

壮丽70年 奋斗新时代

今年是新中国成立70周年,站在新时代的窗口,回望我国社会经济的发展变迁,大力发展和升级制造业是一条持之以恒的主线。在一轮又一轮的经济转型和产业升级浪潮中,如何使企业焕发活力、永立潮头,有一个样本值得借鉴,那就是中集集团。

作为深圳第一批中外合资企业、中国改革开放后新成立的首批制造业企业,中集经历了国内外经济波澜起伏,走出了一条极具代表意义的以弱胜强、由小变大的成长之路。胜不骄,败不馁,坚韧不拔,行稳致远——通过借鉴中集宝贵的发展经验,我们可以一睹世界级企业的壮大模式,为国内众多制造业企业省去不少弯路。

中集集团：打造全球领先的跨国产业集团

□本报记者 王兴亮 黄灵灵

小渔村的全球冠军

1980年,深圳经济特区获批成立,为中国打开了一扇通往市场经济和全球经济的大门,深圳蛇口这个名不见经传的小渔村从此成为中国与世界连接的第一窗口。中集集团,就是拥有一百多年历史的招商局集团在这里投资的第一家中欧合资企业。

中集诞生之时,正值改革开放初期,彼时大多数内地企业还没有市场经济的概念,但中集一开始就感受到了竞争压力 and 世界经济变化带来的市场波动。因为中集的第一个主打产品是集装箱,一方面,当时公司要和号称“两大”的广州广船和广州大旺在珠江三角洲形成竞争,但仅相当于它们1/6的规模又使得公司处于严重劣势。另一方面,没有任何来自计划的生产指标,纯靠国际市场需求,订单几乎得不到政府任何照顾。

1982年9月投产后,由于订单严重不足,加上市场上集装箱价格一路下降,中集陷入了不生产便亏损、生产亏损得更多的窘境。但中集集团现任CEO兼总裁麦伯良印象深刻的是,1985年到1986年整整一年间,中集几乎一个订单都没有,濒临倒闭。于是,在1986年,中集进行了大面积裁员,只留下关键岗位的员工共59人。

留得青山在,不愁没柴烧。中集采取了停止集装箱生产,暂时转向钢结构产品机械加工的自救策略。产品没销路?自己去开拓!去素不相识的公司登门拜访,到陌生泥泞的工地厚着脸皮拉单。员工没积极性?改革薪酬制度!降低固定工资标准,提高浮动工资比例。经过努力,中集不仅在市场上存活下来,还于1986年11月实现了公司历史上第一次盈利。这段59人共同艰苦奋斗的历史,也成为了中集人自强不息的精神指南,一直延续至今。

回忆起当时的艰辛,麦伯良如今依然十分感慨,“遇到困难不可怕,我们要有信心和决心,相信自己能够战胜困难,必须要改变局面。”

机遇总是留给有准备的人。1987年,

中国集装箱航运业务开始对集装箱形成需求,随着中国远洋集团的参股,中集改组成为三方合资企业(中远和招商局各占股45%,丹麦宝隆占股10%),并于当年11月恢复集装箱生产。由于中远的资金注入和订单需求,中集集装箱业务从此走上正轨,并以此为基础,完善技术,培养队伍,积累经验,逐步拓展国际市场。

“重组后的中集,也形成了独特的‘两股均衡’法人治理结构,为公司持续健康发展奠定了良好的制度基础。”麦伯良告诉中国证券报记者,这种“产权清晰、责任分明、利益共存”的科学治理结构,为中集决策的科学性、监督机制的有效性、管理机制的灵活性、分配机制的合理性提供了基本的制度保障。

1996年,中集干货集装箱产量第一次赶超韩国现代精工和韩国进道,跃居世界第一,成为全球最大的干货集装箱制造商。到1999年,在集装箱的品种、质量、技术等各方面,中集已真正成为行业的领袖——一个从小渔村走出来的“世界冠军”就此诞生。

世界级企业的承诺

上世纪九十年代初期,伴随着“中国制造”的崛起,全球集装箱制造中心向中国转移的趋势日益明显。当时,嗅觉敏锐的麦伯良意识到,中国企业在集装箱制造领域内有两条发展路径,一是成为外资集装箱企业或者航运公司的“中国工厂”,靠代工赚取利润;另一条是企业独立发展,以自己的产品参与国际竞争,才有机会占据未来世界市场的行业主导权。中集最终选择的是第二条路——制定了“中国沿海全方位生产格局”的战略方针,主动融入全球市场,在剧烈的国际竞争中学习、壮大。

