

# WINDOW TO MANAGEMENT

# 管理视窗

**海上铝业丝路  
护航者**

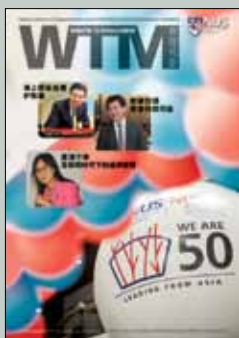


**创新引领  
精密科技行业**



**激活个体  
互联网时代下的组织管理**





## 荣誉与光辉 变化与挑战

2015年见证了新加坡国立大学商学院创院五十周年。《管理视窗》因应形势改变，改为年刊，

也有幸见证了学院和校友们的荣誉与光辉，变化与挑战。

这期《管理视窗》对建院五十周年一系列活动做了全面的报道。其中有商学院杰出校友兼客座教授陈春花的讲座：激活个体—互联网时代下的组织管理。陈教授在讲座中提到机会皆来源于变化。

在管理聚焦栏目里，报道了EMBA校友姚福发先生创办的佳士集团 (JCS Group)。该集团不惧拥抱变化与挑战，以创新引领精密科技行业，很有独到之处。

2015年也是新加坡与中国建交二十五周年。杨建伟校友为此撰文对新中建交二十五年来大事件做了回顾和展望。

在校友观点栏目中，分别有杜伟和刘斌校友分享了创业和发展的个人经历和体会，也有许振义校友在外派中国期间的见闻和管理心得，以及范炜校友总结的微信营销的六脉神剑。

在校友风采中，对EMBA校友孙修顺去非洲开拓新的海运市场进行了最及时的报道。特别是其企业由海运承运人到“海上铝业丝路”护航者的身份转变，再一次应验了在互联网时代背景下，唯有变才是永恒不变的。

在此感谢商学院吴佩娟老师的全面指导，李青蔓的义务整理和报道；也感谢积极投稿的校友们。荣誉与光辉，变化与挑战，依然是2016年主旋律。



主编 张益如



WTM Volume No.47 Jan 2016

顾问：国大商学院院长杨贤教授  
中文校友会学院特委代表吴佩娟博士

法律顾问：谢水霖大律师

主编：张益如

编辑：赵莉

行政：郭凤桂

设计/印刷：蔡清裕



管理视窗网络: bschool.nus.edu/alumni/mandarin/wtm  
National University of Singapore Business School Mandarin Alumni  
01-02, Shaw Foundation Alumni House, 11 Kent Ridge Drive,  
Singapore 119244. Tel: 65-6516 3196 / Fax: 65-6779 1560  
email: bizedpa@nus.edu.sg  
Printed in Singapore © All rights reserved

# WTM 管理视窗

CONTENTS 目录



2 校友回归庆祝活动 / 杰出大师一堂课

5 领导力论坛暨晚宴

6 梁祝慈善音乐会

7 激活个体--互联网时代下的组织管理

9 JCS Group-创新引领精密科技行业

11 高管的考核和选拔

12 新中建交25年经贸合作成果丰硕

14 我们在新加坡的创业故事

16 微信营销之六脉神剑

17 成功的定义

18 “海上铝业丝路”护航者

21 新春团拜 / 雅加达之行

22 高尔夫球慈善锦标赛  
法律讲座/会员大会

23 2015年国际商业论坛

24 五月遇见最美姑苏

25 电商的供应链创新

26 中秋联谊晚会

27 参加第13届华商大会  
新加坡国立大学上海校友举行年会

28 参访校友企业交流会 / 永久及普通会员



# 新加坡国立大学商学院50周年院庆

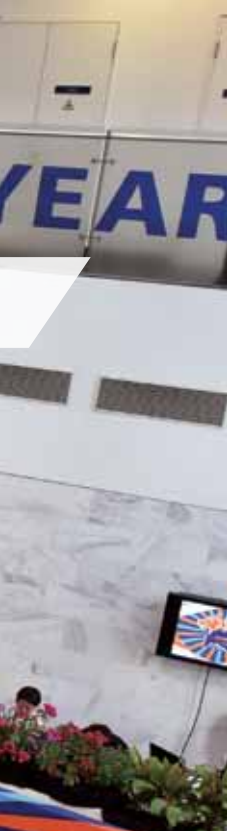


## 校友回归庆祝活动 / 杰出大师一堂课

2015年9月4日国大商学院举办了“校友回归庆祝50周年院庆”活动，约数百名国大商学院的校友、学生、教师和职员参加。

当天活动包括6场不同的“杰出大师一堂课”，邀请校友任选一堂课，重温学生时代的回忆，聆听杰出教授的精彩演讲（主题概括了汽车保有量，退休计划，慈善事业，企业治理，节能减排与孩子的成本高的影响，并在中国开展业务）。紧接在李文正大楼呈现多姿多彩的节目，和向与会者展示学院的各类课程和杰出校友人才。





# 新加坡国立大学商学院50周年院庆





## 领导力论坛暨晚宴

2015年10月28日新加坡国立大学商学院在新加坡香格里拉大酒店举办庆祝50周年-领导力论坛暨晚宴, 约500位受邀出席的校友、教授和企业界人士聚集一堂共襄盛举。

领导力论坛邀请学院杰出校友洪月霞女士、谢文华先生、谢福华先生和王发顺先生为演讲嘉宾, 内容包括了大学教育在不断变化的世界秩序和意义仅次于新加坡的成功作为一个知识型经济的因素。王开源女士为主持人。

邀请新加坡副总理兼经济及社会政策统筹部长尚达曼先生为晚宴主宾。

尚达曼先生致词提及对新加坡经济未来的发展方向和面对的挑战, 及企业必须改变思维和创新, 希望我国能建立一个创新型经济的社会文化。

庆祝50周年之际, 学院和校友会举办一系列活动(慈善义跑、高尔夫球慈善锦标赛和梁祝慈善音乐会), 为学院共筹集了1,050,000新元, 以资助在经济有困难的学生。■



(整理/报道: 郭凤桂)

# 梁祝慈善音乐会



2015年10月4日新加坡国立大学商学院和新加坡华乐学院在新加坡大会堂联合举办《梁祝慈善音乐会》，主宾是新加坡总理公署兼人力部政务部长陈振泉先生，由中国著名作曲家何占豪先生亲自指挥“梁祝”协奏曲。

第16班中文EMBA徐宜平校友结合她的音乐天分，发起和组织这次慈善音乐会，徐校友祈盼延续母校一贯关怀和回馈社会的精神。学院希望藉此音乐会为“商学院学生全球浸濡基金”筹集善款新币25万元，该基金旨在帮助经济困难的学生有机会参加海外浸濡学习和交流计划，及参与国际案例竞赛和出国实地考察。

(整理/报道: 郭凤桂)



# 激活个体

## ——互联网时代下的组织管理

### 企业领导论坛 2015

新加坡国立大学商学院中文校友会

日期: 2015年9月4日 (星期五)  
时间: 2:00 pm ~ 4:00pm  
地点: 新加坡国立大学商学院韩瑞生礼堂



论坛嘉宾:  
**陈春花教授**

华南理工大学工商管理学院教授 博士生导师  
新希望六和股份有限公司联席董事长兼首席执行官  
新加坡国立大学商学院组织与管理系客座教授



论坛主席:  
**宋照礼副教授**

新加坡国立大学商学院组织与管理系副教授  
中文亚太EMBA硕士学位课程学术主任



### 新时代组织管理的奥秘

**佳**教授、企业家、作家于一身的传奇人物陈春花教授在短短的一个小时中, 以她敏捷严谨的思路、掷地有声的言语、幽默诙谐的台风给大家留下了深刻的印象。其内容充实、富有节奏感的演讲让大家对于互联网时代下的组织管理方式有了新的理解和定义。

陈教授以三星和IBM两个巨头企业的变化开场。在互联网的冲击下, 三星于2013年开始调整, 营业额一度超过诺基亚, 但是之后就开始逐步下滑。IBM同样如此, 产业模式、商业模式、计算模式、市场模式, 一切都恰好吻合, 却在2014年开始出现业绩下滑。陈教授对此做出了她的解释: 新的背景下, 创造未来比预测未来更为重要! 想象中的未来是什么样子, 就是什么样子, 我们需要接受一切的改变并且积极的拥抱。改变的速度不够快是三星和IBM下滑的原因之一。互联网时代下, 唯有变才是不变的。

