

复旦管理

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

Dec. 2015
/NO.36









007 陆天:坚守梦想,钻之弥坚,学术生涯则正当时

012 郑丹、杨韶光:多面向修行,不忘初心

016 李晓溪、刘静:科研之梦初起航

020 古晨妍:学院提供了所有的学术资源

023 周城:对学术抱有敬畏

CONTENTS

WWW.FDSM.FUDAN.EDU.CN

第三十五期

要闻

- 2015“复旦全球领袖论坛”举行 028
第一届国际顾问委员会举行第三次全体会议 030
李岚清同志为我校师生做“知识分子与文化修养”讲座 032
光荣与梦想:复旦大学管理学院恢复建院30周年师生共聚 034
2015年“复旦管理学奖”在上海颁出 038
2015复旦大学管理学院国际合作项目院长论坛召开 042
2015中国企业家(上海)高峰论坛暨复旦EMBA年会举行 044
2015全球商学院院长峰会成功举行 046
中国高质量MBA教育认证(CAMEA)培训会圆满落幕 048



实践区

- 全球大蓝图:未来商业趋势纵览 052
创新,有法可循之? 056
崛起的中国创新力——挑战与机遇 060
变局中的创新和坚守 064
创新中的权衡之道 068
中国有这个奖项非常了不起 072

名师讲堂

- Past, Present, and Future of B-education 076
院长采访实录 080
互联网背景下商业模式创新的逻辑 090

校友汇

- 荣耀复旦 树立典范 096
2015校友返校日温情收官 098

人文复旦

- 青年书筐 | 你所不知道的“复旦家族” 102
我的西班牙交响曲 106

记事本 112



编者的话

法国浪漫主义诗人拉马丁说,纪念是为了更好的开始。

而对于刚刚三十而立的复旦大学管理学院来说正是如此,纪念,却是为了迈向更美好的未来。

就在这个深秋,我们迎来了学院恢复建院三十周年。事实上,整个2015年,我们都在为学院的三十周年欢欣鼓舞、默默聚力。这份热烈从春天萌发,到秋季绽放,让即使寒风凌冽的冬日也显得暖意融融。

无论我们与管院在何时结缘,对于她三十年来的历程都不会陌生。每一次从无到有的开拓,每一位竭心尽力的前辈,都早已铭刻在我们的记忆中。那些风云岁月中的人与事,都已成为我们的骄傲。

为了这份骄傲,更为了未来的荣耀,我们在2015年举行了一系列院庆活动:大师云集的复旦全球领袖论坛让我们得以站在巨人肩膀上看世界,拨开迷雾找到前行的方向;星光璀璨的杰出校友讲座不仅唤起我们的喜悦与自豪,更让我们从校友的远见卓识中获取宝贵的经验;还有正能量爆棚的三十周年师生共聚,欢腾而热闹,深情而走心,点点滴滴的回忆串联起我们共同的管院岁月。

纪念,不是停留在过去的光荣成绩中,也不是到处宣扬曾经的奋斗历史;而是从成绩里发掘继续突破的勇气,从历史中领悟指向未来的智慧。如今的复旦管院,正在成为中国乃至亚洲管理教育的中心,全球商学院院长在这里对话,各界的优秀企业家在这里交流,无数资源和卓越的人才在这里汇聚……

所以,在管院成长的学子们是有幸的,他们在最好的时代,来到了一流的校园求学;拥有这些有志青年的管院也是有幸的;当今天的毕业生走出校门,必定会在明天带给母校最荣耀的回报。

请和我们一起,翻开这一期的院刊:看看这一年里学院的收获,不止是三十岁生日的祝福,更有重新出发的豪情壮志;看看我们可爱的硕博生们,他们把喧嚣浮躁关在窗外,埋头耕耘在科研的天地里,一如当年的管院先行者。

谁说这个世界,理想已不在?

在复旦管院开放的校园里,在管院人澎湃的精神中,理想和情怀,从未离开。

复旦大学管理学院
管理教育推广和发展中心





毛泽东

学术是一条孤独的路。提出问题,论证问题,循环往复。复旦管院的硕博生们,无疑是幸运的。

因为在这条孤独的路上,学院、老师和同窗,与他们同行。

他们坐在书斋中,思考着怎样在自己的兴趣点上做出一点又一点的突破;他们走出书斋,在实践中不断锤炼自己的每一点突破,探索每一种可能。

学院,为他们提供了尽可能多的资源;

老师,为他们指明了尽可能明朗的路;

而他们,也在每一天中,践行着自己的学术理想和人生坚持。



陆天：坚守梦想，钻之弥坚，学术生涯则正当时

2014级信息管理与信息系统系博士生

文/黄一菡

2011年，对华中科技大学的陆天来说，离本科毕业还剩一年。这一年夏天，他参加了复旦大学管理学院夏令营活动，深感复旦的优质师资与人文关怀，从此与管院结缘。从夏令营的每个细节，到入校后学生间的交流、师生间的互动，无论是学术抑或生活，皆有各自的亮丽色彩，丰盛而有序地展开。

进入信息系统与信息管理系统，博士第四年的陆天对未来的方向，始终坚定不移。“科研当然是重中之重的本职和基础。在信管系的培养机制、导师和其他老师的关照下，个人飞速成长。在这里，我们有机会出国到顶尖的学校去交流、去汲取他人的长处，还在学校的支持下创了业，成立以大数据精准营销为主要目标业务的上海响趣信息科技有限公司，整体能力上都有许多提高。”繁忙的日程中，陆天也在一步步、一天天接近着自己的梦想。

良师益友，弦歌一堂：科研要趁早

说起当时入学的第一印象，陆天仍然记忆深刻。“我有个很明显的感觉，就是身边人的综合素质确实很高。本科就读的是理工科院校，思维框架比较类同，学生交流相对有限；而在复旦，分分钟就是思想的分享、激荡和碰撞。”在信管专业，班级同学可谓各有所长：有的擅长经济学建模，有的专攻数据分析，有的偏好文字写作或逻辑思维。“当大家来自不同的背景，讨论起来会非常热烈，启发和进

步很多。”有一次，陆天在写一篇论文中间遇到许多难点，饭吃不香、觉睡不着，与几位的好朋友每天晚上讨论到三四点，持续了大半个月。“虽然没有讨论出直接的成果，但这是解决问题的必经过程。直到难题一个个攻克的时候，身心才终于放松下来。”

除了浓厚的同窗情谊，更让陆天感动的是老师们尽心尽力、毫无保留的指导与支持。谈及这一话题，陆天仿佛打开了话匣子：博导张成洪老师亲切又和善，凡事都为学生着想，不仅为学生们争取资源，鼓励他们多参加国际学术会议，连天气冷了也会叮嘱“师门子弟”及时添置衣物。“学习生活我们有什么想法都可以直接和他表达、沟通。张老师过去的学生、也就是我们的学长学姐关系都很好，互动也很多。他们中有的自己开公司，有的在企事业单位工作，我们有一些科研数据就是从他们那里获得的，这一切都要感谢张老师积极为我们联系。”

另一位对陆天帮助颇大的是系里分管科研教学的徐云杰老师。“他本身是儒雅清逸的个性，广受同学们喜爱。”开学不久的第一个学期，徐老师为研究生开设管理课前沿讲座，陆天也选了这一门课。“有一次课间，徐老师走到我座位边上问我是哪个专业的，我说是信管的，他让我第二天去他办公室一下。”第二天，陆天忐忑赴约：“徐老师在黑板上画了一个时间轴——这是他在上研究方法课时一定会和所有学生讲的内容。他的想法很简单，就是少让学生走自己曾经走过的弯路，告诉我们要明确的阶段性目



“科研的周期是很长的,在这其中,你不知道会碰到什么挑战,中间某一个难关解决不了,就会花费很多时间,所以,科研一定要趁早!”

标,比如第一学期应该做什么,第三学期可能第一篇论文就要投出去,博士要开题,第五学期又要完成什么;你对高校有哪些要求,我们能够达到怎样的水平,在哪些方面可以弥补。”

多亏徐老师的点醒,陆天如醍醐灌顶,一下子变得很有计划,进度走在了别人前面。“科研的周期是很长的,在这其中,你不知道会碰到什么挑战,中间某一个难关解决不了,就会花费很多时间,所以,科研一定要趁早!”此外,陆天还专门表达了对于系里黄丽华老师、凌鸿老师、卢向华老师、张诚老师、彭志伟老师、王有为老师、窦一凡老师等各位老师科研和生活中给予自己的关系、帮助和支持,“这真是一个温暖的集体”。

个人、合作、交流:进击的学术

读博士,一点也不比工作轻松,更需要异常辛苦的支持。陆天每天花在科研上的时间几乎是百分之百:每天早早起床,晚上2点后入睡,几乎没有周末闲暇。由于科研起步早,加上平日里的自我鞭策,陆天在研二阶段就开始了投稿。“我和老师们都有不同的合作研究。与他们接触,你会发现老师们才是最忙碌的,昼夜不停地在搞科研。比如,上午8点多的时候,卢向华老师就会给我发微信,讨论今天的安排。”卢老师的个人经历也激励着陆天不断努力:对于如今大多数博士而言,按时毕业已经很难,她却依靠自身的刻苦学习和到美国加州理工学院的进修机会,逐步提升科研能力,提前了整整半年毕业。“与她合作收获特别大:从有数据和没有数据的决断、选择课题的思维,到数据的熟悉、研究的推进,遇到困难解决,写作过程中的技巧。我觉得,跟着她我进一步地了解了科研最核心的路径。”

在通过转博士考试后,陆天正式成为了一名博士生。尽管在旁人眼里,他已经投出好几篇文章,毕业压

力似乎没那么大,但一贯自律的他却在此时感到了焦虑。“心里着急,是因为我还没有定下一个好的方向去聚拢去深入,之前的投稿研究内容也都比较分散。”后来,陆天通过和各个老师探讨,机缘巧合促成了灵感乍现:“我想到可以从互联网金融的角度去考虑一个问题,或者去讨论大数据的信用征集,或者去刻画大数据环境中的用户信用。”最终,陆天将方向确定在大数据环境下的互联网金融个性化价值发现与用户风险评测上。“这个领域比较新,就要求我们结合新时期的特点,结合互联网的趋势去加以探讨。另外,现有的研究还很初步,也给我们提供了广阔的空间。我希望论文成为自己将来继续研究的一个方向,而不是博士一毕业就结束了。此外,如果能够在方法论上提出进一步突破和创新,科研的贡献就更大。”

为了掌握大数据分析的方法,在信管系的资助下,陆天等人在暑假期间前往北京参加了Hadoop分布式架构的培训班。甚至,他们走得更远,越过了一个太平洋:“八月份我们去了在全美排名前10的CMU举办的学术工作坊——要知道,这个学校在计算机和信息技术领域可以说是声名远播。整个中国大陆只有我和另外一位博士生去,别人听说了都很惊讶。”陆天的语气中不乏对学院的自豪之情,“确实,CMU的工作坊(workshop)含金量很高,但工作坊只有五天,来往成本很高,况且学校对研究生的出差规定也是很严格的。好在黄丽华老师全额资助,充分信任我们。”短短不到一周时间,陆天们见到了专业领域多位科研大牛,“顶级期刊《Management Science》的主编也来了,我们还和他进行了一些对话。”

走出去,是为了更好的回归。CMU的工作坊让陆天领略了西方先进的教学方式,他们向学院提出了现场教学的短期授课方式,即用理论推导加上代码编写专门的教育,辅之以案例,用数值模型进行分析;这一建议也被学院所重视,“我们已经在朝着这方面做。”与国外顶尖学者的



交流也增加了陆天的信心：“至少我们的视野、选题的视角、所做的内容、科研的能力，不敢说好，起码是跟得上人家的步伐了。我们有些方面还超越了他们，比如国内有大量的数据、更多企业合作的资源。”

今年，陆天马上就要面临博士开题和出国交流两件大事。两个月前，他博士方向所申请的国家自然科学基金成功入选，全国接近400项申请中只有20几个项目中标，此次申请的大数据环境下互联网金融的相关研究成为管院唯一入选的项目。回首这些年的奋斗，陆天感慨良多：“个人的付出固然重要，但如果没有学院支持我们去合作交流、出国深造，去开拓视野，科研局限在一个小圈子里，是无法全方位成长的。”

产学研三不误，开辟创业之路

除了埋首科研，陆天还趁着“大众创业”的热潮，和几位来自信管系、统计系、计算机系和工商管理系的博士生组成一个团队，一同创立了上海响趣信息科技有限公司。“初创时正好学校有政策，系里和学工组的老师也给予莫大的支持，我们还获得了上海市的各种资助，有好几个合作伙伴。”

“响趣”二字，意为响应客户的兴趣，公司的主要业务是以大数据为支撑为企业提供用户分析和精准营销，某种程度上与陆天等人的博士方向一脉相承。根据陆天介绍，在当下的中国，面对中小微企业做精准营销大数据的团队十分稀缺，如何采集和使用数据依旧是一大盲区。“大型企业会找大型咨询公司去做，BAT巨头有自己的分析团队，但对于中小微企业，找大型咨询公司一方面费用高，另一方面对方也不愿意做，觉得太小了。于是，我们就把对象定位在中小微企业，为他们提供小而精、小而全的产品。”

在与客户商谈的过程中，作为技术总监，陆天得

以了解到真实世界中的社会需求、不同公司的想法和做事风格。有一回,国内某知名保险集团营销方面的相关负责人找到响趣,寻求彼此的合作机会,由陆天为其介绍具体情况。然而,正当陆天讲解到一半,对方却急忙喊停。“他们说,你们能不能先说结论,说说你们能够带来多大的营销效果。我当时就有点愣住,发现彼此的需求是不匹配的,我们做出来的东西还是有点书生气,看问题从科研出发,而不是以产值为主。”

这些经历,都淬炼为象牙塔中博士生们宝贵的财富。某种程度上,响趣找到了一种成功的产学研一体化模式。按照陆天的说法,整个团队是沿着大数据环境分析的路子在创业,将学术和产业对接起来,并非另起炉灶,因此运作起来相对得心应手,也不至于占用太多额外精力。目前,公司运营状况良好,陆天笑着说“明天还要去见客户”,充实可见一斑。

正如陆天多次强调的那样,科研“仰之弥高,钻之弥坚”,确实是一段艰辛而漫长的路途。然而,宝剑锋从磨砺出,正是因为不易,才体现出学术的价值和意义。作为一个能够从发现问题、解决问题的过程中得到乐趣的人,陆天未来的职业梦想是成为一名老师:“当大学老师既有自由的时间完成科研方面的喜好,又能和学生去沟通,像管院的老师们所做的那样,去传承和启迪。我相信每个人都有天生所爱,都有最适合自我的生活方式,而复旦正是满足了最多的可能性。四年前的选择,真的没有错。”^[7]

郑丹、杨韶光：多面向修行，不忘初心

郑丹 2011级市场营销系博士生 杨韶光 2014级市场营销系博士生

文/黄一函



多个导师、多线并进的培养,对学生们的影响是丰富而多面向的。

2015年10月30日至11月1日,第二届亚洲营销国际学术会议(2015 International Conference of Asian Marketing Associations, 简称2015ICAMA)在日本东京早稻田大学召开,我院市场营销系四名学生应邀出席大会。为了更好地促进亚洲地区的营销研究和青年学者交流,中、日、韩三国营销协会决定每年召开一次亚洲营销国际会议,并由三个国家轮流承办。本次会议中,诸多亚洲知名学府均有文章入选汇报,大会按照语言分为中文组、日文组、韩文组和全球组,四个组分别设立最佳论文、优秀论文两个奖项,每个奖项各一篇获奖论文。其中,全球组的两个奖项被我院两位博士生成功包揽:郑丹撰写的“Deal Popularity, Price Promotion and Consumers' Bidding Behavior in Varying-Price Group-Buying ‘Auction’”一文(由车海和张喆老师共同指导)获得“最佳论文奖”的殊荣,杨韶光则凭借“Sweet or Sweat, Which Should Come First? The Sequence Effect of Justification”一文(由金立印、徐倩老师指导)获得全球组优秀论文奖。高水平的研究和精彩的大会宣讲,赢得了广大参会者的高度评价与赞扬。

就在亚洲营销学术会议的前一周,我院市场营销系多位教授率博士生出席了“2015JMS第12届中国营销科学学术年会暨博士生论坛”。本次中国营销科学学术年会大会的主题是“新常态下的市场营销:动力与挑战”,来自境内外百余所高等院校的专家和学者参会,同时也吸引了一批企业家和业界精英参会。郑丹和杨韶光的身影同样在这一国家级别的论坛上熠熠闪光:前者参加博士生论坛获得优秀论文二等奖,后者参加学术年会版块更是摘取了大会唯一的最佳论文奖。

入微观察,群策群力,从萌芽到大树

扎实的研究,永远源自平日里点滴的观察和辛勤的付出。郑丹的研究主要集中在消费者的从众现象。“消费

者在做决策时,往往会有意无意地随大流、赶时髦。我们来举一些简单的例子:你在淘宝上买东西,可能会按照销量来排序,优先考虑销量高的商品;你到外面买咖啡,看到不知名的小店门口排起长龙,可能会想这家名不见经传的小店居然有这么多人排队是不是咖啡特别好喝啊,然后也跟着排到队伍的末尾,但事实上这么多人排队可能只是因为那家小店在搞促销——学术研究中把这种现象称为‘羊群效应’。然而“羊群效应”的背后有不同的心理行为机制在起作用,有的是基于理性的观察学习,有的则可能是非理性的盲目跟随,而我感兴趣的就是在不同情境中把这些现象背后的具体机制给找出来,从而帮助商家和消费者更好地做决策。”

想法是一方面,另一方面,一个课题的成长如同一颗种子从萌芽到抽枝拔叶,再长成大树,离不开多年的积淀,更离不开整个志愿者、助研的招募和整个实验团队的努力,以及管院和决策与行为科学研究中心的经费支持。正如杨韶光所表示,荣誉背后更多的是多方协作的成果。“我整个论文的想法其实是出于一次组会,而完善它则经历了组里老师同学们的多次讨论和修改。我们讨论到一篇文章:如果人们把汉堡和蔬菜沙拉放在一起估计整体的卡路里,他们普遍会觉得,它们整体的卡路里要比汉堡与蔬菜各自单独的卡路里相加之和要低,甚至比单个汉堡的卡路里还低。于是我们提出,我同时吃了汉堡和沙拉,但当我吃的顺序不一样,是否会给我带来不同的感觉。”

她进一步解释道,“提出研究问题之后,我们需要从文献中找到理论建立假设,在这个时候老师们的帮助是最大的。建立假设之后,我们需要设计实验验证我们的假设。实验材料准备、实验流程设计都需要和团队老师同学们一起,进行一轮轮的讨论和改进。而从确认方案到真正实施,我们还要招募被试和实验当天的管理人员,实验当天从早上八点半到下午五点半还要随时待命应对各种突发问题,这都是非常耗时耗力的。遇到期中期末考试,我

们还要跑到图书馆、自习室甚至路口发传单。因为每次做实验都要换成零钱付报酬给被试,我们已经成为除了本部超市外农行复旦支行最大的‘换零钱专业户’了。但最起码,我们一般不用担心实验场地的问题,而研究中心大部分经费都砸在做实验上了,这是管院和研究中心给我们学生最有力的支持。”

追逐学术,是自己对自己的挑战

对大多数人来说,追逐学术属于非主流的抉择,是一条小众的、远离人群的路。读博士要经历五六年甚至七八年的潜心时光,其中有许多不为人知的暗流与纠结。作为不折不扣的复旦人,郑丹的本硕博生涯都是在管院度过的,今年已经是她博士的第五个年头。刚入复旦时,所有管院学生都归于工商管理大类,三年级时再进行专业细分。大多数人选择了时下最热门、就业容易的财务会计,郑丹却凭着最纯粹的两个字“喜欢”,投身市场营销专业。“也许是我的叛逆期来得比较晚,本能地想要自我坚持,做一个兴趣导向的人。”

“看着我们的同龄人奔波在校园外的大千世界,和他们比,我们似乎一无所有。”如郑丹所言,在埋头学术的过程中,不可避免要面临许多自己对自己的内心战,去不断消化社会压力与内心焦虑。但从另一方面看,科研也给了个人最大可能的自由发展空间。“读博期间除了必须要完成的基础课程,大部分时间是需要自己去支配的。除了琢磨自身研究的课题,会有相对自由的空余时间去思考那些很早就想但因生活琐碎暂时搁浅的人生问题。天天朝九晚五、熬夜加班,你可能就会被工作拖着走,没有时间去思考。但在学校这个相对简单的环境里,那些终极问题会不受控制地往你脑袋里钻。”

博士二年级时,郑丹前往美国交换一学年。除了学术交流,与国外学者开展研究工作之外,美国简单纯粹的

乡村生活,也是郑丹心之所喜:美好清淡的风景、宁静安谧的氛围,让郑丹有时间去完成自我反思与探索的经历。“我们心里也明白,想‘什么是人生意义’其实是无果的,但你不不去想、不去经历,总有一天会突然爆发的。这是一辈子的课题,需要用时间和经历去探索,当然,也许直到最后的最后,你依然对此一无所知。”日复一日乡间小道上的沉思,让郑丹逐渐度过了那个在若干宏大终极命题上纠结的阶段,思考之后的目标愈发明确,道路也愈发顺畅。她把自己逼到一个更窄的地方,投入更细小的事情中,边走边想,生活也因此更加充实有趣。

多导师培养:打开视野,拥抱可能

杨韶光与管院市场营销专业的渊源,则出于研究生面试时的机缘巧合。“本科时我在华东师范大学读心理学,原本保送面试报的也是组织行为学,以为这是管院与心理学最相关的学科。结果金立印老师面试我后,我才知道市场营销系还有消费者行为学。在金老师的‘鼓动’下,我毅然决然的转了专业,参加了金老师的研究小组。”一段阴差阳错的伯乐相马,促成了杨韶光如今“消费者行为学”的研究方向。

初入复旦,杨韶光充满了专注科研的动力。然而,前两年的硕士课程设置,曾一度让她陷入迷茫:“在华师大,一开始就有各种研究兴趣小组;复旦则更偏重基础课程,但并不区分专业。很多通识课和我今后的研究没有直接关系,比如宏观经济学。即使是有关系的课程,比如高级微观经济学、高级计量经济学等,一开始难度就是高级,我跨专业过来像听天书一样。”好在,进入博士阶段后,之前打的基础加上系里之后的安排,让杨韶光找到了踏实的方向感,慢慢“进入了轨道”。

“我们两个的导师都是蒋青云老师,每个星期都有固定的组会。蒋老师的培养策略是更多地和国际接轨——

你不得不承认,当下西方的研究确实比我们做得好。”郑丹深有感触,“院里确实花了很大力气,邀请了很多国外优秀的学者来讲课,从他们身上可以看到研究者对课题的专业素养和态度,看到严谨的学术作风是怎样的。我们也因此有更多的机会和他们一起研究学习,探索我们感兴趣的领域。”

“是的,”杨韶光也同意道,“蒋老师非常鼓励我们与系里其他老师或者邀请来的国外学者合作。我和郑丹学姐获奖的论文就是由不同的老师指导的。在我的研究历程中,金立印老师和徐倩老师倾注了很多心血。他们还邀请了张影老师,Iris(洪伟萍)老师给我们研究中心提供指导。像郑丹学姐他们的研究中心,也是张喆老师、车海老师和陈宇新老师共同指导的。除了蒋老师的组会之外,两个研究中心也几乎每周都有讨论会。”

多个导师、多线并进的培养,对学生们的影响是丰富而多面向的。据郑、杨介绍,市场营销系的专业课基本由国外的导师教授,讲求视野和可能性的机制充分激发了硕博学生们的学术兴趣,同时培养了一定的学术思维。此外,参与会议对于研究亦是极佳的历练。杨韶光提到,“我们研究中心经常会邀请国内外优秀学者举办高质量的学术报告,也极力鼓励和支持我们参加国内外重要学术会议,与其他高校老师同学切磋交流。这些都是非常重要的经历,既让我们开拓视野、了解前沿的营销学科课题,也锻炼了我们向他人展示自己研究成果的能力。”

正逢复旦管理学院恢复建院30周年,步入“而立”之年的管院,在博士生培养方面的改革与发展成就初现。某种程度上,一系列的获奖、一次课题的养成、乃至一个博士生的成长,都是一个个小小的窗口,从中可以一窥实行硕博连读制度以来学院卓越的学习环境和系统的研究方法训练。这一年,郑丹很快就要准备步入就业季,杨韶光则准备去国外交换一学年。在硕博历练的旅程中,她们与管院一同前行,不忘初心。 **F**

李晓溪、刘静:科研之梦初起航

李晓溪 2012级财务学博士生 刘静 2012级财务学博士生

文/钟笑楠



管理学院除了在学术资源、学术讲座等方面领先国内其他高校,它在教学模式上的革新意识也难能可贵。

随着《IPO资源争夺、政府补助与公司业绩研究》论文在国内经济管理类权威刊物《管理世界》上的发表,本篇学术论文的第三作者刘静、第四作者李晓溪初次感受到科研成果带给自己的欣喜。为了追随学术梦想,本科就读于武汉大学李晓溪、就读于南开大学的刘静,选择了复旦大学管理学院的硕博连读项目,在财务金融系继续践行自己的科研之梦,而这篇论文的发表无疑将会成为她们科研之路的坚实起点。

三年耕耘铸成果

时钟拨回到三年前,管理学院的博士生们正在对近来某个公司拿到政府补助后成功上市展开讨论,时任管理学院博士生导师的王克敏教授由于多年从事公司财务行为对市场及公司自身的影响研究,对同学们关注的问题进行启发性引导。经由此契机,王克敏教授的博士生杨国超在导师的带领下,对政府补助与公司业绩之间的联系进行探索,随后,刘静和李晓溪出于对此现象的好奇,一起加入到这一科研项目中来。

如何尽快融入科研课题的研究团队、熟悉科研的进程,是横亘在刘静和李晓溪面前的首要问题,而幸运的是,师兄杨国超博士为她们铺平了道路。由于杨国超最早进入这个研究课题,对这个项目也更为熟悉,他对两位学妹同样也是自己的科研伙伴倾囊相授,将逻辑脉络条分缕析,清楚地讲述给她们听。

