

# 太极集团有限公司文件

## TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2017〕1号

签发人：白礼西

---

### 太极集团有限公司 关于销售总公司机构改革的通知

各公司、厂：

太极集团销售总公司自 1997 年 12 月 18 日成立以来，历时 20 年，圆满完成了各个年度的骨干产品销售工作，从根本上推动了太极集团由小变大、由弱变强，使太极品牌成为中国最知名的大健康品牌，太极系列产品也成为中国市场占有率最高的产品之一。太极集团销售总公司的营销队伍也是全国公认的最优秀的营销队伍，太极集团营销管理获国家企业管理成果最高奖项——国家一等奖。在此，集团公司向历任销售总公司总经理：白礼西、李志超、李阳春、梁华、张戎梅、鲜亚、王涛、李勇剑、韦平表示崇高的敬意！

当前，全国医、药产业处于大重组、大发展的关键时期。我们估计未来十年全国医疗卫生及医药工商企业的基本现状会因为“医生异地执业”，“民营医院大量营运”，“社保全覆盖”，“慢病分级治疗”，“两票制”，“药品疗效一致性评价”，以及特朗普上任后，中国企业走向世界市场步伐提速等诸多因素形成和当前面目全非的医药架构。目前，销售总公司的各级领导耗费了大量的精力来处理市场环境问题，比如招标、社保、进院、上柜、维价、药品质量处理等，还要分出精力来处理后勤部门一百多人的吃、喝、拉、撒。原有的销售总公司体制下，销售总公司领导一年很难沉下心来在一个具体市场认真调研，很难形成工作中的**战略性思路**。根本上的原因还是市场区域太大、工作量太多。为此，集团公司研究决定如下：

一、撤销销售总公司。

二、成立太极集团**西南营销总部**，负责西南、西北片区的四川、重庆、贵州、云南、湖南、湖北、陕西、甘青宁、新疆市场的骨干产品营销和管理。

三、成立太极集团**华南营销总部**，负责华南、华东片区的江苏、广东、浙江、广西、安徽、江西、上海、福建、海南市场的骨干产品营销和管理；

四、成立太极集团**华北营销总部**，负责华北、东北片区的山东、河北、山西、河南、北京、天津、内蒙、辽宁、吉林、黑龙江市场的骨干产品营销和管理；

五、成立太极集团**新特药营销公司**，主要负责益保世灵、贝贝莎等抗生素和其他新特药品种在四川、重庆、湖南、湖北、

江西、江苏、安徽、浙江、上海、广东、广西、海南、福建共十三个市场的营销和管理。其他市场由三个营销总部整合销售；

六、成立太极集团**营销服务公司**，专门负责后勤保障服务，下设财务部、政府事务部、客户部、计划调度部。

1、原总公司总师办合并到集团公司总经办商务科，主要负责经济责任制的制定，各厂产品成本及利润测算，其余职能交由新的其他部门做相应的调整，具体另文下达。

2、原总公司管理部合并到集团公司人事处，三总部及新特药营销公司的人事任命权限另文下达。

3、原总公司信息部合并到集团公司信息处。原总公司大药房部、医院部、客户部合并成立客户部，主要负责YY客户、商业客户、连锁客户的管理。一个部门设一正两副（部长、副部长、部长助理）。

七、新成立的三总部、新特药营销公司及营销服务公司，所涉人员待遇均按原总公司标准执行。三总部、新特药营销公司及营销服务公司总经理、副总经理、总经理助理分别享受原销售总公司总经理、副总经理、总经理助理待遇。

八、为建立高效运行的营销总部，三总部及新特药营销公司编制为一正三副，下设产品策划部。产品策划部的职责主要是产品的策划，并作为三总部领导的助手负责落实营销中的相关问题。

九、设立外管部重庆办事处，行使重庆地区的办事处管理职能。

十、为了便于销售总公司平稳过渡，抓好当前旺季的销售工作，此次人事任命采取集团公司分管领导张戎梅提名三总部、新特药营销公司及营销服务公司一把手，由这几个公司的一把手推荐副手和下属机构负责人的办法，不参与集团公司确定的在 2017 年春节前完成集团公司下属单位“双向选择”的工作。试运行一年后再看是否举行“双向选择”。各级人事提名完成后报集团公司人事处考察，由集团公司董事局主席批准任命。

十一、三总部及新特药营销公司下辖销售公司及相应省公司，产品策划部及营销服务公司部门工作职责、人事任命另文下达。

十二、新设立的三个营销总部、新特药营销公司、营销服务公司一把手直接向集团公司分管领导张戎梅负责。王钢、廖胜、余军、罗诗遂、杨再华根据原定工作职责协助张戎梅同志工作。

十三、销售总公司机构改组以后，可以实现五个有利于：  
（一）有利于集中精力抓好目标市场的营销工作；（二）有利于同一品种在不同的市场实现差异化销售，开展营销试点，为解决营销中的重大瓶颈问题探路；（三）三个臭皮匠，当个诸葛亮，有利于多出创新思路，开展营销竞赛；（四）有利于减少营销工作的后勤负担，让一线老总把精力完全放在营销一线工作上；（五）有利于太极股份各部工作更贴近市场，实施扁平化管理。更有利于下一步开展减员增效等工作。

十四、按照证券法规的相关要求，三总部、新特药营销公

公司及营销服务公司，均为重庆太极实业（集团）股份有限公司下属机构，只是使用太极集团名称和有关资质，不改动销售产品在商业客户中的注册单位名称。销售总公司撤销以后，三总部、新特药营销公司及营销服务公司工作运行程序及相应的授权由张戎梅牵头，总经办、人事处、信息处、外管部协助拟定，自本文件发文之日起 10 日内报集团公司董事局主席审批。三总部、新特药营销公司及营销服务公司不具备单独发文资格，各类营销文件均需由重庆太极实业（集团）股份有限公司发文，文件的签发按新的授权执行。各营销总部和新特药营销公司不得刻制公章。



---

太极集团有限公司办公室

2016年12月9日印发

拟稿：周凌云

校核：黄琳

---