

湖北福人药业股份有限公司

砥砺前行三十载 谱写医药新传奇

本报记者 朱亚平



4日,在通城县沙堆镇湾船咀村的湖北福人药业股份有限公司药材基地,中药材金剛藤郁郁葱葱、长势喜人。村民们顶着高温,头戴草帽,辛勤地浇水、除草、施肥。

福人药业药材基地管理员简学礼满怀欣慰地表示,今年春季,基地采挖了部分栽种达15年的金剛藤,产值达30万元。

金剛藤具祛风、活血、解毒之效,被誉为“妇女之宝”。它是福人药业自主研发的金剛藤胶囊的主要原料,且被确定为国家保护品种。

公司副总经理吴和鸣介绍:“村民采挖的金剛藤经清洗、分拣后,会被送至福人药业制剂车间。经过切割、检测、加工等工序,制成金剛藤胶囊销往全国。原本5至6元一斤的金剛藤药材,经精深加工为一盒500克的胶囊,市场价约45元,身价飙升近10倍。”

福人药业创建于1989年,以通城为起点,向全国拓展。历经30余年精心耕耘中医药领域,逐步构建起涵盖制药、保健、贸易、物流等,集研发、种植、生产、营



销多业态融合的大健康产业格局。

福人药业生产部副经理黎何明称,公司目前主要以销定产,高峰期日产量达10万盒,当下每个班次日产量能达6万盒。

黎何明还介绍,公司采用“公司+基地+农户”模式,不仅收购当地农户的蒺藜(金剛藤)初加工品,还建立了规范化种植基地,采用原产地绿色高质高效种植技术,化解金剛藤药材资源枯竭的难题。公司依托5000亩金剛藤基地,扩大生产规模,新建3000平方米的中药饮片车间,形成年加工5000吨药材的生产能力。

步入新的高速发展阶段,瞬息万变的形势给企业带来新挑战与新课题。对于如何应对,公司董事长吴宇星指出,公司积极响应国家号召,坚持绿色发展,全力打造国家级绿色工厂,创新乃企业立于不败之地的“法宝”。

福人药业历经市场风雨,始终紧握“创新”主线,从多方面打造“创新引擎”:

注重培养与引进技术人才。公司现有员工千余人,其中执业药师、高级技师、高级工程师、会计师等技术、技能人员300多位。“好学”是福人药业的企业精神之一,为激励员工提升综合素质与职业技能,公司设立“自学成才奖”,每年均有一批员工获此殊荣。同时,设立“技术创新奖”,对员工的小改小革予以奖励。这两项奖项已持续20多年,极大地激发了员工特别是科技人员的创新积极性。

全力保障科研投入。公司高度重视科技创新,每年将销售收入的5%投入研发,先后累计投资2亿多元用于企业技术改造与新产品开发,致力于打造儿科、妇科、心血管科用药基地及知名品牌。目前,公司主要生产、检测设备达国内先进水平;药物理化实验室与制剂工艺研

究实验室面积达1200平方米,可满足药品检验及药物研发的各类试验需求。强大的科研硬件实力,为科技创新筑牢了物质基础。

大力推进产学研合作。“知危”是福人药业的企业精神之一,面对激烈的市场竞争及消费者的新需求,企业常有危机感与紧迫感。公司坚持实施“引智工程”,建有专家工作站、博士后产业基地,并与武汉大学、湖北中医药大学及湖北科技学院等十多所高校合作,常年有众多博士、硕士入驻,为企业科研创新提供人才与技术支撑。

凭借科研创新,福人药业的生产范围与资质持续拓展,涵盖中成药、药食包材、中药饮片、中药配方颗粒等领域,拥有12项知识产权,在研项目15个,潜心研发的20余个中成药品种深受市场认可。

