

# 山海有情——33年浙涪协作共赢实践 浙里有涪

■新重庆-重庆日报记者 余振芳

2004年5月19日,时任浙江省委书记习近平率党政代表团考察太极集团涪陵制药厂,他特别提到“在浙江绍兴就有太极集团的生产厂”,此行旨在“共谋东西部合作大计”。一场跨越山海的产业协作,就此按下快进键。

浙江绍兴的这家工厂,就是太极集团于2000年收购的浙江东方制药厂,其前身为1752年(清乾隆年间)创立的著名国字号“震元堂”良药加工厂。

彼时的浙江东方制药厂,厂房陈旧、工艺落后。肩负深化东西部协作使命的太极管理团队进驻工厂后,从更新设备、规范生产标准到推进全方位管理改革,多措并举推动这家老厂焕发新生,使其一举成为太极开拓华东市场的重要支点。

这场始于国家战略的协作,很快超越单向帮扶的范畴,走向深度融合与双向赋能。20多年来,浙江的智能制造基因持续注入太极的产业升级进程:在涪陵的现代化工厂里,源自浙江的自动化系统与智控平台成为产线核心;与浙江大学的科研合作,则持续推动着太极的工艺革新与药性研究。

从激活一家东部老中药厂,到以东部技术升级西部制造,“浙江智慧”与“太极制造”的优势互补、共赢发展,不仅是一段企业成长的精彩故事,更是东西部协作国家战略在产业层面落地生根的生动实践。

初心如磐 故地新颜

## 浙江智慧+太极制造 打造中药“产业大脑”



精彩视频  
扫一扫 就看到



▲涪陵区太极医药城A区口服液体制剂数字化车间。

首席记者 龙帆 摄/视觉重庆

▼太极集团浙江东方制药有限公司。(受访企业供图)



## 1 一瓶糖浆牵线 开启浙涪产业协作新篇

这家涪陵药企与浙江药厂的结缘,要从家喻户晓的急支糖浆说起。

1969年至1970年,中国科学院院士、复旦大学附属华山医院教授沈自尹在涪陵山区参加巡回医疗。当时,当地百日咳疫情流行,且存在缺医少药的困境。沈自尹结合自身深厚的中西医理论功底,创制出一款兼顾扶正、镇咳与祛痰功效的草药方剂,成功治愈了大量病患。

返回上海后,沈自尹将在涪陵山区积累的临床经验与《伤寒论》的辨证施治思维相结合,对原方进行优化改良,使其更适用于急性支气管炎的临床治疗,最终形成院内制剂。1984年,他将这款药方无偿转让给涪陵制药厂(太极集团前身),推动急支糖浆实现工业化生产。上世纪90年代末,太极急支糖浆年销量突破1亿瓶,成为名副其实的“止咳大王”。

这款“止咳大王”声誉日隆,并逐步走向全国。太极集团在拓展华东市场时发现,浙江东方制药厂同样依据合法授权,生产着同一配方的急支糖浆。

恰逢此时,一项重大工程建设为双方合作带来了转机:三峡工程启动,浙江省肩负起对口支援三峡库区的使命,涪陵是重点支援地区之一。

在此背景下,两地政府立足协作大局与中药产业良性健康发展的需要,最终促成太极集团于2000年收购浙江东方制药厂,持股70%,浙江震元集团保留30%股份。此次并购后,企业重组更名为太极集团浙江东方制药公司,如今已获评“绍兴市隐形冠军”,成为浙涪产业协作的典范。

加入太极集团后,浙江东方制药厂长期面临的资金短缺、设备陈旧、市场受限等发展难题逐一化解。依托那时已在全国业内外处于领先地位的太极集团,东方制药厂在生产与管理层面实现系统性升级,产品质量与工艺标准显著提升。2004年,东方制药厂完成8个剂型的GMP认证,走在同期浙江中成药企业的前列。

