

企思妙想

做先进理念的践行者

展望

党的十八届五中全会提出，破解发展难题，厚植发展优势，必须牢固树立并切实贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念。伊利集团的实践与成果，为此提供了注脚。

理念是行动的先导。从一个街道小厂，成为中国乳业的领跑者，再到跻身全球乳业十强，伊利集团成长壮大的每一步，都离不开先进发展理念的引领。

在伊利，创新只按快进键。多年来，集团非常重视产学研合作，搭建了“国家认定企业技术中心”“博士后科研工作站”“国家引进国外智力示范单位”等多个产学研合作平台。“伊利母婴营养研究中心”的成立、“内蒙古乳业技术研究院”正式在伊利集团创新中心落户，使得伊利集团研发机构专业化程度更上层楼。

在伊利，开放没有休止符。通过瞬间超高温灭菌技术，使产品“插上了翅膀”，一举完成了布局全国的乳业版图。在此基础上，企业又开始布局“全球织网”。

在伊利，协调共赢成主流。作为行业龙头企业，伊利在整条产业链上发力，形成了奶农、供应商、经销商良性互动的生态圈，体现了龙头企业的责任与担当。绿色、共享等先进发展理念，在伊利集团“水乳交融”。

企业是市场的主体，品牌是产业的旗帜。将企业发展和国家政策相结合、将创新理念和产业发展相融通、将全新路径和转型升级相联动的伊利答卷，对更多企业适应新常态、引领新常态具有借鉴意义。



## 全球织网战略布局记

通过实施“全球织网”战略，伊利编织了一个包括全球资源体系、创新体系以及市场体系的大网，其全球布子的战略棋局已经完成。

在欧洲，伊利成立了中国乳业目前为止规格最高的海外研发中心——欧洲研发中心，依托该研发中心，联合荷兰瓦赫宁根大学，针对食品安全早期预警系统以及母乳研究等开展深度合作。

在大洋洲，2014年11月21日伊利大洋洲生产基地揭牌，该项目是目前全球最大的一体化乳业基地，覆盖科研、生产、深加工、包装等多个领域，总体投资额高达30亿元人民币，创造了中国、新西兰两国投资规模的新纪录。

在美洲，伊利与美国相关企业和科研机构在乳品工艺、食品营养、原料供应链等领域进行深入研究和广泛合作。尤其2015年9月，由伊利主导的中美食品智慧谷应运而生。

## 绿色产业链诞生记

早在2007年达沃斯论坛上，伊利集团就率先提出了“绿色领导力”的理念，即追求“绿色生产、绿色消费、绿色发展”三位一体，实现企业的绿色生产，倡导顾客的绿色消费，坚持品牌的绿色发展。

2010年，在韩国举行的B4E峰会上，伊利在“绿色领导力”的基础上进一步提出了“绿色产业链”的发展理念，倡导由领军企业向整个行业全面延伸绿色理念，确立绿色标准，生产绿色产品，推动产业链上的所有环节实现共同的可持续绿色发展。伊利的“绿色产业链”连续4年获得联合国教科文组织和联合国工业合作组织颁发的“国际碳金奖”。

2016年1月12日，由联合国开发计划署发起的“联合国可持续发展顾问委员会”在北京正式成立，伊利集团董事长潘刚凭借其“为可持续发展作出杰出贡献”，当选为委员会创始委员。

# 让更高标准贯穿更长链条

——伊利集团持续推进全产业链创新纪事

本报记者 陈 力



产业链中游：

### 质量管理体系保安全

伊利将质量管理工作战略升级为“质量领先3210战略”，将生产世界一流产品，确保食品安全“零事件”等纳入企业发展目标

“保障食品安全和生产安全仍处在我门工作的首位，不但企业内部要严格把控质检、生产的每道环节，还要推动产业链的每一个环节去提升食品安全和生产安全的保障能力。”在刚刚举行的2016年集团总裁开年例会上，伊利集团董事长潘刚如是说。

“牛二代训练营”只是伊利集团持续推进全产业链创新的一个缩影。从产业链上游、中游到下游，伊利标准和伊利模式都在升级换代。

产业链上游：

### 打造全球奶源升级版

伊利将国际领先的奶源建设经验和中国奶业运作情况有机结合，在国外，积极布局全球奶源基地，整合优质资源；在国内，紧抓现代牧场主培训、加大奶农资金扶持，力争从全产业链高度带动产业协同发展。

