

# 企业家日报

国内统一连续出版物号:CN 51-0098

邮发代号:61-85

值班副总编辑:肖方林

全年定价:450 元 零售价:2.00 元

做中国企业的思想者

用好降本“金钥匙” 按下增效“快进键”  
山东能源新矿内蒙古能源执行“低成本”战略不走样

[详见 P2]

LPR 再次下降  
企业居民融资迎利好!

[详见 P4]



袁店一矿:  
冲刺四季度 决战“全年胜”

[详见 P5]

## 多家银行积极推进 股票回购增持贷款业务 落地

■ 新华社记者 吴雨 姚均芳 李延霞

记者21日从多家商业银行了解到,在支持资本市场的新工具引导下,商业银行积极推进首批股票回购增持贷款业务落地,支持资本市场稳定发展。

近日,工商银行为宜创新科技集团股份有限公司成功办理1亿元上市公司股票回购专项贷款,该笔贷款将专项用于回购公司股份。工商银行北京市分行相关人士介绍,在获悉股票回购增持再贷款政策即将出台后,银行工作人员第一时间走访企业,为其制定了股票回购专项贷款融资方案,并按照相关要求很快完成了贷款尽调审批及合同签署工作,促成这笔贷款顺利落地。

记者了解到,首批股票回购增持贷款合作银行主要有6家,包括工、农、中、建四家国有大行,和中信银行、招商银行两家股份制银行。目前,多家商业银行已从客户准入、账户管理、尽调审批、风险控制等方面制定方案,积极开展股票回购增持贷款业务。

中国人民银行10月18日正式推出股票回购增持再贷款,首期额度3000亿元,年利率1.75%。21家全国性金融机构可向符合条件的上市公司和主要股东提供贷款,分别支持其回购和增持上市公司股票。中国人民银行可按贷款本金的100%提供再贷款支持。

10月20日,23家沪深上市公司先后发布公告,表示公司或主要股东已与银行达成意向协议或取得贷款承诺函,将使用贷款资金用于回购或增持股票,涉及贷款总额度超百亿元。

中国银行相关人士介绍,中行已与中国石化、中远海能等6家上市公司签署股票回购增持贷款协议承诺;首批上市公司发布的相关公告中,中国银行支持项目有7个。截至目前,中国银行已与近百家上市公司达成合作意向,向32家上市公司明确贷款承诺,涵盖集成电路、交通运输、高端制造和商业服务等多个行业。

记者从农业银行了解到,目前农行已对9家客户的股票回购增持贷款业务完成审批,同时积极与近80家客户对接。农行将积极优选客户,在依法合规、风险可控的前提下,开展股票回购增持贷款业务,确保商业可持续,助力实体经济发展。

股票回购增持再贷款政策适用于不同所有制上市公司。因此,多家银行的股票回购增持贷款客户,涉及不同所有制企业,覆盖主板、科创板和创业板。

招商银行表示,在首批股票回购增持贷款中,既有上市公司股票回购贷款,也有上市公司大股东增持贷款;既有央企客户,也有优质民营企业。

在再贷款工具的低成本资金支持下,金融机构给上市公司和主要股东发放的贷款利率,原则上不超过2.25%。专家表示,这将为上市公司和主要股东提供低成本、稳定的增量资金支持,有助于为市场注入流动性,稳定市场预期。

中国建设银行表示,下一步将持续做好后续的贷款投放工作,强化贷款资金的监督和管理,确保贷款资金专款专用,并积极与上市公司和主要股东沟通合作,了解其融资需求和回购增持计划,提供更加精准和高效的金融服务。

多家商业银行明确表示,将用好支持资本市场稳定发展的货币政策工具,与上市公司、股东加强沟通,积极支持资本市场稳定发展。

## “智改数转”赋能西部制造业焕新升级



●在重庆青山工业有限责任公司车间内,工人在生产线上作业。 唐奕/摄

■ 新华社记者 陈健 黄兴 向定杰

走进位于重庆渝北区的长安汽车数智工厂,只见焊接车间内近500台工业机器人正在忙碌,焊接精度较传统人工作业大幅提升。工厂采用5G全连接技术,将1.2万台生产设备接入数字底座,实现生产全过程数字孪生和各环节实时监管。

“我们通过制造全过程数字化,布局了16大类智能制造场景,工厂制造效率提升了20%。”长安汽车数智工厂数字化运营中心高级经理戴翔说。

从行业龙头企业,到海量的小微企业;从传统的钢铁、化工等行业,到电动载人汽车、

太阳能电池等“新三样”产业……眼下,智能化改造、数字化转型正在为西部经济高质量发展注入新动能。

贵州轮胎股份有限公司生产车间内,物流实现智能化调度,40多台搬运机器人正在有序搬运物料,生产线上机械臂挥舞。

“很多人觉得轮胎没有太高科技含量,其实轮胎研发涉及材料科学、空气动力学等多学科,制造工艺要求也非常复杂。”贵州轮胎股份有限公司信息技术部部长韩洪川说。

韩洪川介绍,公司走“国际化、智能化、绿色化”之路,在电脑上打开工厂制造执行系统,轮胎制造各工序进度一目了然,以往孤立的多个业务板块整合在一起。

“智改数转”助力企业降本增效。在四川绵阳市,雅化集团绵阳实业有限公司建立了“安全可控智能制造平台”和“安全生产数字化管理系统”,将智能传感、视觉检测等科技手段应用到生产线上。

