

MBA 优生榜

席中兴:有准备才能抓住机会

■ 王迪

执着求学路

席中兴的故事，并不像很多清华人一样，有个辉煌的开端。

从小生活在河南农村，后随父母工作调动来到新疆。

席中兴在中学时代一直担任班长、团支书，大学期间也承担起大量的社会工作。从班长、学生会体育部部长到系学生会主席。丰富的学生工作经验为他的就业加了不少分，大学毕业后席中兴进入了新疆溢达纺织有限公司。

这家公司是香港溢达集团在新疆投资的企业，在溢达工作的3年，为生活在边疆不发达地区、信息资源相对封闭落后的席中兴打开了一扇了解更为广阔世界的窗口。工作中大量使用英语的机会，语言专长得到了充分发挥；平日对企业经营各环节业务的参与和学习，使他从一个大学毕业生逐渐成长为业务骨干；而在与身边毕业于清华、复旦等名校同事的协作交往中，席中兴也深深感受到了自身的综合能力与他们的差距。席中兴有了再次深造的想法，清华MBA成为他唯一的选择。“因为清华是最好的学校，高考没有考好，这次一定要考最好的，一年不行就考两年，两年不行就三年。”席中兴的目标异常坚定。

备考的过程格外艰辛难度可想而知。那段他白天上班，忙碌的工作不容一点疏忽，晚上回家后读书到午夜，功夫不负有心人，经过半年多的准备，席中兴在考试中发挥出色，顺利考取清华MBA。

蓄势清华园

“我从小生活在贫穷偏远的地方，突然要进北京，进清华，心情很难用语言表达。”

对于来之不易的学习机会，席中兴分外珍惜，他将自己几乎全部的时间都用在了学习上。虽然基础不好，他还是凭借着刻苦地学习、顽强地钻研拿下了一门门硬课程，那些课程和老师也都深深地留在了他的记忆中。谢群老师讲授的《数据模型决策》中涉及到概率论等方面的背景知识，这对数学基础

北大光华 MBA “商业领袖项目” 高层论坛举办

闻道未名，学识博雅，领袖卓见，大家精神！3月2日，北京大学光华管理学院高层管理教育中心“北大光华·商业领袖项目”癸巳年高层管理论坛在北大光华新楼成功举办。本次活动由“北大光华·商业领袖项目”学术主任李其教授主持，吸引了百余位慕名而来的商业精英。

身为中央社会主义学院党组书记并曾任国家宗教事务局局长助理的叶小文先生为大家带来了激情四射的“中国文化与中华文化——大国崛起的文化底气”主题演讲。叶先生从政已有数十载，不仅在宗教、社会、政治等领域卓有建树，而且对中国文化也颇有研究，这位将严谨的思维方式付诸实践的思想家，以其亲身经历，坦诚地和大家交流“中国文化在现代化浪潮中崛起的重要性”问题。

中国有五千年辉煌灿烂的文明史，是四大文明古国中唯一没有中断的文明，是世界文明的重要组成部分。在漫长的历史长河中，多少小时的绵延不绝，丰富多彩。三个多小时的讲座中，叶小文说古论今，报告信息量大、内容新颖，站在世界文化的角度，诠释了中国文化的价值，准确把握文化资源大国和文化强国内涵，并通过大量视频展现自己的所见所闻，让大家深入了解了文化在支撑和祖国经济社会发展、维护民族团结和祖国统一具有的重要作用，利用宗教文化的力量维护民族团结和祖国统一具有重要指导意义，同时也让在场的同学们体会到了当代企业家的社会担当，领略到“北大光华·商业领袖项目”课程核心价值理念。

来自于全国各行各业商业精英和高层管理者们真切感受到了北大的文化和光华管理学院的新知、新念。“文化繁荣，人人有责，繁荣文化，从我做起”，我们每个人都有责任为实现中华民族伟大复兴而努力。

“北大光华·商业领袖项目”乃践行光华“创造管理知识、培养商界领袖、推动社会进步”使命之高端旗舰课程，意在汇北大乃至全球范围之智慧，协力商界精英人士成长为卓越的“商业领袖”，惠及社会。

(北光)



人物：

席中兴，本科就读于新疆师范大学英语专业，2005至2007年就读于清华经管学院，获工商管理硕士学位。毕业后就职于高尔夫品牌PING，担任总经理。2009年加入上海瑞兴投资管理有限公司，现任高尔夫事业部总监。

