

好“香”一个大产业 做 1000 亿元以上的市场

广东三件宝：陈皮、老姜、禾秆草。正如岭南俗语所说，陈皮是许多“老广”人家秘藏的宝贝。煲糖水，切几丝；炖老鸭，丢几块……既提鲜解腻，又燥湿化痰。近两年，原本被“珍藏密敛”的陈皮，忽然一夜风靡市场。“加点陈皮”，不再仅是外婆们的厨房绝技，而成了年轻人手里的“网红”小零食、商务人士会客厅中的健康茶饮、高铁站和机场内热销的特色礼品……

陈皮的市場流转、“陈皮+”的风靡，正撬动一个 10 倍于陈皮本身的香喷喷的大市场。

“我们预测，在广东陈皮产地江门市新会区，陈皮市场不会超过 100 亿元；但有了‘陈皮+’概念，它可以做成一个 1000 亿元以上的市场。”广州白云山陈李济药厂有限公司总经理孙东说，陈李济在 2015 年启动了“百年陈皮”大健康产业，陆续研发上市了陈皮茶饮、休闲零食、滋补膏方、中药饮片等“陈皮+”系列产品，探索将陈皮从传统的“入药”和“入膳”消费场景中引入更广阔的市场空间。

在岭南首家中药行业博物馆——陈李济博物馆内的“陈皮+”产品体验区，抿一口茶艺师递上的果香馥郁的柑普茶，品尝陈皮红豆沙月饼、陈皮山楂条、陈皮紫苏梅等精致小茶点，满口清香。

在陈李济博物馆二楼，记者见到了陈李济“镇厂之宝”——典藏 183 年的陈皮，在百年光阴中日复一日地自然陈化，仿佛拥有生命。据讲解员讲述，成立 421 年的陈李济是吉尼斯纪录认证的“全球最长寿药厂”，几百年来，每逢新会冬柑上市，都会派人大量收购柑皮，标明年号，运回省城，存放于二楼果皮仓。楼下则制作蜜丸，煮蜜不断，蜜香四溢，果皮受长期熏蒸形成独特性状，因而陈李济陈皮名闻天下，在清代成为御用贡品。1915 年广州大水灾，陈李济义卖百年陈皮赈济灾民，一两陈皮一两金，权贵富贾仍争相购买，传为佳话。



●陈李济镇厂之宝——“百年陈皮”

新华网 李隆强 摄

陈皮金贵，在于地道的原料、地道的工艺、足够的年份和恰当的储存。人们愿意为“陈皮+”里那一点点陈皮买单，付出的是信任，买的是健康。然而，随着近年来陈皮市场大热，以次充好的现象多起来。有人以人工催化冒充自然陈化，更有人将成车的陈皮运至核心产地新会，被发现后企业名声扫地。

“传承精华、守正创新”是时代赋予传统中医药产业的机遇，走在“陈皮+”跨界路上的陈李济，深感“守正”需要定力，“创新”更费思量。守正，是“陈皮+”做人的根本。深谙此理的

陈李济，为守住“古方正药”下了大功夫。走进陈李济制剂大楼，醇香扑鼻而来，楼上是年产量一亿多粒的“大蜜丸”的生产车间，楼下则是陈皮炮制室、陈化室。据介绍，陈李济在启动“陈皮+”大健康战略之时，便恢复了传承百年的古方秘制工艺，并使其适应现代大规模生产。为确保选料地道，陈李济与新会区政府达成了合作意向，在核心产区中辟出 1 万亩大红柑种植基地，并着手制定从种植端到工艺端的完备标准体系，以标准“护航”，让百年老字号与地理标志产品的属性更明晰。

创新，则是一道选择题。“陈皮+”，加什么？跟谁加？怎么加？每一步都需要摸索。陈李济的原则是“经典对经典、地道对地道、专业对专业”。

关于“加什么”，其实选择并不像想象中那么多。“用日常最经典的季节性食材，做出的新品才易于推广。还需要反复试验，实现工艺上的匹配。比如，我们研发的陈皮山楂条，以山药、桑葚、枸杞等多种药食同源食材配伍，不加防腐剂，市场接受度很高。”陈李济大健康产业有限公司总经理刘纯雄说。

梁世德：生物制药开辟现代医疗广阔前景

提起 21 世纪科技发展的关键技术，生物制药必定榜上有名。在一大批研究者的攻坚下，生物制药已然成为了全球增长最快的新兴产业之一。它的飞速发展是现代医疗开辟了广阔的前景，极大地提高了人们的生活质量。生物制药产业之所以能够焕发如此的活力，离不开政策的利好，更离不开一大批科研人员的潜心奋斗。

