

GLOBAL PRACTITIONERS 全球执业者

iae
International Association
of Education
国际教育学会



2010.05



九通綠邦

定制企业自己品牌的红酒做礼品

该产品由进口商提供会员优惠如有需求，请联系会员部：010-6228 0567

经济事务委员会
国际教育学会特许企业总裁专业会(ICEO)



Jane Shilton
LONDON

www.janeshilton.co.uk

香港 铜锣湾星光百货 江门 益华百货商场 莞城 锦泰威龙新广场天虹商场 长安 信义怡康豪园天虹商场

行政总裁兼总编辑 CHIEF EXECUTIVE & EDITOR-IN-CHIEF
梁海虎 Tiger Liang
Tiger.liang@iaeworld.org

执行董事 EXECUTIVE DIRECTOR
方少龙 Sparky Fong
Sparky.fong@iaeworld.org
刘之宁 Jason Liu
Jason.liu@iaeworld.org
宋华敬 Michael Song
Michael.song@iaeworld.org

执行总编辑 MANAGING EDITOR
赵晨 Peter Zhao
Peter.zhao@iaeworld.org
+86 010-6228 0559 / +86 139 1196 7627

编辑 EDITORS
洪海兰 Helen Hong
Helen.hong@iaeworld.org
+86 010-6442 8085 / +86 139 1196 7630
王鑫 Mely Wang
Mely.wang@iaeworld.org
+86 010-6228 0559 / +86 139 1196 7632

王芬 Fennie Wang
Fennie.wang@iaeworld.org
+86 010-6228 0567 / 139 1096 7631

丁建霞 Emily Ding
Emily.ding@iaeworld.org
+86 010-6228 0567 / +86 139 1196 7619

陈静 saya.chen@iaeworld.org
+86 010-6228 0709 / +86 139 1196 7618

董非 cynthia_dongfei@hotmail.com
戴华 dy1976906@hotmail.com
季义明 yimingji@tom.com

英文编辑 ENGLISH EDITORS
高临男 gaolinnan123@126.com

记者 REPORTER
李彦馨 lucy@cfils.com
胡鹏 hupengroc@163.com

设计总监 DESIGN DIRECTOR
朱焰 Jeffen Zhu
Jeffen.zhu@iaeworld.org
+86 134 3911 3070

华南地区总经理 GENERAL MANAGER OF SOUTH CHINA
郑联 Lilian Zheng
Lilian.zheng@iaeworld.org
+86 138 2321 2335

西北事务代表 REPRESENTATIVE OF NORTHWEST CHINA
林飒 Sa Lin
Sa.lin@iaeworld.org
+86 139 1196 7616

广告独家代理 ADVERTISING AGENCY
北京中财欧比管理顾问有限公司

会员部 MEMBERSHIP DEPARTMENT OF IAE
北京市海淀区学院南路39号中央财经大学专家楼101室
邮编：100081
电话：010-62280567
传真：010-62289942

全国服务热线：400-6500-426
学会网站：www.iaeworld.org



全球执业者 Global Practitioners

2010年3月号(月刊)

2010/05

本刊合作机构



新闻 | News

- 08 低碳从节能减排低污染做起从我们身边做起
- 10 外商投资最新动态

学会动态 | Mentor Guide

- 15 国考报名
- 15 2010级开学典礼
- 15 建设全新网站 完善会员服务

星光灿烂 | Research

- 16 专访新理财杂志社掌门人－陆晓平

导师点评 | Research

- 18 关于跨国公司CSR战略营销行为的思考
- 20 轻舟已过万重山

谈商论道 | Career



- 22 浅谈企业并购中的法律风险识别与控制
- 26 企业案例－百麦公司
- 28 2009年固定资产投资状况及2010年趋势分析

智慧书屋 | Style

- 34 连载－求职简历进阶篇：彰显个人优势
- 39 书评－卖竹杆的小贩为什么不会倒

真情流露 | Research

- 40 知识、人脉、事业－iae带给我的
- 40 学不可以已－中财、国际教育学会伴我成长

职业发展 | Research

- 42 先锋日记－冉庆军：希望存在于坚守理想、迎难而上的勇气
- 43 企业招聘

雕刻时光 | Research



- 44 江南小镇游记
- 45 会计专业人士卡拉OK庆新年派对
- 46 IAE观片交流会
- 47 这个冬日不太冷－记“魅力冬日798之旅”人像外拍活动
- 47 沁园春
- 48 CIO高峰论坛之旅
- 47 摄影作品展

精彩回顾 | Bulletin Board

- 50 感想－搜狐职场一言堂：管理之道－赢在领导
- 51 感想－应急处理及风险管理
- 52 感想－并购的法律风险防范
- 52 感想－跨国企业转让定价税务风险分析和评估
- 53 2009年11月－2010年3月活动回顾

近期活动公告 | Bulletin Board

- 54 2010年国际教育学会研讨会目录(北京地区)
- 61 2010年国际教育学会研讨会目录(深圳地区)

优惠信息 | Bulletin Board

- 62 雅奇会员店
- 63 纤羽千寻会员店

- 64 调查问卷
- 66 会员申请表

MP校外导师汇总表

方少龙 欧比顾问〔香港〕有限公司 总裁	高海江 北京天润置地房地产开发集团 财务部部长	张斌 中国社科院世界经济与政治研究 所、《世界经济》编辑部 主任	魏加宁 国务院发展研究中心宏观经济研 究部 副部长／研究员	张芝雄 商务部财务司 处长	韩向东 北京诺亚舟财务咨询有限公司 总经理	于长春 北京国家会计学院 教研中心主任	张雪春 中国人民银行研究局 调研员
王悦 振华石油控股有限公司 总会计师	周世义 北京经开投资开发有限公司 总裁	叶春明 北京第二外国语学院国际金融研 究中心 主任／教授	王逸舟 中国社科院世界经济与政治研究 所 副所长／研究员	傅东辉 锦天成律师事务所 主任	胡海根 浪潮集团 副总裁	杨柳 中国银行托管及投资者服务部 客户服务处处长	姚翊轩 长盛基金管理公司 产品经理兼投资经理助理
胡学民 四通控股股份有限公司 审计总监	罗国兴 IBM中国区 保险业总经理	熊志军 国务院国有重点大型企业监事会 主席	崔志红 国务院机关事务管理局 巡视员	张玉 中经安信息科技（北京）有限公 司 总经理	吕飞 信达投资有限公司 计划财务部部长	巴清宏 国资委群工局 青年工作处处长	杨池生 中审亚太会计师事务所 董事长／主任会计师
杨庆贵 北京三元食品股份有限公司 财务总监	苏中一 中审亚太会计师事务所管理咨询 部主任	付国武 深圳市中兴移动通信有限公司 副总经理	李红霞 财政部会计司 副处长	罗占恩 普华永道会计师事务所审计部 合伙人	李海泉 红日集团 董事长	盖玉云 中关村科技园园区管理委员会 服务体系建设处处长	潘绪宏 东城区公安局 副局长
凌文 中国神华能源股份有限公司 总裁	冯军 北京华旗资讯数码科技有限公司 总裁	张连起 中瑞岳华会计师事务所 高级合伙人	刘玉廷 财政部会计司 司长	杨圣军 中航工业集团财务有限责任公司 总经理	姚积伶 北京长安俱乐部 副总经理	刘宁生 中国银行监察部 处长	谢燕 信达投资有限公司 人力资源部副总经理
杨宏伟 中国铁路工程集团有限公司资源 开发分公司 总会计师	萧琳凡 北京华旗资讯数码科技有限公司 人力总监	杜厚文 中国人民大学 原副校长／经济学教授	王建新 财政部财政科学研究所 副主任	贾国栋 义信会计师事务所 会计师	梅丛银 东软集团 企业解决方案事业部总经理	刘志 警察学院 一级警监	陈强 北京朝阳区太阳宫乡农工商总公 司 财务总监
乔淑平 北京华信诚税务师事务所 主任	石梁 国家保密局研究所 主任	汪迎春 中国民航信息集团 财务总监	黄兆勋 香港证券专业学会 行政总裁	王顺华 宏源证券 固定收益总部执行副总经理	赵长琦 《国际商务财会》杂志 主编／主任	张玉东 北京中咨新世纪会计师事务所 副主任会计师	卜伟华 浙江赛能新能源有限公司 总裁
于清羿 北京澳达天翼投资有限公司 董事	李媛 中组部信息中心 技术研发处副处长	蔡励 中国新闻文化促进会 会长助理	刘进华 香港证券专业学会 专业教育及培训总监	孙宝珩 北京城乡建设集团有限责任公司 总会计师	田磊 深圳市农科集团公司 副总经理	李俊林 北京东方菖蒲河文化投资有限公 司 财务总监	孙培源 中国证券监督管理委员会 创业板发行监管部
刘洪波 中国人寿再保险股份有限公司 财务投资部财务统计处处长	郑建桥 北京万里红科技股份有限公司 董事长	周守华 财政部中国会计学会 副秘书长	奥嘉云 澳洲会师公会（CPAAustralia） BusinessPolicyAdviser	蒋国良 北京城建集团北苑会议中心 总会计师	卫婷玉 江南造船集团 人力资源部	金振捷 北京中恒宝苑商业管理有限公司 财务总监	江子荣 江子荣会计师行 合伙人
张克慧 中国神华能源股份有限公司 财务总监	关长海 北京高校毕业生就业促进会 秘书长	李飞龙 中国海洋石油有限公司 财务总监	潘杏元 恒毅投资有限公司 董事总经理	陈桂林 广东省建筑工程集团有限公司 财务部经理	翟日成 神华集团有限责任公司 财务部总经理	王钰 招商银行 信用卡中心风险管理部副总经理	冼伟超 幸福人寿保险股份有限公司 常务副总裁
魏淑清 中国神华煤油制油有限公司 总会计师	吴镛 百年方略（北京）咨询有限公司 总裁	陶令晶 美世 并购咨询总监	李杰 北京市民政局 副局长	陈广益 中金黄金股份有限公司 财务总监	周伟 北京住总集团有限责任公司 总会计师	董一鸣 承玺管理咨询（北京）有限公司 总经理	David Woodgate 英国财务会计师公会（IFA） 行政总裁
张振香 北京国华电力有限责任公司 副总经理	庄伐 百年方略（北京）咨询有限公司 创始合伙人	王西梅 北京八方资源有限责任公司 执行董事	黄远 中煜华税务师事务所 主任税务师	崔立中 中国水利对外投资公司 总会计师	金晓东 中国神华煤制油化工有限公司 财务资产部总经理	刘标 深业（集团）有限公司 董事、财务总监	John Malcolm Dean 国际财务策划师公会（IARFP） 主席
张为国 南华金融控股有限公司 董事总经理	耿波 丹麦维斯塔斯公司 海上风电总经理	叶志钊 亚盛（亚洲）有限公司 首席执行官	李连清 中国钢研科技集团公司 总会计师	董忠芳 北京信息基础设施建设股份有限 公司 财务总监	卢桂菊 北京城建集团有限责任公司 总会计师	杨凌云 汇丰银行中国有限公司 策略及渠道发展部高级副总裁	李德卿 济南安裕丰贸易有限公司 总经理
杨瑞荣 兰馨亚洲投资集团 投资总监	李冬 北京中电华强焊接工程技术有限 公司 财务部	梁学谦 大信梁学谦（香港）会计师事务 所 高级合伙人	于晓镭 中企港资本服务集团 董事长	王丽静 中国航空器材集团公司 总会计师	邓同钰 北京住总集团有限责任公司 财务部部长	蒋占华 中国煤炭科工集团有限公司 总会计师	郭凡生 慧聪网 董事局主席
陈道斌 中国工商银行总行 管理信息部副总经理	王本年 北海石化集团 总裁	张克 信永中和会计师事务所 董事长兼首席合伙人	骆家 中国机械装备（集团）有限公司 总会计师	许炳良 中国五矿五金制品公司 副总经理	马勇明 吉林省政府 副秘书长	陈振清 中国石油化工股份有限公司 财务部资产处副处级调研员	王彦 北大纵横管理咨询集团 合伙人
左立为 ZDM Capital 董事	禹作胜 温德拉企业管理集团有限公司 总裁	魏本华 中国人民银行 参事室参事	朱以明 厦新电子股份有限公司 董事长	王英兰 北京排水集团 财务部副部长	刘东俊 东软软件股份有限公司 市场总监	龚龙骏 百麦中国区 财务总监	贾晓东 北大纵横管理咨询集团合伙人
郭雁军 中国进出口银行南京分行 副行长	时勤 中国科学院研究生院社会与组织 行为研究中心 主任		郭策 商务部公平贸易局 处长	杨文静 北京国华电力有限公司 财务部总经理	邓金栋 中国医药集团总公司 总会计师	孟军 中国海洋石油总公司 财务管理部副总经理	张霖 大连万达集团股份有限公司 财务总监

MP校外导师汇总表

季瑞华
普华永道
系统与流程管理部合伙人

董万章
中组部干部培训局
副局长

许高峰
共青团中央企业工作委员会
书记

魏平仲
北京中金融达投资有限公司
总裁

梁岩
北京金牛同达投资咨询有限公司
董事长

杜培枫
招商局集团有限公司
博士后

胡明
同方威视技术股份有限公司
大客户经理

吕锋
北京电视台科教节目中心
《成长在北京》栏目组制片主任

王璞
北大纵横管理咨询集团
创始人

岳云雷
北大纵横管理咨询集团
高级合伙人

陈江
北大纵横管理咨询集团
执行董事

刘宏伟
北大纵横管理咨询集团
资深合伙人

史俊
北大纵横管理咨询集团
合伙人

陈军晓
北大纵横管理咨询集团
合伙人

马顺
北大纵横管理咨询集团
合伙人

李红薇
首创集团－北京京港地铁有限公
司
副总经理

张丽红
北大纵横管理咨询集团
合伙人

雷春昭
北大纵横管理咨询集团
合伙人

李武中
中国银行
法规部资深专家

王保卫
瑞木镍钴管理（中冶）有限公司
财务主管／成本管理经理

朱厚荣
汉能投资已经换公司了
副总裁

孙月焕
北京中企华资产评估有限责任公
司
董事长兼CEO

洪琪
富勤国际集团
董事长、总裁

金佩泽
德勤华永会计师事务所有限公司
北京分所
税务经理

周睿
天津应大国际服饰有限公司
财务总监

谢云燕
北京安控投资有限公司
执行总裁

钟茂森
香港佛陀教育协会
董事

李小平
北京亦庄国际投资发展有限公司
董事／副总经理

王世渝
北京安控投资有限公司
执行董事

张立勤
深圳市贞观资产管理有限公司
董事副总经理

岑醒威
澳门仪器发展有限公司
董事长

陈静
普华永道中天会计师事务所
合伙人

黄粤
普华永道
合伙人

张峰
北大纵横管理咨询集团
执行董事

马瑞民
北大纵横管理咨询公司
合伙人技术委主任

李志和
中国建材资产管理公司
党委书记

王山
北大纵横管理咨询集团深圳
运营中心总经理

闫凤芝
北大纵横管理咨询集团
合伙人

任光明
香港交易所北京代表处
首席代表

王晶
北京天狼伟业管理咨询公司
董事长

付军华
联想集团
全球消费业务财务总监

高一斌
国家会计学院
院长

阚国良
北方装备有限责任公司
董事长

龙悦
北京中税通税务师事务所有限公
司
办公室主任

李志英
北京中关村IT专业人士协会
秘书长

陈华
审计署
国外贷援款项目
审计服务中心主任

艾学蛟
北京大学
危机管理课题组组长

贾国城
美国亿泰证券集团
投资银行部董事

刘纲
深圳市创新投资集团有限公司
京津及华北区总经理
集团投资委员
TMT产业投资组负责人

陈立辉
合众资本
主管合伙人

陈正拜
钱江实业有限公司
董事长

崔自力
正略钧策管理咨询集团战略咨询
中心
合伙人、副总裁

杜立刚
吉利集团
财务部长

黄庆林
天津出入境检验检疫局
处长／研究员

凌忠贤
法国巴黎银行北京分行
副行长

李群
和玉缘和田玉公司
CFO

刘磊
国家税务总局
所得税司企业所得税一处处长

陆晓平
财政部新理财杂志社
社长

裴丽红
海淀区人力资源和社会保障局
劳动关系科科长

谭雅玲
中国外汇投资研究院
院长

许正文
金力控股投资集团
战略与资本副总裁

杨军
中国通信服务股份公司
运营监控处副处长(主持工作)

杨筱燕
中国银河证券股份有限公司
风险管理部总监

张春光
财政部新理财杂志社
市场总监

周明
南华期货经纪公司
公司内训以及客户外训讲师

张志恩
山西九通绿邦国际贸易有限公司
董事长

赵家俊
正略钧策管理咨询集团
合伙人

赵东
启迪控股股份有限公司
董事会秘书
总裁助理
投资总监

赵子凤
智联招聘
助理副总裁

郑燕华
经济一周
总经理

蔡金芳
联想控股有限公司
财务资产部总经理

岑亦茵
WinGroup
GeneralManager

陈冬海
SoarIndustriesLtd.
ManagingDirector

陈凤玲
美国友邦保险（百慕达）有限公
司(AIA)
区域总监

关俊华
Tandberg Asia Pacific Ltd
"Channel Manager,North & South
East Asia"

郭永亮
Nubrand Group Holdings Limited
总经理

何宇矾
民联安柏理财有限公司
CEO首席执行官

侯焯汶
香港高等法院
执业大律师

胡劲恒
协与建筑有限公司
财务总监

黄俊康
莱蒙鹏源国际集团有限公司
董事长

黄显荣
Legend Capital Partner Inc.
CEO

黄振昌
Flex System Limited（香港上市
公司）
联席董事

赖英华
本色集团（控股）有限公司
主席

李家晖
李汤陈会计师事务所
副执行合伙人

李汝强
Continuum Consulting Operation
Director

李永康
骏远科技发展有限公司
主席

李志豪
曙光测量师有限公司
董事总经理

林永德
HSBC汇丰银行
债务资本市场总监

刘河生
中信集团监察部
主任

刘嘉华
刘陈律师事务所
创始人

吕烈芳
云杰振业集团有限公司
资深区域总监经理

罗羽明
E.E Human tech consultancy
Ltd.
Director

丘 淙
Shell Electric MFG.(Holding)Co.
Ltd.
总经理

邱安超
北京久其软件股份有限公司
财务总监

史祖光
金融时报
网络部主任

孙国健
Global International Network
Limited CEO

谭练
公正拍卖行集团有限公司
执行董事

王启达
王启达会计师事务所有限公司
董事总经理

王云杰
众鑫律师事务所
主任

温浩源
FTW & PARTNERS CPA
LIMITED
Director

吴东魁
吴东魁艺术馆
名誉馆长

伍尚敦
永隆银行
理财中心主管

伍小辉
世纪证券有限责任公司
北京光华路证券营业部副总经理

严震铭
福田实业（集团）有限公司
执行董事

杨柳青
Zhi Hua & Co. Certified Public
Accountants
合伙人

杨倩
中国建设银行总行
信息部高级副经理

杨智
LG
财务总监

姚华
中国银行个人金融部
副总经理

张宁
伦敦证券交易所
内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有
限公司
北京代表处代表

程建丽
丹顿（北京）会计事务所有限公
司
副总经理

宋向前

刘辉
北京红日创业投资有限公司
总经理

刘欣晨
北京锁尔维斯企业管理咨询中心
总经理

徐宇栋
国资委
群工局工会处处长

弓宇航
中科招投资基金管理公司
高级合伙人、执行副总裁

关景欣
中华全国律师协会
经济委员会秘书长

时今强
中易安房地产担保有限公司
执行董事兼总裁

张豪
毕马威企业咨询（中国）有限公
司
税务合伙人

王博

崔爱社
北京润基投资基金管理有限公司
基金投资部总经理

周金荣
国家电网公司
金融资产管理部研究处副处长

尚选玉
赛博乐中国投资基金北京公司
资深合伙人

高建英
中苑宾馆
总经理

苏越
太湖传媒文化投资有限公司
总裁

宋安澜
软银中国创业投资有限公司总部
主管合伙人

赵远花
内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有
限公司
集团营销中心副总裁

许健
中国人民银行
副局长、党校副校长

Fellow Member
资深会员

F

FiaeCEO

Admitted as Fellow Member of Chartered Chief Financial Officer of iae
国际教育学会特许注册企业总裁资深执业会员

高功志	Gao	GZ
谷建华	Gu	JH
何超遛	He	CX
时今强	Shi	JQ
张楠	Zhang	N
赵安东	hao	AD

FiaeCEM

Admitted as Fellow Member of Chartered Financial Analyst of iae
国际教育学会特许注册企业管理师资深执业会员

李忠	Li	Z
----	----	---

FiaeCFA

Admitted as Fellow Member of Chartered Certified Auditor of iae
国际教育学会特许注册金融分析师资深执业会员

郭振玺	Guo	ZX
彭方	Peng	F
王世杰	Wang	SJ
王占峰	Wang	ZF
张晓民	Zhang	XM

FiaeCFO

Admitted as Fellow Member of Chartered Certified Public Accountants of iae
国际教育学会特许注册财务总监资深执业会员

孟广胜	Meng	GS
-----	------	----

FiaeCIB

Admitted as Fellow Member of Chartered Certified Auditor of iae
国际教育学会特许国际商务师专业会会员

钟万盛	Zhong	WS
-----	-------	----

FiaeCPA

Admitted as Fellow Member of Chartered Chief Financial Officer of iae
国际教育学会特许注册会计师资深执业会员

叶琳	Ye	L
吕一帆	Lv	YF
马建立	Ma	JL

FiaeCPEP

Admitted as Fellow Member of Chartered Chief Financial Officer of iae
国际教育学会特许注册私募基金合伙人资深执业会员

弓宇航	Gong	YH
关景欣	Guan	JX

FiaeCTA

Admitted as Fellow Member of Chartered Chief Financial Officer of iae
国际教育学会特许注册税务师资深执业会员

张豪	Zhang	H
周金荣	Zhou	JR

FiaePMP

Admitted as Fellow Member of Chartered Chief Financial Officer of iae
国际教育学会特许项目管理师资深执业会员

勾国庆	Gou	GQ
李光华	Li	GH
刘金柱	Liu	JZ
赵勇	Zhao	Y
赵志明	Zhao	ZM

Member
晋升为正式会员

M

MiaeCFA

Admitted as Senior Member of Chartered Chief Executive Officer of iae
国际教育学会特许注册金融分析师资深执业会员

胡鹏	Hu	P
----	----	---

Associate Member
初级会员

A

AiaeCBRM

Admitted as Member of Chartered Chief Executive Officer of iae
国际教育学会特许银行风险管理师资格

陈曦	Chen	X
侯彤	Hou	T
辛姗明	Xin	SM
许唯伊	Xu	WY

AiaeCCIA

Admitted as Member of Chartered Chief Financial Officer of iae
国际教育学会特许注册投资分析师资格

陈峥	Chen	Z
于良梓	Yu	LX

AiaeCEM

Admitted as Member of Chartered Chief Marketing Officer of iae
国际教育学会特许企业管理师资格

郭嘉宁	Guo	JN
金玲	Jin	L
林超	Lin	C
王宇	Wang	Y
温柔	Wen	R

AiaeCEM

Admitted as Member of Chartered Chief Marketing Officer of iae
国际教育学会特许企业管理师资格

张吉刚	Zhang	JG
赵曼伊	Zhao	MY

AiaeCFA

Admitted as Member of Chief Human Resources Officer of iae
国际教育学会特许金融分析师资格

李瑞	Li	R
林竹	Lin	Z
王博	Wang	B
于骏	Yu	J
张丁歌	Zhang	DG
张高飞	Zhang	GF

AiaeCFM

Admitted as Member of Chartered International Business of iae
国际教育学会特许财务管理师资格

李静童	Li	JT
牛洁玮	Niu	JW
强建国	Qiang	JG
王瑞	Wang	R
王彦斌	Wang	YB
王瑜	Wang	Y
杨然	Yang	L
赵菁	Zhao	J
赵晓亮	Zhao	XL
朱硕	Zhu	S

AiaeCFP

Admitted as Associate Member of Chartered Banking Risk Management of iae
国际教育学会特许注册理财师资格

韩燕	Han	Y
李美司	Li	MS
王欢	Wang	H
王伶	Wang	L

AiaeCFS

Admitted as Associate Member of Chartered Certified Investment Analyst of iae
国际教育学会特许资本运营师资格

高蕙	Gao	H
何一石	He	YS
黎明	Li	M
邵晴	Shao	Q

AiaeCHR

Admitted as Associate Member of Chartered Enterprise Management of iae
国际教育学会特许人力资源师资格

王迪	Wang	D
张永强	Zhang	YQ

AiaeCPA

Admitted as Associate Member of Chartered Financial Analyst of iae
国际教育学会特许注册会计师资格

蔡立那	Cai	LN
陈丽玮	Chen	LW
方蕾	Fang	L
李元燕	Li	YY
刘欢	Liu	H
牛清	Niu	Q
齐朝晖	Qi	ZH
宋歌	Song	G
汪晗犇	Wang	HB
王海	Wang	H
徐贝贝	Xu	BB
徐爽	Xu	S
杨娜	Yang	N
杨容	Yang	R
杨自华	Yang	ZH
张帆	Zhang	F
张强	Zhang	Q
张婷	Zhang	T
赵谦	Zhao	Q
朱妍	Zhu	Y

AiaeCSM

Admitted as Associate Member of Chartered Chief Financial Officer of iae
国际教育学会特许市场营销策划师资格

尚新全	Shang	XQ
袁田	Yuan	T

AiaeCTA

Admitted as Associate Member of Chartered Financial Planner of iae
国际教育学会特许注册税务师资格

沈超	Shen	C
温秋荣	Wen	QR
邢星	Xing	X

AiaePMP

Admitted as Associate Member of Chartered Corporate Finance Specialist of iae
国际教育学会特许项目管理师资格

杨尚	Yang	S
----	------	---

低碳从节能减排低污染做起从我们身边做起

文/贾利勇 (AiaeCEM)

我在建筑行业工作近二十年，说实话前十五年中除了对新工艺、新技术；新方法比较重视就没有什么低碳的概念，真正对低碳有意识还是在党的十七大提出“促进经济增长由主要依靠资源消耗项主要依靠科技进步劳动者素质提高管理创新转变的要求”后，我们的思路才完全被打开。国家注重科技兴国；注重能源节约；注重全民族素质的提高，把节约和科技进步,管理创新了有机的结合了起来。说到这可能我们要想这与低碳有什么联系，这就需要我们先搞清什么是低碳。

由于现在人们的年龄跨度，和知识层的问题，很多人把低碳概念神秘化了。说到碳人们很容易考虑到的一种化学物质或化学符号。这就使很多人一听到这个词就有意识的去回避，岁数稍大的想，这些时髦词都是年轻人的事，而青年们却想靠我们能起多大作用，这是领导的事。人们的这种习惯 也就导致了一种对低碳冷淡和茫然的现象。

