

THE
CEIBS
LINK

经济双循环

▶ Page 04

高端访谈

▶ Page 16

创业者

▶ Page 23

会见新教授

▶ Page 26

校友之声

▶ Page 28



CEIBS | 中欧国际工商学院



统一招生热线 | 021-28905588
Admissions Hotline

*TAP INTO A WORLD OF CUTTING-EDGE
BUSINESS INSIGHTS*

内心呼唤知识的人
正在被时代呼唤

主办：中欧国际工商学院

主编：李媛媛

执行主编：王媛媛、梁赛楠

高级编辑：杜谦

英文编辑：迈克尔·希德

报道与编辑：岳顶军、王亿万、

韦佩伦、李琼

封面设计：马里乌斯

美编：周磊、王晴@时浪快印

联系我们

网址：www.ceibs.edu

电话：+86-21-28905494

info@ceibs.edu

中欧国际工商学院

上海校区

地址：上海市浦东新区红枫路699号

邮政编码：201206

电话：+86-21-28905890

北京校区

地址：北京市海淀区东北旺西路

8号中关村软件园20号楼

邮政编码：100193

电话：+86-10-82966600

深圳校区

地址：深圳市宝安区航空路

泰华梧桐岛10A栋

邮政编码：518126

电话：+86-755-36995111

苏黎世教研基地

地址：瑞士霍尔根赫萨克街46号

原苏黎世洛朗商学院

电话：+41 44 728 99 44

阿克拉教研基地

地址：加纳阿克拉东勒贡区

蒙罗维亚路5号

电话：+233 544 315 238



杂志网址

文中所述仅为作者个人观点，不代表本刊或

中欧国际工商学院之观点

中欧国际工商学院 版权所有

THECEIBSLINK

院长家书

02 冬天从这里夺去的，春天会交还给你

封面故事

04 “经济双循环”新发展格局下，中国经济未来展望

06 许斌：双循环、促消费、区域一体化……2021中国经济行往何处？

08 朱天：如果不靠出口，中国增长靠什么？

10 芮萌：“双循环”，让更多资金拉动消费

12 黄生：中国资本市场未来将开启“内循环”吗？

14 白果：“经济双循环”下，企业应如何调整策略和方向？

高端访谈

16 汪泓：引进人才，上海的步子可以迈得再大一点

20 戴维·桑乔：来到中国的第一件事就是“重置”自己

创业者

23 她带年轻人走遍世界，用旅行改变命运

会见新教授

26 中欧新教授

校友之声

28 一代企业家：猛力奔跑的25年

31 做真实的自己

校友动态

36 三位中欧校友入选深圳经济特区建立40周年创新创业人物和先进模范人物

36 两位中欧校友荣获“2020年全国脱贫攻坚奖奉献奖”

37 八年执着坚守，中欧加冕“戈十五”挑战赛五冠王

走进校友组织

38 中欧校友总会2020校友代表大会暨第四届理事会换届大会成功召开

39 中欧校友总会第四届理事会2020年四季度理事会工作会议圆满召开

40 畅叙母校情 共话新发展 2020年中欧校友代表座谈会召开

CSR，中欧人在行动

42 《2020中欧企业社会责任白皮书》线上发布

43 《2020中欧企业社会责任白皮书》及中欧校友总会分别荣获中国社会企业
与影响力投资论坛“2020向光奖”及“2020向光奖组委会奖”

44 五地校区

46 中欧大事记

冬天从这里夺去的， 春天会交还给你



亲爱的中欧人：

新年好！

天地不言，四时行焉。迎着新年的第一缕晨曦，我们作别2020，迎来2021。对中欧国际工商学院来说，2020年是难忘的一年，是充满挑战的一年，也是取得非凡成就的一年。这一年，面对宏观环境的巨变，中欧人勇于担当、开拓创新，用智慧和勇气，书写了学院历史上又一页恢宏的篇章。

当新冠疫情肆虐之时，中欧校友挺身而出，活跃在抗疫的第一线，用切身行动构筑抗疫的坚固防线。中欧校友总会因在抗疫战役中的优秀表现，荣获了“2020中国社会企业与影响力投资论坛向光奖组委会奖”。校友们以大

爱之心全力战“疫”，让我们充满自豪。

当中国经济面临冲击之时，中欧教授从各自领域出发，持续为企业复产和经济复苏建言献策。据不完全统计，中欧2020年共举办在线活动500余场，涵盖宏观经济、现金流、企业风险管理、领导力、新零售等众多领域，引发广泛关注。

在全球经济亟需携手复苏之际，中欧充分发挥平台作用，首次线上举办欧洲论坛，吸引了全球逾3000人参与，为促进中国和欧洲的经济文化交流、推动世界经济复苏贡献中欧智慧。

我们惊叹于中欧教职员所迸发出的创新力。面对正常教学活动被疫情打断的局面，五

地教职员工密切配合，通过多种创新手段保障了学生的学习和复课，MBA新生还在上海校区和苏黎世教研基地两地上演了开学“双城记”。

最让我们骄傲的是，面对逆境，中欧依然取得了诸多来之不易的成绩。在英国《金融时报》2020年全球EMBA和MBA课程百强榜单中，中欧分别位列全球第二和全球第五。在爱思唯尔中国高被引学者榜单中，中欧教授连续六年在“商业、管理和会计”领域独占鳌头。三位校友入选“深圳经济特区建立40周年创新创业人物和先进模范人物”，两位校友荣获“2020年全国脱贫攻坚奖奉献奖”……这些成绩让我们更加肯定，不管面对多大的逆境与挑战，只要中欧人继续秉持宝贵的“合”文化，发扬“认真、创新、追求卓越”的中欧精神，我们就能够行稳致远，再启新篇。

当时间的幻灯片一页页翻过，感动、振奋、希望……无数感慨涌上心头。我们深知，正是全体中欧人的齐心协力，学院才得以逆势飞扬，取得更大成就。我们无法历数每个人的付出，但我们能感受到那一颗颗满怀激情、追求卓越的心，以及凝聚而成的坚实力量。这种力量，是我们未来不断向前的重要保证。

亲爱的中欧人，当今世界正经历百年未有之大变局，学院也紧跟形势，紧锣密鼓地制定“十四五”规划。经过多方、多轮充分讨论，学院上下一致认为，要牢牢把握当前的办学战略机遇期，坚持改革创新的精神，保持全球管理教育的引领者、开拓者姿态，巩固全球管理教育第一阵营的地位；要主动服务于国家发展战略和区域发展规划，助力长三角一体化发展、京津冀协同发展、粤港澳大湾区建设等区域性发展规划；要充分发挥资源优势，打造促进中国和欧洲经济、文化交流的平台；要在办学中全面贯彻社会责任和可持续发展理

念，成为全球最受尊敬的国际商学院。

具体而言，我们将在以下八个方面精准发力、持续作为：第一，站稳第一阵营，旗舰课程排名继续稳居全球第一梯队，并持续创新教学方法和教学内容；第二，打造大师阵容，继续加强教授队伍建设，打造更多具有全球影响力的学术领军人物；第三，构建学术高峰，展开跨学科研究，推动产学研融合，推进中国主题案例库建设，打造一流智库；第四，拓展培养体系，不断完善和优化课程体系，培养更多具有“中国深度”“全球广度”的国际化人才；第五，致力中欧交流，构建中国与欧洲乃至世界沟通交流的平台；第六，服务区域战略，以国内三地校园为依托，服务长三角、京津冀、粤港澳等区域的发展；第七，引领责任教育，在教研工作和运营中倡导和践行社会责任和可持续发展的理念；第八，全力赋能校友，营造校友生态圈，打造互惠共赢的共同体。

总之，“十四五”期间是中欧不断开拓创新、实现高位进阶的重要战略期。我们将多措并举，狠抓落实，以“咬定青山不放松”的坚定姿态，将学院“十四五”规划付诸实施，从而取得更大发展，作出更大贡献。

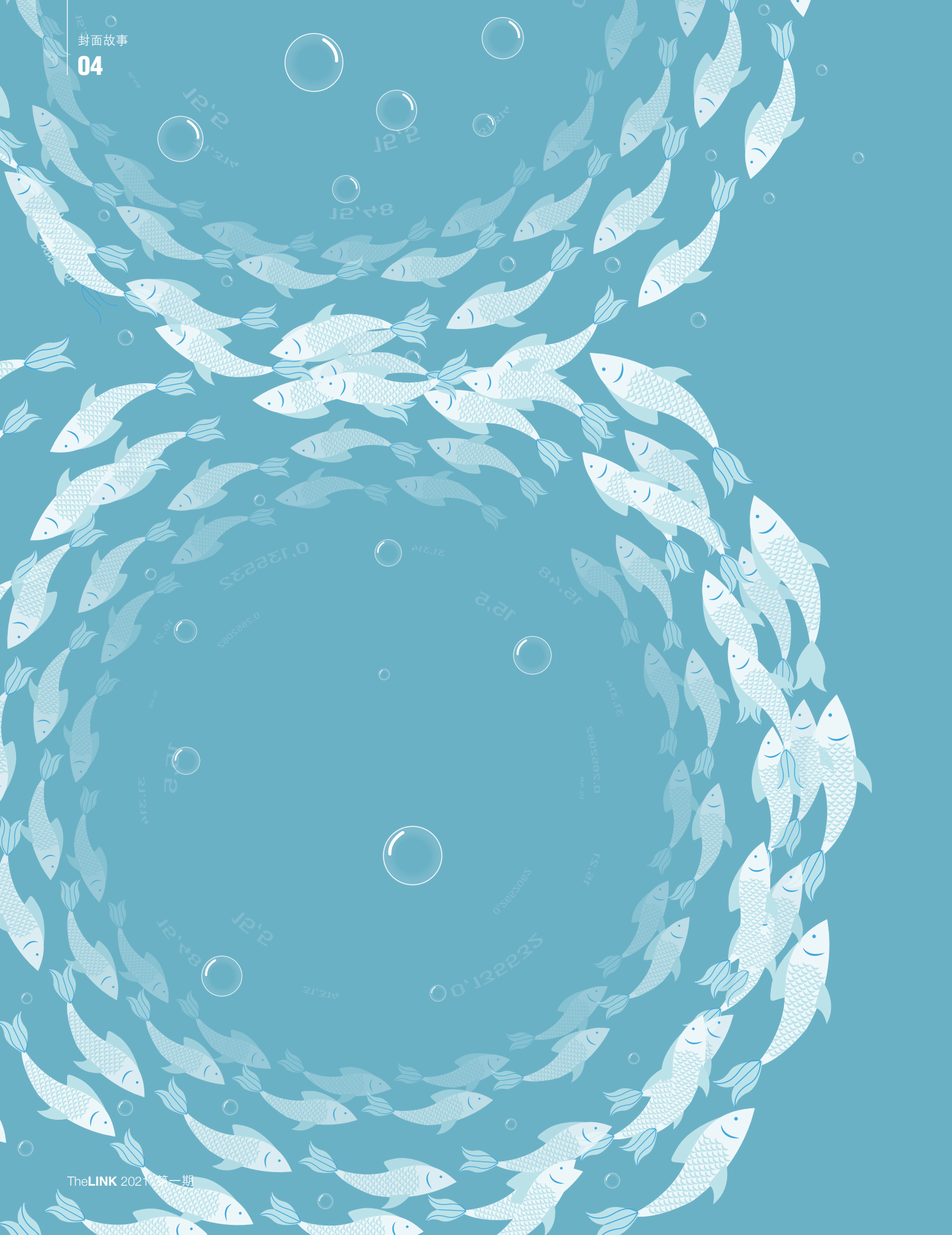
现在，我们已经进入了中欧“十四五”规划的开局之年。我们将不负“立德树人”的根本任务和使命，继续为商业发展培养更多优秀人才，为社会进步贡献更多积极力量。

德国诗人海涅说过，“冬天从这里夺去的，春天会交还给你。”不论我们在2020年经历了什么，它都已经成为历史。愿过往无悔，激发更多勇气与力量；愿未来可期，承载更多希望与梦想。时间的长河已汇入2021年，让我们携手并肩，扬帆起航，迎接一个更加灿烂的春天！

中欧国际工商学院

院长
汪泓教授

院长（欧方）
迪帕克·杰恩教授（Dipak Jain）



双循环、促消费、区域一体化

2021 中国经济行往何处？

2020年新冠疫情爆发，导致中国经济“外循环”受阻，需要及时转换发展思路。因此，2020年5月，习近平总书记首次提出要逐步形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。在我看来，这可以总结为六个字——双循环、内为主。

消费、投资、净出口是拉动总需求的“三驾马车”，而总需求等于“内循环需求”与“外循环需求”之和。“内循环需求”即本国对本国产品的需求，也就是内需，它还可以细分为内循环的消费需求和内循环的投资需求；“外循环需求”即外国对本国产品的需求，也就是外需。外需对我们来说已经没过去那么重要。在未来五至十年，甚至更长时间内，我们希望通过国内消费来拉动内循环

经济、带来内循环红利，但目前还不得不依赖国内投资，这是一个亟待解决的问题。

中国要想在未来5年走上“内循环”道路，第一步就是要降低国民储蓄占GDP的比重。国民储蓄可分解为家庭储蓄、企业储蓄和政府储蓄。虽然中国储蓄率最近几年有所下降，但仍处在45%的高位。为什么中国的国民储蓄率居高不下？文化固然是一个原因，但老百姓面临养老、医疗、教育、购房等方面的较大压力，也是重要原因。要想启动“内循环”，需把储蓄率降到35%以下，如何去做是政策层面需要考虑和研究的问题，而学者也可提供相应的政策咨询。



“ 我们希望通过国内消费来拉动内循环经济、带来内循环红利，但目前还不得不依赖国内投资，这是一个亟待解决的问题。”



许斌

中欧国际工商学院经济学与金融学教授
吴敬琏经济学教席教授、教务长

第二步是继续改善中国收入不平等的情况。从基尼系数（编者注：Gini index，国际上通用的、用以衡量一个国家或地区居民收入差距的常用指标。基尼系数最大为“1”，最小为“0”。基尼系数越接近0表明收入分配越趋向平等）来看，中国在2018年达到0.468左右，是大经济体里最高的之一。一般情况下，基尼系数在0.4以上就说明这个国家收入不平等的问题比较严重。因此，中国想要走国内消费驱动之路，这个指标同样需要降下来。

能否顺利启动“内循环”的发展道路，也与国民可支配收入密切相关。国家统计局的数据显示，2019年中国居民人均可支配收入为30733元，而当年的人均GDP约为70889元。也就是说，我国的人均可支配收入占人均GDP的份额为43%，而发达国家普遍在60%以上，发展中国家则大部分在50%左右。可见，如果要以个人消费来带动“内循环”，中国的人均可支配收入还需提高。

总之，内循环主导、双循环互促战略未来取得成功的关键是什么？在我看来，是提高老百姓的安全感，使大家能够更多地消费；同时还要降低收入不等的情况，让中低收入人群有更多的钱来消费。此外，政府需简政放权、让利于民，这是未来应该走的一个方向。

除了对内探索经济发展之路，中国也一直在“外循环”中寻求突破。在去年11月亚太经合组织（APEC）第二十七次领导人非正式会议上，国家主席习近平发表题为《携手构建亚太命运共同体》的重要讲话。他明确

表示，中方将积极考虑加入全面与进步跨太平洋伙伴关系协定（CPTPP）。在此之前，中国与其他14个国家正式签署区域全面经济伙伴关系协定（RCEP），标志着中日首次达成双边关税减让安排，这是巨大的突破。

中国在全球区域化的进程中不可或缺，但路漫漫其修远兮，中国要想更多地参与其中，要做出适当的让步，做好大国之间的博弈。我认为，在未来的五至十年，虽然“内循环”是工作重点，但“外循环”依然是可以做出亮点的地方。

