

# 一切为了“龙芯”的跳动



九届、十届全国人大代表 江苏梦兰集团董事长、总裁 钱月宝

总书记的接见。为把梦想变为现实,钱月宝这一路走了整整30多年。

中国第一个拥有自主知识产权的龙芯产业化基地没有选择在北京的中关村,而是建在了江苏省常熟市的梦兰村,这是钱月宝和她率领的梦兰人进入新世纪开始新一轮科技创业最重要的战略选择。

在梦兰人家中的衣柜里,至今还珍藏着30年前自己缝制的手工绣花枕套。当年,梦兰的创始人钱月宝带着村里的姐妹们靠8根绣花针起家,从田埂走向了村办小作坊。30年后,梦兰把企业升级转型的目光锁定在北京的中关村,努力促成与中科院合办研究生班,把触角伸展到陌生的高科技领域。他们以最快的速度

与中科院计算所洽谈并开始合作。2005年4月18日,金壁辉煌的人民大会堂,由国家科技部、信息产业部、中科院和江苏梦兰集团联合举办的“龙跃神州、芯动中国”——龙芯二号成果发布和产业化基地大会隆重召开,从此,梦兰人富有传奇色彩的创业故事又揭开了新的篇章。

2006年1月,由中科院、中国工程院共570名两院院士投票评选的“2005年中国十大科技进展新闻”在京揭晓;高性能64位龙芯2号处理器问世和产业化发展“榜上有名,位列“神舟6号载人航天飞行圆满成功”和“青藏铁路全线铺通”之后第三。

2006年10月,这在中国科技发展史上是一个难以忘怀的日子。中国

第一代由中国人自主研发、自主设计、自主制造的低成本电脑和笔记本电脑在梦兰龙芯产业化基地问世,龙芯电脑性能相当于奔腾4,达到国际先进水平。正是它,开始了中国芯的跳动和飞跃;结束了长达20多年由英特尔、AMD垄断中国电脑市场的局面;再一次向世界证明了中国人的才智和志气。与此同时,基地研发中心还开发研制了SOC专用芯片、龙芯嵌入式网络视频服务器、税控机、Soc税控收款机、“三网融合”终端等一批具有自主知识产权、市场竞争力强、技术含量高的新产品,各类电子产品累计申请14项国家专利和知识产权,龙芯电脑在国内外市场的影响越来越大。应用龙芯处理器芯片设计的一批低成本电脑,包括经济适用计算机、网络计算机、笔记本电脑等产品已完成万套规模的中试,性能十分稳定,吸引了巴西、法国、印度、俄罗斯等越来越多的国外渠道商上门寻求合作,并在南美、欧洲等地取得百万套的订单。

正是梦兰与龙芯的结缘,孵化出了“龙梦”系列电脑,成为中国芯走向世界良好的开端。近期,梦兰又与世界最大的电脑制造商台湾广达合作,引进他们成熟的生产和管理经验,加快千元电脑的研制开发和批量生产。融入全球的龙芯产业链在梦兰垂直整合,龙的传人用上完全由中国人自己生产的电脑已经不是神话,不久的将来,它不仅会走进千千万万中国人的生活,而且凭借“一高二低”(高性能、低价位、低功耗)的优势,还一定能在广阔的国际市场闯出一片新天地。

必由之路 新世纪的第一年,龙芯研发课题被列入国家863计划重点项目。龙芯

课题组确定研发的高性能通用芯片是所有芯片中的珠穆朗玛峰,但他们仅用不到5年时间,就实现了通用芯片从无到有的跨越,而且已经赶上世界先进水平。美国著名市场分析公司IN-STAT公司在权威刊物发表文章评论:“中国已经有了设计世界一流处理器的能力,龙芯2号的设计说明中国人正准备生产不亚于世界上任何其它厂家的处理器。”华盛顿著名的智囊机构兰德森研究所向美国国会提交的一份题为“中国向前跨一大步”的报告,在分析中国科技和军事竞争力的篇幅中,列举了我国自主创新3个案例,其中一个就是龙芯2号芯片的问世。

