

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

重典治乱 为保“舌尖上的安全”

——食品安全法大修五大看点

<< P2

本期导读 Highlights

身兼数职
比亚迪吴经胜成 A 股最贵董秘

2013 年比亚迪董秘吴经胜以 454 万元年薪位居 A 股上市公司董秘榜首,而且连续三年位列 83 家汽车制造业上市公司首位。而董事长王传福 2013 年年薪为 364 万元。

<< P3

“人事动荡”催涨薪资
房企营销总监年薪最高过百万

实现销售业绩和口碑的双赢是房企的目标,而要实现这样的理想,一线优秀操盘手是关键一环。

<< P4

想控股斥10亿进入医疗领域
民营医疗迎来黄金发展期

联想控股日前与拜耳口腔医疗集团达成 10 亿元战略投资协议,这是联想控股首次投资医疗产业。

<< P5

吴奔:对风险进行有效控制

在吴奔看来,企业要做的是通过财务架构的合理搭建锻炼好自身以接受风险,只有这样才能获取更高的收益,对风险的有效控制是财务给予企业的最大支持。

<< P6

刘士余:加快信贷资产证券化

受国务院委托,中国人民银行副行长刘士余 24 日向十二届全国人大常委会第九次会议作关于加强金融监管防范金融风险工作情况的报告。

<< P7

州县乡三级人大代表团
到夏河安多畜牧产业园视察
为企业营造良好投资环境
是当前的重要工作

<< P8

iphone,android 手机扫描二维码下载安装



企业家日报微信公众平台二维码
企业家日报社手机客户端 APP——太阳岛二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893



WWW.KANGNAI.COM

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有有效证件。本报人员不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金、广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款或转账到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃处理。欢迎广大读者及社会各界监督。

举报电话:028-68230681
028-68230659
028-87344621
举报传真:028-87325242
企业家日报社

奥威发动机是引领中国内燃机行业技术的一面旗帜 行业专家、主流媒体记者盛赞奥威机



●特锤打破象征 200 万公里无大修极限的冰雕。毛伟骏 / 摄

■ 许武英

6 月 19 日,参加锡柴奥威发动机 200 万公里无大修鉴定发布会暨 60 万台下线仪式后,新华社、中国汽车报、科技日报、中国质量报等十多家国内主流媒体报道了记者在锡柴惠山基地第一会议室举办的记者访谈会,记者们用足精神和眼力,希望透过王立志、邢敏、许宪志、荆青春、侯福建、钱恒荣、许雪芬等领导的答问,了解奥威发动机将在一汽未来发展中发挥的作用,探究第 60 万台奥威发动机下线,对中国汽车工业自主品牌的影响。

新华社记者李志勇提出解放卡车、奥威发动机对一汽集团未来发展意义的问题,集团公司总经理助理王立志说:“一汽在‘十二五’期间的目标是打造‘中国第一,世界前十’。一汽要做排头首先要看解放卡车,解放卡车要争第一,发动机也要做到第一,可喜的是奥威不负重望。60 万台下线,标志着奥威达到了世界先进水平,为集团实现‘十二五’目标打下了坚实基础。”

中国汽车报记者吕钊凤向中国内燃机协会常务副会长兼秘书长邢敏抛出了“锡柴奥威产品对中国汽车工业的自主品牌意味着什

么?”的问题。邢敏说:“奥威发动机已是国家工信部评定的国家级品牌,奥威发动机不仅当前引领行业发动机技术,而且还具备可持续发展的能力。锡柴的设计能力、制造能力都具备了 200 万公里无大修,这意味着锡柴能打造世界一流品牌,奥威现象说明了中国内燃机工业会有很大发展。”邢敏的回答使在场的记者精神振奋。

