



复旦

SCHOOL OF MANAGEMENT
FUDAN UNIVERSITY
复旦大学管理学院院刊

Apr. 2015
/NO.33





他们，是学院2014年新入职的年轻教师。复旦大学管理学院是他们共同选择的坐
标。让我们走近这些面孔，欣赏他们背后的故事。

新进教师采访



P07

李玲芳：随心而动，学者之风



P10

唐毅南：“高大上”的学术追求
与“接地气”的朴实研究



P12

沈娟：情系复旦 归心管院



P15

肖悦文：刚刚开始旅程



P19

郁培文：“中科大少年班‘最青春’
的教授”的复旦缘



P22

刘蔚林：偶然成就人生

CONTENTS

WWW.FDSM.FUDAN.EDU.CN

第三十三期

向我们小时致敬

P27



郭洪志:用轮胎丈量世界

P31



邵晓敏:
请为自己,温柔地推翻世界

P35



没有思想,就没有未来

P39



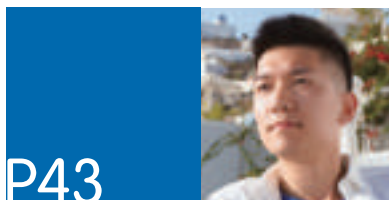
这次求学不轻松

P41



德国阳光照进心底

P43



三十岁的管院,正青春;管院中的他们,最青春。他们审视青春,他们珍惜校园;他们,是一群和管院共同成长的学生。

学生报道

感谢李粤江老师为本期院刊提供部分图片



编者的话

夏天的脚步正在临近,以一种热烈而和煦的节奏。这是一个让人欢喜的季节,暖烘烘的、闪亮亮的,隐隐带着高兴而热烈的情绪,仿佛一场秘密而盛大的庆祝即将来临。每个人都充满期盼,还有对未来的憧憬。热烈而积极的情绪都如同发酵粉一样,感染着行走在复旦校园里的每个人。

这种情绪从一开始就感染着每一位新加入复旦管院的老师。他们有的刚刚从国外回来,加入这个充满活力的大家庭;有的心心念念着复旦的名字,最终如愿以偿地迈进这个鲜花与枝桠编织的复旦园。学生们的每一句“老师好”,站在讲台上的每一分钟,都能让他们无悔于自己的选择。

在这期院刊里,除了采访了六位新进的老师,我们还采写了五位学生代表,展现他们在复旦不一样的精彩。他们有的开车行走在广袤的冰川上,挑战自己,与天地对话;有的远赴伦敦,在古老与创新交织的国度,感受学习与生活的魅力;有的在LSE严谨的学术气氛中,为中国与世界的未来苦苦思索。无论他们的经历多么不同,他们都有一个共同的精神家园——在复旦的舞台上,让自己变得更加精彩。

今年也是学院恢复建院三十周年,在这个特别值得纪念的年份。学院奉献了无数的思想大餐:首场论坛便邀请到国际货币基金组织(IMF)总裁克里斯蒂娜·拉加德作客复旦全球领袖论坛。之后的2015营销领袖峰会等活动密集举办,嘉宾云集,反响热烈。在接下来的整年中,学院还将举办以“创·立”为主题的“首席系列”、“前沿系列”、“职场人生系列”等三大系列论坛。

夏天的脚步即将来临,紧接着是丰收的季节……无论是哪个季节,都祝愿能成就更美好的篇章。

复旦大学管理学院
管理教育推广和发展中心





书籍是人类
进步的阶梯
——高尔基



无论是初入复旦,探索在校园的角角落落;还是重回复旦,寻觅着过去的点点痕迹。无论是热爱旅游,惊叹于大千世界的旖旎风景;还是潜心书斋,徜徉于知识海洋的丰富养料。他们,正在复旦大学管理学院这个全新的舞台上绽放光芒。

他们,是学院 2014 年新人职的年轻教师。复旦大学管理学院是他们共同选择的坐标。让我们走近他们,一起聆听他们背后的故事。





李玲芳:随心而动,学者之风

文/杨璐

和煦的阳光洒满了李玲芳副教授的办公室,桌上的茶具古色古香。

李玲芳副教授的开朗与直率,给人留下了深刻的印象。

做具有创造性的研究

“我的研究比较偏理论,简而言之,我最感兴趣的地方,就是如何有效整合人的偏好,如何解决信息不对称造成的市场匹配问题。”李玲芳副教授的研究方向主要是运用博弈论和实验经济学方法,针对市场的信息不对称问题开展研究,并通过设计市场机制设计,有效整合个体的偏好信息,从而达到资源合理配置。

“举一个研究的例子,淘宝网2012年3月正式推出的‘评论有礼’项目,其设计和实施方案正与我的市场机制设计类似。”淘宝网的卖家可以为新品设置第一笔评论奖励,

或者为宝贝设置奖励所有评论,评论好坏只与内容字数、商品关键属性等相关,与好评差评无关,由系统算法判断。当买家购买了与“评论有礼”活动的商品,根据宝贝情况做出客观评价后,就有机会收到卖家发放的优惠券或者返现奖励。‘评论有礼’为买家和卖家搭建了一个渠道,帮助卖家找到评论的价值,同时激励买家写出更加有参考价值的针对宝贝的使用感受,提升买家和卖家之间的粘合度。”

随着互联网的普及,电子商务市场在中国得到迅猛的发展。然而,网络交易的虚拟性加剧了买卖双方的信息不对称,网上交易的诚信问题也日益突出,制约了电子商务的发展。李玲芳副教授2010年独立著作的论文“Reputation, Trust, and Rebates: How Online Auction Markets Can Improve Their Feedback Mechanisms”中提出了一个全新的市场机制设计,让卖家主动选择发出信号的方式来给买家提供激励使其留评论,而且又可以帮助买家辨别卖家优劣。该机制设计为:电子商务拍卖市场平台给所有卖家一



“我喜欢具有创造性的研究。市场中出现了信息不对称的问题,就尽力设计一个机制去解决它。”



个选项,让他们可以选择用返点或者其他方式来补偿买家评价的时间和其他成本。“评论有礼”项目正是基于此机制的设计,随着“评论有礼”项目的开展,为她提供了理论研究的数据。“初步统计,使用了‘评论有礼’的卖家,其销量大致增加了30%,收入大致增加了36%。这项研究也让我看到了市场机制设计研究的作用,证明了自己的研究在市场中是有所为的。”

“我喜欢具有创造性的研究。市场中出现了信息不对称的问题,就尽力设计一个机制去解决它。”创造性是李玲芳副教授在研究上一致的追求,早在2008年的时候,她就创新性地采用几何方法研究诺贝尔经济学家阿马蒂亚森(Amartya Sen)提出的关于社会选择的“不可能定理”,并提出新的解决方案。

美国与复旦,随心而动

本科毕业后,李玲芳副教授就踏上了美国的求学之路,先后获得了美国加利福尼亚大学数理行为科学硕士、经济学硕士、经济学博士的学位。她坦言:“美国的导师给了我深刻的影响,要做自己最感兴趣的研究,跟随自己的内心。”

远赴美国,就是李玲芳跟随自己内心的选择——为了追随心仪的“男神”,为了知道自己学术的极限在哪里,她毅然决然地踏上了异国的热土。李玲芳记忆犹新,刚开始到美国的一周非常艰苦,“一美元以下的食物只有土豆和白菜,于是我吃了一周的土豆和白菜。”但是她从未后悔,没有父母在身边,只能依靠自己的感觉,也是一种难得的体验。

西方的学术氛围和研究方法是李玲芳副教授特别欣赏的。就学术氛围而言,美国的学术非常自由,允许学生发出不同的声音。即使与导师的方向不一致,导师也不会强行要求或限制。就研究方法而言,美国更注重理论与实验相结合的方法。她在进行市场机制设计时,采用管理学前沿研究先进的“理论建模”与“实验分析”相结合的方法,针对机制设计分别进行了实验室实验和田野实验。例如,李玲芳副教授与Luis Cabral博士合作的论文“A Dollar for

Your Thoughts: Feedback-Conditional Rebates on eBay”,通过对消费者行为进行“经济范式”和“互惠范式”的建模,分析并预测物质激励对消费者的购买和评价行为的影响,并且针对理论模型预测设计在eBay拍卖市场上通过卖USB闪存卡进行田野(实地)实验。

回到中国,也是李玲芳副教授跟随内心的选择。她回国之初就希望来到复旦,可惜迟迟没有收到回复,于是第一站选择了财大。当时李玲芳副教授的研究偏重于经济学,而财大的微观经济学研究环境氛围很好,有许多知名的学者,每周都有学术讨论,让她熟悉了国内的研究环境。

随着研究方向从经济偏重于管理,李玲芳副教授选择来到了复旦大学管理学院。

“复旦是一所很有情怀的学校,有着深厚的人文积淀。每次在校园里行走的时候,我都会看看各类讲座,人文类、历史类、科学类。我很喜欢交叉学科,能带给人不一样的思维。”

“而复旦大学管理学院是一个更高的平台,能够解决更多与企业相关的实际问题。”在这个平台上,李玲芳副教授从给MBA上课的过程中,加强与商界的联系。整个复旦MBA教育培养体系就像一个花朵,核心是课程,即“第一课堂”。除此之外,还有很多花瓣,而这一片片花瓣提供了很大的空间。复旦MBA项目提出了“复旦MBA价值最大化”的概念,并以此为核心,全面整合课内外资源,帮助学生提高学习效能,追求持续发展。

在这个平台上,李玲芳副教授不仅与本系的同事保持着密切的联系,与管理学院其他系的跨学科合作也更为容易。李玲芳副教授所在的产业经济系,建有专属的微信群,教师们一起合作,很多非正式的讨论都可以在群里展开,配合得很默契。此外,李玲芳副教授与信息管理与信息系统系、市场营销系的同事们也开展了很多跨界的合作。她很喜欢同事们集中在一起的感觉:“我们就在一幢楼里,有什么问题沟通起来非常方便,中午一起吃饭的时候也可以顺便聊一下。平时学院还经常组织锻炼、手工、插花等活动,更加强了同事之间的联系。”移动互联网改变交际方式,李玲芳副教授对此深有体会。她在微信上还关注了各个复旦大学管理学院的公众账号,以便了解学院的

各类活动和信息。形形色色的论坛和讲座,能最快地传递最新的信息和动态。

来到复旦一年,负责任的李玲芳副教授为教学付出了很多心力,教授了本科“宏观经济学”和“战略管理”的课程。“复旦的学生很聪明,有自己的想法,接受新事物的速度很快。同时,这也是一群非常务实的90后。”至今,李玲芳副教授还记得一组同学为了让课程报告的PPT呈现出动态的效果,一直熬夜做到了凌晨三点:“能够如此用心地对待一门课程报告,复旦的同学们实在让人刮目相看。”

生活,热忱中收获幸福

茶道与太极拳,是李玲芳副教授忙里偷闲的爱好:“科研和教学的压力虽大,时间虽少,在办公室里泡泡茶,打打太极拳,也是不错的享受。”

“茶道”两字,在爱茶人心中是值得敬仰的一片天地,出自诗僧皎然的诗作《饮茶歌诮崔石使君》。诗的开头是茶事的描写,接着“一饮涤昏寐,情思爽朗满天地。再饮清我神,忽如飞雨洒轻尘。三饮便得道,何须苦心破烦恼。”



是茶事心境的渲染,是茶事感受而来的非凡意境,“茶道”两字在最后一句“孰知茶道全尔真,惟有丹丘得如此”中推出。周作人先生对茶道的理解为:“茶道的意思,用平凡的话来说,可以称作为忙里偷闲,苦中作乐,在不完全现实中享受一点美与和谐,在刹那间体会永久。”这正与李玲芳副教授的感受不谋而合。

太极拳动作柔和、速度较慢、拳式并不难学,而且架势的高或低、运动量的大小都可以根据个人的体质而有所不同。太极拳在技击上别具一格,特点鲜明。它要求以静制动,以柔克刚,避实就虚,借力发力,主张一切从客观出发,随人则活,由己则滞。李玲芳副教授笑谈道:“喜欢上太极拳,也是时间不多,带上一套拳谱,随时随地都可以练习。”

工作之外,李玲芳副教授对生活充满了热忱,提及三岁的女儿,举手投足间都洋溢着满满的幸福感。虽然女儿只有三岁,但李玲芳副教授已经带着她去过了三个国家和地区。对她而言,旅行不仅带给人思考,更让人成长。李玲芳副教授的脚步走过了世界上很多个角落:“读万卷书,行万里路,书本上的游记远远没有真实的感受丰富。”

土耳其的伊斯坦布尔,一座由冲突与融合制造出来的美丽城市,给李玲芳副教授留下了比较深刻的印象。伊斯坦布尔不仅地理上横跨两洲,而且还兼收并蓄欧、亚、非三洲各民族思想、文化、艺术之精粹,从而成为东西方思想文化的一个重要交汇点。李玲芳副教授感叹道:“在那里,可以看到东西方文明的交汇,基督教与伊斯兰教的共存,传统与现代的碰撞。有意思的是,伊斯坦布尔的年轻人占总人口的比例很大,不难想见,未来的伊斯坦布尔将会变得更为强大。”

意大利的罗马,曾是显赫一时的古罗马帝国。罗马古城区酷似一座巨型的露天历史博物馆。在罗马古都遗址上,矗立着帝国元老院、凯旋门、纪功柱、万神殿和大竞技场等世界闻名的古迹,文艺复兴时期的精美建筑交错林立。独特的城市风貌,优美的自然风光,灿烂的历史和文化,让李玲芳副教授感慨不已。欧洲的斯洛文尼亚虽然是一个小国,也在她的旅途中印象颇深。

生活,对于李玲芳副教授而言,不仅仅是科研工作与教学工作,更难得的是一份忙里偷闲的快乐,一份旅途中的收获和感动,一份与家人在一起的温馨与幸福。[F]



“在我看来,经济学领域没有解决的问题却多得多,解决的可能性也更高。”



唐毅南:“高大上”的学术追求与“接地气”的朴实研究

文/常方舟

看到唐毅南的简历时,一个词瞬间跃入脑海:“学霸”。

年纪轻轻的他,在北京大学取得了物理学和经济学的双学士学位和金融学的硕士学位,而后来来到复旦大学取得经济学博士学位。

如今在管院新成立的公司金融与资本市场研究中心担任副研究员的他,尽管有着一份无比光鲜的履历,坐在笔者的对面时,仍然显得谦和平易。犀利与智慧,侃侃而谈的过程中不时流露。

理科背景的经济学家

本科时,在北京大学攻读物理学专业的他,阴差阳错地对经济学产生了兴趣。“那个时候我去旁听了中国经济研究中心陈平教授的课,一下子就被吸引住了。课余我常常去找陈平教授讨论一些问题,开始走上了经济管理研究的道路。”初尝经济学的乐趣,虽是出于偶然,却促成了又一位学术界新星的冉冉升起。

“物理学领域能够解决的问题基本上都已经得到解决了,而没有解决的问题在未来的数十年中估计仍然无法解决;在我看来,经济学领域没有解决的问题却多得多,解决的可能性也更高。”对他而言,发现问题和解决问题的可能性是研究的关键出发点。然而,等他真正开始从事经济学的研究时,才发现原来不过是一山望着一山高:“凡是问题都不是容易解决的,要不然早就被前人解决了。”

如今唐毅南已成长为一位独立而自信的青年学者,一路走来辗转南北名校之间,感怀良多,念念不忘的皆是历历在目的师恩如山:“对我影响最大的老师有两位,一位是中国经济研究中心的陈平教授,一位是复旦大学新政治经济学研究中心的史正富教授。”老师是他坚持走科研道路的重要领路人。这两位教授代表了两大学派,陈教授同样有着物理学的背景,属于复杂科学学派,史教授致力于政

治经济学的研究,自己又是实务投资专家,两位教授在各自的领域内造诣也都极深。唐毅南一直相信,“科学的语言是共通的。尽管学派的侧重点有所不同,但这并不妨碍对真理的共同追索。”描述的方式和路径迥异,其指向和结果却往往是殊途同归。

“经常有人说,学术研究的路是黑洞,需要自己摸索着前行。有了良师的指引,修行就变得事半功倍。”千里马常有,而伯乐不常有。史正富教授是管院公司金融与资本市场研究中心的发起人,也是唐毅南在学术研究之旅中邂逅的伯乐和知己。

短时期内攀升到学界的高峰,在个人的努力和幸运之余,他谦虚地将之归功于博采众长、借势东风:“特别是当你的导师能够引领学术前沿,你的学术视野也会随之变得宽阔,这就足以让你有机会站在巨人的肩膀上。即便再往前走上一点点,你的所得也已经非常丰厚。”

青年学者的狂人日记

“在科研过程中,我觉得最重要的品质应当是兴趣,要对科研工作有兴趣。”这一说法乍看似有些老生常谈,而他认为,受到外界刺激产生的兴趣和发自内心的兴趣却是大相径庭。研究者能否从科研中获得乐趣、成就感和满足感等,是长期投身科研的决定性因素。“我觉得经济学这事儿挺好玩的,能玩出点新花样也挺不错的。”他率性而爽朗地表示。

在发布学术成果之际,争鸣的声音总是难以避免,唐毅南对此有着深刻的理解:“复杂科学学派的学术观点,在新古典学派所理解的同时往往遭到批评,反对新古典学派的学者则不甚了解。”正如同鲁迅先生曾在《呐喊自序》中写的那样:“得了反对,是促其奋斗的,独有叫喊于生人中,而生人并无反应,既非赞同,也无反对,如置身毫无边际的荒原,无可措手的了。”真理越辩越明,当然其前提仍然是严格把关模型和数据的科学性:“在出现分歧的时候,

交叉学科就成为了一条出路,实现曲线救国。”

他以往的研究成果主要集中在公司金融领域中的资产定价问题上。“现在,和史正富教授一起从事研究,也大大拓展了我的研究课题。”他打算将原本局限在公司金融内部的企业投融资、资产定价等微观研究方法运用到宏观的经济学和资本市场的研究中去。“我想这两方面的研究融合,必然将带来新的思考和想法。”



当前,美国资本市场上的许多金融产品不乏被引入国内,然而其名称、性质、规律和效果仍然是众说纷纭,处于一盘散沙的状态。“在对资本市场的游戏规则一头雾水的情况下,姑且不论胜算几何,就是两军对垒也还任重道远。”

唐毅南对目前的学术评价体系,特别是对以美国学者为代表的西方学界有着自己独到的看法。“美国学者特别擅长学术理论的自我营销,几乎每一位学者都是理论营销的大师。”不过,他认为这也是国内研究者有必要学习的内容。哪怕是前人已经说过的话,或是自己的一孔之见,都可以通过变换话语体系来重构、包装,形成一套与人不同的叙述或理论,再进行密集式的反复呈现,也确保了研究的连续性。“经济管理科学的源头始于欧美,西方学者先天地占据着学术营销的主要平台和渠道,这是我们不得不承认的事实。”在对方制定的学术规则下,用更易被接受的方式来合理凸显个人成果,是关乎能否获得国际学界认可的技巧。

与此同时,这需要高校和研究机构更新学术评价标准,剔除其中过度营销的偏差成分,将学术还归学术本身。“柏拉图在《理想国》中提出的‘贤人政治’理念,或许是确保自然科学学术评价能确保创新的解决方案吧。”这也是属于唐毅南自成一家的学术情怀和追求。

最好的园地

唐毅南在复旦管院开启新的旅程已经有了大半年的时间,随着对环境的熟悉与融入,科研工作也变得越来越得心应手。过去的研究,多是从理论到理论,这让他觉得有些不满足,管理学也是一门实验科学。“从真实的世界角度出发,来讨论学术问题,这样的研究才不会变成无源之水、无本之木。”

“美国正是运用现代管理学的实践经验和成果打败了欧

洲。”来到管院之后,他参访了很多家企业,观摩一线的商业行为,身体力行地贯彻着从世界到世界的研究主张。“实践是检验真理的唯一标准,中国的金融市场正在如火如荼地发展着,对美国经济的深刻观察和系统论述将有助于我们借鉴美国资本市场的经验,尤其是他们失败的经验。”

他直言,科研工作并不直接向世界提供产品,还能在衣食无忧的优越条件下从事自己喜欢的工作,已然是别无所求。“如果有可能为现实世界提供一些想法、方案乃至决策的依据等积极的影响,那不过是学术研究带来的自然的副产品罢了。”正如周作人在《自己的园地》里所写,“为人生的艺术”和“为艺术的艺术”都不妥当,唐毅南亦作如是之观:“从事社会科学研究免不了主观上希望对世界有所贡献,我个人还是主张从现实做学术,以学术研究作为自己的主要阵地。”

如今,这块簇新的园地已是万事俱备。“管院的领导非常有创新意识,想干、敢闯,正在发挥我所说的专家主导和带头模式,甚至作出了许多突破体制的尝试。”他说,创新有时候是把双刃剑,在开风气之先的同时更意味着要有承担责任的勇气和信心。

另一方面,一流的学术水准也是他选择管院作为自己的学术新起点的重要原因之一。“管院的学术交流非常频繁,以后我也会更好地利用参加大大小小学术会议的机会与同行,或者是跨界的同仁多做交流。”学院对研究中心的成立也寄予厚望,全方位支持和信任研究人员的工作。

“复旦是一盘活棋,一池活水,感觉不到任何隔阂与壁垒,让我享有了学术氛围的充分自由。”管院提供给了他一个极富创造力与自由精神的空间,没有条条框框的约束,让他开展研究的过程中如鱼得水。“师生之间的交流大多轻松愉快,如坐春风,彼此之间畅所欲言,从来都不打什么官腔。”

辛勤的耕耘者不会在乎园地的大小与出产的薄弱,况且这园子并不小,其出产也多有实际的效用,对园艺家而言是再好不过的了。从某种意义上来说,宽松兼容的学术环境也是对青年学人最大的褒奖和回馈:“以研究者为本位,一切都为了学术的合理性,在我看来,这就是最好的知识,也是最大的知识。”相信唐毅南今后在自己的学术理想国里,能够栽培出更多更美的智慧之花。■



在她的研究道路上,一直抱有这样一个信念,
即去寻找到一个有用的,且形式简单的模型。



沈娟:情系复旦 归心管院

文/谢昱东

上海的3月,是冬的留恋不去,是春的姗姗来迟。复旦的3月,是学子的归来与忙碌,也是老师的凝神与专注。来到复旦管院已经大半年的讲师沈娟,此刻正坐在办公桌前准备着这学期的课务工作,我们迎着她的笑脸向她走近,她也迎着我们的好奇向管院走来。

信心百倍,但求有益于万一

本科就读于中国科学技术大学的沈娟在数学的天地里沉浸了美好的两年,出于数学与实际相结合的考虑,在择选专业时选了统计学。“刚刚从数学课程转到统计课程时发现,统计相比数学,理论上加了很多不确定性,说起来都是和某种概率相关,就觉得统计似乎不太靠谱。”

这种判断一直持续到她碰到一位在国外工作过的统计学老师,“那位老师说了一句话,我觉得特别有道理,他说所有的模型都是错的,但其中一些是有用的。这句话虽然简单,但对我的影响却很深远。它改变了我对统计学的一些偏见和误解。”沈娟表示,在她的研究道路上,一直抱有这样一个信念,即去寻找到一个有用的,且形式简单的模型。“许多人也许觉得模型越复杂越好,其实不然,模型越复杂就越需要解释,大家对它的接受度也就会降低,很多复杂的经济学道理其实最后都是以简单直观的样貌表征出来。”

正是在本科时代埋下的统计学情怀,使得沈娟开始步入了统计学殿堂。“统计学并非脱离实际的数字游戏,它必须要具备某种行业背景,只有这样,才能发现统计学的用武之地和其价值所在。”

沈娟从事的研究领域,在国内属于少数。“因为国内研究的人不算多,所以可能还没有什么固定的中文叫法,暂且可以说成亚组分析(Subgroup Analysis)。简单说来,就是指如果某个策略不能为所有人所适用,那么也许可以通

过研究从而找出它可以适合哪一部分人群。好比打折策略也许对男生就没有太大影响,但对刺激女性的消费欲望则效果显著。”

亚组分析的概念最早起源于医学领域,特别是在对新药进行临床试验时,经常需要对其结果进行亚组分析。如果将参与试验的所有人群看做一个整组,那么研究者有时则需要对其中部分人群(即亚组)进行效果分析。一般来说,按照预先计划执行的确证性亚组分析可以对某个亚组的疗效进行确定的统计推断,这一分析结论可以所谓药物申请注册上市的依据。

阿斯利康制药有限公司曾研发了一款新药易瑞沙,用于抑制肿瘤生长和转移,美国食品药品监督管理局(FDA)于2003年5月批准其在美国上市并用于二线治疗,但在其后对临床试验受试者进行亚组分析(包括不同性别、白种人/非白种人、吸烟者/不吸烟者等层面)后,发现其药性在亚裔人和不吸烟者中表现良好,而对欧美人种则并没有太大作用,这一结果导致了FDA于2005年6月开始限制易瑞沙在美国人群和欧洲范围内的使用,并最终促成阿斯利康将易瑞沙的上市定位于亚洲国家。

这一案例表明,虽然在临床研究结果可能表现为非支持性时,通过亚组分析,可以发现可能的获益人群线索,从而改变一个受试药物被彻底淘汰的命运。“亚组分析在美国源起于医药领域,但这一分析方法却可以为我们打开思路。”沈娟指出,亚组分析的思维方式和分析模型,也许可以为将来的市场营销方面制定更有针对性和有效性的营销方案,也可以为大数据时代提供一种可以针对性分析消费者行为的理论工具。

“目前我的研究领域还在探索阶段,希望能够在复旦管院的金融管理背景下,融入更多新知,通过与各位老师 and 同学们的交流,努力向前推进。”虽然她不确定它是否真的会有影响,但希望自己看问题的角度能够影响到他人对这些事的思考。



学不分国,术无疆界

四年本科生涯匆匆而过,时值毕业离别之季,校园里出国氛围变得十分浓郁,这让沈娟的心里也生出了对大洋彼岸、天际那方的无限遐思。工作、还是出国深造,沈娟做出了自己的决定。前往美国伊利诺伊大学厄巴纳-香槟分校就读统计学,几年后又跟随导师转阵密歇根大学攻读博士学位。

“科研的道路在别人看来是比较枯燥乏味的,但我觉得,只要自己基础扎实,并对科研抱有信心和好奇心,那投身学术也可以领略到一番滋味。”沈娟认为,必要的基础是帮助自己找到解决问题工具的重要因素,其次,对科研的信心和好奇会成为自己奋勇直前的动力,“做科研往往都不是一帆风顺的,往往会碰到这样或那样的瓶颈。当遇到这些难题时,信心也许会受挫,这时就特别需要好奇心和兴趣来帮助自己渡过难关。”

攻克难点,突破瓶颈,解决困难后才能发现属于自己的学术之道。沈娟笃信着这样的道理,并将问题的棘手看做一种欣慰,“顺则同顺,难则有异。如果这个项目很简单,那么对于所有人来说都简单,自己就没有什么钻研的干劲和成果了。但是如果它比较困难,那么一方面能够克服它的人就少;另一方面大家克服它的手段和视角就会出

现不一样,在这样的过程中,自己的学术道路,自己的学术成果就能够展现出来。所以,要庆幸自己遇到了困难。”

在美国读书的时候,有一次她碰到一个困扰自己足足一个多月的难题。当时她课题下想做一个统计检验,但不符合很多条件,一些常用的解决方法都不适用。经过几次的尝试失败后,沈娟的心里难免感到了烦躁。“后来我发现,遇到瓶颈时,与人交流会很有帮助。于是我就开始一方面拓展自己的阅读面,另一方面积极地向学长们、老师们讨教,在和他们交流的过程中,询问他们的经历和他们所尝试的相关解决方法。就在这些聊天中,我最终发现了自己的解决之道,迈过了这一道至关重要的坎。”

还在美国攻读学位时,因为导师毕业自复旦数学系的缘故,她很早就对复旦的氛围耳濡目染,直到前些年复旦数学分析中心邀请一批国外学者回国报告交流,她才得以踏上复旦之行,启梦之旅。

刚到复旦的时候,觉得虽然本部面积不大,但环境小巧精致,园内鸟语花香,林道树丛与教学楼相互掩映交错,更为难得的是,她从这一草一木的朴实无华中,嗅到了复旦百年历史的韵味与传承,于是,便有了第一次对复旦的倾心。回来交流的几次经验,复旦及其周边的美食也给沈娟留下了美好的印象。

常人总说,天公不作美,但对沈娟来说,仿佛就是天公成全般,自己竟然真的可以有机会再次踏入复旦的校园,这一次不是过客,不是游学,而是走进课堂,站上讲台,面对着复旦的师生。

“求学结束后,便想到了回国,当时就想,如果能到复旦该有多好呀!这不是简单的想象,而是有所渊源。一方面不管国内的大学排名如何五花八门,复旦在很多人眼里一直是中国Top3,而且复旦管院的待遇也十分优渥。据我所知,还没有院系甚至大学会为讲师单独配备一间办公室,为我们提供如此好的学术科研环境。其次,复旦的人文环境和地缘优势让它成为了我的必然首选。”

说起管院,沈娟的切入点十分有趣,“刚来复旦管院的时候,你们猜我发现的第一个与大家接触融合的平台是哪里?管院餐厅。“在那里老师们可以共聚一堂,她也是在那里慢慢和同事们熟悉起来。

除却这些“硬件”设备,沈娟对管院的“软件”服务也是感慨万分,“在管院,你可以感觉到这是一个有服务理念的地方,无论我到哪个部门,无论是学院内还是学校内的部门,工作人员态度都很诚恳。上次我检索文献时出了点麻烦,便联系了IT部门,结果很快工作人员便上门来帮我解决了问题。还有一次,我们要申报一些课题,科研办的同事对我们的提交材料看得十分仔细认真,当时觉得很麻烦,但事后才知道,其他学校的流程十分疏懒,但容易出很多问题。经过科研办同事审核的材料问题极少,这对自己来说,也是一份难得的收获。此外,院方对于我们新进老师的课程安排,也是循序渐进,留有余裕,我相信,学生们正在慢慢适应我,而我也正在慢慢融入这里。”

从这些点点滴滴的细节上,沈娟看到了复旦管院跻身国际品牌的质素,也似乎看到了中国科研力量的进步。“科学这块,不得不承认的是,国内的研究还是要落后于国外,但这是因为美国和中国所处阶段不同导致的。以个人经验来看,中国的科研已经进步了不少,以前总感觉国内的报告会都是死气沉沉的,学生都普遍缺乏质疑精神和讨论热情。”在复旦经历了大半年的沈娟,现在已经改变了原先的那种看法,“在复旦管院,我看到的却是另一种光景。学生们在课堂上十分活跃,他们也十分努力,并因之而可以

称得上优秀。其他方面不敢说,现在国内的统计学其实已经进步特别大了,甚至很有希望赶超西方。”

课堂之外 生活之中

从沈娟那爽朗的笑声和热情的话语中,我们大抵可以猜测这样的阳光形象会在生活中的什么场景中出现,运动的疆场、山水的盘道。

“虽然我兴趣很广泛,但什么都不太精,”沈娟有些尴尬地说道,“我曾经学过游泳,学过网球,也学过滑冰,平时也很喜欢看书。”种类繁多的业余爱好为她学术之外的生活增添了不少乐趣和光彩。

虽然她对自己的“博而不精”略感羞赧,但她内心十分率然,“我觉得做这些事情的目的并不是要把它们做好,做到完美,其实就是为了好玩。”学术的思索和疲劳的生活之外,需要劳逸结合来缓解自己的压力,为明天的重新启航充满电力,“有的时候工作需要集中精力思考,但过于疲劳往往事倍功半。

秉着“为了好玩而好玩”的信念,沈娟突然表露出自己的一颗童心,“我还在想,也许等我退休之后,可以尝试着去写网络文章,就是那些‘同人小说’什么的,这些应该会很好玩!”

今年恰逢管院恢复建院30周年,管院的同事们在史带楼一楼大厅精心打造了照片回顾展区,沈娟有时就会伫立在那些电子屏幕前,看着上面那些对她来说陌生却又亲切的面孔和名字,年份和地点,内心却是万分感慨:“由于我的本科不在这里,所以对这里的历史并不了解,但站在照片墙前,我跟随它们的翻页回顾了这里的历史,回顾这里的精彩,特别是在其中发现了许多统计学大师的名字,突然觉得自己特别自豪。”

没错,是自豪!那种突然澎湃的心情就是自豪的喜悦。因为感受到自己已经融入这里,已经成为了这里的一员,和这个地方,这里的师生一起共享着曾经历史的荣誉和沧桑,拓展的艰辛和辉煌。作为一名复旦管院人,怎能不受其感召呢?

