



23年凤凰涅槃

——记成都地奥集团

■本报记者 彭丽

传说中有一种鸟永生不死,名叫凤凰。凤凰之所以能永生,因之能在烈火的洗礼下不断燃烧自己,使其羽更丰,其音更清,其神更髓。

地奥集团就像一只凤凰。23年来在董事长、总裁李伯刚的带领下,一路成长,不断自我突破、不断创新。从借款50万元创办制药公司,到如今已横跨制药、矿业能源、房地产等多个领域。净资产已达50亿元,原始投资增值1万余倍。旗下有11家下属企业和控股企业,1个国家研发中心,1个国家企业技术中心和5万多平方米的现代化生产基地。

梦想照进现实: “地奥心血康”研制成功

1982年,李伯刚课题组在对穿龙冠心宁工艺改革研究中,欣喜地发现我国有一种特有药用植物,含有对减少动脉粥样硬化和降低血脂有特别强的生物活性作用的甾体皂甙。课题组通过动物实验发现这种成分对心血管有作用,于是七名课题组成员决心在经费不足、实验室设备简陋的情况下,把甾体皂甙分离、纯化出来。

在此之前,世界上能够分离纯化的甾

体皂甙只不过几十克,其耗资却高达几亿美元,而且还没有走出实验室进入工业化生产。幸运的是李伯刚等人的想法立即得到了中国科学院领导的支持。“防治心血管病植物药——地奥心血康研究”被列入中国科学院“六五”、“七五”重点科研项目。

正式立项之后,李伯刚才感到担子的沉重。课题组不仅面临植物学、植物化学、药理学、临床医学、药学、工程化学等七八个专业于一体的系统工程,更面临经费紧缺的难题。李伯刚不得不在紧张的实验之余见缝插针地为外地乡镇企业搞食品饮料开发,用打工挣来的钱补充科研经费。在得知日本某株式会社愿意提供经费搞一项合作研究的意向后,课题组仅用一个月时间就完成了对方所需要的材料。按当时的有关政策规定,奖励给科研人员3.75万元,这在当时来算算得上是一笔“巨款”。但为了支持“地奥心血康”的继续研发,科研人员全部捐了出来充当科研经费。

功夫不负有心人,经过5年的艰苦奋战,李伯刚课题组联合华西医科大学、中国科学院等14个科研院所和大学的100多名科研人员,在国际上率先创造了将树脂法和溶剂法结合的天然药物提取新工艺,在实验室纯化分离出100克甾体皂甙,并在中试中首次将含量在90%以上的高纯度甾体皂甙以日产数百公斤至吨级量直接进入工业化生产。一种以甾体皂甙精制而成的纯中药制剂“地奥心血康”终于诞生了。

多年苦苦奋斗的梦想终于照进现实,李伯刚兴奋得彻夜难眠。有媒体报道称:“地奥心血康”生产工艺的成功,在传统的天然药物生产中引起了一场革命,为天然药物的开发和生产提供了一条新途径,解决了传统中药生产的粗、大、黑难题,为我国传统医药工业国际接轨作出了具有

历史性的贡献。

1987年,这项具有国际先进水平的科研成果顺利通过了中国科学院鉴定。1988年获得中国科学院科技进步一等奖,同年被卫生部批准为我国预防和治疗冠心病新药。

但受科研与生产相脱节的旧体制束缚,这项举世瞩目的科研成果却很难转化,只能静静地躺在奖状堆里吃灰。难道多年的辛苦就这样付诸东流?李伯刚无法甘心。他开始在成都、西安、北京等地,以“地奥心血康”早日面市。

创业艰难百战多: 亲手转化科研成果

然而对一个科研人员来说,要想把一项科研成果从纸上搬到市场,路途漫长且布满荆棘。没有企业愿意接招“地奥心血康”,只有一家出价的企业却让李伯刚心灰意冷。“成果转化费20万元,多一个子儿也不行。”李伯刚说那一幕刻骨铭心。“难道知识分子只会做学问?只会搞科研?而不会搞实业?”

