**商学院MBA中心夏季毕业答辩第六组答辩记录**

**310课室**

**答辩教师：①张学志 ②付秋芳 ③钟祖昌**

**6-1**

**答辩人：林英伟**

钟祖昌老师：

1. 针对证券的定位，用一两句话概括一下阿里巴巴的定位，说一下你对阿里巴巴的战略重点和未来重心。

我觉得最主要的要使用差异化。阿里巴巴是有自己的数据平台，但是阿里巴巴目前有关社交等平台，不像京东白条 相互交流不多。另外，阿里巴巴不像支付宝，有一些金融平台，如芝麻信用等，所以要通过资产证券化。

1. 建议：论文的格式不对，希望能够再改正一下

符秋芳老师：

1. 你是在阿里巴巴工作吗？你是根据一手资料进行分析的吗？

没有，我没有在阿里巴巴工作，所以也没有拿到原始数据。

1. 我提出几点问题。第一点，你的论文中对阿里巴巴的市场定位不足。第二点，阿里巴巴内部早已经做了相关的市场定位，别人早已经做了相关的定位分析，由于你拿不到拿不到一手资料，没有结合阿里巴巴的数据的分析，做出来的定位没有别人的好。第三点，你的论文格式和别人不一样。论文的逻辑框架没有按照有关规定，包括字体和行文逻辑还有参考文献的标注都和规定的不一样，希望能在细节上更加认真一点。

张学志老师：

1. 初看还不错，细看小错误太多，下面提出几点建议。

首先，字体的字体看起来不舒服；章节的标号不能写成英文；章节没有分页；英文的语法包括定语从句、单复数、时态（主动、被动）小问题太多；图表数据宏观分析太多，缺乏针对阿里巴巴的一手资料的分析。

1. 你觉得资产证券化的定义是什么？

就是将部分资产通过卖掉实现风险的转移。

**结论：通过，小修改**

**6-2**

**答辩人：张俊**

钟祖昌老师：

1. 格式规范问题，每一章的编号不规范，目录编号不规范，表达有点问题；国际化的研究已经非常多，文献综述中的很多都是知识理论，缺少针对文献提出的建议启发。你对比亚迪现在的情况了解吗？

比亚迪已经进入国际市场，但是销售惨淡，而且进入国际市场的只有大巴车，在国外需求没有国内大。

1. 你觉得是什么问题导致销售惨淡的呢？

我觉得主要有形象和认可度的问题。首先与其他品牌相比没有领域，在美国是中产阶级才会倾向与使用新能源汽车。

1. 通过你刚刚说的，比亚迪已经进入美国市场？建议题目进行调整一下，比如针对比亚迪进入美国市场的什么分析？
2. 你在比亚迪工作？你在哪一个部门工作？

是的，在财政分析部门工作。

1. 通过你的表述可以知道没有进行真正的调查，你了解的比亚迪进入美国市场也问同事的吧？比亚迪进入美国市场为题 ，没有别的问题？是针对什么问题呢？比如说进入美国市场的本土化市场，你的题目太泛。
2. 参考文献的很多格式不太对，希望注意一下。

张学志老师：

1. 我接着符老师刚刚提到的那一点，你的题目要再斟酌一下，你提到的内容分析主要都是新能源车的，题目是否可以改为“比亚迪在美国新能源车的竞争性战略”，
2. 段落分散对齐，不要左对齐
3. 在某处出现输入法打错
4. 一些图表要注意注明单位。在16年的销售数量的分析，在图3-1要注明单位。
5. 你提到的比亚迪进入年美国市场，要本土化，组建公司，你有没有想过对比亚迪的风险有多大？要投入多少？还有你刚刚提到的财政税收方面的问题？

进入美国市场会涉及到美国的就业市场，税收等方面；在前期投入会特别大，关于是否会进行财政补贴，美国政府对他们国内品牌会进行财政补贴，但是对于外国的品牌的财政补贴还是比较少的。

