

致遠

SCHOOL OF MANAGEMENT
FUDAN UNIVERSITY
復旦大學管理學院院刊

Jun., 2018
/NO.46









杨正山
缺图

毕业季

006

复旦是舞台,在舞台上,我们认识自己,知道想做什么。
复旦是符号,在符号中,我们挥洒青春,情深义重着。
又是毕业季,又是分叉口,又是与再见、与回首有关的故事。
毕业生们的复旦记忆,哪些打动了你?

- 007 适合自己的才是最好的
- 010 科研路上,笃定前行
- 013 复旦是我人生难忘的岁月
- 016 复旦是我的一次重要选择
- 019 重回复旦,发现更大的世界
- 022 转变,从复旦开始
- 025 复旦给我思考和选择的自由
- 028 坚持梦想,拥抱人生无限可能
- 031 在复旦追逐新知
- 034 复旦,这次我们不再错过
- 037 探索青春的可能性
- 039 体会复旦的人文关怀和学术谦和
- 042 在复旦找到同行者
- 045 在复旦看到更大的世界
- 047 在复旦逐渐靠近自己的大梦想

CONTENTS

WWW.FDSM.FUDAN.EDU.CN

第四十六期

要闻

- 2018复旦·思源全球领袖论坛举行 050
- 复旦大学管理学院第二届国际顾问委员会成立并举行第一次全体会议 052
- “复旦大学管理学院文化节·香港日”圆满落幕 054
- 复旦2018统计学前沿论坛暨统计学学科建设研讨会成功举办 056
- 2018金融工程与风险管理国际研讨会举行 058
- “全球竞争背景下的产业创新”研讨会暨
《2017中国产业发展年度分析报告》新书发布会举行 060
- “外滩·中国品牌创新价值榜(TOP100)”第二次发布 062
- 第五届“朝阳行动”踏上征程 064



名师讲堂

- 小米是一个怎样的独角兽? 068
- 把脉上海制造业:产业“三高”是良方 071
- 互联网时代,如何管理你的公司? 073
- 在“新城市”中寻找新机遇 076
- 中国经济全球化的挑战:追求长期利益,融入全球市场 078
- “大数据杀熟”背后的定价思维 081
- 区块链技术与应用挑战 084

校友汇

- 跑出健康 跑出爱:2018校友健康跑成功举行 088
- 第九届学院校友龙舟赛圆满举行 090



人文复旦

- 胡师傅不再担任叶耀珍楼楼管:他是几代复旦学生的共同记忆 094
- 今天,我们拼了一份跨越半个世纪的复旦校友图鉴 098
- 3000动物,100000+植物,60多年传承,复旦这个“自然博物馆”满满都是情怀! 104

记事本 102





復旦大學



毕业季

毕业生采访

复旦是舞台,在舞台上,我们认识自己,知道想做什么。
复旦是符号,在符号中,我们挥洒青春,情深义重着。
又是毕业季,又是分叉口,又是与再见、与回首有关的故事。
毕业生们的复旦记忆,哪些打动了你?

适合自己的才是最好的

2014级复旦大学管理学院本科 杨琳颖

四年前的夏天,高考结束填写志愿,了解到复旦大学管理学院设置有统计学系,源于对数学和经管专业的喜爱,杨琳颖遵循初心,选择了复旦。

四年后,又是一个夏天,即将从复旦毕业的杨琳颖,通过专业的学习和实习,发现在金融工程中的人工智能应用方面,国内目前行业理论研究还存在诸多的不足,最终她放弃毕业后直接工作的想法,选择赴斯坦福继续读研深造。

在这四年里,GPA3.92,一直保持本专业绩点第一,拿到斯坦福offer,上海市优秀毕业生。2014级管理学院本科生杨琳颖对自己本科的生活交出了一个圆满的“答卷”。

提及这一个个成绩取得的背后,杨琳颖认为,其实并没有什么成功学的“秘笈”,不过是自我常常怀着一个清醒的认识,在不同的阶段,不同的时间点,当面临选择的时候,鲜有抱着“功利性”的态度去衡量选择后的得失,而是一再地去“问”自己,真正需要的是什么?因为她坚信,从心出发,适合自己的才是最好的。

学到东西最重要

“非常喜爱复旦的培养方案和课程设置,我们有很多的通识教育课,也可以选择其他院系的专业课,这让我受益匪浅。”回想当初选择复旦,杨琳颖所看重的也正是复旦这种选课的自由。

在复旦,每个专业的本科生都有一套成熟的培养方案。培养方案中,除了对本专业课程做了相关要求外,还要求学生修读一定的通识教育课和文理基础课,以此来传递科学和人文精神,引导学生领悟不同的文化和思维方式,从而培养他们养成独立思考和探索的习惯。

在通识教育核心课程“六大模块”(现已改为“七大模

块”)中,第二模块——“哲学智慧与批判性思维”被很多同学认为是很难的一个模块,因为本模块大多数是一些哲学经典的导读,文本艰涩且较为难懂。而在杨琳颖看来,“二模”恰恰是自己收获比较大的一个模块。在这个模块中,她选修了《<理想国>导读》这门课。通过对柏拉图哲学经典原著的阅读、老师的讲解以及讨论课上与其他同学的互动,杨琳颖感到自己在逻辑思维方面得到了很好的训练,而这对于日后的统计学学习很有帮助。

提及当初为什么选择《<理想国>导读》,杨琳颖表示,真的就是兴趣使然。因为对课程感兴趣,学习中就会“情不自禁”地进行更加多的投入,所以自己在上“二模”课程时并没有觉得特别枯燥。

在杨琳颖看来,从心出发,选择真正感兴趣的课程,能够使自己更加投入到学习中,也容易实现学有所获,而这也正是复旦自由选课机制的价值所在。

“上大一的时候,跟很多同学一样,也会询问学长学姐什么课评价高给分好,但是后来发现所谓的‘好课’,因为没有兴趣,自己的收获并不大,成绩也没有特别好。后来选什么样的课,就跟着自己的‘心’走了。”

正是在这样的理念下,后来无论是在学校上通识课,还是在管院上专业课,杨琳颖一直都遵循着自己的内心,选择自己每学期的课程。在管院,她曾上过十人以下的课,因为选课人数少,反而使得她有机会与授课老师进行更加深入的探讨。在她看来,“管院其实有很多这样质量很高的课,只是选课人数少,很多人担心GPA而不敢选,其实真的感兴趣,学到的会很多,成绩也不会差。”

知道自己要什么

大三上,大类招生的管院本科生正式进行专业分流。

也正是在这一学期,复旦的本科生同学往往会选择赴海外留学交流,拓展视野,丰富本科学习经历。

“因为刚刚进行专业分流,我觉得自己还需要在统计学方面多打打基础,同时复旦也有很多的资源可以利用。”

在杨琳颖看来,自己学习的统计系,在国外院校大多开在数学学院,如果去商学院交流似乎专业并不是很对口,并且当前自己的统计学基础还很不扎实。因此,她最终选择了留在管院。

在留下的这一学期,杨琳颖选修了徐勤丰老师的《抽样调查》。这门课程是一门比较高阶的课,以往都开在大四,而到她的时候却开在了大三上。但是在教学的过程中,老师非常耐心,包括一些符号和标记也很细致和严谨,这对于个人学习习惯的养成无形中起到了示范的作用。

不盲目跟风,不抱有功利,首先去认识自我,知道自己真正需要的是什么,再做出选择,也不容易后悔。这是杨琳颖多次在选择的面前给出的正解。

大一刚入校,杨琳颖和很多新生同学一样,加入了很多社团和学生组织。但是经过一学期乃至一学年的体验,当自己尝试在一些社团或是学生组织中寻找自己的位置以及归属感的时候,她发现自己对其中大多数工作并不感兴趣,于是她还是遵循着自己的内心,选择退出。

但是,短暂的社团经历也并非没有收获。在复旦大学演讲与口才协会期间,她就曾接受过系统的辩题训练。训练过程中,她逐渐认识到自己还存在诸多的不足,比如个人知识面仍显得较为狭窄,思辨性思维也不够好。作为一个有心人,在此之后,她就在平时的学习和阅读中,常常注重这方面的积累和训练。这些逻辑性的训练,让她在后来的人生规划和习惯养成中受益匪浅。

不断地认识自己,不断地发现不足,不断地朝着既定

的方向努力,杨琳颖就是这样,一步步完善自我,实现超越。

如今临近毕业,也已经确定将赴斯坦福读研,但是依然能够在管理学院的图书馆经常看见她学习的身影,而且利用闲暇时间,她还会去蹭数学学院的课,努力为以后的研究生学习打牢自己的数学基础。

复旦管院受益深

在复旦,一直有着一句流传在民间的校训——“自由而无用的灵魂”,很多学子以此来标榜复旦的精神。在杨琳颖看来,大一刚进校的时候对这句“民间校训”还感到比较费解,而现在经过四年的学习,则对此有着非常深的认同。

她感到,在这“自由而无用”熏陶下的老师和同学们,给自己足够多的时间和机会去探索和认识自我,他们充分尊重自己做出的每一个选择,而不是以世俗的功利去衡量这样的选择是否“无用”还是“有用”。也正是在这样的环境影响下,杨琳颖逐渐认识到,也许适合自己的才是最好的。

“大二上选修了管理科学系周蓉老师的《运筹学》课程,当时她约了课程上每一名学生到办公室进行一个类似于面试的访谈。了解到我家庭的特殊情况后,她非常关心我,尊重我每次作出的选择,并且提供了很多中肯的建议。申请海外读研时,周蓉老师还帮我写了推荐信。”

在管院,老师们不仅在课堂上解答同学们知识上的疑惑,课堂之外,他们也更加注重指导学生们在生涯发展中面临的难题。“每一次和周蓉老师的聊天,都能从她的身上学到很多,比如在考虑事情的时候,她引导我形成了多维



“

在不同的阶段,不同的时间点,当面临选择的时候,鲜有抱着“功利性”的态度去衡量选择后的得失,而是一再地去“问”自己,真正需要的是什么?

”

度思考的习惯,很受用。”


从当初一个懵懂的少女到如今对生涯有着比较成熟的规划和思考,杨琳颖坦言,在这其中,离不开众多管院老师的无私帮助。

对于管院的学生来说,实习和就业是相对于学习来说一样比较看重的两大板块。为此,管理学院专门设有“职业发展中心”(CDO)指导学生实习就业等生涯发展。“管院CDO会定期举办一些相关职业生涯方面的活动,比如简历撰写、面试技巧、招聘会等,我的第二份实习也是通过CDO举办的招聘会找到的。”

也正是通过这份实习,杨琳颖去了一个名为“银联智

策”的公司做大数据分析,在那里,她接触到了人工智能,并且对其产生了较为浓厚的兴趣。她认识到,人工智能应该是未来发展的一个趋势,然而国内关于此的研究还存在诸多的不足,于是她便萌生了出国读研的想法。

回首在复旦和管院的学习,杨琳颖常常会感到自己非常幸运。“在这里,真的有太多尽职尽责的老师,有太多优秀的同学去帮助我,也有很多资源和平台我们可以利用。”

“很感谢‘自由而无用’的复旦和管院,四年的本科学习让我充分地探索和认识自己,而适合自己的也才是最好的。”杨琳颖说道。“于我而言,复旦和管院就是适合我的,当然也是最好的。”

科研路上,笃定前行

2014级信息管理与信息系统系博士 陆天

专业绩点一直保持第一,三次获评研究生国家奖学金,多篇学术论文发表,上海市优秀毕业生,复旦大学“学术之星”。

一系列荣誉的背后,在复旦大学管理学院2014级信息管理与信息系统系博士生陆天看来,很大程度上得益于研究生阶段走上了科研之路。

2011年夏天,还在华中科技大学读大三的陆天,参加了复旦大学管理学院举办的夏令营。在短暂的夏令营学习中,陆天深切地感受到了复旦管院的人文关怀和专业优势,他觉得,这是自己理想中的高校。下半年保送读研,他便选择了管院的硕博连读研究生项目。

2012年9月,陆天进入复旦大学管理学院就读信息管理与信息系统系硕士研究生;2014年9月,陆天又凭借专业第一,顺利转为博士研究生。回首研究生的六年生涯,陆天感慨时间如白驹过隙,科研路上道阻且长,自己还将上下而求索。

因为热爱,走上科研之路

“我是比较早就开始自己科研经历的,当时刚进复旦读研没多久。到第三学期的时候,就有论文投出去了,而身边的同学大多是转博之后才开始科研。”

提到当初为什么会选择科研道路,陆天认为很大程度上是自己的兴趣和热爱。“其实自己在中学的时候,就确定了未来要从事科研工作的理想,所以,对于现在选择科研道路,也并不感到意外。”

刚开始做科研的时候,因为个人的研究方向还未确定,科研能力基础也比较欠缺,所以陆天当时主要是跟着老师做课题,承担着助研的角色。但是凭借着个人的热爱与勤奋,在入学第四学期,他就已经完成了3篇英文论文,这是同批同学中科研进程最快的。

真正入了科研的“门”,感觉“会”科研了,陆天坦言,是博士一年级的下学期。在他看来,这种“入门”主要表现在,自己当时已经能够懂得怎么在有限的资源条件下去确定一个好的研究选题,怎么在研究的进程上合理的分配时间,怎么根据期刊审稿人的意见进行修改等等方面。

“学术也是一个‘马太效应’,当你对一个领域比较熟悉之后,你的研究进程也会越来越快。同时,一个领域做得越多,你也会发现更多比较深层次的问题。”陆天在入了科研的“门”之后,学术科研的进程明显加快。

当然,科研的道路注定不会一帆风顺,陆天坦言也遇到不少难题。印象最深的是与卢向华老师合作的一篇文章。这篇文章现在正在管理学领域的国际顶级期刊《Management Science》进行第二轮评审,但是当时遇到了一定的技术问题。因为是自己写的代码,而不是调用现有的程序包,所以跑程序的时候一直估不出来。面对这样的状况,陆天一直很焦虑,近2-3个月深夜都在想办法解决这一难题。直到暑假的某一天凌晨3点多,功夫不负有心人,程序终于跑出了结果,并且结果看起来还不错。

“那一下子感觉轻松了好多,终于可以好好地睡一觉了。”回想当时的情景,陆天至今印象深刻。“因为那是我第一个投稿到顶级期刊的文章,曾经以为顶级期刊离自己会



“

真正能做好科研的,我觉得应该要做到热爱、思考、开朗这三个方面。

”

非常遥远。”

如今,博士即将毕业的陆天,已有2篇论文在国际A-级期刊发表,6篇论文被国际A类会议收录并发表演讲,1篇论文被CSCCI收录,另有6篇论文处于国际顶级期刊第一轮或第二轮评审。此外,结合科研成果,陆天作为第一申请人,还正在申请一项名为“网络借贷全过程用户风险管理与控制原型”的新型发明专利。

热爱、思考、开朗,做好科研的关键词

回顾科研道路上取得的种种成绩,“热爱”、“思考”、

“开朗”这三个词,是陆天提到最多的。“做科研,兴趣很重要,并不鼓励大家都去读博士,如果真的不热爱,读博也是一件很痛苦的事情。”

很多人选择读博往往是抱着一个功利的态度,觉得拿到一个博士学位,可能对于自己未来的职业发展更有帮助。而在陆天看来,读不读博,做不做科研,其实并没有优劣之分,只是每个人根据自己的兴趣爱好或者发展目标选择的不同道路。

科研通常都有着一定的周期,从“学会”到“去做”,再到“做出来”,至少需要5-6年的时间,如果有志于做科研,就必须要有-定的兴趣和耐心。

科研工作也是一个“体力活”，在读研的六年间，陆天很难保证每天正常的休息时间，作息不规律已然成为常态。与此同时，科研工作也是一个“脑力活”，它需要保持思考的常态。

“做科研和其他的工作不一样。其他工作下了班，就可以自己休息，但是做科研要保持随时思考的状态。”比如在他研究关注的互联网金融领域，政策法规的出台、传统金融业的变动都有可能对这一领域产生一定的影响，而他所需要的就是让自己处于常态思考的状态，时刻保持这份敏感。在外人看来，这似乎是一件很痛苦的事情，而陆天坦言，自己已经养成了常态思考的习惯，所以也没有觉得特别辛苦，但是保持这种习惯需要一定的兴趣，“并不是每个人都喜爱时时刻刻思考。”

做好科研的第三个关键词，陆天认为是“开朗”。作为一名科研者，性格不能太内向，而要善于同别人进行交流。“学术从来不是一个人就能做好的，常常需要团队的集思广益，才能完善自己的想法。”在他看来，如果一个做科研的人性格太过于内向，那么就会缺失很多，因为有很多想不通的问题，其实通过与别人讨论，常常便会豁然开朗。

除此之外，相关领域的研究也有一定的“学术圈”，开朗的性格和良好的社交能力，有助于自己同学术领域的专家进行交流，从而实现学术能力的提升，拓展学术视野。

“科研从来都不是拼谁更辛苦、谁更勤奋，辛苦和勤奋都只是做好科研的充分条件，而真正能做好科研的，我觉得应该要做到热爱、思考、开朗这三个方面。”

科研路上，与良师益友同行

在复旦管院学习的六年，陆天曾与系里诸多老师有过学术合作。他坦言：“能够取得今天这样的成绩，一方面是自己比较努力，但另一方面也离不开管院诸多良师益友的帮助。”

在管院，他感到，身边的老师们在科研能力非常突出的同时，他们对学生的培养也很用心。张成洪教授作为他的导师，有着非常强的学术敏感性和学术判断力。“跟张老师交流，他总能帮助我完善选题，并从理论视角给予自己很大的启发。”而在研究资源和学术指导方面，系里徐云杰老师和黄丽华老师也给了他众多的帮助，陆天对此表示，“自己真的非常幸运”。

在技术层面上，陆天还受到了卢向华老师的指导。刚开始，他只是卢向华老师的助研，但是随着科研能力的提升，陆天逐渐实现了自己身份的转变，成为卢老师的学术合作者，和她一起进行分工、讨论。他坦言，身份角色的转变，一方面是老师对自己科研能力的肯定；另一方面这一过程中，其实自己也从卢老师的身上学到了很多，包括自己的技术水平，选题设计和多线程工作时间的合理安排等方面都得到了很大的提升。

除了跟老师的学习和合作，陆天认为，在复旦的学习生活中，身边也总有一群优秀的同学让自己学习受益颇深。“我自己会经常总结反思，去观察身边优秀的人是怎么做的。做一个有心人，一点点地去积累。”平时的科研中，陆天碰到一些难题也会请教其他专业领域的同学，比如在他研究的互联网金融领域，就会与计算机专业的学生有一些合作和交流。在他看来，这些都是一些非常好的优势互补。

如今，博士毕业在即，陆天选择继续在科研道路上笃定前行。下半年，他将赴海外继续进行博士后的研究。

“主要还是感觉到了比较强的危机，现在年轻的学生都很用功，学习的条件基础也比我当时要好，他们很快或许就可以超越我们。同时，我们的前辈也在非常努力着。处于中间位置的我们，只有进一步加强能力的训练，才不会被淘汰。”

在他看来，既然选择了科研的道路，继续进行博士后的研究，是为了让自己不留遗憾，也是为了让自己在科研的道路上厚积薄发，愈行愈远。■



“

通过课堂上的讨论,郎庆宇对于现代商业模式有了更深的思考和感悟。相较于之前在美国医药研发公司的工作经验,北欧老师所带来的理念给了他耳目一新的感觉。

”

复旦是我人生难忘的岁月

2016级复旦-BI(挪威)MBA项目 郎庆宇

5月15日,中午12点,高温35度,上海发布了今年第一个高温黄色预警。艳阳下的立人生物楼却显得静悄悄,这里曾是生命科学学院所在地,也是郎庆宇十年学习的地方。如果套用一句流行语,在复旦求学是一种什么体验?有的人会回答自由而无用的灵魂,有的人会回答优异的学业成绩,有的人会回答收获了爱情,但对于郎庆宇

来说,十年的时光就像一杯沉淀后的茶,个中滋味需要慢慢的品尝。

“复旦的十年时光是我人生难忘的岁月”

1998年,郎庆宇进入复旦大学生命科学学院就读生

命科学专业,这一待就是十年。初入大学的时候,郎庆宇对于复旦这片新的世界充满了好奇。和其他同学一样,郎庆宇在学习和生活中也遇到了困难,对于如何应对逆境也产生过迷茫。一次偶然的的机会,党支部组织同学去虹口儿童福利院参访,“这次的参访对我的感触很大,以前一直觉得自己的困难很多,但是在看到这些孩子的时候,他们都很努力的学习和生活,并对生活有着饱满的热情。我对孩子们的乐观和毅力十分敬佩,这种对比使我对于生命和生活的意义有了更深的认识。”参访后的郎庆宇也反思了自身,更加主动的从正面看待问题,并从自身积极寻找解决问题的方案。平时除了学习以外,郎庆宇也会和同学一起打篮球、参加各项活动。大二时郎庆宇加入了棒球社。“棒球社的氛围特别好,社员们之间相互关照,大家因兴趣而聚在一起。”平时社里举办棒球比赛,相互切磋技巧,取长补短。同时社里面也会邀请一些有经验的前辈和运动员来进行指导,在这里郎庆宇不仅学习到了技术,也感受到了朋友间宝贵的友谊。

大三即将放暑假时,学院按照惯例组织学生到天目山进行半个月的野外考察,郎庆宇听到消息后,主动报名。“小的时候,父亲会用整整一个月的时间带我去旅行,旅行的过程中我会看到许多新奇的植物和动物,也被大自然的鬼斧神工深深震撼,这使我对大自然产生了浓厚的兴趣。这次能有这么好的机会能够近距离的接触到自然,当然倍感珍惜。”山中条件十分简陋。但就是这样,郎庆宇和同学们行走在田野中,用夜灯来采集相关昆虫,制作标本和分类,并在水杉林和毛竹林中拉丈方考察生态环境构成。大自然的广阔给了他巨大的震撼,也使他加深了对于自然与人的关系的理解。人是属于自然,人应当多接触大自然,只有这样,人才会对于自身有一个正确的认知。

在复旦求学期间,郎庆宇发表了数篇论文,每一篇论

文的背后都是他不知多少日夜的努力和经历无数次失败后的成果。对于科研人员来说,做实验是一个漫长和耗费体力的过程,除了实验的不确定性外,每次做实验,实验人员都需要花费巨大的心思准备、观察、记录、分析。一次,郎庆宇和师兄一起做放射性同位素实验,需要穿上20多斤多的铅衣,外面套上近乎全封闭的防护服,手上戴上三层手套进行操作,即使在空调的环境下也会感到十分闷热。“做实验需要花费几个小时的过程,结束实验后,脱下防护服,衣服早已湿透。”对于科研人员而言,做科研是一个艰苦的过程,这个过程中会有许多的意外和困难,几个月的努力无法取得期待的结果也是常事,唯有对于科研的热爱才是坚持下去的动力。

“不断质问自己需要什么,应当如何去努力”

2008年郎庆宇博士毕业时,选择了在上海美迪西生物医药股份有限公司担任生物分析团队负责人,而在此之前,他已经带领了团队进行新药物的研发工作,积累了丰富的经验。十年间,郎庆宇也完成了从科研人员到科研管理,再到现在的管理岗位身份的转变。每一步的改变背后都是他清晰的职业目标和规划。在职业规划方面,郎庆宇养成了不断反省的好习惯,“不断的质问自己想要什么,不断的询问自己应当如何完成这些目标。”正是得益于读书阶段的科研素质训练,郎庆宇会将一个大的目标化解成小的目标去实施,短期、中期和长期每个时期都有各自的规划。工作后的郎庆宇发挥了自己善于交际,广泛交流的优势,在工作中将团队成员个人的能力和团队整体目标相结合。在他的努力下,其带领的团队获得了One Abbott Award,这是对他工作的一份肯定,也是对他的能力的认可。

提起理科生,很多人的第一印象是“不善交际”。郎庆宇对于自己的性格有着清晰的了解,沉稳冷静是他的特点,擅长交流的他也活跃在工作和生活中。除了喜爱篮球、游泳以外,郎庆宇亦是一位酷爱科幻小说的粉丝迷,谈起科幻小说,他总是难以掩饰内心的激动,“最崇拜的作家是阿西莫夫,尤其是《基地》系列,自己看了不下三遍。”早已过了而立之年的郎庆宇对于生活、家庭、工作也有了新的认知。岁月增添了这位大男孩更多的沉稳和耐心,对于成功也有了新的理解。“我对成功的理解是两方面,一方面是自我认同,就是看到今天的自己要比昨天好,每天都要进步一点点。另一方面是外界的评价,外界的评价虽然重要,但是也不能把它当成全部。”

在他人看来,郎庆宇的学习和工作经历一帆风顺,从本科到博士,然后进入企业开始工作,再到现在担任对外合作创新资深经理。这些成绩的背后,郎庆宇也遭遇了很多的困难,也经历了很多的低谷期,“在低谷和迷茫期的时候,自己会感到沮丧,也会对自己产生失望感。自己感觉累的时候,也会选择休息或者是放松一下。低谷期时候,自己也会找些有意思的事情做,朋友和家人也会帮助我,使我慢慢度过这段艰难的岁月。”

“坚持每一个选择,珍惜每一个选择”

一次偶然的的机会,朋友向郎庆宇介绍了MBA的课程,朋友的介绍使得郎庆宇对其产生了浓厚的兴趣。就读MBA之前,郎庆宇对于MBA也只是比较碎片化的认识,对于商业知识及其公司运作了解的不够系统。“学习MBA并不是冲动的决定,这是我工作所需要掌握的知识,我一直都希望能够系统的学习管理学和相关的知识。”在工作几年后决定继续进修,家人的支持和朋友的鼓励给

了郎庆宇很大的信心。在经过了严格的入学考核后,郎庆宇顺利的被复旦-BI(挪威)MBA项目录取,成为2016级的一名新生。虽然曾在复旦学习生活了十年,但是离开了校园后的郎庆宇对于即将开始的MBA课程学习生活有着特别的期待。通过课堂上的讨论,郎庆宇对于现代商业模式有了更深的思考和感悟。相较于之前在美国医药研发公司的工作经验,北欧老师所带来的理念给了他耳目一新的感觉。

在学习方面,郎庆宇有着清晰的规划。对于每一次的学习,郎庆宇都是以专注的态度去完成,从课前的预习,课上的讨论,到课后的作业。与以前的课程学习不同,MBA项目课程更加国际化,除了理论课程外,海外课程和实践活动极大丰富了视野。MBA的课程高强度,都对学员的体力和能力有了高的要求,对此郎庆宇却有着自己的理解。“选择来读MBA课程,就要有坚定的决心和毅力,要做就要把事情做好。”在MBA项目班级里,郎庆宇接触到了许多优秀的同学,大家都有着独特的个性,每位同学都能够保持一个学习能力和接受新事物的能力。“Tommy同学利用工作的间歇期环游了世界,和我们分享了很多有意思的文化体验。Daniel同学的归纳力很强,在演讲的时候总是能够用很简练的语言清晰的表达出自己的思想。”

十年间,郎庆宇最大的感触就是一名科研人员学会要怎么生活,尤其是理科的学生,除了注重自己的能力之外,更需要学会合作精神,培养广泛的兴趣,而不是局限在自己的行业视野范围内。即将结束的MBA项目的郎庆宇对于这个班级恋恋不舍,对于管理学院也有了深厚的感情。“管理学院拥有着丰富的资源和渠道,在社会中也有着巨大的影响力。我也希望未来管理学院能够继续发挥它的优势。”正如郎庆宇坚信每一个机会都很难得,因而更要珍惜自己所做出的选择。F

复旦是我的一次重要选择

2016级复旦-港大IMBA项目学生 杜翔

五月中旬的上海迎来了今年第一个高温,而远在马德里作交换的杜翔则正在准备紧张的学业。喜欢旅行,喜欢尝试新鲜事物,喜欢做菜。无论何时,杜翔总是会给人一种热情、进取的态度。而这些背后,则是岁月带给这位大男孩的成长和蜕变。

“IMBA是我一次重要的选择”

一次,杜翔和一位读MBA的学长一起吃饭,听到学长谈到MBA带给他的改变,这使他感到非常触动。学长的介绍使杜翔对于MBA有了初步的了解,“我觉得自己当时的状态特别需要读MBA。在晚上上网查了相关资料后,就决定报考复旦-港大IMBA项目,并开始着手复习GMAT考试。我毕业于上海交通大学,太太毕业于复旦大学,在家时我们经常会就两所学校的事情相互交流,因此自己对于复旦大学也有所了解,同时本科时去过港大参访,十分向往港大自由开放的学术氛围,所以最终选择了复旦-港大IMBA项目。”虽然杜翔很早就达到项目录取的标准,之所以全力复习GMAT考试,一方面是为了找回学习的状态,另一方面也是为了证明自己重新学习的决心。每天除了工作以外,剩下的空闲时间杜翔都会在家里认真复习备考GMAT考试,七个月的付出终于获得了回报,他取得了740分的好成绩,并因此获得了二等奖学金。顺利的进入复旦大学管理学院学习,并成为2016级一名复旦-港大IMBA项目学生。

杜翔本科专业就读于上海交通大学医学院卫生管理专业,这个专业侧重于医疗管理,而如今就读IMBA项目,则是专注商业实战。这对于他来说是一个不小的挑战,但也是一次锻炼。杜翔对于每次的课程都十分的重视,从课前的预习、课上的讨论,再到课后的讨论,都是以专注的态

度完成。IMBA多元化课程设置、不同思想的冲击,这使得杜翔受益匪浅。“公司经营课程的王老师曾说CF的很多内容都是CEO、CFO才用得到,即使你们不做CXO,这门课也能让你们在开会时可以发言,而不是发呆。”理论联系实际,在实践中运用,这是杜翔在课程中听到最多的一句话。IMBA课程的高强度对于每位同学都是考验,对于在职学生而言,如何平衡学习和工作之间的冲突不仅仅是一个时间问题,也是一个自身认知的问题。“我觉得来读IMBA的初心还是学习,我对自己的要求是不缺课、按时预习和认真完成作业。”有时,周末出差会与上课冲突,杜翔还是以学业为重,尽量协调工作安排。

