



颈复康药业集团:向着“百年药企”阔步前行

2022年6月6日,是颈复康药业集团70岁生日。

70年的艰苦奋斗,颈复康药业创造了一个现代中药企业砥砺奋进、自强不息的范本;70年的创新发展,颈复康药业在风云变幻的医药行业一路稳扎稳打,在风湿骨病这一竞争激烈的细分领域成功占据一席之地;70年的责任追求,颈复康药业始终肩负“济世养生、至诚至仁”的社会责任,赢得了消费者信赖。

统计数据显示,颈复康药业已连续26年以5%-20%的不同比例实现正增长,上缴税金每年突破1亿元。

“新征程、新起点。现在值得欣慰的就是这个有70年历史的公司在我手里没有滑坡,而且发展壮大。我一定交给下一任一个蒸蒸日上的颈复康药业。”颈复康药业集团董事长李沈明掷地有声的话语彰显出一位敬业、责任、淡定、从容的企业家风范。



颈复康药业集团先进的中药提取生产线。



腰痛宁上市30年发布会。



颈复康药业集团出资千万成立乡村医生奖励基金。

从“前店后厂”到“现代大型集团”70载风雨兼程,而今,不忘初心,正向着“百年老店”踔厉奋发

1952年6月6日,热河省供销社总社药品批发科下属承德中药厂宣告成立。成立之初,全部家当只有7名药工、5间瓦房、一挂马车、一个药碾子、一头毛驴、500斤小米和少量的药材。

1983年,承德市政府决定将承德市制药厂分立,分别成立承德市制药厂、承德中药厂。分建初期的承德中药厂,以生产水丸、水蜜丸、中药片剂等中成药为主,品种老化、剂型单一、缺乏拳头产品,而且科研力量不足、技术人员少,年销售收入只有415万元,利税仅为40.45万元。

时任主管技术副厂长的李沈明回忆道:那时候,春节拜访客户实在是捉襟见肘,没办法就每家客户送一挂挂历,困难程度可见一斑。

当时,几任厂领导并没有怨天尤人,而是千方百计想办法,竭尽全力找出路。上世纪90年代初,承德中药厂企业资产负债率达92%,濒临破产。

1996年,时任承德市中医药管理局党委书记的李沈明临危受命,接任承德中药厂厂长。很多人都劝他,“哪能放着公务员不干,回去当工人?”李沈明却说:“我在中药厂工作过,和工人有着深厚的友谊,我相信承德中药有光明的前途和未来。”

经过几年的艰苦努力,李沈明内抓管理、外拓市场、调整产品结构,提高产品质量,紧密团结干部职工,企业在他带领下迅速走出困境,成为承德市扭亏为盈的典型企业之一。

1997年,作为河北省扭亏为盈典型企业,承德中药厂成为省政府现代企业制度改革试点企业,由工厂制改制为公司制,并更名为承德中药集团有限责任公司。2003年,第二次改制更名为承德颈复康药业集团有限公司。2006年,第三次改制完成了国有资本退出和国有职工身份解除,成为一家民营企业。

成功改制为企业注入新鲜活力,公司发展进入快车道,陆续收购和控股、参股多家基础良好的工商企业。1999年,收购冀灵制药厂;2000年收购普宁制药厂、承德县医药药材公司;2007年控股赤峰富蕴药业有限责任公司;2010年控股赤峰丹龙药业公司;2013年控股河北保定东方中药厂;公司先后参股赤峰荣兴堂药业、承德银行、河北银行。

改革开放,活力无限;创新驱动,潜力无穷。面对日益激烈的市场,颈复康药业应时而变、适时而谋,走好“请进来”这一步棋。让国内大集团、大公司进驻企业,盘活资产,撬动发展支点,增强发展后劲。

1988年,颈复康药业引进中国药材集团参股颈复康药业。2009年,又成功引进上海复星集团,投资1.2亿元。“十二五”期间,与石药集团实现互相交叉持股。截至目前,颈复康药业已成功引进央企、民企4家,成为一家股权结构清晰、主营业务横跨一二三产业的区域型医药集团。年销售额25亿元,利税2亿元,是国家中药五十强企业、冀辽蒙交界处具有影响力的医药企业集团。

颈复康药业发展至今已70年历史,距离百年药企还有一段路要走。李沈明说:“七十年的风雨兼程,没有党的领导、没有改革开放的好政策就没有颈复康药业的今天。我的网名叫百岁药工,因为希望自己能活到百岁,更希望颈复康成为百年药企,为

中国中医药的传承发展和振兴作出贡献,我永远是一名药工。”

