



### EMBA 校友再行义举 钟浙晓捐百万助学子创业

6月20日上午,浙江经发实业集团有限公司董事长钟浙晓先生,在参加“中南财经政法大学教育发展基金会一届一次会议”时,向母校捐赠100万元,设立了“MBA 学生创业基金”,用以支持母校 MBA 教育事业,提升 MBA 学生学以致用的能力。

钟浙晓是中南财经政法大学 EMBA2005 级浙江班学员,2007 年获得了“中国 EMBA 十大精英人物”称号。他是一位有强烈社会责任感的企业家,他曾出资为家乡修建了公益游泳馆和多所农村希望小学;在多所高等院校中分别设立“经发奖学金”、“百瑞助学金”。近十年来累计捐资 2000 余万元。

此前,钟先生曾两次向母校捐款:2007 年,钟浙晓捐资 100 万,在母校设立“经发助学金”,分 4 年资助家庭经济困难的“学弟学妹”,以帮助他们顺利完成

业;2009 年,钟浙晓再次向母校捐款 125 万元人民币,设立了“MBA 青年教师出国进修基金”,为了“让更好的老师教出更好的学生”。

捐赠仪式上,钟先生谈到,大学生自主创业,可运用所学专业知识为社会创造出更多财富,不仅能解决自己的就业问题,而且还能为他人提供就业机会和岗位。对当代大学生来说,自主创业是一条光明之路,希望之路。“MBA 学生创业基金”的设立,就是要帮助一些有创业志向、有好项目、好创意的同学在求学期间获得实现创业梦想的机会,为他们提供实践平台。钟先生表示,该基金的设立,先从帮助 MBA 学员做起,成功后将向本科生推广。学生创业成功,可以回馈这项基金,还可以帮助更多的在校学生实现创业的梦想。

(周苏展 盘和林)



钟浙晓近照

### 首届成电 MBA 高峰论坛举行

由电子科技大学经济与管理学院、MBA 教育中心主办,电子科技大学 MBA 成都同学会、MBA 联合会承办的电子科技大学“首届成电 MBA 高峰论坛”近日在电子科技大学国际会议中心隆重举行。

本次论坛邀请到宏观经济学家、信息中心首席经济师兼经济预测部主任范剑平,清华大学经济管理学院高旭东研究员,以及华为技术有限公司高级副总裁宋柳平先生,围绕“后危机时代中国企业转型的机遇和挑战”这一主题,分别以

“后危机时代中国企业必须把握的宏观经济形势和政策动向”、“以自主创新为基础的企业发展战略”、“站在巨人的肩膀上基于客户需求的开放式创新——华为的创新和知识产权价值观”为题作了精彩演讲。他们还与电子科大历届 MBA 学员展开高峰对话,热烈互动。

据电子科大 MBA 成都同学会会长钟飞鹏介绍,本次论坛是电子科大首次,也是西南地区首次举行的 MBA 高峰论坛,该活动今后将每年举行一次。

(涂诗薇)

# 更新知识丰富人脉 老总再做“读书郎”



刘松 重庆刘一手餐饮管理有限公司总裁(清华大学 2008 级重庆总裁班毕业、北京大学 2009 级重庆总裁班在读)



叶定坎 重庆千叶眼镜连锁有限公司董事长(重庆大学 2003 级 MBA 毕业)



秦远红 重庆秦妈集团董事长(重庆大学 2010 级 EDP 在读)



陈成宽 重庆诚泰贸易有限公司董事长(重庆大学 2004 级 MBA 毕业)

## 为什么学? 再不充电会落伍

记者:在选择院校的时候最看重什么?

刘松:我选学校真的是为了学东西,想找一个比较高的平台,我比较看重学校的名气和社会背景,这会影响很多东西。

秦远红:我个人觉得本地学校好,不仅近,而且更了解本地企业的状况。我和我老公计划,我读重大的总裁班,他读人民大学的总裁班,一个本地的,一个外地的,可以互通有无,合理利用资源。

记者:读书是为了什么?是什么事情让你产生自己需要充电的念头呢?

