

技术创新篇

有人说过,“企业对产品就要吃着碗里的,看着锅里的”,只有创新才是企业持续发展的原动力。每个产品都有它的寿命周期,只有不断推出新产品、拥有稳定数量的新产品处于成长期,才能保证企业持续、稳定的发展。作为国民经济最活跃的因素,民营企业自然充当了创新的领跑者。在山东,不少民营企业就在产品创新上“得陇望蜀”。比如,以生产铝型材为主业的华建铝业,3年时间研发出了5000个新产品,织成了抵御市场变化的御寒衣;作为鲁药的后起之秀,辰欣药业调整产品结构,像逃命的兔子一样“盯住第一”搞创新。

“新”字当头成就鲁药小兄弟

辰欣药业:新产品要像子弹一样备足

本报记者 李岩侠

相对于新华制药、齐鲁制药,辰欣药业是个总资产只有10亿冒头的小兄弟。但是,这个小兄弟的高成长、高效益却引人注目。在辰欣药业,记者听到的是自信的声音。“新技术新产品就像战场上的子弹匣子一样,如果企业不居安思危储备足量的弹药,就会失去持续竞争力。”



辰欣药业科研人员在做浓缩实验。

“我们的基药、原料药少,冲击不大”,“我们的大剂量注射剂单厂规模全国最大产品最多”……在辰欣药业,记者听到了一串自信的声音。“新技术新产品就像战场上的子弹匣子一样,如果企业不居安思危储备足量的弹药,就会失去持续竞争力。”副总经理韩延振如是表示。

新产品成品牌提升发动机

相对于新华制药、齐鲁制药和鲁抗医药等,前身为济宁第三制药厂的辰欣药业股份有限公司还是总资产只有10亿冒头的小兄弟。但是,这个小兄弟的高成长、高效益却引人注目。记者在辰欣药业一项资料中看到,自2003年彻底改制姓“民”以来,公司销售收入和利税连续多年保持30%左右的增长速度。

相对于省内的一些老牌药企,辰欣药业的产品结构被同行羡慕。有关人士告诉记者,江苏和山东两省都是制药大省,但从效益上看,江苏药企的效

益明显好于我省企业,主要是江苏药企的产品结构好,成药和原料药的比例是2:1,而我省正好相反,为1:2,成药附加值比原料药高。“经过前些年的调整,现在辰欣药业已经不存在这个问题,我们生产的全部是成药。”韩延振表示。

在济宁市工商联焦军道副主席这个外人看来,“辰欣药业这两年新闻特别多”。比如,最近,辰欣药业承担的“抗乙肝病毒一类新药阿德福韦酯及片剂的产业化”项目,被视为我国在自主研发乙肝药物治疗领域取得的重大突破。这样的新产品自然也成了辰欣品牌再次提升的发动机。

先盯国内,再盯国际

“干企业累,干民营企业尤其累。干民企就没有一点退路,发展压力特别大。”从改制前的老国企一路走过来的韩延振对公司这几年的发展深有感触。他说,民营企业发展尤其需要创

新,那感觉就像是一只被狼追赶着的兔子,必须一刻不停地奔跑。所以,辰欣给自己定下的原则是“不做第一个吃螃蟹的,但一定要盯住第一个吃螃蟹的”。先盯咱们国内的,再盯国际上的。

“注意过一种现象吗?国内小容量针剂基本都是用玻璃瓶盛装的,护士在打针时要用力把尖尖的玻璃瓶口敲碎或掰断。别小看这一小事,有研究表明,就在针剂瓶口啪地爆开那一瞬间,会有数百个肉眼看不见的玻璃碎屑落入药液内,并最终随药液被注入病人血液中。”韩延振告诉记者。针对这一问题,辰欣又跟进了一项国际上最先进的技术,将生产一种叫塑料安瓿的新型针剂产品。