1993年,中集首次实施跨区域并购策略,收购大连货柜工业51.18%的股权,在北方建立深圳以外的首个生产基地。此后,中集通过收购兼并以自建的方式,快速在中国沿海主要港口构筑起面向客户、服务于全球主流市场的全方位生产基地格局,为中集成就行业领导地位奠定了坚实平台。此后,收购兼并也成为中集战

溢多利：“生物医药+生物制造”产业布局基本完成

□本报记者 万宇

溢多利是国内第一家酶制剂上市公司,也是目前亚洲最大的生物酶制剂生产企业。公司2015年通过并购进入固体激素医药领域,发展至今逐步形成了以现代生物工程为主体,以生物医药和生物制造为两翼,以生物药品、生物酶制剂、植物提取物和功能性饲料添加剂为四维的“一体两翼四维”战略格局,形成产业联动优势。

“随着产业布局的完成,公司将逐步进入项目落地开花的阶段,希望迎来新的成长期。”近日,中国证券报记者走访了溢多利,公司董事长陈少美表示,未来公司将持续为工业企业提供整体生物技术解决方案,致力于成为世界领先的生物技术企业。

拓展甾体药物品类

自2014年上市以来,溢多利的发展规模实现了近4倍的增长,一跃成为我国甾体激素药物行业极具竞争力的企业。这主要得益于公司在2015年完成了对河南利华制药和湖南新合新生物的收购,战略性地切入生物医药领域,由酶制剂产品拓宽到甾体激素类中间体、原料药及制剂的研发、生产和销售。而后,溢多利的生物医药业务规模在主营业务中的占比不断提升,截至2019年6月30日,溢多利生物医药板块的营业收入达到4.42亿元,占公司总营

业收入的51.77%。

陈少美介绍,甾体类药物在医药工业中地位突出,是仅次于抗生素的第二大类药物。作为临床各科广泛应用的药物,甾体激素类医药产品市场需求保持持续增长趋势。根据中国制药网资料,2016年,全球甾体激素药物销售额超过1000亿美元,目前是仅次于抗生素的第二大类化学药。同时,海通证券研究报告显示,自九十年代以来,国际市场甾体激素药物销售额每年以10%—15%的速度递增,据此测算,2018年全球甾体激素药物销售额约为1200—1300亿美元。甾体激素药物市场需求和销售规模的持续增长,将促进甾体激素中间体和原料药产业的长期稳定增长。

“公司甾体激素中间体和原料药产品在国内已经具备一定的市场规模和竞争力,接下来将借这种势头进行品类拓展。”陈少美透露,一是要针对经济动物用药大品种、宠物用药制剂,全面开展相关营销渠道、品牌建设工作;二是往人用药制剂方向拓展,公司目前制剂品种为数不多,未来会增加。

“动物用药方面,公司在手产品批件丰富,接下来还会不断在宠物药方面开拓新品种。总体来看,宠物用药的增速要高于医药行业的平均增速,国内多数宠物用药都是进口的,存在很大的进口替代空间,我们会从技术储备、证书申请、市场开拓几个方面去加快对宠物用药的布局。”



2002年,中集投产20周年暨中集总部大楼落成。

数据来源/Wind 制图/苏振

略扩张的主要方式。

2002年3月10日,麦伯良在参加央视《对话》节目时,提出“给我15年,还你一个世界级企业”的郑重承诺。自此,中集确立了世界级企业的发展目标,并选择了复制冠军产品的多元化发展路径。

选择该条路径的原因是中集有过成功的经验。早前,在业务暂时转向钢结构产品机械加工期间,由于机械行业的共通点,中集得到过为日本三菱做登机桥业务的机会。凭借跟三菱合作登机桥部件的经验和技术积累,中集对整个登机桥进行了研发。1990年北京亚运会,天津作为亚运会备用机场,中集拿到了第一个完整的登机桥订单——天津机场的2台登机桥。后来,随着国内越来越多机场计划建造登机桥,中集凭借价格、服务和沟通优势,以及积累的制造实力等,接下了几乎所有的国内订单。至今,中集已为全球70多个国家和地区约300个机场提供了6000多台登机桥,成为全球名副其实的登机桥“冠军”。

