

MBA

【编者按】:随着最近网络热传的企业家与女明星的八卦传闻、中欧学生与教师课堂争吵事件等各种传闻的持续升温,“商学院故事”成了公众茶余饭后的谈资。大众对于这个挤满有权和有钱者的精英圈子充满好奇,他们形成了怎样的关系?又发生了怎样的故事?中国商学院教育的“高”、“富”备受诟病,庆幸的是,商学院身上留有的“帅”性:逐年前进的国际排名、不断求新的课程设置、逐渐上升的中国案例地位,让各位看客长舒一口气。

学费连年飞涨,仍呈现出“粥少僧多”的状况
中国商学院 校园尽显“高富帅”

稿件撰写 赵怡雯 张竞怡

高
学费水涨船高

随着EMBA和MBA学费的逐年上涨,中国商学院的“身价”似乎要比其学术贡献更快一步迈向“国际”。被扣上“奢侈品”的帽子后,教育是否还能回归本质?

学费连年飞涨

据《国际金融报》报道,刚过去的11月是2013年MBA网上报名最火爆的时期,根据近几年趋势预估,今年参加全国MBA联考,或以(GMAT世界通用商学院录取考试)成绩申请国内MBA院校的考生将突破100万。

然而,不少MBA考生感慨“学费越来越贵了”。据了解,仅上海地区的商学院,像中欧、复旦、交大一线梯队的商学院MBA项目2013年学费大部分都超过了20万元,相比2012年都有三四万元左右的上漲。像中欧国际工商学院2013年在职MBA项目学费更是高达43.8万元。

既然MBA学费都逐年高涨,那么学员大部分是企业老总的EMBA似乎就再也没有涨价的理由了。据了解,2002年,教育部公布的学费指导价为20万元。目前,国内EMBA学费最高已经突破60万元,而学费超过50万元的商学院已有5家。

其中,长江商学院的学费从2010年的58.8万元涨到2012年68.8万元,是十年前的近3倍;清华EMBA学费2007年为29万元,5年内价格上涨近1倍;中欧商学院2011年EMBA课程的学费为45.8万元,2012年为53.8万元;上海交大2012年春季EMBA也由去年秋季的45.8万元涨至53.8万元。

师资紧张是主因

从市场经济角度看,商学院学费逐年上涨,一定存在供少于求的现象。然而,1991年,教育部正式批准9所高校试行MBA招



生承受了很大压力。表面上拼命涨学费,但背地里把一部分学费作为奖学金退还给学员,或者招收大量免费学员,把商业竞争的手段运用到EMBA这种高层次教育中来,自然引起公众质疑。大学决定着人类社会文明的最低高度,应该有其独立的使命和信仰,不应该去迎合世俗的浮躁和功利。

富
渐成“富人俱乐部”?

今年10月底,网上曝出地产大亨王石与演员田朴珺的恋情后,被传两人邂逅地的长江商学院成为众人关注的焦点。一时间,“象牙塔”似乎成为了“富人会所”,钓金龟婿、拿文凭贴金、混圈子拓人脉、同学合伙做生意……当进入商学院求学的目的沦为这些,教育便被扭曲成“富商俱乐部”。但是,学界人士认为,这些是商学院发展道路上小小的“变奏曲”,并不具备长久性,商学院教育的乐章依

者采访时表示,“这种偏离教育本质的现象不会长久。”

对此,法国马赛商学院中国区主管王华也认为,这种对人脉的追求虽然和中国的商业运作环境有关,但人脉文化绝不是商学院的惟一。“中国的实体经济一直是由三股实力平分,的国企、民企和外企。人脉文化仅仅是诸多商学院中,以民营企业集聚为代表的商学院文化。”

“商学院应该扮演的是引领的角色。”王华指出,“商学院的责任是带领学员从纷繁的商业世界中跳出来,将他们带至更高的思想维度。而商学院立于不败之地的关键还是文化,这种文化是商学院自身想要引领的文化与学员自身文化的融合与再创造。”

帅
“帅小伙”忙生活更忙发展

风雨兼程,2012年,中国MBA教育走

强,七年平均排名位列中国大陆第一。而复旦大学-香港大学IMBA项目位居第54位、也是全球非全日制MBA项目的第6位。

亮点二:求变课程体系

尽管中国的商学院有着一流的生源,但课程设置难如人意,缺乏符合中国学员需求的课程设置是多年来商学院教育发展的瓶颈。2012年,不少一流商学院已经意识到照搬欧美商学院课程体系并不能培养出中国的比尔·盖茨,不少院校在课程体系上动起了脑筋。

12月,清华大学经济管理学院发布清华EMBA全新课程体系。这是清华经管学院开办EMBA教育十年来第一次系统性地更新课程体系,是清华经管学院在EMBA教育新十年开始之际推出“清华EMBA创新发展2012计划”六项改革中的核心内容。