提及生物制药企业，百奥泰生物制药股份有限公司凭借其创新高端的研发水平、国际领先的技术和设备、高精尖人才团队在业内首屈一指。近日，百奥泰高级总监梁世德接受记者专访，分享其生物制药专家的心路历程。

梁世德，浙江省苍南县人，中国生物制药领域研究的先行者。他对生物信息学理论具有深入、独到的见解，学术成就硕果累累，在 Nucleic Acids Research, Proteins, Bioinformatics 等国际权威期刊上先后发表专业论文 30 余篇，在其所研究的领域提出了独树一帜的学术观点，受到业内同行高度赞赏。他还同时担任 Bioinformatics, Transactions on Computational Biology and Bioinformatics, Cancer Medicine, Technology in Cancer Research & Treatment, Scientific Re-

ports 等国际核心期刊审稿专家，主持、参与了多项重大研究课题，并做出了开创性的贡献。

在日益迅速发展的生物制药产业中，梁世德带领百奥泰生物制药股份有限公司以自己的努力和取得的业绩为这个时代与潮流书写了浓墨重彩的一笔。从涉足生物科学领域以来，他以一种近乎执着的热爱在这个领域开疆拓土，耕耘、收获。如今，百奥泰在靶点开发、抗体工程、治疗方法开发、抗体生产等领域已取得了令人瞩目的成绩，保持着创新稳健的发展，始终位列中国制药企业中的领先梯队，备受行业关注。

在采访的过程中，梁世德向记者表示：“虽然我国生物制药领域有良好的政策基础与大批科研人员的持续攻坚，但由于起步较晚，与欧美等发达国家相比，仍存在一定的差距。因此，作为生物制药领域的研究者，不断突破是我一生的追求。”

在业内人士看来，梁世德作为中国最早一批致力于抗体药领域研究的专家，他所取得的卓越成就令人难以望其项背。梁世德作为百奥泰高级总监，负责公司的技术战略规划、技术平台搭建和技术产品研发。他与公司同事一起成

功搭建了百奥泰噬菌体展示全人源抗体库、酵母展示库、细胞株筛选、抗体生产工艺开发、抗体结构设计平台、ADCC 改造平台、ADC 技术平台，以及双特异与多功能抗体技术等多个达到业内领先技术水平的自主知识产权技术平台。该系列平台的成功搭建，对于公司产品研发项目的顺利开展具有开创性的重大意义。基于该系列平台，百奥泰成功研发并上市产品格乐立，这是国产首个获批上市产品，也是中国首项修美乐生物类似药，经证明，在治疗强直性脊柱炎、类风湿性关节炎、银屑病、克罗恩病及葡萄膜炎等疾病方面具有显著效果，赢得了业内专家和患者的一致好评，同时也为公司创新型抗体药的研发提供了经验。梁世德运用生物信息学手段，为百奥泰多个自主知识产权抗体的发展作出了贡献，这些抗体目前已经被推进到临床实验阶段。

梁世德向记者表示，科研的道路没有终点，获得业内的认可是对自己的鞭策。作为生物制药领域的领头人，他会和业内同行一道，继续攻坚克难，砥砺前行，将生物制药领域的难点各个击破，为推动科技的进步奋斗终生。（梁熙）

内蒙古牛肉产量跃居全国第一

记者从内蒙古自治区农牧厅获悉，据国家统计局最新发布的信息，内蒙古自治区牛肉年产量达 66.3 万吨，超过山东省，跃居全国第一，占全国产量的 1/10，为保障国家牛肉产品有效供给作出重要贡献。

近年来，内蒙古自治区立足资源禀赋，充分发挥农牧结合优势，着力优化调整优势畜种植养殖区域布局，加快以牛羊为主的草食家畜养殖业发展。采取良种繁育、发展规模化养殖、推进饲草料基地建设、转变生产经营方式等一系列措施，实现了肉牛生产快速发展。目前，全区肉牛存栏达 580.1 万头，同比增长 5.45%。

自治区聚焦肉牛生产关键环节持续发力。不断优化区域布局。以“牧繁育育”为主要发展思路，主动调整肉牛养殖区域布局。牧区发挥草原畜牧业低成本优势，加大繁育力度，提质增效。农区和半农半牧区发挥青贮玉米和秸秆优势，大力推动育肥、扩群增量。形成了特色鲜明、优势突出的肉牛产

至于“跟谁加”，陈李济的合作伙伴多为老字号和核心产地，看起来“门当户对”，内里追求的则是经营操守上的“三观一致”。

每到中秋，陈李济独家配方的陈皮月饼都早早售罄，这与其挑选的生产方——广州酒家集团密不可分。“同为中华老字号，广州酒家是正宗广式月饼的代表，专业诚信。”孙东说。而陈皮与茶的结合更是经典。陈李济的陈皮茶系列产品目前销售额已过亿元，秘诀就在于“地道对地道”，以柑普茶为例，采用新鲜的新会大红柑，开孔后挖出果肉，填入地道云南普洱熟茶，晒制烘干后陈化而成，滋味甘醇，广受好评。

