

华源医药挺进医药流通企业前沿

肖明 梅骅

医药是与千万人生命息息相关的特殊商品,它的生产和销售是受到严格监管的。医药销售行业作为医药流通渠道,也同样受到社会的特别关注,它的一举一动牵动着无数人的心。安徽华源医药股份有限公司(简称华源医药),以保障百姓用上廉价、安全药品为己任,大胆进行业态改革和管理创新,在“做大商业规模、做强工业板块、做活平台经济”的战略思想引领下,其发展模式和所创业绩均走在了我国药品流通行业的前沿。

2013年,公司实现销售收入150.6亿元,上缴税金过亿元,连续10多年在全国医药商业企业中单体销售排名第一,销售额、利税连续10多年位居安徽省医药商业首位,名列安徽百强企业第23位、阜阳市百强企业第一位。

严管理 确保药品质量

华源医药在运行体系上实行“五统一、一分销”的经营管理模式,以规范救市、质量立市、诚信兴市、服务活市,被业界誉为“太和模式”。

经营药品的关键就是保证药品的质量,一是杜绝假药,二是科学储运。为了实现这一目标,华源医药在运行体系上实行“五统一、一分销”(即:统一购进、统一仓储、统一财务、统一票据、统一价格,分公司销售)的经营管理模式,以规范救市、质量立市、诚信兴市、服务活市,被业界誉为“太和模式”。1500多台电脑联网管理,严把药品购进关、入库验收关、储存养护关、出库复核关、对外销售关等五个关口,构筑了严密的质量防火墙,保证了药品的质量,保障了人民群众的用药安全。

为了从源头把住药品质量关,华源医药除了自己的医药生产加工企业外,直接与国内知名医药制造企业建立牢固的供销关系,让生产和销售直接衔接起来,既能防止假药的渗透,还能减少中间环节,节约运输、财务等额外成本。目前,华源医药经销全国4000多个厂家的6万多个品种的药品,药品日常库存价值16亿元,4万多家下游客户常年来公司采购,与很多家医药生产加工企业建立了战略合作伙伴关系。

在保证医药运输安全上,早在2008年开始,华源医药就先后投入3亿多元,建设了占地335亩的华源



安徽华源医药投入3亿元建成了占地335亩的华源物流园,拥有1500多台货运车辆,运输网络覆盖全国。

医药物流园,整合了太和县城100多家物流资源,成立了华源物流公司,拥有1500多台货运车辆,每天货物进出约20万件,运输网络覆盖全国。目前,华源物流已成为立足苏鲁豫皖、辐射全国的货物集散中心。华源物流先后被评为国家“4A级物流企业”、“安徽省五星级物流企业”。去年,华源医药物流园被安徽省发改委批准为省级服务业集聚区。当初仅仅是为了解决药品运输问题,现在成了公司发展的又一新生力量。

同时,为了配合物流和药品管理的要求,还投入巨资兴建了20万平方米大型仓储设施。除了一些普通药品的仓储外,还配备了冷库、恒温房等特殊仓储设施,储放特殊药品。目前,在太和医药物流园内,不仅可以看到数万平方米的展示大厅,而且物流园内一排排管理规范的仓库储放着全国大量小药品生产厂加工的医药产品。

改业态 创新营销模式

华源医药除医药商业和现代物流大平台外,还打造了会展、保健品、中药饮片、电子商务等多个相关平台。

华源医药的发展是一路改革创新走过来的。为了繁荣商贸市场,拉动地方经济,提升自身的营销水平,华源医药除医药商业和现代物流大平台外,还打造了会展、保健品、中药饮片、电子商务等多个相关平台。会展平台。从2008年开始,华源

医药在太和成功举办了六届华药会,每届大会均有2000多个厂家布展,数万个品种参与展销,展区人流量均在10万人次以上。

保健品、中药饮片平台。华源物流园内建有1.8万平方米的保健品展销大厅,吸纳了近200家保健品经营企业入驻,保健品年销售额在30亿元以上,已成为全国较大的保健品市场之一。近期,公司遵照国家局、省局打击保健品“四非”专项行动的部署,对保健品市场进行了严格的规范管理,不达到整改要求的,一律不许经营。此外,还搭建了中药饮片展销区,培育新的平台。

电子商务平台。华源医药网站拥有上万名会员,日点击量百万次,已成为国内较大的医药门户网站和信息平台之一。2010年底,公司与北京汉宁恒丰医药公司合作组建了网络营销中心,推出了“创业者模式”,致力打造网上交易平台。目前“创业者模式”已覆盖全国800多个县区,网上年销售额超过5亿元。

