



主办：对外经济贸易大学国际商学院
MBA中心 MBA联合会

电话：010-64493156/4376 网址：<http://mba.uibe.edu.cn> Email:mba@uibe.edu.cn

第21期 2013年3月

海与岩

那些年，我们一起追过的商学院

——献礼对外经济贸易大学国际商学院三十周年华诞

2012—2013学年第一学期MBA项目大事盘点

国际商学院迎来三十周年院庆

MBA/MPAcc企业行：牛栏山的“牛”与“忧”

开启华农梦想——华农连锁股份有限公司总经理黄小兵访谈录



对外经济贸易大学
国 | 际 | 商 | 学 | 院
UIBE BUSINESS SCHOOL



目 录

01 卷首寄语

院长寄语

02 三十年庆纪念专题

■ 那些年，我们一起追过的商学院

——献礼对外经济贸易大学国际商学院三十周年华诞

24 最新动态

■ 2012-2013学年第一学期MBA项目大事盘点

26 特色课程介绍

■ MBA/MPAcc企业行：牛栏山的“牛”与“忧”

28 校友风采

■ 访中成国际运输有限公司副总经理张晓汾

■ 开启华农梦想

——华农连锁股份有限公司总经理黄小兵访谈录

30 文心采撷

■ 经济问题？体制问题？

——如何看待中国贫富差距过大的现象

■ 夜之将至，计将安出？

34 俱乐部档案

■ 外经贸MBA摄影俱乐部

■ 快乐羽毛球俱乐部

■ UIBE2012篮球俱乐部

■ 对外经贸大学国际商学院2012级MBA足球队

■ 创业学习俱乐部

■ 学业俱乐部

顾问名单

顾 问：对外经济贸易大学校长施建军教授

对外经济贸易大学副校长刘亚教授

对外经济贸易大学副校长张新民教授

对外经济贸易大学国际商学院院长汤谷良教授

对外经济贸易大学研究生院常务副院长杨长春教授

执行顾问：对外经济贸易大学国际商学院MBA中心 赵贞主任 潘小昂

主 办：对外经济贸易大学国际商学院MBA中心

承 办：对外经济贸易大学国际商学院MBA联合会

主 编：丁琳 张帆

副 主 编：袁洪涛

编辑/记者：顾圆圆 朱泽橙 张经纬 杨立刚

院长寄语



对外经济贸易大学国际商学院MBA是一个非常值得自豪与骄傲的称呼，它承载着MBA校友和学生太多的光荣与梦想，肩负着全体老师太多的责任与希望。在对外经济贸易大学国际商学院，你可以追寻管理的真谛、感悟多学科知识的交流、品味跨国文化的融合；在这里，既可以寻找 到引领你走向成功的良师，还可以遇到志同道合的益友。

回顾MBA发展的20年，我们豪情万丈，收获颇丰。我们所做的一切都是为了彰显MBA教育的内在品质，为了让国际商学院今天的同学和明日校友终身都能自豪说出一句话：“我是对外经贸大学国际商学院的MBA人。”展望国际商学院MBA未来的道路，我们信心百倍。为了使每位MBA人卓越成长，我们将不断进取，从管理技能、人格魅力、道德情操等方面全方位培养每个学生。

这本MBA学生自办刊物《海与岩》于2003年创刊。多年来，在每一届师生的共同努力下，《海与岩》已经成为MBA学生交流的场所。我希望本刊能够持续创新、不断提高自身品牌和影响力，以其一贯的风格与品质成为展示我校师生MBA风采、相互沟通的平台。风劲帆满海天阔，俯指波涛更从容。希望MBA同学们能够通过《海与岩》展现我们丰富多彩的校园文化、交流MBA生活的收获与感动！也希望每位对外经济贸易大学MBA人秉承校训“博学、诚信、求索、笃行”的教导，满怀创造未来的憧憬和开拓事业的激情，不断书写MBA人的新篇章。

对外经济贸易大学国际商学院院长

江谷良

那些年， 我们一起追过的商学院

——献礼对外经济贸易大学国际商学院三十周年华诞

收集整理：2012级全日制MBA 袁洪涛

1982

1982年，对外经济贸易大学国际商学院成立。学院坚持国际取向、本土植根的原则，努力探索一条适合中国国情的国际化商业人才培养之路，历经几代师生员工的艰苦创业和努力奋斗，逐步实现了从“商学院的国际化”到“国际化的商学院”的跨越。

商院三十年，足以让一个踌躇满志的求知少年成为国之栋梁。商院三十年，足以使一位风华正茂的青年教师桃李满园。三十年不仅是时间的度量，更是商学院成长的过程。30周年华诞为学院翻开了历史的新篇章，同时给了我们去回顾、去思考、去展望的机会。在这三十年，商学院和我们究竟发生了什么？让我们一起去追忆那些年，我们的商学院。

UIBE BUSINESS SCHOOL



1979年，由校领导徐世伟率领、张定令等教授参加的外贸教育代表团出访美国、英国和日本，了解到国外管理教育的发展趋势，为建系打下基础；改革开放初，外贸部所属各专业总公司最早与国际市场接轨，三资企业在中国萌芽，急需懂得市场经济的管理人才，我校由此成为国内最早创建国际经济(企业)管理系的高校。

■ 1981年和1982年，我校分别派出两批教师到美国西东大学进修一年。第一批二人为：陆祖汶(前右)和柴君雄(后右)；第二批二人为：宗宝麟(前左)和何曾楣(后左)。图为四人在美国西东大学行政楼前合影。



1982年5月，北京对外贸易学院（对外经济贸易大学前身）国际经济管理专业正式成立，简称五系，首届学生为国际企业管理专业研究生，主要目的是培养师资。

美国MBA教育体系、原版英文教材、全英文授课与考试，加上一批外国教授和归国学者，这一切，构成了八十年代初中国教育界一道靓丽的风景线，开创了国内管理学界引进西方教育体系、原版教材和全英文授课之先河。

■ 中国外贸教育代表团访日期间，部分团员合影。左起：张定令教授、李德滋教授、徐世伟副院长、赵润教授、日方陪同人员。



张定令教授提出：“大家对什么是管理专业的认识还不一致。我认为专业课要尽量用外语教材，至少用英语教材；这个系的目标是培养微观的管理人才，要把外语和专业课结合起来，要引进外国教材；工具课包括：会计、统计和计算机应用；专业课应设：组织、人事、财务、生产等管理课程，还有市场营销管理，市场预测与战略；要加强国际方面的管理；但目前还不能全面开花，力量是有的，但有很多课程还没有人开，外贸专业课程，还是要学；第一是培养师资。”第一代创业者的思想，奠定了管理系卓越的基调。

■ 1989年3月3日，陆祖汶（右）在旧金山工作期间，接待胡鹤年教授（左）到美国的过境留念。

1983

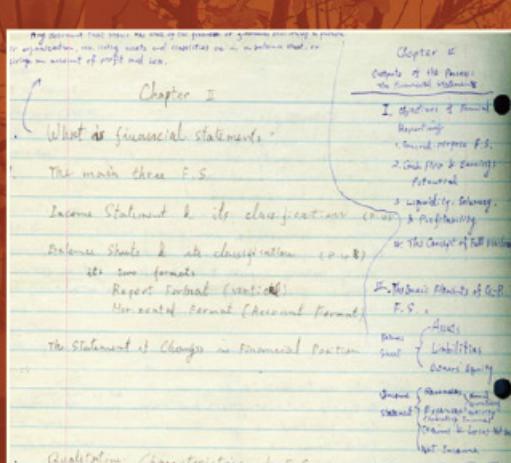


国际企业管理专业本科生（60人）和会计学专科生（40人）入学。

管理系成立五个教研室：数学、会计、统计、企业管理、销售学；共有教师30名。

系领导强调英语授课的重要：头两年要把英语基础打好，然后过渡到外语与业务的结合；并强调：“外语是我们的生命线”。

李志伟教授在给师资班和研究生授课中全部用英文讲授，所用教材均系英文原版，即由美国人编写的Economics（经济学）。他是新中国较早使用外文原版教材并用英文讲授经济学的教师。这位早年毕业于美国芝加哥大学的经济学博士指出：“经济学，是关于市场经济的学问，不分东方、西方；搞工商管理教学，主要应该学市场经济；管理系的课程，必须搞外国的微观经济学。”他认为，用外文原版教材，加上教师用英文讲授专业课，我校是有这个便利的，我们是全国仅有的国际贸易专业加外语水平高的重点学校。



美国商务部和国家经委联合开办（大连）企业经理培训中心，即国内第一所在职高级经理培训学校，张定令教授和罗真嵩教授先后任教务长，部分课程借鉴了管理系的课程。

管理系第一批中青年教师被送到欧美攻读学位或进修，其中涌现了许多优秀的学者和卓越的企业家，如新桥投资的董事总经理单伟健。

师资培养采取开办师资班和培养研究生的途径。

■ 当时学生课堂笔记的历史资料。

1984

北京对外贸易学院更名为对外经济贸易大学，国际经济管理系仍简称五系。

营销专业罗真嵩教授招收了管理系成立后的第一个营销专业研究生。罗真嵩于40年代获美国哥伦比亚大学经济学硕士学位，她是新中国第一批研究营销学以及引进西方营销学课程的专家之一。1982年出版了国内第一批营销学教材之一《销售学原理与应用》。并随后出版了专著《市场决胜之策》一书，在国内影响卓著。

美国西东大学、哥伦比亚大学、加利福尼亚大学伯克利分校、南卡罗来那大学管理学院的国际企业管理专业、纽约大学国际企业管理专业、乔治·华盛顿大学工商管理学院、美国国际管理研究生院与管理系开展了频繁的学术交流，这些学院的许多著名教授都是对外经济贸易大学的名誉教授。



■ 营销专家罗真嵩教授(右三)和中美贸易学社同学等合影(1981年)。



■ 系副主任陆祖汉教授(左二)陪同孙维炎校长(中)等宴请来校讲学的日本经济管理学教授(右三)。

1985

管理系进一步明确研究生教学改革方向，设四个主修方向供学生选择：会计及财务管理；国际企业管理；国际市场经营管理；统计与管理科学(数量分析)。要求学生在专业方面：1.扎实掌握英语；2.扎实掌握现代企业管理的科学方法；3.深入了解国际企业管理的科学理论；4.在全面掌握企业管理理论和技能的基础上，对其中某一方面要有所侧重。

销售学教研室参加由经贸部和联合国国际贸易中心联合举办的销售学培训班，探讨了销售学课程设置计划，并提出：我系学生在学了统计、会计、管理、计算机等基础课程后，将必修基础销售学、国际销售学、市场预测和销售策略几门课程。在四、五年级，可选修广告促销学、销售调研和工业品销售学等课程。

对外交流进一步加强，邀请了许多外国教授来华授课。与此同时，管理系每年都要派出相当比例的教师到世界一流的管理学院进修、授课、做访问学者。

1986



首届会计学本科开始招生。

会计教研室彭玉书教授，1951年即在我校任教，被称为新中国外贸会计专业教师第一人，曾接受苏联专家亲自指导。他坚守外贸会计的阵地，于1963年编写出第一本外贸会计教材。改革开放后，会计专业日益重要，他到外贸企业搜集资料，于1981年出了新版教材。

从1986年起，对外经济贸易大学的会计与财务管理学科在国内开始产生影响。由于全面引进了美国会计学体系和教材，使得八十年代中期的学生所学的专业知识，远远超越当时的中国实践和国内大多数同类院校。然而，当时的这一教育体系，也曾经备受质疑。质疑者的担忧是超越现实太多，恐怕不能与实践接轨。但随后不久国家进行了会计制度的改革，依据的蓝本主要是美国的会计准则。国际经济管理系的学生们超前学习的优势一下子凸现了出来。即便过去了二十年之后，当国家颁布了新会计法之后，当初的毕业生也不会有多少落伍的感觉。

同年6月30日，营销学专家飞利浦·科特勒（Philip Kotler）教授来我校发表演讲，发布其新的营销学说，阐述营销学的发展前景。

1987

国际经济管理系更名为国际企业管理系。更名意味着原先比较宽泛且容易被人理解为宏观经济管理的特征得到纠正，教育的方向明确定位为微观经济组织——企业管理人才的培养。同时，保留了国际化的特色。

当年，系主任高国沛教授主译和审校的140万字科技专著《中国建筑史》和《中国纺织史》

荣获国家图书奖。这两本书是建筑和纺织方面第一部由中国人自己翻译的长篇科学巨著。

营销专业1987届研究生张景智的论文获研究生论文一等奖。他在罗真囧教授指导下做了大量学术研究，他的《国际营销学教程》在全国财经高校中相当畅销，第一版印刷二十多万册，第二版仍然被全国多所大学用作研究生和本科生教材。



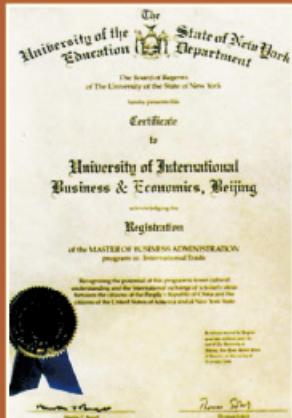
■ 87届四位研究生同学在校园留影

1988

11月28日，对外经济贸易大学工商管理硕士学位得到美国纽约州教育厅董事会承认。该机构的承认意味着全美所有大学的认可。这不仅在中国同类院校中绝无仅有，即使发达国家的同类专业，如果不是具有相当高的水准，能得到这样的承认也属不易。

美国纽约州教育厅董事会主席马丁·贝瑞乐教授专程来校代表该权威评估机构颁发注册证书，孙维炎校长代表学校接受证书。美方的四条评语是：

- 1、该学科的教学计划已具国际水平，可与美国名牌大学商学院相近学科相媲美；
- 2、该学科所用教材不少为英文书写，既吸收了外国优秀教材的内容，又结合了中国实际；
- 3、该学科的不少教师能用流畅的英语授课，并具有较高的专业水平；
- 4、该学科的学生英语和专业水平均令人满意，在非英语国家的大学中，几乎没有几所学校的学 生其英语总体水平能与之相比。



