



华润三九医药股份有限公司

战略 组织 行动

华润三九2010年度业绩说明会

二〇一一年三月



2010: 业绩回顾

2011: 战略 组织 行动





2010年 总体业绩指标完成情况

完善法人
治理结构

深化运营
中心管控

创新
销售模式

提升生产
研发效能

变革人力
资源体系

较好完成年初预算目标，实现净利润**8.16**亿元



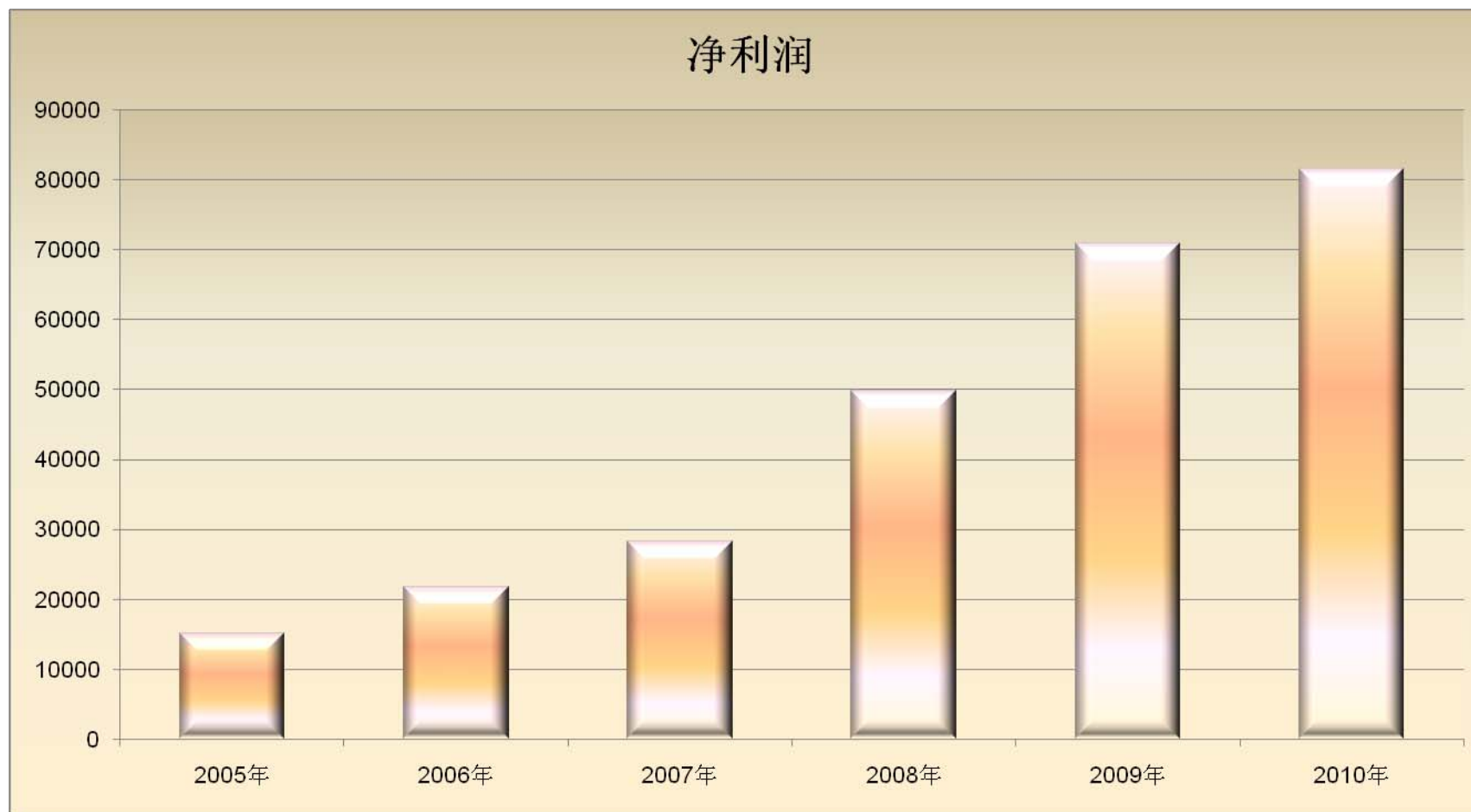
2010年主要财务数据

单位：人民币亿元

	2010年	2009年	增长率
营业收入	43.65	48.53	-10.05%
制药业务营业收入	37.12	31	19.74%
净利润	8.16	7.09	15.01%
净资产收益率	21.09%	21.30%	-0.21%
经营性净现金流	8.48	8.55	-0.80%



