

第二期创业家思享汇现场实录文稿

主题：拥抱新兴产业，推动中国创造

演讲嘉宾：华测检测董事长万峰、智飞生物董事长蒋仁生、晶盛机电董事长邱敏秀

互动嘉宾：中信建投证券董事长王常青、东方富海董事长陈玮

主持人：深圳证券交易所综合研究所所长何杰

时间：2014年10月29日18:30——21:00

地点：深圳证券交易所8楼国际会议厅

【现场文字实录如下】

各位领导、各位来宾、“汇聚产业力量 分享智慧之光”，欢迎大家参加深交所第二期创业家思享汇，本期为创业板5周年的纪念专题，今天的主题是“拥抱新兴产业，推动中国创造”，我是今天活动主持人：深交所综合研究所的何杰。

2009年10月在全球金融危机四处蔓延之际，创业板开板了，标志着中央对资本市场认识的重大转变，资本市场是这场危机的本身，同时也要成为这场危机的解决者，即不能让资本市场丧失其最基本的筹资功能。况且创业板的推出更着眼于未来，肩负着转方式、调结构的重任。5年来创业板从当初的28家发展到现在的400家，创业板已经成为我国多层次资本市场建设的重要一环。

在这个隆重的时刻，饮水思源，我们要特别感谢当年为创业板的推出做出辛勤努力的全国人大、全国政协、各民主党派、科技部、证监会、中科院及各级政府等机构，今天的思享汇，科技部条财司的邓天佐副司长也亲临现场指导！（鼓掌欢迎）

数据显示，创业板的市值从当初的1400亿增长到如今的2.3万亿，93%为高新技术企业，222家创业板个股涨幅翻番，并涌现出了诸如乐视网、机器人、蓝色光标、掌趣科技等15家涨幅超发行价5倍以上的小巨人。统计也显示，在创业板上市公司中，93%为高新技术企业、75%为战略性的新兴产业，可以说创业板不但给市场交出一份出色的答卷，也在推动“中国制造”向“中国创造”的转型中发挥着重要作用。

在创业板5周年之际“创业家思享汇”邀请到了创业板三家上市公司的董事长，还有两位来自券商和创投机构的董事长，希望通过这次交流，分享他们与创业板不得不说的故事，聆听他们对新兴产业不吐不快的见解。

今天的活动我们安排了两个环节，一是请三位上市公司董事长作主题演讲；二是嘉宾对话和与观众互动。

现在，我们进入嘉宾演讲环节，请允许我隆重介绍一下三位主讲嘉宾，按照创业板上市时间排序：

第一位是深圳市华测检测技术股份有限公司董事长万峰先生，华测检测是我国第三方独立检测行业的领军企业，它的业务不仅包括有害物质检测还包括安规检测，环境安全检测等等，跟我们的生存环境息息相关。据说华测检测的成立就是当初万峰董事长和几位朋友在餐桌上聊出来的。

第二位是重庆智飞生物制品有限公司董事长蒋仁生先生，智飞生物是我国最大的民营疫苗企业，蒋仁生先生的人生经历充满传奇，他出生于一个农门家庭，曾做过卫生防疫站的副站长，现在作为董事长的这家公司市值达到220多亿，蒋

总的人生十分励志。

第三位是浙江晶盛机电股份有限公司董事长邱敏秀女士，晶盛机电是光伏行业新锐，这几年，光伏行业经历了一个低潮期，但晶盛机电凭借过硬的技术，仍然逆风而行，难能可贵。邱敏秀女士是一位学者型企业家，她是浙江大学教授，是享受国务院特殊津贴。

可以说在企业上市前，三位董事长都有各自不同的创业经历，不过，我们今天的演讲主题是“创业板与我”，企业上市以后，各位董事长经历了什么样的心里路程？如何进行二次创业的？现在让我们与三位嘉宾一起，从创业板的昨天开始启程，穿越日新月异的今天，奔向大有希望的明天，首先有请万峰董事长，大家欢迎！

【万峰】

很荣幸参加我们这个思想的盛宴，我很乐意从我个人的亲身经历来跟各位一起分享一下华测上市5年来的情况，我演讲的主题是《我这五年》。

一个企业上市以后跟上市之前有什么区别？对我来讲很简单，上市之前每天最担心的是企业的死亡——没有上市的企业在融资、在抵抗各种风险方面能力很弱。企业上市之后，在各个方面，包括政府关系的扶持、企业的融资、人才的吸引等各个方面都有了长足的进步，因此企业不容易死亡。对我来讲，其实感触最深的是我的头发的变化。我刚上市的时候跟董秘讲，我就一个要求，我自己觉得自己长得显年轻，30多岁的上市公司董事长不多，我要求40岁之前上市。结果上市的时候是40岁过三个月，很悲摧。我原来没有多少的白头发，跟我剪头发的师傅说我的头发是由点到线，由线到面，现在一半以上都白了。现在公司的同事们叫我“老万”，我说不要叫“老万”，要叫“大万”，“老万”是叫我爸。

第一个问题是治理结构和企业文化，这个东西听起来很玄，实际上很简单。在座的很多可能是拟上市行业，刚刚说了上市最大的好处是不太容易死，但是很快出现另外一个问题——拿钱很难激励人了。

任正非经常讲“我最喜欢身无分文、心怀天下的高管”。我们上市了以后做了好几件事情，我现在想起来觉得特别有意思。我们上市给了一百多个股东的股份，上市以后造就了很多百万富翁、千万富翁、亿万富翁，后来我们公司有一个主流的价值形成了一——董事长最重要的责任是要让大家“爽”。这个搞不定，怎么让你们爽？每天跟你们问好？进门的时候鞠个躬？于是有一个问题出来了，大家肯定也有看到报道，若是二股东应该做个总经理吧，三股东是不是应该做副总？四股东是不是应该做董事副总？最后一个公司会变成什么样？我们中国最大的问题是价值观的问题，中国特别难有很统一的价值观。每个人都觉得理所当然，是不是应该由我分管一摊，我这一摊是不是应该由我说了算，这是中国很多企业里面经常看到的“分赃式的治理结构”。你管一块，我管一块，大首领怎么样，二首领怎么样，三首领怎么样，各人管一块。这个东西对企业真正的生存和发展造成很大的问题，这是我们上市面临的第一个问题。

我去过纽约几次，也参观过一些美国的企业。前不久我去了彭博社，印象很深刻，他们的办公室、会议室全部是透明玻璃的。这是透明的文化。为什么上市以后公司市值有增长？除了流动性，还有很重要一个原因是透明。因为透明，所以容易流动，所以才有溢价和增值，这其实是很正常的。因此我们在治理结构上面面临的第一个问题，怎么从哥们义气到一个容纳所有股东的、按照现代企业治理结构来推动他进行转变的一种氛围，或者是倒回来讲，我怎么解决各自之间的

分歧。

华测上市以后我们做了很多的努力。第一个努力，我不知道有没有人了解，我们华测的老总们在一个办公室工作。我的办公桌比这个演讲台宽一点点，1.2米左右。我们办公室有9个人，经常有人要参观我的办公室，我说对不起我没有单独的办公室。原因很简单，我希望大家能够比较充分地去沟通。当然也不是说租不起这个办公室的钱，主要是为了方便大家进行沟通，尽快地解决问题。

