

热点在线

教育成了掘金产业？

商学院 年营收堪比上市公司

核心提示：

漫步在任意重点高校，当你发现一处庭院幽静、楼宇挺拔、装修豪华、名车列队之所，那必是商学院无疑。商学院，和站在商学院背后的人群究竟多富有？知名商院高管透露：一个商院年度营收4亿元以上很正常，其盈利能力超过许多上市公司，项目采取公司化运作方式，教授年薪40万，“租”知名教授上一堂课薪酬约1万。

然而，被中国众多商界名流追捧的商院，其秘密远不止这些。



稿件采写 王若宇

A 高昂学费仅是冰山一角

打开某个商院官网，记者根据公开资料算了一笔账：其2013年度本校及合作办学招收MBA学员400名左右，平均学费22万元；本校及合作办学（与其他四所海外高校）招收EMBA学员600名左右，平均学费53万元。如以此测算，如招生顺利，该院年度学费收入就达4亿元人民币。

学费仅是商院营收组成部分之一。相比其他院校，商院更多的收入潜伏于水面之下，比如：校友捐赠、课程植入、商业合作等等。

知情人士透露，MBA及EMBA的“商业开发”空间可谓惊人：有的商院全年组织企业家学员往来于经济开发区开展“现场教学”并乐此不疲，均是因为背后的滚滚财源。

除此之外，如果商院达到一定知名度，则其定期举办的论坛也不乏赞助商倾囊。一个论坛冠名，多则上百万，少则几十万。

以市场逻辑判断，商院盈利能力高超无可厚非。在中国，卓越的商学院年度营收动辄数亿，业绩表现赶超一些上市公司。但是，上市公司面临多方监管：财报由第三方审计、经营状况需向公众定期披露。而“生财有道”的中国商院，在这些方面尚只能“以自律为主”。

与上市公司另一个显著不同是，商院具备了“教育”与“商业”的两面性：一方面，商院利用高校背景，在税收、拿地方面尽政策优惠。比如2012年，上海杨浦区某985高校商院联合地产开发商共同拿地，结果自然“双赢”。但另一方面，商院又依靠蓬勃的中国MBA、EMBA教育市场，赚得盆满钵满。

对外经贸大学国际商学院庆典 校友分享创业经历

王海艳

日前在京举办的对外经济贸易大学国际商学院30周年庆典将在四海闯荡的学生再度聚集在校内，多位校友分享了自己的创业经历，也让外界更多了解到，从商学院走出的学员是如何创业的。对外经济贸易大学国际商学院副院长雷光勇总结称，在众多学员分享的成功经验中，视野、做人、品牌、人才、事业心和走出去和引进来的问题均值得借鉴。

案例1 做直营店：先管好人、财、物

杜焯是1990年毕业的学员，先到了四川一家国营电池厂工作，几年后选择了创业，与美容行业结缘，从2002年第一家店开出，至今在全国30多个城市拥有800多家直营店，拥有了自己的美容品牌“秀域”。

连锁作为一种商业业态涉及衣食住行各种行业，一位04级MBA学员坦言，其就曾苦恼于如何管理餐饮连锁，虽然只有6家店，但是其已感觉到直营店管理的压力。

怎么办？“管人”，杜焯毫不犹豫地说，一个人的精力有限，管不了那么多人，不能奢望自己能够很好地管理每一家店，让每个店都盈利，而寄望于每一个店长都具备高忠诚度和经营能力也不大可能。杜焯的选择是，一开始就有“低”定位，尽量多开店，“比如1个店若能赚1000，10个店可赚1万，100个店可赚10万，所以开始时我们的制度方面设计有更多连锁管理的（考虑）。”

杜焯的经验是，管好人财物，一是财务一定是直线管理，以保证财产安全。二是采购一定是能够统一控制。三是一开始就关注人员培训以及人才梯队建设。目前也在利用网络加强自动化管理。

B 收费“国际化”、教学“中国化”

多名商院管理人员向记者坦言，中国开设MBA教育以来，学费连年高涨。现今，第一列阵商院的MBA、EMBA学费已经有向世界顶级商院看齐的趋势。上海交通大学安泰经管院招生简章显示：该院2013MBA学费是23.8万，较2012上涨5万。其余如中欧、复旦等名校，学费涨幅也与此相近。

