

绝密

太极集团有限公司文件

TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2015〕6号

签发人：白礼西

关于印发《2015年度工作指南》的通知

各公司、厂：

2014年度集团全体职工团结进取，销售规模再创新高，全年实现销售收入230亿元。为了再接再厉，稳步推进“千亿太极”规划实施，力争完成2015年全集团销售收入300亿元的工作目标，现将《2015年度工作指南》印发给你们。请各单位组织认真学习、领会指南精神，并根据文件要求结合本系统、单位情况在2015年2月10日前制定下达工作大纲及实施计划，加快创新、改革、攻坚，实现太极快速发展，确保圆满完成各项生产经营任务。

附件：2015年度工作指南



太极集团有限公司办公室

2015年2月15日印发

拟稿：金思岑 崔海燕 蔡建军

校核：贺玲

创新 改革 攻坚

——2015 年太极集团工作指南

2014 年，全球经济复苏乏力，除美国经济复苏势头较好外，欧元区及日本经济停滞不前，新兴经济体增速回落明显。面对经济下行压力，中国政府全力改革、简政放权，力图激发市场和企业的活力。随着人口红利、土地红利逐渐消失，抗风险力最强的医药行业 2014 年产值增速也仅为 13%左右，“中国铝业”创造了 2014 年巨亏 163 亿元的中国上市公司亏损新纪录。

2014 年，国家卫计委公布中风每年造成 200 多万人死亡，成为中国疾病第一杀手。严重的环境污染、食品污染以及碘盐的滥用造成肿瘤高发。人们健康状况下降和对环境恶化的抱怨使我们的幸福指数大打折扣。以习主席为首的中央政府全力开展环境攻坚、反腐攻坚、放权攻坚、市场化攻坚、舆论攻坚，成绩斐然。改革落后，就是创新；攻坚克难，必然胜利！更多的有识之士认为第五波财富——大健康时代已经来临。2015 年是中国改革的分水岭，2015 年更将是太极集团发展的分水岭。

难忘的二〇一四年

2014 年，我们取得了十大成绩：

- 1、全集团实现销售 230 亿元，利润 2.8 亿元，上缴税收 6 亿元。
- 2、实施“三合一”重组，上市公司市值增加 120 亿元，总市值超 200 亿元。
- 3、藿香正气液单品种销售突破 7 亿元大关，列入国家低

价药物目录；天胶销售过亿元，开创中国品质阿胶新时代。

- 4、商业盈利能力全面提升。
- 5、太极水成功上市，开创中国健康水新时代。
- 6、GMP、GSP 认证圆满完成年度计划，技术竞争力大幅提高。
- 7、藏药厂、东方制药实现首次盈利。
- 8、芪灯明目胶囊等新产品研发提速。
- 9、有序销售体系基本建成，全面提升营销竞争力。
- 10、管理人员一线实战能力增强，职工人均收入增长 5000 多元。

一、全集团实现销售 230 亿元，利润 2.8 亿元，上缴税收 6 亿元。

1、商业实现销售 141 亿元，同比增长 6.5 亿元；利润增长 8000 万元，增幅达 55%。

(1) 商业集采体系基本建立，同比降低采购成本 3000 万元。

(2) 成都西部医药转型基本成功，独家代理及配送额大幅提升。

(3) 销售集团产品 11.3 亿元，实现毛利额 1.35 亿元。

(4) 集团产品零售大幅增长，实现销售 2.2 亿元，毛利额 9700 万元。其中：天胶销售 2683 万元，增幅 45%；太极钙销售 853 万元，增幅 67%；藏药销售 1547 万元，增幅 1294%；太极水销售 125 万元，增幅 365%。

