

从科伦的发展探寻 成都企业的创新转型发展之路

■ 钟文

发展理念的创新、产品的创新、技术的创新、人才引进行创新、市场的创新——在全国“大众创业、万众创新”的今天,科伦集团一个个坚持创新的故事为广大企业提供了丰富的学习经验。

据成都日报,创立于1996年的科伦集团,在历经19年发展后,现已成为拥有省内外87家(分)公司的现代化药业集团,其业务包括医药制造业(科伦药业)和医药商业(科伦医贸)两大板块。2014年科伦集团实现销售收入368亿元,实现利税26亿元(其中利润16亿元)。根据商务部发布中国药品流通行业销售排序和工信部医药统计年报,科伦集团旗下的商业和产业双双进入全国前十强。

在剖析企业成功发展的原因时,四川科伦药业股份有限公司总经理程志鹏这样评述:在科伦集团,从基层员工到集团董事会,几乎每个人都谙熟于心,那就是——坚持创新:从创业初期的GMP(药品生产质量管理规范)改造到三大兼并,从成长期努力坚持的创新投入到国内外首创的可立袋成功问世,从成熟期的创建国家级博士后科研工作站到如今1300余项专利授权……在科伦集团的发展之路上,书写的是一个有关坚持创新的故事。

创新一:发展理念的创新

企业能够坚持创新,首要的便是发展理念的创新。从初创开始,科伦集团便将创新融入企业发展理念之中,并将其作为企业发展之魂。

对于科伦集团初期的创新故事,刘革新仍记忆犹新。1995年底,他毅然辞职,创办科伦大药厂:“我们必须5月底以前完成包括GMP方案审查、工程实施和验收发证在内的一系列工作,屈指算来只有3个月的时间。作为企业创始人的刘革新,创新性地决定效法爱迪生早年改造电报传声机时实行的“60小时监禁工作制”:在四川科伦药厂正式通过验收发证以前,决不离厂回家。言出必行,经过100多天的“监禁”式工作后,他们收到了相关部门核发的药品生产企业“两证”。

坚持制度创新、推行以流程型和时效型为主导的管理理念、加强自身创新能力建设和构建知识联盟等研发



● 科伦药业研发创新成果不断

机制的创新——回首科伦集团19年发展历程,创新的发展理念一直贯穿其中并已融入血液里。

创新二:产品的创新

产品是制药企业成功的基础,而新产品则代表了企业未来的发展方向和动力。在全球医药重心正逐步转向生物药物的今天,科伦集团在生物大分子药物方面已有7个生物药物在研,其中生物类似物3项。

据统计,目前,科伦生产和销售包括输液、粉针、冻干粉针、小水针、片剂、胶囊剂、颗粒剂、口服液、透析液以及抗生素中间体、原料药、医药包材、医疗器械等共计562

个品种932种规格的产品。以具体产品计,公司已有117个品种纳入《国家基本药物目录》,成为中国输液行业中品种最为齐全、包装形式最为完备的医药制造企业,亦是目前国内产业链最为完善的大型医药集团之一。

创新三:技术的创新

在竞争日益激烈的市场上,技术的持续创新同样是企业的核心竞争力。近年来,科伦集团坚持将每年销售收入6%左右的资金投入创新,明显高于国内医药行业的平均水平,从而为科伦的未来增长和发展带来了新的动力。

在掌握现在所有包装技术的基础上,科伦早就走上了先吸收再创新的快车道。科伦已申请专利1800多项,并获得新药证书82项,其中首家和独家品种22个;先后被评定为国家博士后科研工作站、国家级企业技术中心和国家级大容量注射剂工程技术研究中心,这在中国的输液企业中是绝无仅有的。

创新四:人才引进机制的创新

人力资源是医药企业核心竞争力的组成部分,企业的产品和技术创新都离不开人才。

根据公司药物研发的战略和方向,充分使用国内外药物研发人才和其他资源,建立以成都中央研究院为核心,以北方的天津研究院、南方的苏州研究院,以及在美国的研究院为分支机构的研究体系。公司各下(分)公司也建立了小规模的研发团队。预计未来科伦药业的专职研发人员将超过1500人。