国际化的收费，有没有为中国带来符合国际标准的商科教育？

这个问题，让大多数中国商院羞于面对。香港大学经济及工商管理学院副院长陆炎辉认为，从师资水准、论文发布、学术影响等多个方面评价，今天中国商院与世界一流商院的差距客观存在。

不过也有本土商院教授对上述观点不认同：近期，有国内名校教授在媒体上表示，中国商科教育应契合国情，不能以“发表国际论文数量”作为学术考评指标。

这位教授的观点体现出中国商院发展现状奇怪的两面性：一方面，为了吸引生源、接轨国际学费，中国商院热衷于炒作各类认证、排名，甚至不惜高价雇佣外籍师资，以体现项目的世界水准。另一方面，由于科研和论文实力在现阶段难获国际认同，越来越多中国商院尝试自创一套“中国化”的教学和评价体系。

在EMBA领域，这样的趋势更为明显：许多中国传统文化内涵，被灌输以商业的理念登上课堂：诸如“易经与企业经营”这样的课程，就是典型。

显然，如商院教授以此方向撰写论文，国际学术界看不懂就很正常。

C 利益分配是私密话题

过去一年，发生在商院各类“故事”，引起公众和媒体普遍瞩目。

一连串的争议显示出：学校对学员的财富要求越来越高。中山大学开设50亿富豪班是极端个例，但中国商院热衷招收“富人学生”的现象愈演愈烈。

如果商院的学生均是50亿以上身价，那么给这些商界翘楚授课的教授们，应该身价几何？分量几何？

国际一流商院，懂得为家境贫寒、学业优良的学生提供奖学金，而一些中国商院，则视教育为掘金产业。

“说白了，他们就是把学生当客户看待”，某商院招生主任向记者坦言。

从“客户”手中赚取高昂学费之后，如何进行利益分配是个讳莫如深的话题。

记者辗转多方采访，揭开一层面纱：

一般而言，商院收费较高的项目均是与海外大学合作。其中，英美一流大学（比如麻省理工学院、剑桥大学）通常不愿意为类似项目的学生授予学位，仅在学习结束后提供一纸证明；而那些介于名校与“西太平洋大学”之间的海外院校，会给在华学习的学生授予学位。无论授予学位与否，国内大学在运作这些项目时，均需要向海外院校进行收入分成。

分成之后，中国商院主要的成本支出是聘请教授。实力比较强的商院雇佣“名教授”的工资，在一年40万元至60万元之间。而那些收取高昂学费，又没能请到“名教授”的学校，只能以每堂课1万元至2万元的价格聘请所谓“经济学家”走穴。

“走穴教授”的授课质量通常难以保证，有企业家向记者抱怨，自己在某个论坛和某个课堂听到记者抱怨，自己的演讲内容和一样的，而两者相隔的时间甚远。

记者对此也深有体会：在多个场合，记者有幸聆听某“走穴教授”演讲，这位名教授的开场白数年不变：“盖特纳（美国前财长）握着我的手说……”

商院如何重塑“尊严”？

如何将掉进钱坑里的中国商院拉回来，重塑中国商科教育的尊严，是中国MBA教育跨过二十年之际，不得不面对的严肃话题。

“过去，中国商院认为，参加排名和国际认证，就能够体现自身实力，而事实并非如此”，深谙规则的内部人士说。

比如，中国许多商院均对外宣传，通过“AACSB”这样的认证就是获得国际认同。但实际上，操作类似认证并不困难。在国外，许多排名靠后的商院也获得了这些认证。“认证”与学术质量、教育水准并没有直接联系。”

在排名方面，各种潜规则和水分就更多：

胡润曾经联系过一所商学院，称其被评为“最受富豪青睐的商院”。不过很快，对方向学校索要30万的“项目费”。学校拒绝支付之后，当榜单在正式发布时，该项“殊荣”已经由其他学校摘得。

小牌排名靠钱买，大牌排名靠“运作”——这已经是中国商院各自心照不宣的秘密。当然，“运作”的核心，还是离不开钱。

国内名商院某院长助理告诉记者：正是几代美国人接受的MBA教育，给美国企业源源不断注入高水准的商业人才。

但是，如果中国商院不在最短时间内挽回形象和尊严，那么旺盛的市场很可能落入他人之手：过去一年，纽约大学与杜克大学均运作了国内合作建校项目。业内人士预估，两所名校国内启动MBA招生只是时间问题。

