



工作与距离

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

Apr. 2017
/NO. 41





相輝堂

教授观点

他们,是刚刚步入管理学院的新进教师。

他们,有着东西交融的广阔视野,聚焦管理研究前沿领域。

他们,正在学院这个全新平台上,开始绽放光芒。



夏寅

“千人计划”回国后选择复旦管院

07



倪晨凯

希望一天有48小时

10

教授观点

微信日益成为思想传播和观点分享的新阵地,学院的公众号邀请老师们,就各人感兴趣、业界正关注、学界最前沿的话题,阐述观点,发表己见。

褚荣伟

中国流动人口:看不见的市场

15

冯天俊

过度自信的CEO是不是库存杀手?

18

胡畏

物理X金融:论一论量纲概念在金融模型中的应用

22

黄达

从预测成功率教你如何识别“砖家”

24

罗妍

换一个角度解读雄安概念股

26

沈娟

奥巴马卸任了,我们的精准医学已踏上征途

28

CONTENTS

WWW.FDSM.FUDAN.EDU.CN

第四十一期

要闻

- 百年商科 一路有您 32
- 挪威首相出席首届国际文化节“挪威日”嘉年华 34
- 学院首届国际文化节“挪威日”嘉年华活动精彩纷呈 36
- 《2016中国产业发展年度分析报告》 38
- 《中国新型产业体系构建与发展研究》新书发布会举行 40
- UTD全球商学院科研百强榜最新发布复旦管院位列中国大陆第一名 40
- 2017香港新春论坛成功举行 44
- 2017“蓝墨水”新年论坛共瞻经济新趋势 46
- 2017学院校友工作会议圆满举行 48



实践区

- 2017年中国宏观经济金融展望 52
- 2017, 跟随创新者探寻商机 58
- 演讲的本质: 让思想更有影响力 70
- 金融科技在资本市场的未来展望 73

名师讲堂

- 数字时代下的品牌建设 76
- 美国金融监管及特朗普经济计划 79



人文复旦

- 丁肇中对话青年: “进入我的团队, 要把这个研究当生命中最重要的事” 84
- 11位大教授最难忘的恩师故事, 你被感动了吗? 87

- 记事本 94

封面摄影: 蔡赞昊





他们，是刚刚步入管理学院的新进教师。
他们，有着东西交融的广阔视野，聚焦管理研究前沿领域。
他们，正在学院这个全新平台上，开始绽放光芒。



夏寅：“千人计划”回国后选择复旦管院

2016年6月,夏寅经由第十二批国家“千人计划”青年人才项目回到了中国,担任复旦大学管理学院统计学系的青年研究员。这是她在美国求学、从事科研和教学工作8年后,首次回到中国任教。

从数学到统计学

夏寅本科毕业于浙江大学数学系,2008年,她赴美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院统计系深造,导师为著名统计学家、“考普斯总统奖”得主蔡天文。获得博士学位后,夏寅拿到了卡耐基梅隆大学、北卡大学教堂山分校、佛罗里达大学等学校的 Tenure-Track Assistant Professor offers,最终选择北卡罗来纳大学教堂山分校,工作了三年后,她于2016年回国。

目前夏寅在复旦大学管理学院的职称为青年研究员,由于国家政策的支撑,她已经拿到了博士生导师资格。在2017年春季学期,她为本科生教授统计软件、为研究生教授线性模型课程。

夏寅在网上开设了自己的个人主页,上面提到她的研究方向是“高维数据的统计推断,大范围假设检验,多元统计分析,非参数方程估计,具有形态限制的统计推断”。本科期间在数学系的学习,为夏寅在统计学上的深造打下了很好的基础。

“我比较喜欢做方法、理论方向的工作,有理论依据的统计方法为科学应用提供了有力的保障。”现在,夏寅的研究比较多涉及生物和医学领域,她为合作者们提供统计方面的方法和理论研究。最近她正和美国加州大学伯克利

分校的生物统计教授合作,用新的统计方法和理论分析数量庞大的脑部神经元连接性,以此利于更好地了解神经性疾病。

选择统计学方面的研究,按夏寅的话来说,一方面是她以往在理论方向的学习背景使她适合这类型的工作,另一方面,她对应用的研究很有热情,而统计学恰恰是由于应用背景而生的。

她说:“我比较感兴趣的是,一个研究有什么样的应用背景。虽然我是做理论方面的研究的,但是如果是一个问题没有应用前景,我觉得即使理论再漂亮,也没有什么意思。”

既能从自己的兴趣出发,做出来的研究又能推动社会前进,这对夏寅来说是一件非常开心,具有巨大满足感和成就感的事情。

美国求学之路

从本科毕业后到回国任教前的八年,夏寅一直在美国求学、工作和生活。与现在相比,2008年出国求学的总体氛围并不是很浓厚,学生对外国也没有那么强的认知,那时夏寅只单纯本着更进一步深造的想法就到了美国。

到达后她惊讶地发现,当时美国的学术氛围非常浓厚。其中很大的原因是,国外的学者们选择学术的道路,极大部分是源于内心诚挚的热爱。“当时我们出国之前,很多人选专业就像一窝蜂似的,觉得哪个专业好找工作,前景比较好就去哪里,而非自己真正热爱的专业”,夏寅说。

夏寅受到美国学者们的影响很大。当时她从宾夕法

尼亚大学沃顿商学院统计学系毕业,去业界比在学界容易,工资比在学界高很多,而她依然选择了自己热爱的学术道路,这与留学期间的学术氛围影响是分不开的。“能安安静静的做科研,让我内心很充实也很快乐。”

夏寅提到,这也与她的导师蔡天文先生说过的一句话也有关。“我过去没多久时,听他这样讲过,‘能从事绝大多数人都无法胜任的职业是一件非常有成就感、满足感的事情’,我觉得他说的挺对的”。如今,应了导师当年的话,夏寅所从事的科研工作有较高门槛,同时也能为社会带来效益,这使她不后悔自己选择的道路。

在美国做学术时,夏寅遇到了一个有趣的故事。当时她向一个统计顶级期刊投了一篇“自己觉得非常有意思且结果很漂亮的文章”,在这篇文章已经经过两次大改之后的一天早晨,她收到一封来自主编的邮件,看得出来邮件根据一个模板写成,传递的信息是:文章被拒了。

这是她很喜欢的一篇文章,收到邮件的一瞬间,夏寅既伤心也有点错愕。奇怪的是,两分钟之后,她又收到一封主编发来的邮件。主编告诉她文章应该改动哪些地方,要缩成多少页等等。夏寅当时非常困惑,“文章不是已经被拒了吗?为什么又让我再改呢?”与合作者商量后,她再发了一封邮件去问清楚来龙去脉。

主编很快就回信了,标题是“Your paper is NOT rejected”,还加了好几个感叹号,他表示非常的抱歉。原来,主编那天早上处理了很多篇文章,当时拒绝了其中几篇,“处理我的文章时,可能有点晕,就把我的也一起用模板批量拒绝了”

“我们当时开玩笑说,是不是说明以前有很多的文章都是被这样错拒了呢?如果主编没有刚好又给我发了一封邮件,文章被拒我们也不会再去向他问什么,拒了就拒

了,再投其他的期刊就是。”

为什么选择复旦管院?

夏寅回国时持的最初想法是“要找一个能和国际接轨的地方”,而她觉得复旦是全国最好的学校之一,与国际很多项目都有合作,整体氛围非常国际化,这点对她说很重要。

“我不太想花很多时间处理一些很复杂的关系,这方面我不擅长,然后我觉得比较国际化、比较开放的这种氛围对我来说很好,这是非常吸引我的一点。”

同时,管理学院也是她想去的地方。夏寅原来毕业于商业院,对商学院了解较多,而管理学院下的统计学系与她读博士的环境很接近。商学院整体比较开放,做事情灵活,对夏寅而言,这些都是吸引点。

“统计学系在商学院下面,我觉得较有发展前景的。因为它毕竟是一个应用很广的学科,所以我觉得它不应该被束缚。”

夏寅现已在复旦管院工作半年多,她说“其实没有来之前,我就已经知道大家非常热情、非常友好。”当时统计学系的系主任张新生老师帮了夏寅不少忙,申请“千人计划”的时候在准备材料等很多琐碎的事务上,夏寅都得到了张新生老师的帮助。“我在美国有时差,有时候得在大半夜进行交流,当时很感动。”

大约一年多前,夏寅曾经来过复旦开会,她对复旦的接触从那次会议开始。

那时夏寅刚回国,回国开会期间食物中毒得了一次严重的胃病。当时她还没决定是否来复旦,在复旦几乎没有认识的人,只有一个同来开会的交大朋友。夏寅把患病



的事情告诉交大朋友，这个朋友和管理学院的黄达老师谈起，黄达老师就直接带她去了长海医院挂了很多天的吊瓶。

“我已经很久没在国内看病了，他就帮我搞定整个看病的流程，我没有操心过任何事情。但其实之前我完全不认识黄达老师，他从来没有见过我，我也没有见过他。当时我病得很严重，胃很痛，完全不能吃东西。他知道我的病情后，一直在医院陪我。因为和他不熟，我挺不好意思的，觉得非常浪费他的时间，让他先回去。但他不放心，就在旁边看书陪着我。”

“那时我在上海没有熟人挺无助的，黄达老师给我很

大的帮助，真的非常感激他”，夏寅说。

而在教学方面，半年的接触下来，夏寅认为复旦的本科生非常厉害。“因为我在美国也工作过几年，上过美国很多的本科生课程。我觉得中国的本科生在基础上好很多。”另外，她感觉复旦本科生的规划性和自主性都很强，知道自己想要什么。

而在教学、科研之外的业余时间，夏寅是一名户外爱好者，好好做学术之余也很用力的玩耍(work hard, play harder)。在美国期间，她曾经在冬天去了阿拉斯加，深入到北极圈内爬雪山、看极光。她也曾和丈夫两人，轮流开车四千多公里，从美国东部开到西部探险。**F**

倪晨凯：希望一天有48小时

2016年，研究信息披露、市场有效性和个人与企业税负的倪晨凯来到会计学系，担任副教授职位。

基于兴趣而转变的学术道路

与现在的研究方向有很大不同，本科求学期间，倪晨凯在北京大学攻读的是工程结构分析专业，同时修读了北大经济研究中心（现为国家发展研究院）经济学的双学位。虽然一开始的目的只是为了拓宽知识面，但经济学的学习确实对后来倪晨凯的求学和职业选择起到了很大的影响。

2007年本科毕业后，倪晨凯到新加坡管理大学攻读信息管理科学的博士生学位。随着研究兴趣的转变，两年后他申请转学到了新加坡国立大学攻读会计学博士学位。深造期间，他完成了会计、财务和经济三个方向的多门博士生课程。而通过博士资格考试后，其在财务会计领域开始尝试一些课题并逐渐形成了现在的研究方向。

倪晨凯研究的一大方向是信息的有效性，具体而言，就是研究信息在资本市场传播的方式和速度及其所带来的影响。例如，当科技能够降低投资者获取信息的成本时，后者是否能更有效地影响投资者的决策并体现于证券价格中。另外，倪晨凯比较感兴趣的还有税务方向。例如，中国最近颁布了一系列差异化的股利税政策，倪晨凯很想探究税负的突然变化如何影响企业的决策等等。根据研究方向，2016年秋季学期，他在管理学院开设了两门课，分别是本科生的财务报表分析和硕博学生的会计理论。

谈到为何走上科研道路，倪晨凯说到，他本科时并没有明确以后从事哪项职业，接着便“糊里糊涂地读研”，而真正决定选择科研道路是在读博期间。那时，他在新加坡

管理大学求学时的老师胡楠教授既从事学术研究，又参与实务工作，所以能把学术问题讲得很生动。这渐渐引起了倪晨凯的兴趣，成为了他科研道路的起点。

而进入新加坡国立大学后，倪晨凯在 Charles Shi 教授的指导下接受了严格的财务和会计方面的学术训练，并从事了一些针对美国和国际资本市场的研究。而其与 Oliver Li 教授的合作则更多的关注中国资本市场，在此过程中，他被中国资本市场的特征，尤其是频繁的制度变更所深深吸引。这里不仅藏着大量的类实验的研究机会，而且要回答的都是对于我国资本市场基本且重要的问题。新加坡大安静和专心的求学环境，以及乐意帮助学生的老师们，让倪晨凯在读博期间提升了自己的研究能力并明确了学术道路的选择。

从新加坡回国后，倪晨凯更多地研究中国资本市场和相关的制度问题。“回国以后，能接触到的我国资本市场的信息更多了，分析和思考问题也比较接地气”，倪晨凯说，“国内独特的资本市场确实很值得研究”。

先后在北京、新加坡和上海感受过学术氛围之后，倪晨凯觉得这三者的文化比较接近。例如，他提到老师和学生都比较勤奋和专注，性格上又都稍显内敛。在研究方面，他认为北京和上海的高校比较关心中国问题，而新加坡高校会更多地关注美国及国际资本市场的问题。

对自我的期待——教学科研并重

2014年于新加坡国立大学毕业后，倪晨凯先在中国人民大学工作到2016年，随后来到复旦。

“一是上海的生活环境挺好的，二是我觉得复旦管院整体工作和制度上的安排都很有条理，能够让我专心于科



研和教学。还有一个家庭方面的原因,上海离我老家比较近,从复旦到我家,开车大概一个半小时就到了”。老家位于江苏启东的倪晨凯如说到。

谈到在管理学院的体验,倪晨凯认为学院整体井然有序,事务安排很有条理,软硬件设施也很好,尤其是一流的办公环境。最重要的是,管院的老师和学生们都非常勤奋和专注。“这一点对自己虽有压力,但更多的是促进的作用。”

作为一名青年学者,倪晨凯对科研有自己的期待。他希望能用严谨的科学研究方法来回答实务中企业或个人感兴趣的问题。而在监管方面,他说:“如果我的研究能够给出一些政策性的建议,或者能证明已定政策所带来的影响,我自己就比较满意了。”

在倪晨凯看来,学院对青年教师的要求是教学和科研都要达到顶尖水平。“学院给青年教师比较长的时间去积累知识和磨练技能,我觉得这是一个长期且有益的安排。”目前,他的计划是做一些自己感兴趣的科研工作,并且更

多关注中国资本市场的相关研究,把书本上的知识和实务联系起来,把课上得更好。

对待科研和教学,倪晨凯认为这两者是相通的。他举了一个例子。在《财务报表分析》这一课程中,不仅要教授财务会计的基本知识,而且要联系实务中的企业案例进行讲解。“每个案例背后又有一些科研的思想,所以相当于可以把这三方面给串起来的,这就是融合的部分”,倪晨凯说。

刚来复旦的第一年,倪晨凯希望能更好地安排时间。“学院创造了良好的工作环境,对科研和教学的要求也都很合理。但家庭刚搬来一个新的城市安顿,有很多没预料到的问题出现并需要解决。协调好家庭和工作对每个人而言都很关键,我也不例外,希望之后自己在时间管理上能做得更好一些。”

在业余时间,倪晨凯喜欢运动,热爱篮球、足球等球类运动。但因为近期比较忙,他会选择在管理学院旁的小操场跑跑步,对于这个希望一天能有48小时的青年学者而言,这在时间上的安排会更灵活些。F





毛泽东

微信日益成为思想传播和观点分享的新阵地，学院的公众号邀请老师们，就各人感兴趣、业界正关注、学界最前沿的话题，阐述观点，发表己见。



中国流动人口：看不见的市场

文 | 市场营销系副教授 褚荣伟

虽然我们无法否认中国流动人口的规模与其所蕴含的市场潜力,但是,这样的市场是否可开发?如何开发,以及企业需要积累什么样的资源去深耕这个市场?这些问题的答案都是不清晰的。

2015年中国农民工流动人口超过2.7亿,其中本地农民工约占四成,外出农民工约占六成,平均月收入3000元,平均月消费1000元,年消费12000元,这意味着3.2万亿的消费市场,占中国2015年GDP总量的4.7%,占2015年社会消费品零售总额的10.8%,他们的消费主要体现在衣食住行和通讯等基本商品或服务上。

虽然他们长期居住在城市,尤其是发达一线城市,但是根本没有办法过上和一般的城市居民一样的生活,没有办法享受到城市各类的公共服务,他们的收入水平、消费模式等都无法和一般城市居民相提并论。

正因为如此,虽然我们无法否认中国流动人口的规模与其所蕴含的市场潜力,但是,这样的市场是否可开发,以及什么样的企业有资源去深耕这些市场,这些问题的答案都是不清晰的。

当今我们面对着这样规模庞大的消费群体,就如同当年跨国公司面临新兴市场的消费者一样一头雾水。然而就像当年优秀的跨国企业所尝试的那样,当下的在位企业可以首先关注那一群收入水平较高的,或者说与城市消费者类似的群体。

全国卫计委的调查数据显示:15%的流动人口人均月收入超过国民人均月收入。因此流动人口中不乏具备消费能力的群体,他们也希望改善自己的生活条件并升级消费水平,但问题依旧存在:他们是否有动机进行消费(城市消费文化的习得)?主流市场是否排斥他们(工作和居住场所区隔)?他们的部分家人仍然留在乡村,需要承担的家庭责任也阻碍着他们完全融入城市,老家在他们心中是最终的安全港湾,城市也许只是生命旅途中即将逝去的过往。这些都影响着他们手中消费资源的分配。

绝大部分流动人口的收入相对较低(35%的流动人口处

于相对贫困水平,他们的收入低于全国平均水平的一半),在他们与本地的城市消费者比较时尤其如此,再加上户籍制度、阶层固化等环境约束,使得他们与一般的城市消费者截然不同。

在此背景下,企业管理者或营销者要如何制定合适的市场战略,在合适的地点传递合适的产品成为其能否开拓这个看不见的市场的关键,也是其所面临的核心挑战。

这个思考才刚刚开始,不容易找到答案。在这里我们提出一些问题,针对这些问题的思考可能有助于企业找到合适的市场机会并制定有效的市场策略:

第一,我们面临的流动人口群体中是否存在不同类型的消费者?新生代农民工是否是同质的群体?哪些与城市消费者偏好相近?哪些是与农村消费者偏好相近?他们的消费是为了“从众”还是为了“独特”?

