化为买方市场，从计划经济到市场经济，向完全的竞争的市场经济转变。在这样一个过程当中，我们特别需要这样一个全面的，系统的工商管理知识和解决问题，分析问题的框架和逻辑。所以在新加坡国立大学，这样三到四个月的交流经历，是完全形成了我经营企业分析问题，管理个人问题，面对个人挑战的基本框架。

这次能够当选新加坡国立大学商学院2016年度杰出校友，我感到无比的荣幸。

1999年我参加了新国大商学院工商管理的教育，通过这两年的学习，奠定了我所有经营企业的管理理念，基本的逻辑思维，分析框架，这样一些基础知识，形成了系统的经营理念框架。

我有今天的成就，是与新加坡国大商学院的教育和老师给我们的帮助是密不可分的。

在此，我再一次对新加坡国立大学以及所有老师对我的帮助和教育关怀表示衷心的感谢。希望在不久的将来，我能够有机会回到母校去和老师同学们进行交流。谢谢。

创新的部分，所以企业的创新也是一个很重要的一点。

我真的是能够通过国大的学习，不管是老师的专业还是同学间的经验，给了我很多帮助，让我在创业过程中减少了很多走弯路，所以我挺感谢国大的。

无论是个人也好，企业也好，最难的就是坚持。如果你能坚持下来的话，你才有希望看到明天的曙光，你才能看到明天美丽灿烂的阳光。



青年杰出校友奖-谈健锋

中文EMBA 2009
众人科技创始人/董事长



对我不离不弃，没嫌我老。这份校友情有说不完的故事，道不尽的喜悦，诉不了的烦恼，随着时间的过去，都成为珍贵的记忆。

感恩国大商学院全球校友网络办公室的历届领导对我的信任，使我有机会充当印尼校友活动的联系人，这份义务工作丰富了我的生命和增添其价值。

感恩国大商学院多位院长和讲师们对我的勉励，使我不断求上进，努力学习，尤其是现任院长杨贤教授和校友会领导对我的肯定，颁发给我“2016年杰出校友服务奖”，真令我十分感激！我唯有以终身学习来

报答院方对我的奖励，我将活到老，学到老，努力践行商学院师长们之教导，要能取之社会，用之社会，以便在有生之年，发挥余热，继续为校友会服务！

最后和校友们分享我的心中情：山有山的高度，水有水的深度，没必要去比较，每位校友都有自己的长短处。

风有风的自由，云有云的温柔，没必要去改变，每位校友都有自己的选择。

我始终选择为校友会服务，依心而行，无憾今生！■

(整理/报道: 郭凤桂)

精华 | 创业者

越积极主动，越能成功？



全球著名管理学大师、新加坡国立大学商学院教授 Michael Frese 受邀为中国的创业者分享管理心理学理论

通常我们习惯于以经济学范畴来描述并理解创业和创业者，然而这并不足够，最新研究表明，企业家的内心动力关乎企业的生存与成功。

在2016年11月19日，刚刚落幕的“创联张江，智赢未来”的中新论坛上，全球著名管理学大师、新加坡国立大学商学院Michael Frese教授为广大创业者带来了一场别开生面，脑洞大开的大师课堂，从心理学的角度解读了如何通过改变关键行为使得创业者更加成功。



新加坡国立大学商学院副院长梁慧思教授致辞

Michael Frese 教授发表了题为《创业成功的心理驱动及改变关键行为的方法》的主旨演讲，以下是他在讲演中的分享的一些精彩观点。

圆桌会议环节，Michael Frese 教授再度披挂上阵，与上海交通大学安泰经济与管理学院组织管理系副教授梁建、上海财经大学国际工商管理学院副系主任蔡亚华、上海创智空间投资管理集团董事长朱成羿、上海星翰达信息技术有限公司总经理辛卫民围绕“企业家成功之路”展开了积极讨论。

企业家行为特征模型

- 个性主动: 智力资源, 如心理能力
- 动机和情感前提, 如激情
- 认知前提, 如产业知识
- 行动中特点
- 环境
- 创业股功E

主动个性

- 成就需求:对工作的热情
- 精力
- 主我效能内部控制, 自主需求
- 和吸主动的个性
- 创新精神
- 抗压能力
- 风险承担

主动行为的特征

- 个人主动性
- 新颖和自我驱动特性: 创业导向
- 主动目标和远见
- 主动信息搜索
- 主动和长期行动计划
- 主动的社交网络策略
- 主动寻求反馈
- 主动学习方法 (专门训练)

主动表现 · 个人主动性

- 自我驱动
- 积极极主动 (以未来为寻向)
- 克服障碍
- 改变环境

创业培训：行动调节理论

- 通过传授行动原理开发一项以行动为导向的思考模型
- 主动式与探索式方法: 通过实践学习
- 将个人主动性行动原理转移到个体经营内容中
- 允许错误并提供和接受详细的反横
- 新行为的常规

创新创业领域的学界和业界代表们, 从各自的学术研究和企业实践出发, 分享了自己对于企业家精神的理解, 理论和实践的交流碰撞, 带给与会者们对于企业家成功之路的理性思考。

新加坡国立大学商学院副院长梁慧思教授也在活动致辞中说到, 这是新加坡国立大学第三次携手张江高科技园区及创智空间, 带来世界级专家学者对于创新创业的最新观点和研究。我们希望通过大师讲堂、专家学者互访



Michael Frese教授(右2)与创智空间董事长朱成羿(右1)等上海企业家互动

等方式来持续推动中新之间的创新创业交流, 以商学院的角色促进创新创业的生态系统发展。

会后, 现场观众踊跃提问, 并对Michael Frese 教授深入具有启发性的分享表示感谢。■



整理/报道: 李玉萍
新加坡国立大学商学院
上海办公室



Michael Frese 教授与主办方合影

2016岁末感言 | 梁慧思： 有缘，常相聚



执教25年，梁慧思教授把人生大半的时光都献给了新加坡国立大学。

从一名职业律师，到商学院教授，“法律”和“教学”毫无疑问地成为了梁慧思职业生涯的关键词。

在新加坡国立大学商学院任教，并担任副院长，梁慧思教授要把更多的心思放在学生、校友以及研究生课程研发上。

近两年，在新加坡与中国各城市之间频繁地飞行，成了梁院长工作的“新常态”。

虽然生长在新加坡，梁慧思自小热爱中文，并具有中英双语能力，也因此，她在中国的校友身上倾注了更多的心血。

她关注商学院毕业生们离校后的发展，更希望能用自己搭建的桥梁，为校友们的事业添一把柴。

以下文字摘录自梁慧思教授参加2016-17中国华南、华东校友年会的致辞，是对新国大商学院全球各地校友们的真心分享，也是梁教授对自己从教25年的总结与回顾。

有缘，常相聚

一年当中，我特别喜欢12月。忙碌了一年，这是一个收获的季节，一个感恩的季节，一个

团圆的季节，一个属于和亲人、挚爱的人们在一起的季节。而各位校友对我来说，就如家人。

2016年，我收获新知，收获健康，收获友情，是充满感恩的一年。

今年是我在新国大执教25年，追随杨贤(Bernard Yeung)院长负责学院研究生课程(MBA/EMBA/MPAM)接近10年。一路走来，得到老师们，同学们，以及校友们的支持，特别感恩。

