

默克尔访华首站抵成都 再燃德企川企激情

■ 本报记者 喻永国

7月6日电,德国总理默克尔的专机抵达成都,开始展开为期3天的中国访问。据了解,这是默克尔此次访问中国的首站。据德国驻华大使柯慕贤此前介绍,把四川成都作为此次中国之行的首站是默克尔自己的选择,而这也正是德国企业拓展中国市场的一个明确信号。近年来,四川与德国经贸合作深入发展,德国已成为四川重要的贸易伙伴和投资来源地,四川已成为德国在中国西部最重要的经贸伙伴之一。

160 多家德企在川发展 收获颇多

7月6日,中国(四川)-德国新型城镇化合作论坛上,中国德国商会华南及大西南地区执行董事冉礼文说,中国德国商会今年针对417家在华德企的商业信心指数调查显示,以成都为代表的中国西南区域将在未来持续获得德企关注,目前当地已有160多家德资企业。这表明,德国企业看中了在中国西部发展的商机。

在这之前,四川代表团访欧期间,成都新筑路桥机械股份有限公司与德国西门子成功“联姻”,双方将在有轨电车领域深度合作。如今,双方正探讨共同掘金四川及西南轨道交通市场的可能性。“我们本土化反应快,在设备、场所、人员等有积累,西门子有雄厚的技术,可以优势互补。”陆云说。

德国当地时间6月5日,成都天府新区管委会与北威州投资促进署、国际合作局、经济部签署北威州中心项目合作协议,将在天府新区共建北威州中心。北威州中心包含办公大



●德国博世在成都蒲江的包装厂房。

楼、教学功能区、科研中心、医疗服务区、金融机构专区、文化交流特区、生活服务区、生活配套区等功能。德方将积极推荐和引进北威州的高新技术和高端制造企业及研发机构入驻,力争将“北威州中心”打造成德国企业在中国西部的总部中心。成都天府新区管委会承诺,将为北威州中心项目建设及入驻企业创造良好投资条件和优质服务。

另外一组数据表明,德企扎根四川,德企收获颇多。以德国最大的工业企业之一博世集团为例,随着去年8月博世成都底盘控制系统基地投产,该基地产值已超过5000万元;西门子在成都的海外首家数字化工厂二期工程正在进行可行性研究……截至去年底,已有83家德国投资企业来川投资,实际使用德资达10.3亿美元。“不仅是大企业,我们还会将构成德国

经济半壁江山的中小企业带到四川来考察投资,有些甚至是行业的隐形冠军。届时,四川和德国经贸联系将更紧密。”冉礼文说。

川企投资德国 可享较好的市场准入

引进来,也要走出去。随着两国关系的良好发展,不少四川企业也看到德国发展的契机。据了解,中德对话论坛已经走过10年,一

直担任论坛中方主席的徐匡迪感慨万千,表示亲眼见证了中德关系的发展,也见证了中国和德国的日新月异,在他眼中,该论坛通过各种议题的讨论,促进双方更深入地了解了彼此民间对两国关系的期待和展望,“从历届的议题来看,议题是由浅入深的,在第一届论坛中,大家讨论的是‘德国人眼中的中国人和中国人眼中的德国人’”。随着论坛的发展,议题也深入到经贸关系,“这一届论坛中,我们的议题就围绕‘创新’来开展,包括企业创新、科技创新、社会治理的创新等。”

德国邮政股份公司董事长弗兰克·安彭表示,其全资控股的DHL在川发展态势良好,未来将进一步扩大在川投资规模,“我们的客户纷纷来到四川,我们将追随他们的脚步”。德国汉莎航空公司中国区战略与发展董事浦凯表示,汉莎航空在北京、上海、青岛、南京等地有直飞德国的航线,“目前我们正积极探索从成都直航德国的可能性。”

“川企到了德国或者欧洲,能享受较好的市场准入。”谈到四川企业投资德国有何便利政策,马丁·薄睦乐表示,德国或者欧洲的市场是最开放的市场,具有极强吸引力的投资环境,“中国企业来了后,可以设置研发中心和生产中心。这里的人们也很开放,很有国际视野。”另外,他也表示,并不是每个中国企业到德国投资都能取得成功,要了解国情,融入当地的文化和社会。

