哈佛马里兰大学交流学习总结

（胡靖东，1546240,2015食经2班）

作为上海海洋大学大学经管学院的一名学生，我有幸来到哈佛大学和马里兰大学来参加为期21天的交流学习，21天的学习过程转瞬即逝。如今回想起来，犹如一道暖流缓缓流动在我的心中，同样这二十多天的学习交流也使我们收获了许多，从心灵阅历和专业知识上极大的增长了我们的知识阅历。希望通过这一篇总结来概述我的经历和感触。

我大致将这一次的游学经历归结为两大主要部分：

一，旅途暨心灵感悟

（一）人生若只如初见

当大韩航空的空客降落在肯尼迪机场的时候，当我们真正踏上美国的领土的时候，我的心情是无比激动的，仰望着西半球的繁星，我知道我终于来到了许多人所向往的自由之都。乘坐着大巴在曼哈顿街区浏览着属于纽约的繁华和文化，无论是第五大道的奢华，还是华尔街在夜晚的宁静都代表着属于美国独特的意境。

“初见即为虚幻”用来形容我们刚到的心情最恰当不过了，无论是远处眺望的自由女神像，亦或是伫立在华尔街街头的那一只铜牛，又或是纽交易所中那响彻云霄的锣响，都代表着世界经济的命脉，也是无数经管人的梦想之一。

（二）此景只因天上有

长途奔波的疲惫经常会让我们产生厌恶的情绪，但是一切负面的情绪都在尼亚加拉瀑布瀑布面前消失的无影无踪。尼亚加拉大瀑布犹如一道天堑来区别美加两国的人文和自然。大瀑布的壮观是一种无法用言语来形容的情感，也许诗仙李白的“飞流直下三千尺，疑似银河落九天”才能表达出这一种感觉。当船只行驶到四面只剩下属于瀑布的透彻和威严时，只剩下一种来自灵魂的肃静，仿佛置身于一片钟磬佛音之中，达到了真正的自然与人的共鸣和协调。

世界银行的访问又是另外一种感觉，当我们来到著名的世界银行和国际货币基金组织的大楼的时候，我们似乎能感觉到金融的力量，细细听着世行工作人员的介绍，才真正品读出属于世行的文化氛围。世行具有条纹样式的建筑风格，既彰显了世行的严谨，也代表着属于银行传承的文化。

美国海洋保护组织的探访让我们明白了海洋保护问题的严峻性。三位不同演讲者分别就三个不同的海洋保护问题进行论述。海洋垃圾的分类与收集让我们直观的看见了海洋的破坏情况，也明白了海洋垃圾对大海生态系统的影响，以及海洋垃圾的分类的重要性。生物入侵的演讲是由一位曾在中国留学的学生进行介绍的，我们能看见生物入侵对生态系统的破坏力，同时也粗略的了解生物入侵的基本防御方法。第三位演讲者就海洋保护意识和海洋志愿者方面进行宣传，我们了解到公益海洋组织的资金来源和它们这么多年来对海洋保护作出的贡献。

 （三）杨柳岸晓风残月

如果说美国是一场美丽的梦，那么梦醒的时候永远是最令人怀念的一刻。就在我们离别之前，我们参观游览了纽约的中央广场和第五大道。夕阳下的中央广场和第五大道在曼哈顿街区的文化中形成了不一样的风景，第五大道的繁华和中央广场的悠闲形成鲜明的对比，就仿佛水与火的交融，看似不相融合的事物，却找到了一个平衡点，彰显出不一般的魅力。无论是中央公园的马车还是第五大道上金色的商标，都是我们回国前最美的回忆.在对中央公园和第五大道参观后，我们上海海洋大学交流团前往肯尼迪机场，踏往回国的路程。

二，学习部分

21天的游学由两个部分组成，第一部分由哈佛大学对创业和市场营销知识进行介绍，第二部分由马里兰大学对数据库的知识和管理学全球化的知识进行介绍。

（一）哈佛大学部分—创业和市场营销并行

在哈佛的课程主要是由以下几个部分组成

（1）美国成功的创业模式

哈佛的教授通过谷歌公司的实际案例以及airbnb的案例来进行引入，总结出创业的四种模型包括白手起家（Bootstrap）、朋友家庭的帮助（Friends and Family ）、天使基金（Angels）