从传统的“大蜜丸”到拳头产品领军、百种产品集群,渐进成为“风湿骨伤”中药的领军企业

1953年,承德中药厂建立起22间厂房,着手生产120余种水蜜丸、散剂等药品以及200余种饮片。

1984年,处在艰难发展阶段的承德中药厂,亟须寻找一种既具研发前景,又真正属于自己的产品。他们把目光瞄准北京、天津的科研单位和大中专院校。多方打听到电子工业部402医院有位糜维真老医生,有一专治颈椎病的方剂。在北京药学会的协助下,承德中药厂与402医院开始合作加快科研进程。邀请多位国内医药界专家人士对颈复康颗粒的处方进行论证分析;在北京药学会大力支持下进行了毒理和药理的研究,并完善了质量标准;在北京首都医院、北京积水潭医院、北京医学院附属医院、北京宣武中医院、北京402医院进行了大样本、多中心临床试验,达到新药审批要求。

1985年,河北省卫生厅批准颈复康颗粒生产。而后,颈复康药业引进了国内外先进的制药技术和设备。中药提取车间采用计算机自动控制生产线,超大规模喷雾干燥生产线是日本大川原公司制造,颗粒剂生产采用日本干式挤压造粒技术,包装采用德国全自动包装生产线。多年来,颈复康颗粒不断改进生产工艺、剂型及提高质量控制标准,始终处于同类产品的领先水平,行销30余年经久不衰,并获得了100余项大奖。颈复康颗粒被国家发改委评为“国家高技术产业化示范工程”,糜维真20余年心血终于化作颈椎病患者福音。

一个做实业的公司值不值钱,有没有价值,能不能赚钱,不取决于你有多少土地,有多少房子,有多少设备,而取决于你有多少无形资产,这个无形资产就是企业的品牌、企业的商誉。对于颈复康药业而言,“颈复康”“腰痛宁”就是企业的品牌,这也是李沈明用品牌为企业定名的主要原因。

讲起腰痛宁胶囊,仍然像颈复康颗粒一样,有着机缘巧合。毕业于唐山煤炭医学院的技术员张德蕴,在厂里召开的座谈会上谈到大学老师郭晓庄讲过“二号散”,对症治疗腰椎间盘突出症。闻此信息,厂里当即派副厂长李沈明与张德蕴,直奔唐山面见郭晓庄。

正值冰天雪地的冬季,年轻的李沈明一路颠簸心怀忐忑,他不知从未谋面的郭晓庄能否接待他,能否将药方交给他。可喜的是,对于几代家传的秘方,郭晓庄既未藏私,也不曾谈钱论价,两人初次见面即达成意向共同研制开发,尽快将“二号散”推向惠及百姓。

1984年秋,郭晓庄与学生王志文亲临承德实地考察。几天里,李沈明跑前跑后带领郭晓庄参观了承德中药厂和避暑山庄,了解承德的淳朴民风。李沈明的诚恳让郭晓庄深受感动,当即签订了合作协议,并将“二号散”更名为品牌特征更为突出的“腰痛宁胶囊”。这一次会面与机缘,使得腰痛宁胶囊找到一个可靠的“婆家”,依托现代化技术,实现工业化生产,造福更多的风湿病患者。

1985年,承德中药厂将500例腰痛宁胶囊治疗临床资料上报河北省卫生厅,同年10月30日获准投产。郭晓庄教授与颈复康药业集团共同获得了部级科技成果奖、国家“百病克星”银质奖、中国中药保护品种、中国中药名牌产品和国家医保品种。2021年6月10日,国务院公布了

第五批国家级非物质文化遗产代表性项目名录,颈复康药业申报的“腰痛宁组方及其药物炮制工艺”位列其中,这是对颈复康人坚守传承、开拓进取最好的诠释与回报。

好的产品如同企业的生命。从头到脚,颈复康药业已经有了全线的风湿骨病产品。治疗颈椎病的颈复康颗粒,治疗腰椎间盘突出症的腰痛宁胶囊,治疗类风湿性关节炎的蚁毒痹痹胶囊,治疗骨质疏松的肾骨胶囊等都已经成为各自领域的代表品种。70年来,颈复康药业已经拥有颗粒剂、硬胶囊、软胶囊、片剂、丸剂、贴膏剂、浓缩丸等多种剂型生产线,形成了以颈复康颗粒、腰痛宁胶囊为代表的治疗风湿骨病类产品群,在医药市场独树一帜。

从统购统销、自购自销到自主营销,形成了“三维一体化”的现代营销新模式,打造中药企业销售“样板”

颈复康药业营销模式发展历程经历了三个阶段:计划经济时期的固定渠道模式阶段——统购统销(1952—1984);转型时期的多样化渠道模式阶段——自购自销(1985—1995);药品市场放开的渠道发展阶段——自主营销(1995年至今)。

