

# 普莱柯 :把创新做得更持久

本报记者 王 伟

一只蛋鸡的养殖周期一般要有10多次的疫苗免疫 ,这对于规模化养殖场而言繁琐异常 ,但这一情况因一家公司的创新得以改善。位于河南洛阳高新区的普莱柯生物工程股份有限公司经过近5年的艰苦攻关 ,研发出的禽流感(H9)多联疫苗能够一针多防 ,打一针疫苗可以同时预防三四种疾病 ,使得用户疫苗使用成本大幅下降 ,且省工省时。这一创新居全球领先地位 ,

依靠这个创新 ,推动了普莱柯公司跨越发展 ,在两年多的市场独占期内 ,占有了百分之百的市场份额。

普莱柯公司及其子公司洛阳惠中兽药有限公司先后开发成功国家级新兽药17个、国家级重点新产品3个 ,获河南省科技成果奖8项 ,主持或参与建立行业标准39项 ,研发实力居行业领先地位。公司在细胞克隆技术、抗原浓缩纯化技术、药物合成技术、新型制剂技术等方面 ,带动产业技术进步 ,引领行业发展方向 ,一跃成为我国兽药行业具有发展带动作用和品牌影响力的企业。

普莱柯公司 这家创办仅仅十年余的民营企业 ,何以能够取得这样令人翘楚的业绩 ?

公司发展到现在 ,最大的成功之处在于持续创新。普莱柯生物工程股份有限公司董事长张许科一语道出了秘诀 :如果说创新能力已成为推动一个企业可持续发展的核心竞争力的话 ,那么 ,普莱柯公司的成功就是因为把创新做得更彻底、更持久。

1995年 ,先期创办的惠中公司 ,瞄准当时的市场空白 ,在成立第二年就研制成功了防治家禽传染性支气管炎等呼吸道病的中药提取制剂 ,开创了中兽药深加工的先河 ,由于其用药效果显著 ,迅速被市场认可。

这个产品的成功 ,让创业者们深深尝

把握机遇重要 ,某一个创新举动也很重要 ,但更重要的是要建立一个真正能使公司可持续健康发展的长效运行机制 ,从最原始的单一创新举动成功后 ,普莱柯公司董事长张许科带领创业团队在不断思索和探索如何建立一个健全有效的创新战略与富有活力的创新机制 ,在他们丰富多样的创新实践中逐步探索并建立起了一整套相对完整的创新体系架构。

到了技术与产品创新的甜头。紧接着 ,这个当时只有30多人的小公司 ,将下一个创新目标对准了市场完全被国外公司垄断、价格贵比黄金的高新技术产品喹诺酮类抗生素 沙拉沙星 ,经过5年的持续研发 ,终于在2000年成为国内首家研制成功这一产品。而此后 ,公司又相继开发成功了多个填补国内空白的化学合成新兽药。

普莱柯公司建立并有效运行了 一个导向、两点战略、三个层面、四种策略的技术创新与产品研发机制。

一个导向 即以市场需求为导向。两点战略 即瞄准锁定行业技术与产品的 空白点 和以国家产业政策与市场现实需求的 结合点 进行技术创新与产品研发 ,17个新兽药的开发成功均是在此导向与战略的指引下取得的累累硕果。三个层面 即着眼于支撑公司未来发展重大科研项目提前布局与实施的战略层面 ;为支撑公司不断迈上新台阶而进行重点项目研发的战术层面 ;不断进行技术革新与方法改进的基础层面。四种策略 即通过研发新产品启动并培育新市场的策略 ,通过技术创新打破技术与产品进行差异化竞争的策略 ;及时把握动物疫情与流行病发展状况进行热点跟踪并及时作出响应的策略 ,通过技术

突破把常规产品的质量进行不断提升 ,从而实现把普通的产品做得不普通的策略。通过上述创新战略实施与策略运用 ,公司构筑了强大的核心竞争力与可持续的发展优势。

据了解 ,普莱柯公司为保障科技创新的顺利进行 ,在保证研发资金不低于公司收入6%的基础上不断加大投入 ,2011年公司研发投入占收入的比例达到7.4% ,该公司注重研发条件平台建设 ,目前已投入专职研发场所面积一万多平方米 ,并拥有众多的高精尖研发仪器与完备中试条件。普莱柯还非常注重人才队伍建设 ,以国际化视野延揽人才 ,加盟公司的白朝勇、张立昌、舒海索博士均是具有海外研学背景或跨国公司从业背景的高端人才。并搭建了专业与年龄结构合理的人才团队 ,公司拥有技术研发团队150多人 ,其中博士、硕士占40%以上。这一素质高、活力强和富有创新激情的研发队伍为公司的科技创新奠定了坚实的人才基础 ,从而具备了对重大关键性和具有应用前景的前沿技术实施系统化研究开发的实力。

