培养金融领袖
引领金融实践
贡献民族复兴
促进世界和谐

地址：北京市海淀区成府路 43 号
清华大学五道口金融学院校友办
邮编：100083
电话：86 – 10 – 62798327
传真：86 – 10 – 62705055
邮箱：alumni@pbcsf.tsinghua.edu.cn

校友办微博
http://weibo.com/pbcsfalumni

清华大学五道口金融学院
校友办微信公共平台

五道口校友网
http://www.daokouren.org

2018 年 10 月

30

TSINGHUA PBCSF ALUMNI OFFICE 清华五道口校友办

五道口校友会 WUDAOKOU ALUMNI ASSOCIATION

五道口 校友通讯

PBCSF ALUMNI EXPRESS 2018年10月

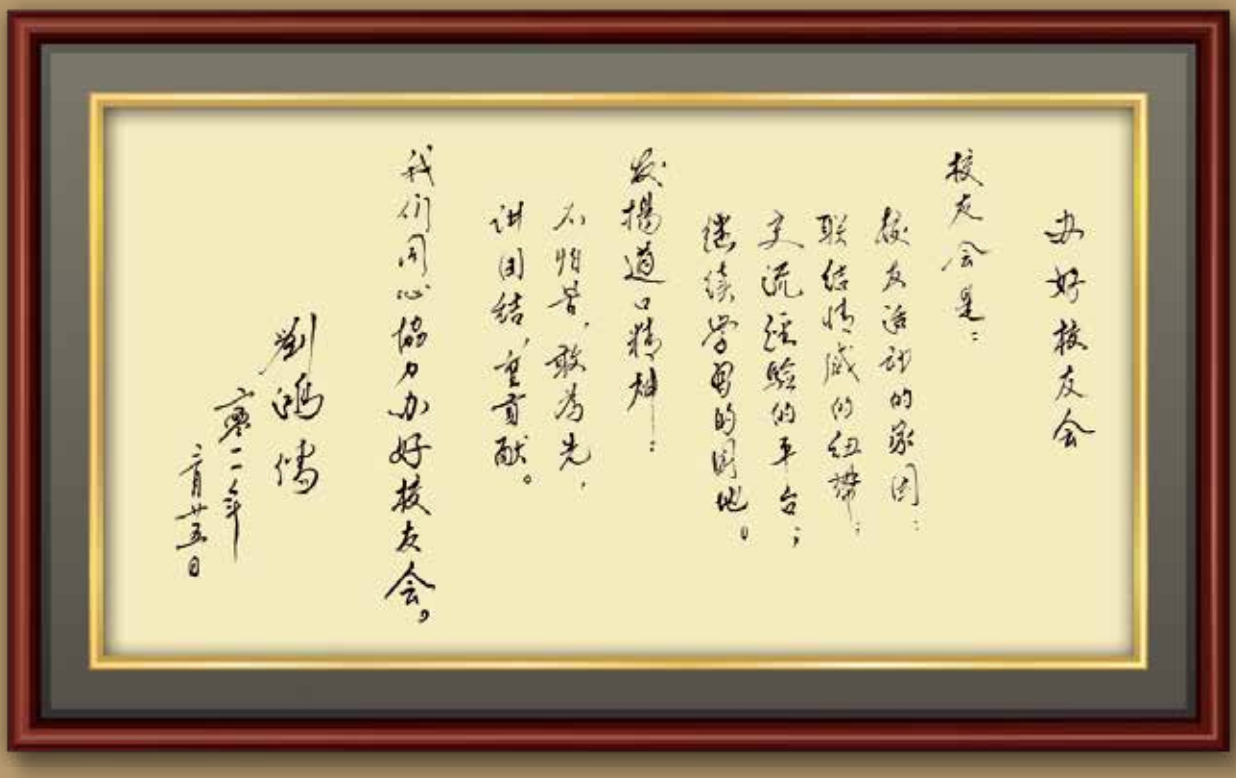
内部资料 免费交流

汇流成海 扬帆远航
2018 开学季

P4 师者风采
智慧学者 魄力实干家 美学人生
——访清华五道口兼职导师胡继之

P38 人物专访
以史明鉴 方能不忘初心
——访 1988 级硕士校友李德

P70 校友工作
2018 年值年返校活动
圆满举办



办好校友会

校友会是校友活动的家园，
联结情感的纽带，
交流经验的平台，
继续学习的园地。
发扬道口精神：
不怕苦，
敢为先，
讲团结，
重贡献。
我们同心协力办好校友会。

刘鸿儒
2011 年 3 月 25 日

目录 Contents

主　　办： 清华大学五道口金融学院
校友办五道口校友会
刊名题字： 刘鸿儒
主　　编： 张伟
副 主 编： 刘婧　张梦雅
编　　辑： 陈晨　冯喆
美　　编： 邓晓晓　卢迪
地　　址： 北京市海淀区成府路 43 号
清华大学五道口金融学院校友办
邮　　编： 100083
电　　话： 86-10-62798327
传　　真： 86-10-62705055
邮　　箱：
alumni@pbcsf.tsinghua.edu.cn
校内刊号： TH-T-1202

学院网站
http://www.pbcsf.tsinghua.edu.cn
校友办微博
http://weibo.com/pbcsfalumni
五道口校友网
http://www.daokouren.org

发送对象：
清华大学五道口金融学院师生及校友

2018 年第 4 期 总第 30 期 季刊
2018 年 10 月 10 日出版
内部资料 版权所有

14 专题
汇流成海扬帆远航
——2018 开学季

师者风采

—4
智慧学者　魄力实干家　美学人生
——访清华五道口兼职导师胡继之

—10
记我的老师胡继之

—11
守正笃行
——记胡继之老师

—12
悠然处，高山景行

—13
常思师恩在，怀归方远

专 题

—16
吴晓灵院长在清华大学五道口金融学院
2018 年开学典礼上的致辞

—20
2018 级博士生代表王一出发言

—22
2018 级硕士生代表张晋研发言

—24
2018 级清华 – 康奈尔双学位金融 MBA 学生代表
陈佳蔚发言

—26
2018 级金融 EMBA“一带一路”
东南亚项目学生代表陈炳耀发言

—29
2018 级金融 GFD 学生代表
朱一明发言

—30
2018 级 GELP 项目
学生代表雷勇发言

—31
2018 级金融媒体培训班
学生代表于婷婷发言

—32
五道口徐诺金、李文红校友为
2018 级硕博新生开展专题讲座

—34
数说金融 EMBA“一带一路”东南亚班

—35
东南亚领军者说

Foreword
卷首语

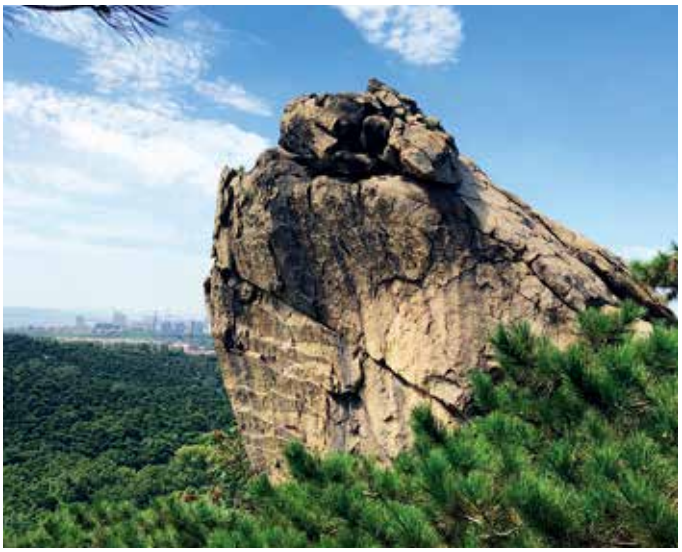
2018 年 9 月 12 日，在嘹亮庄严的国歌声中，清华大学五道口金融学院 2018 年开学典礼在清华大学大礼堂隆重举行，2018 级金融学博士生、金融专业硕士生、清华 – 康奈尔双学位金融 MBA、金融 EMBA 秋季班和“一带一路”东南亚二期班、全球金融 GFD、清华五道口金融媒体奖学金培训项目、清华五道口全球创业领袖项目秋季班共 700 余名新同学，正式成为五道口大家庭的新成员。

学院院长吴晓灵向全体师生分享了三点体会：第一、解放思想，更新理念，推动实践；第二、践行法治，积跬步，以致千里；第三、坚守信念，有为担当，创新前行。吴晓灵认为，在世界形势错综复杂、国内改革形势扑朔迷离的今天，更应坚定只有改革开放才能让中国民富国强的信心。

作为开学典礼的嘉宾、1993 级硕士校友、中国人民银行金融研究所所长孙国峰在典礼上致辞时表示，当前是我国金融改革开放发展稳定的关键时期，机遇和挑战并存，对高层次金融人才的需求非常迫切，希望同学们厚积专业素养，关注金融现实，投身金融实践，早日成为中国金融业的中坚力量。

汇流成海，扬帆远航，2018 级新生们带着对此刻的无限留恋、对未来的美好期待踏上新的征程。 Ⓐ

目录 Contents



人物专访

—38
以史明鉴方能不忘初心
——访 1988 级硕士校友李德

—43
刘彩云：
我的工作就是给农村金融机构做加法
——访 1988 级硕士校友刘彩云

—47
2018 级清华 – 康奈尔
双学位金融 MBA 学生黄莉：
学无止境，工作促使我不断提升

—49
2018 级清华 – 康奈尔
双学位金融 MBA 学生方兴：
“Think Globally Act Locally”

—52
51 信用卡董事长孙海涛：
创业的本质是焦虑和痛苦
——访金融 EMBA 校友孙海涛

—56
科华恒盛：
高质量发展倒逼 加快转型步伐
——访金融 EMBA2015 秋季班校友
陈成辉

学院动态

—60
“2018 中美贸易争端与全球大宗商品贸易重构”研讨会成功举办

—60
欧洲中央银行曼弗雷德•克雷默博士来我院举办学术讲座

—60
“释放数字与人工智能的巨大潜能”
2018 夏季达沃斯晚宴举行

—60
世界经济论坛家族企业闭门
会在学院举办

—60
“崇岭计划” 首期班开学，
互联网新经济领袖齐聚五道口

—61
新经济，新航程
——金融 EMBA 2018 级
入学启航仪式成功举办

—61
金融 MBA18 党支部成立，金融 MBA2018
新生延安开启“第一课”

—61
“清华大学校园艺术普及版画公益
巡展”走进金融学院

—61
获评 A+！教育部公布专业学位
水平评估结果，清华大学工商管理
获评最高级

院长观点

—62
吴晓灵：推动普惠金融事业发展
促进社会和谐进步

教授观点

—66
张慎峰：
健全多层次资本市场
提供多渠道股权融资

校友工作

—70
2018 年校友数据统计

—71
2018 年值年返校活动圆满举办

—77
“金融如何影响创新未来?
——创新的资本逻辑”
清华五道口金媒校友学术沙龙成功举办

—79
疆缘道口情，共圆中国梦 | 清华五道口
金融 EMBA 新疆同学会成立

值年园地

—80
2018 值年返校活动图展

文化广角

—86
北戴河的魅力

胡继之

智慧学者 魄力实干家 美学人生

——访清华五道口兼职导师胡继之

文 张梦雅 / 校友办

INTRODUCTION

导师介绍

胡继之先生，1957 年 5 月出生。西南财经大学经济学博士。清华大学五道口金融学院指导老师，深圳证券交易所博士后指导专家，西南财经大学兼职博士生导师。1980 年至 1992 年任中国人民银行武汉市分行金融研究所副所长、所长；1992 年至 1993 年任中国人民银行深圳分行行长办公室负责人；1993 年至 2002 年任深圳证券交易所总经理助理兼办公室主任、策划总监、纪委书记、副总经理；2002 年至 2014 年任国信证券股份有限公司总裁；2012 年 12 月至今任前海股交投资控股（深圳）有限公司（原前海股权交易中心）董事长；同时兼任深圳前海股权交易中心有限公司董事长。先后在《中国社会科学》、《经济研究》、《金融研究》等学术刊物上发表论文 30 多篇，编著《金融衍生产品及其风险管理》由中国金融出版社出版，后在台湾再版，学术著作有《中国股市的历史演进与制度变迁》等。

问：首先能否请您跟我们分享一下您的个人成长及求学经历呢？以及为什么会选择学习经济与金融这样在当时看来还比较前沿的专业呢？

胡继之（以下简称“胡”）：我的经历跟一般人不太一样。高中毕业后我回到乡里就当上了生产队长，那是 1974 年，一年之后做了大队副书记。1977 年国家开始恢复高考，当时我听了消息还不太相信。1977 年我第一次参加高考，因为没有认真准备，结果没有考上。1978 年，湖北高考实行大学和中专分开考试。我必须要从农村走出来，因此就选择报考中专。当时乡里几千人考试，我考了全乡第一名，也是全县前几名。这样我就考到了武汉市财贸学校。那时候财贸类学校属于服务类，等级很低，录取分数应该也很低，我的录取分数算是学校里最高的。财贸学校当时招了两个班，一是财政班，二是银行班，我就进了银行班。到了毕业的时候，人行武汉分行恰好到学校招人，学校首先推荐了我和其他几名同学，我就进了机关单位，工作以后我也是一边干事一边学习。

1980 年 10 月参加工作，因为住在单位，我每天早晚基本都在学习。当时让我收获最大的一套书是共三册的《〈资本论〉解说》（厦门大学王亚楠主编）。这套书对资本论的解读通俗易懂，讲得很好。当时武汉分行条件比较好，成立了研究室，订了很多杂志，像《中国社会科学》除了内刊之外还有一些未定稿，包括一些经济研究的参考资料，在当时都是没有公开发表的文章。至少从 1982 年到 1992 年这十年间，我每天都在大量阅读，吸收新的知识。

我常常和年轻人讲的一个观点就是：一个人未来想要在某个领域真正出众，往往需要坚持 10 年不断地钻研和学习。《异类》这本书就提出了一个“万时定律”，每天认真工作三小时下来，大约十年时间，就是一万小时，才能成为某一领域的专家。在人行武汉分行的那十年时间，对我今后的工作和学习至关重要。在上世纪 80 年代，中国金融领域最前沿的理念和实践就集中在人行。当时五道口也请了很多外籍老师，还有国际金融组织的一些专家都经常来人行讲课和指导，我的收获很大。

我记得大约三年前我到日本参加一个论坛。我在演讲中提到，有 3 位日本人令我很敬佩，第一位是庆应大学校长福泽谕吉，他对日本现代脱亚入欧的启蒙贡献最大。福泽谕吉在欧美生活了 20 几年，对欧美精神有着深刻的观察体验。他组织了日本的当政者到欧洲、美国进行长时间的学习考察。福泽谕吉写了《文明论概略》这本书，他的理论水平可以说超出了当时的中国学者，甚至对中国道教和佛教的见解在中国学界中都很少见。第二位就是稻盛和夫，他一生做成功了好几个大型企业，80 岁还拯救了日本航空，他把西方管理理念运用到企业经营当中，形成了自己的东西，他的“阿米巴经营”经营理论非常独到。第三位就是当年人行请来讲课的时任日本央行研究所所长铃木淑夫，他当时讲的是中央银行如何调控，以及调控的终极目标如何传导等问题。

有时候，人的命运会发生很有趣的转变。我从一个当时平台较低的财贸学校，毕业后到了人行这样一个制高点，中国金融行业最好的平台，这是开始没想到的人生转变。我的人生哲学是：每到一个位置就要全力以赴。在人行的时候，我每天早上到单位都是最早，一到单位就先做清洁，给老同志泡好茶。各种事情都主动去做，像搬杂物、抄写材料、写悼词等不分类别。我觉得，年轻的时候，做什么事情对自己都会有帮助，不要计较有没有利益和回报。只要坚持做到了，就一定有一个好的未来。

问：从人民银行到深交所，从大型券商到场外市场，您可以说是见证了中国所有金融业态的变化和改革。几乎每一个十年，您的职业经历都会有一个大的转变，接受一个全新的挑战，那么您做出职业选择的判断依据与原则是什么呢？

胡：应该是 1992 年，深圳这边一直有企业想让我过来，我也到深圳先后考察了几家单位。1993 年，夏斌（五道口 1981 级硕士校友）调任深交所总经理，他跟我说深交所是全国性的单位，希望我过来。深交所在 90 年代就是一个最有活力、最前沿的地方。于是我在 1993 年 5 月份到了深交所，也算正式来到深圳。

到了深交所以后，除了日常工作以外，我还做了一些文化建设或者专业建设方面的工作。当时深交所主办的《证券市场导报》发展遇到困境，我接手过来，确定了内容上要走专业路子，不搞政策评论，不追逐市场表象，设计上达到国际上的杂志水平，打造全新的风格。后来《证券市场导报》成为了资本市场领域最权威、最专业的刊物，也是当时很多大学生的必读刊物。《证券市场导报》一直到现在都还保持着以前的基本风格。

1996 年，我在深交所创立了综合研究所。后来有一回金融系统内部进行论文评比，采用匿名投票方式，入选论文半数以上都是深交所综合研究所的。1998 年，我又创建了深交所博士后工作站。当时入站人员很多都是国外留学回来的。每一个人来了之后，我要求他们的研究方法不能跟别人一样，只能先做专题，不能搞理论性太强的研究。专题研究是什么呢？比方说，研究某一行业或某一省份的企业上市后的表现，然后把研究报告寄给某一行业或者某一省份的领导。专题研究做好了之后，才能去做更有理论性的研究。结果第一批招了 10 名博士后，没有一个达到要求，第二批最后只留下一个，其他人都走了。这种情况下，我仍然坚持我的主张。后来我们拿出来的报告就很有分量。我建立博士后工作站，一方面是研究专题，另一方面也是把知名大学最前沿的教授和证监会有关专家都团结起来，这也是一种竞争办法。一直到现在，深交所博士后工作站的规模和影响力仍然排在全国前列。

在深交所工作近 10 年之后，我感觉到在一个地方工作太久了，接触到的信息都差不多，人的思维方式逐渐被同化，需要换一个新的环境。

问：所以您选择了国信证券？

胡：当时也有各方面的考虑，恰好这时国信证券邀请我当总裁，于是我就答应了。2002 年底我就去了国信证券。当时 46 岁，干劲十足，当然现在干劲也很大（笑）。

从那时起一直到 2006 年，可以说是我人生中职业考验最艰难的时期，当时全国证券公司倒闭了大约三分之一。这个艰难阶段我把国信证券的基础打牢了，经纪、投行、研究、资管、投资每个领域都按照自己的理解，然后进行了微观制度设计。我坚信只要做好准备，市场机会一定会到来。果然从 2006 年市场行情开始好转以后，国信证券多项业务都排在前面。后来证监会每年对证券公司进行综合排名，国信证券很多时候都是第一名。可以说，我到国信证券之后，对证券公司运作管理进行了一系列创新，重新设计了企业的微观制度。一般总经理不愿意做这样的事情，因为一是很难马上见效，二是很难全面做起来。

拿投行来说，按国际流程一般分为承揽、承做、承销几个阶段。但我理解在中国不能采用这种体制，因为这需要流程管理之间高度配合，效率才能高。因此，我设计了“准合伙人制度”。我对投行的人说，只要遵守规则就相当于有了投行牌照，作为总经理必须对承销保荐的公司负全责，出了问题就找你。采取这种方式以后，国信证券吸引了大量的外部人才和力量，当时仅投行事业部就接近 20 个业务部门。

研究上，我在行业率先推行了“首席分析师”制度。我是证券行业第一个为首席分析师定价的人。证券分析师自己创造的价值往往与公司的判断不一样。很多证券公司办了研究所之后，发现没什么作用，后来骑虎难下，有作用的人也没有得到价值认定。我创建首席分析师制度，首先是定价，如果分析师水平在行业领先，薪酬 30–50 万，这在当时已经很高了，当然前提是必须达到标准。还有我们给首席分析师的待遇很高，配有独立办公室，可以自选秘书一名，帮助解决文书方面的工作。配备独立办公室是为了便于首席分析师工作，也为保守商业机密创造了条件。

我在国信证券工作了将近 12 年，在经纪、投行、研究、资管、自营这五大核心领域，基本上都形成了一整套体系，这也是对我职业人生的全面考验。12 年间，我做到了每次开会都有录音和纪要，所有资料必须留存，所有决议每个人都要签字。在公司管理上很到位，权力下放也很多，但运作都很有序，因为内在要求其实很高。

但是工作超过 10 年以后，我就感觉要离开了。十年一转折，这可能已经成为一个心理定律。

问：在国信证券任职期间，您倾力改革，创造出令市场瞩目的“红岭中模式”和“泰然九模式”，并推出“准企业家制度”和“准合伙人”制度；如今您投身场外市场，积极探索新型交易市场的理念和形态，似乎一直都在扮演着金融行业“开拓者”的角色，能否请您跟我们谈谈您所经历和理解的所谓“创新”呢？

胡：我的职业习惯是做一件事情就要想办法达到相关领域的最高境界，并且要寻找到最佳方式。首先要判断一件事该怎么做，并且通过不断学习寻找理论依据。如果所做的事情不能从理论上解释，就有可能不正确。比如我在国信证券营业部推行的“准企业家制度”，如果只是简单放权，那会出现很多问题。我推行这套制度的关键在于明确了责权利边界，这是必备条件。而且“企业家”这个称谓能够提升大家对岗位的认可程度。人往往都是这样，只要认可他，就会觉得自己很有分量。

每到一个地方工作，我推行的制度或改革从理论上都是可以解释的。像“多星点联邦制”，由若干个体构成一个整体，联邦就做联邦的事，各体就做个体的事。这样责权利划分很清晰，整个战略很明确，效率也最高。来到前海股权交易中心之后，我又开始探索区域股权市场的一整套运作体系。

现在区域股权市场整个框架与我们这几年在前线的实践有很大关系。我首先认为股权交易中心不能走交易所的路子，弄清楚这一点之后才开始一步步探索。我在前海股权交易中心探索的这套体系，不管是理论上还是实践上都走在了全国前列。我对股权市场一套理论有完整的思考，这既要求高度专业化，同时又要对整个资本市场有非常系统的经历，才能说得清楚。很多人心目当中只有交易所市场，没有其他的市场组织形式。我当年一出来的时候，前海股权交易中心在运作机制和制度设计层面就已经跟别的地方都不一样。一开始公司全部是国有企业出资，运作了两年多以后，又引入了民营企业和上市公司，这样就可以更好地按照市场化方式一步步运作。

问：前海股权交易中心成立五年来，可以说已经形成了一套沪深交易所之外的新兴业务体系，在某种意义上成为全国场外市场发展的风向标。您对于前海股权交易中心下一步的规划或是未来的构想是什么呢？

胡：我一直认为，交易所市场筹集的钱很少真正用到企业上，大部分都是为了推高交易。如果我建设一个新的市场，要实现企业与资金的真正对接，中间环节会比较简单，前海股权交易中心正好给了我这个机会。

区域股权市场如果做成了，会比传统的证券公司前景大得多，我对此充满期待和信心。可以从以下几点说明：首先，交易所是高度工业文明的产物，通过交易所能募集工业大规模生产所需要的资本，这是最快最直接的一种方式，而且能够让普通人参与投资，同时能够极大扩大企业规模。交易所的巨大弊端在于只有极少数企业才能适应，而且必须是相对成熟的企业。其次，我们现在进入了一个信息化社会，特点是个性化、多元化、多变性，这都是新型企业形态出现的原因。

德鲁克提出，21 世纪的企业形态主要有两种，第一种企业形态相当于音乐乐队，它的组合音响是各种乐器构成的，彼此间没有高低，没有层级，大家都是平等的，都是根据统一的标准和目标来完成事情，这不同于工业文明下的科层体系；第二种企业形态相当于球队，每一位成员都能发挥各自的作用，并且要根据对手变化情况不断调整。所以，当小型化、多元

化、易变性的企业大量出现以后，交易所的组织方式就不适应了。股权市场的出现，恰好有望解决交易所高度标准化的问题。再次，信息文明出现之后，信息成本降低到了可以忽悠不计的程度。原来交易所市场维持运营需要一个强制性的信息披露制度，但这么做的刚性成本和潜在成本都很高。其实有些市场理论假设是不存在的。我们不可能做到让每一个人都在没有时间差的情况下随时掌握企业变化，强制性信息披露只是增强了这方面的有效性。现在信息成本很低，我们通过股权市场基本上有希望实现上面说的目标。特别是未来 5G 出现以后，能更有效地呈现企业状况。最后，工业文明的一个巨大进步在于，任何事物都可以按照标准化方式来表达和解释。我们通常会用财务指标来揭示企业状况，任何企业都可以找到一个统一的衡量标准，但不足在于财务指标越来越难以反映企业的全部状况，特别是阶段性差异。信息文明出现以后，既能从财务、也能从“画像”等多个层面来呈现企业状况。总之，股权市场未来前景非常巨大。