无论是中美关系还是新冠疫情，其实都不会影响中国经济的发展方向和发展进程。我们已经走过了“外循环”为主导的阶段，疫情爆发不见得全是坏事，它让我们脱离了原来的路径依赖，加速了转型步伐，提出了“双循环、内为主”的发展战略。我认为，在推动内循环方面，中国仍需克服诸多难点。而在推动外循环方面，中国将大力促成与亚太国家升级版的区域经济合作，打造自成一体的亚太供应链，携手区域其他国家构建亚太命运共同体。对此，让我们共同期待。



扫码阅读全文

如果不靠出口， 中国增长靠什么？

对 于中国经济而言，国内国际两个市场一定要兼顾。同时要看到，国内市场在中国经济中的比重最近十几年一直在上升。其实从 2008 年金融危机以来，出口在中国整个 GDP 中的比重就在一路下降，该比重最高时超过 30%，而现在降低到 20%。未来，中国对国际市场的依赖程度还会继续下降，这是经济发展的结果。

一方面，由于中国经济的增长速度远远快过全球经济增长速度，因此随着中国经济体量越来越大，出口的增长速度必然会慢于中国经济的增长速度，出口的占比就会下降。

另一方面，中国作为世界第二大经济体，对贸易的依存度自然低于相对较小的经济体。



“中国经济增长的动力主要是内因，经济发展主要关键是‘练内功’。”



朱天

中欧国际工商学院经济学教授、副教务长、EMBA 课程主任

从出口来看，现在的国际市场或将面临挑战，海外经济形势也不乐观。但是，中国的市场对绝大多数企业来说都足够大，不会构成企业发展的瓶颈。在中国改革开放前，西方欧美市场的人口也才 6.5 亿，加上日本也不到 8 个亿，他们的贸易和投资基本上都是相互之间进行，与苏联东欧以及绝大多数发展中国家没有多少经贸关系，就这么大的市场，大家照样都过上好日子。但这并不是说就不要跟国外做生意，不要对外开放，不要国际市场了。2020 年中央多次重申要加快形成“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”，也就是我们要充分发挥国内市场的潜能，同时兼顾国外市场，坚持对外开放。

那么，国际贸易在经济增长中的作用有多大？中国未来增长的动力又在哪里？自 1962 年以来，世界贸易占 GDP 比例总体上是不断上升的，从不到 20% 上升到约 50%，这就是全球化的进程。到 2008 年全球金融危机后，这个趋势停滞了。同一时期，世界经济的增长率平均说来并没有上升，还有所下降。这起码告诉我们，贸易本身并不决定经济增长。如果贸易、全球化都并非中国增长的决定因素，那决定中国增长的因素是什么？听我讲过“中国经济”的同学应该知道，过去四十年，中国经济长期增长有三驾马车叫投资、教育和技术进步。

而通常所说的三驾马车，即投资、消费和出口，其

实是影响短期经济增长速度波动的三个需求因素。我们要区分长期经济增长和短期经济波动。一个国家的长期增长，在经济学里指的是生产能力的不断提高。一个国家穷，不是因为它不想消费，而是生产能力不行。

光消费是不会带来长期增长的，一个国家可以出口多少主要不是需求问题，而是有没有能力生产有竞争力的出口产品。与其他发展中国家相比较，中国独特的优势第一是储蓄，第二是教育。有了这两点，中国学习吸收西方现有技术的能力就很强，吸收先进技术既需要人力资本，也需要投资。

因此，中国经济增长的动力主要是内因，经济发展主要关键是“练内功”。我们要认识到，相对于消费，对经济影响更大的是投资。在投资问题上，最需要关注的是民营投资，民营投资减少，经济就会显现疲软态势。提升民营资本投资动力，需要为投资营造一个良好的营商环境，需要提升政策连续性和稳定性，培养投资者的信心 and 安全感。



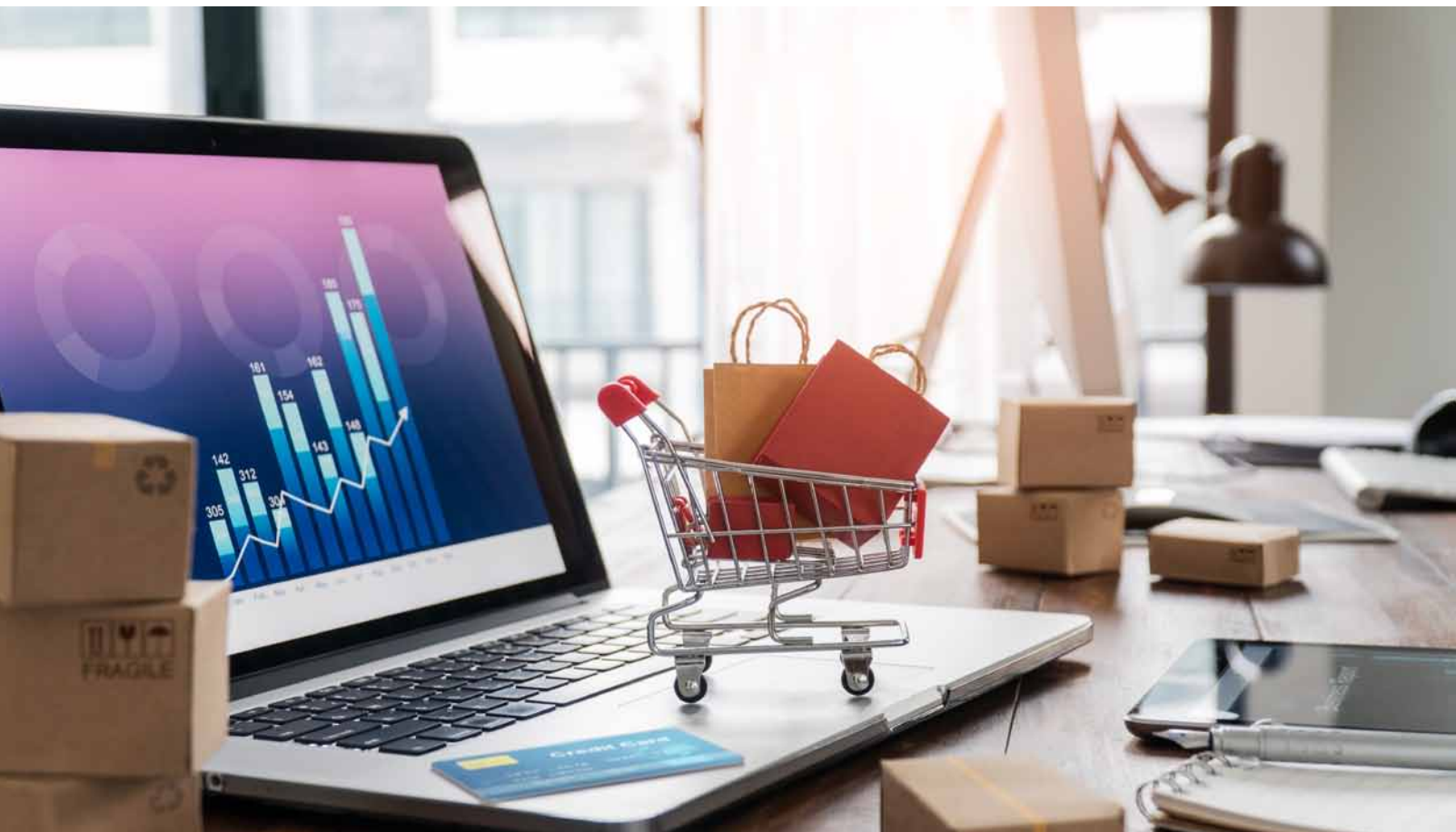
扫码阅读全文

“双循环”， 让更多资金拉动消费

“双循环”这个概念不是最近才有的。早在 2008 年，国内学术界出了一本名为《中国经济 50 人看 30 年：回顾与评析》的经济学家文章合集。在这本书中，有学者提出中国应该反思“赶超型”的工业化路径，要建立新的产业体系和创新能力，努力走出一条依靠国内市场需求拉动的路径，同时用和平方式与资源供给国家形成互惠互利的战略分工。文章的结尾还提出了调整扭曲的价格和实现内部良性循环的未来

改革的大方向。这或许是“要素市场化改革”和“国内大循环”战略的早期思考。

它不是短期内高层“头脑风暴”出来的构想，而是已经存在很久了，只是选择在今天这个特殊时间点提到议事日程上来。这个时间点有什么特殊性？归纳起来不外乎三方面。



“让 A 股市场的资金成为‘双循环’的粮草、弹药。”



芮萌

中欧国际工商学院金融与会计学教授、鹏瑞金融学教席教授

一是历史的趋势。人类社会进入第四次工业革命后，全球化和科技发展改变了旧的利益分配格局，使世界秩序出现新变化，即百年未有之大变局。

二是当前的国际形势。新冠肺炎疫情爆发之前，全球化的步伐已经非常缓慢。疫情爆发后，国际交通中断、国际贸易停滞。在这种情况下，寄希望于外贸市场来拉动经济已经不现实。

三是国内的发展阶段。过去靠出口和投资拉动经济，是因为中国的两大竞争优势——人口红利、资本价格低廉，现在这两大优势都在减弱。我们未来的主要动力一定是内需，是国内消费。

“内循环”的构建基于需求和供给两方面。需求就是增加内需。最近中央出台了一系列相关政策，包括进一步调控房地产市场，坚持房住不炒的原则，这样老百姓才有可能把钱从楼市拿出来，用于国内消费。同时，海南省建立了自贸区、免税区。过去大量中国人到境外旅游、购物，现在变成到海南免税区消费。

“内循环”的另一方面是供给。这需要我们进一步完善产业链。中国已是世界最大的制造国，拥有完整的产业链，但是某些环节还不够完善。此外，我们还要进一步改革五大要素市场——土地、劳动力、资本、技术、

数据，释放市场潜力和活力，促进供给侧改革。

在此，我想特别指出资本市场尤其是股市在“双循环”中发挥的作用。企业研发核心技术需要长期资本，而银行是没有长期资本的，钱从哪里来呢？股市是一个重要的投融资来源。

中国人的生活品质、平均寿命都在不断提高，我们对投资理财的需求也在不断增强。因此，老百姓也需要一个健康的资本市场。它除了为实体经济提供源源不断的长期资金外，也可以为投资者带来资本性收入。

要实现这个目标，A股必须进行全面改革。过去A股市场以散户为主，大家不是投资，而是投机、博弈。现在情况正在发生改变，随着境内外的机构投资者大量进入A股，注册制等相关改革的不断推进，希望能够大浪淘沙，良币驱逐劣币，让A股市场的资金成为“双循环”的粮草、弹药。



扫码阅读全文

中国资本市场 未来将开启“内循环”吗？

谈 到中国资本市场的发展，就不得不提及美国市场，因为它长期以来是核准制下过不了关的中国创新企业的重要融资和投资者退出之地。过去 20 年，美国国内的 IPO 市场呈现出剧烈的萎缩状态。在纽约证券交易所和纳斯达克交易所新上市的公司数量

跌至每年差不多 100 家左右，这其中还包括了 IPO 比例不断上升的外国公司，尤其是中概股，其所占比例已经超过外国公司 IPO 总数的一半。

遗憾的是，美国市场政治化倾向变浓，这样的不确



“ 国内资本市场的改革，应遵循资本支持产业、
产业回报资本的逻辑。 ”



黄生

中欧国际工商学院金融学副教授、总经理课程 - 联席课程主任

定性对中概股以及美国资本市场自身都将造成比较大的影响。无论是主动变革还是为应对美国监管部门可能对中国企业的态度更政治化这种不利局面，我们看到国内资本市场在过去一段时间进行了大规模的改革，我把这些改革称为“国产替代”。从2019年至今两年，中国上市公司增加了400多家，上市公司总数已超过4100家，另外还有2000家左右的企业正在排队上市……

在我看来，国内资本市场的改革，应遵循资本支持产业、产业回报资本的逻辑。一方面，流动性宽松环境下，资本寻求回报，居民有财富管理需求，但投资标的资产有限。另一方面，科创企业又有大量的、长期的资本支持需求。因此，我们是不是应该有一个资本市场版的“内循环”？当然，资金的供给和需求能否匹配，这要取决于市场能否发挥资源配置的功能及其效率，以及能否给投资人带来合理的投资回报。从这一点来看，中国资本市场的改革正在朝这个方向发展，目前也取得了一定的效果。

目前，中国的资本市场还是处于政策的红利期，其带来的直接结果就是整个创投体系和生态的活跃度不断提升。但伴随而来的是，一部分板块的估值偏高，有些可能已经与纳斯达克泡沫时期相提并论，甚至更高，这可能会有一定的风险，但目前一些聪明钱依旧还身处其中，监管也保持着一定的容忍度。问题是，因为长期机构的缺失，

市场上充斥着短期情绪，这也必将带来市场的波动性，而这对科创企业所需的长期思维也不利。

中国资本市场的改革正当其时。多层次资本市场体系的建设，有利于不同公司或同一公司在不同阶段的资本运作。未来一定时期内，上市公司的数量将快速增加，大多数行业仍处于扩张期。但从中长期看，则会出现一个产业整合的过程，资本市场生态的变化使市场资源倾向于向头部企业集聚，而企业资本化后也带来了整合的需求和便利。整合的结果是，市场会集中到两头：一头是大企业，有很强的盈利能力去做从1到N的事情；另一头是创新的中小企业，它们则负责去做从0到1的事情。



扫码阅读全文

“经济双循环”下， 企业应如何调整策略和方向？

全球化时代是否已终结？最直接的答案是“否”。非但没有终结，随着数字化的贸易平台、支付手段和金融交易平台的兴起，全球化程度未来还会继续加深。下一阶段的全球化，一定是一个更具合作性、更加平衡、讲究共赢的系统。因此，强调“以国内大循环为主体”，不仅是对目前调整期形势的判断和回应，也是中国长期发展的必然趋势。

相较于大多数国家和地区而言，中国经济“内循环”的有利条件在于拥有足够规模的国内市场和全球最完整的工业体系。但单纯“内循环”不是我们追求的目标，我

们追求的是在“内循环”为主的基础上实现“内外双循环”。

绝对意义上的“内循环”既不可能，也无必要。产业链的全球整合可提高效率，创造巨大价值。这既对中国未来的发展有利，也是作为世界贸易大国应有的担当。尤其强调的是，国际环境越是不稳定，中国就越应该尽力与国际社会保持技术和创意方面的广泛交流。切忌固步自封，只有交流和碰撞才能使我们向着更有创造力的方向发展。“经济内循环为主”是中国经济结构调整的长期方向，不应该影响我们看待世界的眼光。



“ 中小微企业吸纳了城镇中 80% 以上的就业，是服务业的主力军，也是创造力的来源。它们的健康发展对于 ‘内循环’ 经济的顺利运行至关重要。 ”



白果

中欧国际工商学院战略学助理教授、未来 CEO 成长营课程主任

发展“内循环经济”，最重要的是使国内的需求与供给更好地匹配。从供给方来看，我国各主要行业的供应链能力都越来越强。但在如半导体芯片等尖端领域，离自给自足还有很长的路要走。尤其重要的是，我国企业的品牌力目前还远逊于国际企业，这意味着我国企业满足国内终端需求的能力还有很大提升空间。中国企业急需补上品牌能力方面的短板。近几年来，我们看到国内企业开始在这方面发力，也看到越来越多国产品牌的诞生和壮大。很多供应链企业也积极尝试打造自有品牌，并诞生了诸如 C2M (Customer-to-Manufacturer, 用户连接制造) 等创新性的商业模式，这些都是符合“内循环”发展要求的战略调整方向。

