**商学院MBA中心夏季毕业答辩第六组答辩记录**

403课室

**答辩教师：①王晓晖 ②曾驭然 ③吴易明**

5-1

答辩人：赵亚旭

王晓晖:你这个论文写的是sgs的，你之前在那里工作吗？

感觉你这个论文一会写的是中国的你的主要目的是什么?

回答:之前工作过。Sgs是国际化的，目前我国有很多民营的第三方检验机构，和国际公司竞争。我的目的是以sgs为例分析出我国民营公司的出路。

王晓晖：你的章节安排不合理，给人感觉你的目标不是很清楚。我国这些第三认证机构和Sgs和不一样，他们目前还不能学习sgs的做法，他们目前应该先寻求自己的定位。

 你这论文还是有问题的，要不你就专注研究sgs

回答：sgs在国内是合资公司，它刚到中国发展，也可以看作我国的第三方认证机构。

王晓晖：所以你的研究是专注于整个第三方认证服务业吗？那么你认为这个行业的主要困境是什么？

王晓晖：所以你的论文题目不清楚，我觉得你的选题还是要再考虑，重点不清楚，焦点不明确，提的建议也比较少。Sgs和行业分析我建议你选一个，选sgs分析，比较适合MBA 的学生研究。

吴易明：我很赞同王老师的意见，我希望你好好考虑老师的意见。

再问你一个问题，企业多元化希望达到的效果是什么？为什么要做企业多元化？

回答：目的是可持续发展

吴易明：那么单一经营不可持续吗？麦当劳和沃尔玛单一经营不是做的很好吗？做得好的标准是什么?

回答：提供一站式服务。

吴易明：我认为这不是标准，希望你好好查资料再学习。

结论：通过，大修改

5-2

答辩人：陈智迪

王晓晖教授：从你这个结构来看，主见比较清楚，重点还是有的。你的英语还是汉语翻译过来的，不地道。Research conclusion, prospect等表达不地道。你的标题也不准确，回去查查准确的翻译。基本格式要求的还是要掌握。英文句子不宜太长。要么用齐头式，段间空一行，要么左边缩进两个字符，不空行。多用小标题，要做reader-friendly.

吴易明教授：你念念你的题目看通不通，不知道你的研究重点是什么。你现在这篇论文的要点在哪里？

回答：我主要是从社会责任角度

吴易明教授：你怎么衡量做得好和不好，你的evaluate在哪里？写在哪个章节？

回答：我的focus在给建议，针对存在的缺陷提出建议。

吴易明：你的论文你自己都说不清楚，你写了好几个问题，要用数据说话。

回答：我有用到平安公司的年报和公开csr报表，用到了Nps值。

曾驭然副教授：给你一个建议，形式上要合理，你的标题，摘要同一个内容用了不同的表述，你的文献综述里完全没有品牌影响力。你的论文很危险。

吴易明教授：要有详实的资料，你的很多点和主题都不搭边，从整个论文的布局都要重新考虑，珍惜自己和导师的名誉。

结论：通过，大修改

5-3

答辩人：王率

王晓晖教授：strategy在中文里有两个意思，你翻译成策略，你把战略等同策略了。写战略有一整套规划，策略是比较小的。策略用英文是怎么说？你谈的是战略还是策略？

回答：是宏观战略

王晓晖教授：那你的研究还不够，你要做一个顶层设计，每一个层面给出小策略。你的目标应该是更高的。互联网金融有没有自己的战略?

