



致遠

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

Sep.2017
/NO.43

曦

園

周谷城題





它更意味着,认识世界,了解自己。
游学生活,不仅仅意味着一段旅程,
世界各地,都是管院学生的舞台。
我们提供给学生的,绝不仅仅是校园这一方天地;
北岛曾说过,一个人的行走范围,就是他的世界。



- 007 那么近,那么远
- 010 不止是一个过客
- 013 去经历,去体验,去成长
- 016 对美国的想象、观察和反思
- 019 自由之风
- 022 充分表达,充分感受
- 026 复旦MBA:学以致用是学习的真正价值

CONTENTS

WWW.FDSM.FUDAN.EDU.CN

第四十三期

要闻

- 复旦商科百年纪念暨管理学院政立院区
启用倒计时一周年活动隆重举行 030
- 复旦管院大型捐赠活动隆重启动李新炎等多位校友现场积极认捐 032
- 第三届校友上市公司领袖闭门峰会举办 034
- 2017两岸经济新动力论坛在台成功举行 036
- 学院出席GNAM组织五周年庆典活动 038
- 复旦管院师生再赴安徽霍邱“朝阳”之约 040



讲座

- 美国退出《巴黎协定》的阴霾难散? 044
- 中国走向“创造大国”的前景与挑战 047
- 如何让品牌有更高的价值? 消费升级是个新契机 051
- 走出“西方通吃”,靠外国的工具管理中国人是不行的 055
- 中国化工收购先正达,反垄断机构审查什么? 059
- 比特币:是郁金香式疯狂带来的泡沫,还是数字货币的革命? 068
- A股加入明晟指数,我们终于得到了国际投资者的认可 071
- 消费者主权时代,“新零售”玩法的五个步骤 078
- 大热的“区块链技术”究竟能颠覆什么? 080



人文复旦

- 复旦商科历史图片回顾展 084

- 记事本 106





它更意味着，认识世界，了解自己。
游学生活，不仅仅意味着一段旅程，
世界各地，都是管院学生的舞台。
我们提供给学生的，绝不仅仅是校园这一方天地；
北岛曾说过，一个人的行走范围，就是他的世界。



除了学习和各类丰富多彩的活动,旅游也是身在国外的一项常规活动,旅途上看到的景、遇到的人时不时地就可以拨动一下你的心弦,当新鲜的文化体验向你张开双臂,没有什么理由拒绝。

日本早稻田大学

那么近,那么远

复旦大学管理学院2014级本科生 侯丹青

提笔之时,那个初到东京的我已经是一年之前的背影了。

人潮涌动的十字街头和静默庄严的鸟居神社总是能构成异国人对于东京的最初印象,而这两者也真的能在这座巨型都市里共存。穿过几条街巷,行走于缓缓的上坡路,背着用惯了两年的双肩包,拖着一个黑色大行李箱,等候电车在面前呼啸驶过铁道与马路的交叉口,身旁是刚放学的骑着单车的高中生。最终,在那个阳光刺眼的夏日,经历几许辗转后,我落脚在了练马区的一处公寓楼,这里也是交流项目为我们统一安排住所,距离繁华喧闹的新宿约三十分钟电车路程,同样的时间里,也就可以抵达接下来半年接纳我的早稻田大学本部校园。

校园印象

日本的大学大多不像中国配备齐全的学生宿舍,寥寥几幢宿舍楼也是为外国留学生准备,乘坐电车和地铁通学是他们从小习惯的方式,东京地铁东西线横穿早稻田校园而过,无论在几点来车站好像都可以看到成群结伴的学生们。

校园其实不大,一座举办重要典礼的大讲堂、一个每天菜式几乎无变化的食堂、一栋涵盖书店超市车票购买等各种学生服务的生协大楼、几幢不同学部的教学楼,基本构成了校园的主体。值得一提的是有一幢楼里全是自习室,专门分成不能说话的用于看书复习的教室,和可以说话甚至吃饭的大讨论室。各学部的教学楼也基本都自带图书馆,所以学生们在课余有丰富的学习场所可以选择,

不过和中国不同的是,这里的教室都是只有上课时才开放的,下课并不能作为自习室使用。

早稻田作为私立大学,自然在得到的资源支持上弱于东京大学等国立大学,但仰靠校友的回馈与捐助,当然还有比国立大学高两三倍的学费,校园各种设施也都非常完善,几栋新建的教学楼甚至可以用现代化的工艺品来形容,楼内四处点缀的玻璃镜面和铺满每层的地毯让人不由自主地认真又安心下来。

课程概览

我所在的是国际教养学部,这是早稻田大学为了国际化所设立的一个全英文教学的学部,身边的同学不仅有同辈中优秀的日本学生,更有很大比例的欧美学生,上课时各种文化背景的观点碰撞常常能带来有趣的启发。我选修的课程有公司案例分析、日本战后文学、亚洲关系研究、日语等等,感觉上这个学部本身很接近复旦的通识教育。公司案例分析主要以尼桑(日产汽车)为样本进行研究,每周都会请日产的各部门高管来为我们开讲座,从日本整个汽车行业的发展、格局到最新的设计前沿都做了详细的介绍,我觉得这种校企合作的形式让学生与产业的距离大大缩短,很多学习公司研究时在脑海中略显抽象的概念变得生动,而对于企业来说这也是一次无形的品牌提升。

另外对于国际交流学生来说,我还有一个感受就是早稻田开设了相当多的日本二战相关课程,无论是战争本身还是战后重建,二战对于日本来说是一个极其严肃复杂的课

题,但其实他们始终没有回避这方面的研究,无论是在日本学界还是大学课堂,而我也逐渐体会到他们对于二战的视角有多么不同。不可否认日本是战争的发起国之一,是加害者,但原子弹、投降、被美国占领等元素又真切地塑造了日本人作为战争受害者的心理,无论是对于普通民众还是参战士兵,战争所带来的世界观和自我认知的破碎都是极难重构的,有人选择否定和美化战争经历,只为了让自己不再受战时死伤同伴目光的折磨;有人选择投入漫长勇敢的人际关系重建,心里那块阴影却始终相随。

希望我们愿意,而不是回避,多一些对彼此历史和国民心理的换位与了解。当真相的拼图越来越多,定论却越来越难,但最后逐渐爱上的,是每个不同个体的战争故事,爱上的是在心碎中寻找希望。

校外活动

在交流期间,我也幸运地参与了两个校外文化交流活动,一个是在东京中野中学担当临时授课向日本初中生介绍中国,还有一个是前往四国岛高知县的一个小镇进行当地调研。在中野中学我发现学生们都对日本有着很大的好奇和兴趣,我和另外两位同组的伙伴拿出事先准备好的关于中国的基础知识竞赛活跃气氛后,从一系列中日细节差异入手介绍,比如中日快餐店食物的不同,超市里生鲜的不同等等,然后引出中日资源以及文化等方面的差异,看到学生们时而惊讶时而点头若有所思的神情,感觉到自己的讲述真的或许在他们心里埋下了一颗种子,因此特别有成就感。

而授课结束后没过几天,我也收到了一份特别的礼物,那些学生们全体在一块板上亲笔留言致谢,而留言上方则是一张那天我们的合影,还点缀着两只千纸鹤,顿时间心里有些感动,日本人很珍视人与人之间的每一次相遇,“一期一会”就是日本文化的一个典型词汇,指人的一生中可能只能够和对方见面一次,因而要以最好的方式对

待对方,在无常的人生里好好对待每一刻现在,也是我所感知到的良训。

而在另一次活动里,我来到了与东京截然不同的一地,四国岛高知县的宿毛,位于濑户内海旁的小镇,可能连三四线城市也排不上,但在这里的时候,我感受到了另一面真实的日本,那就是现代发展带来的城乡矛盾和少子高龄问题。其实中国目前也正在步入这样一个社会,日本的历史正是我们的现在,因此有很多日本已经采取的措施也值得我们借鉴,例如振兴当地教育、现代化小镇产业等等,总之要能吸引年轻人留在当地,这样才有希望。

另外我也在当地的一所初中度过了半天的时光,听了一节数学课,和学生一起参加了大扫除,听了他们为我们准备的合唱表演,这里是当地的唯一一所学校,其实当时让我联想到参加管理学院安徽临淮岗支教的时候,我觉得日本的孩子有更多的学校集体活动,尤其是在小时候,无论学校环境或资源如何。而中国普遍缺乏这一方面的培养,其实小孩子是很需要和同伴在一起参与同一件事情,为了同一个目标努力共同成长的,这也会给他们留下更多美好温柔的记忆。

文化感知

除了学习和各类丰富多彩的活动,旅游也是身在海外的一项常规活动,旅途上看到的景、遇到的人时不时地就可以拨动一下你的心弦,当新鲜的文化体验向你张开双臂,没有什么理由拒绝。

我想说的是基本各个城镇都会有的庭园,作为日本的典型景观,单论东京可能就有数十所大大小小的庭院,当年中国文化东传,和禅宗佛教一起,园林艺术也对日本产生了很大影响,而经过长期实践和创新,日本也形成了自己独特的园林艺术。洗练、素雅、清幽是日式园林的典型风格,尤其以枯山水这种特殊形式为最,在庭园内仅敷白砂,缀以石组或适量树木,因无山无水而得名,尤其适合

某种程度上,这样一种慢文化也成了日本人的乡愁;成为了这个时代里,每一个生活在大都市的人心中的一份向往。



坐在台阶上冥想。

看着园里的树木亭舍,都极具分寸和控制感,像一幅没有死角的画作映入眼帘,有时候反而给人一种不真实的美感,但非常符合日本文化侘寂幽玄的气质。

最后,我想提的是日本的铁道文化,它的铁路建设伴随着上个世纪六七十年代经济的超快速扩张,并作为其象征符号,陪伴着那一代代人长大,占据着生活中几乎最重要的部分,在日本人心中留下了不会褪去的美好记忆。纵横全境的线路,散落秘境的车站,它们跨越山川湖海,不舍昼夜,给予人陪伴与庇护感。铁道有序的仪式感在这片土地上展开,同样展开的,还有每条线路各自的历史和故事,承载的当地人民的情感,所有一切都成为日本铁道文化的

引人入胜之处。

在去日本之前,我对铁道迷这一群体也知之甚少,中国的发展由于伴随着的主要是高速公路的修建和汽车文明,火车的情结越来越淡,但其实铁路给人的在路上的感觉最为深刻,坐上火车之后,仿佛你就不用想其他事情,或者说,你也有了时间和空间去想各种事情。一站站过去,有时你不用在意到底到了哪里。当你怀着微妙的心态,平静又有一种隐隐的期待,手托着头靠在车窗边,心意随景流转,真的是对于忙碌的现代来说珍贵的体验。

某种程度上,这样一种慢文化也成了日本人的乡愁;成为了这个时代里,每一个生活在大都市的人心中的一份向往。F

美国南加利福尼亚大学 不止是一个过客

复旦大学管理学院 2014 级本科生 刘东

当我第一次踏入这个被主教红和橙金色两种颜色占据的精致校园时, USC 的每一块屏幕都在播放着不久前刚结束的 Rose Bowl(玫瑰碗)的比赛盛况, 就像数月以后结束的超级碗一样, USC 的橄榄球队在比分大幅落后的情况下实现了极限逆转, 最终夺下了玫瑰碗的冠军。屏幕上四分卫全神贯注的一掷, 队员们竭尽全力地冲线推进, 一幕幕精良的拍摄、剪辑、慢放, 初来乍到的我背着背包, 虽然刚踏上这片陌生的国土不足一周, 虽然刚踏上这个异国的校园不足一天, 但那一刻, 我仿佛从一个过客成为了下一个 Trojan。

USC 对自己品牌的塑造是成功的, 有建筑物上无处不在的主题色, 有校园雕像以及校名礼品上的 Tommy Trojan, 还有课程表上、Syllabus 结尾的 Fight on。USC 总是能够建立学校这个虚拟的实体与每个学生、每个教授和每个过客之间的联系, 不仅是 USC, 我游历过的很多美国的大学都在自己的品牌塑造上十分走心, 无论是 UCLA 校园里随处可见的棕熊与海蓝色的 Hoodies, 还是 Stanford 校园里一致的西班牙风格建筑。

除了创造了许多这些可以触摸、可以看见的实体, USC 在很多学生广泛参与的大型活动, 作为传统体育强校, USC 每每参与体育类竞技赛事, 总能够成为全校学生议论的焦点, 甚至当 USC 对阵 UCLA 的篮球赛开始前, 教授总会通过学生请假去看比赛请求, 甚至教授们自己都会主动停课去到到现场看比赛, 更有教授还会在之后的 quiz 中将比赛比分作为附加题。球赛时, 每一个球员都有量身定制的宣传视频, 每个观众都有印着球队成员的 T 恤, 他们被当做英雄一样对待。这些共同的记忆, 共同的

活动靠着这校园里的每一个人在维系并传承, 以至于日后离开校园, 校友们都会兴奋地介绍起自己也曾是 Trojan Family 中的一员。

我经常和我的美国室友以及课上遇到的各个族裔背景的同学谈论有关 USC 的方方面面, 回想并总结下来, USC 在这几个方面令我印象最为深刻, 其一, 相比于科研水平, USC 的教学水平更为出色, USC 对于学生学业的督促力度是很高的, 不仅有数不清的 quiz 以及 mid-term, 就连体育课都有定期的 essay 和客观题考试。许多教授的教育背景颇高, 我选择的 Financial Analysis and Valuation 是一名来自哈佛的教授, 隔壁班 M&A 课程是一名耶鲁的教授。由于美国的大学具备讲师制度, 因此很多讲师来自于业界。我在 Business Communication Strategy 上遇到的讲师曾在美国国会负责新闻稿撰写, 后来又向好莱坞当过编剧, 目前还是一家创业公司的高管, 丰富的人生经历能让他在课上带给学生不一样的学习体验。其二, USC 也很适合那些对金融领域以外学科有兴趣的同学, 众所周知, USC 与好莱坞的联系十分紧密, 其电影学院更是世界闻名, 虽然我们不必以电影艺术为专业, 但学校在电影方面的课程设置以及行业资源能够让对电影感兴趣的同学站在更高的角度去看待一部电影的各个方面。我就曾旁听过半个学期电影哲学课, 虽然课上听得似懂非懂, 但保持着好奇以及求学的心态, 一些浅显的理论让我看待电影的方式开始慢慢发生改变。除了电影, USC 还有体系完善的音乐、舞蹈学院, 丰富的选修课总会让人兴奋不已。其三, Marshall 区别于国内商学院的教育方式以及学院建设。在 Marshall 开设的专业课或选修课上, 教授们都会或多或

与我而言,交流的意义一半在于体验美国的学习环境,另一半就在于感受美式文化。



少强调 networking 的重要性,很多外院系的学生将之称为 Marshall style,在我选择的一门课上,教授甚至会手把手教同学如何发 cold email 或者在 LinkedIn 上联系以往的校友。此外,商学院本身的职业辅导服务仍会对五年以内的毕业生有效,对第一份工作不满意的毕业生甚至可以以校友的身份再次寻求学院的帮助。我们那一学期十分有幸

的使用了刚刚完工的 Fertitta Hall,这栋大楼募集捐款的方式十分有趣,一个教室,一个座位乃至一处小小的装饰很多都是由校友捐款并冠名,会有一块名牌刻有捐献者的名字和一句座右铭。

与我而言,交流的意义一半在于体验美国的学习环境,另一半就在于感受美式文化。交流期间我和小伙伴

们走过了美国的许多大城市,但最值得讲述的,还是 USC 所在的 LA。与其说选择 USC 不如说我选择的是 LA。LA 在美国西海岸的代表,也是美式文化的代表。LA 将美国文化中多样化这一点体现的淋漓尽致,无论是在球场健身房随处可见的黑人兄弟,还是讲台上欧洲裔的教授,还是讲台下比例众多的亚裔面孔,能够让人在这个世界文化的熔炉里面遇见曾散落在各地的人们。有人说美国人说话风格是直截了当,不久我便能体会这种直接的沟通方式正是在这种多样背景下的产物,英语之于 LA 居民的大多数是第二语言,因此免不了在英语中掺杂了各种本国语言的语法和口音,在刚去美国时曾试想学习美式的发音以及语法,后来才不断发现,这里的很多人对于口音和语法并不介意,他们也没有“普通话”这一概念。美国人对待语言的态度与中国人完全不同,他们中的大多数将语言视作一种工具,实用性高于标准性,这也是很多人体会到美国人说话直截了当的原因,他们不用去考虑传统不用去考虑习俗,用这种最直接的方式去表达内心的想法才能够最大限度地避免误解并高效地传达意图。

LA 的多样性不仅体现在文化和种族,如果你喜欢阳光、沙滩、海浪、沙漠、仙人掌、雪山,这个城市能够一并满足。在横贯东西的 10 号公路上,西面的尽头美国西部绵延的海岸线,包括最有名气的 Santa Monica 海滩,是电影《阿甘正传》阿甘长跑的尽头,也有曾出现在《爱乐之城》以及很多好莱坞电影里的码头。倘若在 10 号公路上调转车头向东行驶,不久便可望见落基山脉山顶的积雪。如果向北行驶,穿过好莱坞以及比佛利山,就能进入加州的沙漠地带——死亡谷。

对于商科专业的学生而言,我眼中的 LA,是一个将

娱乐和体育产业彻彻底底商业化并标准化的地方。在好莱坞生产一部电影或美剧的标准化程度可以堪比富士康组装一部 iPhone,在引入投资的环节也可以标准地像投行发行股票一般。每一集美剧(如生活大爆炸和破产姐妹)台下的观众都是两三个月前抢票才能进入现场,他们现场的笑声也会被实时收录进那集美剧。另外,美国人对于版权的保护意识是非常高的,我曾在一个中国的下载网站上下载了一集美剧,不久之后 FBI 便通知学校进而警告到我本人不要违规下载影视作品。这一经历虽然反映了美国在网络监管上的作为,但更多地认识到美国影视产业发达的原因不仅在于创作水平和商业化程度,政策法律对于版权保护的强硬力度是功不可没的。在体育方面,我曾 Staples 现场看了一场快船对阵勇士的 NBA 常规赛,在购票过程中也见识到 NBA 完整的商业运作,无论是从票务首发还是二手票务流转都有一套制定好的标准化流程。哪怕是我在 USC 校园里观看的 NCAA 联赛的也有针对学生和场外观众不同购票以及选座途径,整个流程的细致程度是我在国内参与任何演出赛事活动都不曾体验过的。比赛过程间隙的娱乐活动,赛后的人流疏导都很有规划,相比而言,国内 CBA 等体育赛事的商业运作还有很长的路要走。

临行前,学校的 Bookstore 里依然时不时回放着开学前 Rose Bowl 决赛夺冠的情景,但那场比赛用的球衣已经摆在了打折的货架上。又一批的 Trojans 即将毕业,男生和女生们披着 2017 Alumni 字样的绶带在一处处标志物前合影。我和同行的伙伴也踏上了归程,这份经历虽然短暂但在自己求学生涯里的烙印终不会褪去,这段时光世界向我呈现了他的另一个模样,我也带着这份欣喜与感动继续砥砺前行。[F]

美国南加利福尼亚大学

去经历,去体验,去成长

复旦大学管理学院2014级本科生 戚嘉文

自我踏入大学起,出国交换就是我的“To do list”上重要的一项。只是那时的我不知道,交换经历并不是在list上打个勾那么简单,并不是在简历的A4纸上增添一项那么乏味。这段经历对我有着举足轻重的意义。世界之大,之复杂,之奇妙,远不是我前三年泡在图书馆可以计算得到的。

选择适合自己的课程

记得洛杉矶很少下雨,在LA度过了一个冬天,温度一直在25度上下。每天早上第一件事就是穿上喜欢的小裙子,从家里走到学校,路边有各种不知名的LA野花,一群滑滑板的外国小哥哥,还有等在路上示意你先过马路的司机们。经常会有路人带着微笑对你说“Have a nice day!”,偶尔,还能听到路人不知出自真心还是礼貌性的夸奖“You look amazing today”,“Nice skirt”,“Fantastic”。走过这段15分钟的路程,总是让我一大早心情愉快。

同样让我愉快的是USC的校园生活。USC有很多体育盛事,USC校园的正中心地标是Tommy Trojan,一个特洛伊骑士的铜像,象征着USC坚忍不拔的拼搏精神。我观看了USC对抗UCLA的一场篮球赛,UCLA是USC的宿敌,让我忍俊不禁的是,开赛前USC会播放“UCLA Sucks”的自创歌曲,据说之前还要在场地中央表演烧熊(UCLA的吉祥物是熊),可想两个学校的相爱相杀,远比复旦交大来的激烈。体育盛事对USC来说非常重要,学生会提前几个小时去排队领票,都穿USC标志性颜色的服装,很早就坐在一起为USC呐喊加油。



但是USC的课程一开始并不怎么让我愉快,我修读了公司财务理论与实务、计量经济学、战略管理和商业法四门课。战略管理和商业法课程一开始就让我觉得很吃力,战略管理每周都要读几近20页的business case,挑选的公司都是国外我不认识的公司。我花费了很多精力去读这些Case,还是在课堂上提不起兴趣。一方面,我对这些公司不熟悉;另一方面,商业文化类课程对语言要求比较高,我常常跟不上老师的节奏。商业法课程就更难了,法律词汇很长很难背,英美法系和大陆法系又相差很多,课程还要求我去洛杉矶法院听庭审,我紧张地拿好笔记本,准备好录音,最后一句话都没听懂,差点在冗长的庭审过程中睡着。计量经济学课程教的都是概率论基础内容,我又觉得十分简单乏味,虽然轻松,但总有一种不够充实的感觉。

但幸运的是,我选了公司财务课程这门课程,成为我在USC上过最难忘的课程,也是让我坚定自己兴趣点的一门课程。这门课的教授Arthur十分注重学生的实践能力,在整个学期中他布置了14次商业案例,平均一星期就要完成一个案例,四个人一组完成。起初,我觉得任务很重,每星期都要看完近20页的英语案例并且完成财务分析、估值建模和给出建议这三个任务。但在期末时,在完成14个案例后,我发现自己的财务、估值水平和对金融市场的理解都有了很大的进步。最后,我在所有的案例中都取得了满分,并取得了A类成绩。在最后一节课回顾这14个Case时,Arthur告诉我们这些Case涵盖了航空业、TMT行业、医药业等不同特点的行业,而且涵盖了行业前期、成长期、成熟期和衰退期等不同阶段。最后,这些case都处在不同的环境中:有IPO,有并购,有破产重组,有LBO等。Arthur对案例设计之缜密和细致,让我在最后回顾时有眼前一亮的欣喜。

和有趣的人做喜欢的事

也是在这门课程中,我遇到了志同道合的三个伙伴,在他们的怂恿下,我们四人一起报名了Houlihan Lokey在

洛杉矶举办的投行案例大赛。当时我仅抱着见识一下美国投行氛围的心态,参加了这个比赛。比赛的那半个月里,我与他们一起分析商业模式、一遍遍改模型、为几个系数争论的不可开交,在DDL前熬夜-吃夜宵-熬夜-吃夜宵,不停地循环。组长James和我一起负责模型搭建等偏技术工作,他在工作上的严苛让我记忆犹新。有很多次他讨论得激动时会站起来开始手舞足蹈,我们还好几次因为争论问题差点吵起来。但每次讨论结束,他都会告诉我工作是工作,平时我们依然是很好的朋友,然后愉快地一起去吃一顿。另两个伙伴,一个负责美工,另一个负责建议部分,我们就这样十分和谐地完成了第一轮的工作。很意外地,我们顺利地通过了第一轮的筛选,第二轮需要在HL全部员工前做Presentation,我非常紧张。印象最深的是,在问答环节时,一个Banker问我们DCF是怎么做的,我们四人有些冷场,我一紧张走上前说“I can handle this”,结果下面的员工全部爆笑。最后,我们四人很意外地获得了洛杉矶赛区的第一名。在结束的dinner party时,HL的banker还开玩笑和我说“You must be the girl who can handle DCF.”

