

EMBA 暗涌涨价潮 繁荣背后有隐忧

□ 陈莉莉

虽然北大光华管理学院(以下简称北大光华)副院长、EMBA 学位项目中心主任张志学一再“希望人们关注的不是涨价,而是涨价背后带给学生们的产品”,但是 538 万元的学费依然把人们的目光聚焦在这点上:“EMBA 又涨价了,这次是北大挑头”。

近年来,各大 EMBA 项目几乎年年见涨,不少商学院酝酿明年春季班上调价格。从它诞生那天起,就充满了浓厚的重商氛围以及昂贵学费的争议,EMBA 教育是否如它的价格那样让学生有更多的所得?

价格暗战

相对 MBA 来说,中国 EMBA 的门槛显然要低很多。曾有人戏称,EMBA 的 E 是“容易”(easy)或“昂贵”(expensive)的意思,“因为那些学员们不必削尖脑袋参加入学考试”。

北大光华管理学院 EMBA 项目前年学费 38 万元,去年涨到 45 万元,今年 9 月起学费升至 538 万元。张志学说:“课程数量、课外活动以及海外教学的增加是 EMBA 学费上涨的原因。”

清华经管学院 EMBA 中心工作人员表示,今年清华 EMBA 学费为 45 万元,“近期也会调整,具体标准尚未公布”。长江商学院 EMBA 项目咨询人员透露,“今年春季 EMBA 学费为 628 万元,明年春季有可能涨价”。

中国人民大学商学院今年 EMBA 学费 368 万元,去年 28 万元,“秋季刚下来的通知,还是 368 万元,要上赶紧上,反正报上名以后,2-5 年都可以,再涨价就与你没关系了。”

上海交大安泰管理学院 EMBA 招生负责人告诉记者,去年 EMBA 秋季学费 388 万元,今年春季则是 458 万元,“秋季 EMBA 学费可能要涨,现在还没有确定下来,要想报名的话,要尽快。目前来说还是 458 万元的报价。”

天津财经大学 EMBA 上海教学中心黄老师告诉记者,“涨价通知现在还没下来,不过可以先跟着 2010 级,还是去年



的学费标准,148 万元。”

从事汽车行业工作的河南李姓学员,去年已经通过了北京交通大学 EMBA 的面试,因为出国临时影响了 EMBA 的入学,“今年再想读,就是 26 万元了,去年还是 18 万元。有点纠结。”该校 EMBA 招生老师告诉记者,“EMBA 每年的需求量都很大,但是国家对于 EMBA 的名额是有限的。明年涨不涨价,现在还确定不了。”

涨价要有支撑

1999 年,北大光华早于国家批准 EMBA 项目 3 年正式开始 EMBA 教育,当初的学员后来也获得了相关部门补发的毕业证书。学费则从刚开始的 16 万元左右涨到了当下的 538 万元。

“教育也需要成本,通货膨胀之下,都会有涨价的可能,但是作为教育机构,如果是互相拼着涨总归不是一件好事。”熟知商学院运作的相关人士告诉记者。

也有观点认为,现在普遍认为贵的就是好的,别的学校都涨价了,自己不涨价反倒说不过去。对于此次北大光华 EMBA 学费涨价,张志学则表示,“涨价需要产品支撑”。

据了解,2010 年 12 月起,张志学开始着手做调研,调研的对象是在读 EMBA 学员和已经毕业的 EMBA 学员,调研

的题目是“印象最深的 8 门课,认为还要再加哪些课,哪些课应该再加一些,哪些课应该再减一些”等,从而确认新的课程体系以及策划出新的校友活动,比如说异地举办的沙龙、校友返校活动等,“为 EMBA 学生提供终身服务,包括探讨儿女教育等问题,最重要的是利用好学校已有的优势,从人文、社会、哲学的角度再挖深一点。”张志学说,“EMBA 不再是一个‘圈运动’,即因为‘谁是我的同学’而入读,也不再只是高尔夫和吃饭喝酒,而是相同理念的人群之间的探讨以及企业经营理念的梳理。”

