

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕241号

签发人：袁永红

关于印发《桐君阁股份公司 2013 年 中药战略突破实施意见》的通知

各公司：

为了加快实现药材谋利的经营方针，突出桐君阁中药特色经营，确保 2013 年中药经营实现战略性突破，根据集团公司 2013 年工作指南和商业工作大纲要求，结合中药经营实际情况，特制定《桐君阁股份公司 2013 年中药战略突破实施意见》。

请各公司第一负责人认真组织相关部门及人员学习，并具体组织实施，确保完成 2013 年公司下达中药经营目标。

特此通知！

附件：桐君阁股份公司 2013 年中药战略突破实施意见

重庆桐君阁股份有限公司

2013 年 5 月 15 日

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013 年 5 月 15 日印发

拟稿：肖霞

校核：肖霞

桐君阁股份公司 2013 年中药战略突破实施意见

为了加快实现药材谋利的经营方针，突出桐君阁中药特色经营，提升药品毛利空间，确保 2013 年中药经营实现战略性突破，根据集团公司 2013 年工作指南和商业工作大纲要求，结合中药经营实际情况，特制定 2013 年桐君阁中药战略突破实施意见如下：

一、总体经营思路

壮大中药经营规模，抓好重点单位经营突破，提高饮片加工产能，打造中药材购销平台。

二、2013 年经营目标

中药总销：149400 万元 同比增长 10747 万元 增幅 7.8%

其中直营销售：113400 万元 同比增长 7247 万元 增幅 6.8%

力争销售：120860 万元 同比增长 14707 万元 增幅 13.9%

三、具体经营措施

1、抓住医改机遇，壮大中药经营规模。

2013 年在现有德阳荣升、桐君阁连锁、绵阳药业等 3 家过亿企业的基础上力争再培育 2 家过亿的中药经营企业，使中药过亿的经营企业总数达到 5 家。即增加中药材公司、药品分公司。

确保中药材公司、保健品分公司、重庆中药饮片厂、四川太极中药饮片厂等中药专业公司销售增长不低于 20%

2、加快中药饮片产能建设，以满足不断增长的饮片销售需要。

2012 年两个饮片厂全年生产配方饮片大约 4500 万元，而去年配方饮片购进总量达到 8500 万元，目前仅能满足商业需

求的 50% 产能明显不足；精品饮片也不能完全满足零售需要。

加快三台中药饮片厂建设，增加饮片生产能力。增加毒性饮片和粉剂饮片供应，以满足零售经营需要。理顺生产和销售的关系，逐步推进重庆中药饮片厂的销售职能。

3、中药材公司要全力打造中药购销平台，增加产品经营集中度。

重庆中药材公司是中药材经营的专业公司，是重庆过去的二级站，具有良好的中药经营基础和专业经营能力。

2013 年要切实抓好产地采收，力争产地采收达到 2000 万元。抓好甘草、柴胡、桔梗、苍术等优势药材品种经营，力争全年销售达到 1000 万元。利用集团工业和商业零售平台，增大内部销售份额。2013 年中药材公司对集团工业中药材销售要达到 2000 万元，对商业零售中药材（含土杂）供应要达到 2000 万元。实现外销 5000 万元以上。

4、保健品分公司要充实管理力量，完善企业经营管理，尤其是要加强财务核算，控制好产品成本和各项费用。

加快新产品开发，要改变虫草独大的产品结构，把礼品药材作为经营目标，抓好西洋参、人参、石斛、天麻等名贵中药的开发，要形成高中低不同的价格带，以满足不同的消费需求。2013 年要确保新产品开发数量不少于 20 个。继续抓好桐君阁牌精品中药经营销售，丰富品种类别，满足市场需要。2013 年要新增精品中药销售 500 万元。

抓好创新营销，突破销售瓶颈。要从商业内部销售转向外部销售，要进行市场划分，确定销售任务。业务人员要竞争上岗，业务提成要与销售、毛利、回款挂钩。2013 年要确保新增 2300 万元销售任务的完成。