风投（Venture Capital）这四种模式涵盖了美国成功企业的起家模式也是美国多年来的检验积累的经验。

无独有偶，除了这四种创业融资方法以外，我们还学到了两种当今盛行的融资模式原理：

第一就是多轮融资

美国的风投企业家们通过这一种模式既降低了自己投入单项资金的数额确保了自己的风险率，同时这种成熟的模式也吸引了更多的投资者来进行投资。这一个模式也是多个新型公司（startup）能得到风投家的青睐和公司起步资金最大来源之一。

第二条经验是滚雪球模式，不要贪大的理念

“不要贪大”的投资理念也是古中国众多商人总结出的经验之谈，在哈佛的课堂上我们第一次能将理论转变成现实。通过哈佛教授对案例的分析以及通过假拟数据的步骤，我们可以总结出滚雪球模式的精化就在于当每次我们要求风投人给我们投入的资本不变时，有两个好处：

第一是减少风投人的风险率，定期的投资更加能巩固企业CEO与投资人之间的关系，第二是可以减少风投人对企业的控股比额，定值的投资额在后期通过资金稀释的原理从而达到股权稀释的原理。这两点也是滚雪球模式能够成功的原因。

不变的投资

融资5万

融资5万

股权稀释

50%

33.3%

（2）市场营销的基本知识和运用

在哈佛的课程中，同样重要的组成部分就是市场营销知识的拓展与应用。市场营销的基本知识是由哈佛教授Pamela进行梳理和讲解。首先pamela教授对市场营销的基本步骤进行了说明，强调了市场营销的基本四大步骤包括：

Pamela教授强调了由认识到市营重要性的意识到重视市营的态度再到市营所需要的信息最后将以上的所有进行归总从而达到实践的目的。

随后，pamela教授对市营知识中的6M和5C理论进行了介绍，对单个词语的延伸和案例的拓展也帮助我们能够更好的理解市场营销的知识。

最后，pamela教授对我们进行了市场面试中常见面试问题模板的回答过程：

Q：如何丈量市场？

A：驱动力→假设→微调（根据现实条件）

引入问题：在美国每年卖出多少高尔夫球？

A：美国人口→社会阶层分布→一年内打高尔夫的频率和次数（数据假设）

（3）商业计划书的撰写和创业公司模拟

哈佛课程很重要的组成之一就是商业计划书的撰写和创业公司模拟，在哈佛教授的安排下，我们先进行了理论知识的学习，包括商业计划书的基础过程：执行计划→确定每部分标题→具有数据背景的总结。其中商业计划书应包括产业分析，目标市场，价格优势，竞争策略，销售渠道各个方面。

在进行理论知识的教授后，哈佛教授对我们进行了实际创业模拟，将我们分为各个不同市场定位的公司，并且设置CEO，CFO，COO等职位，别且分别教会我们怎么确定市场定位，市场细分，市场容量的丈量。从这种创业模拟课中，我们学会大致的创业过程和商业计划书的撰写技巧。

（4）领导力的培训

哈佛对领导力的总结和培训可以总结以下几点：

1. 最大的挑战在于去通过工作的任务和公司的商业价值去团结属下
2. 领导者必须激励下属去做决定和承担责任
3. 领导者必须去服务顾客
4. 领导者必须学会合作
哈佛的教授通过一节课向我们介绍了这四点领导者的所具备的个性，通过举例与课程提问相结合的模式更好的向我们介绍属于领导力的知识点。

（二）马里兰大学——数据库和全球化的现代

马里兰的课程主要由数据库的使用和全球化背景下的贸易和竞争的课程所组成，下面我将马里兰的课程简单分成两大部分进行介绍：

（1）全球化合作下的贸易和竞争

在这部分老师利用课堂时间着重介绍了以下几个问题

* 全球化下的世界：昨天-今天-明天
* 国际环境下的竞争
* 全球化竞争下的战略和竞争环境
* 全球化下的文化交融和国家交流
* 国际贸易和投资：理论和实际
* 高速发展的全球化市场

通过这些课程中，我们可以总结出下面几点：

1. 全球化是一种概念，也是一种人类社会发展的现象过程。通常意义上的全球化是指全球联系不断增强，人类生活在全球规模的基础上发展及全球意识的崛起。国与国之间在政治、经济贸易上互相依存。全球化亦可以解释为世界的压缩和视全球为一个整体。通过全球化定义性的概念，可以帮助我们更好理解这一人类发展现象。
2. 全球化有利也有弊。全球化加快了世界经济发展的脚步，各个国家的“打开国门”更有利于各个国家的各方面交流，提高了整体人类的发展速度。当然全球化会带来关税，市场份额配比，自由出口限制诸多政治干预经济的“看的见的手”，更会带来各个国家经济上的歧视和诸多国家的经济纠纷，国家需要花更多的精力去操控和管理。这些种种都是伴随着经济全球化带来的影响。
3. 全球化的影响现在渗透到各个方面，包括人们之间的交流和文化。全球范围的文化交流既能带来冲突也能带来文化交融的喜悦。无论是影视作品还是诗歌小说，逐渐整个世界的各种风格都会有人喜爱，这就是文化全球化的魅力。
4. 全球化下的世界，无论是经济市场还是文化，亦或是政治，都在不断竞争和合作中发展。或许全球化的脚步永不停息，中国是否能在全球化这种竞争下屹立在世界巅峰，需要全国性的努力和坚持。

