

吴炳新:创新大营销 推进中药企业现代化发展

近年来,“中医热”在国内外掀起了阵阵风潮,我国也相继出台一系列政策支持中医药振兴发展。“中医药是我国的瑰宝,是中华民族优秀传统文化的集中体现。”近日,三株集团董事长吴炳新在接受新华网专访时表示,创新建设大营销、大服务平台,运用益生菌发酵中药技术来继承和发展传统的中药方剂,是实现中医药现代化发展的有效手段。

创新布局大营销、大服务平台

为加快我国医药工业由大到强的转变,今年10月,六部门联合印发《医药工业发展规划指南》,提出坚持创新驱动,推动创新升级。面对当下日益增长的健康需求,三株提出了创新建设大营销平台的发展战略。

吴炳新介绍,大营销平台是指“互联网+”+“三株健康服务系统平台”,把三株现有的医药公司,三株医院,三株草本连锁药店,加盟的中医院、诊所、中医馆和现有的三株健康服务系统平台,与正在建设的三株健康基地相整合。“为实现发酵中药产品走向全国、走向世界、为人类健康服务的目标,必须依托一个独



●三株集团董事长吴炳新接受新华网专访。新华网 杨锴/摄

特的、创新的营销模式。”

在建设大营销平台的同时,三株还发力布局大服务平台,通过互联网实现三株的草本医院、加盟医院、医药诊所等直接对接,为消费者提供远程诊疗服务。“在远程服务平台上,当地医生负责收集患者资料,专家和当地的医生一同会诊,有针对性地为患者服务,满足广大消费者的需求。”吴炳新表示。

人体的健康状况和生活方式息息相关,不良的生活习惯往往会导致疾病的发生。吴炳新表示,消费者在大服务平台上接受服务,三株会为每个人建立电子档案,实现个性化的健康服务,指导消费者改变不健康的生活习惯,同时,

帮助生病的人群通过生活习惯的调理,加上针对性的指导,使之尽快恢复健康。

发酵中药产品具备四大特点

科技是第一生产力,企业要想在日趋激烈的市场竞争中站稳脚跟,就必须具备科技创新能力。吴炳新介绍,益生菌菌菌共生发酵中药技术是三株的核心专利技术,目前已获得包括中国、欧盟、韩国、日本等在内的23项国内外专利。

据了解,益生菌菌共生发酵中药技术是模拟中药在人体内的消化、分解、吸收过程,采用现代生物工程技术,在人体外建立一个“工业化肠胃系统”,采用人体肠道内的多种益生菌,对中药进行预消化、分解和转化,把大分子的中间物质,分解转化成为能够直接被吸收的有效小分子物质。“发酵后的产品具有口感好、见效快、疗效好、减轻毒性这四大特点。”吴炳新说。

吴炳新表示,三株在2017年将进一步整合资源,着力布局和服务国际市场。采取先易后难战略,首先在深受中国传统文化影响的东南亚地区、获得专利授权的国家推广发

益盐堂新品上市为我国盐业市场化注入新动能

近日,我国民营食用盐企业益盐堂宣布将正式在2017年全面推动自身食用盐产品在全国上市,为国内消费者带去更多高品质食盐产品,这也预示着中国食用盐专营优化进入了实质化改革阶段。今年政府《盐业体制改革方案》的发布,明确表明从2017年1月1日起放开食用盐产品价格,完善食盐专业化监管体制,多措并举确保食盐安全。这意味着从2017年1月1日起,消费者将面对越来越多的食盐品牌和产品,不再只是购买种类有限的品种盐。

更加开放的食用盐市场 推动行业创新发展

《盐业体制改革方案》的发布,使得盐从管制商品逐步向调味品、快消品的本质迈进,在保证安全的情况下演变成品牌和渠道的竞争。毫无疑问,这将大大释放市场活力,通过充分的市场竞争带来食盐产业布局的优化,推动行业创新发展。

