

左手产品研发 右手营销破壁

特约记者 胡光华 文/图

他,获奖和荣誉不胜枚举;龙岩市科技进步奖,海峡两岸职工创新成果金奖,龙岩市新罗区第三批区管优秀青年专业人才;龙岩市新罗区优秀中国特色社会主义事业建设者……

他,可谓青年才俊,年仅 34 岁,便成了龙岩市新罗区优秀人才。

他不是高校和科研院所的专职研究人员,却带领公司团队一起以心脑血管药物、抗菌药物、乙肝药物等为重点方向,进行了 8 个国家二类、三类新药开发,其中 1 项被列入国家创新基金项目、1 项列入福建省重大科技专项项目,申报了 13 项国家发明专利。

他不仅是公司科技创新的带头人,更是一位营销能手。在他的带领下,公司产品销往全国 29 个省、市、自治区,企业产值、毛利每年以 35%速度递增,2011 年上缴各项税费 1000 多万元。

他就是福建天泉药业股份有限公司(简称“天泉药业”)副总经理兼福建天亿医药有限公司总经理邓志明。

7 个创始股东跑得只剩 1 个坚守 算税收账赢得市长一句“我签字”

莲花、天马山东侧小溪畔,1996 年 9 月,福建天泉药业股份有限公司在这里诞生。要是春季走进该公司,你会看到的这里杨柳依依,桃花朵朵开。公司大楼前的水池清澈见底,鱼儿畅快地游来游去。初入天泉药业,很容易让外人误以为闯入了哪个私家花园,岂知 16 年前这里也曾是一片荒郊野地。

记者:邓国权先生,您作为天泉药业的创办人,能简单说下天泉药业的创业经历吗?

邓国权:1996 年到 2000 年,这五年是最苦的时候,那时企业既要建厂,又要发工资,而公司一分收入都没有,连发工资都要跟职工借钱。原来,我们总共有 7 个股东,后来其他 6 个股东感到企业前途渺茫,先后全部离开了。

2002 年底,时任龙岩市市长(现国家海洋局局长)刘赐贵带领政府有关职能部门负责人到该公司现场办公,解决企业实际困难。当时,公司刚投产两年,生产势头很猛,前景看好,但是生产规模小,公司希望政府增加企业的用地指标,在原来征地 30 亩的基础上再新增 30 亩。当时,有人认为,一亩地市场房地产售价 60 万元(2002 年),给企业才 20 万元,每亩损失 40 万元,如果给 30 亩地,政府将要损失 1200 万元。

但我却说,如果支持企业扩大生产,新增项目投产后,将实现年产值 5000 万元,年税收 500 万元,政府的损失几年即可收回!刘锡贵一听有道理,立马拍板支持企业。当时,有人向刘赐贵提出:“那你要签字”。刘赐贵二话没说,高声应道:“好!我签!”十年之后的事实证明,刘赐贵当时做了个非常正确的决定,我的诺言也得到了兑现。

邓志明:目前,我们一亩地的产值 400 多万元,税收 20 多万元。公司 2011 年产值 2.6 亿元,单税收一项上千万元!我从心底里感谢刘赐贵的决策给天泉药业发展所起的关键性作用。

不甘渠道被卡脖子与全国总代 两月时间跑遍全国所有省市

在别人看来,生于 1978 年的邓志明一切顺风顺水,开奔驰坐大办公室,无疑是个养尊处优的富二代。其实,真正了解他的人更觉得他是个名符其实的创二代。

邓志明 1999 年 7 月从福州大学机械系机械专业毕业后,便进入了自家的企业龙岩市天泉生化药业有限公司(福建天泉药业股份有限公司的前身)工作。

一开始邓志明并没有进入管理层,而是被直接打入车间,担任过一年的车间管理员。随后,才被提为常年在外奔波辗转的公司经营部部长,在这个职位上一呆就是两年半。2004 年 2 月至今担任公司主要负责销售工作的副总经理,直至 2009 年 3 月 10 日起兼任天泉药业控股公司福建天亿医药有限公司总经理。

记者:俗话说:“打江山容易,守江山



邓志明人物名片

福建天亿医药有限公司总经理;
福建天泉药业股份有限公司副总经理;
福建省医药行业协会副会长;
龙岩市食品药品监督管理局政风行风建设特邀监督员;
龙岩市新罗区第十二届、第十三届政协委员;
龙岩市新罗区工商联第九届、第十届执委。

