

一项调查显示

中国企业在发达国家信任度仅为19%

本报讯(记者周凯)爱德曼国际公关(中国)有限公司日前发布了2013年爱德曼信任度中国调查报告,报告显示中国企业在发达国家信任度仅为19%,在发展中国家

信任度为58%,在中国本土的信任度最高,为79%。

据介绍,2013年调查报告中将信任有关的16个因素分为五个不同的范畴:互动

参与、诚信、产品与服务、意图及公司运营,并进行了深入分析。结果显示,建立和维护企业与利益相关者信任的方式发生了巨大的改变。运营相关的因素在信任构

成中所占的比重从2008年的76%降到2013年的39%。而善待员工、倾听消费者、有道德透明的商业行为、将客户权益始终置于企业利润前优先考虑等企业价值则被受

访者放在高于运营的重要位置。

“要想获得信任并在市场上处于领导地位,企业的关注点不应仅仅放在企业做什么,而应更多地放在企业如何做。”爱德曼亚太区总裁兼首席执行官David Brain说,“如今,创新型的产品、服务和强有力的企业运营能力被认为是企业必须具备的基本要素。同时,互动参与和诚信则成为构建信任的新的关键因素。”

对信任的全新理解对中国企业也有影响:它为中国企业参与全球市场提供了借鉴,中国企业需要积极应对全球市场对企业的预期,同时相应地调整其全球战略。

一份报告显示

生物技术药物产业现状很尴尬

本报记者 董伟

上周,一份名为《在中国打造世界领先的创新型生物技术药物产业》的研究报告(以下称报告)称,中国生物技术药物的市场总额约为180亿元,占全球生物技术药市场的2%,中国整体医药市场在全球医药市场中的比重则已达到7%;生物技术药在全球医药市场的比重已攀升至17%,然而,在中国,这一比重则一直停留在5%左右。

该报告由中国外商投资企业协会药品研制和开发行业委员会(RDPAC)与美国全球生物技术工业组织(BIO)共同发布。考虑到中国在该领域的勃勃雄心——在新近颁布的《生物产业规划》中,中国政府的目的是“到2015年,我国生物产业形成特色鲜明的产业发展能力,对经济社会发展的贡献作用显著增强,在全球产业竞争格局中占据有利位置。到2020年,生物产业发展成为国民经济的支柱产业”——报告中提示的现实令人尴尬。虽然报告明确称“中国仍有有望打造世界级的创新型生物技术药物产业”,但是它给出的条件也是非常苛刻的。

BIO高级副总裁约瑟夫·戴蒙德在报告发布会上表示,“生物技术药物产业的发展壮大需要有利的政策环境,需要同时从推动产业能力的提升和拉动市场需求两方面着手,缺一不可。”他比较了日美在此领域的经验教训,认为美国胜出的原因是“通过明确以创新为动力的生物经济发展目标,同时采取‘拉推并重’的政策,在几十年中成为全球最大的生物药市场及生物技术药物创新领域最为领先的国家”。

显然,中国还有很多艰苦的工作需要努力。报告首先将矛头指向了现行的监管制度和审批流程,认为它们的不足和缺陷“在一定程度上对患者及时获得安全有效的生物药造成障碍”。其中临床试验申请周期长、限制全球同步临床试验的政策等都拖慢了在中国在生物医药上的脚步。

RDPAC执行总裁卓永清说,在中国生物技术药物平均需要19~22个月才能通过临床试验申请的审批,较之小分子化学药的10~18个月更漫长。而后者已经令人错愕不已了。

另外,他还指出,中国生物医药专利的保护范围较窄,致使对创新者的保

护不足,令创新活动受到了损害,其长期影响将是重大的。在中国,生物医药分子专利申请保护的专利,通常是某个特定的蛋白质序列或这个特定序列高度相似的一系列序列。因此,其他企业可以通过对专利保护的蛋白质序列稍作改动(而非真正创新活动),即可创建新的分子,而避免侵权责任。这在现实中已经发生。

