

# 城大商學院

CITY BUSINESS Magazine



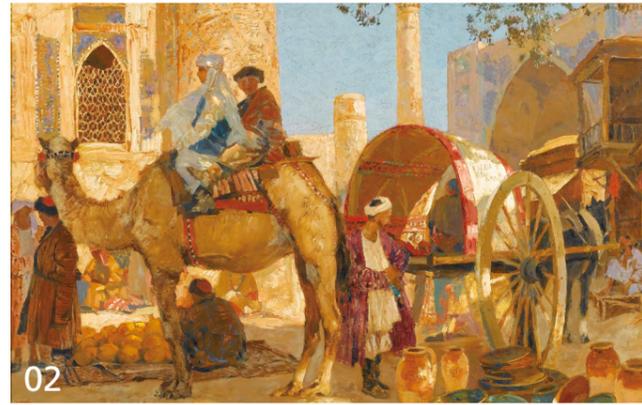
香港城市大學  
City University of Hong Kong

專業 創新 胸懷全球  
Professional • Creative  
For The World

## 絲綢之路 意蘊深長



二零一六 春季



02



12



18



24



34



60

### 特寫

#### 02 絲綢之路，意蘊深長

中亞通衢重登歷史舞台，雜誌編輯 Eric Collins 帶領我們尋幽探隱，追索古絲綢之路的緣起，並探尋二十一世紀新絲綢之路的深意所在。

#### 12 一帶一路：香港擔任的角色

商學院院長嚴厚民教授論述香港如何透過政府和社會資本合作模式為大型基建項目提供資金，在「一帶一路」中擔任重要角色。

### 觀點

#### 18 「互聯網+」時代向傳統行銷說再見

竇文宇教授和杜庭婷小姐撰文剖釋在「互聯網+」時代市場行銷的嶄新趨勢。

### 人物專訪

#### 24 建言總理，顧問中國——西方市場經濟如何走進中國

經濟學家鄒至莊教授回顧師承米爾頓·佛利民的在學歲月，以及將西方市場經濟學帶進中國的經過。

#### 30 重走威爾遜之路——追尋百年歷史，見證環境變遷

#### 34 信有明天

世界綠色組織創會會長汪振富闡述他在緬甸發起的綠色計劃與反人口販賣工作，以及作為一位綠色企業家的意義所在。

#### 38 實現全球夢

#### 42 「反轉」職業發展服務

#### 48 大學的獨特之處

商學院校友、如新集團大中華區域總裁范家輝暢談有關創新、孵化項目，以及大學教育的獨特之處等話題。

#### 52 繽紛多元的城市

#### 53 饕餮無忌，苗條依然

### 研究快訊

#### 54 什麼公司會逃稅？

#### 好領導的種種裨益

#### 不透明銷售策略的可取之處

### 學院訊息

#### 55 香港城市大學、清華大學及聯合國歐洲經濟委員會攜手成立 PPP 中心

#### 56 香港城市大學—美國哥倫比亞大學雙聯學士學位課程

#### 58 商學院設立商業數據分析中心

#### 「交換生市集」顯國際特色

#### 59 商學院職業發展座談會暨展覽會

#### 香港城市大學行政人員工商管理碩士同學會慈善基金成立典禮

#### 60 與世界頂峯一拍之遙

#### 61 魏國基教授獲終身成就獎

#### 62 商學院論壇探討中國互聯網金融新趨勢

### 履新與離任

### 校友感言

### 院長寄語



本期《城大商學院》雜誌以策略性角度探討區域內的商貿發展形勢。2013 年習近平主席發表了「一帶一路」的中國外交政策新舉措，旨在為中國定義更大範圍的區域合作關係，這將對香港的工商業產生重大的影響。在《絲綢之路，意蘊深長》一文中，Eric Collins 回顧了絲綢之路的歷史，並展望了新絲綢之路帶給我們的遠景。

承續絲路這個主題，我在《一帶一路：香港擔任的角色》一文中探討了「政府和社會資本合作」（PPP）模式在未來所能扮演的角色。我認為香港作為世界的金融之都和中國的主要國際金融中心，無論在經驗、專業人材還是經貿聯繫網絡上，均可發揮融資中心和基礎設施開發中心的重要作用。文章同時評論 PPP 如何作為融資工具，並介紹商學院與清華大學公共政策及管理學院在聯合國歐洲經濟委員會轄下合作成立的公共運輸物流 PPP 卓越國際專家中心和它所能發揮的作用。

大數據分析應用廣泛，能支援林林總總的商業活動。新成立的商業數據分析中心配置了 IBM 軟件，大大提升了商學院的分析能力。竇文宇教授的《「互聯網+」時代向傳統行銷說再見》就以大數據為主題，探討了「互聯網+」為何能夠創造機會，以及藉提升用戶體驗為目標所開發出來的全新營銷模式。

我們十分榮幸邀請了傑出的經濟學家，也是商學院國際諮詢委員會成員的鄒至莊教授，接受本刊訪問。在《建言總理，顧問中國》一文中，鄒教授與我們分享他在芝加哥大學師從米爾頓·佛利民的點滴，以及過去數十年來他幫助中國引進西方市場經濟學的經過。

從區域發展形勢回到教育本行，雜誌今期介紹商學院於 2016 學年即將推出的兩個精英本科學位課程：理學士（計算金融學）和工商管理學士（環球商業）。學院亦致力提高學生的就業競爭力，在《「反轉」職業發展服務》中，負責職業發展服務的助理院長郭致偉博士分享了他的看法，從中可以看到學生和學院如何攜手為未來努力。

我衷心希望您喜歡本期雜誌的內容！為蒐集讀者的意見，懇請閣下撥冗填寫 [讀者問卷調查](#)。



嚴厚民

地址  
《城大商學院》編輯部  
香港九龍塘達之路  
香港城市大學  
學術樓 (三) 12 樓  
電話：+852 3442 2266  
電郵：cbmagazine@cityu.edu.hk

在線版  
<http://www.cb.cityu.edu.hk/magazine/>

院長  
嚴厚民

院務主任（行政與發展）  
趙寶卿

編輯  
Eric Collins

編輯組  
潘淑芬  
劉懿德  
梁慧卿

中文翻譯  
萬起光  
任潔

設計  
樂設計有限公司

封面  
絲綢之路 (局部) 50x300 公分，絹本，1979，謝振甌

謝振甌，1944 年生，浙江溫州人。現為中國工筆畫學會副會長，中國畫學會創會理事，敦煌研究院特聘研究員，其絲路作品系列表達了他對大漢盛唐氣象的高山仰止，也出諸於「絲綢之路」上多重古代文明交互沉澱的探詢。



# 絲綢之路，意蘊深長



照片鳴謝：Sphinx Fine Art, London

《在撒馬爾罕的市集》——畫家 Alexei Vladimirovich Issupoff 以浪漫的筆觸，展現了二十世紀初絲綢之路的吉光片羽。

沉寂百年之後，曾經的中亞通衢今天再次華麗登臨歷史的舞臺。就此，城大商學院雜誌編輯Eric Collins探幽索隱古代絲綢之路的緣起，並追尋二十一世紀新絲綢之路的深意所在。

**透** 迤嶇的絲綢之路，發端古遠，綿延至今。自中國而起，穿越塔克拉瑪幹沙漠到達驛路的中心點撒馬爾罕，再經中亞細亞大草原，抵地中海之濱而迄，悠長的絲綢之路無疑是當今世界全球化的開山鼻祖。馱滿香料、絲綢、香水和寶石的駱駝隊在中國和歐洲之間冉冉穿行，引發幾許浪漫遐思。然而，這究竟是一條怎樣的通道？何人何物循何路何往？流通其上的僅止於商品貨物，抑或也盛載著文化和思想的遷移？史上絲路之意蘊幾許深長？與當今中國發展政策「一帶一路」之間又有何關聯和影響？

就地理而言，絲綢之路可謂四通八達。絲路的說法最早源於十九世紀後期的德國探險家費迪南·馮·李希霍芬的「Seidenstraßen」（絲綢之路），這裏他用的是複數詞，意指「多條絲綢商路」，若要更準確地說，應該是通往四面八方的絲綢網路，而不止於單一的路途。迢迢商路包羅了千姿百態的地貌，奇峰異景舉目皆是，令人歎為觀止。從西安出發，絲綢之路向西沿甘肅的河西走廊，便到達綠洲城鎮敦煌，繼續西行至新疆邊境的塔克拉瑪幹沙漠，客旅可二路擇其一，沿沙漠南緣或是北緣前行，兩路最後在喀什匯合。從喀什出發，路線再次分岔開來，向南則沿著喀喇崑崙山公路進入現在的巴基斯



© RM Encyclopædia © Corbis

這幅繪於馬來西亞檳城內的中國寺廟壁畫，展示了鄭和帶領他的船隊下西洋的景況。十五世紀，中國對境外世界的興趣日益增加，開始向外探索，並遠涉重洋，足跡遍及印度洋及非洲沿岸。

坦，向西則是散佈中亞細亞草原上的多條古道，通往波斯、美索不達米亞、俄羅斯，直至地中海和歐洲。

## 古代絲路

絲綢之路歷史悠久。公元前三世紀，亞歷山大大帝沿著絲路從希臘長驅東向至撒馬爾罕，方隨轉向南方到達印度。公元前138年漢武帝開闢了往西北塞外的路徑，西漢著名的使節張騫奉命出使西域，越過喀什，遠及大宛國，即今之烏茲別克斯坦費爾幹納盆地。到了公元六世紀，居於東部絲綢之路兩端的粟特人和漢人之間，已有大量的貿易和外交往來。歷史上商路的控制權也曾是各個民族爭奪的焦點。公元七、八世紀，南邊的西藏、北邊的蒙古、東部的漢族、西部的阿拉伯皆為此而角力。十三世紀，勢如破竹的征戰使成吉思汗成為蒙古草原的霸主，蒙古人的鐵蹄一直橫掃西方至波蘭的克拉科夫，也遍及巴格達，以至中國北部，促成了葡萄牙海上帝國興起之前海洋貿易的蓬勃發展，其中十五世紀就有著名的鄭和下西洋，橫越



© Bibliothèque nationale de France

十三世紀，蒙古人以雷霆之勢橫掃亞洲，成吉思汗更被譽為蒙古草原上的霸主。

印度洋到達東非海岸。只是自 1453 年起奧斯曼帝國與西方斷絕貿易之後，陸上的絲綢之路幾近荒廢。但人類對世界的探索從未中斷，那段時間，中國人和葡萄牙人成為開拓海上之路的先驅，隨後荷蘭人和英國人又漸漸在海上商路佔據了主導地位。

### 商品與貢品

絲路沿線，並非都是跨國貿易，大多數仍以必需品的區域交易為主。實際上，說是「絲綢」之路卻也有些勉強——古羅馬的絲綢大多來自拜占庭而不是東亞。的確，絲綢之路有絲綢流通，但主要是作貨幣之用的絲線，而不是從中國輸往歐洲的製成品。當時，唐朝向西北邊疆運送大量錢糧，用作屯兵戍邊的軍餉，就是以一捆捆的絲線發放的。這個區域內的絲綢之路，就是一連串沙漠綠洲城。在綠洲城鎮之間的交易，則是些更為基本的貨物，有小麥、麵粉、香料、糖、黃銅等物<sup>1</sup>。

商品之外，貢品的傳遞也讓絲綢之路聲名遠播。中亞草原的馬匹在中國大受歡迎，部分原因是這種馬匹更善於馳騁跋涉，而且比起體型較小的中國馬也要強壯許多，烏茲別克斯坦費爾幹納盆地的汗血寶馬更被視為天馬。正如賈德·戴蒙所說，植物和動物在同一緯度上更容易傳播和遷徙<sup>2</sup>，成功的例子有從俄羅斯草原傳向東西兩方的蘋果，從東向西由中國傳到地中海地區的橘子，還有從西向東傳入中國的葡萄。

商路上的貿易是有管制的，至少從漢朝開始就設有固定關卡檢查通關文牒。正因如此，十四世紀的探險家伊本·白圖泰才會說：「對旅行者來說，中國是最好最安全的國家。就是隨身攜帶大量錢財在中國旅行九個月，也絕無擔驚受怕之虞<sup>3</sup>。」

### 科技發明、哲學思想與宗教信仰

然而，絲綢之路的思想交流與穿行其間的貨

品同樣聲名遐邇。經這條通道傳播的種種發明之中，著名的有中國漢朝時發明的造紙術和公元六世紀時發明的印刷術。目前已知最古老的雕版印刷書籍是在敦煌藏經洞發現的，公元九世紀時期的佛教金剛經。在英國學者李約瑟編著的《中國科學技術史》年鑑中詳細記載了機械技術和其他技術發明的傳播史，以及西方採用這些技術落後於中國的時間——其中有些東學西漸的技術更落後了好幾個世紀<sup>4</sup>。

這條通道也是哲學思想和宗教信仰的傳播管道。早在公元前六世紀，瑣羅亞斯德拜火教信徒生活在波斯，他們當中的粟特人極其長袖善舞，他們在絲路上往來營商，把絲綢之路各個部分連貫串通，也把瑣羅亞斯德教傳播開去。在當今的吐魯番附近發現八世紀中期的維吾爾文化經卷中，從其插圖殘片就能看到宗教信仰傳播的痕跡<sup>5</sup>。

在這幅題為《在窗前看信的少婦》的維梅爾畫作中，隱現十七世紀中葉全球貿易的端倪——畫作前方斜放着一個繪有藍白花紋的水果盤，這樣的青花圖案一般僅見於亞洲陶瓷之上。



© RM Imaginechina

絲綢之路還是大乘佛教最早進入中國之路，以致後來建造了撒馬爾罕以東的古于闐國護法多聞天王寺廟，以及產生了非凡的敦煌石窟壁畫藝術<sup>vi</sup>。隨後伊斯蘭教東漸，產生了大量的優美建築，撒馬爾罕的伊斯蘭經學院就是其中的表表者。

### 瘟疫

絲綢之路上傳遞的不僅有貿易和思想信仰，隨貨物而來的也有疾病。最大的災難莫過於十四世紀肆虐歐亞的黑死病，這場鼠疫使歐亞兩大洲的人口急遽下降。瘟疫在 1347 年迅速傳播到君士坦丁堡，1348 年又蔓延到法國北部的眾多城市，當時甚至有估計認為，瘟疫奪去了九成人口的性命。當蒙古人西征克里米亞半島之時，他們也同時開創了早期生化戰的雛形。在他們對卡法城一役中，蒙古人面對堅固的熱那亞式城堡久攻不下，恰逢瘟疫爆發，於是他們想到把危機變成轉機，將瘟疫中死去的屍體放進弓弩機，越過城牆發射到卡法城內，試圖用難以忍受的屍臭襲擊圍城裡的所有人。城內驚恐萬狀的意大利商人慌不擇路地坐船逃回歐洲，這樣就把如影隨形的瘟疫也帶回了歐洲。

### 海上絲路

往南方去，海上絲綢之路是主要的運輸通道，尤以陸路中斷時為著。十三世紀末，廣州城已經是中國的主要進出口口岸。在這個時期的沉船上發現的進口貨物有胡椒、乳香、玻璃和棉花……商品來自整個南亞地區，甚至波斯灣和東非<sup>vii</sup>。2008 年在牛津大學圖書館發現了一張十七世紀初的《東西洋航海圖》，這張航海圖隱隱然透露了明朝的航海雄心——中國大陸不成比例地擠在地圖的左上角，而標示通往東部和東南亞諸島的各種航線卻佔滿了大半張地圖，圖上的中

“馮·李希霍芬成功地將遠行商隊的路線幻化成這個亦虛亦實的概念，一個影響全球的品牌——「絲綢之路」”

國不再像往日以一個自給自足的實體呈現於世界的中心，而明朝的中國也確實是一個活躍於向外輸出產品的大國<sup>viii</sup>。十七世紀後期，清朝限制對外貿易，卻導致中國茶、糖、瓷器的出口出現激增。中國瓷器的湧現給荷蘭的代爾夫特瓷器帶來了靈感，那就是在他們原來亮白的瓷具中增添了與眾不同的東方青花瓷特色<sup>ix</sup>。

隨著歲月遷移，陸上和海上的絲路逐漸演化成縱橫交錯的貿易通道。有趣的是，從 1877 年費迪南·馮·李希霍芬的絲綢之路地圖開始，這個複雜的通商路線網被簡化成一根孤零零的紅線。這可能是因為費迪南受命於德意志帝國，要在地圖上的柏林和北京之間標出一條適合修建鐵路的路線，這也成為一個早期例證，揭示德國在中亞開拓基礎設施建設的勃勃野心。誠然，把絲綢之路看作多條通路依然是最好的理解，但無論如何，馮·李希霍芬成功地將遠行商隊的路線幻化成這個亦虛亦實的概念，一個影響全球的品牌——「絲綢之路」。