在做大医药商业规模的同时,华源医药凭借自身的资源优势,大力发展医药工业,目前公司拥有上海华源安徽仁济制药(位于太和县)、上海华源安徽锦辉制药(位于阜阳市)、上海华源安徽广生药业(位于阜阳市)、上海华源宁夏沙赛制药(位于宁夏银川市)等4家制药企业,主要产品涵盖大容量注射剂、固体制剂、片剂、颗粒剂等,拥有200多个品种近300种规格,产品质量可靠,畅销全国。

2013年顺利通过了安徽省食品药品监督管理局新版GSP检查验收,成为安徽省首批通过认证的5家企业之一。

怀天下 布局全国市场

华源医药分别在青海、云南、湖南、辽宁、河北及安徽省内控股组建了9家商业公司。

早在多年前,华源医药就确立并实施了“立足太和、走向全国”的发展战略,积极拓展省外市场。随着医改的深入推进,国内大的医药集团不断跑马圈地,市场竞争日趋激烈,同时,部分省市在招投标工作中存在地方保护主义,排斥外地企业。

在这种背景下,华源医药发挥品种全、价格低的优势,在部分省市低成本控股一批中小医药公司,建立分销基地,在当地开展招投标及基药配送工作。2013年,分别在青海、云南、湖南、辽宁、河北及安徽省内控股组建了9家商业公司。

抓住公立医院改革机遇,推进医院药房托管和集中配送工作。华源医药抓住医改机遇,全力开展药房托管和集中配送业务,先后投入3亿多元,与太和县人民医院、太和县中医院、临泉县人民医院、临泉县中医院、界首市人民医院、界首市中医院、湖北黄冈市人民医院、河北省望都县医院、山东诸城市人民医院等64家医院建立药房托管和集中配送业务(其中阜阳市11家),仅与公立医院合作,新增销售4亿多元。本着“立足阜阳,走向全国”的战略思路,积极开展对外并购工作,先后控股组建了湖南华源、云南华源、沈阳华源、浙江华源、青海华源、保定华源等8家公司。

2014年是安徽华源的“发展年”,整体工作思路是实施1234计划,即:“围绕一个目标、抓住两个核心、尝试三种业态、拓展四个平台”。

“围绕一个目标”:就是确保全年销售收入实现200亿元。如并购资金到位,销售目标提高为300亿元,力争实现翻一番。“抓住两个核心”:一是抓住托管医院和集中配送这个核心业务,新增150家合作医院,新增医院销售20亿元以上。二是抓住对外并购工作这个核心战略,立足阜阳,快速扩张。全年计划并购年销售5亿元的商业公司10家。

安徽华源医药股份有限公司董事长王军表示,华源医药能有今天这样的发展局面,离不开各级领导和社会各界的支持,是他们为华源医药营造了良好的发展环境,没有他们的关心支持,就没有安徽华源的今天。华源医药虽然取得了一点成绩,但也深知肩上的责任和使命。华源医药在今后的发展中,一是要坚守质量这个底线,为群众提供廉价药、放心药;二是要坚持发展不动摇,以振兴医药产业为己任,进一步提升华源医药品牌的品牌影响力;三是要积极回报社会,奉献社会,从拉动地方经济、带动就业、参与公益事业等各个方面多做贡献。

企业档案

安徽华源医药股份有限公司(简称安徽华源)前身系太和县医药公司,成立于1953年,上世纪90年代初期,受全县个体医药经营户的冲击及其他原因,企业亏损1000多万元,外欠贷款及银行贷款1900多万元。1991年开始,在省市药监部门、太和县委县政府的支持和帮助下,开展了一系列整顿规范行动,企业逐渐走出困境,步入了发展的快车道。2003年,与中国华源集团联合成立了安徽华源医药股份有限公司(中国华源集团持股60%,太和县国资局持股29.04%,职工持股10.96%),2006年年底,中国华源集团被重组,安徽华源始属央企华润集团。

近年来,安徽华源已发展成为一家在全国各地拥有28个子公司、上万名员工的现代化、集团化企业。公司建有20万平方米仓库,经销全国4000多个厂家的6万多个品种的药品,药品日常库存价值16亿元,4万多家下游客户常年来公司采购,形成了“买全国,卖全国”的经营格局,市场行情被誉为全国药品价格的“晴雨表”。

公司的快速发展带动了太和县金融、通讯、运输、宾馆、餐饮、房产等众多产业的繁荣,数万人员从事医药及相关产业,维护了社会稳定,拉动了地方经济。近几年,公司积极回报社会,在慈善公益事业的投入累计达2000多万元。