现任国药太极党委副书记、总经理于宗斌,曾于2007年被派往浙江东方制药厂担任党总支书记、副总经理。他回忆道,“当时收购时,东方制药厂背负着不少债务和历史包袱,我们在后续多年里帮助企业快速发展,逐步消化了这些压力。”太极集团管理团队将成熟的市场经验引入东方制药厂,着手重新规划产品线,成功治愈了大量病患。

一方面,调整急支糖浆的市场策略,将华东片区数个省份的市场份额专门划给浙江东方制药厂的“铁船牌”急支糖浆,而非太极原有的“山水牌”。仅此一项举措,就为浙江东方制药厂新增年产值5000万元。

另一方面,团队深入挖掘企业沉睡的产品资源。他们发现,厂里虽持有藿香正气胶囊的生产批文,却因市场开发不足而长期束之高阁,甚至连一台自动胶囊填充机都没有。那时太极集团的当家主打产品太极藿香正气口服液享誉全国,藿香正气胶囊无疑能成为藿香正气系列产品有力补充。于宗斌当机立断,带队前往浙江瑞安,为厂里采购了第一台自动胶囊填充机。

紧接着,团队借鉴太极集团成熟的营销模式,对藿香正气胶囊进行全新包装策划——包装的颜色、风格均参照太极藿香正气口服液,全面发挥太极的品牌影响力,纳入销售网络。

短短一年时间,这款此前无人问津的产品实现从无到有的突破,最高时在浙江区域的销售额达到3000万元,一举成为浙江东方制药厂新的营收支柱。

与此同时,团队注重本土化人才培养。原生产部经理刘永好,毕业后便入职浙江东方制药厂,是一名安徽籍员工。在公司的悉心培养下,他逐步成长为分管生产的副总经理。这种本土化人才培养模式,为企业的可持续发展奠定了坚实基础。

于宗斌回忆,一年后他调离东方制药厂返回涪陵制药厂时,那些曾经对并购持怀疑态度的老员工,也流露出不舍之情。

东西部协作,就这样从资本层面深深融入了人心。



▲太极医药城A区的口服液体制剂车间15条全自动高速包装生产线,AGV正在进行包装材料自动补料。

通讯员 周晓敏 摄/视觉重庆

2

## 一套系统赋能 驱动智造升级蝶变

如果说并购浙江东方制药厂是太极集团完成东西部市场布局的关键一步,那么全面引入浙江的智能制造技术,就是其实现产业现代化的核心引擎。如今,在太极的智能化生产线上,来自浙江的“智慧因子”已深度嵌入每一个关键环节。

步入太极医药城B区的智能提取车间,整齐洁净的环境让人眼前一亮。最引人注目的并非林立的生产设备,而是控制室内寥寥数位操作人员——他们只需通过计算机终端远程操作,就能对上百个多功能提取罐实现“一键熬药”。从药材提取到浓缩的全流程,均由太极集团与浙江大学合作研发的DCS自动化控制系统和MES生产管控平台协同指挥。

这套被称为“浙江大脑”的系统,能对温度、压力等关键工艺参数进行精准在线控制,将传统中药生产中依赖老师傅经验的“模糊操作”,转变为可追溯、可复制的标准化智造模式。车间负责人黄国才表示,这套系统让车间的人力只有原先的三分之一,但是产量却实现了翻番。

浙江天联机械提供的自动化配液系统,取代了传统的人工操作,避免了

人为误差,确保了每批次产品质量高度稳定;在物料转运环节,浙江双子智能装备的设备为精准高效的物料转运提供了坚实支撑。

这场深刻的智能制造变革,源头可追溯至更高层级的产学研融合。2017年,太极集团与浙江大学携手申报的工信部项目——“中药大品种先进制造技术与标准应用——藿香正气口服液大品种先进制造技术标准验证与应用”成功立项。

从“智慧中枢”的智能控制系统,到“硬核装备”的自动化生产设备,再到前沿技术的科研赋能,浙江智能制造的印记深深烙印在太极的生产线上,共同锻造着面向未来的国家中药核心竞争力。

