



武汉健民“延伸”至日化保健品

武汉健民董事长何勤在日前召开的2012年度股东大会上说,将加快保健食品和婴童日化产品的研发进度。目前公司共有三个多维系列保健食品立项并通过国家评审,取得保健食品证书;日化产品方面初步确立了以草本配方为主要概念的婴童(植物)洗护用品开发方案,获得8个日化用品批文,目前新产品刚上市,正摸索市场。

这是一家传统中药名企,确立加大中药研发和围绕品牌延伸“双头并进”战略的实施成果。

根据武汉健民的研发战略规划,公司每年的研发费用不低于工业收入的3%,2012年公司的研发投入为1280多万元,其中,中药5类新药开郁宁片已经完成了申报生产工作,中药6类新药牛黄小儿退热贴已启动II期临床试验,小儿宣肺止咳糖浆已完成II期临床试验300例。

武汉健民是我国儿科用药生产基地,产品剂型包括内服和外用两大类,共计约80多个品种,主导产品为儿童补钙用药——龙牡壮骨颗粒;二线产品主要有小金胶囊、健脾生血颗粒、便通胶囊和健民咽喉片等。另外,体外培育牛黄是参股子公司健民大鹏的主要产品。

武汉健民多年来形成“龙牡”、“健民”两个核心品牌,前者为国家一级中药保护品种,一度占据儿童补钙类产品90%的市场份额;后者亦拥有多个国家二级中药保护品种。

眼下,武汉健民围绕医药品牌,战略性地向日化、保健品产业延伸。具体来看,婴童日化产品方面,“涵爱”系列刚刚上市;保健品方面,有三个多维系列保健食品已经通过国家评审,取得保健食品证书。未来几年,公司仍然会在人员、平台、资金上加大投入,探索一条中药企业多元化的稳健发展路径。

另一方面,武汉健民还以“大健康产业”战略定位为导向,抓住国家政策鼓励社会资本进入医疗领域的机遇,2012年底与武汉市第八医院合作共同设立了武汉健民消化病医院。

据称,新建医院将利用武汉八院拥有的技术人才等方面的优势资源,第一期采用租赁场地的方式,形成100张床位规模,以便于加快开办进度;第二期采用自建经营场地的方式,建设成为以消化病为主的综合医院,设计床位300张,乐观预计最快将于2013年下半年开始投入运营。

2012年,武汉健民的主营业务收入15.17亿元,净利润8200多万元,分别增长10.06%和5.44%。公司2013年的经营目标是营业收入17.5亿元,净利润9500万元。

(郭成林)

万科出资6.78亿首次投资新加坡市场

新加坡吉宝置业16日宣布与中国房地产品龙头企业万科结成战略合作伙伴,万科将通过子公司出资1.355亿新元(约合6.78亿元人民币)现金,收购吉宝置业在新加坡一个发展项目30%的权益。万科表示,这是该公司在新加坡的第一笔投资。

吉宝置业在公告中说,万科和吉宝置业签署协议建立战略合作伙伴关系,共同在新加坡和中国市场开发房地产项目。

万科通过一个全资子公司参与投资的吉宝置业发展项目位于新加坡东部的成熟社区丹那美拉,是一个有726套公寓的住宅项目。吉宝置业在去年10月份通过一个子公司以4.3455亿新元(约合21.74亿元人民币)购得这一地块。

吉宝置业总裁洪伟义说,该公司一直努力寻找战略合作伙伴,万科对中国市场有深入了解,也有丰富地产开发经验,相信此次合作能够实现双赢,合作有助于吉宝继续在中国快速发展的城市扩大业务规模。

万科总裁郁亮说,吉宝置业是亚洲领先的房地产开发商之一,万科期待与吉宝置业发展长期友好合作关系,学习吉宝优秀的房地产开发经验。相信双方首次合作的丹那美拉项目会成为今后在中新两个市场合作的良好开端。

吉宝置业是新加坡吉宝企业下属成员公司之一,近年来在中国以及新加坡本地的高档住宅市场比较活跃,在越南和印度尼西亚等市场也有投资。

(陈济朋)

十年磨一剑 江苏吴中构建生物制药主产业

早在9年前,经过市场多年的潮起潮落,江苏吴中确立了产业方向,成立了江苏吴中医药集团有限公司,将当时旗下的全部医药资产包括苏州第六制药厂、苏州中凯生物制药厂、苏州长征—欣凯制药有限公司、江苏吴中医药销售有限公司、江苏吴中生物医药研究有限公司、江苏吴中苏药医药开发有限责任公司、江苏吴中中药研发有限公司等全部注入了江苏吴中医药集团有限公司。江苏吴中构建生物制药主产业的企业发展布局开始形成。