所以, 主宰互联网的80后和90后的年轻人便成了整个社会的焦点。有趣的是, 陈教授仅仅用了一张最近互联网网络流行词的PPT就揭示了大家与这个新时代相差多远。“伐开心, 要包包”、“小鲜肉”、“脑洞大开”等新鲜词汇让大家一阵哄笑, 引起了大家的好奇, 也随之谈到新时代下如何与年轻人打交道的问题。陈教授以自己的经历娓娓道来。她在2014年与员工交流时问他们理想是什么? 如



世界级的品牌都意识到只有改变组织管理结构、激活个体、开放平台、共享经济，才会给企业带来更多的机遇，也会与时代的变化发展融为一体。在这种共享经济的时局下，以互联互通的角度看问题同样重要。一个企业的业绩并不是自己决定，而是技术、员工和市场决定的。所以，如何激活个人价值与公司价值，并把他们的力量发挥到最大，是互联时代对管理者提出的更高的要求。

机会来源于变化。如今的企业领导者，应该以一种有企业家精神的职业经理人的态度，以更大的包容性、允许犯错、接受改变的心态，让每个个体成为创造价值的个体。个体与企业的关系已经变成共生关系而不是雇佣关系。唯建立在相互学习，共同成长的企业环境才是健康的经营管理环境。市场乐于看到愿意改变的企业。发生改变的不仅仅是企业的组织管理形式，而是在变化中更加精确的找到自己的定位，找到适合自己企业发展的组织结构方式。

果按照以前的员工，无非是是尽快职业化，为公司带来利益；而现在，她听到的答案却是：我要吃遍全世界，看遍全世界，甚至是要让孩子成为富二代。当有这样的对照时，才真正体会到我们与这个社会的距离所在。年轻人强调对于自我价值的追求，而企业家们须抱着虚怀若谷、不断学习的态度，才能在这个颠覆与被颠覆的时代里，清醒地认识到企业以及自身的位置继而创造更大的价值。

可口可乐为我们做出了榜样。为了适应年轻人追求独特、不愿被品牌化的心理，可口可乐宁愿不在自己的产品中印上标签；另外，根据年轻人追求互动感的特点，就有这样一家航空公司，提供约空少空姐吃饭的机会给乘客。这些貌似牺牲自己利益的做法，从另一个角度看，是把顾客价值当做企业价值。只有这样不断改变自己，努力贴近顾客需求，了解顾客价值，商业上才会达到事半功倍的效果。市场在变，基于变化的思维习惯，不依赖于任何过来的经验，才是明智之举。

未来不在远方，而在当下。生活中、工作中，创业中的我们每一位都应该成为改变者！唯勇于接受未来带给我们的变化与挑战，才能不断走在通往优秀的路上；正如同一个愿意改变的企业，才能被未来接纳。■



整理/报道: 李青蔓



# JCS Group-创新引领精密科技行业



JCS  
佳士

如果能追随理想而生活，本着正直自由的精神、勇往直前的毅力、诚实友善的思想而利，则定能臻于至美至善的境地。

**创**新力给企业带来竞争力，而一个能持续创新的企业则能给社会带来无限的价值。JCS就是这样一家公司，JCS Group是一家母公司设在新加坡的跨国集团公司，在CEO姚福发先生坚持多元化创新概念发展和全部公司员工的共同努力下，如今的JCS集团涉及七个不同的领域，有七家子公司，都属于精密仪器行业，其中有一家马来西亚上市，其他分布在美国、日本、上海、深圳、重庆、无锡等多个国家和地区。涉足航空、大型机械设备制造、清洁设备的制造及服务、创新物流、可再生清洁能源等领域。



上图为水处理车间



抗菌消毒液以及周边产品



抗菌消毒喷剂以及抗菌消毒液

## 一. 追求极致清洁的车间

由于是精密仪器的制造场地，所以，车间内的每一粒灰尘都要谨慎对待，车间的天花板和地面都装有不断吸灰尘的隔板装置，以保证室内的空气始终保持在无灰尘的洁净状态，所以，每位工作人员在车间内不可工作超过四到五个小时，以确保身体在无尘环境下高效的工作。

每位工作人员在进出车间时，都要换上经过清理的工作服，工作完成后，再把脏衣服封在清理外套中进行净化，这些衣服在制作上不含棉制材料，平时会处于悬挂状态，上面有相应的净化器一直对衣物进行清洁和净化。由此可见，为达到整个制作流程的清洁，JCS把细节做到了极致。

## 二. 至清之水的妙用

为了保持由外到内的清洁，JCS在水资源的管理上也是精益求精，用于生产制造的水甚至干净的达到可以杀菌的功效。由此，Mclean研发了一种可用于家庭杀菌消毒的抗菌消毒喷



剂,小至每个家庭,大至医院医疗,甚至是对婴幼儿的皮肤,都可以放心使用。为了配合抗菌消毒液的使用,JCS还开发了一种可以把液体转换成清洁空气的空气加湿器,给有敏感类肌肤甚至有鼻炎患者的家庭带来了福音。



### 三. 自主创新的蓝箱子

这些神奇的蓝箱子是JCS的独有特色,也是姚福发先生的大学毕业设计。这些蓝箱子均为可以回收的可循环物品,采用每个地点每使用一次的租赁方式,可回收可折叠,一个大箱子也可以分隔成若干个小箱子,没有前期投入成本,绿色环保。在箱子的控制上,通过条码和RFID(射频识别技术:可通过无线电信号识别特定目标)实现全面跟踪的库存管理系统,达到实时库存和实时位置报告,再通过大数据生成客户指定的报告。



这种箱子能够使运输有更大空间,用更低成本、更少资金、更真实的数据,达到经济最大化并且绿色环保,作为JCS值得骄傲和意义非凡的产品,已经有8000

多个这样的蓝箱子效力于市场上的各种运输行业。

这种物流方式也曾经被姚福发先生的导师称做互联网物流,与互联网并无关系,而是把大的货物分配成小件,以互联网的概念进行运输。

JCS集团最可贵的是从创立初始,姚福发先生就把如何创新定为公司最大的价值理念,

加上他本身就是一位优秀的创新设计师,对产品的研发和制造上始终有高水准的要求和源源不断的热情,追求产品升级,力求完美。如今,JCS的精密生产仪器已经开始在市面上售卖,并且得到了各种质量以及专业认证。



对话时,被问及如何把握市场的需求与产品研发的周期时,他也坦诚地回答,有时候,观察一个产品的市场需求长达十年的时间,也就是说,在前期有一个相当长的时间都处于市场观察与产品测试的阶段,JCS的第一款产品整整用了十一年的时间,我们都惊讶于这种长期的毅力和不懈的坚持,“不积跬步,无以至千里”,任何一个成功产品的问世,多的是背后默默的付出与岁月的考验。

“正念、正行、热情、坚持、创新”,这是JCS集团的企业核心价值观,不以盈利为最大的目标也是姚先生坚持的,一款产品的诞生会经历产品开发期、产品定位、市场定位、市场监测、资金定位、整合资金来源几个重大决策,很多

企业因为资金的问题等等会坚持不下去,而姚福发先生的职责就是保证产品完整的研发制作成功,同时,也要确保产品的后期运行,精密仪器制造的任何一个细节都不容小视。

对于未来的发展,JCS会加速产品的开发和产品的投放,并从中做出孵化器,研发出更多的创新产品。

JCS致力于培育以创新实现科技进步企业的成功,为社会创造价值的同时,也实现着姚先生自己的梦想,有梦之人,为自己造梦的同时,必会为别人带来梦境一般的生活。■



整理/报道: 李青蔓

# 高管的考核和选拔



几年前，我在江苏一家公司当总经理。那几年，我们上海姐妹公司正为一些不称职的经理而头疼。

不称职的经理有各种各样的问题。大到以权谋私、独立王国思维、甚至收取供应商好处，小到思想僵化、拉帮结派。老板心慈手软，善善而不能用，恶恶而不能去。痛苦之极。

有一天我问姐妹公司总经理，这个经理、那个经理是怎么升到经理的位子上的。他说，某某当年是销售成绩最好的，他不当销售经理，谁当？谈到行业技术，某某是我们公司最强的，设备采购经理从缺，当然是升他。生产经理嘛，那是当年几个车间主任中最强的。