公司先后荣获湖北省科技进步奖4项,包括一等奖1项、二等奖2项、三等奖1项,授权专利66项,其中发明专利8项、实用新型专利58项。

不断提升的技术创新能力与持续增强的公司核心竞争力,为企业的可持续发展注入了源源不断的动力。公司先后被授予“湖北省博士后产业基地”“湖北省高新技术企业”“湖北省农业产业化重点龙头企业”“国家林业产业化重点龙头企业”“湖北省支柱产业隐形冠军科技小巨人”等称号,其主导产品金剛藤系列产品被认定为湖北省名牌产品,成为全国妇科用药十大品牌之一。



精科睿精密制品有限公司董事长邓太君

农村娃逆袭成为企业家

本报记者 黄柱 通讯员 李攀龙

从农村到大城市,邓太君用他的实际行动诠释了一名农村热血青年的担当与创新。这位土生土长的农村娃,经历了二十余年的在外打拼后,成长为广东省赤壁商会常务副会长、深圳市精科睿精密制品有限公司董事长。

邓太君是如何从零起步,逆境崛起的?近日,记者来到他的老家一探究竟。

1980年4月出生的邓太君,是赤壁市官塘驿镇龙凤山村人,2003年毕业于湖北经济学院电子信息工程专业。

毕业后,邓太君被一家广东东莞大型台资电子企业录用,担任产品工程师。由于有梦想、有干劲,工作4个月就通过自荐当上了科长。但他慢慢觉得在

这家企业发展空间不大,提升的可能性很小。在工作11个月,他果断离开了这家公司。

在同学的介绍下,邓太君进了惠州一家台资电子企业,担任产品工程师。入职一个多月,他发现这与前一份工作几乎没有什么差别,但也让他清楚地意识到自己在学校学得并不扎实,于是,他从同学那里借来一套电子技术方面的书籍,整整一年,除了上班就是读书,每天晚上坚持学习到12点。

2006年,在惠州台资厂工作1年后,他来到深圳宝安一家民营电子企业担任研发工程师。2012年,邓太君正式踏上创业之路。当时有一个机遇,他从一家生产电子主板的企业了解到,有

一个客户需要电子主板。他闻风而动,接下这一单,和3个朋友一起成立深圳市精科睿精密制品有限公司,4个人各占25%的股份,他担任总经理,其他股东分管研发、采购、生产。他们与一家制造工厂合作,自己负责研发,工厂负责生产。1年下来,他们赚到了第一桶金。

可是好景不长,客户公司倒闭。公司失去这个大客户后,3位股东撤资,公司只留邓太君一个人经营。

这是他创业路上遇到的第一个挑战,失去了团队,他独自把公司撑了起来。但令他没有想到的是,第二个更大的挑战不期而至。

接下公司后,邓太君继续与这家工厂

合作,很快又找到一个需要电子主板的大客户,为这个客户做了一年半的电子主板,结果对方因债务纠纷破产了,欠他们货款达4000多万元,导致公司资金链断裂。

是继续还是放弃?邓太君感到很迷茫。正当他心理的天平滑向放弃的一侧时,他的妻子第一个站出来支持他继续走下去,他重新坚定了信心。

只有跌倒过的人才知道如何在泥泞的路上行走,经过挫折,邓太君在创业的路上走得更稳了。此后,公司的发展相当顺利,业务量不断攀升,当年产值达到5000万元,2018年仅一个订单就达到1.8亿元,客户有200多个。去年,公司产值达到4亿元。

崇阳麦乐食品厂

小蛋糕做成富民大产业

本报记者 谭宏宇 通讯员 田明

7月29日,记者来到崇阳县天城镇蛤蟆石村麦乐食品厂,映入眼帘的是干净整洁的生产车间,墙壁上张贴着各类生产操作规程。

在生产车间,员工们穿着工作服,正熟练地制作、打包各种品类的糕点。

麦乐食品是一家经营了12年的制作烘焙产品的企业。12年间,这家企业从村口的小作坊逐渐发展成一家管理规范、生产标准化的现代食品企业,为周边村民提供了大量就业岗位,取得了良好的经济和社会效益。