■ 稿件采写 吴耘

产业平台构建

其实,从医药集团成立前的沿革来看,上个世纪90年代起,江苏吴中就已经开始一系列的购并,吸纳了不少优质的富有潜力的医药资产。如1998年,收购了苏州第六制药厂。1999年,江苏省军区苏州长征制药厂“军转民”移交给江苏吴中。2000年,苏州长征制药厂与美国欣凯公司成立中外合作企业“苏州长征—欣凯制药有限公司”,并且获得来氟米特(爱若华)国家一类化药新药证书。2001年,江苏吴中成立了自己的医药销售有限公司。2001年,苏州长征—欣凯制药有限公司进行GMP异地改造和扩建,建成含口服液、大容量注射剂、小容量注射剂、片剂、颗粒剂、胶囊剂、软胶囊剂、滴丸剂、乳剂等9个剂型以及原料与中药提取车间的具有一定规模的制药企业。2002年,经江苏省



科技厅批准,在江苏吴中生物医药研究所基础上,依托南京大学和第二军医大学成立了江苏省基因药物工程技术研究中心。2003年,生物制品二类新药注射用瑞替普酶获科技部“十五”期间第二批国家重大科技专项“创新药物与中药现代化”计划立项资助。

作为江苏吴中控股的核心主业,也是吴中医药产业基地骨干企业,医药集团先后获得“火炬计划国家重点高新技术企业”、“省高新技术企业”、“省百家重点自主创新企业”、“江苏省医药行业诚信企业”等荣誉称号,是苏州市医药行业协会会长和江苏省医药行业协会副会长单位。

生产基地建设

江苏吴中医药集团成立后,先后投资6亿多元,按药品生产质量管理要求(GMP)用于药厂新建、搬迁、改造、异地扩建,建成了占地近200亩的原料药、制剂、生物三个生产基地,拥有290个批准文号的基因药物、化学药物与现代中药产品。

在“集团一体化、工厂专业化、管理集约化”的经营管理指导思想下,为适应国家建立基本药物制度的要求,合理调整产业布局、革新生产工艺,淘汰高耗能、高耗水、污染大、效率低的落后设备,形成以“抗感染类、抗病毒、抗肿瘤、免疫调节”为核心的产品群;以克林霉素、喹诺酮类、阿奇霉素等基本药物为基础,以奥美拉唑等质子泵系列、卡洛磺钠等品牌药物为重点,以特色产品芙露饮、阿德福韦酯等品牌药为主导,以卡培他滨系列抗肿瘤药物为拓展,以有自主知识产权的现代中药为补充的专业化制剂生产线。年产能注射用冻干粉针5000万瓶、分装粉针4000万瓶、小容量注射剂4亿支、输液2000万瓶(袋)。具有专业化、核心技术、大规模、低成本的制剂工厂获得了政府采购的倾斜。以G-CSF、K2TPA、在研抗肿瘤新药苏粒佳(三期临床)的基因工程药物产业化生产基地也逐步成为生物基因药新产品加工基地。

近年来,医药集团逐步扩大匹多莫德、阿比多尔、曲美他嗪、果糖酸钙等有市场前景的原料药的生产规模,应用膜分离、手性

合成、新型结晶、生物转化等原料药新技术,提高核心技术水平。除保障自有产品原料供应外,积极参与国内外同品种的市场竞争,争取新原料药和化学中间体的对外合作。

研发体系形成

在产业发展中,医药集团一直注重科技创新和研发,并将科技创新平台的建设摆在首要位置。公司每年的科研经费投入不低于年工业产品销售额的3%。十五期间,集团投入上亿资金建设了以江苏省唯一的基因药物工程技术研究中心(南京)、江苏吴中苏药医药开发有限责任公司(南京)和苏州本部为主体的企业技术中心,并依托企业技术中心,建立了企业博士后科研工作站、苏州市医药创新技术研究院和企业院士工作站(沈倍奋)。有效构建集团基因药物、化学药物和现代中药,研制开发和产业化的技术开发平台和创新体系。