我再问他，车间主任是怎么选上来的。他说，那当然是选干活最好最快最精的工人。

我说，在现代高管考核和选拔制度中，专业技能只是许多重要指标的一个。对高管人才的选拔，凭的主要不是专业技能。那么，凭的是什么呢？

选拔管理人员之前，最重要的评判其潜能，也就是从这个人目前的工作表现和潜质，判断其将来担任高职的能力。除了他在当前岗位的具体工作成绩之外，也要看他如何栽培训育下属、如何与人合作、如何处理矛盾和困境、如何把自己个人的知识和经验转化为集体智慧。

在评定潜能时，需要很具体的从几个大方面来进行考核，包括：是否有把复杂问题化繁为简的能力、是否能够预见大势、在创新的同时是否随时根系实际、是否有超强的自主激励能力和推动力、是否优柔寡断、能否放权让部下办事、决策是否开明民主、是否有跟各层人员充分有效沟通的能力，等等。

评定一个人的潜能不是直属领导一人说了算，而是集体决定。一旦决定之后，每年根据工作表现和能力表现重新评定，除非有特殊的功过情节，一般不会有大起大落的调整。

有一点非常重要，对一个职工工作表现的肯定，不是通过升职，而是奖金和荣誉。有些人在原岗位得心应手，甚至是业绩第一名，升职之后却因为性格、眼光等局限，反而表现不好。业绩第一名不表示就一定能做好管理工作。因此，对工作表现的奖励应该是奖金和荣誉，而不是升职。

升职不是奖励，而是要求升职人负担更大更重要的工作。常常有人说，我业绩比谁谁谁高多少多少，为何升他不升我。

遇到问这话的人，我只送他两千年前《史记·淮阴侯列传》里的一段话。

上常从容与信言诸将能不，各有差。上问曰：“如我能将几何？”信曰：“陛下不过能将十万。”上曰：“於君何如？”曰：“臣多多而益善耳。”上笑曰：“多多益善，何为为我禽？”信曰：“陛下不能将兵，而善将将，此乃信之所以为陛下禽也。且陛下所谓天授，非人力也。”■



作者：许振义  
(第6届中文MBA)

新加坡眼创始人  
隆道研究院总裁

# 新中建交25年

## 经贸合作成果丰硕



1990年10月3日，新加坡外长黄根成和中国外长钱其琛在纽约联合国总部签署联合公报，宣布新中两国正式建立外交关系。新中建交开启了冷战结束后“新型大国与小国关系”的新局面，堪称当今世界国与国相互尊重、友好合作、共同发展的典范。

由于地缘政治和历史的原因，新加坡于1965年8月9日正式独立和建国之后，没有立刻和中国建交。不过，这并不等于双方没有来往。实际上，建国总理李光耀一直在注视着中国的政局和发展。1976年5月，李光耀第

一次访问中国，与国家主席毛泽东、总理华国锋进行了会谈，这是两国高层领导第一次面对面、公开、直接交流与分享彼此对各方面问题的看法。从那时起，李光耀访问过中国大陆33次。

1978年11月12日至14日，在中国结束文化大革命之后的关键历史时刻，邓小平副总理成为第一位访问新加坡的中国重要领导人。

李光耀在回忆录里记载，访问期间，邓小平告诉李光耀，新加坡对他来说算是个老地方了。1920年，也就是58年前，他前往法国途中曾经到过这里，逗留了两天。他很高兴能在相隔58年之后旧地重游。

新加坡的改变实在太大了，他向我祝贺。我回答说，新加坡是个只有区区250万人口的弹丸小国。我认为中国真的要追上来，甚至会比新加坡做得更好，根本不会有问题；怎么说我们都不过只是福建、广东等地目不识丁、没有田地的农民的后裔，他们有的却尽是留守中原的达官显宦、文人学士的后代。

他说，他一直希望能在去会见马克思以前，到新加坡和美国走一趟。新加坡，因为在岛国仍是个殖民地时，他跟它有过一面之缘，他在第一次世界大战之后前往法国马赛念书和工作途中路经这里。美国，则因为中国和美国必须对话。

这次访问，是新中两国合作关系的重要里程碑。李光耀和邓小平两位领袖虽然年纪不同，信仰不同，人生经历不同，但高度信奉实事求是和“发展是硬道理”的共同人格特质使这

两位世界级的领袖彼此认同，彼此欣赏，英雄相惜。短短三天的访问，邓小平以其伟人的高度察觉到了新加坡的过人之处，心里萌生了“新加坡是可以学习的”想法。自那以后，新中两国之间开始了频繁密来往，开展了多层次、多渠道的合作，尤其在经济与贸易领域取得了丰硕的合作成果。

1980年6月，两国签署了在北京和新加坡互设商务贸易代表处的协议，次年9月正式设立。1985年5月，新加坡前第一副总理吴庆瑞应聘担任中国政府沿海开发经济顾问，后又兼任旅游业顾问；当月，两国正式通航；同年9月，中国中央政府同意新加坡政府可同中国地方省政府直接磋商开展经济合作。

1992年1至2月，邓小平南巡武昌、深圳、珠海、上海等地，发表了重要讲话。其中，他鼓励中国城市在维持良好社会秩序的同时，学习新加坡成功的经济发展经验。过后，中国许多官方和非官方代表团纷纷访问新加坡，学习新加坡管理体系。1994年2月，两国政府在北京正式签署了合作开发建设苏州工业园区的协议；5月12日，“新中合作苏州工业园区”在苏州东郊的金鸡湖破土启动。21年来，苏州工业园取得了巨大成功，如今，它已成为城市与工业发展的范例，并成功复制于中国其他的城市，如江苏南通、江苏宿迁、安徽滁州及新疆霍尔果斯。

1994年，新加坡—山东经济贸易理事会成立；此后，新加坡又陆续和四川、辽宁、浙江、天津、江苏和广东等省市成立了类似的经贸理事会，

进一步扩大双方在中国区域发展方面的合作。2004年5月，双方决定成立“新加坡—中国基金”，支持两国青年官员的培训与交流。

迄今为止，已有大约5万名中国政府的各级官员来新加坡接受培训，从城市规划、公共行政管理、廉政建设、公共住房制度、公积金制度、环境保护、公共行政管理、城市绿化、社区管理、经济转型与产业升级等多个领域来学习和借鉴新加坡的成功经验。新加坡国立大学和南洋理工大学主办的中国高官班（公共管理硕士课程）也被大家形象地称之为“市长班”，颇受好评。

同时，从国家国资委到地方国资委，从央企到地方国企的领导和高



管，也纷纷南来学习新加坡国有资产与国有企业的管理经验，特别对淡马锡控股的公司治理结构与模式，对“打破产权封闭”、国有企业的“所有权和经营权能够分离、也应该分离”的先进理念，进行了深入的研究和分析。

2006年8月，新中两国开始磋商自由贸易协定；2008年10月，两国成功缔结自由贸易协定，这是中国首次同亚洲国家签订的全面双边自由贸易协定。今天，新中双边的贸易额已突破1000亿美元，新加坡对中国的直接投资项目逾2万个，投资额也超过1000亿美元，成为中国第一大投资来源地。

2007年11月，中国总理温家宝访问新加坡，并和李显龙总理签订发展新中天津生态城的框架协议；2008年9月，新中天津生态城举行动工仪式。2010年7月，新加坡企业与广州

开发区管委会下属公司共同开发的中新广州知识城破土动工；同年9月，新加坡与中国吉林省政府合作的新型农业合作食品区破土动工。

1993年10月，新加坡交易所迎来了第一个中国项目——中远投资（新加坡）有限公司在本地借壳上市；1996年6月，天津中新药业直接上市；2011年2月，李嘉诚的和黄港口资产以60亿美元的融资额上市，成为新加坡交易所历史上规模最大的IPO项目。今天，本地股市782个上市企业中，中国项目就有145个，接近五分之一。

2001年11月，中国加入世贸，新加坡清楚认识到中国经济将有一个巨大的飞跃，政府明确提出了“搭上中国经济顺风车”的理念，

鼓励和推动新加坡企业和商家前往中国投资、经商。

除了苏州工业园、淡马锡控股、裕廊集团这些耳熟能详的项目和企业，新加坡港务集团也参与管理了大连、天津、连云港、福州、广州、东莞当地的海港。从黑龙江到海南岛，从上海的崇明岛到甘肃的张掖；从早期的南京金陵饭店、西安杨森药业、深圳大亚湾核电站，到今天的苏州工业园和天津生态城，都能看到新加坡投资者或职业经理人的身影。如今，越来越多的中小企业也加入了这个行列，约10万家中小企业中的一半，在中国市场有相关业务往来。与此同时，约有2500家中国企业也在新加坡落户，以此为基地向东南亚、中东、非洲和欧美市场发展。

