

读 MBA 理由各不同 工作遇瓶颈充电是主因

□ 何 宁

为什么要考 MBA? 这也许是很多有志于报考 MBA 的人首先问自己的一个问题。那么,在众多报考者中,他们的回答究竟是什么呢?在准备的过程中,哪些困难又最难克服呢?

工作遇瓶颈选择充电

记者在采访中发现,绝大部分报考 MBA 的学员都承认,自己想考 MBA 主要是因为工作上遇到瓶颈。他们大多数都工作了 3 年以上,实践经验比较丰富,但理论知识相对不足,希望通过读 MBA,回到学校进行管理知识的系统学习,为日后的管理工作打下扎实的理论基础。

今年刚考上广东工业大学 MBA 的姜延雷在工作了 6 年后,发现自己的工作总是同一个模式“发现问题——解决问题”,“工作比较被动,没有前瞻性,我觉得主要还是缺乏理论的指导,所以希望通过 MBA 的学习让自己在管理上开阔思路。”

刚刚辞职的蔡小姐也与姜延雷的想法不谋而合,工作了 5 年的她毅然辞职了,为的就是学习新知识,给自己充电。“本科的时候没有学过管理,但在管理的职位上就会觉得所学的东西太有限了,只是靠经验远远不够的,必须理论和实践相结合才能达到最佳的管理效果,提高自己的工作效率。”蔡小姐认识到自己的不足后,下定决心报考中山大学管理学院的 MBA。

为积累人脉而考 MBA

除了充电学习外,读 MBA 很吸引人的一个地方是学员来自各行各业,并且有很多都已经干到管理层了,身后有一大批人脉资源,对于年轻的报考者来说,利用三年的时间读一个 MBA,认识许多对自己的工作有帮助的人,并且还有很多校友,这无疑比充电更具有吸引力。

小唐去年大学毕业,工作了一年的他现在就萌生了考 MBA 的想法,他认为从职业发展的角度考虑,在公司做管理比较不错,“而且学 MBA 的课程像万金油一样,以后随便去哪个公司都得上。更重要的是我们工作中只能积累本行业的人脉,而读 MBA 就不一样了,同学来自各行各业,这是积累人脉的捷径。”

许女士最早是在外省的一家公司做销售,两年前才来广州,经过不懈的努力,由于销售业绩好,她很快就脱颖而出,升至销售经理了。“由于我在广州的根基太浅,想拓宽人脉和市场的话,就得有一个认识朋友的机会和平台。咨询了很多朋友,他们一致建议我读个 MBA,这样既可以学知识,又能认识很多朋友和校友,对自己积累人脉特别有帮助。”

只为静下心来学习

与大多数抱着功利心态而读 MBA 的人不同,有一部分人考 MBA 纯粹是抱着静下心来学习的心态,他们厌倦了喧嚣浮躁的都市商业生活,希望通过读书来获得心灵的宁

静。

徐先生大学毕业后工作了 6 年,“这几年我感觉自己的知识和才华都快透支干净了,有一段时间我在中大上自习,这种感觉真好,享受着喧嚣中的宁静。而听说 MBA 相对更容易考,所以我决定报考了,在工作之余有个静下心来学习的机会,何乐而不为?”

刘先生也赞同徐先生的想法,他工作 7 年,每天让他最踏实的时刻便是睡前半小时的静心阅读,“工作这么久了,我真的很厌倦每天按部就班的工作,真想有一段时间能够让自己静下心来看看书。”

为了考 MBA,推掉很多应酬

尽管很多人都有读 MBA 的想法,也下定决心去备考,但说起来容易,做起来难。对于在职人士来说,要花数月备考,时间成了最大的拦路虎。

今年考上 MBA 的张颖回忆自己的备考之路,感慨地说:“我花了 4 个月的时间看书,每天都在挤时间,可以说是用睡觉的时间来看书。”她之前是一家公司的高层管理人员,日常工作比较繁忙,“回家还要带小孩,每晚忙到晚上 10 点才有时间看书,一般要看到深夜 1 点,每天只能睡五六个小时。”张颖说,确实要有极大的信念才能坚持下来。

姜延雷也表达了与张颖一样的困惑,“工作了这么多年,重新拿起书本,发现以前学过的很多东西都忘光了,特别是数学和英语,要重新学习确实需要花时间。为了考 MBA,很多应酬我都推掉了。”



从实习生到项目组负责人
同事都佩服我的勤奋和努力

其实我知道，
对每项任务都追求百分百完美
才是今天这些成绩的最重要支持

始终坚持挑战卓越
我谓之“职业”

【茅台美酒 一如既往追求高品质】


茅台啤酒
China's first brand


引领行业健康标杆

改革创新“红管家” ——记全国五一劳动奖章获得者、中铁十一局集团总经理赵晋华



□ 通讯员 桑胜文
本报记者 李丙驹

有人说赵晋华是一颗种子,播撒到哪里,就能在哪里生根开花。

他在十二局集团一公司任董事长、总经理期间,是中国铁建效益最好、存款最多、资产最优、人人垂涎的工程公司之一。

他在十一局集团任总经理,是中国铁建各工程局中发展最快的单位之一……

他走过的每一个地方,职工群众有口皆碑。一位亲历十一局近几年快速发展的老职工伸出大拇指说:“他可是个‘红管家’!”

