



楊慶：追求“巴解”人生

相傳幾千年前，一個名叫巴解的人第一個嚐了形狀可怕、醜陋兇橫的“夾人蟲”——螃蟹，於是天下人都知道了螃蟹的鮮美，而巴解則成了天下盡人皆知的勇士。時至今日，有一群人，他們在很多領域裏都在做着“巴解”，其中有一人，不僅要做“巴解”，而且還要做跨行業的“巴解”。在他看來，敢于第一個吃螃蟹的目的不是為其肉之鮮美，而是追求發現和認識螃蟹的過程，這不僅僅是一種嘗試，更是一種夢想，一種品質，一種人生。

這個人，他叫楊慶。

满怀科学发明梦想的第一批大學生

楊慶是上海人，外祖父趙祖康為中國著名土木工程專家，曾任上海市解放前最後一任代理市長，解放後的上海市副市長和知名民主黨派人士，父親是上海第一醫科大學的教授，母親是婦科醫生。楊慶的中小學歲月正逢十年“文革”，動亂時期給楊慶的家庭留下了種種創傷，也給幼年的他造就了生存的各種技能。父母親被下放農村時，7歲的他早早便承擔了全部家務並伺候老祖母。在這樣一個家庭環境下長大的孩子，早早地就感受到求生的欲望和知識的力量。他從小對無線電技術感興趣，9歲時就跟着舅舅開始學裝礦石收音機、半導體收音機、示波管電視機，15歲那年他用電視機廠處理的廢舊物資成功地設計組裝了家裡的第一台9吋黑白電視機。在“文革”剛剛結束的1976年，他被選上僅有十人的上海市青少年電子培訓班。以後進了上海搪瓷三廠，他參與了與復旦大學老師們一起研究開發的中國第一套搪瓷生產電子自動控制系統。

從小對電子痴迷的楊慶，在1977年恢復高考時，以優異的成績考取了中國科技大學無線電專業，成為“文革”後第一批大學生。大學期間，對新生事物格外敏銳的楊慶很快喜歡上了計算機，在學習自己專業的同時，還旁聽計算機專業的課程。在臨畢業的前夕，對無線電專業非常熟悉的他，主動要求挑戰計算機專業的畢業課題。他花了半年時間，每周跟隨並研究安徽名醫陳可望醫師的門診實踐，用自己創造的數學公式，開發了中國第一套以自學習模型為核心的“中醫冠心病診療專家系統”。值得一提的是，十年後在美國參加國際第一屆人工智能神經元網絡研究年會時，楊慶才驚訝地發現，他在大學時期所創造的自學習數學模型，早已成為這一新學科的理論基礎，楊慶的成果領先了國際神經元系統研究十年。為此他被國際神經元網絡協會特邀成為該領域第一部綜合應用論文集的作者之一，有趣的是，楊慶是眾多著名特邀作者中的唯一一位學生作者。

楊慶大學畢業後被分配進了中國科學院上海有機化學研究所。初出茅廬即為天下先，結合數學、電子、電腦知識，他成功地採用電腦自適應演算法，求得配色偏微分方程的數值解，攻克了液晶合成過程中最佳彩色配方的難題。當時的實用液晶材料還只有黑白兩色，迄今很少有人知道，這一研究成果同樣領先了國際彩色液晶研究水平整整十年。

中國第一家合資企業的第一位中國員工

“不安分”的楊慶在中國科學院工作不到兩年，試着尋找更大的施展舞臺，正好這個時候王安電腦（當時美國最大的辦公自動化電腦企業）有意進入中國，計劃成為中國改革開放後第一家中外合資的大型企業，而楊慶則是這家企業的第一位員工。

進入王安電腦有個非常有趣的插曲，當時王安電腦公司還在籌備階段，所以需要最優秀的專業人才。當時應聘的有幾千人，筆試試卷是由電腦軟體、電腦硬體、英語、管理四部分組成，應聘人員可任選一方面答題，時間為四個小時。而楊慶卻在這四個小時內做完了這四個方面的所有考題，分數都是第一。這個結果讓招聘方為之震驚而詫異，經過面試確認後，當即決定錄用他，並很快委以總經理助理重任，參與王安電腦中國公司的籌備工作。因為是中國改革開放後第一家中美合資企業，當時的困難重重可想而知。二十多歲的楊慶亲身嘗試了類似巴解第一次吃螃蟹的挨咬滋味。1986年，當他和同事們經過多年奮鬥而終於看到中國第一家合資企業開幕典禮的那一天，當他目睹上海市市長和王安博士為企業剪彩的那一時刻，在獲悉王安電腦合資企業的申請報告獲得了鄧小平總理的直接指示，促成了國務院在同一天公布了《中華人民共和國中外合資企業法草案實施細則》，當時的楊慶却避開了媒體的所有採訪和鏡頭，獨自回到了自己的辦公室，默默回味着“吃螃蟹”成功的苦與樂。

