

问通新儒商

运河融媒系列报道

济宁市经信委主办  
齐鲁晚报·今日运河

辰欣药业股份有限公司董事长杜振新解密企业发展秘诀

# 辰欣辰欣，推陈出新、诚实守信

去年税收增长30%，今年预计增速20%以上……在药企竞争更加激烈的形势下，辰欣药业逆势增长的势头不减，不仅在国内药企中独领风骚，还发力欧美高端市场。是什么让一个上世纪70年代的街道企业成长为国际化企业？除了机遇，离不开企业掌舵人杜振新为企业谋的思路、定的调子。“辰欣辰欣，就是‘推陈出新、诚实守信’。”



扫码看人物专访

杜振新说企业的发展离不开创新。

本报记者 黄广华 于伟  
孟杰 通讯员 韩秀彬

## 科技创新 企业生命之源

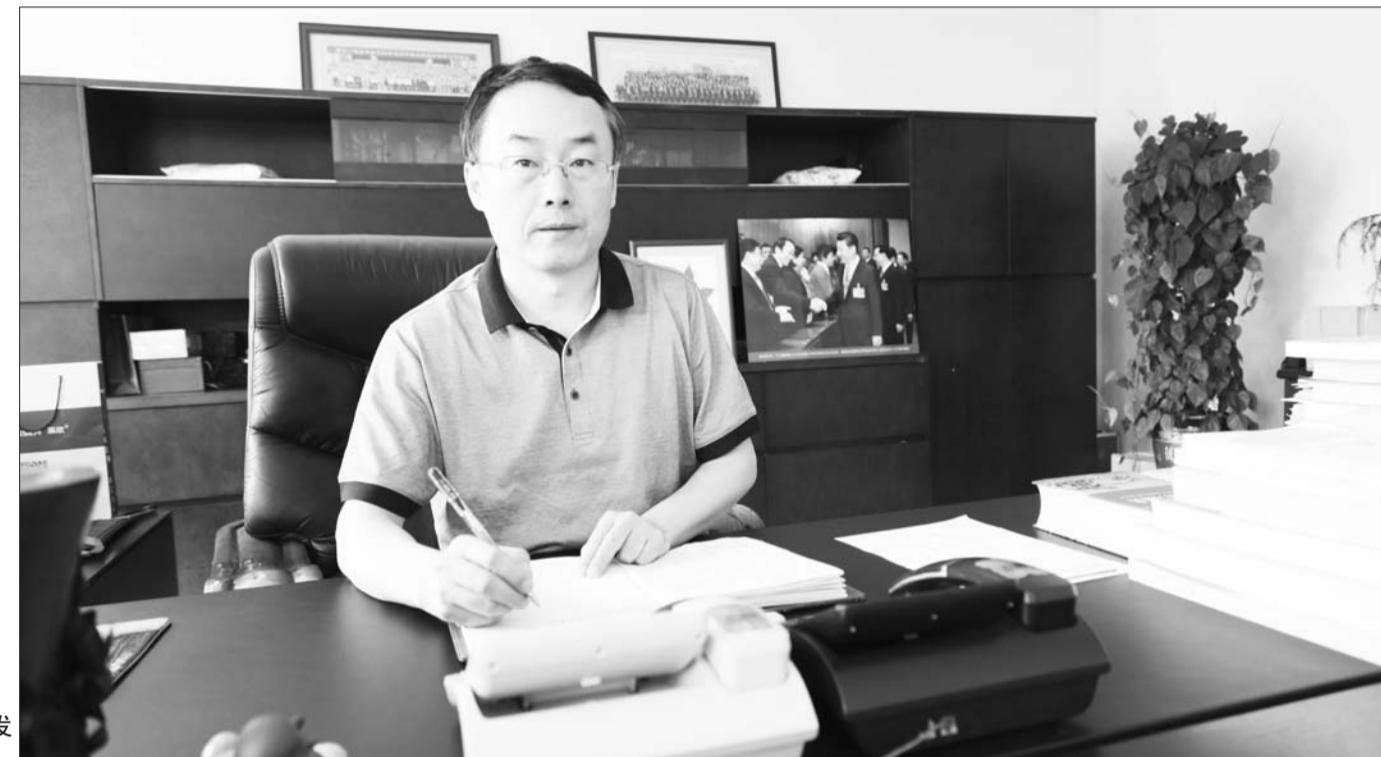
“没有科技创新，企业就没有生命力。”这是辰欣药业一贯坚持的发展战略。

“用技术的制高点支撑辰欣品牌的生命力，这种创新意识使辰欣在后续竞争中取得优势。”杜振新认为，辰欣药业保持强劲增长和发展势头的秘诀也在于此。

持续不断的研发投入创新产品、坚持不懈的高精尖仿制药制造、开拓国际化发展战略，这些在杜振新看来，都是一种创新，而这也恰恰是支撑企业快速发展的关键所在。

技术含量高、知识密集型、专利密集型、资金密集型，这是杜振新为辰欣药业定下的新产品发展方向。“做企业不是单纯做规模，规模大反而可能不强。”在杜振新看来，有创新这个核心，做企业、做研发要不怕投入、不怕慢，才让辰欣药业的发展步伐迈得稳健。

创新的根基在于人才。每年将企业总营收的6%投入到创新研发中，每年出资2000万



元重奖优秀科研人员。目前，辰欣药业拥有海外高层次创新人才3人，泰山学者专家2人，共有专职研发人员269人，构成以行业专家、硕士为骨干的专业研发团队，在产品开发、新药报批、生产管理上具有丰富的经验，共研制成功国家级新药60多个，多次承担了国家、省、市重大科研公共项目。

