

红日药业：“科技小巨人”是如何炼成的？

本报记者 王飞 通讯员 汪斌 桂楷东



1996年，一声清脆的创业钟敲响于津门。从此，一个赫赫有名的民族医药品牌——红日药业应运而生，成为天津首家在创业板上市的企业。红日药业曾经因自主研发创新产品“血必净”攻克脓毒症而蜚声国内外，为现代中药攻克世界医学难题做出了里程碑式的贡献；红日药业也在“全成分”配方颗粒领域建立功勋而开启了中药汤剂改革新纪元；红日药业更是用20年的发展，铸就了市值近200亿元传奇神话。

从一个濒临破产的部队小工厂，再到一个市值百亿的上市医药企业，红日药业高速发展和壮大的秘诀是什么？

2013年4月12日，时任天津市委副书记、市长黄兴国来到红日药业股份有限公司考察。在了解红日药业依靠自主创新的创业历程后，黄兴国指出，科技型中小企业要实现快速发展，必须有好的产品、好的机制、好的网络。其中，产品是核心，维持企业生存发展，关键要拿出拥有核心技术、具有竞争力的产品。机制是保障，适应瞬息万变的市场，关键要建立灵活高效的管理机制。网络是支撑，市场能否做大，关键要打造完善的销售网络。科技型中小企业要在这三个方面狠下功夫。

黄兴国这番论述是对红日药业20年快速发展经验的系统总结 and 高度凝练。在公司“实现科学家的产业梦”企业使命和创始人姚小青提出“做良药、救病人”的社会责任感感召下，依靠持续不懈的自主研发和科技创新，红日药业凭借杀手铜产品获得生存，后又抓住机遇，插上了金融创新的翅膀，并屡屡在企业发展的关键时刻得到天津地方政府的大力支持，逐渐成为优秀的“科技小巨人”，最终跻身中国创业板“第一梯队”，在天津乃至全国形成了一股“红日现象”的热潮。

困境中靠创新突围

学医出身的姚小青，大学毕业后在天津市一家三甲医院当了一名医生。1996年，姚小青面临人生的一个重大考验：接手濒临破产的红日制药厂，这是一间只有二十多人的部队家属工厂。凭着年轻的冲劲，怀揣着对理想的追求，姚小青“下海”创业了，他用东拼西凑来的100万元注册资本金，收购了红日制药厂。

说起当时企业的情形，姚小青永远都忘不了：那时，厂区没生产，玻璃都碎了。地上反碱，最底下的砖都被蚕食掉了。当时作为一家“迷你”企业，姚小青最大的心愿是先让这个企业生存下来。随即，他和红日药业把目光瞄准了仿创这种风险小、见效快的技术革新。凭借对脑复康注射液和脑蛋白水解物注射液这两种普药的再创新，红日药业在市场逐渐站稳了脚跟：到1997年，公司实现了扭亏为盈，实现利润400万元。到1998年，公司利润达800万元。1999年，公司利润再次成倍增长达1700万元，同时成为武清税务局的明星企业。

然而，现实总是很残酷，短暂的好日子很快就过去了。2001年，对红日药业来说是一个严冬。当时国家发改委进行价格调整，彼时公司赖以生存的脑复康注射液降价80%，这让企业的生存都出现了问题。姚小青回忆说，2001年—2002年，公司的银行负债高达4600万元，账户余额最少时只有5万元。“为了节约资金，公司甚至不敢烧暖气，大家穿着军大衣办公”。

红日药业该如何在竞争中突围，继续得以生存和发展下棋？对此姚小青陷入了苦苦的思索，最后他得

出了答案：小企业在市场竞争中胜出，还是要靠创新的核心技术。

通过天津市科委科技创业服务中心的帮助，姚小青结识了天津市医药领域的多位专家，其中一位专家成功研发出处于国际领先水平的血必净注射液技术，对于治疗临床各科危重患者常见的脓毒症和多脏器衰竭病症有效率超过85%，这让姚小青看到了希望。但与此同时，还有许多大型制药企业也在关注这项技术，红日药业想到拿到血必净注射液技术绝非易事。

然而，姚小青和红日药业展现了坚忍不拔的劲头。正是看中了血必净注射液含量高且有广泛市场前景，姚小青和红日药业决定放手一搏。2002年姚小青带领公司举债融资，并经过一番百折不挠的洽谈，红日药业最终战胜了多个大型制药企业获得了血必净注射液20年专利权。

