

今年前 4 月我国乳企新注册数同比降六成

相关数据显示,目前我国共有 20.7 万家奶粉相关企业,2020 年,奶粉相关企业新注册 2.97 万家,同比下降 12%;今年前 4 月新注册 3906 家,同比下降 60%。

近十年来,我国乳制品相关企业注册量一直呈现波动下降趋势——2013 年注册量达十年来最高,新增 47.1 万家,同比增 9%;自 2014 年开始,注册量逐年下降,2019 年注册量达 28.9 万家,同比下降 4%。

在行业观察人士看来,中国婴幼儿配方奶粉行业已进入“存量竞争”时代,整个行业的供应已经出现略有剩余的情况,未来如果行业结构调整到位,供需平衡状况或会有望改善。目前趋势是:婴幼儿奶粉行业集中度不断提高,头部企业优势明显;此外,在常温液态奶、低温巴氏奶等领域,知名全国性、区域性品牌分走大部分“蛋糕”,对于新注册企业来说“门槛”较高,站稳脚跟较难。

(涂端玉)

云南茶叶综合产值破千亿元

记者从云南省打造世界一流“绿色食品品牌”工作领导小组办公室获悉,2020 年云南省茶叶综合产值首次突破千亿元。

近年来,为推动茶产业高质量发展,云南省出台了“茶十条”等实施意见,提升了茶叶生产经营主体的积极性,有效促进了茶产业的绿色有机发展和转型升级。全省 2020 年茶叶综合产值达到 1001.4 亿元,同比增长 7%。

云南省农业农村厅绿色食品处负责人介绍,在茶产业绿色发展支持资金奖补政策下,全省有机茶园认证面积 81.8 万亩,有机成品茶认证产量 8.4 万吨,有机获证产品 1014 个。同时,在“一县一业”政策推动下,勐海县、思茅区、双江县创新融资方式,撬动社会资金投入产业发展,茶产业综合产值不断增加,产业效益快速增长,茶农来自茶产业的收入增长 20.6%。

在茶产业基地建设方面,云南省按照程序,2020 年认定了 345 个“绿色食品品牌”茶产业基地,总面积 129.3 万亩。

(杨静)

AI 人工智能健康机器人智能制造项目落地米易

近日,君华智能集团在四川米易举行了 AI 人工智能健康机器人智能制造项目签约仪式。

当前,米易县正立足丰富的资源优势和良好的产业基础,围绕推动“三个圈层”协同发展,聚焦市委提出的“独立成市”发展目标,大力发展新材料、新能源、装备制造等先进产业。君华智能集团作为国家级高新技术和软件开发企业,拥有先进的技术和强大的研发团队,君华智能集团 AI 人工智能健康机器人智能制造项目入驻米易,将有效填补米易县智能制造产业空白,助推米易县产业转型升级。

“米易县产业基础坚实、发展环境优越,君华智能集团将通过与米易县开展深度合作,全力发挥在食品智能化监管、智慧康养、智慧医养等领域的技术优势,认真落实协议内容,全力推进项目实施,为助推米易经济社会高质量发展贡献力量。”君华智能集团董事长潘海军说。

下一步,米易将全力支持项目建设,开展“保姆式”服务,为企业发展创造最优环境,开创政企良性互动、合作共赢的美好局面。相关部门将主动服务、主动协调,让项目尽快落地、建设、投产、达效。

(巴且木呷 李杰)

企业家自述(长篇连载之四十六)

攻势与争夺要凌厉 攻击与表达要强劲 精神和意志要强悍 刚柔和文武要交替 ——在招聘销售公司管理人员答辩会上的讲话 (1996 年 3 月 1 日)

应聘答辩是发现人才的一种好形式,近段时间公司频繁采用,而且将把这种形式作为一种模式定下来。这种形式为什么好?因为它能逼出很多好的总结、好的计划。玉柴喜欢讲思维上水平、思维出效果,这几天我也逼出来许多上水平的思维、出效益的思维。今天听到了不少很有价值的战略设想和战术设计,也听到了许多对市场现状与趋势的贴切的分析。这 30 多份答辩材料是玉柴非常宝贵的销售经验和销售策略的荟萃。答辩招聘工作结束之后,对这些材料要认真汇总、汇集成册,在销售公司内部至少发到副科以上,在玉柴股份公司至少发到副处以上。34 份稿子,原汁原味,都不要改动,但是要保密,供公司内部使用。

