

海南涛生医药股份有限公司

公司简介

海南涛生医药股份有限公司作为一家以药品医院配送及代理经营为主的医药型流通企业，成立九年来一直秉承“关爱、和谐、健康”的经营方针，以全新的销售理念、科学的管理体制，高素质和稳定的技术队伍服务于客户，致力为客户带来更专业、更全面的高质量服务。

所属行业：根据证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订）标准分类，公司属于批发业（代码 F51）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011）标准分类，公司属于批发业（代码 F51）中的医药及医疗器材批发业（代码 F515）；根据《挂牌公司管理型行业分类指引》标准分类，公司属于批发业（代码 F51）中的医药及医疗器材批发业（代码 F515）；根据《挂牌公司投资型行业分类指引》标准分类，公司属于医疗保健业（代码 15）中的医疗保健设备与服务（代码 1510）中的医疗保健提供商与服务（代码 151011）。

主营业务：药品、医疗器械的批发。

经营范围：中药材、中成药、中药饮片、农产品的批发、零售、代购代销，化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、生化药品、体外诊断试剂、蛋白同化制剂、肽类激素、生物制品的批发，医疗器械、保健食品的销售、化学试剂、消毒剂、招标药品配送；进出口贸易，日用百货销售，信息咨询服务，产品研发

一、企业文化

以质量求生存

以品种谋发展

以市场为导向

以管理增效益

以服务树品牌

二、资本之路

2015年12月28日，涛生有限全体股东签署了《发起人协议》，同意共同作为发起人，将涛生有限整体变更改制为股份有限公司。12月31日，公司完成股份制改造。

2016年10月19日，公司经过一年多的充分准备和努力，成功的实现了在新三板挂牌的梦想。公司迈上了新的台阶，正式在全国中小企业股份转让系统挂牌转让，证券简称：涛生医药，证券代码 839411。

2016年的华丽蜕变，让涛生医药在资本市场拥有了更广阔的空间。未来，公司将依照《公司法》《证券法》等法律法规的规定，合法合规经营，并充分利用资本市场的力量，将产资有效结合，协调发展，从而逐步实现公司打造全产业链闭环的构思。

三、经营现状

2014年公司通过了新版GSP的认证，管理更加规范，经营理念和治理制度也不断完善。经过几年的发展，公司现拥有冻干粉针、胶囊剂、颗粒剂、口服溶液、丸剂等几十个品种，主要从事肿瘤线、心脑血管、抗生素等优良药品的临床推广销售，业务覆盖面积广泛。

目前，公司业务在覆盖海南省各地市的情况下，还逐步拓展到内地市场，经过涛生人的拼搏努力，现公司业务已延伸到全国十八个省份，共签约了近 90 家的代理商来销售公司的产品。同时，公司还与全国 500 多家二甲以上的公立医院建立了长期合作关系。

2016 年，公司全年实现营业收入 110,769,610.35 元，总资产为 104,041,261.58 元，净资产为 60,321,848.32 元。

在海南省各级政府和事业单位的支持帮助下、在管理层精心管理指挥下、在全员的努力奋斗拼搏下，公司 2016 年取得了优异的成绩，给社会、给股东、给员工交出了一份满意的答卷。

四、社会责任

公司诚信经营、照章纳税、环保生产，认真做好每一项对社会有益的工作，公司始终把社会责任放在公司发展的重要位置，将社会责任意识融入到发展实践中，积极承担社会责任，支持地区经济发展和共享企业发展成果。

2016 年，公司共依法纳税 417.7 万元。公司现有员工，公司按照法律规定为每一位员工都购买了社保，从而降低了公司的风险，提高了员工的基本保障。

未来，公司将根据实际发展情况统筹安排，多策并举帮扶和支援贫困地区和人群，吸纳和引进与公司主营业务和发展规划相匹配的行业人才，提供充分的就业机会，尽全力担负起对社会、对公众、对公司全体股东和每一位员工的责任。

五、未来展望

公司的总体发展战略为：内生增长与并购整合并重，产业经营与资本经营双轮承载，加速融资滚动发展；努力在经营模式上从传统医药流通企业向综合性健康服务供应商转型，从以产品为中心的推广营销转向以客户为中心的服务营销，坚持和创新传统医药流通业务，发展顺应时代趋势的特色化大健康产业，两者协同发展。

未来，涛生医药将致力于打造完整的医疗产业链，实现从研发到制造到代理到医疗终端服务的全覆盖。同时，从商业物流和营销渠道上也实现中国内地的全覆盖。

（一）加大市场开发力度，加快模式转型创新。

公司将密切关注国家、行业法规政策变化，提高政策解读能力和市场应变能力。细化招商、细分市场，做深做细现有市场，加速填补空白市场，提高终端覆盖率。加强研发中心研发能力建设，积极做好一致性评价及现有研发项目的管理工作，做好项目风险评估。公司将加快扩张步伐，完善区域网络布局，不断完善商业网络体系，创新经营模式，加强物流配送能力建设，紧密跟踪行业动态和“两票制”等行业政策，研究、分析对经营的影响，及时制定应对方案。