通过70年的砥砺前行,尤其近26年在领航人李沈明的带领下,颈复康药业集团顺势而为、蓬勃发展,形成了“三维一体化”的现代营销新模式。

从品牌培育角度定位为:“传统媒体—新媒体—消费者教育”的三维一体化宣传模式;从目标市场角度定位为:“医药市场—KA连锁—第三终端”的三维一体化全终端覆盖模式;从产品细分角度定位为:“风湿骨科—心脑血管—大健康类”的三维一体化产品开发与销售模式;从营销团队角度定位为:“省区经理—商务人员—终端人员”的三维一体化自管管理模式。

由商业渠道营销为主转向多类型终端的广泛覆盖,这种营销模式使城市连锁药店、乡镇药店、二级以上医院等上万家各类终端成为颈复康药业的销售伙伴。

由“年初下任务、年底看结果”的单一管理模式向“注重过程和细节管理”的多元化管理模式转型。各营销部门普遍建立完善的薪酬制度和绩效考核办法,省区团队建设、人才培养和经费公开、民主评议等纳入营销部门的管理和绩效考核范畴。

由单纯销售管理向招投标事务、均衡发货、流向管理、渠道管控、终端维护等综合管理转变。执行“均衡发货”和“治理冲单发货及渠道管控”的一系列制度、规定,不断巩固、扩大品种的市场监控范围,维护好产品在市场上的价格体系。

由重点销售颈复康、腰痛宁向以拳头产品带动二线产品提升上量转变。充分借助公司品牌优势和影响力,取消商业总代理和自然销售模式,加强可控渠道、可控终端维护工作,使二线产品在渠道和二级以下医疗机构、城市医药连锁、乡镇药店市场领域取得突破性进展。

在颈复康药业,如果说内部销售战略是保持生产平稳的“稳定剂”,那么依靠大集团“借船出海”是持续生产的“催化剂”。早在1988年,颈复康药业就引进中国药材集团参股颈复康药业,那时候颈复康的产品包装上都印有中国药材集团联合企业的字样。2009年,又成功引进上海复星集团,投资1.2亿元,它是国药控股的第二大股东,拥有完善的药品销售网络;在“十二五”期间又在医药流通领域与石药集团实现交叉持股;2013年,颈复康药业成功与辽宁人民康泰连锁公司合作,建起承德市第一家医药

连锁机构……这一系列的股权合作为颈复康药业开辟了广阔的合作领域。

2020年以来,随着医改政策的不断深化,医药市场竞争更加激烈。颈复康药业因势而动,果断调整销售部门架构,整合资源,提高抗风险能力。经公司董事会讨论研究,决定对营销一部、营销二部进行合并,成立颈复康药业集团销售公司,并重新明确了机构设置和领导班子,进一步强化销售团队能上能下的用人机制。通过新体制建立新机制创造新业绩,实现了重点市场深耕细作、业绩逐渐上升。

营销三部通过完善创新代理销售模式,对现有产品、市场进行统一规划,对销售人员进行多层次、高频率培训,提高了部门整体营销水平。

以开发大健康和保健品为主的健康事业部同广东快电商、湖北九州通OTC事业部建立良好合作关系。而今天的健康事业部“两条腿”走路:一是针对男科做专业。启动公益培训计划,打开基层诊所和社区诊所,培训中医男科专家。二是针对患者做服务。由医生带队进行售后跟踪,精准服务,及时解决患者用药中出现的问题,受到了患者一致好评。清官长春胶囊、八味益肾丸销售量连续大幅度增长。

目前,颈复康药业已形成了以销售公司为龙头,以营销三部和健康事业部为龙身,以市场部和广告宣传部为龙尾的“大销售”格局。营销网络遍布全国31个省市区,产品远销港澳地区和东南亚、欧美,深得消费者信赖,实现了连续26年逐年递增的良好业绩,销售规模从1995年3000万元到2021年近25亿元。

从生产中药到传播中药文化,在“济世养生、至诚至仁”的感召下,催生“绿色中药、特色中药、文化中药”新内涵

70年搬迁6次,颈复康一直奋斗在打造“绿色中药、特色中药、文化中药的百年药企”的路上。

“绿色中药”是企业的精血,是品质特征,是企业质量、效益、环保、责任、可持续发展的总和。颈复康药业一直以来对中药材质量把控近乎严苛。以腰痛宁胶囊为例,腰痛宁胶囊中共10味药材,为保证产品质量安全及疗效稳定,颈复康药业在“全世界”寻找、筛选、采购好的药材和原料。主要成分马钱子只在越南和印度采购,乳香、没药来源于非洲索马里及埃塞俄比亚。而麻黄、甘草来源于内蒙古赤峰,企业只用七老图山脉的北苍术,土鳖虫来自企业自己的养殖车间。

