

绝密

太极集团有限公司文件

TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2019〕1号

签发人：白礼西

关于印发《2019 工作指南》的通知

各公司、厂：

为认真落实 2018 年 12 月中央经济工作会议精神，落实重庆市工业和信息化工作会议决定，结合涪陵区委、区政府工作部署和太极集团实际情况，特制定《2019 工作指南》，请各单位组织中层以上干部认真学习、领会指南精神，修订和完善各公司、厂 2019 年工作计划，各公司、厂董事长还应在 2019 年各单位春节前职工大会上全文宣传《2019 工作指南》(各单位大会宣讲情况的文字材料及照片、各单位中层干部半天以上学习的记录均应留存，供集团公司总经办督查科查看)，集团公司相关部门务于 2019 年 1 月 25 日前下发有关工作大纲，督导

绝密

各公司、厂计划调整实施。2019年决战智能化，确保全集团实现销售430亿元，工业销售实现增长20%以上，商业销售实现增长11%以上，在世界营销学之父科特勒的指导下，努力奋斗30年，创世界500强！



太极集团有限公司办公室

2019年1月16日印发

拟稿：崔海燕 金思岑 刘爽 谭烨

校核：夏茜

2019——智能化决战年

——工作指南

“岁月不居，时节如流。”

2018 年是中国改革开放 40 周年。40 年前中国贫穷落后，40 年后中国已成为世界第二大经济体，国家强盛、人民幸福，但环境污染、贫困人口、国家运行风险三大难题仍困扰中国各级领导。2018 年中国的崛起也引发了史上最大规模的中美贸易战，“全国经济稳中有变、变中有忧，外部环境复杂严峻，经济面临下行压力”。

2018 年是改革开放 40 年来中国经济最困难的一年，更是中国医药经济重大医改政策频出的一年。“两票制全面实施”，导致大批医药商业倒闭。“药品一致性评价”消耗掉大量人、财、物力。“国家医保局”成立后，采取了极端的谈判降价政策，“4+7”带量采购，31 个药品最高降幅达到 96%，平均降幅 52%，给整个药品一致性评价工作蒙上重重阴影。中药注射剂全面退出医院市场，许多医院将大部分中药、中成药列为辅助用药，如此怪象与习主席大力支持中医药产业走向世界的要求背道而驰。浙江等省还对医保品种在零售药房的销售价格与医院价挂钩，全国大约有 11 个省份将“蓝帽子”保健食品踢出医保报销范围，可以说 2018 年是改革开放 40 年来医药行业政策“严冬”。2019 年及未来的十年，可能是中国医药行业十年的冰冻期，完全可以这样说，中国医药行业粗放式增长的时代已经结束了。就太极集团而言，我们完全支持中央到地方的各

项医改、药改政策，因为“过度医”、“过度药”已严重地腐蚀了医药人的良心，失缺了为人民健康服务的基本道德底线，我们认为**这是一次必然到来的大浪淘沙**。再经过未来三至五年的淘汰，中国医药企业如果能存活下来，必然将迎来中国医药产业高质量发展的春天。

2018年全国医药工业销售增速约为9%，医药商业销售增速为7%，而太极集团在2018年工业增速保持了22%，商业增速保持了11%。为什么在如此严冬之下太极红梅仍然傲雪盛开？那是因为**太极集团从十年前就立意高远、措施坚准、毫不动摇，以稳如磐石的决心，全力以赴抓好以藿香正气液为代表的治疗型品种及其他低价药、普药的销售，全力提升各公司、厂的核心竞争力，全力打造学术型团队**。2018年太极员工报考中国药科大学、沈阳药科大学、成都中医药大学等药学本科上线人数达到1328人，目前集团拥有正高级专家近40人，副高级以上专家310人，中级职称以上专家1100人，拥有各类中专以上技术人员9500人，2018年约有8000人通过了400味中药认知考试，全集团接受各类MBA培训超过800人，技术精英堪比一所中等规模理工大学。因此，在全国医药行业一片哀鸿中，太极集团早就完成了产品结构调整、员工素质提升、企业文化打造、员工激励机制重塑等各项基础性工程。**我们深信2019年，太极集团销售增长仍将会保持一个15%以上的增速，其中工业增速会保持20%以上。**