在对研究对象有了准确的把握之后,团队便全身心地投入到学术研究中:没有学术理论框架,就从最基础的开始一点一滴地构建;没有相关的参考资料,就从浩如烟海的文献中搜索阅读;没有详实的统计数据,就从数据库和公司年报中进行查找,而政府补助的数据即使是在数据库中也没有提供,他们就只好从每一家公司招股说明书中去寻找,再进行记录整理。科研的道路是漫长而充满艰辛

的,还好他们并不孤独,不仅互相鼓励、互相学习,而且时常会产生思维火花的碰撞。

回想起因观点不一致而产生争执的时候,李晓溪不禁感叹道自己的年轻气盛,“还好师兄是一个心胸很宽广的人,以前自己直接对他说,‘你这里不对’,他都能接受。”正是在这样不断磨合和探讨的过程中,三人也形成了独有的默契。

从开始筹备到最终论文发表,历时近三年,其中的煎熬与困难只有他们自己知道。“在做一件事情很久之后,却看不到希望,这大概是最磨练意志的时候。”刘静回想到论文的一次次修改,一次次又被审稿人驳回,感慨万千。

在发表论文之前,刘静和李晓溪从未想过发表一篇文章会如此困难。有时审稿人的意见和自己的观点相左,他们不得不尝试用最完善的论证去说服审稿人接受他们的看法,是坚守自己的观点还是选择适当妥协,这始终是他们不断面临的选择。比如在用理论对现象进行解释时,他们原本打算用“信息不对称”的理论,但是审稿人并不认可这个理论,并建议用拔苗助长的理论。在反复争取未果的情况下,他们只好又做了一个拔苗助长的理论解释,继而用一些数据证明此理论的可靠性。

“初稿和最终发表的论文差别还是很大的,”刘静说道,“刚开始没有‘IPO资源争夺’这个研究对象,仅有政府补助与公司业绩研究,后来审稿人提出来要求我们加入这个概念,这就需要我们不仅能给出理论逻辑和实证证据,而且还要统一我们和审稿人对‘IPO资源争夺’的定义,如果他仍然不接受,我们只能全部推翻。”修改论文的过程,是一个反复扬弃的过程,需要的耐心和细心超乎想象。在审稿的一年时间里,刘静和李晓溪反复三四次对论文原有的观点进行批判和反思,发现问题之后,摒弃原先的想法,再按照另一种思路去修改,潜移默化间,她们的写作能力、逻辑思维能力,批判性思维能力都在显著提升。“以前会完全接受一篇文章的观点,但是现在就会思考这篇文章的逻辑是否正确,如果是正确的,那么这个问题是否重要,创新

性价值又有多少。”

亦师亦母助成长

如果说,严谨的治学态度、对学术的执着追求是刘静和李晓溪科研之梦起航的燃料,那么王克敏教授对她们的栽培和关爱无疑是科研之路上的助推器。

王克敏教授注重拓宽学生的国际视野,将他们带到管理学领域的国际舞台上,和各方学者探讨学术问题。跟着导师参与过国际会议的刘静、李晓溪对此受益匪浅,“国外在公司财务与资本市场这一部分,已经发表许多相关研究,我们参与国际会议更多的是去学习经验。”导师的鼓励除了精神上的,还有物质上的,刘静、李晓溪等博士生此次参与国际会议的费用大多由王克敏导师承担,为她们消除了后顾之忧。在国际会议的初体验之后,明年一月,李晓溪将远赴美国进行国际交流,接触到最前沿的管理学领域的知识。

作为本篇论文的第一作者,王克敏教授是整个研究团队的领航人,在进行学术研究的过程中,她时常通过提问的方式,鼓励学生寻找案例验证想法,引领着学生们进行自主探索。从确立值得研究的问题到查阅相关文献,从记录统计数据到撰写学术论文,她事无巨细地培养着自己的博士生们成为专业的学术科研人才。在修改论文的过程中,她作为第一作者,把握着主要方向和思路,不断提出建议,小到一个变量的设计,大到整篇论文的实证顺序,她都会悉心指导。

同时,她也深谙“细节决定成败”的道理,因此,她带领着学生们一字一句地研读文章,对题目、摘要、引言、正文一字一句地修改,这种高标准、严要求是她对自己的约束,也是她对学生的期许。

早在刘静、李晓溪还是硕士时,她们就上过王克敏教授的课程,当时王克敏教授精益求精的做事态度,对学生

的启发性引导令她肃然起敬,于是决定在博士阶段成为王克敏教授的门下。王克敏教授对于博士生们而言,亦师亦母——在学术上,王克敏教授鼓励学生与她一起探讨学术问题,不遗余力地传道解惑;在日常生活中,她关心学生们的生活起居,经常会组织聚餐,以贴近学生们的生活;每当气温骤降、天气反复无常时,学生们总能第一时间收到王克敏教授的问候短信,提醒加衣保暖。

最让李晓溪倍感温暖的时刻,是在2013年年底。当时李晓溪的腿部烫伤,没办法走动,王克敏教授得知后,立即前去探望,还将正大餐厅的餐券交给刘静,让她每天为李晓溪打饭,而一切开销都是王克敏教授承担。回想起这些,刘静和李晓溪都感受到了导师悉心温暖的关怀,一如母爱。

作为管理学院的博士生导师,王克敏教授带领的博士生是整个学院内最多的,有六至七人。这不仅是因为她爱才、惜才、重才,而且更为难得的是,她用自己的实际行动践行着一名敬业的博士生导师和一名专业的管理学科科研人员。正是在王克敏教授的影响下,出于对管理学院的反哺之情,刘静和李晓溪在谈及未来的个人发展时,都希望可以担任高校的老师,教书育人。

管院栽培益终身

走入管理学院李达三楼的七楼,映入眼帘的是专供博士生学习研究的区域。安静宽敞的教室为博士生们创造了绝佳的学术钻研场所,专属于每位博士生的固定位置保障了他们的自由交流和互助学习,定期更新的数据库辅助着博士生们进行学术研究。而这些硬件设施只是管理学院学术投入的沧海一粟。

刘静和李晓溪所参与的管理学院硕博连读项目,是目前中国较早设立的一个全面硕博连读项目。管理学院作为这一领域的先行者,始终以国际化作为目标。学院所

有课程体系完全以国际主流商学院模式构建,由具国际化水平教师队伍授课,并邀请部分海外知名学者开展研讨会,参与教学。

在前一个半小时的讲座中,博士生们不仅可以了解到这些国际知名的教授是如何研究课题的,而且可以体会到他们对问题独到的关注点和分析过程。而后半个小时的单独交流给予了博士生们近距离接触学术大牛们的机会。他们可以与国际学者们高谈阔论,询问学习中的困惑,也可以虚心讨教他们对自己的学术论文的看法和指导意见,抑或是从教授的观点中汲取一些新思路,比如风险投资机构如何对小公司进行投资,来帮助他们发展壮大。

谈到过去参加的研讨会,李晓溪脸上流露出了意犹未尽的神情,而明年一月,她将赴美交流,与国际专家学者进行更高层次的对话交流。管理学院致力于培养学生成为既具有国际视野、又对中国制度有深刻理解与思考且有国际竞争力的学者,因此它对出国交流的博士生也给予了最大程度上的支持,对他们资助的13~14万人民币,基本上可以涵盖所有生活费用。

管理学院除了在学术资源、学术讲座等方面领先国内其他高校,它在教学模式上的革新意识也难能可贵。李晓溪介绍道,“以前公共课程是管理学院的七个专业的所有同学一起上,有些课程具体到某一个专业的知识,对于其他专业的同学学习起来有些困难。后来我们向学院反映了这个情况,不久之后就开设了管理学前沿课程,请各个专业的老师来讲述其研究方向,以供同学们对各个专业的研究领域有了很好的把握。”

展望学院未来的发展,刘静和李晓溪都对管理学院未来成为国际一流商学院充满信心,她们也希望学弟学妹们能在这个广阔的平台找到自己感兴趣的研究领域和方向,坚持、勤奋地走好路,成为管理学领域的栋梁之才。**F**

古晨妍:学院提供了所有的学术资源

2014级市场营销系博士生

文/李炼烁



极投稿,并且在会议上做过报告,得到了很好的反馈和建议。“与此同时,学院也会举办论坛和会议,邀请学者来做交流,开展博士生工作坊,博士生论坛等”,她这样说着,语气里透露着兴奋。

在平时,与学生联系最紧密的就是导师,她的导师蒋青云老师每周都会组织开展组会。在组会上,大家会轮流做报告,展示自己的研究进程,老师和其他人针对他的汇报讨论,“这种方式对研究非常有帮助”。她说,和导师的联系,除了学术上的问题之外,一些其他的困惑也能和老师探讨,而老师也十分欢迎学生的主动交流。与导师面对面的讨论,给了她很多的经验和收获。

除了师资资源以外,管理学院还给博士生提供了工作站,每个博士生都可以去申请一个座位。有时,导师们还会为学生提供办公室。“学院能够为我们提供的资源都提供了,不论是会议、讲座、交流机会、师资力量还是研究经费、工作空间,这些都是充足的,关键在于我们自己去把握,去争取,去更好地利用资源。”

古晨妍给学弟学妹提出了一些学术研究方面的建议。“首先是要打好基础,尤其是研究方法这些非常基础的课程一定要好好学习消化”。除此之外,她还建议多读文献,“不论以后做什么方向的研究,都离不开前人的文献基础,在读文献时,也要注意精读和代入。”而她提到的很重要的一点是,优秀论文的发表周期较长,从写到发出来快的也要2到3年。“如果你想要做研究,要早做打算,可以找合适的老师,加入研究团队,多和老师交流。”最后就是要持之以恒,做学术很艰辛,要沉下心来,挨得住“寂寞”,调整好心态。

对于古晨妍来说,学术和科研,已经成为了她生命的一部分。她最期待的,也是在毕业后能够成为一名老师,继续走她的科研之路。我们也有理由相信,善于抓住机会,把握资源的她,能够在管理学院这块丰沃的土壤中,一如既往地优秀,结出更多让人赞叹的成果。 **F**

周城:对学术抱有敬畏

2013级统计学博士生

文/李炼烁

过去的三年时间里,周城一直在体验学术科研的生活,并在博士阶段作为联合培养博士前往美国普林斯顿大学交流;接下来的半年里,他开始期待三年匆匆时光和勤奋研究带来的满意成果。这一切早已成为周城对自己人生规划的蓝图的一部分。

周城其人,初次见面便能感受到他的那份自信和律己。采访时,他的每一句每一字似乎都经过了精心的酝酿,每一个问题他都要认真思考再回答,讲到重要的地方时他也会反复强调。在周城的眼里,生活中的每一段时间,似乎都需要靠自己精致地去掌握。

从南京大学数学系计算数学专业到复旦大学管理学院统计学专业,周城对于学术研究一直怀着孩子般的好奇心和兴趣,他的生活也注定要和学术科研走在一起。

“当初选择来到复旦管院,正是因为管院能在学术研究方面给我带来更多的帮助和支持。”

“我当时投了两个学校,一个是复旦大学管理学院,另一个是北京光华管理学院,两边都拿到了面试的offer。最后选择来复旦,一个是因为我比较喜欢上海,北方的气候我不是特别喜欢;另一个是复旦管院明确地表示博士可以有出国交流的机会,能够出国当然是一件很难得的事情,对自己的学术研究都有很大的帮助。”

谈及当初从数学到统计的跨越,周城表示,数学和统计学在本科只是个别专业课有不同,“我本科学的是计算

数学,现在学的是统计学,主要做大数据分析,具体是超高维数据统计分析,都是偏向理论的研究。”在周城看来,本科阶段的数学专业的学习为自己硕士和博士阶段的学术研究打下了非常好的基础,数学专业的实分析、随机分析等课程也使得自己在硕博阶段的学习变得更加轻松。

从数学系来到管理学院研究前沿的大数据领域,可以看出周城对大数据领域执着的兴趣。“我在本科的时候就对统计产生了浓厚的兴趣,很早就决定要读博。本科和硕士的学习对于我来说还不是一件特别难的事情,对于学术研究还是挺乐观的,但是经过三年的博士阶段,我发现学术研究是一件非常辛苦的事情,尤其是要做出有质量的科研,它对你的脑力和体力都有很高的要求,需要你不断地付出,而且和你竞争的都是世界上最聪明的人,你要做出有意义的成果,非常辛苦。在复旦管院,很多老师也从事高维度统计方面的研究,比如学院这几年引进的一些老师就非常厉害,他们在国际上都是很优秀的学者,在顶级期刊上发表过论文。这些老师对于我的科研,给予了很大帮助。当然在这个热门领域竞争压力也是很大的,这就要求一定要做出高水平的文章。”

谈到复旦管院,周城的眼中充满对学院的信赖。“管院从教学管理方面非常先进,不管是教务还是对师生的服务,做得都非常好。具体举一个例子,学生对课程的设置常常会有很多意见,管理学院不像有的学校那样一成不







要闻

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。



2015“复旦全球领袖论坛”举行

“复旦全球领袖论坛”是由复旦大学管理学院发起创办的高端思想论坛。本次论坛的主题是“创新与坚守,变局与新生”。

时值复旦大学建校110周年、管理学院恢复建院30年之际,10月30日,2015“复旦全球领袖论坛”隆重举行。

“复旦全球领袖论坛”是由复旦大学管理学院发起创办的高端思想论坛。本次论坛的主题是“创新与坚守,变局与新生”,论坛汇聚多位来自全球的商界领袖和专家学者,融通中西文化、激荡思想智慧。当天下午,复旦大学管理学院首届国际顾问委员会召开了第三次全体会议。

恒隆集团有限公司董事长陈启宗,原中投国际(香港)有限公司董事长、原香港中文大学校长刘遵义,启明创投创始人、主管合伙人加里·瑞斯彻,新加坡金鹰集团主席陈江和,硅谷银行荣休主席魏高思,在当日举办的首场复旦全球领袖论坛上发表精彩演讲。复旦大学校长许宁生院士出席论坛并致辞。复旦大学管理学院院长陆雄文教授主持了整场论坛。

恒隆集团有限公司董事长陈启宗先生是著名的商界领袖,同时也非常热心教育和慈善事业,始终致力于促进香港与世界、中国与世界的交流沟通。他在主题为“全球大蓝图:未来商业趋势纵览”的演讲中指出,在全球经济飞快发展的当下,创新思维和持之以恒是中国扩大影响力的两样法宝。从民族发展的角度来说,秉持工艺精神和继承工艺传统是成为强国的决定因素。

原中投国际(香港)有限公司董事长、原香港中文大学校长刘遵义教授是享誉海内外的经济学家,曾在多个经济金融部门担任要职,在经济增长、国际经济问题研究等方面均有突出的贡献。他在主题为“创新,有法可循之?”的演讲中表示,创新能力是一个国家经济实力的重要标志。专利申请数量和发明专利数量是衡量创新成功与否的两个重要指标。同时,创新需要投资,而研发是长期的投入过程。

启明创投创始人、主管合伙人加里·瑞斯彻先生在信息技术产业和清洁能源领域拥有超过25年的运营和投资经

验,是全球企业家和风险投资家们广泛认可的智慧导师。他在主题为“崛起的中国创新力——挑战与机遇”的演讲中说,在创新人才的培养上,商学院应该发挥更加重要的作用;在创新实体的贡献上,民营企业日益成为经济增长的新引擎;在创业实践的进行上,坚韧毅力是成功不可或缺的重要因素。

新加坡金鹰集团主席陈江和先生是新加坡金鹰集团的创始人。他恪守“利民、利国、立业”的经营理念,把金鹰集团打造成为综合性跨国绿色产业集团。他曾被上海市政府授予“白玉兰”荣誉奖。他在主题为“变局中的创新和坚守”的演讲中分享了创业历程和感悟,强调创业者必须兼具志气、决心和头脑,同时紧跟时代发展,不断学习。

硅谷银行荣休主席魏高思先生在2012年积极推动成立了中国第一家科技创新银行和自1997年以来第一家中美合资银行——浦发硅谷银行,考虑到他为上海市的经济建设和社会发展做出的突出贡献,他曾荣获上海市政府颁发的“白玉兰”荣誉奖。他在主题为“创新中的权衡之道”的演讲中提到,创新在当下的重要性远高于以往任何的时代。创新在带来益处的同时,代价和成本同样高昂,社会在平衡短期和长期利益方面应投入更多关注。

在陆雄文院长的主持下,五位嘉宾随后围绕制造业发展、中美创新差异和人才培养等话题开展了圆桌讨论,并一一解答台下听众所提出的相关问题。

在去年复旦大学管理学院第一届国际顾问委员会举行第二次全体会议之际,学院特别创办了“复旦全球领袖论坛”,论坛的旨在汇聚包括学院国际顾问委员会委员在内的全球各领域的领袖人物,通过论坛与学院师生、校友分享他们的远见卓识,聚焦全球发展主题,揭示全球性挑战的应对之道。主讲嘉宾由国际顾问委员会的委员组成,未来还将力邀其他政界、商界著名领导者和全球知名专家学者加入。[7]



第一届国际顾问委员会举行第三次全体会议

作为学院最高级别的、具有国际领先水准的智囊机构,国际顾问委员会是学院和国内外各界建立更广泛的联系与合作的重要纽带。



10月30日下午,复旦大学管理学院第一届国际顾问委员会第三次全体会议举行。13名来自政、商、学界的委员及代表出席了会议。原中共中央政治局常委、国务院副总理、复旦大学管理学院首届国际顾问委员会名誉主席李岚清会见了国际顾问委员会成员。

第十一届全国人大常委会副委员长、复旦大学管理学院国际顾问委员会主席陈至立,复旦大学党委书记朱文文,复旦大学校长许宁生,瑞安集团主席、学院顾问委员会副主席罗康瑞,英国上议院中立议员、英国宪法特别委员会成员、学院顾问委员会副主席鲍威尔勋爵等13位委员及代表参加会见。

本届国际顾问委员会主席陈至立主持了第三次全体会议并总结讲话。复旦大学校长许宁生向新顾问委员加里·瑞斯彻颁发了聘书,并致欢迎辞。复旦大学副校长许征向全体成员介绍并赠送纪念品。

复旦大学管理学院院长陆雄文向国际顾问委员会就过去一年学院的发展情况以及对学院未来发展战略的新

思考等各项重要工作进行了全面而深入的报告。他简要回顾了管理学院三十周年的发展历程,强调复旦大学管理学院始终扎根于进步的中国,致力于创新性研究,培养集聚了一大批既有国际视野又深谙中国国情的学术专才、商业精英和社会领导者。面向未来,在各位委员的支持和关心下,复旦大学管理学院更有信心继往开来,不负使命,努力迈向世界一流。

随后,委员们对陆雄文的汇报提出了质询意见,并对学院发展提出意见和建议。

据介绍,复旦大学管理学院首届国际顾问委员会由30位委员组成,原中共中央政治局常委、国务院副总理李岚清同志担任名誉主席。复旦大学管理学院国际顾问委员会委员来自亚洲、欧洲、北美、南美各国的前政要、商界领袖、业界专家和著名学者组成。今年的国际顾问委员会会议是委员会自前年成立以来的第3次年度会议。作为学院最高级别的、具有国际领先水准的智囊机构,国际顾问委员会是学院和国内外各界建立更广泛的联系与合作的重要纽带。■

复旦大学管理学院恢复建院30周年 — 杰出校友讲座

知识分子与文化修养

主讲人：李岚清

2015年11月2日



李岚清同志为我校师生做“知识分子与文化修养”讲座

时值复旦大学管理学院恢复建院30周年，李岚清同志题词勉励学院“为创建中国特色社会主义管理科学体系而努力奋斗”，强调“管理是一门高深的学问，是科学与艺术的融合，是智商与情商的交汇，是知识与实践的结晶。”

11月2日,原中共中央政治局常委、原国务院副总理、管理学院首届国际顾问委员会名誉主席、52届工商管理系校友李岚清同志应邀为我校师生做了一场主题为“知识分子与文化修养”的讲座。上海市委常委、市委秘书长尹弘、复旦大学党委书记朱之文,以及来自14所上海高校的党政领导和我校师生代表共300余人参加了讲座。朱之文书记主持了本场讲座。

自离开一线领导岗位后,李岚清同志广泛地进行音乐、书法、篆刻、绘画等艺术方面的学习研究和教育普及。他在讲座中强调,当代大学生是祖国的未来,中华民族和祖国繁荣昌盛的希望寄托在青年学子身上,广大青年学子需树立坚定的道路自信、理论自信和文化自信。他鼓励学子们,不管所学专业是什么,都应当把自己培养、锻炼成为一个人格高尚、有信念、有理想、有文化修养和有造诣的人才。李岚清同志表示,一个真正意义上的知识分子,除了掌握专业知识外,还必须具备一定的文化修养。他特别分享了如何欣赏经典音乐,以及音乐对于生活、工作、思维和人生的益处。在讲座的最后,李岚清同志指出,当今世界是一个开放的世界,文化艺术因素能够大大提高国际交流的效果,我们要吸取世界一切先进文明成果,同时也要用别国听得懂的语言,向世界宣示我们的观点、诠释我们的文化,讲好中国故事。

朱之文书记回顾了李岚清同志在推动教育事业、推动艺术教育普及等方面作出的突出贡献,特别感谢李岚清同志带给我们一次艺术和精神的盛宴,使大家经历了一次深刻的艺术和文化熏陶。李岚清同志身体力行普及艺术教育的生动实践,为复旦师生和广大青年树立了良好的榜样示范,带来了丰富的人生启迪。

讲座之前,李岚清同志还向上海14所高校赠送了校训篆刻印章和其著作《中国部分高校校训篆刻作品选》,以促进校训精神的弘扬,推动大学文化建设。

时值复旦大学管理学院恢复建院30周年,李岚清同志题词勉励学院“为创建中国特色社会主义管理科学体系而努力奋斗”,强调“管理是一门高深的学问,是科学与艺术的融合,是智商与情商的交汇,是知识与实践的结晶。”10月29日—11月13日,李岚清篆刻素描艺术展在学院举行;10月30日下午,学院首届国际顾问委员会第三次全体会议举行,首届国际顾问委员会名誉主席李岚清会见了国际顾问委员会成员,并座谈、合影。■



光荣与梦想： 复旦大学管理学院恢复建院30周年师生共聚

复旦大学管理学院恢复建院30周年师生共聚活动共分为“开篇”、“创，在这里”、“励，在这里”、“家，在这里”、“爱，在这里”、“梦，在这里”六个篇章，共忆学院发展历程，共谱未来美好前程。

十年奋发,三十载荣光。10月31日下午,复旦大学管理学院恢复建院30周年师生共聚活动隆重举行,三千余人齐聚正大体育馆。整场活动共分为“开篇”、“创,在这里”、“励,在这里”、“家,在这里”、“爱,在这里”、“梦,在这里”六个篇章,共忆学院发展历程,共谱未来美好前程。

出席共聚活动的领导和嘉宾有:复旦大学党委书记朱之文教授,复旦大学常务副校长包信和院士,复旦大学副校长张志勇教授,原复旦大学党委书记秦绍德教授,原复旦大学校长王生洪教授,学院国际顾问委员会委员、恒隆集团有限公司董事长陈启宗先生,香港科技大学创校校长吴家玮先生,原外经贸副部长、中央人民政府驻香港特别行政区联络办公室副主任刘山在先生出席了师生共聚活动。学院历任老领导、首任院长郑绍濂院长夫人张开明教授、老教师员工、全体师生员工、部分企业合作伙伴和媒体合作伙伴参加活动。特别值得一提的是,115个班级近2400名海内外校友参加了活动,80岁以上的到场校友有20人,其中最年长的校友是1946级的周炜老学长,今年已经92岁高龄;众多海内外校友纷纷从美国、比利时、澳大利亚等世界各地来到活动现场。

我院市场营销系教师赵伟韬、企业管理系教师郑琴、复旦-台大EMBA项目2011级校友王优嘉、复旦IM-BA项目2014级学生邵晓敏、2014级本科生顾沁宇主持整场活动。

开篇:荣耀30年,光荣与使命

整场活动在复旦大学党委书记朱之文教授的致辞中开篇。朱书记代表学校向参加活动的各位嘉宾表示热烈的欢迎,向管理学院全体师生员工和广大校友致以亲切的问候。

朱书记充分肯定了管理学院30年的发展成绩,“经过30年的发展,管理学院的综合实力不断增强,国际声誉稳步提升,不仅通过了管理教育领域的顶级国际认证,而且在多个全球EMBA、MBA项目排名中进入了百强行列,位居中国大陆高校领先地位,在国际舞台上展现了中国管理教育的新水准和新形象。”

朱书记还勉励学院加快建设世界一流商学院。“当前,我们国家正在向着实现两个一百年的奋斗目标和中华民族伟大复兴迈进,在这一重大的历史进程中,加快建设世界一流大学和世界一流商学院是我们必须坚守的使命,更是我们义不容辞的责任。历史的接力棒已经交到了我们的手上,衷心希望管理学院秉承复旦商科的光荣传统,始终扎根中国的伟大实践,牢牢把握难得的历史机遇,厚积薄发,与时俱进,奋发有为,开拓创新,为加快建设世界一流商学院而不懈的奋斗。”

复旦大学管理学院国际顾问委员会委员代表陈启宗在致辞中从时代的大背景回顾和赞许了学院恢复建院的历史,并肯定和褒奖了学院恢复建院30年对社会所做的贡献。“复旦大学管理学院以往30年为国家做出了非常大的贡献,我相信复旦大学管理学院能够为国家做出更大贡献的,不是以往的30年,而是未来的30年。大环境的改变需要有一帮管理的专才出来,那正是复旦大学管理学院的强项。”

“创,在这里”:回望30年,师说管院

复旦大学管理学院将时代的契机化为前进的动力,始终扎根于进步的中国,致力于创新性研究,同时将目光投向全球,为世界培养杰出管理人才与贡献先进管理思想。在“创,在这里”的篇章,由管理学院师生原创的诗朗诵“师说管院”回顾了学院始终秉持培养使命,从无到有、从有到强的奋斗历程。胡建绩老师、吴宣陶老师、黄国春老师、凌鸿老师、郑明老师和李若山老师动情的讲述引发了在场师生的共同感怀。

“饮水思源,方能生生不息”。学院取得的成就离不开前辈的艰苦创业,每一代管院人在时代使命面前所表现出的忘我无私、勇于担当的主人翁精神,薪火相传,铸造起学院引领学术风尚、追求进步卓越的灵魂!