创新五:市场的创新

没有了市场,企业就失去了生存根本,合理的产业布局是立足市场的决定性因素。继四川科伦大药厂之后,科伦先后黑龙江、云南、湖南等九省区建立了输液产品生产基地。

大力发展出口贸易,稳步开展国际合作和境外投资。就在去年,推行“走出去”战略,在哈萨克斯坦建厂,并与国家“一带一路”政策相契合,也使得科伦集团在国内两个市场发展迅猛。



● 消费者通过微信钱包里的刷卡功能进行支付。

■ 卢薇 邹晶

7月2日晚间,成都红旗连锁股份有限公司发布2015年半年度业绩快报,报告显示,与上年同期相比,2015年上半年红旗连锁营业收入增长10.9%,净利润增长10.68%。

伴随着营业收入、利润稳步增长,红旗连锁近来动作频频:一方面立足超市主业,出资4.23亿元拿下本土多年“劲敌”互惠超市的超市业务资产及配套资产;另一方面涉足金融创新,与微信支付携手展开O2O战略合作,在近1800家红旗门店正式上线微信支付功能,打造“智慧超市”。

7月1日,红旗连锁董事长曹世如对记者透露:“下一步,我们还计划对所有电商平台开放,为其提供所需线下服务,同时最大限度满足消费者需求。”

无疑,这家有着“中国A股便利连锁超市第一股”之称的四川本土连锁超市正在谋划一盘大棋。

左手拓展主业:

收购的互惠超市9月全面“换脸”

左手收购便利店右手涉足金融

红旗连锁打造“智慧超市”

7月1日,原互惠超市员工王妍(化名)和几名老同事,在红旗连锁总部见到了曹世如董事长。曹世如不仅对他们加入红旗连锁表示了欢迎,也对他们未来的职业安排、薪酬待遇等作出了明确答复。王妍和同事们忐忑了数月的心终于踏实了下来。

6月29日,在红旗连锁总部召开的部分供应商大会上,记者见到不少以前互惠超市的供应商前来办理结账手续。为了加快进度,红旗连锁让原互惠超市的人员在红旗连锁总部办公,共同清理互惠超市的“旧账”。

“收购并不是一纸公告和用钱解决那么简单,结算与还清旧账、安抚及解决供应商和数千名员工的切身问题、接收并改造升级互惠原有门店,都是复杂且艰巨的工作。我理解的企业责任感需要很多支撑,首先要有能力,第二要有胸怀,第三还要有处理错综复杂问题的智慧。”曹世如坦言。

目前,红旗连锁已基本全面接管经营了其收购的互惠超市,托管经营的局面将于9月内正式签订协议和改造完毕后结束。届时,红旗连锁网点总数将超过2200家,覆盖成都、德阳、绵阳、南充、乐山、内江、雅安等省内多个城市,改造后的新网点将全部更换为红旗连锁的招牌,并加入信息化模块和互联网元素,正式开启“新”红旗之路。

右手布局金融:

创新支付方式只是第一步

7月6日,成都市民黄雅在红旗连锁选购了一瓶矿

泉水,她走到收银台前没有掏钱包,而是拿出了手机,点击微信钱包里的刷卡功能,微信自动生成了一个条形码和二维码,收银员轻轻一扫,黄雅就通过微信支付将2.5元付了出去,这让她直呼:“太方便了!”

红旗连锁上月展开和微信支付的合作后,还引入了广受欢迎的“微信支付日”。6月30日,顾客在红旗连锁超市用微信支付任意金额即享随机的立减优惠,最高可全额免单。“仅‘微信支付日’当天,使用微信支付的人数比之前翻了四倍,由此可以看出,这一新兴的支付方式对消费者的吸引力还是相当大的。”红旗连锁副董事长、董秘曹曾俊表示,接入微信支付后,不仅丰富了消费者的便捷支付手段,也使门店节省了支付找零等流程,有助于提高门店运营效率。而且,“公司与微信支付、支付宝和电信翼支付等的合作只是一个开始,后续还会有更多新奇的体验在红旗连锁出现。”

以后,消费者可在红旗连锁首创的综合营销平台一站式完成水电气费缴费、手机充值、订票等数十项便民服务,并可通过“电子货架”浏览商品,进行下单;通过红旗连锁即将上线的开放性社区O2O服务平台“服务邦”,享受入驻商家所提供的金融、餐饮、购物、娱乐、休闲、家政、游戏、通信等全方位生活服务……“打通产业链是我们的重要发展方向。”曹曾俊认为,“数量众多的网点、深入社区的入口、庞大的供应商合作伙伴、贴近小微企业和百姓的需求服务,是我们的显著优势。未来,公司不排除向供应链金融、社区服务等领域加大创新与投入,开拓全新的市场空间。”

