

新国药 华丽转身

■ 本报记者 陈玮英

“背靠大树好乘凉。”这是国药乐仁堂医药有限公司总经理许双军加入中国医药集团总公司(以下简称国药集团)一年来的切身体会,“有一棵大树做依靠,成事容易得多。”

近几年,国药集团引入了大量的社会资本,国有资本只占了40%,社会投资和股民差不多占了60%。

在全球医药企业变局从未停歇之际,中国医药行业也在不断上演着一幕幕兼并重组大戏。

中国大型医药企业掀起了一场兼并整合风潮。“我们要创造一种新型资源重组和资源配置的方法,有效地联合和整合行业内不同成分的企业。”国药集团董事长宋志平表示,新医改带来行业扩容,而同时行业整顿秩序有利于央企发展,国药完全可以抓住机会。

20%到60%的变化

2011年4月,国药集团正式入主乐仁堂医药集团,其所属核心企业国药控股收购了乐仁堂物流及分销业务,共同投资组建国药乐仁堂医药有限公司,其中国药控股占有60%股权。

“与国药集团合作,引进其先进的管理和技术,大大提高了企业的竞争力,使企业获得了更为广阔的发展平台。”许双军告诉《中国企业报》记者,乐仁堂2005年实行改制,发展到2010年,在河北省医药领域已颇具优势,“之所以选择并入国药集团,正是从企业发展的长远角度出发,希望可以把握乐仁堂做得更大更远。”

加入国药集团一年来,乐仁堂在河北省的影响力可谓不断攀高。许双军表示,较之并入前,乐仁堂的布局重点是河北省主要城市,而加入国药集团后,乐仁堂则可以触角伸向河北省的各个角落。

“之前经常是把时间用在与上、下游企业游说上,而现在则可以用省下来的这部分时间,进行全省布局的谈判。”许双军颇有感触地说,国药控股直接客户中包括中国大陆全部医院的72.32%,其中三级医院占比达91.82%,并向近11万家医药分销商、零售药店等终端客户提供全面的医药供应链服务,经营28500余种不同类型医药及保健品,资金雄厚,上游产品资源丰富,乐仁堂并入国药集团后,在河北省占据了绝对优势,上游企业在产品资源方面支持力度明显加大。

而从下游反馈上来的信息,更让许双军对布局全省充满信心。“下游客户,包括销售的终端客户,对乐仁堂更加信任,乐仁堂的信誉度明显提高。”许双军说,在此基础上,乐仁堂抓紧全省布局,2011年已与河北省多个市谈谈判合作成功。

截至2012年4月,国药乐仁堂销售收入由原来20%的年增长率,猛增到将近60%的增长率。其中包括存量的增长以及公司通过资本运作实现兼并后增长的增长。“这是并入国药后所带来的实实在在的好处。”许双军笑着对记者说。

“过去,公司单纯通过自身的发展,实现在原有业务原有市场基础上的增长,每年的销售收入也只有20亿元左右。而并入国药集团后,在国药集团大力支持下,公司已在各地级市公司加速了整合步伐,这对整合河北商业市场起到积极推动作用。”许双军如是说。

乐仁堂并入国药集团只是国药集团全国兼并重组案例之一。众所周知,国药集团最大的优势在于其强大的分销网络和配送实力。国药集团旗下的国药控股拥有庞大的销售网络,



可以覆盖全国的医院超过7800家、分销商3000多家。中国医药集团总公司董事会秘书、新闻发言人石晟怡接受《中国企业报》记者采访时表示,国药集团的战略就是把网络做深做实,把增值服务深入到医院。同时,做深二线城市网络,包括县级和社区网络。

同时,国药集团打造的智慧供应链管理体系有效拦截药品物流导致的药品安全问题,满足上下游客户对信息灵敏度的要求,促进了市场资源的整合,有力地配合了国家《全国药品流通行业发展规划纲要(2011—2015年)》中鼓励有实力、有品牌的全国性大型医药商业企业利用现代信息技术进行全国的现代物流体系建设的的要求。

联合和包容性成长

事实上,乐仁堂在选择国药集团前,做了大量准备工作,除了权衡了几家优势企业方面之外,还向多家已经完成兼并重组的公司进行了咨询。最终,乐仁堂将橄榄枝抛向了国药集团。

“选择国药,是因为国药集团在业务运营方面,有多年的商业运营管理经验,包括经营分析、业务指导;在管理方面,国药集团有更全面的管理制度、管理体系,这恰恰是我们所缺乏的。”许双军表示。

