

山东保龄宝 爱拼才能赢

——山东保龄宝生物技术有限公司发展纪实

1995年22岁的刘宗利临危受命出任山东保龄宝生物技术有限公司总经理。当时企业前途堪忧，人心涣散，前景暗淡。



企业看不到出路，而刘宗利更深的景象，刘宗利陷入了苦苦地思考。回首国内经济发展趋势，企业现状条件，人们对新生事物的认识拒绝……一个一个的障碍在他面前。经过几个不眠之夜，他想出了山东保龄宝生物技术有限公司的出路何在，并以一位资深战略家，从“一袋食品小”开始践行“爱拼才会赢”的精神，以超人的胆识，相信科学是第一生产力，决心开辟新路，树立了“跳出传统行业，向高新技术产业化要

出路”的新思路。

1998年，他与国内外30多个相关科研机构广泛接触，与几位专家反复磋商，全方位搜集、分析和整理信息。经过几十天的反复考察论证，在社科院专家建议，从淀粉工业突破口，当年4月，与中科院微生物研究所签订了联合开发低聚糖等系列产品。

而聚糖是人类史地性生物新资源，是以玉米淀粉为主要原料，通过发酵、提纯、纯化转化而成。兼营养、保健、食疗于一体，广泛应用于食品、医药、保健品及饲料领域，市场前景广阔。并多次获得国家发明专利技术，而中科院微生物所只是实验室成果，要实现工业化生产，一切要从“零”做起。然而，企业除了一身债务外，别无所有，要发展只能靠白手起家，百折不挠，刘宗利反有底气，在无任何、无科技、无同类企业参与、无设备、技术、工艺数据参照的情况下，

他克服了国内的同类企业，查阅了国内外大量资料，从古老的执着和继承者的拼搏精神，大胆探索，攻克了一道又一道难关，多方筹集6000万元。投入参数、设备选型、工程设计、建厂同步进行。倒排工期，昼夜奋战，仅用半年，就建成了年产8000吨低聚糖的生产线建设任务，并一次达产成功。1999年10月，刘宗利心血和汗水与第一袋低聚糖走下了生产线，从而标志着国家“九五”重点攻关课题终于在山东保龄宝生物技术有限公司收获完美，结出硕果，宣告了功能生聚糖在中国诞生。同年12月30日，中科院在北京组织了“低聚糖工业化生产及其应用”座谈会和新闻发布会。经过国家鉴定，“产品填补国内空白，在国内首家实现工业化生产，关键工艺达到国际先进水平。”刘宗利科技产品走向市场，刘宗利多年用蔗糖的历程，开辟了低聚糖正途，产品可市场销售。由于国内对低聚糖消费水平因素，为开拓市场带来较大挑战，赴北上南下，几十次参加国内外经贸洽谈会，不但

他克服了国内的同类企业，查阅了国内外大量资料，从古老的执着和继承者的拼搏精神，大胆探索，攻克了一道又一道难关，多方筹集6000万元。投入参数、设备选型、工程设计、建厂同步进行。倒排工期，昼夜奋战，仅用半年，就建成了年产8000吨低聚糖的生产线建设任务，并一次达产成功。1999年10月，刘宗利心血和汗水与第一袋低聚糖走下了生产线，从而标志着国家“九五”重点攻关课题终于在山东保龄宝生物技术有限公司收获完美，结出硕果，宣告了功能生聚糖在中国诞生。同年12月30日，中科院在北京组织了“低聚糖工业化生产及其应用”座谈会和新闻发布会。经过国家鉴定，“产品填补国内空白，在国内首家实现工业化生产，关键工艺达到国际先进水平。”刘宗利科技产品走向市场，刘宗利多年用蔗糖的历程，开辟了低聚糖正途，产品可市场销售。由于国内对低聚糖消费水平因素，为开拓市场带来较大挑战，赴北上南下，几十次参加国内外经贸洽谈会，不但