在药品质量管理方面,安徽华源建立了严格的药品质量内控体系,公司1500多台电脑联网管理,各职能部门分工明确,严把药品购进关、入库验收关、储存养护关、出库复核关、对外销售关等多个关口,从制度上、体制上构筑了严密的质量防火墙,保障了人民群众的用药安全。每年经过各级药监部门上百次抽检,没有出现药品质量问题。

2013 企业大事记

1、2013年4月8日至10日,第九届中国药学会暨首届安徽华源医药促销节在太和县华源医药物流园盛大举办,全国3000多家医药企业参展,展区人流量达10万人次。

2、2013年4月19日,第二届诚信中国节暨第十届中国诚信企业家大会在北京召开,王军董事长被授予“中国诚信企业家”。

3、2013年4月20日,四川雅安发生了7.0级地震,安徽华源医药及时筹措了价值335万元的急救药品捐赠给灾区,彰显了企业的社会责任。

4、2013年7月至12月,安徽华源医药股份有限公司党委深入开展党的群众路线教育实践活动,实现了思想观念、工作作风、组织效率、经营理念与企业文化五个转变,取得了阶段性成效。

5、2013年8月,安徽省经济和和信息化委员会、安徽省企业联合会发布2013安徽企业100强名单,安徽华源医药股份有限公司名列第29名。

6、2013年9月25日,阜阳市委书记于勇亲来安徽华源医药股份有限公司调研,就华源医药如何做大做强物流业做出了重要指示。

7、2013年11月8日,由中国医药物资协会主办的第八届中国成长型医药企业发展论坛暨2013昆山国际药店博览会在江苏昆山国际会展中心举行,会上,安徽华源医药股份有限公司党委书记、董事长王军因在医药界有着广泛的影响力和突出贡献,荣获2013年度最具影响力人物奖。

8、2013年12月9日,安徽省食品药品监督管理局局长徐恒秋考察安徽华源医药股份有限公司。她对安徽华源的经营发展成绩给予了充分肯定,并强调指出,安徽华源发展到今天很不容易,经历了很多的风风雨雨,一定要把药品质量问题放在重中之重的位置来抓,对企业负责,对百姓负责,对社会负责。

9、2013年12月18日,由品牌中国产业联盟、中国会展经济研究会、艾丰经济发展研究院联合主办的2013品牌中国年度人物颁奖典礼暨第十七届品牌中国高峰论坛在北京国际饭店举行。会上,安徽华源医药股份有限公司党委书记、董事长王军被授予“2013品牌中国(医药商业)年度人物”。

10、2013年12月30日,安徽华源医药股份有限公司顺利通过安徽省食品药品监督管理局组织的新版GSP检查验收,成为安徽省首批通过新版GSP认证的医药企业。安徽省食品药品监督管理局局长徐恒秋为安徽华源医药党委书记、董事长王军颁发了《药品经营质量管理规范》认证证书。



王军在第九届中国药学会开幕式现场发言

短评

说说太和模式

梅骅

谁会想到,一个集物流、会展、电子商务等营销平台于一身的现代医药流通企业会诞生在一个县城,这当然归功于“太和模式”,归功于创造这一模式的拓荒者们。

太和县位于安徽省西北角,是安徽阜阳市的一个县,与河南接壤。自古这里就是商贾重镇,百姓很早

就有经商的习性。改革开放之初,一部分想富起来的人开始做起医药经营的营生,而手捧铁饭碗的县医药公司由于机制、体制上的制约,业务却在一天天萎缩。

1991年,以王军为核心的新的领导集体上任后,在地方政府的全力支持下,大胆改革创新,一方面恢复发展公司业务,另一方面借政府整顿医药经营市场的有利时机,全

面整合各种资源,改革创新管理模式,重建业态体系,走出了一条中国式的医药营销模式,成就了“买全国,卖全国”的市场格局。而后,他们所创立的管理营销模式被专家和学者称为“太和模式”。

这个模式没有产生于北京、上海、广州、深圳等现代化大都市,笔者认为其关键在三个方面,一是有一个自古以来孕育市场的土壤,那些走南闯北的太和“药人”提供了现代医药流通企业产生的最基本因子;二是当地政府的改革、整顿和引

导,没有改革、整顿就没有发展的环境,全国类似的市场很多,最后大多被国家强令取缔。没有引导也没有后来的发展,如果当地政府不加以科学区分,有针对性地引导,那太和“药人”所提供的发展因子早就没了;三是选好一个当地国有医药企业领头人,就是因为有了王军,太和县医药才在几年内迅速成长,并成功地整合了各种资源,特别是在与央企华润集团联合后,进一步发挥了市场和品牌优势,使“太和模式”得以提高和完善。



安徽华源医药建有20万平方米药品仓库,药品日常库存价值16亿元,图为现代化仓库一角。