辉煌的二〇一八年

2018年，我们取得了十大成绩：

- 一、20亿元定增资本金于2018年1月16日顺利到账。
- 二、“四大指标”又创新高。
- 三、“双百工程”全面实施，藿香正气液终端销量大幅提升40%。
- 四、藿香正气液百万例真实世界研究首战告捷。
- 五、智能化工作喜结硕果。
- 六、员工专业培训掀起新高潮，学习型团队蔚然成风。
- 七、芪灯明目胶囊获准进入绿色快车道。
- 八、战略供应链建设及中药材种植取得里程碑式突破。
- 九、商业经营模式创新，实现销售、利税大幅度增长，零售业态、配送业态实现川渝市场全覆盖。
- 十、党建及扶贫工作成绩斐然。

一、20亿元定增资本金于2018年1月16日顺利到账。

2017年重庆全市有9家上市公司获中国证监会批准进行资本金定向增发，在发行窗口期内只有“太极股份”20亿元定增资金于2018年1月16日顺利到账，其他8家上市公司均发行失败，这与太极定增团队在2018年1月16日前一个月与医药产业资本频繁沟通密不可分。九州通、中国人寿、华森制药等医药产业资本战略性投资入股，凸显了“太极股份”的投资价值，这既归功于太极集团40年来的雄厚产业优势，也是对太

极定增团队长达 12 个月辛勤工作的必然回报，提示我们今后的定增对象仍然是医药康养产业资本，**我们应该坚决放弃和投机者的任何合作。**

二、“四大指标”又创新高。

2018 年，全集团销售 376 亿元，同比增长 15%；利税 16 亿元，同比增长 26%；上缴税金 11 亿元，同比增长 42%。其中涪陵片区销售额达 73 亿元，同比增长 20%；上缴税金 3.5 亿元，同比增长 51%。

（一）藿香正气液又进入全国 10 万家诊所销售，在东南亚 3000 家药房上柜，全国终端销量增长约 40%，藿香正气液终端销售突破 20 亿元大关。

（二）学术营销结硕果。益保世灵单品种实现销售 14.6 亿元，同比增长 102%；主要医院品种通天口服液、鼻窦炎口服液、太罗、美菲康提前一个月完成全年任务，实现销售 5.35 亿元。

（三）天胶“多多”收获多多。集团审时度势，抓住东阿阿胶价格高企，消费者大量流失的时机，当机立断出台了天胶上市五周年“多多”活动，活动首月川渝就实现销售 20239 盒，同比增长 127%，其中桐君阁连锁销售 7930 盒，增幅达 367%，实现天胶旺季销售爆炸式突破。

（四）顺利完成藿香正气液战略客户比选。集团对全国各省排名前 3 位的 100 余家客户五大信誉指标进行了详评，通过竞争空前的比选，确定了 31 家一级战略客户并签订了战略协议，为未来三年藿香正气液单品销售突破 30 亿元打下渠道基

础。

（五）普药系统在“有序营销”理论指引下，销售指标再创新高，实现销售 42.5 亿元，同比增长超 7 亿元，增幅 20%，取得销售指标和利润双丰收。

1、销售规模再上新高。2018 年，西南药业普药销售达 24.5 亿元，同比增长 4.5 亿元，增幅达 23%，引领普药快速增长；桐君阁药厂销售额达 6.35 亿元，同比增长 1.3 亿元，增幅达 25%；南充制药、天诚制药双双销售首次突破 1 亿元；藏药厂发扬“缺氧不缺精神”的斗志，在藏区实现销售 2372 万元，增幅 80%。

2、“宝贝产品”快速增长。22 个“宝贝产品”销售突破 10 亿元大关，同比增长 2.86 亿元，增幅达 37%，引领产品结构调整成效显著。其中：

西南药业的洛芬待因缓释片走专业化学术营销道路，实现销售 3.6 亿元，同比增长 1.1 亿元，增幅 44%，成为普药系统第一个销售过 3 亿元的西药产品，2019 年销售力争突破 5 亿元大关。