2005-2010年，净利润复合增长率达到40.08%



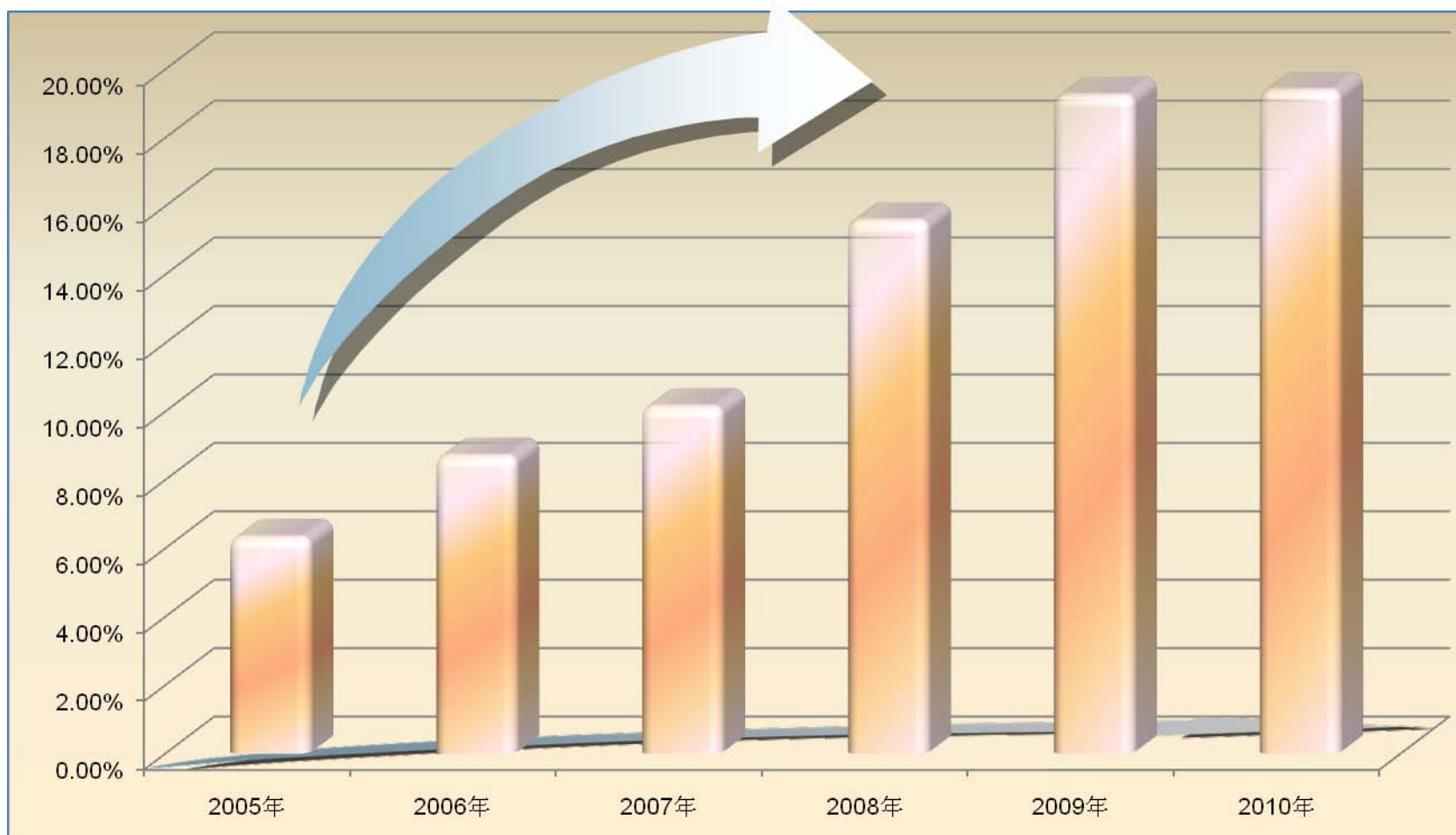


2006-2010年制药业务营业收入复合增长率达到22.25%



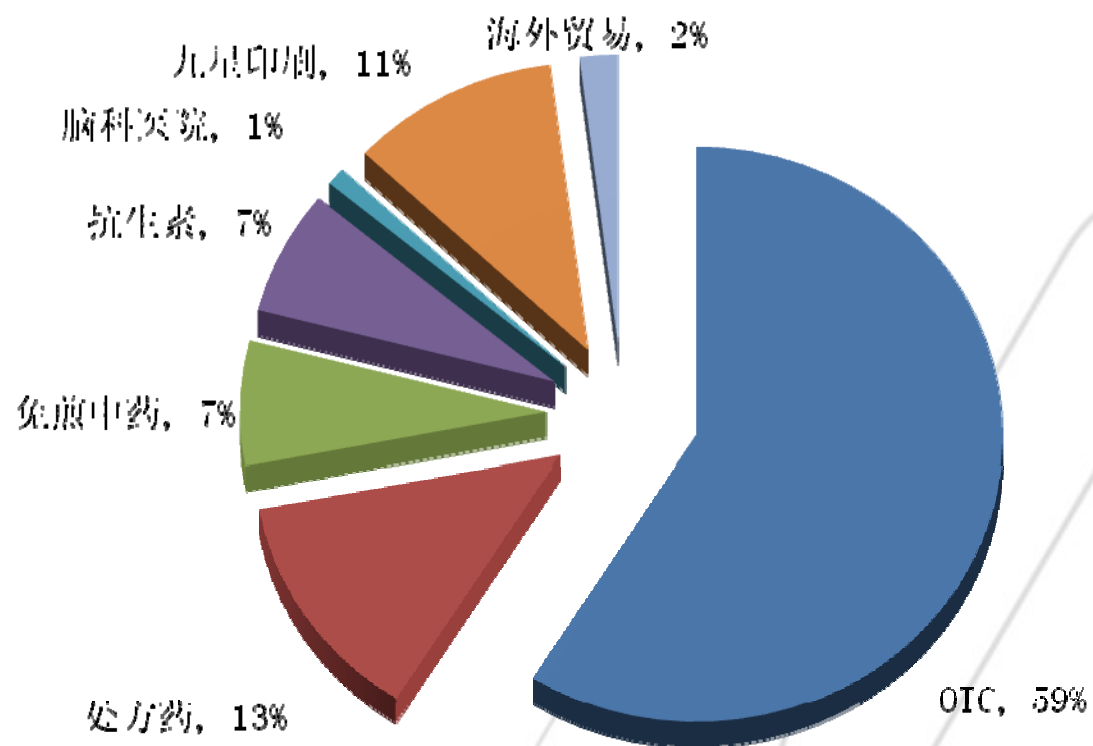


2005-2010年净资产收益率 (以2005年为基期)