第一個獲總督金獎的中國學生

在王安電腦中國公司的籌備工作做了三年多之後，楊慶在這個事業高峰時，卻去了加拿大攻讀博士學位。很多人對他這一選擇很不解，“其實我是像吃螃蟹一樣，追求的是‘巴解’的人生。而當天下人都開始吃‘巴解’發現的螃蟹時，便又開始尋找新的螃蟹。”楊慶這樣形象地比喻了自己當初離開王安的原因。

在他離開中國時，他早已揣摩着一個新興領域——無線通信的萌芽期。無線通信的基本原理許多來自於衛星通信，他投師於當時國際衛星通信編碼權威巴爾加瓦教授門下，巴爾加瓦教授時為加拿大電子工程師學會主席，並擔任國際電子工程師學會(IEEE)副主席。今天無線通信已無處不在，可又有誰會記起，在上世紀八十年代時在學術界該技術一直被稱為“蜂窩通信”，當巴爾加瓦教授找到楊慶商量籌辦國際蜂窩通信年會時，楊慶建議將會議命名為“第一屆國際無線通信學術年會”。從此以後，“無線通信”這一口語化的術語在全世界被廣泛採納至今。楊慶所創立

的干擾噪音環境下通信的最佳匹配編碼理論，最終也在他畢業十二年後在國際無線通信權威雜誌公諸於世。其時，楊慶又早已置身於其他領域，追求他的下一個“巴解”人生。當他在加拿大維多利亞大學獲得博士學位一年之後，他意外地獲得了加拿大總督授于他的金質獎章。據記者了解，這個獎項分金、銀、銅質獎章三等，每年分別授於加拿大最優秀的研究生、大學生、中學生，而楊慶則是第一個獲得金質獎章的中國學生。

“巴解”效力中國無線通信產業的興起

博士畢業後，楊慶進了渥太華貝爾北方研究所工作。後來因為他在國內和加拿大的“傳奇”經歷被美國休斯公司看中，聘為無線通信產品部總經理，負責公司在國際市場產品的研制開發和市場銷售。1997年，楊慶還代表公司接待了“文革”後第一位訪美的中國國家主席。不過，面臨當時亞洲金融危機時的楊慶已經打算離開休斯，開始另外一段征途了，這個“巴解”又上路了。

1998年，楊慶回到中國這片生養他的土地，先為華為公司提供無線通信一段諮詢服務後，又被中興（ZTE）聘請為副總裁，任命為中興美國研究所的首任所長。

1999年初，受中國信息產業部和中國電信科學技術研究院的邀請，楊慶轉而受聘於北京信威通信技術有限公司，擔任總裁兼市場副總裁職務。楊慶任職期間，他努力帶領公司全體員工將高科技推向產業化。信威承擔開發的SCDMA無線傳輸技術，是中國自主開發的無線通信3G技術核心。楊慶至今還清楚地記得，1999年11月5日，當他收到來自芬蘭首都赫爾辛基國際電信聯盟（ITU）會議的傳真，獲知中國的TD-SCDMA已獲得了ITU的認可，TD-SCDMA將成為3G國際標準之一，這是中國建國以來在國際電信領域的第一次突破，楊慶為此而高興，也為自己默默無聞的付出深感欣慰。

為中國中小企業海外上市融資開辟新路

其實，早在1993年，在楊慶取得博士學位之前，他已經自學獲得了加拿大金融證券師資格。在楊慶心裡，早年的王安企業經歷讓他深知管理決策決定了企業的成敗，而金融市場和財務分析對企業發展至關重要。當21世紀來臨之際，楊慶又開始琢磨如何為更多中國的中小企業發展作出貢獻。當他被美國上市風險投資公司海科控股集團（Hartcourt）看上，並被聘為行政總裁，很快又被股東選為CEO，他看到了新的機會。可這一次的嘗試遇到了挫折，雖然楊慶在中國中小企業中發現了許多投資機會，海科控股集團的第一批風險投資也已到位，可是美國NASDAQ金融市場2000年的崩盤，海科控股集團的上市股票也在數月之間由20美元直線下跌，金融市場的融資能力瞬間即逝。海科的經歷使得楊慶下決心全身心進入金融領域，這個“巴解”非要在金融領域吃出個鮮美的螃蟹來不可。