薄弱的席中兴来说极为抽象，极难理解，但他硬是靠着查资料、主动向老师同学求问，逐渐搞懂了艰深的课程内容，“前半学期可以说是昏天黑地，课程过半后我豁然明了，后面学得比较顺利”。李明忠老师的《微观经济学》是MBA的基础课，他听得格外认真，每次上课都坐在第一排。讲授《管理沟通》的钱小军老师，在席中兴心目中亦师亦友。钱老师当时身兼院长助理、MBA中心主任等多项行政职务，又有MBA和EMBA的教学任务，但总感觉钱老师无论行政、教学工作多繁忙，她都能不慌不忙、有条不紊。课余时间经常安排时间与同学们一起吃饭聊天，倾听并解答大家在学习和生活中遇到的困惑与问题。从钱老师身上，席中兴不仅学到了将学习、工作条理化系统化的方法，在遇到困难迷茫时，钱老师就是那个指路人。

中国 EMBA 教育现冰火两重天

■ 李立勋

从2002年7月首批30所高校获国务院学位办EMBA教育资格至今，EMBA在中国发展已超过十年。作为一个洋品牌，EMBA在中国发展迅速，并逐渐形成自己的本土化特色，以至于《金融时报》评价中国是全世界读EMBA最热门的地方。随着中国EMBA竞争的日益激烈，各商学院EMBA班也呈现出冰火两重天的现状。

EMBA 教育带动圈子文化

2012年下半年至今，全国各商学院EMBA的十周年庆典接踵而至，平均每月达近10家。如果从2002年7月国务院学位办首批EMBA项目算起，EMBA至今在中国发展已超过十年。

作为一个洋品牌，EMBA在中国的十年发展中，逐渐形成自己的一些本土化特色，这其中，最有代表性的便是“圈子文化”。仅以学员身份为例，在长江商学院，主要以民营企业老板为主；而在中欧商学院，更多地则是外企高管。

赶集网CEO、联合创始人杨浩涌是中欧商学院学员，他说自己读EMBA主要基于两方面因素，一方面是想学习一些东西；另一方面是希望认识更多的商界精英，拓展人脉。我是做互联网起家的，需要与不同领域的人士打交道，选择中欧，是觉得其教师团队更国际化，校友、学生更本土化”。

“其实任何一个人都需要一个圈子，商人也一样。跟熟悉的人做生意，心里总会踏实一点。眼熟之间，最容易建立信任，所以大家慢慢聚拢到这个圈子来了。”在解释EMBA教育的“圈子文化”时，《商学院》杂志副主编王丹如此说。

清华大学 MBA 南方论坛成功举办

最近，清华经管南方系列论坛系列活动在深圳举行，论坛由清华经管学院深圳校友会理事主办。

2月1日，第一届清华经管南方系列论坛在深圳召开。清华经管学院副院长白重恩教授受邀出席并作了题为《中国经济增长动力和结构转型》的主题演讲。白重恩教授从学者的角度深入分析了当前我国经济增长所面临的问题，并同参会校友共同探讨了未来各项改革措施。深圳校友理事会会长李华辉、副会长刘迅、朱力为等50余名校友参加了活动。



经济利好促使 EMBA 繁荣

与国外EMBA相比，国内EMBA与其最大区别在于，它不需要参加GMAT(一种被广泛应用到工商管理硕士入学的标准化考试)，学员入学没有硬性指标，考试也以面试为主，由考官现场出题，但是，国内EMBA通常会要求学员有五年或者十年以上管理经验。换言之，国内EMBA更看重学员在经济、管理等方面的能力。

作为权威金融媒体，英国《金融时报》(FT)多年来一直关注全球商学院评估，在最新一期的EMBA项目排名中，中国有5家商学院位列榜单前15名。《金融时报》曾评价中国是全球EMBA最热门的地方，而十年来EMBA为中国商界培养的高端管理人才数以万计。

对于中国的EMBA热，中国EMBA社区负责人谷芄分析称，这与中国快速发展的经济形势有关。“EMBA里的学员都是各行各业的领军人物，他们是中国精英的代表。可以说，世界经济看中国，中国经济看EMBA。”谷芄说。

清华大学 MBA 南方论坛成功举办

最近，清华经管南方系列论坛系列活动在深圳举行，论坛由清华经管学院深圳校友会理事主办。

2月24日，本次论坛第二系列活动在深圳近日，近40位校友参加了活动。腾讯开放平台总经理林松涛受邀出席并作了题为《漫谈互联网》的演讲，现场气氛异常热烈。作为业内人士，林松涛就校友所关注的开放平台、移动互联网、电子商务以及大数据等热门问题逐一解读。他认为开放平台产业链必将由当前的“内斗”逐渐走向合作“共赢”，而在未来的大数据时代，对大数据再加工和场景化应用的能力必将成为企业的核心竞争力。