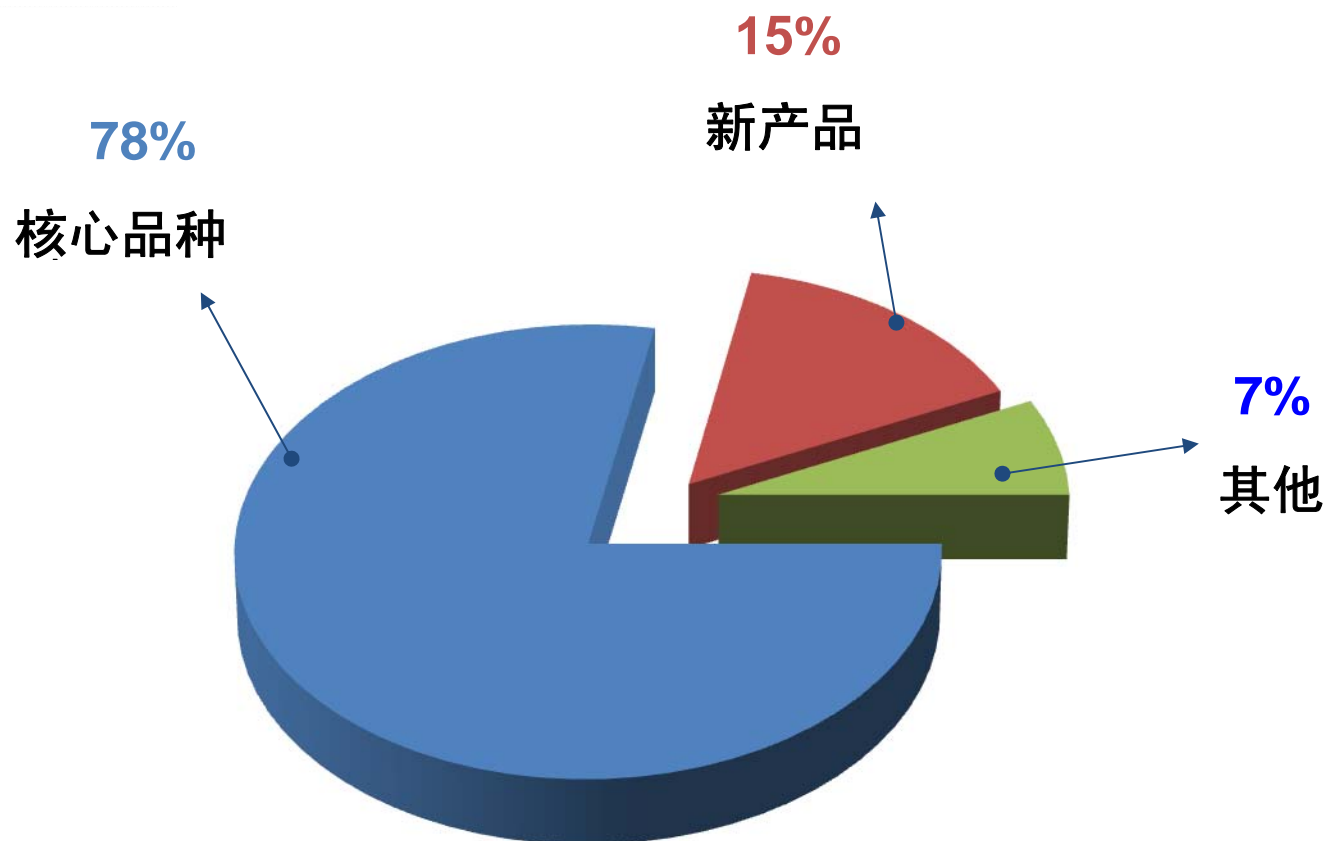


2010年营业额构成



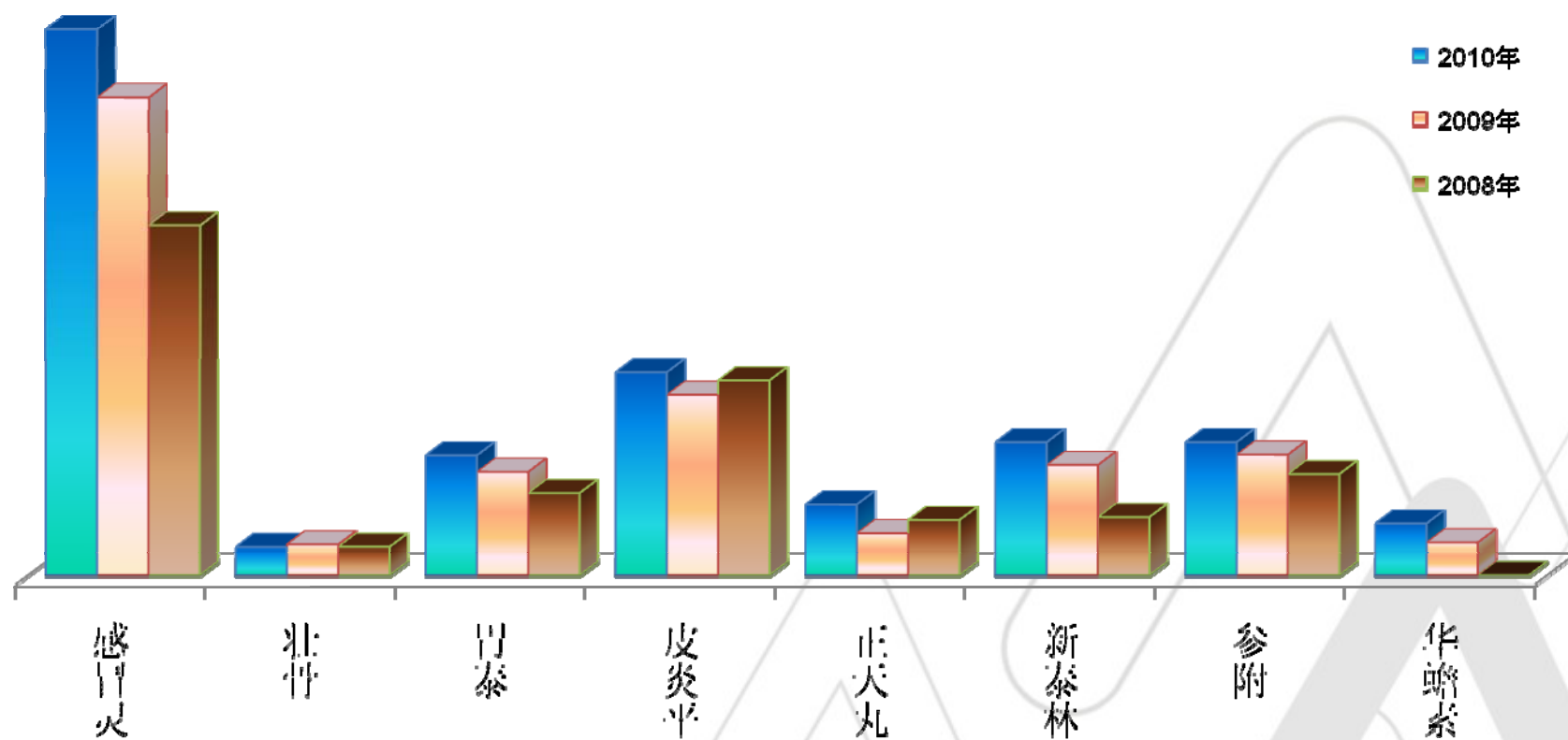


2010年OTC营业额—产品销售额构成



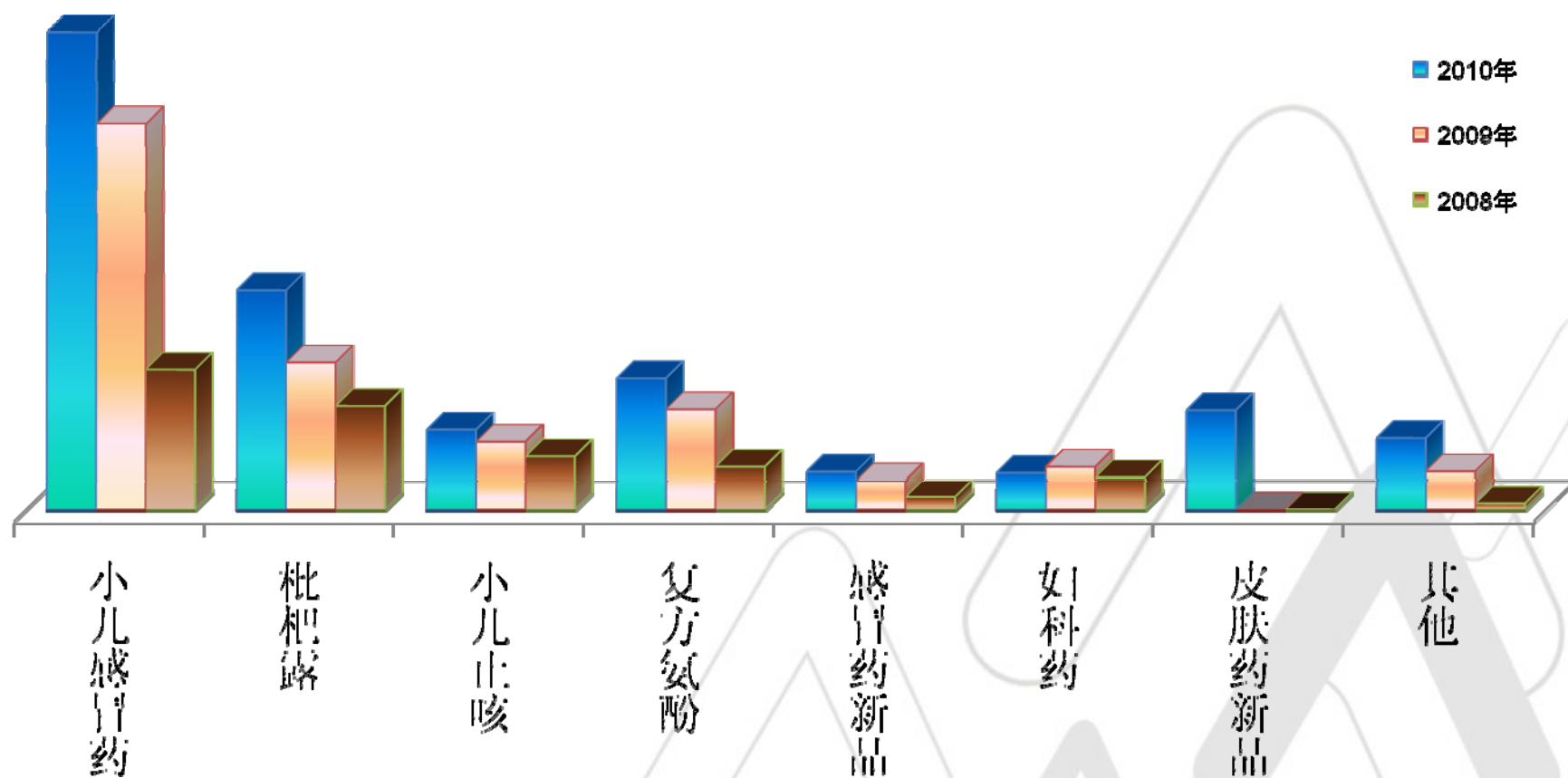