■ 88届(1983—1988)企业管理系首届同学合影，
摄于1995年

国际企业管理系在介绍本系课程设置的小册子中，进一步强调国际企业管理系的“企业本位”导向和强烈的“国际”观念。还特别强调了对外经济贸易大学的国际企业管理系与其他综合院校管理专业的不同及其特色之处；并鲜明地提出将人、财、物，产、供、销各个专业课程加以结合的思路。

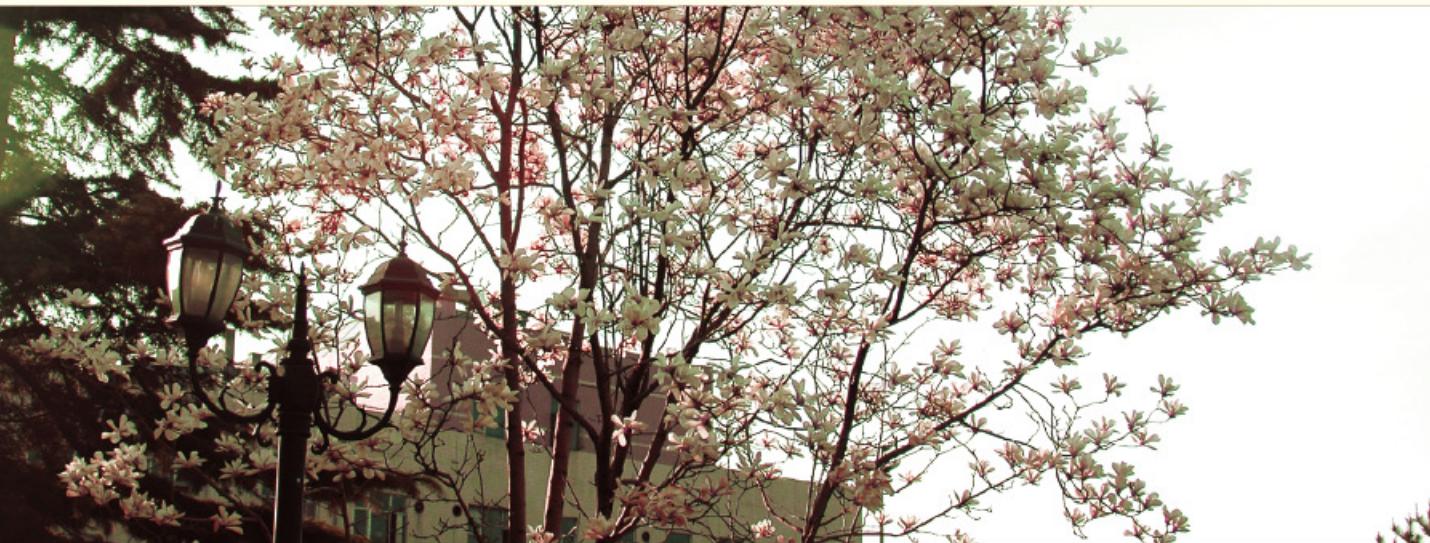
管理系首届五年制本科生57人毕业；
企业管理专业研究生三届毕业生累计28人。

1989



本科学制从五年缩短为四年，1984级和1985级两届企业管理专业毕业生同时毕业。

一项旨在为中国集体培训工商管理教师的联合国贸易中心项目启动。该项目共提供金额300万美元，由外贸部人教司和对外经济贸易大学分别派遣教师或企业家赴西方国家培训工商管理课程。至1992年项目截止时，对外经济贸易大学共派出三十多名专业教授，企业管理系教师占到近二分之一，有余恕莲、徐子健、贾怀勤等，分赴美、加、英的五所工商管理院校进修备课，多则一年，少则半年。



1990

美国西东大学商学院院长凯利博士来校访问，两校签订1990—1993年合作协议书。进一步加大了管理系和西东大学商学院的学术交流和教师互派方面的合作。
与美国南卡罗莱纳大学管理学院的合作进一步增强。

1988级会计本科二班同宿舍的7名男生在“学雷锋，迎亚运”活动中发出号召全校同学节水节电倡议书：“从我做起，从一点一滴做起，节约每一度电，每一滴水……”他们每晚分工到自习室关灯，到宿舍水房拧紧水笼头。全班同学也加入这一行列。不到一年的时间，及时关闭“长明灯”8000多盏，关闭长流水2000多次，为学校节电近500度。该班赢得学校1990年度学雷锋先进集体荣誉称号。

12月，上海证券交易所开张，新中国的股市掀开了第一页。在国际企业管理系的教学过程中，如何分析研究资本市场，成了教学内容的一部分。



■ 图片摄于1989年2月，系王林生副校长和马春光副主任访问美国南卡罗莱纳大学管理学院。左起：南卡大学管理学院教授Korth、马春光老师、王林生、南卡大学管理学院国际企业管理系主任Arpen。



■ 图片摄于1990年6月，系美国南卡罗莱纳大学管理学院国际企业管理系Arpen主任在我校外事处办公室签署双边学术交流协议。左起：王林生、Arpen、外事处长刘方田、马春光老师。



1991

1月31日，学校与法国国家企业管理教育基金会签署协议，联合在我校举办中法高级企业管理硕士学位班。9月13日，中法高级企业管理干部培训中心（中法国际工商管理学院前身）首批学员开学典礼隆重举行。法国驻华大使马腾先生与校长孙维炎为中法中心牌匾揭幕，李岚清副部长和法国外贸部部长出席了揭幕仪式。

■ 孙维炎校长陪同李岚清副部长出席揭牌仪式。

经国务院学位委员会学位办公室批准，对外经济贸易大学国际企业管理等五个专业有权开展授予在职人员硕士学位工作，在职MBA项目开始筹备。

对外经济贸易部人事教育司召开经贸专业论证会，学校有关领导、教授、专家出席。会上对包括国际企业管理系的国际企业管理、国际会计在内的我校九个本科专业发展的必要性与可能性进行论证，充分肯定了上述专业的现有水准和发展前景，并对各专业今后的发展提出积极建议。

管理系学生响应北京同仁医院和中国残疾人联合会发起的“为千百万盲人重见光明捐献遗体角膜”的倡议，积极开展宣传组织工作。他们从同仁医院取回志愿卡600份在校内进行宣传，引起强烈反响，一些兄弟院校的学生也积极加入了这一行列。这一活动体现了90年代大学生移风易俗、造福社会的责任感。

UIBE BUSINESS SCHOOL

1992

11月10日，国际企业管理系隆重庆祝建系十周年。经贸部人教司司长李水林，财会会长陈南生、校领导孙维炎、王林生、初志农、谭建业、李康华，各系、处领导到会，与全系师生共同欢度系庆。系主任马春光教授、教师代表贾怀勤教授、学生代表刘东海，在会上回顾了建系十年来的教育历程，希望管理系的未来不断发展。

对外经贸大学与加拿大注册会计师协会(CGA)举行联合开办会计培训项目签约仪式。加拿大使馆参赞杜安礼、加拿大注册会计师协会代表史克特先生、经贸部财会司司长李凤亭、

校长孙维炎出席。根据协议，培训对象为具有一定会计基础和英语基础的在职会计工作人员或教师。CGA提供教学所需的全部教材，及100台计算机，所有课程由CGA派专家担任授课，均采用英语教学，培训经费由CGA提供，学制三年。这是CGA与中国高校第一次开展如此层面的合作。为国际企业管理系的会计学教育的国际化提供了难得的上台阶契机。

贾怀勤教授的科研成果《对外经济贸易统计概论》在北京市第二届哲学社会科学优胜成果评奖中获青年奖。

龚得骧、张建平与夏友富合作的课题研究报告《中国钨及其制品出口经营战略研究》获“安子介国际贸易研究奖”论文一等奖。

1993

5月，国务院学位委员会批准对外经济贸易大学成为全国第二批工商管理硕士（MBA）试点单位。MBA招生对象为在职的经理、厂长、管理干部和业务人员，实行弹性学制（3年以上）。

英国公认会计师协会（ACCA）与国际企业管理系联合举办的会计师高级培训班开学，首期学员40余人。开始了ACCA在中国大陆的第一次合作。

我系毕业生徐渭清在ACCA《财务会计》考试中夺得全球第一名。

加拿大注册会计师协会（CGA）与国际企业管理系联合举办的会计师高级培训班开学。

我系重新修订《管理学原理》、《国际企业管理》、《财务会计》、《应用统计》、《营销学原理》等课程教学大纲。

学校正式批准管理系招收攻读国际企业管理专业的外国留学生。

跨国经营理论奠基人，英国著名经济学家约翰·邓宁（John H·Dunning）教授访问我校并做主题演讲。



高国沛教授在美国夏威夷杨百翰大学举行的第三届国际企业管理学术研究会上荣获该校颁发的“杨百翰大学九三学年杰出学者奖”。

马春光教授入选校“百达进步奖”。

马春光教授入选校1993年中青年学科带头人。

■ 马春光教授陪同邓宁教授参观游览首都风光。

1994

对外经济贸易大学实行校、院、系三级管理体制，国际企业管理系更名为国际工商管理学院。

首届MBA开学，共招收学员32人，他们大多是来自外经贸系统中企业和机关中的中高层管理人员。由于良好的西方工商管理教育的积淀，国际企业管理系的MBA教育质量获得了普遍认可。相对于当时的国内实践，教学内容似乎有些超前，但是，由于学员们主要是外贸系统和外资企业的干部和外资企业的管理人员，对国际市场前沿的事务有很好的理解，因此，国际企业管理系的超前教育得到了良好的消化。

国家教委有关部门和国务院学位办批准对外经贸大学与海南经济合作厅联合举办在职攻读MBA班。我校成为当时国家教委授权的唯一可以开设异地MBA学位班的院校。当期共招收学员50人。

国际工商管理学院团总支荣获社会实践先进集体称号。几年中共有千余次参加寒暑期的社会实践活动，学生利用课余时间到北京近郊、大中型企业、乡镇企业进行访问、调查，上交考察报告600余篇。

余恕莲、张新民、张建平获“北京市优秀青年骨干教师”称号。

1995

我校与加拿大注册会计师协会(CGA)共同主办“中国职业会计教育”研讨会。CGA代理总裁斯考特，CGA香港分会会长林孝仁以及CGA高级顾问薛寿生教授、顾问包以德教授和加拿大驻华大使馆官员，国务院侨务办公室特别顾问李星浩，中国注册会计师协会副秘书长董晓朝、外经贸部计财司副司长郑学良、中国对外经济贸易委员会会计学会孙振华副会长、校领导孙维炎、黄震华，兄弟高校会计学代表参会。马春光教授和林孝仁会长主持，包以德教授作“开创二十一世纪”主题发言，张新民副院长作“关于中国注册会计师制度的若干思考”演讲。

美国教授Hamrick先生，入选国务院外国专家局1995年表彰一百名外教。Hamrick教授原是北京吉普公司总裁，自愿来到国际工商管理学院教书，在每月领取3000元人民币的情况下，个人出资为学生采购了大量国外原版教材。其精神和教育水平令学生们敬佩不已。

由外经贸部与学校合办的“全球商业管理高级管理人员研讨班”举行开学典礼。该班由美国哈佛商学院5名教授担任主讲，由国际工商管理学院承办。

自1995年至1997年期间，学院与哈佛商学院联合为外经贸部的企、事业单位培训了200多名高层管理人员，每年均有数十名外贸总公司和企业集团的总裁、总经理参加为期两周的“全球高级经理培训班”。

徐子健教授入选北京市培养跨世纪理论人才的“百人工程”。



1996

6月，国家教委同意将对外经济贸易大学的国际贸易、国际经济法、英语（经济贸易）和国际企业管理学科列为“211工程”重点学科建设项目，从而确立了四门重点学科在国内同学科中的地位。

学校确立了15门校级重点建设课程，国际工商管理学院的课程数占到了1/3。它们是：国际企业管理、管理学原理、营销学原理、会计学原理、应用统计。

受外经贸部和美国商务部委托，在对外经贸大学举办首届中美管理培训研讨会，来自中美双方数十家管理学院和大型企业的250余名政府官员、大学校长、院长和公司高层管理人员参加会议，探讨中美双方联合进行管理人员培训和工商管理硕士(MBA)教育的办学途径。

我校和加拿大注册会计师协会(CGA)联合举办的加拿大注册会计师培训班举行首届毕业典礼。外经贸部部长助理安民、人事司司长王俊杰、计财司司长袁群、我校孙维炎校长、黄震华副校长、加拿大驻华使馆发展参赞、商务参赞、CGA董事长、高级副会长、亚太地区分部主任、中国注册会计师协会负责人、兄弟院校同行、CGA学员和在校会计专业学生参加。马春光院长和CGA亚太地区分会主任林孝仁教授主持。加拿大总理让·克雷蒂安专门为中国首届加拿大注册会计师毕业生写来贺信。会上颁发了优秀毕业生金牌和银牌奖章。4名学员通过规定的8门课程考试，获得加拿大注册会计师证书，成为我国第一批加拿大注册会计师。

11月，张建平副教授获“霍英东教育基金会·第五届全国高等院校优秀青年教师奖”。



■ 1995年12月，哈佛商学院教授访问我校。

1997



首届MBA学员毕业。毕业生里，涌现了一批卓越的人才，如现任浙江省政府常委、常务副省长龚正，中化集团副总裁杜克平等。

4月，乔治华盛顿大学的Philip Grubb教授来校讲座，并在讲座中准确预测了亚洲的金融风暴。他是对外经贸大学聘请的第一批名誉教授，国际工商管理学院不少老师受益于他提供的奖学金而去该校进修，归国后为学科建设奠定了良好的基础。