也是在和这些朋友的相处中,在熬夜不知第几遍改PPT的时候,我渐渐感受到“和有趣的人一起做喜欢的事真的好幸福”。之前的彷徨和尝试,好像突然有了意义。

和我一同出国的管院朋友和遇见的几个北大朋友同样也是有趣的人。他们或许有着不同的追求,但都有着相同的坚定;他们似乎有着不同的性格,但对彼此都有一样的真诚。很幸运,在和他们一起旅行的过程中,我听到了很多故事,常常听得想喝酒,想说一句何其幸哉可以遇见这些故事的主人公。有趣的灵魂终将相遇,相遇之前,我会努力让自己做个有故事可说的人。

“洛杉矶可以满足你的一切幻想”

谈起旅行,洛杉矶是很适合度假与旅行的城市。洛杉矶北面是大熊湖雪山,西面是Santa Monica海滩,东面是

是啊,洛杉矶满足了我很多美好的幻想。



Death Valley 沙漠,南面是 San Diego。无论你想学习滑雪,沙漠历险,公路旅行还是沙滩 Party,洛杉矶都能满足你……刚到洛杉矶的第一个月,我去公路旅行,在长满仙人掌的沙漠里背包跋涉时一抬头,看到一座雪山好像近在眼前,山顶的积雪在阳光下闪耀。我以为是海市蜃楼,芬兰小姐姐却告诉我是大熊湖雪山,并说:“在沙漠里看到雪山不是一件常见的事,洛杉矶可以满足你的一切幻想。”

是啊,洛杉矶满足了我很多美好的幻想。在 Griffith 天文台,和朋友一起等天黑,看整个洛杉矶的万家灯火;在 La La Land 的取景地海滩,和朋友模仿电影中的跳舞镜头,不小心被同行的小伙伴在 Instragram 上现场直播;在 The last bookstore,装一把文艺;在生日时,同行的小伙伴每人为我做了一道菜,那是我吃过最好吃的烤猪扒、可乐鸡翅、意大利面、番茄炒蛋和炒鸡胸肉。

除了洛杉矶,我们一行人还去了圣地亚哥、华盛顿、波士顿和纽约旅行。每个城市都有自己的特色,其实很难概括它们各自的特点,一千人心中有一千个哈姆雷特。但从建筑的样式、路人的步速与神情,和你当时的心境,同行的人,亲身地去经历、体验,你会对每个城市有自己专有的印象和经历。

这段交流经历带给我的惊喜,也让我感受到,去实习去交流去做每一件事情,都不应该仅仅抱着完成一件任务的心态。去参加 Case competition,是因为真正对这个行业抱着万分的好奇与热忱;去交流,是因为真的想去碰撞去体验另一种文化;去交朋友,是因为在相处时感受到发自内心的愉悦和开心……每一件事情,都应有一个坚守的初衷,带着学徒式的虔诚去经历、去体验,最后获得成长的是历尽千帆的你。F

美国耶鲁大学和加州大学

对美国的想象、观察和反思

复旦大学管理学院 2014 级本科生 李铭哲

2016 年暑假,我前往美国耶鲁大学(Yale)进行了为期五周的学习。2016 年秋季,我又通过 UCEAP 项目飞往加州,在加州大学圣芭芭拉分校(UC-SB)交流了一学期。在美国东西海岸学习的半年里,我阅读了许多金融学、统计学的教材和论文,结识了来自世界各地的朋友,游历了纽约、波士顿、旧金山、奥斯汀等城市,见证了美国大选的“黑天鹅事件”,目睹了民主党大本营加州的数次游行示威。

和很多人一样,我对于这个繁荣的国度也充满着幻想,但在这短短的半年,我对美国的观念发生了许多变化。这个国度的价值与美并不在于它能给这个土地的人们带来的机遇,也不在于它的发达和强大,而在于它对个性和创新的肯定与包容。

复旦与耶鲁的不同

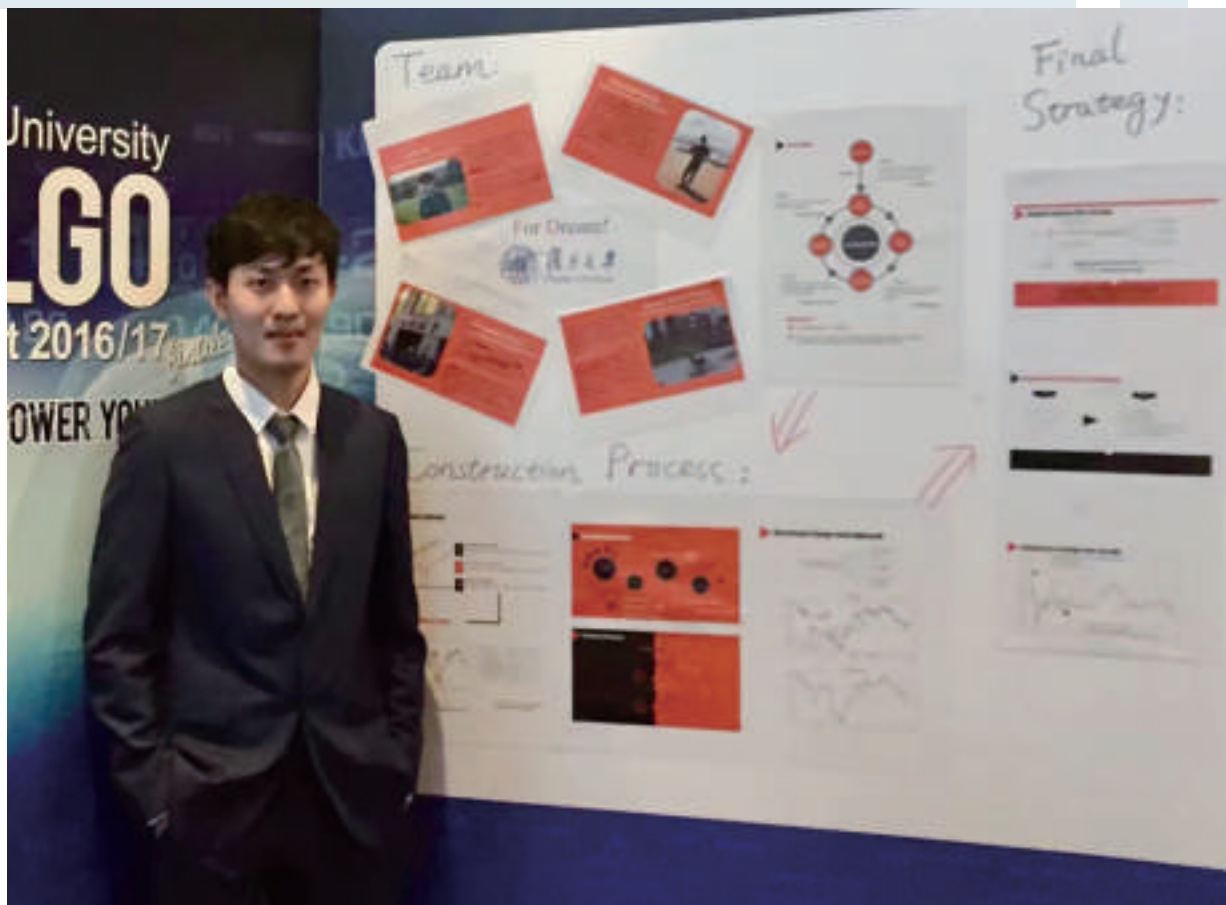
在复旦管院,全英文授课并不是一件稀奇的事。但来到这个陌生的国度,用着完全异于母语的文字学习和交流时,还是给人不小的压力,经常在全神贯注地听了 2 节课以后,我就已经筋疲力尽,却还要面对密集的作业和几十页的课前阅读材料,这无疑是一大挑战。同时,我们在国内接触的英语材料往往是标准的英音或美音,而在实际生活中,许多教授和同学来自欧洲、印度和东亚地区,不少人的口音很难理解。即使是美国人,也有很多口语和俚语表达会让我们中国学生不知所措。然而一个月过去后,我也渐渐适应,开始试着快速的扫读论文,学着与教授同学争论某个议题,也熟悉了五湖四

海的口音。更重要的是,我开始在这新奇前沿的课程中汲取在复旦从未领略的专业知识、分析方法和思维方式。

我在耶鲁选修了一门课《金融学导论》,开这门课的布朗教授以前是斯坦福和耶鲁的讲座教授,也曾经是耶鲁经济系的系主任,现在已经 80 岁高龄,仍在耶鲁数学系和经济系任职,自己还在学习编程语言。我一直以为,金融学是用复杂的数学公式和模型去刻画市场,充满着枯燥深奥的理论。但年近八十的教授用他的热情和博学,通过各种生动经典的案例为我们揭示了行为金融学才是目前学术界的主流。当我向他提起在复旦金融课程中经常强调的资产组合和 CAPM 理论,他说“那些理论在我年轻时候是很流行的,但金融市场里的主体是人,如果不考虑人的心理,怎么能把握金融市场的奥秘呢?所以你说的那些理论,现在我们只用很少的篇幅来介绍了。”除却平时的阅读材料和习题,教授还计划带我们前往纽约美联储参观,因为美联储的主席耶伦女士正是耶鲁经济系校友。虽然最终未能成行,但我还是感受到了美国顶尖大学本科生所享有的平台和资源。

这些课程的学习,让我切身体会到了美国大学的教育体系与复旦有很大差异,包括选课设计、课程组织和教学的侧重等。以选课设计为例,加州大学本科生一学期一般只上 4 门课,2-3 门专业课和 1-2 门通识教育课。所谓通识教育课,实际上就是其他专业比较简单的导论课程。相比于复旦一学期 8 门甚至 10 门课程,这里的学习压力并不小,因为每门课都有大量的阅读材料、论文

在教学的侧重上,美国大学都很注重对知识的直观理解和应用,与其让本科生掌握各种复杂的证明,不如让他们对原理有一个直观的理解,然后学会如何在现实生活中应用他们。



和项目需要完成。

从课程组织来说,加州大学的每门课程均分为讲座和讨论两部分,前者由教授授课,后者由研究生助教主持。讲座中,学生可以随时举手提问,教授很鼓励这样的行为,无论多么简单的问题,也总是给予全面认真的回答,这样的教育模式不仅能够及时解决学生的疑惑,也有助于教授进一步完善其教学方式和内容。而小班的讨论课则是在每周的讲座后,助教为同学们进行整理归纳,提供一个同学间互相交流学习的机会,巩固知识,厘清思路。

在教学的侧重上,美国大学都很注重对知识的直观理解和应用,因为大多数的本科生将来都不会从事学术

研究,与其让本科生掌握各种复杂的证明,不如让他们对原理有一个直观的理解,然后学会如何在现实生活中应用他们。例如我上的《时间序列》是统计系一门非常重要的专业课,教授先简单介绍了几个重要理论,然后就用大量的例子来演示理论,一边帮助我们理解,一边也展示了理论在金融、工程等领域的重要应用。

从博物馆中观察世界

在加州,每天在校园里漫步就是一种享受。据说UCSB是加州大学最美的校区之一,也是唯一一个有自己的海滩的校区——碧海蓝天细沙。学校里面有一圈

环礁湖,有时去上课的路上,我会特意往海滩这里绕一圈。环礁湖呈弯弯的月牙形状,远望可以看到对岸的小岛,许多人抱着冲浪板走来走去,非常宁静祥和。在圣芭芭拉,我最爱的就是这种美:海浪是无拘无束的,房子形状也各有各的不同,人们行色和缓,一派自由而天真的气象。尽管交流只有100天,但我还是参加了不少活动,和一个英国小哥、两个澳洲华裔结下了深厚的友谊。值得一提的是,英国小哥正在学习中文,坚持用中文和我打招呼,我们还经常一起练习,我说英文他说中文互相交流。很巧的是,澳洲华裔杰森的妈妈就是上海人,早年毕业于复旦,在耶鲁读了博士后移居澳大利亚。当杰森听说我也来自复旦,也曾在耶鲁学习时,他很激动。幸运的是,杰森和我一样热爱日本动漫和日本文化,当我们聊起秋叶原、料理、新海诚的动画时,我觉得语言隔阂不再成为交流的障碍,我们喜欢的动漫角色和题材是那样的一致,这让我再次意识到地球是一个村,尽管来自相隔如此远的地方,但我们有着太多的共同点。

读万卷书,行万里路。通过游览各个不同类型的著名博物馆,我领略到了中产阶级的文化生活之丰富。我相信建设大学的广泛基础还是建设城市文化,在我看来最直观的就是建设世界水平的博物馆。我发现,自己对于美国的印象不再停留于繁荣的表面,更深刻地理解了背后的历史文化积淀。也许短期学术交流的最大意义

就是对于自身进行批判。我或许做不到对于耶鲁和加州大学产生深厚的情感,但是我最大的收获,是保持一颗批判而贪婪的心去吸收,去反思。

让我困惑的美国

很小的时候,我就开始思考,什么是自由,什么是权利?实际上直到现在我也没有一个清晰的答案,但我想,对自由的向往应该是人的天性,没有人愿意活在极权和专制之下,自由应当是人类共同追求。

就这样我到了美国,一个把自由(liberty)写进宪法,把自由(freedom)视为个人生活的灵魂的国家。在这个国家,拖鞋是可以穿进教室的,图书馆里如果嫌热是可以把鞋子和袜子都脱下来的,在阶梯教室上课可以把脚翘在前面椅子的椅背上——如果前座无人或者前座不反对的话。父母会鼓励上高中的儿子大胆追求喜欢的姑娘。看起来,美国人抗拒一切限制他们自由的法律规定。奇怪的是,美国各州却还有很多古怪的法规,比如禁止在茶杯中装葡萄酒,禁止将硬币放在一个人的耳朵里,用鸡毛掸子逗女生的下巴是违法的。因此可以看出,尽管是在美国,自由也是有边界的,自由不是为所欲为。我觉得,自由就是可以按照自己的意志做出选择,而不是在他人的意志支配下,当然大前提是不损害他人的自由。E

房东老太太以身作则,她身边的人也会受到“无暴力沟通”方式的影响,我想如果世界都能接受这样的沟通方式,该是多么美好。

美国西北大学

自由之风

复旦大学管理学院2014级市场营销系博士生 杨韶光

回国的9个月里,偶尔回忆起在芝加哥的日子,都感觉是很久远的故事了。很多记忆已经变得模糊,也有一些珍藏时刻历历在目。如果只给我两个字的空间让我描述那段时光、那时心境,我会写下:自由。

初识芝加哥的多元

初到美国时,恰逢圣诞节。我结识了我的第一位外国朋友,她叫 Eliane,是一位来自欧洲老奶奶。认识她,缘于她曾在我一位好朋友初来美国最需要困难的时候给予了他最温暖的帮助。那时我的好友抵达美国,她开车来接机。然而与好友签约的那位房东提供虚假信息,导致好友无处可住。Eliane 虽然家里已经客满,但还是把沙发腾出来让好友先有落脚之处,并帮助好友发布求房帖子、找寻住处。好友在美国的第一个圣诞节,Eliane 邀请他和刚来美国的我一同参加她的圣诞派对。老太太有一位养女,其他所有的客人都是曾经的房客和房客的家人。其中一位房客是印度人,他其实已经毕业很多年了,这次带着父亲、姐妹还有太太和新生的孩子,从遥远的加州赶来,陪伴房东老太太过圣诞。一起参加圣诞晚餐的还有几位犹太人,一大家来自不同的国家、从事不一样的工作,很多人都是第一次相见,却能聚集在一张餐桌前其乐融融,真的让我很是惊讶。在晚餐时,每个人都会聊起自己的工作、或者在看的书、或是最近关注的话题,其他人会安静的聆听,之后会热情地讨论。我深切的体会到那种悦纳多元、尊重自由的氛围是会给带来内心的平静与喜悦的。房东老太太已经 80

多岁,坚持健身的同时也积极组织各种公益活动,传播她的“无暴力沟通”(None-Violence Communication)的思想。她为此出版了一本书,还接受了电视台的采访。与她交谈,她的优雅与智慧令人敬仰。这是我来到美国第一次用英语与其他人交流和分享自己的想法,我带着忐忑的心情生怕自己表达的不清楚。然而在座的大家都很温暖地鼓励我说,并告诉我不要害怕表达自己的想法,能用第二语言来表达就已经是一种值得尊重的勇气。我在聊天的过程中,发现他们虽然非常多元却有一个共同点,就是平静地接纳他人拥有自己的观点,而在与自己的观点不同时保持互相尊重与独立。房东老太太以身作则,她身边的人也会受到“无暴力沟通”方式的影响,我想如果世界都能接受这样的沟通方式,该是多么美好。

元旦过后我来到西北大学报到,很多年都没有遇到如此大雪了。芝加哥冬天常常大雪,这时的西北校园别有一番美丽。我相信如果有个美丽校园排行榜的话,小小的西北大学一定排行前几位。其实西北大学并没有传统意义上的校园围墙,它与周围的社区融为一体。沿着西北大学研究生宿舍一路走几个街区,正对着开阔大马路的就是 Kellogg 商学院。在商学院的右前方是艺术图书馆,这是我最喜欢的一栋建筑,有种哈利波特魔法城堡的感觉。穿过艺术图书馆相邻的主图书馆和学生活动中心,走过小桥流水绿荫小道,在你面前就是一望无际的密歇根湖。那种壮阔的感受,不来西北大学,就不知道这里有多美。我很喜欢在湖边散步,仔细阅读每块石头上写着的故事,多彩的石头涂鸦是西北大学的一

道美丽风景线。站在湖边,右手边可以看到遥远的芝加哥市中心。湖面上常常会看到有划艇和帆船,学校的健身房提供划艇和帆船的课程。西北大学的位置恰好可以看到密歇根湖日出,我有一次和爸妈通过微信视频一起观看了日出美景,如今想来仍历历在目。

交流到底为了什么

每次进入 Kellogg 商学院就感受到一种莫名的激情,这里的老师学生走起路来都充满生命力。Kellogg 商学院是全美排名前十,市场营销专业更是排名第一。Kellogg 商学院市场营销系为消费者行为学和定量模型两个方向的博士生分别开设了很多课程。其中的消费者行为学,也是我所在的研究方向,与西北大学其他社会科学有很强的合作。每个学期,我会在 Kellogg 商学院修 1-2 门消费者行为学的博士生课程;在社会心理学专业或组织行为学专业修 1-2 博士生课程。虽然每位教授的上课风格迥异,但他们对所有的学生都严格要求,旁听生也要求承担与修课学生一样的作业量。作业量本身就很大,加上语言的障碍,我每个学期其实都过得非常忙乱。尤其是博士生的课程中主要以讨论为主,教授讲课的时间非常少,而学生们需要轮流每周担任 leader 组织大家讨论文章。每当轮到我为 discussion leader 的时候,我的压力就会激增。但也是在这种高压环境下,我的英语口语有了很大的提升。在我修的这些博士生课堂上,学生和老师就像传说中的,并没有很远的距离,老师们欢迎大家畅所欲言、自由表达自己的想法。也是在这样的氛围下,你会惊讶的发现别人与你的不同,以及在激烈的讨论中迸发的创造力的光亮。

虽然听起来我的学习生活充实而富有挑战性,但我的经历其实并不那么光鲜亮丽,走了很多弯路。在这里我向将要出国交流的博士生们提供一些我的感想和建议。最重要的是,你需要想明白你交流是为了学习知识,还是为了展开合作。当你在国内接受的 training 明显

不足而抱着学习国外课程的目的时,我非常推荐你去修读国外的博士生课程。你还可以参考国外导师和其他博士生的建议修读那些与你的研究更契合的课程,并且不要把眼光局限在你所交流的专业。如果你的英语没有达到流利无障碍的程度,我建议你一个学期不要超过两门课(或者参考导师和上过课的博士生的建议)。国外博士生课程课业量其实非常大,如果有语言障碍会感受到更大的阻力。这个时候,如果课程太多,你吸收知识、独立思考的精力会大打折扣,而出现力不从心、每门课都学了皮毛的窘境。其实上好一门博士生课,最重要的是你在读文章时静下心来、独立思考,而不仅仅是记住那些结论。当你的主要目的是与国外导师或其他博士生展开合作时,你的重心应该更多的放在研究上。你可以选择最相关的那门课程去修读,并更多地去参加 seminar。在西北大学,市场营销系和社会心理学专业都有各自的 brownbag journal club 或者 seminar。他们每周会邀请各个学校的优秀学者来分享最近的研究,而在 job market 开放时大多是我找工作的博士生来给 talk。他们的讲座其实更是站在研究前沿,并且汇集了更多元的听众,因此这时的讨论对你的研究启发会更大。我在西北大学就是因为太过贪心而修了太多博士生课程,使得自己的研究停滞,并且上课的效果也不好。

成为生活小能手

学习之余,在国外的独立生活让我从一个十指不沾阳春水的人变成下得了厨房、修得了烤箱的生活小能手。有时坐 60 多站路只为去中国超市买一拉杆箱的水饺汤圆粽子,有时为了尝一口日思夜想的家乡菜在厨房忙碌大半天。遇上芝加哥市中心工作的高中好友有空看望我,会开车载我去一小时开外的韩国超市买上一个月的好吃的。现在想起那些忙碌辛苦只为吃到一顿美食的小日子,还是非常想念。我想,那是与工作后买菜做饭的心境完全不同的。在人烟稀少的埃文斯顿小镇,花费大

希望自己带着芝加哥自由之风怀揣美好、享受当下、期待未来。



把大把的时间为自己做一份心怡的一人食,真的很文艺!

由于我很幸运地申请到了学校宿舍,我还体验到了很多交流小伙伴甚至本校生都没有机会体验的宿舍文化。第一个学期我住在 Engelhart Hall, 这里住着全校各个专业的研究生;第二三个学期我住在 Kellogg 商学院自己的 McManus Center, 这里住着商学院各个项目的研究生、访问学者。西北大学的宿舍楼基本是一栋非常庞大的建筑,各个专业、年级都是打乱分布的,每层也不分男女不分但会保证多人间内同性别。宿舍一楼是学生活动区域,有电影院、活动大厅、乒乓球台、桌球台等等,地下室还有幼儿活动室。每逢考试结束和节假日,宿舍楼都会举办各类活动,可以免费品尝美食、玩游戏、看电影、结交好友。

离开校园,不得不讲风城芝加哥。西北大学所在的小镇埃文斯顿距离芝加哥市中心有 40 分钟车程,坐校车还可以欣赏密歇根湖的沿途风光。芝加哥有不输于纽

约的辉煌亮丽,它拥有美国 1204 座摩天大楼,街道却远比纽约开阔干净。1871 年一场大火将芝加哥付之一炬,而这场大火带来的重建诞生了美国最早的建筑流派——芝加哥学派。非常推荐芝加哥的建筑群游船(Architecture Tour), 70 分钟的游船时间有导游沿途介绍各种地标建筑。我最爱晚上亮灯后的密歇根大道,别称“壮丽一英里”,名副其实。另外印象最深刻的就是圣诞期间的 Holiday Market,真的非常惊艳,各式礼物琳琅满目。除此之外,还有各类博物馆。每周四 5 点之后居民(包括留学生学生)可以免费参观芝加哥美术馆,在这里时不时就能碰到中学美术书里的画作。强力推荐 Shedd 水族馆,也经常会有居民免费开放日,作为美国第一座内陆水族馆,里面的海洋生物之多令人目不暇接。

非常怀念西北大学忙乱的日子和偶尔闲暇时的那些趣事,也希望自己带着芝加哥自由之风怀揣美好、享受当下、期待未来。F

美国密歇根大学安娜堡分校

充分表达,充分感受

复旦大学管理学院2014级信息管理与信息系统系博士生 姚欣林

褪去了夏季的闷热,秋天的上海终于显露出温和可爱的一面,蓝天、白云、清风,一切都让人感到惬意。不知不觉间,结束在美国的访问交流回国已经过去半年时间,一直想写一点文字记录下这一年中的感悟和收获,真到提笔之时才发觉心有万千思绪却又无从下笔。

自己联系海外导师

首先要从出国前的准备和联系过程说起,和直接通过老师推荐去访问的同学不同,我选择了自己联系海外导师,一方面觉得可以锻炼自己的能力,另一方面也觉得能结合自己的研究方向找到合适的海外导师可以获得更为直接和具体的指导,未来也有机会建立长期的合作关系。抱着试试看的心态,我整理了以往阅读过的领域重要文献的作者联系方式,准备好了英文简历就开始联系。

本以为老师的回复周期会很长,没想到有的老师第二天就有了回复,最长的也没超过一周,有的老师对我的研究问题表示很感兴趣,但表示已经没有多余的名额可以提供了;也有的老师虽然表示不能接收我去访问交流,但是给我推荐了其他的机会。这些老师亲切友好的回复让我感到和他们的距离一下子拉近了,也增强了继续联系的信心。

历时一个多月,我收到了来自密歇根大学的老师Lionel Robert的回复,愿意邀请我去访问交流一年,并和我约定通过Skype简单聊聊。当我收到这封邮件时,内

心的激动之情真是难以言表,同时也感到非常幸运,我还记得当时在Skype里紧张的差点连完整的句子都说不清楚,好在最后还是顺利地进行下去了。很快我收到了正式的邀请函和相关文件,在办理签证和相关手续的同时,我也联系好了租住的公寓,直到飞机离开地面开始朝着大洋彼岸飞行那一刻,我才意识到我的美国之行已经开始了,不过确实是没有什​​么实感的。

历经12个小时的飞行,飞机终于降落在底特律国际机场。此时的我精神饱满,兴奋地四处张望,短暂地调整后,我到学校和学院完成了报道手续,并开始学习生活。密大的校园位于市中心,安娜堡校区共由北校、中校和南校三部分组成,其建校200周年的历史充分体现在校园的建筑上,古典和现代得到了和谐的统一。阳光明媚的时候,漫步在校园当中,红的枫叶、黄的银杏、绿的松柏与蓝天白云相映成趣,树荫下、长椅和台阶上随处可以看见或在专心读书、或在热烈讨论的学生,步道上不时跑过专心运动的学生。最惹人喜爱的就是校园里的大松鼠了,它们的体型足有小猫大小,对走来走去的路人一点都不害怕,不是抱着栗子津津有味地啃着,就是在树上跳来跳去。值得一提的是中校的钟楼,这是我去学院的必经之地,每逢特殊节日钟楼还会演奏特别的乐曲,例如农历新年前夕就演奏过《茉莉花》、《月亮代表我的心》等音乐,别具一番风味。密大有多个图书馆,按照研究生、本科生或者学科类别等细致划分,Hatcher Graduate Library前的广场上有一个大M,传说不能踩到,否则期末会挂科(Fail)的,想必见证了无数学子们在图书馆通宵奋斗的场景。

从开始的紧张羞赧到可以轻松愉快地和他们交谈,这种感受是书本上所不能获得的。



课堂上充分表达观点

作为访问博士生,学院给我分配了办公室,和我同屋的两位都是在读的一年级博士生,一位是韩国人,一位是美国人。我很感谢学院的这项安排,让我可以更好地融入到他们学生的日常学习和交流当中,不会感到自己只是来短暂访问的。另外的好处就是给我创造了极佳的英语情境,让我不得不持续地说英语。从开始的紧

张羞赧到可以轻松愉快地和他们交谈,这种感受是书本上所不能获得的。其中的小窍门就是从自己擅长且熟悉的话题开始,想起我和韩国女生讨论的韩剧和美剧,以及一起发掘大街小巷的亚洲美食,确实给博士的学习生活增添了许多色彩。每周二下午的时间是最令人期待的了,学院的博士生们组织了 CommuniTEA(茶会),大家都会走出办公室一边品尝甜点一边愉快地聊天,老师们也很积极地加入这个活动。

访问期间海外导师没有硬性规定我需要选修课程，我在下半学期参加了一门以理论探讨为主的博士生研讨课。研讨课以阅读经典文献然后课上讨论为主，由于规模很紧凑，总共只有8名博士生，每位同学在课上都有充分地机会可以表达自己的观点和体会。尽管课程的阅读量很大，我看到每位同学准备的都十分充分，在讨论中有的同学不仅对于指定的材料有充分地把握，还能旁征博引支持自己的论点或者提出质疑，令我十分佩服。课堂氛围也十分融洽，遇上好天气，教授会带领我们走出教室，在校园中找一块安静的草坪围坐起来讨论交流，真让人心旷神怡。

最值得一提的校园活动就是美式橄榄球比赛了。密歇根大学体育场是世界上最大的校园球场，世界第四大球场，被亲切地称为The Big House。每当周末有橄榄球赛的时候，整个安村的人民都出动了，大家身穿蓝色或黄色的校名T恤如潮水般涌向体育场，还能看到许多人脸上贴有M字的贴纸或者涂着蓝黄相间的油彩。密歇根大学的劲敌是俄亥俄州立大学，对阵俄亥俄州立的比赛会将整个安村人民的热情调动到极致，如果当天不巧有事无法亲临现场观赛，也一定会通过手机不断刷新以实时了解赛况。想来，高校之间这种卯足了劲的架势还真挺有趣的，有了橄榄球赛这样一个可以充分释放的途径，让大家对学校产生了高度的认同感和归属感。

交流生活的小惊喜

学业之外，每个有过海外交流经历的学生都一定在日常生活中留下了印象深刻的片段，也正是这些片段让我们的交流生活变得丰富多彩。尽管到美国之前我会

做点菜，但真要坚持一天三顿一周七天的这么做下来也是头一回。从刚开始准备一餐晚饭要大概四十分钟，到后面已经可以得心应手在二十分钟内搞定三菜一汤，做饭从一开始让我有些烦恼花太多时间的家务变成了一项可以调节心情的爱好，这其中的收获是不言而喻的。

