

特别报道



2014年以来,安徽华源围绕“做大商业规模,做强工业板块,做活平台经济”的战略思路,一手抓质量管理,一手抓服务提升,企业得以快速发展。先后并购了安徽盛铭药业、安徽聚源药业等14家商业企业;与76家公立医院签订了药房托管、集中配送协议;加快电商发展,“创业者模式”覆盖全国800个县级区域,拥有终端客户上万家。会展、物流、保健品等平台及下属工业企业均得到了新的发展。2014年,公司销售额突破200亿元,上缴税金1.62亿元,两项指标再创新高。

华源医药： 新常态下以诚信谋发展之道

肖明 梅骅

2月9日早晨,虽然春天的脚步已来临,但位于皖西北的太和依然寒意不减,似剪刀的春风并没有让这座繁华的县城放慢节奏。在安徽华源医药股份有限公司(简称华源医药)物流园,春阳像蒙上一层纱似的让排队开出的集装箱大卡带上几份金色浪漫。每天这里不间断的车流筑架起全国医和药的桥梁。

一位正在检查车辆的驾驶员说:“我驾驶的是一台具有保持恒温能力的集装箱卡车,专门用于运输特殊药品,而且出库起运到卸入库都要进行检测,绝对保证药品的质量。”在这方面,物流园发放药品的小王最有发言权。她说:“保证药品质量是医药流通企业的最基本要求,也是一个企业的诚信底线,我们必须牢牢坚守,特别是在仓储和运输上更应该严格要求。”



2014年举办的第十届中国华药会现场

安徽华源医药股份有限公司
党委书记、董事长 王军

致好评。有大型室外展区2个及25000平方米交易大厅,新增制药工业企业直销专区,交易大厅新增保健品、康复理疗产品、医药耗材等省外企业展示区,全国2000多家知名制药企业直接参与现场议价促销,到会外地客商近10万人。

安徽华源医药股份有限公司党委书记、董事长王军在一次接受媒体采访时说,华源医药能有今天这样的发展局面确实来之不易,而根本原因在于不断改革创新和诚信规范,华源医药人一定会铭记在心,倍加珍惜,永远坚守。

关于2015年发展,王军表示,今年是安徽华源医药的“改革和发展年”,公司将做到“三个坚持”:一是坚持药品质量安全这个底线,让群众吃上廉价药、放心药,为医改多做贡献;二是坚持科学发展的理念,立足安徽,打响华源医药品牌,为安徽医药产业发展和地方经济多做贡献;三是坚持回报社会,奉献社会,为社会多做贡献。在此基础上,2015年,公司力争销售总额实现260亿元,加快对外并购、药房托管等工作步伐,大力发展华源大健康产业,打造医药、保健品网上商城;办好第11届华药会,启动物流园二期建设,进军医疗事业,组建六安医疗集团,控股金寨县中医院等等。通过三到五年的努力,进一步做大商业规模,做强工业板块,做活平台经济,逐步形成以医药商业、医药工业两大板块为核心,物流、电子商务、会展、保健品、医疗器械多个平台为支撑的医药产业链,为百姓健康事业和地方经济发展做出积极的贡献。

严管立信:从流通源头把好医药品质关

安徽华源医药股份有限公司是华润医药集团旗下的一家现代化国有医药企业,总部位于安徽省太和县。公司前身为太和县医药公司,成立于1953年。90年代初期,企业负债上千万,濒临破产倒闭。1991年后,在新一届领导班子的带领下,逐步走上一条以整顿求生存、以规范促发展的逆转之路。

目前,公司在全国各地拥有30个子公司,上万名职工。建有现代化仓库20万平方米,药品日常库存价值16亿元,4000多医药厂家的6万多个品种的药品在公司集散,形成了“买全国,卖全国”的经营格局,销售行情被

誉为全国医药商业的“晴雨表”。2011年4月8日,习近平同志视察了安徽华源医药,对华源医药的发展及对地方经济的带动作用给予了充分肯定和高度评价。

华源医药能取得今天这样的业绩是与企业在管理上不断创新强化分不开的。药品作为一种特殊商品,决定了医药经营企业必须遵循“规范、有序、健康”的原则。华源医药股份有限公司成立后,始终把药品质量放在各项工作的首位,严格实行药品采购和销售制度,也就是所谓的“五统一”和“一分销”机制:统一购进、统一仓储、统一核

算、统一发票、统一管理,以分公司销售为主。公司层层把关,把关把紧,杜绝了手续不全的可疑药品流入太和。药品如果缺少厂家合法执照、增值税发票、质检报告等7项证明中的任何一项,购进部不填写《药品验收通知单》,质管部决不会填写《药品入库验收单》,仓储部就拒绝入库。在去年安徽省食品药品监督管理局开展的医药质量评选中,华源医药荣获“2011—2012安徽省医药质量管理奖”

略带寒意的初春阳光,像金子般洒在华源医药5个主要交易场所的大厅。在宽敞明亮的大厅内,样品展览柜

和开票电脑沿大厅两边一字排开,各类明码标价的药品琳琅满目,工作人员服装统一整齐,服务相当规范。销售人员随意在电脑上敲一个药名,国内100多家生产同类药品的厂家、价格、联系方式立即显现。正在现场采购的10多个外地采购员,他们有全国各省、市医药公司的,也有全国各省、市大医院的,也有全国各县级医院、乡镇卫生院的,他们异口同声地说:“来太和购药,比每年参加一两次大型药品交易会的传统方式好得多!”药商们一致公认:这里品种全、质量好、价格低、服务优,随到随购,一次买全,交易费节省得多。



