

药店开设咖啡馆 中药茶饮成“顶流”

张
大
伟
:
不
惧
挑
战
，
用
心
经
营
，
造
就
行
业
佳
话

“中药冰淇淋一份卖到38元”话题近日冲上热搜，浙江省中医院乌梅荷叶饮24小时便售出115万份，咖啡店开进了中药店……“中药+食品”已成为一种新潮流。各种养生中药材与美食相结合，受到年轻人的青睐。乌梅汤等中药茶饮成为今夏消费者追捧的“顶流饮品”，不少中药老字号以及茶饮品牌纷纷布局这一赛道，其中不乏上市公司的身影。

日前，笔者来到位于北京阜成门内大街的白塔寺药店一探究竟。“本店的洛神乌梅饮近期经常脱销断货，加了洛神花、桑葚和薄荷，非常清凉。”药店工作人员称。

专家认为，传统中医的“药食同源”理念逐渐深入人心。红豆、薏米、桂圆等食材具备一定的药用价值。而一些中药材用于饮品，可以满足消费者对健康、养生的需求。

中药茶饮受追捧

走进白塔寺药店，一股淡淡的中药香气扑面而来。药店二层靠墙的架子上摆放着各种中药茶饮。其中，现熬的乌梅饮每周限量销售100份左右。

另外，白塔寺药店还推出了一款洛神乌梅文创雪糕，搭配灵芝、洛神花、山楂等多种元素。工作人员称，该雪糕更加消暑，购买的人非常多。

在白塔寺药店一层的一角，咖啡店“耀咖啡”成为网红打卡地。笔者于工作日下午2点来到这里，咖啡店已坐满人。“来店买中药茶饮和咖啡的顾客各占一半，有的顾客两种东西都买。现在有很多药店开咖啡店。”工作人员介绍。

近年来，养生饮品赛道成为新潮流。京东消费及产业发展研究院日前发布的《夏日水饮消费观察》显示，进入7月盛夏以来，饮用水、饮料、乳品等多类水饮产品销量快速增长，“中式养生水”“无糖茶饮”等产品在低糖低脂、健康饮食理念的牵引下脱颖而出，成为今夏水饮消费市场的爆品。其中，薏米水销量同比增长117%，山泉水增长101%，桂圆水增长98%，同时红豆水、陈皮水、人参水、红枣水等均有亮眼表现。

上市公司积极布局

“中式养生”需求旺盛，具有养

生属性的饮品蕴藏广阔空间。在此背景下，中药店、中医院、茶饮品牌、中医药企业等纷纷布局，其中不乏上市公司身影。

“九芝堂健康大楼以及各门店推出了一系列养生茶，供消费者根据季节和个人不同体质进行个性化选择。”湖南九芝堂坡子街分店药饮负责人罗中泉表示，随着年轻人养生理念兴起，公司顺应市场趋势推出中药茶饮。

同仁堂上线了新零售业态品牌“知嘛健康”，推出了枸杞拿铁、益母草玫瑰拿铁、肉桂卡布奇诺、罗汉果美式等一系列“养生咖啡”；东阿阿胶与奈雪的茶联名推出“奈雪东阿阿胶奶茶”；兰州本土品牌放哈联名佛慈制药，上线玫瑰姜母奶茶、玫瑰蜜柚姜茶等新品；中国中药下属公司广东一方制药有限公司旗下主打本草茶饮的一方四季，将中医药文化与茶饮相结合，研发出四十余种新品。

红日药业日前在投资者互动平台上称，控股子公司兰州汶河下属全资子公司文禾康元主营大健康系列饮品；广誉远日前表示，公司已开发出人参黄精茶、桑叶芽根茶等多款产品。

艾媒咨询发布的报告显示，茶饮市场作为一个快速发展的新兴市场，具有巨大的潜力和机会。中药企业涉足茶饮领域，可以为其带来新的增长点和稳定的收入来源。茶饮作为一种健康、时尚、便捷的饮品，

口感丰富多样。中药企业凭借专业的知识和资源优势，可以开发出具有独特功效和口感的中药茶饮产品，满足消费者对健康饮品的需求。

据红餐产业研究院调研，2023年购买过养生茶饮和养生滋补餐的消费者占比均超六成，购买过养生咖啡的消费者占比达到21.7%。

产业链不断拓展延伸

中药茶饮热销，相关上市公司受益。

佐力药业日前在互动易平台上表示，全资子公司浙江佐力百草医药有限公司于2024年1月中标浙江省中医院互联网医院使用中药净制饮片项目，目前浙江省乌梅汤2.0版主要由全资子公司浙江佐力百草中药饮片有限公司生产。佐力药业日前披露的投资者关系活动记录表显示，随着人们对中医药健康养生的需求增加，今年二季度乌梅汤等中药茶饮受到市场热捧。公司中药净制饮片销售大幅增长，中药饮片系列销售收入较上年同期增长明显。