安村优美宁静的环境是让我最留恋的一点，我住的公寓旁边就有一个小公园，说是小公园其实围着跑一圈足足要半个小时，公园的中心是一片森林，路边竖着一块黄底画着黑鹿的警示牌。室友告诉我这是提示注意有野生动物出没的牌子，特别是鹿，我特别吃惊地瞪着他问：“还能随便就遇到鹿？”他一脸平淡地说：“经常。”我将信将疑，之后隔三差五就去小公园跑步，还真就让我遇见了两头鹿，一大一小两头鹿惬意地穿过公园的步道后在森林边低头吃草，全然不觉得有人经过是件大事。夏日的傍晚，当我去小公园散步，草丛间总能看见忽明忽暗的绿光，原来是萤火虫，那真是说不出的惊喜。

暑假的安村可谓热闹非凡，一年一度的艺术节是全美最大的露天艺术节，全美的艺术家经过激烈的竞争才能获得资格来展卖自己的作品，艺术节人头攒动，白天有集市，晚上还有舞会和表演，给平时安静的安村注入了特别的活力。夏天最让我激动的就是周末和小伙伴去kayak(皮划艇)，沿着穿城而过的Huron River划行，既有激流，又有浅滩和安静的水域，无疑是一项消暑降温的好运动。

转眼入秋，这真是安娜堡甚至整个密歇根州最美的时节，树叶的颜色由绿转黄，由黄转棕，再由棕变红，在蓝天和古朴的建筑衬托下显得更加明亮热烈。到了秋季，大家往往会专程前往密歇根州北部欣赏红叶和美



景,当地媒体也会提前给出各个区域红叶最佳的观赏时间。趁着秋假,学院的中国留学生们带我一起进行了一次北密之行,我们到达了密歇根州最北部的 Houghton, 广阔的斯皮利尔湖(Lake Superior)一边是一望无际的湖面,另一边是灰黄相间的悬崖和色彩斑斓的森林,一派豁达而苍凉的景象,也难怪密歇根人民把北密称为 Pure Michigan 了。

不知不觉就到了冬天,刚到安村的时候,学院的中国留学生就和我描述过安娜堡漫长寒冷的冬天,五月都常常还有没有化完的积雪。但我没和他们说的是,对于从小生活在祖国西南部的我来说,见过雪的次数用一只手就能数过来,下大雪简直是我期盼的景象。第一场雪悄无声息地就降下来了,一夜之间,整个安村都变成了白色,厚厚的积雪甚至没过了轿车的轮子,扫雪车开始

清理路面,大家出门也都扛着雪铲。伴随大雪的是降到零下十几度的气温,我还是头一次经历过这么冷的冬天,圣诞节前后,安村都进入了放大假的模式,大家都只能宅在家里。大雪+冷+只能宅,我体会到史塔克一家总说的 Winter is coming (凛冬将至)真是有理由的。好在中国的小伙伴们是总是爱热闹的,很快就到了农历春节的时候,大家积极地张罗起来,一起包饺子当然是必不可少的活动,从和面擀皮到做馅儿包好,在外多年的留学生们果然是样样能行,有同学提前做好了酱牛肉、卤鸡爪等配菜,还有同学准备好了红纸和毛笔兴冲冲地写了福字和春联,有同学打开电脑开始播放春节联欢晚会,旁边有人在开心地聊着。“哗”的一声,饺子下锅啦,看着窗外静静飘落的雪花,在我心里却像除夕夜的爆竹一样绽开了。F



复旦MBA：学以致用是学习的真正价值

今年暑假，120多位复旦MBA同学兵分四路，奔赴全球四所知名商学院进行了短期海外课程学习。这四场主题的暑期课程包括美国耶鲁的领导力与战略课程 (Leadership and Strategy Program at Yale)，以色列的战略思维与创新课程 (Strategic Mindset and Innovation in Israel)，新加坡的国际视野与战略愿景课程 (Global Perspective and Strategic Vision in Singapore) 以及德国的MBA企业家课程 (Entrepreneurship for MBAs in Germany)。“国际视野”作为复旦MBA培养体系的重要一环，一直是

全面打造“青年精英，未来领袖”的重要支撑。每年300多位复旦MBA同学有机会前往国外90多所著名商学院进行学习交流，这使得复旦MBA的同学在深谙中国国情的同时，又兼具全球化的思维高度。

新加坡：传承与创新

33名复旦大学MBA项目的同学来到新加坡国立大学，开始为期一周的暑期游学之旅。

此次游学之旅的课程安排也紧紧围绕新加坡经济社会文化的鲜明特点,涵盖新加坡国际化战略、公司治理、商业模式创新以及政府薪金制度与绩效管理经验等教学内容。



作为“亚洲四小龙”之首,新加坡是继纽约、伦敦、香港之后的第四大国际金融中心,也是亚洲重要的服务和航运中心之一。此次游学之旅的课程安排也紧紧围绕新加坡经济社会文化的鲜明特点,涵盖新加坡国际化战略、公司治理、商业模式创新以及政府薪金制度与绩效管理经验等教学内容。新加坡国立大学的教授们授课风格各异,风趣而有深度。他们从中国的国情、新加坡的经验以及国际视野等不同角度加以讲解分析,对中国的企业发展和改革有许多实际的借鉴意义。课后,丰富

多彩的文化参访活动使同学们对新加坡经济社会发展的各方面有了更多全面的认识。

同学们在学习报告中写道,作为一个亚洲小国,新加坡以一种国际化视野开展经贸活动,以一种先进的教育理念培养和吸引人才,是非常值得学习与借鉴的宝贵经验。

新加坡在建国之初面临着国内资源短缺,劳动力人口素质低下等一系列问题。但新加坡领导人极具国际化视野,一开始就将格局放大到全球的贸易体系和国际

分工之中,发展港口贸易。

对于整个新加坡教育体系的考察,也让同学们有了深刻的感悟。东西方教育各有利弊,新加坡将两者优点进行融合,使得每个人个都有足够的国际化能力,这些都是相比国内教育优势的体现。

同学们也实地考察了一些政府部门和企业,在听了相关主题讲座后,同学们对新加坡人才战略有了一定了解。通过一系列有效的措施,新加坡很好地吸引了人才,而这些精英则为推动新加坡经济高速发展起到关键的作用。这些切实有效的方法不仅值得其他国家政府的借鉴,对于企业来讲也同样具有参考的价值。

此次游学之行一个必不可少的部分就是在课余时间探索当地文化与生活。而作为东南亚地区的多元文化中心,新加坡的美食俨然是不少“吃货”心中的“美食天堂”。就是这样一个既充满传承,又富有创新的国度,美食也成为了多元文化中又一道亮丽的风景线。

以色列:独特的文化特色

40名复旦大学MBA的同学们前往以色列特拉维夫大学管理学院,进行了为期9天的以色列游学之旅。

九场精彩的授课,五家当地企业参访,四次文化参观……丰富紧凑的课程与活动使同学们对这个“中东硅谷”、“创新之国”有了更多深刻的了解。

几天的课程中,特拉维夫大学的教授们向大家讲述以色列的历史和文化,展示这个国度的创新精神是如何从一种如影随形的危机感中孕育而生的。

在课堂外,同学们还走访了以色列当地的创新企业,包括年轻的3D打印公司Stratasys,先进的滴灌技术企业Netafim,和创新孵化器lighthouse等。在交流学习环

节,企业家们的创业故事给了同学们很多启发和鼓舞。

以色列游学团第一组(李梅、刘美玲、Mijin Yim、沈志浩、杨榕榕、郭沛杰、陈喆屹)认为,“多元文化”、“直接表达”、“大胆妄为”,这些独特的文化特色孕育了以色列先进的创新精神与传统。以色列游学团第二组(金梦、梁文倩、尹晓芳、吴鑫毅、袁鸿翼、高俊文、杨叶丹)提到,以色列的创业精神已经完全超乎想象,这里处处弥漫着这样一种求新求变的氛围。他们每个人内心都有一份创新与创业梦,只要兴趣这个精灵能够穿过黑暗,就能成为前进路上的一道光。以色列游学团第三组(浦嘉琪、虞金晶、史晶、高华、黄家旺、王欣莺、刘婧)强调,此行学到了很多关于以色列历史、犹太人思维方式、创新创业的内生动力等方面的新知识。以色列游学团第四组(唐婷、李光耀、顾礼华、李静、胡宇恺、李鹏飞)则认为,学以致用才是学习真正的价值,这次以色列游学最重大的启示不仅是丰富的课程,也是这些丰富的宗教人文知识对大家工作和学习的重要帮助。以色列游学第五组(官同良、SAGAR CHAUDHARY、李鸣、孟莹洁、徐晨、王琦)表示,感知创新之源,构建生态世界,也是每一个复旦MBA所背负的时代的重任

以色列游学第六组(宋丹、ANIKET JINDAL、白惊宇、史超、于丽、翟立、刘丽萍)感慨到,读万卷书行万里路,MBA学习生活的一个华美乐章应在以色列游学之行中,大家也因此开始重思自己的“使命”,继续踏上征程。

去年参加了以色列游学项目的复旦大学管理学院孙金云老师对以色列的社会文化,尤其是其创新精神,给出了自己的理解。他认为,除了危机感,重视教育等社会文化因素外,多元共存发展作为一种思维方式,在社会发展,包括企业管理的各个方面都有条不紊地推动着社会进步和经济发展。F



复旦商科百年纪念暨管理学院政立院区启用倒计时一周年活动隆重举行

一百年的时间，复旦商科经历了破壳、成长、变换、重生和发展壮大。一代代的复旦商科师生，用自己的默默耕耘和倾心付出推动着复旦商科一路坚韧前行。展望未来，复旦管院愿成为每一位学生、老师、校友紧密结合的命运共同体。

2017年9月9日，复旦商科百年纪念暨管理学院政立院区启用倒计时一周年活动成功举行，近四百名教职员工和校友代表共同见证这一重要时刻。

我校党委副书记许征、对外联络与发展处副处长刘莉，我院顾问吴立鹏教授、陆雄文院长、李尧鹏书记、周健常务副院长、孙一民副院长、殷志文副院长、吕长江副院长、叶耀华副书记参加活动。我院分党委副书记赵伟韬、企业管理系副系主任郑琴琴主持了本次活动。

问学讲堂，思想碰撞

首先，在我院会计学系李若山教授的主持下，复旦商科百年纪念特别版“问学讲堂”举行，校友们重返课堂，共同聆听精彩一课。

原高盛投资管理部中国副主席暨首席投资策略师哈继铭校友发表“国际视野下的投资机会”主题演讲。哈继铭校友分析了全球经济态势和中国经济走势，解读了中国经济中长期结构性问题，并对全球经济和投资机会进行了展望。

之后，在李若山教授的主持下，哈继铭校

友、号百控股股份有限公司董事长李安民校友、山东如意控股集团董事长邱栋校友、安踏体育用品公司总裁郑捷校友进行了圆桌对话，就商业模式、创新转型、投资机遇、公司管理等进行分享与讨论，为即将或已经踏上全球化征程的中国企业指点迷津。邱栋校友分享了如意集团围绕国家战略布局不断调整发展方向并贴近市场的商业模式。郑捷校友认为，清晰的定位、商品创新中的大量投入、全渠道的销售途径是安踏集团取得如今的行业地位的主要原因。李安民校友分享了号百发挥资源禀赋、实施融合战略、把握行业优势的发展之路。

荣耀100，回首征程

随后进行的是“荣耀100”商科百年纪念活动，在场来宾共同观看了“百年荣耀”视频，重温复旦商科一路走来光荣和传承。

陆雄文院长发表“百年荣耀最美商科”主题演讲，将复旦商科发展的波澜壮阔娓娓道来。

自创立伊始，复旦商科就秉承着国际化的发展理念，在师资力量和系科设置上参照美



国大学商科成例。管理学院在继承复旦百年商科基因的基础上,不断优化理念,创新做法,引领中国管理教育发展。学院自恢复建院以来,在办学规模上不断扩大,在读学生人数、外籍学生人数、国际交流交换生人数不断增加。在系科设置上不断完善,设置了八个系科和十四个学位项目。在国际舞台的影响力与日俱增,项目和学术研究的国际排名不断上升。一百年的时间,复旦商科经历了破壳、成长、变换、重生和发展壮大。一代代的复旦商科师生,用自己的默默耕耘和倾心付出推动着复旦商科一路坚韧前行。展望未来,复旦管院愿成为每一位学生、老师、校友紧密结合的命运共同体。

启程 100,新的开端

紧接着进行的是“启程 100”管理学院政立院区启用倒计时一周年活动。管理学院新院区于 2013 年 10 月正式奠基并命名为“复旦大学管理学院政立院区”。许征副书记、学院陆雄文院长、李尧鹏书记和学院顾问吴立鹏教授共同按下倒计时启动钥匙,正式开启了政立院区启用倒计时。

政立院区凝结和沉淀着许多人的心血和智慧,虽然尚未开启它的征程,却已经有了无数精彩和动人的故事。

为了使这些故事让更多的人看到,被更多的人铭记,在复旦 EMBA 校友的倡议和捐助下,学院将进行新院区纪录片的拍摄。陆雄文院长、纪录片导演左一小先生与荣誉校友制片人和校友制片人代表共同启动纪录片开机板。陆雄文院长为校友代表颁发了感谢铭牌。

政立院区是复旦管院全力打造的一座标杆式的商学院园区,在场来宾通过观看政立院区视频,一睹政立院区从无到有的建设历程中的难忘时刻。

接着,陆雄文院长正式发布政立院区捐赠方案。他详细介绍了学院政立院区的总体设计方案和三幢大楼的内部空间布局,并公布了捐赠实施细节,欢迎广大校友积极回馈母校。“印记永恒”捐赠项目随后启动,“印记永恒”捐赠项目意在汇聚校友的力量,为新院区的建设添砖加瓦,作为鸣谢,捐赠人的信息将以印记的方式,永恒地留在新院区。

现场,2004 级复旦大学 EMBA 项目校友、中国龙工控股有限公司董事局主席李新炎先生表示认捐政立院区主楼 B 图书馆。

最后,在复旦大学管理学院校友合唱团的领唱下,全场共同唱响《复旦大学校歌》,歌声悠扬,久久不散。至此,复旦商科百年纪念暨管理学院政立院区启用倒计时一周年活动圆满结束。[7]



复旦管院大型捐赠活动隆重启动 李新炎等多位校友现场积极认捐

本次大型捐赠将历时三年,计划在2019年底结束,希望能在更广的师生校友范围中传承传统,倡导和发扬捐赠文化,为学院发展提供持续动力。



2017年9月9日,复旦商科百年纪念暨管理学院政立院区启用倒计时一周年活动成功举行,校领导、学院教职员代表和校友代表共计近四百人参加。

活动中,陆雄文院长正式发布了政立院区大型捐赠方案。为了开启复旦商科百年新纪元,管院正式启动为政立院区募资5亿人民币的计划,目前已经有2.5亿元捐赠金到位。本次大型捐赠将历时三年,计划在2019年底结束,希望能在更广的师生校友范围中传承传统,倡导和发扬捐赠文化,为学院发展提供持续动力。管院十年磨一剑,自筹资金建设新院区,已属首创,本次开启的大型捐赠活动,更是开启了国内大学商学院建设模式之先河。

陆院长在会上详细介绍了学院政立院区的建筑特色和多元功能,以及三幢大楼的内部空间布局,并公布了捐赠实施细节,欢迎广大校友用个人和集体捐赠等方式积极回馈母校,为新院区的建设添砖加瓦。新院区“印记永恒”纪念墙捐赠项目随后启动,“印记永恒”捐赠项目意在汇聚校友的力量,用隽永的方式体现校友和学院的紧密联系,作为鸣谢,捐赠人的信息将以印记的方式,铭刻在大家的精神家园。陆院长说,迄今为止已经有近两百位管院的教职员在捐赠方面当了表率,为新院区印记永恒纪念墙捐款,教职员人均捐款超过6500元。

在活动现场,2004级复旦大学EMBA项目校友、中国龙工控股有限公司董事局主席李新炎先生表示认捐政立院区图书馆。江苏中大集团董事长谈义良、融信租赁股份有限公司董事长王丁辉、融信租赁股份有限公司董事长曹仁玉校友也分别认捐了新院区的A楼大堂等三个主要建筑空间。

连接政立院区主楼A和主楼B一共有三条连廊,9日活动当天分别被来伊份股份有限公司、上海珺容投资管理有限公司和1987管科系全班集体认捐。现场气氛热烈,校友们充满激情地表示,企业经营的成功离不开管院多年来的培养,能在庆祝百年商科这个重要的时刻为管院发展做出贡献,也是身为管院人的一份荣耀,希望学院能早日成为世界一流商学院。

值得一提的是,“印记永恒”纪念墙现场捐赠采用了创新的方式,三百多名参会校友通过小程序在线上选择纪念墙上的位置,并通过竞拍的方式在网上竞价,让捐赠的体验充满了趣味。多位校友在活动现场就争先恐后完成了认捐金额的过程,现场洋溢着浓厚的奉献热情。[7]



第三届校友上市公司领袖闭门峰会举办

本次峰会在往届论坛的成功经验上,进一步开拓思路,集聚学者专家与业内行家,激荡智慧,畅谈投资、管理之道,助力企业发展。

9月10日,2017复旦大学第三届校友上市公司领袖闭门峰会在我校光华楼圆满举行。本次峰会特邀中国国际经济交流中心副理事长、国务院国资委前主任李荣融教授,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,九位学院教授及四十余位在境内外上市企业中担任董事长、总经理等职位的历届校友参加。通过专家分享、分组研讨等形式,就时下大家关心的热点议题展开交流与探讨,并由此帮助上市公司主要负责人拓宽视野、更新知识、深入理解企业发展逻辑,从而推动上市公司在新形势下的发展。

首先,我院院长陆雄文教授致辞,陆雄文院长从教育理念、战略、方法等方面展现了复旦商科教育的连贯性,同时,对校友表达了感谢并介绍了管理学院的学术研究、人才培养情况。

随后,李荣融教授做了主题为“我理解的管理”的演讲。他将管理理解为一种提高资源配置效率的活动,这种活动的目的是提高资源配置效率,发展生产力。他将“管”与“理”拆开,分别进行阐释。“管”最重要的就是责任,要做到明确、落实、监督责任,之后可以通过“理”来提高。李荣融提出要“少管多理”,重点在“理”。最后,他以“洋为中用,古为今用,都为我用。以我为主,博采众长,融合提炼,自成一家”勉励在场听众。

主题演讲结束,论坛进入圆桌讨论环节。在陆雄文院长的主持下,李荣融教授,新日电动车总裁赵学忠校友,来伊份联合创始人、总裁郁瑞芬校友,上海医药集团有限公司总裁左敏校友,金卡智能集团股份有限公司董事长杨斌校友等嘉宾共同探讨“智能化时代下的中国经济与企业管理升级”,几位嘉宾从各自的行业特点、发展战略、就业经验等出发,对资本跨时代的背景下,企业经济如何转型升级进行了深入探讨。

下午,上市公司的校友在沈伟家教授、芮明杰教授、金立印教授、蒋青云教授、刘杰教授、吕长江教授、项保华教授、包季鸣教授的引导下分别就海外投资、新经济与企业转型、消费升级、品牌领导力、人工智能、家族企业传承、领导艺术等热点、重点话题进行了讨论。学院教授在讨论结束后就各组议题进行了精彩的总结发言。

闭门会议结束后,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发表了“并购企业管理战略”主题演讲,王励弘校友具有丰富的投资管理经验,她从价值投资的角度系统分享了自己对投资、并购与管理的看法。

复旦大学管理学院秉承“扎根于进步的中国,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”的使命,遵循热心服务校友、为校友企业提供智力支持的一贯原则,针对新形势下上市公司如何突破传统思维、抢抓发展机遇、重构企业战略、创新商业模式等问题,自2015年开始特别举办“复旦大学管理学院校友上市公司领袖闭门峰会”。本次峰会在往届论坛的成功经验上,进一步开拓思路,集聚学者专家与业内行家,激荡智慧,畅谈投资、管理之道,助力企业发展。[f]

2017两岸经济新动力论坛在台成功举行

近年来,复旦管院的台湾校友数量逐渐增多;学院也十分重视台湾校友,希望通过开展论坛等形式为其搭建一个优质的学习和交流平台。

8月19日,由复旦大学管理学院主办的“中国宏观经济发展展望——2017两岸经济新动力论坛”在台北圆山大饭店圆满举行。我院陆雄文院长、孙一民副院长、校友中心黄智颖主任前往参加了本次活动。申万宏源证券首席经济学家杨成长博士、东方证券总裁助理、首席经济学家邵宇博士、台北圆山饭店大董事长张学舜校友、特力集团总裁何汤雄校友作为演讲嘉宾发表了精彩观点。本次两岸经济新动力论坛吸引了一百五十余位在台校友、各界知名来宾的到来,在台湾媒体界也引起较大反响。

下午两点,论坛在校友中心黄智颖主任的主持下正式开始。陆雄文院长在开幕致辞中提到,管理学院多年坚持在台举办论坛,一方面是服务在台校友同学,一方面也对促进两岸的经济交流和学习借鉴。中国大陆“一带一路”的发展战略提出后,迅速成为全球关注的话题,论坛将“一带一路”作为主题在台进行讨论有着特殊的意义。当前大陆和台湾都有着经济转型的要求,也纷纷做出努力和尝试,但仍然面临着许多困难,所以需要进一步的思考和讨论,希望通过本次论坛的观点交锋为大陆和台湾的宏观经济发展找到新的突破点。接下来,陆院长也向在场校友做了一个简要的院情报告,在校友和师生的共同努力下,学院近年来发展迅速,学术水平在国内领先,整体发展情况良好。

在主题演讲环节中,首先由申万宏源证券首席经济

学家、复旦管院企业导师杨成长博士发表主题为“大陆经济调整是否触底”的演讲。杨博士首先分析了中国特色社会主义市场经济制度的内涵,依据于大陆经济增长的客观条件分析了大陆经济发展的特殊道路,正是因为制度与国情相符,大陆经济在过去几十年中得到快速发展。接下来杨博士深入分析了大陆的宏观经济转型,在这个过程中,低端制造业与贸易、投资、房地产与基础社会这四个传统动力不断下行,而高端制造业、城镇化、消费升级与生态和农业这四个新动力不断增强。虽然大陆经济自改革开放以来的发展较为平稳,但风险仍然存在,这也就引发了杨博士对第三个问题的讨论,即大陆经济的风险主要来源于房地产、实业利润低于金融利润以及创新的欠缺。正是认识到风险的可能性,大陆已做出反应以严控风险的发生,通过对人才、信息、技术、金融、交通这五个资源的整合,随着时代的变化建立新的制度框架。最后,杨博士提出大陆可以通过向外输出具有国际比较优势的基础设施、在国内设置自贸区、参与全球规则的制定、提高人民币国际地位以及全球产能转移这五种方式重新深度融入全球,形成新的国际金融贸易优势。

接下来,东方证券总裁助理、首席经济学家、复旦管院校友证券投资俱乐部副理事长邵宇博士带来题目为“全球化4.0:一带一路与百日计划下的新机遇”的演讲。今天的“一带一路”战略的历史原型是中国古代的丝绸之路以

及海上贸易之路,而这些贸易通道并没有联系起整个世界,只能被看作是区域性贸易。真正的全球化开始于大航海时代,也就是邵博士提出的全球化 1.0,这个时代开始于西方国家的大航海,结束于中英贸易失衡。鸦片战争的爆发以及鸦片的输出同时开启了由英国和英镑主导的全球化 2.0。全球化 2.0 是欧洲实力逐渐增强,而亚太地区日渐落后的大分流时期。二战结束后,全球化步入到 3.0 阶段,由美国和美元引领,也是我们现在所处的时代,邵博士从贸易、投资和货币三个角度进行了简要分析。未来的全球化将进入到 4.0 阶段,快速发展的中国更希望成为全球化进程中的一个优质补充。通过基础设施、贸易投资、“一带一路”的规划以及人民币的国际化,中国将自己的发展规划紧密结合世界的发展宏图,产生积极影响。

演讲结束后,在陆雄文院长的主持下,杨成长博士,邵宇博士,台北圆山大饭店董事长张学舜校友,特力集团总裁、复旦 EMBA 台湾同学会会长何汤雄校友一同上台进行了圆桌讨论,就台湾能够从“一带一路”的规划中获得哪些发展机会、应该如何利用这些机遇加强与大陆和整个世界的联系等问题进行了讨论。作为台商代表,张学舜校友和何汤雄校友表示了对大陆投资与对大陆游客的欢迎;杨成长博士和邵宇博士向台湾企业建议要找准台湾经济发展的错位优势,发展细分行业,加强和大陆和世界的互联互通;陆雄文院长则建议台湾企业应主动包容和接纳来自

大陆的机会,主动将自己融入到“一带一路”的规划中,从中取得发展机会。在接下来的问答互动环节中,在校校友和各界嘉宾针对演讲和讨论中的具体问题提问,面对这些问题,台上的五位嘉宾对“一带一路”的详细情况做出介绍,对大陆当前面临的问题与“一带一路”的关系进行深入剖析,对大陆和台湾的密切关系以及相互间商业机会进行分析。最后陆雄文院长总结道,在当前世界环境中还是靠实力说话,软技能和硬实力要相互结合,大陆和台湾可以分别发挥自己的比较优势,联手一起发展。

本次论坛由复旦大学管理学院主办,由吴林林校友担任顾问的复旦大学管理学院台湾校友联络处与林逢春校友所在的宏将传媒承办,也特别感谢张学舜校友所在的圆山饭店给予的全力支持支持。晚上,复旦大学 EMBA 台湾同学会举办了 2017 年会,台湾校友联络处顾问、主任、同学会现任及历任会长、部分特邀嘉宾一同来到现场与校友们交流共聚。复旦大学台湾校友会、内湖科技园区、爱尔兰达电视也作为协办单位参与了活动组织。

近年来,复旦管院的台湾校友数量逐渐增多;学院也十分重视台湾校友,希望通过开展论坛等形式为其搭建一个优质的学习和交流平台。在未来,期冀有更多的台湾校友参与到联络处和同学会的组织中,助学院搭建起更加广阔的平台、为校友们提供更加优质的服务,也相信学院在校校友能够不断进步发展,为社会做出更多的贡献! **F**

学院出席 GNAM 组织五周年庆典活动

复旦大学管理学院是中国大陆地区两家加入该联盟的商学院之一,并积极投入 GNAM 的各项事务与活动中。

近日,全球高端管理联盟(Global Network for Advanced Management,简称GNAM)在美国耶鲁大学管理学院举行了成立五周年庆典活动,并举行了一系列专题讨论。作为中国大陆地区两家加入该联盟的商学院之一,复旦大学管理学院参加了本次活动。

前美国国务卿约翰·克里参加了本次活动的视频会议环节。他指出,全球化已经是当今世界不可阻挡的趋势,并表示对全球化的未来持乐观态度:“这是一条荆棘之路,可能会出现一些非常艰难的时刻,但是企业界比政治界更先知道需要采取的行动。”