核心品种总体保持了较好的增长





OTC新品种增长快速





2010: 业绩回顾

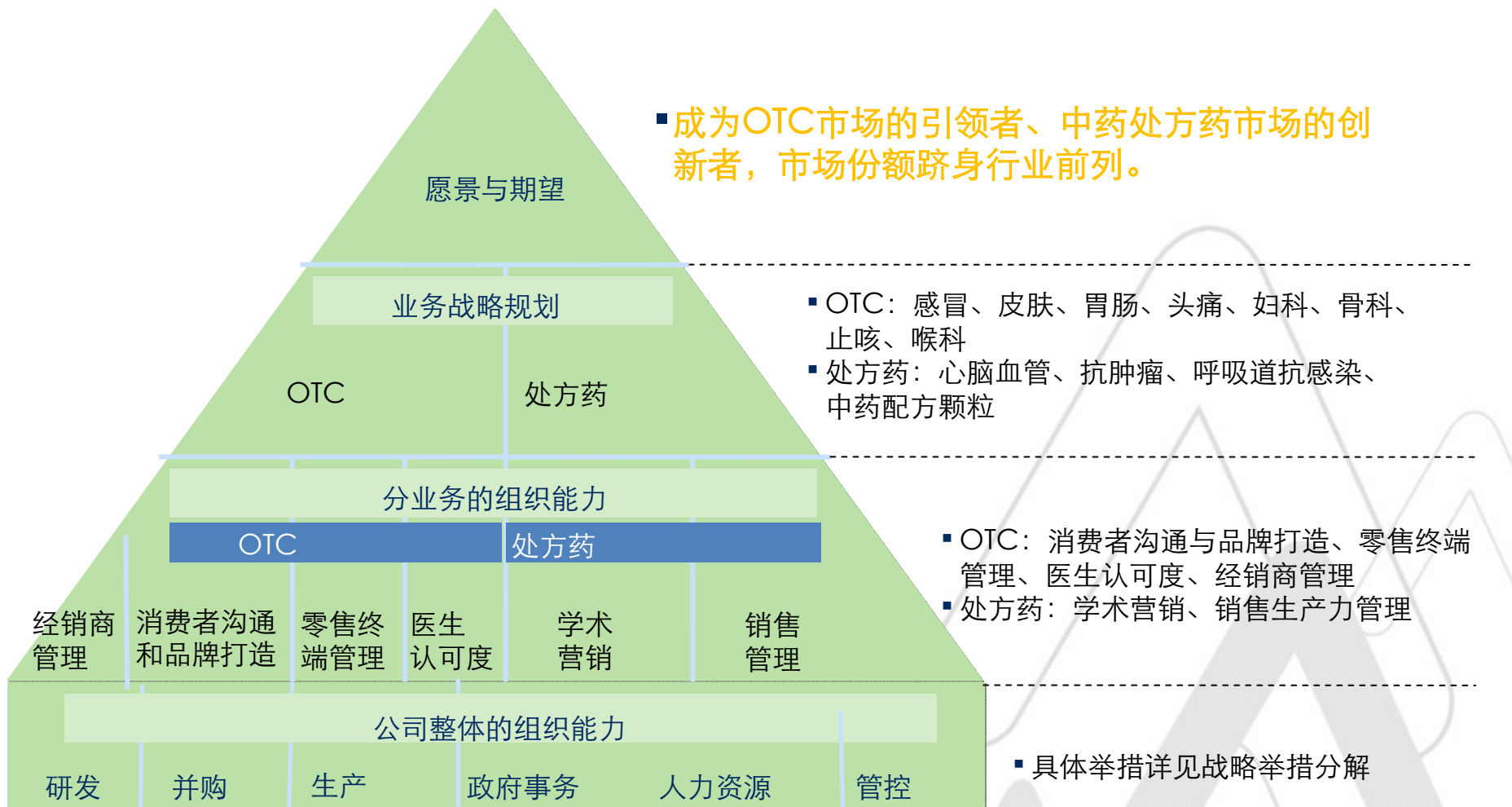


2011: 战略 组织 行动





华润三九2011—2015年战略规划





2010：业绩回顾



2011：战略 组织 行动





分业务的组织能力

OTC

经销商管理
消费者沟通和品牌打造
零售终端管理
医生认可度

处方药

中药 处方药	学术营销、 销售管理
抗生素	丰富产品， 销售模式创新
中药 配方颗粒	扩大销售规模， 提升经营质量



整体组织能力

-  研发
-  并购
-  药政事务
-  生产、质控、物流
-  人力资源
-  运营管控





整体组织能力



研发

- 通过明确重点治疗领域、搭建外部网络、建立创新体系和增加资源投入，打造核心产品的二次开发、临床研究以及创新药品的三大能力，并就此调整研发架构，明确团队的不同责任和能力要求，同时增加医学事务部加强对立项和学术营销的支持，持续提升研发能力。