“励,在这里”:绿叶对根的情义

树大源于根深。回顾30年的光辉历程,一代又一代的优秀教师为学院的成长不断注入新鲜血液,为学院的长

远发展带来新的希望。

在“励，在这里”的篇章，师生朗诵《我想对你说》齐谢师恩，对学院教师的默默耕耘、倾心付出表示感谢。郁义鸿老师、祁新娥老师、徐志翰老师、冯天俊老师、黄达老师、田澍老师、郁文老师和本科生代表的深情朗诵诉说了30年的深厚情感，30年的感人过往，深深打动了在座每一位师生的心。

“家，在这里”：荣耀的源泉，让梦想照进前路

今日我以复旦为荣，明日复旦以为为傲。30年来，复旦大学管理学院为中国经济的持续进步输送了一批又一批的优秀人才。他们正以思想和行动推动社会前行，他们是学院最大的光荣和骄傲。

在“家，在这里”的篇章，2014年度校友颁奖首先举行。这次年度校友评选分别设立了“年度卓越领袖奖”、“年度创新成就奖”、“年度社会贡献奖”和“年度学院服务奖”四个奖项，表彰了在各个领域取得杰出成就、具有典范意义的校友。

2005级复旦-华盛顿EMBA校友、蒙牛乳业总裁孙伊萍获得2014“年度卓越领袖奖”，2007级复旦EMBA校友、太平鸟集团有限公司董事长、宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司董事长张江平获得2014“年度创新成就奖”，1988级复旦数理统计本科、1996级复旦MBA校友、兴业全球基金管理有限公司总经理杨东获得2014“年度社会贡献奖”，2003级复旦管院EMBA校友、江苏悦达集团有限公司董事局副局长朱如华获得2014“年度学院服务奖”。

在随后举行的导师访谈《引领成长路》这一环节，金立印老师、王安宇老师和薛求知老师分享了教书育人和教学相长的体会，学院职业发展中心职业导师、1号店人力资源副总裁戴青、单国洪校友和学院职业发展中心高级顾问张明老师讲述了校友导师制在学生成长中所发挥的不可替代的作用，以及他们在担当导师过程中的心得和体会。

历届校友代表联唱的《我们的歌》则将“家，在这里”这一篇章的气氛推向高潮。自学院恢复建院以来的30余名30届校友代表串烧30年来最经典最令人回味的动人老

歌，表达了对学院的深深祝福。

“爱，在这里”：大爱无疆，薪火相承

社会责任教育一直是复旦大学管理学院坚持的理念之一，学院的学生、校友在学习知识的同时，也在践行着社会责任。无论是本科生，还是硕博生，抑或是MBA、EMBA学生，投身公益、奉献爱心是他们共同的习惯。在“爱，在这里”的篇章，通过“校友捐赠，关爱相传”、“师生齐心，爱在四方”，“点亮爱心，让爱传递”等多个环节，展示了学院30年来关注公益、热心公益和专注公益的实践和理念。

视频《和你一样》回顾了朝阳行动、聚贤荟、爱心委员会等学院公益活动的精彩回顾。学生代表复旦MBA项目凌成刚以亲身经历与现场师生分享了参与公益活动的心得和感悟。

随后，校友代表和学生代表点亮了现场“让爱传递”的装置。管院师生带着复旦所给与的精神气质走向世界的每一个角落。“爱与责任”，跟随师生远行的步履，播洒在世界的各个角落。

“梦，在这里”：新形象、新起点、新征程

“梦，在这里”的篇章由视频“创立30，精彩纷呈”拉开序幕，视频回顾了学院恢复建院30周年系列活动。2015年3月20日，学院恢复建院30周年首场论坛——“2015复旦全球领袖论坛”举行，国际货币基金组织（IMF）总裁克里斯蒂娜·拉加德女士发表了主题演讲。随后，以“创·立三十”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；以“聚·励三十”为主题的师生、校友系列活动陆续举办，全方位展示了学院恢复建院30年来所取得的发展成就和全体管院人的精神风貌。

接着，复旦大学管理学院院长陆雄文教授致辞，“作为在复旦管院获得学士、硕士、博士学位的校友，作为学院永远的学生、永远的教师，我同大家一样，十分激动！”陆雄文院长在致辞中，首先感谢了为中国管理教育事业孜孜以求、倾尽心力的教师们，一直以来默默付出、努力奋斗的行政同事们，并表达了对所有相信复旦、选择复旦、并最终为



管理学院添光加彩的校友和同学们,以及各级领导、海外院校、企业伙伴、社会贤达的谢意。他指出:“过去三十年间,中国管理教育与时俱进的发展,直接推动与支持了中国改革开放与发展的历程,也由此让包括复旦大学管理学院在内的中国一些管理学院用三十年时间走过了西方发达国家五十年到七十年年的发展道路。以复旦管理学院为代表的中国管理教育先行者赢得了全球同行的广泛认同和充分尊重。我们为中国经济的高速发展培养了大量高素质的管理人才和业界领袖,向社会贡献并传播了基于中国实践的前沿管理研究成果和知识产品。为中国管理教育发展做出了广受赞誉的贡献。”

原中共中央政治局常委、国务院副总理、复旦管理学奖励基金会创始会长、复旦大学管理学院国际顾问委员会

名誉主席、复旦大学工商管理系52届毕业生李岚清校友为学院恢复建院30周年的两副题词同时揭幕。李岚清校友勉励学院“为创建中国特色社会主义管理科学体系而努力奋斗”,强调“管理是一门高深的学问,是科学与艺术的融合,是智商与情商的交汇,是知识与实践的结晶。”

师生共聚活动在现场全体观礼人员齐唱《明天会更好》中圆满落幕。而今已步入而立之年的复旦管院正如日东升。从筚路蓝缕到初具规模,从自成一家到走向全球,一直以来,管院始终秉持超越自我、追求卓越的精神,勇于挑战、积极创新,在迈向世界一流商学院的道路中加速前进。面向未来,复旦大学管理学院将继续秉承时代使命,承担教育的责任与荣光,推动教育的改革与创新,引领文明的指向与进步。F



2015年“复旦管理学奖”在上海颁出

中国工程院院士、西安交通大学教授、管理学院名誉院长汪应洛获颁“复旦管理学终身成就奖”；北京交通大学交通运输学院教授高自友，中国工程院院士、合肥工业大学管理学院教授杨善林，中国科学院数学与系统科学研究院研究员杨晓光获得“复旦管理学杰出贡献奖”；阿里巴巴集团董事局主席马云获颁“复旦企业管理杰出贡献奖”。

10月31日,2015年复旦管理学奖励基金会颁奖典礼暨十周年总结会在上海隆重举行。中国工程院院士、西安交通大学教授、管理学院名誉院长汪应洛获颁“复旦管理学终身成就奖”;北京交通大学交通运输学院教授高自友,中国工程院院士、合肥工业大学管理学院教授杨善林,中国科学院数学与系统科学研究院研究员杨晓光获得“复旦管理学杰出贡献奖”;阿里巴巴集团董事局主席马云获颁“复旦企业管理杰出贡献奖”。

第十一届全国人大常委会副委员长陈至立出席颁奖典礼。复旦管理学奖励基金会理事长、第十届全国政协副主席徐匡迪出席颁奖典礼并讲话。上海市委副书记应勇出席颁奖典礼并致辞。

颁奖典礼上,基金会副理事长、复旦大学校长许宁生致欢迎辞。基金会执行副理事长、复旦大学党委书记朱文回顾了基金会成立十周年的发展历程。基金会副理事长兼秘书长王基铭宣布今年的获奖人名单,复旦管理学奖励基金会理事长、第十届全国政协副主席徐匡迪为“终身成就奖”、“管理学杰出贡献奖”、“企业管理杰出贡献奖”获奖人颁奖。典礼由基金会副理事长兼秘书长龙永图主持。

原外经贸部副部长、基金会名誉理事刘山在,复旦管理学奖励基金会理事及理事代表、历届获奖者代表、获奖者所在单位的领导、国内管理学界部分学者代表和复旦大学师生等200余人参会。

汪应洛获颁“终身成就奖” 马云摘得“企业管理杰出贡献奖”

当天的颁奖典礼上,中国工程院院士、西安交通大学教授、管理学院名誉院长汪应洛获颁“复旦管理学终身成就奖”。汪应洛院士是我国系统管理学科的奠基人、工业工程学科创始人之一、卓著的管理工程教育家。他应用系统工程、战略管理的理论与方法,研究制造业的先进管理模式与运作优化问题,创建了多套崭新的方法论和模型体系;他长期关注国家重大工程的系统管理问题,在推动我国系统工程、管理工程理论在工程管理和经济社会系统的应用研究方面,做了大量首创性工作,产生了很好的社会效益和经济效益。

阿里巴巴集团董事局主席马云,在十多年内创建了电子商务商业生态平台系统,他所领导创建的平台商业模式在融合了东西方文化成就的基础上形成了具有特色 and 创新的互联网商业生态平台模式,其云计算系统技术具有世界领先性。马云近年来所倡导的互联网经济规则、生态平台模式及其开放透明共享的思想、构建商业诚信的体系和思想对我国乃至世界各国企业未来的发展将产生了重要影响,成为今年的“复旦企业管理杰出贡献奖”获奖人。

北京交通大学交通运输学院教授高自友,中国工程院院士、合肥工业大学管理学院教授杨善林,中国科学院数学与系统科学研究院研究员杨晓光凭借多年来在我国管理科学与工程领域研究中的卓越成就获颁今年的“复旦管理学杰出贡献奖”。他们将分获每人50万元人民币的奖金。

高自友教授多年来从事城市交通管理理论及其在工程管理中的应用研究,从道路交通流、路网交通流和智能交通管理三个维度揭示了基于出行者行为的城市交通流时空分布规律。高自友设计了可有效求解城市交通流时空分布数学模型的数值计算方法,系统研究了城市轨道交通列车运输组织优化理论与运行控制方法,构建了基于出行需求与系统节能的城市轨道交通调度控制一体化理论模型,并将这些研究成果运用于城市交通管理和多个城市的轨道交通工程管理实践中。

杨善林院士多年来从事决策科学与信息系统理论的相关研究,致力于企业信息管理的科学化和工程化。在复杂产品开发工程管理领域,杨善林与企业技术人员合作构建了复杂产品开发工程管理动态决策理论体系,丰富和发展了优化与决策理论。他还以多家大型联合企业为背景,研究了制造工程管理中优化理论与方法应用中的相关科学问题,丰富和发展了过程优化理论与方法。从企业实践到理论研究,再到进一步到实践中应用,杨善林的研究成果产生了很好的社会效益和经济效益。

杨晓光研究员多年来从事数学优化、博弈论以及风险管理的研究,深入进行组合优化反问题的相关论证,使得组合优化反问题得到一个较为统一的认知,拓展了组合优化反问题的研究空间,并建立了组合优化正问题和反问题的统一框架。他探讨了多设施成批量处理的工件排序问

题,分别从理论上解决这些问题的算法复杂性,设计相应的寻求最优解或逼近解的多项式时间算法,并在风险管理研究领域深入研究风险度量的理论和方法,进行风险实证建模,并有效开展宏观经济风险预警。

根植中国,十年探索, 打造管理学界的“诺贝尔奖”

2005年9月,复旦大学校友李岚清同志用个人稿费作为原始基金发起成立了复旦管理学奖励基金会,这也是中国人自己设立的管理学界第一个奖励基金会。基金会旨在奖励我国在管理学领域作出杰出贡献的工作者,倡导管理学理论符合中国国情,并密切与实践相结合,推动我国管理学长远发展,促进我国管理学人才的成长,不断提高我国管理学在国际上的学术地位和影响力。

十年间,复旦管理学奖励基金会根植中国,紧紧围绕创办宗旨,积极筹措资金,拓展对外合作,严格规范管理,开展了一系列卓有成效的工作,逐步发展壮大,在管理学学术界、实务界均赢得了崇高声誉,产生了广泛的社会影响,被誉为中国管理学界的“诺贝尔奖”。

基金会始终立足评奖主业,推动复旦管理学“三大奖”成为中国管理学界具有权威性的奖项。奖项虽然以复旦命名,但奖励的对象面向全国,所设“三大奖”涉及管理学理论与实务界,涵盖管理学主要学科领域。2006年,基金会设立了“复旦管理学杰出贡献奖”,奖励我国在管理科学与工程、工商管理、公共管理等领域研究和实践中作出杰出贡献的工作者;2012年,设立“复旦管理学终身成就

奖”,奖励我国管理学学科领域的开拓者或管理学研究的奠基人,刘源张、傅家骥、成思危、汪应洛先后获奖。2014年,增设“复旦企业管理杰出贡献奖”,奖励在中国企业管理实践领域作出杰出贡献的企业家或企业管理者,海尔集团董事局主席、首席执行官张瑞敏,阿里巴巴集团董事局主席马云先后获奖。历时十年,基金会的评奖体系不断优化,评奖制度不断完善。三大奖项的评议工作由基金会评审委员会的各级专家全权负责,严格按照基金会章程和评奖细则,坚持创新性、学术性和实践性的基本评判标准,本着公平、公正、公开的原则,独立开展评审工作。基金会评选出的34位获奖者均是我国管理学领域的杰出代表,他们的研究和实践成果,充分体现了当前中国管理学界的最高水准,也充分体现了基金会始终倡导的“理论与实践密切结合,推动中国管理学长远发展”的宗旨。

“联通”中国管理学理论与实践

复旦管理学奖励基金会成立十年来,开发了一系列卓有成效的公益项目,为产、学、研搭建了管理学的交流平台。

基金会始终坚持全球视野,推动主办论坛成为具有国际影响力的管理学学术盛会。自2006年起,基金会坚持每年举办一届“管理学国际论坛”,论坛立足当代中国的管理实践,跟踪世界管理科学发展前沿,聚焦国内外热点和当前管理学领域面临的重大问题,展开深入研讨,为促进中国及世界管理学者之间的相互交流,探索中国管理学的发展道路,提高我国管理学的国际地位作出了重要贡献。十年间,论坛累计吸引国内外政商学界9000余人次参会,

已发展成为我国管理学领域最重要的国际学术会议之一。同时,基金会还与中国管理现代化研究会合办了3届中国管理学年会,并专门支持了中国管理学青年学者论坛。这一系列学术论坛,为国内外管理学领域专家学者搭起了交流切磋的舞台,也加强了基金会与管理学界的沟通联络,引领了我国管理学研究的发展方向。

十年来,基金会始终重视社会效益,推动系列公益项目成为传播中国管理学理论与实践成果的重要品牌。为推广中国管理学研究和实践的最新成果,使更多人特别是青年学子,关心和了解中国管理学的发展,基金会自2013年起陆续开展了“获奖人前沿讲座”、“校园行”论坛等活动,走进学校、走近师生,带去了一场场精彩的学术报告,受到了各校师生的热烈欢迎和好评,让广大师生对基金会、对中国管理学的现状与未来有了更深入的了解与认识。

同时,为传播中国企业家的管理思想和实践经验,基金会与复旦东方管理研究院、上海第一财经传媒有限公司携手于2014年启动了“中国杰出企业家管理思想访谈录”项目。通过该项目,让全世界认识更多的中国企业家,了解当代中国的管理智慧和管理思想。

复旦管理学奖励基金会成立至今的十年,见证了中国经济社会的深刻变革和巨大发展,伴随着中国管理学理论与实践一同成长和进步。基金会始终践行创办宗旨,始终以推动中国管理学长远发展为己任,始终在为发展壮大中国管理学人才队伍而努力,始终为世界贡献中国本土的管理思想成果而奋斗,让复旦管理学奖能够更好地代表中国管理学的最高水准,引领中国管理思想走向世界。■





2015 复旦大学管理学院国际合作项目院长论坛召开

本次院长论坛活动聚焦全球管理教育的前沿话题,全球不同院校的校长、院长和项目主任,在人才培养、资源整合、国际合作等方面交流了想法、达成了共识。

作为学院恢复建院30年的系列活动之一，“2015复旦大学管理学院国际合作项目院长论坛”于11月5日隆重举行。11位与我院有长期紧密合作关系的院校的校长、商学院院长、项目主任参加了论坛，他们来自全球，覆盖欧、美和港、台地区，分别是：耶鲁大学管理学院院长Edward A. Snyder、圣路易斯华盛顿大学奥林商学院院长Mahendra R. Gupta、意大利博科尼大学校长Andrea Sironi、意大利路易斯大学商学院院长Paolo Boccardelli、香港大学经济及工商管理学院院长张介、美国麻省理工学院斯隆管理学院高级副院长Jacob Cohen、台湾大学管理学院院长郭瑞祥、挪威商学院校长Inge Jan Henjesand、伦敦商学院主任Julie Dagonet、香港城市大学商学院院长严厚民、韩国高丽大学S3 Asia MBA项目学术主任Yong Keun Yoo。我院院长陆雄文全程参加了会议。

恢复建院的三十年间，学院一直致力于国际化发展，与诸多国际知名院校开设了合作项目，携手培养管理人才、共同贡献管理研究成果、促进管理教育水平提高。本次院长论坛旨在总结以往的合作经验，直面当前合作面临的挑战，探讨未来深入合作的可能性。与会院长们表示，在与复旦大学管理学院的合作过程中，不仅加深了对中国的了解，取得了很好的人才培养成绩，也明显提升了他们所在院校在中国的影响力。当前，正值中国经济持续发展，国际影响力持续扩大、管理教育全球化持续加深，今后将更加重视与复旦大学管理学院的合作，并将挖掘新的合作渠道和机会。

耶鲁管理学院Edward A. Snyder院长应邀专程前来参加论坛，并发表主题演讲，主题为“Past, Present, and Future of B-education”。他分享了商学院的发展历程，并分析了商学院面临的挑战和机遇。随着市场经济的发展，商学院教育在过去的一百年中取得了长足进步和显著

成果。随着商学院数量和商学院学生数量呈爆发性增长，商学院教育应着力于提高内在质量。为了适应经济发展全球化的需要，商学院应建立多种形式的合作关系，以推动全球管理教育的发展与进步。

两场圆桌会议分别就“创新与坚守”、“国际化背景下商学教育的机遇与挑战”两大话题展开头脑风暴。12位校长、院长和项目主任参与讨论，各抒己见。全体嘉宾不仅关注管理教育发展、而且为学院提供了前瞻性建议，还通过论坛与学院师生、校友分享远见卓识，聚焦全球发展主题，揭示全球性挑战的应对之道，探寻中国与世界管理教育的可持续发展之路，并最终达成一致共识。

最后，12位校长、院长和项目主任共同召开新闻发布会，就全球商学发展的机遇和挑战等问题回答现场30余家媒体的提问，随后，记者对嘉宾进行了专访。

复旦大学管理学院院长陆雄文表示，在过去30年中，复旦大学管理学院与全球的一流商学院建立了深厚的友谊，特别是与今天在座嘉宾所在的十余所商学院建立了合作学位项目。在与各位兄弟院校的合作过程中，复旦大学管理学院收获颇丰，了解、学习到国际一流商学院领先的办学理念、教学经验、研究方法和行政能力，快速提升了自身的实力。同时，学院在与各兄弟院校合作办学期间，开设了许多国际领先的教学项目，并把中国在过去30多年中关于企业发展和经济建设的实践和经验介绍给了全世界，向全世界贡献了基于中国本土的商业智慧和思想，提升了中国管理教育的影响力。

本次院长论坛活动聚焦全球管理教育的前沿话题，全球不同院校的校长、院长和项目主任，在人才培养、资源整合、国际合作等方面交流了想法、达成了共识。我院也希望在总结、梳理过去合作经验的基础上，开拓新的合作途径、探寻新的合作方式，提升合作质量、巩固合作成效，继续携手培养具有国际竞争力的管理人才。■



2015中国企业家(上海)高峰论坛暨复旦EMBA年会举行

来自政商学界的知名嘉宾与两岸三地千名企业家共聚一堂,围绕“创新未来:企业家精神与中国动力”话题展开深度对话,共同勾勒中国商业社会的未来蓝图。



2015年12月19日,中国企业家(上海)高峰论坛暨复旦大学EMBA同学会年会在上海国际会议中心举行,来自政商学界的知名嘉宾与两岸三地千名企业家共聚一堂,围绕“创新未来:企业家精神与中国动力”话题展开深度对话,共同勾勒中国商业社会的未来蓝图。

本次论坛由复旦大学管理学院与第一财经传媒联合主办,沃尔沃汽车参与品牌支持。我院院长陆雄文、上海第一财经传媒有限公司首席执行官周健工分别代表主办方致辞。国家发改委学术委员会秘书长张燕生,中国商业文明研究中心发起人兼CEO秦朔,复旦大学中国研究院学术委员会主任、上海同华投资(集团)董事长史正富,东方希望集团董事长刘永行等先后发表主题演讲。我院钱世政教授担任论坛总主持。

陆雄文院长在致辞中表示,2015年对于复旦管院来说是非常重要的一年,师生们用一系列有深度、有国际视野、有广泛参与度的学术活动纪念学院恢复建院30周年,受到各界欢迎与关注。三十年来,复旦管院秉承改革创新的办学理念,在很多领域排名全球前列,这也得益于广大校友的长期支持。陆院长勉励企业家校友们更多地进行沟通分享,为社会发展做出更大贡献。

上海第一财经传媒有限公司首席执行官周健工在开幕致辞中表示,中国经济亟待转型,企业家精神将起到核心动力作用。在这样一个总结过去展望将来的时刻,共话创新创业与企业家精神,探讨全局改革带来的经济动力,兼具前瞻与实践意义。

国家发改委学术委员会秘书长张燕生围绕“创新未来中国新动力”主题,从“十三五”和“一带一路”两个角度解读了新动力所在。从“十三五”的发展新动力看,它呈现的是中国经济正在出现新趋势:一,全社会研发经费占GDP比例持续上升;二,服务业占GDP的比例持续上升;三,消费对增长的贡献持续上升;四,新型城镇化发展推动转型;五,城乡、区域收入差距在迅速缩小。从“一带一路”发展新动力看,中国要深度融入世界经济,发展更高层次的开放型经济,并着力开拓第三方市场:一,发展中国家市场:低端要素、低端顾客;二,新兴市场:中端要素、中端顾客;三,美日欧市场:高端要素、高端顾客。

英国作家查尔斯·汉迪以《觉醒的年代》警示人们不要沦为工作人,要时刻关照内心需求;而知名媒体领袖、中国商业文明研究中心发起人兼CEO秦朔则以“觉醒的年代”

寓意充满创新力与创造力的互联网时代。在演讲中,秦朔以“创业说——从一到1”为题,与广大校友坦叙创业的心路历程。秦朔认为,一是自然延续的平行移动,是用过去定义未来。中国“一时代”正在结束,贸易驱动经济正在下降,中国消费趋势已从不动产崇拜到追求“活性生活”。而1是易,代表变化。企业家要培养“易商”,颠覆自己,改变文化和组织的官僚化,真正链接需求端,勇于承担责任。

复旦大学中国研究院学术委员会主任、上海同华投资(集团)有限公司董事长史正富在“中国前沿科技创新的黄金时代”的主题演讲中认为,当下正处于中国前沿科技创新创业千载难逢的机会,可从四个层面分析:一,人才层面,中国拥有大规模、跨文化的高端创业群体以及大量熟练的技术工人;二,资金层面,当前多层次、准市场型的创业资金供给体系越来越成熟;三,产业层面,中国拥有世界一流的产业配套和最全的产业体系;四,中国将是最大规模的市场。他还强调,本轮创新创业从体制上说不是由国家主导的集权式的科技创新,而是由国家战略引领、分散的、市场化的创新创业。

东方希望集团董事长刘永行从哲理、价值、投资、管理四个维度分享了东方希望著名的“四大观念”。尤其在阐述管理观念时,他重点解析了东方希望的领导管理、时间管理、标准管理三法则,并以新疆、包头、三门峡、山西等地的化工项目为案例对集团的文化价值观进行解读。

在主题演讲之后,由陆雄文院长主持的圆桌论坛精彩纷呈。复旦大学中国研究院学术委员会主任、上海同华投资(集团)董事长史正富,中国商业文明研究中心发起人兼CEO秦朔,东方希望集团董事长刘永行,沃尔沃汽车集团亚太区总裁袁小林等对话嘉宾就“企业家精神与中国经济新动力”进行了头脑风暴。

秉承复旦EMBA“二人行必有我师”的教育理念,复旦EMBA同学会文创协会、房地产协会、供应链协会、医疗保健协会等携手推出主题多样、专业水准一流的同学论坛,以不同行业间的跨界交流碰撞思想火花、分享发展之道。

论坛结束后,复旦EMBA师生参加了“不忘初心、创新未来”的主题晚会,回顾一年成绩、畅想未来蓝图、共话同窗之情。大家不仅展示了精湛的才艺,还将爱心义卖所得全部捐赠给复旦大学管理学院学生成长基金,助力本科和研究生物学弟学妹们完成学业及国际交流,表达了对母校的情谊和对社会的感恩与责任。[F]



2015全球商学院院长峰会成功举行

各位嘉宾围绕现代商学教育的本土化与全球化、全球商学院交流平台的构建等问题展开热烈讨论。

2015年9月15日,2015全球商学院院长峰会在复旦大学管理学院顺利召开,复旦大学管理学院院长陆雄文教授、GMAC 总裁兼 CEO Sangeet Chowfla、教育部学位管理与研究生教育司专业学位处处长唐继卫、达特茅斯大学塔克商学院名誉院长 Paul Danos 等来宾出席并参加会议。各位嘉宾围绕现代商学教育的本土化与全球化、全球商学院交流平台的构建等问题展开热烈讨论。