就在这一刻,也许沈娟才真实感觉到她心之所安的地方,就在这里,就是复旦管院。■



肖悦文：刚刚开始旅程

文/胡水清清

9:50，思源楼 711，距离约好的采访时间还有 10 分钟。

敲开门，肖悦文已经做好了接受采访的准备。

浅灰色长款呢大衣，中长发披在肩上，“黑长直”配以温和的笑容，娴静得如同一幅画。本人比证件照上更为年轻，让人无法从她的外表判断出她大学老师的身份，似乎还只是一名学生。

“幸运”、“顺畅”，肖悦文这样评价自己的经历。或许正因为如此，才那么爱笑，那么亲切，轻易地就化解了别人的心防。

在大学校园里长大的肖悦文，今后的生活依旧在大学里展开；本科在复旦大学管理学院学统计，而今又回到这里，在统计学系任教。

回到复旦近 1 年了，很多事情她喜欢用“刚刚开始”来描述，在不断尝试和探索中，坚定地走向自己的目标。

回家，“回家”

结束了在澳大利亚的学习后，肖悦文曾在澳洲高校工作过，但最终还是选择回国。

一方面是考虑到家庭因素，“独生子女嘛”；另一方面，也考虑到中国的发展情况、就业环境。

“我觉得中国的市场规模很大，经济形势挺好，上海又是中国金融的中心，做金融的人一定要到一个金融业比较发达的地方去”，这是肖悦文选择回到上海的原因之一。

同时，复旦也是一个重要因素。“从复旦出来一直就觉



翻开她的幼儿园毕业纪念册,其中一页是请父母记录下小朋友的理想,
“我妈妈给我记的就是:我长大想当一名大学老师”。



得对母校挺有感情的”,回来之后也能够明显感受到学校的条件更好了,无论师资、生源,还是软件、硬件,“都不逊色于国外一流大学”。

虽然刚刚入职,还没有太多的时间和精力参与管院举办的一些国际性活动,但肖悦文一直在关注。“像这次的‘2015复旦全球领袖论坛’,对学生应该是很有帮助,对老师也很有启发,在商学院里不光要做学术研究,还要关注经济建设中的现实问题”,她说,“学院的国际化程度、国际化视野是非常非常吸引我的地方。”

因为本科在复旦管院学统计,回到统计系做老师,“有一种回家的感觉”。以前教过自己的老师还在,让肖悦文感觉很熟悉,也能够很快融入其中。

在她眼里,校园如往日一般漂亮,重新装修过的管院南楼(即思源楼)为教师提供了更好的工作环境,独立的办公室创造了独立的环境,“对科研都是挺重要的”她说。

由于刚到复旦工作不久,同事们多是前辈,且有很好的学术背景,“我觉得能学到很多东西”。行政同事的高效率工作在她看来也是很大的支持,“不管有什么问题,解决得都非常快”。

除了从学院的前辈那里,肖悦文表示,在教学过程中也能受到一定启发,“复旦的学生还是非常有灵气的。”

幼儿园毕业纪念册上的理想

在孩子小的时候,大人们都喜欢问:“长大了想要做什么?”

翻开她的幼儿园毕业纪念册,其中一页是请父母记录下小朋友的理想。“我妈妈给我记的就是,我长大想当一名大学老师。”

这是家庭熏陶的结果。肖悦文从小生活在大学校园里,父母都是大学老师。“看到他们看书、写文章,就觉得是很自然的一件事情,也觉得能在大学里面工作是一件很好的事情”。这一印象,就一直留在了她心里。

接下来的求学过程中,她一直朝着这个方向努力。后来她“也觉得做科研是一件比较有意思的事情”。首先,做科研有一定的自由度。“想做什么、和谁合作,基本上是可以自己选择的”;并且有一定的新鲜感,“每当取得新的成

果,你会感到无比喜悦”。

在复旦工作的第一个学期,肖悦文开设了《随机过程》这门课,这是一门难度比较大的选修课,“去上那门课的同学学习热情都很高,大概都是对那门课比较感兴趣的同学。”她笑言。在这门课的评教项目中,教学目标、教学内容、课外指导三项得分最高。学生眼中的她“挺萌的”,讲课认真、逻辑清晰,易于理解与掌握。

她的主场:定量金融和能源市场

肖悦文的研究方向是定量金融和能源市场,“主要做电力价格模型的构建、拟合以及期货的定价、研究波动的传导等。”

对于没有相关专业知识的人来说,这句解释让人摸不着头脑。幸好,她以足够的耐心,继续用更直白的方式具体说明自己的研究。

由于中国电力市场尚未完全放开,肖悦文做的是美国数据。据她介绍,美国从上世纪90年代初开始去管制化,有竞争性在里面,而她研究的就是这个电力市场的表现是怎样的,有哪些因素干扰它,以及期货和现货当中的风险溢价之间的关系是怎样的,有没有存在一种先行后续的关系。

紧接着她又举例,“比如说电价和发电燃料的价格有什么关系?这些燃料之间有什么关系?溢价是由什么决定的?”怎样更好地构建一个比较好的市场设计,作为消费者来说怎样规避风险,作为生产者来说怎样保证自己运行的平稳等,都是她研究的内容。

作为女性,在学术研究的过程中是否感受到差异?“读书的时候其实女生占多”,可能只是最后从事研究的较少,“这还有待考证”。在肖悦文看来,性别差异更多是体力上的,“其实如果选了感兴趣的、又是自己所适合的事情的话,为着这个目标去努力,大部分还是能够实现的。”

已经成为了大学老师,下一步肖悦文希望能够把自己研究的领域“做好做深”,希望将来能够扩大自己探索的领域,“因为我现在对金融的其他领域也很感兴趣”。她希望能够接触到其他领域的知识,“有些方法的适用面还是挺广的”。她以定量金融领域较新的一个方法:粒子滤波为

例,“它已经在其他学科存在了很长时间了,只不过最近才引入到金融领域,其实是能够解决很多问题的”。

此外,她希望自己能够写出有用、有趣的文章,“有趣还是我努力的方向”。最好能够让看到自己文章的人,即使不是那么了解,或者目前对他没有什么用处,也能够有兴趣读下去。当然,她也同样希望自己的成果能够有一定的影响力,有“一定的参考价值”。

做科研,需要什么?

“敏锐的眼光,就是发现问题的能力”,在肖悦文看来这是科研的关键。如果把一个问题交给某个学生来做,“基本上都是可以做通的,但关键就是这个问题是什么”,学生需要培养的是自主发现问题的能力。

同时,“做学术不仅仅是自娱自乐,很重要的一条是要交流”,如何让别人也对自己写的文章感兴趣。“需要找到一个平衡”,平衡自己的兴趣和人们关注的要点,做出对社会有一定价值的东西。

这样就够了吗?“还需要自己做得动。”她以自己同学的学位论文为例,本打算将做好的论文投稿,但却发现已有顶级杂志刊载了同样的内容。“他的选题是挺有意思的,只是他的手慢了一点。”肖悦文说,现在很多人都在做学术,追赶是挺激烈的。

作为老师,如果让学生拥有这种能力呢?“这是我正在思考的问题。但因为刚刚开始教书,还在探索过程中。”她说。课程设置上需要一些有启发性的内容,帮助学生养成批判性思维的习惯,“多看、多想、多讨论”。在阅读已发表的文章后,对这一研究有什么看法,与其他文献有何联系;更重要的是追踪尚未发表的论文,“现在金融领域文章发表的周期是挺长的,所以已经刊发出来的东西可能是人家几年前完成的”;多与业内人士交流,如听讲座或请教学术圈里这一领域较活跃的学者等,都会有所收获。

论文:从一个点开始

在澳洲读书时,许多课程需要自己找题目写小论文或做项目。“可能当时做的是一个简单的,数据较少的,后来跟老师讨论后,觉得比较有意思,就把这个思想加以完善、扩充,最后就会变成一篇论文。”





“国内研究者比较注重技术和方法,国外更注重思想来源和成果应用。”



“在一个新领域里面,第一篇文章是最难的”,她说,在做第一篇文章的时候可以发现各种派生出来的问题,“顺下来,就可以做一系列的问题”。因为一篇文章的包容度有限,能说清一两个问题就已十分不易,“如果想面面俱到,往往会失去焦点”。一篇文章最好讲清一两个问题、有一两个创新,“基本上一个做通了,就会产生好几个想法”,进一步检验这些想法就会有新的收获。

肖悦文希望今后能够兼容并包,融合东西方的长处。“国内研究者比较注重技术和方法,国外更注重思想来源和成果应用。”随着国内外交流日益频繁,这两方面的融合也越来越紧密。她认为,金融是一个实践性极强的学科,很多重要的理论成果都来自金融实践并具有广阔的应用前景,应注重现象、问题、成因及对策研究,优质的文章“不仅要有学术价值,更要有社会价值。要用比较新的方法,来解决理论和现实问题。”

这就需要密切关注业界动态,在她看来,管院为恢复建院30周年举办的以“创?立”为主题的“首席系列”、“前沿系列”、“职场TED系列”等三大系列论坛,无论对于教师还是学生都是很有帮助的。

选择先吃苦的顺畅人生

肖悦文一直觉得,“一个人应该为自己的目标而奋斗,总有一定的苦要吃,如果现在不吃苦,将来就要吃苦。我宁可选择现在先吃苦,也就是吃苦在前,享受在后。”

年轻人需要学会平衡短期利益和长期利益,当机会增加之后,更重要的是学会选择。不应该仅仅为了“赚点小钱花花”,而牺牲自己的主要目标。

由于很早就决定要读博士,整体没有变化,“最大的调整就是出国”。“其实我觉得我还是挺顺畅的,比较幸运。”她笑笑。而她能回想起比较大的挑战,就是刚出国时的“不确定感”。

并不像现在的学生了解机会的渠道那么多,准备那么早。肖悦文出国完全是机缘巧合,在她直研后,“学院里刚好有联合培养的机会,也是为学院培养师资的。”报名后,“很幸运的被选中了,就这样出去了”,之前并没有做太多

出国的打算。

也正因如此,她此前并没有特别注重英语。初到国外,课程本身的难度加上全英文教学,听课就让她不习惯,“我们以前做听力练习最多也就半个小时,可是那边的课都是三个小时连着上的。通常到一半的时候就会觉得非常非常疲劳。”

生活上也很不便,当时悉尼商店的营业时间和上班时间是完全一致的,“学校到了下午四点半、五点钟就什么吃的东西都没有了,经常要自己动手做吃的。”

“以前一直在国内,觉得什么都是挺顺畅的,不需要自己费太多的心思”,出国后生活和环境的转变,“对自己的个性和生活能力是比较大的磨练吧。”

而现在,肖悦文觉得自己最应该注意的一个问题是刷朋友圈、刷微博太多,需要减少快餐文化带来“短期的愉悦感”,用更多时间“深入地看一个东西”。

在研究之外

肖悦文自认为在研究之外,她的爱好很多。喜欢听音乐剧、去博物、去画展、去尝试不同的食物……“每个阶段还会发生一些变化”。

在澳洲求学的时候,“以自己娱乐为主”,但每周系里面的同学会去打一次羽毛球,“这在我那段求学生涯里起到了非常重要的作用”,很放松,同时大家可以聊聊天,交流一下。

她还爱旅行,如果行程允许,开会时会多停留几天。“每去一个城市,必然去的就是博物馆和比较别致的餐厅。”阿姆斯特丹是她最爱的城市。因为当时天气不好,肖悦文一直都在城区,“我住的地方离梵高博物馆只有5分钟的路程,而且它晚上也会开。”因此只有两三天时间,她却特意买了一张博物馆的年卡,沿着博物馆区暴走,仅梵高博物馆就去了三次。

而现在,“因为开新课比较忙”,她大多选择散散步,乘车的路上看看书。她很喜欢“有小故事、小例子的书”,最近看的《黑天鹅》、《说谎者的扑克牌》都是这种类型,“因为上课的时候还可以用,学生还挺喜欢的”。

作为一名老师的旅程,才刚刚开始。F

郁培文：“中科大少年班‘最青春’的教授”的复旦缘

文/戴心怡

“我在那个年会上的感觉就是：复旦跟其他学校还是不一样的，更有人情味。”郁培文成为复旦大学管理学院管理科学系讲师已近一年，他回忆起2013年底在香港参加INFORMS Annual Meeting时的场景依旧历历在目。

INFORMS Annual Meeting是工业工程、管理科学、运筹学领域人士在世界范围内举办的年会。郁培文笑称，在此年会上，“除了非洲和南美洲的学校没有面试，其他地区都有尝试。”最终，这个毕业于中国科学技术大学少年班应用数学专业的香港科技大学运营管理博士做出了决定，“就我的专业而言，复旦管院是个最好的选择。”

“管院给了我们足够多的自由”

2014年8月，中安在线发布了一篇名为《中科大少年班36年走出202位教授106人美国任教》的新闻，郁培文在这篇新闻中被贴上的标签是“中科大少年班‘最青春’的教授”。的确，身穿格子衬衣、休闲外套与牛仔裤，戴着一副黑框眼镜，1989年出生的郁培文看起来与管理学院在读研究生一般年轻。

2005年，郁培文考入中国科学技术大学少年班，学习应用数学。四年后，纯理论的数学对于他的吸引力已经下降，他更希望自己能够运用理论知识解决实际问题。因此，他考入了香港科技大学，并选择了自己更感兴趣的运营管理专业，他也就此在科研之路上越走越远。

五年博士生涯结束后，他在香港INFORMS Annual Meeting上遇到了来自复旦大学管理学院的教授们。在了解了郁培文的科研成果以及教书水平之后，复旦的教授们亲切地问他“喜不喜欢上海”，并向他介绍复旦管院的情况与老师的工作要求。“而其他学校的面试老师就会一直追着我的科研方向问下去，我当时的感觉就是这边（复旦）比较有人情味一点。”

一个月后，郁培文便从香港飞到上海，参加复旦管院





海归老师的增加、学术标准的统一、科研方法的接近,使得香港与上海的科研氛围差别越来越小。



的第二轮面试并顺利通过。与其他同学选择工作或者出国不同,郁培文最终选择了留在中国继续做科研,并选择复旦管院作为科研生涯的新起点,“主要是考虑到,想把自己的研究和当今中国发生的变革联系起来。”

在他看来,中国经济发展非常快,但发展迅速的同时必然会面临许多新的问题,“毕竟是管理学院,我做科研最好能跟实际相结合,对实际产生一定影响力。”他认为复旦管理学院能够给他更多机会,接触发展较快的企业,并利用科学研究帮助企业解决实际问题。

真正来到上海工作后,郁培文对复旦管院的印象除了“有人情味”,还多了“融洽”、“自由”等等。

“老教授对于我们这些新教师都很好,不会摆出学术权威的架子,非常平易近人,我有任何事情都可以向他们请教。”他毫不吝惜对于管院教师们的赞美,“环境和氛围都很融洽,比较像一个大家庭。”

他认为,海归老师的增加、学术标准的统一、科研方法的接近,使得香港与上海的科研氛围差别越来越少。

作为一名新进教师,郁培文觉得自己的行政压力并不大,“其他学校可能比较 aggressive 一点,但我们这边比较少,每年开1、2次会就可以了。”

“也就是说,管院给了我们足够多的自由。”

“希望运用科研解决实际问题”

说起自由,这也是郁培文在读博期间选择继续做科研的原因之一。

读本科时,他曾在北京微软研究院实习了一年,工作内容是用数学模型解决实际问题,“那时候做得不错,觉得蛮有意思的。”郁培文回忆。

除了兴趣,郁培文能在科研之路上坚定地走到现在,还要感谢他的博士生导师。在港科大读书,博士生导师的数量远多于学生,因而学生也有了更多选择、接触导师的机会。在郁培文眼里,他的博导是个非常 open-minded 的人,只要他想到有意思的问题,并提出好的方法,导师便会鼓励他继续研究下去。刚开始读博的时候,郁培文便有机会与导师合作了一篇文章,并得以顺利发表,这次经历给了他很大的信心。

慢慢地,他也发现了这个行业更多的好处,“主要就是时间比较自由。其实我也是为自己打工,可以任意分配自己的时间,对我来说挺舒服的。”

郁培文的同学中,像他这样读完博士继续到大学做科研的并不算多,“大概占5%到10%吧,每年有2、3个。”许多走上科研这条路的人,中途就放弃了,原因是多方面的,与导师合作是否合拍也是关键因素之一。郁培文的博导就属于很会教学生的老师,“他带着我一步一步从最基础的做起,真正帮我带上了科研这条路。”

郁培文的研究方向是供应链管理、库存管理与动态优化。核心是以问题为导向,运用数学模型帮助优化个人或企业的决策,在实际生活中有许多应用。

“有一个很经典的案例是美国的婚恋交友类网站 eHarmony。”郁培文举了一个易懂的例子,传统的婚恋交友网站只能让用户浏览页面以了解基本信息,觉得合适的话发消息约见面,仅仅是把线下婚姻介绍所搬到了线上。eHarmony 与之相比最大的不同在于,所有用户注册时都需回答包含436个问题的调查问卷,eHarmony 储存问卷答案后,与网站其他用户的答案进行匹配,按照答案的差值来测试两人世界观的接近度。

“比如现在我跟另外三个人测试下来比较匹配,匹配程度分别为1分、2分、3分,按照常理,应该把匹配程度最高的那个人推荐给我。但 eHarmony 不是这样的,因为跟我匹配程度最高的人可能跟别人的分数更高,是4分。”eHarmony 正是通过背后的数学模型进行优化操作、权衡取舍,帮每一个用户筛选并推荐最合适的匹配者。

据统计,仅2012年就有近4%的美国婚姻是通过 eHarmony 促成的。

从事科研的关键品质:好奇心+自主能力

郁培文始终对于新事物、新现象、新问题保持着好奇心,这也是他认为做科研工作最需要具备的品质。

“尤其是在管院,重要的是发现并解决重要的实际问题,没有好奇心怎么去发现呢?”郁培文认为,传统研究的问题在于,科研本身相对于业界是滞后的,比如微信红包

一出来就红遍全国,但是做研究就要经历收集数据、调查分析、撰写文章等步骤,等到文章发表出来可能还要一段时间,一些老师可能就不愿研究这些新现象。

但他对于新的产业、新的商品、新的商业模式一直怀着开放的心态,乐于去研究新技术的前景以及对整个产业的影响,怎样能够更好地利用这些技术。

郁培文坦言,自己确实做了不少有意思的项目,但到目前为止,还在为科研创新而努力。在港科大做研究时,他可以运用方法解决问题,但是如果没有方法论上的创新,很难以此写出好的论文。“这就是工程师和科学家的区别。”郁培文打了一个比方,“假设工程师在造一辆车,车出现问题,解决好就好了,但不能发文章。因为你没有把技术、方法提到一个层面,只是动了动螺丝。”

自主学习,也是郁培文非常看重的品质与能力。除了做研究时喜欢不断创新,他在做老师时也提出了新的教学思路:变纯粹“老师教”到学生“自己学”。

读博期间,港科大对于博士的学分要求比较少,5年只需修完36学分,郁培文因此有了很多时间去网上搜寻、发掘、学习新的网络课程。这个习惯延续至今,甚至延续到了他自己授课的课堂上。

两个学期以来,郁培文给本科生开了两门课《最优化方法及应用》、《仿真与模拟》,每门课他都不需要教材,所有讲义都是挑选的哈佛、麻省理工等国外高校教授放在网上的公开讲义。“现在是互联网时代,网上有这么多好的资源,我同样也鼓励学生去网上搜寻好的内容。”

郁培文特别希望培养学生自主学习、自主搜寻资源的能力,他甚至笑称,如果学生们能够“google”到讲义和作业的答案,也是一种能力。

“当然也跟课程性质相关,我这些课还是需要用到软件,即使你看了答案,我也希望你自己运用软件实际操作一遍,如果你能够根据答案,自己独立地过一遍,其实也就够了。”在他看来,网络如此发达的当今社会,还让学生死记硬背一个方法或者公式才是浪费时间。

他尝试用以问题导向的方法去教学生,视之为比较有效的学习方法,“整个课程有很多大的问题,想不到答案,你可以去找啊,找到了看不明白都可以问我。”

郁培文与学生也在这个过程中教学相长,有些网络公开教材的方法解释得不够详细,郁培文需要自己揣摩如何给学生分析,“有时我不一定是对的,有时学生想得更全面,或者角度跟我不一样。教的时候才知道,自己对这块领域并不是完全熟悉的。”

郁培文办公室的墙上挂着一块白板,上面还留着几行数学方程。很多时候,他都在这里写写画画,或与其他老师、学生一起讨论。他希望自己趁年轻多做研究,多多充实自己。

除了阅读专业书籍,郁培文也爱看一些“杂书”,办公室的书柜里就摆放着《四喜忧国》、《中国近代史》、《搏击俱乐部》、《万物生长》、《爱的地下教育》、《法律的经济分析》、《史蒂夫乔布斯传记》、《造福世界的管理教育》等书。相对于偌大的书柜而言,这十几本书显得单薄了些,他不好意思地说:“我比较懒,搬家的时候都把书留在香港了。”

谈及复旦管院恢复建院30周年,他表示,期待了解管院校友、教授的奇闻异事,也非常愿意参与论坛,拓宽视野,“我很好奇,想知道那些大佬在想什么。”**F**





“学科之间存在跨度和界限,但是这个界限却并没有看上去那么突兀。”



刘蔚林:偶然成就人生

文/郑薛飞腾

暖意的阳光透过百叶窗照入办公室时,记者走进了复旦大学财务金融系的刘蔚林教授的办公室。刘蔚林在海外求学多年,获得金融博士学位后又在美国和新加坡从事金融教学和研究十多年。去年初,在离开中国二十多年后,他回到了复旦,任教于管理学院财务金融系。

从物理到金融

翻开刘蔚林的简历发现,他的学术生涯始于物理学:他在复旦大学物理系本科学习了三年后,转学至澳大利亚弗林德斯大学并获得了物理学学士学位,之后前往美国弗吉尼亚理工大学获得了物理学硕士学位,这以后转学至佛罗里达大学攻读物理学博士。按照一般的故事发展,人们可能会预料他将从物理方面的学习和研究。可是出人意料,刘蔚林最后选择了金融学继续他的学术之路。

在攻读物理博士期间,刘蔚林也面临着和大多数物理博士生一样的问题——由于研究职位数量有限,大多数物理博士在寻找专业匹配的工作中都遇到相当的困难。这时,他在身边一些同学的建议下决定转学至商学院学习。不过最终选择金融系,这其中还有一小段插曲。

他去商学院的那天是一个星期五的下午,所有的办公室门都关着,因为不是本系的学生,也不知道该到哪里去申请,也不知道需要去哪里填写材料、申报和咨询,好不容易找到一个办公室,里面的办公人员很热情,一番询问下来,才明白是MBA项目。“我当时只想读博士,我不要再读硕士的”,离开MBA招生办公室,他继续在商学院的大楼里一圈一圈地漫步,希望能找到申请博士的办公室,突然他看见有一个办公室的门是开着的,进门一问,正好是商学院的金融系,“得了,就这了!”内心打定主意,刘蔚林确定了自己的前路所向,“如果当时那扇门里的人说这里的

是管理系,没准我现在就是管理系的人了”,他笑了笑。

在很多人眼中,物理和金融之间如隔天堑,俗话说:隔行如隔山。但是刘蔚林却不这样认为,金融和物理看似相差甚远,可是学术研究的方法理念却有相似之处,这也是为什么很多金融领域的研究者之前都有科学研究的背景。“学科之间存在跨度和界限,但是这个界限却并没有看上去那么突兀。”

研究工作

刘蔚林目前的研究领域主要涵盖三方面:金融中介、企业金融和法律与经济相联系的问题。“金融研究中最重要课题之一是如何做到资金流动效益的最大化”。事实上,在资金的流动的过程中会有很多阻碍。这些阻碍中有些属于固有的因素,例如交易费用,而另一些可能来自于信息不对称性等因素,“我们的工作主要就是研究如何来降低这些阻碍,使得资金的流动效益能够提高,也就是说如何提高经济效益和金融效益。在这个过程中高效益的金融中介起了很重要的作用。”他进一步解释到,“例如一般的投资人,既没有这个能力、也没有时间去对投资对象进行仔细地分析,金融中介就是提供一种帮助,帮助一般投资者做出合理的投资。”

金融市场里琳琅满目、种类繁多的投资对象,如股票、债券等,往往让投资者拿捏不定。对于一般的投资者来说,没有相关的专业知识去让他们判断和选择应该投资什么样的金融产品。投资者无所适从的后果往往是既不能给他们带来收益,又会造成一定的损失。“如果从社会层面来审视这些资金流向,资金应该投向最能够提高社会效益的对象中。而金融中介,他们有很多资源、经验去分析这些投资对象,他们能够提高资本的效益,他们把资本从投

资者手里集中起来,并由他们去投资,从而提高效益。

在回到复旦后,刘蔚林开始更多的注重对中国金融的研究。目前,他正与学生和同事对中国金融中介及企业金融管理中的多个课题进行合作研究。

回国后的感受

1988年3月,刘蔚林离开中国去海外求学,二十多年的留学生涯给他带来的除了专业的知识和海外留学的背景外,还有对家乡的思念。提起留学经历,“本来我并没有要争取出国的计划,只是两个好朋友在争取出国,问我愿不愿意一起去试试。”2004年,刘蔚林回国探亲,一次偶然的机会,遇上了一些过去的同学,发现不少出国的同学都已经回国发展,所以开始有了将来回国工作的念头。如今,做了二十多年的游子,“自己在上海长大,高中读的是复旦附中,大学又是从复旦大学起飞,另一方面,父母年事已高,所以回到上海当然是很自然的一件事,能有机会回到母校工作更是感到一种很大的荣誉”。

回到复旦,对于他来说,最大的感受除了熟悉之外还有翻天覆地的变化。管理学院平地而起的大楼,丰富多彩的校园文化和校园景色,都给他留下了深刻的印象。漫步在校园周边,他时常想起自己作为一名学生时,校园里的一草一木,那时的教室,那时的食堂,那时的宿舍。如今,作为一名老师,他更关注的是学生自身的变化。

在美国,刘蔚林有着十年的从教经历,之后又在新加坡从事多年教学。自回国以来,他在管理学院参与教授了本科四年级的企业金融管理课程。“学生对于课程的态度,和我读书时相比有一些变化。”



在他读本科的时候,学生的工作是在毕业之后由复旦分配工作,“记得在我们求学的时候,打工实习的机会几乎不存在,面对的诱惑也少,毕业后工作是由学校安排的,所以相对来说比较容易静下心来上课、读书”。面对现在大四的本科生出去实习而忽略了一些课程的学习,刘蔚林也表现得十分淡定,坦言自己十分理解学生,毕竟现在的就业压力大,最后一年的实习对他们今后的人生道路有很大的影响。

但是,刘蔚林也提及自己在美国高校看到的一些不同:美国高校多在暑期安排实习,一不影响课程,二来通过一定的学业上的严格要求和压力,督促学生认真学习。“因为如果学生不选课,或者因选课不及格重修的话,你毕业的时间就晚了,这样经济压力就增加了。这是一个双重平衡的机制来保证学生上课的效率”。所以对学生缺课他虽然理解,但并不赞成学生因为要实习而缺课。他提到,自己当学生的时候,老师经常在课堂上直接批评学生,而现在这种现象几乎绝迹,现在的课堂上越来越讲究相互尊重,师生平衡。

2015年,时值复旦大学管理学院建院三十周年,对于管理学院的未来,刘蔚林充满着希望,他说:希望能在管理学院打造亚洲一流学院的努力中尽一份自己微薄之力。然而,诚如俗语所言“Harvard is not built in one day”建设一流学院的目标,并非一蹴而就。刘蔚林坦诚地指出“一些学校的管理制度,办事方法等依然存在不必要的耗损,学校的软实力建设还有提升的空间”。

现实与理想相合,当朝阳的光辉渐渐映照在管理学院的大楼上时,当课堂里外教师和学生热烈地讨论着学术问题时,当管理学院的优秀精英埋头钻研社会问题时,希望之门,正在此之中,缓缓打开。F







青春,最美好的字眼;
校园,青春最佳舞台。
三十岁的管院,正青春;
管院中的他们,最青春。
走过山山水水的EMBA,在这里重温青春滋味;
初入复旦管院的金融硕,在这里体会最热青春;
重回梦中校园的MBA,在这里抓住青春感觉。
他们审视青春,他们珍惜校园;
他们,是一群和管院共同成长的学生。



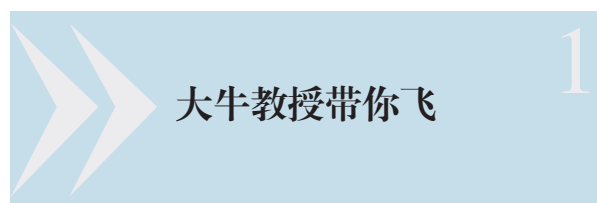


向我们的小时代致敬

——当我们选择金融硕士项目时，我们在谈些什么

文/常方舟

高速发展的魔都，正以它的光怪陆离吸引着也征服了越来越多的年轻人。在魔都最好的商学院里，有这样一群金融人，他们怀揣着稚嫩与青涩的梦想而来，又裹挟着憧憬与希望的蓝图而离开。青草离离，时间追不上白马，转眼间朝夕相处的挚友就要各奔前程，在这座有些生硬但也富丽的城市里各自书写新的故事。不再懵懂，却也远未成熟，不再莽撞，却仍然心存理想，这正是属于金融硕士班全体同学的小时代。



13级金融硕士学生覃晓曦仍然清楚地记得那个嗜睡得有些恍惚的午后，她坐在满满当当、熙熙攘攘的教室里准备上课。身材颀长、风度翩翩的教授进了教室，全场立即变得鸦雀无声，因为那是曾经获得过统计学界的最高荣誉——考普斯“总统奖”的得主——“华人统计第一人”范剑青教授。他以普林斯顿大学金融系终身教授的身份为金融硕士班的同学们开设了“高级计量经济学”的课程。

“范老师上课逻辑性很强，而且他把相关理论和实践操作结合得特别紧密。”同是13级金融硕的曹建勋感慨地说，听完一节课，胜读多年书也并非虚言。覃晓曦回忆道，“我主修的是财务管理专业，但也去旁听了范老师为金融工程专业开的课。”那节课的内容是时间序列，概念本身晦涩难懂，范剑青教授却用寥寥数语就化解了大家心中的谜团。

另外一门“高级投资组合管理”也是所有人赞不绝口的精品课程。“来自普林斯顿的教授Yacine采用的是图文并茂的解说风格，课件制作非常精良，授课方式也很有新意，有时候一个简单的信手涂鸦，就令人有豁然开朗之感。”老师的童心未泯和创新思维，给13级的董芷汝留下了深刻的印象。

“行为金融学”课程的Subrahmanyam教授来自UCLA，他说着一口印度式英语，课堂气氛总是非常活跃。庄中慧笑着说，“一开始大家还不习惯他的印式英语，后来彼此熟悉就跟他抱怨发音的问题，结果他一连问了好些问题，我们都答上来以后，他狡黠地表示我们之间完全不存在沟通障碍。”可爱多元的外教，成为了课堂上的一道别致的风景线。

此外，提到“数量资产管理”课的教授Hanno Lustig，班里的女生们都难掩兴奋激动之情，原来这位教授颜值极



金融硕士班中的许多人几乎都是各大院校专业成绩排名数一数二的优等生,于继续深造的诸多选择中对复旦管院情有独钟。



高,举手投足之间,尽显人格魅力,他提纲挈领式的授课方式,清晰的学术脉络梳理,令班上的男生们也为之折服。

学院与中金公司密切合作推出的金融实务课程,受到了大家的广泛好评。曾见证过中国金融市场风云变化的专家学者,用他们过来人的丰富实践经验为同学们讲解这一切的来龙去脉。中国人民银行纪委书记王华庆开设的“金融监管”课程,就让班上的同学感到很接地气。王奕放觉得,“了解中国金融领域的开放程度和规章制度,对防范将来走上职业岗位的违规操作很有帮助。”

中金公司董事总经理何华教授开设的“中国资本市场”课程可谓炙手可热。“何老师曾是华尔街的风云人物,他既有着很高的学术水平,又有着极为丰富的金融产业实战经验,在二者之间自由切换游刃有余。”13级的王奕放对何华教授推崇备至。何华教授曾获加州伯克利分校及耶鲁大学金融系终身教职,更巧的是,他和范剑青教授都是78级的复旦校友,又同为学界巨擘,成就斐然,也成为了同学们纷纷热议的话题,作为复旦人的他们也感到由衷的骄傲。

令大家心生感佩的除了传道授业的恩师以外,还有为他们解惑领路的众多导师和校友。管院职业发展中心为金融硕士班的同学们提供了校友导师计划,聘请优秀的复旦校友为在校生的学习和生活指点迷津。

说起校友导师对自己的积极影响,覃晓曦滔滔不绝:“我的校友导师来自花旗银行,他给予我的帮助,更多的体现在心态的修炼上。”外资商业银行内部竞争激烈,在外人看来工作环境似乎并不友善,“David告诉我要先做人,再做事,静下心来,戒除浮躁,真心实意地站在对方的立场上考虑问题,敞开心扉才能赢得信任,建立和维护长期关系。”这番话,她一直深深地记在心里。

还有一位前辈校友,也是她想要致谢的对象。“归江老师是复旦校友,自己创业开设了一家基金公司,经常通过讲座的方式在管院分享他的经历和经验。”巧合的是,他也成为了覃晓曦参加模拟证券投资大赛小组的指导老师。“归江老师还开放了自己公司的每周例会,让我们前去自由旁听。”她坚持旁听了数月之久,也收获了行业分析和投资管理方面第一手的方法和技巧。在校友导师这里,她充

分感受到了开放、分享的自由精神。

下课后,大家一拥而上围着老师热烈讨论的场景犹在眼前,办公室里,教授们的循循善诱早已铭记心间,楼梯间、餐厅里、图书馆的亲切谈话仍然历历在目,许有不舍,但恩师们温柔的守护和期待将一如既往地伴随在每一个人的左右。



金融硕士班的学员构成并不复杂,大部分学生都是从本科名校获得推免保送资格,进入项目就读的。因此,他们中的许多人几乎都是各大院校专业成绩排名数一数二的优等生,于继续深造的诸多选择中对复旦管院情有独钟。

