

# 聚焦

## 明年是MBA学费“涨价年”？

近日,继清华大学、北京大学等校掀起新一轮MBA涨价风潮后,上海多所高校传出消息,明年沪上MBA学费“普涨”已成定局,其中交大、上外、华师大、华理明确表示2011年MBA学费肯定会涨,同时,同济大学已经初步拟定涨价方案,财大MBA也表示“涨价的可能性”很大。

### 皖江行·花絮

#### 【花絮一】

#### 女企业家客串“奇瑞车模”



“来来来,我们摆个POSE”,在芜湖奇瑞汽车公司参观时,女企业家们现场客串,“秀”起了车模的本领。“难得能到生产车间,能和刚‘出炉’的奇瑞汽车合影,能不抓住这个机会吗?”中科大EMBA学员、安徽康鑫环保科技有限公司董事长孙香表示,奇瑞是我国自主创新的典范,能当一回“车模”也是荣誉。

#### 【花絮二】

#### 现场品尝雨润“真是好滋味”



“雨润就是不一样,真是好滋味!”在马鞍山雨润公司参观时,无菌化生产车间吸引了大家关注的目光。走进样品展示厅,更是被一股浓浓的香味感染,原来是工作人员早早准备好雨润熟食,平时“正襟危坐”的企业家们,这时都禁不住美味诱惑,纷纷拿起牙签,品尝起来。

#### 【花絮三】

#### 抚琴一首“撩拨”古韵风情



“这里是完全按照汉室家居陈列的”,在铜陵江南文化园,随处可见的青铜装饰,尤其是大厅里的编钟、古琴,桌面上的竹筒菜单,颇具古韵。中科大EMBA学员、安徽中亚钢结构工程有限公司副总经理张世翔还现场抚琴一首,“腔调对不对不敢说,但是这感觉是找到了,真钦佩古人的闲情逸致啊!”

## 我省第一批EMBA“亲密接触”安徽首个“国字号”规划,知名学者、企业精英、政府官员面对面“对话”:

# 安徽企业如何“掘金”皖江?

“中国科大EMBA中心皖江行”跟踪报道



从芜湖到马鞍山再到铜陵,与交流研讨到洽谈合作,历时3天,行经3地,“中科大EMBA皖江行”近日圆满落幕。

他们是安徽第一批自主培养的EMBA学员,也是来自各地的企业精英,当他们的脚步“踏”上皖江的热土时,也意味着,他们正在与安徽第一个国家级战略规划区域“亲密接触”。记者 宛月琴 文/图



图为交流会现场

### 》》 中科大充当皖江发展“润滑剂”

“承接产业转移,不仅是国家战略、安徽机遇,也为一批想要投资兴业的企业家们提供了很好的平台,而中科大则是起着润滑剂的作用”,在中科大管理学院执行院长梁樑看来,皖江地区已经展现出加速

承接、主动承接的势头。从这个意义上说,此次“中科大EMBA皖江行”不仅是一次让企业老总们用理论“照进”现实的活动,更是谋求与皖江合作、发展的“旅程”。

“通过走进皖江、了解皖江,从而更深

了解国家皖江区域经济振兴和新的产业振兴战略”,正如中科大EMBA教育中心主任丁斌博士所说的那样,“皖江”将是安徽未来发展的一块热土,也可以称得上是企业界今后“掘金”的主阵地。

### 》》 企业精英们瞄准皖江“大蛋糕”

“首批EMBA学生主要来自房产、金融等不同领域,甚至许多企业处于行业的龙头地位”,那么,这些上百位企业老总们“浩浩荡荡”皖江行,究竟意在何方?

“对于商家来说,皖江是块大蛋糕,未来前景不可估量”,中科大EMBA学员、合

肥摆渡人管理咨询有限公司董事长吴国成认为,此次“皖江行”不仅是学习,更多的是实地考察皖江发展项目。在奇瑞汽车公司,中科大EMBA学员、安徽国际招标有限公司董事长顾凌波表示,看到奇瑞自主研发的汽车,感到骄傲和自豪,对于自

己企业的发展也将起到很大的促进作用。

而中科大EMBA学员、合肥东芯通信有限公司CEO王斌则怀着更大抱负:皖江有望抢先制造4G之“芯”,提前进入“4G时代”,“我们已经掌握4G顶尖技术,手机变成电脑不再是梦想!”

