

浪潮掌舵人孙丕恕: 路对了、拼命干,就一定能干好

本报记者 张玉岩

月薪54元
研发出5万元的PC机

大学时代的孙丕恕,有着与比尔·盖茨、乔布斯一样的追求。他说,那时电子行业够复杂,那才是高科技,才值得钻研。

1983年毕业后,孙丕恕就来到了浪潮。那个时候的浪潮,还是一家从事计算机外部设备、民用电子仪表等研发生产的企业,仅是一个400多人的小厂,由于产品滞销,当年就亏损52.4万元,连续亏损5年,工厂债台高筑。

为了扶持这个困难大户,山东省电子工业局拨来10万元项目费,当时,全球信息产业迅速发展,已经成为发达国家继能源、材料后的第三大支柱产业,于是,浪潮决定利用这笔“救命钱”投入微型计算机的研发。

刚刚走出大学校门的孙丕恕成了其中的一员。那年,他21岁。孙丕恕回忆说,他第一年的月薪是45块钱,第二年转正之后拿到了54块钱。而那个年代,一台电脑的价格是5万元。

孙丕恕与同事从仿制一块主板开始,先易后难,逐个攻坚。经过不懈努力,浪潮研发的第一台个人电脑0520A于1984年问世。孙丕恕谈及那个时刻,心情仍然非常激动。在当时,这

1983年,孙丕恕大学一毕业就来到浪潮工作,他第一个“偶像”是美国的IBM。2018年,当IBM与浪潮的合资公司在济南成立时,孙丕恕这位当初在美国蓝海巨人的中国“求学者”,今天已带领浪潮实现了服务器排名全球前三的历史性突破,拥有了与全球科技巨人比肩的科技实力。



个产品只有美国能做,浪潮仿制成功,而且实现了与IBM的PC兼容。

“浪潮牌”微型计算机很快批量投入市场。到1983年底,浪潮实现产值248万元、利润8万元,实现了扭亏为盈。

十五万奖金与奥迪车都交给了公司

研发“浪潮牌”微型计算机一战成名,不到30岁的孙丕恕就已经是一位才华出众的工程师。

后来,他又领导开发了浪潮0530微机,获国家计算机行

业最高质量奖。他的团队成功开发0540D微机,这在当时属国内首创,甚至在国际上也属于为数不多的推出此型号产品的厂家之一。这一重大突破,标志着国产PC的开发由简单模仿开始向独立研发转变。

30岁时,孙丕恕获得了“科技先进工作者”的荣耀。当时去领奖的孙丕恕发现,除了他一个年轻人之外,其他被表彰的,都是科技界的老人。令他更加想不到的是,省里奖励了他们每人一台奥迪100轿车、一套三室一厅的房子和十五万元的现金。

不过奖金与奥迪车,孙丕

恕都没有要,而是交给了公司。今天,这辆奥迪100轿车仍然在浪潮科技园当中展示,成为浪潮与孙丕恕在那个时代获得殊荣的一个见证。

2008年,孙丕恕再次获得100万元政府奖励,这一次,他又把这笔奖金捐出来,作为浪潮“青年成长奖励基金”。

走一条独立的路线 变身新型互联网企业

“中国数据开放第一人”,这是孙丕恕的另一个荣誉,他是国内最早提出数据共享开放的人之一,并连续四年在全国

两会期间提交相关建议。在浪潮,孙丕恕的责任是看准路,带头干。在孙丕恕看来,只要路对了,拼命干,一定能干好。

今天,浪潮正在努力成为比肩BAT的新型互联网企业。孙丕恕敏锐地感觉到,浪潮现在没有很强的应用,没有老百姓整天用到的像微信支付、淘宝这一类的强应用。

腾讯、阿里通过强应用收集个人数据,而浪潮没有,又该怎么做?

“一方面,我们在想该怎么做强应用。”孙丕恕说。浪潮现在推动三个强应用,爱城市网、质量链网、浪潮健康。在爱城市网上,可以看五险一金的缴费情况,个人所得税缴纳情况,以及政府政策发布情况。而质量链,则是通过区块链的技术,来保证商品质量。在商场只要扫一扫二维码,就知道商品的真假。爱健康,则关注老年人的高血压、糖尿病,孕妇保健、婴幼儿保健。

“说起这个,我们面临很多困难,有客户的困难,有技术的困难,遇到困难怎么破解?只能一个战役一个战役地打,形成各种作战方案来打。”孙丕恕说。道路不可能一下子就想得那么准,通过不停研讨,不停反思,不停修正,审视自己对不对。浪潮要走出一条自己独立的路线,成为新型互联网企业。基于浪潮的技术条件和产业发展趋势,提出一条自己的路来。