“产品不良品率下降5%,降低了危险岗位从业人数。公司单个产品节约成本0.8元,年生产成本降低超1000万元。”雅化集团绵阳实业有限公司总经理陈志蓉说。

一大批中小企业加快实施“智改数转”。重庆歌马机械曲轴有限公司常务副总经理曹欣蔚说,公司累计投入近4000万元资金用于“智改数转”,生产效率提高30%以上,产品不良品率降低一半。

## 张康:带着传奇冬凌草 推动中药走向世界

■ 本报记者 贾彪

冬凌草是什么?张康还记得,第一次亲眼看到冬凌草是在冬日的一个清晨,一根纤细枯枝的两侧,长出了一对薄如蝉翼的蝴蝶状态冰片,晶莹剔透,千姿百态,宛如风与冰共同创作出的艺术品,让他久久不能忘怀,“那时候我才知道,这是来自大自然的神奇物种。”这种神奇物种具有清热解毒、消止痛的作用,常用于治疗咽喉肿痛、支气管炎等疾病,同时,冬凌草还被认为具有一定的抗癌和提高免疫力的功效。经过济世药业几十年时间的倾力开发,使得冬凌草产业在河南生根发芽。

张康,济世药业董事长,在璀璨的中药产业里,他认为仅仅“生根发芽”是远远不够的,冬凌草值得走出河南,就像中国的医药文化,应该走向世界。在张康心中,那片迎风而立、萧瑟冬日中的冬凌草,应该在世界的中心翩翩起舞。所以在内部,张康升级了工艺及设备的智能化数字化程度,主导研发了十余项专利技术及软著,使冬凌草有效成分提取含量比过去提升了50%,济世药业的冬凌草市场份额一举占据全国的60%,达到了全国第一。在外部,张康与北京同仁堂等知名品牌合作推广冬凌草相关产品,并且每年参加国家级行业会议与同行进行交流。此外,张康还与郑州大学、河南大学等知名大学紧密合作开发冬凌草相关产品,持续不断地扩大冬凌草的影响力。通过对冬凌草相关药品的研发、运营和推广,张康为中药制药领域树立了新的典范,可以说他是中国冬凌草产业当之无愧的领头人,并为中药行业的发展做出了重要贡献。

### 走,看看最美的冬凌草

在接触中药产业之前,张康一直在北京从商,大学毕业后就选择留在北京从事广告传媒一行,宣传、策划、营销,不到5年时间,他便拥有了自己的一家创业公司。

转折出现在2011年,父亲带着他去了几家中种植冬凌草的农户家,张康至今还记得,在那个冬日的清晨,在阳光的照射下,冬凌草如同一只只冰蝴蝶,如梦似幻。这是张康长这么大,第一次认认真真的地观察冬凌草。

事实上,在济源,几乎无人不知冬凌草。除了得天独厚的生长条件和品质地道的独特药效,张康所在的济世药业则是让冬凌草走入每家每户的最大推手。依托资源优势,作为一家专门进行中药材种植、研发、生产、销售的全产业链制药企业,在过去的整整30年时间里,济



●济世药业董事长张康

世药业始终专注于冬凌草的研究开发,通过与河南医学科学研究所合作,冬凌草于1977年被录入《中华人民共和国药典》,以冬凌草为药引生产出的各类片剂、丸剂等剂型高达7种;并完成了冬凌草从野生到科学种植的转变,解决了最初质量、产量不可控等难题。

张康知道,那个清晨,父亲想让他看到的,不仅是冬凌草最美的样子,还是父亲对于这片中药产业的无限希望。那一年,张康决定加入济世药业,走向他在中药制药领域的康庄大道。

### 是传承,也是开拓

张康的加入就像给济世药业注入了一股全新的能力,那就是从小对家族医药产业的耳濡目染,以及自己过往的营销背景,再加上独立创业中积累的现代管理经验。张康还具备老一辈中药企业工作者相对薄弱的“市场赋能研发,研发促进市场”的杰出的闭环管理能力和积极创新精神。

2012年,济世药业开始进入增长平缓期,虽然中药产品的研发还在继续,但市场的份额却始终没有显著改变,张康表示,好像走出了河南,就没有人知道冬凌草这个东西了,

这让从事过营销的张康有些难以接受。

事实上,在中药药品中,冬凌草本身就是相对年轻的。冬凌草在历代文献中,没有直接的记载,是直到20世纪70年代才被发现并入药的。张康做过好几次市场调研,他发现,接触过冬凌草产品的消费者对于药效都非常认可,但这种认可往往局限于河南,再往外,别说身边没有人听说过冬凌草,连锁店也很少看到有冬凌草产品的铺货。这样有效的产品,却因为市场认知度不足,不能为更多人解决健康困扰,实在令人惋惜。现在是酒香也怕巷子深的时代,古老的中药在传承之余也需要跟上时代的步伐,张康明白,冬凌草再好,如果没有做好品牌推广和塑造,怎么开拓更大的市场?所以张康知道品牌营销与创新将会是他为济世药业打的第一仗。

