

一位董事长的朴实与底气(上)

陈克明,生于1950年代。

陈克明,1997年创建克明面业,现任克明面业董事长、岳阳克明面业执行董事、武汉克明面业执行董事、遂平克明面业执行董事、延津县克明面业执行董事、南县克明投资公司董事长,为湖南省第十一届人大代表,中国食品工业协会常务理事,中国粮食行业协会小麦分会理事,湖南省粮食行业协会副会长,湖南省食品工业协会副会长。

克明面业从一个家庭小作坊,从一个不产小麦的湖区南县成为中国首家挂面第一股,第一家上市公司,这是一个奇迹。一个农民,30年的坚守,换取了他今日的成就。他在用行动告诉当下浮躁的人们:成功不是一蹴而就的,成功不分领域,关键在于寻找成功的这条道路上,你坚持了多远?

很多人都清楚这些大道理,知道成功的不易。陈克明的成功在很大程度上折射了创业者的人格魅力,在陈克明身上,人们看到更多的是他的朴实与底气。本报驻湖南记者李凤发特别推荐陈克明本人亲笔撰述的几个创业的篇章,以飨读者。

龙卷风

俗话说好事多磨,在我创业的过程中遇到过这样或那样的困难。不过,每次遭遇“山重水复疑无路”的时候,总会看到“柳暗花明又一村”的希望与曙光。1987年的一场龙卷风把我创业积攒下来的一些产业顷刻化为乌有,正在我困顿无助的时候,好心人的一万元借款,让我有了打翻身仗的资本与能力。

那年,从1984年创业做面条,我在这个行业摸爬滚打了三年多。就在我越做越好的时候,一场天灾不期而遇。当时,我们租赁了一层的红砖平房房,我们在平房上加盖了一个简易的厂房。我们一家四口住在一楼,二楼主要用于生产面条,这是我创业初期的一个面条加工作坊。一天晚上,打雷又下大雨,风也很大,刮得窗户呜呜地叫。因为要赶做面条我们很晚才睡,所以就没有理会窗外的风雨。可是,一早起来,却发现二楼的房顶不见了,裸露在风雨中的机械设备与生产原料被风雨摧毁得不成样子,只能全部报废。这可是几年的心血啊!不仅如此,事后我们发现,自家房顶被龙卷风吹到了30米外邻居家的屋顶上去了,把人家的房屋搞坏了,我还得帮人家修屋顶。

当时,我真有点惊慌失措,不敢面对这样的现实。我记得那个时候,做面条每个月就赚几十元钱,几年的积蓄就是二楼的这些生产设备与原料。祸从天降,一场龙卷风让我几年的努力付之东流。看着家里七零八落的情景,我很苦楚,但也无奈。

命运没有给我叹气的机会,我得学会面对苦难与风险,不管心里有多少无奈与懊恼,我必须忍受,不能让家里人感到失望。首先我得帮人家把房子修好,家里仅有的三千多元现金全部用在维修房屋上去了。做人先要对得住良心,虽然自己受了灾,但不能不管别人的死活。只有先修好了人家的房子,我才能安心地打理自己的生活。

别人的房子修好了,我却一贫如洗。虽然如此,家里天天还有人前来买面条,没有几天存在一楼的面条也买完了,后面来买面条的只能空手而回。面条还是要做的,但到哪做面条,拿什么做面条呢?就在我左右为难时,一个叫陈志新的人向我伸出了援手。一天晚上,陈志新跟他老婆来到我的家里,给我们送来了一万元钱。接过这笔钱,我感到十分意外。当时,一万元钱不是一个小数目,而我又拿不出任何东西作为抵押,并且我与陈志新非亲非故,仅仅是一位常来买面条的熟客而已。

原来我遭灾的情况他们夫妻俩知道后,他的老婆说:“陈克明是个做事业的人,人本分,心肠好,自己遭了灾不管,先是帮人家把房子维修好。他做的面条如果出现质量问题,就可以找他换或者退货。这种人不会赖账,我们要相信他帮助他。”

这一万元钱就像雪中送炭,让我有了打翻身仗的能力与资本。我放弃了再在二楼做面的想法,而是找到了一个更大的厂房做面条。从此,我的事业也开始越来越顺,面业也越做越大了。