他带领全体员工深化改革,外拓市场、内强管理、奋力拼搏,短短几年,十一局就发生了翻天覆地的变化,各项经济指标实现历史性突破。

2010 年与 2006 年相比,年承揽任务由百亿元提高到 500 多亿元;完成企业总产值由不到百亿元提高到近

十一局集团在湖北省百强企业评选中名列第 8 位。

数字是枯燥的,但也是最有说服力的。

推改革、调结构 为企业“闯”出一片艳阳天

2006 年 4 月,赵晋华从十二局集团调任到十一局任总经理。

他走马上任后,深入各基层单位和一线工程项目进行调查,很快掌握了制约企业发展的“瓶颈”和实现企业发展的优势。于是,他和新任董事长、党委书记王桂林及党委一班人反复研究,一场史无前例的改革拉开帷幕。

那时,集团公司机关不仅人员机构臃肿,而且下面还有北方、西南、昆明、福州、西北、广州、宁波等 8 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。

为了扎住这些“流血”的口子,集团公司果断地撤并和改组了这 8 个分公司,把人员及资产合并到各工程公司。

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,精简下来的人员被充实到各公司或一线项目部。同时,还进行了劳动用工、人事、分配三项制度改革,有效激发了企业的活力。

原基建分公司主要经营小型钢结构制造、安装,干些修修补补的小活,不仅产品单一、技术落后,而且一年几千万元的施工产值只能解决职工们的温饱,企业发展十分缓慢。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工程装备研发与制造、高速铁路起重机、运梁车、架梁机,市政轻轨运架梁、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 IQ60 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注机,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,成为鄂西北重型装备制造制造业的一匹“黑马”。

今年,集团公司以六公司人员、技术、设备为基础,一期工程投资 13 亿元,一座占地 300 亩、面积达 9 万平方米的现代化厂房和装备制造基地已建成投产,汉江重工科技公司也挂牌成立。

集团公司下辖的江西鹰潭战备材料厂,是创建于 50 年代初期的铁道兵鹰潭战备材料仓库。2007 年初,赵晋华抓住铁路跨越式发展的历史机遇,将鹰潭战备材料厂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,年营业收入增长 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”。

赵晋华敏锐地意识到,随着城市建设的不断发展,地铁轨道工程将会成为朝阳产业,机不可失、时不再来。于是,他又召集班子成员商量,很快成立了城市轨道交通工程有限公司,大力进军地铁轨道市场。

没有想到,2007 年成立的城轨公司很快占领了全国在建地铁四分之三以上的城市,承揽任务连续 4 年在中国铁建都名列第一,现已成为企业创效的新兴产业。

练内功,“抠”成本 积铢累寸终于聚沙成塔

企业的最终目的是在确保安全、质量、进度的同时,取得良好的经济效益。

于是,一套节支增效、实行“双预控”的“组合拳”在集团公司全面推开。

“双预控”就是施工方案预控和成本预控。

过去,各单位主要是按图施工,不太重视施工方案的优化及变更,所以造成大量效益白白流失。通过全面推行施工方案预控,各工程公司、各项目都从中尝到了甜头。

例如,由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。之后工程技术人员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、降低成本 600 万元的施工佳绩。

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,却是一个惊人的数字。

为了总结提高并在全集团推广,从 2007 年起,赵晋华敦促有关部门,每年都召开一次成本管理经验交流会,以便相互学习和总结推广。

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。

在物资材料招标采购中,采取公开、透明的采购机制,统一质量,统一价格,通过一次公开报价,二、三次单独报价,所有中标的供应商均是报价最低的第一名,所有的招标物资均符合质量标准并实现了零投诉。

通过全面推行物资、设备集中采购,2007 年至 2010 年,集团公司共节约成本支出近 7 亿元。

文化创新、科技创新 为企业发展插上腾飞的翅膀

赵晋华经常说:“文化是企业的灵魂,是企业最重要的无形资产,是推动企业持续发展、快速成长的强大精神力量。一个没有优秀企业文化的企业,很难自强于市场竞争中。”

上任伊始,他多次召集有关部门深入研究加强企业文化建设的有效途径和方法,对集团公司的企业文化进行深度整合,对文化理念元素进行选择 and 提炼,并提出开展了:责任意识、成本控制、精细理财、市场开发、规范管理、变更索赔、团队意识、员工敬业等“九大理念”教育,不断提高全体员工的职业素质和文化素养。

集团公司及所属单位除了大力推行企业价值观和企业精神,还扎实开展只有第一、没有第二的“争先文化”;“安全就是效益、质量就是市场”的安

全文化,以及成本管理年、工程质量年活动,并多次举行“生命可贵、安质如天”安全质量巡回演讲。同时,大力宣传在企业建设中涌现出的创誉创效、廉洁奉公、敬业奉献先进典型,每年评选并重奖“十佳项目经理”、“十佳项目总工”等先进典型,以此丰富和完善富有活力和特色的文化体系,逐步将企业文化内化为职工的职业意识和自觉行动,真正起到内铸精神、外塑形象的实际效果,以此增强企业的凝聚力、战斗力和市场竞争力。

赵晋华说,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。

集团公司以高速铁路、城市轨道交通和长大隧道、深水高桥施工技术为创新代表,技术创新能力和科技水平实现了质的飞跃。

有很多项目填补了国内及集团公司空白。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。

先进的企业文化和行业领先的科技创新成果,为十一局集团的发展插上了腾飞的翅膀。2010 年,企业承揽任务、完成产值、实现利润,在中国铁建名列前茅,在铁道部开展的全路质量信用评价中连续 4 次进入 A 类。

为了企业又好又快发展,他每天五更起三更眠,一年有三分之二的时间在外拓市场、跑现场,有时一天要赶赴两三个城市。

在赵晋华的科学管理下,企业发展如同芝麻开花——节节高。集团公司领导班子连续 4 年被中国铁建评为“四好领导班子”;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,赵晋华也先后被授予“全国五一劳动奖章”、“湖北省优秀企业家”等荣誉称号。

很多干部职工说:十一局近几年之所以能实现跨越式发展,并一跃位居中国铁建系统前三甲,与赵晋华这位改革创新的“红管家”密不可分!