桐君阁药厂的小金片以学术营销为龙头，打造妇科、甲状腺等样板科室，销售突破 2 亿元大关，同比增长 8600 万元，增幅达 75%，成为普药系统首个过 2 亿元的中成药。

绵阳药厂积极拓展独圣活血片在骨科和妇科领域用药，大力开发基层医疗机构和诊所，实现销售 4500 万元。

中药二厂全面加强区域重点连锁战略合作和诊所销售，通脉颗粒上市不到两年时间，实现销售 2600 万元，增幅 32%。

天诚制药持续开展川贝清肺糖浆“清肺防霾”的宣传策划，

实现销售 3550 万元，增幅 25%，带动该厂销售首次突破亿元大关。

浙江东方狠抓妇宝颗粒医保目录增补和金种子培育，在 2017 年销售过千万元的基础上再增长 43%，实现销售近 1500 万元。

南充制药依托代理商资源，开展与各省男科生殖协会合作，强化学术推广，蚕蛾公补合剂实现销售 1350 万元，增幅达 73%。

三、“双百工程”全面实施，藿香正气液终端销量大幅提升 40%。

“双百工程”是营销工作的根本基石，“双百工程”是经营正道，是销售人员增长才干、提高销量的重要机遇。2018 年运用“销讯通”营销管理平台，完成“双百工程”智能化落地。截至 2018 年底，共有 491 名销售人员参与“双百工程”，收集整理 12.4 万家药店、诊所的图文档案及 5.6 万张终端陈列、宣传图片。**在“双百工程是正道”的精神指引下，终端工作得以夯实，终端销售增长 40% 以上。**重庆市涪陵片区实现藿香正气液销售近 1500 万元，增幅达 37%，重庆市江津片区实现藿香正气液销售 700 万元，增幅达 52%。

四、藿香正气液百万例真实世界研究首战告捷。

本项目研究是目前全球最大规模的药品上市后临床研究，通过超大样本循证医学大数据，深度挖掘经典方的临床价值，从而推动中医药长足发展，以大数据推动中医药走向世界，是一项空前的伟大创举！

樊代明院士牵头进行了研究方案优化审定，完成了本项目

国际注册，在全国 30 个省、市及东南亚同步启动首期研究，全国 30 所中医药大学等共 100 多所综合性医药院校约 5000 名本科以上学历师生参与项目研究工作。第一阶段研究共有 5000 余名医生注册，收集病例 5 万余例和舌象资料 13 万余张，**建成了世界医药史上舌象样本量最大的数据库，已占领了中医药研究制高点**，为 2019 年提升百万例真实世界研究水平积累了丰富的经验。本项目还获得国家“十三五”中医药现代化研究重点专项立项，中国中医科学院牵头开展了藿香正气口服液对“湿疹”和“肠易激综合征”两个疾病的临床研究并作为全国中药经典方上市后“以证统病”的示范工程。针对藿香正气液的《胃肠型感冒诊断与评价专家共识》已完成定稿，**首次明确胃肠型感冒诊断标准，将大大提高藿香正气液用药准确度**。新加坡医生受到研究数据启发后，**用太极藿香正气液内服外用已经治愈两例罕见的在新加坡已经放弃治疗的异位性皮炎，“小兵立大功”**，是新加坡专家对太极藿香正气液发自肺腑的盛赞，这些成果将快速推进太极藿香正气液走向世界。

五、智能化工作喜结硕果。

1、工业智能化项目硕果累累。在 2018 年重庆市 76 家智能化工厂评定结果中，太极集团下属西南药业和桐君阁药厂抢占两席，充分表明了集团工业智能化水平已位居重庆市前列。

2、销售智能化平台加快建设。藿香正气液百万例真实世界研究智能化管理平台搭建完成，大数据助推“长子工程”高速发展。零售“数字化运营体系”、“远程诊疗系统”、“太极云商平台”等智能化项目投入运行，将大大降低太极集团零售系