面对标准化、规模化牧场的国际发展趋势，伊利在亚洲、欧洲、大洋洲、美洲等积极整合全球优质奶源资源，积极打造奶源建设的升级版。

伊利在行业率先全面升级的现代牧场主培训模式就是在这一背景下推出的。

这一名为“牛二代”的训练营，从侧重传统技术转向以综合管理为中心，从聚焦牧场管理人员转向潜在的牧场经营管理接班人，培训的转型成为集团奶源升级的第一堂课。为了更加全面地培训学员，伊利制定了覆盖技术、管理、财务等能力的全方位培训计划，并且邀请多位拥有博士学位且在国外牧场工作多年的老师，在挤奶、育种、保健、饲养、设备管理以及牧场经营等方面，传授国际前沿的牧场管理理论以及世界一流的实践经验。一年下来，伊利奶牛学校已经组织了200多场牧场管理专项培训和专题讲座，培训学员4636人次。

功夫不负有心人。最新统计数据表明，伊利产业链合作伙伴牧场奶牛的日单产水平平均提升了4公斤。

为有效化解中小企业融资困局，伊利创新产业链金融模式，探索“核心企业承担实质性风险责任”的方式，加大对产业链合作伙伴尤其是上游奶农的资金扶持，进而带动整个产业链持续健康发展。集团通过与中国银行、中国建设银行、兴业银行、海尔租赁公司等金融机构合作，共同研发了多款契合产业链合作伙伴需求的金融产品。诸如“青贮保”“流通保”“牧场保”以及“租赁保”等一系列产品的推出，有效解决了产业链的融资需求。这种创新模式的最大特点就是，核心企业为产业链上下游企业融资提供连带责任担保或为其进行保理，紧紧围绕主业进行金融扶持，不以盈利为主要目的，重点解决上下游企业融资难、融资贵、融资慢的问题。

通过产业链金融创新，伊利逐步形成了一个覆盖奶农、供应商、经销商的良性生态圈。截至2015年底，伊利累计为372户经销商提供金融扶持，融资金额近15亿元；为56户供应商提供金融扶持，融资金额达3.5亿元；累计为近1500家牧场提供金融扶持，融资金额近25亿元；累计为奶户累计发放奶款突破1000亿元，带动500万奶农走上了脱贫致富的道路。

产业链中游：

### 绘制消费者健康图谱

伊利在市场端引入大数据分析，并将图谱反馈到研发端，为企业研发深层次满足消费者营养健康需求的高科技含量产品奠定了基础。

产业链下游：

### 绘制消费者健康图谱

伊利在市场端引入大数据分析，并将图谱反馈到研发端，为企业研发深层次满足消费者营养健康需求的高科技含量产品奠定了基础。

以消费者的营养健康需求、乳品对消费者的营养健康满足为切入点，研发、生产符



合国人深层次健康需求的产品——伊利正通过对互联网思维和大数据的应用，为中国消费者绘制一张精准的健康图谱。

在市场端，伊利整合了500多万个销售终端、10亿级消费者和数量庞大合作伙伴提供的信息，实时进行消费者大数据分析。为此，伊利特别和腾讯、百度、苏宁等互联网企业达成合作，在健康产业、核心营销资源深度运用等领域充分对接，实现对消费者行为规范的智能分析，掌握消费者最为真实的健康数据，为更好满足消费者的健康需求奠定坚实基础。

不仅如此，伊利还在行业内率先推出针对广大消费者的母婴生态圈。该生态圈致力于搭建一个O2O的交流沟通平台，通过覆盖垂直类专业母婴、育儿网站以及遍布全国的线下母婴实体店，对消费者的绝大部分提问做到快速、高效、专业地回答，形成了企业和消费者的良性互动。

**图①** 2014年，伊利集团宣布与瑞士通用公证行、英国劳氏质量认证有限公司和英国天祥集团团结成战略合作伙伴。

**图②** 伊利工作人员正在进行检验工作。

**图③** 伊利牧场环境优美。

**图④** 伊利舒化奶受到市场欢迎。

**图⑤** 伊利牧场内的转盘式挤奶设备。

(资料图片)

在研发端，伊利通过消费者营养健康需求数据，研发深层次满足消费者营养健康需求的高科技含量产品。

早在2003年，伊利就自主研究中国母乳特点，从全国不同区域收集母乳初乳、过渡乳和成熟乳样本，通过多实验室比对分析，掌握了母乳蛋白质、氨基酸、脂肪酸、矿物质、维生素、牛磺酸、微小核糖核酸、核苷酸、脂肪结构、功能性蛋白质等成分的第一手资料，在业内率先建立了中国首个由企业主导的母乳研究数据库。

依托于这些卓有成果的研究，2013年，伊利母婴营养研究中心“含 $\alpha$ -乳清蛋白和 $\beta$ -酪蛋白的婴儿配方奶粉及其制备方法”荣获国家知识产权局颁发的发明专利证书。2015年，伊利整合全球优势创新资源，再次升级了母乳研究数据库，为研发出越来越接近母乳的婴幼儿乳制品奠定了坚实基础。

