

让中药经典绽放时代光辉

——访济世药业董事长兼总经理张康

传承是根基,为时代发展提供力量,而时代发展是动力,让传承焕发新的生命力。冬凌草这一经典中药,从济源走向全国的漫长故事,恰是传承与时代发展紧密结合的现实演绎。而这个故事的执笔者,正是济世药业董事长兼总经理张康。销售收入从2011年底的3000多万元,到2023年的近5亿元,张康,这位敢想敢干的“80后”,紧握济源的天赋之材冬凌草,完成冬凌草从野生到规范化种植的重大飞跃,推动冬凌草从单一产品到产业链条的焕新蝶变,牢牢占据着头部市场。作为中国冬凌草产业开疆拓土的先锋贡献者和领航者,他为中药领域的现代化树立了行业标杆。

耳濡目染,迈向冬凌草传承之路

旧时怀庆府,今日济源市。千百年来,河南济源向来以药材宝库著称。张康从小就听身边长辈不断提起冬凌草的故事,冬凌草每逢霜降,茎枝上挂满了薄如蝉翼的冰凌,遇阳光不化,经风沙不落,故得名冬凌草。冬凌草的主要功效是清热解毒、活血止痛,像常见的病例如咽喉肿痛等,都可以用冬凌草来治疗,其卓越的功效在长辈们之间口耳相传。在济源人眼中,冬凌草就是他们的骄傲,是大自然的宝贵馈赠。

1977年冬凌草正式入选《中华人民共和国药典》,迎来了更广阔的挖掘空间和发展前景。

河南中医药大学等多家科研单位研究发现,和其他地区的冬凌草相比,济源冬凌草的有效成分含量高出同类50%,是可遇而不可求的道地药材。

张康在2005年大学毕业时开始在自己感兴趣的广告传媒行业工作,短短几年时间就创立了一家属于自己的广告传媒公司,这也为后来大力宣传和营销冬凌草相关产品打下了坚实的基础。

时间来到2011年底,张康正式加入济世药业。怀着对经典的高度敬畏,张康领导着济世药业高歌猛进,使冬凌草这一味经典好药绽放新时代的光辉。

全国站位,推动冬凌草享誉神州

在张康看来,具有如此价值的冬凌草,仅济源一地可知可用,实乃可惜!他以现代科技为依托,秉持全国视野,为济世药业设立全新的企业形象和运营模式,大力推动冬凌草产业的发展。通过10年间跨越式发展,张康心愿成真,冬凌草冲出中原,叫响全国!

在之前,冬凌草相关产品难以推广,主要原因包括地域认知限制、市场铺货不够、品牌知名度不足以及宣传手段有限。和许多古法传承的中药材不同,冬凌草发现于近代,是相对“年轻”的中药,天然缺少历史的积淀。尽管济源地区几乎无人不知冬凌草,但其他地区的消费者对其认知度较低,这使得冬凌草

相关产品的品牌推广和市场拓展面临较大挑战。

面对“立形象”这个业界共识难题,张康的破局手段就是全国站位。多年的广告传媒从业经历,赋予张康精准而深邃的目光,他将传统媒体和新媒体进行整合,择优打造专属济世药业的推广路径。一方面,通过央视广告与户外移动媒体,迅速打响冬凌草的知名度。另一方面,张康紧跟新媒体时代风口,开通“药王孙真人”系列卡通短视频,将艰深难懂的专业知识形象化地表达,让人们更好地拥抱经典。

同时,张康注重发掘中医药文化,讲好冬凌草及怀药故事,为产品插上文化的翅膀,助推产业发展。建设药王孙思邈文化博物馆、连年举办“问道王屋山,寻根冬凌草,万名名医游济源”研学文化活动等,形成组合拳。随着大量的媒体曝光及文化活动的开展,冬凌草的每次亮相都有着极高的话题性,被《企业家日报》《东方今报》《光明日报》等全国主流媒体争相报道,社会大众对冬凌草的认知度得到了显著提升,为冬凌草迈向全国走出了重要的一步。