人活在世人,总会遭遇一些磨难,面对不



幸,我们不能退却,而是要勇于向前。同时,通过这次龙卷风我感悟到,这辈子,无论你多么强大,你也离不开别人的帮助,在困难的时候,好心人拉你一把,就会把你从人生的低谷中拉出来,你的生活就会出现转机。所以,我们要学会感恩,学会帮助那些需要帮助的人。我们成功了,更要报答这些曾经帮助过我们的人,报答这个社会。

意外

工厂生产用的原料面粉快用完了,很多订单还压在厂里。我在武汉出差的路上,厂里给我打电话汇报情况。听说岳阳城陵矶粮库面粉厂的面粉质量可靠,我从岳阳下车后,立即赶去城陵矶那里看看。

城陵矶粮库面粉厂的李厂长接待很热情,把我当成贵客,让我受宠若惊。不一会,他就带我去仓库看货,这真是一批不错的面粉。但我却犯难了,身上没有现金,只能回去想办法。我迟疑了一会跟李厂长说,这批面粉我全要了,不过要等到下周才能拿现金来提货。“没事,这批面粉你今天就运回去吧。我们的面粉赊给别人不行,是你陈克明要,我放心。”

当时,我有些不敢相信自己的耳朵,天下竟然有这么好的人,何况我是第一次与他打交道啊!李厂长拍着我的肩膀说,我听益阳面粉厂的朋友说过你这个人信誉很好,我们相信你。

没想到,几年前我只是如实地还清了我该还的欠款,却得到如此的信任,如此的待遇。上个世纪90年代初,我与益阳面粉厂有多年的购销业务来往,我每个月都在益阳面粉厂购进一定量的优质面粉,结账的方式是这个月进货时付上个月的货款。后来,由于益阳面粉厂经营不善,面粉厂面临改制,工人下岗分流,最后这家工厂也倒闭了。在这期间,有人告诉了我内情,并好心地给我出主意,就说所进面粉有质量“问题”,加上运输途中的损耗,这样可以少还几万元的账。他们认为这个厂反正要垮掉了,亏也是亏公家的钱,如果再按实付清货款,就是真的很傻。

当时,我的手头是有点紧,为了扩大生产,我东借西凑准备了几万元钱想盘下一个破产的工厂。眼下正是需要用钱的时候,如果赖掉益阳面粉厂的欠款,可减轻我的一些负担。但我觉得不能这么做,这家企业都破产了,员工都要下岗没有工作了。在那个计划经济走向市场经济的转型年代,下岗是一件感觉天都要塌下来的事情,怎么能够在这种时候还去坑他们呢?于是我仍然决定第二天就去付清该面粉厂的所欠货款,做一个心里踏实的“傻子”。

想不到就是这样一件事,传到岳阳来了,还给我这份“意外”。

这件事,我并没有想过要获得什么回报,但实际上这个回报是很丰厚的。后来这些面粉厂的技术人员和销售人员到了全国各地的面粉厂再就业,将这个故事带到了四面八方。当公司资金非常紧张的时候,很多面粉厂都将货主动赊销给我们,让公司渡过一个又一个的难关。

这是我创业过程中遇到的一次“意外”,人生有很多这样或那样的“意外”,我想这份“意外”不会凭空给你的,没有坚守的这份诚信,我就不会遇到这样的“意外”。做人也好,创业也好,总会遇到一些“坎”,一些守着

诚信做事的人,“意外”在“坎”面前就成了转机,迈过“坎”便是一片光明。

断面的启示

大家都说做面条简单,只是养家糊口的手艺而已。我却不那么认为,做面条的学问很深,把面做精不是易事。每走一步,都会遇到一些难题,及时攻克难关,是一种挑战,也是一种历练与创新。一个又一个小小的成功才能带来大的发展,这是我做面三十多年来的一点感受。