本年6月，我院建立本科市场营销专业，营销学教师脱离管理学系成立了营销学系。9月正式招收了该专业第一批本科生。

院领导与本院14个课题组负责人签订211工程项目建设合同。

张新民副教授获ACCA会员资格，成为当时中国大陆唯一一位拥有该资格的现职会计学教师。



由国际工商管理学院研究生组成的两支对外经贸大学代表队在第十五届国际企业管理挑战赛（GMC中国赛区）中分别获得冠军和季军。

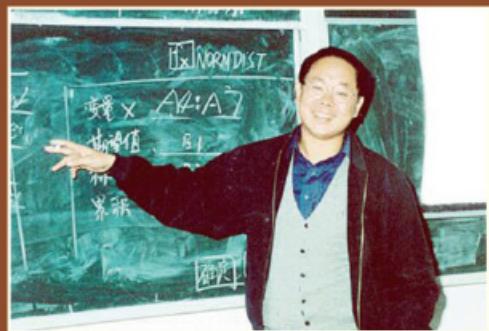
国务院学位委员会同意按照已经签署的中法政府间科技合作项目协议在中法学院开设“企业管理”研究生课程。

学生举办“致香港1997”系列活动，纪念香港回归祖国。

张建平副教授的科研论文《新形势下中国钨及其制品出口规划研究》获中国社会科学院颁发的“第二届全国中青年优秀社会科学成果奖（最高奖）”。

UIBE BUSINESS SCHOOL

1998



首届会计学专业研究生开始招生。这标志着我院的会计学专业的建设上了一个台阶。

首届春季MBA项目开始招生。由于此前秋季MBA项目的良好口碑，学员报名十分踊跃。

研究生课程班开始招生。

由国际工商管理学院研究生组成的对外经贸大学代表队在法国首都巴黎举行的第十五届国际企业管理挑战赛(GMC)总决赛中，获得学生组亚军。

国际工商管理学院学生举办“工商管理活动年”。院长马春光教授作第一讲“从跨国公司的全球化看我国国有企业改革”，活动年推出“工商通讯社”，院刊《工商经纬》和

学术性刊物《工商论坛》以及英语角、辩论赛；举办了“迎接2000年倒计时牌”、“澳门回归庆典”、“工商体育文化节”等系列活动。

中法学院“走进校园”节目在法国二台播放，根据法国二台所作官方调查回馈，评价为“反映非常好。”

徐子健教授入选“百千万人才工程”第一、二层次。

贾怀勤教授的《经济全球化与原产地统计》论文在哈佛大学举办的“中国融入世界经济”国际研讨会上宣读，该论文后获安子介国际贸易优秀论文一等奖。

1999

由国际工商管理学院研究生组成的对外经贸大学代表队在澳门举行的第十六届国际企业管理挑战赛(GMC)总决赛中获得世界亚军。

学院召开教学研讨会，研讨采用模拟教学，强调基础经济学、计量经济学和运筹学的重要性；加强院系间的交流，文理渗透，相关学科之间的合作；拟在学院试行助教制，可由研究生担任，完成一定的授课时数等事项。

在研究生课程班上推出严格的教师考核制度，学生不满意的师资可以中途换人。这一制度确保了本院研究生课程班的品质以及随后的迅速发展。

12月，一位年届70的老人王文华女士的事迹引起了北京各大媒体的密切关注。王文华女士在申请企业管理研究生课程班资格时，院领导有感于如此高龄仍有这般求学热情，决定免去其全部学费并赠书一套。结果，“七十老妪上MBA”成了当时许多媒体的头条新闻。中央台先后八次进行报道，光明日报、北京日报、中国青年报、北京青年报、中央电视台、北京电视台等全国数十家媒体进行了200多次跟踪报道。这一事件成为当时终身教育热潮中的一个经典事例。



2000



2000年1月，对外经济贸易大学不再由对外经济贸易部直接领导，划归教育部。开始了融入教育部高校主流的步伐。

2000年6月，对外经济贸易大学和原中国金融学院合并，成立新对外经济贸易大学。财务管理专业和人力资源管理专业开始招生。

由国际工商管理学院学生代表队在GMC中国区决赛中囊括前三名，冠军队代表中国出赛，在葡萄牙首都里斯本举行的第17届国际企业管理挑战赛（GMC）总决赛中荣获世界冠军。



企业管理专业研究生、GMC两次大赛CEO，世界冠军获得者叶迈，硕士研究生毕业后加入麦肯锡咨询公司。同年，另一届中国区冠军队CEO、1997届企业管理研究生张敏从另一家美国公司调入麦肯锡。其后，二人先后考取美国哈佛大学商学院获MBA。

学院通过国务院学位委员会MBA教学合格评估。硬件设施有所提高：装修部分MBA教室、案例讨论室购置教学设备，设置了计算机专用教室，在图书馆设置了MBA资料图书专架；调动全体MBA教学人员，补充修改完善教学大纲、课程描述、教学课件、案例集等；修改补充教学管理制度和统计数据。

国际工商管理学院与另一机构联合推出“科教扶贫工作”。招收了来自革命老区的77位管理干部，集中到北京，对外经济贸易大学张新民、杨长春、张建平、张汉林、王健、熊伟等教授以及北京大学厉以宁教授、何志毅教授、清华大学赵平教授和外经贸部副部长张祥先生，在本院进行集中授课。并在人民大会堂举行了隆重的结业典礼和晚会。获得了很好的社会反响。



1996至2000年的五年中，国际工商管理学科“211工程”建设见成效：(1)确定学科建设发展目标，坚持传统办学优势与特色；(2)调整和优化本科生课程体系；(3)加强本科生和研究生的教材建设；(4)强化师资队伍建设；(5)重视科研建设，科研产出效果明显；(6)重视教学方法研究，在授课中全面实现多媒体教学；(7)加强硕士点建设硕士生培养质量明显提高；(8)国际交流进一步扩大。

2000年5月，“大学生职业规划拓展行”开幕，邀请了众多著名跨国公司和国企参与，中央台教育频道进行了播出，引起了很好反响。

■各大报纸对我院学生获国际企业管理挑战赛（GMC）总决赛中荣获世界冠军的报道。

■各大报纸对我院推出“科教扶贫工作”的报道。

2001

国际商学院的企业管理学科获得“北京市重点学科”称号。

5月，由国际工商管理学院研究生组成的对外经贸大学代表队代表中国

出赛，在葡萄牙城市波尔图举行的第十八届国际企业管理挑战赛总决赛中，蝉联世界冠军。学校举行隆重的庆功会，国家经贸委副主任蒋黔贵和校领导对参赛队员和指导老师表示热烈祝贺，学校嘉奖了GMC大赛指导教师胡玉龙老师。

11月，与中央广播电台联合举办“WTO·机遇与挑战”大型论坛，邀请了龙永图副部长、白岩松等诸多嘉宾出席并发表演讲，全国200多位来自各界的高层人士参会。



学院团委学生会举办模拟招聘活动，帮助学生及早了解人才招聘过程，有针对性地完善自己，更好地面对人才市场的竞争。

“名人面对面”系列活动在校内外均获得高度认可。在一系列的活动中，邀请了陈鲁豫、许戈辉、阮次山、海岩、鲁健、朱军等著名人物与学生面对面进行交流，发表演讲，探讨人生历程中的感悟。学生们深感受益匪浅。

张新民教授、王秀丽副教授主持的“工商管理硕士（MBA）研究生《财务会计》课程建设”课题荣获北京市级二等奖。

2002



经教育部、国务院学位委员会批准，对外经贸大学与美国马里兰大学合作成立中美国际管理学院。这一高层次合作办学项目的启动，表明对外经贸大学国际工商管理学院办学能力进一步受到国际社会认可，学院的国际声誉进一步提升。该项目以国际工商管理学院为依托，借助美国马里兰大学的课程体系、教学方式和师资力量，重点培养高级工商管理硕士，利用国外优质教育资源，为我国培养高级企业管理，同时通过两校教师之间的密切合作，进一步提高对外经贸大学教师的教学科研水平，促进学院的学科建设。

中美国际管理学院开始招生。

对外经济贸易大学海尔商学院成立并举行揭牌仪式，当年开始招生。海尔商学院由国际工商管理学院管理，张瑞敏先生任董事长，张新民院长兼任海尔商学院院长，张建平副院长兼任常务副院长，管理学系主任范黎波兼任执行副院长（后由李自杰副教授接任）。

首届全日制MBA学员入学。

国际工商管理学院成为首批获得EMBA教育资格的30所院校之一。八月，全国各高校EMBA项目开始启动。

学院开始在学校率先系统实行“招生时不分专业，两年后再分专业”的本科生培养模式。

2003

国际工商管理学院EMBA项目开始招生，九月首期开学。

技术经济管理硕士点获批。进一步完善了我院的学科体系。

9月，第一届ACCA本科生入学，核心课程完全采用ACCA教育体系中的教材，全英文授课。学生报名十分踊跃。

CGA（加拿大注册会计师协会）国际及公司事务副总裁瀚费尔德先生专程访问国际工商管理学院，致庆CGA与对外经贸大学合作十周年，并签署学院会计学本科专业开办CGA方向协议。

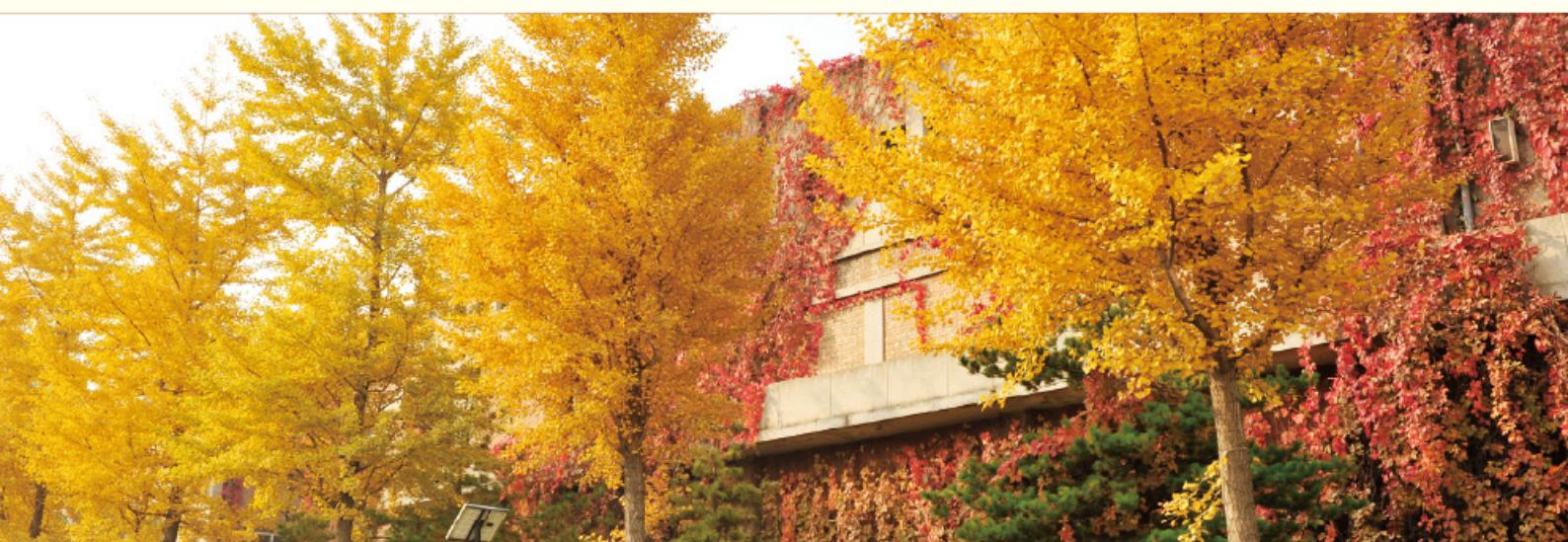
《世界最具影响力MBA排行榜》揭晓，对外经贸大学国际工商管理学院在《中国最具影响力MBA排行榜》中名列第九；在《新财富》杂志评选的《MBA人气排行榜》中名列第八；对外经贸大学与美国马里兰大学史密斯商学院的合作项目中美国际管理学院在《最具影响力中外合作MBA排行榜》中名列第三。



林汉川、马春光教授出席“WTO与中国企业国际化战略论坛”并发表学术演讲；对外经贸大学客座教授、海尔集团首席执行官张瑞敏先生作题为“海尔的国际化战略”首场演讲。博鳌亚洲论坛秘书长龙永图参会。

韩国三星集团中国总部李亨道会长为MBA、EMBA学员做题为“提升企业竞争力”的讲座。李亨道会长以三星微案例对提升企业竞争力、如何作好CEO等问题谈了自己的看法。

国际工商管理学院学生承办首届“麦斯威尔杯”北京高校主持人大赛。



2004

首届CGA本科生专业开设。本院从此同时拥有ACCA和CGA两大会计师协会支持的本科项目。

对外经贸大学国际工商管理学院组队首次参加欧莱雅全球在线商业策略竞赛取得优异成绩，在全球前10名中占据6席，获全球综合排名第一的最高荣誉，并获MBA组全球排名第一，本科生组全球第二，这是当时中国学生在该项赛事中取得的最好成绩。

对外经贸大学国际工商管理学院在《中国最具影响力的MBA排行榜》中名列第六；在《中国MBA商学院排行榜》中名列第七。



EMBA项目获“（首届）中国市场最具领导力EMBA”的第八名。

中美国际管理学院与《东方企业家》杂志在合作举办首场“东方企业家”论坛，题目为“跨国公司本土化的成功模式—SAP中国造”。

北京市企业国际化研究基地成立。基地成立之后，为北京市政府的决策及北京市企业的国际化进程做出了一定的贡献。

全国MBA院校《会计学》教学研讨会在我校主办。

2004年4月，由于本院团总支工作出色，荣获“北京市五四红旗团委”称号。

1988届企业管理专业硕士研究生校友、硅谷动力集团董事长高在朗，在母校设立对外经济贸易大学硅谷动力奖学金共15万元，并赠送电脑一台。

1994级MBA校友刘位东在我校设立“东方助学金”10万元。



马俊博士申报的青年项目“拍卖的机制设计研究”和牛雄鹰博士申报的项目“组织裁员沟通模式与下岗（失业）人员再就业的关系研究”获得2004年国家自然科学基金项目立项。

林汉川教授和贾保华的科研成果《中小企业发展中所面临的问题——北京、辽宁、江苏、浙江、湖北、广东、云南调查报告》和《扩大出口与财政税收的关系》荣获北京市第八届哲学社会科学优秀成果一等奖和二等奖。