同时 ,普莱柯公司在推进技术创新与产品研发过程中 ,逐步探索建立了较为完善的激励机制 ,先后建立了项目法人管理

制度、绩效管理办法、成果奖励制度、知识产权管理制度 ,通过这些制度建立与机制的运行 ,明晰了研究课题负责人的责任 ,调动了科技人员的积极性 ,形成了强大的内生动力。正是由于公司科技创新有了源头活水 ,相继申请发明专利107项 ,陆续获得发明专利授权22项 ,主持或参与制定行业标准39项 ,公司可持续创新的能力优势在行业独树一帜。

普莱柯公司在不断强化自主创新能力的同时 ,注重通过产学研合作提升集成创新能力 ,公司先后与中国农业科学院哈尔滨兽医研究所、南京农业大学、华南农业大学、境外生物技术公司等十余家国内外科研机构建立了紧密的合作研发关系。这种开放式的合作消除了双方的资源瓶颈 ,发挥了各方的资源优势 ,提高了公司集成创新能力。猪圆环病毒病是行业公认的危害养猪业的三大主要疫病之一 ,历时6年攻关 ,普莱柯公司承担的河南省 十一五 重大科技专项课题猪圆环病毒疫苗研制成功 ,并于2010年9月顺利上市 ,打破了进口产品垄断国内近一年的格局 ,结束了近十年来圆环病毒病防控无国产疫苗可用的历史。这一新成果的取得 ,正是公司重视自主创新能力提升、注重产学研合作取得的又一重大成果。

普莱柯公司以创新为灵魂 ,密切关注行业发展动态 ,注重产业研究 ,及时规划业务发展梯次 ,在做深做透成熟业务的同时 ,不断探索新兴业务 ,走过了以中兽药起步、化学原料药上台阶、兽药制剂奠定市场基础、动物疫苗业务迎来跨越发展的17年历程。它为创新驱动型企业发展提供了一个具有典范意义的样本。



江西省高安市是全国著名的建筑陶瓷生产基地之一。陶瓷业在给高安市带来数百亿产值的同时 ,也给高安市带来了浮尘、废气等污染问题。为此 ,高安市计划逐步将陶瓷烧造使用的水煤气全部改为天然气 ,并要求2015年底前 ,现有以燃煤、燃油为主的陶瓷配套企业必须改用天然气 ,以减少污染排放。煤改气 的要求迫使高安建筑陶瓷行业向更高端、更环保的层次发展。图为工人在检查使用天然气的陶瓷烧造窑炉。

新华社记者 周 密摄

本报记者 李佳霖

## 美的率先通过长效节能评定

本报讯 记者周雷报道 近日 ,中国质量认证中心宣布 ,美的全直流变频空调全国首家通过空调长效节能评定。这标志着我国评定空调长效节能的新标准开始推广应用。

空调长效节能评定 是目前国内惟一基于产品实际使用过程中节能指标的综合性能检测。中国质量认证中心于今年5月发布实施了《在用空调器持续节能评定实施细则》。据介绍 ,对美的全直流变频空调的长效节能评定选择在高温、高湿、高腐蚀的环境中进行 ,历时1个月时间 ,对产品节能衰减率、部件寿命耐用、恶劣环境运行 ,以及长运性能、高温性能、低温性能、待机功耗、冷重比等指标进行综合测试。美的家用空调事业部总经理吴文新坦言 ,美的在核心技术、产业链和品质等三方面掌握的独有优势 ,是能够通过极为严格的长效节能评定的关键原因。

## 红罐王老吉牵手食品巨头

本报讯 记者杨国民报道 :继6月3日新装红罐王老吉凉茶正式上市后 ,近日 ,广药集团授权经营红罐王老吉的王老吉大健康产业公司与统一、银鹭、惠尔康和嘉美等30多家全国顶级食品生产企业、原料和包材供应企业签订生产供应战略合作协议。广州药业总经理吴长海表示 ,红罐王老吉将通过自主经营、虚拟创赢和资本运营三种发展模式 ,实施人才、标准、品牌、资源、科技和国际六大战略 ,争取2017年实现300亿元的销售目标 ,2020年将实现600亿元销售。