会议在陆雄文院长的开幕致辞中拉开序幕。陆院长回顾了中国的商学教育的历程,强调商学院应始终致力于创新性研究,培养兼具国际视野、又深谙中国国情的学术专才、商业精英和社会领导者,开拓出属于中国和世界的管理教育探索与发展之路。

GMAC 总裁兼 CEO Sangeet Chowfla 在发言中也对此深表赞同,他相信随着委员会在全球范围内不断拓展经营,新的经验与阅历将为高质量的管理教育价值带来独特的洞察。

在随后的开幕主旨演讲阶段,教育部学位管理与研究生教育司专业学位处处长唐继卫与达特茅斯大学塔克商学院名誉院长 Paul Danos 为大家深入阐明了管理教育的发展趋势、机遇与挑战。

唐处长主要介绍了中国 MBA 教育的成长轨迹,总结了其对引领中国专业学院教育发展的作用,同时分析了目前存在的问题并提出解决途径,最后展望了中国 MBA 教育的发展趋势。

Paul Danos 则以大学教育的新格局为主题,首先列举了当下大学教育面临的危机,并从校园生活、教学手段、远程教育、体验式学习、实习、研究性教师的角色、非美国大学的发展等方面预测了未来大学教育的发展趋势。

六场不同主题的平行论坛随后举行,各位院长分组与不同嘉宾代表对话,在与中国企业家进行的以“商学院创业教育的新角色和新地位”为主题的小组讨论中,嘉宾们认为创业与创新是当下不可或缺的竞争力,商学院应在市场竞争中找准创业教育的新角色与新定位;在与全球企业家进行的以“商学院如何将前沿教育与本土环境完美结合”为主题的小组讨论中,嘉宾们认为在具备高素质的基础上,应该有开阔的国际化视野,具有处理和解决复杂事情的能力,以便商学院有能力将前沿教育和本土环境完美结合。

在与中国 EMBA 和 MBA 学生进行的以“行动与实践学习”为主题的小组讨论中,嘉宾们强调年轻人应该打破围墙,理论联系实际,将学习运用到行动与实践,将线上与线下的学习相结合,正确面对 MBA 课程的机遇与挑战,理解市场的运行和竞争机制,清楚自身能力并理解个人在组织中所起到的作用,知道如何找好自己在团队和社会中的定位。

在与国际 MBA 和交换生进行的以“在线与混合学习-商学院 MBA 课程的机遇与挑战”为主题的小组讨论中,嘉宾们一致认为,管理教育的价值是不可估量的,面对未来,应当向可持续方向发展,朝更实效、更前沿的方向突破。

在与企业人力资源高管进行的以“管理教育的价值及可持续发展”为主题的小组讨论中,嘉宾们就如何在企业管理中更好地践行管理教育进行了讨论。在与学者、媒体和政府官员进行的以“管理教育的价值及可持续发展、管理教育趋势及院长影响力;如何与媒体及利益相关者构建信任关系”为主题的小组讨论中,嘉宾们就管理教育的趋势以及院长影响力发表自己看法,就如何与媒体及利益相关者构建信任关系提出自己的设想。

出席本次论坛的国际知名商学院院长还有:新西兰 Otago 大学商学院院长 George L. Benwell、美国杜克大学福库商学院院长 William Boulding、香港中文大学商学院院长陈家乐、香港大学经济及工商管理学院院长张介、香港科技大学商学院副院长 Sean O. Ferguson、美国波士顿大学 Questrom 商学院院长 Kenneth W. Freeman、台湾大学管理学院院长郭瑞祥、韩国成均馆大学商学院院长 Sangman Han、菲律宾亚洲管理学院院长 Jikyeong Kang、韩国高丽大学商学院院长 Dong-One Kim、美国东北大学 D'Amore-McKim 商学院副院长 Kate Klepper、中国人民大学商学院院长毛基业、清华大学经济管理学院院长钱颖一、美国 Fordham 大学 Gabelli 商学院院长 Donna Rapaccioli、西班牙 ESADE 商学院院长 Alfonso Sauquet、印度 NMIMS 大学校长 Rajan Saxena、澳大利亚新南威尔士大学商学院院长 Chris Styles、澳大利亚悉尼大学商学院院长 Gregory Whitwell、香港城市大学商学院院长严厚民、新加坡国立大学管理学院院长 Bernard Yeung 等。

本次高峰论坛活动聚焦全球商业教育的前沿话题,来自不同商学院的院长及业界专家通过深入交流,在人才培养、资源整合、国际合作等方面取得了非常重要的共识。■



中国高质量MBA教育认证(CAMEA)培训会圆满落幕

中国高质量MBA教育认证是国内第一项针对专业学位教育的认证,从2012年至今,已有包括复旦大学管理学院在内的11所MBA办学院校通过了该项认证,为提高MBA教育水平做出了有益的尝试,并为推进国内专业学位教育项目的认证积累了经验。

2015年12月4日,中国高质量MBA教育认证(CAMEA)培训会在我院友邦堂隆重开幕。本次会议由教育部学位与研究生教育发展中心 and 全国工商管理硕士教育指导委员会联合主办,复旦大学管理学院承办。与会者包括来自全国高校管理学界的教研人员和关心支持MBA教育的领导师友。嘉宾们就MBA教育,特别是中国高质量MBA教育认证展开深入探讨。

中国高质量MBA教育认证是国内第一项针对专业学位教育的认证,从2012年至今,已有包括复旦大学管理学院在内的11所MBA办学院校通过了该项认证,为提高MBA教育水平做出了有益的尝试,并为推进国内专业学位教育项目的认证积累了经验。该项认证不仅仅得到了国内同行的认可,也得到了国际同行的高度肯定和关注。

我校党委副书记尹冬梅、教育部学位与研究生教育发展中心副主任王洪岐和教指委副主任委员、我院院长陆雄文先后在开幕式上致辞。

研讨会正式开始后,来自教育部学位与研究生教育发展中心评估处、同时兼任CAMEA秘书处办公室副主任的朱金明老师首先发表题为“如何用认证思维贯穿专业学位质量保障体系建设”的演讲。朱主任结合自身的工作体验,从建设专业学位质量保证体系入手,详细介绍了CAMEA认证的体系,使得与会者对CAMEA认证有了全面的了解。来自上海交通大学安泰经济与管理学院的原

院长王方华发表演讲。王院长的发言以“过程重于结果”这一角度为切入,通过历史脉络的梳理,回顾了中国商学院的认证之路。同济大学经济与管理学院的王广斌教授以“洋为中用VS.因地制宜”为题,分享了商学院的国际与本土认证及CAMEA认证等方面的经验。

下午,研讨会继续进行。浙江大学管理学院副院长陈凌首先发言,演讲题为“商学院认证与MBA特色塑造”。华东理工大学副校长吴柏钧将关注点落实到本校的教学实践,发表了题为“CAMEA认证与华理MBA教育体系变革”的演讲。最后,中国人民大学副校长伊志宏以“走出同质化困境”为题,从中国MBA教育现状入手,着重探讨MBA教育使命与培养目标的定位问题。

MBA教育在中国起步较晚,但发展迅速,且取得了辉煌的成绩。本次研讨会由复旦大学管理学院牵头承办,得到了兄弟院校的大力支持。本次研讨会上发言的嘉宾来自国内各MBA办学院校,在MBA教育领域中均是领先者,特别是都率先通过了中国高质量MBA教育认证,确定了各自的MBA教育的定位和特色,积累了丰富的教育经验。各位嘉宾就MBA教育的探讨交流,特别是分享了参加和通过CAMEA认证的经验,一方面给与参会者实际的帮助,一方面也为推进中国高质量MBA教育认证起到实实在在的作用。相信对中国MBA教育认证和MBA教育项目的发展和提高均能起到有效帮助。[7]





实践区

管理理论与管理实践紧密相连。在这里,我们可以与来自业界的高层管理者一起分享他们的实践收获和探索心得。

全球大蓝图:未来商业趋势纵览

时间:2015年10月30日

活动:2015全球领袖论坛

主讲嘉宾:恒隆集团有限公司董事长 陈启宗



创新和毅力是全球
经济发展的两个要点。

大家都明白,创新和毅力是全球经济发展中非常重要的两个要点。创新的意义被一再重申,在此我不再赘述,今天我要多讲一讲毅力,讲讲持之以恒。

首先我要讲先给大家做一个全球商业大趋势的介绍,在此基础上我们来谈创新和持之以恒。在过去一到两年,世界的飞速发展主要表现在技术,而政治层面和经济时局的变化相对较慢。

现在,西方并不再鼓吹全球化,反而是中国比较强调全球化。我相信在未来的十年到二十年,美国凭借技术、资本、能源、管理经验的优势,会成为一个全球的制造业中心。不管大家是否请愿看到这样的情况,美国很有可能成为下一个制造中心。

我是上世纪50年代长大的,当时觉得美国货生产得非常好,质量也非常好,当时美国就是全球的制造中心,而且他们的货也的确拿得出手。但是,之后劳动力成本上升了,价格也随之上升。随后,台湾、日本、新加

坡、香港、中国大陆不断崛起,成为制造业新的重点地区,美国不再成为世界的制造中心。但是,现在想一想,所有制造业需要的生产要素,美国都有,能源、资本、土地、自然资源、劳动力,一应俱全。所以,美国很有可能成为下一个国际制造中心。美国很有可能成为制造业的霸主,这对正在崛起的中国也是一种挑战,中国首要面对的问题就是今天是否还要做制造业。

在全球经济发展中,欧洲、美国有其自身的优势,但是也面临一系列问题。这里我要提到我很尊重的三位绅士——基辛格、托马斯、李光耀,他们都是地缘政治方面的专家。据我所知,基辛格对欧洲不抱希望,他并不看好欧洲。我觉得欧洲是在等待一个很强势的领导,没有这个领导的话是不行的。托马斯根本不关心欧洲的情况。他说一战的时候毁了大半个欧洲,二战的时候把剩下的一半也毁掉了,欧洲现在就是不上不下死气沉沉。可能这是比较夸张的说

法,但是我们可以看到全球的经济增长不会来自欧洲。当然中国和欧洲有很多的贸易往来,我们作为一个国家来说,要非常重视和欧洲的贸易,但是事实上中国更有希望,更有潜力。如果背后有东风,中国就可以游得很远。但是欧洲没有这股东风的力量,也不能借力,奋起搏击、逆水行舟很难。

以上是欧洲的基本情况,接下来我们看一下亚洲。日本有一个非常固化的系统,除非他们允许一定的灵活性,否则日本的未来也没什么好说的。日本的人口数量不断下降,经济也不是特别好。韩国在过去20年间发展得很快,经济也发展得很好,但是经济的持续增长能力还是存疑的。韩国的经济很依赖于LG和三星,这两个大企业做得很好。现在中国的华为和小米都是三星有力的竞争对手。

相比之下,亚洲是一个很重要的市场。香港特首告诉我,现在香港最大的贸易伙伴就是中国大陆,东盟是

香港第二大贸易合作伙伴。但是这个地区会不会成为全世界重要的贸易力量呢？我也不太清楚，我觉得未必。

当然现在还有非洲、拉美市场。拉美有6.5亿人，有非常丰富的自然资源，中国也把它看作很重要的市场，所以必须要在那边进行贸易和制造。非洲大概有10亿人，但是看经济实力还不如日本。所以我们观察时局，必须看全球大蓝图的背后，各个国家与地区的小图，审视自己在世界上的位置，决定下一步自己应该把钱和未来投资在哪里。

下面讲一下创新和持之以恒。我过去投了一些高科技公司，现在收获很好。我在美国也投了一些高科技公司，在中国也是，以前投过搜狐、携程、焦点媒体，现在也投小米。但是作为一个国家来说，我要问大家这样一个问题，大家都知道19世纪讲化学，20世纪讲物理，大家说这个世纪是生物科学的世纪，你们觉得以后生物是不是一个重要的发展领域呢？我在这个方面也投了很多钱，也赚了很多钱。我的兄弟是哈佛读生物的，他也在这方面做了投资，我觉

得生物科技你要进行投资的话是一个长期的投资，不像一般的信息科技的投资，很快就能见成效。我在大陆投了很多信息产业沟通这种科技，但是在生物科技，你要让资本和技术形成很好的联姻，让市场能够接受，这是我们拭目以待的。Ken和Gary，我希望你们能够介绍更多这方面的内容。

最后一点，谈谈坚守以及坚守什么。对你们来讲，肯定要在教育方面做好坚守的工作。我们这边有很多的教授都拿到了博士学位。在一个专业领域不停坚守，基本上就能拿到博士学位了，这当然很好，这是很棒的事。对年轻人来说，我要看全球大世界，我要看全球大蓝图。我一方面会看大蓝图，同时也会看一些小的方面和细节。

从一个民族来讲，我们当然需要高科技，但是除了技术以外，还有一些东西是你们所有人都要去关注的，这是我非常坚信的。你们95%甚至99%的人都看不起一个东西，但是中国真正要变成一个强国，你就必须要拥有这个东西，我们可以成为一个大

——
我们真的要认真真去思考一下这些问题，为什么要创新，为什么要坚守，包括工艺方面的坚守。

国,但是不是一个强国,除非你能够拥有这个东西,这个东西是什么呢?大家会觉得非常惊讶——工匠精神及工艺的传统。我知道大家听到这个可能认为我这个人真的太没有大格局了。就像我每天都会带着的这把扇子,它是从日本买回来的,我从来没有看到过像这把在日本制造的扇子做得这么精美,我在中国就找不到这样的扇子,即使我愿意付5到10倍的价格。因为这把扇子体现的是工匠精神。

再举个例子,我刚刚进来坐在那,看到地上有一堆水,这说明你们的茶壶不行,因为倒茶的时候,边上还漏水。你们从来没想过怎么能够把茶壶的质量做得更好。在香港,我经常指责和批评日本。在15、20年之前,我经常邀请日本驻香港的总领事到家里来,我总是问他们,为什么你们要扭曲历史,为什么你们要否认南京大屠杀。15到20年前我就在关注这个事,所以你不要认为我在讨好日本人,我做的事情你们可能都没有勇气去做。所以我并不是一定要讨好某一个国家的人,但是事实就是事实,你们为

什么就做不出这么精美的扇子呢?为什么不能把茶壶做得好一点,不让它在倒水的时候会漏水呢?

这个就是我们所说的坚守,这样的坚守是非常必要的。从整个国家的角度来讲,如果能够解决这个问题,如果能够在全社会,而不只是一小撮人中,强调这样的工匠精神,那将带来更好的变化。反思一下,为什么日本和德国这么强?举个例子,我从来不买英国的茶壶,上次我买的时候,体验非常差。我总是去买德国的东西,比如德国的车,为什么呢?也是因为工匠精神,从设计阶段到最后的生产制造,每一个阶段就是做得比别人的好。

我经常到上海来,因为我在上海有一些物产。昨天我去远洋饭店,那边路的设计太可笑了,车都没办法转弯,这个就是城市规划的问题,做得不仔细,所以后来司机就不得不绕了个大圈子,往前走了很长一段路。我发现这其实就变成了一个社会的问题,为什么不能解决这样的问题呢?这么简单的事如果都做不好,比如说茶壶以及扇子,以及道路的设计稍微

合理一点,如果做不好这些,不要告诉我,你们是一个强国,不过是一个大国而已。我觉得中国应该成为一个强国,所以我们需要通过创新,需要坚守,去实现这一点。

女士们、先生们,同学们,我们真的要认认真真去思考一下这些问题,为什么要创新,为什么要坚守,包括工艺方面的坚守。最后我再给大家说一个故事,我今天来就是要激发大家的一些思想,我认识日本海军的一个将军,他到中国来参观了中国的海军之后,觉得我们一定能够打败中国,我知道说了这个话你们不开心,应该不开心,说明你们有爱国精神。但是你们知道日本的将军说什么了吗?能打败中国的原因是什么,因为中国的海军士兵把衣服就挂在甲板上,这就是为什么日本的海军一定能打败中国的海军。我当然希望这不会成为现实,除非你愿意创新,除非你也愿意坚守,否则中国不过也就一直是一个大国,但不见得能成为一个强国,就看你们做什么样的选择。**14**(本文根据现场速记整理,未经主讲人审定)

创新,有法可循之?

时间:2015年10月30日

活动:2015全球领袖论坛

主讲嘉宾:原中投国际(香港)有限公司董事长、原香港中文大学校长 刘遵义



对于一个国家经济实力的指标，创新的能力以及能够自我更新的能力，也是一个国家强大的标志。

创新是需要长期努力的，需要我们做研发，所以它是一种长期努力的结果。不要觉得发明是突然之间就会实现的，这同样也是跟坚守有关系。你必须能够持续不断地去做，对于研发来讲，你的投入不一定马上看到效果，但是你要坚持下去。我们很多人，Ken是来自于硅谷，在硅谷一个发明者可能尝试了很多次，第一、第二次都失败了，第三次才成功，这是非常常见的。对于风投基金来讲，他们会觉得你前两次的失败会让你吸取很多的经验教训，第三次成功，他们还是愿意投给你。

对于一个国家经济实力的指标，创新的能力以及能够自我更新的能力，也是一个国家强大的标志。我今天所讲的研发投入对我们的创新非常重要。希望在我发言结束的时候，这个观点能够得到大家的认同。

研发投入在各个国家的比重有很大的差别。把实际的研发资本减掉每年10%的折旧，是这个国家创新潜力的一个很好的指标。这张图非

常有意思，我要看的是红线，红线是中国，蓝线是美国，金线是日本，淡蓝是韩国，这是七国四个东亚国家，这里包括香港、新加坡和台湾地区，还有中国研发投入占GDP的比例，美国的比例总是相对来说更高一点，日本占GDP的比例更高，韩国其实是最高的，中国还是比较低的。我想到2015年的时候，它应该是占到GDP的2.2%，韩国的比例已经4.12%了，这就说明研发投入在每个国家的情况。我们要更多的做研发投入，美国GDP总量比较大，研发占GDP的比例也比较高，这黄色的线是日本，黑线是德国，红线上升的速度非常快，但是现在还处于很低的水平。美国研发占GDP的比例很高，这就是为什么大部分的创新都来自于美国，因为这就是连续多年对研发投入累积的结果。这里从人均的角度做一个比较，研发投入日本排名第一，然后是美国、德国，可以看到韩国也追赶得很快，中国还是比较低的水平，几乎在最下面，这大概也是因为中国人口

比较多，所以需要再追赶。

再看一下创新成功的要素。怎么样去衡量创新是否成功呢？我觉得可以看两点，第一是专利申请数量，除非你发明了一些东西，否则你不可能申请专利。另外你拿到发明的专利数量，这也是一个指标。这里给大家看一下国内居民每年申请国内专利的数量。据调查显示，中国人在国内提交的专利申请相比较其他国家发展得很快。目前，日本人申请的日本专利数量排第二到第三名，美国排第一名，美国的数量一直很大。现在出乎意料的是韩国，国内的专利申请数量也在不断上升，这说明他们的创新力也发展得很快。对于中国来说，发展真的是很快的，韩国、日本、台湾也是人均数量，还有就是德国、美国。其实这些国家和地区大家都知道，它们一向是非常推崇创新的。

这是在美国申请的专利数量，在美国都是外国人申请的，第二名的是日本，接下来就是韩国，发展非常

快。中国现在发展得也很快,在美国那边申请很多专利。可以说超越了所有的G7国家,除了美国和德国。但是日本算成人均的话就不行了,因为中国人口基数大,一除就跌下去了。台湾的人均申请量也是很高的,然后就是韩国,这些都是技术发展的动力,是发电厂,真的是非常快的发展,韩国尤其在过去20到30年间,现在不再是第一的劳动力供给的国家,他们现在非常注重技术发展,过去做得非常好,申请到很多专利。

这个图也很有意思,这是一个比率,在美国申请的专利量和国内生产的专利量的比率。香港人根本不会在香港申请专利,因为市场太小了,对他们来说在美国申请专利更有用,所以香港这个比率会达到1千,那边的投资者和创新者都会在美国申请专利,加拿大的情况也是类似。再看中国,中国在美国的专利申请不太高,比率只占2%,也就是说中国那边拿到专利的申请人只有2%的人再到美国申请专利,因为中国的市场大,这个专利在中国已经够赚钱了,根本

不需要去美国,但是未来要走国际化道路,肯定要去申请的。当然你要做好某一个市场里的固定成本投资,那肯定要做很多的,但是一旦做成,再到其他国家做你的业务,会省钱,成本就不需要这么高了,尤其是这个行业的。其实对于苹果来说,对于中国的很多公司来说都是如此。

这是和上一张图有关的,中国这里在美国申请专利真的不多。这是在国内申请专利并且拿到专利的数字,日本很高,美国也很高,中国现在也发展得非常快,还有韩国。中国只比韩国次一点点。每张图大家都可以看出一定的规律。这是在国内申请专利的成功率,还有美国获得专利的数量,这其实是一个很公正的比较,因为大家都可以到美国申请专利,这是很公平的数字。美国还是排第一,日本是第二,韩国、德国、台湾紧随其后。中国现在也在很快崛起。

这个图可能会有一点点的误导,因为这里的单位用图形表示不是很清楚。但是相信大家能够领会到其中的实质精神。这是100万人里拿

创新肯定需要投资,研发是一个长期的投入。如果你确实在持久的投资,坚守研发投入,会给你未来带来不同。

到美国专利的人数,美国很高,然后日本、韩国也是紧追而上。这是美国申请专利的成功率,这里的波动还是挺大的,可以看到基本上的趋势是差不多的。如果看具体数字可能有差别,就美国总共颁发的专利数量而言,他们的通过率,各条线都凑得很紧,所以大家看这些图,可以看到美国那边给专利还是比较公平的,这并不意味着偏向美国。事实上如果你是一个美国申请者,反而你拿到美国专利的可能性更低一点。

这里给大家看一下国内拿到专利的成功率和美国拿到专利的成功率,它们之间有没有关联。有一些正相关,但是并不是这个相关性很高,这一块根本就没有什么相关性,我就不在这里多说了。

看了这么多图表,我想告诉大家的是,专利的颁发和研发资本的股本之间是有一些关系的,这里表现得很清楚,是正相关性。一个一个国家拿出来看是看不清楚的,但是把所有国家放在一起,就可以看出端倪。国内专利的获取数和研发

投入,还有就是美国拿到的专利数和你现实投入研发方面的资本,你投更多研发资本,就更有可能拿到美国的专利,这有很强的正相关性。当然你在拿这个专利时候的效率,如图所示,这里红色的圈是中国的情况,在底部,就是不管研发投入多少量,中国拿的美国专利数是要比其他国家拿美国的专利数要少。也就是说,一样的研发投入,中国比其他国家在美国拿的专利数要少,即所谓的效率不一样。上面是台湾地区,它们在这方面走得很前沿,所投入的研发资本相同,他们可以获得最高程度的美国专利的成功性。美国也是一样,很容易就拿到美国的专利。日本也是,拿到美国的专利很容易。相反,中国的转化率不是很高,有很多研发投入,但是不一定拿到很多的美国专利,成功率不高。

总结一下,创新肯定需要投资,研发是一个长期的投入。如果你确实在持久的投资,坚守研发投入,会给你的未来带来不同。**[1]**(本文根据现场速记整理,未经主讲人审定)

崛起的中国创新力——挑战与机遇

时间:2015年10月30日

活动:2015全球领袖论坛

主讲嘉宾:启明创投创始人、主管合伙人 加里·瑞斯彻



中国生产力的发展和
投资回报已经增长,但
并非没有挑战。

业进入这个行业,免费拿到贷款就会浪费,却没有进行新技术的研发和创新。我们也希望随着贷款投入方向的变化,也会带来一些行业的变化。

再说到教育,复旦是一个全球领先的学校,以前大家觉得MBA的项目没有什么用,我自己在那时候有MBA,再加上一些技能,再包括一些雇人的公司,像麦肯锡,这也是我当时读MBA时候最大的雇主,这些公司也已经不像以前招那么多人了,你想要做的工作不见得是传统的MBA会教你的,所以我们现在看到在复旦这里有很多全球性的项目,让你可以有更多的视角。在这样一个有非常多不确定性,而且变化非常快的环境中,特别是在中国现在,就是在黑暗当中摸索。所以,中国有机会,也有很多的不确定性,有很多的模糊性。对于管理学院来讲,中国现在经历的过程,也是很大的一个挑战。

中国的学生总体来讲没有西方学生这么有创造性。我们需要有更多一些的批判性思维的支持和鼓励,

这可能是中国大学遇到的一个挑战。所以从投资者的角度来讲,他们有很多的需求,我们有很多的机会,我们要做的是创新。对中国来讲,问题必须由中国自己来解决,所以我们看到越来越多的风投在中国做的事情就是为了中国,没有人能够解决中国的问题,只有中国自己能解决自己的问题。

另外很重要的一点是民营企业的创新。前十年中国很多新企业得到了很多风投的青睐。在中国第三季度,中国的新企业拿到的钱可能比欧洲所有的企业加到一起拿到的钱都要多,这对中国来讲是很大的变化,意味着我们现在有非常充足的资金。值得注意的是,现在中国有50家公司是民营的,又上市了,同时被估值超过10亿,这对中国来讲非常了不起,是在很短时间之内取得的成绩。这些真正成功的,或者推动中国经济增长的公司都是民营企业。中国有超过90%以上的利润都来自于私营企业,中国就业主要的推动力也是在

民营经济,而且收入的增长主要也是来自民营经济,所以我们现在看到中国经济当中的重心已经从原来的国有企业为主转为民营企业。

中国一直讲要进行国有企业的整合与改革,但这还不足以解决中国的问题。其实对中国来讲有很多根本性的东西需要改变。对一个国家、对一个市场、对一个公司来讲,要非常关注这些领域,不管在中国还是美国,你必须想的是到底怎么来利用现在这样一个环境。很多人担心中国经济的放缓,这对创业者来讲是好消息,因为我们现在有很多钱。现在获得了特别多的融资,还有风投资金的加入,对创业者来讲带来了更加公平的机会。我们把以前融资的障碍都去除掉,现在那些最成功的都是最勤奋、最投入、最有技术的人,而且在这个过程中坚守也发挥了重要作用。