在麦伯良的带领下,中集实现了高速增长,如今业务延伸到道路运输车辆、能源化工和食品装备、海洋工程等多个业务领域,相继取得了集装箱、车辆、登机桥等多个领域的世界第一,公司成为国内外拥有300多家分支机构的跨国集团——成为世界级企业的承诺已然兑现。

“世界上只有成不了事的人,没有做不成的事。”麦伯良说。

参天巨树的再腾飞

从1980年成立至今,中集已走过39个春秋,先是改变并主导世界集装箱产业的竞争格局,后又通过多元化战略实现产业整合升级和跨国集团打造,在世界舞台上打造出靓丽的“中国制造”名片。

这一成就的取得并不容易。“中集是追求卓越的企业,永远找自己做得还不够好的地方,永远不断反思,不断回顾,不断总结,不断提升。”麦伯良总结,制度和人才是中集能够越走越好的核心关键。首先,中集是混合所有制的典型代表,股权结构科学化、多元化,治理结构因此比较稳定,确保企业决策基本科学且明智。其

陈少美进一步表示。

调整结构“酶”开二度

经过多年的经营,溢多利发展成为亚洲最大的饲用酶制剂企业,在规模领先的基础上,公司在管理方面的优势也逐步建立起来。2019年以来,非洲猪瘟疫情的影响仍在持续,目前尚没有有效的疫苗进行防治,这对养殖业及其上游饲料和饲料添加剂行业均产生不小的影响。面对这种形势,溢多利快速反应,及时调整了产品结构,实现业务的逆势稳定增长。

溢多利2019年半年报显示,公司饲用酶制剂业务的毛利率高达61.96%,饲用酶制剂产品营收同比增长18.44%,毛利率同比增长4.34%。

“主要是公司向禽类、水产、反刍动物等领域进行了转型调整,同时也优化了营销渠道,才取得了好的效果。”陈少美告诉记者,猪瘟疫情可能会影响居民饮食结构,比较看好反刍类动物的替代效应,公司在这方面积极做了布局。未来公司将持续优化产品结构和营销渠道,同时推出饲用无抗产品方案,在危机中寻找行业发展新机遇。

除了饲料领域,公司已全面进入能源、食品、纺织、造纸等众多行业,成为行业应用覆盖面最广的生物酶制剂企业,未来环保用酶和洗洁用酶是公司较为看好

次,中集决策和管理机制完善,从上到下团队保持稳定并立足长远,不急功近利,能与企业风雨同舟、荣辱与共。

“人是成就企业的核心,而制度是成就人的关键。”在麦伯良看来,中集的成功得益于公司较好的治理结构,而这又充分释放了以其为首的管理层的活力和才能,最终实现了人才与企业、企业与国家共同发展——这也是中集塑造的以“以人为本、共同事业”为核心的人力资源理念。

“一个企业的成功,除了自身努力外,还取决于历史的进程,时代的机遇。”麦伯良告诉记者,对于中国现今的大部分企业而言,经济基础已经不是问题,企业制度和意识形态是企业行为的导向。基于人性设计的现代企业制度是企业得以健康发展的基础,这也是中集事业发展的基石。

总结中集的发展历程和管理战略转变,对经济发展趋势、企业所处发展阶段有清醒认识,并采取有效的战略行动,这种眼光和执行力对所有企业莫不具有参考意义——在成为行业龙头、凭借管理创新和技术升级引领行业持续健康发展;在行业高速增长长期,准确把握市场脉搏并通过最大限度满足客户需求实现迅速扩张;在行业增长的天花板出现时,提前布局多元化升级路径并实行精益化管理。

如果说30多年前的中集还只是一棵小树苗,那如今的中集已历经风雨,成长为一株参天巨树。对于中集未来的发展,麦伯良说,战略很明确,就是坚定全球化、多元化不动摇。“当然,多元化也是发展与中集产业关联的业务。”他强调。

“中集未来的发展路径已经规划好,希望在中集已具备优势,国内比较落后、未来增长空间可行的产业领域里面继续提高全球影响力。冷链、消防装备、天然气和氢能、模块化建筑等都是集团发展的重点,同时我们要做更多的世界冠军产品。”麦伯良告诉记者,中集以制造业起家,未来仍会坚守和强化制造业,在此基础上延伸至金融业、服务业,甚至是整体的解决方案,大力推进整个集团的信息化、自动化的“两化融合”建设,坚持“稳中求进、有质增长”的目标,打造全球顶尖的国际化产业集团。

