

厦门大学经济学院院长洪永森：

用“国际语言”讲好中国经济故事

摆脱资本依赖症

经济日报·中国经济网记者 薛志伟

郭存举

经济学人



洪永森，厦门大学经济学院院长，王亚南经济研究院的创院院长。2005年，洪永森受聘到厦门大学创办“王亚南经济研究院”。短短几年，小小的研究院已成为中国乃至亚太地区一个活跃、有

影响力的经济学研究机构。洪永森也成为拥有发展中国家科学院院士、中央组织部“千人计划”入选者、教育部“长江学者”讲座教授、美国康奈尔大学经济学终身教授等头衔的国际知名经济学家。

了“福特班”，成为了第二期学生，从此结缘经济学。

在上世纪80年代，作出这样的决定并不容易，这之间的跨度很大，要付出的努力也可想而知。

结束了人大学一年的培训，洪永森回到厦门大学经济系，捧起了政治经济学的专著潜心钻研。1988年，厦门大学政治经济学专业硕士毕业后，洪永森继续赴美深造。

到了美国加州大学圣地亚哥分校以后，洪永森发现该校最强势的学科不是货币经济学，是他之前从未听说过的计量经济学，而该校也是当时在全世界享有盛誉的少数几个计量经济学的“学术高地”。

两年经济学专业博士基础课程学习结束之后，洪永森决定从事计量经济学研究。

世上无难事，只要肯攀登。零基础起点并没有难住他，反而成为他更加勤奋的动力。

出人意料的是，物理背景出身的洪永森，借鉴物理学的分析方法，竟为他从事计量经济学的研究提供了巨大帮助。他首次提出的广义谱函数分析方法，可用于分析各种形式的非线性时间序列，这个方法是对物理学频谱分析的一个创新。

为师者，教人求真

进入21世纪以来，在经济全球化浪潮的推动下，中国经济学的教育与研究如何国际化并与本土化相结合、如何打造“中国特色、世界一流”经济学科，成为国内学界探讨的热门话题。

2005年，厦门大学计划成立一个与国际接轨的现代经济学研究中心。身为厦门大学校方的洪永森成为校方看重的不二“掌门人”人选。经过慎重考虑，洪永森决定接受母校邀请，筹建王亚南经济研究院。

当时，关于研究院的命名，有过各种不同的提议。洪永森希望这个研究院在全国能充分体现厦大特色，“王亚南”无疑是最有特色的“元素”。王亚南是中国现代著名经济学家、教育家，曾与郭大力合译了《资本论》，创立了具有鲜明特色的“厦大经济学派”。“以他命名，别人一听就能想起厦门大学经济学的辉煌历史。同时，我也希望我们能够学习王亚南先生的治学理念和科学精神。”洪永森说。

怀着“要建设一个国内最好的经济学研究机构”的目标，洪永森在研究院的小天地里大展拳脚。他立足厦大

大学与中国经济学教育和研究现实，以“国际化”为主线，从师资队伍、课程体系、人才培养质量等关键方面入手，创制度、立规矩，让研究院从一开始便从头到脚充盈着“创新”因子。在洪永森和同事们的用心经营管理下，短短几年，研究院开始在“圈内”声名鹊起。

2010年，洪永森被学校任命兼任厦门大学经济学院院长。从此，他肩上的担子更重了，开始了“双院”院长更为忙碌的工作。面对一个走过近30年历程的大院，洪永森的经济学院院长之路，从一系列建新章立新制开始。

“第一刀”便对准了教学。一上任，洪永森花了两个多月的时间深入各系、所和中心，大走访、大摸底，了解经济学院教学现状及存在的问题。3个月后，《经济学院教学管理条例》(以下简称《条例》)“出炉”。这本改了十几稿、近百页的绿皮小册子对该院学生管理、考试管理、任课教师教学管理等涉及教学的14个方面作出了详细而具体的规定。

在研究生课程体系上，学院在原来课程基础上，将原来一学期修完的“三高”增加到两学期修完，同时增加数理经济学、金融经济学共八门课(学生戏称“八高”)。学业负担陡然加重，这让不少学生产生了意见。“然而，一段时间后的实践表明，这些经济学基础课程大幅提高了学生的水平。”学生们开始渐渐理解学院的“良苦用心”。

不仅在大事上“计较”，洪永森还常在一些“小事”上“较真”。他注意到，不少学生毕业找工作时缺乏契约精神，与一个单位签署三方协议之后，继续寻找更好的工作，等找到更好的单位，又以各种理由抛弃原来的单位。“这其实是诚信缺失的表现。”洪永森说。

为此，学院出台了找工作不能随意违约的制度，即学生只要跟一家单位签署三方就业协议，一段时间内便不能再找其他下家。几年过去，现在厦门大学经济学科的学生在就业市场上已经初步树立了“诚信”的金字招牌，更被用人单位青睐。这个做法后来被推广到全校。