谁来培养这些未来的领导者呢?要让中国经济获得成功,不能仅仅靠国有企业,还要对企业领导人进行培训。另外一个就是人才问

题。中国每年有700万的毕业生,美国大概是100多万,40%的毕业生是有技术学位的,美国大概只有20%,所以地球上大部分懂技术的人都是中国人,每个公司都是需要这些懂技术的人才。

说到创业的问题,就需要有坚韧的毅力,这非常重要。中国的创业者有坚韧的毅力,还有一个很重要的问题,如何创造更多的团队合作精神,如何让中国的创业者有更多的合作者。怎么能让八个、十个人或者二十个人的团队进行合作,这是中国企业需要面对的一个很大的挑战,这也是我们努力需要解决的。

大部分的创业家一开始的商业计划跟最后做的东西,很多是完全不同的,因为有很多东西没有办法预测。所以专利的认可,或者你要了解市场的情况,了解技术的发展,把市场和技术整合在一起,这也是创业者一个很重要的技能。我们在中国投了几个医药公司,非常成功,其中一些公司做胰岛素,拥有全球只有两家企业能够做得出来的胰岛素的技术,是非常了不起的创新。

还有一个公司叫Face++,主要是做面部识别技术的,有一些语音识别的技术,背后是最强的算法支撑。这些公司都是非常有特点的,是我们很看好的。

中国未来会朝什么方向发展呢?哪些方面会成为领导者呢?我们现在经常讲无人驾驶,其实我觉得非常奇怪的是,你想象一下,从1994年开始,每个大的公司到中国都不得不跟中国的汽车公司成立合资企业,才能够进入这个市场,而且基本上都是在做动力总成系统、齿轮系统等等。20年之后,却没有一个中国企业做出的动力总成系统可以跟奔驰、大众相比。20年之后中国还没有一个公司能够把动力总成这么传统的、老的、成熟的技术做得更好,更不用说电动汽车了。还有无人驾驶,想象一下它对社会带来的节省,就不用担心保险了,你也可以减少能耗,你也不需要停车,因为车就可以自己停在街道上,所以美国在这方面处于领先地位,包括谷歌等很多公司都参与进去了。这些技术会不会成功呢?在新兴市场最

——
我们需要有更多一些的对批判性思维的支持和鼓励,这可以是
中国大学遇到的一个挑战。

早取得成功,我知道中国政府在电动车发展方面有很多鼓励。

另外,还有个性化医疗。中国的基因排序能力到现在为止是全球最强的,我们知道癌症很多时候是因为一个深的基因组成,所以我们未来需要个性化的医疗,中国一定也会成为这方面的领导者,如果你比较关注医疗,你就要朝这个方向去走,未来10到20年,我相信中国在个性化医疗方面,会有很大的发展,当然不是什么困难都没有。很多重要的模式、模型,在其他一些新兴市场印度、拉美都会获得成功,特别是互联网企业、IT公司更是如此。不过,西方和东方的公司有不同的业务模式。

面对此挑战,我们需要打造一个创新的社会。如果信息在受控的环境下,不能自由流动的,这个社会难以出现创新。整个社会真的要创新,就必须解决信息自由沟通和自由流动的问题。美国的股市跟资本市场对中国没有很好的影响力,中国也没有做好准备。对中国的资本市场来讲也需要做到资本的自由流动,否则也会在未来遇到挑战。

还有,中国团队合作的信任问题。总体来讲,中国是一个信任度比较低的社会。为什么阿里巴巴那么成功呢?这点大家可以揣测一下,其实很有意思。我们现在在网上什么都能买,什么都能卖,买车、买房、买旅游产品,甚至可以随便买一张机票出去玩。2004年阿里巴巴按照他们的做法定了一些规则标准,一开始很多人在淘宝、阿里巴巴上买东西,觉得他们喜欢买到这些东西,价钱也比较便宜,但是快递服务不给力。之后阿里巴巴通过出台整个服务标准,创造了一个信任的基础,信任不断增长。我们还需要在这方面多花点力气,把信任构建起来,构建一个诚信体系,并不是很短的时间内你不解决,别人就不会来解决的。所以我们必须要做技术创新,现在已经是迫不得已了,如果你不解决这个问题,以后就没有机会解决这些问题了。

中国的这些企业家如果能够把握好这样的机会,肯定能够在中国获得成功,在全球也能够获得成功。^[1](本文根据现场速记整理,未经主讲人审定)

变局中的创新和坚守

时间:2015年10月30日

活动:2015全球领袖论坛

主讲嘉宾:新加坡金鹰集团主席 陈江和



找模式。
创新除了要技术，还要

我想从企业家创业的角度，跟大家分享一下在创业与创新过程中的经历和经验。

我是做资源的。当我起步入行的时候什么东西都没有，第一是没有钱，第二是没有人，第三是没有关系。常常在普通人的思维里，没有钱、没有资源就不能做事情。但是，如果突破这个思维定势，即使你什么都没有，最低限度来说，你还有志气、决心和头脑。这样以来，你还可以有很大的提升空间，就要不停去学习。

刚才一个多小时，我学习了很多。学习了陈先生的观点，还有刘教授有关创新和投资的灼见。我明白了如果你要去投资，不要找小市场，要找大市场，比如美国和中国，将来在亚洲，可能是东南亚这一带比较有潜力。我一开始在一个非常小的城市印尼起步，盈利模式很简单，印尼林木很多，出口去韩国、台湾和新加坡，但是印尼才开放，衣食住行还是很重要的事情，我想一定需要很多建材。但为什么印尼这个市场要先向

新加坡、台湾出口原料，然后再从台湾、新加坡进口？而且出口的木材一半是废料。道理非常简单，说明这个行业还是不错的，你一半是废料，还要进口过来，比较便宜，我靠市场近。就这样我开始做这个行业，先是找几个亲戚借一点钱给我，我当时才21、22岁，就开始东借西借，没有钱，什么都要自己干，慢慢一步一步做起来。做到成功，当时刚好碰到大环境，就找人调研一下，这是一个模式，就报告给部长，部长报告给总统，然后裁决。你做得好总有人会赏识。年轻的时候需要机遇和运气，接下来是靠努力，事在人为。

后来我就种树。我是做纸浆的，现在我们是全世界第二大的纸浆生产商，我们在东南亚、中国和巴西都有林地，制造纸浆。当时我去芬兰看原料，芬兰的树种60年才可以采伐，我就想到我们中国的古语，前人种树，后人乘凉。他们种60年才来砍，芬兰的人工不便宜，为什么我们发展中国家要老远运它的纸过来？北欧

的人工成本非常高，而且这么恶劣的环境里，从老远的地方进过来，我们自己为什么不可以种树？你的树在6年里砍伐和60年砍伐的成本差多少，这个道理没必要经济学家跟我讲，成本是一大优势。当时中国还没有开放，80年代开始开放，我们不知道中国的市场怎样，我们开始做东南亚的市场。当时是5亿人口，做到一定规模，后来中国开放了，我们的市场增加非常大，积极地发展扩大。到2000年，我再看中国，中国不能永无止境地烧煤来发电。

我时常去香港，每次珠三角乌烟瘴气的时候飞过来，空气不好。珠三角是新发展的地区，当时我在江苏上海也跑了很多，我第一个工厂是建在江苏常熟，靠近苏州，所以我比较了解。我就跟江苏省的领导说，你们长三角不能永无止境地靠烧煤发电，总有一天要烧气发电，因为你空气承受不了。当时是十多年前，没有人讲环保的事情，他说气是日本人才买得起的，中国人还是烧

自己的煤才便宜。日本人和中国人吃的方式不一样,他们吃鱼生,我们是吃白米的。早晚有一天老百姓有钱了但也受不了这种天气。最近雾霾问题搞成政治问题了。当时我就跟他讲,你说不要,中国以后要开发这个市场,所以就开始开发。我们就在上海的对面南通找了一个地方可以进口 LNG,本来南通洋口港是没有航道的,后来做了两三年的调研工作,把那个点定下来,跟中石油合作,包括西气东输的补充站。

创业,很多时候第一要下定决心做什么,不光是技术上可行,而且要有个生意模式。你会创造什么价值,这个价值就是钱,这个价值要有市场,要有人买,从中就可以得到回报,就可以赚钱。很多时候年轻人讲我有技术就行了,除了技术,你还需要商业化,要有商业头脑。所有的创业基金不光是给你钱的,还给你很多经验、技术和商业模式。很多时候我们出来创业,一开始做我的商业计划,到最后还是改变了很多。因为你开始做的时候没有经验,你是比较笼统的,但是下定决心不断改进,不断地根据环境研究调整,最后计划就不

一样了。经历这个过程,你就会少走很多弯路,比较快进入市场。今天找创业基金,不但要有钱有经验提供给我,让我少走很多弯路。此外,他可以介绍一些人帮助你解决一些问题。这就是今天创业比较特殊的一个环境。再比如说到计划,就是说到底这个创业要怎么投资。他说我要投资一个计划,这个我虽然没有,但是我学了很多,还有俱乐部的几个人一起讨论这个风险多大,我少犯错,不犯第二次错误,所以积累了很多经验。我不再推销创业投资者,如果 Ronnie 要投资年轻人,他有很多智慧,对年轻创业者来讲有很大的资源。

现在中国的机会是两大市场,其中一个是国内创业创新的市场。现在 10 多亿人口,像邓小平的方式,先发挥两成三成,那是两三亿,中等的一万块以上的 GDP,这个市场很大,将来如果把 2020 年小康社会建立起来,那个财富是多少,所以到处都是机会,到处都是钱,关键是看我们怎么去做。所以中国的年轻人生在这个时代是非常幸运的。如果再看一下出去的机会,也是非常多,比

创业,很多时候第一要下定决心做什么,不光是技术上可行,而且要有个生意模式。

如现在国家领导人讲的“一带一路”，刚好取长补短。

中国这二十多年来改革开放走过的过程，是世界发达国家一百年走过的过程，很多的产能是这一代积累下来的。香港的贸易伙伴第一是中国大陆，排在第二位的不是欧美，而是东南亚。刚好周边的东南亚国家，像拥有6亿多人口的马来西亚，跟中国30年前一样年轻，30%的人口是25岁以下的，那是很大的生产力。他们的开放可能比中国慢20年、30年，很多现在中国产能过剩的刚好是他们所需求的。如果我再年轻一些，我会看怎么把这个过剩的产能，特别是廉价有竞争能力的，找一个市场把它连接起来。中国有资金，帮助发展中国家保持周边关系，无论是对于老百姓还是对于国家，都是有利的行业。

很多产能过剩的是国有企业，企业化是一个问题。此外，还有入乡随俗的问题。你去印尼、马来西亚看起来很简单，其实没有那么简单。那些地方欢迎你投钱，欢迎你去做生意，问题是你的钱能否收回来，是不是可以赚钱。还有，法律保障如何，都需

要考虑。找到对的生意伙伴，学习合作，或者找一个门路，这本身也是创业。创新不但是技术，除了要技术，还要找模式。怎么找创新机会，替社会制造这个财富，这就是我们大学毕业出来，创业者都要面对的问题。君子爱钱，取之有道。我在当地为人民服务，如果对当地老百姓好，对当地政府有利，那么对企业绝对是有利的。

技术方面，我本身不是技术行家，但是我每天都在学习。在今天这个时代，技术创新什么模式都有，什么技术都有，15、20年前的时候，我的摩托罗拉比这个还大，今天这个iPhone等于我当年的一台电脑，所以随着技术的不断创新，它的速度也越来越快。如果选行业，可能我不懂，这个行业赚钱很苦。企业赚钱好像逆流而上，不进则退，这个行业的逆流太深，它的水流太急，一不小心就牺牲掉了。我的行业是做纸浆、棕榈油、电，10年、20年、30年，技术创新各不相同。尤其是电子这个行业、TMT行业，千变万化，这要复旦大学出来的学生才有能力去做。**1**(本文根据现场速记整理,未经主讲人审定)

创新中的权衡之道

时间:2015年10月30日

活动:2015全球领袖论坛

主讲嘉宾:硅谷银行荣休主席 魏高思



现在我们遇到的都是
严峻的大问题——气
候、疾病、效率、资源
——给人类的生存发展
带来挑战，而这些问题
如果要解决，只有依靠
高科技。

我在硅谷银行做了32年的银行家，唯一的事就是跟高科技的创业公司打交道。我们这个硅谷银行要对美国差不多50%的高科技创业公司提供我们的服务和支持。退休后我到了上海，跟中国政府打造一个合资的银行，要为中国那些科技型创业型公司提供融资服务，目前已经取得了很多的进步和进展。

今天我要跟大家分享的是一个创新中有关权衡过程成本的话题。众所周知，现在我们遇到的都是严峻的大问题——气候、疾病、效率、资源——给人类的生存发展带来挑战，而这些问题如果要解决，只有依靠高科技。

在这种情况下，创新比以往更加重要。创新必须源自于研发，也就是创新的能力。中国现在非常关注创新，习近平说要让中国转型，要从中国制造变成中国创造，要成为以知识经济为主的国家。此外，他还指定上海要成为具有全球影响力的科创中心，而且希望能够比其他国家做得更好。我们都知道美国硅谷，硅谷现在

也比32年前更加充满生机和活力，更加活跃。

所以创新会带来很多的益处，但是创新的代价和成本也是很高的。从美国的角度来讲，是把GDP当中很大的比例用来进行创新方面的投资。这个成本代价就是社会服务，社会保障的成本与研发的投资是此消彼长的。从短期来讲，把研发的投入变成创新是很痛苦的一个过程，因为会让有些人短期来讲丢失自己的工作，中国今天也出现了收入分配的问题。从短期来讲，就是创新所带来的问题。从长远来讲，它能够解决，但是短期来讲它是一个很大的痛点。

我也想说一下关于挑战的问题。因为创新并不是很容易的事，打造一个创新的文化是非常有挑战性的事情，任何地方，不管在美国还是中国都是一样的。首先，我们总是有这样一种根深蒂固的偏见，总是不喜欢变革，没有人愿意事情发生剧烈的改变，尤其是不熟悉的事情。举例来说，乔布斯推出的第一款Mac叫Li-

sa，要1万美元，大家都买不起，而且也没什么功能。乔布斯是想把这个Mac做出来，但是要做这个Mac，就必须再造一个楼，在苹果公司之外的，他在上面插了一个海盗旗，因为他要表明这个公司做了很有意思的事情，但是有点危险的。有时候我们觉得我们手上有的是好的，别的进步都是我们看不顺眼的。以我的经历为例，2010年我想自己建一个银行，我觉得硅谷银行的人肯定会想办法搞破坏。因为我的这个新的事业可能跟它们所做的东西不一样，而且会抢走他们的商业份额，所以我当时就到另外一个楼里做事，不让硅谷银行的人到那里做事，直到我们把东西做出来，推出了新产品。

再回到刘教授刚刚提到的，这个事情要注意两点：第一，没有基本的科研没有办法做创新。第二，做好了研究，你怎么把它从实验室拎出来，拿给那些企业家，这也是很重要的过程。所以这个过程非常重要的两部分缺一不可。这位是做研发的，我们

看到乔布斯是非常厉害的企业家,他是合二为一,整个做得非常好。硅谷现在为什么取得这么大的成功呢?因为我们有斯坦福,有伯克利,这么多的实验室给我们做各种研究。这些实验室的门都是开放的,不像一般的学者,很多学者都不太喜欢做生意,那些学者型的人往往不太欢迎企业家。但是像斯坦福、伯克利,很欢迎企业家和他们合作。企业家跑到大学、跑到实验室里去了解这些科研,然后两者之间就有这样一个桥梁和渠道,这些企业家就可以把那些技术从实验室带出来,带到市场上去。

这个过程看起来应该是这样的,在某一个时间点上,你们可以看到大学的科研部门在那些实验室里,在大公司的实验室里,在政府的实验室里同时进行很多的项目。不管任何一个时间点上有一百亿,这里面1/10可能是一个很好的主意,其他的可能是一些小的创新、小的研究,但是它不能带来确切的结果。1/10的研究是由家里人给你出点钱,你自己做一个小公司,但是这些公司的技术可能只是能够解决一些细小的问题,所以这些公司还是做得不错的,但是它们不可能发展到很大的规模,因为它们解决的只是很小的问题,可能再有1/10就会产生一个大公司。所以有很多创投的投资家,他们要看各种各样小公司,各种各样的技术项目,他们如果找到一个的话,把它变成一个大公司,真的可以带来很大的改变。我们可能看到1万个公司拿到了创投基金,但是这里又只有1/10真的会发展得很好。这个过程是不断筛选的过程,

不断过滤的过程。要把研究转变成创新力,而且这个创新力是创投家和企业家联手,用这种创新力给全世界带来更好的变革,这就是整个流程。

接下来,我来说一说中国和创新。中国的潜力是无限的,你们这里有14亿人口,这些人都充满了骄傲,很希望能够成功,很希望能够给世界带来改变的。但是就像全球的其他国家一样,中国这里也不乏挑战。从我的角度来说,更愿意谈中国所要应对的各种挑战。如果不对的话,希望大家多多指正。

第一,必须突破既有的思维模式的局限。先来看这个有一百多年的历史九点解密游戏。上面有九个点,画四条线,你的笔不能离开纸面,怎么把九个点连在一起,每个人都是用同样的方法,总有一个点是你点不到的,很多人想解开这个迷。如果你不把它看成一个盒子,它只是看起来像一个盒子,别把它看成一个盒子,跳出盒子来连,其实是可以连起来的。所以创新的思维很重要,跳出固有的思维模式。如果有一个老师天天向你提问,你就有可能形成这种很好的模式,能够跳出思维的固有模式,不断的进行良好的思考,但是如果只是填鸭式的教育,只是告诉你答案,你永远不会有这种思维能力。

第二,破除政策限制,提供产权保障。美联储有很多条条框框的规则,中国的证监会、保监会的各种各样条例更多。不管怎么说,创新围绕这些政策要适应这些政策,时间都花光了,实在没有时间创新,中国的条条框框实在太多。另外要关注知识

——
竞争很重要,合作更重要,合作能够给全世界的人都带来福祉。

产权的保护,如果没有知识产权保护,怎么谈接下来的创新呢?

第三,敢于尝试,不惧风险。这里要讲到中国人的面子问题。现实中,有很多人我们希望和他做合资,他们也希望合资能够成功,但是他们不愿意承担失败的风险,他们觉得失败就没脸见人了,中国的面子问题永远是创新的一个阻碍者。

另外,还有一个良好的融资模式问题。我在银行界工作了32年,我觉得要把创投基金和你的借贷联系起来,你不能只是靠贷款来做创新,因为银行总是希望你还钱的,那些创投基金的人向你投资,也是希望能够获得回报,参与你公司的管理,甚至控制你的公司。所以三者的平衡是最重要的,你不能只依赖于一个点。

此外,我们讲到创新,有很多的问题,有很多的挑战,我们也应该去面对那些创投可能带来的风险,而且有一些失败的可能是你一开始不想看到的,你要学会如何面对它。旧金山有这么多创新企业,像谷歌或者其他一些硅谷的公司,这些公司进了旧金山以后,那边房地产的价格就不断上升,没人住得起了,只有谷歌的人才买得起房子,住得起房子。当地的老师、警察都住不起旧金山的房子了,这对于一个城市来说就不是好事了,因为没有人做服务行业了。另外,艺术也被挤压出旧金山,因为那些开画廊的人根本付不起高的租金,可能有很多意想不到的技术创新会给你带来一些风险,你要学着去面对。

还有一些风险是会打破你现在的现状。其实创新就是这样一个本

质,它就是要打翻你现在的局面,引来新的东西。虽然创新给我们带来了好的技术、好的生活,但是我们往往不喜欢固有的生活被打破,所以我们又对创新有这样一种抵触心理。我是亚马逊很好的顾客,我很喜欢亚马逊,但是两年前我才意识到,亚马逊除了卖书还卖别的东西,我两年前刚刚发现这一点,其他东西都能从亚马逊上买的,此前我一直只是在上面买书而已。

伽利略是我的偶像,他是16世纪的意大利人,他做了很多的创新,他最重要的发现就是指出地球是绕着太阳转的。我不知道中国人是怎么想的,我们以前认为太阳是绕着地球跑的,直到伽利略提出这个理论。当时教皇想把他杀掉,但是最后还是把他软禁起来,没有把他处死。其实我是一个乐观主义者,我对于未来是很激动的,觉得未来肯定很美好。在中国和美国,未来都是美好的一幅图景,我们一定要创新,除此之外没有其他路可以走。人类要吃喝生存,抚育下一代,都要创新,这是我们人类的本性,这个本性是改变不了的。我给大家一个建议——鼓励创新。大家都应该意识到这一点,创新会给我们带来我们意想不到的风险,但是我们要不断培养我们软性的能力,能够让我们很好地应对那些生活中很实际的、很艰难的问题。我们有软性的能力,就可以面对这一切,而且我们也应该携手合作,应该学会合作。竞争很重要,合作更重要,合作能够给全世界的人都带来福祉。**7**(本文根据现场速记整理,未经主讲

中国有这个奖项非常了不起

时间:2015年10月31日

活动:2015年复旦管理学奖励基金会颁奖典礼暨十周年总结会

主讲嘉宾:阿里巴巴集团董事局主席 马云



管理是科学更是艺术。人类在管理学发展史上会有越来越多的中国的经验故事。

十年前,李岚清先生以个人稿费作为起始资金创立复旦管理学奖励基金会,其下设立的三大奖项现已成为中国管理学界最具影响力的奖项。

2015年的“复旦管理学终身成就奖”获奖者为中国工程院院士、西安交通大学教授汪应洛、北京交通大学交通运输学院教授高自友、中国工程院院士、合肥工业大学管理学院教授杨善林、中国科学院数学与系统科学研究院研究员杨晓光获颁“复旦管理学杰出贡献奖”。阿里巴巴集团董事局主席马云获颁“复旦企业管理杰出贡献奖”。

10月31日上午,阿里巴巴董事局主席马云现身复旦大学国际学术交流中心领奖。2014年该奖首次设立时的获奖者是时任海尔集团董事局主席、首席执行官张瑞敏先生。

马云上一次在复旦公开亮相是在两年前的。2013年11月6日晚,他与腾讯公司董事会主席马化腾、中国

平安保险集团董事长马明哲曾在复旦聚首对谈互联网金融。今天他在获奖感言中谈管理,他说“创新永远在管理之外,创新永远在企业之外”。

以下为马云获奖感言的实录:

今天是非常的荣耀。应该讲从阿里巴巴复杂的体系和今天整个社会和世界的技术、社会的发展的高速变化来看,我很惭愧说我们今天已经做好了。但是我很感谢基金会对于阿里巴巴在这方面探索的肯定和激励。

应该讲我是个老师出生,没想到自己会创业。从18个人在自己家创业,到今天三万四千名员工。前面100个员工的时候,我是老师出生,用当班主任的方式在管理这家公司。后来发展到300-500人的时候我发现很复杂。人是很难管的东西,加上整个平台、技术、营销我都没学过。

后来我开始学习日本的模式,思考日本是怎么干;再去学习美国的模式,看美国怎么干;再去研究计划经济时代苏联的模式,后来发现都不靠

谱。因为任何管理背后都有强大的文化基础。中国必须走自己的路,因为我们是在中国发展。我相信在中国的文化里面可以找到中国未来管理的精髓。

所以刚才几位在介绍的时候,我也挺有感触的。我那时候想着中国的儒家文化、道家文化、佛家文化有一些感悟。中国的儒家文化讲究人与社会的和谐,中国的道家文化讲究人与自然的和谐,中国的佛家文化讲究人与心的和谐。我相信东方的智慧西方的运作,全世界的大市场,中国能找出一套属于中国未来企业发展的管理和文化之路。

这15年来其实我一直在探讨,所以你们会发现一会儿我在庙里,一会儿在道观里,一会儿在学太极拳。其实我觉得中国文化博大精深,在这里面能够感悟到的东西,能过学到的东西,其实超越我们的。日本的管理模式很了不起,美国的管理模式也很了不起,但是我们中国可以从自己文化

里吸收大量的营养。所以在这里我想在商业世界里面产品创新每时每刻都在发生,大的商业模式创新是几年才出一次,每一次带来商业流程的改变,同时引发从思想到行动的变革,引发规模化创新一定是靠组织文化创新。

每一次技术革命一定带来深刻的企业、社会、组织、文化的变革,这样的机会挑战人类到目前为止一共就遇到了三次到四次之间,我们正好经历这次巨大的革命。所以在这次革命中,我想告诉大家的是,人类已经从IT(Information Technology, 信息技术)走向DT(Data Technology, 数据技术)这是思想上的改变。因为思想上的改变才能到行为的改变。

人类的“强我”,以我为中心变成了“利他”,让别人更强大,让合作伙伴更强大,甚至竞争对手更强大,这需要让企业管理在未来更加透明开放,更加懂得分享,更加懂得担当责任,更加懂得去赋能别人。所以创新永远在管理之外,创新永远在企业之外。

阿里巴巴花了很多时间,最近的思考和大家分享,我们认为任何军事行动一定是未来进入到民用方面的管理创新。今天不可能天天打仗,只有企业是在天天打仗。不仅要有灵动的快速的反应,同时有战略眼光。

我们在这里分析,从二次世界大战美军以师为作战单位,越南战争以营为作战单位,沙漠之战以7人为作战单位。企业未来的变革一定是前端人才与后端强大的技术的配合,这方面可能是在数据时代更大的变革。

工业时代,我们称之为IT时代,把人当做机器,未来的机器时代把机器当做人。中间的挑战远远超过我们的想象。我自己在畅想,数据时代,30年以后,全世界可能最优秀的CEO是一个机器人,它吸引大量数据进行完全的变革。

20年以前我是一个老师,阿里巴巴团队也有很多老师出身,我们把当老师的思维无意识带入了公司。老师总是希望自己的学生超越我们,希望年轻的学生能够不断创新取得成就。阿里巴巴天生基因里面有“简单”有“透明”。因为我们相信一句话,因为信任所以简单。世界是复杂的,管理却是简单的。人与人之间是复杂的,如何用信任的建立来完善一种简单而又高效。

再次感谢这个奖项,中国有这个奖项非常了不起。对我们中华民族未来在企业也好,社会治理管理上能够产生巨大进步。管理是科学更是艺术。人类在管理学发展史上会有越来越多的中国的经验故事。**7**原文载于:《复旦青年》2015年10月31日