UIBE BUSINESS SCHOOL

2005



3月23日，经学校研究批准，国际工商管理学院正式更名为国际商学院，英文名称为Business School。

技术经济专业硕士研究生开始招生。

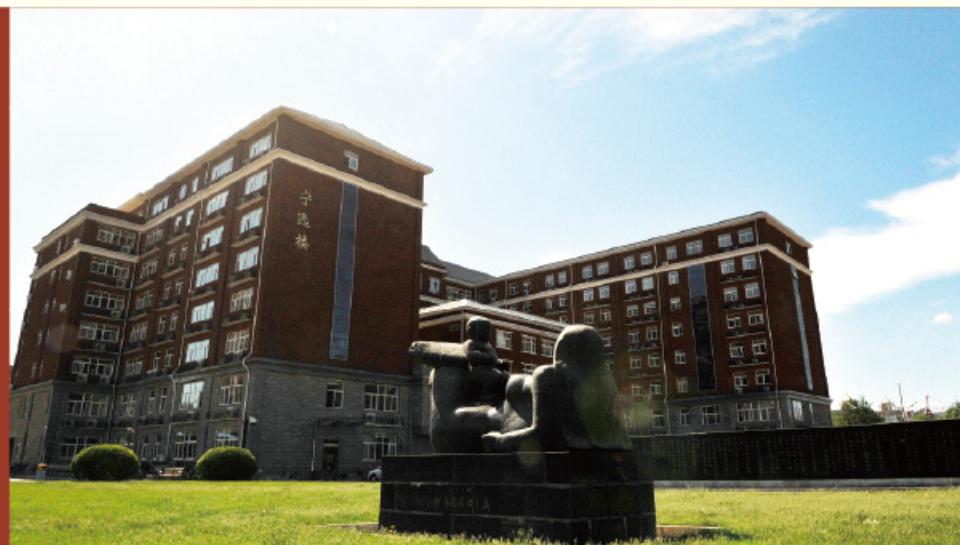
由商学院刘潇、符茂捷和李想三位本科生组成的对外经贸大学JIS队夺取欧莱雅全球在线商业策略大赛本科组总冠军，这是中国学生五年来首次在此项国际比赛中摘冠。由刘春、王琨和许涛三位MBA组成的对外经贸大学EnergyStar队获得MBA组的全球第三名。在本届赛事的在线比赛阶段，商学院学生代表队囊括了全球前九名，在全世界前二十名中摘下了十九名。如此佳绩，创造了一项该赛事今后很难被超越的纪录。

2003级孙虎啸同学在2005年英国税法考试中，获得中国大陆第一的优异成绩。

对外经贸大学国际商学院在《中国最具影响力的MBA》和《跨国公司最赞赏的MBA》中名列第九，在《中国500强企业CEO最赞赏的MBA》和《中国最具影响力的EMBA》中名列第七；对外经贸大学中美国际管理学院和中法国际工商管理学院在《中国最具影响力中外合作MBA》中并列第六。国际商学院EMBA项目获评“2005（第二届）中国市场最具领导力EMBA”第七名，同时获评“最佳企业合作奖”单项奖。

4月，EMBA部分学员成功地进行了欧洲访学，同时也考察了奔驰、拜耳等著名企业。7月，国际商学院EMBA项目首期39名学员毕业。

企业管理博士点设立，结束了长期以来没有博士点的历史。



■ 国际商学院由诚信楼迁入宁远楼，教师办公空间扩大，教学环境得到相应改善。

2006

中法兰斯项目启动，国内外联合培育本科生的试点开始了。

中美印三国联合培养MBA项目启动。

国际MBA项目启动，大量的外国学生开始获得进入国际商学院学习的机会。

张新民院长参加由英才杂志社、北京青年报社、新浪网、中央电视台经济频道等16家主流媒体共同主办的2006中国管理100年会暨“双十”颁奖典礼并荣获“2006年度推动商业教育进步的人”。

张新民院长荣获北京市高等学校教学名师奖。

国际商学院2004级林安霖、李倩同学在2006年“容永道会计学优异奖计划”中，力挫其他高校的众多优秀学子，荣获唯一大奖和优异奖。对外经贸大学成为本年度该奖项中唯一有两名学生入围的高校。

在ACCA全球考试中，2004级都薇同学以英国税法考试95分的好成绩荣获中国大陆第一，这是继孙虎啸之后取得的又一个中国大陆第一名。

央视法语及西语频道对中法学院的教学进行了专题采访并向世界播出。
采访范围包括：负责法语教学的外教，外教的法语语言课程，部分在校学生和毕业生。

我院MBA项目在《福布斯》杂志评选的《毕业生薪酬增长最快商学院》中名列第七；在《中国最具影响力的MBA》中名列第九。
我院EMBA项目获评“2006（第三届）中国市场最具领导力EMBA”第六名

MBA校友举行年会，成立了首届MBA校友理事会，推出校友论坛等活动，回顾了对外经贸大学十三年MBA教育历程，整合了校友资源，并对工商管理教育的未来发展进行了热烈的研讨。



我院联合《经济观察报》主办的“2005年度商业标杆颁奖典礼暨2006商业灵感论坛”成功举办。这是经EMBA中心努力，为我院引进的第一个与媒体合作的全国性的优秀案例评选活动。EMBA中心借此展开与媒体战略合作的新模式，开始探索我院差异化的品牌传播之道。

我院联合《经济观察报》主办“WTO：五年得失及未来对策”论坛。博鳌亚洲论坛秘书长龙永图、中美贸易委员会副会长罗伯特等嘉宾出席论坛并做主题演讲。

我校加入亚太管理协会会员并参加了在印度举办的第二届年会。

首届EMBA返校日举行。EMBA同学向贫困学生捐助了20000元助学金。

EMBA学员赴日本进行访学活动。先后考察了立命馆大学、东京经济大学和松下电工等企业。

UIBE BUSINESS SCHOOL

2007 UIBE BUSINESS SCHOOL

2007年，会计学本科教育通过澳大利亚注册会计师协会认证，认同其教育质量与澳大利亚高水平大学相当。

3月，ACCA全球行政总裁Allen Blewitt先生为对外经贸大学师生做经济全球化背景下财会行业的发展趋势演讲，高度赞扬了对外经贸大学在ACCA教学及全球通考方面取得的成绩。

5月，举办“VBM财务管理创新研讨会”。

5月，1994级MBA学员迟京涛荣膺“2007中国MBA十大精英人物”称号。

5月，技术经济研究中心成立。

6月，获评“2007(第四届)中国市场最具领导力EMBA”第六位，并荣获单项奖——最具创造力EMBA项目奖。

EMBA学员赴美国进行访学活动。先后考察了马里兰大学、哈佛大学等名校。

7月，成功举行庆祝首届MBA毕业十周年暨2007MBA校友职业沙龙。校友路长全、许春静、向贵成、迟京涛、黎炳昌就MBA职业发展进行了精彩对话。

7月，我院积极参与全国性的“EMBA五周年”系列活动，张新民院长作为第二家受邀的著名商学院院长做客新浪财经嘉宾聊天室就EMBA发展成就、师资队伍建设、评价标准、国有商学院瓶颈等诸多热点话题进行了交流。

8月，全国EMBA精英高尔夫巡回赛中，我院穆金同学获得了个人总杆冠军；同时我校代表队还取得了年度总决赛的团体季军及最佳着装奖。

9月，我院MBA项目在世界经理人年会《中国最具影响力MBA排行榜》中名列第九。中法国际管理学院获得“最具影响力中外合作办学MBA”第八名；我院与美国马里兰大学史密斯商学院合作项目以及EMBA项目分别获得“最具价值的EMBA”第一名和第七名。

9月，国际商学院携手经济观察报，成功举行“2006-2007年度中国杰出营销奖”的三场分类决赛和总决赛。

10月，首期MBA校外导师遴选会顺利召开，标志着我院推行双导师制的开始。为进一步丰富MBA教育内容、拓展学员的实践能力、开阔学员视野，培养高水平复合型管理人才增加了重要元素。

首届会计专业（ACCA方向）本科生毕业，就业情况极好，反映了我院培养的国际化人才在当前的市场经济中得到高度认可。

林汉川教授获第12届孙冶方经济学奖、2007年度普通高等教育精品教材、武汉市第十次社会科学优秀成果一等奖等三个奖项。



2008



3月29日，国际商学院成功举办“首届全国高校《战略管理》学者论坛”。

4月，学院与澳大利亚注册会计师公会共同召开我院科研骨干教师表彰大会。

4月10日，我院学生张晶参加的UIBE代表队夺得了2008年欧莱雅校园市场策划大赛中国区总决赛全国第三名。

5月，汶川地震凸显民族凝聚力，我院全体师生积极主动奉献爱心，踊跃捐款，累计各类捐款近10万元。

5月，国际商学院第一期“学科通讯”出刊，标志着我院学科建设进入更加规范有序的建设时期。

6月，国际商学院承办的“CGA京津地区会计、财务教授季度论坛”召开。

奥运会期间，我院近400名奥运志愿者在不同奥运岗位上服务奥运。中共北京市委、北京市人民政府、北京奥组委授予对外经济贸易大学2008年北京奥运会、残奥会奥运村（残奥村）住宿服务团队“先进集体”荣誉称号。该团队中有45%以上为我院学生。

8月20日，国际商学院“促进学科建设与发展资助条例”颁布，条例从2009年1月1日起实施。

9月，由《世界经理人》周刊和《首席执行官》杂志联合主办的2008年“中国最具影响力MBA”系列排行榜公布：我院张新民院长荣获中国十大最受尊敬学院院长殊荣；MBA项目荣膺中国最具影响力MBA排行榜第六名；EMBA项目荣膺中国最具价值EMBA排行榜第六名；中法MBA项目荣膺中国最具影响力中外合作MBA第六名。



10月，我院首期博士论坛成功举行，至此学院形成了以“专家论坛”、“学系论坛”、“博士论坛”为框架的科研论坛体系。

10月14日，国际商学院新版中文网站运行。

10月，我院教师出色完成教育部高教司骨干教师培训项目第四届全国高等学校骨干教师研修班（管理学类课程双语教学高级研修班）培训任务。

10月，国际商学院两支MBA团队，获美国马里兰大学史密斯商学院主办的“中国商业计划书大赛”总决赛“2008中国青年创业者奖”。

10月，由对外经济贸易大学校友捐资和学院共同筹建的“中国企业国际化经营研究中心”成立。

12月，我院正式实施双聘教授制度，首次聘用王强等8名教授为学院双聘教授。

UIBE BUSINESS SCHOOL

2009



中国十大最具影响力商学院（排名不分先后）	
1. 清华大学	清华大学经济管理学院
2. 上海交通大学	上海交通大学安泰经管学院
3. 北京大学	北京大学光华管理学院
4. 中国人民大学	中国人民大学商学院
5. 复旦大学	复旦大学管理学院
6. 华中科技大学	华中科技大学管理学院
7. 浙江大学	浙江大学管理学院
8. 西安交通大学	西安交通大学管理学院
9. 同济大学	同济大学管理学院
10. 武汉大学	武汉大学管理学院

2009年中国十大最受欢迎MBA项目（排名不分先后）	
1. 清华大学	清华大学经济管理学院
2. 上海交通大学	上海交通大学安泰经管学院
3. 北京大学	北京大学光华管理学院
4. 中国人民大学	中国人民大学商学院
5. 复旦大学	复旦大学管理学院
6. 华中科技大学	华中科技大学管理学院
7. 浙江大学	浙江大学管理学院
8. 西安交通大学	西安交通大学管理学院
9. 同济大学	同济大学管理学院
10. 武汉大学	武汉大学管理学院

1月，我院林汉川教授的科研成果《我国中小企业竞争力现状调查与评价实证比较研究》荣获“首届管理科学奖”（学术类）。

2月28日，PEAK TIME全球商业策略竞赛中国赛区决赛在上海大学GLMBA中心落下帷幕，我院MBA代表队获得中国赛区冠军和亚军。

第九届欧莱雅全球在线商业策略竞赛决赛于北京时间2009年4月22日在巴黎隆重举行。由我校在读MBA满珺、王蕾、徐洋组成的MBA代表队最终获得最佳SPI奖以及全球总冠军，取得了历史性突破。

5月22日，对外经济贸易大学国际商学院院徽发布会暨院长论坛成功举办。

5月，我院青年教师浦军在北京市教育工会举办的第六届“北京高校青年教师教学基本功比赛”中获得二等奖，并荣获“最受学生欢迎教师奖”。

UIBE BUSINESS SCHOOL

根据中华人民共和国教育部教任[2009]25号以及中共教育部党组教党任[2009]32号文件，国际商学院张新民院长被正式任命为对外经济贸易大学副校长、中共对外经济贸易大学委员会常委。

8月，我院汤谷良教授被评为北京市优秀教师。

9月22日在世界经理人高峰会议上隆重推出“中国最具影响力MBA”系列排行榜，对外经济贸易大学副校长兼国际商学院院长张新民教授荣获中国十大最受尊敬商学院院长殊荣，我校MBA项目荣膺中国最具影响力MBA排行榜第六名，我校EMBA项目荣膺中国最具价值EMBA排行榜第五名，我校中法管理学院荣膺中国最具影响力中外合作MBA第六名。

9月，我院林汉川教授主持完成的《“中小企业管理”的三层次课程体系创新与人才培养模式探索》获第六届高等教育国家级教学成果奖获二等奖。

9月，我院范黎波教授带头的管理系列课程教学团队荣获国家级教学团队的殊荣。

9月，我院浦军负责申报的《国际财务管理》获评2009年度双语教学示范课程。

10月15日至18日，“2009国际营销联合学术研讨会”在北京隆重召开，此次CIMaR2009年会是由世界著名的国际营销研究学会(CIMaR)与对外经济贸易大学国际商学院联合主办，对外经济贸易大学全球营销研究中心承办。

