



致遠

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

Jul.2012
/NO.22







P.006

毕业季

繁华初夏的到来,宣告了一段萌芽与成长时光的暂时终结:还记得朝阳小径的朗朗书声,却开始向往未来商场的挑战与冒险;还记得三尺讲台上的谆谆教导,却已经把收获与积淀装进行囊,期待不久后再上征程。

回望复旦管院远远伫立的身影,太多感恩难以言说;唯有寄望明日开拓人生、创造事业,将一切成就熔铸成光辉的荣耀回馈母校。

无论如何,留恋永存,希望更生,就在这个毕业季。

成长路上,复旦相随	007
学会付出,收获成长	011
奔跑在路上	015
在复旦放歌	019
拼搏当下,放眼未来	024
要感悟,不要赶路	028
学养内外,快意征程	032
满志踌躇迈征程	036

P.054

当前经济形势及对策

三个“外转内”:第一个是依靠外需转变为依靠内需,第二条是从外延型增长转向内涵型增长,第三条是从外生型的动力转向内生型的动力。





P.040

他们,荣耀复旦

2011 学院“年度卓越领袖奖”获得者:徐乐江、2011 学院“年度学院服务奖”获得者:周炜、2011 学院“年度社会贡献奖”获得者:张醒生、2011 学院“年度创新成就奖”获得者:其
实。他们,是学院共同的荣耀。

P.104

栗建伟:低调地稳中求胜

作为中国自主培养的首批 MBA 学生之一,栗建伟校友投身美的集团至今已 18 年。在这段职业生涯中,他参与并见证了企业的发展,同时也塑造了自己的人生。



CONTENTS

WWW.FDSM.FUDAN.EDU.CN

第二十二期

要闻

在这里,传播管理思想、分享实践智慧	044
十年,为 EMBA 教育树立标杆	046
上海论坛管理分论坛聚焦“创业、创新与可持续管理”	048
人力资源发展推动中国	050

实践区

中国经济周期和结构转型	060
-------------	-----

名师讲堂

社交媒体时代的电子商务模式创新	066
创新性人力资源管理	072
中国经济奇迹面临的挑战	076
2012 中国经济的机遇与挑战	080

社会责任

她深深迷上“蓝墨水”的馨香	086
让更多的人分享教育的光芒	088
一次真正的“造梦”之旅	090

声音

张家港产业之路:转型与格局	092
企业转型提升领导力是关键	094
商界明星代言:还有多大号召力	097
个体户升级为小微企业有何好处	099
寻找国际化与本土特色的平衡点	101

校友汇

龙舟里载友情	107
纽约论坛校友情深	108

旦复旦

再识相辉堂	110
他们让 MBA 更有“范儿”	114

记事本	119
-----	-----

编者的话



“你们现在穿的是学士制服,你们穿过以后,应当是有学问的人,应当从此对国家有所贡献。一个大学毕业生,应当为社会服务,为人类牺牲。服务、牺牲、团结,是复旦的精神,更是你们的责任。”

六十五年前,复旦精神的创设者、老校长李登辉,站在相辉堂——这座他用学生们为其募集的颐养金所修建的大礼堂作了最后一次演讲,对毕业生们提出了殷切希望。

“知识分子应该具有悲悯、正直、独立、担当的品格。你们应该去关怀你们的员工,关怀你们的顾客,关怀社会的弱势群体,你们也要关怀气候和环境的变化,因为这是对子孙后代的关怀。这种关怀要表现出你们深刻的思考、独立的见解、提出对问题和挑战正确的意见。今后在你们的企业,在你们的社区,在社会和世界舞台上,你们都要表现出土者风范和知识分子傲骨,不媚俗,不愚民,不哗众取宠,不随波逐流,不为五斗米折腰,也不向庸俗与流习低头,以前瞻思维和先进思想引领周遭的民众乃至整个社会进步。”

同在相辉堂,陆雄文院长再一次将师者的期盼送给即将毕业的管院人。

毕业之际,师者叮咛,谨记在心。让我们穿越在历史与现时之间,勾勒出属于复旦所独有的精神传统走向未来。

在本期院刊中,我们将回顾历史,重新认识相辉堂的源起,追寻复旦的光荣与梦想;我们将聚焦当下,记录一批学生、校友投身公益慈善,践行复旦的责任担当;我们将放眼未来,专访八位毕业生,带着复旦赋予他们的正能量,奔向远方。

荣耀,再上征程! 祝福大家!

复旦大学管理学院
管理教育推广和发展中心





◆ 繁华初夏的到来，宣告了一段萌芽与成长时光的暂时终结：还记得朝阳小径的朗朗书声，却开始向往未来商场的挑战与冒险；还记得三尺讲台上的谆谆教导，却已经把收获与积淀装进行囊，期待不久后再上征程。

◆ 回望复旦管院远远伫立的身影，太多感恩难以言说；唯有寄望明日开拓人生、创造事业，将一切成就熔铸成光辉的荣耀回馈母校。

◆ 无论如何，留恋永存，希望更生，就在这个毕业季。

成长路上,复旦相随

文/孙晓洁 张豫



九年前,张艳从复旦大学管理学院统计学系本科毕业,意气风发的她开始了自己的职业道路的第一步;九年后,身为复旦MPAcc项目的学生,张艳再一次走到了毕业的路口。再一次的校园生活,不同的是崭新的收获,而相同的是那份依依不舍。“复旦对于我来说,不仅仅是母校,更是人生的一座港湾。”

复旦“土著人”的成长日记

从复旦附中到复旦大学,现在又到复旦MPAcc,张艳是个地地道道的复旦“土著人”。中学毕业后,她以优异的成绩考入了复旦大学管理学院的统计学专业。“读本科的时候,我就开始对审计产生了兴趣,论文题目就是《统计学在审计中的应用》。”2003年毕业后,张艳顺利进入了商业银行工作,成为接触现金管理业务的一批银行从业者。辛勤工作7年之后,张艳的职业道路又迎来了新的起飞,她进入了上海交通银行总行工作,成为了现金管理业务产品经理。然而,张艳人生路上的每一个转折点

似乎都和复旦有着剪不断的关系,跳槽之后的她面对新的环境和新的压力,需要进一步充实自身知识结构,于是母校复旦又成为了她最坚强的后盾。

2010年春季,张艳考入了复旦MPAcc,重新成为了一名复旦学子。和很多同学一样,一些基础知识已经放下多年了,考取研究生所必须通过的入学测试并不是一件容易的事。“本科的时候没有学过逻辑学,必须要从零开始学起,数学也因为很久没有接触所以好多知识都遗忘了。”为了更好地备考,张艳参加了暑期的考试培训班,一边工作一边复习。当时还不满周岁的孩子才刚刚断奶,张艳也只能“狠下心”来交给父母照顾。“好在以前在复旦读书的时候还有些功底,把知识再‘捡起来’没有那么困难。”在最终的入学考试中,张艳凭着一番刻苦的准备,终于取得了笔试第二、面试第一名的好成绩。

终于重新回到了课堂,张艳感慨万千:“复旦管院MPAcc项目的设置‘以学生为本’,给我们提供了大量海外交流等资源平台。我们可以根据自己的兴趣方向和未来职业发展的需要来选修各种课程,金融机构管理、投资管理都是对我非常有用的课程。”

作为一个职业女性、一个MPAcc学生、一个妈妈,同时兼顾工作、学习

和生活绝不是一件轻松的事情。每个工作日,张艳都会利用午休的一个小时来完成学校里老师布置的课程作业,甚至在上下班的路上,她也会利用零碎的时间来构思一些写作的框架。而晚上孩子睡着以后,张艳更是全身心地投入到学习中,从晚上10点一直学习到深夜12点多。MPAcc第一学年繁重的课程压力让张艳没法把更多的精力放在家庭和孩子身上,但丈夫和家人都给了她最坚定的支持,鼓励她放手去践行自己职业目标。

每年都进步一点点

张艳是班上一等奖奖学金的获得者,但是她却只给自己打80分。“纯粹的学习成绩代表不了什么,研究生阶段更重要的是如何把所学到的知识运用到工作的实践中去”。2010年接手新工作之后,张艳不仅负责银行现金管理业务新产品的开发、推介,同时也要负责全行产品经理培训。在复旦学习到的许多实践性的知识,让她在新工作中游刃有余。

李若山老师的企业内部控制课和审计学课是张艳最喜欢的。在课堂上,张艳和她的同学们是李若山老师的学生,而在网络上,他们还都是李老师的“粉丝”。“李老师在微博上很活跃,我们常常关注他的动态。他一共有13万的粉丝呢!”李若山老师



独辟蹊径,把课堂上的讨论一直延续到了网络上,在微博上开辟了“第二课堂”。有一次李若山老师被邀请参加一档电视节目讨论银行业发展的问题,下了节目之后李老师就把这个问题贴到了微博上让大家一起来讨论。这条微博引起了热烈的关注,各种激烈的观点都在李老师的微博上展开了碰撞。“我当然也跟帖发表了评论,李老师独到的观点总是能给我启发,他从不人云亦云的风格很值得我们学习。”

三年的复旦生活,令张艳印象最为深刻的就是财务案例大赛,劲头十足的她一直连续参加了三届。

三年的复旦生活,令张艳印象最为深刻的就是财务案例大赛,劲头十足的她一直连续参加了三届。2009年夏天,张艳尚在入学考前培训班复习迎考的同时便与同班的两位同学报名参加了财务案例大赛,可惜未能入围决赛;一年级时,张艳又与另两位MBA班同学组队参赛,获得了三等奖;二年级的时候,三位好友乘胜追击,并又拉了一位MPAcc项目的同学“入伙”,四人齐心协力,以人人网上市作为自己团队的案例,在决赛中摘

得了二等奖。回顾三年的比赛,张艳说:“每年都进步一点点,这是最开心的。”

在张艳看来,比赛绝不仅仅是同学们展示学习成果的舞台,更是对于思维的极大拓展。“各个参赛团队都可以不拘形式地展示自己对于案例的理解,有的团队甚至采用财经访谈节目的形式,十分生动有趣。所有团队都拥有对财务分析的极大热情,很多同学的扎实功底都让我敬佩。”比赛更是新老同学们互相学习和交流的平台,有很多同学都和张艳一样,参加过不止一届的比赛。临近毕业的张艳笑着说:“我现在还正在考虑是否要参加今年的大赛呢!”

如果说财务案例分析大赛是MPAcc项目学生学以致用的一场实战考验,那么硕士毕业论文则是对每一位学生的最终考核。张艳毕业论文的主题围绕“大型集团资金集中管理”而展开,“这也是对我近年以来工作和学习的一个阶段性汇报吧。”在银行业工作了多年,凭借9年的工作经验和长期积累的相关资料,张艳原以为论文的写作应该不会太困难,但着手后才发现其实写论文可真是件“苦差事”。“那段时间大家都觉得很‘痛苦’,其他事都不敢想了,一心都只是想将论文写好。”张艳论文的难点在于,“大型企业资金管理”的概念从提出到现在也只有短短十年时间,目前并没有现成的理论框架可以借鉴,如何搭建一个完善的理论框架、寻找到合适的分析案例并

写出“新意”,这都是张艳毕业论文中的大难题。好在关键时候张艳的毕业论文导师洪剑鞘教授为她指点迷津,洪老师建议张艳以“精细化管理”作为论文的切入点,一下子打开了张艳论文的思路。洪老师还找来大量与企业精细化管理相关的学术论文给她作为参考资料,“如果没有洪老师耐心细致的指导,要单独完成这样一篇论文几乎是不可能的。”

最难忘怀同窗情

在班级中,张艳担任了班长一职。回想当初当上班长的那一幕,张艳笑着说:“我也不知道为什么,从小学开始就一直都是班长了”。尽管工作和学习上的任务都十分繁重,她仍然不遗余力的为同学们服务。在班委们的共同筹划下,MPAcc2010班拥有了属于自己班的电子班刊,每学期都发布一期,至今已有四期。老师寄语、学习交流、同学感言,班刊的内容丰富多彩,趣味十足。“这不光是我们几个人的努力,班里很多同学都轮流给班刊担任主编,我真希望在毕业的时候还能再做一期。”

班上的同学来自各行各业,“如果不是深入了解,还真的不知道我们的班级中藏龙卧虎,大有‘高手’在。”在一节证券市场分析课上,一位向来都很低调的同学上台代表小组发言,“他不仅对于自己前几年关注的个股做了详尽的分析,还讲述了自己多年的炒股经历,生动而曲



折的故事十分引人入胜,整个演讲精彩极了,全班几乎都跟着他一起热血沸腾了。而实际上这位同学本身并非是从从事证券行业的,大家都惊叹于他的深藏不露。”有一次在李若山老师的课上,老师要求同学们就怎样实施审计做一场主题报告。有一位经验丰富的女同学向大家介绍说,她把审计学也带入了自己的婚姻中,运用审计知识经营家庭,在座所有同学都笑得前仰后合,感同身受。“这就是审计的魅力吧,它贯穿着我们整个的生活。”

每天下午上课之前的午休时间,大家都喜欢一起去学校南区的“腐败一条街”吃午饭。在课堂之外,同学们彼此都“互粉”微博,无论谁的一条更新都能立刻引来其他同学如潮般的跟帖。“在班委的带动下,大家一起去森林公园烧烤,今年春天还一起去采了草莓,前段时间还组织了小规模亲子派对。”说起这些和同学们在一起的点点滴滴,张艳开心地笑出了声。

在复旦的日子里,有欢笑也有泪水。商务英语课的老师曾为了不耽误同学们的课程学习,一整个学期都坚持带病上课,很多同学并不知道,学期课程结束之后老师立刻就要去手术。心思细腻的张艳会同生活委员主动组织同学们在课间给老师送上了鲜花和温情的小卡片。老师接过花束,眼中已经闪出了晶莹的泪光。“在职研究生与本科生的大学生活很不一样,我们师生间相处的时间虽然只有周末,但那一堂课我再次感受到了

在MPAcc项目的Orientation中,张艳曾为自己写下这样一段话:
“如果你知道你要到哪里去,全世界都会给你让路。”

浓浓的师生之情。”

将“复旦印记”传递下去

在MPAcc项目的Orientation中,张艳曾为自己写下这样一段话:“如果你知道你要到哪里去,全世界都会给你让路。”这是张艳当时给自己的寄语,走过三年的学习,张艳对于这句话有了更深的感悟,“只要我们对生活有所追求,那么我们会自然而然向着目标努力,别人也会自然而然地配合你帮助你完成目标。”

步入毕业季的张艳即将迎来新的选择和挑战,班里约一半的同学在读研期间都跳槽去了更理想的工作单位,但张艳却并没有转换工作的打算。“我还是比较满意自己目前的工作的,我觉得在这里可以很好地体现自身价值”。学习不仅仅是寻求更好工作的跳板,而是一种人生状态,“在读书期间我获取了大量的知识,这在未来对我的工作以及整个人生都一定会有很大的帮助。”

无论是对待工作、学习还是生活,张艳总是会做好最适合自己的规划。“找到自己真正喜欢的生活方式很重要,这种生活方式不一定必须是很独特的,但一定要是适合自己的。我接下来的目标或许就是尽可能地寻找适合自己的生活方式吧。我会给自己规划好什么时候去做什么事情,现在虽然还没有十分详细的‘作战计划’,但我会保持一个寻找的状态”。

七月毕业季的脚步越走越近,张艳始终没有忘记作为班长的责任,在忙碌准备毕业论文答辩的同时,她也紧锣密鼓地为同学们筹办着一个难忘的毕业典礼。“无论多忙,作为班委还是一定要多出些力的,我希望毕业典礼上能够成为每个人的难忘回忆”。

毕业季的张艳常常会带着自己三岁的小女儿来复旦,这个小小“复二代”非常喜欢这片校园。看着孩子活泼的身影,张艳说:“我真心希望贯穿自己成长的‘复旦印记’可以延续到女儿身上,希望她将来也能为一个智慧、知性的复旦女孩。” **F**

学会付出,收获成长



文/孙晓洁 王西蒙

怀揣着“复旦梦”踏入校门,像新绿的树苗一样吸收着知识的水分;在复旦的校园中茁壮的成长,努力用自己的“树荫”给大家带来凉爽;在即将离开校园的今天,已经“枝繁叶茂”的他选择去往最艰苦的地方,用自己的所学所得回报社会——管理学院会计系2008级的宣天晟在管理学院这片沃土上收获了知识、收获了友谊,也在这里做出了令自己不后悔的别样人生选择。

圆一个“复旦梦”

宣天晟与复旦管理学院的不解之缘始于高中时参加复旦的自主招生。“复旦是我一直以来的梦想,自主招生给我提供了一个可以更快圆梦的机会。”复旦百年名校的魅力自然不用多提,而管理学院一流的师资和丰富的国外交流机会更让宣天晟十分“心向往之”。于是除了每天刻苦的复习迎考之外,宣天晟晚上回到自己的房间里都会上网关注管理学院



官方网站的最新动态,希望能够以最好的状态迎接自主招生的面试,成为管理学院学子。

虽然比不上高考“千军万马过独木桥”般的紧张激烈,但要想通过复旦自主招生考试也并非是一件容易的事情,因为所有的竞争对手都是同龄人中的佼佼者。虽然宣天晟对自己的实力很有把握,但也丝毫不敢掉以轻心。“面试总共分为五轮,由五个教授分别进行,既有学科知识的提问,也有对思想政治、学生工作经验等方面的考察。”与平时参加的考试不同,自主招生的面试题目十分新颖,甚至有些“刁钻”。“我记得有一位教授面试时拿起桌上的录音笔问我,‘你说说这个录音笔除了录音之外还有哪些其他的作用?’我当时一下子就愣住了,不知道该如何回答。”回想起当时面试时的场景,宣天晟仍是记忆犹新。

面试之后没几天,结果很快就公布了,“得知我被管理学院会计学专业录取的消息时,我高兴地都从凳子上跳了起来。”宣天晟开心地说,“因为会计学是我最喜欢的专业,它是一个务实的专业,我相信它能够让我学到真正扎实的知识”。

“在复旦学习的四年,是我最快乐的四年。因为在这里我接触到了最优秀的老师们,聆听了许多对我今生有益的课程。”给宣天晟留下最深刻印象的就是自己的毕业论文指导老师徐志翰。“徐老师教课的方式十分风趣幽默,总是能够把原本枯燥的课程讲既生动又清楚。”当徐老师教了一年的中级财务会计课程结束后,



“在复旦学习的四年,是我最快乐的四年。因为在这里我接触到了最优秀的老师们,聆听了许多对我今生有益的课程。”

许多同学都走上讲台和老师拍照留念。“我当然也上去抢了个镜头,好些同学还特地让徐老师在教科书上签了名呢!”何雁群老师的市场营销导论课也是宣天晟最喜欢的课程之一。“何老师上课的形式特别与众不同,我还记得在教品牌营销的内容时,老师并没有直接教我们相关方面的理论,而是让我们先在课堂上把自己包装成为一个品牌,向同学们营销

自己。”让他难以忘怀的还有教授会计课程的原红旗老师,“原老师在大一时给我们上会计学导论,那时候也是他到复旦工作的第一年;转眼间大四,我本科阶段的尾声课程是原老师的财务报表分析”,能和老师一起成长的感觉,让宣天晟十分难忘。

早在来到管院求学之前,宣天晟就对自己的大学生活有了十分明晰的规划。“我希望大学期间有机会参加一些交流实践的项目,拓展自己的眼界。”大三的时候,机会终于来了。宣天晟报名参加了会计系和中国注册会计师协会联合举办的境外交流实习项目。“当时的竞争很激烈,有来自全国十几所高校注册会计师专业的200多名学生参加角逐。因为我准备得比较早,对这个项目的了解也比较充分,所以幸运地通过了选拔,获得了这次宝贵的机会。最终前往香港的KPMG会计师事务所实习了两个月。”两个月时间虽短,但却让宣天

晟了对注册会计师行业有了更深的了解,去香港实习的经历也让自己更加理解业内人的国际化思维方式。

我的名字叫“志愿者”

宣天晟高中时就入了党,在刚入学参加军训的时候,他的“领导气质”就得到了同学们的认同,担任军训“连长”。因为做事踏实靠谱、甘于奉献,同学们又选举他担任“立德楼”的“楼长”(即08级工商管理大类班长),之后又连选连任了三年。“我还带领我们楼的‘居民’参加了学校文明楼的评选。”宣天晟这个“楼长”做的名副其实,因为整栋宿舍楼的同学们全部都听从指挥,被他调动了起来。大家在学校里搭台“路演”拉选票,拍摄DV记录大家的日常生活。功夫不负有心人,在最终的决赛评比中,“立德楼”得到了“园区文明楼”的荣誉称号。“立德楼的传统一直延续至今,在管理学院的运动会上,我们还获得了团体总分第一名的好成绩!”在他的带领下,08级工商管理大类班级还多次荣获“复旦大学优秀集体”称号以及“安全工作先进班级”;而宣天晟本人也多次被评为“复旦大学优秀学生干部”和“优秀团员干部”。

宣天晟不仅活跃在校园里的各个角落,校外的各种活动也少不了他的身影。每一年,他都会参加管理学院和浦东张江镇残联的共建活动,去“阳光之家”进行志愿者活动,为那里的残疾人带去温暖与欢笑。宣天晟不仅自己积极参加各种志愿活动,还动员起了全楼的同学们。“我们楼有

一个传统,就是每个星期都由同学们轮流去上海中共二大会址纪念馆志愿做解说员,这个传统一直延续一年多了,我们还将一直做下去。”回想当初第一次去做讲解员的时候,宣天晟坦言“十分紧张”。“我虽然已经把官方解说词背的滚瓜烂熟,但是真正面对游客的时候还是觉得说得有点磕磕巴巴。”不过一年的时间下来,现在作为“资深解说员”的宣天晟已经不仅能够一字不差的把解说词顺畅的说完,还能够在讲解现场和观众一起互动,偶尔一两个幽默的小笑话还能够引来观众的欢笑和掌声。

2010年世博会召开期间,宣天晟主动报名成为了一颗世博“小白菜”。“从选拔、培训到后来真正的参加工作,整个过程都是一份让我受益良深的人生经历。”在世博会的志愿者工作中,宣天晟遇到了许多以前没有遇到过的困难。“经常有一些游客不理解我们的工作,甚至有的时候会做一些不友善的举动,但是作为一个来自复旦的志愿者,无论遇到什么情况都必须表现得彬彬有礼,因为我们代表的不仅是自己,更是整个复旦的形象。”当然也有很多游客受到帮助之后十分感激,追问宣天晟叫什么名字,但他总是微笑不语,“帮助游客都是我们的义务,我不需要告诉他我的名字,因为我就是一个普通的志愿者而已。”

大一就参加管院学生会的宣天晟在大二时升任了青志部副部长,各种大大小小的志愿者活动中,几乎都能够遇见他。“我觉得我们这一代人得到了全社会的关注和培养,我们也

应该尽自己的所能为他人贡献出一份绵薄力量。在这个过程中,不必计较什么得失,因为在付出的过程中你总能有新的收获。”

去艰苦的地方磨砺自己

临近毕业,同学们都有了自己的去向。“周围的同学都拿到了很好的offer,很多同学去了四大会计师事务所和知名外企,还有几位同学去了麦肯锡和苏格兰皇家银行。”然而作为班级中佼佼者的宣天晟却做出了一个不一样的选择——参加学校的研究生支教团。他将去往宁夏回族自治区的西吉县或贵州省息烽县支教一年,然后再回到学校继续攻读DDIM项目。很多人不理解宣天晟的选择,不知道他为什么会放弃高薪的坦途,而要选择这样一条艰苦的道路。但宣天晟却坚定地说:“选择支教绝不是一时冲动,我很早以前就已经做好了这样的准备。在偏远的地方,我不仅能够把自己学到的知识带进大山深处,传递给那里的孩子,还可以在那里体验到在大都市无法体验的东西,使自己的人生更为丰富、深厚。”

从小生活在上海的宣天晟,要做出去偏远地区支教的决定其实并不容易。但在复旦支教团的一次经验交流会上,一个小故事深深的打动了他,让他坚定了自己的支教决心:在宁夏偏远的西吉地区,教学条件非常艰苦,当地的小学连一个英语老师都没有。学校的校长十分希望能够让孩子们学习英语,就自己骑着摩托车

跑了五十公里到了县城,找他上高中的女儿教他26个英文字母,回去再教给孩子们。等这位校长认真的学好之后,又骑了五十公里回到学校,却发现自己除了一个字母“A”之外,其他的都已经忘记了。“这个真实的故事一直让我觉得很心酸,我希望自己能够去山里为那里的孩子做一点切实的事情。我们这些在东部发达地区成长、受到高等教育的学生,不能够只想要出国到更发达的地方去深造,只有去往西部不发达的地区,并且长期居住在当地,才能够体会中国基层农村现在真正的发展状况。或许我们能带给当地的东西并不多,更多的反而是自己获得的磨练与提升。”

“起初和家人谈到支教的事情,他们总是免不了担心我。但我充分地跟他们沟通并表明自己的决心之后,爸妈都支持我的选择。”宣天晟的父母虽然舍不得儿子去“受苦”,但最终也赞同他去往更广阔的地方,经历一些磨砺,让他进步成熟起来。

让青春不留后悔

毕业在即,站在凤凰花开的校园路口,回看自己这四年的成长之路,宣天晟感慨良多。“四年的时间真的很短暂,第一天进入复旦的情景仿佛就在眼前。想到同学们今后很可能就会天各一方,难免让人觉得失落和惆怅。”在复旦这片承载着欢笑和泪水的土地上,留下了宣天晟太多的美好回忆。

“只有在毕业钟声真正敲响的时



起初和家人谈到支教的事情,他们总免不了担心我。但我充分跟他们沟通并表明自己的决心之后,爸妈都支持我的选择。

候,你才会发现自己对于这个校园是多么的不舍。”即将离开校园的宣天晟对学弟学妹们也有许多的期许:“对于一个学生来说,最重要的就是学习,无论如何学习都是我们的首要任务。”尽管现在已经大四,但宣天晟还是坚持每节课都不缺席,在课堂上仍然积极的举手发问,和大学一年级

刚入校的时候并没有任何的不同。“学习必须要有规划,大一的时候应该做尽快速熟悉身边的各类资源,为将来做出正确的选择做好准备;大二的时候要保证好学业,并且尽可能地取得各类证书,减轻以后的学习压力;大三就必须认真考虑清楚自己未来的发展方向,开始找实习或者准备出国;大四的时候,就向着未来要走的路不懈的奋斗吧!”宣天晟对学弟学妹的建议也正是他自己大学四年的总结,“我的经验虽不是‘万灵丹’,不能适用于每一个人,但是及早做出一个合理的规划,对于每一个人来说都是不可或缺的,不要让自己的青春留下任何后悔。”

“校园中的友情是最为纯真的”,在复旦,宣天晟结识了许许多多的好朋友。“这些人中,很多人会成为你一生的挚友,会和你一同分享今后人生的欢乐和沮丧,他们将是遇到困难时最坚强的支柱。”与朝夕相处的同学们分别,这是最令宣天晟难过的事情,“一定要好好珍惜身边的朋友,我希望在校园里收获的这份同窗之情可以一直陪伴我们左右。”

从高中时开始宣天晟就抱着对复旦管理学院的憧憬,大学的时候终于可以如愿以偿坐在管理学院的课堂上聆听老师们的教诲,现在的他又承载着母校的嘱托即将去往遥远的地方支教,而一年之后他还将带着一份不一样的心情重返校园继续硕士阶段的学习——复旦的生活教给宣天晟的太多太多,他在这里收获了最深厚的友情,也在这里收获了最宝贵的成长。F

奔跑在路上



文/孙晓洁 张越

“士不可以不弘毅，任重而道远。

仁以为己任，不亦重乎？死而后已，不亦远乎？”这是赵天意最欣赏的一句名言，而“弘毅”二字也成为了他一路走来做人、做事的准则。在事业上，他追求突破，一鼓作气考上复旦MBA，寻求职业转型的机会；在学习上，他高效利用在校时间，认定自身发展目标，积极争取课堂内外资源；关于家庭，他疼爱儿子，感恩妻子，家庭的动力让他不断坚持前行。在三方面平衡的背后，有他对工作的追求、对生活的真诚、对爱憎的坦荡，还有对自己梦想的坚持。

复旦给予我奔跑的动力

“我是一个在路上不断奔跑的人。”在进入复旦以前，赵天意一边工作，一边修完了上海交大的工程硕士。工作多年以后，他和许多学理工科的同学一样，感到了自己在职业发展的瓶颈——在朝着管理转型的时候，管理知识、人脉和视野上的困境也逐渐呈现了出来。“如果参加公司的培



训,不仅竞争激烈,偶然性的因素也多,所以我选择到商学院学习。”在理性分析过后,为了能在职业上有更好的发展、积累更多管理知识,赵天意毅然报考了复旦大学MBA项目。

备考的过程非常辛苦:赵天意不仅要准备复习以应对严格的考试,还要兼顾工作与家庭。幸运的是,多年的在职学习让他养成了高效地利用课堂时间和其他零碎时间的习惯。“我回家后基本上没有时间看书,所有的内容都必须在考试辅导班上做好笔记,所以关键在于高效地把握住时间。”职场人的角色决定了他不可能全副身心扑在学习上,只能在有限的时间内提高“充电”的效率。不过这也让赵天意形成了自己的记忆技巧和方式,效率因此而大为提高。

经过辅导班的学习,赵天意不但更准确地把握住了考试内容,更对未来的职业规划和目标进行了清晰梳理。“我以为还要再准备一年才能考上,结果一次就成功了。”他的辛勤付出得到了回报,当年便顺利通过复旦MBA笔试和面试、最终得以进入管院学习。

在复旦管理学院的读书生涯中,积极向上的学习氛围让赵天意迸发出无限能量:老师深入浅出、生动睿智地讲课给他无穷的启发;与不同背景同学之间深入的讨论又令他的思维激荡出宝贵的“火花”。

一提及管院的老师,赵天意如数家珍。在他看来,管院老师对学生的要求十分严格,但却赢得了大家的敬意和爱戴。“比如教我第一门课‘数据模型’的郑明老师就很棒,她讲课



老师深入浅出、生动睿智的讲课给他无穷的启发;与不同背景同学之间深入的讨论又令他的思维激荡出宝贵的“火花”。

深刻又不晦涩,让我受益匪浅。”虽然最后郑老师给赵天意的分数并不高,但却激发起他的斗志,还促使他一举拿下了MBA奖学金。“郁义鸿老师是我的导师,我的毕业论文在他的

指导下修改了五六稿,最后获得优秀论文;黄沛老师讲课的方向正是我感兴趣的领域,他结合自己的投资和创业实践讲课,让我对市场营销的认识更加深刻;战略管理李元旭老师讲课激情澎湃,铿锵有力,爆发力很强,让我更宏观地看待整个世界。”在课堂上,老师们的真知灼见大大开拓了赵天意的思路与视野,帮助他在实践和工作中做出更理性和正确的判断。

除此之外,班级里的同学也给予了赵天意“奔跑的能量”：“虽然同学们行业背景不一样,但却有着同样的进取心;未来大家从事的领域也有共通之处,所以我们并不缺少共同语言。”



同一个学习小组的成员经常会对时下热门的经济政治问题进行深入的探讨,唇枪舌剑的场面常常上演。“不磨砺就没有火花,这是我们共同的理念。关于为什么来读MBA的问题,我们都曾进行过激烈的讨论。”赵天意颇为开心地说。正是通过这样看似“激进”的交流,让赵天意看到了不一样的思维方式、体验到了迥异的观察角度。在对与不对之间,他也收获了一份人生智慧与交流哲学。

通过与老师和同学的对话,赵天意认识到知识的累积不可能在短时间里给人强大的助推力,但却能在时间的沉淀中慢慢地显示出价值。“复旦就像是一个加油站和中转站。但

我在这里获得的不是一种燃料,而是一种催化剂。”

每当学习感到疲倦的时候,赵天意便会跑到李达三楼四楼图书馆的阳光房,那里的小秋千便成了他最美好的回忆。“我在小秋千上荡一荡,望一望远处光华楼,给老婆孩子打电话,听到他们的鼓励,就会感到浑身又充满了力量。”这样诗意的方式,是赵天意对自己独特的激励。他用这种方式调节着学业、工作和家庭之间的压力,一步步坚持到了最后。

创业与游学的快乐

除了学业,赵天意也乐于在实践

活动中寻找前行的动力。光华楼的星空咖啡厅是他经常“出没”的地方。他常和聚劲传媒团队的同学们一起在这里举行聚会,和大家讨论着怎么把这份MBA同学间的电子杂志做好。他清晰地记得每次在星空咖啡厅开会至深夜、走出光华楼时凉风扑面的感觉,如此强烈而深刻。一开始加入聚劲传媒时,赵天意碰到了不少始料未及的困难,而杂志上线后他也收获了难以言说的成就感和幸福感,这中间的甘苦只有亲身参与过的人才能体会。

付出固然辛苦,成长的喜悦同样难忘。赵天意把在校期间的一切实践都看作是未来“预演”,现在的尝试不过是为以后的发展打下基础。“我需要独自负担很多任务,也要发挥创造力去解决困难。在这一过程中我学会了承担责任。一棵大树若要长成,也必定要经历风雨,这是一样的道理。”

在参与制作创业大赛专题杂志的第二年,赵天意和同学就亲身参加了创业大赛。“虽然我们在最后一轮被淘汰了,可是做创业计划书、海报的过程让我觉得很过瘾。”赵天意所在小组的创业项目是“光伏的系统集成”,通过这次比赛,他更清楚地明晰了自己的创业目标——新光伏产业,也更清楚地了解到自己的缺漏之处。“我很认可复旦所倡导的‘博学笃行’的理念。学了之后行而践之,这对我未来创业影响很大。”

作为班级的体育委员,赵天意还在运动中找到了快乐。他负责组织了班上的趣味运动会:“安排时间、杜

绝黑哨、策划颁奖,别看活动很简单,其中也包含了许多酸甜苦辣。”运动让他减压的同时,也让他认识了志趣相投的朋友,这也算是学习之外的惊喜吧。

在进入复旦的第二年春季,赵天意参加了学校的交流项目,开始在德国科隆大学为期四个月的交换学习。国外的教授方式与国内存在差异,赵天意需要从一开始就要阅读大量的课外材料,扩充课堂上的内容。“第一门完全就把我弄懵了。”一方面是语言环境不适,另一方面工作压力很大,每天凌晨三点要开例会,赵天意开始意识到学业给予的压力。带着坚持的决心,他开始改变策略:既选择了较为熟悉的本专业课程作为主攻方向,又在课余积极和当地留学生交流,求取经验,并以自主环游欧洲的方式扩展自己的视野。“每到一个地方,我都会认识新的朋友。”当离开德国时,赵天意对那里的生活已经游刃有余。他的脑子里、心里也装满了崭新的体验与认识,让归来的行囊都显得沉甸甸的了。

找一颗自己的“启明星”

在去班主任那里领毕业证时,赵天意说:“我们现在的心情很欢喜,并且有一些不舍。”对于他而言,复旦MBA的学习不只是和同学老师一起走过的一段路,更是他以后职业发展的起点。“我现在就像在建高楼,MBA是我打下的地基,图纸也画好了,剩下的部分就需要我通过自己的努力去添砖加瓦。”

一方面是语言环境不适,另一方面工作压力很大,每天凌晨三点要开例会,赵天意开始意识到学业给予的压力。

在究竟要不要念MBA的问题上,赵天意的同事们都曾向他咨询过。而他认为如果没有想好自己到底要什么,就不要轻易做这样的选择。因为MBA能带来两个契机:一是转变自己,改变整个人生的轨迹;二是更好认清自己,在学习中会清楚地知道自己的长处和短板是什么。“这两方面的价值远远超过学到的知识。”

因为赵天意读的是在职MBA,所以自身的经历有大部分都融入了学习中。他特别提到,做好专业的平衡、适当深挖专业,这是MBA学习中值得注意的一点。对此,他以两种理论来进行了说明:“水桶理论中决定水桶的采水量的是它最短的一根板,这就更加适合希望把自己放在一个比较稳定位置上发展的人,这时需要

弥补短板,把弱项补上来;山峰理论中决定山峰高度是他的海拔,是它最高峰而不是最矮峰,适合进取型的职业发展。相对而言,MBA的学习还是更贴近‘山峰理论’一些。”最大程度上去发掘自己擅长的专业、凸显独特的能力优势,这是赵天意两年半学习后所形成的心得之一。

在这段不算漫长的学习期里,赵天意对于如何实现家庭、工作、学习的平衡已经积累了不少经验,他也曾经专门就这个话题在学校展开过演讲:“这是一个三角,这三个角度不是一个互相牵制而是一个互相促进的关系。”在他看来,家庭支持会使你把更多的精力投入到学习和工作上;当工作非常顺畅的时候,又会对你的学习提供资源和空间;而学习方面的进步、尤其在沟通交流技巧上的进步,也会反过来促进工作和家庭。“每个阶段的任务都有轻重缓急。某个时间你家庭比较重要,某个时间工作比较重要,在念MBA的时候你的学习是非常重要的,你需要压缩一下前两个方面,然后尽可能地利用相互促进的关系去平衡它们。”

“人的境界:善行、明理、远见、知微、为无为。”在开心网上的状态上,赵天意写下了自己对人生追求的理解。在采访的最后,他动情地说:“我觉得自己是一个在路上不断奔跑的人,希望能做到坦荡、真诚、进取与坚持。我相信每一天都有价值,无论是你自己创造还是你奉献给别人。人的一生一定要有目标,就像天边的启明星一样。只要有那颗星在那,你的方向永远走不偏。”**F**



在复旦放歌

文/孙晓洁

毕业生



徐燚飞
2012届复旦
IMBA(MIT项目)

和普通的80后一样,眼前的徐燚飞也像同龄人那样喜欢尝新、热爱生活、憧憬未来,但是经历了多年的海外游学、丰富的工作实践和复旦-MIT IMBA项目的学习之后,她更多了一份成熟、干练与自信。在她丰富多彩的生活背后,却始终包含着她