——
简单的,
世界是复杂的,
管理却是



名师讲堂

名师云集,意味着更多的思想交流和交锋。在这片得天独厚的空间里,我们可以近水楼台地倾听和学习来自学者的思索和见解。

Past, Present, and Future of B-education

时间:2015年11月5日

活动:2015复旦大学管理学院国际合作项目院长论坛

主讲嘉宾:耶鲁大学管理学院院长 **Edward A. Snyder**



教育本身从来追求的
都不是市场份额。它
从来追求的都是质量，
强调的是师生关系、老
师之间的关系、学生之
间的关系。

复旦管院不仅要成为中国的伟大的商学院，同时也要成为亚洲乃至整个世界一流的管理学院，这确实是一个挑战，我们现在每个商学院都面临着挑战。今天我要讲到管理教育的历史，主要有两点，一是成就，二是两个能力模型。之后我会讲一下管理教育的现状，我对此的看法。最后，我将谈及管理学教育的未来，回答一些结构性的问题，比如说合作问题，网络效应等等。

讲到管理学教育的历史，首先我想到的一点，教育本身从来追求的不是市场份额。它从来追求的都是质量，强调的是师生关系、老师之间的关系、学生之间的关系。中国以及世界各地一直都是这样一个教学的传统。未来无论这个世界怎么变，这个模型可能也不会变化，也就是说我们教育追求的仍然是质量。学校追求的是教授的质量，学生的质量，还有是校友的质量。追求质量的学校彼此又能够联系成一个带状。想象一下，在这个质量的金字塔中，你的

学校处于什么样的位子，你有多大的位子，多大的空间，你怎么样到达这个位子的，这些都是非常有趣的问题，这就是教育的模型。

现在讲一下管理学教育的历史。随着市场导向型经济的扩张，加入市场经济的多了30亿人，这个给我们所说的管理学教育创造了需求，这是管理学教育过去发展的一个大的动力。以美国为例，管理学教育需求的增长，除了受市场经济的推动之外，还有其他动力。在美国硕士生当中有大概25%是管理学教育硕士生，其中商科学生占到25%。现在人们已经意识到，商学院是职业起步的一个好地方，而且商学院会给人们更多的机会。在这个以合作和竞争为主题的时代，商学院更能帮助学生掌握这方面的能力，起码他们能够掌握竞争的本质。产品市场的竞争，服务的竞争，还有客户的竞争，还有员工的竞争等等，这就是你需要掌握的第一个能力，这样才能有效发挥潜力。第二就是合作、网络、团队建设以及领

导力的性质。现在的世界我们说孤军奋战已经不太可能，必须要有一个团队。商学院帮助我们能够很好地了解怎样合作，怎样在各个不同的环境当中加强合作，包括团队的建设。以上是我对于商学院走到现在能够这么成功的一个解释。

接下来，我还要再讲商学院发展至今成功的历史。管理学教育这个行业是非常古怪的。ACSB估计到2012年世界已有13000个商学院，在市场经济里还是非常小的。也就是说，商学院毕业的人还是沧海一粟。我们的经济模式，有很多小型企业。但是有很多的商学院它还是没办法能够培训足够多的人。这里我列出来有13000所商学院，我们觉得我们现在经济的发展有两大能力在驱动。对于这些顶尖的学校来说，他们希望得到最好的教师，最好的校园，最好的职业的支持，这是大家所期待的。

我认为在市场经济的体制内，市场经济获胜了，政府变得更重要了；在实际操作方面，市场经济正在融

合。全球的市场经济体更加全球化，更加注重互联互通。市场经济体的各种组织方式，像中国、印度尼西亚，或者美国，或者拉美，都是不一样的。把一个位置、一个地点的某一个行业当中成功的团队，复制到其他地点、其他的行业，并非易事，因为大家所连接的东西并不是一样的。社会所面临的本质问题——环境与健康——也是全球性的问题。如果这些能够帮助我们在现在的环境当中激起一些想法，除了竞争与合作这两种能力模型，还需要有新的东西加以支撑，加以补充，这就是我说的第三种能力模型——认识理解复杂性。

对于商业和社会以及彼此之间的复杂性，不管怎么说，我们必须找到一种方法，帮助我们的学生跟研究人员，认识、理解复杂性。耶鲁的一位校友曾经说，如果你遇到一种复杂的情况，你必须找到解决的方法，你可能并不一定做得很成功，但是你下一次碰到另外一个有挑战性的环境的时候，你的应对会更好。所以，这就提出一个问题，不是你如何来教授应对复杂情况，而是你如何教学生一种姿态，如何做好准备来应对复杂的局面。

商学院需要建立多种的合作关系，保持自身的前沿优势，我前面提到过这样一个先进管理的全球网络。最近金融时报里有一篇文章也提到了，说在商科教育中进行这种合作项目，已经被认为是一个行之有效

的方法。有的时候，这种合作项目的模式不仅仅是双边的合作，有可能是中心和辐射的关系。增加一个合作伙伴就增加一个节点，这是线性的拓展，就是说轴和辐的这样一个模式是线性的。但是我们还可以建立起另外一种全球的网络。要强调一下在目前的情况下，我们从原来两种能力的模式，转向了三种能力模型。

另外我还认为，在目前的局面下，团队合作更加重要，但是挑战也更多。全球化、技术的进步，人员的流动，这些重大的力量会改变人们的相互关系与相互交流。回到刚才所提到的先进管理的全球网络，我认为网络的联系是所有的院校在未来的发展都应该要好好思考的，我并不是说这个网络是社会组织当中最强大的、最有力量的一种形式，但是它是一种非常强大的商业形式，特别是在管理和商科教育方面。三年半以前，我们成立了这样一个先进管理全球网络，复旦管院也是创始单位之一。我们的网络有几大原则：第一是比较优势，有些院校在这方面比其他院校要好，这就是他们的比较优势。第二，不搞官僚主义，致力于多个层面、多个纬度上推进合作。可能一所院校会在案例的方面受益更多，有些可能是教师的交换上面受益更多，还有就是一种小型的在线课程，让另外一些院校受益更多。总之，我们并不是资金方面的支持和交流。另外，我们希望将来的一种架

——
对于商业和社会以及彼此之间的复杂性，不管怎么说，我们必须找到一种方法，帮助我们的学生跟研究人员，认识、理解复杂性。

构是对称性的。这是目前我们全球网络的一个状况,在大中华地区有三所院校加入,他们在自己的国家都是享有盛誉的,都是各自顶尖的商学院和管理学院。有这样的一个网络之后,我们可以给大家提供很多东西。比如创新,在所有的成员单位当中,某些院校可以组成这种小组,他们同时做一些事情,可以让老师带着学生到其他的院校去做交流,可以让老师来选择他们最擅长的领域,让学生根据他们的兴趣来选择他们到其他哪个院校去做交流。第一次这样的活动在2013年3月进行过,有5所学校来参与,一共有10个选择,247名学生,一年以后,增加了11所。从5所到11所,网络力量不仅仅是6个数量的增加,它增加了更多的节点,所以总的选择有55个。而最近的一次是今年的三月份,我们有18所院校参与,153个选择。

刚才我们讲了网络的效应,现在还是要回到这张幻灯。高质量的商学院联系在一起形成一个网络,我觉得这个对于教师和学生都是很有吸引力的。它没有影响到我们前面所讲的教育最基本的原则,而实际上是在坚持力挺这个原则,也就是说没有一个学校能够占领整个的市场,但这个网络可以使师生更好地应对复杂性。

再回到复旦,复旦管院怎么样维持在中国这么高的排名呢?当然,首先你得是中国一个伟大的学校,管院又是大学其中的一个重要的部分,首

先要在中国成为一个伟大的管院,这是一个挑战。实际上,我们认识到一个管院是一个大学当中的一部分,然后又又是本国其中的一个重要力量,这是一个非常大的优势,这已经产生了重大的联系,又能够产生外部的联系。另外我注意到,我们的学生教师都变得更加全球化,师生市场更加的全球化。也就是说我们自己更加的多元化,然后我们又和别人形成联系,这时我们可以看到多元化带来的挑战就会更大。我觉得完全有必要去应对这样的挑战。如果我们思考企业的需要,他们更希望招聘的这些学生有组建团队的能力,有打造虚拟团队能力,有应对这些团队的复杂性与多元性的能力。我们耶鲁管院下一个学期有一个尝试,让读完第一年的学生能够面对面地组成一个多元化的团队,打造全球虚拟的团队,让这些学生和网络当中的其他MBA组建团队并与其合作。每一个组织,每一个商学院,现在可能都需要应对我们现在所说的这种多元化的挑战,这种多元化带来的界面和互通,需要有结构来维持我们的质量、维持我们的联系,同时我们要考虑自己的行为。

我们在各自的机构内都在担心是不是彼此有合作的能力,也就是说能不能克服自己的惰性,和不同的人进行合作,这也是一个很大的疑问。我一直在想这个对于复旦管院有什么样的影响。说过去30年,复旦管院

经历了非常艰难历程,在此向你们表示祝贺。我也在回忆面临的一些挑战,这些挑战没有现成的答案,我想跟你们分享一下我的想法。教财务的教授都参加过你们的财务论坛,很多的论坛都是用英文进行的。但是,可能有一些非中文的教授,真正想要理解复旦管院可能很困难,这就是一个中国的管院怎么样能够更加国际化的问题。学生已经越来越国际化,教师现在的联系也在越来越充分、广阔,一些问题,包括员工轮岗,包括一些高级员工到中国之外去任职,是否被忽视。耶鲁管院有一个成功的做法,就是不管什么岗位,我们希望在岗工作人员有全球经验,有一定的语言技能。这样,我们发现教学人员的素质会更好,而且来应聘的人的素质也更好。有了这些岗位的要求之后,我们能够吸引到非常优秀的人才,有了这些人才之后,我们就能够更加快速实现全球化。

像复旦管院,尽管30年取得了极大的进步,现在仍然面临一个非常有挑战的形势。复旦管院不是唯一面临这样挑战的学院,你们是复旦大学的一部分,中国的一部分,但是仍然能够去创造你们的全球影响力。现在海外的学校都到中国来建校,复旦能不能尝试改造这个模型,比如,复旦管院也可以考虑到世界各地建校。^[1](本文根据现场速记整理,未经主讲人审定)

作为学院恢复建院30年的系列活动之一,“2015复旦大学管理学院国际合作项目院长论坛”隆重举行。与我院有长期紧密合作关系的院校的校长、商学院院长、项目主任参加了论坛,他们来自全球,覆盖欧、美和港、台地区。他们在人才培养、资源整合、国际合作等方面交流了想法、达成了共识。我院也希望在总结、梳理过去合作经验的基础上,开拓新的合作途径、探寻新的合作方式,提升合作质量、巩固合作成效,继续携手培养具有国际竞争力的管理人才。



圣路易斯华盛顿大学
奥林商学院院长
Mahendra R. Gupta

关于合作项目

作为商学院,特别是EMBA项目,我们培养的是真正领导者,领导者的一大特征就是能够加速一个进程的发展,例如经济的变化。我们在国家和区域的层面上让领导者们更加适应这样的变化。同时我们的课程设置也能够及时反应国家、区域经济变迁的特质。虽然现在中国面临这样那样的问题,但是我来自一个经济环境更加复杂的国家,遇到的挑战很多,历经的衰退期也很长。我们有绝对的信心,学员们在课程中收获的不只是适应变迁的能力,更有推动其他的变化能力。商学院的教育随着商业的变化而变化。14年前,中国的互联网还是个新鲜事物,今天互联网在中国催生的经济全球领先。对学生而言,14年前商学教育也是一个很陌生的概念,也没有受到过专业教育;如今的学生大多已经具备了良好的商业基础知识和管理技能。因此他们就需要更多的、更新的商业技能。我们的重要使命是能够推动和增长学生的职业发展路径,让他们在职业上更上一层楼。我们对学生未来的关注、投入会持续,这一点不会变。我们承诺让这个项目继续保持在中国、在全世界都是最好的项目之一。

关于培养目标

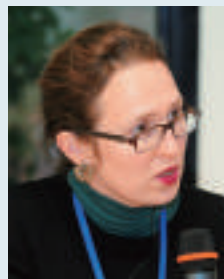
我们对学生有5方面的期待:诚信、多样性、合作性、领导力、对卓越的不懈追求。我们会要求学生在他们所处的社区里做出贡献,而不只是追求自身利益。通过学习,我们希望学生成为更好的人,对社会有作用有价值。举例而言,我们的本科生会教老年人如何使用电脑,通过学习让老年人学会如何跟自己的朋友利用电子设备沟通。这个以小见大的项目叫做“计算机便利化”,旨在让老年人更自如地使用计算机。我们的学生也会在各个非盈利组织免费做公益。我们在学校里经常组织大量论坛、活动,以及各种宣讲的机会,不断地输出这5个价值观,让学生理解这意味着什么。

关于线上教育

线上教育是非常重要的,也是很有意义的。但对好的学校而言,在线教育更多的只是补充实体教育,而非彻底替代。在某些情况下,有些学生无法实际参加课堂教育,使用在线教育就是非常好的补充手段。我们和复旦合作的EMBA项目,很早以前就开始使用电子化教学手段。现在,我们正在与一些合作伙伴共同开发一些网上教育模块,把这些内容完全免费开放给有需要的人。但我们必须分清两个概念:知识和学习。在线教育提供的是知识,但是学习通常只有在实际的教学环境下才能发生。我们也要警惕一种状况,那就是对家庭条件不好的学生,网络教育也不可以成为他们获取知识的唯一手段。我们不可能通过开放部分课程,让他们只得到不完整的教育。因此,这就促使我们必须开发出其他一些手段,例如募集更多资金作为奖学金,得以让更多学生有机会学习。

关于合作项目

伦敦商学院与复旦的合作项目最重要的特点是这是一个双向的合作项目。我们对这个项目有信心主要出于三个原因：第一，复旦希望借助项目更多接触欧洲，我们也希望更多接触中国。毕竟这是世界上最重要的两大经济体。第二，两边的教授也想通过合作多接触了解对方的情况。第三，我们都想招收高质量的生源。在中国，复旦是最好的大学之一。因此通过复旦这个平台很容易招收到好学生。在欧洲，伦敦商学院的品牌知名度很高，也容易招收到很好的欧洲、国际学生。因此，这个合作得以让我们吸纳最好的中国学生和国际学生。除了一半对一半的学生比例，我们的课程还组织了学习小组，通常由一名中国学生和一名国际学生组成一个小组。他们一起学习，共同参与项目讨论，也能借机彼此了解。我相信这对于他们的未来职业发展至关重要。另外，我们的项目会让学生们在中国和英国都有学习的机会。这样能够促进东西方文化的交流，这也是我们对这个项目的愿景。



伦敦商学院主任
Julie Dagonet

关于培养目标

我们希望通过这类MBA项目的设立，让身处伦敦的人更了解中国，让上海、中国的未来企业领袖了解在伦敦经商是怎么样子的体验。在变化环境中连接两个不同的世界，这就是我们努力的方向。当然我们无法预测未来所发生的一切。也许10年后的就业市场与今天不可同日而语。因此我们帮助学生全面理解商业信息，培养商业直觉。商学院帮助普及当地商业环境，教授与当地有关的商业知识，根据当地的情况进行个性化教学。目前我们发现这样一种趋势：选择伦敦商学院学习的学生，通常希望留在英国、或者伦敦工作。因为我们的诸多校友都在英国，乃至欧洲大陆的各大金融机构占据重要职位；想来上海金融机构工作的学生，应该选择来到复旦的管理学院，这样才能够了解当地的经济商业运行规律。因此，如果一个学生不想在美国找工作而想来中国，那么他应该来这里。因为美国商学院的课堂通常只讨论美国的案例，这与我们课程讨论的案例有很大不同。

关于线上教育

我们并不非常担心网络课堂的冲击。研究数据显示，网络课堂的退课率高达95%。通过对被访者的调查我们发现，网络课堂更多的不是双向的，而是从机器到人的单向度传达。在课堂上，我们不仅向学生传授知识，带领讨论；他们也会给教师反馈一些议题、疑问，学员之间也有充分交流。这一点对商学院来说很重要。当然，我们想充分利用新技术改善教学质量。例如，我们会让学生课前通过网络课堂进行预习，学习基础知识。这样正式上课之后我们就能直接进入讨论环节。因此我们认为网络课堂是一个有效的补充工具，但并不会对我们带来实质性的竞争，对于需要课堂互动讨论的商学院教育来说，尤为如此。



美国麻省理工学院
斯隆管理学院高级副
院长

Jacob Cohen

关于合作项目

我们与复旦管院的合作主要有几个方面：第一，我们有一个“IFF”，即国际教师交换项目。我们让复旦老师去斯隆商学院交流，做一些相关研究，跟MIT的教创业创新的老师一起进行课程设计，撰写研究论文。之后他们把在斯隆商学院学习到的东西带回复旦管理学院。第二，我们有一个项目让复旦学生到斯隆商学院学一年管理学硕士的项目。学生到了MIT可以选择自己感兴趣的课程，还要写论文。通过在斯隆商学院老师的指导，他们也会写一些研究报告。我们还有一个项目叫做“行动学习项目”。这个项目名叫China Lab，中国实验室。MIT和复旦学生一起做一个咨询项目，选取一家初创企业。运用所学到的知识，来为企业管理者提供咨询意见，解决相关问题。每年我们会做4-5个项目，代表性企业包括博世、正大集团等，也包括小的企业。

关于培养目标

很多MIT教授来复旦授课，这些教授对复旦学生的评价都很高。事实上三年前我也开始亲自教授复旦的学生。我发现这些学生的质量都很高。我曾有幸在哈佛、INSEAD、牛津、剑桥、MIT等名校教书，我可以肯定地说复旦学生的水准与这些学校并无二致。我们每次都有很好的交流和讨论。每年我回到复旦，不仅要跟学院的管理层讨论项目运营的具体行政议题，我最大的期待就是能够回来给复旦学生上课。商学院最重要的是要创造内在价值，商学院排名从某些角度来说确实能够捕捉到一些东西，但是有些特质也捕捉不到。

关于中国商学院

现在全球很多学生关注亚洲、中国的发展，北美、拉美、欧洲的学生都是。以前很多人选择去MIT学习，在那里可以了解到全球商业发展最前沿的东西。目前很多人把眼光投到亚洲，因为中国、亚洲的商学院表现非常抢眼，比如新加坡的院校。因为他们觉得，要真正认识亚洲，仅仅在剑桥郡学习一些亚洲的知识是不够的。必须把自己放到这个环境里，才能真正地了解亚洲。

关于全球先进管理网络

我和我的同事4年前开始致力于搭建这个管理教育联盟。它成立于2012年4月，当时有19所院校参与。这不是一个排他性的联盟，除了复旦以外我们还有其他国际合作伙伴。成立联盟的目的不是为了某一个特定的项目或课程，只是构建一个架构让大家更好地互动。发挥现代网络特性，能够降低大家交流交易的成本，允许更多的互动。我们联盟的下次会议将在10天后在印度班加罗尔召开，除了各个院长参加以外，也有学生领袖参与。事实上，下一个活动是由15个院校联合发起的高管教育培训项目。只要参与者完成规定的教育天数，就可以自己选择做一个项目，项目完成后就可以在做项目的所在院校获得相应的证书。这些都不是我们实现规划好的，这些是自然而然出现的。



耶鲁大学
管理学院院长

Edward A. Snyder

关于合作项目



挪威商学院校长
Inge Jan Henjesand

复旦-BI(挪威)MBA项目已经开展了20年了,是最早的中外办学合作项目。我们是北欧最好的商学院之一,跟复旦合作是一种强强结合。在90年代初期,我们开始教授学生北欧优秀的商业文化和商业教育的经验。当然情况已经有所变化。我们对于学习中国的商业文化展现出日益浓厚的兴趣。北欧的经济发达,很多人对北欧模式产生兴趣。很多不同机会,尤其在创意方面。北欧文化与美国和欧洲的文化都不同。例如,在公司里相对扁平化。最底层的员工也可以对公司发展提出具体的建议。他们对于效率很注重。挪威的收入水平非常高,在高成本的社会中解决问题需要高效率。这也体现了北欧商学教育的侧重点和价值,这可以结合中国的商业特色。

关于合作项目

香港城市大学商学院与复旦大学管理学院于2010年合作开办工商管理博士 [Doctor of Business Administration (简称“DBA”)] 学位项目,我认为这个博士学位项目是最好的合作。教师和学生的兴趣来一起做论文,选题会关注国家、地区的重大经济话题。我们希望进一步增加话题的引导性,例如 TPP, 一带一路等热门议题。我们也希望通过这些课题对国家的经济发展有所帮助。

关于沪港合作

我们学校每年有 10% 的学生是大陆来的。这些学生如果不能进入清华、北大、复旦这样的学校学习,同样也很难进入我们学校学习。在香港我们只有 18% 的学生能够进入大学,能进入商学院的学生本身素质都是很好的。如果有什么差异,我们学校(香港城市大学)里好多学生都是第一代的大学生,但是大陆学生的家庭背景都是受过良好高等教育的。第二,香港学生的价值观与大陆学生有微妙差异。例如,对西方事物的理解,大陆学生也有适应的过程。如果具体说到课程和教学,差别不是太大。



香港城市大学
商学院院长
严厚民



台湾大学
管理学院院长
郭瑞祥

关于合作项目

海峡两岸学校与学校之间一起提供学位,尤其是EMBA项目,有很多层面的意义。第一,在教育部分,我们没有特别的意识形态,这是一种合作。第二,EMBA项目代表的是产业精英交流。与本科生白纸一张不同,EMBA可以让大家有更多机会了解对方,通过很多地方找到合作机会,在文化上商业上,互相了解本身就是一种价值。同时也有助于增进两边不同生活方式的理解。不同地域有时候在商业上的做法不完全一样。今天我们想要改变的不是EMBA,反而是更年轻的学生。我们所谓的国际化,不应该只着眼于欧美。亚洲的context应该要强化。然而这并不容易实现。现在中国渐渐强大,中国的年轻人如果都不出国也很危险,因为他们会以为中国的市场就是全部了。可见他们还有很多东西要去学习。这个世界,多增加不同区域间了解是很关键的。我们需要有更多的配套,交流合作项目,自己要多花时间去重视亚太区域。

关于万众创业

明年开始我们招收的MBA项目就叫做“创新创业”。目前人人都想创业,可是没有人教他们,但是管理学应该提供他们所需要的项目。创业还是需要很多技巧。目前的形态百花齐放,但是很容易预见的是,多数人会失败。我们的目标就是,能帮多少就帮多少。通过有经验的老师,以及连接产业成功的导师们,通过平台帮助年轻人,说不定最后成功的几率很高。创业需要激情,但不能想到就做。以后我们的教学会更多采取Action-based,即行动学习的模式。过去的学习老师采用演讲和案例的方式,行动学习则是用学生正在做的事情进行即时辅导,创业最适合这种模式。我们会安排mentor辅导学生。当然不是所有的课程都这样设计。这是一个有趣、创新的举措,也是一个急需开发的模块。未来的EMBA管理教育跟过去完全不一样。过去的那一套都是以人才去大公司、国有企业等为培养目标,未来的经济是在创新、创业、互联网模式下进行的。所以商学教育的机会永远存在,只是需要你的内容、培养方式不断地改变。

关于两岸合作

别人要来学你的东西,一定是因为你在市场上有特别之处。上世纪80、90年代,日本经济比较好,美国人就去日本学习他们的模式。如果接下来中国大陆有几波东西,市场上大家看得到,确实做出了外国人都觉得不错的口碑,整个经济也变得比较好,这时候中国人外国人都会自发研究中国式的发展。今天我们不可能再去发明全新的会计、营销系统,这些基本的东西不会改变。但是特殊的管理文化是我们可以做的,但是如果你不强就没有人想要学。唯一的机会有在于我们必须要有有一定数量的成功案例。一个国家强大了,其发展的理论不一定非要是自己的理论。有可能有人来研究你的模式,写成理论。海峡两岸的管理模式可以用中国式的管理模式,学者的特性是观察、做研究、整理。基本对文化上的底子还是要有,语言的差异还是很关键的。

关于沪港合作

大陆绝对是在缩小与香港的差距,不过无论我们学习了多少新的知识,人的观念需要一段时间才能完全改变。假如你成长的理念是计划经济下的,现在是市场经济,人的思维需要一定时间去改变。香港领先的就是这一部分。这个过程中,香港的人才可以流通到大陆来。从私人部门来说,这个变化会很快。确实人力资本比国内有经验,但是人是可以被聘走的。然而,金融的基础设施是不那么容易改变的。

关于中等收入陷阱

中等收入陷阱之所以普遍,是因为很多经济体无法跳出。现在进入新常态的经济,创新和体制改革才是根本。当然这一点说起来容易做起来难。中国很多的创造力是由“穷则思变”的动力而被迫发生的。中国人肯定愿意动脑筋。只是当机会成本越来越高的时候,你要去承担风险有诱因。因为创新这个东西用计划也很难做得出来,并不是能够逼得出来的。



香港大学经济
及工商管理学院院长
张介

意大利博科尼大学
副校长

Stefano Caselli

意大利路易斯大学
商学院教授

Giovanni Fiori

关于合作项目

中国商学院正走在一条正确的发展道路上。如果我们看世界上商学院的主要排名,中国学校的排名不断上升。有两个原因:第一,他们决定要变得更加国际化,跟欧洲很多学校开展合作。第二,中国已经成为世界上最重要的经济体之一,因此他们的商学院也自然越来越有影响力。中国商学院的下一步应该是尽力吸引更多的国际师资力量。我认为完成这一点并不难,在上海、北京、香港这样的地方来说,对国际师资是很有吸引力的。以前人们普遍通过传统的安格鲁萨克逊的视觉思考问题,但是世界正在发生重大变化,我认为以后“中国成为新的中心”这样的思维转变并不难。

