

利用社会资源 营造企业优势*

李伯刚

(成都 610015)

摘要 成都地奥制药公司是优秀的科技企业。文章介绍了他们积极利用社会人才资源、自然资源及有关经济因素,营造企业优势,高起点、高水平、高层次地开发天然药物的经验。

关键词 科技企业,天然药物,社会资源

企业的发展离不开社会这个大环境。企业建立时必须考虑社会资源的分布情况,在运作过程中必须善于利用社会资源,才能发展壮大自己。成都地奥制药公司创办 8 年来,遵循中共中央关于科技体制改革的决定和中科院的部署,立足自身实际,积极挖掘社会资源潜力,凭借现代科技和先进管理,科技成果商品化、产业化取得了显著的成效。累计产值约 16 亿元,利税约 7 亿元。通过滚动发展,产值增长 150 多倍,原始投资增值 1 000 多倍,净资产积累 5 亿多元。1993 年利税总额居全国同行业第七位。1995 年综合经济指标居四川省制药企业第一位。1996 年实现产值 6 亿多元、利税 2 亿多元,人均创产值 50 多万元,人均创利税 20 多万元,利税总额居全国同行业第五位。先后被评为“实施火炬计划先进高新技术企业”、“全国第二届中药行业优秀企业”、“四川省优秀企业”。1994 年和 1995 年两次跻身全国百强高新技术企业。1996 年列为“国家重点高新技术企业”。

回顾公司的发展历程,我们深深地感受到,随着科学技术与经济一体化程度的日益提高,积极利用社会的人才资源、自然资源及有关经济因素,是营造科技企业优势,推动企业高质量、高效益、多品种、规模化发展的重要措施和有效途径。

1 利用社会人才资源营造企业优势

成都有从事自然科学研究的科研院所 246 个,科技人员 19 500 余名。其中,从事医药研究的机构 23 个,科技人员约 2 600 名。四川有大专院校 65 所,其中医学院 5 所;科技人员 5.2 万人左右,其中从事医药科研的约 1.1 万人。我们利用得天独厚的人才资源,围绕科技成果转化主线,实现了与大专院校、科研院所、生产企业的科技联姻,营造了技术创新优势、营销优势及生产管理优势。

* 收稿日期:1996 年 12 月 14 日。修改稿收到日期:1997 年 5 月 21 日

1.1 组织一支结构合理的高素质科技开发队伍,营造企业技术优势

为了吸纳大批科技人才,地奥公司对高层次人才加大了引进力度。仅近两年,公司就引进科技人才 100 多人。现公司科技人员中具有高级职称的有 116 人,中级职称 194 人,占职工总数的 32.6%。同时,还聘请高等院校及研究所的教授、专家参与技术管理创新工作,形成了基础研究网络、工程技术网络、活性筛选网络。不同层次、不同专业的科技人才的合理组合,产生了 $1+1>2$ 的倍增效应,走出了一条成功之路,年年有高科技含量、高附加值的新药问世。其中有大众化药物,如脂必妥片;也有专用药,如抢救药。公司不仅开发天然药物,还开发具有世界领先水平的基因工程药。到“九五”末,公司产品将增加到 12 种以上,并形成两三个拳头产品。在天然药物有效成分和有效部分的提取、分离纯化的规模化生产方面,采用先进的树脂吸附、色谱分离、超临界提取等现代化手段,生产工艺居天然药物生产的国际领先水平。我们准备抓住九七香港回归祖国的契机,在该地设立股份合作公司,推出第二代地奥心血康产品,借香港国际大都会的地位,打开祖国医药产业走向世界的通道。

1.2 依靠复合型人才开拓市场,形成营销优势

公司采取张榜招贤、层层推荐、面试考核的办法,不断吸收思想品质好、懂政策法规、熟悉业务、具有吃苦耐劳精神的销售人员,造就了一支高素质的销售队伍,形成了一个高效的营销网络。目前,地奥公司销售人员中大专以上学历的占 95%,有硕士、博士,有高级工程师。他们来自医学、药学、经济学等不同的专业领域,不仅具备运用市场策略、开拓市场的能力,而且懂得技术语言,了解产品的性能和应用,深得用户信任。我们采取“双胜法”的营销策略,即让商家获利,让消费者、患者受益,并通过对方获益发展自己。正确的营销策略,极大地提高了公司产品覆盖率,我们在全中国 29 个省、市、自治区设立了事务所,形成了遍布全国的销售网络。产品产销率年年保持在 93% 以上,品牌在全国有很高知名度。为使这些巨大的无形资产发挥效力,公司决定走出地域界限,向外辐射扩展。经深入调查,在比较论证的基础上,我们与外省一企业合作建立公司,异地优势互补,携手共谋发展。

1.3 吸纳管理人才,形成现代化大生产管理优势

我公司不拘一格接纳了一批管理人才,特别是从一些大型制药企业来的骨干,生产很快走上正规化,保证了全面质量管理的顺利实施。我们严格按照国际 GMP 标准组织生产,制定了药品生产各环节的规章制度 117 项,提出了“百分之一等于百分之百”的换位思考法。我们认为,就整体而言,100 粒中有 1 粒不合格的产品,是 1:99;但是,1 粒不合格的产品,对一个病人来说,就是 1:1 了。因此,在我们眼里百分之一等于百分之百。这就是站在患者立场上看待质量问题的换位思考法。与此相应,实行“零缺陷生产”,把工作中可能出现的缺点和错误降低到零,使产品成品率逐年提高,从 1993 年的 92.7% 提高到 1996 年的 98.9%,三年降低生产成本千余万元。几年来,公司产品的一次合格率和历年抽检合格率均为 100%。地奥心血康 QC 小组被中国质量管理协会、中国科学技术协会等部门联合评为 1996 年全国优秀质量管理小组。