难”,你作为天泉药业的新任掌舵者,对坐稳江山一定也有自己的一番领悟和苦痛经历吧。

邓志明:是的,对于我来说,最艰难的一段经历就是选错经销商。在 2002 年之前,我们公司连我自己在内只有两个销售人员。为了更快地拓展全国市场,曾经选了一家全国总代理帮我们做经销。没想到的是,这位经销商同时做了好几家公司的药品代理。结果,在药品招标时,对方故意把我们的报价压得很低。现在想起当时的情形依然还有些“窝火”。

好不容易找到个代理商,结果自己却成了别人的垫脚石。因为这家公司完不成双方原先签订的销售合同,按合同约定,天泉药业可以扣对方的违约金,同时还可以取缔其全国总代资格。万万没想到的是,对方居然设套将天泉药业给“套”了:

这家代理商故意找了个人在我们的市场提了两件货,并索要了发货单。结果,这家代理商拿到发货单后,反而指责我们的不是,把我们告上了法庭,向我们提出索赔。面对代理商的恶人先告状,我根据此前掌握的代理商违约在先的证据,最终打赢了这场官司。

官司是赢了,违规的全国总代也被取消了,但天泉药业的产品销往何处去的问题依然没有解决。今后,是继续重新寻找全国总代还是自己建立营销团队?我选择了后者,其想法只有一个,不能再被别人卡着脖子走。

当年,我们公司负责销售的只有两个人。为了招商,我们两个人两月时间,跑遍了全国所有省市!我在这段时间里飞往全国各个省市四处到医药公司、经销商中间“码头”,喝醉酒磨破嘴走累腿是那段时间的家常便饭。也正是在这段时间,天泉药业顺利完成了从完全受制于全国总代理到自己创造营销队伍的转型。我们公司现在销售本部的人员已经达到了 30 多个!

销毁 20 多万元“合格”产品 和自己“过不去”换来订单不断

作为一家以开发生产各种医药制剂为主的企业,天泉药业办厂之初,在选择产品时,就选择了 100ml 治疗型的小型输液为主打产品。

“500ml 的玻璃输液产品重量太重,运输成本太高,而且很容易破损,走不出去!”邓志明说。

输液产品是高风险产品,但天泉药业起步之初就把产品质量放在了公司发展的首位,全厂 100 多个人,光质量管理人员就有 22 个人。

记者:你能具体说一下天泉药业对药品质量都是如何严格把关的呢?

邓志明:那我就给你讲一个真实的故事。2003 年时,公司有一批价值 20 多万元的产品,厂里质检部门已经检验合格,进了仓库。但我父亲发现这批产品质量不是很理想,颜色偏黄了些,和正常的有些差异。这产品如果马上卖掉是没有问题的,前提是在 20 度以下存放。但产品卖到市场上后,要保证 20 度以下存放,这显然不可能。经慎重考虑,我父亲最终决定不让这批产品出厂,封存销毁。

不过,公司质量部门有人提不同意见,

认为这批产品完全可以卖。尽管初办厂经济效益不佳,公司内有不同的声音,最终还是决定全部销毁。知道老板这种和自己“过不去”的个性后,公司上下此后再也没有一个人敢对产品质量有丝毫懈怠。公司成立十六年来没有出现一例临床使用投诉!天泉药业 20 多万元的“小失”,换来的是订单源源不断的“大得”。

主攻治疗型输液产品 结缘“6·18”十年对接 23 个新药

“我们药业企业和其他行业不一样,产品每年都要不断更新!”邓志明告诉记者,为了产品创新,天泉药业和中国海峡项目成果交易会(简称“6·18”)结下了十年的不解之缘,公司从 2003 年第一届“6·18”起至今,每年都去参加,从未落下一届,且每年均有科技项目成果对接。

在“6·18”科技创新成果的转化推动下,天泉药业新产品不断涌现,同时成为了福建省率先通过药品 GMP、ISO9001、ISO14001 质量管理环境三认证的药业企业。

目前,天泉药业与国内外 20 多家高等院校科研院所建立合作关系,先后对接了 23 个新药技术成果,其中 10 个新药获得国家新药证书、6 个获临床批件且正在临床试验中,投产的 8 个新药分别获得福建省科技进步奖、福建省优秀新产品奖和福建省重点新产品称号。

其中,被福建省发改委评为 6·18 优秀对接项目的“国家二类新药依达拉奉原料药和注射液”,已获得了国家新药证书,今年 10 月份该产品已正式上线投产。

“如果这个药证拿去卖,立马可获现金数千万元,但是我们不能拿去卖。我们公司研发的这项产品一旦量产,这将成为天泉药业新的强劲增长点。每年至少可以为龙岩的经济发展贡献大几百万元的税收,也可为公司创造良好的效益!”对此,邓志明对自己公司研发出来的新产品非常看好。