GNAM 29 所成员学院的部分师生、校友、院长和董事共聚耶鲁大学管理学院,举行了一场以“全球化争雄时代的商业与管理教育”为主题的研讨会,探讨了全球化和教育管理教育相关的迫切问题,同时庆祝 GNAM 成立五周年来

为管理教育事业带来的许多创新和贡献。

联盟学校遍及全球

GNAM 是由耶鲁大学管理学院发起成立的全球性商学院联盟组织,目前已有 29 所成员学校,分布在世界发达国家和新兴经济热点地区。不同于以往商学院之间的个体合作,GNAM 旨在通过组建商学院之间的立体网络,进行多种层面上的资源共享,为教师访学、科研合作、案例研究、学生交流,搭建一个世界性的高端合作平台。联盟中的成员学校可以借助这个平台分享教学经验、进行案例研究和数据调查、共同研究商学教育未来所面临的重要课题,从而进一步提升联盟成员学校的教学质量和科研水平,为工商管理教育的全球化提供卓然不同的崭新视野。

复旦大学管理学院是中国大陆地区两家加入该联盟的商学院之一，并积极投入GNAM的各项事务与活动中。加入GNAM需要满足相当严格的条件，涉及教学资源、学生素质、对持续提升的投入、符合商业需求的课程设计等等。

优势联合互助互利

在全球化浪潮席卷世界的当下，世界各地最优秀的商学院结成教学与研究的共同联盟，互助互利，对于全球商业教育的发展有着巨大的推动作用。专家表示，通过集合全世界最为优秀的商学院，倾听这些最有代表性、最集中的声音，能让商学院充分了解目前和未来工商管理教育

面临的挑战和新的希望。同时，作为经济持续增长、发展后劲强大的经济体，来自亚洲的声音将会受到越来越多的关注。正是在这一背景下，作为中国顶尖的商学院之一，深谙亚洲经济与中国市场发展之道，在与其他世界各地的商学院进行全球性的讨论中，将会通过GNAM这一平台凸显自身的重要价值。而在相互的交流沟通中，复旦大学管理学院也将会得到来自世界各地优秀商学院的宝贵经验。

据悉，全球高端管理联盟将每年在成员院校所在国召开两次左右的联盟会议，联盟下设的四个分委员会通过平时沟通共同探讨深入开展学生交流、案例开发、课程合作的方式和内容。多元化、多角度的声音将激发联盟院校对全球商学院国际化发展的创新思路。■



复旦管院师生再赴安徽霍邱“朝阳”之约

“朝阳行动”是一项传递爱心的扶贫支教活动，旨在让学生能够更多地了解社会、认知自我，使课堂内外的教学活动真正服务于培养目的，实现学生综合素质、社会责任感的全面提高。

2017年8月21日，复旦大学管理学院一百多名师生抵达安徽省霍邱县临淮岗乡，再度开启“朝阳行动”之约。

“朝阳行动”是一项传递爱心的扶贫支教活动，旨在让学生能够更多地了解社会、认知自我，使课堂内外的教学活动真正服务于培养目的，实现学生综合素质、社会责任感的全面提高。复旦大学管理学院从2014年开始在霍邱临淮岗乡6所中小学成立了教育实践基地，今年已是“朝阳行动”的第四个年头。

8月22日，到达临淮岗乡的第2天，“朝阳行动”启动仪式正式在临淮岗中心学校举行。在当地小学生们好奇又热情的目光下，支教队员们排列有序地在早操中展示了刚劲有力的军体拳，同时也展现了复旦管理学院莘莘学子们良好的精气神。

在启动仪式和集体合影留念后，支教队员们分别奔赴了5所学校，开启了为期7天的支教活动。

为了更快地和孩子们熟络起来，支教队员们精心设计了丰富的破冰环节，带领孩子们开展了有趣的破冰小游戏。各个小组的“破冰”活动精彩纷呈，有自我介绍分组结



对子、抽签结对子和表演节目结对子等。当地学生的热情和积极超出了支教队员们的预料，一系列经典游戏让支教队员和孩子们迅速打成一片。“破冰”活动迅速拉近了支教队员与孩子们的距离，为后面的教学活动奠定了良好的基础。

下午，课堂教学正式开始。经过了近两个月的小组讨论、论证教案、购买教具、备课等准备，11组的支教队员分别走上讲台为当地的孩子们正式授课。第一次走上讲台的“老师们”虽已认真的准备，但心中难免忐忑。令人值得欣慰的是，当地的同学们都表现得十分配合，课上还有

不少踊跃发言、积极参与的学生，这给了刚上任的“小老师们”莫大的鼓励。除了本次新上任的“老师”，此次支教队伍中的不乏学院老师和学生志愿者。

“朝阳行动”名称源于“旦余沐於清源兮，晞余发於朝阳”，寓意该活动是充满爱心、希望、令人温暖的活动，愿像初升的太阳一样朝气蓬勃、前景璀璨。本届“朝阳行动”支教共计7天，今天活动的顺利进行是一个良好的开端，支教队员们深受鼓舞，表示会在接下来的支教过程中，本着“助人自助、心洒阳光”的理念，认真圆满地完成支教任务。[7]



復旦大學校史館



美国退出《巴黎协定》的阴霾难散?

复旦大学管理学院产业经济学系 李治国 副教授

《巴黎协定》已成为全球应对气候变化和人类可持续发展的主要框架之一。2017年6月1日,美国宣布退出巴黎气候协定,特朗普再次以实际行动验证了众人的隐忧。

美国退出巴黎气候协定!?

2017年6月1日,美国宣布退出巴黎气候协定,特朗普再次以实际行动验证了众人的隐忧。大家纷纷议论,在儿童节这个特殊日子里,世界儿童的未来似乎被蒙上了全球气候变化与生态环境恶化的阴霾。虽能察觉特朗普上台后的一系列蓄意准备,但听闻后还是出乎意料。美国退出巴黎气候协定,之所以令人愤慨、无法接受,有三个层面的原因。

第一,美国是当今世界公认的超级大国,其经济总量仍占全球份额的四分之一,在政治、科技、军事、文化等多方面的影响巨大,在全球大家庭里的地位举足轻重。

第二,当今世界充满了不确定性,经济增速放缓,国际贸易低迷,对外投资逆转,诸多发展中国家乃至部分发达国家面临越来越多的难题,全球大家庭应通力合作,共同面对层出不穷的“黑天鹅”。

第三,美国已逐渐从自己所触发的全球金融危机中走出来,经济不断回暖向好,但是,特朗普上台后在国际贸易等领域推出包括退出TPP等多项极具争议的举措,不断出尔反尔,令人大跌眼镜。美国这次公开宣布退出巴黎协定无疑更为荒唐,置全球气候变暖这样可持续发展的核

心议题于不顾,令诸多盟友以及本国民众、企业都不知如何反应。

巴黎气候协定的伟大意义

众所周知,《巴黎协定》已成为全球应对气候变化和人类可持续发展的主要框架之一。2015年12月12日,《联合国气候变化框架公约》近200个缔约方在巴黎气候变化大会上达成继《京都议定书》的这一新的全球气候协议。2016年4月22日,“世界地球日”的当天,100多个国家齐聚纽约联合国总部,见证全球气候新协议《巴黎协定》的正式签署。2016年11月,正式生效。

根据《巴黎协定》,各方将加强对气候变化威胁的全球应对,在本世纪末把全球平均气温较工业化前水平升高控制在2摄氏度之内,并为把升温控制在1.5摄氏度之内而努力。全球将尽快实现温室气体排放达峰,本世纪下半叶实现温室气体净零排放。各方将以“自主贡献”的方式参与全球应对气候变化行动。发达国家继续带头减排,并加强对发展中国家的资金、技术和能力建设支持,帮助后者减缓和适应气候变化。

《巴黎协定》的伟大意义在于,在全球气候变化与生态环境恶化这样的人类长期共同难题面前,发达国家与发展中国家通力合作,发达国家带头减排的同时向发展中国家提供技术资金帮助。当今世界,中国是第一大温室气体排放国,美国是第二大排放国。美国、欧盟成员国、

加拿大等发达国家与中国为首的发展中国家共同签署《巴黎协定》，为人类在应对全球气候变化等长期共同威胁时重塑信心。

“退出”是经济问题 还是政治问题？

经济问题：“美国优先”策略下难以承受的经济损失与就业压力？

根据一份带有明显偏向色彩的研究报告，特朗普声称执行巴黎协定会减少3万亿美元的GDP和650万个工业岗位。暂不争论上述经济损失与就业压力的测算过程是否值得商榷，我们先来比较一下美国前后两届政府所面对的不同经济环境。

奥巴马政府上台之时，美国引发的全球金融危机愈演愈烈，经济陷入大衰退，失业率高居10%左右，但仍然积极参与和推动旨在阻止气候变暖的全球举措，并签署《巴黎协定》。如今特朗普上台，美国经济已明显走出金融危机的阴霾，刚刚公布的今年5月份失业率更是下降到4.3%，然而却宣布退出《巴黎协定》。

即便如此简单分析经济环境的变化，也无法理解美国政策的前后反差，更何况我们还没有考虑温室气体减排

所带来的巨大社会效益，所谓“美国优先”策略在此经不起推敲。

政治问题：曾经的《京都议定书》与美国两党的政见迥异！

听闻特朗普宣布退出巴黎气候协定，立刻令人想起美国在《京都议定书》上演的场景。与今天《巴黎协定》的遭遇极其相似，民主党总统克林顿先是达成并签署了协议，共和党总统小布什在2001年上台后宣布拒绝《京都议定书》。美国在气候政策的摇摆，源于两党在关键问题上的政见迥异。

特朗普上台之前，在竞选时就一再批评奥巴马政府的气候与能源政策。当选之后，更是从诸多方面进行准备，蓄意退出。今年3月份，特朗普签署了一份《能源独立》的行政命令，并指示环保署通过法律程序撤销和重写“清洁电力计划 (Clean Power Plan)”。这些举措有可能会让美国的温室气体污染排放量维持在较高水平，无法满足《巴黎协议》的要求，也基本撤销了奥巴马在气候变化上的核心政策。

其实，基于美国两党根深蒂固的政见迥异，再结合特朗普的蓄意准备，就可以断言美国退出《巴黎协定》是命中注定的事情。

美国退出了，我们需要再次选择吗？

作为世界第二大温室气体排放国的美国退出了,而且该协议在达成之前就对其进行了百般迁就,这一结果确实令人无比愤慨。中国怎么办?中国不会犹豫!

在美国宣布退出之后,李克强总理在回答德国记者提问时表示,中国政府积极参与推动并签署巴黎协定,并最早一批向联合国提交应对气候变化国别方案。中国人信守“言必信、行必果”,将会继续履行巴黎协定承诺,也希望同世界各国就此加强合作。我们的生态环境恶化问题更为复杂和严峻,不仅是《巴黎协定》主要关注的气候变化和全球变暖问题,而首先是更为基本的空气、水、土壤的污染性问题。就反映空气质量情况的

PM2.5来说,世界卫生组织(WHO)给出的第二阶段过渡目标为25微克/立方米,我国的所有城市基本上都相去甚远,更不要说最终目标10微克/立方米了。季节性的空气污染问题更为糟糕,重度污染天数虽有所减少但仍然严峻。还记得几年前所创造的破表式记录吗?北京就不用说了,上海PM2.5在2013年底某天的瞬间值也达到过600微克/立方米。

根据我和马骏博士等在《PM2.5减排的经济政策》一书中的研究结果,“粗放增长模式”和“出口导向战略”是导致我国环境问题的直接原因,更主要的是应分析导致这些结构性扭曲的一系列经济体制和政策的问题。我们的空气污染治理一方面

要靠环保技术,但同时要花更大力气去解决经济结构中重化工业比重太高、一次能源过度依赖煤炭、交通运输过度依赖公路等问题。

绿色发展已成为我国十三五规划所提出的五大新发展理念之一。以提高环境质量为核心,以解决生态环境领域突出问题为重点,加大生态环境保护力度,提高资源利用效率,为人民提供更多优质生态产品,协同推进人民富裕、国家富强、中国美丽。与特朗普在6月1号宣布退出巴黎气候协定形成鲜明对比的是,习近平主席在5月26日的中共中央政治局第四十一次集体学习时强调,推动形成绿色发展方式和生活方式是贯彻新发展理念的必然要求。^[1]

中国走向“创造大国”的前景与挑战

美国哥伦比亚大学商学院及外交与公共政策学院终身讲席教授、亚洲开发银行前首席经济学家

复旦大学校友 魏尚进 教授

中国从2010年时开始超过美国成为世界第一制造大国。相关数据显示,在500多种工业产品中,中国有200多种产品的产量为世界第一。同时,我们也知道,中国的制造很厉害,但创新还不够强。

但这不奇怪,因为所有国家经济增长都会依靠两大基本源泉:一是靠低成本,二是拼新产品、新思路,即创新。因此,在一个国家经济发展的早期,劳动力很便宜,即使没有太多的发明创造,光拼成本也可以获得经济增长,例如一样产品你会做,别人也会做,这时候劳动力成本便宜就是竞争力。

但随着中国经济发展,劳动力成本持续上升,到了今天中国比世界上大多数发展中国家劳动力成本都要高,这时候之前被忽视的创新对经济增长的重要程度就变得更加大。从这个意义上讲,中国的制造和创新如果不能平衡发展,会给未来发展带来挑战。

先来看过去15年中国的GDP增速情况,曾经中国一直保持两位数增长。但从2010年、2011年、2012年开始,增速在下降,过去一两年里一直在6%-7%之间,并且从中期看,增速回到7%以上的概率不是很高。接下来可能继续保持相对中高速的

速度在增长,但是到底能否保持下来,速度是否还会继续跌,不只国内政策学者有焦虑,国际上其实也很焦虑。因为从2001年开始,中国是对世界经济增长最大的国家,第二是美国,所以中国增长速度下来,全球经济增长速度都会下来。因此,全世界都在担忧中国增长速度会不会继续放缓,而且到底多快速度放缓。

再来看中国改革开放以来两个变量的增长情况,即GDP和全要素生产率(TFP),TFP可以看做是效率生产指标。可以发现,中国改革开放以后,效率增长很快,但到了2008年、2009年以后生产效率出现负的情况,生产效率本身下降也是关注忧虑的地方。

最近两年,官方公布的GDP增速都在6%-7%之间,这个增速到底是不是被低估了?国际媒体经常喜欢报“克强指数”,并由此推断当地的GDP增长速度。

“克强指数”由三大变量组成:第一,当地货运量,铁路货运量增长速度。第二,发电增长速度。第三,银行贷款增长速度。很多人说把三个指数放在一起看平均增长率可以称之为克强增长率,并可以从全国范围里这三个变量的增长率推算GDP。我算了一下这个增长率,并且把它与

全国的GDP增速对比了一下,的确有一些出入。但是也要思考,这样算出的增长率就一定是最准确的吗?

今天来讨论三个问题:第一,中国近期增长速度的官方数据有没有被高估?第二,增长速度下滑,到底是由周期性、临时性因素造成,还是结构性、中长期因素造成?第三,中国如果要从制造大国转型成为一个创造大国,它的前景可以乐观吗,需要克服一些什么样挑战?

第一个问题是:中国近期增长速度有没有被高估?

现在普遍来说,怀疑高估有两大理由:第一,中央和地方报的数据有很多不一致。但不一致也可以理解,因为中国的统计里面有一个总部经济的办法。

举一个例子,有一个企业集团在上海、浙江、河北、北京都有业务,但是都有业务时候,比如总部在北京,北京统计时会把集团所有东西统计在里面,很多地方收税,总部在哪里,就在哪里收税。此外,统计每个企业投资增长率也可以这样算。到地方,假设碰巧上海某个企业在浙江有很多业务,浙江就不能把上海企业放在这边的增长值不算。现在跨省、跨地区投资越来越普及,这样计算从这个

意义上来说可以理解。因此,就可能
导致地方报的数据的确加起来比全
国报的数据大,但这本身并不表明
国家报的增长率一定被高估。

第二,用自己算的克强增长率与
GDP 增速不一致判断。但这也不
一定。为什么不一定? 中国经济正在
发生天翻地覆的结构性变化,如果
结构性变化是一个重要现象,可能
传统克强指数方法论有需要有更新
的地方。

具体而言,今天中国经济和以前
相比,结构变化的重要方面是服务
业占经济比重越来越大,服务业对
经济增长贡献越来越大。而传统制
造业发展和服务业发展时,它们分
别对发电量需求不一样,对铁路运
输需求不一样。由于以前铁路运
输量、需要的发电量与今天不一
样,因此从逻辑上说,可能“克强
指数”方法可能不一定跟得上形
式了,需要做修正。

但以上只是猜测,若要证明猜测
是否准确,就需要科学研究来证明。
怎样进行科学研究? 有一种办法是
能否在传统指标之外,另外再找一
个指标,用它来重新推理“克强指
数”。新指标加入后还是看发电量
、货运量和银行贷款,但是他们之
间的权重不一定是三分之一了,需
要进行优化。怎么优化? 就要靠
这个新加入的变量来改善“克强
指数”的构造了。我的一位同事,
西班牙裔经济学家萨拉·伊·马
丁与另外两位学者用夜间灯光强
弱作为衡量经济发展速度的参考
指标,看它能否用来帮助我们重新
构造“克强指数”。

具体做法如下:第一,用各省各

年的灯光增长及三个变量的变化
来重新推断“克强指数”中三个
变量的最优权数。第二,再用全
国层面那三个变量的增长率,结
合最优权数来推断全国 GDP 的
实际增长率。第三,用重新构造
以后的“真实 GDP 增长”再反
过来看统计局报的经济增长,是
否被高估。

在中国的图片中,最亮地方是复
旦大学所在的上海地区,全中国
晚上最亮地区是上海和周边地区,
有很大区别。然后是广东、香港
、深圳、北京等等,所以夜间灯
光可以刻画不同地区的经济发展
水平。

我同事经过研究,最后发现,在
“克强指数”中,最优的权数应
该是银行贷款占第一位,发电量
增长占第二位,第三位是铁路货
运。这和我们理解经济结构非常
吻合,即传统制造业对三个都有
依赖,服务业对铁路货运需求低
了,餐馆、银行还是需要用电,
同时服务业与贷款的关系最紧
密。

用新权重计算的克强指数与官
方 GDP 增速相比会有什么情况?
经过比较后发现,官方报的 GDP
数比夜间灯光活动所预测的经济
增速还低一点,换言之,统计局
数字并没有高估中国的经济增长。
因为统计局做抽样调查,样本一
般是已有企业,旧经济企业会在
样本里面,而新诞生的企业,尤
其新的行业里面企业,它们从
诞生、壮大到被收进统计局样
本里面有时间差。所以在刻画
经济结构变化上面,统计局方法
往往会有滞后情况,至少这个研
究表明了官方报 GDP 增长速度
并不一定高估了经济增长。

——
在『克强指数』中,最优的权数应该是银行贷款占第一位,发电量增长占第二位,第三位是铁路货运。

尽管如此,但中国经济增速比2008年以前下滑却是事实。

第二个问题:增长速度下滑,到底是由周期性因素造成的,还是由结构性中长期因素造成的?

在周期性因素中有一个重要指标是世界需求。中国是高度开放的经济体,中国出口加进口占GDP比重有50%左右,美国只有20%多,因此从这个指标看,相对于美国来说中国是一个更加开放的经济体。

什么意思?即同样假设世界经济需求减少,这对中国增长的负面影响要大于对美国增长的负面影响。世界经济今天可以疲软,明天也可以复苏,这个意义上说是周期性因素。产能过剩、杠杆过高等,也是潜在可以被逆转的周期因素,这些周期因素显然会影响经济增长。

但是周期性因素之外,我们也要理解到中国增长态势更会受到结构性因素影响。结构性因素里面最重要的有两方面。

第一个因素,中国过去30多年的经济发展成功,老百姓生活水平提高很快,同时带来劳动力成本增长很快,使得中国有世界竞争力的行业数量现在比之前少了。例如,曾经一家玩具公司把工厂开在杭州,现在他们把工厂搬去了印度,就因为成本问题,众所周知,玩具厂是劳动力资本密集型的。中国劳动力成本上升是结构性因素,也是不可逆转的因素。

第二个因素,这个因素全世界都有,是普遍的规律,前面也说过,劳动力成本上升后对创新的依赖程度会

越来越大。但是,通过创新所促进的增长,其增速会慢于拼成本导致的增速,这也是为什么全世界所有经济增速奇迹只发生在劳动力便宜国家,一旦劳动力不便宜只能靠创新,靠创新不会出现特别高的增长速度,这是自然规律。

第二个因素和第一个因素可以呼应。此外,中国同时还在发生一件非常重要的事情,就是人口结构的变化。曾经,中国劳动年龄人口增长非常快,但从2012年开始,如果以15-59岁年龄段作为劳动力年龄人口计算,中国的就业年龄人口出现了负增长。而且中国劳动力结构还曾经受益于80年代初开始执行的比较严格的计划生育政策,因此中国有一段时间不工作的人,如小孩和老人,与工作年龄人口相比,比别的国家低很多。这给中国带来了一个额外好处,即创造价值的人相对于被养活的人更多。

但恰恰又因为计划生育政策,使得中国比较少孩子出生,比较少孩子出生什么意思?即到的2012年左右开始,进入劳动年龄人口的人越来越少,相对于自然本来应该有的进入劳动力人口少了,但老年人又越来越多,再加上“二孩政策”放开,所以现在中国新进入劳动人口的数量越来越少,而需要养育的人口越来越多。

由于“二孩政策”新增加的出生人口距离其进入劳动力市场还有至少十几年的时间,因此,要过十几年后,中国新进入劳动力市场的人口才会增加,这也是目前中国经济增长下滑是有深层结构性因素,并且中期之

内不可逆转。

综上所述,由于中国经济发展的结构性因素发生了改变,增长模式需要转型,因此只有依靠创新不可。

第三个问题是:中国如果要从制造大国转型成为一个创造大国,它的前景乐观吗?需要克服的挑战是什么?

关于中国的创新,有积极的例子,也有悲观的例子,既有政府的例子,也有民营企业的例子。但问题是,到现在这些创新企业能否代表中国企业整体,能否代表中国企业的未来?这是我们想知道并且关心的问题。

我和北大的张晓波老师研究过中国企业到底能不能创新的问题,发表在今天的Journal of Economic Perspectives一月刊上面,题目叫“从‘中国制造’到‘中国创造’:未来与挑战”。

我们想回答两大问题,一个是通过系统的数据,看中国企业到底能不能创新,能不能从“创造大国”向“创新大国”过渡。第二,中国企业创新活动中还有什么需要改变的方面,从而使得创新活动更好,以及创新活动有没有资源错配的问题。

第一组信息,中国企业能否过渡到创新型企业,首先看一个指标,即对创新活动的投入。如果从研发投入(R&D)占GDP比重和研发投入占人均GDP比重这两个指标看,可以发现一个规律:一个国家对创新活动投资会随着收入水平的增加而增加。原因很简单,劳动力便宜时候可以拼劳力,创新没那么重要。劳动力贵的

时候,被迫进行创新,不创新就要死掉了,所以人均收入提高会导致创新活动增加。

第二组信息,从时间序列看中国的数据,可以发现,随着收入增长,GDP对创新活动投入也在增加,R&D除以GDP随着收入增加而增加,符合国际规则。此外,相对于国际惯例来说,同样在GDP增速是8%的情况下,中国对R&D的投入更大,比其他国家高很多,说明中国对研发这方面很重视,愿意花钱。并且,我的研究还表明,中国的研发投入不光数量大,而且增长速度也快于世界平均水平。特别的,虽然中国人均收入远低于OECD发达国家平均水平,但研发投入已超过OECD国家平均水平。

那么,记在账上的研发投入到底有没有转化成创新产出、创新结果?创新产出和结果有很多种衡量方式,在我的研究中用专利来衡量,因为可以进行跨国比较。

如果看国内企业申请专利数量,会发现专利申请数量增长很快。现在中国企业每年申请专利数量已达世界第一。很多人说,专利不要光看数量,还要看含金量。

怎样衡量中国企业申请专利的含金量?先看全世界的企业在美国申请的美国专利,第一,国家越大,在美国申请专利数越多,因为国家大企业也多。第二,国家同样大小的情况下,发展水平越高,在美国申请并得到专利数量越高,因为收入水

平越高,通过发明创造获得增长源泉必然要增加,对R&D投入能力也高。所以国家大小、发展水平这两个因素显然对申请美国专利有非常重要的影响。

考虑这两个因素,就可以衡量中国企业在美国申请的专利数量相对于中国国家大小、发展水平来说是什么样情况。我们研究发现,中国企业在美国拿到的专利数随着发展水平的提高逐年增加,而且比世界其他国家平均水平做得更好。因此,通过在美国拿到专利的数量和水平可以判断,即使用统一标准来看中国创新活动,特别是用专利来衡量创新活动,中国的增长其实也非常之快。

此外,由于每一个专利申请出来,还会提到其他什么专利给了其启发,提供了什么技术等些信息,这也能衡量一个专利的水平。研究发现,中国企业在美国申请专利被其他专利申请者引用频率增长也非常快,非常可喜,而且被引用的频率绝对水平和增长速度都远高于全世界普遍水平。从这个意义上说,客观数据表明,中国企业丧失劳动力成本优势以后,不用对其能否向创新型转型过分悲观。中国企业一旦有条件,就可以发展得不错。

还有一个问题,创新企业在全世界范围内都需要政府的支持。那中国企业的支持资金都去了哪里?数据显示,大多数补贴都去了国有企业。虽然一些国有企业创新能力很

高,但是对于创新,还要看其效率。

我们用研发投入转化成创新成果的转化率来衡量一个企业创新效率。通过数据,我们研究得出,每百万人民币的投入,创新效率是小型企业比中型企业做得好,中型企业比大型企业做得好。此外,从不同所有制企业情况来看,每百万人民币的投入补给国企得到的效果要差于补给民企的效果,但是实际上,国企更容易得到补贴或政策支持。从这个意义上说,中国的创新资源配置存在错配的现象。

今天讨论中国今年的增长速度,从重新构造“克强指数”角度出发,研究发现增长速度没有被官方数据高估。但尽管如此,GDP增长速度放缓是一个中长期趋势,主要是由结构性因素来决定,周期性因素并没有那么大作用。

关于中国企业能否走向创新型增长,客观数据表明,中国企业完全有这样能力,所以中国变成创新大国的前景也非常光明。

但同时,仍然存在资源错配的问题,尤其创新领域资源错配给中国向“创造大国”转型拖了后腿。所以我的判断是,供给侧改革一定要把纠正资源错配,特别是创新领域的资源错配包含进去。**F**

(本文选自“上观新闻”对2017年6月12日“复旦问学讲堂”的报道——《魏尚进:中国经济的创新前景——不需悲观但需改革》)