2、销售总公司销售突破 20 亿元大关，同比增长 2.5 亿元。

(1) A3 单品种销售突破 7 亿元大关，TJ 销售过亿元。

(2) A1、A3 等基药招标价格大幅提高。

(3) 销售人员本地化成效显著。

3、普药系统完成销售 23 亿元，利润增幅达 20%。

(1) 销售过千万元的产品达 52 个，同比增加 11 个，占普药销售总额的 70%。

(2) 代理销售快速增长，突破 10 亿元大关。小金片实现 4700 万元。

4、养生产业销售过 5 亿元。

(1) 太极房地产实现利润 1.2 亿元。

(2) 太极印务实现销售 1.6 亿元，实现利润 1000 万元。

(3) “香樟树银行”已完成 6 万株米径 5cm 香樟树种植，长势喜人，十年后潜在价值可达 6 亿元。

(4) 武陵山国家公园销售实现井喷式增长。

5、涪陵制药厂实现利润 5000 万元，桐君阁药厂、西南药业分别实现利润 4000 万元，绵阳药厂实现利润 2250 万元。

6、集团各工厂新产能建设全面开工，天胶二期等大部分项目建成投产。

二、实施“三合一”重组，上市公司市值增加 120 亿元，总市值超 200 亿元。

1、西南药业和桐君阁正式进入脱壳重组阶段。

2、上市公司市值管理初见成效。

3、股权经营成效显著，回笼资金 4 亿多元，实现利润 4000 万元；多项目开展土地经营，回笼资金近 6 亿元，实现利润 4000 万元。

4、发行定向私募债 3.6 亿元，优化流动资产 2.4 亿元，节约财务费用 3000 万元。

三、藿香正气液单品种销售突破 7 亿元大关，列入国家低价药物目录；天胶销售过亿元，开创中国品质阿胶新时代。

1、藿香正气液成功进入国家基本药物目录和低价药物目录，单品种销售突破 7 亿元大关。

2、天胶的上市，树立了“贡胶”的成功样板，开创中国品质阿胶新时代。

四、商业盈利能力全面提升。

1、零售品种从 3.4 万个优化至 6000 余个，毛利率提高 7%，品类管理再上新台阶。

2、成都西部医药、桐君阁批发两大物流公司脱胎换骨、绝地重生，终端客户总数达 8400 家，新增 2000 余家，利润分别提高 60%、26%。

3、医疗终端完成销售 13.9 亿元，实现利润 1000 万元。

4、涪陵医药总公司成功托管涪陵区中医院药房，配送总额将达到 10 亿元。

五、太极水成功上市，开创中国健康水新时代。

1、央视“地理中国·茨塘怪象”长寿老人现身说法，亚洲女神林志玲倾力代言，太极水成功上市，中华大地掀起“不老泉”新风尚。

2、会员直销、药店销售、代理销售三管齐下，钻石卡、金卡、银卡三卡齐上，2014 年销售突破 1000 万罐，实现利润 1000 万元。

六、GMP、GSP 认证圆满完成年度计划，技术竞争力大幅提高。

1、中药二厂、涪陵制药厂、西南药业（含涪陵分厂）、浙江东方、天诚制药、桐君阁药厂、绵阳药厂等 7 家生产企业顺利通过 2010 版 GMP 认证。

2、成都西部、绵阳药业等 11 家商业单位，按期通过新版

GSP 认证。

七、藏药厂、东方制药实现首次盈利。

1、藏药厂、东方制药实现首次盈利。藏药销售突破 3000 万元，同比增长 93%；东方制药十全大补膏销售增长 125%。

2、健康品事业部成立，专注“药食两用”大健康市场。太极乌发露、太极香菇酱实现销售近 1000 万元，产品旺销供不应求。

3、电子商务公司立足“太极养生医馆”开展多元化网络销售，实现销售 3500 万元，增幅达 480%。

八、芪灯明目胶囊等新产品研发提速。

1、中药新药芪灯明目胶囊完成 II 期临床并获得四川省十年来唯一的科技进步特等奖。

2、丹七通脉片完成 II a 期临床。

3、鹿角胶、芪鹿补血颗粒等一系列新产品上市，阿胶、藏香、药桑、沙棘降脂及虫草产业化项目全面推进。

九、有序销售体系基本建成，全面提升营销竞争力。

1、A1、A3 在广东等多省试点省级市场独家代理。

2、M1 的医院代理销售已获巨大成功，M5、M2、TT 等产品正在加速推进。

十、管理人员一线实战能力增强，职工人均收入增长 5000 多元。

1、圆满完成新一届集团董、监、高调整及集团所属独立核算企业领导班子、中层干部人事“双选”工作。

2、实施“领导干部素质倍增”计划，集团公司高管兼任市场总监、采购总监，双向思维、立体培训，全体老总参加一线“火力”锻炼，实战能力全面提升。

3、各公司、厂多渠道、多形式实施绩效挂钩，全年人均收入增长 5000 多元。

二〇一四年 工作中存在的突出问题

- 1、公司未能完成贷款偿还计划，财务费用仍偏大。
- 2、销售人员、管理人员医药专业知识亟待培训，执业药师偏少。
- 3、奖惩机制亟待完善，职工收入偏低。

二〇一五年工作指南

2015 年为“管理攻坚年”，我们工作的基本思路是：

继续以“千亿太极规划”统帅集团发展方向，创新、改革、攻坚。以各公司、厂纳税点为根据地，全力提高集团所有产品在当地市场的占有率。务求 A3 销售过 10 亿元，A1 销售过 5 亿元，天胶、太极水、太极驴肉和太极印务销售均过 2 亿元。全力抓好决策创新，全力深化产权改革，全力开展管理攻坚。全面实施“管理一号工程”，全面提高员工专业素质。狠抓全员营销太极水，牢固树立“质量为本、营销第一”的生存理念，全集团力争销售突破 300 亿元。全体职工同甘苦，共同发展谋富裕！