昂贵的 EMBA 教育究竟给学员带来了什么?张志学说:“来读 EMBA 的学员,多是企业发展到了一定阶段,遇到了发展瓶颈。抑或原有的业务板块受到了挑战,面临往新的领域进军的问题。新能源、环保等与宏观政策密切相关的新产业领域,机遇到底在何方?他们在一定的领域做得不错,但是放眼更大的领域时,他们在何方?完成一定商业操作,实现商业利润以后,他们有一定的反思,这时他们需要系统的理论支撑。”

EMBA 学员的层次在发生变化,更早些是李宁等企业创始人,后来“企业中高层管理人员数量逐渐增加”,他们面对的困惑是多重的,“需要 EMBA 课程体系根据学员的变化而对课程体系做出调整,以适应现有的逐渐变化的 EMBA 学

员群体”。

准备读北大光华 EMBA 的张姓学员对这次涨价有点惊讶,“不过计划还是不变。”相关人士认为,“价格对想读 EMBA 的学员不是最大的问题,最重要的还是资源、人脉、师资力量等。”

繁荣背后有隐忧

从 EMBA 诞生起,就受到人们关于学费的质疑。从 2002 年以来的发展路线来看,EMBA 教育几乎每年都能听到“涨价声”,但每次的涨价依然不减学员的热情。中国的 EMBA 教育是否如它的价格一样蒸蒸日上?

张志学认为,中国的 EMBA 教育“表面繁荣”。中国有很多教育机构具备 EMBA 教育资格,但是有几个机构有足以支撑 EMBA 教育体系的师资力量?师资力量不足正是 EMBA 教育繁华下的一个隐忧。

曾担任过伦敦敦商学院院长和哈佛商学院高级副院长的约翰·奎尔奇 2011 年 2 月举家迁到上海,受聘中欧国际工商学院副院长兼教务长,对于中国的商学院教育,他有相似的观点:“未来几年,商学院会有洗牌,差的商学院存活不下去。”

据《每日经济新闻》记者的一个统计,教育部批准的两批具有 EMBA 教育资格的 60 家教育机构,17 家中外合作办学机构以及长江等体制外教育机构,国内近 100 家学校有 EMBA 项目,其中十几家每年有 400 名的配额,其他学校 100-300 名的配额不等。张志学说:“是否每个学校都能够招够人?北大光华每年 EMBA 招生都有比例严重的筛选工作”。

现在的 EMBA 教育已过了扫盲阶段,一个老师因为口才好,讲话幽默,会讲一些与企业有关的管理故事就能获取学生喜爱的时代已经过去了,“现在学生的需求越来越多元化,一个老师没有扎实的研究得不到学生的认同”。

与此同时,相关调查结果也表明,有着海外留学背景、对企业实践有认知,同时做了深入大量研究的老师可能更受学生欢迎,“最重要的是能够提出最本质问题。”张志学说。



校友圈放大 MBA 价值

□ 李治

2011 年,是中国 MBA 教育发展 20 周年。目前,国内开办 MBA 项目的院校已有 230 多所,形成了大大小小的 MBA 校友圈。校友圈在院校和校友的共同经营下,已经成为 MBA 毕业后迈向成功的重要资源平台。

是资源放大的过程

7 月 31 日,“北京交通大学 2011 届 MBA 深圳班毕业典礼暨学位授予仪式”在虚拟大学园举行,52 名 MBA 学员经过 2 年的在职学习,首次整班顺利毕业。北交大经管学院副院长郭雪萌教授表示,这是该校深圳研究院首次举办大规模的学位授予仪式,北交大经管学院校友会也将于今年 10 月正式成立,为 MBA 校友搭建资源平台。

据了解,在北交大本届 52 名毕业生中,大部分人职位得到提升,一部分人还决定进行创业,他们认为校友资源将有效地推动自己的事业发展。对此,郭雪萌表示,读 MBA 其实是一个资源放大的过程,放大的不但有知识,还有人脉和资产,校友会就是实现这种放大作用的重要平台。