其实，低碳的意义就是最大限度地降低我们生存环境中主要是二氧化碳的排放。说到这可能有人要问党的十七大又没提到低碳啊，下面我们就用一组数字来说明一下。

我们就以生活中最常用的电、汽油、柴油来说明。我国09年全国发电总量为3.4334万亿度；汽油总产量为0.7195亿吨；柴油总产量为1.413亿吨。

而消耗一吨汽油就产生3.15吨二氧化碳，消耗一吨柴油就产生3.058吨二氧化碳，发一度电就产生0.997千克二氧化碳，发一度电要用1.786吨原煤，一度电相当于4升静水，即0.004吨水。而发一度电的过程又需要挖煤、运煤、建电厂等。这一系列的过程都需要消耗大量能源，而这些消耗能源的过程又都在排放着二氧化碳。

这样算下来3.4334万亿度电的产生，还不包括其中间环节的能源消耗，

仅发电的过程就有34.23亿吨二氧化碳排放到空气中，相当于消耗了137.336亿吨水。而汽油和柴油一年的消耗量就会有6.548亿吨二氧化碳排放到空气中去。

任何人看了以上这些数字都会吃惊。从这些数字中我们就应该明白了，二氧化氮的主要来源就是通过我们日常的工作和生活资源消耗带来的。这就说明在我们工作、生活中时时刻刻都在排放着二氧化碳。所以减少二氧化碳的排放必须从节约资源开始。而党的十七大提出的“要求”正是以科技进步逐步代替主要依靠以资源消耗为主的经济增长。这靠的是什么，靠的是科技进步靠的是整个民族素质的提高。仅凭这一点就已表明了我们国家对低碳的重视程度，和我们整个民族向低碳发展的全动力。

而落实到我们的企业、我们的家庭、我们每个人，就是从我们身边做起，从点滴做起，从一个法规、一个制度、一个小发明、一个好习惯开始；从节约一度电、一张纸、一吨水、一升汽油、一次简单的旅行、一个简单的婚礼开始。发挥每个人的想象力，它可以拓展到我们生活的每个空间，和每一项工作内容。它直接影响着我们整个民族的繁荣，和我们子孙后代的兴旺。让我们共同努力做一个低碳先锋吧。

前面我说到是党的十七大的“要求”给我们的启迪和动力，下面我就交流一下近几年来在施工中总结出来的几点经验。

可能我们懂点建筑的人都听说过，盖多大的房子扔多大堆垃圾。听起来好像夸张点，但其实并不夸张。我92年进入的建筑行业，从最基础的工做起。记忆里工地上每天都是一车车的材料拉进来，然后又一车车的将垃圾拉出去。从来也没考虑到过浪费和污染。正是党的七大的“要求”鼓舞了我们，使我们把“要求”当成了政治工作来抓。

十七大召开后我们公司党支部内部组织了多几次深刻的学习。成立了低碳科技攻关小组，将能想到的有代表性的节电、节水、减排、低污染的关键点都列了出来，并制定了针对性的措施。

首先，针对垃圾排放问题我们将工程上下来的建筑垃圾与生活垃圾分开，并进行分检；归类，再用破碎机将可利用的垃圾破碎，用作建筑砂浆的填充料。这样既减少了填充料的购进，又减少了垃圾的排放，降低了污染。在一个十万平米的小区建设中就可减少建筑垃圾运费三十万元。

另外，我们针对施工用水采取了相应措施，我们在工地的适当位置挖了多个集水坑，将职工洗浴及建筑机械用过的水收集、过滤、沉淀后再用于厕所冲洗及现场降尘，一个十万平米的工地每年就可节约1.5万吨水。

在用电上，我们在每个职工的宿舍都安装了磁卡电表、节能灯，并将原来的电热水器改成了太阳能淋浴器，将以往使用的大功率消防泵改为了最先进的小功率变频泵。光这几项措施，一个十万平米的工地每年就可节约50万度电。

以上我们所做的都不是什么大难事，就看你想不想做，知不知道这样做的好处有多少。只要你有意识去做，就一定会有成效。其实我刚才谈的我们建筑行业的这些做法和我们在家使用节能灯；使用节水型冲便器；节电冰箱、空调，睡觉前关灯、关电视；把家中的垃圾分类处理；不随便仍旧电池等等是一样的，只不过是我们的工作规模程度大些而已。

其实，低碳在每个行业、每个单位、每个家庭、每个人身上就是一个法规、一个标准、一个行为、一个习惯和意识，这些都直接影响着我们。在生活中有一些经济条件比较好的家庭或个人，有可能想我不在乎多花些钱，我要享受的奢华一些。而很多普通百姓，在

单位使用电和一些耗材时想，反正是公家的浪费点没什么，所以在使用上节约意识比较淡薄，久了就养成了不好的习惯，就会不经心的带到家中，带到社会当中去。

如果我们每个人都意识到地球的资源是有限的，如果不爱护它；不科学的开发它，早晚有一天它会枯竭的，我们会丧失我们的生活的环境和空间。而创造一个好的环境和生活空间就要靠我们大家所有的低碳行为。只要我们从生活的习惯开始；从自己身边做起；每件事都能与低碳行为联系在一起，我们的生活环境就会更加美丽；我们的国家就会更加富强。



贾利勇 AiaeCEM
河北省第五建筑装饰
工程有限公司
总经理

外商投资动态

文／李彦馨 (AiaeCPEP)

近年，国家颁布《企业所得税法》及经历了全球性的金融危机后，外资动向成为外商投资领域关注的热点。2009年至2010年初，经济呈现复苏形势，外资的流向更是倍受业内瞩目。

一、外商投资成本提高

近年来特别是2007年，我国对利用外资政策进行了集中调整，取消部分产品“出口退税”、实行内外资企业“两税合一”，发布《外商投资产业指导目录》等措施，使得外资进入我国的“门槛”逐步提高。同时，在劳动力、土地、环保等成本也不断提升。

二、金融危机等因素对外商投资企业的影响

2008年下半年起，受国际金融危机和海外需求急剧萎缩的冲击，撤离山东的韩资企业数量猛增，非常撤离事件也频繁发生。与此同时，在广东、福建等中国其他出口基地，金融危机导致数千家外资企业倒闭撤离。出口商认为，2008年下半年以来，在中国产业结构调整之列的部分劳动密集型加工企业，在已遭受原材料价格波动、劳动力成本上涨等因素影响外，又遇上金融危机，加速了“离开”的脚步。与此同时，一些本有投资意向的外商放缓了进入中国的步伐，新设外资企业数量在一定程度的下降。有专家认为，除国际金融危机因素外，这反映出我国利用外资的产业导向政策开始发挥作用，说明外资对资金门槛较低的劳动密集型产业的兴趣在减少，对需大量资金投入的高附加值、高新技术等领域的兴趣在增加。

三、遏制外商投资迅速下滑的政策已发生效果

据中国商务部统计，从2008年第四季度始，中国的FDI（外商直接投资）流入迅速放缓。到2009年7月，实际FDI连续10个月出现同比负增长。2008年四季度中国中央政府及时出台了一揽子经

济刺激计划，提高部分商品的出口退税率，并要求地方政府采取措施帮助企业共渡难关。转机在2009年第三季度显现，随着中国经济回暖，外资开始慢慢地陆续回流。

四、国际金融危机期间我国实际利用外资的表现好于全球

2009年1－8月，我国实际利用FDI为558亿美元，同比下降17.8%。但相比全球FDI的降幅，我国实际利用外资受到的影响已经相对较小，我国实际利用外资的表现要好于全球。联合国贸易和发展会议（UNCTAD）9月份发布的《2009年世界投资报告》预测，2009年全球FDI降至1.2万亿美元以下，比2008年下跌29.4%，跨境投资可能回落到5年前水平。报告预计，中国是除日本外亚洲市场中，少数外资流入有增长的国家之一。

五、FDI流入的格局未变

从FDI来源方向看：其一，来自港澳台FDI明显上升，占同期引入FDI的63%，比2008年同期增长了16.9%。其中，香港仍是最大的外资来源地，香港的外资占同期引入FDI的58.1%，比2008年同期增长了14.2个百分点。台湾的外资占同期引入FDI的8.1%，比2008年同期增长了6.2个百分点。其二，对发达经济体仍具有相当的吸引力。来自日本、美国、英国、德国、荷兰等发达国家的外资占同期引入FDI的11.9%，而2008年同期日本、美国等发达国家外资占FDI的7.0%。这在一定程度上说明发达经济体对我国市场的信心在上升。

从FDI地域分布看，东部地区仍旧是我国吸引FDI的主要目的地。随着经济形势的进一步好转和政策调整的逐

步到位，广东、上海吸引FDI实现正增长。2009年8月份，上海市实际利用外资9亿美元，增长9.9%。同年8月份广东实际使用外资同比增长7.13%，高于全国水平。尤其是广东，在经历了人民币升值、加工贸易政策调整、劳动力成本大幅攀升等诸多不利因素的影响之后，经济已经逐步走向正常的发展轨道，外资的流入也正在逐步恢复。今年以来国务院关于进一步推进长三角改革开放和经济社会发展的指导意见、江苏沿海地区发展规划、横琴方案、深圳综合改革方案以及推进上海国际金融中心和国际航运中心建设意见等陆续出台，为长、珠三角经济的进一步繁荣夯实了政策基础，这也是外资纷至沓来的动力。

从FDI产业分布看，制造业重新成为FDI流入的主要领域。中国拥有充沛的劳动力资源和相对比较完善的投资环境，对于出口导向型的制造业外资仍有较强吸引力。全球金融危机期间，中国制造业在吸收外资上保持着相对的稳定性，未出现明显波动。09年8月份制造业实际利用外资同比增长11.72%，增幅明显。成为实现8月份全国实际利用外资正增长的主要贡献者。

六、外资调整进入我国房地产业的方式后投资规模逆势而上

尽管我国加强了外资投资房地产业的监管，但是外资通过变化渠道、购买物业、借道二三线城市等多种手法，加速进入中国房地产业。据国家统计局公布的数据，2007年全国房地产开发利用外资(不含外商直接投资)高达650亿元，增长64.8%。整体高出其他渠道资金26.2个百分点。商务部在2008年2月份的数据显示，实际利用外资大涨了38%。而其中有一大部分作为热钱流入到了房地产领域。可见，尽管我国加大了对外投资房地产业的调控力度，但外资投资房地产业的热情依旧高涨。

七、人民币升值压力空前，热钱伺机而动

据商务部数据显示，2009年10月全国实际使用外资金额71亿美元，同比增长5.7%，连续三个月出现增长。金融危机以来，我国实际利用外资情况下降，2009年7月外商直接投资(FDI)甚至同比大降35.71%，但2009年8月开始转负为正，增长7%，实现2009年10月以来首次单月增长，9月FDI增速则高达18.9%。巧合的是，广东社科院产经研究所副所长黎友焕对《华夏时报》记者表示，通过对地下钱庄资金流向的监测，9月正是近期热钱流入幅度最大的一个月。中国社科院世界经济和政治研究所国际金融研究中心研究员张明接受采访时则表示：现在中国集热钱涌入的所有因素于一身。国际短期资本正在押注人民币升值。该报记者从商务部了解到的情况是，FDI连续三个月大增也引起了商务部的关注，但是热钱来无影去无踪，很难判断其数量有多少。目前，商务部等有关部门正提高预警，紧密关注数据异动。

业界普遍认为，“热钱”进入渠道分为四种，即贸易通道、个人单方面转移、外商直接投资以及其他渠道。其中，贸易渠道是“热钱”进入的主要渠道。“热钱”主要通过贸易渠道介入，因此很难测算其规模。虽然贸易顺差和FDI增量均取自商务部每月的统计数据，但是“热钱”还是通过许多灰色渠道进入中国境内，比如地下钱庄、跨国集团间的转账与对冲等，这也使得政府把握“热钱”的实际规模存在较大困难。“热钱”再度涌入内地的迹象越来越明显，政府也在不断加强预警。近期国际热钱涌入现象引起决策层的高度关注，中国将会更多考虑资本投机因素，加强风险控制，保障金融安全。

近期，商务部也多次强硬表态，力挺人民币汇率稳定。同时，相关

部门也在加强数据监控，对FDI等数据异动情况及时监测、及时汇报。另外，外管局也正在加强热钱通过企业结汇额度进入中国的监管。

八、我国外资立法发展的若干新动向

1、放宽对外资准入的限制。总的来说，历次修订的《外商投资产业指导目录》明显加大了对外商投资的开放程度：一是鼓励类增加，限制类则相应地减少；二是放宽外商投资的股份比例限制；三是开放新投资领域，陆续将原禁止外商投资的电信和燃气、热力、供排水等城市管网列为对外开放领域；四是逐步开放银行、保险、商业、外贸、旅游、电信、运输、会计、审计、法律等服务贸易领域；五是鼓励外商投资西部地区，放宽外商投资西部地区的股比和行业限制；六是发挥市场竞争机制作用，将一般工业产品划入允许类，通过竞争促进产业、产品结构升级。

2、通过立法进一步开放服务业。政府为把服务业提高到一个新的水平，制定了一系列鼓励和支持发展的政策措施，如《国务院关于加强发展服务业的若干意见》，此外，还针对特定的服务业领域，如医疗服务、建筑业、涉外法律服务业、涉外会计服务业等领域的相关法律做出修订，进一步开放这些领域，允许独资、合资或合作的外商专业性服务机构的设立。

3、外资并购境内企业的法律出台。自20世纪90年代以来，跨境并购已成为国际资本流动的主要形式，是中国利用外资的一条新途径，但同时跨境并购容易形成垄断和控制。此外，在外资并购中，由于国内企业市场意识和品牌意识不强，国内企业的品牌或专有技术被低估收购，可能导致中方品牌丧失。再加上我国长期以来没有一部完整的



李彦馨 AiaeCPEP
北京市华泰律师事务所
合伙人、部门主管

规范并购活动的法规，造成对外资并购监管的无章可循、无章可依。《关于外国投资者并购境内企业的规定》，已于2006年9月8日实施。该规定的颁布实施，一方面正式明确外资可以利用股权的方式并购境内企业，体现了顺应国际化的思路，同时也显示出中国在维护国家经济安全方面的决心。目前中国相关部门正在研究进一步完善外资并购的规定，鼓励外商通过并购方式参与国有企业的改组改造，建立反垄断调查机制，促进外资并购的健康发展。

4、区域和行业优惠并重。从区域上看，以前，外商投资区域分布主要集中在东部地区，中西部较少，这与交通便利程度和基础设施建设有密切关系。根据《指导目录》的规定，国家鼓励外商投资西部地区，放宽外商投资西部地区的股比和行业限制。同时，《关于实施西部大开发若干政策措施的通知》，《中共中央国务院关于促进中部地区崛起的若干意见》，明确提出了促进中部地区崛起的战略决策和一系列相关政策措施。从行业上看，我国大大提高了对高新技术产业的重视。高新技术领域是利用外资着力推进的重点，因为它是提升产业结构和竞争力的关键，因此中国欢迎拥有先进技术的投资项目，尤其鼓励外商投资企业设立研发中心，这也是提高利用外资质量的要求所在。政府因此制定了《鼓励外商投资高新技术产品目录》《国家高技术产业发展项目管理暂行办法》等法规。

九、外资在华并购的新动向

1、并购规模不断扩大。主要是外资在华并购出现单项并购规模不断扩大的趋势。2000年以来，跨国公司在华的并购活动，半数以上是单个并购案值超过1亿美元。同时，外资并购的整体规模也呈不断扩大之势。2005年，跨国公司在华并购案值创历史新高至466亿美元，占当年实际利用外商直接投资额724.06亿美元的64.36%。自2008年起，

因金融危机的原因，外资并购总体规模略受影响，但中央政府也对此做出应对，2009年12月30日召开的国务院常务会议对下一步我国利用外资工作做出了明确部署，将鼓励外资以并购方式参与国内企业改组改造和兼并重组。

2、被并购企业多为优质龙头企业。被跨国公司并购的国内企业多数是较为优秀的龙头企业，这些企业或拥有可观的市场份额，是国内市场上的主要生产厂家，在某个区域市场居于主导地位；或具有优良的生产资本；或拥有受过良好培训的技术工人；或经营管理状况良好；或拥有垄断性资源等等。近年来，随着我国资本市场对外开放步伐的加快，外资直接或间接进入上市公司乃至控股上市公司，已成为外资并购的新动向。

3、被并购企业集中在制造业和服务业。外资并购的目标企业主要集中在第二产业中的制造业，包括食品、日用品、钢铁、机械等，第三产业在并购中的比重也在不断上升。2004年《世界投资报告》指出，近年来服务业一直是吸引国际直接投资最多的部门。第三产业中的金融业、零售业、电信业、保险业、房地产业等行业的外资并购活动逐渐增多，规模也随之扩大。

4、外资并购呈独资化趋势。近年来，外资并购我国企业的条件越来越苛刻，在控股权方面几乎都提出明确的控制要求，外商已不满足于直接投资，谋求企业控股权的欲望逐渐显露。合资企业增资扩股也是外资谋求企业控制权的重要方式。外资为保证对核心技术和市场的控制能力，利用整合资源、扩大资本金、收购股权等方式加大对我国企业的控制，逐步实现由原来的合资经营走向独资经营。

2009年12月30日召开的国务院常务会议对下一步我国利用外资工作做出了明确部署。国务院常务会议指出，促进利用外资方式多样化。鼓励外资以并购方式参与国内企业改组改造和兼并重组。加快推进利用外资设立中小企业担保公司试点工作。拓宽外商投资企业境

内融资渠道，引导金融机构继续加大对外商投资企业的信贷支持；深化外商投资管理体制变革。全面清理涉及外商投资的审批事项，最大限度缩小审批、核准范围，增加审批透明度；营造良好投资环境。规范和促进开发区发展，加快边境经济合作区建设。完善外商投资企业外汇管理，简化其外汇资本金结汇手续。同时，国务院总理温家宝在十一届全国人大三次会议报告中指出，2010年鼓励外资参与国内企业改组改造和兼并重组，加快建立外资并购安全审查制度。促进“引资”与“引智”相结合。引导外资向中西部地区转移和增加投资。正如我们所期待的，在国际金融形势进一步回暖及政府新出台政策的刺激下，中国的外商投资总体情况将有更多的机遇和发展。

【专注财富增长】

新理财 《新理财》杂志

《新理财》（公司理财）创刊于2003年1月

《新理财》（政府理财）创刊于2008年8月

主管：中华人民共和国财政部

主办：中国财政经济出版社

我们的定位 Magazine Focus

- 坚守权威导向
- 保持宏观视野
- 追求专业品质
- 打造交流平台

未来携手共赢

《新理财》（公司理财）

定位于中国第一本为企业CFO倾力打造的杂志，以“专注公司财富增长”为历史使命，彻底服务中国大钱在握的CFO阶层。在财经类杂志中独树一帜，为国内第一本公司理财的杂志。

中国发行量第一的公司理财杂志



《新理财》（政府理财）

中国第一本为政府理财人定制的政府理财杂志被誉为“政府理财人的工作读本和精神家园”

中国发行量第一的政府理财杂志



《新理财》杂志社每年举办的各类大型活动

中国CFO年度人物评选

为目前国内财务领域最具权威性的评选活动，目前已开展五届。

中国CFO高峰论坛

是业内CFO的顶级盛会

中国CFO俱乐部

定期或不定期举办中型或小型的活动以便大家互动交流。

CFO沙龙活动

与知名机构合作推出CFO沙龙活动，为高端小型活动。每月定期邀请专家领导与企业CFO进行小范围圆桌讨论。

出版周期

《新理财》（公司理财）	每月1日出版	定价20元/期	全年订阅240元
《新理财》（政府理财）	每月15日出版	定价20元/期	全年订阅240元

《新理财》发行部 牛佳
订阅热线：010-88190760 13811974157

建设全新网站 完善会员服务

http://dev.iaeworld.org/



专访新理财杂志社掌门人—陆晓平

文／邢红霞 (AiaeCFS)

在 “第二届管理会计国际论坛”暨 “中国管理会计最佳实践奖”颁奖典礼上，我见到了陆晓平，《新理财》杂志的掌门人，当老师告诉我台上的主持人就是我的采访对象时，我觉得他更像我们学校的某位教授。原计划趁会议间隙做采访预约，没想直到散会才在拥挤的人群中站到了他跟前，看着我写的幼稚提纲他很痛快的答应了。

我们之间的对话与其说是采访与被采访不如说是老师与学生的交流，尽管他一再告诉我：你现在是记者，不管你面前的采访对象是谁，都应该是对等的。隔着桌子，我尽力放松，但还是觉得像在考试。

事实上，我到现在还认为我们的谈话要是专注于财务方面的一个主题会更好有内容而不是像现在这样天马行空。原因很简单，我们都是财务专业出身，都供职于媒体，比较庆幸的是，我们百分百热爱财务事业，热爱传媒，于是一切都变得可以接受。

看过一些人的故事，感觉到理想是逐步塑造的，但理想和现实真的不太远，如果你肯坚持，比如陆晓平，采访过程中他始终以坚定的口吻传达一个信息——专注于财富增长，创造价值，用自己的理念影响一些有影响力的人。走了很远的路，才看到光明，比如他们举行的中国CFO年会、中国CFO年度人物评选等等，当然，也包括他担任我们的校外导师，谁敢说我们会不是将来的有影响力的人呢？



邢红霞 FiaeCFM
北京新京报传媒
财务经理

记者：您好，陆社长，您作为财经界和媒体界的资深人士，想请您谈谈您个人，您的职业？

陆：我从来都认为我是财经界和媒体界的资深人士，我只是一个执著的新闻人。我的执业经历比较简单，1986年从江西财经学院（江西财经大学前身）会计学专业毕业后，进入财政部预算司从事预算编制和预决算工作，一直到1991年。

这一年财政部的一个事件，改变了我的一生。那时，中央各部委都有自己的机关报，而财政部却没有，当时国务委员兼财政部长王丙乾筹办了部属报纸——中国财经报。我作为财政财务业务人员调到了报社。那时候，人们对财政知识的了解、财政的作用、意义认识不够，即使到现在大家也不了解财政的

职能到底是什么，在做什么。大家一说就是管钱的。

记者：一般人认为就是管钱和花钱的地方。

陆：事实上，财政的地位和作用并不是大家想的那样。应该说，财政涉及的面是很广泛的，因此这份报纸也承担了宣传的职能。

旁白：陆晓平讲到了一个小插曲，当时的报社领导看了他的履历，差点把他派去财务科，后来在部领导的沟通后才让他这个会计专业的人走入了报纸的采编环节。

陆：说实话，当时我对新闻的理解是很模糊的。当时和领导说，哪个位置最艰苦，哪个位置最基础，就从哪个位置做起，于是从新闻部记者开始，进入了新闻领域，觉得比较艰难，距离想象有一定差距。那时候没有电脑画版，曾经为一个版一晚上没睡，画了十多张。应该说，我的新闻经历就是在那时候积累的，但也没荒废自身专业，几乎财经报社所有的岗位我都做过了。

旁白：陆晓平又讲了一段插曲，关于他在财务部门和采编部门“被选择”的事情，有位老领导为此总要多喝杯

酒。在中国财经报社期间，他最早报道了用友软件的成长，对会计电算化、国际会计、注册会计师在中国、财税改革和非税收入管理等方面也做过前沿报道，主持了 “财政改革20年”、“中国财政50年”“红色财政70年”、“百年财政”等重大专题的制作，对财务、财政有了更深的了解。

陆：2003年借调到《中国产经新闻报》，出任常务副总编，从组建队伍到报纸定位，将这份报纸做成了一张完全市场化的转载、转播率很高的报纸。一做就是4年多。

陆：然而，我始终有个心结，财政系统的真正宣传一直不到位，财政系统也没有一个真正与市场对接的窗口。2008年接触了《新理财》后，首先想的是杂志定位，我们也对市场媒体进行分析，《新理财》到底是做什么的？政府、企业、个人最关心的是什么？想到任何人、任何机构都需要关注财富的增长，我们将杂志定位为“专注财富的增长”，致力于市场化服务和品牌建设，服务于财富的掌门人。

旁白：访谈过程中，他仍然为政府提出的“为国理财，为民服务”的新型观念鼓与呼，他为自己的杂志成功报道和反映了一些前沿理论和经济动态而自豪，他也谦虚的说《新理财》在市场上很弱势，他也高兴的告诉我们，《新理财》获得了21世纪创新国际评价中心“2009：中国独具魅力的十大财经杂志”称号。

记者：您怎么看待目前纸媒面临的竞争和挑战？

陆：纸媒面临着新媒体的挑战，竞争过程中很多媒体违背了公正和公平的宗旨，很多媒体也成为了受害者，竞争有些无序。新闻工作者，要具备一定的职业操守，要有视野、有责任，有一定的文字功底和专业背景；做新闻，是一种理想，一种事业，是要永远保持激情

和理想，知道自己该做什么不该做什么的事业；新闻报道，不存在正面、负面的报道之说，只有真实与否、客观与否之论。如果是真实的新闻，是负面又怎么样！

记者：您怎么看文化业的转企改制？在这方面做了哪些？

陆：转企改制主要对于事业单位和没有市场化经营的单位。真正的市场媒体不存在这个问题。我认为生存的关键在于通过引入社会机制和社会资本，纸媒生存的关键是细分市场，定位非常关键。只要细分市场做到最好，就一定不会饱和，一定有地位有市场。如果做得好，就不会被淘汰，竞争越充分，对优势媒体越有利，越能够淘汰无效传媒，能够更好地整合这个产业。

旁白：我比较感兴趣的是陆晓平向我们介绍的其中一项比较优势——成功举办每年的中国CFO年会、中国CFO年度人物评选、CFO俱乐部等等，这些平台的创建，不仅是《新理财》面向高端细分的实践，也将财团、银行、非银行金融机构、国际国内中介机构聚集一起，将最顶级的专家、学者、CFO聚集在一起，搭建了一个工作最紧密阶层的平台。

记者：您是我们的校外导师，是否可以给同学们一些学习和择业建议？

陆：这个方式值得肯定。我大学毕业后，向老师提出一个非常尖锐的问题：为什么工作和所学不能接轨？这不仅反映在知识结构上，还反映在人际关系、管理能力等方面。我认为校外导师可以把自己的经验带给学生，学生也不见得欢迎非科班老师。这个制度应该要持续下去，同学们要主动和导师沟通，要将自身需求告知导师，自己把握机会和老师保持持续交流。作为导师，是一种社会责任，对学生的培养要有耐心，对于学生来说，如果有人告诉你怎么去做，学生个人成长就会更快。中国

得有自己的本土MBA教材，变成系统的案例来教给学生。

旁白：2008年，陆晓平带领他的杂志社组织了CFO1+1特别行动，当选中国CFO年度人物的10位财务总监资助我校10位会计专业贫困本科生，每位学生不仅能够获得1万元的资金帮助，而且会得到学业、就业、职业等方面的帮助，并可以获得去国外深造的机会。

拥堵的西直门桥上，我在回味他最后说的话：我不是学者，不是官员，只是历史事件的传播、记录者，将真相告诉大家；我就是要通过各种方式让社会更理解、支持、认识财政财务，包括财政人和CFO群体。我感觉，这是一个执着的人，如果他到学校讲课，我一定去听听。



陆晓平 FiaeCFM
财政部新理财杂志社
社长兼总编

关于跨国公司CSR战略营销行为的思考

文/ 杜培枫 (FiaeCLM)

摘要:

公司社会责任(CSR)在目前纷纷被跨国公司大力宣传并付诸实践 ,并藉此作为自身营销战略的重要行为之一。研究这些公司关注 CSR的原因及营销战略 ,对中国企业在融入国际经济环境的过程中 ,构筑符合自身特色的CSR战略 ,提升自身形象 ,建立品牌知名度 ,具有重要的借鉴意义。

关键词:

公司社会责任;战略营销;跨国公司

中图分类号:F274 文献标识码:A
文章编号:1004 - 972X(2007) 02 - 0074 - 03

纵观历史和现实可以看出 ,市场经济本身有其内在的伦理准则 ,其中含有基本的“平等竞争”、“公平交易”“、诚实守信”和“遵守法律”等内容 ,并不是建立在不带任何感情色彩的非人格交换基础上的。市场经营者按照上述的准则应该具备一系列的道德品质 ,如:强烈的责任感、克勤克俭的作风、契约神圣的观念与精神等。进入21世纪后 ,企业关注的一些时髦的管理和营销概念开始让步于企业的公共形象建立 ,特别在推动全球化营销的同时 ,公司责任感(Corporate So2cial Responsibility , CSR) 纷纷出现在公司的对外宣传、年报披露、广告创意等重要的战略行为中 ,正逐渐受到管理高层的特别重视。新的战略行为转型的意图究竟是什么 ? 这样做的结果为何能增强公司竞争力 ? 本文将从营销角度来具体剖析企业的此种战略意图。

一、 CSR引起企业关注的因素解析

1.营销理念的变革。菲利浦 科特勒的营销体系经过对前人的总结和发扬 ,在对营销理念的发展阶段分析中 ,将其体系分为生产观念、产品观念、推销观念、市场营销观念和社会市场营销观念。目前企业的发展已进入到社会营销观念阶段 ,企业开始认真对待社会营销观念实施 ,即企业在市场营销活动中不仅要注重自身经济利益的获得 ,同时 ,还应承担相应的社会责任 ,重视社会的整体利益和长远发展。作为社会一分子的企业 ,其企业活动与整个社会发展息息相关。企业是一种营利性的组织 ,处于经济循环系统之中。然而企业又属于社会生活的一员 ,处于整个社会系统之中。企业从社会索取了各种生产经营资源 ,就应该通过一定的社会责任感和行动来回报和补偿整个社会 ,并自觉承担相应的社会责任 ,以保持企业利益、消费者利益同社会利益的一致性。因为企

业的产品与服务及其宣传直接影响着社会的生活方式和思想意识;企业生产经营行为所产生的一些污染会对社会环境产生影响;企业对国民经济的影响也会影响到整个社会发展。

2.国际标准 SA8000 的普及。SA8000 国际标准的普及使 CSR的内涵超越了传统定义 ,这项标准使CSR在很大程度上更具可操作性 ,也让消费者和社会公众清晰地看到了 CSR 具体可以以何标准去衡量一家企业称职与否。Social Accountability 8000(SA8000)标准是全球第

一个可用于第三方认证的社会责任国际标准 ,并且该标准将目光主要关注于企业员工的工作条件。认证程序要求企业在如下领域满足条件:员工的健康安全、集体谈判、差别待遇、工作条件及报酬等。截至2006年6月底 ,已经有55 个国家 1038 家企业通过了 SA8000标准认证。其中排在第 1 位的是意大利 ,共有 395 家 ,占全球执行此标准企业的3 8 1 0 5 % ;第2位是印度 ;中国企业1 2 9家 ,占12143 % ,居第3位(见图1) 。SA8000 已经是一个国际贸易前提和进入准则 ,企业若没有执行此标准 ,很有可能失去国外贸易市场 ,因为此标准涵盖的内容与订单直接挂钩。无论从贸易壁垒角度 ,还是从质量体系考虑 ,此标准正在

被企业作为重要的营销手段来对待 ,因为这涉及到一个企业是否有社会责任感。目前 ,SA8000 的诸多内容已经被国外跨国公司广泛融入自己的 CSR体系中 ,并以此作为战略营销手段之一。

3.战略营销公共关系的工具。公共关系主要是指组织机构自我信息传播、关系协调与形象管理咨询、策划、实施和服务的管理职能 ,是企业与社会、公众之间的一种沟通方式 ,它可以塑造企业的正面形象 ,消除由于各种问题产生的负面影响。这符合了公关的核心要求 ,即致力于展示行业道德。国外跨国

公司已经深谙公共关系的力量 ,借助于 CSR ,树立形象、营造良好的声誉已超越了简单的促销组合范畴 ,更甚者 ,广告的画面、内容、声音、台词均围绕着公共关系 ,旨在对顾客、供应商、股东、政府、银行、内部员工等产生影响 ,因为这些对象都是公关活动的客体。所以 ,国外学者Valerie Swaen和Isabella Maig2nan在其文章中就对企业的社会责任作了很好的框架解释(见图3) 。可以看出 ,社会责任不仅是经济行为 ,而且涉及到法律、道德、慈善等其他方面;企业不仅通过公关与供应商打交道 ,还要与内部员工、顾客、股东、政府及其他利益相关者交流与沟通。这些客体在接受企业社会责任宣传的同时 ,也在接纳实质上的公关效果。如果群体对企业积极参与社会方面的活动赞许 ,就会使得这种正面印象延伸至企业生产的产品和服务上;反之 ,则会远离这些产品和服务。

4.出于对股东的考虑。如今 ,企业常常将股东置于第一位 ,原因很简单 ,企业是由股东出资成立而运作的单位 ,股东是企业的所有者 ,企业理所应当对股东负责。所以 ,公司的形象就是股东的形象 ,公司的盈利就是股东的利润最大化。另外 ,企业成立的最终归宿是在股票市场上成功募集上市 ,管理层的任务就是保证企业的股价节节攀升 ,创造更高的市值。因此 ,对股东负责 ,就是要让股东充分信任管理层 ,把资金投向自己信任的公司 ,增强投资者对公司的信心 ,提升公司的价值。从上述几项因素分析 ,企业的 CSR可以为其创造良好的营销机会和市场形象 ,这不仅出于道义的需要 ,而且是营销战略的需要。

二、国外跨国公司赋予 CSR战略营销行为的解释

1.将 CSR 视为重要的企业文化。企业文化通常是企业长期生产经营活动

中所自觉形成的 ,并为广大员工恪守的经营宗旨、价值观念和道德行为准则的综合反映。国外跨国公司将企业文化解释为:企业做事的方式和对是非及成功标准的定义。其中 ,企业做事的方式是指企业文化对企业行为的指导性与约束性;而对是非与成功标准的定义 ,则指出了企业文化是一种价值理念。所以 ,此时的 CSR表现为信任、尊重、信念、正直、谦虚 ,即热忱对待客户、信任和尊重个人、坚持诚实与正直、质量保证、产品安全、环境保护以及遵守职业道德等。特别是在选拔录用员工和决定员工待遇时 ,尊重个人的多种价值观和个性 ,根据其能力与成果公平、公正地进行评价。

2.跨国公司赋予CSR更深刻的解释。尽管CSR内容在企业界没有达成一致标准 ,但是 ,从一些跨国公司关于 CSR 的认识中可以看出一些共性的含义(见表1) 。国外跨国公司赞同实施CSR ,认为这符合企业的长远利益 ,有利于自身的发展 ,也有利于促进社会的有序进步。将 CSR融入社会 ,就能获取更多市场机会 ,扩大企业的品牌宣传力度 ,增加销售收入和市场占有率 ,提高公众对企业、产品的信心和忠诚度。所以 ,在上述 CSR 理念的基础上 ,国外跨国公司开始付诸行动。众多企业进行 CSR 社会活动 ,如:露华浓(Revlon)每年在洛杉矶举行“为女人而奔走”的大型活动 ,旨在推动人们关注患有癌症的女人;杜邦公司每年平均花费 5 亿美元用于环境保护的改进和开发;戴姆勒— 克莱斯勒公司使用可回收的椰子外壳制造汽车头垫;BP石油公司为非洲等贫困国家建设太阳能设施、净水装置、电力等基础设施。

知名的国外跨国公司 ,为保证其长期利益 ,不仅考虑其利润指标 ,而且同时考虑其利益相关者的诉求 ,在社会责任投资方面 ,主要是通过“道德投资”和“环境投资”来引导社会和人们对其价值观念和发展观念的理解和信任。

三、中国企业在 CSR背景下的启示

1.发挥中国传统的“营销伦理”的精髓。其实 ,CSR在某些方面就是中国传统“营销伦理”的翻版 ,例如“义利观”实际就是市场健康制度 ,它要求企业在贸易往来的同时 ,尊重市场道德规范 ,最大程度地尊重股东、员工、顾客、供应商及其他利益相关者的权利。当代的国外知名企业在强调拓展事业的同时 ,要十分注重“信誉”。德鲁克认为 ,凡获得成功的企业 ,并不是把利润作为企业经营的唯一支点。中国传统思想历来就具有“义以生利”的辩证义利观 ,而正是由于信誉 ,给中国早期的商人带来了巨大的经济效益 ,范蠡“农末具利” ,凿以“陶朱事业” ;商鞅“民之于利” ,得以变法垂名;陈鲍“人信之” ,积产十余万。特别在明清之际 ,“义以生利”的命题更是得到了证实 ,历史上著名的晋商 ,遵循“以义为利”的经营战略 ,经商“虽以盈利为目的 ,凡事则以道德信义为根据 ……故力能通有无 ……近悦远来”。

2.注重 CSR 内涵的建设与实施。CSR 内涵广泛 ,实施有法 ,则能事半功倍。首先 ,应规范内部责任准则 ,比照 SA8000 标准建立一套适宜的 CSR体系。对企业而言 ,将 SA8000提升至战略高度不仅仅是一种挑战 ,而且是一种获利的机会。从短期看制定 SA8000会付出一些较高的成本 ,但是从长远看 ,则会受益 ,是使企业避免国际性壁垒的成功手段 ,并且有底气与国外合作者进行谈判。具体表现在:(1)以 SA8000为代表的 CSR正在逐渐帮助企业获得国际贸易间谈判的壁垒优势;(2)防止合作公司对本企业形成的相关法律纠纷;(3)提升自身的国际形象 ,构建品牌知名度;(4)改善本企业内部的劳工关系 ,提高雇员的忠诚度。所以 ,围绕前述的 SA8000 具体的标准 ,分阶段建设员工的健康安全、集体谈判、差别待遇、



杜培枫 FiaeCLM
招商局集团有限公司

工作条件及报酬等相关制度，并且积极获得国际标准认证，能够保证企业的最大利益，并在CSR战略上获得差异化的竞争优势。其次，构筑社会价值理念，积极参与社会活动。社会价值理念包括环境保护、生态平衡、健康教育、社区扶助(适当的捐赠)等多项内容。其实，国内一些企业已经开始积极地充实这些社会价值，如建立专门的组织机构构建HSE部门(健康、安全、环境保护,Health, Safety, Environment),旨在通过此举提升企业的形象，改善员工的工作环境，并且作为对外贸易谈判的资本。不过，在这些社会价值构建中，国内一些企业往往把捐赠活动当作主要的CSR内容，如捐赠建设希望工程，捐助受灾地区等。应该看到，CSR不能简单地等同于“捐赠”，后者只是前者内涵中的一部分。在本文的论述中，CSR已经更多地将目光放在了普遍关注的环境保护、员工安全、健康和社区活动上。这就要求中国企业在建设与实施CSR战略时应该将CSR内涵充分发挥，实现多元化的营销差异战略。

参考文献:

[1] 科特勒1营销管理[M]1 梅清豪，译1 上海:上海人民出版社，20031

[2] P 科斯洛夫斯基1资本主义的伦理学[M]1北京:中国社会科学出版社，19921

[3] 葛贤惠1商路漫漫五百年——晋商与传统文化[M]1 武汉:华中理工大学出版社，19961



张连起 FiaeCPA
中瑞岳华会计师事务所
高级合伙人

轻舟已过万重山

文/张连起 (FiaeCPA)

有一种使命叫神圣，有一个目标叫光荣，有一页轻舟，叫注册会计师行业。

时间开始了!当下的注册会计师行业进入了大调整、大变革、大发展的战略机遇期。党和国家领导人关于注册会计师行业的一系列重要指示为行业发展提供了难得的政治基础；中国经济结构调整和经济发展方式的转变，以及积极的财政政策和适度宽松的货币政策的有效落实,为行业发展提供了难得的经济基础；国务院办公厅转发财政部《关于加快发展我国注册会计师行业的若干意见》，在新的历史起点上吹响了注册会计师加速行动的号角，为行业发展提供了难得的政策基础；会计师事务所做大做强“走出去”的生动实践，为行业发展提供了难得的实务基础；行业领军人才国际化战略风生水起、山鸣谷应，为行业发展提供了难得的人才基础。

所有这些，都充分表明：从来没有这样一个时期，注册会计师行业能够得到党和政府如此高的重视；也从来没有这样一个时期，注册会计师行业能够拥有如此多的发展机遇！

国家副主席习近平关于注册会计师行业的“1.29”重要讲话强调指出:会计师行业要结合开展学习实践活动，牢固树立以人为本的理念，内强素质、外树形象，加强诚信建设和行业自律，落实诚信承诺，恪守职业道德，充分发挥服务大局、服务社会、服务群众的作用。这一重要讲话，在注册会计师行业引起强烈反响。

牢固树立以人为本的理念，就是要让“发展依靠注册会计师，发展为了注册会计师，发展成果由注册会计师共享”的发展理念，像春风化雨一样惠及所有的行业成员。着力提高全体从业人员的职业自尊心和自豪感，着力提高社会公众对注册会计师的认知度和认同感，着力提高注册会计师在政府有关部门中的地位和作用，着力提高注册会计师对青年择业就业的吸引力和凝聚力。员工（特别青年员工）是事务所活动的、最大的资产。善待员工，其实就是善待合作伙伴。和谐的事务所与员工是鱼水关系，迷失的事务所与员工是油水关系，内耗的事务所与员工则是水火关系。惟有帮扶迷失者、救助内耗者、弘扬和谐者，把整个行业纳入科学发展的轨道，中国注册会计师行业才能成为受人尊敬、令人信赖的职业热土。

内强素质、外树形象，就是要求我们提交一份“关于形象”的答卷。注册会计师行业作为高知识含量、高服务技能、高附加值的业态，是现代服务业的重要组成部分。注册会计师行业着力做大做强、做精做专、拓展服务领域的不懈努力，无疑是对中国经济发展方式转变的重大贡献。而“五个结合”的探索创新——行业党建与业务建设相结合、做大做强与做精做专相结合、传统业务与新型业务相结合、准则趋同与培训监管相结合、破解难题与长效机制相结合，旨在开辟注册会计师行业内外兼修的新境界。

加强诚信建设和行业自律，落实诚信承诺，恪守职业道德，就是要求我们提交一份“关于诚信”的答卷。回首整个注册会计师行业的成长历程，一条历史结论格外清晰：只有坚持诚信才能拯救行业，才能发展行业。这不仅是一种客观的、历史的、必然的抉择，也是一种主体的、理性的、智慧的抉择。恪守职业道德，推进诚信建设，对于注册会计师行业而言，不再是一种行业外部或内部的基本要求，而是成为决定行业兴衰的终极因素、成为决定行业命运的关键抉择。

充分发挥服务大局、服务社会、服务群众的作用，就是要求我们提交一份“关于责任”的答卷。作为一个有着30万专业人员的新社会组织，把自己的事办好，就是对责任的有力注脚。按照《易经》的学说，注册会计师行业厚德载物是根本，所以行业把眼睛盯着自己，力求达到“含章可贞”的效果，无疑是正确的。但要创造机会“或从王事”，就必须眼睛也盯着外面，做党和政府认为最重要的事，在“三个服务”上谋划新思路，实施新举措，履行新责任，以专业报国、投身公益、扩大就业等多层面的新成绩，展现注册会计师行业的新形象。

行业之舟，借势而行，得天之力，千帆过尽。而重重山峦，不过是乘风破浪

浪的背景。

MP计划是一个特别棒的培养计划，是我选择中央财经大学的重要原因。MP计划培养的是“理论+实践”相结合的复合型专业人才，全面适应了新时期下各行业对高层次应用型人才持续增长的需求。导师都是经验丰富的成功人士，在导师帮助下，我们有更多的机会把前沿的理论和实践结合起来，实际工作能力得到迅速的提升；导师可以针对我们工作中的难点进行答疑解惑，切实解决工作中的难题；同时，导师的成功也给我奋发向上的动力，使我有奋斗的目标，有信心和勇气去面对更多的困难与挑战。

学员：刘恋（111102278）AiaeCPA

北京市嘉琳药业股份有限公司 会计

MP导师：罗占恩（111101843）

FiaeCPA

普华永道中天会计师事务所有限公司北京分所 审计部合伙人



刘恋与罗占恩导师合影

毕业感言

学员：崔旭峰（111102795）

AiaeCFM/AiaeCPA

中央纪委监察部电化教育中心 办公室
科员

MP导师：骆家（111101835）

FiaeCFO

中国机械装备（集团）有限公司 总会
计师

终于等到和罗老师的会面了，之前很紧张，查了很多他的资料，一颗坎坷不安的心等待他的出现，然而，办公室的门被轻轻推开的那一霎那，所有的疑虑都被那一张亲和可爱的笑脸打消了。罗老师乐呵呵的走进来，他笑声爽朗、笑容憨厚、言语亲和，和我们所有的人打招呼握手。心中不禁感叹老师为人的谦逊与和善，想起那句越是德高望重的人物，越是为人谦虚啊！

我如众多北漂的年轻人一样，对自己今后发展的左顾右盼，纠结于选择的

迷茫中。罗老师告诉我人生的很多选择就如鱼和熊掌，我不可能同时选择两种人生道路，需要我取舍之，并且不能让这个停留在任何一个选择的岔路口，因为青春是最宝贵的时光，也是最容易转瞬即逝的，不应该浪费在停留上，要好好把握自己年轻的时候充实自己，加强专业知识的学习，自我提升。在工作和生活方面，积极的人生态度，抱有激情和活力的工作态度，还有高效的沟通能力和社交能力也尤为重要，这些就需要个人的日积月累，博览群书，孜孜不倦！

能有罗老师这样的导师我倍感荣幸，两个小时的指导和之后吃饭时轻松的闲聊，是我来北京收获最大感觉最幸福的时刻！在和罗老师道别的时候，他满脸幸福地给我们看了他的全家福，呵呵，真心祝福他们全家平平安安永远快快乐乐……

浅谈企业并购中的法律风险识别与控制

文／关景欣博士（iaeCPEP）

一、并购中的法律风险识别

（一）财务风险不实资产是指企业未按会计制度规定进行核算，形成帐面虚盈实亏，会计资讯失真。并购中极易出现资产不实的风 险。会计、审计不实、虚假出资、所有权瑕疵等是产生资产不实的主要原因。具体表现为：

（1）无权处分，指没有财产处分权而处分他人财产的行为，比如出卖他人之物、出租他人之物、私卖共有物、将他人之物设定抵押、质押等。对知识产权而言，未通过法定程序获取、未能有效地开发、企业雇员的泄露等不当行为都可能引起资产不实。但如果权利人追认或者无权处分人事后取得处分权的，因无权处分而订立的合同有效；否则，该合同无效。此外，当事人可以在买卖合同中约定买受人未履行支付价款或者其他义务的，标的物的所有权属于出卖人。这实际是附条件的合同，只有在买受人按约定履行支付价款或其他约定义务时，标的物所有权才转移。否则就是无权处分。（2）未履行法定登记手续。法律、行政法规规定合同应当办理登记手续，但未规定登记后生效的，当事人未办理登记手续不影响合同的效力，合同标的物所有权及其他物权不能转移。例如，房屋买卖合同，只有在房地产管理部门办理登记手续后，所有权才转移。（3）评估风险。资产评估时，对由于使用而产生的磨损和自然界的作用而产生的损耗风险，采取不适当的折旧计算方法导致资产的计价不实。

（二）人员劳动合同的风险并购导致组织机构、岗位设置、人员安排的调整变化，劳动合同的变更或解除不可避免。但并不是所有的并购都必然带来劳动合同的变更，更不是并购必然带来所有劳动合同的变化。除了协商一致变更劳动合同外，因客观情况发生变化变更劳动合同的，应同时具备两个前提：一是原劳动合同已经全部或部分无法履

行，必须变更内容；二是变更必须体现平等自愿、协商一致的原则。目前，上述两个前提在劳动合同变更过程中存在较多问题。有的企业以改制为由，随意甚至故意变更员工的劳动合同；有的企业则在变更时采用各种手段，逼迫员工接受劳动合同的变更。这些违反《劳动法》规定、侵害员工劳动权益的做法，往往会因为涉及较多的同类人员，而引发集体劳动争议。解除劳动合同需要具备《劳动法》第26条规定的5个条件，企业在操作中经常会发生顾此失彼的错误。特别值得注意的是，被解除劳动合同的，大多是年龄偏大、技能较低、再就业能力较弱的员工，而他们的经济补偿一般也比较低，这也是一些劳动争议发生的原因。

（三）优先购买权的风险优先购买权是法律赋予特定对象的先于其他权利人主张自己财产权利的权利。我国民商法上优先购买权有承租人的优先购买权、共有人的优先购买权、股东的优先购买权、合伙人的优先购买权。股东的优先购买权分为有限责任公司的股东在转让出资时其他股东的优先购买权；公司新增资本时，原有股东的优先购买权；以及中外合资经营企业，合营一方转让其全部或部分出资时，合营他方的优先购买权。这些优先购买权在特定的条件下都可能成为并购顺利进行的障碍。优先股持有人可能拥有终极控股权。因此，优先股在并购中具有重要的作用：对并购方而言，公司在购并其他公司时，常常通过发行优先股来换取对方的资产，这样既能够达到购并目的，又避免因购并扩大股份而丧失或削弱原来的控股权。对被并购方而言，为了防止被别的公司购并，可在股本中设置优先股，在总股本相同的情况下，使发起人的普通股拥有更大的表决权，防止敌意收购和兼并，把公司牢牢掌握在自己手中。

（四）税收的法律风险我国法律规定，因纳税人、扣缴义务人计算错误等

失误，未缴或者少缴税款的，税务机关在3年内可以追征税款、滞纳金；有特殊情况的，追征期可以延长到5年。对偷税、抗税、骗税的，税务机关追征其未缴或者少缴的税款、滞纳金或者所骗取的税款，不受前款规定期限的限制。由此可见，对企业偷逃的税款，税务机关可以无限期追踪。如果税务机关查出被并购企业的偷逃税问题，并购方企业将会付出代价。而收购时，由于没有对这些潜在的税收问题进行审计，导致被并购企业的净资产虚增，并购方收购时付出的代价也很高。这不仅会导致并购方企业承担额外的税收负担，而且可能影响到上市公司的股票。

（五）环保的法律风险我国《民法通则》第124条和《环境保护法》第41条有关于环境民事责任的相关规定。依据法条相关之规定，公司的环境民事责任是指公司由于破坏环境的行为或违背环境法律义务的而对他人之财产利益或人身利益而产生损害或者有损害之虞所需承担的责任。环境民事责任是民事责任的一种特殊形式，其与民事责任有着类似的功能，都是具有预期的补偿作用。此外，还有环境行政责任，甚至刑事责任的规定。目标企业违反有关环境保护法律法规的规定时，均需承担相应的责任。并购时如果忽略这些责任，则可能导致企业面临巨额罚款或被挺业整顿等风险。

（六）竞业限制的法律风险所谓竞业限制，又称为竞业回避、竞业避让，是用用人单位对员工采取的以保护其商业秘密为目的的一种法律措施，指单位在劳动合同、知识产权权利归属协议或技术保密协议中，与对本单位技术权益和经济利益有重要影响的有关行政管理人员、科技人员和其他相关人员协商，约定竞业限制条款，即有关人员在离开单位后一定期限内不得在生产同类产品或经营同类业务且有竞争关系的或者其他利害关系的其他单位内任职，或者自己生

产、经营与原单位有竞争关系的同类产品或业务。竞业限制条款在劳动合同中为延迟生效条款，也就是劳动合同的其他条款法律约束力终结后，该条款开始生效。我国竞业限制的规定散见于法律法规与部门规章中。并一两种方式表现出来，一是规定为商业秘密的模式，比如散见与刑法、劳动法等；二是明确以“竞业限制”、“竞业禁止”的字眼体现出来。由于尚没有专门的竞业限制方面的法律，关于竞业限制的法律 责任也只能转致适用其他法律。劳动法、反不正当竞争法、合同法、刑法等相关法律法规都有相关规定。这些法律零散而且可能存在冲突，因此存在适用法律上的风险。比如但竞业限制纠纷是否属于劳动争议，我国劳动法律法规中并没有明确规定，地方性的法律法规的规定又各有不同，导致司法实践中法律适用标准不一。经济补偿金作为竞业限制条款有效的必要条件，已为多数国家的立法所支持。我国法律法规对此还没有明确规定，司法实践中出现了只要企业未约定经济补偿金即认定竞业限制条款无效的片面观点，使得竞业限制法律制度保护企业商业秘密和维护员工合法权益的双重目标失去了平衡，不正当地加重了企业的成本和风险，竞业限制在某种意义上成了企业的高风险投资。

（七）收购合同中的风险法律专家认为，目前合同风险是中国企业最大的法律风险。常见的合同风险主要有：对交易对方的资信状况缺少了解；对交易对方是否为适格主体缺乏认识；对担保人的具体情况疏于审查；对抵押财产的状况怠于查验；口头变更合同后未用书面形式确认；未及时行使法定抗辩权利；合同条款语意模糊，易产生歧义；合同缺乏专人管理而超过诉讼时效；对企业印章的使用缺乏规范管理；授权不及时收回，导致被授权人滥用权力。

二、并购中法律风险的控制

（一）对目标公司法律尽职调查尽职调查，译自英文“Due Diligence”，其原意是“适当的或应有的勤勉”。企业并购是项复杂的法律工程，并购的成功与否取决于众多因素，其中，投资者对目标公司了解的程度是众多决定因素中最为重要的因素之一。因此，投资者必须对目标公司进行必要的调查，了解目标公司各方面的情况。这样的调查工作往往不是投资者自己能够独立完成的，必须委托专业机构进行，比如委托律师调查目标公司的主体资格、目标公司经营管理的合法性、目标公司资产、债权债务等可能存在的法律风险等等，委托资产评估公司对目标公司的资产进行评估，委托财务咨询公司或者其他专业机构对目标公司的经营能力、经营状况、竞争能力等方面进行调查、评估，委托专业机构对目标公司的技术能力进行调查、评估，委托环境评估机构对目标公司所涉及的环境保护事项进行评价，等等。在实践中，这些调查被称之为“尽职调查(Due Diligence)”。法律尽职调查的目的，首先在于发现风险，判断风险的性质、程度以及对并购活动的影响和后果；其次，可以使收购方掌握目标公司的主体资格、资产权属、债权债务等重大事项的法律状态；再次，还可以了解那些情况可能会给收购方带来责任、负担，以及是否可能予以消除和解决。