IMBA课程给杜翔带来了全新的视野,也丰富了他对于商业的理解。在就读IMBA课程前,杜翔对于IMBA的了解也只是局限于零散的认知。在他看来读IMBA课程不仅仅是学理论知识,更重要的是形成一套自己的思维模式,从而来指导商业的实践。在课程学习中,杜翔对于IMBA的学习态度比本科时更加认真,“相比较以前本科阶段的老师授课方式,IMBA的授课方式会更有技巧,老师会用更激发兴趣、易于理解的方式来上课,使同学们听得有趣,也听得明白。”系统学习新知识的过程一定是痛苦的,这是杜翔读IMBA后的重要体会。统计学的课程因为经常需要和数字打交道,相对较为枯燥,“老师在课上的讲授,虽然有时也会单调,但是统计学的思维不仅仅对商业决策很重要,甚至能有利于更健全的价值观念,痛苦的学习过程能带来巨大收获。”工作几年后,重新回到学校学习的杜翔仍然拥有一股热情。“以前一直没有在杨浦工作和生活,这次来到复旦读书,感到十分的惬意。复旦的学习氛围很浓厚,IMBA项目优秀的同学很多,他们在学习、职业成就和社交各个维度都使我看到了差距,这也促使我快速的进步。”



“

以前的生活就像待在舒适区,发展很慢,和同龄人相比也比较满意,就像慢车道。而现在读IMBA以后,节奏突然变快,就像快车道。

”

“学生工作需要耐心,更需要责任”

熟悉杜翔的人都对他的学生干部身份印象深刻。从班级班长、到学院的学生会主席,再到现如今担任IMBA项目学生大使团副主席。无论何时,杜翔都以十分认真的态度来做好这份工作。“一直会做学生工作,是因为有一种天生的使命感,愿意为身边的组织做贡献。这个过程本身就会带给我成就感。”学生干部对于杜翔来说,更多的是一份责任感。“学生干部,热情是需要的,但这不是唯一,还需要责任,有的事情需要你推动,需要你承担。”学生工作需要耐心和细致,为了组织好2017级项目新生orientation晚会,杜翔需要和同学们一起策划晚会,组织节目。“除了前期的筹备外,最重要的是发动身边的同学积极参与,调动老生的积极性是个不小的挑战,怎样使他们能够最大程度都参与其中,怎样使新生能够感受到这个大家庭

的温暖,这都需要花大量的心思和时间去沟通、说服和推进。”

在筹备期间,工作任务重、时间紧、压力大,大家难免会发生争执。“筹备成员间因为工作之间发生争执是常有的,有的同学觉得这样的形式是好的,有的同学觉得那样的形式是好的,因而大家就会出现争执。有的是因为大家意见的冲突,有的则是因为考虑角度的不同。大家在心情平复后,仍能够一切以任务为重。这段波折也让我对人与人之间的交往和合作有了更深的认识。”想要让更多的同学加入进来,就需要尽可能的从同学们的角度来思考问题,这是杜翔一直所坚信的工作原则。“降低参与门槛,强调参与的意义感,善用人际关系。”在大家的共同努力下,晚会的节目形式上有不小的创新,整体质量也有所提升,杜翔和同学们圆满完成了这项工作。除此以外,喜爱足球的杜翔还担任了2016级足球队的正队长。组织校友和队友

比赛,从中杜翔总是会非常开心。

“成熟不仅仅是年龄,还有心态”

工作中的杜翔评价自己是一个偏理性的人,遇事总习惯先客观的分析,解决问题后,还会试着找规律。工作之余的他酷爱足球,同时也是一位阿森纳球队的铁杆球迷,除了足球以外,杜翔也喜欢做菜和养狗。“做菜对于我来说,是一个爱好,将做好的菜与家人、朋友分享,是件十分开心的事情。”与其他人减压方式的不同,杜翔喜欢洗碗,“将狼藉的东西收拾干净,我感到比较有成就感。”虽然工作强度大,经常出差和加班,但他仍会利用休息的时间陪伴家人,这样的日子过得忙碌而又充实。

今年刚好是杜翔的而立之年,而立之年的他多了一份成熟和稳重,对于成功的标准也有自己的判断。“到我这个年纪,同龄人的事业成就开始拉开差距,有人已经是人生赢家。因而竞争绝不是坏事,会让你产生危机感,然后身体会本能地调动全部力量,去赢得竞争。如果用比喻的手法来说,以前的生活就像待在舒适区,发展很慢,和同龄人相比也比较满意,就像慢车道。而现在读IMBA以后,节

奏突然变快,就像快车道。”杜翔也会尝试着去理解年轻人的想法,保持一个年轻的心态和学习的心态,不随波逐流,这就是成熟的一种表现。

读IMBA之前,杜翔对于职业发展有一点迷茫。在IMBA项目中获得了知识、自信和人脉,因此能够成功转到自己真正喜欢的行业。与其他人一样,杜翔也会有自己的迷茫期。“迷茫的时候,自己也会感到很失落,整个人会处于焦虑状态。在这个时候,我一般会做些其他的事情或者是休息放松来调节自己的情绪。”和其他男生减压的方式一样,杜翔从小喜欢电子游戏,15岁时曾加入中国一流的职业CS战队。“现在家庭、工作和学习三线并进,没有时间玩游戏,只有趁长假时体验下单机游戏。”

即将结束IMBA课程的杜翔对班级的同学恋恋不舍,也对复旦大学产生了深厚的感情。“很幸运能够在管理学院就读复旦-港大IMBA项目,我在这里获得了国际化的视野、接受了一流的教育、结识了优秀的同学,这两年是人生最有意义的岁月之一。我也希望管理学院未来能进一步强化自己的品牌特色,让每一个校友自豪。”对于未来,杜翔相信最重要的是选择,而选择的背后则是思考、勇气和毅力。 **F**





“

在中国做企业你应该感到幸福。

”

重回复旦,发现更大的世界

2012级香港城市大学商学院-复旦大学管理学院工商管理博士(DBA)项目 祝永进

初出茅庐,从匠人到商人

祝永进是1979年应届高考的考生。高考后,祝永进进入了华东地质学院,学的是地下水工程。1983年毕业,他进入核工业部华东地勘局265队工作,一直到1992年。

祝永进之所以会离开原来的单位,离开铁饭碗,也是“机缘巧合”。

80年代初,随着全国尚学之风兴起,学生患近视比例快速增长,原一城一家(数家)的国有眼镜店远远满足不了

需求,全国个体眼镜经营户如雨后春笋遍地开花。而从事这行业的主要来自浙江温州(瑞安)、台州(临海),江西鹰潭,湖南邵东。而祝永进恰好就是鹰潭人。1979年全国推广包产到户,由于唯一的儿子外出读书,无法从事渔业生产,他的父亲在1980年便开始另谋生路,见身边人做眼镜的多,便也开始做这行。

同时,乡镇企业之风兴起。在江苏丹阳,因为靠近苏州这个历史悠久的眼镜制造中心,很多当地人在苏州眼镜厂工作,已经成为眼镜制造的能工巧匠。改革开饭之初,

他们纷纷回到丹阳,形成了眼镜制造的产业集群。

丹阳成为了眼镜的货源地,销售眼镜的人便从全国各地来采购眼镜。在丹阳火车站,常常有人骑着二十八寸载重自行车,等着载眼镜商人去各个眼镜厂挑眼镜。有人要采购,但不一定了解所有眼镜厂的款式和品质,这时便有人一边对接眼镜厂,一边去火车站对面的小旅社叫卖,这就是早期的中介或者经销商。

这些商业的发展都是自发的,未经规划。当时法律还不允许,这些中介或者经销商不时会被查封。可这就是自然而然形成的商业模式,查封一批,过几天旅馆里又会有类似的存在。

80年代末,丹阳政府认为既然堵不住,就放开。于是建了一个小市场,专门供这些中介或者经销商交易。祝永进父亲也在那里承包了一个小门面。后来,祝永进认为眼镜市场大有可为,决定和父亲一起去丹阳做生意。

利用优势,打出个人品牌

1979年高考,全国只招了24万人,大学生还是比较稀缺的。早在事业单位工作的时候,祝永进已经开始关注丹阳眼镜市场的变迁。那时候一个眼镜经销商一天有可能赚事业单位员工一个月的工资,这种市场内外的收入分配差异常常引起祝永进的深思。

进入丹阳眼镜市场时,祝永进和太太曾经是市场上仅有的两个大学生。“心理落差是肯定有的。”然而,利用自己的工科背景,祝永进很快学会了光学相关的知识,开始了仪器的销售。在这个充满了眼镜片、眼镜架店面的市场,祝永进很快展露了头角。

八十年代初,去日本打工成为潮流,有人在日本联络了测镜片度数的仪器。当时国内还是用弯度表,日本的仪器相当先进。他选择了通过计量局推广,可尽管计量局负责监督管理眼镜店,并不能作为渠道,他因此赔了不少钱。和祝永进相识后,他们把这些仪器放到丹阳市场来

卖,快速销售完积压仪器并产生赢利,这里才是链接各家眼镜店的渠道。

祝永进因此开启了他的日本品牌代理之路,丹阳眼镜市场的集散能力助力了他的销售能力。1995年时,日本一家知名品牌找到他,说:“如果你能一年做一千万的销售额,我们就把中国总代理给你。”一千万在当时还是一个天文数字,祝永进并没有答应,出乎意料的是,一年后他做了远超这个数字的销售额。

那家日本品牌当年找了11家销售代理,而祝永进团队占据了全部销售额的百分之六十以上。“这就是因为丹阳眼镜市场。”祝永进说。

“运气也很重要,我碰到了这些机会。”祝永进说,“可能我和另外一个人各种条件都一样,但我碰到了这个机会。”

1997年亚洲金融危机,韩国公司LG因此调整产业架构,砍掉了视光仪器的部门。这个部门的老员工独立出来创业。中国市场广大,只要做出产品即可,而韩国公司从成立之初,就要考虑海外市场。“在中国做企业你应该感到幸福。”祝永进说。而当时,在视光仪器领域,要做中国市场,就会找到祝永进。这家公司一开始创业很苦,祝永进也给他们很多经济上的资助,并帮他们进行国内市场的销售。

设立雄博,从代理到制造

祝永进的代理之路从1992年底一直到2001年年底。慢慢的,他发现做代理是一个“为他人做嫁衣裳”的行业。一方面,当品牌方发现做销售代理有利可图,便会用各种方式分享利益,另一方面,越来越多的人进入代理行业,行业的整体利润率也越来越低。“90年代时一台八九万的机器,可以赚一万,到后期连五百块都赚不到。”

而在当时,整个中国都还没有视光仪器品牌。祝永进想,我们有那么多眼镜店,有那么多镜架、镜片制造厂,

为什么不可以有自己的仪器品牌？2002年，祝永进和几个朋友决定，要开厂造仪器，要做中国人自己的视光仪器品牌。

此举得到了很多人的支持，祝永进帮助过的一家韩国公司也提供了很多资料。雄博诞生了。

心怀疑问，重回校园发现更大世界

在2006年的时候，祝永进愈发感到自己的工科思维局限了自己，想要找个地方学点东西。在上海，想要读书，要么选复旦，要么选交大，他选择了复旦EMBA。

两年的读书历程，梳理清楚了很多人祝永进之前没有头绪的东西。在读了财务类和管理类的课程之后，过去实操中遇到的难题和解决办法，也变得更加理论化和系统化了。比如钱世政老师的财务课，祝永进在上课时不禁感慨：“诶？财务怎么可以这么学？”

在EMBA里，祝永进还体会到了不同学科和行业的思维差异。文科生是发散性思维，工科生是聚焦式思维。班里六十个人，有来自民企的、国企的，还有政府的，大家都在这里交流碰撞，也都收获颇丰。

2010年，复旦启动了DBA项目。第一届的DBA学生中，有四个是祝永进的EMBA同班同学，纷纷跟祝永进说项目不错。加上祝永进希望自己孩子看到自己还在追求知识，进而受到鼓舞，就选择了在2012年开始DBA的课程。

唯有心怀疑问才能潜心研究。在读DBA之前，祝永进观察到，当时对于公司的研究集中于上市公司，而很多未上市公司中，往往有不同的股东。这些性质不同的股东诉求也完全不一样：私营老板，要回报；国有股东，要回报，还有国有企业在社会上的名誉、老板的仕途；国有投资公司，则具备社会性需求，比如拉高GDP，拉动某产业。祝永进想把这个问题梳理清楚。真正着手进行这个研究的时候，祝永进也遭遇了不少困难，但

在导师的帮助下，他还是找到了许多数据，支持了最初的设想。

关心人才，做有社会关怀的企业家

如今雄博在视光仪器领域是行业龙头。这是一个小众的领域，用户主要是眼镜店，但涉及到很多门科学的技术，比如光学、机械、电路、算法，门槛高。因此大集团往往不会着重发力这一领域，小企业又进不来，祝永进本可以过着滋润的生活，但如今，他也在思考更多的东西。

一个企业想要快速发展，归根究底是人才的问题。然而视光仪器行业小，招聘难度很大，很多人才都会考虑能否有所成就。在祝永进看来，小众的领域未必做不出大成就。

祝永进也同样看到了人才的由实入虚。“好多人才都去做金融了，但金融的基础就是实业。而实业需要耐得住寂寞，踏踏实实做事。”祝永进说。

基于此，祝永进开展了丰富的员工激励手段，较高的工资、股权激励、灵活的工作制度。雄博有一个四个人组成的技术团队，考虑到他们都是苏州人，祝永进在苏州注册了一个小公司，让他们在家乡工作。

除了科研人才，祝永进也关心基础教育。他注意到在如今九年义务教育的体制下，不少农村孩子放弃读高中。这样的年纪，出去打工年龄太小，也容易受到不良环境的影响。祝永进设立了“永进助学金”项目，每年在家乡鹰潭，选出50个有意向继续读书，但受困于经济问题的孩子。每人资助6000元——这是高中三年的学费。这个助学金已经进行八年了，祝永进希望跟当地政府和教育机构沟通，推出更多更丰富、有效的助学方式。

祝永进坚持，做企业，就是要踏踏实实，一步一个脚印，做个人利益与社会效益兼具的民族品牌。如今，他将会更投身家乡新兴领域的企业健身，继续扎根实业的同时，助力家乡健身，拥抱未来发展。 **F**

转变,从复旦开始

2016级复旦大学EMBA项目 王化

放下,为了再次出发

在复旦大学管理学院读EMBA的同时,王化完成了职业生涯的重大转变。此前十余年,她一直在外企担任职业经理人,从上海罗氏制药有限公司离职前,王化负责公司全产品的市场策划与宣传。毕业之际,她的职业身份已转变为上海传世传播机构合伙人、副总裁。

“转换职业道路和求学复旦,正好是同一时期。现在看来,两段经历是相辅相成的。离开外企,加入创业公司,做出这一转型决定,并不容易”。将近一年的时间,她都在反复思考衡量。

在罗氏,她已身处相当的管理岗位。依凭近十年大健康行业的从业经验,不用太过费力,她就可以驾轻就熟地完成各项工作。但在外企,她的工作与生活已变为“繁忙而无奈”的状态。

“每天的工作行程都特别繁忙,甚至没有时间思考职场发展和人生道路。不仅如此,王化日益发觉,在外企高效的运作流程中,个人工作也已缺乏可以足够创新的空间。“健康、生活乃至未来的职业发展,都遇到了一定的瓶颈。”

到复旦求学,是在这时出现的柳暗花明。她“下了很大决心”,要暂时放下工作,以归零的心态,到校园去“重新梳理自己以后到底想要做什么”。

“归零”,是王化进入复旦的初心,进而也成为这一人生阶段的关键词。

她一直笃信“读书和知识的力量”。在复旦,王化遇到了一群与她惺惺相惜的同学。课堂内外,她敞开心扉与同学交流自己的职业发展和困惑,让她深感幸运的是,每个同学都在积极为她出谋划策。诸多同学都是事业有成的企业家,在鼓励之外,他们同样会坦诚地对王化提出有待

重视的困难点。

管理学院的老师,“既有理论视野、实践经验与人文素养,又很有企业家精神”。在这些教授的引领下,王化既获得了知识的积累,也提升了自己的思维方式。

刚开始的几节课堂互动,她依照此前习惯的思维模式,从头至尾地展开项目分析,“从背景,到目标,再到策略和执行,要细微而全面”。但相比身为民营企业家的同学们,她的思路总是显得过于“循规蹈矩”、“规范克制”。

与师友们交流碰撞后,她不断重组工作经验与思维模式,重新考量人生规划。

“这段学习之后,看山更清楚,看水更清澈。”思索之下,她对行业做出了新的判断,找到了新的机会点。最后,王化明确地判断,原有的状态已不应再持续,她应该在原有经验之上走出差异化的路径。

转型!加入十年历史的创业公司。在复旦的学习行至半程时,王化不再犹豫,做出了决定。

改变,从转换思维模式开始

“思维”,在一小时的采访当中,王化反复提及不止十次。

外企虽有“professional”的一面,但从另一面来看,完整的流程与精细的规划往往“会让人在过程中错过很多机会,失去最好的爆发点。在效率与风险规避两端,外企的管理者们多倾向于考虑后者。久而久之,王化日益感到思路的“模式化与固定化”。

同学们的思维作风则更加“接地气”。他们当中有不少是民营企业家,“身上有着非常强烈的企业家精神”。王化看到,周边的同学做事有始有终,谋求事情最好的结果,为此,可以付出一切努力,“决定一旦作出,就必须成功。”这和她此前所处的环境以及她常用的思维方式,是完全不

“

入学初,她总是会不由自主地“钻到自己固定化的思维模式里去”,而现在,她更多有意识地要求自己做到“接地气”,把思维落到实处去,从本土市场和实际需求出发做出规划决策。

”

同的。同学们是“生机勃勃的”、“有斗志的”,每个人都有自己的鲜明的特色。

管理学院的老师则更是有着深邃的思想和宽阔的视野。在孔爱国教授的“金融管理”课上,她得到“思维的开阔”。身为职业经理人,在入学之前,她的金融知识有所匮乏。但第一堂课上,孔教授就让她打消了此前的志忑。无论是讲实体经济,还是谈恶性竞争,老师总是能把知识落地到实际案例上去。在王化看来,这也是一种“接地气”的讲述方式。

在鲍勇剑教授的“危机管理”课上,她更多意识到此前“思维的盲点”。用反过来构建突破之道,是鲍教授的授课理念,它和填压式的教育截然不同。课堂上,鲍教授是一位思维的“助产士”,课堂是一个开放的生态系统,大家不断创新才能使生态系统生机勃勃。为此,学生必须以充分的积极性做大量课前准备。

在鲍教授的视域里,企业危机不能单单被视为恶性事件、危机性事件,而必须借助“多学科的系统性思维”才能实现有效管理。尽管此前处理过上百个危机,但在这堂课上,王化才体悟到一种“不一样的思维”,于她此前的经验而言,这又是另一种层次上的“打破”。

入学初,她总是会不由自主地“钻到自己固定化的思维模式里去”,而现在,她更多有意识地要求自己做到“接地气”,把思维落到实处去,从本土市场和实际需求出发做出规划决策。

新的学习与工作环境里,她看到了“不一样的世界”,自己也变得更谦和,更愿意敞开心扉去表达,去学习。

平衡,把握自己的节奏

新的公司与职位,也带来新的突破。





目前,王化不仅负责整个公司的管理运营,也在不断开拓新的业务模块。在复旦所获的新知识与新思维,推动着她多角度、高层次地看待公司的发展。三个关键因素一直在她脑海里翻腾——战略,人和事。此前,她的视野往往专注于自己负责的部门和领域,如今,她也会转换视角,从人事、财务、组织传播等多个层面来管理公司。

同时,市场营销的“理念与手法是一定要与时俱进的”。新的平台上,王化力求跟上潮流,谋求更大步子的创新。在公司里,她喜欢和“小老师们”交流。相比之下,这些“90后”们常常有更多的灵感,常听他们的意见与想法,王化总是能接触到更多、更新鲜的事物。

最近,她正在阅读《创新公司——皮克斯的启示》,书本的主题同样关乎公司创新。在作者的启发之下,王化尝试着以更好的方式调动每一位员工。

她现在的管理出发点是,任何团队必须借助高效率合作和坦诚交流才能解决好问题。一个卓越的管理者,不仅要做到广开言路,还必须要发掘有热情有头脑的人,吸引他们汇聚到一起,进而激励出所有人的灵感。

而创新的源泉正是员工。这是王化新的认知与追求。与事业相称,她开始力求“更平衡的人生”。以前,她

总是紧迫地催促自己要更进一步,不断地“往上走”。现在,她则觉着,生活或是工作“不如都慢一点”。

工作依旧繁忙,但她会有意识地调整、放缓与平衡。她学习舞蹈,后来因为工作而渐渐荒废,到了复旦,EMBA的同学都在强调运动,她也就随着大家“慢慢回归”。她喜欢音乐,爱旅行,兴趣广泛,一人行动,众人参与,同学们的积极性就这样被慢慢调动起来。如今,“整个班级都几乎变成了艺术班”。

平衡的人生才是最健康的,王化这样感悟。她分配出更多的时间来运动,充电,陪伴家人。相比以往“忙碌而积极向上的自己”,现在的她则是一个“生活更充实,更加全面的自己”。

她的微信朋友圈里,会更多地分享自己听过的音乐会、欢悦跳舞的情景、感动自己的街头歌曲,而微信头像,也改成了站在“奋斗”二字旁高举手臂昂扬向上的漫画女孩。

现在,有着自己喜欢的一份事业,有着志同道合的精干团队,有着清晰可行的工作目标与从容不迫的生活状态,王化觉得“越来越满意”,也觉得“有信心,很乐观”。

从这个意义上来说,“回炉再造,是最朴素的初心。复旦读书,是整个人生的加分。”**F**

复旦给我思考和选择的自由

2016级复旦大学国际商务硕士全球化经营与管理方向(GMiM) 闵诗琪

个性开朗健谈、态度谦逊温和、笑容明媚温暖是闵诗琪给人最深刻的印象。成功不仅凭梦想和希望,更是凭努力和实践。做人做事,她总是以高标准严格要求自己,力求做得更好。这位来自云南的姑娘感慨道:“越努力,越幸运,人生的每一步都要走的非常扎实。”

逐梦复旦 情系管院

“能够有机会来到复旦学习可以说是‘天作之合’”。本科毕业于西南财经大学金融专业的闵诗琪在大三上学期去加拿大阿尔伯塔大学商学院做国际交换生时,有缘认识了同时期在加拿大做国际交换生的管院“小伙伴”王云泽,通过他的热心“介绍”,闵诗琪了解到国际商务硕士GMiM项目的概况,对该项目的“伦敦——上海”两年双城培养模式产生极大地兴趣。

“我一直希望研究生期间可以去国外读,本科时期就在准备托福和GMAT考试,想试一试申请国外的商学院。”但她在大三时凭借专业第一名的优异成绩获得学校的保研名额后,抓住了宝贵的机会,做出了新选择。“复旦是我的不二之选,”因此她更为深入的了解了管院的GMiM项目。“GMiM项目的课程有一年是在伦敦商学院(LBS)学习,”不仅能够在伦敦和上海两个全球金融中心,与全球最优秀的伙伴共同体验中西商业的魅力,而且毕业时可以拿到LBS和复旦的硕士双学位。她说:“这个项目就像是为我‘量身定制’的,含金量非常高。”

“LBS历来被认为是欧洲顶尖商学院,复旦大学管理学院也是国内顶尖商学院,GMiM的项目申请还是有些难度的。”她抱着尝试的态度参与了GMiM项目的笔试和面试,“面试时和老师们聊得很愉快。”最终,她凭借优异的成绩和突出的表现顺利通过项目申请,“很幸



运被录取了,管院为我提供了一个更高质量的平台。”炽热的逐梦之心和勇敢地行动使她最终迎来了人生新的旅程。

博观勤思 收获颇丰

在LBS和复旦的两年研究生学习生活中,她一直秉承自己“爱拼”的精神,在不断地学习和实践中积累经验。在管院,她收获颇丰。

本科期间她主修金融、辅修经济,打下了扎实的专业基础,因此研究生阶段的专业课程对她来说比较容易适应,但“依然存在诸多挑战”。研一时在Summer intern的申请上,因为经验不足错过了一次宝贵的实习机会。随后,职业发展中心和热心的学长、学姐给予她耐心的帮助和专业化的指导,她迅速调整状态,“克服了挑战,抓住了接下来的几次机会。”

她非常珍惜在国际顶尖商学院就读的时光,积极调整自身的状态,较快地适应学院的教学节奏和老师的授课风格。并根据自身研究兴趣,认真的学习核心专业课程,在全球化的学习氛围中不断开阔自身的思维与眼界。课程中会涉及到大量的案例分析与小组调研,“通过持续的锻炼,使我分析问题、解决问题的能力逐步得到提升。”

“GMiM的课程设置非常紧凑、充实,教学设施非常好,老师们都非常热心、耐心、严谨。”闵诗琪评价道。研究生阶段的课程偏重综合性、涉猎广泛,包括金融、法律、道德、咨询和战略管理多个方面,课程更切合实用性,与生活更为贴近。闵诗琪说道:“印象较深的是LBS的Marketing课程,用大数据指导市场营销实践,通过数理建模来解读

营销问题,颠覆了我以往对营销的刻板印象,给我一种‘耳目一新’的课程体验。”在以后的工作和学习,她不断将所学知识应用于实践中,以求更好的解决实际问题,并发现和创造新知识,更好的“学以致用。”

“管院国际化、宽松的学习氛围,强大的就业支撑体系和高质量的校友圈子为我们提供了多样化的工作平台。”除平时的课堂教学外,“学院为我们开设了‘第二课堂’,包含了丰富的企业实践课。”

企业实践课程主要以商业咨询项目和商业实践周两种形式开展,“同学们都乐于参与其中。”课程邀请资深教师和行业专家进行指导,立足企业需求,围绕企业发展,针对企业发展战略、商业模式创新、财务金融等诸多方面进行调研和研究,提供解决方案和思路,帮助企业解决实际问题。“企业实践课价值量很高,实践课程的学习不仅使我体验到课堂知识转化为决策的过程,也在团队合作中感受共赢精神,收获了深厚的友谊。”

“管院就像是一个大家庭,”大家在这里积蓄力量,努力前行。管理学院经常会邀请知名企业高管和专家、教授来这里教授课程,办讲座,但对她影响最深的当属劳兰珺教授。闵诗琪说,“劳教授给了我很多的支持和帮助,像母亲一样跟我交流、谈心,对待我的毕业论文,她看得非常仔细,提出很多创新性的建议。”她在收获友谊的同时,也幸运地收获了恩师的谆谆教导,“劳老师兢兢业业,严谨治学的精神是我一生都受用不尽的财富。”

学以致用 不断成长

管院与合作学校共同组建了强大的就业服务团队,“职业发展中心的老师非常专业、热情、有耐心,会根据同

“

复旦拥有丰富的资源,与优秀的人同处,带给我一种向上的力量,一种不畏挫折与挑战的勇气。

”

学们的具体情况提供个性化建议,帮助学生制定职业发展规划,发布各类职位和实习信息,为我们提供较多的机会。”这也是她收获最多的一点。

学以致用,“凡事我喜欢先做规划,对待职业生 涯的发展路径也是如此。”她敢想敢做,确定目标后就全力以赴。闵诗淇说道:“我对金融比较感兴趣,一直想进入这个行业,“为此,她通过不断的实习来积累实战经验。

复旦管院国际化、多元化、宽松化、人性化的氛围使闵诗淇感觉到“思想和选择的自由。”正是这种氛围让她勇敢的进行各类探索和尝试,读书期间,她先后在中国银河证券有限公司营业部、ThinkingLinking 投资银行部、贝恩咨询、星展银行和中金公司基金部实习。“我实习的项目很多,看起来有些纷杂,但每一份实习都给我带来了不一样的体验和成长的经验,让我在不断的探索、学习中寻求最适合自己的职业目标。”

在谈到自己的实习体验时,闵诗淇认真的说道:“严谨、认真、踏实是企业重要的用人标准,他们希望找一个对待工作能‘尽快上手’的人。”在贝恩咨询的公共部门担任兼职研究员时,通过技术软件的使用不断调整交流的方式和技巧,找到调查研究的最佳对象,将调研的成功率提高了8.7%。

机会总是留给又准备的人。“在星展银行(DBS)的 UNICORN 部门做 Summer inter 的经历也非常宝贵,她在短时间内熟练的掌握了 4D 框架,并运用迭代模型协助零售银行部对产品进行创新,进而将客户数量增加 10%。“这是团队合作的效率,”闵诗淇自豪的说道。通过不断的实习和经验的积累,锻炼了她的处事和活动能力,组织能力也得到了很大的提升。她凭借在实习项目中的优异表现,拿到了星展银行的管培生 offer。

“GMiM 项目让我收益最大的就是那些优秀的同学们,大家都是来自各个学校的‘尖子生’,在学习和讨论中他们多样化的思路会给我带来更为深刻的启发。”两年的同窗生涯中,作为班级的职业发展学生代表,“我非常乐意为大家服务,将职业发展中心老师发布的信息及时、准确的传达给同学们。”无论是课前课后,闵诗淇都会主动找同学沟通,分享彼此的学习和实习信息,“课余时间,我们经常相约出去聚餐、旅游,”大家彼此都是非常要好的朋友。在将来的职业生 涯中,“我相信同学间的联系会更为密切,成为一名优秀的 GMiMer,构建一个强大的校友网络,为 GMiM 增加更多的价值。”

毕业在即 展望未来

她感慨道:“复旦云集中国诸多优秀学子,能和他们一起学习、共事相处,一起锻炼成长,是一段非常宝贵的人生经历。”回首两年的研究生生涯,在管院的倾心培养下,闵诗淇完成了人生一次又一次进步。

闵诗淇真切地说道:“非常庆幸自己当初选择来到复旦,来到管院。”在这里她明确了自身的发展目标,不断的尝试并接受新的挑战,收获了老师和同学的鼓励和真挚的友情,过得充实又自在。

毕业在即,她也将要带着母校的期待踏上一段人生的征途。“复旦拥有丰富的资源,与优秀的人同处,带给我一种向上的力量,一种不畏挫折与挑战的勇气。”她衷心的感谢并祝福复旦、祝福管院“始终保持严谨求实的精神,以更加开放、国际化的氛围培育更多优秀的人才。”她希望学弟、学妹们能踏实求学、勇于争先,为复旦、为管院的蓬勃发展积蓄力量。 **F**