### 一帶一路

絲綢之路在歷史上留下深刻的印記，故此在二十一世紀再次成為焦點也就無需驚訝，這就是中國近年提出的一項國家發展策略，簡稱之為「一帶一路」。如何理解這重生的絲



© The Trustees of the British Museum

多聞天王是佛教護法神、北方的守護神，以及古老佛教王國于闐的財富神。于闐位於圍繞塔克拉瑪干沙漠南沿的一段絲路之上。

網之路？過去數十年間，中國經濟的影響已遍及世界，但中國的外交政策卻相對低調。2013年10月，習近平主席宣佈的「一帶一路」正式成為中國的區域戰略方針<sup>x</sup>，一舉扭轉了這個局面。

中國正重塑二十一世紀的外交關係——從歷史回到眼前，我們不禁會問：這個新版本的絲綢之路，其意蘊究竟深長幾許？僅僅出於經濟的考量還是蘊含了更多的因素？

### 絲路精神

2015年3月，中國國家發展改革委員會發表的《推動共建絲綢之路經濟帶和21世紀海上絲綢之路的願景與行動》，強調了古代傳統的良性演進：

「作為東西方交流合作的象徵，絲綢之路是世界各國共有的歷史文化遺產。進入二十一世紀，在以和平、發展、合作、共贏為主題的新時代，面對復蘇乏力的全球經濟形勢、紛繁複雜的國際和地區局面，傳承和弘揚絲綢之路精神更顯重要和珍貴<sup>xi</sup>。」

另一種看法認為，「一帶一路」是中國的宏觀經濟政策，是擺脫國家經濟下滑困境的重要手段<sup>xii</sup>。觀乎中國的鋼鐵和水泥產能嚴重過剩，這種分析不無道理。目前國內基礎設施擴建已達飽和，推動連接中亞各國並直達歐洲的鐵路、道路、橋樑等大型建設項目「西進」正當其時。陸路的推進再輔以海路的補充，而海路沿線已有在斯里蘭卡、孟加

拉和巴基斯坦等國建設完成的港口，這也就是所謂的「珍珠鏈戰略」。

### 馬歇爾計劃

熟悉二十世紀歷史的人們或會發現，「一帶一路」與二戰之後美國的馬歇爾計劃具有某些相似的地方，因而認為「一帶一路」是在這些區域內鞏固中國影響力的地緣政治戰略。首先，「一帶」沿線將為中國的西部省份帶來大量財富。其次，中國的西部地區和中亞鄰國有豐富的石油和天然氣蘊藏，當中新疆一帶的沙漠地區擁有中國境內22%的石油儲量和40%的煤炭儲量。再者「一帶一路」的基礎建設勢將穿越新疆，能帶動當地大範圍區域的發展。近年，相對貧困的維吾爾穆斯林變得越來越躁動不安，「一帶一路」正好提供了一個共享未來的機會，從而可以降低極端穆斯林所帶來的威脅。與馬歇爾計劃一樣，「一帶一路」肩負了地緣政治的使命，而兩者龐大的規模也相仿——這個雄心勃勃的「一帶一路」計劃涉及多達數十個國家，覆蓋的人口更達30億之眾。

### 大絲綢之路

還有一個論點，把「一帶一路」看作通向全球一體化之路。自1972年美國總統尼克遜訪問中國以來，特別是經過鄧小平時代，中

國和西方在民族和制度層面上皆邁向更緊密的相互理解，這步伐是漸進的，渠道是多樣化的，並且這趨勢是無法阻擋的——1980年在深圳、珠海、汕頭和廈門設立四個經濟特區，同年中國加入世界銀行，1984年設立14個沿海開放城市，2001年加入世界貿易組織，2006年中國新企業會計準則的發佈和實施，2013年建設中國（上海）自由貿易試驗區。這裡還只是列舉了幾項具歷史意義的舉措，而政府和社會資本合作(Public Private Partnership)將為這個彼此融合的故事增添新的篇章，也將使中國和西方的相互理解日趨深化。

然而從古到今，絲綢之路關乎更多的還是人，而不是政治組織。大規模的人口流動在全球持續發生。據中國教育部的最新數據，2014年有459,800名中國學生赴海外留學，比前一年增長11.1%。與此同時，物流設施也在不斷擴展：油氣管道、集裝箱碼頭、橋樑、鐵路，國際交流合作越見緊密。從中國的重慶到德國的杜伊斯堡，火車的開行時間已縮短至16天。長達半公里的列車，在沙漠、在草原、在平原上奔馳。當年駱駝隊緩緩走過的沙漠上，鋼鐵之輪正沿著二十一世紀的絲綢之路呼嘯前行。

位於撒馬爾罕的伊斯蘭經學院。受伊斯蘭教文化影響，絲綢之路沿途興建了許多優美的伊斯蘭建築。

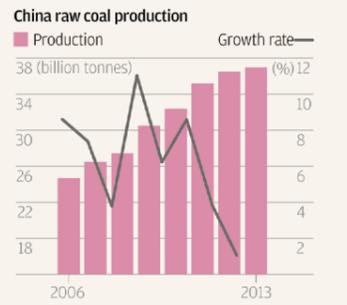


- i. Hansen, V. (2012). *The Silk Road: A New History*. Oxford University Press.
- ii. Diamond, J. M. (1999). *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies*. New York: Norton. Chicago.
- iii. Frankopan, P. (2015). *The Silk Roads: A New History of the World*. Bloomsbury.
- iv. Needham, J., & Wang, L. (1954). *Science and civilisation in China*. Cambridge University Press.
- v. Whitfield, S. (2004). *The Silk Road: Trade, Travel, War and Faith*. The British Library.
- vi. Bentley J. (1993). *Old World Encounters: Cross-Cultural Contacts and Exchanges in Pre-Modern Time*. New York: Oxford University Press.
- vii. Frankopan, P. (2015). *The Silk Roads: A New History of the World*. Bloomsbury.
- viii. Hongping Annie Nie. *The Selden Map of China*. Bodleian Libraries, University of Oxford.
- ix. Frankopan, P. (2015). *The Silk Roads: A New History of the World*. Bloomsbury.
- x. 前國稅總局副局長許善達在2009年提出的計劃 <http://finance.sina.com.cn/china/hgjj/20090806/07566578273.shtml>
- xi. 《推動共建絲綢之路經濟帶和21世紀海上絲綢之路的願景與行動》 [http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330\\_669367.html](http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330_669367.html)
- xii. <http://thediplomat.com/2015/06/the-trouble-with-the-chinese-marshall-plan-strategy/>

# One Belt, One Road

China has experienced unprecedented growth, going from an inward-looking agricultural country to a global manufacturing powerhouse. 'One Belt, One Road' creates a land and maritime link to China's developing neighbours and beyond and their demand for Chinese-made products and materials.

**Renminbi trade**  
In October 2014 Britain became the first western country to issue renminbi government debt in a sale that was more than twice subscribed



**How to read this map**  
Projects completed and planned: Jun 2015

- Gas pipelines
- Oil pipelines
- Economic corridors
- Railway connections
- Silk road economic belt
- Maritime silk road of the 21st century
- AIIB founding states
- Ports with Chinese engagement

# 一帶一路

## 香港擔任的角色



香港勢將在「一帶一路」發展策略中發揮重要的作用。嚴厚民教授撰文論述「政府和社會資本合作」(PPP)在相關基建發展中的重要性，並介紹城大與清華大學攜手成立的公共運輸物流PPP卓越國際專家中心在當中所扮演的角色。

「一帶一路」作為國家發展的重要策略吸引了外界的高度關注，並獲得沿線國家踴躍參與。香港位處中國的大門，自然不能錯失機遇。行政長官梁振英在最新的施政報告中為香港在「一帶一路」中所能擔任的多種角色定下了基調<sup>1</sup>。他指出，香港的理想定位是成為中國大陸和世界的「超級紐帶」。作為中國及世界的主要國際金融中心，加上香港所具備的經驗、專業人材和經貿聯繫網絡，可為「一帶一路」戰略扮演重要的融資中心角色。

香港已然萬事俱備——香港是主要的人民幣離岸中心，擁有世界最大的人民幣資金池；有世界上最繁忙的航空貨運港，也有位居世界第五的集裝箱港口。目前中國大陸約20%的國際貿易貨運經由香港處理，因此梁振英認為，隨著「一帶一路」海上通道的全面貫通，內地的國際貿易量必大幅增加，香港作為物流樞紐的業務也可隨之而受惠。

香港是菁英匯聚之地，財務、法律、建築、工程和工商管理專業概莫能外。憑藉香港在國際金融及資產管理方面的優勢，將能為主要的「一帶一路」金融機構，如亞投行和資產規模達400億美元的絲路基金提供強而有力的支持。香港的金融及資產管理行業一向積極推動嶄新發展配合時代所需，而創新的融資方式也正是實現絲路之夢的關鍵所在。

青馬大橋是連接香港國際機場的重要通道。它於1997年啟用，是目前全球最長的行車及鐵路雙用的懸索吊橋。

### 政府和社會資本合作

為何需要私營企業的參與？鑒於世界各國政府的自身資源和能力有限，加上近年全球經濟放緩，相對而言，私營企業具備更多的資源、技術和經驗，可投放於持續發展社會經濟。因此，問題只在於如何能善用私營企業的資源。辦法之一就是引入「政府和社會資本合作」(PPP)模式。PPP即通過政府和私營企業合作，共同出資興建營運，提供諸如醫院、鐵路、公路和橋樑等公共基礎設施服務，自上世紀八十年代開始在歐洲、美國以致世界各地應用，時至今日已成為實現持續發展所廣泛採用的一種手段。

### 何為「政府和社會資本合作」？

「政府和社會資本合作」可涵蓋多種不同的合作模式，大多應用於私營企業參與的公共服務，當中以特許經營權模式運作的交通運輸和公共服務常見於歐盟國家。以通行費來支付公路修建和經營資金的作法，在法國、意大利和西班牙已經普遍實行多年，香港的海底隧道也是採用了這種模式興建營運的。PPP的概念如今已擴展到更大的範圍。最簡單的PPP，可能只涉及相對短期的委託管理合同而不涉及或僅涉及小額的資本性支出。再複雜一些的PPP是特許經營權合同，通常會涉及永久性設施的設計和建造，為整個項目的建設和運營提供一系列的服務和融資安排。在最複雜的模式中，會包含合資和部分私有化的條文，即由公營部門和私營企業共享所有權。PPP的關鍵在於將回報和表現緊密掛鉤。提供服務的私營企業要負責項目的投產、在約定的期間內負責項目的實施和營運管理。營運期滿後，項目或會歸還給公營部門。

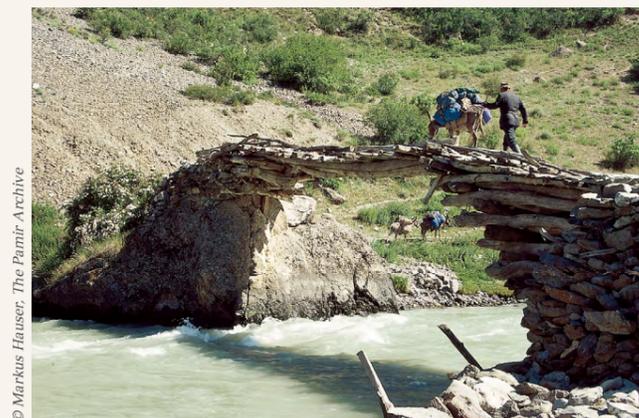
公共部門透過 PPP 為新建或改建項目取得資本投資而無需舉債，借貸的責任全交由私營企業承擔，此模式尤其適用於以「用者自付」方式收費的公共服務設施。從公共部門的角度看，PPP 可說是一種置於資產負債表以外的融資方式，也是降低債務比例的一種策略。

PPP 源於歐洲，至今積累了許多成功案例，但有分析認為這種融資機制會拉高公共設施的建設成本。聯合國歐洲經濟委員會 (UNECE) 已開始為 PPP 制訂基準，並於 2012 年成立了國際 PPP 卓越中心 (International PPP Centre of Excellence)<sup>ii</sup>。2014 年，UNECE 設立了 PPP 業務顧問委員會 (PPP Business Advisory Board)，成員包括來自世界各地的企業管理精英，負責制訂 PPP 標準和最佳範例。為加強 PPP 的區域合作，UNECE 在法國、印度和西班牙也分別成立了區域中心。

### PPP 的往績

值得注意的是 PPP 的效益頗有爭議性，過往 PPP 的確也有相當令人失望的失敗案例。以英國的運輸業為例，倫敦地鐵公司 (Metronet) 自 2003 年起到 2008 年倒閉之前一直負責倫敦九條地鐵路線的維修、更新和系統提升。2009 年 6 月，據英國國家審計署估算，飽受詬病的倫敦地鐵 PPP 合同總共花費了納稅人 4.1 億英鎊。有評論更認為，倫敦地鐵公司就是被這個項目所拖垮的，並估計整個倫敦地鐵 PPP 項目的成本高達 25 億英鎊甚至更多<sup>iii</sup>。

儘管如此，PPP 在公共基礎設施和服務上還是得到不斷的推廣和採用。在英國，有 600



這條利用傳統木材和石頭建造的古橋位於塔吉克斯坦的雅格諾河谷。幾個世紀以來，如此這般的小橋讓不少馱畜如驢子和駱駝渡過絲綢之路上的幽幽河流。

個以上的 PPP 項目以「民間主動融資」(PFI) 的形式，為醫院、學校、監獄、橋樑、公路和軍備等公共設施提供了 700 億英鎊以上的資金<sup>iv</sup>。在公共醫療設施建設這個特定領域裡——醫療樓宇建設、大型技術系統、臨床治療服務和與之相關的非臨床類維護及設施管理服務等方面，PPP 的應用案例激增，這在歐盟和英國尤為顯著<sup>v</sup>。在香港，政府採用 PPP 模式營運項目悠來已久，總體而言表現亦為人所稱善。

### 香港的 PPP 經驗

PPP 在香港過往的基礎設施建設上發揮了重要作用。回溯上世紀 70 年代，紅磡海底隧道開創了香港 PPP 的先河，現時隧道已經成功轉歸公有。目前，港府將多個戰略性的垃圾堆填項目以及化學廢棄物處理項目交由私人企業營運，青馬控制區 16 公里的私營高速路段也是一例。還有許多 PPP 項目營運得宜，令各方皆能受惠。觀乎過往經驗，框架協議的條款議訂至為重要，眼前的西區海底隧道就是一個沉重的教訓。西區海底隧道的管理協議中為人詬病的一項條款是，當流量下降時可以提高隧道費以保證收入。只是實施這個條款卻會導致一種惡性循環——



西伯利亞鐵路跨越遼闊的中亞草原，一列火車正邁過其中一座火車橋，朝著目的地進發。這條連接莫斯科與俄羅斯遠東海岸城市海參崴的鐵路，是二十世紀初一項重大的基礎建設。

人們為了避免繳付高昂的隧道費會選擇其他路線，因此導致收費較低的隧道出現交通擠塞<sup>vi</sup>。

### PPP 中國中心

為促進 PPP 在中國的進一步應用並借鑒香港在 PPP 的成功經驗，中國國家發展和改革委員會（「發改委」）和聯合國歐洲經濟委員會 (UNECE) 於 2015 年 8 月簽署首個備忘錄，在中國設立一個公共運輸物流 PPP 卓越國際專家中心。這個非牟利的 PPP 中國中心將由香港城市大學和清華大學共同成立，分設於城大商學院和清華大學公共政策與管理學院。

中國政府深諳 PPP 的價值所在，財政部在 2014 年批准了 30 個 PPP 試點項目，總投資額達人民幣 800 億元。2015 年 PPP 項目激增，國家發改委已經啟動了 1043 個項目，總投資額達人民幣兩萬億元<sup>vii</sup>。面對國內經濟低迷和財政緊縮，很多地方政府對 PPP 模式展現出無比的熱情。

### 物流運輸

面對國內以及眾多「一帶一路」國家對 PPP



正在施工的港珠澳大橋，落成後可促進珠三角地區的連繫。大橋工程包括 29.6 公里長的雙程三線行車橋、6.7 公里長的隧道，以及在隧道兩端所設置的 2 個人工島。

發展模式的殷切需求，城大商學院將發揮重要的作用。借助中國在公路、橋樑和高鐵等基礎設施建設中取得的重大成就，憑藉香港作為重要的國際交通運輸樞紐及國際金融中心的地位，並充分利用本地 PPP 管理的成功經驗，PPP 卓越國際專家中心將以公共物流運輸領域為研究的焦點重心。

這個新成立的中心將以國際政策概況、PPP 最佳實踐案例和公共物流運輸方面的 PPP 標準作為開發重點。中國與聯合國的備忘錄還包括了與 UNECE 屬下國際卓越中心 (ICoE) 的其他國際專家小組交流各自開發的 PPP 最佳實踐範例和標準等內容，此外，備忘錄更涵蓋：汲取多個中國城市的經驗了解如何發展「可持續智慧城市」、設立隸屬於 UNECE ICoE 的 PPP 深圳培訓中心、共同組織在青島舉行的年度國際活動——PPP 青島論壇、發佈相關政策簡報、最佳做法和各種標準。