关于东方智慧

商学院的很多教学案例都是来自西方的,尤其是美国的,这一点并不是中国商学院独特的挑战,全世界各个商学院都面临这样的问题。几个月前我在《经济学人》杂志上看过一篇文章,目前90%发表的学术文章都在讨论欧美环境下发生的话题,只有10%与其他国家的问题有关。如果我们不把研究重心往东转移,例如中国、日本,或者亚洲其他地方,我们会犯很严重的错误。这是所有人面临的挑战。如果想要发展跨文化的合作伙伴关系,一定要了解不同的商业世界和文化。我们需要发展中国、日本、泰国等的商业案例,不然无法深化我们的教学。还有一个因素跟文化有关,这一点也许中国和意大利很像,那就是我们的文化都趋向保守,没有大量透明的数据。这还是与人们的思想有关。

关于互联网经济

中国在这方面确实是世界领先。如今在金融、零售、影响领域,利用大数据做研究是一个必备技能。百度或阿里巴巴的例子能够向全世界展现这一点的重要性。比如阿里巴巴正在从零售领域与转向金融领域,这在全世界范围内都是创新的。要做到这一点,必须有人才懂得如何利用大数据。在欧洲,人们仍然习惯用传统的方式购物。中国人整体在最近几年内开始变得富裕,他们已经习惯了互联网购物的氛围。而在德国或者意大利,尤其在某些消费领域,人们不愿意在网上购物。在意大利很多传统小店非常成功。意大利有很多小的精品店,都在用一种奢华的、经典的方式卖大超市卖的东西。



互联网背景下商业模式创新的逻辑

时间:2015年10月17日

活动:蓝墨水校园开放日

主讲嘉宾:复旦大学管理学院管理科学系 王安宇 副教授



互联网只是一种工具，
这个工具打破了信息的
不对称并且降低了
包括搜寻、谈判、履约
在内的交易成本。

众所周知，互联网+已经渗透融合到很多行业。在这个背景下，大家都在讨论商业模式创新的逻辑是否发生了改变。

首先，我们需要对互联网及商业模式有本质性的认识。概括来说，我认为互联网只是一种工具，这个工具打破了信息的不对称并且降低了包括搜寻、谈判、履约在内的交易成本。同时，互联网也可以满足个性化的需求。而依照现在所达成的共识理解，商业模式应该是一种逻辑，是描述一个组织价值创造、价值分配和价值传递的逻辑。

当商业模式遇见互联网，我们认为二者之间的作用和影响是相互的。一方面，互联网技术的扩散依赖于商业模式，换句话说，商业模式可以为互联网技术的扩散提供一种解决方案。另一方面，正如历史上历次重大技术突破所带来的产业格局与发展模式的变革，互联网势必引起与技术相伴的商业模式的变化和影响。

互联网影响商业模式集中体现

在互联网思维的形成。我认为最重要的是，借助互联网这种工具，可以实现传播的互联网化，或渠道的互联网化，或业务的互联网化。简言之，互联网作为一种工具，打破了信息的不对称，降低了交易成本，同时也可以满足个性化的需求。

作为一种工具、一种新的技术变革，互联网对商业模式的影响具体体现在其催生了新的传播渠道，拓展了业务范围，使商业模式呈现出一些新的特征。最重要的是，有了互联网，商业模式和价值创造的方式更加丰富多元。

关于商业模式的逻辑要素，根据奥斯特·瓦尔德的九分理论，首先是目标顾客，接下来是价值主张，还有渠道通路、客户关系、收入来源、关键业务、核心资源、伙伴关系和成本结构。这九个要素反映出了价值创造的逻辑。

第一，互联网可以准确锁定目标客户。商业模式的根本出发点就是价值创造，而能否解决目标客户的困扰

或者满足其需求，则是价值创造的根本出发点。具体来说，就是要寻求目标顾客，基于顾客需求提供基于自己的技术、产品或者服务的解决方案。

第二，互联网极大地降低了搜寻成本。通过互联网，我们可以准确识别目标顾客，以便进行有针对性的广告推送。这就提高了客户细分的效率。

第三，互联网提升了资源碎片化时间的使用效率。通过互联网，基于共享原理、分享原则所开拓的各种业务，整合了碎片化的资源，并提高了资源的使用效率。车辆的共享、车位的共享、智慧的共享，诸如此类过去在线下提供的一些服务，现在都可以借助网络的方式进行。以此类推，今后我们创造价值的方式就会更加丰富。

第四，我认为借助互联网，价值传递的效率得以提高。以客户关系为例，有了互联网，我们就可以建设在线社区，社区里就可以进行各种信息的分享，从而建立一种新型的客户关系。比如说我们可以在社区里分享玩游戏的攻略，可以分享购物的攻

略,可以分享作为吃货的感受等等。我想这样一来,产销之间就形成了一种新的关系。

再有,关于商业模式的渠道通路,变化则更为明显。我们用互联网这种方式来改造我们的渠道通路,可以降低渠道通路的成本,可以缩短流通的时间,可以提供产销直接对接的机会等等,是在商业模式上可以努力开拓的。

还有,关键业务方面,互联网使基于用户创新的C2B模式成为可能。所谓的用户创新,就是让用户参与到产品设计过程中。过去我们认为产品设计的权利被企业垄断,在互联网打破了企业对产品创新的垄断权,让用户和供应商都有机会参与到设计流程中。这就意味着消费主权的年代来临了,创新民主化的时代来临了。互联网打破了企业对产品创新的垄断权,用户和供应商都可能参与到产品创新的流程中。这是我们在用互联网改造关键业务的一个表现。除此之外,还有满足个性化需求的柔性生产也随之兴起。为了解决定制性生产所带来的成本提升问题,还需要依靠互联网。通过互联网,我们可以改造企业的关键业务,使得大规模定制成为可能,在业务上可以体现为C2B和大规模定制生产

的柔性。换句话说,如果企业在这些方面做出了改变,只要在一个方面做出了改变就可以视为商业模式的创新。

另外,就核心资源来说,互联网提高了企业对市场需求的响应速度。企业基于时间的竞争,直接表现为能否快速响应客户的需求。有了互联网,我们基于时间的竞争就有了抓手,就有了可能。就伙伴关系来说,互联网拓展了时空上的分布范围,使得整合外部资源的效率得以提升。这些都意味着我们价值传递的效率提升了。

此外,商业模式设计借助互联网可以做的第三件事就是使价值分配更有可能实现帕累托改进。帕累托改进是个学术术语,主要的意思是商业模式的所有参与者都能从中得到好处。有了互联网,搜寻成本、购买成本与使用成本都得以降低,过去不经济的盈利模式开始变得可行,比如各种团购、直销等方式逐渐盛行。简言之,商业模式的所有参与者都能从中得到好处,过去不经济的盈利模式变得可行。

借助互联网,乃至将来的物联网,很多企业就可以提供防御性的维修。我们的设备机器在运转过程中能产生很多数据,这些数据通过物联网、互联网的方式被搜集到生产企业

企业基于时间的竞争,直接表现为能否快速响应客户的需求。

的系统中,他们将借助专业知识对这些信息加以分析,以便判断所买的设备存在的隐患,或者是否需要加强维修,这样就可以节约维修费用,防止设备停车。我想这是在价值分配方面很多企业做的第一个创新。

我们的盈利模式其实很关键的是收入来源和计价方式。借助互联网,很多企业进行的第二个创新是提供新的收入来源。由 data 到 digital 到信息到知识,我们需要借助互联网。有了互联网,我们可以提供一种新的收入来源。传统的卖产品、卖软件变成了新的卖信息产品,当然,这需要建立在互联网的基础上才能实现。

另一方面,很多企业借助互联网在计价方式方面也做出了创新。最典型的,比如门户网站上的广告,过去有包月、包年,现在也许出现了一种新的计价方式——按照点击次数。包括一个空调企业曾经提出来的,根据制造的冷和热收费,而不是收卖空调的钱。我们耳熟能详的一个例子,比如说发动机公司,不是卖发动机,是出售发动机的正常运转时间。有些复印机厂不是卖复印机,而是根据顾客使用它的复印机所复印的纸张数来收钱,这和按照点击数计价的道理是一样的。总的来说,有了互联网,我们盈利模式的三个方面可

能都将发生变化。

以上是我所理解的基于互联网的价值创新的逻辑,也就是借助互联网,我们要增加价值创造的方式,要提高价值传递的效率,使得价值分配更能实现帕累托改进。

最后,我想给大家强调的是,虽然互联网催生了丰富多彩的商业实践,我们依然不能忽视商业的本质。今天讲互联网对商业模式创新的影响,我认为商业模式创新的逻辑在互联网背景下没有发生根本性改变,仍然遵循价值创造、价值传递和价值分配的原则。也就是说,我们必须回归商业的本质,在此,我想分享两点我的认识:

第一,要重视价值创造的匹配性和有效性。所谓的匹配性就是你所提供的方案是否满足对方的个性化需求,而有效性则是解决问题的成效。互联网年代,我们不仅要寻找目标顾客并基于其个性化需求提供方案,还要关注问题解决的程度及有效性。

第二,要具备或者整合或者购买相应的资源或者能力。在互联网创业方面,经常会遇到这方面的问题,创业者自己具有很好的价值创造的想法,并且设计了精巧的经销方法,问题是支撑这个价值创造的那些资源或者能力,创业者是否掌握或是具

备?比如以海淘为例,我们知道随着经济的发展,中产阶级的崛起是一个必然的趋势,其对健康生活方式的追求应该是无止境的。如果创业者有这样的思路,把产品从国外拿到国内来,那么更重要的是,相应的供应链能力是否具备,也就是想法实施起来是否现实可行?这些其实都关系到资源和能力。

最后,在这方面换句话说,我的结束语就是,我们商业模式的设计应该拥抱互联网,因为它是一个有效的工具。在这一点上我还要补充一下,几年前参加一个关于互联网金融的论坛,当时有一个嘉宾是做互联网金融的,准备把传统的商业银行颠覆掉。我惊异于他有如此的雄心壮志,但并不认同他的理想。在我看来,互联网金融有互联网金融企业的优势,有它的目标顾客,有它价值创造的逻辑,传统的商业银行有传统商业银行的优势和价值创造的逻辑。这样一来你就要思考,我拥有的资源和能力是否足以颠覆传统的企业?所以刚才提到的是融合,而非颠覆。

我一直认为,互联网不是一个革命,它只是提供了一个工具而已。既然提供了一个先进的工具,我们就可以在商业模式设计上利用这个工具。■





荣耀复旦 树立典范

我院2014“年度校友”奖项隆重颁出

每一次的评选和表彰,都将使校友中的杰出事迹传播得更远,使越来越多的学子感受到榜样的力量,追随他们的足迹,为自己的人生产理想而奋发努力,更为母校、为国家的辉煌贡献力量!

温情十月,群星闪耀,共襄盛举。2015年10月31日下午,“荣耀复旦,树立典范”,我院2014“年度校友”奖项隆重颁出。十余位“年度校友”候选人、学院领导、老师,以及近2000位来自各行各业的校友欢聚一堂,共同见证2014年度校友的荣耀诞生。

年度校友评选是学院的年度盛事之一,也是学院教育精神的风向标,旨在表彰和宣传在社会上取得杰出成就、对学院发展有重大贡献的本院校友,将学院精神发扬播种到每一位管院人心中。从2008年第一次“年度校友”评选开始,每年的评选都有特定主题,如2008年的“慈善·奥运”,2009年“创业·创新”,2010年“世博·奉献”。从2011年评选开始,不再设立特别主题,改为设立“年度卓越领袖奖”、“年度创新成就

奖”、“年度社会贡献奖”和“年度学院服务奖”四个奖项,本次评选仍旧沿用这四个奖项的设置,希望以多样的角度来嘉奖在各个领域成绩斐然、具有典范意义的校友。

2014“年度校友”评选自2014年11月29日启动以来,得到了遍布全球的校友们的广泛支持和参与。学院共收到近百位提名和自荐的校友名单,经评审委员会审核,最终17位校友脱颖而出。他们来自不同的城市,从事不同的职业,但都在自己的岗位上兢兢业业、回馈社会、回报学院,用行动证明了复旦管院人的责任与抱负,才华与激情。在历时一个月的网络投票环节中,共有近6000人次校友参与网络投票。此次网络投票数将作为评选结果的重要参照指标,占最终评选结果的50%。网络投票截止之后,年度校友评选委员严格

按照程序,完成对各候选人的评分,评选委员会打分也将占比重50%。

典礼隆重开场,陆雄文院长上台揭晓2014“年度校友”的获得者。复旦大学原党委书记秦绍德、复旦大学原校长王生洪、香港科技大学创校校长吴家玮、原国家商务部副部长刘山在共同为四位年度校友颁奖。

旨在表彰富有领导力的企业家、经济学家和教授的“年度卓越领袖奖”。他们被誉为时代的领航员,以长远的眼光、精准的判断和深刻的思想引领各自领域不断完善发展。获得2014“年度卓越领袖奖”的校友是2005级复旦—华盛顿EMBA校友、蒙牛乳业总裁孙伊萍。3年时间,她和团队带领蒙牛实现2011年营收373亿到2014年突破500亿营收的大提升;她以卓越的



前瞻力与决断力,领导蒙牛一路所向披靡,跻身世界乳业11强。她连续获得亚太企业精神奖(APEA)所颁发的第四届“行业领袖”奖、“中国企业社会责任杰出企业家”称号;连续三年荣获“年度最具影响力商界木兰人物”;更荣登“2014年福布斯中国商界女性排行榜”第五名。

旨在表彰不拘常格、致力创新、理念独到、追求突破,为时代的进步不断开拓新的境界、新的路径、新的理想的“年度创新成就奖”,最终由2007级复旦EMBA校友、太平鸟集团有限公司董事长、宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司董事长张江平获此殊荣。他是中国时尚服饰品牌“太平鸟”的创始人,带领伙伴以“让每个人尽享时尚的乐趣”为使命,打造卓越的时尚品牌零售公司为夙愿,一次次实现企业从体制到运营策略的全方位创新。他与时俱进、敢于突破,不断自我颠覆与创新。他以梦为马,梦想创立“时尚大学”,培养未来行业精英人才,助力中国时尚事业的飞跃。

“年度社会贡献奖”是为了表彰在慈善、环保、教育等社会公益事业有突出贡献的校友。他们深谙“饮水思源”的道理,崇尚“先天下之忧”的情怀,在物质之外,最懂得爱与责任的重要。1988级复旦数理统计本科、1996级复旦MBA校友、兴业全球基金管理有限公司总经理杨东获得2014“年度社会贡献奖”。他所执掌的兴业全球基金是沪上影响力居前的公募基金公司,成立12年来累计为持有人创造回报超过450亿;他带领兴业全球基金登上2014年度中国福布斯慈善排行榜第63位,年度捐赠金额1006万元;他一直致力于社会公益活动,追求公益事业的“差异化优势”,开展国学推广、文化扶持、山区助学、教师培训、学校建设、图书室捐建等项目,彰显了独到的眼光与品位。

“年度学院服务奖”,旨在表彰那些心系管院、默默付出的校友。他们不追求显赫的名声,却成就了自己的人生。2014“年度学院服务奖”最终花落2003级复旦管院EMBA校友、江

苏悦达集团有限公司董事局副主席朱如华获此殊荣。从苏皖同学会成立至今,他一直担任会长之职,不断往返于江苏、安徽两地,把这个在学院里人数最多、规模最大的地域同学会办得红红火火;对于学院其他师生活动,他也不遗余力地给予支持,以经济、高效、温情的方式将校友紧密联系在一起;多年来他还以各种形式支持学院的面试工作,以独到的眼光和魄力挑选各行业精英人士,立志与学院共同成长。

颁奖结束之后,陆雄文院长邀请2014“年度校友”入围奖获得者共同上台合影留念。虽然入围此次年度校友评选候选人之列只有十七位校友,然而校友们奉献、务实、拼搏、创新的故事何止百千。高山仰止,景行行止。每一次的评选和表彰,都将使校友中的杰出事迹传播得更远,使越来越多的学子感受到榜样的力量,追随他们的足迹,为自己的人生理想而奋发努力,更为母校、为国家的辉煌贡献力量! **F**



2015 校友返校日温情收官

115个校友班级共计2560位校友于返校日参加三十周年庆典。

2015年是复旦大学管理学院恢复建院三十周年的重要时刻。三十载岁月悠悠，海内外校友关注母校的目光始终相随。莘莘学子探索开拓，引领超越，为复旦管院增添了荣誉光华。

10月31日，校友们履行一年一度返校的约定，各班同窗从世界各地再回管院，于返校日共襄三十周年盛典！115个校友班级共计2560位校友参加。

上午九点，签到开始，大家纷纷与管院熊和时间轴合影，一起追忆难忘学生时光。他们中有年逾花甲的老校友，也有年轻校友的孩子们，大家携

手共祝管院生日快乐！此外，“聚励三十，献礼学院”捐赠活动也得到了所有人的积极响应，校友们与管院一路同行，也在学院生日当天用实际行动回报哺育之恩。

接下来，盛大的院庆开幕式在李达三楼正式拉开帷幕，报告厅内座无虚席，人声鼎沸。主持人首先邀请了从1985-2015年共30位校友上台，大家每人用手上的一颗星，共同嵌入背景板，点亮管院30周年的天空，祝愿管院在未来继续熠熠生辉，群星闪耀！

随后，复旦大学管理学院院长陆雄文教授发表开幕词。陆院长深情欢迎诸位校友回家，并指出，将近一个世

纪前，复旦大学便开现代商科管理先河，时至今日，大家从未停下前行的脚步。复旦管院至今在同行中稳列中上游，与世界最好的学院分享交流。截至2014年底，学院培养的毕业生已超过38000人，他们在不同的行业领导和管理着其所在的企业和机构，在各行各业赢得了广泛赞誉，为中国的经济、社会发展做出了重要贡献。陆院长相信，教育是一份耐心的事业，要通过时间来实现有机发展。

陆院长表示，复旦管理学院是一个大家庭，与诸位校友的命运也始终紧密相连，是大家的热情、智慧和努力才有了荣耀的现在。今天，三十而立



的复旦大学管理学院，风华正茂，激情在怀。秉承复旦商科悠久历史、凭借百年复旦的人文底蕴、借力前沿开放的城市经济，复旦管院还将继续勉力奋进，为未来创造无限可能，为中国的管理教育和经济社会发展做出更有价值的贡献。

在陆院长的讲话之后，现场通过一段视频回顾了复旦管院所举办的一系列活动中，校友中心主任黄智颖老师通过具体数据与图文全面回顾了2015年管院校友工作。

接下来的“启封”仪式推动整个开幕式达到高潮，校友们从礼袋中拿出了饱含深情的明信片并纷纷在上面写下

自己祝福的话语，投入学院门口的邮筒中，期待在下一次的聚会中再次开启记忆！接下来大家“兵分多路”，重返课堂，再次聆听老师的谆谆教诲。产业经济系芮明杰老师通过智慧工厂、智能生产两大主题与产品、设施、管理三大设想阐释了工业4.0与未来的机遇；财务金融系孔爱国老师则为大家解析了中国金融改革逻辑与市场分析；市场营销系邹德强老师结合移动网络时代的特征，为大家重塑顾客行为历程。老师们旁征博引、观点犀利，校友们或坐或站听完全程，大呼过瘾。

中午，校友们相约到旦苑餐厅就餐，之后重走校园，并在光华楼广场合

影。下午，复旦管院全体教职员工、学生、校友代表以及各界友人和部分合作伙伴共三千余人参与了复旦管院恢复建校30周年活动暨2014年度校友颁奖典礼。整场活动共分为“开篇”、“创，在这里”、“励，在这里”、“家，在这里”、“爱，在这里”、“梦，在这里”六个篇章，共忆学院发展历程，最后，师生共聚活动在现场全体大合唱中圆满结束。

对于每一位校友而言，这是充满感恩与回忆的一天。他们跨越了时光，与母校重聚；他们做回了学生，重返课堂。看到复旦管院这三十年来的重大成就，校友们无比骄傲。大家相信，管院的未来一定会更好！**F**





青年书筐 | 你所不知道的“复旦家族”

复旦青年记者王蕾明报道

1905年农历5月27日,《时报》发表公告,震旦学院复校,并改名为复旦公学。至此,见证着复旦历史变迁和时代更迭的,不仅仅是复旦大学,还有遍地开花的“复旦中学”们。

复旦大学附属中学、上海复旦中学、重庆复旦中学、台湾桃园县复旦高级中学、乌江复旦中学、上海复兴高级中学……这六所共享“复旦”元素的高中,是复旦家族的重要成员,也是复旦基础教育联盟的理事单位。12月6日上午,在参观过马相伯纪念馆之后,联盟的各校代表在上海复旦中学召开了第一届理事会第三次会议。

这是一个年轻的联盟,两年前的9月17日,它才借复旦附中60周年校庆的契机面世。

两岸四地六校 共话血脉渊源

重庆复旦中学的校长文波曾兴致勃勃地提议,应该让记录着校史的文物也实现资源共享。上海复旦中学校长周国正却打趣说:“这要先申请,我可是代表老祖宗说话的,随意不得啊。”

如果把学校比作人的话,那么,和复旦大学同根、同源、同龄的上海复旦中学,应是一位鹤发童颜的老者。起初,复旦中学是作为中学部而设于复旦公学之内的,直到1917年才独立挂牌。在校园的西侧,曾作为复旦中学校舍的李公祠早已成为了现在的登辉堂,那灰瓦、红柱、黑匾、金字,还有紧闭的木门,让人隐约能

嗅到潮湿而古旧的历史气息。

除了老校址和老建筑以外,最令周国正骄傲的,就是陈列在校史馆和马相伯纪念馆里的珍贵历史遗物了。12月6日,各校代表们一下车,就被带到了马相伯纪念馆:这里展出着丰富的照片、文件、手稿,还有一张宣告着复旦公学成立公告的《时报》。复旦中学党支部书记夏雨娟指着墙上的照片,回忆起86岁高龄的复旦中学校友马汉宝来到纪念馆时,与自己的照片合影的场景。

“看周校长把复旦的根留得多么完全、多么用心。”台湾复旦中学校长段台民感慨道。

理事会议上,联盟举行过的各项工作得到了梳理,包括暑期期间的“两岸四地六校青年领袖会”活动、《复旦基础教

你可能并不了解，复旦家族的足迹并不囿于上海。复旦大学附属中学、上海复旦中学、重庆复旦中学、台湾桃园县复旦高级中学、乌江复旦中学、上海复兴高级中学……这六所共享『复旦』元素的高中，是复旦家族的重要成员，也是复旦基础教育联盟的理事单位。

庞大的复旦家族血脉，在中华大地上日夜不息地奔流，它还在衍生更多的分支。它们同根同源，血浓于水，在一代又一代复旦人的坚持和努力下，共同传承并实践着复旦精神。转眼百余年，世事变迁，这份流淌在血液中的深情厚谊，正在被更多复旦人了解、传承下去。

育联盟通讯》的编辑及发行、联盟会费的交纳等等。未来的一些打算也通过讨论而得以更加明朗化，比如联盟纪念章的定制、奖学金的发放、第六届复旦基础教育论坛的举办，以及理事会第四次会议的安排等等。

文波校长提议，联盟可以再设计一套统一的校服，“我们有了统一的联盟徽章，能不能有联盟统一的校服？”“对，是天空的蓝色。”其他校长不约而同接过话头。“青天养片云，沧海映明月。”于右任先生对校旗的题词，让蓝色调成为了复旦人心中带有神圣意味的色彩。

台湾段校长却说：“维持各校现在的校服样式也很好，多样化嘛。”复旦附中的郑方贤校长表示，文化的东西是急不得的，要慢慢来。复兴中学的书记提出了一个折中的建议：“能

不能统一佩联盟的徽章？”

周国正却觉得，有一个复旦的校徽便足矣。百年校庆的时候就确定了这样的原则：“同举复旦旗帜，共同佩戴一个校徽，共同吟唱一首校歌，共同遵循一个校训，共同弘扬一个精神，这才是‘一’。”

“复旦的校友们 还都蛮喜欢建学校的”

追寻起各个中学的历史源头，联盟的校长们都不约而同地笑起来：“咱们复旦的校友们还都蛮喜欢建学校的！”

2000年的某天，复旦大学的校园里出现了这样一批人：他们擎着一面鲜红色大旗，上书“寻根之旅”几个大字，大踏步地走在校园里——这是重庆复旦中学来上海寻亲了。

“同举复旦旗帜，
共同佩戴一个校徽，
共同吟唱一首校歌，
共同遵循一个校训，
共同弘扬一个精神，
这才是‘一’。”

1935年，重庆校友会在重庆创建了重庆复旦中学。当时，它的全名叫做“上海复旦大学附属重庆复旦中学”。

富商游淑渊在菜园坝的十亩园地是中学租来的第一个校舍，中学的第一任校长则由李登辉先生担任。1936年10月中旬，李登辉先生乘船抵达重庆。重庆复旦中学师生及复旦大学在渝校友到朝天门码头迎接，队伍绵延至菜园坝，长约十里。全校童子军穿戴统一，站岗迎接，高高举着“向李登辉校长致敬”、“热烈欢迎李校长来渝视察”的大旗。学生出墙报欢迎，称李校长为“复旦的妈妈”，这位后来被称为“复旦保姆”的校长则调侃般地纠正道，自己是“爸爸”，不是“妈妈”。

到了战火纷飞的抗日战争时期，复旦大学内迁重庆，中学

让出菜园坝校舍以解大学燃眉之急。后来,随着复旦大学回迁上海和新中国的成立,中学几次易名,直到1995年3月才终于恢复重庆复旦中学的名称。是年5月,重庆复旦中学校友会正式参加了在重庆召开的“复旦大学第四届世界校友联谊会”;是年11月,重庆复旦中学和上海复旦中学结为兄弟学校。

然而,按重庆复旦中学现任校长文波的说法,自那之后,重庆复旦中学和复旦家族内的其他成员之间仍然“没有什么联系”。在他上任的第二年,他决定带着优秀学生和中层干部来到上海,访问复旦大学、复旦附中等“亲戚”。提起那面引人注目的鲜红大旗,文波笑着回忆道:“要高举复旦的这面旗帜嘛!那架势可是把他们吓了一跳呢!”