第二,我们现有的产品适合这样的消费者吗?还是我们需要重新设计,比如低价格小包装,大包装低单价?还是我们需要完全重新研发,比如他们想要的手机是多功能集成的?(我们的研究发现,手机是流动人口的一种娱乐工具或方式)。我们的产品应该如何实现社交性与功能性的平衡?

第三,我们如何将产品传递给我们的目标人群,传

“

面对低收入人群、中下层或底层消费者,更应该在商业模式上进行创新,在实现盈利的同时提升他们的生活质量,并共同提高社会的整体福利,而不是简单地利用或剥削。

”

统电视广告还是移动手机网页广告或者是短信？销售点的推广（降价或捆绑销售）是否可行？我们的研究发现电视广告是传递产品信息的关键渠道，因为流动人口群体有限的免费休闲活动主要体现为看电视。

第四，流动人口之间的脆弱社会关系在消费决策时发挥的效应？我们的研究发现同事之间时常存在代理消费行为，但他们之间的社会链接并不非常紧密。这就使得设计线下口碑与推荐成为撬动连锁消费效应的关键之一。

第五，流动人口的生活环境圈是什么？比如工厂的制造业工人，基本住在工厂宿舍，远离市场，工作压力大，室友之间几乎没有交流；生活在工地的建筑工人，住着临时工棚，但收入较高，晚上生活无聊，工友之间的交流较多；而在服务业工作的人员接受到的城市文化熏陶最多，与主流消费者的互动也最多，接受新产品或新观念的速度最快，但感受到的排斥可能也最多。

第六，我们是否可以与政府及NGO合作，实现经济效益与社会效益的平衡？我们的研究发现流动人口大部分都没有固定的储蓄计划，或者为了获取便利性并抵抗生活中的不确定性，其储蓄普遍使用最无效的活期方式，所以是否可以利用信息技术帮助他们养成良好的储蓄与花费习惯？

第七，底层低收入的群体既是消费者，也是生产者。2015年返乡创业农民工人数达到242万，共创办26.07万家小微企业。如何服务这样的小微企业主？他们的金融服务、市场服务、创业服务等方面的需求如何满足？

面对中国消费市场的第三极力量，我们需要更多的深入观察，企业也会发现传统的市场调查方法和战略制定方法可能都会失效，而跨国公司也要向中国本土企业学习后者的“草根”创新。当然，企业也可以等待这一群体慢慢成长成为中产阶级消费者，然后采取教科书式的做法，但谁也无法预料这样做的机会成本。

面对低收入人群、中下层或底层消费者，更应该商业模式上进行创新，在实现盈利的同时提升他们的生活质量，并共同提高社会的整体福利，而不是简单地利用或剥削。

商业可以在这个看不见的市场中发挥关键作用，在创新火热的当下，我们为什么没有“可汗学院(Khan Academy)”面向留守儿童？我们为什么没有“Mpesa”面向流动人口的转账与汇款？我们为什么没有“阿拉尔眼科(Aravind Eye Care System)”解决底层人群的医疗难题？

面对一个我们基本不了解的用户群，我们需要更多的智力投入与更大的系统创新。**F**

过度自信作为CEO的个性特征,是否会影响企业的决策呢? 现有的研究回答是,CEO的过度自信会影响企业的长期投资、并购、创新等战略决策,但没有回答CEO过度自信影响运营层面的库存管理。不仅理论上如此,实证方面也没有清晰的结论。我们的最新研究正是围绕这一问题展开的。

关于过度自信,DeBondt和Thaler曾说:“在心理学领域有关个人判断的研究成果中,最强的结论就是人们是过度自信的”。CEO的信息优势、专业知识和经验等特点决定了他们具有过度自信的倾向。

那么,过度自信作为CEO的个性特征,是否会影响企业的决策呢?

现有的研究回答是,CEO的过度自信会影响企业的长期投资、并购、创新等战略决策,但没有回答CEO过度自信影响运营层面的库存管理。不仅理论上如此,实证方面也没有清晰的结论。我们的最新研究正是围绕这一问题展开的。

CEO作为高层决策者,关注长期投资、并购、创新等战略决策理所当然,CEO同样会将精力关注于运营层面。其方式较多,既可通过接受或否决一些项目建议,也可通过对公司文化与部门的激励机制施加影响,还可通过解雇或聘任运营经理等措施予以实现。

既然如此,那CEO过度自信对库存管理究竟起积极作用还是消极作用呢?

过度自信的CEO是不是库存杀手?

文 | 管理科学系副教授 冯天俊

“为什么过度自信的CEO虽然有时会作出一些价值破坏的投资,但在CEO的竞任中却能够成为最后的赢家?”

”

通常的理解是CEO过度自信会导致企业持有较高的库存水平。

第一,运营管理环境的不确定,对未来销售的可能性与数量能否作出准确估计,对于库存管理政策选择十分重要。CEO们相信其知道的比实际知道的更多,产生精准幻觉,这种过分精准的预测会低估价值的变化,导致系统性的预测错误,引发企业的库存扩大。

第二,CEO对自己知识、能力的过度自信,导致他们会产生知识幻觉而带来认知偏差,从而会降低对未来预测的准确性。

第三,CEO对公司销售部门及公司的市场需求相当乐观,许多企业采用ERP系统,库存管理水平较高。这使得CEO认为,只要动动鼠标就能控制好库存,产生了控制幻觉。为了应对日益增加的潜在需求,过度自信的CEO会要求运营部门持有较高的库存。

因此,总的来说,CEO过度自信而产生的精准幻觉、知识幻觉、控制幻觉会带来公司保持较高的库存水平,较低的库存周转。

但是,当我们以美国制造业上市公司为样本,其数据分析的结论并不支持这样的逻辑。为什么呢?原因在于CEO过度自信实际上是“双刃剑”,CEO过度自信还有积极的一面。

首先,CEO有降低库存水平的内在动力。被认为是一个“运营天才”的苹果现任CEO蒂姆·库克(Tim Cook)一贯认为“库存是魔鬼”。中国小米公司的CEO雷军面对用

户抱怨称小米手机是“期货手机”的说法,也曾指出,“作为一家创业公司,……我们的订货都是提前12-14周,一旦卖不出去手上全是货。我不喜欢库存,宁愿少卖点。”可见,CEO们是厌恶库存的,希望企业的库存水平能够保持在低位。

其次,CEO过度自信往往有积极的心理暗示,他们有足够的能力完成任务。因而,过度自信的CEO会积极努力,改善决策实施的效果,提高决策执行成功的可能性。

再次,过度自信的CEO会相信自己有足够的力量,更好的判断力。CEO大多对公司的运营能力有足够的自信,相信公司能够市场需求作出快速反应,并通过生产与补给来保持库存,过度自信的CEO会加强市场的理解,作出适当的库存决策,以确定正确的库存种类以及数量,从而降低库存水平。

最后,CEO过度自信会使企业在市场需求的预测上产生过度精准行为,有利于企业保持一个较低的安全库存,从而降低企业的库存水平。

由此看来,CEO过度自信还可以降低库存水平,加快库存周转。

美国制造业的数据不仅支持了上述结论,并且这个结论还相当稳健。我们的研究从实证的角度反映出了CEO过度自信积极的一面,从运营的视角来解释为什么过度自信的CEO虽然有时会作出一些价值破坏的投资,但在CEO的竞任中却能够成为最后的赢家。[F]





物理×金融：论量纲概念在金融模型中的应用

文 | 财务金融系副教授 胡畏

“我相信，在考察其他的金融模型时，量纲的概念也一定是有用武之地的。”

首先什么是“量纲”？

每个物理量的单位都应该能表示为若干基本物理量的单位的幂的乘积，比如加速度，它的常用单位是（米/秒²），那么它的量纲就是（长度¹时间⁻²），所以加速度的单位也完全可以（厘米/天²）。

那我为什么选中它？

量纲的好处在于，当我们考察一个公式的时候，等式两边的量纲一定是相同的，能够相加、相减的两个变量的量纲也一定是相同的，以此可以对公式进行检验。

PS：我们在谈论金融模型的时候似乎并不是很在意其等式两边的“量纲”相同，加减两个变量的时候也不一定考察其“量纲”[这里的量纲我是借用的，并不一定是严格意义上物理学中的概念。在金融中最常遇到的量纲是（时间）]。

公式来了！

先说一个最简单的变量，以S表示股票价格，dS表示股票价格的变化，则收益率 $u = dS/S$ ，这个收益率是一个无量纲的指标。但我们用的更多的是有量纲的收益率，即我们通常所说的年收益率、日收益率等，它的量纲是（时间⁻¹），它的计算公式是 $u = \frac{1}{dt} \left(\frac{dS}{S} \right)$ ，即单位时间内股价的变化与初始股价的比率，它的单位可以是（/年）、（/天）等。比如一个股票的价格用1周的时间从20元变为20.2元，则其收益率为 $u = 1\%/周 = 52\%/年$ 。所以我们在给出一个收益率的时候只要同时给定它的计量单位即可，不需要额外指明这是一个周收益率还是一个年收益率。

再看一个很常用的描述股票价格变化的模型：

$$dS/S = \mu dt + \sigma \epsilon \sqrt{dt}$$

其中, ε 是一个服从标准正态分布的随机变量
等式左边 dS/S 是股票价格的相对变化, 是上面提到的无量纲的收益率。

等式右边第一项中, dt 是时间的变化, 其量纲是(时间), 为了与等式左边的量纲保持一致, μ 的量纲必须是(时间⁻¹)。我们通常只是说 μ 代表预期收益率, 但严格地说, μ 是单位时间内的预期收益率, 它是有单位的, 它的单位不是我们有时候误认为的%, 而是(1/天), 也可以是(1/年)。

再来看等式右边第二项, ε 是一个没有量纲的变量, 所以, σ 的量纲就必须是(时间^{-1/2})。我们通常说 σ 是收益率的标准差, 这是不严格的。严格地说, σ 其实是根号单位时间内的收益率的标准差, 而 σ^2 是单位时间内的收益率的方差。

因为所以, 科学道理

这样我们就可以比较顺利地解释为什么年预期收益率是日预期收益率的 252 倍, 而年收益率的标准差只是日收益率标准差的 $\sqrt{252}$ 倍了[按 1 年 252 个交易日算]。

Let us 继续

在使用上述股价变化模型时, 我们往往会遇到这样的问题: 模型要求 σ 是年收益率的标准差, 但我们用日收益率的标准差来估计 σ , 然后生硬地乘上 $\sqrt{252}$ 作为年收益率的标准差, 如果 σ 没有单位, 或者日收益率的标准差的单位是(1/日), 而年收益率的标准差的单位是(1/年), 直接乘上 $\sqrt{252}$ 是没有道理的。只有当所谓的日收益率的标准差的单位是(1/√日), 而所谓年收益率的标准差的单位是(1/√年)时, 直接乘上 $\sqrt{252}$ 才是顺理成章的。

现在回到本文一开始的问题。

若以 $u = \frac{1}{dt} \left(\frac{dS}{S} \right)$ 为收益率的度量时, u 的预期为 μ , 即每单位时间的预期收益率, u 的标准差为 σ / \sqrt{dt} 。所以说, σ 不是 u 的标准差, σ / \sqrt{dt} 才是, 而 σ / \sqrt{dt} 的量纲与 u 的量纲一致, 是(时间)⁻¹。按照这种规则, 在给定 σ 的时候, 只要同时给出它的单位, 我们就不必管它是年收益率的标准差还是日收益率的标准差了【事实上 σ 本身不是收益率的标准差, σ / \sqrt{dt} 才是】。在估计 σ 的时候, 先算出单位时间内的收益率的标准差, 然后乘上 \sqrt{dt} 即可, 你愿意先把收益率年化之后再算标准差, 或者先算好标准差再年化, 都没有问题。

举个例子, WHY NOT

比如我收集了某个股票 5 年的日交易数据, 计算出每日的收益率 u (单位可以是“1/日”, 或者是年化的日收益率, 单位用“1/年”), 然后计算其标准差(单位同样是“1/日”, 或“1/年”), 假设日收益率的标准差为 1%/日, 按 1 年 252 个交易日计算, 则年化收益率的标准差为 252%/年。[金融学家会指出: 你不可以先把日收益率年化, 再来算标准差, 年收益率的标准差应该是日收益率标准差的 $\sqrt{252}$ 倍。可为什么不可以呢?]

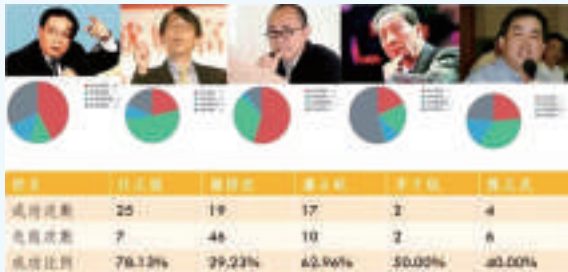
那 σ 是多少呢? 因为这里用日收益率算的, $dt=1$ 天, 直接乘上 $\sqrt{1}$ 日即可, 即 σ 等于 $\frac{1\%}{\sqrt{1}} \sqrt{1} = 1\% \sqrt{1}$, 也等于 $\frac{252\%}{\sqrt{252}} \sqrt{1} = \frac{252\%}{\sqrt{252}} \sqrt{1} = \sqrt{252} \times 1\% \sqrt{1}$ 。这就是我们通常所说的年波动率为日波动率的 $\sqrt{252}$ 倍。

当我们正确地对金融模型中的每个变量赋予量纲的时候, 原来一些不是那么自然的转换就变得很自然了。当然, 这里只讨论了一个最简单的金融模型, 我相信, 在考察其他的金融模型时, 量纲的概念也一定是有用武之地的。F

当前最不缺的就是各式各样的“专家”。而“专家”中,恐怕除了“养生专家”,就属“经济学家”最为泛滥。在各种电视节目、会议、论坛等等活动中,总可以看到这些“专家”们在那里侃侃而谈,做指点江山状,好不风光。而与这些表面上的风光相反的是,吃瓜群众们对于这些动辄冠以“教授”、“博士”、“首席”头衔的人物并不买账,称之为“砖家”。

我们得承认,很多专家学者确实是有真材实料的。但是所谓林子大了什么鸟都有,滥竽充数的恐怕也不在少数。我们有什么办法能够识别哪些是真正的专家,而哪些是靠耍嘴皮子吃饭的呢?或者换一句话说,哪些专家的话里是有信息含量的呢?