对生活的理解和信念——成功,其实是则关于奋斗的故事。

深造的梦想

说起自己的读书之路,她笑着用“说来话长”来形容。在马来西亚新加坡读完大学之后,徐燚飞回到了上海,在熟悉又陌生的故乡开始了自己崭新的生活。由于朋友的大力推荐,她加入了一家半导体咨询公司,在这个冲劲十足的年轻团队中一待就是六七年。说起这种和企业共同成长

的感觉,徐燚飞感慨良多,“04年我刚回国工作的时候,刚好是公司快速发展的阶段,企业的销售额一下子从几十万美金增长到了几百万美金。”回想起这种赤手空拳打天下的感觉,她仿佛觉得过往的曾经仍然历历在目,工作的酸甜苦辣也都凝结在了她充满回忆的眼眸中。

伴随着企业的快速发展,徐燚飞也不断面对着各种挑战,但她总能够从容应对。然而,曾经留藏在心中继续读书和深造的梦想并没有被繁忙的工作所掩埋,反而随着经验的积累

和不断的成长愈加强烈。“工作了六七年,工作遇到了瓶颈期,我想应该给自己留一些时间梳理自己的知识和思路了。”这个从总裁助理到区域销售主管,到独立实验室的运营负责人,再到采购部门的主管,在各种角色间都可以得心应手辗转变化的女孩,此时心中感到,也许是时候重回校园,停下忙碌的脚步,好好为自己充电。

校园的时光

读本科的时候,徐燚飞就一直希望毕业后可以去英国读书,去体味工业革命发源地的智慧与文明。但是由于种种原因,毕业后她选择暂时回国,然而存于内心、希望去商业发展程度更完善的英国探寻商业知识奥秘的想法始终没有离开过。同时,她也一直对没能体会过国内大学的校园生活感到十分遗憾,并且非常希望有机会可以投身到国内的校园中去感受那种让人充满朝气的氛围,在时光沉淀的古朴校园中探寻让人沉醉的中国文化魅力。然而这两个梦想竟然在复旦-MIT IMBA 项目中不期而遇地完美结合了。

回想起自己的考试历程,徐燚飞似乎已经有些淡忘,然而与管院的第一次“亲密接触”还是让她记忆犹新。“以前每天上班都会从管院门口经过,没想到第一次进入管院就是来面试。”看到良好的教学环境、有序的面试环节,以及众多优秀的考生更让她确信自己做了一个正确的选择。丰富的工作经验、商科背景出身以及

在各种角色间都可以得心应手辗转变化的她,此时心中感到,也许是时候重回校园,停下忙碌的脚步,好好为自己充电。

良好的英语能力让她在面试中脱颖而出,以预审第一的成绩开始了与复旦的不解之缘。

在开学前的前期课程中,对于任何工作驾轻就熟、游刃有余的徐燚飞渐渐感到了压力,“前期课程中,我们开始对 MBA 有了更深入的认识,和以前的想象完全不同。课程的安排非常充实,校内外活动也十分丰富。而且未来的职业规划应该是怎样的、行业发展的趋势如何、什么时候该展开实践、什么时候是实习的最佳时机,突然发现自己要学习的东西很多很多。”当她发现以前在电视、报纸里听到的非常务虚的金融行业,此时变成了同学们口中与生活密切相关的务实工作时,她感到自己对金融行业的认识开始清晰,更感到自己这两年中也许会有更多曾经没有想到过的体验和收获。

“刚入学的时候真的很忙很累,但是却十分开心。课程结构的设置十分合理,教材也都选用了国际上最先进的内容。”回忆起念书时的校园时光,徐燚飞一下子打开了话匣子。她介绍,给他们上课的不仅有基础知识扎

实、年轻负责的青年老师,也有有着丰富理论知识和实践经验的资深老师。“Intel 公司中国区的 VP 给我们上课的时候总是会将案例和实际结合起来,并且调动起大家的听课热情,课堂气氛非常好。而年轻老师则很负责任,并且和同学的互动很好,课前课后和我们交流的时间也更为充足。”

在她看来,虽然对于 MBA 学生而言,三观已经成型,但是老师在学生成长过程中的引导作用仍然十分重要。“给我们讲公司财务的任明川老师会很清晰地介绍企业的账务,教我们辨识账面背后的小猫腻。但他始终在告诫我们什么是对、什么是错,并告诫我们要坚守住行业的准则和良心,做自己该做的事情。”而在博弈论的学习中,姚志勇老师也通过各种案例告诉大家,“博弈很大程度上是心理战术,一些小小的举动都可能会影响到结果,是要双赢还是两败俱伤其实都在于你如何选择。”这些老师丰富的人生经历和精炼的总结中总会让同学们在知识的学习中有更多感悟。

因为本身对市场和管理十分感兴趣,在学习中她格外留意战略、市场方面的课程,她特别喜欢微观经济学和领导力课程,并深深感到这些对于自己未来知识架构的搭建十分重要。“学院在给 MBA 学生安排课程的时候已经考虑到了怎么完善大家的知识结构,每门课都有它的价值和意义。如果希望在某一方面精专的话,可以利用选修课做好自己的知识补充,从个人兴趣和职业发展出发进行选择。”

除了知识的学习,和同学们每天



相处在一起的生活更是校园生活中无法忘怀的记忆。“史带楼留下了我们太多的回忆,601就是我们班经常上课的教室,全班每天都在这里读书、讨论、分享。”说起这些,徐焱飞格外感慨,想到曾经每天抱着厚厚的书本穿梭在校园中的生活,想到曾经在宿舍里和同学们说不完的话、校园北区品不完的美食,她的语气中难掩伤感“这样就毕业了。”

忙碌的生活

曾经,徐焱飞只是想回到学校认真地埋头学习,但是作为班级里工作经验丰富又为人热心的大姐姐,在同学们的大力推荐下成为了班长;不仅如此,她还担任了聚劲论坛外联部的

负责人,加入了新生 Orientation 的筹备组。在忙碌的学习生活中,她也享受着这种为同学们全情服务的感受。

“自己作为新生参加 Orientation 的时候已经觉得非常劳累和辛苦了,没想到为新生筹备 Orientation 更加辛苦。”整个活动中,她承担起了整个国际生 Orientation 的准备和统筹工作。虽然在参加活动的全体五百名 MBA 学生中,国际生只有三十余人,但是面对来自不同国家、不同文化背景、中文基础薄弱的交换生时,几乎需要筹备组对每个学生量身定制一套活动方案。“有很多问题看似很细小,但是都要考虑和照顾到。有些国际生需要吃素或者不能吃猪、牛、羊肉等食物,都需要我们另外做出安排。”面对 Orientation 活动中很多颇具中国特

色的环节,国际生也很难加入其中,“红楼梦、CCTV 这样属于中国文化范畴内的事物,外国的学生可能还未有听说,很多游戏无从参与。所以有时候我们需要在时间很短的情况下,设计出外国学生可以参与的游戏。”好多看似毫不起眼的小事情,都需要徐焱飞反复地进行协调和确认,工作起来加班加点是常有的事,她经常忙得连饭都吃不上。

在 Orientation 晚会的时候,一个韩国学生因为劳累和水土不服突然病倒了。由于晚上园区没有车,徐焱飞为了照顾生病的学生,在偌大的东方绿舟公园里走了几个来回。所有的这些付出没有让她感到后悔和沮丧,而是从服务与奉献中感受同学之间的互助和关爱。不仅如此,她加入

聚劲论坛也是希望可以帮助更多同学在这样一个互动交流的平台上有更多的感悟,通过举办的各类活动和讲座让同学们和优秀校友、嘉宾的沟通中真正有所收获。这在她眼中是十分美好的传承精神,看到学弟学妹们把这样一种互助、关怀又传递到在下一届学生那里,她深深感到就是聚劲精神的延续,是让爱心与智慧之火始终不灭的奉献和坚持。这种一届带着一届的传承精神,让每一个复旦人都感到温暖。

忙碌的学生工作并没有让她放松对自己成绩的要求,在入学第二年的时候,她经过了初试筛选、面试、GPA排名等层层选拔,获得了全年级唯一一个到伦敦商学院交换学习的机会。在多年的蓄势和等待之后终于实现自己到英国学习的梦想时,除了开心等着她的还有更多惊喜。

作为世界顶级商学院,伦敦商学院的学习气氛十分浓郁,校园里平等、自由、包容的氛围让她欣喜不已。“一个班级有一半的学生是本地学生,另外一半来自于全球各地。即便是本地的学生,也并非全部是伦敦商学院的,还有周边其他学校选课进来的学生。”这种打破大学校园界限、打破国界的学习和交流让她在更多维的空间展开思考并收获良多。而为大家上课的老师则都是来自于世界一流名校的老师,“经过名师点拨,会让你对很多事物的理解有了更深认识和体会,大大提高了自己的眼界和认识。”

她不仅徜徉在校园里思考课题,也在城市里找寻自己未来发展的方向。“英国和原本想象中的样子非常不

“史带楼留下了我们太多的回忆,601就是我们班经常上课的教室,全班每天都在这里读书、讨论、分享。”

同。作为第一次工业革命的中心,它现在却看不到太多工业发展的痕迹,而是非常漂亮、人文气息很浓,天空很蓝。他们为了可持续发展已经不再像以前一样,而是转向高附加值的行业。这样的发展轨迹其实对我们很有借鉴价值。”在这里的学习,不仅让徐燚飞对制造行业、金融行业、科技行业有了更深刻的理解,也对自己未来的发展有了更明确的定位和规划。

明天的精彩

如今的徐燚飞,不仅成绩优异、实习经历引人注目,并且顺利加入了微软公司,担任大客户经理一职。然而她众人称羡的成长轨迹并非凭空得来,而是无数个不眠不休的日夜和奋斗换来的结果。

作为一个对未来十分有规划的人,徐燚飞始终知道自己要什么,明确自己未来的发展规划。她觉得不论面对怎样的诱惑,都应该把自己前期制定好的目标有条不紊地执行。在英国学业的压力非常大,她在课程

结束后,大家都在欢庆圣诞的时候,将自己一个人关在家中,天天坐在写字台前撰写论文。当别人还在国外尽情享受校园生活、享受愉悦旅行的时候,她已经全身心投入到寻找工作的事情上了。考虑到家庭的关系,她还是准备回国工作,因此在英国紧凑忙碌的学习生活中,她把握住每一个机会寻找国内的工作。由于时差的原因,她经常需要半夜三更接电话、打电话,和各个公司联系面试事宜。为了争取面试机会,她还在英国街头一路狂奔追大巴。然而回忆起这些艰辛,她只是付之一笑,觉得这些都是在向着自己目标不断前行的脚步,成长路程中一个又一个的足迹也让她觉得格外的安心和踏实;并且这些轨迹也绘成了自己生活中无数的精彩和冒险,但也正因为这样的冒险正在让自己的未来变得更加精彩。

在手中拿到多家500强企业offer的时候,她还是选择了自己熟悉的IT软件行业。虽然未来的道路上还有很多未知,但是乐观的徐燚飞还是认为这样的不确定可以用前瞻性的规划来弥补,因为这样的奋斗过程让自己清晰感到内心的不断成长,等待那一刻破茧而出的灿烂时刻,也许会成为人生中最美好的记忆。

其实,很多时候,别人眼中的顺利和幸运凝聚了更多关于奋斗的故事,那是无数年轻人成长的足迹,是一种永不止步、永不言败的精神和信念。天道酬勤始终是她信条,而作为一个80后,她更深深感到成功其实是则关于奋斗的故事,故事里的酸甜苦辣写下了成长过程中最美好的注解。F



拼搏当下,放眼未来

文/孙晓洁 朱雪菡

毕业生



张云峰
2012届复旦大学
S³ Asia MBA

“不断挑战人生,为自己的理想而打拼!”张云峰一直没有忘记过自己最初的梦想,在房地产业工作了八年之后,他放下公司高层管理的职位,毅然选择重新回到校园里继续学习。因为在他看来:“投资未来远比眼前利益更重要”。

一箱泡面:闭关考复旦

从2001年到2009年,张云峰从业的八年正是中国房地产业突飞猛进的八年。八年的时间足够让一个人受尽各种磨砺、由一个涉世未深的青年成长为商场精英。但八年之后,事业如鱼得水的张云峰却从悄悄从房地产界的风口浪尖上隐退了下来,他再次回到了安静的校园之中——因为“职场虽然能够让一个人的能力增长,但唯有校园能够让人的心灵得到滋养。”

张云峰本科毕业于同济大学,工科背景出身的他一直非常向往复旦的人文底蕴。2009年下半年,张云峰几经考虑,最终决定脱产攻读复旦的Asia MBA项目。那时的他,孩子刚刚

出生半年,脱产读书对于自己来说绝非易事。而令张云峰感到欣慰的是,报考复旦的决定获得了家人和妻子的全力支持,张云峰在家人的鼓励下心无旁骛地开始安心备考。

抱着一箱方便面,一大盒咖啡,辞职后的张云峰从家中搬出,独自回到曾经住的老房子里,开始“闭关学习”。此时的他早已暗下决心,一定要成为一名复旦的MBA学生。“当时我跟妻子说,‘你这个月就别管我了,我要全封闭强化复习!’”回想起那段辛苦而紧张的复习时光,张云峰记忆犹新:“英语是我的短板,多年不练习早已生疏了。为了补习英语,我几乎是‘头悬梁锥刺股’,每天只能睡三四个小时。”

功夫不负有心人,八年后重拾书本的张云峰终于以高出录取线2分的成绩“擦线而过”,被Asia MBA项目正式录取。此时的他才长长舒了一口气,并把一切都归结于“好运气”。但运气从来都只在有准备的人身边逗留,是锲而不舍的精神为张云峰牢牢攥住了这份“好运气”。通过两年的刻苦学习,张云峰的各科都取得了优异的成绩,且被推选为中方班长。

“学习和工作对于我来说完全是两种不同的状态,经过在复旦的学习,我觉得自己的气场‘弱’了很多,不再像以前那样咄咄逼人,可以温和而坚定地处理各种事情。”张云峰笑

着说:“可能是因为静心学习的缘故吧,我好像变得更从容了。”现在回过头看Asia MBA项目,张云峰一点也不后悔当初辞职求学的选择。“多元化教学让我能够把视野打开,而不是局限于眼下。”

三校联手:交流中学习

Asia MBA项目是由复旦大学、新加坡国立大学和韩国高丽大学三校共同合作设立的联合硕士项目,学生分别在复旦大学、高丽大学和新加坡国立大学各完成一个学期的学习,通过跨越国界整合教研资源,发挥各学院的商业教育特长,以拓展学生全球视角,加深对亚洲经济的理解和敏锐的把握能力,旨在打造一代“全球亚洲经济领导者”。

第一个学期的课程在复旦进行,以基础课程为主。任明川老师的《财务会计》给张云峰留下了最深的印象。任老师温文尔雅,总是能够用简洁的英语和最清晰的表达让原本复杂深奥的财务会计知识变得浅显易懂。“任老师上课的时候还经常通过对各个国家财务制度的比对来加深同学们对课程的深层理解,旁征博引、深入浅出的授课风格获得了各国同学的交口称赞,而我的理论知识和分析能力也都得到了提高。”

除了课堂教学之外,课外实践也

是 Asia MBA 项目的一大特色。在《亚洲商业洞察力》课程的一次外出实践活动中,全班同学一起参观了世界 500 强企业丹纳赫公司。这家公司不仅拥有四大系列、几十种品牌,而且作为一个强势的并购公司,它的每一次收购都非常成功而低调。在参观现场,丹纳赫公司的企业高管给大家演示了一个实验后说道:“人们在思考的时候都是有惯性的。你所有的改变都会让你想到你会失去什么,而对于我们公司来说,我们在每一次改变或革新时都会首先想到,我们会得到什么?”这位高管接着说:“思路方向的不同会导致不同的结果,如果你一直担心自己会损失什么,那么你可能会真的损失掉,而如果你看重的是你得到什么,那么最终就很有可能得到会得到你所希望的东西,这也是变革的最终目的。”张云峰被这个小小的实验深深的吸引了,他细细品味这位高管说的话,“得”与“失”的感悟烙在了他的心中,久久挥散不去。

在韩国高丽大学进行的第二个学期的学习,也让张云峰受益匪浅。“韩国的老师们经常鼓励学生在课堂上提问题,和自己进行互动,并且会立即解释清楚学生提出的困惑,脱离了纯书本的教学模式。”张云峰和同学们总会借此机会把自己在工作中遇到的实际问题提出来,请老师引导大家通过课堂交流和讨论来提出解决建议。“比起填鸭式的传统教育,我们更喜欢这种互动式的教育”,张云峰说。

新加坡国立大学的第三个学期的学习是选课制的,许多欧美的交流



学生都与大家一起上课。一方面与来自不同国家的同学一起学习压力更大,但同时相互沟通时碰撞出的火花也更让人受到启发。在《公司战略》课上,老师鼓励大家独立完成对公司的深层次调查,然后分组展示调查成果。“各小组自己寻找新加坡当地企业,自己与企业高层沟通交流,自己确定战略分析切入点,高度的参与和深刻的思考使得书本上的理论不再显得空洞和飘渺。”

新加坡国立大学商学院师资力量非常国际化。在这里,教授投资创业课的老师每堂课都会找一个国外公司的高管来给同学们讲创业。“来自实践第一线的公司管理者能带给我们丰富的信息量和资源,提供更好的建议和支持。我希望我们复旦管理学院在建设国际化商学院的方面更上一层楼,相信未来一定会越办越好”。

“三校联办”这种新颖的教学模式让张云峰受到了多元化的感染。在新加坡的学期结束时殷志文副院长说:“三个校方要相互联络,进行配套服务、课程优化和日常生活各方面的综合管理,在工作方面会有很多困难,但我们相信这种‘联办’的方式对于学生的学习来说一定是大有裨益的,所以我们一定要克服困难坚持下去!”

同窗情深:我们是一家

菁菁校园,每一处风景都让张云峰留恋。说起自己最难忘的地方,张云峰毫不犹豫地说“相辉堂前的草

菁菁校园,每一处风景都让张云峰留恋。说起自己最难忘的地方,张云峰毫不犹豫地说“相辉堂前的草坪”。

坪”——因为在那里,他与同学们相识,开始了温暖如一家人的校园生活。第一个学期的“破冰”活动就是在相辉堂前的草坪上进行的。“打高尔夫”、“吸管托鸡蛋”、“铺报纸前行”等丰富多彩的小组游戏以及“寻找历史校园游”等户外活动让大家熟悉了彼此。在“破冰”活动中,小小的游戏就很快就让大家的心凝结到了一起。

在韩国的一个学期中,由于语言不通,韩国同学给了中国同学许多的

帮助,而小班的学习生活也让大家的距离拉近了许多。韩国的酒文化给张云峰留下了十分深刻的印象,同学们经常一起出去喝啤酒吃炸鸡,最疯狂的一次甚至玩到了凌晨三点,然后又跑到学校的操场上去唱歌。中国学生也跟着一起唱韩国的歌曲,歌声、欢笑声洒满了整片草坪,这段异国的求学生活给张云峰留下了难以忘怀的记忆。

在新加坡学习期间,曾有七八个同学在随旅行团赴越南柬埔寨的途中不幸发生了车祸。在那段时间里,受伤的同学们都非常坚强,其中的三个女孩子更是表现出了令人敬佩的毅力,其中一个女孩子受伤后虽然脸肿得很厉害,但还是坚持带着墨镜来上课。同学们互相帮助,在医院里也互相照顾。“我作为中国学生的班长,当时随同韩国和新加坡的两位班长一起去了受伤最重的印度同学家里看望,给他带去了同学们的问候和礼物。来自不同国家的同学们在这两年的学习生活中,感情越来越深,仿佛真的像一个大家庭里的兄弟与姐妹。”

如今踏入毕业季的张云峰对于校园万般的不舍:“两年的时间,大家从一开始的互不相识,然后在学习过程中逐渐熟悉彼此,大家一起讨论案例、分析问题,越来越融洽。整个学习过程虽然有些辛苦,但更多的是快乐。两年的同窗情和师生情都是令我今生难以忘怀的。”在张云峰的眼中,这种深厚而真挚的感情是人生最宝贵的财富:“同学们都十分珍惜这来之不易的缘分,我坚信这份友情

会伴随着大家走得更远。”

迎接未来：再上新征程

两年时间全脱产的学习让张云峰收获颇丰，这不仅是一段宝贵的人生经历，更是为下一个职业阶段冲刺而做的准备。张云峰在学习中给自己设立了很多个目标，比如结交志同道合的朋友、结识资源丰富的教授、提升活动的运作能力及团队的协调能力等等。张云峰说，“两年是一个比较长的时间跨度，在学习中我们应该避免单目标操作，为自己达到更多目标创造条件，这段学习会让我们获得更多的附加值，而不仅仅是提高工资这么简单。”

作为一个MBA学生，张云峰总觉得应该利用这个难得的机会多留一些空闲的时间看书、思考自己的人生。“与在外面工作打拼的环境相比，学校是一个相对宽松的氛围，在这个平台上进行短暂的调整，可以为自己将来的重新起飞蓄势。争取在下一个拼搏阶段到来之前调整好自己的心态和状态才是最重要的事情”张云峰笑着说。

在张云峰的面前，等待他的是一个充满挑战和未知的未来。热爱房地产事业的他也许会继续在这个行业里贡献自己的能量，但是与两年前不同的是，现在的他已然拥有了更多的自信和从容。相信即将从管理学院毕业的张云峰会带着自己的理想和管理学院的殷切期望，秉持自己一直以来“拼搏当下，放眼未来”的信仰，在通往成功的道路上披荆斩棘，不断前行。 **F**



要感悟,不要赶路

文/孙晓洁 高晓蕾

毕业生



钱华

2012届复旦大学

EMBA

每年,复旦管院总是会迎来一批批新的EMBA学生:他们是学生、也是企业高管、是身经百战经验丰富的商业实践者。他们有着不同的背景、不同的经历,却抱着相同的目的相聚在这里,钱华正是其中的一员。对于钱华而言,知识的学习与补充只是EMBA课程学习中的成果之一,更多的收获则来自于学习过程中与同学师长的交流和感悟。

求知若渴,有的放矢

其实,在多年之前,钱华就将“读书”排上了议事日程:他总想找机会静下心来回到学校,系统地进行学习。2009年以前,钱华在上海期货交易所市场监管岗位上干了七年,工作内容主要集中于对市场中的违规行为的监督、查处、纠正,保证市场的正常运行。为了提升自己,他也参加过一些MBA项目学习,总因为各种原因而放弃了。2009年,交易所将市场部门改为会员服务部门,钱华正是在此时从原先岗位调整至会员服务模块中来。虽说是老公司新岗位,

但是工作内容却有了很大的差别。“在会员部需要更多地与外界打交道,对人、对事的管理事务更多了一些,为更好地做好市场服务工作,我感到有必要再完善一下现有的知识框架,回学校充电就变得迫在眉睫了。”钱华坦言。

在钱华看来,工作之后再返回学校学习,这与一般的连贯学习有很大差异:在未进入工作岗位之前,个人如同一张白纸,没有明确的方向。因此整个学习过程就仿佛是在白纸上描绘蓝图、打下基础;而工作之后再重新学习,就不再是白纸绘蓝图。因为随着工作经历与年龄的增长,你会更清楚自己需要什么、应该补充哪方面的知识,这就像在之前绘制好的蓝图中有的放矢地选择性补充细节或增加色彩。“我到现在还会经常关注其他方面的知识,随时随地针对工作来自我充电。”钱华说。

对于学校与项目的选择,钱华并不是随意作出判断。他对上海各个学校的EMBA课程做了详细的调查和对比,在此过程中愈发为复旦大学深厚的底蕴以及积极的社会影响力所吸引。“复旦的课程设置非常合理,生源质量也很高。我在与复旦管理学院的接触中,对管院的管理方式与发展理念都很认同。”正是这一系列的因素,促使钱华最终选择在复旦EMBA学习。

变被动学习为主动学习

从学习开始到结束,钱华只因为参加一个国际会议而补过一次课。“我不想落下每门课程,总会想尽办法按教学计划系统有序地学习。”不比大学时代,工作后再回学校上课意味着要比别人付出和投入得更多。为此,钱华一直在努力平衡着学习和工作的关系。

无论工作再忙,钱华每次必定抽出时间预习课程。他认为,在EMBA的学习过程中,基础知识与书本知识的吸取不是目标、应该提前完成,更多的收获需要在主动参与课程的学习中来得到。他把上课时老师的每一个提问都看得很重要,总是认真思考、积极发言。“课堂上与老师同学的交流是对课本知识的延伸,大家会就某一个问题争论辩驳。我相信只有真正参与到互动中,才能获得快速的成长。”

在钱华眼中,中国学生相对比较被动。“从小的教育氛围和环境让我们形成了这样的性格:学校上什么课,我们就学什么;老师怎么讲,我们就怎么做。很少会有人主动去寻找相关书籍或者学习资源。既然来参加EMBA学习,就应该改变这种情况。”

课堂上的时间是很短暂的,钱华并不满足于仅是学习课本上的知



识。“其实我们自己可以自己进行学习,但是为什么学校要设置课程将大家集中在一起,我想这个过程所要传递的并不仅仅是课本知识。”EMBA的同学都是有着丰富的管理经验和多元的行业背景,用钱华的话来说,大家都是“由社会大学选拔考试过的”。所以即使面对同一个问题,大家必定有着各自的看法,会从不同角度来判断和解析,“头脑风暴”自然就兴起了。钱华非常享受这样的“风暴”,碰撞思维、拓展眼界、启发观念,

钱华非常享受这样的“风暴”,碰撞思维、拓展眼界、启发观念,还有什么比这样的“学习”更让人痛快的呢?

还有什么比这样的“学习”更让人痛快的呢?

回想自己的EMBA生涯,最令钱华开心的一件事,是《公司会计》的考试他只用了半个小时就交卷了,“感觉答案就像从笔尖流淌出来的一样,非常顺利!”《公司会计》是钱华参加EMBA项目后的首门课程,他对此印象深刻、也十分投入:不仅每天认真地在课前做好预习、课上做好笔记,课后查阅相关书籍,还抓住一切机会积极同老师交流。“老师的理论基础

很深厚。财务知识虽然很基础,但老师却能从全新的角度来分析和讲解,让我不时感叹——‘这个知识点原来还可以这样来理解’,真是给人以触类旁通的感觉!”钱华聊起这门课程就非常兴奋,显出意犹未尽的样子。

收获不仅来自于课堂

钱华用了七个字来评价自己所在的10春2班——“团结活跃、有正气”。除了在课堂上积极探讨课程中的知识点、彼此交流管理经验外,大家还经常聚在一起思考未来的共同发展。

最初大家考虑是否能一起成立一家公司,反复讨论之后发现意义不大:因为班级中的同学各自都事业有成,在此基础上要再共同创业,对大家的吸引力和凝聚力都不够。后来同学们一致决定,既然相聚于复旦也是难得的缘分,不如利用这样的平台和人脉资源做更有意义的事情——慈善。

2011年6月,正是参加复旦EMBA学习一周年之际,全班在三亚开展了游学活动。在此期间,大家自发组织筹划了一次慈善拍卖,借此聚集了第一笔慈善基金;其后,陆续在徐州、贵阳、玉树等地做捐资助学:通过网络、支教老师等不同渠道找到一些需要捐助的学生,在对他们做了充足的背景调查确认情况属实后,进行了大量物资捐助。“近一些的地方,比如徐州,我们就委派同学过去进行当面捐赠;但是像贵阳、玉树这些比较远的地方,就通过



这样的慈善活动并不会随着项目学习的结束而终止,全班同学已经决定将这样的活动一直组织传承下去。

在当地有子公司或业务联系的公司送过去。”在钱华看来,捐资助学就是给需要的孩子带去希望。

这样的慈善活动并不会随着项目学习的结束而终止,全班同学已经决定将这样的活动一直组织传承下去。复旦所给予他们的一切收获,教给他们的感恩情怀与回馈精神,他们也希望传递给更多人。

除了与同学们共同筹划的慈善活动,在课程结束前到哈佛大学的游学活动也让钱华印象深刻。这所世界一流名校浓厚的学习氛围深深打动了钱华:“课程本身其实不难,但是



当你身处哈佛古朴的校园,满目皆是勤奋学习的人,你也会不由自主投身其中。”除此之外,哈佛大学对于历史的传承也让钱华感慨不已。“他们的教学楼都是古老建筑,校方一直在修缮外观、完善内部设备,而不是不停地新建大楼。”虽然游学时间比较短,但钱华却触摸到了古老学府的精魂,对于中国与世界的差异也有了更多深入思考。

挑战自我,感受团结

“要感悟,不要赶路”,这是在准

备第六届商学院戈壁挑战赛活动时陆雄文院长提出的理念,钱华对此非常喜欢和赞同。如果说课程的学习给钱华带来了知识系统的完善,那么参加“戈六”则是一个意外的收获。当时钱华是戈六A段B组的队员,比赛前他也与同学们参加了无数次集训,而比赛过程的艰苦仍然超出了他的想象。“参加全程比赛对于我们而言不仅是身体上的挑战,更是意志上的磨练。”钱华感叹道。比赛头两天天气恶劣,由于沙尘漫天,大家不得不用衣物将身体裹得严严实实,连续的高温更是让很多同学都中了暑,且

地形地貌对于徒步者而言也相当困难,然而这些并没吓倒钱华,他坚持一步一个脚印踏实前行。

对于参加这项活动的意义理解,钱华认为“并不在于同其他队员拼体能赛耐力,这是一次难得的静心活动。赛区是在古城敦煌附近,作为中国古代文明的核心区域,这里能让我感受到深厚的历史以及自然对生命的冲击。”为了继续收获这样的经历,钱华还打算报名参加明年的比赛。

除了对于自然与历史深切的感悟之外,比赛过程中所凸显的团队协作、兄弟情谊都让钱华难以忘怀。从出发第一天起,大家就一直相互协作相互帮助,所有人都非常认真地投入到比赛中。据同学们回忆,在比赛的最后一天到最后冲刺终点时,有女同学已经走不动了,队员们用一根绳子相互串在一起,搀扶着冲过了终点,这样的场景感染了所有的同学,深深烙印在了大家心中。“只有经历过,你才会真正的体会什么是团结的力量,什么是同学们间的情谊。”

短短数日的“戈六”的赛程很快就过去了。欣赏了沿途美景,也路遇遗憾艰难,而钱华并没有将这个活动看做竞技,他所认同的始终是那句口号——“要感悟,不要赶路”。对于人生与事业,他同样是如此:享受过程中的酸甜苦辣远远比比赛的结果更重要。两年在复旦的学习,带给钱华的不仅仅只是一纸证书、或是课程的知识,更重要的是学习过程中主动探索的心态、与同学们深厚的友情以及在人生旅途中慢下节奏用心思考的感悟。F

学养内外,快意征程

文/孙晓洁 高晓蕾

毕业生



林劲

2012届复旦大学
—华盛顿大学EMBA

作为即将从复旦大学—华盛顿大学EMBA项目毕业的学生,来自香港的threesixty360采购集团高级副总裁林劲能讲一口流利的普通话。身边的亲人朋友没有谁会想到,作为一位有着丰富行业经验的高管,如今的林劲还会挤出时间精力重返校园攻读EMBA。而对于林劲来说,学习的目的并不是为了获得一本证书、一个头衔,更多的是学习过程中丰富的回馈,以及对今后事业的长远帮助。通过在复旦的学习,他渴望对过去和未来的自己都给出郑重的交代。

我的时间方法论

由于平日工作繁忙,又要经常出差,通常一周有大半的时间林劲都是在飞机上或外地度过的。工科背景的林劲从事的是耐用消费品采购,原本就不是“科班出身”、随着入行时间愈久,林劲愈发觉得需要补充新的知识。“这和树一样,长得越高枝干就会越细,这样一来必须要不断补充营养水分长得更粗壮,否则很容易就断。”林劲这样形容道。虽然读书充电一

直都在他的计划中,但总是由于工作繁忙,这个想法一拖再拖。“后来我突然意识到如果再不抽出时间来读书,以后会更没有时间了。”就这样,林劲终于下决心来到复旦进行EMBA项目的学习。

其实,在最终决定回到校园学习之前,林劲已经有过深思熟虑。在他眼中,EMBA的学习更像一次投资:在商业中,进行任何一项投资前都需要对该投资的概况进行全面预判,比如它的收益如何、有哪些困难等,而“一旦决定了就不要后悔不要抱怨”。为此,林劲在正式开始EMBA学习前对未来的工作进行了审慎仔细的安排,对家人也做了提前“预告”,尽量协调好时间。正是由于这份良好的心理预期和准备,林劲在十八个月的课程期间从未缺席、迟到过一堂课。

在复旦攻读EMBA项目还给林劲带来了另一个意想不到的收获——有了“父女同学”的感觉。“并且,我也想给用亲身经历给给女儿树立一个榜样,让女儿看到我在工作繁忙之余也在努力念书。”林劲笑言。临近毕业,Olin商学院颁发了“优秀学生”荣誉绶带,只有前十名学生才可以获得,而林劲成绩排在全班54名同学中名列第6。“自己成绩好,女儿也就不会有借口不努力学习啦。”林劲自豪地说。

很多人选择念EMBA课程是为

了得到一个证书、一个学历,或者是为了拓宽自己的人际资源面,但是林劲并没有抱着这样的目的来参加学习。“对于现在的我而言,工作背景比学历本身重要得多。”在林劲看来,学习过程必须要有投入才能够有产出,学历、证书以及人际关系资源,这些只是在学习过程中的附加利益产物。将大量的物质与精力投到学习过程中,就是希望之后能够运用所学提升自我、进一步推动事业发展。“如果只有文凭,但却没有与之对等的学识,那又有什么意义呢?”