当我生产的挂面在南县县城里越来越吃香,名声在乡里传播得越来越广时,我的雄心被激发出来了,有了让我的面条走出南县的梦想。我扩大了厂房,增添了设备。上世纪90年代中期,当我的面条走进益阳、岳阳这样离南县大本营不算太远的城市时,便发觉即使把面条的价格压到最低,也没有多少人问津。问题出在哪?我几乎每时每刻在思考,也常常听取别人的意见或者向他人请教。

原来,和大厂家的面条相比,我的面条质量还有一定的差距。没有走出作坊的生产方式,让我生产的成本也难以降下来。自己的面之所以在县城及附近的乡里还能红火,是因为占了运输和劳力成本低的便宜,而这种便宜,随着大厂家生产成本的降低,将会渐渐无影无踪。

同时,有销售商反映,一些面条经过运输、上架、碰撞后,容易断裂,断裂的面条不好卖,这是我们的面条走出南县的一个瓶颈。从原料到配方,从包装到装卸,我一个一个做实验寻找原因。我从市场上买来一些大品牌的面条,一试验发现也有同样的问题。如果我能够解决这个问题,我一定能在外地打开市场。

那时候,我脑子里一天到晚被这个“全国性的难题”敲击着,思考着。一天,我在切面机上观察,发现切头与面条接触的一瞬间,有强烈的颤动现象,从而形成波纹传递造成面条表面不均匀,尤其是面条切断的上端,因为停留太久,面条还出现弯曲的情况,经过运输、搬运等环节,就容易折断。找到了问题,就等于成功了一半,我看到了希望。

问题找到了,怎么解决呢?这需要机械进行改进,可搞机械改进,对我来说,难度好比摘星星。看来我只有“蛮干”了。于是,和技术人员、工人师傅们一起整天围绕切面机琢磨,吃饭时有时端着饭碗要愣上半天,睡觉了突然想到什么,会马上翻身下床,找来纸笔将灵感画下来。半年多的时间,通过对刀片的一次次改进,我们发明的快速断面刀终于问世了。其实这项专利非常简单,只是把以前的同步齿轮改成不完全的齿轮运转,达到快速断面的效果,面条的波纹现象就这样消失了。国内某著名的制面专家评价说:“许多大厂,包括许多专家,都认为面条波纹问题是正常现象,只有陈克明‘大惊小怪’,他发展得快也就不奇怪了。”

经过这个改进后,我们面业的损耗立刻下降了5%,产品质量也提高了一个档次。生产出来的面条运到外地,再也不容易折断,品质得到了保障,也得到了消费者的认可与喜爱。

虽然经过了无数个不眠之夜,才有了一个小小的改进,可就是这些许许多多的小小改进成就了我的面业,一步一步做成挂面行业全国的领跑者。

EMBA 教育未来的出路在哪里?

■ Bill Kooser (芝加哥大学布斯商学院全球拓展副院长)

Eduvantis 创始人兼总裁 Tim Westerbeck 在近期的一篇博客中列举了 EMBA 课程未来几年将面临的一些挑战,我也非常同意。自我校(Chicago Booth/芝加哥大学布斯商学院)在1943年创业界先河开办 EMBA 课程以来,至今 EMBA 项目课程的基本设置没有发生大的变化,但今后几年我们的课程模式以及行业结构很有可能会发生重大变化。

正如 Tim 指出的那样,EMBA 课程所面临的主要问题有以下几个方面:

EMBA 教育得到的企业支持越来越少,是因为为 EMBA 课程提供经济支持的企业数量正在不断减少。随着学费的不断攀升,学校必须在财政支持方面发挥创造力为学生提供财务支持,并且更加需要向他们展示获得 EMBA 学位的回报在哪里。

学费成本不断增长。近些年来,学费的增速总体高于通货膨胀的速度,而且并无缓和迹象。学校未来将不得不面对学费有规律上涨的时代要终结的事实。

学生对服务提出更多要求。EMBA 学生越来越多地要求获得与传统全日制 MBA 学生同等的待遇和服务。职业支持、学生组织、更加丰富的课程选择就是 EMBA 学生所期待得到的支持的一部分,而学校要实现对其中任何一样的支持都会增大课程成本,改变学校结构。

技术的广泛使用。虽然对于技术具体造成的影响还有大量问题需要解答,但是如果学校不思考技术将给这个行业带来的改变,未来学校很可能将难以为继。

行业领先者队伍壮大。沃顿、凯洛格和芝加哥布斯不仅都拥有多个分校校园,而且还都在不断扩大自己的网络。有这么多的知名院校,那些名气较小的学校将如何与之竞争?