（2）大数据时代的“利剑”——数据库

如果在这次游学前，问我对数据库的印象，或许是因为拜读过《大数据思维和决策》这一本书，我对大数据的概念总结为两个字—预测。大数据时代之所以说人是没有隐私的就是在于通过分析你的数据，我们可以预测出未来你将会发生的事情，超市会预测出你什么时间可能去买洗发液，甚至你有没有怀孕。在过去看起来不可思议的事情，在我们的大数据时代这都会实现，而实现大数据时代的“利剑”就是——数据库（data base）

马里兰大学的教授主要把我们数据库的知识分解成

* Data Analytics and Decision Making(数据分析和决策)
* Data Warehousing and Data Mining（数据仓库和数据挖掘）

通过马里兰大学教授的课程我总结以下几点：

1. 数据库的基础过程就是数据的收集和分析。我们要熟悉数据收集的规则，在数据收集过程中，一定要注重数据的有效性。同时作为数据库的工作人员一定要熟悉各种图表，在确保数据正确的大前提下，对数据进行正确的计算和归类以及图表的绘制，才是数据库的精髓。
2. 数据仓库是一个虚拟的仓库，但它的价值却是无法估量。数据库是一个依靠服务器的信息载体，我们专业的数据库人员需要对数据分类，更新，整理，维护诸多过程，同时数据库工作人员更需要对数据进行深层次的挖掘，才能利用数据库进行问题的分析和预测。
3. 大数据时代，数据甚至已经参与到国家层面上的决策。所以，只有将数据库真正的掌握，通过数据来辅助决策才是如今全球化市场竞争下的正确方法，我们也认为只有数据参与的经济决策和活动才更加有说服力，数据库与经济在21世纪数据大爆炸后就是注定相辅相成，不可分离的变量。

（三）借鉴美国融资模式下的中国企业创业融资途径

通过上述对这次微留学内容进行了简单的总结，下面我会继续对这次微留学留给我的思考问题进行简单的探讨和陈述。

从哈佛所教授的当今世界主要初期四种创业模式：

* 白手起家
* 朋友家庭支持
* 天使基金
* 风投投资

这四种创业模式各有利弊，但是哪一种模式是当今众多大型企业初期所稳住自己的市场的模式呢？相信就是后面两种，天使基金和风投投资。无论是世界上第一大搜索引擎公司Goggle，还是旅游住宿模式中的引领者Airbnb都是风投人的独具慧眼才在20年后的今天可以让这些服务来普遍全球，服务人们的生活。所以，借鉴外国的思维模式，中国的目前的行业巨头的发家路又是怎么样的呢？

下面我主要聚焦于Baidu和Sohu以下部分资料来源于网络

1. Baidu(百度)——风投和多轮融资的巅峰成就

百度的发家史与谷歌惊人的相似，放弃国外读博机会的李彦宏（百度CEO）于1999年在美国硅谷创建百度公司，2000年1月，百度公司在中国成立了她的全资子公司百度网络技术（北京）有限公司，随后于同年10月成立了深圳分公司,2001年6月又在上海成立了上海办事处。

这一系列的创建在2001年的李彦宏心中恐怕前方就是个未知数。但是百度所能成功不但是风投人的独具慧眼，更是哈佛所说的融资经验中第一种多轮融资，降低风险模式的成功。

李彦宏在美国斯坦福大学所做的演讲中说到，百度在美国硅谷创建后，A轮融资只有仅仅120万美元，而这120万美元既要用于技术研发，用于公司的正常运作，人员的工资发放等多个方面，但是李彦宏坚持下来了。并且在2000年6月互联网的寒冬里一举拿下新浪、搜狐、网易、TOM的技术委托大单。在互联网寒潮中不光没有倒下，反而一举吞并市场份额的做法让国内外众多风险投资商看到了百度巨大的潜力。于是，毫无例外的，百度的B轮融资拿下了1000万美元的风投资本。在拿到1000万的风投资本后，怎么才能让风投家投入更多的资金呢？最好的方式就是IPO。但是在国外市场上市的风险有目共睹，更何况在一家Goggle所占份额大于70%的市场。于是，C轮融资前，百度启动了多项措施。