尽管由于RDPAC的背景——它的会员主要是国际药企巨头——这种说法有瓜田李下之嫌,但是它也得到了本土先进企业的支持。毕竟,知识产权保护在创新中的地位无可置疑,不因利益不同而有所差异。事实上,当年由于缺乏强有力的知识产权保护及极具吸引力的经济奖励,中国小分子化学制药产业在研发投入尤其是创新性研发投入方面相当匮乏,导致中国虽有数千家企业化学仿制药厂在生产,利润却不及一个美国辉瑞。这是中国制药业惨痛的教训之一。

百济神州首席医学官陈之键指出:“政府应针对创新型生物药和生物类似物,分别建立严谨严格的、以大量科学数据为依据和基础的监管审批制度和严格有效的执行体系,覆盖全生产过程的

监测系统,严格监管不良免疫反应,与国际接轨,遵循欧盟及WHO的全球准则,确保我国生物药品的高质量及安全性。”

报告还认为,中国需要革新的另一项内容是医保政策。目前,尚没有任何单克隆抗体药品进入《国家医保药品目录》。少数进入部分《省级医保药品目录》的单克隆抗体药品,主要针对住院治疗的病人,而且患者需要承担很高的自付比例。因此,中国患者实际使用创新型生物药的比例极低。以风湿性关节炎为例,只有约1%~2%的患者实际上接受了该类生物药的治疗。

之前3年,中国医保的覆盖面急速扩大,总人口的覆盖率达95%,已经成为全球最大的医保体系。这对于制药企业意味着几乎无限的市场。然而,中国医保水平尚属“满足基本”型,高、精、尖医疗技术和药物势必被摒之门外。这让掌握这些技术和药物的国际药企巨头心焦难耐。使出浑身解数冲入这个围城是他们一致的梦想。这份报告正是这种心情的佐证。

固然,如果医保能够涵盖生物医药,自会给企业带来巨大利益,进而刺激他们

的创新动力和能力。可问题是,中国医保筹资能力,在多大程度上可以容纳价格极其昂贵的生物医药?之前,中国社科院经济研究所公共政策研究中心刚给出一个测算,在现行制度下,在2020年之前,中国大部分城市医保基金都会陆续“穿底”,出现收不抵支。研究者认为,若放入医疗高端消费,会让这个日子来得更早些。

在此种情况下,商业保险也许是值得推荐的渠道。实际上,在全球范围内,很多患者依靠商业保险得以使用创新型生物药。只是在中国这一潜力还有待充分挖掘。一个利好是,政府有关部门已经在原则上承诺实行分级报销机制:政府着眼于基础医疗需求并拓展覆盖人群,而商业保险则作为重要补充手段,解决某些高成本的医疗支出。

一些药企巨头似乎正在接受这个事实。罗氏中国区总经理温陈佩西指出:“对于很多患有严重疾病的患者而言,生物药是目前最有效的治疗方案,在兼顾中国国情的前提下,可利用政府、企业、患者等多方承担的共付机制,提高患者对创新药物的支付能力,加强药物的可及性。”

假如华为是央企

管理时评

陈璐

岁末年关,年终奖是最敏感的话题之一。1月21日,华为以125亿元年终奖的成绩单撬动了所有人的神经,这个数字较2011年增长38%。

这样耀眼的成绩单,最重要的原因当然是因为去年华为经营成果优异。华为首席财务官孟晚舟称,华为去年全球销售收入预计达到2202亿元,同比增长8%。其中,三大业务都基本实现了预期的经营业绩:运营商业务实现销售收入约1603亿元;消费者业务销售收入约484亿元,智能手机规模超过日本、北美和欧洲等高端市场;企业业务收入约115亿元。