（二）方案设计上的风险控制科学选择并购标的——股权，资产？并购标的不同，并购各方的主体就不同，相应的权利和义务也不同，从而使各方主体所面临的风险也不同。因此，并购前根据不同的需求考察相应的风险、选择并购标的是非常必要的。一般而言，并购的标的包括股权和资产。在股权并购中，由于企业对外主体资格不因内部股东变动而改变，相关债务仍由企业自身



关景欣博士 FiaeCPEP
中华全国律师协会
经济委员会秘书长

企业案例－百麦公司

文／龚龙骏 (FiaeCFO)

营业额：2亿多美元

员工人数：1,043人

地域

公司总部和四个基地，位于俄克拉荷马州塔尔萨市。1993年，公司在北京市大兴区建立了第一家工厂，目前，百麦公司在中国的北京、广州有三家工厂。产品覆盖北美、亚太地区、中东以及南非。

闪光点

当大多数冷冻烤制产品的企业在1999年非常不景气的状况下，百麦公司的销售增加了47%。公司的整个营业收入从1999年的1.2亿美元，增长到2004年的2亿美元。

百麦公司当其财务指标达到目标后，公司即回馈和奖励其员工。自2001年来，这个额度达到了平均每年每人5000美元左右。

自1996年起，百麦公司的馅饼派和饼干点心没有提高过价格。

百麦公司利用其名为“地心引力中心”（Centers of Gravity）的短期行动计划和平衡记分卡（Balanced Scorecard），来评估其是否达到公司的三个目标和进步状况：员工满意、成长机会和良好公民。短期行动计划和平衡记分卡，支撑着公司各个层面的决策流程，并通过畅通的交流渠道，使所有的员工能够一眼就看到自己所属单位与目标的距离及表现。高层管理者队伍每周回顾其所得的信息，每月在会议上讨论。

百麦公司建立了一个全职的副总裁发展委员会，它属于高层管理者队伍，负责所有百麦公司的慈善活动和志愿者活动。百麦公司还有一名员工作为志愿者活动协调员，负责调配百麦公司的资

源以提供给社区。

质量和改进结果

百麦公司的利润来自于新产品的创新。它的市场份额在不断地增长，销售增长率高于餐饮业的水平。百麦公司的新产品和创新产品的销售份额，从2000年的不到0.5%增长到2004年的接近25%；品牌零售产品自2002年的900万美元，增长到2004年的2500万美元。百麦公司已成长为全美最大的水果派生产商及烘制半成品饼干和点心的生产商，其产量远远超过其最大的竞争对手。

百麦公司利用其业务机会管理流程（Business Opportunity Management Process (BOMP)），帮助协调产品从概念到市场各阶段的活动。百麦公司每位员工的平均销售额，在2002年到2003年间上升了9%。自2000年起，公司平均每位员工的销售额，从17万5千美元增长到20万5千美元。这个数字比美国《工业周刊》2003年的标杆学习值，还超过4万美元。

在百麦公司，新产品的实施率要比行业的平均数高出近十倍。

2001年，百麦公司进入了零售销售市场，向美国主要大零售商销售百麦公司品牌的冷冻点心和各种派，零售销售额自开始的9百万美元上升到2004年的2000万美元。

百麦公司应用六西格玛方法，聚焦于生产率的改进。自2002年起，已经为公司节约了1730万美元。例如，生面冷冻线的效率从70%增长到84%，启动效率从35%增长到50%，转换时间从3小时降低到1小时，废弃率从3%降低到1%。在这些改进实施之前，每个班次生产34万2千个派，而这些改进实施之后每个班次生产62万5千个派。

百麦公司鼓励员工到高校学习，并为他们提供学费贷款。享受这个项目资

业在签订担保合同时，要健全担保程序，订立担保合同，明确保证方式和保证范围。适当运用反担保，减少直接风险损失。企业在为债务人向债权人提供担保时，可要求债务人提供反担保，从而取得一种实在的求偿权。这是保障担保人将来承担责任后对债务人的追偿权实现的有利保证，也是一种减少直接风险损失的有效措施。注意运用保证责任条款。企业在进行保证担保时，需要特别注意保证责任免除问题。



关景欣老师推荐《门口的野蛮人》一书



学员与关景欣老师合影



研讨会现场

承担。但收购方需向转让股东支付对价，并且很大程度取决于股权转让时的企业净资产状况（当然还有其他影响因素）。如果受让股权后，因被隐瞒或者遗漏债务暴露导致被追索，企业财产被查封、扣押或者被拍卖，股权实际价值必然降低。除在收购前审慎调查目标企业真实负债情况外，还可在并购协议中要求转让方作出明确的债务披露，除列明债务外（包括任何的欠款、债务、担保、罚款、责任等），均由转让方承诺负责清偿和解决，保证受让方不会因此受到任何追索，否则，转让方将承担严重的违约责任。这种约定在一定程度上具有遏制转让方隐瞒或者遗漏债务的作用。在资产并购中，交易标的为资产，需要保障所收购资产没有附带任何的债务、担保等权利负担（如不存在已经设置抵押情形；房地产不存在建筑工程款优先权等）。对于完全依附于资产本身债务，不因资产的转让而消灭，必须由转让方在转让前解决，否则应当拒绝收购。在国有企业改制的产权收购中，由于目前国内司法实务将企业资产视为偿还债务的一般担保，贯彻“企业债务随资产变动而转移”的处理原则，这一做法产生不同于一般债务负担的处理结果。根据该原则，收购方受让国有产权且支付对价后，却仍然可能对改制企业债务承担责任。所以，必须按照最高人民法院《关于审理与企业改制相关民事纠纷案件若干问题的规定》第28条规定办理。该条对收购方具有“债务风险隔离”的作用，虽然增加程序的繁琐性，但要求出卖人履行公告通知申报债权的程序，是国企改制收购中不可缺少的债务风险防范机制。支付方式设计。在实践中，存在以资产置换股权、以资产置换资产、以股权置换资产、以股权置换股权以及几种模式综合利用的形态。如：一方出资收购另一方的资产或者股权，另一方以获得的资金收购一方所在公司股权或者向所在公司增资扩股。这

样，并购方无需对资产进行鉴证评估，只要双方商定价格，无须支付大量资金即可实现增资扩股，比资产置换更为方便。在支付方式上，可以选择分期支付、利润分享、资本性融资等。分期支付的，出让方可以享受“税负递延”，并购方可以防范并购进程中的种种风险，特别是可以起到稳定出让方的作用，使其继续保持目标公司的正常运作，降低并购后因经营效益不佳而带来的风险。利润分享的，由并购方先行支付并购的基础价格，然后按目标公司实际经营业绩的一定比例分期支付对价。如果目标公司未达到预定业绩，则出让方只能以更低价出售。这样可以保证并购方以相对合理或者更低的成本完成并购。资本性融资的，可以采取融资式兼并（如LBO、MBO等）、资本性融资租赁、抵押式并购、承担债务式收购、股权转让式收购等等。总之，不同的并购方案所设定的权利义务关系是不同的，不同的权利义务关系意味着不同的利益和风险。并购没有固定的模式，任何一个并购案例都是诸多并购技巧的综合运用。

（三）设定保证的风险控制注意审查担保人的主体资格。保证担保人必须符合法律规定，须是具有代为清偿能力的法人、其他组织或个人。不具备上述能力的不能成为担保人。我国法律对担保人的主体资格作了限制性的规定：国家机关、学校、医院等以公益为目的事业单位不得成为担保人；企业法人分支机构、职能部门等也不能成为担保人。但有法人书面授权的企业法人分支机构，可以在授权范围内提供担保。健全担保程序。在实际担保中，一些企业在担保时只在主合同上签字或盖章，没有另行签订保证合同，从而使保证方式不明确，保证范围和保证期间不明确等一系列问题，造成保证人丧失先诉抗辩权、保证范围扩大以及保证期间延长等不利后果，加大了保证人的风险。因此，企

助的员工，从2001年的20名增加到2003年的50名，公司为此投资了40万美元。每个员工每个月的培训小时数，从2002年1月的每月2小时增长到2004年1月的每月5小时。

员工满意度每六个月做一次小测试，每年做一次大调查。总体员工满意度从1999年的7分（10分制）上升到2004年的8分，接近标杆学习值的9分水平。

自2001年起，百麦公司的员工离职率为每年14%左右，低于俄克拉荷马州塔尔萨市地区20%的平均水平。

自2001年起，百麦公司没有发生过危及安全生产、有害职工健康事故，也没有发生过违反环境的事件，已经做到了百分之百地符合《危害分析及突发事件控制》要求。《危害分析及突发事件控制》（Hazard Analysis and Critical Control Point ??HACCP），是着重于食品防止危害的安全体系。

启动了一些客户服务活动之后，百麦公司全美范围内的客户满意度从2001年的75%增长到2004年的接近100%。这个水平要远远大于食品制造业85%的水平。

百麦公司饼干和点心的客户满意度，从2002年的60%增长到2004年的85%。这个水平与其最接近的竞争对手的客户满意度不相上下。

百麦公司休闲食品的客户满意度，比其竞争对手要高许多。在2002年到2004年之间，客户满意度从4分增长到5分（5分制）。而相同期间内，其竞争对手的客户满意度介于2分 到4.2分之间。

自2001年起，百麦公司达到了其产品向客户98%的准时发货率。99%的订单可以立刻完成发货。

流程

百麦公司将倾听和学习流程（发现、找出客户所需求的）与业务机会管理流程结合在一起，以确保产品从概念到可以使用这样一个过程的有效转化。例如，应用倾听和学习流程及业务机会

管理流程，百麦公司已经瞄准了一个更加健康的产品生产线，称为“使您更健康”。公司期望在2007年，50%的营业收入来自这些更加有营养的产品。

百麦公司的高层管理团队整合了一个“员工保障系统”（People Assurance System (PAS)），以加强公司的使命“员工帮助员工使之成功”，及其核心信念“百麦公司员工的质量是我们产品质量公式的基础”。员工保障系统强调以团队为基础的方式，完成设计、解决问题和流程改进。百麦公司将其绩效管理系统和员工保障系统结合在一起，以保证员工得到帮助和资源，从而达到成功。它还包括经理们的新技能和辅导能力的培养。

领导力及社会责任

通过《百麦企业文化中心原则》，百麦公司的高层管理团队为公司设立方向和期望，沟通企业价值观，创造以客户为中心的清晰的聚焦点。以《七个高效率习惯》的作者斯蒂芬?卡菲的教学为基础，百麦企业文化中心原则引导着公司内所做的每一件事，都遵循其主要原则来进行。

百麦公司由于其企业的好公民形象，被授予许多奖项和荣誉。其中包括：塔尔萨市2004年度的最佳工作环境企业奖；塔尔萨市2004年度的最佳好公民企业奖；《联合之路》金奖（联合之路United Way 是一个最大的国际型慈善组织）；塔尔萨市家庭及儿童服务组织的2000年度家庭友好最佳企业奖。百麦公司是塔尔萨市《联合之路》的第三大贡献企业，仅仅在2004年一年中，就提供了超过80万美元的资金。除了给《联合之路》的捐献之外，自2000年起，百麦公司平均每年都要贡献税前收入的6%（超过260万美金）给予各种机构，如：塔尔萨社区粮食银行、环境保护博览会、树木保护协会、（美国）全国有色人种协进会、塔尔萨印第安健康中心、收养儿童学校、塔尔萨大学等。

百麦公司的志愿者员工将赋予员工在工作时间的有薪公假，去参加公司赞助的项目（如：《塔尔萨重建》、《车

轮上的膳食》、《联合之路》等）。例如，百麦公司员工对《车轮上的膳食》、《慈善园地》、《家庭暴力干涉与服务》、《婴儿突发事件服务》等组织所贡献的小时数，从2000年的500小时增加到2004年的近7000小时。

百麦公司建立了一个指导原则，来解释公司全体员工与其他同事、供应商及客户交往时的伦理道德准则。百麦公司的员工都受到与伦理道德有关的业务实践和政策的培训、训练和辅导，每个员工每年都要参加有关伦理道德强制性的培训。

百麦的口号

您的梦想，我们来实现。

从设计台面到餐桌的实现，百麦同您协作每一步骤，创造客户化的、创新性的、健康的及美味的面点产品。

来自CEO的话

“百麦公司从生产德克萨斯州的苏打水开始，走过了漫长的道路，但其永恒的原则一直持续到今天，那就是：持之以恒的质量。无论我们如何发展和进步，决不会动摇。”

百麦公司总裁，首席执行官 保拉·马歇尔

百麦公司的企业文化

自20世纪80年代后期，百麦公司着手实施基于戴明理论的《百麦质量管理体系》（Bama Quality Management System (BQMS)），以及自己的绩效卓越模式。将公司文化改变为斯蒂芬·卡菲所倡导的争冠军为中心的方针（《七个高效率习惯》的作者）。直到今天，它仍然是企业的指导原则。百麦公司的使命、愿景和未来宏图，表达了公司的文化和价值观。

使命：“人人帮助他人成功”

愿景

“创建并瞄准一个忠诚的、繁荣的和欢乐的公司，发展成为一个上10亿美元的公司”

未来宏图

未来几年，百麦公司将会发展成为一个上10亿美元的公司，向食品市场提供和生产令人兴奋的、革命性的产品，通过产品线和市场的不断扩张，百麦公司将向所有的利益相关方提供显著的成长机会，增强身体健康，成为一个稳健发展的公司。百麦公司强调人的重要性。他们的福利，他们帮助自己的能力，他们的家庭，他们的社区，会一年比一年有所提高。百麦公司的品牌——高质量、安全、可口、有价值和诚实的品牌——被世界所认知。

竞争成功的要素

四个关键要素，促使了百麦公司比其竞争对手更加成功，从而胜出一筹：

1. 聚集于和客户建立长期的关系；
2. 百麦公司开发和提供客户化的产品，比竞争对手更快，以支持客户不断增长的个性化需求；
3. 持之以恒的产品质量；
4. 长期地体现出价格/价值关系。百麦公司的定价理念是稳定下降。

战略挑战：

- 1.迅速发展的同时，保持自己的企业文化；
- 2.生产运作变化：迅速的增长不但影响到员工的工作态度和满意度，还影响到设备及其维护；
- 3.发展机会的管理：正确项目的选择及实施；
- 4.食品问题：不断增长的对健康和对新奇产品的需求。

百麦公司的持续质量

百麦公司的质量流程包括：百麦自有的《业务机会管理流程》、六西格玛项目、保证质量创新的戴明哲学、产品开发、快速进入市场、贯穿于产品生命周期全过程的持续改进。

六西格玛在百麦公司

百麦公司六西格玛项目的成功是由于CEO及高层管理团队的热情推动。在组织的所有梯队中，干部都要接受六西格玛的培训，并承诺时间、资源和领导力的参与。公司的战略策划组织为5个类型

1. 为所有员工创建一个忠诚、繁荣和快乐的环境
2. 学习和创新
3. 创新/持续改进
4. 成为客户的第一选择
5. 增值成长

六西格玛项目的整合，支持着公司业务计划的每一个领域。

百麦公司的六西格玛项目启动于2001年，是食品行业中首先实施六西格玛项目的企业之一。六西格玛是一项以数据为驱动，分析业务问题的根源并加以解决的高绩效的系统方法和手段。百麦公司六西格玛项目的目标是持续的文化变革，实施严格的突破性流程改进和产品质量，以达到六西格玛，即百万分之三点四的瑕疵，或99.9997%符合率的水平。

刚开始时，百麦公司在全公司挑选了8位员工成为六西格玛的黑带。在六西格玛项目中，一个得到证书的黑带要全职地工作于六西格玛项目，投入于生产率改进和客户满意。所挑选的黑带，都是来自于各岗位的关键经理和领导：包括生产、客户服务、产品研发、维护、工程、人力资源、培训和财务部门。在此之后，又有6位员工参加培训而成为六西格玛的黑带。

在2002年到2003年期间，有6位六西格玛黑带进入了公司。这个新布局，使得六西格玛理念更加深入于组织，同

时提高了每个员工的能力，使他们在其工作中表现得更加有效率。如今，百麦公司已有13位黑带，69位绿带，29位黄带。

由于百麦公司在六西格玛项目上的成功实施，《财富》100的企业不断到百麦公司来培训及寻求项目和领导力的支持。

业务机会的管理流程

《业务机会管理流程》，是一个全面贯穿于公司上下的协调、管理和测量的业务机会，以及现有的产品和流程的改进机会。《业务机会管理流程》的创立，是1999年公司愿景推出后的直接结果。公司愿景包括10年的未来宏图计划，通过现有的和新的客户关系将诱人的产品投入市场。《业务机会管理流程》的构架由公司的客户部起草，经各部门整合而形成于2000年。

《业务机会管理流程》整合了公司的战略策划，提出了业务机会管理的坚实基础。它导致了公司自1999年以来47%的销售收入增长。使百麦公司的工作超出客户期望的连续流程并始终贯彻于每一天。



一、2009年固定资产投资总体运行情况

（一）总量上，2009年投资保持快速增长，年内季度增速现稳中略降趋势，投资质量问题显现

2009年中国经济迅速回升的最主要动力来自固定资产投资，尤其是政府投资。从4万亿元财政刺激方案出台开始，拉开了国内有史以来最大规模的投资建设。统计显示，2009年全年全社会固定资产投资224846亿元，同比增长30.1%。考虑到投资价格指数为负，全年全社会投资的实际增速会在35%左右。这一增速显著高于2004年以来各年的水平，是2008年实际增速的2倍以上。

不过，从年内季度增速趋势来看，2009年上半年投资实现了高速增长，但第四季度投资在高位运行的同时呈现出略降趋势，且带来了增长质量问题。如产能过剩问题。从长远看，如果没有与之相适应的市场需求，就会形成GDP增长只能是库存的增长。2009年12月初召开的中央经济工作会议强调“转变经济发展方式刻不容缓”，体现出2010年的发展走向将是推动经济发展方式转变和经济结构调整，会议同时提出，要保持投资适度增长，重点用于完成在建项目，严格控制新上项目。由此看出，



曹占忠 MiaeCFA
国家信息中心中经网
总经理助理



王芬 MiaeCFS
国际教育学会
会员部干事

2009年固定资产投资状况及2010年趋势分析

文/曹占忠（MiaeCCIA） 王芬（MiaeCFS）

投资方向将在2010年由“数量”向“质量”转变。

（二）产业投资结构变化情况

2009年全年第一产业投资3373亿元，比2008年增长49.9%；第二产业投资82277亿元，同比增幅为26.8 %；第三产业投资108489元，同比增幅为33%。其中农业投资下半年增长速度虽然比上半年有明显回落，但是仍然保持着快速而稳定的增长趋势。第三产业的投资增速2009年全年都比第二产业增速快，在中

央2010年重民生发展的政策基调下，第三产业也将会继续快速高增长。

从2009年与2008年主要行业投资完成额数据比较来看，交通运输仓储和邮政业投资增速由2008年的19.7%提高到2009年的48.3%，相应地占全部投资的比重从2008年的10.6%提高到12.0%。水利、环境和公共设施管理业投资增速由2008年的32.2%提高到2009年的45.1%，比重也由2008年的8.3%增加到2009年的9.2%。

图1：2009年全社会固定资产投资季度完成情况

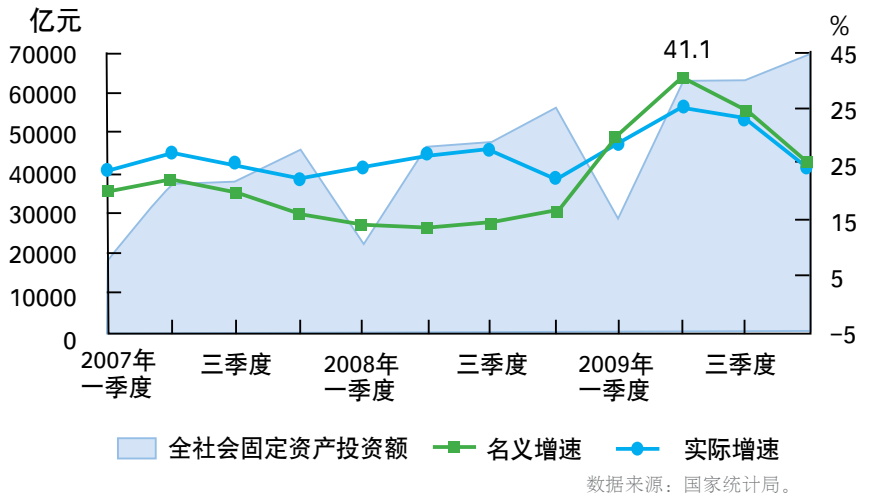
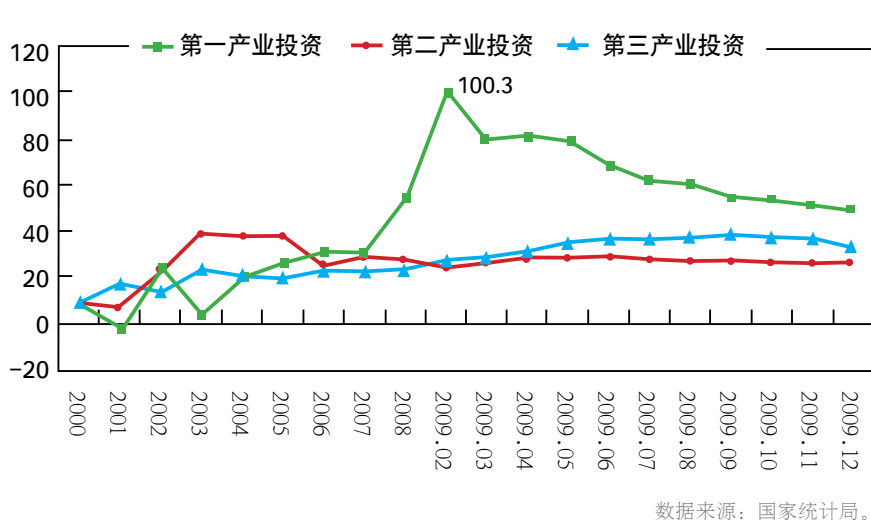


图2： 2009年三次产业投资变化比较



（三）固定资产投资区域投向结构变化情况

2009年，区域投资延续了“十一五”以来中西部投资快速增长、占全国比重不断提高的总趋势。全年东、中、西三大地带投资增速分别为23.9%、36.0%、35.0%，分别比2008年提高2.6、2.5、8.3个百分点。中西部地区的投资增速远高于东部地区。从占比来看，2009年东、中、西三大地带投资占全国投资的比重分别为46.0%、28.1%、22.8%，东部比重相对2008年下降2.4个百分点，中西部比重相对2008年分别提高了1.1、0.8个百分点，中部地带比重提升幅度最大。实际上，投资逐渐从东部地区向内陆地区转移，有利于缩小东中西三大地带经济社会发展差距，有利于国民经济在区域上的协调发展，对保持投资增长的可持续性，增强区域发展协调性十分重要。预计中西部地区继续将是下一步投资增长的带动区域。

（四）固定资产投资资金来源变化情况

从固定资产投资资金来源来看，2009年国内贷款增长47.7%，利用外资全年同比负增长15.8%，自筹资金增长30.6%。政府主导下的国内银行信贷增速最快，但是第四季度国内投资在部分行业出现产能过剩情况下开始明显回落。随着全球经济逐步回暖，投资中利用外资的资金来源方面虽然全年负增长，但是也呈现出逐步收窄降幅的趋势。民间投资增速也稳步上升，预计随着国家鼓励中小企业各项政策的落实，投资环境逐步改善的情况下，民间投资2010年将会得到进一步提振。

（五）固定资产投资所有制结构变化情况

2009年各种所有制成份投资增速及比重的变化，带有明显的政策特征。从内资、外资的城镇投资口径看，2009年内资投资增速达到33.8%，占全部投资的比重为92.2%，比2008年提高2.3个百分点。其中，国有投资加速增长（41.9%），占全部城镇投资的比重由2008年的31.3%增加到2009年的34.0%。港澳台投资基本没有增长

表1：主要行业投资增速与比重变化

	主要行业	2006	2007	2008	2009
同比增速（%）	制造业	29.4	34.8	30.6	26.8
	房地产业	25.4	32.2	23.0	19.9
	交通运输、仓储和邮政业	25.7	14.4	19.7	48.3
	水利、环境和公共设施管理业	22.2	22.3	32.2	45.1
	电力、燃气及水的生产和供应业	12.5	9.8	15.4	28.5
占全部投资比重（%）	采矿业	28.9	26.9	31.5	18.2
	制造业	28.2	30.2	31.2	30.3
	房地产业	22.9	24.3	24.1	22.2
	交通运输、仓储和邮政业	11.9	10.9	10.6	12.0
	水利、环境和公共设施管理业	8.0	7.8	8.3	9.2
	电力、燃气及水的生产和供应业	8.8	7.7	7.1	6.9
	采矿业	4.5	4.5	4.6	4.2

数据来源：国家统计局

表2：三大地区投资增长及其份额变化

	区域	2006	2007	2008	2009
同比增速（%）	东部	20.6	21.0	21.3	23.9
	中部	33.1	34.0	33.5	36.0
	西部	25.9	28.2	26.7	35.0
份额（%）	东部	52.4	50.3	48.4	46.0
	中部	24.1	25.7	27.0	28.1
	西部	21.4	21.9	22.0	22.8

数据来源：国家统计局

表3：2009年各种所有制成份投资增速及比重

所有制	同比增速（%）	比重（%）
内资	33.8	92.2
国有	41.9	34.0
集体	36.7	3.0
股份合作	11.6	0.5
联营企业	1.1	0.3
有限责任公司	28.1	25.8
股份有限公司	16.3	6.9
私营企业	35.0	19.3
其他企业	47.8	2.4
港、澳、台商投资企业	0.3	3.3
外商投资企业	-1.2	4.0
个体经营	26.6	0.6

数据来源：国家统计局

(0.3%)，外商投资增速下降1.2个百分点。

二、2009年固定资产投资高增长原因分析

(一) 对外贸易由负转正并超预期带动投资高增长

据海关统计，2009年我国对外贸易进出口同比下降13.9%，略高于2008年的贸易总值。其中出口下降16%，进口下降11.2%，出口下滑严重影响了固定资产投资增速。但值得一提的是，2009年3月份开始企稳回升，8月份回升趋势基本确立，11月份进出口总值同比开始增长，12月份进口和出口同比双双出现强劲增长，实现了自2008年11月以来的首次正增长，为历史上市度出口值的第四高位，创造了月度进口值的历史新高，表明我国对外贸易在加速复苏。

目前美国仍处在补库存的阶段，这将进一步形成对中国出口的拉动。同时，进口的大幅增长，说明经济刺激政策的效果显现，内需比较强劲，也将带动投资的内生增长，这也将有利于拉动世界经济的恢复。

(二) 居民消费结构升级是投资高增长的重要基础

2009年的消费增长是一个逐步向好的过程，对GDP的贡献率也明显有所提高。从结构上来讲，随着我国经济的复苏及扩大消费政策效应的显现，城镇化、工业化进程加快，居民消费结构升级趋势愈加明显。其中住房、汽车等商品已经成为我国居民消费结构升级的主力军。尽管国内部分城市房地产价格过高会阻碍居民购房，但我国居民消费结构升级步伐并未停止。且带动机电、化工、冶金、建材、交通运输等一大批相关产业需求的增长，从而带动这些产业的投资增长。