四川资博集团向剑阁县 6·28 洪灾捐赠物资

■ 张许安

剑阁县普安镇在“6·28”洪灾中受灾严重,沿河溪河两岸城市中心地带商铺、农贸市场、超市、医院、居民小区被洗劫一空,损失惨重。

四川资博集团在灾情发生后第一时间与剑阁县取得联系,并于当天向灾区捐赠了一批大米、食用油、方便面及新鲜蔬菜等物资。

据悉,四川资博集团是剑阁县6·28洪灾发生后首个向剑阁灾区捐赠物资的企业。

达钢集团掀起“夏季安全无事故”活动

■ 李佳君 潘斌

为切实加强高温天气安全环保工作,近日,达钢集团掀起夏季安全无事故活动,确保达钢集团连续第九年无中暑事故发生,保障员工安全。

活动从7月1日至9月30日,活动的主题是,加强法治、保障安全、落实措施、确保平安。活动要达到的目标是实现杜绝重伤及以上事故,轻伤控制在2人次以内,无环境污染事故,无重大火灾事故,无爆炸事故发生。

据了解,达钢集团已经连续八年无中暑事故发生。该集团公司安保部为确保夏季安全无事故活动丰富多彩,收到实效,对活动安排分为三个阶段,宣传阶段,活动竞赛阶段,活动评比总结阶段。活动中,将进行“我来当安全知识宣传员”“中暑急救演练”“送清凉到一线”“全员查隐患”“战高温斗酷暑”等一系列安全活动。

全面提升环保理念 打造酒类企业环保典范

■ 罗伟

近年来,郎酒集团积极响应党和国家各项环保方针、政策,认真遵守环保法律法规,全面树立企业环保理念,不断增强企业环保意识,努力探索环保管理模式,从无到有,在环保之路上踩出了一条康庄大道。

组建环保部 构建环保队伍

面对多学科、跨专业的环境保护工作,郎酒集团充分发挥郎酒人神采飞扬的精神,积极探索,逐步突破重重难关。通过对外招聘,大量引进专业技术人才,组建了一支拥有48人的专业环保技术队伍,并加强与资深环保公司的技术合作,全面提高环保专业技术水平。并于2012年6月成立环保部,下设环境监管科、污水处理站和监测室等机构,负责公司所有污染防治设施的运行管理和废水、废气在线监控设施的日常监管、环境监测、环境监测等工作。

成功摸索出一套有效的环保管理模式

实施体系PDCA持续改进的良性循环,有效运行ISO14000环境管理体系,建立健全各项环保制度。一是落实环境问题查找全员参与制度,从部门车间基层着手,分析筛选,及时排查。二是完善环境突发事件应急演练制度,建立公司、部门、车间三层应急体系,制定应急预案并定期开展演练。三是建立问题台账,在全公司范围内定期不定期地开展风险排查并形成台账,做到底子清、问题明。四是建立环保责任制,层层签订环保目标责任书,实现公司、部门、员工逐层签订,分解到人,并由环保部对各部门车间目标分解及落实情况进行检查,抽查结果纳入目标绩效考核。

以身作则 打造标杆工程

投入1.8亿元于2012年建成二郎场污水处理厂,该污水厂工艺先进、自动化程度高、管理规范、处理效果好,在保护赤水河及生态环境保护方面做出了巨大贡献,打造了中国白酒行业废水治理标杆工程。该厂设计规模为3000m³/d的工业废水、近期2000m³/d、远期4000m³/d的生活污水,生产废水采用预处理+气浮+EGSB罐+氧化沟+超滤+两级纳滤、生活污水采用预处理+AA/O+超滤+臭氧消毒的先进处理工艺。2013年,经环境保护部核查认可削减COD排放量:881.55吨,氨氮8.26吨,总量减排效果明显,得到环保部西南督察中心认可。同时,郎酒集团还主动担当起社会责任,二郎场污水处理厂在满足郎酒生产废水处理的同时,义务承担二郎场镇1.5万居民生活污水处理,全面改善了二郎场镇污水横流的环境状况。