龙芯核心技术的突破,使我国信息产业有了腾飞的基础,信息安全有了基本的保障。但是,龙芯核心技术价值的真正体现,还在于它加快了科技成果的转化和产业化步伐,在此之前,由于我国科技创新和风险投资体系还不完善,龙芯核心技术只能在实验室里被束之高阁,我国电脑和服务器市场应用的芯片几乎全部依赖美国英特尔、AMD进口,如果不加快龙芯产业化步伐,中国的芯片市场仍然受制于人,被外国人垄断。

在梦兰集团董事长钱月宝看来,三十年创业的成功,还远远承载不起她心灵深处时时涌动的“产业报国”的梦想,而梦兰品牌经营的延伸,尤其是与龙芯结缘,才显出她作为一个女性企业家超凡的战略眼光。因为跨出这一步不仅需要惊人的勇气,更需要付出巨大的牺牲。

理想之魂 因求变起步,靠创新立业。怀着科技创业的激情和自主创

新的冲动,梦兰人义无反顾地走上了龙芯产业化之道。梦兰集团吸引了国内IT研发尖端水平的科技精英和海外一批又一批真诚加盟龙芯的合作伙伴,梦兰为他们施展才华提供了广阔舞台。

梦兰龙芯研发团队云集了以中科院中青年人才为主体的80余名科技人员,其中博士7人,硕士18人,本科毕业生36人,专科毕业生19人,大多来自国内的名牌大学,有不少是国家龙芯课题组的优秀拔尖人才。经过几年来的实践,梦兰人越来越深刻地体会到招商引资产生的效应远远超过招商引资。

有人把中科院与梦兰的合作称为“龙梦缘”,也有人称之为“中关村与梦兰村的联姻”。梦兰集团是传统企业“龙芯”为何选择梦兰作为合作伙伴,一方面,梦兰为龙芯产业化创出了一个新机制;另一方面,龙芯也可以梦兰为镜,梦兰经过30多年的奋斗创出了中国床上用品第一品牌,可谓“艰难困苦,玉汝于成”。梦兰成名以后,又面临全国280多家以梦兰当头的同行们的竞争角逐,在这样的风险中依然能够稳立潮头,奋斗的历程值得新兴的龙芯产业学习和思考。

梦兰集团董事长钱月宝一直这样认为,一个有社会责任的企业家,不能只盯着财富的集中,而是要追求事业的发展;也不能只盯着追求个人的价值,而是要追求社会价值的体现。(沈海燕)

## ■ 创新品牌

本栏目由烟台好利洁水性涂料有限公司协办

## ■ 品牌看点

### 东阿阿胶注射用重组人白介素-1I( I ) 通过GMP认证

本报讯9月19日国家食品药品监督管理局发布GMP认证公告,东阿阿胶的注射用重组人白介素-1I( I )顺利通过GMP认证。这表明该公司的第三个生物高科技药品即将投放市场。

注射用重组人白介素-1I( I ),商品名为百杰依,是应用基因重组技术生产的一种促血小板生长因子,主要用于实体瘤、非髓系白血病化疗后Ⅲ、Ⅳ度血小板减少症的治疗,作用机理是通过直接刺激造血干细胞和巨核祖细胞的增殖,诱导巨核细胞的成熟分化,促进体内血小板的生成,提高血小板计数,有效预防因血小板数减少引发的全身性出血症。该产品为东阿阿胶拥有自主知识产权的国家一类新药,先后被列入“九五”国家科技攻关计划、“十五”创新药物和中药现代化重大专项、国家火炬计划项目、国家创新计划项目、山东省创新药物和中

药现代化重大专项。与同类药物比,起效时间更快,同剂量药物有效浓度高,半衰期短,安全性更高。

国家局GMP认证专家组于7月14日至16日按照新的GMP认证检查条款,对注射用重组人白介素-1I( I )从原料购进到成品入库的生产过程和质量全过程进行了检查。检查组认为该公司组织机构健全,生产厂房布局合理,生产设备和检测仪器与生产品种相适应,主要设备及系统进行了验证,生产管理、物料及产品质量符合要求,制订了生产和质量管理文件;人员按规范要求进行了培训,符合GMP各项条款要求。