2 利用地区自然资源营造企业优势

四川省的中药资源品种及产量均居全国之首。据统计,全省共有中药4 350种,其中植物药3 962种,动物药344种,矿物药44种,而且名贵药材多。家、野生药材年总产量5万吨左右。四川省是个多民族聚居的地区,还有民族药物,如藏医、彝医所用的植物药多达1 000种以上。地奥公司根据四川药物资源优势,凭借成都生物研究所和公司雄厚的植化、生化技术力量,确立了以天然药物开发为主的指导思想,以新产品、新工艺、新剂型、新检测手段去抢占市场。

2.1 从地奥心血康起步,打下创业基础

公司创办时底子薄、实力弱。面对激烈的市场竞争,只有靠高科技,方能高起点。经过调查,决定把治疗冠心病的新药研制成果地奥心血康开发成产品。因为它技术成熟,工艺先进,生产投资比同类药少,利于起步和扩大生产规模。更重要的是,提取地奥心血康有效成分的植物系我国特有,且四川藏量丰富,在成都组织生产,接近原料产地,成本较低。公司集中力量将其转化为产品,以最快的速度投入市场。现已成为国家基本药物,在我国心血管类药和治疗性中成药中,销量均属第一。

地奥心血康成果开发在取得了巨大经济效益的同时,也产生了良好的社会效益。一方面有效地利用了山区植物资源,促进了贫困山区的经济发展,走出了一条开发扶贫的新路;另一方面,联合周边企业,尤其是一些具有生产条件但经营不善的企业,以本公司为龙头,派技术人员指导他们生产地奥心血康粗品,使这些企业摆脱了困境,重新获得了生机。

2.2 以天然药物系列产品为目标,向广度、深度发展

通过市场信息研究、实用性分析、同类产品比较等程序,短短几年时间内,公司先后推出了降血脂药“脂必妥片”、抗心衰药“黄芪注射液”等高科技含量、高附加值的系列天然药物,年新增产值近亿元。同时,我们依托中国科学院和成都生物研究所,准备与国家科委共同建立国家天然药物工程研究中心。该中心以天然药物有效成分或有效部位提取分离的工程化技术为研究开发方向。通过“中心”的建立和运行,将开发出成套的国内领先并能与国际接轨的天然药物提取分离工程技术,加强研究成果向生产力转化的中间环节,发挥天然药物研究开发的桥梁和示范作用,推动我国天然药物研究成果的商品化、产业化和国际化,带动我国医药行业高起点、高水平、高层次地快速发展。

3 利用社会经济因素营造企业优势

3.1 借助政府对高新技术企业的政策倾斜,快速上规模、上档次、上水平

几年来,我公司借助“科技兴川”有关规定中免税优惠政策,坚持科技企业的高积累、高投入、高速发展,不断注入大量资金和人才。将企业税后留利的70%投入科技开发,加大新药开发力度,促进了效益上台阶,年产值、利税以几何级数递增。1992年进入成都高新技术产业开发区,利用开发区企业征用土地的优惠政策,征地5公顷,投资逾2亿元,建成了符合GMP标

准的药物科研、中试、生产基地,实现了经济效益和生产规模同步增长。还利用高新区人才引进的优惠政策,引进了一批本科学历以上的高素质科技和管理人才,为地奥公司向现代化企业迈进注入了新的活力。

3.2 向其它行业嫁接资金、技术,开拓企业发展的新领域

精华素系列是当今世界化妆品的新潮流,具有广阔的市场前景。它属于高技术产品,需要精良的设备和雄厚的资金做后盾,这正是地奥公司的优势。我公司主要出资金和设备,与一发明人合股,组建了化妆品公司,开发精华素系列化妆品。同时,与中国科学院成都计算机应用研究所合作,出资组建软件开发公司。在涉足化妆品和微软两个行业中,我们凭借资金、设备、技术的组合优势,一起步就站在行业最前沿,占据市场制高点,显示出良好的发展态势。

3.3 依靠当地政府的支持,营造企业发展的良好外部环境

地奥公司在发展壮大的过程中,始终得到了当地各级政府和社会各界的大力帮助。1996年被列入四川省人民政府“8+5”工程(8个重点产品,5个支柱产业)和“小巨人计划”工程(培育一批经济效益好的企业,组建成辐射强、规模集团化的大企业),1997年被列为“四川省扩张型企业”,并被成都市人民政府列为“产品发展战略”的支柱产品,进入成都市委、市政府“九五”目标建议书。与政府的良好关系,促进了企业的顺利发展和向更高的目标迈进。

地奥公司在实现“两个转变”中,注意正确处理制药业与其它产业的关系,在保证产值、利税稳步增长的同时,紧紧抓住市场的牵动力,结合本地实际,在基地、规模、特色、效益上狠下功夫,立足资源优势 and 区位优势,以名牌产品为依托,向结构调整和规模生产要效益。目前,我们正采取投资主体多元化的方式,抓紧组建规模大、起点高、龙头向外、辐射力强的集团公司,力争在二次创业中尽快形成具有巨大张力的优势,到2000年实现年产值逾10亿元、年利税超3亿元的目标。

———— * ————— * ————— * —————

* 简讯 *

两院院士现代科技系列报告开始

本刊讯 两院院士自1997年3月25日开始为驻京部队领导干部做现代科技系列报告。到5月底,已有周光召、潘家铮、师昌绪、陈述彭、汪成为、李载平6位院士分别做了“现代科学技术的发展趋势和它对社会的影响”、“新能源技术”、“新材料的现状与展望”、“地球信息科学及其应用”、“信息技术”、“生物技术”6个报告,闵桂荣和朱光亚院士的两场报告也即将进行。

(学)