美国未来学家戴维·霍尔写了一本书叫《大转折时代》，认为人类从 2010 年开始进入了一个大转折时期，其中提到 10 年之后会出现一个完全不同于现有交易所的新型交易所。另外，区块链技术虽然仍处于争论阶段，目前主要运用在比特币、以太坊等领域，但这一技术的出现为新型交易所运作提供了基础。我期待今后私募股权交易能够通过区块链技术实现破题。如果这个目标真能实现，未来区域股权市场的意义就真正体现出来了。这个市场的特征既很简洁，又很贴近现实，它的起点不像交易所那样高度标准化，而且门槛不高。其实中国在交易所的组织体系上是领先的。全世界的场内交易市场都是集中性的，交易所可以说是工业文明社会最高程度的一种垄断，没有哪个领域垄断性有那么强。

中国现在允许各地进行股权市场试验，把非标准股票做成一个相对集中的市场，这是一个巨大的进步和创造。通过这种有组织的方式，加上政府出台的一些制度和规定，市场慢慢做起来的可能性很大。也就是说，交易所是一个高度标准化的股票市场，这里是一个非标准化的股权市场，它的运用范围广得多，适应企业的面宽得多。

问：您可以说是中国金融改革开放 40 年的亲历者，特别是深圳这座城市，作为改革桥头堡取得了诸多骄人的成绩，那么站在新的历史起点，深圳亦希望借由新一轮改革开放的探索，在包括投资便利化、金融开放创新、人才管理改革等多方面寻找新的发展机遇。请您从个人经验和理解的角度谈谈深圳改革开放如何再出发？

胡：深圳一个有利条件就是创业者和高科技企业的能量越来越大。深圳的市场能量已经到了很高的阶段，各种基础都很好。这里的高科技企业上万家，而且民营企业大量崛起，像华为、腾讯已成为本土的标杆企业。民营企业机制的好处在于对事情的理解和运作的专业性，以及对人才的集聚作用。当然完全市场化带来的一个问题就是，如果民营企业的领头人境界不高，企业想做大不太可能；反之，企业能量就会很强。华为就是最典型的。

深圳创投机构的数量在全国居于前列，未来有望超过北京、上海。有位英国人甚至认为，深圳的创投力量在全世界都属于前列。另外深交所对创业者的激励和它所带来的信息量也是其他地方很难相比的，人才和信息都在这里交汇。

广东每个阶段都能创造出一个全国性的题材。从之前的“前海自贸区”到现在的发展粤

胡继之（右一）

港澳大湾区。湾区本来是对自然形态的描绘，现在有了政府的组织协调和推动，就完全不一样了。最近深圳开出了全国首张区块链电子发票，这是新的风向标。深圳几乎每个领域都有很前沿的公司和很前沿的做法。回想上世纪 80 年代，深圳已经慢慢开始聚集全国的精英，比如招商银行和平安保险，90 年代初又有了深交所的出现。可以说，深圳现在总体能量很大，有很多市场最前沿的东西。美国人曾写过一本书叫做《日本第一》，从若干领域总结了哪些方面日本是第一的。深圳现在也有很多排名第一的领域，而且潜力巨大。

问：您从 1996 年起就开始担任五道口的硕士生导师，目前指导过 27 名硕士生。您能回忆起当时是怎样一个契机促成了您跟道口的缘分吗？虽然平时公务繁忙，但是却一直很关心学生们的学习与事业发展。跟学生之间有没有一些印象深刻的事情可以跟我们分享？

胡：当时我在证监会编写《证券知识读本》，有一个周末回来，戈志喜当时是五道口的招生老师，打电话让我去做一回五道口学生的论文答辩老师。在论文答辩过程中，有位学生对老师的评价不服，起了争论，一时冷场。在这种情况下，记得我从相关问题的起源和演变一路解释下来，讲完之后大家都不再争论了。后来戈老师就请我去五道口当导师，并且派了一位学生过来。从此我就开始指导五道口的学生写研究报告，一直到现在都还在带学生。

首先，清华的学生天分卓越，非常优秀，跟他们打交道可以让自己变得更优秀。第二，我内心对人才非常敬重和喜欢，如果我发现学生有潜力，工作安排上也可以考虑。在和学生的交往过程当中，不管是选课题，还是讨论社会或者人生层面的一些问题，我都会和他们交流。该提要求时提要求，该谈心时谈心，目的是帮助学生走上人生更高的阶梯。我首先要求学生认真对待论文，要不断挑战自己，要把论文当作以后工作最好的敲门砖。我期待学生不管走到哪里，别人都能通过论文认可他的专业水平。我偶尔也会和学生们交流我的职业经历。学金融的人，掌握书本知识其实只是极少的部分，对周围事情如何判断才最重要。在我力所能及范围内，如果能为学生成功做一点事情，我会非常开心。总之，日常有机会的时候，我会跟学生交流个人对社会上一些事情的理解。无论作为领导还是老师，我传递的思想基本比较正确，用自己的方式无形中去影响学生，传导正能量，包括对他们前景的鼓励。

问：自 1981 年成立以来，五道口金融学院经历了近 40 年的发展历程，在此期间为我国的金融领域输送了大批人才，因为您自身有着丰富的理论和实践经验，所以想请您为未来中国金融教育和金融人才培养提一些建议？

胡：人才需要“德智体美劳”全面发展，我想五道口是不是应该在“美”和“劳”方面再多投入一些经历。说起“美”，我对工作的要求区别于一般人的一个特点，就是不会一味追求功能性，而忽略了人们对美的向往和追求。我当时在深交所招聘研究员，一份通知表达什么内容、怎么设计都有讲究，要让录取者感到备受鼓舞；招聘的一整套场景设计要让应聘人员感受到一种新的意境。国信证券每年举办年会，大家从一进入酒店就能感受到整个公司的层次和追求的境界。“美”的作用相当大，还能陶冶情操。

另外还有一点很重要的是，虽然西方工业文明是人类文明的一个高峰，但并不是终点，我们可以学习，但也不能盲目。一个人过分崇洋媚外，会降低自己的认知能力。一位哲学家曾说过类似的话，大意是一个人的专业化程度越深，与外界就会越隔离。其实强调的重点就是人要有自己的认知能力，不能太受外界影响。美国学者福山提出了“历史终结论”，认为西方文明代表的发展模式具有终结性。现在美国文明存在的问题越来越多，需要我们重新探讨。原来美国通过殖民、军事扩张和金融垄断等方式，在全世界范围内进行分工。比如美国做设计，非洲提供原料，中国提供加工厂，这是所谓的华盛顿模式。现在习近平主席探索的是另一种模式，我们倡导的理念深入人心，同时也是一种文明传播。中国以自己的方式帮助达成共赢，不干预其他国家的制度。A

2009 年 10 月 30 日，胡继之代表保荐机构致辞

记我的老师胡继之

文 蒋国云 / 1996 级硕士校友　深圳市瀚信资产管理有限公司

我是胡老师在五道口指导的第一位学生，直到现在我都记得第一次见到老师的感受：文如其人。胡老师的为人宽厚，治学严谨，从他的文章里就能略知一二，见到老师与他交谈之后，我更是感触颇深。

胡老师对我人格的培养与事业的发展产生了深远的影响。我尤其记得当年胡老师指导我毕业论文的写作，我原本觉得这件事情很简单，但是第一次交到老师手里的初稿被他批评的一塌糊涂，原文几乎没有可取之处，后来经过了二十几次的修改和多次与胡老师交流沟通，最终成文定稿。我回过头去看我的毕业论文和第一次交给老师的初稿之间，几乎修改了百分之九十五以上，这件事对我一生都影响深远，也是胡老师交给我一个做人做事最基本的态度，就是务实与严谨，这是我现在做任何事情最基本的原则。

在生活当中，胡老师也时刻心系学生，当年还没从学校毕业，我在深交所实习，每个月的收入只有寥寥几百块的实习工资，胡老师害怕我生活上有困难，鼓励我去参加深交所内部的学术活动，参与课题研究，这样我就可以通过自己的劳动得到一定的课题经费作为报酬，同时改善自己的生活。胡老师细心周到，把学生学习生活工作的方方面面都考虑的周全，而他的关心又总是润物细无声般地渗入到学生的心里。

从人民银行到深交所，从大型券商到场外市场，胡老师可以说是见证了中国所有金融业态的变化和改革，并始终走在金融开拓创新的最前沿。国信证券是在胡老师的领导下成为国内最强大的证券公司之一，开创了诸多国内最新的证券公司业务模式与发展方式。而胡老师毫无疑问作为公司最核心的“大脑”，始终站在战略的制高点，看得更高远，想得更深刻，引领企业向正确的方向发展。我跟胡老师相处多年，深感他战略思维的高度以及深谋远虑的智慧，而更重要的是，他又在制度设计和实际操作中讲究脚踏实地。既有战略发展眼光又有落实计划的魄力，这是我一直在向胡老师学习的。

抱着喜欢深圳这座城市以及想要从事证券行业的简单想法，我在初入道口之时选择了彼时任职于深交所的胡老师做我的导师，无意中成就了我一生的幸运。所以我也想借此机会感谢胡老师的关心与栽培，才能有我今天的成长；同时祝愿胡老师在前海股权交易中心的事业一路顺利；最后最重要的是希望胡老师注意休息，身体健康。A

守正笃行
——记胡继之老师

文 吴俊峰 / 2002级硕士 北京清和泉资本

一转眼毕业十多年了，作为中国证券市场的从业者，亲历了市场的数次激荡与轮回，见到过狂热与低迷，体验过信心爆棚与自我怀疑，但无论如何中国的资本市场一直再向前发展，始终有它内在的价值规律和行事准则，行万道之和，故而久矣，而教会我“道”的人，就是胡继之老师。

2003 年选导师时正值 A 股市场的熊市，同学们更多谈论的是将来要进大银行和监管机构之类的话题，而我却始终认为资本市场才是未来中国最具挑战和活力的领域，尤其是看了胡老师在担任深交所常务副总经理时的文章《创业板市场与深交所使命》，立刻感受到胡老师看问题之高远和深刻，文中不仅提出在中国推出创业板的战略意义，而且还规划出了深交所的具体准备和实施步骤，胡老师知行合一的行事特点让我印象极为深刻，文中提到“未来经济发展取决于新经济的发展速度和带动能力，而新经济的发展依赖于一个成熟发达，充满活力的创业板市场”，重视制度创新，勇于改革，不正是我们年轻人所向往的发展状态吗。

2004 年春节后我来到胡老师任总裁的国信证券实习，现在仍然清晰记得胡老师非常和蔼地询问了我的研究和工作兴趣，当我提出希望去投行部门实习时，胡老师说你应该先去研究所学习一阵，后来我才逐渐体会到老师的深意——知先于行，对于刚入行的人来说，先弄清楚资本市场运行的规律和本质，才能少走弯路，避免四处碰壁。

我在国信证券实习的时间大概一年多，亲眼见证了国信证券在胡老师领导下的快速发展，从 2004 年 5 月开始，胡老师明确了国信未来的前进路径，正式实施“1234 战略”即“一个中心，两个转变，三大基业，四大核心竞争力”，并按此思路进行了系列战略布局。包括大刀阔斧清理不规范的资产管理业务，通过国债回购等方式填补了资金漏洞，同时全面压缩规模过大、风险过高的自营业务。胡老师还交给我们研究所一个课题，深入研究国际大型投行的业务结构和风控制度，当国内各家券商还在追求自营等风险较大的买方业务时，国信证券已经在积极向提供综合服务的卖方业务转型了。事实证明，正是这颇具前瞻性的举措让国信减负前行、轻装上阵，为后期的发展打下了坚实的基础。与此同时，胡老师及时把握住行业未来的发展趋势，重点布局战略性新业务，推出了后来享誉行业的若干创新型制度——经纪业务准企业家制度，投行业务准合伙人制度，研究业务首席分析师制度等。

胡老师在百忙之中会不时地给我指导和教诲，老师性格爽朗，当聊到生活，兴趣爱好等话题时，气氛往往宽松和幽默，但涉及学业和工作时，老师又像一位“严父”，至今我仍清晰记得和胡老师的一次谈话。那是在国信证券食堂吃早餐时，老师问我最近看了哪些行业研究报告，有什么体会。那时还充满书生气的我随口回答说那些合资券商写的研究报告也就那么回事，就数据比较多。老师突然很严肃地批评我，说看问题不能那么肤浅，好的研究报告一定有它内在的逻辑和分析框架，看问题要分析本质。

“分析问题要看重逻辑和本质”，这是“道”的问题，是“守正”的问题，老师适时的教诲让我顿悟，尤其是做投资研究工作，就是要找到一个行业，一家公司本质的规律，来不得半点投机取巧和虚假，因为资本市场是有效的，价格终将向价值回归。

2014 年之后胡老师的主要精力放在了前海股权交易中心，继续着新的征程，老师不仅是一位学者，更是一位行动者，老师的言行对我们同门师兄弟来说是最好的榜样，踏踏实实做好分内之事，向所追寻的目标进发。A

胡继之

悠然处，高山景行

文 孙林 / 2012 级硕士校友 西南证券

成为胡继之老师的学生实属一件幸事。

胡老师是中国金融变革的亲历者，从人民银行、深交所、国信证券到现在的前海股权交易中心，每一个阶段都留下了浓墨重彩的一笔。特别是在国信证券，胡老师凭借超凡的市场意识进行大刀阔斧的改革，充分激发员工活力，带领国信证券从一家中小券商变成全国排名靠前的大型券商。

胡老师曾描述前海股权交易中心“这是个新事物，也不见得成功，它是一项关于未来的事情。”本可功成身退，却选择再次“涉险”。润物无声，我被胡老师这种敢于“二次创业”、勇敢自信的精神所打动。

成为胡老师学生后，第一次拜访胡老师，胡老师问及我的研究方向和职业选择，自己当时正处于迷茫状态，也就毫无头绪的挑时髦的“大银行”、“大资管”乱说一通。胡老师没有直接评论我的想法，而是讲了下他自己切身的职业选择，不仅契合自身兴趣与专长，又与时代大背景相辅相成。受胡老师的启发和指点，我选择毕业后在西南证券从事并购重组工作。

毕业后，大家分散各地，见面实属不易，老师的教诲是最大的期许，所幸的是，通讯的进步，我们虽隔千里，感在咫尺，老师常在微信群里分享他的心得并关注我们每个人的成长。“祝愿大成”是胡老师对我们的祝福与鼓励，也成了我的“每日三省吾身”，我便心怀满满斗志，勇面挑战。

您召唤我们成为学生，我们追随您砥砺前行。A

胡继之

2010 年 10 月 29 日，第一届创业板专家咨询委员会成立大会暨创业板市场与与战略性新兴产业发展研讨会在深圳举行，胡继之出席仪式

常思师恩在，怀归方远

文 葛立群 / 2013 级硕士校友 国海证券

道口传统是研一下学期分配导师，小院人不多，导师名单张贴在宿舍楼过道布告栏上，大家在心仪的导师后面写上自己名字即可，形式随意却有着小院惯常的民主和温馨。

作为一个来自山里的孩子，胡老师往昔的基层经历又怎能不让我感慨来时的初心呢？等待确认的日子里，颇为忐忑，学院通知老师已经同意后，才觉尘埃落定，我和胡老师的师生缘分也自此开始。

老师的耳提面命颇似禅宗的直入见性。初次拜见，我开口不过数语，老师即告诫我不要有书生气。寥寥几个字，似一道灵光直击我的内心深处，久久不绝。多么平常的一句话，却也正如佛号的殊胜非信徒是不能感知的。自此以来，尤其是工作中每遇到不顺心，我常反思自己是不是书生气了，便也平心静气了很多，屡试不爽。

记忆深刻的是老师的笑声。很难想象这样一位体制内曾工作数十年且业界颇具威望的企业家，笑起来竟是那样的开怀爽朗，我想熟识老师的人，在这笑声中体会到更多的是他的真诚和赤子心。你看，他是那么的正气浩然，所以监管座谈会中敢言“一个长期让投资者亏损的市场，我都怀疑我们从事这项事业的正义性”。

面见老师，总能感受到他眉宇间的坚毅。他教导我们做事情要久久为功，不要随波逐流。是的，他自己即是如此，他的身教实在有太多的光芒。17 岁就当上生产队长，人民银行基层工作得到总行领导赏识，交易所工作中把证券时报办的有声有色，国信 12 年带领企业蜕变有目共睹，而今全身心投入前海股权交易中心的开创事业中，媒体报道“未来战士再出发”，我想其中所表达的既有老师眼光长远，又有他性格中的坚强刚毅。

胡老师当年应唐旭老师之邀受聘道口导师，自 1996 年至今，在道口教导的学生已近三十人，大家受益师恩绵长，师门情谊愈发的深厚。

捉笔至此，老师教诲历历在目，声声教导犹在耳畔。最后，将胡老师的祝福和期待，与道口诸君共勉：

卓越理事业，平凡度人生。

Report
专题

汇流成海 扬帆远航
——2018 开学季

学院2018年开学典礼
清华五道口
清华大学五道口金融学院开学典礼
TSINGHUA UNIVERSITY PBC SCHOOL OF FINANCE WELCOME CEREMONY

TSINGHUA
1911

2018 清华大学五道口金融学
TSINGHUA UNIVERSITY PBC SCHOOL OF FINAN
时间：2018年9月12日
地点：清华大学 大礼

吴晓灵院长在清华大学五道口金融学院2018 年开学典礼上的致辞

吴晓灵

各位来宾、老师们、同学们：

大家下午好！

今天我们在这里隆重举行清华大学五道口金融学院 2018 年开学典礼。在座的各位新同学，你们将成为五道口小院的新主人，请允许我代表学院全体师生，向你们表示最热烈的欢迎，同时也向辛勤培育你们的老师和始终关爱你们的家人，表示衷心的感谢！

因为有了你们，“不怕苦，敢为先，讲团结，重贡献”的五道口精神，得以薪火相传；因为有了你们，中国金融改革与发展的伟大事业，将生生不息！

从中国人民银行研究生部，到清华大学五道口金融学院，砥砺三十余载，求索几代人。五道口曾与中国金融改革开放同行，未来，五道口还将与中国金融国际化同行。

今年是中国改革开放四十年，中国社会经济发展又进入了一个关键时期。回顾四十年的历程，我们有什么体会，对未来又有什么期许呢？借此开学之际，作为学姐，想谈点个人的体会。

一、 解放思想，更新理念，推动实践

十年文革后的中国靠什么走出思想的迷茫，走上了经济发展的道路？靠的是实事求是的思想路线和回归为民众谋幸福的初衷。是小岗村村民的生死状撕开了计划经济的裂缝，用联产承包到户解决了中国人的吃饭问题；是广东人的拼死泅渡香港，推动了经济特区的建立，打开了中国的大门。这些决策的依据是实事求是地看到了包产到户的成效，看到了内地与香港的差距，是为了民众的生存和幸福。改革开放的实践证明只要尊重民众追求幸福的权利，给他们生产的条件和自由，他们就能创造奇迹。四十年后的今天我们不能忘记改革的出发点，好了伤疤忘了疼。

今天大家走进了清华大学五道口金融学院的小院，在思想的殿堂更要解放思想，转变理念。是市场经济取向的改革将金融从管理经济的工具引向了配置资源的方向。金融发展的基石是交易主体的产权明晰、交易自主和信守契约，金融赖以生存的基础是经济活动的良性循环。我们要突破金融精英的思维，切实以客户为上帝，方便客户、服务客户与客户同发展共生存，在经济困难的时候更要尽力帮助企业渡过难关才能让自己走出困境。我们要克服人性的贪婪和资本的贪婪，在收入差距扩大、财富分配不均、社会分化的今天，我们更要修炼自身，以人文关怀发现商机，用普惠金融给每一个想改变自己命运的人一次机会。我们也要破除把金融视同财政的观念，坚守金融的本质，将本求利，提升自我，以诚信精神和风险控制水平服务客户，与客户共赢，提高金融配置效益。

二、 践行法治，积跬步，以致千里

十年文革最大的教训是社会失序，公民甚至领导的人身权利都没有保障。建立“法治国家”是党和国家痛定思痛的理性选择，于是有了宪法的历次修改。社会实践中时而发生的悲剧都触动了人们的思考并不断推动着法律和司法环境的完善，在此过程中社会也在逐渐前行。时至今日，中国法律不可谓不多，但最大的问题是有法不依、执法不严、违法成本太低。在社会利益多元、利益固化、社会矛盾有激化趋势的今天，在法律框架下争取和维护各类主体的合法权益，更是法治完善和社会进步的动力。我们应向为声张公平正义而努力的律师、新闻工作者致敬，向敢于在不平中发声的人们致敬，是他们的努力揭示了问题，促成了政策和法律的完善，比如众所周知的孙志刚事件。

金融是基于信用的经济活动，是公民财产的运用形式，其巨大的外部效应决定了它必须基于规则之上。金融从业人员更应敬畏规则、信守契约，守法合规应是金融机构发展的首要准则。用金融法规保护公民合法财产的保值增值和金融资源的有效配置，是金融监管的职责。但多年来规避监管成为一些人金融创新的动力，酿成了巨大的风险，而“保姆式”的监管又延迟了风险的暴露，让社会付出了更多的代价。我们承认监管和法规有滞后于实践的时候，顺应市场需求进行创新是金融发展的推动力。但这需求应是市场的难点和痛点，而不是金融机构为展业而人为创造的需求。与监管当局就法规的局限沟通、为展业寻求适当的环境是金融机构发展的正道。当前暴露的金融风险是我们树立合规意识和完善法规的好时机，是推动

金融规范发展的好时机。这时机的运用既来自监管当局对自身定位的反省和对法规有效性的总结，也应来自市场对自身权利的维护。用法律的武器维护自身合法权利就是对法律法规的实践，也会在实践中发现法律法规的漏洞，推动法律法规的完善。

三、 坚守信念，有为担当，创新前行

改革开放四十年的成就来自改革者的执着追求和有为担当。他们或是一个普通公民，或是一个企业家，或是某个层级的领导，但他们都有一个共同的特点就是执着追求，有所作为，敢于担当。是以邓小平同志为代表的老一代领导，不忘革命的初心，拨乱反正，让中国这条航船走上了改善人民生活、以经济建设为中心的道路，让中国加入世贸组织，使中国进入了全球化的轨道。是袁庚等一批基层领导不谓艰险，在力所能及的范围内为企业创造了良好的社会环境，用事实为改革开路前行。是无数企业家为了货通天下，为了提高经营效率，为了改革企业经营机制做了第一个吃螃蟹的人，他们或成为改革的英雄，或几经起伏吃尽苦头，但就是他们的行动突破了藩篱，改变了政策或法规，换来了今天的营商环境。是制度改革和创新让中国取得了今天世界第二经济体的地位。

我们都是改革的受益者，不论受益大小，我们都过上了小康生活。今天入学的同学，能进入五道口金融学院学习的同学，都是社会的佼佼者。你们不应该只是改革成果的享受者，更应当是改革的继承者和推动者。当前中国金融业正面临“服务实体经济、防范金融风险、深化金融改革”三项艰巨任务，我们的学习和研究也不能离开这历史的主题。五道口曾为金融改革培养了许多高素质的人才。在世界形势错综复杂，国内改革形势扑朔迷离的今天，我们更应坚定只有改革开放能让中国民富国强的信心，用有为担当的精神，践行学院的宗旨：“培养金融领袖，引领金融实践，贡献民族复兴，促进世界和谐。”让我们每一个同学都能成为有独立思考精神、有经世济民胸怀的金融从业人员或经济工作者；让我们在自己的岗位上践行诚实信用的契约精神，用我们的努力和担当为社会创造一个良好的发展环境，涓涓细流汇成海，扬帆远航总有时！

谢谢大家！

吴晓灵

王一出

2018 级博士生代表王一出发言

各位老师、同学们，大家好！

我是五道口金融学院 2018 级金融学博士新生王一出，很荣幸能够在今天这样一个特殊的日子里正式成为道口大家庭的一员。

我本科就读于北京大学的物理学院，从地理位置上看，那是一个离清华最近的地方。因此对于既是“相爱相杀”也是“老夫老妻”的“隔壁”，我们自然也是颇为关注。而在我上学的那几年里，清华最大的新闻之一就是与人民银行联合成立了五道口金融学院。这样一个当时的“大新闻”不仅让我关注到了坐落于我家附近的这所学院，关注到了它独特的使命感和家

国情怀,也更引发了我对金融这门学问的兴趣。我发现这个领域是如此的包罗万象、魅力无穷，一门货币银行学可以通论古今，而行为金融学则又牵涉人类最细微的心理和行为倾向。最终从兴趣出发，我立志走学术道路，成为一名金融研究者。所以，道口在我心里是有一份特殊的牵挂和情结的，它不仅是我选择攻读最高学历的目的地，更是我对这门学问的初心。也正是因此,尽管面对海外一些商学院的学习机会，我依然毫不犹豫地选择了清华五道口，选择了这所中国金融的最高学府，选择了这份初心。