与教育结缘可以追溯到1991年，那时我在新加坡是一名职业律师，新国大法学院毕业以后的第一份工作。

后来，不知是机缘巧合，还是命中注定，我成了母校师资团队的一份子，而这也促成了我与新国大商学院之间，漫长且珍贵的缘分。

这25年来，我在肯特岗校园(注：新加坡国立大学主校区所在地 Kent Ridge Campus)结识了众多良师益友和无数莘莘学子。有幸能与优秀的人同行，我倍感幸福！

我们因为新加坡国立大学商学院而相遇，于我个人，特别珍惜这段缘分。

有人说，每一次相遇，都是久别重逢；也有人说，每一次遇见，都为遇见最好的你我。

过去的一年，我在中国出差的日子，比在新加坡家里的日子还多。但每到一座城市，每一次与大家的相遇，我都会得到校友们无微不至的照顾，这让我有家的感觉。

新国大就是一个大家庭，我们有缘相遇，有缘一起，亦师亦友，同学们之间情同兄弟姐妹，无限美好。

我们都是新国大人，我希望我们都能秉承新国大的价值观——追求卓越，勇于创新，诚信正直，团队精神，互相关爱；更希望这优秀的精神特质，能在各位校友身上不断生发和传承。

明年，我将暂时离开工作岗位，到欧美国国家休学术假，我也必须好好充电，继续学习。

希望来年4月，春暖花开，能再回到亚洲，回到中国，与各位校友分享我在外游学的经



2016年戈11挑战赛
梁慧思教授安慰负伤
走完戈壁队员



2010年见证李文正教学大楼落成



2016年与EMBA23班的学生庆祝论文答辩圆满



2010年为新国大商学院MBA学生授课

历, 期待又一次的“在一起, 总美好”!

希望老师们和同学们在新的一年里, 经常相聚。每次的聚会都能分享新知, 传承文化, 激荡思维, 传递正能量, 为社会创造价值。这是我所期待的, 亦是新国大所期待的。

不管我身在何处, 心中必定牵挂着新国大的家人。我愿意安静的, 坚定的, 站在你的身旁, 只要你们需要, 我一定在, 新国大一定在, 这是我给大家的承诺。

最后, 祝大家新年快乐, 平安喜乐, 健康幸福!

梁慧思教授简介

梁慧思 (Susanna H.S. LEONG), 现任新加坡国立大学商学院副院长, 策略与政策系教授。执教25年, 曾获新加坡国立大学商学院策略与政策系杰出教学奖 (Outstanding Educator Award)。

梁慧思教授现负责新国大商学院研究生学位课程的管理与发展, 其中包括MBA、中英文EMBA、MPAMI以及双学位硕士课程。

梁慧思教授的研究领域为知识产权法和与科技相关的法律。在法学专业及多个国际学术期刊上发表论文多篇。梁慧思教授于2013年编写出版了《新加坡知识产权法》(Intellectual Property Law of Singapore), 其专著中的观点与论述多次被新加坡上诉法院及新加坡高等法院在判决中引述。

此外, 梁慧思教授亦担任世界知识产权组织(WIPO)仲裁及调解中心的仲裁专家, 新加坡知识产权学院 (Intellectual Property Academy of Singapore) 高级研究员, 新加坡版权仲裁处 (Singapore Copyright Tribunal) 和吉隆坡区域仲裁中心 (RCAKL) 成员。■

整理/报道: 李玉萍



2004年参加新国大-北大IMBA学生毕业晚宴



2016年带领华南校友参访广州的校友企业花蜜



1992年, 梁慧思(后排左2)担任新国大商学院本科创业协会负责老师之一



2011年7月梁慧思教授(前排右3)出席新国大商学院MBA开学典礼



2014毕业晚宴与新加坡国立大学商学院研究生院的同事们合影



1993年5月和新国大商学院助教们

新加坡国立大学商学院中文校友会 企业领导论坛2016

创新与企业家精神

论坛主席：



傅强 副教授
新加坡国立大学商学院
策略与政策系副教授
中国商务研究中心副主任

主讲嘉宾：



吕晓慧 博士
北大国家发展研究院管理学博士生导师
新加坡国立大学商学院访问教授



孙修顺 先生
新加坡韦立国际集团创始人、总裁
新加坡国立大学EMBA



日期：2016年10月15日（星期五）
时间：9:00 am ~ 12:00pm
地点：新加坡国立大学邵氏基金校友大厦礼堂



当我们谈创新时，我们谈些什么

孙修顺校友创立的韦立国际集团（以下简称“韦立集团”）通过赢联盟（Winning Consortium）在非洲几内亚开采铝土矿，经好望角马六甲海峡抵达烟台港的成功案例已经在不同报道中出现过。这次他主讲“中文校友会企业领导论坛2016 -- 创新与企业家精神”，我们从新国大访问教授吕晓慧老师在论坛中，对非洲项目的商学院案例式点评的角度，重新解读该项目，以满桌子干货呈现给各位。

作为孙修顺的老师和非洲项目的直接参与者，吕晓慧老师就韦立集团成功拓展非洲市场的案例作了深度分析。在5年来全球航运业低迷的大环境下，韦立集团的成功秘诀是什么呢？

“首先是名字Winning取得好，其次是他到新国大读书了”，吕老师以一句幽默的点评开始。然而，综观韦立的发展，这不只是简单的幽默而已。赢联盟由三国（新中法）四方（新加坡韦立集团，山东魏桥集团，烟台港和法国在几内亚的UMS公司）共同成立，只有“赢”这个共同目标才能凝聚跨国跨文化团队，共赢的拼搏合作精神也体现在非洲项目的方方面面。同时，小到集团的标志设计，大至吕老师亲临非洲咨询，新国大的管理学习经历和师生校友网络也给孙修顺很大的支持。

什么是企业家？

吕老师首先抛出了“企业家是什么”的设问。对于企业家，她用生活化的语言概括为“无中生有，不断折腾”。我们仔细分析孙修顺校友的个人经历：从八十年代当海员，九十年代下海开创国企的挂靠企业，然后寻找人才积累经验于2006年在新加坡发展从印尼转运铝土的海运事业，到2013年前进非洲开拓新商业版图以应对印尼政府禁止铝土矿贸易的新法律。这些经历无一不是居安思危，在一个安逸的环境中时刻考虑下一个挑战，走出自己的舒适区。

这种不停自我挑战的特质在很多企业家例如马云并购Lazada入股新邮政，王健林涉足毫无经验的好莱坞美国电影产业，伊隆马斯克（Elon Musk）计划登陆火星等等冒险行为中可以体现。总体来说，企业家的共同特质就是不断折腾，追求更高更远的目标。

大多数人把折腾停留在梦想，然而企业家在梦想激励下执行了合乎战略逻辑的行动，这才是论坛主席傅强副教授所说的“聪明的冒险”。时间推移回2013年，孙修顺看好中国的铝业对国际竞争者的成本优势形成长期增长的市场，但印尼政府即将生效

的铝土贸易禁令迫使他寻找新的货源。锁定几内亚是由于那是铝土资源最丰富，已有多个外国铝业在此经营多年而且法律相对健全的地区，同时。韦立集团已有多年海陆运输的物流经验，技术和管理人才。于是他同时着手说服几内亚政府，派遣地质人员并亲临非洲考察，并寻找几内亚当地的合作伙伴UMS公司，再联系上中国的客户烟台港，三国四方在共同目标下成立赢联盟进军非洲。