今年，新中建交25周年，适逢中国提出‘一带一路’、成立亚洲基础设施投资银行的重大发展战略。面对

这个新形势，新加坡能够发挥什么作用？对新加坡又有什么影响？当年中国入世首席谈判代表龙永图指出：

“今后十年，亚洲基础设施建设的资金需求超过8万亿美元，这是很大的需求。中国提出‘一带一路’、成立亚投行，都是为了解决互联互通，或者说基础设施问题。”

“当更多国家的港口建起来，交通更加便利之后，新加坡作为航运、航空、金融中心的地位会水涨船高，成为更重要、‘蛋糕’更大的经济版图的地区金融中心和贸易、物流中心。新加坡应该从‘蛋糕’做大了、经济地位更重要的思路来考虑其今后的作用。”

他表示：“新加坡人才济济，是多元文化之地，新加坡专家对印度、马来文化，对印度、东南亚国家的了解，某种程度上超过中国专家对它们的了解。在‘贸易畅通’方面，作为一个大的贸易转口港、航运中心，新加坡也会发挥很大的作用；新加坡作为亚洲重要的融资平台，也会在‘一带一路’的建设中起到融资中心和金融中心的作用。”今年5月下旬，筹建亚投行第五次谈判代表会议于新加坡举行，似乎也证明了这一点。■



作者：杨建伟  
(第3班亚太EMBA)

新加坡唯一国际集团  
副总裁

澳洲JCU大学的客座  
教授

我们在新加坡的

# 创业故事



**我**创业的理由说来好笑，2002年7月从国大毕业之后，我加入了一家医药连锁企业成为了人事部和事业拓展部的经理。刚好在那时老板打算拓展保健品销售业务，我毛遂自荐转去做保健品部的经理，经过详尽的市场调研，我准备根据市场的热点开发几款新产品并引进一系列功能性保健产品，但因各种原因都没有被老板采纳，我觉得是时候实现自己的老板梦了，于是我辞了工，准备创业。

我们五个人(其中3个硕士1个博士1个高管)出资创业，我一人全职，他们4个人兼职(其中包括我先生)，2005年从租一张办公桌，象征性的拿800元月薪开始，我们委托新加坡GMP药厂生产出了产品，借助于我先前的工作经验，我们的保健品经过连锁药店的层层考核，终于先后在三个大型连锁药店Watsons、Unity和Guardian成功上架。



连锁店的规定是严格的，如果产品连续四个月销售不好，就会把你的产品下架，之前给的开户费、上架费是不退的，推广的广告费也付之一炬，所以在新加坡创业容易，成功难，据统计新加坡企业存活超过三年的只有4.8%，能活过十年的公司比例为1%。

四个月的考核期对一帮白手起家的年轻人来说，还是来得太快了些，需要更多资金背水一战，此时不投入一定前功尽弃，投入也极有可能失败，于是股东们分裂了，我和我先生还没有反应过来，另外三个股东就逼我们签了字，退了款，一切的失败与成功便皆与他们无关。



我们夫妇投入了全部积蓄，最困难的时候，全家只剩下3000新币。2006年底就在我们的销售呈现出一线曙光的时候，NTUC Unity药房一纸终止合作的传真就在那天清晨发过来了。看着“限7天内取回产品”这几个等于宣判创业失败的字，我一下子瘫坐在座位上，创业的辛酸一下如山洪爆发，我痛哭一场，出家的念头都有了。

当我哽咽着告诉我先生的时候，他倒镇静的告诉我，我们当月在Unity的销量正在起死回生，而且上升的势头不错，不仅如此我们在Watsons的销量也同步上升，我们决定向Unity求情，因为他们的决定是基于上月末的销量，



感谢产品采购部主管的决定，延期一个月看效果。感谢上苍，就从那一个月起，我们的销售在整个市场开始扶摇直上，从2007年起我们就成了新加坡三大连锁药房排毒类产品的销售冠军，这个傲人的业绩一直到今天还持续着。

我们终于挖到了第一桶金，从此我们就将视野扩展到世界范围，陆续跟日本、美国等药厂合作，专门为我们生产了一系列美颜、美白营养品和功能性保健品，目前我们海必优国际(Hi-Beau International)拥有多个自有品牌，包括：艾维伦™(AVALON™) 排毒美颜瘦身系列，优克利™(US Clinicals™) 功能性保健品系列，优克利™(US Clinicals™) 儿童保健系列，巧克力经喜(ChocoMarvel™) 经期保健，

畅快纤梅™(JustUme™) 润肠纤体，与天然之茶™(NatuTea™) 排毒瘦身茶和天然降糖茶等，其中多个产品在新加坡销量第一，优克利™(US Clinicals™) 还获得新加坡Unity药房的领导品牌奖，优克利™ 强关节和优克利™ 强男则荣获最畅销产品奖，优克利™ 儿童保健系列之儿童强眼力™ 咀嚼片受到家长们的追捧。

从2009年起我们的一些产品就开始出口到马来西亚、文莱、越南、缅甸等国家销售。从2013年起我们开始涉足网络销售平台，在新加坡的购物平台开设网店成功之后，我们又在马来西亚和美国成功开设了网店。2015年7月我们受邀到天猫国际开海外旗舰店，2015年9月HiBeau海外旗舰店正式上线，我们终于将生意版图扩展到我们梦寐以求的中国市场。

我们能取得今天的成就，与我们在国大MBA受到的教育和在新加坡的工作经历密切相关，开拓、进取、快速应变、孜孜以求、合作共赢已经进入到我们的血脉中。除了我们的主业以外，我们也投资房地产，还投资在国内做线上教育的优之阳公司，走线上辅导名师一对一的模式，2015年7月优之阳成功拿到A轮融资，并计划在未来三到五年上市。

在此也借此文特别感谢新加坡和记包的黄银田老板对我们创业和鼓励，还要感谢我们双方的父母在我们创业时期为我们的付出和支持，感谢女儿开创了公司的网络销售业务。■



作者：杜伟  
(第12届中文MBA)

新加坡海必优国际有限公司  
(Hi-Beau International Pte Ltd)  
联合创始人

# 微信营销之六脉神剑



**作者: 范祎**  
(第24班亚太EMBA)

新加坡安达科技私人  
有限公司执行董事



“家”“扫下微信吧!”成为了近两年大家认识新朋友的时候最常说过的一句话,而之前大家保存的是彼此的手机号码,移动网络时代加一个人的微信显得更加重要和必要。显然2011年才成立的微信在短短的五年内改变了人们的生活方式,“朋友圈”“微信红包”“开微店”“小视频”“摇一摇”“扫一扫”已经成为了人们交流的口头禅。

根据微信提供的2015最新用户报告提到目前已经有5.7亿每日活跃用户,覆盖200多个国家和地区,52%的用户每天打开微信超过10次,微信平台拥有超过800万个微信公共号,有79.3%的用户关注了微信公共号,42%的用户每天阅读5篇以上的文章,人均每天阅读6篇文章。毫无疑问,微信平台的营销是每一个营销管理者无法忽略的新战场。笔者在过去的半年内成功策划一个微信公共号发展成为半导体行业内最受关注和平均阅读量最高的微信公共号,把推广和运营中小企业微信营销的心得总结“六脉神剑”分享给大家。

**第一脉: 给公共号起个有趣的名字。**我们会看到一个有趣的微信公共号名字会更容易吸引用户成为粉丝关注该公共号,众所周知每天微信平台上出现的资讯远远比用户所需要的多得

多,除了已经有百万级用户的大众需求服务如银行、电信外,一般的中小企业用“XXX公司”的微信公共号比较难以吸引用户成为关注粉丝。但是使用一个能让目标客户群体感兴趣或有共鸣的公共号名称反而可以轻松赢得粉丝。

**第二脉: 行业高度。**企业微信公共号不应该定位只是企业的信息窗口,只用来发布企业新闻和产品信息等,大多数的用户显然会比较抗拒此类信息。如果公共号的文章多发布与企业行业,用户行业,用户关心的领域等相关的文章,成为用户获得行业信息与知识的首选,用户更容易转化为忠诚的粉丝。

