



李伯刚的“创新”发展观

□杨波

最近，成都地奥集团董事长、总裁李伯刚提得最多的话题是地奥集团的“入围两项目”。

李伯刚所说的地奥入围两项目，一个是“基于创新技术的基因工程药物系列产品产业化基地建设项目”，另一个是“地榆升白片、回生口服液等现代中药制剂退城进园扩能技改项目”。这两个项目，前者将从药品研发上创新，以进一步打开药品新市场；后者将从药品制造生产线上进一步创新，提升中药产业国际形象，打开国际医药销售市场。

新生产工艺 开拓中药产业国际市场

集科学家和企业家于一身的李伯刚处事低调却充满传奇色彩。23年前，李伯刚借款带领6名科技人员创办成都地奥制药公司，使经过7年多潜心试验、研究、防治心血管疾病的植物新药“地奥心血康”走出实验室，转向产业化生产。从此，地奥心血康一炮打响，经久不衰。

凭着李伯刚多年来的执着追求，他把一个借款50万创办的企业，发展成净资产达50亿元，原始投资增值10000倍，集天然药物、合成药物、基因工程药物、微生物药物、药物制剂研制于一体的大型骨干制药企业，使企业成为我国实力最强的药物研制、中试、生产基地之一，和世界上最大的高纯度甾体皂苷和高纯度胸腺肽生产企业。

中药国际化承载着政府、企业以及国民的太多梦想。但由于各种原因，国际市场的门槛一直令中药步履踉跄。

李伯刚说，我们国家的医药产业特别是我们国家的中药产业，生产和管理水平还比较落后，我们有一些产品希望进入国际市场，但是发达国家总是觉得我们国家的生产水平落

调查显示： 逾七成网商对未来充满信心

□周文林

最新一项调查显示，尽管面临全球范围内宏观环境的多种不利因素，网商对未来发展的信心仍超过预期。

阿里巴巴集团研究中心近日发布的《2011年度网商发展研究报告》显示，网商群体对未来发展发展的信心较强。超过1/3的被调查淘宝卖家对未来发展非常有信心，约3/4的淘宝卖家对未来发展有信心，而在代表网商优秀群体的百佳网商中该比例更是高达81.1%。

报告显示，截至2011年上半年，中国网商数量已扩大至8300万，传统企业加速涌向电子商务，电子商务发展正在跨越临界点。

据悉，今年以来，由于物价上涨较快，企业生产经营成本上升，欧美债务危机导致外部需求疲软，很多传统的中小企业面临生产和发展困境。为此，

后，有些另眼看待，这带有一定的歧视性。

他说，成都地奥集团的“地榆升白片、回生口服液等现代中药制剂退城进园扩能技改项目”，不但技术先进，而且生产规范、管理先进，生产线达到国际先进水平，符合国际生产标准。对内，可为中药产业化提供示范作用，提高生产水平；对外，可提升中国中药产业形象，扩大中药出口。

李伯刚透露，2009年，地奥心血康胶囊顺利通过欧盟GMP标准认证，将成为中国首个进入欧盟、美国、日本等主流市场的治疗性中药产品。地奥集团将抓住这个机会，多建几条具有国际水平的现代化生产线，力争2020年，增加在此方面的销售收入8个亿。

创新赢得长久竞争优势

医药领域创新投入大、周期长，创新的风险也很大。

李伯刚说，他和他的团队，最初都是从科学院出来的，大家骨子里都有一种追求创新的精神。他们认为，企业的强项始终在科研这一块，靠的是产品的优势，通过药品的疗效、安全性、服用方便与否等等，让患者去接受。

“创新”常常伴随“风险”，“新兴”往往比较“脆弱”，因此，创新是战略性新兴产业的内源驱动。李伯刚认为，尽管营销上地奥还在不断努力，但他相信长能补短，坚信只有靠创新才能赢得长久竞争优势。

做医药是这样，新进入的能源矿产领域也是这样。李伯刚说，成都地奥在能源矿产上要像药业一样在技术上始终保持领先，生产管理做到科学规范。他分析说，国有大矿在资源和以前的建矿成本上都有很大的优势，而一些小矿科研投入少，往往忽视安全投入。成都地奥在两者之间靠什么去竞争？就是靠技术优势和创新，靠提高资源的综合利用率，延伸产业链，这样才会有竞争力。

阿里巴巴集团研究中心今年以来在北京、上海、浙江、广东等20多个省市对网商进行了集中调研。结果发现，网商所倡导的大规模定制和柔性化生产、利用互联网重新塑造顾客和企业关系，取得了很好的发展效果。“越来越多的网商销售规模正跨入亿元级的规模，这是一个标志性的数字。2010年只有两家电子商务企业销售额突破亿元大关，2011年突破这一门槛的预计将有9家。”阿里巴巴集团研究中心负责人表示。

调查还发现，由于对未来充满信心，淘宝卖家经营扩张意愿普遍较强。淘宝卖家未来一年表示将大力投入大幅扩张的比例达到308%。淘宝卖家中大卖家的经营扩张意愿更足，大团队（10人以上团队的大卖家）中有大力投入大幅扩张意愿的占76.1%，不到6%的卖家表示维持现状。