我们现在面临环境的变化，每个人要分管一摊，要自己“爽”。以前为什么大家肯做呢？因为觉得不这么干生存不下去了，大家要团结。现在不需要了。我上市融了很多钱，我一时用不完，日子也好过了，为什么还要听你的呢？中国很多老书讲得很有意思，我觉得特别有道理，只是中国的哲学很难给我解决的方案和方法出来。《菜根谭》说“斗米恩升米怨”，给人恩惠不能太多。我上市之前是70%的股份，到上市的时候才40%多。证监会审核之后，预审员问的第一个问题，第二大股东、第三大股东加起来比你股份差不了多少，怎么确认你是控制人呢？我说我非常崇拜任正非，我非常想把我的股份给大家，所以我们给了一百多个股东股份。但是告诉大家股份送得越多怨气越多，道理很简单，你给5个人股份，最靠近这5个人的10个人不满足，你给100个人股份，最靠近这100个人的200个人不满意——我就差这么一点，为什么没有？没有功劳也有苦劳，没有苦劳也有疲劳，为什么给他不给我？

资本市场从现在的股价和股东的抛盘可以看出来，我很高兴地看到我们在解决分歧的时候有了一种机制，有的人怎么进入，有的人怎么退出，怎么去做激励。因此，我觉得资本市场最大的好处是能够解决分歧的问题，这是我切身的体会。很多人问我为什么老做老二、老做老三？怎么去解决分歧？一个企业不可能同时走不同的道路，因此，包括增持、减持、退出，各种各样的方式都是能够解决分歧的。资本市场的公告方式应该是中国司法环境里面相对比较公平透明的解决方式。资本市场是非常好的解决公司治理问题和养成透明企业文化的途径。这是我第一个希望跟大家分享的。

第二，讲到股份和市值管理。每天有很多的私募找我，说万总你们的股价定得太低了，对你们的并购是很不利的，我们是不是配合一下，把市值做到很多。“市值”这个概念，我希望自己能够正确理解。上市的第一天，激动了一天，我是中午回去开庆功宴，一看我们股票中午的收盘价68块，我一算好多钱，很兴奋。我回去以后也非常疲劳，就说吃完饭我们去楼下洗一个脚，结果睡着了，起来一看收盘价48块，好几个亿不见了。所以市值这个概念对于一个控股股东也好或者对于一个股东来讲，既要当一回事也不要太当一回事，因为公司在乎的是他的长期价值。用市值管理来短期促进市值的增加会带来什么后果？不一定会有好结果。

刚刚上市的时候，我心里特别惶恐，我觉得资本市场高估了我。我在上市之前不停地找创投，创投说你们不是互联网企业，你们不是TMT行业，我们不愿意投。后来即将上市之前有人找我们，但是我们刚好又不太缺钱了，所以没有引进创投。但是我们自己对自己有估值，我们一开始觉得自己远远被高估了，很惶恐。我们上市的时候市值30个亿。我当年的营业收入是1亿多，去年大概是8个亿，以年报数据为准。今年可能还要增长。

这样的状况下，我觉得我们在一步步增长，我已经把他夯实了，我心里的惶恐在减少。资本上给我的价格开始对我的期望高，我们也见过一百多个亿市值，今天70多个亿我们觉得很正常。我们每年都会统计我们的波动，觉得华测的波

动小于整体市场的波动。我们从来是 40—100 亿波动，就超过了 3 天的 100 亿。我经常跟大家讲不要太骄傲。我觉得市值管理和股份的减持都是很正常的状态，我们看到很多同事在减持，高管在减持，创始股东也在减持。

我也希望市场理解这是一个很正常的心态，就跟散户炒股一样，为什么不让大家卖呢？我从来没有减持在高位，我也没有说我要减持了请大家帮我把股价炒高一点，没有意义了，多一点少一点又怎么样呢。所以我自己认为一个企业应该注重的是价值而不是市值，让企业得到长期和持续的发展，这个是最重要和最根本的地方。

我也看到了，创业板创富创得很厉害，我要讲说其实是一个很正面的效应。我们公司有个同事买了两套房，跟我流着眼泪说“我一辈子也想不到在深圳买得起房”，我觉得特别开心。尽管这个同事今天走了，他可能还开一家公司，跟我做竞争对手。我依然很开心。他在深圳能够立足，得到很好的发展，这是因为有资本市场。我也觉得用资本所得是我们非常好的一个补充。

我这两年看福布斯的富豪榜看了一个例子，中国前三甲第一名是马云。在美国我住的酒店是第八大道洲际，每天去花旗银行上课开会，看到华尔道夫的门口好多人排队等着见马云，这是真实的例子。我看到一个非常好的现象，大陆富豪榜第一名马云，第二名李彦宏，第三名马化腾。大家看到香港的富豪榜是什么？去年的第一名今年还是第一名，去年的第二名、第三名今年都是继续。香港社会他有时候没有一些变化给年轻人希望和机会。我觉得这是大陆很好的地方，而且创业板也是一个最好的地方。所以我自己的感受是希望大家能够羡慕他，能够创造他，能够拥有他。其实这对整个社会是一个非常好的事情。我是这么理解股份、市值、价值。

第三，并购的战略和产业融合。我们做了大概有 7、8 个并购了。任何的产业几乎都要考虑并购，很少有产业完全不需要并购的，因此并购的手段是上市公司最应该用的手段。但是我自己的感受是，我也特别小心，不能简单去看并购是不是带来市值的增加和利润的增加，这个是不够的，因为并购还有两个问题，是需要上市公司承担的：

1. 并购最后的买单人一定是上市公司。并购基金也好其他也好，他们买的目的是为了卖，但有一个人买的目的是为了自己经营，基本上是这样，是谁啊？是上市公司。因此上市公司要考虑这个公司你买了不是短期增加你的市值，而是根本上要增加你公司的竞争力或者是价值。

2. 你是要长期持有的，有没有融合和整合的能力非常重要。

如果这两个地方大家的回答都是“YES”，我觉得完全应该做并购。因此我自己的感受是，应该先去做本行业的专业化并购，再考虑其他的并购。这样的并购才是对上市公司真正有作用的。而且长久来讲，把企业家变成资本家，产业资本跟金融资本的融合这个也是未来的趋势，我们未来能够看到十年二十年以后，可能很多人会做产业、资本和金融的融合。

最后简单提几个建议：

- 第一，创业板跟中小板有一点差异，创业板不能做双主业也不能做借壳，也不能换主业。我自己的理解上觉得其实是有一点不同的意见。创业板是高科技板，90%以上是高科技企业，“高科技”意味着“高风险”，所有的产业或者是绝大部分的产业，越高科技的企业，他的产业周期往往越短，大家往往忘了这一条。很多久的行业，比如卖吃的行业会做很多年。但是有的行业，本身行业注定了他要不断地变化的，并购也好、改换主业也好，借壳也好，他根本上是在转型，如果

不让大家利用资本手段转型，对创业板的发展其实是不利的。也有很多企业说应该上中小板不要上创业板，因为今后公司要转型的时候变得很困难，如果这么一种舆论氛围形成，对创业板不见得有利。

第二，税务的问题。人家并购一个企业很困难，需要先交税。一个企业并购完了以后，那个企业是个人，我换成上市公司股份要先纳税。我在好多地方呼吁过了，可不可以考虑后纳税、延迟纳税，把它变成一个制度。很多人创业很多年，他们把股份变成上市公司股份以后并没有变成钱，但是得先去纳税，这对我们的并购形成了实际的阻碍。我希望通过这个会议的呼吁，能够让这个问题得到推动。这个纳税应该是延迟到他真正卖出股票，或者他有任何现金的时候再来解决他。

这是我对现在创业板资本市场一点点的建议和意见，有错漏的地方希望大家指正，非常感谢！

【主持人：何杰】万总跟我们分享了上市以后的一些感悟，特别是对治理结构的一些变化。他有些话我印象很深，比如企业透明是可以有溢价的，市值的管理需要正确的看待，从创富榜可以看出新兴产业的变迁，还谈到并购是一大趋势，谢谢万总的分享，并且提出了创业板很多下一步发展的建议。