一股子执拗劲从满腔热血的李伯刚身上迸发,他断然决定亲手转化这项科研成果。很多人极力规劝李伯刚“论文发表了,成果奖也拿到了,还想啥呀?安安稳稳

搞点科研算了。”可李伯刚执意辞职、背水一战。他借了50万元,租下中科院成都分院图书馆的一角,开始了艰难的创业历程。

由于手里资金拮据,购买设备不够用,根本挤不出钱做广告。为打开市场通道,李伯刚亲自带领课题组队员背着科研成果资料和产品到全国各大医院上门推销。不论酷暑还是寒冬,大江南北总能看见地奥人的身影。

一时间“地奥心血康”供不应求。从畅销全国29个省、市、自治区的9000多家医院,到远销美国、德国、日本、俄罗斯等国及东南亚地区。企业5年生产赚了六番,累计实现产值6亿多元,利润两亿多元。

时任中国科学院院长周光召曾这样高度评价李伯刚:我国不缺乏科学家,也不缺乏企业家,但缺少既懂科学又通管理,能直接把成果转化为产品并占领市场的科技企业家。李伯刚则表示:把成果从论文、从实验室里解放出来,让它们变成现实生产力,不仅是企业家的责任,也是科学家的责任。“我要在这条路上继续走下去。”

李伯刚没有自我陶醉地取得的成绩,他一方面把税后利润大部分投入科技开发,利用我国丰富的植物资源,依托中国科学院的技术优势,努力研制新药,先后开发出血脂安、脂必泰胶囊、黄芪注射液、迈普新和填补国内空白的促红细胞生成素等。另一方面与发达国家有关机构签订了新药研发协议,积极引进国际先进制药技术。

李伯刚还出资100万元在中国科学院设立了“新药开发基金”,并每年为成都生物所提供400万元以上的研究经费。有人不解:地奥公司为什么要这样做?李伯刚说:“一个高技术企业,一定要和科研事业同呼吸共命运。我们不是为办企业而办企业,而是为了科技经济一体化,为了实

现科研能从企业得到课题、企业能从科研补充能量这样一种良性循环。”

除了大力支持科研事业外,地奥还始终坚持“来源于社会,惠泽于人类”的承诺,注重社会效益,重视企业对社会的奉献,先后对教育、文化、科技、环保等社会公益活动累计捐款捐物近亿元,社会贡献率达30%以上。

栽好梧桐树引来凤凰: 产品质量与人才并重

23年来,科研人员出身的李伯刚就以严谨创新、一丝不苟的科研精神经营着地奥公司,他将质量看做是地奥公司的生命,言必称质量,行必思质量。在公司内部流传着“1=100”的质量算式。地奥人说:就整体而言,100粒中有1粒不合格的产品是99:1,但1粒不合格的产品对病人来说却是1:1。因此,在地奥人的眼中,1粒与100粒之间是一个“等式”。

有一年地奥公司生产脂必妥片的一种辅料突然缺货,生产面临停产,公司上下十分着急。为了找到合格的辅料,公司先后与全国80多家类似辅料的生产厂家联系,并取回样品进行化验。其中只有少数几家的产品基本达到要求。情况汇报到公司领导那里,领导要求继续寻找百分之百合格的辅料才能生产。

“高质量是地奥人追求的永恒主题。”李伯刚说,没有百分之百的合格辅料,怎么可能生产出百分之百的合格产品。而要达到百分之百的合格产品,必须作出百分之百的努力。

地奥公司制定的检测涉及200多项。从原材料购进到产品出厂送到医院的几十个环节中,每一环节都有质量监控员进行监控和量化检查,公司每一个岗位还特设了流动检查员,不间断地进行流动检查。

得益于地奥上上下下严把质量关,公司从没有发生过大的质量事故,也没有因质量问题而引发一起投诉。公司产品的合格率都是100%,历年抽查合格率也是100%。对质量的不懈追求给地奥公司带来了巨大的回报,产品销量每年以翻番的速度增长。