华为作为国内顶尖民企之一,通过管理者的有力领导和全体员工的共同努力取得了优异的经营成果,将部分利润作为奖金激励员工无可厚非。尤其在整体经济增速下滑的2012年,同样重视海外市场的另一家民企中兴通讯2012年业绩下滑,预计将会有25亿元~35亿元的巨额亏损。华为能在这种情况下取得大幅利润,当然要犒劳一下辛苦了一年的管理者和员工。

值得注意的是,这种激励并不是一“锅端”,一位华为内部人士表示,员工年终奖将根据贡献度等各个指标来决定,差别会很大。这个消息让其他“小气”公司的员工“羡慕嫉妒恨”,有网友在微博上吐槽,要把这条新闻“给自己的老板,然后就准备辞职去应聘华

为。

假如华为是央企,今年经营业绩良好,年终大把发钱给管理者和员工,必然引来骂声一片。

公众对此的怀疑在于,部分远离市场的央企大部分得益于原始继承或是垄断地位,增长的利润根本不是费心经营所得。例如油价上涨,公众无选择接受,被动为石油公司贡献了业绩,凭什么要奖励他们?

但是,如果利润是来自对央企高管和员工改善管理、提高效率、节约成本所得,年终对他们的辛劳不闻不问,缺少薪酬激励机制,这会加重央企的效率低下,长久以来央企员工也少了一点奋斗精神。

现实情况是,越来越多的央企“走出去”,越来越彻底融入充分竞争的市场,他们失去了“保护伞”,在竞争激烈的国际市场中拼杀,所获得成绩应当配套相应的市场化奖励机制。假如连企业都经营不好,何谈保值、增值国有资产。

如何激励央企管理者、员工工作呢?这个新课题摆在了国资委面前。

在近期关于央企收入改革的讨论中,出台规范性文件成为共识。国资委相关负责人也给予信心,他表示待深化收入分配制度改革后,将公布后,国资委将指导、监督中央企业全面贯彻落实,带头执行收入分配改革方案。

国务院发展研究中心企业研究所副主任王继华建议,以央企高管薪酬为例,除要考虑内外公平、历史文化和战略导向因素外,还应该考虑经营效益水平。



欧盟要求中国扩大电信开放,否则惩罚华为和中兴。

CFP供图

粤50强企业超八成集中在广深

本报讯(记者林洁)“部分较有实力的广东企业并没有申报,可能掩盖广东民营企业真实水平。”近日,广东省社科院企业研究所、省情调查研究中心公布了广东大型企业竞争力50强榜单。广东

省社科院企业研究所所长林平凡表示,竞争力前50位企业的营业收入、总资产、所有者权益、利润总额较上年有不同幅度的增长,显示企业竞争力水平有所提升。

50强企业主要集中在珠三角尤其在广州、深圳,入选企业高达43家,较上年增加3家,集中度进一步增强。此外,佛山两家,惠州、江门、茂名、中山、云浮各有1家。从全省来看,粤西地区共有两家企业,粤北、粤东无企业入围。此外,研究报告还比较了广东与其他省市的大型企业总体竞争力。

华电集团党组书记李庆奎:

主动求变才能不被市场甩掉

央企怎么过冬

本报记者 崔丽 骆沙

“作为中国经济的排头兵,央企必须看清当前经济的大形势,主动迎战。”身为十八大代表,华电集团党组书记李庆奎表示,经济寒冬带来新的挑战,华电集团以价值思维为理念,以改革、创新为动力,作好企业转型升级这篇文章。

当前,经济环境紧缩无疑加大企业运行风险。在李庆奎看来,当务之急是要“看清自己,理性定位企业坐标”。

2008年,正值我国发电企业火电规模大力扩张之时,金融危机的来袭几乎一夜间击破了虚假的泡沫:随着市场需求的大

幅萎缩,电力产能瞬间转为相对过剩,加之一次性能源价格大幅上涨,发电企业均出现了不同程度亏损。这一年,华电集团也遭遇了企业发展史上最为严峻的亏损。

回忆起那段日子,李庆奎坦言:形势艰难,但“危”“机”并存。“电力工业必将向清洁化、集约化、智能化方向发展,这意味着发电企业在面临转型压力时,将拥有更广阔的空间。”

