



□ 腾 育

他已经是位成功的创业型企业家,带着对知识的渴望踏进入了暨南大学 EMBA 课堂,他又用理论与实践推动着他的路翔企业与暨大 MBA 联谊会的发展。

柯荣卿：“高级商脉”中谋求企业新突破

他和他的路翔企业

这次我来到他的办公室,门是半掩着,只见他神情专注地望着窗外,是我的敲门声将他从沉思中唤醒,见我来后,他热情地邀请我在他沙发上坐下,茶几上放着一套颇为考究的功夫茶具,毕竟是潮州人,这种文化似乎会在每一个潮汕人身上体现,他娴熟而又一丝不苟的泡茶动作让我马上联想到了他所经营的企业。

他是广州路翔股份有限公司的董事长兼总经理,国家专利发明人柯荣卿先生,公路的改性沥青和彩色沥青是他们的主营产品。路翔企业是有着 18 年历史的专业化公司,柯总从

商并介入路翔只有六七年的时间。如今,他通过技术创新、经营创新重组整合了大路翔,成立了路翔集团,以广州为总部,下设北京、上海、西安、重庆、湖南、内蒙古等 6 家子公司,生产和销售网络辐射全国。这些年来柯总扛着民族工业的大旗在中国市场上与国际劲敌展开了艰苦卓绝地搏斗,在竞争中,他们赢得了尊重和盛誉,路翔的技术被杜邦公司誉为最先进的技术,路翔的企业被称为最有竞争力的企业,2006 年荣获中国沥青行业的十大影响力品牌和中国品牌建设优秀企业的光荣称号,路翔的市场占有率多年稳居行业前三甲。

用 EMBA 知识提升公司

强烈的求知欲望让他重新步入了离开 20 多年的课堂。2002 年,柯总选读了暨南大学 EMBA。在学习中,他将其旗下的广州路翔股份有限公司作为生动案例,反复比照思考。其毕业论文《广州路翔股份有限公司企

业竞争战略分析》,运用斯坦福大学谢德逊教授的“攫掠(Grabber)一握持(Holder)理论”分析了广州路翔股份有限公司如何以最小的资源创造最大的利益;如何攫掠改性沥青经营前景,争取获得权威机构及上、下游企业的支持并推动这一前景的发展;如何在改性沥青工艺和设备上加强研发力度并取得多项国内外顶级科研成果,以此取得国内改性沥青市场的关键驱动力;如何成为国内改性沥青市场的市场领导者,吸引大量的支持者和投资者投入其中,使得这一市场不断扩大。柯总用这一理论进一步论证了路翔这些年的发展壮大。

通过 EMBA 课堂的学习,柯荣卿更加清晰地认识到,广州路翔股份有限公司要发展成为“中国改性沥青及沥青衍生产品的第一品牌、国内改性沥青及相关产品市场的最主要供应商、主导公路沥青应用技术的著名企业”,其途径就是技术创新+经营管理创新。路翔公司在整个公司的发展过程中最具竞争力的竞争策略就是创新,它贯穿在企业发展的每一个阶

段。难怪每次提到在暨南大学读 EMBA 的那些日子,他总是会露出欣慰的笑容,似乎课堂的东西为他证明了他的过去,同时也告诉了他未来的路该如何走。

推动暨大 MBA 联谊会的发展

如今柯总虽然已经在暨南大学 EMBA 毕业,但他的生活中似乎总少不了“暨大”两个字眼,毕业并不代表他与暨南大学缘分的结束。他说,在暨大这块沃土上不仅是他吸收知识的宝地,还是发挥他专长的胜地,如今他担任暨南大学第四届 MBA 联谊会的执行会长、第五届 MBA 联谊会荣誉会长。从支持校友的职业发展、促进暨大 MBA 教育事业出发,他着力于 MBA 联谊会的组织建设、制度建设及品牌建设。整合各方资源是柯总的拿手好戏,他将这种理念带到了暨大 MBA 联谊会,在他的领导下,相信暨大 MBA 联谊会将成为众多优秀企业界人士共同向往的交流平台。

