

名誉主编 晏智杰  
主编 郑学益

- 为“功夫”更进一层
- 企业家刀剑归鞘
- 入山修炼
- 经北大名师指点
- 现再入“江湖” 指点江山

北大教授与当代企业家之

# 北大論劍

迄今惟一本著名教授和当代企业家  
在北大论企业发展新思维  
的经典论著

中华工商联合出版社

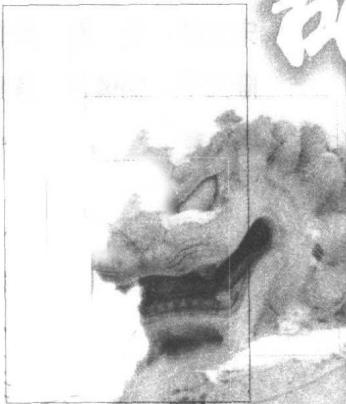
名誉主编 晏智杰

主 编 郑学益

副 总 编 付建军、王尤奎、张荣华

总 策 划 张广铭、刘芳芳

# 北大論劍



## 图书在版编目 (CIP) 数据

北京大学中国企业家班论坛：民营中小企业发展新思维 /

郑学益主编. —北京：中华工商联合出版社，2001.1

ISBN7-80100-751-4/F2 · 78

I. 北…II. 郑…III. 私营企业：中小企业—企业管理—研究—中国—文集 IV.F279.245-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 85564 号

---

出版发行 中华工商联合出版社

社 址 北京东城区东直门外新中街 11 号

电子邮件 北大企业家@sina.com

印 刷 天津市蓟县大唐印刷厂

经 销 新华书店

开 本 1 / 32 (850mmX1168mm)

字 数 300 千字

版 次 2001 年 7 月第 1 版 2001 年 7 月第 1 次印刷

印 数 1—8000 册

书 号 ISBN7-80100-751-4/F2.78

定 价 28.00 元

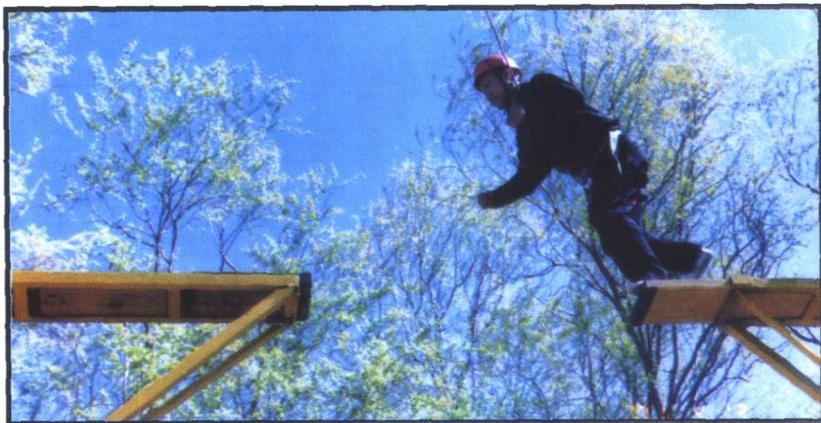
---



北京大学西门。



北京大学中国企业家特训班联合会成立。



拓展训练。



学员付建军所在企业“河南忆通”下属的“河南忆通电信商城”，位于郑州市最繁华的二七广场，是河南省最大的可办移动业务的通讯商场之一。



北大学员，菏泽三信实业发展有限公司  
的邀请，共商合作大计。  
副总经理石春玉应中西文化使者靳羽西



# 立德教育产业机构

人本·学习·立德·领导力·专业·诚信



## 我们是谁？

立德教育产业机构是专业从事  
教育培训和教育培训产品开发、  
研制和销售的企业。

## 我们的特色？

将心理学融入现代企业管理中  
的教育训练课程。

## 我们的目标？

成为国内一流的专业教育培训  
和教育培训产品的供应商。

## 我们的客户？

### ▲ 业绩骄人的中国企业——

联想集团、科瑞集团、  
清华同方、万科集团、  
聚友集团、大北农集团、  
中国远大、白鲨集团、  
上海中房、华鹤木业、  
青岛天泰集团、  
华南实业……