**结论：通过，小修改**

**6-3**

**答辩人：黄崇超**

钟祖昌老师：

1. 因为流程优化这个问题研究得也是比较多的，你说的这个模型在哪个行业中用得比较好？

这个模型在制造业的效果比较好。现在的海关信息对企业的身份认真也是通过自动化录入完成的。这些政府也是通过分出去实现信息共享。

1. 海关等信息能不能拿得到？

比如是电视口岸，是设计海关有税务公开，我了解到是有实现信息共享的条件，但是实际上并没有没有做

符秋芳老师：

1. 我觉得你提到的不是对业务流程的优化，只是对业务流程的改进，优化看不出来，你介绍一下有哪一个有优化？

比如说用数据的自动审核。以前是人工录入，现在自动录入，进行了优化，实现了效率的提高

1. 我觉得把DEIMC的模型拿掉，没有太大影响，不管用不用的到的结果是一样，你只有在案例分析的时候用了一下，其他大部分没有用到这个模型分析。

因为外省的老师要求题目要具体一些，但是和导师说了一下，最后决定把这个模型用上。

张学志老师：

1. 我觉得你的论文很不错，我很喜欢这种实用性的研究，你的分析不是全部按照DEIMC的顺序，在第五章的时候用到了对E和I的分析。

谢谢老师，因为我觉得这整个是一个循环的过程。

1. 你是在工作中真的是碰到了这个问题，是否发现了这些问题？

是的，我发现其他的部门的一些信息共享有点晚。

1. 信息公开一般是怎样的？比如说是两天的？

对外的信息公开一般是三天左右。

**结论：通过，小修改**

**6-4**

**答辩人：景鑫**

钟祖昌老师：

1. 首先我要强调一下的是细节问题。比如目录，4.2.3写错了，后面的标号也有点问题。其次，你说的质量检验也是比较热的话题，但是近5年的研究资料文献都几乎没有引用。
2. 你说一下传统质量检验和供应链的区别。

这个简单概括一下传统质量检验，是极个别的企业质量检验。而供应链的是制定统一的目标，通过质量检验的方法对供应链的上下游进行检验。

付秋芳老师：

1. 我觉得还不够你讲的生态下的供应链的8个原则还不够，你怎么理解生态？

生态是一个比较大的体系，通过各级的合作，最后的目的是达到最后的客户满意。

1. 你一直提到要从三个维度进行分析，你说的三个维度具体是指哪三个维度？

三个维度包括了供应商质量审定，生产过程中质量检验和顾客对质量的反馈

张学志老师：

1. 你刚刚说到的二级供应商是？

是指原料商，销售商等

1. 你觉的一个企业的供应链和企业的供应有什么区别？

和简单的供应相比，作为一个供应链，有上游企业和下游企业，上游建设可能比较少。

1. 基于你的5-1，我是不是可以这么理解，你的论文提出了需要做，至于怎么做还没有提出？论文整体还不错，但是需要进行更加深度的一些研究工作。

**结论：通过，小修改。**

**6-5**

**答辩人：叶迅凯**

钟祖昌老师：

1. 整体的行文不易理解，，目的是什么？

是作为参考，是自己的经验，如果别人想用也是可以的

1. 刚刚介绍的应该是一个循序将近，你用的模型主要是用来解释，你的表述不容易理解，表达你清楚，在标题中表述得不容易里理解。
2. 有些细节，比如第五页有个小标题5.4.1，但后面没有5.4.2等，一些小的格式问题希望注意一下。

付秋芳老师：

1. 你的行文感觉不知道你要表达什么？希望多看点有关书籍。
2. 你对这个模型理不理解？现在理解吗？

不是很理解。就是借助模型进行了这些分析后觉得结合案例分析还是可以明白的。

张学志老师：

1. 你的论文写了很多内容，关于这一方面我们也不是很懂，我们懂得关于访谈调查那一部分，你的调查有没有什么理论依据的？调查是应该有一个科学性和理论依据的。根据访谈结果打分，有没有依据，还是你自己主观的想法？你要把这些依据进行陈列放到论文中进行支撑

有两个参考的。一个是在语言公司有相关培训，另外一个是在知网上面找到一份材料管理的二维参考指度

**结论：通过，小修改。**

**6-6**

**答辩人:田洪俊**

钟祖昌老师：

1. 你刚刚的那几个项目，你现在就在负责吗？

是的，有参与其中的。

1. 关于我们MBA的论文，因为你提到的已经在实施，我们真正的目的是立于现有去发现问题去分析问题，你的论文就是对于你们做过的事情进行一个总结。
2. 根据你的行文分析，你的方案并没有将质量管理和项目管理并没有很好的区分。
3. 你的问题怎么发现的？你应该在用相关的分析与相关的工具进行案例分析，这样的问题才会有依据。

付秋芳老师：

你说的这个项目目前实施有没有遇到什么困难？你觉得应该要怎么去解决？

我觉得是重视，如果在我们公司，关于ISO的体系，供应商的有疑惑，因为系统有点复杂，供应商是能够获得利益，但是由于这个体系比较复杂所以供应商不清楚自己能够获利的。

张学志老师：

你提到了“每一活动中有一个A并且只有一个A”这样的原则，有没有其他的应用或其他的原则。

我看有关书籍，很多都是把A集中在项目经理，负责采购，而C在我们公司主要是品牌经理，负责提供顾问这一块，就是当R处理不了，就要询问C这一个顾问，比如说在问为什么某项目没有进行下去，到底该是R的还是A的，这个权责信息要标清。

**结论：通过，小修改。**

**6-7**

**答辩人： 陈文辉**

钟祖昌老师：

1. 你用了很多方法来做这个评估，比如用到APC分类。但是我觉得有几个问题。你的题目“H公司的供应”的中的“的”字可以去掉。另外一个，你用到了H分析法，有一些中文没有翻译好，你用这个分析法分析了什么？怎么用的这个