下图是我们复旦管理学院《数据、模型与决策》教研组出的一道MBA学生入学考试试题(2015级,有改动)。



一道MBA入学考题

这道题目源自《观察家》2014年2月6日的一篇题为《盘点网络“大V”们的预言水平》的报道。该报道作者记录了数位网络“大V”们在过去一段时间内对各种经济类事件的预测及其结果。饼图中各种颜色的相对大小表示了各种预测及其结果的数量对比。其中红色表示成功次数,绿色表示失败次数,蓝色表示到发稿时为止还没有发生,无法判断预测成功与否的次数,灰色表示其他预测次数。根据这篇报道中的各类数字,要求考生依据数字来对各位“大V”的预测是否靠谱以及是否有“信息含量”作出判断,并作出假设检验。

现在我们就一起来分析一下这道题,聊一聊大家该如何识别到底是“专家”还是“砖家”?由于是入学考题,

从预测成功率教你如何识别「砖家」

文 | 统计学系助理教授 黄达

“成功率差就一定坏事么?专家嘛,只是给一个预测和建议而已,最后做决策的可还是我们自己。”

可以不关注技术细节,主要考察对问题的分析角度和能力。

首先,我们需要扣除未到期的预测和不是经济类的预测,前者属于缺失数据,而后者属于干扰项。(缺失值处理)

接下来,从配图的表中可以看出,“大炮”的预言准确率以78.13%高居榜首,小潘以62.96%的成绩紧跟其后,茅于軾先生一半对一半,陈志武教授更差一些,而谢国忠则以29.23%(捂脸)当了副班长。靠谱程度以此为序。(描述统计)

但是,我们转念一想,成功率差就一定坏事么?专家嘛,只是给一个预测和建议而已,最后做决策的可还是我们自己啊。比如谢国忠的预测,虽然差是差了点,但是只要我们稍稍动动脑子,他说往东,你就往西,你也可以有70.77%的正确率哦!跟“大炮”比差了点,但是超过其他人还是绰绰有余的!最怕的是茅于軾先生这样的,一半对一半,听他的预测跟自己扔硬币效果是一样一样的,我为啥还要听他预测呢,咨询费还不如留给自己。所以,从“信息含量”的角度来说,顺序应该是:大炮(78.13%),谢国忠(70.77%),小潘(62.96%),陈志武(60%),茅于軾(50%)。(描述统计+逆向思维)

大家要注意一下,这几位预测准确率的计算,所依据的预测次数可是不一样的。你看茅于軾先生,他一定会喊冤:“我才预测了4次,只是运气不好才一半对一半的”。转念一想也对,要是我只预测了一次,也只成功了一次,出去吹牛说“我的预测成功率是100%”好像也太张狂了点。或者只失败了一次,出去到处低着头见不得人也没有必要啊。一百次预测中,大多数测不准(或是测得准)可以说是水平问题,而寥寥几次预测实在变数太大,说人不行实在是有点牵强。所以,要给判断谁是“专家”,谁是“砖家”,必须要有一定数量的数据积累。那么要多少数据的积累才能下结论呢?那肯定是越多越好了。次数越多,我们越有把握做判断。(样本量问题)

要做出科学的结论,我们要双盲试验。即我们不能事先知道这位不知是“专”还是“砖”的家到底是谁,免得为尊者讳,为长者讳。而他也不能知道是谁在对其进行评估,以免通过一些方式去影响我们的结论。一切以数字说话!(实验设计问题)

既然不知道预测者是谁,我们不妨先假设这位“专

家”和我们普通群众一样是凡夫俗子,凡事预测基本靠是连蒙带猜,结果也是正误一半对一半。我们希望用此人的预测和实际结果来验证这位“专家”,如果他大多数都预测对了,我们才可以把双引号去掉。反过来,要是大多数情况预测错了,我们大可放心地把“专”字换成“砖”字。(单样本假设检验问题)

诚然,吃瓜群众的预测未必就是瞎蒙,或许我们的预测也比扔硬币的结果要好那么一点点。这时候还有另一种比较方法,就是我们和这位“专家”在同一时刻,对同样的事情做预测,要是我们的预测和这位“专家”一样好,那么我们也可以自称“专家”;要是我们预测得比“专家”好,那么他就可以退休了;要是我们预测得没有“专家”好……哦,人家毕竟是专家嘛。(双样本假设检验问题)

如果想知道某人是不是某方面的专家,我们可以随机挑一些这方面的问题,再随机挑一些其他方面的问题让他来预测,要是专业领域预测不如非专业领域……大写的尴尬!(多样本假设检验)

为了作出严格的结论,我们还需要一些进一步的假设(这些假定要是不对,以后我们还可以修改):

1.首先,我们要假设预测成功与否是随机的。预测么,总是在事实发生之前,否则就不叫预测了。而从预测到事实出来之间到底会发生什么,往往是无法预料的,所以实际结果可能和预测的一样,也有可能不一样。(随机假设)

2.其次,我们要假设各个预测成功与否与其他预测成功与否是独立的。这个也好理解,你这次预测成功与否是你在某个特定时刻对特定事件基于你当时的认识做出的判断,和其他预测成功与否没有关系,除非预测的事情具有内在联系。(独立假设)

3.再次,我们要假设各个预测成功与否的概率是一样的。你要是一会儿准,一会儿不准,这个专家的结果我可不敢信,谁知道你做预测的时候到底是在准的那个状态上,还是不准的状态上呢?而且,谁也不知道他这次预测是几成准啊。(同分布假设)

好了,我现在跟专家一起,就一系列的问题预测了若干次,也看到预测是成功还是失败,现在该如何判断?或者说预测正误次数(或正误率)之间差多少才能说这个“专家”靠谱?不靠谱?或者还是无法做出结论呢?我们依据数据所做的这个结论本身是不是靠谱呢? **7**

这个清明小长假,博主和诸位一样,被雄安刷屏。虽然如段子手所言,我们跌宕起伏的短短一生中已经经历了10次百年一遇的洪水,8次百年一遇的地震,但是称得上千年一次的大变革印象中还是第一次。所以报道中雄县房价一夜之间翻了几倍,大户带着现金连夜买房等等(还是冒着法律风险私签协议)也不足为奇。

当然这与我们过去近二十年经历的特殊地产发展时期不无联系,然而在未来的十年二十年是否房子还是最好的投资品,博主觉得有待商榷,甚至雄安的推出是否有望打破京(沪)永远涨这个持续了近20年的正反馈,都是值得探讨的问题。

千年大计一出,更多的投资者把目光投向了股票市场。勤勤恳恳的分析师们连夜发布了雄安概念股,包括相关的地产、基建、交通、环保等等。4月3日开盘的港股更是第一时间对雄安概念股进行了检验:河北最大的水泥生产商金隅股份(2009.HK)集合竞价涨幅50%,收盘涨幅超过30%;手握大量土地储备的雄安“大地主”隆基泰和智慧能源(1281.HK)盘中最高上涨70%,收盘涨幅超过20%。其它概念股也纷纷有10-20%的涨幅。

而4月3日大陆仍处于清明假期,港股通还不能交易,意味着大量的大陆资金还未能参与这一波炒作,这一天的概念股暴涨完全是由原本最看重基本面而轻概

换一个角度解读雄安概念股

文 | 财务金融系副教授 罗妍

“注意力有限对于市场的影响在十几年后的市场中依然存在。”

念的港股资金拉动的。因此财经人士纷纷感慨,这周三A股一开盘,雄安概念股已经不是几个板的问题了,而是就算你的网线有碗口粗也抢不到。

那么在雄安概念狂热发酵的背景下,如果没有天上掉馅饼的运气,是否也有分得一杯羹的希望呢? Well, 希望总是有的,知识就是力量。这里博主给大家从行为金融学的角度提供一个思路,我们要说的事情叫做“有限注意力 (limited attention)”。

话说在金融市场上,投资者的注意力是一个有限的资源,当我们花费了大量精力关注事情ABC的时候,能分配给事情DEF的注意力就少了。而金融市场上每天雪花一样的各类新闻、研报、小道消息都在消耗我们的注意力,导致我们在投资过程中并无法做到时刻精力充沛、对各类信息都做出充分判断和反应。

那么注意力有限这一缺陷会导致投资者在投资过程中犯下什么样的错误呢? 先给大家举一个比较久远的例子。Rasches (2001) 发现在美国市场上的两只股票——代码分别为MCI和MCIC——长期以来走势非常相似,并且当MCI有交易量大增的时候MCIC的交易量也大增,反之亦然。然而这两只股票的基本面完全没有可比之处。代码为MCIC的公司全名为MCI Communication,属于通讯行业;而代码为MCI的公司全名为MassMutual Corporate Investors,是一家金融服务公司。两家公司不仅从事的业务完全不全关,其它方面的特性也迥异,例如

MCI当时的市值大约只有MCIC的1%。那么是什么造成了两只股票走势以及交易量的协同效应呢? 学者提出,很可能是“注意力有限”的投资者在交易的时候混淆了两只股票的代码。

而注意力有限对于市场的影响在十几年后的市场中依然存在。2013年10月3日Twitter宣布计划以TWTR为股票代码上市后,次日一家名为TWTR Inc.的公司(股票代码TWTRQ)股价一度疯涨1500%,被迫在当天中午12:42分就暂停交易。截至美国金融业监管局在第二天决定暂时中止交易时,这位市场自作主张给Twitter认下的“兄弟”已经涨了685%。

无独有偶,2014年在Google宣布32亿美元收购Nest公司之后,股票代码NEST的一家小公司Nestor股价暴涨了19倍。一位从业人员由此提出了如下的问题:“如果作为从业人员的你获得了Google要收购Nest的内幕消息,你会不会提前埋伏Nestor的股票? 而如果你真的这么干了这算不算内幕交易?”(博主注:利用内幕信息交易属于犯法,但是Nestor并不是这一起交易中涉及的股票,它只是带了一个和收购标的相似的代码。)

有限注意导致的行为偏差在A股市场也不少见。2015年2月柴静“穹顶之下”的视频发布之后,环保概念大热,很多人抢分级基金环保B,有位大户输入HBB,看也没看就买了“回报B”,1500万封涨停,不过很快就被砸回去了,因为回报B就是个债券基金。 **F**

美国总统奥巴马在2015年的国情咨文演讲中推出了“精准医疗计划”(Precision Medicine Initiative), 于是“精准医疗”、“个性化医疗”迅速吸引了全球各领域的目光。2015年3月,我国科技部召开了国家首次精准医学战略专家会议,计划在2030年前,将投入600亿元,其中中央财政支付200亿元,企业和地方财政配套400亿元。

为什么需要这么一个项目呢?

我们现有的大多数药物都是针对整个人群,用药都是“一刀切”,医生给同样的病症的病人,所采用的诊治手段所开的药物(treatment)都是一样的;结果呢,这些手段或药物对部分患者有效对另一些人无效。如果我们能预知对哪一部分人有效,就可以大大提高医疗效率。而且“良药苦口”、“是药三分毒”,服药是不得已而为之的事,如果这个药没有效果,谁也不想乱吃药。

同样的理念也可以广泛地推广到各个领域。我们打开各个搜索引擎、各个社交网站,都会发现右边或者朋友的Po文之间有各式各样的广告、推广。比如我在淘宝刚刚搜索并购买了窗帘杆,于是逛微博的时候就收到了类似的窗帘杆的广告。发现问题了吗? 如果收到的是各式窗帘的广告是不是我更可能打开购买? 再比如,前一段时间微信朋友圈给大家发了广告,据说有人收到了可口可乐广告,有人收到了宝马推广……真是同人不同命呀。

回到医疗领域,现在美国药监局(Food and Drug Administration, 一般用FDA指代)正在联合美国各大药

奥巴马卸任了,我们的精准医学已踏上征途

文 | 统计学系助理教授 沈娟

“我们把问题简化一下,不要求把治疗效用(treatment effect)的划分精细到个体,而只需要精确到各个子群体或者亚组,识别各个亚组的特征。”

厂开展从以前“失败”的药物中“淘金”的项目。虽然“失败”的实验药物对大多数病人没有效果,但是如果对一部分群体有效,并且可以找出这部分群体的特征,也许这些“失败”的药可以被开发成只针对这类病人的“特效药”。

现在我们把问题简化一下,不要求把治疗效用(treatment effect)的划分精细到个体,而只需要精确到各个子群体或者亚组,识别各个亚组的特征。

亚组识别或提取近年来成为统计及其相关应用领域的研究热点。其中应用广泛的一个方法是Foster等(2011)[1]提出的“虚拟双胞胎”(“Virtual Twins”)的方法。我们临床试验中每个人只能接收一种治疗,因此对每个个体不能同时得到新药和旧药(或安慰剂 placebo)下的结果,从而得出新药相对旧药对疗效的改进,因此,这个方法中作者首先用随机森林(random forest)来估计不同的疗法下的结果,从而每个个体在新药和旧药下都能得到疗效,进一步再对疗效的差值作为响应变量用分类树(classification tree)或回归树(regression tree)来确定潜在亚组的划分由哪些自变量影响。

上面的方法有个什么问题呢?

2008年,《英国皇家学会学报》曾报道了这样一篇文章:“You are what your mother eats”,文章中得出结论,“燕麦会导致生男孩”。Really??? 相信大家看到这样的结论都会觉得匪夷所思。2009年,该杂志刊登了三位统计学家的进一步分析,得出原文章中的方法,由于里面作了过多次的分组、检验,得出的结论是一个偶然事件,是不可靠的。

回到原问题,我们找出的亚组是否有存在意义呢?如果实际上整个人群都能从该新药中获益呢,难道我们要

阻止其他人接受该新药?也就是统计中的错误的发现率(false discovery rate)没有得到控制的问题,即在亚组不存在时,很可能会找出一个实际并没有意义的亚组。

基于严格控制错误发现率的考虑,我们在2015年的文章[2]中提出了一个基于结构混合模型的方法。

我们所采用的结构混合模型不同于一般混合模型的地方在于,一般的混合模型,由多个模型组成,各模型的权重是一个常数。我们将这个权重作为划分到各个亚组的概率,进一步用逻辑回归将该权重(更准确地说,隐含的示性变量)对某些协变量进行建模,从而这个逻辑回归可以用来预测这些协变量怎样对亚组的划分产生影响。

另外,我们在此模型基础上构建了一个统计检验方法,用该检验控制错误发现率从而保证我们找到的亚组是有意义的。[2]中的模型比较局限,我们在[3]中将此模型从同方差的正态分布的结构混合模型推广到异方差的正态分布的结构混合模型。

当然我们的工作只是亚组识别中的一个小小部分,亚组分析也只是未来个性化医疗的一个小小步骤,我们任重而道远。 **F**

[1]Foster, J. C., Taylor, J. M., and Ruberg, S. J. (2011), “Subgroup Identification from Randomized Clinical Trial Data,” *Statistics in Medicine*, 30, 2867–2880.

[2]Shen J., He X. (2015). Inference for Subgroup Analysis with A Structured Logistic-normal Mixture Model. *Journal of the American Statistical Association* 110(509), 303–312.

[3]Shen J., Wang Y., He X.. (2017) Inference for Logistic-Normal Mixtures with Heterogeneous Components, *Statistica Sinica*, to appear.





要闻

荟萃科研与教学的新发展和各类活动的动向，展现和记录学院成长的每一步。



百年商科 一路有您

——复旦大学校友李达三叶耀珍伉俪捐赠仪式在港隆重举行

这种可贵品质体现在李先生青年时代刻苦求学、立志报国的远大理想上，还体现在李先生待人以诚、立信为本的人生信条上，更体现在李先生对教育事业、对母校发展的长期支持与倾情付出上。

2017年3月19日,“复旦大学校友李达三叶耀珍伉俪捐赠仪式”暨2017香港新春论坛在香港隆重举行。值此复旦大学商科教育创立百年之际,李达三先生携叶耀珍女士再次慷慨向复旦大学捐赠1亿元人民币,用于支持学校的建设与发展。

李达三先生,李达三先生的夫人叶耀珍女士,李先生长子李立峰先生、儿媳李潘裕琪女士,李生长女李亦君女士、女婿吴中孚先生,李生长孙李本俊先生,李先生外孙吴洪年先生;中央人民政府驻香港特别行政区联络办公室教育部部长李鲁先生,复旦大学董杨紫芝女士、杨孙西先生、董建成先生、曹其镛先生、章晟曼先生,校董李兆基先生代表张方明先生,复旦大学教育发展基金会董事陈仲儿先生、陈耀璋先生;复旦大学党委书记焦扬女士,复旦大学副校长、复旦大学教育发展基金会理事长张志勇先生,复旦大学相关部处领导,管理学院领导班子成员及师生员工代表,复旦大学在港校友,香港宁波同乡会代表,李达三先生、叶耀珍女士的亲朋好友参加了捐赠仪式。

仪式上首先播放了由复旦大学管理学院精心制作的关于李达三先生和叶耀珍女士的短片《百年商科 一路有您》,展现了李达三叶耀珍伉俪心系教育、回报母校的赤子情怀。

复旦大学党委书记焦扬在仪式上讲话。焦扬对李先生夫妇数十年来一直关心支持国家教育事业,倾力扶助母校建设发展表示衷心的感谢,并简要回顾了李先生夫妇对母校慷慨解囊、鼎力相助和回报社会、助力教育的感人故事。

焦扬特别赞扬了李先生特有的复旦人的可贵品质。“这种可贵品质体现在李先生青年时代刻苦求学、立志报国的远大理想上,还体现在李先生待人以诚、立信为本的人生信条上,更体现在李先生对教育事业、对母校发展的长期支持与倾情付出上。”

焦扬指出,李先生无愧为“复旦之光、校友楷模”,李

先生的义举正是他对复旦人品质、对复旦精神的最好诠释。自上世纪90年代起,李达三先生夫妇先后10次向母校捐赠,支持学校改善办学条件,同时在人才培养、科学研究、学科发展、师资培训诸多方面都给予极大的帮助,特别是他亲力亲为推动复旦会计系恢复建设,为管理学院的快速发展做出了卓越贡献。焦扬表示,“在李达三先生的精神感召下,管理学院一定能把握机遇,奋发有为、开拓创新,向建设世界一流商学院的奋斗目标不断前行。”

管理学院会计学系钱世政教授代表学院教师发表感言,他曾受益于李达三先生的资助出国交流学习。钱世政教授回忆了上世纪90年代初,李先生着力帮助管理学院培养师资,提升教师的国际化视野的感人故事,“李先生用自己的经商之道和治家之本给我们树立做人的楷模,这是我们复旦人的荣幸,将成为我们复旦管院一本鲜活的教材。”