也许是被姚小青和红日药业的执着而打动，幸运女神光顾了他们。2003年“非典”大规模暴发，由于患者出现的内毒素血症、循环呼吸衰竭、合并多脏器功能紊乱等症状与血必净注射液的适应症吻合，血必净注射液被列为首选药物之一，经国家防治非典科技攻关组审查同意，进入国家食品药品监督管理局审批“绿色通道”，并成为同类中第一个获准上市的新药。随后的血必净注射液给红日药业带来诸多荣誉。由于属于具备自主知识产权的独家专利产品(专利保护20年)和国家保密品种，血必净注射液荣获国家科技部科技进步奖等多种奖项，并填补了目前国际上尚无对症治疗脓毒症和多脏器衰竭的空白。

回顾红日药业艰难曲折的创业历程，姚小青对于自主创新对于中小企业的重要性比谁都体会深刻。姚小青始终相信只有自主研发才能保证企业的持续发展，所以多年来红日药业一直坚持将公司的大部分利润投入到自主研发当中。在姚小青看来，如果没有从一开始就坚持的技术研发和创新，红日药业就不能走到今天。“在困境中突围，创新是最好的法宝。”

资本助力“凤凰涅槃”

2005年，红日实现利润400多万元，到2008年的时候，企业的净利润已超过6000万元。在当时全国6000多家制药企业中，红日跻身我国制药领域的“第一梯队”。

蒸蒸日上的业绩让姚小青倍感振奋，但随之而来的则是巨大的压力。众所周知，高投入是医药企业进一步发展和壮大的前提条件。无论是技术研发和人才引进，还是新生产线上马和扩大产能，都需要巨量的资金。

比如，红日药业当时准备建一个中国最现代化的中药注射剂生产线，这个全自动化控制的生产线的投资大约需要3个多亿。而当时红日药业的主打产品血必净也出现了产能相对不足的局面。在红日药业新的征途上，资金成为了新的“拦路虎”。

此时，姚小青和红日药业把目光瞄准了资本市场，这一次他们又一次抓住了机会！

2009年10月30日，中国创业板正式上市。当天，作为天津市唯一一家企业，红日药业同全国其他27家企业一道首批登陆中国创业板，并以每股60元的发行定价刷新当时中国A股市场的发行定价记录。

当时，创业板上由于受到资金追捧，纷纷出现超级募集的情况，甚至一些企业并没有把钱花到主营业

务上。面对这种情形，姚小青在应对广泛质疑时坚定地表示，红日药业只会把股民的钱花在扩大产能和研发之中。

插上了资本的翅膀，姚小青和红日药业的雄心壮志有了一个更大的舞台。顺利上市使红日进入一个全新的资本平台，企业可以得心应手选择好项目、好项目，好企业去并购，去研发新技术。站在资本运作的大平台上，红日更加绚丽。

在投资和产业化建设方面，红日药业通过多种融资手段，兼并重组了包括北京康仁堂等全资子公司、控股子公司、孙公司共16家。公司近期还投资10亿元在武清开发区扩建中药配方颗粒现代化产业基地，达产后将实现产值近30亿元、新增增收3亿余元，新增就业岗位近千个。

如果说，科技创新让红日药业得以生存和发展，那么金融创新则是红日药业实现“凤凰涅槃”的最强有力武器。可以预见的是，科技金融创新将是红日药业今后业绩爆发成长的核心动力！

政策红利催生“科技小巨人”

回顾红日药业的发展历程，作为创始人的姚小青一直感念天津市政府对于红日药业这样的科技型企业的鼎力扶持。

姚小青回忆说，早在2005年，天津市科委首次设立天津市科技型中小企业创新基金，这为红日药业的成长再助推一把力。作为首批受益企业，又得到创新引导基金的支持，红日扩大了产能和规模。“当时公司大院内，运送药品的车辆开始川流不息。”