无独有偶,台湾桃园县复旦高级中学也是由在台湾的复旦校友们创办的。上世纪40年代,复旦大学有数百名未完成学业的学生,跟随家人去了台湾。有鉴于此,身处台湾的一批资深复旦校友联合起来,向当局申请创办台湾复旦大学,以收容这批辍学的学生。台湾当局坚决不许,老校友们就退而求其次,用募捐的方式,于1958年创办了台湾复旦中学。

1958年,桃园县平镇乡,在台湾复旦高级中学的破土典礼上,白须飘飘的于右任老先生着一身长袍,手持铁锹,在待建的校址上铲下了第一锹土。当年,台湾复旦校友会也在台湾桃园县建立起来了。

最初,学校的教室非常简陋,但是校友们还是省出一笔钱,建造了一座礼堂,名为“相辉堂”,以此纪念母校创办人马相伯与老校长李登辉,与复旦大学的“相辉堂”遥相呼应。如今,走进大礼堂,“复旦中学为继承复旦大学传统而创建”几个蓝色的大字正高悬在人们抬眼就能望见的墙面上,像有人握一支苍劲的大笔,饱蘸了蓝天和大海的颜色,挥笔写就的一样。

50多年来,经过几代校友们的努力,台湾复旦中学这个“小复旦”已经成为了台湾私立中学中的名校,连路政当局都将其门前的一条马路命名为“复旦路”。

复旦品牌的社会影响力

复旦漫长的历史和响亮的名气给复旦中学们带来的,不仅仅是精神上的归属感和自豪感。

在重庆复旦中学,校方将复旦大

学的校史写在展板上,在校园外面放了一圈,引得无数家长驻足细细观看。“我们今年比去年多招收了二百多名学生呢。”文波校长觉得,复旦的品牌效益的确在推动着学校的发展壮大。“我们这里的孩子,如果想要考上复旦大学,就会先想到来上复旦中学。”

2005年百年校庆之际,复旦大学决定出资在贵阳市援建一所学校。校方选中了离息烽县33公里远的九江镇上的一所学校,广阔的梯田和绵延的群山之间的景色很美,但校舍却是在1958年建起的。这所学校之后被命名为乌江复旦学校,除了老教室焕然一新以外,大学为他们建立了5个多媒体教室,不仅提供了全部设备,还给老师配备了20台笔记本电脑。在这次援建中,复旦附中亦有贡献。

这些年来,复旦大学和兄弟学校们对乌江的支持是细水长流、从未间断的,除了大学的研究生支教团成员以外,每年都会有来自兄弟学校初中、高中的老师和同学来这里支教,或是交流。乌江复旦学校的社团、学生会和团委,几乎都是他们带头帮助建设起来的。甚至还有校友联系了汇丰银行,在学校设立了包含奖学金

和助学金的汇丰人寿奖。

乌江的学生也获得了更多走出家乡开阔视野的机会。今年夏天，“2012 YOUNG POWER——复旦家族两岸四地六校青年领袖会”在台湾举办。乌江复旦中学的学生也被邀请参加会议，费用则由几所联盟学校共同资助。

“我们乌江的学生能够到台湾去，这在当地可是不得了的事情啊。”在会议上很少说话的常务副校长王曙光连连表达着谢意。

“让孩子们感受到联盟的关怀”

联盟并不是一个高高在上的组织，复旦家族内部的沟通也没有止步于高层之间的互访和交流，而是延伸到了青年一代学生的学习和生活中。

在四地六校青年领袖会上，每个学校的六名学生被平均地分到六个小组中。在五天四夜的活动里，师生们前往台湾复旦中学开展了菁英座谈，参与了攀岩、垂降、索桥的胆识训练课程，还通过参观台北故宫博物院、角板山园区、泰雅族文化馆、淡水红毛城古迹、野柳地质公园等名胜古迹，以感受当地的文化与生活氛围。

“直到离开台湾，复旦附中的同

学们居然从来没有产生过‘我们复旦附中的同学来一张合影’的想法，六名同学都自然地融入到了各自的小组中，似乎他们本来就属于那里，学校单独拍照，变成了一件没有什么必要的事情。”复旦附中教师李邴在一篇回忆文章中写道。

教育最终必然要落实到对学生的培养。青年领袖会的思路，正是契合了段台民校长“让孩子们感受到联盟的关怀”的愿望。段校长提议，领袖会应由联盟学校轮流“做东”主持，这样联盟成员的参与感会更强。听到这一建议，周国正校长便主动申请，由上海复旦中学主办下一届“青年领袖会”。

“我们的上一代有很多纷争，希望我们的下一代在价值观形成的过程中，能够更好地认识中华文化和复旦文化。”复旦附中校长郑方贤说道。正如段台民校长所言，“复旦”这个招牌，“每个复旦人有义务把它擦得更亮。”

复旦附中的“菁英计划”将实践基地选在了乌江复旦学校和重庆石柱土家族自治县的西沱中学。而后者也正是重庆复旦中学“牵线搭桥”联系上的。今年10月份，60多名上海学生深入大西南，进行了一番“乡

村式的中国体验”。

在郑方贤校长看来，复旦附中在联盟中，应该仅仅成为物质和智力资源的提供者，“我们这里的学生就算成绩再好，也总是有欠缺的，所以我们要把他们送到西部去。”乌江和重庆很快就成为了附中固定的实践基地，“联盟学校之间的联系，其实也是各取所需。”

1905年，复旦公学创立。

1935年，重庆复旦中学创办。

1958年，台湾复旦中学挂牌。

1953年，复旦附中起改属复旦大学领导。

1960—1966年，复兴中学党政领导关系划归复旦大学。

2005年，乌江复旦学校成立。

庞大的复旦家族血脉，在中华大地上日夜不息地奔流，它还在衍生更多的分支：复旦二附中、兰生复旦中学、复旦实验中学、复旦小学、江苏马相伯学校……

“虽一小小学院……然恢张宏远，前程何限，如一芥之微，撒之艺之，可以遍地。”马老先生在震旦学院开学典礼上的所言之心愿，今已成真。**■**本文刊于2012年12月24日《复旦青年》第260期，原标题为《复旦家族：百年分合今聚首》。

我的西班牙交响曲

复旦管院2014级IMBA硕士 邵晓敏

一直很想为自己的交流交换生活做一个总结,可每每提笔,却总又发现落笔不易,心中太多感慨。在西班牙,我体验过伯纳乌球场的激情四射,见识过斗牛场里的热血贲张,也经历过独自旅行的怅然静默;我得到过外国同学热情的掌声,也与外国教授当堂据理力争;我跳起过翩翩的弗朗明哥舞步,但更多的时候奔忙于上课、作业和讨论,挑灯夜读之余,还需要应付烧饭洗衣的繁琐日常。在西班牙这个热情、奔放的国度,几个月的交换学习生活,像一曲跌宕起伏的交响乐,有激昂,有落寞,精彩超乎我的想象。

序曲

八月未央,伴着滂沱大雨,带着两大箱行李,在父母的千叮万嘱中,只身踏上交换之旅,前往西班牙马德里的IE商学院。虽然之前也曾独来独往旅行过,去珠峰、行滇西,但这一次的远行,因为时间的长度、因为异国的遥远,让父母特别的不舍和牵挂,他们也第一次坚持要送行到安检口。道别的时刻,拥抱了父母,母亲的眼泪是进安检前看到的最后一帧画面。

随身的行李很简单,一个陪伴五年的背包,里面有我的单反和一本

《孤独星球》,候机的时候,对于即将的远行竟还有些难以置信,半年前选拔面试的场景仿佛还在眼前。广播声响,我起身向前,是男儿总要走向远方,西班牙,我来了。

奏鸣曲

20多个小时的等候、转机和飞行后,终于提着行李到了租借的住所。马德里午夜灯光陌生也模糊,空空荡荡的街头让静谧滋生出些许无助,摁响门铃后,陌生的西班牙语在耳边响起。

迎接我的第一幅画面是中介和房东就押金是否已付的激烈讨论。我坐在行李箱上,看他俩用有些聒噪的西班牙语你来我往地辩论。等他们记起了我的存在后,我才终于走进那间10平米左右的卧室。房间里,一张床,一个柜子,一张书桌,一盏台灯,这几近“家徒四壁”的卧室,就是我留学生活开始的地方。

一夜之后才弄明白,140平米左右的房子里,有房东老太太和常来陪伴她的女儿,有同为租客的两位印度学生。仅有的一间厨房和盥洗室在早、晚两个高峰极度紧俏。厨房里,小小的冰箱分成了4个格层,印度小哥的食材佐料味道生猛,烧菜的时候我都有种不需要再加任何调味料的错

觉。开放式的厨房没有脱排油烟机,水煮菜成了我的常用模式。偶尔烹炒,房东老太太几度以为是厨房着火。当然,后来她尝了我的国民拿手菜——西红柿炒鸡蛋后,也开始赞叹中国菜肴的美妙。

生活中的这些琐碎,当时身在其中时很是觉得无奈,但现在想来却已变成记忆里的趣事。也就是在这样的变奏中,我的西班牙学习生活正式拉开了帷幕。

变奏曲

有人说,西班牙是欧洲最有意思的地方,以我在那里的所见所闻,觉得这样的说法还真不为过。夏天的西班牙,有热烈的阳光、湛蓝的天空和喧闹的海滩。白天的炎热和晚上的凉爽让慵懒成为了一种最惬意的状态。

开学前的几天,正遇上东部小镇布尼奥尔番茄大战。布尼奥尔番茄节起源于1945年8月的最后一个周三。当时,小镇举行游行活动,一名年轻人不小心在人群中被推倒,起身后顺手拿起路边菜摊上的西红柿,砸向周围的人,结果大家打成一团,欢乐无比。此后,“番茄大战”成为小镇一场重要的活动。平日宁静的布尼奥尔小城,在“番茄节”这天是疯狂



的,来自世界各地的游客汇聚于此,尽情享受自由的狂欢。

没有时间做攻略,没有时间倒时差,安放好行李的第二天,我便直接赶往了布尼奥尔。中午12点,装满了番茄的6辆大卡车已经在大战区域准备就绪,随着一声令下,早已等候在广场和街道附近的“番茄战士”们蜂拥而至,抓起“红色炸弹”就向人扔去,管你认识或者不认识,要的就是尖叫。兴奋的人们全情投入,没有国籍之分、没有种族之别,小小的番茄就这样轻易打破了陌生和隔阂。

由于首次参加,没有经验,我没有带潜水镜,整个过程中被砸得几乎无法睁开双眼,浑

身上下、从里到外被番茄汁淋了个透。一不小心,还被呛了几口番茄汁,这也导致我在接下来的一个多月的时间里,对番茄决绝地没有了任何食欲。热情似火的西班牙真的不缺少激情,番茄节的狂热行将平息,我又在斗牛场里见到了另一番昂扬的景象,见识了斗牛士的骁勇和蛮牛的凶猛。在鲜血洒向沙地的时候,那些兴奋的口哨和欢呼,仿佛连接了斗牛场的历史和现在,虽然杀戮是残酷的,但是历史文化的包容让斗牛在这里依然合理地存在。在齐达内、小贝、卡洛斯等众多球星都曾驰骋征战过的伯纳乌球场,我亲眼看着C罗在场上左

出发过,才更明白远方的意义在于让你发现故乡的美好,让你懂得珍惜身边的亲情;远行过,才知道这个世界有多大而自己的位置在哪里;经历过,才会让你知道自己的不足,才会努力去做成一个更好的自己,演奏出人生更加精彩的交响曲。

奔右突,看着球迷们的全情投入,感受着足球带给这座城市的无畏精神和无上荣誉。激昂中的沉静来自于巴塞罗那的圣家堂之行。在那里,几乎一整天的时间,我完全醉心于高迪天才的设计中,真的好似上帝打翻的调色盘,缤纷炫目中又饱含着虔诚。在一家小酒馆里,弗朗明哥舞者舞步生风,身姿百转腾挪,琴声情意绵绵。这样的舞和乐,让我深受感染,弗朗明哥不仅仅是一种舞蹈,它是歌舞乐的美妙结合,它用优美帅气的方式演绎诠释着所有的喜怒哀乐。

我在这些场景、旋律的变换中,感受着西班牙的神奇,它有那么多的不同,却又都结合得那

么完美。那些色彩的组合,形状的搭配,空间的重塑,舞蹈的浓烈,音乐的动感,食物的美味,让西班牙成为了一个极具魅力的形容词。

谐谑曲

IE商学院是全世界排名前10位的商学院,汇集了来自世界各地不同背景的学生。在这里,同学们将“Play Hard, Work Harder”作为座右铭。虽然申请来IE交换学习的时候也通过老师和学长了解了一些关于IE的基本情况,但真的身处其中开始学习之旅的时候,学校严谨的教学要求和严肃的学习氛围还是远远超过了我的想象。比如,上课不允许迟到,否则必须“Get Out Of The Classroom”、再比如,如果课前没有做好预习阅读,课上必须“Shut Up”,等等。

我的IE学习生活,在第一节课前必须完成8个案例的预习的要求下,“华丽地”开始了。在选读的四门课程中,我印象最深的是“Leadership, Power&Influence”,不仅仅是因为这门课的教授是IE的明星教授,也不仅

仅是因为结合了电影、音乐和实际案例的教学内容让人眼前一亮,更主要的是在课堂上我和教授之间的一次“争执”。

Professor Fernando毕业于哈佛大学商学院,教学风格非常独特甚至强硬,在课堂上时常还会有粗口,但也因为不拘一格的教学风格,他的课成了最受IE学生欢迎的课程。我和他的“争执”是发生在有关领导力行为探讨的那堂课上。

谈到这个话题时,他说“In my opinion, Hitler, Mussolini and Mao were all murders, who made full use of leadership in a totally wrong way.”听到这样的说法,我一开始都有些不敢相信,我下意识地环顾了班级,整个班级就我一个中国人,也是唯一的一个亚洲人。那一刻,我真的很想立即起身反驳,但面对其他同学确定不疑的神情,面对滔滔不绝继续发挥的强硬教授,我迟疑了片刻,不知道如果我站起来会有怎样的冲突局面和怎样的后果。时间一分一秒过去,犹豫了大约2分钟,我还是坚决地举起了手,教授看着我,停了下来。

“Professor, I'm from China. I have another opinion about what you have said. Chairman Mao is a great leader liberating the Chinese people. I can give you more details to prove it.”我刚说了这句,整个班级在沉默了10秒后沸腾了,同学们有的吹口哨,有的开始拍桌子,他们完全没有想到,这个唯一来自中国的学生,敢在这个只有一个亚洲人的班级,公开地去挑战这位一向自恃甚高、我行我素的教授。

“OK, forget about what I have said.”

没有解释,也没有再给我继续阐述的机会,教授手一挥,继续上课。虽然他的话题已转为其他,但我的失落仍然很深。与这里的老师、同学接触得越多,越感觉他们对中国的了解实在有限,他们对于中国的过去和现在都有着一些根深蒂固的误解。接下来发生的事情是我没有想到的,第二天课间,教授把我叫出教室,带我到隔壁会议室,进门的瞬间我做好了被骂的准备,没有想到他开口跟我道歉,非常诚恳地道歉,还和我认真探讨了关于中国的一些历史问题,并表



达了以后有机会会去中国亲眼看看的愿望。走出会议室,我长吁了一口气。直到今天,跟教授的这番化干戈为玉帛般的谈话情景,还是会历历在目。这一次的独独特经历,让我学到了很多,沉默有时只会带来更深的误解,尊重有时也需要自己去争取。

除了这门课,另一门“How To Make Quick&Effective Sales”的课业压力也很大,考试是面对现场的7位公司高管进行产品的推荐和销售,高管们现场提问并评分,这种真枪实弹般压迫式考核方式,让我迅速地成长,最后获得了全班第一的成绩。

IE的每一门课程都具有自己的特色,都很注重将最新的实际案例带入课程,教授们的课前准备都很精心,课程要求严格,实际执行也很严

格。在IE的课堂内,我也充分领略和体会到了热情如火的西班牙严肃和严格的另一面。

回旋曲

用最密集和最紧张的进程和时间安排,我修读完了所修的全部课程。在继续留在欧洲边学边游历和回国回复旦、参与和见证院庆30周年这一重要活动之间,我毅然选择了后者。欧洲以后有机会可以再来,而学院30周年纪念活动只有一次。所幸,从院庆启动,到几项重要的活动,到最后的师生重聚,我都贡献了自己的一份力量,也都亲身参与其中,这样的收获和经历弥足珍贵。

总结我的海外交流学习生活,应

该说交流时间并不长,因为课程密集我去游历的地方也不多。以学生身份在国外学习生活,于我应该也是最后一次的机会,说没有任何遗憾是不可能的,但是我深知,交流交换的意义何在、对个人成长的影响如何,更重要的在于每个人的体验和内心感悟。

因为这次交换学习,我体会了在异国他乡独自过生日的孤独和生病时的无助,才更知道有关爱自己的亲友相伴和照顾是多么的珍贵与温暖。出发过,才更明白远方的意义在于让你发现故乡的美好,让你懂得珍惜身边的亲情;远行过,才更知道这个世界有多大而自己的位置在哪里;经历过,才会让你知道自己的不足,才会努力去成为一个更好的自己,演奏出人生更加精彩的交响曲。F







2015年8月25日



2015年8月30日



2015年9月2日



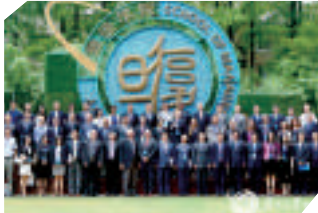
2015年9月11日



2015年9月12日

2015/8/25 2015/8/29 2015/8/30 2015/8/31 2015/8/31 2015/9/2 2015/9/4 2015/9/6 2015/9/8 2015/9/9 2015/9/10 2015/9/11 2015/9/12

- ◆2015年8月25日
我院参加第二届“朝阳行动”的本科生前往安徽省霍邱县临淮岗乡,开展为期一周的支教活动。
- ◆2015年8月29日
复旦管理前沿论坛·杭州站举行。
- ◆2015年8月30日
2015级本科新生家长见面会举行。
- ◆2015年8月31日
2015复旦大学MBA新生开学典礼暨“聚劲2015”Orientation活动开幕式举行。
- ◆2015年9月2日
职业发展中心举办CDO Orientation的2015级IMBA及S3 Asia MBA学生专场。
- ◆2015年9月3日
职业发展中心举办CDO Orientation的2015级在职MBA学生专场。
- ◆2015年9月4日
复旦管院Global MiM项目(Global Masters in Management, GMiM)2015级新生的开学典礼在伦敦市政厅举行。
- ◆2015年9月6日
职业发展中心举办硕士专场Orientation活动。
- ◆2015年9月6日
学院举办为期一天的新生Orientation活动。
- ◆2015年9月8日
职业发展中心举办大二本本科生专场职业定向活动。
- ◆2015年9月9日
复旦-博科尼/路易斯国际商务硕士项目(DDIM项目)2015级开学典礼举行。
- ◆2015年9月10日
2015级本硕博新生开学典礼举行。
- ◆2015年9月11日
2015财智精英论坛举行。
- ◆2015年9月12日
“聚励30·接力祝福”暨北京校友联络处成立5周年活动在京举行。
- ◆2015年9月12日
本硕博教育中心组织2015级研究生举办新生素质拓展活动。



2015年9月15日



2015年9月19日



2015年9月24日



2015年9月25日



2015年10月17日

2015/9/13 2015/9/15 2015/9/18 2015/9/19 2015/9/23 2015/9/24 2015/9/25 2015/9/29 2015/10/11 2015/10/11 2015/10/13 2015/10/13 2015/10/16 2015/10/17

- ◆2015年9月13日
复旦大学EMBA北京同学会2015年年会举行。
- ◆2015年9月15日
2015全球商学院院长峰会召开。
- ◆2015年9月18日
1990级统计运筹本科校友毕业20周年返校活动举行。
- ◆2015年9月18日
2015复旦大学创新与创业企业家高峰论坛举行。
- ◆2015年9月19日
复旦大学MPAcc项目第七届财务案例分析大赛决赛举办。
- ◆2015年9月23日
我院金融硕士项目第四届模拟证券投资大赛开幕仪式举办。
- ◆2015年9月24日
“创立30·职场人生”系列活动第四场聚焦“金融新布局”。
- ◆2015年9月24日
2015 CoBS年度国际论坛在美国波士顿召开。
- ◆2015年9月25日
2015复旦大学管理学院创新创业系列论坛第一季举行。
- ◆2015年9月29日
2014年度郑祖康基金奖学金颁发仪式举行。
- ◆2015年10月11日
MBA论坛聚焦移动互联网时代的创新之道。
- ◆2015年10月11日
2008级复旦MBA春1班毕业五周年返校聚会举行。
- ◆2015年10月13日
第二届“朝阳行动”本科生支教表彰汇演大会举行。
- ◆2015年10月16日
2015 复旦中文MBA 香港班在港正式开学。
- ◆2015年10月17日
蓝墨水校园开放日聚焦“互联网+”时代的商业模式创新。



2015年10月21日



2015年10月27日



2015年10月30日



2015年10月31日



2015年11月1日

2015/10/19 2015/10/21 2015/10/27 2015/10/29 2015/10/30 2015/10/31 2015/11/1 2015/11/1 2015/11/2

◆2015年10月19日
英国《金融时报》(FT)发布2015年全球EMBA项目排名,复旦管院三大项目再度跻身FT全球EMBA排名百强。

◆2015年10月21日
环球教育(Eduniversal)“2015年度全球最佳商学院”排名揭晓,我院荣登中国大陆第一位,远东地区第三名。

◆2015年10月21日
我院第九期校友导师计划启动仪式暨第八期校友导师颁证仪式举行。

◆2015年10月27日
职业课堂聚焦“投行模拟面试及人才需求分享”。

◆2015年10月29日
职业课堂聚焦“择业,成就跨界发展第一步”。

◆2015年10月30日
2015“复旦全球领袖论坛”举行。

◆2015年10月30日
复旦大学管理学院第一届国际顾问委员会第三次全体会议举行。

◆2015年10月31日
2015年复旦管理学奖励基金会颁奖典礼暨十周年总结会在上海举行。

◆2015年10月31日
我院2014“年度校友”奖项隆重颁出。

◆2015年10月31日
复旦大学管理学院恢复建院30周年师生共聚活动举行。

◆2015年10月31日
2015校友返校日举行,115个校友班级共计2560位校友参加。

◆2015年11月1日
2015年度复旦大学管理学院校友工作会议举行。

◆2015年11月1日
复旦大学EMBA同学会第四届理事会第二次会议落幕。

◆2015年11月1日
我院市场营销系博士生在中外学术会议斩获多个大奖。

◆2015年11月2日
原中共中央政治局常委、原国务院副总理、管理学院首届国际顾问委员会名誉主席、52



2015年11月4日



2015年11月13日



2015年11月16日



2015年11月19日



2015年11月21日

2015/1/3 2015/1/4 2015/1/5 2015/1/7 2015/1/12 2015/1/13 2015/1/14 2015/1/16 2015/1/17 2015/1/19 2015/1/20 2015/1/21

届工商管理系校友李岚清同志为我校师生做“知识分子与文化修养”讲座。

- ◆2015年11月3日
职业课堂聚焦“如何成为优秀的管理咨询人才”。
- ◆2015年11月4日
职业课堂聚焦投行话题。
- ◆2015年11月5日
2015 复旦大学管理学院国际合作项目院长论坛召开。
- ◆2015年11月7日
复旦EMBA 物联网产业新趋势论坛举行。
- ◆2015年11月7日
复旦大学EMBA2005秋季班入学十周年返校活动举行。
- ◆2015年11月7日
DDIM项目九周年校友返校活动举行。
- ◆2015年11月12日
2015年国际交换项目移动课堂举行。
- ◆2015年11月13日
2015 复旦MBA高阶“聚劲”Orientation启动仪式举行。
- ◆2015年11月14日
2015年度信璞耕读奖学金颁发仪式举行。
- ◆2015年11月14日
复旦大学-香港大学工商管理(国际)硕士项目2015毕业典礼举行。
- ◆2015年11月16日
职业发展中心推出“对话职场”系列活动,MBA管培校友专场分享会举行。
- ◆2015年11月17日
我院第十五届招聘会举行。
- ◆2015年11月19日
“创立30·职场人生”系列之第五场活动聚焦“那些年的舍·得”。
- ◆2015年11月20日
2015年秋季企业校园宣讲活动结束。
- ◆2015年11月21日
复旦大学EMBA2007秋季班毕业五周年返校活动举行。



2015年11月23日



2015年11月24日



2015年11月25日



2015年11月8日



2015年11月9日

2015/11/21 2015/11/23 2015/11/24 2015/11/25 2015/11/26 2015/11/27 2015/11/28 2015/12/1 2015/12/3 2015/12/4 2015/12/8 2015/12/9

- ◆2015年11月21日
1975级工业经济专业相识40周年聚会活动举行。
- ◆2015年11月23日
硕博项目举办“我的博士生涯”优秀毕业生访谈交流会。
- ◆2015年11月24日
“对话职场”系列-企业导师专场举行。
- ◆2015年11月24日
蓝墨水CBD精英沙龙暨FT中文网读者俱乐部活动举行。
- ◆2015年11月24日
2015年本科生海外交流经验分享会举行。
- ◆2015年11月24日
“学术新星计划”组织学生参访可口可乐公司
- ◆2015年11月25日
职业课堂聚焦“企业战略管理”。
- ◆2015年11月26日
复旦大学EMBA 2015级秋季班开学典礼举行。
- ◆2015年11月27日
复旦-BI(挪威)MBA项目25班开学典礼举行。
- ◆2015年11月28日
第九期校友导师项目月度活动暨“三人行”校友专题分享会举行。
- ◆2015年12月1日
职业课堂聚焦“业务拓展职能与路径”。
- ◆2015年12月3日
职业课堂聚焦“个人形象和品牌的塑造”。
- ◆2015年12月4日
中国高质量MBA教育认证(CAMEA)培训会举行。
- ◆2015年12月8日
职业课堂聚焦“案例面试的准备”。
- ◆2015年12月9日
职业课堂聚焦“演讲技巧的提高”。





网址 : www.fdsf.fudan.edu.cn 邮箱 : liuhaiyang@fudan.edu.cn 电话 : 021-2501 1401