



浙大 EMBA 转向提升办学战略定位



□ 沈伟民

面对当前各大主流商学院 EMBA 项目一轮接一轮的涨价波,浙江大学 EMBA 项目学费似乎定得偏低。然而在高学费的背后,一方面反映中国优质 EMBA 资源的稀缺,另一方面也将各商学院的教育理念、能力、成效的竞争推向新的阶段。浙大管理学院领导团队经过多次论证,初步决定,明年可能会对学费做一个调整,而在此之前更重要的是项目本身在品质上的相应提升。

提升战略定位

一直以来,浙大 EMBA 的办学战略是“走在市场经济前沿”。但形势变更太快。“更多的内地省份的企业也已经走到市场经济前沿了,我们的竞争优势必须进一步提升。”管理学院常务副院长吴晓波表示,现在浙大 EMBA 提升的办学战略是培养引领中国未来发展的健康力量!这听上去像一句简单的口号,但却是浙大 EMBA 管理层结合形势做出的新思考和设计:首先,这一战略构建在中国经济转型期的基础上。“转型期的企业特征是企业家容易躁动,缺失社会理性。而中国经济的转型成功很大程度上取决于企业心态的转型升级。”吴晓波表示。其次,这一战略是基于浙大管理层对当前企业家的研究调查。吴晓波告诉记者,最近的招生中,浙大问一些企业家报名者“除了赚钱,你还想做什么?”但一些企业家竟无法回答。浙大所致力于培养具备“全球视野、创新能力、创业精神和社会责任”的新一代企业家。最后,这一战略提升是浙大管理层试图突破地域局限,将 EMBA 教育进行持续发展的大计。“按照定量来测度的话,我

们还特别关注销售额在 1-50 亿之间的高成长型企业的领导人。”吴晓波将这些高速成长的企业比喻为骑手骑马。“企业到了 1 亿以上规模后,领导人在发展方向上会陷于两难。到底是你驾驭这四匹马,还是马带着你乱跑?很多时候,实际上是马带着你乱跑。许多企业就在这个时候倒下。”

“凤凰鸟”

课程设计的核心,也是教学模式的创新关键。吴晓波引入了一个“凤凰鸟”概念,主要是针对转型期企业的迫切需要。美丽的凤凰需要安插两个翅膀,即对接金融资本和信息化;需要插上漂亮的羽毛,即网络化的营销与高端品牌管理;当然更需要更新一系列管理知识并通过与外部的广泛交流,形成自己的大脑:战略、创新、商业模式的创新;进而在竞争实践中完成涅槃。如何对接金融资本和信息化?在过去封闭的教育体系里很少体现。浙大 EMBA 制定了双行策略:第一,在课程上开设创投、并购、品牌管理、信息管理、网络营销等新兴科目;第二,在招收学生上,从过去

主攻制造业领导人生源,升级为争取金融、证券、创投、电子商务、创意产业、信息科技等行业学生与制造业交融。前者满足当前企业家转型升级的需求,后者不但搞活同学经济,也使得新课程在教学中有的放矢。尽管许多商学院在招生上都没有海外游学模块,但大多只是以游为主,徒有虚名。浙大 EMBA 对此做了全面的提升:创设中外企业家混编模式。比如与国际顶级商学院巴黎 HEC 商学院合作的“ZJU-HEC IEMBA 双学位”项目上,浙大 EMBA 的做法是,将中外企业家学生合成一个班,分阶段在中国和海外两地进行授课、交流。作用是,让这些跨国的高端企业家学生之间进行直接的脑力、文化碰撞,产生出创新火花。

营销撒手锏

中国商学院的 EMBA 营销目前已是乱象一片。有些商学院的跨区域招生主要通过三种手段:其一是在跨区域设置代理教育点,千方百计地吸引当地学生;其二是通过降低水准来降低成本,推出简易化课程;其三是委托区域代理机构,付佣金