如今,太极涪陵制药厂的质量追溯案例成功入选工信部“智能制造”优秀场景,企业还斩获多个省市级智能工厂称号,并跻身国家级绿色工厂名单。浙江的制药装备与智能化技术,已成为太极提升制造水平、建设绿色工厂的关键力量。

3

## 一个大脑领航 共建产业创新生态

当前,国药太极与浙江的合作正朝着更前沿、更深度融合的方向迈进,核心是从具体的技术合作与市场联动,升级为共建面向未来的中药产业创新生态。

产学研合作的深度和广度持续拓展。国药太极与浙江大学的合作,早已超越单一项目合作的范畴,深入到中药研发的核心环节。双方围绕藿香正气等一批中药大品种,开展从基础研究、工艺革新到临床应用的全方位二次开发,致力于提升中药产品的科技含量与市场竞争。2023年,国药太极成立由41位行业顶尖专家组成的科学顾问委员会,其中7位是浙江籍专家,为企业科技创新提供了持续的智力支持。

更具前瞻性的是,国药太极正借鉴浙江发展数字经济的先进经验,携手涪陵区打造重庆现代中药“产业大脑”。

2025年1月,国药太极与涪陵区一同揭榜挂帅“现代中药+产业互联网+消费互联网”一体化项目,致力于打造符合中医药特点的跨区域、全产业链,数字化高质量发展模式,实现政府侧、产业侧、社会侧、企业侧“四侧协同”,推动产业链、创新链、资金链、人才链“四链融合”,目前该项目即将进入一期验收阶段。

与此同时,人才的跨区域流动也在持续深化,成为连接渝涪两地协作的纽带。目前,国药太极全集团共有浙江籍员工200余人,其中技术骨干和管理人才达23人。来自浙江金华的郑飞鸣现任太极医药研究院副院长,他凭借在中药研发领域的深厚积累,为太极集团的新药研发和工艺革新作出重要贡献,成为渝涪两地人才交流的生动缩影。

从技术合作、市场联动到人员交流,浙江与太极的协同发展日益紧密、愈发全面。“面对新时代的发展要求,东西部协作将从最初的市场与资源简单对接,

进入以科技创新和产业链深度融合为特征的新阶段。”于宗斌如此总结。

依托浙江的这些优势,太极集团正加大产品研发投入,聚焦科技创新,强化人工智能技术在中药研发领域的赋能作用。

于宗斌介绍,太极集团正积极规划未来的协同发展路径,主要聚焦三大方向:一是共建研发平台,充分利用浙江的AI技术优势,联合打造实验室,重点攻关中药材品种选育、产品质量追溯、中药创新药研发等关键核心技术;二是贯通现代化产业链,携手打造从“田间”到“临床”的全产业链条,共育中药品大品种、中成药大品种,提升产业链整体竞争力;三是深化人才与临床协同,加强产学研医平台建设,借助浙江的人才优势,通过校企合作等模式,共同培养既懂中医药理论又掌握现代科技的复合型产业人才。

如今,这场跨越山海的协作成果,在渝渝两地清晰可见:浙江的智能装备在太极集团的生产车间高速运转,助力西部中药产业实现智能化、绿色化转型;与此同时,太极集团的急支糖浆、鼻窦炎口服液等一批优质产品,成功进入浙江多家核心三甲医院,十余个OTC产品覆盖浙江超2000家连锁药房,其拳头产品藿香正气口服液更长期领跑当地零售市场。

从“授人以鱼”到“授人以渔”,再到“共建鱼塘、共享渔利”,太极集团与浙江的二十载协作,充分发挥了双方的核心优势,产生了强劲的“化学反应”。一条跨越千里、深度融合的产业链,已成为东西部协作从“输血”“造血”到“共赢”的生动注脚。在东西部协作的国家战略指引下,这场山海情缘必将续写更多精彩篇章。