下一位请蒋董事长来演讲，大家欢迎！

【蒋仁生】各位朋友大家晚上好，我今天想跟大家谈谈自己从事的这个行业。因为我是做疫苗的，我们生物技术也是国家的七大新兴产业之一，我相信大家跟我一样对这个行业都是很感兴趣的。有一些东西需要多了解，多了解以后可能对我们整个行业、对我们人类的健康、对我们中国人的健康都非常有利。所以我今天想就这个方面跟大家谈谈。

今天我跟大家一起就我们这个行业讲讲它的过去，讲讲它的现状，也讲讲它的未来，同时就我们的投资和融资平台跟大家一起来探讨。

我的公司是以传统疫苗为主。疫苗主要是对传染病的预防，特别是天花。在18世纪的时候天花在整个欧洲一次流行死亡6000万人，这对人类是一个大的灾难，就是因为我们当时没有疫苗。有了疫苗以后，它的贡献大家都知道，现在年轻人不用种牛痘了，因为天花已经被消灭了。天花的消灭是在1977年12月26日，那天出现的是最后一例，这就是疫苗的贡献。

接着第二个疫苗是脊灰（脊髓灰质炎疫苗，预防小儿麻痹症），全世界到目前为止仅仅两个国家还有病历，在其他国家基本上达到消除。我们大家还记得，以前说我们中国是一个肝炎大国，10岁以下的特别是5岁以下过去乙肝的携带率10%以上。通过将近二十年的努力，在我们稍微发达一点的省份，现在5岁以下的乙肝携带率都在1-2%左右，有的在1%以下，这就是一个非常大的贡献。还有很多，我在这里不再举例。

尽管疫苗有这么大的贡献，但是一般要有传染病流行的时候，特别是非典、甲流，以及目前大家知道的埃博拉开始流行，大家才想起疫苗。以上就是我想跟大家谈的疫苗以前的情况。

我想谈谈疫苗的现状，目前行业始终是在增长的，增长的速度比医药要快一点，特别是国务院在2008年将一类疫苗的范围扩大，从原来的“五苗防七病”扩大到十四种疫苗，防疫是比较好的。但是这只是一类的疫苗，二类的疫苗还是老百姓自己负担的。

我们的疫苗目前是比较稳定的，但是现在出现了很多对疫苗的质疑，甚至出现了一些负面的报道。去年我们国家出现了一些疫苗的负面报道之后，很多的家长说不愿意打疫苗了。由于不愿意打疫苗，有些地方的传染病趋势就往上走了。

而且有些地方一般出现了病例、出现了传染病以后才打疫苗，大家的认识不是很足。特别现在我们国家很多的地方又想控制传染病又不想打疫苗，没有群体接种哪有群体免疫？美国每一年的流感接种率一般都是在 40-50%之间。他们去年接种了 1.3 亿人次的流感疫苗，65 岁以上的 23 价肺炎疫苗接种率达到 60-70%。我们国家流感疫苗的接种率也就在 2%左右。23 价肺炎疫苗更低，大家对这一块的认识不是很足。而且我们国家的疫苗是低端同质化、重复仿制，在技术方面缺乏创新、缺乏对重大疾病的关注。

我现在想讲一讲疫苗的未来。大家一定要关注到我们整个行业的未来。我们的疫苗分为一类和二类，一类是国家掏钱采购的，二类是老百姓自己掏钱购买的。一类疫苗保证供应稳定，二类疫苗现在主要是预防性的，今后还会有治疗性的，今后的发展趋势是非常好的。

我再跟大家讲一讲二类疫苗。现在整个国家二类疫苗的发展是比较快的，已经跟国外逐渐地缩短了差距，这对我们今后控制疾病是非常有利的，对于公司的发展更有利。因此，我在这里跟大家重点讲一讲我们公司未来的发展。对于传统的疫苗，我们公司基本上都覆盖了。我们的疫苗有病毒类、细菌类和治疗类。

有了疫苗产品，最关键的还是需要推广，对此大家要有认识。今后关键的是，我们怎么让所有的老百姓从“治已病”转变到“治未病”。我们公司现在在推广这一块有非常完整的网络。可能现在还有一些人在需要疫苗的时候，不知道应该打什么，往往失掉了一个好的预防机会。

我现在还要跟大家谈一谈我们最近的发展。我们公司最近在传统疫苗这一块发展很快，有病毒类和细菌类的疫苗，今后还有结核类的。既然我上市了，我想把疾病的控制作为自己的首要任务。

我现在做了哪些工作呢？我把钱基本上投到了研发。我们在结核病预防这一块进行研发，把结核病全部罗列起来，从诊断到治疗到预防。目前，整个系列已经出来了。第二，是我现在把脑膜炎这一块的系列全部做出来了，从两价到四价到多价。第三，我们现在把肺炎多糖蛋白结合疫苗也做出来了。第四，现在流感疫苗已经有三价、四价的产品。第五，我们上市以后瞄准了一些新型的疫苗，比如我们正在研究的肿瘤疫苗和抗体。肿瘤疫苗现在主要是治疗类的，这一块是我们上市以后才有机会做的。有了以上所有这些疫苗产品以后，公司还推出了 APP 的平台。我们有一个“小豆苗”的平台，也是我们上市以后做的。

公司下一步的发展想让产业与资本市场有一个结合，这个结合就是投资。我们上市以后最关键的一个好处就是得到了资本市场的支撑。有了资本市场的支撑，公司想做大做强，就有了融资的机会。当然，不管投资机会再多，诱惑再多，我就是往疫苗这个方向走下去。我们这个公司没有想到做其他跨行业的事情，我现在就是沿着生物技术这一块往下走。第一是要做传统的疫苗，第二是要再发展下去做肿瘤疫苗，再发展下去做抗体。最关键的是要借助资本市场，进行并购的标的也得是和我们相关的行业，不相关的我们不去动它。我们做这块业务一定要专心一意，要是不专心就可能做不好。我一直在防疫站做疾控，出来以后我还是做了这一块，上市以后我还是想把这一块做好。所以，除了跟我相关的这一块，其他我基本上不去并购，但是诱惑太多，例如化药和中药。你想做大做强的话，只要稍微分心就做不好。而且选择并购标的，也要本着对政府、对老百姓有利，特别是政府觉得需要发展，老百姓也觉得需要发展，大家也都有需求，我就沿着这一块重点进行并购。当然，并购标的还要对我的业务有促进。

在研发上我也是自主研发为主，合作研发为辅，购买技术为补。在发现阶段

以合作为主，在研究阶段有些需要外包的就外包。因为有了资本市场的支持，研发会缩短时间。实验阶段可以参股，关键是产业化阶段要全资控股，所有这一切必须放到上市公司里面来。这样做以后，今后我对股东也能够有所回报，投资智飞生物，希望大家都能有所回报。

我们公司有一个比较好的地方，公司的股权比较集中，对今后的发展是非常有利的。如果想在今后真正有所发展，股权集中可以让你按照自己的思路来发展，按照你的思路来做强做大。

谢谢大家！

【主持人：何杰】蒋总给我们谈到了疫苗产业的过去、现在、未来，以及智飞生物在其中所扮演的角色，他特别强调企业要聚焦，融资规模要与企业的生产规模相匹配，股权也宜过于稀释等，我们也祝愿肿瘤疫苗等能够早日面世，使我们不再担心癌症。谢谢蒋总！下面请邱董事长跟大家作分享，大家欢迎！

【邱敏秀】各位专家、各位朋友，大家好！非常感谢会议的组织者在创业板5周年之际给我们这个小公司这样一个机会，通过“创业家思享会”跟大家汇报一下我们公司7年以来的创业经历。