2000年以来,公司承担一类新药来氟米特、治乙肝一类新药阿德福韦酯、抗病毒二类药阿比多尔、抗癌创新药苏粒佳等市级以上科技计划项目44个,其中国家级科技项目7项、省级科技项目20项(含国家重大新药创制专项课题4项,省重大成果转化项目2项),获得阿比多尔、注射用奥美拉唑等新药证书、生产批件、临床批件等26个,其中一类新药来氟米特分别获江苏省科技进步一等奖、苏州市科技进步一等奖,2012年,阿德福韦酯胶囊、匹多莫德原料及芙露饮口服溶液、盐酸曲美他嗪片获江苏省高新技术产品。其中治疗用生物制品一类新药重组人血管内皮抑素注射液(苏粒佳)为国家重大新药创制专项“抗肿瘤药物技术创新产学研联盟”立项子课题,2010年度江苏省科技成果转化专项资金立项课题,2006年科技部863计划立项课题。2011年3月获得国家药监局三期临床试验批件,目前正在全国20多家肿瘤临床研究基地按计划开展。

十年来,公司生物医药销售业绩、利润稳步增长,从2004年2亿的年销售额到2012年12亿的销售,利润从1000多万元增长到去年的6000多万元,平均每年增长30%。

平安银行布阵扩张战略 年增55网点

■ 邓妍

开业首日,各项存款余额即突破170亿元,不仅刷新了西安当地同业开业当天的最好业绩,也创造了平安银行新分行开业当天存款的新纪录——平安银行西安分行4月初开业的一则消息,颇为抓人眼球,也让商业银行挺进西部的网点战略,陡然升温。

从平安银行内部了解到,2013年该行在网点方面的推进策略是:一是在监管政策允许的情况下,最大化建设网点。

二是在有网点的区域加大ATM、CIS等自助设备投入。

三是与一流的国际企业合作建立科技含量较高的创新型网点,以此来引领公司其他网点的科技化水平。

四是在发展物理性网点的同时,在网上银行、手机银行、移动终端等方面加大投入力度,使得客户可以在线上完成交易,减少对物理网点的依赖。

而作为平深整合顺利收官后新平安银行开设的第一家分行,西安分行的开业是该行落实“内涵式”与“外延式”发展并举,加快分支网点建设与发展的重要战略举措。

未来,平安银行在加快网点建设的同时,将通过创新综合金融服务模式,提升网点的经营水平,以进一步提升网点的效益。

线上线下加快网点扩张

在金融脱媒、利率市场化给整个银行业经营带来一系列挑战的背景下,已经完成平深整合的平安银行网点扩张战略正在全速前进。

2012年年报数据显示,平安银行全年新增网点55家,其中一级分行1家,二级分行5家,另有49家新增支行网点。

在郑州分行和西安分行正式开业后,平安银行已在全国拥有34家分行,450余家网点。随着网点的激增,平安银



行在长三角、珠三角和环渤海地区的网点数量,已经位居上市股份制银行前列。

同时,平安银行还将以福州和厦门为中心的海西经济圈、成都和重庆为中心的成渝经济圈、郑州为中心的中原经济区和西安为中心的关天经济区纳入到该行的综合金融版图内。

未来几年将是平安银行实现超常规、跨越式发展的战略机遇期。网点扩张,是平安银行战略重点之一。其中,线上线下两条腿跑路加快网点扩张,是平安银行的最大特色。

记者了解到,未来,平安银行除了加大各物理网点铺设力度之外,还将利用现代科技手段,在网上银行、手机银行、移动终端等加大投入,加快产品和服务创新步伐,颠覆传统银行业网点模式的挑战,探索非物理渠道发展和创新的模式,实现综合金融网络覆盖的弯道超车。

这一思路,也是当下不少商业银行尤其是股份制银行的共同“理想”。

平安银行各新开分行将依托平安集团的综合金融优势,重点发展供应链金融、小微业务、信用卡等核心业务,并通过集中营销和交叉销售的方式做出自己的特色,进一步提升核心竞争力。

目前,以综合金融为核心,平安银行的创新步伐不断加大,较为明显的就是以中小企业为核心的小微金融业务。为助力各区域经济中心的中小企业,平安银行已推出“小微贷”、“新一贷”、“线上供应链金融”和“通联通”等一系列信贷、结算产品与品牌。

四轮驱动的发展战略

在网店扩张等各项战略的综合支持下,据平安银行有关人士透露,该行的发展目标是未来3~5年要进入股份制商业银行的第二梯队,5~8年进入第一梯队,8年以后零售与批发并重,未来则以零售为主,实现平安银行“最佳银行”三步走的战略。