清华大学经济管理学院院长钱颖一表示,EMBA学生多数已经是领导者,需要的是再提高。所以,EMBA学生需要的是思考大问题:宏观问题、战略问题、领导问题、伦理问题等,而主要不是技术层面的问题。清华大学参考过国外商学院EMBA课程,但发现那里的EMBA课程与MBA课程并无二致,参考价值不大。所以,清华大学必须创新,设计出适合于中国EMBA学生群体的全新课程体系。

清华EMBA全新课程体系分为四大模块,分别为“天”、“地”、“人”、“通”。举例来说,“天”是指企业经营的宏观环境,包括经济、金融、政治、法律、社会等各方面。企业领导者必须充分理解企业的经营大环境,这是企业成功的首要要素。“天”模块要达到的境界是“天时”,要知晓“天时”。“天”模块中的课程有《中国经济与金融》、《中国法治与政治》、《金融市场与投资决策》等。

亮点三:挖掘中国案例

中国市场在全球经济中的地位正在不断上升,全球商学院开始研究中国案例。日前,欧洲最富盛名的商学院,西班牙IESE商学院与瑞士洛桑IMD商学院邀请海尔集团首席执行官张瑞敏赴欧演讲,阐述海尔人单合一双赢模式的创新和实践。IESE商学院教授卡洛斯评价,海尔管理模式

的创新给欧洲企业打开了一扇突破发展困局的阳光之门,这种模式创新是一场互联网时代管理思想的解放运动,其本质是对进取、速度与价值的追求,通过对人单合一文化融合的研究,海尔的探索具有时代意义。

虽然中国案例越来越受到重视,但是很多中国商学院管理者认为,中国商学院的本土案例研究还很欠缺。

钱颖一指出:“清华大学过去只做了10个案例研究,这些案例研究的质量和哈佛商学院的案例研究的质量是可以抗衡的,但是数量太少。”

复旦大学管理学院院长陆雄文也认为,本土研究的薄弱正是中国商学院需要改进的地方,现在大量的科研成果和教材仍然是英美学界的,“我们要去参与这个游戏,去引领学界,就要能够以中国本土的商业环境为背景,以中国问题为中心,开展原创研究。商学院要帮助中国企业成长,也要让学生了解中国。”

然会奔着国际化、高质量的主旋律展现。

“人脉文化”引诟病

“我们学位学生将近5000人,非学位学生25000人,学校关心的不是哪个学生去谈恋爱。”在王石婚变新闻被传得沸沸扬扬之后,长江商学院院长项兵在公开场合首次回应了该事件。

项兵表示,“我觉得富人也好,大企业的老板也好,其实他们的全球学习和事业的拓展,对社会的进步是至关重要的。所以我们还是集中精力,把我们学校自己的事情做好,这是最大的道路。”

尽管长江商学院在王石婚变事件中纯属“躺着中枪”,但从中也折射出中国商学院,尤其是商学院中的EMBA项目有向“富人俱乐部”发展的趋势。

作为舶来品,EMBA进入中国至今已有10年,然而,它并没有被按照字面意思翻译成“在职工商管理硕士”,而是被译为“高管工商管理硕士”;而且与国外大多数EMBA学员都是前景光明的大企业中层不同,在中国参加该项目的往往是企业高层,他们的头衔几乎无一例外地都挂着“董”或者“总”的头衔,这些人大部分掌握着一定的社会经济资源。

因此,网上便有这样的流行段子:“上大学看学校、考研究生看导师、读EMBA看同学。”不得不承认,不少学员入读商学院的最大“动力”就是结交人脉,而这种具有中国特色的“人脉文化”在给商学院带来利益的同时,也引来了诸多诟病。

应扮演引领角色

上海交通大学安泰经济与管理学院党委书记余明阳指出,“有些EMBA课程最活跃的并非课堂讨论,而是学生组织的高尔夫俱乐部、雪茄俱乐部、红酒俱乐部、茶艺茶道俱乐部等聚会场所。”对此,余明阳在接受记



生。20年来,旺盛的市场需求,催生出超过230家具备颁发MBA学位的教学机构,为何仍会出现“粥少僧多”的现象呢?