可以说，我们作为博士生是在一个非常特别的时点来到道口的。今年不仅距离第一家由中国人创办的股票交易所“北京交易所”的成立整整一百年，更是有着改革开放 40 周年的重大意义。顺应中国的发展和改革开放的需要，五道口金融学院及其前身——中国人民银行研究生部——的博士生培养始于整整 30 年前的 1987 年，在这 30 年的历程里，共有 256 名金融学博士在这座小院里“成功孵化”、“顺利上市”，其中更是有不少学长学姐成为了在金融领域从监管、银行，到证券、基金、保险等等各行各业的领军者。而在学院并入清华大学，成立五道口金融学院的 6 年来，随着一系列与世界顶尖商学院接轨的教育教学体系改革的实施，也已经有越来越多的博士毕业生选择投身学术界，向世界讲述中国故事、展示中国风采、发出中国声音。道口人作为一个群体，无疑为祖国的改革开放和经济金融的高速发展做出了应有的努力和贡献，也无疑践行了“培养金融领袖，引领金融实践”的使命和责任。

当然，今天我们已经置身其中，我们将不再仅仅是道口辉煌历史的见证者，而更是它美好未来的创造者。

与金融市场的日新月异一样，当今的金融学术研究也处于快速变化和发展的时期。互联网、大数据、人工智能，种种“技术冲击”都在共同深刻改变着金融业态，也对金融学现有的理论体系和研究方法提出了新的要求。例如证券市场上高频交易的发展让人们开始不断反思“信息不对称”和“市场福利”的根本含义，而物联网、云服务、智能定制等一系列构想的实践也让新的商业模式理论呼之欲出。这对我们来说，既是机遇也是挑战，更是历史摆在全体金融从业者和研究者面前的一个课题、一张考卷。而面对时代赋予我们的重大任务，道口人的回答都不仅仅代表了学院的声音，更会对中国未来的经济金融发展产生重要的影响。

但不论如何，从今天起，我们都正式成为了一名光荣的“道口人”。在未来的两年、三年、五年乃至更长的时间里，我们将与道口共同成长。我们中间会走出未来的学者、企业家、金融家和决策者，而道口的精神也将因此春风化雨、星火燎原，播撒在神州大地。我们也将有各自美好的青春记忆，而这里则是我们永远共同的起点和初心。

同学们，当我们还沉浸在成为一名道口人的喜悦中的时候，时代和历史的重任已经悄然担在了我们的肩头。每个人都会用一生的奉献和求索，交出自己作为新时代道口人的答案，而我们的答案，最终也将会汇聚成清华五道口下一个三十年的美好未来。

让我们并肩同行，让我们拭目以待。谢谢大家！Ⓐ

2018 级硕士生代表张晋研发言

张晋研

尊敬的各位领导、老师，亲爱的同学们：

大家好！我是清华五道口 2018 级金融硕士张晋研，很荣幸今天可以站在这里与各位分享我此时的感受。

我们正生活在一个瞬息万变的时代，科技的发展、文明的进步为我们带来了有质量、有尊严的生活，也为我们所处的金融行业的发展注入了充足的动力，扩展了前行的空间；但同时，新的发展阶段也涌现出很多新的问题，经济下行压力、金融风险防范、地缘政治摩擦等问题也在不断向我们发出挑战。

在这变化的大潮中，作为新时代的青年学子，清华五道口人，我们要主动担负起时代赋予的责任，更要拥有一颗坚定而勇敢的心（新）。

一方面，勇敢的心是指矢志不渝、不畏艰难的内心。在这里我想讲个小故事，我在大三选修过一门跳水课，这门课在全国的高校中唯清华独有，为我们任课的也是中国跳水“梦之队”的前金牌教练于芬老师，在最后一节课上，于老师希望我们都尽量尝试一次从最高的十米跳台跳下。虽然在奥运会上，专业选手们翻腾转体动作连贯一气呵成，但对初学者来讲，站在跳台上就好像身处蹦极台，面前是无尽深渊，身上还没系防护绳，那种恐惧一度让我望而却步，但最后我一咬牙一闭眼终于迈出了那一步，那种释放、自由和成就感令我至今难忘。之后每每遇到困难我都会想起那一刻，其实很多时候我们的担忧或是恐惧是来源于不足够了解，若我们被恐惧支配，很可能就会丧失突破边界和超越自我的机会，练就一颗勇敢的内心，才能“会当凌绝顶，一览众山小。”

另一方面，这个“心（新）”指的是不断创新的新。这是一个变革的时代，“创新”是当今社会的重要关键词，国家有制度创新、文化创新、科技创新，金融行业也在进行模式创新、监管创新等等，而我们，不论是应届毕业还是重返校园，来到五道口继续学业也都是一个新的开始。学无止境，道口也为大家提供了无止境的探索新知的机会，无论是丰富的课程设置、前沿的研究领域，还是充分的师生交流、强大的资源储备，都可以充分满足我们的求知欲，我们要抓住宝贵的机会，做到“苟日新，日日新，又日新”。

当今中国面临着前所未有的重大转变和挑战，只有不惧挑战、坚定变革，才能赢得成功、赢得尊重；作为五道口金融学院的学生，我们更应将国家的前途、民族的复兴作为义不容辞的责任，拥有一颗勇敢的内心，积极的革新自己的能力和知识，聆听时代召唤，为行业发展、国家兴盛贡献自己的力量。

谢谢大家！Ⓐ

陈佳蔚

2018 级清华 – 康奈尔双学位金融 MBA 学生代表陈佳蔚发言

尊敬的各位领导、老师，亲爱的同学们：

大家下午好！我是金融 MBA 2018 级新生陈佳蔚，很荣幸能够作为新生代表在这里发言。作为我们中的 1/79，我不足以代表其他 78 位来自各个领域的翘楚；但在五道口相遇，我们势必怀着同样的使命感、责任心；我们热切期待接下来两年艰苦卓绝却将收获颇丰的学习生活；我们摩拳擦掌，跃跃欲试。请允许我借此机会，表达这份大家共有的感激和期待。

首先，感谢各位领导和老师，以及坚守岗位、踏实奋进的校友、前辈们。是你们的辛勤付出让清华五道口成为享誉国际的金融院校，而我们 2018 级 MBA 新同学，在一路加速前进下相聚于此。从此我们有了一个新的名字——道口人。此刻大家一定和我一样，笃信：我已经准备好在这所金融黄埔大施拳脚，未来我们将时刻保持清醒的头脑，和奋斗的初心——尤其是刚刚结束的几天里，延安精神赋予我们的时代深思。我们坚信，未来艰苦卓绝的奋斗，是使命更是本心！

我曾经问自己，为什么要来到五道口？四年前，我从美国约翰霍普金斯大学毕业，带着成为金融职业经理人的梦想，加入了中金公司投行部。过去四年，我的大多数夜晚和双休日是在工作中度过的。同时，目睹众多行业前辈为中国带来了国外先进金融理念，因地制宜，调整适应于中国客观的经济生态。砥砺于此，我想：成为新时代中国金融的中坚力量，是我们的责任。为此，我选择在这时给自己一个机会：在一个更高瞻远瞩的平台，系统地学习、精进，为实现这一使命做好更充分准备。而以严谨学风闻名于世的清华大学和康奈尔大学，成为我的不二选择。我深知，目前我国在正处于一个重大的历史转折期。随着亚投行的成立和“一带一路”积极推进，去年全球 500 强企业中，我国占了 120 席。74 家中国企业引领着境外上市的潮流，这些都是中国国际地位稳步上升最好的佐证。新时期下最需要的是国际化复合型人才，而清华大学五道口金融学院不但有杰出的中外籍教授传道授业，还包容来自于全球各个领域的优秀同学。作为新生，我很幸运，即将在国内培养国际化金融人才的最佳平台，和最优秀的你们，并肩作战。

在信息化时代，互联网技术渗透到了生活的每一个角落，金融模式也随之不断创新。我们只有不断学习，提升自我，才能站稳脚跟。从此每天工作的碎片时间可能与课本相伴，应酬可能被课题和案例阅读取代——新的重心是机遇也是挑战。一切的付出都是为了五道口人的共同的信念和理想：“为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平”。愿我们在接下来两年，用实际行动践行清华的校训“自强不息、厚德载物”。

今天，我遇见了大家，两年后，我们会遇见更好的自己。“成功是长期奋斗的结果”，让我们携手并进，从这一刻开始，脚踏实地，百尺竿头，更进一步，为成为中国金融界的中坚力量不懈努力；为中国金融业在世界舞台上扮演更重要的角色添砖加瓦。

谢谢大家！

2018 级金融 EMBA “一带一路”东南亚项目学生代表陈炳耀发言

陈炳耀

Good afternoon everyone,

My name is Anthony Tan, and it is my privilege to join the Tsinghua PBC School of Finance EMBA cohort all the way from Southeast Asia. I'm honoured to represent the Belt & Road Finance EMBA Program for Southeast Asia and Finance EMBA students in this room today.

My family was originally from Fujian. My grandfather moved to Malaysia when he was seven and worked his way up from very humble beginnings to become a successful property developer.

Thanks to my grandfather's and my father's hard work in building up their businesses, I grew up in a privileged environment. But we're a traditional Chinese family, and my father has always had high expectations and believed that his children must work hard and prove themselves.

My father used this analogy often. To make a sword, you must put the metal through burning fire, pound it with a hammer, dunk it in ice-cold water - and then keep repeating the process, before it becomes a sharp blade. There are no shortcuts if you want the best sword.

It reminds me of a Confucius saying, "He that would perfect his work must first sharpen his tools." 工欲善其事，必先利其器.

This is why I'm here at Tsinghua - to sharpen my knowledge and skills, learn from all of you, share with you and forge some lasting friendships along the way. Being here is actually a bit nostalgic. I first came to Tsinghua in 2003 during the early boom of Internet and e-commerce in China. Since then, China's development and advancement in tech has been astounding. Which is why I love coming back again and again. 百闻不如一见.

Southeast Asia today reminds me of China more than 10 years ago. This is a generation of firsts for 640 million people in Southeast Asia. Many are going online for the first time, going cashless for the first time. Many

are earning livelihoods with their smartphones for the first time.

Grab is building an everyday super app to provide our 110 million users with quick convenient access to essential online services. At the same time, this creates jobs for micro-entrepreneurs, many of whom would otherwise be jobless, lifting them into a new economic reality. Today, we empower 8 million micro-entrepreneurs across Southeast Asia – and we are aiming to more than 10x that to 100 million micro-entrepreneurs.

These are big ambitions, and we would love to work with like-minded partners to make it happen. Today, Grab is extremely honoured and blessed to partner with Didi Chuxing and Ping An Good Doctor in bringing Chinese technology and know-how to Southeast Asia. As we look to create Southeast Asia's first Super-app, we welcome more great partners to join us. 因为一箭易断，十箭难折.Together, we can make this generation of firsts a meaningful one for 640 million Southeast Asians.

Thank you and I look forward to a fruitful time together with you here at Tsinghua.

译文：

大家下午好！

我叫陈炳耀(Anthony Tan)，很高兴可以从东南亚远道而来加入这届清华五道口金融EMBA。我很荣幸今天能够在这里代表东南亚班及所有EMBA同学发言。

我家祖籍福建。我祖父七岁的时候下南洋来到马来西亚，从底层一路打拼，成为一个成功的房地产商。

感谢我祖父和我父亲的不懈努力和辛苦经营，我从小在一个衣食无忧的环境中长大。但是我家是一个传统的中国家庭。我父亲一直对我们抱有很高的期望，他坚信孩子们必须努力工作并证明自己。

我父亲经常使用一个比喻。要打造一把宝剑，你必须先把金属放置在高温的火焰中，再用大锤反复锻打，最后在冰水中淬火，并不停重复以上步骤，直到它变成一把利剑。要想铸造最好的宝剑，就没有捷径可走。这让我想起《论语》中的一句话“工欲善其事,必先利其器”。

这就是为什么我会来清华，来打磨提高我的知识和技能，和在座的各位一起学习分享，并在此过程中和大家建立起深厚的友谊。其实来到这里让我有些怀旧。我第一次来清华是在2003年，当时中国正经历互联网和电商的崛起。从那以后，中国科技的发展和进步让人惊叹。这也是为什么我喜欢一直不停回来，因为百闻不如一见。

今天的东南亚让我想起十年前的中国。对于六亿四千万东南亚人来说，这是一个充满了第一次的时代。很多人第一次上网，第一次使用电子支付。很多人第一次通过智能手机来挣钱养家糊口。

Grab正致力于为我们的一亿一千万用户打造一个融入生活各个方面的超级应用，以提供快捷便利的核心在线服务。与此同时，我们也为许多待业的微企业家们创造就业机会，将他们带入新经济形态。今天，我们已经在东南亚赋能八百万微企业家，我们的目标是超过十倍的增长，达到一亿微企业家。

这些梦想很大，我愿意和志同道合的伙伴们一起让梦想成真。今天，Grab非常有幸能够和滴滴出行以及平安好医生合作，把中国的科技和专业知识引入东南亚。既然我们要打造东南亚第一款超级应用，我们欢迎更多的靠谱的好伙伴加入我们。因为一箭易断，十箭难折。

谢谢大家。我很期待在清华和大家共度一段美好而有收获的时光。A

2018 级金融GFD 学生代表 朱一明发言

朱一明

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家好！

我怀着非常忐忑和激动的心情，回到校园，和大家分享我的经历。我个人的求学历程，是读过一次本科，两次硕士，三次博士。我对读博是衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。我在清华读过本硕博，理工科出身，国外读书工作后，回到清华科技园，进行科技创业，从 05 年到 16 年公司成功上市。我在中间有很多思考，因为我是工程技术人员出身，转变成企业家，所以我对经济的理解，感觉和自然界很不一样。小的时候我的梦想是成为科学家，对自然的、各种奇妙的东西充满好奇，这也是我读清华物理系的原因。后来走上了工程师的道路，发现这个现实世界中很多问题，是需要细致的工程师及团队才能去解决的。今天我回头看，我也觉得我之所以能够创业比较成功，源自当年学习物理，有着科学的思考逻辑，在之后从事各种工程工作时可以举一反三，这起到了很大的作用。而做企业实际上是在一个宏观经济社会中解决微观经济的问题。

我对经济的理解，无论对微观经济、宏观经济、还是宏观环境对企业发展的影响，都知之甚少，经常迷失在一个树林中，迷雾重重。所以我很想了解经济运行的规律，和金融在实体经济中能发挥什么作用。有机会来到五道口金融学院，中国最高的金融学府，和大家一起学习解惑非常有幸。我知道，我们很多同学都是方方面面杰出的人才，大家背景都不一样，希望在这个过程中跟老师们、同学们学到一些东西，能够在追寻真理的道路上有一些新发现。

我今年 46 岁，符合咱们博士班平均年龄，我想自己在很恰当的年龄，再来充充电。当今形势，应该说中美贸易战以后，主要国家的反全球化，导致全球的经济前景不明。我希望通过在金融学院对金融理论、金融规律走向的学习，掌握发展规律，未来能结合到自己的创新创业中；同时对金融经济的各种宏观理论，能够做一些研究，特别是在全球重资产高科技的行业模式、未来科技行业创新创业的走向和金融经济结构、国家制度竞争力之间的关系等方面，做些深入研究。我也希望和来自不同行业的同学们多学习、多探讨。

最后祝愿同学们在学校能够顺利完成自己的学业，谢谢大家！Ⓐ

朱一明 9/7/2018

雷勇

2018级GELP项目学生代表雷勇发言

尊敬的各位领导、老师，亲爱的同学们：

大家好！

我是GELP五期好食期创始人雷勇，作为这个独特的创业课程班级的一员，站在这里，我倍感荣幸！

创业历程是比马拉松还要长的长跑，有许多想的到的，更多的是想不到的。想的到的是要改变世界，想不到的是却被世界改变；想的到的是时间与财务自由，想不到的却是自创业第一天起就再也没有了节假日；想的到的是自己的好点子一定会得到投资人和市场的认同，想不到的是99%的人并不看好；想的到的是兄弟们共患难同甘苦，想不到的是“革命尚未成功，你已离我远去”.....

今天，我们很幸运的来到了这里。相信清华五道口创业领袖课程，不但可以解答我们创业历程中的那些“想不到”，更可以结识一群志趣相投的朋友。虽然我已经读过了商学院的课程，也上过了其他创业营，但五道口深厚的金融背景和清华的巨大资源，对于我们这样发展到C轮左右的，需要计划下一步资本市场的创业公司,无疑是本阶段最理想的生长沃土。让我们在这里，在老师们的指导下、在导师们的辅导下，进一步茁壮成长，很快迈向下一个高峰！

作为创业课程班级的一员，由于绝大多数都是科技公司的创始人，我们一定比任何班级都将会有更多的共同语言，让我们一起带着改变世界的梦想，携手同行，有欢乐一起分享，有忧愁共同分担！成功的彼岸必将离我们越来越近！

谢谢大家！A

于婷婷

2018 级金融媒体培训班学生代表于婷婷发言

尊敬的学院领导、老师、各位同学：

下午好！

我是于婷婷，来自中央电视台。我是一名从一线记者成长起来的央视新闻采访团队制片人。今天我与第六期金融媒体班的七十多位新生一起，成为清华大学五道口金融学院的一员，这让我们感到无比自豪！

首先，真诚感谢学院给予我们如此珍贵的学习机会。清华大学五道口金融学院，前身是中国人民银行研究生部、我国金融系统第一所专门培养金融高级管理人才的高等学府，也是一所融合百年底蕴、汇集鸿儒巨擘的思想殿堂。我还记得初次来到学院，看到教室外悬挂着学院大师的肖像，一种历史厚重感和家国情怀给予我深深的震撼。

学院的口号是：金融变革的推动者。实际上，在改革开放 40 年历程中，学院正是通过金融这个杠杆，撬动着中国经济社会各个领域的发展进步。如今中国已经进入了新时代，正从高速增长转向高质量发展。金融去杠杆叠加外部贸易战，在这样的大背景下防范系统性金融风险，并建设现代化经济体系，金融行业大有可为，也必将大有作为。清华五道口站在金融行业的风口浪尖，一个伟大的时代铺展在各位老师和同学面前。作为清华五道口金融媒体培训班的媒体人，我们并不是旁观者，而是参与者，我们深知为你们鼓与呼，就是为金融助力；为你们放歌，就是为时代加油。

媒体人是社会前行的瞭望哨，是党的政策主张的传播者、时代风云的记录者、社会进步的推动者、公平正义的守望者。作为中央媒体的一员，我亲历了过去两个十年间国家的众多重要历史时刻，2016 年 11 月 7 日记者节，我以中国记协第九届理事会代表的身份接受习近平总书记会见，更让我感到沉甸甸的责任与使命。在清华五道口，我们将系统地学习经济、金融方面的知识，让中国的财经报道更专业、更深刻，从而更好地承担起媒体人的社会责任。

百年清华，“行健不息须自强”！在这里，我们将遇见学术大师，也将遇见同学情谊，还会遇见百年清华的文化底蕴和人文精神，终将在清华遇见更好的自己。正如学院对我们期许的那般：做出无愧于时代的优秀成绩！

谢谢各位领导、老师和同学！Ⓐ

于婷婷

清华大学五道口金融学院金融媒体培训班

第六期学员代表

五道口校友为 2018 级硕博新生开展专题讲座

徐诺金

1984 级硕士、1990 级博士校友徐诺金：人民银行的过去、现在和未来

文 张梦雅 / 校友办

2018 年 9 月 7 日上午，清华大学五道口金融学院 1984 级硕士、1990 级博士、中国人民银行郑州中心支行党委书记、行长徐诺金校友回到学院为 2018 级入学硕、博新生以“人民银行的过去、现在和未来”为题进行分享，并与同学们亲切交流了自己的学习研究方法和对专业问题的理解，他告诉同学们，考上五道口踏入金融行业的绝佳平台，但也仅仅是一个开始，只有努力学习，认真研究，才能不忘初心，实现理想。

徐诺金从中央银行的历史演变、中国人民银行的历史演变、中国人民银行的现状与职能、中国人民银行的发展方向四个方面全面、详实的介绍了人民银行的演变历史以及中国人民银行的发展脉络。通过他的介绍，同学们对人民银行的组织框架以及制定和执行货币政策、维护金融稳定、提供金融服务的职能有了更明确的认识。与此同时，徐诺金还就人民币国际化、金融稳定与防范金融风险等热点问题与同学们分享了自己的理解。

李文红

1992 级硕士校友李文红：银行业监管框架和金融危机后国际金融监管改革

文 2017 级硕士生王政和

2018 年 9 月 10 日晚，清华大学五道口金融学院 1992 级校友、中国银保监会创新部主任李文红校友回到学院为 2018 级入学硕、博新生做了一次关于银行业监管框架和金融危机后国际金融监管改革的分享，并与同学们亲切交流了自己的职业生涯体悟和理解，鼓励同学们潜心研究、砥砺前行，为金融行业的稳定、健康发展不断贡献新的力量。

讲座开始，李文红针对危机后的国际金融体系治理框架进行了概要介绍，着重阐述了金融稳定理事会在 G20 框架下的监管机制。国际金融危机以来，全球金融治理的牵头机构——金融稳定理事会（FSB）和巴塞尔委员会（BCBS）以防范系统性风险、维护金融体系稳定为目标，在资本、杠杆率、流动性、影子银行、系统重要性金融机构监管等领域制定和实施了一系列新的国际监管标准。她结合自己在巴塞尔委员会流动性工作小组 (Working Group on Liquidity) 的工作经验，为同学们从监管层面展示了新的治理框架如何缜密、审慎的推动了金融机构不断健康持续发展。

其次，李文红以自己在巴塞尔委员会的学习、工作经历为例，讲述了自己对于工作的理解和心得，讲座过程中新生们与校友进行了良好的互动。

最后，李文红寄语五道口 2018 级硕博新生：要主动与专业前沿接轨、不断探求知识边界，在学习、工作中要甘于寂寞，用勤勉和坚毅果敢的热忱来克服遇到的各种困难和挑战。

数说金融 EMBA “一带一路”东南亚班

文 EMBA&EE 中心供稿

9 月开学季， 70 位来自 15 个国家和地区的金融 EMBA“一带一路”东南亚二期班的同学们相聚北京，在五道口一起开启学习之旅。接下来的两年里，他们将通过在中国和东南亚多国的学习交流，以国际化、前瞻性的视野，在经济转型升级的海洋中乘风破浪，成为全球新经济领军者。

让我们通过数字更好地了解和认识他们。

跨文化

高学历

领军者

多领域

从学生所在企业的行业分布来看，59% 的学生来自非金融行业，其中主要来自互联网与信息技术行业。学生中包括三家东南亚独角兽企业的创始人和最高决策者——东南亚最大打车软件 Grab 创始人兼 CEO Anthony Tan、印尼最大电商平台 Tokopedia 创始人兼 CEO William Tanuwijaya 以及印尼第一家独角兽企业 Go-Jek 总裁 Andre Soelistyo。

41% 的学生来自于证券、投资、银行等金融行业，颇具代表的是印尼最大商业银行之一——印尼退休金储蓄银行（BTPN）总裁 Jerry NG，他在银行业已从业三十余载，是班级中年龄最大的学生。

开学特刊

东南亚领军者说

文 EMBA&EE 中心供稿

9月开学季，70位来自15个国家和地区的金融EMBA“一带一路”东南亚二期班的同学们相聚北京，在五道口一起开启学习之旅。他们即将通过在清华五道口两年的学习，以国际化、前瞻性的视野，在经济转型升级的海洋中乘风破浪，成为全球新经济领军者。我们希望透过学生们背后的故事更好地认识他们，助力他们的未来航程。

学习中国模式的东南亚新经济领军者

陈炳耀（Anthony Tan）
Grab 创始人兼 CEO

陈炳耀 2012 年创办新加坡网约车公司 Grab。创立近六年来，Grab 击退了 Uber 等众多对手，在东南亚打车市场拔得头筹。根据《福布斯》杂志在其最近一轮融资前的估测，Grab 已然成为“东南亚价值最高的科技初创公司”，估值 100 多亿美元。目前，Grab 的足迹遍布 8 个国家，234 个城市，服务超过 1 亿多用户。

“Grab 正致力于为我们一亿一千万用户打造一个融入生活各方面的超级应用，以提供快捷便利的核心在线业务。与此同时，我们也为许多待业的微企业家们创造就业机会，将他们带入新经济形态。今天，我们已经在东南亚赋能八百万微企业家，并且我们的目标是超过十倍的增长，到一亿微企业家。

实现这一目标离不开学习和合作，今天的东南亚让我想起十年前的中国。对于六亿四千万东南亚人来说，这是一个充满了第一次的时代。很多人第一次上网，第一次使用电子支付，第一次通过智能手机来挣钱养家糊口。因此我很荣幸来到中国学习，深入了解中国数字经济的发展模式，与更多志同道合的中国企业家合作，将中国的科技和专业知识引入东南亚。

学习中国模式的东南亚新经济领军者

威廉·塔努维贾亚（William Tanuwijaya）
Tokopeida 创始人兼 CEO

威廉·塔努维贾2009年创立电商平台Tokopeida，通过借鉴淘宝模式，将Tokopeida打造成印尼最大电商平台，日访问量达千万以上，用户超过8000万，占印尼总人口的1/3。

“印尼是世界最大的群岛之国，拥有17000多个岛屿，所以各个地区的经济发展水平非常不均衡，在小城镇经营生意面临着诸多限制，我相信科技可以改变这一现状。利用互联网赋能数以百万计的小企业和印尼本地品牌创办和开展业务是我建立Tokopedia的初衷。