统的营运成本。

3、管理智能化快步推进。“太极集团”成功通过国家工信部“两化融合”评定并喜获证书。财务智能化建设全面展开，营销费用系统各模块陆续上线，全集团管理费用将得到有力控制。

六、员工专业培训掀起新高潮，学习型团队蔚然成风。

1、全面实施“药学大专及以上学历提升”计划。2018年太极员工报考中国药科大学、沈阳药科大学、成都中医药大学等药学本科上线人数达到1328人，其中销售人员786人，基本实现销售队伍医药学专业全覆盖。

2、专家队伍日益强大。2018年集团高级职称新增46人，总人数达310人；黄世琼、吴大章被评为“2018年全国中药特色技术传承人才培养项目培养对象”；成功申报2名市级特殊人才、5名区级拔尖人才和“欧德明认药大师人才导师工作室”。

七、芪灯明目胶囊获准进入绿色快车道。

1、芪灯明目胶囊治疗糖尿病黄斑水肿获得国家药审中心按照有条件批准上市注册的许可，进入上市绿色快车道，是集团创新药物里程碑式的标志项目。

2、获得护肝颗粒、TAIJI沐浴露、注射用头孢呋辛钠（2个规格）等生产批件4件。

3、开展化学药固体口服制剂一致性评价研究品种46个，其中：异烟肼片、盐酸吗啡缓释片、阿莫西林胶囊等9个品种已完成申报，洛芬待因缓释片等2个品种豁免临床；那格列奈片等2个品种正在开展BE试验。西南药业益保世灵自2017年

启动一致性评价工作以来，2018 年获得原研企业许可和支持，完成相关研究工作，于 12 月向药审中心正式提交了该品种作为我国原研药地产化参比制剂的申请。

4、海外注册取得 24 个产品注册和续注册批件，其中藿香正气液获得泰国、澳门、柬埔寨、文莱 4 个国家和地区的注册批件，完成藿香正气液注册的国家地区已达 9 个。

5、涪陵制药厂喜获印尼清真认证，太极水喜获阿联酋 EQM 认证。

6、申请专利 20 件，带盖的太极水罐等 16 件获专利授权。申请缅甸、柬埔寨等 13 个国家商标 55 件，6 件注册成功。

八、战略供应链建设及中药材种植取得里程碑式突破。

1、工业供应系统持续贯彻落实“全面实施战略采购工程”工作方针，努力挖掘中药材价格行情大数据重要信息，节约采购成本 3660 万元。

2、2018 年建成河北万亩半夏产业基地、重庆万亩前胡、金荞麦、薄荷生产基地，已在全国建成订单式中药材产业基地约 20 万亩，半夏单品节约采购成本 590 万元。

3、中药材自种面积超过 3000 亩，销售收入 2121 万元。前胡价格平抑到 30 元/公斤以内，降低集团采购成本 600 万元；南药广藿香海南试种成功，实现示范种植 500 亩。

4、中药材种植公司和动植物开发公司整合运行，全员种植全员营销，首年独立核算实现盈利，同时获取了国家产业项目支持 1313 万元。

九、商业经营模式创新，实现销售、利税大幅度增长，零

售业态、配送业态实现川渝市场全覆盖。

1、商业销售实现 212 亿元，增长 20 亿元，汇总盈利 5338 万元，同比增长 2616 万元，增幅 96%，**零售药房利润已占商业利润的大半壁河山。**

2、精耕细作全面拓展营销网络，真抓实干根据地市场（大客户）建设。绵阳药业集团针对绵阳市县级以上医疗机构逐个开户开展业务，实现了社会药店、诊所全覆盖，积极拓展市外医院市场、市外医疗机构配送业务突破 2 亿元，**最终实现了绵阳市区域内终端全覆盖**，吸引大量国内外知名制药企业主动合作，2018 年医院销售同比增加 1.7 亿元，增长 37%，外部零售终端销售增加 2294 万元，增长 65%。