学习原来这样痛快

回想之前十八个月的读书经历,林劲用“忐忑”来形容:一方面暗自庆幸那十八个月已经过去,因为这个过程着实很辛苦;但另一方面,对于在复旦的这段学习时光,他又觉得恋恋不舍,“突然不用上课了,心里还会有一丝失落。”

从原先“工作到家庭”的生活升级为“工作——学习——家庭”的生活,这个转变让林劲一下子像上紧发条的钟,完全停不下来。在这段充实而忙碌的学习过程中,林劲往往是凌晨一两点睡觉。每天不仅要投入大量精力到工作中,下班之后还很多需要预习的课程、需要提前准备的案例以及需要认真完成的作业。“每个人



都要对小组有贡献,如果你不努力就觉得对不起大家。”林劲开玩笑地说道。复旦大学-华盛顿大学EMBA项目一贯严格要求每位学员,看似不紧张的课程安排却要求大家在课余作大量的预习和准备。因此,对于既要兼顾家庭工作生活、又要努力认真学习的企业家学员而言,十八个月的学习并不是一件能够轻松应对的事。

学习过程固然艰苦,其中的乐趣

学习过程固然艰苦,其中的乐趣与收获却让林劲觉得付出是值得的。他十分欣赏复旦-华盛顿大学EMBA项目的教学模式。

与收获却让林劲觉得付出是值得的。他十分欣赏复旦-华盛顿大学EMBA项目的教学模式。以国外老师为主,国内老师为辅的教学安排,将课程的优势发挥到极致。国外老师大多数先从理论开始研究,再与实际案例相结合进行分析。“国外老师‘先讲理再讲情’。把基础知识解释清楚后再分析案例,这样一来又有‘理’又有情,让我印象深刻。”林劲介绍道。

他还注意到,国外老师比较喜欢选用时间较久的经典案例来讲解,而这些案例大多数是国外的,与中国市场关系不是很紧密;而国内老师分享的大多数是国内的新兴案例。

“这可能也和国内市场背景有关。国内近几年经济飞速发展日新月异,因此大多数案例也会比较新。”林劲认为这两种不同风格教学方法配合在一起,组合得非常完美。在商业实际操作中,公司管理人员必须要有理论基础和实务操作技巧,如此一来,国外老师为你将基础打结实,国内老师由于选用例子都比较新、且更加接近中国市场实情,这样就形成一个很好的结合点——即强大的理论基础与国内市场中的案例结合。“如此一来不仅将教学的优势发挥到极致,并且也能令我们得到切实的收获。”

谈及印象比较深刻的课程活动,林劲有数不完的事例想要分享。其中之一是在学生们到华盛顿大学两个星期的交流游学。在这两个星期中,有课堂授课、案例演练,也有企业参访等实践活动,内容涵盖企业文化的构建、研发、宏观经济等,时间过得充实而高效,使学员十分受用。在18个月所学的诸多课程里,林劲特别提到一门“权力与政治影响力”(power and politics)的课程,“它带来全新的视野以及对办公室内外政治问题的重新认识。”林劲坦言,“之前我会觉得和政治沾边的东西都很不好,但是这门课程完全改变了我对公司内外政治活动的看法,让我可以更客观全面地去思考政治与商业、政治与个人的关系。”不仅如此,其他的一系列课程与参访活动都让学员



课堂上的辩论常常很激烈:“毫不夸张地讲,很多小组中的成员真是从入学第一天起,一直辩论到在校最后一天。”

们觉得“学得很痛快”,这同样也是林劲最深刻的感受。

在多元融合中受益

除了课程带来的新知识以外,与同学的相互沟通融合也让林劲受益匪浅。班级中的同学来自于不同的国家不同的地区,也有着迥异的行业背景,这使得班级成为文化交融碰撞的独特空间。“同学都是来自各行业的精英,大家都有各具特色的社会背景和行业背景,因此相处过程中彼此都在磨合,也不断给予相互的激励启发。”林劲说。

复旦-华盛顿大学EMBA项目的很多课程都是通过大家的分享,让“头脑风暴”的优势得到最大发挥,以此开拓每个学生的思维。所以在林劲看来,课堂上的辩论常常很激烈:“毫不夸张地讲,很多小组中的成员

真是从入学第一天起,一直辩论到在校最后一天。”背景相异、经历不同,所以大家对相同事物或案例的看法也往往大相径庭,这样一来必定导致激烈但却富有启发性的争辩。

林劲认为在项目的学习过程中,同学之间必须有很强的合作关系,又同时存在竞争关系。令他印象深刻的是在华盛顿大学游学期间所做的最后一个案例模拟:全班同学被分成9个小组,每个小组是一个公司,所有公司之间既是合作关系又是竞争关系。小组成员不仅要选择产品、市场,还要选择产品供应商,制订采购、生产、库存、销售等策略。由于游戏构建很复杂,并且规则比较繁琐细致,在这个模拟进行前,学生们大约用了一个多月的时间来预先学习游戏中的知识、策略以及规则。刚开始很多同学包括林劲在内,并没有把这个模拟当成一个很严肃的事件来看待,只是当成玩游戏而已。而随着模拟的持续,大家开始逐渐投入角色。林劲所在的小组在与另外四个小组进行谈判时,由于大意,太过相信口头承诺,踏进了其中一个小组一步步精心设下的圈套,突然间导致自己的小组面对巨大的商业风险,面临孤军作战甚至倒闭的威胁。这让林劲感慨颇深:“这给我们一个很强烈的提醒——当你不细致思考对待一件事情,以致太相信别人,放松警惕时,你就很容易失败。”

但是,课堂上的政治并不会影响同学之间的关系:大家都是就事论事,下了课就又是一团和气。“模拟中给我们下套的小组,我们反而成为了



朋友。这也给大家提了个醒,毕竟商场如战场,如果是在真实商业较量中那就会很惨了,所以我们都从中学到了很多。”林劲表示。

而另一点让林劲感到惊喜的就是,课堂内外同学之间交流不断。除了由学院安排的正式渠道之外——譬如与其他学院的不定期互动、与不同班级项目之间的沟通——同学之间私人聚会也很频繁。这些活动由大家自行发起、自行组织,共聚一堂分享思想与经历,拓展人脉与资源,每次聚会都受益良多。“到我们这个年龄和商业背景,大家还能建立起这样纯粹的友谊,互相之间如此率直真诚,真是不容易啊!”林劲感叹道。

听从内心的声音

如今,林劲终于走到了毕业的当口上,而他对于未来的计划仍然包含

“继续深造”。对于他而言,念书深造并不是对学历学位的追求,而是对应用于实践的知识的渴求。林劲说:“读书就是锻炼,锻炼思维能力、逻辑能力以及对人和事物的处理方式。”

快毕业了,不用每天辛苦地上课做作业,这反而给林劲带来淡淡的失落感。但复旦-华盛顿EMBA项目会为每个EMBA校友提供一年两次重新回校学习的机会,这一点让林劲欣喜不已:这样一来,他不仅不需要再作拉长战线的长期学习,还能够在工作中根据自身需要灵活地选择课程,对原先所学知识不断加强、补充。

再次回想起在复旦的学习时光,林劲坦言“都不知道自己怎么度过的”。直至今,他依然会将学习资料发到ipad中,抽空阅读;甚至将书中的关键知识点用手机拍下来,利用“碎片时间”随手拿出来翻看。林劲坚定地以全身心的热情参与到学习中,这是他给自己的最认真的交代。

生活中的林劲宜静宜动,性格简单而执着。“很多朋友家人都觉得我的个人爱好就是工作,”他笑着说。其实,生活中的林劲喜欢摄影、喜欢开车,喜欢听古典音乐和流行歌曲,他只是希望过充实却丰富的日子。聊起给后辈的建议,林劲给出了“多参与、多分享”的个人箴言。林劲的性格就是这样:踏实稳重、对现状与未来都有清晰的规划;他也以这样的个性与努力,用优异的成绩为EMBA学习生涯画上圆满的句号。他说:“循着自己内心去发展,并且认真地去付诸于行动,这就是对自己最好的交代。”**F**

满志踌躇迈征程

文/孙晓洁 吴金玲



周六的下午,刚从挪威参加完毕业典礼的霍斌特地拨出一个小时接受了我们的采访。初见霍斌,刚毅的外表透出一股亲和之气。而立之年过去不久,霍斌已升任五百强德资企业的中国区负责人,谈话时思路清晰、条分缕析,实干家的沉稳和大气一览无余。

返乡寄志,人生长勤

从毕业到现在,霍斌服务的是同一个团队,在人才高流动率保持高位的今天,这种忠诚多少有些珍贵。从最开始的一颗部门螺丝钉,到现在作为中国区负责人带领两百多名员工,管理着从研发到生产、销售完整的产业链,霍斌这一路走来靠得是踏实和努力。

霍斌曾被公司派往德国工作两年,从事质量管理。在平静美丽的德国小镇上,他的生活十分悠闲平顺,工作进行得十分顺利,也有宽松的业余时间。然而这个小镇最终没能留住霍斌。为了更大的市场和更广阔的发挥才能的空间,霍斌决定接受公

司派遣,回国领导中国分公司。为此,他不得不花了很大力气说服已经适应德国生活的妻子和他一起回来。

水流云在,志行高远

回国不久,在拥有了十年从业经历之后,霍斌在2010年进入了复旦大学管理学院复旦-BI(挪威)MBA项目。说起这份选择的原因,霍斌表示,一方面是在工作岗位上积累了比较全面的管理经验,正是寻求理论和实践相结合,为管理实践寻求理论支撑的时候;另一方面MBA毕竟是西学东渐之物,考虑到既要学最前沿的管理知识,又要使之与中国市场的实际情况相结合,选择一个中外合作的项目是上上之选。身在上海,复旦是同事们当中口碑最好的,也是身在上海的职场人士们的不二选择。从职业生涯角度看,已经步入中层管理的霍斌也处在了向上跳跃的瓶颈阶段,作为工科背景的管理者,他更觉得自己应该补充管理知识,也在人文底蕴深厚的复旦吸收一些文化的养分,为下一步的发展打下一个稳固的基础。

霍斌评价自己是一个乐于做好准备的人,有很强的计划性。在申请复旦-BI(挪威)MBA项目前他也认真做了一番功课。他了解到这个项目是中国最早的国际性学位合作教育项目之一,已经积累了不错的口碑。老师们

因名校的荣誉感和品牌所承载的信誉,孜孜不倦教书育人。BI项目的学生,大多是中高层管理者。这十分符合他的心意。在他看来,同学们处在相似的人生阶段,都是不同行业的精英,彼此容易沟通,容易理解对方分享信息,这很有助于大家建立新鲜的人际关系网络。

入学以后,在复旦管院的学习让他十分满意。老师们的敬业超出他的意料。复旦-BI(挪威)MBA项目中三分之二的授课老师来自挪威商学院。其中一位老师Jessen是这一项目的元老,从上个世纪九十年代就参与到项目的合作洽谈中。Jessen教授年届七十,已经将好几代的教材熟记于心,学科里的经典内容也早已熟稔。尽管如此,在面对新学生的时候,Jessen仍然是不厌其烦地从最基础的知识讲起,然后衍生联系实践中的案例。霍斌回忆说:“老师站在讲台上讲了三十年,仍然是很认真地把工作做好。”Jessen老师带来的MBA第一课,让霍斌深深觉得这是一个很好的开始。课堂上教授的知识常常很快就能在实践中发挥作用。这也正是他觉得MBA项目不同于其他学术项目的特点之一,从基础知识到深入挖掘业内问题,使学生能用相同的语言讨论非常具体的管理实践问题。

项目师资的组合也体现出了成效。霍斌感到不同老师常常带着不同的看问题的视角,同样是讨论公



司战略发展,不同的课程里侧重的是不同的方面,各有启发。老师们的个性也十分多样,既有偏保守常是教诲声声的,也有互动较多活泼生动的,课堂体验丰富而有益。很多老师带着国外的教育背景,通过对中国实际情况的研究,使理论知识与中国市场、本地监管规则、文化习惯很好地结合,使得知识有了很高的实际效用。霍斌认为中外合作的教学既能让 MBA 学生看清楚中国当下,还能展望未来,获得比较开阔的视野。中国当下是生产型企业较多的社会,管理和财务知识对于增强成本控制能力很重要。未来通过结构转型,可能会向知识型企业转型,小企业的数量将得到迅猛增长,这些正是当下挪威的现实,挪威

Hermann 年届七十,已经将好几代的教材熟记于心。尽管如此,在面对新学员的时候, Hermann 仍然是不厌其烦地从最基础的知识讲起。

如今从知识型企业管理中获得的经验很可能是中国的未来。

伯仲情谊,静水流深

内敛的人往往珍视朋友,霍斌也

不能例外。复旦—BI(挪威)MBA 项目在挪威的毕业典礼正值五一假期,霍斌决定和同班好友共赴挪威,既作为毕业留念,也是一次难得的休假机会。

挪威的如画美景让此行成为 MBA 项目学习过程中难以忘怀的一页。霍斌说,在挪威的早晨,几个同学都会相约出来晨跑,这种回归校园的生活让大家觉得回到了从前。项目中不仅有中国的同学,也有来自瑞典、挪威、丹麦、美国、泰国等全球各地的同学,大多数人都服务于有国际背景的大公司,工作性质和在工作中遇到的问题比较相似,在许多问题上容易形成共识;另一方面,不同的文化背景又使同学们带着不同的对管理的理解来到这里,有了许多和新鲜的经验、观点相碰撞的机会。不同的文化背景的同学也

丰富了大家业余的活动。班级里一位同学开了一家西班牙餐厅,常常邀请大家共享西班牙大餐,霍斌和许多中国同学一起在热情的西班牙文化中度过了一些美好的夜晚。

霍斌认为学习是一个整体的提升过程。在多元化的学习环境中,经过共同的学习,大家整体的理解力和共同点都得到了提升。团队协作是学习中十分重要的素质。他还记得在一次供应链管理的案例学习中,同组的一位同学曾经是一家连锁超市的中国区总负责人,在从供应链环境确保食品安全的问题上,作为业内人士带来了很有启发性的观点和清晰的解决问题的思路,即在供应商管理和客户沟通上双管齐下,来避免出现食品安全问题;霍斌负责实践和理论接轨的部分,分析问题的深层原因;另一位擅长数据的同学带领大家一起做数据分析和总结,提出推荐的解决方案。

在沟通中,也常常是一次自我发现的过程。霍斌说,小组讨论中常常会遇到意见不一致的时候,最后的共识往往是选择大多数人支持的方案。有些时候,从工作中获得的经验让他看到了更好的解决方案,尽管大家都不这么认为,他却常常会坚持自己的观点,并最终说服其他人也接受这一方案。瑞典同学对他的坚持表示很欣赏。霍斌认为从一方面看,坚

挪威的如画美景成了MBA同学难忘的一页。早晨,几个同学都会相约晨跑,这种回归校园的生活让大家觉得回到了从前。

持自己的观点是他的个性特点之一,另一方面这也是职场上的重要素质之一,那就是:不仅要提出有价值的建议,还要学会劝服对方接受这个建议,无论共事的是同事还是老板。尤其作为公司的中层管理人员,提出的方案如何获得上司认可,并驱动下属使之得到很好的实施,劝服在其中发挥着重要的作用。

回想起这两年在管院里交到的十分珍贵的朋友,和这些朋友们在课前预习和课后作业中一起做功课、谈工作、聊家庭,也分享各个领域里的专门知识,感情渐深,霍斌无不感慨地说以后会以校友的身份常回校看看,会旧知、结新朋。

琴瑟和弦,相亲相见

作为一个职业的管理者,管理好自己的生活是首先要做好的。每个人的

时间精力都是有限的,很多事情无法兼顾,因而判断好生活中最重要的时期,将其放在优先序的前列是十分重要的。霍斌业余喜欢运动,篮球、马拉松、高尔夫都是他曾经热衷又因为工作不得不暂时搁置的爱好。他认为,为了工作,个人的生活偶尔不得不为之牺牲一些是正常的,但家庭是霍斌最不愿轻慢的,对于霍斌来说,家庭是事业发展重要的源动力,而家庭本身又超越事业有其独立的价值。

在已经取得的成绩面前,霍斌没有任何的骄矜。回忆本科毕业之初设计的职业生涯,现在走的路并不一样,风景却是一片明丽。原先想要出国一气念完所有的书,在难于拒绝摆在面前的极好的工作机会时转换了方向。正是因为把握好了这一机会,十多年下来,他一方面积累了十分有价值的工作经验,更重要的是在一帆风顺的职业生涯中积累了饱满的自信。他总结职业生涯发展的经验是,做好准备、蓄势待发、顺应时势,找到“适合自己”的方向。走自己的路,是一条容易入口的信条和格言,但只有经历过职场沉浮的人,才会明白真正明确自己的方向是一种多么难得的明见。经过辛勤努力之后,霍斌很幸运地找到了自己的职业发展方向,也工作生活上实现了自己想要的平衡,从此经过的每一个春秋,都将是继续耕耘也收获丰厚的好时光。F



他们，荣耀复旦

不论你来自天南地北，路途几何，我们的心紧连在一起！不论你已功成名就，还是初出茅庐，今夜我们共享一个身份——复旦大学管理学院校友！

2012年5月18日晚，荣耀复旦，树立典范——复旦大学管理学院2011年度校友评选颁奖典礼在上海隆重举行。十余位“年度校友”候选人、学院领导，以及两百多位来自各行各业的校友齐聚一堂，共同见证了这一年度盛会。校友中心黄智颖主任主持了典礼。

用金杯铭记付出

在颁奖仪式之前，复旦大学管理学院院长陆雄文代表学院对来到现场的校友们表示了热烈的欢迎，他在欢迎致辞中说：“校友之于学院，是财富，更是荣耀。校友的成就不但塑造了他们自己的辉煌人生，推动了社会的文明和进步，更为众多的学弟学妹树立了标杆。”

一年一度的“年度校友”评选是学院的年度盛事，旨在表彰和宣传在社会上取得杰出成就、对学院发展有重大贡献的本院校友。作为学院给予校友的最高荣誉，该评选已进入第四个年头。

2011“年度校友”评选工作于2011年11月26日启动，经过“评选主题公布”、“候选人提名”、“候选人资格审查和筛选”、“候选人资料准备和递交”、“候选人名单公布和网络投票”、“年度校友评选委员会评议”等多个环节之后，有十三位校友脱颖而出成为“年度校友”候选人，他们从事各行各业，但都在自己的岗

位上兢兢业业，以不懈努力和深沉情怀贡献社会、回报学院。陆雄文院长在仪式开始前，将年度校友候选人一一请上台，亲手为他们佩戴上复旦大学管理学院的院徽。

从2008年第一次“年度校友”评选开始，每年的评选都有一个特定主题，如2008年的“慈善·奥运”，2009年“创业·创新”，2010年“世博·奉献”。而从本次评选开始，不再设立特别主题，改为设立“年度卓越领袖奖”、“年度创新成就奖”、“年度社会贡献奖”和“年度学院服务奖”四个奖项，希望以多样的角度来嘉奖在各个领域成绩斐然、具有典范意义的校友。

晚上7时30分，大会首先颁出“年度卓越领袖奖”，该奖旨在彰显富有领导力的企业家、经济学家和教授。他们被誉为时代的领航员，以长远的眼光、精准的判断和深刻的思想引领各自领域不断完善发展。陆雄文院长亲自上台开奖，宣布获得2011“年度卓越领袖奖”的校友是宝钢集团有限公司董事长徐乐江。这位领导着中国最大钢铁公司，被称为“钢铁领袖”的宝钢集团董事长是1998级复旦-港大IMBA校友。他在致辞中感谢学院的教育填补了他工商管理知识的空白，并承诺今后将尽绵薄之力回馈母校。

“年度学院服务奖”是为了表彰心系学院、默默付出的校友。他们不追求显赫的名声，却成就了自己的人生。复旦大学管理学院校友、上海豪都房地产开发经营有限公司董事长屠海鸣作为开奖嘉宾，宣布复旦大学1946级统计系本科老校友周炜获此殊荣。周炜是



新中国成立以后的第一批统计系毕业生，独立编纂完成《复旦统计系老校友回忆录》，如今90岁高龄的他，白发苍苍，却依然在为校友工作奉献力量。老人在获奖致辞中不忘殷切建议学院要根据形势、联系实际决定课程设置，勉励大家勇于解决新问题、不断迎接新挑战。陆雄文院长在给周炜老校友颁奖时以“大师”相称，并表示母校将深深铭记他几十年来的坚持与奉献。

旨在表彰那些在慈善、环保、教育等社会公益方面有突出贡献的“年度社会贡献奖”，最后，1998级复旦-BI(挪威)MBA校友张醒生获得此项殊荣，他是提出拒吃鱼翅的第一人，被英国“环保组织鲨鱼保护组

织”评为“全球护鲨卫士”。在致辞中，他感谢在复旦学到了社会责任，希望和校友一起在将来再为地球多做些事。

晚会最后颁出的一个奖项是表彰不拘常格、致力创新、理念独到、追求突破，为时代的进步不断注入新的可能的“年度创新成就奖”。2002级复旦EMBA校友、东方财富网创始人兼董事长其实收获该奖。由他一手打造的东方财富网目前已在行业内处于绝对领先地位，位列全球财经类网站第一位。从2002到2012，其实在致辞中感叹这十年因为不断得到杰出校友的鞭策，自己才能有今天的成就，其实的目标其实不大，他就是要把金融类最大的财经网站留在上

海这个地方。

虽然最后得奖的只有四人，但校友拼搏、奉献、务实、创新的故事何止百千。高山仰止，景行行止。我们希望通过每一次的评选和表彰，让他们的故事传递地更远，让越来越多的学子引为榜样，追随他们的足迹，为母校、也为国家和社会再添华章！

用爱心装满书架

“不管身处何方，您都有机会与学院一起成长。”每一位管院校友对这句话都不会陌生。数十年来，校友们用自己的成就和对社会的尽责很好地回报了母校，“学生成长基金”、“课桌捐赠计划”在校友们的帮助下



顺利启动、迅速发展。

2015年,复旦大学管理学院将迎来恢复建院三十周年院庆,发展的征途中,更需要每一位管院人的支持和鼓励。为此,在当晚,学院正式启动“至善有行、桃李辉源”管院校友爱心捐赠系列活动。在今晚的典礼现场将有两个不同主题的项目在校友间进行拍卖,为这一系列活动拉开序幕。

两件拍品虽非价值连城的名家名作,但是内容却十分珍贵且有新意。第一件拍品为“书香门第计划”,是学院图书馆内编号为GLGT001、002、003的三层书架。起拍价格为2000元,叫价一次500元,所得的款项将购满一层书架的书籍,如有剩余,将纳入图书馆图书基金,用于书籍购买和维护。学院师生希望,此项拍卖既能给师生提供更丰富的学习科研环境,爱心相助也能以“书籍”这

样一种优雅而永恒的形式代代传承下去,成功拍下的校友不仅会获得捐赠证书,其名字也将镌刻在书架上,示为纪念。

校友们捐赠的热情远远出乎了预料。001号书架的竞拍令一下,霎时间现场举起的号牌就已让拍卖主持人应接不暇,经过激烈的几轮叫价,学院校友、上海豪都房地产开发经营有限公司董事长屠海鸣最终拍下了001号书架,陆雄文院长代表学院向屠海鸣表示感谢。在接过陆院长颁发的捐赠证书之时,屠海鸣表示:“心意不能用钱衡量,心意无限,书香长存,期待校友们都能把爱心凝聚成智慧的力量。”

接踵而至的002、003号书架拍卖进行地同样精彩,002号书架最后由学院校友、上海来伊份股份有限公司总经理郁瑞芬女士拍得,003号书架则被12号校友胡列类女士拍得。

两位校友表示:“书架承载知识,而知识是无价的,希望校友们都能为学校建设尽力,让我们的名字镌刻在管院的每一个角落。”

典礼上的第二件拍品为“印记永恒行动”,该项行动的发起意在汇聚校友力量,为复旦大学管理学院新院区建设添砖加瓦,捐赠从5000元起,就能在即将落成的新院区内留下各自的印记,每加拍一次1000元,不设上限。

三件编号分别为A00088、A00188、A00888印记证书的竞拍同样火热,三件证书先后三位“年度校友”候选人——传化公路港物流集团CEO徐水波、香港胜丰集团董事长蔡炯、上海润邦集团董事长李东拍得。

拍卖仪式在“年度校友”颁奖仪式中穿插进行,并在热烈的掌声中结束。竞拍有始有终,但是校友们捐赠的热情却没有终点,在会场外临时搭



建的校友爱心捐赠处,我们看到了排着的长队,捐赠有价,情谊无价,我们可以想象校友们用爱心填满了管院的书架,赤子深情难以言表。

用歌声传递信念

欢乐的盛宴总是让人不愿互说再见,晚会会进行到晚上9点半,也迎来了暂时的谢幕。伴着旋律,学院校友中心陶晓荭老师在这时为大家唱起了《同一首歌》,陆雄文院长也走上舞台,邀请在场的所有校友、管院老师一起登台同唱。舞台上、大厅中,欢乐的气氛久久回荡。

“我们的辉煌,不是靠一两个学生的名誉,而是靠一代代精神的传承,我们人才辈出、不断成就,但我们依然还在努力。”陆雄文院长说。

首夏犹清和,芳草亦未歇。让我们期待明年再相聚! **F**

“年度卓越领袖奖”获得者 徐乐江

1998级复旦-港大IMBA校友

宝钢集团有限公司董事长

提名理由:徐乐江校友领导的宝钢集团是中国最大的钢铁公司,2010年钢铁产量位居世界第三。在2011年《财富》世界500强排行榜上,宝钢位列212位,徐乐江成为名副其实的“钢铁领袖”

“年度学院服务奖”获得者 周炜

1946级统计系校友

提名理由:他是新中国成立以后第一批毕业的统计学系校友,曾参与筹办复旦大学统计学系成立70周年庆典活动,并独立编撰完成《统计系回忆录》,至今依然带病为学院的校友工作奉献力量

“年度社会贡献奖”获得者 张醒生

1998级复旦-BI(挪威)MBA校友

大自然保护协会北亚区总干事

提名理由:他是提出拒吃鱼翅的第一人,并出任“绿色饭店无鱼翅公益活动形象大使”;他被英国“鲨鱼保护组织”评选为“全球护鲨卫士”;他还积极参与“微博打拐”活动,他的名字无时无刻不与环保公益连接在一起

“年度创新成就奖”获得者 其实

2002级复旦EMBA校友

东方财富网创始人

提名理由:中国访问量最大、影响力最大的互联网财经平台——东方财富网创始人兼董事长,目前东方财富网已在行业内处于绝对领先地位,位列全球财经类网站第一位,访问量领先行业第二名5倍以上,旗下天天基金网亦为中国访问量最大的基金门户网站

在这里,传播管理思想、分享实践智慧

在知识经济时代,人才培养维系和企业知识管理成为了企业可持续发展的关键因素,也是企业竞争力保持的重中之重。没有知识创造和创新,我们的社会、商业环境和产业经济就难有活力和未来。

6月7日,由我院主办的“商业知识发展与创新论坛”暨“复旦商业知识”(www.bk.fudan.edu.cn)上线启动仪式举行,吸引了大批校友、学生、企业高级管理人员、战略决策者、相关专业人士。

我院陆雄文院长在“商业知识的发展、创新与责任”的主题演讲中对“复旦商业知识”给予了高度评价和冀望。特邀嘉宾上海东方传媒集团总裁裘新、《福布斯》中文版杂志及中文网总编辑周健工分别围绕思维和传播的创新,与现场观众一起探讨了“商业知识的社会价值”及“新媒体时代的商业价值”。宝钢集团公司品牌总监杨小川、埃森哲大中华区管理咨询总监汪玉喜等企业嘉宾围绕应用的创新,就知识管理背景下的创造性实践作了分享。论坛后,与会嘉宾共同为“复旦商业知识”完成“充电”,开启了该平台“传播管理思想、分享实践智慧”的序幕。

知识是竞争力的来源

在这个瞬息万变的世界中,知识

是竞争力的来源。新的发展规律、新的增长方式、新的制度、新的游戏规则,这一切标志着知识,尤其是商业知识,成为新的而且是唯一的竞争资源。

知识经济催生了知识管理,而唯有以知识管理来迎接知识经济,才能应对知识经济所带来的挑战。对于企业来说,充分利用知识提高竞争力和创造经济价值,已成为生存和进一步发展的关键。知识管理成为企业在新形式下战略管理的重要内容。

同时,个人的现代商业知识学习、更新和应用也更加显得重要,只有不断地更新商业知识,才能摒绝现代商业社会中的喧嚣杂音与浮躁狂欢,立足于现实商业环境,实践中国商业的创新与发展,成为具有国际竞争力、同时又熟谙中国国情与商业情势的管理精英与业界领袖。

新媒体时代的传播

新媒体技术的发展为商业知识的传播带来机遇。曾经,知识经济中的人说,你要保护如黄金般的知识,这是你唯一的价值。但当全球都联系在一起时,游戏规则改变了,每个人都互相关联,一切都会快速发展。当知识传播出去后,会以最快速度到达全球各地,得到反馈,得以传播,而它的潜在价值是无形的。

数字时代的到来,让新媒体广为普及,给知识管理过程带来巨大影响和冲击。从知识产生的阶段来看,眼下正当红的是“用户产生内容”,这就与之前差别很大,显示出知识大众化的趋势。在存储的方式上,原先知识都停留在文档、书籍中,现在都储存在网络里。更为重要的是,搜索技术的出现使知识可以轻易地被利用起来,传播得更快。

面对传统媒体的传播形式,新媒体不再居于从属,它的核心任务便是服务于这一时代竞争力的唯一决定因素——知识,同时也孕育了知识管理技术和以知识为核心的崭新的知识产业。

为创造价值而生

在过去的十多年中,我院凭借深具学术功力的专家学者与国际化的教学体系,以中国目前能够集中的优秀教育资源,来培养能够适应中国经济发展需要和具有国际竞争力的企业领袖和职业经理人;同时,以中国经济发展的客观环境,来总结中国管理经验和思想,做出独创性的研究,分享于中国和世界各地学术界和企业界。然而,在此过程中,学院也始终在寻找更加广阔的途径,去影响这个时代的管理变革和发展,滋养这个社会的商业机理和文明。



面对知识经济带来的挑战和新媒体浪潮带来的历史机遇,我们有幸躬逢其盛。三尺讲台和象牙塔中的理性思想及人文智慧得以通过新媒体的途径为更多的学人、商人和广大民众启迪思维。除研究和教学之外,学院终于找到了为社会创造更多、更大价值的途径,将管院内外学者大师、商业翘楚厚积薄发的研究见解和实践洞识呈现给大家——

这就是“复旦商业知识”创办的初衷。

“复旦商业知识”致力于传播管理思想、分享实践智慧,它不仅是基于商业知识和观点传播的商业知识媒体平台和中国本土管理研究的研究资源平台,更是商业知识的分享平台和移动的网上商学院;并将复旦学者的理念与思考、直指理论前沿的探索、最佳商业实践的解读,以全新的

维度展现于用户面前。同期发布的“复旦商业知识在线”和“复旦商业知识移动客户端”让互动学习和移动学习成为可能。

启新智、辟新域、创新境,无论您是有志于遨游商海的职业经理,还是汲汲于开拓商业未知领域的创业先锋,甚至致力于学术研究的人文学仕,都可以从“复旦商业知识”中得到启示。 **F**

十年,为EMBA教育树立标杆

国内首个中外合作EMBA项目、由我院与华盛顿大学奥林商学院联合开设的“复旦—华盛顿大学EMBA项目”今年迎来诞生十周年纪念。项目开办至今,学院与奥林商学院开展紧密合作,利用深厚的学术资源和广阔的社会关系,培育了众多行业英才,在高端商业教育方面取得了令人瞩目的成绩,其办学理念与运作模式也为未来中国EMBA教育树立了标杆。

十年培养近两百名企业领袖

近年来,伴随着中国经济的崛起,国内管理教育的发展如火如荼;在各种名目的商学院教育项目中,复旦—华盛顿EMBA项目尤其获得了企业高管的青睐。作为教育部正式批准的首个中外合作的EMBA项目,成立于2002年的复旦—华盛顿EMBA项目十年来为全球商业市场培养了600余位既有国际视野,又深谙中国国情的管理精英。

据统计,在该项目十年来培养的学生中,总裁、副总裁、CEO等职位的学生达总人数的25%左右,其中总经理占21%。特别值得一提的是,项目十年来培养了近200名企业领袖。这些学生广泛分布于各个行业中,快速消费品、能源、工业设备、医药与生物技术等方面所占比例相对较高。他们来自四

面八方,带来了新鲜的视野和不一样的思维方式:其中8%的学生来自欧洲及中东地区,8%来自北美。生源多元化,不仅显示出该项目的巨大吸引力,也反过来推动了项目的国际化。

作为项目开办以来第一届的学生,现任太古饮料中国区市场总经理的潘秋生认为:“复旦—华盛顿EMBA项目非常注重知识教育,通过大量前沿科学的管理学教育和案例操练,让我们过去的知识和经验得到了全面的提炼和升华,这在其他的EMBA项目中是看不到的。”对此,同样身为项目学生的亚洲动物基金中国区对外事务总监张小海则说得更为形象:“就像练武功练到最高级别一样,无招胜有招。复旦—华盛顿EMBA就是如此,它的课程设计非常巧妙,能把知识全面内化在教育学生的过程中,使学生内力大增。”张小海以自己为例说明道,他所领导的团队仅有四人,但最近一年却在神州大地掀起轩然大波:“反对活熊取胆”、“保护黑熊”等产生广泛社会影响力的事件正是由他们推动。“能够带领团队产生如此巨大的社会影响力,同时在团队领导、变革创新等方面游刃有余,全都是把项目所学知识应用于实践的结果,它卓越专业的管理学教育让我们受益匪浅。”

成功的商学院教育能改善一个人的思维模式和行为动作。通过一

系列精心设计的课程与实践活动,项目将卓越的管理学理念和先进的商业模式深植入学生脑中,在直接帮助学生全面提升综合素养的同时,也间接助力企业实现长远发展。

培养根植中国的全球化人才

十年时间,中国以及上海的经济面貌发生了翻天覆地的变化,国内EMBA教育的环境也在不断完善。相比很多EMBA项目面目模糊的轮廓,复旦—华盛顿大学EMBA项目在十年发展历程中,摸索出鲜明而富有竞争力的办学特色。深耕本土、放眼国际、学养全面,项目正是通过这一系列理念与举措培育出既有本土经验又具国际眼光的全球化型人才。

面对世界经济一体化的种种挑战与机遇,如何实现商业教育的国际化,这是摆在所有商学院面前的重要课题。项目作为国际合作项目,在全球范围内积极引进人才,打造开放、多元的教学空间,为世界一流教育理念的引入、以及国际化思路的拓展与深化奠定了基础。

除此之外,高标准、国际化的师资建设也是该项目一直所坚持的。奥林商学院EMBA学术委员会严格把关,坚持选派最好的教授每月飞赴上海为项目授课,他们当中就包括奥林商学院院长Mahendra Gupta教

Media Gathering · 媒体见面会

May 25th, 2012, Shanghai

授,诺贝尔经济学奖评委、奥林商学院高级副院长 Anjan Thakor 教授等优秀教师。这支世界一流的师资队伍以他们丰富的学养积淀和高瞻远瞩的眼光带来了最前沿的战略视野,使学生所获得的教育始终呼应着世界趋势、回应着全球形势的变化。张小海说:“来读这个项目的学生,都是踏踏实实想要学习世界范围内的管理新知,而不仅仅是进行社交。”华盛顿大学教授深入浅出又极富洞见的案例分享与实践知识,让他们的大脑在全球的版图上展开思考。

仅仅获得专业性的知识还不够,为了培养全面综合的国际性管理人才,项目还特别为学生们开设了“复旦思想者”系列课程,培养学生对于中国本土环境的观察能力。复旦大学一批名师参与授课,他们在中国经济、社会和文化领域的深厚造诣和精彩传授,大大拓展了学生的知识面,加深了他们的人文素养并提升其思想力,也让来自全球不同企业的高层管理人士领略了复旦这所百年名校深厚的历史文化底蕴。

“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”。在培育深厚扎实的学养之外,项目依托华盛顿大学的独特优

势,每年安排学生赴美国进行学习和实地调研,使学生们有机会深入了解美国市场的最新商业动态及运作模式。华盛顿大学EMBA项目学术主任 James Little 教授指出:“一流的国际项目必须有一流的合作大学和师资。我们的项目拥有世界级的杰出教师,他们具备国际经济大环境所需的学养基础和实践经验,这也是项目之所以一直引领卓越的重要原因。”

连续六年排名内地第一名

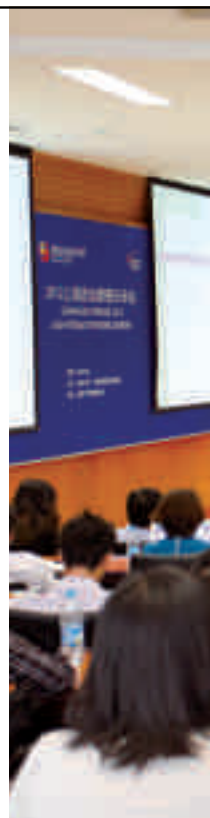
在英国《金融时报》一年一度的权威排名中,复旦—华盛顿大学EMBA项目已连续六年跻身全球十八强,稳居内地第一名,这不仅是对项目质量的重要肯定,也让世界更多地了解了中国管理教育突飞猛进的发展状况。

作为榜单前列中的中国力量,项目为中国乃至亚洲的商学院EMBA教育提供了可供借鉴的榜样力量。陆雄文院长介绍说:“学院是国内起步最早、也是拥有国际合作项目最多的商学院之一。在不断推进的国际化进程中,我们从向世界顶级商学院学习与借鉴开始起步,积极引进一流的知识

体系和前沿思想;之后我们更多的是与这些著名商学院展开教育和研究两方面的合作,通过共同研究积极参与解决全球性问题,通过共同教学为中国经济的发展培养优秀管理人才。最终我们的目标就是向社会贡献更多的中国智慧和高端人才。”基于这样的战略思路,学院在与华盛顿大学奥林商学院开始启动EMBA时,双方即达成共识,设定了办学的高标准,在项目课程设置、师资要求、生源要求等方面力争达到世界领先水平。

十年来,正是在这一办学理念和高标准办学要求的推动下,项目吸引了众多来自中国本土以及其他国家的商界精英与社会领导者。如今的他们正积极活跃在各个商业、社会领域,为中国乃至世界的经济发展作出巨大贡献。即使是目前严峻的经济形势下,他们也以卓越的实战经验、敏锐的判断力、丰富的管理知识挺立于浪潮前沿。

中国的商学院教育未来还有很长的路要走。项目的成功或许能给我们一点启示:如何培育优秀人才,推动社会发展,这不仅是所有EMBA项目的办学目标,也应当成为EMBA项目的意义所在。^[7]



上海论坛管理分论坛聚焦 “创业、创新与可持续管理”

5月27日,由我校主办、我院承办的主题为“创业、创新与可持续管理”的上海论坛管理分论坛在友邦堂隆重举行。十余位来自国内外的经济学界商界代表作为发言嘉宾参加了论坛,我院陆雄文院长、薛求知副院长出席了活动并担任主持,本次活动还吸引了近200名观众参加。

上午的分论坛由薛求知副院长主持,他首先回顾了上海论坛的背景及2012年度论坛进展情况,立足于

企业层面,思考未来十年发展,并提出了“创业、创新与可持续管理”三个关键词,作为本分论坛的主题,力邀学界与商界代表针对性探讨。

上午论坛主要从学界角度分享中国经济在创业创新方面的最新动态。浙江大学全球创业研究中心主任王重鸣教授首先发表了“青年企业家的能力开发与成长策略”的主题演讲。他表示,新一代青年企业家与老一代在创业方面存在重大区别,

创业研究与应用涌现新趋势,中国青年企业家面临着人力资本,创新与可持续管理的三大挑战,他们需有应对复杂模糊与未知情境的能力,克服局部常规的低层次竞争与技术导向模式,同时需擅长集成创新与合作共享,讲求社会责任与绿色策略等。来自美国科罗拉多大学的经济学家终身教授陈勇民分享其对于“中国离创新强国有多远?”的观点。他认为,中国目前已成为创新大国,但尚未达到创



新的国际前沿,其中依据居民专利申请量的国内外数据对比分析,令人印象深刻。

接着,清华大学公共管理学院院长薛澜教授探讨了公立科研机构改革的成效与挑战。中国科学院研究生院管理学院教授柳卸林副院长随后做了“中国战略新兴产业的发展模式与亚洲的未来”的发言,分析中国在新兴产业的制度,人才,能源,战略等特性,政府与企业家的关系,并对未来中国引领产业革命的前景进行了积极的展望与分析。美国乔治敦大学教授 Dennis Louis McNamara 则针对东亚经济区域一体化的趋势,分析了“信息,创新和亚洲整合,从生产网络到知识网络”,从经济互助,协作与支持三方面陈述了中日韩三国

经济发展从传统到现代的战略转型与需要。

下午,分论坛在陆雄文院长的主持下继续展开,来自英特宜家购物中心,上海建工集团,联合利华,中国电信上海公司等著名企业嘉宾从企业经理人的角度对“创业创新及可持续管理”进行了解读。

我院李旭教授发表了“可持续发展:企业新环境下的管理策略”的主题演讲,他简要回顾企业竞争策略的发展路径,概述企业面临的总体环境及新环境下的管理策略,并对中国企业可持续发展提出策略建议。英特宜家购物中心集团(IICG)中国区董事总经理丁晖校友以IICG英特宜家集团在中国的购物中心为例,生动翔实的阐释了企业如何在业务运作中