中国女性 对美国 MBA 教育趋之若鹜

在复旦大学就读时,盖尔·胡就想获得美国的 MBA 学位。工作 3 年后,她进入斯坦福商学院接受教育。像胡这样到美国读 MBA 的中国女性大有人在。据美国研究生招生管理委员会(GMAC)报告,东亚地区申请到美国攻读 MBA 的女性人数已超过男性。

旨在促进女性接受 MBA 教育的 Forte 基金会负责人伊莉莎·艾里斯-桑斯特表示,来自中国内地的女性使接受美国 MBA 教育的女性人数增多。今年 4 月进行的调查发现,该基金会的 14 所成员学校中有 13 所学校表示,中国或印度学生是他们班级内人数最多的海外学生。美国“工作-生活政策中心”今年 3 月公布

的一份研究显示,许多中国女性到商学院就读为的是谋取高管职位。该研究发现,76%受访中国女大学生渴望获得高管职位,相比之下,美国女学生中只有 52%的人有此“野心”。该中心执行副总裁里帕·拉什德认为,中国的独生子女政策促使更多女性接受教育,其中许多父母还鼓励她们获取硕士学位。

现年 25 岁、芝加哥大学布斯商学院的一年级新生海伦·马表示,她希望成为一名首席财务官。她是班里 15 名中国内地学生之一,而这 15 人中超过半数女性。“许多中国公司都在扩张业务,从长远看,他们将更乐意招用具有海外教育和工作经历的人。”马说。

GMAC 的斯帕克曼-伦兹表示,去年参加美国经企管理研究生入学考试(GMAT)的学生中,中国学生的数量仅次于美国,其中 63%的考生为女性,而 70%的女性考生年龄不到 25 岁。82%的中国女考生将其 GMAT 成绩寄给美国各大院校,金融或会计专业的硕士学位是她们的首选,其后便是 MBA。

在美国的范德比尔特大学欧文管理学院,申请财务学科硕士学位的中国学生中女生占 2/3,其中许多人是来自中国名牌大学毕业生。去年从上海交大毕业后,克里斯特尔·马就直接攻读该学院的财务学科硕士。

她说,对于中国的商科本科生来说,国内就

业市场已变得非常严峻,硕士学位只是许多公司招聘的要求之一。在马看来,硕士学位将有助于她今后升职,获得大银行和证券公司的更好职位。

(新 华)



用公益活动给浮躁的 MBA 教育浇一盆冷水

□ 凤 凰

MBA 教育越来越浮躁了! MBA 培养院校数目急剧增加,学费和招生人数也涨声不断;先上车后买票的 SMBA 班,吸引大量的学生参与;学员盲目地择校、学校盲目地扩招……到处都是不安和失去耐心的人们……

来细看下国内 MBA 教育界的现状:市场需求巨大——人们寄希望于管理学教育能够帮助中国企业的发展,提高管理者的管理能力和管理水平,所以新增的 MBA 培养院校和专业

学位项目如雨后春笋,急速增加;管理学院缺少资源,缺少经费——国立大学背景的商学院得不到政府充分支持,只能通过办 MBA、EMBA 教育获取收入,来促进商学院的发展。商学院,一次次地对 MBA、EMBA 提价,一次次地对 MBA、EMBA 扩招……

可是,大学能这么办吗?商学院能这么办吗?