邓志明不仅是公司的销售负责人还是技术创新的带头人。

“他长期从事企业技术创新等工作,先后组织研制出 20 多个国家新药产品,申报了 13 项国家发明专利,主持研制成功《国家新药二羟丙茶碱氯化钠注射液》,获 2007 年龙岩市科技进步三等奖(名列第四)。主持研制成功《阿魏酸钠氯化钠注射液》,获 2008 年度龙岩市科技进步三等奖(名列第一),主持开发的国家二类新药依达拉奉原料和注射液获得海峡两岸职工创新成果展金奖(名列第三);实施 8 个国家新药成果的转化,年创产值 2 亿多元,毛利 3000 多万元,为龙岩市医药产业发展和经济建设作出了积极贡献。”龙岩市新罗区优秀人才推荐人选简况如是介绍邓志明。

据记者了解,邓志明已先后被中共龙岩市新罗区委组织部评为新罗区第三批区管优秀青年专业人才称号,同时被中共龙岩市新罗区委、新罗区政府评为优秀中国特色社会主义事业建设者。

在邓志明和父亲邓国权及其兄弟的紧密配合下,天泉药业现已发展成为年产值 2 亿多的国家高新技术企业、国家博士后科研工作站、福建省企业技术中心、福建省

药物中试工程技术研究中心、福建省优秀创新型企业、福建省重点上市后备企业,公司拥有福建省首家通过国家药品 GMP 认证和 ISO9001、ISO14001 质量环境管理体系认证的大剂量生产车间和通过新版 GMP 认证的小容量注射剂和原料合成车间。

目前,天泉药业已注册了 20 个品种 32 个规格大容量注射液产品,拥有大容量注射剂、小容量注射剂等 8 条不同剂型的生产线,产品销往全国 29 个省、市、自治区,公司每年向全国各地提供数千万瓶涵盖心脑血管、抗肿瘤、抗病毒等各个领域的输液产品,年销售额以 35%的速度在递增。

谋在创业板上市 兴建研发大楼意从新药上寻求突破

邓志明并不满足于现有的业绩,他给天泉药业定下了新的发展目标:力争成为国家工程技术中心和国家重点实验室,同时争取在深圳创业板上市。

此前,为了企业上市,天泉药业早在 6 年前就开始做“功课”:

2006 年 5 月天泉药业完成股改;2007 年引进投资顾问公司;2008 年引进证券公司、会计师事务所、法律事务所。

上市有一个很重要的环节就是,环保环节不得有丝毫闪失。

这点,天泉药业很早就走在了前面,并成为了福建省龙岩市第一家获得“清洁生产企业”的称号。“我们工厂的生产完全是零排放!”邓志明举例说,有一次,一位经贸委领导来到该厂考察时,半开玩笑似地对他说,“外面有人在说,你们工厂几十年来从来就没有看见过‘冒烟’,不知道你们究竟在干什么?”

“公司现已完成了财务的规范化操作辅导,和法律程序方面的审查,同时与兴业证券公司签订了上市辅导合同。”邓志明透露,天泉药业在上市方面的准备工作已经万事俱备,只欠“东风”,这个“东风”就是股市行情变暖的时机,“现在是小雨天!”

生物医药产业作为国家战略性新兴产业,其发展前景不言而喻。邓志明告诉记者,上市目的主要有两个,一是投资建研发大楼,独立创新,自主研发,在研发新药上寻求新的突破。二,建设新的生产基地,在十二五规划期间,争取能将 15 个二类、三类、四类新药投入生产,同时争取通过美国 FDA、欧盟认证,打通销往国际的通道。

面对国家医药产业的调整,新版药品 GMP 的实施,天泉药业又站在了新的起跑线。邓志明和父亲以及两位兄弟一起开始了下一步的战略部署,邓志明透露,十二五期间,天泉药业总投资 2.6 亿元的天泉科技园项目正全力建设中,计划新建生物医药研发中心、新药成果临床试验中心和软袋输液、片剂、胶囊等 6 条生产线,基建面积共 6.7 万平方米。同时,5 个国家二类新药、7 个国家三类新药、5 个四类新药已投入临床试验和临床前研究,“公司将在‘十二五’期间打造成年创产值 10 亿元,税利上亿元,走在福建省前列的高科技医药上市公司。

述评

福建天泉药业自 1996 年至今,风雨十六年,从一个连发工资都成问题的小厂,一跃成为全国知名的药业集团,励精图治,终成大业,完成了一次次华丽的转身与蜕变。如今,作为天泉药业新一任掌舵人的邓志明,更是打破了“守江山难”的魔咒,严把药品质量关,多渠道开发新品,创造了中国药业发展的新模式,邓氏两代人的奋斗史不仅是国人创业的奋斗史,也是中国药业成长的缩影。