实现创新开发。上海建工集团党委书记蒋志权校友结合自身经验,表示:30年的改革开放即是机遇也是挑战,中国的青年企业家要勇于在全球化浪潮中接受洗礼,牢固树立学习上的自觉与创新上的自信,善于在世界先进管理发展中注入中国优秀的传统文化,进入国际市场,尤其需要有敏锐的洞察力,具备国际化的运作能力,强烈的创新意识,以开放的心态树立合作共赢的文化。

其后,联合利华北亚区副总裁曾锡文先生做了“可持续管理——企业新环境管理策略”的发言,他认为:可持续管理是企业应对当前新环境变化的有力武器。中国电信上海公司总经理兼党委书记张维华校友,则探讨了“城市可持续发展”与“智慧城市”建设的关系,他提到:智慧城市全面诠释了城市可持续发展的理念,是历史发展到一定程度的必然,智慧城市建设可以提升城市功能,改善生活环境,实现政府服务能力及效率提升等功能,上海智慧城市正处于成长期,初见成效,需政府企业各方号召与支持。

至此,“创业、创新与可持续发展”上海论坛管理分论坛在热烈的掌声中顺利结束全天议程。中外学者,知名职业经理人从各自的领域对创新、创业与可持续管理进行了多角度研究与探讨,无可否认,在全球化的背景下,可持续管理已成为新一代青年企业家的一门必修课。F

人力资源发展推动中国

5月17日,由我院和正略钧策管理咨询联合主办的“2012中国人力资源发展与管理论坛暨第三届复旦-正略钧策人力资源论坛”在友邦堂举行。MPAcc项目执行主任娄贺统老师主持了论坛。本次活动吸引了逾400名白领和学生的参与,主会场内挤满了热情的观众,直播分会场也坐满了来宾。

我院陆雄文院长,正略钧策创始人、董事长赵民先生出席了活动并先后致辞。陆院长在致辞中对与会专家学者和业界精英的到来表示热烈欢迎,并指出,我们亟需解决怎么承担起“发展人才”的责任,而不只是“使用人才”;在有效沟通的基础上达成共识,以便为国家的发展进步培养更多更优秀的人才,是学界和业界共同的责任。

创新: 符合目标的才是最好的

在随后进行的主题演讲中,我院胡君辰教授以“创新性人力资源管理”为题,对“创新”一词给出了全新的阐释。发言中他指出,创新不一定是好的,只有符合目标的创新才是好的创新。其后,他列举了现代中国企业人力资源管理的诸多特点,一一进行了详细解读,并给出具体的对

策。最后,他总结道:中国的人力资源管理有许多优势,也有许多不足之处,发现问题是解决问题的先导,希望相关领域的人士获得更好、更多的知识、技能和思维模式,创新地进行人力资源管理,为中国早日成为人才强国而努力。

无独有偶,正略钧策合伙人、人力资源管理专家苏钢先生的演讲也围绕“创新”的概念展开。他以ABC公司人力资源管理创新为例,深入浅出地阐释了“人力资源管理创新实务”这一演讲主题。围绕上述主题,苏钢先生的简要介绍了ABC公司HRM创新的背景,剖析了导致ABC公司组织效能低下的主要原因,并生动详实地介绍了正略钧策如何标本兼治,从理念创新、方法和工具创新、流程和组织创新三个维度帮助ABC公司实现了人力资源管理的创新。苏钢先生丰富的理论知识、扎实的数据支撑、严谨的陈述逻辑,博得现场观众阵阵热烈的掌声。

双高: 制造业离职率招聘率最高

正略钧策还在活动中发布了《2012中国薪酬白皮书》。白皮书指出,虽然大部分企业都酝酿着新一轮涨薪,但员工离职率仍旧居高不下。

在2011年各行业离职率中,制造业的平均离职率最高,达到35.6%,其次是综合服务业和工程建设行业,分别为34.8%和30.2%。相较2010年,上述三个行业的离职率均出现较大增长。

在2011年各行业招聘率调研结果中,平均招聘率最高的是制造业,达到46.3%,其次是综合服务业,平均值为44.6%;而能源化工的招聘率最低,为17.6%。“制造业招聘率一方面与劳务市场的人才流动率有关,另一方面和制造业淡旺季的招聘需求变化有关。”白皮书分析说。据悉,在2011年11月至2012年3月期间,正略钧策商业数据中心面向制造业、高科技、房地产、医药医疗、金融和能源化工等11个行业的参调企业发起了该项调研活动。

探索: 创新举措与变革能力

在随后进行的案例分享环节中,沃尔玛中国电子商务人力资源副总裁戴青女士、中国建设银行上海市分行人力资源部副总经理兼培训中心主任刘杰先生,以及中兴通讯股份有限公司人力资源部部长齐惠忠女士则展开了睿智而富于启发意义的对话。

戴青女士以宝洁和联合利华两



家全球领先企业为例,展开了对“人力资源管理的创新举措与实效分析”这一话题的诠释。在分析了两家公司各自的优势的基础上,她指出组织能力的特征既包含价值观分享和文化熏陶的“精神驱动”,也有制度和政策的监控,以及绩效激励岗位薪酬的回报;不同性质的市场的发展和管理要结合实际给出对策,并应着重考量领导者的甄选和派遣、组织的变革和绩效以及平衡和把控人性化管理等这三个方面。

刘杰先生则把关注的焦点投向了“领导者的变革能力”。在介绍了中国市场经济角色地位从改革开放

前的“反面角色”到如今“真正的主角”这一变化过程后,他以此为背景抛出“变革能力是领导者最重要的能力”的观点,并指出,创新变革是中国企业的短板,要想创造未来就必须摆脱过去。最后,他结合某大型银行领导力素质模型结构、创新变革能力行为描述,就如何培养和发展领导者变革能力进行了详细解读。

分享中,齐惠忠女士就“矩阵组织下的人力资源管理实践”这一主题阐述了她的独到见解。她通过所在企业通讯矩阵组织的演进历程,以及矩阵组织架构层层矩阵嵌套、多维复杂矩阵的特点,对矩阵组织下管理的核心

问题展开了解析,并谈了自己在组织变革、管理新方法和技术创新等方面的深入思考,简要介绍了她对员工能力仪表盘可视化管理云的初构想。

“中国人力资源发展与管理论坛暨复旦-正略钧策人力资源论坛”旨在构建中国人力资源管理领域精英交流的优质平台,帮助中国企业在全新环境下寻找科学管理方法,实现资产稳健增长,推动中国企业人力资源的进一步发展。目前论坛已成功举办三届,吸引了诸多著名教授、著名管理学者、人力资源专家、企业人力资源高管参会,取得了良好口碑和广泛的影响。■





当前经济形势及对策

时间:2012年4月6日 地点:史带楼友邦堂

嘉宾:我校特聘教授 成思危

各位嘉宾,各位老师,各位同学,今天我给大家谈谈我们国家当前经济形式和对策的问题。我想说明的是,我讲的是我个人的思考和研究,也是一家之言,仅供大家参考。

我今天讲的内容分两个部分,第一部分就是当前的经济形式,第二部分是我们的对策。大家可能注意到我在第十一届中国经济论坛上已经做过的演讲,中国经济周刊也发表了,《2012我们应该悲观》。最近我还出了一本书叫做“美国金融危机的分析与启示”,我今天讲的基本上是这两部分的观点。

形势严峻

今年的经济形势据很多人反映是相当严峻的,可能比09年更加严峻,原因是什么呢?一个是从国际的经济形势来看,今年经济的增长肯定是减速的,去年大概全球经济增速4%左右,其中发达国家是2.2%,发展中国家和新兴经济体大概是6.2%,今年的情况大概世界整体增速能够维持3%可能就是不错了。那么这里面从发达国家来看,美国的情况有所改善,无论从消费者信心指数,还是从就业率和住房的指数来看,今年可能会有所改善。日本去年是很惨,去年增长0.3%,因为去年的海啸还有福岛核事故的影响,那么今年可能会有0.3%的增长。但是欧洲问题相当严重,去年大概它的增长是1.6%,这还不是最后的数字,我去年10月和今年的3月跟美国经济学家交换意见,他们

对欧洲的情况都比较悲观,最好的估计是0.8%,最差的估计是0甚至负增长,最近我看到一个预测是0.2%,欧洲今年增长的速度降低,所以整个发达国家总体来说由于受欧债危机的拖累,整个是减速了,那么他们一减速对我们又会引起什么影响呢?

第一肯定是外需减少了,从我们1、2月份的外贸情况看很不乐观,甚至出现贸易逆差。第二由于他们还是要保持低利率来刺激经济,像美国现在还是维持0%到0.25%,欧洲是1%,日本是0%到0.1%。那么他们要保持低利率刺激经济的话必然会造成流动性过剩,这样对于发展中国家新兴经济体来说,为了对抗流动性过剩导致通货膨胀的压力就不得不提高利率,根据去年4季度初的数据,俄罗斯利率是8.25%,印度是8.5%,巴西是11.5%,我最近刚到巴西去,他们告诉我现在利率是12%,大家想这么高的利率,经济肯定是要减速的,利率是资金的成本,资金成本这么高,企业怎么敢贷款呢?我们国家是因为遇到两难情况,所以利率没有提的这么高,但是这对发展中国家新兴经济体的经济增长肯定有影响,所以基本上是下行。第三因为要去杠杆化,去杠杆化就抽出资金,奥巴马要求美国企业搬回美国去,这实际上不大可能,因为搬到美国去成本很高,但要抽出资金、去杠杆化,这样就必然造成对发展中国家新兴经济体外资的减少,短期造成美元的升值,因为它要抽回资金,要把人民币换美元,所以大家看前一段人民币又稍微



有所贬值,这是短期间的,所以这三个影响对我们都是相当重要的。

而且从美、欧、日看来,它当前的问题还不是一朝一夕容易解决的,从美国来看,第一它的金融体系经过这次金融危机以后,还有一些问题没有解决,特别是银行高管高待遇等等这些事,引起了一般民众的公愤,所以去年发生了占领华尔街事件。还有一点就是美国自从共和党在中期选举掌握国会多数以后,奥巴马执政的民主党政府,他在制定和实施经济政策上就受到很多制约,很多问题都是妥协的结果。日本的问题一个是20年来它的经济还是一直是低俗,所以有人说损失了的20年,日本政治上更大的问题是首相更换太频繁,我前年到东京大学演讲,他的副校长跟我说,我们日本生产率是最高的,包括首相的生产率(笑)。

欧洲是由于欧债危机的拖累问题比较严重,大家知道欧洲的问题现在很多人说是货币政策统一于欧洲央行,但是财政政策不统一,你再仔细分析一下欧洲政治问题是什么呢?就是为了挽救欧元采取的措施,在政治家层面上认为必要,但是老百姓不理解,欧元区的成立应该说是它的好处的,因为欧元区成立以

后它货币统一了,它节约了很多货币兑换等等方面的费用,而且在整个贸易方面来说增加了很多便利,另外对于欧元区里相对不发达的国家好处比较多,我那年去爱尔兰看,它是穷的国家,它进入了欧元区以后受到了资助,发展生物技术信息技术,很快就上去了。希腊进欧元区是高盛造假混进去的,进去以后确实得到了比较多的贷款,它的经济得到了比较快的发展,但是这些国家它的根本问题是自己经济实力不足,所以一旦遇到问题就得垮了。

希腊政府大量的贷款做两件事,一个是社会福利,一个是投资。它投资又是决策错误腐败等等问题,投资的效益不高,一旦金融危机来了,希腊的问题就暴露出来了,因为希腊的收入靠什么? 航运、旅游、侨汇,金融危机一来航运业垮了,旅游业垮了,在国外打工的希腊人失业了没钱汇过去了,这个问题马上暴露了,还不起债,这个怎么办? 一个是借新债还老债,当你情况不好没有人借你新债,只有找欧洲央行。第二就是跟债权人谈判,债务重组,债务重组就是部分违约,但是也没有办法,这是第二。第三出卖国有资产,希腊想渡过危

66

希腊政府大量的贷款做两件事,一个是社会福利,一个是投资。

99

机也有人估计他至少出卖 500 亿欧元国有资产。第四个是勒紧裤腰带,减少公务员工资,减少福利。这些都是不受欢迎的,出卖国有资产也受到阻力,我那天去西班牙,他说好在你晚了几天来,前几天我们机场罢工,因为正传出来西班牙的机场要国有化,调度人员就罢工了,这个罢工并不受群众的支持,因为他们收入本来就很高,所以最后没办法,西班牙采取了可以说历史上很少的,军队管理机场,老百姓减少福利,公务员减少工资就游行,希腊游行有一句标语,过惯了自由的生活,干嘛减少我们的福利,遇到了这些问题,必须要这么做,还是要遭到老百姓的阻碍。

从德国来说,德国是欧元区一个很大的受益者,因为德国的外贸率 60%、70%是在欧元区的,统一实施欧元以后别的国家没有办法利用贬值货币的办法来跟它竞争,你像冰岛是最早发生主权债务危机,可是因为冰岛不是欧元区国家,所以它可以采取把冰岛克朗贬值的办法,但是欧元区国家做不到,德国很清楚,一旦欧元区要是解体,那德国自己的利益要受很大的损失,这就是为什么德国议会很快的通过了增加欧洲金融稳定基金的总额,但老百姓不买帐,老百姓想,我们凭什么辛辛苦苦赚来的钱,凭什么要借给那些懒散国家,所以老百姓不干,他不理解,所以欧洲这个问题现在欧债危机认真说,如果从本质上说并没有真的是严重到这个程度,希腊的 GDP 不过是整个欧元区的 2%,有什么太严重的? 但是就因为这些政治因素搅在一起,所以也是导致欧元区今年经济遇到一个非常严重的问题,当然现在看来有意大利开始好转,总的情况看可能没有这么悲观。但是我上面说的对我们三个影响可能都存在。这是第一,世界主要发达国家的状况。

转变方式

第二点,我们国家怎么样。大家知道改革开放

30 多年以来,我们是实现了比较高速的增长,特别是从 2003 到 2007 年我们实现两位数的增长,到 2007 年我们达到 13% 的年增长率,应该说这是最高峰了,但是实际上两位数以上的增长已经超过了我们经济增长的潜力,再加上金融危机的冲击,所以 2008、2009 年经济下行了,那么为了应对金融危机,我们采取了从 2008 年 10 月份采取了 4 万亿的经济刺激计划,所以这样我们在 09 年实现了 9.2% 的增长,我们做过测算,如果没有经济刺激计划,我们 09 年的经济增长可能只有 2.4%,这就是大问题了,所以经济刺激计划还是必要的。

然而任何事物都有两面性,这两年大家可以看到,我们 09 年的大量的经济刺激,大量的宽松的银行信贷造成的一些负面的东西,这两年开始表现出来了,而这两年实际上也是在治理这些事情,我们投资的过快增长造成的问题,第一就是产能过剩,我们 09 年投资 9.2% 的增长,投资贡献了 8.7%,消费贡献了 4.0%,净出口贡献是负 3.5%。我们 09 年社会总投资是 22.5 万亿,相当于 GDP 2/3,这样大量投资造成产能过剩,我们 24 个产业里 21 个产能过剩,其中钢铁产能过剩大概 2 亿吨,以每吨 5000 块钱算,1 万亿的投资在投入的时候是拉动了 GDP 的,但是以后再也拉动不了了,这就是不可持续,不均衡的。第二个负面效应就是库存积压,库存积压在我们国家 GDP 里反映不出来,我们是生产法计算,国际大多数采用支出法计算。第三是衡量效益的降低,投资增加 1% 拉动 GDP 增加多少,按照发展方程式和道格拉斯方程最少是 0.5%,但是我们实际上 09 年我们投资增长 30.1%,GDP 增长 9.2%,只有 0.3%。但是这里有个原因,大量的投资投入了“铁公鸡”,基础设施增长回报慢回报也低,但是总体来说投资效益也低了。最后一个就是环境问题,由于大量的投资建设,环境问题也不少,们把环境的债务留给了子孙后代了,这肯定不可持续的,这是大量投资带来的负面效应。

银行信贷09年放出了9.6万亿,其中1季度放了4.56万亿,这样大量的信贷的放出造成什么问题呢? 信贷大多数是放给了地方政府和国有企业,所以造成的第一个问题就是地方政府债务的大量增加,根据审计署的数据,去年年终是10.7万亿,温总理在记者招待会上也讲了,基本上还是这个数,其中有1/3的地方政府没有还债的能力,当然现在我们说债务还是可控的,为什么呢? 因为中央财政还是有实力,但是中央财政不可能都给地方买单,一旦中央财政买单,第一会减少我们民政和社保方面的支出,第二如果是这样的话就等于鼓励地方政府赖债,所以我认为中央政府最多是在公租房、社保这些方面的债务帮助地方政府,不可能还去资助地方政府盖漂亮的办公大楼,这不可能,最近大家网上看到一组照片,各地最牛的办公大楼,大家可能看到过,这个都要政府买单的话那不等于鼓励了吗? 弄不好会变成银行的坏账,这个也是问题。第三,有人说我们总的债务没到警戒线。尽管平均债务率低,但是欠债多的还不起的省也不可能去让欠债少的省帮忙还债,这个问题我们需要注意。更大问题在哪? 我到地方调查,地方官员跟我说,说那个时候银行逼着我们借钱,不借是傻子,借少了是傻子,借了还想还是傻子(笑),为什么呢? 下一任的事,所以这两年你看中央一直强调治理这方面的问题,这个绝对不是开玩笑,这个问题曾经在09年的10月讲过,说美国的次贷是把钱贷给没有还款能力的个人,中国的次贷是把钱贷给没有能力还款的地方政府,影响是严重的,这是第一个。

第二个问题就是通货膨胀的危险,大家知道货币供应超过实体经济的需要,造成货币购买率的持续性下降,或者物价总水平的持续上升,这就是通货膨胀,所以大量的货币放出来肯定会造成通货膨胀。第二个货币供应增加不会马上就反应在物价水平上,而是有一个传导期,这个传导期一般是6个月到1年,我们国家算是8个月,在一季度放出4.56万亿这么天量的信贷,肯定

过一段时期要造成通货膨胀,果不其然,11月份我们通货膨胀同比和环比都变正了,那时候大家承认是有通货膨胀。第三就是由于虚拟经济的存在,大量增加的货币量没有进入实体经济,进入房市股市,这时候你看不到通货膨胀,一旦房市股市下跌通货膨胀马上浮出水面。格林斯潘犯过这个错误,2002年到2005年通货膨胀很低,大胆降息,把联邦利率降到1%,在1%底下维持8个月,但是他没看到是由于房价大量上升,所以看不出通货膨胀,一旦房价下跌,这个流动性从房市退出来,马上通货膨胀就出来了,他又不得不把1%提高了。我们国家也有这个问题,必须转变经济发展方式才能够处理好这个问题。今年总的情况经济肯定是下行的,温总理宣布7.5%,我个人认为按照传统来说都会高一点,这样留有余地,我们可能还会8%以上,或者8到8.5%,但是今年通货膨胀不可忽视,为什么呢? 因为第一货币不能收太紧,为什么? 我们不能像其他国家把利率提到这么高,一个就是货币收紧了地方政府债务更难还了,第二中小企业就更难过了,第三我们前两年大量上马的项目一旦没有资金就半途而废。第四如果我们利率提到这么高,热钱很容易通过各种渠道流进来。还有一个就是老百姓的存款是负利率,收紧就是刚才我说的这些问题,今年我们形势比09年还是要困难一些,我们搞实体经济的企业遇到的困难会相当大。那么怎么办呢? 下面我就讲对策。

对策就是两条,第一条就是要转变经济发展方式,刚才大家可以看到我们的传统方式:过分依靠投资,过分地依靠外需,过分地依靠银行的信贷,这种发展方式肯定是不协调,不可持续的,所以必须要转变经济发展方式,怎么转? 我前天在人民日报发表一篇文章,三个外转内。第一个是过多依靠外需转变为依靠内需,这不是容易的事,因为要想真正依靠内需,你要让人民群众能消费敢消费。第一要提高人民群众的购买力,让大家有能力消费,所以我们要做制度上的安排,

66

货币供应增加不会马上就反应在物价水平上,而是有一个传导期。

99

66

我们制造业
世界第一，
但是我们制
造劳动生产
率大概只有
美国的1/5。

99

比如说让人民收入与经济收入同比增长，第二，让工资和CPI挂钩，因为你不挂钩的话实际通货膨胀厉害的时候实际收入减少，现在我们30个省市最低工资已经跟CPI挂钩了。第三是随着劳动生产力的增高提高劳动者的报酬。还有就是不断推出产品让大家愿意消费，所以我说中国需要乔布斯这样的人，老要吸引你买他的东西，你看苹果这样，老吸引你腰包里的钱。我们中国现在还没有一个企业能做到这样，所以我们要真的拉动内需，肯定要这样做。

第二条是从外延型增长转向内涵型增长，我们要更多实现内涵型的增长，内涵型的增长就是挖掘潜力，提高劳动生产率，我们制造业世界第一位，但是我们制造劳动生产率大概只有美国的1/5，如果算增加值那就更看出问题了。所以我们一定要提高劳动生产率，要提高资金使用效率，还要调整我们的产品结构，往往是在经济好的时候都舍不得调整，经济差的时候又不敢调整，那永远调整不了了，现在经济情况差的时候，要真有壮士断腕的精神，把那些不好的产品、产业都淘汰掉。

第三条是从外生型的动力转向内生型的动力，外生型的动力是向政府要优惠政策，要补贴、退税等等这些。内生型的动力是靠职工的积极性和创造性，所以这是内生型的动力，那么现在来看我们真正要想实现经济方式的转变，就一定要提高职工的素质，提高职工的水平，依靠政府的补贴就遇到了“双反”：反倾销反补贴，而我们如果是依靠职工的积极创造性，依靠职工主人翁的精神，依靠职工素质的提高这样才能使企业立于不败之地，没有一流的职工不会有一流的企业。

同时，还要继续推进改革开放，深化改革开放。锦涛同志讲过改革开放是大的话题，我在2008年讲当前改革到了这个地步必须要处理好四个关系，第一是处理好法制和人制关系，首先要依法治官依法行政，官员都不能够守法你怎么让人民群众守法，依法行政是必须的。第二，现在有

人说有仇官问题，我觉得更大的问题是仇贫，这是官员腐败引起群众很大的反应，所以在治理腐败问题上要下很大工夫。第三个是处理好政府和市场的关系，我们的改革说句实话就是要发挥市场的资源配置基础性方面的作用，改变我们原来的计划经济体制，但是在金融危机以后，很多国家的政府是加强了政府的作用，有人说我们也要加强政府的作用，我说这就坏了，因为中国本来就是强政府弱市场，再加强政府的作用市场就没法推进了，我们讲加强和改善宏观调控，我建议就是改善宏观调控，不要讲加强，加强的话那市场更没法发挥作用了。

但是宏观调控不要违反市场经济的三个规律，一个是价值的规律，补贴和限价只是权宜之计，不可能持久。第二就是供求的规律，这个明显的体现是在价格上。第三个规律就是竞争规律，也就是说我们一定要反馈垄断企业利用它的垄断地位来谋求不合理的利益，最后一个，要处理好集权和分权的关系。地方要尊重中央的权威保证中央的政令畅通，但是中央也应该注意照顾地方的利益。中国有一个大一统的传统，往往中央集权多一些，过分的集中权力可能就过分集中了问题，过分集中了财力就过分集中了矛盾，所以要在这个问题上有个平衡、适度。

今天就给大家讲这么两个问题。今年的经济形式非常严峻，但是我们经济增长率有望达到8%以上。通货膨胀不可忽视，能够做到5%以上就不错了，4%我是有点担心。过去几年都这样，政府工作报告里的实际增长率都高于实际水平。今年形势基本很严峻，要解决这个问题我们就是要靠转变经济发展方式，要靠深化改革扩大开放，这也是我们大家的共同期望。我个人还是个审慎的乐观主义者，我相信“冬天来了，春天就不会远”，所以我们还是要充满信心，但是我们要非常的认真的做好今年的工作。谢谢大家。■(文/王西蒙 整理)



中国经济周期和结构转型

时间:2012年6月1日 论坛:2012复旦问学讲堂
嘉宾:我院兼职教授、德意志银行董事总经理 马骏 博士

66

而政策按现在预测的方向进行,那么下半年情况将有所好转。

99

女士们、先生们,大家晚上好。今天我要和大家探讨的主要问题是:中国经济周期、结构转型和资本项目开放。很荣幸能有机会与大家一起分享我的一些思考和见解。

我今天的演讲主要分为三个部分。第一部分是短期经济周期,也即一两个月、一两个季度之内,经济的走势、政策的走势和资本市场会怎么样反应;第二部分是结构转型,这是十年、二十年以后乃至三十八年的时间跨度内,中国经济结构有什么大的趋势;第三部分是资本项目开放。这是一个比较热点的问题,为什么呢?我个人认为资本项目在5年内基本上会开放,随后必然会对金融行业产生重要影响,资本市场怎么开,哪些机构会受到什么样的益处或者冲击银行怎么变,保险公司怎么变,资产管理行业怎么变,这个过程很有意思,对于以上问题我将给出一些结论性的分析。

经济形势:短期面临下行风险

我先来讲讲短期经济的一些问题。3月份的时候,大家普遍认为经济在往预期的方向发展,但是,4月份的IP(工业增加值)数据突然又跌下来了。PMI和IP这两个数据在以往是非常吻合的,一般PMI领先IP一个月,且方向基本上是同步的。但是,到了今年4月份,发生了180度反方向的变化,这一现象目前还没有办法解释清楚,但是部分技术性因素可以分析。今年4月份比去年4月份少一天,所以就会影响到同比增长速度,对出口、进口的影响尤其明显。一般来讲,

如果是少一个工作日,出口增长速度会下降3个百分点。就统计口径而言,统计局跟能源局有所不同,统计局的统计口径是2000万营业收入以上的企业,而能源局报的数字与之不同,它看重全部的消耗,因而造成了统计口径的差异。另一个因素是直报,以前统计数字层层上报,现在企业直接上报,有人认为直接往上报可能水分少一点,这造成数字的同比下降。以上是短期经济数据带来的压力,而5月份估计还是比较糟糕的,这一段时间下行压力还会持续。假设外部环境不变的情况下,而政策按现在预测的方向进行,那么下半年情况将有所好转。

接下来,我们谈谈如何应对短期经济的下行风险。我认为,目前最大的下行压力来自于贷款需求的不足,从新增贷款每个月的数字可以发现,今年前四个月基本都低于8000亿的预期,5月份的前20天四大银行只贷出200多亿,总体来讲贷款很低迷,这将会造成下一轮投资和经济的进一步的下行风险。为什么贷款会低迷?这里面有一个有效需求不足的问题,下面我将解释为什么会出现这个情况。一个是监管过度,监管者要求银行给融资平台、开发商和两高一盛贷款要谨慎。而这三个行业代表约50%的融资需求,它们却被排除在外。

第二个问题是银行体系以大银行为主,大银行没有能力、没有机制贷给小微企业,这些小微企业在工业行业中代表40%左右的需求。整个银行体系贷款行为会造成经济下行更大的风险。这是因为,微观层面和宏观层面的目标不能



匹配。但是,中国有可能解决这个问题,为什么?因为我国国有银行的领导层如果意识到顺周期会造成更多的经济下行,造成更多不良资产,就应当把顺周期的监管一定程度上变成逆周期的监管。这是我最近提出的一些观点。

另一个风险是基础设施的投资下降很厉害,今年前4个月在交通行业的基建投资下降8%,造成很多风险,这里面有一些是银行贷款引起的,还有一些是缺少后续项目的审批和新项目带来一些需求的不足。最近我们可以看到正在进行的和预期将要发生的政策反应,主要在这三个层面:第一是发改委提出的新项目,第二是发债,第三就是财政的支出。

目前,人民银行可以做两件事情:一个是促进流动性,现在抑制贷款,不是流动性不足的问题,而是监管问题。另外一件事情就是减利息,因为利息也是抑制贷款需求的一个因素。按照人民银行今年一季度的报告,只有4%的贷款是在基准之下的利率,也就是说潜在的降息空间。我觉得,不久的将来将要降低基准贷款利率。银监会方面的政策,基本上就是要把监管改成一定

程度的逆周期,监管层要告诉银行,对中长期项目有还款能力要给正常借款人待遇,这样可以提高有效的借款需求。最后,是关于消费领域,总体来讲消费刺激的力度涉及到财政资源的总量应该不会太大,对整体经济提升力量最大的还是在贷款这一块。

关于资本市场的前景,希腊的情形是短期内投资者来讲最为关注的,大概70%人对推动前景的力量是来自于对希腊的判断。我有几点想法,第一是估值特别便宜,第二是若无意外情况,工业和GDP到了下半年会起来,第三是通胀至少在今后几个月还会继续往下走,有利于政策环境,第四是政策出台频率还会很高,第五是改革正在启动,而且启动速度比我们想象的快,包括利率化、国有企业对分红方面的政策都在拟定,中长期会改善资源配置的效应,这会提升整个市场的信心。

结构转型:人口因素影响重大

结构转型是个大题目,我们已经做了两年

66

在一个国家人均GDP到5000美元以上时,要靠自己的创新才能增长。

99

了,现在只选一些我们最近做的事情跟大家分享一下。为什么人口因素这么重要?我们做了个模型来判断一个国家增长差异,第一个因素就是财政稳健性或者说可持续性。第二个因素就是人口的结构,它会影响到一个国家经济的增长。举两个比较极端的例子,日本是最老化的人口结构,印度是最年轻的人口结构之一,日本人口结构是向中老年的形态转变,印度像一个亭亭玉立的小树,绝大部分人群在0岁到24岁之间。为什么说一个年轻国家增长会快?20岁以下的人今后20年都进入了青壮年阶段,劳动力供给非常充裕,这样成本会低,竞争力会非常高,所以可以拉动经济增长。这是会影响经济增长差距另外一个重要的结构性因素。在人口老化的过程当中,我们差不多在全世界主要国家的中间。

此外,创新能力,也是决定经济增长差距的重要因素。人均的创意的数量,全世界最高的是韩国,人均专利数是世界平均的16倍,这一点跟他们的勤奋有关系。中国则是全世界平均的0.6倍。在一个国家人均GDP到5000美元以上时,要靠自己的创新才能增长。过去三十年,有很多国家都进入了所谓中等国家收入陷阱。要判断国别增长,包括要对不同国家做中长期投资的话,这是很重要宏观指标的依据。

下面,着重谈谈我们面临的人口压力。老龄化和工作人口下降,归根到底是源于生育率的下降。中国的生育率是1.6左右,远远低于替代率,而替代率大概在2.1左右能保持人口的数量稳定。这么低的生育率很大程度上来自于计划生育政策。中国今后人口结构变化,在2050年将会比日本老龄化程度还要严重。人口结构变化带来什么样的经济结构的变化?老人比重越大,会相对增加消费比重;人口老化的同时劳动力在萎缩,于是出口竞争力就下降;消费可以拉动进口,因为进口一部分是用于消费的。从改革角度来讲,我们现有的养老体系会面临巨大的收支缺口,使得现在的养老金供

给不足以支付老人所需,累计起来到38年以后,如果不改革就相当于70%的GDP。在改革之后我们会避免这些问题,问题是怎么改。一个是提高退休年龄,另一个是把相当一部分国有的上市股份要转移到社保体系当中去。

资本开放:助力人民币国际化

接下来讲讲资本项目开放和对金融业的影响。对于人民币国际化和资本项目的关系,我的看法是,资本项目如果不开放,人民币国际化会面临瓶颈。过去两三年,人民币国际化是贸易向下的国际化,而这个趋势最近开始放缓。在资本项目不可兑换的情况下,人民币的国际投资功能只能达到美元的几十分之一,它作为融资工具的空间也极为有限,作为储备货币的不太可能超过全球的1至2%。如果人民币只在贸易项下输出,国际化最终可能掉入特里芬陷阱。

那么,资本项目开放跟人民币国际化到底是什么关系?人民币国际化,是指人民币可以在国际上使用,比如说可以做贸易结算用,可以做投资、融资、储备;资本项目开放,则是指可兑换。

过去几年,大家担心资本项目开放后外资涌入会引起通货膨胀,或者要发生很大对冲成本才能过渡资本流入。而近期有几个实质性、结构性的变化,第一个是贸易顺差在下降,第二个是我们QFII和三类机构进入中国市场在增加。基于这些结构性的变化,我们正处在非常好的机遇期,不至于因开放资本项目而造成外汇储备的增长速度提高和冲击国内货币政策的稳定性。

关于资本汇率开放和汇率之间的关系,如果人民币和美元之间率预期升值幅度明显变小,开放资本项目就会面对一个比较均衡的资本流入流出环境,在人民币升值压力减小的同时,大陆和香港之间的人民币逆差也会减少,这些汇率和

利差都是资本项目开放速度的一些前提。如果汇率升值预期下降、利差减少,资本项目开放和境内正面市场开放度就会因此而提高,在这个过程中也应该改变对短期资本流动管制方式。现在大部分叫外汇管制,大部分新兴市场国家实行是经济管制,我们应该减少直接外汇管制,更多采用经济手段。

刚才讲的都是些改革的条件,和改革可能对宏观经济造成的影响,下面我谈谈具体的改革内容,主要包括五方面的建议。第一是放松个人和企业换汇限制,现在是5万美元,我的建议是每年可以放到20万美元。第二个建议是增加三类机构,境外机构向人民币和银行间市场的投资额度,同时提高QFII额度。第三个是允许境外居民在境内通过发行债券、股票、借款三种方式融入人民币,同时允许这些资金兑换成外汇。第四个是逐步向非居民(通过NRA)开放人民币投资市场,其步伐与离岸市场发展人民币投资工具的速度相吻合。第五,着手研究替代外汇管制的管理短期资本流动的经济手段,比如对外资流入和境外人民币流入征收URR(无利息存款准备金要求)、托宾税、扩大人民币汇率弹性的具体操作方案。这是具体的改革判断和改革建议。

最后,我想解释一下资本项目开放和资本市场开放对金融业的影响,我想至少有这么七八个方面,今后几年是很有趣值得大家观察的。第一就是汇率升值正在减速,中长期人民币升值会继续,但是幅度减少,波幅增大,这是今后金融环境面临的环境。第二,利率波动加大。再者就是银行的净利差减少,但减少幅度可控。其后是银行的外汇交易、衍生工具交易和佣金收入大增。第五,金融机构可对国内客户销售大量国外金融产品。接下来是债券市场挤出贷款业务。第七是券商受益于跨境证券投资的大幅度增加。第八,银行对外扩张双刃剑。最后一点,是香港金融机构也可以享受跨境资本流动的增加。

资本市场开放本身对保险影响不会太大,但是利率市场化对保险有影响。资本市场开放或者资本项目开放会决定利率市场化的时点。如果利率高于管制利率,会出现大量腐败,所以利率自由化必须在资本项目开放之前完成,这样意味着先行利率自由化。在这之后,存款利率上行,一些投资性的产品就会失去竞争力,短期对产品销售是有负面影响的,但是这个影响是一次性冲击,稳定之后会出现长期正面的影响。这是我对保险的判断。

就市盈率而言,香港只有8.4倍,国内A股应该在11倍左右,美国在13倍14倍的水平。资本市场开放在目前情形下,不是我们市盈率下降了,而是别人市盈率高把我们拉下来了,这是正面的影响。大的经济周期的问题很难判断,我只能说五年之后咱们预期增长率是怎样的,中间会有波动,主要还是因为人口结构的变化,增长潜力在往下降。中国经济增长潜力主要可以用两个理论来解释,一个是出口减速,一个是我们劳动力人口萎缩。另外,由于房地产需求增长明显减速。

人民币国际化还有什么可以进一步推动呢?我最近在考虑一个事情,怎么样创造一种机制,让央行为这个国家银行提供流动性,商业银行使用流动性。另外一个想法,人民币贸易结算,有很多不必要对文件审核的要求,怎么能够简化本来不必要的要求,这是目前应该做的一件事情。美元是比较大的国际货币,欧元70%的对外贸易是用于本地的,日本60%贸易是在本地的,在储备当中65%左右是美元,25%是欧元,还有一些是日元,还有一些是英镑,人民币不可能马上进入前一名前二名,我希望我们五年之后可以进入前六七名,这个不是民族主义的诉求,绝大部分还是来自于实体经济的推动力。不是我们特别要人民币国际化,是人家要我们国际化。所以我们人民币国际化是一个顺势而为的过程。F(文/魏寅 整理)





社会化媒体时代的电子商务模式创新

时间:2012年5月25日 论坛:2012复旦MBA名师系列讲座
主讲人:复旦大学管理学院 黄丽华 教授

我今天要讲的话题是“社会化媒体时代的电子商务模式创新”,这是一个不新的新话题,为什么不新呢?因为商业模式这个话题讲的太多了,在每天的财经媒体上一定会有这个话题,大家讨论的很多了。为什么又是新的呢?因为无论是搞理论的,还是搞实践的,到现在为止都没有把它说清楚,旧话题中还需要讨论的问题。我们今天讲社会化媒体,现在是社会化媒体刚开始的时代,我们要如何去探寻它的一些规律,我个人觉得还是有一些本来的逻辑在其中的。今天我们就来交流这个话题。

这个讲座我想从一个案例开始,跟大家一起来理解什么叫电子商务模式,以及我们今天这样一个社会化媒体的时代,电子商务模式有哪些特点?今天我选取的是Threadless的例子。

初识 Threadless

我相信很多同学对Threadless公司并不是那么陌生,Threadless做什么的呢?主要是制造T恤的。T恤在美国是一年四季要穿的,不管你是高端的人士还是普通老百姓,T恤都很需要,这家公司的独特之处在于它没有一个设计人员,没有一个创作团队,也没有专门做销售的人员,有的只是一群年轻人,它们主要是为后台提供服务的。这个公司成立的时间也不算短,在2000年的时候,刚好是web2.0,也就是电子

商务第一轮泡沫破灭的时候,那个时候大家也在探寻:尽管资本市场给予了非常大的热情,为什么早期第一代电子商务公司生存下来的不多?也就是在这个时候,这个公司想到了汇聚大众的智慧、所有参与者的智慧来发展业务,再后来,由于技术的迅速发展,我们才看到了今天社会化媒体真正的崛起。