锡柴厂长钱恒荣回答了中国卡车网记者吴永强提出的锡柴国四发动机的竞争优势。当与会者了解到奥威发动机实现了 200 万公里无大修的秘诀在“科技领先、强力低耗、

安全可靠”,锡柴已完成奥威全系列国五柴油机的开发,目前已经着手开发国六产品时,对锡柴自主创新实力大加赞叹,对以奥威为代表的国产发动机充满信心。

传递价值 成就你我



芙蓉王 文化头条新闻
湖南芙蓉王文化传播有限公司

“吆喝”出来的品牌 ——记湖南克明面业股份有限公司董事长陈克明

■ 本报记者 李凤发

陈克明,湖南人。从不产小麦的南县出发,历经 20 多年的拼搏奋斗,打造出中国最强大的挂面王国——湖南克明面业股份有限公司。

今年 62 岁的陈克明,高挑的身板看起来有些瘦弱,不爱说话喜欢低着头憨憨地笑着。

“前不久,央视四套《流行无限》节目组的记者采访我,其中拍摄了一个镜头,还原了我创业时拖着板车吆喝着卖面的情景。”记者的采访勾起了陈克明的回忆。

陈克明告诉记者,这段沉淀了 30 年的往事就像昨天发生的一样,依然历历在目。那个时候虽然感觉到生活的艰苦与创业的艰难,现在回想起来,却又是温馨而有趣的。

“这段经历告诉我,要想成功必须努力改变自己,这也是我创业以来的一点感受吧。”陈克明说。

上世纪 80 年代初,一手木匠活在十里八乡很吃得开的陈克明,因一次偶然的事失去了两个手指,他不得不放下心爱的锤子锯子,生活的困顿随之而来。

“一个大男人,总不能闲着,孩子老婆一家四口都指望着我。陷入生活困顿的我一直在努力寻找赚钱的机会。”

一次,在一家粮店的门口,陈克明听到有顾客在问:“这里有湖北沙市的面条没有?回答说没有。有益阳的面条没有?还是说没有。这



陈克明

人扭头就走了。当时陈克明想,“我们南县的面怎么就没有人问呢?是南县的面做得不好么?如果我们南县把面做好了,大家都会来买的,面生意一定不错,到时还怕没饭吃?”

陈克明非常兴奋,立刻回家把自己的想法告诉妻子,征求她的意见。妻子一听他的分析,认为主意很好,并表示支持陈克明的决定。

陈克明告诉记者,当时他家里非常穷,一年到头都很难吃到几餐面条,只有在过生日,家里来了客人时才可能吃上一碗。要学会做面条,也相当的不易。首先是没有资金,要买做面的机器,要买面粉。其次是没有技术,对如何将面做出没有一点经验可言。三是创业环境不好。在改革开放的初期,在一个小县城里面创业,大家心里仍然笼罩着过去那种割资本主义尾巴的阴影。

“不管有多难,我是要做下去的,因为我要生存,要养活一家人。”陈克明如是说。

经过几番努力,陈克明找亲戚朋友借了

一些钱,把做面的机器买回来了,也进了一些面粉。再经过几个月的摸索与实践,陈克明终于把面也做好了。可是问题又来了,面条有了,怎么卖出去呢?妻子跟他讲:“你就拖着板车去大街小巷卖吧。”

第一天,陈克明拖着百来斤盖有他的名字刻印的面条去南县街上卖,可是没有人前来询问,更没有人来买了。一天时间过去了,没有卖出一斤面条。第二天,比第一天好一点,傍晚的时候,一个老人家喊陈克明:“是不是卖面条的啊?”陈克明回答:“是的。”老人家说要买两斤面条。在卖面条的过程中,老人家对他说:“小伙子,卖面得要大吆喝,不然大家怎么知道你是卖面的呢?”

“原来做木匠的时候,根本不用吆喝,没有吆喝的经验。”陈克明告诉记者,他生性腼腆,大声的叫卖对他来讲是一件需要勇气的事情。

起初,陈克明拖着板车需要人少的地方跑,他先要学会吆喝。“‘卖面啦,卖面啦,包退包

换啦’,非常艰难喊出的第一声,连自己都没听到。”陈克明笑着告诉记者。

万事开头难,慢慢地,陈克明通过不断地练习,胆量就练大了,终于能在人多的地方吆喝了。这吆喝声一打,既壮了胆,又聚了人气。

从此以后,每天两百来斤面条,陈克明只需半天就能卖完。

“学不会吆喝,你就学不会做生意,手头的面再好,你也卖不出去。”陈克明通过吆喝懂得了:人的命运是可以改变的,但是,改变命运的前提就是首先必须改变自己。只有不断地改变自己,超越自己,才能让自己在某个领域或某一行业站稳脚跟,并且一步一步把事业做大做强。

作坊起家的陈克明,如今在全国各地建有 7 家工厂,生意遍布全国的城乡角落。“陈克明”商标早已获中国驰名商标。

陈克明一手创立的“克明面业”,作为中国挂面第一股,每天闪烁在深交所中小板上。

在全国所有的超市,无论是跨国公司的还是本土的,陈克明面条在粮油专柜都摆在最显眼的位置,在全国销量排名第一。在小巷深处,乡村角落的商店,“陈克明”每天都要见到无数的消费者。

2012 年,克明面业生产面条 19.7 万吨,2013 年则是 24 万吨。

现在,人们也许不知道陈克明是哪人,但看到“陈克明”三个字,一定知道他是中国面条的“代言人”。