我跟前面两位企业家不同，他们年纪虽然比我小得多，但是他们在干企业这个方面都是老企业家，虽然我年纪已经70岁了（众掌声，因为她看起来很年轻。）但是由于在学校里待过，退休以后才创业，所以我的工龄才7年，在企业管理、资本市场这些方面我还是幼儿班的学生，这里在座的都是我的老师。我今天只能讲讲创业的一些体会，我讲的目的是希望告诉大家创业不分先后，创业不分年纪大小。退休以后（61岁）还创业，也是我人生的一个追求。（众鼓掌）

首先，我跟大家介绍一下晶盛机电。我们公司于06年12月在浙江上虞成立，2012年5月份上市，可能是光伏行业里面最后一家创业板上市企业。公司属于先进装备制造领域，主要产品是全自动的单晶炉、多晶炉、区熔炉、蓝宝石炉等设备。技术方面在国内是领先的，国际上现在也是领先的，由于这个原因我们公司这几年的发展还是比较稳健的。成立之初，我们公司从利用十几万元的资金租赁厂房、设备起步，经过7年发展，现在净资产17个亿，注册资本4个亿，四个厂区的厂房占地400多亩，拥有一批比较完备和先进的检测、加工设备。

我们的战略定位是以先进设备制造为主业，经营理念是通过高技术产品的销售和高效的售后服务，服务高端群体，这个经营理念给我们带来了许多好处。我们的高管队伍，都是我退休后带到上虞创业的十来个博士硕士，他们是我们公司的原始股东和管理团队，也是核心技术的掌握者。我们这个团队里，我年纪最大，其他都是70、80年代的年轻人，上市以后他们也都成了亿万富翁。他们把这个企业当做自己为之奋斗终生的平台，所以我们这个团队是非常稳定、非常有朝气的，在技术创新方面也是非常好的，这也是我们公司发展的一个核心动力。

近年来，我们通过高起点的产品打破了国外的垄断，实现了进口替代。我们国家半导体材料行业的材料85%是单晶硅，它是从多晶硅材料中提炼出来，这个过程需要一台全自动的单晶生长炉。2007年之前，我们国内搞了40多年一直是半自动的，没有突破到全自动的。国内IC行业清一色使用的是从美国、德国、或者日本进口的设备。我们在公司成立第二年的时候看到这一点。客户说你们浙大老师跟学生出来的话肯定能够设计好这个设备，于是，我们在客户的支持下开始进行研制。先从全自动控制系统开始，再把整机研制出来，到2007年4月份国内第一台全自动单晶生长炉就问世了。由于自己当时没有材料，我们将设备拿到北京的有研硅股测试，他们利用我们的设备生长出一个非常漂亮的6寸单晶，

等级已经达到了国际先进水平，国内马上开始宣传，我们当年生产了 32 台炉子，一下子被半导体行业企业全抢走了。我们是 06 年 12 月成立公司，07 年净盈利就达到 1400 万，这是我们公司成立以后第一桶金，为我们今后的发展打下了很好的基础，给了我们很好的信心。所以这条路我们一定要走下去。

我们公司从 08 年开始进入到光伏行业，把半导体晶体生长炉转用到光伏行业。我们当时看到光伏行业的发展很快，但都是依靠政府补贴，向国外出口组件。我们认为国内要发展光伏行业，只能够走两条路，一个是降低光伏发电的成本，另外是提高电池片的光电转化效率，这两个是我们以后研究产品、开发产品的关键指标。所以我们提前布局，并研发了第二代、第三代的单晶产品，我们的价格是一般的半自动产品价格的 2 倍，别的企业卖 60、70 万一台，我们卖 160 万一台。虽然设备价格贵，但是用户买去以后电耗低、功效高，别的产品 50 小时拉一炉单晶硅，我们 40 个小时就够了，而且光电转化效率非常高，所以用我们设备生产的单晶硅产品非硅成本比其它设备低 30% 以上。同时，我们不断创新，把新的技术、新的想法都纳入到现有的产品里面。所以我们这几年来基本上保持了我们的价格体系，从头到尾都是 160 万左右，不会像别的厂商降得很低，把自己的品牌砸掉。随着 2012、2013 年的光伏行业低谷期的到来，我们公司的经营也受到很大的影响，从 2011 年 3 亿多的净利润跌倒到 2012 年的 1.74 亿和 2013 年 4300 万。虽然我们的净利润一直在下降，但是在光伏行业里面，能够盈利已经是一个奇迹，我们已经成为行业里面的一枝独秀。

我们于 12 年 5 月份上市，上市为我们公司渡过光伏行业的低谷期提供了很大的帮助。同时，我们抓紧时间，利用募集资金来布局新的产品，进入新的行业。目前，我们同行业的设备企业好多已经退出来了，比如国外一家 70 年历史的老牌单晶炉公司已经于 13 年 3 月份宣布倒闭了。还有多晶炉的一家美国老牌企业，也于 12 年 10 月份宣布退出多晶炉领域。我们相当于变成了国际上单晶炉、多晶炉设备的老大。

在业务发展方面，我们依然希望坚持光伏这个主业。光伏行业今年已经上升得比较好，同时，国家对光伏这一块也出台了一系列的支持政策，所以对我们来讲，一定要抓住这个机遇，把我们公司光伏这一块业务做得更好。我们还在山西布局了集中式电站建设的基地。在蓝宝石方面，我们投资 13.6 亿布局了几个点。我们在 2010 年的时候已经布局了蓝宝石生长炉的生产和研制，去年 6 月份我们到内蒙布局了一个年产 250 毫米的蓝宝石晶棒的生产基地。今年准备投资 3 亿多，通过在上虞引进蓝宝石晶体加工方面具备技术优势的台湾团队，布局蓝宝石片的后续加工业务。这不是我们的强项，所以我们通过引进团队的方式进行布局。这样，蓝宝石这一块，从设备研制、到拉晶、再到切磨抛的整条产业链已经贯通在一起了。区熔炉也是我们的强项，我们半导体这一块也不会放弃。我们相信，在国家对新兴产业的支持政策下，多元化的新兴行业业务布局将为公司近两年的发展提供一个很好的支撑。

大家可能注意到我们公司上市已经两年了，钱还有好多放在银行里，除了在蓝宝石行业的新布局以外，我们也在积极准备并购，如果能够找到好的企业的话，我也想使公司通过外延的方式进一步发展壮大。一直以来我们对这块非常重视，也看过好多标的公司。去年我们看到过好的企业，但后来的标的企业都感觉不太顺眼。我们自己净利率比较高（35%），毛利率更是达到 50% 以上，而一般的企业只有 10% 或者 5% 的净利率，并不是很理想。我们对其它方面的要求也很苛刻，希望机构能够支持我们公司在这一领域的努力。

我认为创业板成立 5 年以来的确对我们国家的中小科技型企业的创新发展和走向世界起到很大的支持作用。我们公司就是一个典型的例子，创业板成立这 5 年，刚好碰到我们企业的产业调整和转型时期，我们通过资本市场获得了很大的支持。

创业板已经培育和发展了一大批新兴产业企业，其中部分已经成为 200 亿市值的具有核心竞争力的小巨人型企业，为我们国家的经济、科技发展，做出了重要的贡献。最后我祝深交所的创业板发展得更快，更好，我们愿意和创业板全体企业共同开拓创新，再筑明天的新辉煌。谢谢大家！