招生。不愿“同流合污”的浙大 EMBA 如何为自己谋得磁场力?提升教学资源水准和加强多元互动的同学经济是浙大 EMBA 的两招撒手锏。除了与巴黎 HEC 商学院合作,浙大 EMBA 还有另两项跨国优势:与剑桥大学合作的“全球化制造与创新管理联合研究中心”;与里昂商学院、百森商学院联合成立的“全球创业管理硕士项目”。与剑桥的合作主要形式是让吉利汽车、海尔等一线中国企业领导人参与其中,与剑桥进行学术对接,研究全球制造业未来发展课题。这一项目植入 EMBA 课程,学生将获得最新的前沿知识成果,迅速转化到产业发展中;与里昂和百森的合作是在原 MBA 基础上的项目,融合了全球多个国家的创业知识积累,为学生提供创业知识管理。与美国马里兰大学和印度班加罗尔管理学院合作的未来领导者项目,更让中国企业家们通过直接的全球互动,全面提升对当下强国和未来强国、新兴经济体国家的认识和网络关系的建立。除此,浙大 EMBA 不仅提升多元互动的同学经济平台,而且给予更大的多主体话语权。按照吴晓波的思维是,新型的同学经济应该朝多主体互动的“资本”+“智本”新组合发展。吸纳创投、信息领域的企业家学员,就是这一思维下的举措。另外,浙大 EMBA 推出了金融、创投、中国创造等新的专项俱乐部,以促进金融资本与产业资本的对接。浙江国和控股总裁王康,与浙大 EMBA 校友陈乃科共同发起投资平台,就是典型的“资本”+“智本”的同学经济。这一平台上,来自制造业的校友与投资界、信息科技的校友进行了融合。这种同学经济新模式,现在成为浙大 EMBA 营销新卖点。

长江企业家、学员共论价值创造

□ 商 迅

近日,由长江商学院投资研究中心主办、校友事务及发展部、北京恒日集团协办的“价值创造:长江企业家对话 PE 资本”研讨会隆重举行。会议由长江商学院副院长、长江商学院投资研究中心负责人刘劲教授主持,众多 PE 圈内知名人士莅临会场并深入探讨当前行业发展、经济运行与业内最新动态,近百位长江 EMBA 学员、MBA 学员、校友、PE 界同仁热情参会。会议以“长江企业家对话 PE 资本”为主题,汇聚了 PE 行业、企业高层管理人员、各方专家,共同探讨在新的全球经济巨变、中国经济转型的关键时期,企业家与 PE 行业都面临的新机遇、新问题和新的挑战,中国资本市场和海外金融市场未来的发展趋势,如何看待 PE 在中国经济领域和企业发展模式上的影响力、投融资环境的变化与应对等相关议题,参会来宾进行了广泛的探讨和深入的交流。中信资本首席执行官张懿宸作了主题发言,他以“中国 PE 资本的国际化”为题详细介绍了中信资本的历史沿革、运营情况、当前战略等问题。作为一家主攻另类投资的投资管理及顾问公司,其核心业务包括直接投资、房地产基金、结构融资及资产管理,管理资金超过 38 亿美元公

司的掌门人,张懿宸的讲话引起现场学员、嘉宾的热烈讨论和积极互动。张懿宸现任第十一届全国政协委员,毕业于美国麻省理工学院。于 2000 年加入中信集团,担任中信泰富执行董事和中信泰富信息科技公司总裁,并于 2002 年参与创建中信资本。在加入中信前,张先生曾任美林证券亚太区董事总经理,主管大中华区债券资本市场业务。随后,昆吾九鼎投资管理有限公司创始合伙人吴刚先生以“中资 PE 机构的竞争优势”为题从行业发展的角度进行了深入的剖析。丰富的操作经验和过往的经历,让他的演讲和台下企业家产生诸多共鸣。其后,长江商学院 2010 年 MBA 段磊同学以恒日集团作为融资案例研究对象,对工程机械行业发展现状和公司竞争优势进行了深入的分析,汇报了其课题组的精彩研究成果。长江 EMBA15 期校友、恒日集团董事长杨驰升则发表了“恒日集团融资案例分享”的演讲,从企业发展的角度阐述了自己的观点,杨驰升先生是中国工程机械代理商行业副理事长。演讲结束后,学员和嘉宾们均意犹未尽,在一场激烈的 PE 机构现场案例研讨与答疑中,双方就彼此感兴趣的问题进行了深入的沟通与探讨,共商价值创造的理念与创造价值的实践结合之完美路径。



一流设备,保障产品完美品质
First-class equipment ensures perfect quality of products.



机器人自动焊接线
Robot Welding System



5000吨车架专用液压机
5000T Hydraulic Press



宽敞的驾驶室空间
Spacious cab



时尚的仪表台盘面
stylish instrument panel cluster



完美的细节设计
perfect detail of production

25年专业中轻型卡车制造经验——中国重汽集团西部最大商用车整车制造企业
25 years of professional experience in manufacturing light and medium trucks. SINOTRUK's the largest commercial vehicle manufacturer in western china.