14级曹建勋曾参加过复旦管院的MPAcc财务案例分析大赛,并取得了决赛第二名的好成绩。他还参加了Acebridge行研大赛,获得复旦赛区第一、全国赛区第六的殊荣。对他而言,这些成绩不仅仅意味着一份荣誉,更重要的财富是参加比赛的经历本身。“在比赛的环境下,加深了解宏观的行业背景,对具体的公司战略进行评估,综合分析决策利弊,让我们有机会真正地学以致用。”同时,比赛也让他收获了许多情比金坚的友谊。

王奕放曾和同学组队参加管院金融硕士项目“兴业证券杯模拟证券投资大赛”,大赛聘请了各大知名基金公司经理作为各支参赛队伍的指导老师,在为期半年的时间中,通过行业调研、投资分析进行模拟操盘,最终以损益成绩一决高下。“14年初的时候,我们组形势一片大好。当时,我们购入了大量蓝筹股,始终稳居第二的位置。”

好景不长,不久之后,一个致命的错误让整个小组的业绩一蹶不振。当时,创业板一度表现强劲,他们就开始转向创业小票。没想到,注册制改革的利空消息一放出,创业板就整个崩盘了,小组的成绩也一落孙山。“我从这个

教训当中学到了很重要的一课,那就是不能盲目跟风追高。作为投资者,要坚守自己的风格,坚定价值投资,这会让我铭记终身。”

不过,对董芷汝来说,模拟证券投资大赛却打开了一扇通往新世界的大门。她本人此前并没有炒股的经历,却在这次比赛中取得了团体季军的佳绩。“这次比赛让我接触到操盘的实践,在和队友的磨合之中也学到了很多知识,周身都是金融大咖的时候,投身股海也不再是一桩陌生而遥远的事情了。”现在的她,也成为了股民的一员,却更有信心面对股海的波澜沉浮。

多次在商业案例、创业大赛中获奖的李龙金总结道,“比赛培养了我的构建分析框架的能力、综合表达能力、集中提炼呈现能力,以及团队合作的精神。”一些周期较长的团队比赛中少不了彼此相互的包容和扶持,同时又锻造了各项硬实力和软技能,成为了考验大家专业水平的试金石,更是走向未来辉煌的磨刀石。

宿舍的灯火通明、史待楼的讨论史、大学路上的咖啡厅,都曾留下过他们通宵刷夜的身影。他们曾并肩作战、同舟共济,也曾争论得面红耳赤、互不相让,最终又不约而同地走向了众志成城、砥砺前行的道路。每个人都是浩瀚宇宙中的一颗独立的小行星,却在彼此的相遇和碰撞中构筑起了璀璨的星河。



如果要为金融硕士班集体加上一个定语,大家给出的答案出奇的一致:“学霸云集的集体”。“周围同学的学习和能力都很突出,头脑敏捷,时刻都在思考。很多时候,他们能够提出一针见血的观点,让人不得不说,优秀是一种习惯。”14级的庄中慧谦虚地表示,自己也要迎头赶上,做得更好。

13级的董芷汝则有自己独到的体察,“成为牛人和享受生活与其说是矛盾的存在,不如说是一体两面的人生。

在我看来,大部分牛人都是认认真真工作,轻轻松松生活,最后成为人生赢家。”作为专业长的她,也有机会更多地看到了大家关怀彼此、活泼友爱的瞬间。

“班上有位同学被说好的公司放了鸽子,错过了一些机会,大家纷纷安慰他,争相主动请他吃饭。”每逢过节,班上的同学也都打着节日的名号自发聚会玩乐。“Work hard, play harder是我们的最佳写照。”

金融硕士项目的同学们大多以求职为导向,实习经历是用人企业颇为看重的一环。为了获得在心仪企业进行暑期实习的机会,大家往往都早早地就开始了做申请的准备。比她高一级的覃晓曦去年恰好入选过这家企业的暑期实习项目,庄中慧便也积极地向师姐请教经验。

“直系师姐的建议给了我很多的帮助,从面试的应对到工作内容的具体细节都知无不言。知识储备和个人能力固然也很重要,但心里更踏实,更有底气了。”此外,让她颇为感动的是,尽管不少同班同学同样瞄准了这家企业的暑期实习,大家却能够进行无私的信息共享。“有位同样申请该项目的同学在网上觅得了一份项目往年的笔试资料,直接复印后给到了我。”最终,她如愿以偿地得到了第一创业摩根大通证券有限公司的暑期实习 offer。对这样的结果,她很满意也很高兴,但她更感激的是拥有如此优秀的前辈和慷慨的同窗。

紧张而忙碌的学习生活几乎是所有人的共识。在这样的环境下,同学之间的守望相助也显得分外可贵和耀眼。曹建勋在班中担任副班长一职,在他眼中,金融硕士班集体的每一位同学都积极踊跃、友爱互助。“刚开学的时候,我们班设计制作了原创班衫,在史带楼下用人墙排出了MF的造型,从二楼看下去非常协调和整齐,大家一起喊口号,让我觉得这是一个很凝聚力的集体。”班级还组织了春秋游远足、羽毛球混双比赛等丰富多彩的活动,增进彼此间的友谊。他表示,“其实大家平时都挺忙的,上课、实习都很占时间,我们所能做的,就是想让大家没有后顾之忧地投入学习和工作之中。”

“在求职过程中,我们在过初始简历关的时候基本毫无压力。在对此心怀感激的同时,我也深深地认识到了身为复旦人的荣誉和随之而来的压力。”这是金融硕士班同

学们共同的一个感受。董芷汝说,“身处一个优秀的、牛掰的、刻苦的、好学的大环境中,每天耳濡目染,更感到与有荣焉,于是也只能不断鞭策自己成为一个更好的人。”回首那些彻夜不眠、通宵达旦的夜晚,油然而生的是脱胎换骨、精进不休的喜悦。

从抱怨天书般的论文到说起外国学者的研究如数家珍,在证券投资社团里推荐自己的第一支股票,原来走出自己的舒适区,似乎也没有那么难。同行的路上,手拉手的陪伴,显得如此温暖,相互扶持的努力,才是走得更远的动力。



相聚不易,且行且珍惜

两年时光,说来也分外短暂。覃晓曦拿到了公募基金全球前三——富达投资的offer;王奕放入选了上投摩根基金管理公司的雏鹰计划;李龙金入职了高盛全球投资研究部,即将成为一名证券分析师……毕业班的同学们都陆续收到了令人艳羡的offer,眼底却也都有一丝挥之不去的遗憾,因为他们将要离开熟悉而亲切的怀抱,奔向开往新生活的列车。

在顺利入职的过程中,职业发展中心可谓厥功至伟。从一对一的职业规划咨询到各类宣讲会、内部实习推荐,CDO的网站永远在同步更新和分享职场的新鲜讯息。“CDO的模拟面试活动非常棒。”庄中慧表示,正是通过这一活动她发现了自己临场表现的一些不足。“早在去年十月份的初次模拟面试中,摩根士丹利的校友就指出我的回答逻辑性不够强,面试后又进行了全组表现的整理,得到了许多有针对性的建议。”在第二次模拟面试中,有备而来的她表现得很出色,这也成为日后她参加真刀真枪的企业面试的正式预演。

中金公司的高管也作为校友嘉宾参加过多次职业发展中心的分享活动。“如果能够充分利用与这些嘉宾进行交流的机会,有的时候会有意想不到的收获。”比如,让李龙金欣喜的是,在中金公司的实习面试中,他发现两位面

试官居然都是先前常来管院做分享的“熟人”,仅有的一点陌生和不安也随之烟消云散。

“我特别感激学校,感激院系,我的一切,都是复旦给的。”王奕放由衷地说道。“我希望未来的学弟学妹们要保持斗志,认清自己想要追求的东西,坚持、坚定地走下去。”在他看来,复旦学子的困境往往在于选择太多。另一方面,覃晓曦认为,求职技巧和实习经历虽然也很重要,核心竞争力的培养更是重中之重:“投资工作的核心是搜集信息、筛选信息并根据所得做出尽可能准确的预判。”实习经历并不算多、职业规划起步也晚的她,却从未因此感到焦虑和不安,求职技巧类的分享会也去得很少,相反,行业趋势和投资分析类的干货类分享会她倒是场场不落,这或许也诠释了道与术的辩证关系。

从浙大保研到金融硕士项目的朱常友将全班的学风归纳为低调而务实,不追求光鲜亮丽的浮华外表,而是踏踏实实地埋头于自己的本业,一步一个脚印地践行着一脉相承、生生不息的博学笃志、切问近思的学术传统。在金融领域,或许这份严谨、求实、朴学的精神在今后的日子里将显得更为弥足珍贵。

从求知欲旺盛的稚子走向了独当一面的青年才俊,复旦管院见证了他们这两年间来的不断成长。不经意间,离别的笙箫已悄然响起,纵有千般不舍,雏鸟一日离巢,彼此间唯有道一声珍重。冷落江南夜,心事有谁知。燕园的红色海棠花正开得轰轰烈烈,相辉堂周边的白玉兰渐渐地打开了花骨朵儿,曦园的早樱宛如一片红云,校园里各处经冬的草坪都添上了细密的新绿,这一切或许都预示着,的确是出发启程的时候了。[7]

文中受访学生信息总览

覃晓曦	13级金融硕士项目财务管理专业学生
李龙金	13级金融硕士项目财务管理专业学生
董芷汝	13级金融硕士项目财务管理专业学生
王奕放	13级金融硕士项目金融工程专业学生
庄中慧	14级金融硕士项目财务管理专业学生
朱常友	14级金融硕士项目金融工程专业学生
曹建勋	14级金融硕士项目金融工程专业学生

郭洪志：用轮胎丈量世界

郭洪志

2011秋复旦大学EMBA

泰康房地产公司董事长



“有一套房子、一部车子就够了，剩下的就是你赚的，就可以去追求你真正想要的东西了。”在郭洪志的概念里，身家多少完全无法替代旅行带来的快乐和满足。相对于企业的版图扩张，他更喜欢追寻旅途中的绝妙风景。

同大多数滨海而居的福建人一样，年轻时的他有一个远大的航海梦，渴望逐海扬帆环游世界；但是大学时他却阴差阳错念了建筑专业，由此努力创业，并成为如今拥有多个地产项目的知名企业家。

然而，环游世界的梦想早就在他心里生根发芽。第一次感受到汽车驾驶的速度与激情，他便坚定了用轮胎丈量世界的决心：从1998年至今，他已经参加过全球超过20场汽车专业比赛。2012年，他在赛车手终极挑战的殿堂——达喀尔拉力赛拿到了第58名佳绩。

人到不惑之年，他终于实现了儿时梦想，自驾环游全球，途径30个国家，行程65000公里；而就在前不久，他又和复旦EMBA校友驾车横穿三大无人区，再度挑战人生极限……

他是“车手”郭洪志。

征战赛场，硬汉有柔情

“对于参加的人来说，这是一项挑战；对于没参加的人来说，这是一个梦想。”巴黎达喀尔拉力赛创始者泽利·萨宾如此说道。正如每个伊斯兰教徒一生都想去麦加朝圣一次一样，每个赛车手都希望能参加一次达喀尔拉力赛，尽管那是一场满是砂石、沙漠和泥泞，需要经受高温、严寒和孤独考验的残酷赛事。2011年，郭洪志第一次自费300

多万元参加达喀尔拉力赛，却因为机械故障在第三赛段退出比赛。面对记者的镜头，铮铮硬汉流下伤心的眼泪。至今回忆起来，郭洪志的脸上依然流露出一不甘的神情。

“一个人有梦想，就要努力大胆地去实现，让自己的人生不留遗憾。”因为这份不甘心，2012年郭洪志再次参赛，“我就是为了完成一个心愿。这个比赛的完赛率只有40%，所以我的目标就是完赛。”达喀尔拉力赛向来以刺激和危险著称：这一次，郭洪志经历了两次翻车事故，甚至曾在夜里十一点多赶路时掉入了4米多的深坑当中。“当时有三四秒钟大脑一片空白，只好在坑底等待后援车把我们吊出来。”也是这一次，幸运之神眷顾了这个固执的车手，不仅让他顺利完成了所有赛事，还拿到第58名的好成绩，也是第一个完成此项赛事的福建选手。

“我这人最大的特点是一旦进入赛场，不管出现什么状况，一定会排除万难坚持比赛。”郭洪志的话语掷地有声，只有经过千锤百炼的人才会发出如此铿锵有力的声音。这个看上去强壮而坚定的男人，从来不让“放弃”二字出现在自己的人生中。

2011年，中国穿越罗布泊汽车越野赛现场，即将奔赴赛场的郭洪志赶上肾结石发作，打着点滴的他坚持要求参加比赛，拗不过他的医生只好为他打了一针杜冷丁。“比赛期间还好，但是车子一停下来整个人就痛到弯在地上。”那种痛令郭洪志刻骨铭心，即使今天回忆起来仍然令他皱眉。整个罗布泊越野赛期间，郭洪志除了驾车就是打点滴，可惜车子在最后一天坏掉，他最终没有拿到名次，但这份坚持和永不止步的精神为他赢得了其他选手的尊重和敬仰。



刺激总是与风险并存,20余年的玩车经历中郭洪志数度与死神擦肩而过。“最危险的一次是把自己的腿砸断了。当时是开沙滩车,为了爬一个很陡的坡,整个车子倒扣过来砸到了腿上,腿直接就骨折了。”从玩车开始,郭洪志没少受到家人的责骂,时间一长他便学会了“撒谎”:“每次都是偷偷跑去参加比赛,如果侥幸没被家人发现便相安无事;要是碰巧被老母亲在电视上看到,回来后便跟母亲保证这是最后一次,以后再也不去了。”男人似乎永远都是长不大的孩子,而这种硬汉式的“善意的谎言”总能让人感受到一份细致与柔情,也让人忍不住为他的激情梦想加油助威。

虽然赛车的场面非常激烈,但郭洪志并不认为大家都是一群不要命的车手,卯足了劲要去挑战极限。“这其实是一种误解。”他说,赛车是一项粗中有细的运动,能锻炼一个人的耐力和意志力,粗犷豪迈的运动过程也需要极其精细的思考和判断,比如分析路况、调整驾驶技巧等,甚至需要考虑后勤、维修等方方面面的问题。“其实赛车和做人做事也是一样的。很多在公司经营过程中遇到的问题,我去玩一下车回来就想通了。”

横穿无人区,向不可能说“不”

作为复旦大学EMBA的校友,郭洪志同时担任EMBA汽车运动协会的会长。2014年3月28日到4月4日,郭洪志与校友一行共6部车18个人,用8天的时间行程1100公里横穿了可可西里、阿尔金、羌塘三大无人区。每天,他们都要忍受零下30几度的严寒、头痛欲裂的高原反应,还要在海拔5000米以上的地方露营……但说起这段刚刚结束的极限之旅,郭洪志黝黑的脸上满是兴奋和自豪:“风景真的太美了,云就在你的眼前飘,真的是‘茫茫云海,唯我复旦’!”

虽然这已经是郭洪志第八次进藏,但由于出发前感冒,所以这也成为他高原反应最严重的一次。同行的队友每个人都有高原反应,最集中的表现就是头痛,随行医生为他们派发了百服宁止痛。“这个药按规定是6个小时吃一次,但是有的人高反太厉害,经常隔3个小时就向我要药吃,因为实在是痛得无法忍受。”

湛蓝天空,茫茫雪海,雄鹰翱翔,羚羊奔跑,无人区原生态的壮美山河令他们赞叹不已,如果你以为他们穿越无



人区只是悠然赏景那就大错特错了。原生态的景色固然很美,但也让他们数度陷入危机:他们戴着雪镜在风雪中艰难前行,在戈壁上一次次爆胎,反复陷入泥泞“难以自拔”,而最让郭洪志胆战心惊的记忆是他们即将驶出无人区前一晚的骇人经历。

“那天我们想在天黑前看到世界第三大冰川——普若岗日冰川,由于向导要陪一辆没油的车子等待补给,所以我们剩下的三辆车就自行出发了(另外两辆车因为破损严重被抛弃在无人区)。开到天黑时我们发现迷路了,夜色中我们感觉脚下的路不太对劲,路面有点打滑。第一辆车刹车后,后面两辆车因为路面太滑接连撞到了一起。下车后我们才发现,其实我们开到了一条河面上,那条河起码有一公里宽,我们三辆车停在河中间,完全不知道河面的冰层能否承受!”心惊胆战之下,他们迅速驶离了河面。当晚,迷路的一行人在海拔5300多米的高原继续赶路,身边是陡峭的悬崖,就连有丰富比赛经验的郭洪志都要格外小心。同行的一位队友一直用颤抖的双手紧握方向盘,身边任何一句小心翼翼的提醒都令他紧张不已。半夜12点多,他们发现因为迷路竟然开到了冰川的

背面,有一部车汽油殆尽,只好就地休整,在车上和衣睡到天亮。

然而,行驶的乐趣正是从难以言说的风景以及有惊无险的历程中诞生。共同面对未知的风险,让郭洪志和队友们的默契和信任也在二公里二公里地延伸。

逐“马”非洲 回归原始与自由

在之前的全球自驾之旅中,郭洪志就已经领略过非洲草原大迁徙的壮观,而与动物们迁徙同样令他难忘的是在肯尼亚马赛马拉国家公园里人与动物和谐相处、互不侵犯的画面。“我想让更多的校友们感受到这种视觉和心灵的震撼。”他这样说道。

今年8月,郭洪志和复旦EMBA汽车协会再度启程,奔赴非洲大草原自驾,亲历动物迁徙的壮观场景。9个人,2辆车,10天9晚的非洲草原迁徙之旅并不似外人想象般艰苦,这趟在众人看来充满了泥土、沙尘和阳光暴晒的旅程被郭洪志描述成了:度假。

“我们躺在吊床上,身边是散步的狮子、在树上慵懒睡



郭洪志的人生哲学总结下来只要两个字：快乐。不仅让自己快乐，也要让别人快乐。



觉的猎豹、在草原上悠闲移动的各种动物；晚上我们仰望满天繁星，听着各种动物的叫声，真的有种回归到原始、世外桃源的感觉。”与穿越无人区的经历不同，郭洪志很享受这次追随动物的大迁徙之旅。“穿越无人区是专业的户外自驾，需要克服诸如高反、寒冷、道路等各种不可预知的困难，但肯尼亚这次行程就是一次自驾游，对于我而言非常惬意。”

非洲草原动物大迁徙最壮观的莫过于角马过河，每年七八月份，约140万只角马会前赴后继的淌过马拉河，前往位于肯尼亚的马赛马拉，追逐丰沛的青草和水源。角马也因此成为整个草原迁徙的主力军，甚至有人将这场动物大迁徙称为“角马大迁徙”。“太壮观了，成千上万只角马跨过河水，那画面令人终生难忘。”郭洪志如此形容这场传奇般的迁徙画面。

但是，要亲历这场迁徙并非易事。

为了欣赏到角马迁徙的壮阔画面，郭洪志一行足足花了2天时间才等到那神奇的一刻。“你能很明显的看到，位于肯尼亚的一边草木兴荣，而在坦桑尼亚的一边全部枯黄，河的两岸都有很多角马在吃草，他们站在河边跃跃欲试，却又犹犹豫豫，一幅想过河却又不敢过的样子。”当地导游会帮忙寻找角马过河的迹象，一旦导游们发出前方几公里处有角马即将过河的信号，郭洪志和队友们便急忙驱车赶过去，但结果却常常是空欢喜一场。“大部分情况是角马们犹豫一番后又放弃了。”诸如此类的事情发生了太多次，苍茫的草原上，两辆越野车往返于站满角马的河边。角马也许不会懂这种回归孩子般单纯简单的、想要做成一件事情的乐趣与执着，不过郭洪志却是乐在其中。

非洲，广袤的草原，人与动物平静相处的世外桃源，那里的人贫穷却又悠闲，“他们的压力比我们要小很多，幸福指数却比我们要高太多。”郭洪志如是说。10天9晚虽然短暂，但他所追求的正是这种纯粹的、回归本真的快乐。

在路上，经营有态度的人生

对于旅行的意义，作家张嘉佳曾有一段这样的描述：“（旅行）不是逃避，不是躲藏，不是获取，不是记录，而是在

想象之外的环境里，去改变自己的世界观，从此慢慢改变心中真正觉得重要的东西。”对于郭洪志而言，求学、创业、经商、参赛这一系列人生重大任务都成功完成了，而他最终找到了自己最热爱的状态：在路上。

“2012年7月1日我们从北京出发，经过亚洲、欧洲、非洲、美洲，2013年7月6日到达上海，跑了65000公里，30多个国家。出发的时候3部车8个人，最后只有我1个人回来。其中一部车在巴西的时候退出了，另一部车因为签证问题比我晚回来。”

身为公司董事长，郭洪志一年中有三分之一的时间在路上，或旅行，或比赛。他对名和利的态度很达观：“有一套房子、一部车子就够了，剩下的就是你赚的，你就可以去追求你真正想要的东西了。”在郭洪志的概念里，“身家”多少完全无法替代旅行带来的快乐和满足。相对于企业的版图扩张，他更喜欢追寻旅途中的绝妙风景。

郭洪志的人生哲学总结下来只要两个字：快乐。不仅让自己快乐，也要让别人快乐。为了不束缚员工，他绝不事必躬亲，而是放手让下属去实践；为了给予孩子更多自由，他并不干涉儿子对大学专业的选择；为了让自己的事业变得有乐趣，他无视其他更有利可图的地点，而是选择自己喜欢的地方经营项目，哪怕只是去那里吹吹海风看看蓝天。

也许正是因为悟到了“快乐”这一人生真谛，郭洪志给人的感觉非常豁达。对他来说，旅行的核心不是舒服的高速公路、华丽的星级酒店，旅行更像是一场修行。他每年都会去一趟西藏：“那些淳朴的藏民，他们过着最简单的生活，每天那么虔诚地朝拜，内心却比我们充实得多。尤其是当你有过从高原反应到身体恢复正常的经历后，你就会看开很多东西，会发现真的没有什么过不去的坎，对于企业间的竞争、同事间的隔阂也就不再去斤斤计较。”

走遍世界一直是郭洪志追寻的梦想，今年他将再度启程，从丽江南下，深入东南亚腹地，探寻别样的异域风情。这是一个渴望用行动回应内心、用梦想征服世界的男人。如果他开车与你擦肩而过，请给他一句最真诚的呐喊：加油！**F**（复旦EMBA项目供稿）



邵晓敏：请为自己，温柔地推翻世界

文/谢雨 罗淑慧

邵晓敏

2014级复旦大学IMBA

“这就是你想要的生活吗？你还是当初那个意气风发，信誓旦旦地高举梦想大旗、不顾一切的自己吗？还是那个答应很多人五年以后会带着更多故事回来的自己吗？”

和往常一般的下班路上，看着窗外同样如困兽般不得动弹的车龙，邵晓敏问了自己这个问题，却发现回答不上来。六月的雨下得格外肆意，车灯在雨雾中不断闪烁，这世界一如既往地鲜活着，而他却突然被失落和无助的情绪填满胸腔，不知何去何从。而那时，他其实已经本科毕业，成为一家知名建筑设计公司的总经理助理。

“我觉得当时的自己就是一个loser。”

高考英语考试中，妈妈为他准备的收音机出了故障，接连换了三台仍然只能收到干扰的串台电波。“我几乎向考场中的每一个同学都乞求了一遍，最后两手空空地回到了座位上。”回想起多年前的高考，邵晓敏记忆犹新，“我当时穿了一件班尼路的T-shirt，浑身上下都被汗浸湿了，噙着泪水完成了整场考试。”

最终，他低了复旦分数线5分，第一次和复旦错过。

2005年，他到了上海大学后，还是不甘心，大一时候选



第二天,他做出了一个被亲朋好友极力反对的决定——辞职,然后报考复旦大学管理学院研究生。他选择了自揭伤疤,“我要把自己曾经失去的东西再亲手拿回来。”



择再去考复旦的插班生。他记得考场设在光华楼西辅楼,那天下着滂沱大雨,而父母就在雨中等了他一整天。

面对跨专业、跨学校的插班生考试,几分之差,他又一次失利,再次无缘复旦。

通向复旦的道路似乎布满荆棘,他自信满满地踏上旅程,没有被荆棘阻碍,却总是被路上的小石子绊倒。

“人生因为不同的道路会有不同的风景。”

他暂时安定下来,不再去追逐复旦,而是选择调整好心态过好当下。但他没有想到,缺憾有时真的是一种美。在上大的7年,他体验了破茧成蝶的人生。他甚至还自行印刷出版了一本书,名叫《遇见上大》。

2008年9月,身为学生会副主席的邵晓敏经过层层选拔后成为“中日韩三国青年友好互访”活动中100位中国青年代表团中的一员。那是他第一次远赴日本,与日韩青年畅谈国事,作了精彩的报告。回国后,当他快要出访日本的兴奋中走出来时,12月上旬他又接到了一个区号为010开头的电话,第二次出访的机会悄然而至。

“请问你是邵晓敏同学吗?这里是北京团中央国际部,能不能把你的护照快递过来,下周可能有个三国领导人会晤活动需要你参加一下。”电话那头直接说明来意,邵晓敏有些诚惶诚恐,甚至不敢相信。等他以确认近期时间安排为由挂掉电话,进行网上查询之后,才发现电话竟然真的是来自北京团中央国际部。

“Life was like a box of chocolates, you never know what you're gonna get”他突然体悟到阿甘这句话的含义。

四天的日本之行收获颇多。作为中国青年的代表,他在三国代表团面前阐述了中国传统文化,从传统节日到中国饮食,再谈到民族图腾和中华精神;他参与拟定了《中日韩三国青年为东亚和平稳定和繁荣发展应尽的职责——中日韩青年向三国领导人的建议书》;他见证了三国领导人共同签署《三国伙伴关系联合声明》的一幕。

他带着印有五星红旗的胸章站在明净庄严的九州国立博物馆的会议室中,思绪万千又不知如何言说。当看到温总理走进会场,“我脑海中那个在汶川地震中为人民落

泪的长者形象愈发清晰,这就是我们中国的总理!当总理微笑地向我伸出手,我的脑海一片空白,立刻紧紧握住那双饱经沧桑的手并说道‘总理您好!我是来自上海大学的学生,希望您有空来我们学校坐坐。’说着他好像又回到了那个地点那个时间,脸上洋溢着光彩。听了他的话,总理亲切地连声说好,还风趣地说道:“小伙子很精神嘛。”

那一刻,他的心情无法言语,只为自己是中国人感到无比地骄傲和自豪。

2010年,中国在上海举行第一次世界博览会。来自全国各地的志愿者们在那个夏天筑成了一道美丽的风景线,而邵晓敏就是其中的一位志愿者领队。

“当志愿者是挺辛苦的,在风雨烈日间奔走,但亲身参与会有不一样的感受。”邵晓敏记忆犹新,“有一次一位台湾小女孩在中国馆走丢了,我们根据她书包上幼儿园的电话,联系了校方,找到了带队老师。怕她害怕,我便尽全力哄着她,没想到她比我们还淡定,老师来接她时,小女孩居然说‘哥哥蹲下来,亲你一下’。”这样温暖的回忆不胜枚举,让那一个月的辛苦变得值得回味。

“Love is a circle.”说到这里,他伸出双手比划了个圆圈,上扬的嘴角处溢出满满的幸福感。

而更让他激动的是在世博会期间和NBA巨星科比·布莱恩特的互动,在台上,他用流利的英语和科比交流,一次次将现场气氛调至高潮,连科比也为他的幽默而鼓掌。他最欣赏的是科比为篮球事业付出的努力,那句“我知道每一天凌晨4点洛杉矶的样子”也一直激励着他每天早起,为自己的梦想而奋斗。

“其实,我不比任何一个人多了解什么是勇敢和坚持。”

在上大的7年,邵晓敏从一个“高考失败者”变成了一个光芒四射的风云人物。他不仅随团中央出访日本,在世博会上崭露头角,还参加十大歌手,也获得过两届校金话筒主持人奖并创办了校优秀社团主持人社。他的硕士毕业论文也被评为“上海市优秀硕士论文”,虽然机电工程与自动化专业是当初被调剂的,他却也将它学得有声有色。



好像自那两次失败后,他的人生就变得一帆风顺,格外受到命运的眷顾。

就连毕业后的工作,也是一路向上。

但就是在六月那天的下班路上,他突然迷茫了。后视镜里西装革履的那个人变得那么陌生,每天朝九晚五的职场生活让他的眼神中多了现实的衡量而少了青春的梦想,纵使外人十分艳羡,他却发现自己已渐渐开始对世界妥协。

“这就是你要的生活吗?”这样一个曾经不假思索就可以回答的问题如今深深地刺痛了他。

第二天,他做出了一个被亲朋好友极力反对的决定——辞职,然后报考复旦大学管理学院的研究生。他选择了自揭伤疤,“我要把自己曾经失去的东西再亲手拿回来。”

这一次,他如愿以偿,时隔9年终于收到了复旦的录取通知书。

“有时候人生就是这么奇妙,第一次失败,第二次失败,第三次就成功了,马云如此,俞敏洪也是这样。坚持一下,也许会有一些故事发生。”今时今日再回想过往,邵晓敏只觉得好像做了一场梦,兜兜转转。

考上复旦后,他开始了属于自己的旅行间隔年。骑行青海,徒步沙漠,走过菲律宾、柬埔寨、沙巴,而最难忘的无疑是流浪在西藏的日子。火车沿途那一望无际的草原和连绵不断的雪山让他的心无比宁静,一路上磕长头朝拜的人更让他从心底兴起敬畏之感,纳木错圣湖的水碧蓝清澈仿佛可以荡涤人的灵魂。特别在攀登上珠穆朗玛峰之时,他突然意识到自己的渺小和生命的短暂——“只想双腿跪地,亲吻大地”。他更坚定了自己的选择,想要去探索中国九百六十万平方公里土地的愿望也愈加强烈。

为了在城市的水泥森林里找回自己,他甚至还花了很长的时间到东天目山昭明寺梁代古刹禅修。那段时间里,他和僧人做一样的事情,粗茶淡饭,葛布麻衣,没有现

代化的通讯工具,也没有狂欢式的娱乐方式,每天就是冥思、背山和听经诵佛。他每天都是凌晨两点钟起床,然后跟着寺里的师傅绕佛冥想,一走就是三个小时。天空尚未破晓的时候,这样静默地行走,可以帮助人和自己的内心对话。他开始学会反思,开始咀嚼过去自己所做的种种,有行善积德之事,也有愧对别人的时候,就这样不断回忆不断思索。一起绕佛的还有和他一样来此挂单的人,有人甚至走着走着就失声痛哭起来。邵晓敏选择了“止语”的禅修方式,法师说当人失去一个感官的时候,其他感官就会变得更加敏锐。他在身上挂了个牌子,写着“止语”两个字,这样别人就不会和他说话,大家各行其是。他曾经一个星期没有说一句话,全身心地投入古刹的禅意生活之中。

“枯荣过处皆沉梦,物我两忘便是禅。去留无意,宠辱不惊,得意而不忘形,失意处之泰然。”他说,这就是他那一个月的感悟,所谓“不争,也有自己的世界”。

“我想要让这个世界因为有我的存在而有一点点不同。”

“有的同学从教学楼来到吴文政报告厅用了五分钟,有的同学从食堂来到这里用了十五分钟,而我可以站在这里用了整整九年。”在复旦大学第五届主持人大赛决赛中,邵晓敏说了这样一段话。他用了九年才站在复旦大学的舞台上,但这九年绝不是虚度,这九年让他得以延续生命的光彩。

如今的他正在复旦管理学院攻读复旦-MIT联合培养的IMBA,而这才是我在他的回忆之外真正见到的他。一米八九的高个子,穿着黑色的西装,外面披了一件大衣,就像现在韩剧里风靡少女的长腿欧巴,但并不高冷,反而脸上时时露出搞怪的神情,还喜欢在说话的时候加上手势,有趣而健谈。

“我做事是很有计划的。”他顿了顿然后笑了起来,“因为我是处女座啊!”