副校长、复旦大学教育发展基金会理事长张志勇和李达三叶耀珍伉俪签署了捐赠协议,焦扬向李达三叶耀珍伉俪颁发了捐赠铭牌。

随后,李达三先生致辞。他表示,“今次再捐出巨额,是支持管理学院教育事业的发展及建设政立院区”,希望帮助管理学院早日成为世界一流的商学院。作为由复旦会计系栽培出来的学子,李达三先生表示,“身为复旦校友,应尽微力,回馈母校。”基于年青时求学的经历,李达三先生一直致力于贡献教育事业,“深信提高教育水平,中国可以民富国强。希望复旦大学、包括管理学院的教授们,继续努力培养中国青年学子。”

仪式的最后,焦扬向李达三叶耀珍伉俪赠送了一幅特制的织锦画,这幅画记录下复旦大学授予李达三校友名誉博士的重要时刻。管理学院向李达三叶耀珍伉俪赠送复旦学子书写的一副卷轴,以文字表达了学院全体师生对李达三叶耀珍伉俪的感激之情。学生代表向李达三叶耀珍伉俪献花。■



挪威首相出席首届国际文化节“挪威日”嘉年华

索尔贝格强调了教育对人的重要性,高度肯定了复旦-BI(挪威)MBA项目在两国交流中所起的作用。

4月8日,正在对中国进行正式访问的挪威首相索尔贝格出席复旦大学管理学院首届国际文化节“挪威日”嘉年华活动,并在启动仪式上致辞。索尔贝格和复旦大学校长许宁生共同按下启动球,拉开了“挪威日”的序幕。启动仪式后,索尔贝格在许宁生和复旦大学校长助理周亚明的陪同下参观了复旦大学管理学院和“挪威日”现场一些展台。

索尔贝格在致辞中强调了教育对人的重要性,高度肯定了复旦-BI(挪威)MBA项目在两国交流中所起的作用。她希望两国继续深入拓展各领域交流与合作,并寄语在场听众,继续共享知识,体验不同文化。

“挪威日”嘉年华活动由复旦-BI(挪威)MBA项目牵头举办,是复旦大学管理学院国际文化节的首场活动,包含主题演讲、校友沙龙、传统文化表演、特色美食品尝等环节。上午的活动中,挪威企业联合会会长Kristin Skogen Lund和BI挪威商学院校长Inge Jan Henjestad对话挪威创新。挪威创新署旅游总监Bente Bratland Holm和佐敦船舶涂料东北亚区域总监Morten Sten Johansen分别发表主题为“Norway: powered by nature”和“JOTUN – A Norwegian Success in China”的演讲。

复旦大学与挪威高等教育领域长期以来保持着良好的协作关系。早在20世纪90年代,一群富有远见卓识的挪威教授在与复旦同仁多年合作的基础上提出了在复旦大学设立北欧中心。1995年,时任挪威首相布伦特兰女士到访复旦,并出席北欧中心成立典礼。奥斯陆大学等5所挪威主要高校自中心成立之始即是成员,并与复旦大学建立了广泛的学术合作与交流,包括多个学科领域的师生交流、联合课程、合作研究、联合培养等。目前,卑尔根大学是北欧中心的轮值秘书处,该校副校长担任中心理事会主席。

在众多合作项目中尤其值得一提的是,1996年,复旦大学管理学院和BI挪威商学院开始合作举办“变化管理”管理硕士项目,成为我国最早经国务院学位办批准开办的国际性学位合作教育项目之一。项目后?转型为MBA项目,旨在培养具备国际化竞争力的职业经理人。2012年,该项目入选首届“上海市中外合作办学示范性项目”,获得上海市教育委员会的表彰。在2016年《金融时报》全球EMBA项目排名中,复旦大学-BI挪威商学院MBA项目位列第39位,学生薪酬增长率位列全球第四,在职MBA项目全球第五,职业发展位列在职MBA项目全球第六。

2017年,复旦大学迎来商科教育创立100周年,管理学院开展“国际文化节”系列活动。活动旨在充分发挥学院国际化办学优势,以多元化的表现形式,在校园内展现世界各国的文化特色,加深中外师生员工的沟通交流,在生动展示学院国际合作项目的办学成果的同时,进一步提升学院的国际形象和影响力。■



学院首届国际文化节“挪威日”嘉年华活动精彩纷呈

“挪威日”嘉年华活动由复旦-BI(挪威)MBA项目牵头举办,是复旦大学管理学院国际文化节的首场活动,包含主题演讲、校友沙龙、传统文化表演、特色美食品尝等环节。

2017年4月8日,复旦大学管理学院首届国际文化节“挪威日”嘉年华成功举办。当天,正在中国进行正式访问的挪威首相索尔贝格到访复旦大学,出席了“挪威日”嘉年华活动,并在启动仪式上致辞。挪威首相索尔贝格和复旦大学校长许宁生共同按下启动球,拉开了“挪威日”的序幕。复旦管院院长陆雄文主持了“挪威日”的启动仪式。启动仪式后,索尔贝格在校长许宁生、校长助理周亚明及院长陆雄文的陪同下参观了复旦大学管理学院和“挪威日”活动现场。

今年的“挪威日”嘉年华活动由复旦-BI(挪威)MBA项目牵头举办,包含主题演讲、校友沙龙、传统文化表演、特色美食品尝等环节。

主题讲座 深入对话

首届国际文化节“挪威日”上午场的活动由一系列主题讲座组成。上午的活动中,挪威企业联合会会长Kris-tin Skogen Lund和BI挪威商学院院长Inge Jan Henjes-tad对话挪威创新。挪威创新署旅游总监Bente Bratland Holm和佐敦船舶涂料东北亚区域总监Morten Sten Johansen分别发表主题为“Norway: powered by nature”和“JOTUN - A Norwegian Success in China”的演讲。

嘉宾们一致认为,挪威与中国两国的经济关系,已经有了巨大的增长,挪威方面希望进一步加强与中国的合作。同时,挪威也将不断加强基础设施的建设,为中国的投资者和企业提供更多机会。

挪威创新署旅游总监Bente Bratland Holm向现场观众介绍了挪威。在演讲中,Bente Bratland Holm从自然风光和人文特色两个方面介绍了自然对挪威的馈赠。她特别提及,来自中国的游客,在人数和人均日消费额方面皆遥遥领先于来自其他国家和地区的游客。

佐敦船舶涂料东北亚区域总监Morten Sten Johansen具体介绍了佐敦集团这一挪威企业在中国的发展历

程与取得的成果。对于未来,他们希望能够持续发展、壮大企业,增加在产能方面的投资,提高效率,在与中国建立长期有效的商业合作关系的同时,保持自己强有力的企业文化传统。

游戏互动 异彩纷呈

下午场的嘉年华活动主要由美食品尝、现场表演、游戏互动、校友沙龙、企业专场组成。在学院内,师生校友既可参加“篮球2对2对抗赛”、“桌上足球赛”,挪威传统游戏“土豆运输机”等活动,还有机会品尝三文鱼、华夫饼、巧克力、香肠、饼干起司等北欧特色的美食。挪威音乐家现场带来小提琴演奏、歌唱表演,院区装饰有浓厚挪威气息的邮寄亭、装饰画,为当天的活动更添一份挪威气息。

与此同时,复旦-BI(挪威)MBA项目同学会——聚贤荟也在复旦大学管理学院史带楼友邦堂内,举办了三个主题沙龙。

由陈红明(Minnie Chen)校友主讲的“葡萄酒文化带来的品质生活”主题沙龙中,她向在场的观众介绍了一些基本的葡萄酒礼仪并推荐了葡萄酒搭配的小技巧。在“The Meaning of X-sport 与卓越为伍,塑造更加卓越自我”主题沙龙中,谢克辉(Sam Xie)校友和马春燕(Elaine Ma)校友展现了商学院戈壁赛的传承精神。他们分别结合自己的极限越野经历与从极限运动获得的乐趣,分享了跨越极限对于他们个人的意义。杨汉平(Jim Yang)校友通过“我的‘摄影’心路历程——色彩还原、影像还原”主题沙龙,分享了他与摄影的故事,他向参加者讲述了相机发展的历史,并指出成功摄影的评判要素与内外动因。

在企业专场活动中,五家挪威参展企业分别用15分钟介绍了各自的企业文化、发展过程与成果,并与在场学生进行了互动。穿插期间的幸运大抽奖使得现场的气氛更加活跃,带有挪威特色的礼品也为此次“挪威日”嘉年华的参与者留下了一份珍贵的记忆。7



《2016中国产业发展年度分析报告》 《中国新型产业体系构建与发展研究》新书发布会举行

新书反映出复旦管院对于中国社会整体发展,经济改革等方面的积极关注与主动思考。

2016年,中国需求结构发生新变化,为了通过进一步引导和扩大有效消费需求的方式推动消费品产业的升级,进而“倒逼”投资品产业结构性改革,以新的消费需求结构确立有效投资和有效供给范围,从供给侧与需求侧两侧共同发力,进而实现面相未来的、具有全球竞争力的我国新型产业体系建构这一远大目标,3月22日,由我院产业经济系系主任芮明杰教授和上海市产业发展研究和评估中心王小沙主任主编的《2016中国产业发展年度分析报告》《中国新型产业体系构建与发展研究》在学院发布,中国新产业·新模式·新动能研讨会同时举行。郑明副院长主持了整场活动。

我校文科科研处陈玉刚处长、葛宏波副处长、姚凯副处长,上海财经大学出版社有限公司党支部书记黄磊总编辑,上海财经大学出版社有限公司王永长主任编辑,复旦大学经济学院张晖明教授,上海市社会科创新研究基地、上海市人民政府决策咨询研究基地工作室首席专家石良平教授,上海交通大学陈宪教授,上海财经大学董静教授,上海对外经济贸易大学杨浩教授,同济大学陈守明教授,上海体育大学杜友君教授等20余位嘉宾出席发布会。

复旦大学文科科研处处长陈玉刚教授,上海财经大学出版社有限公司党支部书记黄磊总编辑,上海市社会科学创新研究基地、上海市人民政府决策咨询研究基地工作室首席专家石良平教授先后致辞。

陈玉刚处长、芮明杰教授、石良平教授、王小沙主任和黄磊总编辑共同为《2016中国产业发展年度分析报告》《中国新型产业体系构建与发展研究》揭幕。

芮明杰教授随后对《中国新型产业体系构建与发展研究》一书进行全面解读。本书是由芮明杰教授主持的重大战略研究课题“中国产业发展新体系、新模式、新动能系列研究”的第一本重要著作,主要探索我国如何走出产业发展的结构性陷阱或中等收入陷阱,成为高收入发达国家的新理论、新战略与新政策。课题组历时4年多的精心研

究,课题研究成果归纳起来主要表现在三个重要的理论创新上:第一、在对未来影响新型产业体系与产业发展的中长期主要变量的分析基础上,特别结合智能化、大数据、工业互联网未来趋势,理论上构建了未来可能的新型产业体系;第二、基于对未来产业融合发展可能的研究基础上,对我国未来新型产业体系的目标模式、战略思路与战略路径,特别对新型产业体系运行的新比较优势的研究,具有较高的理论创新与应用价值;第三、在对我国现行产业体系的分析研究方面,通过宏观、主要关键大类产业与区域产业体系的实证思路,在实证计量分析方法的运用方面,导致结论可靠,开拓了产业经济实证研究新范式。本书重要的创新观点包括:中国新型产业体系的目标模式,中国建立新型产业体系与产业结构的三大战略,从现行产业体系转型到未来新型产业体系的基本路径。

王小沙主任随后解读了《2016中国产业发展年度分析报告》,报告在分析了2016年中国经济与产业发展的总体状况、产业发展状况和四大区域产业发展状况之后,提出了三大政策建议:一是进一步加大传统产业转型升级的力度,二是自需求变化角度看培育产业发展新动能,三是根据区域不同特点分区施策。

主题为“变革与发展:中国新产业、新模式、新动能”研讨会随后举行。与会嘉宾围绕需求变化对供给侧改革影响、2016年中国产业发展评述、我国新产业发展战略思路与策略、新模式与新动能、上海产业发展的战略思考等议题展开讨论。近三十家媒体就其所关心的话题向在座嘉宾提问。

新书反映出复旦管院对于中国社会整体发展,经济改革等方面的积极关注与主动思考。学院已形成一些在国内外具有学术影响力的专业和研究方向,积累了一批优秀的学术专著和论文,发表于国际高等级期刊上的科研论文数量不断提升,尤其是国际一级的高等级文章发表数量有大幅增长。学院在读书育人,培育国家管理人才之外,也为国家的整体发展不断输入积极的观察与思考。F

UTD 全球商学院科研百强榜最新发布 复旦管院位列中国大陆第一名

UTD“商学院科研排名”(THE UTD TOP 100 BUSINESS SCHOOL RESEARCH RANKINGS),由美国德克萨斯大学达拉斯分校发布,已经成为一项权威性的评价全球商学院国际科研排名指标。

2017年2月14日,UTD发布2012年至2016年全球商学院科研排名百强榜,复旦大学管理学院位列全球第96名,亚洲第9名,中国大陆第1名。

UTD“商学院科研排名”(THE UTD TOP 100 BUSINESS SCHOOL RESEARCH RANKINGS),由美国德克萨斯大学达拉斯分校发布,已经成为一项权威性的评价全球商学院国际科研排名指标。此项排名是根据各院校在前5年期间,在24本主要商学顶尖学术期刊中发表的论文数量,以及作者贡献度进行计算,该排名每年发布一次。

复旦管院近年来在学术研究上不断取得跨越式的成

绩,在2016年初UTD发布的2011年-2015年全球商学院研究贡献排名中,复旦管院位列第99名,在亚洲排进前十,是大陆唯一进入全球前百名的商学院。2017年最新公布的此项排名,复旦管院继续保持领先优势。这样的成绩,首先是和学院的师资结构发生变化有很大关系。以国际著名大学和著名商学院毕业生为主的新进海归教师们,在国外接受了严格的学术训练,在学院良好的学术氛围中很快适应了国内的研究环境,不断取得令国内外同行瞩目的研究成果;与此同时,学院聘请了各领域的国际知名教授担任兼职特聘教授,他们以报告会、讨论班、学术门诊等形式切

实帮助中青年教师提升了科研能力和水平;此外,学院还持续推动跨学科的交流和合作,鼓励教师们在科研中通过合作提出新角度和新思路,使得跨界合作不断取得新成果。

当前,学院已形成一些在国内外具有学术影响力的专业和研究方向,积累了一批优秀的学术专著、论文等,培养了一批卓越的学术带头人,形成了十几个高质量的学术研究团队。学院将继续凝练学术特色,构建学术高地;逐渐形成复旦管院有影响力的学术团队和学术成果;推动跨学科的交流和合作,搭建平台,促进新增长点的培育;争取在国际合作研究和成果的国际发表上有更大的突破;适度

推进应用性研究,为国家和上海市社会和经济发 展多出有影响力的科研成果;巩固和完善学院已形成的科学、活跃、和谐的学术研究氛围。

2017年是复旦大学创立商科教育一百年,作为当代管理教育的领先者,随着中国经济发展的不断进步,复旦管院用30年时间走过了西方发达国家商学院50年、70年的发展道路,如今已经可以与世界先进商学院并驾齐驱,直接对话,平等合作。这是一个中国管理教育继续同世界先进水平看齐并超越的时代的开始,学院将为成为世界一流商学院的目标砥砺前行。**F**







2017 香港新春论坛成功举行

我院香港校友联络处自 2010 年成立以来,借助丰富的校友资源和学院的大力支持,为学院在港校友打造起终身学习、交流的平台,也在当地广泛深入持久地宣传了复旦的品牌,并增强了校友之间的向心力和凝聚力。

3月19日,学院2017香港新春论坛成功举行,一百五十余名校友前来参加了本次活动。陆雄文院长发表致辞并主持了演讲环节,高盛集团投资管理部中国区副主任暨首席策略师哈继铭校友发表了主题演讲。随后,在院会计学系钱世政教授的主持下,瑞银UBS中国证券研究主管、董事总经理候延琨校友,贝恩投资(亚洲)有限公司董事总经理、全球合伙人王励弘校友以及国新国际投资常务副总经理余利明校友进行了圆桌会谈。

高盛集团投资管理部中国区副主席暨首席策略师哈继铭博士首先带来了题为《宏观风险与微观机会》的主题演讲。随后,在钱世政教授的主持下,瑞银UBS中国证券研究主管、董事总经理候延琨校友、贝恩投资(亚洲)有限公司董事总经理、全球合伙人王励弘校友以及国新国际投资常务副总经理余利明校友以“融合、创新——重塑未来竞争力”为主题进行了圆桌会谈。

瑞银UBS中国证券研究主管、董事总经理候延琨校友首先针对很多资本跨界投资新型电动车的现象提出了自己的看法。他认为,从趋势上看,由于“发动机和变速箱的技术壁垒被打破”,“从某种意义上来说进入汽车行业变得更简单了”。而从市场上看,中国政府对电动车市场的大力扶持使得电动车行业的3-5年的发展问题不大。但是由于竞争的激烈性和行业的特殊性,他预计“今后十年内现在的汽车公司中会有一半不盈利”,虽然现在的行业前景可观,但能否发展到新的阶段还待观察。