当享有国际声誉的竞争者将校门建到家门口时，中国还有多少商界领袖和青年精英对类似“易经与企业经营”这样的课程感兴趣？



MBA 全面改革成主流 商学院 加大改革显成效

中国MBA教育已走过21年历程，发展速度迅猛，MBA热度越来越高，全面改革成为主流趋势，这不仅会使MBA整体行业上一个新台阶，也会对竞争格局产生根本影响。对此商学院加大MBA项目改革力度，改革浪潮席卷整个MBA行业，各项目在培养和招生上，纷纷开始大力改革，一些改革先行者开始收获成果。

最近，历时5个多月调研，由《经理人》杂志主办的“2012中国最佳MBA排行榜”隆重揭榜，进入前五强的MBA院校依次为：清华经济管理学院MBA、中欧国际工商学院、上海交通大学安泰经济与管理学院、北京大学光华管理学院、复旦大学管理学院。

从过去两年来看，培养方案和招生的改革，对名次变化的影响较大，各校MBA的改革的力度如何、改革的进展快慢，直接影响到项目对学生的吸引力及质量。在改革的浪潮下，不进则退，体现到名次变化上，升降下降都很明显，个别项目由于后劲不足，最终跌出榜单。

在行业改革的大潮下，改革较早的上海交大安泰MBA积极开拓，深入实施新版MBA培养体系改革，实施以改革带动整体实力的上升，不断扩大品牌竞争力，不仅做到了与时俱进，更占领了MBA教育的潮流先端，项目整体实力有了质的提升。主流MBA项目的大力度改革，尤其在招生方面，会导致优秀生源进一步向这些项目集中，这会引导优胜劣汰的规律，也给改革缓慢的项目带来巨大的压力，迫使它们加快步伐。

安泰经济管理学院院长周林曾表示，优秀的MBA教育要给学生带来价值，要致力于更加满足社会，满足业界的期望。经过多年的实践，安泰MBA的改革颇有成效，多项指标有了显著上升，也是导致今年雄踞前三甲的重要原因。

随着MBA的热度越来越高，报考MBA人数越来越多，为了吸收更多优质的MBA学员，提供更为优秀的MBA教育，MBA教育项目改革已成为主流趋势。同时为促进国内MBA教育的发展加快缩小与国际MBA的差距，中国MBA教育改革也将继续前行。（搜商）



长江商学院

海外 MBA 大多自主招生 并非降低门槛

免试入学、国外学位、移民加分、外教授课、全球化视野……如今各行业精英都受到这些“诱人”条件的吸引，纷纷选择报读国外院校设在国内的MBA课程，而专家提醒在报读时，需要重点关注境外院校的合法性。

美国纽约理工大学MBA广东项目负责人王老师说，目前在深圳的境外学校MBA项目不少，但是有教育部批文的正规项目极少，没有教育部批文就意味着将来的证书无法在教育留服中心做认证，取得的相关毕业证书在国内是不被承认的，因此学生在选择的时候必须注意项目是否正规。

此外，王老师解释，海外院校的MBA大多自主招生，并不意味着降低门槛，反而更加注重考生的面试，MBA本来就需要丰富的管理经验作为基础，因此，对考生的工作资历、管理经验都有较高要求。不仅如此，海外院校MBA师资更注重教授的实际管理经验，多数教授具有国际大企业的高管经历，优秀的教育背景、独特的人生经历能为课堂教学带来不同的风格，因此，外企、合资企业、大型民企的管理层大多会选择海外院校的MBA。（搜商）



对外经济贸易大学国际商学院30周年庆典。

机。一线城市消费者对时尚敏感度其实比二三线城市强很多，很多品牌趁三四线城市消费者对品牌认识度还较低，先圈地。

案例3 做外贸：玩转资源整合

张蜀燕1990年毕业，目前是成都精科实业有限责任公司总经理，她毕业实习就是卖蜂蜜，毕业后就开始了自己的外贸事业，她希望什么产品自己都能卖。

在外贸公司工作多年后，张蜀燕开始创业，“我们公司先有英文名称再有中文名称，对外经济与贸易大学（注重的）就是国际化理念。最后确认了‘精科’的名称。”张蜀燕表示，创业选择这一行业的原因是，公司起步时资金有限，希望降低风险，光学元件是高科技产品，行业从业人员的资历、学历和诚信度较高，张蜀燕希望以此保证资金安全。