

聚焦 | 推进高质量转型发展

面对复杂的市场环境,华康药业信心不减、投资不降,成功收获首个“亿元单品”——

“定点爆破”

本报记者 陈永年

销售5.5万余件,销售额1.05亿元。

2023年,山西华康药业股份有限公司(以下简称华康药业)入选首批“山西名药”的止咳立效丸,销售额成功突破一亿元,成为该公司首个“亿元单品”。

2023年是疫情防控平稳转段后经济恢复发展的第一年,有效需求不足,市场预期偏弱等不利因素依然存在。面对复杂和不确定性增加的市场环境,华康药业信心不减、投资不降、创新不停,果断抢抓机遇、持续增加产能,最终产销大幅拉升,实现逆势狂飙。

日前,记者前往位于万荣县的华康药业,探秘特殊发展背景下实施“定点爆破”,收获“亿元单品”的经营之道。

“一票否决”

质量永远最高优先级

在市场经济体系中,任何一种产品,要受到消费者的青睐,质量可靠永远是前提。

药品属于特殊商品,关乎人身健康和生命安全,对于华康药业而言,药品质量永远位于最高优先级。

药材好,药才能好——

华康药业对药品质量的把控,从中药材采购的源头就开始了。止咳立效丸处方是《伤寒论》麻杏石甘汤的加减方,主要成分为麻黄、杏仁、石膏和甘草等。华康药业选药首选地道药材:麻黄来自宁夏,杏仁来自河北,甘草来自内蒙古,石膏来自山西平陆。石膏纤维膏和玻璃膏,按规定都可以用,但前者入药效果更好,当然价格也高,公司最终选了前者。

华康药业选择原材料的“任性”,离不开万荣县中药材产业资源的支撑。

万荣县是全国知名的中药材主产区,道地药材资源丰富,种植历史悠久,种植面积较大。全县有中药材种植户近4000户,种植面积约10万亩,年产中药材3万吨以上,主要有柴胡、黄芩、丹参等26个品种,特别是西村乡,因柴胡药材品质好、药用成分含量高,被誉为“全国柴胡第一乡”。目前,“万荣柴胡”已获“国家地理标志产品”称号。

华康药业每次的原料招标,都要严格经过样品初选关、验收鉴别关、标准检测关。为提高工作人员的鉴别能力,公司定期聘请行业内专家入厂授课,还组织质检技术人员到全国各大中药材市场和产地现场学习,提升原材料把关能力。

对原材料苛刻的把关并不限于主料。蜂蜜是止咳立效丸的一味辅料,有润燥、解毒等功效。公司除按中国药典对所用蜂蜜进行质量检测外,还与南京海关动植物与食品检测中心合作,批批送检,检测合格才准使用。

这种对质量的把控,甚至到了关键环节只有攥在自己手中才放心的地步。按照国家规定,制药企业可使用切片作为原料,但华康药业不,因为药材加工成切片后原有性状被破坏,不利于质量把控。于是,公司建立自己的切片生产车间,实现了从中药材到成品药全环节的把控。

可见的质量把控背后,是一套完善的质量保证管理体系——

为提高内控标准,加强质量管理体系,华康药业每年召开质量工作会议,连续3年实施质量提升行动,将每年的9月设为公司质量活动月,开展全员质量警示教育。为强化检查督导,还专门设立了质量审计部。

“我们的质量控制是全过程、全方位、全链条、全环节的,处理、配料、打粉、混合、制丸、干燥、包装、检验,每个环节都有质量控制点。”华康药业副总经理郝津芳说,在实际管理中,华康药业始终坚持“视质量为生命,靠质量树品牌”的理念,坚持岗位质量责任制,把责任分解到每一个环节,将个人的利益与岗位质量责任指标相挂钩,实行质量一票否决制,确保产品稳定可靠。

“赢在先手”

不惜投入持续创新

连续十余年,华康药业每年的研发经费投入强度都保持在3%以上。

创新是企业发展的活力源泉,也是提高产品质量的重要支撑。近年来,华康药业始终把提高技术创新能力作为企业发展的主线,恪守长线思维,不惜投入,不惧风险,不偏不倚。

创新,有可见的,也有不可见的——

大蜜丸是传统剂型,为了适应现代消费者的服药习惯,华康药业开发了“小丸”,以止咳立效丸为例,以前只有每颗9克的大蜜丸,后来又增加了每颗0.1克的水蜜丸,满足广大消费者的多种服药需求。

麻黄是止咳立效丸的一种主要成分,为精确测量药品中的麻黄含量,提高药品质量,公司引入先进的高效液相色谱技术。为了将药品中所有成分的含量都精准掌握,公司又与西安交通大学合作科研攻关,以“产品指纹图谱”的方式将药品中所有成分的含量全部呈现出来,实现了全面反映药品质量,提高不同批次药品均一性和稳定性的目标。