除了快速学习品牌运作的相关知识，与专业的服务商合作，企业家们还需要转变投资理念，充分认识和了解全球化的现状，谨慎扩大产能，特别是一些外贸依存度过高的行业，如电子和纺织等。同时，要更加重视研发和创新，敢于加大对无形资产如技术、人才、设计、品牌力、创造力等的投入。要更加重视服务业特别是产业服务业的重要性。我国服务业尽管近年来取得了长足发展，但仍远低于国际发达国家的水平。

在未来的国际贸易中，服务业的占比将继续扩大。我国在数字技术领域有较为深厚的积累，完全可以在数字服务领域大展拳脚。在国家政策层面，旺盛的国内消费需求是“内循环”的保障。扩大国内消费需求的最好

方式不是鼓励消费，而是切实提高居民收入，改善收入分配结构，释放消费潜力。而提高居民收入的最好办法，是促进蕴含更多劳动附加值的企业和行业的发展。中小微企业吸纳了城镇中 80% 以上的就业，是服务业的主力军，也是创造力的来源。它们的健康发展对于“内循环”经济的顺利运行至关重要。改善中小微企业的营商环境是一个系统工程。如何利用多元的方法改善中小微企业的营商环境，创造相对平等的竞争市场，是摆在各级政府面前的重要课题。

总之，全球化的阶段性调整是其进一步发展的必由之路，有调整才可能有新秩序的诞生。经过过去几十年的日积月累，中国已形成了完整的工业体系和庞大而有层次的市场，这让我们站在了较高的发展新起点上。面对国际关系的新变化，我们要积极转变认知，主动适应身份变化，充分发挥创造力，继续加强技术能力和品牌能力，更好地满足国内需求，并积极形成区域性国际贸易和技术合作，从而在新的起点上行稳致远，在一个开放的环境和心态下，建立繁荣且可持续的经济内外“双循环”。



扫码阅读全文

汪泓：引进人才， 上海的步子可以迈得再大一点



“人才的培养，需要高等教育系统与政策共同发力。”



2021 年是国家“十四五”规划开局之年，上海也将迎来自己的“十四五”规划实施期。近日发布的《中共上海市委关于制定上海市国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》提出，“人才是创造新时代上海发展新奇迹的第一资源……要让更多优秀青年人才选择上海、扎根上海、书写梦想、成就事业。”中欧国际工商学院院长汪泓教授在澎湃新闻的专访中表示，高校要在人才培养中发挥重要作用，同时，上海市引进人才的步子可以迈得再大一点。要让人才感受到上海的热情和温度，他们才会和城市共同发展进步，共享美好生活。

中国历来重视人才建设。

2018 年 5 月，习近平总书记在两院院士大会开幕会上强调：“世上一切事物中人是不可最宝贵的，一切创新成果都是人做出来的。硬实力、软实力，归根到底要靠人才实力。”创新呼唤人才，创新需要人才，创新创造人才。上海正在积极推进“五个中心”建设，实现从内向型工商业城市向国际经济中心城市的功能转变，从全国改革开放“后卫”向排头兵和先行者的角色转变，这些都离不开人才的不断集聚和人才作用的充分发挥。

当前，中央制定了“十四五”规划和 2035 年远景目标，上海也已明确“十四五”主要发展目标和 2035 年远景目标。要实现这些宏伟目标，我认为关键还是人才。而人才的培养，需要高等教育系统与政策共同发力。

要发挥高校在技术创新中的重要作用

我对教育事业一直怀有深厚的感情。

自高校毕业后，我就留校任教，经历三十年的讲台生涯，从讲师一路成长为高校校长。在宝山工作期间，我仍然十分重视教育，从未停止过带教研究生的工作。现在，我又回归到教育界。在多年的工作经历中，我愈发认识到，目前中国的高等教育系统的确到了需要进一步深化改革的阶段。

当前经济社会发展迅猛，对于人才的评价，已经不再是传统的唯名校、唯学历、唯论文的思路，而是“以用为本”，从实际工作能力、创新能力、工作绩效、社会责任感等方面作综合考量。就高等教育系统的改革而言，我认为需要从三个方面着手：

首先，主动对接科技前沿，紧跟科技发展趋势，积极开拓跨学科教育前沿阵地，进一步加强创新创业教育，鼓励跨学科知识融合创新，适应企业成长的成长性需求，为企业转型和产业升级贡献才智。

与一些技术发达国家相比，中国在基础研究方面稍显薄弱，一部分原因是大批优秀的学生去了海外。如何为中国的科创事业和关键技术领域培养和引进更多人才，是需要加以重视的问题。我认为，要把重点放在对领军人物和青年人才的选拔上，设立青年基金是一个可行的办法。同时，技术应用层面的奖励也要跟上。

其次，要进一步推进产学研深度融合，发挥高校在技术创新中的重要作用。要支持企业牵头组建创新联合体，承担国家重大科技项目。在一些学科的人才培养过程中，校企合作的教育模式非常重要。这一模式成功的前提是学生必须掌握扎实的理论功底，然后进入企业进行具体应用。

例如轨道交通这样迅猛发展的产业，从1990年代发展到现在，中国的轨道交通成为了世界第一。如果高校在轨道交通的运营、通信、工程等方面不与企业合作，学生根本学不到真本领。还有人工智能、大数据、生物

制药、新材料等新兴产业，有时企业比高校科研进步更快，高等院校如果想为企业的发展培养人才，就必须和企业合作。

我在上海工程技术大学任职时，要求应用学科的学生在大学四年中必须参加产业合作项目，并在大四有一年左右的时间在企业，毕业论文也需要在企业里完成，实行学校和企业双导师制，帮助学生把知识运用到实践领域。在这方面，医学类院校做得最好，因为它有实习期和带教内容，可以让学生在理论和实践层面同时接受教育。

高校系统如果想要实现这种校企合作的联动培养模式，需要与企业建立良好的合作，形成互惠互利的关系。例如在中欧国际工商学院，我们有丰富的校友资源，在教学过程中我们的学生感受到了学校不断给予的支持，毕业后也愿意为学校提供企业合作的资源，从而形成互助模式。我们为企业培养人才，企业也为我们培养人才提供良好的实践环境。

最后，要立足和贴近区域市场的优势，充分发挥高校的职能和特色，满足国家和区域经济发展旺盛的人才需求。“十四五”时期，长江三角洲区域一体化发展、京津冀协同发展、粤港澳大湾区建设发展等国家重要区域战略是我国提升国际竞争力和影响力的关键突破点。上海市也提出了“五个中心”核心功能迈上新台阶、人民城市建设迈出新步伐的任务要求，高等院校要充分把握机遇，履行使命，实现发展。



高等教育院校需要不断提高数字化能力

在研究制定中欧的“十四五”战略规划过程中，我和同事们一起研究了当前面临的主要挑战，可总结为三点。

一是地缘政治和全球经济带来不确定性。当前地缘政治环境的不确定性给国内高等院校的国际化进程带来了新挑战。同时，受新冠疫情及全球经济增速放缓的大环境影响，企业和个人对高等教育和培训的支持能力及意愿出现下行。

二是同业竞争较为激烈。国内高等院校的竞争力日益增强，国际一流商学院纷纷进入中国市场，彼此在师资、生源、员工等多方面形成竞争关系。一批互联网教育机构、咨询公司、企业家交流平台也纷纷进入管理教育培训市场，从而形成直接或间接的冲击。

三是应对技术冲击的能力需要进一步加强。当前，数字化学习、融合式学习和知识更新等方面的新技术、新业态、新模式层出不穷，高等教育尤其是商学院教育的传统供给难以匹配新的需求。

为了更好地应对挑战，高等院校需要不断提高数字化能力，增强国际化师资力量。对中欧而言，我们将从四个方面来应对：

一是利用“技术+数据”双引擎建立“科技+教育”的数字化生态体系。未来五年，学院将构建持续增长的数字化能力，做好以用户为核心的数字化营销策略，增强抗风险的能力，提高竞争优势。

二是加强硬件建设，建设实体演播室和虚拟演播室，建立课件制作平台和播放平台，使用直播和点播技术，为学生提供同步或异步的学习环境；使用虚拟现实（VR）与增强现实（AR）技术来加强学生和界面、学生和教授、



中欧“实境课堂”走进校友企业蒙草

学生和学生之间的交互体验，实现情景化、沉浸式的教学和学习。

三是不断拓展国内“实境教学”基地。立足学院的办学理念和宗旨，在海外“实境教学”基地暂时无法投入使用的情况下，深入挖掘“中国深度”和“全球广度”，拓展国内行业领头羊企业、跨国企业总部等作为学院的“实境教学”基地，提高教学质量的稳定性，以更好地培养适应全球化、能够承担全球治理重任的高端人才。

四是打造一支一流的国际化师资队伍。未来，中欧将引进更多国际一流的教授师资以及在研究领域独树一帜的领军人才，多策并举，多种形式探索，完善教授师资队伍建设。除在全球范围内招聘新教授入职之外，我们还会尽可能扩大兼职教授、访问教授体量，以满足日益增长的教授师资需求，为学院更好地实现国际化发展提供核心资源支撑。

上海的脚步可以迈得再大一点

近现代以来，上海吸引了大量海内外各阶层人士前来工作、学习和生活。随着市场经济的发展和科学技术的进步，新职业层出不穷，我们对人才的认定标准也变得更加开放和包容。树立“海纳百川”的人才环境，体现了上海广博的胸怀和立足世界的雄心。

尤其是近几年，上海一直在探索优化多层次人才引进政策，出台了很多新举措。2020年9月23日，《2020年非上海生源应届普通高校毕业生进沪就业申请本市户籍评分办法》正式发布，上海四大高校——交大、复旦、同济、华师大——的应届本科毕业生，符合基本申报条件即可直接落户上海；11月30日，上海发布了留学回国人员落户上海新政。这些措施都能有效扩大上海市的人才储备，将人才引到上海，留在上海。

中欧拥有一支世界一流的教授队伍，都是高层次人才，我们协助符合条件的新入职教授申请“上海海外高层次人才引进计划”，平均每年都有引进教授成功入选。2020年中欧教授还参与了“上海领军人才”和“上海市青年拔尖人才开发计划”的申请，他们为上海实现重点发展战略目标贡献了自己的力量。

当然，上海作为一个成熟的城市，做事情比较讲规矩。其实，我们的步子可以迈得再大一点，力度可以再大一点。

例如，我们的税收政策是否可以继续优化？中欧的教授来自全球十多个国家和地区，国际师资占比近60%。我最近也向有关方面建议，对于引进的优秀领军人才，现在的政策是三年免税，但是如果我们希望能在三年后继续把这些人才留住，三年的免税政策是不是时间太短了？或者，高层次人才取得突出成绩之后，是不是有可能为其延长免税政策的享用年限？

另外，在毕业生落户政策上，上海虽然有所行动，



但目前落户政策只限于少数几所重点大学，我认为口子还可以开得更大一些，原则上，未来可以考虑对本科及以上的毕业生逐步放开这一政策，只要用人单位同意即可落户，不必仅限于几所985高校。

现在各地方人才竞争激烈，上海要想打造市场化、法治化、国际化、便利化的营商环境，必须以引才、聚才、留才、用才为价值导向，高校也要与各类人才政策紧密结合，联动实施，才能发挥人才的最大效用。

同时，还需不断提升城市服务质量，优化人才服务和培养的平台，为人才创新创业、安家落户等提供优惠条件，让人才感受到上海的热情和温度，才能和城市共同发展进步，共享美好生活。

本文首发于澎湃新闻
采编：马一鸣

戴维·桑乔： 来到中国的第一件事 就是“重置”自己

在本文中，中欧国际工商学院管理学教授范悦安（Juan Antonio Fernandez）与 MANGO 前东亚及印度区 CEO、中欧国际工商学院 GEMBA 2012 级校友戴维·桑乔 (David Sancho) 就如何适应在中国的工作、应对数字化带来的影响以及 MBA 毕业生从事时尚行业的必备技能等话题展开了精彩对话。



Q：您来中国很久了，并在这里开设了很多 MANGO 门店，可以说是这一品牌在中国的开拓者。您曾跟我说过，刚来中国时不得不重新学习很多东西，能否谈谈这段“再学习”的经历？

刚到中国的那段日子比较艰难。我来自西班牙，初来乍到，对自己持有的那套在西方市场取得成功应用的方法论信心满满，以为在中国市场也能如法炮制。但到了这里，我才震惊地发现根本行不通，因为中国虽拥有巨大的市场，但也有自身的特点、困难与挑战。我认识到必须“重置”自己——摒弃所有旧思路从头学起，并将新知识学以致用。总之，对我而言，再学习至关重要。

Q：这个过程历时多久？

将近三年。我之所以说“重置”，是因为这需要时间去沉淀，去明白自己到底哪里做得不对——这不仅需要时间，也需要勇气。当发现在原来的市场做得顺风顺水，而到这里却什么也不行不通时，就应及时地意识到这点，好好反思，分析原因，然后采取行动。我认为来中国就应该好好了解这里的文化和国情，然后再因地制宜。

Q: 您能举一个“再学习”的例子吗?

我曾在中欧学习人力资源管理课程，这令我受益匪浅。在欧洲，某些公司的组织架构是趋于垂直化的，而在中国，我发现组建一支强大的本土团队才是关键，他们能帮助你有效执行并取得成功。要找到对的人，他们不仅要具备相关技能，还要具备与公司核心精神相契合的理念。当然，重中之重是要赋能于他们。这就是我重新学到的——不是去发号施令，而是要打造优秀的团队来落地执行。

Q: 那您需要花时间培育团队?

是的，这极为重要，需要在不同文化之间建立起信任。

Q: 团队成员用了多长时间来适应公司文化?

这的确需要时间，不像“即插即用”的解决方案那么简单。不是解释一下公司文化，他们就能立马上手。这也是我学到的另外一点，即聆听的艺术。要留出很多时间去理解问题，了解员工能带来的价值以及他们对市场的看法。当你从一个原有市场进入全新市场，这些都是需要学习的重点课题。花一些时间去适应他人，而非指望别人适应你。

Q: 您认为中国消费者是否形成了其独特的时尚风格?

中国消费者行为的变化翻天覆地、焕然一新。2006年第一次来到中国时，我就开始摸索这个市场。当时我们作为品牌方试图影响中国的时尚潮流以及消费者的穿衣风格，通过杂志和时装秀，驱使消费者形成所谓的“正确”的时尚观，然后把现有的商品销售出去。14年过去了，情况早已是今非昔比。首先，中国消费者开始走出国门，去了解法国、意大利、西班牙和美国都发生了什么，进而形成自己对时尚的理解。其次，技术的革新。目前，中国已成为先进技术的主要市场之一，赋予了消费者更大的透明度和更多的信息。第三，本土品牌崛起。在畅销品牌中，本土品牌占据了很大的市场份额。

Q: MANGO 作为全球品牌，与世界各国和各地区都有广泛的业务往来。在您看来，当前的数字化变革是如何影响传统业务转型的?

这取决于不同的市场。我们整合了线下和线上门店，通过技术和供应链优化，将实体门店转变成电商的仓库，以便服务客户到家，同时优化“最后一公里”的服务体验。其次是物流的升级，3D 打印技术给时尚行业的供应链带来了巨变。十年前，我特别不明白中国为什么要在基础

设施上投入巨资，现在我明白，正是得益于这些能力，才让我们能在 48 小时内为中国消费者提供服务。

Q: 随着新的中国品牌的崛起乃至发展为全球品牌，外国时尚品牌在中国市场是否还有立足之地?