为增强公司的科技创新能力，辰欣药业还在北京设立了研发机构，对接前沿科技，承担着国家重大项目的研究工作。辰欣还走“产学研”的道路，与国内外的高端研究所或研发公司共同开展新产品、攻关技术难题。其中，与山东大学历时8年合作研制的阿德福韦酯（原料及片剂），获国家一类新药证书、山东省科技进步一等奖，并获得国家和省市科技创新基金支持。

## 高附加值 国际市场“通行证”

对于药企来说，高端市场是风向标，也是企业在行业内实力的展现。作为辰欣药业的掌舵人，杜振新自然也不会错过这个发展契机。

全球医药经济一体化进程加快，辰欣也实施国际化发展战略，外贸出口坚持“两条腿走路”

和“两个市场同时做”的模式。

“传统的出口市场、出口产品是立身之本，高附加值新产品是盈利之本。”杜振新介绍，目前辰欣药业正在进行国际产品注册，申请获批后，公司高端口服固体制剂产品就能走向国际市场，进一步提高公司的国际销售能力和盈利能力，成为公司新的经济增长点。

当前，辰欣药业投资数亿元，按欧美CGMP标准设计的口服固体制剂生产基地也已基本建成，又在美国注册成立了全资子公司，主要负责高端固体制剂的国际运作。

在产学研合作上，辰欣积极开展国际合作，与美国佐治亚州立大学、英国利物浦大学、以色列的研发公司建立了密切的合作关系，引进先进技术，提升医药行业的竞争实力。对接国际医药研发市场，辰欣药业还聘任国际技术团队，负责向欧美等发达国家申报ANDA制剂项目，并合作开发系列产品，为打开国际市场积蓄力量。

“要做到世界先进，就必须以发达国家为标准要求自己。”杜振新认为，对欧美高端市场的开拓就是试金石，通过对欧美等发达国家市场的开拓，寻找发达国家与自身的差距，不断提升自己迈入世界先进水

平，正如辰欣药业的企业愿景所说，我们要做到“世界先进，国内一流”。

## 推陈出新 年轻厂长寻求突破

2016年实现销售收入突破40亿元，同比增长9%；实现利税5.97亿元，同比增长19.4%，这一数字今年还将增长。如今的辰欣药业位居中国医药工业50强，是国内综合性化学药品生产企业。企业发展壮大的30年，正是“推陈出新”的发展之路。

上世纪70年代，济宁老城区有一块靠着护城河、挨着关帝庙的“风水宝地”。辰欣药业的前身——红星制药厂就位于这里。1988年，刚从新疆大学化学系毕业的杜振新一脚踏进环城北路19号（红星制药厂），开启和辰欣的风雨同舟之路。

“我进厂的时候已经归为济宁市医药集团，厂子的规模并不大。”因为所学专业的缘故，杜振新就被分配到研究室，从事技术开发等工作。

1990年，从事两年的技术研究工作的杜振新开始接触市场调研，在任技术开发科科长时，独立承担着全国药品市场的调研工作。有科研背景又掌握市场信息，没过两年，杜振新成为厂长助理，帮助厂长打理日常工作事务。

27岁那年，老厂长要回母校任教，时任厂长助理的杜振新成为新任厂长候选人。

用现在的话来说，“那个时候就是赶鸭子上架”。杜振新回忆，当时他还在北京开拓市场，接到任务后，从北京赶回来，投入到厂子的接管工作中。从此，杜振新真正成厂子里的领头人，也是当时济宁地区注册企业里最年轻的厂长。

27岁的新任厂长，除了一身科研技术外，还有多年跑市场积累下来的经验。“当时厂里的产品以片剂、颗粒、滴眼和外用等传统药品为主，而大众化药品才是当时市场的趋势。”1996年药厂新上输液，1998年开始生产水针……眼光加果断，杜振新带

着厂子里的300多人开始走上了“推陈出新”之路。

## 抢抓机遇 探寻市场“蓝海”

1997年，第三制药厂并入鲁抗集团，随之改名为山东鲁抗辰欣药业有限公司。

新产品不断上市、设备自动化程度不断提高，怎样在市场上打出品牌成了当时杜振新的心头大事。

“改制，真正面向市场企业才更有活力，才有更好的发展前景。”由于人为观念和客观条件的限制，从提出改制到2000年完成，杜振新用了两年。员工全持股，经理班子持大股，员工的积极性被调动了起来，企业更加有活力，进入了高速发展期。

有了充足发展动力，杜振新开始尝试生产一些技术含量高难度大的产品，企业连续多年实现每年30%的增长速度。当时的环城北路19号已远远不能满足企业的生产需求。2001年，杜振新把目光瞄向济宁高新区。

2003年1月份，位于济宁高新区同济工业园内350亩的园区投入使用，开启“退城进园”时代，辰欣药业迎来新的发展时期。

“在新的园区，我们高标准建立一个软袋输液车间。”杜振新介绍，在2001年的医院制剂整顿中，输液作为医院制剂最主要的剂型成为整顿重点，整顿整出大片的市场空间。这时，辰欣抓住机遇，引进4条国内最先进的玻璃瓶输液生产线。除保证玻璃瓶输液供应外，又率先引进德国普洛麦软袋包装输液生产线，在大输液的竞争中较早找到“蓝海”。

2008年，企业的销售额早已破亿。2010年前后，辰欣药业股份有限公司成立，“辰欣，出自‘推陈出新’的谐音，‘推陈出新’也一直都是我们办厂的理念。”对于辰欣，杜振新赋予了新的含义。

秉承“推陈出新、诚实守信”的企业理念，眼下辰欣正全面实施研发战略、精品战略、人才战略，打造强劲的核心竞争力，打造百亿企业。



行业一流标准的生产车间。