10月16日，在澳洲会计师公会举办的“澳洲注册会计师课程+成功之路”启动仪式上，对外经济贸易大学副校长、国际商学院院长张新民教授获得澳洲会计师公会的特别贡献奖。

10月30日，对外经济贸易大学香港会计师公会课程认证授牌仪式举行，我校成为内地首家通过香港会计师公会评审的教育部直属大学。

11月，我院聘请5位来自中国航天科技集团公司以及中国长城工业总公司的管理人员为兼职教授。

11月7日，国际商学院（原五系）1989届校友纪念毕业20周年返校活动成功举行。

11月12日，国际商学院全球化管理论坛——“跨国公司在中国”系列之林正刚专场成功举办。

由CIMA特许管理会计师公会与对外经济贸易大学共同联合主办的CIMA 2010商业精英国际挑战赛华北区总决赛于12月15日成功举办。

12月18日至20日，由《中国会计评论》理事会主办、我校国际商学院、国际财务与会计研究中心承办的第八届中国实证会计国际研讨会在我校隆重举行。

12月19至20日，全国MBA院校会计学教学研讨会在我校隆重召开。

12月21日由中国电信北京分公司主办，对外经济贸易大学国际商学院和英才杂志社协办的“助学子成长，为梦想添翼”系列论坛暨国际商学院院长新年论坛隆重开幕。

2009年国际商学院科研、教学立项及获奖详见科研、教学成果展部分。

还有2010、2011、2012，我们一起经历，仿佛就在昨天，说不完的三十年，道不尽的商学院，精彩正在上演，精彩还在继续。

那些年，一届一届的商学院学子，在商学院学习、恋爱、奋进、憧憬，在享受青春的美丽与哀愁，在经历人生最美好的时光，无论过去多少个30年，他们都会深爱着那些年自己的商学院，同时，也都会深爱着那些年在商学院里璞玉待琢、求知若渴的自己。而立之年的商学院正在迈向更美好的明天，让我们为她献上最美好的感谢和祝福，同时，也献给我们自己：美哉，我卅年商院，与天不老！壮哉，我商学院青年，与国无疆！

2012-2013 学年第一学期 MBA项目大事盘点、项目展示



国际商学院迎来三十周年院庆

2012年12月8日，对外经济贸易大学国际商学院迎来了30周年院庆暨MBA教育20周年、EDP教育15周年、EMBA教育10周年庆典。活动当天众多校友返校与商院师生共同庆祝。活动当天日程包括：国际商学院成立三十周年庆典大会、国际论坛：Economic Disparities and International Business Ethics、学者论坛：后金融危机时代的商科教育、校友论坛：全球化进程中的中国经济、羽毛球、乒乓球友谊赛、MBA校友足球邀请赛及三十周年院庆晚会等。



我校入选《经理人》杂志2012年度中国最佳MBA排行榜

2012年11月，由《经理人》杂志进行的“2012年度中国最佳MBA排行”隆重发榜，我校MBA项目荣膺排行榜第十一名，较上一次《经理人》调研结果提升两个名次。

《经理人》2012年度中国最佳MBA排行

商学院名称	2012年 排名	2010年 排名	师资 实力	品牌 影响力	就业 指导	职业 发展	MBA毕业生平均收入(万元)			MBA 毕业生对 商学院的 满意度	企业对 MBA毕 业生的评 价	2012年 学费 (万元)
							读MBA前 一份工作 平均 年收入	毕业 后首份工作 平均 年收入	毕业两年 后收入 涨幅(%)			
对外经济贸易大学 国际商学院	11	13	88.57	89.17	7.89	8.08	8.13	13.69	128.57	8.22	8.12	8.8

2012级MBA/MPAcc新生

“勤学善思 知行合一”入学导向系列活动顺利举办

2012年9-10月，举办“勤学善思 知行合一”MBA/MPAcc新生入学导向系列活动，包括：开学典礼、素质拓展、关注自闭症儿童主题公益日、商战模拟大赛、MBA联合会招新活动、UMMP招新活动、学习访讲座、“沙漠掘金”沙盘课程、第六届校外导师遴选酒会、金蝶之夜迎新晚会等，使12级新生在开学初接受了人才养成教育，为之后的研究生学习生活垫底了基础。



2013年提前招生带动项目改革

在2013年MBA招生中，我校自2012年7月至11月通过应用胜任力素质模型开展提前招生工作。从操作层面上而言，提前招生主要体现为“三改变”，即：改变重心，改变顺序，改变项目。从实施效果上而言，通过提前招生达到“择优”录取的成果初见端倪。我校2012年提前招生申请考生逾千人，接近历年报考人数；目前四批次的提前招生平均录取率为25%，颠覆了传统招生模式下平均20%的复试淘汰率；从目前生源的背景调研情况来看，我校通过提前招生改革吸引了大批企业中高层管理者，高职高薪人员占比大幅飙升。

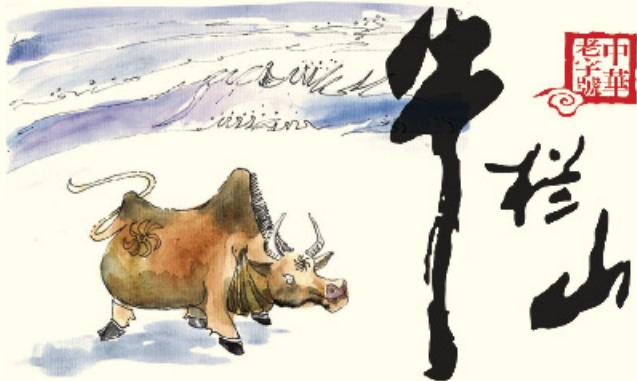
2012届毕业生就业报告公布

2012届毕业生就业报告公布，MBA毕业生职业提升明显。其中，全日制MBA入学平均薪资涨幅为47%。薪资最高值为40万元；半日制MBA平均薪资涨幅为82.48%。薪资最高值为85万元。



2012年全国MBA院校会计学教学研讨会 暨中国对外经济贸易大学会计学会2012年学术年会在我校举行

2012年11月，全国MBA院校会计学教学研讨会暨中国对外经济贸易大学会计学会2012年学术年会在我校隆重举行，来自全国各地区近百所院校、150余名会计学领域的专家学者齐聚一堂，共同就MBA会计学教学及学术论文进行探讨和交流。



的“牛”与“忧”

——MBA/MPAcc企业行

2012级全日制MBA 袁洪涛

2012年11月27日下午，对外经贸大学MBA及MPAcc师生一行来到顺义区，对北京顺鑫农业旗下的牛栏山酒厂进行参观学习。

北京顺鑫农业股份有限公司牛栏山酒厂于1952年10月26日在公利号、富顺成号、义信号和魁盛号四家老烧锅的基础上国营生产，位于北京市顺义区牛栏山镇，傍依潮白河畔，是上市公司—北京顺鑫农业股份有限公司的分公司。主要生产清香型“牛栏山”牌二锅头和浓香型“百年牛栏山”为代表的系列产品，共计400余种。企业在发展规模、品牌知名度、市场竞争能力和整体经济效益等方面，都呈现出强劲的发展势头。

同学们参观了：酿造车间、散酒库、白酒灌装生产线、优质酿酒车间、牛栏山酒史展厅牛栏山酒文化广场、中国古代酒文化砖雕壁画……品尝了贮藏十五年之久的二锅头原浆的干冽，辣后的醇香，更丰富了对白酒行业的认知，了解了食品生产型企业如何运作，受益匪浅，感慨良多。

众所周知，2012年，在经济增速放缓与“限公”政策影响的大背景下，茅台、五粮液等高端白酒销售惨淡。然而，与高端白酒遇冷形成鲜明对比的是，部分二、三线白酒在此时迎来了春天，牛栏山就是其中的代表。在北京约80亿元的市场容量中，牛栏山以20亿元的销售业绩占据了约四分之一的份额。牛栏山的逆势增长或许可以成为全国二、三线白酒的生存样板。

牛栏山的“牛”并非偶然。它的增长是良性的，并不是靠厂家主动做市场，而是靠提升品牌价值来换取客户的主动出击。这些“必然因素”，主要有以下几点：

◎ 经销商的黏性

厂商关系在现今名酒库存危机的压力下，被提及最多。如何构建和谐的厂商关

系也一直是行业核心话题，但如何落实到位？却没有几个酒厂可以将自己的方式称作典范。牛栏山的一系列行为倒是可以参考与借鉴。

“7.21”北京暴雨，不少经销商的库房受灾，牛栏山在第一时间将所有包装受损的产品集中拿回酒厂销毁，并快速送回同等数量换新货给经销商。让不少经销商为此特别感动！这无疑让牛栏山获得了更多市场美誉度与经销商口碑。

不仅如此，“现过现”的买卖也让许多经销商对其称赞有加。牛栏山从来没有拖欠过经销商的费用，去酒厂结款也很简单，要支票可以给支票，要现钱可以给现钱，要货补给货补！最关键的是，随时去都能现过现。反应及时、回款速度快。这一系列动作让牛栏山在经销商之中被称为“最诚信企业”，经销商需要的是现金流，区别于其他酒厂的结款周期，牛栏山对结账的反应速度让合作者觉得很踏实。

在增加经销商的黏性上，牛栏山还有一个外号叫“来者不拒”。有时候，经销商会带一些省外的客户去牛栏山参观，牛栏山的相关领导一定亲自迎接，并全程陪同安排，这让经销商以及来参观的客户对牛栏山的印象加分不少。牛栏山的亲民与好客增加了与经销商和业界对其的好评，而这种好评在很大层面上可以转化为忠诚度，并达到专一化。

牛栏山对厂商关系的打造是对经销商最好的保护，让其没有后顾之忧。这种良性的黏度或许值得被其他酒企借鉴和学习。

◎ 强化“1+4+5”的市场渗透

泛区域扩张是本地品牌迈向全国的第一步，牛栏山的“1+4+5”战略就颇具价值。

2012年，牛栏山依旧坚持“大北京市

场”和“外埠根据地市场”，并且有效且更大力度推进“1+4+5”（以北京市场为核心，将天津、保定、呼市、唐山打造成为四个亿元市场，将山东、河南、山西、内蒙古、辽宁培育成为五个省级亿元市场）的板块联动战略。

与以往不同的地方是，2012年，牛栏山正在通过不断地加快产品结构调整，开发出针对不同消费人群、不同消费地区的产品，使得牛栏山产品在市场上已呈现出高、中、低各个价位段均有其主导产品的市场布局。如：低档产品以46°二锅头、42°陈酿为代表；中高档产品继经典二锅头、百年牛栏山等中高端产品之后，陆续推出了珍品二十年、三十年窖藏、百年红等中高档产品线，进一步提升了牛栏山整个产品体系的完整性和稳定性。由于牛栏山酒厂在产品整合上主次分明，确保了主导产品市场的竞争优势，目前，企业已有6个单品销售收入突破亿元。

以上的几个区域市场，都有清香口感基础与以低度酒为主流的消费趋势。牛栏山在这些市场拓展，相对比较容易。而且，这些市场都隶属北京的辐射范围内，地域接近也占了一定的优势。

◎ 与创意堂的合作

据了解，创意堂与牛栏山的合作中，以双重价值概括：咨询式营销+专业化服务。所谓咨询式营销，即公司承担着市场调研、产品设计、品牌创意与渠道运作、终端动销与品牌建设等工作，以咨询思维来打造产品与渠道；所谓专业化服务，即公司有一个与销售团队不见面式的市场服务体系，如定期拜访、巡店、定期上门兑奖品、监督各级销售进度及客情关系维护等。正是这两大体系的绝缘式分工，在

专业提升与监督方面，均做到了第一。

创意堂不仅对牛栏山的产品进行合理的规划，还对广告提出理性建议与分析，加上对其下面的经销商进行管理等，都在不同程度上对牛栏山提供了帮助。

据悉，创意堂到目前为止，经营的白酒只有牛栏山一个品种。以至于把全部的精力和心血都投入到了牛栏山的开发和市场维护当中。在与牛栏山合作初期，便大胆建议厂家实施定价超越与差异化的产品设计，推出了补充经典黄瓷的200-300元的绿瓷（珍品30年）产品，对当时市场销售不错的红星青花瓷造成了很大的冲击，并构建起了一个全新的网络体系。之后，创意堂又将牛栏山百年系列嫁接过来，开发了300元以上的百年牛栏山商务用酒。如今，创意堂已经拥有了覆盖京城的8大核心渠道销商，直控着4000多家餐饮终端，还有100多家分销网点。

◎ 竞争中的“垄断”

众所周知，红星与牛栏山，在北京市场绝对可以称作是一对“欢喜冤家”。但恰好是他们之间的竞争，构成了牛栏山增长的必然。

竞争就像一把双刃剑，表面上牛栏山与红星在市场上拼得你死我活，但实际上，他们不停对市场争夺的同时，已经在无形之中形成了一道屏障，将其他同等价位的省外品牌阻隔在外。牛栏山与红星的竞争，几乎瓜分了北京白酒中低端市场的所有份额，虽然在市场上也能看到省外与他们价格相重合的中低端品牌，但这些品牌的销量几乎可以忽略不计。

事实上，牛栏山的销量自2008年即已成为二锅头第一，并以“正宗二锅头，地道北京味”的定位进行推广，牛栏山的快速成长和经销商的战略合作是分不开的。在市区，与北京朝批、北京市糖、创意堂三大家大经销商深度战略合作占据了市内终端卖场的各个渠道；在郊区，与通州、昌平、密云、顺义、平谷、房山以及大兴、门头沟的经销商建立独家的战略合作关系，很快形成包围，快速占领市场。红星的份额很大程度上受到了挤压！虽然红星在全国市场终端的精耕细作，在外地人的眼里，红星的知名度要大于牛栏山，从市场占有率来讲，是真正意义上的全国品

牌，但在北京市场，牛栏山对渠道的维护及保护意识明显强于红星。

经过多年的努力，牛栏山已经跻身全国二线品牌的阵营，但它与所有成长期的企业一样，面临诸多相同的障碍。如何直面这些障碍，让企业高速发展，这是全国二线品牌必须要越过的瓶颈。