贝恩投资(亚洲)有限公司董事总经理、全球合伙人王励弘校友则从自己多年的投资经验出发阐述了自己对

独角兽企业的态度和理解。在她看来,独角兽企业并非是人们惯常谈到的仅仅在很短的时间内通过创新就一跃获得巨大资本的企业。“创新实际反映在日常里”,如果能在日常的管理、日常的技术进步里渗透这些创新意识,“其实对企业竞争力的提升还是很大的”,所以她认为“很多比较成熟的公司更有可能成为独角兽企业”。

国新国际投资常务副总经理余利明校友则以个人角度分享了他对PPP的机会和意义的思考。首先,从政府角度看,PPP是表外的投资,放大了政府/国资配置资源的能力;其次,PPP的投资方式帮助市场投资者分散了项目风险;并且,成熟的特许经营权在市场上可以做到增值流动转让。借鉴成功国家的经验,PPP得以成功实施的关键在于,对法律条款与商业细节有周全的设计,政府与市场的合约可以由始至终严格执行;而仅有国资参加的PPP,由于都是在体制之中运转,故放大市场投资与降低投资风险的作用难以得到全面发挥。从这个视角看,具中国特色的PPP要特别注重混改的作用,目前需要以国有资本和社会资本与规范的市场结合的这种方式往前走。

至此,复旦大学管理学院2017香港新春论坛圆满落下了帷幕。我院香港校友联络处自2010年成立以来,借助丰富的校友资源和学院的大力支持,为学院在港校友打造起终身学习、交流的平台,也在当地广泛深入持久地宣传了复旦的品牌,并增强了校友之间的向心力和凝聚力。今后,香港校友联络处将在新年论坛和校友兴趣小组两大活动品牌下,将深化其知识性、分享性的组织氛围,为学院在港校友持续提供价值。[F]



2017“蓝墨水”新年论坛共瞻经济新趋势

“蓝墨水”新年论坛是复旦大学管理学院最具影响力的开年盛典，也是学院为广大职场精英提供公益性管理教育和培训的“蓝墨水精英教育计划”的重头戏。

2017年1月8日,复旦大学管理学院“2017 蓝墨水新年论坛”隆重举行。交通银行首席经济学家连平教授,宜家购物中心中国区总裁丁晖校友,新浪副总裁葛景栋校友,贝恩公司大中华区总裁韩微文校友, Ping ++ CEO 金亦冶先生,深圳华大基因研究院院长、首席科学家徐讯先生发表演讲。第一财经频道广播新闻部主任余音女士担任论坛主持人,圆桌座谈环节由我院企业管理系助理教授孙金云博士主持。本次论坛吸引了近千名企业中高层管理者到现场参与,更有数万人通过网络直播收看。

论坛伊始,陆雄文院长首先代表学院致辞。2016年,复旦大学管理学院在国际化的道路上更进一步,四个EMBA排名进入全球前50名,本、硕、博培养质量也持续提高。“不管经济再怎么寒冷,管理的教育只会加强”,新的一年,学院将继续努力为国家经济的重新起飞培养出更多优秀精英人才。从2016年到2017年,世界经济的走势不容乐观,中国的经济也存在诸多不确定性,“希望通过蓝墨水新年论坛,大家能从嘉宾的分享中有所收获,破除一点迷雾、看到一点希望、增加一点信心。”

交通银行首席经济学家连平教授首先针对复杂的经济形势带来了“世界经济复杂多变 经济运行稳中求进-2017年中国宏观经济金融展望”的主题演讲。通过对中美经济关系、房地产、汇率等热门话题的解析,他一步步地为大家拨开了经济形势的迷雾。从国际经济的角度出发,连教授主要聚焦于中美经济关系问题。美国经济复苏对于中国经济发展是有利的,但是随着特朗普的上台,中美经济关系的未来并不明晰。从国内经济的角度出发,国内的物价水平温和上涨,通胀压力有所显现。对于人民币汇率问题,连教授认为关键在于市场要稳定,“人民币贬值问题的根本不在于美元是否加息,而在于我们经济体自身”。

接着,五位商业精英带来了他们的主题分享。首先是带来分享的是宜家购物中心中国区总裁丁晖校友。他在“倾听客户需要,注重客户体验”的主题分享中,通过举宜家一些细节性举措阐释了宜家的成功之道——“任何东西都从顾客角度来考虑”,并且在“拼价值而非价格”的未来更加侧重于对产品品质的塑造与锤炼。

新浪副总裁葛景栋校友带来了题为“互联网+时代下

品牌的匠心智造”的分享。他指出,当下“移动互联网依然是一个庞大的存在,使我们有一个完整的产品矩阵”。平台化公司的基本存在价值是基于用户规模的,因而在规模保持领先的同时抓住用户的需求,而抓住需求的方式就是“社交化机会切入”,而这种切入“应该符合心在很多年轻用户娱乐化和多元视角的需求”。

第三位分享人贝恩公司大中华区总裁韩微文校友,他和现场听众探讨了“如何克服发展中可以预见的危机”这一问题。规模公司陷入发展瓶颈的原因在于公司失去了“创始人精神”,接着又借用书中“一杯奶昔,一杯咖啡,一杯啤酒”的故事阐释了挖掘客户隐性需求,维护客户体验,调动员工积极性的重要性。

Ping ++ CEO 金亦冶先生则带来了他对于“金融科技的几件小事”的看法,他认为,“移动支付将会成为新商业流量入口、金融科技是人工智能的主战场”,并且随着时代的变化,传统金融巨头所积累的大量的优势可能会反而变为竞争中的劣势。

深圳华大基因研究院院长、首席科学家徐讯先生压轴带来了题为“生命大数据如何变革大健康格局”的分享。他指出,“生命经济的时代其实是刚刚开始,很快会替代工业时代”,随着时代的发展,精准医学的成本逐渐降低,而“大数据真正颠覆的,未来影响最大的不是传统行业,而是大健康体系”。

嘉宾们从所处行业的不同视角,探讨了经济新趋势下的创新思维。之后,在我院企业管理系助理教授孙金云博士的主持下,丁晖校友、葛景栋校友、金亦冶先生和徐讯先生展开了圆桌“头脑风暴”。

新年论坛气氛热烈,现场嘉宾通过演讲和对话的形式分享观点与对中国经济形势及各行业发展的判断;与会者也不断地向嘉宾抛出问题,现场互动也让论坛内容更加丰富。

“蓝墨水”新年论坛是复旦大学管理学院最具影响力的开年盛典,也是学院为广大职场精英提供公益性管理教育和培训的“蓝墨水精英教育计划”的重头戏。今年已是第八届,该论坛旨在连接经济学家、学界文达与商业领袖,以敏锐视角和前瞻视野,捕捉来年经济与商业大势,搭建启智与交流平台。F



2017 学院校友工作会议圆满举行

不同于以往的形式,今年的校友工作会议做出了革新,围绕校友终身学习理念的校友课程,以辩论赛为载体的对于校友工作所展开的辩论与探讨,吸引了校友们的积极参与,获得了校友们的赞誉。

3月25日至3月26日,2017复旦大学管理学院校友工作会议隆重举行,200名校友回到母校,参加为期两天的会议。我院陆雄文院长、孙一民副院长出席了本次活动。


参加此次会议的校友们一直与学院保持着密切的联络与沟通,他们是各地方校友联络处和俱乐部的骨干、热心班级代表、以及各方面支持学院发展的校友。作为主办方,校友中心希望借此机会向支持学院发展的校友们表达诚挚的感谢,同时也希望为校友搭建深度学习与广泛交流的平台。

活动中,陆雄文院长为到场校友做院情汇报。他表示,百年商科的发展离不开校友的支持与鼓励,正是通过一代代优秀校友的传承,学院才能有今天的荣誉与成就。2016年是压力与收获并存的一年,学院在人才培养方面已经处于世界前列,但如何取得进一步的突破,仍需要不断求索。感谢校友在过去一年中对于学院工作的支持,希望在新的一年里校友们仍能与学院携手,助力学院发展。

校友中心主任黄智颖对2016年校友工作进行了回顾并对未来的校友工作提出展望,他表示,校友中心致力于搭建校友与学院的桥梁,为校友提供精心、贴心的服务,为校友们的事业与生活创造价值。同时,高级管理人员发展中心刘杰主任也对校友们重回课堂表示由衷欢迎,希望校友们今后能够回到学院继续深造。

在为期两天的时间里,校友中心和高级管理人员发展中心为校友们精心准备、量身定制了三场引人入胜的重返课堂课程,我校生命科学学院钟扬教授的《生物多样性与可持续发展》、我院钱世政教授的《资产重组监管新政》以及我校国际关系与公共事务学院国际政治系徐以骅教授的《特朗普时代美国宗教的走向》分别发表主题演讲。校友们纷纷表示,三位老师风格各异,内容深入浅出,让人受益匪浅。重返校园的学习不仅让大家收获知识,更是重新汲取来自母校的滋养。

25日下午,由校友中心创新推出的校友辩论赛更是精彩纷呈,六大校友方阵两两对决,三场辩论赛分别就“校友服务工作有无边界”、“校友活动平台应当还是不当吸纳在读生”、“校友活动重质还是重量”三个辩题展开激烈辩论。陆院长对三场比赛进行了简要点评并表示,学院将持续为校友提供无边界的服务和高质量的校友活动。

不同于以往的形式,今年的校友工作会议做出了革新,围绕校友终身学习理念的校友课程,以辩论赛为载体的对于校友工作所展开的辩论与探讨,吸引了校友们的积极参与,获得了校友们的赞誉。“无论身在何方,您都有机会与学院一同成长”是校友中心的宗旨,希冀校友对学院一如既往的支持,学院与校友携手同行,共赢成长! 





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。

2017年中国宏观经济金融展望

时间:2017年1月8日

名称:2017蓝墨水新年论坛

主讲嘉宾:交通银行首席经济学家 连平 教授



从特朗普针对中国经济的政策来说,主要
是两点:一是把中国
定为汇率操作国。二
是推行贸易保护主义
举措。

各位来宾,大家下午好,很荣幸有这个机会来这里跟大家做一个交流。给我出的题目是关于中国宏观经济金融的展望。确实,对2017年究竟怎么看,现在大家总的来说心里都没有底,担心的人居多。

今天我借这个机会谈一点我的看法,会涉及当前一些比较热的问题,包括中美经济关系、房地产、汇率等等,跟大家一起梳理,讲讲我们对这些问题的看法,以及我们所掌握的一些相关的数据。如果能够为大家理清一些思路,能够有进一步思考的逻辑框架,我想差不多我的目的就达到了。

美国复苏欧洲偏弱? 新兴市场经济改善

2016年美国的经济还是不错的,处于复苏状态下,有一定的力度,全年态势一个季度比一个季度向上。美联储加息态势现在比较明确,但前两天有关进一步加息的表述中有一些犹豫,是导致美元短期出现回落的

因素之一。人民币借机反弹,这种波动在2017年恐怕不会很少见,因为各种因素都在推动有关汇率的市场运行态势发生变化,不会像2016年总体是朝美元进一步升值、人民币进一步贬值走,2017年会有明显的变化。

我认为,美国经济保持一个复苏态势,或者是再更好一点,对我们的出口是有利的,毕竟美国是我国最大的出口市场,对欧盟、日本、其他一些发展中经济体是有利的。现在的主要问题,我想还是中美之间经济关系在特朗普上台以后,究竟会怎么样演进,这是大家非常关注的。

从特朗普针对中国经济的政策来说,主要是两点:一是把中国定为汇率操作国。二是推行贸易保护主义举措。恐怕后者实施的可能性更大,前者难度稍微高一点。对于贸易保护主义,中美之间2017年形成冲突有可能是一个焦点。

但这并不等于2017年贸易战就迅速开打。因为贸易保护举措会先

提出一个整体的方案,跟中国方面进行谈判,这个谈判过程可长可短。如果贸易战2017年打不起来,我们认为国际市场总体情况是有利于中国出口发展的。近年来中国出口的增长情况,虽然没有过去这么理想,但也还是不错的,只要美国经济继续保持一个不错的复苏态势,就有利于中国扩大向美国的产品出口。美国是我国出口的最大市场,过去欧盟是最大的。欧盟整个增长速度比较慢,恢复需求也是比较慢。美国市场好转带来欧洲、日本也相应出现一些好转,对中国来说出口是有利的。

整个欧洲可以说是个“黑天鹅”湖,里面不确定的东西太多,如法国大选、德国以及东欧南欧国家的难民问题、意大利银行业问题、希腊债务问题等等,确实不能掉以轻心。

日本整个来看也是朝着缓慢复苏的态势走的,但增速无法与美国相比,但是我刚才讲到美国好一点对日本经济来说也会有动,而且近年来,应该讲日本的整个出口结构有了明

显改善,越来越多高新技术产品在欧洲和美国出口,所以对于日本未来的温和复苏还是可以期待的。这对中国出口也是有利的。

新兴市场整体是温和复苏但是幅度比较慢。其中也有一些差异,俄罗斯、巴西这些资源型新兴经济体,最近国际收支状况得到一定程度改善。

出口环境好忧参半? 投资消费总体平稳

未来我国出口将继续呈小幅度回升的态势。毫无疑问,贬值对一个国家的出口总的来说是有利的。我们观察下来,贬值有用但是好处并不太明显。2017年出口可能会得益于2015年四季度以来较大幅度的贬值,人民币贬值约为14%。

中国GDP和出口在全球市场占的份额不是下降,而是不断上升的。中国的出口虽然受到过去货币升值影响,以及其他方面相关一些因素,比如成本上升,出口竞争力明显受到削弱,但基本上保持与GDP同步占比上升态势。目前占比全球第一,美国大概是10%不到,我们是14%上

下。

进口相对比较平稳,2016年以来整个进口状况是有明显回升的。过去一段时间以来,整个进口的速度不断放缓,是跟大宗商品价格持续不断回落有关。

基础设施建设投资2016年以来保持较快的增长,2017年还会继续处在较高的水平。2017年是“十三五”规划落实的关键年,大量计划项目有望获得批复并加快落地。2016年,PPP项目投资总额合计已达16万亿,2017年将达到20万亿,项目落实情况有望好转。2016年1-11月新开工项目计划总投资额增长21%,预示基建投资能够保持快速增长,是稳投资的关键。

制造业最近一段时间以来表现比较差,从原来8%甚至于两位数增长迅速降到3%,最低只有2%左右。政府采取了一些措施,包括未来可能还要推进的减税等一系列相关刺激措施,最近情况有所改善。但是负面影响还是有,结构转型,制造业需求有限,去产能还要进一步推进,企业缺乏自主扩大投资积极性、意愿等,还会制约未来制造业投资增速。我们对2017年制造业投

— 未来我国出口将继续呈小幅度回升的态势。

资看法不太乐观。制造业投资2017年估计只有3%，现在是3.8%，还会有所回落。

房地产投资2016年以来出现一定程度的反弹，但反弹力度跟过去不能比。2015年年底的时候，房地产投资居然增速只有1%，过去高的时候接近40%，这个是一个巨大的变化。但是反过来讲，在中国房地产毕竟还是有需求，一二线城市最近进行调控，但是需求依然是存在的。未来房价出现大幅度调整可能性不大，中央经济工作会议讲得非常清楚，避免大起大落，房地产如果出现巨大的回落，整个经济一定是会被拖累的。抑制泡沫实质是为了防止房价暴跌。

我的看法，恐怕现在房地产市场的运行状态，跟最近十几年以来的三年一个周期运行状态没有大变化。未来两三年看不到基本制度框架方面会发生很大变化。这种情况下，2017年房地产市场出现大幅度调整的可能性并不大，我们认为它的投资增速大概会在2%左右，是回落的，或者说是有比较明显的回落。

这样一来，我们对2017年的投资就不是太乐观了，基建投资可能较高，达到17%左右，但是再要上升难

度很大。而房地产投资降了下来，制造业投资也会有所回落，所以投资基本上是回落的，但下降幅度可能不是很大。如果国际市场能够得到一定程度改善，中国制造业出口状况得到改善，制造业投资可能会稍微好一点。所以总的来看投资不能乐观。

消费总的来说是比较平稳的，对经济中高速增长将起到重要的稳定器作用。2017年消费增长可能达到10.2%，基本保持一个比较平稳的态势。居民收入增长对于消费是有推动，但是居民收入现在增长速度也在放缓。

2017年影响中国经济增长的四大不确定因素是：特朗普新政对中国经济带来不确定性，预计会就汇率和贸易问题向中国施压；在美联储继续加息背景下，资本外流和汇率波动存在不确定性，可能引发潜在风险；民间投资虽然趋稳小升，但增长动力依然不足；房地产市场降温过快可能对经济增长带来下行压力。