在陈李济看来，做好“陈皮+”不能贪多，更不能贪快。在车间闻到醉人的果皮香，记者不禁浮想跨界精油、香氛的种种可能。“这些作为头脑风暴没问题，但当下我们还是要聚焦专长，量力而行。”孙东说。事实上，“逐年增值”的特性早已赋予陈皮金融属性，但手握“百年陈皮”的陈李济却不碰金融。“如果连我们都做金融产品，就把产业给做死了。”陈李济文化宣传部部长王晓斌说，“‘陈皮+’大健康产业的发展不只靠我们一家，大家一起做，产业才能壮大。”

“陈皮+”的探索为中医药走进普罗大众打开了一片天地，也带动了陈皮产业的发展，实现了“小陈皮、大产业”的跃升。

陈皮是时光的产物，“陈皮+”产业的成熟也需“文火慢炖”，熬出文化味道、健康品质，才能历久弥香。目前，陈李济已在全国各大城市建起了近 40 家陈皮养生茶道馆，以茶道的消费场景推动“陈皮+”的市场渗透。“我们的古方正药已走遍全中国市场，‘陈皮+’大健康概念也要走出去，把岭南中医药文化的精髓带给更多人。”孙东说。

（庞彩霞 郑 杨）

企业家自述(长篇连载之一百二十二)

王建明：动力大王的传奇故事

第一个关于收入幅度问题。去年我们的产销是 5 万台，如果 1999 年仍然是完成 5 万台（而且里面包括 6112 的折扣产量），在岗职工的人均收入水平要比去年高 10%。什么原因？因为减员增效要体现在职工的收入里面。然后在 5 万台的基础上，每增加 1 万台，就增加 1 万台的收入，就按线性比例关系增加。这是我们人均收入的情况。公司企划部门将在 5 月上旬以前按照我们 1 至 4 月份完成产销的比例，只留下 5% 左右，不超 10%，作为安全保障，其他的都要尽快结算到分厂。我们在 5 月上旬，一定要使 1 至 4 月份的结算能与职工见面，到职工的手里。

第二个是关于加班的问题。加班是公司发展的需要，是应市场之急的需要，是争抢市场又要保持我们的合理的定员人数来共享企业经营成果的需要，那么这个“需要”要跟职工商议，不能强迫，这是我今天和几位分厂厂长所共同达成的认识。你可以请求，可以党政工团一起工作，但是职工最后因为种种原因确实不能加班，像这种情况绝对不能作为不良记录，不能扣、罚、影响考评，还有把它作为不好的记录，弄职工息岗培训、下岗，这个是绝对不允许的，如果哪个地方哪个角落这样做，就是违反公司的规定。人力不足，又要完成任务怎么办？现在又想出来了一个办法，就是要把借工这个系统建立起来，只要任务一超过多少数量，借工组织系统它就能马上动起来，把我们需要的劳动力和工时把它调出来。慢慢地，就像林杰军所说的那样，对于我们眼前的一缕阳光，不是让他一闪而过，而是真正把它变成一

个不落的太阳，也就是 1 至 4 月份市场的好形势，它不是昙花一现，经过我们全公司员工的努力，把它变成持续不断的在继承的一个好的趋势，到那个时候再说，到那个时候再作新的研究，怎么样适应新的情况。

“五一”节到了，一个是致贺，一个是根据今天处理的一些比较重大的事情向大家，特别是一线员工致一个歉。公司有一些管理工作没有做好，希望大家要牢牢记住：“五一”劳动节前后发生的事情，又引起我们重提这个话题，我认为是有好处的。尊重劳动者，劳动者才会信任管理人员，这样公司才会有希望，林杰军所讲的期望，即一缕阳光变成一个不落的太阳，这样才有可能实现。

今天有好几位同志的讲话是有很高的水平的。今天这是“五一”座谈会，是个喜庆的日子，当然大家都是由衷的喜庆的话，他们感谢公司这个集体，他们对能为这个集体创造成果感到高兴，然而也有很多同志说了我认为是很高水平的话，就是想超出公司的问题，因为他们也想玉柴这个太阳不要衰落下去，我也很赞成。我们不要被我们暂时的销售上升迷住了自己的眼睛，要尖锐地看待存在的问题。瞿月芳老是坐不住，一直跑进跑出。她现在受邓强总经