PPP 卓越國際專家中心是聯合國與中國就 PPP 相關工作的唯一組織，也將成為中國與鄰邦及區域開展 PPP 事務的主要聯絡窗口。在 UNECE 的直接指導下，PPP 卓越國際專家中心將積極參與 UNECE PPP 標準的開發。

中心計劃定期組織有關 PPP 政策、法律和體制的研討會，包括至少每年舉辦一次有關物流運輸領域的 PPP 全球性活動。中心還將定期開展專為政府官員和企業管理層而設的 PPP 培訓，每年揀選一個中國大城市為示範城市，分享它在物流運輸 PPP 方面的成就。國家發改委亦支持將深圳和青島作為聯合國透過 PPP 實現 UNECE 所訂立可持續發展目標的示範城市，並支持中心在深圳建立培訓中心。

### 大物流

中國涉及的基礎設施項目範圍之廣、規模之大，令人驚嘆。由中國路橋集團總公司承建的中國—烏茲別克斯坦—吉爾吉斯斯坦鐵路項目預算高達 2000 億美元，中國石油天然氣集團公司承建的俄羅斯天然氣管線項目規劃為 550 億美元。鄰近地區的還有中鐵集團承建的中國—泰國鐵路將會興建一條價值 230 億美元的鐵路，以新加坡為最終目的地，並把沿途重要的東南亞國家聯繫起來<sup>viii</sup>。這一基礎

設施項目將為目前單一的海路瓶頸開闢一個交通替代線路，並將在二十一世紀中期發揮連接世界的關鍵作用。香港的地理位置十分有利於在海上絲路發揮作用，就歷史背景而言，香港也更能夠與緬甸、印度等有著相同英國前殖民地背景的國家相互理解洽談。可

以預期「一帶一路」要為中國和沿線國家帶來區域聯通效益，正如歐洲國家因高速列車而變得緊密相連一樣。香港城市大學的 PPP 卓越國際專家中心有信心在這個物流大通道的建設中作出重要貢獻，促進二十一世紀大絲綢之路沿途的國際合作。

- i. [http://www.news.gov.hk/en/record/html/2015/03/20150327\\_190815.shtml](http://www.news.gov.hk/en/record/html/2015/03/20150327_190815.shtml)
- ii. <http://www.unecce.org/index.php?id=32395>
- iii. King, A., & Crewe, I. (2013). Down the Tubes. *The Blunders of our Governments*. Oneworld.
- iv. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0277953614002871#bib40>
- v. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0277953614002871#bib6>
- vi. [http://www.civil.hku.hk/cicid/3\\_events/32/papers/1.pdf](http://www.civil.hku.hk/cicid/3_events/32/papers/1.pdf)
- vii. <http://www.chinaeconomicreview.com/ndrc-announces-318-billion-public-private-partnership-projects>
- viii. [http://webapps01.un.org/ffd3/sideevents/wp-content/uploads/sites/2/formidable/PPP-Overseas-Fiscal\\_vSend-for-UN-Portion.pdf](http://webapps01.un.org/ffd3/sideevents/wp-content/uploads/sites/2/formidable/PPP-Overseas-Fiscal_vSend-for-UN-Portion.pdf)

### 「一帶一路」項目

商學院新絲路研究中心將於春季正式成立，目前已經有九個項目正在進行，下文將簡單介紹其中三個。資訊系統學系**趙建良教授**探討如何建立政府所倡議的眾籌平台為跨國項目提供資金，及研究如何利用眾籌集資去開發新的政府和社會資本合作項目並籌集所需資金。

管理學系**溫彪教授**的研究旨在協助中國公司在俄羅斯建立組織合法性，積累「中國製造」的品牌價值。溫教授首先勾勒出在海外建立組織合法性的戰略理論基礎，再對已在俄羅斯展開業務的中國企業進行案例分析。此項研究的最終成果，是綜合考慮俄羅斯政治、法律、經濟和社會的種種特性，為計劃進入俄羅斯市場或已經進入俄羅斯市場而又希望改善自身形象的中國公司，提出建議。

經濟及金融系**洪流教授**的研究課題是伊斯蘭教規兼容債券及伊斯蘭金融，這是大多數穆斯林國家普遍採用的一種金融體系。通過對已有的各種伊斯蘭債券（蘇庫克）合同與相關價格文獻照對，了解其實際的定價操作方法。研究內容還包括對蘇庫克的伴隨風險進行評估，特別是息票支付風險、資產流動性風險以及與伊斯蘭教法合規程度的風險，並分析可能採用的風險對沖或風險管理方法。以蘇庫克的考察分析為起點，再進一步對伊斯蘭金融體系、其他類型的金融產品以及伊斯蘭法律對有關體系和產品的影響進行更為廣泛的研究。

試行中的渝新歐國際鐵路，是橫跨亞歐的主要陸路運輸幹道。它比空運便宜，亦比海運為快，只需 13 天即可完成 11,000 公里的行程。渝新歐就是重慶（渝）、新疆和歐洲的簡稱。



# 「互聯網+」時代 向傳統行銷說再見

香港城市大學市場營銷學系的竇文宇教授和商學院的杜庭婷小姐撰文論述在「互聯網+」時代市場行銷的新趨勢。



「互聯網+」浪潮突起，傳統企業在夾縫中苦苦探路。互聯網企業也在忙著找尋自己的位置，站穩腳跟。企業在關注「互聯網+」尋找風口、探索新行銷模式的時候，需要把思維放開，更多地汲取國外的優秀經驗，做大市場。否則，以本地製造業+本地互聯網，難以成就真正代表乃至引領國際「互聯網+」領域的中國企業，也難以在世界上成為獨具特色的中國「互聯網+」一派。

在「互聯網+」時代，企業的市場行銷環境正在並即將發生深層的改變。未來，不管是純互聯網的模式還是純傳統（線下）的模式都難以再做突破，企業在市場行銷的思維和策略方面究竟需要進行哪些轉變？

## 粉絲第一

在傳統的工業經濟時代，企業和消費者之間是沒有對話的。二者之間只是簡單的交易關係，說到底就是一錘子買賣，你交錢，我交貨，然後就沒有然後了。如果欠缺後續的關係維護與培養，那顧客終究只是「過客」而已，一旦出現更優的產品、或更低的價格，他們會立刻頭也不回地流失。相比之下，「粉絲」具備更高的黏性（活躍度、情感聯結）與韌性（忠誠度，可以包容偶爾的瑕疵）。以互聯網的思維重塑商業與管理，以「粉絲」為核心驅動商業、運維模式的重構與升級，對於許多企業來說，這意味著一場全新的革命或戰役。

- 徹底告別交易行銷的理念，而轉向關係行銷，注重長期的關係維護。要知道，相比較



蘋果專門店於2014年8月在無錫隆重開幕，盛況空前。蘋果產品設計極具人性化，吸引不少忠實「果粉」追捧。

「過客」，一個「粉絲」所能為企業帶來的價值，甚至不只是重複的購買那麼簡單，更能夠參與到企業的品牌傳播，為企業提供強有力的信用背書。

- 告別過去單一的產品思維，轉向提供綜合的解決方案，圍繞顧客需求，重新梳理公司的產品與服務體系。注重關係管理與體驗管理，為他們帶來難以抵擋的價值與難以忘懷的過程體驗，藉此培養價值認同。
- 兜售「參與感」，讓顧客感覺到自己是公司或品牌不可分割的一份子，並進而產生「認同感」、「成就感」、「歸屬感」，甚至建立牢不可摧的品牌信仰。
- 從過去片面側重對顧客交易記錄的追蹤，轉向重視對顧客及「粉絲」的線上線下身份識別、認可、互動與激勵，「玩轉」全管道的行銷。

為了方便大家的理解，具體到執行和策略層面，以下我們將基於市場行銷組合模型來展開闡述。

## 產品：傳統產品思維，請讓道

互聯網給商業世界帶來了幾個重要的趨勢。在未來，傳統的單點產品思維很可能將不再使用：

**服務產品化**，在老派的行銷觀點中，服務總被視作產品的附庸，通常以成本中心而非利潤中

心存在。如何將服務梳理、打造成為與有形的產品一樣有標準、易於被評估、順利讓顧客買單的「產品」？美國上市公司 LegalZoom 從1999年開始，以產品化的思維為中小企業和個人提供法律文書服務。早期，他們聚焦於申請商標、創建公司、書寫醫囑以及訂立租賃合同這樣相對容易的非訴訟類服務，將顧客所需提供的訊息細化為一條條非常清楚、具體的問題，並以問卷的形式直接放上網站。用戶通過問題指引，一步步將自己的需求描述清楚，可以在不超過五分鐘的時間內獲取所需的法律文書。後來，他們又整合傳統律師所提供的服務，將業務逐步延伸到訴訟領域。究其發展壯大之道，乃是建立並且不斷優化服務的標準和流程，讓一切可追溯、可感知，從而也就為自身的規模化提供了可能。

**產品平台化**，平台的出現，從根本上改變了眾多傳統行業的商業模式，也讓其競爭格局發生天翻地覆的變化。諾基亞的衰落，究本尋根是由於 Android 和 iOS 作業系統的出現，吸引了大量協力廠商、應用開發者、線上廣告商等新的參與者，將手機產業這一傳統價值鏈轉變為一個平台產業，手機製造商的地位從之前的產業核心，轉化為平台的一個普通參與者。

前幾年體育用品行業出現衰退，各大品牌業績下跌、關閉專賣店的新聞此起彼伏。耐克則通

過「Nike+」平台戰略與數位創新，推出「Nike+」平台、發力可穿戴設備領域，將各類運動產品、使用者連接在一起，為用戶提供線上、線下（如夜跑、品牌體驗店、馬拉松等）的專業運動服務，提升運動體驗，並從中挖掘更多商機。為了創造更優質、更難忘的服務體驗，他們並非單純依靠自有的研發團隊，而是將平台思維踐行到底——與知名創業孵化器 TechStars 合作，推出「Nike+ 孵化器」專案，鼓勵創業團隊利用其平台開發更多創新應用。通過系列「使用者 + 資料 + 服務 + 終端」的平台化佈局，耐克在最近兩年的銷售業績獲得大幅增長。

同時，為了方便地實現圍繞海量資料的存儲、共用、分析和利用，更好地打通線上線下服務的閉環，企業還需要關注平台資料化這一趨勢，更多地融合資訊化、資料化的工具和理念。

### 價格：價值訴求挑戰傳統定價術

互聯網的應用促使行銷者的思維從「我要賣多少價格」轉變為「我能夠為用戶帶來多大價值」，也催生種種全新的定價模式。

**RTB 即時競價**，打破傳統互聯網廣告投放的線性對接流程，以平台聚合的模式運作，把原本處於產業鏈兩端的買賣雙方——廣告主和網路媒體聯繫起來，利用協力廠商技術在數以百萬計的網站或移動端針對每一個用戶的點擊、所展示的行為進行評估，把使用者每一次的頁面瀏覽以「拍賣」的方式提供給廣告主，從而實現互聯網廣告的智慧化、精準化、即時性投放。

**用戶出價**，美國最大的線上旅遊公司 Priceline 創造了一套名為“Name your own price”（請你來定價）的定價系統，讓消費者就某種類型以及一定標準的商品或服務開出自己願意支付的價格，而 Priceline 負責從自己龐大的資料庫和供應商網路中尋找願意以此價格達成交易的

供應商——「匪夷所思」的是，他們甚至就這種商業模式申請了專利。

**眾籌自定價**，如何避免眾籌項目中出現價格定位不準的情況？新加坡 Haystakt 公司認為，在達到最低籌資目標後，價格依據參與眾籌的買家數量而調整是個不錯的辦法——買家越多，平均下來每位買家所要實際支付的價格越低。在這種模式中，消費者在定價環節中的主動性得到了極大釋放，人人都能夠以自己的力量去參與，並影響最終的價格。

線上、線下的價格衝突問題，可能是許多行銷者糾結與困惑的焦點所在。簡單而言，基本策略如下：一是從產品或品牌上加以區分，對那些擁有眾多品牌的公司來說，線上、線下銷售不同品牌，或成立專門的線上品牌算是不錯的做法。如果產品或品牌難以區分，或是出於時機、條件、理念等種種限制不適宜成立獨立電商品牌，優衣庫的成功實踐提供了良好的範本與借鑒——產品線上線下同價，只是在短期促銷的款式、時段上進行區隔。

### 管道：線上線下融合，全體驗

「互聯網+」時代給傳統的管道管理與運營帶來極大挑戰。由於消費者的生活及消費軌跡開始融合，企業應該快速整合各種線上、線下的管道，聚合二者的優點，多角度、全方位地接近消費者。傳統企業和互聯網企業也就此進入了全體驗圈競爭的嶄新時代。

**實體展廳**，互聯網企業不斷擠壓傳統企業的生存空間，傳統企業節節敗退之際，紛紛進軍網上市場。然而，許多互聯網公司也開始向實體領域滲透，紛紛開闢線下體驗店、實體展廳。美國的男裝電商 Bonobos 在成立之初是一家專



照片鳴謝：architects Cheng+Snyder.

這面位於紐約州雪城市中心的壁畫，將當地工業歷史和藝術玩味共冶一爐。乍眼一看，壁畫描繪的是停泊在工業區河畔的駁船，甚富歷史感；倘定睛再看，你會發現這其實是個馬賽克圖像，並由幾十個獨特的 QR 碼組成，每一個分別可連接到雪城區內的當代藝術機構。

注於線上銷售的企業。而在過去幾年裏，Bonobos 在美國多個主要城市推出了線上與線下無縫對接的「指南商店」（GuideShops）。顧客們只要走進店裡，找到適合自己尺寸的褲子、襯衫或套裝，在下單後 48 小時內，服裝就會直接送到家裏。通過這種模式，Bonobos 相比傳統服裝企業在庫存壓力、運營成本上得到了緩解，而相比其他的純粹互聯網企業，則可提供無可比擬的線上、線下融合之體驗。

**智慧試衣**，美國的高端零售商 Nordstrom 正利用 eBay 提供的一項技術，提供功能強大的「智慧試衣間」。那裡的試衣鏡不僅是一面鏡子，更是一個可操作的屏幕，可以展現店內所有款式服裝的詳細資料。利用 eBay 所提供的技術，顧客在 Nordstrom 的試衣間中用手指輕觸鏡面，就可獲得可供挑選的顏色、尺碼，甚至和相關配飾等詳細的資料。隨後，賣場的工作人員就會把所選產品送至試衣間。據報導，該公司計畫從今年開始到 2018 年，在高科技上投入 12 億美元，其中涉及物流運輸及店內服務的改造，該公司渴望充分利用科技的力量，將實體店與虛擬世界相結合，為顧客提供兩個世界的精華。

**掃碼購物**，掃描二維碼除了能添加好友，獲取產品資訊作價格比較外，還可以有什麼用？擁有 91 年歷史的澳洲食品零售商 Woolworths 開發了一款手機應用，然後把加上二維碼或條碼的產品圖片大量張貼到地鐵站、商圈等的展板上，消費者通過智慧手機掃描二維碼即可完成付款和購買，產品則直接配送到家。相比傳統超市而言，該模式具有構建成本低、購物方便快捷、容易展示宣傳的特點。同時，可針對不同地點和場合的特徵，實現靈活、精準地投放，給消費者帶來前所未有的購物體驗。

我們可以大膽地想像，通過與不同行業合作等元素相結合（譬如旅行期間入住酒店，可直接掃碼購買客房內喜歡的傢俱、電器及陳列品，由供應商直接配送到家；酒店提供產品及二維碼的陳列空間，擴大自身利潤來源，供應商獲得額外的展示與導流機會），這種模式未來還將有廣闊的發揮空間。

**電子鑰匙**，回想過去，一個街頭數碼潮人的「標準配備」至少得有 MP3、數碼相機、手機……而現在，一部智慧型手機就足夠了，還有著更加豐富、強大的功能：日曆、記事、鬧鐘、錄音，

社交、視頻、音樂、購物、新聞……雖則平台壯大、入口卻日趨精簡、「多功能合一」(All in One)的態勢。旗下擁有艾美(Le Méridien)、福朋(Four Points by Sheraton)、威斯汀(Westin)、喜來登(Sheraton)等品牌的喜達屋酒店(Starwood Hotels)與蘋果聯合推出了SPG應用程式。通過軟硬體的結合，顧客可以用Apple Watch替代房卡或房門鑰匙，輕鬆解鎖全球超過100家連鎖酒店的客房，並完成預訂、支付、登記等一整套工作。他們如果要對酒店進行讚揚或者批評，通過美拍記錄，分享到微博微信等社交媒體即可。從場景到觸點，一個完整的酒店O2O服務閉環就這樣形成了。這除了提高酒店的工作效率、降低人工成本，更通過「互聯網+」的介入，使顧客的線上線下體驗融為一體。