3、医院销售克服“两票制”和“医院控费”政策的影响，通过强化上游大客户合作，与 500 多家药厂及上游客户签订战略合作一级代理协议，配送品种达到 8000 余个，销售突破 22 亿元，增长 3.2 亿元。创新开拓新市场，与巴中中心医院合作，新成立了巴中太极医药公司，经过近半年的运行，实现销售 4800 多万元，当年实现微利。

4、药店形象提档升级，500 余家药店新完成装修升级。装修后 3 个月平均销售比装修前增长 30% 以上。

十、党建及扶贫工作成绩斐然。

1、强化党员干部队伍“又红又专”建设。以“不忘初心、牢记使命”主题教育、“党员联系群众，群众评价党员”、“两报一刊”学习等系列活动为载体，多形式、全覆盖、学深悟透十九大精神及习近平系列讲话精神，**深刻领会到医药行业人员**

绝密

“不忘初心”就是要保证人民身体健康，不造假药、不卖劣药、不卖高价药。同时紧紧围绕“生产经营”抓党建，全集团设立党员示范岗、责任区 225 个，评选表彰了红旗党支部、十大杰出青年等先进标杆，党员发展突出以业绩为导向，18 名新党员中销售、生产一线人员占 11 人。

2、弘扬国企担当，融入国家“扶贫攻坚”、“乡村振兴”战略，实施“7+1”产业扶贫工程，帮扶建卡贫困户 1157 户；实施涪陵区“2+X”产业规划，种植中药材 3.7 万亩，实现翻番增长；全域推进大顺乡中药材种植，协同特色小镇建设，一二三产融合发展。

2018 年三大问题

一、智能化程度亟需提高：

1、管理智能化亟需在 2019 年全面完成，大幅提高各个管理节点费用控制水平。

2、智能化产销水平亟需提速，从而大幅度控制人力等成本增长。

二、绩效考核机制需要系统化梳理，并不断完善。及时奖惩到位，突出利润为核心，开展绩效方案再造。

三、集团运行机制影响了公司工作效率，亟需进行混改。

二〇一九年十大工作

2019年，全集团计划实现销售430亿元，同比增长15%，其中工业销售计划增长25%，商业销售计划增长11%，利税计划增长20%。

2019年，我们工作的基本思路是全力抓好“五个全面”工作：

1、全面实施“智能化决战年”方案。着重解决生产企业包装工序全面智能化、重点工序智能化，对核心产品全生命周期进行溯源智能化追踪管理，对产品疗效、不良反应监测、服务质量等公司各项软实力指标提升进行智能化流程再造。

2、全面抓好“两个突出”工作，即突出治疗型药品的销售，突出工商业及服务的价格竞争能力。

3、全面打造“好梦想”、“好技能”、“好功夫（智能化）”的“三好”团队。一是全面实施高管“1+2能力工程”建设，着力培训各级管理人员“三大能力”，即执行能力、发现问题和解决问题的能力、在各个岗位的把关能力，首先淘汰执行能力差、把关能力弱的高管。二是全面提高全员药学专业素质，每位员工都应该进行药学中专扫盲，同时必须参加一个月以上全员营销活动，将销售指标分解落实到每个员工身上，提高每个员工自己养活自己的能力，较大幅度降低每个员工的死工资，不封顶增加每个员工的销售提成（活工资）。

4、全面实施“集团风险管控”工程。着重控制银行贷款的增长、固定资产和流动资产的增长、人员的增长，全面控制质量风险、安全风险、债权风险。

5、全面完成集团混改。力争2019年完成太极集团第二次

绝密

30亿元资本金定增。力争2019年末全集团资产负债率降到60%，全面规划全集团从2019年至2049年创世界500强的战略路径，增加发展动能，不断变道超车。

2019年十大工作

2019年要抓好以下十件大事：

- 一、全面决战智能化年。
- 二、全力抓好治疗型药品的销售工作。
- 三、全面开展终端动销工作。
- 四、全力提升工商企业价格竞争能力。
- 五、全面实施川渝商业“113工程”。
- 六、全面开展“宝贝品种”临床再评价工作。
- 七、全力推进科研工作加速度。
- 八、全面完成“轻”资产工程。
- 九、全面盘活人力资源，打造专家工作室，降低人力成本。
- 十、抓紧党建、精准扶贫及混改工作。