当然，我还没有看到过任何一个品牌虽不拥有中国业务却敢自称“全球品牌”，这是不可能的，鉴于中国正成为世界主要市场之一，并与美国争夺最大的消费市场地位。不过，品牌方进入中国时，需要制定清晰的计划和战略。到中国不是开家小店、投入小钱就能坐享其成，还需投入资金、人力和耐心。在回答这个问题前，品牌方应先扪心自问：“是否应进入中国市场？如何打入中国市场？是单打独斗，还是通过经销商？是否要与‘京东’们合伙？”这里面的可能性非常多，在这个市场取得成功的关键是提前做好规划。

Q: 您刚才提到线上门店和实体门店的融合，能举例介绍并展望一下未来的趋势吗?

这种线下向线上转型的趋势正在加速，部分原因是由于新冠疫情造成的。我认为，实体店的存在是需要理由的——它要么是充当客户试穿体验的展厅，抑或是线上门店的仓库，因为距离消费者很近，从而优化了“最后一公里”的送货体验。电商的迅猛发展是从 2009 年开始的。当我们对比“双十一”和“黑色星期五”大促的数据，就知道这个转型早在五年前就已经在中国悄然发生了。我很高兴能在这个时间点来到中国，因为我知道现在与您谈论的这些变化可能三年后才会发生在欧洲。我看到天猫、微信、抖音里的线上带货，看到越来越多的竞争者加入这个独特的生态圈。而它们的出现，进一步推动了消费品行业线下到线上的转型。



中欧管理学教授范悦安 (Juan Fernandez) 与 MANGO 前东亚及印度区 CEO 戴维·桑乔 (GEMBA2012) 展开对话



Q: 您刚才说中国比欧洲和许多其他国家已经领先了三年。您认为欧美能意识到这种转型即将到来吗？有公司在为此做准备吗？

这个问题很难回答。中国的电子生态独一无二，且与西方世界截然不同。就拿社交媒体来说，中国有微信，西方有瓦次普（WhatsApp），这两个系统互不兼容且无法打通。所以，我们无法在中国照搬欧洲的战略。同样，虽然中国正在引领未来的发展之路，许多欧洲公司仍旧很难感同身受，因为它们还没有在中国开展过业务，或是尚不具备与中国企业一样的能力，因此无法更快地接纳这种转型。

Q: 从欧洲消费者的角度来看，在经历了新冠疫情后，您认为转型的过程会加速吗？消费者是否会适应线上购物模式？

当然，我们已经看到了这个势头。我认为这不只是消费行为的变化造成的，还得益于技术的飞跃。人类有时很难预测未来，因为我们的预测是线性的，而技术的革新则快到让人难以企及，所以我们只能适应新世界的到来。

Q: 最后一个问题，假设 MBA 毕业生要进入时尚行业，您在招聘时会看重哪类品质？

首先，中欧 MBA 学生掌握了前沿的知识与技能，这些是数字信息时代企业亟需的，所以当前是进入时尚行业的最佳时机。其次，中欧的 MBA 毕业生拥有“中国深度、全

球广度”，能给公司带来诸多价值。在时尚行业，MBA 学生可以选择加入 MANGO 或者其他拥有多年大数据经验的大型企业。随着新技术的不断突破，时尚行业的就业选择变得极为广泛，大家还可以加入各类富有创意的初创企业，这些企业所运用的新技术不仅重塑了供应链，还可以优化各个环节。我认为中欧 MBA 同学们凭借着这些技能，可以自主选择是否进入时尚行业。就个人能力而言，关键是要有积极的心态、善于学习的能力，以及勇于尝试并克服困难的决心。

范悦安 (Juan Antonio Fernandez) 是中欧国际工商学院管理学教授，也是最新出版的《中国 CEO II :25 位在华跨国企业领袖经验谈》一书的联合创作者之一。

扫码观看更多
中欧校友高端访谈系列视频



她带年轻人走遍世界，用旅行改变命运

■ 文 / 王忆万

人类从未停止对旅行的渴望。阿兰·德波顿 (Alain de Botton) 在随笔集《旅行的艺术》中说，旅行能催人思索；旅行指南《孤独星球》创始人托尼·惠勒 (Tony Wheeler) 说，旅行能让人与人相遇。

全国 35000 余家旅行社已经厮杀成一片红海，而成立于 2003 年的“稻草人”旅行社却独树一帜，它只为年轻人提供服务，开拓冷门路线，追求真实的旅行体验，在年轻人中颇有口碑。身为创始人的左慧敏 (EMBA2018) 说想用旅行影响更多人，“旅行能带给人内心的力量。人生境遇中的意外和困难是不能改变的，但是至少你能拥有与这些挫折抗衡的勇气”。



从左至右：小左、
《孤独星球》创始人托尼·惠勒、小付

稻草人的玩法不一样

左慧敏的命运是被旅行改写的。左慧敏，人称“小左”，是稻草人旅行的联合创始人。2003 年时，大家对背包旅行还没有任何概念，在上海财经大学就读的她花了一个暑假，瞒着家人，和一个男生结伴游历了新疆和西藏。

这个没出过远门的上海姑娘被震撼了。触动她的不仅仅是风景，还有遇到的人。她回忆，有个投机商人从内地前往南疆的沙漠，眉飞色舞地描述他倒买药材的发财梦；一个瑞士探险家拿着英文地图，在喜马拉雅山区徒步了大半年，绘声绘色地介绍他拍摄的野生动物。“我看到了万花筒一样的世界，以及不同的人生样本，也看到了自己的狭隘。”

这趟旅行之后，同行的男生“小付”（傅文贤）成了她的丈夫，也成了她的创业伙伴。“我决定继续探索这个世界，并且带着我身边的人一起去，把曾经改变我的东西，用来影响更多的人。”

但那时的小左对怎么做旅行社完全没概念。传统旅行社靠低价竞争，通过吃回扣获利，这不是她所要的模式，“我们追求的准则是和外部商业环境不太一致。”左慧敏说她创建的“稻草人星球”有着自己的运行规则，“我们为什么要做这个，我们的理念是什么，哪些事情是我们不做的，这是我们反复讨论的。”

其实比起跟团游客户，自由行客户才是稻草人的目标。稻草人把用户定位为年轻人，这个群体的三观还在形成中，容易受到外界的影响和触动。而稻草人也在不断调整用户群，由于大学生市场的客单价过低，2012 年，

稻草人把目标人群切换为年轻白领，年龄在 20-45 岁之间。

一次典型的稻草人之旅是什么样的？首先，稻草人不是一个户外俱乐部，小左解释，“我们当时有一个比喻，比起登上珠穆朗玛峰，我们可能更喜欢走访珠峰山脚下的村民。”稻草人也不做度假，“你去旅行不是为了体验度假酒店的，不是带着原来的生活习惯，在一个安全的罩子下旅行。”她说。

左慧敏鼓励大家与不熟悉的世界相遇，她把稻草人的理念总结为八个字：探索、体验、交流、分享。

她举了印度旅行的例子。如果去印度，稻草人既会安排游客入住城市的高级酒店，也会带大家去印度贫民窟坐坐当地的三轮车；既会带大家体验高档餐厅，也会去品尝印度街头巷尾的小吃。稻草人还会在旅途中加入与当地交流环节，与当地建立更深的连接。

稻草人的目标是尽可能带人们在听觉、视觉、味觉等方面体验当地生活，在设计上尽可能客观呈现目的地的多元性。

除了目的地，同行的旅伴也很影响旅行体验。稻草人聚焦年轻群体的优势也因此而体现出来了，一群年龄相仿的人，在领队的指引下自我介绍和破冰，能够从陌生人逐渐变成聊得来的朋友。



小左（左一）在旅行中



小左中欧 EMBA 毕业照

把爱好当事业的辛苦

很多时候，夫妻创业并不如想象中甜蜜，左慧敏提到最多的词就是“吵架”。她认为选合伙人最重要的就是两点，一是有共同的目标，二是擅长的领域互补。而技能不同，双方就很容易互不理解、起争执，但背后有家庭关系在，又不能像普通合伙人那样无所顾忌，“如果不想撕成当当那样，势必得有个人屈服”。

“那么小的公司，两个人都要出主意，那大家听谁的好呢？反而把有限的力量作用到两个方向上去了。”小左反思。现在，小左和小付分工明确，摩擦越来越少。小付负责公司的具体事务，小左刚好可以脱开手，思考公司的未来发展和创新业务，“我现在是开心快乐的那个人。”小左哈哈大笑起来。

左慧敏是把爱好当事业的践行者，回望创业之路，她觉得就像玄奘西天取经，历经劫数。她体会到，即使有再多热爱，过程也不可能都是快乐的。想把一件事情做好，必然有辛苦的过程，当无法掌控的意外来临，只能竭尽全力度过它。

但磨炼让她不断认知自我，“在年轻时不努力试错，你要等什么时候呢？不要到老了，依然不了解自己是谁，以及自己拥有的可能性”。

旅行：带给人内心的力量

2014年时，稻草人开拓了国际业务，客单价达到上万，实现了盈利。目前，稻草人团队在80人左右，年营收过亿，左慧敏并不急于扩张，她打趣道：“我们一开始立志成为街道500强，下一个目标是成为虹口区500强。”但2020年疫情给了旅游业沉重一击，稻草人为了解决生存问题将重点转回国内。

在营收目标之外，稻草人更想追求的是“向善”的价值和“给予”的文化。比如带团的领队被称为 giver（给予者），在挑选领队时，衡量的指标不仅在于他的能力强，对目的地多熟悉，还要考量他是否愿意关心别人，“这个文化在整个公司内部都是存在的，我们不过于强调一个人的能力有多强，而是希望他有心为他人多做一些事”。

每个稻草人经过的地方都让小左上了心。她讲述了青海“马大哥”的故事。青海祁连山旁的雪山景色迷人，但一直没有合适的住宿，2007年，队员们遇到了热心的马大哥，住进了他家里。这十多年，马大哥与稻草人一直保持联系，并且逐渐理解了民宿的概念，他把自己的经商经验向村民们传播，使整个村子成长为农家乐村。

小左希望这样的故事越来越多。从2018年开始，稻草人在内部自发成立了“稻基金”，每年抽出固定的资

金支持沿途公益事业的发展，目前已经支持了11个项目。

这一年，小左也开始思考公司下一个十年的发展，这促使她来中欧就读EMBA。令她惊讶的是，中欧开学第一课竟然是企业社会责任，“我原本以为商学院应该一上来就教你怎么管理企业，怎么赚钱，这和我想的很不一样”。

小左在中欧最大的收获是接触到了各种各样的同学，消除了对人的偏见。“原本我遇到价值观不同的人 and 事，第一反应就是把头埋起来，让他们都别来烦我。”但通过和背景各异的同学深入接触，她越发觉得人是一个复合体，不能因为某一面的问题就否定他的全部，“中欧提高了我的接纳度，冲破了我给自己设下的边界和门槛”。

在小左看来，旅行也是消除偏见的过程——喜欢旅行的人往往希望世界和平，他们理解不同的文化，与各地产生了连接感，新闻里的战争和死亡都与自己有了联系，而不只是一个个无关痛痒的画面。

“都说读万卷书，行万里路，真正行万里路的人是很少的。”她畅想未来，旅行能成为义务教育的一部分，每个人都能站在实地，亲手触摸古建筑的材质、纹理，感受背后的历史。更重要的是，“我希望旅行能带给人内心的力量。人生境遇中的意外和困难是不能改变的，但是至少你能拥有与这些挫折抗衡的勇气。”



中欧新教授

汪泓 (Wang Hong)

汪泓，上海交通大学企业管理博士，复旦大学应用经济学博士后，国家二级教授，享受国务院特殊津贴，上海市领军人才，上海市优秀学术带头人。2020年9月起，汪泓教授担任中欧国际工商学院院长，管理学教授。



2013年至2020年，担任上海市宝山区区委书记；2011年至2012年先后担任上海市宝山区委副书记、区人民政府区长；1996年至2012年，先后担任上海工程技术大学副校长、校长，上海市总工会副主席。复旦大学兼职教授，上海交通大学、上海财经大学、上海大学博士生导师，中共十九大代表，中共上海市第十届、第十一届委员会委员，中共上海市第十、十一、十二、十四届人大代表，新世纪百千万工程国家级人选，教育部新世纪优秀人才支持计划资助学者，曙光学者和曙光跟踪学者。

汪泓教授长期担任教育部高等学校工商管理专业教学指导委员会副主任委员，曾任教育部高等学校管理科学与工程专业教学指导委员会副主任委员。中国养老金融50人论坛核心成员。兼任上海管理科学学会会长候选人、上海国际邮轮经济研究中心主任等职务，曾任全国高等教育质量保障与评估机构协作会常务理事、中国产学研协会副会长、中国会展经济研究会学术委员会副主任、上海市系统工程学会副会长、上海管理科学协会副理事长、上海企业家协会副会长、上海企业管理协会副会长等职务。

汪泓教授拥有丰富的教学、研究和管理经验，曾先后主持国家社会科学基金、教育部哲学社会科学重大攻关项目、国家软科学重大项目等10余项，以及教育部、省部级课题50余项，出版专著和发表论文100余部（篇）。多项研究成果荣获国家教学成果二等奖、上海市教学成果特等奖、上海市科技进步一等奖、上海市政府决策咨询研究成果一等奖、上海市教育科研成果一等奖、上海市哲学社会科学优秀成果奖等20多项，并在Seatrade全球海事航运邮轮大会上荣获“邮轮发展杰出贡献奖”，成为亚太地区地区唯一获此殊荣的邮轮业界领袖。

戴维 (David Hendrik Erkens)

戴维教授是中欧国际工商学院会计学教授。在加入中欧之前，他任教于乔治敦大学麦克多诺商学院并获终身教职。戴维教授在亚利桑那州立大学获得工商管理博士学位，于荷兰马斯特里赫特获国际管理学硕士学位。



他的研究领域聚焦于控制系统的设计、实施和使用，特别是报酬安排、董事会和运营控制。戴维教授获得多项研究奖项，包括2017年美国会计学会财务会计和财务报告研究部最佳讨论奖；2007年和2015年美国会计学会管理会计研究部年中会议最佳论文奖；2013年美国会计学会管理会计研究部最佳早期职业研究员奖。戴维教授教学经验丰富，在加入中欧前，他在乔治城大学和南加州大学为本科、研究生和博士等学生讲授管理会计相关课程。

郭薇 (Guo Wei)

郭薇博士是中欧国际工商学院战略学助理教授。在加入中欧之前，她曾在香港理工大学任教。郭博士毕业于美国马里兰大学，并获得战略管理学博士学位，以及荣获马歇尔大学的工商管理学硕士学位。



郭博士的研究领域主要是基于行为理论的战略研究，因而她的研究主要是在两个相关方面，包括战略沟通和竞争战略。她的研究论文多发表于知名的国际学术期刊上，如《管理学会期刊》。她的论文曾荣获管理学会企业政策与战略分会杰出学生论文奖。此外，她的毕业论文也获得了战略管理学会年度会议的最佳博士论文奖。教学方面，郭薇博士曾讲授战略管理和政策与战略等课程，并深受MBA学生和本科生的欢迎。她于2017年获得香港理工大学杰出教学奖。

李世瑩 (Sae Young Lee)

李世瑩博士是中欧国际工商学院战略学讲师。李博士毕业于得克萨斯大学奥斯汀分校，获战略管理学博士学位，并在国立首尔大学获工商管理学硕士学位，纽约大学获理学学士学位。



李博士目前的研究兴趣主要集中在科技创投公司的战略制定。她与人合作撰写了《家庭创业企业，内外协作，迎新成长》一文，该文章已被收录在《牛津手册：创新与合作》中。她正在撰写的论文研究主题侧重于科技创投企业如何通过和风险投资家和战略收购者等主要资源提供者的互动来调动资源。李博士的教学兴趣领域是战略学和创业学，同时她也是《战略创业期刊》的特邀审稿员。

