



长江商学院 2014 年 全球招生 60 人

近日,长江商学院 MBA 教育圆桌论坛在京举办,论坛上,长江商学院发布了 2014 年 MBA 招生政策。长江商学院 MBA 项目副主任夏莲介绍,长江商学院将增设助学金,为有资金压力的优秀申请者提供一定程度的财务资助。

夏莲表示,长江商学院有非常严格的录取标准,能够申请到助学金的申请者更需要通过严格的综合考量。申请者在大学里的GPA,在公司的工作经历都是非常重要的条件。同时,申请者的软技能也被列为一个非常重要的考量因素。

据了解,2014年长江商学院将增设思源奖学金和企业家精神奖学金。思源奖学金面向拥有海外教育背景的中国籍学生和海外华人,取“饮水思源”之意,希望他们进入长江商学院深造学习,回国发展事业。企业家精神奖学金是面向正在创业或曾经有过创业经历的申请者。据悉,思源奖学金额度为2—6万元,名额数为4—8人;企业家精神奖学金额度为2—6万元,名额数为3—5人。

目前,长江商学院 MBA 项目为小班课程,实行全英文授课,面向全球招收不超过 60 名学生。美洲、欧洲、亚洲等多元文化背景和不同行业、不同职业使学生群体更加多元化,同时也将保持课程真正的世界顶级教育水准。

(郝孟佳)

保持学术研究独立性
MBA 案例大赛
拒企业赞助

■ 王蔚

近日在华东师范大学举行的全国首届MBA管理案例精英赛总决赛的幕后出现了一个“意外”，有企业要求赞助赛事，却被主办方婉拒了。这是为什么呢？

保持学术研究独立性

“理由很简单,我们就是要保持学术活动的独立性。”全国 MBA 教育指导委员会委员、大连理工大学苏敬勤教授举了个例子,在某地举行的一次案例比赛上,一家企业慷慨出资,却提出了两个“小小”的要求,一是决赛选用的案例必须围绕该企业发展状况,二是选手在阐述的过程中只能从积极的角度肯定该企业的经营之道。“我们的比赛是属于专业硕士生的学术性活动,既然是学术研究,所剖析的观点就应该百花齐放,既不能干预企业的正常经营活动,也不可能一味地迎合吹捧企业,即便是批评性的意见,也是学术范畴的。”苏敬勤教授说。

华东师大 MBA 案例教学负责人金润生教授说,此次首届全国案例赛的消息传出后,也有一家国内知名的企业提出要赞助比赛,但为了保持学术的独立,不仅没有接受赞助,甚至也没有邀请比赛案例所涉及的企业人员担任决赛评委。

MBA 教学案例稀缺

目前全国经国务院学位委员会批准的工商管理硕士(MBA)办学资格院校共有 236 所,普遍碰到的一个困难便是教学案例的稀缺。由于 MBA 是培养高素质的管理人員、职业經理人和創業者,因此,其主要的教學手段便是圍繞案例特別是企業運營成功、失敗、遭遇瓶頸的真實案例。蘇敬勤說,全國 MBA 教指委已經建立了“中國管理案例共享中心”,幾年來已經征集到了由各院校提交并經论证审核合格的案例共 1395 个,并已入庫上網,供各校選用,另有約 1800 个提交的案例还在审核中。

提升职业能力为导向

“虽然我们对案例的编制、阐述和运用都要坚持确保中立和客观，不偏不倚，却几乎都能受到相关企业的高度好评。”金润生说，华东师大已经独创了一种全新的 MBA 教学法，即学生先下到企业搞调研、熟悉企业运作的各个环节，回校后师生共同撰写分析报告，再将案例反馈给企业，其中，有些企业还要求学员们开出经营的“诊断书”，并会格外重视案例分析的结论。

据悉, MBA 管理案例大赛今后将每年在各地轮流举办一次, 以吸引更多的 MBA 师生们更好地回归专业学位的“本位”。对此, 华东师大 MBA 教育中心主任李学昌教授说, 专业学位教学就是应当以提升职业能力为导向, 将理论学习与实践应用能力的培养有机结合, 锻炼分析解决实际问题能力, 这也将进一步推进以产学研合作为中心、以实践应用能力培养为重点的专业学位研究生培养模式的改革与创新。

MBA 优生榜

杨之恭：像管理品牌那样管理班级

■ 长江轩

从网易公司程序员，到快钱公司市场总监，杨之恭走了15年。他的职业道路书写着一部典型的技术青年追寻理想职业定位的奋斗史。

尽管本科所读并非理想专业，但这并不妨碍杨之恭朝着自己想要的职业方向发展。事实证明，工科思维带来的“工具理性”运用到品牌管理实践中，反而颇具优势。

发掘技术中的商业机会

1998 年大学毕业后，杨之恭终于可以放手在向往已久的商业领域中打拼。他迅速投身于具有巨大商业潜力的互联网行业：技术背景使他顺利进入网易公司。

那时网易初创2年，北京分公司只有十几人，急需找到盈利方向。这意味着杨之恭既有机会参与技术架构，又有机会参与到商业模式的探索中。他们尝试了种种方法，包括网上拍卖、SP、邮箱业务以及游戏等等，其中有成功也有失败，但在探索的过程中，他逐渐摸清了中国互联网用户的需求和使用习惯，这为后来的职业选择和决策判断积累了重要经验。