随着地奥不断发展壮大的是地奥的人才。经过23年的发展,地奥已拥有科技人员1780人,其中博士及博士后24人、硕士140余人。如此强大研发团队和李伯刚奉行的“聚财先聚人,聚人先聚心”的方针密不可分。李伯刚深知,加快人力资源向人才资本转化是企业可持续发展的关键。他始终把人才开发放在很重要的位置。创业之初,地奥公司就建立了一套人才管理的竞争机制和开放机制。

在公开、平等竞争的基础上,公司加大了人事制度改革力度,推行聘用制,通过考核择优聘任。并打破了人才的身

份、所有制界限,广开门路,招“才”进宝。面对高智力密集度,公司不断优化整体结构,既注意人才类别,做到人才专业上各有侧重,又注重科学的排列组合。如新药开发部,配置有医学、药学等专业技术人才,使高、中、初级技术职称的人员相互协调相得益彰,实现了知识互补、心理



李伯刚与科研人员研讨

精神支撑着地奥创造了一个又一个的光彩业绩,回避了一次又一次的风险浪潮。在地奥集团创办初期的困难条件下,在艰苦的市场开拓过程中,务实精神支撑地奥人克服了重重困难,解决了甾体皂甙的提取、分离、纯化和工业化生产的世界难题。在2002年底,地奥集团上市了新药



中国科学院院长白春礼(中)视察地奥集团。

迈普新,到2007年该药销售收入就近2亿元,可以说是新药销售的一个奇迹。但迈普新从快要拿到批文的时候起,集团总裁办公会就多次进行论证。第一次论证,因为投入设备要2000多万,它的工艺流程所产生的成本不符合市场的需求,被打回。之后,集团总裁办公会给药物研究所重新下达了计划,让其重新摸索生产工艺。药物研究所整整花了半年多的时间进行工艺改进,加班加点,反复思考、反复实验,最后达到了今天的效果。

李伯刚认为,务实精神是创新的基本出发点,只有尊重客观,立足现在,才能正确创新。公司领导经常对研究人员说一句话“正确”“废话”,我们是公司。其目的是想让研究人员牢记:地奥集团的研究成果或产品必须有实实在在的市场竞争力,否则一些项目宁可中途终止,绝不勉强往后续。只有本着务实的精神分析现实的利弊,才能作出正确的创新选择。”李伯刚说,正是务实与创新的高度统一,创造了地奥集团的发展之路。

一直以来,地奥集团广泛地开展产品创新、生产创新、市场创新和组织管理创新,实现以机制促创新,以科技促创新,以学习促创新。先后已申请了100余项自主创新专利,6项PCT国际专利,已有30项自主创新专利获得国家授权。获得了14个新药证书、11个临床批文,拥有10个自主创新药物。

2009年,地奥心血康胶囊顺利通过欧盟GMP标准认证,有望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。当前地奥在研药物达56个,已申请专利146项,其中国际专利18项。研制的创新基因工程治疗肿瘤药物已申报临床,即将获得国家审批。

如此多的自主创新是怎样实现的?如果你把这个问题抛给李伯刚,他会言简意赅地回答八个字:敬业、勤奋、务实、敏锐。他认为,搞应用研究和成果转化,从业人员必须具备扎实的专业知识,活跃的思维 and 团队合作精神,领军人物要整合相关学科的各类专业人才,通过协作作战,缩短产品研发生产周期,以提高市场竞争力。李伯刚强调,要创新就要勤动脑、勤动腿、勤动嘴,只有这样才能把工作做好。“思想敏锐不是天生的,智商资质固然存在,但后天的培育和努力更为重要。”地奥人正是凭着不断努力,不断进取,才创造了地奥今天的辉煌。