2015 年要抓好以下十件大事：

- 1、销售总公司完成销售 27 亿元，确保增长 6 亿元。
- 2、普药完成销售 27 亿元，确保新增 4 亿元。

- 3、商业完成销售 180 亿元，确保新增 40 亿元。
- 4、太极水、健康品、民族药和电子商务等确保完成 7 亿元。
- 5、与 1000 家供应商建立战略互惠关系，全面开展“三产”工作。
- 6、全面实施“管理一号工程”，确定“成本为王”的生存法则。
- 7、加快医药商业并购工作，加快物业管理公司及养生地产发展。
- 8、全面完成“三合一”工作，启动混合所有制改革。
- 9、加大新药和健康品研发力度，加快产能建设。
- 10、建立重奖重惩的激励机制，提高员工专业素质，提高职工收入。

一、销售总公司完成销售 27 亿元，确保增长 6 亿元。

- 1、认真领会集团公司“3+2”文件精神，落实“三个全面”（全面建设有序的销售体系，全面建设医院代理销售队伍，全面加强销售成本管控）和“两个突破”（突破价格制约瓶颈，突破销售队伍本地化制约）。
- 2、A3 要实施“巩固川渝、决战广东、海外突破”战略，确保销售过 10 亿元。
- 3、A1 要实施“基药上量、零售上柜”的双轨战略，确保销售过 5 亿元。
- 4、天胶要实施“基地优先、重点突破”战略，确保原料质量，确保零售前十强货源供应，确保销售过 2 亿元。
- 5、充分发挥产品经理作用，加强产品学术研究，充分发

挥产品说明书的广告作用。充分尊重销售人员、省公司经理意见，充分发挥经销商作用，充分发挥本地化人员作用。

二、普药完成销售 27 亿元，确保新增 4 亿元。

1、坚持主品战略，加快产品结构调整。促进小金片、思为普、独圣活血片等产品快速增长；打造产品集群，打造过亿元单品 5 个，形成主销 1000 万元级产品 52 个，突破 200-1000 万元级 130 个，新上市产品 10 个。

2、进一步优化渠道，充分利用川渝地产产品的政策优势，提高川渝市场县乡市场销售额，提高基药和低价药物销售额，力争新增销售 2 亿元。

3、省外充分利用太极品牌优势，强化连锁直供合作，提高终端推荐率；探索新型代理模式，加强样板产品和样板市场的复制推广，决战广东，确保代理销售新增 2 亿元。

4、优化普药销售队伍建设，加强产品知识、药事法规培训及营销先进经验推广；补充部分销售总公司返渝人员和本地化销售人员至普药销售队伍，强化营销力量。

三、商业完成销售 180 亿元，确保新增 40 亿元。

1、牢固树立“零售生存”观念。抓好商业系统 2015 年的“管理一号工程”——零售业态必须全面盈利。不断优化品类管理，大力推进 100 个战略品种重点营运，抓好 8 个 1000 万级单品的销售，培育核心产品群，做好会员销售及服务工作。