坚持梦想,拥抱人生无限可能

2016级复旦大学管理学院金融硕士 谢雨桐

踏实、自信、爱笑,是谢雨桐给人的深刻印象。

“自我提升是一场终身修行,并非一蹴而就。研究生期间的学习时光非常宝贵,要按照规划一步一步,踏踏实实的向前走,才能收获成长的愉悦。”

学在复旦 逐步成长

本科毕业于上海财经大学会计学专业的谢雨桐始终以高标准要求自己,在深入了解复旦大学管理学院金融硕士项目(MF)的招生、培养方案后,凭借自身优异的成绩获得了保研的名额,进入复旦大学管理学院,开始了她研究生阶段的学习和工作。

对待学习和工作,她认真、耐心,遇到问题喜欢多想实做。对金融行业的浓厚兴趣促使她更专注于自己的学业,打下了坚实的会计学功底。通过不断的探索,她逐步确立了自身的职业发展目标。她说,“管院的金融硕士项目强调实际应用性,更为贴近我们的职业发展需求。学院拥有丰富的学术和业界资源、国际化氛围浓厚、培养方式注重多元化,给我们提供了一个大舞台。”进入管理学院,对她来说意味着更多新的可能性,在这里她始终保持探索的态度,勇敢地尝试并接受挑战。“管院的金融硕士项目,以综合性、专业化的课程设置结构对学生进行全方位的组织、领导和学习能力的训练,重在提升学生的逻辑思维和行动的能力,夯实了我们的专业基础。”

根据自身的研究方向,她有针对性地学习相关核心专业课程,不仅开阔了视野,更加深了对金融行业以及整个学科结构的认识。“MF的课程是复旦教授和UCLA教授合作授课,与名家进行交流让我受益匪浅。”大量的案例分析和小组作业对学生综合能力的提升有很大的帮助,也加深了同学之间的互动。

有关MF项目的课程学习,她热心地分享自身的学习经历。“我们课程的教学老师都非常专业、严谨、务实,”Avanidhar Subrahmanyam老师的《行为金融学》风趣幽默,使她思维更加开阔,也逐步加深了对传统金融和行为金融知识的理解,对待现实金融问题的思考更加的全面透彻,“给我耳目一新的感觉。”Mark Garmaise老师的《风险管理》课程也让她收获颇丰,用取材于现实生活的案例来引导学生独立思考,培养了她实际解决问题的能力 and 跨国式的思维模式,“无论在课时还是课后甚至是用餐时间,教授们都非常乐意与我们进行交流,引导我们由浅入深的探寻问题的本质”,这也使她在随后的学习中更愿意主动的思考问题、分析和解决问题。

除此之外,谢雨桐也非常看重这个项目的第二课堂活动。“第二课堂活动非常丰富,如金融实务企业课程、金融家系列讲座、职业发展规划讲座、企业参访实习等,学院邀请了各行业顶尖人士分享成功经验。”UBS的实务课程让她收获满满,通过一个学期的课程学习,谢雨桐不仅取得了优异的学习成绩也结识了很多业界的资深人士,通过与他们建立联系,获得了更多的指导和帮助,“让我体会到校友们的热情、耐心,给人感觉非常踏实。”

朋辈引航 追逐梦想

“大学里的最重要的必修课就是认识自己,树立自信。”谢雨桐坚定地说。每个人的天性、发展方向和人生目标不尽相同,但都需要不断的尝试和无限的探索,“实践出真知,通过不断的实习,找到内心真正热爱的事物,并设立目标不断努力,人生才有意义。”

她因为兴趣选择金融,并通过不断的实习积累了丰富的实践经验,“每天的生活忙碌而充实。”读书期间,她先后在普华永道、贝恩咨询、德意志银行、中金公司投行部进行



“

我喜欢真实的做自己,只要肯努力,总会有赏识你的人。

”

实习。“多看、多想、多做是一个实习生需要具备的基本能力,实习过程中可以接触多样化的东西,在不同的项目组接触到的同事们都非常有耐心、聪明、有趣,他们愿意教给我东西,带着我逐步熟练业务,每一份实习都是一份珍贵的体验。”

实习的过程是不断发掘自我潜力,提升眼界的过程。“实习的机会有很多,身边的同学也非常优秀、勤奋。”在中金公司实习时,她遇到管理学院2015级MF项目的杨雅菲学姐,给她在学习、工作和生活中都带来了较大的帮

助。“和聪明上进,有趣又高效率的同事在一起工作,枯燥的数据也变得更为有趣,”与优秀的人共事,人生就有了标杆,也敦促她不断努力。随着高质量平台的拓展,圈子的扩大,她的业务能力也得到了较快的提升。

研一暑假期间她凭借优异的表现获得了进入香港摩根士丹利(Morgan Stanley)投行部暑期实习的机会,“MS工作强度很大,有时需要每天工作16个小时,周末也是在公司。每天的午餐、晚餐基本都是在位子上吃,偶尔也会通宵加班。但即使是这样的长时间工作,也不会太枯燥。同

事们都非常友善,感情很好,像是并肩作战的战友。”实习结束后,她顺利地拿到了 Return offer,正式加入摩根士丹利的IBD工作,成为团队的一员。

专业知识与实际应用是紧密联系的,“在投行工作会让人快速成长,能力也是受市场认可的,除提升业务能力外,也能结识许多志同道合的朋友。”她在求职过程中有几点体会,一是要通过实习确认自己的就业方向,找到自己的兴趣点和侧重点;二是做人要踏实,在学习和实习中要表现的靠谱、努力,公司对人才的需求是多元化的,工作圈子也相对狭小,在大家能力相等的情况下,机会总会倾向于更为靠谱和踏实的人。

挑战自我 享受生活

研究生阶段的学习和工作过程中,“确实会遇到一些瓶颈和挑战,但我会坚持做自己,放宽心态,把压力化作动力。”在时间管理上,谢雨桐一直保持高度的自制力,事先做好安排和规划。压力再大,她也会让自己保持在一个舒适随性的状态,重视内心的真实感和获得感,不会目的性很强,对生活充满好奇心。“我喜欢挑战具备新鲜感的事物,对待工作和生活我也始终以享受的态度面对,不会为人生设限。”

MF项目的课程和活动非常充实,其中有许多课堂展示需要同学们之间合作完成,使得同学之间的关系也不断贴近,相处得更为融洽。“我身边的同学都很优秀,大家的发展方向也非常多元化,有做量化分析、资管、咨询、基金、券商等,也会存在同侪压力(peer pressure),但压力也是动力,敦促着我不断努力,向他们看齐。”专业是立身之本,与其比较,不如努力,这是谢雨桐一直秉持的心态。“在生活、求职过程中同学之间也经常互帮互助、共同进步。”在这里,她结识了一帮志同道合的好朋友。

金融业是一个压力强度较大的行业,经常会出差、熬夜加班,“我们经常轮轴转,工作非常辛苦,但也非常锻炼

人,对新手来说提升很快。”这份工作的创造性、团队合作、人脉积累以及优质的平台是激励她不断克服困难、战胜挑战的重要支撑。


和压力做朋友,善用压力,过上有意义的生活。她说:“要么读书,要么旅行,身体和心灵总有一个要在路上。”面对压力,要给自己积极的暗示。“旅行是一个很好的解压方式,旅途中一切都是未知,充满新鲜感,这使我的内心也更加开阔,心情更为愉悦,劳逸结合才能轻松应对各项挑战。”学习、工作和娱乐三者间达到很好的平衡,她始终以乐观的心态把生活过的有声有色,充满乐趣。

一往无前,未来可期

转眼间就要踏入职场,面对即将到来的快节奏生活,她依旧保持“轻盈”的心态追逐自己的梦想。“人生需要一步一步的成长起来”,机会总是留给有准备的人,对未来要有一定清晰的规划,明确自己的目标。她说,“我喜欢真实的做自己,只要肯努力,总会有赏识你的人。”

“复旦的学习生活让我取得较快的成长与进步,从加入管院起它就为我们服务了很多。”管院职业发展中心提供各类实习机会,并定期组织一对一职业咨询、模拟面试、群面指导等活动来帮助毕业生充分认识自我,“使我们在面试中更加胸有成竹。”

谢雨桐真切的说道:“管院有着家一样温暖的氛围,老师们非常热情、负责,办事效率很高,与我们相处的像朋友一样。”谢雨桐在谈到自己的导师方曙红老师时,始终抱着感谢的心态,“方老师在毕业设计中给了我很大的帮助,他为人非常热情、爽朗,他严谨的治学态度,使我受益匪浅。而且总能在关键时刻给我醍醐灌顶的指点和创新性的思考。”

对于复旦,对于管院,谢雨桐始终心怀感恩与祝福:“感谢学校为我们提供了一个高质量的发展平台,能够结识诸多优秀的校友,不断的提升各项综合能力!祝愿母校培育更多优秀的人才、帮助学生看到更大的世界!”



“

因为这个项目,她打开了视野,接触了很多不同的行业,也在构思自己创业的可能性。

”

在复旦追逐新知

2015级复旦-华盛顿大学EMBA项目 洪嘉玲

——十年前,商科毕业的洪嘉玲为了追求梦想,加入唱片公司,一做就是十年;

互联网时代到来,她抓住时代风向,在数字营销行业里弄潮,又转型人才发展帮助更多后辈成长;

面对家庭和事业的两难,她离开职场,只为给孩子满足和陪伴;

如今,她在复旦-华盛顿EMBA重新启航,面向更大的世界,寻找她人生的下一个可能性。

挥别校园,唱片行业的逐梦者

初见洪嘉玲,一件鲜亮的红色衬衣凸显了她的青春和活力。在数字营销行业深耕了十年的她,似乎已将营销人的气质融在了骨血里,二十年前最初离开校园的她,职业的起点却是一家公司的前台。

“我当时想的就是,我一定要去唱片公司工作。”洪嘉玲说。而在她毕业当年,知名唱片公司滚石对外公开招聘

的只有前台,热爱音乐的她毅然选择了去应聘:“那时候年轻,选工作不在乎薪水,也不在乎出身。”

第二年,洪嘉玲被调任负责平面宣传工作,这为洪嘉玲建立了工作上的三观:对文字工作充满敬意。在洪嘉玲看来,文字是传播的根本,所有的媒体话题都由文字来创造,记者可以问什么,歌手上台可以聊什么,都基于此。

再后来,洪嘉玲如愿进入海外部工作,钟爱西洋唱片的洪嘉玲在这里如鱼得水。她见证了唱片行业的黄金年代,见证了玛丽亚·凯利、迈克尔·杰克逊这样的巨星的璀璨。“如今我会把当年的合照翻拍存在手机里,每当我感到挫折的时候,我就会去看看那个年代,提醒我为什么会坚持。”洪嘉玲说这话时,指尖划过一张张照片,每一张都刻画着她最纯粹的逐梦十年。

互联网时代,数字营销的弄潮儿

互联网时代到来,嗅觉灵敏的唱片公司,比如索尼唱片,开始在网站上宣传自己的产品。洪嘉玲的一些记者朋友独立出来做网站,她也选择跟随朋友们创业。伴随着网站盈利的要求,这家公司从娱乐内容网站转型成了一家网络媒体运营公司。

一开始,洪嘉玲负责的是内容。很快,新的技术和技术应用吸引了她:在传统领域,比如电视,做广告很难看出效果,但在互联网上,网站后台可以看到每条广告有多少人点选,这些人来自哪里,性别、年龄构成,除了效度,营销者还可以掌握很多信息。

这种新奇和吸引力驱动着洪嘉玲加入了数字营销行业。在这里,洪嘉玲与各种资深且资金实力雄厚的大型客户合作,将自己了解到的新技术应用在营销实践中。当时的外资客户往往拥有国际的架构,总部制定的全球战略很难被挑战,然而洪嘉玲的团队也常常能提出引得品牌方拍手叫好的新想法。有时候,她所参与的项目甚至能引领一个潮流,不仅受到了消费者的喜欢,还启发了很多同业和后来者。Make a difference(创造不同),在洪嘉玲看来,这就是一件很有成就感的事情。

人才发展,育人亦是生意

2006年的数字营销,还是一个新兴的行业,专业人才不足,公司百家争鸣,企业间的人才竞争使得员工人心不稳。高峰时,一家公司的人员流动率可以达到40%-50%。

彼时洪嘉玲想要兼顾家庭,想要离开强度较高的业务岗位。在和老板们交流之后,她发现了她和人才发展领域的契合。她做过业务,也知道员工在不同的人生阶段的不同需求,知道什么人才合适、如何留住人才。就这样,洪嘉玲开始了她的“人才发展”工作。

洪嘉玲所在的公司,将“人力资源”称之为 Talent Business,人才的业务,也是一门生意,需要用心运营。公司会为员工个人做需求调配,以更好地发挥他们的才能。比如一位绘图出身的员工对媒介感兴趣,团队便调任他去做媒介,进而做客户服务,后来负责一个 branch office(地方办公室)。再后来,这个人凭借综合的能力陆续在全球知名品牌任职,直到掌管一家跨国公司的亚洲运营。如果让他固守在绘图上,可能就无法挖掘出他的潜力。

洪嘉玲所在团队也会分外注意员工融合问题。两家公司的合并,也是两家员工的合并。“其中一个被收购公司的 CEO 跟我们说,决定卖掉公司时,他觉得很对不起员工,但没有想到,我们会如此尽心地让新加入的员工感到跟公司是一体的,而不是局外人。”

回归家庭,做伴儿成长的妈妈

因为家庭原因,洪嘉玲的工作从北京调至上海,适逢她的大儿子上幼升小。那是当年的四月份,在真正咨询招生的时候,洪嘉玲发现,她自然成长、没有专门培训的孩子,根本无法应付上海花样繁多的幼升小面试,同时,很多小学,早在头年12月就已经招生结束了。那段为孩子找学校的日子使她意识到,没日没夜的工作已经让她几乎不知道孩子是怎么长大的,也算不上一个称职的妈妈。

她印象深刻的一次是,她曾经答应了孩子去看他表演,但工作结束又终于打到车赶到的时候,她迟到了整整一小

时,活动已经结束了,孩子孤零零地在操场角落等候着。

她决定暂时放下工作,专心协助孩子过渡到新的城市新的环境。她还会去学校里做故事妈妈,不单单是讲故事本身,更是要提前培训,设计讲的方式和提的问题,完成一场给孩子的生命教育。

洪嘉玲曾经去问过她的老板,一个同样热爱事业但却培养出有安全感孩子的女人,如何做到生活和工作平衡。得到的答案是,永远不要奢求生活和工作“Balance(平衡)”。真正的对称的平衡是不存在的,有的只是你内心的权重:工作,还是生活?但洪嘉玲还是在老板女儿的推文里看出了端倪:无论多晚回家,她永远会给女儿一个晚安吻。

“孩子的世界很单纯,你对他好他就会回报。”洪嘉玲说,“我趁过年陪伴了老大整整两个礼拜,他就跟我亲近了很多。我也很感谢第二个孩子的出生,使我可以陪伴一个孩子的成长。”

如今很多人催洪嘉玲去工作,她总说她还没有准备好。她只觉得为什么我没有早一点辞职回家陪伴孩子,因为在孩子的成长中,一点一滴的事情,却会造成很大很大的影响。

重回校园,追逐新知的初学者

洪嘉玲常常觉得,自己的人生不止于此。辞职之后,她有了更加充足的时间去思考:除了营销和培训,我是不是可以做更多?

带着这种想法,洪嘉玲试着了解了几个风格不同的EMBA。她在复旦-华盛顿EMBA试听了几节课,同学们的外资背景、轻松宜人的氛围、专业而厚重的课堂内容使她感到无比契合。“我觉得一切都是对的。”几乎不需要更多的思考,她就选择了复旦-华盛顿大学EMBA项目。

丰富的课程使洪嘉玲对商业社会有了更深的认识。过去做营销,她更在意的是一个项目所造成的效果,是否轰动,是否转化成效益;做唱片,每一个艺人都是一个品牌,甚少同质化竞争,更不可能批量促销。来到这里,洪嘉玲学习了财务、供应链,才开始考量成本与营销的关系、营销预算的把控,也第一次阅读财务报表,开始意识到原来合作伙伴也可以持有对方的股份,公司之间拥有比想象中更复杂的关系。

项目同学也是一笔宝贵的财富。同学们之间观点的交流,也常常是不同行业间的碰撞。比如,作为一个营销人,洪嘉玲曾一度以为公司用广告是很正常的,但在某节课上,她惊奇地发现很多公司从来不用广告公司,比如医药企业、汽车零件供应商、律师事务所。这是由各行业的特性决定的,也是她之前从未接触过的。

在这里,洪嘉玲不仅收获了学术上的知识,也更可以见识同学之间的差异性和人才的多元,使自己更能意识到知识的不足,保持谦虚的状态。

新的启航,无限可能的挑战者

在参加了复旦-华盛顿EMBA项目以后,洪嘉玲做了很多不一样的事情。过去她很内向,现在却能代表班级发表演讲;过去她手脚不协调,如今却会在班级活动跳舞。

洪嘉玲被称为是班里的CEO,Chief Entertainment Officer,首席娱乐官。起因是她主动把同学们的照片和拍摄花絮剪辑成一个视频。洪嘉玲一直认为,唯有共同的文化、共同的目标,一个团队才会感到是一体,才会团结。事实也是如此,一些同学说,在看了这个视频之后,他们感受到了情感上的联系。

在观察到自己孩子的反应后,洪嘉玲萌生了听听孩子们对爸爸妈妈念EMBA的感受的想法。她在毕业晚宴的前夕找了同学们,剪辑了几位同学孩子们对爸爸妈妈这两年的经历的鼓励,他们看了之后眼眶含泪。

“辛苦都是值得的。”洪嘉玲说。因为这个项目,她打开了视野,接触了很多不同的行业,也在构思自己创业的可能性。她甚至还在学对外汉语,在想有没有可能透过语言的媒介帮助外企融入本地文化。这是一个梦幻的想法,但她喜欢把梦幻折腾成现实的过程。

她还记得,在她刚刚踏入唱片公司的时候,墙上写着这句话:“让他们成为巨星,让我们成为巨人。”在这二十年的工作经历中,历经工作转换,变换跑道,不管在工作岗位,志愿服务,直至重返校园,这句话诠释着领导力的真谛。洪嘉玲时常提醒自己:“勿忘初衷。初心不变,一切皆有可能。”**F**

复旦,这次我们不再错过

2016级复旦大学MPAcc项目 刘健

在职读书并不是一件轻松的事,时间、精力上多有不便之处,但对于刘健来说,能够不断学习、不断尝试,并有所改变,这本身就是一件很幸运的事。如今,毕业在即,回首自己的两载复旦时光,刘健不无感慨:“虽然很辛苦,但读书的确是快乐的。”

与复旦的不解之缘

和大多数“学霸”故事的开头不太相同,高中伊始,刘健对学习并不是很上心,虽然凭着从前较好的基础进入了“尖子班”,但他的成绩却处于吊车尾的位置,不过这也让他下定决心用心读书,“这是个转折点,有时候觉得自己聪明,但比你聪明同时又比你用功的大有人在”。

好在之后的求学之路还算顺利,高三的时候,刘健参加了复旦大学的自主招生考试并获得了加分。他在复旦参观时,正值复旦百年校庆之际,整座校园散发出的浓郁的人文气息和学术氛围深深吸引了他,刘健笑言:“那时候光华楼也刚建好,觉得有这么一座洋气的楼还挺不错的”。家人、老师,甚至他自己都认为要去复旦读书了,但录取结果公布之后,刘健通过提前批“阴差阳错”地进入了清华大学英语语言文学专业。“这是与复旦的一次擦肩而过”,他不无遗憾地说道。

毕业之后,刘健最初在北京新东方任教,但因为家在的缘故,工作几个月之后,在家人的劝说之下,他回到了上海。2005年,刘健成功进入上海的一家银行担任销售类的职位,这是他与金融财会的初次接触。

几年后,他进入一家国企旗下的财务公司做风控,这

是他财会生涯的正式开端。在工作中,刘健一直在恶补专业知识,但部分专业性较强的工作仍然让他感到棘手。专业知识的缺乏让刘健萌生了继续深造的念头,他比较了上海各高校相关项目的招生政策,也去听了多场宣讲会,最终敲定了复旦MPAcc项目。

谈及选择复旦的原因,刘健强调他更加看重的是复旦这一平台的影响力,“复旦注重对于学生交叉学科的培养,很多事,只要你有兴趣,你都可以去做。同时,这一平台也能够让我接触到更加广阔的事物、想法。”项目充分整合的教学模式、融会贯通的课程设置、对团队合作能力的培养也都让他觉得“这是最符合自己需求的”。另外,本科时候与复旦擦肩而过的遗憾,让刘健一直在心底埋着一个来复旦读书的心愿。

“两年的时光,我会好好记住”

2016年2月,刘健正式掀开了他在复旦学习生涯的第一页。此后,他需要花费周末两个全天的时间来学校上课。两年时间,说长不长,说短不短,他在复旦结识了志同道合的好友,在学习中提升了自己的专业素养,并且深切体会到了复旦所特有的资源优势,种种经历对他而言都弥足珍贵。

MPAcc项目的课程涉及到财务的方方面面,部分课程也并非入门级,存在着一定难度,而在职学生的时间实在有限。因此,在课程的选择、学习上,刘健也形成了自己的一套标准。对于那些自己感兴趣,或者与目前进行的工作相关度较高的课程,他在完成课业任务的同时,会选择性



“

复旦最不缺的,就是各色论坛与学术讲座,有空的时候,刘健喜欢花一下午的时间,在报告厅里安安静静地听专业人士分享他们的观点。

”

地进行深入研究以求达到进一步提升。对于那些自己不熟悉的,或者难度较高的课程,他要求自己搞清各种概念,以便在具体操作中慢慢熟悉理论。有所取舍,对于他适应整个课程的节奏,的确起到了一定帮助。

和刘健共同参加2016级MPAcc项目的还有71名同学,他们虽然大部分都是财务人员,但来自各行各业——从金融、保险和咨询行业到制造业,职位也从会计师到财务总监分布不等。多层次的校友网络为他进一步了解整个行业、拓展自己的专业知识提供了绝佳的机会。“对我来说,和同学互动、聆听他们的不同想法,其实和听老师上课是一样有用的,可以学到很多新的东西。”

除了与同学的友好相处,值得一提的是,在与老师的

交流中,他们也形成了一种亦师亦友的关系。刘健印象最深刻的是项目主任娄贺统老师,他格外关心学生们毕业论文的完成进度,“娄老师会和我们约时间面谈,耐心地交流论文中的想法,对一些细节方面的修正也都给出了比较中肯的建议。”刘健笑言,自己与负责教务的几位老师也算是同龄人了,大家很容易就“打成一片”,也经常像朋友一样,有空就谈谈学习之外的事情。

复旦最不缺的,就是各色论坛与学术讲座,有空的时候,刘健喜欢花一下午的时间,在报告厅里安安静静地听专业人员分享他们的观点。他们的着眼之处和思维方式,往往是自己所缺失的,这种思维上的碰撞,总是能给他带来新的启发。

两年时间弹指即逝,除了学业上的长进,复旦的人文气息也深深浸润了每个身处其中的学子。关于毕业,刘健提到他其实蛮期待毕业歌曲和MV的创作,因为这是属于每一届毕业生的专属记忆,“是值得一辈子珍藏的纪念”。他也坦言,有限的学习时间也给自己留下了一些遗憾,他希望以后能够给学生更多交叉选课的空间,也希望有机会与往届的,以及不同项目的校友之间有更多的互动。

不断尝试 乐于改变

从英语专业毕业进入金融行业工作,这是刘健在跨领域方面做出的最大尝试。其实,无论在学习、工作还是生活中,他一直是一个不安于现状,勇于尝试的人。

在大学的时候,除了本专业的学习,刘健更多地将自己的重心放在各类社团活动和社会实践上。他加入了学校的爱心社、英语校报等组织,也在2008年奥运会和2010年世博会都担任过志愿者,还在寒暑假支教了几次。“我想要尽可能多地尝试一些不一样的东西。”多样的尝试,为他的大学生活增添了一份别样的色彩。

两年多的复旦学习生涯对刘健帮助良多,不仅使他的专业素养得到提升,更重要的是坚定了他多做尝试,做出改变的想法。读书要趁早,这是刘健的一点“经验之谈”,他认为,如今的本科生可以多花些时间找到自己感兴趣的方向,继续读研究生或出国深造,体会不同文化、不同语境下的思维方式。如果工作一段时间后,发现自己专业知识方面的不足,那就立刻回到学校读书,除此之外,掌握一些IT技能也是很有必要的。工作六年再回校园,刘健坦言,

职场中都存在一些“通用的法则”,所有的职场其实都是“人的职场”,因此首先要学的就是待人处事,要学会变通,再加上自身扎实的专业技能,才能在其中有所发展。

刘健所处的金融行业如今不只限于纯金融,在互联网科技不断兴起的背景之下,日益呈现出往fintech发展的趋势。它更多地需要复合型的人才,“要懂一些金融,懂一些IT”。

在当今的大数据时代,没有人可以长久地处于同一位置,环境使人或主动或被动地进行改变,刘健也不无遗憾地说“坦白讲,其实我还挺羡慕那些九零后的同学,他们有更多的时间和精力去做更多尝试,发展空间也更大。”而立之年,刘健仍坚持不断学习以充实自我,学习之于他,其实是一种快乐的事,他笑言“我在学习的同时感到快乐,不会让学习成为我的负担。”

在日常生活中,刘健也注重自己的全面发展。他平时喜欢看看电影,看看美剧。虽然自己并没有从事英语方面的工作,但他一直将其作为自己的爱好之一,并希望能够一直把它坚持下去。最近几年,刘健爱上了一个人去旅行,爱上了那种放空自己,无拘无束去体验、感受另外一种文化的感觉,与当地人的零距离接触也让他体悟到生活的另一种可能,看到了不同的世界。

关于下一阶段的计划,刘健希望首先自己能够顺利完成毕业的整个流程,同时再利用MPAcc项目的优势考取财会方面的一些证书,进一步拓宽自己的职业道路,为未来打好基础。虽然短时间内自己可能不会换工作,但在其他方面,他还是希望自己尽可能地作出改变,走出“舒适圈”。**F**



“

看到每个人身上都有一种积极开心的状态,每次跟朋友和家长说到复旦都非常自豪,深深觉得来复旦读研是一个对的选择。

”

探索青春的可能性

2016级复旦大学国际商务硕士国际管理方向(DDIM) 董佳茜

即将毕业的董佳茜,即将以投资作为自己职业生涯的开端。从人力资源、国际商务、到现在的金融行业,人生于她,是一次又一次的探索,和一次又一次的转变。

复旦是我最理想的选择

还在浙江大学人力资源管理专业念书时,她已经做好了转专业的决定。选择复旦管院的原因很简单:“当时想法很明确,我肯定是要在国内就业的,所以我觉得管院这个项目既能够满足我深造的规划,又能圆了我想去国外看

一看的愿望,是最理想的选择。”

申请的时候,董佳茜对项目了解地很清楚:管院的国际商务项目培养的是跨国公司的管理层人才,所以要求学生有对商业有基本的感知,有咨询的思维和逻辑,看问题能够抓到本质并且想到切实可行的解决方案,以及有英文的自主表达能力。简言之,这是一个对各个方面的能力都有很高要求的专业。即便这样,她凭借着本科优秀的成绩和丰富的实习经验,从众多申请者当中脱颖而出,顺利来到复旦管院求学。

刚入学的时候,学院给每个学生进行了一次职业测

评,随后分别配对了一位业界校友和一位职业导师。当时董佳茜的职业意向是咨询行业,于是学院为她联络了一位自己创业开咨询公司的校友进行交流,同时安排了一位台湾企业家做职业导师——这对她的职业规划产生了深远的影响。

职业导师通常是非常资深,有着十年以上行业经验的前辈。作为过来人,他们对于学生们在行业中可能会遇到的问题都能有比较切实的建议。“我的职业导师对我最大启发点是,在当年我们求职都很迷茫,大家都不知道该怎么办的时候,他告诉我,对新人来说最重要的在职业初期是培养良好的工作习惯。外企能够给你这样一个系统和规范的训练。工作习惯从整个职业生涯来看,都是非常重要的一个起点,所以他希望我能够注重细节,对自己工作习惯有更高的要求。这句话我一直就记到了现在。”

起初董佳茜有过这样的感慨:对于一个商界人士来说,时间就是金钱,那么与导师一对一交流的三次六小时,再加上从台湾来上海的往返航程,那是一笔怎样的财富啊!后来她明白了,对于那些财富自由的企业家来说,他们追求的是精神层次的富足,只要能帮到年轻人,他们乐于付出。想清楚了这一点,董佳茜暗暗立下志向,未来学弟学妹有需要的时候,也一定会倾其所知,慷慨相助。

一半是自主选择,一半是机缘巧合,她拿到了复星投资的工作 offer。大多数相关专业的毕业生对自己的职业路径规划通常是从卖方做起,希望后面有机会能跳去买方。同样是应届毕业生,董佳茜已经大步流星地走到了买方市场。起手拿到一副好牌,怎么打出去能让优势得到最大程度的发挥呢?职业导师的教导尤为关键:“卖方更注重工作的严谨度和专业度,而买方更加注重本质。对应届生来说可能从训练卖方工作上手,然后再到买方市场会比较顺利一点。如果跳过卖方直接做买方,就需要自己锤炼自己的专业能力以获得透过表面看本质的能力。因为老板只对你的深度有要求,而你要做的是补齐跳过的所有步骤。”

平衡好学业、实习和生活

在管院的生活,可以用劳逸结合来概括。平衡好学业、实习和活动的的时间也是她必修的一课。体育运动、文

艺活动、社交酒会都是常有的。“印象比较深的是刚开学在外滩边的酒会,每个人都是正装出席,留下了非常多值得纪念的照片。

类似的活动还很多,每一场都会觉得你会觉得学院对我们很用心。”每次参加活动,一种强烈的归属感和自豪感油然而生。“看到每个人身上都有一种积极开心的状态,每次跟朋友和家长说到复旦都非常自豪,深深觉得来复旦读研是一个对的选择。”

研究生的第二年,国际商务项目全班去了意大利交换。不只是去学习知识,更重要的是从感受到的异国文化中产生了一些深刻的思考:“在国外的那段时间,我们会利用每次的假期去四处旅游,游玩了十多个国家下来有一些触动。比如当时我们去了很多博物馆和教堂,参观的时候看到当地很多三、五岁的小朋友也跟着父母来参观和学习。然后我就感慨,为什么在国内没有这样的气息和文化。

对董佳茜来说,在国外旅游更多的是精神上的刺激。“我们好像对外来的东西会比较有一种好奇和主动探索的欲望,去了解、去发现它们的美妙和辉煌。但其实我们应该要以同样的心态来对待中国文明,这是我在国外玩的时候脑子里时常想的。我很羡慕他们对于自己文化的这种推崇和从小培养的虔诚。”

从旅途中,董佳茜还收获了一起吃住、一起出行的挚友,在未来的几年,她们会在上海一起租房、彼此照应。深厚的友谊更多的是得益于在国外一起出游时,解决路上因为语言不通而产生的各种各样的状况。有人收获了友谊,也有人收获了爱情。“其实更羡慕的是那些在项目学习中找到了另一半的同学,不久的将来,说不定会迎来我们的中-意混血班宝!”