【主持人：何杰】谢谢邱总，她分享了很多，创业不分先后，她成功的故事为我们科研成果的产业化提供了很好的范例。光伏这两年行情变化剧烈，但在这场寒冷的冬天中，我们逐渐看到了曙光，这缕曙光，就来源于像晶盛机电这样的技术创新型企业。晶盛机电将借助资本市场实现跨越发展。邱总还对我们未来的发展提出了两点建议，谢谢邱总。

感谢以上三位董事长的精彩演讲，下面进入嘉宾对话和与观众互动环节。除了三位演讲嘉宾外，我们今天有幸请到了两位互动嘉宾，一位是中信建投证券股份有限公司董事长王常青先生，中信建投是连续四年被中国证监会评为目前行业最高级别 A 类的 AA 级证券公司，中创业板主承销了 16 家企业，王董事长过去是长期从事投行业务。另一位是东方富海投资管理有限公司董事长陈玮博士，东方富海目前已经投资的项目已经超过 130 个，在创业板上市有 9 家，陈总过去做过大学老师，有十多年的投资生涯，是中国最优秀的创业投资企业家之一。下面有请三位演讲嘉宾和两位互动嘉宾移步到主席台就坐。

【嘉宾对话和观众互动环节】

【主持人：何杰】我先抛出几个问题，然后观众再提问，我想问的第一个问题，当初我们在设计创业板的时候有一个最大的共识，衡量创业板是不是成功有一个最重要的标志，就是看 N 年以后或者说是十年或者是二十年以后，在我们创业板市场中能不能诞生出一批在全球有竞争力的产业，在每个产业中间是不是有那么一批有竞争力的企业。创业板已经 5 年了，现在我们回头再来看是不是已经有了成功的雏形，在哪些领域，我们想问一下两位中介机构的董事长。

【王常青】谢谢何总，首先非常感谢深交所给我们提供了一个非常好的学习机会，我相信今天我和在座的很多朋友大家都一样，听了刚才三位董事长的创业故事以后一定非常有感慨。

何总刚才问的问题是 5 年创业板的发展历程是不是已经达到了设立创业板的初衷，我觉得非常客观地来评价，可以说有了那么一点点雏形，但是离市场的期望、离广大投资者的期望、离整个中国经济发展的期望我觉得还有距离。

说基本上有了一点雏形，主要是从市场的基础规模上讲大家可以看到创业板 5 年来已经有了 397 家挂牌企业，刚刚何总介绍了，宣传片也已经介绍了，明天也就是在创业板成立 5 周年的时候将会有 3 家登录创业板，也就是说我们创业板的企业经过 5 年的发展，上市公司达到了 400 家。这 400 家的概念是在我们国内上海和深圳两个交易所全部上市公司当中占比是 15%，应该说从比重上也开始有一些分量了。

另外我们可以看创业板还是目前我们国内资本市场当中投资者最关注也是最活跃的一个板块，到目前为止创业板的平均市盈率水平是 70 倍，整个市场的

市盈率的水平大概是在 13—14 倍的水平，可以看出投资者还是给了创业板非常高的溢价。

从交易的活跃程度创业板也远远高于市场的平均水平。

还有一个指标很有意思的是，大家都知道这两年我们国内的上市公司并购、收购、兼并风起云涌，发展的速度非常快，从 2013 年初到现在为止，全市场的并购案例当中有超过 25% 是来自于创业板的企业。也就是说 15% 的企业创造了超过 25% 的并购案例和并购项目，这足以说明我们这个创业板应该说引起了市场、引起了投资者极大的关注。

到目前为止，我觉得有一个很重要的指标，我们整个创业板 397 家当中市值超过 100 亿的已经有 40 家了，这其中超过 200 亿的有 11 家。也就是说我们创业板已经可以为我们的中小企业的发展提供这样一个资本市场的平台，能够让他做强做大。我们注意到这 100 亿也好、200 亿也好的市值公司，基本上涵盖了环保、节能、信息技术、生物制药、文化传媒等等这些领域，而这些领域恰恰是我们战略性新兴产业，国家政策非常支持也推动发展的产业。

从这个意义上来讲，创业板应该基本上达到了我们设板当时的一个初衷，我们已经具备了这样一个雏形。今天我们特别祝贺的这三位上市公司的董事长，像蒋董事长的公司已经是 200 亿市值家族的总量，邱董事长的公司下午见面的时候她非常高兴地说她也已经 100 亿的市值了，万峰董事长的公司曾经也达到过 100 亿的市值，所以应该说应该也是属于 100 亿市值家族的成员，他们取得的成功，资本市场、创业板起了非常重要的作用，但是同时也正是因为他们的成功才促进了整个创业板的发展。

【陈玮】我是因为创业板才到这个行业来的，2000 年就等着创业板出来一直等了 10 年，现在创业板 5 周年了。我感慨挺多，我突然想到 5 年前的 10 月 29 号的晚上，我记得是在中央二套录陈伟鸿的对话，开板前是我去的。快结束他问我一个问题“陈总，你觉得创业板开得时机合不合适？早还是晚了？”我说“晚了，本来今年是应该庆祝 10 周年的，开晚了。”如果 15 年前开出创业板，今天所有的问题我们都会走到、都会碰到，但我们已经解决了我们所谓的“三高”，这些超募这样的一些问题，已经走到比较成熟了。好在创业板已经开了，今天还好是庆祝 5 周年不是 2 周年，虽然这个 5 周年和我们最初的预想有一些差别。刚才王总讲的我也很同意，我们现在只能说具备设板初衷的一个雏形。但是中国也挺可怜，我们现在有 200 亿市值的企业有 11 家已经很厉害了。我们要在创业板中找到世界级的企业可能还有一些路要走。

有两个方面的问题，一个是中国的企业家能不能干出世界级的企业，答案是肯定的，没有上市的企业华为已经干出世界级的。已经上市的像 BAT 他们的市值都是上千亿的美金，上万亿的人民币。第二个问题，中国创业板的制度能不能产生世界级的企业？我就想马云如果回到中国上市能不能上，我估计两年上不出来，光是淘宝上卖假货就会被否了。京东现在有 400 亿的市值，我估计他上市肖钢主席会下台，他亏损 5 千万，市值居然还有 400 多亿的美金。证监会怎么让他上市，套多少钱走。今天何总陪我们参观，我们看到创业板资本市场的宽容度，还有一个制度建设上创业板可能还有一些路要走，从现在看未来行业的发展特别重要的，未来长成世界级的企业只有三个地方能够长出来，一个是互联网化的企业，能够互联网化货币就是互联网企业有可能。虽然 BAT 上市了，虽然马云上市了，但是中国真正好的互联网企业还没有上市。

我们看到创业板现在正在做努力，我觉得有可能，特别是要抓住移动互联网

的机会。因为中国的移动互联网可能会引领世界，创业板应该支持未来成长性的企业，不是特别关注他过去的情况。有时候我在想目前我们证监会的审核已经是全世界最严的了，我们投资者要投资这只股票，我买的就是它的未来，它十年前有一个小毛病，这跟我买它的未来有什么多大的关系呢？这个审核领域要转变。第二个领域有点像生物或跟医药相关的行业里面，比如蒋总这样的企业有可能长得很大。第三个是消费和 B2C 类似的，因为中国人多消费多，和这个相关的应该有这样的可能。制度性的变革也是需要下一步更加调整的。

我很同意王总的意见，我们现在有雏形，但是要让这个市场产生出世界级的企业可能还有一些路要走，但是我坚信我们中国人非常聪明，我们已经用了 30 年把我们的经济干到世界老二，前三甲坐住了，我们在创业板上一定会产生出世界级的大企业，这个信心我们是有的。

【主持人：何杰】我本来想最后问关于创业板的制度缺陷，陈总一起说了。请我们三位上市公司董事长简单地用两三句话来概括一下，我们的企业或者说我们这个行业跟国际上相比差距有多大？

