



新常态 新征程 —2015淄博市两会特刊

优化产品结构化解市场风险,研发创新推动企业“高精尖” 瑞阳制药:“限抗令”下成功转型

近年来,中国“限抗令”实施,抗生素临床用药格局和产业发展开始发生变化,抗生素临床使用量明显下降,给不少抗生素医药企业带来了经营的压力,在“限抗令”下如何转型升级也成为摆在抗生素医药企业面前的最严峻考题之一。瑞阳制药有限公司2014年扛住了外部压力,公司实现销售收入66.1亿元,增长17%,位居全国医药工业企业百强榜第30位。

本报记者 唐菁

全自动化设备解放 高强度劳作的人力

在瑞阳制药公司青霉素类冻干粉针车间,车间主任司吉晖正在车间巡视各个生产环节,据他介绍,该车间是2010年新建车间,总建筑面积约4400平方米,分为1#、2#两条生产线,主要生产注射用美洛西林钠,该产品荣获了国家科学技术进步二等奖,为瑞阳制药的主推产品,2012年4月该车间顺利通过新版GMP认证。

司吉晖带领记者来到该车间的核心部分——冻干机械间。“这是冻干车间的主要生产设备,其中,冻干前室为无菌区,采用国内先进的冻干机,这套设备其操作实现了完全自动化,由计算机根据预先设定好的程序进行自动控制,减少了人员的劳动强度,提高了设备的可靠性、稳定性。”司吉晖说,由于长期身处一线,让他感受最深的还要数生产技艺的变革,在没有采用最新的设备之前,冻干车间每班至少需要3到4人来操作设备,由于生产的是药品,对技术要求高,操作设备不允许有任何的差错,这对工人来说,精神压力和身体负担都很大,而现在基本上不需要工人时刻盯着生产设备。



▲瑞阳制药新貌。

抗生素产品占比降低至50%,提高市场抗压能力

现在,对于抗生素企业而言,日子不好过。一方面,国内目前对抗生素的医用进行严格限制,实际上也让市场萎缩。另一方面,全国医药厂家有5000多家,产品种类重复,低水平重复建设,竞争不规范,产品价格竞争激烈,企业利润空间低,不利于医药企业的良性发展。

作为全国医药工业企业前30强的医药企业,抗生素产品占到80%的瑞阳制药同样面临着市场萎缩的严峻考验,瑞阳

制药有限公司常务副总裁崔维慎介绍:“为降低风险,公司非常重视调整产品结构,力争将抗生素产品比例降低到50%,心脑血管产品提高到40%,精神类生物类产品提高到10%,这样以来,公司的整个产品结构相对比较安全。”

去年,瑞阳在西厂区新建成了抗癌综合车间、小容量注射剂车间等项目;在公司东厂区新建了年产60亿片非青固体

剂及立体仓库项目、公共活动中心项目;在沂源县高新区的瑞阳医药产业园新建了占地面积200亩的中药产业化项目。

2015年,瑞阳计划在东厂区新建气雾剂、粉雾剂项目,在医药产业园新建原料药新产品产业化项目。这一系列项目的投产达效,加快了新产品上市步伐。在限抗影响市场萎缩的情况下依靠调整产品结构突出重围,着重发展非抗生素产品,产品的综合市场竞争优势也进一步强化。

人才资金持续投入 创新带来更多红利

“研发创新不断突破,推动公司向‘高、精、尖’方向深入发展,让公司持续享受了研发创新带来的红利,进一步激发了我们继续加大在研发创新方面加大投入的热情。”瑞阳制药有限公司常务副总裁崔维慎说。

瑞阳设有国家级企业技术中心、博士后科研工作站,投资在美国、上海和济南设立了三个高标准的研究中心,对其进行了精细的分工:美国研发部以国际洽谈合作和抢仿专利为主,上海研发部以创新药物和生物制药为主,济南研发部主攻仿制药和天然药物。在此基础上,瑞阳还十分重视“产、学、研”的协调发展,先后与清华大学、山东大学、沈阳药科大学、天津大学等30多家知名高校和科研机构建立了常年科研合作关系,在众多领域展开精诚合作。

瑞阳先后获得“国家技术创新示范企业”、“中国医药研发产品线最佳工业企业”等荣誉称号;获得国家科技进步二等奖1项;承担国家新药创新重大专项3项,国家火炬计划项目3项;获得110余项专利证书,60多个新药证书。

2014年瑞阳投入了近2亿元用于研发新产品,今年对新产品研发的投入还将继续加大。据了解,瑞阳目前在研产品有150多个,其中红花黄色素胶囊、克利贝特片、注射用羟基红花黄色素A等60多个品种已经上报等待批准生产,预计2015年还将有20多个产品上报生产。