图① 山西华康药业股份有限公司包装车间内,工人们在包装止咳立效丸。

图② 山西华康药业股份有限公司现代化的仓储车间里,机械手臂在将药品入库。

图③ 万荣县现代医药产业集聚区一角。

本报记者 金玉敏 摄

健康小药包。

借助于止咳立效丸在疫情防控中赢得的良好口碑,再加上疫情防控平稳转段后人们健康意识的提高,华康药业迎来了终端需求的大爆发。

因为疫情,让更多人接触、了解了止咳立效丸,更重要的是,消费者对该药的认可,延伸到了公司其他的产品,至少有七八种产品的销量增幅都非常可观。去年公司所有合作的商业公司,合作品类也都有增加。

除了公司的品牌影响及明星单品的引流,特殊的营销体系也是销量提升的重要原因。

华康药业的营销网络遍布全国31个省(市、区)的各大中城市和广大农村,分为4个大区,有近百个营销经理,合作商业公司近4000家。与别的企业不同,华康药业分布在全国的营销经理,基本上是扎根在当地,全家人在当地就业或就读、买房买车,甚至有的营销经理还是子承父业。

这样的特点有一个优势,那就是营销经理对当地了解的程度,以及当地对营销经理的认可程度都非常高,交易成本相对较低。

一直以来,华康药业秉承着“一切为了消费者,一切服务消费者”的理念,十分注重市场的反馈信息,及时跟踪用户意见,不断提升客户的满意度。通过了解消费者对药品的评价,确保产品质量不断提高。

借助着数十年的稳扎稳打,华康药业默默积蓄着力量,等到机会来临就果断把握,最终实现了一飞冲天。

如今,公司在去年产值同比增长30%的基础上,又定下了今年在新的基数上再增30%的新目标。

华康药业对未来发展的信心,来源于消费者健康观念改变所撬动的巨大市场需求,更来源于当地实施“成链集群”战略、发展中药材产业带来的良好机遇——

近年来,万荣县围绕中药材产业,突出“补链”,建设中药材初加工产业园,实施了万河、鹏展、和硕等初加工项目,大力发展产地鲜切加工;突出“延链”,华康药业被确定为生物医药大健康产业链“链核”企业,开发了药茶系列产品;突出“配套”,建成3家医药包装企业,建设晋南中药材集散中心,实施了华康智能物流中心和朗致万荣药业云采物流等项目;突出“融合”,推动中医药产业与康养、文旅、护理等产业深度融合发展,建成西村中药材主题公园,着力构建集产地初加工、精深加工、医药包装、集散交易、文旅康养于一体的医药大健康产业体系。

目前,在成功入选全省2023年度特色产业集聚区名单的万荣县现代医药产业集聚区,聚集着华康药业、朗致万荣药业、山西辅仁恒峰药业有限公司、国药太极集团有限公司、葵花集团等20余家企业,规模以上企业已达5家,“中药材种植+中药材初加工+中药材精深加工+医药包装”的产业集群已经成形。

企业信心最直观的表现就是敢投资和敢梦想——

华康药业总投资7500万元的现代中药科技产业园智能化物流中心项目刚刚投入使用,可实现立库货位1.5万余个,存储成品30余万件;总投资6000万元的预处理扩建项目,土建主体工程已经完成,正在进行净化工程、电梯工程和消防工程施工……

如今,就连素来低调,“想法只敢藏在抽屉里,不敢拿到桌面上”的华康药业董事长董光明,也开始憧憬新的梦想了:“保持止咳立效丸的强劲势头,同时大力推动大山楂丸销量破亿,实施‘双亿元单品’战略,打造企业发展的‘双引擎’。”

平陆银保监组创新工作举措

强化脱贫人口
小额信贷管理

本报讯 2023年以来,中国银行保险监督管理委员会运城监管分局平陆监管组(以下简称平陆银保监组)创新工作举措,强化脱贫人口小额信贷管理,全年累计为全县2611户脱贫户发放脱贫人口小额信贷14196.87万元,实现精准帮扶。

强化政策宣传。组织银行机构深入开展脱贫人口小额信贷政策宣传,结合集中排查等工作,逐户宣传小额贷款政策内容,使脱贫人口熟知政策理解政策。2023年以来,累计向全县11674户脱贫户开展政策宣传。

规范资金使用。督促银行机构对脱贫户贷前准确评级授信,贷中优化办理流程,贷后认真核查用途。组织银行机构不定期对在贷户小额信贷资金使用情况进行抽查,确保资金投向正确,还款风险可控。

落实通报制度。组织银行机构按月召开脱贫人口小额信贷调度会,通报问题,提出工作建议,进一步压实工作责任,确保小额信贷工作有序推进。2023年以来,累计召开调度会10次。