(三) 利用外资有所回升，对投资形成支撑

2009年我国固定资产中利用外资虽然同比下降了15.8%，但自8月份以来降幅逐渐收窄，我国继续对外资保持着较

图3：我国进出口2009年第四季度强劲反弹

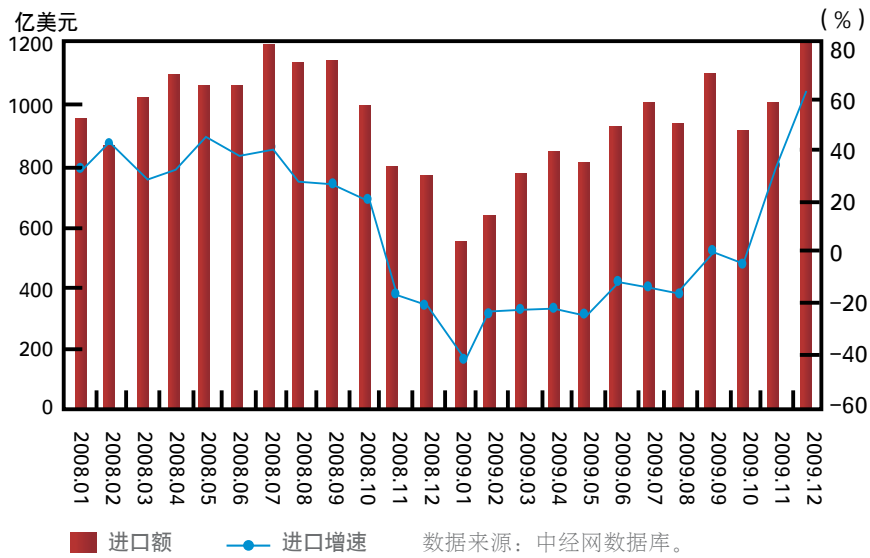
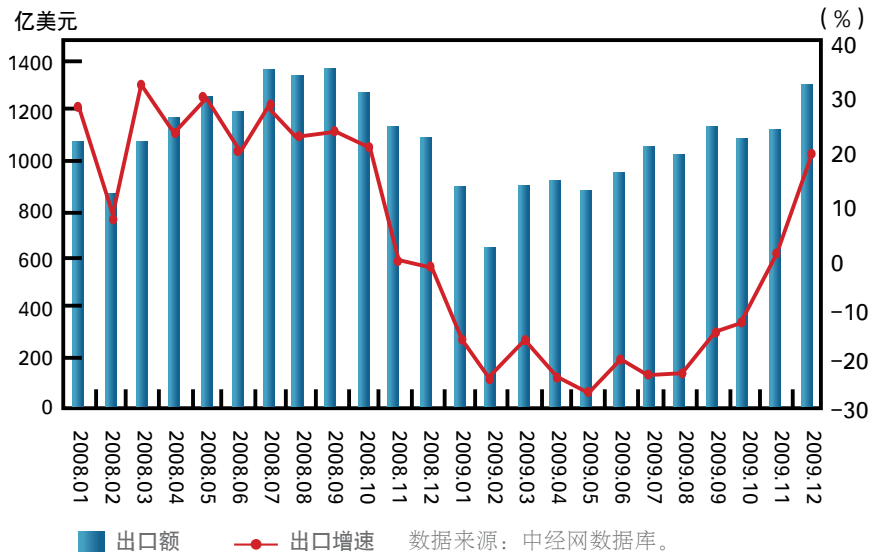
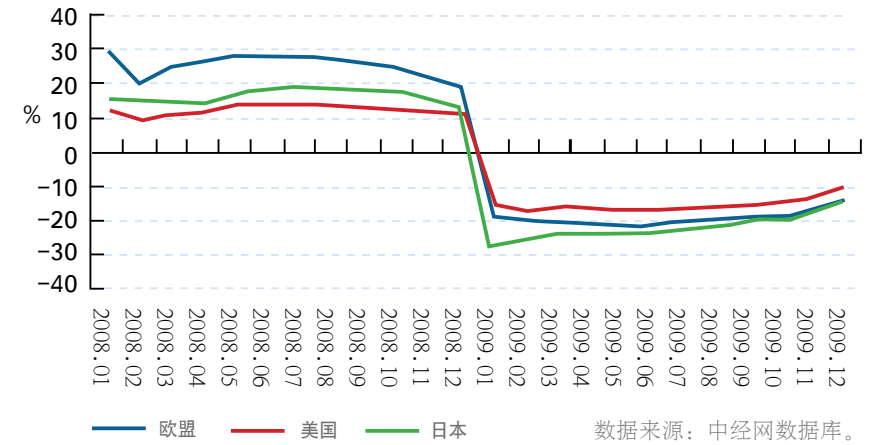


图4：三大经济体进出口总额累计增速比较



强的吸引力。

(四) 区域经济崛起支持新一轮投资热潮

2009年，受惠于4万亿投资计划，中西部地区经济增幅继续保持领先。从重点工程来看，2009年西部大开发新开工18项重点工程，投资总规模为4689亿元。此外，一线城市房地产投资已接近饱和，逐步向二线城市转移，尤其是中西部城市，从而带动固定资产投资的增长。目前，中西部地区投资环境逐步得到改善、承接产业转移能力增强，为投资继续保持较高增幅创造了条件。

(五) 新开工项目大幅增长支撑了投资高增长

2009年全年新开工项目计划总投资151942亿元，同比增长67.2%。新开工项目的快速增长不仅支撑2009年的固定资产投资增长，其具有投资延迟性的特性也会支持2010年上半年的投资增长量。

三、2009年固定资产投资存在的主要问题

(一) 2009年房地产业投资全年波动幅度较大

2009年的房地产投资出现了一个戏剧化的过程，2009年1-2月，房地产开发投资累计增速跌至低谷（1%），一季度、前二季度、前三季度逐步回升至4.1%、9.9%、17.7%，受房地产调控政策的影响，第四季度投资增速略有下降，全年投资增速为16.1%。2009年全国完成房地产开发投资3.6万亿元，全国商品房销售面积超过9.3亿平方米，比上年增长42.1%。国民经济对房地产业过分依赖引发全社会对地产业风险加大的预期。

(二) 信贷投放高增长下的双面性

2009年累计发放人民币贷款达到9.59万亿元，信贷规模过大与高速增长持续时间过长使得通胀预期、资产泡沫、资产质量等风险加大。央行也强调了将加强对商业银行信贷风险提示，引导商业银行严格控制对高耗能、高污染和产能过剩行业和劣质企业的贷款；引

图5：2009年社会消费品零售总额增长和投资增长比较

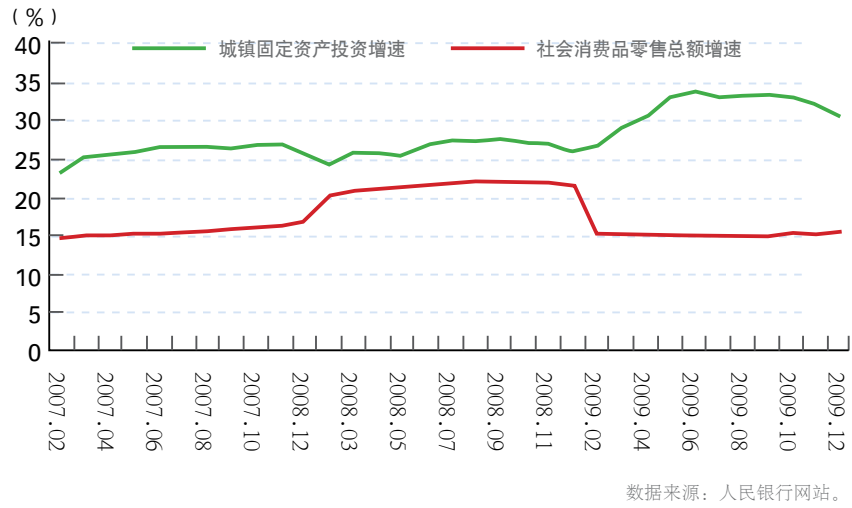
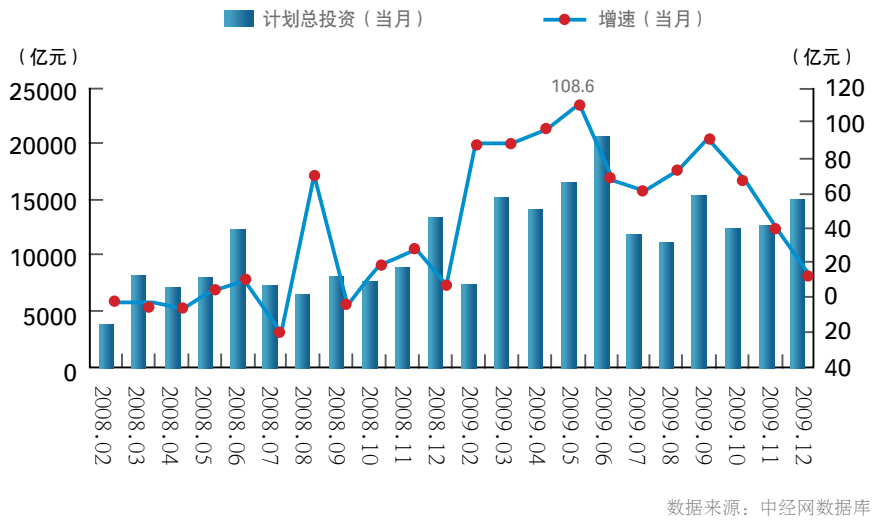


图6：2009年新开工项目增长情况



导信贷资金主要用于在建、续建项目，严格控制新开工项目的贷款投放。优化信贷结构，控制信贷的盲目投放和过度扩张已迫在眉睫。

(三) 投资结构不均衡，产能过剩问题突出

从2009年下半年开始，投资高增长开始带来结构不均衡与产能过剩问题。目前，从低端到高端、从内需到外需、从传统行业到新兴行业产能均不同程度面临过剩问题。

(四) 体制性障碍影响民间投资增长

我国目前的垄断行业存在着明显的所有制歧视问题，市场进入条件上，依然都对民营资本存在着明显的所有制歧视。我国垄断行业中民营资本进入比重不足二成，其中铁路行业民间资本的比例仅为0.6%。有些产业领域虽然没有明文规定不准民营资本投资经营，但是存在着事实上体制性障碍。

四、2010年固定资产投资趋势、政策判断和相关建议

（一）未来投资增速将略有下降，但会保持23%以上

在国际经济环境有所改善、国内现有政策取向基本保持不变及经济逐步转好的情况下，2010年固定资产投资仍将继续保持高增长态势，但较2009年略有下降。预计2010年全社会固定资产投资增长名义增速将会在23%左右。

首先，从政府投资上讲，2010年政府刺激投资的政策仍将推动投资增长，但投资增量相比2009年将有所放缓。按照4万亿投资计划，2010年还有将近6000亿元的中央政府财政投资，将带动全社会投资增加约2万亿元。其次，新增信贷规模也不可能再出现2009年的增长水平，而目前已经出现的产能过剩矛盾凸现也会成为抑制投资增长的一个重要因素。第三，2009年新开工项目增长率达到67.2%，由于投资惯性因素影响，还将带动部分2010的投资增长。但是随着中央在投资上将“保增长”的重任向“重质量”转移，重点是推进在建项目的完成的基礎上，新开工项目的增长也将有明显的放缓，特别是中央投资项目。第四，作为投资贡献最大的房地产业也将在2010年出现变化，从中央调控房地产的决心看出，房地产的投资增长脚步也会放缓。

综上所述，固定资产投资单轮驱动经济增长的格局难以持续，民间投资逐步替代政府投资成为经济增长的主力，2010年将是一个多轮驱动经济增长的时代。

（二）2010年政策取向判断

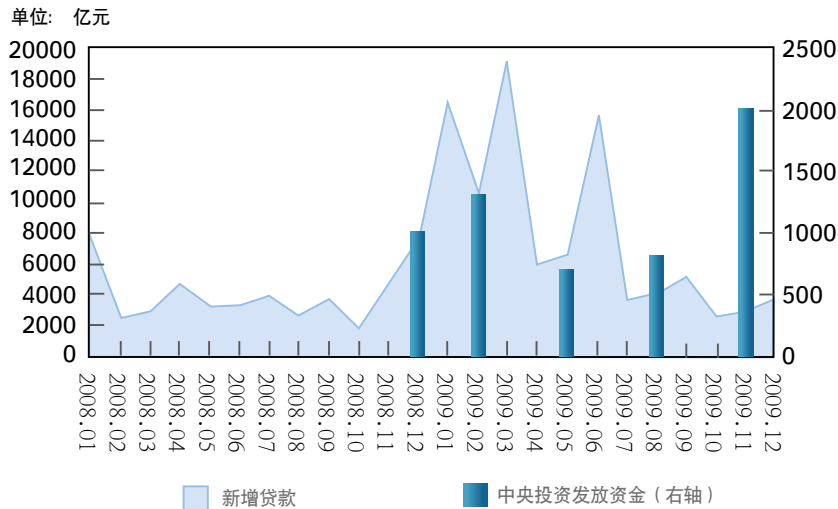
1. 财政刺激政策规模与去年相当

2010年财政刺激政策的规模不会明显扩大。财政政策的变化将主要表现在调整财政支出的结构上，如加大保障性住房等民生领域的政府投资，增加结构调整、应对气候变化和节能减排等方面的投入，鼓励新兴战略性新兴产业的发展等。

2. 结构优化升级是政策主线

在经济企稳回升和结构调整的关键

图7：新增人民币贷款投放及中央投资情况



数据来源：人民银行网站。

时期，投资领域将会按照中央经济工作会议的决策部署，进一步强化国民经济增长的内在动力，保证重点产业调整振兴的资金需求，淘汰落后产能，推动投资发展方式转变和投资结构优化，促进投资质量和效益的提高。

（三）相关建议

1、规避产能过剩产业的信贷投放，注重资产质量

银行信贷要严格控制对高耗能、高污染和产能过剩行业和劣质企业的投放，要逐步建立健全投放项目的筛选和评估体系，同时对贷后进行有效管理，优化信贷结构，提高资产质量，不盲目扩张。

2、支持中小企业发展，提振民间投资

民间投资是否得到有效提振是2010年经济稳步发展的基础。作为银行金融机构，要注重对中小企业发展的支持。要安排专项资金，支持中小企业技术改造、科技研发等，同时推进和完善中小企业融资体系，信贷适度倾斜有成长性的中小企业，简化信贷审批程序，减少

进入壁垒，降低成本，支持中小企业稳定、健康发展。

3、积极走出去，占领国际市场

中国企业海外并购热情越来越高涨，伴随全球经济复苏，资产价格虽已有大幅回升，但也难挡中国企业“走出去”的强劲步伐。我国目前正进行经济结构调整，要抓住全球经济回暖初期的大好时机，积极走进国际市场，扩大市场份额。

4、要看到中西部地区的投资机会

对于东部地区来说，西部地区的投资机会将越来越多，特别是近几年来，国家对中西部崛起的政策支持影响下越来越明显。东部地区的吸收能力在逐步饱和，而且竞争异常激烈。尽管中西部地区在配套设施、环境因素等方面尚有待开发和完善，但是抢占先机就等于成功了一半。因此，银行金融机构可向中西部地区倾斜，开拓市场。

比父母更专业的早教玩具

哈笔熊 Happy Bear

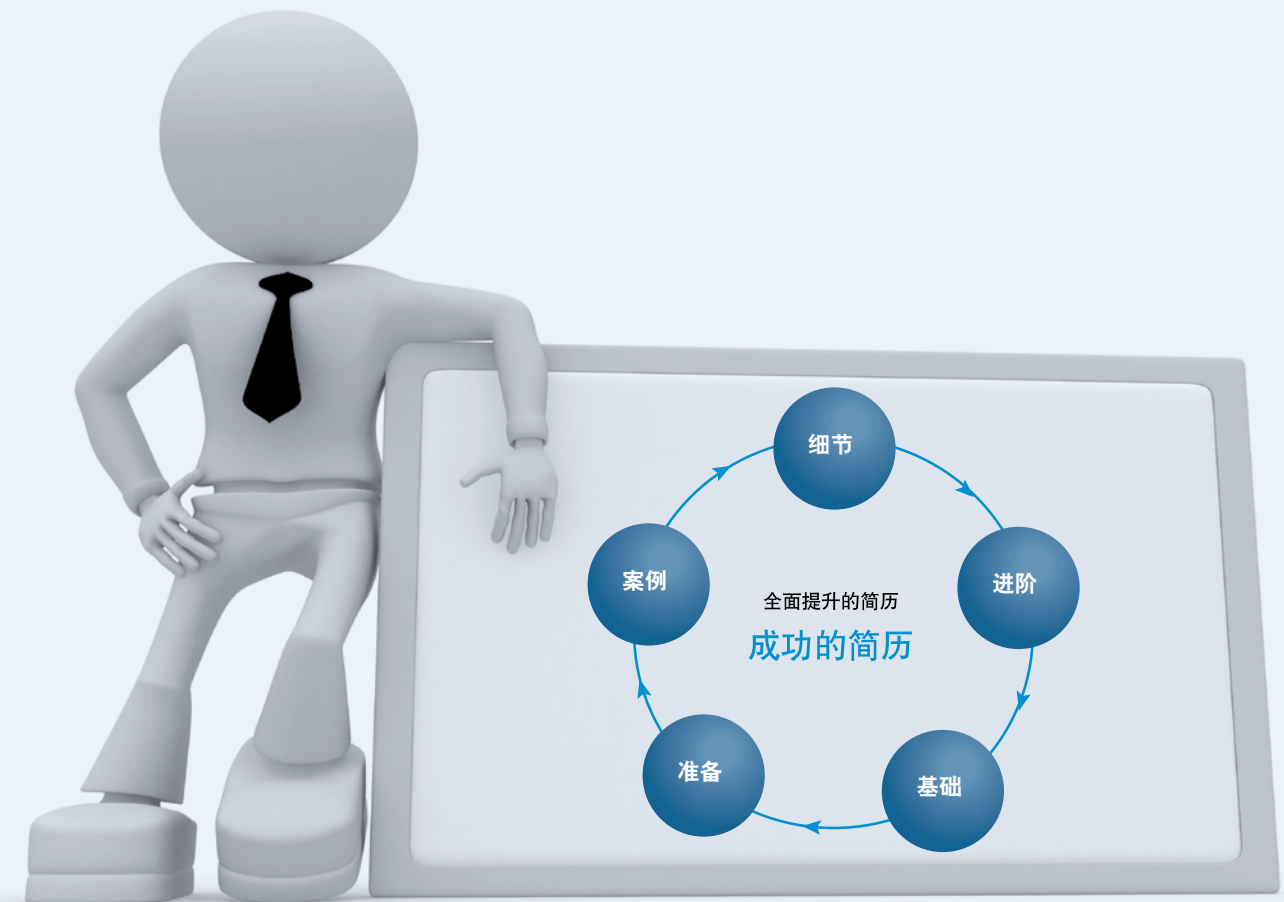
适合0—6岁儿童

爸爸妈妈没精力和时间陪孩子怎么办？
爷爷奶奶想教又怕教不好怎么办？
宝宝淘气，无法集中注意力学习怎么办？
担心宝宝英语和普通话发音不标准怎么办？

宝宝早教
宝宝早教
英语启蒙
宝宝早教
宝宝早教
宝宝早教

进阶篇：彰显个人优势

文/胡鹏 (MiaePMP)



一个实业家应该像制造机器的技师一样,冷静严格。如果想真正干出一项事业来,那就势必连每一颗最小的螺丝钉的摩擦力也得计算到。

——【前苏联】高尔基

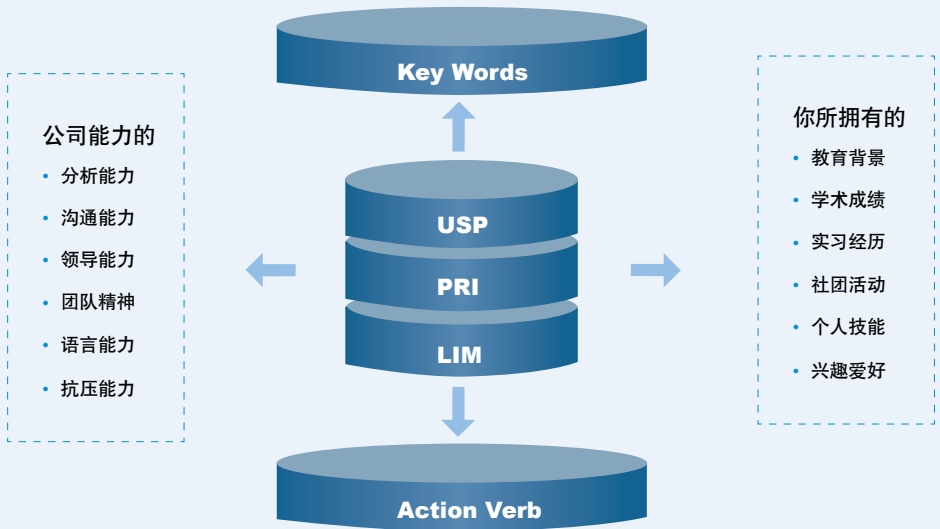


胡鹏 FiaeCPEP
中国互联网新闻中心
政府关系经理

第一节 简历写作三大原则

优秀简历的三大原则：

独特（USP） 相关（PRI） 简洁（LIM）



自从Monster 的创始人Jeff Taylor在他那本经典著作Monster Careers :How to Land the job of Your Life中提到简历写作的基本原则之后，几乎每本简历书在简历进阶写作方面都会或多或少的借鉴那些基本原则。这并不是后来的简历书作者缺乏创新，而是一份简历要想在成千上万份简历中脱颖而出，必须遵循一定的写作规律——这种写作规律也是HR筛选简历的指导原则。就如同下图所示的那样，求职者所具备的信息必须与公司所关注的信息相匹配，这就要求我们的简历必须遵循“独特”、“相关”、“简洁”三大原则。“独特”是简历脱颖而出的关键，“相关”是信息准确传递的保障，“简洁”是简历发挥有效性的基础。这三大原则必须同时与关键词（Key Words）和行为词（Action Verb）相关联，才能迎合企业的要求，顺利通过简历筛选。总结成一句话，“独特”、“相关”、“简洁”是简历写作的指导原则，关键词与行为词是简历写作的基本要点，只有两者配合，才能把求职者拥有的信息准确传递给HR。

一、USP原则（Unique Selling Points）

把简历看作一份广告，推销你自己。最成功的广告通常要求简短而且富有感召力，并且能够多次重复重要信息。HR从来只选择合适自己需要的简历，招聘的职位是确定的，这种职位所需要的员工的素质和能力也是相对明确。一份罗列了所有经历和内容的简历在招聘经理的眼里是一盘散沙。简历是你的广告，而广告最重要的目的就是拿你的USP吸引别人的目光。如何在资源有限的约束下，用最有效的信息展现出UNIQUE的自我就需要发挥你的智慧。

- 1. 关键词体现优势



什么是关键词？

正如电脑有助于简化你的找工作过程，它们也极大地简化了人力资源部门的工作。例如在与51JOB开发的eHR为HR提供了快捷的简历筛选和跟踪系统。了解这种技术如何储存和获取你的简历会为你成功地找工作带来极大的影响。电子简历投递大大方便了生活，同时也引起了人力资源部门的简历雪崩。如果在过去公司一天要处理100份简历，则现在要处理1000份甚至更多。

电脑筛选取代了人工选优，游戏规则就不同了。Key Words成为了核心——电脑通过搜索关键词（Key Words）来筛选，因为这些词描述了完

成工作职责所必须的职务（Position）或者专业技能（Professional Skills）。如果你应聘电脑程序员，筛选系统会搜索“HTML”之类的词语；而如果你要应聘会计师的职位，系统就要搜索到“financial analysis”等术语。关键词是描述你专业活动或成就的表示技能的名词或动词词组。HR们对每份简历的审查不是“阅读”而是“扫描”。扫描的对象是什么呢？是关键词！HR们从简历中挑出所希望见到的关键字，并最终挑出合格的候选者来。关键词由于电子简历筛选系统的使用而变得日益重要，几乎成为简历赢得电脑系统青睐的杀手锏，特定的关键词应该出现在你的英文简历里——它通常涉及以下三方面内容：

If your resume does not contain at least some of the keywords that the employer is using, then your resume will be skipped by the computer, even if you have all of the experience and skills required by the job.

