

河南华英农业投资 2000 万元打造华禽网

■ 本报驻河南首席记者 李代广

9 月 28 日晚间,河南华英农业发展股份有限公司发布对外投资公告称,公司拟投资设立全资子公司上海华禽网络科技有限公司(以下简称“华禽网”),注册资本为 2000 万元。

据悉,华禽网是一家专业的禽肉交易平台,目前已完成内测,预计将于 10 月份正式上线。

华英农业转型 传统 + 互联网化 + 电子商务化

此次投资电商,华英农业可谓蓄势已久。

早在 2014 年 5 月份,华英农业就发布公告称,投资设立华英在线科技有限公司,注册资本 500 万元,并且是合资公司属性,而现在,无论是电商模式,还是投资规模都显示,

华禽网作为华英农业的全资子公司,已经被提升到公司未来发展的战略层面去运作。

借助电子商务平台销售农产品,捕捉更多的贸易机会及扩大市场的范围,是解决现时困扰大多数农产品企业产品销路的解决之道。

从公告中可以看出,对于传统产业起家的华英农业来说,如何走向“互联网化”和“电子商务化”,以及如何利用“两化”实现思路转型、行动升级和经营优化,是华英农业投资电商平台的核心动力,由此应运而生的华禽网项目,将以互联网思维整合行业资源,以互联网+农业为突破口,全面改造提升传统产业,实现产业互联网转型。

依托华禽网平台 构建新型电子商务流通链

作为一个垂直领域 B2B 电商平台,华禽网的商业模式成为各方关注的焦点。

据了解,华禽网将构建“生产者农户——农村销售合作组织——商务电子批发市场——(网上)零售商——消费者”新型的电子商务流通链,减少农产品流通环节,加速商品和信息的流动,能有效缩短华英内部供应链的速度。

通过实施华禽网平台,为农产品交易各方提供农产品商机发布、交易撮合、物流、供应链金融服务等功能,通过个性化的用户界面和用户权限设置,为在地域上广泛分布的龙头企业、专业合作社、农民各方提供一个安全、高效的信息沟通和协同作业环境,有利于提高农产品物流效率和保障农产品物流安全。

力度空前 贸易业务全面导入平台

华英农业相关负责人在接受记者采访时表示,为便于公司电商业务的高效开展,公

司拟注销河南华英在线电子科技有限公司,新设立子公司华禽网接管电商业务,全面负责公司的电子商务、互联网应用工作。

同时,充分利用华英农业的传统营销人员,重点拓展餐饮、便利店、中央厨房、食材供应商的渠道,以客户需求为导向,推动华英农业贸易业务的平台化交易,实现“互联网+智慧华英”的转型。

此外,公告中还透露,华英农业的互联网业务不仅仅是华禽网,而是包括了禽管家、华禽网、B2C 第三方平台等多个互联网应用项目,最终实现平台交易产品的全程可追溯,真正构建从“农场”到“餐桌”的超级农牧平台。

据了解,禽管家是上游养殖端的互联网项目,将充分倚重华英农业在生产养殖方面的专业能力和管理经验开展业务,华禽网定位于专业的批发电商平台,加上 B2C 第三方平台,华英农业的电商业务涵盖了产业链的上中下游,显示了企业巨大的转型决心。

为了打造特色产业——访赤峰双和良种马繁育专业合作社理事长、赤峰马业协会会长贾文学

■ 高彦庆

赤峰双和良种马繁育专业合作社位于赤峰市元宝山区小五家回族乡老西营子村,是以马资源开发为主的高新技术企业,企业以公司+基地+养殖户为经营管理模式,探索出一条集马养殖、繁育、休闲娱乐为一体的专业公司,近日记者采访到了该合作社的理事长、赤峰马协会会长贾文学。

记者:贾总,你为什么还要发展马产业? 贾文学:我从小就喜欢马,参加工作,在克旗元宝山牧场又与马打交道,与马有不解之缘,之后工作辗转,在糖酒公司,后来又搞地产开发,但心里一直搁不下,后来就成立专业合作社,做了马产业。

随着时代的发展变化,在传统的马业到现代马业的转变过程中,我们渐行渐远。纵观世界各国和国内发达地区,马文化和马产业呈现出欣欣向荣、蓬勃发展的态势,马已经成为体育、文化事业的一项重要载体和现代人休闲娱乐的一种重要方式。相比之下,我市以及内蒙古地区传统的蒙古马的品种在萎缩,数量在减少,国内的一些比赛中也难见蒙古马。内蒙地区极具地方特色的和优势的马文化和马产业的生存和发展面临非常严峻的形势,产业资源有逐步消失的危险。

记者:请你谈谈合作社马产业的发展情况?