让姚小青和红日药业没想到的，更大的政策红利还在后头！

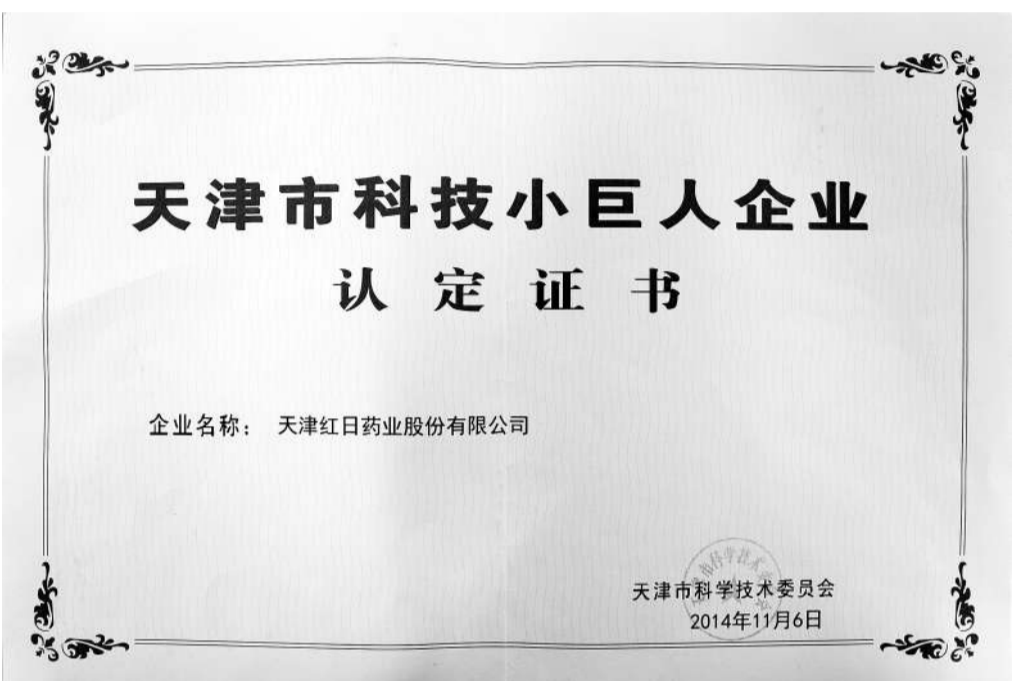
进入“十二五”时期，天津市委市政府高度重视科技型中小企业，因为科技型中小企业是加快培育和发展战略性新兴产业的重要载体，也是提高自主创新能力的生力军，更是推动创新型城市建设的重要力量。加快科技型中小企业发展，对于转变经济发展方式、调整优化产业结构，对于实现天津又好又快发展具有重要意义。为此，天津市政府在2010年9月推出“天津市科技小巨人成长计划”，旨在推动天津市科技型中小企业在“十二五”时期实现突破性发展。作为天津市首家创业板上市企业，红日药业则成为“科技小巨人”政策的最大受益者之一。在姚小青看来，天津市实行科技小巨人成长计划，培养一大批顶天立地的小巨人是市委市政府的一个文明举措。

说到小巨人企业，就不能不说科技型中小企业创新基金。国家在1999年就设立了国家级的科技型中小企业创新基金，这表明国家很早就注意到技术在企业尤其是中小企业成长中的作用，同时也注意到科技型中小企业在整个经济生活中的重要作用。而在姚小青看来，红日药业就是伴随着科技型中小企业创新基金发展而发展起来的企业。这方面让他至今终身难忘的有两件事。

第一件事情发生在2000年。姚小青介绍，2000年，红日药业的低分子肝素钙产品上市，上市后需要开辟市场，也需要资金。同时，因为药品研发是漫长的过程，而这一过程，经历了临床前研究到临床研究，这些都需要投入，所以在做盐酸法舒地尔临床研究时，红日药业就出现了资金缺口。

“1999年国家就设立了中小企业创新基金，在公司资金缺乏的这个时候，正好是中小企业创新基金救了我们一命，给我们提供无偿的资助，得以把这个产品临床做完，验证了临床有效性，才能上市生产。”姚小青表示，红日药业的盐酸法舒地尔这个产品正是在得到了政府支持后才成为公司的一个主打品种。“现在这个产品的每年税收也很多，我们希望拿产品和税收来回报政府、回报社会。”

而天津市委市政府大力支持红日药业发展的另一件事情发生在2004年。当时血必净注射液在产业化过



程中也得到了国家中小企业创新基金的贷款贴息。而让姚小青印象深刻的则是一个其中的细节。“红日药业在做血必净市场时，大家都很关心中药的安全性和有效性，所以红日药业在考虑怎么用现代技术把中药注射液安全有效的问题解决，因此公司设立一个‘中药生产过程控制’的课题，这个课题在2008年也得到了科技型中小企业重点项目的支持。”

天津市委副书记、天津市市长黄兴国曾多次考察红日药业，多次称赞红日药业依靠自主创新和核心产品发展壮大的做法，称之为“红日现象”，并要求将其成功经验复制到天津市更多的科技型中小企业中去。姚小青认为：“从红日药业整个成长过程中看，科技在企业成长中起到很大作用，同时政府的政策支持和相关服务也很重要，所以红日药业在成长过程中受益匪浅。”