董佳茜的同学中,有一半都是意大利人。刻板印象里,欧洲人会比较安逸享乐,而实际上被选拔来国际商务项目的意大利同学非常努力刻苦。在与国际友人的合作和交流中,少不了摩擦,也学到了什么是真正的文化“和而不同”。

董佳茜也表达了两年中没有机会说出口的,对职业发展中心老师团队的感谢:“辅导员以及职业发展的老师们都很辛苦,为学生的各方面一路保驾护航。”未来,她也希望自己和管院一起,越来越好。 **F**



“

复旦的老师不但思想敏捷、条理分明、与时俱进，且旁征博引，理论与实务密切结合。对于市场的实操性策略，他们总是能提供优异的思考逻辑。

”

体会复旦的人文关怀和学术谦和

2015级复旦-台大EMBA项目 张志弘

“时间会过去，知识会贬值”

在复旦的学习已揭开了“依依离情的序曲”，在这样的时刻，翊峰科技股份有限公司董事?张志弘如此形容这段学习时光之于他的意义。

在学习的洗礼中，张志弘更加懂得“放下、谦卑与归零”。回首来看，教授们孜孜不倦地传经商之道、授管理专业、揭模式困惑，带来一种“打通上下二腺、虚实整合般的如沐春风之感”。他同样收获了很多珍贵的情谊，两岸卧虎藏龙的同学们从“点头之交的行礼如仪，变成教学相长

的相知相惜”。

张志弘是台湾企业家，之前的主要工作是在不动产方面的一些小型投资，但大部分时间却花在 RFID 相关领域的运用。他向记者介绍道，十年前的科技氛围中，RFID 刚开始大量运用，但没有太多移动互联网的想法，解决方案约略是存在于点线面的整合。

那时的他，未能体会到移动网络野蛮人的威力，只隐约感受到产业环境压力，却又无所适从，就这样在“看不懂、来不及”的循环中载浮载沉，“悠悠走了十年”。他的事业，主要集中在“智能家居”及“赛鸽系统”两个领域，看似

截然不同但却又是相关联的原理应用。

早在二十年前，张志弘就已取得美国的MBA学历。他谈到，进入复旦前，他的心态“比较心高气傲”，总认为对于经营公司而言，美国MBA学历已经足够。同时，他也觉着，自己更应该把时间和精力放在务实的事业上，而非务虚的课堂理论当中。在这样的想法之下，“内心的傲慢阻挡着自我前进的脚步”。

在挚友刘学长达两个月契而不舍的紧迫催促下，张志弘才最终在报名截止日前向学校报考。

时至今日，让他印象最为深刻的正是开学第一堂课。他“原本志得意满坐在教室”，带着交交朋友的心态来上上课，心底有些许“傲慢”，觉着不必再学习什么。但第一天课堂结束后，他深切地体悟到“时间会过去，知识会贬值，与时俱进是必需的”。

陆雄文院长的一番话，张志弘也记忆犹新。在阐释复旦EMBA“将帅之才，制胜之道”的宗旨时，陆院长曾说，来到这里的都是将帅，但未必有系统的管理理论与方法。学生们有很多的经验、很多的碎片，而管理学院正是要养“才”布“道”，帮助大家把碎片拼成完整的图像，将过往的

经验变成系统的体系，使得每个前来求学的人都能对未来有清晰的看法，轻松面对未来的挑战。

“你们都是赢家，但我们是专家”，一位管理学院的老师曾对他们这样说，“想赢更多，来找专家吧！”

张志弘这才恍然大悟地端正心态，确认复旦管理学院是一座“宝山”，“不可空手而返，必须从心定位再出发”。

站在复旦的巨人肩膀上

进入复旦求学后，张志弘深刻认识到两件事情。他之前就听说过一句话——MBA是给准备当老板的人上的，而EMBA是给当上老板的人上的。沉浸在复旦的知识海洋里，他开始逐渐体悟到“知识跃然纸上”和“学以致用”的快乐。

同时，他深切地看到“知识会贬值，也会过时”。在他看来，生活周遭正在进行着许多“破坏式”的宁静革命，商业模式、竞争环境都在发生颠覆式的变化，单单凭借着既有的知识与经验，已经难以应对如今复杂快速的环境变化。



总结来看,张志弘觉着,复旦的独特优势表现在三方面。

第一,师资力量雄厚。复旦的老师“实在太出乎我意料外的杰出与热忱,不但思想敏捷、条理分明、与时俱进,且旁征博引,理论与实务密切结合。对于市场的实操性策略,他们总是能提供优异的思考逻辑。”

第二则是,同学情谊珍贵。台大复旦班是两岸混血的,同学们是多样而异质的。“大家在相识、相敬、相惜的过程中重返校园,这份感情弥足珍贵!”

第三,百年复旦给学子带来的那份荣誉感。身为复旦的一分子,张志弘感到,种种有形无形的学校资产,带给校友们崇高的荣誉和责任。站在巨人的肩膀上,才能够“飞快且行远”。

安排大量的中国优秀传统文化的课程与讲座,是复旦EMBA项目的一大特色。这方面的学习,同样让张志弘深感受益匪浅。“中国传统文化对于企业经营与管理理论,确实有很大的参考价值。”在他的理解中,中国文化哲学思考,基本上是以“人性”为思考起点,只有当代管理学或经济理论文献,才源于西方的演绎实证,以学术模型为验证基底。

他更深刻地意识到,一个企业家如果能够“用说得通的语言讲述中华文化,用行得通的方法应用中华文化”,就很有可能另辟天地。而他的指导教师苏勇教授所带领的东方管理研究院,所从事的就是这一方面的开辟整合研究。

在复旦大学苏勇教授和台湾大学翁崇雄教授的指导下,张志弘重新思考梳理了他曾经的“赛鸽系统”事业。他的毕业论文,尝试以赛鸽产业经营管理策略为题,透过经营管理策略相关文献研究,提出策略拟定之架构与流程,提出相关经营管理策略。研究结论指出,新科技被引入一个相对封闭的产业后,会带来商业模式的验证、新事业策略的调整、目标市场的抉择等方面的挑战,这种情况下,必须同时将外部环境与竞争结构的变化纳入整体经营考虑,并分阶段投资概念新产品,以降低风险。

毕业在即,对这段学习的感激之情,张志弘溢于言

表。“每一位复旦教授赋予我深刻不同的体验,不单是学业上的真知灼见,更有人格上投射的人文关怀与学术谦和,受用无穷!”

商业实操与生活状态的转变

EMBA的学习,为张志弘的企业管理带来了切实的影响。他认为,这主要体现在“心态的与审思视角的改变,懂得由外而内、由下而上、由近而远。”在公司内部,他开始强调“知识能力”、“组知变革”和“战略模式”,在思考与辨别问题时,他“懂得异位,变得清晰”,诸多片段的战术性措施也开始更加明确如何取舍,如何服从于整体战略。

他很欣赏的企业家有两位:张瑞敏和雷军。他们是两位不同世代的领导人,但都是非常具有思想的成功企业家。对于张瑞敏所说的“自以为非”,以及雷军所说的“专注、极致、口碑、快”,他记忆犹新。不论是敬业态度的执着、深谋远虑的布局还是横空跨代的策略,他们都给张志弘带来了很大的影响。

种种影响之下,在商业实务中,张志弘开始重新定义自己的公司,明确“转型”与“创新”不是时髦用词,而是一种必要的淬炼。时代在变,思维、技术、知识、组织、策略也要随之适当地变。现在,要“用未来定义未来”,他说。

张志弘还在继续学习当中。离开EMBA后,他又加入香港城市大学与复旦大学联合DBA项目,最近正在积极关注思考区块链及无人汽车等商业领域。

近两年来,他的生活状态也有了更积极的变化。现在,他深切体悟到“价格”与“价值”的差异。以前的他,每天期待的是过“价值”的生活,但往往做的却是追求“价格”的事,他认为,一个人不能只“追求量化数字,不计质化成本”,要始终记得审视生活的初衷。

回首这段学习,张志弘用了一段极为诗意的表达——“在复旦的驻足与回眸,得以喘息匆匆过往,沉静纷扰烟云,洗涤窠臼固执。”最后,他颇为感慨地说,“希望能够重返校园省思,再上一堂值得喝彩的课,谢谢复旦!”**F**

在复旦找到同行者

2016级复旦大学IMBA(MIT项目) 施展

从事业单位“程序猿”到创业公司BD

来到复旦管院之前,施展从事IT行业,是一名GIS地理信息系统开发工程师,将传统的地图和科技结合,进行电子地图的制作和开发。在本科毕业工作之前由于毕业季出国交换,错过了招聘最佳的时机,最终受导师推荐选择了这份“很稳定”的事业单位程序员的工作。

然而正是事业单位这种稳定的环境,让施展在第六年离开了原来的岗位,来复旦管院找寻更广阔的平台。

施展认为,从技术角度看未来从工程师到项目经理的发展路径,仍是一种不错的选择,但事业单位处于不与市场接轨的封闭环境,缺乏公司的思维和现代化的公司经营模式,使得每个人的工作没有太大的压力和变化。“工作第四年开始,就想换个环境,不想温水煮青蛙了,必须做出改变。”

“我想要了解IT行业的运作规律,而不是局限在毫无压力的码代码的工作中,复旦管院是一个很理想的系统性学习平台。”基于对事业单位工作的体会和感悟,施展意识到自己急需补充管理学的相关知识,需要进行企业市场化商业运作模式的思维训练,理解企业在行业市场竞争中的商业逻辑。

“其实要读MBA的想法是受到一本书的启发,是之前工作时看过一本书,讲了一个公务员要改变自己一成不变的生活而读了MBA,我就想到了自己是不是也能走这条路。”

常年在南京生活的施展,仍想在江浙沪地区发展,而复旦作为百年名校,是他高考时就埋下的梦想的种子,于是在2016年的夏天,施展来到了复旦,“复旦的人文情怀是我一直向往的,尤其作为一个‘码农’来说。”

经历了MBA项目系统性对商业的学习之后,施展目前在一家研发位置智能的科技创业公司做商务拓展的工

作,“程序员的工作经历让我能够与IT人员在技术层面顺畅交流,而管院学习的知识帮助我在商业领域进行技术普及和战略分析。”两段经历的结合使得施展具备了独特的优势。

“痛并快乐着”的全脱产学习

复旦大学IMBA(MIT项目)是由复旦大学管理学院和美国麻省理工学院斯隆管理学院(MITSloan)于1996年合作设立,是中国最早、影响最大的国际合作MBA项目。“MIT这个项目是全日制的,全脱产学习方便一些,不需要我再南京上海两头跑,完全回归校园,也能真正体验一下复旦生活。”

“第一年很煎熬,每天除了上课就是在做作业,虽然每天只有一门课,只上2-3小时,但每天平均只睡5小时,要阅读大量的材料准备上课内容。”施展简单地概括自己第一年的学习生活为“痛并快乐着”。

战略管理课是整个MBA项目中最吸引人的一门课,“老师观点犀利,方式新颖,是我们讨论最热烈最积极的一门课。”施展介绍道,这位来自台湾的战略课程老师不同以往,每节课前都会为每位同学准备一张白纸,引导同学们将自己的想法可视化出来,通过头脑风暴的方式,针对不同公司进行大量案例分析,在过程中训练同学们对公司战略管理的思维方式。“我们慢慢习惯了这种上课模式,在课程一开始就把自己一点一滴的想法画在纸上,并且喜欢讨论、碰撞,在班里进行分享和展示。虽然课程是在周五晚上,但两个半小时的课总能在同学们的热烈讨论中延长到三个半小时。”施展在现在创业的过程中,也经常受益于这种方式,为自己的公司做商业计划和战略梳理研讨。

而印象最深的一场讲座,则是复旦杰出校友、IMF全球副总裁朱民先生的演讲。“在论坛上朱民先生分享了他



“

这些课程从商业的各个角度和方向,概括性地介绍了商业领域的方法论,给我一个商业思维逻辑的基础。

”

对世界经济的研究,并在 Q&A 环节对同学们犀利的观点做了非常精彩的回复,那场讲座我是全程站立听完的,但能听到最顶级专家的专业研究和这么精彩的思想碰撞让我觉得这个 MBA 念得太值了!”

同行者决定你的眼界

国际 MBA 项目包括财务会计、管理经济学、数据模型决策、营销管理、公司财务、管理信息系统、商务英语、战略管理、运营管理等系统全面的必修课程和选修课程设置,“这些课程从商业的各个角度和方向,概括性地介绍了商业领域的方法论,给我一个商业思维逻辑的基础。”施展认为,这两年的学习是一个起点,在此基础之上仍需结合

自己的行业和企业发展,深入理解商业世界。

国际 MBA 课程教学与斯隆管理学院的 MBA 课程同步,课程采用全英文授课,精选国际水准的全英文版教材、案例,施展坦言,英文授课对讨论的深入程度很有挑战性,“课后需要花更多的时间读很多英文 case,很锻炼自己的英文能力。”

MBA 课程以案例教学为主,辅以小组讨论,强调同学们的参与和交流,注重提高学生分析问题和解决问题的能力。这使得施展班里的 40 名同学彼此熟悉,来自印度和尼泊尔的六七名国际生同学也能和大家打成一片。

“每节课的分组都是老师固定好的,需要快速融入小组和大家一起讨论和学习。”同时,施展还介绍了他们的一个“小圈子”——一个四人学习小组,原本学期初计划

互相督促学习,但只过了一个月就变成了课外生活综合活动小组了,“我们四个背景不同,每个人都很有自己的特点,比如其中有一位我们称他为‘一身正气的紫光阁’,他的正直气息实在太强烈了!有趣的是最后我们四个都是优秀毕业生。”施展表示,同行者是学习成长过程中非常重要的一部分,不同的人有不同的眼界,即使在具体问题上存在争执,但也往往能从彼此身上学到很优秀的品质。

复旦是最宝贵的资源

施展表示,自己现在的创业事业得到了管院校友资源的大力支持。MBA项目实行校友导师制度,导师都是本院MBA项目毕业的各个行业资深人士,是管院给同学们在商业的跑道上配备的“业界大脑”。

施展曾在一家风险投资公司实习,想要从事对初创公司的风险投资工作。但业界导师根据施展的经历和眼前的各种机会,“不建议非要去这个行业”。“其实VC行业的存活率低,导师鼓励我去创业,认为从复旦管院出来的学

生应该去商业市场前线去摸爬滚打。”施展听从了导师的建议,来到了现在的创业公司,商业拓展的工作给了施展新的平台运用自己所学。“现在在工作中对商业的思考非常全面,自己做事情的价值、方式和资源协调都会全面考虑。”施展表示,用管理视角去思考问题收获很大,导师也在不断总结并常和施展进行分享和讨论。

“班级同学在学习中找到创业点子也就出去做了”,施展说,管院MBA同学往往已经有自己的专长,结合商业管理的学习,很容易在思维碰撞中找到商业机会,“还有最关键的一点,是要找到合适的同行者。”

施展“四人学习小组”也在商业场上彼此扶持,班级和学院的校友资源也对施展BD的工作提供了广泛的资源和人脉支持。“现在想要了解某个行业的事情,经常先在校友群找找各种领域的校友,很方便就能找到资源,这些也是自己重要的资产。除了知识,人脉更重要。”

在复旦管院的学习是人生新的起点,施展和管理学院分别在即,“唯一遗憾的是没能在管院新校区上课就毕业了。当然期望管院越来越好,而且坚信复旦管院会发展的很好。”**T**





“

国际化的班级氛围帮助同学们在各个大学了解风俗习惯,唯有和不同背景、不同眼界的同学多沟通多交流,与外国同学耐心交谈慢慢熟悉对方,才能真正理解不同地域的生活和思维方式。

”

在复旦看到更大的世界

2016级复旦大学IMBA(S3 Asia项目) 杨正山

“复旦是我儿时的梦想,一直喜欢复旦的人文底蕴和学术氛围,这些都是国内一流的。”杨正山谈到对复旦管理学院MBA项目的选择时,强调对复旦教学资源的认可。“复旦有很多知名教授,并且有很好的课程可以积累知识开拓眼界。而我选择的Asia MBA项目是和新加坡国立大学和韩国合作的,可以去不同的国家学习生活感受当地氛围。”

S3 Asia MBA项目是2006年由复旦大学、新加坡国立大学、韩国高丽大学三所大学共同合作设立的联合硕士项目,跨越国界整合教研资源,发挥各学院的商业教育特长,

学生将分别在复旦大学、高丽大学和新加坡国立大学完成一个学期的学习。

Asia MBA项目最大的挑战是文化差异方面的不同,杨正山认为,“Asia MBA项目的国际化程度非常高,班级的同学主要来自于中国、韩国、新加坡、印度四个国家”,国际化的班级氛围帮助同学们在各个大学了解风俗习惯,唯有和不同背景、不同眼界的同学多沟通多交流,与外国同学耐心交谈慢慢熟悉对方,才能真正理解不同地域的生活和思维方式。

来自不同国家的同学经常组织丰富的课外活动,比如组织国外同学在上海参观风景名胜、品味中国美食;在韩国特色景点体验当地风俗;在新加坡参观名胜,品尝东南亚美食等等。“我们毕业旅行还一起去了印尼岛屿”,杨正山讲述同学们一起在国外的生活是很美好的回忆。“去韩国的时候语言不通,一些生活不太适应,但老师同学不断帮助我们融入当地学习和生活。”

项目中在亚洲国家不同地区的学习生活,以及和不同国家人的深入交流,“是我们对金融行业有一个国际视野重要的经历”。杨正山介绍自己的好朋友 Alex 即将去美国读博士,在项目中接触来自东南亚和欧美各地同学,结实自己一生的挚友,了解各地生活和风俗是自己最大的收获。

“职业发展是跟随国家宏观政策变化的”

杨正山在本科学习会计专业之后,在投资银行债务融资部工作了三年,随着国家宏观和产业的环境变化,杨正山个人的职业发展也面临着转型。杨正山介绍道,“在过去的几年中银行业整体环境偏于稳定,国家在去杠杆,保证银行业的风险控制和安全是首要目标,因此银行现在所提供的岗位越来越少,薪酬也会下降。”

“而且在工作中就感觉到自己知识面狭窄,想要到金融领域其他行业多了解一下。”为上市公司发债融资一份很“专”的工作,杨正山希望能够通过 MBA 的学习补充自己对行业分析的系统性知识和分析能力,并不断了解金融行业的更多方面。

“我们针对亚洲发展的专题研讨课程,可以在学习中拓展自己的全球视角”,杨正山介绍道,Asia MBA 项目三个学期的课程涵盖了全球视角的宏观经济学课程、公司战略和公司财务课程、财务会计和数据模型与决策课程、管理沟通和运营管理等,“从宏观环境、行业变化、公司发

展各个层次去了解金融行业,是我最想学到的。”

复旦管院专业资质也是杨正山选择的关键因素。“复旦管院的 MBA 在国际上得到广泛认可,对于想看到更大的世界的我,无疑是最佳选择。”

感受复旦的治学严谨

在复旦广阔的平台上,杨正山结实了不同的朋友,也通过复旦丰富的校园文化活动,不断融入到国际化的学习氛围中。在学习期间,杨正山参与了研究生会组织的“国家日”等各种活动,帮助外国同学融入到中国的生活当中,并且参加了语馨社——复旦第一个研究生英语口语社团的各项活动,“在这些活动中能看到老师的博学,感受到了复旦同学们的活力和热情。”

“同学们都很认真,真的学到了严谨的态度”,杨正山讲述在课内的学习中以老师讲解和案例讨论为主,通过大量的理论研讨和公司分析,看到了金融市场的全貌。大量的小组研讨是 MBA 学生学习的主要形式,也是在公司中沟通的锻炼了沟通能力 理论联系实际

“最令我感触深刻的是 DMD 课程的老师黎德元老师,老师知识渊博,对我们的学习极其上心,大家的知识背景不同,他利用个人时间为我们补习 DMD 课程,就为了我们能真的把知识学会。”杨正山总结道,课程知识的学习之后必须进行丰富的案例讨论,以对深化数据模型逻辑决策的理解,专业知识的学习和运用不能急功近利,而是思考和经验不断积累的结果。

而管院的校友导师分享自己人生的见闻和知识,不断丰富了他对行业的理解。“学院、校友和我们都在成长”,复旦管院为自己提供了广阔的平台,在去国外交流学习不断开拓眼界之后,管院的老师和同学更时刻提醒自己仰望星空、脚踏实地。期待复旦管院的国际化 MBA 项目越办越好,为更多同学提供更多远的学习和生活平台。F



“

他对于复旦有着美好的期待,也希望自己早日实现自己的大梦想。

”

在复旦逐渐靠近自己的大梦想

2015级复旦大学MBA项目 王智杰

为了达成自己的big dream
所以选择复旦MBA

每个学生都必须做好职业规划,但关键是自己要知道内心的追求目标是什么。本科毕业四年的时候,往往是个人事业第一个阶段最忙碌的上升时期,王智杰没有选择按部就班,而是选择再次回到学校进行更进一步的学习,他清楚地知道自己内心的理想蓝图,知道自己每一步的意义与目的。想要达成一个big dream,就要把大目标分解成

小目标,小目标分解成很多步骤,一步一个脚印去实现它。

既然有了每一步的奋斗目标,接下来就是实践的过程,对于任何一个放下书本四五年的人来说,再次重新拾起不是一件容易的事情,对于王智杰来说也不例外。第一次和第二次,他因为时间和工作原因没有去考,第三年厚积而薄发,他想把个人履历再丰富一点,所以参加了上海全部高校的预面试,基本上全部拿到提前录取。“不断追求更好,不断试探个人能力的极致,王智杰以全心全意拼搏的姿态进入复旦管院,开始学习MBA项目的课程。

在管院的日子,有很多的收获

王智杰的身份不仅仅是企业里精明能干的管理者,还是个注重丰富生活的人,在复旦的日子,固然忙碌,却也不忘参加各类活动。

王智杰在18岁的时候就对瑜伽产生了浓厚的兴趣,已经坚持有十多年的练习。曾经在管理学院院庆晚会上表演瑜伽,因为高超的难度系数和技巧要求,赢得了全场热烈的掌声。后来他尝试在MBA的班博会上对外开设瑜伽课程,王智杰传达的不仅仅是瑜伽的动作技巧本身,更是分享让自己身心平静的秘诀。

选择瑜伽作为兴趣也与王智杰的个人职业发展相得益彰。因为珠宝行业是一个循序渐进积累的行业,更加需要有耐心。比如零售终端的销售顾问要跟顾客讲解珠宝的等级质地,为顾客挑选适合佩戴的款式,帮顾客细心佩戴上饰品,一件普通产品销售过程需要45分钟。又比如设计一件珠宝产品,更是需要耐心和积累,才能发挥灵感和设计的魅力。

除了瑜伽的表演和课程,王智杰还是第一届复旦管理学院和耶鲁交换项目的成员,并且是该交换班的班长。作为班长,王智杰需要负责整个交换项目中各种班级活动的组织和联络,至今这个班级的成员还保持着紧密的联系,彼此之间的互动也非常活跃融洽。参加这样一次活动还要承担班长的职务,王智杰肩负的压力是巨大的,他不仅要组织好这个班级的活动,还要安排好自己公司里的团队,企业责任与班级责任都不能放弃。

在管院可以认识许多行业内非常资深的人士,可以聆听到他们的分析和见解,来为自己的职场快速充电,这也是王智杰来参加MBA项目的初衷。王智杰印象最深的就是卢晓老师,“他的主要研究是时尚奢侈品,他对这个行业分析的非常到位,上大课的收获还是挺多的,对不同品牌,不同的战略他都有所了解,我挺佩服的。”王智杰不仅

仅选择卢晓老师的选修课和也读过教授的书籍,为了学到更多知识,王智杰选择了卢晓教授为自己的论文导师。

除了学业上的收获,在管院的日子对于王智杰的个人能力来讲也是极大的锻炼。一方面,在职读书对于个人能量管理能力的要求极高,要求平衡好学习、工作和生活。“学习压力比较大,工作压力也大,很多工作项目和学校考试会冲撞在一起,这就考验我怎么去合理安排自己的时间和精力。”另一方面,在管院忙碌的日子,却使得王智杰有了一种心态的平衡,可以用明镜止水一样的心情来面对工作、生活和学习。”顺境则处之淡然,逆境则处之泰然,这是他最大的一个收获。

在MBA项目中,王智杰大大扩展了自己的人脉,认识了许多可以互相帮助的同学和朋友。受益于学校,王智杰也用和校友合作的方式来反哺学校。上海市视觉艺术学院,前身是复旦视觉艺术学院。王智杰曾和企业中的同事一起到视觉艺术学院进行沟通交流,启动校企联动项目。同时也投入资金于项目,辟设公司的场地,承接视觉艺术学院毕业生作品展、举办非物质文化遗产人启动仪式等活动。“这也算间接是为学校做点贡献。”这是王智杰对学校的反哺,也是对自己在复旦学习生涯的延续。

对于复旦,期待它变得更好

对于母校,每个人都会或多或少得有所期待。王智杰笑称,参观过国外多所名校回来后,希望学院可以进一步为学生改善一下硬件条件。同时,王智杰也希望复旦的整体软实力可以更上一个台阶,比如多增加交流项目,邀请更多在专业内首屈一指的人物来进行讲座,更大地拓展学生们的视野。

回顾起在复旦管院的学习时光,王智杰表示自己收获了很多,不仅是专业性的知识、扩展了人脉圈,更重要的是对个人品性的一种锻炼,他对于复旦有着美好的期待,也希望自己早日实现自己的大梦想。F



要闻

荟萃科研与教学的新发展和各类活动的动向，展现和记录学院成长的每一步。



2018 复旦·思源全球领袖论坛举行

复旦全球领袖论坛创办于2014年，迄今已成功举办四届，旨在汇聚全球各领域的领袖人物，碰撞智慧、融通灼见、展望未来。

2018年5月18日,2018复旦·思源全球领袖论坛在复旦大学管理学院举行。本次论坛的主题为“新技术·新秩序·新时代”,原联合国粮食与农业组织助理总干事、深圳华大基因董事长特别顾问王韧,英国上议院议员查尔斯·鲍威尔,硅谷银行荣休主席魏高思,恒隆集团有限公司董事长、恒隆地产有限公司董事长陈启宗发表主题演讲并参与圆桌讨论。

复旦大学常务副校长桂永浩出席论坛并致辞。他表示,复旦大学是中国最早设立现代工商管理教育体系的高校。在这个国际秩序与治理格局重塑、科技革命与创新驱动交汇的时代,复旦大学理应承担起助力中国经济转型升级的重要使命,并希望管理学院不断吸收前沿管理思想,不断扎根本土商业实践,不断创新人才培养模式,开创出一条属于中国的管理教育探索与发展之路。


王韧在以“基因组学技术将带来全球食品与农业根本变革”为题的演讲中,历数了人类为应对粮食问题所作出的不懈努力,在面对粮食品种来源单一、粮食安全存在隐患时,农业和食品体系面临着转型的挑战,而基因技术是帮助农业和食品体系完成转型的重要工具。

查尔斯·鲍威尔以“英国脱欧与全球化”为题,阐述了英国与欧洲的历史渊源,分析了英国脱欧的根本原因,展望了英国脱欧面临的问题,同时对中英关系的未来走向提出了独特见解。

魏高思在主题为“中美关系前瞻——分歧还是合作?”为题的演讲中,他分别从中国和美国的视角出发,阐述两国发展历史和各自优势,强调在新型全球化的背景下,两国只有长期的合作才能实现共赢。

陈启宗以“全球化与反全球化”为题,分析了中国、美国和欧洲等主要国家和地区在全球化潮流中的角色和定位,面对着来自贸易领域、技术领域和资本领域的挑战,中国和美国在未来的合作更需要智慧和努力。

论坛由复旦大学管理学院院长陆雄文主持。四位嘉宾围绕转基因食品安全、中英关系、金融监管和中国软实力等话题开展了圆桌讨论,并与在场听众进行了热烈的互动。

复旦全球领袖论坛创办于2014年,迄今已成功举办四届,旨在汇聚全球各领域的领袖人物,碰撞智慧、融通灼见、展望未来。由复旦大学校友陈曾焘及陈许启明伉俪创立的思源基金会,今年正式将复旦全球领袖论坛冠名为“复旦·思源全球领袖论坛”。



复旦大学管理学院第二届国际顾问委员会第一次全体会议 The First Plenary Meeting of the Second Term of International Advisory Board of School of Management, Fudan University

2018.05.18



复旦大学管理学院第二届国际顾问委员会成立 并举行第一次全体会议

复旦大学管理学院院长陆雄文向委员们汇报介绍了管理学院近年来的发展情况,以及对学院未来的发展战略。

2018年5月18日,复旦大学管理学院第二届国际顾问委员会成立仪式暨第一次全体会议在复旦大学举行。原全国人大常委会副委员长、国务委员陈至立出席并讲话,复旦大学党委书记焦扬致辞。