### ▲ 引人注目的世界500强——

阿尔卡特（ALCATEL）、  
雅芳（AVON）、  
爱立信（ERICSSON）、  
强生（JOHNSON&JOHNSON）、  
雀巢（NESTLE）、  
3M、柯达（KODAK）、  
联合汽车电子（UNITED-  
AUTOMOTIVE ELECTRONIC  
SYSTEM）



## 题记

华山论剑，是古代习武之人的最高追求。  
拔剑迎风，问天下谁是英雄？

但武功之高成者，决非一日而就。必有基础、有奇迹、有静思、有甘于寂寞之时。

现今有一批商海弄潮儿，放下企业事务甘于寂寞，到北京大学“修炼”、预取“真经”。他们是一群在喧杂浮动的经济商海中能静下心来的一群人。经过一段时间的调整、学习和“修炼”，他们蓄积力量，反思过去、展望未来。

当他们学成“真经”再入“江湖”之时，谁能说他们当中的一员不会成为下一个华山之颠的盟主？

赠《北大讲稿》，

真理无涯海

科学无禁区

探索无止境

争鸣无尊卑

萧灼基

2001年6月20日

中国著名经济学家、北京大学教授——萧灼基为本书题词

培养跨世纪的  
高素质企业家

王光英



全国人大代表、部长——王光英题词

改革创新，迎接新  
世纪的挑战。

许智宏  
2000.12

北京大学校长、中国科学院院士——许智宏题词

# 中国企业家的新足迹

## (代序)

新世纪的晨曦初露东方，在北大校园、美丽的未名湖畔，聚集着一群来自全国各地（及部分海外国家和地区）的企业弄潮儿，这是一群与北大青年学生有着不同经历、不同风格的另一种意义上的时代精英，他们拥有一个共同的名字……北京大学中国企业家特训班学员。一批又一批学员结业了，想到他们满载着知识的硕果，肩负着振兴民族经济的重任，奔赴全国各地，回到各自的岗位上时，一种辛劳耕作后的欣喜与满足充溢于我的心头。

回头看看，北京大学中国企业家特训班自 1998 年年底作出初步办学计划以来，到现在已整整两年半了。在校有关领导、继续教育部的大力支持和经济学院的具体组织下，特训班从生育到成长，已走过了两度春秋，共招收了 8 期 1108 名学员。这两年里，探索的辛勤与困惑、创新的艰难与喜悦几度交织心间。当时的办学初衷，可用几句话来概括：

明确洞悉全球大势，密切把握时代脉搏；  
迎接知识经济挑战，推动民族经济发展；  
发挥北大教学优势，培养中国精英。

回想起这几句办学方针，至今依旧感慨万千。当前，全球

经济正处在一个前所未有的飞速发展时期，以信息技术、生物技术为代表的高新技术产业方兴未艾，不仅形成了一个又一个充满生命力、极具挑战力的新兴产业，同时也以其巨大的推动力和创造力不断地重筑传统产业的基础、重导其发展方向。与此同时，我国加入WTO的进程已进入冲刺阶段，与国际经济接轨、与全球企业共逐市场的挑战迫在眉睫，“环球同此凉热”很快将成为世界经济的主旋律。西方国家的企业无论是在管理理论、管理技术还是管理实践上都已走过了两百余年的历程，市场运作经验丰富、对中国企业的威胁极大。

同时，随着科学技术的迅猛进步，近年在国外网络经济、知识经济的浪潮已是一浪高过一浪，如果我们不能及时跟踪这些新的理论和方法，不能及时掌握国外企业的最新发展动向，将在未来的经济角逐中处于极为不利的地位！

中华民族面临又一次的生与死、兴与衰的严峻挑战！

民族之兴与衰，植根于民族经济之荣与枯；

民族经济之荣与枯，取决于民族企业之成与败；

民族企业之成与败，维系于企业经营者之智与愚；

企业经营者之智与愚，则离不开整个社会对企业的再教育的重视程度和实施深度。

但是，与西方国家相比，我国企业不仅对市场缺乏应有的敏感和直觉，更为不利的是对企业经营管理的理论和技术缺乏足够的认识，许多企业的经营者还是凭藉着在计划经济与市场经济夹缝中获利的传统的经营观念来驾驭企业之舟，在新的条件下航行，而这种做法已经远远不能满足市场竞争现状的要求了。