如何让品牌有更高的价值？消费升级是个新契机

复旦大学管理学院市场营销系系主任 蒋青云 教授

“在跨国企业发展越来越强调品牌价值的今天，中国企业要如何实现形象升级，在竞争中占据优势成为很紧迫的任务。”

《福布斯》新近公布了2017年全球品牌价值榜，华为凭借73亿美元的品牌价值排名第88位，成为唯一一家入围的中国企业。较早前全球最大的品牌咨询公司Interbrand发布的全球最佳品牌100强，华为也连续第三年上榜，排名由94名上升至76名，是科技领域排名上升最快的品牌之一。

华为在全球市场的亮眼表现鼓舞人心，但也引发反思，为何中国企业走上国际舞台这么多年，形成了巨大的规模和产能，但是具有较高品牌价值的企业数量如此之少？在跨国企业发展越来越强调品牌价值的今天，中国企业要如何实现形象升级，在竞争中占据优势成为很紧迫的任务。

中国企业有规模、 无品牌的发展模式难以为继

纵观全球经济发展，中国企业国

际化的进程一度很快速，这是因为很长一段时间内，由于生产成本的低廉令中国企业获得了大量全球产业链下游的分工，主要是从事低端的制造业、加工业，以规模为基础竞争。通过这种方式，中国经济实现了一个阶段的高速发展。

但是近年来，随着全球经济形势变化，中国的出口贸易开始出现较大回落。一方面由于国内的原材料、人力资源等价格的逐年上涨，导致生产成本上升，原本创造的价值难以支撑企业运转，很多低端加工产业转移到了生产成本更低的国家和地区，令中国企业生存空间越来越小。

另一方面，长期位于全球制造业、加工业下游的中国企业和“中国制造”的产品也在全球消费者心中形成了价廉质不优的印象。虽然近年来，中国产品在质量方面逐渐提高，但还不足以支撑较高的品牌价值。

以中国传统优势产业纺织业为例，中国的整体产能早已是全球最大，而韩国的产能只相当于中国的江苏省，但是每年创造的价值两国却差不多。也就是说，韩国仅用我们一个省的产能就可以创造同样的价值。

除了纺织业，中国在家用电器、汽车等行业也已成为全球最大的产能，但获得的回报同样是较低的。这种产能大、价值低的现状，正是目前中国领导层、企业家们的焦虑所在。

造成这种现状的一个很重要原因是，中国企业严重缺乏品牌及其他无形资源和创新能力。

中国有很多世界知名品牌的“代工厂”，往往做一件衬衫仅赚几元钱的加工费，但是当这些品牌反过来卖回到国内时，标价却是数百元、上千元。其中，制作、运输和营销成本可能只占售价中的一小部分，之所以可以卖出如此高价，更多源于品牌等无形资产产生的溢价。

未来，中国企业如希望创造更多的溢价，最重要的突破口之一就是提升我们的品牌价值。

消费升级浪潮 带来品牌创新升级机会

从市场营销学角度来看，品牌是在产品及其品质之外的一个无形的价值。对中国企业来讲，首先必须提升产品质量，有了高质量的产品，才

有创造更多无形价值的基础。

由于品牌价值很大程度上是一个客户认知的价值,是一种心理感受的结果,所以还需要我们更加懂得客户的消费心理,懂得他们会如何来判断一个品牌的价值,有什么样的动力去支付品牌溢价,通过营销手段等,满足消费者的心理需求、社会身份的需要,为他们带来消费和使用产品时的愉悦感、满足感,从而创造出品牌溢价。

作为当下全球知名度最高的中国企业之一,华为的品牌价值近年来之所以得以快速提升,很大程度源于其“以客户为中心”的核心理念,以及持续为客户创造价值的执着,这种积极创新的形象逐渐在全球消费者中建立起了认知。

而坚持技术创新,通过把技术优势转化为市场优势,也为华为品牌价值的提升带来不少帮助。最近两年,华为的一系列优秀产品给全球消费者留下很好口碑,很大程度上源于其坚持每年将收入的10%以上投资于研发,在全球设立了16个研发中心,其申请的专利数量在全球同行业中居领先地位。

相比华为这样的大型跨国企

业,中国还有更多赴海外发展的中小企业,虽然实力不能和华为相比,但是也可以发挥各自专长,从企业专注的细分市场中,创造和获取品牌价值。

以著名国产体育品牌红双喜为例,企业多年来一直专注生产乒乓球运动的相关产品器材,是国内知名品牌,在进军海外市场后,积极了解全球市场的需求与国内市场相比有何异同,不断与海外同类型企业比较、改进,从而强化自己的产品,再借助中国乒乓球强国的形象配合营销,逐渐赢得竞争优势。目前,红双喜已经做到了这一细分市场中的冠军,成为奥运会、世锦赛等各大世界顶级赛事的供应商。

过去,不论是中国企业还是整个国内社会,都对品牌价值的影响力认识不足。很多人曾经不能理解为何一件名牌衣服可以以远远超出成本的高价出售。不过近年来,随着国内消费升级的提速,大家的观念正在发生改变。越来越多的人开始重视生活质量,例如,很多人会去日本购买电饭锅、马桶盖,这说明消费者开始愿意花更多的钱买更好的产品了。这本质上是一种消费升级现象。

近年来,随着国内消费升级的提速,大家的观念正在发生改变。很多人曾经不能理解为何一件名牌衣服可以以远远超出成本的高价出售。不过

消费升级的背后,其实是人们的需求在升级,对企业来说,这既是一种挑战,也是一个提升自己的产品质量、品牌价值的新契机。

作为大型家电制造企业,美的集团曾经是很多日本品牌电饭锅的代工厂,看到日本电饭锅受到中国消费者追捧,受到刺激的美的立刻开始调整生产思路,顺应消费者需求的变化,推出了自己品牌的同类型智能产品,收获了很好的市场反响。这说明中国企业在很多领域其实具备满足消费升级需求的能力,但他们的市场洞察能力和快速响应能力需要得到进一步加强。

“工匠精神” 可助中国企业突破挑战

由于全球经济形势的变化,今天,中国企业在国际化、全球化的品牌运作过程中,会面临着比几十年前西方企业发展更大的挑战。原因之一是当前在国际产业链、价值链的合作和运营过程中,已经形成了西方企业提供品牌和技术,中国企业负责生产制造,其他欠发达国家提供原料这样的合作惯性。如苹果公司

的产品,就是由苹果在美国设计,富士康在中国制造,再发往全球进行分销。

现在,中国企业若想发展自己的品牌,这就对现有全球产业链分工提出了挑战和改变,一定会给西方企业带来压力。从竞争的角度来说,对方一定会想方设法遏制新品牌的成长。中国品牌若要突破重围,除了前述战略转型之外,特别需要发挥“工匠精神”。

我理解的“工匠精神”包含四个方面。第一是一丝不苟的工艺。也就是说在生产过程中的专注,让产品品质得到升华,这也是塑造品牌价值的基础;第二是耐性,要沉得下心来,去反复打磨精品,而不是盲目“赚快钱”。第三,要有创造性。因为在互联网时代,越来越多的产品已经不是传统的制造业的产品,而是电子数码、信息技术类产品和服务等,更需要体现出创造性。第四,要有审美情趣,有美学观念。我们做的产品,要经得起时间的考验,能满足消费者内在审美的愉悦感。

日本是公认的将“工匠精神”发挥到极致的国家之一。实际上,“日本制造”也经历了一个从粗糙到精致

的漫长过程,早前也主要以模仿欧美国家产品为主。以索尼公司为例,该公司成立于1950年代,但直到上世纪70至80年代,产品才打响知名度,走向全球。

相比之下,近年来,中国企业的“山寨产品”曾一度被广为诟病。然而今天,也有一些品牌在“山寨”的过程中摸索出了自己的特色。比如OPPO和VIVO手机,由于选对了国内三四线城市和海外发展中国家这样的市场及其消费者,已经成功地占领了市场领先地位。除了在外观上下功夫,甚至还创新了不少独特的“黑科技”,例如OPPO手机的“充电五分钟,通话两小时”的蓄电技术等,都让消费者有意外的惊喜。

说到底,创新就是把技术的创造变成经济价值的过程,所以在这个过程中,我们除了要把技术变成产品之外,更多的还要让创新本身带来更多的价值,让创造发明带来更多的经济价值。而“工匠精神”的四个方面内涵,都有助于中国企业的品牌建设。■

(本文转自《凤凰周刊》
2017.07.05期)

走出“西方通吃”，靠外国的工具管理中国人是不行的

复旦大学管理学院企业管理系系主任 苏勇 教授

那些曾被奉为“管理圣经”的西方理论光环逐渐褪去，越来越多的中国企业家通过管理实践认识到，靠外国的工具管理中国人是不行的。那么，未来中国的管理学应当如何发展呢？

当前，中国经济发展已经引起全世界瞩目。在中国经济高速发展过程中，企业作为经济发展的主体，也获得了飞速发展。如今，在世界500强中，中国企业已占据100余席，一大批中国企业不仅在中国经济社会发展中起着主体作用，而且正在大踏步地走向世界，活跃在世界经济舞台。

在中国经济和企业的发展中，管理学功不可没。那么，未来中国的管理学应当如何发展呢？

西方学者提一个新概念，中国学者便一拥而上不厌其烦地反复阐述。

伴随着改革开放30多年的进程，中国的管理学从学科空白到紧跟全球学术界前沿步伐，从对世界管理学发展知之甚少到如今几乎与世界同步，取得的成果非常明显。然而，我们也不难发现，在这一学科发展过程中，我们在管理理论研究和管理实践操作中却缺乏自信心，缺乏原创性。

首先说管理学理论研究。虽然

改革开放30多年来，中国管理学研究从无到有，如今更是遍地开花，几乎每一所大学都有管理院系。但是毋庸讳言，当今的中国管理学研究，很大程度上仍然停留在对西方管理学理论的诠释性、注解性研究层面，亦步亦趋，“依样画葫芦”。西方学者提一个新概念，中国学者便一拥而上不厌其烦地反复阐述，最多也就做一些西方管理学理论在中国情境下的描述与分析，而鲜有自己的理论创新。

甚至有学者并非戏言地指出：当今中国的管理学研究，是“运用美国人发明的理论，研究美国人感兴趣的问题，使用美国人的语言，写出符合美国人评价标准的论文，在美国杂志上发表”。此话虽略有夸张，却不无道理。

其次在管理实践层面。虽然作为管理者的管理主体和作为被管理者的管理客体都是中国人，但在很多中国企业中，用来指导管理实践的理论却都来自西方，以至于常常“食洋不化”，水土不服。

西方管理理论的“全球通吃”有其原因。一方面，现代意义的管理科学兴起于西方，自从被尊为“西方管理学之父”的泰勒于1911年出版《科学管理原理》一书以来，在100多年

关键时期。
我国的管理科学正处于从跟踪、模仿走向自主创新的

的历史发展中,西方管理学者在其市场经济逐步发展和企业不断壮大的过程中,构建了很多管理理论。这些管理理论指导着企业不断完善和发展,为人类社会进步创造了巨大财富。

另一方面,从管理实践而言,西方国家在其经济长期发展中,由于其先进科技和经济实力以及不断提升的管理水平使然,诞生了很多世界性大企业,这些企业成为全世界企业学习的标杆,向世人昭示了其企业管理的成功之处,因此,得到了大家的追捧。当代社会,文化领域的话语权在很多情况下都是和经济发展状况密切相关的。经济发达国家由于在许多方面具有领先地位,因而其学术文化领域的话语权也就相应强大。不仅自然科学是如此,社会科学也是如此,而作为与经济增长及企业发展息息相关的管理学领域则更是如此。

中国管理学要发展 就必须避免文化虚无主义

认真学习西方管理理论自有其必要性,但与此同时,我们如何看待东方的管理呢?

今年初,中共中央办公厅和国务院办公厅印发了《关于实施中华优秀

传统文化传承发展工程的意见》(以下简称《意见》)。《意见》指出,“文化是民族的血脉,是人民的精神家园。文化自信是更基本、更深层、更持久的力量。中华优秀传统文化积淀着多样、珍贵的精神财富,如求同存异、和而不同的处世方法,文以载道、以文化人的教化思想,形神兼备、情景交融的美学追求,俭约自守、中和泰和的生活理念等,是中国人民思想观念、风俗习惯、生活方式、情感样式的集中表达,滋养了独特丰富的文学艺术、科学技术、人文学术,至今仍然具有深刻影响”。

管理是一种文化的积淀和表现。任何社会和组织的管理,都不是无源之水,无本之木,其管理理念、方法、手段,都是该社会或组织历史传承的产物,无论是管理者或被管理者,无不受到所在社会和组织文化传统的影响。

从文化表现而言,任何组织的管理方式都是当代文化的体现,在管理活动中体现出来的各种形式的管理过程,都反映了当代文化的特点,带有时代的印记。因此,建构中国管理学,就不能采取文化虚无主义的态度,认为中国在管理方面就是一纸空文,就是一无所所有,就是应该全盘照搬照套西方管理学的理论体系。

而且,在21世纪的今天,中国企业要走向国际,中国要推动“一带一路”倡议实施,就应该充分建立起文化自信。我国的管理科学正处于从跟踪、模仿走向自主创新的关键时期,在中国的企业管理中,我们要倡导在理论指导下的实践,更要倡导有实践基础的理论。因此,创建并繁荣中国气派的管理学,是管理学者及企业管理者义不容辞的责任。

在中国当前的经济发展与转型中,经济生活和各类组织管理中出现了许许多多新现象和新问题,这些问题光靠西方的管理理论与方法是无法解决的。我们的社会科学要建立自己的特色,要解决中国社会发展中的现实问题,就必须在借鉴西方先进管理理论的同时,立足于广袤的中国大地,立足于从博大精深的中国文化中提炼出自己的管理理论和智慧,构建中国特色管理理论和管理模式。

探索中国管理思想价值, 绝非“考古事业”

管理学大师彼得·德鲁克对于管理问题曾经有过一段精辟论述:“管理是关于人类的管理,其任务就是使人与人之间能够协调配合,扬长避短,实现最大的集体效益……因为管

理涉及人们在共同事业中的整合问题,所以它是被深深地植根于文化之中。管理者所做的工作内容都是完全一样的,但是他们的工作方式却千差万别。因此,发展中国家的管理者所面临的一个基本挑战就是,如何发现和确定本国的传统、历史与文化中哪些内容可以用来构建管理,确定管理方式。”

中国社会历史悠久,长期以来,在中国社会发展中,管理思想的光芒一直在闪现。无论是国家的宏观管理,还是区域、组织的微观管理,具有东方色彩的中国管理思想始终在发挥其特有的作用。虽然,在漫漫历史长河中,中国管理思想还未形成规范系统的理论体系,但其中的价值经过千百年的文化洗礼,却依然闪烁着熠熠光芒。

要真正进行中国管理学研究,基本前提就是要对中华文化有充分认识,包括对中华传统文化以及当代文化的认识。没有对中华文化的基本认识,就谈不上研究中国管理学,因为本土化并非生硬地将西方的东西借过来或搬过来,而是要对中国文化的价值在管理领域有基本的内化。

在中国浩瀚的历史长河中,儒家、墨家、兵家、法家、道家可谓是中国文化的主干,这些学术流派中的管理理念和方法影响着数千年中国社会的各个方面,对中国社会发展起到了极为重要的作用。

儒家提出“修己安人”的领导方式。孔子说:“修己以敬,修己以安

人,修己以安百姓。”从管理学角度而言,这就是对管理者自身、对主要骨干以及对全体员工的有效管理。墨家主张“兼爱尚贤”,这和现代管理中日益成为主流的人本管理不谋而合。兵家更是和管理学有着极深的渊源,现代管理学中的很多术语例如“战略”、“参谋”等本就来自于军事学,而《孙子兵法》中“守正出奇”等卓越的战略思想,更是直接被现代企业管理者加以运用,成为企业竞争战略中的重要指导思想。法家“令行禁止”的管理思想,用现代管理术语来说就是制度管理,“无规矩不成方圆”,组织只有严格制度管理,才能让所有成员行动一致,组织才有竞争力。而道家“无为而治”的管理智慧,更是出神入化,可以理解为充分信任,大胆授权,以无为致有为。

需要着重指出的是,我们在寻找中国管理思想的价值时,并非只是沉浸在昔日的辉煌之中。探索中国管理思想价值,绝非“考古事业”。当代中国企业及其管理者,同样在丰富的管理实践中涌现出许多智慧的火花。

例如,“两参一改三结合”的“鞍钢宪法”,提倡全员参与管理;“三老四严”的“大庆精神”,强调从严管理,实事求是等,都完全和当代管理理论内涵高度契合。

而在改革开放之后,随着中国特色社会主义市场经济的推进和企业的飞速发展,又涌现出一大批优秀企业和企业家。复旦管理学奖励基金会联合第一财经、复旦大学东方管理

——之中。探索中国管理思想价值,绝非「考古事业」。
我们在寻找中国管理思想的价值时,并非只是沉浸在昔日的辉煌

研究院正在进行的《改变世界——中国杰出企业家管理思想访谈录》项目,已经系统采访了20名中国企业家。这些企业家中,张瑞敏的领先意识,柳传志的运筹帷幄,董明珠的刚柔并济,雷军的交互思维,等等,都为管理学宝库增添了一颗又一颗璀璨明珠。这些管理思想,即便在世界的管理学理论中,同样毫不逊色。

多年来,在中国管理学的发展中,始终存在着一种文化困境,即如何解决欧美原创的管理学理论和与中国管理实践对接的问题。当今世界,只有美欧的管理学才算得上是本土管理学,也可以称之为内生性管理学。而非西方国家照搬美欧管理学,其实质是一种外行性管理学,而非源于本国文化和社会的本土管理学。

虽然我们并不排斥西方外来的管理学,但是,无论就其话语体系还是应用效果来看,这种外行性管理学所提供的理论知识和工具框架,都和中国社会、文化、历史、生活、人的心理状况以及最重要的企业管理实践产生脱节,以至于不少企业管理者在将西方管理理论套用到中国企业管理实践后,感觉严重脱离实际,远远收不到管理实效。

作为一种文化表现形式的管理活动,有其必然的文化依存性。马克思很早就指出,管理活动有自然属性和社会属性这两重性。自然属性的管理,其文化依存性很小或者全无,即管理学中的某些工具、公式等,可以不考虑使用中的主体、客体、情境,

即通常所说的“放之四海而皆准”。这种状况不能说没有,但少之又少,而且即便是这种所谓普适性的管理理论,使用时也会因为环境的不确定性而使得效果大相径庭。

而管理活动更多更重要的是其社会属性,即任何管理活动的实施和管理理论的运用,一定不能脱离其情境因素,尤其是作为管理活动主体和客体的人,否则不仅有可能事倍功半,而且完全可能颗粒无收,收不到任何管理实效。所以,在任何组织的管理中,如果仅仅以一种外行性管理学来运用于内生性的管理现象之中,很难解决管理中的实际问题。

中国管理理论 构建需要研究七大问题

著名管理学家、《竞争大未来》作者之一的加里·哈默教授,在《哈佛商业评论》2009年第7期上曾发表一篇文章,提出一个管理学的“登月计划”,其中有一条是“重建管理理念基础”。事实上,不少西方学者近年来也纷纷反思,他们以往对东方、尤其是中国的管理现象和管理成就就是有所忽视的,为此,他们纷纷将目光转向东方。2011年的美国管理学会年会,就将主题定为“West meets East”(西方遇见东方),这就充分体现出当代西方管理学界开始高度重视中国的组织管理问题。

例如,中国著名企业海尔集团正在推行的小微企业和创客生态圈,就

引起了哈默教授的高度关注,在这位以研究企业战略见长的教授看来,“海尔以如此体量的公司进行这场大规模的变革,在全世界都很少见。这一做法是把客户至上转化为与客户共创,同时打破传统的组织边界,把员工转化成为创客,海尔走的是一条没有路线图的发展之路”。

在中国管理理论构建中,当前需要针对以下问题开展扎实研究:

第一,明确中国管理学的主要研究内容。中国管理学研究内容应是具有中国社会和文化特点的管理活动及在此基础上提炼形成的管理理论。如果我们承认,管理既是一种科学又是一门艺术,那么,我们更有必要从中国文化价值体系出发,立足于中国大地,通过分析中国企业中每时每刻所发生的鲜活案例,来研究各种管理活动的适用性和有效性,并从中归纳提炼出相关理论,为中国和东方管理学构建系统理论。

第二,用中国和东方社会文化视角,系统分析现有来自西方的管理理论。现有来自美欧的林林总总管理理论,是在总结提炼西方企业近百年发展壮大历史经验中产生的,不少理论具有很强的完整性和系统性,这些理论虽然经过了西方社会发展过程的筛选和企业管理实践的检验,但在当今时代,这些理论是否依然适用,尤其是基于中国和东方社会文化视角来审视,是否具有文化差异性,依然需要深入研究。

第三,探讨现有管理理论在中

国以及东方社会和企业情境下的应用效果。东西方管理学并非互相排斥,其中有很多相通之处。但即使西方管理学理论在西方企业中的应用收到了良好效果,其是否具有普适性,是否能很好地被吸收到东方管理学实践体系中来,是否适用于受到中国文化影响的管理者和被管理者,成为东方乃至中国管理学的有机组成部分,仍然有待于认真检验。

第四,研究东方文化价值体系下对管理活动的认知和判断。东西方社会由于文化传统和社会背景不同,导致各自的价值体系有所差异,而在具体的企业管理中,因为管理的主体和客体都是具有思想和价值观的人,从管理主体即管理者来看,不同文化背景的企业经营管理者对于同样的管理活动和行为会有不同的认知和判断。例如,著名管理学家霍夫斯蒂德就曾提出东西方在崇尚个人主义还是集体主义之间的差别。而从管理客体即被管理者角度而言,东西方员工对于不同的管理方式感受也会有差异,而且有时候这种差异甚至会对管理绩效产生巨大影响。最近媒体披露的福耀玻璃在美国投资遭受挫折的案例就可见一斑。中国企业近年来在“走出去”过程中所发生的种种事,都说明了这一点。

第五,研究中国和东方国家中企业管理活动的特点与规律。美国著名科学哲学家托马斯·库恩认为,范式是指“特定的科学共同体从事某一类科学活动所必须遵循的公认的‘模

式’,它包括共有的世界观、基本理论、范例、方法、手段、标准等与科学研究有关的所有东西”。我们在建立中国管理学理论体系中,同样要从管理学已有的范式出发,去分析和研究中国和东方国家企业管理活动的特点、规律,并探寻这些特点和规律背后的原因,并通过深入具体的研究,用科学范式将已有的中国企业丰富的管理实践活动规范化、体系化。

第六,研究东西方管理思想和理论的异同和融合。虽然从目前情况而言,从泰勒的《科学管理原理》一书问世起,西方管理学理论经过100多年发展,已经较为丰富和全面,其内涵也相当丰富,而现代意义上的中国管理学理论更多尚停留在认知与经验阶段,还比较零散,但同样需要我们通过比较分析的方法,认真分析研究东西方管理理论的异同,哪些可洋为中用,哪些需做扬弃,兼容并蓄,探索东西方管理理论的融合之道。

第七,系统建构中国管理学理论体系。相对于西方企业发展历史和管理学成熟体系,中国市场经济还在不断完善,企业运作与组织管理等各方面还相对稚嫩,真正的企业家精神和商业文明氛围还在形成过程之中,中国管理学理论、东方管理学理论还处于初创时期,其理论基础、内容要素、框架体系等还需要进一步建立与完善。

在中国,管理的“洋务运动”虽还有一定市场,但正呈日益衰微之势。随着信息传递速度和广度的增加和

人们对西方世界日益深入的了解,以及那些按照标准西方管理理论打造的著名企业频繁发生的经营不良事件,那些曾被奉为“管理圣经”的西方理论光环逐渐褪去,越来越多的中国企业通过管理实践认识到,靠外国的工具管理中国人是不行的。张瑞敏就指出,中国企业要有自己的管理模式。而日益众多的中国管理学者在对西方理论有了更深的了解之后,正将研究目光更多地投向中国本土的管理学理论,探索从中国丰富多样的管理实战案例中找出其共同规律,并进而提炼成中国原创的管理学理论。这种现象令人可喜。

中国社会科学要形成中国特色,要解决中国的实际问题。中华民族在全球化的趋势中如何找到自己的文化地位,建立强大的文化自信,是当前中国社科界重大而又紧迫的任务。

在这一繁重任务面前,我又想到了费孝通先生的名言,它给我们点明了文化创新和文化自信的实施路径,那就是“各美其美,美人之美,美美与共,天下大同”。全球文化的繁荣就像生物多样性那样,一定是百花齐放,群芳争艳。为此,我们要充分认识中国管理智慧的优势,同时也要看到西方管理学理论的长处,在建立中国管理学理论体系的同时,与世界其他管理学理论流派“美美与共”,共同开创世界管理学的明天。^[7]

(本文转自“上观新闻”,有删减。)

中国化工收购先正达, 反垄断机构审查什么?