对Threadless而言,参与者就是所有关注这个T恤的人,他们希望穿上自己喜欢的T恤,竖版T恤前面的图片要有个性,要有创意,这本来是需要有一批设计人员来提供的,但恰恰它运用了网络上所有有兴趣做自己喜欢的T恤的人,让他们把照片发过来,自己的照片也可以,自己的宠物照片也可以,或是某个明星的照片都可以。关键是能不能得到大家的认同,光你一个人喜欢还不够,公司还要请一堆人过来评价,这些人是谁呢?也就是网上所有的参与者,评出大家都喜欢的,那么就表明这个创意可能是有市场的,公司就把会图片印在T恤上面。这个公司这样的一种商务模式,成了非常多的公司学习的案例,我们也叫这个案例为新一代电子商务,因为和传统的电子商务不一样。传统的电子商务是把店里有的东西放到网上去卖,这个货品现实当中是已经有的,卖什么客户才能买什么,没有自行提供内容这样一个过程。

在google上面一搜,这个公司到去年有57个人,在07年的时候只有30个人,2010年销售



超过了一千万件T恤,网站访问量达到了250万。这个公司没有广告,没有自己的设计师和销售员。但是目前已经上传了近四十万份图案的设计,每周都能收到800多个新的设计方案。一个普通的设计公司恐怕很难做到这一点。Zara,这个牌子很响,国内尤其是城里的年轻人还是蛮喜欢它的,因为它推陈出新很快,一年会推出一万多件新品,但是一万件相对Threadless来讲还是大巫见小巫了。Zara已经是设计方面非常厉害的一个公司,它可以在两个礼拜内让图纸上的设计变成货架上出售的商品,但是Zara的设计量跟Threadless相比,还是差了不少,这就是社会化媒体的力量。我们来看Threadless产品诞生的过程,它每周收到800件创意图片,800件实在太多,Threadless自己有个审查,它首先要保证所有的设计图案没有侵权,符合人类社会的道德和规范,符合国家的法律等等。接下来在所有的用户群当中,有人会来点评这个图案应该怎么改进,经过点评以后,用户可以投票,喜欢哪

一件T恤,选择就是一种支持,你不需要太辛苦地从800件中来选,可以让你其中的一两百个,也可以让你依据不同的主题去选,用户投出一百个方案之后,再由Threadless员工来进行选择,最后角逐出七件,也就是每个礼拜会有7个新的图案最终印在T恤上,Threadless会把它们放到自己的网站上卖,一年一千多万件的T恤就是这样卖掉的。Threadless这个公司就是这样通过用户的积极参与,员工的严格审查来卖自己的产品。有这样一种机制,有这样一种平台,其实设计什么东西都可以,包括计算机的个人Logo、个性鞋子等等。这就是我们今天所讲的,用开放的社区来做生意。

理解电子商务模式的三种视角

商业模式的概念是什么?一直到现在,还是有很多人在研究。总的来讲,大家肯定它一定是跟某种战略有关,它肯定描述客户是什么,公司

66

今天是个个性化的时代,每一个人都希望追求个性化的东西。

99

向客户提供什么价值,以及如何来提供。所以商业模式的概念非常非常多。最早理解的商业模式就是指它的经济模式,关注这个公司的利润来源和定价结构等,这是最早的认识。但是在实践当中,我们不能仅仅关注收入的问题,我要向客户收钱,首先就要向客户提供点什么,这就要关注企业的运作过程。商业模式的概念到现在理论上没有定论,但是,实践中的我们创新就一直没有停下,以至于完全可以说今天的理论是落后于现实的,尤其是在电子商务领域,最先进的东西一定不是在我们老师这里,老师只是做一些总结性东西,就像我今天一样,我们可以总结他们是怎么创新的,让别的公司来学习,要注意学习不是照搬。

我个人觉得,理解电子商务的模式有三种视角,第一个就是从概念的视角。即“它是什么”的角度,这个我们已经有很多的讨论,讨论商业模式和战略的关系是什么,描述什么是客户、分销商、生产商、横向的平台和纵向的平台、以及用什么样的资源来为客户提供什么样的价值等。Threadless认为今天是个个性化的时代,每一个人都追求个性化的东西,它希望的是每一个创意不是来源于专家,每一个人都有权来制造他想要的东西。

第二种视角是从价值的创造和价值获取的角度来看。在今天电子商务模式下,我们比较多地强调一个价值创造的网络。跟传统企业的盈利方式不一样,这种价值的创造不仅仅是供应商和供应商携起手来创造,而更多的是跟我们的用户来一起完成,这里面一定是强调所有人的利益,商业模式已经是现在公司竞争优势的来源之一。这是从价值的角度来看。

第三种视角是技术创新的视角。商业模式的创新可能需要技术的支持,但是反过来,技术的创新是不是一定能获得企业的收益,这例子非常多,比如柯达公司,它是最先使用使用数码技术的,但是现在怎么样。所以说新的技术的出现、应用一定需要有新的商业模式来配合。商业

模式创新本身也是企业创新的主体之一,没有这方面的创新驱动,也不能很好地使技术取得效益。商业模式的创新与公司产品创新、组织创新、流程创新、市场创新一样,是公司成长之路上很重要的一个驱动力。

商业模式是什么可以有多种视角来分析,“是什么”讲不清楚,“不是什么”却一定可以讲清楚。首先,它肯定不是一个从供应商到公司再到客户价值创造的线性机制。第二,商业模式不是一个简单的产品市场策略,它不是指公司在产品市场中的地位,也不是公司的战略。第三,商业模式不是有关公司内部组织的事务,不是遇到问题时的控制机制,也不是员工激励制度。这些在我们讨论商业模式的时候可以首先排除掉。

现在我们去管这个概念到底是什么,我在跟一些公司讨论的时候,还是喜欢用 Peter·Drucker 的观点,不去管概念到底什么,而应该至少关注四个方面的问题,第一你的客户是谁?也就是公司的定位,你是卖的有形的产品还是提供无形的服务,你是提供一个交流的平台呢,还是做一个门户的东西。第二个我们向客户提供什么样的价值?考虑自己的核心业务是什么。第三个是你的收益是如何产生的,搞清楚自己的支出是在什么地方,收入是在什么地方?也许你的收入眼下没有,但是未来、什么时候可能会有。最后一个问题才是考虑如何为客户提供他们所需要的价值。

如今,我们谈电子商务模式已经离不开社会化媒体这一点了。就连现在我们政府也把善用媒体作为执政能力考核的非常重要的一个方面,说明这个东西已经进入到我们社会的方方面面。

社会化媒体,泛指让聚集在网络上的社区用户共享信息、知识和观点等活动或行为的会话媒体。它是基于网络的应用,使人们可以轻松地创建和发送各种形式的内容,包括文字、图片、音频和视频等。它无非就是一个可以会话和互动的

媒体,这个媒体可以让我们所有的参与者发表自己的东西,今天大家习惯用的是博客和微博,也包括wiki、播客等等。以前的社会都是建立在相互认识的人的基础上,今天通过网络就不一样了,不认识的人也能成为朋友,这就是社交网路。社会化媒体也因此一下子成为电子商务新的浪潮的重要的热点。

我把社会化媒体的特点作了三个方面的总结,第一个是内容,也就是说用户在创造内容。这跟我们传统的电子商务迥然不同,以前是我来做内容,大家来浏览,而今天这样一种技术引起了大众的参与,你只要有兴趣,而且是公开的,可以彼此交流和对话。第二个特点就是刚才 Threadless 故事告诉我们的:社区化,把具有共同兴趣和话题的群体聚合起来,不管你来自五湖四海,只要你有共同语言,都可以参与进来,所以社会化媒体关注的是人,而不再仅仅是某个网站,网站仍然是我们依附的母体,但是我们更关注的是其中的人,所以当我们把足够多的背景各异的人聚合在一起,这里面就会产生各种各样新的话题和新的兴趣,总有新的想法出现,总有新的人愿意加入进来,这也是为什么有些社会化媒体可以自发持续发展下去的重要原因。第三点就是连通性,简单点说就是基于开放的平台互联,虽然我们看到腾讯、360、阿里巴巴、百度这样一些企业互相在激烈竞争,但是在背后看到的一定是开放。苹果为什么有这么大的号召力,也是因为它是一个谁都可以加入进来的开放的平台,供你下载、上传等等。这个商业社区可以汇集到世界上所有地方的人。今天来说,如果如果一个公司背后的平台是不开放的,肯定活不长。这就是社会上媒体最显著的三个特点。

社会化媒体背景下价值创造

现在我们要来回答同学们关心的一些问题:

在社会化媒体背景之下,电子商务模式创新的一些特点。

刚才我们看到 Threadless 公司,表面上在做T恤,背后是在做各种各样的设计。早期的时候你要吸引人进来需要想点办法,公司早在04年就开始利用 web2.0 技术搜集用户的创意,但是是在06年才开始售卖T恤。有了这个内容你就要建立一些与用户兴趣相关的内容,每天都有新的人进来,也必然会带来不一样的眼光和兴趣,公司必须关注这个过程。这样的社会化电子商务公司首要一点就是如何持续不断创造出吸引人的内容。第二个对公司提出的问题就是忠诚度,要用户忠诚的关键是要让他形成一个社会关系网。我们小时候一年到头接触到的朋友都是兄弟姐妹、亲戚朋友,这种联系是割不断的,无论你走到天涯海角,你还是想回到那个曾经关心过你的社区,在网上也是一样,要让他留恋的不仅是内容,关键是要让他留恋那些人。当年3Q大战的时候,为什么腾讯最后会做出一个艰难的选择,它不得不退出,因为很多人是不愿意删掉QQ的,那里面有大量的聊天记录在里面,他不愿意放弃这个社区。Threadless 网站上面有很多家庭联盟,俱乐部这样的板块,这是帮大家建立一种联系,让用户体会到拥有社区的快乐,让大家感受到这个社区是我的,不是 Threadless 的。在我的一些实证研究中也发现,用户忠诚与否就在于用户能不能体会到自己是拥有这个社区的。我们国家的社交媒体在这方面做得非常不够。当然我们也需要一个发达的媒体环境,很多在愤怒抱怨,“我今天刚传的东西怎么没了”,很多人就会想不是我在拥有社区,而是管理者在拥有。当然我相信今后会越来越开放和民主,对政治更包容,那时会有所改变。

对公司来讲,怎么样从这些人当中提取出一些具有区别化特征的东西形成市场呢?那就取决于公司的智慧了,我们怎么来获取关于用户的特

66

我想说社会
化媒体也是有
风险的，
尤其是在今
天中国的社
会背景下。

99

征信息这是所有电子商务公司核心竞争力所在。有了这种能力，你可以智能分析形成出一种新的市场策略，也可能产生新的产品，发现一种新的兴趣点，这种能力是不能照搬的，一定是来源于你这个社区的独一无二的特点。当你知道了你的市场，知道了客户所关心的内容后，你就可以去创新了，今天我们是开放的市场，针对不同的用户群体，你可以去创造一种新的需求出来，更可以吸引供应商进来，获得商业利益，有了商业利益，你还可以生产更多的内容。这就是社会化媒体背景下电子商务公司价值创造及转化的逻辑。

对 Threadless 公司的发展来说，它也是一个从内容到社区到市场，再到一个价值的获取的一个过程，刚才有同学问公司能不能持续发展，那就是取决于它能不能一直有吸引人的内容出现。通过这样的 case，我想作几点总结。今天电子商务模式创新我认为有四大特点。就是围绕着我们刚才讲的商业模式的四个关键点。第一是客户的定位。我采取这样的表述：以人数众多的用户，包括内容的生产者和消费者为牵引，拓展至其它客户，包括商业客户和供应商。你的客户是谁，是参与进来、对你内容感兴趣的人，也许不一定会给钱，但也许他是一个切入点，这是很重要的。接下来还要形成多边的平台，要连接消费群体和供应商的中间渠道商。再一个就是要重视客户的忠诚度，经过我们实证的研究，我们发现消费者总是嵌入在一个社会网络之中，他们从社会网络中获得信息，比如口碑等等。对公司来说，拥有客户关系，与顾客建立较高的“粘性”非常重要。

第二个是产品和服务的特点。用户可随时随地参与和分享产品和服务，今天如果哪个电子商务公司还没有推出移动的服务，肯定有问题。另外还要对自己的核心品牌进行延伸和拓展，比如腾讯，他什么产品都有，但始终是围绕

以 QQ 建立起来的这些人的网路来行销产品。最后从经济上来讲，产品应该有聚集效应，即正向的外部性。现在买房的搜索成本很低，但是卖家的多样性却会产生聚集效应，我们用户可以在一个网站上把各种各样的需求都满足了，为什么要吸引众多的供应商进来，因为只有这样，你才能为客户提供他需要的全部产品。这是第二个特点。

还有一个特点，就是要注重参与者的价值的共创，我认为今天的电子商务需要关注五大元素，我给它命名五元性。包括社区内容、商业机构、技术系统、主体企业和个体参与者。你要去平衡、去关注相互利益。

第四个特点就是定价的问题。多数的免费（企业提供补贴）少数的收费（给企业带来现金）同时存在，现在这是一个规律性的东西。今天看到的电子商务一定是个多边的平台，会带来多边的网络效应，一方用户的价值取决于另一方用户的数量，用户群越多，广告商就会觉得你的价值越大，它愿意支付给你的钱就越多。所以一定是多数的免费和少数的收费，用户具有价格敏感性，敏感性高的一方被补贴，也就是免费掉或提供其他的服务；用户质量敏感性高的一方也要被收费。终端产品变动成本高的时候也要收费，比如说 Threadless，当我要开发新的产品，更换平台时就要收费。收费无非就是三种模式，比如直接交叉补贴、第三方市场和基本用户免费，增值用户收费的模式。

最后的最后，我想说社会化媒体也是有风险的，尤其是在今天中国的社会背景下，不仅会有技术的风险、经济的风险、可能还有政治的风险。我想最后能生存下来的，还是符合自然界适者生存规律的企业，也就是那些不断跟随技术的发展和社会人群需求的变化企业。F（文/吴振东 整理）



创新性人力资源管理

时间:2012年5月17日 论坛:2012中国人力资源发展与管理论坛
主讲人:复旦大学管理学院 胡君辰 教授

66
人才资源是第一资源，到2020年，中国要进入世界人才强国行列。

99

女士们、先生们，大家下午好。欢迎大家参加2012中国人力资源发展与管理论坛，也很荣幸能有机会与大家一起分享我的一些观察和思考。今天我们要讨论的主要问题是：创新性人力资源管理。

我们本次论坛的主题是“改革、创新、机遇”，我主要就“创新”来探讨。首先，我想问在座的各位一个问题：创新一定好吗？也许你会毫不犹豫地说“当然好”，但是我要说，创新不一定是好的！创新和发展进步没有必然的因果关系；相反地，创新也有可能引发倒退。我的一个观点是，符合目标的创新才是好的创新。

所以，接下来的一个问题就是：我们的目标是什么？要回答这个问题，就要针对我们的问题，或者我们的特点来讲。因此，我总结了现代中国企业人力资源管理的10大特点，了解了这些特点，才能明确我们的目标，才能面向我们的目标去进行有针对性的创新。这是我个人的看法，我们大家有充分的讨论空间。

我们先来看看现代中国企业人力资源管理的10大特点都包括哪些内容：宏观重视，微观忽视，企业找不到合适的人才，大学生找工作难，企业家幸福指数下降，员工压力持续上升，高管迷

信抬头，员工培训费用没有同步增加，员工普遍感到报酬太低，劳资关系紧张。接下来，我们将逐一地分析这十个特点。

供与需：人才问题的悖论

首先，“宏观重视”的观点是十分准确的。中国人力资源和社会保障部于2008年3月31日正式挂牌成立，说明中央对相关工作给予了充分的重视。此外，2010年5月，胡锦涛总书记也曾指出：“人才资源是第一资源，到2020年，中国要培养造就规模宏大、结构优化、布局合理、素质优良的人才队伍，进入世界人才强国行列。”这样的表述，更证实了党和国家领导人在对待人才问题上的高度关注。不仅党和政府重视人力资源问题，而且企业家也人人都持这样的观点：人力资源是最重要的资源。我想，在座的各位也认同这一看法吧？对于这个我问题，我给出的对策是：要真正地、科学地宏观重视人力资源开发与管理。但是，宏观重视并不代表微观重视，恰恰相反，我们在微观层面往往是忽视人力资源的。不知道在座有几位是从事人力资源管理的？那么，感



到不被重视的同志们请举手,在各个部门经理里面拿的工资最高的举手。(笑)所以我们有必要探讨这样一个问题:一方面企业不重视人才,很多老板讲是讲人力资源重要,但实际上并不重视,他们往往不清楚企业的最大问题往往与人有关系。只要问三个问题:为什么会,为什么会,为什么会,结果一定会和人有关系。另一方面是专业人士的缺乏,两相对照,使得人力资源的问题比较突出。在这个方面,我认为有效的对策是,一方面要靠事实的积累,另一方面要靠我们的推动。我们HR有一个积累过程,积累到一定程度以后,大家会发现原来问题是人的问题。另外,各位很多是做HR的,我们要积极地推动我们自身的专业化,并真正为企业创造利润。

一个具有讽刺意味的现象是,企业一边忽视

人才,一边又抱怨找不到合适的人才。在座的各位朋友,您的公司缺不缺人才?这里面涉及到管理人才、技术人才,技术人才当中又包括科技人员,包括技术工种人才,现在实际上有些工人也是人才,但是上述这些人才全都面临供不应求的局面。对策是什么呢?关键在于,企业是不是真的想要人才。有些企业嘴上讲需要人才,但是实际做法却表现出不想要人才。他们给人才的薪酬并不具有竞争力,也不能他们对公司产生认同感和归属感。有一家公司招了10个复旦MBA学生,一年时间,10个当中走了9个。为什么?企业的文化理念,方法,作风都无法得到人才的肯定,他们就会选择离开。所以,有时候薪酬待遇不能解决所有问题。

不只是企业找人才难,大学生找工作也难。大部分人来复旦上学,是希望找到更好的工作或

66

把他的资源和财富与社会责任联系起来,这样他会感到更加幸福。

99

在职业上得到发展。但是大学生不代表人才,学历只是一块敲门砖。到复旦来读MBA之后,你只是有了一块很厚的敲门砖,但并不意味着每个人都是真正的人才。大学扩招的初衷是希望培养更多人才,但现实的结果却是大学生找工作变成更加困难,只是把找工作的问题推迟了几年解决而已。一部分学生听课很认真,结果上完课依然表示没有听懂,教授回答他说:“这个问题不是所有人都能够搞明白的。”为什么?因为学问都是有门槛的。这是教育改革带来的负面作用。另一个问题是,到底什么是工作?工作就是有报酬的活动。所以大学生找工作之前,首先要对“工作”的概念要了解清楚。今天听我演讲算不算工作?这个要看来听演讲有没有报酬。如果公司给你工资那就是工作,如果说自己请假,通过调休来听的就不是工作。大家一定要澄清这个问题:并不是说读了大学才是人才。即便是中专生,只要努力工作依然可以做杰出的技术工人得到很好的收入,过有尊严的生活,这才是理想的情形。

幸福感:普遍存在的困惑

找不到工作的大学生深感“不幸”,而企业家“幸福指数”也正在下降。2011年10月13日,中国企业家认知调查公布,调查显示受访企业家中超过八成认为自己“不幸福”。原因何在?首先,这是一个代际差异问题,现在不少人认为赚钱赚得多是无用的,并且不能得到社会的认同。第二,就是家庭的问题,企业家——特别是女企业家——有很多家庭问题,在座的很多女性,企业发展或者管理方面需要大量时间和精力投入,甚至不得不牺牲个人的健康。上次见到一个企业家,他说一年喝进去的白酒是300斤。平均每天要喝八两白酒,一过40

岁,各种毛病都出来了,健康问题也就随之而来。对策何在?第一,要明白天下没有免费的午餐,天天吃山珍海味的同时,也就放弃了青菜萝卜的美味。更重要的是社会责任,很多企业家成功以后,把他的资源和财富与社会责任联系起来,这样他会感到更加幸福。

另一个现象是,高管迷信抬头。在座各位有没有人算过命,准不准?有些人说准,也有些人说不准。算命、烧香、风水在高管中间是很普遍的现象。上次我在西湖边上一家茶馆里喝茶,进来一个人问我要不要看相,我拒绝了。他又找了边上的一个人,这个老板要他看了,这个人看上去农村妇女的感觉,怎么能够看得准。初一、十五各个庙里香火旺得很。还有风水,在我看来,风水一定是死的。先有人才有风水,你这个人成功了,你一定风水好,毛主席的风水一定好,蒋介石的风水也好,因为他出名了一定风水好,没有人因为风水好了才出名的,这个因果关系不能倒置。核心问题是追求心理安全,作为企业家,越到了高层越没有安全感,所以他就追求缥缈的东西来保护他。为了解决这个问题,我们需要进一步把握风险,怎么来把握?到我们复旦大学管理学院学习,我们很了解算命怎么回事,它的基本原理在哪里,我们可以告诉你怎么才能掌握自己的命运。

企业家的幸福感有待提升,那么企业员工的现状又如何?事实上,员工压力也在持续上升。在座的各位感到压力大不大?我想,首先是工作压力,包括销售、产量、质量等。其次是社会压力,也就是说我们现在节奏很快,上海人走路很快,感觉到时间不够用,老是感觉到自己不断学习,不断工作,还是跟不上时代的发展。再者,就是家庭压力,要买房子,子女教育等等。我看到一篇文章,一个男孩子结婚,女方提出的条件是,买一套150平方米的房子,还要买

辆汽车。他算了算,需要400年的工资才够,压力大的不得了。更不要说孩子的抚养费了。还有健康压力,包括空气质量、食品药品安全等等。还有经济压力,如养老、社会交往等等,现在我们的钱比以前挣得多了,但是感觉钱还是不够用,因为有比较观念在。我们媒体很发达,以前我们人一般跟邻居比,但是你现在跟全世界比,所以你会感觉压力很大。谈到对策,我觉得,一个人压力多少跟你的心有关系,严格来说只要温饱之上,所有的压力都是自己给自己的。具体内容真的要开一门课,名字可以叫幸福心理学。

劳与资:亟待填补的鸿沟

员工压力大的另一面是,普遍感到报酬太低。在座各位感觉对自己的报酬不满意的举手?我做过调查,所有调查里面薪酬这一项一定的“不满意”,给再多员工都不会满意。上海最低工资10年里面涨了3倍,2001年是490块,现在是1450元,但是房价涨了多少倍?蔬菜涨了多少倍?家电涨了多少倍?总的生活水平是涨了还是跌了?在我看来,对公司薪酬不满意是正常。但是,不满意并不是什么大问题,相反地,满意了就不正常了。此外,要跟其他企业、行业比,你有50%不满意,人家80%不满意,那你就算好的。此问题的对策是,员工要知道自己的市场价,我们人才价格是有泡沫的,人力资本到底值多少钱,市场上是有价格的,你要知道自己大概多少钱,大家认可你的人才价格就是市场价格,属于人才资本价格,其中包括你的知识、技能等。通过学习,能力是可以提高的,价格也是会上涨的。企业家要明白,双赢才能持久发展,因而不能把工资压太低。要想留住员工的话,先要考虑让利给员工。

让利给员工,也可以通过培训的形式。而现状是,员工培训费用没有同步增加。中国改革开放30多年,我们早已进入信息爆炸时代,原来的知识、技能都在经历更新换代,学习、培训、开发也必须与时俱进。为了解决这个问题,对策就是注重素质培训。我所理解的素质,是指一个人的思维模式。也就是说,一个人的知识技能固然很重要,但归根结底看他脑子里怎么想。比如说今天下午你来听演讲,如果觉得这个论坛可能会讲一些真话,是不是可以学到一招半式,受到启发?这就取决于一个人的思维模式。

由于以上种种现象,终而导致了一个严重问题:劳资关系紧张。首当其中的是劳动环境恶劣的问题。现在很多企业的状况不尽如人意,包括薪酬不高、拖欠工资等等。工资怎么可以拖欠?一个有良心、有责任感的企业家工资只能提前给。苹果公司赚了多少钱?实际上资本都是有点血腥味,但这不足以成为拖欠工资的借口。资本家的本性当然是以盈利为导向,但是,成功的企业要考虑到:只有和员工搞好关系,那才能双赢。穷人对富人的态度,决定社会的和谐程度。我们现在穷人对富人的态度不大好,总觉得为富不仁;而有些国家穷人可能更穷,富人更富,但是他们比我们和谐,这是需要引发警惕的。谈到对策,那就是让利,要换位思考,还要注意恶化的苗子。如果不能做到防微杜渐,就可能引发十分严重的后果。

这是我们讲的十大特点和十大对策,我把它叫做创新与人力资源管理。中国的人力资源管理有很多优势也有很多不足之处,发现问题是解决问题的先导,希望有更多有为青年报考复旦大学管理学院,获得更好、更多的知识、技能和思维模式,创新地进行人力资源管理,为中国早日成为人才强国而努力,谢谢大家! **F**(文/魏寅 整理)

中国经济奇迹面临的挑战

时间:2012年3月26日 论坛:复旦大学EMBA公开体验课·走进合肥

主讲人:复旦大学世界经济研究所所长 华民 教授

66

正是因为改革开放后有了对人权产权的保障,中国经济才开始腾飞。

99

当今全球经济形势严峻、各种政策的预测和预期众说纷纭,企业高层管理者如何才能准确把握经济脉搏、掌控大局,怎样能从宏观切入、微观寻求适合自身企业的发展机遇呢?今天我将会围绕当代世界经济的特征,从中国的视角看待世界,在世界的背景下回顾中国,讨论一下世界经济和中国经济的现状及未来发展趋势,以及当代中国经济所面临的各种挑战。

为什么会有经济增长

我们首先从对演讲主题的解析开始。对于“中国经济的奇迹如何理解以及它目前面临的挑战”这个主题,一是要讨论一些长期问题,揭示中国经济的奇迹的起源;二是要展望中国从1979年开始的经济奇迹是否还可以持续。就像在一部讲述撒切尔夫人的纪录片中说的一样,我要告诉大家“一定要读懂世界和中国,你的城市你的企业你的个人你的家庭的建设才有高度。”正是因为现在有些人只是读懂了中国没有读懂世界,或者读懂了世界没有读懂中国,产生了片面性,我才会在世界全球化大背景下讨论中国的经济问题。

关于经济,我们第一个要回答的问题是“为什么会有经济增长”。很久以来,国内对经济的讨论都只知道关注经济增长“是什么”、“如何做”的问题,而忽视了更根本的“为什么”,对术与道的关系没有理解。有道便有术,无道便无术,而现在的中国人做事不讲道理,不明白经济为何要

增长,就盲目追求增长。

我们中国人的祖先对世界、对经济的理解就是错误的,从而导致在工业革命时代固步自封,最终落后于世界潮流。中国自从改革开放以来经济增长有两个必要条件,一是有人口的压力,二是有制度保证人权和产权。从远古时代的自然经济状态说起,当历史发展到奴隶制社会、传统农业社会时,首先人口在增长,必然产生对更多的物质,也就是更发达经济的需求。但是在进入近现代社会以前,人口虽然增长,但是经济发展很缓慢,原因就是没有人权和产权的概念,整个世界处在丛林时代。人与人之间没有平等的时候,需要物质就通过掠夺。然而,在有了人权和产权之后,交易就成为了通行的方式。这使得人们可以专业化,可以只做一件擅长的事情获取财富,就能够得到全世界的产品。

所以,人类文明的发展取决于伟大的交易,任何对交易加以无端管制的政府都是恶的政府。只有鼓励交易发展鼓励市场经济发展才是善,如果要这样做,就要维护人人平等的理念,就要保护人权和产权,解决了这个问题,才会有经济增长。

正是因为改革开放以后有了对人权产权的保障,中国的经济才开始腾飞。但是,我必须强调,在开始讨论中国的经济奇迹以前,先要把中国放在世界经济体系当中,并从长期的时间向量上来考虑。在中国历史时期曾经有过大繁荣,在公元1500年的第一次“大分流”之前,中国的经济增长一直比西欧要好,最富有的时期有北方有丝绸

之路的时候汉唐,南方有丝绸之路的时候南宋,都是做贸易、做商业的时期最繁荣。到明朝的时候闭关锁国,禁止外贸,中国从此开始落后。

总而言之,我们对历史问题一定要去深刻地反省。除了让商业活动合法化,还要有意识形态的调整、文化形态的改革。不能像南宋、朱熹等时期一样,文化上的观念是“无商不奸”,让经济活动的地位被降低,自然难以繁荣。另外,还需要强调对外贸易,紧跟世界。而不是只知对内贸易,扩大内需。

历史、文化、社会与经济发展

然后,我们从文化和社会的角度来分析中国和世界发达国家历史与当前经济观念的不同。在中国的历史上,文化曾经有百家争鸣,有一定的积极经济理念,可惜被错误的观念占据了正统,只把坏的东西留下来了。我国历史上所有经济改革,从“商鞅变法”开始,无非就是一个税收改革,“拿多少”的问题。从汉武帝“独尊儒术”到现在,文化只剩下了儒道佛三家,但这三家对于经济的繁荣发展毫无疑问全部起到了非常负面的作用。

而且,更严重的是,这三种文化在中国的历史和现在都长期共存,造成的结果就是整个民族没有共同的文化认识,价值取向。更可怕的是,1949年以后,中国官方又搞了一套东西叫马克思主义。在开会时讲的是马克思主义,官场上讲的是儒家,老百姓在家里烧香供佛,还有一部分修身养性。结果整个国家就像一盘散沙,没有共同价值观。所以今天的中国是分散的一个国家。就像复旦大学已故的朱伟珍教授曾经说过的一样:在历史上并没有今天的“中国”这一概念。

接下来,我们详细分析历史上西方是如何对外开放,又是如何在开放和贸易中成为了世界最先进地区的。在欧洲人中首先对外开放的就是



意大利,在地中海区域从12世纪开始到15世纪,意大利人统治地中海贸易300年,于是就有了威尼斯、热那亚、米兰、佛罗伦萨。意大利控制了地中海贸易,做的是贸易中介。贸易是欧亚大陆地中海两边的欧洲红酒玻璃和亚洲过来的丝绸、瓷器,这是当时的贸易主流。威尼斯、热那亚很快就富起来了。接着到15世纪以后麦哲伦、哥伦布从利比亚到西班牙、葡萄牙远洋,南下北美洲、南美洲把金银运回去,帮助整个欧洲突破了金融约束,欧洲突然富裕了。

第四个发展起对外开放贸易的是荷兰。荷兰把贸易做到地中海、大西洋和印度洋,都是做大宗商品贸易。今天的大宗商品贸易是铁矿石、有色金属、是石油,那个时候大宗商品是香料、胡椒粉和丁香。荷兰人很快致富,但没有用对地方,竟然出现泡沫经济、“郁金香经济”。最终导致经济衰落下去了。

后来,英国人取代了荷兰海上霸主的地位,改变了过去国家做贸易中介的传统,开始本土制造工业化,投资固定资产用蒸汽机纺纱,把本土制造的产品卖到全世界。于是它就发展发达了。英国人为了把他的制造品卖到全球不仅控制了地中海、大西洋、印度洋,还开始进军太平洋。所以对外开放是两个方面的:一个是空间扩大,一个是本土制造。这是西方的贸易史,我们在地图上就可以看到,欧洲人对内改革对外开放。

在介绍了西方各国在近现代改革开放,成

66

中国的意识形态是非常传统的,很多都是非理性的处世哲学。

99

为世界先进国家的历史之后,我们再回顾1979年前后世界西方国家的经济要点。1973年石油危机爆发,所有非能源生产国进口石油的价格提高,货币需求进一步增加,供不应求,所以这个货币体系需要改革。黄金全球储藏量有限,美国的黄金供应量在下降,于是用纸币替代黄金,金融危机就被解决,所以现在看到的世界货币就是美元。

在其后,美国在80年代开始了里根新政。通过减税和放松管制的方式,鼓励创业,支持创新,走出了当今美国高科技产业的路子。此外还有英国撒切尔夫人的改革把国有企业的资产私有化,政府制订产业结构调整。这和邓小平1979年的一些改革是不谋而合的。

我们可以看到,美国、英国和中国在这个时代都做出了正确的经济应对,但是也有两个主要国家走错了道路:前苏联和日本。前苏联1979年居然出兵阿富汗,打仗十年。十年以后苏联帝国崩溃,没有了就剩下俄罗斯。因为他光搞冷战,没搞资产。而日本则是因为货币升值,名义汇率升值,实际汇率也升值,结果成本提高,经济崩溃。

“经济奇迹”即将终结

我们总结了英美以及日本、俄罗斯等国在现当代经济发展中的一些经验教训之后,就可以解析1979年中国改革开放时决定中国经济开始“奇迹般增长”的因素。中国的经济奇迹靠三个要素,第一是存量,即资源的重新配置。第二是流量,由市场决定。第三是产业集中,供给存量,重新配置就是民工潮。三亿农民解放了,从农村进入城市打工,再加上对外开放引进外资,这两个因素结合在一起就产生了经济上的化学反应,让中国成为世界工厂。

我用一个西方经济学的模型来解释中国的经济增长, Y 是GDP产出, L 是劳动力,即我们的

3亿农民工, K 为投入的资本,然后是两个贡献系数。过去中国30年经济增长靠的第一是劳动力增长了,第二是引进了1万亿美元的外资,然后因为农民工进城打工提高了十倍劳动生产率,因此GDP达到了30多万亿,人均收入4500元。我要警告大家,现在的做法是农民工回家,外资回家,所以是劳动力在下降投入的资本在下降,所以经济一定是衰退的。中国没有搞清楚人类的文明是怎么发展过来的,所以现在中国的经济奇迹要终结了。

中国在改革开放时出现了流量和生产率的崛起。过去只有国有企业,现在多了民营和外资。国有企业现在占GDP的比重是三分之一,雇佣的劳动力总量只占全国存量的4%,所以说国有企业是没有效率的。因为投入的资金很多,创造的就业机会只有4%,所以国有企业制度是一种很坏的经济制度,低效率、浪费资金、浪费土地,而且不创造就业机会。现在的经济形势很危险。在邓小平时代,“是鼓励发展民营经济的,是要把国有企业干掉的,是需要引进外资的”,而我们现在反而是“国进民退”。

“为什么过去几十年的经济增长被定为经济奇迹?”我的总结是,第一中国的意识形态是非常传统的,都是非理性的处世哲学,不讲科学、自由、平等、人权、自由选择。人权问题没有得到很好解决,产权问题没有得到很好解决,经济体制非常混乱,不知道是市场说了算还是政府说了算、是中央正确说了算还是地方政府说了算,处在一片混乱当中。西方花300年解决了这些问题才有了经济增长,而中国这些问题一个也没有解决,就出现了30年的经济增长,所以叫做奇迹。

然而,“奇迹终归是要终结的”。果然,现在的经济增长速度开始下降,还是因为这些问题的存在。中国没有经济增长社会的政治基础,西方用了300年把这个基础夯实。当然,现在补课还来得及,我们必须做好这些事情,如果再不做好,那

经济增长显然就不能持续。

经济危机对世界和中国的冲击

之前我主要是在概述中长期的世界性的经济情况。现在我们开始具体分析近几年的短期金融事件对中国和世界经济的影响。首先,我们要做一个判断:现在是危机后时代,还是危机仍在深化中的时期。我认为,“危机后”的说法是不对的,现在危机还在在深化中。这第一是由危机的性质决定,是长期调整。每一个周期上的主导产业有两个特点:一、生产的产品必须是人人都要购买的;二、没有一个国家,没有一次产业革命周期是把房地产作为支柱产业、主导产业的。产业革命史上如IT行业,人人都有一台电脑,人人都有一台iPhone,所以下一波能够带动世界经济走向繁荣的产业必须是人人都会要购买的产品。同时,房地产是经济增长的结果,不是把土地卖掉作为房地产来发展经济,“这个是死路一条。”一定是制造创造财富,房地产是不动产,本身不产生现金流。

第二从触发危机的机制上讲,人人存在违约风险。1929年是德国违约,2007年是美国全民违约,接下来是谁会违约呢,希腊、西班牙、葡萄牙、意大利都有违约的可能性。危机没有结束,我们不是“危机后”是危机还有可能深化。如果希腊违约整个欧洲坏掉的资产达到一万亿欧元,等于十万亿人民币。所以危机深化表现在:原来是市场危机、金融危机、经济危机,接下来就表现为主权债务危机,就是政府会有危机。危机发生以后这个政府可以有两个选项,一是不救,那就是1929年经济大萧条;救,那就软着陆、衰退。因为大萧条有可能带来战争、失业、饥饿、死亡,现在不允许有大萧条。因此2008年全球危机发生以后,09年全球救市,这就是软着陆,否则就是硬着陆。政府本身不是生产财富的单位,他只能靠举债、靠税收去救市。所以主权债务就开始

了,所以这场危机是长周期调整。

关于危机对中国经济的影响,我要强调的是:我们很多人对欧美的经济危机作出了错误的反应。这和1929年当初斯大林的反应是一样的,“帝国主义不行了,美国完蛋了,中国的力量强大了,中国是世界的领导者,中国要成为第一个,货币体系要改革,社会主义救中国,中国救全世界”。结果开放国门一看,人家都生活在天堂里面,我们生活在贫困中,以至于邓小平不得不发出感叹“贫困不是社会主义”,必须改革。

所以,今天中国对经济危机的主流看法是错的,就是这场危机明明是周期波动,我们一定要说它是制度危机,于是采取对着干的政策。西方是注资我们是投资,投资就是国进民退,注资就是改善资产负债。我们需要清醒的判断,现在中国经济增长的减速到底是外部冲击还是自然减速,是政策调整错误还是泡沫破灭的前兆。我认为,第一不是外部冲击。根据WTO组织的研究报告,金融危机发生到今天,中国贸易没有明显下降,贸易总量是增加的;第二,美国2011年出口增长了14%,超过危机前的13%,达到了最近20年美国没有达到过的高度,凭什么说中国出口受到了世界危机的冲击,只可能是政策不对。一边打击出口,一边提高汇率,一边提高工资,故意让中国的出口企业没有竞争力,所以把市场让给了美国人,让给了欧洲人。

错误的政策调整就导致经济的增加率下降,高高在上的资产价格特别是房地产价格,随着经济的下降,人们收入水平的下降会跌下来,于是中国经济的错误政策导致了经济增长速度的衰退,很可能是泡沫破灭的前兆。我希望政府马上调整政策,改变经济增长的方式,回到邓小平的路线上面去,尤其是十八大以后的政府能够重新读懂中国,读懂世界。最后,我们做学术是有逻辑的,是实话实说,实事求是。中国和世界以后的经济发展状况如何,还需要实践来证明。■(文/王西蒙 整理)

2012 中国经济的机遇与挑战

时间:2012年4月8日 论坛:复旦大学管理前沿讲坛(南通)第五场
主讲人:复旦大学经济学院副院长 孙立坚 教授

66
政府应该帮助企业进行“逆周期”调整,尤其是顺周期因素的行业。

99

在已经到来的2012年,中国经济可以用“错综复杂”四个字来形容。随着我国经济外部环境的变化,中国的经济发展面临着怎样的困难?面对这样的经济形势,作为政府、企业、个人,应该如何应对挑战?