### 推廣：內容行銷，玩轉粉絲江湖

以互動性、多元化、個性化為特點的社交媒體大行其道，傳播環境變得空前複雜，消費者的生活方式也發生巨大變化。如何更好地觸達用戶，觸碰他們的神經？關鍵在於富有價值的內容，以內容為核心、內容行銷為彈藥，撬動社群，從而構建黏性強大的活躍社群。這就要求行銷人不但要像編輯一樣思考，對圖文等內容要求力臻完美，更要像出版商一樣行動，對瀏覽量、轉評量、潛在銷售線索、直接銷售額、品牌印象、顧客關係等指標有明確的要求。

不同行業內容行銷的側重點？零售行業，品牌競爭激烈，產品同質化程度高，「跟風」是零售業內容行銷的好方式。企業應善於「捕風捉影」，關注在特定時間段內擁有一定人氣與關注度的事物，合理關聯熱門事件。還可以發揮

非主流的市場營銷：泳裝模特兒登上《Sports Illustrated》2015年泳裝特輯封面，但雜誌封底則將她塑造成希臘神話中的女妖美杜莎，並將雜誌名稱惡搞為《Super Irritated》。想安撫這隻饑腸轆轆的女妖？就要出動SNICKERS®朱古力了。



特長解析相關事實來滿足顧客的「八卦」欲望，或以顛覆常規的認識或做法進行反向跟風。



調做起，讓各方面都釋放出時尚高貴氣息；可以凸顯時代感來映襯華麗氣派，比如製作展現新時代女性

果敢追求、敢愛敢恨的廣告；可以製造懸念，讓產品的神秘感帶動消費者，引發期待；還可以製造虛擬秀場，提供彰顯自我、釋放個性的平台……

號稱「時裝界凱撒大帝」的時裝設計師 Karl Lagerfeld，素以馬尾辮、高領襯衫、黑色太陽鏡的「拉氏」裝扮出現，冷酷範兒十足。而登上限量版 Karlywood 海報的 Karl Lagerfeld，卻以動漫形象出現，變身好萊塢大片主角，把 Kill Bill 變為 Karl Bill，Gossip Girl 變為 Gossip Karl，清新又頑皮的形象讓其主理的時尚品牌更親民。

《Sports Illustrated》雜誌因為在冬季出版美女泳裝專輯而成為熱點，引起眾多品牌跟風，大打美女牌。糖果商士力架(Snickers®)則反其道而行之，將雜誌封面模特 Hannah Davis 化身為青面獠牙女魔模樣，並配上文字「饑餓令我變成極恐怖的妖怪，趕緊吃士力架」，引起讀者關注。

B2B 行業或其他致力於塑造專家形象的企業應致力於化複雜為簡單、化枯燥為生動、化抽象為形象，讓專業內容變得通俗易懂，更接地氣。訪談業界領袖，訪談自己(明星高管或員工)，調查行業，回收與整理新聞，製作圖文並茂、能夠展示好內容的影音等等都是非常好的主動調動用戶興趣的方法。有價值的內容，讓這種「親和」並不同於廉價。例如，Intel 公司為了讓枯燥的內容行銷變得更鮮活，使用原創卡通，詼諧地詮釋複雜的 IT 概念。

奢侈品行業，如何保持奢華之美？可以從高格

至於內容的來源，原創之外，可通過內部整合(變形再利用)、外部整合(不是抄!)、顧客創作(有獎或志願)、與專業公司合作的方式來推進工作。內部創作能力薄弱的公司、剛入門的新手，也可以嘗試採用趣味老照片、寫產品幕後軼事、敘述忠誠客戶對產品的情感歷程、讓品牌理念切入時事熱點等「低門檻動作」。



時裝設計師 Karl Lagerfeld 以動漫形象出現，變身荷里活大片主角，Kill Bill 變為 Karl Bill，Gossip Girl 則變作 Gossip Karl，這種趣味盎然的二次創作，令其品牌更見親民。

# 建言總理，顧問中國

## 西方市場經濟如何走進中國

### 鄒至莊教授專訪

原文：Eric Collins



鄒至莊 (Gregory C. Chow)，普林斯頓大學榮休教授，退休前任 1913 班政治經濟學講座教授，是計量經濟學和應用經濟學的代表人物。學習計量經濟學的人無不知「鄒氏檢驗法」——這是一種檢驗結構變化的統計學方法，不論迴歸模型的所有系數能否從兩組不同數據中估數出來，皆可應用此檢測方法。鄒氏在經濟學上卓然成家，除了這影響深遠的冠名檢驗法之外，歷來研究成就斐然，屢獲殊榮。作為戰後進入鼎盛時期的計量經濟學領域的重要人物及歷任中國總理客席經濟顧問，鄒氏將該學科應用於微觀經濟學、宏觀經濟學和經濟學發展，尤其是東南亞的發展等領域的研究中。鄒教授是城大商學院國際諮詢委員會成員。

你曾在芝加哥大學師從米爾頓·佛利民 (Milton Friedman)。他營造的學習環境是怎樣的？

1951 年我到芝加哥大學做研究生，第一個學期修了米爾頓·佛利民的價格理論課。他是位令人印象深刻的老師，講課時提綱挈領簡明有效。他認為闡釋經濟現象，簡單明瞭是不二法門。

2014 年我被選為美國經濟學會傑出會士時，讚語中包含了這樣一條：「鄒氏在其跨越計量經濟學和應用經濟學領域的創新研究中，反映出他在計量經濟學研究上所奉行簡明清晰的這個要旨。」這正是我從米爾頓·佛利民那裡習得的。

入讀芝加哥大學時，你是否隱約感覺到一個學派將會誕生？

那還沒有吧！那時我正努力去理解經濟學，尤其是計量經濟學。1951 年的時候只有芝加哥大學有計量經濟學的研究生課程。第一學期我就遇到了很多傑出的老師，但是佛利民給我的印象最深。那時我還不大清楚甚麼是自由派、甚麼是保守派，因為我是把經濟學當作一門科學而不是政治哲學來研讀的。後來才有芝加哥學派是保守派這樣的說法。

計量經濟學在經濟學發展史上處於怎樣的位置？

當今每個大學的經濟學研究生院都會要求學生修三門課：微觀理論、宏觀理論和計量經濟學，可見計量經濟學已成為主流課程，但我做研究生的時候可沒有這門課程，只有芝加哥大學是個例外。可是，考爾斯經濟研究會 (Cowles Commission for Research in Economics) 早於 1930 年代就已經成立，它是一個研究中心，研究的就是後來成為計量經濟學的那些課題。

那段時間正是經濟學理論嶄露光芒的時期吧？

佛利民在芝大講授經濟學理論，保爾·薩繆爾森 (Paul Samuelson) 也在麻省理工教這科目，當時只有頂級名校在講授經濟學理論。理論和定量分析工作是互補的，有些人懂理論但沒有做過定量分析工作，其他人定



1989 年 8 月鄒至莊教授與時任中共中央總書記江澤民會面。

量分析做得多但用的只是簡單的理論。在理論和實證研究之間需要一個平衡。有些經濟學家富於創造力，有新理念、有思考問題的新角度，這就需要實證研究對新提出來的理論加以驗證。

在檢定數據之前，你會先思考理論方面的問題嗎？

是的。很多人做研究的時候腦子裡並沒有一個基本想法。有些人先從資料探勘著手，再從中找出一些說法。但是我的做法與此相反，我必須把問題先想透，然後才去看數據材料。我會儘量先提出一個理論去解釋某個特定的經濟現象，然後再去觀察資料數據。所以當年我開始寫論文時，常常在芝加哥大學的大樓地下室裡來來回回踱步，走上好幾個小時，為我以汽車需求為題的論文構思一個理論去解釋有關現象。

**M1 和 M2 的發明**

據我所知，你參加了佛利民首次提出 M1 和 M2 概念的那個研討會？

在我剛到芝加哥大學時，人們只把佛利民當作一個理論經濟學家。後來在 1954 年他指導了一個有關貨幣的講習班，他一方面研究 GDP 和貨幣供應量之間的關係，另一方面也想找出 GDP 和政府財政支出的關係。以佛利民為首的貨幣學派認為，相比政府支出和自發性支出，貨幣供應量能夠對 GDP 作出更好的解釋，他希望通過對自發性支出與 GDP 的關係，以及貨幣供給與

GDP 的關係做迴歸分析，以便找出哪一個變數能夠更好地對 GDP 做出解釋。當然為此你得先界定「貨幣」的定義，也就是貨幣的內涵是什麼？流通中的現金加上活期存款，他稱之為 M1。M1 再加上各項儲蓄存款，他隨口起了個代號，就叫 M2。

很多年後再見到他，我對他說 M1 和 M2 就是在那次專題講座上發明出來的。他說：「哦，不是吧？」，他已經忘得乾乾淨淨了。於是我便回他一句，挑戰他能否在 1954 年那次研討會之前出版的文獻中，找出提到過 M1 和 M2 的文章。

佛利民提出這些概念的時候，意識到這會變得聲名大噪嗎？

那該沒有。做研究時定義各種變數原是很稀疏平常的事情，但是後來有人把這些定義撿起來了，因為對貨幣經濟學進行嚴肅認真的研究探索正啓於其時，這些概念的出現可說是恰逢其會。

**佛利民測試凱恩斯**

佛利民後來有點保守派的色彩……

保守派是那些篤信解決經濟問題無需太多政府干預，而應由市場的效能發揮作用的人。佛利民是位德高望重的老師，他提出了市場如何運行的例證，我當時並不知道這就是所謂的「保守派」。後來我到了麻省理工，那裡的薩繆爾森 (Samuelsson) 和羅伯特·索洛 (Robert Solow)

等學者對梅納德·凱恩斯 (John Maynard Keynes) 更推崇一些。1936年，就是上世紀三十年代早期的大蕭條之後不久，凱恩斯就完成了他那部開創性的代表著作《就業、利息和貨幣通論》<sup>1</sup>。有些人認為，大蕭條表明市場不起作用了，結果時任羅斯福總統推出了新政。那些人認為市場自身不能產生足夠的需求，導致了大量僱員失業。凱恩斯認為，必須增加支出來提高就業，這就是後來所謂的「自發性支出」。這事大約十五年後，佛利民對凱恩斯的理論進行了測試，看看是不是真的有必要利用政府支出的手段來復蘇經濟<sup>2</sup>。

這些與二戰期間政府制訂的各種福利計劃互有關聯嗎？

是的。美國甚至到了1937-1938年都沒有擺脫大蕭條，隨後戰爭來了，軍火製造等需求提供了足夠的就業職位。之後人們又開始擔心戰爭結束後美國是否會回到大蕭條，於是就有了1946年的《充分就業法案》。國會決定，聯邦政府有責任採取積極措施，甚至可動用國庫來防止蕭條再現。因着這個法案，總統經濟顧問委員會也就應運而生。然而，歷史證明隨後沒有再出現真正的經濟困局，而且還出現了戰後的繁榮局面。

美國對歐洲推行的「馬歇爾計劃」與戰後的繁榮局面有關係嗎？

有的，援助計劃令歐洲人有了錢，並且他們用這些錢購買了美國的產品和服務。可以說，「馬歇爾計劃」是通過在歐洲創造需求去解決了美國產能過剩的問題。

### 臺灣經濟顧問

臺灣政府在解決宏觀經濟問題的時候，樂於採用計量經濟學作為工具嗎？

首先，經濟方面的建議不一定是量化的，也不一定要基於計量經濟學。在臺灣，自上世紀60年代中期到70年代後期，政府官員非常希望促進臺灣的經濟發展。當時臺灣邀請了五到六位美國教授擔任主要經濟顧問，我是其中之一。

經濟顧問的過程是這樣的：首先，臺灣的官員都會提出他們責任範圍內最緊迫的問題，我們則盡力去理解這些問題，並提出解決方案。隨後這些方案會呈交予政府官員討論並達成一套政策建議。政策建議會被印刷出版，並且讓公眾知道這些政策建議的形成是基於多位德高望重的經濟學家的意見，以便獲得他們的理解和支持。

### 現代經濟學走進中國

上世紀80年代你走進了中國大陸，開始為趙紫陽總理擔任經濟顧問的工作。

1983年我在家裡與中國教育部的兩位官員會面，他們說想在中國開展現代經濟學教育。我很驚訝，因為中國是個社會主義國家。其後的幾年裡，我在中國開辦了三個專題研討會，進行經濟學教學：1984年是微觀經濟學，1985年是宏觀經濟學，而1986年則是計量經濟學。

這樣就有了1984年7月我和趙紫陽總理的第一次會面。他對討論經濟改革具有極大的興趣。1985年，這位總理正擔心通貨膨脹的發生，因為1984年的貨幣供應已經增加了50%。應他的要求，我做了一個中國通脹的計量經濟學研究，在1987年發表出來<sup>3</sup>。我還介紹推薦了和我一起在臺灣做過政府顧問的同仁，如劉遵義（他後來到了香港擔任中文大學的校長）。1984年6月的《人民日報》頭版發表過一張我的照片，註明我是受教育部之邀在中國講授微觀經濟學的。這標誌著中國開始接受現代經濟學，也開始出現了「微觀經濟學」這個中文翻譯。

那個時期國內領導層對經濟改革方面的新思維，開放程度如何？

最簡單地說，就是「非常開放」！我做趙總理的顧問，在1984-1989年間每年都會和他見一次或幾次面，此外還與經濟體制改革委員會的高級官員共事。體改委的職責是制訂邁向市場經濟的經濟改革政策，這些官員，包括趙總理自己思想都是非常開放的，和他們一起討論就像是在美國大學裡開經濟研討會。其他時間和趙總理的溝通，就是直接寫信並通過普通的美國航空郵遞，寫上「中國北京國務院趙紫陽總理收」即可。

然後你又協助朱鎔基總理。1990年代的中國是如何形成它獨特特色的經濟宏圖的？

我見到朱鎔基總理是在1996年，當時的中國人民銀行行長主持了一個關於中國金融和財政體系發展的會議，我帶著一個國外小組參加了會議。我問朱鎔基總理怎麼處置2000億美元這樣一個龐大的外匯儲備（當時是很大的一個數目，但以今天的水平來看卻小多了）。朱總理笑著說：「經濟學家經常問我這個問題，意思是中國手上的外匯儲備太多，該花掉才是。可我認為我們這儲備還不足夠。」後來，1997-1998年亞洲發生金融危機，證明朱總理的看法正確。中國由於擁有這樣大量的外匯儲備，才能經受那次金融危機的考驗，而且還能協助亞洲其他國家從危機中復蘇。

與江澤民總書記共事的關係如何？

1989年江澤民就任總書記之後，我是他接見的第一位美國人。自1985年起中美之間開展了由中國教育部主辦、福特基金會贊助的促進中國經濟學教育的緊密合作，成立了一個中國經濟學教育和經濟學研究聯合委員會，由人民大學副校長黃達（後來的校長）任中方成員主席，我任美方成員聯合主席。聯合委員會輪流在中國和美國召開每年一次的例會。1989年的年會是定於當年八月在北京召開的。



上圖：1973年一群上海民工正等待國家領導巡遊隊伍經過。

左圖：1980年矗立在成都工廠區內的中共中央主席毛澤東雕像，下方懸掛著寫上「緊密團結在黨中央周圍，為實現四個現代化努力奮鬥」的標語。



過渡中的中國——攝於1980年上海。前方在稻田上翻土的農民，與後方正在興建一艘載客輪船的滬東海軍造船廠，形成強烈對比。

儘管發生了1989年的天安門事件，美方成員還是決定參加這次會議。當我抵達北京飯店，總書記辦公室就打電話來邀請我去見他，還要我邀請其他美方成員同去。第二天早飯時，我邀請全組成員同去，結果沒人回應，大概是因為擔心回國後可能會受到譴責，於是我只好一個人去了。後來黃達教授告訴我，天安門事件之後政府對中美合作的政策是相當不確定的，中美的經濟學教育合作卻能夠繼續下去，是因為美方成員那時還願意到北京來參加和中方成員的會議。自那以後，我就不時和這位總書記進行經濟政策方面的溝通交流，包括如何放緩通脹等問題。自首次與江澤民見面之後，一直到2015年，他每年都會給我發來新年問候。

### 打破鐵飯碗

回顧過去，九十年代末國營單位下崗職工的鐵飯碗打破了，這是中國必經的過程嗎？

對！1998年當中國決定將所有的國營企業轉為股份制企業，就必然要解僱國營企業的部分員工。但政府還是盡力去協助他們，給這些職工

發放下崗費，或是繼續發放原有工資的三分之二。許多頭腦靈活的職工在市場中找到了工作，有些人或開了片小店之類的。

### 國有企業的精簡到位了嗎？

國有企業的改革遠未完成，原因是多方面的，例如管理企業的仍是由政府所委派的官僚。朱鎔基就任總理後，出於政治原因，許多企業領導他也沒法更換。這是他要讓中國在2001年加入WTO的主要原因之一，為的是給國有企業引入競爭。

### 你和溫家寶總理也一起工作過嗎？

我從未見過溫家寶，但他知道我，因為他在趙紫陽總理手下工作過。我給溫家寶總理寫過幾次信，每次都提出一項經濟政策建議，包括降低污染，改善醫療衛生等等。他總會做出反應，要求相關方面的部長或副部長來和我討論詳情。但是我的建議並沒有落實。那些政府官員沒有開放的心態，他們並不和我認真討論問題而只是禮貌地應付我，因為總理要求他們與我見面。

### 現代二元經濟

二元經濟在中國的進程如何？比如說考慮到主要的技術公司如阿里巴巴已經開始提供信貸和銀行功能了。

這是中國經濟發展的重大一步。這類民營企業的快速增長已經有十年了，正是這些優質的中國領軍企業家推動了中國的快速成長。在市場經濟日漸成熟的過程中，中國企業家已經學到了許多全新的技術手段和金融實務準則，像阿里巴巴這樣的企業才會不斷湧現。

### 中國政府應對2015年夏天股市暴跌的做法，給中國投資者和全世界投資者發出了甚麼信號？

中國政府鼓勵國人購買國營企業的股票，想為這些企業籌措資金，股市暴跌政府應當負責。當股價因為大量購買被拉高的時候，大家就會產生預期，並且推測股價還會升得更高，導致投機泡沫出現。一旦泡沫破滅政府就無法阻止。與去年六月的峰值相比，現在的股票價格雖然略高於谷底，但仍在低位徘徊。

### 意識形態與市場

你認為未來的世界，意識形態的作用會淡化嗎？我們生活在一個世界市場中，舉例來說，中國實際上就在從美國大量進口食品。有人說進口食品還好，但石油是更具戰略價值的商品，因此必須確保石油供應。我認為這方面中國沒有任何問題，因為中國的政治外交搞得不錯，有很多朋友。中國和美國的不同之處在於，中國說他們尊重其他國家人民的政制和利益，並願意和他們探討合作機會。中國談的總是雙方合作，而美國總像個大哥，說著「也許你得引進民主」之類的話。中國並不願過多干涉別國事務，在這個角度上說中國是中立的。你是社會主義也好，資本主義也好，獨裁者也好，那都是你自己的事。中國說，我願意和你合作。你有民主制度，好；但如果你是其他政治制度，也行。

- i. Keynes, J.M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Harcourt, Brace and Company, US.
- ii. Friedman, M. (1968). The role of monetary policy, *American Economic Review*, LVIII.
- iii. Chow, G.C. (2007). Money and price level determination in China. *Journal of Comparative Economics*, 11, pp. 319-333.