【蒋仁生】我们这个行业跟国际上的差距来说，像我们制药 GMP 验证这一块深圳 10 版很高了，有的标准已经达到了欧盟标准，甚至超过他们。从产品这一块我们现在单纯从疫苗这一块已经逐渐地跟国外是接轨了，特别是各种疫苗。但是新兴的疫苗有些国外已经上市的，像宫颈癌疫苗，但是这一些我估计过几年我们也会上。所以这一些这一块差距不太大。但是抗体和肿瘤疫苗这一块有一些差距，我们要等到几年以后，我们国家肯定会赶上的。

【邱敏秀】我们公司是属于光伏上游的晶硅生长的细分行业，这个行业美国最大的两家公司都倒闭了，都离开了这个行业，所以我们已经成为老大，所以我们在国内高端市场占有率 90% 以上，也销售到国外去，比如销售到台湾、美国，这块我们应该是比较幸运的，因为他是在微小的设备这一类已经算是可以说在国际上先进的领先地位。

另外一个，像我们蓝宝石这一块现在跟国外还是有一点差距，一个是在长晶的方面跟韩国公司有一点差距，我们设备是自己开发的，我们设备的自动化差距能耗这方面还是有差距；整个大车间的比如 80、100 台的炉子集中控制这方面，远程监控这一块我们做得很好，我们有自己的优势。但是我们真正在各方面能够赶上国际上的还有一点距离，我们有信心赶上去。

【万峰】检测这个行业是一个比较特别的行业，他是受政府监管比较厉害的行业，在中国来讲跟国际上的差距和区别也比较大。从规模上来讲，大概国际上最大的公司跟我们大概销售收入比我们大 50 倍，技术上的差距不大可能会有一点点，因为检测主要采用的是通用的技术。中国的检测市场未来一定是全世界最大的检测市场，这是因为只有像中国这样大的国家，因为检测他有一定的地域的限制，他有监管、国家安全很多的考虑，因此他往往是本国的企业在本国的市场最大。中国和美国是世界最大的两个经济体，所以会成为全球最大的市场。

华测是目前国内最大的检测机构，ESO 最高，不一定我长得最大，但是一定有一个企业能够做成最大的世界级的企业，要不了太久，20 年之内一定能够长成。

【主持人：何杰】看来大家对我们创业板包括我们行业的发展非常有信心。下一个问题是改革开放三十年，中国经济经历了几个阶段，第一个是要素驱动阶段，即靠土地劳动力来驱动。第二是金融危机以后是投资驱动，特别是政府投资。现在是进入创新驱动的阶段，所谓的创新驱动就是企业的产品更新换代极

其频繁，“一招鲜吃遍天”的时代已经过去了，很多的明星企业都是昙花一现，包括上网本、数码相机、电子书等等，跟露水和闪电一样存续的时间都很短。想问一下王总和陈总怎么看待这种创新的现象，企业如何保持持续的创新动力？

【陈玮】我们做投资也经常觉得投的企业 5、10 年没问题，结果 2、3 年就歇菜了，经常投错。一个企业想要保持持续的创新能力其实是挺难的，中国是一个巨大的市场，又是一个企业家创新每个都想当老板的国家，市场竞争特别激烈，特别是互联网化。互联网这个时代有一个特别大的特点，创业成本非常低，每个人得到信息的成本和速度都非常快，这样给我们带来了一个很大的变化和压力，你要么技术上领先，你要么是处理信息的能力足够快，否则就很难。所以行业选择我觉得是最重要的，你在这个行业，你凭什么在这个行业立足。所以有很多的产品尤其是在 TMT 领域是过渡性的产品几天就没有了。有时候我也在想，现在在互联网上传的，比如 5 年以后我们是不是还有手机，是不是手机是不是这个样子我们根本不知道。苹果 5 年以后还在吗？他是什么样子？特别是跟 TMT 相关的领域，和互联网化的企业变化非常大。

这就要求企业要想在这个领域保持一定的优势要具备几个特点，第一个是想办法平台化，把自己变成一个平台而不是靠一个技术吃饭，靠一个技术吃饭被人追赶和超越的可能性很大。想办法变成平台，变成平台最大的好处是可以把别人的技术运用到我的平台上，我这个平台是开放的。所以现在最近 5 年长出来的大企业都是互联网化变成平台化的企业。第二个是能够有在这个市场上立足的金钥匙，你要么是管理能力，你要么是技术的专利，要么就是市场的渠道，你得有这样的能力。第三个企业是靠人做的，所以重要的是让不断有创新能力的人能够在在一个文化里面成长起来，上市公司的文化特别重要，因为企业是人做的，所以资本市场提供了最好的治理结构，业提供了最好的激励约束机制，所以想办法把自己变成一个上市公司，吸引更好更优秀的人才，也是保证创新很重要的一个手段。

刚才何总讲的这个我也经常想到有几个比较郁闷的企业在这个行业，诺基亚曾经是一个世界最大的手机制造企业之一，现在很可怜现在已经被别人收购了倒掉了，就是因为创新不足。做手机没错，但是你不做智能手机死路一条。柯达发明了数码相机，最后被数码相机打败了，也倒闭了。他为什么发明了数码相机反而被数码相机打败了？甚至是很多照相机厂被手机打败了，什么原因呢？就是颠覆你的一定不是你的同行，不是外来者。我研究了一下柯达的董事会全是靠做单反机起家的，这些人思想守旧，就觉得做胶卷精美是一个好东西，年轻人利用他的技术就打败他了。

这个世界要具备三种能力，要么是平台化，要么是在这个行业里面具有领先别人的门槛，要么通过上市公司的机制把自己的创新能力不断地延续，不具备这些能力可能再大的企业都会倒掉，互联网时代确实是一个特别永恒的话题，对大家、对我们、对资本市场都是一样。

【王常青】我完全同意刚才陈总的观点和意见，他举的这些例子都是发生在我们身边的实实在在的例子。比如刚才说的诺基亚，之前还有摩托罗拉。十年前我们各位拿的手机基本上都是诺基亚或者是摩托罗拉的手机，但是基本上现在他们不存在了。

何总提的问题是一个企业怎么能够始终保持创新的能力，陈总讲了你要不要有平台，你能不能有产品不断地更新，我觉得产品一定会随着市场的需求不断地变化、不断地更新，你不更新别人会更新。所以一个企业他怎么能够保持创新的持久力，我觉得是不是可以从三个方面来考虑。

第一，首先要有思维的活力。你要让创新的思维从公司董事长开始一直到你公司所有的团队和员工，你想到不创新就会死，把这种创新的思维活力，不断创新的新的思路、新的想法出来，这是一个公司能够持续地保持自己的创新能力的一个很重要的条件。

第二，管理的活力，大家都知道其实企业的产品是在不断地根据市场的需求创造出来的，但是要让一个企业健康地发展，实际上管理的活力非常重要，不同的时期、不同的市场环境，你可能需要不同的组织架构、不同的激励机制，这方面你必须跟上时代的步伐。

第三，资本的活力。这跟我们今天晚上的主题直接相关了，我相信一个企业要发展离不开资本市场，我们已经有的在座的各位董事长一个实实在在的鲜活的案例已经告诉了我们。

如果我们能够保持思维的活力、管理的活力，再加上能够通过资本市场保证一个企业你能够顺畅地融资，能够通过资本市场能够进行收购兼并，来扩大自己，应该说这个企业他是可以保持自己的持续的创新能力的。