— 摘自ResumeTutor一书

技能/能力/竞争力

对于技能的应用

相关的教育培训和从业经验

关键词有什么用？

几秒钟内，关键词（Key Words）就决定你简历的生死。只有当电脑搜索到了包含相匹配的技能的简历时，HR才会看到这份简历；只有这样，用来描述你竞争力和成就的行为词（Action Words将在下一章具体介绍）才能发挥既定作用。对于电子简历来说，关键词就是骨骼，而行为词是骨骼上的血肉，只有两者配合，才能满足HR对于才干

的需求。

人力资源部门人员有一堆包含正确关键词的简历，你简历中相关的关键词越多，你的排名就越高；而你排名越高，你简历从雪崩中被解救出来、传送到下一步筛选的可能性就越高。关键词不仅能极大提高你的简历得到电脑关注的机会，而且HR人员很乐意把关键词作为简历的纲要。

为你的履历找到合适的关键词

不管你是在写第一份履历还是在更新一份旧的，停下来想一想你需要加上哪些关键词。你可能是最适合这个职位的人选，但是你的履历可能会因为少了一些关键词而埋没在无数的履历中被人遗忘。

招聘人员每天都在公司的履历数据库中搜索成千上万的关键词。当然，你会希望你的履历在适当的时候被他们注意到。

问题在于对于求职目标这一项，还没有一份神奇的列表能包含所有准确表述求职目标的关键词。示例列表是有的，但是雇主们在进行关键词搜索时，对于重要关键词的定义是不同的。事实上，两位雇主在为同一个职位招聘时，输入的关键词可能是完全不同的。那么求职人员应该怎么做呢？

通过大量的研究做出合理的决定，你可以选择适当的关键词，使其含义容量达到最大化，从而提高你被雇主注意的机会。下面是具体的做法：

- 研究招聘广告

寻找工作的人可以从职位招聘广告中发现关键词，特别是不同公司类似的职位说明中的行业行话，可以帮助你确认关键词。通过广告中招聘者的具体要求，你能借以了解他们的想法。在下面这则广告中，重要关键词均以黑体突出：

DEF公司欲为市中心较为繁忙的办事处招聘一位经验丰富的人力资源助理。主要职责包括确保公司制度符合家庭与医疗休假法案、受雇人退休所得保障法及医疗保险及责任法案、保存个人资料记录、协调新员工培训会议、协助进行招聘活动及保存员工手册。

要求：申请者至少应有五年在快节奏公司做人力资源工作的经历，并拥有福利管理方面的知识，包括医疗、牙科、人寿、退休储蓄计划及连续福利支付等方面；能熟练应用微软办公软件；有本科学历者优先考虑。

除了在广告中找到的关键词，也考虑一下关键词的其他形式。在上面的例子中，缩写的“人力资源助理”也很重要。广告中注明熟练应用微软办公软件也是条件之一，那么最好把你使用过的具体的计算机程序都加上（比如Word，Access，Excel，Powerpoint和Outlook）。当然，你加上去的关键词必须要符合你实际拥有的技能或经历。

多看几个招聘广告以找到你最理想的职位。这些工作不一定非要是在你所界定的区域范围之内的，关键是要找到你的领域所要求的重要技能、经历、教育和其他资历。你有时可能会注意到多个招聘人员都会用到某些关键词。注意看招聘广告中的“要求”、“技能”或“资历”这几部分，找一些行业术语和别人需要的资历作为你的求职目标。

- 与招聘人员和雇主交谈

安排一下信息型面试以询问在你的领域中哪些资历是最重要的。仔细聆听雇主使用的语言以发掘你能够加到履历中的关键词。也可以与行内人聊天仔细询问和倾听他们的言谈，发现并学习你所感兴趣的领域的行话。

- 站在招聘人员的角度上思考

设想一下你负责招聘员工，并且正在搜索履历的数据库，那么你会输入什么样的关键词才能得到最符合条件的申请者名单呢？除此以外，再想想其他招聘人员可能使用的关键词，比如说雇主和学校的名字，要确定这些都在你的履历中有所体现。

- 查找一般性关键词

有许多关键词“放之四海而皆准”，它们表示的技能对大部分工作都不可或缺，你应该牢牢记住并灵活地使用这些词，如团队合作能力、计算机能力、英语能力、协调、计划、设计

等等。（可以参考第一章的“可转化能力”）

- 获取关键词的其他来源

招聘公司主页

政府工作描述

行业相关网页及纸介出版物

与职业相关的网络/讨论小组

在线履历模板

职业探索和履历丛书

如何使用关键词

确定你的简历中含有强有力的关键词，可以令你的简历在招聘者的电脑筛选中脱颖而出。但是，该如何使用选出的关键词呢？[摘自http://www.CareerJournal.com上的文章Finding the Right Keywords To Get Your Resume Noticed]

1、掌握一些经典关键词（Some keywords are golden.）。尽管许多关键词带有行业特征，但也有一些词是通用的，包括沟通技巧、解决问题的能力、团队工作、领导力等等。

2、用关键词证明自己的价值（Use words that demonstrate your value.）。你需要用一些关键词说明你的工作技巧和工作素质，比如提高生产率、增加生产总额，当面试酒店职位时，表示“丰富的公关经验”的关键词就可以让你从竞争者中脱颖而出。

4、使用动词（Action verbs still matter.）。通常电脑在搜索关键词时用名词，但动词的作用也非常重要，比如你拥有出色的沟通技巧，用“领导团队”、“建立团队”比“与团队一起工作”更吸引招聘者的目光。

5、不要过分使用时髦用语（Don't go overboard.）。在简历中，重要的关键词要避免使用那些不能说明你工作经验的时髦词。因为，使用这些词汇有时候会给你的简历带来负面作用。

6、准备文本格式的简历（Go with a text file.）。如果你提交的简历不能被扫描软件识别的话，那么你在简历

中使用的关键词也毫无作用。提交一份HTML的简历，电脑比较容易读懂，但使用软件的招聘者更喜欢用文本格式，因为这种格式更容易被数据库处理。

在做完调查并确定核心的关键词后，把它们加到你的履历中去。第一步是选择关键词，以此作为简历各主要部分的基础，比如核心技能和主要成就。关键词所在的位置应该与上下文自然成为一体。当然。你也可以把关键词放在其他位置，比如说求职目标和经历等部分。

设计简历时，需要确定简历的整体风格、结构布局以及各种信息的确切位置。所有这些设计的目标就是突出最重要的资历，并回答这个根本问题：“我为何要聘用你，而不是别人？”比如，对于欲应聘人力资源管理的求职者来说，如下一组关键词是体现他专业能力必不可少的：

培训能力：熟悉成人教育；评估雇主和雇员需求；设计远程和网上培训课程；评估培训结果。

在选择关键词时，请考虑所要组织的关键词分组数量。将专业能力分组可以方便招聘人员确认你哪些能力与职位要求相吻合。另外，如果你准备充分，了解到用人单位所专注的问题，就更容易突出对他们有价值的资本，从而更容易接到面试通知。

中华英才网的网络招聘专家邹羽认为，应届毕业生找到好工作的关键是“量化自己，要突出关键词”。招聘公司网上寻觅，通常以学历、资历、薪资要求、职位意向等为关键词，快速筛选求职者。所以，大学生填写网络简历时，要将自己条块化，放进相应的关键词里，在每一个“标签”下，用直观的数字和实例介绍自己。工作经验、兼职经历、性格爱好、个人能力等简介，要避免大篇的文字描述，尽量浓缩量化成“一二三”等几“小点”，如参与了哪些项目，写清楚项目的软、硬件环境即可；薪资要求要精确到具体数字，少用含糊其词的“上下”“左右”等；求职意向不要杂，最好是彼此相关的“职位群”。

案例分析

[修改前] 社会实践

- 2004/07 – 2004/09

北京华通人市场信息有限责任公司

担任：项目经理助理/行业研究及工业品调查

• 2004/9

广西花红药业

担任：市场调查临时负责人

• 2003/09 – 2003/11

北京华旗资讯数码科技有限公司

担任：校园销售代理

书评－卖竹竿的小贩为什么不会倒

文/董非（AiaeCSM）

这本名字听起来很有趣的书是跟我年纪一边大的一个日本人写的，也是因为跟我受过同样的会计学的刺激才能写出来的呀，呵呵，不过不同的是他后来成为了注册会计师而且在日本的普华永道工作过，而我的大学档案里面的会计学是永远的不及格，所以要看这本书。

山田真哉痛恨自己因为不懂会计学而犯下的很多工作上的失职，后来考取了会计师，再后来就开始为我们这些不喜欢学习会计学的人写有趣易懂的书，《女大学生会计师的记事簿》《世界上最简单的会计书》《世界上最感人的会计书》都是他写的，对于我这个会计盲来讲最实在在不过了。

轻松的语言让我终于不那么讨厌会计学了，在书里根本找不到枯燥的理论，也看不到各种财务报表、专业术语，而是从日常疑问中体验会计观念，轻松的让你喜欢上它！

到目前为止，日本住宅区的巷子内还是有那些叫卖晒衣服用的竹竿的广播车。为什么家里的竹竿恐怕五年都没换掉一根，而叫卖竹竿的小贩卖的竹竿那么便宜，替换率又那么低，他为什么不会倒闭呢？没有人会深思熟虑这个问题，答案就在于卖竹竿的小贩自己通常在经营五金行，在开着车子出来送货时顺便卖竹竿，成本近于零。竹竿虽然便宜，却是一般人很不容易拎回家的东西，如果能够碰上一两个顾客要换竹竿，他就可以顺便到顾客家里看看，又“顺便”建议主妇们家中还有什么老旧的东西需要替换。如此一来，他赚到的就不只是竹竿而已，还有很多附加利益。卖竹竿的小贩最终的目的不是卖竹竿，卖竹竿也不是他要进行的唯一销售物品，而是一种销售方式，借助这种走街串巷的模式来制造方便快捷简单实用的影响力和号召力。

其实，不只是卖竹竿的小贩，包括各种经营载体，其生存的大前提是能继续下去，会计术语叫做“持续经营”。若要持续经营，首先要确保的是利润。

不论如何，如果没有利润是无法持续经营的。这样就接近了会计概念的本质：“创造利益”和“减少成本”。卖竹竿的小贩顺便开车出来卖竹竿，成本很低，又可以创造利益，所以这个古老的行业不会倒闭。还有一个问题很有趣：用“500圆买1千圆的东西”和用“100万圆买101万圆”的东西，哪一个划算呢？人们的思想都是500圆买1千圆省了一半，当然划算。但山田提出“省钱必须考虑绝对值（而不是相对值）”的观念。后者是省了1万圆，前者只省了500圆。很多自认为是“省钱高手”的人，平时斤斤计较省小钱，却在花大钱时“大方”起来，安慰自己“买房子是人生大事”、“结婚一生只有一次”，贵一点也无妨。平日聚沙成塔，计较得不得了，结果钱却赔在大量消费或投资上。我们确实常见某些人买卫生纸斤斤计较，股票账户里却有一大堆垃圾股票。为此每个有理财头脑的人都要好好的反省一下自己了。

如果说研究卖竹竿的小贩有点点简单，那么再看看开在郊外的高档法国餐厅之谜

那一带既不是闹市区也不是商业街，而是从市中心要坐一小时电车，下车后还要从车站步行十分钟才能到的再普通不过的郊外住宅区，住在这里的主要是工薪家庭。可就是这样貌不惊人的地方，出现了一家法国餐厅，颇有不协调之感。看看菜单上写的价格，高得让人不觉惊叫：“哇，这么贵啊！”最便宜的是1万日元的套餐，再往下是15000日元，20000日元……

要问生意是否兴隆，看起来并不热闹，从来没见过客人进进出出的繁忙景象。“这样能撑得下去吗？会不会很快关门大吉了？”向周围人一打听，竟然已经开了四五年，一点儿也没有要倒闭的迹象。

它又不是卖竹竿的小贩，为什么也能不倒掉，继续支撑下去？想在探究“郊外高级法国餐厅之谜”的同时，思

索一下“连结经营”的结构，于是就可以揭开谜底了。除了开餐厅之外，老板还提供法国料理课和葡萄酒课。老板这么做有如下优势： 1课程招收对象是家庭主妇，授课时间在午后，没有和午餐及晚餐时间发生冲突。 2利用餐厅做教室，不用支付场地费。同时讲师是餐厅的主厨和调酒师，可以减少人力费用。3开课会招来餐厅忠诚顾客。 4由于学员基本以附近的居民为主，不用考虑交通是否便利。由于上面的这些优势，虽然副业和餐饮服务业是完全不同的经营形态，然而稍动脑筋将这两者结合起来经营，却成了这家餐厅支撑下来的秘密所在。

在这本书中，像这样的例子还很多，如从“库存积压的绿色食品店”现象分析了“库存与资金周转”的关系；从“售货员将货品销售一空却被经理骂”解析了“机会损失和财务报表”，从“打麻将最后一圈必胡庄家”讲解了“周转率”的重要性；从“AA制结账时为什么总有人抢着垫付”分析了“现金流”的秘密……看过之后你会发现，那么晦涩难懂的会计学顿时变的轻松许多，至少让很抵触的你接近了它。



董非 AiaeCSM
车贝技术有限公司
咨询师

案例分析

[修改后] 工作经验

- 广西花红药业

北京市场调查负责人

2004,10—今 北京

• 花红药业是全国知名的大型国家重点中成药生产企业

组织和协调全团队三十余人的工作，同时自己也参加市场调查，并取得全团队第一的成绩

协助建立花红药业北京市场需求数据库，对数据进行处理和分析

撰写市场调查报告，并就北京市场的进一步开拓提出建议，获得好评

学习到了大量市场信息搜集，信息筛选和处理以及与人协作的能力

- 北京华通人市场信息有限责任公司

项目经理助理

2004,09—2004,10,北京

• 国家统计局中国统计信息咨询中心下属，中国最大的商用信息服务公司之一

负责汽车行业及工业品调查市场数据的收集整理分析汇总

负责该项目客户日常电话访问和约访，接待，记录

组织市场分析可行性报告的撰写，修改

锻炼了自己人际沟通能力以及对市场信息捕捉的敏锐度

- 北京华旗资讯数码科技有限公司

校园销售代理

2003,07—2003,08,北京

• 华旗资讯是中国IT业核心企业之一

与中关村华旗公司合作在校园内代理销售爱国者mp3 并有良好业绩

获得了做为Sales的丰富经验，以一颗责任心和耐心对待每一个客户，得到了良好的信誉

知识、人脉、事业——iae带给我的

文/常琦 (AiaeCFS)

自2008年5月成为iae会员并在中央财经大学学习已有近两年的时光。弹指一挥间，马上就要完成学业。回顾这两年的学习生活，感触颇深，这种感觉还将不断延伸。

重回学生时代

对于我本人来讲，离开学校已有十多年的时间。我相信对于每个人，学生时代都是最美好的记忆。就读中央财经大学在职研究生让我找回了学生时代的感觉。

我们都认可，同学之间的感情是真挚的、珍贵的、值得珍惜的。在这里我获得了我人生中的另一笔财富，就是我的同学们。

知识就是力量

竞争的社会、残酷的现实让我们每个人必须不断充实自己。信息时代要求我们要不断更新知识结构。用知识武装自己积累参与竞争的资本。

在这两年的学习生活期间，知名导师带给了我专业知识，大量的信息更得益于组织形式多样的iae专业会会员活动。每一次研讨会、专题研究、专题讲座都是同学们之间思想的碰撞，信息的互通。这是了解各个行业、各种信息的最佳平台。

真诚的谢意

在这两年的学习生活期间，在我眼中的iae管理团队是专业的、敬业的。对此，向iae的全体老师及工作人员表示我的敬意。对于你们建立的这个平台表示感谢，这将是我事业道路上的重要资源及财富。

虽然只有两年的学习时间，但这两年所建立的师生感情、同学感情必将伴随我的一生。

学不可以已－中财、国际教育学会伴我成长

文/李玺 (AiaeCEM)

记得《劝学》一文中的有这几句话：“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。”这句古文正是对“学”的内容、“学”的态度和意识以及“学”的意义做出了深刻而明确的定义。对于刚刚走出大学校门不久，正在工作岗位上打拼的我们来说，“学”无非是我们勇往直前的动力源泉所在，也是我们今后解决问题的武器。因此，应该去学习什么知识，学习什么态度和意识来提升自己，让个人在各方面和谐发展，更大程度上适应工作岗位的需要，或许是我们应该时常思考的问题，而学习的意义也就在于长期积累和实践的过程给我们的生活和工作带来了发展和变化，使得一些事物开始从量变向质变的转化。

“知识 人脉 事业”是国际教育学会给我的一次新的启迪，对“学”的涵义有了一次新的诠释。知识是连接人脉和我们事业的纽带，在中财学习的这近一年的时光里，我对“知识 人脉 事业”的理解也越来越深刻，当今社会发展中，行业的综合性日趋增强，从而对人的要求也越来越高，包括对所掌握知识的综合性、对相关行业及不相关行业的认识程度、对与不相关行业人士的沟通能力等方面。

这个社会的前进步伐就像时光的流逝，一分一秒都不停止，“知识 人脉 事业”正是当今社会所需要的“永动机”，中财国际教育学会给予了我们



李玺 AiaeCEM

中国国际航空股份有限公司
飞行签派员

明确的目标，“直挂云帆济沧海”才是我们年轻人需要去做的，去坚持的。我们需要“学”，因为“学”可以让我们得到发展，得到提高，得到充实。

中财国际教育学会这里从来就不缺乏丰盛大餐，为我们这些在职研究生准备了许多丰富的讲座及校外的各种活动，开拓我们的视野，拓展我们的知识面，并且帮助我们认识了许多有志之士，结交了许多朋友。我们将这些新鲜血液带到我们各自的生活、工作学习中，在收获和给予中得到真正的快乐。中财国际教育学会的这种形式恰恰是“知识 人脉 事业”内涵的体现，可谓是与之交相辉映，构造了一道美丽的风景线，对于我们来说，笑在脸上，甜在心里。

我想，在这具有丰富基奠内涵的背后，是那纯真的感恩之心，这也是中财国际教育学会教给我们的。将知识带到工作中，带到生活中，让之发挥积极的作用，改变能改变的一切，这样我们才会更快乐，更爱去学习。中财国际教育学会为我们搭建了一个属于每一个学习人的平台，这个平台供我们交流、解决问题。让这个平台实现它真正意义的能量棒在属于这个平台的每一个人手中！

说真心话，我一直想表达一下自己对工作单位的感激之情，是中国国际航空公司让我认识了中财国际教育学会这个可以伴我一生成长的好朋友，我感觉自己是幸运和幸福的。

一山越过又一山，一重烟景一重天，元知红尘多幻梦，高歌狂欢送流年。这是自作的一首小诗，我也想与我的好朋友（中财国际教育学会）分享。在这里，也祝愿中财国际教育学会，属于大家的平台，越来越好！



预订咨询热线 400-8850-288 www.rcclchina.com.cn

海洋自主号



皇家加勒比
伴您梦想启航

在湛蓝的舞台上
上演我们的大梦想

Royal Caribbean
INTERNATIONAL
皇家加勒比国际游轮

如果有

22艘巨轮驶进第四期，

2000余条航线为我开拓世界的精彩，

280个港口守候我的到来，

81个国度实现我梦想的期待……

搭乘皇家加勒比国际游轮，所有的“如果”
都能梦想成真，从地中海到阿拉斯加，
从印度洋到加勒比海，从爱琴世界……
我的梦想，与皇家加勒比一起启航。

2010年，随“海洋神话号”从香港、
上海、天津启航。

先锋日记—冉庆军：希望存在于坚守理想、迎难而上的勇气

来北京不到三年时间，冉庆军已经迎来了人生中的两个重大进步，一是事业上步步高升，在国际投融资领域有了更大的发展空间；二是学业上更上一层楼，2009年6月份开始在中央财经大学读在职研究生和国际教育学会职业资格教育的学习生涯。当我们问到他这几年的事业进步、生活变化有何感想时，冉庆军略有沉思和总结，认为引导自己不断进步的信仰是：希望存在于坚守理想、迎难而上的勇气。

回顾近10年来的工作经历，尤其是在国际投融资领域6年多的探索历程，冉庆军认为，同样的一份工作，不同的认知高度决定了未来几年不同的成就，为了薪水而工作的人得过且过，为了理想而工作的人则不断挑战和超越自己。一个有理想、有目标的人，即使追求过程经历了无数次挫折，内心也能从一步一个脚印的探索中感受到进步的喜悦。

“坚守理想，我认为分为两个层面。”冉庆军认为，“理想可以分为生活理想、事业理想两个层面。理想并不一定是遥不可及的远景目标，也可以是我们每天的生活，例如生活理想既可以是将来为自己和家人创造一个富裕的、无忧无虑的生活环境，也可以是每一天的生活中我们保持了事业、学习、家庭的平衡和内心的平静，并且我们每天的奉献、热情和执着成为了家人心中的骄傲和榜样。每天都有理想的生活状态，也就等于我们每天都实现了理想。”

冉庆军介绍，自从确定了国际化资源整合的发展方向之后，自己经历了企业融资、自主创业、投资银行三个发展阶段，并在工作中逐步建立了投融资的行业理想：帮助中国数以百万计的企业家、数以千万计的创业者获得资本和综合服务的支持，帮助世界各地的投资者实现资本运营的目标，在促进企业家和投资者双赢合作的过程中推动经济的发展、社会的进步。

关于未来的发展和机会所在，冉庆

军认为我们首先要看清社会的发展趋势，例如经济全球化、网络化的趋势，其次要寻找社会发展中的问题或发展趋势中的问题，我们在解决这些问题的过程中不仅能够成就一番事业、实现自己的社会价值，而且能够促进经济、社会的发展。

“以马云为例，马云正是因为看清了网络的前景，发现了当时国际贸易的种种问题，所以他创造了阿里巴巴，为国内千万个中小企业的出口业务开辟了新的商业模式；在此基础上，马云认为电子商务C2C是大势所趋，但是存在着信用体系、支付安全等问题，所以他推出了淘宝网和支付宝两个相辅相成的产品，不仅提供C2C的平台，而且解决支付安全问题，从而使淘宝网成为注册用户数千万、年交易额近千亿元、国内网络购物的龙头老大。”

“马云顺大势而为的远见、团结和带领创业团队为解决社会问题而坚持不懈的努力，值得我们这些寻找未来发展机会的人共同学习。”冉庆军说道，“在投资、融资领域，存在着资本供给与资本需求之间的结构性矛盾问题。从企业由无到有、由弱到强的发展历程看，资本在企业不同阶段介入就具有不同的定位，企业初创期的投资叫作天使投资（Angle Investment），企业成长期的投资叫作风险投资（Venture Capital），企业变强逐步成熟阶段的投资叫作私募股权投资（Private Equity），企业在资本市场发行股票、上市之后的投资是二级市场的股票投资。”

“我认为，资本供给与资本需求的结构性矛盾在于：中国数以千万计的创业者、中小企业、发展初期企业对天使投资、风险投资等早期投资的需求最为强烈，与此形成强烈反差的现象是目前国内证券市场投资规模数十万亿元，私募股权投资规模数千亿元（近万亿元），但是按照市场机制运作的、真正

从事风险投资、天使投资等早期投资的资金估计不足千亿元。”冉庆军进行了解释，“这个现象符合资本的本性，资本总在追逐风险最小、回报期最短、回报最大的投资项目。但是社会的发展，尤其是一大批创业者、优秀企业家的诞生，最需要的是早期投资者在资本和服务方面的支持。所以，在社会的需求和资本的本性之间找到解决矛盾问题的办法，使中国的天使投资、风险投资产业发展逐步达到美国、以色列等发达国家的水平，成为我们这一代有志于推动中国投资产业发展的投资人的历史使命”。

2009年成为国际教育学会（IAE）的一员，冉庆军更加深刻体会到国际教育学会（IAE）所倡导的“知识、人脉、事业”的重要性。“我认为，国际教育学会（IAE）不仅为学员提供了一个学习新知识、结识新朋友的平台，而且让学员在这个平台上充分发挥自己的积极性和创造性，为学员的成长提供了充足的知识积累和人脉支持。我坚信，国际教育学会（IAE）在推动一大批优秀学员快速进步、逐步成功的过程中必将创造出一个无可限量的大未来。”

职位名称：高级财务咨询顾问

工作描述：

1. 在企业财务绩效管理领域（全面预算、财务合并、平衡记分卡等方面）为大中型企业和集团客户提供财务咨询服务，包括诊断、方案设计、培训、操作指导等；为客户提供企业诊断报告，针对企业实际提出切实可行的解决方案。
2. 协助企业共同推进变革并提供IT系统实施服务。

职位要求：

1. 会计、财务、管理、经济等本科以上学历，有财务管理咨询经验、MBA、CMA优先；
2. 熟悉国内国际企业会计准则和财务报告准则，熟悉集团企业财务会计科目设置、明细核算设置和财务核算规则；熟悉预算管理内容、流程和模式；
3. 有一定的集团财务分析、财务管理、集团财务合并报表或集团全面预算管理知识和经验；有五年上以上的财务核算实务工作经验或事务所工作经验；
4. 熟练使用Excel软件，能用Excel软件进行数据分析和处理；熟悉常用的财务软件系统；
5. 良好的逻辑思维和书面及口头表达，喜欢挑战，有很强的新技术学习能力，积极乐观，工作踏实认真；
6. 有强烈的事业心，良好的团队合作精神，责任心强；
7. 可以出差。

公司简介：

北京诺亚舟财务咨询有限公司隶属于北京元年软件有限公司，是以提供"管理咨询"及"管理软件"服务为主的专业财务管理咨询公司。

诺亚舟咨询成立于2000年，现有员工近百人，本科学历85%以上，CPA\MBA、研究生占10%以上。公司致力于为中国企业财务绩效管理改善提供服务，通过提供包括咨询和信息化内容的完整管理解决方案，帮助企业实现管理精细化，改进经营效率，提升企业业绩，达成战略目标。解决方案包括：全面预算管理解决方案、ABC作业成本管理解决方案、平衡计分卡（BSC）业绩管理解决方案、内部控制和风险管理解决方案、集团财务管理解决方案等。

在财务管理专业方面，诺亚舟咨询与专业院校、机构和媒体建立了良好的合作关系。2007年，与中央财经大学会计学院共同建立了“诺亚舟—中财管理会计研究中心”，致力于管理会计在中国的研究和实践，成为产、学、研共同交流平台。

诺亚舟咨询的技术合作伙伴为全球领先的管理软件提供商，包括Oracle—Hyperion、SAP、QPR等。诺亚舟咨询被Oracle—Hyperion评为中国最佳咨询合作伙伴。有超过100家大型企业财务管理咨询经验，拥有康明斯东亚、京城控股、西部矿业、中煤地、沈阳机床、玉柴机器、中国粮油、中国远洋、中国移动、中国联通、长安汽车、华晨汽车、华润万家、海尔集团……丰富的集团型企业项目经验。

2010年，随着公司业务的进一步发展，我们对人才的需求越来越迫切，诚挚邀请所有致于财务管理咨询、财务信息化服务的有志青年加入诺亚舟这个团队，为我们共同的事业而努力奋斗！公

司将本着人性化管理理念，为员工提供广阔的职业发展空间。一经录用，公司将提供优越的薪资福利待遇；

如对以下职位有兴趣，请将简历发送至：hr@noahark.com.cn；

请注意职位要求，在信件主题上注明申请职位名称+来源渠道，请勿重复投寄简历，谢谢。

诺亚舟咨询公司网站：

<http://www.noahark.com.cn/Index.html>；

元年软件公司网站：

<http://www.epochsoft.com.cn/Index.html>；



江南小镇游记

文／刘宇（AiaeCFS）

苍苍九峰北麓，茫茫淀山湖之滨，一座折扇形的古镇，镶嵌在湖光山色之中。漫步在狭长的巷弄中，看着左右陈旧的阁楼、耳边不绝糯米粽的叫卖声。踩着坑洼不平的石板路拾阶而上来到放生桥畔，向东望去一湾清水绕镇而过，绵延百里流入淀山湖中。桥上环望四周，小镇景色尽收眼底。圆津禅院的佛塔、城隍庙的缕缕青烟、还有课植园中高耸的望月楼。依然一幅江南的水墨画。

泰安桥、平安桥、放生桥、福星桥、永丰桥、廊桥……象大多数江南小镇一样，这里最有特色的也是古桥。三十六座桥伴随漕港河渡过了一载又一载，古风淳淳的石桥流露的是郁郁乡情。走在石桥上，你能看到历史的伤痕、听到集市的喧闹、体会岁月的流逝、感到水乡的福泽。“长桥架彩虹，往来便市井，日中交易还，斜阳乱人影”。建于明万历年间的放生桥是一座五孔联拱石桥。桥取“放生积德从善”之意。相传桥旁慈门寺的僧人性潮古时曾立下寺规，桥下只准放生鱼鳖，而不得撒网捕鱼。久而久之更多的善男信女来到桥边，拿一些买来的鱼、鳖放生到河里，希望保佑自己和家人平安、吉祥，放生桥的名字也因此得来。黄昏时分站在桥上西望，见红日悄然落下，火红的霞彩映射天际。口中不觉喃喃道出白朴的《天净沙·秋》“孤村落日残霞，轻烟老树寒鸦，一点飞鸿影下。青山绿水，白草红叶黄花。”微风轻拂水面，渔家泛舟而过，黄昏的小镇犹如仙境般让人流连忘返……

小镇园林也是别具一格的，虽不及苏州园林的来的精美，但却以小雅别致闻名。位于镇北的课植园就是小镇园林建筑的代表之作。题名“课植”意为“课读之余，不忘耕植”。因园主姓马，故当地人又称为“马家花园”。亭台楼榭、假山水池、石碑长廊、古树名木，在这里应有尽有。据说园主为造这