“央企和民企是互补的,央企离不开民营企业,石晟怡坦言,我们共同在一个产业链里,现在又在深度融合,但民企有活力,民企的创新思想、奋斗精神值得央企学习。中央企业要在全竞争领域健康发展,应提倡多种所有制混合的发展模式,不同所有制有机结合使企业充满活力。国企与民企联合和包容性成长,实现双赢。”

追溯到上世纪90年代,随着中国医药市场全面放开,国药集团的日子并不好过,没有稳定的客户群,也没有成规模的自营业务,再加上资金匮乏等棘手问题,经营陷入困境。为此,国药集团的医药商贸流通业务板块率先改制。2003年国药集团引入战略投资者,优秀的民营企业——上海复星高科技(集团)有限公司,合资成立国药控股股份有限公司,并于2009年在香港H股整体成功上市,走出了一条中央企业在全竞争领域健康发展的道路。实现了国有资产的保值增

值,在我国医药行业的产业结构调整中发挥了带动作用。同时也探索出了一个超越所有制公式,联合和包容性成长,实现双赢之路,成为中国唯一一家营业收入超千亿元的医药商业企业。

目前,作为市值位列全球医药分销企业第四位,中国最大的药品、医疗保健产品分销商及领先的供应链服务提供商——国药控股股份有限公司,拥有覆盖全国31个省、自治区、直辖市的医药流通配送网络,与国际水平接轨的30个配送中心。

石晟怡介绍说,公司一直在积极推进网络建设并下沉网络,目前拥有子公司263家,累计覆盖174个地级以上城市,三级医院的覆盖率92%,配合国家基本药物配送的全国医药分销主干网络已经形成。

毫无疑问,国药集团在中国医药健康产业进程中的影响已日益显现。

国药集团大胆创新,在完全竞争性领域,善用资本的手段,利用国有资本吸引和带动社会资本共同发展。是国内医药行业最早与跨国公司合资合作企业,也是较早引入民营资本作为战略投资者合作并取得成功的中央企业。

在国药集团的发展历程中,不断地与跨国公司、民营企业、地方国企等不同类型的企业以各种方式合作。长期合作中集团学习掌握了他们先进的商业模式、规范灵活的市场运作机制与现代企业管理经验,由此探索出适合自己的发展模式,这些企业敏锐的市场意识和效益导向的理念不断与国企的优良传统结合,形成了国药集团独特的既生机勃勃又稳健持重的发展风格。

跨越性发展

数字是最为客观理性的依据。

3年前国药集团的销售额为400多亿元,2011年则实现营业收入超1250亿元,其中工业销售规模超100亿元,是中国唯一一家营业收入超千亿元的医药企业,已经成为中国规模最大的、产业链最全、综合实力最强的医药健康产业集团。

短短3年的时间,国药集团从几百亿元的销售额一下跨进了超千亿元大关,有人质疑,中国医药集团发展得这么快,是不是有垄断和非市场

化的因素?

“没有。”国药集团董事长宋志平坦率地说:实际上,现在的央企和传统的国企不同。国药集团之所以发展得这么快,是因为市场化运作。在中国,医药市场是开放、充分竞争的领域。

“刚成立时,中国医药集团规模很小,销售收入只有几十亿元,这几年做强做大靠的是完全市场化:制定清晰的战略,做世界一流的医药健康产业集团;利用联合重组等市场化手段进行成长;遵循市场规律管理整合和技术创新,抓住市场机会迅速发展。”宋志平表示。

显而易见,国药集团在不断创新中实现了跨越式发展,核心竞争力显著提高,从一个传统国有企业快速成长为理念先进、治理规范、引领行业发展新型国企。

截至2011年底,国药集团资产总额比成立之初增长逾29倍。2003年至2011年,营业收入年平均增幅33%,利润总额年平均增幅44%,总资产年平均增幅35%。作为中国规模最大、产业链最全、综合实力最强的医药健康产业集团,同时承担着国家救灾、突发公共卫生事件等地国家医药物资储备与应急供应任务。

承担社会责任的经营理念犹如推翻了多米诺骨牌,已渗透到集团上下。“过去,作为民营企业,我们在承担社会责任方面可能会有所保留,作为商业公司,更多的是追求利润最大化。”许双军说,并入了国药集团后,在追求利润的情况下,公司更多的还要承担社会责任,“这是央企的责任与义务。”