在随后的几年里,他开始将自己多年积累的营销知识与冬凌草品牌打造融合一起。电视媒体、新媒体平台、户外广告都成为他们的推广平台,聚焦冬凌草产品进行重点宣传,打造出“拳头”产品。并积极参加全国专业的医药论坛,增加冬凌草的曝光度。此外,张康还将冬凌草的核心产品制作成卡通形式,以短视频方式投放。而这一切的努力也成功为冬凌草打开了知名度,前来主动合作的药企品牌络绎不绝,包括北京同仁堂、云南一心堂、老百姓大药房等都纷纷向济世药业抛出橄榄枝,不仅冬凌草产品的销量连续几年翻番,含片也辐射带动了企业其他产品的销量,全公司的收益也有了成倍增加。张康表示,在2011年底的时候,整个公司的收入不到4000万,但通过他多年来的推广直到2023年,全公司的收益已经达到了4个多亿。

此外,冬凌草产品销量的提升一并拉动了市场对于原料的需求量。张康表示,冬凌草的种植模式采用的是“公司+农户+合作社”的方式,由济世药业提供种苗与技术辅导,同专业合作社合作,再由合作社与农户签订可保底的收购协议,在壮大种植户队伍的同时也能带动农民一起增收。这就意味着,随着市场份额的增加以及济世药业对于冬凌草的收购价稳步提升,农户的收益也将得到增长。张康还记得,有好几次前往合作社时,都能看到农户笑盈盈地告诉自己,这一年的收益又增多了,他也在一次次肯定中坚定了这是一份值得终生追求的事业的信心。

### 研管并进,引领中药走向世界

“新血液”是什么?不同于老一代企业家

对于冬凌草的创新研发,张康还额外将公司一部分重心放在了企业管理和人才培育上。

张康表示,上一辈的药企人才在选择接班人的时候,尤其看重地域性,他们讲究一个本土传承。张康却更推崇“能者居之”。就在今年5月,济世药业搭建了一处全新的“管理层基地”,更是释放了部分股权给到核心管理层,希望以这样的激励机制留下更多人才,前前后后,已经有百余位员工受益。张康知道,中药企业的核心还是产品,只有人才才能不断研发出更多更新的好产品。今年年初,公司还成功申报了“中原学者工作站”,为冬凌草成立了高端新药的研发小组,此外,张康还积极寻求与郑州大学等一流大学合作,共同研制新药。张康表示,我们每年的研发经费投入就超过1000万元,就是希望能够为人才搭建更好的展示平台,也能为市场带来更多高品质的新药,预计到了明年,冬凌草的新产品就能上市。

正是基于对研发的高度重视,张康主导研发了十余项专利技术及软著。通过改进工艺和设备,他带领团队使冬凌草提取过程中有效成分的含量增加了50%,比同行高出20%到30%。由此,济世药业的冬凌草产品在全国市场的份额达到了60%,位居全国第一,因疗效显著,过去三年销售增速保持在20%到35%之间。

此外,在企业整体发展格局上,张康也积极贯彻新理念。为全面提升中草药的处理以及提取能力,他新建投产了可年处理一万吨的中药材生产线。在发展冬凌草之余,对于“四大怀药”也积极生产,在2022年还投资建设了上万平方米的怀药研发中心,并新建年处理可达1.5万吨的怀药生产线……在张康的带领下,济世药业先后获评河南省中药材规范化种植示范基地、2023年河南省经济作物现代技术示范基地,成为中药药企的标杆,更荣获2021农业产业化国家重点龙头企业、2023年度突出贡献企业等奖项。从2024年开始,公司还已经开始对接部分国外药企品牌,计划开拓海外市场。

谈起未来,张康显得信心十足,不仅是对公司,更是对整个中医药行业的发展。张康表示,中药不仅可以治病救人,在疾病预防上也越来越受到重视,进入老龄化社会的国家正越来越多,用药高峰即将到来。张康认为,冬凌草的故事已经让更多药企人发现了中国医药文化的丰富宝藏,“我们有这个责任和使命,不断传承带动,让中药产业走向世界。”

**双汇熟食**  
SHUANGHUI DELI

**三头肉,无异味**

**本报监督公告**

凡本报工作人员必须持有有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金,广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。

举报电话:028-87344621  
企业家日报社

**责编:方文煜 版式:黄健**  
新闻热线:028-87319500 投稿邮箱:qj490@sina.com  
企业家日报网:www.zqceo.cn 电子版:www.entrepreneurdaily.cn  
官方微博:http://weibo.com/jrwbd http://weibo.com/qjrbt



企业家日报微信公众平台  
二维码



企业家日报网  
二维码