

IMBA 优生榜 IMBA Youshengbang

# 浙大 EMBA 黄金搭档联手进军商业地产

□ 哲 江

古人云:“下君之策尽自之力,中君之策尽人之力,上君之策尽人之智。”一个人能竭尽自己的能力去完成一项事业,这是难能可贵的。一个人或一个团体,凡是善于借助别人力量的,互补合作,均可事半功倍。

在浙江大学 EMBA,就有这样两名同学在学习期间时,相互寻找到了事业上的黄金搭档。

两年前,当时身为江西上饶一家商业地产开发公司一把手的徐志洪从江西上饶赶到杭州读书,2010 年,他在拿到浙大 EMBA 学位证书的同时,也收获了事业上的最佳合作伙伴浙大 EMBA 同学董国民。2010 年 5 月 27 日,两人通过各方优势互补,创办了一个“智”“本”相结合的创新型商业地产公司中商实业(杭州)有限公司。

## 最佳拍档缘于读书

记者在位于杭州武林 CBD 区域的标

志性建筑坤和中心办公楼里见到了董国民和徐志洪。

“读书让我和徐志洪每个月都要集中 4 天在一起读书,因为有了这样频繁接触的机会,我们彼此了解,互相信任,毕业后进行了合作。”董国民说。

回忆起两人第一次见面,徐志洪说:“那是入学前的户外拓展课,董国民当时是亮剑队的队长,他在团队中所表现的协调能力、组织能力和交际能力让我对他印象深刻。他的一只手曾受过伤,基本上无法受力,但是在翻越毕业墙这种对手臂力量高要求的项目中,他还是坚持做到了。缘于他的这种勇敢精神,从此以后我对他便多了几分关注。”

在徐志洪眼里,自己在浙大 EMBA 的课堂里是一个喜欢聆听的乖学生,而董国民是一个活跃分子。

“由于董国民曾有过某实业上市公司总裁等丰富的工作履历,我熟悉商业地产开发,擅长商业物业业态分析、定位、规划和预测,拥有丰富的商业地产项目选址经验。所以在日后的合作中,我们两人都是根据彼此的个性和从业经历所长来做事

情。董国民主要负责对外,徐志洪则主要负责公司技术层面的工作,担当着类似公司总工的角色”。

腼腆的徐志洪,外向的董国民,这样一对互补的搭档在他们人生和事业的征途中再一次上路。

## 爱分享收获商业价值

董国民和徐志洪不但开启了创新型的商业地产公司,还建立了一套不同于其他地产公司的管理模式。在去年浙江大学 EMBA 时尚大典活动中,两人双双获得了智本共赢奖暨群狼奖。

如今,中商实业有限公司业务已拓展到江西、安徽、福建、湖南、云南、四川等省市,拥有 9 个项目公司,并先后投资开发了江西乐平市吉利达商业广场(原西门农贸市场)、安徽池州市翠柏农贸市场、江西广丰商城等。公司力争 5 年内年销售额达到 50 亿元

徐志洪表示,一个能被称为成功的企业必须已形成或正在形成一种“三乐”的文化氛围:即“客户快乐、员工快乐、股东

快乐”。

“中商信奉分享这样的理念,愈是开放分享的企业,愈能创造商业价值。目前我们开发的一个项目在合作期限之外本不需要我们再贴钱,但为了恪守客户的利益,我们决定拿出了 300 多万用于补助市场客户。”

## 【专家点评】

浙江大学管理学院副院长 吴晓波

有高科技企业、专利产品、知名品牌创业板上市需求的同学企业,可通过读书找到运作上市经验丰富的专家协助;有工程、材料、电器安装等协同投标需求的同学企业,可通过行业沙龙找到业内不直接竞争的合作伙伴;有旅游、健身、运动、休闲等爱好的同学,可通过我们找到浙大 EMBA 俱乐部找到志趣相投的同学。现在 EMBA 这帮同学,有共同的价值观,对社会有深刻的理解,对经济问题的探讨更迫切,更深入,层次也更高。同学间的资源正好形成互补,与商界相比,同学间的信任度更高,合作起来自然成功率也更高。