目前公司正在加紧生产等各项准备工作。由于公司积累了十余年研发、生产、营销经验,已建立了较为完善的营销网络和学术型的推广队伍,重组人白介素-1I( I )有望在较短时间内成为公司新的效益增长点。(杨传中)

### 2008年丸美全球核心供应商恳谈会召开

本报讯2008年9月19日,由知名中日合资化妆品品牌——丸美主办的“2008年度丸美全球核心供应商恳谈会”在京召开。来自日本的三大著名原料供应商:日本松本交商株式会社、日本筑野食品工业株式会社及日本精工株式会社均派出企业高层代表,专程从东京飞抵北京参加了此次活动。

在目前中国化妆品市场被国际品牌把控和本土品牌相继被外资收购、吞并的背景下,此次会议无疑是丸美为本土化妆品品牌找寻出路的一一探索。

会上,丸美化妆品制造商广州佳禾化妆品制造有限公司总经理孙怀庆先生在主题发言中,向全球供应商

通报了上一年度丸美产品良好的研发和生产情况,同时公布了丸美下一步的品牌发展战略,丸美重申了品质至上的原则,并针对其捕捉到的市场需求,要求供应商进一步提高在“抗衰老、美白、保湿”等护肤领域的顶级绿色原料的研发与供应,帮助丸美从高品质产品向高品质绿色产品的方向再迈进一步。丸美还特别强调,丸美要继续保持中国市场上眼部护理第一名的市场位置,将继续投入重金对眼部的“鱼尾纹、眼袋、黑眼圈、眼部浮肿”等护理的研发升级,特别希望与已有长期而广泛合作关系的日本三大原料供应商在顶级原料优先供应的基础上,开展更深层次的技术合作。(杨 巍)

### B2C 模式扛起规范医疗行业大旗

本报讯 利润可观的医疗健康行业充斥着大量的夸大宣传,让消费者莫衷一是,而B2C的电子商务模式则有望克服业内信息不对称这一顽疾。

据了解,当年投资了B2C典范当当网的卢森堡剑桥集团,正是看准了健康服务的电子商务市场前景,在中国的第二次投资选择了提供医疗健康服务的B2C电子商务平台——美乐健康网。美乐健康网通过同类服务的垂直比较,将医疗机构资质、健康服务价格公开透明化,规范不实信息和价格。比如您在美乐健康网查看某口腔医院的牙齿矫正,有详细的费用描述,包含材料费、专家费、麻醉费等;有牙齿矫正的流程介绍,包含初诊、确定治疗计划、准备事项以及治疗时间,不仅使

用户清楚如何选择适合自己的服务,还对价格有全方位的了解。为了保留客观角度,美乐健康网过滤了广告,为消费者提供了更加真实透明的信息。

据美乐健康网的章总介绍:“虽然健康类服务产品要比普通消费品复杂得多,但用卖书、卖服装的营销理念和产品展示方式,同样可以解决业内存在的信息不规范问题。比如明确标价——健康类服务的报价本来就比其他消费品类要复杂,有药费,住院费,麻醉费等。近五成消费者最大顾虑不是报价的高低,而是不知道最后实际要花多少钱。所以美乐健康网的明确标价,可以有效减少消费者的心理负担。”(美 董)

## 全面预算管理软件市场将达到295.41亿元

近日,国内首部针对全面预算管理软件应用的调研报告正式公布,报告称未来5年是全面预算管理软件市场的井喷期,国内全面预算管理软件市场将增长300%,预计2013年市场规模将达到295.41亿元。

该报告发布方——博科资讯股份有限公司全面预算管理信息化研究所主任周斌介绍,如此之快的增长速度和庞大的市场需求主要是由于企业管理层全面预算管理意识的觉醒和该类型管理软件已经形成的市场基础。周斌同时指出,此报告对未来5年内该市场的预测是根据多年来全面预算管理软件的普及率、现有基数、企业对这类软件的热情及国外市场的参考数据等微观因素和宏观因素做出的,是否会达到这个预期则需要软件厂商在市场营销和教育产品研发等多方面的努力。