# 重走威爾遜之路

## 追尋百年歷史，見證環境變遷

印開蒲教授是植物生態學家、中國科學院成都生物研究所研究員，他追隨著名英國植物學家及探險家歐內斯特·亨利·威爾遜的腳蹤，在中國西部進行了為期十三年的研究和野外考察。印教授對搜證地貌變遷的細節苦心孤詣，經歷顛沛漫長的旅程，將研究成果結集成一冊包含了 250 套今昔照片的圖集出版。一幅幅當代的景像對應著二十世紀初期威爾遜在相同地點拍攝的老照片，展示出西部風光地貌百年來的變遷。

「追尋百年歷史、見證環境變遷——重走威爾遜之路」，是 2015 年商學院「香港席明納」講座系列的最後一講，於 11 月在城大舉行。

印開蒲教授對過去一個世紀以來的環境變遷，有這樣的觀察：「過去百年，中國西部迅猛的城鎮化和社會變遷，使得有些著名地貌損毀殆盡。在社會發展的同時，某些傳統文化也隨之煙滅。」印教授希望能有更多的人關注環境保護議題。他說：「社會應該認真思考如何以可持續的方式來保護自然。」

當天共有近百名學院教職員、嘉賓、校友和學生出席講座。此外，印教授還慷慨借出百餘張珍貴照片於同月在城大學術樓（三）舉辦了同一主題的照片展覽。藉此機會，商學院謹向印教授及香港中文大學和聲書院對此次活動的鼎力支持，致以衷心的感謝。



### 植物的採擷收集 從中國向世界傳播

植物的採擷收集在中國已有數千年的歷史。公元前六世紀中葉出現的《詩經》中，就有對牡丹花、桃花和百合花的描寫。幾百年後，原產中國的桃花已經由絲綢之路傳到了西方。自公元十三世紀末以來，馬可孛羅和一些定居於中國的外國商人及傳教士記錄了大量中國境內的植物，品種都是當時的歐洲植物分類學家聞所未聞的。在過去幾百年，中國植物的採集研究成啟尤為顯著，西方的植物探險家、植物學家、傳教士以及地理學家們，將豐富多彩的中國野生花卉和植物資源向外界作詳細介紹。十九世紀中葉，又有大量的中國植物被帶到西方，其中包括菊花、中國粉玫瑰、牡丹、杜鵑花、中國紫藤、報春花，還有多種竹類植物。二十世紀之初，亨利·威爾遜多次於中國西北進行仔細的記錄和拍攝，將植物採集的悠久傳承推向了頂峰。



歐內斯特·亨利·威爾遜  
(Ernest Henry Wilson, 1876 - 1930)，二十世紀早期英國植物採集學家的先驅，大約 2000 種亞洲植物物種就是由他介紹到西方的。威爾遜曾為英國皇家植物園倫敦裘園工作，其間的工作更屢獲嘉獎。

隨後，他就任維奇父子家庭園藝公司的中國植物標本採集員一職。新東家給他的忠告是：「盯緊你前面的目標，不要把時間和金錢花在四處遊蕩上。」

但威爾遜把東家的忠告拋到了腦後，他在中國到處漫遊，成為傳奇。珙桐，又稱鴿子樹（見本頁右上角的圖片），是法國植物學先驅譚衛道神甫（Père David）在湖北宜昌首先發現的，威爾遜第一次行程的目標就是尋找珙桐，他果然也找到了。隨後威爾遜在湖北度過了兩年，在深山老林中採集標本，1902 年他帶著 300 多個植物物種回到英格蘭。1903 年，威爾遜在四川西部的岷江流域發現了帝王百合（Regal Lily）。此後，他又多次到中國和日本探險，並在日本發現了 63 種有命名的櫻花。後來，他一直擔任哈佛大學阿諾德植物園園長。



### 跨頁圖片

見證百年變遷——1908 年的黑白照片中展現的是炳靈河（周公河）從瓦屋山滙流而下的風貌。瓦屋山位於四川省眉山市洪雅縣附近。一百年後，由於水力發電站的開發，此處河岸已被淹沒為一片汪洋。彩色照片攝於 2009 年，拍攝位置在老照片拍攝點的上游約 100 米處。參見《百年追尋——見證中國西部環境變遷》，2010 年出版。



# 信有明天

“我剛開始在業務中引進綠色概念的時候，大家都不敢苟同，認為『這行不通！』可是到現在，一切都已改變。”

汪振富先生是世界綠色組織的創會會長、香港緬甸商會的創會主席，也是綠色香港基金會的創辦人。過去30多年他在工商界一直推動綠色變革，大力提倡可持續發展及企業社會責任概念。百忙中他仍不忘進修，目前正修讀城大商學院EMBA課程。訪問中他談及他在出生地緬甸的綠色計劃、早期引發他綠色創業夢的靈感、他的反人口販賣工作，以及作為一位綠色企業家的意義。

汪振富先生以言行一致見稱，到訪他辦公室的客人也因而有機會體味他的綠色生活。世界綠色組織的總部低調地坐落於荔枝角這個位於九龍半島、以倉庫和工廠直銷店聞名的工業區當中。通往樓梯間的通道裝著頗為陳舊鏽蝕的鐵柵欄，是香港舊區出租樓的典型裝置。大廈沒有電梯，我們得拾階而上，經過好些服裝倉庫，走上四樓。坦白的說，這裡和高端大氣可扯不上半點關係。

走進世界綠色組織的辦公室裏，觸目所及之處無不漆成綠色。我們被領進一間無窗的會議室，空調也沒開。綠牆、綠桌、綠沙發……然後，汪先生來了，穿著他標誌性的綠西裝，內襯叢林色彩的T恤。

「我們這個非政府組織近兩年的發展規模抵得上人家二十年。」汪先生緩緩開口，馬上令人感受到他那開闊的氣度，彷彿胸懷著組織的宏大抱負，這刻你能感受到他是一位深具遠見的人。

空氣悶熱，汗珠順著他的臉頰往下滴。

「我像個異類，」他說，「作為香港綠黨的領袖，我經常與世界各地的環保人士會面，他們大多人在政界或非政府組織裡工作，而我卻身兼多一重身份，是一名從事綠色業務的商人。作為商人我必須謹慎。要成功，產品必須具影響力而且能持續發展，要考慮的不單是環保一方面。」

## 超越發泡膠飯盒

汪振富先生開展綠色創業路的其中一款經典環保產品是可生物分解餐盒，用以替代在此地無所不在的發泡膠（泡沫塑料）餐盒。

他認為掌握知識是開拓這門生意的關鍵所在，這也是他一貫的信念：

「首先必須重塑觀念，瞭解何為正確、何為錯誤。關於發泡膠飯盒對健康的危害，當時人們對此瞭解不多，需要獲取更多的信息。於是我們就與客戶分享自己的經驗和知識，引發人們的轉變。」

「過去發泡膠飯盒給人們的印象是便宜、方便，現在人們看到了使用它的代價——癌症和一應的環保問題。所以，我們停止使用發泡膠用品並提供替代品。」

## 緬甸製造

綠色的視野在不斷改變，同時也需要更有靈活性。

「過去十到十五年，人們一直在談論地球公民意識。我們既要從遠處高處看問題，也要從眼前從近處去思量。」汪先生說。



汪振富與緬甸國務顧問昂山素姬。

汪先生出生於緬甸。在他看來，緬甸是一個人民友善、社會平和的佛教國家。政府熱衷於綠色發展，眼前顯而易見的例子就是汪先生這位香港緬甸商會的創會主席。作為全球化的後來者，緬甸對其未來的發展擁有真正的選擇權：

「緬甸人瞭解世界上正在發生些什麼。對帶來污染的投資者，緬甸政府並不歡迎。」

汪先生從歷史的角度去考量這一點。

「250年前第一次工業革命發生了，那時沒人談論污染、平等、安全問題、消費者權利、童工、良好生產規範、企業的社會責任、公平貿易，因為那時還不知道這些議題。現在，世界已經大不相同。我們必須做個有心人。」

「我們希望『緬甸製造』具有內涵，代表著責任感，是一個綠色品牌，以此來吸引志同道合的人士。」

## UNSIF 綠色經濟基金

汪先生正與國際組織合作，携手推動地區發展。最近，聯合國社會影響力基金 (UNSIF) 和由他擔任執行合夥人的綠色資本集團有限公司合作成立「綠色經濟基金」，致力推動「一帶一路」在亞洲的發展項目。聯合國社會影響力基金希望透過與投資者及企業合作，共同推動亞太地區的社會及經濟發展。作為 UNSIF 的合作機構，綠色經濟基金預計集資二億美元，用作支援區內可持續社會企業的發展。



汪振富出席 UNSIF 綠色經濟基金啓動禮。

汪先生說：「我們希望與合作夥伴共同投放資源在基建、醫療、房屋、清潔能源、用水、創新發明及科技等領域上。」

### 綠色香港？

香港政府的治理如何？能否恰到好處地處理環保問題？雖然政府目前對環保事宜初步達至一定的治理效率和成效，汪先生看到政府專門化的部門劃分可能導致政策碎片化。

「在本屆政府治下已經取得很多突破，但我一直在說，這還不夠，我們要把香港轉化為國際綠色城市。」

「要從整體著手，很多議題在條塊分割的狀況下無法討論。要有效處理問題，政府跨部門之間的協作非常重要。舉例說，要解決香港環保問題並不僅是環境保護署的責任，垃圾處理就在食物環境衛生署的職權之內，環境保護署必須與食物環境衛生署協調溝通。當前所面臨的挑戰，是同一個問題的重要性和緊迫性在不同的部門和職責中卻各不相同。」

### 做個良好公民

香港的環保意識並非始於今日。

「早在 1972 年，政府就發起過『清潔香港』運動，內容包括好公民、公眾衛生等議題。這個運動直到今天還在進行！」

除了管治架構，每個人的態度乃是關鍵：

「我從不氣餒。我從不胡亂反擊，而是理性思考。我們可以用自己的積極態度來改變人們的心態，讓他們變成我們的同道人，而不是追隨者。」

前方的路徑清晰可循：

「香港具有影響世界的能力。工業家的數量或許在減少，但綠色企業家的人數正不斷增加。會小看香港的，只是香港人自己。」

「這不僅是關乎香港的問題，也是世界性問題。綠色生意不單充滿趣味，也有利可圖，投身於此很有意義。如果每一個組織同時也是社會企業，試想想那結合起來的力量會有多大！」

### 何為「綠色」？

對大多數人而言，「綠色」就等如愛護環境，但汪先生眼中，「綠色」具有更多的含義：

「可談的有三件事：首先當然是環境，但還有社會和經濟問題。對各方面的問題必須全盤考慮。應該採用科學的方法，以研究數據為基礎，以負責任的態度開展工作。幸運的是，現在已經有了國際標準，有了可測量的指標。」

語言本身也會帶來麻煩。

「當下有關環保的論述每每是長篇大論，讓人摸不着頭腦。我在想如何能用簡單的方式向世界宣

揚環保？於是，我嘗試發明了一套綠色辭彙，既能描述問題之所在，又能表明我們的態度。」

汪先生選了五個國際性標誌作為自己的辭彙：一個是紅心，因為需要用心做有益事；一個是黃色的快樂臉譜，要以愉快的心情工作；一個是和平標誌，同時也代表心態的平和；一個陰陽標誌，表示人類與環境的平衡與和諧；最後一個，是再循環標誌。

「人心本自私。『綠色』是積極思維，能夠重置正確的價值觀，著手做正確的事情。」

「許多年輕人熱衷於談論眼下的事情，但我們必須放眼未來。所以我說『信有明天』，這個說法來自水晶大教堂牧師羅伯特·蕭律柏博士。我們應該帶著這樣的心態起步。」

### 靈感之源

汪先生的第一筆綠色生意始於三十年前，那是加拿大的一個與農業廢物相關的服務和教育項目。

「早年，我有很多靈感來自於 Roots 這樣的企業。Roots 是由兩個美國嬉皮士於 1970 年代早期在加拿大創立的一家成衣公司，他們生產的產品都符合環保要求，同時公司也參予多項環境保育項目、公益慈善和社區工作。他們對工作樂此不疲，這對我有很大啟發！」

「這讓我想到，講良心、有道德的公司也能讓投資者賺到錢。」

他於是開始製造能生物分解的餐盒，產品更獲得「從搖籃到搖籃」（Cradle to Cradle, C2C）認證。這是德國制定的一套國際通用標準，他的公司是第一家亞洲企業獲得這項認證。現在，他的公司根據「從搖籃到搖籃」的設計準則，用模擬生物學的方法設計產品和生產流程，過程並不會產生廢棄物。

### 人人盡責

汪先生第一本關於緬甸生態遊的旅遊書將於 2016 年 6 月面世。這書也是建立緬甸國家品牌行動的一部分。然而緬甸刻下還有更多迫在眉睫的議題，如針對東南亞和非洲地區的反人口販賣工作。

「在國家發展的過程中，必然會出現大量的衍生問題。年輕一代必須得到保護。」

汪先生是綠色香港基金會的創辦人，該會旨在打擊人口販賣，而香港的重要性則恰恰體現在其金融中心的地位上。

「企業需要通過銀行獲得融資，連那些僱用童工的不道德企業也不例外。金融界只需要它的客戶拒用童工，就能發揮重要作用。這樣，香港也能在反人口販賣行動中出一分力。」

「我不知道在有生之年能不能杜絕人口販賣，但我仍是樂觀積極的。我們必須具有這種心胸，否則，此等情況是多麼令人沮喪。」

### 生態旅遊始於足下

生態旅遊是一種負責任的旅遊模式，關乎旅客的地球公民意識，但也是能夠從身邊做起的事情。汪先生計劃在緬甸的蒲甘興建一家綠色酒店。從建築設計到用料，再到軟件和運營，所有環節都以環保為考量。綠色酒店本身可以作為召開環保相關會議的場所，討論生態旅行、或探討如何為蒲甘一帶的考古區創造就業崗位。

「酒店的地下室會用來展示廢棄物管理、廚餘處理、排水系統、供水與污水處理。在緊急情況下，比如天然災害發生時，酒店還可以變成災難援助中心。」

汪振富先生認為，綠色酒店能夠成為所有酒店的典範，生態旅遊——像所有與環保相關的活動一樣——都應該從自家門口出發。

# 實現全球夢



王偉泉博士於英屬哥倫比亞大學尚德商學院取得管理資訊系統哲學博士學位，是資訊系統學系的副教授。王博士於 2015 年 10 月獲委任為商學院副院長，負責本科課程。

**工**商管理學士 (BBA) 是商學院的旗艦課程，亦是全港最多人就讀的商學學位課程。2015 學年新入學的學生就超過 800 名，每年約有 400 多名學生參加交換生計劃，前赴世界各地院校學習交流，並有相約人數的海外交換生來到商學院學習。學院為 BBA 學生統籌學以致用的實習機會和暑期課程，名額數以百計。BBA 向以創新課程著稱，能適應市場需求，享有很好的口碑，吸引頂尖學生入讀，畢業生在就業方面亦成績斐然。在互聯網+時代，大學的角色起了很大變化，BBA 也跟隨著時代的步伐不斷前行。