大方向明确后,华电集团果敢出击。2009年,华电明确了电为主体、煤为基础、产业协同的发展思路;2010年,企业明确在价值思维的引领下,把发展质量和效益放在第一位;2011年,确立了“全力打造价值华电、绿色华电、创新华电、幸福华电”的目标。

这次“寒冬”来临,央企再次面临重大考验。“新形势下,华电要全面适应,跳出企业的小圈子,站在国家的高度清醒理性地思考命题,随时调整方向。”李庆奎说。

李庆奎称,认清“坐标”是企业应对市场风险的前提,下一步则是变被动“应战”为主动“迎战”。

在价值思维的引领下,华电明确要重点打造发电、煤炭、金融、工程技术四大产业,确立了要由单一产业支撑向产业上下游协同发展转变的转型路径。

2010年,华电打造的第一个大型综合性能源项目——连沟煤矿建成投产,2011年,产能突破1000万吨,2012年,达到1500万吨,这座以循环经济理念打造的现代化煤矿,是我国电力企业自主开发建设的第一座千万吨级特大型煤矿。这是华

电在煤板块成功迈出的一步。到2015年,华电预计控股煤炭生产建设总产能超过1亿吨/年。

在拓展金融领域的过程中,华电从加快产融结合,到创新运作机制,不断增强资本控股公司、财务公司、信托公司的综合发展能力,还稳步进入了证券、保险等战略性金融领域,加强了金融风险防控。

在工程技术领域,华电已在电力自动化、新能源技术以及智能电网等方面形成优势产业,正加快向科技含量高、竞争能力强、效益贡献大的发展模式转变。

“无论是金融危机、欧债危机还是低碳发展,华电从没被市场的潮流甩掉。秘诀就在一个‘转变’上。”李庆奎说,“企业发展不能躺在功劳簿上睡觉,要时刻保持好主动迎战的准备。”

近年来,电力行业内同质化竞争日益加剧。“一家有抱负的企业,不应只顾着与同行较量,而应该寻找更广阔的空间,提供独一无二的产品,进而推动全行业进步。”李庆奎始终坚信,华电的面前是一张充满可能的蓝图,但要想“站得稳”还得靠实力说话。为此,华电集团展开了一系列紧锣密鼓的改革。

有关数据显示,华电成立十年来资产总额从958亿元增长到6000亿元;主营业务收入从300亿元增长到1830亿元;利润总额从8亿元增长到100亿元;实现利税从47亿元增长到270亿元;发电装机从2500万千瓦增长到1亿千瓦,发电量从1100亿千瓦时增长到4300多亿千瓦时;控股煤炭产能从零起步快速增长到4600万吨;金融和工程技术产业从弱到强,年创效能力分别超过20亿元和10亿元。

站稳国内市场后,华电还尝试海外拓展。以东南亚和南亚为重点区域,目前已在印度尼西亚、柬埔寨等国家投资建设多个电源项目,海外运营维护装机容量超过1600万千瓦。

“通过近几年的不懈努力,华电集团综合竞争力、行业不可替代性日益增强。这都将成为‘御寒’的重要保障。”李庆奎说。

一周观察

徐嫩羽

国资委再次调整中钢集团高层

据第一财经日报报道,1月24日,国资委再次对中钢集团高层作出人事调整,任命中国五矿集团副总裁徐恩伟担任中钢集团党委书记及副总经理,并推荐担任中钢股份公司的总经理,贾宝军继续担任中钢集团总经理的职务。这是继2011年国资委免去原中钢集团总裁黄天文之后,再次对中钢集团“一把手”进行调整。