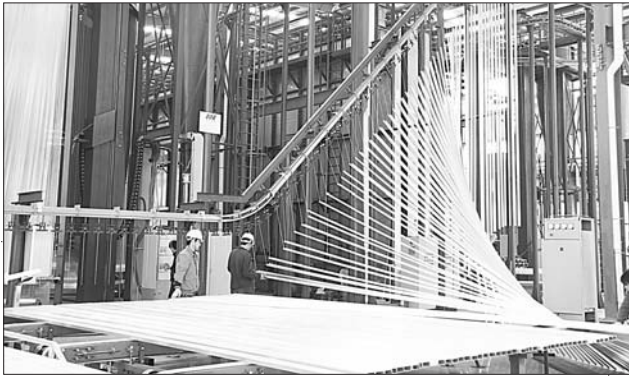
支持这一项新技术新产品的核心当然是人才。对于中小民营企业普遍头疼的人才引进问题,辰欣药业董事长杜振新笑称,辰欣对人才采取的是“不求完全拥有,但求为我所用”的灵活原则。“辰欣”二字其实取自“推陈出新”之意。

3年研发五千种铝业新品

华建铝业:上演创新“加速度”

文/片 本报记者 桑海波

三年时间推出30个系列5000多个新品种,平均每天推出好几个新品,这样的推陈出新速度令人称奇。在江北工业铝型材第一县——临朐,领军企业华建铝业正在演绎一场创新“加速度”。对于华建铝业来说,产品创新不仅在数量多,更在于质量精,立足于高端市场的创新思路,让企业织就了御寒的外衣,经营业绩并没有因为房地产市场的不景气而下滑。



华建铝业的生产线。

日均好几个新品问世

走进华建铝业的企业展览馆,不懂行的人会发现原来门窗也可以千变万化:采用物联网技术的门窗,可以遥控开启;采用风感、雨感技术的门窗,不让暴风雨乘虚而入;铝木复合门窗,既美观又实用;内置百叶窗的门窗,解决了不易清洁的问题……

记者在华建铝业参观时,第一感觉就是产品数量多。“我们近三年新增了30个系列5000多

个品种,新获得国家专利58项,产品体系更加完善。”华建铝业副总经理尹波自豪地向记者介绍,大概算来,企业平均每天推出好几个新品种。

“华建成立于2001年,从最初的一个挤压车间、一个氧化车间,发展到如今的三个厂区,年产能20万吨,企业规模快速发展,来源于创新的驱动力”,尹波介绍。

“打造中国建筑的最佳风景线”,这是华建铝业提出的一句口号。随着产品被广泛用于一些

知名建筑上,企业这一愿景正逐步实现。如首都新机场、中国国家话剧院、国家博物馆等知名工程,以及2008年北京奥运会鸟巢、2009年全运会场馆、2010年上海世博会场馆等,都有“华铝”型材的身影。

立足高端织就御寒外衣

受政策调控的影响,当前的房地产市场并不景气,记者在采访时急切想知道:以生产建筑型材为主的华建铝业,受这场寒流

的影响有多大?出乎记者意料的是,副总经理尹波却轻松回答:“对其它企业影响或许比较大,但是对我们的影响却不大。”

“关键在于企业产品定位以及产品结构”,尹波说,多年来,华建紧紧抓住高端建筑型材的应用,并根据市场需求,及时对产品结构做出战略性调整。他说,2007年房地产市场不景气,企业迫于形势做出产品结构调整,新上了隔热铝型材项目,没想到市场需求迅速上升。目前,隔热铝型材已经占据华建铝业

产量的60%,成为支柱产品。

高端产品给企业创造效益自然更多。尹波告诉记者,在各类铝型材中,低档次的阳极氧化型材,每平方米价格仅为200元,而隔热型材、铝木复合型材的价格可以卖到每平方米500元。不过,尹波也承认:“随着这几年市场发展,建筑铝型材行业竞争非常激烈,社会上产量非常大,市场已经趋于饱和。此外,建筑铝型材行业的发展还受到房地产市场的制约。不生产高附加值的产品,企业发展是没有出路的。”