在洪永森内心，他希望从厦门大学经济学院和王亚南经济研究院走出去的学生，不仅有着一流的学术素养，也具有诚信、守时、尊重他人等一流品格。

创新者，家国情怀

从1980年厦门经济特区设立，到成为国家“一带一路”倡议的新起点，厦门始终站在中国改革开放的前沿，成为中国对外开放的一大窗口。

为了让厦大经济学教育与国际接

轨，在学校有关领导与部门支持下，洪永森在经济学院创办国际化试点班，从本科一年级起便实行专业课程全英文教学模式。让他没想到的是，这居然也会招致一些师生甚至外界的批评，有人甚至指责这是“自我西化的教育”。

这些“莫须有”的指责，曾让洪永森的内心承受着巨大压力。在他看来，与其他国家的学生相比，中国学生在国际交往中一个比较突出的问题是表达与沟通能力，其中一个主要原因是语言障碍。专业课全英文教学的初衷是希望培养既熟悉中国国情，同时又懂国际规则、有国际视野，今后能参与国际竞争的经济学家和企业家。

“‘一带一路’倡议是更全方位的开放，不仅是外资引进来，更是中资‘走出去’。这就需要熟悉各个国家的文化和规则等。”在他看来，专业课程全英语教学所要教会学生的不仅仅是一门外国语言，更希望学生能够将中国的经济发展成就和经济学研究成果用国际同行能够听得懂的语言向世界传播。

原因在于，经济学领域，经济学家本身是一个学术团体，做研究都有一定的学术规范，所用的一些术语和研究工具，一般要经过专业的训练，才能看懂。

为什么用“国际语言”讲中国故事如此重要？他进一步解释，现在全世界没有人否认中国的经济发展成就，但是，大多数西方国家至今还不承认中国的市场经济地位。这有很多原因，其中一个重要原因就是中国经济学在国际经济学界“话语权”还不强。

如何破解这一困局？洪永森认为，中国经济学家们一定要用国际语言，让国外同行了解中国经济和中国经济学，特别是中国特色社会主义政治经济学，通过理论阐释向全世界展示中国特色社会主义市场经济模式“魅力”。

洪永森一直提倡用现代方法来研究政治经济学。除了历史分析、逻辑分析等研究方法，还应该借鉴现代西方经济学的定量分析方法。洪永森提倡用科学量化的方法来评估政策，帮助政府部门设计出更科学、更精准的经济政策。

同时，他也强调，经济学家运用计量分析等现代方法研究中国特色社会主义政治经济学时，要坚持站在中国人的立场来研究经济现实问题，服务国家的改革开放与经济全球化实践。

他希望将自己的学术研究与国家经济发展相结合，为政府的经济决策提供更科学的建议。他更希望，厦门大学能发挥优势和特色，通过创新和探索，为中国新时代发展作出经济学人应有的贡献。

他曾是经济学的“门外汉”，一次偶然机会让他“窥见”经济学的门径，误打误撞中他将物理方法引入计量经济学的研究中，竟收获了自己对于经济学研究的一片广阔天地。

他是站在中国计量经济学塔尖的人物，开拓性地提出的用于非线性时间序列分析广义谱函数被诺贝尔经济学奖获得者克萊夫·格兰杰等著名学者在其著作中予以详细介绍。

他也是厦门大学王亚南经济研究院的创院院长，同时担任厦门大学经济学院院长。

他就是洪永森，拥有发展中国家科学院院士、中央组织部“千人计划”入选者、教育部“长江学者”讲座教授、美国康奈尔大学经济学终身教授等头衔的国际知名经济学家。

2005年，洪永森受聘到母校厦门大学创办“王亚南经济研究院”，在这个一开始就注定具有鲜明“国际化”特色的研究院，洪永森将自己国际化办学的思路和想法运用得淋漓尽致。短短几年，小小的研究院已成为中国乃至亚太地区一个活跃、有影响力的经济学研究机构、高级人才培养基地和国际学术交流中心。2010年，厦门大学任命洪永森同时兼任该校经济学院院长。从此，洪永森致力于“用国际语言讲好中国经济故事”的学术道路更具挑战、更为漫长。

求知者，勤字当头

1981年，洪永森进入厦门大学物理系学习。在大环境的影响下，洪永森开始对经济学产生了浓厚兴趣。

1985年，国家教委和美中经济学教育与研究交流委员会在中国人民大学设立了经济学培训中心，开办“福特班”，介绍现代西方经济学。作为物理系一年级的硕士研究生，洪永森以优异成绩考上

芝麻信用共享经济行业总监陈玲玲：

让用户低门槛“尝鲜”