何今宇 (He Jinyu)

何今宇博士是中欧国际工商学院战略学教授。在加入中欧之前，他任教于香港科技大学工商管理学院管理系并获终身教职。



何博士毕业于伊利诺伊大学香槟分校并获得战略管理学博士学位。他的研究领域主要集中在公司治理、企业社会责任和可持续发展、动态竞争、竞争策略等方面。他的论文多发表于国际顶尖学术期刊上，包括《管理学会期刊》《战略管理期刊》《管理学期刊》等等。此外，何博士还应邀在众多大型学术会议上做学术演讲，包括管理学会年会，战略管理学会、亚洲管理研究联盟会议等。与此同时，何博士还担任着《管理学会评论》的编委会成员，以及《管理学院期刊》《战略管理期刊》《组织科学》《管理学期刊》等顶级期刊的特约评审员。研究方面，他多次获得诸多权威性科研基金的支持，包括了香港研究资助局和港科大授予的研究基金。何博士曾向本科生、MBA和博士生开设过“战略管理学”“商业道德和社会责任”“全球责任领导力”“可持续发展战略及创新”等课程，并两度荣获香港科技大学商学院“富兰克林优秀教学奖”。

张爽 (Zhang Shuang)

张爽博士是中欧国际工商学院经济学教授。在加入中欧之前，她任教于美国科罗拉多大学博尔德分校经济系并获终身教职，她还曾在斯坦福大学的斯坦福经济政策研究所攻读博士后。在此之前，张爽博士毕业于康奈尔大学并获得经济学博士学位，在复旦大学获得经济学硕士学位。



张教授的研究兴趣主要集中在能源与环境经济学、健康经济学以及中国经济。她的论文多次发表于国际顶级学术期刊，包括政治经济学期刊 (Journal of Political Economy)，发展经济学期刊 (Journal of Development Economics)。张教授还曾连续四年担任美国国家科学基金重大研究项目的主要负责人。张教授热爱教学，曾执教于美国科罗拉多大学博尔德分校、上海纽约大学和斯坦福大学。她的教学兴趣主要是健康经济学和中国经济。

王雅瑾 (Wang Yajin)

王雅瑾博士是中欧国际工商学院市场营销学副教授。在加入中欧之前，她任教于美国马里兰大学 Robert H. Smith 商学院市场营销系。王雅瑾博士于美国明尼苏达大学获得市场营销学博士学位。她曾在明尼苏达大学获得大众传播硕士学位。



王雅瑾博士的研究通过消费者心理学、客户洞察和用户运营来帮助企业达成有效的品牌战略和市场战略。她的研究领域涵盖品牌战略、奢侈品品牌管理和消费、消费者洞察以及进化心理学在市场营销中的应用。她的大量研究成果发表于国际顶级营销学术期刊。同时，她还担任《消费者研究期刊》和《消费者心理学期刊》的编委会成员。王雅瑾博士主要讲授品牌战略，消费者洞察和市场营销战略和用户分析等课程。她还荣获过马里兰大学 Robert H. Smith 商学院的“优秀教学奖”和明尼苏达大学卡尔森商学院优秀教学奖。



▲ 1997年，第一届中欧EMBA1995级上海班毕业照

一代企业家： 猛力奔跑的 25年

时代浪潮波涛翻滚，每个身处其中的人，以年华作笔，汗水为墨，奋笔疾书各自的奋斗故事。待到在更好的地方相遇，细细回望，才发现一切早已埋下种子，因缘际会，草蛇灰线。

朱天、陈海斌、干嘉伟、李明，他们的故事各不相同，却都先后与中欧EMBA结缘——这看似偶然，一定程度上却也属必然。25年来，中欧EMBA伴随无数中国企业家不断成长，诸多时代的开拓者、弄潮人，纷纷来到中欧，求取真知、叩问自我。今天，让我们聆听一群中欧EMBA人细述他们在中欧的改变，以及在中欧的激励下猛力奔跑的故事。

1989年，在北大读完经济学硕士的朱天，和众多渴望了解世界的年轻人一道，远赴大洋彼岸攻读美国西北大学经济学博士。在国内，变幻的时代也给予不安分的人以舞台——他们以抓住时机、顺势而为，完成“人生豪赌”，在改变个人境遇的同时，也改变着时代。

从上世纪90年代南下打拼，在医疗行业闯荡十几年终成行业翘楚的陈海斌；到千禧年之际投身互联网，连续踩准风口的干嘉伟；再到由跨国公司背景转而创业，闯出工业物联网“中国江湖”的李明，他们与朱天教授在中欧EMBA相遇，共同成长、相互成就。

创办已25年的中欧EMBA课程，见证了一代风云变幻下一跃龙门的弄潮人，同时凭借全球化的视野和深入的中国研究，助力这些时势造就的英雄们更上层楼，开创新的时代。

最初的躁动

1995年，朱天从美国赴香港科技大学任教。那一年，中国也正以前所未有的速度融入全球经济体系，对高级管理人才的需求愈益增长，刚刚成立一周年的中欧国际工商学院推出了中国内地首个针对企业高层管理者的EMBA课程。



▲ 陈海斌选择了独立实验室的模式重新出发



在中欧授课，
让朱天真正感受
到了教书的意义

受到“南巡讲话”的鼓舞，刚毕业不久的陈海斌放弃国家分配的工作，坐上南下的火车开始闯荡。在同学的力邀下，他加入了复星郭广昌的创业团队，并凭借 PCR 乙型肝炎诊断试剂这个产品让复星赚到了第一个 1 亿元。这让一直想创业的陈海斌按捺不住了，与其做别人商业奇迹的参与者，不如成为自己人生奇迹的创造者。1996 年，年仅 26 岁的陈海斌从复星辞职，回到浙江老家，开始了自己的创业历程。

陈海斌创业第一年利润做到 50 万元，第二年利润达到 100 万元。但也正是这一年，一张“医院暂停使用 PCR 检测技术”的禁令，让陈海斌面临“灭顶之灾”，迪安 60 多个员工走得只剩 10 个。直到 2003 年，公司通过代理医疗器械才逐渐度过了这场危机。

从只身南下珠海，加入复星团队，再到个人创业，还不满 30 岁的陈海斌已经做出了诸多尝试。“趁着年轻多试错，年轻没有失败”，靠着这样的想法，陈海斌最终将独立实验室的模式作为核心竞争力，开启了下一个商业辉煌。2011 年，迪安诊断成功登陆深交所创业板。迪安的诞生、发展与壮大，也是众多民营企业的成长缩影。

尝鲜新世纪

2000 年大年初四，干嘉伟正和家人吃着晚饭，一通电话打来，对方单刀直入：“你还要不要来？”“来。”干嘉伟立即答应，毫不犹豫。就这样，成立不到半年的阿里巴巴迎来了第 67 号员工。

那时的干嘉伟已经在浙江一家国企干到了中层，拿着让人眼馋的薪水，但敏感地预见到时代发展的趋势，决定离开“煤炭挖一块少一块”的传统行业，投身一个躁动的新世界。

在阿里，干嘉伟一干就是 12 年，从一线销售一路做到了阿里副总裁。2009 年，在阿里工作了 9 年的干嘉伟，来到中欧 EMBA 求取成长。两年后，他加入美团并帮助其在 O2O “大战”中脱颖而出。如今，美团已成为中国第三家市值破千亿美元的互联网公司。

从电子商务到 O2O，干嘉伟帮助阿里和美团，连续领跑了两个互联网中最火的赛道，而这十多年间，互联网从衣食住行，到影音娱乐，深刻改变了一代人的生活方式。其中诞生的众多巨头，也让中

国企业在世界舞台上引人注目。

来中欧，做些不一样的事

2003年，“非典”接近尾声。在彼时商学院的圈子里，内地的中欧国际工商学院已经崭露头角，成立还不到十年的中欧，已经连续三年在业内权威的英国《金融时报》“全球商学院50强”榜上有名。

利用一次学术休假，在香港教书的朱天决定去中欧看看，是否有机会回来做些不一样的事。两年之后，他正式加入中欧，国际化的教学环境与在香港时几无变化。

在中欧上课，让朱天真正感受到了教书的意义：即可以实实在在地影响到学生的思想，帮助他们提升分析问题的能力和实际管理的能力。这让朱天感到欣慰，因为这样的教书育人“真的实现了自己的价值”。

曾经，全球商学院使用的教学案例主要来自哈佛商学院，但这些舶来案例未必适用于迅速成长的中国企业。从1995年学院创办之初，中欧就将研究重点放在开发国际标准的中国案例上。朱天说，现在EMBA课上超过60%的教学案例都是中欧撰写的中国案例。

不仅学员从教授那里学习知识，教授队伍也不断从教学当中汲取养分。多次重版的《当代中国经济改革》，就是中欧教授吴敬琏在多年“中国经济”授课讲义的基础上不断修改而来。在中欧，教授们不只是知识传播者，还是知识创造者，与学生教学相长。

站上更高舞台

让朱天感到

欣慰的中欧EMBA学生当中，李明是其中的一位。2004年，在施耐德工作多年的他，需要组建一个独立财务核算的新事业部，这对一直钻研产品的李明而言是不小的挑战。因此，他选择进入中欧，“回炉再造”。

学习是种化学反应，能够潜移默化地改变人的思想和行为。对于李明来说，在中欧的经历帮助他实现了从外企经理人到创业者的转变，还为他创业之初带来了看得见的帮助。2009年，离开施耐德的李明创立了映翰通。而创业之初，中欧的同窗伙伴，为他牵线了天使投资人，使其如愿开启了创业之路。

但创业之路上哪有着一帆风顺。映翰通的重要业务——电力网络，因一纸规定使得前期努力付诸东流。痛苦当中的李明决定另寻出路，“做一点独创性的，别人做不好的东西”。

2013年，人工智能技术进入李明的视野，团队的努力和技术的成熟相结合，一下子爆发出巨大能量。如今，电力线的故障分析技术，映翰通已做到全球领先，在欧美、亚太的市场份额也跻身全球第一梯队。2020年2月，映翰通顺利地在科创板上市。

李明认为，做到这些跟身处的大环境不无关系。而陈海斌已不满足于当一名领导者，而是要做“受人尊敬的领导者”，承担更多的社会责任。有比商业成功更高的追求，也是中欧EMBA课程对所有学员的要求和期待，正如朱天所说：“我们的抱负其实可以更大。”

2020年1月，李明在映翰通的上市路演推介会上



扫码咨询中欧EMBA课程

做真实的自己



在我们本期的校友系列访谈中，热衷科技创业、鼎力支持中欧 MBA 女性领导力联盟的 Aneesh Batra（中欧 MBA 2021 届学员）采访到了中欧 Global EMBA 校友 Uju Ojinnaka。两人就“成功的定义”“信任与诚信的重要性”以及“做真实的自己”等话题展开精彩的对话。

Aneesh Batra（以下简称为“AB”）：作为一名创业者，四个孩子的母亲，如今又是 Traders of Africa（致力于推动非洲境内与跨境贸易的 B2B 电商平台，以下简称为“TOFA”）和 African Trade Invest（一家泛非贸易与投资公司）的创始人兼 CEO，你源源不断的动力来自哪里？

Uju Ojinnaka（以下简称为“UO”）：我渴望在岁月的长河里留下印记，渴望与身边的人交流，与全国乃至全非洲大陆的同胞互动。我想走进周围人的生活，帮助他们取得成功。正是这种热切的渴望给了我源源不断的动力。我想要通过我们的工作来激励他人：既然 Uju 能做到，他们也应该有希望能够做到。我想缔造一家基业长青的公司，即便在我离世后，依然能给人们的生活带来改变。这种发自内心的渴望让我每一天都充满了力量，让我不惧艰险，坚持与困难抗争到底。

AB：关于工作与生活的平衡，你有什么秘诀和大家分享？

UO：我的秘诀是“做真实的自己”，分清事务的轻重缓急，正确对待每一件事。家人在我心目中永远摆在第一位。当然，我的公司也很重要，但首先要心境平和，才能更好地专注于工作；因此，在上班前，我一定会先尽好做母亲和妻子的责任，把一切安排妥当。为人妻，为人母，我必须给予我的丈夫和孩子充分的关爱，这是第一重要的。后方不稳，事业难成。

AB：对于成功，你是如何定义的？

UO：成功是工作与生活的平衡，是没有“输家”，皆大欢喜。我能做到这一点，是因为我能分清事务的轻重缓急，始终把家人放在第一位。但是，一旦进入工作状态，我就会全神贯注，确保今日事今日毕。人很容易迷失在工作中，被做不完的



“我渴望在岁月的长河里留下印记，与全国乃至全非洲大陆的同胞互动。我想走进周围人的生活，帮助他们取得成功。正是这种热切的渴望给了我源源不断的动力。”

品或供应商真实信息的网站都没有。这件事让我深感不安，如果连我这样土生土长的尼日利亚人都找不到地方去购买大批量的花生，更遑论中国、印度的客户了？于是，我下决心一定要填补这块空白。这便是我创建 TOFA 泛非在线贸易平台的初衷，该平台只提供非洲种植、生产和制造的产品。

AB: TOFA 开局如何？

UO: 平台开局着实艰难，只有零星交易，主要

工作所淹没，但我会提醒自己，只要在家里，就必须以孩子和家人为重。为了多陪陪他们，我情愿“挑灯夜战”。这是我心甘情愿付出的代价。

AB: 你创建 TOFA 的初衷是什么？

UO: 2016 年，尼日利亚政府为防止本国货币崩溃开始实施外汇管制。我们家族从事的业务依赖于进口，当时在中国还有款项没结，非常需要美元。我在中欧的一位同学给我介绍了一个印度客户，他们要买 20 个集装箱的花生。我先寄了一些样品，他们表示认可，于是就让我们把货发往拉格斯，等完成检验后就付给我们美元。然而，当我们试图寻找供应商时，却一无所获。我简直不敢相信，偌大的国家，居然连一个能提供非洲产

AB: 与如此多的贸易者、联盟、国际合作伙伴和政府机构打交道，你有哪些收获？

UO: 关键词是“信任”与“诚信”。让价值链上的各个利益相关者彼此信任，拿出实实在在的成果，就是成功的关键。做人一定要言出必行。答应别人的事，克服万难也要做到，这点在关系建立初期尤为重要。事实上，我们有时只有一次机会来证明自己，你必须把事情做好。

AB: 在非洲营商面临哪些机遇和挑战？

UO: 很多在其他地方轻而易举就能获得的机会或设施，比如物流、资金、完善的基础设施，在非洲就比较稀缺。但是非洲也蕴含着大量的机会。我不问别人或政府能为我做些什么。我只一心追梦，为梦而行。一个人只有懂得求新求变，相机行事，才能收获财富。

AB: 在非洲营商有什么独特之处，与其他地方有何不同？

UO: 非洲是一个更加注重“人情味”的大陆，这也是非洲之为非洲的一个重要元素。你不能指望把东西往网上一放，就会有人去用。大部分线上风光的公司都有牢固的线下根基。这可能和其他地方是相反的。在非洲，你极少能看见哪个在线上开展业务的公司没有强大的线下业务作为支撑。

原因是利益相关者之间缺乏信任，财务条款又复杂难懂。我们只好随机应变，想方设法协助买卖双方完成交易。很快，平台交易量有了起色，业务也在持续增长。2019 财年，平台已进驻来自 15 个国家的 1.6 万家供应商，营业额也达到 210 万美元，2020 年有望突破 1000 万美元大关。

