

发现危机中的
先锋力量

策划:黄红雨 石大东
统筹:李克俭
执行:胡审兵 马健
编辑:曹杰 孙友文
校对:刘畅 版式:金驰
2009年7月8日 星期三

核心
提示

去年以来,金融危机对医药企业也产生了不同程度的影响。不过,在危机挑战面前,作为郑州高新区生物医药产业的龙头——河南太龙药业仍能逆势而上,保持快速增长的态势,仅2008年就实现利润2317万元,同比增长11.96%。该公司为何能在危机的“寒流”中找到了一条如此稳定发展的“暖春”之路?记者对此进行了采访,太龙药业以质量主内、以营销主外的发展思路,或许就是创造“暖春”的阳光和雨露。

寒流中的暖春

——河南太龙药业以质量、营销保增长

太龙双黄连,市场占有率近半

近日高温连连,而走进郑州高新区的河南太龙药业一个包装车间,几十名工人仍在生产线上紧张地忙碌着,大量的双黄连清热口服液都成10支一等的份装进盒子里,然后再装成一件件的大箱子进行自动打包。

据公司副总经理罗剑超介绍,这是双黄连口服液生产的最后一道工序,经过这道工序后很快就进入医药流通市场。该公司一天能生产100万支双黄连口服液,如果是加班加点生产,一天能生产140万支,年生产能力可达5亿支。

据了解,目前,河南太龙药业共有5个生产基地,其中郑州高新区有2个,一个以生产双黄连口服液为主,一个为输液生产车间;在巩义市有两个分厂,其中竹林镇有个片剂、胶囊、原料药生产车间,巩义生态经济园的输液生产基地以非PVC软袋生产线为主;此外,公司在三门峡的卢氏县拥有几万亩中药材种植园和中药材采集、加工基地。全国有13个厂家能生产双黄连口服液,其中,河南太龙药业的市场占有率为45%左右。巩义生态经济园的输液生产基地占地540余亩,计划建成10条非PVC软袋输液以及一条高速玻璃瓶输液生产线,年产输液5.18亿瓶(袋),项目投产后可新增销售收入10亿元。“该项目生产车间主体工程已全部建成,两条非PVC软袋输液生产线和一条高速玻璃瓶输液生产线已安装到位并完成单机调试。今年5月,太龙公司接受了国家GMP认证的现场核查,并通过了现场验收,近期GMP证书下发后即可投入正式生产,公司将发展成为河南省内最大的输液生产基地。”罗剑超说。

对于目前仍在蔓延的甲型H1N1流感疫情,卫生部规定的储备药品里也有双黄连口服液。初步统计,从5月份以来的市场反应看,公司的双黄连口服液系列产品发货量较去年同期增长了1倍以上。

面对金融危机的影响,以及医药市场竞争的严峻挑战,河南太龙用什么方法实现规避危机冲击、保持稳定增长呢?太龙公司总经理李景亮说,太龙药业主要靠强化产品质量、健全营销网络来抗危机、保市场、保增长。事实上,医药产品质量是人命关天的事情,过硬的产品质量是拓展市场、赢得消费者的前提,也是太龙抢占市场、拥有话语权与核心竞争力的根本。太龙的利润主要来自双黄连口服液系列产品。作为公司的主导产品,双黄连口服液被国家列为中国医药保护品种,被河南省科委认定为高新技术产品,1998年被河南省药监局评定为唯一进入河南品牌产品的中药口服液,连续多年被河南省工商局认定为“河南知名商品”,列入《国家医疗保险基本药物目录》。

医改有机遇和挑战,调整策略积极应对

现阶段,金融危机仍未消退,在药品需求方面,主要体现为消费者收入的减少和药品市场价格的波动。前一种影响较为明显,后一种并不明显。但是,由于药品需求是刚性的,这种影响将不会明显降低药品的消费量。况且,随着医改的推进,新型农村合作医疗制度和城镇居民医疗保险制度将使人人都享有医保。可以预见,在未来几年中,随着医疗保障体系的建立与完善,我国的药品需求量将会持续保持快速增长。

李景亮分析说,今年4月,国务院出台了新医改方案,无疑给今年的医药行业市场带来了巨大商机和发展空间。可以说,太龙医药又一次抓住了市场机遇。但医药制度改革带来的政



▲太龙药业的双黄连口服液灌装生产线。

▲太龙药业总经理李景亮。

严格的质量管理,健全的营销网络

2004年,太龙公司在普通双黄连口服液的品种、结构方面,又进行了调整,通过改革生产技术和工艺,开发了浓缩型双黄连口服液,该产品一支顶传统口服液两支的功效,服用和携带更方便,药物有效浓度更高、药力更强。该产品已向国家专利局申请了专利,成为公司的升级型独家产品。