经过市场的优胜劣汰,会形成一批集研发、生产、销售于一体的盐业综合集团,甚至出现享誉全国的知名品牌。一些企业为强化自身竞争力,吸引更多消费者,会把更多的精力用于研发新产品,拓展细分市场。未来,食用盐企业将以更创新的产品来满足不断细分的消费者需求,并且在食盐价格不涨的前提下,质量和安全更有保障。

集中优势益盐堂为中国食用盐市场注入新力量

在这一变革趋势下,益盐堂宣布将在2017年正式产品上市,这无疑是我国民营盐企发展走出的一步。作为益盐堂公司,已经完成从盐产品、添加剂、包材等形成多产业链布局。益盐堂已拥有湖北、河南、广西、广东、辽宁5个食盐供应基地,打造成为覆盖全国多个基地和营销网络的制盐企业。

同时,益盐堂目前拥有六大品牌系列,

120个单品,并在井盐和海盐两大原盐领域具有明显优势。凭借技术创新,益盐堂已经拥有超过百件商标与专利,并成为HACCP管理认证的高新技术企业。益盐堂系列产品的上市,将给千万中国家庭带去更多选择,同时也大大丰富市场上食盐产品的品类。

盐业市场化开启以消费者为中心的品牌化发展新趋势

食用盐市场化直接带来的结果是,消费者面前将出现种类繁多的食盐商品。当下,消费者品牌意识不断提升,过去食盐企业使用的传统销售手段收效甚微。益盐堂率先邀请人气主持汪涵拍摄广告片,强势进入消费者视野,打造亲民的品牌形象。这表明优化专营后,食用盐也将通过市场手段打造个性鲜明的品牌,以此来吸引广大消费者。中国食用盐市场开启品牌化发展之路。

我国食用盐定点生产企业众多,同质化

竞争严重。盐业改革后,将会由生产商导向转为消费者导向,形成更多层级、更细分化的产品结构。以消费者需求为核心的沟通与服务将成为食用盐企业未来市场推广的主流。作为民营企业,益盐堂运行机制灵活,创新动力强,对市场反应敏捷,决策速度快,将能够更快地完成以消费者为核心的转变。益盐堂产品的上市,在食用盐领域的产品创新、品牌、市场等方面都意义深远,必将中国食用盐发展注入新的活力!

(据糖酒快讯)

关于益盐堂

益盐堂是云图控股集团旗下制盐企业。益盐堂在全国已拥有五个食用供应基地,旗下六大品牌系列,囊括120个单品,2013至2015年益盐堂小袋食盐年均产量达6亿袋。凭借技术创新,益盐堂已有超百件商标与专利,通过HACCP管理认证,荣膺高新技术企业。占据井盐,海盐两大原盐优势,取得澳洲鲨鱼湾海盐中国总经销权。

(据新华网)

科技创新铸品牌 陇神戎发小滴丸带出大产业

2016年甘肃陇神戎发药业股份有限公司(以下简称“陇神”)在深交所创业板顺利登陆上市,成为甘肃省在创业板上市的首家制药企业。而在上市之前,陇神的路并不好走。那是什么让濒临倒闭的企业重新焕发生机,甚至“破茧化蝶”?

变换思路起死回生

陇神的前身是成立于1995年的甘肃戎发制药厂,隶属于原兰州军区军事医学研究所,是曾经为保障大军区部队官兵健康做出了突出贡献的军工企业。1998年企业根据国家相关规定整体移交地方,几经辗转,2002年成为西北永新集团控股的子公司,并于2003年正式投产,2004年6月完成并通过了药品GMP认证审查。可是由于种种原因,企业一度陷入了经营困难,连续3年持续亏损。