贾文学:赤峰双和良种马繁育专业合作社成立于 2008 年,先后与中国农业大学等科研单位开展技术合作,成功研制出了马细管冻精、马胚胎移植等。现在存栏汗血种马一匹、阿拉伯种马 2 匹、英纯血种马 2 匹、半血母马 36 匹。并在中国马术学会、内蒙古马业协会、及赤峰市有关部门的大力支持下成立了赤峰马业协会。马业协会的成立为全市马业发展起到了积极的作用,在协会的协调下引进了阿拉伯马,阿哈捷金马即汗血马、英纯血马等优良品种,对其杂交改良和选育、提高专门化的运动性能,满足市场对高质量运动马的需求,提高经济效益。建立完善品种登记管理制度,为今后的育种、商业化生产和运作奠定基础。在此基础上加快培育适合本地气候、主要用于普通赛马、马术用马和骑乘娱乐用马的新品系。

任正非:44 岁被骗 200 万被除名被离婚后开始创业



1988 年,深圳。同样是从业单位离职的王石,已经靠倒卖玉米、科教仪器发了大财。1988 年,王石把自己的“现代科教仪器展销中心”更名为“万科”,正式洗白身份。

同年 12 月,万科发行中国大陆第一份《招股通函》,发行股票 2800 万股,集资 2800 万元,开始涉足房地产业。

当年意气风发的王石不会想到在深圳湾畔一个杂草丛生的地方,另一位中年创业者才刚刚搭起两间简易房。历史有着惊人的戏剧性,与万科第一批上市不同,后面这家公司后来也成长为千亿规模,但至今未上市。而另一个截然不同是,跟万科吃定国内市场不同,这家企业是典型的“出口转内销”。他们从开

始就没享受到什么特别的“政策红利”。

这名后起创业者叫做任正非,而这个公司叫做华为。1988 年,王石 37 岁,已成为上市公司董事长。而只十几公里之隔的简易房里,刚筹集了两万一千元的任正非正准备创业,这一年他已经 44 岁了。

迟暮真是英雄的天敌。44 岁,任正非不但老了,而且被开除,被离婚,从部队转业干部到国企高管,最后到一撸到底,几乎成了孤家寡人。

历史总是要通过这样决绝的悲情成就一段佳话,后来无数的传记这样记载那段故事,“1987 年,任正非因为工作失误离开南油公司,被逼着走上了创业的道路。”

1987 年,也是一个草莽英雄起家的年代。

1987 年,宗庆后靠借来的 14 万元承包连年亏损的杭州上海校办企业经销部,并开始蹬三轮卖冰棍。1945 年出生的宗庆后,这一年刚好 42 岁。

1987 年,两个日后引领中国经济转折点的人一个刚从清华毕业,赶赴 MIT(麻省理工)攻读硕士学位。一个即将从杭州师范毕业。他们恰好都出生在 1964 年,这一年,他们都恰好是 23 岁。

去 MIT 的张朝阳遇见了尼葛洛庞帝,他们是最早投资中国互联网的人。杭州师范毕业的马云创办了海博翻译社,开始了曲折的试错过程。

1987 年,44 岁的任正非被迫辞职,离开了转业后分配到的南油公司。

是下面这段文字激发我研究 1987 年的深圳、1988 年的中国 and 这两年的任正非。

“一个 44 岁老男人,经营中被骗了 200 万元,被国企南油集团除名。曾求留任遭拒绝,还背负 200 万元债务。妻子又离婚,他一个人带着老爹老娘弟弟妹妹在深圳住棚屋,借钱创立了华为公司。已过了冲锋势头,没有资本、没有人脉、没有资源、没有技术、没有市场经验,看谁都比他强的一个人,逆袭成功。用 27 年把华为带到通讯行业世界第一位置。如果你也有类似,今天你在哪里呢?”

我查了目前市面上的任正非传,基本上这段话的前半部分是有所根据的。但后半部分有刻意曲解的成分。任正非当时是有一点点资本的,跟几个朋友一起创业也并非孤家寡人,他从南油退出时已经官至副总经理。而且他处在管制最为宽松的深圳,当时他跟王石一样,靠倒卖产品差价获得第一桶金。而且他们都赶上深圳最适合创业的年代,1988 年,

羚锐制药:多措并举,全方位“质”造卓越品牌

经济新常态下,产品质量与品牌建设已经成为市场竞争力的核心,作为国内外用贴膏剂医药行业中的首家上市公司和国家火炬计划重点高新技术企业,近两年来,羚锐制药及时向市场推出了羚锐小羚羊退热贴、暖洋洋静电理疗贴、舒缓贴膏等新产品,并投入巨资对原有生产线进行技改,新建成的热压法、芬太尼化学贴膏剂生产线,采用国内领先设备和技术,不仅节能环保,而且最大限度地保存药物有效成分,增强产品功效,大大提高了产品质量。以其贴膏剂主导产品通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏为例,不仅应用了全国独家专利二氧化碳激光超微微孔技术,增强产品的透气性,还先后采用密闭式热压法、热熔胶生产工艺和混合基质、四向弹力布、拉链封口技术等,在提高产品质量、节约能源、安全环保、提高效率、降低成本等方面实现质的飞跃,并大大增强了产品的舒适性、有效性和实用性。不仅如此,羚锐通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏连年荣登“健康中国·中国药品品牌榜”,成为行业中为数不多的年产量超过 2 亿元的强势品牌药品。