综合起来看，中国经济增长在2017年是很难乐观的，所以这次中央经济工作会议定在6.5%上下，这其实是给美国特朗普新政实施以后，可能对中国带来的负面冲击留了一定

余地。

物价水平温和上涨？ 通胀压力有所显现

2017年PPI同比涨幅上升至5.5%左右，上半年PPI呈上涨态势。工业领域需求难以显著增加，PPI持续大幅上涨的可能性不大，随着涨幅扩大到一定程度，以及翘尾因素减弱，下半年涨势有所放缓。2017年CPI平均同比涨幅上升至2.5%左右，全年走势受蔬菜、鲜果等价格的季节性走势影响而有所波动。年中受到夏季天气影响推升蔬菜价格，叠加猪肉价格上升和翘尾因素上升的作用，CPI涨幅可能迎来年内高点，部分月份涨幅或突破3%。政府调控物价目标是3%。货币政策定调稳健中性，应该不会显著推升CPI。

猪肉价格会有所回升，由于猪肉生产结构得到改善，越来越多机构，越来越多有实力机构在生产猪肉，所以能够承受猪肉价格较大幅度波动。

2017年物价判断还是要考虑翘尾因素，PPI和CPI翘尾因素有一点不同，今年5、6月份CPI稍微会高一点，甚至于个别月份突破3%也是有

可能。但随着翘尾因素下降,以后CPI不会太高。PPI可能上半年翘尾因素特别高,所以第一季度、第二季度PPI会在高位运行,下半年后就慢慢回落。

供给侧结构性改革深入推进

供给侧结构性改革是指在有效供给不能适应需求总量和结构变化的情况下,用改革的办法推进结构调整,增强供给结构对需求变化的适应性和灵活性,提高全要素生产率。2017年将从六个方面继续有序推进供给侧结构性改革,如下图:

抑泡沫与去库存并举? 房地产景气向下缓行

决策层“抑泡沫、控房价、防风险”的态度坚决,预计房价涨幅居前的城市,政策还有深化、加码的可能,并且这种“紧”的格局至少在2017年上半年不会发生改变。尽管前一阶段房地产领域工作重心转向热点城市“抑泡沫”,但这并不代表“去库存”

任务戛然而止,相反会继续推进。未来高库存压力的城市将维持相对宽松的政策环境。

房价依然会保持增长,但涨幅放缓。被限购的核心城市将有一段时间处于量缩价稳的状态,政策坚决抑制施压下房价可能向下小幅调整;但房价上行动力并未减弱,蛰伏后仍有上涨空间。历史增长稳健、2016年涨幅相对温和的城市及核心城市周边城市(如北京周边的保定、上海周边的昆山、深圳周边的东莞、武汉周边的鄂州)将承接需求的外溢,具有量价上涨的潜力。产业基础薄弱、由资金炒作导致房价冲高的城市可能出现降价。经济欠发达、不靠近核心城市圈、亦没有旅游养老等特色的三四线城市将面临一个缓慢的去库存过程。

预计2017年商品房销售面积和销售额增速均将明显下滑,并有可能出现同比负增长;房地产开发投资将面临压力,增速趋于下行、缓慢回落,全年增速约2%左右;供地较少的热点城市地方政府将落实加大推地的计划。

供给侧结构性改革是指在有效供给不能适应需求总量和结构变化的情况下,用改革的办法推进结构调整,增强供给结构对需求变化的适应性和灵活性,提高全要素生产率。

国际收支有所改善？ 人民币汇率贬中趋稳

我在四五年前就表达了一种担忧，中国经济存在问题很多，但运用政策和机制，我们有能力将这些困难、问题和风险控制平稳态势上，出不了大问题。最担心的是资本大规模流出加上货币贬值，而贬值又促进资本更大规模流出。这是一个很大风险，现在不幸言中了。

过去对于汇率基本稳定大家比较有信心，但“811”以后出现一轮变化。现在谁也拿不出一个汇率大家都接受为合理均衡汇率。其实所谓合理均衡水平是通过市场逐步运行，最后在一个比较平衡的水平上有所波动，那时候回过头来看这才是合理均衡水平。

我觉得目前就是应该这样做，才有利于中国经济运行。否则资本大规模流出，推动货币贬值，货币又推动资本进一步向外流动。当前，中国私人财富增长速度非常快，同时私人财富增长过程当中，集中度也是非常快，越来越多的少数人拥有越来越多的财

富。私人财富达到相当规模很自然地就要加大在全球进行配置的力度，这样一来资本流出压力持续较大。

对中国来说，未来要稳定汇率，关键是要平衡资本流动。但光靠这个是不够的，从深层次看，包括中国经济增长和货币存量都应保持合适的水平。货币政策不宜向松的方向再做大幅度调整，否则对于汇率是不利的。

货币政策稳健中性？ 财政政策积极有效

这次经济工作会议提到货币政策“稳健中性”，表述比过去多了两个字“中性”。按照西方经济学关于货币描述状况来说有三种：从紧、中性、宽松，但是中国从来不用“中性”，用的是“稳健”。稳健是更加积极一点，实际上是中性，这次加了中性，是想体现货币政策是要真正中性，不要像前一阵子那么偏松，甚至于必要的话要向紧的方向做一些适当微调。

主要的举措，无非是加息或者是提高存款准备金率，提高存款准备金

率不合适，我国已经很高了，市场上有的专业人士讲，准备金率应该下调，我说这种需求已经是时过境迁。现在“稳定中性”方向下只有可能向紧方向做调整，再降准不合适。中央经济工作会议明确提出抑制泡沫降低杠杆，防止风险，而提出降准是跟它相悖的。当下准备金率确实不低，这种情况下抬高准备金率短期内不可能，是否加息要看未来价格上涨。如果房地产价格继续大幅上涨，物价上涨也比较明显，整个经济体2017年受到外部冲击小，彼时就难排除加息。货币当局会以公开市场操作创新工具来保持2017年市场流动性的基本稳定。

最后，我在这里给大家传递一个信息。近期举行的中国首席经济学家论坛上，不少专家都对2017年大类资产配置说了一些看法，还包括有几个国外来的著名专家。这些看法总结起来看，似乎觉得2017年权益类资产可能会有一定机会，或者说在可投资大类资产配置中间，首先应该考虑的是权益类。其次是黄金可能在抗通胀、抗贬值和抗不确定性中有较好的作用。这些建议供大家参考。■

2017, 跟随创新者探寻商机

时间:2017年1月8日
论坛:2017 蓝墨水新年论坛



主讲嘉宾:
宜家购物中心中国区总裁
丁晖 校友

做商业地产,要想清
楚你到底是一个地产公
司,还是一个商业公司。

商业其实没有那么神奇。做商业地产,要想清楚你到底是一个地产公司,还是一个商业公司。

"宜家购物中心集团是宜家集团旗下另一块核心业务板块,负责投资开发运营具有国际标准的区域性购物中心。区别于家居品牌“宜家”,购物中心在中国的中文品牌是“荟聚”,同时宜家购物中心也负责宜家特色办公楼、宜家创意小公寓、宜家合作酒店的投资。讲到商业经验分享,我认为还是要回到我在复旦管院学习的基本商业概念。

商业其实没有那么神奇,回到本质,如果做商业地产,这个公司要想清楚到底是一个地产公司,还是一个商业公司。如果是以地产作为平台做商业,你要关注的就是顾客,及地产的长远社会功能和价值。如果你是用做商业方式来运营地产,你关注的就是房子,就是能否尽快卖出去、能卖多少钱、赚多少利润。

我们开发购物中心首先是从顾

客角度来考虑,怎样真正倾听、了解顾客需求,顾客是否满意、认可我们的产品,是我们最终成功的根本。想清楚你是做一个有社会责任感的公司,打造精品及功能将购物中心融入社会融入社区,还是将房产当作一个产品卖掉,这里面有运作理念和方式的根本不同。

我们的商业地产模式更多的是回到了商业本质,做购物中心不是用来卖的,这些房子是用来照顾关心人,并满足人的需求的。例如在北京开发荟聚购物中心,我们调查到大体量停车场的需求,我相信别的开发商也都知道停车场需求,但谁都不会在地下开挖7千多个停车位,但是我们挖了七千个,创造了购物中心地下配备停车位的吉尼斯世界纪录,也创造了开业第二年100%出租率和2500万的客流量。

所以,有很多顾客需求是谁都知道的,但并不见得谁都愿意这么做。这次我入选第一财经周刊2016年商

业创新50人,回到商业本质,我不认为我做的这些商业实践就是创新,我只是回到了复旦管理学院教我的最基本东西,关注人和关注顾客需求。

同时我想也谈一下重资产和轻资产的考量,最近许多商业地产公司转向轻资产开发,输出品牌,经验和招商渠道,追求数量但疏于品质,我们更重视品质和长期回报,坚定不移做重资产投资。在中国开发购物中心的第一个五年,我们投资了100多亿开发了三个购物中心,下一个五年,我们计划再投入250亿每年只开发一家购物中心,并辅以酒店,公寓和办公楼产品。宜家集团对今后五年中国经济发展形势还是非常看好,我们会继续加大在中国投资,不仅贡献家居产品,也会为顾客贡献定位于服务家庭,朋友聚会的超级棒的聚会中心,倾听顾客需求,追求产品品质,注重顾客体验,让宜家家居和荟聚购物中心品牌融入顾客的心中和脑海中。[7]



主讲嘉宾：
新浪副总裁
葛景栋 校友

今天领先的互联网公司一定是平台化存在,其核心竞争力在于规模和变现效率。

今天领先的互联网公司一定是平台化存在,其核心竞争力在于规模和变现效率。

新浪从1998年创立的门户网站到现在,我们这两年遇到很大的冲击是“去中心化”。以前是在一个中心化模式下,我们几个互联网门户网站占据主要用户时间和关注度,某种程度上,新浪新闻的排版决定当天的议事日程。而今天来看,每个人打开手机,用一样的软件,但是看见不一样的世界。在去中心化过程当中,越来越多的意见领袖,越来越多的网红在

涌现,满足了用户基于兴趣关注和沟通的需求。

在这个趋势下,董事长曹国伟很早出来快速全面走向移动化和社交化,经过几年的努力,我们拥有了包括微博、手机新浪网,新浪新闻、体育、财经客户端,天气通、秒拍、小咖秀等工具、内容、服务的移动产品矩阵,让我们在移动互联网时代保持了PC时代用户规模优势。今天领先的互联网公司一定是平台化存在,其核心竞争力在于规模和变现效率。

微信是基于通信刚性需求起来

的移动社交产品,朋友圈改变了微博刚出来时所有人在微博晒生活的习惯。一部分普通用户的日常生活分享转移到朋友圈了,但有一定社会影响力用户的公开传播还是首选在微博。过去几年我们关注的是不断提升每一个垂直领域头部用户的生产。2016年也迎来了直播、网红这样的一些垂直用户的爆发。当一个平台构建起来,不断聚合各种热点,也可以让你产生更有黏性的关注关系,给我们的商业模式都会带来新的机会。f



主讲嘉宾：
贝恩咨询大中华区总裁
韩微文 校友

真正能发展得好的企业，需要创始人精神来持续地给企业活力。

真正能发展得好的企业，需要创始人精神来持续地给企业活力。

围绕创始人精神的起点，我们在过去几十年跟踪 2000 家上市公司，规模是在 5 亿美金销售收入以上，几十亿人民币销售收入以上企业。最后发现每十家只有一家可以长期实现可持续性增长，这个增长速度不是高速增长，我们的标准是 GDP 两倍的增长速度。

这些企业为什么没有发展好，过程当中有三个预见危机，两点是跟创新有关，一个是增长乏力，还有一个自

由落体。为什么这些发展会出现这样的危机？我们总结八个成长之中可能碰到的问题。其中一个失去创始人精神，第一点就是创始人无法与时俱进。我有很多民营企业客户，第一桶金是 15 年前挖到的，就在成功上面睡大觉，没有及时拥抱改变，不管是技术改变、竞争改变、政策改变，还是消费者变化。听不到炮火的声音，企业变大了很多高管时间是在企业总部，听不到一线声音，责任感丧失。这是往西面吹的风，还有往南吹的风，让这个企业规模优势逐渐丧失，包括企业越来越复杂，一个客户体验不是由一个

部门负责，不是一个人负责，而是分割成很多不同部门。

我们总结真正能够发展好的企业，其实需要创始人精神来持续地给到企业活力，简单说有三个方面：一个是新生势力使命。我最终是为什么样的消费者提供服务，是为了市场上没有被今天所有的提供产品服务的竞争对手，能够满足到的客户需求提供服务，这种需求可能是物质上，也可能是精神上。第二，重视一线员工声音和一线客户体验。第三主人翁意识，一个企业是培养股东拥有者而不是培养员工和管理者。[7]



主讲嘉宾：
Ping++ CEO
金亦冶

中国在金融科技具有
模式输出能力。

金融科技是人工智能的主战场，因为它有足够的大数据，离钱也足够近，从商业化来讲更快。

金融科技是很大领域，也不可能讲所有东西，我是从我们在这个行业当中看到的一些趋势来做一些对未来3-5年判断。

一、移动支付将会成为新商业流量入口。2015年之前我们更多听到是交易量、交易金额，2016年这个行业关注是交易笔数，交易笔数代表是消费者数量和频次，这不是金融思维，是一个流量思考。我们看到趋势，无论支付宝、微信，大家思考问题的方式发生改变，慢慢大多数人认

为，它是一个未来一个新零售和新流量商业入口。

二、金融科技是人工智能的主战场。人工智能发展离商业化还很远，什么行业最有可能在商业化做这个事情？我们认为医疗是一方面；金融科技也是一个重要的方面，因为它有足够的大数据，用数据做决策商业行为和形态，离钱也是足够近，从商业化来讲更快一些。

三、传统金融巨头优势也是劣势。所有行业这种事情都在发生，好不容易10年、20年积累的东西，人才结构、知识的积累非常牛，突然时代变了，它瞬间就成为你的劣势。就是

巨头人不需要被打败，因为时代变了，大量之前积累的优势没有成为在这个时代的竞争优势，反而成为了劣势。

四、中国在金融科技具有模式输出能力。从2014年开始，有几件事情，第一是滴滴打车和快滴打车之战，我的观点是没有O2O之战，就是移动支付之战，是一个流量入口争夺。2014年，中国从一个没有习惯使用信用卡到瞬间可以用手机付钱，甚至是未来通过一些识别就可以做到付款。我认为这个行业还有很多机会做创业，可以把这个模式复制到海外。[7]



主讲嘉宾:
深圳华大基因研究院院长、
首席科学家，
深圳国家基因库执行主任
徐讯

生命健康归根到底是
大数据科学,是信息变革。

生命健康归根到底是大数据科学，是信息变革。它带来的产业发展机遇很大，是全新的蓝海。

生命健康归根到底是大数据科学，是信息变革。疾病治疗从表象出发，是循证医学；真正从DNA从遗传信息起始是精准医学。循证医学是打补丁的做法，传统医学方式难以从根本上解决医保、医患纠纷问题，而精准医学最关键是从生命原代码角度，告诉我们怎样更好地治疗疾病、管理健康，所以精准医学会这么热，这两个未来是必须结合的。大数据科学的发展依赖高效的信息技术，人工智能、机器学习，都

是重要的数据挖掘工具，正是有了这样的基础，各国纷纷开始讲要做精准医学。

生命大数据带来什么样的好处？这背后的产业发展机遇很大，完全是一个新的领域。一滴血能告诉我们的信息就远比想象得多，例如，从孕妇的血里可以看出胎儿是否正常，这个信息比影像学检查早几个月，但是真正应用起来是测序技术使其成为可能。我们做国产测序技术进行胎儿唐氏综合征筛查，成为中国迄今为止，从国家许可到拓展推广最快的临床检测产品。过去一年全世界做了300万例，这是一

个快速增长的行业，而且由此产生获得海量的信息。由100万以上的检测数据，我们基本上知道中国人群的所有基因状况，知道中国出生缺陷疾病分布情况，知道不同地区依据发病情况可以有怎样更好的医保政策。

我们自身的基因，以及遗传信息数量甚至超过我们自己的体内微生物，控制我们很多健康内容，这些信息不通过大数据科技没有办法解决。这些行业相对传统行业是崭新的，不是医院里面可以解决的问题，带来的是一个全新的蓝海，是生命大健康的巨大机遇。■





演讲的本质：让思想更有影响力

时间：2017年3月24日

论坛：联·首 CxO Talk

主讲嘉宾：国际顶级演讲导师 **Martin Newman**



讲话是一种生理动作，因此常常是我们的身体而不是我们的心灵在与别人沟通。重要的是要有『强壮、有精力、安稳』的身体与积极的心态。

演讲分成三个重要的组成部分：一是语言本身(words)，二是声音(voice)，三是身体语言(body language)，并将这三部分总结为“3V”，即内容(verbal)、听觉(vocal)、视觉(visual)三个方面。

3V理论是怎么影响别人对我们的印象的？

换个方式说，别人对你的印象也就是别人对你的感觉，这种感觉取决于你想传达的情绪。你是想给比人友好、亲和的感觉，还是严肃、谨慎的感觉？又或者开放、宽容的感觉？在调整自己言行之前，首先明确你想要传达的情绪。

形象、体态能传达情绪，影响他人对你的印象。

比如，在比较正式的商务场合，我们为了给人留下诚实、友好的印象，至少会做到面带微笑。你的笑容所传达的情绪是“友好、和善”，让对方知道你是安全的、无攻击性的；如果你想给对方留下一个比较善于倾

听的印象，你需要双手向上摊开，表现出“我已经准备好听你说话了”的意思。肢体语言和眼神会影响他人的感受，也会影响你留给他人的印象。

声音也会传递情绪，影响他人对你的印象。

比如，你作为领导者，说话的时候总是出现“嗯”“啊”这样的停顿词，就会让人觉得你缺乏自信；如果你始终用一个语调说话，会给人留下刻板、冷漠的印象；如果音调太高，会给人留下幼稚、不稳重的形象。

内容也能传达情绪，影响他人对你的印象。

比如，你说得太多，但讲不到重点，在商务场合上并不合适，会让人觉得你工作效率低；如果你满口官话套话，会让你觉得你刻板、不真诚。

演讲产生的影响只有7%来自内容，有38%的影响力来自声音，55%来自对象的视觉感受，也就是来自演讲者的身体语言。因此，要充分利用

视觉的技能、身体语言的技能，还要运用好你的声音。这两方面做好了，才有可能使沟通对象继而关注你所说的话，从而完成一次成功的演讲。

关于演讲如何准备演讲、如何克服心理上的恐惧，讲话是一种生理动作，因此常常是我们的身体而不是我们的心灵在与别人沟通。重要的是要有“强壮、有精力、安稳”的身体与积极的心态。。

就演讲时做你自己还是表现得专业更重要，演员可以完全不一样，而在商业中演讲人必须始终如一，这是比演戏更难的事，他强调不但要做真诚的自己，也要做最好的自己，Learn how to be the best version of your true self.