保健品分公司要利用贵细礼品药材经营优势，在国内大型连锁公司建立桐君阁贵细专柜，扩大外销规模，重点要抓好川渝根据地市场。

5、医院公司要全力推进小包装饮片医院上量工作，增大饮片毛利空间。

在大型零售门市要试点小包装饮片的中药配方，引导顾客对小包装饮片的使用。2013 年小包装饮片销售要确保 1000 万元。

医院公司要积极响应国家相关政策，加强乡镇医院和社区医院中药饮片销售，抢占市场先机，力争全年销售突破亿元大关。

6、绵阳药业重点抓好精品中药销售，增大经营利润。

绵阳药业的中药材经营产业链完整，购进、生产、销售自成体系，配方饮片、精品饮片均能自行生产，其中精品中药产品丰富，川渝市场销售网络健全，近年来销售快速增长。零售、医院销售渠道通畅，业态完整，目前已成为桐君阁中药材重要的加工生产基地和中药业态重要的经营单位。

绵阳药业精品中药特色突出，毛利较高，销售已步入旺盛期。要引进激励机制，加强核算考核，以激发员工的积极性，促进销售快速增长。

加快精品中药包装的升级换代，增加产品附加值。2013 年要确保新增精品中药饮片销售 800 万元。

7、中药材批发公司要抓好市场搬迁，保证平稳过渡。

中药材批发公司是桐君阁中药特色经营的重要组成部分，要抓好药材市场搬迁，利用中药材交易市场的购销平台，带动康平大药房、中药材公司、保健品公司的产品销售。利用中药材市场交易平台，抓好大品种药材的市场运作。借助中药材市场壮大桐君阁经营规模，力争在 2020 年中药材市场总体经营规模达到 20 亿。

8、抓好中药样板店打造，培育千万级中药样板店。

2013年在现有龙康国药店、西部储奇门店、康平大药房等3家中药销售过1000万元店的基础上全力保证康平大药房搬迁后继续保持中药1000万元的销售规模，力争保康参茸汇店、庆余堂店等2家中药样板店中药销售过1000万元，使中药销售千万级样板店总数达到5家。

加快分中心样板店建设，2013年计划对西昌、南充、万州、泸州等分中心进行样板店打造，以带动中药材销售上量，并新增中药样板店10家。加强对现有70家中药样板店的经营指导，重点要抓好中药柜组长的业务培训，加强交流学习，提高业务技能。抓好中药材商品整理和陈列，确保销售增长在20%以上。

9、加强医生队伍建设，筹建大型中医馆。

加强医生队伍建设，要通过建立大型中医馆，为零售储备医生资源，要加强医生资源管理，巩固现有医生队伍。力争2013年在西部医药商城储奇门药店、新山城药店筹建大型中医馆，并积累医馆经营经验。

抓好储奇门专家咨询室的管理和经营，做好广告宣传，引导顾客前来问诊寻药。

10、加快产品开发和代理品种引进，丰富零售经营品种。

加快礼品药材的产品开发，改变虫草独大的品种结构；增加中低挡礼品药材品种数量，以满足不同消费者的需求。要提升精品中药包装档次，增加产品附加值。

加快名贵药材、海产品、土杂等商品的引进，丰富零售品种。积极与原产地生产企业进行品牌合营，确保产品质量，提升毛利空间。对已经引进的海参、银耳等产品要加强市场营销策划，促进销售上量。2013年要确保代理品种销售500万元。

11、加强员工专业技术培训和技能竞赛，提高员工专业素质。

2013 年将继续开展师带徒活动，为零售培养更多中药专业人才，增加技能竞赛，拟在秋季组织一场中药材加工整理和陈列的专项技能竞赛，以提高零售门市药材陈列水平。

发挥老员工的作用，充实关键岗位人员。凡中药样板店必须配备老员工专人负责配方复核，年销售 100 万元以上的大型中药样板店必须配备老员工专人负责贵细药材导购，年销售 500 万元以上的特大型中药样板店必须配备老员工专人负责中药材商品整理及药材加工指导。

要提高中药从业人员的待遇，增加岗位津贴，留住专业人才。实施“金种子”计划，对具有中药专业知识的优秀人员要建立专门档案，并纳入“金种子”培养计划中，加强他们的综合素质培养，提高他们的工资待遇，确保这类人才愿意长期留在中药柜组等关键岗位上，以发挥他们的专业特长，成为中药材经营骨干。

12、调整现行经营模式，突出绩效考核。

引进激励机制，通过绩效考核激发员工积极性。在中药销售人员中要加强毛利考核，突出药材谋利的经营方针。下属各单位涉及中药销售人员的绩效考核方案应报股份公司中药部汇审。

13、加强资金筹措，增加流动资金。

适度增加流动资金以满足中药快速发展的经营需要。严格执行内部授信管理，加速资金周转。