复旦大学管理学院产业经济系 管锡展 助理教授

2017年6月27日, 中国化工宣布正式完成对瑞士先正达的收购。至此, 这起耗资430亿美元、耗时约一年半、延期多达6次的中国最大规模海外收购案才算正式尘埃落定。

延期的原因是这起交易需要在20个司法辖区进行反垄断申报并接受相应执法机构的反垄断审查, 其中最重要的司法辖区为美国和欧盟。一般来说, 进行审查的执法机构越多, 全部审查完成所需要的时间就越长, 企业所面对的反垄断风险就越大, 任何一个执法机构的否决往往都意味着整个交易的失败。

2017年2月15日, 这起交易陆续通过了13个国家的反垄断审查。4月4日和5日, 美国联邦贸易委员会(FTC)和欧盟委员会几乎同时审查通过。10日和12日, 墨西哥和中国也分别审查通过。反垄断审查至此基本结束, 这起交易才能得以继续进行下去。

实际上, 反垄断审查几乎是最近两年来多数中国企业海外收购所面临的障碍。一是中国企业对各国反垄断法条文不熟悉, 二是反垄断

法的条文通常都很含糊, 需要通过各种执法指南和案例来加以解读, 而这些指南和案例背后又有着经济学和法学理论的支持。因此企业在进行申报并接受审查的过程中, 不仅需要聘请专业律师, 还需要经济学家、法学家和其他专业人士的参与, 而初次接触反垄断审查的中国企业往往对此一头雾水。

由于专业限制, 讨论这些海外收购的文章几乎都没有去深入解读各国反垄断执法机构到底如何进行反垄断审查, 这正是本文所讨论的重点所在。

对此次收购的预判

中国化工收购先正达的反垄断风险并不高。实际上, 先正达最初并不愿意被中国化工收购, 另一农化巨头孟山都曾经提出470亿美元的报价, 先正达担心无法通过反垄断审查, 拒绝了孟山都的收购报价。先正达之所以愿意接受中国化工更低的报价, 除了可以借此进入中国市场的考量之外, 还因为两家公司的业务重叠或竞争并不太多, 交易被反垄断执

法机构否决的概率非常低, 双方只需要剥离少部分产品或资产就可以通过执法机构的审查。

另一方面, 在此次收购之前和之后还有多起规模更大、反垄断风险也更高的交易。2015年陶氏化学宣布与杜邦合并, 交易金额达1300亿美元。孟山都收购先正达未果之后, 转而试图收购德国拜耳, 却反被拜耳以660亿美元收购。这两笔交易对市场竞争的影响要远大于中国化工对先正达的收购交易。如果某些执法机构否决了中国化工的收购, 那么这两笔潜在竞争问题更大的交易无疑也将面临否决的判决结果。

再者, 即使这三笔交易均无条件审查通过, 虽然不排除在某些市场中会形成某一家企业的垄断, 但在全球市场和主要地域市场还是存在着四大巨头(杜邦-陶氏益农-拜耳-孟山都、中国化工-先正达-巴斯夫)之间或巨头与地域性企业之间的足够激烈的竞争, 巨头之间的合谋或其他反竞争行为同样会受到反垄断法的监管, 创新和新企业的进入也会对几大巨头形成一定的竞争约束。

正是基于上述这些判断, 笔者在

MBA专业课程中对中国化工收购先正达所作的预测是：美国、欧盟等主要反垄断执法机构将会附条件通过此次收购，所附加的条件是剥离某些地域市场上竞争被显著弱化的产品，在中国虽然存在一些不可控的其他风险，但商务部应该会无条件通过。实际的发展与作者的预测完全一致。

问题是，反垄断执法机构进行执法的规则到底是什么？或者说，执法机构到底是如何执法的？面对着这样的执法规则，企业又该如何应对？

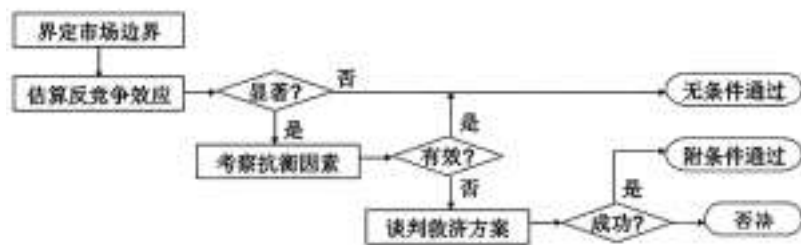
执法规则与企业的应对

兼并（包括合并、收购与合资，在欧盟和中国也被称为“经营者集中”）导致竞争对手减少，市场竞争可能被弱化，因此兼并企业需要向反垄断执法机构进行申报并接受审查。

各个国家或司法辖区都通过立法来确定兼并方需要主动进行反垄断申报的交易规模阈值，低于阈值的交易不需要申报，超过阈值的交易需要主动提交申报材料，未经执法机构审查通过之前，交易不得继续进行。显然，交易规模越大，交易损害市场竞争的可能性就越大。美国按照交易金额来确定申报的阈值，达到申报阈值的交易被称为“可报告交易”。欧盟和中国则按照参与交易企业的营业额来设定申报阈值。这样的阈值安排差异是有其合理性的：美国的公司控制市场、公司治理机制和监管机制都比较完善，企业几乎不可能虚

报交易金额；而在欧盟和中国，大企业之间的交易金额有可能不能真实反映交易本身的规模。

兼并反垄断执法的逻辑框架如下图所示：



第一步，界定相关市场的边界。

界定相关市场的边界，包括产品市场边界和地域市场边界。执法机构需要界定哪些企业构成了竞争对手，哪些消费者会受到兼并的影响，即执法机构需要确定在哪些地域市场上哪些产品之间存在竞争关系。界定市场边界主要考虑需求替代，即消费者是否认为这些产品之间存在替代关系。有时还会考虑供给替代，即企业是否可以迅速并且低成本地在两种产品的生产之间进行转换，如果可以的话，这两种产品就会被视为位于同一个产品市场中。

执法机构在界定市场边界时，会考虑各种直接和间接证据，如公众认知、行业共识、消费者调查证据、企业内部文件、过去的价格变化历史、第三方（咨询公司或独立经济学家）的研究报告等。有时证据非常直接，市场边界也非常清晰。有时执法机构

就需要借助消费者调查数据通过定量分析(如 SSNIP 检验、临界损失分析等)来确定市场边界。美国和欧盟的反垄断执法机构都有内部经济学家来进行相关工作,执法机构会自己或请外部咨询公司或经济学家来向消费者或客户、竞争对手、供应商、行业协会等进行调查或访谈。

兼并企业需要按要求向执法机构提交有关文件,也可以在法定文件之外提交自己所获取的相应证据。显然,对企业来说,市场边界越大(即包含的产品或品牌越多、所销售的地理范围越大),兼并交易越不可能对市场竞争带来损害。实际上,企业与执法机构之间就市场边界如何界定的争议是大多数判决争议的重点所在。以欧盟为例,在多达几十页甚至数百页的欧盟委员会判决书中,仅市场边界界定一项所占的篇幅通常都在 1/3 到 1/2 之间。

第二步,评估反竞争效应。

界定市场边界只是审查的起点,评估反竞争效应(即交易对市场竞争所带来的负面影响)才是反垄断审查的核心。在美国,评估反竞争效应以消费者福利的变化为衡量标准——如果兼并带来价格提高、产品或服务降低、产品多样性减少或新产品推出速度放慢,则执法机构认为交易将会带来反竞争效应。欧盟曾经以市场竞争的结构是否被破坏作为兼并反竞争效应是否存在的衡量标准,但最近的兼并执法已经转向以消费者福利的变化作为衡量标准。

在实际执法中,执法机构对反竞争效应的评估分两步进行。第一步,执法机构会在所界定的每一个产品市场和地域市场中,计算每一家企业的市场份额和市场集中度,以及兼并所导致的市场集中度的变化。市场集中度一般采用赫芬达尔-赫希曼指数(即 HHI),即市场中所有企业的市场份额的平方之和,该指数数值越高,该市场的集中度就越高。执法机构按照兼并后的 HHI 和兼并所导致的 HHI 的增加(ΔHHI)来判定兼并交易导致反竞争效应的可能性。显然,兼并后 HHI 越高,HHI 越高,兼并就越可能带来反竞争效应。美国和欧盟的 HHI 和 HHI 阈值分别见 2010 年美国《横向兼并指南》和 2004 年《欧盟横向兼并指南》。

没有达到 HHI 和 HHI 阈值的可报告交易通常被认为不具有显著的反竞争效应,大多数时候执法机构经过初步审查之后即会无条件通过,但如果有足够的证据显示交易可能会具有显著反竞争效应则需要进行进一步审查。同样,达到阈值的交易也并不意味着一定会被否决,执法机构还需要进一步根据交易类型结合其他证据来证明具体的反竞争效应,这是评估反竞争效应的第二步。

竞争对手之间的兼并被称为“横向兼并”,如中国化工对先正达的收购。对于横向兼并,执法机构会考虑两种可能的反竞争效应——“协调效应”(coordinated effects)和“单边效应”(unilateral effects),前者是指兼

并后市场上的剩余企业之间进行合谋或协调的可能性,后者是指由于兼并减少了竞争对手,兼并后企业即使不进行协调也可能单方面提高价格、降低产品或服务的质量。根据经济学理论,协调效应在产品同质、剩余企业的市场份额接近、生产技术或成本接近、市场比较稳定并且透明时更容易出现,而单边效应则在兼并导致垄断、市场支配或差异化产品寡头垄断市场时更容易出现。在《欧盟横向兼并指南》和欧盟委员会的判决中,单边效应也被称为“非协调效应”。

执法机构会根据所获取的各种证据和数据来证明这两种反竞争效应出现的可能性。在当前的反垄断执法中,美国和欧盟的执法机构经常会通过构建理论模型和经济计量模型来进行模拟,证明反竞争效应在理论上的可能性,并估算其大小。譬如,在 1997 年的 Staples 案中,FTC 通过经济计量模型估计的结果是,如果允许 Staples 收购 Office-Depot,市场价格将会提高 7.3%,这是一个非常显著的反竞争效应。企业也可以向执法机构提交自己的证据来证明反竞争效应不存在或者没那么显著,通常如果没有直接证据的话,企业会聘请独立经济学家或咨询公司构建相应的理论模型并利用消费者调查或统计数据来进行估算。有时候第三方企业也会提交相应证据,如 2000 年 GE 收购 Honeywell 失败就是由于欧盟委员会接受了竞争对手罗罗(Rolls Royce)所提交的证明反竞

争效应存在的理论模型。

第三步,考察抗衡因素。

即使兼并带来反竞争效应,也可能存在其他因素可以抵消。反垄断执法机构会考察四种抗衡因素:

(1)如果下游存在实力强大的客户或消费者,这些买家就可以利用在谈判中的优势地位来抗衡兼并后企业提高价格,这被称为“买方势力”。

(2)现有竞争对手也可以调整自己的产品线或扩大产量,新企业也可能进入市场,这些都可能弥补兼并所导致的竞争缺失,这种市场进入的竞争威胁会限制兼并后企业提高价格。

(3)兼并本身可能具有一定的经济效率,如通过技术溢出、管理溢出、产品线重构、资产重组、人力资本重组等带来成本下降或产品质量提高,这在经济学和管理学中被称为“协同效应”(synergy)。反竞争效应会带来价格提高,协同效应可能会带来价格下降,只有协同效应对价格的影响大于反竞争效应时,兼并交易才会被允许。

(4)如果被收购企业是失败企业(即企业已经面临严重的财务困难,如果不被收购,将会被迫退出市场),那么收购后价格提高并不必然是兼并所导致的。

执法机构会搜集相关抗衡因素加以综合考察,但这些证据更多时候是兼并企业需要自己提交的,证据越有力,越能够抵消反竞争效应。美国执法机构会将反竞争效应和抗衡因

素分开来分别考察。欧盟委员会则是同时考察反竞争效应和抗衡因素,一旦做出存在反竞争效应的结论时,就已经将抗衡因素考虑在内了,此时企业再提交抗衡因素的证据就已经为时过晚了。

第四步,谈判救济方案。

上述三步被称为“实质性审查”,由反垄断执法机构主导。如果反竞争效应显著,并且抗衡因素不存在或无法有效抗衡时,企业就需要提交救济方案与执法机构进行谈判。救济方案是兼并企业针对执法机构所提出的反竞争效应的具体体现所提出的解决方案,绝大多数时候表现为剥离存在竞争问题的资产或业务单元(结构性救济),少数时候表现为企业对将来作出或不作出某种行为的承诺(行为救济)。执法机构不提出任何救济方案,只会评估企业所提交的救济方案是否有效,评估的基本准则是该方案必须要有效地保持相关市场的竞争。在横向兼并中,反竞争效应存在意味着兼并各方之间存在着业务的重叠,所以有效的救济方案往往体现为资产剥离。对企业来说,就是将存在重叠但低价值的资产进行剥离。

资产剥离的时间因素也是执法机构判定救济是否有效的一个重要考量。执法机构最容易接受的是“先行修正”(fix it first)救济方案,即兼并方在兼并交易进行的同时就与买家签约出售某些资产,并且剥离交易在兼并结束之前就可以完成。这种救

的执法规则,企业又该如何应对?
反垄断执法机构进行执法的规则到底是什么?面对着这样

济对兼并企业的要求很高,也意味着被剥离的资产很难卖出好价钱。其次是“买家前置”(up-front buyer)救济方案,即如果不能在执法机构审查结束之前完成剥离资产的交易,兼并方可以在剥离方案中提出被剥离资产的某一个特定购买者并在审查结束之前提交与该买家达成的购买协议。如果买家前置也做不到,企业就只能提交一般的救济方案,在其中指明将要剥离的资产以及潜在的买家。在后两种情形中,执法机构需要进行事后的监督。如果企业违背承诺,会遭到执法机构的惩罚,最严重的后果就是取消之前的审查结果,责令兼并后的企业恢复兼并前的原状。上述四步是各国执法机构审查的基本逻辑。审查有三种可能的结果:

(1)如果执法机构认为不存在显著的反竞争效应,或者存在足够的抗衡因素可以有效抵消反竞争效应,则执法机构会通过或批准交易;

(2)如果救济方案谈判成功,执法机构会附条件通过交易;

(3)如果执法机构始终认为企业提交的救济方案不足以解决兼并的反竞争效应,执法机构会作出否决或禁止的判决。

美国FTC的审查和判决

美国对兼并的反垄断审查由司法部反垄断局和联邦贸易委员会(FTC)来进行审查。FTC每年一月会在网站上公布之后一年中需要进行

申报的交易金额标准(可报告交易阈值)。交易额达到阈值的企业需要按规定向FTC提交两份申报材料,然后由FTC和司法部各自决定由谁来进行审查。双方均不愿意审查则意味着审查顺利通过,如果双方均要审查需要双方进一步协调由其中一家进行审查,一般来说两大执法机构都会尊重对方过去的执法经验。中国化工对先正达的收购显然属于后者,最终由FTC来进行审查。

中国化工与先正达之间的竞争问题体现在ADAMA(安道麦)与先正达之间。全球第7大农化企业安道麦是一家以色列公司,2011年中国化工收购了其60%股权,2016年7月中国化工又将剩余40%股权收购。在农化产品市场,先正达是全球第一大企业,之后分别是拜耳、巴斯夫、陶氏化学。安道麦在美国生产和销售农化产品,先正达在美国直接或通过子公司生产和销售农化产品。

FTC界定了3个相关的农化产品市场(或作物保护市场):除草剂百草枯(paraquat)、杀虫剂阿维菌素(abamectin)和杀菌剂百菌清(chlorothalonil)。相关地域市场为美国市场。FTC指出,先正达在这三个产品市场中都是最大的市场领导者,安道麦要么是第二大要么是第三大企业,兼并后企业将会在每一个市场都拥有超过60%的市场份额。实际上,先正达是这三种产品的品牌企业,安道麦是仿制企业。在仿制阿维菌素市场,兼并后企业的市场份额将超过

80%。公开的数据虽然不完整,但是简单的计算即表明,相关市场高度集中,HHI远超美国法律规定的阈值,交易所导致的HHI也超过了阈值。这意味着这起交易存在显著反竞争效应的可能性很高。同时,超过50%的市场份额也意味着FTC考察的反竞争效应只能是单边效应,即由于安道麦对先正达的竞争约束随收购消失,兼并后的先正达和安道麦可以在这三个市场中单方面提高产品价格或降低服务质量。

FTC继而考察了市场进入这一抗衡因素,指出新的仿制品进入者即使进入市场也只能获得很低的市场渗透率,不能成为安道麦的竞争对手,预测到这一点,新企业就不大可能进入市场,因而市场进入不能有效抵消本次兼并的反竞争效应。FTC的结论是,“本次收购将会显著弱化相关市场的竞争”,“收购消除了安道麦的一个重要竞争约束,因而会提高兼并后企业在相关市场中单方面行使市场势力的可能性”,这将使得“美国的消费者被迫支付更高的价格或接受更低质量的服务”。

据媒体消息,中国化工和先正达于2017年1月20日向FTC提交申报材料的同时就提交了剥离方案。根据FTC向法院提交的起诉书和救济方案文件可知,FTC接受了救济方案,按照该方案,中国化工将向Amvac公司剥离安道麦的上述三种产品,并且要在完成对先正达收购之后的20天之内完成剥离资产的交割。

这表明这一救济方案至少是一种“买家前置”方案(因为我们无从得知剥离资产实际交割的日期)。美国的审查至此历时两个半月顺利附条件通过。

欧盟委员会的审查和判决

美国审查的顺利恐怕很大程度上得益于欧盟委员会审查的不那么顺利。

2004年的《欧盟兼并条例》按企业营业额规定了申报标准(即“欧盟维度”),营业额达到欧盟维度的交易由欧盟委员会进行“一站式”审查,即一经欧盟委员会审查并作出判决之后,交易不再需要每个成员国再进行审查。未达到欧盟维度但达到相应成员国审查标准的交易由成员国执法机构进行审查。

在本案中,中国化工和先正达的营业额均达到欧盟维度,由欧盟委员会竞争总司进行反垄断审查。双方于2016年9月23日提交了申报材料,2017年4月5日欧盟委员会附条件通过,历时约7个半月,这已经是欧盟委员会最长155个工作日审查时限的上限了。期间欧盟委员会的审查多次延期,中国化工提交了两轮救济方案,有一次延期就是因为中国化工没有在欧盟规定的最后期限之前提交救济方案。

欧盟委员会关注的也是安道麦和先正达之间的竞争弱化问题。这

两家企业都是欧盟企业,欧洲经济区是双方竞争的主战场。从欧盟公布的最终判决书中可以看出,交易双方从市场边界的界定开始,就在积极地表达与欧盟委员会不同的观点。在欧洲市场上,两家企业之间的竞争关系比美国市场复杂,表现在产品市场边界的界定不仅涉及作物保护市场,还同时涉及到作物保护产品生产的原材料和活性成分。作物保护产品又进一步细分为除草剂(herbicides)、杀虫剂(insecticides)、杀真菌剂(fungicides)、拌种剂(seed-treatment)、植物生长调剂(plant growth regulators)、收获后处理产品(post-harvest treatment products)、园艺产品(lawn and garden products)等类别,前四种也就是统称的农药(pesticides),某些类别还可以根据产品特征进一步细分。在产品市场边界的界定上,中国化工与欧盟委员会的观点基本一致。但在地域市场边界的界定上,中国化工坚持上述产品中一些是在欧盟经济区内进行竞争,另一些产品则在全球范围内进行竞争。欧盟则根据具体产品展开研究,指出某些产品的地域边界是全球或欧洲经济区,而有些产品的地域边界是各个成员国,还有些产品无法找到确切的地域边界证据。

欧盟委员会重点考察了这起收购在各类作物保护市场上的反竞争效应(篇幅占到了319页判决书的

可圈可点。
中国化工在此次反垄断申报和审查中的表现

194页)。欧盟委员会在核查了交易双方提交的销售数据之后,计算了交易双方都进行产品销售的712个市场的市场份额,交易双方在其中462个市场中的联合市场份额超过20%。然后,欧盟委员会根据《欧盟横向兼并指南》排除了HHI偏低、HHI偏低和/或交易双方联合市场份额偏低的市场(见判决书第79-80页)。对剩余的每一个市场,欧盟委员会都按照上述执法规则进行了详细的反竞争效应分析和抗衡因素分析。由于判决书并未公开保密性的市场份额信息,这里不一一详述。最终,欧盟委员会发现,在很多农药市场以及某些植物生产调剂市场中,本次收购交易都将会显著弱化竞争。在这些市场中,安道麦都是先正达最紧密、最重要的仿制品竞争对手。欧盟委员会也考察了本次交易在原材料、活性成分及其他市场上的横向反竞争效应,以及交易对这些要素品与作物保护产品之间纵向关系的影响。

中国化工提交的第一轮救济方案未被欧盟委员会接受。根据初始救济方案,中国化工承诺剥离安道麦和先正达的某些作物保护产品在欧盟一些成员国的产品证书,包括品牌、商标等知识产权以及生产这些产品的技术诀窍,还包括第三方供应商和客户名单、存货等,但不包括生产这些产品的工厂、销售部门、人员等。因为涉及商业秘密,救济方案的细节未予公开,因此这些剥离资产的

实际价值无法确认,但据媒体信息,可能价值在2000万美元左右。显然,这种程度的剥离不足以解决欧盟委员会的竞争担心。

在多次延期之后,中国化工于2017年1月27日提交了最终救济方案。按照这一方案,中国化工承诺将剥离如下资产:(1)安道麦现有农药产品的很大一部分;(2)先正达的某些农药产品;(3)29种安道麦正在开发的仿制品;(4)安道麦的谷物用植物生长调剂产品的很大一部分;(5)所有相关的无形资产。按照这一方案,在所有存在竞争问题的业务重叠中,或者是安道麦的有关产品被剥离,或者是先正达的有关产品被剥离。欧盟委员会经过评估后认为这一救济方案能够确保农药市场和植物生长调剂市场的有效竞争,最终附条件通过了中国化工对先正达的收购。

结语

中国化工在此次反垄断申报和审查中的表现可圈可点。从整个申报流程及审查的结果来看,在收购宣布之后,中国化工表现出对反垄断申报和审查的不熟悉。是否组建了一个由律师、经济学家和收购双方高管所组成的团队来统一进行全球反垄断申报事宜不得而知,即使组建了这样一个团队,其在不同司法辖区间的申报协调以及反垄断申报和其他申

报之间的协调功能并未得到充分体现。例如,在美国的反垄断申报远远晚于在欧盟的申报,直至2017年1月20日才提交申报材料,此时距交易宣布时间已经过去快一年,申报时间过晚导致中国化工于2016年8月22日获得的美国外国投资委员会(CFI-US)的国家安全审查结果失效,不得不重新接受第二次国家安全审查。

在欧盟尚未开始审查之时,中国化工高调收购安道麦剩余40%股权的行为加大了反垄断风险,时机选择是否恰当值得商榷。负责反垄断事务的现任欧盟竞争委员非常强势。中国化工此举之所以最终没有引起欧盟委员会的反弹,可能得益于陶氏化学与杜邦的合并以及拜耳收购孟山都这两起案子的存在。前面已经指出,这两起案子的反竞争问题更加严重,但也还没有严重到竞争会被彻底破坏的地步,因此不论是只否决中国化工对先正达的收购,还是三起案子全部否决,欧盟委员会都势必会遭到来自经济学界、法学界、政界和商界的强烈批评。可能正是因此,中国化工才能在这场博弈中获得自己最满意的结果。

中国化工值得称道的是,在后期向美国FTC进行申报的同时,就提交了买家前置救济方案,这为FTC顺利通过反垄断审查扫清了障碍。这可能得益于之前与欧盟委员会就实质性审查和救济方案谈判进行博弈所获得的经验。^[7]





比特币：是郁金香式疯狂带来的泡沫，还是数字货币的革命？

复旦大学管理学院财务金融系 黄建兵 副教授

7月份，比特币(Bitcoin)终于暂停了疯狂上涨的脚步。自去年大涨126%之后，今年上半年又上涨超过150%，并在6月份创出3018美元的历史最高价格。之后，比特币并没有如很多人预测的崩盘，依旧保持在2500美元以上。

比特币 就是比较特殊的货币吗？

比特币诞生于2009年，是基于加密技术唯一性算法而生成的一种数字货币(cryptocurrency)。这类数字货币有800多种，其中最出名的就是比特币，除此之外，还有以太币(Ethereum)、瑞波币(Ripple)、莱特币(Litecoin)等。

与大家熟悉的人民币、美元、欧元等相比，比特币的特殊之处在于，它看不见、摸不着，保存在网络上，因此容易受到黑客攻击。2014年，位于东京的比特币交易所Mt.Gox遭到黑客攻击，丢失比特币超过85万枚，Mt.Gox破产，并引发之后的比特币价格大跌。之后陆续有黑客攻击比特币交易所的新闻，今年7月，位于韩

国的交易所Bithumb就受到了黑客攻击。因此比特币需要储存在个人加密的数字钱包中妥当保存。

有人说比特币是“数字黄金”，的确，有很多地方比特币都类似于黄金。例如，他们都需要矿工辛苦的工作才能挖出来，只是挖黄金要在金矿上干活，而比特币的矿工则是在计算机上工作；挖黄金需要付出体力，而挖比特币需要付出的是电费——时至今日，挖出1枚比特币付出的电费超过1000美元！另外，比特币具有更高的开放性，无需许可，每个人都可以成为矿工。

更重要的是，比特币和黄金都没有发行机构，而美元、欧元等货币是由不同国家的中央银行发行的，因此比特币和黄金都是真正国际化且不受央行控制的；也因此，不会出现滥发、超发等情况。比特币的产量甚至远小于黄金，理论上比特币的上限是2100万个，但不断靠近上限时，生产难度将无限增加，自诞生以来，目前只生产出1640万枚比特币。

截止2017年7月，只有日本接受比特币为合法支付手段。但是与黄金在国际收支和政府的储备地位

——
似于黄金。
有人说比特币是「数字黄金」，的确，有很多地方比特币都类

不同,比特币独立于政府和中央银行,因此比特币还远远不是一种真正意义上的货币,从某种意义上说,它只是一个数字符号。

比特币可以当钱用吗?

有很多商店都宣布接受比特币。在日本,NHK的调查发现,2015年只有900家商店接受使用比特币,而到了2017年年初,接受比特币的商店数增长至4200家。其他国家也有很多电子商务网站和实体店都宣称接受比特币支付。但根据摩根斯坦利的报告,实际上接受比特币的商店数在下降,并且真正使用比特币的交易几乎为0。这是为什么呢?

第一是因为比特币的价值波动剧烈。例如,今年5月19日比特币的价格是1960美元,3周后,6月11日比特币涨到2952美元,5周后的7月16日,比特币跌至1911美元,如此不稳定的币值,如何当成一般等价物作为交易的中介?

第二则是因为比特币最近两年的大幅度上涨,使得大多数人更愿意储存比特币,等待其价格的进一步上

涨而获利,而非使用比特币购买商品。比特币成为一个投资品,或者投机品,而不是用于交易的货币。由于比特币的数量目前只有1640万,即使当成是一种大众收藏品也未尝不可。

实际上,商店里商品的标价几乎都是采用国际通用的货币,如美元日元等,鲜有采用比特币标价的。因此,即使使用比特币在商户进行交易,交易过程中比特币也不是一种货币,而是视其价格兑换为相应的美元或者日元,再按照其价值进行交易;这样就完全丧失了比特币设计当初所设想的低成本和便捷性。

2017年比特币的日交易量约20亿美元,按照400亿美元的总价值,日换手率高达5%,同时其年化波动率超过80%,远远超过黄金。所以,大多数人倾向于投资或投机比特币,而不是使用比特币,他们希望通过买卖比特币获利,而不是使用比特币去买其他商品。

比特币还会上涨吗?

比特币创始于2009年,但当时

没有人意识到比特币的价值;例如,2010年5月,有人用10000个比特币换了价值25美元的2个披萨。2011年4月,比特币的价格第一次达到1美元,如果那时候花4万元购买比特币,那么现在1个亿的小目标就实现了!

2013年比特币被越来越多的人所关注,价格从年初的13.5美元上涨到年底的750美元;2014年的黑客攻击使得比特币的价格下跌了将近60%;2015年之后比特币开始大幅度上涨,从2015年1月14日的177美元上涨到2017年6月11日的3018美元,短短2年半不到的时间,涨幅超过16倍。

投资者对于比特币未来价格也有很大的分歧。投资Snapchat而出名的Jeremy Liew公开宣称,到2030年比特币的价格会超过50万美元,另一些人则认为,比特币存在极大的泡沫,著名的橡树资本(Oaktree Capital Management)创始人Howard Marks最近指出,类似于比特币这样的数字货币的价格是由投机者推高的,他们的价值是不真实的。

金融资产,例如股票,实际上是

公司实物资产的所有权,因此股票的价格代表这些市场上投资者对于这些实物资产的价值估计;但是比特币不同,它没有标的资产(Underlying Assets),它只是一个数字符号,目前也只有1640万枚。除非在未来,政府给予比特币类似于黄金一样储备资产的地位(目前看这种可能性非常小),否则缺少了政府信用的背书,比特币的价格很大程度上取决于投机,而不是真正的价值,它可能高到50万美元,也可能一文不值,市场很容易出现类似当年郁金香泡沫式的狂热。

比特币对我们的生活有什么影响?