中小型科技企业的发展状况，代表了一个地方的经济活力和发展后劲。天津市作为老工业基地城市，近年来推出“科技小巨人成长计划”，大力扶持科技型中小企业并取得显著成效，近年来红日药业高速增长正是得益于该项计划的实施。而红日药业的发展成绩则表明，天津市扶持科技型中小企业的诸多做法为当前全国各地应对经济发展新常态提供了可复制的经验。

企业家的梦想：做良药、救病人

做企业的终极目标是什么？企业家的信仰和梦想又是什么？相信这是每一位成功的企业家都要苦苦思索的重大问题，姚小青也不例外。

2002年，姚小青到北大攻读EMBA学位，这段时间的学习对姚小青影响很大，他开始系统思考红日药业以及中国医药发展的深层次问题。“世界500强中有很多制药企业，他们为什么能发展起来？它们是靠引领药品科技未来，引领制药领域的新技术、新领域、新方法，靠着一种超前战略和前瞻意识。所以，我们就瞄准了一个主题，企业一定要有高科技产品，要做高科技引领者，这才是企业的未来希望。而在这方面，企业离不开科技人力资源，红日药业也要充分依靠科技和科学家。”

“科学家的好项目、大项目不能趴在实验室中，要到企业中去转化，转化成产品上市，为人类的健康服务。”而在姚小青看来，红日药业的企业文化要义之一就是“实现科学家的产业梦想”，最终实现“做良药、救病人”的善念。

在红日药业的展览室里，“实现科学家的产业梦想”的巨大幅让人过目不忘。实际上，红日不仅是这么说的，也是这么做的。在红日药业最早兴建的专家

科研楼中，便建立了我国制药企业中的第一个院士工作站。目前，钟南山等八位我国生物医药领域的知名院士已经入驻，由他们领衔的、拥有自主知识产权的6个国家一类新药正在紧锣密鼓地研制开发。

“做良药、救病人”，这6个字对于姚小青来讲，还有一段难忘的回忆。那是在2011年，血必净注射液召开循证医学研讨会，希望通过严谨的临床试验看看血必净是否对病人的死亡率有正性影响。与会的都是中国急诊与临床统计的专家，谈到血必净时大家都说产品不错，但是谈到做科学的金指标观察时，大家面面相觑，底气不足，没有人愿意牵头挂帅。

一个专家在上卫生间时碰见了姚小青，由于当时的血必净治疗好过他亲戚的疾患，他对产品有好感。就拉住姚小青说：“姚总，你们现在的产品卖得怎么样？”姚小青回答销售得还不错。

这时，没想到对方却突然发难的说：“如果这样为何循证来观察对死亡率的影响呢？虽然能够降低死亡率1%就是胜利，但是我对此没有信心；如果出现阴性结果，你们的产品就别卖了，岂不是费力不讨好吗？”

听了姚小青的一席话，姚小青动摇了。如果出来阴性结果，作为一家上市公司的董事长责任重大，且前途未卜。站在会议室外面的大堂里，姚小青定了定神，想到了风险，想到了损失，更想到了一个企业的社会责任，如果一个企业、一个企业领导者、一个团队用毕生的努力、智慧、勤奋去生产一个产品，而这个产品仅仅是一个说不清疗效的混沌产品，那还有什么经营下去的价值呢。若干年后再回首，怎能对自己有个交待呢。

良知激励姚小青要用良药医病、救人。红日药业的使命绝不是唯利是图，他当即表示：红日药业一定要能够治病救人的药品，希望专家们不要有顾虑，不好的结果我们承担，产品无效我们宁可产品退市。

此时，这个临床循证已经中期结果，血必净注射液以其良好的疗效降低重症肺炎死亡率15.5%，震惊了试验组织者，也大大提高了专家们的信心。随后，血必净注射液顺利进行了审批生产，上市后受到了热烈追捧，也挽救了无数人的生命。

整整20年，从账面仅有5万元、濒临破产，到年实现销售收入近45亿元，并成功登陆创业板……红日药业破茧成蝶的故事让人热血沸腾，姚小青在北大上课的同学询问他成功的秘密，他却淡淡地说：“没有什么秘密可言，也没什么捷径可走，最大的经验就是要坚持和执着，一定别放弃。”而在谈及红日药业未来的愿景时，姚小青语气坚定，“我希望红日药业在十年内能够推出一些在世界医药史上具有影响力的产品，未来红日药业要成为中国制药领域的‘海尔’和‘联想’，还要作为一个中医药旗帜性企业走出去，走向世界！”