演讲是领导者的必备能力，

如何从3V入手塑造自己的自信形象？

这里有一些小提示——

摘自马丁·纽曼与郑燕合著的《演讲的本质》

视觉：不做无意义的动作

坐姿、站姿、手势、肢体语言必须给人沉稳、有力量的感觉。尤其是站着的时候，一定要想象自己是一棵大树，屹立不倒；坐的时候也要端正，腰靠在椅子上，让核心肌群保持能量。如果能注意这些细节，就能慢慢建立起自信。

你还应该像舞者一样，时刻留意自己手、脚的动作；眼神、面部表情也很重要，如果你的眼神游离，会给对方很缺乏自信的印象；保持与人进行视觉接触，控制好眼神，面带微笑，因为下属会时刻关注你举手投足间的每一个细节。

作为领导，你的每一个肢体语言都应该有价值，不应该做无意义的动作，更要避免错误的动作，传达有误差

的信号。

声音：拒绝没能量的声音

领导者的声音需要浑厚、有力、充满能量。在这一点上，很多人会误解：为了体现威严，一定要高八度，或者扯着嗓子训斥别人。但是这样会给对方留下刻薄、不沉稳的印象。如果用一种比较低缓、平和的声音，慢慢说话，就能给人一种自信的感觉。说话的时候气息要足，并且声带一定要放松。

在做重要的发言之前，一定要先深呼吸；千万不要出现过多有声停顿词，比如“嗯”“哦”等，这样会给人很不自信的感觉。但你可以在说重要信息之前，稍微停顿一下，给人一种经过了深思熟虑的感觉。■

——
充满能量的声音需要浑厚、有力、

金融科技在资本市场的未来展望

时间:2017年3月26日

论坛:问学讲堂

主讲嘉宾:德意志交易所集团子公司欧洲期货交易所亚太区总裁
德意志交易所亚洲控股有限公司及欧洲期交所亚洲清算行创始董事

Roland Schwinn



金融科技不是一个新兴产业，而是运用科技来提供金融服务，是一次发展。

金融科技在亚太地区 尤其在中国发展迅速

2014年至2015年间，金融科技投资在亚太地区尤其是在中国的成交量巨大。从2015年7月至2016年6月，金融科技资金在中国的增长率最高。2016年，在金融科技领域的投资虽第一次陷入停滞期，但它依然以高达23%的份额在2016年第四季度位居风投产业的第一位，其比重还在不断上升。2017年的十大首次公开募股的金融科技中，有6家来自于中国，这真令人刮目相看。

越来越多的交易 通过移动设备来实现

人们日渐不满足于传统的银行服务，移动设备的快速发展改变了人们的需求，亚洲相对富裕的中产阶级开始不满于现有的银行服务，大多数人表示愿意使用电子银行服务。很大一部分的人正在用手机进行支付、贷款以及享受其他一系列的银行服

务。在印度尼西亚，这个国家的岛屿很多，有的地区的人很难接触到银行业，但是金融科技以及移动设备的发展克服了地区障碍，使更多的人享受到银行的服务。

金融科技的发展 给传统银行业带来巨大冲击

金融科技在亚太地区的发展速度要快于世界的其他部分。在中国，金融科技的发展对于传统金融业的冲击尤为明显，特别是在贷款业务方面。传统银行要应对这一冲击并不容易，要让银行将老系统更换掉是十分不易的，因为他们有不同的IP系统，系统运行的年代也不同，我们不能简单更换。

区块链技术 支撑加密数字货币流通

加密数字货币摆脱了中央银行以及政客们的控制，在区块链下透明流通。而区块链技术采用的智能合同以及交易技术为比特币等加密数字货币的流通提供了便利和保障。近期国际上有一个用电子货币提供网络支付服务的计划，许多国际银行已经签署了文件表示支持。^[7]

在中国，金融科技的发展对于传统金融业的冲击尤为明显，特别是在贷款业务方面。



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。

数字时代下的品牌建设

时间:2017年3月2日 论坛:聚劲论坛

主讲嘉宾:美国北卡罗莱纳大学肯南弗拉格勒商学院杰出营销学和营销学科讲座教授

Jan-Benedict E.M. Steenkamp



媒体的分众化，渠道的多元化，让不懂得媒体定位，不擅长营销推广的大品牌，营销成本高企，影响力却在打折。

大品牌的扩张

互联网流行着赢者通吃的马太效应之说。在Steenkamp教授看来，大品牌确实可以利用数字时代构建更强大的商业帝国版图。

在中国，阿里与京东火热争夺的农村电商市场便是实例。通过互联网的传播，以及物流配送等环节的建设，电商巨头们已经有能力把货物送到偏远的山区去。而对于那些享誉全球的大品牌，消费者将更愿意通过海淘等方式慕名购买；传播红利使名企的品牌套利变得更为容易；甚至由于互联网传播对信息不对称的消弭，本地仿冒品反而可以为跨国企业“做广告”。

在数字时代下，消费品的市场势能逐渐转向电子端，互联网独特的边际效益让大品牌电商呈现着几何级的成长速度，这足以让大品牌的传统商家眼红。Steenkamp教授比较了美国传统零售的代表沃尔玛与电子零售的亚马逊近十年来的销售净收

入数据，发现沃尔玛的总增长为23%，亚马逊则达到了令人瞠目结舌的1451%。尽管沃尔玛的销售净值目前仍是亚马逊的4至5倍，但销售净收入数据的比较仍十分扎眼，两者的差距已经从大人教小孩打球，变成了老江湖对垒新秀。

崛起的新秀们

崛起的新秀不止亚马逊。Steenkamp教授表示，数字时代迅速造就了如BAT、京东等中国互联网耳熟能详的大品牌，也让海外科技巨头声名远播。例如数字时代的全球广告投放模式，很大程度上造就了Google和Facebook的神话。作为数字广告的最大接收方，两家公司在最新的全球百强公司排行榜上名列榜首和第五。

线上线下的组合，成了大品牌在数字时代最有效的营销手段之一，这在消费者的日常生活中已经有了真切的体会。注册了某些品牌的APP

账号，就在几乎同一时间成为了其实体店的会员，可以获得补贴，而在商场潮流店中扫描二维码，就马上成了其微信公众号的粉丝，享受购物优惠。

“数字号”航班的起飞，让互联网和实体店已不再“活在两个世界”。

小品牌的传播机遇

水能载舟，亦能覆舟。数字时代对于大品牌的优势不言而喻，但同样不可堤防它带来的“决堤洪流”。负面的指纹信息对大品牌的影响更大，企业的倾覆变得比以往更容易；媒体的分众化，渠道的多元化，让不懂得媒体定位，不擅长营销推广的大品牌，营销成本高企，影响力却在打折。

这些给了小品牌崛起的机会。Steenkamp教授举了一家剃须品牌DollarShave Club的例子。在以往，挑战吉列品牌剃须刀被视为不可能的事，你必须花费数十亿美元在分销网络和广告投放上，以获得可观的曝

光率。但在数字时代下，Dollar Shave Club 却凭借将视频上传至 Youtube 平台，并通过 Facebook 将视频分享给数百万人的做法，实现了品牌的迅速崛起，而背后的广告成本却降到了最低。Twitter 和 Facebook 这样的社交媒体，还是 Dollar Shave Club 这些初创公司解决客户投诉最仰仗的途径，他们让与消费者的对话因此变得更加快速与亲切。

Dollar Shave Club 的服务，简单来说就是在收取会员费后，向会员用户低价提供剃须刀、剃须膏等，如今每月仅收取最低 1 美元月租，最高亦只有 9 美元，旨在为男士减少在剃须刀上的花销和时间。尽管公司仍处亏损状态，但已经对吉列的市场份额产生了冲击。如今 Dollar Shave Club 已经被吉列母公司宝洁的对手联合利华收购。

弯道超车

Dollar Shave Club 的案例或许还能给出另一个启示。在移动互联网时代，大品牌的颠覆式创新依然很困难，只能采取渐进式创新，这是因为企业需要比以往更快满足用户需求，有些品牌因此被用户“牵着鼻子走”。相反一些小品牌没有这些纠结，他们更能着眼客户的未来，试图从侧翼寻找突破，实现弯道超车，甚至利用利基市场发展，快速成为全球品牌。

“数字化对全球新进入者的反应窗口，已经从几十年缩短到一年或更短，全球品牌将更快地涌现，并从意想不到的方向发芽。现有品牌必须不断监控市场，并对新出现的威胁做出快速反应，这需要大幅提高组织敏捷性；而且快速的信息流动，连通性和市场透明度使品牌在各国保持一致性更加重要。因此相比现有的全球知名品牌，数字化时代的到来更有利于新品牌。”Steenkamp 教授说道。

怎样寻求合作

而除了社交媒体之外，Steenkamp 教授称，小品牌可以通过大平台寻求销售等方面的合作。例如亚马逊的 Amazon Web Services，可以让网上开公司变得更容易便宜。亚马逊全球高级副总裁 Sebastian Cunningham 表示：“在一两年内，中国企业将更容易在亚马逊开设商店，并在世界各地销售产品。他们只需要专注于质量，而我们可以帮助他们解决困难的部分，如跨国物流。”

大平台承担起基础设施建设责任，小品牌的创业成本负担随之大幅降低，可以把精力集中到最核心的创新上。这样借助平台做品牌建设，不失为一种“价廉物美”的选择。如同在中国，阿里云、微信公众号的架设，给了很多小品牌低成本快速迈入市场的机会。■

一些小品牌更能着眼客户的未来，试图从侧翼寻找突破，实现弯道超车，甚至利用利基市场发展，快速成为全球品牌。

美国金融监管及特朗普经济计划

时间:2017年3月5日

论坛:问学讲堂

主讲嘉宾:诺贝尔前经济学奖评委、美国华盛顿大学奥林商学院高级副院长

Anjan Thakor



由于美国正在降低对企业的税收,企业所得税由原来的35%调整到15%,这对于在美进行生产加工的企业来说是重大利好,同时也为海外企业赴美建厂进行生产带来了有利条件。对于中国企业来说也一样,现在的确是比以往在美进行投资建厂和生产的更有利时机。

降低税收 有利于刺激经济发展

税收改革是美国新任总统特朗普刺激经济计划的主要手段之一。特朗普上台后,拟对个人和企业税收均进行调整。具体而言,个人所得税将由美国目前7个等级的累进税率简化为3个等级:最低税率由目前的10%提高到12%,目前25%至33%的税率改为25%,最高税率由目前的39.6%降为33%。而对企业所得税而言,特朗普政府则主张将最高联邦企业税率由现行的35%降至15%,将一致适用企业税率缩减至15%,且对迁回海外利润的美国企业一次性征

税10%,而这些政策将在未来10年里为美国企业减轻总计9.5万亿美元的税负。

我认为特朗普的减税政策对于刺激美国经济会起到有效作用。降低个税,可以使美国居民获得更多可支配收入,可以预见,在未来15-20年里,美国居民消费有望获得持续增长;降低企业所得税,可以鼓励更多美国企业回迁至美国进行生产制造,同时也鼓励更多外国企业赴美投资。

美国新任财政部长史蒂文·努钦近期表示,将在今年8月前完成税制改革。按照特朗普的预期,减税政策会让美国的经济增速恢复到3%以上。我认为,特拉普的新经济政策实施后,美国经济将获得每年3%-3.5%的速度增长。而美国经济增长也将带动全球经济的发展,从而为全球更多国家带来新的机会。

实际上,特朗普政府的税收改革也是令美国股市上涨的主要推动因素之一。特朗普当选后,已真正开始着手实施他在竞选时所立下的承诺,而这让市场颇为意外,但同时也为刺

降低企业所得税,可以鼓励更多美国企业回迁至美国进行生产制造,同时也鼓励更多外国企业赴美投资。

激美国经济带来了利好。这就解释了为什么特朗普当选之时美国股市曾经历下跌,但不久便恢复稳定甚至出现反弹。

预计今年美联储将三次加息

美联储是否加息一直被认为是全球资金流向的风向标。在上周五的讲话中,美联储主席耶伦曾表示,只要就业和通胀数据继续保持强劲,美联储就势必在本月稍后加息。她的这番讲话让市场进一步预测在3月14-15日的政策会议上可能将进行加息。

谈到美联储加息的节奏,我预计今年美联储有可能进行三次加息,而最近的一次有很大概率发生在本月。在过去20多年时间里,美国和欧洲一直在进行量化宽松(QE),宽松的政策环境虽然刺激了经济发展,但也推动了房价上涨并最终带来了金融危机。

不过,目前美国资本市场和通胀等数据的表现相较金融危机之后已

经有了大幅提升,股市表现强劲。与此同时,若美国的GDP超过3%,那么美联储一定会进一步考虑退出QE。鉴于今年美国经济增长、通胀和就业水平等与预期相符,美联储今年预计将进行三次加息,而第一次有很大机率发生在本月。

特朗普或将废除“沃尔克法则”

除了降低税率外,对银行的去监管化、以及重振基础设施建设是特朗普政府的主要经济议程,此外,能源改革和对贸易的监管也是特朗普政府关注的重点。在银行的去监管化方面,特朗普政府实际上已经开始行动了。

据了解,特朗普在上个月签署了一项联合决议,废除了美国针对2008年金融危机而推出的《多德-弗兰克法案》的部分条款,这些条款要求在美股上市的石油、天然气和采矿公司公开对外国政府支付酬金的细节。而在此之前,特朗普还曾签署行政命令,要求对《多德-弗兰克法案》重新

进行评估。

特朗普接下来很有可能将《多德-弗兰克法案》中最受关注的“沃尔克法则”废除,该法则旨在对商业银行在资本和经营范围上进行限制,防止其利用自身的资本进行自营交易,并使商业银行在传统信贷业务上与诸如私募投资和对冲投资等高风险投资之间划出明确的界限。

此外,特朗普还有可能换掉美国消费者金融保护局(CFPB)主席,并对美国金融稳定监管委员会(FSOC)进行改革,不过我个人并不太希望《多德-弗兰克法案》被完全废除,毕竟它对美国银行系统还是带来了有效的监管。未来美国银行系统的监管应更具前瞻性,并将金融中介机构的风险承受能力和创新考虑在内。

在基础设施建设方面,特朗普政府计划未来10年时间里,在美国进行一万亿美元的基建投资,而这有可能将带动经济的长期增长。而若美国GDP每年多增长1%,将每年为美国国内创造超过120万新工作岗位。■





丁肇中对话青年： “进入我的团队,要把这个研究当生命中最重要的事”

中国在早期历史上,对人类知识很有贡献。希望不久的将来,拿诺贝尔奖的人数能和中国的人数成正比。

12月17日,第二届“复旦科技创新论坛”暨第一届“复旦-中植科学奖”颁奖典礼在上海隆重举行。诺贝尔奖得主、著名物理学家丁肇中参与了本次活动,并以“AMS实验在国际空间站上五年的最新结果”做主体报告,介绍了AMS空间站的发展历程和最新成果。

当天晚上,丁肇中教授召开了媒体见面会,来自《解放日报》、《文汇报》等多家媒体的记者参与了本次活动。复旦青年记者也参与了本次活动,并向丁肇中教授提问。以下是《复旦青年》记者现场记录的丁肇中教授对部分提问的精彩回答。

提问:对于青年科学家来说,他们为什么要学术的起步阶段选择类似AMS这种宏大而艰难的课题?这对他们日后的发展有何意义?