AB：你认为中非商业关系在过去几年取得了怎样的发展？哪些进步最令你感到振奋？

UO：我在自家的家族企业工作时就已经同中国的供应商打交道了，从中国进口货物着实便捷。但现在，我们做起出口业务来就有点困难。比如，有多种不同的产品都受到管制，不允许直接出口到中国。非洲需要学习和改进的地方很多。看到中国为老百姓做的一桩桩实事，我打心眼里感到钦佩。我一直在思考，我们要如何学习和借鉴他们的经验和做法。我深知，在改进产品质量、稳步建立互信方面，非洲有太多地方要向中国以及其他一些国家虚心学习了。

AB：你曾在杭州参加了“互联网创业者计划”培训课程，此次经历给你带来哪些收获？

UO：这样的培训让人大开眼界，也让人感触良多。原来，有时我们自以为做了很多，其实一无是处，有时自以为没

做什么，其实已经潜移默化地造福了許多人。结束培训时，我们个个斗志昂扬，心怀感恩，深信我们所做的一切拥有巨大的潜能，能够造福我们的同胞乃至整个非洲。

AB：听说你们公司最近击败了尼日利亚的2万多家初创公司，赢得“创业者世界杯”（EWC）尼日利亚总决赛冠军，并晋级全球总决赛。参加这个比赛感受如何？

UO：这是我们第一次以企业身份参加比赛。到达赛场时，我给队友们打气说，这是一次绝佳的学习经历，大家要尽情享受项目展示的机会，虚心接受批评，然后继续完善我们的解决方案。最后，我们赢得了冠军，现场公布这一消息时，我简直不敢相信自己的耳朵。之后，“全球创业网络”（GEN）与米斯克全球论坛（“创业者世界杯”主办方）还专门组建了一支高规格的导师团队，为我们参加全球总决赛进行赛前辅导。总体而言，此次比赛给了我信心，让我看到TOFA的巨大潜力。

AB：你参加了由中欧MBA女性领导力联盟和环球慧联（GWC）共同举办的“2020中欧MBA女



“在我看来，与众多贸易者、联盟、国际合作机构和政府机构打交道并获得成功的关键词是‘信任’与‘诚信’，即让价值链上的各个利益相关者彼此信任，拿出实实在在的成果。”

“我对小企业和初创公司的建议是，拥抱‘自下而上’型文化，让每个员工都参与进来，营造包容、多元的企业氛围。”



性领导力论坛”并担任演讲和专题讨论嘉宾。本次论坛的主题是“有使命感的领导力”，关于“有使命感的领导力”，你有何见解？

UO: 当今世界，尤其在新冠肺炎疫情肆虐全球的严峻形势下，有使命感的领导力比以往任何时候都更加重要。此次疫情波及各行各业，各地人民的工作与生活都受到严重影响。当下，身为领导者，你就应该率先站出来，带领大家冲破疫情阴霾重振旗鼓。总有一些时刻需要人们守望相助，共克时艰。

AB: 多样性与包容性也是此次论坛上讨论的重要话题。关于如何践行这些理念，你有什么建议与其他领导者分享？

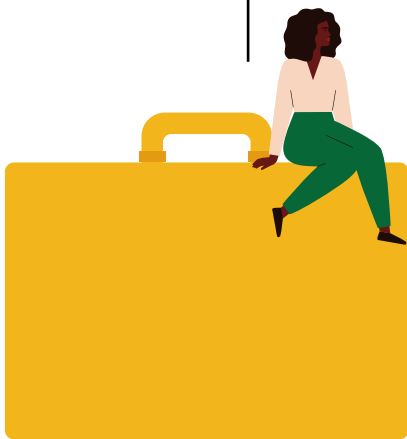
UO: 我对小企业和初创公司的建议是，拥抱“自下而上”型文化，让每个员工都参与进来，营造包容、多元的企业氛围。领导者不可能事事亲力亲为；必须倡导兼容并蓄的企业文化，并且懂得适时退居幕后。如果团队中人人都了解公司的愿景和梦想，培养他人的领导力就会容易很多。

AB: 归根结底，中欧对你的个人成长和事业发展有何助力？

UO: 来中欧攻读 GEMBA 课程是我人生的高光时刻，在这里，我开拓了思路，搭建起了极为重要的职业人脉。中欧的教授特别优秀，给予了我悉心的指导和帮助。我还清楚地记得，沙梅恩教授是如何鼓励我创建 TOFA 的。公司成立后，他和中欧阿克拉教研基地执行主任蔡慕修教授一直在给予我鼓励和支持。我会定期与他们见面，他们还帮我联系了其他创业者和校友，为 TOFA 的成长提供全方位的助力。特别值得一提的是，TOFA 的第一个投资者正是中欧名誉院长（欧方）佩德罗·雷诺教授。

AB: 最后一个问题，既然提到了校友，不妨聊聊你从中欧上海校友会（国际分会）获得了哪些支持吧？

UO: 中欧校友给予了我莫大的支持和帮助，每当有需要时，总会有人挺身而出。这些人多半与我素未谋面，却总是不遗余力地支持和帮助我们，充分诠释了校友之间无私奉献、团结互助的可贵精神。我深信，有了校友们的鼎力支持，TOFA 一定能振翅高飞，在非洲乃至全世界，在人们的生活以及商业发展的进程中留下浓墨重彩的一笔。



朱天
经济学教授



芮萌
金融与会计学教授



韩踐
管理学教授



王高
市场营销学教授



忻榕
管理学教授



许斌
经济学和金融学教授



张宇
战略学副教授



张华
金融学副教授



王安智
管理学助理教授



白果
战略学助理教授



环球人物
GLOBAL PEOPLE

CEIBS
中欧国际工商学院

后浪 商学院

2020



扫描二维码
观看精彩视频

校友动态

三位中欧校友入选深圳经济特区建立 40 周年创新创业人物和先进模范人物

2020 年是深圳经济特区建立 40 周年。在深圳经济特区建设中，涌现出一大批勇立时代潮头、锐意改革创新、敢于实践探索的先锋模范，发挥了突出的示范引领作用。2020 年 10 月 11 日，深圳市委和深圳市政府决定对 40 名深圳经济特区建立 40 周年创新创业人物和先进模范人物进行表彰。中欧校友陈志列（EMBA2004，研祥高科技控股集团有限公司董事局主席）、高云峰（CEO2010，大族激光科技产业集团股份有限公司董事长）、赵卉洲（EMBA2009，艺之卉时尚集团创始人、首席设计师）成功入选。

中欧国际工商学院院长汪泓教授代表中欧全体师生向入选的三位校友表示热烈祝贺。汪泓院长表示，这是三位校友的大喜事，也是中欧的大喜事。她指出，作为中欧校友群体的杰出代表，三位入选校友充分体现了中欧人“认真、创新、追求卓越”的精神。他们勇于开拓、敢于拼搏，专注自身领域、攻克技术难关、创新经营模式、引领行业发展，在科技创新、文化创新等方面取得了突出贡献，是深圳经济特区建设者的优秀代表，也是全体



▲ 从左到右：陈志列、高云峰、赵卉洲

中欧人的骄傲和楷模。

18 年来，中欧深耕华南地区，目前在华南地区拥有 3000 余名校友，在深圳拥有 1800 余名校友。其中，100 余位校友担任上市公司的主要领导职务。作为一所亚洲领先、世界一流的商学院，中欧一直致力于商业知识的创造和传播，积极促进企业家之间的交流互动，助力中国经济社会的发展，持续为华南企业家的创新转型出谋划策，贡献智慧。

两位中欧校友荣获“2020 年全国脱贫攻坚奖奉献奖”

2020 年是我国脱贫攻坚决战决胜之年，也是全面建成小康社会和“十三五”规划的收官之年。在这场脱贫攻坚战中，涌现出了一大批先进单位和先进个人。为表彰先进、树立典型，弘扬脱贫攻坚精神，汇聚决战决胜磅礴伟力，2020 年 10 月 16 日，国务院扶贫开发领导小组印发了《关于表彰 2020 年全国脱贫攻坚奖的决定》，两位中欧校友娄竞（EMBA2005）、姚小青（CEO 领导力课程 2013）荣获“2020 年全国脱贫攻坚奖奉献奖”。

全国脱贫攻坚奖表彰活动由国务院扶贫开发领导小组主办，在“十三五”脱贫攻坚期间每年开展一次。全国脱贫攻坚奖设备进奖、贡献奖、奉献奖、创新奖、组织创

新奖五个奖项。其中奉献奖从社会帮扶主体中产生，表彰各类社会组织、非公有制企业和公民个人中的扶贫先进典型。

两位获奖校友是积极投身脱贫攻坚的中欧企业家校友群体代表。中欧一直致力于培养具有企业家精神、积极承担社会责任的领导者，是国内最



▲ 从左到右：娄竞，姚小青

早将商业伦理列为必修课程的商学院。在中欧负责建设和运营的“中国工商管理国际案例库”中，共收录了70余篇企业社会责任主题案例。此外，中欧还连续三年发布《中

欧国际工商学院企业社会责任白皮书》，分析和探索企业社会责任及企业可持续发展，倡导更多中欧人关注 and 投身社会责任事业。

八年执着坚守，中欧加冕“戈十五”挑战赛五冠王



2020年10月1-4日，“第十五届玄奘之路商学院戈壁挑战赛”在甘肃和新疆交界的莫贺延碛戈壁举行，来自45所院校的66支参赛队伍，共计3507名选手同场竞技。最终，经过激烈角逐，中欧戈15战队EMBA A队在时隔8年之后摘得桂冠，成为该赛事第一支五度夺冠的商学院战队，成就了“五星中欧”的美名；中欧戈15战队MBA A队首次出征便旗开得胜，荣获MBA组冠军；中欧戈15战队老戈友A队同样告捷，强势夺冠。此外，中欧戈15战队还喜获最佳风范奖、最佳组织奖、戈15公益大使特别奖、戈15公益励行奖、沙克尔顿奖和组委会综合大奖等重要奖项。

中欧国际工商学院院长汪泓教授向中欧戈15战队表示热烈祝贺。汪泓院长说：“值此国庆中秋佳节，我们迎来了这个令所有中欧人振奋的好消息。时隔8年夺取3冠殊为不易，这是中欧战队不忘初心、坚守正道、锐意进取、厚积薄发的结果。感谢校友的精心组织和刻苦备战。大家在比赛中团结一心、坚韧不拔，最终喜夺冠军，践行了中欧认真、创新、追求卓越的精神。这种精神是一笔宝贵财富，为中欧人继续前行提供了不竭的力量源泉。”

中欧国际工商学院会计学教授许定波曾4次踏上戈壁，对于此次胜利，他自豪地表示：“这是中欧同学对理想坚持的胜利，是新老戈友传承的胜利，是中欧同学对价值坚守的胜利，也是大家坚持实践‘认真、创新、追求卓越’的中欧校训的胜利！我为同学们感到骄傲，作为一个老戈友也倍感自豪！”

在这项赛事中，中欧战队曾创造自己的荣耀：从第四届到第七届，所向披靡，连续四次荣获冠军。自那之后，成绩虽有所起伏，但大家并没有放弃对戈壁挑战赛的执着。这次，中欧戈15战队终于圆梦，阔别8年重回荣耀之巅。

至此，经过近15个月的备战，中欧戈15战队交上了一份圆满的答卷。中欧力量，超越梦想。本次夺冠，证明了中欧精神拥有强大的生命力。在备战期间，中欧戈15战队还在中欧戈友会与北京市戈友公益援助基金会、敦煌研究院文化弘扬部联合发起的公益活动中，用跑步行动兑换公益基金，筹集善款支持莫高窟防风治沙工程，积极践行社会责任。未来，中欧人将继续传承和发扬这种精神，为学院发展、社会进步贡献自己的力量。

走进校友组织

中欧校友总会 2020 校友代表大会暨第四届理事会换届大会成功召开

中欧校友总会第四届理事会常务理事名单

会长： 赵笠钧
副会长： 张红、池洪、熊帆、谢鸣、张峰、夏国新
秘书长： 陈智海
联席秘书长： 傅丹阳
常务理事： 杜海波、冯红健、焦胜、李文、潘龙泉、钱晓华、汤松榕、韦飞燕、邢波、徐惠娟、姚伟国、周海斌、朱炎、邹志文

中欧校友总会第四届理事会委员会职务

组织建设委员会

主任：谢鸣 联席主任：吴竹平、刘敏

商务平台委员会

主任：张峰 联席主任：林大渭、曲向军

社会责任委员会

主任：焦胜 联席主任：李文、钱晓华

校友服务委员会

主任：姚伟国 联席主任：邹志文、邓三红

2020年7月25日，中欧国际工商学院校友总会2020年度校友代表大会暨第四届理事会换届大会隆重召开。学院领导及近200位海内外校友代表通过线上线下参会方式相聚一堂，共商校友工作，共叙校友情谊，共话未来发展。

中欧校友总会第三届理事会会长田明作中欧校友总会工作报告，总结和回顾总会过去三年的工作。第三届校友总会理事会将“服务校友、回馈中欧、奉献社会”确定为校友总会宗旨，构建了第三届校友总会组织架构，开启了中欧校友工作新局面。

本次大会表彰了在抗疫工作中表现突出的校友企业、校友个人、校友组织、校友班级及抗疫工作团队，并颁发了相关奖项。

根据《中欧国际工商学院校友总会章程》，会议通过线上线下无记名投票方式，选举校友总会第四届监事会成员和理事会成员。李媛媛、汤期庆、黄反之3位校友担任校友总会第四届监事会监事，并选举李媛媛担任监事长。选举赵笠钧等77名校友担任校友总会第四届理事会理事，并选举赵笠钧为第四届理事会会长，选举张红、池洪、熊帆、谢鸣、张峰、夏国新6位校友担任副会长，选举陈智海校友担任第四届理事会秘书长，傅丹阳担任联席秘书长。



中欧校友总会第四届理事会 2020年四季度理事会工作会议圆满召开



▲ 中欧校友总会会长赵笠钧和名誉会长田明向学院现任院长汪泓教授和荣誉退休院长李铭俊教授颁发名誉会长称号证书和荣誉会长称号证书

2020年10月23-24日，中欧校友总会第四届理事会2020年四季度理事会工作会议在苏州清山会议中心举行。中欧国际工商学院院长汪泓教授、中欧国际工商学院荣誉退休院长李铭俊教授、院长助理刘湧洁老师、院长助理兼院办主任李瑗瑗老师，中欧国际工商学院校友总会赵笠钧会长、名誉会长田明，以及校友总会理事会、监事会、副秘书长等近80名校友出席会议，此次会议对校友总会未来三年校友工作的发展具有非凡意义。

这是汪泓院长上任以来第一次参加校友总会理事会工作会议。汪院长在致辞中表示，中欧校友分布在全国乃至全世界的各行各业中，是非常具有企业家精神，具有爱心与活力的一个群体，也是中欧凝聚力、领导力与智慧成果

的体现。学院将把国家战略、区域战略与学院自身发展战略结合起来，在文化建设上秉承“合”文化建设，在人才战略上追求校友与学院的共同成功。汪院长希望校友们胸怀家国、志存高远，通过持续的学习和奋斗，在人生与事业的蓝图上描绘出壮丽景象。

中欧校友总会会长赵笠钧代表第四届理事会向院长汪泓教授、中欧荣誉退休院长李铭俊教授以及名誉会长田明的莅临表达了衷心的感谢。随后，赵会长代表校友总会第四届理事会对校友总会工作发展做出布置，表示本届理事会将围绕“服务校友，回馈中欧，奉献社会”的宗旨展开工作，将强化服务与赋能两个功能，规范三项治理，分工协作做好四个专业委员会的工作，并推动五项重点工作。