我们从中国的淘宝模式中学到了很多，与之相似的是我们连接顾客与商家，而非自营，通过建立信任，促进二者间的交易。如今已经有400多万个体商户在我们的平台上开展业务，他们之中70%都是第一次创业，在这一平台上他们有机会触达印尼的全国市场。我们还与11家物流公司合作以支持在印尼本地复杂地理环境下的配送。

面对未来东南亚电商市场日益激烈的竞争，一方面我们有十足的信心，因为我们根植于本土，熟知本土市场。另一方面，我们也希望借鉴中国互联网市场发展经验，多元化发展。在我们印尼有一句流传很广的话——持续学习直到你到中国学习。所以这次我来到中国，来到世界顶尖大学——清华大学学习，与来自全球各国和地区的优秀企业家相互交流，建立友谊。

着眼未来的行业变革者

黄杰瑞（Jerry NG）
印尼国家退休金储蓄银行（BTPN）CEO

印尼国家退休金储蓄银行（BTPN）是印尼最大的商业银行之一，成立于1958年的BTPN曾经只服务退休金存户。在经历了金融危机后，BTPN在黄杰瑞的带领下，开始转型，

聚焦普惠金融。于 2008 年在雅加达证券交易所上市，并于 2009 年开始小额融资业务。随后又在 2016 年推出手机银行 APP“Jenius”是印尼首个真正意义上的数字银行，BTPN 也因此成为了印尼公认的“数字化变革者”。

过去 32 年，我一直深耕银行业，全面接触过各种银行业务，也曾在 1998 年亚洲经济危机后被政府授命重振银行业。但在过去十年，我开始想做只针对大众市场的银行。全球有至少大概 2 亿人，没有机会接触银行服务。而曾经印尼成年人中，每 10 个人就有 6 个人没有在银行开过户，这是机会，同时我也相信让这些人接触金融服务，可以有效帮助他们脱离贫困的恶性循环。所以我开始着手 BTPN 的转型，凭借数字化发展战略做普惠金融。很显然，我们成功了，我们业务遍及印尼 17000 多个岛屿，十年间盈收增长 22%。2016 年被美国《财富》杂志评为全球 50 大改变世界的企业之一。

我相信世界在数字化，金融业将会在科技的影响下重构。所以如今我想将我自己三十多年的金融行业从业经历与未来科技趋势结合，做点不一样的事，通过技术为更广阔的人群提供金融服务。参加清华五道口金融 EMBA 东南亚班或许将成为我转身的一个契机。中国如今在科技创新领域发展迅速，有非常多可以学习借鉴的实际案例，这个项目让我有机会去深入接触和了解。此外，我也很期待与班级中的优秀企业家们交流分享经验以拓宽思路。

将创新元素注入传统行业的继承者

阿尼迪亚 · 巴克利（Anindya N Bakrie）
Bakrie Global Ventura CEO

印尼巴克利集团（Bakrie Group）创办于1942年，产业涵盖矿业、石油、天然气、农业、房地产、基础设施，以及媒体和电信业等多个领域，拥有 10 多家在印尼证券交易所上市的企业，是印尼最大的企业集团之一。Anindya 作为巴克利集团第三代继承人在 2003 年接手集团里的电信公司 Bakrie Telecom，并通过五年时间，将其从一家提供 WLL（无限本地环路）业务的边缘化小公司打造成印尼第一 CDMA 运营商，用户超过 1300 万。

2001 年我从斯坦福商学院毕业，在那里我接触和学习了很多有关新经济的知识，所以回到印尼以后，我专注于 TMT（科技、媒体和通信）行业，倾力打造集团里的电信公司 Bakrie Telecom 以及内容媒体公司 VIVA。VIVA 是印尼第一家上市的内容媒体公司，旗下有超过 1.7 亿收视的地面电视台和印尼最大的新闻门户网站。

但是如今我要接手家族里的 11 家上市企业，很多都是所谓的“传统行业”，这些行业其实非常重要，都是支撑基础设施建设、经济发展的基础行业。即便是在数字化的信息时代也是绝对无法被取代的。但如何通过正确经营，使其在产业变革升级时代下可持续发展是我们面临的关键问题。

我相信“一带一路”倡议提供了良机，因此我来到中国的顶尖学府，深入学习和了解“一带一路”倡议的相关政策，学习借鉴中国企业在过去 15 年快速发展的实践经验，并希望通过与同学们的沟通交流产生更多创新想法。Ⓐ

Interview
人物专访

李德

以史明鉴 方能不忘初心

——访 1988 级硕士校友李德

文 张梦雅 / 校友办

INTRODUCTION

人物介绍

李德，1988 级硕士校友，1991 年 2 月毕业于中国人民银行研究生部，获硕士学位；2001 年 12 月毕业于西安交通大学经济与金融学院，获博士学位；2004 年 12 月被评为研究员；2005 年到美国斯坦福大学亚太研究中心做访问学者。曾在中国人民银行体改司、政研室和研究局工作，曾担任中国人民银行政研室体改处副处长、研究局金融风险研究处处长、研究局副巡视员，2012 年 8 月被聘为中国人民银行参事。长期从事金融改革发展规划、宏观经济金融运行分析和金融监管与风险防范研究工作，主持或参加了“九五”、“十一五”和“十二五”金融业发展规划、我国利率市场化改革研究、银行企业债务重组、我国存款保险机构模式、金融资产管理公司运行模式、我国房地产金融运行状况分析等项课题的研究和试点工作。先后主编、参编、合译 10 多本经济、金融学著作，在报刊、杂志上发表学术论文 100 多篇。

—

2015 年，李德出版了自己的著作《新中国金融业发展历程》上下两册，历时三年，共计 60 万字。李德在书中通过详细的论述和分析，全面反映了新金融体系建立与发展过程中各个阶段的历史背景、重大事件、关键问题、政策的实施及其效果等等。

回想自己当初下定决心写这本书的初衷，李德说主要有三点原因，一是进行修史工作，对金融史有关资料进行修订和补充。在此之前许

多已经有许多学者撰写了多部金融史著作，积累了许多珍贵的历史资料。在此基础上对新金融体系发展史进行时间跨度的延长，并对有关资料进行修订和补充，对新中国金融体系的萌芽(1921 年）到新中国建立至改革开放前后的 60 多年（2011 年），历经 90 年的中国共产党领导下的金融发展史进行了描述和概览，这是李德对于这本书的蓝图和规划；二是回顾和总结历史经验教训。中国共产党领导下的金融发展史，渡过了漫长的各个历史发展阶段，经过了复杂和曲折的发展历程，全面反映新金融体系建立和发展过程中的各种事件和对问题的处置，有利于回顾和总结历史经验和教训，这是李德对这本书的目标；此外，通过对历史经验教训的总结，希望能够对当前的金融业改革与发展助一臂之力，所谓以史明鉴这是李德对这本书的愿景。 他说：“回顾新金融体系发展史中的历史事件和处理方法，可以观察到尽管时过境迁，但有许多事件与当前所遇到的事件、问题以及处理方法有相似之处，从中可以得到启发和参考，并制定相应的政策措施。”

在整整三年的写作中，李德做了大量的文案工作，他买齐了市场上可以买到的几乎所有中国共产党发展史以及金融史类的书籍，到图书馆和档案馆查阅相关资料，想办法查阅到央行、证监会、银保监会等相关机构的年报，他对自己的要求就是：出现在书中的每一条信息都要有据可依。然而，这一句话背后所付出的努力和辛苦不可想象。但同时，他的收获也不可估量，“我对很多金融改革历程中的大事都有了很清晰的脉络和深刻的认识，比如中国资本市场的建立，两次经济金融风波的处置，中国银行业不良资产的集中处理、中国农村金融改革的探索等等。”

就拿汇率并轨和推进外汇管理体制改革来说，顺应社会主义市场经济发展的需要， 围绕逐步使人民币成为自由兑换货币的改革目标，推进汇率并轨改革，是金融国际化的必经之路，也是人民币“走出去”的一个重要标志。那么中国是如何从官方汇率与市场汇率并存的双重汇率体制，到 1994 年我国改革外汇体制后，实行以市场供求为基础的、单一的、有管理的浮动汇率制度，建立了分层次的、统一的外汇市场。再到 1996 年 1 月 29 日，国务院第 193 号令发布了《中华人民共和国外汇管理条例》，体现了中国 1994 年以后外汇管理体制改革的成果，为实现人民币经常项目下可兑换和国际收支的平衡提供了保证。再到同年 11 月 27 日，时任中国人民银行行长戴相龙致函国际货币基金组织，宣布中国自 12 月 1 日起接受《国际货币基金组织协定》第八条款的义务，实现人民币经常项目下可兑换。这整个过程其中的坎坷与曲折，博弈与调控，李德都做了全面的整理和清楚的梳理，让中国汇率体制改革的过程清晰明了并引发人们深入的思考。

二

自 1991 年毕业分配到中国人民银行参加工作以来，李德便没有离开过央行，长期从事金融改革发展规划、宏观经济金融运行分析和金融监管与风险防范研究工作，工作时间超过 20 年。从一个金融门外汉到中国人民银行参事、金融研究的专家学者，李德一路走来，并

不容易。

1969 年 2 月，17 岁的李德应征入伍，先是在河北沙河县机场的海航三师九团地勤三中队担任仪表师，这一干就是 10 年，后调入北京海军航空兵部航材处任助理。前后共在海军航空兵部队工作了 16 年。在调入北京以后，他就深感将来转业到地方的就业压力，因此在工作之余，报名学习了中央电视大学中文和英文专业。1985 年 12 月转业，李德被分配到北京邮电大学党委宣传部工作。

1978 年，党的十一届三中全会作出把工作重点转移到经济建设上来的具有划时代意义的战略决策，1984 年 10 月，党的十二届三中全会通过了《中共中央关于经济体制改革的决定》，明确了社会主义经济是以公有制为基础的有计划的商品经济，提出以城市为重点进一步推进经济体制改革。经济改革的春风吹遍了全国各地每个角落，这让李德心潮澎湃，并下决心重新学习，转换工作岗位，为祖国经济改革发展多做出一些贡献。

“考研选什么学校和专业，我思考了很久，后来听一个朋友提到五道口的人民银行研究生部是金融界的黄埔军校。从戎多年，虽然不了解金融类院校，但是我知道黄埔军校的分量，我心里就下了决心，考五道口。”虽然他不适应在学校的工作，但幸运的是这里给他提供了一个绝佳的学习环境，并让他有机会去旁听经济金融专业的相关课程，为自己考研打下基础。李德前后准备了两年时间，在 35 岁的时候，踩着考研学生年龄的红线，抓住最后一次机会，考入五道口，从一个转业军人转变成为在金融战线的工作者。

回忆在学校的三年时光，李德感慨万千：“五道口的三年学习生涯，学习了经济金融知识，学会了做人处世的准则，给我带来许多有益的收获，对我来说是终生受益的。”五道口的教学特点是理论与实践相结合，其中宏微观经济学、货币银行学和金融发展史课程，李德印象深刻，“这三门课对我今后整个职业生涯的影响很大，使我能够在央行工作期间，运用所学的知识处理日常工作中的问题，并提出一些有益的建议。”

三

如今，李德已经从央行退休，远离了繁忙的工作与事务，但是却始终没有停下对中国金融行业发展和中国金融领域改革的观察与思考。在他看来，中国是世界上最大的发展中国家，改革开放以来，我国经济模式逐步从计划经济体制转向社会主义市场经济体制，金融市场也从一个不成熟的市场，主要表现是政府干预较多、资源分配不均衡、风险控制机制不健全、开放程度较低，逐步转向一个成熟的市场，主要表现是发展成为市场化、法制化、规范化和国际化的市场。当前我国金融市场正处于转变为成熟市场的过渡时期。李德总结了中国金融市场发展至今的五大特征：

第一个特征就是融资结构和规模不均衡。一方面间接融资仍占主导地位。长期以来，我国金融体系是以银行机构为主体，非银行金融机构和资本市场发展比较缓慢，从而导致社会融资方式也是以间接融资为主导地位；另一方面区域融资规模不均衡。我国各地区经济发展水平差距较大，金融市场发展程度也不一样，

从而导致金融资源配置不均衡。

第二个特征是金融科技创新日益活跃。一是当前世界新一轮产业技术创新蓬勃发

展，中国经济转型升级，推进供给侧结构性改革，从而带动金融科技创新日益

活跃。二是目前中国的金融科技活动，主要集中在五类机构六大业态。五类机构包括传统金融业、互联网机构、新兴互联网金融、通信机构和基础设施项目。六大业态包括互联网支付、网络借贷、众筹融资、互联网基金销售、互联网保险，互联网消费金融。三是在金融科技领域，未来几项新技术的发展很可能会爆发出巨大的商业价值，其中包括大数据、云计算、人工智能和区块链。

第三个特征是防范化解金融风险的任务仍很艰巨。当前世界经济复苏缓慢，欧洲经济复苏乏力，日本经济缓慢复苏，新兴市场风险累积。美国经济保持平稳运行和实行紧缩货币政策，中美贸易战已进入第二轮，国内经济下行压力较大，对国内金融市场造成较大冲击，主要表现为当前我国企业、居民债务率高，房价持续高企，银行业风险控制难度较大，对汇市、股市、债市影响较大。

第四个特征是金融宏观调控体系和监管机制逐步完善。2008 年金融危机爆发后，我

国高度重视建立和完善货币政策体系和宏观审慎政策框架，在宏观审慎管理的制定和实施方面进行了有益的探索。十九大提出，健全货币政策和宏观审慎政策双支柱调控框架，创新和完善宏观调控，健全金融监管体系，守住不发生系统性金融风险的底线。近年来，中国人民银行着眼于完善流动性供给机制、建立政策利率体系和拓展宏观审慎政策框架，对于货币政策工具中的法定准备金率、公开市场操作、中央银行借贷便利、宏观审慎管理和预期管理等都分别进行了创新，货币政策工具逐步丰富，采取相机调控、精准调控，适时预调、微调，切实维护金融稳定，努力提高经济发展的质量和效益。

第五个特征是金融业对外开放进一步扩大。中国改革开放 40 年来，我国社会经济已发生了翻天覆地的变化。不仅老百姓的生活发生了极大的变化，我国还是世界第一大工业生产国，第一大货物贸易国，第一大外汇储备国。随着我国在全球经济地位的提升，金融业对外开放不断扩大。在银行业、证券业、保险业对外开放不断扩大的过程中，金融市场也逐步加大对外开放的力度。银行间债券市场的境外发行主体和投资主体不断扩大，沪港通、深港通、债券通相继开通实施，中国市场对境外投资者吸引力越来越大。资本管制逐渐减少，双向开放程度越来越深，资本项目可兑换改革经历了持续加速、由“量变”到“质变”的过程。完善人民币汇率形成机制、人民币国际化等方面都取得长足进展，人民币跻身国际储备货币。一系列改革促进了资本自由流动，激发了市场活力。

四

李德说，作为五道口“80 后”校友，他们很多人在自己的岗位兢兢业业，奋斗一生，做出了显著的成绩，但是现在，舞台留给了年轻人，留给了五道口年轻的师弟师妹们。虽然每个人爱好和志向各不相同，但是李德建议年轻人在学习中尽力做到博大精深，对所学专业深入研究，只有不辞辛苦攀登到顶峰，才会一览众山小，处理问题也更加游刃有余。同时，也要努力扩大自己的知识面，这样便于从全局和不同角度研究与分析问题，起到事半功倍的效果。

刘彩云（左二）参加返校活动

刘彩云：我的工作就是给农村金融机构做加法

——访 1988 级硕士校友刘彩云

文 张梦雅 / 校友办

刘彩云是五道口 1988 级校友，她本科就读于内蒙财院（现内蒙古财经大学），从五道口成立之初，几乎每一届都会招收 1 到 2 名内蒙财院的学生，似乎是一种传承，又或者说是一种示范效应，所以这所远在北京的“金融黄埔”，对于刘彩云和她的同学们来说并不陌生。回忆起当年报考时填写志愿，刘彩

云说，班里一共 8 个同学报了五道口，即便在老师本着同学之间应当避免竞争的原则下劝说，依然有 6 名同学坚持，而她就是其中之一，也是唯一的女生。刘彩云说，在五道口两年的学习对自己来说受益终身，它提供给自己一个深入了解中国金融改革与发展的平台，一个广泛接触新兴金融业务与了解国际前沿金融市场发展的机会，加上一批优秀的同伴们，互相学习，共同进步，是无比珍贵与不可替代的时光。

1990 年从五道口毕业，那时候改革的浪潮初起，例如上海、深圳、海南等改革的前沿城市都充满了活力与机遇，摆在刘彩云面前的选择也很多，但是她却选择了回到内蒙去，一方面是出于家庭的考虑，另一方面也是一种情怀和信念，她说：“在市场化程度高，竞争激烈的地方，我没有很大的优势，但是回到内蒙，也许可以凭借着比人快半步的优势，做出一点事情。”

回到内蒙以后，刘彩云尝试过很多职业，在农业银行行属干校做老师，后来被调到下属信托公司做期货和证券业务，1995 年，她又开始接触到投行业务。“我主持的主承销商 IPO 项目就有三家，草原兴发，西水股份，盐城老窖。包括之后伊利的配股，通宝能源的配股，稀土高科的上市推荐等等做了很多事情。”当年，中国经济开发信托投资公司（简称“中经开”）下属地区分公司成立了投行部门的只有四个城市：北京，上海，深圳和呼和浩特，而其中内蒙投行部门在整个中经开投行业务的占比达到一半以上。所以刘彩云说自己有幸见证并亲历了中国第一批投行队伍的建立与发展。

1999 年，由于当时中国金融体制改革落实到各个地区的机构重组与职能划分，中经开的主经销商牌照被暂停，因为心里割舍不了的投行情节，刘彩云自己成立了一家咨询公司，保留下投行队伍，与相关的金融机构合作，在投行项目的业务链条上承担相应的工作。在自己做总经理和董事长的十年时间里，刘彩云考到中国首批投资咨询资质，承销资质与上市公司独立董事资质。与此同时，她开拓业务做国企改制顾问，中小企业融资指导，并深度参与了政府创业投资引导基金和新兴战略产业基金的管理。

在从五道口回到内蒙的 20 余年时间里，刘彩云始终站在地方金融市场发展的前沿，并始终是观念革新和业务创新的实践者。

二

2016 年 7 月，刘彩云又为自己的职业生涯选择了一个新的开始：农村商业银行。

包头农商银行，前身为有着 60 多年历史的包头市郊区农村信用社。2013 年 12 月，经中国银行业监督管理委员会批准，成为地方性股份制商业银行，是包头市首家农村商业银行。2014 年 5 月正式挂牌成立。

“在此之前，我的从业经历里正好没有银行这一块，但是期间也给很多银行独立董事和顾问，银行业的改革步调确实是比较慢的，在投行业务上起步也很晚。16 年我到农商行以后，主要分管金融市场业务。”刘彩云说她的工作就是给这所农村金融机构做加法，让它从最简单的存贷汇业务发展出同业、理财业务以外，后面再成立投资银行部，这也是

内蒙古第一家在农村金融机构成立投资银行部。“16 年 6 月底，它的资产规模是 108 亿，当年年底我们就做到了 208 亿，17 年底 306 亿，因为开拓了金融市场业务，所以规模自然就做出来了。”

现在，刘彩云正在为包头农商行申请投资顾问资格。她说，像包头农商行一样的基层农村金融机构，在内蒙一共有 93 家，她的目标是能够带领包头农商行跳出机构本身的局限，大力发展金融市场业务，并且可以把自己的成功模式复制给剩下的 92 家机构。

三

如何把自己过去多年的经验和农村商业银行的发展结合起来，是刘彩云一直在思考的事情。

“其实我是站在银行外去思考一家银行的未来。银行本身的业务是最简单的，而我过往的经验告诉我什么叫直接金融？什么叫资产管理？资产管理与银行业务最大的区别是什么？我希望用资产管理的思维去做银行，换句话说，资产管理思维不再是资产负债思维，而是资产资金思维，这中间的区别是很大的。”

农商银行目前面临的是机构与业务模式去中介化、行业集中度加速提升、政策性边界挤压生存空间等普遍困境，但是从银行的本源和未来发展趋势来看，资金从未脱媒，脱媒的是资产和支付。资产脱媒的本质是资金机构化，即资金到了资产创设机构和发行直接融资工具的企业账户上，最终回流到做资产托管业务的银行。那么，适应资产管理多样化的发展趋势，成为资产管理链条里的主角才是生存之道。

“我认为的突围路径有两条：一是通过加入资产管理价值链，做大表外资产，资产配置轻型化，涉足互联网银行及虚拟银行，开展农商银行 FA（财务顾问）业务——省内同业顾问和当地政府投融资顾问等方式，实现升维生存；二是通过移动终端做普惠金融，探索信息中介，加强小额高频场景消费信用贷等业务，实现降维生存。”

四

亲历金融改革的历程，别人看到的也许是你永远快人一步，创造出不俗的成绩，但是刘彩云却说，这个过程确实异常艰难。首先从观念上来说，当你所倡导的事情对于其他人来说，如果连概念都是陌生的，那就更谈不上去认同和支持你。在一家农村商业机构推进国际先进的银行业务模式，刘彩云感受到的阻力前所未有。“我的一个特点就是善于做研究政策，很多业务我在进行充分的研究和理解之后，觉得可以做，但是他们都不相信，我就把行长，风险总监，金融市场部总经理叫到一起，跟他们进行说明和沟通。”

刘彩云说：“有一种说法来形容国家间的发展差异，说发达国家的昨天是中国沿海地区的今天。那么对于是我们来说可能就是明天甚至后天，但是我一直在尝试做超前的事情。“

不畏阻力，不惧碰撞，不停挑战。Ⓐ

（刘彩云为 1988 级校友，
包头农村商业银行副董事长兼副行长）

黄莉

2018 级清华 – 康奈尔双学位金融 MBA 学生黄莉：学无止境，工作促使我不断提升

文 MBA 中心

INTRODUCTION

人物介绍

黄莉，清华大学中国新型城镇化研究院产业与金融发展部部长。2005 年进入清华大学建筑学院成为一名本科生，2009 年以直博的方式继续在清华进行了 5 年学习，2014 年至今在清华大学城镇化领域智库机构工作，黄莉的这 13 年成长历程，与“清华”是密不可分的，由学生到工作人员，清华人是黄莉身上不可抹去的一个标签。

与这位女博士的交谈比预期中的轻松很多，从学习、到工作再到未来的学习，交谈的过程中能很清楚地感受到黄莉将自己的学术与工作做了紧密的联系，包括再一次选择来到清华 – 康奈尔双学位金融 MBA 进修，她表示：“学无止境，我从来没有如此地害怕自己的无知，工作促使我不断补充新的知识，不断自我提升。”

成长在清华

从 2005 年进入清华大学读本科，到 2014 年毕业，除了知识上的获取，在黄莉看来，清华给予她更多的是两件事。“首先是学校给我们创造了特别好的平台，提供了让我们可以同世界顶尖大学、同所学学科及相关领域在全世界范围内最顶级水平的人去沟通的机会，对于处在求学阶段的学生而言，这是非常宝贵的经历与机会。第二，清华作为母校，给每个学生注入了清华的基因，这就是清华人优良独特的价值观念。

这种价值观包含了集体意识，让每一个清华人都特别团结；包含了自强不息的传统，让我们学会依靠自己的努力解决问题，学会深度思考和长远规划；更包含了家国情怀，让我们不停思考自己所从事的科研事业对国家和民族产生的贡献。”

博士毕业后的黄莉选择了留在清华大学城镇化领域的智库机构工作。“毕业之后我直接留在了学校的智库机构里做战略研究和技术应用集成，也会做一些跟企业、政府合作的管理和协调方面的工作。虽然还是在学校，但对学校的感觉又会不一样。我拥有了自己专业之外的更多、更大的视野，发现了更多的知识和技术宝藏，了解了企业、政府和高校之间的各自发展需求和结合点，认识了许多知识和工作经验都非常丰富的团队。”

“在比较全面地了解学校的学术科研资源的基础上，根据企业及地方政府的需求，把符合清华品质的研究能力、技术和科研资源带给社会，同时把我们从社会得到的优良资源带给学校，帮助学校完成技术应用的落地，以及学生和人才的培养。”对于在清华的工作经历，黄莉这样总结到。

拓展的视野和平衡的理念

在清华求学期间，黄莉就曾多次赴英、美、

日等国家参加国际会议，工作后，更是参与了多项国际交流项目，并完成了项目的实地考察。得益于这些经历，让黄莉对世界范围内城镇化领域的技术和产业有了更多认识。

“看完西方先进国家、亚洲其他国家城市发展领域的相关产业后，给我很深的一个感触就是，一些典型国家在生态、智慧等城市领域内的技术水平其实是比较接近的，更多的区别可能是在于各国的发展路径不同，所以很多技术、标准体系和市场原则会有所不同。我们需要非常谨慎地将这些经验在中国不同生态基底、不同发展定位、不同人口聚集程度的城市和区域去落地。这是需要对技术很了解、对国情很了解、综合能力非常强的一群人，才能够想清楚的事，才能把我们从其他国家看到的最先进的成果、经验和教训更好地在我们自己国家的城市化发展中应用，这是一个在发展中探寻技术应用的平衡的过程。”

