

EMBA毕业时企业家从EMBA中获得了什么 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao_ti2020/245/2021_2022_EMBA_E6_A](https://www.100test.com/kao_ti2020/245/2021_2022_EMBA_E6_AF_95_E4_B8_9A_c71_245078.htm)

F_95_E4_B8_9A_c71_245078.htm EMBA 教育，我们经常听到这种质疑：“如果教授从来没有办过企业、赚过钱，他又有什么资格来教成功的企业家怎么办企业？”尽管如此，自从中国开始EMBA教育以后，仍然有成千上万的成功企业家迫不及待地投向学院派的教授怀里。这是为什么呢？一方面，这证明上文提到的问题其实是一个伪问题。因为按照同样的逻辑，我们可以问：如果教授从来没有当过总统，他怎么能教出优秀的总统？如果教授从来没有当过将军，他怎么能教出优秀的将军？……另一方面，管理学是一个舶来品。中国的企业如果想要做到国际水平，聆听一下别人的经验、接受一些管理学术语未尝不是一件好事。唯一要警惕的，是不要死搬硬抄。有238名企业家在今年年初成功地走出了清华EMBA的课堂。他们是2003届清华EMBA学生，对这一次EMBA历程，他们有自己的理解。从两位较具代表性的毕业生的学习中，他们的困惑和问题，或许能折射出了中国企业家群体从EMBA教育里的收获。徐玉锁：寻找顿悟的感觉
深圳远望谷信息技术股份有限公司董事长徐玉锁说，“学习EMBA，关键是要寻找一种顿悟的感觉。”徐玉锁所在的公司拥有现在国际上非常热门的射频识别(RFID)技术。1988年，徐玉锁被部队派驻兰州。在那个“十亿农民九亿商”的年代，他指挥部下做酒、煤、钢材、医药等多种生意。从1993年开始，服役于部队的徐玉锁奉命为军办和铁路部门研发RFID。经过“八年抗战”，到2001年的时候，这项技术

终于研发成功。由于这种特殊背景，徐玉锁的公司有铁路市场作为坚强的后盾，每年能够拿到非常稳定的6000万到8000万的订单。目前，远望谷公司控制着铁路部门50%的市场。传统的条码标签只有14位，已经被用到了极限，而RFID采用二进制的96位代码，徐玉锁说：“这种技术能给世界上每一粒沙子都贴上唯一的标签。”根据爱尔兰市场研究公司等额调查，到2009年的时候，RFID在中国市场的规模将达到50.6亿人民币，在国际市场将达到80亿美金。不过，随着远望谷逐渐发展壮大，徐玉锁却渐渐感到只凭自己从前那点实战经验已经力不从心了。首先，从三年前开始，徐玉锁不再从事一线的技术工作。但是，如何从一个技术型管理者转向一个企业领导者仍然是摆在面前的问题。徐玉锁唯一的经济学教育背景是马克思主义政治经济学。其次，他的企业如何与本土公司以及进入中国市场的国际公司竞争？虽然有铁路部门的市场作为支撑，但是TRANSCORE等国际公司仍然是强有力的竞争对手。而且，为了保持领先地位，远望谷也需要开拓新市场。第三，公司人员已经扩展到了200多人，其中50%是技术人员，管理难度大。经过EMBA学习之后，徐玉锁在这些方面都有了一些感悟。徐的毕业论文是《远望谷公司战略管理研究》。在文中，他分析了远望谷公司的现状，并提出了公司发展目标。今后，远望谷每年将投入500万，由一支三四十人组成的团队专门研究RFID的应用。徐还为远望谷定下了经营战略：在非铁路市场，进行低价非差异化竞争；在铁路市场，进行差异化竞争。也有许多参加EMBA学习的老总们在这里挖掘到了合作伙伴和得力属下。徐玉锁就聘请了3位清华的IMBA担任自己公司的营销总监，负责开拓海

外业务。而在徐的班上，甚至还发生了人力资本重组事件。深圳一家房地产公司的老总，挖了4个同学到自己的公司。

张福平：寻找国企的道路 张福平说话语速很慢，但是从缓慢的语速里却能听出他焦急的内心。他说学习已经成了习惯，虽然已经毕业，每逢接到EMBA同学会发来的讲座信息，还是满怀激动地赶到学校。张福平在国营系统已经呆了20多年。2002年，三元集团挂牌之后，他出任总经理。第二年，他就报上了清华的EMBA。三元集团过去时一家庞杂的大国企。按张福平的说法，“除了军火、飞机、大炮不搞，其他都搞”。集团下属的合资企业曾经高达100多个，到目前为止，集团仍然拥有169家独立法人企业和北京市的13个农场。比如说，在北方地区的109家麦当劳，三元集团占有50%的股份，三元集团也是星巴克的中方出资人。此外，三元集团还拥有石油公司、数家房地产公司以及1000多辆三元出租车。在国企改革力度日渐加大的今天，三元集团有四方面的难题摆上了张福平的案头。第一，国有资本如何保值增值，加快发展？第二，作为一家老国企，需要承担社会责任，比如离退休人员的待遇问题、员工的待遇和住房问题等等。第三，三元集团需要按照国企改革的时间表进行多元化、股份制发展。第四，突出主业，砍掉辅业。读了EMBA之后，张福平简直就是在重新给三元集团定战略、搭班子。在听完魏杰教授的战略管理课以后，张聘请魏杰教授担任三元集团的咨询顾问。以魏杰教授为首的咨询小组在三元集团蹲点2个多月，最后给出了一个清晰的战略定位首都标志性现代化农业企业。“战略就是要用正确的人做正确的事情。”张福平说。张福平也认识到了团队建设的重要性，在定下战略目标之后，聘请

了企业文化方面的咨询公司。此外，张还和清华大学商定，以后定期输送三元集团二级单位的领导去学习MBA。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com