从管控供应商做起

民以食为天,食以安为先。药品、食品安全,是关系 13 亿人民身体健康和生命安全的重大民生问题。羚锐制药从这一高度上提高认识,在 1992 年创立之初就非常重视药品质量,并在市场营销中深深认识到产品质量是决胜市场的关键。近两年来,国内连续发生食品药品质量不良事件,在公众中造成恶劣影响,有鉴于此,羚锐制药总经理熊伟表示,质量是企业的生命,没有质量就没有市场,没有质量就没有效益,没有质量就没有发展,质量是企业的定海神针;在近年来的药害事件中,有相当一部分是由原辅料的质量问题引起的,在整个生产链条中,原辅料是保障产品质量的第一关,提高供应商的质量意识迫在眉睫。

羚锐制药一直把为社会提供优质有效的药品视为企业的生命,把使用地道药材作为保证药品质量的基础和第一环节。公司对药品原材料的采购相当苛刻:一是采购人员必须根据公司制定的药材、辅料及包装材料质量标准或法定的质量标准,去选择供货商,并建立相对稳定的供应商质量档案;二是对供应商供应的大宗药材随机抽取小样检测,合

格后再试用,达到质量标准和质量要求的才能采购;三是购入后的药材再按规定进行全面检查,还需要定期进行质量评价,一旦发现质量问题给予退货处理,出现三次质量问题将取消供应商资格。

事实上,羚锐制药一直执行严格的供应商管理制度,并专门设立了由生产部、采购部、质量部、财务及审计部门等多个部门组成的联合工作组,对药用原辅料供应商从资质、规模、质量控制等方面进行全方位实地考察、检验,并建立药用原辅料的标样,实施招投标和严格的动态管理,不定期进行飞行检查,对不合格的供应商及时进行淘汰。

俗话说,“七分原料,三分制造”,好的药品是从优选出好的中药材原辅料开始的。羚锐制药是国内最大的外用贴膏剂药品生产销售企业之一,其通络祛痛膏(骨质增生一贴灵)、壮骨麝香止痛膏为国内少有的销售过亿元外用贴膏产品,在市场上具有良好的品牌知名度、美誉度。羚锐贴膏药品每年对药材的需求量都很大,而中药材是目前最难进行质量检测的产品之一,为此,羚锐制药动足了脑筋。据羚锐制药总经理助理姜家书介绍,公司恪守“产地进货、直接进货、进地道货”的原则,对使用量较大的橡胶、薄荷脑、樟脑、积雪草、颠茄、山奈等中药材,在安徽亳州、阜阳,山东等地道药材产区进行定点采购,要求相关生产种植厂家严格按照 GAP 标准进行规范化管理,确保企业使用无重金属、无农药残留、无污染的优质绿色中药材,同时与优质药用原辅料供应商建立伙伴关系,强化业务上的战略合作。

不仅如此,为了提高质量检测、检验水平,羚锐制药还投入巨资建立了国家博士后科研工作站、羚锐经皮给药院士工作站,并完善了羚锐技术中心体系建设,使之通过了国家认定。

深化药品 GMP 管理

羚锐制药高度重视质量保证体系建设,真正从制度上促使每一个员工做药品安全的守护者;强调每一个生产过程、每一个细节的质量控制,从物料采购、仓储验收的质量控制标准到前处理、提取车间、制剂车间、中间体和成品出厂检验,再到市场销售、信息反馈的质量控制,将生产全过程全面纳入到标准化的质量控制范畴内,实现了药品质量全面检

验、可控。

羚锐制药建立与国际接轨的生产质量体系,构筑国际化的生产质量制药人才队伍,打造一流人才管理药业的国际制剂生产质量。公司主管生产质量的管理人员均具有药学背景或是高等院校毕业的药学系大中专学生,均精通国际制剂的生产流程、质量控制。羚锐制药已形成国际制剂固体、技术、质量、市场开发的高层次人才团队和管理体系。公司把不断提高管理团队和员工综合素质,看作是保证产品质量的前提,非常重视人员培训工作。公司人力资源部门根据 GMP 要求每年都制定年度培训计划,经常邀请国内外生产管理、质量控制专家进行培训。

