

黄怒波:回归平淡继续前行

□ 张旭 杨杰

在采访中坤集团董事长黄怒波时，他向记者展示了他的诗稿。其中有一句：不要谈论高度，那会让你想起每一米的痛苦。

这里的高度首先应是山峰的高度。从 2005 年登上 5895 米的非洲最高峰乞力马扎罗峰，到 2011 年 5 月 20 日再次登顶世界最高峰珠穆朗玛峰，黄怒波完成了“7+2”（七大洲最高峰加南北两极）的壮举，登山的高度定格在 8844.43 米。

黄怒波的“字典”里还有这样几个高度：本人身高超 1 米 9；在 2009 年福布斯中国富豪排行榜上，以 526 亿元的身家排名第 114 位；同年，其以 303 亿元的捐赠额高居胡润慈善榜第 9 位；他还是北京大学中国新诗研究所副所长，在诗歌界，他叫“骆英”。

探索 “不竞争”的旅游地产

在黄怒波的人生中，英雄感由来已久。而幼年失怙饱尝世事艰辛，也使黄怒波多了几分敏感与谨慎。

因为一种英雄感，黄怒波在当了数年公务员之后杀入商海。同时，在黄怒波创建和经营自己一个“不算大”的商业王国时，走了一条“不竞争”的道路。对于“不竞争”，黄怒波的自我解读是，一方面避开与许多比自己强的人竞争；另一方面，自己在一个产业始终在别人前面，也就没有人能和自己竞争了。

黄怒波的这个产业就是旅游度假和文化地产。

1997 年，黄怒波和中欧国际工商学院的同学、如今远洋地产董事局主席李明合作，在海淀区开发了都市网景楼盘，赚了 5000 万元。这也成为黄怒波的第一桶金。此后几年间，包括交大嘉园、长河湾在内，中坤在北京及外地有数的几个城市开发了有限的住宅项目。

然而黄怒波并没有留恋住宅地产，特别是在“8·31”大限土地市场招拍挂以后，黄怒波开始寻求突围，扎根自己熟悉而有优势的旅游地产。

如今，中坤旅游地产业务已扩展到安徽、湖南、北京、新疆乃至美国等地。虽然对旅游、度假和文化地产的专注，使黄怒波错过了住宅产业一波又一波的红火，但他不曾惋惜，也不曾动摇。对于近年不少房企开始涉足旅游地产，黄怒波说，他们学不来中坤的模式，更难以占有具有文化底蕴、稀缺而不能复制的旅游文化资源了。



■ 人物档案

- 1956 年出生，甘肃兰州人。
- 1977 至 1981 年，就读于北大中文系。
- 1981 年 -1990 年，在中宣部工作。
- 1995 年，创建中坤投资集团。
- 1996 年，进入中欧国际工商学院学习，获 EMBA 学位。
- 2005 年，登顶非洲最高峰乞力马扎罗峰，开始了“7+2”的登山历程。并完成 2011 年 5 月 20 日再次登顶珠穆朗玛峰。

挑战

试水“第四代商业模式”

“这都市的繁华与我无关，像乞丐宁愿游荡在街旁。”作为诗人的骆英说，诗歌是人最内心的折射；但是对于商人黄怒波来说，都市的繁华并非与其无关，他的游荡也并不孤独。

在北三环大钟寺，中坤国际广场是黄怒波目前在北京的大项目，一个总建筑面积超过 40 万的商业中心，如今已经开业，在城市之中增添了几分繁华。做商业地产，像接手很多旅游项目一样，更多的是朋友介绍的机缘。类似西直门长途站项目，因为在酒桌上“被蒙”答应了，于是接手了别人都不看好的、涉及 1700 户拆迁的烫手山芋，后来这个项目有一个成功的名字叫长河湾。接手大钟寺，黄怒波也是被地方人士拉着考察、最终被说服，在 2004 年以前，这里叫大钟寺农贸市

虽然以前没有开发过这样的商业项目，但是一旦接手，黄怒波就开始花心思在上面，经过对国内外商业开发及消费习惯的对比，自己研究了一个名字叫“第四代商业模式”。在黄怒波看来，第一代商业是街边商铺，第二代是供销社、合作社，包括一些百货；第三代是 Shopping Mall。而第四代应该是都市休闲生活为主题