我提几个带有针对性的要求,首先是关于玉柴销售系统风格和风范的要求。我看来树立一种强悍的风范,要建设一种强劲的风格。这是听了两天答辩后的一个强烈的希望,要强悍,要强劲,为什么?因为竞争险恶,因为对手强大,还因为我们的目标恢弘。风格风范的要求可以化解为四句话,就是“攻势与争夺要凌厉,攻击与表达要强劲,精神和意志要强悍,刚柔和文武要交替”。

办事处主任讲竞争、讲攻势、讲争夺,在风格上要如狼似虎。我在职代会讲话,讲到我们

“破零”之后 中江挂面如何做大订单

■ 周金泉

4 月下旬,闻名遐迩的中江挂面实现“零”的突破——首批 8 吨中江挂面启程出口美国。这一好消息近来在当地业界不脛而走。然而,一旦海外市场打开突破口,市场有望进一步拓宽,订单可望进一步增大,客户还可能要求集中供货——这对一直就“靠天吃饭”、每年仅有 8 个月生产季节的传统中江手工挂面来说,可是一个不小的考验!

怎么办?解铃还需系铃人,中江业界人士给出了答案——唯有实行标准化生产。

首次出口海外迎来发展契机

“他是我们‘挂面村’的领头羊,正是他的企业生产的挂面代表全村出口的。”5 月 17 日,四川省中江县东北镇觉慧村六组农户钟金长正在赶制今年上半年最后一批挂面,他说:“他为我们生产的全生态全手工挂面走出国门带来了更多的机会。”

觉慧村,因一个个的家庭作坊制作手工挂面而有名,号称“中国挂面村”。钟金长提到的“他”,就是觉慧村村主任、中江挂面协会副会长李泽。在上个月,李泽企业生产的挂面从觉慧村首次启程运往上海,再经远洋运输到美国洛杉矶超市销售。

李泽说:“通过市、县商务局对接,谈了半年之久,我们最终与国内一家外贸公司展开了合作。我们负责生产、他们负责销售,签订了意向合作协议,预计年出口量将达到 80 吨,上个月先‘走’了 8 吨,估计要 6 月上旬才能运到洛杉矶。这批中江挂面,每吨价值 4 万元,在洛杉矶超市的售价,可望在此基础上乘以三。”

李泽介绍,与国内销售的中江挂面不同,国内标准一般仅注重营养成分,而美国



● 图源网络

市场提出的要求更为严苛,不仅要求营养成分,还对水合度、PH 值提出了要求,其企业根据美方的要求一一达标生产,同时也采用了特定的包装。

据了解,依托“中国挂面村”,李泽的企业一年可生产销售两三百吨中江手工挂面,首批出口的 8 吨仅占其产量的 4%,但却有了一个良好开端。李泽说:“现在,我准备通过自己的渠道,把中江挂面出口到日本;而且,正在与一个企业联手,做欧洲市场。”

突破“靠天吃饭” 推行标准化生产

可是,李泽却喜中有忧:“一年 80 吨的

出口订单,分批供货倒没有问题,就怕客户集中要货!而且,今后的出口订单还有望进一步增大。”

能否按期、按量满足客户的订单成了一大问题!

“全县大概有 9 个乡镇生产手工挂面,基本是以销定产,一年的生产量就 3000 吨左右。今后,美国等海外订单则将是额外多出来的。”李泽细道原委,“但中江手工挂面,全靠一个个传承人纯手工做出来的,它不像工业产品开足马力即可生产。”

据李泽介绍,中江手工挂面多为小作坊采用低温发酵工艺,从发面到收面制作周期达 20 小时以上,如果温度大、湿度大的天气很容易使挂面变质。因而,中江挂面“气温高,做不了;天下雨,做不了”,完全“靠天吃

饭”,仅在 9 月中旬至次年 5 月中旬方可生产,其余时间,手艺人即外出打短工。

李泽认为,中江挂面唯有实现全年标准化生产,才敢接更多的海外订单。

其实,李泽出口的首批 8 吨中江手工挂面就是在其新建的标准化厂房生产的。记者发现,这个去年投产的 3000 平方米的标准化工厂,高达 5 米多,能容纳下高高的晒架;晒架、发酵池都安装有轮子,既便于推到室外晾晒,又节省了劳动力;此外,还有烘房。

“只要不下雨,我们都是在室外自然晾晒挂面,一旦发现要下雨,就可马上推到烘房,只需几十分钟就可烘干。”李泽说,“通过标准化,可实现中江挂面一年四季的生产。下一步,我还准备在标准化厂房里安装恒温恒湿设备来保证挂面的生产环境。”

李泽设想,通过标准化生产,在 5 月中旬至次年 9 月中旬小作坊歇业期间,把欲外出打短工的手艺人留下来,实行“公司+农户”,让手艺人到标准化厂房就业。这样,一旦海外订单量增大或者集中供货,就再也不怕了。