原全国人大常委会副委员长、国务委员、复旦大学管理学院国际顾问委员会主席陈至立,英国上议院议员、学院顾问委员会副主席鲍威尔勋爵,中化集团董事长、党组书记、学院顾问委员会副主席宁高宁,中国东方航空股份有限公司董事长、党组书记、学院顾问委员会副主席刘绍勇,恒隆集团有限公司董事长、恒隆地产有限公司董事长、学院顾问委员会副主席陈启宗等委员及代表出席成立仪式并参加第一次全体会议。成立仪式由复旦大学副校长陈志敏主持。

焦扬在致辞中代表复旦大学感谢管理学院第一届国际顾问委员会各位委员,感谢长期以来关心支持学校和管理学院事业发展的各界人士。焦扬向与会委员介绍了学校发展的远景战略规划,她表示,支持管理学院建设中国特色世界一流商学院,是复旦建设中国特色世界一流大学的一项重要战略举措。希望管理学院在新一届国际顾问委员会的大力支持下,牢牢把握“双一流”建设的契机,聚焦当前管理学领域的重大理论和实践问题推进学术创新,既扎根中国大地、对接国家需求,又面向全球、面向未来,打造具有时代特征、中国特色、面向世界的一流管理学科,培养既深谙中国国情、又具有国际视野的一流管理人才,全面提升办学质量和水平,开启百年复旦商科新征程,为中国经济的高质量发展作出新的更大贡献。

陈志敏代表复旦大学宣布复旦大学管理学院第二届国际顾问委员会正式成立。焦扬代表复旦大学向管

理学院第二届国际顾问委员会主席、副主席和委员们颁发聘书。

成立仪式后,复旦大学管理学院第二届国际顾问委员会主席陈至立主持第一次全体会议并讲话。陈至立肯定了第一届国际顾问委员过去四年的工作。陈至立表示,过去的四年,在第一届国际顾问委员会全体委员的关心、支持和帮助下,复旦大学管理学院在学科建设、学术研究、人才培养以及社会服务等方面都取得了很大的进步。她期待复旦大学管理学院将率先跻身世界一流,引领中国管理教育的创新发展。陈至立指出,2018年,正是中国改革开放40周年,也是复旦商科创设一百年后的新起点。她希望各位委员能够持续关注、关心管理学院的发展,让学院国际顾问委员会真正为管理学院实现创新发展、跨越式发展提供智力、资源支持,为复旦大学的管理教育发展,为中国管理教育再上新台阶,做出新的贡献。

复旦大学管理学院院长陆雄文向委员们汇报介绍了管理学院近年来的发展情况,以及对学院未来的发展战略。他简要回顾了学院在师资、科研、人才培养、新院区筹建等方面的进展,强调学院将继续以“全球一流商学院”为标杆,持续奋斗,开拓创新,为中国乃至全球的经济培养更多领袖人才。随后,委员们对陆雄文的汇报提出了质询意见,并对学院发展建议献策。

据介绍,复旦大学管理学院第二届国际顾问委员会由30位委员组成。委员们是来自亚洲、欧洲、北美、南美各国的前政要、商界领袖、业界专家和著名学者。作为学院最高级别的、具有国际领先水准的智囊机构,国际顾问委员会是学院和国内外各界建立更广泛的联系与合作的重要纽带。■



“复旦大学管理学院文化节·香港日”圆满落幕

此次“香港日”作为复旦大学-香港大学工商管理(国际)硕士项目二十周年庆系列活动之一,旨在展现学院与港大合作项目的办学成果,在学院内以论坛、美食、音乐、电影等多元化的表现方式呈现香港地区的经济与文化特色。

2018年6月9日,“复旦大学管理学院文化节·香港日”在学院隆重举办。此次“香港日”作为复旦大学-香港大学工商管理(国际)硕士项目二十周年庆系列活动之一,旨在展现学院与港大合作项目的办学成果,在学院内以论坛、美食、音乐、电影等多元化的表现方式呈现香港地区的经济与文化特色。

沪港对话 共谋发展

复旦大学-香港大学工商管理(国际)硕士项目20周年启动仪式揭开了本次“香港日”的帷幕,我院院长陆雄文教授、香港大学经济及工商管理学院副院长沈海鹏教授、香港大学校务委员会成员及香港大学校长物色委员会

主席 Brian Stevenson 教授出席了启动仪式并致辞。

陆雄文院长回顾了复旦-香港 IMBA 项目发展的历程,指出复旦管院受益于中国经济发展的同时也反哺社会。沈海鹏副院长希望香港与上海、港大与复旦能够在 20 年来合作互赢的基础上,“be together, be better”。Brian Stevenson 教授则希望港大与复旦继续保持竞争与合作并存的良好关系。

沪港经济发展论坛随后进行,上海社会科学院港澳研究中心主任、上海市政府港澳事务办公室咨询专家尤安山,中国香港(地区)商会-上海会长、瑞安管理(上海)有限公司总经理李建峰,利丰发展(中国)有限公司董事兼集团华东首席代表、荣誉勋章、太平绅士赵丽娟,真格基金董事总经理顾旻曼作为嘉宾发表主题演讲。

尤安山主任首先带来“改革开放 40 年:沪港经济合作的回顾与展望”主题演讲。他指出,香港是上海改革开放最大的推动者与参与者。目前,两地合作呈现全方位、多层次趋势,从民间企业上升到政府层面。未来,上海拥有巨大的发展潜力,而香港国际化程度高,是一个中西文化荟萃的地方,两地应当继续合作、谋求共赢。

李建峰会长以“沪港合作的新阶段”为题,分享了他对于沪港未来合作模式的想法。沪港两地由于政治制度和地理环境的差异,可以实现优势互补,这种差异性与互补性也为沪港长期合作奠定了基础。李建峰会长提出,“拼船出海,整体发力”将成为沪港合作的新模式,双方需要进一步发挥市场对资源配置引导的作用,用新思路、新思维将两地合作蓝图化为实际行动。

赵丽娟女士在“百年利丰:一带一路下之全球供应链新发展新趋势”主题演讲中,通过分享利丰集团在供应链方面的创新,为沪港合作提供了新思路。对于未来沪港的合作机遇,她提出了“携手发展‘全球生产、全球消费’的供应链服务”“利用科技创新,打造智慧供应链”“打造中国自有品牌,优化及发展本土消费”等建议。


顾旻曼女士带来“创业创新赋能社会发展的几点思考”。她认为,过去几十年,香港和上海的发展存在着历史的大势,而展望沪港未来,需要将创业创新科技观念进一步深入,真正把握产业变革的机会。

港味掠影 互动纷呈

与此同时,学院内也举行了香港漫画创作、舌尖上的香港、香港嘉年华、香港电影文化沙龙、粤语演唱会等异彩纷呈的沙龙活动。师生校友既可参加“香港动漫文化”“DIY 港式奶茶”“香港零距离”等互动,还有机会在品尝传统港式美食的同时,欣赏香港经典电影。

在“适合小朋友的香港漫画”活动里,现场的小朋友跟随老师学习香港漫画,他们用画笔创造出了自己心目中独特的香港漫画形象,记录下专属于自己的“香港日”记忆。“香港电影文化沙龙”中,来自香港的李力持导演与复旦大学中文系杨俊蕾教授共话香港的光影记忆,在解读《唐伯虎点秋香》《喜剧之王》等经典影片的同时,也分享了他们的人生经验。穿插于“香港日”间的各类互动游戏,让现场充满了欢声笑语,获胜家庭还赢得了“香港日”专属吉祥物公仔。

晚上,在李达三楼举办了“粤语演唱会”,《香港地》《红日》《光辉岁月》等一首首经典的粤语歌,引发全场大合唱,引爆了“香港日”的最高潮,也为观众留下了一份深刻的香港记忆。

2017 年,复旦大学迎来商科教育创立 100 周年,管理学院恢复建院 32 周年,学院特别设立“文化节”系列活动。活动的宗旨在于充分发挥学院办学优势,以多元化的表现形式,在校园内展现世界各国、各地的文化特色,加深中外师生、校友的沟通交流,在生动展示学院合作项目办学成果的同时,进一步提升学院的国际形象和影响力。两年来,已经成功举办过“挪威日”和“英国日”。



复旦2018统计学前沿论坛 暨统计学学科建设研讨会成功举办

本次论坛由开幕式、主题演讲、统计学学科建设研讨会、专家咨询会及统计学前沿学术报告会五个部分组成。

2018年5月20日,复旦2018统计学前沿论坛暨统计学学科建设研讨会在复旦大学管理学院友邦堂隆重举行。本次论坛由开幕式、主题演讲、统计学学科建设研讨会、专家咨询会及统计学前沿学术报告会五个部分组成。美国哥伦比亚大学应志良教授,中国概率统计学会理事长何书元教授,上海市统计局总统计师阮大成先生,东北师范大学副校长郭建华教授,复旦大学管理学院院长陆雄文教授作为论坛嘉宾致辞,美国普林斯顿大学终身教授范剑青,交通银行资产管理中心总裁金旗发表主题演讲,我院副院长郑明教授主持了此次

论坛。论坛中,与会专家共同聚焦统计学前沿研究,探讨统计学学科建设,并庆祝复旦大学统计学系设立80周年。

论坛伊始,应志良教授首先致辞。他讲述自己在复旦求学、担任助教的经历,强调了数理统计作为基础学科的重要性。他向老一辈的统计学者们致敬,对后一辈的统计人寄予殷切期望。

何书元教授在致辞中梳理了复旦大学统计学系的发展历程,回顾了早期的办学理念与课程设置,高度肯定了其高质量的教学活动和如今取得的成就。

阮大成先生从政府统计的角度分析了统计学的新特



征,他认为当今统计数据日益受到重视,这有助于进一步改进政府工作,同时,社会、经济的发展也对统计工作提出了新的要求与挑战。

郭建华教授在致辞中一方面表达了对复旦大学统计学系的祝福与感谢,另一方面提出了统计学在学科定位、学术研究、学科发展等方面的困惑与担忧,并呼吁全体统计学家一起面对并解决这些问题。

陆雄文院长代表管理学院向与会专家学者表示欢迎,他细数了复旦统计学系发展历程中的重要时点,强调统计学与商科的联系。他表示将以世界一流的学术水准为标杆,继续大力发展统计学科,并推动统计学与其他学科之间的交叉结合与应用实践。

在短暂的嘉宾合影与茶歇之后,论坛迎来了主题报告环节。范剑青教授以“Statistical Machine Learning for Big Data Finance”为主题,重点分析了机器学习在金融方面的应用,并提出了适合的分析模型。他指出,数据普遍存在“相依性、厚尾性、多样性、外生性”等特征,金融数据中显著存在的厚尾性将导致不同变量的重要性发生变化。范教授引入了因子模型和基于截断的协方差估计

等方法,并介绍了这些方法在回归预测、风险控制、高频交易数据处理等问题中的具体应用。

随后,金旗先生以“大资管时代金融统计学的运用和思考”为主题,分享了他在实践中对于统计学的体会。金旗先生以金融市场以及金融统计标准的演变过程为主线,介绍了直接融资的发展和货币政策的转型历程。他指出,虽然我国目前已经采用国际上的标准,但由于中国特殊的国情,金融统计方面仍存在统计覆盖面不够广、市场机制根本性指标非市场化等问题。在资产管理领域,他强调要合理选择模型以及设定参数,将资产管理与统计方法进行有效结合。

下午,统计学科建设研讨会(校友座谈会)、专家咨询会和统计学前沿学术报告同时进行。

复旦大学统计学系设立于1938年,早期以“训练统计专门人才为宗旨”。至今,复旦大学统计学系已为世界统计学的发展培养了大量的杰出人才,取得了丰富的学术成果。本次论坛汇聚了全中国乃至国际统计学研究的领军人物,共同着眼于中国统计学科的建设与发展,聚焦统计学前沿问题与研究。**F**



2018 金融工程与风险管理国际研讨会举行

2013年诺贝尔经济学奖获得者 Lars Peter Hansen 教授、2011年诺贝尔经济学奖获得者 Christopher A. Sims 教授、金融研究评论原主编和计量经济学期刊共同主编 Yacine Ait-Sahalia 教授、中科院院士彭实戈教授分别发表大会主旨报告。

2018年6月14日,为期两天的金融工程与风险管理国际研讨会圆满闭幕。本次研讨会由复旦大学大数据学院、管理学院、经济学院及普林斯顿 Paul and Marcia Wythes 当代中国研究中心共同主办,以金融风险的识别、度量、监测和管理为主题,全方位呈现了80余场精彩的报告,为学界和业界交流提供了一个高端平台,同时也为青年学子领略大师风采提供了极佳学习机会。

2013年诺贝尔经济学奖获得者 Lars Peter Hansen 教授、2011年诺贝尔经济学奖获得者 Christopher A. Sims 教授、金融研究评论原主编和计量经济学期刊共同主编 Yacine Ait-Sahalia 教授、中科院院士彭实戈教授分别发表大会主旨报告。

2013年诺奖获得者 Lars Peter Hansen 教授的演讲旨在探讨脆弱信仰下宏观经济不确定性下的(资产)价格,指出不确定性下的价格波动是因为有代表性的投资者特别担心坏状态下的高度持续和好状态下的持久性低迷。2011年诺奖获得者 Christopher A. Sims 教授的报告重点关注经济活动和金融市场,认为产出增长对信贷存在正面影响,而利差上升会造成信贷萎缩。来自普林斯顿大学的 Yacine Ait-Sahalia 教授分享了其团队对随机波动模型的闭式隐含波动率表面的研究成果。彭实戈院士的报告对稳健期望框架下真实世界中序列数据假设 I.I.D 的普遍性作出了详细说明。

出席此次会议的还有美国统计考普斯奖获得者、英国皇家统计协会 Guy 银奖获得者、计量经济学期刊共同主编、普林斯顿大学冠名教授范剑青;2017中国经济学家奖获得者、耶鲁大学冠名教授陈晓红;国际数理统计学会原主席、哥伦比亚大学冠名教授 Richard Davis;新加坡国立大学风险管理研究所所长 Steven Kou 教授等联席国际国内知名学者。

据了解,金融工程与风险管理(FERM)国际研讨系列会议初创于2005年,由普林斯顿大学运筹与金融工程系金融学冠名教授范剑青教授倡导。自创办以来,已在国内成功举办9次国际研讨会。2018金融工程与风险管理(FERM)国际研讨会于12年后再次回归上海。■



“全球竞争背景下的产业创新”研讨会 暨《2017 中国产业发展年度分析报告》新书发布会举行

芮明杰教授表示,目前中美贸易摩擦的原因表面上看是两国贸易不平衡的问题,实质上是两国在新兴产业、先进制造业未来发展与竞争上的考量。

我国目前处于经济增长速度换挡期、结构调整阵痛期、产业发展政策消化期“三期叠加”的特殊时期,我国产业经济发展也正在发生着深刻的变革,呈现出产业发展的“新常态”,处于从“要素驱动”、“投资驱动”开始

向“创新驱动”转变的阶段。因此,我国近年来制定的创新政策,在创新投入增长、创新产出成效以及产业创新对新型产业体系、新型供给结构形成的效用方面究竟取得了多大的进展,成为学界、业界普遍关注的话题。

4月25日,由我院产业经济系系主任芮明杰教授和上海市产业发展研究和评估中心王小沙主任带领的研究团队主持编写的《2017中国产业发展年度分析报告——创新驱动的视角》一书今天正式出版发行,“全球竞争背景下的产业创新”研讨会同时进行。本书旨在关注国家近些年制定并推出了相关创新政策,在创新投入增长、创新产出成效以及对新型产业体系、新型供给结构形成等方面产生的影响。复旦大学文科科研处副处长姚凯主持了整场活动。

复旦大学文科科研处处长顾东辉教授,上海市社会科学创新研究基地、上海市人民政府决策咨询研究基地工作室首席专家石良平教授,上海财经大学出版社有限公司社长金福林等40余位嘉宾出席发布会。

复旦大学文科科研处处长顾东辉教授,上海市社会科学创新研究基地、上海市人民政府决策咨询研究基地工作室首席专家石良平教授,上海财经大学出版社有限公司社长金福林先后致辞。

芮明杰教授和王小沙主任共同为《2017中国产业发展年度分析报告——创新驱动的视角》揭幕,顾东辉教授和石良平教授见证揭幕仪式。

王小沙主任随后解读了《2017中国产业发展年度分析报告》,《报告》首先分析了2017年中国产业发展总体状况,认为稳增长调结构取得一定成效,“三去一降一补”供给侧结构性改革成效呈现,新兴产业引领作用进一步增强。在我国创新成果不断增加,创新环境持续向好,但创新环境仍有待进一步改善的背景下,《报告》基于创新驱动的视角,对大类产业发展进行动态分析,传统产业发展整体平稳趋缓,新兴产业发展态势良好,相比较来看,新兴产业在发展速度、盈利能力、创新要素投入及创新成果产出等方面均优于传统产业。《报告》的最后,对不同区域的创新环境及创新成效进行了阐述。

芮明杰教授随后发表了“全球竞争背景下的产业创

新”的报告。他首先分析比较了中美两国包括能源、房地产、通讯设备、互联网等在内的20个行业的发展状况,指出在能源、家电、通信设备制造、钢铁、房地产5个行业中,中国占据优势地位,但在如软件和半导体、医疗器械、农业机械装备、精密装备、航空航天等先进制造业、新兴产业方面,中国依然与美国存在较大差距。

芮明杰教授表示,目前中美贸易摩擦的原因表面上看是两国贸易不平衡的问题,实质上是两国在新兴产业、先进制造业未来发展与竞争上的考量。我国近年来在创新驱动发展战略指引下,先进制造业和新兴产业发展速度快有成效,但目前在国民经济中的比重较小,而且有些产业核心技术与发达国家有相当大的差距,部分高端产品价值链核心环节都掌握在发达国家企业手中。

芮明杰教授表示,解决我国先进制造业与新兴产业长期发展提高竞争力的关键是技术创新与产业创新。其中产业创新特别重要,是实现产业领先的根本途径,而企业则是产业创新的主体,只有通过产业创新,才能摆脱产业与企业发展的停滞和危机,才能打破僵局和困境,变被动为主动,化压力为动力,重建竞争优势。

主题为“全球竞争背景下的产业创新”研讨会随后举行。与会嘉宾围绕产业创新与新兴产业发展、创新政策对创新投入与产出的影响、产业创新的主体以及创新方式、上海建立新型产业体系与产业创新推进等议题展开讨论。媒体就其所关心的话题向在座嘉宾提问。

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

“外滩·中国品牌创新价值榜(TOP100)” 第二次发布

从今年“外滩品牌榜”TOP100情况来看,TMT(科技、媒体和通信)表现强劲,前10强中占有了6席,前5强占4席,BAT首次全部进入10强。

在“中国品牌日”来临之际,由复旦大学管理学院和上海企业文化与品牌研究所联合研发编制的“外滩·中国品牌创新价值榜(TOP100)”于2018年5月9日第二次正式发布。

从全球范围来看,品牌价值评估理论与方法国内外的研究非常之多,但“外滩品牌榜”是唯一从供给侧研究品牌价值的来源及其驱动因素的排行榜。去年5月10日“中国品牌日”首次创立并发布,得到了全社会的积极反响,有82家媒体报道或转载,27家入榜企业在自媒体发布了入榜喜讯。

今年的榜单考察企业数据库新增了11,000余家,达1万6232家(16,232家)企业(其中沪深股市上市公司3513家,港股中概上市公司982家,美股中概上市公司182家,新三板上市公司11555家)。新增企业及数据对于本榜单研究模型的科学性和稳健性起到了重要的作用。

从今年“外滩品牌榜”TOP100情况来看,TMT(科技、媒体和通信)表现强劲,前10强中占有了6席,前5强占4席,BAT首次全部进入10强。特别是阿里巴巴通过淘宝、天猫、蚂蚁金服、菜鸟物流、阿里云等业务平台,并布局新

零售等线下业务,发展非常迅速,排名由上一年度的17名提升到第2名。制造业表现依然较好,上榜企业中有一半以上来自于制造业品牌。前20名企业有8家企业属于制造业(包括石油化工),本次新入榜的制造业品牌也达13家。房地产企业的销售额虽然去年增加较多,但位置较去年整体有所退后,特别是行业龙头万科由第7名降为第15名。大型国有企业扛起了大旗,榜单前20名中有一半属于国有大集团,他们在市场上的领导地位及其品牌优势凸显,但总体感觉品牌强度有余、温度不足,如中石油、中

石化、中海油排名都出现不同程度下降。珠宝和贵金属企业由于受国际金价等原材料价格波动影响,2018年整体上退步不少,如周大福排名跌至50名,下降了22位。其他黄金珠宝品牌全部未进入百强品牌榜。工程机械制造的三家龙头品牌企业也意外的脱离百强。

另外,由于金融企业公布的数据结构不适合放入本榜单的数学模型之中进行统一处理,因此2018年的榜单仍然不包括金融机构和金融企业。一些大型企业集团,无法采集到完整数据计算品牌增值状况,如万达等无法入榜。[7]



第五届“朝阳行动”踏上征程

这是复旦管院筑梦霍邱学子的第五个年头，薪薪之火在复旦管院人之间代代相传。



2018年5月7日,由42名硕博连读项目学生和3名带队老师组成的“朝阳行动”支教队伍伴随着清晨的第一缕朝阳出发。这是复旦管院筑梦霍邱学子的第五个年头,薪薪之火在复旦管院人之间代代相传。

5月8日一早,支教活动在霍邱县临淮中心学校、大兴小学、后楼小学、双门小学和莫店小学5所小学同时拉开序幕,当地师生热烈欢迎管院学子的到来。本次支教活动将持续两个星期,在此期间,支教队员将与当地孩子们共同度过难忘的一段时光。

简单的自我介绍环节之后,各组支教队员与当地学生开展了丰富多彩的“破冰活动”:画笑脸、反口令、萝卜蹲、击鼓传花等等小游戏。“破冰活动”使得老师和同学迅速熟悉,为之后两周的师生交流打下很好的基础。

大兴小学里,在会计系的朱晓琦同学的开场中,她强调了一些基本的课堂规范,建立了规则,告诉孩子们“课间可以和老师们做朋友,上课必须严肃认真”,为后续的课堂纪律管理做了铺垫。十点二十分,随着上课铃声的打响,临淮中心学校第一节支教课程——信息技术开课。尽管当地停电,但赵曦同学做了充分准备,他以风趣幽默的教学故事和教学互动游戏使学生充分参与课堂,取得了良好的教学效果。

中心校1组的科学课上,周宁远同学设计了有趣的植物种植课程,带领当地学生了解植物种子的相关知识,还前往户外播种“格桑花”种。写字课上,宿杰同学介绍了汉字的起源与基本笔画;体育课上,董春辉同学带着当地学生进行了紧张激烈的折返接力比赛,孩子们互相的呐喊助威声响彻操场;品德课上,李敏男同学介绍了不同购物场所的特点和区别,还模拟了不同情境让小朋友们选择购物场所;语文课上,付原同学认真地讲解课文和生词,并带他们领悟“要遵守规定”的道理。

在莫店小学,任教同学发现大多数同学都写不全26个字母,于是临时决定用一节课来教当地学生写和读字母。

霍邱县风景秀丽,绿水青山环抱,五年的支教活动见证了霍邱县的地方经济教育的发展,见证了复旦大学管理学院与当地教育共谋发展的初心与坚持。五年来,当地的教学设施不断改进,当地师生教育条件有了明显的改进;复旦大学管理学院持续关注霍邱临淮岗乡的教育文化发展,支教师生不断提升支教活动的质量,也为当地的教育对口交流不断带来新的生机。■





小米是一个怎样的独角兽?

复旦大学管理学院会计学系 李若山 教授

此次有关小米年报中最引人注目的是:年报按什么规则来编?

虽然小米是中国大陆的企业,但到中国香港去上市,就要按国际会计准则来编制会计报表,因为香港是一个非常国际化的城市,吸引非常多的海外投资者。因此,如果到香港上市,一般都应按国际通用的会计准则来编制财务报表,以便国际投资者通过报表阅读能理解小米的财务状况,并作出正确的投资决策。

按照国际会计准则,小米招股说明书中的财务报表让人看了有点瞠目结舌。尽管2017年销售收入过千亿、毛利率也高达13%左右,但有两个数据看不懂:按照国际会计准则,2017年度小米公司巨亏439亿,而到年底时,净资产为-1272亿元。注意:是负的!也就是说,小米按国际会计准则编制出来的年报,不仅是巨额亏损,而且还是一个严重的资不抵债的企业。我想,再正常的投资者,看到这两个数据,也会全身而退了。

但是,妙就妙在,此时,黄世忠教授话锋一转,告诉大家:如果不按国际会计准则编制,按大家熟悉的美国或其他国家的会计准则来编的话,小米就不一样了,2017年度则盈利54亿元,两者相差高达493亿元,而且小米2017年末的股东权益也不是-1272亿元,而是高达“正的”343亿元。这就奇怪了,一家公司,按照国际通用的会计准则和不按照国际通用的会计准则来编制财务报表,在关键重要的数据上,怎么会有如此之大的反差呢?

问题出在前十几轮的私募基金的投資约

定上。

一般来说,股份有限公司作为一个企业法人,有一个身份要非常清楚,当你掏钱给企业时,必须明确是作为债权人借给公司的呢?还是以股东身份投资给企业的。作为债权人,对企业是没有管理权,但有要求企业按期付息还本的权利,而且在企业解散清算时,是优于股东之前,有优先索偿权的。而股东则不然,他们可以按照公司章程取得管理权,并有享受分配红利的权利,但与债权人最大的两个区别是:一旦投入,不能随意抽回(除非约定解散);解散时,公司在偿还了所有债务之后,他们才能分享余下的资产。这是两个泾渭分明的完全不同的身份。

为此,反映企业财务状况的资产负债表,将他们列为两个完全不同的财务来源,分列在资产负债表右边的上与下,让人一目了然地知道企业这些资产分属于什么身份的人。

然而,随着金融创新,随着私募行业的崛起。在风险投资过程中,为了保护对创业阶段投入企业资金的风险最小化。他们发明了一种既像股又像债的投资。美其名曰:可转换可赎回优先股。这次小米的前18轮融资,都是类似这样的投资。

这些私募基金在投资时约定:小米自2010年9月至2017年8月,通过18轮的融资,累计向投资者发行了12个系列的优先股,共投入98亿元人民币。这些优先股具有四个特点:

(1)持有者有权收取非累计股息外加按原发行价的8%计算的应计利息;

问题是，创始人雷军不管与私募基金怎么约定，这些投资最后都是通过财务报表来反映的。

(2) 持有人可自2015年7月3日起，在小米公开上市或超过50%的持有者要求赎回时，按当时有效的转换价转换为普通股；

(3) 自2019年12月23日期，按发行价加8%应计利息及已宣派但未支付股息之和与优先股公允价值孰高者的价格，赎回全部优先股；

(4) 持有人有权在清算时按发行价加上应计或已宣派但未支付的股息，或发行价的110%优先收取剩余的权益，倘若可供分配的剩余权益不足以悉数支付优先股受偿金，持有人有权优先于普通股持有人分配剩余权益。

也就是说，如果小米不上市了或要清算了，他们有多种方法取回自己早先的投资：一是原始投资金额加每年8%的利息；二是投入的资本加上积累下来没有分配的利润；三是再次对投入的股本，按现行公允价格估价（如2010年私募基金晨兴创投对小米投资时，估值是2.5亿美金，而在2017年最近一次私募基金对小米投资时的估值是450亿美金）如果清算；还有一种清算的价格。这几种取回的方法中，前期私募基金可选一个最高的价格赎回。

当然，如果小米上市了，且前期私募基金投资后的每股价格，远低于上

市以后的价格，他们还可以不赎回，而直接转换成为普通股，去分享上市溢价带来的红利。小米公司期待的是，如果到香港上市，他们希望按七八十倍的市盈率发行股票：小米的市值应该在600亿到700亿美元之间，也就是说，比最后一轮融资时的价格，高出50%；与第一期投入时的估值相比，达到三四百倍左右。

问题是，创始人雷军不管与私募基金怎么约定，这些投资最后都是通过财务报表来反映的。而资产负债表中，要么股权、要么债权。这种像股的债，或像债的股，究竟要放在什么地方？难煞了制定会计准则的机构。因为，放在不同的地方，出入实在太，如上面介绍的那样，要么赚得盆满钵满，要么亏得倾家荡产。

作为世界认可的国际会计准则委员会（尽管这个机构对任何国家都没有约束力），套用了无数研究成果之后，认定这些不伦不类的内容，由于不符合第32号国际会计准则（IAS 32）的“固定对固定”（fixed-for-fixed，即履行转移现金或股票的义务，所需要付出的转换对价或清算对价是固定的）认定标准，所以，认为这些可转换可赎回的优先股应该放在小米公司资产负债表中的债务一栏。

因为，从上述签订的协议中，前期

投资的私募基金大佬像是借给小米公司做生意的债权人,到了时候如果上不了市,或有其他风吹草动的,雷军都要连本带利还给投资人。所以,要求小米将其发行的可转换可赎回优先股划分为金融负债有一定道理。

但是,最要命的东西来了。会计四五百年发展历史,形成了与其他学科最大差异的,是来自于会计的三大支柱:一是历史成本、二是复式记帐,三是权责发生制。其中,对小米公司杀伤力最大的,是第一根支柱的改变:即历史成本的变化。

按照历史成本原则,企业通过投融资进来的资产与负债,均按买卖时刻的价格记下来入帐,不管以后这些资产升值了,涨价了,还是跌价了,一律不准动,除非你再次将他们交易出去,赚了,赔了,再计算。这叫历史成本原则。这一原则,整整守了四百多年。然而,到了21世纪,对金融资产与负债的计价,国际会计准则委员会决定摒弃历史成本原则,而是要采用所谓的公允价格,也就是该金融资产与负债在报表披露日时的市场价。

我对此曾经有过垢病:认为一是历史成本可靠,有根有据;二是公允价格只是企业年底收盘时瞬间时刻的参考价,毫无意义。

结果有一个会计界“武林高人”来了,不屑一顾地鄙视我说:去看看葛优主演的《非诚勿扰》电影再说吧!我只能乖乖看完了此片,不得

不为制定国际会计准则的“大佬”们所折服。电影中的男主角秦奋与邬桑二人在日本小镇深夜逛街,路遇一间小酒吧,见门口橱窗中有四个貌美如花的美女照片,各自选完自己喜欢的姑娘后,就进了酒吧。只见一个老太太在前台收银,另外几个老太太在唱歌。他们欢天喜地问老太太,能否请照片中的美女一起来喝酒?老太太指了指唱歌的那几个,再指指自己,说:我们就是照片中的美女啊!只不过外面是我们四十年前的照片而已。看到此处,恍然大悟。历史成本可以休矣!此剧中,酒吧外面广告牌上的照片,是历史成本,而进入酒吧看到老太太本人真的是:公允价格。

对于证券市场中的投资者,就如电影中的秦奋等人,他们只是寻花问柳的机会主义者,他们对历史成本不感兴趣,他们只关注现在与未来的财务相关信息。历史成本再可靠,与投资者决策不相关,这些信息只能误导他们的选择。因此,国际会计准则委员会决定对随时可能变现的金融资产与负债,采用了公允价格记帐。

那么,小米的这些可转换可赎回的股票该如何按公允价格记帐呢?由于前期私募基金只投了95亿人民币,但是按照约定,如果上不了市,或者有其他变故(详细的投资协议没有看到)这些投资者是可以赎回的,且赎回价格是在上面几种方法中,选最高的价格要求雷军付钱赎回(雷军同

志有没有这个实力,另当别论了),那么最高可能要偿付这些私募基金的金额是多少呢?1615亿元!如果小米真的不上市,或者触发了其他赎回条款,不知道有多少个雷军有能力、有条件来偿付这个金额。

为此,厦门国家会计学院院长黄世忠教授在其文中指出:“答案是显而易见的,第一幅财务图象(指亏损的那份)与小米的真实情况背道而驰,第二幅财务图象准确地映射了小米的真实情况,否则,小米公开招股就不会受到热捧。由此可以推断,对小米而言,IAS32(指国际会计准则)貌似严谨细致,实则扭曲事实,显然不是一个高质量的会计准则。”(黄世忠:横看成岭侧成峰)对此结论,我是赞同的。但是,现在谁都知道,目前是一个黑天鹅与灰犀牛频出的年代,如果出现了私募投资协议中的违约事件或者说私募基金认为按协议退出比IPO回报更高而采取上述的退出机制时,国际会计准则所反映的现象就可能成为事实。想想这个结果真可怕啊!