# 企业高管热捧 MBA 课程

香港理工大学工商管理学院(香港理大商学院)辖下的工商管理研究院与西安交通大学(西安交大)2010 / 2011 学年 MBA 课程近日在深招生。

该 MBA 课程获得英国评审机构 AMBA(工商管理硕士课程协会)正式认证,而商学院亦获得欧洲质量改善体系和国际商学院联合会认证,乃全球少数获得三重认证的商学院之一。两校合办的 MBA 由理工大商学院的老师负责授课,课程设置和教学与国际接轨,通过对国内外企业的案例进行咨询诊断、调查研究,深化对企业管理的理解和提升管理水平。学员毕业后会获颁发香港理工大 MBA 学位,此办学项目获得教育部批准开办,所获学位得到教育部承认。

课程至今已有 7 届毕业生,他们都在社会经济发展中发挥着重要作用。2010 年的毕业生西门子工业软件(上海)有限公司高级咨询顾问王庆国表示:“攻读这个 MBA 的最大收获就是能获得国际的视野、前瞻的眼光、博大的胸怀、睿智的策略和坚定的信念,这些都将成为我人生的最重要财富。” (张 文)

# 聚焦总裁执行引爆企业竞争力

杰克·韦尔奇曾经感叹:“没有执行力,哪有竞争力。”中国著名管理大师,“总裁教练”姜岚昕开办“总裁执行风暴”立足提升企业执行力,以锻造企业家个人管理和领导艺术为要旨,用 94 期课程和逾 4 万名企业家学员见证了学习力成就执行力,执行力成就竞争力。初春三月,第 95 期“总裁执行风暴”在上海开班。

3 月一天,上海闸北区良安饭店会议大厅里就人头攒动,热闹起来,650 名企业家相聚在此,参加第 95 期“总裁执行风暴”培训班。这些来自上海及周边地区的企业家学员中,有来自纺织、家电、食品、服装、汽配等传统行业,也有来自动漫、创意、电子商务、连锁经营等新兴行业;有举止沉稳的年长企业家,也有作风干练的少壮派,甚至有为接班做着准备的年青“富二代”,他们都在期待“总裁教练”姜岚昕带给他们实战、实效、实操的企业管理艺术。

每年的二、三月都是企业一年经营的开局月,今年尤甚。在刚刚过去的“两会”公和国家“十二五”规划,都明确提出来要“转变经济增长方式”,结合后金融危机时代的市场环境和政府对市场秩序的看紧,广大中小企业向管理要效益成为当务之急,重中之重。因此提升企业执



行力来赢得一个全新的开局,成为众多企业家的首选工作。

“总裁执行风暴”为攻克企业执行不力而设,因为在拥有独特文化氛围的中国,在商品经济根基尚浅的中国,“执行问题”已成为企业发展最大的挑战。尽管现场 650 名企业家都有各自的执行难题,但姜岚昕从企业文化、制度、措施、奖惩、执行步骤、企业家自我发展等多角度、全方位、高屋建瓴地为现场的企业家讲解执行要诀,让在场企业家都茅塞顿开,真正理解了“执行就是不折不扣地拿

到成果”这句话的真谛。

“姜老师让我了解很多管理经验,更重要的是让我站得更高的角度来看待企业经营,使命感让我更有动力面对企业发展挑战。”现场一位企业家如此表示。作为一个 650 名企业家相聚的地方,自然少不了思想的碰撞,经验的交流。“总裁执行风暴”专门设置的学习分享、课后回顾、分组互动等环节,让企业家学员夯实学习效果的同时,更可以经验共享,信息互通,成就无限。

(吴 明)

# 商学院不是职业学校 创造环境孵化职业经理人

□ 孙先鋒

管理是一门职业么?在各类头衔的职业经理人大行其道的今天,问这样的问题未免有点儿幼稚。不过,在英国剑桥大学贾吉商学院理查德·巴克(Richard Barker)教授看来,这是一个非常严肃且需要认真对待的问题。

“管理根本称不上职业,将来也不会成为职业。商学院更不是职业学校。”巴克教授说。

在他看来,不管专业标准和职业道德多么受人称道,多么具有魅力,也不论专业人士的地位有多么诱人,披着“职业化”外衣的管理教育只会助长不恰当分析和错误的规定。

那么,我们就先随巴克教授来看看职业的定义究竟是什么?