（二）强力推进投融资工作，促进企业实现跨越式发展。

公司将着眼“十三五”投资并购目标，进一步明晰、完善投资并购方案规划，以重点区域为先导，充分考虑与现有经营资源的优化配置和协同效应，做好并购后整合培育，充分发挥并购企业活力并快速壮大经营规模和效益。在完善现有区域市场的同时，在一些空白区域进行布局，逐步建设以物流配送服务为依托的全国性推广网络，坚持

以投资拉动转型，在现有优势品种、业务、市场的基础上，通过投资推动产业链延伸。

公司将密切关注再融资环境变化，采取多种形式开展融资活动，确保存量业务的发展和投资并购业务快速推进。

2017年，公司管理层将大力学习、借鉴和引入国内外同行业先进的经营管理理念，以市场为导向，不断加强与国内外医药企业的友好合作，并积极参与全国各省、市医疗机构的药品集中招标采购的投标活动，尤其在海南药谷的大气候下，始终以GSP为标准，努力实施高起点、高科技、高标准、高效率的企业发展战略。公司将继续加强品牌建设，建立品牌维护、品牌宣传、品牌落地和品牌提升的工作体系，不断提升公司在资本市场和业内的影响力。

招聘岗位：

《打单员》

岗位职责：

- 1、对出库货物的品种、规格、数量、包装等认真验收核对；
- 2、销售单据的录入、打印、保存和管理等工作；
- 3、费用核对等采购内部工作；
- 4、每日向上级领导汇报当日销售数据。

任职要求：

- 1、大专及大专以上
- 2、医药相关专业
- 3、基本的办公软件操作，有一定的写作能力，沟通能力

《采购文员》

岗位职责：

- 1.负责登记请购单、验收单；
- 2.负责登记订购单与合约；
- 3.负责记录和监督交货；
- 4.负责安排与接待来访客人；
- 5.负责申请与报支采购费用；
- 6.各种采购单据与报表的收集、整理与统计；
- 7.采购品质记录的保管与维护。

任职要求：

- 1.良好的沟通能力；
- 2.工作细致认真负责；
- 3.有医药行业采购工作经历者优先。

《OTC 销售》

岗位职责：

- 1、负责所在区域的终端药店和社区服务站的医药销售、产品推广，完成销售任务。
- 2、开拓潜在的 OTC 渠道客户，并对既有的客户进行维护；
- 3、充分了解市场状态，及时向上级主管反映竞争对手的情况及市场动态、提出合理化建议；
- 4、制定并实施辖区的推销计划，组织各种推广活动；
- 5、树立公司的良好形象，对公司商业秘密做到保密

任职要求：

- 1、中专及以上学历，医药、营销类相关专业；
- 2、有药品销售经验者优先；
- 3、具有较强的独立工作能力和社交技巧，较好的沟通能力、协调能力和团队合作能力；
- 4、身体健康，具有独立分析和解决问题的能力；
- 5、积极主动、坚持不懈、自我激励。

实习生：财务部、行政人事部、销售部、质管管理部

《销售内勤》

岗位职责：

- 1、负责客户发货、发票、回款事宜的处理；
- 2、负责合作厂家的沟通和对接；
- 3、负责销售人员的报表管理和费用报销；
- 4、协助销售人员处理内部工作事宜，做好上传下达沟通工作；
- 5、完成上级领导交办的其他事项。

任职要求：

- 1、有较强的沟通及协调能力；
- 2、工作细致认真；
- 3、执行能力强；
- 4、具有较强的责任心；
- 5、医学药学专业优先。

《行政人事经理》

岗位职责：

- 1、制定行政人事部工作发展规划、预算与方案；
- 2、制定规章制度，督促、检查制度的执行；
- 3、负责公司内部的建设工作及公司宣传活动；
- 4、起草、归档公司相关文件；

5、熟悉国家劳动政策法规，熟悉人力资源各模块内容，对人力资源工作的开展给予监督指导。

任职要求：

- 1、人力资源管理、企业管理等相关专业，全日制大学大专及以上学历；
- 2、具有工业企业 5 年以上的办公室、人事管理经验，至少 1 年以上部门负责人工作经验；
- 3、熟悉企业管理相关理论，熟悉企业行政管理操作流程；
- 4、较强的组织协调能力、沟通能力、文字表达能力，具有较强的责任心和敬业精神，能够熟练操作各种办公软件；
- 5、具有制药企业工作经验者优先考虑。
- 6 能承受工作压力

薪资面议

行政人事部

联系方式：15248984765 唐小姐

0898- 68531150 , 68531620

邮箱：321355678@qq.com

地址：海口市龙华区金龙路 19 号兴业银行大厦 B 座 10 楼（上邦百汇城旁）