责编：刘梅 编辑：林荫
版式：张彤 校对：阳红
2011年12月20日 星期二

QIYECHUANGXIN

企业创新

中国商飞 “大飞机”研制启示录：创新，托起梦想翅膀



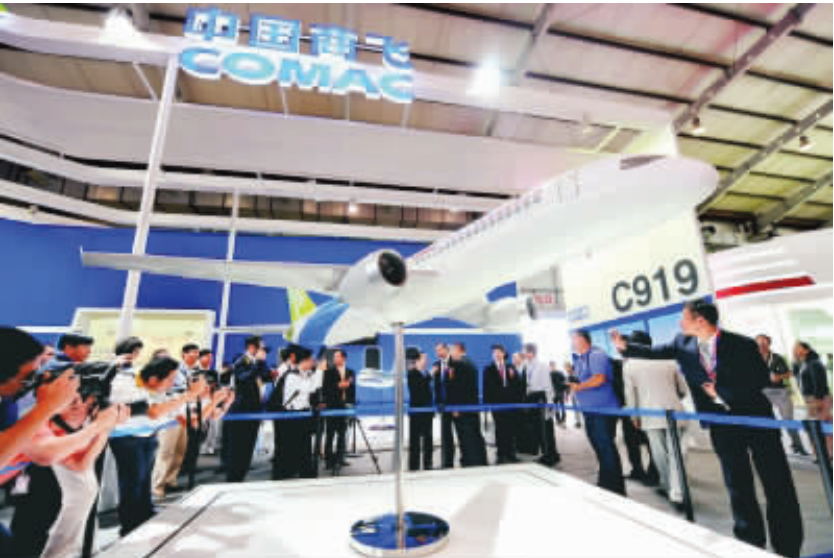
中国商飞公司副总经理、C919客机总设计师吴光辉。

2011年10月，中国人在家门口就能感受到全球民用飞机制造领域的激烈竞争：15日，我国航空公司运营的首架A380飞机，从法国图卢兹抵达北京国际机场；26日，波音787梦想飞机在日中航线投入商业运营。

就在空中“巨无霸”与“梦想飞机”在中国市场展开“对决”之时，全球增长最迅速的中国民机市场，正期待着中国制造的“大飞机”。

□钱春弦

12月9日上午，经过评审专家委员会评审，工业和信息化部副部长苏波宣



中国商飞公司生产的C919大型客机研制已先后攻克40项关键技术，解决了100多项技术难题。

布：C919大型客机项目初步设计阶段研制工作完整、有效，飞机总体技术方案合理可行，可以进入详细设计阶段。

“中国梦”：核心技术是买不来的

中国商飞公司总经理金壮龙说，评审结果意味着飞机总体技术方案不但市场是认可的，在技术上也是可行的。

在航空工业发展史上，没有预见性，就会落后。在全球性节能减排压力下，A380、B787都强调其环保性能。

C919大型客机的设计目标是每座每公里燃油消耗较目前运营中的同级别飞机降低12%至15%，每座空重较目前运营的同级别飞机低2%，污染排放物减少50%。

中国商飞公司副总经理、C919客机总设计师吴光辉透露，C919大型客机研制已先后攻克40项关键技术，解决了100多项技术难题。中国商飞公司成立以来，共申请专利170余件，授权专利

40余件。

科技创新：归根结底靠人

大型飞机研制是提高我国自主创新能力和增强国家核心竞争力的重大战略举措，是建设创新型国家的一项重要标志。而创新型人才队伍，是“标志的标志”。

中国商飞公司积极实施人才强企战略，员工数量从组建时的3800多人增加到7100多人，引进海外人才669名，有13人入选“千人计划”，副主任设计师以上技术人才超过百人，形成了支撑型号研制和公司发展建设的技术人才队伍。

中国商飞公司引进的海外高层次人才主要来自美国、英国、加拿大、俄罗斯、澳大利亚、乌克兰等地，这些地方有世界著名航空制造企业和主要供应商，如波音、空客、安东诺夫、霍尼韦尔、罗克韦尔柯林斯等。引进的海外高层次人



陈旭东



郭尊华



萧洁云



厉军



杨超

他们引领着创新的潮流 “2011 中国信息产业年度领袖人物”公布

□辛小力

不同屏幕大小的平板电脑争相亮相，超级本被越来越多的IT厂商拥抱，LTE浪潮拉动电信设备市场，云端安全逐渐成为产业发展的关键因素，本地服务营销成为新宠……

2011年，新应用层出不穷。

LBS(地理位置服务)形态千变万化，行业信息化与移动终端加速融合，大数据服务扬帆起航，手机支付慢慢深入人们的生活……

2011年，新模式应运而生。

社交商务改变着企业的办公方式，O2O(线上到线下)在团购模式开路下成为业界的“新星”，软硬件融合成为众厂商新的业务运作模式……

这种新机遇、新变革推动着我国电子信息产业转型升级，使我国电子信息产业不断快速发展：今年前9个月，中国电子信息产业全行业实现主营业务收入53772亿元，同比增长207%；利润达