虽然孙修顺笑言冒险只是“为了生存”，然而我们可以看到其中确立目标，整合资源，执行战略的清晰企业家思维。每一步都在冒险，但每一步都是经过深思熟虑合乎逻辑的“聪明的冒险”。

什么是创新？

正如孙总所讲，韦立集团的非洲项目是商业模式的创新，合作模式的创新，还有战略的创新。这里没有跨国公司的国际基因，也没有硅谷起步公司的科技背景，有的只是企业家实实在在的商业创新。

吕老师从价值创造，资源利用和赢利模式三方面透析了商业模式的创新。竞争之父迈克尔·波特在经典论文《什么是战略》中提出“竞争战略就是创造差异性，即有目的地选择一整套不同的运营活动以创造一种独特的价值组合”。韦立集团从航运低迷的问题中跳出维度，思考如何为客户创造价值。韦立的价值在于为客户提供物流服务，来源没了但客户有需求，所以必须获取价值链的上游--开矿以持续创造价值，从而也解决了航运低迷的挑战。

明确了做什么，但凭什么做到呢？韦立集团没和那些跨国大公司竞争高投入建设铁路连接矿区和码头，而是采用低成本创新的策略，开采小矿，不用铁路用河港。同时逆向思维，根据在印尼已印证可行的经验，以内部资源整合外部机会，创造出了矿山开发，公路运输，驳船码头，海上物流，海上浮吊装船到中国的全新商业模式。这个思路就符合了活用现有资源创造不同的产品服务，从而避免直接竞争的蓝海战略。

优秀的商业模式通常带有简单的赢利模式，韦立集团的赢利就是以低成本高效率的物流方式从上游一直输送到下游。和大部分非洲国家一样，几内亚的风险也在于长期的不稳定性，尤其是采矿这种涉及政府政策的产业，因此必须在政策相对确定的一定时间内抢速度。这里我们就可以理解为何孙修顺作为总裁亲自以时间点目标进行管理，并每天监督进度报告，以项目细分的执行进度来消除外部环境的不确定性。

韦立集团还需要解决外部资源缺乏的问题，但只要如何创造价值的问题解决了，问题导向正确，企业家所做的无非就是整合资源解决问题。当地没有合作伙伴？不要紧，可以通过创新的合作模式，联合



上游当地公路运输商UMS，下游烟台港，客户魏桥集团合股成立联盟公司一起投资一起共赢，从一无所有到创造共赢的关系。

什么是执行力？

企业家和很多人的区别在于执行力。提及到执行力时，吕老师用“野蛮的执行”来生动的形容孙修顺的风格。对于投资者，政府和合作伙伴来说，企业家自身就是不确定性，因而孙修顺直接用实际行动来赢得信心，并要求他的团队也严格实现确定的时间点，来获得各方面的认同并投入资源。他把这称为“用行动换资源”战略。

当谈及非洲项目的困难时，他多次提到三国四方合作的文化差异，甚至说到当地企业由于不信任持久的共赢而断水断电，当地工人围堵要求增加福利等等。

他擅长以目标整合团队，让每个人在不同文化的团队中找到工作的意义。他相信人的信念源自明确的目标，让团队以聚焦于短时间内合力扳动局势，取得阶段性小目标进展，从而最终靠近长期目标的实现。正如他一再强调的“尊重，包容，协作，发展”的理念贯彻其团队管理的始终。

最后，吕老师将这些思路总结为围绕企业价值进行不断创新的过程，包括商业模式，合作模式和战略创新等”。■



整理/报道: 麦东宇
NUS MBA 2012



院长专访 | 杨贤教授： 中国的反腐需激活市场力量



杨贤 | Bernard Yeung

新加坡国立大学商学院院长
金融与策略管理学院教授
李棕杰出讲座教授
芝加哥大学工商管理学博士

研究领域：发展经济学、战略管理、
政策与金融、国际商务等



过去四年，中国政府实行了近代以来最大规模的反腐行动。

自2012年，习近平执政以来，已有上百万的中共党员因收受贿赂和其他腐败行为而受到惩处，这其中有政府高官、国企高管以及其他重要人物。仅2015年一年，就有近30万官员因腐败受到不同程度的处罚。

除打击腐败官员外，中国也采取了一系列政策和规定以降低行贿和腐败。中国领导人最近表示，中国政府仍深受“系统性腐败”的“侵蚀”，反腐行动“任重而道远”。但整体而言，中国反腐的效果尚不明朗。

一些报告认为，反腐导致中国经济下滑；而另外一些报告则认为，反腐仅是中共党内权力斗争的一部分。

林晨 (Chen Lin)、兰多·默克 (Randall Morck)、杨贤 (Bernard Yeung) 和赵晓峰 (Xiaofeng Zhao) 等学者最近的研究发现，中国的反腐成效因地而异，对某些公司的积极影响要大于其他公司。

具体而言，在市场化程度较高的地区和省份，反腐会对公司产生积极影响，而在欠发达的省份和地区，反腐则会对公司产生不利影响。由此，学者们认为，市场化改革和反腐行动是相辅相成的。

日前，就“中国反腐”这个课题，新加坡国立大学商学院院长、金融与战略管理李棕杰出学者杨贤教授在美国芝加哥大学布斯商学院与相关学生学者进行了座谈。

Q1: 您认为，中国的反腐到目前为止都产生了哪些影响？

杨贤：中国的反腐现在的确是相关腐败行为有所减少，有助于清理过去政府部门中的大量的“裙带关系”及其

交易，这对很多人起到了震慑作用。

不过，“政府不作为”也因反腐而起。很多人根本不了解其中深意，因为这可能涉及到中共党内积极变化的根基。人们仍在想，这到底是反腐行动，还是党内的权利斗争？不少政府官员以及中国国有企业的CEO和高管，都对此心存疑虑。

中国的这次改革也赶上了全球性经济下滑。人们预期私有企业的投资会有所减少，我们的确发现了这一结果。但是，我们不能确定的是，投资减少是由“政府不作为”导致的，还是由全球经济形势导致的。

总体而言，反腐是一件好事。正如我们在文章中阐述的，一旦铲除腐败这个病根，中国能够释放更多市场潜力，更加有效地配置资源。

另外当我们提到反腐时，我们总是会问，反腐到底是“法治”还是“人治”。目前来看，我们对中国“依法治国”也许并没有太大信心。实现“依法治国”并非易事，但我对此充满期待。通过“人治”扫清障碍后，中国也许会朝着“依法治国”大步前进。

Q2: 您在文章中提到，2012年，习近平当选中共中央总书记后宣布的“八项规定”，作为反腐行动的导火索，打破了中国政治经济的稳定平衡。对此，您可以详细介绍一下吗？

杨贤：我不想把它称之为“打破稳定”，而是应该叫做意外事件或者冲击。

“腐败”的世界有它的恶性循环和稳定性。要打破一个系统内的稳定，是非常非常困难的事情，这也是为什么反腐总是如此之难。

中国的情形是：在中国，按规定，每十年就会有一次既定的政权交接。2012年，中国政府领导人由胡锦

涛过渡到习近平。但是，在完成交接之前，中国内部出现了很多权力斗争，这些斗争由王立军薄熙来事件“拉开序幕”，紧随的则是周永康事件。谁知道孰敌孰友呢？背后更有何人？这在当时引起了政治局面的混乱，人们甚至不知道习近平能不能顺利接任。