具体工作的执行，和学术能力的兼顾，是黄莉在近几年完成的另一方面的平衡：跟踪前沿的科研成果，参加大量学术沙龙，担任建筑技术领域的 SCI 期刊审稿人。产业、学术、科研管理在黄莉的工作中一直是密不可分的。“一方面我需要自己保持有一部分时间依然沉浸在学术的状态中，因为如果完全脱离学术了之后，人的状态可能就会改变，就很难去做好科研管理，因此我还是需要花一些时间去关注基础的学科研究。而在大部分时间里，我必须投入在很落地的实际工作中，因此需要我实现另一种平衡。开学后加上我们 FMBA 课程的相关内容，需要的平衡的方面其实更多了。”

“工作后自我学习的压力让我不断提升”

黄莉目前在清华大学中国新型城镇化研究院工作。研究院在国家发改委和清华大学的共同支持下，开展了一系列的政策研究、战略研究、以及关键技术和产业的研究与推动。研究院目前正在筹建产业与金融相结合的部门，这就需要理工背景的她补充相关的金融知识，以更好地完成相关资源的筛选和整理。因此她选择了清华－康奈尔双学位金融 MBA。

“当做的事情越多，遇到的综合性和复杂的困难越多的时候，教育背景给予我的其实是远远不够的，真正需要学习的东西会非常多。我经常跟同事们分享的一个想法是，我从来没有如此的害怕自己在工作任务面前的无知。在读书阶段我们要去面临和解决的问题在某种意义上来说是可以相对容易找到解决办法的，可以问同学、问老师或者可以通过各种渠道去解决。当真的投入到工作之后，你会发现工作其实是一个对知识范围要求无限大的事儿，假设工作是一个圆，我们为了要把事情做得更优秀，会觉得可能还需要让这个圆再大一点，去获取更多层面的知识。但是当你真的把半径扩大的时候，会发现外面还有更大的可延展面积。所以我真正的自我学习是在我毕业参加工作之后，自我学习的这种压力在过去这几年中不断促使我去读书、学习、充电。”

工作的需要加上对清华的感情，让她选择再一次成为学生，来到五道口金融学院、来到 FMBA 项目。谈到对未来两年学习生活的期许，黄莉说道：“我自己的背景完全是工程学领域，我相信会认识很多新的老师、新的同学。我希望把我所拥有的信息、知识、资源分享给大家，同时把学习到的金融领域内的信息、知识和资源带回到我现在从事的这个领域里面，能够在未来把自己所学的发挥在自己的工作岗位上。我相信会有很多很有趣的事情发生。”

（本文由 MBA 中心供稿）

2018 级清华 – 康奈尔双学位金融 MBA 学生方兴：“Think Globally Act Locally”

文 MBA 中心

方兴

INTRODUCTION

人物介绍

方兴，北京大学经济学学士，建银国际高级投资经理、分析师。本科四年忙碌的学习生活中，她做过加州大学伯克利分校的交换生，作为国际文化交流基金会的中国区主席助理，参与了第 6、7、8 届世界合唱比赛及国际交流文化基金会系列艺术交流活动……多次国际交流不仅为她的学生时代留下了宝贵的记忆，更为进入职场的她积累了沟通协作方面的宝贵经验，而在她看来最重要的，是国际化视野的培养，正如她所说：“这些经历启发我，在全球化程度日益加深、中外资本市场交流日趋频繁的时代，应该努力做到“think globally act locally”，将国际化视野与本土化实践相结合。”

问：您曾经在北大求学 4 年，期间又曾到加州大学伯克利分校以交换生的身份交流学习，您觉得这些经历给您在知识外的收获是什么？

方兴（以下简称“方”）：我本科就读于北京大学经济学院，2015 年获得经济学学士学位。本科期间，我有幸聆听众多经济学名家的课程，完成较为系统的经济学专业训练，这培养了我对中国经济与金融创新的兴趣，为我本科毕业后从事金融实务打下了较好的基础。

我也在本科期间积极参与校级交换，加州大学伯克利分校的交换学期使我有机会体验中美经管学院各有特色的教学方式与教育理念。例如，北大的课程较为重视理论和中国的视角，伯克利的课程则更突出案例和国际的比较。这些经历启发我，在全球化程度日益加深、中外资本市场交流日趋频繁的时代，应该努力做到“think globally act locally”，将国际化视野与本土化实践相结合。

问：您在求学期间曾经到美国、德国、俄罗斯、拉脱维亚、韩国等国家进行文化交流活动，您觉得这些经历对您学生时代的意义是什么？

方：参加这些文化交流活动，一方面由于我作为学校合唱团的成员，有机会代表学校与世界各地高校进行交流，另一方面，我也从这项集体活动中锻炼了团队协作意识。更为重要的是，每一次文化交流活动，不仅是了解对方文化的过程，也是更好传播中国文化的经历。

我曾作为国际文化交流基金会的中国区主席助理，参与世界上最大的合唱赛事——合唱奥林匹克的组织工作，负责总部与亚太区之间事务的联络与传播。这既拓宽了我的国际视野，也加强了我跨文化沟通的能力，对我之后在香港中资投行沟通内地企业的国际化融资需求的工作助益良多。

问：作为高级投资经理，在您的工作经历中，曾有过多次的直接投资并购项目经历，让您印象最深的是哪一次？

方：印象最深的反而是没有做成的项目，有几个项目在终止推进之后都出现了重大负面事项，经历了长期停牌甚至是退市。这些项目使初入行的我认识到自身对于市场风险认知的短浅，更使我意识到身为一个市场投资者，对自己的投资应始终保有的强烈的责任感和专业性，也促使我广泛地从实践中吸取相关经验。

问：您在本科阶段和毕业以后都在国际文化基金会参与了很多活动，文化基金会的兼职工作和繁忙学业之间的兼容对您个人成长和发展有什么影响？

方：我曾在国际文化交流基金会做兼职工作，作为国际文化交流基金会亚太区的沟通协作人员，负责总部与亚太地区之间日常事务的联络与宣传，并在中国本土推进艺术素质教育的相关工作。在基金会工作的几年中，感悟到中国人与外国人之间彼此了解的差异，以及外国对中国、中国人的诸多不理解。随着国际交流水平频次、层次加深，将有利于世界认识到全新的中国，为中国的“走出去”式发展做出贡献。

问：作为 2018 级新生中的一员，是什么原因让您选择进修金融 MBA，并最终选择了我们项目呢？

方：从我自身来说：第一，本科以后我直接参加工作。第二，工作属性更偏向于境外的业务，我缺乏对境内金融市场体制的了解。清华五道口和康奈尔提供的 MBA 的课程中有大量的行业一手讯息，会进行中英双语的教学，同学们也是来自国内顶尖公司与企业的佼佼者。在非全日制的项目中，我可以在入行初级阶段继续积累工作经验的同时，接受专业理论知识的学习，并挑战自己处理多重任务及时间管理的能力，这些都是我十分看重的。

问：繁忙的工作和未来要面对的学习生活，您会如何平衡这两者，有什么初步的规划？

方：提早准备，充分了解。作为项目第四届的学生，我们的师兄师姐有充分的经验能传授给我们，帮助我们更快速的适应。除此之外，作为非全日制项目的学生，提升规划执行能力和时间运用能力也是项目之于我们重要的一部分。

问：作为 2018 级的学生，你希望在未来两年的学习生活中能收获什么，来到项目，对自己未来的预期又是什么样的？

方：希望能通过 MBA 项目海内外的学习，增进对于金融专业理论的了解，拓展对于行业、对于中国经济的多重视角及见解。在 MBA 毕业之后，希望在环球机构或是跨国公司继续开展事业，发挥自己的经验所长。Ⓐ

（本文由 MBA 中心供稿）

51 信用卡董事长孙海涛：创业的本质是焦虑和痛苦

——访金融 EMBA 校友孙海涛

文 于晓宇 / 金融界上市公司研究院

孙海涛

孙海涛是一位连续创业者。

2018 年 7 月 13 日，他创办的 51 信用卡（2051.HK）在香港联合交易所成功上市。一时之间，无论是拥有“独角兽”、“新经济”等多个标签的51信用卡还是其领导者孙海涛，都成为了舆论关注的焦点。

近日，在位于杭州西溪的51信用卡总部，孙海涛接受了金融界上市公司访谈栏目《实践101》（以下简称金融界）专访。在具有典型互联网企业风格的开放、透明的办公室中，孙海涛复盘他创业路上的选择、收获与思考。

当年：如果做不大 不如一无所有

孙海涛的第一份工作是销售。

2002 年，孙海涛从杭州电子科技大学工商管理专业毕业，在之后的近两年时间内，他一直从事软件销售工作，并自诩具有完全“独特”的销售方式。

“我不抽烟，不喝酒，按常理说业务应该很难做。但既然选择做销售，就得找到自己的路子。所以我当时在想怎么样才能以自己的方式做好销售。”在谈到自己过往经历的时候，孙海涛对金融界说道。

想清楚后，他决定将销售与“产品经理”思维相结合。“找准客户，渗透到客户软件需求的设计、定制中去，甚至和工程师一起分析业务需求。”在不断地摸索和努力中，孙海涛赢得了客户方上至老板下到一线操作人员的认可，并通过客户介绍逐渐在行业内积累了用户和口碑。

但孙海涛并未满足。经过机场、火车站时收到的某上市旅游公司的广告卡片给了他创业的灵感。“这时候，我就在想，身边的商业模式可以上市，我能不能干一点事情。”孙海涛回忆道。

2004 年春节，孙海涛向父亲明确创业想法。彼时，创业这一概念刚被人熟知，“大众创业 万众创新”的概念还未成为主流。不过，预想中的冲突并没有发生，父亲十分尊重他的想法，并将做早点生意和孙海涛做销售时补贴家用的钱，一共 8 万元交给了孙海涛。

带着父亲给的第一笔创业启动资金，孙海涛找到了几位同学，一起筹集 50 万元，开启了第一次创业征程——做三维地图。受行业、自身经验等因素的限制，第一次创业一直未找到较好的盈利模式，企业未能快速扩张壮大。

“当时觉得很痛苦，一方面被外界赋予了许多创业的光环，另一方面又觉得业务规模难以支撑起这种光环。”孙海涛说。

于是，在第三年，孙海涛选择退出，并将自己的股份低价卖给了其合伙人和投资人。

随后，孙海涛将目光转向了房地产领域——线上房地产信息服务平台，开始了他的第二次创业。“理想很丰满，创业就是为了颠覆 ，要颠覆所有中介门店。”孙海涛说。

可现实骨感，公司规模和盈利都没能达到孙海涛的期望。

“那时候有营业收入，也有利润，但是规模不大，我就觉得与其做不大，不如一无所有。”孙海涛回忆道。

在第二次创业期间，孙海涛将第一次创业所得资金全部投入其中，经历了公司裁员、转型等痛苦时期，并且花了 4、5 年的时间探索商业模式，但公司的业务始终没有太大起色。

这是两次不算“成功”的创业经历。“这两家公司，都没有实现很快的增长，甚至多数

时候要靠外部的投资来维持，这时候就会觉得公司生死未卜。”孙海涛在回顾前两次的创业经历时说道。

2011 年，杭州的互联网经济已现繁荣之景，来自阿里巴巴和其他细分互联网创业者的成功案例，在杭州形成了很强的示范效应。

在杭州电子科技大学念书期间，孙海涛参加了两次马云的演讲会。“当时坐在台下，这种身边人对自身成长的影响，比看一本书、一部电影要大得多。因为感受很真实。”孙海涛说。所以，从大学起，创业的种子就已深埋脑海中，等待时机破土而出。

2012 年初，在经过慎重的思考后，孙海涛选择了第三次重新出发。

孙海涛是一位信用卡重度“使用者”。为了满足自己的日常开支和创业需要，他自己办了 4 张信用卡。“信用卡给我安全感，因为它有额度，你未必马上用，但未来是不可预测的，比如有些生活上的开支和应酬，这是我对信用卡早期的认识。”孙海涛说。

在使用信用卡的过程中，孙海涛对信用卡的理解越来越深刻。“我觉得我要做个软件，管理好我的信用卡。”孙海涛回忆起当时的感受说。

2012 年 5 月，51 信用卡因此诞生。

求生：选准一条路 坚持走到底

“互联网公司的成长，本质是要找到一个细分、巨头们无暇关注的需求，然后专注地将它做好，那么它的增长就会很快。”在软件销售工作、两次连续创业经历以及杭州创业环境下对市场的观察和理解过程中，孙海涛总结出了自己对互联网领域创业的思考，并在之后的创业中牢牢地坚守。

事实上，51 信用卡在成立之初主要帮用户管理信用卡帐单，是一种纯互联网工具，功能较为单一。尤其是在最开始的两、三年里，并没有一个很好的盈利模式，公司经营比较艰难，可以说一直挣扎在“生死”边缘。

转机发生在第三年。这一年，51 信用卡通过与银行合作，推出了线上办卡业务，获得了广告费和办卡的服务费，基本实现收支平衡。

“那时每天有 30 多万的营业收入，这意味着采取保守策略，即使没有投资，公司也能够维持下去。这令我有一种很强的安全感，就是觉得公司能活下来了。”孙海涛的语气中难掩那时的开心与自豪。

真正令51信用卡快速走向盈利的，是网贷业务。

2014 年，通过一次与业内财富管理公司达成合作的契机，51 信用卡开始接入金融领域。凭借几年来积累的用户数据，51 信用卡为对方提供有借款需求的用户订单，收取一定的服务费，并据此实现了 10 倍于信用卡业务的收入。

此后，51 信用卡开始逐步向金融领域扩张，于 2015 年分别推出了“51 人品贷”和“51 人品”，为用户提供线上借贷撮合及投资服务，并为其他除自营业务外的借贷产品提供平台，以满足用户多元的财务需求。

为了夯实业务基础，51 信用卡从国内外金融机构引进了大量资深人才，并不断加强在人力资源方面的建设，逐步构建起了自己的金融、技术核心团队。

在风控与合规方面，51 信用卡通过自主研发的大数据风控系统 iCredit，对 20 多个维度的数据及上万个变量进行分析，并利用机器学习搭建风险管理模型。同时，通过建立自动信用评分体系，采用分级风险定价策略，有效处理不断增加的贷款申请，管理借贷人风险，防范欺诈行为。此外，财务、法务方面的合规管理为 51 信用卡之后的上市奠定了基础。

信用卡管理业务为51信用卡积累了大量用户。截至 2017 年底，51 信用卡管家注册用户数量累计达到 6200 万，累计管理信用卡数量超过 1 亿张。

贷款业务的快速增长大幅提升了 51 信用卡的盈利能力。据招股书显示，从 2015 年到 2017 年，51 信用卡收入总额由 9000 万元增长到 22.69 亿元，复合年增长率高达 402.9%。在近 3 年中，经调整的净利润分别为 –1.01 亿元、0.53 亿元、7.44 亿元，连续两年实现盈利，并且增长迅猛。

当然，快速增长的业绩背后，有着不止一次的危机。从 51 信用卡创立开始，孙海涛经历过“融资危局”、“投资人放鸽子”、“离职潮”、“业务下滑”……每一次都令他焦虑万分。

“当企业遇到危机，先想如何活下来，再寻找

突破口直到迎来新的生机。困难的时候，除了去坚持，去死扛，没有别的选择，因为身上肩负着很多期待和责任。”孙海涛说。凭借这样的坚持，孙海涛带领 51 信用卡实现快速发展，并走向 IPO。

行百里半九十，他感慨：“创业前行中很多人掉队，对我来讲，选择了这条路，就要坚持走到底。”

上市：另一次全新的起跑

“只要走在创业的路上，焦虑和痛苦就可能持续伴随着你。而所谓的幸福、快乐都是一些插科打诨的生活调剂。”连续创业的日子，孙海涛看到生活的本质。

2018 年 7 月 13 日，51 信用卡在港上市，这是公司新的生机，也是新的赛点。孙海涛当时就意识到，上市是另一段更重要的责任的开始。

“上市前状态是忙碌加焦虑，要考虑很多问题。上市后，作为一家公众公司，要更多地考虑如何让业务保持持续增长，如何面对政策和市场环境，如何对投资者负责，如何面对二级市场的变化。”孙海涛说。

今年已经是 P2P 在中国飞速发展的第十一个年头，这一年也是 P2P 的生死关头，不合规的平台大规模爆雷，互联网网贷行业进入洗牌期，正处于大浪淘沙的拐点。

行业变革期，监管政策密集出台，仅 8 月以来就有多项通知和细则下发。

8 月 8 日，互联网金融风险专项整治工作领导小组办公室下发《关于报送 P2P 平台借款人逃废债信息的通知》，加大对恶意逃废债行为的打击力度。

8 月 18 日，网贷合规检查“清单”——《P2P 合规检查问题清单》（下称“《清单》”）终于揭开面纱。《清单》共 108 条，本次合规检查计划于今年 12 月底前完成。这预示着新一轮全国范围内的 P2P 合规检查正式开启。

对此，孙海涛进行正面回应：“108 条网贷合规检查问题清单的下发，一是从国家层面确定了统一的整治规范，为网贷备案的实施打好了基础，避免了因各地标准不一而出现监管无法落地的尴尬局面；二是给出了最终的落地时间，要求在 2018 年底完成合规检查，为建立行业的未来发展秩序提供了明确的预期。随着政策明朗化和行业的自我净化，综合实力强劲的合规经营平台将在未来发展中保持更明显的竞争优势。这是行业的深度变革时期，也是行业走向可持续发展的必经之路。经历过这次的行业重塑后，企业平台将更加合规、安全。”

“我们不做外部资产，所有的业务均产生自 APP 中的信用卡用户。由于信用卡的还款方式是等额本息的，所以这部分资产具有单一性和纯净性，并且每个月都会有 1/12 分的回款，所以流动性非常好。”孙海涛表示，这是 51 信用卡保持较好的风控，区别于其他互联网金融平台的优势。

从政策以及市场环境来看，对于 51 信用卡来说，选择此时上市或许并非最佳时机。

孙海涛坦诚地说：“目前确实没有达到预期的估值水平。当我们的业务规模再恢复上来，估值也会慢慢恢复。”

作为非金融科班出身的孙海涛，为弥补短板，选择在清华大学五道口金融学院 EMBA 进行学习。“读金融 EMBA 是我现阶段的需求，而清华五道口金融 EMBA 也是我唯一在学习的 EMBA 项目。一方面，我能迅速弥补专业上的不足，另一方面，校友之间打造的圈层非常紧密。” 孙海涛在介绍自己的个人学习和成长时说道。

51 信用卡成为一家上市的公众公司，面对着与以往不尽相同的市场局面。它只能一直向前，坚持向前。未来，51 信用卡将采取五大方面的战略全面提升业务水平：第一，基于潜力巨大的中国信用卡市场，通过拓展、升级个人信用卡管理服务进一步扩大信用卡用户基础；第二，通过更加便利的申请程序和更加有效的精准营销，扩大信用卡科技服务规模；第三，设计和完善多样化和个性化的贷款产品，加强对借贷撮合业务的利用；第四，持续投资技术领域，增强在数据分析、精准营销、风控等方面的技术实力；第五，积极寻求战略收购及投资机遇，与现有产品及服务组合形成互补，扩大公司的生态系统。

正如孙海涛所说，“我只是一个创业者，还在路上。”

（本文由 EMBA&EE 中心供稿）

陈成辉

科华恒盛：高质量发展倒逼 加快转型步伐

——访金融 EMBA2015 秋季班校友陈成辉

文 江欢欢 / 金融界上市公司研究院

40 年前，改革开放的“风口”在东南沿海地区刮起，中小企业数量快速增加， 渗透到几乎所有的经济活动领域。科华恒盛和陈成辉的时代机遇到来。

科华恒盛创立于 1988 年，从福建漳州简陋的厂房起步到漳州高端现代化生产车间启用、厦门总部投入运营；从仅有十多人到股份制改造直至 2010 年在深圳交易所上市，上来以来，业绩和利润稳定增长，如 2017 年营收额 24 亿元，净利润 4.4 亿元，是“小而美”的细分领域翘楚。

30 年间，消费发展的浪潮几经迭代，科华恒盛从一家制造 UPS 的小公司成为细分高端电源行业龙头，而今，面对新的变革压力，一家 30 年历史的“中年”企业如何面对产业转型？如何搭建涵盖智慧电能、云基础及新能源的“一体两翼”业务体系？如何成为全球化竞争中持续胜利者？

站在新的起点，作为科华恒盛董事长的陈成辉更加重视学习和实践，此次专访就是在他作为清华大学五道口金融学院 EMBA 2015 年秋季班的毕业生代表发言后进行。

问：今年是改革开放 40 周年，此时回顾企业的发展历程，您会如何总结？

陈成辉（以下简称“陈”）：70 年代末改革开放刚开始，当时并没有特别认识什么是改革开放。我这一代是在 80 年代上大学，朦胧中有一种可以

干的事业将越来越多的感觉。

大学毕业后我先是进入国企工作，当时只有一种追求，就想做点事。后来我从国企离开选择进入一家科技类企业，它当时是福建漳州市科委下属企业（科华恒盛改制前身），这家企业也是中科院计算所在福建创办的企业，搞计算机应用服务销售。

企业从基础业务开始做起，直到 1987 年我们发现单纯的贸易不是我们真正的追求。

因为我们想做产品、做技术，所以当时基于漳州整体的产业条件，最终选择做跟 PC 相关的电源——UPS。

从“创业”开始，我们就跟其它公司做法不一样，坚持做国产品牌——科龙，这与广东科龙空调中文是一模一样。但后来品牌名字被科龙空调注册，我们只能注册拼音“KELONG”作为品牌名称，一直沿用至今。

我们全力推自主技术研发的国产“KELONG”产品，同期主要是进口产品。1988 年自主品牌创立刚开始，从市场角度来讲发展很艰辛。

一直坚持到 2000 年前夕，IT 行业迎来一个很好的发展时机。从这时起，不管国产还是进口品牌产品，只要品质好、服务做得好，就能得到市场认可。此后，科华迎来良好的发展时期。

自主品牌一做就是 20 年，因为我们早期发展是跟中科院计算所有密切的关系，所以企业一直有着“科技”的基因。

问：也就是说为了坚持国产自主品牌，坚持 12 年才迎来良好局面。

陈：用国产品牌直接与进口品牌竞争，市场刚开始并不认可。可是我们比较坚持，想法很朴素，就一定要打自己的品牌。

问：企业迎来良好的发展时期并在 2010 年深圳 A 股上市，上市之前企业实际上进行了一次股权改制。股权改制是在什么样的背景下进行的？

陈：1998 年金融风暴席卷整个东南亚，科华电子（科华恒盛的前身）在此时也遇到问题。

整个销售团队与管理层出现意见分歧。从销售角度来说，因为销售好做，奖励又高，所以他们追求更高的奖励，更自由的管理。但是从公司管理层来说，金融危机到来，公司应该追求有效的治理结构，才有可能持续发展。此时，公司出现了比较大的“动荡”，有 60% 的销售经理跳槽了，成立了另外一家公司。

销售团队的大范围离职直接导致了业绩的下滑。从 1997 年的销售额在 1.6 亿，到 1998 年突然下滑到不到 6000 万，公司经营陷入低谷。

公司的体制还属于集体所有制，由于控股股东已陷入经营困境，当时政府提出改制要求。此时经济环境不乐观，科华电子的大股东也陷入经济困境，开始抽离资金。雪上加霜的是，公司被银行直接断贷。当时的经济形势非常不好，已经有国有企业熬不下去。市政府最终同意改制。

内外交困下，在 1999 年科华电子顺利完成改制，成立了厦门科华恒盛股份有限公司，让员工一起持股，鼓励员工发展，一起享受企业发展的成果。我也成为公司小股东之一，没有人是绝对的大股。到 2000 年 –2001 年，公司就销售恢复到正常。

问：这段经历对您此后经营公司有什么样的影响？

陈：从这时起，公司对信贷业务非常谨慎，不轻易贷款。尤其到上市前后，基本上保证充足现金流。保证充足现金流才能应对随时可能发生的各种危机。

问：有想过企业能取得今天的成绩吗？

陈：金融危机前后，公司就定下了 IPO 目标。一直到 2008 年底开始进入 IPO 的辅导期，2008 年到 2009 年之间遇到一个 10 月的 IPO“关闸期”。事实上，我们从始至终都在积极推进上市工作，直到 2010 年 1 月上市。

可以这么说，科华的股权改制还是比较彻底，让公司进入到规范治理轨道上。

时代给予我们机遇，让公司和个人都改变了命运。

谈产业转型——“变 or 不变”

问：2017 年报提到，公司的智慧电能业务收入占比约 51%，云服务收入占比约 31%，新能源业务收入占比约 18%。公司业务结构单一的情况，已经得到了很好的改善。您对转型第一年取得的成绩满意吗？