理委托，负责落实这个月的技术攻关、质量整改和计划，这就是明天公司要重点检查的事情。我们现在产品质量不稳定，6108 出现不稳定，像我们这样大的公司，形势的剧烈变化是不需要多长时间的，只要你发生二三大起的故障，在全国引起比较大影响的故障，顷刻之间，你这个大厦就塌了，顷刻之间，销售形势就急转直下，现在我们要赶快趁着用户对玉柴还有一个宽容的时间，赶快要把我们自己的问题整改好，特别是日常生产当中的质量问题。用户的宽容总是有限的。今年 1 至 4 月份中卡的销售还在继续下滑，去年国家花了那么大力气，用投资来拉动内需，但中卡拉不动，中卡销售持续减少 2%。这种情况下，如果我们的质量整改，像 4 月份的质量工作整改计划实施不力，如果我们对年初的“三个赶超”不紧跟自己的岗位连起来，不非常紧迫来实施他，那么现在出现的情况将是一缕阳光，是昙花一现，很快就会过去，那么我们怎么面对自己的家人，怎么面对自己的亲属，怎么面对配套厂的十几万人，怎么向当地的老百姓、当地的政府交差，我们的税收要是再减，这个地方还有什么税收？这个话主要是说给管理人员听的。出问题都可以在我们管理人员身上找到责任，按照“六项基本功”来套，像这次出现的职工加班的问题，条条责任都在我们从高到低的管理人员身上，问题都在我们身上。

稍微长远地看，玉柴怎么样，怎么办？股份公司战略上几个大事一定要做好。产品要围绕排放课题做好升级换代工作，我已经明确了这样的要求，不管是四缸机、6105、6108、6112，全部都

作计划，一直要把达欧 III 标准的计划都制订出来，增压、中冷，到多气门，自己开发再跟国外咨询结合起来，一步一个脚印，扎扎实实地来做。好在前几年有一定基础，我们现在拥有全国、全行业羡慕不已的测试手段，好在我们这批年轻人是争气的，他们已经掌握了这个测试手段的应用，可以知道我们什么时候什么钟点来做什么工作来达什么标。但是有了装备有了条件，一定要有相符合的责任心，相符合的事业感。共和国 50 年大庆，经过天安门的 300 辆客车竟然装的是进口的美国康明斯的发动机，这叫国耻，51 年、52 年就不能再跑这种车，要跑装中国发动机的汽车，要有这种事业心，要有这种责任感。股市战略上，这是第一件大事。第二件大事就是“三个赶超”一定要实现。周振秋虽然是集司的老总，但他对股司的问题看得非常清楚。有人说“三个赶超”提得不好，我请他来提，有什么更好的？人家已经把绳子迫上来了，B 系列降价，C 系列又降价，我们不赶超，我们的活路在哪里？或者你把勒你脖子的人反过来置他于死地。你还有别的活路吗？你只有一条路，就是要赶上超过他。股市战略上这两件事情一定要做好，围绕这两件事情，设计工艺、装备、全体脑力劳动者、体力劳动者都应该确立自己的任务，都应该对应自己的岗位确立自己的责任。

对于集司，股司的同志要多支持，集司是什么？就是原来玉柴母体。这个玉林柴油机厂，它把自己最好的资产拿了出来，发展成为了玉柴事业的核心，构成了玉柴机器股份有限公司。他把自己最好的资产都割走了，把自己最

好的子弟都输送了出去，但现在他也需要成活，也需要发展，也必须发展，只有这样才能发挥母体的作用给股司以更大的支持。像最近开始的几个大工程，小挖接过来的叫做中国在欧洲名牌的维护的系统工程；最近开展的“千人再就业”系统工程，这个事情股司都要关注，集司一定要建成；润滑油的扩张也是集司中近期的一件大事；这两天，大连长海县的县长、副县长要到玉柴，他们是专程来感谢玉柴绿源在大连长海县成功兴建了我国第一个海水淡化工程，这个海岛上的老百姓第一次可以不依靠雨水和轮船运水，而是利用玉柴绿源构筑的海水淡化装置，他们每天可以得到 1000 吨的纯净水。这个工程成功了，这个纯净水细菌含量比国家规定低五分之四，盐比国家标准低十分之九，国家规定是 500 个单位，而我们只是 45 个单位。像这些集司需要做的试验，他要争取各方面的支持，股司要首当其冲，要注意，要关注，要在力所能及的范围内给予支持。特别令人高兴的是柴油机配件“千人再就业”工程，这个课题一提出来就得到了股司的行政领导、科技领导、像钟二叔这样的老前辈及再到底下的玉柴辈全力以赴的响应和支持。情浓于水，几个玉柴，一个概念，一个老板，一个文化，充分地体现了出来。

1999 年的“五一”节，借这个祝贺的机会，我表一个自己的态度，我对两司构成的玉柴事业是满怀信心的，我们最终要实现把玉柴建设成为我们国家中南部两项文明高度发达的典范的目标，我对这一条充满信心。

（此文系本报整理，待续）