每次权力交接，都会有一个预先设定好的交接时间，并会呈现一个平稳的过渡期。但，这次是个例外，而且谣言满天飞。习近平执政后，不到三个星期，就进行反腐改革。

所以说，这是个巨大的“冲击”，因为过去，领导人执政一年后，才会宣布重要政策。但这次不一样，习近平才当选中共总书记20天，就打响了反腐第一枪——“八项规定”。

Q3: 你们提到，反腐措施限制了收受贿赂行为，有利于发达地区的企业发展，但是损害了欠发达地区私有企业的利益。您也说，这“阐释了中国的腐败经济学”。这要如何理解呢？

杨贤：一般而言，反腐会产生两种可能：一方面，反腐能够释放市场力量，有利于具有竞争力的公司，之前受排挤的公司发展；但另一方面，也可能造成“政府官员不作为”。

想象一下这样情形：以前，我通过行贿某些人来获取做生意的“便利”，现在这个人不能再给予我做生意的“方便”了，这样我过去的投资就变得毫无用处。同时，做生意更难了，因为我不知道怎样跟政府机构打交道。

在市场化程度较高的省份，反腐有利于民营企业，因为民营企业能获得资金支持，最大化自身发展潜能。但对于处于市场化程度较低省份的民营企业，他们将遭受不少损失，因为做生意的成本增加了，前期的关系投资也不起作用了。也就是说，他们面临“政府官员不作为”的局面。





想象一下，如果你生活在这些市场化程度较低的省份，此外你也投资了一些大商场。过去通过不同形式，行贿政府相关官员，以期你的商场能够营业运转。

但现在随着反腐政策的实施，你得停止行贿。政府部门也不会给你颁发营业执照，因为他们害怕因过去的收贿而被投诉。官员会想，如果我跟你有任何来往，我可能就有收贿的嫌疑。所以，目前的情况，十分具有挑战性，困难重重，你可能会赔本。

但是，比如你在上海，做同样的生意，政府不收取任何“好处费”，对你而言确是一件利好消息。

如果市场力量足够强大，资源则会流向具有竞争实力的公司。我们确实观察到这种现象，而且这种现象在民企更明显。

具体而言，在市场化程度较高的省份，那些生产能力强、增长潜力大的企业，股价会上涨；而在市场化程度较低省份的企业，则“惨淡经营”。这不仅是因为当地有些政府官员不作为，也因为他们过去的关系投资“蒸发”了。

对于非公企业而言，相关政策还有另一层积极作用：反腐切断了政府机构的收受贿赂的“黑手”，股东乐见其成。切断“好处费”有利于民营企业。

另外，八项规定也警示国有企业管理层不可以假公济私，这有利于保护投资者的利益。

然而，如果“政府不作为”存在，落后地区的公司将处于“水深火热”，原因在于市场机制的缺乏以及前期投资的“蒸发”。

Q4: 在文章最后，你们呼吁政策制定者，首先实施市场化改革，以保证反腐措施的效力，因为市场化改革能够将政治经济的平衡点向支持反腐政

策的方向靠近。为什么这点很重要？

杨贤：我认为这点是显而易见的。假设你是一位政府官员。如果你要进行反腐改革，首先，你“出卖”了那些曾经对你进行投资的人；其次，你“攻击”别人时，别人也会反击。

中国的政策和法律规定存在很多“灰色地带”：如果我举报别人收贿，别人也会“以牙还牙”，因为我们都在这“灰色地带”这条船上。

因此，反腐的成本是非常高的。我们不仅要“暴露”自己，同时我们也出卖了朋友，我们不能再以权谋私。

反腐是需要成本的，人们希望能有收益来进行补偿。当政府不再干预公司行为，如果市场力量存在的话，我们的第一反应是让市场来决定公司行为。这样就会有增长，政治家和人民大众皆大欢喜。

但是，如果市场力量不存在，市场就是一个“空架子”，“经济不作为”就会出现，大家都垂头丧气。

为让反腐行动发挥积极作用，我们需要市场力量：资本市场、原材料市场以及人力资源市场。我们必须按照市场原则，向具有增长潜力的“高产”公司分配更多的人力、资本以及其他资源，释放市场力量才能创造经济增长。

若市场力量不到位，反腐只会造成止步不前的现象。政治家承担了成本，却没有任何收益。因此，若让反腐真正起作用，我们必须同步深化市场改革。

Q5: 您也关注中国公司治理，反腐如何影响中国的公司治理呢？

杨贤：过去，中国企业的董事会并未发挥应有的作用。相反，党委书记很重要，政府很重要。

现在，董事会变得越来越重要，人们也越来越重视独立董事的作用。我们正在采取正确的措施，传递积极的信号，但是这些都是需要时间的。

Q6: 所以，您可能会改变你之前文章中的观点，即中国看起来“只在形式上，而非实质上采取了美国的公司治理模式”？

杨贤：我们确实看到了“反腐”的效果。中国政府引入了各种法律政策，但是这些法律和政策都没有得到有效执行。中国的产业生态系统并不成熟。但是我能看到这个生态系统在不断完善：人们开始具有公司治理的意识，遵守法律法规。

局势才刚有起色，挫折也是不可避免的。

我们很容易把经济下滑与“反腐”混淆，并因而归咎于“反腐”。事

情都是靠时间来证明的，我们现在已经能看到积极的迹象，但是中国政府能在多大程度上，让这种表面的“欣欣向荣”变成实质上的蜕变，这具有不确定性。

我认为这种不确定可能是“三七分”，三分好结果，七分坏结果，也可能是“四六分”，或者更高。局势整体应该是向好的方向发展，我认为中国现在大有希望。

Q7: 您曾说过，中国可能会像其他发展中国家一样，在经历一段时间的高速增长后，最终难逃失败命运——难以建立有效的机制以及少数人掌握经济和国家命脉。您认为这种危机有降低呢？

杨贤：这就是我前面提到的“三七分”或“四六分”预测。

事实是，很多人富裕了，国家也发展了，但是这之后，人们想要保护他们的既得利益。他们会选择两条出路：一是继续深化市场改革，二是维持现状，并最终形成垄断。

这也是路易吉·辛格尔斯 (Luigi Zingales) 和拉古拉姆·拉詹 (Raghuram Rajan) 提到的阿根廷国家发展中的“大逆转”。

不过中国的情况是，由于信息的广泛传播，反腐得到了底层民众的拥护。网络媒体曝光了很多腐败事件，中共除了“反腐”外，没有其他选择的余地。信息扩散降低了这种“大逆转”的可能性。

另外一个重要的因素是，随着数字化时代的到来，经济领域出现了很多媒介。买方可以直接对接卖方，借款人能够直接对接贷款者。唯一的渠道就是借助政令来巩固（既得利益），但是我认为这种现象会越来越少。

毕竟，“拨开云雾见青天”。■



编辑：王彤
翻译：张金萍

本文来自2016年12月2日芝加哥大学布斯商学院对杨贤教授的访问，原题为 Is China Succeeding in the War Against Corruption? Q&A with Bernard Yeung

部分配图来自网络

专访 | 梁耀铭 中国医学检验行业的领跑者是怎样炼成的？



人力资本密集，回报周期长等特点。也就是说，这不是个赚快钱的行业，然而，梁耀铭在这个行业里，一投入就是二十多年。

“创业不易，需要底蕴和沉淀”