刘松:刚成立公司时,我真的觉得力不从心。当时职业经理人跟我谈什么企业文化、市场营销、战略定位,我基本上没有什么概念。你想嘛,很多火锅老板都是自己开馆子一步一步做起来的,有多少人会懂得这些?这真的让我有危机感,虽然我是老板,但是如果什么都不懂,那不是炒员工,而是我的员工要把我炒了。

秦远红:我现在真的觉得很困惑,我的企业已经做到今天,下一步该做什么?我找不到头绪。和同行摆龙门阵时,说起谁做房地产了、谁做旅游了、谁做酒店了,但我们这么多年来一直做本行,基本上没有涉足其他行业,听到这些话我心里不动摇那是假的。但是,跳出火锅食品业又该投资做什么,我真不知道,我想通过学习理一下思路,为自己的企业找一条适合的路。随着企业的成长,昨天成功的经验很有可能就是明天失败的教训。

叶定坎:我当年创业是从街边摆摊做起的,什么管理、财务都不懂。我用两个字形容当时自己的感觉,那就是迷茫。每天来上班总是想到哪儿就做到哪儿,比如看到员工的行为不规范了,就去改正一下。企业的财务数据也不知道怎么分析,更别提制定企业的战略规划了。当时我就想,这样长久下去肯定不行,

公司这么多双眼睛都在等着我来做决策,所以才动了去大学充电的念头。

陈成宽:说实话,小时候我贪玩,没认真读过几天书。19 岁就到重庆来闯了,初进通讯行业的时候,两眼一抹黑,啥都不懂,连最基本的 VI 是什么都不明白,这样子能把企业做大吗?身边的朋友当时去读了一个学校的 MBA,我也索性“跟风”读了 3 年。

记者:各位逃过课吗?

秦远红:企业家充电真的没有外人想象的那么轻松,我上了两次课,真的很累。其实在十多年前,周围就有很多朋友陆陆续续开始上这些班了,我算是比较晚的,今年 3 月份才开始上课,感觉很好。虽然说是重大办的班,但是全国各地的学者都有,很有水平,我们这个班一个月上 3 天课,每次课就是一个门类,大家上课的积极性很高,老师也讲得很投入,从早上 8 点半一直讲到下午 6 点。而且课堂上互动性很强,老师每讲一些东西就会时不时地叫一些学员参与讨论,大家都是一些企业的老总了,如果回答得不好会觉得很不好意思,所以压力比做生意还大。

陈成宽:我小时候读书不老实,经常逃课。但是读 MBA 的时候,基本上没人管反倒从没有无故缺过课。这和当时的氛围很有关系,整个班级很少人逃课,若是实在有事抽不开身,都会很守规矩地向老师请假。

## 有何收获? 学了管理还能结交朋友

记者:上学的收获是什么,对个人有改变吗?

刘松:上学让我有了很多新兴趣。比如说,以前我对国学完全不感兴趣,现在我就很喜欢《易经》、《论语》,尤其是《论语》,我基本上可以倒背如流。这些传承了千秋万代的东西,确实是老祖宗留下来的宝贝。在那里,很多东西都可以得到解释,很多问题都可以找到答案。

还有就是毛泽东思想,以前觉得枯燥难懂,未能掌握其精髓,但是经过老师们的消化和传授,再来接受就很受用,做企业不学《毛选》,我觉得那是损失。

叶定坎:以前我从公司回家,总想着生意上的事情,思想上也比较浮躁,总是不能静下心来去看书。现在没事就要翻翻书籍,我最喜欢看的是人物传记,希望自己能在伟人的人生经验中吸取养料,找到未来的方向。学习还提升了我自己的管理思维和模式。读了 MBA 后我才知道,要规范员工的行为,应该制定一套系统的准则。现在我每天、每月、每年都给自己和员工制定计划,公司也按照这些计划运营下去。现在看来这些都是初级的企业管理,但是在那之前我完全没概念。

记者:学习对企业又带来了哪些改变呢?

叶定坎:经商靠的就是人脉,在学校里交到的朋友是我这一生中最宝贵的财富,他们真的给我很大的帮助。求学过程中,下了课大家常聚在一起聊天,当时我认识了一位在银行工作的同学,我就和他聊财务上的问题,当聊到公司最近缺乏资金时,那位同学一个电话就帮我解决了。一个让我头疼了几星期的难题,就在课间 10 分钟解决了,这段经历现