“校友会将连接所有的经管学院校友,让离校后的毕业生能一样地利用学校的科研设施、人脉资源等。校友能通过校友会的平台找到自己需要的资源从而实现成功,而校友的成功将

进一步提升学校品牌,最终达到双赢效果。”郭雪萌说。

校友是宝贵财富

对学生来说,读 MBA 的价值通过校友圈得到了放大,而对商学院来说,校友也是最宝贵的财富。清华大学 MBA 作为国内顶尖的 MBA 项目,在校友资源的经营上也值得其他商学院借鉴。

利用丰富的校友资源,清华 MBA 教育中心于 2007 年启动“清华 MBA 校友导师计划”,为在读 MBA 学生提供学习和职业指导,同时促进各届校友之间的合作与事业发展。2008 年,又发起“清华 MBA 校友城市纽带计划”,为各城市的清华 MBA 校友搭建校友交流平台,建立与学院的科研和教学资源的联系,还为校友提供免费课程、讲座活动等一系列增值服务。

对于校友会未来的发展,清华 MBA 校友会常务副理事长龙大伟在论坛上表示,希望能把校友会打造为集成化的校友互动分享平台。“进入电子商务时代,MBA 校友会不应该只是以班级为单位搞搞聚会的松散组织,而是要服务于校友的持续成长。通过校友会平台,校友将可以分享自己的成长经历、所拥有的资源,并进行直接的交流,形成强大的向心力,把校友的成功和学校的发展紧密联系在一起。”



尽显中国铁建的现代风范

——记国资委劳动模范、中铁十一局集团董事长、党委书记王桂林

年的 14 倍。企业总资产增长了 3.7 倍;净资产增长了 1.88 倍;职工收入由 2006 年的 17534 元上升到 2010 年的 39488 元,年均增长 22.5%。2010 年,十一局集团在湖北省百强企业评选中名列第八位。短短几年,各项经济指标实现历史性突破。这种变化,用得上一个激情昂扬的词语:翻天覆地。

试水改革深区 捧出企业艳阳

2006 年 4 月,王桂林从中铁二十五局总经理岗位,调任到十一局集团董事长、党委书记。上任后,这位以睿智果敢著称的“改革硬汉”一头扎进“深水区”,亲临各基层单位和一线工程项目进行调查研究,很快找到了制约企业发展的“瓶颈”和实现企业发展的优势。于是,他和新任总经理赵晋华及党委一班人当机立断,以清晰的战略理念和精明的策略实践,拉开了企业改革的帷幕。

那时,集团公司机关不仅机构臃肿,而且下面还有北方、重庆、昆明、福州、兰州等 6 个分公司。每一个分公司都有十几或几十号人,既不能独立闯市

场,也不能组织有效施工,各项开支及人员工资大多依靠机关“输血”运行。为了堵住这些“流血”的口子,集团公司果断地撤销了这 6 个分公司,机关 31 个部门精简合并为 15 个部门,人员由 203 人压缩到 140 人,精简下来的人员充实到各分公司或一线项目部。同时,还进行了劳动用工、人事、分配三项制度改革。为此,企业“减肥”初见成效。

为了巩固“减肥”成果,还需加强自身“造血”功能,做专做优所属工程公司。为此,集团公司大力调整了部分公司的发展战略:

2007 年 2 月,集团公司将基建分公司改制为第六工程有限公司。经过几年的创新发展,六公司现已发展成为集机械产品研发与制造、铁路和城市轻轨运架梁、机电设备安装、无砟轨道施工四大专业板块于一体、年施工生产能力 10 亿元的旗舰企业。他们生产的我国第一台 JQ60 型轻轨架桥机和 YL60 型运梁车,第一台变异型隧道衬砌台车,第一台高速铁路无砟轨道浇筑机,第一台获得国家实用新型专利的移动模架造桥机,第一组获得国家发明专利的混凝土养生帐篷等产品,不仅畅销国内,轻轨 PC 轨道梁模板还远销到韩国。几个“第一”,使原来产值几千万、干修修补补小活的基建分公司成为鄂西北重型装备制造的一匹“黑马”。