梁耀铭是土生土长的广东人，1988年从广州医学院毕业后留校工作，先后任教务处和科研处，后来又做了校产办主任，负责筹建校办企业。当时学校新办的企业广州医学院医学检验中心开始出售检验试剂，进入试剂贸易领域。

在和一些中小医院打交道的过程中，不少医生会将本医院检验科做不了的项目委托给学校检验系帮忙检测，梁耀铭开始将这种检测服务视为增值服务。

第三方医学检验市场那时在中国尚未成型，还是个新鲜事物，随着这种委托业务增多，梁耀铭嗅觉敏锐地从中发现商机，并萌生了做医学检验服务的想法。

1997年，梁耀铭正式把校企的主营业务，从产业贸易转为提供第三方医学检验服务。

目前，金域主要开展医学检验、临床试验、食品卫生检验、司法鉴定等业务。多年来，金域积累了庞大的医学检验原始数据，涵盖了不同地区、民族、性别、年龄、病种，随着对大数据分析运用能力的不断增强，将有助于探索疾病的发病规律，为疾病的诊断、分型、医药研发等提供依据。

在梁耀铭看来，自己所从事的事业是一件利国利民的好事，有利于国家医疗体系的健康发展，避免医疗资源浪费，提高诊断水平。

举个例子，通过第三方医学检验，可以对各级医疗机构进行有益的补充，大大提高医院的诊疗水平，老百姓能够实现就近就医，减少漏诊误诊，直接或间接地降低医疗费用。

借助金域和国际知名医疗机构共建的远程病理会诊平台，我们可以通过网络，把病理图片进行扫描，请专家远程检测诊断，大大地提高我国边远地区的诊断水平。

我们先来看一组数据。

- ★ 31家实验室(遍及中国大陆各省市和香港)
- ★ 为中国16000多家医疗机构提供医学检验外包服务
- ★ 检测项目达2300余项
- ★ 年检测标本量近4000万例
- ★ 覆盖全国90%以上人口所在的区域
- ★ 出具的检验报告被全球50多个国家和地区一致认可
- ★ 营业收入突破20亿元
- ★ 在中国第三方医检市场中占据20%以上的市场份额

以上的成绩伴着无限的殊荣，足以让金域在中国第三方医检领域傲视群雄，然而，作为行业的开创者与领跑者，这家企业却低调的出奇。

带着好奇心和陌生感，我们专程探访了总部位于广州国际生物岛的金域检验，与校友金域检验董事长梁耀铭做了一次深度访谈。

眼前的梁耀铭，儒雅，谦和，看上去不太像是印象中的企业家，从他身上更多地散发出的学者范儿。

什么是第三方医学检验？简单来说，就是我们去医院看病、化验，有一些医院做不了或做了不划算的检验项目，由第三方独立医学实验室来弥补这个空缺。

第三方医学检测具有高资本高技术投入，



梁耀铭与员工交谈



金域检验广州国际生物岛总部

当下，金域正面临着第二次创业。

从创业初期的开疆扩土到如今对整个服务链的整合，梁耀铭把当前的策略称为“顶天立地”，既要有面向高端客户，类似基因组、蛋白组这样具有高科技含量的精准医疗项目，同时也要更大范围地覆盖基层和社区，不断拓展市场网络。

他说，第二次创业是对组织架构、意识形态、管理流程上的转变。以前总部经常实际操作，现在更多的是对基层进行指导，实现多部门协同作战。

梁耀铭感叹，创业不易，需要底蕴和沉淀。他比较保守，更偏向于稳扎稳打专注地做企业。

不鼓励盲目创业，因为一旦创业失败将付出高昂的代价。不如先积累，从一个自己擅长的细分市场入手，争取在这个市场上活下来。

在新加坡学到了精细化管理

2001年，梁耀铭作为广州医学院的重点培养骨干被派往新加坡国立大学商学院攻读EMBA。

课堂上的一次案例讨论，让他意外找到了企



梁耀铭向新国大商学院副院长梁慧思教授介绍企业

“人才是第一位的”

经营企业之外，梁耀铭还身兼许多社会职务。其中，让他自己觉得最为有趣的一个身份是广州医科大学金域检验学院院长。

2013年，广州医科大学找到梁耀铭，想与金域合作建立广东省高校医学检验类教学改革试点学院，打造国内医学检验教育第一个实施校企合作办学的新模式。

担任院长三年来，梁耀铭不断整合金域的专家、实验室资源和最新的国际技术，运用到学院的教学实践中。现在学生们可以在教材中学到金域在蛋白组和基因组的前沿研究和应用。

他认为，自己对学院最大的贡献在于转变教学理念和对培养学生方式。培养更多实用型、创新型、与国际接轨型的高级医学检验技术人才，受到社会的认可，这是梁耀铭的心愿。

谈起学院，梁耀铭非常自豪，他说，金域检验学院现在是广州医科大学最热门的专业之一。

如今，梁耀铭的角色正在从创业初期的领导者，渐渐过渡到平台搭建者和资源整合

合者。在金域，员工们被亲切地称为“伙伴”。和伙伴们共舞，是金域所倡导的人才观。

“在金域，人才是第一位的。”梁耀铭说，“公司不仅要为员工提供好的工作平台，也要关心员工的学习和生活，让金域成为大家共同的事业，让员工成为真正的事业伙伴。”■



梁耀铭与广州医科大学毕业生合影

业的前进方向。他至今还清楚地记得，当时学习的就是全球最大的第三方医检机构美国QUEST公司如何成功从销售向服务转型的历程。

他说，新加坡是一个资源有限的岛国，但新加坡人身上那种忧患意识却深深感染到他，处处体现出的精细化管理让他至今记忆犹新。

认真，务实，专注，梁耀铭的工作风格与新加坡国立大学严谨的治学精神非常契合。后来，公司的一些高管也相继从新国大商学院毕业，成为他的校友。

梁耀铭欣喜地发现学成归来的高管们，做事越发成熟理性，善于从多角度考虑问题，更有坚持到底的决心和毅力。

对此，新国大商学院副院长梁慧思教授也格外认同，这就是新国大商学院给学生带来的蜕变，把严谨专注的DNA深深烙印在每一位学生身上。



梁耀铭

新加坡国立大学EMBA校友
金域检验董事长

文：新加坡国立大学商学院公共传播部王彤
编辑：新加坡国立大学商学院上海办公室李玉萍
图片：来自金域检验

Influential Brands “Celebrating Entrepreneurship and Brand Leadership in Asia”

AWARD CEREMONY & KNOWLEDGE-SHARING

Guest-of-Honour:
His Excellency, High Commissioner, Datuk Husni Zai Yaacob
of High Commission of Malaysia to Singapore

Mr Bean 成长的故事



听 卢裕波先生讲他的创业、立业、及企业持续成长的故事，不仅没有听到像多数企业家常会遇到的惊涛骇浪，险象环生，反而似乎听到了一个个欢快的音符，翻开了一页页喜悦的篇章。他洪亮的声音中，承载着一种醇厚的简单而又温馨的旋律。这旋律的主打，就是他想带给顾客的生命中的点点喜悦。这么多年，他享受Mr Bean的成长过程并乐在其中。创造喜悦是他工作的最大座右铭。他的使命就是通过Mr Bean的豆类饮品，贴心服务以及顾客体验，让大家真切地感受到“生命中的点点喜悦”。