现代化的仓储设施

创新渠道:电子商务让百姓买上廉价药

为进一步完善服务体系,经国家食品药品监督管理局注册登记,2003年,华源医药建立了安徽华源医药网站,成立了安徽华源电子商务有限公司。网站依托安徽华源医药强大的销售网络资源优势,发挥雄厚的技术力量和完善的高级信息安全保密系统,实行会员制信息服务,推出药品销售查询、同类药品价格查询、在库药品查询、广告发布等30多个服务项目,为医药工业企业、医药商业企业、医疗服务机构三者之间建起了方便、快捷的高速通道,许多医药企业纷纷要求加盟成为会员。

截至目前,已吸纳各类会员7.8万

名,供应厂商会员4000多名,下游药品采购与药价查询会员3500多名,涵盖了医药行业上下游整个产业链。网站为会员提供在线采购、远程开票、药价查询、信息资讯等商务服务,在行业内拥有很高的知名度和人气,日点击量超百万次。统计数据显示,2013年该公司网络交易额近4.5亿元;2014年,该公司电子商务市场交易额超过10亿元。2014年,安徽华源医药电子商务有限公司被安徽省商务厅评为安徽省电子商务示范企业。

华源医药在太和建立了一张“买全国、卖全国”的快速营销网络,这

张高效的网络使老百姓怨言最多的“药价虚高”现象降了下来。

为何太和能消除药价“虚高”现象?北京康的药业集团公司一位负责人曾这样说,该厂生产的中成药“通脉冲剂”每盒成本仅为4.6元,以前每盒在国有医药公司的零售价为28元,企业仍年年亏损。1999年,该品种销售额4000万元,亏损800万元。企业将同样质量同样品种的药品运到太和,每盒只卖6元,但企业一年竟盈利1000多万元。

同样的药品卖6元钱时盈利,卖28元时却巨额亏损,原因何在?这位负

责人算了笔细账,6元盒卖给太和,没有1分钱中间费用,货到款清,既赚取了两成多的利润又省心。而以前每盒卖28元,企业在全国设了150多个销售办事处,雇了500多个“医药代表”,要把药卖掉,进医院要“进院费”,要打通从仓库主管、药房主管、医生、科室主任、院领导等重重关节,医生开方要加上零售价15%左右的“开方费”,药房要5%以上的“跑方费”、“统方费”等等,可谓“雁过拔毛,层层剥皮”,最后老百姓买了高价药,生产企业跟着亏损;现在太和大幅降低虚高价,老百姓和企业双受益。



管理有序的物流中心

多措并举:请进来走出去筹谋企业发展

在离太和县华源医药总部不远的地方,华源医药旗下的安徽仁济医药有限公司正在有序地生产着,这里的医药产品每天都在源源不断地流向全国各地,类似这样的医药工业企业在华源医药并非一家。

华源医药在运用先进的管理手段,发展连锁经营,打造竞争平台,做大公司规模的同时,按照第一届董事会第一次会议确定的目标,以党的十六大和十六届三中全会精神为指引,在经济发展新常态下,借助华源医药电子商务,多措并举,打造集工业、

物流、电子商务为一体的国际化大型医药综合企业。

为了用心巩固太和本营销售,华源医药适时提出了两条腿走路的思路,既利用太和药品大流通的优势,以商哺工,发展医药工业,形成“前店后厂”、生产、销售一条龙的医药产业格局。几年来,他们先后通过收购、兼并等形式组建了上海华源安徽仁济药业有限公司、上海华源宁夏沙赛制药有限公司、安徽锦辉制药有限公司、安徽广生药业等工业企业。如今,这些企业在商业的拉动下,生产销售形势喜人,

已经成为商业的有力支撑。

那么在走出去请进来上,又采取了双管齐下。首先是走出去。他们先后在北京、新疆、广东、江苏等地布局设点,迅速抢占东北、西北、华东、华南等市场,逐步把公司建设成为全国最大的现代化医药物流中心,把太和建成全国最大的药品加工基地。

其次是与全国各大医院联手,与76家公立医院签订了药房托管、集中配送协议。这是华源医药的一大创举。通过对医院药房托管经营模式的创新,既解决了很多医药流通上出现的

问题,也为医院省去了很多流通环节上的费用,真正让虚高药价降下来,也为医药品质提供了有力保证,真是一举多得。

再者是请进来。自2008年以来,在华源医药的影响下,太和县已连续成功举办十届“华药会”,和4000多家医药企业建立了业务关系,“医药之都——太和”的美名蜚声全国。第十届中国华药会以“廉价药、放心药、大促销、大展示”为主题,在总结历届办会经验的基础上,更加注重安全、节俭、有序、有效、规范、文明办会,赢得社会各界一

编者

国内一些医药流通问题专家认为,我国实行市场经济体制已经写进了党章、宪法,实行市场取向的改革来激活国有医药流通企业是大势所趋。全国数千家医药生产企业愿意到太和交易,企业活力增强了,那么多医药经营者、消费者愿意到太和买药,又能买到低价放心药,这本身就说明了太和医药交易存在的巨大价值。“太和模式”或者说“太和现象”正引起国内医药生产领域和流通领域越来越多人思考和关注……

安徽华源医药的发展仅仅是我国医药流通企业发展的一个缩影,在改革开放后的30多年发展中,很多类似华源医药前身的太和医药公司等医药流通商业企业均在改革大潮中消亡了。自2014年开始,我国进入全面推进深化改革,依法发展之路,虽然华源医药的改革发展和商业模式日趋成熟完善,但我国医药改革却只是刚刚开始,医药流通企业在今后的改革发展中还有很多问题需要解决和探索,有些问题也是华源医药需要面对和解决的,华源医药这样的医药流通企业不仅担负着引领和启发的责任,还要更大胆地在法律的框架内向改革的更深层次迈进。