陈：转型第一年的成绩基本按照我们的设想发生，云基业务今年会持续增长。

问：云基业务是否会成为公司未来增长的主要引擎？

陈：云基业务定位非常清晰，不跑到“前面”去，在 B 端开发行业应用端，不跑到 C 端。云基这块我们会投入较大，主要集中在北上广建设、运营数据中心。实际上，云基业务已得到国内顶尖互联网企业的认可，开展业务合作。（8 月 14 日科华恒盛公告称：随着阿里巴巴集团业务的高速发展，其拟与公司合作建设数据中心。公司作为建设项目管理方，对项目园区、机房楼建设、验收、报批报验等进行全过程管理。）

现在前景很不错，云基业务在广州有三个大型项目布局，上海有一个项目，另外成都有一个项目正在筹备中，北京有两个项目在筹划。项目属于不同类型的，有替大型企业做云服务的，有自己做投资，也有跟人家合资。总体来说，把我们的优势尽可能去发挥，运营优势，建设优势，产品优势。

问：云基业务和新能源业务将成为公司发展“两翼”。新能源业务的发展情况如何？

陈：关于新能源业务，我们曾专门为光伏电站做过一次定增，同时也开发比较多的光伏风能相关应用产品，比如光伏逆变器，风能里面的控制电源，还有储能的变流器。现在公司储能变流器已卖给国外客户，客户均是美国的一些顶级大公司（涉及保密条款，具体公司名字隐去）采用。

与国外的顶级公司合作，产品用在他们产品的储能上，这说明我们基本上做到每个业务都有自己的核心产品。在高端电源领域，我们有比较核心的技术和产品；跟军工相关领域，有核电、核岛级的 UPS，填补国内的技术空白；在轨道交通领域，延伸到可以做综合的监控系统。目前科华公司以电能控制和管理的电力电子技术为基础，通过开发行业解决方案，成功推动高端电源、新能源和云基础三大领域的一体两翼战略。一体两翼不是简单多元化，是核心业务技术的拓展应用，核心技术知识、制造能力、供应链平台实现高度相关性和共享性，使一体两翼战略得以快速推进提升。

所以说，公司已经从产品制造型企业，延伸到产品制造 + 整体解决方案服务公司。公司产业链发生结构性改变，产品应用，业务结构和市场都有变化。

未来企业运用资本力量，用我们技术、产品跟顶级大公司展开合作，上市公司优势就可以发挥出来。企业的转型也将在这两年初具形态。

问：现在国内很热的新能源汽车，不管是独角兽企业还是巨头都在加大资源、战略和技术的投入。您如何看？

陈：新能源汽车行业的最大的问题是过度依赖补贴。我们不会去跟他们在一个层面做竞争，我们的强项是电力电子技术，因此我们的定位是提供产品和技术。

不管独角兽还是巨头，他们离不开实体产品、实体技术。

问：为保证“两翼”业务能够快速发展，公司将如何优化组织结构？

陈：云基础业务，是一个事业部加上一个并购公司，还有若干个子公司组合而成。后来我们把几个事业部并在一起成立一个集团，集团内部还有事业部。

新能源业务现在是一个新能源事业部，外加上电动汽车事业部，另外还有两个事业部也

在做新能源业务。

谈经营——市场和研发成为“命运共同体”

问：公司在 2018 年中报提到“公司不断加大研发投入，形成技术核心驱动力，以技术创新引领行业发展。”能具体谈一下在研发中投入吗？

陈：去年研发费用占营收比例去年是 8%，高达 2.1 亿元。从数据来看，研发费用比较高，公司也非常愿意投入。但从结果来看，投入产出比不高。

所以今年开始，研发中心做新变革，按照对应的事业部强化产品线管理直接挂钩，就相当于研发与市场成为命运共同体。贴近市场，内部销售、服务、技术、商务、财务组团去开拓和竞争。

问：研发如何与市场强关联？

陈：研发部同事的激励和待遇是跟事业部销售直接挂钩。事业部销售不好，研发也赚不到钱。此前，研发新技术、新产品的团队有 700 人左右，但是投入产出比不高。

问：700 人的研发团队，规模不小。

陈：通过这一变革，发现做得比较活跃产品线，研发创新是市场导向。现在我们内部叫做“两头重”——市场重、研发重。现在每年应该有将新增近 100 个专利，其中一半是比较核心的技术、软件或者发明专利。（2018 年中报披露，在知识产权方面，完成专利申报 274 项、申请发明 24 项、实用新型 29 项、外观专利 17 项、软件著作权 12 项。截止 2018 年 6 月，公司共有有效专利：发明专利 84 项、实用新型 258 项、外观专利 149 项，合计有效授权专利 491 项；软件著作权 244 项，即获得有效知识产权 735 项。）

问：刚才您提到要借助资本市场的力量进行多元化业务的横向扩张、加深纵向扩张，公司是否会有新并购计划？

陈：有计划，会随着公司业务转型，用金融工具和资本手段来实现这一目的。在 2015 年做过第一次定增，完成转型过程中所需要做的事情。这也是我选择在清华大学五道口金融学院 EMBA 就读的原因，学校让我更加自如地利用金融工具和手段完成企业转型。

在转型前，我们利用资本手段还是不足，虽然做了比较大的转型动作，但基本上保持公司良好的盈利状态。从另一个角度也说明，转型力度不够大。所以希望通过借助资本市场的力量，能够加快转型的步伐，我们今后会继续做。（2017 年，公司收购天地祥云。这是一家从事云服务运营的公司，根据公告中披露的客户信息，主要客户包括乐视云、金山云、上海七牛、上海优刻得等公司。）

问：对外加大并购力度，内部的发展呢？

陈：公司还在加快推进，划成各个事业部以后，实际上每个事业部还是原核心员工领衔。但这存在一个问题，老员工的知识包括经营理念比较固化，就需要引进新的人才。人才引进和激励机制怎么结合起来，战略怎么推进下去，在体制上要做新一轮的改革，引入新的激励模式，这也是在下一步做比较大的动作。

在各个事业部里面把各个团队吸纳到合伙制或其它激励体制，来激发大家的积极性，真正适应“一体两翼”转型格局。否则团队没有新人加入很难真正变革，没有有效的激励很难推动真正的变革。

问：现在公司在转型的过程中，您希望未来大家如何看科华恒盛？

陈：对于公司总体定位，这也是我比较困惑的事情。

但是我有行业目标，云基础业务一定要做到行业前三，新能源领域要在技术产品里面处在一线梯队位置，在高端电源行业，继续保持在技术产品国内领先地位。其他一些特定的领域，比如轨道交通，军工，核电领域，我们要保持较好的竞争领先优势。

我希望科华恒盛是一家综合性电力和能源基础以及基础设施综合提供商。Ⓐ

（本文由 EMBA&EE 中心供稿）

News
学院动态

“2018 中美贸易争端与全球大宗商品贸易重构”研讨会成功举办

2018 年 9 月 22 日，由清华大学五道口金融学院国家金融研究院国际金融与经济研究中心（CIFER）与 EMBA 中心共同举办的“2018 中美贸易争端与全球大宗商品贸易重构”研讨会（2018 China–US Trade Dispute and Global Commodity Trade Re–Structure）成功召开。来自业界、学术界与政府相关部门的近两百位大宗商品贸易专家参会，并展开广泛交流与深入研讨。

世界经济论坛家族企业闭门会在学院举办

2018 年 9 月 17 日，在世界经济论坛（夏季达沃斯）开幕前际，达沃斯家族企业闭门会在学院召开。本次会议的主题为“在颠覆性的变革环境中引领家族企业：下一代的重任”，参会嘉宾共二十多位，都是来自世界各地大型企业的家族成员，由世界经济论坛家族企业社区负责人安德琳·德·阿伦伯格（Andrienne d’ Arenberg）领衔，清华五道口全球家族企业研究中心主任高皓主持了本次闭门会。

欧洲中央银行曼弗雷德·克雷默博士来我院举办学术讲座

2018 年 9 月 20 日上午，欧洲中央银行金融研究部副主任曼弗雷德·克雷默（Manfred Kremer）博士，应清华大学国家金融研究院金融与发展研究中心马骏主任邀请，在五道口金融学院举办了“衡量系统性金融风险及其对宏观经济的影响”学术讲座。克雷默博士曾担任德意志联邦银行货币政策部经济学家 20 余年，2000 年加入欧洲央行，曾任职欧洲央行经济理事会的资本市场和金融结构部副主任，2009 年加入金融研究部。

“崇岭计划” 首期班开学，互联网新经济领袖齐聚五道口

9 月 14 日，由清华大学五道口金融学院和泰合资本联袂举办的“崇岭计划”第一期正式开学，60 位来自新经济领域的顶尖创业者齐聚五道口金融学院，将开展为期一年的“崇岭之旅”。清华大学五道口金融学院常务副院长廖理教授、清华大学五道口金融学院院长助理王京伟、泰合资本管理合伙人兼首席执行官宋良静出席了“崇岭计划”开学典礼。学员代表云集创始人兼 CEO 肖尚略、作业帮创始人兼 CEO 侯建彬、满帮集团联席总裁、运满满 CEO 张晖、特邀嘉宾 Grab 联合创始人兼 CEO 陈炳耀（Anthony Tan）在典礼上做主题演讲。

“释放数字与人工智能的巨大潜能”2018 夏季达沃斯晚宴举行

9 月 19 日，“释放数字与人工智能的巨大潜能”2018 夏季达沃斯晚宴在天津举行。天津市副市长姚来英、清华大学国家金融研究院院长朱民、波士顿咨询公司全球主席博克纳、华为轮值董事长胡厚崑、泛美开发银行首席投资官艾琳·阿里亚斯（Irene Arias）、金沙江基金董事总经理丁健、牛津大学马丁学院院长伊恩·戈尔登（Ian Goldin）等嘉宾出席晚宴，共同探讨数字化转型和人工智能领域的现状、潜力及未来应用。本次交流晚宴由波士顿咨询公司 BCG、清华大学国家金融研究院共同举办。

新经济，新航程——金融 EMBA 2018 级入学启航仪式成功举办

2018 年 9 月 13 日，清华五道口金融 EMBA 2018 级入学启航仪式举行。金融 EMBA 2018 秋季班与“一带一路”东南亚二期班的 180 名新生齐聚北京，这些来自于全球 15 个国家和地区的行业领军者将共同开启清华五道口金融 EMBA 学习生活之旅。清华大学五道口金融学院常务副院长、清华大学金融科技研究院院长、金融学讲席教授廖理出席入学仪式并发表主题演讲，院长助理、金融 EMBA 与高管教育中心主任王京伟主持仪式。

“清华大学校园艺术普及版画公益巡展”走进金融学院

“清华大学校园艺术普及版画公益巡展”项目近日走进清华大学五道口金融学院，42 副精美的版画作品被悬挂在学院各层公共环境空间之中，使得学院环境美感得到提升，学院教职工和学生在优美的艺术品环境中工作学习，受到潜移默化的艺术熏陶。本次巡展项目由清华大学美术学院版画工作室主办，将在两个学年的时间内，在清华大学图书馆、各学院的公共空间做版画原作巡展。项目旨在促进校园艺术普及教育，培养师生对版画艺术的兴趣。

获评 A+！教育部公布专业学位水平评估结果，清华大学工商管理获评最高级

近日，教育部学位与研究生教育发展中心公布了全国首次专业学位水平评估结果，清华大学工商管理类别获评 A+。此次评估受国务院教育督导委员会办公室委托，在法律、教育、临床医学（不含中医）、口腔医学、工商管理、公共管理、会计、艺术（音乐）等 8 个专业学位类别开展。在工商管理学位类别中，授权单位共计 227 所，符合参评条件且参评的授权单位共计 194 所。最终，清华大学工商管理类获评 A+。其他获评 A+ 的 3 所高校分别是北京大学、复旦大学和上海交通大学。

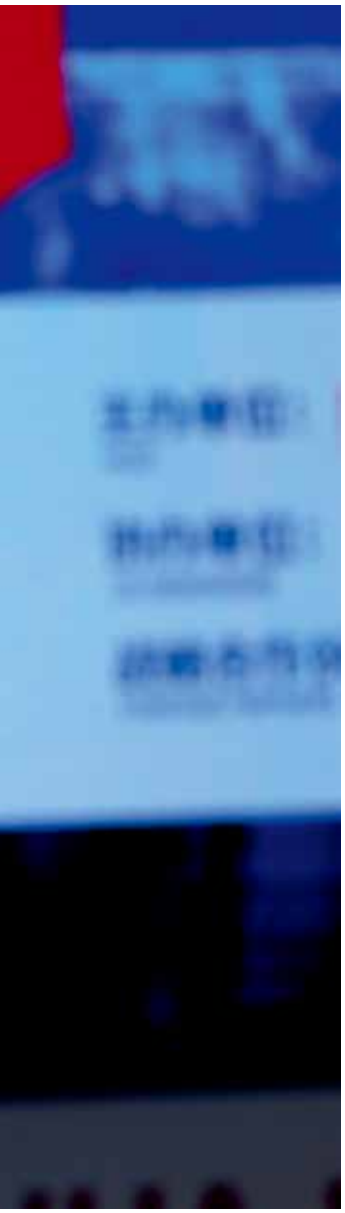
金融 MBA18 党支部成立，金融 MBA2018 新生延安开启“第一课”

9 月 1 日至 4 日，金融学院清华 – 康奈尔双学位金融 MBA2018 级新生以延安为起点，开启了他们在清华五道口学习的第一站。清华大学五道口金融学院党委书记顾良飞，清华大学五道口金融学院院长助理兼金融 MBA 教育中心主任、教育部“长江学者”特聘教授田轩，清华大学五道口金融学院党委委员、研工组组长、学生办主任王正位也来到延安，与全班同学共同见证“金融 MBA18 党支部”成立。这也是清华五道口首个中外联合培养项目中的党组织。

Dean's view point
院长观点

吴晓灵：推动普惠金融事业发展 促进社会和谐进步

吴晓灵



在社会制度既定的背景下，一个国家要发展和稳定，一定要做两件事情。第一，提升经济发展能力，创造更多的财富；第二，让全民共享发展的成果。任何一个国家都存在弱势群体，特别是一些贫困人口，政府应资助他们，但是这种资助仅仅能够使其维持生存。他们如果想改变自己的命运，让自己生活得更好、发展得更好，就必须凭自己的努力去争得更好的社会地位和物质享受，小额信贷能够起到这样的作用。诺贝尔和平奖获得者尤努斯（Muhammad Yunus）就是用商业可持续的小额信贷方式帮助穷人改变命运的最好典范。只有消灭了贫困，才能够使社会得到安宁。

普惠金融是联合国在 2005 年世界小额信贷年提出的概念，是小额信贷的发展和延伸，其基本含义就是要让每一个有金融需求的人都能够及时地、方便地、有尊严地以适当的价格获得高质量的金融服务，给每一个想改变自己命运的人一次机会。由于低收入人群在获得金融服务上更加困难，因而普惠金融的重点往往在低收入人群上。

自上世纪 90 年代起，普惠金融在中国的发展大致经历了四个阶段。第一阶段是上世纪 90 年代后半期。始于 1993 年中国社会科学院农村发展研究所引入尤努斯创立的孟加拉乡村银行小额信贷模式,在河北易县建立扶贫经济合作社，这是我国第一次引入小额信贷扶贫模式，开启了普惠金融发展的公益性小额信贷阶段。第二阶段自上世纪末至 2005 年。1997 年，中国人民银行出台了《农村信用社小额信用贷款管理暂行办法》，提出采取“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用”的管理办法。开展基于农户信誉，无需抵押或担保的贷款，并建立农户贷款档案，农村小额信贷得以全面发展，普惠金融进入发展性微型金融阶段。第三阶段自 2005 年至 2011 年。2005 年中央“一号文件”明确提出“有条件的地方，可以探索建立更加贴近农民和农村需要，由自然人或企业发起的小额信贷组织”。此后包括小额贷款公司等各类小额信贷组织和村镇银行迅速兴起，这是综合性普惠金融阶段。第四阶段自 2011 年至今，随着互联网金融的快速发展，新型互联网金融产品为广大群众提供了互联网支付、互联网借贷以及互联网理财等丰富多样的金融服务，普惠金融发展进入创新性互联网金融阶段。

25 年以来，中国的普惠金融体系取得了重大进展。第一，小额信贷市场形成并不断成熟，从农村扩展到城市。小额信贷在很大程度上解决了低收入人群、小微企业贷款难和金融机构难贷款的问题，使得两者之间实现了双赢，对于降低城乡贫困人口和解决小微企业融资问题发挥了积极作用，也让他们积累了信用，从而更易于获得金融服务。第二，促进普惠金融体系发展的政策体系不断完善。第三，服务普惠金融发展的行业组织不断建立和发展。第四，金融服务机构多层次和多样化。除了最初开展扶贫行动的公益性小额信贷机构之外，农信社系统、小额贷款公司、城市商业银行、部分国有大行、股份制银行和互联网金融机构等，都成为普惠金融体系一员。第五，金融服务产品多样化和综合化，由小额贷款扩展到支付、存款、汇兑、保险和理财等多种金融服务产品。第六，小额信贷模式多样化和本土化。从单一的孟加拉乡村银行模式，发展到德国国际项目咨询公司（IPC）模式，再到信

贷工厂模式以及各种因地制宜的本土模式。第七，发展普惠金融的技术手段数字化趋势不断加强。由传统的线下入户调查发展到现今的线上大数据分析，极大地扩展了金融服务的能力和范围。

尽管如此，当前中国普惠金融的发展仍处于初级阶段。中国的人均持有银行账户数量、银行网点密度等基础金融服务水平已达到国际中上游水平，但仍存在着普惠金融服务不均衡，法律法规体系不完善，金融基础设施建设有待加强，商业可持续性有待提升等问题。其中，最突出的仍然是对弱势群体金融服务的不足。弱势群体的问题主要来源于信息不对称和交易成本高两方面，虽然信息技术的进步有利于促进普惠金融全面而深入的发展，但由于“数字鸿沟”的存在，金融素养和科技知识不足的弱势人群获取金融服务的能力与中高收入人群的差距可能进一步扩大。因此，要解决普惠金融的“最后一公里”难题，其核心问题是能力建设，不仅是普惠金融需求方需要进行能力建设，普惠金融供给方、政府和监管机构也面临能力建设问题。

因此，推行普惠金融我认为要从四个方面着手: 一是理念更新,二是制度建设,三是技术进步，四是金融教育。

第一是更新理念,要让金融机构可持续发展，才有提供服务和改进服务的基础。让利率覆盖风险是普惠金融的基石。将本求利是金融区别于财政无偿拨付的特点。寻求金融服务的人必须有还本付息的能力，在面对改变命运的机会时资金的可获得性远比资金的价格更重要。这是上个世纪世界银行介入扶贫工作的经验总结。尤努斯的孟加拉乡村银行就是改变了依靠捐赠扶贫的道路，用商业可持续的小额信贷走出了一条“造血”扶贫的道路。利率市场化就是实现利率的风险定价：利率 = 资金成本 + 管理成本 + 风险损失 + 预期利润。金融机构如果不能用利率覆盖风险，它将无法生存和发展，也不会去拓展有风险的新客户，受损失的将是经济的发展。因而上个世纪麦金农教授的金融深化理论首先是利率市场化。

在利率覆盖风险的定价原则下，必然会有一些能力相对不足、但不是政府救助对象的人需要帮助。此时政府对特定人群给予担保增信或贴息补助，则是用财政资金撬动金融资金的最好方式。这是金融与财政相互配合发展普惠金融的最佳组合。

第二，要完善金融业的制度建设。普惠金融的制度建设包括两个层次，一是多层次的机构建设和多层次的市场建设；二是市场机制与政府扶持机制的结合。

在多层次机构建设和多层次市场建设中，要以成本效益和社会公众利益为原则，区分不同的机构定位、市场划分和监管定位。普惠金融的难点和重点是低收入人群和小微企业，他们的共同特点是没有健全的财务报表和信用记录，因而很难成为传统商业金融机构服务的对象，强求传统的商业金融机构为之服务难以达到预期的效果。此时降低金融服务成本的方法一是利用熟人社会的信用约束来发展植根于社区的金融组织，比如信用合作组织和社区贷款组织，让这些植根社区的金融组织成为对接持牌商业金融机构的信用平台和毛细血管，解决贷款难的最后一百米的问题；二是发展专门服务于城乡社区的微型金融机构，例如公益性小额信贷机构、小额贷款公司、村镇银行等，让这些机构可以服务贫困人口、小农户、新型农业经营主体、城乡创业人员和小微企业；三是发展互联网金融，利用大数据构建用户评价,解决风险识别与判断问题，扩展金融服务的能力与范围。

普惠金融的商业可持续离不开政府的扶植。适当的金融活动组织形式可以降低金融服务的资金成本和管理成本，但难以降低客户的风险成本。针对特定的目标客户比如扶贫户、小微企

业等，政府可通过担保基金和政策性保险提供增信服务，通过对金融机构的风险共担提升金融机构的服务能力以及贷款贴息降低服务对象的融资成本。

第三，普惠金融的推行会植根于信息技术的进步。金融是经营风险的行业，解决信息不对称带来的风险问题是金融业的核心竞争力。以往受制于信息搜集和加工的成本较高，金融业服务的范围受到局限。以互联网为代表的信息技术的发展使得金融也有了服务于长尾客户的可能性。电商、社交网络、各类在线服务积累了客户许多行为数据。对这些行为数据的加工分析使人们可以对客户的行为风险做一定的评估，这为金融机构向没有信用记录的客户提供信贷服务提供了可能。小额信用的积累能为客户享受更多金融服务创造条件。移动互联网的发展让移动支付成为可能，让金融服务可以减少对金融机构物理网点的依赖，从而为地广人稀或贫困地区居民开立账户、获得金融服务打下基础。普惠金融会在信息技术的进步中得到推广。高端客户会因信息技术的进步让财富管理更便捷有效，低端客户会因技术进步而提高金融服务的可获得性。

第四，大力推进金融教育，提高公民金融素质。国内外的经验都表明，一个地区，乃至一个国家，公民的金融知识水平和信用文化状况等方面的金融素质，在很大程度上制约着金融业发展的深度和广度。中国正在迈向经济大国和金融强国。金融教育水平和普及程度将决定中国金融未来的发展速度和质量。没有一个具有基本金融知识和正确金融观念的公民群体，中国的金融体系的健康与安全就没有基础和保证，中国的金融强国地位就无从谈起。因此，在未来的金融改革发展规划中，要把对公民的金融基础知识普及教育和信用文化的培育作为一个重要的方面，要将金融启蒙和教育纳入国家战略和法制化的轨道。要从金融业发展战略的高度，认识金融知识普及教育和提升公民金融素质的重要意义。

金融科技是双刃剑，用好了会促进金融发展，用在歪处社会损失更大。用互联网技术包装的非法活动更具欺骗性，涉及面和金额更大。比如，我们看到，互联网金融在中国兴起的过程中也伴随着很多欺诈行为，在过去几年受到了金融监管部门的整顿，而广大不了解金融的公众被好听、绚丽的词汇包装欺骗，危害很大。由于互联网时代信息可以迅速扩展，现在的非法集资动辄几千万元，甚至上百亿元。因此，我们要开展金融教育。投资者要对自己的资金安全负责，筹资人要有收益回报给投资人。如果投资人不对自己的财产负责，如果筹资人不对筹资对象负责，社会金融秩序肯定是混乱的。因此，最起码的金融知识要告诉民众。

金融教育也要面向业界、更新知识、坚守良知。面对金融科技的发展，当我们运用金融科技的时候，仍会有很多问题令人难以理解，我们要尽可能地把金融服务做得更好、做好风控，避免由于技术失误给客户带来损失。每一个金融从业人员要不断更新自己的知识，跟紧时代的步伐，采用新技术，把资金安全、客户利益放在第一位。成功的金融人士要有实现普惠金融、进行金融教育的责任担当。

用普惠金融的理念推行金融普惠是减少贫富差距、促进社会和谐和包容性发展的重要制度基础。中国普惠金融发展 25 年来，已经从扶贫小额信贷的涓涓细流发展成为蓬勃的服务普罗大众和小微实体经济的普惠金融大潮。这是新时代解决不平衡、不充分发展问题的有效路径，是全面建成小康社会和实现社会公平正义的必然要求。

希望各界同仁继续共同努力，让中国的普惠金融体系更加健康、更加蓬勃发展！

（本文是作者为《“从小额信贷到普惠金融”论文集》所作序言）

张慎峰：健全多层次资本市场 提供多渠道股权融资

2018 网易经济学家年会夏季论坛 8 月 26 日在北京举行，中国证券监督管理委员会主席助理、华大学五道口金融学院战略咨询委员会委员张慎峰在年会上表示,健全多层次资本市场体系，为不同类型、不同阶段的创新企业提供多渠道的股权融资。近年来，我们加快多层次资本市场体系建设，不断提高市场包容性和覆盖面，持续优化资本形成机制，努力打造适应科技创新企业发展特点的直接融资链。推进新三板精细化分层，配套引入集合竞价交易机制，逐步改善市场价格发现功能。目前，新三板高新技术企业达 7214 家，占挂牌公司数量的 65%。充分发挥私募股权投资基金支持创新驱动发展的基础性战略作用，明确创业投资基金作为上市公司股东的差异化监管安排，推动出台创业资本投资小微企业的税收优惠政策，鼓励私募基金投早投小。截至 7 月底，私募股权投资基金和创业投资基金共投资未上市未挂牌企业股权项目数量约 5.9 万个，形成资本金约 4.02 万亿元，为创新创业活动引入源头活水。各地的区域性股权市场也积极为中小微企业非公开发行证券、股票转让和发行可转债提供更好服务,投融资功能不断扩大。