创新方式 全面提升企业环保意识

近年来,郎酒集团全面加强了对环保管理的培训力度,形成公司、部门、车间、管理人员与操作人员多层次培训体系,培训覆盖率100%。2015年6月16日,郎酒隆重组织环保知识竞赛活动,方式新颖,定档较高,准备充分。公司全体领导参与,动员全体员工,来自制曲、酿造、包装、机关后勤等部门8支队伍参赛,竞赛内容涵盖新《环境保护法》、环保日常知识等。竞赛过程设置抽奖和观众问答环节,现场气氛浓厚,观众参与度高。切实为公司领导和员工上了一堂生动形象、引人深思的“环保之课”,取得了良好的宣传效果,环保理念进一步深入到全公司领导及每一位员工心中。

新《环境保护法》实施以来,郎酒集团相关领导、员工参与省、市、县环保主管部门组织的培训10余次,认真遵守各项法律法规,环保工作取得了前所未有的喜人成绩。如今,郎酒集团正在持续开展环保志愿者、植树造林、恢复生态、废物综合利用、循环使用资源等工作,在做放心食品的同时承担起社会责任,努力追求经济效益、环保效益、社会效益的最佳结合,主动为改善区域环境质量贡献力量,全面树立企业环保理念,努力打造全国酒类企业环保典范。

东方电气集团凉山风电装备制造示范基地项目落地德昌

■ 何勤华

整个6月,多台挖掘机、运输车来回穿梭在德昌县银厂工业集中区的一片空地上,原本的一个缓坡,现在已平整了。

不久的将来,这里会建起凉山风电装备制造示范基地。去年,凉山通过招商引资,引来凉山风电装备制造示范基地项目。今年,受益于凉山州、德昌县的优惠政策,项目推进迅速,预计今年9月,基地将生产出风电叶片合格产品。届时,将实现风电设备德昌“定制”。

风电制造项目落户德昌

随着风电市场的回暖和复苏,风电叶片已成为风机制造商的瓶颈资源,叶片生产扩能迫在眉睫,然而叶片的长距离运输带来了很大的破损风险。

根据国家能源局批复的《四川省凉山州风电基地规划报告》,确定凉山州风电基地规划场址总计121个,规划总规模1048.6万千瓦。截至2014年底,除木里和越西外,大大小小的风电场(含规划中)已布满全州15个县

市。在德昌建设风电基地,可以大大减少运输距离,降低破损风险,满足企业需求。

2014年11月,在攀西战略资源创新开发试验区投资推介会上,东方电气风电有限公司与德昌县政府签订了凉山风电装备制造示范基地项目。

项目分三期建设,一期为2万平方米的叶片生产厂房,二期为2万平方米的风电主机制造厂房,三期为相关配套项目标准厂房。基地投产后,具备年产100万千瓦风电叶片的生产能力(产值20亿元)和100万千瓦风电主机组装能力(产值46亿元),总产值达66亿元,可吸纳当地劳动力2000余人。

基地建设按下“快进”键

5月13日,凉山在德昌召开风电叶片加工和主机制造项目现场工作会,决定将与东方电气风电有限公司合作“东方电气集团凉山风电装备制造示范基地”定点在德昌县银厂工业集中区,由凉山州创投公司(州国投公司)与德昌县国资公司合资成立投资建设标准厂房,东方电气风电有限公司租赁使用。

会议提出,6月10日左右完成前期工作并正式开工建设标准厂房,8月20日前交付东方电气风电有限公司使用,确保9月生产出风电叶片合格产品。

标准厂房建设的场平工程预算招标控制价为485.5万元,属于200万元以上的国家投资项目,按照原招投标相关管理规定必须进行公开招标,走完程序至少需要37天时间。即使采用比选方式,完善相关手续,确定施工单位等工作至少也要10天以上。按以上任一方式,德昌都不可能于6月10日前完成场平工程。

政策支持随之而来,基地建设按下“快进”键。5月18日,凉山州人民政府下发了《关于促进全州建筑业加快发展的意见》,明确对总投资州级8000万元、西昌市6000万元、县级3000万元以内的工程项目,变专家评审为抽签中标,并简化有关程序。

5月19日,德昌县委在通过公开平台邀请的4家建筑企业中,采取由具备资质的建筑单位在按财评投资额统一下浮确定合同总价的基础上抽签中标的办法确定施工单位,仅1天就完成了招投标工作。6月10日,场平工程已基本完成。