商學院副院長王偉泉博士認為：「在隨手可搜索的互聯網時代，開辦大學的目的是什麼？培養工作技能？不全是。培養學生的學習和思考能力，促進學生的全人發展，拓展他們的全球化視野和胸懷，激發他們的激情和興趣，追求有意義的人生，這才是大學教育的真諦所在。」

要保持本科教育的競爭力，就需要不斷的推陳出新和自我突破。經歷過去幾年的銳意實踐，這就意味著顯著的改變。2015 年商學院開發了兩個新課程：[理學士—計算金融學](#)和[工商管理學士—環球商業](#)，這兩個精英培育課程將於 2016 年迎來首屆學生，每個課程招生上限為 25 人，入學門檻頗具挑戰性，兩個課程均以一流學生為目標。成功獲取錄的學生，得到的回報是入讀國際級大學的頂尖課程，學習世界最前沿知識的機會。

## 計算金融學

理學士—計算金融學課程主要針對那些對定量金融規劃和分析具有濃厚興趣的學生，為他們於畢業後投身金融行業打穩良好的基礎。課程著重培養學生四方面的技能：金融學、數學、統計學和計算機科學，而這些也正是當今職場上趨之若鶩的技能。學生並且通過金融分析、微積分、線性代數、統計學和優化方法等工具，去學習金融市場、金融產品設計、風險管理和資產管理方面的專業知識。畢業生全面掌握這些綜合技能，將有助他們在金融行業找到理想的工作。

## 環球商業

工商管理學士—環球商業課程為學生提供從事全球商業工作所必須的基礎知識，培養他們在商務談判、商業文化、法律、戰略等多方面的技能，以及協助他們了解中國商業的運作。在高階課程中學院會進一步為學生提供創業家培訓、商務諮詢、海外訪學等較為著重理論應用的科目。在最後一個學年，學生將參與一個全球商務諮詢項目，讓他們融匯和施展所學的知識和技能。這個環球商業課程面向全球工商環境，培養學生成為具有國際視野、擁有戰略思考能力，並能為跨國企業作出貢獻的精英人才。

課程以不同形式培養學生的領導力與團隊協作能力。學生將與來自不同文化背景的同學一起參加訓練營、海外遊學、管理人員論壇、交換生計劃、實習、國際案例比賽等活動，以及獲得國際行政人員支持的師友輔導計劃。學生還有兩次到海外學府當交換生的機會——初步計劃是到北美和歐洲各一學期。

## 國際化

課堂的多元文化是城大商學院 BBA 課程的關鍵要素，商學院每年到訪的 400 多名交換生再加上 BBA 課程錄取的國際學生，大大提高課堂互動的積極性。學院與國立臺灣大學合辦的會計與商業經濟兩個雙聯學位課程，以及與美國哥倫比亞大學合作的商業經濟雙聯學士學位課程，也有助推動學生的多元性。去年，周生生集團就為 12 名參加了哥倫比亞大學雙聯合學位課程的優秀學生提供獎學金，資助他們第三年及最後一年在美國的學習。

## 實習機會

實習是將課堂知識連接職場應用的橋樑。商學院鍥而不捨地與各個領先工商機構建立聯繫，致力為本科學生提供高質量的實習機會。例如，會計學系每年皆舉辦展覽會介紹其實習計劃，



「由潛能至專業」是去年展覽會的主題，透過短片、手繪故事及海報展示實習生的工作及收穫。

「實習能激勵學生在課堂訓練之外體會真正的商務實踐，以此做好扎實準備來面對未來的挑戰，達成目標。」會計學系署理系主任**李政憲**教授說。

在香港羅兵咸永道公司實習並獲得最佳實習獎的**周嘉儀**說：

「這次實習讓我大開眼界，認識到真正的工商世界，了解到香港不同行業的運營模式，像礦產交易、電子設備銷售等等。剛開始時我的實務知識不多，但通過實習的鍛鍊，讓我變得更專業，還學會了如何應對複雜多變的工作。」

### 暑期課程

2015年暑期，超過120名BBA學生遠赴加拿大、澳洲、新西蘭、美國、南非和老撾參加暑期課程。

商學院的合作院校為學生安排為期六週的語文學習及社會服務。**李奕璇**是75名到新西蘭參加「語言文化沉浸計劃」的學生中之一員。

「我選擇了救世軍家庭商店作為我的志願服務場所。在家庭商店工作可能是我有生以來最好的經歷。我很高興能利用這機會深入瞭解當地的文化及社會問題。」

商學院已準備好這些豐富多彩的課程及活動，期待著2016年BBA新生的到來。

Financial Econometrics  
Optimization Database

$$\frac{\partial f}{\partial t} + rS \frac{\partial f}{\partial S} + \frac{1}{2} \sigma^2 S^2 \frac{\partial^2 f}{\partial S^2} = rf$$

競爭優勢 =  
(金融學 + 數學 + 統計學) 電腦程式設計

涵蓋金融學、電腦程式設計、數學和統計學

就業方向包括

- 資產管理
- 金融產品設計
- 投資銀行
- 風險管理

繼續升讀碩士或博士課程

你想成為數碼時代的智慧型金融決策者嗎？



# 「反轉」 職業發展服務

原文：Eric Collins

郭致偉博士是資訊系統學系副教授，自去年八月起擔任商學院助理院長（職業發展）一職。在本文中，他暢談商學院學生職業發展服務的未來發展。



在今天的數碼科技時代，你如何為五千多名本科生和研究生提供就業支援？本科生與研究生對職業發展服務有何共通之處？有哪些差異會對職業發展服務構成障礙？

「相通之處甚多。」他說。

**郭**致偉博士的辦公室堆得滿滿的。除了許許多多的書籍文件，首先撲入眼簾的是支羽毛球拍，還有一支網球拍。他告訴我，書架上還有乒乓球拍，而他閒時也打打壁球。

「羽毛球、網球、壁球、乒乓球……同樣是擊球運動，」他說，「但擊球手法卻各不相同，要掌控球的速度和落點，懂得靈活變通至為重要。」

原來打球與郭博士負責的職業發展服務頗有關聯，這勾起了我的興趣。

「像職位資訊、求職工作坊這些東西是所有學生都需要的。面對偌大的學生群，採用混合模式是較可行的一種辦法，就是在共同的基礎上，加上一對一的輔導服務。我認為這才是高效利用資源的正確之道。」

## 大廚拋鍋

郭博士正在計劃如何將商學院的職業發展服務扭轉乾坤，他說就像大廚拋鍋，要把鍋裡的煎餅翻過面來。但職業發展服務又能如何來個拋鍋翻轉呢？

這主意乃是源於「反轉課堂」(Flipped Classroom)的概念，是很多城大學生習以為常的身邊事。簡單地說，過去的授課模式是以老師為主導，學生則被動地接收知識，一般來說，老師在課堂上講課，學生回家做作業。「反轉課堂」則要求學生在課前先讀資料，課上要主動交流意見、甚至是由學生帶領導修課的研習，換句話說，就是要讓學生給課堂添上他的一份貢獻。

郭博士認為相類似的模式能夠讓學生和職業發展組皆能受益。學生自己要先在求職準備上做點「功課」，之後才與職業發展組面談，接受專業指導。也就是說，我們職業發展服務的專業同事不會再坐到學生旁邊教學生寫簡歷這些最基本的事情了。

「職業輔導的同事也不會再問『能跟我說說你有哪些強項嗎？有什麼興趣？』這類問題。可不是嗎？這類準備工作應該留給學生自己做！」

## 家庭醫生

郭致偉博士用家庭醫生來比喻職業指導：

「比如說你懷疑自己心臟有問題。首先你會找自己的家庭醫生，家庭醫生再把你轉介給心臟科醫生。同樣，我們會針對學生的個別情況讓他去找有相關專長的職業發展服務顧問，這樣就不會浪費專家的時間和資源。沒人會和心臟病專家聊個普普通通的感冒，對吧！」

「要學寫簡歷，網上有大量資源，那我們為什麼要用一對一的寶貴諮詢時間來談這個？學生完全可以到YouTube上去找。即使我們要參與，也只需要以我們的專業知識，為學生提供一些合適的、專業化的文本作參考，比如給投行或是考公務員的簡歷，這就足以協助學生為自己撰寫有效的簡歷了。」

「以後的職業發展指導應該更像新一代的課堂模式——增加互動，提高學生的主動性，減少單向傳

“要掌控球的速度和落點，懂得靈活變通至為重要。這道理同樣適用於職業發展服務……”





## “學生要能未雨籌謀， 從一開始就要好好 考慮自己的職業取向”

郭致偉博士與商學院職業發展組同儕。

送。同樣的理念將改變職業發展指導的整個方向，同時也有助於商學院去面對為數不少的服務需求。『我想申請高盛的工作，你們有聯繫渠道嗎？』當學生提出這類請求的時候，我認為這才是我們提供服務的合適介入點。」

### 以職業發展果效為導向

郭博士的想法觸及了大學教育的核心問題。在互聯網+的時代，大學教育的目的究竟是什麼？只是單純地追求學術知識的增長嗎？可近年家長和學生愈加期待大學教育對事業前途能發揮關鍵性的作用，比如學生究竟有哪些職業發展途徑可選？這倒並不是說教育應單單以職業發展為導向，城市大學的口號「專業·創新·胸懷全球」正好對兩者的微妙平衡作了一個很到位的總結。當談到專業上的發展時，他語重深長地提醒學生不要等到最後一學年才考慮求職的需要，所謂聚沙成塔，學生從大學一年級就該累積資歷、經驗去做好準備。

「學生要能未雨籌謀，從一開始就要好好考慮自己的職業取向。」

「職業發展指導服務面臨的困局是：入學第一年，學生知道這事很重要但還沒有迫在眉睫，所以他們不為所動；然後一晃眼便到了四年級，這時學生覺悟到事情緊迫，卻發現為時已晚。」

### 可持續的人際網絡

郭博士一向堅持以人為本，他對人脈網絡的重視也就不足為奇。他指出，僅僅一次的人際接觸，就有可能帶來多重的收穫，例如為 BBA 學生找到實習的機會、為 MBA 畢業生找到職位空缺，以至於為新生找到企業或校友導師。與此同時，基於郭博士在資訊系統學的專業背景，他也十分關注職業發展服務規模的可擴展性問題。

「我們必須建立一個可持續的人際網絡。眼下就有超過五千名學生正在求職當中，可以想像我們需要聯絡的職位空缺絕非一個小數目。幸好我們累積了數以萬計的校友，很多校友都能提供實習和工作機會。所以我們要把學院的人脈如 MBA、EMBA、DBA 這類在社會上資歷較深的學生和校友，以至方方面面的關係都動員起來。這些人脈網絡都很暖心，都是些樂意幫忙的朋友。」

「與此同時，我們也努力協助學生去爭取一些令人艷羨的職位——比如類似巴克萊、摩根士丹利這樣的企業。我們需要一些突出的成功求職案例，讓外界了解我們畢業生的質素。」

### 內在動力

要建立這樣一個可持續的人際網絡面臨著怎樣的挑戰？郭博士強調具備引人入勝的項目，吸引資金的能力和提供輔導的潛力是關鍵所在。

「我其中一個學生取得了港幣五十萬元用以支援社會企業的創業基金。在撰寫創業基金申請書時，學生要先問自己：城市大學的工商管理學生可以怎樣為社會企業提供幫助？是要幫助有脊髓問題的人士，還是幫助人們學習編寫程式、開發應用程式？正經歷困難的中小企業要扭轉局面，或需要建立維持公司持續發展的策略思性；或需懂得制訂財務預算、會計帳目；或是撰寫有效的融資計劃書，甚至如何利用群眾募資。這些都是學生可以幫上忙的地方。」

若學生能善用創業基金這個平台，與校友組成合作夥伴，郭博士認為這會是大好的創業契機，也能回饋社會。這個配搭的妙處在於其強大的內在動力。

郭博士說：「要培養學生成為有心人，而不僅僅是向錢看。」

「當你做的工作具有意義，不單自己感到滿足，也能激勵他人。這樣的創業項目既能結聚志同道合的夥伴，也可吸引資金，不經不覺之間，還能建立起自己的人際網絡，這就形成了一個良性循環。」

在這類型的創業資助計劃中，學生可以提案申請，校友可以做顧問，一起創業。郭致偉博士一直與大學的創意工作坊、知識轉移處，還有

他擔任副總監的應用程式實驗室維持緊密的聯繫。這類特別的學生項目可作為學生的試金石，為他們日後的事業鋪路。換句話說，這是一種更加積極主動的辦法讓學生在就讀期間就開始「狩獵」工作。對僱主而言，學生的簡歷中沒有什麼能比成功申請政府或商界資助項目的經驗更有說服力的了。

### 招聘服務 3.0

社會上，企業想進大學找到合意的學生，學生也想找到滿意的僱主。郭博士戲稱目前的職業發展服務為「招聘服務 3.0」，意指學院的職業發展服務為學主和僱主締造了一個智能互動平台，讓大家找上理想的配對。

「在招聘服務 3.0 中，商學院設置的這片平台把公司和學生放到一起，彼此直接接觸。這樣的『職業發展服務』就真正具有可擴展性了。」

「此外，我們會在社交媒體層面上努力，以城大龐大而富有凝聚力的校友網絡為出發點，建立起一個具影響力的群體，這是我們希望培育的一種新文化。」

企業會在「招聘服務 3.0」平台上發佈招聘廣告，學生亦會把自己的簡歷放上平台。郭博士強調，做這件事要粗中見細。有的公司可能只想獲取商學院的信息或是推送自己的廣告，所以學院就需要有一個得當的篩選機制。這個平台並非憑空想像而是早已存在的，只是目前主要是市場營銷學系和管理學系在使用，他展望這面平台將會廣泛為全商學院所使用。

除了正式的招聘平台之外，郭博士正在盤算著將就業信息推送至不同屆別的學生和畢業生中，像領英 (LinkedIn) 這樣的平台在他眼中自然可以大派用場。

「學生、導師、校友、招聘人員能夠在領英的平台上創造出一種文化，透過這個平台查問信息、給予或獲得實習和工作機會的建議。這樣，很快就能建立起一個可以互相幫助的社群。」

### MBA 對職業生涯的推動提升

「為學生作好職業發展準備」這一概念貫徹於商學院每個課程當中。郭博士強調說：

「目前，職業發展服務對 MBA 和其他自負盈虧的研究生課程而言是重要的一環，在某程度上也成了選校的指針。要是課程對事業發展沒有推動作用，人家為什麼來上我們的課？」

MBA 課程為學生提供與商界聯繫的多種途徑：學生可以透過參與領袖輔導計劃、專業論壇、實習工作坊等機會，與業界翹楚會面並建立與自己行業相關的人際網絡。

一個專責 MBA 學生的職業發展經理會為同學安排自我評估、工作坊，以及一對一諮詢等服務，與學生一起規劃他們未來的職業發展路向。

### 職業發展與教育一體化

商學院與城大的學術地位與日俱升，這成為我們強大的優勢。作為世界排名首 50 名的商學院

和世界排名首 100 名的大學，這樣的學術地位對推動有效的職業發展服務是十分重要的。

「當我們接觸業內首屈一指的投資銀行、證券行等這類高端企業時，由於城大商學院在亞洲排名第二，這令像高盛這樣的公司把學院列入其招聘目標院校。順理成章地，這類企業也樂意來商學院做校園招聘了。」

城大的職業發展服務目前尚未涵蓋投資銀行、金融技術、網絡營銷等領域，「商學院招聘會」正是一種針對性的補充措施。

「職業發展服務不是孤立存在的，也不只是一種附加功能。反之然，是城大專業、創新使命的核心所在。正因為如此，我們寄望在不久的將來，職業發展服務將會與商學院的教學文化融為一體。」

一向以來商學院畢業生的就業率十分理想。在郭致偉博士的領導下，商學院希望可以進一步提升職業發展服務的成效：在就業率之外，還要聚焦兩個方面，即畢業生獲得的是那些職位，以及獲得取錄的經過。我們深信在職業發展組的協助下，畢業同學必然可迎見一個更遼闊的職業發展前景。



## 環球精英 迎接環球商業新挑戰

### 國際化的課程

- 兩次海外大學交流機會
- 環球商業顧問項目
- 精英師友計劃

勝任跨國公司，全球管理諮詢公司及國際企業的營銷或管理等職位

你準備好領導全球團隊迎接環球商業新挑戰嗎？



# 大學的獨特之處

## 校友范家輝專訪

原文：Eric Collins

范家輝先生是城大的首屆學生，於1988年畢業並取得商業學文學士學位。他是如新集團大中華區域總裁，也是城大校董會成員。在訪談中，他暢談其早年在城大的校園軼事、如何培養大學的創新文化，以及他眼中大學的獨特之處。