为了证明他的“处女座属性”,他把电脑拿了出来,点

开了几个文件夹,上面都规规矩矩地列着一长串文件,有历年拍的摄影作品,有读过的书单和短评,还有看完的电影海报……其中一个文档题目是“Fudan Performances”,里面记载了他在复旦这一年多所完成的计划。他甚至坚持写了八年的日记,还会在每年年末翻阅一年的日记写份总结。他说这些详细的记录就是他写《遇见上大》和《遇见复旦》的素材。

“还有更‘处女座’的吗?”聊得开心起来就可以像朋友般问话了。

“有!每天早上去管理学院图书馆都坐固定的位置,141号。从10年开始每年看150部电影,看100本书,进行10次旅行,看10场音乐会和话剧。”他这些计划都在有条不紊地进行着。连舍友都被他影响,作息变得规律起来。他对未来的期待是工作到四五十岁就退休,然后自己开一间文化店,里面有自己看过的书和电影,人们可以来店里分享故事、交换故事。

这是一个文艺的处女座男生,打开他的朋友圈和微博,里面满满的都是电影短评、读后感和旅行笔记。“现在朋友们都会来找我推荐电影和书籍”他觉得这一点小成就也让他很开心。他曾经写下《心在彼处》的观后感,说电影里面给他印象最深的一幕是爷爷喜欢把所有用过的隐形眼镜存放在装满水的容器里,“因为这代表着所有看过世界的美好,不能随便丢掉”。我觉得,他亦是这样呵护美好的人。

“你不认真对待自己的生活,生活也不会给你你想要的东西。”说这句话时,他的语气里带了一丝过来人的味道。

采访最后,他说“相识即是缘分”,特意赶回宿舍拿了本书送给我们,是他自己写的旅行札记。黑色的纸质书皮,写着“逆风飞翔”四个字,摸起来颇有质感。

他的序里有这样一段话——“如果你想要做的,不是长辈要求你的,不是社会规定你的,不是别人希望你的,请你一定要勇敢地为自己站出来,温柔地推翻这个世界,然后把世界变成我们的。”

与君共勉。■(本文原载于《复旦人周报》370期)



没有思想,就没有未来

吕威龙

2008春复旦大学EMBA

上海华旗实业有限公司 总经理

夏季的英国还算凉爽,但是昼夜温差仍然较大,偶尔夜晚出门的时候还需要披上外套。这不是吕威龙第一次游学,确切的说这是他第四次出国游学。多次游学访问使得他对国内外很多现象有了独到的见解。

相比国内的EMBA课程,国外商学院更注重学术交流探讨,也更纯粹,“美国的EMBA课程偏重于创新性、实践性,英国则偏重于理论性,这可能与英国商业教育发展要比美国略晚有关。”吕威龙这么评价美英两国的EMBA课程。

此次英国游学安排了伦敦商学院、剑桥大学、牛津大学三所名校课程。吕威龙印象最深刻的是剑桥大学嘉治商学院尹一丁博士讲授的《中国企业打造国际品牌之路》的一堂课,其有一项“西方人眼中的中国形象”专题调查和研究。这项研究通过一对一访谈的形式,采访了诸多西方

人,了解西方人对中国人的印象。研究的结论是“西方人眼中的中国人形象是‘Ruth less’(冷酷无情),远远超过贪婪,他们对中国人的心性深度怀疑。”

吕威龙在其游学散记《请同学猜谜》中写道,“如果这个结论有意义,那将对中国企业在国际上的地位产生深远的影响。相比金砖四国的印度,印度人更容易被西方接受,中国企业的强势态度并没有被西方人认可,原因更在于我们的弱势文化。弱势文化的中国人在西方的作为,似乎更应该相信李嘉诚的哲学:超越自我,追求无我。我们现在赢得尊重比什么都重要”。吕说,在此次游学期间,恰逢李克强总理访问英国,但在英国人眼中这只是一笔互利互惠的生意而已,并无其他。

国内媒体自今年6月份开始,就热炒苏格兰独立一事,



“我们存在着历史性的贫困,今天的中国乡村建设者们,200年后,这些建筑会告诉我们什么?如果我们能深切地知道未来会是怎样,我们就一定能找到今天的起点。”



伦敦居民并没有特别关注这种事情,国内对政治很敏感,但欧洲人只关心欧洲人的事,相对中国,欧洲人更关注中国食品安全一类的问题。奶粉问题至今都是一个丑陋的伤疤。“婴儿是一个民族的未来,这是危及世世代代的愚蠢之举,也是外国人眼中中国人冷酷无情的直接原因。”吕写道,“而相比中国来说,世界对日本的评价都很正面,他们印象中的日本人严谨,干净,谦和,有礼貌。”吕威龙认为,日本是一个自律且严谨的民族,这种礼仪根植于世世代代的文化遗产,而我们现在缺少的可能就是这种文化遗产。

吕威龙在《请同学猜谜》中说到,国内流行的“土豪”一词无论是对中国人的鄙视,抑或是中国人的自嘲,都无疑是我们这个时代丑陋的象征。现时,最佳表演的纽约千人宴,是这个事件的登峰造极之作。他说,给穷人钱不见得是好事,如何能让穷人活的有尊严,这才是根本。比方说教育,早在一个世纪初,“世界平民教育之父”晏阳初就提出“免于愚昧无知的自由”,让贫困的人自立自强,主张给予平民更多自由和教育机会,发挥他们的潜能,用他们自己的双手改变自己的生活 and 未来,这才是真正的善举。慈善也是需要管理的,帮助一个人,让他带领更多的人走出困境也许更重要。物尽其用,慈善亦如此。

在一个并不闷热的下午,吕威龙与同学们参观了丘吉尔庄园。这个庄园建于1705年,当时安妮女王将牛津附近数百公顷的皇家猎场赐予了马尔伯罗一世公爵约翰·丘吉尔,大名鼎鼎的英国前首相温斯顿·丘吉尔诞生于此。这个庄园,非常壮观,它里面的家用教堂虽然没有那么庄严肃穆,却很安宁。吕威龙闲暇之余喜欢去教堂,他说,国内的教堂都很吵,因为国人缺少这种信仰,进去的时候一定会讲话。

“全世界到处都是中国人的声音。教堂里需要安静,那是因为神和灵魂都需要安宁,那么,不肯安静的中国人一定会让喜欢安静的人想到另外一种价值观。”吕说,“我无意去评价这是对还是错,但是我认为,如果一个人不能让神和灵魂安宁,那么你就是个不肯安宁的人,你若不肯安宁,那就可能做出违反规则的事。”

“文革”之后,中国变成了一个缺少信仰的国度。吕说,以前儒家文化用礼来教化,让国民做人做事循礼守序,

而礼是世代传承的,非朝夕之事。日本同样信奉儒家的哲学,稻盛和夫也讲“敬天爱人”的思想。人总要敬畏一些东西,而我们现在习惯用功利的视角看待每一件事,远离了哲学、思想在人们心中的地位。

在采访中,被问及对于伦敦城市管理的印象之时,他说“伦敦城市发展的历史悠久,可持续发展的理念,正是我们目前所缺乏的”。吕解释道,伦敦的城市建设、公共设施很多都是一两百年之前的,甚至更久,三四百年之前。“而国内的建筑使用期限也只有几十年时间,这是资源的极度浪费。上海的发展速度令世界咋舌。但是,在上海就感觉很繁杂,不安宁,伦敦、纽约、巴黎虽然建筑同样很庞大,但不会让你感觉到纷繁芜杂,这是城市规划和建筑的秩序。”

巴斯是英格兰西南部的一个小城,是英国唯一列入世界文化遗产的城市。傅雷说这里是“精致而美丽的小城”。整个城市的建筑几乎是一致的;楼房外墙普遍是蜂蜜色,屋顶则是石灰色,街道上有修剪得很整齐的绿树及草坪,配上流过城市的亚温河,起伏有致的山丘,一眼看去,和英国人最钟情的乡间小镇科兹窝地区味道十分相似,有一种田园风的优美。尽管巴斯城池不大,但是却却有英国最高贵的街道和曲线最优美的建筑。

在参观完英国小镇之后,吕写下这么一段话:“我们存在着历史性的贫困,今天的中国乡村建设者们,200年后,这些建筑会告诉我们什么?如果我们能深切地知道未来会是怎样,我们就一定能找到今天的起点。”这也许算是对今天大规模的乡村建设运动的反思。

谈起此次游学自己的收获,吕说,学习并不是一件很功利的事情,不要期望学到的东西马上就用的很好,最重要的是对人的理念和思想的改变,之后再改变别人。如果人的思想理念不改变,就无法改变别人,也许这种学习的意义就没有那么大。“我们看到英国比我们优秀的地方,这不是崇洋媚外,也不应自暴自弃,而是在思考。如果我们未来也要做到像英国这样,我们今天应该去做什么。以建筑为例,几百年之后,如果希望今天的建筑依然存在,那么我们就需要用百年建筑的思想做人做事,而不是急于求成。”

“没有思想,就没有未来。”吕威龙把这句话作为英伦游学后记的结语。F(复旦EMBA项目供稿)

这次求学不轻松

文/厉明伟

厉明伟

2013级复旦大学IMBA



塞缪尔·约翰逊说：“一个人如果厌倦了伦敦，他就是厌倦了人生，因为伦敦就有人生所能赋予的一切。”这座城市经常在下雨，但是灰蒙蒙的天气，丝毫没有给厉明伟带来灰色的心情。见过了白金汉宫的神圣，格林尼治的庄严，诺丁山的热闹和多彩的夜生活，厉明伟感受到了一个活色生香的伦敦。

抛开实践讲理论

古人说“读书百遍，其义自现”；而对厉明伟来说，则是“读书百篇，其义自现”。来到一个非商学院的学校，首当其冲的就是课程设置的碰撞，摆在他面前最大的拦路虎便是大量的学术论文阅读。在LSE，他选了四门课，但是每门课的老师都要求必须阅读大量文献，并要求通过阅读文献提炼出自己独特的观点。

其中一门“女权主义”课程，让厉明伟把大部分时间都花在了阅读上。还没来得及感受英国的独特风景，就已经感受到了英语论文的威力。“语言是一大障碍。论文中很多学术词汇连词典上都查不到。”他只好硬着头皮，一边看资料一边查字典，努力整理每篇论文的观点。

文章太多，实在来不及一一细看怎么办？厉明伟发现了一个速读的窍门——直接阅读文章的摘要与结论而做笔记，“每篇文章的笔记至少需要半张A4纸。”

论文数量之多只是一个方面，而授课以及论文的学术性一度让厉明伟迷茫。在International marketing课上，同样是一门讲marketing的课程，LSE的教授们几乎纯讲理

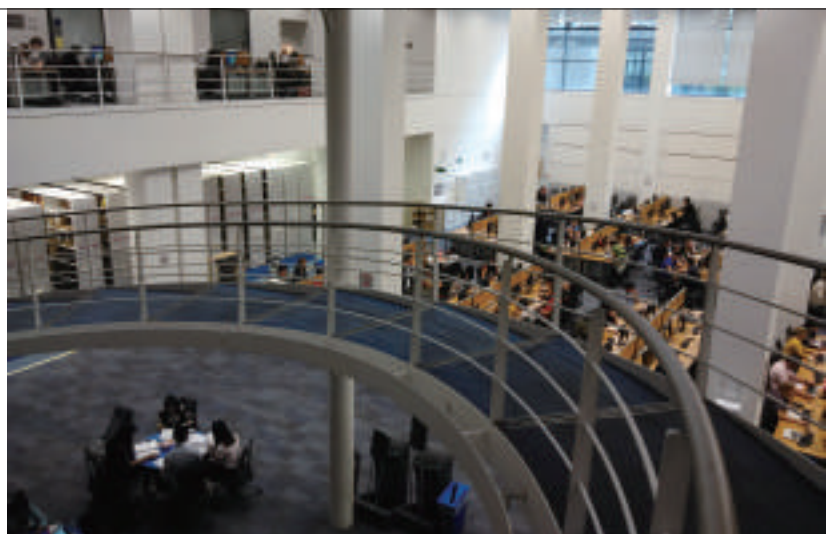
论。他们会介绍不同学者的观点理论，偶尔用到的case分析也只是以一个公司model来模拟，完全不涉及具体的公司管理。厉明伟第一次发现公司管理拥有这么多理论研究，这让他对公司管理有了更深刻的理解。

不一样的group working

LSE的课程设置除了教授一个半小时的lecture时间，还有半个小时的seminar。Seminar类似于国内教学中的group working，区别在于seminar由学生轮流组织，整个班级分为4-5组，每组十几个人，在一个专门的教室里由讲课教授或助教引领大家讨论课堂学习内容。轮到组织的学生需要预先准备presentation，之后向其他同学进行提问，引导讨论。

前三周女权主义课上，厉明伟听得一头雾水，对于一个完全不了解的领域听讲学术理论确实是一件难事。“那边的学霸非常多，我没想到一个gender都可以让他们滔滔不绝，而我根本不知道该说什么。”

第五周，最考验的时候到了，因为这周轮到厉明伟组织seminar。他选择了自己所熟悉的globalization, value train领域，将其与gender相结合作为presentation主题。起初同学们因为对globalization概念不熟悉，无法与厉明伟形成良好的互动。他就把概念与问题往gender上引导，seminar的气氛一下子活跃起来。同学们的踊跃参与让厉明伟对这门课更有渐入佳境的愉悦。通过中西方同学不同的思考方式和对事情不同纬度的分析，那次seminar碰



撞出诸多知识火花,让厉明伟收获颇丰。

学术创新,从批判开始

听说读写,在最后一关写论文上,厉明伟又犯了难。LSE的教授们对学生的要求是,一定要写一篇具有 critical thinking 的论文。所谓 critical thinking, 翻译为中文即是“批判性思维”,要求学生阅读大量学术论文,引用不同学者的理论,以充分的理论依据提出并论证自己的观点。“以前写论文,一下午就能写完,可是在伦敦,3000字的英文论文搜集好资料,我也至少要写一个星期。”

LSE 有严格的防抄袭软件。每门课的教授都会一再强调,引用论文务必要按照严格的出处标准撰写,不得有任何直接或改写的抄袭。大量引用文献,标准的格式调整,每一项都需要花费大量时间。

学期末,教授们专门腾出时间,讨论论文的内容与范围,或列出一系列问题,由学生写一篇论文回答其中感兴趣的问题。作为一个中国人,厉明伟选择了回答教授提出的“中国的女权主义如何发展”的问题。

一篇论文,至少需要粗略浏览 20 几篇论文,引用 10 几位学者的观点。定题之后,厉明伟就马不停蹄地开始在图书馆网站上搜索相关论文。以发表时间与被引用数为参考,厉明伟学会了如何在浩瀚的数据库里找到最有学术价值的论文。

每天,厉明伟都会花 4-5 个小时在学校图书馆,回家继续写 2-3 小时。每门课程一篇论文,有一门课还添加了一篇 review,厉明伟早早地订好了论文撰写时间。从第六周开始到学期结束,他早早地完成了所有课程的论文。

写论文的经历实在是一个枯燥而单调的过程,但这让

工科出身的厉明伟开始感受到了 critical thinking 的重要性。“以前学工程,每一个问题都有确切的公式和答案。但是这里教会我,要开放性地思考问题,学者大咖的观点也可以商榷。”重视启发学生独立思考,鼓励挑战权威,critical thinking 的培训让厉明伟知道开放性思维并不意味着天马行空,严谨的逻辑思维和扎实的理论功底是学术创新的必备要素。

感受昔日帝国风采

学期结束后,厉明伟专门留了一个星期在英国旅游。从伦敦出发,到剑桥,曼彻斯特,爱丁堡,一路向北,每一处历经百年沧桑的建筑仿佛都在低沉而有力地演奏着日不落帝国恢宏的历史序曲。

来到大英博物馆,厉明伟对这个唯一可以一览全盛时期的希腊文化和古代埃及文化的博物馆叹为观止。作为万国博物馆,这里收纳了从埃及的木乃伊到中国的古董。“大英帝国最鼎盛时在世界各地搜罗来的宝贝,全都免费参观。”厉明伟兴奋地说。

在中国馆的瓷器展厅里,厉明伟见到了那些来自我国不同朝代的瓷器,或雍容华贵,或绘画精湛,个个釉色匀净,皆为世间珍品。这不免让他想起了中国的近代史,心中燃起为中国梦添砖加瓦的热情与信念。

伦敦是国际化的大都市,厉明伟笑称:“在伦敦坐地铁,就像行走在战争时期的防空洞里一样。”但是古老沧桑并不是伦敦的唯一特色。“走在街上,你几乎听不到英语,都是听不懂的语言。”正是在这样一座海纳百川的城市,厉明伟找到了自由驰骋的地方,也让他更明白了落叶归根的深义。F

德国阳光照进心底

张丞瑜

2015级复旦MBA

张丞瑜的心中阳光，一部分来自德国明斯特(Münster)的珍贵天空。年初刚刚从德国交流学习回来的他，不仅度过了充实的学习生活，在异国他乡结交了深厚的同窗友谊，还自驾游览了许多拥有美妙风景的异域他国。“学习”、“生活”、“旅游”三个维度的精彩篇章，组成了一曲一场丰富的人生交响，让他觉得这段出国交流的经历“太值了”，也让他更加珍惜当下拥有的一切，“用力体验人生，保持笃定心态，学会珍惜与感恩，我想是德国的学习生活教会我的事。”

教堂与课堂

张丞瑜选择交流学习的是德国的明斯特大学。明斯特是位于德国西北部的一个城市，离杜塞尔多夫较近。这里被誉为自行车之城，而明斯特(Münster)在德语中是教堂的意思。浓郁的学院气息和自然风光是这里的标志风景，而这也是张丞瑜选择明斯特的理由。

作为一名感性的理科男，他还喜欢明斯特大大小小的教堂，无数教堂勾勒出了明斯特的天际线，成为这座城市的鲜明特点。教堂的尖顶直冲云霄，回荡着的钟声的旋律，让人感受到圣洁之美。著名的明斯特大教堂(DOM)是旅游者必到之处，也是明斯特地区最大的教堂。最早的一部分建于13世纪，有着时间和风雨冲刷下来的浓郁的历史感，仿佛一抬头就可以感受到德国的古老历史。没有课的时候，张丞瑜喜欢来教堂，静静地坐着，感受时间一分一秒地流逝，倾听内心最为真实的声音，“这种难得的安静时光很难在上海寻觅，在大都市里生活，每个人的身心都太匆忙了。”

而除了教堂之外，张丞瑜也非常喜欢德国的大学课堂。“课堂充分体现了德国人的严谨和细致，还有对于任何





人生的长路,永远都是一个人旅程。有人匆匆忙忙,有人笃定前行。
重要的是心中常怀阳光,感恩所有,这样的人生之路,会走得比较稳。



事一丝不苟的态度。”张丞瑜本身的工作与市场营销有些关系,所以选择了很多市场营销的课程。其中一门 Media Marketing 的课程让他印象深刻,“这门课主要讨论杂志、电影、电视等媒体的市场营销,在国内这种课程非常罕见,所以我很珍惜这种课程。”上课的老师带领他们分析整个媒体产业的运作方式,介绍了 Netflix、Amazon、YouTube 等知名的媒体公司在电影投放过程中,是如何进行市场定位的,又是如何营销并盈利的。这些课程都是基于统计学的基础之上,任何的调研、结论都有着大量的数据和严谨的逻辑支撑,充分体现出德国人讲求实证、严谨踏实的作风。

“在整个经济危机中,相比其他欧洲国家,德国能够较好地处理经济危机带来的负面影响,和整个日耳曼民族的特质是分不开的,这也让我对德国有着一丝天然的好感。”张丞瑜若有所思地对我们说到。而在德国的半年时光里,这个民族踏实严谨的特质更是给他留下了深刻的印象。还是在 Media Marketing 的这门课上,张丞瑜和4个德国人,1个中国人分到了一个小队里,期间需要做一个 presentation。这个 presentation 一共 10 分钟,每个人都要 present。“我本来以为准备工作差不多一天能搞定,没想到从前期的找资料、讨论,到最后的模拟,花了整整4天的时间。在这期间,我深深感受到德国人精益求精,各个都是处女座。因为其实我们第一次讨论时就已经把 PPT 做好了,后面三次都在 rehearsal(排练)。细致到每张 PPT 上面的布局、顺序、措辞(包括标点符号)、图片的版权等等,我们都经过了认真的考虑。”用力认真的结果当然是喜人的,这门课张丞瑜小组的成员都拿到了令人满意的成绩。

每一门课都拿出百分之两百的努力去上课、去找资料、去验证假设,即使当中的过程很辛苦、很累人,张丞瑜也觉得甘之如饴。“走上工作岗位以后,才能体会到上课的幸福。既然得到一个这么好的机会来学习,当然要拼尽全力,去努力收获知识,收获经历。”

他乡生活

看上去还是像一个大男孩一样的张丞瑜,其实早就组建了自己幸福的小家庭,女儿也已经很大了。这次向单位办了停薪留职,只身一人来到德国,虽然充满了勇气,但也

有暂别家庭的不舍与思念。

独自一人在异国他乡的日子,他结识了很多德国的朋友和在德国留学生的中国朋友们。“很感谢这些小伙伴们,他们热情的帮助和付出,让我感受到了在异国他乡的温暖。”因为热心的朋友们为张丞瑜在生活上出谋划策,“自驾游的提议也是他们告诉我的。”于是,在圣诞节的那段日子,张丞瑜便租了一辆越野车,和他的爱人开始了潇洒的自驾游时光。“我主要沿着欧洲中部转了一圈。其实在欧洲租车自驾游非常方便,机场就有租车的地方,完成简便的租车手续后就可以把车开走。而且,相比较欧洲昂贵的公共交通费用,租车的费用反而比较便宜。”

瑞士的圣洁、巴黎的浪漫、布拉格的神奇、意大利的随性、奥地利的古朴、北欧的奇幻。张丞瑜用车轮细细丈量走过的每一段旅程。圣诞节时,张丞瑜驾车去了欧洲最大的圣诞集市——纽伦堡。“这里过节的气氛真是太浓郁了,有一种真正的纯粹的圣诞节的气氛。”在纽伦堡,当地人把有传统特色的东西通通放到集市上来。整个集市被装点得张灯结彩,巨大的圣诞树、璀璨的水晶灯、欢乐的圣诞歌终日不休,吸引了很多其他城市的人们过来。“那时候还下着雪,更增添了圣诞节的特别气氛。”

重新从家族的组织细胞中抽离出来,变成一个人的生活状态,并且放置在异国他乡的情境中,这种生活状态也让张丞瑜感慨良多。最大的感慨是,“我现在越来越珍惜自己所拥有的一切,懂得适时地停下脚步,细细体味当下的生活。”

踏实前行

冬天的明斯特,不是在下雨,就是在敲钟。这是一句在当地很有名的俗语。冬日的太阳对于明斯特人来说,是非常宝贵的存在。在有太阳的日子里,张丞瑜坐在湖边的草坪上时,每每心中生出感恩之情。“当一件稀松平常的事情变得如此珍稀难有时,就特别能感受到感恩的重要。我现在就非常感恩生活中拥有的一切。”

笃定前行、懂得感恩,德国回来之后的张丞瑜,除了心中满满珍藏的德国阳光,还有对于当下所拥有一切的珍惜,以及踏实前进的力量。F(复旦 MBA 项目供稿)



图/邵晓敏

荟萃科研与教学的新发展和各类活动的新动向，展现和记录学院成长的每一步。



我院恢复建院30周年庆启动

2015年3月20日，我院恢复建院30周年庆正式启动。

上午，学院恢复建院30周年启动仪式在友邦堂隆重举行。陆雄文院长首先致辞，在简短地回顾了中国管理教育30年发展历程后，陆

院长骄傲地宣布，学院经过三十年的持续努力，已经成为亚洲领先的管理学院。“展望未来，我们要在下一个十年或十五年，把复旦管理学院建设成世界一流的商学院。”胡君辰教授和诸葛辉校友随后分别代表教师和校友

回顾了与学院同发展共成长的感受和体会。

随后，捐赠仪式举行。盾安集团创始人姚新义先生所设的弘毅公益基金会向学院慷慨捐赠2000万元人民币，在学院设立“弘毅管理教育发展基金”，专项用于学院引进



和发展具有国际水准的学者。我校副校长冯晓源与陆雄文院长代表学院接受了弘毅管理教育发展基金的捐赠。基金会代表姚永焕先生和冯晓源副校长先后致辞。

院庆 LOGO、院庆网站、《管理视野》新刊和院史图

片展随后一并发布。我院 2014 级本科生深情朗诵《筑梦管院》，为启动仪式划下圆满句号。

下午，30 周年庆首场论坛“2015 复旦全球领袖论坛”迎来重量级嘉宾——国际货币基金组织 (IMF) 总裁克里斯蒂

《
复旦大学管理学院自恢复建院 30 年来，继承复旦商科的优良传统和开创精神，持续创新，一直引领着中国管理的进步。

娜·拉加德女士。我校校长许宁生在论坛前接见了拉加德女士一行。

以学院恢复建院 30 周年启动仪式为起点，以“创·立”为主题的“首席系列”、“前沿系列”、“职场 TED 系列”等三大系列论坛已陆续举办。



IMF 总裁拉加德作客学院 30 周年首场论坛

2015 年 3 月 20 日下午,复旦大学管理学院 30 周年首场论坛“2015 复旦全球领袖论坛”在复旦大学光华楼隆重开幕。国际货币基金组织(IMF)总裁克里斯蒂娜·拉加德女士莅临复旦大学,作为学院 30 周年首场论坛的重要嘉宾发表了主题演讲。

论坛开始前,复旦大学校长许宁生接见了拉加德女士一行,就共同关心的问题进行了亲切友好的交

谈。随后,双方成员互赠了礼物并合影留念。

下午三时许,“复旦全球领袖论坛”在正式拉开序幕。整场论坛由我院院长陆雄文担任主持人。“复旦全球领袖论坛”创始于学院国际顾问委员会第二次委员会会议召开之际,是管理学院承办的最高规格的论坛。

论坛伊始,复旦大学校长许宁生致欢迎辞。他代表学校对拉加德

女士一行的到访表示欢迎和感谢。他指出,自拉加德女士上任以来,国际货币基金组织协调全球金融政策、保持和实现全球经济增长等方面扮演着重要角色。他表示,复旦大学与国际货币基金组织一直有着不解之缘,拉加德女士的演讲将鼓励更多的年轻学子为社会的进步和人类的繁荣发展做出贡献。“今年也正值复旦大学管理学院迎来恢复建院 30 周年之际,管理学院将以此作



为契机,力争培养更多、更优秀的具有国际视野和竞争力的领袖人才。”

随后,拉加德女士发表了主题演讲。拉加德女士先是和在场师生分享了她对于中国茶文化的喜爱。在她看来,经济运行和中国的茶道之间存在着异曲同工之妙,需要恰到好处的时机与诸多因素的共融。同样地,中国需要全球经济的繁

荣,世界也离不开中国经济的繁荣。

拉加德女士认为,在过去三十年中,中国的经济转型备受瞩目。而中国目前的结构改革将使增速放缓,力争实现可持续发展将成为经济新常态。“中国经济是一杯茶,轻冲慢泡将带来更隽永的回味。”尽管存在诸如污染治理、收入不均、两性就业等问题,

“这是你们为自己、为中国,也为世界泡一杯好茶的时代,这是属于你们的时刻。”

拉加德女士坚信,通过开放服务业和金融业、遵循市场配置资源的原则、鼓励创新创业等积极举措,中国经济势必将迎来更安全、更优质的增长。

在讲演的最后,她提出,中国青年一代成功的关键在于运用其天分和技能,创造影响全球的中国式产品和服务,并勉励青年学生不断尝试,走自己的路,实现自己的中国梦。“这是你们为自己、为中国,也为世界泡一杯好茶的时代,这是属于你们的时刻。”她还介绍了国际货币基金组织的工作内容,指出该机构将为有志青年提供更广阔的平台,参与统筹和协调全球经济合作,共同完成稳定全球经济的历史使命。

演讲结束后,现场观众在交流环节与拉加德女士展开问答互动,拉加德女士回答了女性职业发展、中国与IMF的合作等问题。陆雄文院长向拉加德女士赠送了现场演讲照片及感谢铭牌,管院学生代表上台向拉加德女士献花。论坛在友好而欢快的气氛中步入尾声。

随着学院恢复建院30周年纪念活动的正式启动,在接下来的一整年中,学院将举办以“创·立”为主题的“首席系列”、“前沿系列”、“职场TED系列”等三大系列论坛。F



市场营销助力中国经济新常态

2015年4月10日至11日,由美国市场营销协会(AMA)与复旦大学管理学院联合举办的“2015营销领袖峰会”于上海举行。本次峰会汇聚来自全球企业界和学术界的行业翘楚和资深专家,他们以其广阔视野与成功经验,与近300名参会者共同分享和探讨以“创新、洞察与理念”为主题的热门营销话题。

时代背景营销话题

中国经济在由生产型经济向消

费驱动型经济转型的过程中,拥有强大品牌和以客户为中心的价值观的企业,能极大地推动需求与利润的增长。能将营销创新、数据驱动的客户洞察、以及独特的思维融合的企业,将在竞争中脱颖而出。中国经济进入新常态的发展阶段,“2015营销领袖峰会”探讨了在客户体验与互动,不断发展的数字、社交、移动变革等热点话题上的视角与经验。

本次峰会的主要嘉宾包括,宾夕法尼亚大学沃顿商学院市场营销系教授Jonah Berger、喜达屋酒店与

度假酒店集团大中华区市场营销副总裁黄劭、优衣库大中华区首席市场官吴品慧、华为消费者业务手机产品线总裁何刚、美泰公司大中华区首席市场官叶新、哈佛商学院Edward W. Carter工商管理教席教授Sunil Gupta、WPP中国首席执行官李倩玲、可口可乐公司全球媒体洞察总监Justin De Graaf、可口可乐公司营销战略与洞察总监Amy Lee等。

4月10日上午九时,“2015营销领袖峰会”正式开始。美国市场营销协会(AMA)首席执行官Dennis Dun-



lap 和我院陆雄文院长分别致开幕辞。Dennis Dunlap 表示,美国市场营销协会非常高兴能够和复旦大学管理学院再度携手举办营销领袖峰会。“我们生活在一个转型的世界当中,现在正是市场营销最重要的历史时机。”陆院长表示,今年是复旦大学管理学院恢复建院 30 周年,开展国际化合作和实施国际化战略使学院成为了亚洲领先的商学院。“营销涉及到社会经济发展的各个领域。

中国需要营销,全球也需要通过一个窗口来了解营销的思想家和实践家。”

主题演讲分享智慧

主题演讲环节中,宾夕法尼亚大学沃顿商学院市场营销系教授 Jonah Berger 围绕“引发病毒营销的六要素”展开演讲。他通过案例生动地揭示了口碑营销的六个关键因素,首字母组成“STEPPS”,包括 So-

cial Currency (社交货币)、Triggers (促因)、Emotion (情感倾向)、Public (公开)、Practical Value (实用价值)、Stories (故事)。口碑营销对于购买行为的影响非常大,掌握其背后的科学性,才能实现品牌的口碑营销效果。

喜达屋酒店与度假酒店集团大中华区市场营销副总裁黄劼作了题为“酒店行业如何拥抱数字营销”的演讲。她以喜达屋这一全球性的酒店品牌为案例,分析了其品牌营销战略、本地化营销战略,并就数字营销进行了重点分析。

优衣库大中华区首席市场官吴品慧重点分享中国 O2O 创新案例。他强调优衣库的品牌核心在于通过技术与创新,改变消费者的服装,改变传统思维,提供更好的社交服务。通过详实的案例,她解释了 O2O 的两个关键词——移动和连接,并认为 O2O 的精髓在于让消费者成为你的朋友和粉丝。

华为消费者业务手机产品线总裁何刚分享了“‘互联网+’大机会时代的营销”的主题演讲。互联网的先进性体现在沟通、效率、用户参与等方面。“产品是最好的营销手段,不仅要做好产品,更要借助互联网的能力,做好产品的宣传和营销。”

美泰公司大中华区首席市

能将营销创新、数据驱动的客户洞察、以及独特的思维融合的企业,将在竞争中脱颖而出。

场官叶新分享了题为“电子化时代玩具行业的营销创新”的演讲,他从玩具行业的实销案例着手,论及了四方面的内容:一是更好地利用大数据发现机会;二是引爆消费者的需求,找到好的营销切入点;三是更好地进行内容营销,加深和消费者之间的情感联系;四是在更好的平台上,与消费者建立更深的纽带。

哈佛商学院 Edward W. Carter 工商管理教席教授 Sunil Gupta 阐述了“向数字化转变”这一主题。他以数字转型为话题,重点分析了数字变革对企业业务和消费者的影响,并论及了数字变革对价值链和组织的影响。“在数字化的时代,需要以一种不同的方式去解决新时代的问题,如何利用技术进行数字化营销成为了新的课题。”

WPP 中国首席执行官李倩玲则以“你看见了吗? 未来的数字趋势”为主题,提出一个反向思考的观点,即通过数字化技术,从未来可能产生的改变出发,审视与修正现在的策略,拥抱移动科技,加深对于消费者的理解,拉近与消费者的关系,提升品牌的持续力。

可口可乐公司全球媒体洞察总监 Justin de Graaf 与可口可乐公司营销战略与洞察总监

Amy Lee 共同分享了整合营销管理。Justin de Graaf 主要论及了由数据推动的决策,他认为市场营销最有用的方法就是不断提出质疑。Amy Lee 则详细地描述了可口可乐的媒体团队、市场营销团队以及市场洞察团队之间的合作。

多样话题探讨发展

峰会期间,10 余名参会嘉宾分别围绕“如何在网上让消费者爱上你的品牌”和“数字营销和客户体验再造”展开了两场圆桌讨论。

在美国三胜管理咨询负责人 Greg Paull 的主持下,可口可乐中国区首席市场官 Shakir Moin,麦当劳(中国)副总裁、首席市场官须聪,费列罗(中国)首席市场官 Tony Zhang,强生(中国)首席市场官 Christina Lu 探讨了“如何在网上让消费者爱上你的品牌”这一话题。他们探讨了数字营销面对的最大挑战、如何衡量数字营销的目标等议题。

在我院营销系助理教授邹德强博士的主持下,DFS(环球免税集团)前全球营销副总裁毕群,迪士尼上海度假区营销副总裁艾铁成,1 号店零售事业部副总裁黄晓强围绕“数字营销和客户体验再造”各抒己



10 余名参会嘉宾分别围绕“如何在网上让消费者爱上你的品牌”和“数字营销和客户体验再造”展开了两场圆桌讨论。

见。他们讨论了如何与消费者进行沟通、打造更好的用户体验,如何冲破现有的障碍、追寻顾客需求等议题。随后,美国市场营销协会国际业务高级总监麦凯琳与我院市场营销系主任蒋青云教授分别致闭幕词。