“我每天的工作就是包装、加工。”在

麦乐食品打包车间员工周洛华一边打包产品,一边对记者说,每月工资按产量计酬,只要做得多,工资就拿得多。

今年,该公司每个月平均糕点产量达到了百万件,除了供应学校、本地市场,还销往咸宁、武汉等周边区域。在销售旺季,每天都有50多位员工在不同岗位上工作。

眼下,工厂用工缺口最大的包装岗位正计划招聘一批新的员工,为秋季开学赶制订单做好准备。

包装车间主管舒春芳介绍:“目前包装车间的工人有17人,要满足企业

生产的需求量,预计还要招6到8名普工。”

得益于蛤蟆石村便捷的交通条件,为企业发展节省了物流成本。2022年,麦乐食品厂开启了“提档升级”之路,投资新建了占地3000平方米的标准化厂房,聘请专业技术人员参与产品研发和日常管理,不仅使得公司经营越来越规范,也不断拓展了市场空间。

该企业还开设了直营门店,从小面包到各类西式糕点,研发推出了许多新产品,麦乐食品受到越来越多消费者的欢迎和好评。

麦乐食品厂直营门店店长王庆介绍,依托新的生产车间,在产品品类上也做了创新,给顾客提供一个更好的购物体验。

产业旺,乡村兴。在企业快速发展中,镇村两级全力当好“店小二”,建立长效帮扶机制,走出一条村企合作、互促共赢、双向奔“富”的发展之路。

天城镇蛤蟆石村党支部书记晏军表示,村里在资源对接、征地协调、人员招聘、市场拓展等方面为企业提供了全方位的支持和帮助,助力企业做大做强。

财经速览

湖北鑫威高新科技有限公司举行项目开工仪式

本报讯 记者朱亚平、通讯员吴丰、龚嵘报道:7月25日,位于咸安经济开发区的湖北鑫威高新科技有限公司智能化玻璃项目举行开工仪式。

据了解,湖北鑫威高新科技有限公司是一家专注于高新技术产业智能化玻璃研发、生产和销售的现代化企业。项目总投资1.2亿元,征地37亩,该项目是一项高新技术,是在原来的玻璃产品上进行二次加工,使用电致变色、光致变色、热致变色、悬浮粒子等技术,实现颜色、透明度、透光率、紫外线透过率改变的特殊玻璃。由于智能玻璃能够自动调节透明度并实现光线与温度的自动控制,可以在很大程度上起到保护隐私、节能减排效果,被广泛应用于汽车、建筑、太阳能发电等领域。项目达产后,可实现销售收入达1亿元以上,利税达500万元以上,带动200人以上就业。

项目负责人陆威表示,在项目筹备过程中,深切感受到了咸安区委、区政府和各相关职能部门的高度重视和大力支持。公司将会以高度的责任感和使命感,全力以赴投入到项目建设中,将秉持创新、高效、品质、责任的理念,精心组织施工,严格把控质量,科学安排进度,确保项目安全、优质、高效地推进,以先进的技术、高效的生产流程和优质的产品,为行业发展和咸宁经济社会发展贡献企业的智慧和力量。



生财有道

儿童彩绘商家史嘉琪

描绘精美彩妆

人物名片:从最初的露天摆摊到商场定点经营,从零星几个顾客发展到日益稳定的客源,从技巧生涩的新手到游刃有余描述各种美丽图案,儿童彩绘商家史嘉琪一路走来,收获满满。

采访时间:8月4日

采访地点:咸安区三角洲广场

口述实录:之前,我带着外甥女逛街,发现不少小朋友外出时都喜欢画上精美的“彩妆”,这就是儿童面部彩绘,一般花数十元就能获得一份满意的妆面效果。

像女孩子喜爱的艾莎公主、可爱的小猫小狗图案,男孩子喜欢的奥特曼、蜘蛛侠等,都很受欢迎。而随之产生的面部彩绘师这一职业,专门负责为孩子们圆一个卡通梦。我接触这一职业快三年了,发现咸宁本地市场,从事这个行业的不多,竞争没那么激烈,是个不错的创业项目。