**第三脉: 高质量文章内容。**有价值的公共号内容是吸引粉丝的真正竞争力。一篇微信文章要有吸引用户眼球的标题,用户才会点击进去浏览,要有引起读者共鸣的价值,用户才会愿意分享到自己的“朋友圈”,要有持续的高质量的文章内容,用户才会有意愿“关注”企业的微信公共号。

**第四脉: 活动推广增加粉丝。**在我们通过内容吸引到最初的种子用户,微信的种子用户的数量根据行业和地域不同有所差异,也许是5千个,也许是5万个用户之后,要想再把粉丝增加到下一个数量级,就要依靠更多的微信活动,目前流行的微信活动有“微信抽奖”“微信优惠券”“微信红包”“微信投票”等等。

**第五脉: 粉丝互动。**微信是目前华语圈最大的社交媒体平台,社交媒体时代最重要的营销活动就是与粉丝的互动,微信平台的互动包括及时回复粉丝问题,吸纳粉丝的建议,面向粉丝征稿,组建粉丝微信群等,更好的粉丝活动可以增加粉丝对于公共号的粘度和关注度,也可以帮助公共号的管理者不断的改进和提升。

**第六脉: 微信商城。**随着微信支付的成熟和许多微信商城平台的出现,企业可以轻松的建立起自己的微信商城,把公共号积累的粉丝和用户流量转化为企业的销售额和利润。据说目前微信平台已经有数十万家的微店,白热化的竞争即将展开。

读了笔者分享的小小经验,您是否觉得微信营销不在陌生和遥远?快来开启微信媒体的企业营销推广之门吧!。■

## 成功的定义



不知不觉中，人生已进入了中年，以前许多的梦想已经注定不会实现了，或者现在觉得委实不切实际。

渐渐地，学会沉淀自己，重新定位自己的目标，重新整合自己的有限资源，力争在人生赛程的后半段取得切合实际的成功！

父亲是作曲家，母亲是作家。所以年轻时，我都想以父母作为榜样，并且要做得比他们更成功。

虽然在大学（上音）读书阶段比较顺利，毕业后也工作得不错，可文革阴影一直妨碍我入党的意愿，因此在事业发展的方面也有所限制。

好不容易去了法国自费留学，又遇上了中国当年的春夏学运风波，虽完成了学业，但生活的艰辛和对未来的迷茫，再次让我做出移居狮城重新开始的决定。

在本地这些年，我也不停地改变自己事业的方向。作曲难以糊口，就转去国大修读商

业管理。最后，才慢慢地确立以音乐教育结合商业管理的模式来开创公司的业务。

随着业务的不断发展，我也不失时机地做了些地产的投资。开始时，完全是以自住为目的，没想到歪打正着，还小赚了一些。

总而言之，虽然从前许多理想已是没可能实现的美梦了，但我想大可记住某人说的那句话：天生我才必有用！

我想，我的人生下半场的成功定义应该是：

比富人，有文化；  
比文化人，富有。  
共勉！。■

作者：刘斌（第2届中文MBA）  
刘斌文化艺术公司创始人



## 孙修顺： “海上铝业丝路”护航者

有过海上航行经验的人都知道，茫茫海上，最怕的就是迷失方向。做企业也是同样道理。对孙修顺来说，大海就是他的方向。从20岁毕业到远洋船上工作开始，他全身心拥抱这带给他激情和信心的大海。用他自己的话说：“我的基因就是这样的，我喜欢海。我能了解、能管理的就是航运这个行业。我所有的发展、创新都是以这个为根本的。”

我们的话题就从这个遥远的西非，与海相关的项目开始。

这个现在看来可以被用作MBA管理案例的项目，有着许多创新和不同寻常之处——合作模式、股权分配、文化融合等等。但是，项目的初衷和开始却并不传奇和伟大，甚至有些无奈。孙修顺的韦立国际集团一直是给中国铝行业提供海外铝土矿运输支持，主要货源是铝矾土矿。承运了中国大型氧化铝企业全部的印尼进口铝土矿。2011年，印尼曾经停止过4个月左右时间的铝土矿出口。这让孙修顺敏锐地感觉到印尼的铝土矿出口到了一个很危险的境地，作为承运方，已经不能依靠印尼铝土矿作为承运货物来源的全部支撑。而对中国来说，印尼的铝土矿供应一定是一个不安全、不稳定的供应链。

基于对铝土矿海外运输十多年的积累和了解，孙修顺把眼光盯在了遥远的非洲国家——几内亚。几内亚位于西非西岸，西濒大西洋，资源丰富，铝矾土贮藏总量估计为400亿吨，其中290多亿吨已探明，占世界已探明储量的30%，居世界第一位，其品位高达58%~62%。

尽管美铝等国际矿业巨头都在几内亚开了矿，但成功外运到中国的几乎没有。因为从非洲到中国的长距离海上运输是个巨大的难题。然而，在航运专家孙修顺眼里，这恰恰就是韦立国际发挥专业优势的用武之地。在经过周密的讨论和调研之后，几内亚项目提上日程，2013年6月，孙修顺率队第一次出访几内亚，进一步了解当地实际情况。经过考察，他惊喜地发现，几内亚位于低纬度地区，属于赤道无风带，自然状况和海上物流情



况非常理想，而且经过合作伙伴——烟台港集团的专业测量队伍“扫河”确认，当地河流也具备8000吨驳船的通货能力。得益于天时地利，孙修顺对几内亚项目的信心更加坚定了，决定接受各种未知的挑战，开创从几内亚到中国的铝土矿海上通道。他坚信，只要我们能够将需求和供给有效地连接起来，为客户创造价值，几内亚项目就一定能成功！

**“信心来自用户，来自合作伙伴的坚定支持和信任，来自对中国铝行业的长期发展的信心。我们也被魏桥张董事长的激情所感染。”**

海运是韦立国际的强项，但是开矿和建港口并不是他们的长处。为了让几内亚项目顺利进行，孙修顺给项目定下了“合作共赢”的原则。幸运的是，十多年铝土矿海外承运的经历，令他有了一个坚定的合作伙伴——魏桥创业集团。

在国内老牌电解铝企业哀鸿一片的时候，魏桥创业集团旗下魏桥铝电集团逆势快速发展壮大。彼时，魏桥铝电也在进行着海外资源全球化配置战略的部署，魏桥创业集团关联公司中国宏桥集团是香港上市公司，旗下魏桥铝电集团是专业生产氧化铝、电解铝的大型企业集团，目前是世界上最大的电解铝生产商，同样也是最大的铝土矿终端用户。魏桥创业副董事长、魏桥铝电掌门人张波同样也在担心印尼铝土矿的保障问题，更揪心于国内铝土矿资源战略安全问题。

2015年11月16日，由“赢联盟”开发建设，新加坡韦立国际集团(以下简称“韦立国际”)“Winning Confidence”号货轮承运的首船18万吨几内亚铝矾土矿石抵达烟台港。标志着这条从几内亚博凯港出发，绕过好望角，穿越马六甲海峡，北上烟台，全程11400多海里，通达西部非洲与中国的海上银色丝绸之路正式开通。韦立国际集团总裁孙修顺在盛大的首船铝土矿接卸仪式晚宴上，站在大屏幕前介绍项目情况，从矿山到港口、从航线到装卸方式，他背后定格的是个大大的“赢”字。

**“企业家精神里，我认为最重要的是信心和创新。这两者相辅相成，信心是创新的基础，创新是信心达成的路径。有了这两点，面对任何困难和挑战，都无所畏惧。”**

在航运领域，韦立国际是一家以“winning shipping”为品牌的综合性航运集团，明明是靠海运发展，却偏偏与铝结缘，韦立国际以年承运铝土矿4000万吨的量，成为国内大型氧化铝生产企业主要的海运承运人。集团总裁孙修顺，这个与海共舞将近30年的山东汉子，依然激情澎湃，依然赤子情怀。与铝结缘，构建海上银色丝绸之路，于他而言或许是天时地利人和的选择。



孙修顺就同张波商议，为解决长距离运输难题，他们反其道行之，沿内河找矿，确定矿区后，在河边建港口、码头，用小船把矿石运到海上，再利用韦立国际特有的浮吊作业过驳方式运到大船上。“这样做既节省时间，又节约费用”。

韦立国际与魏桥创业的合作从魏桥开始从事氧化铝生产就建立了。两家企业在印尼铝土矿运输上的合作，可谓密切。而在资源保障安全性问题上的一致观点，更让两个身在商场的男人多了几分责任。