本次营销领袖峰会主办方之一美国市场营销协会,是由市场营销企业界及学术界具有远见卓识的人士于 1937 年发起成立。如今,该协会已发展成为世界上规模最大的市场营销协会之一,拥有 30,000 多名会员。会员在世界各地从事市场营销方面的工作、以及营销领域的教学与研究。峰会的另一主办方复旦大学管理学院,以全球最快速度,连续通过 EQUIS 和 AACSB 两大国际认证。在 2014 年的英国《金融时报》全球 EMBA 排名中,复旦大学 EMBA 项目、复旦大学—华盛顿大学 EMBA 项目、复旦大学—香港大学 IMBA 项目、复旦大学—BI 挪威商学院 MBA 项目再列全球 EMBA 排名百强,复旦大学管理学院成为亚洲地区唯一在该 EMBA 排名中拥有四个百强项目的商学院。2015 年,复旦大学 MBA 项目再次参加英国《金融时报》全球 MBA 排名,位列中国大陆大学商学院第一名,连续三年稳居全球百强。[F]

2015复旦互联网医疗与健康产业论坛热烈举行

2015年3月28日,2015复旦互联网医疗与健康产业高峰论坛盛大举行。由知名学者、投资人、互联网医疗领军人物组成的豪华嘉宾阵容齐聚复旦大学管理学院,围绕当前社会背景与市场环境,解读政策路径与产业趋势,探讨新一轮医改带来的商业机会与微观对策。

本次论坛由复旦大学管理学院、财新传媒携手主办,复旦大学EMBA项目、复旦大学管理学院高级管理人员发展中心(EDP)、财新Life健康共同承办,来自上海、江苏、浙江、北京、广东、山东、河南、湖南等地的医疗健康领域企业高管五百多人参会。复旦大学管理学院殷志文副院长,《财新周刊》常务副主编、《中国改革》执行总编辑张进分别代表主办方致辞。

殷志文副院长在致辞中说,2015年伊始健康入法引起举国关注,中国健康产业推行到今天,医疗体制改革如何往前推进,既充满机遇也充满挑战。复旦大学在医科领域拥有广泛的话语权,复旦管院十分关注这一社会公共话题,广大的校友们也在国内医疗健康领域发挥重要力量。学院希望通过搭建这样的平台,加强与业界互动分享,并希望对医疗产业有所推进,对公众关注的话题有所解答。

张进在发言中说道,改革是永恒的主题,进步将是不变的目标,人们对医疗服务需求没有止境,未来不会有



止境,新一轮的医改正在这样条件下起步的。互联网技术横空出世,以自己的商业逻辑改变了方式,正在把医改往前推进,技术的进步与制度的推进是永远的热点。“从去年开始,大量热钱流入到医疗这个行业,我们希望看到这将是中国医疗领域最好的时代。”

本次高峰论坛分为主题演讲和圆桌对话两部分,邀请到医疗健康、互联网、保险金融的重量级嘉宾前来参加。

中国社会科学院经济研究所公共政策研究中心主任朱恒鹏发表了“医改进程与互联网医疗”主题演讲,从政府医疗改革思路、颠覆性医疗体制创新的三大动力、大数据能为医疗改革做什么、医疗改革突破口在哪里等四个方面进行了详细解读。最后,朱恒鹏总结道:未来中国医疗行业产业格局的关键因素是能否废除医疗行业的国有事业编制身份制度,放开医生自由执业。放开医生自由执业的地区将获得健康产业发展的先机,新型医疗服务模式和业态的发展均有赖于此。

景林投资董事总经理汤国平全面分析了“互联网医疗的投资方向”。他指出,互联网医疗的驱动力来自于国家政策利好、技术相关因素推动、社会环

境与自然环境的变化、BAT等重量级选手参与及资本的推动。2014年互联网医疗的热点为基因检测、医药电商、可穿戴设备、移动医疗应用等方面,而2015年互联网医疗的投资将集中于两大方向:一个方向是“建通路”,例如:医疗信息化、网络医院、云医院、远程医疗;第二个方向是合理配置“医生资源”,例如:医生集团、在线教育、医疗新媒体等。

美年大健康产业(集团)股份有限公司董事长俞熔重点介绍了“新常态经济下健康产业的机遇与挑战”。经济增速放缓、人口红利不再、深化改革提速、政府对健康文教支持等是大势所趋,中国医疗健康现在面临卫生事业和医改困境、卫生支出大幅增长、分级诊疗任重道远、医保基金收入不抵支等问题。对未来移动医疗,俞熔指出,第一,不要总想着颠覆;第二,不要忽略线下重要性;第三,不要忘记情怀。而对缺乏关注的中医行业发展趋势,俞熔总结了四点:一,专科专病标准化;二,药材饮片高端化;三,传统教育数字化;四,服务体系移动化。

主题演讲之后,京东医药CEO崔伟、壹药网总经理陈华、阿里天猫医药馆负责人康



第一,不要总想着颠覆;第二,不要忽略线下重要性;第三,不要忘记情怀。

凯、上海捷信医疗CEO赵璐与财新传媒LIFE健康主编季敏华,共同开启“医药电商新政悸动、医疗改革涟漪几分”主题的圆桌对话。嘉宾们就医药电商未来如何找到适合中国国情的路径,O2O的发展模式是否代表未来的市场趋势,以及医药电商的竞争核心到底是服务还是产品等产业发展话题进行了精彩的讨论。

由人保健康事业部副总孙凉、平安健康险总经理Andrew Scott、中国医药信息协会理事田大卫、张江生物医药基地总经理王兰忠与村夫日记创始人赵衡联袂呈现的第二场圆桌对话,共同围绕“第三轮医改下的商业保险机会与探索”主题,聚焦在全民医保大背景下,着重探讨用户购买健康险的动力何在,保监会可能推出的税优政策及对健康险发展的推动,分级诊疗带来的基层医疗机会是否会带动健康险的发展等前瞻性话题。

本次论坛依托复旦大学管理学院恢复建院30周年及复旦大学建校110周年背景,结合当下中国经济与社会发展过程中的医疗健康焦点话题,旨在促进产业界与学界的交流互通,探讨和分享最前沿的管理理论和实践。■

2015 复旦互联网 医疗与健康产业论坛热烈举行

在学院恢复建院 30 周年之际,我院再获喜讯。2015 年 4 月 2 日,我院接到国际精英商学院协会(The Association to Advance Collegiate Schools of Business,简称“AACSB”)正式通知,成功通过 AACSB 再认证。

2008 年 1 月 8 日,经过严格的资格审核,复旦大学被正式批准成为 AACSB 的会员大学;2010 年 4 月 6 日,学院首次通过 AACSB 认证;根据 AACSB 的要求,所有已获得认证的学校,要持续保持高水平,还必须每五年接受一次同行评议。2015 年 3 月 1 日、2 日,学院接受 AACSB 首次再认证的现场评估。专家组与学校领导、学

院管理团队、顾问委员会成员、各项目管理团队、教师代表、学生代表等进行了认真交流,对学院发展战略、课程教学、学生培养、社会影响力等情况进行了全面了解和严格考察。经过实地考察和多方交流,专家组对学院自 2010 年首次取得 AACSB 认证以来所取得的成就表示了极大的肯定。

自 2008 年启动 AACSB 和 EQUIS 认证以来,学院以持续稳定、不断进步的综合实力和发展成果赢得了全球两大权威认证机构的认可和肯定。2009 年,学院通过 EQUIS 认证,2010 年,通过 AACSB 认证成为全球范围内以最快速度通过 AACSB 和 EQUIS 两大认证的



经过实地考察和多方交流,专家组对学院自 2010 年首次取得 AACSB 认证以来所取得的成就表示了极大的肯定。

商学院。2012 年,学院获得 EQUIS 五年期再认证,是中国大陆首家取得 EQUIS 五年认证的中国大学商学院。AACSB 再认证的顺利通过是学院办学能力和水平获得国际最高标准认可的一个重要标志,也是学院已跻身亚洲领先商学院行列的最好证明。

AACSB 成立于 1916 年,是一个由商学院、社团和其他机构组成的非盈利组织,致力于提高和促进工商管理学和会计学高等教育水平,是工商管理 and 会计学专业学士、硕士、博士等学位项目的首要认证机构。AACSB 是卓越商业教育的标准,全球仅有不到 5% 的商学院通过其认证。F

复旦MBA位列中国大陆大学商学院第一名

2015年1月26日,英国《金融时报》(FT)发布2015年全球MBA项目排名,复旦大学MBA项目位列中国大陆大学商学院第一名,连续三年稳居全球百强。这也是大陆大学商学院连续参加FT全球MBA排行榜上的历史最好成绩。

英国《金融时报》(FT)一年一度的全球MBA百强榜单是MBA教育领域的一项权威排名。从职业发展 to 学术研究,从毕业生薪资状况到国际化教学程度,在严苛的甄选标准下,该排行榜以其独立性和影响力,成为了全球范围内衡量管理教育水平的顶尖评价体系。

本次FT全球MBA排名,复旦大学MBA项目在多项指标上取得不俗的成绩,学生薪酬增长率排名全球第二、女性学生比例全球第一、学生就业成功率排名大陆第一,学术研究排名大陆第一。

从三年前首次参加FT全球MBA排名,便跻身全球百强,到今年位列全球第55位、亚洲前10位、大陆大学商学院第1名,复旦大学MBA项目排名成绩不断攀升。与此同时,学院在FT全球EMBA排名榜单上的总体成绩稳中有升。2006年,复旦大学—华盛顿大学EMBA项目率先单独参加FT全球EMBA排名,2012年学院推

出复旦大学—华盛顿大学EMBA项目、复旦大学中文EMBA项目、复旦大学—香港大学IMBA项目三个项目参加全球排名,2013年又加上复旦大学—挪威商学院MBA项目参加排名,2014年学院继续坚持推出四个项目参加全球排名,总体上排名成绩稳中有升。五个项目经过时间的考验,证明复旦大学管理学院全面的教育质量获得了国际权威排名的肯定与支持,达到了世界先进、亚洲一流水准。

从2006年复旦大学—华盛顿大学EMBA项目首次参加FT全球EMBA排名进入全球前十名,到2015年

复旦大学 MBA 项目全球排名位居大陆大学商学院第一名,复旦大学管理学院十年 FT 全球排名之路,见证和反映了学院综合实力的提升和进步。

在其教育质量在国际舞台上广获赞誉的同时,复旦大学管理学院近年来在全球学术排名上进一步提升和巩固了其在国际上的地位和影响力。学院在 2011 年至 2014 年期间在 UTD “全球商学院科研排名”排行榜上,位列全球 97 位,亚洲 10 位,大陆第 1 位。2014 年,学院发表 UTD 论文

22 篇,位列全球 39 位,亚洲第 4 位,大陆第 1 位。UTD 目录是美国德州大学达拉斯分校研发的一个揭示全球管理学术界发表最高质量学术论文的期刊目录,共 24 本。全球管理学界公认,哪个商学院在这个目录中的期刊上发表的论文越多,哪个商学院的学术水准越高或影响力越大。

今年,复旦大学管理学院即将迎来恢复建院三十周年。经过三十年的发展,复旦大学管理学院的综合实力稳步提升,在师资科研、人才培养、国



得益于教育、科研的同步发展,复旦大学管理学院已成为亚洲领先的商学院,并有信心在未来十年内努力跻身世界一流的管理学院行列。

际合作等方面已全面领先于其他中国商学院,并在国际舞台上展现了中国管理教育的高水准、新形象。

得益于教育、科研的同步发展,复旦大学管理学院已成为亚洲领先的商学院,并有信心在未来十年内努力跻身世界一流的管理学院行列。面向未来,复旦管院仍将担当时代赋予的使命,进一步提升教育质量和科研实力,致力于为中国经济持续发展培养更大规模、更具国际竞争力的高端人才。F







2015年“蓝墨水”新年论坛聚焦新时期与新变革

2015年1月24日，一年一度的“蓝墨水”新年论坛在学院拉开帷幕。出席本次论坛的嘉宾有高盛投资管理部中国副主席暨首席投资策略师哈继铭校友，我院会计学系钱世政教授，国金证券股份有限公司副总裁姜文国校友，阿里巴巴集团副总裁兼高级研究员梁春晓，上海天地汇供应链管理有限公司创始人兼董事长徐水波校友。第一财经频道广播新闻部主任余音女士担任

主持人。本次新年论坛共吸引近百名管理人士参与讨论。

作为一所富有社会责任感的商学院，学院在2008年席卷全球的经济危机的大背景下，正式启动“蓝墨水精英教育计划”，为广大职场精英提供公益性的管理学教育与培训。“新年论坛”作为“蓝墨水精英教育计划”一年一度的“重头戏”，自2009年拉开帷幕，至今已连续举办了六届，与会嘉宾不乏重量级的经济学家与

企业家。每一年的新年论坛都熔宏观深刻的主题、全面多远的探讨、各界专家的见解于一炉，是经济学者交流各自见解的绝佳平台。

中国投资机会何在

2014年是中国大改革与大调整拉开序幕的一年，也是中国宏观经济沿着“新常态”轨迹持续发展的一年。中国的经济增长方式正在向注



中国的经济增长方式正在向注重创新驱动的内生增长转型,逐渐实现经济结构的优化、增长动力的切换和制度环境的改变。

重创新驱动的内生增长转型,逐渐实现经济结构的优化、增长动力的切换和制度环境的改变。由高盛投资管理部中国副主席暨首席投资策略师哈继铭校友主讲的“新常态下的投资机会与风险”的演讲随即开始。

“2015年全球GDP预测,复苏范围将进一步扩大。”哈继铭校友认为,发达经济体中美国经济增长表现突出,而尽管

近期走强,美元仍有上行空间。中国近期经济发展增速放缓,面对投资过度、债务过重、地产过剩的“三过”问题,投资机会着重表现在从“中国制造”到“为中国制造”。

哈继铭校友随即对汇市和股市进行展望。“央行资产负债表变化可能显示人民币贬值压力。”基于研究表明,人民币的价值在某种程度上已被高估,

而人民币的单向升值削弱了中国的出口竞争力。就2014年大热的A股市场,哈继铭校友认为,与发达市场相比,中国股市估值相对较低,但与新兴市场相比目前的估值已经不低。“银行板块是中国市场最被低估的板块。另一方面,软件、医疗和媒体等板块估值较高。”

经济热点深度探讨

中国的经济增长方式正在向注重创新驱动的内生增长转型,逐渐实现经济结构的优化、增长动力的切换和制度环境的改变。我院会计学系钱世政教授,国金证券股份有限公司副总裁姜文国校友,阿里巴巴集团副总裁兼高级研究员梁春晓,上海天地汇供应链管理有限公司创始人兼董事长徐水波校友就2015经济热点相关问题进行了深入对话。

梁春晓研究员认为,大量的数据能够进一步创造和释放商业价值,社群的蓬勃发展揭示了崭新商业模式的可能,低边际成本的尝试则加快了商业模式创新的速度。此外,信息技术的增长、基础设施的变化、



平台经济的商业生态、互联网经济体的崛起,一切都昭示着巨大的机遇和挑战。

姜文国校友从投资人的角度出发,指出资本市场的发展离不开股票发行体制的改革。目前证监会实行的审批制带来了发行三高、虚假上市、新兴产业得不到资本市场支持等诸多问题,今后逐渐向注册制过渡后,仍然应该重视相关信息的充分披露,这是关系到股市能否健康成长的根本因素。

徐水波校友结合创业实践,分享

了他对物流行业新常态的看法。作为实体经济的晴雨表,物流业反映了中国正从稀缺经济进入过剩经济时代。这意味着制造业转型迫在眉睫,而提升供应链管理效率将有效降低成本,打造消费驱动优势,解决体验经济诉求。

钱世政教授总结了来自不同产业不同背景众位嘉宾的分享,提出多变的世界需要更为广阔的视野,借鉴跨界思维才能够读懂未来。由于技术和环境的差异,学界和业界往往很难殊途同归,但这并不妨碍对逻辑的

推理和对规律的探索,商学院教育正是超越差异化的存在。

在余音女士的主持下,四位嘉宾随后就电子商务、物流产业、投资热点、管理教育等话题展开圆桌讨论,并回答现场听众的相关提问。

公益商业教育平台

2008年的金融海啸,将中国经济拖入前所未有的困局之中。企业遭遇发展瓶颈,职业经理人的职业前景陷入迷茫,许多白领精英也对于经

复旦大学管理学院教授、复旦大学管理科学博士
上海天地汇供应链管理有限公司创始人兼董事长、



济的未来趋势感到茫然。正因如此,复旦大学管理学院适时推出了“蓝墨水精英教育计划”,旨在通过公益性的教育服务活动来引导职业经理人直面危机,为有志于自我提升的职场人士提供一个开放性平台;使他们能够充分利用复旦的资源,补充和完善自身的知识体系,进而为其职业历程的发展蓄积力量。

开办“蓝墨水”七年来,复旦管院不断积累经验,改善教

育体系,确立了“Open Day”校园体验、“Open Lecture”论坛讲座、“Open Class”课堂感受、“Open Hour”职业咨询四大模块。至始至终,“蓝墨水计划”都体现出公益教育的独特魅力,它让所有参与者都有机会感受百年名校的文化氛围,分享前沿理念及管理智慧;也让大家都能够面对面体验互动立体学习课堂,并且与老师展开深入交流,完善个人职业发展规划。

短短一天时间,各位嘉宾通过演讲和对话的形式,对中国宏观经济形势与热点民生问题进行了深入的探讨与分析。

新年论坛也是如此,复旦管院依托自身的专业背景和强大的行业号召力,为普通民众和经济学家搭建沟通桥梁。短短一天时间,各位嘉宾通过演讲和对话的形式,对中国宏观经济形势与热点民生问题进行了深入的探讨与分析。而借由分会场转录与网络直播,诸多网友同样加入了新年论坛的大讨论,向各位嘉宾抛出种种困惑与问题,互动场面热闹非凡。

“蓝墨水计划”为信息时代的商业公益教育树立了标杆。在风云际会的国际经济形势下,大时代里知识更新得越来越快,个人和企业均需不断创新与自我发展,保持一种不断且持续一生的学习观念与习惯,才可能立足于一个时代。正如蓝墨水精英教育计划的口号所倡导的那样:“经济的曲线会有低谷,知识的曲线永远昂扬。”**F**

2015中美健康管理高峰论坛举行

2015年3月12日,复旦大学创业与创业投资研究中心和美国乔治城大学麦克多诺商学院联合主办了2015中美健康管理高峰论坛(暨复旦大学创新与创业国际论坛2015)。来自上海、浙江等地的知名学者、跨国企业高管及创业新锐齐聚一堂,440位与会者积极与嘉宾互动,就“消费者驱动的创新战略与商业模式”这一主题展开讨论。

复旦大学与乔治城大学作为中美两国历史悠久的学府,近年来开始了广泛的合作。麦克多诺商学院的迈克·瑞安(Mike Ryan)教授首先回顾了自2005年开始与复旦大学合作的十年历程。我院郑明副院长和创业与创业投资研究中心执行主任宁钟教授先后对与会嘉宾表示欢迎。

迈克·瑞安教授首先做了题为“新兴市场健康消费者创新战略”的演讲,新兴市场的健康管理蕴藏着巨大的发展空间,美敦力公司在印度市场的发展是一个非常成功的拓展新兴市场案例。一方面要梳理感召员工、凝聚顾客的愿景“为所有人提供健康的心脏”;另一方面要与既有的产业链相关机构进行合作,比如当地的医院、面向草根的小额医疗贷款,同时利用移动互联网高速发展的技术优势,实现跨地区跨国界的医疗资源使用。

国元证券(香港)研究部总监赵春阐述了对于健康管理产业投资策略的独到见解。赵春总监认为传统健康产业趋于平稳,新兴健康产业将迎来巨大的历史机遇,并进一步给出原因:人口老龄化、人民消费能力提升、健康产业基数低潜力大、新的技术不断发展。结合具体上市公司,赵总推荐了干细胞、医疗服务与互联网医疗三个可以重点关注的领域。

深圳高特佳投资集团合伙人李新颜从股权投资的角度分析了老龄化浪潮下的中国医疗服务机遇与挑战,不同于赵春总监关注二级市场,高特佳的李总从一级市场寻找医疗服务的投资机会,迈瑞医疗、博雅生物都是高特佳投资集团的经典案例。对于未来创新创业的机会领域,李新颜认为慢性病防治、自我诊断主动健康管理将迸发越来越多的潜力。

复旦大学创业与创业投资研究中心执行主任宁钟教授发表了主题为“健康管理平台商业模式设计与创新”的演讲,运用商业模式设计九要素工具等研究方法,宁钟教授率领的团队对于国内外医疗健康产业进行了深度分析,并对欧美、亚洲的先进企业进行了标杆研究。来自英国的BUPA公司将医疗健康与保险联合,为我们提供了实践的榜样;宝岛台湾

的美兆集团作为体检的领导企业,开拓了用户即是推销员的经营模式,也是未来创新企业可以学习借鉴的模板,通过对咨询项目宜健健康管理平台商业模式设计的研究系统介绍了平台商业模式设计与实现基本方法和工具,并运用基于物联网架构的OTO技术构建移动众销平台模式切入高净值目标客户群体的方法进行了介绍。

乔治城大学的科特·卡尔森教授(Kurt Carlson)以牛顿第一定律做比,认为市场营销为企业经营提供外部推力,促进企业前进的惯性,而获得这种惯性的关键就是发现消费者真正关心的问题,并解决这个问题。同济大学的马卫民教授用“三十年为一世而道更”作为开场白,将2009年作为既1909、1949、1979之后有一个重要的时间节点,移动互联网孕育而生,随之而来的是碎片化思维、粉丝思维、焦点思维、快一步思维、第一思维五种思维模式的产生,微信、来往、滴滴等移动互联网创新成功者无不正在实践着新的思维模式。浙江工业大学教授、钱江学者陈衍泰老师就自己在哈佛访问的经历为起点,发表了波士顿和杭州为例的中美医疗服务产业商业模式创新的比较,对比与美国成熟的体系,无论是杭州还是



医疗健康产业蕴藏着巨大的机遇,但只有把握客户需求,真正理解政策导向、谙熟文化差异的创业者才能立于不败之地。

上海都还有很大的提升空间。

瑞豪基金的 CEO 刘效锋先生用自己十几年传统行业的从业经历告诉大家,新兴产业与传统产业有许多共通之处,现在国内的传统行业也越来越需要商业模式的创新、需要组织架构的创新。复旦大学 MBA 校友许晓东创业项目帮医网瞄准用户痛点,解决白领用户对于医疗服务细化的需求,而免费将是其发展的方向,积累的用户数据将带来巨大的价值。

在最后的圆桌讨论环节,来自可口可乐中国的 Julie O'Neil 女士, Eric Fang 先生,燕格格的沈丹萍女士与宁钟教授、马卫民教授、国元证券(香港)副总裁杨翠华女士等一道探讨了中国医疗健康领域创新和创业的机会与挑战,并与与会者进行了充分的交流,回答了年轻创业人群最为关心的一系列问题。正如宁钟教授所说,医疗健康产业蕴藏着巨大的机遇,但只有把握客户需求,真正理解政策导向、谙熟文化差异的创业者才能立于不败之地。F

创新时代的物联网产业发展论坛圆满举行

2015年2月4日下午,由我院、《物联网与云计算》杂志和上海市物联网行业协会联合主办的“创新时代的物联网产业发展论坛”在李达三楼二楼报告厅隆重举行。来自物联网行业的管理者和从业者共计四百余人共聚一堂,共同探讨和交流物联网产业在新产业环境下将何去何从。

上海现代服务业联合会会长周禹鹏代表现代服务业联合会首先致辞。周会长指出,悄然兴起的物联网获得了业内的广泛关注与参与。物联网本身是创新时代的产物和重要标志之一,也是新一代信息技术的重要组成部分,并在社会生活的各个领域得到了全方位的推广和应用。他支持和肯定了研讨会的意义和价值,并预祝本次论坛能够取得圆满成功。

上海市经信委副主任邵志清在致辞中提出了物联网产业的六大特点:新产品的时间周期加快,催生新

业态和新的商业模式;智慧产业、智慧城市和智慧生活的应用需求已全面展开;网络经济向硬件延伸;资本介入物联网产业;资本力量与产业互动越加明显;产业社会性加强。他号召大家通过平等、跨界、融合的交流研讨,共同促进物联网产业的健康发展。

我院院长陆雄文教授代表主办方致辞。物联网是基于互联网平台对传统物流系统的再链接和再改造。因特网技术的发展带来了新的商业空间和商业机会,物联网则从效率、服务、商业模式等方面,带动了对传统产业的改造。陆院长表示,本次论坛将为开启未来之路、为创业梦想提供新的动力,复旦管院也将继续努力,提供思想激荡和碰撞的平台,深挖物联网议题的学术和实践意义。

接着,论坛举行了“2014年度上海市物联网行业应用示范工程项目”颁奖仪式。仪式结束后,来自物联网

企业的八位嘉宾分别上台发表了主题演讲。

宝信软件CTO丛力群认为,智能、交流、互通是工业4.0浪潮的核心要素,其中,智能工厂的建设和智能制造形式又是重中之重,这将加深人们对中国制造业的深刻理解。罗克佳华副总裁、国家环境保护工业污染原监控工程技术中心副主任郭瑞娟以大量环保大数据的实际应用案例印证了环保信息化的飞速发展,揭示了环保大数据在环境监测监控、污染溯源预警等方面的巨大应用推广潜力。安徽朗坤物联网有限公司董事长徐珍玉介绍了物联网在农产品贸易交互和农产品品质保障方面的应用,而转变传统观念是农业物联网面临的障碍。bbc株式会社社长杜颖富分享了日本物联网的产业现状,指出其最大特色在于跨界和深度挖掘,并结合汽车行业实例阐述其应用现状。上海仪电物联技术股份有



限公司CTO孙浩从技术角度出发,强调传感技术、无线技术和通讯技术等物联网技术在传统企业转型中扮演的重要角色。海尔U+运营总监王征介绍了海尔公司推出的U+智慧生活平台,帮助践行企业线上线下的专业服务,呼吁传统企业看清数据,不要盲目追求物联网形式。华为终端公司芯片平台

规划总监王利强指出可穿戴设备市场已迎来指数级增长,注重外观设计、做好基础功能、做透特色功能是企业在产品投放时主要考虑的三大因素。奇虎360高级副总裁沈海寅分析了物联网产业链的六大环节,提出健康领域刚需明显,相关行业物联网的产业机遇和投资机会较大。

可穿戴设备市场已迎来指数级增长,注重外观设计、做好基础功能、做透特色功能是企业在产品投放时主要考虑的三大因素。

随着现场气氛的进一步活跃,上海物联网行业协会副秘书长经蕾发布了上海市物联网技术高技能人才培养基地建设计划。复旦大学智慧城市研究中心主任凌鸿教授发布了研究中心信息交流微信平台。《物联网与云计算》杂志创始人兼主编李晓研发布了杂志的新线上产品——i访谈。

随后,在凌鸿教授的主持下,上海阿联信息科技有限公司CEO黄瑞丽、上海泽阳智能科技有限公司CEO张元刚、上海欧孚通信技术有限公司CEO俞文杰、微软资深技术战略顾问王盛麟、妙健康总设计师赵健、迈哲华能源与工业技术行业咨询总监曹寅等6位嘉宾就物联网产业链整合话题展开了圆桌会议,嘉宾的真知灼见让与会者留下了深刻印象。**F**



长三角城镇发展论坛圆满落幕

2015年2月14日,由当天挂牌成立的浙江长三角城镇发展数据研究院与复旦大学管理学院联合举办“小城市 大未来——长三角城镇发展论坛”在联合国开发计划署试点城镇——诸暨市店口镇举办。

此次论坛邀请了政府、专家及学者代表,旨在共同研讨长三角城镇发展大趋势,探索新政背景下各方力量参与城镇化建设的机会、模式、方法和路径。

浙江长三角城镇发展数据研究院理事长、嘉凯城集团股份有限公司董事长边华才作为主办方之一首先致辞。他表示,集团之所以发起成立

浙江长三角城镇发展数据研究院的初衷,是为了解决新型城镇化在实践过程中存在的诸多问题。因此,“研究院将以‘数据支持价值创造,科学助推城镇发展’为宗旨”,汇聚多家高校科研机构的专家,致力于城镇社会经济发展研究、城镇产业升级研究、城镇市场需求研究、城镇商业规划研究,为国家、尤其是长三角地区的新型城镇化建设贡献力量。

十一届全国政协常委、人口资源环境委员会副主任、原建设部副部长、党组书记刘志峰表示,迎来全面升级发展机遇的小城市,同时也面临着居民生活质量和文化需求的提

升带来的新问题和 tasks。此外,他提出了发展过程中的若干注意事项,即规划要新、业态要专、定位要准、运营模式要新、盈利模式要实、复制推广要慎重。

浙江省发改委副主任翁建荣对论坛的举办表示祝贺。作为27个被选中为中心镇小城市培育试点之一的店口镇,积极探索由镇向城的跨越、转型发展之路,成为了全省乃至全国的典范。他指出,嘉凯城集团在店口镇打造全国第一家融商业服务和公共服务功能为一体的嘉凯城城市客厅,不仅具有战略眼光,同时也值得肯定和推广。



在中国未来的
城镇化增长趋势中,超大型
城市和小城市
同样值得重
视。

浙江省住建厅副厅长应柏平回顾了浙江省城市化发展战略的推进过程,并阐述了下一步的具体工作计划。他认为,在挑战与机遇并存的今天,研究探讨小城市的发展问题正是化机遇为机会、变挑战为动力的重要契机。

住建部村镇司司长赵晖博士呼吁,小城镇的稳定发展对尚处于发展中的中国社会至关重要,能够在提升城镇化水平的历史进程中发挥巨大的承载作用。推进政治体制的改革、培育小城镇的内生发展动力、

注重品质,应当是未来城镇化发展的有利措施和方向。

国家发改委城市与小城镇改革发展中心主任李铁分析,在中国未来的城镇化增长趋势中,超大型城市和小城市同样值得重视。他指出,从行政改革、提高资源配置效率、激发中小企业活力、实现管理和治理创新等方面入手,或将有效解决当前存在的种种问题。

紧接着,在复旦大学管理学院院长陆雄文教授的主持下,来自企业、政府、学界和媒体的代表嘉宾举行了圆桌论

坛,紧扣小城市、大未来的议题各抒己见。住建部村镇司司长赵晖强调,可持续的城镇化必须以可持续的产业化作为基础;要以就业产业的人口比例而非城市人口的居住比例作为发展目标。第一财经传媒有限公司副总经理、第一财经日报副总编辑杨宇东认为,小城镇的发展已经成为中国未来经济发展的新引擎,如何以此为抓手,进一步服务产业结构转型,创造更多就业机会需要更多思考。浙江发展改革研究所所长卓勇良号召相关企业,要在具体的综合配套服务领域,提供有价值的服务,以多元、多层次的方式积极参与其中。发改委城市与小城镇改革发展中心主任李铁援引国际城镇化实例,力证推进城镇化的时间表制定不可过于理想化,应当循序渐进。嘉凯城集团股份有限公司总裁姜丛华判断,中国未来的产业聚集很可能将在中小城市获得实现,这将带来公共服务配套设施的需求,也为城镇的转型升级提供了支撑和平台。

在问答互动环节,台上嘉宾认真细致地回答了观众提问。所有嘉宾合影留念,也为本次论坛画上了圆满的句号。各方力量共同打造的研究院将以本次论坛为起点,搭建具备全球化视野、融合属地化经验的交流平台,在今后为长三角的城镇化发展聚集智慧、贡献力量。**F**





时间:2015.4.10
活动:2015营销领袖峰会
嘉宾:宾夕法尼亚大学沃顿商学院市场营销系教授
Jonah Berger

各位，现在的商业环境不断变化，经济不断发展，我们交流的方式在不断改变，社交媒体的出现也带来了巨大的变化。口碑营销的好处在于它是免费的，打广告要付别人钱，还不知道触及 100 人、1000 人、10000 人的成本，但是口碑时代就可以。我最近写了一本书叫做《疯传》，专门讲如何让内容像病毒一样疯传，今天以这本书为基础，做一个简单的介绍。

首先,口碑营销具有的说服力是广告不能媲美的。如果把1美元放在口碑上,带来的效果比传统的广告高10倍。这

量很差,我们是全球排名第19位的服务公司,你先给其他18家打电话,他们不接这个单再找我们。广告总是说好的,规避不好的,但是朋友会告诉你喜欢什么,不喜欢什么,因为朋友并不收钱,没有动机一定要把这个东西推荐给你。

第二，口碑还有精准营销的效果。对新客户可以做更好的锁定，现在我们更了解人口的心理年龄结构，统计学意义上的特征。你可以分析他去哪些网站，他的行为习惯，就能做更精准的营销。广告做不到这种精准的营销，所以我们更希望利用你的朋友，以及朋友的朋友，来帮我们做这种精准的营销。我曾经收到两本书，送书者跟我说，我觉得你会喜欢这



本书,如果你周围有人喜欢这本书,把书送给他,这就是口碑传播的好处。让一个人把光照亮周围的朋友圈,甚至朋友的朋友不断推荐朋友来。如果一个人给我们推荐过朋友这种类型的客户,他给我们创造的终生价值会提高 15% 到 20%。再举个例子, Uber 最近有一些公关方面的困难,但是它的网站上有一句话——你要不要免费乘车,你的朋友可以免费搭车,你假期参加派对吗,让你的朋友免费坐车。为什么这样?因为他关心客户,有社会责任,凡是喜欢 Uber 的客户,他的朋友也有可能认识 Uber,如果把消息传递给他们,就可以免费坐一次车。如此一来,现有的用户变成了营销团队。只要利用好社交媒体,就可