的发展新方向。

布局饲用抗生素替代市场

作为生物技术解决方案的重要一环,“无抗”(不含抗生素)添加剂是溢多利未来重点发展的另一项业务。公司在2018年底并购了长沙世唯科技,切入药用植物提取物,用植物提取物+生物酶制剂作为“替抗”(代替抗生素)方案,在技术和成本上都拥有较高的竞争力。

根据农业农村部发布的第194号公告,自2020年1月1日起,退出除中药外的所有促生长类药物饲料添加剂品种,兽药生产企业停止生产、进口兽药代理商停止进口相应兽药产品;自2020年7月1日起,饲料生产企业停止生产含有促生长类药物饲料添加剂(中药类除外)的商品饲料。

“其实公司在无抗领域并非是非上述文件颁布之后才开始采取措施,欧洲和美国十几年前就开始禁抗了,我们对于禁抗以后的产品布局也已思考多年。”陈少美介绍说,为了迎接即将到来的“无抗”时代,公司在今年7月发布了无抗养殖产品组合——博落回+葡萄糖氧化酶,博落回是我国第一个自主研发可长期添加使用的天然植物药源药物饲料添加剂专利产品,填补了国内天然植物药源药物饲料添加剂的空白。随着国家“无抗化”饲养的推行,“植物替抗”的市场前景广阔。

白酒行业向上趋势仍在延续 食品饮料行业业绩整体向好

□本报记者 潘宇静

9月18日,以白酒为代表的消费板块表现强势,贵州茅台再度逼近历史新高。同时,食品饮料板块领涨A股。9月17日晚间,贵州茅台酒销售有限公司下发一则《关于经销商提前执行四季度剩余计划和配售指标的通知》(简称《通知》),要求经销商在9月份提前执行四季度剩余计划和配售指标。分析人士认为,贵州茅台加大投放已经获得市场的正面评价,带动食品饮料等大消费板块涨幅居前,其中板块业绩领跑和经济数据支撑是盘面上涨的重要原因。

茅台带动 白酒股齐涨

9月18日,贵州茅台一改前两天的颓势,盘面高开高走,涨幅逾5%,收报1148.90元。资金方面,北上资金今日净流入39.21亿元。贵州茅台流入居前,净买入4.58亿元。

消息面上,贵州茅台向经销商发布《通知》,提前执行第四季度的计划量,意味着市场在放量的前提下将稳定茅台酒的价格,并且三季度公司的净利润将得到大幅度提升。

网络流传的《通知》显示,经销商在9月份提前执行四季度剩余计划和配售指标;各省区负责提前通知到每一家经销商,并指导经销商做好销售计划,确保每天店面有酒可售,切实落实“8·7”会议精神;物流中心及时安排好发货工作,确保在9月份发货完毕,并在10月初对发货情况形成报告呈报给公司。

天风证券的研报显示,贵州茅台多项措施稳定价格并加大市场投放,根据最新的市场反馈,公司政策已经获得市场正向评价,部分地区价格已有所回落。

同一天,白酒概念股集体飘红。酒鬼酒、迎驾贡酒强势封涨停,今世纪涨幅6%,山西汾酒、百润股份涨幅5%。

方正证券认为,今年已是白酒行业复苏的第四年,行业的向上趋势仍在延续,未来随着价位升级和集中度提升,投资机会仍然集中在高端和次高

专家表示 养老地产精细化服务是关键

□本报记者 王舒媛

日前,国务院常务会议部署深入推进医养结合发展,更好满足老年人健康和养老需求。近年来,从中央到地方不断推出支持养老产业发展的相关政策。面对我国老龄化加剧带来的巨大养老需求以及政策有力支持,房企积极布局养老产业,但也存在养老地产项目与普通房产项目差异小、“有地产无养老”等问题。对此,专家表示,房地产企业进入养老市场要本着长期经营、不求短期盈利的思路开展精细化运作。同时,要把养老与医疗结合起来,对接医疗资源,提供增值服务。

养老地产模式亟待创新

观点指数研究院表示,上半年,虽然不乏房企布局养老地产的动作,比如竞得地并配建养老房、联合开发养老项目、与养老服务商开展合作等,但基本上仍以销售物业为主,真正不出售物业、长期持有的运营模式仍较少。

