

# 贯彻二十大 建设新垫江

## ——“他乡追梦人”大型系列报道



谭静给员工开会。



工人打包产品。

谭静,垫江县长龙镇龙安村人,重庆国承堂制药有限公司法人代表、总经理。从农村娃到上亿高新技术企业的掌舵人,他用13年职业生涯书写了一段“从一线扎根,向行业深耕”的成长故事。

## 谭静:乡土深耕制药梦

2024年,重庆国承堂制药有限公司的半夏单品销售额突破1亿元,企业年产值超4亿元——这个数字较2017年公司刚起步时增长了近57倍。

站在生产车间里,看着刚浸泡完成的半夏饮片半成品,谭静不禁想起年少时在生产一线记下的400多个工艺设备参数,眼神里满是对职业的笃定。

### 800元月薪里的成长密码

谭静对医药行业的清晰认知和卓越的管理能力源自多年前的一线工作经历。

2012年,刚从重庆工商大学生物工程专业毕业的谭静入职了太极集团。

他先在太极集团重庆涪陵制药厂有限公司生产一线度过了忙碌的3个月,后又在甘肃天水的半夏种植基地,指导监督药农和种植工人挖掘半夏,从种植源头了解中药材产业。

这段经历,让谭静对医药产业链有了初步而直观的认识。

2013年初,谭静被安排到上海负责销售藿香正气液、补肾益寿胶囊等产品。

在上海的一年里,他感受着大都市的车水马龙和快速发展,但对家乡的思念却与日俱增。

“我是土生土长的垫江人,可能是对故土的怀念吧,虽然上海这个城市很大,十分的繁华,诱惑无限,但是我还是想回到垫江发展。”谭静说。

2014年2月,谭静毅然放弃了上海的工作,回到了垫江。

他成为了重庆天圣制药有限公司的一名中药提取工人。

“我第一个月的工资只有800元。”谭静说,虽然心理落差很大,但学到了很多。

跟着师傅学习熬制药液时,谭静把“洗润药材、切制炮制”的手艺练得炉火纯青。为了确保工作不出错,谭静还把车间400多个阀门的参数写在本子上,有时间就拿出来翻看。

三个月后,这份“较真”让谭静从学徒工晋升为现场QA(质量管理员)。

在D级(10万级)洁净区的大输液车间,谭静学会用“关键节点管控法”抓质量,对职工的服装、步骤等有可能影响车间清洁度的关键节点进行严格规范。

之后,谭静又被调到中药提取车间担任工艺



重庆国承堂制药有限公司法人代表、总经理  
垫江县长龙镇龙安村人谭静

员,主导研发银杏叶纯化提取工艺,解决了药液粘性过大、含量不达标的难题。同时,参与优化了黄芩皂苷的分离方法。

2015年底,谭静升任车间主任,负责管理产品工艺、质量、物料核算等多个板块,正式开始了他的综合管理之路。

“当时,分管产品质量的领导熊海田教会了我‘质量就是企业生命线’,生产负责人刘志波给了我独立分管车间的机会,这些都比工资珍贵。”谭静说,那段经历,让他明白了“把小事做透就是大事。”

### 在行业浪潮中锚定发展方向

谭静的职业生涯也并非一帆风顺。

2018年,天圣制药陷入经营困境,他的工资从七八千元骤降至三千元。为了刚出生的孩子,他曾短暂转行卖保险,但“总觉得一身技术没处用”可惜了。

三个月后,他毅然回到医药行业,在重庆主城康美药业煎药中心工作,期间他总结出药液煎煮控制方法。

但又因牵挂家人,最终选择了回到垫江,入职了当时还叫“芝草堂”的国承堂。

2019年的国承堂,发展不佳、管理制度不成熟,一切都在摸索阶段。谭静作为生产经理,深入生产一线,全面了解公司的生产经营情况,凭借自己丰富的管理经验,细化员工管理制度,优化生产流程。

2021年,谭静担任生产负责人,针对公司产品

收益和质量问题,他展现出了卓越的专业能力和创新精神。

当时,他发现法半夏、制川乌等产品的浸泡工艺都是靠工人以往的经验加水,损耗相对较大。为了解决这个问题,他带着工人一遍遍试验浸泡水量,并不调整辅料的比例,最后达到平衡,把法半夏的收率从90%提到95%。