首先，从企业自身来看，走向全国后，对手是名酒。最近十年牛栏山的崛起，主要线索就是要让牛栏山代表二锅头，这个问题在一定程度上很好的解决掉了。发源地的定位战略，让很多人觉得曾经的二锅头都是牛栏山。然而，在全国范围内对二锅头的认知，目前来看还是红星的低端二锅头。这给牛栏山和红星都造成很错位的纠结。牛栏山在河北内蒙古山东还比较不错，其他地方就乏善可陈，区域拓展遭遇挑战。红星在外地市场有一定知名度，但一直被视为低端酒的代表。洋河蓝色经典是价值创新的一个典范，可是牛栏山如何借鉴？皇家、宫廷、北京难道就是文化厚重感？而且这种厚重感明显有被拔高的痕迹，不能得到全国人民的共鸣。

十年也是白酒逐渐高端化的十年，二锅头的发展在哪里？放弃低端路线？但草根精神不抓住，高端的根在哪里？这些都是企业要深思的问题。

另外，从中国白酒行业的大环境来讲，高速发展的背后，是被忽视的整个行业的荆棘满布，暗流涌动。

2012年，“塑化剂”风暴，再一次让中国白酒行业陷入危机。

塑化剂事件绝非偶然，其背后隐藏的逻辑不可低估。事实上，2003年开始正增长的中国白酒业，十年来一直置身“喧哗与躁动”的繁华。但危机的种子早已悄然埋下，塑化剂仅仅是整个中国白酒业危机之冰山一角。危机背后，折射的是中国白酒行业多年来尴尬的现实——产能急剧扩张，安全与质量的提高却无法兼顾。

2003年以来，中国的白酒行业进入了快速发展的黄金十年。在这期间，多家上市酒企的市值一路狂飙。包括联想、房产商星河湾这样的企业也纷纷涉足白酒行业，想在这一高增长行业中分得一杯羹。再加上地方政府部门的支持，水涨船高，白酒行业的产能也屡创新高，产能过剩的隐忧也一直存在。是否能够回归理性，或

许不仅仅是牛栏山，而是整个中国白酒行业持续发展要面临的思考和抉择

最后，从市场的角度讲，如今已经成为主流消费人群的年轻一代，因为受着消费习惯的以及全球文化的影响，青年一代对于酒类选择日趋多元化，对于白酒的热情似乎逐渐减退，最终会不会导致白酒形成“断代危机”，这是一个值得商榷的问题。

据相关媒体调查，越来越多的80后、90后选择葡萄酒、啤酒，远离中国白酒。已经走上社会的80后人群中，相当多的一部分人群不论大小聚会都会首选葡萄酒和啤酒。目前，中国白酒行业正面临着内忧外患的挑战。如果不做出有效应对，恐怕白酒行业的前景将更加黯淡，例如在上海、广州等国际化大都市的市场上，白酒正日益萎缩成为小酒种。

一方面是因为白酒口味的问题，度数过高，喝后容易上头，而且不容易喝的尽兴导致很多年轻人很少会主动选择白酒，另外一个问题，白酒的饮用方式就是固定的，他没有洋酒那么多的新鲜饮用方式，喝法单一，自然不会引起时下潮流青年的兴趣，在这种背景下，白酒很难与啤酒或者洋酒争夺年青一代的市场份额。

尽管白酒在中国已有数千年历史，他作为一种民族产品，已经成为了中国文化的代表，尽管他至今依然在中国占主导地位的酒种，但是这处于主导地位的白酒，在传承方面的却出了一些问题，白酒在新生代消费群体中逐渐没落的论断，究竟是杞人忧天，还是大势所趋，恐怕一时难以得出结论，但整个白酒行业要想抓住未来的市场，就必须要求新求变，刻不容缓。

牛栏山在前行的道路上有“牛”也有“忧”，或许一次参观和学习不能完全的了解牛栏山，了解中国白酒行业，但是我们由衷地希望牛栏山等民族企业能够健康的发展，我们更由衷地希望中国白酒文化得以薪火相传。



校友采风

访中成国际运输有限公司

副总经理张晓汾

2012级全日制MBA 顾园园

2012年11月15日，时值初冬季节，却已感觉寒意料峭。我们一行三人，如约来到了位于安定门西滨河路的中成集团大厦楼下，翘首等待张晓汾师姐的出现。从个人履历中获知，这位师姐是贸大99级MBA校友，现任中成国际运输有限公司的副总经理。能近距离接触女性高管的机会并不多，因此我对本次采访格外的好奇和期待。

几分钟后，从大厦的转门中出现了师姐急切的身影，她短发造型，戴着金属边眼镜，脸上洋溢着爽朗的笑容，几句温暖的问候一下子让我们卸下了初次见面的矜持。为了不打扰同事的正常工作，师姐把我们带到了公司旁边的小咖啡馆，我们围坐一起，像聊天一样轻松地开始了本次采访。

◎ 事业篇：勇于挑战，认真面对

也许有的人总是在抱怨自己不够幸运，没有摊上良好的出身，没有遇到识马的伯乐，没有得到平步青云的机会……其实，如果我们能好好地审视自己，就能发现，是我们自己决定了自己能走多远的路。

张晓汾师姐1996年毕业于天津大学工业管理系，毕业后就进入了中成国际运输有限公司工作。最初的几年，她都是在从事网管和综合事务管理的工作，很稳定也很清闲，可能很多女性都期盼这样一份理想的工作。然而，晓汾师姐却没让自己闲着，一方面她安排自己去清华听培训课，后来又考上贸大的MBA，利用业余时间不断地充实自己，并将所学应用于企业管理、人力资源管理、质量管理等工作上，另一方面她开始接触一些公司的业务工作。2006年，她毛遂自荐，主动提出要转型从事业务工作。在国企安稳的大环境下，没有哪个“傻子”愿意从事压力很大的业务工作，家人一开始也有点不理解。然而，晓汾师姐认准了，唯有挑战自己，才能获得成就感和满足感。

公司直接任命她为副总经理，分管项

目物流运输代理业务。这对于一个在业务领域初出茅庐的新新人而言，面临的挑战可想而知。自己需要在短时间内迅速掌握一个高管人员所需要具备的业务能力，财务能力、人事管理能力……“贸大MBA的很多课帮了我大忙，”师姐回忆说，“比如《人力资源管理》、《财务管理》、《成本与管理会计》、《数据与模型决策》等等，给我的工作提供了很多的方法和思路”。同时，晓汾师姐还特别感谢互联网的出现，让她可以在网络平台上尽情地学习，不断地提升自身的能力。经过几年的历练，她所带领的团队人员不断壮大，业务量持续上升，已成为公司内绩效最好的团队，获得公司“优秀团队奖”。

总结张晓汾师姐在事业上的成功，她很朴素地说，没有别的，她只是努力把自己接下的事情做好而已。在我看来，

“勇于挑战、认真面对”这八个字也许更能准确地解释晓汾师姐的成功。如果光有挑战的勇气，而没有认真的践行，路就不能走得很久；如果光有认真的践行，却没有挑战的勇气，那么，也许我们压根就没法踏上理想中的道路。

◎ 家庭篇：学会取舍，管理得道

很多人说事业成功的女人，家庭就很难幸福。这两者真的很难兼顾吗？通过晓汾师姐的采访，我们发现答案真的不一定，也许这真的只是管理技巧的问题。

在如何平衡事业和家庭这个问题上，晓汾师姐绝对是一个睿智的管理者。首先，我发现她是一个特别善于做取舍的人。比如，自己的内心深处有对成就感的追求，那么就认真地去追求，舍弃一部分给予家庭的时间。再如，别人都抱怨找不到好的保姆，晓汾师姐却不觉得，因为她抓住自己的主要需求——对孩子好，其他



的诸如搞卫生、做饭问题，就可以放低要求。很多人经常在生活中纠结，就是因为没有果断取舍，结果竹篮打水一场空，岁月却已蹉跎殆尽。

其次，晓汾师姐在孩子教育的大问题上可谓管理得道。无论有多忙，周末的时间一定会给孩子。在这种爱的前提下，师姐特别注重孩子独立性和解决问题能力的培养。比如，她从来不用给孩子整理书包，该拿什么、该带什么都由孩子自己负责。如果真的忘拿东西，家长绝对不会去补送，孩子需要自己想办法解决，比如有的东西可以去买，有的东西可以去借。这样，孩子从小就学会了独立，学会为自己的行为负责，同时也锻炼了解决问题的能力。

人说管理都是相通的，这句话不仅是指各行各业，我想也适用于家庭和孩子的管理吧。总结晓汾师姐的成功锦囊，就是“学会取舍、管理得道”八字箴言。

◎ 寄语篇：推广品牌、做好定位

作为贸大99级MBA校友，无论对于学弟学妹还是对于贸大MBA，张晓汾师姐都有着无尽的期望和祝福。

首先，希望贸大的品牌能越做越好。“这是每一个贸大毕业的人心中共同的想法”，晓汾师姐深情地说，“深深地希望后面的学弟学妹们能够依托着贸大的品牌，无论求职也好，进一步求学也好，会发展得更好”。

其次，真心希望学弟学妹们珍惜这样重回校园的时光，在重新面对职场选择的机会面前，用心准备，认真做好定位，把握好自己的人生。

开启华农梦想

——华农连锁股份有限公司总经理黄小兵访谈录

2012级mba在职3班丁琳

2013年2月28日，八级的大风一扫困扰北京已久pm2.5雾霾，我与F班的杨立刚同学来到位于西五环的华农农资连锁股份有限公司，采访公司的创始人及总经理黄小兵先生，他同时又是外经贸99级的校友及现任的校外导师。身兼数职的黄老师刚刚出差回京，在我们踏入公司的时候还在指导下属工作，百忙中挤出时间与外经贸MBA同学分享心得，我们非常感谢和珍惜这次交流的机会。本次采访黄老师从他的职业规划、创业事业以及对MBA的期望与建议三个方面做出了精彩的分享。

◎ 仰望星空，脚踏实地

黄老师的履历非常清晰，99年自天津大学毕业后进入化工部，5年后进入五百强之一中化化肥工作，在中化化肥中领导过很多部门，如投资部、研发部、销售部、战略部等；经过近十年的锻炼，2009年12月开始创业，创办了华农连锁，3年时间搭建了完整的企业架构，连锁店达上千个遍布5个农业大省。面对如此高效的职业生涯，他却谦虚的拒绝‘成功’这个标签。在谈到自己的职业规划时，还半开玩笑的说自己一直心存高远，但职业理想越变越‘渺小’，大学时理想是当总理，毕业进化工部的时候立志成为化工部长，进入中化化肥时立志成为中化化肥的总裁，最终却为了证明自己的能力实现价值，从国企跳槽出来创业，尽管步步艰辛，却也一往无前。

黄老师话语谦虚诙谐，从他言谈点滴，我一方面可以深切的感受到他的眼光及目标的高远，另一方面是处事风格的踏实上进。在他的眼里，农业作为传统产业，急需创新和平的市场竞争来振兴；正如一个虚弱的人，单单靠输血或者营养品是不够的，更需要合理的诊断、处方以及锻炼来强健身体。而黄老师的目标就是基于现代化通讯及信息管理技术平台，通过技术、服务流程以及商业模式的创新，‘铸造新型的农业产业连锁服务生态圈’。面对这样宏大的规划，问及成功必不可少的因素，黄老师强调了战略和执行力的重要性。战略是指清晰的行动地图，面对梦想必须知道通过怎样的路径才能达到彼岸。而执行力，是强大的攻坚能力，面对目标把计划落到实处，一步一个脚印。‘天行健，君子以自强不息’黄老师也是这样以身作则的，大学毕业后，他几乎每3年就要回到校园充电，先后在外经贸大学、中化管理学院、北大光华管理学院等进修管理学和财务知识；他着重指出对外经贸大学的MBA课程对自己的创业帮助很大，无论是核心的管理及财务知识，或者边缘的心理学、人力资源；因为作为一个CEO需要有完整的知识体系和灵活应用各种知识



图：黄小兵（左），丁琳（右）

的综合能力，比如黄老师为我们活灵活现地讲解了如何把营销学的4P法则应用在传统产品化肥以及新产品北大荒国水苏打水上，印象深刻。

规划战略的每一步都需要坚实的知识以及踏实的实践的支持。

◎ 创业路漫漫，开启华农梦想

一谈到自己所从事并且钟爱的农业，黄老师便滔滔不绝，他指出农业是一个充满希望的产业，尽管对民营企业存在着政策扶持以及融资竞争的不平等，但存在着巨大的机遇，农村是一块颇具潜力的创新市场。农业的技术、种植模式、生产模式、加工模式、流通模式等方面创新可以带来规模化经济，农业产业链产业链很长，各个方面都有很大的提升空间。而民营企业，相对本行业的国企央企来说，在流通服务业有着天然的优势，黄老师就是看中了这个机会，希望把先进的商业模式带进这个传统的产业。华农连锁的模式是在农村的终端建立农资连锁店，以乡镇直营店的建设为样板，构建完善的连锁加盟营销体系；再次基础上逐步建立农产品的收购、贸易体系，建立华农连锁城镇销售系统。对这样一个庞大的门店系统，黄老师搭建了一套的高效实用的管理系统，他引进了标准化质量管理体系，通过ERP系统、OA无纸化办公系统的支持远程管理各个连锁店的经营状况，并且辅以华农连锁商学院强大培训和视频会议的沟通机制形成一套完善的管理流程体系，并且形成独特的企业文化VIS体系。黄老师还强调了一只具有强大执行力的员工队伍的重要性，他对手下员工的要求很高，要求他们通过内训或外训的体系来定期培训，并需要通过考试。并且启发员工把知识活学活用到实际市场中去，可以‘一招鲜’，重在深入的分析和实践应用，找到自己的核心能力并且发扬光大。

对于创业艰辛路，黄老师引用了马云的一句话“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好；但是大部分人是死在明天晚上，只有那些真正的英雄才能见到后天的太阳。”困难是永久的，只能像李彦宏说的那样，时刻保持‘狼性’以及小企业的灵敏度，在创业路上百折不挠。

◎ 寄语MBA同学

黄老师认为MBA教育是培养企业家的地方，他希望看到更多的MBA同学凭着对理想的激情和社会责任的担当，主动创业，打造一个有活力且公平竞争的市场。大量自主创业的中小企业对于社会的意义并不在于创造了多少财富或者上缴多少利税，而在于创造了更多的就业机会，构建更自由与健康的市场竞争，填补技术空白，活跃经济。而MBA教育，由于其全面性和实用性，毕业生适合担任各种职位，尤其是创