现在是开始流行独角兽的年代了,监管部门用心良苦,总想将最好的、最有发展潜力的企业送给投资者。这样的初心是好的,但是,如何正确反映独角兽的魅力,将独角兽可能存在的不足如实反映,也是监管部门必须要做的事。但愿我们的小米是可口的珍珠米,而不是会变质的劣质米。■

把脉上海制造业：产业“三高”是良方

复旦大学管理学院产业经济学系系主任 芮明杰 教授

我国先进制造业与新兴产业长期发展提高竞争力的关键，是技术创新与产业创新。

上海近日提出全力打响“上海服务”“上海制造”“上海购物”“上海文化”四大品牌，助力高质量发展。值得关注的是，此次发布的“上海制造”三年行动方案中，明确提出了要“加快核心技术攻关，抢占产业制高点”的要求，力争突破集成电路、航空发动机等“卡脖子”瓶颈。

在我的心目中，“上海制造”应是上海制造业优秀声誉的综合，是上海制造业整体水平的标志。“上海制造”反映的其实是上海制造业的整体实力，曾经表现了当年上海制造业尤其是轻纺工业生产技术与工艺在全国的领先水平，以及在工业设计上的领先、产品质量上的领先。因此，今天“上海制造”的再出发，关键是重塑上海制造业在全球产业新一轮分工、新技术革命、美好生活需求背景下的新辉煌，即作为我国先进制造业重镇的作为，其次才是“上海制造”品牌美誉的重塑与有效传播。

上海制造：产业创新是关键

我国正处在一个消费者追求美好生活即消费需求与消费习惯已经或正在发生巨大变化，同时以智能化、大数据、互联网为代表的新技术革命正在爆发的新时代，新技术革命与消费变

化将促进形成新型经济体系即基于新一代互联网的智能生产服务体系。这一体系的核心是为了实现智能化大规模个性化定制的生产与服务，满足消费者全新的个性化需求，这一体系的核心是新一代先进制造业。

目前美国、德国等制造业强国已从自身的优势领域切入到此轮新工业革命中，它们在积极引导智能技术智能制造等方面的进步，引导生产方法与模式的创新，进而谋求在未来全球产业体系与产业分工体系中成为有竞争力的领导者。应该说我国近年来在创新驱动发展战略指引下，先进制造业和新兴产业发展卓有成效，但在国民经济中的比重还较小，而且有些产业核心技术与发达国家有相当大的差距，部分高端产品价值链的核心环节还掌握在发达国家企业手中。在这样的全球经济与产业发展的背景下，上海作为曾经的重要工业中心，应该承担起我国从制造业大国到制造业强国华丽转身中的历史责任，因此重提“上海制造”显得十分重要。

我国先进制造业与新兴产业长期发展提高竞争力的关键，是技术创新与产业创新。其中产业创新特别重要，是实现产业领先的根本途径，而企业则是产业创新的主体。只有通过产业创新，才能摆脱产业与企业发展的

停滞和危机,才能打破僵局和困境,变被动为主动,化压力为动力,重建竞争优势。

上海制造再出发,应该在技术创新尤其在产业创新方面下功夫,在国家先进制造业的关键技术与产业链整合方面急国家所急,想国家所想。上海在国家先进制造业发展中应该有这样的责任担当,这也是上海建设世界有影响力的科创中心、建设现代产业体系、谋求经济高质量发展的内生性要求。

高质量发展是核心

上海未来的发展方向是卓越的全球城市,是四个中心建设与世界有影响力科创中心的建设。按照全球城市发展的规律来看,第三产业在城市经济总量中的比重是很大的,至少达到70%。在这样的状况下,上海先进制造业发展的定位是什么、怎么发展,就成为重塑“上海制造”的关键。

决定上海制造业发展的约束性因素很多,关键有四个方面:一是上海是个特大型城市,人口众多;二是上海对生态环境质量的要求高;三是上海的资源基础条件;四是原有制造业技术与制造基础。

这些约束性因素决定了上海先进制造业未来发展的一些方面。上海先进制造业发展定位当然还要看

国家“制造业2025”战略的整体考虑,上海城市发展的定位以及上海对未来新技术革命、消费者美好生活需求的把握。

我以为重塑上海制造业新辉煌,就需要有跨越与赶超的勇气与动力,以先进制造业集群发展为载体,通过自主创新、产业创新直接把握世界先进制造业的产业链高端,发展附加价值高收益大的环节,形成自己的核心竞争力,从而成为该产业价值链的控制者,同时能够引领其他相关产业转型升级的发展新模式,我也称之为“高质量发展”新模式。

其内涵如下:

“产业高新”首先指上海的先进制造业集群发展以当代高新技术为基础,代表着未来产业革命的发展方向;具体应该有三个方面的特性。

第一,所发展的世界先进制造业群在核心技术、关键工艺环节上是高新性质的,属知识密集、技术密集;

第二,通过发展这样的产业提升技术与知识自主创新的能力,而且是国际领先的创造力;

第三,所发展的这样的产业具有强大的战略引领性,能够引领其他相关产业的技术进步、产业调整升级和产品创新。

“产业高端”是指上海的先进制造业集群具有高级要素禀赋支持下的内生比较优势,因此处于有利的产业价值链竞争位置。产业高端的内

涵可以从三个方面理解:

1)高级要素禀赋,指要素禀赋从传统的资源禀赋到知识禀赋,而知识禀赋在企业中多体现为在核心技术和关键工艺环节有较高的技术密集度。如目前ICT(Information and Communication Technology,即信息和通信技术)产业中的云计算、物联网等;

2)高的价值链位势,如制造业价值链形如“微笑曲线”,高的价值链位势就是在“微笑曲线”两端,而动态维持高价值链位势需要具有高的自主创新能力;

3)是高的价值链控制力,从在价值链上所处的环节位置判断,实质就是对价值链关键环节——核心技术专利研发或营销渠道、知名品牌等的控制力,高价值链控制力对于产业也具高战略引领性。

“产业高效”是指上海的先进制造业集群资源配置效率高,具有良好的经济效益和社会效益。产业高效的内涵也有三方面的内容:

1)高的产出效率,如单位面积土地产出效率、人均产出效率等;

2)高的附加价值,如利润率高,工业增加值率高,税收贡献大等;

3)高的正向外部性。指产业与环境和谐友好,生产过程产生污染少、符合低碳经济要求,还有就是对就业的促进和产业链上其他企业的带动作用等。■

互联网时代, 如何管理你的公司?

复旦大学管理学院企业管理系主任、复旦大学东方管理研究院院长 苏勇 教授

互联网时代未来有很多新趋势, 时代会要求我们永远在线, 随时互动等等。所以我们要有很多新思维、用户思维、迭代更新思维、平台思维、分享思维、共赢思维等等。

互联网带来的五大巨变

互联网给我们带来的变化非常深入, 也非常巨大和全面。

第一是人与物的变化, 网络带来了一种全新的人际交流与合作的方式。例如, 网络使得世界上很多原来孤立的事情现在彼此之间都可以发生联系; 物联网可以派生出很多的商业模式, 把很多物品连接起来。如果说传统的社会是一种中心化的社会, 我们要通过一个中心点把大家连接起来, 但在网络上, 每一个交汇点都是平等且重要的, 所以网络上一个微不足道的事情可以一下子成为爆点。

第二个变化是大数据的价值开发。大数据时代, 我们的经济、政治、社会、文化等许多门类都会发生本质的变化和发展, 会影响到很多人类的价值体系、知识体系和生活方式。互联网带来的大数据正成为巨大的经济支撑, 成为新世纪的矿产和石油, 它会给我们带来全新的创业方向、商业模式和投资机会。

第三个是互联网带来的工业巨变。大家都听说过“工业4.0”, 在“工业4.0”时代, 信息技术和物理技术的融合, 形成了我们现在的智能工厂、智能生产、智能物流等等。

第四, 互联网带来的社会巨变。

这使很多人的生活方式都发生巨大变化, 例如社交、购物等方式都有了前所未有的巨变。

第五, 互联网带来工作方式的巨变。在互联网时代, 那些可以在自己喜欢的地方和时间工作的人, 描绘出一种新的工作样态。

企业面临的新挑战

在互联网时代, 我们的企业管理、运营面临许多新的挑战。

第一, 不可预测性。如果说在工业化时代, 企业的运作还是有踪迹可寻的话, 在互联网时代就产生了很多不可预测性。例如颠覆性创新, 我们可以看到, 哪怕做到世界第一的柯达公司, 也照样会破产; 诺基亚手机可以做到全世界市场占有率60%, 照样衰败。为什么? 互联网时代一切皆有可能, 生产方式在变, 渠道在变, 消费者也不断在变。

第二, 多维性。因为网络的连接是全方位的, 所以产生了多维性的特点。比如我们很难设想那么传统的出租车竟然首先和互联网产生了连接; 我们解决“最后一公里”的交通, 原来要20元左右, 现在用共享单车, 一元钱就解决问题。

第三, 新族群的产生。2016年中

国网民人数是7.31亿,其中基本都是手机网民,而且这部分消费人群是非常活跃的,所以现在几乎所有的商家都想尽一切办法抓取流量,因为有了流量就有了销售,就有了顾客,就有了市场利润。

第四,新进入者会改变规则。不可低估新生事物的发展势头。有一个非常有趣的例子,超市结账通道两旁会放口香糖这种小东西,因为顾客排队结账的时候很无聊,想想口香糖是需要的,而且价格很便宜,随手就拿两盒。但是现在,放到结账口上的口香糖销量直线下降,为什么?顾客没空去看口香糖了,都在看手机。

第五,共享与平台。“平台”这个词在互联网时代的使用频率非常高。平台就是把各方的资源集聚起来,越是离散程度高的物品或者说商业模式,它借助于平台所产生的力量、所产生的商业价值就越巨大。

关于共享和平台,有两本非常重要的管理学方面的著作——《蓝海战

略》和《长尾理论》。所谓蓝海战略就是告诉我们,传统的行业已经是血流成河,变成红海了,那么在互联网时代,我们可以怎么样来借助互联网的技术,重新开辟一块还没有充分竞争的一块蓝海,来获得商业化的利润。所谓长尾战略,传统管理学理论告诉我们,一个企业80%的利润是由20%的重要客户所创造,所以企业要高度重视20%的重要客户,但是现在有了互联网,可以成本非常低地把那些散客聚集起来,从而创造出很好的利润和价值,驴妈妈就是这样的商业模式。

互联网时代的 企业管理新模式

互联网时代给企业管理提出很多新的挑战,领导力和执行力的挑战,市场和企业边界的挑战,组织结构变化的挑战,信息交流和管理的挑战,还有管理新生代员工的挑战……我们如何应对?

互联网时代企业能力的创新。在互联网时代企业非常重要的一项是具备面向未来的能力,而不仅仅是回过去看继承经验的能力。面向未来的能力就是创新的能力。在互联网时代,每一个普通的个人和大机构都拥有平等的地位,任何一个企业要具备运筹未来的能力,要先做强再做大。

互联网有助于我们克服大企业病。在企业管理上有一个术语叫“大企业病”,大企业病并不是大企业才有,而是指一种现象。以前我们都是讲做大做强,做大以后往往会出现这样的一些情况,企业内部机构臃肿、互相扯皮、效率低下、士气低落等等,然后使企业慢慢丧失了竞争优势。如果能够很好运用互联网技术的话,可以帮助我们更好地沟通和写作,克服大企业病。

打破企业的边界。因为我们可以借助互联网技术去低成本地发现一切我们可以运用的资源,传统的企业边界就可以被打破。互联网企业有三句口号——去中心化、去层级

化、去中介化。在互联网时代,公司的优势不是在于通过内部交易来降低成本、降低费用,而是在于先于对手预测,并且满足客户日益变化的需求,所以速度收益就超过了规模的收益。互联网形态下组织所追求的是一种强连接,内部是开放的、社区化的组织形态,外部则表现为相互链接的价值共同体,然后不断地在企业内部之间,企业和顾客及利益相关者之间实现多向的互动。

要给员工赋能。企业管理者要建立一个鼓励员工探索的组织,要给组织的成员提供各种资源,然后促进他的创新性的变化。现在的企业里90后员工成为主力,他们个性非常鲜明,有很多新鲜想法,但也有自身弱点,这给管理者提出很多新的课题。所以我们说,既要有统一的企业价值观,也要鼓励员工个性化发展,实现企业和员工的双赢。

3M公司有一个非常成功的鼓励员工创新的案例。它允许员工在工作时间之内拿出15%来自由支配,可

以做和本职工作不相关的事情,当然不能去打游戏。结果3M公司新产品贡献率绝大部分都是在这个时间里创造出来的,最成功的就是即时贴,成为3M公司非常重要的利润来源。互联网条件下的工作会发展出一种趋势,它不是传统行业中那种一板一眼,而是被称之为叫做社群模式,即虽然看上去不是那么正式、刻板,但有着内在的规矩和方式。

努力创建自驱动变革文化。用组织行为学的话来说是内在驱动、自驱动,不再更多地用外力来管理员工。以海尔为例,海尔提出企业平台化、员工创客化,顾客个性化。鼓励员工在这个平台上去创业。海尔集团CEO张瑞敏把海尔几万人的公司变成200多个小微组织,激发企业、组织的活力,同时也激发员工个体的活力。海尔的核心经营模式是“人单合一”,人就是员工,单就是市场订单,所有的资源都可以从市场上来,然后和用户零距离交互。海尔的商业模式非常清晰,一旦产品被用户所

有接受、所购买,用户获得什么利益,企业获得什么利益,员工获得什么利益,都非常的清晰。

另一个例子是沪江网。沪江网鼓励员工的内部创业,员工有了创业的想法,企业允许其离开原岗位三个月,所有一切待遇不变,三个月做出一点苗头以后,企业跟员工谈企业怎么投资、股权怎么分配;三个月之后如果内部创业的项目没有什么进展,员工就回到原岗位。这样,员工非常高兴,他觉得贸然出去创业有很多风险性;企业也非常高兴,因为如果员工跳出去创业,很可能他做的新的产品会和公司原来的产品形成竞争性的关系,而内部创业可以获得一个双赢或多赢的结果。

互联网时代未来有很多新趋势,时代会要求我们永远在线、随时互动等等。所以我们要有很多新思维:用户思维、迭代更新思维、平台思维、分享思维、共赢思维等等。唯有如此,企业才会跟上时代的步伐,员工也才能在工作中获得新的成长。F

在“新城市”中寻找新机遇

复旦大学管理学院产业经济学系 刘明宇 副教授

新兴城市要探索可持续发展模式,而不是依赖投资推动

早期中国几个大城市走的是政府主导的投资推动型经济发展之路,包括基础设施建设、新城新区、产业招商、固定资产投资等,以此推动城市规模的扩大和经济的增长。从发展阶段而言,这种模式有其合理性,但是也有两项不足:

一是政府主导的投资推动模式,推动经济增长的效果会逐渐衰退。而且这种政府主导的产业发展模式,容易导致各地的产业结构趋同和产能过剩。

二是大量的基础设施投资和房地产繁荣,带来房价的迅速攀升,使得商务成本快速上涨,继而削弱城市的产业竞争力。如果其他城市继续这一模式,未来二三线城市靠投资拉动带来的经济增长窗口期只会比北上广深更短。

目前的高科技产业一般是资金密集、智力密集型的。新兴城市发展需要利用的是以知识为载体的产业资本,这些资本流入一座城市时,首先考虑当地的要素禀赋和投资回报。城市的规划需要依据当地的要素禀赋和产业发展需求进行,只有产业有竞争力,该城市才能不断吸引人才,城市的经

济才会持续繁荣。

新兴城市要形成产业和城市的和谐发展

那么从什么角度来评估一个城市的发展潜力呢?我们需要考虑三个要素:产业、人口和城市环境。

产业竞争力是三要素的基础,也是核心。产业竞争力是指某国或某一地区的某个特定产业相对于他国或地区同一产业在生产效率、满足市场需求、持续获利等方面所表现出的优势。无论是转移而来的产业还是本地培养的产业,只要有潜在的竞争力,结合城市的资源要素后,产业能够快速成长,从而带动城市人口的集聚。在此基础上,产业分工深化,生产性服务业、生活性服务业也会随之发展起来。产业、人口和城市环境三者一旦形成正反馈,将带动产业竞争力的进一步提升,产业规模扩大,促进城市生活配套和基础设施的完善。因此,新兴城市是否具有发展潜力,关键要看这三者能否形成正反馈。

从企业角度看选择在哪个城市投资,通常会考虑这些因素:一是要素禀赋,包括区位、产业基础、劳动力供给状况等;二是能源价格;三是资金筹措;四是土地租金。这些因素会对产

那么从什么角度来评估一个城市的发展潜力呢?我们需要考虑三个要素:产业、人口和城市环境。

品的竞争力有较大的影响。政府可以影响营商环境、土地租金价格、基础设施,但是对于资本、劳动力等要素价格,产业基础和配套等由经济发展阶段决定的这些关键要素,不是政府能够决定的,需要政府顺势而为。

一旦形成人、环境和产业的正向循环,产业集聚效应就会出现。杭州信息产业的繁荣不仅仅是有阿里巴巴,而是阿里巴巴的发展和投资,逐步聚集起一系列与电商、云计算、信息、软件服务有关的企业和人才。杭州市政府经过多年的经验积累,也知道如何为这些新兴产业提供需要的服务。

当这个生态环境趋于完善,电子商务由PC端到移动端,再升级至以移动物联网为基础的新零售,在这个产业升级的过程中更多的创新机会诞生出来,杭州自然而然成了新兴产业发展的一个重要城市和创业的热土。

城市性格影响产业的发展

每座城市选择怎样的产业、营造何种类型的产业生态系统,则是由城市的性格影响,是两者相互匹配、选择的结果。例如,深圳在信息设备方面的优势,苏州、天津在制造业的基础设施、配套和服务上有较完善的历史积累,在高端制造方面具有比较优势。

一个城市的性格与这个城市的历史、是否开放和包容以及对待风险的态度有关。上海除了传统的装备

制造、芯片制造、汽车制造,近年来在生物医药领域取得了长足的进步。生物医药的制造分为原研药(也称专利药)和仿制药,两者在价值链上的位置差异巨大。原研药属于价值链的高端,它依靠大量的资金和高端的人才,形成专利往往需要几年的时间、数亿元的资金投入,需要对产业成长保持耐心。上海可以提供一个长期稳定不浮躁的发展环境,支撑这些企业成长,因此吸引不少外资和国内企业在上海投资专利药研发基地和生产基地,占据的是价值链的高端。仿制药的生产则是拼人力成本和土地成本,早些年便已经转移到劳动力成本低的二三线城市。

像人工智能、区块链等新兴产业,尚处于产业生命周期的早期阶段,技术路线、发展路径、产业应用尚在探索,其创新应用的场景非常广泛,需要适合创新创业的城市环境。会有一些城市禀赋比较合适这些产业的发展,也能顺势而为抓住机遇,在一些细分产业领域完成积累,形成特色产业集群。不过,盲目追逐热点的城市和地区太多了,很多停留在主观愿望,而没有深入地研究这些产业发展的特征和规律,盲目招商,缺乏足够的产业支撑,未来的成长空间有限。

规模优势对城市是重要的,产业多样化才能保持城市创新活力

城市需要充分发挥规模优势。

城市人口的集中使得基础设施得以共享,形成规模经济,这是城市这种组织方式的优势,也是城市发展的动力。随着城市经济的发展,产业分工趋于深化,产业在城市集聚,促进知识共享和信息交流,形成新的市场机会、获得人才流动便利的作用。这使得城市发展有着明显的“马太效应”。

如果三四线城市的周边有发展不错的一、二线城市,区位好,营商环境不错,就会产生虹吸效应,大量的人口向中心城市集中,吸引相应的产业转移。因此,城市发展是非均等化的,大城市可以吸引其他城市的产业和人口。三四线城市则主要依靠自然的城镇化过程,即农村人口自然而然地向城镇迁移,外部资源的流入有限,除非政府用政策大量导入人口和产业。一些大企业个城市的发展有很强的带动作用。但是一座城市不能仅押注在有限的一两个产业和少数大企业身上。否则,城市支柱产业一旦失去竞争力,城市就将陷入衰落困境。所以,一座有活力的新兴城市,不能太过依赖于单一产业。需要有一个相对多样化、复杂性的产品空间,形成若干产业的产品集群,这样才能具有产业转型升级的腾挪余地。同时,多样化的产品空间能够提供更多产业融合的机会,促进产业创新,形成产业升级的内生动力。

因此,在新产业机会涌现时,需要谨记的是,人、产业和城市三者是不能脱节的。^[7]

中国经济全球化的挑战：追求长期利益，融入全球市场

复旦大学管理学院财务金融系 孔爱国 教授

未来经济要内生性增长

从宏观的角度出发，中国经济发展到今天，它的增长方式已经发生了变化。这些变化主要体现在以下四个方面：

第一就是中国经济增长趋势的变化，近年增长趋势不像过去往上冲，出现了往下走的转折，呈现“L”型。经济增长缺乏往上的力量，主要是过去政府直接投资拉动的短平快式高增长基本结束了，政府主导的投资在很多领域出现了产能过剩。现在要做的都是长期的、以市场为基础的工作。

关于增长趋势，总书记在十九大报告里也有精确的判断。2020年要“全面建成小康社会”，通过精准扶贫很容易在短期内解决问题；2035年“基本实现社会主义现代化”，如果中国GDP增长率下降到5%，15年人均GDP也会翻一倍，要达到16000美金，相当于目前中等收入国家的底线；2050年要“全面建成社会主义现代化强国”，如果中国人均GDP再翻一倍，大概要达到32000美金，相当于发达国家的底线。这个判断从另一个角度说明，中央形成了共识，不再追求单方

面速度的增长，而注重平衡性的发展。

在中高速增长阶段投资人赚钱比较容易，只要跟对了政府的投资政策。但到了以市场为基础的中低速增长时期，投资热点分化了，靠什么维持增长？当然是靠技术。中国经济增长的动力要转变了，依赖于内生性的技术进步成为未来的经济增长的主旋律。

第二是经济结构的变化。中国经济增长的结构其实在十八大之后已经悄悄地发生了变化。2013年以前投资占主导，2013年以后，特别是2015年以后，驱动中国经济增长的三驾马车的地位发生了变化，过去是投资这驾马车为主，现在是消费这驾马车越来越占主导地位。消费力量的增长，说明中国经济慢慢走入正常轨道。经济结构的变化也告诉我们关注的重点是要考察大众消费行为，我们需要去研究消费的特征、消费信心的变化，以及变化过程中的商业机会。当然，消费的变化不会像投资那么快，一定是潜移默化的渐近的过程。

第三是经济政策的变化。这一届中央在不断调整过去靠发放货币、开发土地、刺激投资等经济政策来

——
中国经济要融入环球，必须靠自主性公司，否则未来我们将会受到全球更多的、让国人莫名其妙的制裁。

维持经济增长,过去的发展总结出来就是放大杠杆,它所形成的后果让政府很被动。自2016年下半年到2017年上半年,银行间的同业利率差不多上涨了一倍左右,货币政策正式进入一个稳健的阶段,企业不太过度任意利用杠杆的放大功能。只要控制货币的源头,投机性需求就会受控,而投资性需求将会回归。

第四是中外经济的比较。中国企业家的PMI指数要比美国的、欧洲的、日本的相对低一些。中国融入这个世界40年,我们享受到很多的好处,但是我们市场化的企业家精神并没有激发出来。过去我们是模仿性生产大国,不是创造性生产大国,国内经济环境对企业家精神产生了遏制的情况。我们现在比任何时候都需要市场化的企业家,如果没有市场市场化的企业家,创新、创业都是一句空话,中国很有可能会陷入中等收入的陷阱。

开放市场是要提升生产力 而不是赚快钱

我们经济今天所面临的种种挑

战,比过去的几十年面临的挑战更大。改革开放之初我们弱小,融入全球时别人的态度是欢迎的,因为他们认为你对全球市场没有任何冲击力。但是,四十年后的今天,我们作为全球化的一员所处的地位不一样了,我们的生产能力已经形成了一定的规模,别人对我们的要求当然越来越高。我们需要进一步严格遵守包括WTO、IMF、WB等组织、机构的游戏规则,这是我们真正面临的一大挑战。

中国为什么要全球化?我们开放的目的到底是什么?这个问题总设计师回答过,开放的目的就是走和平与发展的道路,让中国人真正富起来。要富必须把财富创造出来,所以开放首先要获得生产能力。如果生产能力没有提升,开放就意味着把资源送给别人,把自己的市场让给别人。

怎样获得生产能力呢?上世纪80年代有两个实现途径,一是通过简单的原材料加工出口,吸引我们所需要的外汇(当时叫创汇);二是吸引外资,用它的机器设备、资本装备我们的劳动力。等到我们完成了资本

的积累,我们才有可能实现真正的产业输出,把有相对竞争力的产品与服务卖到全世界。然而实际情况是由于条件制约,我们用市场、用资源去换外汇时,我们的生产的内生性增长并没有形成,导致整体上出现贸易的不平衡。虽然总体上顺差较大,但国内资源破坏严重、环境恶化。由于自己的生产能力不足以满足国内的高端需求,进口往往又绕过海关的海淘与代购,我们在名义上处在不利的地位。

总结过去在融入全球化当中我们的缺失,我们出口企业的个体能动性比较差。所有企业都想赚钱,而且是赚快钱。每一个公司都有内在的成长逻辑,只图眼前赚快钱,不去投入、不去研发的企业,是没有未来的。

融入全球必须打造更多的 自主性公司

2001年11月12日,我们正式成为WTO的成员。WTO的规则要求所有公司的行为必须是自主的,即自主经营、自负盈亏,这背后说明了公司

治理的合理性。公司所有的利益相关者的利益都必须得到尊重和保证，利益相关者不仅包括公司管理层、股东、债权人，还有供应商、销售商、客户等，每一方的利益都必须得到保证，这才是公司最为核心的东西。换句话说，加入WTO，出口型企业也不能破坏其客户的利益。

融入全球经济，企业行为影响的是全球市场的稳定性。以国有企业为代表的非自主性公司最容易授人以柄。其企业治理中最大的难点在于管理层缺少公司经济的长期权利，长远利益得不到保证。国有企业的合约不像民营企业有委托代理关系，因为国有资本全民所有，所以找不到委托人。政府委托国资委代理相应职能，国资委与企业领导人签订的实质为代理方与代理方签的合约，双方都是代理方，合约一定是短期的。领导人、管理层的短期合约使得公司缺

少成长性，集中体现在R&D的投入严重不足。追求短期的增长是这类企业的主流，而短期的过度增长对全球市场产生的冲击已经在很多行业中出现了。

管理层的短期契约，导致公司行为的短期化这是一个不需要争的事实，公司管理层追求本期经济利益，且服务于授权方，让我们的政商关系相当复杂。这一现象在改革开放40年来没有得到根本解决，这对企业发展是极为不利的，对中国经济而言也是十分困难的，已经严重影响我们融入全球。

企业缺少长期成长的后果是什么？因为公司没有成长性，对研发不重视，只能模仿，所以对产权概念相对模糊，更不要说知识产权了。管理层也在追求政治利益，短期内完全有可能把公司规模做得很大，这样有很大可能无暇顾及保护公司

的其他利益相关者，这给中国经济的全球化埋下许多定时炸弹。中兴事件便是在海外市场引爆的其中一枚定时炸弹。

中国经济要融入环球，必须靠自主性公司，否则未来我们将会受到全球更多的、让国人莫名其妙的制裁。“自主性”集中体现为公司治理，表象是企业自主经营、自付盈亏，深层次是割断政商关系。割断意味着企业家做得再好永远都是企业家，政府官员做得再好永远都是官员，杜绝两者交叉，从根本上遏止企业的成长紊乱。因此，尽快建立职业化的企业家市场与职业化的政府官员队伍显得十分紧要。

我们内心一定要清楚，公司一定要有追求长期利益的机制，不然在全球市场只是搅局者。尊重全球市场的规则，关注自身的成长性，相信我们未来能够开启更大的市场。■

“大数据杀熟”背后的定价思维

复旦大学管理学院产业经济学系副系主任 骆品亮 教授

判断杀熟是否非法关键是看商家在“杀熟”的时候，是不是利用了信息不对称——故意隐藏了价格信息，让熟客在信息严重缺失的条件下做出“自以为是”的决策。

大数据杀熟

通过网络平台预订酒店，老用户的价格比新用户的贵，因为用户的身份特征与行为模式被平台了解，被商户掌控，平台和商户就利用所掌握的重要信息进行“倾斜性”定价，这就体现了“杀熟”。