从经济的角度看,比特币的数量有限,总量不大,对经济的影响有限。如下图所示,目前比特币市场总价值大约为420亿美元,大概略低于甲骨文(Oracle)老板埃里森的个人财富。而世界上黄金的总价值超过8000亿美元,是比特币的200倍;全球总货币供应量大概是比特币的2000倍。

但作为一种投资产品,比特币具有其他金融产品所不同的特征,下表显示,比特币与股市、债市、商品(黄金、石油)等相关性非常低,按照金融理论,将比特币加入投资组合后,能够极大地提高投资绩效。目前,比特币投资信托(Bitcoin Investment Trust)是场外交易的类ETF产品,同时一些机构也在向美国证券交易委员会申请场内ETF的发行。

最重要的影响是比特币所使用的区块链(Blockchain)技术。区块链是一种分布式共享数据库,利用去中心化和去信任方式,由互联网集体维护数据库的可靠性和不可篡改性。比特币的点对点交易依托网络,记录在区块链上,因此完全不需要其他第三方机构的参与、证明或者监管。对于顾客而言,通过比特币交易,没有银行或者其他监管机构,可以大幅度降低交易成本;高盛的研究计算,使用信用卡交易的成本大约为交易额的2.75%—4.25%,而比特币的成本只有1%。

区块链也是金融科技(Fintech)目前最重要的技术。特别是对金融机构,区块链技术尤为关键,这一技

术对借贷、交易、支付、投资、资产管理都可能带来深远的影响,某种程度上将决定金融的未来。花旗银行在研究自己的数字化货币Citicoins,高盛也在测试虚拟化货币SETLcoin,其他诸如摩根大通、星展银行、渣打银行等也都纷纷开发区块链技术,使交易更简单更透明,同时降低成本和风险。

但另一方面,比特币的交易无需监管,也极易为犯罪分子所利用。2014年11月美国FBI取缔了网络黑市Silk Road,该网站就是使用比特币交易鸦片大麻等违禁品。今年4月的比特币病毒是又一例子,犯罪分子勒索比特币,从而逃避政府的监管。

技术的发展使得人们希望能够以更低的成本使用货币,类似于比特币这样的数字货币或者其他无纸化货币越来越多地受到关注,它所代表的技术无疑具有广泛的用途和前景。比特币的未来会怎么样?让我们拭目以待。**F**

(说明:文中比尔盖茨和甲骨文(Oracle)老板埃里森两人的财富基于去年的数据。)

A股加入明晟指数,我们终于得到了国际投资者的认可

复旦大学管理学院财务金融系 战功 助理教授

必了解的分分合合。
MSCI 这四个字母背后其实隐藏着一段业界资深人士都未

“MSCI 指数终于要纳入 A 股了”，恐怕要算是这个夏天 A 股市场上不多的几则利好消息。有人望穿秋水，有人成竹在胸，有人奔走相告，也有人不以为然。

MSCI 背后的分分合合

MSCI (Morgan Stanley Capital International) 字面上翻译出来似乎应读为摩根士丹利资本国际公司，很像那个大名鼎鼎的华尔街老牌投行（次贷危机后转型为银行控股公司），于是也难怪很多媒体都把 MSCI 纳入 A 股这件事情讹称为“A 股入摩”，并理所当然地认为是摩根士丹利公司编制了 MSCI 指数。

但实际上，MSCI 这四个字母背后其实隐藏着一段业界资深人士都未必了解的分分合合。“故事的小黄花，从 1969 年就开始飘着”——那一年，一家名叫资本国际 (Capital International) 的数据分析公司推出了一系列追踪世界股票市场的指数，而这个资本国际公司 (Capital International) 本身则是一家总部设在洛杉矶的大型投资管理公司 Capital Group 的子公司。

在资本国际公司发布了这个指数后的第 17 个年头，从这片大陆的另一端投射来了一缕爱慕的眼光。1986 年，总部位于纽约的华尔街投行巨头摩根史丹利宣布买下资本国际公司的数据销售权，并

将这一系列股票指数产品更名为 MSCI 指数：MS=Morgan Stanley, CI=Capital International。这一联姻后的名称一直沿用至今。而在 1998 年，这份长跑了 12 年的感情终于有了一个更具法律效力的名分：MSCI (明晟) 公司正式成立。作为这个联营企业 (Joint Venture) 仅有的两个股东，摩根士丹利公司占股 96.6%，资本国际占股 3.4%。从此以后，明晟公司就开始了加速的发展与扩张，在 2004 年兼并了著名数据服务公司 Barra，并改名为 MSCI Barra 公司，继续专注于投资指数的编制和开发。

次贷危机初现的 2007 年却成了明晟公司命运的分水岭，迫于股东压力，摩根士丹利公司决定拆分和主营业务颇有些距离的指数公司 MSCI Barra 并将其上市，同时希望通过大规模减持变现来拯救日益捉襟见肘的资本充足率。2007 年 11 月，世界第一家指数编制公司 MS-CI 在纽约股票交易所 (NYSE) 完成 IPO 并挂牌交易。在之后短短的两年内，两家母公司先后完成了将高投票权持股全部转换成普通股的退出程序，至此，MS-CI 已完全成为一家财务独立且没有任何母公司背景的上市公司。2017 年一季度的财报显示，摩根士丹利在明晟公司所持股份仅 3.71%，第一大股东富达集团 (FMR, LLC) 也不过 10.59%，明晟公司股权的分散程度可见一斑。

制者能敏锐洞悉并及时纳入在每个时点上每种属性上最具代表性的那一小撮资产。

从这个意义上讲,明晟的指数系列和《米其林美食指南》、《孤独星球》,以及伦敦巴黎米兰纽约的时装周的使命并无二致,都是为爱好者们提供最权威的参考,以期用最具有代表性的样品呈现最经典或者最潮流的风格。

A股即将要被纳入有1.5万亿美元忠心跟随的拳头产品,MSCI新兴国家市场指数(MSCI EM Index)了,这当然是令人欣慰的事情。但欣慰之余,我们不禁要问,难道A股市场对于新兴国家股票市场的经典和潮流,才刚刚具有代表性吗?

中国开放资本市场的脚步走得太慢?

和诺贝尔奖与奥斯卡奖(最佳外语片奖例外)一样,加入明晟指数是不接受也不允许自荐的。实际的做法是每年明晟公司都放眼全球,提出一份可能会加入某个指数的国家名单,并对名单上的候选国一一进行审核。审核的重要内容是向全球的重要机构投资者进行意见咨询,根据反馈意见来最终决定是否纳入。A股第一次进入明晟公司的视野并登上海选名单是在2013年夏天。此后的每个夏天,A股都上了这份待审核名单,但只有在今年,才最终获得了批准。

拒绝纳入理由	2014年	2015年	2016年
1	外资配额额度不足 (Quota Allocation)	外资配额额度不足 (Quota Allocation)	外资每月20%的撤回限制 (QFII 20% Monthly Limit)
2	资本管制 (Capital Mobility)	资本管制 (Capital Mobility)	停牌滥用 (Stock Suspension)
3	资本利得税政策不清晰 (Uncertainties on Capital Gain Tax)	收益权分配 (Beneficiary Ownership)	开发衍生品需交易所批准 (Preapproval of Financial Products)

表1 明晟指数历年拒绝纳入A股的理由汇总
(来源:明晟公司)

可以看出,拒绝的理由一直主要集中在外资在中国资本市场投资时进出的难度过大这个根本障碍,以及市场摩擦、市场乱象以及市场法律法规的不健全等,林林总总。虽然明晟公司每年都认可A股加入指数的巨大潜力,但是世界范围内的机构投资者总体上还是对投资A股疑虑多多、戒心重重。所以,这是不是意味着我们开放资本市场、发展资本市场的脚步还走得太轻太慢呢?

实际上,从新世纪开始,政府就开展了一系列对资本市场的开放发展改革措施,“市场化、法治化、国际化”也成为了我国资本市场发展的长期方向被反复强调并一贯坚持。2003年推出QFII(合格境外机构投资者)制度是向世界打开资本市场大门的一个

大动作,虽然最初的允许配额总量只有200亿美元,但这是一个积极而真诚的开始。后来又推出了RQFII(人民币投资的合格境外机构投资者),拓宽了国际投资者投资国内资本市场的新渠道。近年开通的“沪港通”“深港通”更是利用香港得天独厚的外引内联优势,给国际投资者进入A股市场开凿了另一条输送活水不断的通衢。



图2 明晟公司纳入A股的时间表和中国开放资本市场的大动作
(来源:明晟公司以及公开资料整理)

从上图可以看出,我们从来没有拒绝打开心扉迎接世界,但由于各国资本市场发育的差异性,中国资本市场的开放必须是审慎的,循序渐进的,不可能是不计代价甚至孤注一掷的。我们理应有我们自己的时间表和到达路径。我们没有因为A股被纳入指数的压力而盲目全面放开外资的流动性,毕竟在其他硬件软件以及市场容量没有达标之前放任热钱自由进出,将极大增加金融系统风险,最终成为被自己的理想所绑架和撕票的牺牲品。相反,外国投资者的种种担心反而给了我国资本市场法治化进程以“兼听则明”的指引和动力,证监会先后解释并完善了税收政策和收益权分配制度,去年还出台了专门的法规遏制上市公司滥用停牌机制(2015股灾年全年,A股有破天荒的超过1000家企业申请了交易停牌)。

我们开放资本市场的诚意最终让A股市场得到了大多数国际机构投资者的认可,同时我们的审慎态度也让我们尚且娇嫩脆弱的资本市场没有在很大程度上受到国际市场风霜雪雨的侵蚀和摧残。A股加入明晟指数的五年长路,是理性发展的胜利,是制度自信和道路自信的胜利。

中国资本市场第一次得到了认可

即使A股加入明晟指数怎么看都是一次值得骄傲的胜利,也依然有人会不以为然;即使加入了,不也纳入了222支股票,多了0.73%的份额,多了100多亿美元的追踪资金,和7.6万亿美元的A股市值相比,又有什么值得大惊小怪和欢欣鼓舞的呢? 可事

实真的是这样吗？

其实，虽然此前明晟新兴国家市场指数一直没纳入A股，但不等于它一直没纳入中国公司。事实上，在现有的MSCI EM Index里面已经有许多国之重器以及它们闪亮的名字。但它们或者来自B股H股，或者来自港股、或者来自海外股市如美股。

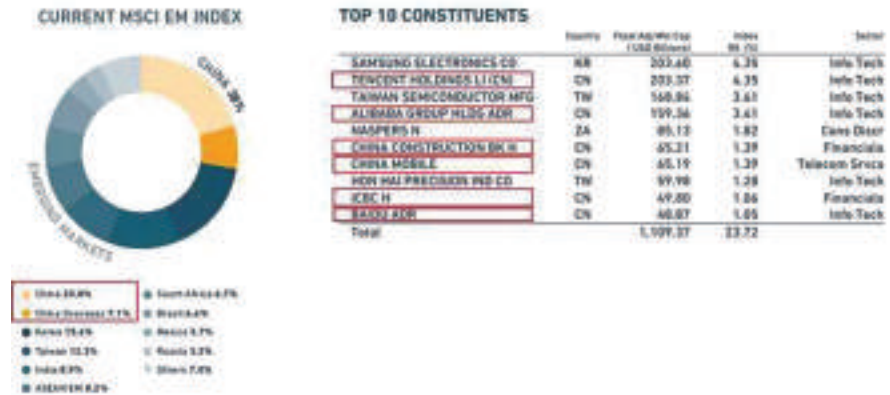


图3 A股未纳入前明晟新兴国家指数构成以及前10大成分股

(来源:明晟公司,根据2017年6月19日数据)

注:前十大成分股中的中国公司——

第二名:腾讯(香港上市)、第四名:阿里巴巴(美国上市)、六名:中国建设银行(香港上市)、第七名:中国移动(香港上市)、第九名:中国工商银行(香港上市)、第十名:百度(美国上市)

从上图可以看到,中国公司已经在MSCI EM Index中占据了28%的市值,而且前10大成份股中有6个是中国公司。再来看看中国公司具体的分布:

	纳入前(现在)		纳入后(2018年8月)	
	股票数	市值占比	股票数	市值占比
A股	0	0%	222	2.5% (引入因子5%)
B股	2	0.2%	4	0.3%
H股	69	35%	89	34.2%
港股红筹	30	15.2%	39	15.0%
港股民企	35	24.3%	52	24.2%
海外上市	16	25.3%	17	23.8%
总计	152	100%	423	100%
MSCI EM Index	845		1116	

表2 A股纳入MSCI指数前后的构成变化

(来源:明晟公司,根据2017年6月19日数据)

可以看出,在A股纳入前,已经有152家中国公司被世界机构投资者所跟踪(通过MSCI EM指数),在A股被纳入后,这个数量将会翻两倍增长到423家,占到MSCI EM Index跟踪公司数量的三分之一。因此,A股加入明晟指数的最大意义,并不在于中国公司得到了国际投资者的认可,而是我们的资本市场终于第一次得到了认可。

下图是这222支股票诞生的经历。是MSCI以自己旗下一款并不十分受追捧的A股大中盘股指数为基础,先剔除了流动性最差的所有中盘股,然后再剔除了“沪港通”“深港通”名单上无法交易的10支大盘股,最终剔除出让投资者深恶痛绝的滥用停牌或者正在停牌的公司,最终得到了222个公司的纳入名单。而因为停牌问题没有被纳入的32家公司尤其值得玩味:国际化带来的不仅仅是资本和关注,随之而来的还有期待和规诫。



图4 MSCI EM Index纳入的A股222支股票的筛选过程
(来源:明晟公司)

中国的体量、分量和能量

222支被新纳入的A股公司将会为指数中的中国力量带来0.73%的增量,但无论怎么看,这新增的0.73%似乎都是个略显尴尬的数字,纵然有1.5万亿美元之巨的资金追踪着明晟新兴市场指数,但乘以0.73%以后也不过区区110亿美元,小到令人难以启齿。



图5 MSCI各主要指数纳入A股后中国公司占比增量
(来源:明晟公司,根据2017年6月19日数据)

注：

环状图一：ACWI(All Countries World Index)全球市场指数

环状图二：MSCI EM Index, 新兴市场市场指数

环状图三：Asia Ex Japan, 不含日本的亚洲国家指数


但如前所述,0.73%的意义不在数字本身,而在于它所折射的中国资本市场被国际投资者认可和接受的程度。同时,0.73%只是纳入初始时所占的比重,而当明晟公司初始纳入一个成分时,通常不会赋予它100%的权重,而这次A股的引入因(Index Inclusion Factor)在2018年5月时只有区区2.5%,8月会上升到5%,最终会逐渐上升到100%。而当从初始纳入最终成为完全纳入以后,A股和其他中国力量又将占据什么比例呢?



图6 A股在MSCI EM Index中初始纳入和完全纳入时的比例

(来源:明晟公司,根据2017年6月19日数据)

16.9%!同时,和其他市场的中国力量联合在一起的话,将达到举足轻重的40.8%。这才是中国的体量,中国的分量,中国的能量。

“金鳞岂是池中物,一遇风云变化龙。”真诚而审慎的中国资本市场开放改革带来的是日益透明规范自由的市场环境。一旦与充满活力和潜力的中国经济紧密结合,呈现给世界的将是一个饱含机会与诱惑力的投资沃土。我们有理由对未来保持乐观,比如或许在不算太遥远的将来,中国公司和中国市场将会逐渐在明晟新兴市场指数中隐去,而出现在明晟旗下的另一款拳头产品中,一个包含着“发达国家”字眼的指数中。 

消费者主权时代，“新零售”玩法的五个步骤

复旦大学管理学院信息管理与信息系统系副教授
复旦大学智慧城市研究中心高级研究员 胥正川

过去的十年是线上线下相较量的十年，这十年当中实体经济节节败退，很多企业关门。今天零售商所面临的问题，一是线上渠道的冲击，二是客流量减少，企业实体店进入一个关店潮。房租的增加，利润空间的减少，经济不景气，消费放缓，人力和生产成本都在增加，这些都导致了企业的客流量减少。

实体店经营状况不佳，电商的日子也不好过，这十年来，电商数量同比下降48.2%，股价跟利润双跌，说明电商发展也碰到一个瓶颈。这种情况下，线上就要往线下走，线下要往线上走。移动互联网的到来，使得我们可以打通线上线下，它把线上线下结合在一起，成为新零售新业态。

移动互联网带来两化，个性化和社交化。使用手机以后，服务提供方可以知道用户的很多行为信息，从而做到个性化地投放。同时，随着移动互联网的到来，人与人之间的连接变得比以往更加方便，这就是社交化。

互联网的核心词是连接，互联网经过三个阶段的连接，第一个阶段实现了人和信息的连接，那时候是基于PC，我们查信息很方便。第二个阶段实现了人和商品的连接，电商发展起来了，这时候买东西很方便，像淘宝、京东就把人和商品连接起来。到今天第三个阶段是社交时代，实现了人与

人之间的连接。今天我们人与人之间通过互联网的这个平台可以做到更加无缝紧密的连接，带来的直接后果就是人关注信息的渠道发生重大改变。

产品扩散渠道 从影响力转变为分享力

企业以前是通过硬广去推，引起别人的兴趣，他有意愿去买，然后企业提供商品就可以了。今天企业通过硬广只能找到你的第一批的用户，这是你品牌的影响力，当这些人使用后，真的能够认同你的产品，他就会成为你的粉丝，才会自动帮你去宣传，这就是分享。所以为什么现在大家逐渐不相信广告了，就是因为有其他渠道能够更好了解商品的属性。带来的后果就是企业的宣传思路必须转变，从品牌影响力变为分享力。

互联网改变了消费者的行为，他们既可以在网上买，也可以在网下买，时间是碎片化的，购物是移动化的。现在很多人都是通过朋友圈等社交媒体的方式在传递信息，因为用户变了所以企业不得不变。

现在酒好也怕巷子深，你要么在互联网可以搜索到，要么被分享，逼着企业必须正视消费者的意见，必须正视在互联网空间里面的影响力，这就是根本属性。企业要转变思路，要考

为分享力。
企业的宣传思路必须转变，从品牌影响力变

虑到消费者真正要的究竟是什么。

新零售 是消费者主权+技术支撑

新零售是数据驱动的全天候、全渠道零售平台+供应链的变革,当你的用户数据驱动的时候,你零售平台本身、你的营销方式就要发生变化,对你的供应链本身管理的方式、能力也提出了更高的要求。

新零售的发端就是消费者主权。以前消费者发声的渠道很有限,现在商品极大地丰富了,用户有了挑选的余地,同时消费者的消费渠道发生了重大的变化。早期中国的商业是单渠道阶段。后来互联网来了,电商开始发展起来了,进入了一个多渠道的时代,但是线上线下是不同的,是相互分离的双重渠道。现在到了第三个阶段,全渠道阶段,消费者要求线上线下打通,要求体验是一致的。扩张门店就能盈利的时代过去了,现在企业必须依赖于粉丝去宣传,所以企业必须要重视消费者,要精准营销,于是以消费者为原点的商业思维就产生了,这就是所谓的消费者主权时代的到来。

随着移动互联网的到来,消费者在消费的时候,空间是立体化、多渠道的,用一个词可以涵盖,叫做场景

化。在营销方面,企业的营销服务方式、渠道都会发生重大的变化,场景化是未来很重要的一个方向。企业提供服务的时候必须考虑消费者所处的场景,根据这个场景相对应提供精准的服务和产品。

后台还需要很多先进技术的支持,比如说柔性制造、人工智能、大数据,这些提供支撑,才能够用数据来驱动这样一个营销和供应链的管理。这些归根到底是为了消费者体验的一致性,最后目的是为了实现消费者体验的升华,这是新零售的要点。

“新零售”玩法的五个步骤

就企业而言,在做新零售的时候,有什么玩法呢?这里提出来新零售的玩法有五个步骤。

第一个步骤是多点用户的数据采集和分析。所谓新零售指的是数据驱动,首先要找到数据的来源,第一步要做的就是对用户数据的采集,或者叫用户画像。

第二个步骤是基于用户数据参与的产品选择和设计,拿到数据以后可以根据用户的偏好决定企业应该准备什么样的东西给用户。另外,有些企业希望他的用户可以参与到产品的研发当中来,只有当用户参与到产品研发当中来的时候,他才会成为

企业真正的粉丝,才会去帮企业宣传。以前是通过开店引流,有一定的转化率就可以了,现在要提高复购率和满意率,必须要从经营店铺到经营用户,这是一个焦点的转变。

第三个步骤是基于用户数据的精准营销。精准营销的方式有几个要点,第一个是引,放大痛点,通过个性化的广告投放把消费者引进来;第二个是连,通过各种通讯方式实现和用户的连接;第三个是吸引用户到线下体验,大数据定点转化人群,底层的基础就是大数据和人工智能;第四个是成交到推荐,从影响力到逐步过渡到分享力。顾客成为粉丝,自动帮助企业宣传。

第四个步骤是线上线下一体化的供应链,当一个企业的前端灵活变化的时候,一定会对供应链这端产生重大影响。所谓电商,指的是前台一张网,后端一条链,前端用户体验,后端成本效率,新零售就要求将电商的供应链管理应用拓展到线下,这就要求线上线下一体化的供应链。

第五个步骤是贯通全渠道的管理机制。这就需要建立一个机制,在所有利益相关者之间建立一套稳固的利益分享体系,这样的话所有人都会共同地为提高顾客体验这个目标去努力。只有这样,企业才能真正的成功,一切工作最后还是要落到内外部人的身上。[7]

大热的“区块链技术”究竟能颠覆什么？

复旦大学管理学院信息管理与信息系统系主任 凌鸿 教授

一般来讲，对于技术能否应用或者应用效果取决于技术和业务两方面的理解，首先是对技术的理解，当你深入理解技术的新特性后，再结合对业务本质的理解，颠覆性应用就会自然而然生。

如何认识区块链？

大家最初是通过比特币接触到区块链技术的，比特币的兴起与发展也使得区块链技术获得了广泛关注。

比特币是由一个叫中本聪的网络极客提出的，他在2008年发表了一篇论文《Bitcoin A Peer to Peer Electronic Cash System》，描述了一个基于P2P网络的电子支付系统，该系统最核心的技术包括了Hash函数、非对称的加密、数字签名和P2P网络技术。

Hash函数是一种加密的算法，并且是一个不可逆的加密过程，它解决了区块链技术中最重要的文件传输的安全问题。

非对称加密是一种加密的技术，用在比特币或者区块链的系统中，既能保证加密过程的处理效率，又能够确保区块数据的完整性、不可抵赖性和真实性。

采用数字签名能够保证传输内容

不被破坏，发送方不得抵赖，接收方不得抵赖，从而证明彼此之间的信任与可靠。

而P2P网络技术是构造一种去中心的比特币系统或者区块链系统的核心。P2P称为对等网，网络中每个结点既是一个结点，同时又是一个服务器，结点与结点之间的交流，完全是通过网络的中点结点进行传递的。节点在交流过程中，能够做到网络中间每一个结点都起到一定的作用，每一个结点既是一个交流点，又是一个服务方。这样就能做到去中心化、对等性、自组织和共享。

在这些技术的基础上，中本聪就构建了一种区块链系统——比特币系统，比特币系统是一个网络环境下的支付系统。比特币从2009年一直存活到现在，而且不断地兴旺，在网络空间里渐渐被认可了。可以这么说，比特币正走在被认可的路上。比特币系统背后的技术就是区块链技术。？

区块链技术有哪些特性？

我们可以参考比特币系统来理解区块链技术的概念。在比特币系统中，区块是保存交易记录的，如果把比特币的10分钟交易记录看作账页，那

区块链不是数据的革命，它更多的是一种信用的革命。

么一个区块就是一个账页,区块链就是把不断产生的账页连起来的账本。在系统里,每一个参与者都是按照规则来维护账本的,所以区块链又是一个分布式账本。

同时,账是所有参与者都来维护,而且是公开透明,所以它是一个去中心、去组织的记账系统。每个人都在维护同样的账本,又不需要公开身份,所以它是自信任的、匿名的,并且具有隐蔽性。如果把所有账本看成一个数据库系统的话,区块链系统就是一个分布式数据库系统。

区块链应用主要分为公有链、联盟链、私有链。公有链指的是网络空间中人人都能参与,但实际上并没有人来负责,这种应用很大程度上需要得到网络空间参与者的认可。这种完全没有中心的系统在现实社会中很难持续运营,之后,逐渐产生了联盟链,也就是少数人之间或者几个中心之间可以彼此认可的区块链。第三种叫私有链,私有链实际上是一个传统中心或者组织内建立的区块链系统,保证系统中的参与者在没有中心或组织的干预下可以实现参与者之间的安全、完整、自信任、去中心的彼此认可。区块链的这三种类型是去中心和完全集中之间的平衡。

那么,区块链技术的特性是什么?

第一个是分布式、去中心,去中心意味着另外一种组织方式的可能,从而带来组织的成本降低。理想状况下,网络空间追求的就是这样的一种情景:人人参与,没有任何中心或组织的干预情况下完成交易。至于传统社会认可不认可这样的组织方式或交易方式,那是另一个范畴的问题。

第二个是安全可信,保证参与者的交易是安全的,是可以信任的。

第三个是时序记录的数据是可以追本溯源,逐笔验证,做到不可篡改,不可伪造,永久的记忆。

第四个是所有交易由集体维护,公开透明。

第五个是交易的规则是可编程,这也是创新很重要的一个着力点。

第六个是具有隐私保护。

我们可以从不同视角对区块链技术的这些特性进行理解,首先,从价值记录角度来看,区块链可以看作是一个集体记账系统。从数据管理的角度来看,它是一个分布的数据处理系统。从网络的角度来看,它是一个P2P的网络。从信任体系角度看,它也可以看作是一个运用加密技术

解决信用的系统。从技术角度看,还可以看作是一种底层结构。它同时也是一个虚拟空间的价值交换体系,而且是由程序自动完成的,尽管这样的价值交换体系只在网络空间得到认可,但渐渐地影响到了现实实践。

区块链里有一个非常创新的功能机制,它可以建立一种智能合约。智能合约利用程序算法代替执行合同,它代表了整个交换的规则,相当于法律。同时,它也是一种数字化的资产、一种去中心的结构、一种自执行的机制。有了智能合约的创新,使用者可以同时实现处理信息、接收价值、发送价值和存储价值,这也是区块链应用中的创新要点。

当然,区块链应用也存在着一些局限,可以从技术和业务两方面看。从技术方面看:

首先是标准化的问题,以数字货币为例,要制定一个统一的数字货币的标准,包括中间的交易协议、传播协议、共识机制等等都是非常困难的。

第二是性能的问题,很多时候,去中心化的程度和共识机制的效率两者之间达不到均衡,带来处理效率低的问题,满足不了实际的需求。

第三是容量的问题,现在一个区

块账页差不多一兆,随着时间的推移,交易量不断增加,这种容量的增加会导致处理能力和容量之间的冲突。当超出了它的承受容量以后就出现处理上问题,比特币现在就面临这样的技术方面的问题。

其实,区块链应用在业务方面的局限可能更严重。

业务上最大的问题也是去中心化,去中心化就意味着没有中心,但系统需要一个初始的规则,那么会产生这些问题:初始的规则由谁来定?这个规则是不是很必要?如果没有规则的话,如何持续运营?这个规则是不是中心?