李泽表示:“下一步,我们将结合乡村振兴战略的实施,以手工挂面为突破口,坚持‘旅游+特色产业’模式,做好出口的优化升级,逐步向多元化、规模化、标准化、国际化发展。”

“这次中江挂面出口美国,是中江首个农产品出口到国外市场。”中江县商务局外贸股股长叶媛表示,尽管这个量不算大,但企业毕竟有了出口业绩,根据有关政策,县商务局将在展会、出口数据、物流贸易等方面都将给予支持。

叶媛认为,中江挂面当务之急是通过标准化生产做大产量,拓宽海外市场,力争从中江直接出口。

省际大联盟药品采购密集启动 仿制药毛利持续受压

■ 张小洁

作为带量采购的另一支“主力军”,地方集采节奏加快,多个跨地区药品采购联盟近日陆续启动。业内认为,未来医药行业优胜劣汰加剧,集中度集约化加速。

记者 5 月 20 日从重庆市医保局获悉,近日,药品联盟采购办公室拟发布《渝鄂琼滇青宁新新疆兵团常用药品联盟带量采购文件》和《渝豫桂琼滇青宁新新疆兵团短缺药品联盟保供稳价带量采购文件》,为有序推进短缺药品和常用药品联盟带量采购工作,拟召开短缺药品和常用药品联盟带量采购政策宣讲及操作培训会。

根据云南省医保局官网发布的上述两个文件的征求意见稿,注射剂成为采购重点。具体来看,此次短缺药品联盟带量采购

涉及 19 个品种,除高锰酸钾外用片为片剂外,其余 18 个品种均为注射剂,包括注射用苄星青霉素、垂体后叶注射液、注射用促皮质素、黄体酮注射液等;此次常用药品联盟带量采购共涉及 35 个品种,其中 24 个为注射剂,包括卡泊芬净、万古霉素等 10 亿级大品种。

另据业内消息称,广东省近日发文拟组建区域集团采购联盟,联合山西、福建、江西、河南、湖北、湖南、广西、海南、贵州、云南、陕西、甘肃、青海、宁夏、新疆、新疆建设兵团等 16 省区,共同开展省级药品、耗材超声刀头带量采购工作。

此前,黑龙江省药品集中采购网 4 月 27 日发布《“八省二区”医疗保障局关于开展省际联盟药品集中带量采购工作的公告》,由黑龙江牵头的“八省二区”联盟带量采购品

种浮出水面,涉及的 21 个采购品种中,除了非洛地平口服常释剂型和骨化三醇口服常释剂型外,其余 19 个品种均为注射剂;4 月 26 日,新疆医保局发布了关于印发《新疆维吾尔自治区新疆生产建设兵团“2+N”联盟组织药品集中带量采购和使用工作实施方案》的通知;4 月 21 日,京津冀医药联合采购平台发布了《京津冀“3+N”联盟药品联合带量采购项目采购文件》。

当前,跨地区大联盟集采渐成趋势。据记者不完全统计,全国已形成十多个采购联盟,除上述联盟外,还有内蒙古 14 省联盟、陕西 11 省联盟、广东 7 省联盟等。

今年年初,国务院办公厅日前印发《关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》。在随后举行的国务院政策例行吹风会上,国家医疗保障局副局长陈金

甫表示,国家组织以外的产品,符合集采条件的由地方省级平台组织,包括地市在省的指导下采取联盟方式组织。《意见》特别强调地方招采中间一定要有联盟性,一定要以省级平台为中心,推荐主张区域性跨区的联盟,目的是为了减少企业多投标以后带来的巨大交易成本,尽可能增加集中招标采购的市场容量和竞争规格。

业内人士分析称,当前药品集中带量采购常态化开展路径已基本明晰,2021 年药品集中带量采购将明显升级,多个超区域性联盟、跨区域性联盟将相继试水开展带量采购,集采节奏也将进一步加快。交银国际指出,以联盟形式将提高采购量和集采力度,仿制药毛利会持续下降。注射剂只能院内使用,为获取份额,竞争会更加激烈。