商学院要想有长足的发展,就应遵循相应的价值和规范。“商学院应该虚心采用先进的理念和不同文化的经验,来面对和服务于社

会。同时,要把动手能力和社会责任感作为商学院教育的重点来看待。”华东理工大学 MBA 中心主任高松说,“在商学院学员中,可以举办公益活动来给这个浮躁的环境浇点冷水,提升学员的社会责任感,当然,这就要求一定要把活动落到实处,而不仅仅作为一场作秀。”

商学院,本不是一个赚钱的机构,培养人才,才是其职责所在,而人才,也不仅仅是指能拿到高薪的。为了更好地培养企业责任感的管理者,华理在课程中加入了“伦理与企业责任”的软技能课程。对于华理来说,不管是向

玉树灾区捐献书本,还是关注进城务工人员,都是学员自己经过调研后实施的计划,是以班级为单位组织的活动。这些活动,都是伦理与企业责任中的社会实践,是华理 MBA“红苹果”商业领袖计划中的一小部分而已。

如果一个商学院不能在浮躁的社会中明白自己的职责所在,那将无法设计相应的课程以满足学员和社会的需求,无法培养出适应未来社会的人才,而商学院本身,也无法得到提升。

越来越多走在快速通道上的企业开始注重人才的长期培养和企业文化的培育提炼

注重人才培养 企业纷纷自建商学院

最近,新世管道集团有限公司董事长叶进峰跟各大高校走得有些近。他向记者透露,他们正着手打造一所新世特色的基于玻璃钢行业的企业商学院。

“人才一直是新世文化长期发展的沉淀。未来这种基于全行业资源为全行业服务的第三方学习机构,将成为行业企业管理、行业人才加工、行业智力输出的综合性平台。”叶进峰说。

无独有偶。中交物产集团有限公司董事长陈合富一直有个心愿,就是筹建一所中交商学院。从一间小教室的集中培训开始扩展,他设想的中交商学院将会“以中交的创新血液为土壤,培育属于企业自己的价值观和文化基因,为中交的持续发展提供能量。”他说,“因为我要打造百年企业。”

如今,越来越多走在快速通道上的企业开始注重人才的长期培养和企业文化的培育提炼,并纷纷建立起自己的企业商学院(或企业大学)。据介绍,《财富》世界 500 强企业中有近 80%拥有或正在创建自己的企业商学院。

“在不久的将来,企业大学的数量势必将超越传统的大学,成为未来成人职场教育及终身学习的主流。”在美国摩托罗拉大学担任多年教授的张斌说。

企业商学院 > 人才实训

事实上,如今大多数浙商企业对员工培训和企业文化建设都已经比较重视,上到高管层,下到员工都有不同层次的培训。一些企业与高校也开始接触并建立了基地,定期向高校“送培”或是在本土建立“函授站”的形式对高层管理人员进行培养。

比如在新世管道,企业早在成立之初就启动了与同济大学、武汉理工大学、浙江大学等高校合作的战略规划,培养了一批“通才”和“专才”。

这些传统的培训和培养模式短时间内的确收效甚好,但始终存在一些问题和弊端:例如不同的培训咨询机构理论与实际操作能力存在差异,与企业的核心团队认知不一;培训学习针对性不够强,有时与公司的实际状况脱节等等;向员工、向客户或者供应商的渗透依然不够。



伊利商业学院成立于 2006 年 11 月 11 日

“企业商学院的核心是由专业的教授、企业的高级管理人员和行业里的专家组成的队伍。大家一起就具体开展哪些课程进行协商,试图探索一个合适的培训模式。最关键的是,这些课程都是实战型和延续性的。”张斌说。

提供一站式的基础建设物资服务的中交物产在短短数年间获得了数倍增长。在陈合富看来,中交目前发展的瓶颈,不是市场开拓,而是如何提高内部服务的附加值,加强员工

中交商学院由 70%的内部讲师和 30%的外聘专家组成,将他们多年来在商业模式和商务谈判方面积累的经验高度统一于有中交特色的文化系统之中,通过日常培训来提高员工的专业技能和文化素质。

为企业转型铺道

2006 年,华立集团主动进行战略转型,将主业从原来的仪表产业转为医药产业。在此之前,为了适应企

业的二次创业,华立组建了华立管理学院。

采取与外部学院合作的形式,学院设计开发出适合华立的课程,尤其注重加强总部人员对医药知识的掌握。另一方面,华立管理学院也在培养员工专业技能的同时,注重加强他们对公司的忠诚度、对企业使命的理解,将新吸收的人才内化成自己的高效人才。也正是从那个时候开始,华立的营运规模一直保持在百亿元以上,跻身实力雄厚的大企业行列。