【主持人：何杰】两位董事长谈到了管理、思维、文化还有资本，这是保持活力的源泉。今天我们的主题是“拥抱新兴产业”，我们创业板 75%都属于战略型新兴产业，可以说创业板是战略性新兴产业的晴雨表，新兴产业跟传统产业不太一样的地方是，我们很多领域基本上跟发达国家是同一条起跑线上，没有成熟的商业模式、成熟的发展路径可以借鉴。这个过程当中大家可以看到包括光伏、包括 LED 也走过了一段弯路。我想问邱总和陈总，怎么看待这个行业发展中的问题，我们现在回过头来看有那些问题可以反思？

【邱敏秀】光伏行业也包括我们公司在 07 年到 11 年每年以平均增长 100%，从 1700 万利润一直到 3 亿多利润，短短的几年之内，也是我们从高峰一直跌到很低的 4 千多的时候，我们也是深有体会。新兴产业一般市场比较广阔，而且他开始利润率比较高，当时有 30% 几的利润，这样一个高新企业大家都想投。所有的企业家各行各业的人都想往光伏行业里投，这样造成了投资过热，产能过剩，变成了同的、低技术的产能的重复。本来一个产业是很高的一个利润，结果做的人多了以后东西也做烂了，而且我们中国也是这样的，低技术拼命投，高技术他吃不消就不投，低技术的竞争势必把光伏产品的价格压得很低，你价格来竞争。本来有利润的，本来利润有 30% 几，现在做到微利或者是亏损，所以到最后光伏死掉了，好多的企业都倒闭掉了。我们国内有好多的企业也是负债累累，在这样一个很好的企业后来发展成这样。

一方面是我们国家对光伏的终端发电这一块不重视，但是我们的产值是占整个全球的光伏组件 60%，但是我们的应用只占 2%，这么大一个国家光伏应用终端不去开发，生产全部靠出口，一靠出口你需要欧洲和美国一双反的话就死掉了，逐渐再用到港口那边堆着不让你上，这样影响了很大的一批企业，整个行业搞乱掉了。

经过 12 年、13 年的低谷期以后，大调整以后，大浪淘沙以后，这个行业会慢慢健康发展。一方面是能力差的还有技术低的他被淘汰掉，留下来的都是精英。一个是有一定的资本实力，还有一个是很好的高技术的产品，这个才能站得住脚，这是一个企业能不能办得下去、能不能生存下去，这是一个关键点。像我们本来是在 11 年的时候还是属于销售方面属于第三，盈利方面属于第三，后来光伏低潮以后我们反而升上去，从第三位升到第一位了。所以一个企业你一定要把一个新兴产业能够减持下去，能够发展能够站得住脚的话，一定要自己的

产品是高新技术的产品，一定要有持续创新的能力。像国外的两家公司会倒闭，他们是满足于现状，好多是一二十年以前的技术，我们的技术是在他们巨人的肩膀上再升一步，所以我们不断地开发、不断地创新，不断地有新的技术进入到我们的产品里面去，所以他们也做不过我们，结果只好退出。他们说他们的技术可以卖给任何一个企业，就是不能卖给晶盛，他对我们晶盛是咬牙切齿了。一个企业要生存下去，要把新兴产业能够发展下去，只有自己的技术不断地创新，不断地走出新的路子来，这样一个新兴的产业才能发展得好。

【陈玮】何所长问得很好，问得我特别心痛，因为这两个行业我都投了。我是一喜一忧，刚才邱总讲的只有不好的企业没有不好的行业，就看行业里面你到底怎么做。我们还比较侥幸，我们现在一共上了 6 家 LED 的企业，其中 2 家都是我们投的，表现不错挣了不少钱，因为现在 LED 现在情况好起来了。太阳能我们投了 4 家，从做多晶硅、单晶硅到单晶硅切片，到做切片钢丝绳，到做切片磨砂的材料我都做了。投的时候一堆基金在里面，马上要上市了，最低的利润 9 千多万，最多的利润 3 亿多，行业一调整全亏损了。

现在的情况又好起来了，现在死不了，有一个上新三板了，有两个和上市公司在做并购重组。任何行业都有周期，我们作为投资人来说怎么选择这个周期的问题，实际上这个世界的股票没有好股票和坏股票之分。如果你投到马云，在 15 年前投马云你就赚了，如果马云你投到 150 钱就亏了，关键是一个时机。

邱总讲得非常好，不管你在哪个行业，真的要减持不断地创新市场才有机会，除非这个行业消失掉，除非不用单反相机了这个行业不见了就没戏了。行业的周期选择特别重要，中国有一个特别的毛病什么好大家一拥而上干这个，直到把他干到亏钱为止再走掉，这里面除了我们有责任之外发改委也有责任，这个行业好各省都去跑发改委争取这个项目，资源配置不是按照需要和地域来配置的，而是按照行政区划来配置的，造成这个行业的很多过剩和浪费。除了我们的责任之外，政策的导向也是一方面。

所以我觉得不断地创新可能是解决和抵御行业周期非常重要的一个手段。

【主持人：何杰】两位都谈到了，没有夕阳产业只有夕阳产品和夕阳企业，并且提出了很多一些政策上的建议和需要反思的地方，包括政府有很多的产业基金，我们也一再建议政府要退出直接干预型产业政策。企业上市带来了资本的盛宴，同时也带来了很多的诱惑，华为的掌门人任正非就表示华为不愿意上市，他说所有的投资者都是短视的，上市会让我变成一个短视近利的公司。也有董事长跟我抱怨说投资人老让我送股或者是搞电商等题材，企业经营和资本方的想法可能是不一样的。华测上市得时间长一点，请问万总有没有这种困惑，怎么去处理？

【万峰】当然有投资者的压力，我是这么理解的，第一我希望所有的投资人都要挣钱，这是我自己的期望。所以我能做什么东西呢？我能做的第一是我努力地干活，第二是我在考虑到公司长远利益的基础上，觉得这个能够迁就到企业投资人的意见。其实不要我们经常会认为是企业经营者对企业了解，但是对未来的发展趋势有时候投资者或者是有时候股东其实是非常敏感的，他们给我出了很多好的主意。

我是个旁观者，我是一个外行，我做检测行业的时候今年是第十年，我 5 年上市，我以前其实不是做这个行业的。因此外来的投资者有时候他也能够很清楚地看到这个公司的很多缺点，他还有切身的利益能够给我出很多的主意我倒觉得是一个好事情，只是说我们不去配合说有意地把这个股价做一个波段做一个市值出来，这个不合适。但是坦白讲我们要照顾和迁就投资者的利益，投资者的利

益其实也是很重要的。

【主持人：何杰】王总在做持续的督导，对企业有什么建议？

【王常青】我同意万总的说法，一般来讲上市之前很多的机构，像陈总这样的机构他会选择做投资，很多的公司在这个过程中他也有资金的需求，所以实际上刚才何总提这个问题是指在投资之后资本的逐利性和企业的经营之间出现矛盾了，投资人可能要发表自己的意见，企业家创始人可能觉得我要干我自己要干的事情。我们的体会和建议就是，其实万总刚才已经讲到了，我们应该是化解矛盾或者是利用各自的优势，而不要激化矛盾，因为激化矛盾最终带来上市公司走向衰败的例子也非常多。可能在座的也有拟上市公司的老板，大家在上市前选择投资机构的时候，我觉得有一个建议就是要看得清，就是你要去看这个投资机构他历史上投资的风格、投资的领域，他有可能已经成为你所在这个行业的专家，其实这样的投资机构就完全地可以成为和你之间的这种互补，一定要做认真的分析。