从当下的社会现象出发,我们发现在困境之下,有些企业选择了消极的做法,或是出现了投机的行为,或是退出的原本的产业。2008年以后,我们面临的挑战非常复杂,我们若放弃原本擅长的领域,那么当周期性走出低谷后,我们的经济会出现很大的问题。因此,我们需要清楚区分周期性因素、结构性因素和外部性因素,不能把周期性的因素看成是结构性的因素,政府应该帮助企业进行“逆周期”的调整,尤其是一些顺周期因素的行业。

从宏观角度出发,中国目前已经是世界经济第二大国,这迫使我们必须考虑自身的“大国战略”。在国际上,我们可以听到截然不同的两种声音:支持者希望中国可以负起大国的责任;而竞争者表面上仍将我们视为战略合作伙伴,实际上却以“中国威胁论”这样一种十分强烈的声音来抗衡我国经济的增长,这使得中国在负担大国责任的时候必须要考虑大国的权利问题。

世界经济错综复杂

当前经济形势的错综复杂主要体现在:一是中国创造财富的环境错综复杂,二是中国管理财富所要面对的环境错综复杂。归纳起来可分为

如下四个方面:

首先,今年三月到了世界经济最危机的时刻,因为三月是欧洲银行的债务高峰期,但现在看来,危机暂时过去。欧洲债务危机,不仅仅是欧洲五国(希腊、葡萄牙、西班牙、意大利、爱尔兰)的问题,这五国“绑架”了欧洲的银行业,而欧洲银行业又是世界的银行业,世界银行业的中心不是在美国而是在欧洲,若欧洲银行的债务来自这五国,而五国中有其中一国违约,都可能造成市场的恐慌,那么就会像2008年的金融危机一样,投资人或者存款人会将他们的财富暂时撤出欧洲银行。欧洲的债务危机由于其深刻的金融机构全球化联动因素、复杂的业务而对全球经济有极为重大的影响力,一旦其中某些国家发生危机,极易引发“多米诺骨牌”效应而重演2008年的金融危机,由于全球的资本已紧密相连,于是国际投资造成人民币的大起大落问题将会再次发生,为欧元的问题而重新布局他们的投资结构。幸而今年三月在德法等国的让步和欧盟的注资之下,欧洲暂时度过短期危机。今天,我们不仅仅要关注欧洲五国的债务问题,我们更要关注欧洲银行业的问题,这关系到我们很多出口企业未来币种结算选择问题、关系到很多个人和企业所持有的外汇财富的价值问题,也关系到中国政府巨大的外汇储备的方向。

其次,很多中国企业和政府都在关心我国的楼市整顿政策、货币稳健政策到底何时推出。中国人民银行行长周小川和他的团队在今年“两会”答记者问上表明了今年货币政策主要不是考



考虑国内市场的信贷问题,而是考虑外部环境对中国货币的影响问题,因为货币在市场的投放来自于两个部分:一是来自我国“十八大”的布局,需要我们有新一轮建设的启动,需要有由政府扶持的通过银行信贷渠道放出的货币;再者是由外向型经济带来的货币,即企业出口时所带回的外汇,而这外汇会造成人民币的蒸发。但今天周小川所担心的不是像改革开放三十年以来的操作模式,即主要的货币投放是来自贸易和投资,而是世界三大货币美元、欧元和日元大量超发货币,并没有进入该国的实体经济,使得大量金融资本进入大宗商品市场,炒高实体经济发展的所需的生产要素,增加了实体经济复苏的成本和代价。我国的货币政策,深刻受到海外“游资”投资

方向的影响,这是使得当下中国经济错综复杂的重要方面。

再之,今年中国经济面临的最大的挑战正如周小川所说,将是应对大量海外“游资”对中国市场的进军,我国货币政策一定程度上受制于国外资本运作,这是影响我国当下货币政策松紧的关键指标。我国今年货币政策的总量不可能像市场所认为的那样走向宽松。那么美国经济的复苏能否使得世界的“游资”就进入美国市场,去寻找在美国的投资机会?令人欣慰的是,目前而言美国经济确实正在好转,但美国经济的复苏并没有给中国经济带来期待中的利好,原因在于每一轮美国经济的复苏,都不是基于恢复旧有实体经济以解决就业问题的模式,而

66

若中国经济活力不能真正激活,那么中国的实体经济将出现空心化。

99

是靠新一轮增长机器的发动来解决就业问题,1999年美国IT泡沫崩溃,美国已经意识到其经济深层次的问题——即美国的财富越发聚集于两类人的手中。一类是拥有知识的精英层,只要有创新能力,美国即会提供高薪;另一类是拥有资本的人手中。若没有知识也不具有资本,在美国的生存将是十分困难的。当前美国就业率的提升十分缓慢,问题就在于美国经济并没有全面复苏。美国经济根本承载不了低端收入群体、低劳动附加价值的大批人群,于是就将矛头指向了中国,要从中国手中抢回低端产品——通过人民币的大幅升值。在2012年,中美之间的贸易落差将大大升级。虽然中国政府极力希望推动人民币的双向浮动,但从目前的世界各国不断超发货币的形势来看,这些国家一定会抬高中国这一储蓄额较高的国家的货币价值,欧洲国家也希望能够打开欧洲国家进军中国市场的竞争力,而日本政府更是直接购买了160亿人民币的债券,日本政府增持美国国债、减持欧洲债券,推高人民币兑日元的汇率价值,以保障日本企业对中国的出口优势。如今世界的经济发展十分错综复杂,因而接下来的汇率问题将是中国的企业面对的一大挑战。

中国近两年实体经济的发力主要来自国企和央企,来自于政府为了挽救经济的优惠政策,但现在情况出现了转向,若中国经济的活力不能真正激活,那么中国的实体经济将出现空心化。为什么国内房价已不再继续上升,我们还是认为房价没有回到合理的价格,主要是因为大量个人和企业的资本还是停留在楼市,如果今天国家认为产业资本无法调集资金,那么一旦货币政策启动去帮助“十八大”的产业发展格局,这些资金很快会以各种渠道进入“钱流”的通道中。市场是主力,企业是主力,资金不会前往没有利益的地方。因此,在这样复杂的经济形势下,政府宁可放弃8%的经济增长速度而实现力求稳定的目

标,在稳中寻找中国可持续发展的动力,这将使十分艰难的挑战。

中国经济挑战紧迫

随着世界经济形势的转变,改革开放30年来成功的经验,在当下经济结构性变化中正在发生变化。中国的“人口红利”正在消失,老龄化问题愈发严重。此外,中国大量高端人才流失在海外,而如果中国留不住人才,那何谈真正的产业升级,只会让更多企业感受到“民工荒”带来的成本增长使得企业难以生存。而我国高校教育与企业发展要求的脱节,使得大量高校毕业生在就业时无法满足企业的要求,于是在我国的劳动力市场上出现了“民工荒”和大学生“就业难”的怪象。

同时,中国已经成为世界经济的第二大国,“全球化红利”的获取已不像过去只要拼命出口商品,国家自身可以管住汇率,就可以赚钱。2005年,美国与中国之间第一次的贸易摩擦使得中国的“全球化红利”戛然而止,这令我们发现这样的经济发展模式有极大的“杀伤力”。

在此基础上,我国的“资源红利”也正在消失。过去,我们根本不会意识到楼价会给我们带来挑战、不会意识到劳动成本的上升会给我们带来挑战,也不会意识到资源供应紧张以至要“拉闸限电”会给我带来挑战。从全球层面来看,一场“资源战争”已经开始,对于我国今后的生产会带来很大的资源压力。

最后,由国家制度改革带来的“制度红利”正在消失。“制度红利”不同于“政治红利”,后者或许只能给股市带来几天的利好行情,而制度红利是给整个经济带来爆发性的上升的市场红利。在过去的三十多年,我国经历了三个经济腾飞的增长点。第一次是农村家庭承包制的改革,使得整个中国经济摆脱计划经济,走入市场经济;第二次是90年代邓小平的“南巡讲话”,在这之后

中国的沿海城市开始引进外资,走出国门走向世界,引发中国经济的巨大腾飞;第三次则是2001年中国加入WTO,中国正式直接走上世界经济的舞台,让中国的民营企业迅速成长。目前,中国爆发性经济增长改革利好的影响正在示弱,而新一轮“制度红利”也尚未形成。

“制度红利”路在何方

随着这四项红利的消失,并伴随产生人力资源结构不合理,人才培养与企业需求脱节等我国经济发展的结构性问题,我国不能继续依靠消耗资源而发展,进而应该寻求以人才为核心的、以人为本的新型经济发展模式。那么,中国下一轮的“制度红利”在哪里?我们可以从以下方面来考虑:

首先,我国政府应为维护知识产权的创造自主品牌的企业提供更多的财政和降低税赋的支持,如果中国想发展一轮“以人为本”的经济发展模式,那么我们必须加强对这一部分的重视。第二,大力深化义务教育。义务教育是对整个国民素质提升的关键,好的教育能够形成一个良好的全民认知价值观,若整体国民的知识结构和素养无法提高、无法得到良好的教育,那么未来中国经济可持续的增长将面临巨大的挑战。第三,要推动“以人为本”的发展模式,不仅要保护好公民人身安全,同时要保护个人的财产安全。大力保护公民个人“多劳多得”所赚取的财富,严格打击贪官污吏。公民的财权与人身安全同等重要。第四,政府的调控。面对世界经济下滑的现实,政府应帮助顺周期的产业,减少这类企业的税收以降低企业的运营成本。除此之外,政府不应过多插手,不宜增加过多财政收入,避免政府以自身资源对抗金融风险,致使这些顺周期产业抵抗周期风险的能力降低。中国的企业应理性选择所发展的行业,重视“非周期性行业”、重视性价比竞争力强的实业发展,提高我国企业抗周期风险

的能力。

当下中国获取财富的模式是通过控制人力资源成本以打开盈利空间,而美国等西方国家不依赖商品销售、服务销售来盈利,而是充分调动人力资源,依靠人力资源的效益回报赚钱。因此,当今中国也需要能够“以人为本”地出发,用“人”来提升中国的竞争力,但在实际操作中,中国的产业结构没有做到、也无法做到“以人为本”。因为增加工资、增加福利,是“以人为本”经济的主要特征之一,但目前中国的企业无法覆盖人力资源成本的上升,以获取收益,从而陷入一种两难的境地。面对中国的经济问题,我们要分清哪些问题是必须要改的,是在经济繁荣时被掩盖的;哪些问题是周期性的,固定发生的。周期性的经济必然会显示出它的困难,所以当企业面临周期性调整时,政府唯一要做的是帮助企业减负,在物流成本、当地税负上减少负担。经济的竞争力是来源于企业,若一国的企业停工了,那么这一国家也就失去了核心竞争力。

现在,中国已经到了一个全民学习金融知识的时代,我们需要学会管理财富,明白金融在背后,最需要重视的是风险。中国的企业家不仅要重视全国的经济,也要放眼世界经济变动,看清经济形势和发展动向。从国家角度而言,中国应继续深化“大国发展战略”,鼓励自主创新,引进人才,打造自有品牌和知识产权,转变大量生产低附加值产品的制造业模式,不断培养和创造国内的市场内需。欧元问题是当下世界经济最大的隐患,在人民币国际化还未完成,中国还未形成自身财富管理高地之时,我国只能仰仗国际金融市场来分散巨大的财富风险。中国金融体系尚未完善,尚未能够为老百姓提供更多财富管理渠道的情况下,我们的选择十分无奈。因此,中国必须将人民币的国际化推向现实舞台,加速国际金融机构的建设,推动人民币的国际化,让中国创造的财富真正为国人所用。F(文/张豫 整理)





復旦大學管理學院社會責任系列報道之一:

她深深迷上“藍墨水”的馨香

“从 open day、open class 到 open lecture, 参加复旦大学管理学院‘蓝墨水’活动给我带来的最大收益就是让我拥有了一颗 open mind。”——曾在某知名外企供职的小陈是蓝墨水活动的忠实“粉丝”, 在校园里聆听名师讲座、与同们学面对面的讨论、亲身参与各种社会实践……她已经深深迷上了这瓶“蓝墨水”的馨香, 并将自身融入其中, 要把这份香气传递开去。

“将自己融入这瓶蓝墨水之中”

“接触蓝墨水的机会很偶然。一个原本百无聊赖的周六下午, 却因为参加了 open day 的活动, 而让一切变得不同。”去年 11 月, 小陈从同事那里得知复旦大学管理学院要举办一场免费的个性化职业发展咨询活动, 于是就和朋友一起前来参加。没想到的是, 虽然是纯公益性质的活动, 但当天却请来了许多专业人士坐镇。“管院职业发展中心的资深顾问张明老师和埃森哲大中华区人力资源总监戴青等都来了, 这样的豪华阵容真的让我眼前一亮。”小陈趁着这次难得的机会向张明老师倾诉了自己在工作中遇到的许多困境, 张老师为她制定了一份针对个人情况的学习与工作计划。

回家之后, 张老师高屋建瓴的建议始终萦绕在小陈的心头。在外企工作了这么长的时间, 她却似乎并没能真正摸索出自己前进的方向, 而这一次 open day 的活动却让自己的思路逐渐明晰起来。小陈决定好好利用这个宝贵的资源, 她每天都关注管理学院的网站和微博, 搜索所有“蓝墨水”活动的信息。半年多的时间

里, 她在管理学院参加了许多场讲座, 也坐进了 MBA 的课堂, 更参加过精英沙龙和各种实践活动, 像一块饥渴的海绵吮吸着知识的水分。“阔别校园八年了, 我从来没有想过要重新回归课堂。”蓝墨水活动也激发小陈多年前的复旦梦, 经过努力备考, 她现在已经考入了复旦 MBA 项目, 今年九月即将成为一名真正的复旦学子。

小陈现在同时也是“蓝墨水”的志愿者, 常常帮助学院筹备各项活动。“‘蓝墨水’不计任何回报地向全社会开放宝贵的教育资源, 我受益于此, 也希望能够将这份爱心传递到社会的每一个角落。”

“蓄势俱进代表着公益教育的方向”

据了解, 蓝墨水精英教育计划早在 2009 年春天的时候就已经正式启动。2008 年末的全球性金融危机来袭, 当经济曲线陷入世界性的低谷之时, 复旦大学管理学院却坚持让“知识的曲线永远昂扬”, 用“蓝墨水”计划为职业精英人群提供开放性的学习平台, 帮助他们补充和完善知识体系, 进而为其职业历程的发展蓄积能量。“作为一名普通的白领, 在工作之余接受这样高质量教育的机会实在不多。”小陈说, “‘公益’是蓝墨水的核心词, 它提供的所有教育体验和服务活动完全都是免费的, 这也是它能够让更多人都有机会参与其中的重要原因。”

到今年为止, “蓝墨水”计划已延续了三年, 而复旦大学管理学院也以此为起点, 将商学教育从大学的围墙之内推向了更广阔的社会。“跟着‘蓝墨水’, 我们的足迹从武汉到深圳, 从南



京到北京,遍布了全国各地。仅仅在上海本地,我们就先后走进过中山公园、淮海路、人民公园、陆家嘴和徐家汇等多个职场白领集中的商圈。”小陈自豪地介绍道。为了让更多无法到场的职场人士也有机会参与到这一系列公益活动中来,复旦大学管理学院还特别开辟了各类网上平台,比如开心网、新浪微博、优酷网等,力图通过文字及视频等多样化的方式与各行业的职场精英实现“无障碍”交流。据统计,仅仅在2011年,“蓝墨水”共举办近40场线下活动,邀请嘉宾近100名,共计参与人数近6000人;而“蓝墨水”网站的线上访问量超过了10万次,获得各大媒体的报道近100次……“蓝墨水”用自己的亲身践行使得它“开放”的主题得到了最好的诠释。

“蓄势·俱进”,这是“蓝墨水”备受大家欢迎的口号;而它所代表的正

是复旦大学管理学院力担社会责任、坚持公益教育的努力,相信这也将成为中国管理教育未来的方向。

“教育真正目的在于服务社会”

“蓝墨水”精英教育计划仅仅是一个开端,复旦大学管理学院为社会各界提供公益教育服务的足迹已经遍布了全国各地、各行各业。事实上,自1985年正式恢复建院以来,复旦大学管理学院一直将现代管理教育的推广与传播作为最重要的目标之一。作为一所富有使命感的商学院,复旦大学管理学院在致力于商业人才培养的同时,也希望将自身的学术研究成果与积累分享于社会。为此,学院不定期地举行各类活动,包括系列讲座、学术论坛等,努力加强学界与企业界的沟通,为各行各业的职业精英提供多渠道的知识共享。

对于小陈这样的白领人士来说,来自学院内部的专家学者,以及特邀的企业家们为他们带来的前沿理念无疑是思想的大餐。纵论当下经济热点和未来的全球大势,把先进的理念与前沿成果带到全国各地,分享这份大餐的人越来越多。

如果说商业教育的最终目的在于影响并推动商业社会健康发展,那么公益化的教育服务提供使得复旦大学管理学院能够以更高的眼光审视自身,将“公益”与“教育”完美地结合在一起。正如陆雄文院长所言:“管理教育是一项持续的事业,来不得半点急功近利、急躁冒进。”因此,如何构建开放式、动态化的学习、研究与沟通平台,从而将教授、学生、校友和各类组织联结起来;如何以持续的知识创新和教育传播推进管理理论和管理实践的发展,这些都是复旦大学管理学院始终思考和不断奋斗的方向。**F**



复旦大学管理学院社会责任系列报道之二：

让更多的人分享教育的光芒

十岁的坡稿小学学生刘宏在老师的指导下，正在歪歪扭扭地填写一张表格；面对“我最喜欢的书”的问题，他有点无法取舍。在这个贵州男孩的心里，学校新建的这幢图书馆实在太“庞大”了，而那些摆得整整齐齐的新书就像是天使们的礼物，让他和小伙伴惊喜万分。

为这所偏远山区学校的孩子们送去新书的“天使”，正是复旦大学管

理学院“萌基金”的热心“萌友”。他们的使命与梦想就是将慈善的理念变成行动的习惯，以点点滴滴的努力帮助到更多的人。因为在他们看来，慈善是永不消亡的事业。

以专业求公正

“萌基金最大的特点是专业，这也恰好是复旦大学管理学院学生的

优势所在。”2011年萌基金执委会主席洪佳麒同学骄傲地说。作为复旦-港大IMBA项目的学生慈善组织，萌基金以百分之百的透明机制、连续合理的项目运营和有效的资源整合，将每一个萌友的专业优势发挥到极致，从而将爱心的付出升级为慈善事业。“在我心中，慈善是最不会消亡的事业。”洪佳麒自豪地说道。

萌基金不仅是萌友们实现慈善

梦想的地方,也是他们学以致用、学以致用的实践平台。基于管理学院所给予的专业知识,他们从一开始就坚持以严格公正的方式来运营萌基金,实现了百分百的机制透明。“我们每一笔赞助和支出都必须进行公示,任何人都可以在网上查到这些内容。我们只有做到完全透明,才能取得赞助方的信任。”不仅如此,萌基金的资金还定期接受会计事务所的审计核查。

“钱是不是真的用在最需要的学生身上?”这始终是萌基金反复追问的问题,也是萌友们举起专业利器来维护慈善纯净的根源所在。萌友们深信,合理、合法地将善款用到最需要的人身上,这是萌基金最重要的目标之一。他们也希望以此能为中国慈善事业做出正面的榜样。

分享教育光芒

“现在是中午了,有很多孩子留在学校。有些孩子饭盒里只有白饭;还有些孩子因为家里远,没办法带盒饭来,就这样一直饿到下午放学。我今天早饭也没时间吃,把昨天在县城买的小鸡蛋糕拿出来,和孩子们一起吃。一个好消息是,坡稿小学正在建一个食堂……”这并不是电视台的节目报道,而是萌基金的得力干将田海亚同学的日常微博。

田海亚,萌基金的成员之一,也是洪佳麒最钦佩的萌友:“一般来说,慈善机构对于资助对象的具体情况并不是非常了解,而萌基金却不同。总有田海亚这样的爱心人士亲自将捐款和实物送到学生身边。他

66

一份引导的力量,一个公平的起点,一张美好的蓝图,这是萌基金最想送给孩子们的礼物,每一名成员都将为此而继续奋斗。

99

自从负责贵州项目的运营来,就常常只身跑到山区里去,到坡稿、暗老、纳山岗三所小学进行实地捐赠。这对于平时繁忙的MBA同学来说真的非常难得。”

“萌芽贵州”是萌基金所开展的一项针对贵州山区学校的一对一助学资助项目,旨在帮助当地学生获得学习机会以及改善当地的学习环境。对于这个项目的具体实施,田海亚完全没有假手于人,而是亲自将善款送到了61个孩子手中,使得他们短期内的学习费用得到了保障。除此之外,萌基金还在坡稿、纳山岗和暗老小学建立了“萌芽图书室”。

不止在贵州,萌基金还在云南、西藏等地共建立了10个小学图书馆。迄今为止,萌芽项目已捐助的学校达到33所。“让更多的人分享教育的光芒”——这是萌基金的宗旨,也是萌友们身体力行的职责。

爱是一切的出发点

一直令洪佳麒和萌友们深怀感恩的,是复旦大学管理学院对他们的默默支持。萌基金的使命和理念,不仅来自于萌友们的聪明才智,也与学院大力的倡导密不可分。每当萌基金遇到困境或疑惑时,学院总是在第一时间伸出援助之手。“老师们不辞辛苦地帮助我们解决各种难题,也帮我们宣传推广,给予我们宝贵的指导和纠正。母校就是我们最有力的支持。”洪佳麒诚恳地说。

在萌友们看来,作为复旦管院的一份子,无论是从平时的学习中、还是各种丰富活动的实践中,他们都在慢慢懂得“爱”的含义。正是以爱为起点,萌基金诞生并走到现在。出于爱心去帮助别人,其目的同样是让受助者将爱心传递下去。洪佳麒表示:“身为复旦学子,我们希望将爱渗透到更多山区孩子的心里,让他们能在温情中成长,并回报给社会以更多温情。”

如今的萌基金宛如草木初生,沐浴着日月光华一步步向前迈进。一份引导的力量,一个公平的起点,一张美好的蓝图,这是萌基金最想送给孩子们的礼物,每一名成员都将为此而继续奋斗。F



复旦大学管理学院社会责任系列报道之三： 一次真正的“造梦”之旅

“我居然可以坐在复旦大学的教室里，听哥哥姐姐们讲故事，这实在太有意思了！”来自新疆喀什的小女孩古丽兴奋地说道。去年夏天，一百余位与古丽一样的新疆孩子走进了美丽的复旦园，在复旦管院 MBA 爱心委员会志愿者的带领下开启了“沪喀青少年手拉手”夏令营之旅——而对于爱心委员会会长季秉华和他的伙伴们而言，这个夏天还仅仅是开始。

你就是独一无二

季秉华，一位就读于复旦 MBA 项目的阳光青年，不仅是复旦 MBA 爱心委员会会长，也是“沪喀青少年手

拉手”夏令营的志愿者。谈起这次夏令营活动，季秉华难掩激动之情：“这是一次真正的‘造梦’之旅，孩子们从遥远边疆来到这里，与大学生一起参观、交流、互动。他们实现了自己的梦想，而我们也在践行着自己的爱心使命！”

早在孩子们来复旦之前，季秉华和副会长刘婷立就带领着爱委会成员进行了历时三周的筹备工作，包括精心挑选志愿者并进行专门培训等。“在真的看到孩子们走下大巴，个个脸上洋溢着阳光般的笑容时，我们感到所有的辛苦和忙碌都是值得的！”刘婷立感叹道。

对于这些来自新疆的孩子，“复旦”二字第一次从一个遥远名词化为

了实实在在的校园。在志愿者的带领下，他们漫步复旦园：校史馆、老校门、燕园、世纪钟、毛主席像……初次踏进高等学府的孩子们会认真安静地聆听介绍，也会开心地追逐打闹、还会互相交流一路的观感与心得，他们同时也把欢乐和活力带进了校园。

关注内心的爱心理念

“我们最大的愿望，就是竭尽所能做不一样的慈善。”季秉华和刘婷立诚恳地说。这一理念在“沪喀青少年手拉手”夏令营之后更得到了明确和强化，成为爱委会里每个人共同的目标。复旦管院 MBA 爱心委员会最初是 MBA 项目同学自发成立的专门

从事慈善公益活动的团体,以“关注社会发展的不平衡,关注受助群体,关注赖以生存的环境”为初衷。经过数年的成长壮大,这一组织不仅成为学院学生参与慈善活动的平台,更明晰了其“关注受助群体内心和人生目标”的独特爱心理念,也因此赢得了外界越来越多的认可与信任。

虽然孕育于“象牙塔”内,但“爱心委员会”的管理却十分正规:委员会由理事会、执委会、爱心大使和志愿者共同构成,其中理事会由历届委员会成员或校友组成。目前,爱委会的24名现有成员主要负责日常工作以及活动策划,每项活动的志愿者则另行招募。

去年十月,爱委会开展了面向福星民工子弟小学的公益行动,帮助孩子们培养良好的学习习惯、树立积极的生活态度;同年十一月,他们又发出了题为“给寒风瑟瑟中的宁夏西吉孩子们送温暖”的倡议书,得到了师生们的积极响应。在爱委会的组织和感召下,很多复旦MBA学生从捐赠一本书、一件毛衣开始,开始了慈善行动的第一步。“我们不仅关注孩子们是否能吃饱穿暖、是否可以念书,同学们更关切地与孩子将心比心,进一步了解他们是否真正愿意读书、关心他们心理是否健康发展。”这正是爱委会成员最希望看到的。

“我们的每一次活动,数字并不是我们的重点。”季秉华强调他们不看重所谓的“量”。“我们希望通过活动,让参与其中的同学切身接触和了解公益,让慈善的爱心像温暖的阳

66

在真的看到孩子们走下大巴,个个脸上洋溢着阳光般的笑容时,我们感到所有的辛苦和忙碌都是值得的!

99

光,照耀到越来越多的地方。”

齐心共助力

复旦MBA爱委会从诞生到壮大,管理学院一直给予着有力的支持。资金、人员招募、管理形式等等,任何一个方面出现的问题,总能在学院平台上找到支持和援助。季秉华说:“学院是一个卓越资源汇集的平台,我们每一次活动都能从中得到各方的大力相助。沪喀夏令营就是有校友公司的积极支持和参与。如果没有这些来自学院各方的支持,我们很难组织完成这样规模和专业的活动。”老师的悉心指导、MBA项目的资源支持、校友们的捐款捐物,加上所有志愿者的全心投入,这一切力量共同筑造了一个奉献爱心、回馈社会的平台。

事实上,关注公益、奉献爱心,一直就是复旦管理学院积极提倡的价值观。在要承担重任的MBA学子身上,社会责任感的塑造与发扬更是必不可少。“勇担社会责任是我们踏进校门的第一课,在平日的课堂和实践活动中,关心社会民生、承担社会责任的理念已经融进了骨子里。”刘婷立说。

季秉华和刘婷立的想法也代表着复旦MBA学子们的心愿。在努力提升专业素养的同时,他们从未忘记学院的教诲,也一直坚守着爱心委员会的宗旨:

用志愿者的点滴爱心,传承社会精英应有的责任担当;

爱,让我们走得更近;爱,让我们行得更远! **F**

张家港产业之路:转型与格局

——专访复旦大学管理学院院长陆雄文教授

陆 雄文院长对张家港发展的总体印象:张家港在全国中小城市发展中颇具代表性,它在改革开放上始终走在全国前列,而且是典型的创新型城市,尽管本身并不拥有得天独厚的资源优势,但仍依靠自身力量走出了创新发展之路。经济发展的同时,也兼顾城市面貌的建设,深具前瞻性。当然,张家港也有其独特性,其在地理位置上是苏南的一部分,因此与整个区域发展息息相关,能通过区域联动和资源获取,形成自己的优势。另一方面,城市在快速发展中往往会面临瓶颈,难免会牺牲一些对未来的判断与前瞻,会过度倚重少数产业,因此当外部政策与市场环境发生变化时,就要去面对较大的调整。

《张家港日报》:在我市传统产业结构偏重的情况下,转型升级的突破口在哪些方面?

陆雄文:转型升级是全局性的问题,也讨论了十多年。张家港是率先进入工业化后期的县级市之一,在产业结构、区域布局、增长动力等方面面临挑战。我注意到张家港第三产业比重,2011年(49%)比2010年(38%)增加约10%,但仍低于50%。对于其产业转型升级,我建议从三个角度来考虑:

第一,要有长期产业规划。产业规划不是5年或10年,应以20年甚至30年的时间维度进行考量。之前的一些产业规划,比如纺织、冶金、化工,固然为发展带来不少好处,但现在已出现不少问题,如果再放到将来的发展框架中,则可能有更多隐患,所以需要更深入的研究,要从苏南经济之于整个中国发展进程中的角色切入,将张家港放在全球经济发展的产业重新布局下考虑,放在沿海华东经济圈的整体产业调整范围中定位。

第二,新兴产业的选择。基于正在进行的产业结构调整,新兴产业的选择应该从三个标准入手:首先,应以轻资产、重知识、少人力为主要特征;其次,要结合张家港独特的经济地理位置;再者,新兴产业要有利于现有产业的选择。所选择的应是将来能够持续成长,能够融入整个地区、国家乃至全球经济发展的产业。

第三,产业升级转型,或多或少会涉及一些企业的关停并转,政府需要有壮士断腕的智慧和勇气。上海在纺织产业方面的转型之路可以作为张家港的借鉴。同时,我们还要提防一些伪“高科技”产业,比如在出口产品中占很大比重的DVD、电视机、微波炉等,都被视为高科技产品而出口,事实上我国很多企业在这些产业链上的位置不外乎是组装和加工,产业人群规模巨大,但科技含量不高。

《张家港日报》:当前光伏产业遭遇“寒冬”,新能源等新兴产业的发展趋势如何?

陆雄文:我们要一分为二地看待这个问题。新能源产业一定是将来全世界发展重要的前沿领域。从趋势来看,新能源、新材料、基因遗传工程和生物医药都会是将来在全球范围内获得重大突破的产业,可能会像互联网在商业和生活中的广泛应用一样带来巨大影响,所以新能源的产业前景是巨大的。我注意到张家港已经提出打造新能源、新材料和新装备三个千亿级园区的发展战略,而且集聚效应逐渐显现。

但是新能源的发展模式会是怎样?今天大家仍在探索。核能风险高,日本放弃了,但是中国还不会放弃;风能则严重受制于地理条件,而且受现有技术制约仍处于投入大、效率低的

阶段。光伏当然是个选项,然而我们要认识到,但凡在技术成熟初期所做的大量投入,尤其是生产领域的规模投入,都会面临技术变动、更新、替代所带来的技术或商业风险。我刚才已经提到,产业规划要有20年乃至30年的前瞻。如张家港这样的城市,除非技术的风险投资能有较大的成功几率,以获取巨大的规模效应和收益,否则就不必贸然去建造大的生产基地。如果对环境评估没有充分考量,更不应如此。

回到光伏业本身面临的“寒冬”问题。我想这就如同一个商业选择,面对不确定的前景要去做一个理性分析,答案不是明确的结论,而是战略性的判断。如果认为自身优势适合在这个领域继续探索和投资,那就该循序渐进去形成研发能力和突破核心技术的潜力,发展新型商业模式;抑或考虑止损,彻底放弃并寻求产业转移。

《张家港日报》:如何依托张家港保税港区的优势,进一步发展现代物流业?

陆雄文:物流业的发展需要更全面的考虑,保税港的优势只是一方面,更重要的是有没有大规模的市场?有没有突出的陆海空优势?据研究,物流业发展良好的城市地区,或有吞吐量极大的海港,或是大型铁路、高速公路的枢纽,周边都有成熟的产供销体系。因此我们也要从整个供应链去考虑和分析张家港的物流业定位和辐射面,后者决定了产业规模。

因此,张家港首先要做好定位,我们的物流业是打算覆盖苏州地区、

苏南地区,还是要与上海竞争更大的覆盖面?有了定位,才能充分利用保税港的优势。第二,张家港周边城市的保税港并不少,要形成一种核心竞争力,就要形成不同的产业侧重。第三,我国整体的港口发展目前仍存在同质化竞争,我认为最好能按照经济发展的要求和市场规律形成部分港口在产权或经营上的战略联盟,整合地理位置、产业布局、供应链的关系等优势,形成大规模、高效率甚至有国际竞争力的物流产业。现在张家港周边不少城市都在做港口建设,如果不将我们的保税区和港口优势放到全国性的大格局中去考量,如果没有这样的气魄和高度,优势可能体现不出来,小规模物流产业无法得到在大格局中资源再分配的优势和机遇。

《张家港日报》:围绕转型升级,政府部门需要发挥哪些作用?

陆雄文:首先要说明,在市场化产业环境下政府的作用是有限的,将其无限放大并不妥当。但在有经济集中决策传统的中国,加上目前经济体制转型、产业升级的现状,政府的确应该扮演更积极的角色。因为制度转型过程中市场还不够强大,非政府组织、研究机构、行业协会等民间力量也尚不足在经济发展中担当充分的智囊,在这种情况下,政府应该在规划与战略的布局上发挥关键决策的作用,在关键产业、重点领域发挥推进者作用。

针对产业转型升级,政府要集聚地区乃至全国、全世界的智慧为张家港未来二三十年做出战略规划布局。对于已经确定的未来产业则要

利用政府的能量去汇聚资源、引导资金投入、给予配套支持,尤其要重视人才发展的投入。我们如果希望能在长期的产业发展中走在前列,那么城市的宜居程度要适合于国际移动性的人才,有了这样的人才,才会创造产业的高度。政府要在淘汰产业和转移生产能力过程中帮助产业退出,并在劳动力遣散方面做出安排。除此之外,政府则应该更多地培育市场、相信市场、依靠市场自身的力量,不必事事躬亲。

《张家港日报》:县域城市如何做强总部经济?

陆雄文:某个地区之所以成为总部的聚集地,是因为它有人才、技术、信息等高端资源优势,能够吸引大量的企业总部入驻,形成集群。

一个城市要成为企业总部的集聚地是有一些必备条件的,比如高度发达的服务业、鼓励竞争与创新的制度、完整的产业发展规划等,此外区位优势、信息获取与沟通的便利、多元文化的氛围,都是总部经济发展的重要条件。张家港要做强总部经济,首先要完善总部经济的条件,可以通过调整产业结构来打好基础。其次,做强总部经济也应放在张家港经济地理位置、产业格局中考量,总部集群可以是地区级的,也可以是区域级甚至全国级的。目前张家港已经拥有几个重点产业、沿江地区产业以及新兴产业的集群,围绕这些产业集群,张家港不妨在专业服务能力 and 创新能力上做进一步提升,形成若干个地区级或者全国性企业总部集群。**■**(本文原载于《张家港日报》)

专访复旦大学EMBA项目学术主任包季鸣教授：

企业转型提升领导力是关键

66

中国城市化进程在继续前行，其间孕育着巨大的潜力，也交错着复杂的形势。

99

企业难做，这已然成为当今社会中一个不争的事实。但是问题的关键在于，我们如何与时俱进、把握住那些规律性的东西，寻找到困境中的出路和应对之道。其实，失败的企业各有不同的原因，成功的企业往往是相似的，成功企业很重要的一个特性，就是其领导者都拥有卓越的领导力。那么如何能够拥有卓越的领导力呢？日前，记者专访了复旦大学EMBA项目学术主任包季鸣教授。

从领导力修炼开始

记者：很多企业也都希望自己的事业能做大、做强。但是，不得不承认，当下我们的企业越来越难做了，其中的主要原因是什么？作为企业又该如何应对这样的挑战？

包季鸣：有些企业家跟我说，十几年前是做什么赚什么，今天却是稍一不慎，就要亏本。企业难做，这是今天大家所面对的一个现状。时代在飞速地发展，我们不能一成不变地始终用老方法来解决新问题，因此问题的关键在于，我们如何与时俱进，如何做好产业的转型和升级。

在经济增长方式上，要完成产业升级换代就必须增强企业的自主创新能力，也就是从“中国制造”转变为“中国创造”。中国创造的核心，就是我们要有自己的品牌。其实，只要我们有智慧、有雄心，在品牌建设上下功夫，实现这一点并不难。增强企业的自主创新能力，还要注重商业模式创新。具体而言，商业模式创新包括以价值创造为灵魂，以客户需求为中心，以企业联盟为载体，以应变速度为关

键，以信息网络为平台这几个方面。

今天不论做哪一行，对大环境有准确的判断都是极为重要的。比如，对于房地产企业而言，“地段”这个因素固然非常重要，但“时机”的把握，踩准周期性的“节拍”则更为关键。所以其中“人”的因素被不断地凸显和放大。我们不难从身边的实例发现，成功企业很重要的一个特性，就是其领导者都拥有卓越的领导力。

记者：您有着非常丰富的企业管理经验，在目前错综复杂的国际环境和中国现行的经济、政治体制下，您认为对领导者提出了哪些新的要求？

包季鸣：改革开放三十年以来，中国正由“世界工厂”向“世界市场”转变，中国的改革开放在继续深化，中国的城市化进程也在继续前行，其间孕育着巨大的潜力，也交错着复杂的形势。我认为，在中国分析经济态势，就经济看经济是行不通的。我个人会从经济学、社会学、政治经济学、发展周期性以及哲学五个角度展开分析。两年前我在复旦EMBA讲课时，有人问我对中国房价的看法。我当时就认为，房价肯定会跌。现在我依然认为，房价还有下跌空间。因为中国的房价不只是一个经济问题，同时还是民生指标的体现，看待这样一个问题仅从一个方面理解是远远不够的。

因此，作为一个企业的领导者，不能仅仅将学习的重心放在经济领域，还应该扩展到政治、社会、管理等多个层面，并且通过不断地学习提升自己的智慧和大判断的能力。所以我们也可以说，如今的企业转型，应当从管理者领导力的修炼开始起步。

领导力修炼的六个转变

记者:中国的经济转型面临非常多的问题,同时宏观经济的走势也有新的变化,中国在产业结构的调整、商业模式的创新、财务金融的风险控制等方面都处在关键时刻。在这样的大背景下,管理者该如何提升自己的管理能力,修炼自己的领导力?