山东白酒高质量发展论坛召开

开启鲁酒未来之路

本报记者 朱贵银

行业专家齐聚论发展

6月30日上午9点,位于潍坊安丘的齐鲁酒地二楼大礼堂内,欢声笑语,场面温馨。

中国食品工业协会、中国质量协会、中国酒业协会主办,山东省白酒协会、省食品工业协会、省糖酒副食品商业协会、山东景芝酒业股份有限公司承办的“鲁酒振兴·景芝行动——山东白酒高质量发展论坛”在这里隆重举行。来自省内外白酒专家和品牌专家以及景芝、国井、泰山、兰陵、古贝春、花冠、趵突泉、琅琊台等省内酒企负责人汇聚一堂。

中国酒业协会理事长王延才、省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐、安丘市领导先后致辞;国家制造强国建设战略咨询委员会质量品牌发展分组委员段永刚,中国食品工业协会白酒专业委员会常务副会长兼秘书长马勇,中国酒业协会副理事长兼秘书长宋书玉,中国食品发酵工业研究院副院长宋全厚、张五九,省经信委总工程师耿宪海,省食品工业协会会长郭友武等专家进行了主题探讨;山东省省轻工业联合会会长、省白酒协会会长姜祖模主持论坛。

研讨会上,与会专家围绕“鲁酒振兴·景芝行动”论坛主题各抒己见,分别从模式创



新、质量提升、产能壮大、品牌文化建设、科技成果转化及投入、改革及品牌营销、大数据建设等方面对鲁酒振兴,落实《关于加快培育白酒骨干企业和知名品牌的指导意见》(以下简称《指导意见》),实现高质量发展建言献策。大家一致认为,多年来,景芝酒业通过创新驱动转型发展,在产能规模、技术创新、品质保障、营销转型、品牌塑造、文化建设等方面走在鲁酒企业乃至行业的前列,在白酒、文化、健康三大产业融合发展上塑造了新格局,为山东白酒行业加快新旧动能转换、实现高质量发展提供了“景芝路径”,体现出了鲁酒领军企业的责任与担当。

面对高质量发展的时代主题与鲁酒振兴的重大机遇,相信景芝酒业有能力、有责任承担起引领鲁酒高质量发展的重

任,扛起鲁酒振兴的大旗,为山东白酒业高质量发展作出新的“景芝贡献”。

鲁酒振兴景芝行动

6月12日,山东省政府印发的《指导意见》一出台,景芝酒业上下就立即进行了深入学习。

“鲁酒振兴景芝行动”被迅速提上日程,今天论坛的召开,就是吹响了鲁酒振兴的号角,也是景芝酒业做大品牌提升高质量的行动纲领。景芝酒业对未来之路有着清晰的前进方向。《指导意见》一出,景芝立即拿出行动方案与措施,这在省内酒企中准备如此充分行动如此迅速的,这是第一家!

为什么是景芝?

景芝酒业作为中国第一

1993年改制为股份制企业,中国酒史上最早的高粱大曲酒产在景芝。

“1993年的股份改造让景芝走在了同行业的前面,但是我们现在落伍了。”景芝酒业董事长刘全平并不避讳景芝的现状。

“其实景芝酒业的发展,和山东白酒发展的现状极其相似。”在采访中很多白酒专家告诉记者,景芝酒业和山东白酒一样都经历了曾经的低潮,都经历了二十多年前引领全国白酒业发展的辉煌,又经历高速增长之后,被国内其他省份白酒和白酒企业超越,“无论山东白酒还是景芝酒业现在都面临着类似的境遇,景芝的下一步发展对于整个山东白酒业都有着极其现实的参照意义。”

景芝酒业成为山东白酒的先行者和实践者。6月29日,

景芝酒业与阿里巴巴零售通战略合作协议刚刚签署,“不仅传统渠道继续深耕,并积极拥抱互联网,进行多领域探索与实践,厂商关系不断升级,通过数字化与大数据营销,共同打造‘中国白酒行业新零售新标杆’”。

鲁酒未来值得期待

山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐从品牌、品质、文化、消费等方面分析了鲁酒高质量发展的可行性和趋向性,以景芝为代表的鲁酒领军企业已进入全国白酒行业第二梯队,“希望以景芝为代表的全省白酒企业加快新旧动能转换,充分发挥技术科研优势,大力推进企业品牌化,产品品牌化,全力打造具有‘山东创造’‘山东特色’的金字招牌,助力企业走出山东,壮大全国,以新的姿态推动鲁酒进入新时代。”

论坛上,景芝酒业董事长刘全平作了“坚持高质量发展全面开启鲁酒振兴新征程”的主题报告。鲁酒的全面振兴和山东白酒的高质量发展是广大鲁酒人共同的责任和担当,景芝酒业真诚愿与鲁酒同仁团结一道为推动鲁酒的振兴并走向全国而积极努力,共同奋力推动鲁酒振兴。鲁酒发展需要景芝扛旗,担当引领发展责任,在引领鲁酒振兴的进程中,景芝将全力聚焦“百亿景芝”目标。