一、全面决战智能化年。

重点抓好以下十四项工作：

- 1、所有工厂包装工段全部实行智能化，智能化包装至少替代人工60%以上。
- 2、全面开展零售药店智能化巡店，提高店员的精准服务水平，减少店员数量。

3、提高办公智能化水平，减少后勤人员数量。

4、建立“太极云”，用智能化手段实现档案数字化，确保经济合同的全生命周期管理。

5、加大远程诊疗智能化程度，开展更安全的“店员就是半个医生”活动，建立中心专家咨询室，提高店员对药品推荐的对症率。

6、开展智能化农业试点，探索打造无人化药材种植场。

7、全面推进智能化检测系统，减少检验人员，提高检验效率。

8、积极推进、合作研发智能化零售药师。

9、积极推进“店员工程”、“双百工程”智能化管理。

10、积极推进物流智能化运用，全力完成桐君阁、李渡两个智能化物流中心建设，全面实施车辆智能化管理，高度关注5G与物联网带来的医药商业新机遇。

11、积极推进、力争完成藿香正气液百万例真实世界研究开放式智能化系统建设。

12、实施全员智能化培训，所有员工都要接受不同要求的智能化培训和考试。

13、绘制全集团智能化安全地图。

14、绘制全集团质量隐患地图和服务热点地图。

二、全力抓好治疗型药品的销售工作。

1、各生产厂必须快速转变产品经营思路，调整产品结构，全集团精选20个左右疗效确切的治疗型产品作为2019年“宝贝品种”，力争销售突破12亿元。特别是中药二厂和绵阳药厂

绝密

的产品结构要尽快完成从滋补型品种为主调整为治疗型品种为主。中药二厂要制定具有绝对竞争力的产品价格体系和促销政策，全力挤占同类厂家销售份额，快速实现复方板蓝根颗粒销售过亿元，力争 3—5 年内打造成为“板蓝根”领域销售名列全国前三位的品牌产品；绵阳药厂要将复方黄连素片打造成“治疗腹泻第一品牌”，力争 3 年内销售过亿元；西南药业更要突出“麻精药品”优势、“小针”优势，力争 3—5 年内散列通销售过 5 亿元。

2、4月1日前，各厂要聘请一名医药学博士作为学术顾问，全面加强治疗型品种的品质研究，挖掘产品卖点，提升学术营销水平。

3、5月1日前，各厂要筛选一个独家的治疗型品种作为公司“一号产品”，由太极医药研究院牵头在 2019 年内完成该产品的疗效和安全性再评价研究，进一步确认疗效和安全性，提高产品推广的可信度。

三、全面开展终端动销工作。

主要通过学术营销和体验式营销开展以下九项工作：

1、让中国 200 万个药房店员和 400 万个诊所医生都能够 在 2019 年 6 月 1 日前品尝到一支太极藿香正气液。操作程序是由集团员工分赴目标药房或诊所，先当药房会员或患者，买一盒 5 支装藿香正气液，然后亮明身份，向店员或医生赠送一罐太极水、一瓶太极乌发露（50g）、一罐太极香菇酱，最后再让店员或诊所医生品尝一支藿香正气液，并赠送一份太极藿香正气液专刊，让中国每个药房店员和诊所医生都对太极藿香留

下刻骨铭心的爱。

2、在全国各省会城市确定 1000 万名目标驾驶员，在 2019 年 6 月 1 日前给每个驾驶员赠送一盒 2 支装藿香正气液赠品、一罐太极水、一瓶太极乌发露（50g），一份医药导报专刊（综合专刊：藿香正气液解暑、太极水降尿酸、太极乌发露去屑防脱发），让 1000 万名驾驶员天天与藿香为伴，相守到老。

3、全面推进销售人员“双百工程”，并开展“双百工程”智能化管理，通过销售人员更密切地联系终端的店长、店员和医生，提高他们重复购买及推荐太极藿香正气液等太极产品的能力。