陇神不缺好药,缺的是经营之道,陇神不是没市场,问题是如何争取份额。面对人心涣散、资金短缺的困境,2005年下半年,西北永新集团调整了公司的领导班子,任命拥有丰富医药市场经验以及企业管理知识的康海军担任甘肃陇神戎发制药有限公司董事长,对外大力引进人才,摸清市场的动态,掌握市场信息;对内不断实施科技创新,严抓内部管理,调整战略部署,充分调动员工工作热情。很快2005年第三季度,下滑的局面被强有力地扭转过来,截至年底还创造出了近500万元的市场销售收入。

随后,这家公司的销售收入以平均每年翻番的速度“奔跑”在陇原药企的“舞台”上,销售收入由2004年315万元增长到2015年的2.77亿元。以元胡止痛滴丸为主打的“陇神”牌产品得到了社会广泛认可,截至目前,

元胡止痛滴丸销售收入超亿元,陇神也成为全国三大滴丸剂研制生产基地之一。

康海军告诉记者:“将企业做大做强是所有企业的目标,而我们成功的基础就是‘凭良心做好药’。”

科技创新铸品牌

走在陇神戎发的厂区里,占地237亩的厂房洁净有序,路上绿草茵茵。走进提取车间,锃亮的机器以及先进的生产线正在忙碌的运转着,浓郁的药香弥漫在整个厂房中。其实,陇神戎发并不是定远镇规模最大的企业,但是却有着不小的名气。“我们有5个具有全国独家知识产权的药品,15个国家批准生产的准字号药品。”公司党委书记、副总经理张金德告诉记者。

2005年步入快车道之后,公司的管理团队感觉到,随着市场的发展需求和产品更新速度的日益加快,企业要想做到可持续发展,一定就要依靠科技创新带来的活力。“公司整个管理层都认为,科技创新是提升企业档次和赢取市场份额的重要‘法宝’,只有不断加大科技创新力度,推陈出新,才能真正生产出好的产品,让企业立于不败之地。”张金德说。2009年,公司出资组建了由省内外知名制药专家、兰州市制药行业领军人才张喜民教授领衔的“甘肃陇神药物研究院”,专业涵盖了药品、食品、保健品各个领域。并且通过自主研发、合作、引进等多种形式,开展中药天然药物、新化学药、保健食品、现代生物制药等新药产品的研制,并对企业现有重点产品进行深度开发和二次升级。2012年,甘肃省科技厅、财政厅、省国税、省地税联合向陇神戎发颁发了高新技术企业证书。

截至目前,陇神戎发拥有元胡止痛滴丸、鞣酸小檗碱膜、七味温阳胶囊、酸枣仁油滴丸等4个全国独家新品种。其中,主打产品、国家中药保护品种——元胡止痛滴丸为“甘肃名牌”产品,已被录入国家医保甲类目录,2012年被评为国家重点新产品,与同类产品相比,具有止痛快、无成瘾性等优势,2013年开始单品销售收入就突破了2亿元。

陇神之所以能取得这些科研成果,除了重视科研创新之外,允许失败也是其中一个因素。康海军说:“在市场经济下,创新是一个企业不断发展的动力和源泉。我们必须要坚持在发展中创新,在创新中发展。但是创新,就不可避免会出现一些失误,所以我们一定要正确对待失误,这样才能鼓励创新,抓住机遇。”

科学规划谋发展

甘肃分布的中药材多达1500余种,中药材资源占全国第二,仅次于四川省。属于国家382个重点品种的有276种,其中素有“五朵金花”之称的当归、党参、黄芪、红芪、甘草的年产量更是分别占到全国总产量的95%、60%、50%、60%和25%以上,规模优势很明显。但是,作为中药材资源大省的甘肃,制药工业产业却不足全国的1%。

“这样的反差非常让人吃惊,但是对我们制药企业来说也是一个很好的发展机会。”张金德告诉记者。为保证持续稳定的发展需要,解决产能不足,生产、仓储用地紧张等制约公司发展的瓶颈问题,2007年至2010年期间,公司投资3000万元,对部分关键生产设备进行了更新换代,并先后两次实施扩能改造,添置了空气净化机组、全自动胶囊填充机、胶囊