座园林，曾游遍江南园林，凡每见一处胜景，决不放过，必命人着意仿建，如上海豫园的荷花池、九曲桥；苏州狮子林中的倒挂狮子弯等等在园中都可觅到其踪影。集江南园林精华于一园的课植园，现模恢宏，风格各异，在园林中听鸟鸣百啭，闻花香肆意，见树木葱郁，亭台掩映，沉浸中仿佛看到园中昔日歌舞升平之象，楼阁中似有烛光摇曳，琴音绕梁而来……

出园沿石板路西去。邮局、药号、茶楼、酱园立于路侧。阿婆不停的包着糯米粽，阿公则在旁一边搅拌锅中的扎肉，一边凝神的听着身后茶楼中传出的昆曲。粽香、肉香、茶香飘满了巷弄，引得食客纷纷寻味而来。这时的巷弄又转瞬间填满了戏曲声、叫喊声、嬉笑声……这是一座宁静中带点喧嚣的小镇。朴实无华的村民、悠长深远的巷弄、昏暗的渔家灯火，让小镇仿佛成为了陶渊明笔下的桃花源。清晨日暮，岁月流转，身在其中，让人沉醉不知归路……



刘宇 FiaeCPEP

北京时代中联文化发展有限公司
副总经理

银腾财讯日历
投资就要看日历 提前布局好收益

银腾财讯日历

深入挖掘机构的专属资讯 } 抢先提供真正影响股价的信息
走在公共媒体消息的前面 }

产品说明

- 《银腾财讯日历》是一款面向大众投资者的资讯软件,软件以日历为核心,重点寻找未来的投资机会,同时软件针对深度研究报告进行全面提炼,展示出更具价值的核心观点。
- 这里没有海量的公开垃圾资讯,只有独具视角、深度筛选的最具价值的财讯内容,提供下一步精准的投资方向,供投资者快速扑捉机遇。
- 另外软件配有工作日志、软件与短信结合提醒等功能。使投资者有计划的合理安排投资,利用定时提醒,不错过每一次的投资机会。



服务电话：010-64400131

客服QQ:1323274024 客服MSN:shandan.wang@2049yt.com
地址：北京·东城区·京宝花园N1101

会计专业人士卡拉OK庆新年派对

召集人：

魏□女士AiaeCPA/AiaeCFS

iaeCPA专业会08级学员理事会秘书长

上海市小耘律师事务所北京分所

律师

李楠女士AiaeCTA/AiaeCPA

iaeCTA专业会08级学员理事会秘书长

安永华明会计师事务所

程俊英女士 AiaeCFM

iaeCFM专业会09级学员理事会秘书长

北京凯基控股有限公司 会计

高临男女士AiaeCFTA

iaeCFTA专业会09级学员理事会秘书长

硕源美中国际咨询（北京）有限公司

运营总监

梁华女士AiaeCFTA

iaeCFTA专业会08级学员理事会秘书长

新春将至，辛苦了一年的职场精英和学员们再也按捺不住激情和喜悦，2010年1月30日，在学员理事会秘书长的召集下，会计领域的几个专业会的精英们齐聚金库豪华VIP包房，用歌声共同庆祝2010年的到来。活动由高临男女士和魏旻女士主持。

到场的22名会员一一做了自我介绍和精彩的新年祝福。参与本次活动的有会计师事务所、国资委、广电总局、教育网络、航空公司、金融和咨询等机构的专业人士。大家一改职场上沉稳成熟的风格，展现出职场和课堂之外的生活形象，纷纷展现才艺，向大家致以新春的问候。

活动最精彩的部分，莫过于游戏环节，“击鼓传花”。那动人的旋律嘎然而止，小布老虎传到谁手上都要邀请异性会员共同为大家演唱情歌，当然礼物同时也归属幸运之手。空气顿时紧张起来，大家热切期待，且看花落谁家。最先被“抓到”的是董非女士（AiaeCSM/AiaeCFA），她落落大方地邀请王磊先生（AiaeCFM）给大家演唱了一首泰坦尼克的主题曲“My Heart Will Go On”，悠扬的乐曲使大家置身于另一个浪漫世界。李楠女士（AiaeCTA/AiaeCPA）为了争夺迪斯尼正版小熊的归属还特别邀请戴华先生（AiaeCPA/AiaeCFM）共同合唱了一首《甜蜜蜜》。

“七拼八凑、舞动新年”游戏更加吸引大家的眼球，拼凑环节的紧张合作和输掉比赛的小组的搞笑版舞蹈，让大家捧腹大笑，欢歌笑语在包间回荡，大家用特别的方式祝福着新年的到来。

最后抽奖环节，奖品纷呈，国际教育学会（iae）会员和合作机构赞助的精美台历、美容卡、瑜伽卡以及国际教育学会（iae）效率手册让大家欣喜不已，收获着来自四面八方的祝福和国际教育学会（iae）对会员的关怀。

祝愿国际教育学会（iae）所有的学员和会员新年快乐、虎年吉祥、万事如意！在新的一年里，事业、学业双丰收！



参加人员合影



激动人心的“传虎”时刻



程俊英女士（AiaeCFM）带领队员跳搞笑版舞蹈

The 8th OVAL International Business Contest for Students



About OVAL

OVAL是由中日韩三国大学生共同组织的非营利性学生活动——主要包括中日韩三国组委会，中日韩大学生商业创意大赛以及其他相关交流活动。三国组委会（OVAL CHINA, OVAL JAPAN, OVAL KOREA）轮流主办由三国学生共同参与的商业大赛——中日韩大学生商业创意大赛（中文）/学生のための国際ビジネスコンテスト（日语）/한중일 대학생 비즈니스 대회（韩语）/ OVAL International Business Contest for Students（英文）。

OVAL旨在通过商业创意大赛等方式为三国的学生精英提供一个相互沟通、交流、理解的平台，培养对他国文化更深的理解力。使选手在比赛过程中学会尊重与信赖，并通过比赛磨练、提高跨文化协作能力，从而获得国际化视野，最终为亚洲的共同发展与繁荣提供具有亚细亚意识的领袖人才。



OVAL China Committe

OVAL 中国组委会由联合国教科文组织、日韩驻华大使馆、韩国文化院官方支持，其成员来自北京大学、清华大学、中国人民大学、北京外国语大学、对外经济与贸易大学和北京师范大学。我们以“为优秀人才创造机会”为己任，负责OVAL 大赛中国区的宣传、选拔和决赛的组织与筹办。



2010 Contest

OVAL 中日韩大学生商业创意大赛已连续举行了七届。2010 年 8 月的总决赛将在中国北京举行。届时，经过层层选拔的中日韩三国精英大学生将在北京以混合编制的中日韩三人小组形式在七天时间内制作出一份完整的商业创意方案，在紧张激烈的角逐中收获最难忘的经历。

为办好高质量高水平的大赛，我们诚挚地邀您参与。有了您在人员、声望及物资上的支持，大赛企划运营将更加充实，专业性进一步提高，从而使更多的优秀大学生得到锻炼，实现OVAL的远大理想！

4月上旬	六校巡回宣讲会开始，招募选手
4月中旬	相关专业人士针对初赛的精彩培训讲座
5月上旬	中国区初赛，30组共90名选手晋级
5月中旬	中国区复赛，30名选手晋级；决赛培训
8月中旬	OVAL Beijing 2010 总决赛

赞助商



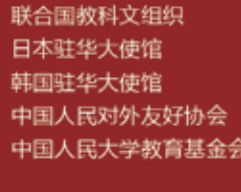
网络媒体支持



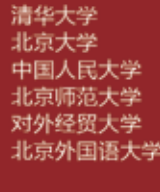
合作单位



后援机构



合作社团



经管学院学生科协(SAST)
商业领袖学生全(SLN)
国际发展交流中心(IDEA)
学生国际交流协会(SAIN)
大学生职业规划协会(ACD)
商业金融协会(CFA)

联系我们: ovalfundraising@gmail.com

官方网站: www.ovalchina.org
2010年大赛网站: www.ovalbeijing2010.com

中日韩大学生商业创意大赛 第八届

IAE观片交流会

2009年12月13日下午五点，中央财经大学主教14层商学院会议室，我们迎来了期盼已久的“魅力冬日798之旅”——IAE与雅奇人像外拍的后续活动——观片交流会。

本次活动主题为：魅力冬日798之旅——IAE观片交流会。参加活动人员有：赵爱娣（活动召集人）、魏旻、马新华、王过、刘晶岩（雅奇总经理）、傅潇瑶（雅奇现场观片指导）、刘之宁老师、王芬老师、刘洋老师。本次活动CPD学分：4学分。

五点整，学员签到完毕，观片交流会正式开始。做为本次外拍活动的摄影指导——傅潇瑶，首先为大家讲解了人像外拍的实用技巧。



和谐



牧童唱晚



布尔津之夕



渔歌

这个冬日不太冷

—记“魅力冬日798之旅”人像外拍活动

2009年11月28日下午两点，就在充满无限想象和创意的798艺术区，我们迎来了IAE摄影俱乐部人像外拍活动。本次活动由IAE摄影俱乐部与雅奇共同举办，雅奇特聘请专业化妆师杨帆和现场拍摄指导傅潇瑶，活动主题为：魅力冬日798之旅——IAE与雅奇人像外拍活动。参加人员有：赵爱娣（活动召集人、模特）、刘婧（推荐儿子胡永康为模特）、魏旻（模特）、鞠海宁、马新华、梁晓斌、王过、刘莉烨、左玉琴(模特)、何晓东、倪莉、王芬老师。本次活动CPD学分：3学分。

到达集合地点后，学员们有秩序地签到，雅奇为每名参加活动的学员准备了《国家地理风光摄影》一书。下午两点半，所有学员带上自己的“利器”整装待发。

虽然这天的气温很低，但是大家对外拍活动的热情丝毫未减。在这个充满创意和个性的艺术区内，学员们尽情地释放着快门，尽情地捕捉每一个精彩的瞬间。靓丽时尚模特的婀娜身姿与艺术区内的个性建筑交相呼应，珠联璧合，一场摄影的饕餮盛宴正在激情上演！

沁园春

文／戴华（AiCPA）

献给中央财经大学管理研究中心和国际教育学会辛勤工作的老师和同学们。特作小诗一首，以表达我最崇高的敬意和问候！

沁园春

——新年颂

财经风云，
纵横捭阖，
战略领先。
汇八方英才，
时代雄姿；
知识人脉，
组织策划；
求真务实，
科学发展，
营造教育新气象。
汇蓝图，
创全新理念，
蓄势待发。

业绩节节看涨，
创伟业美名四海扬。
树中财新风，
同心同德。
与时俱进，
奋发向上，
行业楷模，
远见卓识，
热情服务声誉高。
迎难上，
纳时代精英，
再谱新章。

戴华 AiaeCEM

国家广电总局

会计主管

CIO高峰论坛之旅

文／李玺（AiaeCEM）

这次能有幸参加IBM组织的CIO高峰论坛，由衷的开心，收获颇丰。这次经历，对于我来说，好比电影《阿甘正传》中的福瑞斯·甘，不懂航海，不懂捕鱼，但勇敢的走进了大海和海啸中，最后成为了最大的“收获者”，收获着属于福瑞斯·甘自己的快乐、梦想、人生。我不知道这样比喻恰不恰当，但我还是喜欢将自己这次参加IBM CIO高峰论坛的经历比作一次“快乐的旅行”！

这次“旅行”之前，我碰到了一点小困难，IBM公司大中华区顾问经理给我打电话询问我的公司和职位，我坦然相对的讲给了他，但在他准备委婉地谢绝我之前，我表达了我积极的兴趣态度：“华先生，我了解您这次的论坛针对的对象，坦然的讲，我不是CIO，但我觉得自己对这次论坛是非常有兴趣的，我想借此就会呢，去吸收一些跟我所处行业相关联系紧密的IT行业的新观点新理念，我想无论对我自身还是对我所处的企业都是有帮助的，您说对吗？”我向IBM表达了我最真诚的兴趣和态度，最后真的感化了这位IBM公司大中华区顾问经理，受到了他的欢迎。应该说，我为我的这次“旅行”赢得了一个美好的开始，心里分外的喜悦……并且我始终坚持着自己：学习——沟通交流——吸收——应用，帮助自己在今后的工作学习中成长。

这次“航海旅行”的收获真是不少，IBM公司在09年进行了一次开创性的全球调查，与78个国家/2500多位CIO进行了面谈，他们来自19个行业中各种规模的组织，通过这些访谈，使我们了解到，CIO在企业中充当的角色的重大变革迫在眉睫，变革将涉及业务模式、预算和宏观经济因素，以及其他诸多环节。

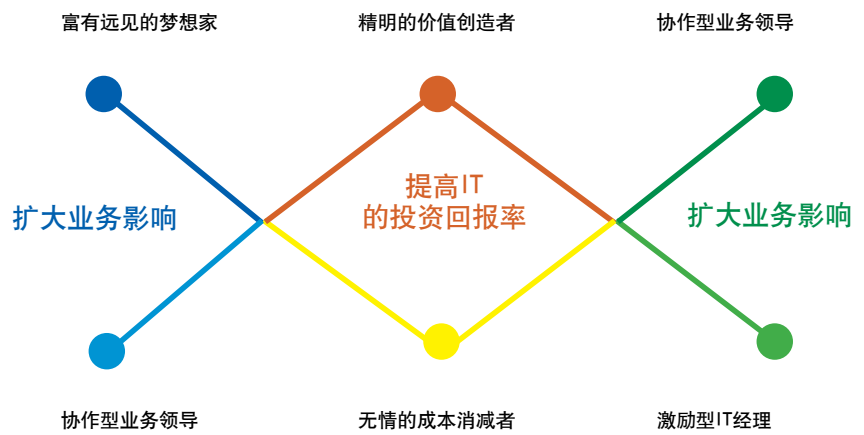
IBM通过对这次全球调查收集的信息展开分析后，发现CIO们在制定战略和解决业务问题方面日趋活跃，主要体现在三个领域：落实真正的创新，提高



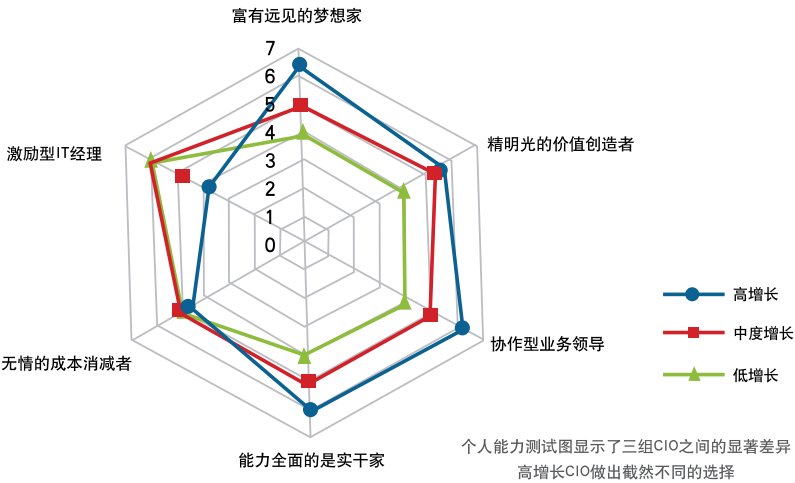
IT的投资回报率以及扩大业务影响。除此之外，调查还显示，当今的CIO在刺激创新活动上所投入的时间比例达到了惊人的55%，这些活动包括执行创新计划，实施新技术和管理非技术业务问题，其余的45%的时间用于处理重要的传统CIO任务——管理持续的技术环境，这包括缩减IT成本、降低企业风

险及利用自动化降低企业其他方面的成本。并且，这次调查显示了CIO们的普遍心声：如何才能在不影响现有服务的前提下引入新服务？如何才能在改善服务的同时缩减成本？如何在影响业务战略和提供一流IT支持之间达到平衡？

为此，IBM做出了CIO时代新声的模型，如下图所示



IBM将新时代CIO的角色分配成三对，六种角色。在落实真正的创新方面，富有远见的梦想家要求CIO是战略团队的活跃分子，能够制定可增强竞争力的计划，能管理全面的实干家要求CIO应时刻做好准备，随时进行创新，并且对沟通改进方法确定优先级；在提高IT的投资回报率方面，精明的价值创造者要求CIO是高水平的客户倡导者，并通过真正了解客户需求来创造价值，无情的成本削减者要求CIO是永久的开支节省专家，通过不同的基础架构和流程降低成本；在扩大业务影响方面，协作型业务领导要求CIO是其他高管真正的合作伙伴，与同事合作建立更好的业务模式，激励型IT经理要求CIO是一流的IT专家，提高IT专业技术提取和维护关键业务数据。如下图所示：



标注：每个CIO角色的得分都基于一组不同问题的回答，每个角色的平均总得分归入三个绩效类别高增长、中度增长和低增长）。可能的范围是0到10，实际分数为3到7。

以上的测试图为CIO提供了更结构化的方法，以确定他们需要加强的角色，这三组CIO分别来自PBT高增长、中度增长和低增长的组织。首先，低增长组织的CIO注重IT经理角色，同事显

示对这一角色的过度关注导致对其他五种角色的关注大打折扣；中度增长组织的CIO个人能管理测试图显示，此类CIO对所有角色的关注度相对较低，但平衡性较好。高增长组织的CIO也采用该了角色均衡的方法，但这组CIO相对减弱了对IT经理角色的关注，结果，这使得高增长CIO的个人能力测试图特点鲜明，对梦想家、业务领导和实干家这三种角色的关注度都达到峰值。这些峰值也分别说明高增长CIO非常重视促进创新变革、与组织的同事协作以及将创新付诸实践。这些数据都清晰的表明了当今企业中的CIO身上肩负的使命如此之艰巨。

IBM公司给我们带来的对新时代的CIO的新角色和新变革的新视角，而此次“旅行”不缺乏交流和沟通，不缺乏

于整体行业的发展至关重要。同时，大连万达信息总监梁严也表示：CIO的使命应该是从服务运营、经营创新和管控模式三方面突破，利用资源、技术去建设和运维，并建立健康的管控体系。

在谈CIO的角色时，大家就怎样衡量CIO角色的重要性方面进行了讨论。IBM公司的许方表示：IT贡献评估价值要与企业战略绩效管理挂钩。中邮普泰通信的姜作旭表示：IT不仅仅是提供功能，应该转移到怎样解决业务的问题上来。

在谈CIO的职责时，施耐德公司的李忠表示：今后CIO，既要懂得业务，又要懂IT，并且有较强的敏感度。马士基航运公司的Jorn Finnerup表示：CIO一定要实时考察ERP给企业带来的业务绩效的增长所起的作用。

这次“航海旅行”对于我来说也许很辛苦，但是快乐，是收获的快乐，是分享的快乐，是超越的快乐。希望我上面呈现的这些知识分享给大家，能给工作中的你们带去一些解决问题的思路。记得一句古诗这样说过：莫到今年春江尽，明年春色倍还人。这句话也希望和我有同样类似经历的人分享，我相信，只要在前进的道路上坚持着，就会有回报，也许回报并不全是金钱和物质上的。

最后，还是要感谢丁建霞老师给我的这次“航海旅行”的机会。



李玺 AiaeCEM
中国国际航空股份有限公司
飞行签派员

感想－搜狐职场

一言堂：管理之道－赢在领导

文／王芬

松下幸之助有句著名的管理名言：“当我管100人的时候，我在队伍的前面身先士卒；当我管1000人的时候，我在队伍的中间，我协调安排；当我管10000人的时候，我站在背后给大家鼓掌。”然而掌握管理之道的核心是什么呢？

2010年1月7日，搜狐职场一言堂邀请了北大纵横管理咨询集团创始人、首席专家王璞先生为大家来讲解管理之道——赢在领导力。王璞先生是中央财经大学和国际教育学会的MP校外导师，是国际教育学会特许企业总裁资深执业会员(FiaeCEO)。本期讲座由张文强先生主持。中央财经大学在职研究生、国际教育学会（iae）会员参加了本次讲座。

在本次讲座中，王璞先生为大家讲解了何为领导力，领导与管理的区别，什么是真正的领导力，如何修炼领导力，以及如何领导的八大要领。

王璞先生认为，领导力就是通过你自身的努力让大家、让更多的人、让越来越多的人凝聚在你身边，跟着你去实现一个越来越大的目标。怎么才能让大家自愿的追随你，去实现一个大的目标呢？这就是能力、就是领导力。接下来，他从几个方面说明了领导和管理的区别。王璞先生认为，越往高层走，领导力越重要。

王璞先生将真正的领导力归纳为：坦诚、包容、激情、正直、反思、远见、变革、坚毅。别小看这精简概括的十六个字，这是王璞先生至少十次以上给总裁、企业家讲课时调研得出的结论。相信在场的听众也会有“听君一席话，胜读十年书”的真实感受。

讲到自己如何领导北大纵横，王璞先生讲了八大要领：第一要达成愿景，第二要勇于授权，第三要授予辅导，第四引发参与，第五要关爱大家，第六要以身作则，第七要强化自豪，第八要建立机制。

王璞先生旁征博引、引经据典，并结合自己的实际领导经验阐释了“管理之道——赢在领导力”，讲座现场与大家充分互动，达到了较好的学习效果。



王芬 MiaeCFS
国际教育学会
会员部干事

感想－风险管理与应急管理

文／那玲

实务经验分享：风险管理的不同层面

在投资风险中，有战略层面与操作层面两个方面。

在投资风险管理中，从不考虑每笔投资都是赚钱的。战略层面已经考虑好了风险，决策者决定宏观层面，会考虑投资项目方向与企业发展战略及布局，通过投资组合、平衡，使总效益最大化、。

从操作方面来讲，风险应对是在决策制定后，在框架内进行具体的操作，是投资项目的合理权限管理、规范流程。

实务经验分享：风险管理和内部控制的关系

事件的流程图基本为：1) 制定营销战略及计划2) 项目调研3) 投标4) 报价，5) 合同管理6) 生产计划7) 项目运行管理8) 发货管理9) 发票及应收账款管理。

风险管理存在于各个阶段中。流程图并不能解决问题，我们要解决风险点查找就必须确定关注点。对于每个企业来说是要具体查看下自己企业注重哪个方面，并对此进行风险点控制。

对话：

(1) 如何评价风险管理

A：风险管理其实是很难评价的。但是可以从以下几方面可以看出优劣：

①谁参与了风险管理制定的过程，如果企业是找中介公司来制定规章，那这仅仅是局限于表面，并不会有什么效果。

②要看企业各阶层对风险管理的理解程度是否一致

③同时要考虑风险管理与企业整体规划的结合程度

(2) 如何看待人员次优化与风管的关系

A:首先是领导问题，风管受人影响的程度较大，同一套制度推广到大家很难。另外企业整体文化氛围不同，那么风管相应的适应性也不相同。除此我们还要在文化基础上考虑风管问题。



那玲 AiaeCFP
北京网元圣唐娱乐科技有限公司
财务总监

(3) 对于某企业以无形资产入股，站在评估者角度上，在技术和操控方面考虑，风险管理应该从哪里入手

A:如果从这家企业的未来经营生存来考虑那为时已晚。我们首先要有这方面的专业知识，要知道方可做。另外国情不同，在国外对于CA模型有着共性的标准，主要是加密及电子证技术，在国外普及率较低。但是国内是有自己独立背景，有着自己独特的操作标准，国家操纵力度大，在国内普及率较高。但由于本行业受到各种监管，因此风险较突出。

(4) 对于游戏项目立项过程中，由于游戏数据存在很大不可评价性，怎样进行风管

A:游戏行业的竞争性比较大，而且加上中国特色的游戏行业限制，要做到企业期望业绩其实很难。游戏行业在中国应注重收入模式，从以前玩游戏收费到游戏免费，改为装备收费，这是一种收入模式的改变，因此我们要确保收入的准确性。但是我们也要接受一定性的收入流失，比如由于技术风险方面的。另一方面我们要考虑的就是游戏内容与国家法律法规的冲突。

(5) 对于普华的风管自我评论

A:对于普华来说会受到各种诉讼的困扰，因此必须要吸收经验。对于合伙人来说，做了每个项目策划都必须向上级及公司里的法律顾问各传送一份，并且要将原稿封存。一家公司可能会有多套应急管理体制，每家公司都不希望使用风管机制。例如在四川大地震时，我们知道消息后首先是要确认下我没有没有人员在四川，人力资源部门启动应急机制，看看有多少团队在那里，要确保人员的安全。然后是措施跟进，比如是让人员继续驻扎还是撤离等。在应急启动后有个评估，这个评估主要是回顾事项，对于应急启动本身是不可评价的。

感想－并购的法律风险防范

文／刘贤娟（AiaeCCIA）

2010年3月6日，国际教育学会特许注册私募基金合伙人资深执业会员（FiaeCPEP）关景欣博士应邀做了主题为“并购的法律风险防范”的讲座，交流他在实际工作中的宝贵经验。中央财经大学在职研究生、国际教育学会（iae）会员参加了此次讲座。

关景欣先生作为2007、2008、2009连续三年获得中国资本市场最佳法律顾问荣誉称号（中国最佳创投法律顾问、中国优秀私募投资法律顾问、私募上市“最佳法律顾问”）的优秀律师，向参会的学员分享了他多年积累的宝贵经验，主要讲解了并购重组方面的法律知识和实际案例。

诺贝尔经济学奖获得者这样说：“世界500强企业没有一家不是通过并购重组成长起来的，没有一家是靠自身发展壮大起来的。”每次金融危机都会重新洗牌，企业如果能够学会在危机中找到机会，才能迅速发展壮大。关老师讲了很多生动的并购实例，如KKR公司、黑石公司等并购事件，细致地讲解了并购过程中应注意的问题，以及并购协议的主要内容等。讲述的内容专业而又全面，使学员对企业并购有了初步的了解。

之后的交流互动时间，参会的学员踊跃提问，积极与关老师进行交流，气氛十分活跃。

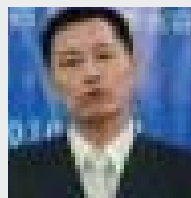
关老师幽默风趣的演讲风格，深入浅出地讲解方法，受到了学员和会员的一致好评。关老师讲座中提到的一句“拆东墙补西墙，墙墙漏风，墙墙不倒，是金融的最高境界。”更是被学员们奉为经典语录，赢得了满堂彩。



刘贤娟 AiaeCFP
中国石油天然气管道工程有限公司
商务经理

感想—跨国企业转让定价税务风险分析和评估

文/高爽 (AiaeCFP)



高爽 AiaeCFP
北京国铁天勤文化发展公司
编辑

2010年3月13日，国际教育学会特许注册税务师资深执业会员(FiaeCTA)、中央财经大学及国际教育学会MP校外导师、德勤华永会计师事务所有限公司北京分所 税务经理金佩泽先生应邀，在中财大厦三层报告厅，做了主题为“跨国企业转让定价税务风险分析和评估”的讲座，交流他在实际工作中的宝贵经验。在职研究生、MPAcc学员、MBA学

生、中财在校生以及IAE会员参加了此次讲座。金佩泽导师就“跨国企业转让定价税务风险分析和评估”这一问题展开了别开生面的演讲，本次讲座主要向学员介绍当前转让定价实践和立法的情况，其主要内容包括：转让定价的概念，转让定价对企业影响的问题，中国转让定价调查的新趋势，企业应立刻采取的措施以及节税的机会讨论。本次讲座能让学员对转让定价执业情况和要求技能有所了解，并通过技术分析和案例的讨论，拓宽学员对于高级税务管理领域的理解。金佩泽老师的演讲深入浅出，案例剖析精辟。讲座期间还与参加人员精彩互动，解答了学员们的诸多疑问，受到大家一致好评。