现代的经营管理理论是兼融科学和艺术、涉及多种学科

的，已发展多年、体系较为完备的专业理论，需要接受较长一段时间的教育和专业辅导才能较全面地了解和掌握。这就要求企业经营者不仅要认清企业自身的不足，还要认清经营者自身的欠缺，争取在尽可能短的时间内以较少的时间和精力成本取得较大的知识和信息收益，丰富和完善经营管理和方法。

特训班的开办正是为了解决我国企业这种紧迫的现实问题，增强我国企业的核心竞争力，提高企业经营者综合素质。

特训班之“特”，主要表现在以下几个方面：

1. 课程内容和授课方法特殊。在设计课程时，特别注意内容的新颖，并首创了一门全新课程：企业家学。专业课采取互动式、开放式教学，并配合适当的案例和讨论。

2. 注重更新观念，打破旧的思维定式。实施了“换脑筋工程”，开设了“面向 21 世纪系列讲座”。

3. 注重实践，邀请成功企业家现身说法，安排实地参观考察，组织教师给学员开展企业义务咨询诊断，为学员企业的改革和发展作实战性的指导。

4. 教学和素质训练相结合。除了校内教学之外，还组织学员参加目前国际流行的以培养积极进取精神和团队合作意识为目标，融挑战性、教育性和实用性为一体的拓展训练。

特训班的举办是北大在继续教育领域中进行的一次有益的探索和大胆的创新。它引起了新闻界、教育界和企业界的广泛关注和好评，《经济日报》、《中国企业家报》、《中国青年报》、《南方周末》、《中国市场经济报》、《北京晨报》、《北京晚报》、《北京经济报》、《中国工商报》、《中国工商》杂志、中国教育电视台、北京电视台等多家媒体先后做了专门的报道。特训班的培训经验还在国家经贸委培训司举办的“2000 年企业

“管理培训高级论坛”上做了介绍。实践已初步证明，特训班的探索是成功的，北大的这一创新是有价值、有成效的。特训班的教学和组织实践，对我校乃至全国高校社会办学如何更紧密地把握时代脉搏、把握国际大势、更好的服务于民族、服务于社会，都有着重要的探索和启迪作用。而我们也将以此为一个新的起点，继续进行更深的努力和探索。

一年多来，在给各界特训班上课和做讲座的过程中，我深深地为学员们的民族责任感和求学热情所打动。特训班学员大多来自企业，原有文化程度基本上都在大专以上，相当一部分是本科文化程度，也有部分是其它专业的硕士、博士。他们大多数是所在企业的厂长、经理、董事长，也有一些国内外知名企业的经营管理者。他们虽然有着长期丰富的实践经验，但由于各种原因，他们中间很多人没有接受过系统的经营管理理论方面的教育，有些甚至对现代的经营管理理论和方法缺乏最起码的了解。在近年的经营实践中，他们日益紧迫地认识到自身的不足。一位学员在她的结业总结中写道：“面对 21 世纪，必须要树立终身学习的意识，不学习、不求进取就面临着被时代淘汰。”“我们带着这些问题和困惑，来到北大求知、学习，寻找解决问题的方法。”正是这种强烈的求知欲，促使他们暂时牺牲了企业发展的速度 单纯从经济方面来说，机会成本可实在不低，放弃了优越的物质生活，来北大尝一尝“寒窗之苦”。每届学员来到北大不久，都很快就深深融入了学生队伍。每天旱旱地背着书包赶到教室，听课、自习、进图书馆，听各种各样的学术讲座，参加学生社团活动，捐资助学、捐资助困，以主人翁的心态关心北大建设。他们中有的人已年过半百，仍孜孜不倦地学习，其精神实在是可钦可佩。在专业课上，我是他