怒波希望餐饮有一些，美术馆等文化配套有一些。

开发这么大一个商业项目，是一个挑战。正如一次次登山。从 2005 年开始的登山生活也锻炼了黄怒波的性格，黄怒波说，考验了体能和挑战心理极限的能力。最开始，也曾半道打过退堂鼓，但是习惯之后，就只会往前走，相信自己最终一定会成功登顶。做企业，做商业也是。

设想了一个第四代商业模式，黄怒波就坚持了。黄怒波说，刚开始也没想持有大钟寺广场，所以也卖了 2 万平方米，但卖了发现自己就做不了主了，想打造自己理想的第四代商业模式就不现实了，于是就没再继续卖。

长江商学院联手安永 激励中国企业家创新超越

□ 何讯

近日，“安永企业家奖”中国大奖颁奖典礼在北京隆重举行，长江商学院作为本次活动的独家知识合作伙伴，针对历届及本届获得安永企业家奖的中国优秀企业家，成功主办了下午的圆桌论坛，长江商学院副院长、金融学教授刘劲博士作为主持，与近 50 位本届及往届获得安永企业家奖的优秀企业家就全球经济放缓形势下中国企业发展之道展开了充分的讨论和交流分享。

论坛中刘劲教授就目前全球经济放缓的现状作了精辟阐述，并引导嘉宾结合自身体会探讨在当前经济形势下企业所面临的挑战

及解决方案。主要探讨的话题涉及企业如何在逆境中寻求新的机遇，如何通过管理调整和内部控制来提升运营效率，全球化背景下怎样打造“中国制造”新形象，以及企业的创新之道等。新希望集团有限公司董事长刘永好，福耀玻璃工业集团股份有限公司董事长曹德旺，瑞安集团主席罗康瑞等企业家代表在论坛中踊跃发言，将各自的企业管理经验作了总结分享，现场嘉宾讨论热烈。

随着中国企业全球化进程的加速，长江商学院期望为中国培养一批具备国际竞争力和人文精神的商界领袖，弘扬新商业文明与新的价值观与生活方式，并增强企业的社会责任感。安永企业家奖旨在



刘劲教授(右一)对话企业家刘永好、曹德旺、罗康瑞

表彰那些有卓越远见、优异领导才能和超凡成就的企业家们，以此宣扬新企业家精神，并鼓励更多企业家在具备全球化视野的基础上创新发展，提升企业的全球竞争力。2006 年长江商学院率先在全球管理教育界引入人文课程，成为全球第一家率先提出培养企业家“人文精神”的商学院。

本次论坛之后，长江商学院将

与安永联手推出一项针对 100 位中国优秀企业家的“2012 年 CEO 年度调查”，内容包括过去一年中国企业生存状况的分析回顾，经济放缓形势下企业面向未来的前景展望，全新商业模式的探讨以及对政策及产业发展机遇的期望等。本次企业家年度调查结果将于 2012 年 1 月初对外发布。

“后 EMBA”时代到来，你准备好了吗？

□ 北大

目前，“后 EMBA”培训已渐入热境，除了国外的一些院校，国内一些教育机构也开展了此类项目。“后 EMBA”项目的培训对象为已接受系统 EMBA 学习，同时具有进一步学习需求的企业高层管理者们，他们对学习的需求重在知识的拓展、素养的提升。按照北京大学光华管理学院副院长、EDP 中心主任刘学教授的说法，“后 EMBA”项目的立足点在于终身学习。面对动态的、不断变化的时代，管理研究领域关注的对象包括人、环境、任务、结构，而他们相互之间的关系也异常活跃，因此管理只有永恒的挑战，没有永恒的答案，所以只有持续学习才能立于不败之地。刘学教授说，光华管理学院 EDP 中心的项目称为“光华后 EMBA 商业领袖项目”，定位清晰而独特，内容紧紧围绕商业领袖的成长与发展量身

定制，不局限于单纯地进行素质提升，更意图锻造商业领袖所应具备的视野、气质和修养。

为打造具有北京大学光华管理学院特质的项目，EDP 中心在课程设计上为我们展现了如下的内容：第一是“商业领袖的国际视野”，希望提供的是一种思考问题的国际化视角，将目前被商业领袖关注的重大焦点问题，比如全球治理结构、大国崛起、国际性投资，亚洲经济的包容性增长带来的机遇与挑战等话题一并引入进来；第二是“商业领袖的艺术修养”，关注于商业领袖在气质方面的改善与提升；第三是“商业领袖的历史透视”，围绕中国传统文化的独特角度，从历史的演进观察、体悟变革中的中国管理智慧；第四是“商业领袖的国学智慧”，以更宏观的管理理念、哲学内涵去完成针对个体的“静思”与“自省”；而第五则更具深意，即“商业领袖的事业传承”，