经济发展的实践证明,现代企业的管理正在向以财务管理为核心的方向转变,而现代财务管理的核心则是全面预算管理。正如著名管理学家戴维·奥利所言,全面预算管理是为数不多的几个能把企业的所有关键问题融合于一个体系之中的管

理控制方法之一。

自上世纪20年代,全面预算管理在通用电气、通用汽车、杜邦公司中诞生以来,很快就成为现代大型企业的标准作业程序,其功能从最初的计划、协调生产发展到现在兼具控制、激励、评价等功能的一种综合企业管理战略方针的经营机制,全面预算管理已处于企业内部控制系统的核心位置。

本次报告对我国范围内企业的全面预算管理软件的应用现状做了翔实的陈述,报告指出,近六成企业认为全面预算管理对企业资源优化配置具有不可替代的作用,并且已经具备实施该类软件的现实基础。只有一成的受访对象处于无预算编制阶段,有三成的企业已经实施全面预算管理软件的现状。

尽管本次报告给出了近乎于井喷式的市场预期,但是也指出了目前国内全面预算管理软件的相对不足。从市场的接受程度上来讲,大多数企业已经意识到该类软件的价值,但如何选型让大部分企业模糊,同时,易用性差、不具备完整的交付能力及,

## 华胜天成2009财年“凌云计划”正式启动

日前,IT综合服务提供商华胜天成迎来了2009财年,同时也正式启动了新财年的战略——“凌云计划”。华胜天成2009财年“凌云计划”并不是凭空架构的,系统、软件、服务,是“凌云计划”所依托的三大支柱。

System(系统)是“凌云计划”的磐石之基。系统集成是华胜天成的立身之本,被华胜天成喻为“金牛”业务,是华胜天成实现全面转型的根基所在。华胜天成CEO王维航表示:“磐石之基的意义并非仅仅是收入比例,更重要的是,系统集成是华胜天成进入客户的敲门砖,在提供系统集成的同时为客户提供更为全面的软硬件的集成服务,并提供软件开发、系统维护、咨询、外包、企业IT业务规划等贯穿客户成长生命周期的“一站式”IT服务。”

Software(软件)是“凌云计划”的凌云之木。——世人识凌云木,直到凌云始道高。唐代诗人杜荀鹤在《小松》里写的两句诗,印证了华胜天成软件业务的发展:世上的人看不出这是栋梁之材,直到它长成参天大树时才称赞它高。多年来,华胜天成也一直在培养着这么一株能够成长为参天大树的“凌云之木”——软件。在提出服务型口号之前,华胜天成就早已开始苦练“内功”。据悉,华胜天成在北京、深圳、南京分别设立了三大研发中心,数年来不断加大投入,已经研制出了BI、移动商务等这样一些具有自主知识产权的明星产品,另外,华胜天成承建的新华社手机发稿系统在北京2008奥运会上也为新华社抢占报道先机立下了汗马功劳。

Service(服务)是“凌云计划”的凌云之志。——IT产品化服务作为华胜天成自有知识产权的优质资产,通过近两年的努力,已经从“明星业务”升级为“金牛业务”,是华胜全面服务转型中最重要的部分。具体而言,华胜天

成“IT产品化服务”业务指向的是多元化的IT服务,其业务内容包括IT维保、IT业务咨询、IT外包、IT战略规划的IT服务。目前,华胜天成拥有了近10年的行业经验积累,并与全球多家知名IT厂商形成了战略联盟伙伴关系,基于自身的专业素养以及良好的合作关系,华胜天成研发了许多独立于原厂商传统软件产品的服务型产品,这是IT产品化服务的核心。“服务”代表着华胜天成的“凌云之志”,那就是“努力打造中国IT服务第一品牌”,成为业界翘楚。