根据校友总会章程，中欧校友总会授予现任院长汪泓教授名誉会长称号，授予荣誉退休院长李铭俊教授荣誉会长称号。赵笠钧会长向两位院长颁发证书，田明名誉会长向两位院长献上鲜花表示致敬。

本次理事会工作会议确立了未来三年新的工作目标与发展方向，校友总会将坚定地以“服务校友、回馈中欧、奉献社会”为宗旨，在学院的指导下，秉承“认真、创新、追求卓越”的校训，与校友组织加强沟通交流，扎实务实地把校友工作落到实处，不断取得新的进步。



畅叙母校情 共话新发展 2020年中欧校友代表座谈会召开



的数字化转型及终身学习平台的打造等”问题展开讨论。

第三场圆桌讨论由中欧副院长兼中方教务长张维炯教授主持。长三角投资（上海）有限公司董事长池洪（EMBA1997）、安徽省文化投资运营有限责任公司董事长曹杰（EMBA2007）、朗诗集团股份有限公司董事长田明（EMBA2005）、浙江三花智能控制股份有限公司董事长张亚

2020年11月6日，时值中欧建院26周年之际，2020年中欧校友代表座谈会在上海校区召开。学院管理团队、教授代表和20余位校友代表齐聚一堂，畅叙昔日师生同窗情谊，共话时代变局之下商学院的价值和使命。本次活动由中欧经济学教授、副教务长朱天主持。

中欧国际工商学院院长汪泓教授在致辞中代表学院全体师生员工欢迎校友们回家，并向大家介绍了学院近年来取得的办学成绩、发展状况以及未来的重点工作方向。她强调，中欧的发展离不开校友们的关心和支持，希望大家立足自身领域，服务国家战略，持续传递中国声音，讲好中国故事，为学院在高端人才输出、新型智库建设、发挥中国和欧洲之间文化经贸交流平台作用、推动国家和区域经济社会发展等方面贡献更多智慧和力量。

首场圆桌讨论由中欧管理学教授、副教务长忻榕主持，汇添富基金董事长李文（EMBA2010）、艾尔建美学全球副总裁王炜（EMBA2012）、中国工艺集团有限公司副董事长张红（EMBA2001）三位校友围绕“产学研融合加速知识创新”的议题展开深入探讨。

在中欧市场营销学教授、副教务长王高的主持下，馒头商学院创始人王欣（EMBA2010）、DTise联合创始人兼COO唐海荣（GEMBA2011）、西安新路网络科技有限公司董事长韩军（EMBA2005）三位校友围绕“商学院

围绕“中欧如何发挥智库优势，更好地服务长三角高质量一体化发展”等议题发表了观点。

座谈会上，汪泓院长代表学院授予黄钰昌教授会计学终身荣誉教授称号，以表彰其在学术研究和教学上所做出的杰出贡献。之后，中欧欧方院长、市场营销学教授迪帕克·杰恩（Dipak Jain）对座谈会作总结发言。他表示，相信在管理层的坚强领导下，在教授、员工、学生和校友的同心合力之下，中欧将继续勇攀高峰，实现更多的价值创造和更大的发展目标。



▲ 黄钰昌教授被授予会计学终身荣誉教授称号（从左至右：马磊书记、汪泓院长、黄钰昌教授、张维炯副院长）

顶尖商学院教授

萌Sir聊基金 手把手教你 玩转基金投资



货币基金

指数基金

股票基金

芮萌
中欧国际工商学院
金融与会计学教授
中欧财富管理研究中心主任

债券基金

资产配置

基金定投

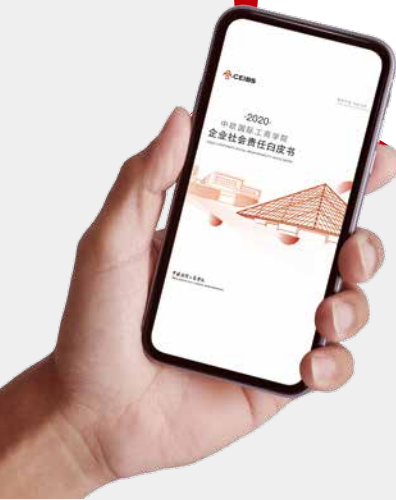


搜索“中欧国际工商学院”观看视频

《2020 中欧国际工商学院社会责任白皮书》线上发布

2020年6月12日,《2020 中欧国际工商学院企业社会责任白皮书》在线上正式发布,这是中欧连续第三年发布企业社会责任白皮书。白皮书主要涵盖五大方面的内容:企业社会责任国际趋势、中国企业社会责任实践、中欧校友企业社会责任实践、中欧教授企业社会责任研究以及A股上市公司企业社会责任研究。报告具有如下四大特点:

- **放眼全球。**研究团队逐一审视当前面临的全球性环境问题,并探讨了在政府、企业和NGO的共同努力下,2019年企业社会责任领域出现的颇具前景的进展。
- **聚焦中国。**研究团队从企业如何与自然和谐相处、如何与社会美美与共、如何实现自身可持续发展三个角度梳理了2019年中国企业社会责任实践进展。
- **实践引领。**中欧校友企业顺势而为、勇于担当,积极探索商业向善,贡献了生动的企业社会责任实践故事。
- **理论支撑。**中欧教授站在学术前沿,结合社会热点,通过理论分析与数据检验,深入研究了企业社会责任行为,为政府和企业献言建策。



《2020 中欧国际工商学院企业社会责任白皮书》 及中欧校友总会分别荣获中国社会企业与影响力 投资论坛“2020 向光奖”及“2020 向光奖组委会奖”



等 200 余人共同见证了奖项的颁布。

向光奖（原社会企业与影响力投资奖）已经成功举办三届，是中国首个具有国际先进理念、面向中国社会企业、影响力投资机构、商业向善企业的年度最高奖项，鼓励交流分享、促进跨界合作、树立行业标杆、推动社会企业和影响力投资理念进入主流商业体系和大众视野。2020 向光奖还增设了组委会奖，表彰企业家在抗击疫情中所作的努力和对商业向善的推动和践行。

2020 年 10 月 30-31 日，中国社会企业与影响力投资论坛（以下简称“社企论坛”）2020 年会在北京成功举办，论坛主题为“重启美好生活”。《2020 中欧国际工商学院企业社会责任白皮书》荣获“2020 向光奖”（年度研究奖 TOP3 商业向善方向），中欧国际工商学院校友总会因在抗疫中的优秀表现荣获“2020 向光奖组委会奖”。中欧国际工商学院会计学荣誉退休教授陈杰平、中欧校友总会副会长张峰参会，行业专家、向光奖评委、获奖单位代表以及媒体

中欧一直致力于培养具有国际视野、积极承担社会责任的领导者，强调国际化和本土化并举、商业智慧与责任担当兼备，并始终努力思考如何使商学院的社会责任研究更加具备社会化价值。自 2018 年起，中欧已连续三年发布企业社会责任白皮书，《2020 中欧国际工商学院企业社会责任白皮书》于 2020 年 6 月在线上正式发布，白皮书不仅凝聚着中欧教授和研究团队的社会责任洞察，也荟萃了中欧校友企业的社会责任实践，将理论性与实践性、思想性与技术性融为一体。

视频



扫码观看中欧教授
CSR 前沿洞见

2020 年 6 月 12 日，《2020 中欧国际工商学院企业社会责任白皮书》正式发布，我们邀请了四位参与报告编纂工作的中欧教授，分享他们对于企业社会责任（CSR）的前沿洞见。在他们看来，CSR 不仅代表企业的良心，也是企业的无形资产，是决定其能否持续发展的关键要素之一。注入企业的文化、品牌乃至战略之中的社会责任，能够为企业创造更多价值。

五地 校区

本栏目集中报道中欧五地校区
近期重要活动

上海校区

北京校区

深圳校区

苏黎世校区

阿克拉校区

中欧北京“时间有致”咖啡厅温情启幕 暨中欧 26 周年校庆系列活动正式启动

2020 年 11 月 7 日，历时一年策划改造的“时间有致”咖啡厅温情启幕，近 60 位校友、嘉宾如约而至，共同见证启幕仪式、参与音乐沙龙。另外，北京校区 26 周年校庆系列活动也于当日正式启动。在启幕仪式上，多位嘉宾出席并发表讲话，其中包括：中欧北京校区首席代表萧斌，中欧市场营销学教授王高，798 艺术区合空间发起人之一李丹丹（中欧 EMBA2003），为咖啡厅改造项目而捐赠 300 万元的校友陈英海（中欧 EMBA1999），以及担纲咖啡厅总设计的壹柒设计事务所创始人戴国军等。



中欧深圳校区首期校友人文班开课

2020 年 10 月 28-29 日，中欧深圳校区第一期校友人文班在校区 6 楼世纪海翔报告厅顺利开课。来自中欧四大课程项目，横跨十几个年级的校友，组成了深圳校区首期校友人文课的学员阵容，这个多元融合的中欧新班级被称为“深圳人文一班”。从 2019 年底开始，深圳校区策划开设校友人文课程，校区副首席代表孔飙老师担任课程主任，亲自参与课程设计，最终确定了“人类文明史”这一主题，共四个模块八天课程。系列课程由北京大学历史学系颜海英教授领衔的名师团队担任主讲教授，将人类文明史的几大板块串联起来，向学员呈现相对完整的知识框架和历史脉络。



2020 中欧上海校区校友返校日成功举办

2020年11月7日，上海校园迎来一场久违的相聚，300多位校友重返母校。返校日活动在中欧国际工商学院院长汪泓教授的致辞中拉开帷幕。随后，资深媒体人、新闻官、舆论引导和危机处理专家王惠教授，中欧战略学副教授陈威如博士，中欧院长助理李媛媛老师，中欧副院长兼中方教务长张维炯教授，以及《上海文学》执行主编、茅盾文学奖获得者金宇澄先生，依次与校友们分享了前沿洞见、中欧沿革以及文化历史等精彩内容。

在活动当天，中欧院长、中欧教育发展基金会理事长汪泓教授和中欧荣誉退休院长、中欧教育发展基金会前理事长李铭俊教授共同为16组校友个人、班级和组织授予了“助力中欧杰出伙伴”和“助力中欧温暖伙伴”的荣誉称号，并代表学院对校友们表达了感谢。

中欧苏黎世教研基地首次开设 MBA 课程

2020年10月12日，中欧国际工商学院 MBA2022 届开学典礼于中国上海校区和瑞士苏黎世教研基地两地连线举行——这是中欧创建 26 年以来，首次位于苏黎世湖畔的欧洲校区开设 MBA 课程。中欧副院长兼教务长丁远教授表示，在“双城”模式下，MBA2022 届有大约四分之一无法进入中国境内的学生会在苏黎世教研基地就读，而那些拥有中国国籍的学生或在中国定居的国际学生将照常在上海校区注册入学。

中欧副院长兼教务长丁远表示，面对疫情的蔓延，许多学校被迫推迟了开学日期或将课程搬到网上，而中欧十分自豪地走上这条创新之路。“我们坚信，来自不同国家和地区、拥有不同背景的小伙伴们与世界一流的教授们展开面对面的课堂讨论是中欧 MBA 课程卓越体验的基石之一，正是学生们的热情激发我们开创了双城教学模式。”



中欧副院长兼教务长丁远教授访问中国驻科特迪瓦大使馆

2020年2月11日，中欧国际工商学院副院长兼教务长丁远教授访问了位于科特迪瓦阿比让的中国驻科特迪瓦大使馆，并与驻科特迪瓦大使万黎先生进行了会谈。丁远教授向万黎大使介绍了中欧阿克拉教研基地的运行情况，以及中欧为科特迪瓦发展所做出的努力，并感谢了中国驻科特迪瓦大使馆为中欧在当地举办活动所提供的支持。参加此次活动的中欧成员还有：中欧非洲校园执行主任蔡慕修 (Mathew Tsamenyi) 教授，校友及企业关系经理塞缪尔·奥克洛-扎巴 (Samuel Ocloo-Dzaba) 先生等。



2020 中欧大事记

2020年是极不平凡的一年。面对前所未有的新冠病毒，中国人民奋起抗争，经济逐渐从疫情阴霾中回暖，国家在波谲云诡的国际形势中不断破局。正如国家主席习近平在2021年新年贺词中所说：“平凡铸就伟大，英雄来自人民。每个人都了不起！”

回顾过去一年，每位中欧人同样了不起！面对疫情挑战，中欧抗疫发展“两手抓”，奋勇向前不停歇。一方面，中欧三洲五地的师生员工“合”力抗疫，保证教学工作顺利开展；中欧教授从各自领域出发，通过主流媒体和在线活动为企业复产和经济复苏建言献策；众多中欧校友也积极行动，为抗击疫情贡献一己之力。另一方面，学术研究取得新成果，持续创造和传播前沿知识；师资建设取得新进展，新教授的加入带来新气象和新生机；学院发展取得新突破，在英国《金融时报》2020年全球EMBA和MBA课程百强榜单中，中欧分别位列全球第二和全球第五……我们无法细数取得的每一份成就、达成的每一个目标，但当回顾过去一年的点滴经历，尤其是那些具有重要意义时刻，我们就更加深刻地体会到“岁寒知松柏”的含义，见证中欧作为一所国际一流商学院的潜力、活力和实力。

如今，我们站在了“两个一百年”的历史交汇点——这是“十四五”的开局之年，也是全面建设社会主义现代化国家的关键之年。作为一个连接中国与欧洲乃至世界的平台，中欧必将不辱使命，继续为推动中国经济发展和全球商业进步做出积极贡献。

突破与发展



1 在英国《金融时报》（Financial Times）全日制MBA课程全球百强排行榜单中，中欧连续两年位居全球前五。



2 在英国《金融时报》（Financial Times）全球EMBA课程百强榜单中，中欧Global EMBA课程跃居全球第二，连续三年稳居全球前五。

3 经上海市政府慎重遴选和全面考察后推荐，中欧国际工商学院理事会全体通过，汪泓教授受聘担任中欧国际工商学院院长一职，李铭俊教授由于年龄原因届满卸任。



4 三大洲五地师生员工“合”力抗疫。中欧校友不仅捐

款捐物，还活跃在抗疫一线。据不完全统计，抗疫期间，中欧校友个人和企业捐款捐物累计超过 17.59 亿元。中欧校友总会因在抗疫中的优秀表现，荣获了“2020 中国企业与影响力投资论坛向光奖组委会奖”。

5 经过多方、多轮充分讨论，学院制定了“十四五”战略规划并获理事会批准。“十四五”期间，学院将牢牢把握办学战略机遇期，继续巩固全球管理教育第一阵营的地位；主动服务于国家发展战略和区域发展规划，助力长三角一体化发展、京津冀协同发展、粤港澳大湾区建设等区域性发展规划；充分发挥资源优势，打造促进中国和欧洲经济、文化交流的平台；在办学中全面贯彻社会责任和可持续发展理念，成为全球最受尊敬的国际商学院。

创新与研究

1 2020 年，有 5 位新教授先后加入中欧，他们分别是会计学教授戴维 (David Hendrik Erkens)、经济学教授张爽、战略学教授何今宇、战略学助理教授郭薇，以及战略学讲师李世莹 (Sae Young Lee)。

2 终身荣誉教授樊景立再次名列科睿唯安 (Clarivate Analytics) “高被引科学家”榜单 (经济和商业)，其学术成果被引用次数高居全球前 1%；运营及供应链管理教授赵先德当选决策科学院院士，并获评亚洲供应链管理领域最具影响力学者之一。