以把客户变成你的代言人,让他帮你做传播。

好口碑的六要素

美国用的是 Facebook 和 Twitter,中国用的是人人和新浪,社交媒体最新的技术改变了沟通的方式,让沟通变得更容易,让信息的交流更快地触及更广大的群体。在美国,只有 7% 的口碑营销是通过在线实现的,人们会惊讶这个百分比怎么这么低。为什么我们花钱投资社交媒体,我们公司砸了这么多钱,实际上口碑营销只有 7% 是通过在线完成的?当有人问我这个问题的时候,我会告诉你,这个问题问得真好,为什么要花这么多钱在社交媒体上?社交媒体是一个

在美国,只有 7% 的口碑营销是通过在线实现的,人们会惊讶这个百分比怎么这么低。

通道,但不是唯一的通道。它有可能适合你,也有可能不适合你,匆忙接受一个最新技术未必是最好的。

这是 Facebook 上的一个卡通图片,一个人有 2000 个 Facebook 朋友,他在 Facebook 上宣布了一个葬礼,以为会有很多人来,实际上没有几个人来参加。你在 Facebook 上有 2000 个朋友,不等于他们就一定帮你分享内容。我记得帮三星做过一个项目,三星的用户有多少去转发它的内容呢?不到 0.5%。你拥有技术不等于你会成功,技术起伏起伏,去年时髦的技术,明年就过时了,比技术更重要的是摸清楚别人的心理。技术是你的工具,知道人们的心理之后,才能善用这个工具。

看今天的数据,它不是运气,也不是随机的结果,哪些品牌受到口碑的好处,是有科学性的。我们过去研究了1万多条为人们广泛传播的品牌消息,挖掘其中的科学性,发现确实有规律性。研究人员发现有六个关键因素,首字母组成STEPPS,第一个S是Social Currency,T是Triggers,E是Emotion,第一个P是Public,第二个P是Practical Value,S是Stories,我们的品牌生活都可以用这六步得到好评。

我们先讲社交货币。在说口碑的时候,当然大家会想到B2C,但是B2B的行业中也是适用的,事实上91%的业务源自于现有的业务,我们现有的客户给我们带来更多的价值。推动业务的一个驱动力就是现有客户的推荐,可以让我们的业务更加成功。每家公司都有自己的销售,如何让现在最重要的现有客户成为未来最重要的驱动力,这是最重要的一点。在同一条街上,可能有各种不同类型的餐厅,他们做了一些与众不同,非常有意思的东西,把自己看成是一个秘密,再跟你讲解这个秘密的意义,你拥有了其他人所没有的信息,让你觉得自己好像比别人更加聪明,这就涉及到我要讲的第一个话题,也就是社交货币。我们经常分享和讲的东西会影响到其他人怎么来看我,如果你能够从客户的角度让你的客户更棒更好,这是一个强有力的方法。

再举一个例子,这张照片是我的一个朋友,他开了这辆车,如果在美国的话,我想很多人都会说,有可能35到45岁左右的人会开这样的

车,这样的人会有孩子,他们会去运动,大部分的运动是足球。在美国,你开什么样的车,就代表你是什么样的人。就像很多人穿衣服,也会影响到别人对你的看法。比如说我在想今天穿什么衣服,我看上去比较年轻,所以就穿了西装,主要是让大家觉得我看上去不像18岁,至少看上去像22岁。假设我今天穿个T恤衫过来的话,有可能大家对我讲的话就不在乎了。有可能我的内容还是非常有价值的,但是我的穿着会影响你对我的看法和视角。其实人们在网上发的东西也会影响别人对他的看法,所以我们看到的大多是孩子的照片、旅行的照片等等,这都是让自己感觉更好的,没有人会发布自己被解雇等等的信息和内容。所以,关键在于怎么让我们的客户觉得他们是内部人士,让他们觉得自己非常聪明,非常特别。另外一个例子,可口可乐的瓶子看上去都一样,但是你可以看到上面有各种不同的名字,我也希望有一天可以找到自己的名字。如果你看到有一个可口可乐的瓶子上面是你朋友的名字,你有可能就会把这一瓶买回去。我们怎么样让其他人觉得与众不同,跟其他人都不一样,如果我们能够做到这一点,我们就会增加口碑效应。

社交货币的第二个理念,就是能够找到有意思的东西。特斯拉卖的车让大家觉得与众不同,这当然是非常有意思的行业。我们再来看另外的例子,这里先看一段录像,这个例子讲的是关于搅拌机的案例,现在有超过1千万的点击量,销售因此上升了很

大的幅度。对于我们在座的观众来讲,如果看到这么大销量的增加,可能非常的感兴趣。其实刚才看到的人就是这个公司的CEO,他们只花了50美元的预算就做了这样一个视频。搅拌机本身让人觉得一点都不性感,你想象一下家里的搅拌机,就知道是什么类型。但是这个视频出来之后,大家都在讲这个视频当中的搅拌机,这个产品看上去并不是能够去推销、去讲的东西。我们市场营销人员总是想着要跟别人分享这个产品有什么好处,有什么吸引人的地方,但是这个视频并不是讲,就是做出来给大家看。其实通过这样一个让别人看的过程,让大家看到了这个搅拌机是多么强大的力量。

接下来讲第二个非常重要的因素Triggers。这个人唱了一首歌《星期五》,如果你坐在那里想,这个人为什么要给我们放这么一首难听的歌。在Facebook上很多人都说这首歌非常难听,是他们听到最难听的歌之一,但是这首歌的点击量超过了3亿,也是在几年之前最具传播效应的一首歌,大家都讨厌这首歌,为什么这么多人去看呢?我去看了一下大数据,这里大家看到的是Youtube上对创作这首歌的人的搜索,上上下下有几个高峰,然后又下降,再仔细分析,高峰和低谷之间的差距正好就是7天,而且高峰那一天正好就是星期五。其实,这首歌不管礼拜一、礼拜二、礼拜三都是同一首歌,但是从心理学的角度来讲,到了星期五,似乎这首歌成为了一种激发的因素,让大家更愿意去关注这首歌,也愿意去听

这首歌。同样也可以给我们启示,对于我们市场营销的人,我们想消费者是不是喜欢我们的产品,他们喜欢我们的产品,我们就能够成功。其实你还要考虑的是人们会不会去想你的产品,有可能他喜欢这个产品,但是只要人们不会经常想到你的产品,你也不会这么的成功。

比如你去一个餐厅,感觉很好,你坐在餐厅的时候想下次再去,但是如果这个餐厅在你想去吃饭的时候不能够马上成为你首选的嘴边的话题,你可能不会再去。很多时候当我们听到一首法文歌的时候,法国葡萄酒的销量会不断上升。这里有更多销量的分析,这是早餐麦片,人们在早餐的时候会提到它,可以看到这个数据到了周末的时候稍微往后挪了一两个小时,因为人们就是在周末的时候可能会晚起床一两个小时,所以你是不是能够成为人们头脑当中首选的产品,这点非常重要。怎么样让消费者首先想到的就是我这个品牌,是不是有一些激发的因素,环境中有什么样的因素能够提醒人们。美国人说到花生酱就会想到果酱,说道朗姆酒就会想到可乐,也就是说一样东西能够激发消费者想起另外的东西,或者房间里一个人就会让你想到另外一个人。

再讲讲实用价值。比如一个产品的售价是20美元,为了促

进别人的购买降价了5美元,是不是让人们更愿意去购买呢?如果不按照5美元计算,按照百分比计算,价格下降了25%,便宜5美元和25%,让利幅度是一样的,但哪个更吸引人呢?我更愿意看到写的是25%便宜,而不是只便宜5美元。5美元等于25%,但是消费者觉得减价更多,如果是5千美金,这时候说减500美元,消费者就更愿意买,这里我们有一个叫做100的规则,请大家去我的书上有关实用价值的章节找答案。

最后是故事,希望大家享受我在发言中所有的故事。故事方便记忆,而且某一类的故事更方便大家记忆。一个人通过吃赛百味三明治,减肥减了80磅,这个故事非常了不起,不仅本身很励志,另外也了解了赛百味的好处。还有一个特洛伊木马的故事,希腊人去围攻,把士兵藏在了木马里面,欺骗了守城的人就进去了。小时候家长通过讲故事,寓教于故事之中,可能故事很枯燥,但是父母就是想讲这个道理。刚才搅拌机的视频很搞笑,但是搅拌机的故事核心非常强大,连iPhone都可以粉碎,这是一个针对商家推广的搅拌机,不是给家用用户,而是给商业用户用的搅拌机。这个是熊猫芝士,一个埃及的奶酪品牌,你看它是怎么做的,很好玩,它是想传达一个怎么

找到自己的精髓,很多公司希望做口碑营销,你希望别人记得你什么,跟别人分享什么。

样的信息。

总结一下,今天我们讲了促进口碑营销的六个原则,大家都知道口碑营销的魔力,都知道由消费者告诉给消费者,对于购买行为的影响非常大,关键是如何实现品牌的口碑营销的效果。技术不会解决这个问题,关键在于你的内容是否达到分享的程度,背后有其科学性。如何掌握科学性呢?六个原则。第一,社交货币,让大家知道我说了这个内容,讲了这个主题,让我在朋友面前显得很有面子。第二,促因。第三,情感倾向,这个我今天没讲,在书里有。第四,公开,让别人看到你,要有自己的显见性。最后熊猫奶酪是很好玩的故事,当然不是为了搞笑,我是想告诉大家,能不能在不做明显的卖东西的宣传的情况下,达到宣传你东西的目的。按照品牌的核心价值出发,打造你自己的特洛伊木马式的故事。

今天和明天大家会听到很多演讲,我给大家两个建议:第一,找到自己的精髓,很多公司希望做口碑营销,你希望别人记得你什么,跟别人分享什么。第二,利用六步走的原则包装你的核心思想,让别人觉得讲你这个话题很有面子,找到一个合理的促因。社交网站传播设计不是巧合,有其科学性,掌握了这个科学性,就可以利用它。[E]

向数字化转变

时间:2015.4.10

活动:2015营销领袖峰会

嘉宾:哈佛商学院 Edward W. Carter 工商管理教席教授

Sunil Gupta

技术的发展,改变了我们的行为,也给行业带来了
了很多变化。

布斯在97年的时候说,这个世界发生了变化,不管你喜不喜欢,很多人会破坏你的业务。技术发生了非常大的变化。这是谷歌开发的眼镜,里面有个芯片,你戴上眼镜,就可以检测是否有眼部疾病,甚至还可以帮助你诊断是否患有癌症,并提供相应的解决方案。比如有人得了糖尿病,戴眼镜之后,有些药物可能就不用通过像胰岛素注射的方法,而是直接通过眼睛就进入到体内。

技术的发展,改变了我们的行为,也给行业带来了许多变化。我看到了五个阶段的发展。第一,电子商务。美国的亚马逊和中国的阿里巴巴是这一阶段的代表。因为电子商务的发展,可以看到很多消费者开始进行网上消

费,这些行业都因电商受到影响。第二个阶段,是信息和搜索。代表公司就是谷歌,尽管很多人可能不是在网上去进行购买,但是都会在网上搜索。第三个阶段是社交网络。有了社交媒体,我们就可以跟消费者之间有更多的互动,Facebook和微信就是这个阶段的代表。第四个阶段是移动。现在移动技术可以触及到很多人,特别在新兴市场,60亿人都拥有手机。因为移动技术的发展,也使很多行业都遇到了变化。最近大家都在讲物联网,每个设备里面都会有一个芯片,包括洗衣机、冰箱,不同设备都可以进行沟通。数字技术在过去15年的每个阶段都会带来新的技术,很多行业因此发生转型。我过去就是研究在这样的现象下如何

用全新的方法做生意。首先是这对你的业务会产生什么影响;第二,数字变革对我们的价值链会产生什么影响;第三是对消费者的影响;第四是对组织的影响。时间关系,我会侧重第一点,以及第三点,另外两个简短讲一下。

首先看一下对企业的影响。每个公司首先都必须回答一个问题,你到底是做什么行业的。亚马逊最早是在网上卖电子产品和书籍,很快它就成了一个市场,开始卖其他人的产品,从一个电商变成一个平台,变成平台之后就开始卖网络服务,它已经成为供应商的一个基础设施,然后它还开始做一些按需解决方案的服务,之后又开始做广告网络。它的所有这些业务



看上去都非常合情合理。再看一下每个业务的竞争对手,以前亚马逊的竞争对手是像沃尔玛这样的公司,现在IBM、谷歌、苹果都成为它的竞争对手,这些会带来什么样的影响呢?在这个时代,以前所说的行业定义,有可能就模糊了,你做的事情有可能是和不同的人进行竞争,有可能是以前从来没有听说过的人。柯达为什么不行呢,是因为惠普成为了它的竞争对手,我可以在家通过打印机就把照片打印出来。现在这个时代,竞争的定义和行业的定义都发生了很大的变化。不管是阿里巴巴还是亚马逊,它的核

心优势是什么,什么东西使得它们可以做这么多不同的业务呢?仔细想一下,亚马逊的竞争核心就是了解它的客户,它有非常多的数据,也有这样的物流架构,它利用的就是自己的这些优势和能力。

另外我们要看的就是公司的整个生态系统是怎么样的。几年之前我和美洲银行合作,美洲银行也在打造自己的移动平台,他们的目标就是通过移动应用可以让客户在任何时间、任何地方进行沟通和互动,也就是说把移动作为另外的一个成本比较低的渠道和平台,跟消费者进行有效的互动。但



亚马逊的竞争核心就是了解它的客户,它有非常多的数据,也有这样的物流架构,它利用的就是自己的这些优势和能力。

是,如果银行只是把移动作为一种渠道,是不是忽略了什么重要的东西呢?就是所有的运营商。所有的移动运营商也可以打造自己的移动平台。除此之外,还有像支付宝也可以参与进来,零售商也要抢这块蛋糕。如果银行只是把移动作为一个渠道,那就丢失了一个更大的市场画面。这对于业务模式来讲意味着很大的变化。举一个例子,百思买是一个电子产品的零售商,它现在最大的问题在于它成为了亚马逊的一个展示厅。我也跟百思买的高层沟通过,他们的第一个反应是在价格上跟亚马逊做到一样,但是因为百思买的成本比亚

马逊高很多,做不到这一点。你可以把服务做得更好,让消费者愿意来实体店买,但如果改进了服务,消费者说一声谢谢,还是会跑到亚马逊去买,所以百思买找不到一个很好的解决方案。实体的零售商,面对很多电商的竞争对手,应该怎么做呢?现在很多人还是会跑到百思买去看这个产品,假设百思买突然之间就消失了,消费者会怀念百思买吗?是的,因为很多人是希望去感受一下这个产品本身,看看电视机,看看照相机,所以百思买还是会对消费者产生一定的价值。如果百思买明天消失了,苹果会不会怀念百思买呢?可能不会,因为苹果有自己的旗舰店,可以用来展示自己的产品。但是三星呢?可能会,因为三星没有自己的实体店或者旗舰店,索尼也会怀念百思买,所以我们明白了百思买对消费者和制造商都产生价值。以后怎么做?你跑到三星或者制造商那里去说,把产品放在我的店里要付钱,不管消费者去哪里买,但是到我这里展示的话,就要付钱。换句话说就像一个房地产商,租一个地方给三星,让制造商把产品放在这里,改变原先的业务模式,不是靠卖东西赚钱,而是靠租地方赚钱,三星现在计划的确要在百思买建迷你旗舰店。这个例子说明,因为社会环境的变化,价值主张也要发生变化。

再举一个例子,Weather.com是个气象网站,这个公司通过电视频道做广告来赚钱。但现在很多人不再通过电视去查天气,而是通过手机。世界转向了移动时代,消费者又喜欢移

动设备,在所有的手机应用中,气象应用是最受欢迎的。对于这种情况,一个气象公司以前赚钱的模式在移动时代已经不适用了。大数据的挑战开始把数据跟人们的购买行为联系在一起。人们会根据天气的不同购买不同的东西,这时候像宝洁这样的公司就利用天气和购买习惯的关系来发挥自己的营销。技术在不断发展,我们要研究在生态系统中技术变化对不同合作方的影响到底是怎么样的,如何捕捉这个机会。

第二,价值链。我们发现技术会影响每一步,现在不需要在研发部雇佣3千个研发人员,今天的不少公司采用开源式的研发,随时买进外部的先进研发,可以降低原型成本的45%。再讲一下分销,分销主要是针对营销的专业人士。两个月之前我在印度,当时有一个印度最大的行李公司的老总告诉我,他的业务99%都是通过传统渠道卖出去,只有不到1%是通过电商渠道卖出去的。他知道电子商务将成为未来的主流,但是如何在推动电商的同时,又不能疏远现有的分销商和零售商。因为看到公司对电商的重视增加,后者会有危机感。既要在传统渠道做,又要拥抱新的渠道怎么办?我觉得不能够把电子商务当成是一种替代品,如果把电子商务的渠道当成是对传统渠道的补充那就对了。比如说保险公司都有保险代理员,负责卖保险,现在直接做在线销售就可以了,原来的保险经纪就很难做,现在的一些销售团队怎么办呢?有一些做得好的销售建议公司只在网站上卖非常简单的保单,通过线上吸引简单保单的购买

者,再交给他们,去卖复杂的产品,这样和现有的零售渠道就不冲突不矛盾。

第三,消费者。我们都知道消费者购买的过程,比如说买玩具,首先他们去搜寻玩具的信息,再去购买玩具,回家使用玩具,最后成为这个玩具品牌的粉丝。但是,我们对于消费者回家之后怎么使用这个产品不清楚。随着因特网的出现,可以了解消费者在家的消费过程,惠尔浦的洗衣机,每次通过洗衣机的芯片把情况传给总部,就知道人们回家之后使用洗衣机的频率。随着社交网络的出现,所有人都知道了搜索、评价、对比网站,我们要选择适合打广告的地方。以手机为例,我们看看智能手机的使用情况,用的是美国的数据:86%的时间人们是用手机APP,而不是用它的搜索引擎。手机上平均有50个APP,年纪越轻用得越多,年纪越大用得越少,其中有10到15个是频繁使用的,问问自己这10到15是哪些。我们发现这15个当中最占时间的APP,在中国可能是微信,在美国是Facebook,第二就是游戏。

对专业人士来说,如果消费者85-90%的时间是用APP而且大部分的APP是微信或者游戏,而非下载这些品牌商的APP,如果我是品牌商,如何能够引起消费者的注意呢?所以对于营销人士来说的挑战如下,如果消费者只用10到15个常用的APP,你怎么样保证或者诱惑消费者下载品牌的APP,怎么样让他把你的APP作为10到15个常用的APP中的一个。给大家两个例子,可以在这些方面思考

怎么做。营销的基本功在于能不能给消费者带来价值。

第一个例子,特易购是英国最大的连锁,当它进军韩国的时候,当地已经有了比较好的品牌,特易购是怎么做的呢?他们发现韩国人有很多手机,此外韩国人都是坐火车、地铁通勤的,而且韩国人最讨厌的就是买日用品。特易购就想出了一个办法,在地铁站台上,等车的时候突然想到忘了买橙汁了,可以把特易购的APP拿出来,到家的时候就送到了。所以品牌商要给消费者足够的理由去下载这个APP,基于这个应用,它的下载量巨大,盈利得到了极大的提升,特易购一下子成为在韩国最盈利的零售店。第二个例子,这是联合利华在印度的例子。印度的很多村子是没有娱乐的,但是大家都有手机,所以它把手机作为一个娱乐的平台,这很简单。如果大家了解印度的电信基础设施,在印度接电话是不要钱的,只有往外打是要钱的,所以联合利华是怎么做的呢?比如我是村子里的人,我打电话给联合利华的总部,不让这个电话通,这样联合利华的总部打给我,听30秒到40秒的广告之后,就可以有一段时间的娱乐内容,这个做法不是一两个星期,而是十个星期,是几个月,因为消费者有持续的免费娱乐的需求,通过听广告获得免费娱乐。

而且,使用的都是普通的功能性手机,等于用旧媒体的办法解决新媒体的问题。我希望通过这两个例子让大家去思考,原来利用桌面电脑的解决办法和数字营销的方法,不适用于今天的移动手机平台。

再说到跟消费者互动,我们说的是不光通过电商平台,通过手机和消费者互动,还要结合在线互动。这方面最好的例子是英国的Burberry品牌。2000年当年的时候,新CEO上台,当时的的问题是增长过于缓慢,在它拥抱数字营销之前,增长是乏力的。新CEO回顾了Burberry的主要资产,提出公司是靠设计、零售和营销来拉动的。第二个资产,Burberry是做风衣起家的,大家都把Burberry和风衣联系在一起。第三,这位CEO说我们跟其他的时尚公司不一样,他们都是把重点放在婴儿潮期间有钱的人,我们要把注意力放在新千年出生的有钱人。由此,他们做了很多的东西,比如说开始强调风衣的艺术,也有背后的故事,他们买了一个英国的公司,以此更多地推广英国的元素和英国的精神。如果去实体店,也可以更多地了解他们的面料、针织,以此进一步强调的品牌价值主张。最重要的一点,他们在网上也有相应的虚拟店铺,因为很多消费者都会在网上看,但是网站的设计跟消费者看到的实体店设计是非常不一样的。他们为



不同的媒体、不同的渠道,有不同的做法。

了要解决这个问题,让网上的渠道和实体店的渠道能够有更好的互动。很多公司的CIO,现在已经开始向CMO汇报了,更多通过技术、数据和挖掘做好市场营销工作。四五年的时间,他们取得了两位数的结果,这是把线上线下的渠道结合得很好的案例。

还有一个例子,在Facebook上,很多人问我一个问题,像可口可乐、优衣库这样的公司,在网上做了很多的广告,但是大部分销售还是线下的。假设我是宝洁、可口可乐、优衣库公司的人,我怎么样去衡量呢?我还是要看销售,想看我的利润和销量到底有多少,我们可以谈点击量、下载量等等,但是说到底,要看销量到底来自于哪里,这就是Facebook遇到的一个挑战。要确保在Facebook上做广告的这些公司,它的网上销售也的确因此有大幅度的提升。不同的媒体、不同的渠道有不同的做法。在Facebook的某零售商客户,有自己的CRM数据,它会把自己公司CRM数据,跟Facebook粉丝的情况进行比较和映射,可以有针对性来投放广告,针对Facebook上面一半用户可以播放这个广告,另外一半的用户就不播放这个广告。我相信今后公司的CFO可能要给CMO很大的压力,CMO不能仅仅说要相信我,我做的一切都是有效的,要

给别人看到实实在在的钱和销量。

说到要跟消费者进行互动,互联网也可以是一个魔鬼。很多人可能会在网上透露公司各方面的信息和内容,从公司的角度来讲,就会有一种担忧,怎么样更好地控制自己的品牌呢?我给大家看一段录像,是美联航的一桩失控事件。Dave Carroll 是一个音乐人,坐美联航航班到一个美国城市,美联航说吉他不能带上飞机,要托运,之后发现吉他坏了,他打了很多电话到呼叫中心都没有用,后来他只花了 200 美元就做了这个视频。三天时间当中,大概有 300 万人点击查看这个视频。一个星期之后,美联航的股价下跌了 10%,所以这已经不是市场营销人员的问题,而是变成 CEO 的问题了。所以这就是社交媒体另一方面可能带来的影响。我们当然可以有好的口碑,但也有可能带来灾难。

所有的公司都可能会遇到这样的问题,怎么来应对呢?从企业的角度,我觉得有两个简单的原则,值得大家思考。去做这样的视频,出于两个目的,很多人都厌恶美联航,如果是苹果,可能很多人就不会去做这样的视频了,吉他摔坏只是一个导火线。第二,出现了这样的事情,要很快做出反应。我看到负责社交媒体的人,往往没有什么权威和决策权,等到这个事情让 CEO 知道的时候已经太晚了,这意味着对公司来讲,需要有这样一个流程和机制来确保有决策权的人可以很快应对这种事情。

说到底,不管做数字营销还是任何的活动,数字技术改变了整个组织的架构。我曾经跟 ULTA 这家公司合作,它有电商平台,也有实体店,有电商经理人,也有零售店经理人,每个经理的 KPI 都是看他们的销量。拿这

个公司来讲,大部分的消费者基本上都是先到实体店去看一下产品是怎么样的,然后跑到电商平台去买,所以电商和零售店是一个互补的关系,因此在这种情况下,这个公司的奖惩机制是没有任何效果的。

行业技术的发展非常快,每天都有很多新的公司诞生,我们必须时时刻刻紧跟时代和技术发展的前沿。我们现在这个时代必须有不同的想法,不同的思维,而且必须很好地了解消费者的行为,在这个基础之上提供最适合他们的价值。

最后我用体育界来做一个比喻,这大概是四五十年之前的奥运会跳高比赛,一档一档加高高度,后来跳高的姿势本身也发生了变化,所以能跳的高度也发生了很大的变化。我们现在也需要以一种不同的方式,用不同的技术去解决新时代的问题。**F**

酒店行业如何拥抱数字营销

时间:2015.4.10

活动:2015 营销领袖峰会

嘉宾:喜达屋酒店与度假村集团大中华区市场营销副总裁

黄劼

几百年以来,客人的需求是一样的,当他在一个酒店里入住的时候,基本需求如何被认知、被了解,如何能够更好的为他提供个性化的服务。在喜达屋,营销方面的想法都围绕着这样一个重点来进行。

我想借此机会感谢复旦大学的邀请,分享酒店行业的一些想法。刚才在台下听到很多教授分享他们的经验,心里有一种瞬间回到大学的感觉,教授布置了一个作业,现在要到台上交作业了,心情非常的忐忑。接下来的时间,想跟大家分享一下喜达屋酒店管理集团在中国区30多年的管理经验,尤其是数字营销方面。

营销策略的重点

我想从一个小小的故事开始,大家看到的这张明信片是喜达屋旗下的一个酒店,豪华精选品牌,在奥地利的萨尔斯堡,一个15世纪的建筑,这个建筑跟莫扎特的出生地非常接近,只有几步之遥。这个酒店在设计上有一个非常特别的地方,总经理办公室在墙上打了一个洞,通过这个洞

可以直接看到前台。你可能会问,这么美的一个建筑为什么要做这样一个不太漂亮的设计呢?其实,总经理有一个很深的用意,可以通过那个洞看到每一个入住的客人,同时还可以到前台去亲自迎接这些客人,叫出他们的名字,这就是当时在总经理办公室上打这么一个洞的意义。现在有很多数字营销的手段,不需要在酒店的墙上打洞,了解客人的需求。其实几百年以来,客人的需求是一样的,当他在一个酒店里入住的时候,基本需求如何被认知、被了解,如何能够更好的为他提供个性化的服务。在喜达屋,营销方面的想法都围绕着这样一个重点来进行。

过去十年,中国的酒店行业进入了一个黄金发展期。酒店的种类有很多,经济型、高端型、度假型、商务型,还有酒店公寓和客栈也非常流行。我

想特别说明一下,喜达屋是一个豪华酒店管理集团,所以我们很多的营销策略会围绕这样一个重点来进行。在中国我们有两个比较大的认知,为什么我们的营销策略会围绕这两个点来进行?一个是关于我们的客源市场,三十年以前,喜达屋首次进入到中国。当时我们的客人中有99%都是外国人,中国的客人只占了非常少的比例。今天我们在中国有146个酒店,这146个酒店里面,中国客人的比例占到了三分之二,二三线城市的比例高达90%以上。在中国,除了商务客人的持续增长之外,休闲散客的增长非常厉害。这是我们看到的一个新的趋势,所以在我们所有的营销活动当中,我们围绕这两点做了很多的工作。

喜达屋是一个国际性的酒店管理品牌,我们有9个品牌,中国客人比

较熟悉的是喜来登,还有威斯汀、瑞吉,很多潮人喜欢的W酒店。这9大品牌都从属于喜达屋酒店管理集团。数字营销方面的几个重点,其实都是跟销售挂钩在一起的,营销手段最后都要落实成收入,数字营销的好处就是所有东西可以去跟踪,可以去量化。另外一点,在酒店行业跟其他行业不同的地方是什么?我们不认为我们的产品仅仅只是酒店的一张床或者一顿餐饮,更多的其实是一个入住的体验,这种体验其实是通过我们全球1200个酒店,每天有几百万的客人,在每一个酒店里面入住的时候,他的入住体验才是我们产品的本身,所以我们很多营销方面的努力都会围绕这样一个中心来完成。

数字营销两步走

我们在中国区围绕两个大的部分来做数字营销,一个部分是SPG,即通常别人说的长旅客计划。为什么是我们的重点呢?目前每两个客人当中就有一个是我们的SPG客人,一个白金卡的SPG会员对于酒店收入的影响相当于26个普通客人的影响,这正是我们花大量的时间在SPG客人身上的原因,更好地跟他们联系,让他们在酒店里的体验,甚至在酒店之外的体验都是独一无二的。

我们全球1900万的会员,有超过一半都是非美国的会员。对于SPG会员,我们在移动终端做了很多的努力。在场的中国人都知道,每个人的手机都是不离身的,同样我们也看到了这里面很多的机会,这些机会在酒

店行业意味着什么呢?首先是订房,我们率先推出了多种语言的订房的移动终端的服务,包括iOS和安卓版等等,都可以通过中文来预定。这还不够,因为这仅仅是第一步,我们怎么样在中国做一个优化呢?一方面,我们发现中国的客人除了在网上或者在移动终端上寻找信息的,还希望能够跟一个真正的人在电话上进行沟通,所以我们的APP在中文上有一个修改——我们有一个热线,你点那个按钮,就可以联接到我们的宾客服务中心。很多客人往往会通过这样的方式,这是在中国市场里比较独特的一点。另外我们也做了对于微博的一些绑定,SPG会员可以跟微博会员进行绑定,这是我们做的一些改良。除了订房之外,我们还在做一些新的尝试。刚才我记得有一位教授讲到,每一个人其实都非常向往有一个秘密,我们其实也通过这个,在做一个客房的订餐服务。通过SPG的App,这个订餐会给到你一个秘密菜单,你在房间里是找不到的,只有通过这样一个渠道,会发现我们的厨师特别为你准备的特制的菜单,通过移动终端的方式进行订餐。另一方面,移动化的数字化市场,在中国过去十年当中,从营销的角度来看,我们很多投资都从线下走到了线上,很多在线上的营销不断从PC端转到了移动端。我们买关键字也好,进行推广也好,很多的努力都放到了移动终端上,尤其是在中国,这样的一些努力是非常必要的,可以跟大家分享。从去年开始,我们在移动端的订房的数量已经超过了在PC端的订房数量,而且这样的

数字每年呈一个三位数的增长,这也是我们为什么在移动端做了很多的改进。

除了订房和刚刚说的这些营销之外,我们去年推出了一个“智能入住”计划,大家都有住酒店的经验,到酒店一定要在前台登记入住,我们前台的工作人员可能会问你二十几个问题,给你一个房卡,再拖着行李去入住。“智能入住”的概念是无卡入住,你可以直接用你的手机,只要下载了SPG的APP就可以在入住前的24小时收到酒店的激活码,第二天入住的时候可以直接用你的手机进行开房。这张照片是我们去年在北京的雅乐轩酒店做一个发布,这个男生是我们的会员,我们的计划是在全球范围内,包括中国地区在雅乐轩、W酒店、元素酒店品牌全线推出“智能入住”。这就是我们在做“智能入住”的时候发布的一段广告片,我想大家应该会觉得比较有趣,大家如果有机会可以到我们北京雅乐轩酒店尝试一下。

另外我们推出了SPG的Preference,个性化的入住。你入住的时候,枕头用鸭绒的还是别的,靠近电梯的房间还是不要靠近电梯的,我们做的就是通过数据端,把这些信息抓取到数据库里面。你在全球任何一个国家入住的时候,我们都有信息给到服务人员。我们会把每一个客人的这些特别的要求都一一过一遍,然后按照你的要求安排你的入住。除了刚才提到的这些,更多的个性化服务还在试验当中,包括微定位,这是什么技术呢?比如你走到前台check in的时候,通



过 SPG 的 APP 我们知道你姓什么叫什么,在你没有开口的时候,我们的服务人员可以首先跟你打招呼。

除了刚才讲到的 SPG 数字营销方面的努力之外,喜达屋有 9 个品牌,不一一讲述,选两个例子。一个是 W 酒店,我们去年在北京开了第一家 W 酒店,上海两年后也有一家要开业。在 W 酒店,除了有一个订房的手机应用程序之外,W 的三个 Passion point,时尚、设计、音乐。你可以把音乐下载到手机上,无论是住在 W 酒店,还是在办公室,还是在家里,可以随时播放各种音乐,这是我们为 W 品牌做专门制作的一个试点。

另外是我们比较年轻的品牌,雅乐轩,它是一个非常睿智张扬的品牌,吸引的可能是比较年轻的客人,所以去年的时候我们做了一件事情,推出了一个机器人管家,这个机器人管家有一个中文名字叫阿洛,英文名字叫 ALO。它可以做什么呢?当我们出差的时候,可能会忘记带牙刷牙膏,你可以打电话给我们的前台,阿洛会收到这个信息,它可以自己坐着电梯到你的楼层,到你的房间门口,经过你的允许之后,把你想要的物品交给你,你如果喜欢它的服务的话,还可以给它在 Twitter 上面点个赞,阿洛就会高高兴兴的回到前台去了。

经过这么多数字营销,到底我们能做到什么样的程度呢?