2009年11月—2010年3月活动回顾

- 2009-11-20 后经济危机下的企业并购 李颖—CIMA中国区总裁
- 2009-11-28 财务总监在企业管理中的角色 付军华—联想Idea产品集团CFO
- 2009-12-11 第二届管理会计国际论坛暨“中国最佳管理会计实践奖”颁奖典礼 陆晓平—《新理财》杂志社社长兼总编
- 2009-12-12 中西方战略思维 马瑞民—北大纵横合伙人
- 2009-12-26 如何在资本市场发行上市 陈静—普华永道 合伙人
- 2010-1-16 应急处理及风险管理 季瑞华—普华永道 合伙人
- 2010-1-27 北京电视台《成长在北京》之绿色行动计划节目录制活动系列
- 2010-3-6 并购的法律风险防范 关景欣—中华全国律师协会经济专业委员会秘书长
- 2010-3-7 深圳MP导师聘任典礼活动
- 2010-3-13 跨国企业转让定价税务风险分析和评估 金佩泽—德勤华永会计师事务所有限公司北京分所 税务经理
- 2010-3-27 销售管理 罗国兴—IBM中国区保险业总经理

成长在北京 融资对接会

Grow up in Beijing
A live platform on TV for SME financing

在这个平台上，企业和创业者可以了解：

什么样的融资方式适合我？

如何获得投资人或投资机构的青睐？

在这个平台上，投资机构可以获得：

有投资潜力的优质项目

融通天下 创投共赢

栏目介绍

《成长在北京》栏目由北京电视台、北京市发改委、北京市科委联合制作，是一档致力于中小企业成长的财经管理类栏目，也是北京地区唯一一档专门针对中小企业和中小企业家的栏目。

成长在北京——融资对接会，为企业、创业者、投资机构搭建一个融资零距离的服务平台。

报名办法

咨询热线: 8610-67729436
北京发展网: www.beijingfazhan.com



2010年国际教育学会研讨会目录(北京地区)

2010年度研讨会 活动地点：中国 北京 召集人：国际教育学会 会员部 联系电话：010-62280709 62280567 62280559 传真：010-62289942 预定活动请登陆学会网站： www.iaeworld.org 索取本活动表格请发邮件至：service@iaeworld.org CPD学分：3		
时间 DATE/TIME	会议主题 DISCUSSION SUBJECT	主讲人 SPEAKER
星期六 2010-03-06 17:30 21:00	并购的法律风险防范 世界500强企业无一例外都是通过并购重组发展起来的，中国企业要想发展，必须走并购重组的道路，中国并购重组目前现状极不规范，需要更多有识之士参与这一领域。	关景欣博士 国际教育学会特许注册私募基金合伙人资深执业会员(FiaeCPEP) 中华全国律师协会 经济委员会秘书长
星期六 2010-03-13 17:30 21:00	跨国企业转让定价税务风险分析和评估 介绍当前转让定价实践和立法的情况，让学员对转让定价执业情况和要求技能有所了解，并通过技术分析和案例的讨论，拓宽学员对于高级税务管理领域的理解。	金佩泽老师 国际教育学会特许注册税务师资深执业会员 (FiaeCTA) 德勤北京办公室 转让定价服务组经理
星期六 2010-03-20 17:30 21:00	企业价值管理 内容要点：以价值为导向的企业发展战略;1.价值发现2.价值创造3.价值评价4.价值分配	赵家俊老师 国际教育学会特许财务管理师资深执业会员 (FiaeCFM) 正略钧策合伙人
星期六 2010-03-27 17:30 21:00	销售管理 销售管理工作是市场营销战略计划中的一个组成部分，其工作重点和管理流程是如何进行的呢？如何控制销售管理活动，进行有效的业绩评估，才能够保证市场营销的工作，是每一位市场营销管理者关注的重点。	罗国兴老师 国际教育学会特许市场营销策划师资深执业会员(FiaeCSM) IBM中国区保险业 总经理
星期六 2010-04-10 17:30 21:00	振兴企业的中国精神 近现代企业在利润的追逐中渐渐缺失，代之以「贪婪」、「欺诈」、「骄奢」、「盲从」、「无信」。是故2008年的金融危机实质即是道德危机。解决企业危机的根本方法唯有重视道德教育，回归人性本善，重振中国精神。中国精神可以概括为「仁、义、礼、智、信」五常德。国以人为本，人以德为本，而孝为德之本，百善孝为先。	钟茂森博士 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 澳洲净宗学院副院长、前昆士 大 教授、中山大学岭南学院、台湾成功大学的兼职教授、美国加州州立大学研究员
星期六 2010-04-17 17:30 21:00	销售管理 主要培训课程包括：《战略管理》、《营销战略规划》、《战略渠道管理》、《深度分销》、《ZARA商业模式》、《消费品企业零售技术》等。曾为北京大学、北京交通大学、中央财经大学等多所高校的MBA进行主题演讲。	刘宏伟老师 国际教育学会特许市场营销策划师资深执业会员(FiaeCSM) 北大纵横管理咨询集团 资深合伙人
星期六 2010-04-24 17:30 21:00	有关服务的“十大盲点” 西方发达国家在上个世纪八十年代就已经率先步入了服务经济时代，而我们却至今仍在门外徘徊，是什么阻碍了中国经济的健康发展？是传统的观念！是落后的意识！	刘欣晨老师 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 北京索尔维斯企业管理咨询中心 总经理

时间 DATE/TIME	会议主题 DISCUSSION SUBJECT	主讲人 SPEAKER
星期六 2010-05-08 17:30-21:00	我国创业板市场的现状与发展 创业板在深圳正式开板意味着面向成长型和高科技企业的“中国式纳斯达克”正式开启，我国多层次资本市场建设迈上新台阶。	孙培源老师 国际教育学会特许注册金融分析师资深执业会员 (FiaeCFA) 中国证券监督管理委员会创业板发行监管部
星期六 2010-05-15 17:30 21:00	新技术与企业战略成本管控 讲授3G时代，物联网、云计算等新技术手段如何对集团型企业战略成本管控制的新影响。以诺基亚和中通服两大上市公司的典型案例，解释说明成本管控制的时间、空间、管理层级三纬观念。	杨军老师 国际教育学会特许注册风险管理师资深执业会员 (FiaeCRM) 中国通信服务股份公司 运营监控处副处长(主持工作)
星期六 2010-05-22 17:30 21:00	劳动关系与劳动争议案件处理 曾为多家企业单位进行指导和培训，结合企业经营特点提供有针对性的指导，帮助企业规范劳动关系，提高管理水平，解决劳动关系管理中的疑难问题，有效防范风险。	裴丽红老师 国际教育学会特许人力资源管理师资深执业会员 (FiaeCHR) 海淀区人力资源和社会保障局 劳动关系科科长
星期六 2010-05-29 17:30 21:00	商业模式的创新与控制 一个企业发展不大是因为商业模式没有找到最佳点，一个企业失败是因为控制不到位，如何使企业快速发展又不失去控制，“商业模式创新与控制”将带给您全新的答案。	艾学蛟老师 国际教育学会特许企业管理师资深执业会员 (FiaeCEM) 北京大学危机管理课题组组长
星期六 2010-06-05 17:30 21:00	创业投融资常见问题 我国创业投资业的发展，已经有十几年历史了，但在创业投资的法律、政策条件、政府支持的意识和行为模式以及创业投资机构本身的投融资实践等方面，还仅仅处在起步阶段。	陈立辉老师 国际教育学会特许注册私募基金合伙人资深执业会员(FiaeCPEP) 合众资本 主管合伙人
星期六 2010-06-12 17:30 21:00	内部控制在中国的实践 企业内控是一个世界性的管理问题，西方国家领引企业内控。30年来中式内控发展很快，不同的角色品位内控的角度不同，企业内控并非万能，我们如何该建设合理、有效的内控？	苏中一博士 国际教育学会特许注册会计师/特许金融分析师/特许注册风险管理师(FiaeCPA/FiaeCFA/FiaeCRM) 中审亚太会计师事务所 总咨询师、管理咨询部主任
星期六 2010-06-19 17:30 21:00	如何维护自我养老保险 组织参与多家企业的人力资源、企业文化咨询项目，为多家政府、企业客户等提供人力资源培训服务，在企业营销、人力资源管理等方面有丰富经验。	张峰老师 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 北大纵横管理咨询集团 执行董事
星期六 2010-06-26 17:30 21:00	如何把自己培养成企业需要的有用人才 根据朱先生二十多年的工作实际，结合自己的思考，对企业需要什么样的财会管理人才作一介绍，其主要目的是，想通过这一讲座，使许多同学能有一个认识，仅仅学习一些基本的财会知识是远远不够的，还必须培养自己的学习能力，培养自己的运用知识的能力，培养自己的组织活动能力，培养自己的团结协作能力，这样走上工作岗位，不但能很快适应工作要求，还会很快取得进步，自己的人生规划和愿景，有着一定的帮助作用。	朱以明老师 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 厦门夏新电子股份有限公司 董事长

时间 DATE/TIME	会议主题 DISCUSSION SUBJECT	主讲人 SPEAKER
星期六 2010-07-03 17:30 21:00	风险投资与企业发展 资本好比是根链条，连接起企业与风投的两端。链条扣得紧或是松，全凭两端的发力。对于企业而言，希望尽快地抓住资本帮助自己茁壮成长；而风投那端则也在审时度势，找寻与它最为“合拍”的项目。	刘纲老师 国际教育学会特许注册私募基金合伙人资深执 业会员(FiaeCPEP) 深圳市创新投资集团有限公司
星期六 2010-07-10 17:30 21:00	经济危机及企业的应对策略 随着经济全球化的进一步加深，中国经济同世界经济融为一体的趋势进一步增强。突如其来的美国金融危机必然对中国经济产生重大影响，企业在未来的发展中应如何应对成为一个热点话题。	杜立刚老师 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCFO) 吉利集团 海外财务部部长
星期六 2010-07-17 17:30 21:00	时间管理 在组织设计、流程再造、人力资源体系设计、集团管控、企业文化等方面积累了丰富的丰富咨询经验。	雷春昭老师 国际教育学会特许人力资源管理师资深执业会 员(FiaeCHR) 北大纵横管理咨询集团 合伙人
星期六 2010-07-24 17:30-21:00	EVA(经济增加值)考核与企业管理理念变革 国务院国资委决定从2010年开始，在中央企业全面推行经济增加值考核。这标志着中央企业负责人经营业绩考核工作即将进入以价值管理为主的新阶段，为尽快适应这一新变化，发挥EVA考核对企业的指导引导作用，中央企业必须及时转变观念，树立经济增加值理念。将价值管理融入管理经营的全过程。	翟日成老师 国际教育学会特许财务总监资深执业会员 (FiaeCFO) 神华集团总公司 财务部总经理
星期六 2010-07-31 17:30 21:00	上风电如何为中国能源结构添加能源供应安全和多样性 中国海上风能资源相当可观。据中国可再生能源行业协会的研究报告估计，中国潜在的海上风能总量达750 GW。随着全球常规陆上风能的发展，土地和土地占用问题不断显现，海上风能将是大型风能项目的主要发展方向。	耿波老师 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 丹麦维斯塔斯公司海上风电 总经理
星期六 2010-08-07 17:30 21:00	企业创业经验分享 按照惯性思维，蒙牛营销副总裁，应该是个作风凌厉的女强人，但赵远花并不是这样。乍看之下，她比一般女人还要温柔。从炼硅厂的一名专业工程师到中国最大乳品企业的营销副总裁，她做出了许多男人未必能做得到的事情。10年的乳品营销经历，赵远花战功赫赫……	赵远花老师 国际教育学会特许市场营销策划师资深执业会 员(FiaeCSM) 蒙牛股份有限公司 副总裁
星期六 2010-08-14 17:30 21:00	集团公司财务管理 如何更好地加强对控股子公司的财务管控？主要手段和方法是什么？管理理念是什么？	陈广垒博士 国际教育学会特许财务总监资深执业会员 (FiaeCFO) 中国黄金股份有限公司 财务总监
星期六 2010-08-21 17:30 21:00	企业职业生涯规划 马瑞民先生，出版了《新编战略管理咨询实务》一书，曾在国家一级期刊及社会知名刊物，如《中外管理》、《中国软科学》、《中外管理导报》、《中国保险》、《南风窗》、《IT经理世界》、《人民日报市场报》、《人民政协报》、《中国信息报》、《中国非公经济论坛论文集》上发表数篇文章。	马瑞民老师 国际教育学会特许企业管理师资深执业会员 (FiaeCEM) 北大纵横管理咨询公司合伙人、技术委主任

时间 DATE/TIME	会议主题 DISCUSSION SUBJECT	主讲人 SPEAKER
星期六 2010-08-21 17:30 21:00	财务流程有效性 黄粤女士在流程改造、财务分析、风险管理、收入确保、渠道盈利分析和商业案例审阅方面有超过14年的行业经验。加入普华永道之前，曾任职于美国AT&T无线通信公司总部任运营分析经理。	黄粤老师 国际教育学会特许注册会计师资深执业会员 (FiaeCPA) 普华永道 北京绩效咨询部合伙人
星期六 2010-08-28 17:30 21:00	酒店管理的变革 酒店业在中国的快速发展已有二十多年的历史，职业经理人在酒店的导入使得酒店业的发展全面展开，要使我国酒店业真正成为繁荣经济的一支重要力量，就必须要提高市场竞争力，就走酒店集团化经营之路，就必须积极探索借鉴国外酒店业成功经验，探索适合的酒店经营管理模式。	姚积伶老师 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 北京长安俱乐部 副总经理
星期六 2010-09-04 17:30 21:00	企业创业经验分享 曾帮助北大伊犁集团、清华兴业投资有限公司成功获得数千万元风险投资。19岁时便成为当时北京市最年轻的大学教师，曾执教中国人民大学等多家著名学府，有二十多年的商业实战经验和大学教学经验。	刘辉老师 国际教育学会特许注册私募基金合伙人资深执 业会员(FiaeCPEP) 北京红日创业投资有限公司 总经理
星期六 2010-09-11 17:30 21:00	中国的住房按揭市场和担保公司在其中的作用与地位 主要介绍中国住房金融市场，尤其是按揭市场，介绍中国担保公司的现状，寻找业务切合点。	时今强老师 MBA 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 中易安房地产担保有限公司 执行董事 总裁
星期六 2010-09-25 17:30 21:00	中国企业改制重组、发行上市、公司并购中的若干问题 主要论述中国企业改制重组过程中的原则程序及应注意的问题、企业首次公开发行股票及上市的要求、标准及相关程序有关案例、上市公司收购的原则、方式及程序及相关案例。	于晓镭老师 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 中企港资本服务集团 董事长
星期六 2010-10-09 17:30 21:00	香港证券市场的发展历程 香港交易是中国自己的证券市场的一部分。但是与内地的两个交易所比较，香港又被列入一个境外的交易所。香港长期以来，就是内地的企业走向国际化，到国外去发展、融资这么一个桥梁和窗口。所以，香港有一个很长的服务于中国内地企业的历史。	任光明老师 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 香港交易所北京代表处 首席代表
星期六 2010-10-16 17:30 21:00	公允价值及其对财务报告的影响 不论是资产还是负债，公允价值无疑是表达公司经营信息和财务状况的最佳工具，然而财务会计报告中的历史成本计量原则直到现在还是基本会计原则之一。公允价值计量和披露从提出到应用，经历了很多曲折，对资本市场也曾经产生过巨大的影响，甚至成为金融危机的导火索。公允价值的信息到底是什么信息，其对财务报告和投资者决策有什么重要影响，以及公允价值将来如何加以运用，本次讲座我们将对此加以探讨。	汪迎春博士 国际教育学会特许财务总监资深执业会员 (FiaeCFO) 中国民航信息集团 中国民航信息网络股份有限公司 财务总监

国际教育学会和搜狐合作活动2010年度北京地区主题列表

时间 DATE/TIME	会议主题 DISCUSSION SUBJECT	主讲人 SPEAKER
星期六 2010-10-23 17:30 21:00	宏观经济对房地产的影响 从中国宏观经济发展的方面探讨房地产的发展。	张霖老师 国际教育学会特许财务总监资深执业会员 (FiaeCFO) 大连万达商业地产股份有限公司 副总裁
星期六 2010-10-30 17:30 21:00	文化创意产业的资本化兴起 截至2007年底，中国经营性文化产业机构已达27.2万家。文化产业日益成为市场经济条件下繁荣社会主义文化、满足人民群众精神文化需求的重要途径，文化产业对国民经济增长的贡献不断上升。	苏越老师 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 太湖晟晖文化投资有限公司 总裁
星期六 2010-10-30 17:30 21:00	企业在资本市场之估值基础 公司估值是投融资、交易的前提。一家投资机构将一笔资金注入企业，应该占有的权益首先取决于企业的价值。而一个成长中的企业值多少钱？这是一个非常专业、非常复杂的问题。	贾国城老师 国际教育学会特许注册私募基金合伙人资深执业会员(FiaeCPEP) 美国亿泰证券集团 投资银行部 董事 美国D & M 科技集团 首席财务顾问
星期六 2010-11-13 17:30 21:00	公司理财与企业投融资 在企业不同层次的风险中，日常经营上的失误，影响的是企业的效率和效益问题，而投融资对企业的影响经常是战略性的或系统性的。投资失误和融资不当对企业的影响有时是全局性的，失败也是灾难性的。	李连清博士 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 中国钢研科技集团公司 副总会计师 兼财务部主任
星期六 2010-11-27 17:30 21:00	集团管控发展的趋势和发展－集中、共享、协同 集团管控是指大型企业的总部或者管理高层，为了实现集团的战略目标，在集团发展壮大过程中，通过对下属企业或部门采用层级的管理控制、资源的协调分配、经营风险控制等策略和方式，使得集团组织架构和业务流程的达到最佳运作效率的管理体系。	胡海根老师 国际教育学会特许企业总裁资深执业会员 (FiaeCEO) 浪潮集团 副总裁
星期六 2010-12-11 17:30 21:00	理财的时代变革 对财富的理解到各层面理财的现状 & 发展的探讨。	陆晓平老师 国际教育学会特许财务管理师资深执业会员 (FiaeCFM) 财政部新理财杂志社 社长兼总编

时间 DATE/TIME	会议主题 DISCUSSION SUBJECT	主讲人 SPEAKER
2010月度	搜狐新视角经济学人月度论坛	待定
2010月度	搜狐新视角产业月度论坛	待定
2010年12月	搜狐经济学人年会	待定
2010	港股频道推广会	待定
2010	“金罗盘奖” 券商评选	待定
2010年季度	季度投资策略会	待定
2010	搜狐证券年会	待定
2010年季度	四季投资策略研讨会	待定
2010月度	基金月度投资策略专家系列访谈	待定
2010月度	金融行业热点话题研讨会	待定
2010年12月	2010搜狐金融理财网络盛典	待定
2010年月度	搜狐企业家论坛月度活动	待定
2010-11	搜狐企业家论坛年会	待定
2010-06	中国金融责任榜	待定
2010-08	搜狐2010创业投融资高峰论坛	待定
2010-09	中国营销管理领袖峰会	待定

注：

1. 国际教育学会为会员举行各类型的专业活动，邀请国内外知名的资深业内人士就一系列的热门专题担任主讲嘉宾。该专业活动包括研讨会、讲座、联谊会、拜访活动等等。2009年学会共举办了超过140项专业活动，参与人员总数超过10000名。为协助会员达到持续发展的要求，帮助学生加深对专业课程的理解，学会已获认可为CPD（专业可持续发展）的正式提供机构。
2. 会员组织或参加活动都会获得相应的CPD学分，通常按小时计算。CPD体系将增进会员专业知识和管理技能，提升全体会员的素质，使会员在强大竞争中保持独特优势。



美世公司是全球领先的咨询、外包和投资服务供应商。
美世帮助客户解决最复杂的福利和人力资本方面问题，
设计并帮助管理健康、退休和其他福利。

美世是全球最大的福利外包供应商，投资服务包括投资
咨询和多管理人投资管理。美世拥有超过18000名雇员，
分布于40多个国家。

该公司是Marsh & McLennan Companies, Inc的全资子公司，后者
已在纽约、芝加哥和伦敦的证券交易所上市，股票代码：MMC。

更多信息请访问：www.mercer.com 或 cn.mercer.com

(接上表)

联络我们：

我们非常重视您所提出的宝贵意见，将有助提升学会的专业素质，如有任何查询或建议，
请与学会联络：

推广及会员服务部：

联络电话：62280559

传真：

电子邮件：iae@iaeworld.org

地址：北京市海淀区学院南路39号中央财经大学财鑫宾馆101室

办公时间：星期一至五 上午八点三十分至下午五点三十分

以上活动为计划时间，具体时间以网上发布为准。注册会员按级别和权限参加活动。详情
请登陆学会网站注册咨询。活动的最终解释权归国际教育学会所有。

2010年国际教育学会研讨会目录(深圳地区)

• 2010-3-7	深圳MP导师聘任典礼	梁海虎
• 2010-3-28	如何拓展职业人脉	董一鸣
• 2010-4-17	中国特色的证券投资	彭晓波
	HR营销化的道与术	董一鸣
	房地产企业精细化五维管控模式	陈悬
	投资中的形而上学	王占峰
	性格决定命运	赵子风

雅趣结挚友 奇景共采撷



我们是：拥有12年摄影器材经营史的专业老店
我们有：完善的会员制度，丰富的会员活动
我们做：100%正品行货，国内外各大知名品牌
我们愿：做您身边的相机专家

您身边的
相机专家

雅奇网上商城：www.yqdc.com
雅奇会员店地址：北京市海淀区五棵松路40号
北京五棵松摄影器材城D1号
免费服务热线：400-650-8812
实体店咨询热线：010-88116485/88124532

北京雅奇摄影器材商城
Beijing YQDC Photographic Equipment Market

优惠信息

BULLETIN BOARD



陈苇 AiaeCPA
北京纤羽千寻美容美体中心 总经理

纤羽千寻会员店

[商家名称] 北京纤羽千寻美容美体中心
[地址] 北京朝阳区东三环建外SOHO西区11号楼606室
[电话] +86 (10) 5900-0042 / 13910500198
[网址] www.memlspa.com.cn

【商家简介】

北京纤羽千寻美容美体中心，是集减肥、美容、美体为一体的综合性女子休闲中心。我们以科技为本，以健康为原则，以美丽为标准，以顾客满意为宗旨。为都市女性提供一片宁静、安详和身心放松的私人空间。

【经营项目】

专业减肥：仪器为主，不扎针，不吃药，不节食，健康减肥。减肥期间米饭、肉类、蛋类等都可以吃，我们提倡营养瘦身。

减肥原理：采用被动运动的方法，用溶脂仪器减肥45分钟，相当于您慢跑15小时、举哑铃2000次、扭腰20000次。尤其针对久坐不动、腹部及下肢肥胖、产后肥胖、便秘等人群有特效。

效果及保障：签订减肥合同。3-5天减5-10斤，一个月减15-30斤。

美容美体：加盟国际知名品牌，引入芳香疗法、spa水疗等独特的美容美体护理方法，通过对女性身体健康全方位的呵护和调整，真正有效地解决都市女性的亚健康状态，改善肌肤状况，塑造女性和谐之美。

【优惠信息】

减肥疗程3980元

国际教育学会(iae)会员优惠价：2980元。

法国SUVIUS美容年卡3800元

国际教育学会(iae)会员优惠价2800元。

肩颈保养套盒1980元/10次

国际教育学会(iae)会员优惠价1280元/10次

冰电波拉皮疗程2800元/10次

国际教育学会(iae)会员优惠价1980元/10次

E光去色斑、脱毛以及店内其他项目

国际教育学会(iae)会员八折

感谢纤羽千寻会员店为国际教育学会(iae)赞助100张美容卡（价值共计31600元）！



调查问卷

尊敬的会员:您好!《iae会刊》,在各位的关怀与支持下,携手度过了精彩的2009年,迎来了崭新的2010年。为了会员自己的月刊能办得更能贴近会员,本刊特向会员进行问卷调查。请将您对刊物的意见和建议,按下表认真填写,寄发或通过电子邮件的形式传给我们,活动日期至2010年5月30日。问卷请注明您的个人情况与工作单位,寄至北京市海淀区学院南路39号中央财经大学财鑫宾馆101室。咨询电话:62280709。也可将答案通过电子邮箱投递给我们。

1、您希望通过会刊了解什么:

- A、IAE的日常工作动态
- B、最新热点资讯
- C、招聘求职等相关信息
- D、吃喝玩乐等优惠活动
- E、会员间的交流活动信息
- F、其他

2、您喜欢并认为对您有帮助的栏目是——

- A、导师点评
- B、职业发展
- C、谈商论道
- D、其他 _____

3、您对哪方面的内容比较感兴趣:

- A、文学艺术类
- B、经济管理类
- C、科学技术类
- D、休闲生活类
- E、其他

4、您希望会刊带来什么样的收获:

- A、对学习或工作有帮助
- B、了解国内外动态,增长个人阅历
- C、享受阅读乐趣
- D、其他

5、您认为《iae会刊》还需要加强哪些

方面的内容,如何改进?

6、您是否愿意参与内刊的相关工作:

- A、愿意
- B、不愿意
- C、想详细了解后再参与
- D、现在没时间

7、您希望给您的朋友订阅一本吗?

- A、愿意
- B、不愿意
- C、暂时不考虑

8、您的朋友的联系方式:

姓名:

电话:

邮箱:

地址:



官燕棧
IMPERIAL BIRD'S NEST

「一条龙」经营模式

「官燕棧」自设燕屋至印尼自设大型燕屋及燕窝棧的燕窝加工场,严格控制燕窝品质,绝对禁止以化学药品加工,即漂染以药水染色,确保燕窝优质、纯正、天然。

选料「比好,更好」

「官燕棧」选用最佳级的原料,采用最优质级的头期燕窝,从燕窝即是正每年第一次采摘的燕窝,即年十一至翌年一月,这正是燕窝的春天,雨水丰富,为物产佳之时,官燕棧有克扣食招,也是全年最佳时,每盏必须发足之时,所以燕窝品质特别上,更加最好,盏形特别大而厚实。

严格监控制度化

「官燕棧」自设生产厂,采用严格的监控制度,成为全亚洲首间荣获ISO22000及 HACCP认证的燕窝制造厂,生产过程绝无假货,有效保障消费者的健康及增强顾客对官燕棧产品及品牌的信心。

优质技术

除了「一条龙」经营模式外,「官燕棧」的成功还源于我们对燕窝的专业、经验以及技术的研发,我们研发出之「一口栈」,以「无糖真空」技术处理,为香港美食燕窝中,唯一可于罐樽处理的生产商,销量全球。



会员申请表

未提供文字



邮局各网点均可订阅

国内邮发代号: 1-146 全年定价: 248元

发行电话: (010) 64681879 64653668

广告热线: (010) 64681902 64681893

<http://www.cbt.com.cn>

地址: 北京市朝阳区东方东路8号

邮编: 100027