具体而言,其发展战略是公司业务、零售业务、金融同业业务和投行业务四轮驱动,充分利用平安集团的综合金融优势,创造其他同业无法复制的优势。“未来,新平安银行将在新管理层的带领下进行事业部制改革,且将建立有别于其他商业银行的事业部,将重点放在有资源禀赋的稀缺领域和与老百姓衣食住行等生活消费品相关的领域。”

他同时透露,规模扩张是未来银行发展的重要战略目标,面对在国家战略指引下的西部大开发、中部崛起的发展热潮,平安银行各地分行将以“紧跟区域经济、立足中心城市、扶持中小企业”为经营思路,重点支持以区域中心城市及周边城市为中心的基础建设、高科技企业及优质中小企业,在当地塑造特色品牌。

在传统优势公司金融方面,平安银行则会充分发挥原有的供应链金融优势,对分行所在地生产型企业、集团型企业、贸易类企业、成长型中小企业的上、中、下游,提供全方位、全产业链的金融服务。

零售银行方面,平安银行将针对“圈子会”为目标的小微企业集群,以平安卡“一卡通”为龙头,以财富管理为基础,充分运用平安集团综合金融优势,以银行为分销主体,以信托、证券、基金、保险为平台,积极拓展综合数据库营销等新渠道,

着力为客户提供“一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务”的金融产品和服务。

而信用卡在平安集团的交叉销售将是银行的另外一个利润增长点,该行将依托平安集团强大的客户资源进行精准营销,有效地实现了资源的整合。

去年业绩增逾八成 安洁科技继续加码主业

安洁科技日前发布公告,公司计划使用超募资金3000万元建设新厂房,用于新型平板显示用内部功能性器件生产。项目的建设周期为1年,预计达产后新增年销售额10000万元,新增年净利润2000万元。

一旦项目顺利实施,公司产品消费电子产品功能性器件的产能将显著扩大,公司希望借此在扩大企业规模同时,完善产品结构、扩大市场占有率的需求,巩固行业地位,提升市场竞争力和盈利水平。

今年一季度,公司延续了去年的快速增长势头。业绩预告显示,公司一季度预计实现归属于上市公司股东的净利润3987.12万元~4784.54万元,较上年同期增长50%~80%,而收入增长还是得益于一季度募投新增设备带来的产能扩充。

有研究报告分析,公司募投项目今年将释放产能,今年有望提升30%~60%。子公司苏州福宝光电也将投入使用,扩大笔记本功能件产能。

在产能扩充的同时,公司也在不断开拓新的产品。公司目前正在向盖板玻璃、散热石墨片、3D热压结构件等新产品延伸,而新产品的不断开拓可能正是公司保持高毛利的主要原因。

此外,公司在控制单一客户风险方面积极努力,不断拓展非苹果用户,目前已切入联想、小米和魅族。缺乏设备自制能力使公司产能扩张较慢,只能优先满足高毛利客户。未来随着公司产能的不断释放和增长,公司新客户拓展的力度将不断加大。

(胡伟伟)

鲁阳股份拟海外建生产线 启动走出去战略

陶瓷纤维龙头鲁阳股份启动走出去战略。公司董事会决定,拟分别在巴西和马来西亚各出资1000万美元设立全资子公司,并在当地设立陶瓷纤维生产线,以拓展海外市场。

此次公司拟投资设厂的巴西钢铁产量居拉丁美洲各国首位,耐火材料的应用前景广阔,公司产品在巴西及其他拉丁美洲国家已占有一定的市场份额,因交货周期长及海运费高的问题,制约了公司在当地销售。公司在当地建设陶瓷纤维生产线将扩大公司产品在巴西及其他拉丁美洲国家的市场份额,提高出口产品利润。马来西亚则是公司进入东盟市场和前往中东澳新的桥梁,公司可利用其当地成本优势、交货周期缩短优势等进一步巩固和拓展东盟市场。

(康书伟)

河南赊店公司召开全国供应商大会

日前,河南赊店老酒股份有限公司全国供应商大会在赊店公司隆重召开,来自全国各地的百余家企业代表汇聚一堂,会议以“互惠互利,合作共赢”为主题,共商合作、发展大计。赊店老酒公司总经理李刚主持本次会议,并向各位供应商代表介绍了公司改制三年来的经营状况

和取得的成就,讲述了公司今后的发展方向和奋斗目标。会议期间,赊店公司组织供应商代表参观了正在紧张施工的赊店老酒生态工业园区,现代化生态酿造工业区,带动运输、餐饮、包装、印刷等相关产业发展和周边5000-6000群众就业。

(本报记者 李代广 通讯员 刘延年 朱宗彬)