2005年底,公司进一步推出了升级换代产品——双金连合剂,公司拥有自主知识产权。该产品与双黄连口服液相比,有抗病毒作用强等优点,是双黄连口服液的升级产品。

公司主打产品畅销10多年,销量全国领先,这与公司拥有严格的产品质量管理体系和健全的营销网络密不可分。多年来,太龙药业非常注重生产技术的提升与生产工艺的改进,

秉承“只提取前两道药汁”的生产理念,纵向到底、横向到边,强化生产质量和产品质量;此外,太龙药业建立健全全国性的营销网络以及拥有600余人的营销队伍,在全国28个省、市、自治区设立办事处,覆盖全国90%以上的地市级市场。同时,太龙公司与全国60余家大型医药商业机构和1000余家二、三级医药商业企业建立了长期稳定的合作关系,保证了产品分销的速度和效率。

据悉,太龙公司的终端服务网络遍布全国大中型城市和乡镇,直接服务终端达2万余家。此外,逐步构筑起更大规模的医药流通平台,具有更强势的市场辐射力,进一步扩大了营销网络的覆盖面和提高销售网络的运行效率。

科研团队自主创新
关注民生贴心服务

对于医药行业,拥有强有力的研发团队非常关键。目前,太龙药业已建立了较为完善的新药研发体系,拥有一支高度专业化知识和高度专业技能的科研团队,拥有占地面积近2000平方米的现代化实验室,拥有双量程精密分析天平、紫外分光光度计、高效液相色谱仪等先进仪器设备,具备药物合成、制剂与分析研究、医药情报收集与管理所需的全套科研设备和设施,可进行口服液、大容量注射液、片剂、胶囊、颗粒剂等常规制剂的开发。

同时,在自主开发的基础上,公司还与国内部分大专院校科研机构建立了协作开发、优势互补的新药开发运行机制,可实现从新药开发的前期调研、立项、研究、申报,直至后期支持(生产放大)的全过程管理。

太龙自主创新能力的关键在于人才的培养。罗剑超表示,公司先后从省内外知名制药企业聘请有丰富经验的技术人员和管理人员加盟公司,并担任重要职务。同时,公司每年都引进不同专业知识层次的大中专毕业生,并引入竞争机制,创造良好的成才环境,培养企业的后备人才力量。

“健康关怀,社会责任”,是公司的经营理念。李景亮承诺,太龙药业将一如既往地以高质量的产品、更对路的营销、更贴心的服务,关注社会、关注民生。

明确未来发展战略
倾力打造生产基地

目前,太龙药业已制定了明确的发展战略:围绕制药主业,提高产品创新,坚持质量领先,加强品牌建设,实施资本运营,迅速做大做强,打造国内中药口服液产业基地,把太龙建设成在全国行业中具备较强市场竞争力和品牌竞争力的医药企业。

太龙公司为自己的发展描绘了一张清晰的蓝图:今后5至10年,公司仍将以中药制造业为主,扩大中药材种植规模,兼营化药,并通过资本运作,购并具备成熟上下游客户群的医药商业企业,迅速扩大企业规模,抓住企业发展机会;同时以全球产业转移为契机,积极吸引外方战略投资者,利用对方资金与技术等优势打入对方成熟市场。

在中药制造业中,通过加大主打产品的市场份额,加快新产品的上市,扩大产能,在做大清热类药品的基础上,逐步把口服液产业建设成为国内有影响力的中药口服液生产基地。

[经济快评]

医药行业是比较独特的产业,既受到危机的影响,也受到市场、原材料以及国家医药政策的影响,有的影响大一些、有的影响小一些。医药企业要想在这种“夹缝”中求生存,求得更大的发展空间,必须把握好和利用好国家医药政策的调整思路,把不利化为有利。同时,还要强化好医药企业自身的资源优势,学会规避各种大小风险,其中,最根本的前提是不断强化质量意识、精品意识,在建立健全营销网络的同时,保增长、保发展。这一点,河南太龙药业做出了示范,走在了同行的前列。

——清华大学EMBA 朱旋

[企业点击]

河南太龙药业股份有限公司前身为河南竹林众生制药股份有限公司,众生制药厂,1992年立项设计,1993年建成投产,1994年春节前第一批合格的双黄连口服液面市,后由郑州众生实业集团有限公司等五家企业法人发起设立股份公司。1999年8月13日,经中国证监会批准,河南竹林众生制药股份有限公司向社会公开发行人民币普通股3500万股A股股票,每股发行价6.52元人民币,共募集资金2.2亿元,发行后公司总股本达13614.54万股,是河南省医药行业首家上市公司。2006年3月24日,公司正式更名为河南太龙药业股份有限公司。