4、充分发挥太极“仙山寿湖”及大顺、海南屯昌、康定虫草基地等康养基地优势，鼓励优秀客户参观考察康养基地，通过太极文化的软实力提高太极产品会员的忠诚度。

5、2019 年开展两期每次 200 人的“戈壁藿香绿”活动，认真做好“小活动大传播”的“网红”抖音宣传，动员全国医药从业人员参与“藿香绿满戈壁欢乐盛宴”活动。

6、全面系统建立能够覆盖全国终端网络的微信圈，主要通过销售人员朋友的朋友的朋友进行全微信覆盖，由广告公司积极策划，探索让太极的学术营销声音 2019 年能够影响到 2000 万名医药从业人员。

7、广告公司要全力转变广告投放观念，将体验式营销作为最主要的广告手段，2019 年体验式营销费用要安排在 5000 万元以上。

8、太极水事业部要克隆涪陵模式，以川、渝为主，北、

上、广、青岛作为第二梯次，踏踏实实抓好体验式营销，确保实现销售 1 亿元。

9、健康品事业部要把重庆 1000 家理发店老板和 100 万名连锁会员培育为太极乌发露“金种子”，并通过太极健康品微商城实现直销，发挥员工的社会营销作用，实现销售 2000 万元。

四、全力提升工商企业价格竞争能力。

（一）商业要全面提升商品的价格竞争能力，重点抓好以下六项工作：

1、各商业公司一把手必须亲自抓零售药房工作或终端配送工作，并把零售药房增量或终端配送率提高作为各商业公司“一号工程”来坚决落实。

2、**全力提高药房零售价格竞争力。彻底转变观念，桐君阁大药房要成为本地最有价格竞争力的药房，承诺自 2019 年 3 月 1 日起会员价绝不高于周边药房，否则双倍返还差价。**

3、**充分体现“只有买得好，才能卖得好”的思想，发挥集采优势，零售单品种销售在 5-10 万元以上的品种原则上应纳入集采范畴，直接降低采购成本。**

4、继续清理高租金药房，千方百计减租分租；继续优化人员配置，直接降低营运成本。

5、树立“会员是衣食父母”的理念，不得罪任何一个顾客，不断为其提供药学、医学、健康知识等全方位增值服务，打造桐君阁、太极大药房就是会员的“健康之家”。

6、全面推进桐君阁（太极）大药房加盟药房的管理和配

送工作。

(二) 工业要推出对商业客户有强磁力的产品价格，重点抓好以下五项工作：

1、普药部在 2 月份内选择 2-5 个销量大、质量有保证、市场需求大的产品，**以品质为核心、低价位为主要竞争手段**，采取“让利不让市场”的销售策略，通过大型物流公司批发、调拨等多种形式销售，提高终端市场占有率，扩大产品在市场的影响力。

2、开展集团“长子工程”和各单位“宝贝品种”原料基地建设及溯源体系建设；提速扩容建设中药材种植基地，集团工商业年采购总额在 50 万元以上的中药材，原则上应建设订单式种植基地，全力降低原料成本。

3、继续提升供应大数据运用，深化战略采购，推进以“统采分销”为主的战略供应商合作，全面完成智能化管控的比价采购体系。

4、转变营销模式，充分借力和发挥一、二级代理商人员优势，加强市场维护和营运推广，**积极探索“工厂直销”模式，加大力度实施“全员营销”，减少我司直派人员数量。**

5、加大学术推广力度，严格遵守各项医药反腐法规。

五、全面实施川渝商业“113 工程”。

1、三年内川渝地区零售药房直营数要超过 4000 家，加盟药房总量要超过 1.5 万家，巩固川渝零售业第一的地位。

2、成都西部与桐君阁批发公司各为川渝核心配送公司，除县级以上医院市场外，2019 年对第三终端要实现全覆盖，成

为川渝地区配送能力第一的公司。

3、快速提高重庆县级以上医院全覆盖，打造四川多点地县级市场医院全覆盖，成为川渝市场位列前三的医院销售公司。

六、全面开展“宝贝品种”临床再评价工作。

1、**今年由太极股份提供科研经费 1.5 亿元，对藿香正气液及小金片、妇宝颗粒、蚕蛾公补合剂等全面实施临床再评价工程。**每个品种完成 300 例临床再评价，每个品种不少于 5 家省级医院参与研究，原则上在川渝、广东、江苏、山东、北京或上海开展，全力提升学术营销水平。