在李伯刚看来,地奥能发展到今天,诚信为本的根基不能忘。他经常在内部员工大会上用四句话来诠释“诚信”:诚信是地奥对消费者的道德承诺;诚信是地奥商家、客户的交易原则;诚信是地奥对员工的一贯态度;诚信是地奥处理员工间相互关系的基本要求。

“如果有人一门心思只想赚钱,置社会责任和社会要求不顾,那么这样的公司马上就会碰壁。处在当前的时代,无视社会责任,将危及公司能否在社会上立足。”

李伯刚说,诚信是地奥的灵魂,也是地奥的基石。诚信是地奥对员工的一贯态度;诚信是地奥处理员工间相互关系的基本要求。

“如果有人一门心思只想赚钱,置社会责任和社会要求不顾,那么这样的公司马上就会碰壁。处在当前的时代,无视社会责任,将危及公司能否在社会上立足。”

这是日本企业家松下先生谈到经营术时所言。在这一点上,地奥集团的“社会责任”与松下公司有相似之处——以优质低价的产品来提高人类健康水平和生活质量就是地奥对消费者的道德承诺。

李伯刚制定出了地奥“双胜法”经营策略。简单说,就是让厂家、商家、消费者都成为赢家。这个道理说来容易,然而,在地奥公司并不是每个员工都能明白。有一年,地奥心血康出现缺货,许多商家为了早日拿到货,不与地奥公司商量,就汇出预付款,一时间预付款高达300多万元。面对这种情况,李伯刚通知财务部门立即催收预付款,再有汇来的,立即退回。有人很纳闷:提前收款对公司有利,何乐而不为?

李伯刚告诫员工:“一个只顾眼前利益的人,就不会得到长远的利益;一个只注意自己利益的人,就不会得到别人的利益。”让商家获利,让消费者受益,这个有趣的“双胜法”经营思想一直引导着地奥公司的全体员工,这或许就是地奥公司获得经营成功的一个最重要秘诀吧。

李伯刚特别注重管理模式创新。地奥管理模式始终秉持着制度与情感并重。在地奥,情感管理,小到员工生日送贺卡、鲜花和奖金,大到对员工子女入学进行补贴。地奥副总裁黄有成表示,中国作为礼仪之邦,“情感管理”是一个企业和谐发展所必不可少的,其目的就是要员工感到企业对他们有关怀,增强员工对企业的忠诚和凝聚力。“很难想象一个对公司没有感情的员工,能为企业生产出高质量的产品。”

“地奥人”正是浸润在如此和谐、宽松的氛圍里,才二连三地创造出了一个又一个的奇迹:世界上领先的高纯度甾体皂甙和高纯度胸腺腺生产企业;集天然药物、合成药物、基因工程药物、微生物药物、药物制剂研为一体的大型骨干制药企业;国内实力超强的药物研制、中试、生产基地之一……

而今,以李伯刚为首的地奥团队把目标瞄准了糖尿病、癌症等更大的医学难题。这些医学难题一旦被攻破,将造福于人类,给广大患者带来福音,同时也将再造一个“地奥”。

23岁的地奥,正值青春年少,风华正茂,一股青春的热情在体内充盈荡漾。“十二五”期间,“地奥人”正昂首阔步地向更高更宏大的目标前行,在创新中不断突破、不停跨越。相信未来的地奥还将创造出更多的灿烂与辉煌。其实,对于地奥的光彩与梦想,一直都在路上。



李伯刚 中共党员,四川沐川人,地奥集团创始人,成都地奥制药集团有限公司董事长、总裁,成都地奥矿业能源有限公司董事长,中国科学院二级研究员,博士生导师,国家天然药物工程技术研究中心主任。

多年辛勤的耕耘换来丰硕的成果,李伯刚先后荣获全国“五一劳动奖章”、“全国先进工作者”、“全国十大优秀科技工作者”、“全国十大优秀发明企业家”、“全国第四届科技实业家创业金奖”、“中国科学院有突出贡献的中青年专家”、“四川省有杰出贡献的科技工作者”、“何梁何利科学与技术创新奖”,享受国务院特殊津贴。