首先,“凌云计划”的立意“更高”。华胜天成在企业承前启后的10周年之际启动“凌云计划”,首先是建立在自身对渠道和IT服务行业转变的精准掌控基础之上的。在新的10年来临之际,如何转变以适应越来越快的IT市场,如何才能继续笑傲江湖,是许多IT公司都在思考的问题。华胜天成综合自己的专业业务积累、行业项目经验,参考了知名调研机构的市场分析报告,高屋建瓴地提出09财年华胜天成的主题词将是“客户导向、高效服务、卓越绩效”,三个环节紧密相扣,这将进一步深化企业核心竞争力,并为客户提供降低总拥有成本(TCO)的各类IT服务,实现企业和客户的双赢。

其次,是反应“更快”。据IT权威机构赛迪顾问针对一些行业客户大中小型项目的调查表明:一些拥有自主品牌和管理运营优势的IT服务商正越来越多地扮演着系统集成项目总承包和总服务商的角色,品牌、规模和专业化成为了客户选择厂商的首要因素。一些卓有远见的IT服务商对此纷纷加强自主研发产品的研发以提升自身竞争力,并降低开发成本,反应速度更快的企业在竞争中逐渐胜出,华胜天成期望依托“凌云计划”的实施,让自

己成为应对用户需求之变,反应速度最快的企业之一。据悉,在2007年12月由《商务周刊》举办的“中国100家快公司”颁奖典礼中,华胜天成获得了“中国07年度快速变革公司10强”大奖,作为唯一获此殊荣的IT服务企业,华胜天成CEO王维航在接受媒体采访时谈道:“企业转型是一个系统工程,虽然企业转型计划是出于某种驱动因素,但转型却是一个系统性工程,而不仅是对于原有业务模式细节末节的修正。每一次成功的转型都是系统彻底的转变,是一个完整的战略决策和执行过程,并需要进行DNA组织的重新设计,以及业务流程再造,同时,还要建立起与此相匹配的企业文化,从而保证从战略的‘落地’和可执行。只有这样,转型才有可能成功。”而华胜天成在09财年中,面向客户推出的全新组织架构正是为了实现“更快”的目标而调整的,也进一步验证了王维航面对服务转型的信心,同时,也能看出华胜天成的IT服务转型并不是空泛的炒作,而是有战略、有策略、有执行的一系列行动计划。

“凌云计划”将使华胜天成的实力变得“更强”。今年11月即将迎来十周年的华胜天成深谋远虑服务先机,敏锐地捕捉到了行业转折点——系统集成商将转型为IT综合服务提供商,率先提出了“IT服务产品化”,并通过一系列市场运作及业务拓展,使得其专制的IT综合服务“业务模式”日益为大众所熟知。2008年中期财报表明:来自IT服务和软件的毛利贡献已经占到了公司整体毛利的49%。华胜天成09财年凌云计划是在原有的具备专业与规模优势的情况下,保持营业收入稳步提升,优化业务结构,提高软件与服务的服务比例,增强企业核心竞争力,努力将自身打造成为“中国IT服务第一品牌”。(梦 杨)

## ■ 品牌资讯

### 汇源模式: 打造现代果农的幸福生活

本报讯9月26日,汇源山东乐陵工厂一期工程建成投产,预计年深加工金丝小枣11万吨,生产果蔬汁及果蔬饮料18万吨。“枣乡人民因小枣而富裕,枣乡乐陵因汇源而富足。”乐陵市委书记杨光来表示,乐陵项目实现了“用现代科学技术改造农业,用现代经营形式推进农业,用现代发展理念引领农业”,真正实现了“枣树富民”的目标。

目前,中国的水果种植面积约1.5亿亩,年产量约占全球总量的17%。但加工量不到水果总产量的10%。在全球产业链上,中国水果产业,无论规模、品牌,都处于较低水平。“中国水果”这个大品牌的国际地位仍待提升。

汇源集团董事长朱新礼曾表示,彻底解决中国每年1亿多吨水果的出路,让中国成为水果和原浆最大、最好的输出国,才是中国水果产业发展的根本,也是果农致富的根本。

近年来,汇源集团把建设绿色水果基地提升到战略的高度,有计划、有步骤地进行全国布局。截至目前,汇源已在全国20多个省及直辖市,30多个地市,县建立了工厂,链结了400多个亩特优水果基地,与数百万户农民形成了利益共同体。16年来,汇源不断对经营模式进行创新,打造现代化果蔬产业链,实现了从“公司+果农”到“公司+示范园+果农”,再到“公司+绿色水果基地+果农”模式的提升。“汇源模式”不仅让更多农民靠经营果园奔小康,而且从源头上保证食品安全,实现了环境保护与企业发展的和谐统一,农民增收与大众消费的和谐统一。(叶俊学)