本报记者 陈静

个行业我们进入得比较晚，所以市面上很多共享单车还是要交押金，但在共享充电宝领域，目前所有的充电宝都支持信用免押金。信用免押金这件事有个拓展过程，一开始是单车、充电宝这些低价值、难变现、广覆盖的产品，这些产品用户的芝麻信用分只要有600分甚至550分，就可以开通，我们认为这类普惠的信用服务应该开放给大众。”陈玲玲表示。

但是，信用还在产生更多的价值，并在越来越多的场景里找到了“工作”。比如，你甚至可以免押金租一台最新款的苹果手机。“这对信用分就有比较高的要求，你的芝麻信用分在700分以上，可以免除5000元押金，800分才可以全免一年。我们曾经以为是买不起手机的人才来租手机，后来发现不是，真正喜欢这项业务是一年要一部新手机的‘换机族’。此外，还有一些你想不到的场景，比如免押金租借玩具和服装，玩具租赁是因为小朋友们喜新厌旧，而且他们每长大一岁，喜欢的玩具也不一样了。在服装方面，我们想象中共享服装应该是礼服或者婚纱等，但我也看到一个特别好的场景，比如冬天你从广州去

北京出差，就可以直接租一件羽绒服两件羊绒衫快递去酒店，离开的时候还掉就好。免押金的意义在于，可以让用户‘尝鲜’的门槛更低。”

一端是用户的便利，但对于商家来说，信用免押意味着拿不到本来能拿到的押金。它们又是怎么想的呢？陈玲玲表示：“有些商家是打着共享经济的旗号通过押金这个金融杠杆来圈钱，比如一辆单车造价300元，可能可以吸引10份299元的押金，因而不肯给你提供信用免押。但是，大多数商家还是希望提供服务，只是它们有所担心，一是在于损失，免了押金用户不还怎么办？二是我拿着押金就算不挪用，放在银行里也是利息，现在损失的利息算谁的？我就对他们讲，用大数据测算，每1000个人里才有一个甚至0.5个人会逾期不还，这个风险可以承受，另一点就是你要综合测算，虽然你损失了利息，但通过免押金，也降低了用户尝试的成本，有助于业务推广。”

作为一名信用管理师，陈玲玲怎么看待现在普通人的信用状况？一直有个说法是中国消费者不怎么“爱惜羽毛”，真的吗？“我觉得不是这样，随着信息的互联互通，有了大数据和实时的处理能力，大家已经开始体会到信用重要性，

一旦违约，别人都可以知道你曾经的失信行为，同时也直接影响你使用这些信用服务。所以，总体来讲，我觉得用户正在越来越珍惜自己的信用，这要感谢互联网，感谢大数据，感谢现在的区块链、人工智能技术等。”

对于信用这件事，很多人也在问，如果我无意识地违约了，还有弥补机会吗？陈玲玲对此解释说：“比如你忘记还信用卡，第一件事是赶紧把它还了。按照央行的管理规范，失信行为有5年负面记录，这5年是从归还的那一刻开始算起。我们也经常说，良好的履约行为，有助于提高你的信用评估状况，也就是说，哪怕你有一次不良情况，但如果你不断正常履约，还是能慢慢提高你的信用水平。”

接下来，信用还能找到什么样的新工作？陈玲玲最看好租房和景区的免押金服务。“我们一直在推租房的免押金，与租房平台合作，在景区则主要是租车、租船的免押金，还有免押金的线上借书服务，总体来看，信用服务在向着良性方向发展，它不仅是为了让你少交钱，也在让人们不断了解自己的信用，也能用自己的信用创造价值，由此形成一个‘良性循环’。”

361行

行业介绍

信用管理是指让信用产生更多价值，随着信息的互联互通，在大数据和实时处理情形下，让用户在各个领域“尝鲜”的门槛更低

“简单来说，我的工作就是给信用找到一份又一份工作，让它们在更多场景得到应用。”芝麻信用共享经济行业总监陈玲玲这样告诉记者，从2015年2月份开始，她成为一名信用管理师。

陈玲玲负责的工作是芝麻信用场景拓展的生活线索，比如共享经济。“大家比较熟悉的是共享单车免押金使用，这

近日，业界传出ofo小黄车公司正遭遇资金链紧张、员工大量离职等消息，公司CEO戴威被推至舆论的风口浪尖，甚至有声音认为，戴威对公司的控制权岌岌可危。与此同时，网友也不乏调侃：高管离职、举目无亲、四面楚歌的小黄车“续命”困难。巧合的是，近日恰逢创立3周年，ofo小黄车表示将坚持在资本支持下自主发展。

近年来，共享经济成为公众关注的焦点，围绕共享单车产生的信息从来不乏关注度。作为创投领域最火热的项目，共享单车解决了国人“最后一公里”出行难题，且“创新红利”惠及越来越多的海外用户。作为共享单车知名企业负责人，ofo小黄车CEO戴威的一举一动备受关注。