创造喜悦并不代表Mr Bean的成长是一帆风顺，毫无挫折的。相反，在竞争激烈的市场环境下，卢裕波时时都在考虑企业的未来走向，并把过往无论成败的经验和学习揉和其中，继续前行。当问到接下来十年，企业奔向创立30周年即2025年将会有什么布局时，这位年近甲子的创办人兼首席执行官，缓缓阐述时轻松中不失思索；娓娓道来自信中带着喜悦。虽然时局变换，计划不如变化快，但卢先生很有信心搞好并侧重会在接下来的两年内，从目前五十多家店面扩张到七十多家；或五年内到一百家。

无时无刻奉上一杯新鲜豆浆是创业的原动力

20年前即1995年在珍珠坊一个小小不起眼的摊位，一个随时能为顾客奉上一杯新鲜豆浆的愿望在此落地生根。受家庭影响，卢裕波很小就对饮食业怀有浓厚兴趣，也特别喜欢喝新鲜豆浆。他观察到，大多新加坡华人早餐都有喝豆浆的习惯。但在传统小贩中心或门市上买到的豆浆，都是半夜在工厂生产后分送到各据点售卖的。因此到中午或下午过后，就不容易找到新鲜的豆浆了。

正是看到这个痛点，并发现到一台能够24小时生产新鲜豆浆的机器，激发了裕波的创业灵感。他跟同学江培生商谈此事一拍即合，随即创立了Mr Bean，没想到顾客真的买账，生意越做越好。发展到现在拥有一个全自动化生产豆浆的中央厨房以及50多个遍布全岛的店面、约500位员工的企业。

提升内部管理，做好品牌经营是立业的基石

“做饮食业不容易，在前线的更不容易。当别人过周末或节假日时，他们却得赶去上班！”。“但就是这种及时为别人奉上一杯最新鲜最营养的





饮品的服务热忱,让 Mr Bean 的所有团队成员值得尊敬!”卢先生说。

但卢先生不是没有经历过类似挑战。请人难和离职率高是餐饮业老板们难以避开的问题;对餐饮服务行业来讲,一线员工只要有愿意来应征的,老板和人事部经理就感到开心。请人都这么难了,用人,育人和留人更是挑战。

而 Mr Bean 能有今天,员工的努力和奉献功不可没。卢先生早就认识到员工才是公司最重要的财富之一,因此在人才招募和培训方面下足功夫,并聘请专业团队打造内部管理和培训系统,不但大大降低员工的离职率,也提高了员工的归属感和自豪感。

另一方面,为了区别 Mr Bean 与其竞争对手的不同,让 Mr Bean 有更深层次的品牌定位及全面提升顾客的消费体验,在2005年大胆进行了一次全方位的品牌革新,将旧的 LOGO 换成一个传达生命中点点喜悦的可爱黄豆卡通,目标客户群扩大到了年轻一族。

这一内一外的变化,让 Mr Bean 从此脱颖而出,快速成长,成为其立业的基石。

企业是否可以停下脚步不再成长?

从当初找到第一部榨豆浆的机器,进而在牛车水开设第一家店,至今不但遍布新加坡,还获奖无数,卢先生透露,经营了21年,的确常常有朋友劝说,可以解甲归田,放下工作;篱前赏菊,享受生活。

被问到企业是否可以不要成长这个话题,卢先生自有他的答案。

首先,不忘初心,让卢裕波特

别享受这个追梦过程。人生有梦,筑梦踏实。这份美好还在延续,企业成长的脚步自然也停不下来。

其次,经营企业如逆水行舟。今天的成就是因为有同舟共济,不惧风雨为共同的理想而一起奋斗的伙伴,唯有建立更大的平台让团队继续成长,才对得起他们多年的努力付出。

再次,唯有追寻更多的资源,创造更大的财富,才能在更高层面上回馈社会和奉献。

他也引用了福建话里的的一个俚俗语:“天公仔”,以说明除非被“天公”眷顾,没有一家企业的成功和成长是自动自发,幸运所致的。

不断打造价值力是企业持续成长的发动机

很多人在经营企业时讲究提升竞争力。但裕波的看法却有些不同。在他看来,打败了谁根本不重要,最重要的是你服务了谁,如何为他们创造了更快更大更好的价值。这就是价值力。唯有不断把竞争力提升为价值力,才是企业持续成长的发动机。

“企业要保持持续成长,确保发动机不出问题,就必须将竞争力提升成价值力。这个过程中两样功课必须要做,要常常做,既优化企业经营模式和打造高效率团队。”卢裕波认为:“战术上的用心和准确运用,很多时候能弥补战略上的有心无力。只要战术上做对了,功夫也总不会白费。”

“改变的过程是痛苦的,但现在不做出改变,以后会更加痛苦。即使在改变中,应该秉持的大方向不可改,享受克服困难的喜悦不可改,团队的凝聚力不可改,产品方面为顾客带来健康、卫生、具营养并带来点点喜悦的信念不可改。如果这些东西不改动,总会有可以突破的地方。”卢先生如斯说。

卢先生进一步说,“这个方向与信念永不会改,即使我们在2005年革新了品牌和标志,我们生意扩大了,所



卖品类增多了，员工队伍壮大了，我们还是坚持管好这一块，”

“这就是品牌，这就是成长。”他补充说。

“我们要建立更大的平台让团队发挥所长，并培养一个高效的团队。我们也在优化企业的经营模式，以追逐更多的资源和创造更大的财富。这些举措都会帮助豆先生把21年来培养的竞争力提升为价值力”卢裕波进一步解释说。

传播生命中的点点喜悦让我们更心怀感恩，与人为善，回馈社会

谈到与一起创业的多年好同学江培生（也是国大商学院校友）分道扬镳时，卢先生的心态是直到现在仍心怀感恩的。毕竟大家共同在一起经营了二十年，也是企业打下良好基础的二十年。而当大家意见不同，思路改变时，分开可能是最好的选项。虽然分开，仍然感谢对方的多年付出，也很开心从合作伙伴回归到朋友之后，各自有更广阔的发展空间。

“但在当时这可能是我人生最大的危机。试想一下在 Mr Bean 20 周年之时，我要面对一个人扛下整间公司的经营与管理，这是我从没经历过的，”卢裕波无限感慨地说。

没有人能预测未来。从一段时间的沉寂到 Mr Bean 2016 年一举夺得阔别八年的新加坡金字品牌奖的四大奖项（成名品牌奖、成名品牌奖总冠军、最受欢迎品牌奖及登上荣誉榜），在很多人看来这会让他有达到事业巅



峰并享受成功喜悦之感。但卢裕波以平常之心看待这份奖项，同时提醒他和团队，对未来的发展更不可掉以轻心。

回馈社会让 Mr Bean 的形象更深入人心，Mr Bean 不仅连续多年为新加坡国庆日及彩排日奉上新鲜豆浆，甚至让这份追求点点喜悦的心跨越国界，为柬埔寨兔唇孩子提供援助让简单的笑容重新回到孩子们的脸上。

当笔者离开 Mr Bean 在沈氏通道的总部时，深深体会到那小小豆粒在新加坡甚至亚太区域内撒播，是耐力和智慧的结晶。虽然 Mr Bean 所走过的顺路逆路足以写成一部奋斗史，但篇幅关系我们只能到此为止。