主要是针对内部的部门的供应量。主要是通过沟通的形式来确定一些指标。

付秋芳老师：

你的论文把一些采购的模型都用上，可以把供应商进行一个很好的分类，在分析后，你的后面是通过三个模型进行分析进行评价。你的评价是对现有供应商进行季度评价等进行评价。因为你前面已经进行了一个很好的分类分析，你的重点应该是针对不同类别进行分析管理。你前面永科那么多模型是为了什么？

我是为了完善不同的分类指标。因为我发现不同的模型都有一些主观性的因素在，所以想通过对不同指标的分析，用不同模型进行分析后得到更完善的分类指标。

张学志老师：

1. 你在前面提到了两个维度，是哪两个维度?

供应的风险和重要性两个维度。

1. 但是你后面的分析里面一个是支出，一个是市场条件。

这里的市场条件我理解的是有一个关键性，有一个风险，至于支出我是通过支出来反映重要性

1. 你在前面有提到了对重要性的判断，品牌的相关性和库存的支出等，和后面的内容有点冲突了，希望注意一下。

**结论：通过，小修改。**

**6-8**

**答辩人：彭伟仪**

钟祖昌老师：

1. 你的题目是针对机场的，但我看你的研究的方法，更多的适用于战略的定位和选择的。从你的描述中，对服务业的了解不深，比如案例分析中对机场的分析，没有凸显出对服务业的认识。
2. 你讲的机场面对挑战是机场面临的是针对什么的分析？？

是对大环境的分析。

1. 你讲到的面临什么样的问题，是优化？更重要的把机场中面临了什么问题，怎么进行优化，因为你现在的分析都是比较简单，缺乏深度。

付秋芳老师：

你的题目还好还是要斟酌一下，看出来是对白云机场的服务业的分析，之前白玉机场是没有战略的吗？

因为之前白云机场没有具体的战略的。

1. 按照你说的，题目就可以考虑改为A机场服务竞争差异化问题。

张学志老师：

1. 关于白云机场的薪资水平是怎样的？你的论文中没有提到。

白云机场的主要分为一线员工岗位和管理者岗位，一线员工岗位比较低，管理者相对高一点。

1. 我们接触到的机场大巴，安检等是你们公司自己的正式员工吗 ？

是我们的子公司的。我们的公司会和这些类型的公司有长期的合作。

**结论：通过，小修改。**

**6-9**

**答辩人：张楠**

钟祖昌老师：

1. 可以看得出来，你做了很多工作，你是在做研发管理的吗？

是的。

1. 要注意一下格式问题，比如目录中有3.4.1没有3.4.2；另外，参考文献的一些格式也不太对。
2. 很多企业要建立自己的平台，要升级，在企业的发展的不同阶段要做的有什么不同？

因为很多企业是很传统的，他们只是在意产品生产出来，销售出去获得利润。国外的很多企业的研发模式是固定的，绩效考评的方式没有差异，在成本等方面都是有固定的研发模式。而研发中心，在研发阶段很多是和别的研发中心一起合作的，很多阶段是直接由其他的研发中心负责。

付秋芳老师：

1. 在改进方案提到的几点建议是你们的项目自己现在就在用的吗？

没有在用，提出的是自己的考量，我觉得在绩效管理方面还有很大的发掘空间，通过把绩效提高降低成本。

1. 你对BSC模型了不了解？

这个模型一开始是为了弥补绩效的不足提出的，后来被很广泛的应用。

张学志老师：

1. 可以说一下B公司是具体是什么公司？

是新百伦公司。

1. 那你们公现在司可不可以把研发外包出去？

其实我们的研发已经处于外包型，包括概念设计（美国，核心部分），其他的样本测试等都是外包的。

**结论：通过，小修改。**

**6-10**

**答辩人：伍千海**

钟祖昌老师：

你讲的对象是民营医院，所以产品有限制，最后分析的结果是要区分

有两个区分国营和民营医院，这个平台是用于建立联系，通过发布产品品牌和服务，是一个推广的概念的。

付秋芳老师：

你的盈利模式是怎样的？

盈利的模式主要有两个，尝试为民营医院做推广和为医院提供宣传。

张学志老师：

1. 首先建议一点，你的展示要进行推敲和斟酌，你中文讲的和英文的意思是有差异的。
2. 移动医疗服务业目前是不是一个产业？你要推敲一下移动医疗没问题，是否你讲的这个就是移动医疗服务业？
3. 以前说的发生过得一些案例导致大家对医疗服务的网络服务缺乏一个信任，要怎么应对呢？

是有这个问题的，最主要的是通过一个时间推移和缓冲，让大家慢慢接受医疗服务的网络服务。

1. 如果医生要欺骗，你们的平台怎么处理？

因为我们的平台会建立一个评价体系，进行案例的反馈，会尽量减少这种情况的发生。

**结论：通过，小修改。**