此次默克尔访华以及在四川的访问,不但为德企在中国和四川发展打气,更是点燃了川企走向德国和欧洲发展的激情。这是两国关系发展的需求,更是企业发展的需求。

制造业定制 MBA 之路

■ 立风

嬗变之源

为中国经济发展提供人才支撑、贡献智慧思想是商学院存在和发展的根基所在。目前,全国具有开办MBA资质的院校已达237所,过去20多年MBA报考人数以年均20%的速度稳定增长,年报考人数已超过10万人。随着MBA教育的火爆,课程同质化的现象却越来越严重。

清华经管学院、上海交大安泰经管学院、浙大管理学院,这些在理工科强势的大学学院墙中努力争取话语权的一流商学院,从全盘西化到中国根基,从整合实践到定制化,在中国MBA发展的20余年中,他们的批判性思维被时代的步伐推动着不断引领变革,为后来者趟出一条新路。

跟上海交大安泰的CLGO项目相似,浙江大学管理学院与加拿大麦吉尔大学(McGill)合作,推出了全球制造与供应链管理(GMSCM)全英文双学位在职项目,由加方教授一半课程,2013年首次招收学生27人。此外浙大管院还开设了全球创业管理(GEP)方向的定制MBA课程。

4年中,CLGO项目学生毕业后去外资企业的比率平均超过70%。

如果说传统的MBA教育是“组合拳”,那么制造业定制MBA是否能使出更为细致的招数?定制MBA最大的特色是务实,从课程设置、教学方式、实习项目、价值取向都跟企业需求密切结合,强调培养学生找出并解决问题的能力 and 跨文化的国际视野。

McGill管理硕士毕业的麻树群作为GM-SCM中国招生主管,负责与战略合作企业沟通合作事宜。他告诉记者:“强调实操,跟企业有良好互动是这个项目最大的特色。”

浙大MBA中心主任寿涌毅认为,“中国MBA教育越来越强调本土化、全球化和专业化,所以我们努力走向细分市场做定制MBA。”寿老师在MBA运营管理课程教学中,也不断摸索如何将理论跟企业生产实践更好结合,这个学期他带着学生们去万事利集团看丝绸新品的研发,去苏泊尔股份公司研究工厂运营,让学生在游泳中学会游泳。

与国外很多知名商学院不同,中国商学院大多从属于知名大学,近两年打破高校内的学科壁垒,用交叉融合来培养复合型管理人才成为商学院变革的新趋势。去年清华大学4所学院共同推出“MBA+X”双学位时,校长陈吉宁公开表示,“这不是简单让工科学生学点MBA知识,也不是让MBA学生学点设计、医学方面的知识,而是要培养他们创新、创业的企业家精神和人文精神,培养学生管理方法、不同的思维方式,建立他们的批判性思维。”

上海交大安泰经管学院院长周林认为:“高等教育一直都在强调产学研结合,这方面商学院做得最好。我们的CLGO项目是管理和工学硕士的结合,工学院把科研成果转化为生产力的困难很大,双向合作不仅有利于人才的培养,更有利于科研项目产业化。”

可以说,定制MBA项目的推出,是商学院在根据企业和社会需求调整人才培养方式上迈出坚实的一步。如何打破高校与企业之间的樊篱,为社会和企业输送更多更实用的人才,是商学院乃至所有高等院校管理者

必修课之一。

企业的远见

一个月实习,3个外行学生,能为一家成熟的服装制造企业带来什么样的惊喜?