而不同手机用户在打车价格上的差异，也被很多媒体列为杀熟，这是值得商榷的。我认为这虽然也勉强算是一种“差别化定价”，但它并不是根据用户的“生”与“熟”来区别定价，而是根据用户归属于不同的支付平台来收取不同的价格——如果更深入一点，也许不同支付平台因结算费不同还可能涉及成本差异问题，因而是否属于严格意义上的差别化定价还有待采用价格-成本比率测试。

上面提到的6个例子中，我觉得前面3个是杀熟，后面3个是其他形式的差别化定价，并不是根据“生”与“熟”来差别化定价。一言以蔽之，“差别化定价”是一个更宽泛的概念，杀熟只是差别化定价的一种形式。

我认为，大数据杀熟可以分三个层面：

第一，同一平台上的新老用户不同价格，这是低级别的杀熟。

第二，同一平台的不同老用户的

价格也不同，平台及其商户利用大数据识别老用户的特征与行为模式，做到“因人而异”的差别化定价，这是有一定技术含量的、中级别的杀熟，目前的大数据杀熟更多地体现在这一层面上。

第三，平台及其商户利用大数据分析不同老用户的需求，为其提供个性化的产品或服务，做到“一人一价”。这是高级别的杀熟，是真正意义上的大数据杀熟，可惜目前能做到这点的商户纯属凤毛麟角。

那么，为什么是“宰熟”而不是“杀生”？首先，熟客往往“自以为是”，觉得跟商家熟就会得到更好的服务和更优惠的价格，孰料熟客往往要为“自以为是”付出代价；其次，熟客的行为轨迹相对固化，比较厌烦“货比三家”，所以他要为“惯性”或“粘性”支付更高的价格；最后，熟客往往具有较高的转移成本，因此他要为“锁定效应”买单。总而言之，相对于生客，熟客对价格没有那么敏感，也就是价格弹性比较低。所以，宰熟本质上是一种价格歧视策略。

听上去“杀熟”似乎有点不地道，甚至还有点乘人之危或趁火打劫，难怪许多互联网企业都极力否认有过“杀熟”行为。那么，杀熟到底是不是一种不光彩、不道德的事情？

当下有几种主流观点，一种观点认为，大数据杀熟涉嫌价格欺诈。另一种观点认为，大数据杀熟违背反垄断法——同样的商品和服务，对不同对象收取不同价格，这种价格歧视是反垄断法所禁止的。但是，关于价格歧视是否应该被界定为非法的，学术界是有争议的——价格歧视对福利的影响实际上取决于“效率”与“公平”的取舍，不能简单地以“公平”来否定“效率”从而认定价格歧视的非法性。所以，还有第三种观点认为，杀熟未必是坏事——由于杀熟，商户以较低的价格为“生人”提供产品或服务，增进了社会福利。

我的看法是，判断杀熟是否非法关键是看商家在“杀熟”的时候，是不是利用了信息不对称——故意隐藏了价格信息，让熟客在信息严重缺失的条件下做出“自以为是”的决策。

如果熟客在不知情的状态下被

宰了，商家就有违反相关法规之嫌，至少从道义上讲是应该被谴责的；但是，如果商家在信息透明的情况下，还能利用熟客的“不愿意改变”来“杀熟”，这就是高明的定价策略。比如，商家告诉消费者可以到网上下载优惠券，但是有一些人因为嫌麻烦还是不愿意用。实际上，优惠券是甄别价格敏感型消费者的一种有效手段，在线下超市已被广为应用——用不用优惠券的决定因素是时间的机会成本（收集、整理、携带优惠券比较繁琐），背后实际上就是消费者的价格敏感性。

价格歧视策略

为什么要“杀熟”，也就是为什么要设定不同的价格？

传统的单一定价模式，要么是“高价低量”要么是“低价高量”。例

如，一款商品，定高价90元，可以卖掉1个，定低价30元则可以卖掉3个，现在如果只能二选一，就会陷入困境：定高价的话只服务一个用户，没有做到普遍服务，潜在需求被挤出了市场；而定低价虽然满足了有效需求，但它给愿意支付90元的高价值客户留下太多的“消费者剩余”——这些剩余就是企业放弃的利润。

但是，如果能用差异化定价，形成高价和低价的双价格体系，那么，高估价和低估价的两类消费者的需求都得到满足，而厂商也能获得更多的利润，这就形成了价格歧视的基本思想。

这里的关键是，差别化定价的时候，商家怎么实现以90元卖1个商品、以30元卖另外2个商品？答案是要把市场进行分割——设置一定的门槛将市场进行分割，而分割出来的

两个市场或多个市场之间不能串货，不能存在灰色交易。现实中这种分割市场的常用手段有：按产品分割（包装、型号、版本等），按渠道分割（线上与线下、直销与代理等），按照用户的特征（职业、收入、年龄、属地、用途等）。

概括地说，价格歧视的策略为：
1、按照某一个变量对市场进行分割。
2、不同细分市场的价格弹性不同。
3、不同市场之间不存在灰色交易。
4、厂商以几乎相同的边际成本为不同市场提供近似相同的产品或服务。
5、厂商根据不同用户的不同价格敏感性做不同的价格，对相对缺乏价格弹性的市场制订相对高的价格。

这里解释一下“价格弹性”，它是经济学中的基本概念。如果我们只考虑需求与价格之间的关系，我们就需要将影响需求的其他因素控

制住，让价格变动一个百分点，看需求量反方向变动多少个百分点，这两个百分点之比率就是需求关于价格的弹性。当弹性缺乏的时候，定价就可以高一点。例如，前面提到的“熟人”因为价格弹性相对缺乏，就可以定高价。

那么，是什么使得价格的弹性更缺乏？一般地，弹性缺乏的商品包括：很难找到替代品的商品、购买支出占消费者总支出的比重小的商品、低频消费的商品、容易形成粘性或容易形成依赖性的商品。

对策与启示

对策方面，首先，对消费者来说，如何避免被“杀熟”：1、尽量把自己伪装成非熟客。2、货比三家，防止被商户隐藏信息。3、切勿轻易被商户锁定、被套牢。其次，对企业来说，应遵

守定价底线，保证用户的知情权，不进行价格欺诈，不落井下石，不乘人之危。这是企业应有的社会责任。最后，对政府来说，主要是促进平台竞争，让平台之间相互制约，创新平台监管模式。

大数据“杀熟”给我们的两个启示：

1、大数据的运用规则。Facebook数据泄露事件再次敲响了用户隐私信息安全的警钟。在推进数据共享的同时，如何保证用户数据的安全性？我赞同周鸿祎屡次强调的用户隐私信息保护“三原则”。

2、大数据在定价中的运用策略。应该根据大数据进行用户分析，给用户精准画像，提供与用户需求相匹配的产品和服务，并进行个性化定价。我再次强调一下，如果仅仅利用大数据做“杀熟”，是相对低级的。^[7]

区块链技术与应用挑战

复旦大学信息管理与信息系统系主任 凌鸿 教授

什么是区块链

似乎人人都在讲“区块链”。学者不讲区块链，不行；创新创业没有区块链，不行……区块链就像锤子，大家拿着锤子找钉子。那么，什么是区块链？

初步地解读，区块链是建立在集体管理数据的一组技术。这种技术可以做到：

第一，参与者达成共识。就像打麻将，三缺一找一个人来，这个人一旦加入了打游戏的话，应该符合游戏的规则，这就是共识。在虚拟空间里，有了这个共识才会有运营保障。

第二，数据无法篡改。若要让数据改动，必须是让51%的人篡改，这很难达到。

第三，不被破坏。

所以区块链是擅长构建信用体系，适用于缺少信任、公开、安全的电子交易场景。电子交易的场景是虚拟空间的场景，所以区块链的诞生，不是为了解决我们的实体问题的，是在虚拟空间里面的一个技术，解决虚拟空间的一种电子交易的场景。

国家工信部白皮书的解释是：“区块链技术是利用链式数据结构来验证与存储数据、利用分布式节点

共识算法来生成和更新数据、利用密码学的方式保证数据传输和访问的安全、利用由自动化脚本代码组成的智能合约来编程和操作数据的一种全新的分布式基础架构与计算范式。”

在今天，区块链已经从一个技术术语上升到了系统，系统也就是类似的代币体系。应用包括了特性的应用、场景设计、法规制定、思维导向，所以就有一种提法叫“区块链思维”，强调它的信仰、宗教和理念。

18大行业正在被颠覆？

最近有一种说法，区块链正在颠覆着18大行业。其中第18个叫“你的行业”，也就是说几乎所有的行业，都要改变！

国际大公司都在尝试区块链应用。IBM做了一个超级账本，德意志银行、汇丰银行、比利时联合银行、法国外贸银行、荷兰合作银行、法国兴业银行和意大利联合信贷银行等7家银行参与。超级账本做完了以后，这些银行之间的转账是完全自由、不需要管理的。因为“无中心”，所以成本会大大下降。瑞银集团和Clearmatics

区块链是多种技术的集合体，不是一种产品；区块链不是数据的革命，是信用的革命；区块链传递的不是信息，是价值。区块链的应用主要是业务的问题，不是技术问题，所以技术不重要，更多的是业务，当然这些业务要符合区块链的价值体现。

(伦敦的区块链初创企业)牵头的公用事业结算币也是一种数字货币。我们还看到,淡马锡、SBI集团、美银美林和英特尔与一些行业巨头(如WellsFargo和ING等)组成了R3区块链联盟。

中国的“大佬们”在做什么?百度在2017年5月就做了一个百度金融资产证券化的产品。今年1月,百度上线BaaS(区块链即服务)区块链开放平台,致力于帮助实体经济通过区块链技术优化产业结构,提高运转效率,降低企业成本,提升产业普惠水平。腾讯在做区块链项目时实验的第一个内部落地的商业场景是微黄金,也是虚拟货币,并也发布了Baas。阿里巴巴引入区块链技术做跨境电商,实现全流程跟踪、可追溯;支付宝爱心捐赠平台也能做到善款来源可追溯。京东也在运用区块链技术搭建防伪追溯平台,逐步通过联盟链的方式,实现线上线下零售的商品追溯与防伪。

各大企业都有兴趣加入到区块链当中,国内的有小米、苏宁、华为、360、迅雷、万达、网易等等。国外的摩根、英特尔、亚马逊、微软、软银等等巨头也都在全力加速介入区块链。网上也陆续出现星球基地、招财

猫、莱茨狗、加密兔子、链客等花样百出的产品。

区块链狂潮的根源是利润,它已经不是一个技术的问题了,更像是唐僧肉,在利益的面前谁都难以免俗。

区块链的思维与运用设想

今天所有的区块链应用都体现了区块链分布式、去中心、安全可信的特性。

目前,区块链的创新应用包括变革支付清算、数字货币应用于数字票据交易平台等。银行的支付清算存在滞后、支付系统与对账系统分离、多方清算、资金风险高、差错等困难,引入区块链技术后,数字货币和直接交易并用,使得每次交易都直接附带相应金额的数字货币,通过智能合约等区块链编程技术,在节点确认交易的同时就更改变数字货币的归属方,从而实现交易与清算的同步;交易接口开放灵活;监管和第三方评测也变得极其容易追溯。

我们还可以看到,La'zooz公司正试图使用区块链的技术解决拼车的服务,沃尔玛使用区块链对食品进行结算,等等。

关于区块链未来运用的设想:

第一,虚拟世界中个人的虚拟资产的控制权。比如,用了区块链技术,你发表的论文,任何人都不能随意获取,必须有你的认可才能拿到。

第二,个人创造的知识产权的交易可以在区块链环境下得到保障。

第三,实有财产的证券化、虚拟化的全民共同管理。

这个设想带来了所有的区块链的思维:区块链是多种技术的集合体,不是一种产品;区块链不是数据的革命,是信用的革命;区块链传递的不是信息,是价值。区块链的应用主要是业务的问题,不是技术问题,所以技术不重要,更多的是业务,当然这些业务要符合区块链的价值体现。

区块链在应用过程中也会面临挑战:

第一,区块链基于完全的网络空间场景,所以在实体空间的应用,天生就有弱点,目前不可能把所有的信息都传输到网络中去,需要有进一步的技术创新。

第二,全过程的数字化的处理,从发行,交易全部是数字化。

第三,区块链的特性应该能极大地提升业务的价值。

第四,需要妥善解决与实体空间的冲突。f





校友是学校最珍贵的资源和永远的骄傲。我们在这里展示校友的不凡风采,同时报告校友工作进展。

跑出健康 跑出爱:2018校友健康跑成功举行

作为一年一度的品牌活动,“健康跑”已陪伴校友十年有余,得到了校友们的鼎力支持和密切关注。本次活动主题为“跑出健康,跑出爱”。



2018年5月5日,我院举办一年一度的“校友健康跑”,校友们在复旦大学江湾校区一同感受跑步带来的活力与激情。作为一年一度的品牌活动,“健康跑”已陪伴校友十年有余,得到了校友们的鼎力支持和密切关注。本次活动主题为“跑出健康,跑出爱”,超过300位校友及家属共度难忘的跑步时光。其中,百余位校友参加了10公里精英跑和5公里乐活跑。

本次活动由我院校友中心主任段邵斌致欢迎词。我院党委副书记赵伟韬主持了简单的

开幕式后,大家纷纷跟随着动感的音乐进行了热身操,“复二代”们也充当了小助教和大家一起做好了开跑前的准备。

发令枪响起,大家一齐冲出了起跑线,踏上了2018健康跑的征程。伴随10秒倒计时,一声鸣响,校友们迅速冲出起跑线。呐喊的加油声此起彼伏,亲友们的助威声给参赛的校友们带来了力量和勇气,鼓励着他们在跑道上奋力前进。最激动人心的瞬间出现在精英跑的赛场上,跑道上的身影你追我赶,展现出属于专业运



动员的风采与素养。在经过激烈的角逐之后,终点处人影闪现。赵伟韬副书记为获奖校友颁奖,并合影留念。

除了精彩的比赛之外,此次健康跑活动还特别设置了多个互动活动区域:定制环保袋,DIY魔幻水晶球,望远镜制作,乒乓球过阵,模拟火山爆发以及科学实验秀,不断传来的欢声笑语让这些活动区变成了一场“亲子嘉年华”。

校友纷纷表示,今年的健康跑举办得非常成功,不仅有竞技赛事,还有充满趣味的适合家庭参与的亲子活动。校友平时工作生活都非常忙碌,难得有时间聚在一起,大家正好通过“健康跑”活动拥抱健康快乐的生活方式。

为打造一个广大校友和管理学院之间顺畅交流的平台,向超过四万名遍布世界各地的管理学院校友提

供力所能及的服务,让校友们真切感受到管理学院大家庭的温暖,复旦管理学院校友中心每年都会举办此类面向全体校友参加的大型活动,如校友健康跑、校友龙舟赛、校友返校日等。与此同时,校友中心将继续开拓资源,筹建各地校友会、举办丰富多彩的校友俱乐部活动,通过广大校友的鼎力相助,向成为世界一流商学院的目标全力迈进。■

第九届学院校友龙舟赛圆满举行

作为复旦大学管理学院校友中心每年举办的大型活动之一,校友龙舟赛已成功举办八届,超过3200名校友及家属参与其中。

2018年6月10日,第九届复旦大学管理学院校友龙舟赛在上海市青浦国家水上运动中心圆满举行,近六百名校友携家属相聚淀山湖畔,带着复旦人的荣耀与自豪,共同用船桨和爱心缔造属于初夏的活力之梦。我院孙一民副院长、赵伟韬副书记出席活动。

锣鼓密密鼓声稠 端阳佳节赛龙舟

作为复旦大学管理学院校友中心每年举办的大型活动之一,校友龙舟赛已成功举办八届,超过3200名校友及家属参与其中。今年,有18支队伍报名参赛。在经过了一番激烈的角逐之后,有6支队伍获得了各小组的出线资格,进入了本次活动的总决赛。在为龙舟点睛之后,6支队伍共

同驶离岸边,如离弦之箭向前冲刺。最终,由1997级复旦大学MBA校友组成的复荣队以半个船身的优势领先,赢得2018年复旦管院龙舟赛冠军。由2013级复旦大学-香港大学IMBA校友组成的雨神队和来由南通校友联络处组成的南通江海队分别夺得亚军、季军。

全家上阵齐欢乐 寓教于乐共成长

一年一度的龙舟赛,不仅是大人們的聚会,小朋友们也能在这里找到属于自己的乐趣。亲子游艺活动为“复二代”们精心准备了丰富的活动。活动主题包括“自然环保”和“科普新知”:体验活字印刷术、观民俗包粽子、学弹尤克里里、魔幻泡泡秀、愤怒的小鸟。在淀山湖初夏的微风中,孩子们

欢聚一堂,欢乐不断。

校友们纷纷表示,今年的校友龙舟赛非常注重校友家庭的互动,在亲子游艺活动中增进了家长与孩子的感情,为每个校友的家庭创造了一次宝贵而温馨的家庭回忆。和家人在一起的时光总是最幸福的,笑容是最美的。

为打造一个广大校友和管理学院之间顺畅交流的平台,向超过四万名遍布世界各地的管理学院校友提供力所能及的服务,让校友们真切感受到管理学院大家庭的温暖,复旦管院校友中心每年都会举办此类面向全体校友参加的大型活动,如校友健康跑、校友返校日等。与此同时,校友中心将继续开拓资源,筹建各地校友会、举办丰富多彩的校友俱乐部活动,通过广大校友的鼎力相助,向成为世界一流商学院的目标全力迈进。■







胡师傅不再担任叶耀珍楼楼管： 他是几代复旦学生的共同记忆

假期结束后第一天,《复旦青年》的记者如往常一样来到叶耀珍楼,发现原先一楼的传达室已经变了模样。原先,这里是楼管胡中如的值班处,如今已经不见了他的踪影。经确认,56岁的胡师傅因为到达退休年龄,将不再继续担任叶耀珍楼的楼管。今后叶耀珍楼将交由保卫处管理。陪伴复旦学生和叶耀珍楼15年的胡师傅,可能要和复旦的同学们告别了。《复旦青年》2011年曾经报道过胡师傅的故事,此时将旧报道重发,希望大家能记住这位「爱复旦的学生们」的老人家。

8月27日,一条“胡师傅将在新生报到日退休”的微博引起了学生们的关注,一天之内,被转发了上百次,“退休快乐”是出现最多的字眼。

“还记得原来开会的时候,胡师傅都来催我们快结束,也记得常常在路上看到他瘦小的身子踏着一辆三轮车,记得他爽快地帮忙用三轮车运好几趟当时的问卷。”复旦大学07级毕业生方翔回忆着与胡中如交往的点点滴滴,“听到胡师傅要退休,就感觉时间好快啊,想到他就很温暖,他是大学记忆里的一部分,出现在我最青春的时光里。”

胡中如是复旦大学学生活动中心——叶耀珍楼的楼管,经常出入叶耀珍楼的老师和同学更喜欢称呼他为“胡师傅”。经《复旦青年》查实,胡师傅退休的消息并不属实,两年后的6月30日,他才会真正退休。

胡师傅一直在叶楼?

早上7点,胡中如步履匆匆地赶来开门,他

要赶在老师和同学上班前把整栋楼打扫一遍。等擦干净整栋大楼的楼梯,他的白衬衫已经被汗水浸得发黄。

上海的夏天总是异常炎热,炎热的天气加上大量的杂活,让原本就爱出汗的胡中如不得不从一天洗一次澡,变成一天两次,甚至三次。这样炎热的天气总会让他想起十年前那个同样炎热的下午。

2002年,胡中如的父亲——曾经的叶楼管理员正式退休。作为继任者,胡中如开始自己独自管理叶楼。7月14日下午3点,正是太阳最毒辣的时候,他步行将父亲送到沪太路长途汽车站,70余岁的老人要独自乘十几个小时的车回安徽六安。“我塞了1500块钱给他,”胡摇摇头,“还生着病。”

来上海十几年,胡中如没什么特别担忧的事,唯一害怕的就是生病,“小病小痛可以自己忍着,大病看不起。”

然而2005年,他的老伴却害了一场大病,需要住院。这是复旦百年校庆之年,也是校团



委最为忙碌的年份之一。因为要参与“挑战杯”以及百年校庆的事务，团委的师生们经常要在叶楼开会到凌晨3、4点。

胡中如白天在叶楼打扫卫生，路上6点去虹口区岳阳医院陪老伴；7点又返回叶楼，陪老师同学工作到3、4点。“我要等着关门。门敞着，我就坐在这里，看着人来来回回。”

5月份，医生告诉胡中如，老伴需要输血，让他去杨浦区的血液中心找血源。胡请了一天假，为了省钱，他徒步在两地间来回数次，“第一次我走高架上去了，一个警察叫我停下来，我给他看了那个血液单子，他没罚我钱，还把我带下高架，我说你真是人民的警察。”这是他2005年中唯一一次请假。

“那时爸爸真的很累，我和哥哥都不在身边，就他一个人，”女儿望着

窗外父亲的背影说道，“有时候想，我真该歇歇了。”

胡中如夫妇初来复旦时，女儿还没上小学。“爸爸不喜欢说话”，在她的回忆中，父亲是个沉默寡言的人，多年来，从未打过一个电话给自己，“都是妈妈打，他只听着。”“我舍不得钱，也不知道怎么说。”胡中如解释道。

偶然的一次，在帮团委运送物资去南区的时候，他看到复旦网络学院挂出的横幅，便想让在南京打工的女儿尝试考过来。2009年，女儿成功考入了复旦网络学院。分别十几年，父女终于团聚。现在，女儿一边上学，一边在复旦本部学生超市打工，偶尔，会帮着父亲看门。

从1998年帮助父亲管理叶楼开始，胡中如每天要打扫叶楼两次。早上，清理前一天的垃圾，擦干净楼梯

和厕所；晚上，再将整座大楼的楼梯拖干净。工作到凌晨是家常便饭，只要楼里还有一个人，他就不会离开。

今年已是他在叶楼的第13个年头。13年来，他几乎没有回过老家，也没有游览过上海；为了搬运物资而每天穿梭在复旦校园的他，甚至没有好好逛过复旦。“一年365天都在这里，忙啊，没一天休息。”叶耀珍楼已成为他第二个家。

“每次见面都会微笑着跟我打招呼，很温馨，”方翔提到胡中如时这样说道，“已经习惯了胡师傅的存在，好像他一直在那里，在我眼里，胡师傅就是叶楼。”

胡师傅和他的三轮车最给力？

每年，胡师傅总有几段时间特别忙：新生开学，百团大战，再加上社团

节。一到这几段时间,总会看到他低着头,骑着自己垒得老高的三轮车,把物品从本部运到相辉堂,或是咬着牙、扛着大桌子,在本部排球场和叶楼间穿梭。“双肩负移山之力,长车具电驰之能”,陆谷孙的弟子、文学博士朱绩崧这样描述他眼中的胡中如。

上学期,复旦剧社和财经大学话剧团合作举办戏剧节,在相辉堂举行了11场表演。每次布展的来回搬运,都是由胡师傅和他的三轮车完成的,“我们的道具每次都要50多斤,”复旦剧社现任社长肖遥说道,“我自己试过,反正我是骑不动。”

2002年之前,胡师傅还不会骑三轮车,那时每次运东西,都是拉着车。2002年,时任学联体楼务管理中心主任顾雁南要搬家,请胡师傅帮忙,顾借了辆三轮车给他。那次之后,胡学会了骑三轮车。

2009年,胡中如花了500多块钱买了一辆二手三轮车,一年后又多加了1200元改装成电动车。“经常帮学生、老师运送东西,改了方便点。”如今,这辆电动三轮车成了他最常用的东西,买了不到三年的车已多处掉漆,一只脚蹬也脱落了。

在叶楼工作以来,胡师傅给每一位校学生会主席都留下了深刻的印象。工作认真负责是他们对胡中如的评价,也是胡从父亲处继承的传统。

九十年代初,胡父因家贫而不得不到上海来投奔同乡,遂被介绍到复旦做除草工,其后不久,便开始一个人打理叶楼,住在大门斜右侧的117室。1996年,胡中如也从老家来到上

海,两年之后开始跟随父亲管理叶楼,此后,再也没有离开过。

2004年,上海修建中环线,开挖邯郸路隧道造成附近地面沉降,叶耀珍楼一楼水管爆裂,墙体、地面都出现裂痕,最宽处达5厘米。叶楼一度成为危楼。

那时,胡中如还没在四平路租房,还跟父亲一样住在117。学校要求师生撤出,但团委仍留在叶楼办公,胡中如也就留了下来,白天打扫卫生,晚上就在多功能厅楼梯口打地铺,看着叶楼,“我要负责叶楼的卫生和安全”。

“你去闻闻,我打扫的厕所一点都不臭。”对于打扫叶楼,胡师傅很有心得。厕所的瓷砖、门缝、镜子一定要擦干净,扔掉垃圾后,一定要冲洗垃圾袋和水池;擦楼梯扶手的时候,一步两个台阶,这样效率高;拖地板一定是最后一套程序,不然垃圾弄脏地板就做了无用功。

“跟老胡师傅比,他做事比较灵活,会变通。”回想起胡的工作情况,一名已离校多年的学生干部这样评价,“会给人便利。”

叶楼晚上时常有社团开会,胡师傅晚间打扫,总是先扫没有人走的地方,最后才收拾同学开会的楼层,有时还会延迟叶楼关门的时间,“我爸爸会赶人,他太过分了,总不能让人家到马路上去开会。”

但他仍有自己要坚持的原则。今年军训时,新闻学院的几名同学向他借梯子,他拒绝了,“同学借东西,只要我有,就借。但这梯子是学联体的,我借出去是不对的,不合规矩。”

胡师傅特别尊重有学问的人?

在叶楼,不论见了老师还是学生,胡中如总会喊一声“老师好!”不少学生忙着解释,他却自有道理,“你们是有知识的人,现在不是老师,以后也会是老师。”

胡中如只上到小学五年级,不识字,但是特别喜欢有学问的人,因而尤其尊重复旦大学外国语言文学学院教授、“老神仙”陆谷孙。“陆老师是个很有学问、很忙的人,上马桶的时候都要读书!”