整体组织能力

并购

- 建立清晰地流程筛选有吸引力的并购对象，华润三九应在业务整合、人员整合、文化整合上形成良好口碑，增加对未来并购对象的吸引力。



整体组织能力



药政事务

- 成立在华润三九层面的药政事务部，将药政事务职能从三九医贸下属药政信息办的“进目录，维价格”工作向更主动、更全面地优化市场准入、影响政策制定方向转变。药政事务部三项职能：
 - ▶ 国家医保目录及省级补充医保目录
 - ▶ 价格维护
 - ▶ 各省招投标



整体组织能力

生产
质控
物流

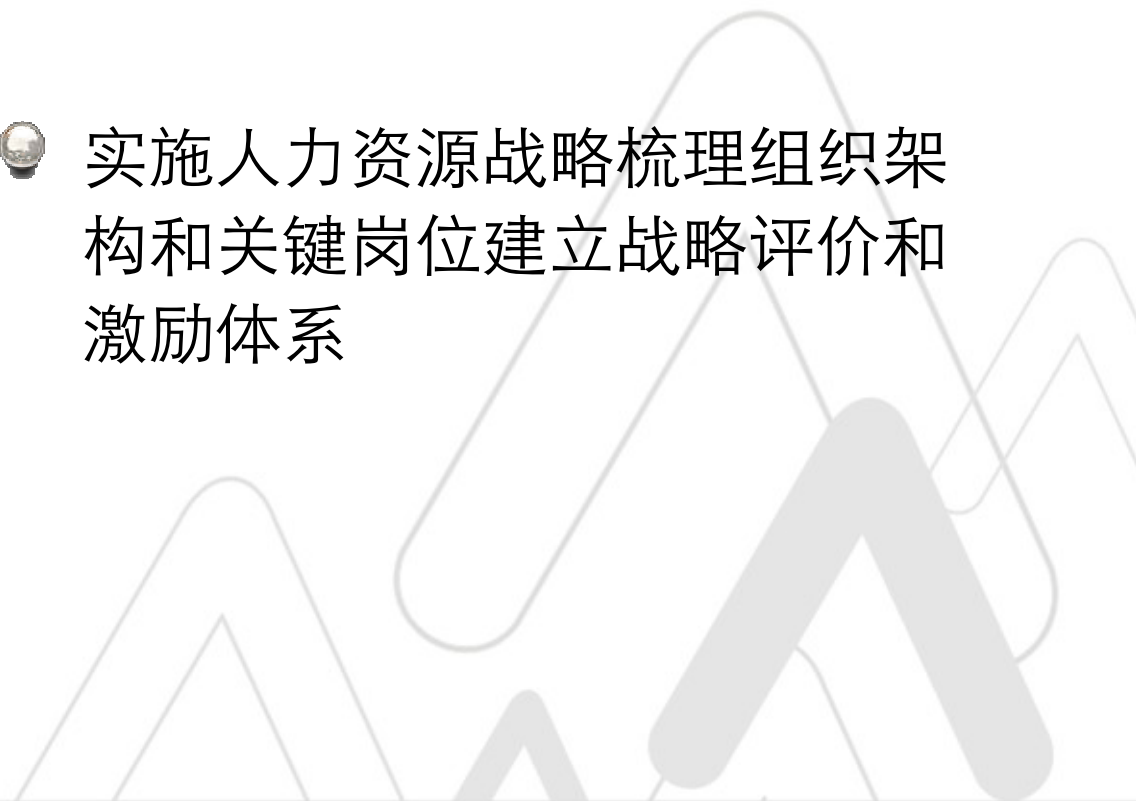
- 对二级企业清晰定位为专注于某种剂型的专业生产企业，梳理生产批文，归拢潜力产品到三九医贸销售，使二级企业改变目前小、全、散的现状在提高生产预测准确性、扩大原料集中采购、加强生产规划和提高质控四个方面上一个台阶，做到统筹安排，资源、效率优化对与中长期战略匹配的生产能力(如产能扩大节奏和来源) 和模式问题进行全面规划