行业发展之势浩浩荡荡，ofo小黄车的处境却略显孤独。老对手摩拜被美团全资拿下，胡玮炜向资本低头；共享单车新兵哈罗来势汹汹，站队阿里。同时，ofo小黄车却与大股东滴滴闹僵。几大巨头的合并抱团发展似乎预示着共享单车行业进入整合时代，目前只有ofo小黄车还在坚持不站队，寻求独立发展。

在一次次的质疑声中，ofo小黄车卷入裁员舆论漩涡。其实，这已不是ofo首次遭到业界的质疑。此前，其资金链紧张已经多次被业界质疑。去年底，ofo小黄车、摩拜相继被曝因资金链紧张挪用用户押金救急。

需要指出的是，自2015年成立以来，短短3年时间里，ofo小黄车共计获得了10轮融资，平均3.6个月完成一轮。作为资本市场的宠儿，戴威可谓风光占尽。

根据媒体报道，戴威日前在内部会议上称，ofo小黄车目前状况堪比电影《至暗时刻》中丘吉尔和二战时英国的处境。其实，外界的担忧不无道理，在互联网背景下，靠烧钱实现快速扩张的企业，在实现基本框架搭建后，如果无法快速完成循环造血，很容易患上资本依赖症。

资本汹涌，来去匆匆。只有当潮水退去，方知有人在裸泳。“瞎徒”贾跃亭的警钟仍言犹在耳，乐视如此，ofo小黄车也不例外。

也有人认为，ofo小黄车是靠资本堆积起来的，在尚未形成可持续发展的良性模式前，只能通过融资实现续命。因此，持续加码融资成为ofo续命的唯一筹码，再加上其他竞争对手直面竞争，更让ofo运营压力倍增。

风强雨大，ofo小黄车只能负重前行。

思享汇

悦管家李尉：

深耕创新 迎接行业洗牌

本报记者 李治国

行业介绍：

近年来，随着社会经济快速发展，人们生活水平进一步提高，城市居民对于家政服务需求不断上升。数据显示，目前全国的家政从业人员超过2000万。根据中国家庭服务业行业协会统计，截至2016年底，用户需求量超过了7000万户。按照每位家政人员每天服务2户到3户家庭计算，目前家政市场的供需缺口达1000万到1500万人。在家政行业，覆盖超过60万用户的悦管家已初具规模。经过5年发展，悦管家已初步打造出了十分成熟的线上线下相结合商业模式，并在不断发展壮大。

创业心得：

在互联网时代，传统直营企业在扩张时会显得过于沉重。因此，企业在发展过程中可采取更为灵活的合伙制经营，这样可以在保证服务质量的前提下保持灵活的架构。以管理架构为例，悦管家门店(称为“云店”)与悦管家之间为合伙人关系，符合条件的申请人可以与悦管家合伙拓展新店，新店的店长等关键职位会从优秀的一线员工中选拔。在这样的模式下，悦管家一个月内可以新开30家云店，一个新城市的市场开拓只需5个人。

在O2O领域有平台与自营之争，这在家政业也同样存在。任何行业都可能在这两种模式间摇摆，但对于服务行业来说，对服务人员的把控，以及对服务标准的统一更为重要。例如，为提高服务质量和效率，悦管家为员工提供了19件经过重新设计的家政工具，它们可以有效提升家庭清扫效率。

家政行业面临的一个难点是：从业者往往是文化程度不高、年纪偏大的妇女群体，如何保障她们的权益，同时提高服务质量，就是家政行业创业必须面对的问题。对此，悦管家对员工实行长期培训，通过统一的标准化培训，悦管家姐妹月劳务收入比同行要高出40%以上，员工的工作积极性得到了很大提升。

为了提高服务标准，悦管家在选择创业合伙人时，选择具备高端零售业、酒店管理出身以及互联网创业经验的合伙人，以此确保创业公司的专业性和技术性。对于创业企业来说，不同客户群有不同的意义，悦管家更看重的是用户未来的爆发，有些用户复购率还不错，但是相对零散，需求也不够稳定。保持二者之间的平衡，能够产生一定的互相转化。

现在很多物业公司都想为业主提供高质量的服务，但又跳不出送袋米、送桶油的陈旧方式。客户需求的是整合性、高质量服务，这要求体系对服务人员的管控能力很强，否则就可能面临业主的投诉，令物业公司在工作中缩手缩脚，不敢为业主提供更多的增值服务。在悦管家合伙制经营下，稳定的高质量服务在与各大物业公司合作中具有相当的竞争力。

本版编辑 胡文鹏 李瞳

联系邮箱 jrbw@163.com