们的老师，但在实践经验上，他们是我的良师；在求学精神、社会责任感方面，他们是我的益友。

考虑到特训班的教学对象与教学目的之特殊，特训班的各门功课的考核，多以思考发挥题为主，结业时则要求结合自己的经营管理实践和所学理论知识，提交一篇论文。有一部分论文由我批阅，同时我也翻阅了其他老师批阅的文章。在批阅、翻阅过程中，我再一次为学员们的认真态度所感动。这些论文多是有感而写、有感而发，紧密结合其企业经营实践。论述主题很广泛，有的着眼于企业经营管理的某个方面，如人力资源、营销、财务管理等，介绍自己的经验，谈自己的见解。有的就企业战略、企业改制与转型等发表论述；有的则从更宏观的角度畅论经济全球化和WTO，分析国内外经济走势。虽然有些文章写得略显单薄、文辞修饰方面也不太讲究，但态度基本上是认真的，见解上也有其独特之处。阅读这些文章；与看我的博士生、硕士生论文有着完全不同的感受。我是本着一种学习的态度来阅读这些文章的。学员们的文章里蕴含着来自长期扎实的实践中的丰富的营养，有着另外一种风味的珍贵的价值，对我们的教学和理论研究、对中国企业经营者来说，都是一笔宝贵的财富。我一直有着这样一个想法：能不能从这些文章中选出一些有代表性的，出一个论文集，算是对特训班教学成果的一次检阅和展示，同时也冀以此方式将这笔精神财富奉献给社会，以期对我国经济管理教研工作和企业经营给以一定的裨益和借鉴。

基于这种愿望，在大家的共同努力下，特训班第一部论文集《北京大学中国企业家班论坛——民营中小企业发展新思路》于去年秋季出版，获得了很大的成功。现在，第二部论文集又

要问世了，与第一部相比，新的论文集较多地收录了授课教师的文章。在此，我谨代表负责中国企业家特训班的组织领导工作和承担教学任务的各位老师，向撰写论文的老师和学员表示诚挚的感谢和衷心的祝贺！这是他们献给新世纪的礼物，也是他们在振兴民族经济的征途中所留下的珍贵的新足迹。同时，也预祝中国企业家特训班的学员们，在新世纪挥洒新手笔、大展新宏图！

北京大学经济学院副院长 郑学益

# 目 录

---

## 第一部分 发展改革是中国企业主旋律

发展是“十五计划”经济工作的主旋律 .....	董均基	(1)
关于中国经济的走向 .....	魏 春	(7)
从构建有效的公司治理结构看国企改革中的政府行为 .....	陈国余	(13)
我国国有企业改革的问题 .....	刘 帅	(23)
“经世济民”的经济学 .....	董晓虎	(53)
论知识经济 .....	柳翠婷	(57)
企业发展与股权激励 .....	张广铭	(77)
如何炼就上乘武功—核心竞争力 .....	宋 炎	(81)
国有企业改制及其改制的方向 .....	程加复	(89)
构筑行业“旗舰” 振兴民族产业 .....	刘金海	(101)
国有企业改革的回顾与思考 .....	张爱玲	(107)
专利和知识产权 .....	刘洪文	(115)
小企业的双赢思维与创新 .....	陈雷雷	(121)
改制使“哥俩好”步入市场经济的快车道 .....	董 雷	(127)

## 第二部分 中国企业发展与企业战略·策略

“懒蚂蚁”论与市场营销 .....	郎学良 (137)
培养产生企业家的沃土 .....	李义平 (151)
加达默尔的哲学诠释学与经济史研究 .....	鲁国亮 (159)
从适应市场到领导市场 .....	周建设 (167)
一点突破或全盘皆输 .....	林正大 (179)
企业文化,请别“雾里看花” .....	刘芳芳 (187)
企业家的核心素质漫谈 .....	王尤奎 (193)
建立良好的企业文化体系 .....	张荣华 (197)
只有创新企业才有生命力 .....	黄锦金 (205)
品牌经营是提高企业竞争力的重要途径 .....	石春燕 (211)
孔子与孙子的企业 .....	吴 鹏 (215)
二十一世纪中国企业家应具备的素质 .....	廖柏枫 (221)
企业战略管理企业发展战略与民营企业二次创业 .....	李建设 (233)
连锁经营是生存和快速发展的最佳道路 .....	李文宝 (241)
秘密武器—企业内部不间断的训练 .....	田 刚 (253)
华能集团企业战略发展计划 .....	温凤来 (261)
后  来	
特色管理 品牌经营 文化建设 .....	魏序 (265)
美佳丽管理模式 .....	宋文林 (275)
企业细节管理 .....	刘健冬 (289)
山东致远公司的企业发展战略 .....	贾燕妮 (297)
民企要提高自身素质 .....	李 福 (303)
浅谈天辰营销渠道的管理 .....	董大维 (309)
运用市场营销学原理 .....	李发高 (313)