以下为演讲全文：

尊敬的各位嘉宾，女士们、先生们：

大家上午好！

很高兴参加这次论坛。我谨代表中国证监会，对本次论坛的成功召开表示热烈祝贺，对长期以来关心支持资本市场改革发展的各界朋友表示衷心感谢！当前，我国经济进入新时代，供给侧结构性改革不断深入,以新技术、新产业、新业态、新模式为代表的“新经济”蓬勃发展，不断为经济社会发展注入新动能。此次论坛以“新经济？新动力”为主题，恰逢其时，很有意义。借此机会，我就深化资本市场改革开放，更好服务国家创新驱动发展战略谈几点认识，供大家参考。

以习近平同志为核心的党中央高度重视科技创新对经济社会发展的重要作用。在党的十九大报告中，总书记强调创新是引领发展的第一动力，是建设现代化经济体系的战略支撑，明确提出了制造强国、网络强国、创新驱动发展、军民融合等一系列重大战略。在出席今年两院院士大

张慎峰

会时，总书记也强调，要矢志不移自主创新，坚定创新信心，着力增强自主创新能力。这些都对我们新时代全面深化资本市场改革开放，明确了战略导向和任务目标，中国证监会认真贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神，坚持服务实体经济的根本发展方向，扎实推进资本市场改革稳定发展，支持创新创业企业融资和并购重组，有针对性地加大对关键领域和核心技术的金融支持力度，积极服务国家创新驱动发展战略和大众创业、万众创新。

一是充分发挥资本市场的融资功能，大力支持科技创新企业发行上市。近年来，我们始终保

持定力，持续推进新股发行常态化，引导社会资金向具有核心竞争力的优质企业集聚，切实从源头上提升上市公司质量，改善上市公司结构。2016 年以来，A 股市场共有 589 家高新技术企业实现 IPO，占新上市企业家数的 82%，融资金额 3259 亿元，占比 68%，覆盖了新一代信息技术、高端装备制造、新能源、生物医药等关键领域。与此同时，这些代表经济发展方向的创新企业持续增加研发投入，2017 年上市公司研发费用达 5747 亿元，同比增长 22%，引领技术革新和产业升级，推动新旧动能加速转换的作用日益凸显。

二是引导并购重组回归本源，持续推动产业整合与转型升级。近年来，我们努力适应经济发展新阶段的特征，努力贯彻国务院“放管服”改革要求，深化并购重组市场化改革，大幅取消和简化行政许可，进一步压缩审核时间，着力提升审核效率。大力推进以产业整合为重点的市场化并购重组，支持产业升级和结构调整，全力服务制造强国、军民融合和国企混合所有制改革等重大战略，有效激发了市场活力。今年以来，A 股市场并购重组非常活跃，截至 7 月底，上市公司共实施并购重组 2377 单，同比增长 87%，交易金额 1.36 万亿元，同比增长 38%。其中，战略新兴产业上市公司共发生并购交易金额 4080 亿元，占全市场并购总额的 30%。这些并购重组活动，不仅为上市公司注入了新生力量，也为资本市场平稳健康发展夯实了基础。

三是健全多层次资本市场体系，为不同类型、不同阶段的创新企业提供多渠道的股权融资。近年来，我们加快多层次资本市场体系建设，不断提高市场包容性和覆盖面，持续优化资本形成机制，努力打造适应科技创新企业发展特点的直接融资链。推进新三板精细化分层，配套引入集合竞价交易机制，逐步改善市场价格发现功能。目前，新三板高新技术企业达 7214 家，占挂牌公司数量的 65%。充分发挥私募股权投资基金支持创新驱动发展的基础性战略作用，明确创业投资基金作为上市公司股东的差异化监管安排，推动出台创业资本投资小微企业的税收优惠政策，鼓励私募基金投早投小。截至 7 月底，私募股权投资基金和创业投资基金共投资未上市未挂牌企业股权项目数量约 5.9 万个，形成资本金约 4.02 万亿元，为创新创业活动引入源头活水。各地的区域性股权市场也积极为中小微企业非公开发行证券、股票转让和发行可转债提供更好服务，投融资功能不断扩大。

四是大力推动债券市场服务关键领域自主创新。近年来交易所债券发行方式不断丰富，发行品种更加多样，特别是创新创业债、绿色公司债、可交换债和可续期债等产品的推出，为科技创新企业提供了更加便捷高效的融资渠道。目前，符合国家战略导向的企业发行公司债券规模占比超过 30%。稳步扩大创新创业债券试点规模，支持设置转股条款，实行“专人对接、专项审核、即报即审”，增加种子期、初创期、成长期企业的融资供给。截至 7 月底，已有 32 家企业发行“双创”债，融资金额 65 亿元，引导社会资本投向科技创新领域。大力发展资产证券化，推动一批新经济代表企业开启供应链金融 ABS 模式，去年以来科技创新型企业利用资产证券化融资 620 亿元。

五是加快扩大资本市场对外开放。认真贯彻落实习近平总书记关于对外开放“宜早不宜迟、宜快不宜慢”的指示精神，全面加快对外开放。发布《外商投资证券公司管理办法》，推动证券期货行业对外开放政策落实落地。大幅扩大沪深港通每日交易额度，批准 3 家企业开展“H 股”全流通试点并顺利完成，A 股平稳纳入 MSCI 指数。进一步放开外国人 A 股账户开立政策，

平稳上市 2 年期国债期货，丰富投资者风险管理手段，进一步夯实国债收益率曲线的基础。这些具体举措的顺利推进，都为提高资本市场服务创新经济发展的能力和水平创造了有利条件。

配套修改《证券登记结算管理办法》，丰富资本市场投资主体。完善《上市公司股权激励管理办法》，为上市公司引进境外优秀科技人才、支持战略新兴产业发展提供了更为充分的制度保障。今年以来，期货市场对外开放迈出实质性步伐，其中，以人民币计价的原油期货于今年 3 月 26 日成功上市，5 个月来，市场运行总体稳健，价格与境外市场联动紧密，功能初步发挥，各方反映良好。已经上市多年的铁矿石期货正式引入境外交易者，境外客户参与较为积极，市场运行总体平稳有序。平稳上市 2 年期国债期货，丰富投资者风险管理手段，进一步夯实国债收益率曲线的基础。这些具体举措的顺利推进，都为提高资本市场服务创新经济发展的能力和水平创造了有利条件。

下一步，将继续深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神，不断增强“四个意识”，坚定“四个自信”，全面贯彻新发展理念，坚持稳中求进工作总基调，把“六稳”的要求贯彻到资本市场监管工作各方面，以支持关键领域自主创新为着力点，全面深化资本市场改革和扩大开放，更好服务供给侧结构性改革和经济高质量发展。一是坚持以改革为主线，夯实基础制度。继续深化发行制度改革，积极推进上市公司并购重组，完善发行审核和并购重组监察机制，进一步提升工作效率和透明度。抓紧推进股份回购、员工持股等基础性制度改革。修订完善《上市公司治理准则》，研究建立上市公司环境、社会责任和公司治理（ESG）报告制度，全面提升上市公司质量。推动落实好公募基金参与个人税收递延型养老账户试点工作。二是进一步扩大对外开放。加快推动证券行业放宽外资股比限制政策的落实落地。进一步优化沪深港通交易机制。抓紧推进沪伦通各项准备工作，争取年内推出。积极支持 A 股纳入富时罗素国际指数。修订 QFII、RQFII 制度规则。推动更多的已上市期货品种对境外交易者开放。三是规范发展私募基金市场。加快推动出台《私募投资基金管理暂行条例》，修订出台《私募投资基金监督管理暂行办法》，进一步健全创业投资基金差异化监管机制，优化创业投资基金发展环境，不断提升私募基金行业规范运作水平，更好支持创新创业。四是做好重点领域风险防范化解工作。在国务院金融委的统一指挥协调下，坚持“稳”字当头，努力促进资本市场平稳健康发展，为服务实体经济、深化资本市场改革开放提供坚实保障。五是强化依法全面从严监管。加强上市公司和各类证券期货机构监管，强化稽查执法力度。充分利用云计算、大数据、人工智能等先进技术，大力提升监管科技化智能化水平。积极探索完善中小投资者服务中心开展证券支持诉讼示范判决等维权法律机制，切实维护投资者特别是中小投资者合法权益。

我就讲这些，谢谢大家！Ⓐ

（本文来源：网易财经）

2018 年校友数据统计

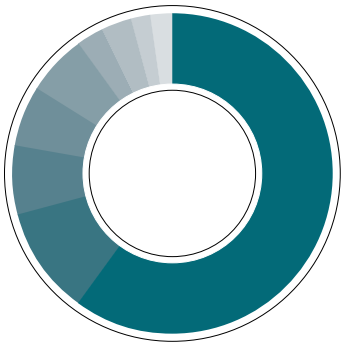
表1 校友基本情况

届 数	
硕士校友	35 届
博士校友	27 届
MBA 校友	2 届
EMBA 校友	4 届
本科辅修校友	2 届
全球创业领袖项目校友	2 届
金媒班校友	5 届
CEO 班校友	1 届
广发班校友	4 届

人 数	
硕士校友	2213
博士校友	256
MBA 校友	122
EMBA 校友	224
本科辅修校友	226
全球创业领袖项目校友	123
金媒班校友	410
CEO 班校友	72
广发班校友	61
合计	3603

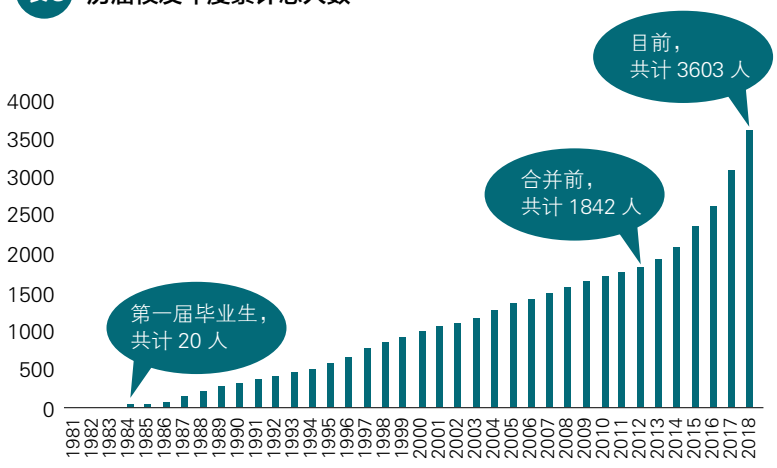
注：其中硕博校友 104 人

表2 2018 年校友数据统计



硕士校友	60%
金媒班校友	11%
博士校友	7%
EMBA 校友	6%
本科辅修校友	6%
MBA 校友	3%
全球创业领袖项目校友	3%
CEO 班校友	2%
广发班校友	2%

表3 历届校友年度累计总人数



截至 2018 年 7 月，我院共有硕士校友 2213 名，博士校友 256 名（其中硕博校友 104 名），硕博类校友总人数 2365 名，EMBA 校友 224 名，FMBA 校友 122 名，EE-GELP 校友 123 名，金媒班校友 410 名，CEO 班校友 72 名，广发班（96-99 级）校友 61 名，本科辅修校友 226 名，校友总人数为 3603 名。较去年毕业季时，新增校友 547 名。

2018 年新增校友：硕士 67 名，博士 10 名（含 1 月毕业 1 名），FMBA72 名，EMBA51 名，本科辅修 117 名，全球创业领袖项目 44 名，金媒班 75 名，CEO 班 72 名。

2018 年值年返校活动圆满举办

座谈会现场

9 月 8 号上午，2018 年清华五道口校友返校重聚活动在学院成功举办，包括 1988 级硕、1998 级硕、1998 级博、2008 级硕和 2008 级博等三个年级、五个班级近 120 余位校友参加。学院名誉理事长、五道口创始人刘鸿儒老师出席并作总结发言，学院党委书记顾良飞作院情报告，学院副院长康以同、学院校友工作顾问李燕明、原中国人民银行研究生部任课教师秦宛顺、靳云汇夫妇、招生办主任王文甫、甘培根老师女儿甘育群、1998 级硕士班班主任成家军等老师，1984 级硕士校友许均华、1986 级硕士校友李秀兰、1987 级硕士校友邓小兵、1989 级硕士校友崔进才等其他年级校友代表共同出席。学院校友办主任张伟主持会议，并介绍校友工作情况。

刘鸿儒老师在发言中与同学们分享了自己的人生感悟，他提到，人没有实力是站不住脚的，所以，即使毕业走出校园后，也要不断地提高自己的实力。他鼓励校友们努力学习，增强实力，思考中国问题与国际问题，要落在实处。他表示，希望通过鸿儒教育基金会的平台，对那些为五道口的创立与发展兢兢业业、做出突出贡献的人们颁发建设奖，未来还将设立园丁奖、科研奖等多

刘鸿儒

顾良飞

种奖项，推动五道口的建设与发展。

在作院情报告时，顾良飞首先强调了学院“培养金融领袖，引领金融实践，贡献民族复兴，促进世界和谐”的办学使命，然后从师资队伍、人才培养、学术研究、国际化、社会责任和党建等六个方面介绍了学院的建设和发展情况。全职教师和兼职教师队伍建设成效显著，教师学术水平高；金融专业硕士、金融学博士、金融 MBA、金融 EMBA、全球金融 GFD 以及高管培训项目继续保持高质量生源，人才培养水平不断提高；在学术研究方面，依托清华大学国家金融研究院与清华大学金融科技研究院两大平台，面向中国实践开展研究，充分发挥智库功能；与此同时，通过全球招聘师资、开展多样化的海外交流项目，建设国际化教学项目等多种方式完善学院国际化体系建设，推动学院全球战略实施；学院积极开展多项高端公益项目，践行社会服务责任；学院党政密切配合，凝聚力量、积极进取，不断推动学院事业又好又快发展。

张伟在介绍校友工作时提到，校友办自 2012 年成立以来，经过 6 年的摸索和总结，形成了一套以“联络校友、服务校友、促进校友和学院共同发展”为宗旨的校友工作体系。在联络校友方面，经过多次反复收集信息、更新、整理与校对，终于在去年更新了一版《校友通讯录》。在服务校友方面，通过不断摸索，搭建了“两刊一网一平台”的校友信息宣传服务平台，同时还向校友提供职业发展、事业发展、再教育、办理校友卡、开通校友邮箱、办理证明文件等多项服务。他指出，近年来，越来越多的校友参与到学院师资建设、人才培养和学术交流等工作中，未来校友工作将始终把“服务校友”放在首位，全心全意为校友服务。

在老师发言环节，靳云汇表达了祝贺、感恩以及受教育三层含义，首先是祝贺学院取得的巨大成就以及校友们在各自岗位上取得的优异成绩；其次是由衷感恩五道口给予他们教学的机会，并在 30 年的教育中与同学们教学相长，共同进步；感恩校友在他们退休后，仍然时常联系，让他们

图左：张伟

图中：靳云汇

图下：刘文华

从心底感到温暖；另外她表示，回到学院参加活动也是自己学习与受教育的好机会。最后，他与校友们分享了自己的 16 字人生哲学：善待自己、宽容助人、珍惜当下、寻求快乐。

李燕明首先表示看到三个年级、五个班级的校友共同返校，看到诸多熟悉的面孔心情非常激动，也回忆起了很多与校友们在学校时的点滴往事，特别感谢当年同学们积极配合自己工作，主动参与到学校的建设当中；最后她说到，五道口的学生都非常的优秀，母校以你们为荣。

成家军老师表示，在母校的培养和各自的努力下，今天校友们都已经在各自的领域、岗位上取得较好的成绩，是我国金融改革发展进程的参与者，是我国金融改革发展成就的见证者。希望大家在今后的工作中，充分利用好母校的资源和平台，加强校友间的联系，坚持终生学习的理念，努力工作，健康生活，以更加优异的成绩为母校带来荣光。

在校友代表发言环节，1988 级硕士校友代表刘文华首先回忆了 30 年前与同学们在学校时的点滴往事，并且分享了自己毕业时与刘鸿儒老师和甘培根老师之间发生的小故事，最后他代表 1988 级硕士校友表达了回馈母校与老师的珍贵心意。

1998 级博士校友代表邢毓静从感恩、当下以及未来三个方面与老师及校友进行了分享。回望过去，心中充满感恩，谢谢老师多年教诲，同学间

图左：成家军
图中：李燕明
图下：邢毓静

多年相互鼓励；当下，世情稳中有变，更要不断学习，致力实践；面对未来，充满憧憬，希望终身学习，再过二十年、四十年再回首，心中依然满是感恩和自豪。

1998 级硕士校友代表李实秋讲了两点感受：一是尽管毕业多年，五道口始终是我们的精神家园，也是我们的力量源泉，大家都是五道口的受益者。道口虽小，但始终是我们的骄傲，我们曾经在这里度过了快乐而充实的时光，特别感谢老师的培育和陪伴，祝老师们身体健康，祝五道口越办越好！二是个人的发展和国家命运息息相关，大家都是改革开放的受益者。毕业后，98 级同学们大多去了保险，证券，基金等行业，如今都已经成为中坚力量，正是改革开放，经济繁荣，才涌现出很多新的机会，才有更大的发展空间，衷心祝愿国家昌盛，蒸蒸日上。

2008 级博士校友代表何珊首先表示，回到母校心里倍感温暖和踏实，她回忆起自己报考五道口博士的往事，表达了对学院的感谢之情。其次她谈到在五道口积累下深厚的师生情与同学情，五道口给每一位同学的职业生涯都带来了深刻的指引和巨大的帮助，同学们也在过程中积累了深厚的友谊；而随着自己的成长，也更加理解了老师们当年谆谆教诲和深厚的爱护。最后她说，时光荏苒，师恩如海，感激不尽，自己会与同学们一起继续努力，报效母校。

2008 级硕士校友代表毛深静表示，作为本次

校友代表向到场老师鲜花

会后合影

图上：何珊
图下：毛深静

图上：李实秋
图下：鸿儒金融教育基金会 1988 级专项基金捐赠仪式（左：高良玉 右：李秀兰）

值年返校年级最小的班级，看到各位老师和师兄师姐都倍感亲切，她回忆起自己与同学们在五道口学习与生活的时光，也感慨大家毕业之后的成长与变化。最后她也表达了愿大家百尺竿头，更进一步的祝福。

鸿儒金融教育基金会 1988 级专项基金捐赠仪式（左：高良玉 右：李秀兰）

座谈会上，还进行了 1988 级硕士校友向鸿儒金融教育基金会捐款专项基金的捐赠仪式。座谈会后，各位参会校友与刘鸿儒老师及各位嘉宾在学院楼前合影留念，留下珍贵纪念。

值年校友返校重聚活动是重要的校友活动，此次 2018 年校友返校活动是首次由三个年级、五个班级校友共同参加的创新形式的尝试。自 2012 年以来，学院已经迎来了 1981 级、1982 级、1983 级、1984 级、1985 级、1986 级、1987 级、1988 级等二十六个年级、三十个班次的校友返校重聚。此次 1987 级校友 30 年返校活动展示了五道口校友强大的凝聚力，并对学院校友工作给予了极大鼓励和肯定。学院校友办将继续增强校友与学院之间互动，为校友提供更好的服务，同时让校友更好地参与到学院建设中来。A

学术沙龙活动现场

“金融如何影响创新未来？——创新的资本逻辑”清华五道口金媒校友学术沙龙成功举办

9 月 25 日晚上，清华五道口金媒校友学术沙龙在清华大学五道口金融学院成功举办。活动邀请到清华大学五道口金融学院院长助理、金融学讲席教授、教育部“长江学者”特聘教授、国家杰出青年获得者、博士生导师田轩出席并发表专场主题演讲。清华大学五道口金融学院 EMBA&EE 中心、校友办、《清华金融评论》的老师们以及清华五道口金融媒体奖学金培训项目首期到六期的校友代表们，总计 60 余人参加活动。

田轩在演讲中分别从容忍失败的文化氛围、崭新的创投组织形式、正确的人力资源政策、“不太积极”的二级市场、健康发达的资本市场、稳定的宏观政策导向等六个方面结合经典案例详细阐述了金融对创新未来的影响。田轩同时提到，《创新的资本逻辑》一书其实也是构建了一个崭新的框架体系，分别从微观企业、中观市场、宏观制度层面，探讨金融对企业创新的影响。风险投资、敌意收购者、做空者、政府、银行、对冲基金、金融

图上：田轩教授发表主题演讲

图下：座谈会后合影

《创新的资本逻辑》

分析师、国外机构投资者……这些跨越资本与商业市场的重要角色在书中一一登场，展示他们与企业之间的博弈与合作，以及对企业创新的影响。技术创新本身并不是一个崭新的领域，它在管理学、战略学里已经被很多学者研究过，但是从金融与技术创新这个角度出发就成为了一个新的交叉学科。

田轩还兼任中国证监会上市公司并购重组审核委员会委员、世界银行咨询专家、清华大学国家金融研究院创业金融研究中心主任、中国财富管理研究中心主任和五道口金融学院金融 MBA 教育中心主任。在加入清华大学之前他曾在美国印第安纳大学凯利商学院执教，并获聘终身正教授和 Mary Jane Geyer Cain 讲席教授研究员。《创新的资本逻辑》是田轩教授“十年磨一剑”的成果，是基于经典课程“金融高级问题前沿研究”，其主要观点和结论均来自于发表在国际顶级金融和经济学术期刊上的学术论文。

本次学术沙龙活动由金媒五期班主动发起，是金媒校友系列活动的重要组成部分。“金媒校友有一个团结温暖的大家庭，在学院老师大力支持的同时，我们也需要每一个家庭成员的宝贵建议和积极参与，发扬奉献精神一起为金媒大家庭丰富多彩的生活而努力。”金媒二期班校友侯智杰在发言中提到。

清华五道口金融媒体奖学金培训项目面向主流财经媒体中高级管理人员和财经领域一线资深采编人员、自媒体创始人和高管以及相关传媒领域的优秀骨干招生，通过系统学习经济管理、金融等方面课程以及丰富的教学安排，提高我国财经媒体从业人员的专业水平，以真正培养具备经济金融分析能力和适应竞争需要的国际化金融媒体管理人才，并增进与各界媒体朋友的合作交流，推动我国财经媒体的蓬勃发展。项目依托于清华大学五道口金融学院丰富的教学资源，邀请来自于金融监管部门和相关金融机构的专家授课，为学员分析经济金融形势，解读经济金融政策，加深学员对经济金融理论与实务的领会与把握，使学员深刻理解国内外经济金融政策制定与执行情况。同时还将邀请财经传媒领域的学界及业界专家，分享媒体运作经验，加深学员对传媒产业的认识。A

疆缘道口情，共圆中国梦｜清华五道口金融 EMBA 新疆同学会成立

2018 年 7 月 11 日，清华五道口金融 EMBA 新疆同学会成立仪式在乌鲁木齐举行。清华大学新疆校友会会长、新疆维吾尔自治区原党委副书记张思学，清华大学五道口金融学院院长助理、金融 EMBA 与高管教育中心主任王京伟，学院校友办主任张伟，以及 30 余位金融 EMBA 校友和新疆优秀企业家们齐聚一堂，共襄盛会。

张思学代表清华大学发表致辞，并祝贺清华五道口金融 EMBA 新疆同学会成立。他表示，清华大学历史悠久，与中国命运紧密相连，培养出众多杰出学子，为中国经济发展和社会进步做出了卓越贡献。而处于“一带一路”核心区域的新疆，面临着历史性的机遇与挑战，希望校友们着眼未来，互帮互助，为新疆发展贡献自己的力量。

王京伟代表学院发表致辞并为金融 EMBA 新疆同学会授牌，为首届理事颁发聘书。他为广大校友介绍了学院及项目近期的发展，希望未来金融 EMBA 与高管教育中心可以为校友们提供更加广阔的互动平台，汇聚更多校友力量，传递校友们在不同行业的声音，扩大校友们的社会影响力和凝聚力，实现校友和学院在社会发展中的共进共赢。

清华五道口金融 EMBA 2014 春季班、光正集团股份有限公司董事长周永麟当选新疆同学会首届会长，并代表理事会感谢学院及金融 EMBA 同学们对新疆同学会成立的大力支持，并表示要竭诚做好同学会工作，为新疆校友建立包容团结的交流沟通平台，实现校友们的共赢发展。

张伟代表校友办祝贺金融 EMBA 新疆同学会成立，并希望同学会可以更好地团结新疆校友，为校友们提供更好的发展空间。同时，学院也将为校友们提供全方位的支持与服务，助力校友为新疆经济与发展做出更大的贡献。

来自江苏、深圳、河南的金融 EMBA 同学会代表来到现场祝贺新疆同学会成立，浙江同学会代表也通过礼物表达了祝福。代表们表示希望各地方同学会的成立可以加强联络校友的感情纽带，进一步增进校友们相互之间的沟通交流，团结互助，合作发展。