2011年，在印尼，孙修顺在一次偶然的机会里与张波提到几内亚开矿的事，张波说了一句令孙修顺感念至今的话：“你只要有信心，敢去干，我肯定全力支持！”

**“我们走出去，到别人的国家开矿山、建码头，必须尊重当地的法律法规、风俗习惯、宗教信仰等等。这种跨文化的融合，必须要有对当地社会和商业环境有深入了解的合作伙伴。”**

UMS，几内亚当地公司。主要业务是交通运输、物流采购以及各种法律咨询、行政服务等等。选择与当地公司合作，也是孙修顺一开始为项目定下的基本原则。如期待的一样，UMS在项目过程中提供了很多与当地政府、居民、社区的友好沟通以及法律、政策方面的协助，使得项目可以顺利进行。

“我第一次见到UMS的法迪先生 (Fadi) 时，给他看了我们的宣传片，详细地介绍了我们的开采、运输模式以及合作模式。我问他：‘这种模式在几内亚能行得通吗？政府能允许吗？’法迪犹豫了一下，认为都有可能。因为几内亚出口资源的愿望非常强烈，迫切希望通过资源出口发展本国经济。有了几内亚公司这种模糊的认可，我更加认为这个项目可行。”紧接着，孙修顺立刻安排法迪和他的团队到中国滨州，考察魏桥铝电氧化铝生产线，“我要让他看看我们的用户是什么样的规模，什么样的发展速度。”

几内亚铝土矿资源非常丰富，河流充沛。但工业基础却薄弱，几乎没有像样的铁路、港口。“我20年前在船上工作的时候就到过康姆萨港，20年后我再去，还是那个样子，一点变化都没有。”孙修顺介绍说。项目一开始，

建港口、码头是个专业性要求非常强的工作，必须要由专业的团队完成。幸运的是，孙修顺有另一家专业级的合作伙伴——烟台港集团，这家有150多年历史的港口，主要承担货物装卸运输、仓储配送等业务，魏桥铝电所需的海外进口铝土矿，经韦立国际承运后，抵达烟台港装卸，再转运至滨州港，实现了门到门，户到户的运输模式。在几内亚，他们派出了精兵强将负责码头港口的搭建。几内亚博凯港—中国烟台港，链接起这条银色海上丝路。一条从矿山到生产现场的全程物流链搭建完毕。



**“给这个联合体取个什么名字好？这个事情我们也讨论了很长时间，我们这个联盟是国际化的，要体现合作精神，最后‘赢联盟’ (WINNING CONSORTIUM) 这个名字也是我灵光一现想到的。‘赢’是大家共同的目标，能将大家凝聚在一起。”孙修顺告诉记者。**

“赢联盟能在短短100天里，建成港口，完成首船装运，靠的是无私的付出和真诚的信任！

我们也用自己的承诺，赢得了几内亚从总统到政府各部门再到当地村民的信任和真心欢迎。项目开始前，我和张总一起在当地捐建了两座社区医疗站，交付使用的那天，总统亲自出席了仪式。当地社区居民载歌载舞地庆祝。我突然觉得，

能够给别人带来这样的喜悦和帮助，是一件非常幸福的事情。这是人生一种非常难得的体验。所以，项目一开始，我们就决定我们项目的成功，要与当地人的生活改变紧密相关。我们做的越大，当地人的生活收入就要改变越多。我们把技术、资金、产品、管理带到几内亚去，帮助他们发展。非洲有发展，我们有未来。”孙修顺骄傲地说。魏桥创业副董事长张波也曾在采访中说：“我们在当地建的餐厅、营地、厂房等等，都是永久性建筑，就是为了将来有一天，我们转移到新的矿区之后，这些建筑就可以留给当地的居民继续使用；我们还在当地建了一座技工学校，从找矿、采矿、推土机和挖掘机操作等方面培训当地员工。我们要让几内亚的民众知道，中国人的所作所为，真正是与几内亚人民共生共存共发展的。”

在2015年11月16日的首船接卸仪式上，几内亚总统顾问易卜拉辛玛·卡索里·福法纳先生在致辞中表示，几内亚国家和政府对这个项目的支持是建立在共同创造和透明的基础上的，通过本项目的示范性伙伴关系，两国机构打下了双赢的伙伴关系基础。项目促进了几内亚国内经济增长，带动商业交换模式的发展，为年轻人创造了就业岗位，为几内亚的企业家送来了商机。

**“我们不仅仅是经营船舶，而是要打造一个物流供应链。我们是一个海上物流方案的提供者。我们以为客户节省资金、提供最佳海上运输方案为目标，我们的浮吊过驳方式，相当于一个移动的海上中型港口。”**

韦立国际以航运起家，2002年初创时期，以租船货运业务为主，逐渐发展成有自有船队的海上运输承运人。但韦立真正强大的不是船队，而是它的海上作业能力。目前具备每天24万吨、一年6000万吨的装船能力。这样的海上作业能力相当于一个中型港口的作业能力。





海上物流方案的提供者，这是孙修顺在采访中反复提及的、韦立国际的战略目标和使命。目前，韦立国际以航运为核心，主要业务包括船队、船舶管理、海运管理、物流四大板块，而在物流板块里，客户化方案无疑是对客户多样化需求的最大化满足。在驳船一码头一供货商一转运商这条物流链里，孙修顺和他的团队在寻求最佳方案。

**物流地理：**针对目前使用的传统物流解决方案和高物流成本的运输模式，把握客户在这些矿产运输中追求最低成本净现值(净现值)的需求；

**运输货品：**从煤炭到其他主要大宗商品包括铁矿石、煤炭、铝土矿、镍矿和谷物等；

**运输附加值：**以确保供应链的顺畅并使托运人的时间风险最小化(存储、混合带来的时间风险)；

**转运方案的多样化定制：**根据具体项目运营条件和政策监管制度可协调组合使用自卸船、顶推驳船、海上浮动码头、散货改装的转运船等；

**物流链垂直整合：**存货、加工、配送中心等环节的整合。

毫无疑问，无论是在海运船舶管理还是在物流链整合方面，韦立国际已经走到了领先地位。

**“赢，就是共赢。参与者是利益共同体，风险共担，利益共享”。**

“项目最大的风险其实是长距离海运的风险。我们这种模式，就是锁定了海运价格，最大限度地降低了海运风险。因为项目不是短期行为，可能要十年二十年持续进行，如果海运没有保障，将来矿石运不回来，或者回运成本很高，那么就完全丧失了市场竞争力。保证项目健康稳定持续地进行是我们‘赢联盟’的目标。”

对于魏桥铝电来说，董事长张波认为，这样的模式最大限度地为集团保障了资源供给并锁定价格，“至少十年不会有太大变化”。

对于整个中国铝行业来说，赢联盟这条航线的开通，使得西非铝土矿稳定供应中国市场，对于平抑国内进口铝土矿价格、提高资源保障程度以及节能减排都有极大的促进意义。

我国是目前世界上最大的铝生产和消费国，每年需要约1亿吨铝土矿的资源保障。铝土矿是刚性需求，却又是中国所稀缺的。我国大约有50%的铝土矿需要从国外进口。国务院参事、中国有色金属工业协会会长陈全训在11月16日的接卸仪式致辞中表示：“合理利用境外资源，成为我国铝产业持续健康发展的重要保障。”中国有色金属工业协会副会长文献军在仪式上接受采访时也表示，几内亚铝土矿回运成功的战略意义远远大于经济意义，它不仅仅是提高了我国铝土矿的资源保障程度，更使我国铝工业摆脱了原料受制于人、没有价格话语权的尴尬局面，对解决资源瓶颈、开发海外资源都提供了新的模式，具有积极的示范引领作用。

在海上话语权争夺日益激烈的今天，中国虽然拥有1.8万公里海岸线，却并不直接拥有大洋，所以很多专家把中国在海运上仍然定位为内陆国家。也正因为此，打通一条海上运输通道的重要性不言而喻。而在国家“走出去”战略全面展开，“一带一路”和“海上丝绸之路”建设的大时代背景下，一条超越国界的航线，宣示了一个新模式的开启。

“赢”在汉语里有“余利、获利、赢利、赢余(盈余)”的意思，现代人把这个字的组成部分分解为“亡、口、月、贝、凡”，分别代表了“危机意识与创新能力”、“沟通能力”、“时间管理能力”、“资本与专业技能”、“目标与平常心”。这是对赢家的五种素质的阐述。