多年来,公司已在内蒙古、辽宁、河北等地建立中药材种植养殖基地30个。重点培育品种有北苍术、关黄柏、北豆根、山桃仁、土鳖虫、全蝎等。道地、优质药材的使用不仅为药物的治疗效果提供了可靠保证,固定产地也实现了原料药材质量可控、可追溯。

固定了药材产地,但对药材的质量把控依然严格,不仅严格按照《中国药典》及进口中药材标准检验,并增加企业内控标准。颈复康药业坚持不合格药材原路退回,不得进厂。

2014年,各级药监部门在全国各地共抽检颈复康颗粒95批,批批都合格。

“特色中药”是企业的筋骨,是区别于其他

企业的特质。

在业界,提起中药企业,或许颈复康药业算不上最知名的,但提起风湿骨病用药,颈复康药业绝对是领先者。在这背后,是李沈明与颈复康药业多年来,坚持走差异化、特色化发展,深耕风湿骨病用药领域领先品牌。

颈复康药业的特色首先体现在产品结构上,它在数十年发展中形成了以颈复康颗粒、腰痛宁胶囊、蚁毒痹痹胶囊、肾骨胶囊、东乐膏等为代表的风湿骨病特色产品群,治疗范围涵盖了颈椎病、腰椎病、风湿骨关节病以及骨质疏松等风湿骨病范畴,成为真正的风湿骨病专家。

颈复康药业的特色,还体现在注重制药先进技术和工艺的引进应用,着眼于传统中药向现代化、规模化转型。颈复康药业率先实现了中药材提取计算机集中控制生产,第一个开发出自动化、规模化新型颗粒剂生产线;构建了一套完备的产品质量管理体系,控制管理体系,高标准、严要求换来的是独具研制的腰痛宁胶囊质量标准连续载入2005版、2010版、2015版《中国药典》。

李沈明一直认为,文化是企业的灵魂,特别是制药企业,更要把中华民族五千年灿烂文明与中医药优秀传统文化和企业文化高度渗透和融合。颈复康药业始终秉承“传承中华古文明,倡导健康新文化”的企业精神和“济世养生、至诚至仁”的企业宗旨,推行“仁者爱人,推己及人”的儒家思想。将中医药文化作为企业文化的精髓,贯穿到每个车间、每个部门,成为企业发展的精神支柱。

挖掘中医药方,建立中医药博物馆、文化产业园、绿色文化养生基地,举办中医药题材的诗书画文艺作品创作大赛、产品知识竞赛等,让中医药文化融入到每一个颈复康人的血液中,成为一种力量。

颈复康药业文化体现在多个方面。企业文化体现在对员工的人文关怀上,集团公司拥有员工2600人,经历了系列改革改制,有过挫折和失败,但每一次改制都没有大张旗鼓,每次改革重组企业都承诺不让一个员工下岗。李沈明专门设立了董事长基金,已经连续8年将自己分红的50%分给员工,总额已经超过了1000万元。

企业文化体现在人才战略上,公司吸引包括黑龙江中医药大学、内蒙古中医药大学的几百名大学生就业,并为青年知识分子设立企业内部廉租房。

企业文化体现在对社会的责任履行与公益践行上,2014年,公司成立腰痛宁公益基金会,关注贫困的腿脚患者及困难大学生。2014年开始,连续实施三年“腰痛宁励志奖学金”项目。每年选择十余所大专院校,每所院校选拔25名大学生,每人捐助2000元。目前,共资助学生775人,捐资155万元。设立了“腰痛宁·圆梦行”公益助学项目。面向辽宁省、河北省、山东省等9个省区,接收目标区域困难学生41人,捐助资金12.3万元。2017年与中国医师协会乡村医生分会合作成立“优秀乡村医生奖励专项基金”,总额达1000万元,激励广大乡村医生热爱中医药事业,安心农村医疗卫生事业,为广大农民服务好。截至目前,已经连续三年在全国表彰优秀乡村医生300人。

……

文化中药,一直在路上;中药文化,一直在传承。这是颈复康药业亘古不变的文化。

雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。七十载,完美蜕变,我们看到了一个富有内涵的现代化的大型药企颈复康;正青春,激情永恒,我们看到了一个赓续前行、奋发有为的颈复康。她正像一轮朝阳,向着“百年药企”阔步前行!

(马利华、杨忠艳、陈跃华)



颈复康药业集团园区鸟瞰图。

绿色中药 特色中药 文化中药