“公司过去的战略是优质客户,有效销售。”许双军表示,如今,为担当起应尽的社会责任,国药集团的战略是建设好国家药网保障体系。国药乐仁堂已经向河北省承诺承担全省的药品配送以及药品体系的建立。

石晟怡表示,在资源整合的同时,注重企业文化的整合与融合。兼收并蓄中央企业、外资企业、优秀民营企业健康向上、朝气蓬勃的先进文化元素,并以“关爱生命、呵护健康”统领新国药集团的价值观,全面倡导“学习、和谐、责任”的中央企业责任文化,真正实现了业务整合、文化融合,形成了聚精会神抓整合、一心一意谋发展、“新国药、新跨越、新气象”的良好氛围。

东风发布海外中期事业计划



启辰 D50 下线

■ 董轩

2012年(第十二届)北京国际车展前夕,东风汽车公司发布了海外中期事业计划,目标是到2016年,实现海外出口30万辆。

东风公司把这个计划命名为DH310计划,其中“DH”指“东风海外事业”,“3”指“30”万辆,“10”则指“海外出口到2016年达到自主品牌总销量的10%”。根据东风公司去年底发布的东风自主品牌“乾D300”计划,到2016年,东风公司自主品牌总销量将达到300万辆。

据了解,2011年东风公司出口汽车6.38万辆,出口金额10.6亿美元。根据DH310计划,东风公司2012—2016年海外出口量年均增长速度将高达36%。

东风公司相关负责人介绍,“2016年出口30万辆”这个目标,意味着东风公司的海外事业将要进行战略转型。东风公司海外事业将通过由贸易型整车和零部件出口向资本和技术输出的转变,通过由分散作战向集团协同作战的转变,实现公司海外事业由机遇出口向战略出口的新跨越。

从2011年下半年开始,东风公司就着手推进海外事业的战略转型。转型的原则是“四个统一”,即统一规划出口产品、统一谋划海外市场、统一树立海外形象、统一安排海外业务。通过整合资源,培育优势,协同发力,东风公司要打造有东风特色的国际事业运营模式。

去年下半年,东风公司成立了国际事业部。据了解,东风公司国际事业部今后将与中国东风进出口有限公司合署。东风公司国际事业部(中国东风进出口有限公司)将与东风旗下各海外事业运营单元以分公司为纽带进行连接,形成利益共同体。

在运营管理职能的分工上,东风公司国际事业部(中国东风进出口有限公司)将主要进行战略决策和集团内部资源的调控,凝聚集团力量,开展品牌管理、市场研究、战略企划和资本运营等工作。各出口子公司在国际事业部的领导或者指导下,在所在事业板块的资源保障下,分工协作,实施运营业务。

东风公司将逐步构建起由国际事业部(中国东风进出口有限公司)统筹协调,管理公司各事业板块间的海外业务,国内机构(比如湖北东风进出口公司、乘用车出口公司、微型车出口公司等)与国外机构(比如商务代表处、分公司等)协同运营的国际事业管理体制。

中铝勇担国家资源保障责任



榜样的力量——王杰(总厂)

■ 任雪

在近日召开的深入贯彻落实国务院国资委管理提升活动有关文件精神暨中铝公司深化运营转型促进管理提升动员电视电话会议上,公司党组书记、总经理熊维平就中铝公司全面启动开展管理提升活动指出,一要深刻认识和全面把握深化运营转型,促进管理提升的重要意义;二要深化运营转型促进管理提升的思路和主要安排。面对复杂市场形势,中铝公司要保持正常的生产运营,扎实推进战略转型,只有通过内生动力来驱动,依靠管理提升来保障。

如今的中铝公司,已建立了九大业务板块,铜、稀土、工程技术、能源、资源、金融、国际贸易等板块的盈利有效地冲抵了铝板块的亏损,继续保持整体平稳增长态势。中铝公司始终在发展的同时时刻不忘自身肩负的两大责任:一方面担负着国家经济安全相关的资源保障,另一方面承担着国防军工、航空航天新材料保障。

在转型过程中,经过对目前国际经济形势的认真研判,中铝公司党组书记、总经理熊维平认为,中国作为世界第二大经济体、矿产品需求大国,却没有海外资源供应基地,也没有一个世界级的跨国矿业公司,在国际矿业市场上长期受制于人。熊维平认为,作为骨干央企,中铝公司必须挺身而出,主动承担起为国民经济安全运行、持续发展提供矿产资源保障的神圣使命。