### 北京大红门国际服装节将开幕

本报讯10月16日至20日,“2008北京大红门国际服装节”将在北京大红门举办。大红门国际服装节已经举办了两届,本届服装节除了继承了开幕式、大红门十大活力品牌大赛和金剪刀大赛等影响广泛、超人气常规活动外,还将举办“大红门发展成就展”、“大红门正在走向世界·发展论坛”等一系列的活动。其中,“时尚创意沙龙”拟要创建一个CBC设计师走廊,而服装节“时装周”更是要推出一系列服装文化的主题活动。

此次,国际服装节上共有10余家国际服装协会负责人参加,其中巴黎、伦敦等知名的服装协会还将与大红门服装协会签订战略合作协议。400多家在大红门地区经营中国服装、服饰企业报名参加了“大红门十大活力品牌大赛”。(沈海燕)

### 金蝶中报纯利增长达34%

本报讯日前,金蝶国际软件集团有限公司公布其截至2008年6月30日止的中期业绩。金蝶国际于回顾期内的营业额约为人民币422,366,000元,较2007年同期增长约27%。毛利增至约人民币331,747,000元,增幅约26%。权益持有人应占盈利为人民币53,029,000元,较2007年同期上升约34%。净利润率较2007年同期上升0.8个百分点,达到12.6%。(李 言)

### 建筑行业行业标准《低温辐射电热膜》编制工作将开始

本报讯 中华人民共和国建筑工业行业标准《低温辐射电热膜》第二次编制工作会议将于2008年10月20日至22日在北京举行。该项标准是由中国房地产及住宅研究会住宅设施委员会主编的,也是国家“十一五”科技支撑课题《厨房卫生间污染控制与环境功能改善技术研究》的重要内容之一。该标准计划2008年底完成报批工作,草稿已根据专家意见和2008年5月21日召开的“中华人民共和国建筑工业行业标准《低温辐射电热膜》第一次标准编制工作会议”代表意见做了修改并形成征求意见稿。(张 明)

### 影响中国当代画坛十大名家精品开展展

本报讯日前,“影响中国当代画坛十大名家精品展”开幕仪式在北京崇文区花市大街上的吴东魁艺术馆隆重举行。当代画坛十大名家吴东魁、姚少华、黄彬、上官洪武、张广志、理勤功、薄石、张白云、马在新、赵世君、高燕翎的精品展10月31日前在这里展出,十大名家分别有十余幅作品在展会上展出。中国慈善艺术大家吴东魁的花鸟画出入神化;著名画虎大家姚少华先生的作品虎气盖世。

此次当代画坛十大名家精品展是由中国书画研究院、北京九洲书画艺术研究会、北京吴东魁艺术馆共同主办;山东盛元特医药包装有限公司赞助承办。吴东魁艺术馆是一座公益性的艺术馆,承办过各项大型展览活动,为书画爱好者提供了交流平台。(梁 英)

### 中华书画协会国庆画展贺神七

本报讯 在国人圆梦百年奥运,迎来共和国59周年华诞之际;神舟七号“载人航天飞船”又迎来了新突破,为庆祝这一历史时刻,在中华书画协会积极倡导和广大书画艺术家的积极参与下,“庆祝建国59周年暨‘神七’发射成功书画名家邀请展”在京隆重开幕。

本次书画展从筹备到展出仅用了48小时,有吴冠中、黄永玉、罗尔纯、刘文西、姜寿彬、陈养群、魏斗等近百名艺术家的200余幅书画佳作参展。作品反映了广大书画艺术家热爱祖国、热爱人民、热爱生活、用翰墨歌颂党和人民的丰功伟绩,歌颂国家的繁荣昌盛。