我读书的时候是美术生,虽然毕业以后,没有从事美术相关的职业了,但美术基础都还在。于是,为了创业,我重新拾起记忆中的绘画技能,查阅国外面部彩绘资料,自学上百种图案。在正式出摊之前,自己在家中做了不少练习,家人、朋友、亲戚家的孩子……能拉的都拉上当模特练习。

不像一些舞台妆难卸的油彩,我选的是专门画在皮肤上的天然颜料,用湿纸巾就能擦掉,环保无害。因为颜料安全性一定要高,才能保证孩子们的身心健康。为此,我找了不少厂家,细细查看资质,还购置了不少样品。

一开始,我是在夜市摆摊,有些小朋友很感兴趣,就在旁边看我画,渐渐吸引更多的消费者来观赏。这个工作其实也很消耗体力,我要从下午五六点一直忙到晚上十点多,手腕酸痛,长期保持绘画的姿势,脖子和腰也不舒服,但只要给小朋友们画上他们喜欢的图案,看到他们欢呼雀跃的样子,我也很开心。

儿童面部彩绘关键也要看技术,节假日高峰期的时候,我一天要给100多个小朋友画面部彩绘,生意不好的时候也可以说是无人问津,但我会保持平常心。

我觉得,面部彩绘能否赚钱,跟摆摊位置、客流量、消费水平等有关,顾客群体看似是以青少年为主,其实家长也是一部分,如何在吸引孩子的同时,让家长也注意到儿童彩绘也很重要。

(本报记者 陈希子 整理)

腾鹿养殖家庭农场负责人汪德茂

走出致富新路

人物名片:崇阳县创业者汪德茂依靠自己勤劳的双手,发展特色养殖,走出了一条独特的致富之“鹿”,虽然过程很辛苦,但他也收获了成功的喜悦。

采访时间:7月25日

采访地点:崇阳县铜钟乡寨下村

口述实录:曾经,我和大多数农村人一样,主要收入来源于传统的农业种植养殖业。一次偶然的机会,我了解到梅花鹿养殖具有广阔的市场潜力,2021年,我便毅然决定投身其中,创建腾鹿养殖家庭农场。

梅花鹿自古被视为健康、吉祥的象征,汉代时便有“鹿身百宝”的说法。作为传统药用动物,从鹿茸到皮、毛、骨、血,再到鹿胎、鹿筋等,都具有很高的药用和食用价值。养殖场的鹿茸、鹿鞭、鹿心酒等产品非常受欢迎,很多人上门购买,不出家门,我就能将全部鹿产品售出。

农场的鹿产品供不应求。眼下正是梅花鹿最佳生长期,我每天要带领工人定期喂食、打扫鹿舍、配备营养餐,时刻关注着鹿群的健康状态。

别看现在是顺风顺水的,起初,我也因为资金短缺、技术匮乏以及市场的不确定性,面临巨大的挑战,但我没有想过要放弃。

面对困难,我并没有退缩,积极参加各类养殖培训、向专家请教,不断学习和积累梅花鹿养殖的知识和经验。经过三年的努力,我的鹿场已初具规模,今年不仅出售了十几头鹿,存栏量也达到了二十多头,还实现了自繁自养。

随着梅花鹿养殖之路逐步走上正轨,我打算继续扩大规模,同时带动周边农户参与梅花鹿养殖,我也将毫无保留地分享自己的养殖经验和技术,带动周边农户共同走上致富路。

农场里的梅花鹿很受游客欢迎,很多游客都是慕名来拍照的,这让我对养殖业有了新的想法,农场也准备顺应市场需求,开设游览专区。

(本报记者 朱亚平 整理)