## 市场瞭望

# 中小企业的创新与合作前景广阔

## 第七届APEC中小企业技术交流暨展览会侧记

第七届APEC中小企业技术交流暨展览会日前成都闭幕 ,共有来自15个国家和地区的1600多家中小企业参展。在近3.5万平方米的展示面积里 ,1877个展位集中展示了APEC各成员经济体中小企业的新技术、新产品。

创新 ,是此次展会上的一大亮点。我们的丝绸产品已经解决了易皱、易缩水、易掉色三个问题 ,所以产品的销路很好 ,价格从过去的窄幅每米30多元 ,到现在3.2米宽幅的卖到了300多元呢 ,这都是引进国外先进技术对产品进行创新改造的结果 ,在四川的展台前 ,来自南充的四川依格尔纺织品有限公司的总经理汪明树指着悬挂在展柜里色彩绚烂的丝绸产品对记者说。

在展馆里采访 ,会看到许许多多的小微企业都是依靠创新走上了发展和强盛之路。来自青海湟源县的冯海洋是青海丹噶尔皮绣研制开发有限公司的销售经理 ,看记者被墙上悬挂的 王洛宾的故事《在那遥远的地方》、青海湖、雪域牦牛 等栩栩如生的皮绣作品所吸引 ,她告诉记者 ,皮艺工艺起源于古羌时代 ,已有3000多年的历史。皮绣是经研发采用青藏高原特有的原材料 ,如牛皮、羊皮、牛毛、马尾等 ,用盘、攒、绣、编等多种手法制作而成的民间手工艺品。别看我们是只有40多人的小企业 ,但独创的产品已远销到日本、加拿大、韩国等国家 ,还以公司加农户的形式带动周边300多农牧民一块创收。

在展会期间召开的第四届APEC中小

企业对话世界500强财富论坛上 ,工业和信息化部部长苗圩表示 ,目前 ,我国占企业总数99%的中小企业 ,提供了全国约65%的发明专利、75%以上的企业技术创新和80%以上的新产品开发 ,已成为促进我国科技进步的重要主体和生力军。大量新技术、新产品和新服务、新的商业模式源自中小企业。

苗圩说 ,工信部将从五方面着手推进中小企业的科技创新。一是着力提升中小企业的创新能力 ,要继续实施中小企业创新能力和建设计划 ,加快完善产学研相结合的创新型体系。二是着力推进中小企业的结构调整 ,加快技术和产品的升级换代。三是着力推进技术成果的转移扩散和应用。鼓励信息技术企业为中小企业提供

信息化的应用平台。四是加快对中小企业的创新服务 ,实施中小企业知识产权推进战略。五是着力加强中小企业领域的国际交流与合作。

如何解决中小企业融资问题 ,成为第七届APEC中小企业技展会一系列论坛上关注的热点。纽约证券交易所上市部亚洲区总经理杨戈建议中小企业到海外上市 ,以增加融资途径。杨戈也同时提醒 ,赴海外市场上市的成本和维护费用相对较高 ,希望通过上市实现融资的企业主 ,应仔细选择与之匹配的融资手段。美国圣·路易斯华盛顿大学奥林商学院金融学教授菲力普认为 ,要想从风险投资机构获得融资 ,中小企业首先需要练好内功。

## 企业时评

近日 ,2011年度中国轻工业百强企业 评选结果揭晓 ,华润雪花啤酒通过企业主营业务收入、利润总额、产值利润率、税收占利税比重和工业总产值增速5个指标的评比 ,荣膺第22名 ,位居酿酒行业前十强。统计数据显示 ,2011年 ,华润雪花年销量达到1023.5万千升 ,成为我国首个销量超过1000万千升的啤酒企业。

企业年销量超过1000万千升 ,对于中国啤酒行业而言是个新的里程碑 ,也进一步奠定了中国作为世界啤酒大国的地位 ,对于企业而言 ,1000万千升的年销量 ,是市场份额之争的一个门槛。凭借1023.5万千升的销量 ,华润雪花啤酒占据了我国啤酒市场21%的市场份额。

市场份额部分决定了企业的盈利水平。从短期来看 ,凭借国内80家工厂的庞大体系 ,在销量上又占据榜首 ,华润雪花只需将产品定价稍微提高一点 ,就意味着上亿元的利润增长。

从长期来看 ,啤酒行业一直薄利多销 ,目前国内啤酒市场竞争也日趋激烈 ,促使企业未来利润的长期增长点将来自于高端啤酒市场份额的扩大。因此 ,在规模最大前提下 ,国内啤酒企业需进一步调整优化结构 ,提升品牌内涵 ,推出高端产品。