胡的妻子初来复旦,便在陆家做钟点工,如今已有18年。胡中如有空就会过去帮忙,久而久之,“我们形成了开诚布公的友谊,”老神仙说道,“胡不时也会弄株腊梅什么的给我种上,我要给辛苦费,绝不接受,至多拿包香烟。而我换电脑、电视,也总是把旧的送给他们。”

如今58岁的胡中如膝下有一儿一女。现在女儿守在父母身边,儿子则西安,已结婚生女。五年前,儿子来复旦探望父亲,陆谷孙教授便将一台自己换下来的液晶电脑送给他。为了支持孩子学习,两年前,胡中如从旧货市场买了一台电脑给女儿,从此,不打电话的他学会了视频聊天。

爷爷可以看到小孙女,但孙女却看不到爷爷,“她有那个摄像头,我没有。那个东西要100多块,太贵了。”

“别看胡平时不多说话,善恶是非,他心里明白着呢。”陆谷孙印象里的胡中如是明辨是非的人,“他们夫妇俩做了很多拾金不昧的事。”

2007年,一次,现代舞协会长的

相机落在了叶楼某教室，回来寻找时却不见踪影，便怀疑胡师傅顺手牵羊。“我跟你打赌，要是我拿的这相机我就把头砍下来！”遭到怀疑，胡师傅急了，当夜请来了公安调查。真相大白已是凌晨三点。

在随后的两年中，现代舞协又曾落下东西，每次寻找，物品必在原处。为表感谢，他们送了胡师傅一面锦旗，上面写着“高风亮节”。

在胡师傅不到10平方米的值班室里，还放着不少别人送的东西。电视机是团委就业办公室送的，因为只能用自带天线接收讯号，电视机只能收到三个频道。靠墙的两张深棕色的写字台上摆着的电饭锅是一次帮毕业生搬家时收到的谢礼。

偶尔，胡中如会用这台电饭锅自己煮饭吃，大多时候，是老伴女儿来送饭。胡每顿饭只有一个青菜，尽量多吃饭，“抗饿。”胡家买菜，从不在早上买，只在商贩快收摊的时候买，“便宜，有时候还管送。”算下来，一天吃饭，花不到3块钱。

胡初来复旦时，父子两人的工资加起来是750元每月，胡父离开后，胡师傅每月只有550元。那时，一家人最大的梦想就是在安徽造间房子。

因为地区经济条件差，胡中如的家人都已走了出来，唯一的妹妹也出嫁多年。如今，只剩老父亲一人在老家，将自己家的田地借给别人种，“我要是不出来，也是种种地，现在回去也一样，反正不能去找儿子媳妇，不能打扰他们。”

谈到退休后的生活，胡从抽屉里拿出一根香烟，抽了起来，“到时候就

回老家种种地，有得吃就吃，没得吃就不吃。”

如今胡的工资是1540元每月，也纳入了城市保障体系。但他在四平路的房子月租则近1600元，胡又没有什么外快，最多就是捡拾校园里的饮料瓶，去卖废品，往往一车卖不了十元钱，家境依然较为清贫。

了解到这一情况后，“老神仙”劝胡中如安贫乐道，胡欣然接受，“不怨别人，有本事的才多挣钱。”

什么叫“为人民服务”？

“要说‘老神仙’对胡师傅最大的影响，在我看来，就是把有限的生命投入到无限的为人民服务之中。”朱绩崧如此描述陆谷孙对胡中如的影响。

“每次光华活动，胡师傅看到东西多，就主动过来问要不要帮忙，也不说要钱。”2010级思想政治教育专业的张超在光华公司工作，每次看到胡师傅帮公司扛东西都会觉得很心疼，“这么大年纪、这么小的身躯，这样忙上忙下，真不容易。”

一次，光华公司社服部需要发送五千本《南都周刊》，胡师傅便用他的三轮车，推着重达千斤的书，跟着光华公司去南区每一个寝室，“走了三个小时，最后只收我们20块钱，我觉得特别不好意思。”光华公司社会服务部经理、09级生物科学的蒋添翼说道。“什么是为人民服务？这就是为人民服务，能帮上的我就帮。”胡师傅笑笑说。

他没有什么特别的爱好，就喜欢

抽烟，买最便宜的红双喜。也不多抽，每天只吸两到三支。“一年到头帮团委去办这个、办那个，就想，到什么时候才能休息？”抽烟已成为他自我调节的一种方式，“什么时候吃不消了、累了，就抽口烟。”

胡师傅守时守信，记忆力极好。他从没有手机，虽无法及时联系到，但只要约好时间，他一定会准时到场。上学期5月份的一天，望道传媒奖会务组的唐爱琳去叶楼找胡师傅，约好第二天中午在文图帮忙搬展示板，“当时他只点点头，也没有记下来，我很怕第二天他会忘，但是第二天我一去，发现他已经等在那里了。”

胡师傅的记忆力，不仅表现在记时间上，更体现在他为人处世的哲学中：遇人从不问姓名，只去记住每个经常出入叶楼的人的脸，和他们身边的每个细节——“这是尊重。”

“哎呀，姜老师的车倒了。”胡师傅从叶楼值班室的窗口看到几辆自行车倒在地上，忙出去扶了起来。“我现在可以认得很多在叶楼上班的老师的车子，有时候光看他们背影就能知道是谁。”

走回值班室，胡师傅忽然说饿了。他打开电饭锅，里面仅剩一点黑乎乎的饭紧紧粘在锅底上。他用热水瓶往锅里倒了一点水，然后用勺子把焦饭刨下来，随手送往嘴里。

“胡师傅啊，能不能帮个忙。”窗外传来一句喊声。“好！”他一口把饭吞了下去，小跑着出去了。■

原文载于“复旦青年”公众号
(2018年5月2日)

今天,我们拼了一份跨越半个世纪的复旦校友图鉴

「文明、健康、团结、奋发」
是复旦的校风
「刻苦、严谨、求实、创新」
是复旦的学风
校风和学风如何浸润一代
又一代复旦人?
在毕业季如约而至的六月
我们来看看半个世纪以来
这份传承如何在复旦人的
人生轨迹中彰显



“我的梦想是让中国人用上中国科学家研制的好药。”

毕业五十年

陈凯先

1968届化学系校友

中国科学院院士

1962年,陈凯先考上了复旦大学物理二系,但是被分到“放射化学”专业,“热爱物理却学了化学”,就这样,陈凯先和班上其他的34位同学成为了复旦放射性化学专业的学生。

甫入大学,系主任吴征铠给陈凯先以及他的同班同学讲述居里夫人的故事,有了榜样的力量,也有了精神上的动力,于是慢慢沉淀下来,潜心学习,据他同窗室友张国夫的回忆,他不但是班长,还是每门课考试全5分的优等生。在复旦接受了2年10个月的课堂教育后,1965年“四清”运动开始,陈凯先和同学们一起,停止学习到农村搞运动,一年后,“文革”开始……1968年,陈凯先终于在入学6年之后才迎来了姗姗来迟的毕业。

从复旦毕业后,陈凯先经历了

农场劳动、工厂看守水泵,“那些日子,我每天盯着水泵,看着时间哗哗地流走……”为了实现不让心中的科学梦在蹉跎岁月中成为泡影,陈凯先抓住一切可用的时间学习,两册《化学专业英语文选》成为了他的精神食粮,也为他在日后攻读研究生打下了基础。

1978年恢复研究生招考的第一年,陈凯先考取了中国科学院上海药物研究所,之后便在科学研究的道路上倾尽全力,并前往法国巴黎生物物理化学研究所进行博士后研究。面对中国和国际在药物研究上的差距,陈凯先深切地感到了紧迫性,并急切地回到祖国贡献自己的所学。此后,无论是在上海药物研究所,还是在上海中医药大学,他始终保持“既然做

了,就要努力做到最好”的态度,不泯初心,不忘底色,用一生去追求“让中国人用上中国科学家研制的好药”这一梦想。

值得一提的是,当年,陈凯先和他的同班同学以每门平均90分(满分100分)的成绩考入复旦,毕业后应时代的召唤均分配到了祖国最艰苦的地方。据他的同学张国夫描述说:“我们班同学在这50年里经历了中国社会翻天覆地的巨变,没有一个人一帆风顺、一成不变,但每个人都经受了机遇、智商及情商的检验,交出了答卷。”除了陈凯先外,这个班级后来诞生了:博士生导师3人,硕士生导师3人,教授级高级工程师6人,高级工程师8人,工程师2人,大型厂矿领导5人……

参考资料

委员陈凯先的成长故事:“要做,就努力做好”。人民政协报. 2016-07-28

市欧美同学会陈凯先:谦谦温厚君子——让中国人用上本土科学家研制的好药. 上海统一战线. 2015-11-30

半个世纪前的复旦毕业季,你今天可能很难想象. 张国夫. 复旦大学校友会. 2016-03-15

“我只知道他是一个黄皮肤的中国人，还挺能干的。”

毕业四十年

章晟曼

1978届外文院校友

世界银行原常务副行长、花旗集团原亚太区主席

对章晟曼来说，从复旦毕业的这40年里，有一步一个脚印踏出来的厚度，也有一步一个阶梯爬上来的高度。

1974年，章晟曼中学毕业，被保送到复旦外语系。求学四年中，相当一部分的时间是在复旦的崇明干校度过的，“我们一边劳动锻炼，一边学习。”他说。在干校，他和来自上海不同学校的同学一起干农活，插秧种稻，养猪养牛；一起交流学习，“当时我们分了四个英语班，同学们基础都不错而且学习很认真。”

特殊的年代，资源匮乏，却也因此更懂珍惜每一本教材，每一份学习资源，如饥似渴，大抵如此。“英语学

习的资料很有限，”章晟曼回忆道，很有影响力的《北京周报》和英汉字典便成为他们的粮食一般的存在，一遍又一遍地“啃”，反反复复地“嚼”。

临近毕业，章晟曼和同学一起回到了复旦本部校区，并获悉学校将选送一批学生出国交流，原本对出国进修并无太多向往的他，在政治辅导员的建议下参加并通过了选拔考试，于是，章晟曼开始了在加拿大麦吉尔大学学习经济的历程，同时，成为了中国改革开放元年首批25个留学生之一。

“先站住，再站高”是前国务院总理朱镕基对章晟曼的勉励，也可看成是其个人经历的写照。1995年，章晟

曼被任命出任世界银行副行长兼秘书长。在世行工作的十年里，他大刀阔斧地开展了世行成立以来最激进的人事改革，跑遍了165个国家，管理着3500亿美元的资本。后来，他出任常务副行长，成为世界银行的二把手。彼时有日本领导人问世行行长为何任命一位来自红色中国的中国人担任这个职位，世行行长的回答是：“我没有看出他是红色的还是白色的，我只知道他是一个黄皮肤的中国人，还挺能干的。”

谈到复旦，章晟曼曾说过：“若是没有当年在母校的学习，就没有我们的现在。复旦现在有这么好的条件，你们一定会比我们做得更好。”

参考资料

全球视野与中国智慧——复旦大学校友论坛暨解放日报报业集团第53届文化讲坛实录”。《复旦人》

“顺势而为，你的机会就会比别人大得多。”

毕业三十年

曹国伟

1988届新闻系校友

新浪董事长兼首席执行官、微博董事长

1984年，曹国伟考入复旦新闻系。当时的复旦新闻系是全国文科院系中最难考的，班上甚至有好几个省的状元。曹国伟笑称，他不是班上最有名的学生，因为同学都太优秀了。后来，他成功考入新闻系首批广播电视专业班，当时电视媒介方兴未艾，大家都很有趣，新闻系70多人只有15人入选。读书期间，曹国伟还是校园和社会活动积极分子，热爱摄影的他担任摄影协会的会长，还为辅导员张力奋主编的《复旦风》创刊号提供过摄影作品。

1988年，他从复旦毕业，在上海电视台做了一年财经新闻记者后赴美深造，先后在美国俄克拉荷马大学和得克萨斯州奥斯汀大学攻读新闻学硕士和财务专业硕士。

1999年，曹国伟以财务副总裁的身份加入新浪。彼时，新浪作为首家到海外上市的中国互联网公司，正处于上市的关键阶段，遇到了一些法律障碍。曹国伟参与创立的VIE结构对后来新浪上市成功起到了关键性作用，被称为“新浪模式”。“它的意义不仅是帮助国内互

联网公司在美国上市，更在于它解决了境外资金投资中国互联网企业的法律结构和退出机制问题。”曹国伟说。

此后，他的事业便一直与新浪紧密联系在一起。“我们见证了中国互联网的发展。从新闻门户，到博客，再到现在的微博，新浪始终都把握着互联网发展的脉搏，引领中国新媒体的发展。”在这个过程中，曹国伟始终扮演着亲历者和推动者的重要角色。“顺势而为，你的机会就会比别人大得多。”他如是说。

参考资料

曹国伟：一切都要从实践中来”。《复旦人》

《相辉新时代》主题视频

“一代又一代人前赴后继,才能有所积累。”

毕业二十年

顾晓松

1998届上海医学院博士校友
中国工程院院士

“神经再生基础研究能有今天的发展,是因为三代人的努力:第一代是我的老师,我已经六十多岁,我的学生三四十岁,又是一代人。一代又一代人前赴后继,才能有所积累。”顾晓松说。

1995年,顾晓松考入上海医科大学(复旦大学上海医学院的前身),攻读人体解剖学专业。20年过去,上医的这段学习经历,在顾晓松的记忆中仍十分鲜活。沈馨亚老师给他们上解剖学,每节课用的是国际上最新的原版教材、最新的论文和英文期刊文章。在上医与国际接轨的英语教学

下,“整个班的英语水平都明显提高了!”他说。此外,注重基础和临床紧密结合的教学模式也让他获益匪浅,“我们当时的临床导师——顾玉东院士,给了我们作为博士生专业知识和前沿研究相结合的教育,或者说是一种熏陶。”

1998年,顾晓松博士毕业,回到南通医学院继续从事科研工作,研究的主攻方向是神经再生,我国组织工程神经研究与转化能够比肩国际前沿,他和团队的研究功不可没。“这20年来,幸亏是人类科学技术特别是生物科学技术发展,不断有新的理论新

的技术用到神经再生,所以我们成功了。”顾晓松说。

在他看来,做科研不仅是为了发论文,更是要注重创新,技术转化,对科学进步有贡献,最终要得到社会的认可,得到科学的验证,要为人类的文明进步提升做贡献。“因此我从南通去上医读博士回来后,二十年坚持做神经再生研究,就是要与团队一起,做成一件事。从1995年到2015年,我们有句古话叫十年磨一剑,我们团队完成了二十年磨一剑,真正的是二十年磨一剑,组织工程神经转化应用获得成功。”

参考资料

《相辉新时代》主题视频

“以互联网技术来驱动社会形态的变革。”

毕业十年

蒋凡

2008届计算机系校友
现任淘宝总裁

2004年,蒋凡通过参加计算机奥林匹克竞赛,被保送入复旦大学。“我没有参加高考,这跟大多数人的路径可能都不太一样。”

从“不太一样的路”上走过来的蒋凡,形成了自己的独特思维,“我觉得我们都应该要有自己的想法,培养独立思考的能力,这是大学生们应有的一种状态。”谈起复旦四年的学习生活,他屡屡提及“自由”这一关键词,复旦自由的环境让他有更大的选择空间,去做自己更喜欢的事情,“按照课本规定的方式去思考对我来说是种束缚,但是在复旦,我有机会去尝试更多可能性,在复旦的自由时光

里,我通过网络看了很多电影和记录片,也‘折腾’过一些东西,比如做网站,虽然都没有成功,但这是我想尝试的事情。”

兴趣,一直是蒋凡尝试新事物、做出新决定的最强驱动。“从毕业到今天的十年一晃就过去了,我的经历很简单。”他说。大二暑假那年,因为对谷歌(Google)技术运作的向往,他毫不犹豫地选择去Google实习,并在毕业后直接拿到了offer,没有再参加过任何面试;待了两年,他没有留恋,很快决定自己出来创业,创办了移动开发者服务平台“友盟”。加入阿里的过程也没有太多

纠结,“这里有更好发展的机会,想去做我就会做,与其把时间用在纠结上面,我可以用来做更多我感兴趣的事情”。

入职四年后,他成为了淘宝的总裁。“我并没有很强的功利性,一定要去功成名就,还是要有一些初心,做自己感兴趣的事情,这样才能让你觉得愿意投入。”在他看来,现在的年轻一代碰上了100年来最好的机遇,“我觉得这是极大的幸运。所以我们有责任以互联网技术来驱动整个社会形态的变革,把中国社会甚至全世界推向一个更好的方向。”

参考资料

《相辉新时代》主题视频

原文载于“复旦大学”公众号(2018年6月10日)

3000动物,100000+植物,60多年传承, 复旦这个“自然博物馆”满满都是情怀!

时代在进步,科学也在不断发展,我们的标本事业,也要与时俱进跟上脚步,要让大
家愿意看,看了之后能学到
东西,这才是有意思、有意义
的科普。

在复旦大学邯郸校区绿荫深处的立人生物楼里,一座动植物标本馆刚刚经历了一次改造。在生命科学学院迁至江湾校区的日子里,它和安放其中的十多万件珍贵动植物标本一起,静静地守在原地。而和这个“寂静的动植物世界”一起留守的,是陪伴了它们三十多年的老朋友唐仕敏和陆帆,复旦大学标本馆的创建者、守护者。

新馆落成: 三年心血打造五个展馆 陈列三千动物标本

三年前,生命科学学院几十年积累储存的数千件动物标本,既“热闹”又有些拥挤。“随着标本的增多,原来

的地方日显局促,许多标本后来只能放在橱柜外。”唐仕敏说。而现在,东西两个标本馆,共计一千多平方米,几乎所有的动物标本均已放进了宽敞明亮的玻璃柜中,植物标本也都妥帖放进新的橱柜。

展馆里,各类动物标本活灵活现于一个个透明的橱窗之中,展览灯光明亮,室内均已装上空调,可调节温度,更好地保护了标本。动物标本馆中景观场景的制作更是一大亮点。“原先地方小,没有条件制作景观展示,现在好了,你看这只熊猫,就有生活中那种自由自在的样子。”“这只骆驼之前只能放在房间最拐角的地方,现在好了,放进了景观里,看上去就像在大沙漠里行走。”谈及馆中新增的这些景观设计,唐仕敏不无自豪地

说:“就得这样,标本馆才有让人身临其境的感觉嘛!”

为了更好地展现这些动物的情态,唐仕敏每次制作标本时都要做大量的准备工作。梢头那只神态灵动的猴子,便是他在上海动物园通过观察拍下照片,记录下了猴子的自然神态,在制作中力求达到其物种的原姿态。

而看上去简单的景观,其中也饱含着制作者的深意。“你看上面那几只,是长臂猿,很喜欢呆在树枝高处,所以在制作景观时,我就把这几只设计在上层。下面那只是金丝猴,它和长臂猿就不一样,它更喜欢在低处活动。”在一处活灵活现的猴类景观点,唐仕敏这样介绍:“每种动物都有它生活的层次,在制作标本时,就要



考虑到它们的生活情境来设计动作，制作景观时，也尽量依照它们的习性来还原，尽可能营造一种真实的自然状态。”正是这种细致入微的研究精神，才缔造了如今种种生动鲜活，令观者叹为观止的标本。

要把几千件标本完好、清晰地陈列出来，绝非易事，在新馆的建设过程中，唐仕敏也碰到了各种难题。如何将几十年间制作的标本一件件归纳整理清楚？父亲的笔记起到了巨大作用。

在唐仕敏的办公桌上，叠着厚厚几摞泛黄的资料，里面全是唐仕敏及其父亲的手记，一页页清晰记载着每一件标本的种类、采集时间、采集地点等信息。“工作几十年了，每一次采集都要做这样详细的记录，任何一项

数据都不能缺，这都是日后科学研究的重要依据啊。”正是靠着这几大本密密麻麻的记录，才有了如今详实确凿的记录。

多年来，唐仕敏已将原先的动物标本的记录信息重新整理罗列，新馆的落成不仅仅是空间的扩展，更是复旦大学标本馆跨越几十年的标本收集与保护工作的完整呈现。

2015年，生命科学学院教授毛裕民捐赠款项，生命科学学院党委书记陈浩明亲自挂帅进行标本馆房间装修以及场馆陈列布置。历经近三年，动植物标本整修及整理，现已初见规模。哺乳类、鸟类、昆虫、植物，以及鱼类、两栖、爬行动物姿态标本，鱼类、两栖、爬行动物浸制标本六个部分组成了相较之前扩大一倍多的标本馆。

哺乳、鸟类为其中最大的两个展厅，种类繁多、制作精美。两馆中存放着珍贵的大熊猫、白鳍豚、灵长类以及鹤、鸛、猛禽、鸡类等国家级一级保护鸟类标本，绝大部分标本是上世纪五、六十年代，由唐仕敏的父亲从全国各地采集及上海动物园收集所制。而在鱼类、两栖动物姿态标本馆中，存放有扬子鳄、白鲟、中华鲟、斑鳖、鳄蜥等珍稀濒危动物。与此同时，之前仅为储存的植物与昆虫标本，也将陆续展出。

响应号召： 植物标本跨越半个多世纪 整理入库八万余件

与形神各异的动物标本不同，走

廊另一头的植物标本馆里,十多万件植物标本在这里静静陈列,而1987年参加工作的陆帆,已经陪伴了它们整整31年。“这里的植物标本共有十多万份,其中八万份是正式标本,也就是经过专家鉴定的,精确到每一件植物标本的种、属。这不是一件容易的事情。”陆帆自豪地说。

种子植物,藻类、菌类、苔藓、蕨类……植物标本馆内几乎涵盖了所有的植物大类,其中不乏银杉、珙桐这些珍贵的植物标本。馆内还收藏的七千份欧洲植物标本,19世纪中期由法国人采集制成,在20世纪二三十年带到上海,分散安置在当时的震旦大学、震旦博物馆等地,历经辗转,直至上世纪70年代,才落户复旦大学植物标本馆,成为研究欧洲植物极为宝贵的材料。

而陆帆记忆最深的,当属那几份来自珠穆朗玛峰下的西藏沙棘,这些特殊的标本采自海拔5100米的珠峰脚下。西藏沙棘具有极高的研究价值,分布区域广泛而分散、植株矮小,为了寻找它们,陆帆跟随张文驹教授及其团队跑遍了整个西藏及青海、云南。

“我有一群非常优秀的同事,比如为了采集西藏沙棘样本七八年内去了西藏不下十次的张文驹教授,为了红景天样本七上高原的宋志平教授。还有我十分敬佩的钟扬教授,为种子奉献了自己的一生。”陆帆表示,研究者们的辛勤时常鼓舞

自己不断向前,而其中最难忘的,便是来自钟扬的激励。“他是个非常有激情的人,而且知人善任,组织能力非常强,在他带领下工作是很难忘的经历。他在工作中的拼命和认真,在生活中的简朴,都深深感染着我们。”在标本馆中,珍藏着钟扬及其团队采集的一万多份标本。为了丰富植物标本馆藏量,钟扬曾带领团队在江西与华南一带进行了大量的标本采集工作,红豆杉、庐山小檗、鸡蛋花……这些标本极大丰富了标本馆的标本种类与数量。

翻开一本本泛黄的标本图册,陆帆对每一件标本都如数家珍,而这八万份植物标本,无一不经他的整理。2006年,为响应教育部号召,实现高校馆藏标本的数字化管理,在钟扬的带领下,陆帆开始了复旦大学植物标本馆的数字化入库工作。

“当时流行的收录方法就是拿着标本一张一张录入信息,但钟扬老师和我都觉得这种方式会损坏原始标本。钟老师说:‘事情要做,标本也要保护。如果整理工作完成了却破坏了标本,那是对前人的不尊敬,也是不负责任。’后来我们就采用先拍照,再根据照片整理信息的方式,这对保护标本的意义是非常重大的。”这个负责任的选择使工作量变得更加巨大,八万件标本,每一件都要拍照、辨认信息、配上条形码,再进行图像处理与数字录入,还要校对,这项工作

需要极大的耐心与恒心,十几人的团队一做,就是整整三年。

截至2009年,复旦大学标本馆的八万件植物标本全部完成数字化入库,且原始标本无一损毁,完备的材料、详实的记录,使它们成为中国高校植物标本库的重要资料。

最大心愿: “立足科研,服务大众”

“要研究的东西都长在书本上,长在电脑里,那就离同学们太远了。学生对某种动物研究了几年,可能都没亲眼见过它一次。标本就提供了好素材,那些难以见到的、甚至是灭绝了的动物,因为有标本的存在,仍然能够在我们这里看到。”谈到制作标本的心愿,唐仕敏如是说。在标本馆中,那些逝去的生命,以另一种形式存在于世,而那些难以再见到的珍稀物种,也在这里久久存活。

在复旦大学的标本馆里,每一种动物标本都具有各自独特的形态,它们的生命定格在死去的瞬间,而唐仕敏则负责将它们带回实验室,进行制作,让它们以另一种形式重新出现在大众视野中。“在标本馆,大家可以近距离接触这些动物,看到它们不同的形态,很多是在自然界、动物园都很难得到的体验。”

曾经,与“热热闹闹”的动植物世界形成鲜明对比的,是稀少的参观者,橱窗里的动物们目光炯炯,形神

各异,橱窗外却观者寥寥。如今的新馆建成,陈列室的条件更好了,标本可以全部开放展览,只要提前预约,就可以来参观。而关于一件件关于标本的故事,也正在筹备制作当中。陆帆希望能够设计出更多亲近学生、亲近大众的形式,让标本重新走进人们的视野。“时代在进步,科学也在不断发展,我们的标本事业,也要与时俱进跟上脚步嘛,要让大家愿意看,看了之后能学到东西,这才是有意思、有意义的科普。”

“标本馆确实给我们提供了很多珍贵的鸟类标本,很多平日难得一见的鸟类都可以在这里找到身影。平时我们在大自然里看到的是动态的、距离较远的鸟,而到这里,就可以再近距离细致观察这些鸟类的细部,这其实是实践与理论的结合,让我们得以更加直观、细致地去理解它们。”观鸟爱好者、复旦校友谢世祥如是说,而在他辗转世界各地观鸟的过程中,复旦大学标本馆亦是他经常来参观学习的地方。“当你学会观鸟,你就获得了一张终身免费的大自然剧场的门票。”

几十年间,复旦大学标本馆这些珍贵的标本接待了各地无数科学家前来考证动植物生存地带、分布范围,追溯其几十年间的繁衍地域。现今保存完好的标本及记录,为科学研究提供了重要的依据。而现在,这些标本也正在走进校园,走进中小学生的课堂。早在90年代末复旦大学标

本馆援建的复旦大学附属中学标本馆如今已成为杨浦区生物学教育科普基地,它们成为孩子们眼中更为神奇的存在,为孩子们带来更多科学研究的乐趣,启迪着一双双探求知识的眼睛。

“立足科研,服务大众。”这两句唐仕敏经常挂在嘴边的话,正在一步步变成现实。

薪火相传: “把标本馆一代代做得更好”

“热情、有心、坚持”这三个词是唐仕敏的坚守。标本馆的日常工作寂寞且冷清,需要极强的耐心与毅力。工作三十多年来,他也无数次被问及为何会留下来,唐仕敏总是用这三个词认真地回答对方。“热情就是你一定要喜欢它,才能坚持,工作中一定要有心;标本的制作过程和保护工作都是很繁琐的,稍有差池标本都会遭到损坏,所以一定要做个有心人;坚持就不用说了,一路走到现在。”

近些年,全国各地高校标本馆也在陆续建成,清华大学标本馆、北京大学标本馆、北京师大标本馆……几乎每个高校的标本馆,唐仕敏都去参观过,他说:“我想多去看看别人是怎么做的,多学点经验,把咱们复旦的标本馆也建设的更好。”

“这只云雀是1984年在上海采集的标本,那只中华鲟是从上海动物

园采集而来的……”唐仕敏对每一件标本都视若珍宝,那些背后的故事,他都能够娓娓道来,也让这个无声的动植物乐园充满生机。“复旦大学动植物标本收集和储藏是在国内高校中相对较早的,从我爷爷那辈算起,上世纪五十年代了,算算到如今都有六十年来了。”面对这个从自己爷爷、父亲手中延续传承下来的动物标本馆,能够拥有更好的条件保存下去并发挥出更大的作用,这是唐仕敏最大的心愿。

“和标本们待的时间久了,感情也深了,说到底就是一份责任心,踏踏实实干好每一天。”谈起守护标本的这些年,陆帆简单的言语中透着坚定,植物标本的守护工作冷清而寂寞,陆帆就静静陪伴着这些标本,三十年来,八万份植物标本没有出现任何大的损坏。“这些标本在我手里,我就要尽最大努力保护它们,发挥它们的价值。这是我一辈子的事业,也是一辈子的交代。”

七年前接受采访时唐仕敏曾言,最挂念的事情就是新馆何时落成。现如今新馆已经建成,唐仕敏希望能有一个不仅懂知识,更能讲述标本们背后故事的人来接替他的岗位。和唐仕敏一样,还有几年便将退休的陆帆,也希望能够有一个真正懂标本、爱标本的人接过自己的工作:“那我们才能是真正放心了。”^[1]

原文载于“复旦大学”公众号
(2018年5月18日)





五洲
医药集团



2018年4月3日



2018年4月12日



2018年4月13日



2018年4月20日



2018年4月24日

2018/4/3 2018/4/8 2018/4/11 2018/4/12 2018/4/13 2018/4/15 2018/4/17 2018/4/19 2018/4/20 2018/4/21 2018/4/23 2018/4/24 2018/4/25

- ◆2018年4月3日
本科生职业课堂解析简历的撰写与优化。
- ◆2018年4月8日
2018 管院人节开幕。
- ◆2018年4月11日
“对话职场”系列活动聚焦企业文化。
- ◆2018年4月12日
联·首 CxO Talk 共话人工智能时代的商业模式。
- ◆2018年4月13日
上海期货交易所与我院签订战略合作协议。
- ◆2018年4月15日
2018 校友答谢会举行。
- ◆2018年4月17日
本科生职业课堂讲解面试基础与模拟面试。
- ◆2018年4月19日
联·首 CxO Talk 共话未来科技创新。
- ◆2018年4月19日
国际金融免疫机制董事马库斯费德博士作客“金融家之夜”。
- ◆2018年4月20日
“三人行”校友导师专题分享暨见面会活动举行。
- ◆2018年4月21日
“蓝墨水”校园开放日聚焦全球化中的公司治理。
- ◆2018年4月23日
职业课堂聚焦面试中的言语沟通。
- ◆2018年4月24日
复旦案例课堂 Case-by-Case 首期开课。
- ◆2018年4月24日
职业课堂聚焦医疗行业趋势和职业发展。
- ◆2018年4月25日
“全球竞争背景下的产业创新”研讨会暨《2017 中国产业发展年度分析报告》新书发布会举行。



2018年5月5日



2018年5月7日



2018年5月8日



2018年5月16日



2018年5月19日

2018/5/5 2018/5/7 2018/5/8 2018/5/9 2018/5/9 2018/5/10 2018/5/10 2018/5/15 2018/5/16 2018/5/18 2018/5/18 2018/5/19 2018/5/19

- ◆2018年5月5日
2018校友健康跑举行。
- ◆2018年5月7日
本科生职业课堂聚焦演讲技能与自我展示。
- ◆2018年5月7日
第五届“朝阳行动”踏上征程。
- ◆2018年5月8日
我院2018实习招聘会收官。
- ◆2018年5月8日
职业课堂聚焦用情商化解冲突。
- ◆2018年5月9日
“外滩·中国品牌创新价值榜(TOP100)”第二次发布。
- ◆2018年5月9日
2018安永复旦中国最具潜力企业评选拉开帷幕。
- ◆2018年5月9日
“对话职场”聚焦职场跨越。
- ◆2018年5月10日
职业课堂聚焦高效能人士的七个习惯。
- ◆2018年5月15日
职业课堂聚焦职业、职业人和职业生涯。
- ◆2018年5月16日
对话职场聚焦创业背后的故事。
- ◆2018年5月18日
2018复旦·思源全球领袖论坛举行。
- ◆2018年5月18日
复旦大学管理学院第二届国际顾问委员会成立并举行第一次全体会议。
- ◆2018年5月18日
经纬行动首席运营官里昂尼做客复旦问学讲堂。
- ◆2018年5月19日
我院学生成长基金理事会第三届第一次会议举行。
- ◆2018年5月19日
职业课堂聚焦工作目的之承诺与挑战。



2018年5月20日



2018年5月24日



2018年6月5日



2018年6月9日



2018年6月10日

2018/5/20 2018/5/22 2018/5/24-27 2018/5/30 2018/6/1 2018/6/2 2018/6/3 2018/6/3 2018/6/5 2018/6/7 2018/6/9 2018/6/10 2018/6/11

◆2018年5月20日
复旦2018统计学前沿论坛暨统计学学科建设研讨会举办。

◆2018年5月22日
职业课堂聚焦在职业中创新。

◆2018年5月24日-27日
2018年我院全国优秀大学生专业硕士夏令营 I 闭幕。

◆2018年5月25日
复旦案例课堂复盘宝武韶钢并购整合。

◆2018年5月27日
第三届复旦EMBA运动会收官。

◆2018年5月30日
2018金融家之夜“独角兽企业的投资价值”专场活动举行。

◆2018年6月1日
我院苏州校友联络处成立十周年暨换届仪式举行。

◆2018年6月2日
2018复旦EMBA苏皖同学年会举行。

◆2018年6月3日
复旦管理前沿论坛走进苏州。

◆2018年6月3日
2017“年度校友”评选正式启动。

◆2018年6月3日
波士顿咨询公司资深合伙人马丁·里维斯做客复旦问学讲堂。

◆2018年6月5日
本科生职业课堂探讨自我认知与人生规划。

◆2018年6月7日
职业课堂聚焦逻辑思维。

◆2018年6月9日
“复旦大学管理学院文化节·香港日”落幕。

◆2018年6月10日
第九届学院校友龙舟赛举行。

◆2018年6月11日
全球高端管理者联盟EMBA交流周在我院开幕。

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