技术创新,突破冬凌草研发瓶颈

在中药领域,药品及相关产品和制备技术的研发是一件耗时长、技术难、收益慢的事。一方面,中药有规范性的标准,药品研发的安全严谨是第一要务,另一方面,中药新药研发动辄超过十年,许多企业无法负担如此漫长的时间和成本。面对这些难题,张康不遗余力地以前沿科技赋能产业发展,让冬凌草产品研发在多个领域取得关键突破,效能愈发强大。短短5年,张康就主导研发了十几项关于冬凌草的专利及软著。比如,他主导研发的“一种冬凌草含片生产用压片装置”,装置结构通过合理设计,可以实现均匀的压力分布,确保压片过程中药材不受过度挤压,有效避免粉末的浪费。同时,装置配备了自动化控制系统,能够精准调节压力、速度和温度等参数,确保每一片含片的质量稳定。这一核心工艺上的优化,有效避免了传统压片装置中常见的压力不均导致的质量和产量问题,可以减少药材的浪费,并保持冬凌草有效成分不受损失,通过智能化控制确保产品质量的一致性和稳定性,由此实现了降本增效。又如,通过张康主导研发的“冬凌草提取过程智能自动化控制系统”等软著,对冬凌草有效成分提取过程进行全自动化控制,系统可以自动监测冬凌草的提取液浓度,自动调整提取液的流速和温度,以确保提取效率和成分的质量。

在张康的努力下,通过各个生产环节的优化,将冬凌草的有效成分提取含量提升了50%。这意味着,在冬凌草相关

产品的疗效更加稳定之余,同样的原料量可以提取出更多的有效成分,药材资源使用更加高效,减少了原料的浪费,从而降低了单品生产的成本,实现了成本效益的提升,有效加强了市场竞争力。由此,张康带领济世药业占据了最大的冬凌草市场份额,并持续不断地引领着行业的发展。

从复方冬凌草含片独家产品的开发,到冬凌草的提取方法、到冬凌草茶、冬凌草中药牙膏等的制备方法,从冬凌草甲素提取、到冬凌草超微粉制备,每一个发明专利的背后都是张康带领下全体济世人的心血创造;从冬凌草制剂关键技术研究省科技进步奖的获得,到中科院成果转化示范项目荣誉的认定,无一不是对张康钻研技术创新,勇破冬凌草产品瓶颈的无上认可;从院士工作站、省工程技术研究中心、省企业技术中心、到中原学者工作站、新药研发中心,一项项沉甸甸的荣誉,正是他敢于创新、勇于探索精神的真实写照!

除了独立研发以外,张康更带领济世药业展开广泛的行业合作。例如,2021年济世药业与一家北京药企联合举办新品研发,并同步组建了怀药技术研发中心,为企业开辟全新的航线。2024年5月,张康领导着济世药业成功举办中康会第39届(愚公)高峰论坛,政界、药企、媒体近400名精英悉数到场,交流行业最新走势,共话高质量发展之路。同时,在济源市3000亩冬凌草种植基地的储备中,张康坚定不移地将自有3000亩冬凌草种植基地用于新品研发,时刻行走在科技的前沿。

在药品研发走在全国领先行列的同时,张康还带领着济世药业获得国家高新技术企业、农业产业化国家重点龙头企业、河南省道地药材规范化生产基地等荣誉,这些成就不仅标志着张康在冬凌草产业上的巨大贡献,也极大地推动了整个中医药行业的发展,为冬凌草这一神奇物种在全球舞台上的亮相奠定了坚实的基础。

全面发力,引领冬凌草产业变革

随着冬凌草在全国各地知名度和销量的急速提升,张康很快意识到,单靠济世药业自身发展远远不够,行业的共同进步才能给冬凌草提供更加广阔的舞台。于是,历经多年积累的张康开始不遗余力地推动整个冬凌草产业的创新变革。

张康前瞻地采用“公司+基地+合作社+农户”的经营模式。在药材种植端,济世药业与农户签订保护价收购协议,并提供全程技术指导。冬凌草可产出500-800公斤/亩,冬凌草回收价格约为6-7元/公斤,收益在3000-5500元不等。跟十年前每亩约2000-3000元的