湘财证券认为，中药兼具“医、药、健、养”功能，这些特有的优势给中药产业带来广阔空间，产业链不断拓展延伸，创新+消费属性愈发凸显。中医药大健康衍生行业兴起，中医药+食品饮料加快发展。相关企业积极探索新业态新模式、拓展产业链、拓宽市场领域。建议关注拥有配方优势、原材料优势和品牌优势的中药企业。

(傅蘇穎)

平台加码扶持 服饰成为出海新风口



今年以来，跨境电商平台频频出招扶持以服饰品牌为代表的商家。业内人士表示，服饰有望成为下一个万亿元产业的出海新风口。

当前，电商平台对服饰品牌出海的支持，助推着中国服装品牌出海寻找更多可能性。图为观众在2024北京国际服装供应链博览会上参观选购。

悦文/文
中国新闻图片网供图

张
大
伟
，
北
京
中
冶
卓
元
科
技
发
展
有
限
公
司
总
经
理
。在
他
的
带
领
下
，北
京
中
冶
卓
元
科
技
发
展
有
限
公
司
一
路
披
荆
斩
棘
、稳
扎
稳
打
，一
步
步
在
行
业
中
站
稳
脚
跟
。而
自
北
京
中
冶
卓
元
科
技
发
展
有
限
公
司
创
立
以
来
，这
十
几
年
一
路
走
来
的
艰
辛
只
有
张
大
伟
自
己
知
道
。

2010年，张大伟创立了北京中冶卓元科技发展有限公司，这个决定不是临时起意的，而是通过多年的沉淀谋划的，因为从几年前接触这个行业开始，张大伟就看好国内的颗粒物线监测领域的发展，并毅然决然要在这个行业闯出一片天地。

“既然决定创业，那么就要坚持走下去，更要干出一番成绩。”张大伟在公司成立之初就下定这样的决心。但是，创业之路并没有想象的那么容易，在公司发展的关键阶段，张大伟就遇到了难题。

2015年，全球经济大环境不景气、我国钢铁行业产能持续过剩，在这样的大环境下，不少中小型私营钢厂倒闭，很多大型的钢厂几乎是亏损，各个钢厂开始重组，这给北京中冶卓元科技发展有限公司带来不小冲击。对于张大伟来说，那段时间无疑是黑暗的，一边是无法收回的项目尾款，一边是需要持续投入的研发资金，如何在困难中找到出路，是企业面临最紧迫的难题。

面对巨大的经营压力，张大伟明白自己不能退缩，他又亲自走入市场、寻求新机。终于，他发现之前公司服务的大都是重工业企业，却忽视了轻工业企业，比如制药、粉体输送等。而恰好在这个时候，张大伟参加了一个医药展会，在展会上小轮制药的技术负责人与张大伟进行了深度交流，并对中冶卓元科技的产品产生了极大兴趣。因为他们正巧有个项目是异型除尘器，而很多厂商无法给出满意的方案。于是张大伟抓住机会，根据对方的需求，在探头材质及形状上做了调整，使其更适用于异型除尘器，并经过现场测试，监测数据准确。就是这个机会，促成了中冶卓元科技与小轮制药签订了长期供货协议，解决了公司的燃眉之急，也是此次合作，让中冶卓元科技真正意义上拓宽了应用领域。

作为担任品牌管理者角色的张大伟，他不仅以过硬的领导力让人信服，更是以先进的管理理念让人钦佩。“他不仅仅是我们的老板，更像是我们的大哥。”和张大伟共事多年的企业工作人员这样说。在中冶卓元科技，有这样一批人，他们从毕业就进入中冶卓元科技，从青涩到成熟，从技术小白到技术大拿，如今都已经成长为中冶卓元科技的骨干力量，他们之所以对中冶卓元科技不离不弃，不仅仅是因为中冶卓元科技带动了他们的事业发展，更是因为张大伟对于中冶卓元科技的人性化管理。在中冶卓元科技，“互信”是张大伟对待同事最基本的态度。这使得在公司遇到困难时候，他们都选择和企业站在一起、和张大伟站在一起。

如今，提到北京中冶卓元科技发展有限公司，行业内几乎家喻户晓。该公司以技术领先、产品多元化及完善的服务体系为经营理念，为国内用户提供高技术产品和技术服务，成为仪器仪表行业综合服务性企业的领航者。(孙欣)