次拿出了MBA时期的钻研精神，从最基础的球杆技术参数、材质学起，了解竞争对手情况，跑遍了华北、华南、华东等销售大区，与经销商逐一沟通。随着对行业和业务理解的逐渐加深，在席中兴的带领下，经销商迅速增加到190多个，销售渠道不断扩展，销售额也创下了不凡的业绩，年度增长在30%以上。

2009年，席中兴接受邀请，加盟上海瑞兴投资管理，负责新代理品牌YAMAHA高尔夫产品在中国的全面工作。全新的品牌，一张可以任意挥洒的白纸，同时也意味着一切从零做起的挑战。

新品牌的定位是否精准是一切推广工作的重要前提。席中兴与团队成员经过分析：YAMAHA高尔夫产品品牌影响大，质量过硬，外形美观，在日本、韩国和我国香港等成熟高尔夫市场十分畅销，最终将YAMAHA高尔夫定位于高端路线，并据此定位设计了一系列产品线。接下来，席中兴马上着手组建市场和销售团队。经过半年多的时间，YAMAHA高尔夫在全国的销售网点全部建立起来，推广、品牌的知名度日渐响亮，销量也步步攀升，2010年销售额远远超过预期。“这是我工作以来个人最得意的一件事”，席中兴的话语里有着实事求是的骄傲。

一手操盘的YAMAHA高尔夫在中国市场的成功，很快就有一些其他高尔夫品牌以高薪来邀请席中兴执掌门户，但都被他婉言谢绝。对YAMAHA这个自己一手推出的品牌，席中兴有着非同寻常的感情：“就像是自己的孩子，现在他刚刚开始成长，我不能离开。单纯是金钱和工作不是我追求的，实践取得的，我们一步一个脚印地做好力所能及的事情，有成就感，也觉得踏实。”

经历了从边疆到首都、北方到南方的地域流转，也经历了从人文学科到管理学科，纺织到高尔夫的行业变迁，席中兴步步夯实的人生经历让他收获的是淡泊的心态。“正如打高尔夫，别人成绩的起伏不能影响我，我只要发挥正常的水平，输赢都很正常。做好自己的事情，当机会到来的时候把握住就可以了。”他笑着说。

中国 EMBA 教育现冰火两重天

“任何一个社会生产制度与教育制度都是有联系的，社会的演化与这两方面是同步同构的。所以说工商管理与经济发展、生产实践是同步的。从引进、借用、模仿、实践，到21世纪渐渐形成自己的风格，EMBA经历了一个本土化过程，这与中国的经济发展是分不开的。”中国人民大学商学院EMBA中心主任冯云霞说。

生源现状冰火两重天

EMBA在快速发展的同时，学费也水涨船高。例如长江商学院EMBA班，2010年学费为58.8万元；2011年为62.8万元；2012年则涨至65.8万元。就连同济大学、西安交大、厦门大学等从不力主涨价的“钉子户”，也在2012年开始大幅提价，如同济大学甚至涨幅近25%。

对于EMBA“身价”的上涨，谷芄认为这与市场供需有关。“尽管如此，中国学员读EMBA的热情仍高温不退。以清华大学为例，2002年刚开始办EMBA的时候只有两个班，2006年的时候增加了四五个，现在则增加至10个左右。”

目前国内开办EMBA项目的院校，开始出现井喷。2002年仅有30多所高校开班EMBA项目，十年后该数据增至64所。

“EMBA靠的是口碑和名气，随着准入门槛的不断降低，高校EMBA势必会出现激烈竞争的态势。在此情况下，高校EMBA生源也会出现冰火两重天的现状，名校会年年爆满，一些中低水平的EMBA院校却乏人问津。”谷芄说。

2012年，中欧商学院招收了700多个EMBA学员；而东北某所地方高校的EMBA项目尽管只有不到100个名额，却仍难以完成招生计划。

清华大学 MBA 南方论坛成功举办

清华经管南方论坛由深圳校友会主办，新同方投资管理公司、海得集团和同威创业投资公司联合主办，得到了广大企业的大力支持和好评。深圳校友会理事表示，严谨、专业是校友会举办此类活动的原则，同时力争在今后的系列活动中，校友们能与与行业专家的交流中提高对行业的认识，在与老师、校友的切磋中加深感情，获得帮助。希望在经管学院以及校友们的共同支持下，清华经管南方论坛能够成为一个专业性的交流平台。