不过，或许跟我一样，当夜灯初照，疲惫一天的你在转角处，看到一个 Mr Bean 的门店，就该驻足喝上一杯豆浆。也许你不喜欢糖太多，也许你要浆罗味，也许你要配以烧饼，但记得，拥有“生命中点点的喜悦”，是 Mr Bean 默默奉献于你的幸福。■



整理/报道：
张明亮

新春团拜 新加坡国立大学商学院中文校友会



2016年2月21日 - 农历正月十四日，国大商学院中文校友会在金禧楼举行新春团拜，出席人数70位，老师和校友欢聚一堂。

校友张明和王欣鑫担任主持人，副财务主任杜伟、福利康乐主任唐安和副公关主任敬向阳分别负责游戏节目。■

2016年2月28日至3月1日，15位新加坡国大商学院校友与雅加达校友们前往民丹岛交流联谊，共叙情谊。

大家享用丰富美味佳肴后，联谊晚会开始。印尼雅加达中文校友会副会长梁伟强致欢迎辞，之后两位校友会会长郭作鸣和王盛利也分别应邀致辞。郭文龙校友呈献“巧联妙对”，精彩纷呈，笑声四处。

次日锤家治校友亲自带领大家参观了民丹南洋仁爱诊所、乐活养生村、观音寺、五百罗汉石雕寺、天主教堂、滨海海滩等景点。

民丹岛一游



校友们非常感激锤家治校友的热情款待和提供免费住宿及饮食。

(锤家治校友 - Bintan Agro Beach Resort-CEO)。■

新加坡全球高校校友 翰林盃高尔夫球精英赛

2016年5月19日华南理工大学新加坡校友会在新加坡胡姬乡村俱乐部 (Orchid Country Club, Singapore) 主办首届新加坡全球高校校友翰林盃高尔夫球精英赛。(球员的报名费-自费)

会长郭作鸣、副福利康乐主任邓家强、校友陈晓汀和徐岩代表国大商学院中文校友会参加。中文校友会荣获团体季军，徐岩荣获女子组冠军，邓家强也荣获奖项。■



(郭凤桂报道)

会员大会/理事选举/理事就职典礼晚宴



第13届理事名单 (2016至2018)

2016年7月23日下午在新加坡国立大学商学院召开常年会员大会及第13届中文校友会理事会选举。出席的会员们投票选出了得票最高的22位候选人，紧接着理事会复选，郭作鸣被推选连任会长。

第13届理事会就职仪式在会长郭作鸣带领下，全体理事在监誓官谢水霖律师（本会法律顾问）和创会会长黄志泉的监誓下宣誓就职。

(郭凤桂报道)



法律顾问	谢水霖 律师
名誉顾问	黄志泉 PBM
名誉顾问	郑耀钟
名誉顾问	蔡莲娣
名誉顾问	颜业隆 PBM
名誉顾问	郭文龙
学院特委代表	宋照礼 副教授
学院特委代表	吴佩娟 博士
会 长	郭作鸣
第一副会长	孙修顺
第二副会长	杜德仁
第三副会长	郭 伟
秘 书 长	李清明
副 秘 书 长	杜 伟
财 务 长	张永泰
副 财 务 长	卓 修
公 关 主 任	林俊豪
副 公 关 主 任	张泽宇
福利康乐主任	邓家强
副福利康乐主任	姚福发
学 术 主 任	魏春辉
副 学 术 主 任	江 滢
理 事	陈宝庆
理 事	马詠南
理 事	敬向阳
理 事	雷执中
理 事	唐 安
理 事	张益如
理 事	赵 莉
理 事	李淼芳
查 账	张学辉
查 账	张 琳

讲座: 全球化的陷阱: 国际宏观经济与金融困局

2016年7月23日下午, 校友会在新加坡国立大学商学院举办讲座, 邀请新加坡国立大学商学院策略与政策系副教授傅强博士主讲。通过傅老师妙语连珠, 深入浅出的分析, 校友们对国际宏观经济和金融困局有了更深刻的全面认识。■

(郭凤桂 报道)



欣喜共聚 携手迎新

--新国大商学院校友年会全纪录



新国大华南校友会年会活动全家福

刚刚过去的周末，新加坡国立大学商学院华南与华东地区的校友们分别在广州和上海两地举办了岁末迎新年会。两地年会围绕“在一起，总美好”主题，安排了各具特色的活动。

珠三角与江浙沪地区的上百名校友出席了新国大校友年会及晚宴，师生校友共叙狮城情谊，辞旧迎新，畅谈未来。两地的年会活动旨在促进商学院校友们的交流与合作，增进学院与校友之间的了解与互动，活动也得到了多位校友的赞助与支持。



2016年12月17日，来自香港、深圳、广州、佛山、惠州等近40位校友相聚羊城，开启了新国大商学院2017华南校友辞旧迎新活动。

年会活动首先从参访校友企业花蜜拉开序幕，在花蜜教主张云校友的带领下，新加坡国立大学商学院梁慧思副院长和华南校友会校友们兴致勃勃地零距离探访花蜜的饰品世界。

张云与校友们分享了自己的创业故事，讲述她和团队是如何靠着一份热爱和信任坚持，把当初一个懵懂的想法落地成为现在的花蜜。

当然，作为互联网界的时尚达人，张云和她的专业搭配师也为大家深入浅出地介绍了商学院校友最关心的商务形象搭配。

新国大华东校友会活动全家福1



结束花蜜行程，师生校友们赶赴华南校友会晚宴现场。晚宴由新加坡国立大学商学院华南校友会会长曾远明(中文EMBA,2006)代表华南校友会致辞，并感谢老师和校友们的参与和支持。

校友会程钢(中文EMBA2013)担任华南年会主持，程钢说，很欣喜地看到华南校友们的事业在即将过去的一年里，都取得了长足的进步，这一切有赖于诸位校友个人的努力，也缘于国大的培养，我们很自豪地与国大一

起不断成长!

为支持新国大华南校友会活动，李杰(中文EMBA2016级)专程从深圳赶到广州年会现场，为校友们带来了一场专业的投资策略讲座《新经济形势下的股权投资--新三板布局》。

华南校友会年会以橙色为主题，校友们对商学院副院长梁慧思教授空运至广州的NUS吉祥物小狮子爱不释手。

继华南校友会2016迎新年会之后，2016年12月18日，新国大商学院

华东校友会携手创新创业协会，在上海举行了以“上海滩”为主题的迎新年会。

晚宴现场近90位校友携亲友盛装出席，由新国大中文EMBA校友朱青岭和宣庆一担任主持。

当晚有许多熟悉的面孔，也迎来多位久违的校友，除了新国大商学院的校友，还有来自法学院、李光耀公共政策学院、工程学院等代表参加。

新国大商学院华东校友会会长张润斌在致辞中表示，校友会是一个开



新加坡国立大学商学院华南校友会会长曾远明(中文EMBA 2006) 致辞



新加坡国立大学商学院华南校友会晚宴由程钢(中文EMBA 2013)担任主持





放的平台，是每个校友分享成功与喜悦，传递友情和价值的精神家园，是母校与遍布五湖四海的学子们联络感情的桥梁和纽带。

张润斌说，“今天，越来越多的校友积极地加入到华东校友会这个大家庭中来，我们华东校友会也将联络校友、交流信息、整合资源，把每一份力量凝聚起来，为广大校友提供更好的服务。”