卓创资讯:中国大宗商品行业智库

为中国争夺大宗商品定价话语权

经常看财经新闻的人对卓创资讯的名字并不陌生,因为在播报一些重要行业数据或市场分析时,卓创资讯分析师常常担任着专家的角色。目前,拥有1500名员工的卓创资讯集团,在全国大宗商品资讯领域有着不可动摇的领军地位。同时,卓创资讯已成为很多行业在调结构、转型发展过程中的智库。

本报记者 刘光斌

从石化行业起步,目前涉及上万种产品

走进卓创资讯集团位于临淄石化大厦的办公区,3000平方米的空间内化工行业的分析师们正在收集、整理和分析全球化工行业的数据信息。

2004年,现任卓创资讯集团总裁的姜虎林等7个同龄人离开原来的企业,创立卓创资讯。卓创资讯的起步之地是临淄,因为卓创资讯最先运营的资讯领域是石化行业,而临淄正是中国石化行业的集中地。“在这个全国石化生产、贸易企

业都关注的地区,化工产品的资讯信息有着巨大的市场。”姜虎林等7人创业之时,正好遇上中国石化行业进入洗牌期,谁获得更多行业信息就意味着拥有更多自主权。卓创资讯的创立者们看准了资讯领域的发展前景,扎根于行业,从无到有,创造了大宗商品资讯领域的发展传奇。

目前卓创资讯涉及产品已经达到上万种,有效客户群体也达到了200万家以上。



▲卓创产业园规划图。

卓创未来向传媒方向延伸发展

去年,卓创资讯集团与远成集团达成战略合作协议,宣布将在淄博联合打造“新商机”大宗商品电商平台。该平台将帮助企业降低采购成本、物流成本、融资成本和税收成本,为企业拓宽并优化销售渠道。

姜虎林对卓创资讯的定位是:一个中立的第三方资讯机构,同时是一个集多种媒介于一体的传媒集团。“未来卓创资讯会朝着通讯社的方向发展,集网络、电视、报纸、培训、评估于一体的传媒集团,就像彭博社、路透社。”姜虎林

说,彭博、路透等国际信息服务商一般具备三大功能:原创信息、交易平台和数据分析。其中关于交易平台的建设,便是接下来卓创资讯正在拓展的方向之一。

为实现这一目标,2012年,卓创资讯便已上线电子商务平台齐鲁国际塑化网,塑化网的客户只需在网上点击下单,买主确定后,就可实现线下标准仓库交割,资金由中国农业银行监管。由此,该平台还一度被誉为“塑化产业的阿里巴巴”。

全球五万个 信息采集点

卓创资讯的成绩所依靠的是800余名行业分析师和信息编辑的共同努力。

在卓创资讯化工分公司担任炼油产品产业链主管的李芳说,她凭借7年多工作经验得出结论:“越来越多的客户从单纯对价格信息的需求开始趋向于对市场、行业发展信息的需求。”

卓创资讯遍布全球的信息采集点有5万个,凭借着全面可靠的信息数据分析,卓创资讯为自己赢得了大量的固定客户。卓创资讯的日更新信息量已达6万余条,网站日平均点击量达390万次。

为国家调控政策 提供数据支持

目前,卓创资讯已与国家发改委价格监测中心、国家工信部、国家统计局、中国海关、国家标准化委员会等多个国家部委、行政机关开展多领域、多层次的合作。

“2015年中央一号文件指出,要完善农产品价格形成机制,运用现代信息技术,完善种植面积和产量统计调查,改进成本和价格监测办法。这也可以说是对猪粮比、鸡料比、蛋料比等行业指数的肯定和鼓励。”卓创CEO姜虎林表示,卓创资讯也将继续秉承“中立、专业、专注”的原则,为上下游生产商、贸易商家、政府机关、金融机构、研究机构、社会组织等所有客户提供大宗商品领域的智库服务。

经济转型为资讯行业带来发展契机

2014年,我国经济增速面临下行的压力,甚至有人曾经担忧,对于依赖实体经济生存的资讯行业来说,会不会也要受到重大的负面影响?

“目前大宗商品市场出现的利润缩减,产能过剩,供需矛盾加剧等问题,恰恰是因为缺少了市场资讯信息所导致的。”卓创资讯集团总裁姜虎林认为,中国经济新一轮发展和改革的立足点正是调结构、促转型,而这最需要的正是资讯企

业的数据和分析服务。

卓创资讯的战略目标是“为中国争夺大宗商品定价话语权”。姜虎林认为,国际大宗商品的定价并非完全由供求关系决定,而是在一定程度上受少数几个国际价格资讯机构所影响。我国大宗商品资讯行业起步较晚,在大宗商品的国际贸易谈判过程中,一直没有能代表公正、代表国人利益的、具有国际影响力的第三方资讯机构提供的数据支持。