某服装集团的宁波公司投资几千万更新生产线,却因为现场管理人员水平的限制,无法充分发挥设备的优势。抱着试试看的心态,他们给CLGO同学提供了一个暑期实习项目。2011年夏天,就读CLGO前曾是小报记者的唐利明,领着另外两位服装业的外行同学,刚下火车就一头扎进了热气腾腾的印染车间,跟一线工人打成一片。除了领导力课程和组织流程课程中学到的工具之外,优化模型、系统仿真、统计学的相关知识,也都派上了大用场。前者解决组织和人的问题,后者解决技术性问题。一个月下来,新设备的生产流程从7天缩短到4天,对于订单小、批次多的服装业来说,是个很大的改善。实习总结汇报之后,这家企业的老板就派HR来“招安”,可惜唐利明他们还没毕业,就招走了另一名毕业生。

回顾这次小小的成功,唐利明说:“如果没有CLGO的教育和不断地走访企业,我们三个门外汉不可能完成这个任务。纸上得来终觉浅,没有亲自尝试和锻炼,我们也不会如此真切地感受到知识的力量。”

多年来,跨国公司的玻璃天花板一直是职场潜规则,一方面是因为跨文化管理的问题,但本土高级运营管理人才的短缺才是最核心的痛点。

Y先生是一家著名跨国企业的高管,1995年毕业于MIT-LGO项目,他努力说服所在公司参与CLGO项目,成为其的管理委员会成员之一。他认为合作公司最大的收益是有可能招聘到最优质的人才,另外,CLGO在合作第一年给企业提供了一个相对较低的合作门槛,一年后企业可以选择继续支持或是退出这个项目。Y先生解释说,“从企业预算考虑,降低第一年的入门费合情合理。因为第一年申请一笔较小数目的投资,在成功的试验期后再申请增加投资,这样操作对企业来说更容易些。”

招到合适的CLGO学生后,跨国企业并没有把他们放在普通管理岗位填补空缺,而是花3-5年有计划地轮岗来培养这些具有优秀领导潜力的人才,使他们能成长为组织未来的领导者。在与MIT的多年教学交流中,负责CLGO运营战略课程教学的刘少轩教授惊讶于MIT教授跟工业界的广泛接触,以及美国企业在校企合作中的长期投入,他们会花500万美元、5年时间请商学院做行业跟踪分析,以帮助企业制定长期战略。

全球知名的某电商公司面临来自中国竞争对手的巨大压力,K女士作为供应链运营的高级经理,担任了CLGO项目学生郑洋和王川的实习导师,她非常耐心地引导他们去发现并解决问题。郑洋在运营管理部负责改善公司的库存周转。他分析了公司的运营,追溯库存周转的来源,然后说服了从零售管理、供应链到运营的各个部门在其流程中实施了他提出的质量控制改善建议。在他的实习结束时,存货周转率已明显提高,而且他毕业后选择留在这家外企继续工作。

王川则帮助优化物流中心的库存、运输容量和成本,提高对客户订单的反应速度。

实践证明,与商学院密切合作是企业

长、企业发展的一条捷径,也是提高团队素质提升管理者水平的一条捷径。把一些课题项目委托给商学院研究,既解决了企业存在问题,也发挥了商学院的优势,实现了双方的共赢。”在上个月清华经管学院30周年纪念大会上,中国建材集团董事长宋志平公开表示。

从CLGO公开的2010—2013连续4年的毕业数据来看,70%以上的毕业生被跨国制造

企业“承包”了,该项目组织行为学教授路琳表示,“非常可惜的是,许多国内制造企业还忙于生存,他们还没有意识到CLGO的价值,不懂得运用商学院的资源。”事实上,除了跨国公司,还有很多国企和民企也希望加强校企合作,培养定制MBA。但是,他们总期望立竿见影,却没有给出人才适应的时间和成长的土壤,“揠苗助长”而留不住人才。(据《世界经理人》)



中国重汽

SINOTRUK

一汽集团 战略合作伙伴

装车品质 可靠保障

中国重汽 亲人配件



中国重汽 SINOTRUK 亲人配件

装车品质 可靠保障



自 正宗原厂装车件 产品质量更可靠

全 全系列全车配件 品种供应一站式

快 优化的营销网络 资源保障更快捷

准 原厂配件数据支持 配件匹配更精准

选择亲人配件 享受亲人服务

中国重汽(香港)有限公司配件销售部

SINOTRUK (HONGKONG) LIMITED PARTS SALES DEPARTMENT

地址: 济南市槐荫区经一路13号

邮编: 250022

电话: 0531-85587387 86737888

中国重汽网站: www.cnht.com.cn

中国重汽商务平台: www.cnhtcomparts.com

E-mail: pc@cnht.com.cn