集团公司下辖的江西鹰潭战备材料厂,是创建于 20 世纪 50 年代初期

的铁道兵鹰潭战备材料仓库。随着市场经济的深入发展,这种“中转站式”的经营模式,早已不适应社会发展的需要。2007 年初,集团公司将其改制为中铁十一局集团桥梁有限公司。经过几年的发展,桥梁公司这个人员不足 400 人的企业,2010 年完成施工产值,由 2006 年的 3000 万元增长到 18 亿元,营业收入增长 60 多倍,资产总额增长 10 余倍,人均收入翻了两番,公司还被评为“江西省优秀企业”、“江西省高新技术企业”。

2007 年成立的城轨公司,很快占领了全国在建地铁 3/4 以上的城市,施工产值、承揽任务,在中国铁建系统都名列前茅,现已成为企业创效的新兴产业。

苦练管理内功 狠“抠”细节成效

施工方案预控和成本预控,是十一局苦练管理内功的两个关键词。关于施工方案预控,王董事长“举例说明”:集团一公司施工的沪宁城际铁路望虞河特大桥,全长 734482 米,原设计主跨深水基础施工为双臂钢围堰,施工难度大、材料耗费多、所需工期长,无论从成本管理还是工期控制上都不能达到业主要求。实施“预控”后,将施工方案进一步优化,最终确定为使用钢板桩围堰施工。这样一来,既方便施工,还创造了缩短工期 2 个月、

文化、科技创新 企业飞黄腾达

降低成本 600 万元的施工佳绩。王董事长说,像这样的事例,几乎每个项目都遇到过。虽然节约的成本有多有少,但全集团统计下来,就是一个惊人的数字。与此同时,集团公司把物资设备招标采购作为“成本预控”的重要组成部分,大力推行物资设备招标采购“阳光工程”,并指定一名副总经理具体负责。从集团公司、工程公司到项目部,物资、设备全部实行公开招标采购。通过“成本预控”,2007 年至 2010 年,集团公司共节约成本支出近 7 亿元。

具十一局特色的企业文化。

王桂林说,科技创新是提高市场竞争力的关键,是企业兴旺发达的不竭动力。在他的倡导下,集团公司大力实施“科技兴企”战略,进一步加大科技开发和技术创新力度,围绕重点领域和关键技术,组织科技人员开展科技攻关,不断提升自主创新能力。

集团公司以高原铁路、高速铁路、城市轨道交通和长大隧道、深水高桥施工技术为代表,技术创新能力和科技水平实现了质的飞跃。5 年来,集团公司先后荣获中国建筑工程鲁班奖 3 项,国家优质工程奖 13 项,省部级优质工程奖 48 项。

作为党委一班人的“班长”,王桂林大力加强领导班子的作风建设,努力打造学习型企业。他和总经理搭班子 5 年多了,还从来没有见他红过脸,遇大事小事总是互相沟通,一起解决问题。有人说,他们两位主管团结得像一个人似的。在班子建设上也是成效显著。集团公司连续 4 年被中国铁建评为“四好领导班子”;被湖北省委、省国资委授予全省国有企业创建“四好”领导班子先进集体;2010 年 6 月,集团公司党委被国务院国资委授予全国国有企业“先进基层党组织”。近几年来,王桂林也先后被国务院国资委授予“中央企业劳动模范”,被湖北省表彰为“湖北省优秀企业家”、第十一届“湖北经济年度风云人物”、2007-2009 年度“湖北省优秀思想政治工作者”等。

王桂林是一个寻梦者,这位精明干练敢说敢做的山东汉子,敞开心扉的胸怀往前走,冰冷的石头都会受到感染。他的血管里奔腾着一位真正男儿的热血,一位企业家的大智大勇。