在我都记忆犹新,而那位同学也成了我的挚友。读完 MBA 后,我们还常聚在一起聊天,同学就成了我的免费“智囊团”。

读书给我启发最大的一节财务课,其实当时我的思想还很保守,觉得欠钱负债怎么看都是坏事情,那天老师讲到怎么把握财务杠杆的问题,我的思维完全被颠覆了,其实负债也可以让企业更快发展,企业不能负债过多,当然也不能完全不负债,要懂得合理利用负债增加投资。就拿开店来说吧,以前我开店都是小心翼翼,每年新开店面不超过总店数的 10%,在那以后我每年的开店速度是以前的 3 倍。正是当时打开了思路,我们千叶才能在重庆眼镜行业占据一席之地。

刘松:最近几年我参加的学习班有 20 多个,一方面是学习,另一方面是交友。对于经商来说,总裁班、MBA 的平台真的相当好,不瞒你说,2008 年我在清华大学重庆总裁班读书的时候,和学员合作、加盟开的火锅店就有六七家。给我们上课的老师思维灵活,会用浅显易懂的参照物让你悟出很多道理,找到万事万物的规律。比如讲《易经》的课,老师用一个看上去像人体解剖图的图示,讲如何把《易经》结合到管理中,说一个人体就相当于说一个企业,不同部位就代表了企业的不同部门,这些部各有什么功能,各有什么作用,该如何协调,其实都是一脉相承的。这张图现在还在会议室里,我还拿这个给我们的员工上过课。

陈成宽:和自己一起读 MBA 的都是重庆政界、商界的精英。他们的思想也常常影响我。现在我们还经常聚在一起,虽然老板们都很忙,但我们每三个月都要抽点时间出来聚会,讨论公司经营、政策影响等。

## 有何建议?

### 学到东西必须消化再实施

记者:您觉得充电需要注意哪些问题?

刘松:其实课听多了也有弊端,这些专家学者都很高端,讲的都很有见地,但是适

合你才是最重要的。我身边的朋友,上课上糊涂的不是没有,我当时都差点“走火入魔”了。举个例子,像绩效、考核的方式有很多种,从 2008 年到现在,我们刘一手的绩

效管理模式换了三次,你是老板,要改动只是说一句话,但是对于员工来说,那就是折腾。改到最后一次,下面就开始出现了很多抱怨。对于一个企业来说,尤其是成熟的企业,是不应该朝令夕改的,企业家更不能听风就是雨,人云亦云,必须把学到的东西消化彻底后再实施。

课听多了,我也有一些体会,这些老

师其实更多的是在讲做人做事的道理,让你把这些道理运用在平日的经商过程中,这就是所谓的商道。我还会继续读下去,中欧商学院和长江商学院是我下一步的打算。

秦远红:我觉得用不着听太多的课,最关键就是企业家要把自己所学的东西消化了,然后用到自己的企业运营中去。



# 家婆老鸭汤

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心

重庆家婆老鸭汤 百分之百回头率

## 重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟招商公告

**乙级店: 投资三万元**

**甲级店: 投资十万元**

**当月收回来**

**当月收回来**

**一年翻几番**

**年利近百万**

**效益很可观**

**致富更壮观**

重庆家婆老鸭汤,是重庆家婆食品开发有限公司根据百年家藏秘方,并经西南农业大学食品科学院十位教授、专家、在现代食品科学研制方法指导下制作的深受广大消费者欢迎的美味佳肴,其香气纯正,口感舒适,常食不腻。

公司在大规模生产老鸭汤料的同时,已先后开设了十几家家婆老鸭汤酒楼,自面世以来,即以其味美价廉、滋补强身受到广大消费者的青睐,并迅速在各地掀起连锁加盟热潮。

为了使更广大的消费者品尝到家婆老鸭汤的美味,本公司特面向全国各省、市、地、县、市、镇,广泛诚招加盟连锁店。热诚欢迎广大企事业单位和个体经营者、下岗职工、待业者等踊跃投资加盟,投资者只需投入三五万元即可开起一家 150-200 平方米的家婆老鸭汤乙级酒楼,一月左右可收回投资,一年可获利数十万元;开甲级店投资 10 万元左右,一年可获利近百万元,实在称得上是一条投资小、周期短、见效快、易操作的致富途径。

加盟连锁,就是将一个成功的企业进行复制,我们深信,重庆家婆老鸭汤这一极具市场潜力的品牌,其巨大的市场空间所带来的无限商机必将给你带来滚滚财源!

联系地址:成都市西二环二段 121 号 联系单位:重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心 联系电话:(028)66230669 87329642 87329138 89008414 联系人:梁女士 钟小姐