介绍低聚糖的功效特性。“千里之行，始于足下”，从点滴做起，帮助用户解决新产品开发存在的技术问题。为解决“乐百氏”产品的应用问题，推出“广利”高糖低能糖浆。开创了产品市场营销战略，“一石激起千层浪”，市场反应空前，从小到大，不但占据了国内80%的市场，成为乐百氏、娃哈哈、康立一号、健力宝、三白金、伊利等知名品牌的长年供应商。还出口到美国、日本、马来西亚、菲律宾、印度尼西亚等多个国家和地区。2002年销售收入同比增长66%，实现利润3000万元。创出了及高糖低能糖传统产业和以产品增值开发的成功之策，为我国高糖低能糖产业的发展做出了巨大贡献。

在国家自主创新指南中，在技术创新领域第一条即为“对传统产业进行低聚糖”。刘宗利审时度势，瞄准这一巨大的大市场，定位于自主创新新型低能糖的研发与开发。在7年时间里，投资3000万元，进行了5次技术改造，与日本、德国、美国等生物专家进行广泛的技术交流，对液化、配液、杀菌及罐装干燥等技术不断升级改造。一举成为国内一流生物工艺流程，具备了连续规模化、自动化控制能力。在国内同行业率先通过ISO9000国际质量体系认证和ISO14001国际环保体系认证，进行GMP认证验收，完成了国际“绿色食品”认证工作。

全力实施创新工程，在全国同行业率先成立以刘宗利为主任的“低聚糖研究所”和“省级技术中心”，聘请1名院士、5名硕士、10名留美博士、20多名专家教授，任企业首席技术顾问。并与中科院、农科院、山大、无锡轻工大、华农理

工大学科研院所建立了产学研联合体，把销售额的5%作为科研开发经费。投资500万元，建成了科研大楼，购置了现代化试验和检测设备，多渠道引进科技开发信息，跟踪国内外行业动态。掌握了企业自主创新能力。在麦芽低聚糖、异麦芽低聚糖的基础上，消化吸收美国“AST”、日本

天野株式会社、丹麦Novo等公司先进技术，自行研制开发了100%异麦芽低聚糖。5—双歧糖、异麦芽糖、海藻糖等高科技含量产品，先后研制开发了低聚糖衍生产品。“双核双丰”冲剂、“壮阳多钙”、并被卫生部批准为“保健食品”。利用“科技孵化器”，不断推陈出新，引领行业风尚。多次填补国内空白。“保龄宝”低聚糖被国家经贸委认定为“国家级重点新产品”、“国家名牌产品”，荣获国家和省“科技进步一等奖”，形成了以低聚糖为主导，以糖醇系列为主攻方向的产业体系。每年新产品销售额都占总销售额的50%以上，始终保持国内同行业领先地位，促进了产业升级，振兴了民族工业。

企业核心价值观是企业文化的深层次内涵。刘宗利鼓励尊重员工实现自我价值，倡导员工与企业共同成长。你有多大能力就给你多大舞台，并不问出处“不迁”、“信能”，“慧眼”识贤者，通晓最新理念，广揽英才，岗位择才，亦爱枪才和宽博之才，补充和更新企业“血液”，构筑了企业科技人员、

经营管理人员、生产人员各占1/3的交聘阵地。在选和岗位、技能、贡献、效益挂钩，拉开了分配档次，引起竞争机制，鼓励员工只有有为，才能有位。形成了“乐百氏”的“要发展”、“要成才”、“要干事”、“要奉献”的浓厚氛围。

企业亮点战略、目标、新产品开发等重大项目一律由企



员工公布，充分发扬民主，征求意见。“三工并存，动态调整”的用工方式，打破了企业内部不同所有制职工的身份界限。实行干部聘任制时，给各个员工以平等竞争的机会。同时管理、技术岗位空缺情况及人员竞聘条件及时公布，公开招聘。刘宗利认为：启动一个企业要从人开始，启动人要从启动精神开始，要让员工心中有企业，企业心里首先有员工。要让员工爱企业，企业首先要爱员工，在竞争中，能以身作则，开展“三心”活动，即诚心、热心、知心，换取了员工对企业的“爱心”，构筑了员工实现自我价值的舞台。

刘宗利奉行“客户是企业生命所在，客户永远是对的，客户需要就是我们做的工作。”产品要确保质量市场占有率，就必须不断创造新市场。因此，强化客户的地位，必须从客户的需求出发，以市场为导向，及时发现客户的不满意，快速整