* 闪电计划

在百度，有人悄悄地删掉了Google的链接，理直气壮地用自己的百度。百度的市场队伍，白天拜见客户，晚上拜见媒体，开始了推广方面的“闪电计划”。他们要让每一个中国网民明白，中国人自己的搜索引擎，不比Google差。

李彦宏闪电计划”的结果是辉煌的，百度的日访问页面(Pageview)要比原来多10倍，日下载数据库内容比Google多30%，页面反应速度与Google一样快，内容更新频率全面超过Google。

* 借势

百度在美国纳斯达克上市C轮融资的历史，可以说是空前绝后。百度在2002年开展闪电计划以来，和谷歌在中国市场就属于不分伯仲的境界。但是为了获得更大的投资，就必须在美国上市，让美国的风投家们看见百度的价值。但是如何在谷歌的老家上市呢？最后成功的原因就在于百度的巧妙借势。

接受谷歌的融资!

Google投资499万美元，从而获得百度2.6%的股份。

接受Google的投资，一方面可以让Google暂时不会做出大的动作，这样可以保证百度的市场份额继续排名第一，这个很重要。

另一方面，既然Google投资了百度，加上两者的业务模式相近，那么，美国的股民就会认为百度就是“中国的Google”，这样，当年错失投资Google机会的美国人，就不会失去下一个暴富的机会。

就是一个巧妙的借势，出售自己很少的股份，利用谷歌在美国的知名度，来进行IPO，这个想法在当时看来简直是疯狂。但是IPO的成功让百度真正走向了世界的舞台。

利用“闪电计划”和“借势”两种战略，百度在C轮融资中赢得了1亿美元的融资，也让公司真正做到和谷歌平起平坐的境界。

2，Sohu(搜狐)---“天使基金”的宠儿

天使”这个词指的是企业家的第一批投资人，这些投资人在公司产品和业务成型之前就把资金投入进来。天使投资人通常是创业企业家的朋友、亲戚或商业伙伴，由于他们对该企业家的能力和创意深信不疑，因而愿意在业务远未开展进来之前就向该企业家投入一笔资金，一笔典型的天使投资往往只是区区几十万美元，是风险资本家随后可能投入资金的零头。

搜狐的启动资金就是搜狐CEO张朝阳的人脉积累。搜狐CEO张朝阳博士毕业于麻省理工学院，毕业后继续留在麻省理工就业，在MIT媒体实验室主任尼葛洛庞帝教授和MIT斯隆商学院爱德华·罗伯特教授的投资支持下创建了爱特信公司，并于1998推出“搜狐”产品,爱特信公司也更名为搜狐公司。在搜狐的初期创业期尼葛洛庞帝教授和爱德华·罗伯特教授就是搜狐公司的天使投资人。之后，通过天使基金模式建立起来的搜狐经过了四轮融资，最后2000年7月在美国纳斯达克成功挂牌上市。2008年北京奥运会，搜狐公司成为奥运会历史上第一个互联网赞助商，牢固地奠定了中国第一门户网站的位置。

通过搜狐和百度的崛起历史，我们可以看出国外投资模式对中国企业的影响，相信国内还有众多的企业是通过天使投资人和风投资金这两种模式来作为自己的创业启动资金的。那么，通过这次的哈佛课程和国内公司的发家史，我对自己的课题有以下总结：

Q：企业在初期到底该怎么获得自己的创业资金？

A：1， 用自有资金做事，投资者的钱壮大。
在创业初期，用自有资金投资回馈较快的项目，可以根据自己的意识对现金流进行操作，从而在自有资金达到一定量的时候，更加能获得风投家的青睐。在商业谈判中取得优势。

 2， 创业前积累人脉，寻找合伙人，均摊风险。

1. 一个好的点子，一个好的思考模式和思维比什么都重要
2. 与风投家商业谈判时，要懂得利用技巧。同时，不要试图欺骗自己的投资商。
3. 咨询本地有没有风投机构，如果没有，则去北京、上海等风险投资机构或投资商云集的地方找投资。

以上三大部分是我自己对游学的总结和自己课题的拙见，通过这次游学。我明白了很多也收获了人生中的幸运，希望老师对我的课题能提出建议。也期待上海海洋大学有更多的同学走出国门，看看外面的世界，收获珍贵的记忆和感悟！