抛光机、激光喷码机、旋转式压片机等设备。为了从源头上保证主要中药材质量和供应,陇神戎发实施了元胡药材标准化种植基地建设,在元胡主产区陕西汉中城固县建立了标准化的药源基地,通过系统研究,在国内首次确定了元胡药材的种植操作规范,与甘肃农业大学合作进行了元胡药材的引种试验和无公害种植操作规范的科研研究。

此外,为了抓住国家“一带一路”战略,推进甘肃省中医药产业“走出去”部署,2015年陇神戎发专门成立了全资子公司甘肃新丝路产业投资有限公司,通过在吉尔吉斯斯坦实施药品注册和上架销售、中医中心商业化运营等方式,全力推进中医药海外事业的发展。

蓝图绘就新辉煌

陇神戎发经过十余年的不断创新和开拓进取,相继荣获了国家高新技术企业、甘肃省科技进步奖、甘肃陇神产业协会副会长单位、甘肃省企业质量信用等级AA及企业等多项荣誉和称号,也相继搭建成立了甘肃省中药新药剂型研究工程实验室、甘肃省企业技术中心等科研技术平台,“陇神”商标先后通过甘肃省著名商标和中国驰名商标认定。

2016年9月13日,是陇神戎发发展历程上意义重大的一天,伴随着深圳证券交易所开市钟的敲响,正式揭开了陇神戎发登陆资本市场,开启跨越式发展的新篇章。

“在未来的发展中,我们将以登录创业板上市为契机,抢抓国家、甘肃对中医药产业布局调整及重点扶持中医药发展的政策机遇,坚持弘扬中医文化、传承中药精髓、创新中药产业。”话语中,康海军信心满满。(孙理)

外卖“点亮”餐企成绩单

岁末,跨年饭、团圆家宴、婚宴等传统宴席来袭,餐饮企业迎来一年中的最旺季。记者盘点年内餐饮业经营数据发现,尽管今年餐饮业以10%以上的速度保持增长,但相比去年市场回暖时的增速有所下滑,餐饮企业仍将面临转型升级以及提升盈利等多方面的挑战。在餐饮业外卖业务的增值税率定档在6%的利好下,品牌商户将继续和外卖平台结盟,利用外卖渠道来引流增收。

今年以来,依托“互联网+”的外卖平台继续融资和扩张。12月26日有消息称,外卖平台“饿了么”宣布12月25日平台交易的日单量突破900万元,当日新增用户55万人,饿了么蜂鸟配送日运单量突破450万。饿了么CEO张旭豪称,“饿了么”的订单量还有2/3的增长空间,是否能实现增长,主要取决于配送能力。目前蜂鸟配送每单运营成本已接近盈亏平衡,随着单量的增长,蜂鸟的边际成本有望进一步下降,实现盈利。

记者从北京首都旅游集团获悉,首旅集团旗下全聚德、东来顺以及北京饭店、贵宾楼等星级酒店餐厅已经于今年三季度正式上线“百度外卖”,进一步加速餐饮业务板块“互联网+”转型,深入推进国有企业转型发展。

多位餐饮业人士在接受记者采访时表示,中式正餐向着“店铺小型化、菜品精致化”的路径转型提升,休闲餐饮发展空间持续扩大,餐饮品牌入驻电商促进营销已经成为潮流。在“互联网+”的不断发酵中,国内餐饮企业应关注O2O,餐饮外卖等线上经营与实体经营的协调发展。

此外,12月21日,财政部发出《关于明确金融房地产开发教育辅助服务等增值税政策的通知》,餐饮业外卖业务将按照6%的增值税率缴纳增值税,解决了困扰餐饮业外卖增值税率的问题。(杜萌)