开展调研工作。2023年以来,平陆银保监组多次深入银行机构开展脱贫人口小额信贷调研指导工作,掌握基层脱贫人口小额信贷工作实际情况及存在的困难问题,让小额信贷工作在基层真正落地。

截至2023年12月底,平陆县银行机构脱贫人口小额信贷余额为13247.43万元,覆盖脱贫户2456户,较上年同期余额增加3122.38万元,户数增加325户。其中,2023年以来累计为全县2611户脱贫户发放脱贫人口小额信贷14196.87万元,较上年同期增加369户3243.48万元,有效满足了脱贫户的资金需求,超额完成上级下达的任务,发放脱贫人口小额信贷额度位居全市第一。

(荆姝姝 冯骋翼)

中条山集团、北方铜业

聚焦“零伤害”目标
专题部署安全工作

本报讯(记者 朱姝 通讯员 许文婷)为积极响应省委、省政府对矿山安全生产工作的部署,也为积极贯彻落实全市矿山安全生产集中排查整治工作会议精神,近日,中条山有色金属集团有限公司、山西北方铜业股份有限公司召开2024年安全环保职业健康工作会议,将安全工作作为“头等大事”进行重点动员、重点部署。

会议提出,扛起安全责任、实现安全生产,必须坚持担当作为、履职尽责。当前公司生产安全事故已由快速下降阶段进入低位波动阶段,安全生产管理仍然处于滚石上山、爬坡过坎的关键时期,各单位各部门要聚焦“零伤害”奋斗目标,自觉扛起新时代安全环保的职业使命,为全面完成2024年各项生产经营、改革发展目标奠定坚实的安全基础。

扛起安全责任、实现安全生产,必须坚持多措并举、狠抓落实。坚定扛起主体责任,不断深化体系和能力建设,坚持结果导向,注重工作长效,确保全面完成安全管理各项任务目标,实现“要我安全”向“我要安全”“我能安全”“我会安全”转变。

扛起安全责任、实现安全生产,必须坚持以上率下、严细管理。强化安全责任制落实,确保“三管三必须”执行到位,坚持“以上率下”,履行第一责任人职责,抓住“关键少数”,发挥示范带动作用,引领“最大多数”,将安全环保工作引向深入。

临猗县御品一园专业合作社

多平台发力
助力果品销售

本报讯(记者 王新欣)当前,正值库存果品销售旺季,临猗县御品一园农作物种植专业合作社充分发挥网络平台优势,多措并举销售果品,促进果农增收。

“咱们这个地方是山西运城临猗北辛乡,我们这个地方是苹果之乡,今天直播间给大家发福利了,没有吃过山西苹果的尝一尝我们的苹果有多好吃。”在御品一园抖音店直播间,为了能让粉丝现场感受苹果生长环境,主播们把直播间搬到了果园现场,用幽默活泼的带货方式带大家“看”果园、“尝”水果,并详细了解苹果生长过程、口感、颜色等,吸引众多粉丝点赞下单。

临猗县御品一园农作物种植专业合作社网点负责人王丽洁告诉记者:“我们目前销售的是红富士苹果和冰糖酥梨,通过抖音、天猫、京东、拼多多各大平台在线上销售,每天的出货量在3万单左右,销售红富士苹果10万斤左右。”

为了让粉丝第一时间收到新鲜水果,在合作社包装车间内,工人们按照直播间的订单忙而有序地进行分拣、包装,一颗颗分选过的商品果被装箱、打包、发货。

经过数年发展,临猗县御品一园农作物种植专业合作社已拥有恒温冷库17座、年储藏果品7500吨,天猫网店20余家、拼多多网店60余家、淘宝网店1000余家,苹果订单的比例占到近70%,每年帮助果农销售4000余万公斤水果,有效带动了各类果品销售,增加了果农收入。

该合作社负责人表示,下一步,合作社将继续依托“互联网+”平台,组织电商企业探索电子商务发展新思路,举办直播带货及短视频创作大赛,提高消费者对临猗水果的知晓率。

“亿元单品”

定点突破助推发展

“发货,发货,发货!”这是2023年华康药业分布在各地的营销经理与公司通话时,出现频率最高的词语。

而厂里负责发货的营销服务部门,最头疼的事情,就是如何最大限度合理分配、均衡供货,维持住全国市场“紧而不缺”的局面。

止咳立效丸前几年每年都是四五千万元的销售额,2023年突然爆发,销售额翻了一番还要多。为此,一年来客户基本上是预付款、排队,等发货的节奏。

销量的爆发,与疫情有关。药品供应紧张时,公司不分昼夜加紧生产,不但给群众免费发药,还免费给万荣籍在外人士寄送了2万份