这样一个小小的创新非常有趣,我们也期待今年能够把阿洛带到中国,也为中国的客户服务,阿洛也是有制服的,如果你们下次见到阿洛的话,一定要给他点个赞。

数字营销的程度

经过这么多数字营销,到底我们能做到什么样的程度呢?L2 是一个咨询机构,今年 2 月份的时候发布了全球 28 个豪华酒店品牌的评估,在这个评估里面是针对数字营销对于不同的品牌的影响,我们酒店非常荣幸在前十名的酒店品牌当中,喜达屋占了 6 个

名额,而且1到5名都是喜达屋的品牌。我们非常荣幸能够得到这样一个认知,当然这也跟我们的客人分不开,因为我们的客人非常数字化,这也是为什么我们要在营销手段上做这样的改变。

下面我想简单介绍一下本地化,作为喜达屋这样一个全球性的酒店品牌,很重要的一点,我们在中国市场如何落地生根发芽?在中国,在座各位都知道BAT,百度、阿里巴巴以及腾讯这样的公司。作为一个美国公司,我们也在这些方面做尝试,去年我们开了第一家喜达屋的天猫店,第一次尝试在电商平台上进行餐饮和房间的售卖,在这个过程中我们也学习到了很多。非常有趣的现象,我们全球很多其他国家的酒店,都要争着上线到这个平台上,希望通过这个平台更好的吸引中国的客人,这也是很多国际性的酒店吸引到客人的契机

所在。另外在支付上,你去国外旅游,基本上都是银联支付的方式,在酒店行业其实也是一样,除了VISA、万事达卡,在国外还要做汇率转换,我们现在也在尝试支付宝这样的支付形式。在数字领域里面,我们要与时俱进,做这样的一些改变,这是我们另外一部分的尝试。其实在中国这样的案例有很多,怎么样能够结合当地营销的一些需求,而不仅仅把一个全球性的营销策略直接生搬硬套到中国来。

我在开始的时候讲到,我们的总经理怎么样通过他墙上的那个洞看到客人入住,怎么样很好的接待他,我们刚刚在纽约的曼哈顿成立了一个STARLAB,是我们一个品牌创新实验室,在屏幕的电梯上有一组像水晶灯一样的建筑,我们叫它数字营销的水晶灯,为什么呢?它实时播放的是我们的客人在Twitter的平台上对

我们酒店实时入住的反馈意见,这就相当于我们总经理在他办公室里面看下去的情景是一样的,只不过现在因为有了数字平台,所以很多的东西就变为一个可能,所以这也是我们看到的一个将来。

另外在结束我今天的分享之前,一定要跟大家讲一下我们跟苹果的一个合作,大家很多应该是苹果迷吧,今年有苹果手表的发布,其实我们SPG的应用程序很有幸在上面闪亮登场了。4月下旬在中国地区推出苹果手表的时候,希望我们的客人能够携带着苹果手表,当你到达机场的时候,我们可以通过苹果手表给你推送交通工具的方式,入住的时候可以告诉你当地的天气,更重要的是,你可以通过苹果手表,通过我们SPG的APP来开启房门进行入住,也欢迎各位能够在不久的将来入住到我们的酒店当中。**F**

中国 O2O 创新案例分享

时间:2015.4.10

活动:2015 营销领袖峰会

嘉宾:优衣库大中华区首席市场官

吴品慧

你必须找到自己的品牌核心,也就是品牌价值所在。

首先我要跟大家分享的是,我们这个品牌很重要,想象一下大家每天起床,你要做的第一件事是什么?可能起床之后先刷牙,然后想的就是我今天要穿什么,我怎么能够让自己今天感觉非常好,这也是我们很关注的一点。很多人觉得我们就是一个零售商,但是我们是为人们创造生活方式的品牌,希望给大家更好的解决方案。优衣库目前也是在全球领先的服装品牌公司,我们在大中华区以及在亚洲,从销售以及数量来讲都是排名第一的品牌。我们在中国已经有 374 家店,还在不断地扩大。

我们并不仅仅只是一个卖服装的品牌和公司,更多的是一个高科技公司,也被评为全球 50 个最具创新的公司之一。其实大家可以想象一下,我们是跟谷歌、苹果这些公司排名的,希望能够通过技术,更好地创

新,给大家带来更好的服装,更好的店面服务,以及更好的社交服务内容。

O2O 之前:找到品牌核心

我们的洞察是什么呢?在我们讲 O2O 之前,我想跟大家分享的是这一点,你必须找到自己的品牌核心,也就是品牌价值所在。以前大家觉得天冷的时候需要穿更多的衣服,优衣库说这可能也不错,但是也不一定对,天冷的时候不见得要穿更多的衣服,只要穿一件非常薄,但是又很保暖的衣服就可以了,所以其实我们改变了以前人们传统的一种思路 and 想法。夏天很多人觉得最好少穿一点,穿一件 T 恤,确保我们不要出很多的汗。优衣库想到,我们能不能做得与众不同呢,比如说给你一件非常轻薄的衣

服,就好像你身体的一部分,让你的皮肤觉得非常舒适,因此我们也在在这方面做了一些投资,开发了一些相关的技术。其实我要表达的意思是,我们做了很多的事情,包括 O2O 等,最终我们希望能够给消费者带来更好的生活。说到底,最重要的就是消费者,要让他们有更好的生活。因此改变你的服装,改变传统思维,改变世界,这就是我们所说的一个品牌的精髓。

这里大家看到的两个词,“Life-Wear”,“服适人生”,我们想通过这个品牌给你人生更好的解决方案。每天我们会通过不同的产品去吸引不同的消费者,大家可能觉得要针对所有的人群,这样是不是就没有核心的针对人群?如果你去问我们公司的创始人,他会说“对”,我们的目标是服务所有的人。这对我们市场营销就有很

大的挑战了,我们是不是能够服务所有人,适合所有的场合呢,这是很大的挑战。在这里我想跟大家分享两点。

我们的模式是一个三角形。首先是品牌,品牌就是“服适人生”,第二个点就是产品,每个月、每一季我们都有不同的产品。第三个点是店,目标就是希望所有人都觉得有非常好的店面服务。除此之外,我们说O2O,还有一点非常重要,就是体验。很多人觉得体验就是要求你有很漂亮的店面或者产品,我觉得这些都非常重要,因为你要在不同的接触点,可以是品牌,可以是店,可以是服务,可以是产品,或者说是社交的平台和网络,所有的点你都必须能够关注到,

但是你要通过最适合的产品,通过最适合的渠道去传递你的一个品牌理念。有的时候我们说这个店面也是非常重要,因为你要通过这些实际的店面才能够去感受这个产品,因此所有的这些不同的接触点都是非常重要的,这就是我们总体的一个理念。

O2O关键词:移动与连接

到底怎么去做O2O呢?这里有两个关键词,一个是“移动”,一个是“连接”。“移动”是什么意思呢?我们是一个品牌,优衣库会告诉消费者,Den-nis先生,你今天的红领带非常漂亮,你肯定是充满激情的一个人,你用它去配黑色的西装非常的酷。我们要用

每一个人自己的故事去激发他们,这点非常重要,要用我们的产品去激发人们内心的激情,这是第一点。第二点是“连接”,我们是一个零售商,要开很多的店,有很多的客户,目前我们已经在中国80个城市开设了门店。但是这是中国,中国有这么多的城市,我们还有很多地方没有覆盖到,怎么办呢?我们不可能在所有的城市开店,要想的是到底怎么去覆盖那些还没有开实体店的城市的消费者。前面我也说到了,早上想今天穿什么,可能打开衣橱说找不到想穿的衣服,你可能说想穿一件紫颜色的衣服,但是却没有紫颜色的衣服,或者我想穿牛仔裤,但是却找不到搭配的衣服,在这种情况下,我们就希望自己能够



在这个点跟我们的消费者有接触,帮助他们找到最适合他们的服装和解决方案。

接下来跟大家分享一个案例,我们有微博、微信等各种不同的平台,最重要的是要想清楚,我们在各个不同的平台和渠道当中,到底传递什么样的信息?你不可能什么东西都大而全,想这个问题的目的也是为了要确保你能够跟消费者之间有更多的互动和接触。很多公司都有自己的APP,都有自己的微博、微信,但更重要的是,你到底要创建什么样的内容和故事?所以我们很强调通过故事和内容,和消费者之间

有更多的互动。比如,微信有更多的互动、口碑,触及到最适合我们的消费人群,获得更多消费者的反馈,而APP基本上就是传递产品的信息,有点像是一个交易的平台,确保通过这样的一个APP信息的传递,我们的消费者到店之后就能立即找到适合他的产品。我要强调的一点,不同的社交平台,不同的渠道当中必须有最适合自己的信息。另外还有一个问题,很多人都会做活动,我自己觉得很多活动不具有可持续性,一个好的市场营销的项目,或者一个好的品牌,要能够做到的就是“连接”,我们就是把这些

不同的社交平台,不同的渠道当中必须有最适合自己的信息。

不同的平台作为一个工具,作为一个桥梁,然后确保这些不同的平台之间能够有更多的连接,比如说消费者在我们的店面也可以使用在线的一些APP和工具,反之也是如此,也就是说网上和移动这点也要跟实体店结合在一起。

接下来跟大家说两个案例,第一个案例,怎么利用消费者,把他跟“移动”结合起来,利用消费者分享自己的故事,利用消费者教身边的朋友怎么穿才是好的。我们在去年做了“搭出色”,发现很多消费者购买衣服都是单品的习惯,他可能今天买一条牛仔裤,会

有一个困扰,不知道单品可以透过搭配的方式去呈现不同的风格,这是我们想要在中国开发的。相较于日本和欧洲的消费者,中国穿衣服的风格还是停留在表面的时尚的层次,比如说我今天穿的是高弹力牛仔裤,穿了一个针织,看起来比较年轻,这就是怎么穿搭。第二,我们发现很多人有这个需求,但是不好意思去开口,或者不知道向谁开口。同时,我们发现身边有很多消费者,特别是年轻的消费者有很棒的想法。我们怎么样把这些消费者的头脑和经验用起来,让消费者教大家,就像小学一样,老师会找一个班长。“搭出色”,这个搭要有感觉,你今天穿了之后,同事看起来你今天不一样,很漂亮,结果你那一天的心情很好,你会觉得这一天都充满了能量。第一是怎么去穿搭,第二是怎么让生活感觉更好。我们在14个城市装了一个镜子,你从优衣库的店里面试完衣服以后,到这个镜子前面去秀,然后跟你的朋友分享。然后告诉你的朋友,我现在虽然不在纽约,但是我穿的是纽约的风格。我想让大家看一个视频,你就会知道我们想做的是是什么,这里所有照片的都是来自于消费者,我们只是做一个编辑。每周我们会在线上邀请消费者,这些照片是我们选出来,我们在后台设立一个机制,让所有全国的消费者自己去上传。我们挑出来六组比较好的,有年轻的,有老的,有时尚的。看一下结果,分享率超过80%,我们在6个半月之内,通过这个活动多了100万的微信粉丝。这

里秀出来的东西,一个有好的想法的东西,是可以引起消费者很多的共鸣,哪怕你做的东西是线上的东西,还是可以把客户带到店面去体验,通过体验的方式达到我们业务的增长。

另外一个案例,对于零售业顾客最大的挑战的服务,如何知道颜色、品相、库存。我要知道这些库存,有哪些事情可以做。通过店里面的场景提供给大家一个选择,这张海报怎么样变成一个O2O呢?我们去年推出了一个“码”上优衣库,这个概念很简单,我们希望能够透过及时给到顾客想要的资讯,通过产品和体验的增进,达成交易的目标,所以顾客只要用他的手机扫这个条码,就可以在条码上面得到任何信息。接下来给大家看一个视频,到底这个条码是做什么的?里面有所有的产品信息,最重要的是可以在里面找到任何一件你喜欢的产品,尺寸、颜色,如果这家店没有,附近哪一家店有,你也可以直接连到ECAPP里面去买。根据人们的需求,用技术的平台把零售业最常遇到的尺寸、颜色的管理做一个很好的解决方案。平均每个顾客在这个条码上大概会花40秒到1分钟,平均每个顾客透过扫一个条码会看三到四个产品,80%是都是我们当季要主推的产品,我们通过这个获得了微信新的粉丝。另外我们做了调研,看了这个东西,增加了消费者72%的兴趣,去年拿了非常多O2O的创新奖,而且我们推广到了总部

我最后想跟大家分享一下我们最近在做的东西,我们常常会思考一

个问题,我的顾客在哪里,我的顾客的定位是什么,顾客需要什么。用户的想法往往和场合着装需求有关,我们要更精准、更及时抓到客户的需求。我们拿了一个产品线来做试验,推出了一个舒爽内衣,我们想要明确的人们,不一定是穿内衣的人们,可能是你现在要去运动,或者你是一个厨师,或者你很容易出汗,我们跟大数据合作,去明确一个场景,通过这些数据库去做搭配。在微信搭建一个平台,让顾客选出接下来要去做什么事情,需要什么解决方案。运动的时候我希望很清爽,演讲的时候我也希望不流汗,我们很精准的掌握到这些顾客,同时在社交平台启动一个,要求消费者传一下你的照片,然后说一下自己的感受。短短一个礼拜的时间让我们觉得非常令人吃惊,现在的人很厉害,你没有办法想象他们可以吧内衣穿得这么潮,但是他们写的评论非常的务实,很明确地讲出了这个产品穿起来什么好什么不好。

我们这个活动才刚刚开始,一个礼拜的时间,在没有任何推广的计划下,非常精准的预测到5万人,超过4千人上传,一半的人通过这个活动到店面去看我们的产品,购买我们的产品。所以我今天分享的与其说三个案例,怎么样随时随地的能够跟你的消费者对话,在他们对的时间、对的场合、对的一个情景里面给他们需要的东西,所以我常常跟大家分享一句话,我觉得O2O的精髓是,你怎么样跟他们变成朋友,怎么样让他们变成你的粉丝。**F**







经济三杯茶

时间:2015年3月20日

活动:全球领袖论坛

嘉宾:国际货币基金组织(IMF)总裁

克里斯蒂娜·拉加德

“复旦”这两个字,同样勾勒出一副万象更兴,充满希望的景象,这些美好的品质恰恰是中国可以带给全球经济的正能量,这些希望和和谐,正是全球经济欠缺的。

大家下午好,我非常感谢复旦大学管理学院的邀请,也非常感谢在这里听我演讲的来宾。我对复旦的了解除了来自我的读,更多的是通过我的副手——IMF的副总裁朱名(音)先生,同时他也是复旦的毕业生。旦复旦兮,日华光华,复旦校名有通过不断地孜孜以求终有所成的意思。

“复旦”这两个字,同样勾勒出一副万象更兴,充满希望的景象,这些美好的品质恰恰是中国可以带给全球经济的正能量,这些希望和和谐,正是全球经济欠缺的。世界经济正在被低增长,高债务和高失业率所困扰,我们IMF认为世界需要一个繁荣的中国经济,中国也需要一个繁荣的世界经济。

这种利益的和谐和一致需要通过全球的合作,国家努力和个人贡献来得以加强,就像我们在学习当中,需要不断的努力,不要受到干扰。通过个人、全球、国家三个层面共同努力,才可以不断培养这样的利益共识。尤其是在座的各位,你们可以扮演的角色是不可估量的,你们可能未来成为中国未来的领导者,你们可能在自己的国家,担任副总理这样的角色当然也可以在国际上扮演重要的角色。这是我今天想要和你们讨论的主题。

在这之前我想和他们分享一个小秘密,我一直会在演讲当中不断重复,不断提到,就是我对中国的茶情有独钟。我非常喜欢茶,绿茶、红茶等等,但

是我也知道泡茶是非常难的,工序非常复杂。一杯好茶,意味着好的原材料还有时间的把握和掌控,还有纪律性和关注,这些才可以保证你的茶泡得好。

其实经济也同样需要关注的治理,非常好的元素,非常好的时间点。你可以把这一些元素都整合在一起,经济才可以发展得比较好。我今天就想给大家讨论一下,全球增长的元素是什么?中国经济增长的元素又有哪些?还有在座各位你们的成功需要具备哪些要素?我先来谈谈全球经济增长的这杯茶。

全球金融危机爆发已6年,但是余味仍苦,这种味道仍没有散去,国际金融危机伴随我们也太久了。很多国家巨额

Integrating East with West Exploring a Better Future

汇聚中西 启未来



的债务就是危机留下的后遗症,也在解决这些问题。太多的公司,太多的家庭仍然在减少他们自己的消费和投资,因为他们很担心未来的增长是低速,并且对未来缺少信心。这些一直没有解决的问题阻止了全球经济复苏的进程。

其实我们IMF调低了对未来两年全球经济增长的预测,我们对2015年全球经济增长的预测降到3.5%,2016年降到3.7%,尽管油价已经在大幅下跌,对于全球经济,不是所有的国家都会受损,总体来说对全球的经济是有增长的帮助。尽管如此,我们还是调低了对于后面两年经济增长的预测。不要忘记3.5%和3.7%的增长不是很差的数字,是由于我们在

未来还是看到一些风险,这些风险很难完全解决,接下来我会一一介绍。

据很多媒体报道,美国现在收紧货币政策的角度和节奏还没有完全披露,如果缺乏和其他国家有效的沟通,没有和其他国家金融政策进行同步的话,可能会带来全球金融市场的极度波动。欧洲央行在欧元区进行货币宽松,日本也采取了相同的政策,这就是面对风险采取的不同的货币政策。

第二个风险是美元不断走强,以及对新兴市场经济体的影响。美元走强显然体现了美国经济基本面不断走好,非常稳健的复苏也是指日可待。但是有很多的国家,还有很多的企业在新兴市场的这些企业和

其实现在世界上有很多地方都不慎和平,这些都需要更强大的政策组合。

实体他们的货币贷款都是以美元计算,美元增长了之后利息也上涨,这些举债的国家会受到影响。

第三个风险,尽管欧元区和日本区仍然处于“双低”——低通胀率和低增长率,这使得他们很难避免将来低增长和低通胀。我们看到在欧元区有一些积极的信号已经出现,这让我们相信,我们现在有可能摆脱这些可怕的危险,但是另外一个风险还没有提到——地缘政治方面的风险。任何波动,任何主要的阻碍,任何的灾难都会带来一些不确定性,打击消费者的信心,打击受到影响国家的经济前景。其实现在世界上有很多地方都不慎和平,这些都需要更强大的政策组合。

有一个关键的因素我还没有说，其实我妈妈比我更钟情中国茶，她过去会把不同的茶混在一起，以一种为主，把其他的元素加进去，弄一点烟熏味。茶在这里是作为最重要的基材，我们的经济也要有一个以基材为主的更有利的政策组，而所谓的基材就是结构性改革。对世界很多国家和经济体来说都希望这种结构性改革，对于某些国家来说这种基材可能意味着要大幅增加公共设施和基础投资的建设。

比如发展中国家，他们还有一些空间，可以进行有效的投资。对有一些国家意味着增强贸易的自由化，对另外一些国家比如可以推进在教育、医疗、社会安全网等方面的改革。另外一些国家可能需要开发劳动力市场或者开放产品和服务的市场。对于结构性改革来说，最重要的一点就是女性的作用。女性其实对所有的经济都扮演着重要的作用，在大部分的经济体当中，女性更好的进入劳动力市场，他们会给经济带来更大的增长动力。

全球的环境对中国的意义和影响是巨大的。全球主要是通过贸易，通过投资影响到中国，通过商品的价格影响到中国。比如美国经济增长更强劲，对于中国的出口是一个福音。在其他的新兴市场，就是中国最大的贸易伙伴将疲软，所有这些都是相互关联的。中国为全球经济提供了支持，占到了全球增长的三分之一以上，在过去的时间当中尤其如此。

要保持领先地位，中国也需要不断的进行创新，并改革其积极因素。这

也是为什么中国在如此短的时间内，从内向型的经济体发展成为一个更开放的经济体，从一个比较欠发达的经济体成为世界上最大的经济体之一。在30年前中国并非如此的发达，现在中国已经成为了全球的制造中心和贸易国。

随着中国逐渐成为世界第一大的经济体，中国再一次站到了自我转折点上，这是我要谈的第二个问题，即中国经济增长的长因素。

我们可以看到中国现在最大的挑战就是不要陷入中等收入陷阱。中国现在已经是中等收入国家，并且有信心在2030年进入高收入国家，所以要避免陷入中等收入的陷阱。李克强总理说，体制机制的弊端是拦路虎，遏制了中国的发展，所以转型必须进行。因此，中国推出了长期的深化结构性的改革，希望这些改革可以来一种新常态，就是增长有所放缓。这可以促进形成更健康更可持续的增长模式。

在这种情况下，我们IMF预测中国GDP增长率在今年将为6.8%，比去年大约低了0.5个百分点，但是这完全是可以的。因为无论对于中国还是中国人民，这都是一种福音。中国面临着巨大的挑战也有巨大潜在的回报，它已经在各个方面启动了再平衡的方式。从资本密集型的增长转向了由创新高技能和科技教育驱动的增长模式。

为此，我们需要创造强大的条件实现这种转变。政府可以通过保护经济的稳定，妥善开展创造条件。比如，

现代增长在过去的12个月逐渐放缓，有助于减轻进入系统的脆弱。另外政府在三中全会制定并推行了一个雄心勃勃的市场改革，这是一个巨大的蓝图。

另一个重要目标是服务部门的开放。通过引入更激烈的竞争，中国将促进就业，促进消费，提高人们的消费水平，这要求我们在金融、教育、卫生、电信和物流领域去除一些障碍。这些领域对于年轻的企业家创业者来说正好意味着激动人心的机会，将充分激发创业者的DNA。而对诸位受到良好教育的名校毕业生来说，我相信你们必然可以在这些领域获得巨大的成功。

其实在上海你们就可以创业，这个伟大的城市一直在引领中国服务行业的开放，通过改变商业的法律法规鼓励创业。新成立的上海自由贸易试验区可以说是上海长期以来务实精神、商业创新和国际视野的名镇。在这方热土，打消障碍有助于你们勇往直前，即使失败再次学习，再次失败，等到你们吸取了足够的经验总会成功的，最后诸位将成为优秀的企业家和创业者。

不仅上海在金融方面发挥了重要的作用，中国也是如此。中国现在已经是世界第二大经济体，在金融方面没有成为第二大的市场，我们相信上海在这方面会扮演非常重要的作用。中国现在已经将储蓄转向最高效的投资，包括你们将来要成立的创业公司。金融的开放成果斐然，中国已经放宽了贷款利率，存款利率也更为灵活，政

府也在鼓励投资者成立中小型的或者其他的金融机构。保持改革的势头至关重要,意味着采取措施放开存款利率和汇率,意味着取消政府的隐性担保,从而可以更好地改善定价机制和分配。这意味着要更加宽容地对待企业的违约和破产,创建空间给健康的公司获得更充分的信贷。

所有这些改革都有一个共同的元素,就是要更愿意让市场发挥作用,这样会带来更安全、更优质的经济增长,可能需要一个框架,可能需要规则来避免滥用权利或一些不合理的行为。我们必须足够的开放,这样市场可以发挥作用,鼓励那些积极工作的人,鼓励投资而不是老是要打安全牌的人可以得到好处。

中国需要的增长是可持续的增长。以往中国飞速的经济增长带来过沉重的代价,比如环境破坏加剧,收入越来越不均衡。这也正是为什么中国现在正在建立一种新的发展模式,可以打造更环保,更包容,以及惠及更广泛人群的增长模式。

众所周知绿色环保是金子,但是遗憾的是谈到绿色,中国的天空往往是灰蒙蒙的一片,而世界其他地区的天空绿意盎然。污染不仅仅危害我们

的健康,对于增长也是不利的。环保意识在中国各个阶层都在增强,现在也在采取行动,中国已经在强化其环保政策。中国推出了一系列行动,遏制工业的污染,最近中国提高了汽油税,中国正在考虑是否要征收环保税。我们要做的还有很多,尤其是在实施,就是各省各市实施旅行这些责任的法规的时候,收入不均也加大了挑战。中国在过去30年里6亿人口摆脱了贫困,这是一项惊人的成功。但是差距仍然存在,比如城乡的差距,沿海和内地中西部地区的差距,还有城市之间与农村之间的差距仍然存在。

我们IMF的研究表明,过度的收入不均会导致增长放缓,并且削弱这种经济增长的可持续性。强化社会安全网络,改善教育、医疗、金融服务的机会,可以有效缓解收入不均,此外,累计税制也可以达到同样的效果。

我一定要强调另一个不公平的问题——两性不平衡。中国有一个记录,在两性平等上做得非常好,鼓励女性创业。总的来说妇女占中国劳动力的45%,与很多大多数的发达经济体持平,而且比其他的发展经济体还有新兴市场要超前很多。人口普查数据显示45%的中国女性劳动力,占责任岗位



你们这一代人面临绝佳的机会,这跟你们现在所受的教育分不开,你们可以学习新的技能,还有我们中国自己深厚的文化底蕴,这些都可以成为我们成功的筹码。

的比重只有25%,在我看来妇女还是受到一些制约的,我相信这种现象在中国农村地区特别严重。

解决这些障碍,不仅对女性来说有好处,对男性,对整个中国来说都很有利益。IMF的研究显示改善两性的平等,可以带来更快更持续的经济增长。很多人认为这只是道德问题,两性平等只是道德问题,其实这不光是道德问题,更是经济问题。不光从宏观经济的角度,从微观角度来看,都是经济的议题。中国有一句话是“妇女撑起半边天”,我们希望在新一代妇女可以撑起经济的半边天。

你们这一代人面临绝佳的机会,这跟你们现在所受的教育分不开,你们可以学习新的技能,还有我们中国自己深厚的文化底蕴,这些都可以成为我们成功的筹码。比如,在中国式产品服务的影响力方面,我们可以发挥更好的科技,更好的社交网络平台等等中国式的产品和服务,影响全球。这些不光光是打上中国烙印的服务,这将成为全球的产品服务,在全国各国流通。

大家看看生物科技,和最先进的智能手机的应用系统,大家用来购物,财务往来媒体消费的APP,新的智能手机的

游戏。你通过APP来叫计程车,来订餐等等。8年之后,全世界将有80%的成年人有智能手机,中国的公司一定会抓住这样的世界机遇,我知道中国公司一定会抓住这样的机会。像音乐,视频,游戏,教育这些创意产业领域也会带来很多的机遇。中国正在为全球消费者带来产品,更需要全球视野。

我认为学生应该学习外语,在海外进行一些研究或在一些跨界合作当中积极参与,我相信复旦从学校的层面来说,也会愿意支持这样的举措,在文化交流和技术更新上获得全球视野,不仅有助于个人发展,对中国经济未来的发展,乃至全球经济的活跃都有重要意义。要不断尝试,不断试错,走自己的路,实现自己的“中国梦”。

中国人之所以来到IMF工作,并且留了下来,因为IMF是全球经济合

作的主要平台,这是一个跨国的国际间的政府组织,我们有188个成员国,我们从世界上150个国家,招聘我们的人才,招聘我们的工作人员,这是一个非常国际化的工作环境。如果大家想要在事业上有所精进,想要和不同的同事进行合作和交流,这是一个非常好的平台,他们代表不同的国家和来自不同的国家的同事一起共事。

大家来自不同的背景,在IMF主要完成三份工作。我们和180个成员国进行合作,检查各国经济的状况;同样我们向各国提供贷款,告诉他们哪些解决方法可以被采取;另外我们提供一些技术的援助和培训,帮助我们基本上所有的成员国提高他们的能力和弹性恢复能力。我们这样的集群研究,同样有一个溢出效应。在美联储提出加息的政策,考虑对于一些

新兴国家所带来的溢出效应、反射效应,考虑这些受影响的国家反过来会对美国产生什么样的反射弧效应。每一个成员国都需要完成这三点,才可以达到自己可持续的发展。

中国在今年年底会成为G20的主席国,作为一个领导者和领头羊,中国知道如何把握水温和火候才可以泡好经济这杯茶。我们在一个海洋中,我们应该知道怎么携手把这些议题解决,而不是单独考虑自己的计划,我相信在这方面中国已经考虑好要怎么做了。在担任主席国期间并且之后,中国一定可以起到更大的作用。

作为未来的领导者,在座各位是重要的新元素,泡好经济这杯茶需要很多微妙元素的组合,把握未来,这是你们的世界,你们选好自己的茶叶,选好自己的时机,就可以为我们全世界做出更大的贡献。**F**

医改新格局

时间:2015.3.28

活动:2015 复旦EMBA 互联网医疗与健康产业高峰论坛(上海)

嘉宾:中国社会科学院经济研究所公共政策研究中心

朱恒鹏

2013年国务院促进健康产业发展以后,医改的希望更多在产业界,所以我开始重新对这个领域有些希望,未来十年最好的产业之一就是健康产业。

我研究医改已经第九年了,当然也是无意间进入这个领域。本来这几年对医改有些疲惫了,年年讲医改,每年都是一样的话。大家看医改的报告,每年都是药价虚高,1997年国家开始管药价,到现在药价还是高。2013年国务院促进健康产业发展以后,医改的希望更多在产业界,所以我开始重新对这个领域有些希望。就像张进主编说的那样,未来十年最好的产业之一就是健康产业。

医改难的根源

大约和大家交流这四个方面的内容,首先讲医改难在哪里?我刚才已经提到了,连我这个靠研究医改吃饭的人,都对医改没什么希望,甚至有点疲惫了,我想打酱油的人更觉得兴趣索然。我有个朋友说,别悲观,越

没有希望越有事干。医改为什么从80年代就讲,大家期待医改是1997年,到现在18年了,还是围绕药价。大家看医改具体的内容,工作大约就是这么八项,现在忙活的就是第一项。18年了,药价还是那么高,医药企业还是那么多。我经常讲8年打败日本,3年打败国民党,18年没打败药价,肯定是方向错了。后面这几项也在做,大家看这个思路有什么问题?相当一部分,特别是医疗卫生界的人觉得没错,就这一个问题要解决。从浅层次上看,第一个问题的解决,原先是卫生部、发改委、监察部、中纪委负责。第二个医疗服务价格本由发改委负责,去年发改委管价格的五个司长出问题,现在发改委不管了,卫计委毫不犹豫把这个权利接管过来。第三个落实政府拖入责任,财政部的事。第四个医保支付方式改革,医疗部的问

题,第六个法人化不知道是谁的事。第七个社会资本办医,发改委也想管,卫计委也想管,财政部也想管。第八个医保经济人事改革,其他部委也懒得提。

医改落到很多部委负责,如果十多个部委协调一致,心往一处想,劲往一处使,医改就成功了。我们看到几十年来,最近18年来,好像不是这样。要么是你干你的,我干我的;要么是你干你的,我不管;要么是你干你的,我支持。各部门之间相互推诿,最后哪个事情都干不成,而且没有一个工作一个部门能完成,其他部委不配合做不成。今年开始,这八项工作这么多部委,还是过去那样各干各的,各想各的。从这个角度讲,医改没什么希望。

这里单独说社会医保,前面有一个医保支付方式改革,还有药品

价格问题。今年卫计委牵头管一个药品价格谈判机制,看着有点像日本和德国的做法,事实上不是这样。德国和日本叫社会医保,咱们的医保也叫社会医保,其实是政府医保,这个区别很微妙,微妙到绝大多数人不知道这个区别。在中国人的理念中,人类社会由两部分构成——政府、私人,不是政府的就是私人的。我们不知道世界上还有一种东西叫“社会”,我们甚至不知道社会主义的“社会”是什么意思。比如,公立医院就是政府所有,如果我和你讲公立医院是社会所有,你就会觉得很奇怪。医保也是这样,简单地说,德国、日本的医保,的确是社保切入药品价格的谈判,但是价格不是政府说了算,所以没有药企去给政府官员送钱。咱们不是这样,这个问题很关键,涉及到后来医改的发展,社保的问题不解决,互联网医疗的发展路还是比较窄。

前面我讲到医改的工作很难做,但是再难做也要做,一是老百姓有需求,二是政府部门要证明自己的价值。有两个具体的工作要做,一个是服务医疗药品价格的问题。分级诊疗这个事情今年为什么谈得这么厉害,2009年开始医改,老百姓的自费比例下降了,现在下降到了50%以下,但是自费金额不但没下降,反而有所上升。过去住院花1000,1000全部自己掏了,现在住院医保掏50%,个人掏50%,然后一看自己掏的那50%还是1000,甚至1200了,这是为什么?在过去5年中,三甲医院疯狂增加,好医生去三甲医院,患者去

三甲医院,老百姓看病更难、更贵了。这个问题严重到什么程度呢?严重到去年总书记到镇江去视察,说三级医院这个局面不能再持续了,三级医院像打仗似的,天天人满为患。应该分级诊疗,常见病、多发病在社区,急诊到三级,普通病到二级,康复去康复院。分级诊疗不是现在才提出来了,一轮一轮医改都在提分级,现在分不成了,三甲医院几乎是通吃。北京医保资金门诊支出中88%去了二三级医院,其中超过60%去了三级医院,上海的情况也好不了多少。

所以我们现在就要问为什么没有实现分级?分级诊疗说起来不复杂,就是头疼脑热的小病门口就可以看,需要住院的二级就可以解决。大家可以发现这就是分工,所谓的家庭医生、全科医生到你家门口看常见病、多发病,大的病去大的区医院,康复的就在康复医院。但是这里提出一个很大的问题,医改的根本就是一个分工协作的体系,一个让老百姓看病很方便,一个让医疗成本最低的分工协作体系如何形成。

一个理念就是卫计委的理念,由政府来做,政府安排哪里有什么样的医疗机构,什么样的级别,什么样的医生,这个安排正好符合老百姓的需求。这个医疗机构布局、数量、规模、结构既不多也不少,既没有资源浪费,也没有造成老百姓不方便,这个是区域卫生规划。另外一个思路,就是让医生干,你们觉得哪个地方适合建诊所,哪个地方适合建专科医院,摸对了就赚钱,摸错了就亏本关门。