易居研究院智库中心研究总监严跃进也认为,目前养老地产存在住宅化的倾向。很多养老地产项目在具体销售时出现认购群体和定位群体不一致的情况。认购业主多为炒房客,本身并没有养老方面的考虑。这也导致项目的营销人员调整营销策略,使得此类养老地产项目不伦不类,偏离了养老地产的开发初衷和经营政策。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,养老产业在于长期可持续的精细化经营,这与开发商高周转、标准化复制的模式格格不入。同时,国人居家养老的传统十分浓厚,靠养老地产来驱动养老的模式在我国可能很难成行。

武汉科技大学金融证券研

端两个价格带上。除了高端白酒外,次高端价位的快速扩容、主流价位的成长,仍是行业最核心的趋势之一。

五粮液在其年报中表示,白酒行业仍处于结构性繁荣为特征的新一轮增长的长周期,高端白酒继续引领行业结构性增长,行业内整合持续加速,行业集中度进一步提升,名酒企业的竞争优势更加明显。

业绩亮眼 食品饮料领涨

9月18日,食品饮料板块领涨A股。分析人士认为,食品饮料等大消费板块涨幅居前,说明机构资金对四季度货币宽松预期降低而重新抱团消费白马股,此外业绩支撑也是主要因素。

食品饮料行业2019年上半年实现营业收入3443.11亿元,同比增长16.60%;实现归母净利润647.84亿元,同比增长22.35%,行业收入和利润增速在A股各行业中处于前列。

渤海证券研报显示,食品饮料板块在大盘调整中表现良好,目前估值在30倍这一中位水平,估值略高于长期平均值但仍属于合理水平。

经济数据方面,9月16日,8月经济数据公布,限额以上企业商品零售总额为1.10万亿元,同比增长1.6%,增速环比下降1个百分点,1—8月限额以上企业商品零售总额为8.78万亿元,同比增长4.1%。

其中,粮油食品、日用品、烟酒、饮料、文化办公用品,8月零售总额分别增长12.5%、13.0%、12.6%、10.4%、19.8%。

华泰证券研报显示,必选类消费受价格和收入影响较小,当价格上涨时零售增速将抬升。此外,今年以来各类消费刺激政策频出,对全年消费不悲观,预计仍有韧性。其中白酒行业仍然处于景气上行期,行业业绩或将保持较快增长。

加加食品在其年报中表述,随着我国市场经济的逐步成熟与完善,市场竞争势必进一步激烈,而这种竞争最终都会归于品牌的竞争、产品的质量、公司的信誉,都将靠品牌来体现。品牌最终为企业释放出一定空间,使其获得更大的市场份额。

专家表示 养老地产精细化服务是关键

研究所所长董登新指出,机构养老需要长期投资,短期内年化收益率较低。因此,不管是开设养老院,还是创办退休社区,都需要做好长期投资的准备。

重点应在服务而非地产

目前,认购养老地产项目的群体仍以投资为主要目的,项目实际入住率不高,且多数与普通住宅项目差异不大。严跃进表示,未来养老地产项目可把养老和投资相结合,“比如说,允许用作投资属性,但入住者必须是符合条件的老年人,这样有助于更好的把资金导入和养老功能发挥结合起来。”

对于布局养老产业的企业,中国指数研究院相关负责人表示,企业应重点关注居家生活老年人的健康,积极打造居家养老健康服务模式。企业应以服务为重点,面向居家老年人提供全方位的医疗、健康、赡养、照护服务,探索和构建完善的高质量居家养老服务体系,让更多老年人足不出户就能享受全方位的优质服务。

中国指数研究院指出,企业可重点参与基层社区养老服务体系的构建,打通养老的“最后一公里”。企业通过对对接众多老年人群体和医疗康养机构,在街乡社区中建设综合服务机构,以固定场所为基础,为社区老人提供社区养老一体化服务。

董登新表示,国家将大量人力、物力、财力投向居家养老和社区养老,这两块大约可解决90%以上老人的养老问题。对于少数患有重症、大病或失智失能的老人,养老院、退休社区或是更好选择,但对家庭的支付能力有一定的要求。因此,我国正在探索建立“长期护理保险”,希望通过保险,以社会化的力量帮助部分家庭解决养老负担过重的问