新国大商学院中文校友会创新创业协会会长朱成羿谈到，两年的EMBA学习生活非常短暂，当我们就要毕业的时候，就不得不考虑如何在后EMBA时期延续在学校凝聚的同学情。有主题的聚会、活动与交流必不可少，这其中，创新创业更是商学院校友们最关注的时代主题。

年会气氛热烈，高潮迭起，热情的商学院校友们提供了丰富的幸运抽奖奖品。大家畅所欲言，满载而归。

新加坡国立大学商学院副院长梁慧思教授分别出席了广州、上海晚宴。晚宴现场，梁院长向中国华南和华东地区的校友们介绍了母校过去一年来的努力与成绩。

梁院长特别强调，在面对当下不确定性的时代，更应该重视**价值共创，学习共进，资源共享**。学院师生与校友们应共同携手，不断地学习与

更新自我，同心协力打造强强联合的平台，加强产、学、研、政的紧密联系。

梁院长在致辞中也介绍了新加坡国立大学中文EMBA硕士学位课程在过去一年来的改进与变化。新国大中文EMBA自1997年创办以来，不断求新，求变，倡导全人教育，引领亚洲EMBA教育先河。

体验式学习 (experiential learning)，广开国际化视野，开展沉浸式全方位学习，深度探访全球一



华东校友会晚宴主持人朱青岭 (中文EMBA 2015) 和宣庆一 (中文EMBA 2013)



新国大商学院华东校友会会长张润斌 (中文EMBA 2003) 在华东迎新晚宴中致辞

流企业，海外学段涉足，日本京都、英国剑桥、美国硅谷等多个国家和地区；**问题导向式学习 (problem-based learning)** 注重由教授亲自带领学员，深入企业进行调研，强化学员经验管理的通盘思考意识，正视企业发展过程中的痛点，制定策略，解决问题；**变革式学习 (transformative learning)**，着力打造“戈壁一堂课”，强调自我管理、团队管理、回馈社会，倡导积极、健康、向上的生活方式和态度。

此外，梁院长也欣喜地与校友们分享了2016年新加坡国立大学商学院相关课程的国际影响力提升，其中EMBA金融时报全球排名从25位上升8个位次，位居全球17。



新加坡国立大学商学院中国校友会创新创业协会会长朱成羿(中文EMBA 2016)

此外，更有新国大张江创新创业论坛、新加坡黄祖耀金融论坛、新国大中国商务研究中心旗舰论坛等等，新国大系列沙龙也即将推出，最萌吉祥物小黄即将携大咖华丽登场，值得期待。■

(新加坡国立大学商学院上海办公室李玉萍供稿)



新国大商学院院长梁慧思教授致辞



展望未来

2017年，新国大商学院仍会继续在中国各地开展更多精彩的活动，上半年已经在计划中的活动有：

- 1月 广东佛山论坛
- 2月 以色列创新创业 mini后EMBA 游学
- 4月 深圳论坛
- 5月 新国大戈十二挑战赛
- 6月 戈友回归日



新国大华东校友年会活动全家福2



华南校友年会分享 | 李杰: 2017新三板市场该如何做投资策略?

2016资本市场这场寒冬从年初持续到年尾,唯有新三板投资、并购、重组成了企业融资转型的一抹亮色。

据统计,截至2016年12月19日,新三板迎来“万家时代”:总挂牌企业数达到10000家,总股本5698亿股,总市值约3.87万亿元。

其中,在新三板新增推荐挂牌业务方面,最努力的券商当属安信证券。安信证券从今年1月1日开始,至今共完成404家企业的推荐挂牌工作。

安信证券在2016取得如此傲人的成绩,其投资银行执行总经理李杰和他的团队功不可没。

2016年12月17日,为支持新国大华南校友会活动,李杰(新国大商学院中文EMBA2016)专程从深圳赶到广州,为新国大校友们带来了一场专业的投资策略讲座《新经济形势下的股权投资——新三板布局》。

李杰首先分析了当前资产荒下的新三板市场现状,他认为,目前中国的新三板市场估值底已现,低估值公司已成规模,挂牌企业成长性比较优势凸显,市场容量大幅超越A股,整体融资金额增幅明显。

此外,李杰还对2017新三板行业热点进行了梳理,同时基于新三板市场的属性,在投资策略方面,李杰也分享了一些个人看法。



李杰建议投资人在选择标的时,除了要对行业空间、行业政策进行判断,还应当甄别企业本身是否有足够的内生增长动力来满足其今后的发展需求,因为这才是企业发展的立足之本。

对于大家关心的如何判断企业的核心竞争力这一问题,李杰认为商业模式谁都可以复制,优秀的企业关键是具备构筑商业模式相应的核心竞争力,例如:股东结构、领军人物、团队、研发、财务策略、业务管理模式、信息技术应用等。

凭借自己多年的行业经验,李杰将“是否专一、创新能力、管理者优势”这三条作为判断标准。

“专一”不等于“单一”,而是指企业在某一领域具有深度挖掘和扩展产品或服务的能力。

创新能力,从量化来看,考察研发费用与收入的比值关系;其次,了解研发团队是否已经或能够获得提高标准产品或服务的先进工艺、流程、发明专利;管理者优势,则是需要考察领导者和团队成员的背景、人品、格局、价值观;另外,也要了解企业的用人。■

(新加坡国立大学商学院上海办公室李玉萍供稿)



李杰
新加坡国立大学中文EMBA2016级
安信证券投资银行执行总经理

热烈恭贺



孙修顺校友
(第19班EMBA)

荣任
几内亚共和国驻新加坡名誉领事



陈培深校友
(第2届中文MBA)

荣膺
新加坡共和国总统颁赐公共服务奖章(PBM)



方洪波校友
(第5班EMBA)

荣获
2016年年度国大商学院杰出校友奖



谈剑峰校友
(第16班EMBA)

荣获
2016年度国大商学院青年杰出校友奖



马詠南校友
(第7届一般管理课程)

荣获
2016年度国大商学院杰出校友服务奖



卢裕波校友
第20班EMBA
担任创办人兼总裁的豆先生集团
(Mr Bean)

荣获
新加坡金字品牌奖 2016 (SPBA)

- 成名品牌奖
- 成名品牌奖总冠军
- 最受欢迎品牌奖
- 登上荣誉榜



翟湘明校友
(第15班EMBA)
担任创始人兼董事经理的
新加坡北方药业有限公司

荣获
新加坡金字品牌奖 2016 (SPBA)-成名品牌奖



欢迎新会员

永久会员	普通会员
卓有成 第20届一般管理课程	严俊 第19班EMBA
陈月娥 第20班EMBA	谢阳清 第23班EMBA
李越治 第22班EMBA	陈丽娟 第8届S3 Asia MBA
刘洁霞 第22班EMBA	
范樟 第24班EMBA	准会员
何秀琴 第24班EMBA	黄文凤
徐岩 第25班EMBA	刘正一
江洋 第93届全方位管理课程	金涛
张建东 第93届全方位管理课程	
杨光 第93届全方位管理课程	
吴文芳 第93届全方位管理课程	

活动预告

新加坡国立大学商学院中文校友会

2017年9月30日 < **企业领导论坛 2017**

中文校友会创会25周年庆典晚宴

WTM

WINDOW TO MANAGEMENT

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

电邮: bizedpa@nus.edu.sg