2、通过承办中国抗癌协会和中国药学会药师周重庆会议，争取在大会的黄金发言时间，向全国顶级医药学参会代表推荐中药二厂芪鹿补血颗粒等肿瘤康复药和其他新药，积极参加西安全国整合医学大会，做好藿香正气液的学术宣传。

七、全力推进科研工作加速度。

1、快速启动芪灯明目胶囊有条件批准上市临床试验，力争入组 90 例，即数量过半；完成“芪灯明目胶囊在治疗黄斑水肿药物中的用途”国际专利申请。

2、力争获感冒退热颗粒、利奈唑胺注射液等生产批件 4-6 件。

3、**西南药业益保世灵通过药审中心申请参比制剂技术评审，确保该品种第一个通过一致性评价。**力争盐酸雷尼替丁胶囊、盐酸吗啡缓释片等 5 个产品通过一致性评价，完成盐酸异丙嗪片、那格列奈片等 10 个品种的一致性评价研究申报工作。

4、获得藿香正气液在老挝、菲律宾、莫桑比克、加拿大、

俄罗斯、阿联酋、巴基斯坦等 7 个国家的注册批件，启动在尼日利亚、印度和加纳的注册工作。

5、完成丹七通脉片 II b 临床试验。

6、全面完成太极医药研究院大竹林实验基地建设。

八、全面完成“轻”资产工程。

1、清理各类资产，包括将效益不高的房产、地产、住宅、无形资产（含不能充分发挥作用的人力资源）变现，增加企业流动资金，进一步降低资产负债率。

2、提升资产租赁收入。细查资产租金增长及闲置待租资产情况，原则上门面、车位主要用于出租，各公司、厂要大力提高出租收益，提高物业收入在公司利润中的比例。**2019 年力争公司物业利润过亿元**，其中黄龙花园项目、西部医药商城项目力争收入过千万。启动南岸中药材市场建设，24 个月后该市场年利润要超过 3000 万元。

九、全面盘活人力资源，打造专家工作室，降低人力成本。

1、在医药经济进入新时代的浪潮下，加强工商业管理及销售人才轮岗锤炼，全力锻造医药为本、多元发展的复合型高管团队群。

2、建立激发员工内生动力的考核机制，探索实施年终奖与个人工作、销售业绩挂钩。

3、打造艾国、朱明希、罗维早等十个专家工作室，提高专家队伍在全行业的影响力，积极提升专家工作室的引领创业作用。

十、抓紧党建、精准扶贫及混改工作。

绝密

1、充分发挥党、团员爱岗敬业、艰苦奋斗的示范作用，**打造“好梦想”、“好技能”、“好功夫（智能化）”的“三好”党、团员队伍**，在党建、团建工作中强化智能化运用，积极创建智能化先进党支部、精准扶贫先进党支部。

2、积极响应党中央“脱贫攻坚”的号召，融入国家“乡村振兴”战略，履行国企担当，以中药材种植产业扶贫为抓手，新扩订单式中药材种植 20 万亩，为重庆脱贫攻坚再立新功。

3、全面启动集团层面的深化改革工作，引入战略投资者，**力争 2019 年上半年完成混改工作，提升企业活力**。全面清理并完成大易科技及其下属企业投资退出太极集团下属企业的持股事宜，规范运行。

4、**启动太极泉水公司 IPO 上市辅导及前期规范工作，完成增资扩股。**

奋战 2019 年，全体太极人信心百倍、斗志昂扬，我们将以坚如磐石的信心、只争朝夕的劲头、坚韧不拔的毅力，一步一个脚印把中医药伟大事业推向世界。让我们全体太极人在世界营销学之父科特勒的指导下，努力奋斗 30 年，创世界 500 强，为中华人民共和国 100 周年华诞献礼！