# 细分市场成就高销量

祝君壁

首先 ,要推动国内啤酒市场的整合。啤酒产品的高度同质化和显著的规模效应是啤酒行业整合的两大驱动力 ,而从分散经历整合再到高度集中一直是世界各国啤酒行业发展的普遍规律。发达国家啤酒行业的最终均衡状态一般都是两三家寡头垄断的市场 ,市场占有率通常都超过60% ,有的甚至高达90%。

十二五 期间我国啤酒行业集中度将进一步提升 ,初步形成垄断格局。伴随着行业集中度的提升 ,龙头企业将享受行业增长和市场份额提升的双重驱动。随着龙头企业定价权的增强 ,且规模效应和竞争趋缓带来期间费用率下降 ,未来我国啤酒行业的盈利能力也会得到逐步改善。

其次 ,要细分产品结构和市场。啤酒行业一直属于薄利多销的微利行业 ,规模化的背后是低价竞争的沉痾顽疾。而决定啤酒企业能否成为高盈利企业的根本因素在于原材料采购和市场销售的两个定价权。

多年来 ,我国啤酒行业的生产一直依赖进口大麦 ,本地供应总量只占不到半数 ,使得啤酒企业在原料采购方面受制于人 ,在市场销售定价权上 ,由于长期产能过剩造成过度竞争 ,各大企业纷纷通过价格战抢夺市场。上述原因导致我国啤酒行业一直是中低端产品一统天下 ,产品差异化不大。因此 ,细分产品结构和市场是啤酒企业在未来竞争中制胜的法宝。

以华润雪花啤酒为例 ,2005年 ,华润雪花推出了 金标纯生 高端系列产品 ,首次尝试进军高端产品市场 ;2006年 ,华润雪花又推出 勇闯天涯 中高端系列产品 ,发力中高端市场。截至2009年 ,华润雪花对高端品牌的冲击就使当年的啤酒业务盈利大幅提升81.2%。

由此可见 ,1000万千升销售量的背后除了企业眼前的利润 ,更应看到企业面临的市场形势和下一步的发展方向。企业只有优化产品结构 ,加强后阶段的产品研发和创新 ,加大对高端产品的投入 ,才能在国内市场占据越来越重要的地位。

## 资讯点击

## 中国交建中标港珠澳大桥工程

本报讯 记者齐慧报道 近日 ,中国交通建设股份有限公司(以下简称中国交建)旗下一航局和二公局组成的联合体成功中标港珠澳大桥主体工程桥梁工程施工CB03合同段。随着桥梁工程陆续开标 ,港珠澳大桥招标接近尾声。截至目前 ,中国交建承担港珠澳大桥工程合同总额超过280亿元。

此次中标的工程长度为8.67公里 ,中标价约为人民币24亿元。该工程包括部分深水区非通航孔桥、气田管线桥、青州航道桥。

港珠澳大桥工程包括三项内容 :一是海中桥、岛、隧主体工程 ;二是香港、珠海和澳门三地口岸 ;三是香港、珠海、澳门三地连接线。海中桥、岛、隧主体工程(粤港分界线至珠海和澳门口岸段)由粤港澳三地共同建设 ,海中桥隧工程香港段(起自香港石敢石湾 ,止于粤港分界线)、三地口岸和连接线由三地各自建设。

按照交通运输部对主体工程初步设计的批复 ,桥、岛、隧主体工程估算投资约381亿元 ,这也是港珠澳大桥工程核心部分。

## 第14届中国国际啤酒节将办

本报讯 通讯员穆子林报道 :由中国轻工业联合会和大连市人民政府主办 ,中国贸促会轻工行业分会、中国食品工业(集团)公司、大连市活动协调指导办公室、大连市旅游局、大连市星海湾开发建设管理中心共同承办的第14届中国国际啤酒节 ,将于7月26日至8月6日在大连星海广场举办。

据了解 ,中国国际啤酒节是我国惟一国家级啤酒行业盛会 ,经过13年的培育和发展 ,啤酒节在酒商招商、活动组织及现场管理等方面逐步完成了一系列的改革和创新 ,现已迈入了成熟稳定的发展阶段。

啤酒节连续多年成功举办 ,不仅成为大连市民积极参与的盛大节庆活动 ,海内外游客的比例也逐年增加 ,啤酒节已成为大连城市旅游不可或缺的名片。大连市星海湾开发建设管理中心副主任林海表示 ,此次啤酒节上 ,将有来自国内及德国、美国、捷克、瑞典等国家和地区的30余家啤酒厂商 ,携400余种啤酒品牌前来参节 ,酒商展示总占地面积达40多万平方米。

本版编辑 梁 婧