将触点延伸至民营企业未来 2-3 代的领导者，国有企业、上市公司的接班人选择，可以看出设计者的深意与苦心。第六个模块“商业领袖的感悟与升华”最具特色，由光华诸位知名学者引领学员们进行充分讨论，结合自身经验，分享对这些问题的认识，形成思想的感悟与升华。每届学员的报告与教授的点评，将由北京大学出版社结出版，成为商业领袖与行业、社会交互及经验传承的有效途径。

EDP 还在教授与学员互动这个环节的设计上下了很大功夫。在学习初期，教授就会将学员们进行分组，同时经过讨论，提炼出他们最为感兴趣的内容、主题。指定的教授们还会推荐一些对课程学习具有帮助价值的书籍阅读，并与学员展开即时沟通，课程结束之前还会利用 2-3 天的时间进行分享、交流，大家一起带着问题、任务有针对性地寻求解决方案，最终实现理

念的升华、共鸣，并形成统一行动。在这个教学相长的平台上，EDP 还希望实现两个“打通”，即纵向关系的打通，让不同年级的 EMBA 同学欢聚于同一课堂，彼此取长补短；而横向关系的打通则是校友之间的拓展和贯通，让不同学院的同学集结于同一课堂，再次分享北大之底蕴。

刘学教授谈到之所以开展这个项目一方面是来自于市场及学员的需求，同时也是光华帮助企业成长义不容辞的使命。未来中国经济增长的模式发生了变化，企业创新改变、开拓进取成为趋势。光华愿作原创者、引领者，帮助企业家持之以恒修炼内功，适应转变。与此同时，EDP 要更好地整合自身已有的优势项目，既会坚持“后 EMBA”项目的门槛，保证招生质量，对学员负责，同时也会满足不同层次的企业管理者们的学习需求，让光华 EDP 成为所有学员的加油站和心灵花园！



名校 MBA 生源 争夺激烈 上海高校推新政

近年来，MBA 院校之间对优质生源的争夺越来越激烈，为了招到优质生源，上海绝大多数高校都推出了提前面试预录取政策。近日中欧国际工商学院宣布将于明年推出在职金融 MBA 课程。与一般高校在职 MBA 课程不同的是，报考中欧在职 MBA 课程不需要参加全国统考。

中欧商学院在职金融 MBA 主任赵欣舸教授介绍，该校将于明年 9 月正式推出金融在职 MBA 课程。从今年 11 月起正式接受申请，学制 21 个月，学费高达 398 万元人民币，首批招生 45-50 人。要求申请者至少拥有大学本科学历，五年以上的工作经历和两年以上的管理经验，并且目前必须就职于金融机构或在公司中从事与金融相关的职位。与其他高校在职 MBA 课程不同的是，考生只要向中欧递交申请材料，然后参加中欧独立入学考试或凭 GMAT 考试成绩申请，届时招生委员会将综合评估申请人的报名材料和笔试成绩来决定是否予以录取。

记者了解到，近几年 MBA 院校数量以及招生规模不断增大，招生院校从 1991 年开办的 9 所已增加到 236 所，招生规模 32 万人，国外的 MBA 也开始进入国内招生，优秀生源是各校争夺的重点。目前，上海 12 家开设 MBA 的高校中，已有约 10 家宣布启动提前面试的预录取制度来招收新生。MBA 提前面试的预录取政策最早是 2008 年由上海交大、复旦率先在沪上推出的，随后上大、上外等高校跟进。今年，同济、财大、华东师大、华东理工等高校商学院都对外宣布，在明年的 MBA 招生中实行“提前面试预录取”。上海对外贸易学院更是随即宣布，凡是拿到预录取资格，且第一志愿报考外贸被录取的学生都可获得 1000 元“预复试专项奖励金”。

业内人士指出，名校之间竞争或能促进 MBA 培养质量的进一步提高。

(张茜茜)