张康先生

收益相比,收益上限增加超过80%。这一模式让药农种植无后顾之忧,不仅稳步带动就业,更为当地经济收益带来了显著提升。在销售端,张康组建了一支业务能力过硬、执行力超强的销售铁军,以郑州、济源为大本营,不断接洽全国性知名药房,确保每3家药店就有1家售卖济世药业的药品。同时,他不断接洽全国性知名药房,通过他的不懈努力,与济世药业合作的单体店数量现已突破10万家,连锁店数量在1400-1500家,其中不乏云南一心堂、湖南老百姓连锁店、北京同仁堂连锁店、广东大森林连锁店等知名药房。

可以说,张康不仅为上游的药农拓展了就业岗位,并带来了可观的经济效益,还不断开拓下游药店,持续扩大冬凌草的影响力和影响范围。而张康本人,也成了公认的冬凌草产业带头人,为中药产业的现代化变革树立了行业榜样。

随着大众健康意识与日俱增,冬凌草清热解毒、绿色抗菌消炎的功效更是赢得了多方青睐,中科院昆明植物研究所、中山大学等纷纷发表了对冬凌草功效深入研究的论文。“长期主义是我们的理念,进一步推动冬凌草的深度开发应用,也是我的目标。”在张康看来,中医药发展早已与健康产业紧密结合,走向国际也是大势所趋。当时代在变、市场在变、对手在变、需求在变,开发者必须推陈出新,让自己已随着周期的变化而不断进化,以匹配日新月异的时代需求。

(王宁文/图)

专业深耕与多元拓展:张嘉伟的金融才智与行业铸就

张嘉伟,专业深耕证券投行领域近20载,自2000年踏入上海财经大学的大门,他便与金融行业建立了深厚的联系。他在上海财经大学就读本科及硕士后,即开始其投行生涯,期间还获得了中欧国际工商学院的工商管理硕士学位,这些扎实的学术背景为他的职业生涯打下了坚实基础。与此同时,他还取得了保荐代表人资格及FRM(金融风险管理师)等职业资格,这些资质进一步增强了他在金融领域的专业能力。

职业生涯不断自我突破

张嘉伟目前担任东方证券投行董事总经理,回顾他的职业生涯,其在多个重要职位上取得了显著成绩。他曾在光大证券担任投行并购业务负责人,主导了智能制造、半导体、软件信息、新材料、能

源化工等多个行业的并购和融资项目,并购及融资总额超百亿元,为服务实体经济、支持企业发展做出了卓有成效的贡献。此外,他还曾带领团队获得了多个荣誉,其负责的团队曾获得获得《证券时报》评选“中国区财务顾问团队君鼎奖”,其负责的项目曾获得《证券时报》评选“中国证券业服务民营企业项目君鼎奖”,其本人曾获得新财富“最佳保荐代表人”。

学术研究不断紧跟前沿

除了在业务上的出色表现,张嘉伟同样重视学术前沿研究工作。他在新加坡专业期刊《Finance and Market》上发表的题为“Research on the Optimization of Transaction Structure and Construction of Pricing Model for

Cross-border of Chinese Enterprises in the New Energy Field”的文章,为跨境交易结构优化和定价模型的构建提供了新的视角。此外,他还在多家专业期刊上发表了多篇高质量学术文章,涉及投融资、并购、资产证券化等多个领域,对于投融资及并购与金融应用前沿理论的结合给出了独到的研究与探索。

投行服务不断变革创新

在当今这个内外环境复杂、竞争激烈的市场环境中,企业的每一步战略抉择都仿佛是在波涛汹涌的海中寻找稳固的锚点,这必须与投行的产业服务紧密结合;同时,国内资本市场发展三十多年,已进入存量博弈、做优做强阶段,近期并购重组支持政策不断落地,配套制度适应性、包容性持续增强,投行作为连

接产业经济和资本市场的中间纽带,通过促进并购重组推进资源优化配置助力产业升级的作用也更加凸显。张嘉伟在智能制造、半导体、软件信息等行业领域聚焦核心、深耕细作,以匠心精神不断服务相关产业的优秀企业通过投融资及并购做大做强,助力上述企业铸就行业巅峰。

张嘉伟表示,未来他将继续深耕资本市场,进一步提升自己的专业能力和业务水平。他计划密切关注全球市场动态,尤其是新兴市场和高科技领域的投融资及并购机会,积极把握资本运作中的区域和行业当中的战略机遇。他深知,只有在动态变化的全球市场环境中保持敏锐的洞察力,才能为国内及跨国的公司及投资者创造持续价值。

(李瑶)