

MBA 学费存虚高 二梯队商学院泡沫偏多

■ 杨春雨

近日，国内某高校 MBA 项目负责人对外透露，“目前国内商学院的学费是存在泡沫的”，此外，商学院的学费需要通过市场去检验，且该校 MBA 学费坚持不会上涨。对此，记者调查了北京地区具有 MBA 招生资格的其他 30 所商学院。调查发现，相较于去年，2014 年秋季 MBA 学费的收取中，“985”、“211”类高校普遍上涨。对此，业内人士表示，国内 MBA 的学费收取存在虚高现象，所谓的“泡沫”主要存在于二梯队商学院。

超三成院校看涨 涨幅 2 万 -3 万元不等

时值 10 月末，国内各商学院的 MBA 项目早已纷纷完成招生工作，并陆续步入 2013 级秋季教学正轨。在 2014 年 MBA 联考网报阶段，各院校的 MBA 招生政策再度引发关注，其中，在学费方面，因大部分商学院近几年连年看涨而颇受热议。

谈及国内商学院 MBA 学费的收取，近日，某知名“211”院校的 MBA 项目负责人的言论亦掀起了行业讨论的热潮，其在表达自身对国内商学院 MBA 学费的态度时对外界透露，“目前国内商学院的学费是存在泡沫的”，商学院学费需要经受市场检验，且该校 MBA 学费坚

华南理工大学 EMBA 进驻深圳

作为全国首批开办 EMBA 教育项目的 30 所高校之一，华南理工大学是华南地区首席理工科大学，拥有雄厚的工科基础和严谨治学的优良传统。华工 EMBA 教育在办学十周年之际，正式进入深圳地区。华工 EMBA 深圳班将于 12 月底首次开班，届时将汇聚众多的深圳企业界精英人士，为学员创建学习交流平台。

华工 EMBA 充分发挥华南理工大学在学科、区位和品牌的优势，精准把握珠三角经济发展脉搏，深刻体察企业，精选全球的师资，以广博知识、多元化视角，解读现代商业智慧，与世界名校建立 EMBA 学习、参访项目，带来全球化的思维大碰撞，拓展国际视野。

一直以来，华工工商管理学院坚持深入华南企业管理实践，从中汲取经验，提炼具有本土特色的国际化管理理论。华工 EMBA 教学团队由国内外知名学者组成，他们在各自的研究领域硕果累累，在国际学术平台十分活跃，在海内外享有很高的学术声誉。他们有丰富的教学经验，担任国内外大型企业顾问，对中国商业课题有着独到的研究。同时，充分利用华工的工科优势，为华南乃至全球企业管理实践提供人才和理论服务。华工 EMBA，为广东培养了大批综合型、国际化和高水平的管理者，被社会各界誉为“华南企业家的摇篮”、“商界精英的殿堂”。

清华 EMBA 台港澳同学访渝寻合作

清华大学 EMBA 第五届两岸三地互访活动近日在重庆展开。台湾同学会 10 人、港澳同学会 22 人，以及福建、广东、北京、山东、新疆、四川等地的共 50 多名成员在当地寻访合作伙伴和投资机会。

清华大学 EMBA 台湾同学会会长刘陈传也是台湾住邦资产管理总经理。他说，此次访渝的台湾同学会成员都是企业负责人，涉及科技、地产、网络等行业。

“在重庆投资的台商很多，如广达、英业达、富士康等。重庆就像台湾的新竹科学园区，聚集了许多台湾科技制造业企业”，刘陈传说，作为服务性企业的负责人，他此次希望在重庆找到台企的相关服务业进行投资。

台湾就好科技股份有限公司董事长陈明智经营电子商务。他的目标是寻找熟悉大陆市场的合作伙伴，建立线上台湾商品服务区，同时开设实体展示店，把优良的台湾产品销售到大陆。

港澳同学会的陈进思说，此次到重庆参访的港澳同学会成员多涉及房地产、金融业，并且在内地有投资。陈进思是香港盈科大衍地产发展有限公司执行董事，在北京有地产项目。他说，重庆交通十分便利，航线丰富，曾经地处西部的区位优势已不存在。而且重庆楼价较低，处于待开发状态，对地产投资者很有吸引力。

据清华大学 EMBA 中心副主任孙美琪介绍，两岸三地互访活动每年举办一次，已在浙江、福建、天津、山东等地开展，其中，重庆是唯一在西部内陆的城市。目前清华大学 EMBA 同学会有 4000 多名校友，其中台湾校友约 50 人，港澳校友约 110 人。

10 月 12 日，同学会成员参观重庆两江新区、鱼复工业园，13 日参观重庆市沙坪坝区相关项目，并与当地政府官员座谈交流。

(刘贤)