成立仪式上，金融 EMBA 新疆同学会还向新疆莎车县定

点捐款 500 余万元。校友们表示企业的发展和成长离不开各界的支持和社会关怀，积极参与到精准扶贫活动中来，既是响应国家号召，也是在抓住机遇赢得自身发展的同时，承担企业社会责任，助力贫困群众脱贫致富。

成立仪式结束后，金融 EMBA 新疆同学会组织开展第一次学习活动，活动以“一带一路”新形势下，新疆经济发展分享为主题，邀请到了新疆维吾尔族自治区经济和信息化委员会主任胡开江，国家开发银行新疆分行党委书记、行长饶国平做主题分享，现场为校友及嘉宾解读了“一带一路”倡议下，新疆经济发展面临的机遇与挑战，以及在这一背景下，企业和银行如何加强自身的风险管理。金风科技董事长武钢，新疆天顺供应链股份有限公司董事长王普宇，则分别从自身所处行业，分析了能源、物流行业在“一带一路”倡议下所面临的机遇和挑战，以及这些行业未来的发展趋势，让更多校友和企业家了解了相关行业的发展前景,以把握经济环境变革的节奏和方向。

活动最后，在场的与会者一起起立高唱《歌唱祖国》，表达了大家为实现中国梦和民族复兴的家国情怀。

通过校友平台的搭建，金融 EMBA 项目目前已成立了 7 个年级同学会；9 个地方同学会，包含上海、浙江、江苏、河南、福建、广东、深圳、山东、新疆；4 个兴趣 / 行业协会，包含户外协会，高球联盟，篮球协会，以及互联网金融协会，涵盖了不同年级，区域，以及行业。不同维度的校友组织以及线上的校友通讯和圆桌 APP，让校友们可以第一时间获取学院信息和校友动态，助力校友匹配有效资源，实现校友互动。

Reunion
值年园地

2018 值年返校活动图展

2018 年 9 月 8 号上午，2018 年清华五道口校友返校重聚活动在学院成功举办，包括 1988 级硕、1998 级硕、1998 级博、2008 级硕和 2008 级博等三个年级、五个班级近 120 余位校友参加。学院名誉理事长、五道口创始人刘鸿儒老师出席并作总结发言，学院党委书记顾良飞作院情报告，学院副院长康以同、学院校友工作顾问李燕明、原中国人民银行研究生部任课教师秦宛顺、靳云汇夫妇、招生办主任王文甫、甘培根老师女儿甘育群、1998 级硕士班班主任成家军等老师，1984 级硕士校友许均华、1986 级硕士校友李秀兰、1987 级硕士校友邓小兵、1989 级硕士校友崔进才等其他年级校友代表共同出席。Ⓐ

Ⓐ 返校活动当天，校友彩条按年级摆放

部分 1988 级硕士校友在主楼前合影

活动开始前，校友换上班级统一的衣服，纷纷签到

部分 1998 级硕士校友在主楼大厅前合影

全场起立，迎接刘鸿儒老师的到来

座谈会中，刘鸿儒老师到场，并签到留念

秦宛顺和靳云汇老师出席座谈会

会场内，2008 级硕士校友认真听会中

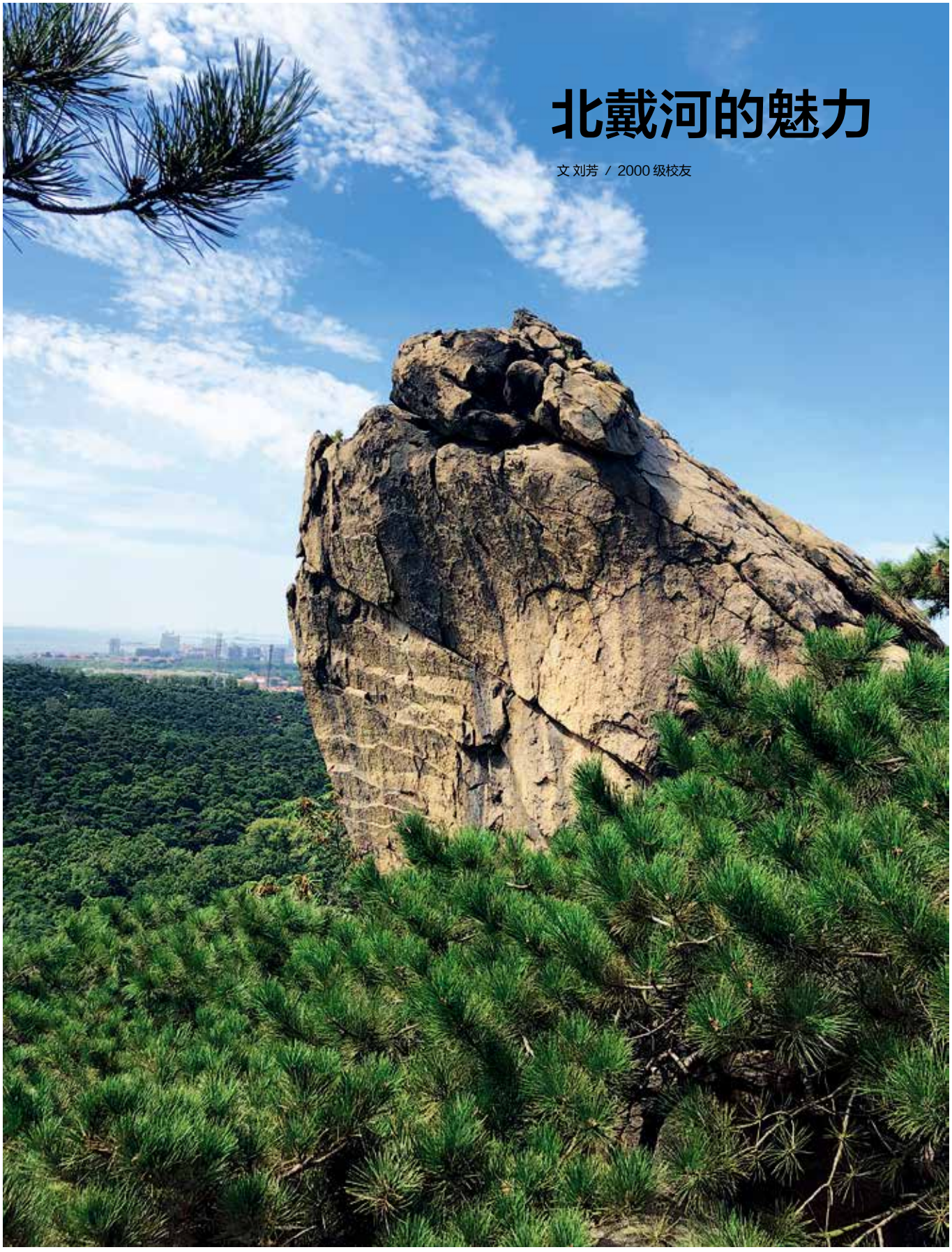
会场内，1998 级博士校友认真听会中

1988 级校友专项捐赠仪式上，校友代表高良玉讲话（左：高良玉 右：李秀兰）

校友代表上台向到场的老师们献花

北戴河的魅力

文 刘芳 / 2000 级校友



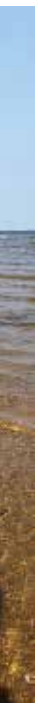
我对北戴河的最初印象来自小时候的一张年画，名字叫《张瑜在北戴河》，画面上，大明星张瑜在大海边迎风俏立。那时候我还是遥远乡村里一个拖着两筒鼻涕的野小子，看着年画上那“巧笑倩兮，美目盼兮”的大美女，心里想这个大美女去的地方也一定很美丽，遂对北戴河充满了无尽的向往。时过境迁，我已去过各种海滩，但阴差阳错总是与近在咫尺的北戴河失之交臂，在今年这个夏末秋初的季节，我终于了却儿时的一桩心愿，来到了久违的北戴河，一睹庐山真面目。几天下来，我认识了一个多维立体的北戴河，美丽、迷人、冷峻、神奇、气象万千兼而有之，初见北戴河，就给我留下了不错的印象。

浅水湾挖蟹乐翻天，老虎石冲浪小惊魂

北戴河的海边自有不同的魅力，浅水湾水浅，风平浪静，适合静静地欣赏海景，不知不觉就陷入无限遐想当中。而老虎石海滩水深，风高浪急，还有礁石分布其间，大海呈现给你的是他彪悍阳刚的一面。不管如何仍是“淡妆浓抹总相宜”。

我们订的酒店是北戴河国际俱乐部，酒店不远就是潜水湾,到了海边我们发现果然是名副其实，水刚埋过脚脖子，往海里走了老远，水也刚到我的膝盖。一望无际的海面上，远处飘着几艘大船，似乎一动不动地停在水面上，天空中时不时飞过美丽

而矫健的海鸥，引得我的眼睛一直追随着它的身姿，直到再也看不见它，仿佛自己的心也随之飘向远方。沙滩上不少大人带着孩子挖沙坑、做沙雕，还有人带着小狗玩耍，可爱的泰迪狗蹦蹦跳跳在沙滩上撒欢儿，给沙滩上带来了温馨的家庭氛围。面对着这一片祥和的海滩，我“老夫聊发少年狂”，和儿子一起在沙滩上挖螃蟹。我们跪在沙滩上使劲地



挖沙坑，儿子挖螃蟹还颇有经验，他看到有小窟窿在往外冒水，就在这个地方赶紧挖，果然让他挖到了一个小螃蟹，虽然只有小指甲盖的一半那么大，可它照样横行霸道，可爱极了。

儿子迷上了用沙子打仗的游戏。他从海里挖起沙子，不断地超我们进攻，搞得我们浑身上下都是沙子。他把一把沙子抹在我泳裤上，大叫："爸爸拉稀了！"，弄得我哭笑不得。他把泥沙扔在我身上，打得我生疼，可他完全不当回事儿，反说："你打我不疼啊。"，我说那是我舍不得打你，他一副不相信的样子，哎！儿子还是不如女儿贴心啊！

我们特地买了个吸虾神器，正好牛刀小试。这个神器其实就是一个特别简单的圆筒，里面又个活塞，类似孩子们玩的水枪。我们把神器插到沙里，用力一吸，吸上一管沙子，往旁边一喷，随着泥沙掉出几只活蹦乱跳的小虾，然后我们从容不迫地捡起小虾撞装到小桶里，不大的功夫就抓了一堆小虾。

许是过于轻松，我们一会儿就有点无聊。也是我们运气好，碰上了一位抓螃蟹的高人，他跟我们说他昨天抓了 50 只螃蟹，回去用油炸了一下，可香了！这下引起了我们极大的兴趣，这位老先生非常热心地教我们如何徒手抓螃蟹。首先要寻找螃蟹洞，找那大一些的洞，一般可以伸进手指头。然后就把手伸进去顺着洞往里摸，就可以摸到螃蟹。我兴致高昂立马开干，一开始发现螃蟹洞的时候特别兴奋，用手使劲往里掏，使劲挖沙子，挖了一个大洞，可是什么也没抓到，接连三四次都是如此，满腔热情被兜头浇了一盆冷水，实在有些泄气。还好我近期来修行有所进步，很快调整好心态继续努力，好运就在你不经意的时候出现了，在一次掏洞的时候，刚摸索了一下，就感觉到又个活物在挠我的手指，掏出来一看，果然是一个半大的螃蟹，那种高兴劲儿简直不亚于中了大奖。万事开头难，这以后果然顺利了很多，越抓越顺手，越抓越兴奋，简直是手

到擒来，一连抓了三十多只，满载而归。

老虎石海滩风浪比较大，并且还有些礁石，只能带着游泳圈享受海浪冲击的感觉。据古老传说，这个老虎石是秦始皇用赶山鞭赶到海里去的，小的时候对这个传说深信不疑，现在只觉得可笑，人变得理智反而失去了许多乐趣。儿子躺在游泳圈上悠哉悠哉地飘在海面上，他一个劲儿地怂恿我也坐上去，并且证明说他妈妈刚才就这么坐着，经不住他再三劝说，我决定试一下，刚一坐上去，一个浪头打来，我失去平衡直接翻船，一个倒栽葱掉到了海里，海面上只见两只脚，连眼镜都滑落下来，儿子在旁边开心地大笑，周围的老头老太太也都指指点点。可怜我深度近视，再加上海水浑浊，摸索了半天才找到眼镜，别提有多狼狈了！不过看到儿子如此开心，我的心情也跟着明朗起来。

鹰角岩怀古叹无常，美湿地观鸟遇禅机

我们住的酒店正好挨着观鸟湿地，从酒店出门往右拐，马路对面就是滨海木栈道，我们悠哉悠哉走不到十分钟就能到观鸟湿地。这个湿地其实就是浅水湾海滨的一部分，为了保护鸟类把那一片地区都围了起来，禁止人们进入，“可远观而不可亵玩焉”。想想真是可悲，人类已经是野生动物最可怕的敌人。曾有一句谚语：“百鸟在林不如一鸟在手”，国人的环保意识淡薄是有一定历史了，还

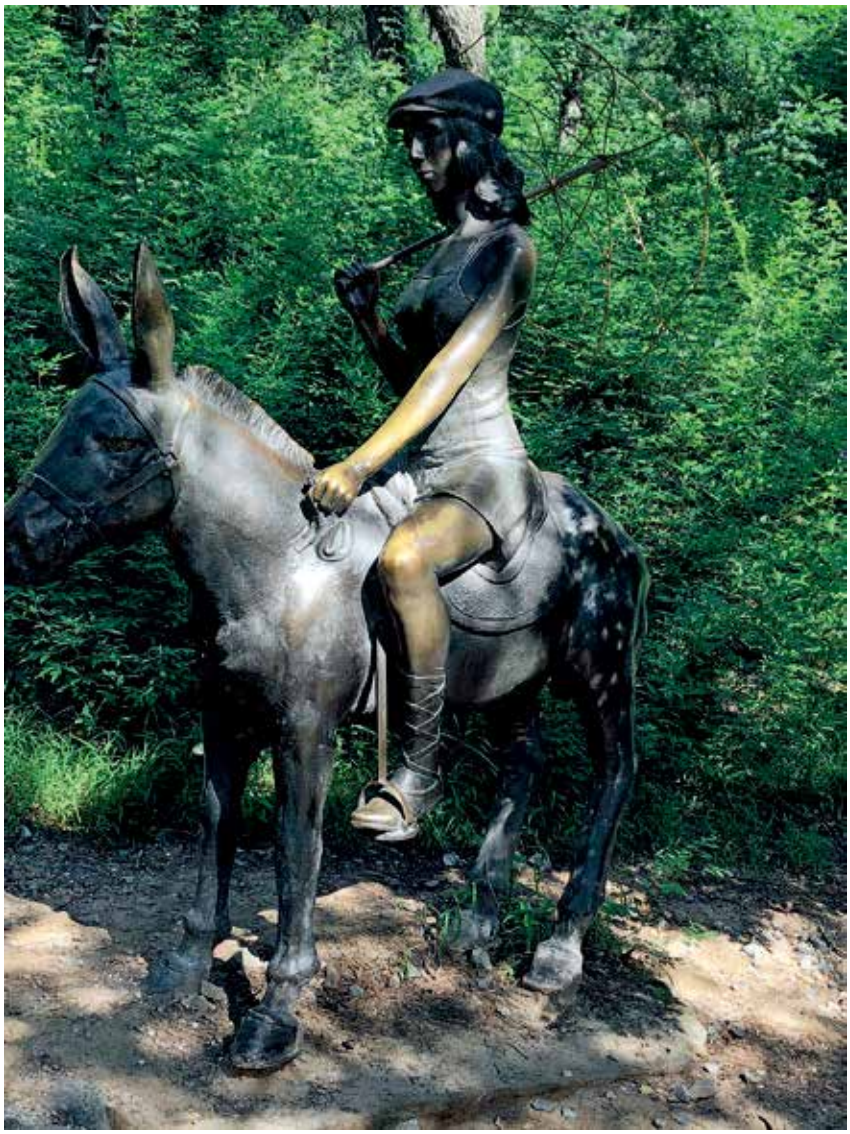
好如今大家都有了人与自然和谐共处的愿望，这是我们共同的福音。

现在是八月末，鸟的数量并不多。一位架着长炮的摄影师告诉我们，再过一个月才是观鸟的最佳时期，那时成千上万的鸟齐聚湿地十分壮观。虽有几分遗憾，但一切随缘何必强求。

在岸边不远处停着几只白鹭，优美的脖子傲然挺立，雪白的羽毛分外惹眼。灰黑色的沙滩、灰蒙蒙多云的天空、再加上那点缀其间的白鸟，像极了一副国画。有几只好斗的白鹭在张着翅膀打架，那优美的身姿让人觉得打架都可以这么超凡脱俗，它们的一片叫声，给静静的湿地带来无限生机。有一只白鹭一动不动好象一尊雕塑，突然它一低头如入水，随即昂起头颅，嘴里已经多了一条小鱼，一进一出只在一霎那间，突然让我想起了佛教禅宗的一首诗：“两岸桃花红似火，夹堤杨柳绿油油，遥远看白鹭窥鱼处，冲破平河一点青”，无怪禅宗说生活中处处是禅机，只要潜心修行，总有悟道成佛的机缘。

观鸟湿地再往前走几百米，就是有名的鸽子窝公园，之所以成名得益于三位历史名人在此观海，秦始皇、唐太宗、毛主席，个个是文韬武略气吞山河，唐太宗和毛主席还留下了不朽的诗篇：《春日观海》和《浪淘沙·北戴河》。曹操的千古绝唱《观沧海》虽然名满天下，但相对而言，曹魏不过偏安一隅三分天下，在国人心中自然不可与前三人等量齐观，鸽子窝公园的介绍就没有提及曹操，但在石头上刻了魏武帝的这首诗。

我也登上了那赫赫有名的鹰角岩，极目远眺，



只见茫茫一片大海，只觉得心胸似乎随着海面开阔了许多，但我这样的平头百姓真的没有“萧瑟秋风今又是，换了人间”这样的豪情壮志。站在山上看海滩上的人群，个个都那么渺小，只是苍天阔海的一点小小点缀，就像沙滩上的无数小螃蟹。我们在观海，海也在观我们，当年海里的鱼虾看到唐太宗的时候，恐怕也如蚂蚁一样渺小，实际上他们根本不认得人间伟人。佛说众生平等，沧海桑田也不过是发生在一刹那，芸芸众生又能留下什么？

联峰山体味美丽传说，艺术街欣赏质朴手艺

如果你连续玩海产生审美疲劳，北戴河也一样有别的美景奉献给你，当地大名鼎鼎的联峰山就是一个极好的去处，不仅可以享受爬山的乐趣，而且可以从另外一个角度欣赏大海，展望那山连海、海连天的雄奇美景。

从老虎石海滩坐公交车 4 站就到了联峰山，高大的山门十分气派，联峰山几个大字也写得颇为苍劲有力，颇有几分主席的神韵。这里的安检十分严格，入口处还要使用装有摄像头的电子设备将本人与身份证进行比对，相符后才能进入，我还是首

次遇到这么严格的安检。联峰山由若干小山头组成，所以叫联峰山。走进不远处，就看见了一个西洋女子骑马打洋伞的雕塑，据说这是全中国第一个旅游业的广告，建于清宣统年间。这个穿越百年时空的雕塑，看起来依然具有现代感，并不觉得已是一个世纪前的东西，艺术似乎具有永不褪色的魅力，要不古希腊的雕塑怎么能至今还在影响着艺术家的灵感?

往上走又路过一个瓮石，一块大石头中间有一个瓮型的洞，用手伸进去拍打石壁，发出象拍打陶瓷水瓮的声音。相传是秦始皇路过这里要喝水，山神慑于秦始皇的威力，捧出水瓮招待秦始皇，后来水瓮就变成了大石头。这个传说可以看出中国人对强权的畏惧，连山神也惧怕人间之王。钱穆先生认为中国人从西人那里学会了权力崇拜，我对他的观点真的不以为然。

后来我们来到了神犬峰，从山下望上去，山顶的大石头确如一只小狗朝天空吠叫。传说二郎神带着啸天犬路径此地，啸天犬迷恋此处美景，在此贪玩为祸人间，因此被韦陀用金刚杵惩罚，禁锢于此，惩罚期满其真身离去，假身遂化为石头留在这里。那块石头我怎么看都象一只萌萌的泰迪，无法和凶猛的啸天犬联系在一起。

在山上的最高处望海亭望向大海，茫茫水域上漂着几艘玩具似的船只，大海让人类的作品显得如此渺小。此刻我开始体会到禅宗“空”的含义，它是如此地广大空旷，又包罗宇宙万象。

联峰山并不大，加上武警守卫，有部分景点禁止出入，我们花了不到俩小时就走完了全程。出来的时候，大门口的检票处照例电子比对人脸才通过。

北戴河还有一条小小的艺术街，一般在晚上开放，可以欣赏到不少民间艺术，还有民间艺人的现场表演。忍不住好奇心，我们晚上也顺便去逛了一下。一进去就看到有个街头画家在给游人画像，那么专注，旁人问话皆不搭腔，如入无人之境，好像已经进入禅定的状态，“竹影扫街尘不动，月穿寒潭水无痕”，我觉得打扰他都是一种罪过。他画得还有几分相像，这真是地道的街头艺术，看起来很是亲切，好像又回到了没有相机的古老时代。

路边有一个卖玻璃嵌真花的艺术品，摊主说是手工制作，看起来晶莹剔透十分精致，我不免对摊主多看一眼，赞叹她真是心灵手巧。可是后来连

我亚布力论坛期间，上午滑雪中，缆车上有人盯住我看了半天，“你是那个困在印尼山上的王巍吗？真不容易啊，你们都吃什么活过来了？”这都是哪到哪啊。一起同去的队友方泉回来后写了一篇“困守查亚峰”，流传广泛。

着几个摊位都卖类似的物品，才明白他们不过是在批发市场进货来卖而已，实在是不如那位画像者实在。

印象最深的是一位画鼻烟壶的老者，他用一只尖尖的带着个拐弯的笔伸进壶里画画，各种各样的画面，有花鸟，有金鱼，仙鹤，竹林，颇为高雅脱俗，我都忍不住想买一个，后来又想，欣赏就好，何必一定要搬回家呢？

还有一位做糖画的民间艺人，做的几只蝴蝶仿佛展翅欲飞，十分生动活泼，忍不住驻足欣赏了一会儿。

街道不太长，一会儿就走到了头，时不时看到俄罗斯人与小贩讨价还价，这些街头艺人也都学了几句俄语，倒也蛮有意思的。民以食为天，为了吃饭，有什么学不会的呢？

身在红尘终是客，心住菩提方为家

老实说，北戴河的吃食有点令人失望。总体而言，我们吃得最好的还是北戴河国际俱乐部的餐厅，不仅味道纯正，而且价格实惠，实在是上上之选。而我们搬到老虎石假日宾馆后，吃食就开始大打折扣。

北戴河的街边上到处都是小饭店，家家都做海鲜，我们去的时候已经是旺季的小尾巴，游客也少了很多，餐馆里基本都是门可罗雀，老板们都站在街边拉客，纷纷打出海鲜降价的旗号。我们在街边餐馆吃了几家，味道实在是太过一般，海鲜标价都很高，老板们都解释说那是旺季价格，现在可以打折，想象他们做菜的水平，我实在是为那些旺季来的客人抱屈，可老板们都很不屑地说，旺季时排队都吃不上。

我们去逛了当地有名的刘庄夜市，旁边全是各种烧烤，烤扇贝、鱿鱼、生蚝、虾、螃蟹，琳琅满目，看起来有几分诱人，我们尝试了一下扇贝、生蚝，实在是不敢恭维。更奇葩的是，我们尝试了一下当地随处可见的冷饮“泰芒了”，勾兑出来的饮料、朴实的冰碴子，充分反映出十足的山寨货本色。

甚至我们在必胜客吃饭的时候，也发现质量明显不如北京，意大利面条很明显是地道的中国式手擀面，小吃的味道感觉也不太一样，略有些失望。

或许这就是旅游城市，来这里的都是客人，甚至很多做生意的老板也是外地人，大家都是此地的客人，自然生出做客的心态，只是一段几乎可以忽略的缘分，谁会在意其质量呢？仔细反省，还是自己的禅修不够，居然还在意食物的好坏。每个人都是宇宙的过客，在三千世界中内心迷乱，自然总是直把他乡做故乡，内心定，处处都是家乡。Ⓐ

清华五道口
TSINGHUA PBCSF

清华五道口校友微捐赠计划

您微捐赠了吗?

点滴之力祝福道口 37 岁！！！

扫描二维码即可

“不怕苦、敢为先、讲团结、重贡献”一直是五道口的优良传统。
道口三十五载，校友办推出“助力校友、助力道口”的微捐赠计划。
微捐赠基金取之于校友、用之于校友。

主要用于支持以下项目：

1. 校友职业发展项目
2. 校友信息服务项目
3. 校友活动支持项目
4. 校友再教育项目
5. 退休教职工支持项目
6. 其他符合五道口校友发展的项目

我们不在乎捐赠的金额，只希望道口齐心、灼灼其华，形成一种捐赠文化，
通过校友点滴之力把每一位校友都紧密团结在一起，共同营造属于每一位道口人的道口大家庭。