竞争加剧。即便行业中存在着诸多不确定因素,全球 EMBA 课程的数量还在继续增多,因此将自己的课程进行独特定位并制

定市场推广计划来支持本校的 EMBA 项目将显得更加重要。即便如此,由于学生的选择面太广,对学校来说要招到足够数量的学生可能还是会日渐艰难。

替代性教育资源选择。专业硕士课程、盈利性学校、公司赞助培训、无学位高管教育培训以及网上教育课程都有可能代替 EMBA 课程学习,这就意味着预备申请 EMBA 的学生现在有更多的选择来提高自己的专业技能,EMBA 课程就需要制定让自己无法被那些学习方式替代的的策略。

实际上,许多此类问题并不是只有 EMBA 课程才会遇到,商学院普遍都在面临类似问题,但 EMBA 课程很有可能是受影响最为严重的领域。由于 EMBA 课程一般对学校有巨大的经济贡献,因此 EMBA 市场的任何重大变化都会给整个学校造成严重损害。

那么学校应如何应对呢?首先,学校应仔细分析自己的课程设置情况,找到其中最薄弱的环节。在全日制、在职以及高管培训课程之间,市场的机遇和挑战有什么?是否存在开设新课程的机会,或者是否需要缩减或者停止某些课程?如果 EMBA 学费贡献的收入明显下降会怎样?

其次,学校需要密切关注技术的发展,看是否能在传统课堂上开设网上学位课程、或者开设大型开放式网络课程(MOOC)、或者技术辅助学习课程。技术变化非常迅速,目前尚未搞清楚它的发展方向,关键在于要实时了解它的最新发展方向,并多尝试来寻找可替代性的教学模式。

最后,学校需要仔细评估自己的 EMBA 课程定位。它有什么独特之处?市场对它的看法如何?有没有什么竞争对手无法提供的优势?回答这些问题有助于学校判断自己的 EMBA 课程是否有竞争力,其竞争力来自哪里。

在芝加哥大学布斯商学院(Chicago Booth),分析这些问题是我们年度规划中的一项定期工作。因此,我们相信我们71年前提出的 EMBA 课程概念在未来71年中仍将具有强大的市场潜力和领导力。



清华大学举行 MBA 项目入学招生宣讲会

■ 禹跃昆

近日,清华 MBA 项目2015年入学首场招生宣讲会在清华大学大礼堂盛大举行。招生宣讲会正式推出灵活学制、集中授课班、新生奖学金和新渐进式申请流程四大招生政策。宣讲会吸引了社会各界精英的广泛关注,到场考生逾千人。

首先,清华经管学院副院长酆金梁教授对清华 MBA 项目做了全面介绍。清华大学经济管理学院成立于1984年,首任院长为朱镕基教授,现任院长为钱颖一教授。清华经管学院是率先获得 AACSB 和 EQUIS 全球两大管理教育顶级认证的国内大学商学院,2012年底又率先通过了中国高质量 MBA 教育认证。作为1991年国内首批举办的 MBA 项目之一,23年以来,清华 MBA 一直引领国内 MBA 发展,成为国内最具影响力的 MBA 项目。

酆金梁教授着重介绍了今年5月29日上线的清华 MBA 在线课程(基于新信息技术的群组混合式教学模式在线课程),2015级学生将全面体验全球领先的清华 MBA 在线课程。清华 MBA 在线课程采用最新的信息技术,合理结合在线课程和校内课堂讨论的优点,满足 MBA 学生的个性化学习需求。

同时,今年清华 MBA 项目(在职)将采用灵活学制,标准的学习时间为3个月。同时为有两年毕业需要的学生设置快速通道,学生通过平时多修选修课的方式提前修满学分,最快两年时间毕业。