### 》》 政府官员卖力“吆喝”自家亮点

一面是企业寻找皖江发展机遇,一面是各地政府卖力“吆喝”自家亮点,考察参观、项目洽谈,各地可谓“各显神通”。

在芜湖,听有幸星数字娱乐科技有限公司董事陶满的报告,副市长杨焱主动找

陶满交换了名片,“芜湖在打造动漫之都,第二个以动漫为核心的文化产业主题公园即将开园,我们可以多交流、合作!”

在铜陵,市委第一副秘书长、招商局局长夏成章更是“现场点将”:铜陵职业技

术发展很好,可以为像世杰电脑学院的王世杰院长一样的教育家提供良好平台,铜陵生姜也很出名,如果统一集团考虑把铜陵生姜放入统一方便面中也一定受欢迎……夏成章“推销”的本领赢得了喝彩。

### 》》 知名学者“把脉”皖江产业引擎

“上海模式”提前给安徽打预防针,“现代家政业可成安徽发展‘翅膀’”……此次“中科大EMBA皖江行”的一大亮点,就是邀请了知名学者“把脉”皖江产业引擎。皖江要承接什么?又能发展什么?

上海社科院研究员王振从上海产业转移的背景和趋势出发,认为上海产业转移的三大模式能提前为安徽“打预防针”,首先是规模扩张型产业转移;二是功能整合型产业转移;三是战略扩张型产业转移。

北京大学经济学教授夏业良则指出,皖江产业布局要走出自己的差异化路线,找出自身的产业比较优势,确定具有特色的产业布局,而不能一味地“赶时髦”、“趋同化”。

## 百款新品首发 百万海量特价平板释放 苏宁强势启动中秋国庆双节彩电市场

笔者从苏宁电器获悉,随着双节的临近,彩电的销售旺季也随之到来,鉴于苏宁在行业内的渠道优势,各大品牌3D、LED新品彩电将在双节期间借道苏宁首发上市;同时,苏宁将和各大品牌全面释放各主销尺寸段百万海量特价机资源,回馈消费者。

### 3D、LED等百款新品苏宁首发

笔者从苏宁了解到,夏普、索尼、松下等合资品牌旗下3D电视新品将于中秋国庆期间在苏宁集中首发上市。其中,夏普旗下LV925A系列3D新品除了搭载了3D技术外,还采用了最新的四基色显示技术,使画面显示更加精确;松下在苏宁推出了旗舰

3D等离子电视。

据悉,苏宁为在双节期间给消费者带来更直观的消费体验,让广大消费者近距离接触各品牌3D旗舰级产品,苏宁将和主流品牌一起在全国各大旗舰店建立3D体验专区,在苏宁购买3D电视的消费者将获赠价值不菲的3D大礼包。

### 百万海量特价资源全面释放

笔者从苏宁获悉,为备战双节彩电市场,夏普、三星、TCL等主流彩电品牌高管和营销团队近期纷纷造访苏宁,并与苏宁签订了专门针对双节市场的百万特价机大单集采协议,同时追加千万级以上的促销资源。

苏宁相关负责人介绍,中秋、国庆期间消费者可考虑从三个方向选购自己心仪的平板彩电。

### 选购方向一:LED是首选

随着上游原材料价格的持续下跌,普通LCD电视的市场零售价格将继续探底,LED电视将在双节期间加速普及。在目前热销的LED电视方面,夏普40LE700A则从刚上市时的万余元一路跌到目前的不到8000元;搭载了LED背光源和倍频技术的先锋LCD-42V800液晶电视中秋国庆期间将直降800元,跌破7000元。

### 选购方向二:大尺寸平板更超值

苏宁方面介绍,受节假日因素的驱动,40寸及以上大尺寸平板彩电的市场价格随着相关促销资源的重点投入较平时有所下降,其

中,40寸LCD平板电视已跌破4000元,46寸也已跌破6000元;国产品牌42寸主销平板的市场零售价大都在4200-4500元之间,合资40寸主销LCD则在4500-5000元之间,有家装和换代需求的消费者可在此期间出手选购。

### 选购方向三:套购更实惠

中秋、国庆也是家装人群选购家电的黄金时机,双节期间在苏宁购买大尺寸平板电视的消费者可以更优惠的价格购买26、32等小尺寸平板电视、蓝光DVD,品牌家庭影院等全套影音装备。

据悉,苏宁将从本周起提前启动中秋国庆彩电市场,主流彩电品牌将全面释放海量特价机资源,其中国产32寸LCD跌破2000元,32寸LED跌破3000元,40寸LED跌破5000元,42寸LED跌破6000元。