持不会上涨。

对此，记者登录该校官网，对其 MBA 学费进行了核实，对比结果显示，与 2013 年相比，2014 年秋季的全日、在职 MBA 项目学费均仍为 10.8 万元。

此外，记者针对该现象，汇总调查了北京地区具有 MBA 招生资格的其他 30 所商学院。在商学院的划分方面，目前业内普遍认为可划分为三大梯队。以北大、清华、人大、中欧、长江等为第一梯队，重点“985”、“211”院校下设商学院为第二梯队，其他商学院通常被划分为第三梯队。

此次调查结果显示，相较于去年，2014 年秋季的 MBA 学费收取中，有 1/3 的院校普遍看涨，涨幅基本为 2 万 -3 万元不等，上涨院校大多属于第二梯队。调涨的 MBA 项目涉及全日、在职、国际类三种，且基本属于三类同时上涨。

超半数院校未涨 一三梯队调涨不现实

在对 30 所院校 MBA 学费的汇总过程中，记者发现，以北大、清华、人大等为代表的第一梯队商学院并未调涨学费，而是继续保持 2013 年秋季的 15 万 -25 万元的收费标准。与此同时，北交、北邮、首都经贸等知名商学院也并未涨调，其全日制 MBA 维持在 6 万 -8 万元

左右，在职 MBA 则维持在 10 万元左右。

此外，尤为值得关注的是，以北方工业大学、中央民族大学、中国石油大学、中国矿业大学、北京第二外国语学院等为代表的第三梯队商学院，在全部 30 所商学院中，其学费最为便宜，一直维持在 5 万 -6.8 万元不等。

对于该类院校 MBA 项目学费廉宜的因由，MBA 报考辅导专家分析称，“MBA 学费与院校的教学质量密切挂钩，在一定程度上，MBA 学费的高低可较为直接的反映该校 MBA 项目的师资力量、教学认可度及课程可学度”。

“目前国内 MBA 项目审批较晚的院校学费均相对较低，例如第八、九批通过的院校，除中国政法大学、中国社会科学院研究生院等较为知名的商学院外，学费基本不会高于 8 万元。”一位不愿透露姓名的业内人士透露，“第三梯队商学院的调涨空间较小，因此维持原学费易保证招生及教学。”第一梯队的学费在一定程度上备受舆论压力，如若继续延续前几年学费涨调的步伐，可能会面临报考者的质疑，其分析表示。

二梯队院校涨幅为“泡沫”膨胀主体

此次汇总中，记者同时发现，在 11 所涨调的院校中，包括北京理工大学、北京航空航天大学、对外经济贸易大学、中国农业大学、中央



财经大学、北京化工大学等在内的“985”、“211”类高校所占比例最大，北京工商大学、北京信息科技大学等普通类院校所占比例较小。

以对外经济贸易大学为例，在该校开设的全日、在职及国际 MBA 项目中，三者均上涨 3 万元，由去年的 11.8 万、14.8 万及 14.8 万元分别涨至 14.8 万、17.8 万及 17.8 万元。而北京理工大学的全日、在职 MBA 由 9.6 万元涨至 11.6 万元，国际 MBA 则调高了 2 万元，达到 13.6 万元。

对此，业内人士解释表示，针对 MBA 学费，目前相关部门尚无具体规定，监督收取尚处于初始阶段，“MBA 的学习费用主要包括学

费、资料费、出国交流费，以及住宿、生活等相关费用，学费学校主要用来支付教师工资、学校建设等。但仅仅对外经济贸易大学、北京理工大学两所同为‘985’、‘211’院校间的 MBA 项目的学费便相差 3 万余元，可见目前国内各大 MBA 院校的学费收取欠欠缺统一的衡量标准”。

另一位业内人士针对学费泡沫现象亦补充谈道，“各院校的 MBA 教学水平相差较大，因此学费间存在差异不足为奇。但不可否认的是，MBA 的学费存在水分，在一、三梯队 MBA 学费上涨“困难”的情况下，二梯队商学院扮演了吹泡沫的角色”。

MBA 优生榜



■ 长轩

对于长江在职金融 MBA2013 北京班学员顾侃而言，“一个人做到 100 分和团队做到 100 分是很不一样的。”对于前者，他很擅长；而对于后者，他更是有自己的一套。

顾侃有着典型的投行人形象：黑色西装、白色衬衣以及手表等配饰，设计简洁，但品质考究。他在表述的时候注意力非常集中，逻辑清晰，观点理性，语速很快。

朋友这样描述他：典型的优等生，什么都好的那种。复旦大学毕业后，顾侃的第一份工作落脚于中金公司的资本市场部。在这 7 年多的工作历程中，他参与或主导了中国石油、建设银行、工商银行、中信银行和东风汽车等海内外 IPO 项目，深受公司和发行人青睐，现任中金公司资本市场部副总经理。