第二个是新规则的问题,如果业务有旧的规则,那么新旧规则之间的冲突怎么办?

第三个问题是未来的系统由网络结点构成并集体主导,某一个节点可能出现非理性的介入怎么办?没中心是不是就是没组织、没有管理?

这些问题都是在应用过程中需要解决的。

区块链技术 有哪些颠覆性应用?

今年3月份,阿里巴巴、中信、中国联通联合工信部计划打造一个物联网的区块链框架,区块链+物联网,变成了物联网。物联网是指物联网设备参与到区块链交易当中,可以向区块链账簿发送数据并加入共享交易。区块链已经在央行数字票据交易平台中得到应用,央行发行了一种数字货币,在票据交易过程中,基于

数字货币的票款兑付结算功能全部能够实现。美国的西弗吉尼亚大学学生会会在选举时,使用了一个区块链的平台,所有人在上面投票,保证投票过程的公开透明。区块链可以颠覆其他的商业模式,例如将积分系统引入区块链的概念,多方联合共同开发一个积分的发行及兑换的平台。各个机构共同进行交验、存储、记账,以此改变积分的商业模式。

区块链也可以改变供应链管理,原来供应链有一个核心企业,负责整个供应链的管理。但是核心企业的管理幅度、管理能力和影响力都是有限的,供应链协调机制会日趋复杂化,管理和获取信任的成本也会越来越高。假如把区块链跟供应链结合,把所有的环节都加入进去,建立一个信任体系,那供应链链主的核心作用下降了,甚至可以不需要链主。同时,共识机制的建立,管理成本下降,扩展能力上升。另外,供应链会变得透明了,协调变得容易。供应链的管理变成需求驱动型的管理,而不是链主驱动型的管理,这时整个供应链商业模式就会发生很大变化。

在应用的过程中,要对区块链有一个更深的理解:

第一,区块链不是数据的革命,它更多的是一种信用的革命,传递的是价值,价值背后实际上是信用的保障。

第二,区块链是一种技术,不是一种产品。它只是一种技术,需要有设计、有框架、有模式才能进行应用。

第三,区块链应用主要面临的是行业

问题,不是技术问题。技术已经相对成熟了,关键是行业能不能接受挑战,能不能接受调整。

第四,区块链技术跟金融互利共赢。区块链直接传递的是信用,而金融的本质就是信用,所以对金融的影响巨大,但是它不是取代金融,不会因为有了区块链金融没有了,更多的应用会使得金融的效率提高、成本降低、模式更加创新。

区块链应用过程中会面临一些新挑战。

除了上述存在的技术方面,如标准、效率、持续性的问题,还有系统整合的问题,区块链效率的实现在于P2P网络的建立。P2P网络一旦建立后,很多个体就要在这个系统中进行整合,一个组织内部整合相对容易,如果从私有链扩展到联盟链了,就出现跨组织整合,整合就需要有共识,可能就会出现系统整合的问题。

同时,区块链技术的商业化是需要有投入成本的,不仅包含初期建设的成本,还有运维、推广过程中间的成本,使用过程中改变习惯也是一种成本,改变模式又是一种成本,这些成本不可小视。

隐私保护也是一个区块链应用的障碍,在私有链和联盟链中间,由于交易的透明,隐私可能得不到很好的保护。

另外,当一个行业或业务发生变化,要得到社会的认可,需要新的监管,如果没有来自政府和社会的鼓励和认可,区块链的应用将面临更大的挑战。

区块链应用,机会与挑战并存。■



人文复旦

大学即人,经过往
而沉淀,常省思后
勃发。

复旦,在她 110 的
年岁,正当既往而
开来。





复旦商科

历史图片回顾展

THE BUSINESS EDUCATION HISTORY OF
FUDAN IN PHOTOS
[1917-1952]

前言 Foreword

1917年，复旦大学领全国之先，创设商科。这里的一张张图片和一段段文字，展示了自1917年到1952年的35年间，我们的前辈们走过的发展历程。

过去不曾远去，未来更值得期待。以百年商科为底蕴，复旦管院在迈向世界一流商学院的征程上，将更加坚实和努力。

In 1917, Fudan University became the first Chinese university to start business education. Photos and texts here in this exhibition present you the development path our predecessors have gone through in the 35 years from 1917 to 1952.

While the past has not yet gone far away, the future is more worthwhile for expecting. With a century-long history of business education as its profound foundation, the School of Management at Fudan University is determined to make more solid and hard-working steps in its journey towards a world-class business school.

导览 Intro

- 01-12 概览
Overview
- 13-17 系科发展
Disciplinary Development
- 18-24 师资力量
Faculty Strength
- 25-31 人才培养
Talent Cultivation
- 32-33 办学模式
Educational Mode
- 34-36 商学思想传播
Dissemination of Business Ideas

01/ 概览 Overview

1917

复旦设立商科，为当时大学之首创

Fudan became a pioneer in China to start business education.



1917年复旦大学第一届商学院师生合影
Group photo of the Faculty and students from
Department of Business Administration, Liberal Arts and Sciences in Fudan
University (Department One)



1917年复旦大学第二届商学院师生合影
Group photo of the Faculty and students from
Department of Business Administration, Liberal Arts and Sciences in Fudan
University (Department Two)



02/ 概覽
Overview

1918

复旦商科师生发起中国早期合作运动

Faculty and students from the Department of Business Administration at Fudan University launched China's early cooperative activities.



大学商业合作银行（总行）
1918 蔡元培先生 沈恩孚先生 李敏斯基先生
National Cooperative Bank in the University (headquarters)
President Mr. Cai Yuanpei, Acting President Mr. Li Jinqun

03/ 概覽
Overview

1919

复旦商科师生创立复旦义务学校，帮助失学儿童

Faculty and students from the Department of Business Administration at Fudan University established free schools to help drop-out children.



复旦小学第一校教师和学生合影（1919）
Group photo of all students and teachers of Fudan School No. 1 (1919)



复旦小学第二校师生（1919）
Group photo of teachers of Fudan School No. 2 (1919)

04/ 概览 Overview

1921

复旦商科始设商科学长（即主任）一职

The Department of Business Administration at Fudan University initiated to establish the position of Department Chair.



蔡景荣 先生
第一任商科学长
Mr. Cai Jingrong
First Department Chair

蔡景荣先生早年毕业于中学，后赴美留学，获哥伦比亚大学硕士学位，回国后到复旦任教。

蔡景荣先生对商科课程做了大加扩充，亲自教授商业文学、商业原理、国际贸易、统计学、商业组织、劳动问题、货币与银行、财政商业原理、商业历史、经济学等课程。

Mr. Cai Jingrong received a master's degree from Columbia University, and returned China to work at Fudan University.

Mr. Cai Jingrong greatly expanded the contents of business education, and taught a number of courses including business literature, principles of business, foreign trade, finance, business organization, labor issues, money, credit, bank, principle of financial business, business English, economics, and so on.

05/ 概览 Overview

1922

复旦商科首次分系，分为理财和商业两系，
后改称为银行金融系和工商管理系

Business Education at Fudan University started to be divided into two departments, Financial Management and Business, later renamed as Department of Banking Finance and Department of Business Administration.



1921年复旦大学商科一年级银行金融系师生合影
1921 Group photo of freshmen and faculty members
from the Department of Banking Finance



1921年复旦大学商科一年级工商管理系师生合影
1921 Group photo of the first-year students
from the Department of Business Administration

06/ 概覽
Overview

1927

复旦大学首次招收女生

Fudan University started to enroll female students for the first time.



复旦大学早期教学楼
Teaching building of early Fudan



中国女杰之一，复旦大学商科班首位女士（1927级）

One of the first enrolled female students from the Department of Business Administration, Miss Zhang Yanyang.

07/ 概覽
Overview

1928

复旦商科师生组织创立商学会，次年正式发行
《商学期刊》

Faculty and students from the Department of Business Education at Fudan University founded the Society for Business Education, and published *Business Journal* from the next year.



《商学期刊》创刊号与馆藏本部分封面，上排为创刊号封面，下排为馆藏本封面。封面设计由陈其采、李达、王云五等社会名流完成设计。

The inaugural issue of *Business Journal* was designed by Mr. Chen Qicai. Later editions including *The Younger*, *The Economic*, *The Values*, *The Value*, *King*, *Hongshan*, *The Future* and others were designed for the different issues of *Business Journal*.

10/ 概览
Overview

1938

商学院随复旦大学西迁重庆北碚，1945年迁回上海
The School of Business moved westward to Beibei Chongqing together with the whole University, and moved back to Shanghai in 1945.



北碚时期的复旦大学主楼

The main building of Fudan University in Beibei during the Second Sino-Japanese War time

11/ 概览
Overview

1939

李炳煊出任商学院第二任院长

Li Binghuan became the second Dean of the School of Business.



李炳煊先生

1911-1978

李炳煊先生（1911-1978）早年毕业于复旦大学文科，之后在美国伊利诺伊州立大学获经济学硕士学位。

曾任暨南大学、中央大学、上海商学院、上海法学院教授，复旦大学经济系主任、高科部室主任、商学院院长、教务长。解放后出任上海财经学院教授兼副院长，上海财经政法大学副校长。

著有《经济思想史》、《苏联计划经济问题》、《货币政策与价格稳定》等。

Mr. Li Binghuan graduated from Fudan University in 1932, and later from Illinois State University in the U.S. in 1937 with a master degree in economics. He worked as professor in Tsinghua University, Central University, Shanghai Business School and Shanghai Law School before he joined Fudan University and became the Chief of Department of Economics, later Director of Institute of Business Studies, Dean of School of Business, and Professor. After the People's Republic of China was founded, he served as professor and Vice President of Shanghai College of Finance and Economics, and later Vice President of Shanghai Two-year University of Fudan.

He was author of a number of books, including *The History of Economic Thought*, *Debate of The National Economy of the Soviet Union*, *Monetary policy and Economic Stability*.

14/ 系科发展 Disciplinary Development

会计学系 Department of Accounting

会计学系是复旦商学院最受欢迎的系科之一。该系以造就会计专门人才为宗旨。

The Department of Accounting was one of the most popular departments at Fudan University, which aimed at cultivating accounting specialists.



1925年复旦大学商科特等班会计学系毕业留影
1925 Group photo of the graduates from the Department of Accounting, School of Business at Fudan University



1924年复旦大学商科二等班会计学系毕业留影
1924 Group photo of the first two students from the Department of Accounting, School of Business at Fudan University

15/ 系科发展 Disciplinary Development

银行学系（银行金融系） Department of Banking Finance

银行金融系的设立，旨在掌握现代银行学理，培养现代银行人才。

The establishment of the Department of Banking Finance aimed at mastering knowledge of modern banks and cultivating talents in modern banking.



1925年复旦大学商科特等班银行学系毕业留影
1925 Group photo of the graduates from the Department of Banking Finance, School of Business at Fudan University

统计学系 Department of Statistics

统计学系成立于1928年。“开我国大学统计学教育先河”。该系以“训练统计专门人才为宗旨”。

The Department of Statistics was established in 1928, as the first one in China universities. The purpose of the Department was to train statistic professionals.

16/ 系科发展 Disciplinary Development

工商管理系

Department of Business Administration

工商管理系的设立，旨在培养工商管理建设人才，传播现代工商管理之学问与技术。

The Department of Business Administration was established to cultivate talents for the business industry, and teach modern business administration knowledge and practice.



1926年复旦大学商科内行组工商管理系毕业生集体照

1926 Group photo of the graduates from the Department of Business Administration, School of Business of Fudan University.



1929年复旦大学商科内行组工商管理系毕业生集体照

1929 Group photo of the first graduates from the Department of Business Administration, School of Business of Fudan University.

17/ 系科发展 Disciplinary Development

国际贸易系（国内外贸易系）

Department of International Trade

国际贸易系的设立目的是培养国内外贸易专门人才。

The Department of International Trade was established to cultivate talents for trade with foreign countries.



1923年复旦大学商科内行组国际贸易系毕业生集体照

1923 Group photo of the graduates from the Department of International Trade, School of Business of Fudan University.

合作系

Department of Cooperation

1919年，复旦成立合作学系。

合作学系以“提高合作经济的研究”与“培养人才”为目的，分设农商、农工商、工合部。

In 1919, Fudan University established the Department of Cooperation, with the purpose to cultivate experts in cooperative economy, research and practice. It had three wings: rural-cooperation, agricultural-cooperation and industrial-cooperation.

18/ 师资力量 Faculty Strength

会计学系历任系主任（部分）

List of Department Chairs (partly), Department of Accounting



邹震 教授
会计学系主任
(1956-1982)

Prof. Zou Zhen, Chair of
Department of Accounting (1956-1982)



朱晖 教授
会计学系主任
(1985-2006)

Prof. Zhu Hui, Chair of Department
of Accounting (1985-2006)



梁 教授
会计学系主任
(2006-2040)

Prof. Liang, Chair of Department of
Accounting (2006-2040)



王虹 教授
会计学系主任
(王虹任-2021)

Prof. Wang Hong, Chair of Department
of Accounting (Wang Hong, Department in
Shanghai)

19/ 师资力量 Faculty Strength

银行金融系历任系主任（部分）

List of Department Chairs (partly), Department of Banking Finance



杨寿 教授
银行金融系主任
(1985-1994)

Prof. Yang Shou, Chair of
Department of Banking Finance
(1985-1994)



唐 教授
银行金融系主任
(1995-2017)

Prof. Tang, Chair of
Department of Banking Finance
(1995-2017)



吴其祥 教授
银行金融系主任
(1941-1943)

Prof. Wu Jiyang, Chair of
Department of Banking Finance
(1941-1943)



王 教授
银行金融系主任
(1947-1948)

Prof. Wang, Chair of
Department of Banking Finance
(1947-1948)

24/ 师资力量 Faculty Strength

部分教师著作 Examples of Books Published by Faculty Members



《复旦商学》 陈国栋 著
《百集真记》 陈国栋 著
《中国近代史》 陈国栋 著
《民国经济史》 陈国栋 著



《经济思想史》 陈国栋 著
《中国近代史》 陈国栋 著
《商税史》 陈国栋 著
《民国经济史》 陈国栋 著

25/ 人才培养 Talent Cultivation

规模最大 Largest scale

复旦商科一校创立，声名远播，吸引大批优秀青年报考就读，学生人数一度创全校之冠，成为复旦大学规模最大的系科。

Soon after Fudan opened business education, its fame and reputation involved its own, attracting a large number of outstanding young people. The total number of students enrolled in business education once topped all other schools, making it the largest department in Fudan University.



1925年复旦商科部分学生照片（源自《1925年复旦周年纪念册》）
1925 - Photos of some graduates from the Department of Business Administration at Fudan University (Source: 1925 Fudan University Memorial Yearbook)

26/ 人才培养 Talent Cultivation

规模最大
Largest scale



1100 名复旦商学院会计专业毕业生（来自 1120 级会计专业）
1100 - Number of recent graduates from the Department of Business Administration at Fudan University (from the 1120 class of Business Administration)

27/ 人才培养 Talent Cultivation

女生培养
Female Students

1927 年，复旦大学招收女生。其中，商学院女生人数居全校第二。
In 1927, Fudan University started to enroll female students, among which the number of female students in the School of Business ranked second.



张英女士
复旦大学商学院会计学系
1933 级毕业生
Ms. Zhang Ying, graduate of Department of Accounting, Class of 1933

沈学敏女士
复旦大学商学院会计学系
1931 级毕业生
Ms. Shen Xuemin, graduate of Department of Accounting, Class of 1931

倪冠英女士
复旦大学商学院会计学系
1931 级毕业生
Ms. Ni Guanying, graduate of Department of Accounting, Class of 1931



张恩女士
复旦大学商学院会计学系
1917 级毕业生
Ms. Zhang En, graduate of Department of Accounting, Class of 1917

袁佩英女士
复旦大学商学院会计学系
1914 级毕业生
Ms. Yuan Peiyang, graduate of Department of Accounting, Class of 1914

丁家琦女士
复旦大学商学院会计学系
1911 级毕业生
Ms. Ding Jiaqi, graduate of Department of Accounting, Class of 1911

28/ 人才培养 Talent Cultivation

学生特点 Student Characteristics

自我管理: 校内除校外教育以外, 事无巨细, 皆由学生自治之。

服务社会: 商科学生理发其始, 热心公益。

思想超卓: 学生对于新旧学术, 中外名著相取所长, 力求融汇。

共融精神: 校内事务推举担任, 学生以才力为标尺。

团体无憾: 学风所至, 论文论理, 非唯四书, 不写野史。

爱校热忱: 复旦新校区启用, 商科学生踊跃效力。

(摘自1921年、1922年《复旦年刊》)

Self-governance: Students were allowed to have full autonomy with every matter except for university affairs and educational affairs.

Social service: Business students had broad knowledge and were enthusiastically engaged in public affairs.

Outstanding thoughts: Students were open to absorb east and west academic thoughts, Chinese and foreign literatures, and strive to achieve an integration.

Equality spirit: The University adopted meritocracy in the university administration, business was also allowed based on their merits and abilities.

Values of Singlety: The University encouraged a single but serious study atmosphere when students were grade students, single but independent.

Love for the University: When Fudan started teaching for building a new campus, business students were eager to make contributions.

Source: 1921 & 1922 Fudan Annual Report

29/ 人才培养 Talent Cultivation



李达三校友

Maximus Li Dikuan

年轻的李达三先生毕业于复旦大学商会计系, 李先生以优异的成绩和卓越的能力成为“中复会计学会”的核心力量和创始人物。

1949年新中国成立后, 李先生抱着实业兴国的理想, 远赴他乡开始了创业历程。在艰苦的条件下, 他凭借扎实的学术知识和敏锐商业的眼光, 最终书写了属于自己的商业传奇。他和夫人叶耀琪女士一起, 将回馈母校、支持教育作为贯穿一生的使命。

As a young boy, Mr. Li Dikuan studied at the Department of Accounting, School of Business at Fudan University. He became the core strength and leader of the "Zhejiang Accounting Society" with excellent academic performance and outstanding ability.

After the founding of PRC in 1949, Mr. Li embraced the dream of prospering the country with industry and started his journey of entrepreneurship. In adversity and pressure, he moved from school in Hong Kong. With solid academic expertise and sharp way of doing business, he finally wrote his own business legend. Together with his wife Mrs. Yip Yiu Chik, he regards it a lifelong mission to repay the state, society and support education development.

30/ 人才培养 Talent Cultivation



1921年复旦大学商科一年级学生合影
1921 - Group photo of the first-year students of the Department of Business Administration at Fudan University.

1922年复旦大学商科二年级学生合影

1922 - Group photo of the second-year students in the Department of Business Administration at Fudan University.



1923年复旦大学商科一年级学生合影
1923 - Group photo of the first-year students in the Department of Business Administration at Fudan University.

1924年复旦大学商科二年级学生合影

1924 - Group photo of the second-year students in the Department of Business Administration at Fudan University. Group's



31/ 人才培养 Talent Cultivation



1925年复旦大学商科一年级学生合影
1925 - Group photo of the first-year students of the Department of Business Administration at Fudan University.

1926年复旦大学商科二年级学生合影

1926 - Group photo of the second-year students in the Department of Business Administration at Fudan University.



1928年复旦大学商学院毕业生合影
1928 - Group photo of the graduates from the School of Business at Fudan University.

1946年复旦大学商学院全体毕业合影

1946 - Group photo of all graduates from the School of Business at Fudan University.



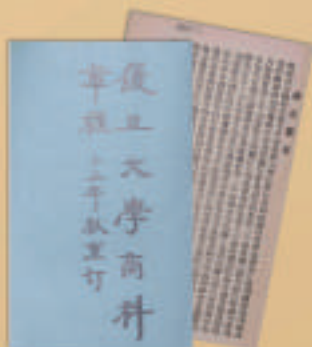
32/ 办学模式 Educational Mode

参照美国学制进行商科教学改革

Teaching reform of the business education with the reference of the American academic system

商科自开设之初，办学模式参照美国大学制度，采用“四一二”学制。

In early on in the beginning of its establishment, the business education at Fudan University adopted the American university system with educational mode, i.e. the four-one-two system.



1912年復旦商科章程

The annual charter of the Department of Business Administration in 1912.

33/ 办学模式 Educational Mode

有机结合通识教育与专业教育

An integration of general education and professional education

是以商科课程按内容进行分类，包含了大学必修、商科必修、专业必修和公共选修等。

Business courses at Fudan University were composed of several categories, including economy compulsory courses, business compulsory courses, major related compulsory courses and elective courses.



1924年复旦商科课程

The annual charter of the Department of Business Administration in 1924.

34/ 商学思想传播 Dissemination of Business Ideas

1925年商学院成立商业博物馆，内设商品陈列室和商品陈列架，搜集中外商品数千种，为商科同学提供了学习的渠道。设有会计练习室，用以练习高等商科各系实习所需的账簿、传票等。

In 1925, the School of Business opened a Business Museum, which was divided into two sections, one for commodity display and the other for commodity books. With a collection of several thousands of commodities from home and abroad, the Museum provided a channel for study to the students of the School. The School was also equipped with classrooms and facilities that were equipped by different degrees for the purpose of practice and overviews, including accounting practice room, various practice room, and others.



商业博物馆商品陈列室
Commodity Display of the Business Museum



商业博物馆商品陈列架
Commodity Books of the Business Museum

35/ 商学思想传播 Dissemination of Business Ideas

1928年，复旦大学商学院师生组织了当时全校规模最大的学术课外团体——商学会。次年，商学会师生正式创刊发行《商学期刊》。刊物一方面刊载经济学者们的稿件，一方面刊载本校师生们的研究成果。

In 1928, the faculty and students of the School of Business at Fudan University founded the largest academic research group of the University, the Business Society. In the following year, Business Journal was formally published by the teachers and students of the Society. Besides publishing research results of its own teachers and students, the journal also called for papers from all scholars in economics.



《商学期刊》目录
Catalogue of Business Journal

36/ 商学思想传播 Dissemination of Business Ideas



图 1
《复旦学报》
College of Fudan Journal





2017年6月5日



2017年6月6日



2016年6月7日



2016年6月10日



2016年6月12日

2017/6/5 2017/6/5 2017/6/5 2017/6/6 2017/6/7 2017/6/10 2017/6/11 2017/6/12 2017/6/17 2017/6/17-18 2017/6/25

◆2017年6月5日

学院首期国际暑期项目(逾越)正式启动。

◆2017年6月5日

恒生银行(中国)有限公司副董事长兼行长林伟中作客问学讲堂。

◆2017年6月5日

中国商业文明研究中心联席主任,秦朔朋友圈新媒体平台创始人秦朔作客“文明大视野”。

◆2017年6月6日

职业课堂从本土化实践看营销与战略。

◆2017年6月7日

首届数据驱动的运营创新国际研讨会在我院举行。

◆2017年6月10日

复旦管理前沿论坛探讨商业模式创新的逻辑。

◆2017年6月11日

第十期校友导师项目收官。

◆2017年6月12日

复旦问学讲堂聚焦走向“创造大国”的前景和挑战。

◆2017年6月17日

第八届学院校友龙舟赛举行。

◆2017年6月17日-18日

中国运筹学会随机服务与运作管理分会SSOM2017学术年会举行。

◆2017年6月25日

我院2017届毕业生毕业典礼举行。



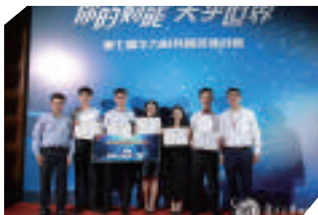
2017年6月28日



2017年7月1日



2016年7月8日



2016年7月12日



2016年8月19日

2017/6/28 2017/7/1 2017/7/1 2017/7/4 2017/7/8 2017/7/10-12 2017/7/12 2017/7/13 2017/8/13 2017/8/19 2017/8/21

◆2017年6月28日

复旦-Tekes 合作备忘录续约签署仪式举行。

◆2017年7月1日

2009级复旦MBA秋季班毕业5周年返校。

◆2017年7月1日

1993级本科校友毕业20周年返校。

◆2017年7月4日

学院召开全体教职工大会宣布党委书记任免。

◆2017年7月8日

2017 CDO Orientation 在职MBA 专场举行。

◆2017年7月10日-12日

我院2017年全国优秀大学生夏令营(II)举行。

◆2017年7月12日

由我院和经济学院学生组成的复旦大学代表队摘得第七届华为财务精英挑战赛桂冠。

◆2017年7月13日

学院出席全球高端管理联盟GNAM组织五周年庆典活动。

◆2017年8月13日

复旦管理前沿论坛聚焦“新零售”时代的产业之路。

◆2017年8月19日

我院2017两岸经济新动力论坛在台举行。

◆2017年8月21日

学院师生四处赴安徽霍邱,开启“朝阳行动”。



2017年8月29日



2017年9月2日



2016年9月7日



2016年9月8日



2016年9月10日

2017/8/23

◆2017年8月23日
我院16项国家自科项目获批立项。

2017/8/29

◆2017年8月29日
博思荟畅谈全球化背景下新生代人才管理与培养。

2017/9/2

◆2017年9月2日
复旦·沃尔沃企业日举行。

2017/9/3

◆2017年9月3日
2017级本科新生家长会举行。

2017/9/3

◆2017年9月4日
复旦大学2017级MBA新生开学典礼暨“聚劲2017”Orientation活动开幕仪式举行。

2017/9/4

◆2017年9月5日
2017本硕博教育中心新生见面会举行。

2017/9/5

◆2017年9月7日
职业发展中心举行CDO Orientation全职IMBA专场。

2017/9/7

◆2017年9月8日
复旦大学会计硕士(MPAcc)项目2017级开学典礼举行。

2017/9/8

◆2017年9月9日
复旦商科百年纪念暨管理学院政立院区启用倒计时一周年活动举行。

2017/9/8

◆2017年9月10日
2017复旦大学第三届校友上市公司领袖闭门峰会举办。

2017/9/10

博學而篤志
切問而近思





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