中钢集团目前正处于经营危机,去年被排除在世界500强之外。中钢集团前几年快速扩张,总资产膨胀10余倍,但也由此陷入了历史上最困难的时期。由于盲目扩张、经营不善、行业性困局和海外业务深陷困局,债务压力不断攀升。中钢集团经营每况愈下,国资委和公司员工开始对管理层不满。国资委对中钢集团换帅,也是希望通过人员调整,加大改革力度,整顿内部管理,使中钢早日摆脱泥潭。去年消息传出,五矿集团将重组中钢集团,但传闻五矿集团抱憾中钢集团“资产太差、包袱太重”,重组未有下文。此次人事调整,再一次引发五矿重组中钢集团的猜测。

农业现代化须不断探索

2013年中央一号文件《中共中央、国务院关于加快发展现代农业,进一步增强农村发展活力的若干意见》1月31日发布,连续第10年聚焦“三农”。2013年“一号文件”,使加快发展现代农业、进一步增强农村发展活力有了新的政策指引。分析人士认为,农业现代化是实现“新四化”的目标之一,现代农业的发展无疑将步入快车道。但当前对于现代农业的误解,导致高产低质甚至劣质的现象在某些农业领域出现,如果加快发展的是被误解的现代农业,无疑将偏离农业现代化的正常轨道。

现代农业是相对于传统农业的一个概念,其内涵是“高产、优质、高效、生态、安全”。当前,农业产业化流行“公司+农户”模式,但这种模式还存在某种缺陷。由于公司与农户之间是买卖关系,为了实现利润最大化,会将成本和风险压在农户手中,使农户在交易中缺乏话语权。农业有其自身的特殊性,用工业手段改造农业的同时必然会带入有缺陷的工业基因。应重视农业产业化模式,探索出适合推广的农业现代化路径,建立农户与公司的利益共同体。

PM_{2.5}送来环保产业“蛋糕”

近日,全国多地严重的雾霾天气仍在持续,北京已连续多天PM_{2.5}持续爆表,并达到了有毒害的程度。雾霾天气不仅让口罩大卖,还催生了大量空气净化器的生意。

PM_{2.5}的发布使国民更注重生存环境和空气质量,作为朝阳产业的空气净化器存在很大的市场空间。由于目前我国空气净化器普及率不高,业内人士称,预计空气净化器2015年的年产值有望达到800亿元。目前我国的PM_{2.5}设备超八成来自国外,相关公司在短期内难以参与雾霾治理,但未来的业绩仍值得期待。中国不能走“先污染、后治理”的老路,在大力发展环保产业的同时,更应该将发展经济的回报同时环保落到实处。可持续发展刻不容缓,今天的污染将需要明天更大投入的治理。况且,发展的目的是为了更好生活。污染将危害人们的健康,降低人们的幸福感。

唐骏离职新华社

新华社集团原总裁兼CEO、“打工皇帝”唐骏1月28日发布微博宣布正式从新华社离职,今后专注于港澳资讯业务。业内评论唐骏此举是由“打工皇帝”变身老板。但唐骏自己对此种身份转变有他的看法,“我认为我现在仍然是职业经理人,而不是老板。以前面临的都是成熟的公司,有人已经把台搭好,我来唱戏,现在需要自己搭台自己唱戏”。

微软两年,盛大4年,新华都5年,作为明星职业经理人,唐骏的每一次转身依然备受关注。2010年“学历门事件”后,唐骏在新华社被称为“影子总裁”,他也逐渐将精力转向收购的港澳资讯。作为职业经理人,伴君如伴虎,唐骏总结自有一套经理人智慧,“做经理人要成为盛大董事长陈天桥,还是神秘富豪新华都董事长陈发树,都有强大的自我和对企业的绝对掌控。唐骏也十分注重处理和两位老总的关系。这个时代,企业经营者的管理能力日益重要,职业经理人的地位也在迅速提升。同时,职业的竞争力也与之俱增”。