在质量管理过程中,公司严格按照 GMP 规范进行生产,并从源头上严把质量关;在生产车间开展“产品质量日日行”活动,建立健全质量考核、质量举报、质量曝光、质量赔偿制度,让每道工序的质量指标都严密处于受控状态,自上而下形成全方位、多视角、持久性的质量控制体系;在质量检验方面,公司建立了高于国家标准的内控标准,健全了“公司+车间+班组岗位”的三级质量监督网和各项管理制度,以完备的质量监控体系对各个环节实施适时检查与监控,做到“不合格的原辅料不得入库,不合格的半成品不得流入下一道工序,不合格的产品不得出厂”。

羚锐制药还按照国家规定,将高风险品种和基本药物加入中国药品电子监管网,实现了对高风险品种和基本药物生产流通的可追溯。

中医药只有与时代和科技发展同步,将传统中药转变为具有现代科技内涵的中药产品,才能满足科技发展对中医药发展的要求。羚锐制药生产车间全部采用国内外先进的生产设备和 技术,采用自动化提取浓缩、超声波提取过滤、高效喷雾干燥、真空干燥、超微粉碎等先进技术工艺,对中药有效部位或有效成分进行分离、提取纯化。公司质量部设有检测中心,拥有先进的质量管理水平和较强的技术创新能力,不仅拥有美国安捷伦公司 1260 型、日本岛津 LC-20AT 型等多台高效液相色谱仪,美国安捷伦公司 7820 型、日本岛津 GC-2014 型气相色谱仪,瑞士梅特勒-托利多 AG135、MS304 型电子分析天平、北京普析通用的原子吸收分光光度计,并有红外光谱仪、紫外分光光度计、阿贝折光仪、激光尘埃粒子计数器、浮游菌采样器、真空恒温干燥

箱等国内外先进的仪器设备,同时还拥有专业技术精通、经验丰富的检测技术人员,从药品的有效成分含量到生产的物料、半成品、成品都严格检测,并能保证检验数据和结果的准确及时,确保产品质量稳定、均衡;经过科技攻关,治疗骨质增生症的通络祛痛膏临床显效率大大提高,还荣获河南省科技进步二等奖。

坚持“科技兴企、质量创优”战略,确保生产疗效确切、质量稳定可靠的药品,使羚锐制药的品牌形象得到不断提升;依靠高新技术与设备,羚锐制药打造出一批批放心药、精品药。2001 年 6 月,羚锐制药的橡胶膏剂、胶囊剂、片剂三个主导产品车间在国内橡胶膏剂药业中率先通过国家 GMP 认证,质量标准实现了与国际接轨,成为行业中的标本和典范;2010 年 3 月,公司被河南省食品药品监督管理局授予“以品种为单元药品 GMP 管理工作先进企业”;2010 年 11 月,羚锐制药以较强的综合实力同时入选“中药企业现代品牌十强”和“中药企业品牌百强榜”; 2011 年荣获河南省省长质量奖;2012 年 12 月到 2013 年 8 月,在不到一年的短暂时间内,包括橡胶膏剂、酊剂、透皮贴剂在内的公司所有药品剂型和生产车间,先后顺利通过国家新修订的 GMP 认证,公司由此成为比国家规定的时间提前两年全面通过了国家新修订的 GMP 认证企业。

不仅如此,公司的主导产品通络祛痛膏(骨质增生一贴灵)、壮骨麝香止痛膏被评为河南省名优产品,通络祛痛膏(骨质增生一贴灵)、培元通脑胶囊被确定为“全国社区健康教育典范产品”;公司先后被评为“河南省消费者信得过单位”、“河南省诚信单位”、“全国中药系统先进集体”、“全国医药优秀企业”、“全国精神文明建设工作先进单位”、“全国社区健康教育荣誉企业”,同时被认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”和河南省委省政府重点服务企业; 公司党委被中组部命名表彰为“全国先进基层党组织”。

羚锐制药还通过推进卓越绩效管理,顺利通过 GB/T19001-2008 质量管理、GB/T24001-2004 环境管理和 GB/T28001-2001 职业健康安全“三标一体化”体系认证,进一步完善自己的产品质量控制流程,形成了一套涵盖产品原料采购、原料加工验证、产品生产、成品仓储、物流运输等产品质量控制各环节的完整科学体系。

■ 汤兴

近年来,国内知名医药上市企业——河南羚锐制药股份有限公司以“坚持诚信立业、确保持续发展;强化药品质量、确保顾客满意”为方针,顺应经济社会发展转型、群众健康需求多元化和包括中医药服务在内的公共服务均等化的新趋势,坚持以提高经济发展质量和效益为中心,向质量和品牌要效益,以“药品质量关系患者生命,产品质量关系企业生命”作为工作核心,将质量管理与品牌建设作为日常工作的第一要务,不断强化药品质量监控、监管,在保障药品安全、有效、均、稳定的同时,确保了患者用药安全,也给行业健康发展带来深刻启迪。