### 城市大學 從頭說起

追根溯源，你是城大建校之初的一分子。那時的城大是怎樣的？

我是城大首屆學生。那時的城大就像一家公司，租用了旺角一座商廈作為臨時校舍，學生不到千人。當時的電梯如何運作我仍歷歷在目。一年級時，可乘電梯上落每一樓層；到二年級時學生多了，電梯只停單數或雙數樓層；到三年級時，每部電梯就只停三個樓層，要到別的樓層就要走後樓梯。電梯裏總是人擠人，但這也讓我們認識了更多同校師生。

那時的教學氛圍如何？

很難說大多數學生入學前對城大有多瞭解，畢竟城大在當時是所新學校。但我想所有學生都嚮往着自由自在的大學生活。過去的中學紀律很嚴，除了放學後我們能回家，整體

上有點像寄宿學校。學校裏有班長，他們會去檢查男生的頭髮有沒有蓋過衣領，拿尺子量女生的裙邊高出膝蓋多少！香港大多數學校都是教會辦的，相比基督教會辦的學校，天主教的管得更緊。實際上，我開始留長髮就是在離開天主教會學校之後。大學就不一樣了，University（「大學」）廣東話的諧音是「任你玩四年！」，箇中妙處可謂一語中的。

用這句話形容城大的生活合適嗎？

我們與教師和職員共同鑄就了城大的文化。正因為如此，我們對這所大學懷有深厚的情誼。

這些年來，城大發生了哪些變化？

當時的城大像個大家庭，如今的規模比從前是大多了。過去的食堂只能容納四、五十人，現在的食堂能容納上千人。那時的學生會也小得很，學生事務處的職員能說得出每個學生的名字。

### 領袖

你擔任過城大學生會評議會主席，這對激發領導力是不是很重要？

我並不認為自己是領袖，參加這些課外活動是因為有樂趣。我性格外向，善於表達和主動參與。在當時我就發現，參與的活動越多成為領袖的可能性就越大，但是我確實不想這樣給自己定位。事情的發展往往需要順其自然，領袖也不像經理那樣是一個職位，要看你有沒有影響力，看你怎樣與別人溝通、

能為別人做些甚麼。這樣的經歷讓我的生活更有意義。說句實話，成為商界領袖絕不是一件什麼好事，你會沒有自己的私人生活，一舉一動皆為人知。或許你認為當不當領袖可以選擇，但事情的發展往往讓你別無選擇。

你的工作涉及大中華地區的多個市場，你認為各個市場之間有顯著差異嗎？

中國大陸像歐盟，太大了，有些省份甚至和歐洲一個小國一樣大。各省份的經濟狀況參差不齊，文化也不盡相同。上海人比較講究按規矩辦事，但與香港多年以來關係緊密的廣東則較彈性靈活，他們曉得規則的灰色地帶在哪裡。大家的思考模式是不大一樣的。

### 創新

與香港相比，大陸的創新怎麼樣？

這種比較是不公平的，因為我們在談論的是將14億人口和700萬人作比較，人口規模肯定會帶來巨大的差異。

那麼香港有創新嗎？

你聽說過DJI大疆創新吧？這是一家生產民用無人機的中國大陸公司，無人機就是由香港科技大學幾位畢業生發明的。他們原本想在香港創業，可是沒有人肯投資，於是他們連同幾個教授將整個項目移師深圳。目前他們已經佔有全球市場約50%的份額。

范家輝於2014年出版的著作《放膽做，就不怕錯》。



但是我們的政府有很多倡導創新的資助計劃啊。

政府無需提供資金支持，只需要制定激勵政策，建設基礎設施，提供便利促進創新就行了。香港的大學裡有多少孵化器項目？在中國大陸卻多不勝數。其實我正在和城大知識轉移處處長艾荃先生一起合作，協助大學策劃一個孵化器項目。香港確實需要建立一種創新文化。

我們應該怎樣做？

認可取得的成就、展示成功的案例，並告訴大眾失敗乃成功之母。

這個很重要……

大家要明白，要滿載而歸，先要願意冒險，還要準備好承受失敗和挫折。

很多人還是指望向美國找靈感……

確實，在那裡沒有人會對輟學這樣的決定說三道四。但在香港大家總還得讀到畢業，都必須有個正式的學位。亞洲是個循規蹈矩的地方，甚至是申請政府的資助，比如創新基金，你都得規規矩矩地按規定辦手續，官僚程序也就屢見不鮮。

那麼在大學裏如何才能激勵切實創新呢？

要了解人們如何找到有益於生活的創造靈感，也要對創新過程中所取得的進步予以肯定，而不是單單看最後的成果。天使基金、投資者都在尋找新項目，只要有獨特的概念或技術，企業合作的機會和資金自然會跑進大學的大門。當然在項目研發的早期，這些可能都只是遙不可及的夢想。

### 孵化器項目

你是因何而涉足孵化器項目的呢？

我是城市大學校董會轄下的社區關係委員會主席，職責之一就是不斷尋問，如何才能樹立起大學的品牌；職責之二則是不斷尋問，如何才能從大學的研究成果中將那些能夠轉化為商業產品、把能造福社會的技術甄別出

來。這樣我們就能建立起大學的名聲。我認為我們有許多大師級的學者，他們有許多好構思，但這麼多好的構思卻往往白白浪費了，沒有人將這些想法轉化成商業產品。

人們篤信創新能驅動經濟……

我們還是要回到創新的內涵上來，創新就是用不同的方法創造更好的東西。

你也一定正在自己的公司裡推行創新吧？

沒錯，創新是非常重要的，要創造社會想要的新產品。回到剛才的領袖話題，你可以用與眾不同的方法去思考問題，也可以比別人早一步去思考將面對的問題。大家都說願景，願景是什麼？願景就是比別人想得更早些，而不一定要和別人想的不一樣。

### 大學的獨特之處

有沒有什麼辦法能縮短大學的「產品開發週期」，也就是縮短把新觀念納入課程編排的時間？

對我來說，大學教什麼倒不要緊，要緊的是教師怎麼能讓學生形成自己的思維方法。唸什麼專業是次要的，有價值的是如何把生活中的學問凝鍊成自創的模型，這個模型要能簡單有效，或是能激發靈感。教育的核心是幫助人們找到一種思維方法，這才是大學區別於中小學的授業之道。現代的教育是大課堂，讓社會上更多的人接受教育。古時候是拜讀於一位老師門下，像孔子，並且終生追隨他，他那時候也並沒有成立一所制度化的學校。



多媒體會議廳更名為「范彭綺雯多媒體會議廳」，以紀念范家輝之母。



范家輝於2014年一個學生獎勵計劃中與學弟妹們分享經驗。

你是說大學教育落後於前沿趨勢？

可不能這樣簡單定論。本科教育難免有點滯後，可是研究生教育較著重專科知識的探索，大學的創新亦大多發端於此，所以這部分有更大機會貼近前沿。那些在業界兼任職務的教授，還有到大學教書的商界人士，都有助於大學貼近前沿，像我自己就在南京大學兼職講課。這樣，工商界和大學之間的知識流動比以往任何時候都多得多，並有利於知識的轉化。我認為這個世界的距離正在拉近，已經成了地球村。要保持競爭力，我們就必須與社會保持緊密聯繫。

讓學生回饋社會，我們做得夠嗎？

人們常談到「回饋社會」，但我更希望說說「給予」。我們能夠啟迪學生對有需要的人和事施以援手嗎？現在不是要考慮能得到什麼，而是有幾分力就多幾分給予。做得夠不夠，各人有各人的衡量標準，但給予是永無止境的。精神上的給予越多，我們的生命就越充實。如果臨死前我能看到曾受我幫助的人的笑臉，我便無憾了。



范李寬學生事業中心於2010年以范家輝已故祖母之名命名。





# 什麼公司會逃稅？



逃稅是全球性的普遍現象，甚至被認為是導致當前歐洲主權債務危機的其中一項重要因素。針對這個迫切性的課題，經濟及金融系主任**馬躍教授**在他的一項合作研究發現，在信貸信用資訊共享制度較成熟、銀行支行覆蓋率較廣的國家，公司逃稅的現象較少發生。研究顯示這種逃稅自我約束現象在以下類型的機構較為顯著：小型公司、設在小城鎮裡的公司、對外部資金依賴程度較高的公司、以及在具有較大增長潛力的行業或國家內的公

司。進一步的研究包括利用工具變量分析法、在較小樣本的多國面板數據中所作的公司固定效應模型分析、以及其他一系列的深入分析，均印證了上述研究結論。

延伸閱讀： [Beck, Thorsten, Chen Lin, and Yue Ma. "Why Do Firms Evade Taxes? The Role of Information Sharing and Financial Sector Outreach." \*The Journal of Finance\* 69.2 \(2014\): 763-817. Print.](#)

# 好領導的種種裨益

領導力是近期的熱門話題，這方面的研究對於華人社會尤其重要。管理學系**楊霽霞博士**和**符可瑩博士**對「真實型領導力」所帶來的積極作用進行了一項研究。通過對「自我表露」的歸因過程研究，她們指出，真實型領導者能通過「自我表露」(self-disclosure)，與下屬建立互信。她們同時發現真實型領導力對較傳統的中國僱員能產生較大的影響，並且認為若上司在領導的過程中能夠體現出交互公平 (interactional fairness)，自我表露的正面作用更能夠得到強化。研究並進一步顯示交互公平與僱員的工作表現、創造力以及他們的組織公民行為形成正面的相關性。

# 不透明銷售策略的可取之處

概率銷售或「不透明銷售」策略是指在買家付款完成交易之前，產品的確實型號會被刻意隱蔽起來。在刊登於《Marketing Science》期刊的論文中，管理科學系**虞義敏博士**和他的研究團隊探討了這種銷售策略的魅力。有理論表示「不透明銷售」的出現歸因於價格歧視和供求不對稱，消費者通常不瞭解公司的出貨策略，對公司將會提供的產品的機率也不知情。然而，一些「解碼」網站讓消費者通過「購物體驗評價」來分享交流自身或坊間流傳的購買體驗。虞博士及其研究團隊建立的模型超越了現有理論對「不透明銷售」缺乏吸引力的固有認識。他們發現，當消費者在有限理性 (boundedly rational) 的情況下，「不透明銷售」能夠弱化價格競爭、增加行業利潤，不失為一種上佳的策略選擇。

延伸閱讀： [Li, Fangjun, Kuo Frank Yu, Jixia Yang, Zhenjiang Qi, and Jeanne Ho-ying Fu. "Authentic Leadership, Traditionality, and Interactional Justice in the Chinese Context." \*Management and Organization Review\* 10.2 \(2014\): 249-273. Print.](#)

延伸閱讀： [Huang, Tingliang, and Yimin Yu. "Sell Probabilistic Goods? A Behavioral Explanation for Opaque Selling." \*Marketing Science\* 33.5 \(2014\): 743-759.](#)

# 香港城市大學、清華大學及聯合國歐洲經濟委員會攜手成立 PPP 中心

香港城市大學、北京清華大學以及聯合國歐洲經濟委員會 (UNECE) 於 2016 年 1 月 20 日在日內瓦簽署協議，共同推動以及優化政府和社會資本合作 (PPP) 在中國「一帶一路」計劃下的應用。

「一帶一路」指中國倡導的陸路絲綢之路經濟帶和二十一世紀海上絲綢之路，通過沿線中西亞國家加強中國與歐洲的聯繫。由於「一帶一路」涉及大量基建投資，預期 PPP 可在資源調配方面發揮關鍵作用。

城市大學副校長 (學生事務) **葉豪盛教授**、清華大學副校長 **楊斌教授** 及 UNECE 秘書長 **Christian Friis Bach** 先生代表簽署協議。

「香港是個充滿活力的國際城市，擁有大量的資本融資人才，而政府和社會資本合作一直為香港基建發展作出重大貢獻。城大商學院在運輸物流、供應鏈管理、商業、經濟及金融等領域，雲集各方專家，配合上述香港的優勢，可提供極佳的平台，支持政府和社會資本合作。」**葉豪盛教授**說。

根據協議，香港城市大學和清華大學將攜手成立一個公共運輸物流 PPP 卓越國際專家中心，負責為 PPP 訂立的最佳國際方式，並為大中華地區及其他地方提供 PPP 培訓。

中心將充分利用商學院在商業及運輸物流的專門知識，以及清華大學在公共部門與基建規劃的研究優勢，實現互補共贏。

商學院院長**嚴厚民教授**表示，中心首項工作是在深圳舉辦深度培訓課程，講授 UNECE 的 PPP 最佳做法與標準。課程將有助中國政府人員籌備可獲銀行融資的計劃，以及訂立可行的 PPP 計劃審議制度。新成立的中心亦將在青島舉辦 PPP 試行課程。

商學院借此機會向亞洲資產 (控股) 有限公司致謝，感謝他們對此項合作的慷慨贊助以及同意在資本融資方面分享其寶貴經驗。



中華人民共和國國務院新聞辦公室新聞稿

UNECE 新聞稿



## 香港城市大學 — 美國哥倫比亞大學 雙聯學士學位課程

### 跨越兩大洲的國際化本科教育體驗

商學院與美國哥倫比亞大學 School of General Studies 合辦的商業經濟學士雙聯學士學位課程內容豐富嚴謹，自推出以來，深受讚譽。

課程主任李鉅威博士指出：「這是一個能改變人生的機遇。學生能夠在世界一流大學裏學習、取得學位，並深入體驗校園的多元文化，這對他們的未來發展有莫大裨益。」

首批修讀雙聯學士學位的學生於 2014 年 9 月開始在哥大學習，兩校的教職員一直保持密切溝通，

為學生們的順利過渡提供各種支持。商學院院長嚴厚民教授更於去年 10 月親隨城大訪問團到紐約，與學生們見面。

「我很高興能訪問哥大，並與商學院學生見面。」嚴教授說。

「我們的同學適應力很強，已融入當地的學習生活，並在課業上有所進益，對此我深感欣慰。商學院目前正積極與哥大商討，擴大雙方合作的範疇和規模。」

同月下旬，哥大代表團回訪城大，嚴院長向到訪的 School of General

Studies 的 Curtis Rodgers 先生 (Vice Dean) 和 Jessica Sarles-Dinsick 女士 (Senior Assistant Dean of International Program) 介紹了城大商學院近年的發展概況。

同時，商學院就課程發展與哥大進行了討論，希望把即將推出的新課程「理學士—計算金融學」納入雙聯學士學位課程中。

「雙聯學士學位課程的籌組過程殊不簡單，」嚴教授說，「為了讓我們的同學走上全球精英教育的康莊大道，這一切都是值得的。」

#### 教育先驅

城大與哥大的雙聯學士學位課程現包括八個主修科目。除了商業經濟學之外，計有應用生物學、應用物理學、應用社會學、環境科學與管理、計算機科學、計算數學和心理學。

城大協理副校長（環球事務）程星博士表示：「這個項目的美妙之處在於成功地結合了城大對專業教育的重視與哥大博雅教育的傳統。」通識教育的概念始創於哥大，至今已有近百年歷史，其核心課程的廣度與深度全球知名。

哥倫比亞大學的核心課程保持了共通學習的傳統，即所有學生一起接觸同一文本。例如在當代文化 (Contemporary Civilization) 課程中，學生將溯古追今，逐一認識古哲學家如亞里士多德、柏拉圖，及至近代作家如維吉尼亞·伍爾芙等。

「通過閱讀這些經典文本，學生有機會對哲學思想追根溯源，擴展視野的同時勇於提問、思考並參與討論。受益於小班教學，同學們運用所學重新審視當今社會議題。」

哥大強調的批判性思維與城大的重探索求創新課程相輔相承，故此雙聯學士學位課程開設以來一直深受學生歡迎。

「目前我們得到的反饋意見都是積極正面的。」環球事務處對外聯絡主任麥慧心女士說。

「與哥大合作的雙聯學士學位課程需求殷切，有相當部份查詢來自準備報考大學的高中生。而香港城市大學—美國哥倫比亞大學雙聯學士學位課程的申請人數亦逐年增長。」

#### 分享見解

2015 年 9 月開始在哥倫比亞大學學習的商學院學生孫一樂，娓娓道出自己的親身體驗：「在哥倫比亞大學，學習既緊張又享受。我每週都會拿到不同的問題或者閱讀作業。課後作業是課堂學習的延伸，這些課業引領我深入思考，將不同的知識融會貫通。」

「此外，我很喜歡課堂上的討論部分，同學們都能自由分享自己的見解，多元的觀點擴大了視野，讓我對新觀念新想法變得更加開放包容。」

那麼最大的收穫是？

「雙聯學士學位課程給了我一個機會，能夠成長為具備全球視野的學生。也因為我能夠看得更遠，我願意竭盡全力去追尋更大的目標。」

商學院將致力建立更多的海外合作渠道，為更多學生提供卓越的環球教育。



嚴厚民院長（中）與商學院學生於哥倫比亞大學圖書館前留影。



## 商學院開設 商業數據分析中心

大數據分析應用廣泛，能支援林林總總的商業活動。有見及此，商學院即將開設一個設備嶄新的商業數據分析中心，並獲 IBM 慷慨贊助先進軟件，以加強城大的數據分析運算能力、配合大數據課程的建立和人才培訓，並藉此促進與業界在大數據研發上的交流互補。香港城市大學與 IBM 於 2015 年 12 月進行了軟件贊助的簽署儀式，標誌着有關合作的展開。