顾侃：非典型的领导者

与之深入交谈，会发现顾侃是一个非典型的领导者，那种鼓动性很强、有激情以及强势、铁腕等典型的领导者特点，在他身上都不明显。在团队中，他更像是一个斡旋的人，不局限于自己的观点和立场，在倾听每个人的想法和背后的逻辑之后，想办法将各方的利益诉求拧成一股合力，进而达成团队目标。

专业赢得信任

工作性质在很大程度上造就了他的这种管理方式。要完成一个 IPO 项目，投资银行部、资本市场部和销售交易部需要分别执行不同的职能——投资银行部主要服务于发行人，牵头前期材料报批、重组等相关事务；资本市场部主导和执行公司上市发行定价等核心环节；销售交易部直接负责面向投资者的股票销售。各部门之中，资本市场部需要平衡发行人和投资者的利益，管理发行人预期，将股票以合理的价格销售给投资者，协调促成交易。在一个个大型项目的演练中，顾侃练就了纯熟的斡旋技艺。

要说服别人，首先要有丰富的经验和专业的技能，才能赢得对方信任。在专业技能的锻造方面，最严苛的“培训”莫过于 2006 年工商银行 A+H 股上市项目。这个项目对于中国资本市场的里程碑意义使得发行人对投行的要求近乎苛刻，大到发行定价、路演推介，小到文案公告，无一不代表着国内最高标准。不仅公告材料的内容和逻辑不能有任何瑕疵，即使是在格式、版式甚至美术上，发行人都要求力求臻完美。

工商银行是 A+H 两地同步 IPO，在境内外资本市场中均史无前例。对于这个超大型金融企业的股票定价、发行流程以及信息披露时间，两个上市地的要求都不尽相同。为了给企业的信息披露流程做准备，项目组针对每一个环节可能出现的种风险进行预测并制定应对方案。在发行前的四五月里，顾侃每天都加班到凌晨两三点钟，第二天依然准时到公司上班。经受住体力和能力的双重考验使他的工作得到多方认可。

灵活管理预期

专业和经验，是在资本市场领域立足的第一步。如何灵活地管理各方预期、平衡各方利益诉求更为关键。单就发行定价这一项，投资银行部代表发行人的利益，自然期望定价越高越好；销售交易部为了自己客户的利益，则希望定价低一些；而资本市场部为了交易顺利完成，就需要加入投资银行部和发行人的日常沟通中，管理发行人预期。

在前不久刚完成的一个香港 IPO 中，发行人在项目启动前期望的定价高于能够被投资者普遍接受的水平，中金公司需要说服发行人调低期望值。顾侃通过和发行人以及投资者的双向沟通，提出了折衷的方案，建议发行人设定较为合理的价格区间下限，以便于吸引更多机构投资者尽早下单。这样能够造成热烈氛围，让大家都知道这个项目比较抢手，于是会有更多的人来参与。同时又设定了满足发行人愿望的区间上限，并在发行过程中根据认购情况，不断推动定价中枢上移。发

行人最终接受了建议，并成功完成了发行。

总的来说，整合利益诉求还需要准确判断对方所处的行业、地位，从而细化其追求的利益点。比如国有企业发行人通常会更偏向于发行价格、发行规模最大化。而民营企业则会考虑到股票发行价格如果太高，上市后股价会有明显压力，后市表现不好，对股东造成经济利益损失。因此民营企业上市定价往往可多预留一些空间。

在与其他投行同时为一个客户服务时，也需要技巧。竞争中兼顾合作，合作时蕴含竞争，“什么都要灵活处理。”顾侃说。

团队做到满分

国内投资银行业已经从他刚入行时的寡头垄断逐步发展为相对充分竞争的状态，顾侃逐渐认识到自己需要更多的交流和更宽的视野，想重回校园为自己充电，于是他来到长江商学院。长江的教授来自海外，对国际资本市场有深刻的理解认识和丰富的实战经验，这让他对自己所从事的领域有了更开阔的视野。背景各异的同学们惺惺相惜，在平时的共同学习中深入交流，频频擦出火花。

“长江的学习方式和我去体验过的很不同，”顾侃说，“以前是大家各自埋头学习，争取自己考到 100 分。但长江会让你在上课前把要学的东西先掌握，课堂上教授讲案例、玩游戏，课后大家再分组共同完成作业。这种教育方式不仅使知识更牢固，也更启发人思考。”

在学习小组中，他仍然是一个善于斡旋的人，“并不是我说出一个想法就一定是我对。对于不同意见，我会先理解对方的逻辑，然后想办法减少大家的分歧，让各方意见达成一致，让团队做到满分。”

自家人，喝茅台醇

中国首创53%vol柔和酱香型白酒

原料之珍 / 工艺之精 / 口感之纯

贵州茅台酒厂集团技术开发公司出品 财富热线：400-834-9998