在网易开始向企业用户收费的试水阶段，他积累了企业用户市场经验，这无疑对他后来在快钱的工作大有助益，因为快钱的主要客户正是企业。网易还曾尝试涉足电子商务领域——网上拍卖，但这是一次不成功 的尝试。他们发现，做一个拍卖竞价平台的技术架构其实很好解决，难度在于支付和物流，这需要大量金融机构

的配合，而当时并没有一个很好的线上支付解决方案。然而有人却在此发现了蕴藏在电子支付行业中的巨大商机。

2004年4月，关国光——前网易资深副总裁，意识到进军电子支付行业的时机已经成熟。于是这位曾帮助网易融资上市的金融专家在上海浦东成立上海快钱信息服务有限公司，这是一家独立第三方支付公司。在关总将自己的想法讲给自己的几位老部下后，获得了普遍的认同。在追赶中国即将兴起的支付产业浪潮的精神感召下，杨之恭在2004年年底加入了快钱的创业团队。

加入快钱之初，杨之恭同时负责网站架构和寻找客户。后来，他渐渐将主要的精力转移到市场和销售管理工作上。与此同时，快钱的商业模式也在发生转变。

2006 年之前，快钱都只做线上支付，即在商户和银行之间搭建一个第三方支付桥梁。但创始人的雄心远不止这些——在创立快钱之初，他就将其定位成一个互联网金融公司。2006 年之后，快钱步入线下支付领域，通过在商户那里放置 POS 机，扮演收单行的角色，帮助银行做收单和清算。在支付业务日益稳固，在行业中的市场份额处于领先地位的基础上，快钱逐步开始利用自身独立第三方优势开展行业内的供应链金融服务。

2013年，快钱已经发展成一个在全国范围内拥有7家分公司、约1300名员工的领先第三方支付企业。市场总监杨杰之也在2012年被公司派遣，进入长江商学院在职金融MBA2012级北京班学习——互联网金融进入了爆发期，金融知识对于他未来的职业发展来说必不可少。

2013 西湖国际艺术衍生品产业博览会将在杭州举行



本报讯(记者 王海亮 李鹏飞)近日,记者从主办方获悉,首届西湖国际艺术衍生品产业博览会将于2013年11月15日至18日在杭州市世贸国际展览中心举行。此次西湖国际艺术衍生品产业博览会由杭州市人民政府、中国美术学院、文化部中国艺术科技研究所主办,中国美术学院创意产业集团、北京金禾圣源文化艺术有限公司、杭州西湖国际博览有限公司共同承办,本次博览会以“品质艺术,美丽生活”为主题,通过采用“静态动态结合,场内场外互动”的组织模式,力求在视觉效果上呈现当代各类艺术衍生产品的精彩与美丽,进而充分展示当代中国艺术界对于践行美丽中国梦的支持。

据悉,本届艺术衍生品产业博览会将会引进全球最知名的艺术大师作品和最前沿艺术衍生品机构的设计营销模式,打造国内艺术衍生品产业盛会,带动中国艺术衍生品产业的发展与升级,用美丽经济拉动相关产

业的质量提升;促进国际艺术衍生品领域的
深入交流合作,促进文化艺术市场繁荣。

本次博览会将主要展示各个门类艺术家,包括独立设计师、动漫设计师、产品设计师、创意设计以及其他自由职业者的艺术衍生品,同时还将为包括画廊、艺术商店、美术馆、电影公司等艺术机构进行高端礼品定制服务。除此之外,知名消费品牌的陶瓷、丝绸、文具、饰品、数码、汽车等等涉及艺术衍生产品的各类生产企业的周边产品也将参与其中。

本届博览会最大的特色就是“产业化”，这既包含了艺术衍生品的产业理念，也包含了艺术与相关产业的融合步伐。博览会的举办方希望利用西湖博览会近百年会展品牌的成熟经验和国际影响力以及创意经济的市场规律，发挥浙江地区悠久的历史文化、吸引充沛的投资资金和发达的商贸服务体系、完备的产业基础、强有力

的社会购买力等优势，把艺术衍生品产业博览会办成中国文化创意产业领域最成功的典范之一。

本届博览会面对艺术衍生品从产品策划、设计、生产、营销管理、销售终端等各个环节的优势企业和优秀人才，力求实现一站式的产品展示与交流，全面彰显艺术业、艺术品的市场价值。据悉，博览会主办方将在浙江省相关部门和温州组织民间投资机构和投资人士的支持下，集结超过 100 亿元的投资资金，促进艺术家、艺术机构与资本展开深度、规模化合作。他们以艺术衍生品全产业链的服务平台，全方位、多角度的满足参展商、采购商以及展览观众的不同需求，引爆社会大众和各类生产企业关注艺术衍生品的巨大热情。特别是这中间蕴含着关于艺术衍生品所具有的带动中小企业产业升级和市场竞争能力提升的巨大商机。

