

太极集团有限公司会议纪要

太极会纪〔2013〕13号

签发人：谭明合

太极集团有限公司办公室

2013年3月13日印发

2013年全国办事处春季工作会会议纪要

时间：2013年2月21日

地点：黄龙花园三楼大会议室

主持人：李川南、刘勇

参会人员：

1、集团公司领导：张春宏、林世元、谭明合。

2、相关单位人员：张忠喜、卢俊、熊红、殷俐、蔡煜、雷建英、张渊、刘文群、林巧、王正红、郭怀莲、王雪敏、刘治容、张倩、张忠平、刘群燕、李雪梅、张娜、徐志远、刘朝东、邓榕春、郭中维、汪剑

3、外管部全体人员、各办事处人员。

会议内容：

一、总结了外管部2012年工作并部署了2013年工作。

二、2个营销服务先进团队、2名营销服务明星和3名营销

优秀员工代表介绍了先进事迹。

三、相关部门人员发言，对办事处工作提出了相关要求，其中西南药业提出关于销售总公司在贵州、湖南销售西南药业品种与集团公司的结算问题，现场确定由货运中心按每月销量汇总入库，并代西南药业开具送货单附入库单移交西南药业财务部门与集团公司进行结算。

四、会上办事处人员与各相关部门就工作中的配合与协调进行了充分的交流和沟通，提出需要集团公司解决的主要问题：

1、长沙办反映公司直发货物后，因订单号未告之办事处，办事处无法随时掌握货物到达情况，经常出现货物到达长沙后，3—4天、最长7天未送达经销单位的情况。

此种情况是因为该路线不属金丰物流的优势路线，对方通常采用转包形式，故无法直接查询订单号。建议公司选择服务优良、价格合理，能满足我司对运输时限、送货单签返等要求的运输单位。

2、很多货物特别是A1-S和A1-1，电子码很多都模糊不清，导致扫码困难，不但给办事处增加了很大的工作量，而且很多经销单位一再警告，以后再有无法扫码的货物将一律退货。

建议公司重视电子码标签质量问题，能否考虑在电子码上进行覆膜处理。

3、分销系统网速太慢和版本太低，需要尽快升级。

4、美美涉及代理公司的操作程序比较复杂，还需要进一步规范。

五、外管部分管领导谭（明合）总发言：

（一）2012 年外管（含债权）工作四大成绩：

2012 年办事处发出商品金额 12.96 亿元，同比增长 6.5%，费用支出 1464 万元，同比下降 4.7%，费用率 1.13%，同比下降 0.13 个百分点。费用预算执行率 90.54%，主要有 4 个方面的成绩：

1、公关工作有成效：天胶取得了甘肃省药监局的包装和广告批文；陕西省的 5 个骨干品种获招标，A1-1 招标价为 11.90 元/瓶；广州办仓库取得了广东省药监局的备案批文。

2、债权工作有作为：一是办事处完成了 959 家经销商的对账工作；二是督促商业系统清收老欠款 28.67 万元，当年未产生一笔坏账；三是修订了太极印务公司和太极塑胶公司客户信用限额管理制度。分付 3425 家，金额 846.3 万元。

3、机构改革有突破：一是 22 个办事处拆并为 15 个办事处，裁员 19 人、裁车 7 辆，出租剩余房产，节约和创收 164 万元；二是外管部与债权中心合并，精简科室 1 个、交流处级干部 2 人、裁员 2 人，修订了工作职能和管理权限。

4、现场管理有起色：一是分管领导全年出差 140 余天，巡视了 18 个办事处，看望了驻外人员和部分市场人员，拜访了部分政府领导，解决了市场营销中的突出困难和问题；二是外管部分片完成了办事处的例行检查和工作考核；三是济南、沈阳、西安、广州等办事处进行房屋装修、面貌焕然一新。

（二）2013 年外管及债权工作大纲：

1、物流配送工作：

2013 年办事处发出商品 17 亿元（销售总公司总发出 24 亿

元)的前提下,运行费用控制在 1700 万元以内。创新营销模式:直供连锁、定点销售,为新产品上市在全国百家零售连锁药房定点销售提供直配服务。(如天胶铺货:17 家连锁药房,2 月 28 日前完成,门店 1689 家、铺货 17600 盒,涉及 12 个办事处,老总联系)。

2、政府事务工作:

一是完善全国工商行政管理系统通讯目录,重点拜访国家和省(市)级工商执法部门领导;二是在异地设库的所在地药监部门备案;三是完成骨干品种在陕西省的物价备案及指导四川资阳市的药房发展与经营管理工作。