现在工人都知道,“谭定量的水量”就是最优解。

2022年,国承堂原质量负责人离职,谭静又挑起了质量负责人的重担,全面管控公司的产品质量。

“农村孩子身上总有股不服输的韧劲,更不怕吃苦。”谭静笑着回忆,小时候跟着父母劳作不仅练出了他的耐力,更磨出了“认死理”的性子——认准的事,哪怕难如登天也要干出个模样。

这份“认死理”里藏着的踏实与钻劲,让国承堂的高管们看在眼里。2023年底,公司核心团队一致决定:让这个既能扎进车间搞工艺、又能站在全局谋发展的年轻人挑大梁。

2024年4月,谭静正式接过法人代表的担子,从生产一线走出的他,站上了更广阔的舞台。

### 用技术与管理激活企业动能

2024年4月,谭静正式接任国承堂总经理职务,全面负责公司的管理事务。

接手国承堂后,谭静开始从多个维度推动公司产业升级。

国承堂成立于2014年5月,占地面积60余亩,是一家集中药材规范化种植和中药饮片生产、研发、销售为一体的现代化中药饮片生产企业。

“企业想要发展,产品质量是关键。”谭静说,中药饮片行业一直面临“真伪难辨、优劣易混”的市场痛点,要在激烈竞争中站稳脚跟,企业必须把住饮片品质的“源头关”——从药材遴选到炮制工艺,每一个环节都得下“绣花功夫”。

为此,谭静严把产品质量关。针对姜半夏产

品易白帆超标的问题,通过“化学计量法”精准计算辅料等投料比例,让产品合格率达到100%。

与此同时,谭静及其管理团队多次开会研讨,决定将公司产品从8个品种扩张至300余个,并推出“牡丹集”品牌半夏系列、破壁灵芝孢子粉等主打产品。今年更优选55个重点单品发力,目标是实现5个单品销售额上亿元,20个单品销售额达到5000万元,30个单品销售额要上2000万元。

近年来,国承堂先后获得高新技术企业、重庆市“专精特新”企业、重庆市农业产业化市级龙头企业、重庆市中小企业技术研发中心、重庆市知识产权优势企业等称号。

“今年我们的销售额预计能达到7亿元,2028年要冲刺20亿元。”谭静的底气来自清晰的布局:已在垫江、奉节等地建成4家分公司,负责牡丹、芍药等药材种植与收购,砍掉中间商环节,降本增效;正在开发自有电商平台,计划打通C端销售;同时试水药食同源赛道,让“垫江产”药材走进寻常百姓家。

今年,国承堂启动了二期建设项目,聚力打造4万吨智能化生产车间,预计新建12条智能化生产线。项目建成投用后,国承堂的毒性产品生产线将实现“水量控制、饮片炮制”全自动化。

谈及对未来的规划,谭静表示,将继续以高新技术研发为核心,每年投入不低于当年销售收入的4%作为研发资金,加强毒性中药饮片、普通中药饮片、药食同源药品的技术研发。同时,借助新技术应用,生产更多的优质中药产品,力争让国承堂制药成为西南地区最大的中药饮片企业。

本报记者 何明燕/文图

### 记者手记 >>>>>

“三分天注定,七分靠打拼,爱拼才会赢。”闽南语歌里的这句箴言,恰似谭静人生轨迹的精准注解。

从800元月薪的车间工人到掌舵4亿元企业的领导者,他的故事里没有捷径,只有中药提取车间里,把400多个阀门参数记在笔记本上的较真;只有转行卖保险后仍回归制药工艺的执着;只有接手国承堂后带着一遍遍工人试水量、调辅料的踏实。这些藏在日常里的“认死理”,不是蛮干,而是把每一步都踩实的笃定,最终让

“打拼”二字长出了撬动命运的力量。在垫江医药产业崛起的当下,像谭静这般“从一线扎根、向行业深耕”的企业家,恰是垫江建设“渝东新城”进程中珍贵的“种子人才”。

一座城市的崛起,从来不是空中楼阁,既需要蓝图擘画的远见,更需要万千“谭静们”这样的实干者——他们带着泥土的芬芳,揣着破局的智慧,把个人成长嵌入城市发展的肌理,让“渝东新城”的愿景在一个个具体的产业突破、一项项扎实的技术革新中,从图纸走向现实。



谭静在车间查看产品。