整体组织能力



- 💡 实施人力资源战略梳理组织架构和关键岗位建立战略评价和激励体系





整体组织能力

运营
管控

- 强化运营中心管控力度建立战略管控体系对战略执行实施监控管理建立ERP系统来对以上能力升级进行支撑



2010: 业绩回顾

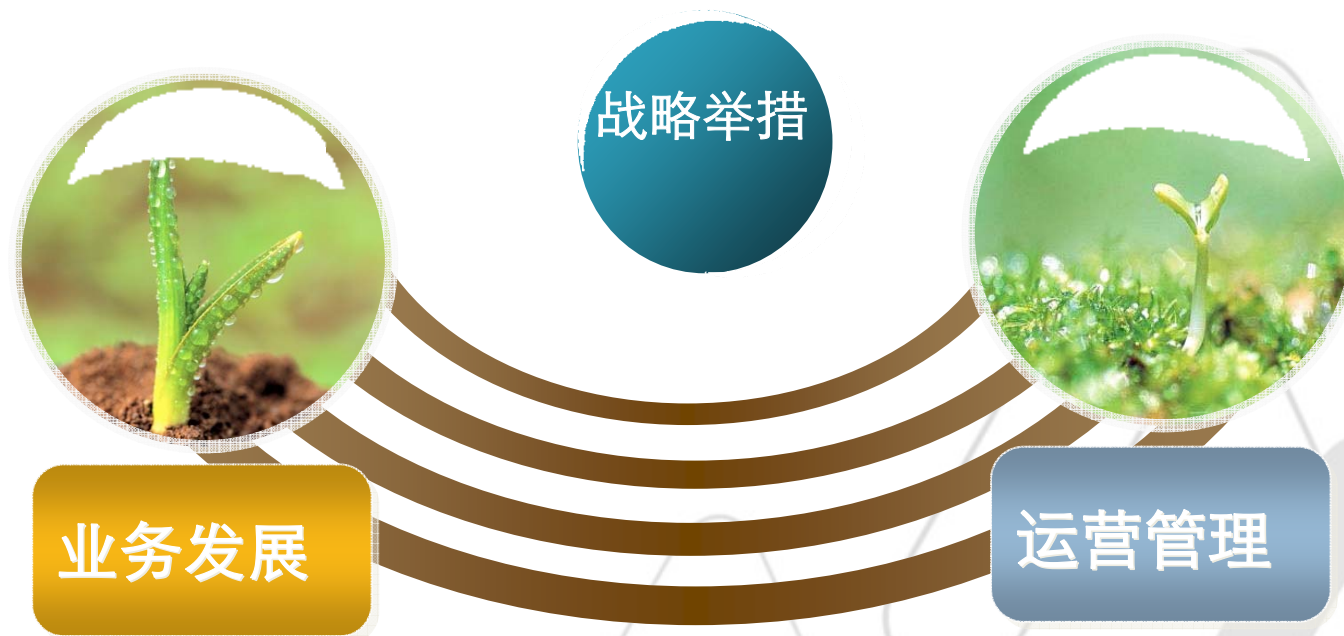


2011: 战略 组织 行动





2011年战略举措





业务发展—OTC

坚持渠道变革和品类规划，尤其注重对基本药品目录及新品种市场开发。

对OTC全产业链进行整合，全力消化CPI上涨引发的中药材价格上升压力。

加强对老品种二次开发研究，针对重点中药材启动GAP中药材种植基地建设。



业务发展— 中药处方药

开展中药处方药品类规划和拓展，以并购、研发等方式获得独特产品。

加强学术营销能力。

雅安三九、淮北金蟾尽快启动、完成新厂区规划建设
工作。
沈阳三九原料（中间体）基地建成投产后，九新药业启动五水
头孢生产基地北移规划。



业务发展一 中药配方颗粒

加快省标、国标建设，强化标准化、规范化生产。

投资建设生产基地，解决产能不足问题



业务发展一 并购业务

在大股东的协调下，积极推进华润内部中药业务的整合。

加快外部并购，丰富产品组合。

加快下属企业股权归集工作。



业务发展一 研发

加大研发投入，推进与国家级科研机构的合作，搭建产学研合作平台。

提升中药处方药新品研发和再评价能力，打造产品核心竞争力。



运营管理—品牌管理

完善品牌战略，提高品牌运营能力，打造OTC业务的核心竞争力。

随着并购企业的融入，开展细分品牌建设。



运营管理— 人力资源管理

启动全员绩效管理，重点关注关键岗位管理，建立战略评价和战略激励体系

实施人力资源信息化工作，构建集中统一的人力资源管理信息平台，促进业务流程的规范化与标准化，支持人力资源决策分析。

开展华润三九第一期高级人才发展计划，为实现华润三九战略目标做好人才准备工作。



运营管理—运营管控

继续强化运营中心管控力度，建立战略管控体系对战略执行实施监控管理

推进ERP系统建设支撑组织能力提升。



成为中国OTC市场的引领者，
中药处方药市场的创新者。





欢迎交流！