岁末57家IPO上会 十单遭否

国信证券成年度“被否帝”

临近岁末,A股IPO市场热闹非常。11月29日晚间,证监会发布的发审委第261次会议审核结果显示,无锡瑞尔精密机械未通过,金河生物科技的首发申请获通过。

四季报迄今的新股预披露数据显示,10月以来已有67家拟上市公司发布申报材料。其中有60家公司走马上会流程。另有包括上海龙韵广告、乔丹体育等7家公司于11月28日上会。

如此密集的发审速度显著高于前三季度平均水平。而7家公司齐上会的“盛况”也较为罕见。然而,与密集上会相对的是,11月以

来被否公司家数不断增多。统计数据显示,11月以来上会的26家公司中,10家被否,通过率仅61.54%。对比前十个月的过会情况,11月的被否企业数量应为年内最高值。这10家公司中,国信等7家保荐机构因此与上亿元承销费擦肩,连累第,平均每单券商少收2000万元。

11月以来的9家被否公司中,国信证券保荐的千禧之星鸡宝、温州玻璃工业、安徽广信农化名列其中,占了三分之一。事实上,国信是今年项目被否的重灾区,7个项目被否,高居榜首。

(中附)

冷眼看市

行情复杂性远超预期

周四,A股扛住了欧美股市下跌负面冲击,低开高走一路震荡走高,可惜成交量并没有放大,不过由于市场杀跌动能有所衰竭,市场乐观心态会增添一些,支撑行情出现1-2个交易日的小涨。鉴于目前主流市场热点没有出现,增量上难以不能确定为政策刺激,我们估计大盘还要在3400点上下磨一周左右时间,等待10日强压后逼近后将来一次突破,理想的情况是随后的小涨一直持续到年底。在新兴产业“十二

五”规划的密集披露中,今后一段时间,特别是12月份的热点机会主要还在新兴产业为代表的个股身上。

股市是个随机波动的市场,分秒之间反映了数亿人的思维和行为变动,这种行为是很难捕捉的,这注定了股市复杂性超出预期。所以,有时候,大家对中期趋势看错,或者看错一些,有时候对于中长期趋势观点明确一些,随着时间推移,这种看得清和看不清总会在时间周期上出现变化。

就眼下来说,机构们对于2012年一季度以前的各种情景模拟的多,但对于明年全年甚至更长时间周期看法就相对模糊些。

这对于投资者的启示是,大家都在看眼下,都在走一步看一步,都偏重于作市场交易,这种更加现实的做法就需要策略上更加灵活些,从短期角度看,“盼”就有机会,也肯定有风险,这是作出投资者必须面对的现实,因为股市中没有神仙。

(山东神光金融研究所 刘海豹)

国家信息中心范剑平: 债市投资窗口已开

时至年末,A股市场仍然震荡下行,如何在不确定经济环境中寻找确定性的增长机会?近日,在青岛举办的“寻找确定的增长——嘉实基金发现之旅高峰论坛”活动中,受邀嘉宾认为,受通胀水平下降及政策影响,债市已呈回暖。

国家信息中心首席经济师兼经济预测部主任范剑平在论坛上表示,2012年是国家“十二五”规划的第二年,经济保持较快的增长态势,政策上继续实行积极的财政政策和稳健的货币政策。根据经验及目前债市表现可以发现,债市逐渐回暖,债市投资之门已呈开启。

具体到投资者最为关注的投资布局上,嘉实基金资深基金经理王茜女士分析指出,整体上中国经济正处在经济增速下降和通胀压力出现拐点的阶段,流动性紧张的情况还将继续存在,股票资产相对是周期性的行业将会成为第四期的资产配置。

(记者 周爱宝)