这个说起来很简单,就是市场。只要政府大公无私,很多政府部门都在新建社区开社区中心,但开不起来。我们社区建了10年,社区中心开了3次都关门了。我发现早上8点半我上班了他也上班了,下午5点半我下班了他也下班了,我当然不会去看病。分级诊疗是对的,关键是政府主导还是市场做决定。

医疗创新的“弯道超车”

大家知道美国的医疗体制存在很多问题,这本书的作者讲到医疗的创新,把医疗分为直观医学、经验医学、精准医学。简单来讲,医生要经过长期的临床学习,学得一身只可意会不可言传的本领。但是可以通过数据分析总结出一些规律来,就到了经验医学。第三个是能够准确判断,他认为这三种医学是不同的模式。第一种就是一个专家,你去找他,诊断不确定,结果不确定,效率不高,准确度高。第二种开始有规律,诊所护士经过训练走上标准化。第三种更简单,半年就能学会。当然不同的模式会有不同的产业结构或者产业模式。

这个地方涉及到了创新,互联网大会上,马云说30年后医生找不到工作。我相信30年后有更多的医生,我真的相信随着技术的进步,随着数据分析能力的提高,一些靠专家辩证的东西就能走向很精确的判断。普林斯顿大学的一个教授把葡萄酒的品质参数和高级别的品酒师来匹配,这个副教授告诉你,你把酒的年份、区域、数值带进去就知道它的品质,这个小



作为医生，作为投资界的人士，你们能够自由地去试，成功了就是马云，失败了就去跳楼，总有人会成功。但是在这里一个很大的问题，你能不能试？

学生都知道，品酒师的职业就立刻变得不那么高大上。克里斯汀说，医疗也会走向这一步，只要你有准确的数据，医疗就会变得很简单。传统的炼钢炼铁，老师傅几十年练出来的，现在一个温度计量出来的数据比老师傅准确多了。

现在整个医疗处在所谓的“辩证施治”的阶段，都需要医生成长周期的学习和培训，事实上不完全是如此。但是这些新的技术和模式走向现实，需要制度的安排的要求。互联网也是如此，互联网技术的推广，对标准化、精确性有很多的要求。对于中国来说，创新为什么特别重要？不管是互联网金融，尤其是零售行业，淘宝、京东这样的电商对中国零售行业的冲击

和影响比美国大得多。同样是互联网技术，为什么中国的影响比美国大？包括支付宝，有一个词可能大家越来越多地听到，就是“弯道超车”，互联网这一轮带来的创新给中国带来了“弯道超车”的效果，对于互联网医疗也是如此。

英国花了高额度的标准培养了一批全科医生队伍，形成了分级诊疗体系。如果按照这样的标准，中国发展分级诊疗可能需要30年，按照中国全科医生的标准，5年专业培训之后，至少还有7年的全科医生培训，但是互联网这种创新给我们带来一个“弯道超车”。英国1个全科医生服务1500人，而我们现在10个全科医生可能服务15万人，因为有互联网，因为有

精确医学。英国1个全科医生服务1500人，我们三个社区中心，带着四五十个医生和护士，服务几十万的患者。“弯道超车”这个词在经济学界有一个说法，叫“后发优势”，美国人的有线电视，铺了40亿铜线在地下，我们没有铺，因为我们穷，但是有了手机后，我们不用铺铜线，这就叫“弯道超车”。有一个教授讲“后发劣势”，就是说先进国家的技术进步，后发国家可以照搬照学，你只学别人的经验，但是有一个问题，就是制度能否赶得上，看似有可行的模式你的制度匹配不匹配。我有一个同事写了互联网的生化与现实，对于中国来说，互联网金融或者支付宝等，之所以有如此巨大的影响，是体制存在一个问题，所以新技术、新模式有制度能力，或者叫监管套利。对于我们今天的互联网医疗来说也是如此，我前面讲哈佛大学克里斯汀的三种医学，对应不同的模式，但是所有的问题都涉及到一个问题，就是技术进步带来的机会。作为医生，作为投资界的人士，你们能够自由地去试，成功了就是马云，失败了就去跳楼，总有人会成功。但是在这里一个很大的问题，你能不能试？

所以大家看一下互联网医疗，看看卫计委去年的文件，告诉大家远程医疗可以干，但是必须在现有的医院，也就是说

这个事情只有我们能干,你不能干。大家要注意一点,医生能不能出来干,愿不愿意出来干,医保会不会给你支付。“互联网+”带来的这些机会,特别在医疗的机会,对于中国来说的确是一个“弯道超车”的机会。但现在的问题是我们政府的思路是什么?就像两会期间交通部长告诉大家,出租车行业没有垄断,私家车不能进入,你去看根深蒂固的思维定式,以及根深蒂固的既得利益。

所以这一次机会我们能不能抓住,能不能实现“弯道超车”,一方面是业界大家怎么做,另一方面是政府给不给大家这个机会。至少在互联网金融方面,在互联网医疗方面,我看到诸多部门思路是管,他想在现有的监管框架下,让你适应这个框架。大家知道新的东西有新的监管模式,所以政府能不能放?这就是关键。我认

为政府现在最需要把医生放出来,如果不把医生放出来,现在的互联网医疗都在医疗的门口,在外面转圈子,没有进入到最核心的东西。

所以第一个是放人,放人关键是人事制度改革。人事制度改革说复杂很复杂,我们一直把人牢牢地控制在政府部门,全日制毕业的大学生从毕业那天起就开始进入到干部队伍中,那么这群人如何活起来?人的精力是有限,医生的确是精英,但是现在公立医院的医生都是想怎么写论文,怎么提拔,怎么调动。所以人事制度不改的话,那么互联网医疗的改革一直在门口。现在开始有两个大政策障碍突破了,第一个去年国务院出台一个政策,事业单位人员条定,这个条定:第一全员招聘,第二全员合同,第三全员加入社保。第二个是《国务院关于机关事业

单位工作人员养老保险制度改革的决定》,养老制度并轨,就是打破铁饭碗。在公立医院不交社保,养老金很高,离开医院养老金很低,特别悲哀的是,45岁离开医院,交社保也没有养老金。现在制度上解决这个问题,但是落到实处还需要努力。现在第三个,还需要修改《执业医师法》。第四个,自由开办诊所。第五个,公立医院改革,但是这个很复杂。要让医生愿意出来,要让领导支持这样的改革,还靠在座的人士。当你在市场上给医生提供机会,让老百姓觉得满意,政府觉得财政负担更低的时候,他们就会出来。

我的结论,第一个是人事制度改革,第二个是医保支付制度。我们希望社保能够把眼光转过来,关注互联网医疗。未来十年健康产业是最有希望的十年才能落到好处。**F**

中国宏观经济展望

时间:2015.1.24

活动:蓝墨水新年论坛

嘉宾:高盛投资管理部中国区副主席暨首席策略师、复旦管院校友
哈继铭

美国未来三年平均每年经济增长速度3%,这是一个很了不起的增速。美国在西方发达经济体中增速最快,而其他经济体,像日本、欧元区也都会有所加快。虽然中国毫无疑问是所有重要国家当中经济增长速度最快的,但是中国也是为数不多的几个接下来增速要放缓的国家之一。

我很高兴作为“2015 蓝墨水新年论坛”的主讲嘉宾,在此跟诸位一起探讨有关接下来一年或更长一段时期内宏观经济和市场的问题。我的演讲分五个部分。

全球经济展望

根据高盛2014年底对全球经济做的预测,美国未来三年平均每年经济增长速度3%,这是一个很了不起的增速。美国在西方发达经济体中增速最快,而其他经济体,像日本、欧元区也都会有所加快。虽然中国毫无疑问是所有重要国家当中经济增长速度最快的,但是中国也是为数不多的几个接下来增速要放缓的国家之一。与去年相比,大多数国家今年都应该实现经济增长速度的加快,但是中国可能会放慢,不过这种慢可能是一种

健康的标志。因为前几年经济快速增长积累下的问题,诸如产能过剩、债务高、房地产供应量大都都需要消化,这些行业都会经历一个去杠杆、去库存、去产能的过程。

总体来说,全球经济15年增速和14年相比将是有一个明显的加快,我们预测今年全球增长3.4%,明年是更高3.7,去年是3.0。恰巧在前几天,国际货币基金组织修改了它10月份对全球经济做的预测。修改以后2015年的预测是3.5%,2016年是3.7,都比原来要低0.3个百分点,这和我们此前的预测不谋而合。

在过去六七年的调整过程中,美国经济增长速度较之发达国家非常突出。比如上一次美国GDP最高点在2007年的四季度,现在它的GDP和那个时候的最高点相比又增长了8.1个百分点,而其他发达国家都没有做

到这一点。例如欧元区,上次的最高点是2008年一季度,现在比那个时候还要低2.2%。加之日本也比2008年一季度最高点的时候低1.1%,因此美国经济复苏最迅速。不仅和发达国家比,美国经济表现比较突出,即便和新兴市场相比,它的经济增速与新兴市场经济增速之间的差距也在不断缩小。2007年新兴市场经济增速快于美国6.5个百分点,直至去年,这个差距缩小到2.6个百分点。我们估计,今年可能会进一步缩小到1.2个百分点,尤其是一些重要的新兴市场,经济增速放缓,中国的一些新兴市场甚至进入负增长。中国和美国这样的发达国家比,还是有比较大的差距。

在这样一个宏观环境下,我觉得接下来发达国家的货币政策将出现一个很明显的分化,即美国紧缩,而所有其他国家几乎都是放松的,而且

比着谁比谁更松。我们预计美国可能在今年下半年加息,把利率从0.25%的水平逐渐提高。其他国家,像日本去年10月份已经重申要继续搞量化宽松,欧洲央行宣布要搞1万亿左右的按18个月每月买600亿欧元的债券,以此看来,美元对于欧元和日元显然都有很强的走强基础。据中央经济工作会议得知中国货币政策总的基调是稳健且松紧适度,财政政策更有力度并适度放松。我相信人民币在这么一个环境下也会出现一定的波动,可能会对美元出现一些贬值,而对欧元和日元还是升值的。

历史地看,其实从1970年代到现在,美元这一轮的升值才刚刚开始。比如,1995到2001年六年的时间里面,美元升值达到46%,这是对一揽子货币升值幅度。再早一些时间,1980年到1985年,升值93%,现在是刚刚升值两年左右的时间。再比如,以1995年那次升值为例,美国是1994年开始加息的,1989年到1993年美国都是减息的,一度从10.5减到2.9。1994年经济步入复苏,美联储开始加息,在这个加息的过程当中美元升值明显,并且在这个过程中还出现了一些亚洲国家汇率崩溃式的贬值。随着美元的升值,有很多原先当美国货币松的时候流出来的钱又流回去了,而加息的初期,因为利率毕竟还比较低,这种回流还不是很明显,但是此后美国进入加息通道,有些国家由于之前外债借的比较多,加

上之前流入的资金也比较多,或者在加息的时候资金因要还债流出去,或者一些原来进来套利的资金因无利可图要流出去,如果国家汇率比较僵硬的话,过不了多长时间外汇储备就会枯竭,汇率就会出现崩溃式的贬值,从而促使美元升值,而且在升值过程当中也伴随着大宗商品价格下跌,使得原来靠大宗商品出口的国家经常账户、国际收支出现困难,导致大幅的贬值。历史不一定会按照过去的轨迹来重演,但是某些规律性的东西似乎又很常见。高盛最近预测,今年底1欧元兑1.08美元,到明年底1元兑1元,到2017年1欧元只能换9毛钱美金。现在是1美元兑117日元,到那时将兑140日元。这是对美元走强程度的预测。

中国经济的问题

根据不久前国家统计局公布的中国GDP增速,全年增长7.4%,上半年是7.5%,下半年是7.3%,把这个数据和其他跟经济活动密切相关的数据对比,比如去年上半年和下半年电力消费的增长速度,上半年是5.3,下半年降到2.5,似乎中国在短短的半年时间里面,能源使用效率得到迅速提升,其实数据背后隐藏了更多的政策含义。总之GDP的数据并不重要,重要的是中国经济现在存在的一些结构性的问题没有得到根本的解决,我觉得最重要的问题就是“三过问

题”——投资过度,债务过重,地产过剩。这三个问题得不到解决,中国经济是不可能健康的,下面我要对这三个问题逐一剖析。

一是如何看待投资过度。经济三驾马车,如果投资冲的过快,消费和出口又不足以消化投资带来的产能,这就产生投资过度,而投资过度的结果就是产能过剩。在微观层面表现为很多企业东西生产了卖不出去,或者要降价亏损出售,PPI连续三十几个月都是负的,而且越来越负;从宏观层面看,投资里面GDP占非常大的比重,即靠投资推动经济增长,并且居高不下,因为巨大的财政刺激。随着投资率的上升,产生了两个后果,一个是债务率大幅度提高。就全社会债务占GDP的比重看,家庭、企业、地方政府、中央政府四个经济主体中,地方政府的债务涨的很多,企业涨的最快,由2008年占GDP 97%到现在的155%,家庭债务主要以购房支出为主,所占比重也涨了不少,而中央政府债务占GDP的比重反而下降,从28%降到24%,这说明中央政府这几年的财政状况相对是比较良好的,拯救经济的主体是银行与国企。中央政府可以举债搞基础设施建设,推动经济增长。当然也可以让人民银行、中央银行把财政赤字货币化,比如中央银行可以借钱给某个金融或者非金融机构,让它们来做本来政府应该做的事情,以此向银行借钱。如棚户区改造,这个事情本来是财政做的,财政没钱就不做了。这就导



致债务率在不断上升的同时,投资效率在不断下降,2007、08年的时候,1块钱投资可以带来0.35元左右的GDP增长,但是之后逐年下降,现在连0.16元都没有了,因为很多行业都已经是在扎堆投资,产能过剩,再投的话产生不了太多的边际回报。

如何判断中国经济的走势,我想应该在增长与债务稳健之间做出一个平衡,或做出一定的组合选择,也就是增速不能过快,否则债务会过高。我在这里做了两个比较极端情形的模拟分析。一个是更多的注重调结构,把现在高达占GDP占到48%的投资率花几年时间降到比较合理的水平。假设到

2022年降到40%,意味着投资增速要慢于消费与出口,但这不太现实,所以终究要伴随结构的调整和投资增速的下降,从而带来GDP增速的下降。在这个情景假设下,我的模拟分析显示,中国未来五到十年的平均经济增速应当放缓到5.3%,好处是全社会债务占GDP的比重将在17年达到259%,最高点,之后逐渐回落,这是属于一种比较稳健的增长,但是增速比较低一些。还有另外一种情形,就是多年一直保持7%的增长,我觉得可以做到。继续举债,不断追加投资,要求追加很多投资才能产生一个单位的GDP,要举很多债才

《
如何判断中国经济的走势,我想应该在增长与债务稳健之间做出一个平衡,或做出一定的组合选择,也就是增速不能过快,否则债务会过高。

能够产生一个单位的GDP,后遗症就是全社会债务占GDP的比重将是发散型的,经济就会变的非常脆弱,债务负担过重。这两种情形是两个极端,我觉得中国最有可能出现的是两个情形之间,不可能经济增速慢到5%,也不可能未来十几年保持7%的增长,至于更偏重哪一种情形,这个是政府要做的选择。有一种观点建议学美国的量化宽松政策,以摆脱经济危机,我觉得这种观点其实是错误的。美国虽然搞了量化宽松,货币政策非常松,但是美国这几年无论是家庭还是企业都在非常痛苦地去杠杆,而且去杠杆的幅度很大,是伴随着这

几年的去杠杆取得的今天的增长,它的增长质量是很高的。而中国这几年,企业和家庭都是在加杠杆的,负债率都是在上升的,虽然维持了比较高的经济增长速度,但是是靠债堆出来的,增长的质量是值得探讨的。

再有就是房地产过剩。目前中国的人口已经进入了拐点,人口红利基本上释放完毕,接下来是进入老龄化。在人口红利释放的时候,中青年很多人,买房子的人每年都在增长,但是当社会进入老龄化,退休以后就不太想再买房子,即使想买也没有按揭。再过几年,退休的人就会想到卖房子,要卖房、套现、养老,中年买房子就是为了老年卖房子养老,过去是每年有不断涌现买房的人,将来会每年不断涌现卖房的人,这跟中国建国以后前三十年出生率很高,而后三十年出生率极低相关的。由于人口政策的巨大波动使得我们到了2015年之后,65岁以上的人的占比将急剧的上升,65岁以下人的占比将急剧下降。

除了中国自己的特色,从国际经验来看,存在这么一个规律,在一个比较大的幅员比较辽阔的国家,房地产在经济当中的比重几十年来看有一定的规律可寻。从二次大战结束一直到现在,无论是在美国、澳大利亚、英国、日本,房地产占GDP的比重平均是在5%左右的,美国现在是3点多,说明它的房地产还有进一步扩张的潜力,长期来看5%左右。中国现在

光住宅类就是9%,加上那些办公楼要到12%,这个比重是太高了,长期来看,房地产占比也是要回落的。此外,中国还有另外一个特色——城镇化,问题是如果外地农村人口能够进入城市,能否承接大城市的房地产,这个问题我们也做了一个分析。现在整个中国的城市在建面积是48亿平方米,城镇化的速度这几年平均是每年1900万人口进城,我假定他们都买得起房子,三家之口,每家都买100平米左右的房子,要八年左右的时间才能够消化掉现在的在建的房地产的存量,所以说城镇化这个概念已经在这几年被严重的透支了。我不觉得将来城镇化速度会和过去一样快,因为过去农村的生活非常的艰苦,而且农村的富余劳动力很多,那时候人口红利在释放,将来也没有那么多农村的青壮年可以到城里来工作,他们来了之后,我相信只有一小部分人能买得起房子的,城镇化的因素似乎还不能马上缓解中国房地产供应过剩的问题。

以上所说的这些问题会造成某些行业长期的不景气,尤其是大宗商品。中国房地产的销售与全球大宗商品,尤其是铁矿石、铜密切相关,中国房地产交易萎缩就带来了铜价和铁矿石价格的回落,而过去几年中国房地产交易增长非常迅猛,有许多国际上的大型生产矿石的公司,那个时候扩大速度也很快。如果不加大生产,它的所有的成本都沉没的,所以必须

要生产,而且越是生产效率高的企业生产的量会越大,目标是要把那些生产效率比较低的企业给击垮掉,用价格战把它击死掉,将来它会胜出,有更大的定价能力。看到现在铁矿石的需求明显下降,铜的需求也明显下降,但是生产依然是在高速运行。这个情形在石油行业也可以明显看到,石油价格已经下跌,但石油行业并不愿意减产,因为石油输出国已经失去了最终定价的地位。一些生产效率比较高的,能够承受较低油价的国家反而是加大生产,至少不减少,希望把其他的一些,包括美国的页岩油生产商给它击垮掉,从而长远来说它可以增强自己的定价能力,所以看到几年供求关系来看,原油依然是供大于求的,油价还会进一步下跌,高盛最近预测油价要跌到4块钱左右才有可能见底。

不仅大宗商品领域我们要引起警觉的,伴随着大宗商品的不景气,有很多投资策略也是需要做出调整的,甚至有些投资的机会从中显现出来,主要是做空,做空铜这是我们很久以来的投资策略,做空澳币,前一段时期还有做空南非的货币,这些都是大宗商品出口国,而且对大宗商品依赖程度很高的国家,它的经济下降之后会带来货币的贬值,有时候并不是说东西只有涨才有机会,东西跌的时候也是有很大机会的。

中国接下来在六个领域的投资机会:

一,医疗保健行业。中国医疗保健政府支出占GDP 5.5%,发达国家一般是13%到15%,中国老百姓自己这方面的需求也在不断的涌现,比如说老龄化到来,比如说现在生活水平提高,吃的各种各样的病出来了,保健方面的支出不断上升,估计到2020年,每年能够增长10%多,老百姓家庭在医疗方面的支出。

二,养老行业。老龄化很快就会到来,其实大城市已经来了,有些农村地区可能稍微晚了一点,因为当初计划生育政策推出来的时候,大城市执行的是很严格的。一般来说,国际标准来看,100个老人敬老院床位差不多是5张,中国现在只有2.4张,而且如果扩张速度慢的话,接下来老人数量的增长会非常迅猛。

三,电讯行业。中国现在老百姓平均移动设备的拥有率是80%多,但是这个和西方国家比还差很远,西方很多国家超过100%的,一个人有一台手机有一台电脑,又有手机又有电脑,很正常的,中国100%都得不到,所以这个比例将来还是会进一步的上升,所以对中国的一些生产商是机会。从互联网来看,网络游戏及其他网络形式的娱乐,其销售增长都很快,

网购增长也很快。

四,金融服务行业。中国能够为机构和个人理财投资的金融机构,那种能够帮助老百姓把资产进行比较科学、合理的分布的并在控制一定风险的情况下获得回报的金融机构,在中国比较欠缺,但是发展的空间很大。比如说中国现在GDP在全球已经占到12.3%,我相信这个比例将来还会进一步的上升,虽然中国是7%是慢,但是有很多国家7%想都不要想,但是中国资本在全球市场只占2.2%,这个适配程度太大了,将来差异的缩小一定是以资本市场的增大为形式的,所以中国资本市场将来的扩容一定是会带来很大的机会。

五,旅游休闲行业。中国一到节假日,到处都是人满为患,现在随着收入水平的提高旅游休闲的需求不断涌现,而且中国老百姓出去旅游花钱很多,统计数据显示,中国游客在美国人均消费近3000美金,而一般国家在美国消费是1800美金。

六,文化娱乐行业。电影门票收入来看,在十年前中国只是日本的一个零头,去年是日本三倍,中国达到48亿美金,日本是16亿美金,48亿美金其实和美国的103亿美金相



一个国家的货币长期来看,到底是该升还是该贬,就看两个很重要的因素一个是这个国家的货币在境内的购买力。

比还是有很大差距,中国将来文化娱乐行业还有很大的发展空间。

对汇市的展望

我觉得人民币接下来很有可能出现贬值的压力。因为我们过去差不多十年时间,大量的外贸顺差,FDI也是净流入的,还有其他的向下也是净流入,包括热钱这些都有净流入,通胀造成人民银行对外负债的上升,人民银行对内资产下降。因为对外资产的上升导致了对内资产的萎缩,所以对外资产在整个资产方的占比大幅度上升,目前这种情况出现了逆转,要增大资产负债表当中的对内资产。一个国家的货币长期来看,到底是该升还是该贬,就看两个很重要的因素一个是这个国家的货币在境内的购买力。短期可以对内贬值对外升值,但是长期这些矛盾总是要是统一的,往往以对外贬值的形式统一的。此外,单位劳动力成本是衡量一个国家将来经常账户是不是有可能由顺差变为逆差的重要因素,较之国际上其他国家,我们的单位劳动力成本明显上升,长此以往必将造成劳动密集型行业转移到其他一些国家,剩下那些高技术含量、

高附加值的能够突飞猛进增长的产业,从而实现从中国制造到中国创造的品牌效应,否则迟早会沦为贸易逆差国。

我认为短期来看,人民币有贬值压力出现,但是它不会让它贬的很快,因为中国还是希望保持货币的基本稳定,同时还有一个宏伟的目标,要实现人民币国际化,要达到这个目标不可以让它一直贬值,但是稍微贬一点也不一定是坏事,贬一点中国出口增长就会好一些。另外就是今年4月份国际货币基金组织将讨论决定是不是把人民币纳入特别提款权,现在里面有四个货币,美金、欧元、英镑、日元,如果说最后决定是人民币可以作为第五个货币纳入特别提款权,SDR,当然对人民币是一个提振,但是假如说不能,如果大家之前期望很强烈,最后出来一个消息是令大家比较悲观的,下次讨论就是五年以后再讨论,很有可能就是出现一些更大的贬值压力,今年人民币的波动比较大,但是不会是非常的趋势性的大幅贬值,所以今年做人民币的策略,我觉得应该升不过6.1

元,贬不过6.4元。要进行投资策略的配制,当贬到6.4元的时候做多,升到6.1元的时候做空。

对股市的展望

中国股市是不贵的,但股市行业之间的分化非常的严重,有的行业银行、地产就是很便宜,要涨的话肯定是这些估值比较低的行业在股市上涨的过程当中能够有比较大的潜力。所以最近这半年基本上是这些大盘蓝筹在上涨,虽然房价在下跌,房地产交易量也很不景气,但是房地产股这半年来是上升的。本轮股市上涨是有很多因素的,主要还是大家对未来改革的预期很强烈,觉得新政府上来以后扎实做了不少事情,会把注意力放在改革上面,一旦推动了改革,改革红利释放出来,有很多行业都会有一个资产重估的效应,这是一个原因。第二个原因是资金链的推动,尤其是借钱炒股盛行,一天可供流通的交易量有四分之一是用借来的钱买的,用杠杆炒的,涨

跌都很迅猛,跌到一定程度就被强制平仓了,这是一个风险。如果从存量来看,融资账户里面的存量占每天的交易量的比重是10%,这个是已经高于台湾、美国历史上的峰值,IT泡沫之前台湾曾经是达到最高点,那个时候的存量是达到7.8%,美国在08年金融危机之前曾经达到3.4,中国现在10%,所以我觉得中国的A股应该说短期上看还是有上涨的机会和空间的。但是值得警觉的是,一个是基本面现在没有明显改善,出来的这些数据好像都是不太令人满意的,大家期盼,数据差的话更要涨了,数据差一点政府就要推刺激政策,所以我们看到,这几个月来,中国的A股与国际市场的股票价格好像是与世隔绝的,相关性越来越小。用滚动样本来算的A股与国际资本市场的股价相关度,以24个月为窗口来算,原来是正相关的,现在是零相关,与基本面脱节比较严重,到后来,要么你基本面真的改善,不然的话脱节总要用一种形式获得统一的,我觉得大家投A股还是要小心谨慎。**F**





2015年1月7日



2015年1月9日



2015年1月15日



2015年1月24日



2015年1月25日

2014/12/25 2014/12/30 2015/1/3 2015/1/7 2015/1/9 2015/1/13 2015/1/15 2015/1/17 2015/1/19 2015/1/23 2015/1/24 2015/1/25 2015/1/26

◆2014年12月25日

“兴业全球基金杯”金融硕士项目第三届模拟证券投资大赛于落下帷幕。

◆2014年12月30日

科勒厨卫亚太区人力资源总监刘晓辉女士做客职业课堂。

◆2015年1月3日

由复旦大学-BI挪威商学院MBA项目同学会——聚贤荟主办的第二届“Run For Love 暖跑寒冬”慈善跑活动在世纪公园举行。

◆2015年1月7日

我院1983级经济管理干部班22位校友回到学院举行毕业30周年班级聚会。

◆2015年1月9日

我院学生成长基金理事会召开二届二次会议。

◆2015年1月15日

复旦-港大IMBA项目组织学生前往上海通用汽车有限公司金桥生产基地展开新年的第一次企业参访。

◆2015年1月15日

埃森哲全球副总裁、大中华区主席李纲做客大师论坛。

◆2015年1月17日

由我院数据驱动管理决策研究中心组织的2015复旦新年对话活动举行。

◆2015年1月19日至23日

2015 复旦MBA iLab项目拉开序幕。

◆2015年1月24日

复旦大学MPAcc项目举行2015年新春团拜会。

◆2015年1月24日

一年一度的“蓝墨水”新年论坛在学院拉开帷幕。

◆2015年1月24日

以“情系管院”为主题的北京岁末校友团聚热烈上演。

◆2015年1月25日

由北京校友联络处主办的第二期“大家沙龙”举行。

◆2015年1月26日



2015年1月28日



2015年1月29日



2015年2月4日



2015年2月8日



2015年3月1日

2015/1/28 2015/1/29 2015/1/30 2015/1/31 2015/2/3 2015/2/4 2015/2/5 2015/2/8 2015/2/14 2015/3/1 2015/3/6 2015/3/12

英国《金融时报》(FT)发布2015年全球MBA项目排名,复旦大学MBA项目位列中国大陆大学商学院第一名,连续三年稳居全球百强。

◆2015年1月28日

复旦大学管理学院-台湾大学管理学院教研交流会于复旦管院史带楼顺利举行。

◆2015年1月29日

由我院EDP主办, FranklinCovey 和 WorldwideERC 两所知名机构联合协办的“2015 中国企业‘走出去’”论坛在学院举行。

◆2015年1月30日

我院2014年度教职工大会暨第五届工会委员会第三次会员大会在李达三楼二楼报告厅召开。

◆2015年1月31日

“我们在一起”2014年度校友答谢会在史带楼9楼隆重举行。

◆2015年2月3日

我院公司金融与资本市场研究中心揭牌仪式正式举行。

◆2015年2月4日

由我院、《物联网与云计算》杂志和上海市物联网行业协会联合主办的“创新时代的物联网产业发展论坛”在李达三楼二楼报告厅举行。

◆2015年2月5日

“相伴·相长”学院迎春会在史带楼举行。

◆2015年2月8日

由学院南京校友联络处主办的2015新年聚会圆满落幕。

◆2015年2月14日

浙江长三角城镇发展数据研究院与复旦大学管理学院联合举办“小城市 大未来——长三角城镇发展论坛”在诸暨市店口镇举办。

◆2015年3月1日

复旦管理学奖励基金会在北京召开新闻发布会,宣布2015年度“复旦管理学杰出贡献奖”、“复旦管理学终身成就奖”和“复旦企业管理杰出贡献奖”的评选正式启动。

◆2015年3月6日

复旦大学MPAcc项目举行2015级新生开学典礼。

◆2015年3月12日

复旦大学创业与创业投资研究中心和美国乔治城大学麦克多诺商学院联合主办了



2015年3月13日



2015年3月19日



2015年3月20日



2015年3月22日



2015年3月28日

2015/3/13 2015/3/13 2015/3/19 2015/3/19 2015/3/20 2015/3/20 2015/3/22 2015/3/22 2015/3/24 2015/3/24 2015/3/26 2015/3/26 2015/3/28 2015/3/28 2015/3/28 2015/3/29

2015中美健康管理高峰论坛(暨复旦大学创新与创业国际论坛2015)。

◆2015年3月13日

来自全球知名市场数据研究公司Nielsen的大中华区人力资源部的Quinli Chen和大中华区创新实践项目发展部的Fiona Wei做客职业课堂。

◆2015年3月19日

我院企业导师、怡安翰威特全球合伙人、人力资本咨询业务负责人庞锦峰先生作客管理学院职业课堂。

◆2015年3月20日

我院隆重举行恢复建校30周年庆。

◆2015年3月20日

复旦大学管理学院30周年首场论坛“2015复旦全球领袖论坛”在复旦大学光华楼隆重开幕。国际货币基金组织(IMF)总裁克里斯蒂娜·拉加德女士莅临复旦大学,作为学院30周年首场论坛的重要嘉宾发表了主题演讲。

◆2015年3月22日

第八期校友导师计划专题分享会热烈举行。

◆2015年3月24日

复旦EMBA2003春毕业十周年班级团聚顺利举办。

◆2015年3月26日

“复旦管院蓝墨水精英教育计划”特邀1号店人力资源副总裁、我院特聘企业导师戴青女士作客“蓝墨水CBD精英沙龙”。

◆2015年3月28日

复旦大学管理学院-麻省理工学院斯隆管理学院行动学习国际会议在友邦堂隆重拉开帷幕。

◆2015年3月28日

2015复旦互联网医疗与健康产业高峰论坛举行。

◆2015年3月28日

“2015年复旦大学EMBA华南同学会年会”在广东珠海举行。

◆2015年3月29日

我院宁波校友联络处2015“新春享新知”主题讲座圆满举行。





2015年3月29日



2015年4月6日



2015年4月9日



2015年4月10日



2015年4月17日

2015/3/31

2015/4/1

2015/4/2

2015/4/6-4/10

2015/4/8

2015/4/9

2015/4/9

2015/4/10

2015/4/10-4/11

2015/4/17

◆2015年3月31日

学院与上海现代服务业联合会共同编写的《上海现代服务业“五新”100例》系列丛书的总结交流会在陆家嘴举行。

◆2015年4月1日

我院复旦-港大IMBA项目2004届校友、德勤中国招聘人力总监王文信先生做客职业课堂。

◆2015年4月2日

我院接到国际精英商学院协会(The Association to Advance Collegiate Schools of Business, 简称“AACSB”)正式通知,成功通过AACSB再认证。

◆2015年4月6日至10日

“供应链金融”全球学生挑战赛总决赛在荷兰兹沃勒市举行,我院学生代表队“Ace Killer”在与来自全球的18支代表队的较量中获得第二名的佳绩。

◆2015年4月8日

麦当劳中国首席执行官、大中华区区域总裁曾启山先生做客聚劲论坛。

◆2015年4月9日

来自宾夕法尼亚大学沃顿商学院的Jonah Berger教授做客问学讲堂。

◆2015年4月9日

盖洛普(Gallup)公司董事长兼首席执行官吉姆·克利夫顿(Jim Clifton)先生做客大师论坛。

◆2015年4月10日

由职业发展中心主办的我院第十四届企业招聘会在史带楼一楼大厅内举行。

◆2015年4月10日至11日

由美国市场营销协会(AMA)与复旦大学管理学院联合举办的“2015营销领袖峰会”于上海举行。

◆2015年4月17日

“创立30:职场人生”系列活动拉开帷幕,首场活动“下一个营销活动”于李达三楼二楼报告厅圆满举行。





网 址 : www.fdsm.fudan.edu.cn 邮 箱 : liuhaiyang@fudan.edu.cn 电 话 : 021-2501 1401