3 会计学教授黄钰昌获得 2020 年度“中欧教学名师奖”，并成为中欧特聘的第四位“终身荣誉教授”；战略学副教授张宇、管理学教授忻榕获得 2020 年度“中欧优秀研究奖”；金融学与会计学教授赵欣舸、经济



学教授朱天、管理学教授忻榕荣获中欧“15 周年服务奖”。

4 创业学教授方睿哲 (Rama Velamuri) 所著论文下载量入围社会科学研究网“企业社会责任”类别前十；管理学副教授庄汉盟 (Daniel Han Ming Chng)、皮鑫博士、赵丽缦博士共同开发的案例获得“2019 年 EFMD 案例写作大赛企业责任类最佳奖”。

5 中欧成立了智库研究项目基金、卓越服务与领导力实验室，并新建 4 个跨学科研究中心：中国与世界 (China and the World)；企业社会责任 / 可持续发展 (CSR/Sustainability)；数字时代管理 (Digital Age Management)；卓越服务 (Service Excellence)。

中国与世界：本研究领域借力中欧的校友资源，为中欧教员、院外学者及实务工作者提供一个包容开放的平台，推动从全球和比较的视角对中国的商业、经济及体制等诸多方面开展合作研究，实现知识的整合和创新，以此增进对中国和全球问题的理解。

企业社会责任与可持续发展：本研究领域致力于研究企业如何满足社会各界的期望，减少自身对社会和环境的不利影响，并成为可持续发展的先锋力量。我们的目标是成为中国乃至亚洲创造和传播企业社会责任和可持续发展前沿知识的领航者。

数字时代管理：本研究领域致力于推动有关科技对商业和社会的正面和负面影响相关问题的探讨。我们尤为感兴趣的是研究公司和政府创建怎样的框架和机构来利用好科技的积极方面，同时最大程度地减少其负面影响。我们重点关注大数据和人工智能等现代科技，但也鼓励对以往科技转型（例如工业革命）的成因和后果的探究，从历史角度理解新兴的商业实践和社会转型。

卓越服务：本研究领域致力于创造和传播有关服务管理和营销的最佳实践知识，目的在于帮助企业提升服务质量，促进服务创新，由此提高服务生产力。我们采用宽泛的服务定义，包括传统服务行业、以服务为产品的企业，以及传统制造业的服务转型。

6 中欧与毅伟商学院签署合作备忘录，毅伟案例库中以中国主题为主的中文案例将加入由上海市政府资助、中欧领衔创建和运营的“中国工商管理国际案例库”（ChinaCases.Org）。这项合作旨在通过案例库扩建和服务升级，全力支持中国大陆及港澳台地区院校和机构的案例教学。随着毅伟案例库中文案例的上线，“中国工商管理国际案例库”收录案例的数量和质量都将得到进一步



提升，收录量将达到 2,500 多篇，成为最具国际影响力的中国主题案例库。

7 首批由中欧国际工商学院自主开发和选送的 40 篇中国主题案例在哈佛商学院出版教学资源平台正式上线。这也是自 2019 年 11 月中欧与哈佛商学院出版教学资源平台结成合作伙伴关系之后该项目的最新进展。自此，未来将会有越来越多经由严格的案例评审标准筛选并依据国际读者角度修改、编辑和排版的高质量中国案例被哈佛商学院出版教学资源平台收录上线，走入众多国际商学院的教学课堂。

课程与活动



1 12月4日，“智荟中欧2020”第六届欧洲论坛落下帷幕，逾3000人通过“云端”参与了论坛活动。与会嘉宾就中国与欧洲在诸多领域的合作展开热烈探讨，讨论主题包括科学技术创新、汽车产业发展、金融领域变革，以及后疫情时代的全球经济复苏等。本届论坛以线上形式举办，分设瑞士站、德国站、法国站和英国站四个“云会场”，这在论坛历史上尚属首次。

2 疫情期间，中欧连续举办了“云思享”“首席说”“F师说”“合Talk”“V论坛”“TEDxCEIBS”等系列云端分享活动，并在线上进行开学指导。其中，“合Talk”吸引了百万量级的观看人次。

3 MBA2020届举行云毕业典礼。该届毕业生就业数据逆势走强，毕业后三个月内签约率为91.4%。此外，2022届新生在上海校区和苏黎世教研基地上演开学“双城记”。



校友动态及荣誉

1 中欧校友总会 2020 年度校友代表大会暨第四届理事会换届大会召开，近 200 位海内外校友代表通过线上线下参加本次会议。

2 中欧戈 15 战队在时隔 8 年之后摘得桂冠，成为该赛事第一支五度夺冠的商学院战队，成就“五星中欧”的美名。



3 由校友关系事务部策划组织的全球校友云聚会举行。自 2018 年起，校友关系事务部陆续举办了多场海外校友聚会活动，今年由于疫情，海外校友聚会活动移至线上进行。

会活动，今年由于疫情，海外校友聚会活动移至线上进行。

4 3 位校友入选深圳经济特区建立 40 周年创新创业人物和先进模范人物；2 位校友荣获“2020 年全国脱贫攻坚奖奉献奖”。

5 汪泓院长分别与深圳校友、北京校友和南京校友代表座谈；此外，学院管理团队还与资深校友举行了座谈会。

6 分享投资联合创始人黄反之校友代表分享投资向中欧教育发展基金会捐赠人民币 100 万元，支持中欧财富管理研究中心的研究与发展，这是分享投资自 2011 年以来第六次向中欧教育发展基金会捐赠。

7 贵州茅台酒厂（集团）白金酒有限责任公司董事、总经理蔡芳新（2019 全球 CEO 课程学员）以个人名义向中欧教育发展基金会捐赠人民币 200 万元，支持中欧教学研究和活动。

智库影响力

1 汪泓院长和朱晓明、陈威如、向屹、白果等教授参加 2020 年上海管理科学论坛，共话数字经济时代管理变革。



2 汪泓院长接受澎湃新闻专访，就“上海人才引进问题”发表观点。她认为，高校要在人才培养中发挥重要作用，同时，上海市引进人才的步子可以迈得再大一点。



3 时任院长李铭俊教授做客央视财经频道，探讨“新时代中国管理教育的使命和机遇”和“中国企业战‘疫’后新机遇”等多个话题。

4 《2020 中欧国际工商学院企业社会责任白皮书》荣获中国社会企业与影响力投资论坛颁发的“2020 向光奖”（年度研究奖 TOP3 商业向善方向）。



5 中欧携手金桥开发区发布《金桥 30 年经典案例选编》，共同见证浦东金桥开发区 30 年的发展历程。

6 中欧参与或助力了上海金融科技产业联盟、2020 国企专题研修班开班式、上海市领导干部专题研讨班，以及浦东 - 中欧经济管理人才高级研修班等活动。

内容来源：中欧院长办公室
中欧市场与传播部

“数”说中欧

教学

FT Executive MBA Ranking 2020

Global EMBA 全球第

25

FT Global MBA Ranking 2020
MBA 全球第

35

大洲

地办学

全球运营

40^所

顶尖商学院与中欧建立
MBA 交换学生合作

500⁺

线上直播活动

研究

国际师资占比高于

60%

近70^位

全职教授，星光熠熠

连续6^年

爱思唯尔中国高被引
学者榜单“商业、管理、会计”
领域位居

榜首

携手全球3^大案例库

哈佛、毅伟、欧洲案例交流中心
开展合作

收录中国主题案例

1000⁺

校友

24000⁺位

校友遍布全球

80⁺

国家和地区

12^位

2020年《财富》世界500强企业掌舵人

300⁺

上市公司创始人、董事长或总裁

注：以上数据截至2020年底

CEIBS
Global CEO
Programme

超越优秀 成就伟大

全 | 球 | CEO | 课 | 程

课程对象：

行业标杆企业或行业隐形冠军企业的创始人、
董事长、总裁、CEO等核心决策者。

课程咨询：徐卓老师

手机：(86) 139 0173 8667

邮箱：xtina@ceibs.edu

中欧国际工商学院

CHINA EUROPE INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL



2021课程正在招生中
扫码了解课程详情

中欧战略支持伙伴

Thanks to Our Strategic Partners

中欧教席基金 CEIBS Chair Endowment Fund

巴塞罗那港
巴塞罗那养老金储蓄银行
拜耳
成为资本
戴高乐基金会
飞利浦（中国）
荷兰银行
横店集团
京东
凯辉基金

Port of Barcelona
la Caixa
Bayer
Chengwei Capital
Fondation Charles De Gaulle
Philips China
ABN AMRO
Hengdian Group
JD.com
Cathay Capital

米其林
鹏瑞集团
中欧吴敬琏学术基金
西班牙桑坦德银行
依视路
英美烟草
中国宝武
中天集团
朱晓明院长基金

Michelin
Parkland Group
CEIBS WU Jinglian Academic Fund
Banco Santander
Essilor
British American Tobacco
China Baowu
Zhongtian Group
Zhu Xiaoming President's Fund



中欧研究基金 CEIBS Research Fund

KVB 昆仑国际
阿斯利康
安彩华能源
财团法人大学医疗保健教育基金会
成为资本
大联大
德锐咨询
东证资管
分享投资
华安基金
环迅支付
嘉银金科
健合集团
江苏汉联
金昇集团
精锐教育
九阳股份
凯辉基金
克莱斯勒（中国）
柳工集团
陆家嘴开发集团
玛氏
迈瑞医疗
美年大健康

KVB Kunlun
AstraZeneca
Anchenergy
Universal Foundation for the Education of Medical Service and Health Care
Chengwei Capital
WPG Holdings
Wisevirtue Consulting
Orient Securities Asset Management
Share Capital
HuaAn Funds
IPS
Jiayin Fin-Tech
H&H Group
Jiangsu Hanlian Investment Group Co., Ltd
Jinsheng Group
One Smart
Joyoung
Cathay Capital
Chrysler China
Guangxi Liugong Group
Shanghai Lujiazui Development (Group) Co., Ltd
Mars, Inc
Mindray
Meinian Onehealth Healthcare

摩高投资
磐合家族办公室
普洛斯
清麦资本
泉峰集团
融义财富
瑞安集团
三态速递
四维·约翰逊
上海星动力
上海浦东发展银行
上海银行
世福资本
苏宁易购
唐彬森先生（创业营第五期）
旭辉集团
研祥智能
源泉汇理
中国金融期货交易所
中航国际
中欧 FOP 俱乐部
中欧家族企业创二代发展基金
中致远汽车

Morgold
Panhe Family Office
GLP
ChairMan Capital
Chervon
Loyal Wealth Management
Shui On Group
SFC
FD-Johnson
Xingdongli
SPD Bank
Bank of Shanghai
Sino-CEEF
Suning.com Group
Mr. Tang Binsen (the 5th CELC)
Cifi Group
EVOC Intelligent Technology
ACF Group
China Financial Futures Exchange
AVIC International
CEIBS FOP Club
CEIBS Family Business Second Generation Development Fund
Zhongzhiyuan Group



中欧吴敬琏学术基金 CEIBS WU Jinglian Academic Fund

华翔集团
莱蒙国际
朗诗绿色集团

Huaxiang Group
Top Spring International Holdings
Landsea Group

仁泰集团
王彩铁铺
银城集团

Rentai Group
W&Smith
Yincheng Real Estate Group



中欧奖助学金基金 CEIBS Scholarship Fund, Student Grant, Talent Loan Fund

艾默生
晨兴创投
东渡国际集团
丰瑞投资集团
宏盟集团
嘉银金科
金蝶集团
李海翔先生 (EMBA2005)
联储证券
联众智慧

Emerson
Morningside Ventures
DongDU International Group
Florin Investment Group
Omicom Group
Jiayin Fin-tech
Kingdee Group
Mr. Li Haixiang (EMBA 2005)
Lianchu Securities
Mediinfo

龙旗集团
融义财富
润英联
武汉凡谷
熙可集团
银城集团
中欧吴敬琏学术基金
周宗明先生 (EMBA2004)

Longcheer Group
Loyal Wealth Management
Infineum
Wuhan Finguo Electronic Technology Co., Ltd
CHIC Group
Yincheng Real Estate Group
CEIBS WU Jinglian Academic Fund
Mr. Zhou Zongming (EMBA 2004)



中欧校园建设基金 CEIBS Campus Fund

PDP China
TCL
艾润物联
波汇科技
陈英海先生 (EMBA1999)
创天昱科技
风神集团
国家开发银行
恒茂国际贸易 (上海) 有限公司
湖南天然工坊

PDP China
TCL
iRain
Bandweaver Technologies
Mr. Chen Yinghai (EMBA1999)
CTK
Fengshen Group
China Development Bank
Heng Mau International Trading
Hunan Natural Workshop
E-Commerce Co., Ltd

敏华控股
齐心好视通
三全食品
森马服饰
上海大众汽车
上海家化
上海金桥集团
上海石化
世纪海翔
彤程集团
万得资讯
沃尔沃汽车中国
西班牙 IDOM 设计集团
西班牙政府
新秀国际
远东控股集团
柘中股份
中国电信上海公司

Man Wah Holdings Limited
Comix HST
Sanquan Food
Semir
Shanghai Volkswagen
Shanghai Jahwa United
Shanghai Jinqiao Group
Sinopec Shanghai Petrochemical Company Limited
Sail Group
Red Avenue
Wind Info
Volvo Cars China
IDOM
Spanish Government
Newcomer Group
Far East Holding Group
Shanghai Zhezong Group
China Telecom Shanghai

华泰证券
环球资源
嘉华集团
江苏祥兆文具
景林资产
可口可乐
朗诗绿色集团
氯碱化工

Huatai Securities
Global Sources
K. Wah Group
Changshu Writing Tool Co., Ltd
Greenwoods Asset Management
Coca Cola
Landsea Group
Shanghai Chlor-Alkali Chemical



中欧发展基金 CEIBS Development Fund

ABB
BP 中国
艾默生
百威亚太控股有限公司
博泽资本
蔡芳新先生 (CEO2019)
好屋中国
横店集团
汇添富基金
基石资本
极装科技
江苏虎甲投资
蓝豹股份
李洪波先生 (EMBA2009)
礼来亚洲
力盛赛车
麦肯锡中国公司
敏华控股
佩德罗·雷诺院长基金

ABB
BP China
Emerson
Budweiser Brewing Company APAC
Boze Asset
Mr. Cai Fangxin (CEO2019)
Haowu China
Hengdian Group
China Universal Asset Management
Co-Stone Capital
Jizhuang Technology
Jiangsu Beetle Investment
Lampo
Mr. Li Hongbo (EMBA2009)
Eli Lilly Asia, Inc
Lisheng Auto
McKinsey & Company
Man Wah Holdings Limited
Pedro Nueno President's Fund

鹏欣集团
平安普惠
三业中业南田
上海虹康房产建设有限公司
上海毅行
陶氏化学
天成医疗
同策集团
万事达卡
熙可集团
信也科技集团
旭辉集团
宣信普惠
银城地产
赢创工业集团
曾李青先生 (EMBA2005)
中航国际
周敬焱先生 (EMBA2015)
朱晓明院长基金

Pengxin Group
Ping An Puhui Enterprise Management
Begonia Blooming
Hong Kang Real Estate
Shanghai Yxing Management
Dow Chemical
Tiancheng Medical Group
Tospur
Master Card
CHIC Group
FinVolution Group
Cifi Group
Creditease Corp.
Yincheng Real Estate Group
Evonik
Mr. Zeng Liqing (EMBA2005)
AVIC International
Mr. Zhou Xinyan (EMBA2015)
Zhu Xiaoming President's Fund



机构名录更新至 2020 年 12 月 31 日。所使用的机构名称及其标识或商标归其相关所有人所有。

The featured sponsoring organisations and their logos were last updated on December 31, 2020. All names, logos, and trademarks are the property of the respective sponsors.