这五种素养在“赢联盟”和几内亚项目上得到了完美的展现。但是孙修顺说，我只想踏踏实实做好自己的事。“未来要达到1500万吨的铝土矿运量，大概需要30条左右的船。我们以后可能采用租用和自有船相结合的方式。每月保证有两条船在烟台港装设备物资出发到几内亚。我自己理想的方式是自有船50%，其他40%~50%与其他海运企业合作。”

船运行业是个受整体经济环境影响很大的行业。在许多同行因为过去的快速过度扩张而陷入困境的时候，孙修顺却在低成本逆势发展。

依旧的忙碌而充满激情。在参加完2015年7月20日在几内亚的首装船仪式后，孙修顺在今年中秋节第五次赴几内亚，解决了由于几内亚雨季时间长造成的矿区至码头的道路塌陷损毁问题，决定修建永久硬化路面，彻底解决这一问题。作为赢联盟的总指挥，他说：“我去现场是种责任。我们的员工冒着高温酷暑，冒着埃博拉病毒爆发、疟疾爆发的危险在现场工作，我不能只坐在家里指挥呀。这个项目的成功，得益于团队的合作、奉献，我为我们这个优秀的团队骄傲。”

管理大师杰克·韦尔奇有本书，名字就是《赢》，他说是献给那些热爱商业生活、渴望把事情做好的人。我们也把这个字献给“赢联盟”，献给像孙修顺总裁一样有梦想、有担当的人。■



供稿：江滢  
(第20班亚太EMBA)



## 新春团拜 新加坡国立大学商学院中文校友会

鸣谢赞助者

魏春辉  
(一副名画)

杜德仁  
(红酒和礼蓝)

杜伟  
(保健品)

王鸿军  
(红酒)

2015年2月26日 - 农历正月初八日, 国大商学院中文校友会在天满楼举办了一年一度的新春团拜活动, 出席人数约70多位, 多位老师受邀出席和校友欢聚一堂, 温馨热闹的局面、共享美味佳肴, 新年传统菜“捞鱼生”首道菜, 象征鸿运当头, 年年有鱼, 大家在一片欢笑声中捞得笑声满堂, 喜庆吉祥的祝福贯穿全场。

会长郭作鸣与理事们在台上向大家拜年祝贺在羊年事业顺利、万事吉祥, 合家安康。

两位主持人副公关主任敬向阳和副学术主任江滢准备了精彩的游戏节目和丰富的奖品, 其中一个以宾果游戏, 最后一位胜利者蔡亲梅获得一副名画。■

(整理/报道: 郭凤桂)



## 雅加达之行

2015年3月27日至29日中文校友会由郭作鸣会长带队, 一行14位校友到雅加达。

印尼校友梁伟强、林大鹏、陈宜之和黄丕振校友在机场迎接, 雅加达

校友会和国民福利基金会的理事们在王朝盛校友的酒楼安排了晚宴, 热情款待来自新加坡中文校友会理事和校友, 大家一起畅谈, 增进两地校友之间的了解, 希望日后举办活动加强联系。

林大鹏和黄丕振陪同新加坡校友打高尔夫球, 切磋球艺, 互相交流, 增进彼此友谊。

第二天早上校友们在梁伟强的安排下, 由陈宜之带领校友们参观了黄瑞泉校友和温忠斌校友的工厂, 他们详细介绍经营理念和企业文化。

下午出席母校与雅加达校友会联合办“郑和协作艺术”讲座, 邀请湛先训副院长主讲。

晚上全球校友网络办公室在Hotel Borobudur举办校友联谊及欢庆50周年金禧庆典晚宴, 约90位校友欢聚一堂。■

(整理/报道: 郭凤桂)



## 高尔夫球慈善锦标赛



2015年7月21日新加坡国立大学商学院三个校友会(中文校友会、NUSBSA和MBA-NUS)联合组织常年高尔夫球锦标赛,迈入了第六年头,今年更具有特别意义,为了庆祝国大商学院创院50周年之际,在裕廊乡村俱乐部主办高尔夫球慈善锦标赛,为筹集商学院本课生助学基金。共有144位来自新加坡、中国、印度和日本的球员聚集球场切磋球艺,并获得各界企业领导的校友的热心支持和参与,成功为助学基金筹得44万多新元。

新中文校友会在本次赛事成为大赢家,分别夺得男子组/女子组冠军和总冠军-院长杯。■

(整理/报道: 郭凤桂)



## 法律讲座/会员大会



校友获益不浅。

讲座会结束后,紧接召开常年会员大会,由第12届理事会的会长郭作鸣主持,感谢在这一年来校友会举办的一系列的活动,理事们的合群合力服务和无私奉献,和校友们的参与及支持。秘书长芮世亮和副财务长杜伟分别汇报了校友会的会务和财务。■

(整理/报道: 郭凤桂)



2015年6月27日下午在新加坡国立大学商学院举办法律讲座,邀请新加坡国立大学商学院企业政策系兼法学院副教授蓝璐璐博士主

讲“家族企业传承问题”,内容是从知名新加坡家族企业案例,来看家族企业在股权设置及传承问题。蓝教授以精简的论点,深入浅出的讲解,

# 2015年国际商业论坛 “新常态下, 2015年中国经济和商业的机会与挑战”



2015年3月7日新加坡国立大学商学院中文校友会在邵氏基金校友会大厦主办2015年国际商业论坛-“新常态下, 2015年中国经济和商业的机会与挑战”。近三百人出席。

论坛主讲嘉宾有郑永年教授 - 《习李新政—2015年中国形势和展望》、陈从容总裁-《中国电商O2O发展趋势》、兰世立总裁-《东南亚旅游经济》, 论坛主席周兆呈博士, 论坛主宾为傅强副教授。

该论坛是一个及时的考虑到国家在全球市场上的今天变得越来越重要。本次论坛提供了宝贵的校友希望更好地了解中国市场。在众多议题的研讨会正在讨论的是联机到脱机



(O2O), 电子商务, 吸引客户的在线服务, 但促使他们做出脱机交易的业务模式。中国的O2O平台的创建者, 陈女士从容交付引人入胜了题为“收割中国的O2O平台的好处”。她强调如何O2O已经彻底改变了企业与客户联系, 特别是组织中的餐饮, 汽车租赁和美容行业。通过创建中国的O2O平

台, 她使组织能够跟中国消费者的同时, 积极监测广告支出和消费者的消费习惯。■

**周兆呈博士** 新加坡联合早报网主编兼  
早报新汇点》主编

**傅强副教授** 新加坡国立大学商学院策略  
与政策系副教授

**郑永年教授** 新加坡国立大学东亚研究所  
所长

**陈从容女士** 容易网创始人、首席执行官

**兰世立先生** 中国东星集团有限公司董事  
局主席、总裁。

(整理/报道: 郭凤桂)





## 新加坡国立大学商学院华东校友会 五月遇见最美姑苏 -- 华东校友会“走进上市公司系列”2015苏州行

2015年5月16日，新加坡国立大学商学院华东校友会“走进上市公司系列”再度起航，本次活动得到了苏州校友会，华东校友会四海一家俱乐部和读书会俱乐部的鼎力支持，30多名校友相聚苏州，读书品茗，共增新知，舒活筋骨，远离都市的喧嚣，体验苏式精致慢生活。

作为本次活动的重头戏，16日下午校友们在华东校友会顾委，龙能科技董事总经理周斌(APEX-C, 2000)的带领下，参观龙能科技(苏州)有限公司厂房，了解新一代锂离子电池材料及相关产品的研发、生产与销售。随后来到新加坡国立大学苏州研究院，龙能科技(苏州)有限公司创始人、董事

长、首席科学家黄碧英博士作了题为《龙腾四海，能撼亚洲》的主题演讲，分享其不为人知的艰辛创业历程以及与资本联姻的故事。一名中国科技创客，从技术入股与一轮风投结合，到风投退出到被上市公司收购，从创业时数百万销售，后续持续发力到数千万，这一切故事只发生在三年中，龙能科技的创业故事见证了一段中国创新创业历史。校友们纷纷结合自身的行业背景，与黄博士进行了热烈的互动交流。接着，第一天的活动在愉快的独墅湖晚宴中落下帷幕。