丁肇中:他们参加我的研究团队,是因为他们认为我所研究的问题是重要的。我并不强迫别人,你要确定别人对这个问题究竟有没有兴趣。我有一个习惯,愿意离开的,我一定尽最大

的努力,帮他们在别的地方找到工作。

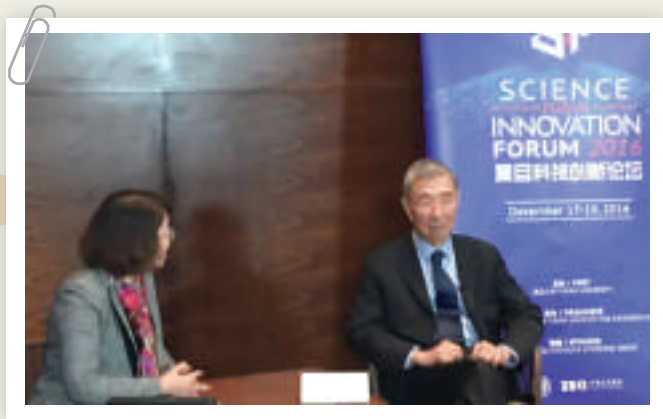
在我的团队里,最终放弃的人很少很少。在选人进入我的团队时,我就要跟他们谈话:进入我的研究组,就要把这个研究当生命中最重要的事。在我的项目里,仪器已经看不见了,在宇宙里。你会在这里参加分析数据。我们的课题组里,有很多很有经验的科学家分析数据。你要能跟他们学习,跟他们合作,跟他们竞争,因此组里常常出现非常优秀的科学家。

有一个科学家,他本科毕业之后,两年就从本科读到博士,非常优秀。毕业后,他想留下来继续参与我的课题,我劝他不要留下来,劝他离开去做别的题目,现在他在瑞士高工做系主任。

参加我们这种类型的工作,只能是极少数的人。

提问:母亲的教育理念对您的成长产生了什么影响?

丁肇中:我没有什么想法,我只能告诉你,我小时候在重庆,那时候的中国和现在完全是



两个事情。那是常有飞机“访问”，没有机会念书，那时候我对念书也没有兴趣。所以常常是倒数第一，丁是简单的字，肯定在最后。我的母亲认为，最重要的是我的身体，从来没有说要考第一。

我原来准备念机械工程，我念了一年之后，导师说我不适合念工程，因为我不懂画图。导师是很优秀的科学家，他建议我去物理系和数学系，不用念本科，直接读研究院。那时候中国人在美国很少，我跟我母亲说，准备念物理。母亲说找工作学工科比较容易，我说人在世界只走一次，要按自己的兴趣来。

应该说，我是比较侥幸的，我的父亲母亲能让我选择自己的兴趣。第二，物理、数学和音乐、画画一样，努力只能到一定程度，之后的发展就

看天赋了。

提问：所以您选择队友有什么标准？

丁肇中：我没有标准观念，主要依靠谈话。请他问我问题，在问题当中，您可以了解这个问题的思路，基本是靠直觉。

曾经有一个波兰来的青年找到我说：“我没有任何证件，我是学物理的，愿意做你的学生，希望你能收我。不过，我什么证件、成绩都没有。”我说“好，那我们到我办公室去聊聊。”那个时候大概是礼拜六，很晚，已经八九点钟了。他问了我一些问题，我决定收这个学生。他现在是MIT的正教授，前几天才被任命为MIT核能所的所长。所以，对我来说，成绩、哪个学校出来的不是最重要的。

提问：您觉得猜想和实验之间有

什么关系？

丁肇中：猜想是没有意义的，做实验的人不能猜想。

提问：您如何管理您的团队？

丁肇中：物理学不是每个人都能学的，不是说教授、主任、校长就是权威。我们每个月开会一次，开会的时候，所有人都可以来。开会讨论的事情，我坐在前，我把项目理出来，任何人都可以发言，下面人不可以走动，不能倒水，要集中精力听。听懂了我就回应，没听懂就下次讨论。（我们团队决定一个事情不会采取投票的方式，）科学的事情没有投票，都是我一个人决定。大家为什么听我的？因为我没有错过。

提问：关于科学的资金支持，特朗普成为美国总统之后，宣称会削减税收。您认为，他对于科学政策的态

度是否会影响AMS这一项目日后的发展?

丁肇中:我只能这么说,因为每一个实验都有结果,所以从来没有经费的问题。再过一个月就换总统了,我们组经费很大一部分来自德国、意大利等很多国家。我没有关于经费这个问题。

科学的进展是多数服从少数,很多人的意见对我来说意义不大。我以前的很多实验都有很多人反对。有些人认为,这个试验太困难,没人能做出来,或者这个实验没有意义。一旦决定了,我基本不听别人的意

见,主要是我想清楚以后,就去做。为什么那么多人支持我,人们支持我是认为参加我的实验对自己有利。人们都依靠之前的实验结果判断是否要支持你,之前的实验一直成功是之后人们支持我的原因。

提问:请问丁教授如何看外星人的问题?

丁肇中:物理学一定是建立在实验基础上的科学,这个问题我很难回答。1976年拿了诺贝尔奖是很快的,从发布到拿奖只用了18个月。当天晚上我想过这个问题,但是没有回答。没有证据的事情,不能判断。

提问:不管是诺贝尔颁奖典礼还是在今天早上的会场,您为什么一直坚持使用中文?

丁肇中:中文是世界上最古老的语言,我用中文和政治没有关系。

提问:您如何看待中国人对诺贝尔奖的执着?

丁肇中:从1840年开始到最近,中国一直贫穷。中国在早期历史上,对人类知识很有贡献。希望不久的将来,拿诺贝尔奖的人数能和中国的人数成正比。**F**

本文转载自2016年12月17日
复旦青年微信公众号

11位大教授最难忘的恩师故事,你被感动了吗?

轻寒细雨寄相思。清明时节,复旦园里,我们怀念那些曾带给我们亲人般温暖,如今已然故去的老师们。

日月光华,旦复旦兮,一代代复旦老师以毕生学问浇灌这片学术土壤,将学子培育为栋梁。如今,已经成为传道授业者的当年的学子,将来自他们引路人的谆谆教诲通过言传身教传递给年轻的一代。



金芳

为了遗传学科后继有人
八十多岁的谈家桢先生赴美说服我回国
午间就在长凳上睡下

谈先生亲自跑到斯坦福大学,然后跟我谈,为什么要回国,为什么要为复旦大学,遗传学科的发展做贡献。当时正好是中午了,然后在食堂里吃了饭之后,我就带着谈先生到那个我们叫 student lounge,就是给学生休息的一个大房间里,里面有一些凳子,有一些长凳,然后谈先生在那儿睡下了。所以当时我看到以后,我就非常感动。



徐英瑾

当我意识到我是错的时候
老师已经离开了我们

他感动我的,往往倒是真的是在讨论学术问题的时候,真的是一本正经的时候,对我提点的时候,进行批评的时候,这时候我就感觉到气场变了。俞老师和我争论的时候,有些问题,我觉得我是对的,俞老师当然有他的一个观点。但是随着时间的推移,我越来越觉得俞老师是对的,我可能是错的,这是具体的一些观点。但是等到我意识到我可能错的时候,俞老师已经过去了,已经离开了我们。



穆穆

在老师那么忙的情况下
六十多岁的他挤出时间与我讨论工作

我读书的时候谷先生是非常忙的,因为他是80年的学部委员,就是院士嘛,他当时也是复旦的副校长。当时的交通工具是比较差的,譬如像飞机的航班,也不像现在那么通。所以有的时候我感到,譬如像晚上他要从北京开会回来,他会坐夜车,坐一个卧铺。有一次他要我给他汇报,汇报我的工作进展,汇报我遇到的问题,他是跟我在北京就打电话让他的秘书跟我约好,第二天早上我跟着接他的车,到火车站去接他。接上他以后,利用接他的时间,再回到复旦校园的时间,跟他在车上汇报工作。



谈峥

我发现
四五十岁的陆先生
在资助他老师晚年的生活

有一次他让我去邮局一趟,就是寄一笔钱给他在北京的老师,那时候他自己也已经是四五十岁的人了,就说他到了这个年龄,仍然这么尊重自己的老师,会想到他,会想到资助他晚年的生活,这一点是让我非常感动的。



骆品亮

我一个人去美国
郑老师多方打听听到我的住所
只为听我报一声平安

我一个人出去到美国,那个航班还比较折腾,所以实际上我晚了一个晚上,第二天快中午才到,才到我的这个达特茅斯这个学校。然而我刚到的时候,房东就跟我讲,他说郑老师,有一个姓郑的老师,昨天晚上打了好几个电话来问你到了没有。那我很诧异,实际上连我自己要住哪里,我当时都不知道。



陈思和

我的校对不够认真
贾先生帮我改动了
却一句话都没有说过

我当时刚刚毕业，刚刚新婚，贾先生交给我一个任务，叫我校对一个清样，一本书的清样，当时我就，我认为我自己很认真地做了，做完以后我就交给贾先生了。等我过了一段时间，我就到贾先生家里去，我发现这个清样还在贾先生的桌子上，他改动非常大。他改出了很多我没有改出的东西。可是他对我一点没有说过什么，一句话都没有说过。我才发现我当时做得很不认真。



张晖明

蒋先生连标点符号都给我改了

就是我的论文交给蒋先生以后，蒋先生连标点符号都给我改了，可能我自己行文当中，有些是不严谨也好，或者是什么，都给我改了，有错字也改了，当然观点、逻辑结构，篇章分篇，或者是分段，分节，都有很多改动。



张月娥

在他眼里
工作非常有趣

就说他看得就非常有趣，所以说你要一个什么句子我没有句子，但是我经常听到啫啫啫，他发现了一个新的地方。他让我看肝细胞，怎么好好的肝细胞，在那里变性了。



郑企竞

当年吴先生不顾危险
投身祖国最需要的领域
从理论化学转做核燃料

每个人来到世上,是为了什么?其实还是一个很根本的问题,吴先生为什么会这样做?(一个搞理论的,结果去搞核燃料,做原料的。而且搞放射性,那么大的放射性,那么毒的东西要带领一支队伍要搞,)我觉得换了一个,假如说是我们是搞过这一行,要我稍微偏一点,我就各种包袱都出来了,对吧?



俞顺章

老先生出车祸
我送他去医院
临终前他和我谈研究要继续做下去

在消灭血吸虫病,在1972年的时候他跟我讲,他说老俞,血吸虫我们已经走入到最后阶段了,这个时候我们要选择另外一个重要的项目。他说现在有一个任务,就当时我们中山医院发现启东肝癌是个高发区,他老先生到启东去,亲自去考察,那么最后发生这个事故,我送到中山医院的时候,他跟我讲,老俞这次我不行了,你们还要把这个事情要做下去。



葛剑雄

弥留之际
只要说国家历史地图集会做出来
他就能平静

比如说他最后在弥留之际,他已经早就不会说话了,他就总是啊啊啊啊的有什么叫,但是每当我在他的耳朵边上告诉他,你可以放心,那个国家历史地图集,我们肯定会把它做出来了,他就会平静下来。

采访手记：

小情怀积蓄情感，大胸怀成就事业。

这次采访如经洗礼。此前见过采访对象在各自领域的风范，却第一次见他们谈起老师时的沉思和眼泪。他们所讲述的先生身教与选择，传递的是复旦先辈的家国情怀，真可谓是大胸怀。

不去采访，不会听到陈思和教授坚定地说“我永远是我父亲的学生！”言语中饱含孩子对父亲的追随；亲见金力院士的哽咽，才能被谈家桢先生建设中国生命科学

学科的决心所震撼；不听郑企克教授讲述，不知道吴征铠先生置生死于不顾，转理论研究向应用实验的坚定；不见穆穆院士，不会理解谷超豪先生那句“你去做做大气”，定海神针般的指引；不听俞顺章教授讲述，不知道上医苏德隆教授消灭血吸虫的上海经验解决了全国难题；与谈峥教授交谈，能体会陆谷孙先生终生执着的英国语言文学的美好；听骆品亮老师讲现代管理学

科的开创者郑绍濂先生的故事，在那个只知道NBA的时候，却让MBA家喻户晓……

还有谷镜汧、谭其骧、蒋学模、俞吾金等等名师大家，他们和众多复旦先贤一起写就了复旦的学科发展史。我们怀念他们，是复旦情怀的一部分，我们砥砺前行，是让先生之胸怀得以延续。^[7]

本本文转载自2017年4月3日
复旦大学微信公众号







2016年11月29日



2016年12月8日



2016年12月13日



2016年12月18日



2016年12月19日

2016/11/29 2016/12/2 2016/12/6 2016/12/8 2016/12/9 2016/12/13 2016/12/13 2016/12/13 2016/12/16 2016/12/17 2016/12/18 2016/12/18 2016/12/19 2016/12/21

- ◆2016年11月29日
我院本硕博和MBA学生参访益海嘉里集团。
- ◆2016年12月2日
我院宁波校友联络处2016岁末团聚暨博洋参访结束。
- ◆2016年12月6日
职业课堂聚焦社交网络。
- ◆2016年12月8日
职业课堂聚焦领导力的塑造。
- ◆2016年12月9日
复旦大学-华盛顿大学EMBA项目14班毕业典礼在美举行。
- ◆2016年12月13日
第十期校友导师项目月度活动举行。
- ◆2016年12月13日
2016年度郑祖康基金奖学金颁奖仪式举行。
- ◆2016年12月16日
首届“ α i价值共创”中国企业社会责任卓越案例评选颁奖典礼举办。
- ◆2016年12月17日
2016中国企业家(上海)高峰论坛暨复旦EMBA年会开幕。
- ◆2016年12月18日
我院南京校友2016岁末团聚。
- ◆2016年12月18日
复旦大学创新与创业企业家高峰论坛举行。
- ◆2016年12月19日
问学讲堂聚焦追求卓越的全球城市。
- ◆2016年12月21日
我院“兴业全球基金杯”第五届模拟证券投资大赛举行。



2016年12月21日



2017年1月8日



2017年3月2日



2017年3月5日



2017年3月15日

2016/12/21 2016/12/29 2017/1/8 2017/1/9 2017/1/10 2017/2/14 2017/2/19 2017/2/19 2017/3/2 2017/3/5 2017/3/7 2017/3/11 2017/3/14 2017/3/14 2017/3/15

- ◆2016年12月21日
学院荣登“2016年全球最佳商学院”排名远东地区第三名。
- ◆2016年12月29日
2017复旦大学管理学院EDP新年论坛举行。
- ◆2017年1月8日
2017“蓝墨水”新年论坛共瞻经济新趋势。
- ◆2017年1月9日
学院和德交所集团签署战略合作备忘录。
- ◆2017年1月10日
2016年度教职工大会暨工会会员大会召开。
- ◆2017年2月14日
UTD全球商学院科研百强榜最新发布,学院位列中国大陆第一名。
- ◆2017年2月19日
统计学系学生团队在第二届大学校际演算交易比赛中获得第二名。
- ◆2017年3月2日
Jan-Benedict E.M.Steenkamp 教授作客聚劲论坛。
- ◆2017年3月5日
问学讲堂聚焦美国金融监管及特朗普经济计划。
- ◆2017年3月7日
蓝墨水精英沙龙聚焦职业生涯的规划。
- ◆2017年3月11日
2017年学院硕士项目招生宣讲启动会举行。
- ◆2017年3月14日
职业课堂聚焦公司跨国文化。
- ◆2017年3月15日
职业发展中心举办金融行业模拟面试。



2017年3月16日



2017年3月22日



2017年3月23日



2017年3月26日



2017年3月30日

2017/3/16 2017/3/18 2017/3/19 2017/3/22 2017/3/23 2017/3/24 2017/3/25-26 2017/3/26 2017/3/26 2017/3/28 2017/3/30 2017/3/30 2017/3/30

◆2017年3月16日

丽人丽妆CEO黄韬先生解密电商和个人成长逻辑。

◆2017年3月18日

深圳校友联络处换届仪式暨2017深圳校友重聚日举行。

◆2017年3月19日

“百年商科一路有您——复旦大学校友李达三叶耀珍伉俪捐赠仪式”在港举行。

◆2017年3月19日

2017香港新春论坛举行。

◆2017年3月22日

《2016中国产业发展年度分析报告》《中国新型产业体系构建与发展研究》新书发布会举行。

◆2017年3月23日

职业课堂聚焦签约技巧与策略。

◆2017年3月24日

联·首CxO Talk聚焦提升思想影响力。

◆2017年3月25-26日

2017学院校友工作会议举行。

◆2017年3月26日

职业课堂聚焦PE/VC行业。

◆2017年3月26日

问学讲堂聚焦金融科技在资本市场的未来展望。

◆2017年3月28日

CDO教练项目助力未来菁英。

◆2017年3月30日

职业课堂聚焦医疗行业的职业发展。

◆2017年3月30日

2017春季全职招聘会收官。

◆2017年3月30日

复旦大学EMBA人文复旦2017首讲聚焦丝绸之路。

李達三





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