(清经)

合作办学增多 强强联合 才有未来

■ 董志雯

MBA从1991年9所试点院校招收不足百名学生，发展到2010年236所院校招收35000多名。EMBA从2002年30所院校招收2000多名学生，发展到2010年62所院校招收8000多名，20年来，中国的MBA教育从无到有、从小到大，培养出了一批高层次管理人才。

随着国内MBA教育的迅速发展，合作办学项目越来越多的受到申请者的青睐——在一个项目就读却能够享有两方甚至多方教学的优势和资源。而业内相关人士表示，未来MBA市场更加注重品牌，将进入两极分化的淘汰赛。

现象:合作办学乱花渐欲迷人眼

“按照你大专学历、三年工作经验来看，基本没有问题，我们不是应试教育。”

电话那头，一位自称负责清华班戈MBA招生工作的王老师向记者介绍：“清华班戈采用2+2招生，免联考。每月集中1-2个周末(自主)上课，让您不影响现在的工作，又能轻松获得MBA学位，不需出国，两年后可获得英国威尔士班戈大学工商管理硕士(MBA)学位证书，工作学习两不误。”

这通电话折射出的是中国MBA教育合作办学乱象的一角。名教授、名高校、名机构……这一串宣传广告的字里行间透着合作办学的“暧昧不清”。目前，经教育部核准，有资格颁发MBA学位的国内教育机构共有236所，其中还包括了众多与海外高校联合的MBA项目。中国MBA二十年来，MBA学员剧增，学费飙升、各色学位众多，但其质量却要打上一个大大的问号。

记者发现，随着国内商学院的不断发展，MBA合作办学模式已占据了上海MBA市场的很大比例。据不完全统计，上海地区以合作办学方式出现的海外院校，有上海交通大学-UBC MBA项目、西安交大-马赛商学院MBA项目、复旦大学-香港大学-MBA项目、复旦大学-BI(挪威)MBA项目、同济大学SIMBA项目、英国曼彻斯特商学院Global MBA等。从项目的名称可以看出，这些项目基本上属于强强联合。

在国内林林总总的MBA项目中，因中外合作办学在师资、课程设置、教学体系等方面方面的优势，对于学员具有相当大的吸引力。

“对于愿意花钱的人来说，即便不参加全国联考或者GMAT考试，用‘曲线’方式获得MBA学位工作也并非难事。”上海某知名留学机构工作人员向记者透露，“相较通过全国统一联考、学校面试的录取形式，更多潜规则隐藏在诸如‘自主招生’与‘变相降低录取标准’的种种‘联办MBA’与‘MBA研修班’之中。”

中外合作MBA，指国家鼓励的外国教育机构同中国教育机构在中国境内合作举办的中外合作办学项目，此项目一般参加学校自主考试，被录取后，在职学习两年，每月集中上课，英文授课占总课程50%以上。毕业后获得中国教育部留学服务中心认证的工商管理硕士学位证书。

教育部门规定，目前，我国只有获得国务院教育行政部门统一编号、统一格式的中外合作办学许可证或者中外合作办学项目批准书的中外合作办学机构和项目，可以依法颁发外国教育机构的学历、学位证书。

据记者了解，目前正规的国外大学通常都规定，学生必须参加90%以上本校教授授课，才能获颁学位证书。而国内许多合作办学机构，用国内的教材、师资，最终还能获得国外学位证书。对此，业内人士向记者表示，目前国内大多数合作办学基本都是此模式，这种颁发出的学位证书，价格令人质疑。

合作办学路在何方：品牌优胜劣汰

“目前越来越多的国外院校想进入中国MBA市场，只有通过合作办学才能拿到招生执照。”沪上某高校MBA负责人对记者表示，“合作办学不一定1+1会大于2，首先要考虑合作双方彼此的文化是否融合；其次是考虑品牌在市场上的影响力。如果两个学校之间存在不对等就很难延续下去。”

中外合作MBA项目在中国已经走过十余年时间，“未来MBA市场会逐渐走向分化。实现强强联合的项目，对市场的影响力越大，占有率也越大，而弱的项目将淘汰出市场。”相关专家对于合作项目未来发展如此置评。

对于学生如何选择中外合作MBA项目，猎头公司资深经理人Nicole认为，首先可以考虑历史悠久、校友资源丰富、市场影响力大的项目；其次要看项目的口碑如何，一般来讲，好的项目都是长期经营的结果；最后可以实地去做考察，比如和校友做一些交流，亲身感受下学院的开放日活动等。