华立的成功经验或许对于目前许多面临转型升级的“浙江制造”企业具有重要的借鉴意义。

今年春节以来,大部分浙江民营企业通过最原始的方式——上调工资,暂时缓解了人工短缺的难题,有些企业甚至工资上调高达 30%。为了持续发展,许多企业开始意识到转型升级的必要性。专注于人才培养解决方案的凯洛格管理咨询有限公司在 2011 年最新发布的企业大学白皮书中指出,企业大学的建立对中国发展创新型经济,实现“十二五”期间的经济结构转型具有重要意义。

(浙 商)

高校 MBA 招生 出新政发掘“潜力股”

高级管理人才的供不应求,让中国一些高校工商管理硕士课程开始改进招生模式,以便最大限度揽才。复旦大学管理学院 5 月 19 日公布一系列 MBA 招生“新政”,突破限制,并为有意向者提供更多机会,显示其寻觅人才的热切期望。

复旦大学 MBA 项目副主任孙龙介绍说,2012 年起,复旦 MBA 将实行“全面预录取”制度,所有预审申请者均可参加个人及小组面试,提前了解个人背景和面试成绩在考生中的位置,优秀申请者可获得相应的预录取资格。

孙龙表示,背景审核一般对申请人的教育背景、工作经历、管理思想陈述等进行评估,年轻的申请者由于工作年限短通常不易具有优势。复旦希望综合地考察申请人的工作经历和个人能力。此次他们将组织 150 位管理学教授、资深企业高管和人力资源专家进行面试,通过申请者的谈吐、表达考察其综合管理素质,努力挖掘“潜力股”。由此,对复旦 MBA 心向往之的考生可提早对个人作准确定位,降低报考风险。

无独有偶,北京大学 MBA 日前也宣布,2012 年招生将允许部分面试优秀的申请人通过自命题考试获得正式录取资格,无须参加 MBA 联考,意在通过降低应试要求吸引更多优秀人才报考。

不过,虽然此间 MBA 招生试图对青年管理人才开绿灯,但其门槛依然不低。复旦大学管理学院副院长殷志文明确表示,鉴于没有工作经验者不适合复旦 MBA 的培养方式,复旦 MBA 仍然不会招收应届毕业生。而对那些无暇来沪的外地优秀报考者,面试官则不惜“打飞的”赴北京、深圳、大连、青岛、南昌、成都等地为其进行面试。

殷志文透露,目前“80 后”管理者已占到复旦 MBA 学生的一半以上,相比中年人群,他们更注重实践、敢于发表意见,也更注重职业规划。针对这些人才的培养设置了更多有针对性的课程,如团队经验培养、职业辅导课程等。

(邹瑞明)

[链接] 什么是企业商学院（企业大学）

有人戏称,企业商学院就是企业的黄埔军校。从发展的角度来看,企业商学院是企业内部培训的高级阶段。它是企业文化的载体,能传播企业的核心价值观,支撑企业前行。按照企业的发展阶段和规模,企业可以选择建立企业成长学堂、企业商学院和企业大学三种形式。著名的企业大学研究专家珍妮·梅斯特(Jeanne C. Meister)在 1998 年时提出:“企业大学是一把发展及教育企业员工、客户和供应商的战略伞,从而达成企业目标及商务战略。”

自 1955 年全球第一所企业大学——通用电气公司克顿维尔学院正式成立,企业大学在全球迅速崛起,如 GE 克劳顿学院、IBM 中国渠道大学、西门子公司管理学院、摩托罗拉大学、惠普商学院、麦当劳大学等等。

1993 年,自摩托罗拉公司将企业大学的理念引入中国之后,海尔大学、国航大学、用友学院、联想管理学院等等国内许多企业大学如雨后春笋般涌现。