

商学院院长激辩EMBA合作办学：贴牌还是外包 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/294/2021_2022__E5_95_86_E5_AD_A6_E9_99_A2_E9_c67_294607.htm 在9月底的“2005商学院院长论坛”上，北京大学光华管理学院副院长张维迎教授语惊四座。他警示，中国商学院在和海外商学院合作办学的过程中正面临着“OEM(贴牌或代工)之忧”，目标直指当前炙手可热的外中合作EMBA项目。在这些中外合作EMBA项目中，大多由中国商学院和海外商学院联合招生和授课，但颁发的是海外商学院的学位。在张维迎教授看来，“OEM之忧”的根源也正在此，“价值链附加值最高的品牌价值几乎全部被海外商学院拿走了”。有关商学院“OEM”的说法在有中外合作EMBA项目的商学院中引起强烈反响。复旦大学管理学院常务副院长陆雄文认为，用“OEM”这个词来比喻教育合作本就不妥，而把所有中外合作项目都称之为“OEM”更是以偏概全。贴牌还是外包？“我可以大胆预测，中国商学院的发展前景只有三种可能：一是与海外商学院平分秋色；二是为海外商学院打工，做OEM；三是不入流。”张维迎教授的话可谓一石激起千层浪，触动了在场所有商学院院长的神经。日前，中欧EMBA获得《金融时报》全球排名第13位，超过了许多在中国开展中外合作EMBA项目的海外商学院。可能正是有了与海外商学院平分秋色的底气，中欧国际工商学院副院长张维炯教授对于中外合作EMBA项目的批判也毫不留情。“中国汽车行业在20年前开始合资，到如今依然没有一个叫得响的自主品牌。中国的商学院如果过多寄望于中外合作提升商学院实力的话，20年后将很有可能沦落

到今天汽车行业的处境。中国商学院应该大力发展自主品牌。”张维炯教授说。陆雄文教授对于将这些中外合作EMBA项目称之为“OEM”的说法表示了深深的担忧。他说：“用OEM这个词来比喻教育之间的国际合作是一件很不严肃的事情。大学不是生产车间，学生也不是产品，教育和生产的规律与要求是完全不同的。”优秀师资力量匮乏是中国商学院展开对外合作的重要原因。也正因为国家教委规定EMBA项目中海外教授的比例不得低于30%，中国几乎所有招收EMBA的中国商学院都存在大量聘请海外教授的情况，有些商学院更是以此作为一大卖点。中国的EMBA项目聘请海外教授主要分为两种模式：一种是从不同的海外商学院聘请知名教授来中国授课，他们往往来中国几天，教完课就走了；还有一种则是和海外商学院合作开办中外EMBA项目，这个项目中的海外教授全部来自一个商学院。这两种方式的不同之处在于：第一种方式颁发的是国内商学院的学位，而后一种方式颁发的是国外商学院的学位。据了解，中国目前有权招收EMBA的商学院大多数都是两条腿走路，既有自主品牌的EMBA项目，也有中外合作的EMBA项目。复旦大学管理学院院长郑祖康教授认为，由于中国的EMBA教育刚刚开始，通过中外合作的方式短时间内提高师资水平，属于一种有效的解决方式。但这种合作和制造业的OEM方式完全不同，这种说法没有反映中外合作EMBA的真实情况。“复旦和华盛顿大学的合作是完全平等的互利合作关系，我们在招生方面也具有同样的权限，课程设置上是由双方商量的，教学上则采用两校教授联合的双导师制，合作项目的项目主任同时对两个商学院院长负责，根本不存在中国商学院给国外商

学院打工的问题。”郑祖康教授说。和复旦合作EMBA项目的华盛顿大学奥林商学院院长 Mahendra Gupta 教授在听到“OEM”这个说法时也是颇感惊讶，并认为这种说法是在“混淆视听”。他说：“把中外合作办学说成OEM，对合作双方都是不公平的，并会对未来的国际合作产生负面影响。”一位不愿透露姓名的商学院教授的观点可能会更加中立一些。他说：“如果把那些‘中外合作EMBA项目’说成是‘OEM’，那些拥有‘自主品牌”的EMBA项目也不过是‘外包’而已。看似品牌的自主权不同，但如果这些项目的核心竞争力师资力量主体都是那些海外的教授的话，那么这两种形式并无本质上的差别。”国际合作为什么？这位商学院教授的话也许更会触动商学院院长的隐痛，因为即便是这些拥有自主品牌EMBA项目的商学院，这些项目的师资力量还是以海外教授为主。他说：“还是以汽车行业作比，如果一个自主品牌的汽车厂商的发动机和核心技术都不是自己的，这种自主品牌的价值又有多大呢？”张维炯教授告诉记者，中欧的EMBA教育也正在经历从“拿来主义”到“自主创新”的转变。在经历了前几年EMBA教育师资以外聘海外教授为主体之后，中欧正在慢慢加大全职教授的比例，目前中欧已经有37名全职教授。尽管如此，中外合作依然是中欧无法回避的选择。中欧最近公布了与哈佛商学院和IESE商学院合作CEO课程的计划。实际上，商学院的国际化已经成了一种趋势，其中重要的方式便是国际合作，即便是哈佛、沃顿也莫不如此。从某种意义上来说，任正非的“靴子”理论同样适用于商学院的发展。那就是不管你愿不愿意，国际化已成趋势，是一双“靴子”，不管合不合脚，必须先穿上。合

脚，就穿着它阔步前进，不合脚，就只好把脚磨坏。在郑祖康教授看来，问题的关键不在于要不要中外合作，因为这是中国商学院国际化的必经之途，而在于在这种合作中中国商学院能否保持自主权，而争夺自主权的背后往往是合作双方实力的较量。据他透露，复旦和华盛顿合作项目的前任项目主任就是被他炒掉的，复旦在这场合作中具有足够的自主权。中外商学院展开合作的动机各不相同。除了被媒体广为渲染的利益动机之外，海外商学院还希望在合作中了解中国的企业家和中国的市场，并合作编写中国的案例，这也是在欧美国家接受商学院教育的学生想要了解的东西。对于国内的商学院而言，除了现实的利益动机之外，他们也希望通过国际合作在短时间内提升自己的师资水平和研究能力。陆雄文教授说：“国际合作是为了保证与国际一流MBA教育接轨和同步的重要方式，而且这种国际合作也是以我为主的合作，在复旦EMBA培养体系也不占主导地位。”张维炯教授表示，他本人并不反对中外合作，而是要在合作过程中坚持自己的自主权和独立品牌。他说：“即使要打人家的牌子，也要有自己的东西。合作到一定程度，你得把学到的东西转成自己的。现在应该到了要做的时候了，再不做机会要失去了。”“中外合作只是一个关乎路径选择的问题，说OEM实在有些危言耸听了，这种合作并不会影响自主办学的目标。”郑祖康教授说。据他透露，等到复旦自己的师资力量壮大之后，中外合作形式将会从目前的以课程合作为主提升到以研究合作为主。对于目前商学院院长在媒体上到处作惊人之语的现象，陆雄文教授也表示了深深的担忧。他说：“商学院的浮躁、过于商业化和恶性竞争已经成了教育界的一颗毒瘤。

” 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