17日，校友们一早从酒店出发，徒步独墅湖。沿途白鹭园景色秀丽，不时有白鹭飞过，独墅湖清澈宽广，水天一色。2个多小时的徒步旅程转眼

即逝，校友们挥洒汗水，轻松交流，合影留念。中午畅游斜塘老街，品尝地道苏帮美食。

下午则是众多校友翘首以待的读书会活动，本期的阅读书目是传奇创投教父彼得·蒂尔的《从0到1:开启商业与未来的秘密》，卢志刚会长(APEX-C, 2008)妙语连珠，会员们也纷纷畅谈各自对于创业与创新，传统时代与互联网时代的独到见解。

两天的活动，短暂而充实，校友们恋恋不舍地踏上了回程的旅途。 ■

(新加坡国立大学商学院上海办公室 李玉萍供稿)





## 电商的供应链创新 -- 华东校友会1号店参访活动



1号店, 家喻户晓的网上超市, 正在向综合性电商平台转变, 获首批网上医药平台试点资质, 布局跨境电商, 涉足互联网金融, 拓展O2O零售新业态。同时也面临着诸多挑战: 沃尔玛全资控股后线上线下的协同整合, 人员发展, 如何压缩供应链成本, 如何扩大市场份额, 如何向



了题为《贯通进口全链, 助推跨境直采》的互动分享, 详细介绍了跨境电商的模式, 供应链环节的生态环节以及天戈的I-SCM综合进口供应链服务。她认为跨境电商的本质是电商, 是零售; 零售的核心是效率与体验;



展历程。接着, 彭述刚校友作题为《协同标准背景下的供应链创新》的主题分享, 介绍了1号店的供应链体系极其特点, 视频展示了1号店位于上海奉贤的仓储中心的运作情况。他认为创新需要的是整体思维, 生态

闭环链式思维。快速发展的电商行业需要政府产业政策的不断支持, 这样的创新需要政府和企业协同实现。例如, 他分享了1号店关于电商城市物流“最后一公里”配送车辆标准的可行性研究报告, 在智慧城市背景下提出“一小车”解决方案。

台下来自各个学院的校友们踊跃提问, 就跨境在线采购, 一号店自营商品和第三方商家的关系, 1号店的未来走向, 沃尔玛全资控股后的供应链整合等问题进行了深入的交流与探讨, 气氛热烈。

二三线城市扩张等。2015年12月5日上午, 新加坡国立大学商学院华东校友会携手李光耀公共政策学院上海校友会, 近五十名校友一同走进1号店, 共同探讨电商产业的机遇与挑战。

首先, 彭述刚, 1号店对外事务总监, 李光耀公共政策学院校友带领大家参访了1号店展示厅及办公区域, 介绍了1号店从2008年成立至今的发

展历程。接着, 彭述刚校友作题为《协同标准背景下的供应链创新》的主题分享, 介绍了1号店的供应链体系极其特点, 视频展示了1号店位于上海奉贤的仓储中心的运作情况。他认为创新需要的是整体思维, 生态

随后, 天戈国际物流副总经理胡晨辉校友(中文亚太EMBA, 2011)作

两个多小时的参访在不知不觉中临近尾声, 校友们在午餐会上继续交流工作和生活近况。新加坡国立大学商学院上海办公室严俊主任向各位校友介绍了商学院将陆续在上海举办的校友活动, 并提前预祝大家圣诞、新年快乐。■

(新加坡国立大学商学院上海办公室 李玉萍供稿)

## 中秋联谊晚会

金秋八月，硕果累累，我们迎来一个传统节日-中秋节。

2015年9月18日老师、校友和在籍MPAM同学约90位在NUSS秀才酒楼聚集一堂欢庆中秋佳节。



孙修顺副会长致词欢迎和感谢大家踊跃出席。当晚的新拍挡副公主任敬向阳校友和MPAM翁婧同学主持节目，他们为晚会准备了互动游戏和幸运抽奖，安排了卡拉OK。

大家在轻松和喜悦的夜晚，品尝月饼、享用丰富的佳肴、共叙乡谊，老师和校友尽兴高歌欢唱，为现场增添了热闹气氛。■

(整理/报道: 郭凤桂)



## 印尼雅加达校友会 参加第13届华商大会心得交流会



从中可以带来商机，也能吸引其他国家的华商来印尼投资。曾庆镇校友在漫谈时强调“易经”之哲理“万物皆在变，祸福总相依；要居安思危。钟家治校友提醒校友要居安思危。马詠南校友报告李云雯校友临阵受邀为印华妇女合唱团的指挥，轻松演唱四首悦耳动听的印尼民歌。李淼芳和杨振庆提及印尼企业家李文正先生主讲“中国和印尼因素的世纪和商机”，演讲很精彩。■

(马詠南 供稿)

2015年9月25日至28日在印尼巴厘岛举办第13届华商大会，印尼校友林文光荣任大会副总主席，多位校友担任大会委员(林联兴、魏耀坤、林秀礼、吴瑞华和黄瑞泉等人)，近20多位国大商学院中文校友参与盛会。

10月4日印尼校友聚集于校友会会所漫谈参加第13届华商大会心得，以便分享给其他校友，同时庆祝中秋和欢国大商学院50周年院庆。魏耀坤校友认为大会是个重要的平台，展示各自的产品，



基金监事张晋校友介绍了近年来新国大校友在国内慈善领域的活动情况。最后，大家一起观看了获得第66届戛纳影展金摄影机奖和第50届金马奖最佳剧情片的新加坡电影《爸妈不在家》。活动由校友会秘书长陈海涛主持，近百名校友参加。活动中，大家通过微信现场建群，以期保持后续联系。经校友会积极动员，许多未加入欧美同学会的校友亦当场填报申请入会。■

(新加坡国立大学商学院上海办公室 李玉萍供稿)

## 新加坡国立大学上海校友 举行年会

2015年12月26日，阳光明媚，新加坡国立大学商学院联合新加坡国立大学李光耀公共政策学院、法学院、工程学院等兄弟院校友会在上海民主党派大厦6楼会议室举办年会。新加坡国大上海校友会会长耿靖博士致欢迎辞，并回顾了2015年校友会主要工作，感谢校友们的积极参与。新加坡驻沪总领事王首毅应邀出席并致辞，他向大家介绍了中新建

交25周年之际习近平主席访问新加坡后中新双方更加广阔的合作空间，并期待着校友们在其中扮演更加活跃的角色。新加坡国大上海校友会副会长、励志阳光助学



## 参访校友企业交流会



注：筹备小组：组长杜德仁，委员陈宝庆、敬向阳和郭汾海



2015年7月16日下午26位校友在公关主任杜德仁带领下，抵达亚太EMBA第20班姚福发校友(JCS集团创始人/主席/首席发明家)位于兀兰工业区的JCS集团在新加坡的主要开发场地，也是JCS的子公司之一MClean。

姚福发校友和与会者分享其创业经历、公司管理和新产品开发，大家有机会提问和发言，在这平台相互学习和勉励。

郭作鸣会长感谢筹备小组第一次成功主办参访活动，取得很好的反应，企望校友会再接再厉。■

(整理/报道: 郭凤桂)

新加坡国立大学商学院  
中文校友会



### 永久会员

黄泉霖 第4届一般管理课程  
吕燕萍 第92届全方位管理课程  
林华锋 第94届全方位管理课程  
王晓瑜 第12届中文企业硕士  
曹世宣 第18班亚太EMBA硕士  
汪浩波 第20班亚太EMBA硕士  
朱敏 第21班亚太EMBA硕士  
江培生 第21班亚太EMBA硕士  
陈春喜 第21班亚太EMBA硕士  
李瑞武 第21班亚太EMBA硕士  
钟韶华 第21班亚太EMBA硕士  
孙志俊 第22班亚太EMBA硕士

王宗潮 第23班亚太EMBA硕士  
王仁号 第23班亚太EMBA硕士  
武春敏 第23班亚太EMBA硕士

### 普通会员

范禕 第92届全方位管理课程  
何秀琴 第92届全方位管理课程  
曾青 第20班亚太EMBA硕士  
施东升 第21班亚太EMBA硕士  
谷丽 第23班亚太EMBA硕士

《管理视窗》欢迎校友尝试笔锋，展现才华，交流管理经验与学习心得。

期盼校友踊跃投稿:字数约2-3千字左右。(来稿能附上电脑文字处理档案与相关图片)

内容涵盖以下几方面：

1. 校友的工作经验、心得、体会、生活与学习。
2. 典型例案分析
3. 学术问题的分析与讨论
4. 校友的人生体验与感悟

传真：(65) 67791560  
电邮：bizedpa@nus.edu.sg