业者的角色。企业做大之后，实际是造福社会，社会大众才是最大的受益者

黄老师还指出对于MBA学生有三点尤为重要，第一、扎实全面的知识体系是一切实践的基础；第二、注意与实践相结合，多参与实习锻炼的机会，最好带着问题去学习；第三、要锻炼自己接受挑战，面对困难，应对压力的意志和思想。相对于家庭背景、社会关系或者自有资源来说，个人能力才是更持久更核心的竞争力。所以对于MBA，最重要的是通过不断学习来提升自己，在实践中锻炼能力，保持高昂的斗志以及不畏困难的决心。

无论对于个人，还是对于企业，困难是永远存在的，顺境才是短暂的，重要的是在逆境下不断成长，踏着坚冰迈进不彷徨。

经济问题？体制问题？ ——如何看待中国贫富差距过大的现象

2012级MBA在职1班 朱泽橙



中国的贫富差距有多大呢？

在我的家乡，一个不算小的县城，一个国企退休的普通工人，一个月的退休金大概两千元。他认为自己穷吗？不，作为撑过“三年自然灾害”，熬过“文化大革命”，下过乡，造过反，当过红卫兵，用过粮票，经历过20%通货膨胀，新千年前夕眼看着昔日同事一个个下岗，退休后现在每个月两千元。我经常听到的不是他们对现状的抱怨，而是一种幸运的感慨，“现在比原来好多了，起码能吃饱饭了。”“你是没在农村呆过，农民更惨。”

同时，在北京，一个国企的在职普通员工，偶尔去夜店小聚，一晚上能消费多少钱呢？两瓶洋酒，一个果盘，加一些小吃，不多，也大概两千元。他认为自己富吗？不，作为一个身边朋友都开奔驰，住别墅，一单生意过千万的人来说，我经常听到的话不是他们对生活的知足，而是一种更大的欲望，“再挣两年钱，我就喜欢路虎。”“现在好点的女人，你没点家底谁跟你？”

乡镇退休工人不是最穷的，北京国企员工不是最富的，都是身边的例子，中国的贫富差距有多大？由此可见一斑。

是什么原因造成了现在的贫富差距？

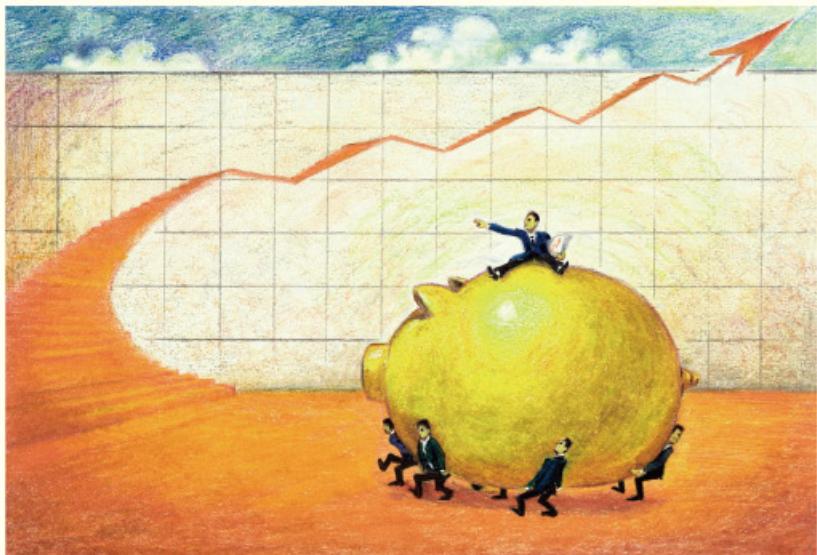
是个体的差异？社会走向共同富裕的暂时现象？社会分配问题？经济问题？体制问题？

要回答这个问题，先要理清几个概念。

什么是财富？金钱不是财富，金钱只是代表财富的一种工具。我理解的财富是，利用资源，不断满足人们某种需求的能力。比如人人都有吃饭的需求，袁隆平拥有让水稻高产的能力，来满足更多人吃饱饭的需求，这就是财富。而这种能力的具体表现形式可能是一种技术或一套方法。

在市场中，财富的核心创造者是谁？是企业。个人也能创造财富，企业也能创造财富，那为什么财富的核心创造者是企业而不是个人呢？我的理解是，个人创造财富的局限性在如果某一天，这个人不做了，他就不能创造财富了。而企业是将个人一系列创造财富的方法固化下来，可以脱离个人的影响运转，从而让企业能够超越人寿命的局限，持续地创造财富。这也正是法人的内涵。同时，企业之所以存在，就是因为人在企业中能达到 $1+1>2$ 的效果，效率高于个人。

企业的最终发展趋势是形成垄断，那企业创造财富，金钱最后都聚集到了企业手里，形成垄断资产阶级，是不是就是造成贫富差距的原因呢？在资本主义社会，马克思说，是的，因为资本家剥削了劳动者的剩余劳动价值，并且无限制地榨取劳动者的剩余价值，所以必然造成资产阶级与工人阶级不可调和的矛盾。这个地方说的可能太简单了，因为马克思对原始资本主义的剖析之深刻，实在不是简单一两句话就能总结出来的。这里我们要探讨的问题是，这种矛盾是不是把资产阶级推翻掉就可以完全解决了呢？如上所述，企业能



够创造财富，积累资本，推翻了资产阶级其实就是推翻了企业制度，而企业制度又是财富的核心创造者，推翻了又有什么更好的制度实体来替代企业更好的创造财富吗？事实上是没有的。苏联是全世界最大规模的社会主义实验，最终以解体结束。所以，问题的核心并非消灭资产阶级，摧毁企业制度，而是限制资本家对剩余价值的过度榨取，美国的《反托拉斯法案》，也就是反垄断法颁布的理论背景来源于此。

中国的贫富差距过大是因为没有限制资本家对剩余价值的剥夺而造成的吗？按这个逻辑，无法解释中国贫富差距过大的原因，因为中国最主要的企业是国有企业，而国有企业是全民所有制，就算他占有了劳动者的剩余价值，还是属于劳动者的。按这个思维进行下去，就变成了只是分配的问题没解决好，而只要解决好分配的问题，就断然不会出现所谓的贫富差距问题。

我们先跳出这个思维模式，考察一下国有企业的发展历史。改革开放初期，国有企业的低效率是显而易见的。《激荡三十年》里的一个故事，国有纺织厂，财务报表上显示存货，审计人员到仓库打开大门，里面的毛巾都已经烂掉，随便拿起一张一抖都能变成渣，就这样的毛巾，赫然显示在财务报表中作为业绩上报。九十年代，国有企业的情况仍然没有很大改观，为此，朱镕基总理开始推动国企改革，开始大规模下岗，剥离四大行坏账，国有企业集体上市输血。在这一系列动作中，国企开始焕然一新，迎来了发展的黄金期，国企数量不断下降，集中在优势产业，福利上升，盈利变好，一切都向着欣欣向荣的方向发展，直至今日国企繁荣之景。

从上一段简短的回顾中可以看出，国企的繁荣不是自身效率提升，拥有更能满足人们需求的能力，更像是一种政府主导的人员成本外移，剥离不良资产，同时政府向国企输血

的一种救援。在这个基础上的繁荣，非但没有像上述所说地回到企业创造财富的本质，更趋向于一种企业垄断的实质。

在这个基础上，国企利润的分配问题就不是主要的问题了。因为他并不构成财富创造的主体，而只是垄断了生产资料的主体。类似于春秋时期管仲提出的“盐铁专营”，只需要提高盐铁的价格，没有人不吃盐，不用铁，相当于每个人都要多付钱。垄断生产资料就相当于一种隐性的税负。这种财富的转移，并非财富的创造。

至此，我们已经能窥到中国贫富差距过大的一点眉目了。中国的财富（这里的财富是指金钱和资源）转移是向以国有企业为代表的政府集中，主流并未向资本主义国家一样向企业集中。这完全符合目前的现状，其他的不用多提，每年报考公务员人数的激增，也是在这种情况下，人们的一种理性选择。

为什么会出现这种情况呢？这种情况出现后，我们看到的更多的是腐败，为什么没有取之于民用之于民呢？曾经的腐败导致过九零年前的特殊事件，即使在此之后，怎么还出现了98年朱镕基总理在九江大堤上大骂王八蛋工程呢？这要从我们国家秦朝开始就是中央集权国家开始说起。商鞅治秦，对后世影响最深的是“郡县制度”，到目前为止，中国也是郡县制度。郡县制度的核心是中央集权，所有地方的长官都是中央任命，这就导致一个问题，地方长官是为民请命呢？还是对上负责呢？摒除掉道德因素，从个人利益出发，由于官员都是中央任命的，当然是对上负责，这个时候，地方长官的角色就已经定位为了一个统治者，而非为民请命的父母官。这样的从县到郡，再到各中央衙门，最后到秦始皇，就构成了从上至下的治理模式。除了作为最高统治者皇帝，其他就构成了一个官僚体系，而这个官僚体系的定位，则与上述逻辑一样，是统治者的一部分。官僚体系发生腐败就没有人去限制他吗？吴思在他的著作中提出了“合法伤害权”，其中对利益各方的分析鞭辟入里。最后的结果很遗憾，在这种权力构成下，诸如朱元璋这样的铁血人物也未能完全杜绝掉一批又一批的腐败官员。

文章写到这里，如何看待中国贫富差距过大的现象，应该能给你带来一些新的思考。也原谅这篇论文的虎头蛇尾，有些时候就是这样，可能你看一部电影，刚看到高潮，以为马上就能知道结局了，结果戛然而止，让你意犹未尽。有些问题可以探讨，不能深究，而我们回到最初的理想，那就是国富民强，中国更好！

夜之将至，计将安出？

2012级mba在职1班 邹硕

作为一个怀揣梦想还在通往成功的道路上艰苦前行的旅者，往往要不时停下来看看、想想：看的是我们脚下的路，想的是我们未来的路。看清楚脚下，我们才能在筚路蓝缕之际，少摔几个跟头；想清楚未来的方向，我们才能在这条无尽切艰辛的旅途中坚定前行。

或许每个人对成功的定义不尽相同，但对绝大多数人而言，对财富的追求占了“成功”这个目标的很大比重，出于对自由的向往和对梦想的追求，如何实现“财务自由”成为我们需要考虑的问题。

理财这个话题在最近几年越来越热，仿佛一夜之间，人们就从“无需理财”转变成了“盲目理财”。股票、房产、信托、典藏……形形色色的理财途径让人眼花缭乱，理来理去，蓦然回首很多人发现不但财富没有增长，原本不是很丰厚的腰包又瘪下去一块，后悔不迭之余再次树立了对银行的信心，把自己的资产又一次变成了存款。

这是个好的时代，新的科技使我们的生活更加便捷；这是一个糟糕的时代，全球的经济问题犹如一个魔鬼，吞噬着我们的财富。在我看来，我们的财务环境越来越差，就像即将到来的冬夜，漫长而寒冷。面对即将到来的寒冷和黑暗，我们该如何为自己留一盏灯，为自己保留一点光明和温暖呢？

原则上，政府发行的货币和市场上流通的商品是一一对应的，危急时刻增发一些，事后再收回也不是什么太大的问题。但是什么事到了中国也就有了中国特色。

让我们假设市场上有100元的人民币和100元的商品。一旦我们出口10元的产品而没有进口，则市面上人民币还是100，但产品却只有90元的价值了。这时候的100元人民币只能买90元的产品，物价涨了。而出口的产品换回了价值10元的外汇，政府又印制了10元的人民币来换取这些外汇。于是市场上变成了110元人民币和价值90元的产品，而物价又涨了一次。这一情况随着多年来中国的强劲出口，越来越严重。我们发现手里的钱越来越不够用了。但是到目前为止，仍然没有任何苗头显示这个问题在缓解。

面对手里越来越不禁用的纸钞，理性的人们选择了将自己不断贬值的储蓄拿出来投资和消费，这进一步的增加了货币市场上的流动性。当巨额的购买力在市场上横行，只会像奔腾的野马群一样毁掉整个金融系统。为了束缚住这些购买力，一定要让这些购买力找到宣泄的地方；于是股市和房市成为了吸引购买力的标靶。中国式的解决方式使这两个市场都变得很古怪：在国外有投资功能的股市在中国成为了利益输送和投机的媒介；作为吸金大户的房市则越来越远离平民百姓的生活。相对于可有可无的股票，房产则和芸芸众生关系更为紧密。一个两难的问题是：如果房价降下来，那么巨额的货币会使关系民生的各项物价将爆发

式增长，从而导致社会的极大不稳定。那么是控制房价，还是让物价暴涨？哪个更不利于“维持”社会稳定？

“喂人民服雾”的理念下，政府“有效控制了房价增长过快”，实效如何不言而明。但是房产交易个税的20%已经出台，遗产税也已经成熟，只等亮相了。退休年龄的延长似乎也只是时间问题。在全球中产阶级贫困化的今天，广大白领还在幻想工资能不“白领”么？现在的问题不是要不要理财，而是不会理财，你怎么活？很多人花了几几年的时间来学习各种专业技能，从而得到了获得工资的能力。但是在这个工作一年白干3个月的时代，你花了多少时间在学习理财这个能保护你财富的技能上呢？

理财其实并没有多高深，甚至简单的有些枯燥。

就广大的“白领”人士来说，理财不过是一个“控制欲望，合理分配，谨慎选择，严格执行”的过程。

咱先从急事儿说起：首先，民以食为天。当前不知道有多少人家无隔夜粮，那么，去准备点粮食吧，储藏个3个月到半年的粮食。且不说粮食这个经常放在国际安全会议上讨论的东西价格会不会突然上涨，万一有一天你失业了怎么办？半年找不到工作是可能的，但你不能半年没银子买粮吃饭吧？