清华 MBA 项目(在职)将设置“全国管理英才班”,管理英才班采用每两周到校

一次集中上课的模式,同时将更多采用全新的清华 MBA 在线课程教学模式,更符合中高级管理人员和京外学生的学习需求。

清华 MBA 为2015级新生设置总额超过500万元人民币的新生奖学金,用于奖励和资助2015年入学的新生。而且特别设置高铁奖学金,奖学金可以覆盖往返北京学习的外地学生的全部高铁费用,让全国的优秀精英同样享受到清华 MBA 项目。

宣讲会上,清华 MBA 教育中心副主任云涛详细介绍了2015年 MBA 招生政策要点、申请流程和常见问题,并回答了考生关心的各种事项。值得关注的是,今年清华 MBA 推出全新的渐进式申请流程,考生可以通过网上自评系统事先对自己是否适合清华 MBA 项目进行自我评估,正式申请时先填写基本背景信息,获得反馈后再进行申请短文和推荐信等耗时较大项目的准备。渐进式申请可减轻考生的材料准备负担,减少考生的无谓投入。此外清华 MBA 项目今年还将举办“清华学习之旅”校园体验活动,通过一天的校园参观、项目宣讲、校友交流、现场答疑等活动让外地考生有机会充分体验清华的校园、文化和清华 MBA 的独特生活方式。并在京外城市举办多场一对一咨询会,方便外地考生详细了解清华 MBA 项目和申请流程。

宣讲会引起了到场考生、咨询者的浓厚兴趣,会场气氛十分热烈。此次清华 MBA 四大招生政策的推出,引起了社会各界人士的强烈反响和普遍关注。会后,MBA 中心的老师在拥挤的人群中继续耐心解答大家的各种疑问。

新华社媒体首届“发现中国好食材”活动启动

本报记者王镜榕北京报道 为聚焦食品安全问题,全面、客观、真实地反映我国食材安全问题的现状及其发展方向,6月29日,新华社媒体2014年“发现中国好食材”活动在京启动,旨在于中国餐饮行业面临关键转折之际,秉承“来源可溯、流向可追、质量可控”的理念,对全国餐饮生产企业进行采访报道。

作为活动主办方代表,新华社副总编辑吴锦才认为,“举办‘发现中国好食材’系列活动,有助于宣传餐饮行业践行食品安全的典范。我们高兴地看到,越来越多富有责任感的企业加入到打造健康饮食、共建和谐社会的战线中来。”

中国质监总局原副局长、中国品牌建设促进会理事长刘平均表示,近年来我国食品行业发展壮大了一些优秀品牌,但是还没有

形成国际知名度,希望国内外优秀的企业和有发展潜力的企业,能够积极参与到知名品牌的培育中来。

作为活动的发起单位之一,新希望集团董事长刘永好表示,中国不乏好的食材和好的餐饮文化,现在中国的连锁企业已经越来越多了,比如亚洲餐饮联盟所属企业,每个企业都有几十家店面。这些企业在为中国好食材助威,在促进中国好食材健康成长。

新华社原副社长何东君致闭幕词时说,食材安全是重大的民生问题,关系到亿万人群的身心健康,首先要帮助食品生产企业提高生产经营水平,加强行业自律;第二要关注法制建设,树立法制观念,支持相关执法单位公正执法、透明执法;第三要充分发挥媒体的舆论监督作用。

此次会议以“食品安全”为主题,围绕食材安全、烹饪安全、流通环节安全等多项议题进行了广泛而深入地交流,分析了当今饮食产业链条面对的严峻形势和发展趋势,着重探讨了生态环境、社会道德环境的迅速变化下广大人民群众的食品安全需求,以及这一背景下各饮食产业链企业所面临的一系列重大问题。并行圆桌论坛就“中国餐饮行业溯源管理”以及“中国餐饮行业转型升级”等社会热议话题,进行了讨论,取得了积极成果。

在论坛最后,与会各家餐饮企业共同发表了“好食材”宣言,向社会承诺使用优质食材、杜绝安全危害。由新希望集团、复星集团和雅座联合发起的亚洲餐饮联盟应运而生。联盟将联合行业具有一定影响力和发展潜力的企业,充分发挥各企业现有的优势,协同发展。