基于对科学发展观的认识和维护国家经济安全的使命,中铝公司上下达成了共识:优化发展铝、优先发展铜、整合发展稀有稀土、跨越式发展煤炭和铁矿石、积极发展工程技术、选择性发展新兴产业、加快推进海外开发、拓展全球贸易和确保国家重大科技工程材料供应,积极拓展国内稀缺资源,大力推动产业布局向资源能源富集区和消费市场密集区转移,产品向高质量、高技术含量、高附加值、高市场竞争力转变。

按照战略转型要求,针对产业结构、产品结构、工艺结构、布局结构等结构失衡的问题,公司实施了全方位深度结构调整。淘汰了没有竞争力的落后产能,转移了高耗能产能到国外,投资向资源领域和资源富集的西部地区倾斜;加强矿产资源勘探,进军煤炭和发电产业,启动了一批煤电铝一体化项目和用新技术装配的低碳项目。

与此同时,中铝公司近年来紧紧围绕国家资源战略,积极寻找海外开发机会,在20多个国家跟踪并推进资源开发项目。

签约206个项目 37家央企携7000亿进陕

■ 本报记者 李志勤

4月27日,国务院国资委与陕西省政府在北京举办“国务院国资委与陕西省政府签署合作备忘录暨央企进陕发展活动仪式”。这是继广西壮族、吉林省之后,国务院国资委今年签署合作备忘录的第三个省份。去年下半年,国务院国资委已经与广东、四川、河北、浙江等多个省份密集签署了类似的合作备忘录。

活动仪式上,37家中央企业负责人与陕西省签署了合作框架协议,共计签约项目206个,涉及能源化工、军工、装备制造、电子信息、有色冶金、轻工纺织、基础设施等七大类,“十二五”期间新增投资7000多亿元。

据悉,为深入贯彻落实党中央、国务院关于西部大开发、关中-天水经济区建设的战略部署,国务院国资

委与陕西省政府决定在“十二五”期间,共同推进中央企业与陕西省在产业发展、技术创新、人才培养等领域开展战略合作,实现优势互补、合作共赢、共同发展。

活动仪式上,国务院国资委主任王勇代表国务院国资委与陕西省省长赵正永签署合作备忘录。

王勇表示,陕西是我国重要的航空、航天、机械、电子信息、能源、化工等产业基地,今后10年,是深入推进西部大开发承前启后的关键时期,陕西必将迎来新一轮发展高潮,也将为中央企业提供良好的发展机遇和广阔空间。

王勇要求中央企业,特别是在陕中央企业,要以高度的责任感和使命感,主动融入陕西经济社会发展大格局中,围绕经济结构调整和产业转型升级,加快实施一批科技含

量高、投资规模大、带动能力强的重点项目。

赵正永表示,近年来,陕西抓住西部大开发等重大历史机遇,步入了发展的关键时期和上升通道,将为央企在内的广大投资者提供更加广阔的发展空间。陕西省将继续完善优惠政策,统筹落实配套措施,协调解决实际问题,提供优质高效服务,尽力为央企进陕发展创造良好环境。

目前,中央驻陕企业与陕西的合作项目累计332个,总投资已达7279亿元。2011年,央企在陕西实现工业总产值3900多亿元,占陕西省工业总产值的近1/3;“十二五”期间,央企在陕西已经规划了182个项目,总投资3500亿元;与省属企业合作47个项目,投资超过1900亿元。

签约央企均看好在陕西的投资发展前景并将此次签约作为推进双

方合作的新起点。“中国石油将一如既往地支持和服务陕西经济社会发展,并以这次活动为契机,统筹抓好在陕企业发展,确保完成‘十二五’在陕投资。”中国石油集团副总经理、党组成员廖永远说。

据了解,此次签约的206个项目中,能源化工项目接近5000亿元,先进装备制造、新能源、新材料、电子信息、环保等战略新兴产业超过2000亿元。

其中,中国节能将投资60亿元在陕西开展城市环保基础设施、大气污染治理、节能技术研发和转化、工业领域节能减排和资源综合利用等业务拓展。大唐电信集团将在电子信息等领域加强与陕西省的合作,依托陕西省的发展重点,积极参与陕西省重要行业信息化和应急联动系统物联网项目实施。