## 什么是职业?

职业由特定人群构成,这些人向我们提供咨询与服务,因为他们具备我们没有的知识和技能。譬如,医生能够告诉我们某种疾病如何治疗,律师

可以为法律诉讼提供意见,而我们自己无法对这些问题做出判断,而且多数时候也无从评判自己的建议正确与否。这里就存在知识不对称的问题,在现实中,尽管我们的律师会话里话外向我们保证,说他的意见是可靠的。但是这种相对难以改变的知识不对称正是职业的典型标志;作为消费者,我们别无选择,只能相信自己聘请的专业人士。但如果我们购买的服务连起码的质量都无法保证,我们可能就不会购买。这就催生了担负监管职责的专业机构,帮助消费者选择值得信赖的咨询对象,推动专业服务市场的发展。

专业机构被赋予信任。它们实际上是与社会签约:通过考核认证控制从业资格,通过特殊培训和实施职业道德标准位置认证会员的质量,同时将达不到标准的申请人拒之门外。而社会从这种对专业质量的信任中获益。

接下来要说的是,管理学科既不存在泾渭分明的界限,人们对该学科所需要的知识体系也没有形成共识。没有专业机构承担控制职责,没有正式的准入考核与认证,没有统一实施

的职业道德标准,也没有相应的淘汰机制。一言以蔽之,管理不是职业,而且永远不可能成为职业。巴克教授认为,以管理是职业为前提来制定政策是有先天缺陷的。

## 管理为何不能成为职业?

有人可能会问,如果医学领域可以就行医所必需的知识体系达成共识,为何商业领域就不能对管理也同样达成共识?难道 MBA 不是一种综合管理能力的资格认证码?我们为何就不能在企业管理领域引入和推行职业道德标准呢?

假如社会把管理方面的培训、认证与实践交给某个专业机构掌控,那么人们对职业经理人获得执业资格所需的知识体系能否形成共识,与对 MBA 的可能内容能够形成共识,是两个不同的问题。商学院能否同意授课内容,这个问题相对狭窄一些。其实问题的关键在于:学员从商学院毕业是否就能够成为合格的经理人?就好比获得医学博士是否就可以行医一样。巴克教授对这个问题的回答是

“否”,在他看来,我们不能指望一个没有专业资格的人顺利完成脑科手术,但成功经营企业的人却有很多没有 MBA 学位。对于非专业人士,人们连尝试脑科手术的机会都不可能给他们,却没有人严肃建议从事管理的人必须取得 MBA 学位。

我们当然可以开展管理教育,包括以 MBA 或其他学位的形式进行认证,而且这样的教育应该可以培养出更优秀的经理人。然而,管理教育与职业教育之间存在鲜明的本质差别:前者或许可以帮助个人提高绩效,但无法证明其专业技能。经理人的角色本身就是笼统多变且难以明确界定的。

## 管理教育

职业与管理之间的本质差别,也对两种教育的设计产生了直接影响。职业教育帮助个人掌握执业所需的知识体系,它包含三个阶段:首先是入学,对申请人进行智力与能力测试;其次是授课,教师传授专业知识;再次是正式的评估,对通过者进行认证。管理教育也包括入学、授课和评估三个阶段

段,但这种相似只是表面的。如果管理者仍用职业教育的那一套来授课,而没有意识到两者之间的根本差别,管理教育的模式势必存在缺陷。

先看招生方面的不同。职业教育是把一个没有或少有专业知识和经验的人培养成合格的专业人士。而管理教育则是典型的职后教育,即学员必须都具备相关经验。另外一个不同之处在于,职业教育只与个人有关,而有的管理教育则采用团队培养的独特模式,所以无法脱离其他对象对某一个对象进行有效地评估。如果管理教育像职业教育那样,接受缺乏工作经验的学员,就会曲解学习的本质与目的。

再看授课。管理教育更注重领导力、适应力等软性技能的培养,这些特质基本上是无法在课堂上教授的,而课堂教授正是职业学校的特征。而且对于 MBA 学员而言,学习环境比课程本身更有帮助,课堂以外的学习才是最有价值的。看一个经理人是否优秀,就是看他的整合能力,而这也是管理教育不同于职业教育的关键,因为整合能力是教不会的,但可以学会。这种能力会生成于学员的头脑里,而不