回答：有相应的方针措施。

王晓晖教授：如果已经有了，应该在这个基础上来写，结合已有的内容。

吴易明教授：你似乎是在为互联网招商银行制定措施，很多事比较细节的。你能不能基于你工作过的某个招商银行，从营销方面来谈谈，这样可能会比较好写一点。最好能基于某某分行的例子会比较充实比较可信。要不就基于金融的市场战略，几个P都可以用。你的数据都是泛泛的数据，不能说明什么问题。

曾驭然副教授：从你的文献和建议上来看，你的marketing的问题比较多。其实互联网和金融的关系很少有人能说清楚，这个话题反倒是比较有趣。互联网金融不是技术或者是营销操作的问题，是一个生态体系。

王晓晖教授：你应该以一个具体的支行，讲它的互联网金融的发展，但也不能离开总行的发展战略。你的重点应该谈策略，谈具体的。你的英文缩写，不能用罗马缩写，用chapter 6就行。

结论：通过，小修改

5-4

答辩人：张伟

王晓晖教授:你给它出的主意是什么？

回答:做多变品牌。它的优势在下降。我的想法是吸引客户进入我们的平台，收费模式可以是会员制，广告费，中介收费。

王晓晖教授:这个收费得到的能弥补亏损吗？

回答: 这个要看客户数量了。

王晓晖教授:我觉得这个情况也不是只存在于comicfans吧，整个实体书行业都处于这种困境吧。你的盈利是没有保障的。

你的图不要到边框外面去，表不要跨页跨行，questionnaire放到附录里去。书写格式没有统一。

吴易明教授：你这个主要是战略转型吧，为什么标题写商业模式？你有没有现在的这些战略模式和你现在转型是什么关系? 5.1开始概念

你还不如写新的商业模式，转型的设计面很广，你画了一个很大的框，写的面却很小。

其实你讲的竞争型战略，那你为什么要写公司型战略呢？

你的陈述和回答让我感觉很不清晰。前面用不上的东西全部拿掉。你的五力分析在哪里？你的new entrance的分析是不是泛泛而谈？

分析后面应该是有结论的。

总体感觉不清楚，范围太范，没有核心，可有可无的东西多。

结论：通过，大修改

5-5

答辩人：李莉

王晓晖教授：你这个结论怎么是突出理论视角?

回答：可能是我的英文翻译不准确。

王晓晖教授：那这一部分是讲什么呢？

回答：论文总结。

王晓晖教授：你这个差太远了。你能简单说下你论文总结是什么？

回答：如果广交会想要更好的发展的话，还是要结合互联网。

王晓晖教授：现在杭州在逐渐取代广州，成为贸易中心，你同意这个观点吗？

回答：暂时虚拟展览还是不能取代实体展览。

王晓晖教授：那你是说两种结合吗？

回答：肯定是两种结合的，只是说线上是线下的延展和补充。

吴易明教授：我感觉你的论文像一篇工作总结，你不要用智慧的样主观的词语。你可以谈谈这个商业模式的优缺点，再以广交会为例，用我们学过的知识和工具来分析。贸易类会展的发展模式的定位，不要有主观的界定。

王晓晖教授：你这个论文的规范性还是要加强，表3.1放在最后，表头放最前面。你20页这个头的字体和间距，要和表有区别。你的章节编码后可以加点，你的段落格式不对，要用学术规范。内容方面我赞同吴老师的意见。你要加强学术性，不要写成一个工作报告。

结论：通过，大修改

5-6

答辩人：周红

王晓晖教授：你写的公司的情况是你当时对它的了解，你的英文口语可以，但论文的表达还是有问题。你的目录有问题，结构是可以的，但章节命名，用词可以结合你的具体，大家的目录不要都一样。

王晓晖教授：你的分析，你的研究是产品而不是公司。产品的竞争力怎么提升，你应该给个方案，你没有这么一个章节，而这个是最主要的一章，必需单独列出来，展现在目录里。

分析是分析，proposal是proposal

王晓晖教授：第五章有严重问题，你的核心观点要出来，不是过程。Implications、discussion都可以放在这。这一章要重新写。

吴易明教授：你中文目录有很多问题，你的后面案例描述和案例分析，是乱的。

你讲是很具体，你给我们讲讲什么事产品竞争力。那你怎么去提升呢？

回答：质量方面

吴易明教授：你讲得都很泛，你选题产品竞争力，讲的这么小的东西，后面又有marketing的内容，你是不是可以考虑营销组合营销战略，产品只是一小部分。你的标题和你表述的内容不相符。你的产品也没有分析很多。