問題出在哪里? 爲什麼好的中國企業國際投資者看不明白? 楊慶決定在企業市場發展和財務分析包裝上打開缺口, 他開始奔波於中國內地和香港、美國, 還有歐洲, 在中國引入了國際規範化的企業市場發展和財務分析報告機制。海科控股集團的經驗, 幫助楊慶看清了一家成功的中國中小企業如何才能一步一步走入美國金融市場, 完成上市融資的全過程。

在 2001 年之前, 中國中小企業上市非常艱難, 國內金融創業板市場排着長隊等待上市, 却遙遙無期, 國內外金融資本市場的 IPO 被大企業、大投行, 還有那些在網絡泡沫破裂前的幸運兒們所壟斷, 中國的一大批中小企業投門無路, 此前雖有人嘗試借殼上市之路, 但從未有借殼上市後成功大額私募融資的實例。就在這一背景下, 楊慶成功地幫助中國飛鶴乳業完成了歷史性突破, 使得中國飛鶴乳業在短期內完成反向兼併上市、轉板掛牌紐約證券交易所(NYSE)交易、實現先上市後融資的三部曲。中國飛鶴乳業成爲第一家通過反向兼併成功在紐約證券交易所(NYSE)交易上市的中國企業。

在 2003 年 5 月楊慶回美國之前, 接受中國資本雜誌《投資與合作》(NEW CAPITAL)記者採訪時曾經說: “今後 5 年將迎來中國中小企業反向兼併上市的又一個高潮”。自 2003 年後, 大大小小的投資銀行諮詢服務機構相繼出現, 可又有誰知道, 當年楊慶爲完成飛鶴乳業反向兼併上市所代表的美國東方證券公司, 雖有 20 年亞太證券業歷史, 但從未搞過投資銀行業務, 正是楊慶這一“巴解”, 才把反向兼併上市的實施計劃引入美國東方證券公司, 並完善了其整個過程, 爲中國中小企業海外上市融資開闢了一條新路。

金融危機中的全新思考和探索

早在 1995 年, 楊慶就開始了對金融市場投資者行爲和情緒的定量研究。這一切始於他在 1994 年發現的“非正態統計分布數學模型”。楊慶於 1996 年贊助創立了美國系統化投資研究所, 致力於金融市場的行爲科學研究。當他於 2003 年回到美國後, 楊慶得以有時間完善他十年前的另一夢想——完成金融市場行爲和情緒定量分析系統的開發。他將他的系統命名爲“金融市場陰陽指數分析系統”。又一次讓他自己感到驚訝的是, 他的“金融市場陰陽指數分析系統”在 2007 年 5 月就準確地提前預警了全球性金融危機的到來。在楊慶看來, 金融資本市場的投資者行爲和情緒(或人氣), 反映了經濟社會的基本面變化和經濟發展前景的心理期望, 如何透過金融資本市場的每一筆交易, 來把握住所有投資者行爲的整體變化, 是對金融資本市場, 乃至經濟的發展、蕭條、復蘇, 深層次理解的關鍵。

自 2003 年以來, 楊慶一直在美國最大證券理財公司之一 Charles Schwab 擔任副總裁和資深金融顧問。在如今美國金融危機的漩渦中, 他所在的公司成爲美國十大金融機構中唯一的次極貸風險倖免者, 他的許多客戶也直接受益於楊慶的敏銳判斷能力。過去的幾年中, 楊慶多次受邀作爲金融理財專家, 出現在鳳凰衛視、台灣東森

衛視、美国 18 台華語電視，以及上海第一財經等電視媒體，提供他獨到透徹的金融市場分析。

楊慶還擔任美中國際商會會長，該商會是一個專門為中國和美國企業和機構提供服務的非盈利組織，商會服務以商業、投資、教育為核心，提供中美之間人才交流和商業發展機會，為美中企業建立廣泛的合作紐帶。身在他鄉，心繫故土，楊慶一直積極聯繫中國企業和美國商界，努力促成彼此之間的合作，並且幫助一些中國企業在美國發展，熱心和專業的楊慶，在中美工商和金融界內獲得了很好的聲譽。

“巴解”在路上

從中國到加拿大，加拿大到美國，美國到中國，再頻繁往來于大洋兩岸，楊慶一直都在不斷地向前走着，不安於現狀，如一個拓荒者，開拓自己人生中一個又一個未知的領域，做一個一直在路上的“巴解”。他從小夢想成為一名像牛頓那樣的開創者、科學家，在生活中，他熱愛讀書、唱歌、游泳、下圍棋，在這信息泛濫的世界，他最喜歡做的事是能在大海邊靜靜的思考，他積累了太多次失敗和成功的“吃螃蟹”經驗，他希望能夠成為想成功的企業的諮詢師和個人人生的諮詢師，讓更多的人受益，為社會造福。

我們祝福這位現代的“巴解”走得更遠！