再准备3个月到6个月工资的应急资金，理由同上，以应对万一。如果财政富裕，可以留一些资金买保险，作为风险事件的应对。

接下来，就是日常的那些开支花销了。

日常的收入分配，其实是按照理财金字塔分配的：每次的收入先存30%的储蓄和保障资金，然后是30%的债务性支出（这里什么车房贷信用卡养小孩都算作债务了），10%积攒起来用于投资，剩余的30%才是可以用于生活开销的。很多人会感慨每个月的工资光消费都不够，哪里还会有钱用于其他项目啊？很多人没有记账的习惯，在此，我建议不妨拿一张纸，一项项的计算自己的花销，减少不必要的开销。

然后，咱们说说长期的规划。

如果能做好前面两步，基本上日常生活能被安排的比较有条理。这样我们就有精力关注如何投资，以获得更好的生活上面了。投资分两部分，一个是投给自己，一个是投向外部。投给自己比较好理解，各种学习充电都是不错的投资。尤其是各种学费日益高涨的现在，这些学习和充电一方面可能提升未来的收入，另一方面从货币上来说也抵御了通胀。

投资于外部，则相对复杂一点。我们经常发现很多政策的初衷都是为了平衡社会不公平，保护弱势群体。但在具体执行的过程中，往往是钱多的人拥有更多的投资渠道并能发现合理规避政策的方法，而钱少的人往往被政策限制的更严重。这里要提醒大家的是，一定要对自己投资的项目有充分的了解。



下面我们简单谈谈针对家庭可以选择的投资项目。

家庭投资与企业投资不同，家庭理财更倾向于保值，在这一基础上才考虑升值的问题。由于很多人并没有足够的时间和精力在工作之余关注一些风险相对较高的高收益类项目，因此我们的第一目标是如何最大化我们的无风险和低风险利率。第二目标是如何转移中高风险利率的风险。

■股票 传统上，人们认为股市是一个比较不错的投资渠道。通过对价值低估股票的持有获取利润或者复利，是一直以来众多散户前仆后继的美好梦想。但实际上，我们往往忽视了一件事：我们操作的是有“中国特色”的股市。一如前文所说，股市的第一作用是吸纳超额货币，而第二作用是为上市公司“圈钱”，哦不，是融资。我一个做IPO的朋友曾经和我说：“想规范经营走创造价值路线去美股上市，想圈钱在中国上市。”目前的中国股市是大大小小投机者的战场，各个环节都在包装。散户同志们，你们真觉得中国股市的企业是在创造价值么？一句忠告：珍爱财富，远离股市。

■基金 相对来说种类繁多，股票型的基金就不多说了，都是人家拿着你的钱玩，你冒风险人家旱涝保收涨经验。债券型的基金是个不错的选择，基本上可以视作低风险的产品了。而货币型基金只能算拿定期利息的活期存款吧，当储蓄还是不错的，起码在国家上调利率的时候，你不用把刚存了没多久的定期当活期取出来重新存了。

■房产 么，掏不掏得起房钱再说，这个是国家重点打击对象啊，限购令不说，还多了20%的税，以后估计还有什么物业税、各种税，肯定会让你忘了你巨资买房只是租用70年而已。而且变现能力不好说啊，总不能说100平米的房子我急需用钱时只卖个房间啊。别的不说，一旦房产泡沫破灭，不知道是什么价格了。不过好处是可以贷款作为投资留待观察吧。

■信托 这是个近几年很火的词。什么东西一进中国多少变点味道。中国的信托目前大部分是集合理财。回报率高的能到14%-20%，信托公司和融资担保公司慢慢变成了所谓“影子银行”。高回报的同时一定要睁大眼睛看清楚，投资的到底是什么项目。北京市场上的融资利率差不多是3%一个月，成本在1.5%到2%，如果给你的报酬太高，想清楚这公司到底靠什么活着吧！当然，在你有足够的银子全款买房的情况下，你不妨付个首付，然后还贷，然后用你的剩余资金去做信托理财。房贷利率一年6%左右，你忍心看着升值的房子和那个利差离你远去么？

■珠宝、玉器、收藏品 这类东西吧，盛世有人收藏，你要真当这是个好的投资渠道我也不好说。但是要知道，这东西往往是有价无市。真要寒夜来临，变现能力不好说。而且玩这类东西要有足够的专业知识和眼光，拍卖行只管卖不保真，真说两个亿拍个汉朝凳子（据考证汉朝没人坐凳子）你还舍得劈了当柴火烧？

■金银、贵金属 这个自古金银天生是货币啊，好东西到哪里都能变现。不过有几点提醒大家注意：

- 1.交易品种。不同的品种费用不同，如果不是结婚或者送人，别买首饰金，设计费折旧费一大截不说，焊药什么的可不是纯金哦！买实物一定只买投资金条，只标上纯度和重量的那种金疙瘩，啥花样都别要。至于TD、纸黄金、期金和伦敦金，你要是没足够的时间和技术就先歇歇吧。相对来说，伦敦金成本较低，最小有个10美金就能交易，当然你账上还需要足够的交易款。而且伦敦金是外币交易，选平台很重要，因为汇率有一定差距。

- 2.虽然黄金是天然货币，但是美国政府想打压一下金价还是做得到的，4月份可能黄金会有一波较深的跌幅，近期不用急着买。长期来说面对竞相增发货币的各国政府，你觉得黄金不会涨价么？

总之，金融的寒夜将临之际，提前做好一点准备，我们会应对的更有把握。在理财这项技能上多花点心思和时间没有坏处。学好了相当于你每年少干几个月，学的不好每年可要白干几个月。希望大家都能合理准备，安然度过漫漫寒夜。



Alone, we are weak!

Together, we are strong!

俱乐部档案

新学期开始啦！大家是不是迫不及待想要开始丰富多彩的俱乐部活动呢？MBA生涯的第一个学期，我们领略了足球小子的骁勇，篮球飞人的矫健，羽毛球团队的强大，摄影活动的才华，以及创业俱乐部的激情。你曾在哪个圈子留下身影，找到志趣相投的伙伴呢？

再或者你对舞蹈，唱歌，演讲，户外运动，读书或者其他项目充满激情，但苦于没有属于自己的圈子，为什么不行动起来组织自己的俱乐部呢？本学期，学校将加大支持俱乐部发展的力度，推广俱乐部活动及影响，出台一系列政策鼓励MBA同学建立互动交流的平台！

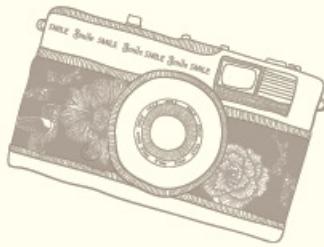
现在让我们看看各个俱乐部部长是怎样记录各自俱乐部的档案史的：

A 外经贸MBA摄影俱乐部

◎ 俱乐部名称以及活动形式

特色：全体MBA同学自愿组成的异常强大的模特阵容

活动形式：主题式摄影活动



◎ 俱乐部历史及创办轶事

俱乐部最初的形式，是一群热爱摄影的同学们，每天在摄影qq群里聊天，热烈地切磋和显摆摄影技术，互相吹捧和鄙视。这种情况持续了一段时间，直到老月月(刘委东)率先提议，搞个摄影比赛吧！于是摄影俱乐部正式成立了。

◎ 俱乐部活动小结，分享活动中最感人或印象最深的一件事

上一学期，摄影俱乐部率先开展了名为“重返青春，开学纪念”的摄影活动，吸引了众多摄影师和模特参与。

印象最深刻的一件事：在科研楼拍肖像时，一开始mm们还都比较矜持。后来灯具架起来了，阵势相当专业。mm们一看，机不可失时不再来，在忠丽同学带领下都朝洗手间跑去了——原来想拍照的服装早就穿在里面了，一开始还都不好意思。

◎ 俱乐部梦想，本学期的活动计划

俱乐部的梦想，是为每个MBA同学，都留下在惠园的华丽身影。许多年以后，当Ta回忆起当年在贸大的那一刻，依然记忆犹新。

本学期计划为各俱乐部，都拍摄一套宣传照。

◎ 最想和MBA同学们说的一句话 这儿拍照不花钱！快来！



快乐羽毛球俱乐部

◎ 俱乐部特色以及活动形式

每周日固定时间固定场地训练，有专业教练指导；不定期组织班级及校际比赛

◎ 俱乐部历史及创办轶事

最开始是由几个喜爱打球的同学在外经贸MBA同学会qq群里商量，然后在学校订了场地组织了羽毛球活动；活动反响很好，第二次组织人数增加到14个。之后帆总(羽毛球俱乐部始创者)倡议说既然大家热情这么高，不如固定时间和场地，按照会员制组织，一直坚持到如今。从2012年5月开始，每周日固定训练到现在将近一年时间，单次活动人数最多达30人左右。

◎ 俱乐部活动小结，分享活动中最感人或印象最深的一件事

从去年5月开始至今，爱好羽毛球的同学每周日从不间断，无论风雨、无论严寒。并且我们有专业教练进行指导，并且按照学院水平分层次训练，设有基础班、提高班，大家的羽毛球水平都有了明显的提高。

印象最深的事：夏天的时候，天气炎热，我们有打完球吃西瓜的传统，一开始是每周轮流指派人来买。然后有一回周旭光抱了一个来，张燕红自己买了俩，然后王玥有抱来一个，

大家都买重复了。最后只吃了两个，实在吃不动了，王玥拿来一个，反而带回去2个，哈哈，她赚到了……

◎ 俱乐部梦想，本学期的活动计划

梦想就是建立一个平台，希望所有希望爱好羽毛球的同学能有一个固定的地方聚聚，大家一起锻炼身体，一起打球，如果可能，这也会是一个联谊的平台，希望能够拉近同学间的距离。

3月初组织校内班级间的联赛，前几名参加校际间联赛；继续组织基础班、提高班；

◎ 最想和MBA同学们说的一句话

今年来打羽毛球，明年孩子打酱油。（引自帆总）



UIBE2012篮球俱乐部



◎ 俱乐部特色以及活动形式

特色：以健身为目的，以球会友。活动形式：自发组织每周日在北京电子科技职业学院室内篮球场训练。

◎ 俱乐部历史及创办轶事

一群热爱篮球活动，而且行动力很强的MBA遇到一起，就组成了篮球俱乐部。

◎ 俱乐部活动小结，分享活动中最感人或印象最深的一件事

俱乐部上学期和2011级MBA打了两场友谊赛，在每周日上午连续7次在北京电子科技职业学院包室内场打比赛，有时候自己打，有时候和外校打友谊赛。因为第一次与11级的篮球赛比赛成绩不佳，俱乐部成员自发组织了教练委员会，分析战况制定战术，体现了强大的团队精神。

◎ 俱乐部梦想，本学期的活动计划

俱乐部梦想是让更多人参与到篮球运动中来，让热爱篮球的同学找到乐趣。本学期计划打更多的比赛，包括MBA联赛等。

◎ 最想和MBA同学们说的一句话

来吧，一起享受篮球带来的乐趣。

*Alone, we are weak!
Together, we are strong!*

D 对外经贸大学国际商学院2012级MBA足球队



了新老生比赛、京津冀MBA联赛、师生友谊赛、校友交流赛等活动。

印象最深的事，是在零下10度的环境下赢得了校友交流赛

◎ 俱乐部梦想，本学期的活动计划

梦想是让更多同学能通过这个平台锻炼身体，广交朋友。本学期计划安排更多地训练及正式比赛

◎ 最想和MBA同学们说的一句话

感谢那些在球队创立、发展、训练比赛中关注我们、给予过帮助的同学，感谢那些站在我们背后的同学们

E 创业学习俱乐部

◎ 俱乐部特色以及活动形式

特色：充分发挥同学们所在行业的优势，进行行业分享，经验介绍，着眼最热门的行业同时向所有的领域扩展

活动形式：分享会，座谈会，讨论会，企业参观，融资活动等活动较为灵活的形式

◎ 俱乐部活动小结，分享活动中最感人或印象最深的一件事

上学期举办了“寻求正能量—身边同学创业分享活动”，让我们从周围的同学创业生涯中感受到那种积极，勇敢，果断和毅力的同时也了解到分享的行业的发展动向。而作为嘉宾，把自己企业的发展以及需求讲出来，会吸引来更多的有潜在意向合作的同学；

“融资进行时”活动，从整个活动的内容，规模以及场面来说都算是一次极大的升华，让风投和项目之间相互了解的同时，风投之间，和项目之间的相互切磋，以及和同学们的相互互动，以非常好的形式让项目找到建议和意见，甚至进一步的洽谈。

活动收获不少，但是最让我感动的是，每次活动中，都有很多的同学，不管是不是在创业学习俱乐部群里，都很热心的积极的参与，你们的付出真正体现了作为MBA同学们对真正有意义活动的大力支持，团队精神的大力弘扬。

◎ 最想和MBA同学们说的一句话

让我们一起把属于我们大家的活动办得真正有收获，有意义，让我们的MBA学习生活因为活动而凝聚你我，因为活动而让我们变得更加精彩！搭把手，不孤独！

◎ 俱乐部特色以及活动形式

特色：活动频繁，成绩突出

活动形式：校际比赛，校企比赛，校内比赛，师生比赛

◎ 俱乐部历史及创办轶事

创立于2012年9月9号拓展活动期间，酒店大厅召开了第一次碰头会

◎ 俱乐部活动小结，分享活动中最感人或印象最深的一件事

2012年俱乐部活动取得了丰硕的成绩，圆满完成



F 学业俱乐部

◎ 俱乐部特色以及活动形式

特色：聚焦经贸大MBA学生职业技能的提升

活动形式：基本上每月一次，开展一系列主题分享、讲座，包括但不限于：读书分享，PPT、EXCEL等软件操作，职业规划，时间分享

◎ 俱乐部梦想，本学期的活动计划

梦想：为经贸大MBA同学职业技能的提升贡献力量！

本学期活动计划：

3月份：PPT,EXCEL分享各一次

4月份：时间管理GTD沙龙

5月份：职业规划讲座（以上时间及主题届时可能有调整）

◎ 最想对学校/院系提出的建议

在开办分享、讲座时，在必要时，希望得到学校/院系老师的帮助，恳请老师有时间时光临指导，提出建议。

◎ 最想和MBA同学们说的一句话

参与越多，收获越多，希望同学们多多参与到我们的活动中来！



UIBE BUSINESS SCHOOL