包季鸣:我有一个观点,领导力就是人格。每个人都有未经开发的领导潜质,就像每个人都有未被发现的运动潜质一样。我们不能做到每个人打篮球都堪比姚明,弹钢琴超越朗朗,但是经过修炼,我们必然会在原有基础上有很大的提高。在领导力修炼的过程中,我们需要实现几个转变:首先,是从注重个人转变为注重团队。当今社会,是赢家通吃的时代。过去我们通常关注领导者,而今天我们更多的关注追随者。是优秀的追随者造就了优秀的领导者。“一个好汉三个帮,一个篱笆三个桩”。我们的事业要做大,是要靠一大批人全力以赴的参与。如何发挥好团队的作用,是非常重要的。

其次,是要从注重人治转变为注重机制。由于传统观念的影响,我们企业管理有很强的“人治”的烙印。但一个企业想长远发展,必须依靠机制的作用。老子把领导者分为四类,其中最优者是“太上,不知有之”,即不论领导者在与不在,员工都会努力工作。领导者应该是造钟的,而不是报时的,因此他们应该将建立科学有效的机制作为企业的核心要素。这中间,最重要的又是激励机制、制约机制和创新

机制。

再次,是要从注重眼前转变为注重长远。比如,领导者是否考虑过,在未来三到五年时间中,哪些行业最具发展前景?哪些行业可能会走下坡路?这些都需要思考清楚。

第四,要从注重竞争对手转变为注重客户需求,不仅要依客户需要而制造产品,更要努力开发客户的需要。如果一个企业一门心思只考虑搞垮对手,而忽视的客户的感受和体验,必然要吃亏。

第五,要从注重权力性的影响力转变为注重非权力性的影响力。貌恭而不心服与心悦诚服,在工作积极性上肯定有不同的体现,我们要思考的是如何让部下做到心服口服。

第六,是从注重现有能力的发挥转变为注重可能素质培养的提高。

记者:领导力修炼虽然常被提及,但其实它是一个很深奥的话题,具体应该如何操作才能达到理想的效果?

包季鸣:高尔基曾说:“一个人希望自己成为什么样的人,就有可能成为什么样的人。”这话说得有点绝对,但也说明领导力修炼过程中需要充分发挥自己的主观能动性,需要以自我设计为基础。如何科学地修炼领导力,我认为需要注意几个方面:首先,要尊重客观规律。但凡出问题的企业,都是不相信规律的。我希望大家都要有敬畏之心,要按照规律做事。

其次,需要循序渐进。如果要用两个字来形容现在社会的通病,我认为是“浮躁”。我是不相信所谓跨越式发展的,做人也是如此,要脚踏实地,不可操之过急。

66

为此,我们不但
要授业于我们
的同学,更要使
我们的同学闻
道于天下。

99

第三,强调规避误区。要学会取舍。我们不仅要思考学习什么、获取什么,也要学会抛弃什么、丢掉什么。我认为,偏见比无知距离真理更远,因此很多误区需要警惕,只有有效规避误区才能顺利发展。

很多时候,领导力修炼需要做到内圣而外王,在修炼自己的品德、境界方面下功夫。有则广告语非常精彩:“心有多大,舞台就有多大。”因此,企业领导者一定要有胸怀,有境界。一个有境界的领导者,必定是一个有责任感、有追求的领导者。这也是复旦管院EMBA在培养学生时非常重视的要点。

记者:作为首批开设EMBA项目并且已经取得瞩目成绩的高校,复旦EMBA教育定位于什么样的培养目标?

包季鸣:我们立足于复旦大学的使命和目标,要培养引领中国和平崛起时代的商业领袖。我们不是培养一般的职业经理人,我们强调的是将帅之才。我们是按照这样的理念、这样的思路,去运作和实践。为此,我们不但要授业于我们的同学,更要使我们的同学闻道于天下。试想,当年的西南联大,可以说是办学条件最差的,总共七、八年时间,不足1000个学生,这中间却培养出了118个中国科学院院士和学部委员。其中非常宝贵的一条经验,就是弘扬价值理性大于工具理性。判别一所学校的价值,就是看它对社会的影响力,确切的说,就是看其学生对社会的影响力。我们正处于中国社会发展的重要时期。我们的目标,就是要若干年后人们评价说:复旦管理学院的学生是中国商界的翘楚,是中国商界一代新风的引领者。

我们也立足于商学教育的市场化运作方式,充分考虑并尽可能满足学生的合理要求,比如前瞻的意识、社会网络、全面发展、知识更新、能力提升、危机管理等等。

记者:基于将帅之才这样的培养目标,您

能否具体介绍一下复旦EMBA项目的培养重点主要着眼于哪些方面?

包季鸣:我们的培养重点主要侧重三个方面。一是希望通过学习,同学们在前瞻性的战略思维方面有所提升,也就是对企业发展方向由一个更科学的把握,这里面包括宏观的判断,产业的发展,组织的变革等等。以前瞻性思维为例,中国人做事喜欢讲天时、地利、人和。天时就是我们所处的这个时代,地利就是我们所处的位置,人和就是我们的社会环境。我们做任何事情的时候,关键是要把握住这个发展的大势,首先必须要了解所处的大环境。我们没有今日中国这样一个坐标系和时代背景,我们在思考和分析很多问题的时候就都没有了必要的前提条件。而当我们把握好这个背景时,会发现棋局很宏大,视野很开阔,观察和思考问题可以很从容。

第二个培养重点是领导力的修炼和个人职业生涯的发展,这也是我们企业可持续发展能力的培养,这里面包括与时俱进的商业伦理,集成经营的组织情商和跨文化的沟通能力等。我们要强调的是组织情商不是个人情商。以文化沟通为例,一个人要成功,不管你是才高八斗还是学富五车,在与人打交道的时候都要经历这么三个阶段:让别人接受你;让别人喜欢你;让别人离不开你。接受你才有机会展示自己的才华,喜欢你才会把更多的机会和更重要的事情交给你,最后因为你有了核心的能力人家才会离不开你,这样你的舞台就更广阔了。

第三个培养重点,就是现代管理工具和手段的策略性应用,包括对现代管理工具的知晓和了解,对关键节点的把握,而且要能拓展和综合应用。

歌德写《浮士德》写了六十年,有人问他,你的创作经验是什么,他说:“凡自强不息者终能成功。”我们也相信每一个追求卓越的领导者通过自己的持之以恒的不断学习和修炼,终将功德圆满,取得成功。■(本文原载于《中国经营报》)

商界明星代言：还有多大号召力

主持人：本报记者 柳森

嘉宾：蒋青云（复旦大学管理学院市场营销系主任、教授）

无论是如今商业明星代言产品渐成潮流，还是观众开始对此类营销方式产生感受上的分野，都不妨视为社会商业观念上的进步。

解放观点：“当你仰视着我，你看到的是王石，还是一个符号？这个符号充斥着被世俗反复夸耀的成功，却跟我毫无关系。”带着一席内心独白，日前，知名企业家王石出现在某汽车品牌广告片中。对此，有人认为它拉开了王石自哈佛游学后强势回归的序幕，有人则将此解读为中国商业文化流变中的生动镜像。这些年来，中国商界明星人物越来越多成为广告片或商业秀场的主角，但此番若只是新瓶装旧酒，难免浮光掠影之嫌。您怎么看？

蒋青云：作为营销方式存在的商业明星代言，大多有其商业上的考量，会针对特定的受众和市场需求运筹帷幄。但市场上的消费者会对此作何反应，就是另一回事了。他们中，有的会对社会上流行的价值观念非常有兴趣，或者比较敏感，有的就可能既不屑于流行，也不屑于跟风，更倾向于有自己的感受和判断。以此来看，无论是如今商业明星代言产品渐成潮流，还是观众开始对此类商业营销方式产生观点、感受上的分野，都不妨视为一种社会商业观念上的进步。

但即便如此，我们仍然可以思考这样一个问题：为何在现代市场营销学中，与企业家形象、企业家个人品牌有关的研究，不仅占有一席之地，而且各种生动案例屡见不鲜，不断给人，尤其是商业人士，以新的启发呢？

从哲学意义上来讲，这很可能跟人类自古以来就有的英雄崇拜情结有关。每个历史阶段，都有所谓英雄。只是自进入市场经济以来，人们开始关注并有意识地去造就一些以商业力量影响人们日常生活的商界英雄。随着全球化进程的渐趋深入，商界英雄的影响力更是越来越大，对越来越多的人产生影响。

解放观点：有人说，伴随着如今商界明星热的，是中国企业家、商业人士多年来一直摇摆不定、几度遭遇信任危机的公众形象。您怎么看这种现象？

蒋青云：中国企业家形象似乎多年来一直给人一种摇摆不定的感觉，这恰恰说明，其实企业家形象是一个不断会在历史进程中发生变化的产物。换言之，要不断接受时间的考验。而我们能感知到的企业家形象，与其说是他们的真实形象，不如说是他们在媒体上的形象。大多数公众对于企业家形象的感知，还是来源于媒体上的各种刻画。

如何才能让企业家的媒体形象与其真实形象渐趋重合？关键因素至少有三：其一，我们的市场制度能否更健全，使各种不合规范的商业行为受到严格约束；其二，我们的媒体能否越来越贴近大众，集纳信息的角度多了，被传播对象的公众形象也就愈切近真实；其三，企业家能否在为其自身和利益相关者创造价

66

大多数公众对于企业家形象的感知，比较多的还是来源于媒体上的各种刻画。

99

66

中国商业文化
流变中的某种
风向,不能过分
夸大其典型性,
而忽视其局限
性。

99

值的冲动面前,把握好分寸,少一点乔装打扮,多一点本色出演。

在市场经济的背景下,作为我们商学院来探讨此类问题的话,总的想法,还是希望企业家们能够在某种程度上来代表自己企业所存在的价值。但这种价值最终能否被公众正确感知,不仅要通过他们的产品、品牌,还需通过企业家一以贯之的身体力行。企业家品牌,的确有可能成为人们感知其公司价值的一个重要媒介,但并不是所有类型的企业、产业、产品,所有的商业理念,都适合通过企业家或商界明星人物来表达、诠释。

解放观点:好像也并不是所有企业家,都对经营企业家品牌这件事感兴趣。

蒋青云:没错。事实上,在企业家品牌营销热这件事背后,一端是有些企业家通过个人品牌管理,不仅为顾客、员工、企业、利益相关者创造了新价值,自己也从中受益,提高了运作资源的能力;另一端则是有些企业家,反而主动选择在个人与企业之间、个人品牌与企业品牌之间做一个切割。

后一种选择本身也不难理解。在此背后,又可以做一区分。比如,有的人可能完全是个人性格使然,或出于个人信仰、价值理念上的取舍,不愿抛头露面,宁做幕后英雄。有的,之所以宁可减少曝光率,则缘于各种规避风险方面的考量。从这个角度来说,商业明星代言热,可视为如今中国商业文化流变中的某种风向,却不能过分夸大其典型性,而忽视其局限性。尤其,企业家品牌不是随便玩的。玩的前提,是你清楚自己的定位和个人品牌营销行为背后的立意。否则,一旦使用不慎,不仅各种失信、失范行为迭出,带来各种商业风险、伦理

风险,若造成一种虚假的、表面上的商业繁荣,其社会成本是巨大的。

从营销学的意义上来说,我们当然希望企业家们可以通过对自身形象的管理和传播,去实现更多积极有益的价值,让更多有意义的理念和生活方式,为社会各界所接触、感知。但若抛开源自商学院的这样一套思想系统,我认为,企业家完全可以有多种选择。他可以选择沉默,甚至远离都可以。今天,我们已经慢慢从一个“酒香不怕巷子深”的时代,走向一个“好产品也需要好吆喝”的时代。但营销手段再高明,卖酒还靠酒香醇。产品、品质是企业万变不离其宗的立身之本。

解放观点:在今天的讨论过程中,您多次提到,在如今商学院视野下的营销学问之外,实际上中国商人、中国企业家可以有更多自己的思考、选择。这背后是一种怎样的问题意识?

蒋青云:国内这30多年的社会变化,契合了社会学意义上的一个说法,叫做“时空压缩”。我们用远远短于西方发达国家的时间,不仅完成了从计划经济到市场经济的转变、从农业社会向城市社会的过渡,也因为互联网技术的迅速涌入,一下子有了“地球村”的概念,跟世界上几乎所有人的心理距离有了颠覆性的变化。而如今商学院主导的那套学术传统,绝大多数还是源自西方市场经济数百年来来的历史经验。中国其实不乏商道传统,他们源于我们世代代的积累和创造。假以时日,如果我们能总结出这样一套真正源于我们自身的商业智慧,对我们未来进行企业家、企业的价值思考、形象管理,都将有莫大的帮助。**4**(本文原载于《解放日报》)

个体户升级为小微企业有何好处

记者:日前,看到市工商局最新公布的“28条新政”,其中提到要支持有条件的个体工商户转型升级为小微企业。作为一名个体工商户,我对此很感兴趣。请问,个体户升级为小微企业有啥好处?升级为小微企业后在经营中要注意哪些问题?上海为何要推动民营企业发展?

苏勇教授:个体工商户,就是通常人们所说的夫妻老婆店,所有者自己从事劳动或者雇佣少数几个工人来从事生产经营。其名称及相关制度,产生于上世纪80年代初。当时,我国正处在改革开放初期,经济百废待兴,很多理论问题也处于“摸着石头过河”的过程中,私营经济能否雇佣工人、企业所有者是否必须亲自参加生产劳动等都在探索之中。1981年,我国颁布《国务院关于城镇非农业个体经济若干政策性规定》,允许“为社会主义建设服务、不剥削他人劳动的个体经济”作为国营经济和集体经济的必要补充。1982年通过的我国《宪法》也赋予了个体经济合法地位。于是,有了“个体工商户”的称谓。但今天,个体工商户无论在经营规模还是种类上都受到很多制约,很多行业也难以进入,发展空间较为有限。

小微企业虽然规模较小,却是正规的企业。根据2011年6月国家有关部门发布的《关于印发中小企业划型标准规定的通知》,在工业领域,从业人员20人及以上,且营业收入300万元及以上的为小型企业;从业人员在20

人以下或营业收入在300万元以下的为微型企业。小微企业就单体而言经营规模不大,但因其数量众多,遍布于各行各业,犹如经济发展中的“蚂蚁工兵”,不仅成为我国经济发展中不可或缺的重要力量,而且解决了大量就业问题,为我国经济和社会发展作出重要贡献。

当前,我国经济发展面临的国内外环境仍然十分复杂,不确定因素有很多。国内经济发展面临不少矛盾,尤其是一些中小企业受多重因素挤压而经营困难。为此,财政部、国家发改委、国家税务总局等部门于去年相继出台了一系列为小微企业减负的税收优惠政策,如提高小型微型企业增值税营业税起征点、免征小型微型企业22项行政事业性收费等。在上海,市工商局近日公布的“28条新政”,也为企业“从小做大”、提升质量提供了便利。这些对于小微企业都是重大的利好消息。

作为民营企业主力军的小微企业,可以充分利用当前的大好时机,利用自身独特优势进行一番作为。在外部拓展方面,小微企业虽在资金、技术方面可能稍逊一筹,但在企业创新和变革中具有一定优势。小企业规模小、组织结构简单、产品体系清晰,对于市场有较高的敏感度,善于捕捉市场信息和收集消费者反馈,能够及时根据市场反应调整经营策略。如果再加上强烈的创新意识和必要的技术支持,小企业就更加善于产生创新行为,从而可以求得更好的发展。从目前宏观经济形势来看,小

66

个体工商户无论在经营规模还是种类上都受到很多制约,发展空间较为有限。

99

66

要随着企业规模的不断扩大,建立和完善必要的规章制度,加强流程控制。

99

微企业可以根据自己的特点,重点关注第三产业,不仅是传统意义上的服务业,也包括现代服务业,如金融服务、电讯服务、交通运输、物流配送、工业设计、文化教育、医疗卫生、媒体娱乐等。有数据显示,在很多地区,服务行业中70%以上是中小企业。如果小微企业能在这些行业或其产业链中的某一环节占据一席之地,生产“重要而且必须”的产品,并且不断改进,提升技术含量,做到“专、精、特、新”,就能够做出大文章,开拓出很好的市场空间。

就提升内部管理而言,个体工商户管理处处于非常初级的阶段,因此,在转为小微企业以后,就需要提升自己的管理水平。首先,要建立良好的决策机制,相对大企业而言,小企业抗风浪能力弱,更经不起折腾,要更审慎决策,避免“一着不慎,全军覆没”。其次,要随着企业规模的不断扩大,建立和完善必要的规章制度,加强流程控制。企业如果只有几个或十几个员工,老板对所有问题都可以了如指掌,但规模扩大后,就必须依靠制度和流程规范管理

企业。管理规范的企业,才能更好地获得社会各方面的认可和支持。最后,企业转型之后,管理者要更加重视企业的财务状况,高度关注经营现金流和盈利水平,避免企业因为“失血”而运转失灵。

与苏浙等邻近省份相比,上海民营经济相对薄弱,更需得到迅速发展。德国经济发达,拥有世界领先的加工技术和雄厚的制造业基础,有一批世界知名企业和品牌产品,但也是一个以中小型企业为支柱的经济强国。德国中小型企业以其占企业总数99%的比例构成了德国经济的核心,它们创造了57%的国民生产总值和44%的财税收入,中小型企业就业人数更占德国总体就业人数的70%。上海要实施新一轮产业结构调整,更好地实现创新驱动、转型发展,就要从观念、制度、行为和环境等各层次更加充分重视民营经济的作用,重视对中小企业的扶持和发展,使经济格局充满创新活力,为上海经济发展增添新的动力。■(本文原载于《解放日报》)

寻找国际化与本土特色的平衡点

本报记者 黄锴 上海报道

在不少人看来,传统商学院的教学模式已经过时——研究人员从管理者和商业人士那儿收集经验,再将这些经验加以理论和模式化,存储在书籍中后卖给学生。然而,真正的管理知识的学习来自创造性地交互与亲身实践,而非由教授单一地传授。

殷志文亦十分同意这一点。作为复旦大学管理学院副院长,他所理解的当今管理教育的变革趋势之一,就是越来越多地将企业实践引入课堂教育中。于是近几年来,不仅复旦管理学院的教授被要求尽可能多地参与公司治理,体验决策者的思维方式,管理学院全日制的MBA学生也必须在基本的实习之外至少完成一个咨询项目。“只有这样,他们未来才能更容易地进入领导者的角色。”殷志文称。

在他看来,中国本土的管理实践是国内商学院的教学根基,相比于国际一流商学院,国内的学生和教授们必须能在本土问题上提出更深刻的见解。在此基础上,“我们还必须给学生们拓展国际视野,教授国际上先进的管理

理念,在本土化与国际化之间寻找到一个平衡点。”

理想状态下,“未来二十年间,那些跨国企业不一定要到欧美去招最优秀的学生,它们同样可以在国内的商学院中招聘到企业的领军人物。”殷志文说道。

《21世纪》:您觉得,复旦大学管理学院与国际上一流的商学院相比,优势和差距分别在什么地方?

殷志文:一方面,复旦大学管理学院在世界上已经具有了一定的知名度。我和国际上一些领先商学院交流的时候,不用多介绍复旦大学是谁,复旦管理学院在什么层次,大家都有所了解。但就我们今天的能力来讲,跟国际上领先的商学院还有差距。毕竟中国的管理教育差不多中断了30年,而国际知名商学院大都有超过一百年的历史。我们不回避差距,但另一方面,我们用了30年的时间努力,已经达到了国际一流商学院可能要花五六十年甚至更长时间才能达到的水平,这是我们引以为

66

复旦管理学院的教授被要求尽可能多地参与公司治理,体验决策者的思维方式。

99

66

我们希望在未
来20年培养出
能够替代现在
国际顶级商业
学院学生的人才。

99

豪的地方。

此外,我们对于中国问题的研究以及对中国企业实践的认识,是国外商学院无法企及的。尽管它们也在研究中国企业的成功典范,但企业实践除了你所能看到的管理技能的部分,背后还有更深层次的文化支撑,国外的研究者对于这一点并不擅长,因此他们的见解还是有一定局限性。这也是国际顶尖商学院无法忽视中国本土商学院,且愿意跟我们在不同层面进行合作的一个很重要的基础。

《21世纪》:对复旦大学管理学院而言,未来的发展目标是怎样的?

殷志文:我们的目标就是在未来的20多年里能够成为国际上一流的商学院。国际顶级的商学院是我们的标杆,同时我们要结合国内经济发展的特点来办好商学院。首先,在整个管理研究方面,特别是结合中国企业特点的研究方面,我们要有更多自己的见解和影响力。坦白说,虽然中国经济在过去三十年有显著的发展,但发展特点的总结、研究到今天都不是特别充分,国际上也有很多争论,我想我们在这个方面应该要发出更多声音。

第二,在人才培养方面,我们希望在未来20年培养出能够替代现在国际顶级商学院学生的人才。换言之,这些跨国企业将来不一定要去美国或欧洲发达国家去招一些最好的学生,它完全可以在国内,通过复旦这样的学校去招聘它的领军人物。同时,我们能够把自己的研究成果和培养的人才输送到国际上,为世界经济的发展作出贡献,这才能够真正把复旦管理学院这样一个中国的商学院提升到国际一流的地位。

《21世纪》:那么,您计划通过哪些途径实现这一长期目标?

殷志文:首先,我们会继续加强拓展与国

际顶尖商学院的合作,尽管我们今天已经具备了一些能力,但国际一流商学院仍然有很多值得我们学习借鉴的地方。第二是提升自己的师资,鼓励教授多参与企业实践,来更好地培养学生对整个中国经济和企业管理的认识。这是我们的基础。对全日制的MBA学生而言,我们对他们提出了新的要求,即在两年的学习中除了实习外,一定要完成一个企业的咨询项目,以此锻炼他们解决问题的能力。在此基础上,我们还要培养学生的国际视野。在人才培养中,我们需要找到一个平衡点,舍去任何一个角度都无法让学生真正达到国际的水平。

《21世纪》:您觉得,管理教育目前的变革趋势是什么?

殷志文:这是一个非常宏大的话题,我想还是结合复旦管理学院的一些实践来谈。一个趋势是,在人才培养方面,我们不仅仅关注其管理技能的学习,还关注其综合素质的提升。这是近几年我们在管理教育中非常强调的一个内容。比如近几年,我们加强了人文课程在整个教学中的比重,进一步强调学生的通识教育。

另一个趋势是对实践能力的培养。特别是对MBA、EMBA这些具有一定经验的企业中层或高层,我们非常强调将企业实践带入到课堂中间,在教学中贯穿行为学习。还有一点就是国际化,在管理学院,我们会创造大量的机会让学生去海外交流,同时把海外的学生引进到我们的校园里,让学生在复旦的本土教学过程中也能和国外学生有一定的互动交流,感受国外教育对于管理实践的认识。在此过程中,他们会学习到如何在跨文化的环境中与国外的管理人士交流沟通,这是我们近两年管理教育中所强调的一些方面。F(本文原载于《21世纪经济报道》)



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。

栗建伟:低调地稳中求胜

从学校毕业后的栗建伟投身美的集团至今已有18年。在这段职业生涯中,栗建伟参与并见证了企业的发展,同时,也塑造了自己的人生。

作为中国自主培养的首批MBA学生之一,从学校毕业后的栗建伟投身美的集团至今已18年。在这段职业生涯中,栗建伟参与并见证了企业的发展,同时也塑造了自己的人生。风风雨雨一路走来,他一直抱着稳中求健、踏实认真的心态。即便是身处浮躁的商业社会,他也力求留下低调而务实的足迹。过去如此,未来亦如是,这已然成为他的人生信条与成功准则。

学习,是一场持久战

栗建伟1986年从中南大学毕业,懵懵懂懂中接受了人生的第一份职业——加入国企郑州铝业。当年能够进入国企工作是件为众人所羡慕的事,但这个上进的湖南小伙子并不满足于此。在工作过程中,他逐渐感到大学的知识开

始不够用。“我迫切觉得需要再充电,再扩大眼界。”于是他毅然放弃现有工作,重新回到校园,开始了在复旦MBA的学习。

校园生活对于栗建伟来说既久违又新鲜:久违的是又找回了大学的感觉,每天都能够从书本和课堂中吸取知识补充能量;而新鲜的是由于有过工作经验,带着在工作中与实际结合产生的疑问再来学习,更加具有目的性和导向性。“重返校园后,我更知道自己想要什么,需要什么样的知识,学起来也更有针对性了。”这段宝贵的校园经历也为他栗建伟日后的职场之路打下坚实基础。

谈及加入美的集团的经历,栗建伟坦言就是“机缘巧合”:毕业之时的他并没有立即找工作。正值中国改革开放初见成效,珠三角沿海地区经济发展势头迅猛,栗建伟也想南下去开阔眼界,看看是否有合适的机遇。正巧他大学





时的一位好友在美的工作,栗建伟去公司探访友人,与美的一名高管聊天,结果对方当即表示希望他加入美的。当时这家企业已经上市,面临着发展的无限可能。而在学校中就对资本市场有初步了解的栗建伟,总是对于新鲜事物抱有探索学习的心态,一直想要深入了解上市公司的运作情况。加上通过聊天,栗建伟感到自己的价值观与美的十分契合,于是欣然同意来此工作,这一待就是十八年。

虽然如今作为公司副总裁的栗建伟已身居高位,但他从未放松过自我学习与提高。“学习,并不一定是要放下工作到学校里进行,书本上的知识是死的,不与实际工作经验相结合

是没有成效的,尤其对于管理学这种多于人打交道、精于实践的学科而言。”他这样总结道。现在在美的集团的高管中已经潜移默化地形成了一种风气,大家再忙再累,必定会抽出一定的时间进行自修,通过读书看研究报告、浏览国内外网站等方式来获取最新资讯消息,以此对市场的发展形势建立准确的定位。

“我们平时都不爱唱K、不爱桑拿,最多参加跑步打球游泳等体育运动,大多数业余时间都用在學習上了。”栗建伟笑言。在他看来,学习并不只为一时之需,更不是为了取得文凭、摆出个花架子,更重要的是要将学习形成一种习惯,时刻提醒督促自己。否则在这个信息高速化、市场变

化迅猛的时代,捧着一张文凭或者自持过去的辉煌原地不动,终有一天会被市场、被社会所淘汰。

人要耐得住寂寞

栗建伟待在美的的这十八年间,看着身边的人来来往往,有人奔着更高的薪酬去了,有人冲着更有诱惑力的行业走了,而他却一直勤恳踏实地守在这里。

到美的初期,公司环境相对比较艰苦。在那个交通还不那么便利的时代,美的的公司位置比较偏僻,远离城市喧嚣灯红酒绿,可栗建伟不以为苦,反而一心投入到工作中。“所谓条件、设施,其实不是最重要的,”栗

建伟表示,“我看重的是公司的文化环境。”在当时的条件下,积极启用外地人的珠三角企业还比较少,而美的一直都以开放包容的心态,乐于给后续者腾出发展空间,让想干事业的人有发挥的舞台。

对于栗建伟来说,一个具有活力,勇于创新的企业,正是他所想呆的企业。美的从90年代初期就推出了在当时内地还不可想象的年薪制度,并且企业老总喜欢与西方企业家接触,引进先进的管理制度,学习先进管理经验,对国内外市场变化反应灵敏。这些恰恰都是栗建伟最认可、最看重的。将近二十年的时光一晃而过,从初入职场缺少管理经验的生涩员工,到现在企业不可或缺的领导,栗建伟在谈起美的时充满了热爱与欣赏。在他的眼中,企业正如同自己的孩子一般。他们之间相互帮助、相互扶持,也实现了共同成长。

“其实我并不是反对跳槽,如果你与一个公司的文化氛围不相融洽,或者公司的发展前景不乐观,那当然应该寻求更好的平台。”但栗建伟也表示,他不认同频繁跳槽;如果在一家企业工作的时间太短,一方面不足以展现出自我能力,另一方面也无法让企业感受到员工的品德与忠诚度——而后者正是常常被人们所忽视、却又极其重要的因素。

“人要耐得住寂寞。你只有一个岗位一家企业中干得足够久,才能从中悟出道理,才能对这个行业有深入了解。如果心思太活泛,总是这山望着那山高,可能短期内还没什么问题;但从长远来看,你总是在扮演一

在他眼中,企业正如同自己的孩子一般。他们之间的相互帮助、相互扶持,也实现了共同成长。

名行业新手的角色,当然会止步不前。”对于如今热衷于跳槽的年青一代,栗建伟给出了诚恳的建议。

不怕慢,就怕站

纵观近年来得发展,美的的增长速度可谓惊人,有媒体形容美的“正如‘狼’一样扑来”。而栗建伟用了三个词来描述如今的“美的”:低调、务实、创新。从他刚加入美的初期时一年20亿的销售收入,到去年1400亿的销售收入,只有将这些数字一一罗

列出来时,才能非常直观地呈现出美的的惊人发展。除此之外,这家企业的风格是安静的。正如栗建伟所说:“在日常生活中你可能很少听到美的做了什么惊天动地的事,或者参与什么吸引人眼球的事。我们一直低调且务实。”

在栗建伟看来,做人与做企业都一样,需要多一分专注、少一分不切实际。他介绍道,多年来美的一直专注于白色家电市场,并未染指黑色家电(注:彩电、手机称为黑色家电)。正是由于这份专注,美的目前在中小家电市场的产品线最广,并且形成了独特的产业链,正通过并购等方式积极开拓新兴市场。“这是一个道理,人不能贪心,谁也不能一口吃成胖子;而企业更应该有序发展经营,没有哪家企业可以立即摇身变为巨无霸。”栗建伟说。他反复强调的一个观点就是:“不怕慢、就怕站。”企业的成长不能一味地追求突飞猛进,保持稳健更重要。每年的增长慢一些稳一些没有问题,但是如果倒退出现大亏本,那就不得不偿失了。

栗建伟认为,随着世界经济格局的改变,未来中国白色家电产业发展的路还长远。虽然前景看好,但也需要企业不断创新、企业管理者不断提升和自我调整。要为整个企业把好关掌好舵,就要抓住市场机遇,积极配合市场进行企业转型。而这些都离不开每个企业人与企业一同秉承低调、务实、创新的精神。最后,栗建伟这样总结道:“我们所做的事或许波澜不惊,但我们一定会稳步前进。”



龙舟里载友情

6月10日,我院校友龙舟赛在水清沙幼的淀山湖畔隆重举行。校友龙舟赛是我院年度校友活动之一,旨在通过团结协作的竞技赛事,深化校友间的同侪情谊,同时弘扬管院人锐意进取、协同互助的拼搏精神。正因为如此,寓意深刻的龙舟赛事不仅凸显了端午佳节的主题,也让这种拼搏精神得到了最佳诠释。

今年已是第三届的校友龙舟赛,以“小手拉大手”民俗亲子游艺活动、“携手荡双桨”龙舟赛事、“反哺寸草心”捐赠活动、“爱心小天使”募捐行动贯穿全场,波光粼粼的淀山湖畔汇集了近700位的校友与家属共襄盛举,创下了历届人数之最。

上午十时,复旦-港大IMBA、MBA、EMBA、EDP等项目组成的14支队伍,已在湖面上开始了如火如荼的练习。对于赛龙舟而言,相互较量的不单是各个队伍的力量与气势,队员间同心协力的默契配合更是取得比赛胜利的关键因素。就在校友们忙着练习的当下,另一厢“复二代”们也在民俗展示游艺区热火朝天地

参与各项活动,糖画、剪纸、草编一个个端午时令的游艺活动,让“复二代”们在开心玩乐的同时潜移默化地受到了传统文化的熏陶,也让校友们其乐融融的家庭氛围变得更加悠然惬意。

现场最惹人注目的是一群戴着翅膀、背着五彩挎包的“复二代”小天使们,他们正在为学生成长基金募捐。那一张张天真无邪的脸上写满欢乐,从最初的羞涩不敢开口到渐渐的主动积极介绍和募捐,“复二代”们的热心和成长得到校友们的肯定和赞许。从人群中穿梭忙碌的小天使们身上,我们看到的是爱心,是责任,更是传承。

下午一时,我校学生与龙舟舞队精彩纷呈的表演带动了全场气氛,也拉开了校友龙舟赛的帷幕。陆雄文院长在活动中致开幕辞,他满怀期待地表示:每届的校友龙舟赛都像大家庭的聚会,而正是因为校友们的积极参与和支持,每年的聚会才能如此热闹。此外,陆院长也指出学院将在未来的三年里成为亚洲第一流的商

学院,希望能够得到各界校友的鼎力相助。

具有融合传承意义的的传旗仪式后,参赛的14支队伍经过首轮预赛的角逐,有6支队伍顺利进入最后的决赛。与此同时,决赛前夕的点睛仪式也将全场气氛推向了高潮。在全场的欢呼声中,6艘龙舟伴随着隆隆鼓声展开最后角逐,一时间,湖面上你追我赶,蔚为壮观。最终,EMBA组成的“沙漠海盗队”杀出重围拔得头筹,紧随其后的99级IMBA“马达队”与06级复旦-港大IMBA“红日队”分获二三名。

赛后的颁奖仪式则更像是一次龙舟队伍的大检阅,校友们赛后聚集在一起讨论比赛中的难忘瞬间,言谈间流露出与同窗好友们共同拼搏追逐胜利的喜悦和酣畅。正如赛后一位校友说的那样,龙舟赛对于他们而言最珍贵的恰恰是与往昔的同学好友们再次相聚叙旧的机会,这一份浓浓情谊的连结,构成校友龙舟赛最深刻的主题,同时也为今年又一次的大聚会画下了圆满的句号。F



纽约论坛校友情深

继2009年及2011年成功举办了
两届论坛和校友团聚活动后,我
院纽约校友联络处及复旦大学美国校
友会再次携手,于纽约当地时间5月6
日至7日举行了第三届复旦EMBA纽
约论坛暨校友晚宴活动。此次活动吸
引了百余名校友及嘉宾参与。

如以往两届一样,我院纽约校友
联络处工作组成员协同复旦大学校
友会认真筹备活动的每一个环节,积
极联系当地校友和校友企业,精心安
排了企业参访、纽约论坛和游轮晚宴
等许多内容。

5月6日晚,我院纽约校友、复旦大

学EMBA在读同学及部分复旦大学校
友一同登上游轮,在美丽的哈德逊河上
品尝美食、沟通交流。美国移民及投
资、子女教育、私募股权及对冲基金等
都是校友们感兴趣的话题,就这一些列
话题校友们互动交流、相谈甚欢。

5月7日下午,纽约论坛正式在
美国银行纽约总部大楼开讲。中国
驻纽约总领馆商务参赞刘怡参加了
活动并致开场辞。美国银行发达市
场资深经济学家 Michael Hanson 紧
接着发表了题为“美国经济恢复及前
瞻”的主题演讲。在随后进行的分论
坛上,EMBA项目学术主任包季鸣教

授、EMBA学生代表和我校资深校友
就“美国投资移民及投资机会”、“中
美房地产及经济增长比较探讨”话题
进行了深入讨论。当地多家新闻媒
体对此活动也进行了充分报道。

复旦大学EMBA纽约论坛暨校
友邮轮晚宴已成为我院纽约校友联
络处的年度大型校友活动,得到了我
院纽约地区校友的广泛欢迎和认
可。同时,该活动也提供了一个更为
高端开阔的沟通平台,在这个校友、
学院、企业和社会之间多维空间中让
学院海外校友得到了价值提升,对学
院的归属感更为浓厚。F



日月光华,旦复旦兮。百年复旦赋予我们光荣的传统和深厚的底蕴。在每一期的这方天地里,我们都有关于复旦、或是来自复旦的人和事要与你分享、共同铭记。

编者按:

翻开这本院刊时,我们正在相辉堂举办联合毕业典礼。坐在相辉堂,自然而然就会想起复旦两位老校长——马相伯和李登辉,相辉堂正是以两位校长的名字命名的,这是对他们永恒的纪念。让我们再一次回顾历史,重新认识相辉堂的源起,追寻复旦的光荣与梦想。