1920亿元，同比增长40%。

这些傲人的成就归功于无数人聪明才智的汇集，归功于无数人汗与泪的付出；这样让世界瞩目的发展归功于企业远大目标的制定，归功于企业孜孜不倦的实践。

为表彰在中国信息产业做出重大贡献的人物和企业，由中国电子信息产业发展研究院(赛迪集团)主办，中国计算机报社、中国电子报社、通信产业报社、赛迪顾问股份有限公司、中国信息主管网、中国计算机行业网联合承办的“2011中国信息产业系列评选活动”于日前启动。历经数月权威、公正的阶段性评选，最终结果已于2011年12月1日举办的2011中国信息产业经济年会上正式公布。

让我们为这些呕心沥血的企业家们喝彩，为这些勇于创新的ICT企业鼓掌，为中国电子信息产业的未来奉上衷心的祝福！

附：【2011 中国信息产业年度领袖人物】

(按姓名拼音排序)

陈旭东 联想集团高级副总裁、中国区总裁

郭尊华 赛门铁克全球高级副总裁、亚太及日本区总裁

厉军 曙光信息产业股份有限公司总裁

梁念坚 微软全球资深副总裁、大中华区董事长兼首席执行官

林杨 神州数码控股有限公司首席执行官

卢朝霞 东软集团股份有限公司高级副总裁

王东升 京东方科技集团股份有限公司董事长

王恩东 浪潮集团高级副总裁

萧洁云 SAP中国区总裁

杨超 戴尔全球副总裁兼大中华区总裁

杨叙 英特尔中国区总裁

才中，涌现了李东升、陈保兴、徐吉峰、刘卫平、俞麒麟、钱仲焱、吕荣照等一批“千人计划”领军人才。

“钱学森当年说：新中国已经诞生，我们该回去了。今天我和我的朋友们说：祖国在搞大飞机，我们该回去了。”李东升说。

这位“千人计划”的入选者，是英国布里斯托大学航空系博士、博士后，主要从事复合材料结构与强度方面的研究，原任世界主要航空制造企业损伤容限技术总负责人、跨国团队带头人，现任公司型号总设计师助理。

聚全国之智：发挥制度创新优势

中国商飞2012年的工作日历排得满满当当。C919大型客机项目进入工程发展阶段后设计工作面临更加繁重的任务，还有60多项关键技术需要攻克。

2012年，中国商飞公司就要完成三级数字样机设计，发放全部生产用数据；完成共计70项风洞试验、结构强度研发试验、零部件符合性验证试验，飞控、液压、起落架、航电等主要系统综合试验开展安装调试；完成16项关键技术攻关，开展18项关键技术攻关。

从项目论证到关键技术攻关，有清华大学、北京航空航天大学、西北工业大学、上海交通大学、中南大学等高等院校参与；有西飞、成飞、沈飞、南飞、哈飞、宝钢、中铝等机体和材料供应商的作用；有国航、东航、南航等用户单位的付出。这是社会主义制度和市场力量相结合的重大管理创新，它既加强了攻关力量，有力地带动了国内相关学科专业的发展，同时这一知识、技术、资源高度集中的平台，将来是利益共享的平台。

在大型客机项目带动下，国内共有22个省市200多家企业22所高校参与研制，中国民机产业链已初步形成。

借助电子商务 川酒企业 创新经营新渠道

随着酒类企业营销越发激烈，在首届“川酒网购展”上，一线川酒企业泸州老窖集团、以文君等邛崃酒为代表的二三线川酒企业，将上千个川酒产品通过网络购物的方式进行销售，以拓宽销售渠道。

近年来，酒类企业的营销渠道从传统的经销商代理、批发、分销，到直接运作市场进行深度分销、渠道下沉、终端拦截，最终激烈的终端资源争夺变成一片“红海”。四川省社会科学院农村发展研究所副研究员胡俊波表示，自2000年中国加入世界贸易组织以来，酒类产品传统批发零售渠道功能快速萎缩，终端竞争越发激烈，白酒企业开始认识到利润制造者并不是终端，而是消费者。

目前，白酒的消费群体还处于30岁至50岁人群，但新兴的“80”“90后”人群已逐渐进入白酒消费群体，这部分消费群体恰好是热衷电子商务进行网购的主力军。胡俊波认为，“80”“90后”的消费心理、消费习惯将对酒类企业的营销策略产生巨大冲击，也将促使酒类企业由传统的广告、人员推销的“强势营销”方式转向网络互动性的网络“软营销”方式。

相对于传统的流通方式，电子商务交易模式可以绕开所有中间环节，使交易成本大幅降低。同时，基于互联网无边界的特征，市场规模可以无限扩大，电子商务交易可以真正实现产品信息的公开、透明和共享。胡俊波大胆预测：“下一个10年，电子商务将是决定企业成败的主战场。”

(熊文瑶 吴敏)