王建明:动力大王的传奇故事



的覆盖率是 49%。对同一个 49%在不同场合要有完全不同的谈话;当我们争取投资,面对投资者就要讲这 49%对上一年度 33%是一个多么了不起的增长,讲玉柴市场覆盖率如何年年都在稳增;在销售系统内部就完全不允许这样看问题,要念念不忘还有 51%的市场是明打明不要玉柴机的,他们是要“要装柴油车,不选玉柴机”的。记住之后就要恶狠狠地去争夺,这个时候没有文人,没有文质彬彬,没有绅士风度,要如狼似虎。蒋运忠说话是温柔型,你们还有几位也是温柔型,吴民勤讲话在逐年变狠,有一点恶狠狠,这是逼出来的,是办公会议、董事会逼出来的。全销售系统都要有这个风格,记住还有 51%,然后记住你那个区、那片还有多少台机不是玉柴机,要一台一台去争夺。对市场覆盖率这个东西应当怎样认识?我看完两条,如果是别人的,要当做自己的空间去争夺;是自己的,要视同自家的后院和祖坟一样去看守。就要有这么一个劲头。



攻击和表达要强劲。强劲也好,凌厉也好,不用表现在外表,不要在语言上欺人霸市或盛气凌人。内部讲话要狠,对外说话要文雅;但采取行动一定要强劲,组织进攻一定要凌厉。

精神和意志要强悍,要百折不挠。一汽年产 10 万台、9 万台、8 万台中吨位汽车,装玉柴机才 1500 台。玉柴“九·五”期间关于“营造成功能够容纳玉柴发展结构的战略空间”的任务公布时日已久,但是销售公司在一汽方面的动作幅度不大,力度不强。大家的头脑一定要清醒,10 万、8 万台的汽车销售,玉柴的发动机 1500 台,如果说大连在东北,地理位置得天独厚,那么为什么无锡能够过去?回顾开发柳汽市场的历史,柳汽的旁边就是柳发,如果用距离来比较的话,我们距柳汽 280 公里,柳发距柳汽 100 米,相差 2000 倍;我们距一汽 3000 公里,大柴距一汽 300 公里,相差才 10 倍。凭什么被距离吓倒?地球是大的还是小的?这里到美国距离是远的还是近的?不同的胸怀,不同的气魄,会有完全不同的结论。有人连南宁到玉林的距离都不能忍受,但是也有人把地球看得很小。玉柴人就是要大气魄、大胸怀,要成就大事业,就必须有独到的时空观。

刚柔与文武要交替。我希望玉柴的经营人员要文得起来,野得开去。需要的时候,可以特别深沉,可以给别人讲完话,可以很长时间不讲话,被攻击的时候也能沉得住气。但在需要的时候,也可以滔滔不绝,把所有的人争取过来。风格和风范很重要的,给销售公司命名为总公司,玉柴股份公司才叫公司,为你们设总经理和副总经理,从总经理、副总经理开始,就像杀血路一样,把风格杀出来。这是对风格、风范的要求。附带说明了从 1996 年起对一汽的工作要加大幅度,增强力度。很明显,二汽手里有康明斯 B。这是已经存在的,但一汽目前还没有,它和 KHD 的合作计划目前还在纸面上,从纸面到实物至少也要过好几年。也就是说,一汽若干年内没有高水准的重中型机,当然就

成为我们争夺的战略重点,就跟大连、无锡犬牙交错、全面争夺的余地。根据这个特点,要很好地调整和布置我们的力量。

第二个希望是必须不断提高办事处主任的经营战略意识。34 个同志的应聘报告,从公司经营战略的角度谈问题的不多,比如从与一汽、二汽和重汽结成资产纽带关系的角度,从追求市场战略稳定性的角度,从争取轻、轿、微车用柴油机市场承诺的角度来论述办事处职责的不多。特别是一汽、二汽和它们全资独资子公司所在地的办事处主任,演讲当中的经营战略意识不强。说明销售总公司的总经理、副总经理关于公司经营战略的渗透性教育不够,要改变。公司一定时期的经营战略制订之后,要使尽可能多的骨干尽快掌握,从各自不同的角度围绕这个战略去渗透、去贯彻、去争取产生最大限度的影响。给你们半年时间,一汽办事处、二汽办事处,还有一汽、二汽所属的全资、独资子公司所在地的办事处,对这些办事处主任,我要亲自检查,了解你们对“营造成功能够容纳玉柴发展结构的战略空间”任务的理解,还要检查你们对稳增覆盖、编织纽带、争取承诺和冲击境外的理解。比如,与一汽、二汽和重汽建立资产纽带关系的问题,你们必须对公司的想法吃得很透,像我一样透,才能发挥影响。这是你们的应知应会或叫基本功,掌握不清就是不称职不合格。你们就不是王建明的销售骨干。

第三个希望,是提高办事处主任对可靠性“三级跳”系统工程销售分支职责的认识。对于办事处主任在可靠性“三级跳”系统工程中如何尽职尽责这个题目,34 个应聘报告,一个都没有谈及。这是一个严重的不合格。销售公司总经理、副总经理要反思。

(此文系本报整理,待续)