一位教育界人士向记者指出,“从MBA来看,大部分学员报考的院校仍集中在国内几家一线名校上。随着现代职场人士对学习系统性管理知识的渴求不断增强,国内一线梯队的院校根本不愁招不到MBA学员。”

因此,尽管各商学院MBA的学费不菲,报考者仍络绎不绝。在目前38种高校专业学位中,MBA仍是最受追捧的种类。而对于EMBA而言,教学资源的紧张便是摆在院校面前的一道坎,不少院校不得不为“抢人”大打“价格牌”,而师资成本的上涨最终也加到了学费上。

“EMBA的学员大部分是企业老总和高级管理人员,他们大部分都拥有较高的学历,因此对老师的教育水平要求就更高了。同时,EMBA项目还要定期举办各类讲座和沙龙,这笔支出也成为催涨学费的动力。”上述业内人士指出,“另外,不可否认的是,读EMBA的学员们很少有‘自掏腰包’的,学费的上涨并不是阻碍他们前来报名的理由。”

乱涨价扰乱市场

商学院学费涨幅越高,学员对教育的期望也会越大。因此,业内人士认为,如果教育水平的提升不能跟上学费上涨的步伐,那么中国商学院的牌子也会被“玷污”。

复旦大学管理学院院长陆雄文表示:“我并不希望学费涨得这么高,对于办学机构来讲,学费涨得太高,学生期望自然升高,给教师与学院带来很大压力,同时引发‘劣币驱逐良币’的竞争和社会舆论的质疑。”但陆雄文也坦言,EMBA的价格终究是由市场供求关系决定的,所以复旦也只能“被动涨价”。

陆雄文认为,目前国内的一些商学院确实存在浮躁之风,有些商学院不切实际地涨价,一定程度扰乱了市场,让整个管理教育

▶▶▶ [上接 P1 版]

“企二代”聚会:
诉苦“掌门”难当

柳传志女儿柳青:
第二代企业管理者应谋变



●高盛集团(亚洲)执行董事柳青

据了解,接力中国青年精英协会成立于2008年,是一个非盈利组织,主要成员是“第二代企业家”,既包括传承家业、将企业发扬光大的民企接班人,也包括白手起家、投身新经济和资本市场的青年创业者。

目前参与该协会的企业家二代,60%-70%有海外留学背景,很多人甚至从小就在欧美国家长大,因此受到的西方文化影响非常大。

凌超表示,目前企业家二代们普遍面临的压力是,是否真正愿意继承家族企业,以及是否有能力继承。

“掌门”难当

“中国的民营企业老板多数都希望自己的子女能继承、掌控企业,但是有些人确实不愿意继承,希望去做一些自己认为有意义的事情;就算是真的想继承企业的人,也会面对很多阻力。”凌超说。

一位不愿具名的企业家二代告诉记者,例如某企业家二代在其父退休后,升任某上市公司董事长,但公司的元老却并不认可他的地位。

“这些人对他父亲的话愿意听,可是如果他去讲,他们会觉得听一个小孩的话很难,他还不够资历去传递一些东西。而且,由于在行业里面沉淀的时间还不够多,他对于一些环节的关键点是什么,也不是特别明白。”他说。

国内的民营企业虽然多是大老板“一言堂”,但是企业成长起来却离不开其核心团队,如部门经理、财务总监等创业元老,这些人往往掌握着对企业至关重要的外围资源,因此企业家二代如果不能处理好这些关系,企业的未来发展无疑存在隐患。

前述人士告诉记者,由于父辈的期待非常高,因此企业家二代往往承担着巨大的精神压力。

“做同样一件事情,我们要承担更多。如果一件事失败了,父母会想,已经给你这么好的平台和资源了,你为什么还是做不起来?与同龄人相比,别人承担的是物质压力,而我们承担的是精神上的,为了将来给长辈接班,很多人要去企业里锻炼,公司的厂区在全国分布很广,他们在全国各地奔波,不仅身体上劳累,而且还要与自己的家庭分离。如果是普通的打工者,可能只需做好份内的工作,但我们却无法推掉身上的责任。”他说。

传承“谋变”

根据此前的一项调查,目前中国家族企业超过300万家,其中经营10年以上的企业仅有10%,这些民营企业的典型特点是“寿命短、长不大”,其中,接班人问题就是关乎企业寿命的一大因素。

在当天论坛上,一些家族企业的未来掌门人探讨了关于企业传承的问题。

立白集团董事长助理陈展生表示,“企业家二代对于父辈的传承分为物质和精神两个方面,企业家精神的传承需要接受者在心智上做好准备,否则过大的物质传承对接受者只会是无形的压力。如果第二代不具备接受能力,或在心理上没有准备好,那么让别人来帮助企业发展、扩张会是更好的选择。”

其后发言的柳青是高盛集团(亚洲)执行董事,其作为联想集团创始人柳传志女儿的身份也是众所周知。她表示,目前国内的很多民营企业老板都是第一代创业者,而在欧美已有很多百年家族企业为了更好地进行家族传承,已经形成了系统机制来进行选择投票。“在中国的很多行业,早期创业时有利润可图,但这种模式未来不一定能继续传承下去,因此早期的企业文化未必必要带到第二代、第三代去,需要管理者谋变。”

西部当选 雄厚资金
CCI 成功千万里 融资零距离
雄厚资金支持各类项目融资借款,两百万起贷,可免抵押,个人、企业不限,地域不限,手续简单、审批快、利率低、放款迅速。
电话: 028-68000368