3、债权防范工作:

完成全集团工商客户目录及信用限额的监控、考核工作,完善债权报表报送制度及考评办法。

4、人才培养工作:

一是合理调整驻外人员收入待遇,做好人员补充、培训、调遣及安置工作;二是实施办事处就地招聘工作人员,节约费用支出。

5、现场管理工作:

一是加快办事处办公场所的翻修和置换进度;二是加强办事处剩余房产的出租(出售)管理、环境卫生管理等。

(三)工作要求与希望:

《重庆市医药产业振兴发展中长期规划(2012—2020)》已经出台,中共涪陵区委、区人民政府于 2012 年 12 月 25 日出台了《关于加快推进太极集团改革和发展的实施意见》,“千亿太

极规划”喜获政府批准！重庆医药产业发展的春天已经到来，太极集团发展的春天已经到来。“千亿太极”的号角已经吹响，“千亿太极”的风帆已经起航。时代赋予重任，奋斗铸就辉煌。只要我们统一思想、坚定信心，深化改革、以质量和效益为中心，创新营销，努力工作，太极事业必将蒸蒸日上，实现“千亿太极”目标大有希望。希望同志们在2013年切实抓好以下5项工作：

1、千方百计为营销做好服务工作：

市场无小事，营销工作压倒一切。2013年营销任务繁重，指标压力大，新产品上市多，加强合理配送、科学调度尤为重要，部门之间、同事之间要加强团结、合作，改进工作作风，发扬“5+2”、“白+黑”的优良作风，做好收发货、调货等业务，及时开票收款、快速审核票据、信用限额。

2、千方百计做好增收节支工作：

严格执行费用预算，该用的费用必须保证，不该开支的项目坚决禁止，未纳入预算的不予批准，厉行节约，开辟创收途径。

3、千方百计抓好客户债权监管工作：

坚持对账不少于一次，达到100%，分付安全、有效到达，及时反馈终端销售行为。债权坏账在1—2年的应全部消灭，每笔债权隐患及时报告处理，坚持24小时必报制度。今年彻底解决涪药司、川太极三年以上遗留问题的坏账核销工作。

4、千方百计做好办事处现场管理、整改工作：

①做好政府公关事务、防范或减少处罚；

②武汉办、兰州办房屋置换二手房；郑州办、沈阳办、石家庄办装修；福州办、合肥办、贵阳办出租；

③请好保姆、保证生活，做好卫生；

④严肃工作纪律。

5、千方百计抓好人才培养工程：

办事处驻外人员要后继有人，提升素质和对外协调能力。一是制定学历、职称提升计划；二是制定主任、主办会计后备干部计划；三是新员工培训计划及员工轮岗计划；四是推荐优秀人员从事营销工作；五是安置退役人员、优秀人员晋升计划；六是主任实行末位淘汰制、次位降级制、倒数第三位警告制。

六、集团公司纪委书记林世元同志就廉洁自律工作提出如下要求：

1、希望办事处做好监督工作：加强物资、资金管理

①发现物资、资金异常异动要及时上报。

②发行工作一定要实事求是，不能掺假。

2、做好廉洁工作：

①该两人经办的事项一定要两人经办，不能向运输单位等提出借物、借场地等额外要求，如有回扣应上交。

②拒绝业务员的宴请、礼品、礼物。

七、集团公司党委书记张春宏同志受董事长委托，代表集团公司全体领导亲临会议现场，看望了办事处人员，并致以新春的祝福。

（一）对办事处工作的感受：

1、对营销大会上受到表彰的先进集体、先进个人、营销优

秀员工表示热烈的祝贺，对办事处取得的成绩给予肯定。

2、办事处就是公司的窗口，是营销人员的家。员工是复合型人才，“5+2”、“白+黑”是驻外人员的责任，人员裁减、费用下降成效显著。

3、办事处管理科学、规范。

4、重视自身建设。

（二）对办事处员工的要求：

1、做“四有”员工：

①有理想：有追求，把自己的理想与千亿太极目标结合起来。

②有道德：忠于企业、勤政廉洁、有职业道德、爱岗敬业。

③有纪律：遵纪守法，严格执行公司各项规章制度。

④有文化：勤于学习、不断进步、创新管理、创新思维。

2、三个保障：

①工作环境保障：营造良好的工作氛围。

②成长环境保障：打造干部员工队伍，加强培训和交流。

③后顾之忧保障：及时解决办事处及个人的困难，主动关心他们。

抄送：集团公司总经办，管理处，信息处，财务处，外管部，各厂司相关部门。