再识相辉堂

抗战时,复旦分重庆、上海两部。重庆部1941年改为国立大学,由李登辉的学生章益任校长。1945年抗战胜利,次年重庆、上海两部合并为国立大学。李登辉先生从1912年出任复旦校长以来,一心办校,为复旦操劳了一生,贡献了一生。章益为了让老师安度晚年,向各地校友募集了三十余两黄金作为老校长的颐养金。李老校长知道后坚决拒绝。后经协商,决定扩大募捐,用这笔钱修建登辉堂。

登辉堂是在第一宿舍的废墟上建造起来的。1920年李校长募捐在江湾建造校舍,1922年春基本建成,其中就有第一学生宿舍。第一学生宿舍是相当精美的建筑,为二层楼房,有房间97间,可住同学249位,价值银元四万五千元。在抗日战争中,被日寇炸成平地。

1947年初夏,登辉堂在废墟上展现新容。7月5日,李校长在这里作了最后一次讲演。他深情又满怀希望地对复旦人说:你们现在穿的是学士制服,“你们穿过了以后,应当是一个有学问的人,应当从此对国家有所贡献”,一个大学毕业生,“应当为社会服务,为人类牺牲”,“服务、牺牲、团结,是复旦的精神,更是你们的责任”。这是四十年前老校长对复旦人的希望和要求。

登辉堂落成以后,一直是全校师生集会的场所。据不完全统计,仅在解放后来登辉堂

做报告的国际知名人物,就先后有苏联最高苏维埃主席伏罗希洛夫、法国总统德斯坦、法国共产党总书记马歇、美国总统里根等。

在“文化大革命”中,登辉堂被改名为大礼堂。1985校庆八十周年,学校领导为了永远纪念马相伯和李登辉两位先生,又改称相辉堂,并请周谷城先生题字,他那刚劲有力的大字,高悬在门庭之上,使相辉堂显得格外的端庄。

复旦创始人马相伯

马相伯原名志德,亦名建常,相伯是他的字,一八四零年(清道光二十年)阴历三月生于江苏丹徒一个世代笃信天主教的家庭中,这正是中英鸦片战争爆发,帝国主义列强开始侵入中国的一年。一九三九年由广西经越南去昆明途中,因病卒于凉山。马先生历经中国近百年来受尽帝国主义侵略压迫的时代,更是目睹封建帝王、反动军阀、国民党反动派各个政权的腐败无能、贪婪媚外,置中国人民于水深火热中之现状。因此,这使他从小就孕育了强烈的爱国心。

他自十二岁起为追求知识,背着父母独自离家,用了十天的功夫从镇江来到上海,进入法国教会办的徐汇公学就读,直至获得了神学博士的学位,刻苦研读了廿年。以后,他做过译者,当过神甫和徐汇公学的校长。三十七岁时

(1877),又抱着一腔爱国热忱欲为富国强民之举,离开教会,登入仕途。他飘洋过海游历考察了欧美日本等国,搞过洋务,办过外交,给清廷提出过不少“富国强民”的建议,去朝鲜襄助改革政事,但结果都以失败告终。这使他的满腔救国热忱一时为之灰冷,遂于一九零一年他六十二岁时退隐沪西土山湾。

但是,一个具有强烈爱国思想的知识分子对自己多灾多难的祖国是不会置之不顾的。马在退隐之后,对过去的失败,痛定思痛,实不甘心就此罢休,因此转而想从“启发民知,教育救国”的道路来进行奋斗。这其实也是他的一个夙愿。他自游历欧美回国后,鉴于“欧美之强盛,我国之厚弱”,“自强之道,以作育人才为本,求才之道尤宜以设立学堂为先”,决心想办一所新式大学,教授欧美各国新的科学知识,为将来中国的富强选就人才,所以,他虽已到垂老之年,而这个办学的信念却愈益强烈。

他是在一九零五年,六十六岁时才创办“复旦公学”的,要说清“复旦”创办的经过,还得从他创办“震旦学院”谈起。马自退隐沪西土山湾后,有在南洋公学(今交通大学)任教的蔡元培介绍了二十四名青年学生来,开班教学,一年后就取得了较好的成绩,于是风声所播,各省有志之士,都不远千里跋涉前来,向马求教。就在这个基础上,马创办了震旦学院。

震旦学院的创办既得到法国教会的资助,但更受到了他们的限制,因为,以办教育为名,进行文化侵略是正适合帝国主义者的需要的,当时法国

教会将徐家汇老天文台给震旦作校址,并派了数名外国司铎(神甫)担任义务讲座,震旦遂于一九零三年三月一日开学上课。

马相伯在创立震旦时,实行了一套独特的管理和教学方法。一是实行“学生自治制”,校务由学生推选干事自行管理。二是提倡“学生自由研究之风”,也就是学术民主,思想自由,并采用“挈举纲领,开示门径”的启发式教学方法。他在办学方针中强调了三点:一是注重文艺,二是崇尚科学,三是不谈教理。不仅如此,在学校开办后,马还在校内从事反清宣传,遭到法籍神甫的反对,迫使他转而到校外去进行这些宣传。他更收留了当时因作诗讥时政而被满清政府要缉捕正法逃来上海的青年士子于右任,让他化名刘学裕入震旦就读,并免去了他的学膳费。马的这一系列主张和行为,是不符合帝国主义办教育意在进行文化侵略的宗旨的,当然会受到教会的不满和反对。一九零四年,教会为加强控制,调安徽法籍传教司铎南从周来震旦当教务长,南乘马生病休养的时候,着手改变了原来的校政,“尽废旧章,别定规则”致使“学生大哗,相率离校”,当时全体学生摘下震旦校牌,集体离校。马支持学生的正义行动,也毅然宣布辞职,退出震旦。

在马率领学生离开震旦后,会得教育界知名人士严复,袁希涛等,另行筹设“复旦公学”。当时所以要起名为“复旦”,是有“复”我震旦之“旦”的强烈爱国意义的。所以说,“复旦”是在反帝爱国的斗争中诞生的,它以后所经历的道路,也确是一条反帝爱国光



荣的斗争道路。

复旦创立之后，一切仍照震旦旧制，更发扬光大之。

复旦初创时的困难是难以言喻的，既无校址，也无经费，更缺少教员。马并未为这些困难所吓倒，他以百折不挠的精神，在社会贤达的支持下，和学生们共同奋斗，先将从震旦迁出的一部分校具图书，寄顿在旧英租界爱文义路（今北京西路）和新闸路之间的某宅中，继而由马出面打电报给他们的旧交两江总督周馥，要求拨得吴淞营地七十余亩作为建校之用，并暂借旧吴淞提督行辕作为临时校舍，领得开办费二万两，在一九零五年中秋节正式开学。为了解决教师的缺乏，马以六十六岁的高龄，自任法文等教授。

一九一一年，辛亥革命爆发，为避战火，马又带着师生避居无锡。上海光复后，即将学校搬回，在孙中山先生领导的南京临时政府支持下，借徐家汇李公祠为校舍，继续开学上课。直到一九一三年，马接受教育部长蔡元培的邀请北上就任国立北京大学校长时才辞去了复旦校长之职，由李登辉接任。复旦在马相伯前后主持的九年中，巩固并发扬了它反帝爱国、倡民主、争自由的优良传统。复旦的进步师生在各阶段的反帝爱国运动中，都起着积极的带头作用。

马李校长时代，革命先辈恽代英、萧楚女、杨之华等曾经一度常至复旦参加集会。李大钊、鲁迅亦均

来复旦作过讲演。教师中更有许多进步人士参加过当时的文化启蒙运动，如陈望道、陈子展等参加过新文学运动，洪深、顾仲彝等领导过进步戏剧活动。抗战时期，曹禹、老舍等也来校讲课。在那些黑暗统治的年代里，复旦有讲马列主义哲学和史学的张志让、吴振羽、吴译、胡曲园等教授，更有为数众多的革命学生成为无产阶级的坚强战士和出类拔萃的科学家，如夏征农、黄逸峰、竺可桢等。

马相伯由于所受的教育和宗教的影响，他的思想始终未能超越资产阶级民主主义的范畴，但他毕生为国家富强而操劳，使他不愧为我国杰出的有骨气的爱国教育家。在他的言论集里曾经回忆过去说：“我幼时便因国家忧患而感受痛苦，记得读法文通史课本中，有对我国所下评语，讥刺我们这种民族……我的好老师，常提醒我为国努力。”所以，在他十八岁那年，上海法领事署欲聘他担任领署秘书时，他严词拒绝说：“我学法文是为中国用的。”

马爱护青年，毕生寄希望于青年。在他当校长时，和同学亲密无间，时时和他们谈心、讨论问题，故同学们有什么疑问和困难总喜欢去找他解决。同时，他对学生的要求是很严格的，每星期日上午九时至十二时，他召集同学开讲演会，指定题目，先由一人登台讲演，然后轮流推举学生中一二人加以评论，使他们各人发挥自己的意见，互相观摩，以此提高

大家分析问题的能力。

复旦老校长李登辉

这是因为，李登辉先生不仅是杰出的资产阶级民主主义教育家，而且还是忠诚的爱国主义者。李先生致力复旦大学的建设凡四十年，以其博大精深的学问、正直诚实的人格、诲人不倦的态度和爱校如家的精神，为国家为民族培养了一批有用的人才。无论从那种意义上来说，都是不应该被复旦大学的师生员工所遗忘的。

李登辉先生，字腾飞，福建同安人，1873年（清同治十二年）出生于荷属爪哇岛（今印尼）。1883年，赴新加坡读书，1891年，赴美入威斯雷阳大学，旋转入耶鲁大学，1899年，得文学士学位。其后李先生回南洋任教，于1905年返国来上海。这年秋天，震旦大学的爱国师生在马相伯先生的带动下，为反对法帝教会对学校控制，脱离该校，在吴淞创办了复旦公学，李先生被聘为总教习，不久严复等人来复旦任监督，李先生遂为教务长。1912年，因复旦公学的吴淞校址毁于战火，遂迁入上海徐家汇的李公祠。次年，校董事会成立，董事孙中山先生等推选李先生为校长。1917年，复旦正式改组为大学，设文、理、商三科。但当时复旦开办未久，基础未奠，尤缺基金，又因李鸿章后裔屡兴词讼。想把复旦逐出李公祠，为此李先生是在年冬以复旦大学校长的

身份赴南洋各地向华侨募捐。时南洋侨胞景慕李先生盛名，群遣子弟入学，因而李先生很快在南洋募得巨资，次年回国后，就开始在江湾购地，以期另辟校址。到1920年，购得土地七十余亩，次年开工建筑，到1922年建成教室、办公室和宿舍各一幢，于是复旦大学正式迁往江湾（今校址），徐家汇原校址改为中学部。抗日战争爆发后，复旦大学西迁重庆北碚黄桷树，部分师生因困于环境不能成行，李先生就在公共租界内开设复旦大学补习部，坚持教学。1947年11月19日，李先生因脑溢血在上海逝世，享年七十五岁。

李登辉先生的民主主义思想和爱国主义热情非常强烈，早在新南洋任教期间，他就加入了同盟会，追随孙中山先生进行革命活动。有一天，李先生在火车上，听见有一妇女呼叫。闻声赶去，见三四个美国水兵正在调戏一位中国村妇，李先生气愤地用英语斥水兵无礼。但其中一个水兵蛮不讲理，竟抢了李先生的手杖扔出车窗。李先生愤不可遏，撕下这个水兵的肩章，水兵遗帽仓皇逃遁。事后，李先生在报上撰文揭露此事。据说后来美领事只得道歉，并处罚了水兵。五四运动期间，李先生站在爱国主义立场上，任国民外交后援会及华侨联合会会长，对救国运动不遗余力，而且还旗帜鲜明地支持复旦学生运动。当时复旦大学学生联合上海其他学校致电北京政府，抗议北京政府镇压学生，李先生等人对学生说：如此力量是不够

的，应该联合上海各大中学校，有一个比较永久的组织，方足以应付未来。复旦学生根据李先生的意见，就派人联络各校，很快地成立了上海学生联合会。难能可贵的是，在九一八事变后。李先生不仅提倡抵制日货，并且还同情和赞助学生发动对日武力抵抗的要求。大平洋战争爆发后，日寇占领上海，计划收买李先生。李先生面对敌伪威胁引诱，毫不动摇。他以“三不主义”昭示师生：一，不向敌伪注册；二，不受敌伪补助；三，不受敌伪干涉。“三不”不行，则宁可停办学校。保持了高尚的民族气节。

李登辉先生对复旦大学的建设所花费的心血和作出的贡献也是令人难忘的。在购置江湾土地和建设新校舍时，李先生经常往返徐家汇和江湾之间。当时上海市区与江湾之间尚未开筑公路，李先生为勘察复旦新校址，只得先坐淞沪铁路到江湾镇。然后再坐手推独轮车，行半小时许才能到达现场。当时校址内外丛塚遍野，渺无人烟，不少人认为这里不宜建校，但李先生坚持自己的远见，经过多年经营，终于使学校初具规模，奠定了今天复旦大学的基础，在主持复旦大学补习部期间，为躲避敌伪的压力，坚持教学，李先生带领师生三迁校址，最后在赫德路（今常德路）赁屋开学，直至抗战胜利。抗战期间原复旦大学校址为伪上海大学占用，多所损毁。抗战胜利后，复旦迁回上海，与补习部合并，两地师生人数骤增，原已有损坏的校舍远不能满足需要，李

先生就带领全校师生用数月功夫拓建新校舍。其后，李先生虽已患盲疾并辞去大学校务，但仍随时关心学校。直至弥留之际，仍念念不忘复旦大学和附中的教学。据顾仲彝教授回忆，1947年九月初的一天，他去看望李先生，李先生抓住顾的手用已不很清楚的话说：“我知道你很忙，不过附中必须你去帮忙，我叫教务处排上课了，你千万不要推辞。”

复旦大学的老校友常常以崇敬的口气谈起李登辉先生的高尚人格和博深的学问。李先生不慕荣利，以毕生从事教育文化事业为己任，为此他几次辞谢高官，而把全部精力献给教育事业。在任复旦大学校长期间，尽管校务繁忙，但仍先后担任哲学、伦理学、社会学、心理学、进化学、拉丁文、德文、修辞学等诸门课程，教学之余，他又编撰了许多教材和专著。李登辉先生主张“学术独立，思想自由”，要求学生“至诚，纯洁，无私，博爱”，他还倡导了“牺牲，服务，团结”的“复旦精神”。李先生培养的学生中有竺可桢同志那样的杰出的科学家，不能不说是一件了不起的事。正因为如此，当李先生逝世的噩耗传出。全国文化教育界皆为震惊，特别是散在国内外的复旦校友纷纷致函电吊唁，就不难理解了。已故的陈望道校长与李登辉先生共事二十多年，他在追悼李登辉先生时曾撰文说：李登辉先生“是复旦传统的象征”，他“专为青年的发展、中国的进步办教育。”^[1]（本文原载于复旦大学校刊）

复旦管理学院管理团队 他们让MBA 更有“范儿”

【编辑：王鼎 / 摄影：王涛、魏松森 / 撰文：CyrusWu/吴澄、郑维 / 排版设计：Agneta. agnes @
/ Pochu1992 / 美术：WJH】

这里是学校，却又不止是学校。正如它所处的地理位置一样，是围绕内外的关键地带，是“象牙塔”与“商业社会”的融合区。王鼎、孙冰、孙龙、吴以昇和胡智斌，他们被尊称为“老师”，遴选生源、安排教学、组织活动，他们在很多方面的确是老师，却又不止是老师。也许有些人还说不出“MBA”的准确定义是什么，但这并不妨碍它成为当前职场上的热门名词之一。而在没有多样化工商管理项目的复旦管理学院，一批年轻人正在为“MBA”添加更丰富的内涵和外延：让它不仅专业，并且足够前沿。与此同时，他们也用自己的朝气与活力感染了百年复旦，让“冰炭既融”和“一流商学院”这两个名词完美地结合在一起。

数据

挑战

机制

激励

管理

The
education
level
represents
the
income.

The Thesis
Economics

车水马龙的邯郸路，将有着“江南第一学府”之称的复旦大学分成了“两半”：这边是古朴幽静的复旦主校园，那边却是由几幢现代化大楼围成的“管理学院”。

王燕在学院已经工作了十年，她看管项目课程越来越丰富，出现在教室里的学生面孔也越来越“国际化”。而在外企工作多年的韩冰，“踏”到复旦管理学院的时间并不长。在她看来，复旦这座百年孔校的人文气息更多地体现在她的同事们身上：“大家都很投入地工作，同时也很投入地享受生活，心里都怀着很高的热情，我想这也是一种‘人文’精神吧。”

复旦管理学院现在已经设立了多个工商管理硕士的教育项目，其中与美国华盛顿大学合作开办的EMBA项目更是在每年的英国《金融时报》排名中稳居大陆第一位。光环之下，压力随之而来。这让担任该项目营销主管的Celine连连感叹：“项目的学生大多在跨国公司担任高管，他们的眼界高，见识广，如果我们不练好外语，不能将各项策划和安排，又怎么能给出令他们满意的教育服务呢？”

管理团队中的每个成员，都被学生尊称为“老师”。他们和学院一样正值青春好年华，也以各自的灵感与妙思，让复旦的MBA既专业又有“范儿”。

王燕：我舍不得离开这里 复旦EMBA项目副主任 双鱼座

“谈笑有鸿儒，往来无白丁”，这是王燕和同事们最喜欢用来描述复旦管理学院的话。想当年她也是一个怀揣着“外企梦”的小姑娘，在踏入欧莱雅两年后，因为工作关系接触到了复旦管理学院。“我一直对复旦非常向往，而那时正值学院MBA起步不久，缺需要人，我就这样萌了心。”除了“复旦情结”之外，真正促使王燕下决心“跳槽”的，还因为年轻的学院管理层所做出的一个重要改变：将老师的时间还给她们，请专业的人来做专业的事。由此开始全真筹备和成立行政队伍。王燕有幸成为第一批行政“元老”之一。在这里一待就是十年。

这十年间，她从一个“完全不懂MBA”的人成为同事们口中“管理教育推广的能手”。不久前，王燕刚刚结束了她在“复旦大学-香港大学EMBA项目”的学习生涯，她称之为“人生中最有收获的经历”。尤其是运动为她带来的健康身体使她顺利度过了这段“又要为MBA项目工作，又是MBA的学生，同时还怀着宝宝”的特殊时期。现在，身边也会有人问她：“你已经有MBA学位和数年工作经验，为什么不换家公司？”而王燕却说：“这里见证了我的努力和成长，我实在舍不得离开。”



韩冰：教育是最有价值的事 管理教育推广与发展中心副主任 水瓶座

看看韩冰的履历，仿佛是画了个大圈：十年前毕业于复旦大学与MIT合作的国际MBA项目，同样怀着“外企梦”的她也进入了知名国际500强公司工作。从事营销多年之后，如今她又选择了回到母校。“人生的不同阶段应该有不同追求。”韩冰坦言，“我希望让我的职业生涯更多元化一些。”

回想读书时的情形，韩冰感叹“非常好”，“我交到了志同道合的朋友，至今感情都很好，好多同学都由此改变了他们的人生轨迹。”在韩冰看来，复旦各个MBA项目招进来的都是青年精英，他们在此的根本任务之一就是重新定位自己，借助复旦的平台和资源来实现蜕变。“我有同学之前是做技术

对是“忙并快乐着”；“我的全新一天都是从疯狂地回复各路媒体的邮件开始的。”她如此描述道。“刚刚写完邮件，马上就会被铺天盖地的电话声淹没。领导又会提出新的任务和学习目标——时间总是一眨眼就过去了。”

“同事们都很年轻，却都有海外留学的经验，我们往往是一个人手干好几个人的事！”她自豪地说。吴以贵自己就曾在法国学习工商管理，又曾供职于汇丰银行，现在来到这个“中西合璧”的EMBA项目工作，她感到既有趣又有益。“因为学生全都是精英企业家，我从他们身上能学到的东西太多了！”

正如韩冰所说，忙并忙，吴以贵却也深谙“享受生活”之道。“我的减压方式就是随时做深呼吸。有时候我也会去参加学院的舞蹈社，学习跳肚皮舞。当然，目前还处在自我娱乐



王梦瑶担任复旦学院第一支舞蹈“舞者”之一。



韩冰认为EMBA的意义之一，是使优秀的人能够聚在一起。

的，后来去了金融行业；还有的原来在化工企业，现在却成为财务总监，学习带来的影响就是这么不可思议！”

在接手作为学院公益教育的品牌“蓝墨水”之后，韩冰感到特别兴奋：“复旦的资源真是太可观了，几乎每天都有2-4场论坛讲座，内容除了经营，还涉及时尚产业、文化艺术，甚至修身养性。”为了让更多人分享这样的“知识大餐”，她索性引入了时下流行的“社交媒体”，在新浪微博、人人网、开心网、优酷等平台上来了个全方位展示。在学院以及“蓝墨水”的微博上，每天都有不少网友留言，来这短短两年，她已经成功组织了多场活动。“我的目标是成为教育营销的专家，而教育是最有价值的事。”

吴以贵：一个人干掉好几个人的事 复旦大学-华盛顿大学EMBA项目营销主管 处女座

在复旦管理学院最著名的EMBA项目做营销工作，吴以贵绝

的阶段。”

在她眼里，复旦管理学院高度专业化的行政队伍里其实“藏龙卧虎”，除了工作出色之外，好多同事都有堪称“专业”的生活才艺：“有的会调制鸡尾酒，有的会做烘焙，还有的会弹吉他、打鼓，甚至写书法小楷，全都‘真人不露相’呢！”

黄智颖：“青春无敌”的秘诀 校友中心主任 巨蟹座

“这是我们头儿！”在学院的校友中心，同事们都喜欢这么称呼黄智颖。顺着大家的视线望过去，你会发现这个“头儿”实在年轻得令人惊讶：有着一脸阳光笑容的黄智颖乍看上去仿佛还是初出茅庐的大学生，但只要一坐列办公桌前，或是身处校友活动的“最前线”，他的“领导”范儿便展露无遗。

当年本科毕业通过复旦“人才工程”而留校的黄智颖，几乎没想过要去企业工作，“我太喜欢学校的氛围了！”他说。最初几年，他被分配到学院的职业发展中心工作，专门负责为商学

院学生和校友打造职业交流的平台和机会。2006年,他又在导师的“鼓励”下,兼管了校友中心的事务。

与校友打交道这么多年,黄智渊对于每一场校友活动都印象深刻。在有的活动现场,校友们会不约而同穿上印有“复旦管院”字样的T恤,站得整整齐齐地来拍照。“场面非常壮观,也很动人。”还有的时候,校友会带着他们的“复二代”回到母校参加各种亲子活动。“比如我们每年都会举行的‘校友健康跑’、‘龙舟赛’等。”黄智渊颇为自豪地介绍道,“它们都是专为校友及其家庭量身打造的时尚运动,非常有爱!”

如今,复旦管院在纽约、新加坡、香港等全球12个地方建立了校友联络处。“当地校友经常身兼以此为纽带,自发组织各类讲座分享新知,还会以家庭为单位集体出去郊游,即使离开

育内部的“时尚范儿”。“去年我们举行了时尚与奢侈品系列课程,还专门邀请了香港时尚界的资深专家王丽仪过来分享心得,而且我们的学生组织‘聚贤斋’经常会办一些诸如形象设计、商务礼仪、美陈赏析之类的活动……”在孙龙看来,学院的时尚氛围很浓,却又绝不浅俗;而总是走“青春路线”的他也似乎正与这样的气场相得益彰。

有感性体验,也有理性的思考与成长,这是孙龙最看重的MBA价值。因为要经常带领团队飞赴各地进行MBA项目的宣讲,他经常会邀请一些已毕业多年的校友前来分享经验,令他印象深刻的是天津的一位校友,他告诉大家自己选择来读MBA的初衷就是想多多认识“贵人”。进来以后发现身边的同学都是奋斗中的年轻人,不免感到失望。毕业多年来,他和曾



复旦管院国际MBA项目主任、国际MBA项目主任 天秤连



复旦管院EMBA项目副主任, 忙碌的天秤连



一位与校友打交道的黄智渊, 忙碌的天秤连

了学院,他们依然是活力十足!”或许,这也是黄智渊自己“青春能量”的由来吧。

孙龙:“贵人”一直在身边 MBA项目副主任 国际MBA项目主任 天秤连

人称“龙哥”的孙龙看上去实在很年轻,而他的确很年轻:2006年,还在一家通讯企业做销售的他来到复旦与挪威BI管理学院合作的MBA项目学习。临近毕业,院长对这一届学生发出了留任工作的邀请,让当时正在“纠结”未来职业发展的孙龙犯难了一晃。

“我做了好几单销售,却发现这世上真有这么一种‘产品’,能让人做了还觉得很开心,很受用。这就是教育。”于是,他决定“改投”复旦的怀抱,换一种方式来继续自己的营销生涯。等到真的从“台前”的学生转换为“幕后”的工作人员,孙龙才感到其中的辛苦;但更让他惊喜的却是学院MBA教

育内容逐渐成为各个行业的中流砥柱。如今再坐到一起,他不禁感叹:原来“贵人”一直就在身边啊!“这就是MBA的意义:优秀的人汇聚到一起,潜力是无穷的。”孙龙说。

Q&A

Q: 就你的观察和感受而言,为什么MBA会成为当前职场人士追捧的“充电”途径?

A: 一是因为当前的经济形势变化太快,很多人担心自己原有的知识和技能会不够用,所以求新知的意愿非常强烈;二是上海、北京等大城市的人才竞争很激烈,大家都希望能够在职场脱颖而出。

Q: 复旦管院目前有哪些工商管理硕士课程?

A: 有复旦自己的MBA项目,复旦与香港大学、MIT、挪威BI管理学院以及欧洲其他高校等合作开办的MBA项目。除此之外,还有培养会计人才的MPAcc以及面向高管的复旦EMBA项目、复旦-台大EMBA、复旦-华理EMBA项目。

Q: 白领们如果想参与复旦管院的公益活动,有哪些方式?

A: 在我们的网站上关注活动信息并在报名即可。www.hsm.fudan.edu.cn/tuank





2012年3月9日



2012年3月15日



2012年3月24日



2012年4月6日



2012年4月7日

2012/3/9

◆ 2012年3月9日

由我校和台湾大学联合主办的两岸EMBA精英论坛在台湾大学正式开幕。

2012/3/15

◆ 2012年3月15日

我院陆雄文院长在李达三楼会见了来访的美国耶鲁管理学院院长爱德华·斯奈德教授一行。

2012/3/24

◆ 2012年3月24日

2012年首场EMBA管理前沿论坛走进福州,EMBA学术主任包季鸣教授以“经济转型环境下的领导力修炼”为题,与现场两百多位企业家和政府官员分享了转型期的企业管理之道。

2012/3/26

◆ 2012年3月26日

EMBA公开体验课走出校园,走进合肥。我校世界经济研究所所长华民教授以“中国的经济奇迹及其面临的挑战”为题,为百余名徽商解读世界、解读中国,探寻企业发展契机。

2012/4/6

◆ 2012年4月6日

我校特聘教授、原全国人大常委会副委员长成思危作为问学讲堂的主讲嘉宾,以“当前经济形势及对策”为题,与现场近200名师生分享了他关于国内外经济形势的独到见解。

2012/4/7

◆ 2012年4月7日

我院宁波校友联络处2012“春季享新知”主题讲座活动举行。我院财务金融系教授、博士生导师、MBA项目学术主任孔爱国老师赴宁波,与在甬近60名校友及其亲友分享新知。

2012/4/8

◆ 2012年4月8日

“复旦大学管理前沿讲坛暨南通市江海精英培训工程”第五场活动在南通举行。我校经济学院副院长孙立坚教授作为本次培训工程的主讲嘉宾,发表了题为“2012年中国经济面临的机遇与挑战”。



2012年4月7日



2012年4月8日



2012年4月8日



2012年4月16日



2012年4月17日

2012/4/8

2012/4/9

2012/4/10

2012/4/14

2012/4/16

2012/4/17

2012/4/21

2012/4/27

战”的演讲。

◆ 2012年4月8日

由我院校友为孩子们组成的学院“复二代”俱乐部举办了“山那边的感动”系列活动之二“复二代”绘画教室,孩子们用创作图画的方式来传递自己的爱心,用实际行动去关心、帮助远方的同龄人。

◆ 2012年4月9日

新学期第一场“金融家之夜”活动在我院拉开帷幕。此次活动针对金融硕士项目学生关心的职业发展问题,以模拟面试的形式为学生实习就业把脉。

◆ 2012年4月10日

我院“蓝墨水CBD精英沙龙”走进徐家汇商圈,邀请伟事达中国CEO导师辜思历先生作为本次活动的主讲嘉宾,与现场200余名职场精英共同分享了如何在职场中寻找幸福感。

◆ 2012年4月14日

复旦-港大IMBA项目2012学生大使Orientation活动在嘉兴举行。08-11级4届逾40名学生大使参与了本次活动。

◆ 2012年4月16日

我院和安永中国会计师事务所联合主办的“安永复旦中国最具潜力企业2012评选”活动的启动仪式在上海环球金融中心举行。

◆ 2012年4月17日

由我院会计学会主办、香港会计师公会特别支持的第一届“会计人文节”开幕。

◆ 2012年4月21日

我院第六届“校友健康跑”活动在美丽的江湾校区热烈举行。本次活动吸引了逾400名校友和亲友参加,叶耀华副书记、孙一民副院长出席了本次活动。

◆ 2012年4月27日

复旦大学EMBA公开体验课走进南京,财务金融系孔爱国教授



2012年4月21日



2012年4月27日



2012年4月30日



2012年5月6日



2012年5月15日

2012/4/28

为聆听本次公开课的企业家们分析了当前企业经营的宏观环境,帮助企业提高市场应变能力以适应宏观经济形势变化。

◆ 2012年4月28日

启明创投创始人之一 Gary Rieschel 作为复旦-硅谷银行管理大师论坛的主讲嘉宾,与现场观众分享了他三十载的创业发展史。我院陆雄文院长、孙一民副院长接待了 Gary 先生一行。

2012/4/28

◆ 2012年4月28日

我院 1978 级工业经济管理本科校友相聚福建,共同纪念毕业 30 周年。近 40 位校友从海内外各地赶来重温热血的青春记忆,分享各自离校后的经历与人生。

2012/4/30

◆ 2012年4月30日

身为管理学院名誉教授的陈曾焄先生到访我院。我院陆雄文院长、周健常务副院长、孙一民副院长热情接待了陈曾焄先生一行。

2012/5/2

◆ 2012年5月2日

由我院苏勇教授主持申请的“推动文化产业成为国民经济支柱性产业的战略层面及支撑体系研究”项目经过激烈竞争,成功获得 2012 年度国家社科基金重大项目立项。

2012/5/5

◆ 2012年5月5日

我院深圳校友联络处邀请曾为深圳校友授课多年的产业经济系主任芮明杰教授作为“名师讲堂”的主讲嘉宾,与校友们畅谈“当前经济问题和企业转型的方向与应对”。

2012/5/6

◆ 2012年5月6日

我院纽约校友联络处及复旦大学美国校友会再次携手,于纽约当地时间 5 月 6 日至 7 日举行了第三届复旦 EMBA 纽约论坛暨校友晚宴活动。此次活动吸引了百余名校友及嘉宾参与。

2012/5/12

◆ 2012年5月12日

2005 级复旦 MPAcc 项目的校友毕业五年后再度相约,昔日同窗一起重返校园。这也是首届 MPAcc 项目的第一个五周年班级团聚活动。



2012年5月17日



2012年5月20日



2012年5月25日



2012年5月27日



2012年5月27日

2012/5/12

◆ 2012年5月12日

一场名为“对话魏尚进教授”的讲座在我院举行。我院学术顾问、美国哥伦比亚大学商学院魏尚进教授为学生们带来一场名为“人云亦云中的汇率误区”的演讲。

2012/5/15

◆ 2012年5月15日

由张家港市委宣传部、组织部、经信委与我院共同举办的“推动经济转型升级”专题讲座在江苏省张家港市举行。我院陆雄文院长作为论坛的主讲嘉宾,作了题为“张家港转型升级战略的探讨”的发言,与当地逾四百名领导干部、企业家分享了他对张家港经济发展的见解。

2012/5/15

◆ 2012年5月15日

我院师生运动会在正大体育馆举行。学院8支系级教师代表队、行政教师代表队以及本科生、研究生、MBA学生共17支代表队参加了本次活动。

2012/5/17

◆ 2012年5月17日

由我院和正略钧策管理咨询联合主办的“2012中国人力资源发展与管理论坛暨第三届复旦-正略钧策人力资源论坛”在友邦堂举行。

2012/5/18

◆ 2012年5月18日

“荣耀复旦,树立典范”——我院2011年度校友评选颁奖典礼在上海隆重举行。十余位“年度校友”候选人、学院领导,以及两百多位来自各行各业的校友齐聚一堂,共同见证了这一年度盛会。校友中心黄智颖主任主持了典礼。

2012/5/20

◆ 2012年5月18日

学院于5月18日在院内举行了第三届实习招聘会。本届实习招聘会共邀请到28家企业参与。

◆ 2012年5月20日

“复旦大学管理前沿讲坛暨南通市江海精英培训工程”第六场活动在南通举行。我院孔爱国教授作了题为“中国金融市场与政策走势分析”的发言。



2012年5月29日



2012年5月31日



2012年6月1日



2012年6月1日



2012年6月6日

2012/5/25

◆ 2012年5月25日

国内首个中外合作EMBA项目、由我院与华盛顿大学奥林商学院联合开设的“复旦—华盛顿大学EMBA项目”今年迎来诞生十周年纪念。华盛顿大学Mark Stephen Wrighton校长、华盛顿大学奥林商学院Mahendra R. Gupta院长、我院路雄文院长等嘉宾参加了本次活动。

2012/5/27

◆ 2012年5月27日

由我校主办、我院承办的题为“创业、创新与可持续管理”的上海论坛管理分论坛在友邦堂隆重举行。十余位来自国内外的经济学界商界代表作为发言嘉宾参加了论坛,我院陆雄文院长、薛求知副院长出席了活动并担任主持。

2012/5/27

◆ 2012年5月27日

我院“蓝墨水校园开放日活动”暨MBA/MPAcc/EMBA联合咨询会在李达三楼二楼报告厅拉开序幕。上海实业(集团)有限公司原副总裁、现任海通证券有限公司副董事长、我院特聘教授钱世政,瑞士信贷(香港)有限公司投资银行部亚太区金融机构联席主席、董事总经理袁峥怡校友作为演讲嘉宾,与现场近500名听众围绕“产业变化引起的资本市场变化”进行了探讨交流。

2012/5/29

◆ 2012年5月29日

芝加哥气候交易所董事长兼首席执行官、世界“碳交易之父”Richard Sandor作为我院问学讲堂的发言嘉宾,为现场百余名师生带来了与他新书《好的衍生品》的同名讲座,复旦大学—华盛顿大学EMBA学术主任Jim Little教授主持了讲座。

2012/5/31

◆ 2012年5月31日

由我校管理协会和我院共同主办的管理论坛本科生讲座活动在我院举行,我院陆雄文院长作为主讲嘉宾,为现场近四百位本科生作了题为“有用之用与无用之用”的演讲。

2012/6/1

◆ 2012年6月1日

我院兼职教授、德意志银行董事总经理、德意志银行大中华区首席经济学家马骏博士作客“2012复旦问学讲堂”,为近两百名师生做了题为“中国经济周期、结构转型和资本项目开放”的发言。



2012年6月7日



2012年6月8日



2012年6月8日



2012年6月10日



2012年6月13日

2012/6/2

◆ 2012年6月2日

“蓝墨水精英论坛”走出校园,走进苏州,MPAcc项目学术主任李若山教授作为论坛的主讲嘉宾,为苏州及周边地区近200名职场精英带来了题为“转型经济下的企业内控”的讲座,分享了他对国企在经济转型中的内控问题的看法。

2012/6/6

◆ 2012年6月6日

复旦-BI(挪威)MBA项目18班开学典礼在友邦堂举行,挪威商学院副校长Lise Hammergren女士以及双方学院其他领导共同出席了本次典礼,挪威驻上海领事馆总领事Bjorn Blokhus先生应邀与会致辞,挪威商学院中国项目主任Sissel Hammerstrøm女士主持了开学典礼。

2012/6/7

◆ 2012年6月7日

由我院主办的“商业知识发展与创新论坛”暨“复旦商业知识”(www.bk.fudan.edu.cn)上线启动仪式举行。

2012/6/8

◆ 2012年6月8日

2012(春)复旦大学EMBA项目开学典礼盛大举行。

2012/6/8

◆ 2012年6月8日

百胜餐饮集团全球CEO大卫·诺瓦克(David C. Novak)作客“复旦硅谷银行管理大师论坛”,以“超级领导力:实现伟大目标的唯一道路”为题与四百多名师生作了精彩的分享。企业管理系梁晓雅副教授主持了本次论坛。

2012/6/10

◆ 2012年6月10日

我院校友龙舟赛在水清沙幼的淀山湖畔隆重举行。波光粼粼的淀山湖畔汇集了近700位的校友与家属共襄盛举,创下了历届人数之最。

2012/6/13

◆ 2012年6月13日

第三届动态竞争国际论坛在我院举行,本次论坛以“动态竞争与企业可持续发展”为题,邀请了我院特聘教授、动态竞争理论的创始人陈明哲教授及来自新加坡、香港及海峡两岸十余位学者和企业家齐聚一堂,共话动态竞争理论的前沿问题及实践经验。



传播管理思想 分享实践智慧

管理**前沿**理念、专家学人业界**对话**

经管讲座论坛**视频**

案例呈现商业实践

分享交流创新**社区**

随时、随地、随身**移动**知识库

联系我们

电话: 65655907

 复旦商业知识

 复旦商业知识

复旦大学管理学院
商业知识发展与传播中心



网 址 : www.fdsm.fudan.edu.cn 邮 箱 : liuhaiyang@fudan.edu.cn 电 话 : 021-5566 4650