「當數據與移動通訊、社交、物聯網等新興技術以及先進的分析與認知計算相結合時，這給我們

的生活、工作以致各行各業都帶來轉變。IBM 以協助香港全力迎接大數據分析時代、促進香港的創新和轉型為己任。我們很高興與城大攜手，

培育新一代的數據智能商業專家，為香港的繁榮和發展作出貢獻。」IBM 中國 / 香港公司總經理戴澤棠先生在簽署儀式上說。

該中心將對商學院教師和學生開放，其先進的軟件配置有助提升城大的教學、科研和開發工作。「商業數據分析中心的設立，見



證了城大對未來工商發展的遠見，結合 IBM 軟件技術和大學的科究力量，以滿足香港大數據分析的需求。」香港城市大學郭位校長說。「此外，配合我們對大數據的發展戰略，中心將為我們的教學與研發提供平台，也架建起城大與業界合作的橋樑。」

## 「交換生市集」顯國際特色

由商學院國際交流組籌辦的「城大交換生市集」於 2015 年 10 月正式掀幕。負責國際交流的商學院副院長彭月娥博士在開幕禮上讚揚參予是次活動的學生：

「你們的集體創作給我留下了非常深刻的印象。穿梭於這些多姿多彩的攤位之間，我看到了你們的創造力、你們的才華，還有你們的激情。」

「市集」共搭建了 20 多個展覽攤位，來港交換生在所屬的攤位內展示自己國家的特色——當地食品、紀念品和富有地方特色的

收藏珍品。學生們竭盡全力裝飾攤位，並穿戴上傳統服飾，爭相向訪客介紹自己的國家。美國和中國的攤位旗鼓相當，同獲得本年度「最佳攤位獎」。

本屆交換生市集活動的亮點，還有挪威學生說唱歌手 Magnus Hodnekvam 的演唱，以及本地學生的音樂演奏。這個繽紛熱鬧



的國際市集吸引了 500 多名來賓和學生蒞臨參觀及欣賞表演。

透過學生交換生計劃，商學院致力創造充滿活力的校園和多元文化的學習環境。商學院每年安排約 500 名 BBA 學生到世界各地進行一學期的交流學習，同時也接受數百名外地學生到學院交流。

## 商學院職業發展座談會暨展覽會

為協助學生開展個人的事業規劃，商學院與香港會計師專業協會於 2015 年 9 月合辦了一個職業發展座談會暨展覽會。商學院院長嚴厚民教授的致辭為活動掀開序幕，嚴院長特別感謝參與是次活動的各家企業為商學院學生提供職業發展資訊和實習機會。

大會邀請了中原地產創辦人施永青先生擔任主講嘉賓。會上施先生分享了他個人的創業及工作經

驗，並對有志創業的學生提出了寶貴建議。

多家專業協會和機構亦應邀出席，並與學生分享交流，包括特許公認會計師公會、英國特許管理會計師公會、澳洲會計師公會、香港會計師公會、香港人力資源管理學會、英格蘭及威爾士特許會計師協會、英國註冊財務會計師公會，以及香港銀行學會。

商學院一向致力為學生提供職業



施永青先生發表主題演講。

發展服務，學院的職業發展組為所有商學院學生提供職業策劃指導、求職建議，以及與職業相關的各項事宜上提供協助。職業發展組並與企業積極合作，安排校園招聘、職業講座，及其他職業輔導活動。

## 香港城市大學行政人員工商管理碩士同學會 慈善基金成立典禮

香港城市大學行政人員工商管理碩士同學會慈善基金（「慈善基金」）成立典禮於 2015 年 12 月舉行。慈善基金的成立，旨在加強城大行政人員工商管理碩士 (EMBA) 課程與社會各界的聯繫。

「慈善基金致力進一步推動 EMBA 課程的發展，並設立獎學金以及為有需要的校友和學生提供財政資助。」城大 EMBA 同學會主席孫懿明女士說。「我們還會進一步募集捐款，為基金信託人認可的教育機構提供財政資助。」

透過安排不同的公益活動，慈善基金希望每年可籌得 100 萬港元。

超過 400 名嘉賓友好，包括城大及商學院管理層、商界及各商會領袖、MBA、EMBA 和 DBA 課程的學生和校友，以及新聞媒體，出席了成立典禮。典禮氣氛熱烈，為出席嘉賓、同學提供了聯誼交流的好機會。

典禮後隨即舉行 CEO 論壇，由慈善基金榮譽主席張德熙博士主講題為「自貿區的機遇——建基前海、開拓世界」的講座，與一眾與會嘉賓分享前海自貿區所帶來的新機遇。



## 與世界頂峯一拍之遙

**葉梓豐**是香港職業壁球選手，也是商學院管理科學系四年級本科生。2016年4月，阿豐晉身世界排名第50位，成為他職業生涯的一個高峰。

在去年底的《國泰航空新鴻基金金融香港壁球公開賽》上，他成為賽事30年來首位晉身次圈的香港球員。在資格賽和主賽場上，葉梓豐一直發揮得當，取得三連勝。整個賽事過程讓他十分愜意。「當眾人一起為你喝彩打氣時，你會感到精力倍添。」葉梓豐說。

香港公開賽第一輪比賽，葉梓豐擊敗了世界排名23的英國球員Tom Richards。他說這是在劣勢之下，中場之後改變策略取得的勝利。

「一開始時我打得比較保守，但眼看他發揮得比我好，所以只好改變戰術。後來我開始採用更多進攻打法。」

在壁球運動中這就意味著要搶佔場地中心的T字區來掌控比賽局面，還有就是要儘早擊球。

「這些英國球員打法都很穩定，而且有扎實的基礎。他們都會把你逼在後場，然後等待機會。如果你想搶佔上風，就得變換球路。」葉梓豐在第一場比賽，拿下五局全勝。第二輪比賽，他的對手是世界排名11的Tarek Momen。

「這些埃及選手的球風有所不同，一般來說他們進攻性更強，打法的變化更多。」他說。

葉梓豐雖取下第一局，但體力消耗太大，感覺很疲累，隨後的比賽步法也就亂了，比賽最終失利。但他還是看到了這場比賽積極的一面：

「不管怎麼說，跟這些風格完全不同的選手對壘還是很有意思的。你得改變自己的比賽策略，適應各種新局面。」

有生以來第一次排名世界首50位，阿豐與世界頂級球員的距離正在拉近。「這個排名讓我十分興奮，但我還是要放眼更高的目標。回顧2015年初那



段時間，我打的都是小型錦標賽。到11月參加了在紐約舉行的世界公開賽，碰到了不少新對手。現在我有更多的機會與更強的選手打比賽，這有助提高我的技術水平。」他很感激香港壁球總會為他提供的一切。「香港對運動員的照顧很不錯，除每月有一份津貼，外出比賽也有機票和住宿的資助，這足夠維持我的生活。」

葉梓豐寄宿於香港體育學院，接受嚴格訓練——上午是壁球訓練，下午是兩節舉重訓練，每星期兩次的跑步鍛鍊，還有一星期要打約20小時的壁球練習。

將來會怎麼樣？與很多職業球員一樣，葉梓豐也在上學——他是管理科學系四年級本科生。

「職業壁球運動員的海外賽事太多，所以我只能每年修9個學分。」對於學習，他亦投入了大量精力。阿豐說：「你不知道自己的比賽生涯能延續多久，所以必須要做好兩手準備。」

我們祝願葉梓豐未來，無論在賽場內外，都能旗開得勝！

## 魏國基教授獲終身成就獎

**商**學院前院長、資訊系統學系講座教授魏國基，在2015年度的國際資訊系統研討會 (International Conference on Information Systems, ICIS) 上獲美國資訊系統學會 (The Association for Information Systems) 及 ICIS 執委會共同頒授 **LEO** 終身成就獎。

美國資訊系統學會在讚辭中表揚魏教授在2008-2013年擔任城大商學院院長任內所作出的貢獻。此期間，城大商學院獲

得的香港政府研究資助金幾近倍增，學院發表的SSCI/SCI論文數量錄得近25%的增長，這使得城大商學院在UTD全球百大商學院排名榜上攀升了近30位。

以世界第一台商業應用計算機 (Lyons Electronic Office, LEO) 命名的LEO終身成就獎，旨在褒揚在資訊科技領域上作出卓越貢獻的學者或業界菁英，是資訊科技界中一項至高榮譽。



## 商學院論壇探討中國互聯網金融新趨勢

**今**年1月，商學院在深圳舉辦了一個有關中國經濟的論壇，討論中國互聯網金融行業在的最新發展趨勢及相關經濟政策。

城大秘書長**林群聲**教授為這次論壇致開幕辭。林教授指出，隨著中國金融市場的快速發展，是次論壇可發揮平台作用，讓專家學者與業界交流。資訊系統學系講座教授**趙建良**以阿里巴巴的成功經驗為例，探討了大數據和金融分析在P2P借貸和眾籌方面的應用和所帶來的優勢。



論壇還邀請了中國社會科學院融資租賃研究基地副理事長**周茂清**教授、鵬金所 (penging.com) 總裁**吳曉文**先生、中國金融信息中心指數研究院前副院長**周文龍**

先生等嘉賓，分享他們對人民幣的展望、「一帶一路」等議題的觀點。是次論壇反應踴躍，逾200人出席了是次活動。



## 傑出教學獎



嚴厚民院長(中)與2016年城大傑出教學獎得主蔡振榮博士(左)及葉世安先生。

**管**理學系助理教授**蔡振榮**博士 (Dr Yanto Chandra) 及會計學系高級特任講師**葉世安**先生榮獲2016年**香港城市大學傑出教學獎**，以表彰他們創新和具影響力的教學。

獎項於2月1日「城大探索創新節」開幕典禮上頒發。城大校長**郭位**教授讚揚得獎者過去一年為大學所作出的卓越貢獻。

### 孕育探索為本學習，發揮社會影響力

蔡博士鼓勵學生了解課堂以外的社會問題，並探索、開發出適合自己的社會創新與創業之路。

「學生要掌握多種新技能，特別是要具備創新的能力，才能適應日新月異的全球化環境。」蔡博士說。

蔡博士的學生開發了一種防止罪案的個人保安裝置，並在2016年「城大探索創新節」上獲獎。

「我們經常談論社會問題，但光說並不足夠。憑藉新穎的創意，學生有望改變社會。」他說。

### 精研會計，貢獻社會

葉先生從1999年起為會計學系統籌師友計劃，並為學系安排定期專業講座，邀請會計業內人士主講。

「師友計劃的導師為學生提供指導，令學生的發展更全面，使學生能更好地切合未來僱主高水平的要求，確保畢業生在應聘過程中獲得更佳的工作崗位和待遇。」

葉先生說：「年輕人才華出眾與否是一回事，最基本的要求是持有正確的待人處事的態度。」這正反映了僱主的看法。

自葉先生在倫敦政治經濟學院供讀碩士學位開始，他就一直與會計界的機構和專業人士保持緊密接觸，以掌握業界的最新動態。

他對學生的關注並不只限於學術表現上，還有更廣泛的考量。

「我的教學方法很靈活，以學生獨特的學習需要為起點，同時關注他們的全面發展，而不僅僅只關心他們的學術表現。」

商學院謹向蔡博士和葉先生致以衷心祝賀！

## 履新

熱烈歡迎於2015年9月至2016年2月期間加入商學院的教務人員：



**龐湛**博士  
管理科學系副教授

龐博士於南京大學獲數學學士及碩士學位，及於香港中文大學獲運籌學哲學博士學位。入職城大之前，在蘭卡斯特大學管理學院任高級講師。龐博士的研究領域包括物流與供應鏈管理、商品風險管理、定價分析及收益管理、醫療保健系統的激勵設計與績效管理等。他並同時擔任中國泰坦能源技術集團公司獨立非執行董事。



**廖佳儀**博士  
管理學系助理教授

廖博士在西安大略大學毅偉商學院完成國際企業哲學博士學位。此前，她在台灣國立政治大學取得國際貿易學士學位，及在新加坡國立大學獲得供應鏈管理碩士學位和在喬治亞理工學院獲得物流學碩士學位。她曾在UPS從事管理工作。廖博士的主要研究領域為國際酒店的品牌策略、專業服務公司的國際化以及跨國組織間的合作。



**張人公**博士  
會計學系助理教授

張博士畢業於阿爾伯塔大學，獲會計學哲學博士學位。他的研究範疇包括國際會計、產品市場與金融市場的互動作用、會計的合同研究等。



**張子龍**博士  
會計學系助理教授

張博士於香港科技大學獲得金融學哲學博士學位。在供讀博士學位之前，他分別在新加坡國立大學取得經濟學碩士學位，和在北京大學取得經濟學學士學位。他的主要研究領域為債務市場、公司管治、兼併和收購。

## 離任

祝願於上述期間離任的教務人員生活美滿充實、在專業上更上一層樓！

**林良才**教授  
管理科學系教授

**Chuan-hoo Tan** 博士  
資訊系統學系副教授

**梁志恆**博士  
管理科學系副教授

**王玉**博士  
市場營銷學系助理教授



# 校友感言

歡迎校友分享與家庭、工作、成就及興趣相關的點點滴滴。《城大商學院》雜誌樂意為你報導近況，商學院網站亦會同時刊登。

請將你的個人信息(姓名、主修專業、畢業年份)、照片和近況透過右方網址提交給我們：



**英子烈**，1998 工商管理學碩士畢業，是領俊國際有限公司創辦人和總經理，專為客戶提供企業改革建議。子烈是領導公司變革改進的專家，在加拿大、中國和香港等地的跨國公司積累了二十多年的管理經驗，曾領導跨文化工作團隊，並為多元化的公司業務制訂發展策略。對於自己的著作《企業醫生》一書於2015年出版，他感到非常高興。

**葉明君**，2005 工商管理學士(市場營銷學)畢業，現任興業金融資產管理公司銷售及市場部助理副總裁。她是香港証監會持牌人士，並持有「特許財富管理師」國際專業資格。明君是香港管理專業協會旗下的青年經理會榮譽會長及香港人壽保險經理協會資深會員。明君非常熱心公益，她於2008年獲十大傑出婦女義工獎，並於2014年創辦了愛藍荷慈善獎學基金。



**甄梓謙**，2009 工商管理學士(市場營銷學)畢業，多年前與香港一家餐酒公司合作，經營以餐飲業為主的銷售計劃，此後創立了多家公司。他在2014年創辦了香港餐具清潔公司。

**易弋**，2011 專業會計與企業管治理學碩士畢業，於2011年加入德勤·關黃陳方會計師行開始她的會計師工作，2013年派駐德勤的深圳辦事處。她於2014年回到香港城市大學會計學系擔任研究生教學助理，並獲得2014/15學年BBA一年級教學獎(導修課)。易弋婚姻生活愉快並於早前初為人母。



**張睿中**，2011 應用經濟學理學碩士畢業，目前正在美國杜蘭大學弗里曼商學院供讀金融會計學博士學位。他希望畢業後能覓得教職。



**劉震國**，2012 工商管理學士(服務業經營管理)畢業，目前正在阿德萊德接受國泰航空飛行員培訓。飛行訓練的每一分鐘對他而言都是享受，也為他日後的見習飛行員生涯打下殷實的基礎。



**駱芷君**，2013 市場營銷學理學碩士畢業。當芷君入職法國歐萊雅美容化妝品公司後，人生也因此改變了。她發現自己熱愛護膚品行業，現在她於 TALIKA and Marketing (HK) Ltd 擔任助理品牌經理(香港及澳門市場)，負責推廣一系列法國高級護膚產品。



**魏夢鐸**，2015 營運與供應鏈管理理學碩士畢業，在家樂福全球採購(亞洲)擔任ERP支援主任。在城大就讀之前，他曾於機械製造業任職國際採購員兩年。目前他是管理科學系校友會第五屆委員會成員。

**關雪琪**，2015 工商管理學士(中國企業管理)畢業，是南華集團管理見習生，最近獲公司安排參加特許管理會計師公會(CIMA)專業考試。她曾參加城大交換生計劃前往德國學習，也曾到南非參與義工活動。她感謝商學院為她提供種種探索世界的機會。



**梁景昌**，2015 工商管理學士(資訊管理)畢業。他發現城大不僅教曉他書本的知識，還培養他的社交技能和商業知識，這對他在安納特公司擔任 Junior Programmatic Trader 的工作大有幫助。





City University of Hong Kong –  
College of Business



香港城市大學商學院



香港城市大學商學院



cityu\_business



城大商學院

College of Business

CITY UNIVERSITY OF HONG KONG