2、牢固树立“药材谋利”观念。中药材销售确保翻番，中药饮片及贵细药材销售实现 50% 增长。

3、牢固树立“配送立足”观念。全力抓好医疗终端和零售终端网络建设，力争完成 5-10 个区县的空白区域医疗终端的开发工作。

4、分销业态坚持“独家代理优先”原则，进一步调结构、促转型、强效益。

5、完成 100 家药店进行店面提档升级改造；打造成成都“太极名医馆”、重庆“太极健康城”，加大进口健康品和原产地有机农副产品销售力度。

四、太极水、健康品、民族药和电子商务等确保完成 7 亿元。

1、通过全员营销发展太极水钻石卡会员 10 万人；快速启动港澳台及沙特、阿联酋等富裕海湾国家的太极水海外市场，千方百计确保销售突破 2 亿元。

2、太极健康品要以太极驴肉、太极乌发露、太极香菇酱、太极米（太极元早餐）为主品，确保实现 2 亿元销售。

3、藏药销售积极开拓零售连锁合作，确保实现 6000 万元。

4、高度重视和发挥电商的巨大作用，全力打造中国最权威的健康生活馆，努力向消费者提供更多海内外优质的健康产品，确保销售 1 亿元。

5、太极牌藏虫草力争销售过 2 亿元。

五、与 1000 家供应商建立战略互惠关系，全面开展“三产”工作。

1、优选工业、商业各 500 家供应商，发展为战略互惠单位，集团物资只从互惠单位采购。

2、鼓励互惠单位生产集团新的采购物资，鼓励互惠单位多采购太极水和太极驴肉。

3、与互惠单位建立混合所有制企业。

4、全面开展“三产工作”，成立产地、产新收购专项工作组，不再从中间商处购买原料，切实控制原料成本。整合全集

团基地资源，统一规划、集中种植。坚持以原产地为主，引种为辅；订单种植为主，自租地种植为辅；大力发展中药材和健康食品的原料种植。

六、全面实施“管理一号工程”，确定“成本为王”的生存法则。

1、全面实施以“五个全面”（全面提升产品功效，全面提高产品安全性，全面控制工厂成本，全面提高自动化生产水平，全面实现管理信息化）为代表的“管理一号工程”。以涪陵制药厂为示范，通过对成本、费用、生产、销售各个环节的解析和优化，全方位降低 A3、S4 等产品的成本与费用。

2、积极推进以口服液生产线为代表的设备自动化进程，力争工、商业各引进一台机器人。

3、实现以“精简、高效、可控”为目的管理流程再造，以财务信息化建设为突破口全面推进集团信息化进程，全面完成集团现代企业制度建设。

4、全面推行财务预算管理，压缩流动资产，加快资金周转。确保获得涪陵“退城进园”土地拆迁补偿资金 10 亿元；偿还银行贷款 10 亿元，降低财务费用 8000 万元；筹建太极微银行，实现海外企业并购零突破，打通海外融资渠道。

七、加快医药商业并购工作，加快物业管理及养生地产发展。

1、加强加盟药店的配送管理工作。

2、积极参与加盟药店的产权制度改革，在全国大力发展太极大药房，不限股权、不限投资方式，不限经营控制权。

3、在川渝加大物管公司发展，通过物业管理发展会员直销。

4、启动武陵山养生项目建设。

八、全面完成“三合一”工作，启动混合所有制改革。

1、完成西南药业、桐君阁重组及三家上市公司医药资产整合，回笼现金6亿元。

2、抓住混合所有制改革的历史机遇，切实推进股权多元化的实施，调动全体员工积极性，实现公司可持续健康发展。

九、加大新药和健康品研发力度，加快产能建设。

1、重点推进芪灯明目胶囊、丹七通脉片、太极水等重大项目临床研究进度。

2、密切关注国家在“基药、低价药、儿童用药及医保、优质优价”等方面的政策，同时以GMP改造品种可转移为契机筛选有开发价值和市场潜力的品种，力争立项新药3-5个。

3、紧紧抓住国家食药监局集中审评的契机，确保多西他赛胶束等5-10个已注册品种获得临床批文或生产批文；

4、加快十全大补膏、太极天胶口含片、太极雪梨膏、太极七灯膏、太极米、太极面膜、太极牙膏、太极药皂等具有太极特色的大健康产品的研发力度。利用“太极”品牌、技术、管理和设备优势，推动太极大健康品迅速占领市场。

5、加快产能建设进度。内蒙古毛驴养殖公司屠宰生产线、涪陵李渡工业园区一期工程、南充制药多扶新厂以及西藏藏医学院藏药厂新厂以及阿依达公司二期厂房建成投产；全力推进龙桥园区、北部新区等新开工项目的建设进度。

十、建立重奖重惩的激励机制，提高员工专业技能，提高职工收入。

1、根据涪陵区国资委[2013] 231号文件精神落实对太极高管的奖惩激励，制定“桐君阁”、西南药业、销售总公司等

单位的重奖重惩机制。

2、加强各公司、厂中层以上干部及集团本部相关人员的专业培训，每人至少能默写 5 个品种的说明书。各公司、厂其他人员至少能默写 2 个品种的说明书。

3、全力推进员工内部职称评聘，鼓励资历浅、能力强的员工通过多干事提高收入。

4、鼓励职工业余时间多销售太极水等产品，增加职工全员营销收入，鼓励专业技术人员在集团内兼职兼薪。

5、各公司、厂都必须开展职工家访活动，尽力解决职工的后顾之忧。

同志们、战友们：

大健康时代已经来临，医药产业的春天已经来临。让我们乘着习主席全面深化改革的春风，集思广益、管理创新、攻坚克难，全面完成 2015 年各项光荣的任务，为实现美好的“太极梦”而努力奋斗！