回答：我有一段对电池的质量和市场需求量的分析。

吴易明教授：不知道你有没有和导师沟通过，你写的产品竞争力，又没有说清楚，没有达到我们的期望。从产业竞争的分析都是可以用的，包括swot和五力分析都是可以用的。你基本上没有框架。

王晓晖教授：建议你改成市场会比较好一点，结构还是要改。

结论：通过，大修改

5-7

答辩人：何博

王晓晖教授：你的意思是网络销售公司必须开实体体验店：

回答：对，客户注重体验。

王晓晖教授：你的格式，framework没了，页码也没有，图也不见了。翻译水平太差了。图表格式问题，基本的格式错误不要犯。

内容方面，从框架上来看，谈当当网可以，可是第二章不仅仅是当当当网的问题，是整个行业的问题，和论文主题有关，但是不足矣单独成一章来谈。

你说的策略是市场方面，产品方面，或者是人才方面。

回答：主要是营销方面。

王晓晖教授：那你应集中讨论这个，不要一会是财务，一会是管理的。你的第三章太多了，可以拆解到其他地方去。第四章的分析，4.3，2.2可以用上。取消第二章。你研究的是企业而不是行业。结构方面要做调整。

标题不太严谨，例如第五章。

吴易明教授：你自己看过自己的论文吗？犯这些错误太糟糕了！

结论：通过，大修改

5-8

答辩人：欧萌

王晓晖教授：一般认为你这个题目是比较大的，董事会治理。每个公司情况不一样，很难给出普适性的建议。

回答：我也在想缩小题目

王晓晖教授：董事会治理是经济学上的问题，虽然管理学也有涉及，但不适合MBA的学生谈。

一把手制的英文你怎么翻译？

你的格式也很有问题。

吴易明教授：我建议你集中在W公司的治理，不要谈行业。

曾驭然副教授：央企和普通企业是不同的，央企有不同的责任和管理模式。

结论：通过，大修改

5-9

答辩人：张菲

王晓晖教授：你的参考文献是乱排的，最低要求都没有做到。你的文献和前面的内容都不对应。参考来源都不明确。你的文献自己都没有看过吧。

回答：这个应该是我在其他论文里看到的，我应该只是引用了一部分。

王晓晖教授：你这个查重没查出来吗？28、29、30文字也不通啊，翻译太差了。

你表格的处理也是特别差，表头要放上面。

吴易明教授：用二手的材料，直接贴上去还是普遍存在的。

你的4.2swot分析没有合理性的，产品创新的产品给予和威胁。

曾驭然副教授：我认为能力和水平是次要的，格式一定要过关，用了别人的东西一定要注明，否则就是自我暴露了。

结论：通过，大修改

5-10

答辩人：岳营

王晓晖教授：你说那个公司倒闭啦？那你又关注的是一般性中小企业变革?你想通过一个公司来分析普遍是不行的。

两个东西不要放在一节里，组织惰性和结构惰性。

你提的建议是两条，必须都是实操的。

关键的因素是很多的，你这个和前面的同学很像，讲一个公司失败了，从中提取一些有用的经验就行了，不要想着讲整个中小企业。变革的过程，经验，教训研究，就行了。从失败的案例提炼出一些建议。适当的地点可以提，但没有很多适当的地方。

你的重点不明确，讲一般中小企业变革的论文对你的论文没有很大指导意义的，他们都是说笼统的，但是你专注的是f公司。

你的图看不清楚，39页是个图还是表，表就要有名字，43，44都是。

曾驭然副教授：你能不能想办法调整，按照MBA的写作要求来说是要解决现实问题的，但这个公司已经不存在了，不能写做毕业论文，只可以写作教学案例。这个是一个很大的问题。

你的题目是组织变革管理研究，你是来管理组织变革的整个过程，变革是有风险的，怎么达到我的目标是你要研究的。要搞清楚自己的方向。

结论：通过，大修改