万景祥牡丹鲜花饼 获旅游商品精品大赛金奖

日前,在洛阳举办的旅游商品博览会暨“洛阳礼物”评选结果揭晓,万景祥牡丹鲜花饼荣获大赛金奖。

这款牡丹鲜花饼以洛阳高山丹凤牡丹鲜花精心秘制入料,配以玫瑰花提香,牡丹籽油增加其养生功能,使牡丹鲜花原有的自然香味完美融入到整块面点当中,使花瓣中的精华得以完整保留,具有色泽浅黄、组织细润紧密、花香四溢、绵软不粘牙的特色,深受消费者喜爱。

据悉,河南万景祥特产开发有限公司成立于2009年8月,下属一个电子信息科技公司;一个牡丹食品深加工生产企业;一处“四大怀药”种植基地(河南温县);六个“牡丹花都”万景祥特产专卖,河南省内加盟店(专柜)208家。

河南万景祥特产专卖新区博物馆旗舰店近4000平方米,是目前中部地区同行业规模最大、品种最全、价格最优、环境最佳的特产展示展销平台之一。

作为“牡丹花都”品牌运营商,万景祥公司经营有牡丹文化特产、牡丹食品特产、农副产品特产、旅游商品特产等十大类别,50个系列,2000多种产品,为市民和中外游客选择洛阳特产搭建了“一站式购物”平台,提供了便利的购物服务。(赵君玮)

告别“八年徘徊” 神华药业再登行业巅峰

江苏神华药业有限公司前身是建于1970年的金湖县制药厂,有着中国最早的真菌药生产基地、中国最早的真菌胶生产基地。但“最早”也曾“跌倒”,神华药业通过资产重组攀登行业巅峰的梦想被残酷的现实粉碎。面对现实,神华人痛定思痛。

记者26日从江苏神华药业有限公司了解到,海关数据显示,神华药业的复合支链氨基酸在出口产品市场占比达60%,稳居全国第一。“复合氨基酸、黄原胶等产品已经出口至美国、荷兰等13个国家和地区。”神华药业总经理徐国华介绍说。

2008年,阜丰集团入主神华药业,企业由此告别“八年徘徊”。



(图据百度图片)

阜丰集团是一家在香港联交所主板上市的国际化生物发酵制品公司,既有发展黄原胶的深厚基础,又有研发医药制品的雄厚资本,

还有行业领先的经营理念 and 机制。由阜丰集团进行二次资产重组,神华药业找对了“婆家”,确立了现代企业管理体制,重构产品研发、市

场拓展、薪酬分配等机制,走上集药品、食品、特殊医用营养膳食食品等于一体的大健康之路。

记者来到保健食品生产车间,只见企业新开发的神华祝酒正随流水线“流入”精致的包装盒内。“神华祝酒是一种氨基酸麦芽糖醇颗粒固体饮料,对酒精有明显的抑制和分解作用。”神华药业副总经理曹黎莉介绍说,神华药业已经拥有制剂药品、原料药、医药中间体、保健品、药用辅料、氨基酸等六大类产品,已经连续两年销售超10亿元,其中仅复合氨基酸单品就达2亿元。

药企卖起了保健品,而且“卖”成了全国第一,但这并不意味着神华药业制药板块的力量被削弱。二次重组后,神华药业招兵买马,着手

建立包括院士工作站、博士后工作站在内的“两站三中心”,现已有博士3人、硕士30多人。随着研发队伍的壮大,神华药业“最早”的招牌也“升级”为“最强”,拥有全国实力最强的真菌药物研发团队、全国最全的真菌药物。其中,云芝菌胶囊被列为国家中药保护品种;黄原胶被评为国家级新产品;虫草菌粉等11个产品被认定为江苏省高新技术产品……

“前不久,新开发的9种医用食品接受专家论证,专家一致认为,神华药业研发实力强大、检测能力一流,作为制药公司开发医学食品具有先天优势。”曹黎莉说,在八年前,这些都难以想象。

(薛涛 周洋 郭敏杰 周广峰)