是生成与课堂教学中。只能由学员自己把各种课堂知识串联在一起。更为重要的是,管理教育强调相互协作性,通过互相分享经验来学习。

最后是评估。在技术或者专业领域,评估从来都不是问题,也不存在任何争议。对金融、会计知识进行评测是完全可能的,也是应该的。管理教育并不能像金融、会计等专业那样来评估,因为管理教育的精华之处在于利用学员相互交流的机会培养软性技能,而软性技能的评估是不能只看分数的。假如大家都信奉分数最高的就是将来最优秀的领导人,那将不可避免地产生负面影响。

哈佛商学院和斯坦福商学院之所以出名不是因为教授专业知识,商学院不会特别对经理人执业进行认证,也不按照职业行为准则监管经理人的行为。“它们只是提供一个学习环境,学员在这个环境中可以整合、分享并积累商业经验,可以促进个人发展与成长,同时学习如何处理各种复杂的工作情况。”巴克教授解释说,所以,商学院不是职业学校,它们是未来企业领袖的孵化器。

## 杜诚斌:只做专家不做杂家



杜诚斌说,只有做专做精做强,企业才能在社会的尊敬中获得持续发展。

□ 本报记者 何沙洲

每年的全国春季糖酒会,都吸引了国内外十万以上的客商参加。前来参会的许多客商是既有销售渠道,又有投资眼光的。而参展的几千家食品企业,许多产品都存在同质化,这个时候,只有那些具备品质、差异化、品牌内涵的产品,才会在客商挑剔的眼光中迸发出金子般的光彩。

在成都召开的 2011 年全国春季糖酒会尚未正式开幕前几天,就有上百家客商造访四川得益绿色食品公司寻求合作。这些迫不及待签下合作协议新加盟得益绿色的客商们,令他们激动的不是生产基地扑面而来的现代化、生态化气息,而是用他们商业的眼光和智慧去观察到、体验到了:得益绿色在专注地研发一流的产品、创一流的服务,并坚持“做食品就是做良心”和大家“得益”的经营理念,从食品市场激烈竞争的“红海”中开拓出了前景广阔的“绿海”。

这片“绿海”是四川得益绿色食品集团董事长杜诚斌做企业多年,一直专注和钟情于食品行业打造的。这位四川食品行业领军人物,身兼中国肉类协会副会长之职的“胡子将军”,当年他在希望食品担任总经理的时候,引领四川人吃火腿肠,亲手

把希望肉制品打造成了西部食品行业第一个“中国名牌”。“早年那些吃希望火腿肠的小娃娃现在都长大成人,有的也有了自己的孩子,现在又在吃我做的‘得益绿色’火腿肠,可以说,影响了差不多两代人。”杜诚斌很高兴他现在又在引领人们吃方便饭,带给人们一种新的消费理念。

中国改革开放三十多年,机会太多,前几年也有很多人劝杜诚斌去做赚钱又快又多的房地产,他没有去做。也许得益公司由此失去了很多赚钱的机会,但杜诚斌认为得益也赢得了更多做专做精的机会。他常常对员工讲:其实,食品行业本身是很庞大的产业,有足够的舞台让我们施展拳脚。别人做得大,我们要比别人做得专,别人做得专,我们要比别人做得精。只做专家,不做杂家,要做就做最好。

杜诚斌睿智的战略选择和专注的商业气质,使他带领得益绿色在食品这个领域作出了卓越的成绩,在纪念改革开放三十年之际,被评选为“四川十大财经风云人物”。

如今,“十二五”开局,中国将开启经济与社会的双重转型,以转变发展方式和调整经济结构为主线,部署中国经济社会从外需向内需、从高碳向低碳,从强国向富民的三大转型。对此,杜诚斌表示,经济转型时期,企业的社会责任就是要服务于发展方式转变的大局,努力实现自身的可持续发展,为促进经济社会科学发展作出自己的贡献。

“只有做专做精做强,让更多客商、消费者、员工及社会从企业的发展中‘得益’,企业才能在社会的尊敬中获得持续发展。”杜诚斌表示,得益的使命确定了公司一定不能有什么短期行为,“我们会克服很多诱惑,将所有能力集中于食品上,在未来相当长的时间内不考虑进入其他行业。”