比如说像我们陈总所在的东方富海，刚才说已经投了 100 多个企业，在创业板上市的我刚才注意介绍已经有了 9 家，这已经是非常高的成功率。

另外一个建议，我特别高兴的是刚才坐在底下听三位董事长做演讲的时候，我跟他们有特别深的同感，就是一定要专注在自己的主业当中，万总刚才讲的是他把企业的价值看得要比市值要重，这一点我觉得对我们特别有启发。

后面邱总他们也都讲到，一直专注做自己的领域，专注做自己的事，我觉得这个是特别重要的一个经验之谈。我相信他们这样的经验应该会被在座的各位朋友大家最后认同，并且也作为一种非常好的借鉴。

说到这儿的时候我想插一个内容，有的时候资金多了确实诱惑特别多，所以上市公司有一些董事长他走着走着他就会跟二级市场走得太近，这样的企业最终一定会出现问题。再有一点，你资金多了投资的诱惑也特别多，刚才三位董事长已经告诉我们大家他们的经验，或者是他们的理念是什么，大家都知道阿里在上市前后可以预期已经有很多资金进来的时候，投资都是大手笔的。在座有喜欢体育的朋友们都知道，他们大手笔的投了恒大的足球，结果前天媒体曝出一个新闻，说马云承认他是在喝多了的情况下答应投资恒大的，不知道这个消息是真是假。我个人觉得无论企业发展到什么阶段，在做投资决策的时候都不应该在喝多的状态下做这样的决策。谢谢大家！

【主持人：何杰】要在吸收投资人合理建议的基础上寻求一种平衡，特别是不能影响企业的长远运作。这些年企业家在一起聊得最多一个话题是，老在抱怨“国进民退”，但是资本市场这个领域不存在国进民退，中小板里面 85%、创业板里面 94% 都是非国有控股企业，所以创业板应该是民营企业成就自身梦想的最佳舞台，但是我们也要承认民营企业天生也有短板，企业上市以后面临一个脱胎换骨改造的问题，怎么样由过去一个人合为主的公司变成资合为主公司，从管理方式单一治理结构简单的合作创业式企业或家族企业转向符合现代企业制度要求的企业，从对大股东负责转变成对公众股东负责，因此，规范问题很重要，请问邱总，如何看待监管机构包括交易所对企业的规范运作的要求？怎么去适应的？

【邱敏秀】我们是从学校里面出来的人，我们管理和技术的团队都是从浙大带出去的十来个人，都是博士生、硕士生，包括我自己是教授，所以我们跟一般的农民企业家是不一样的，我们非常规范，因为我们在高校那么多年受到那么多的教育，所以我这个企业从一开始就非常规范，虽然管理方面经验不足，但是通

过几年的发展以后，我们从实践中间学习，我们不是从理论上学习管理经验，我们是从实践干的中间摸索出一套自己公司有效的管理经验。特别是在上市的时候，国信证券公司张总到我们这儿来，他说我做了那么多企业，你们这家企业是最干净、最清楚的，很省力，我们都干干净净，什么税该交多少，包括个税都是交得干干净净，管理上都是清清楚楚的，比如说在股份制改革这一方面也做得很到位的。

但是在上市了以后我们就更加觉得压力很大，主要一个是原来，我们一个企业人家来参观我想什么就讲什么，现在就不行了，现在在披露信息方面，还有担保方面，还有是关联交易这方面，我们董秘教我们高管这一块要很清楚。特别是保密跟披露信息，这一条我们是花了很大的力气在改观我们过去的自由主义的状态，所以在这方面对我们公司约束很大。我们现在觉得现在上市以后，这对我们公司的监管，感谢参与方有这么严格的监管条例给我们。

另外我觉得投资者或者是广大的股民，一方面是我们的股东，另一方面也是我们公司经营跟监管者，所以我们现在行政上面证监会这些对我们一些创业板的公司监管力度也比较大，所以他是对我们公司对投资人的最大的负责任的表现。

【主持人：何杰】陈总投了很多的企业，你们觉得帮助企业规范最大的难点是什么？

【陈玮】现在找到邱总这样的好企业自我规范的企业不太容易，我们投资的企业大部分是不太规范，而且很有意思的是我们投资科学家办的企业大部分失败了，没有机会投到邱教授这样的企业。为什么失败，除了他们技术实际上不错，就是管理和市场的能力相对比较弱，这是以前的事了，现在科学家已经变了（众笑）。

在中国民营企业不规范很常态化的事情，一个是历史长所谓民营企业的原罪。第二个是尤其税收问题上，基本上我们投的企业 80%、90%都有税收的问题，中国的税赋本身比较重，我们说有的企业两套报表以下，两套报表以上的别投。这是一个规范的过程，资本市场的意义正是在这儿，有一个好的资本市场最重要的价值是引领这个行业，他知道我规范才能够上市，规范才能够发展，我就规范。如果你不让我上市，你创业板停了资本市场关门，我觉得没有机会了，我税赋重人力成本又上升，生存和死亡的时候我会选择生存不规范，不会选择规范死亡。所以我们大多见到的企业都是不规范才长大，凡是没长大的都是规范死掉的。投资者和资本市场规范企业整个是一个生态系统，我们进去的时候要求企业原来不规范可以，但是从今天开始你必须规范，因为你逃税就是逃利润，就是逃企业的业绩。虽然我们有时候短视，基金快到期的时候希望企业的市值好一点，但是我们大部分跟中国的投资者是一样的，我们自己体会这 15 年来投资企业，尤其是创业板以后的企业，我们看到的企业自我约束和规范的企业变得越来越多，他知道资本市场和监管环境的变化对企业的作用，所以企业家就像邱总一样，他们 IPO 以后他们怎么讲话，怎么跟记者讲话，怎么买卖股票，他们都会专门请人来，包括券商像王总会专门做一些辅导，告诉他们哪些能做哪些不能做，因为有很多的教训告诉他们谈小便宜会吃大亏，因为资本市场的引领作用对企业是很重要的。

我们投的企业都会问他，你想不想上市，他不想上市就算了我们不投他了，只有他想上市才有规范的意愿。所有的治理结构特别是创业板的示范和引领作用不一样的。在座的万总、邱总、蒋总他们已经上市了，我相信他们的同行以前有比他们做得好，但是他们上市以后看到资本市场归分的作用给大家带来的价值，

对企业竞争力带来的价值是完全不一样的。所以中国的企业规范是一个过程，现在正在路上走，现在由于创业板 5 周年了，我觉得比 5 年前的生态环境发生很大的变化，就是越来越向规范走。

【主持人：何杰】有一个专家说过一句话“上市好比在高速公路上走，没有上市好比在乡间小路上走，高速公路规矩多还是乡间小路规矩多？乡间小路可以随便自由出入但跑得快吗？跑的时候胆战心惊，捏一把汗。但是有人说在高速公路上不守规矩跑得更快，但其风险更大。所以规范就是自由，规范就是在一定范围里头是自由自在的。”

下面问一个创富的问题，媒体上有很多的质疑，主要在两个方面，企业上市有一个很神奇的现象就是“一夜暴富”，企业上市是未来收入的折现，未来收益的资本化，发行市盈率 50 倍就是把未来 50 年的收益都折到今天来体现。媒体常报道创业板诞生了多少亿万富翁，是创富板；另外还说很多的高管辞职潮减持潮，是享受板。以市价计算，我们的蒋总的市值在创业板中已经数一数二了，你对这个问题上怎么看待？

【蒋仁生】刚才问到这个问题可能大家都比较关心这个问题，创业就是代表了效益，创业就自己有了价值，有了价值到了资本市场更能够体现出来，我们公司很多的高管都是过亿，但是也有减持，这是很正常的，我觉得这一块各个创业板公司都有。

作为我个人来说，大家都知道说我 100 多亿，但是我在这里想给大家举两个例子，你觉得我这个钱拿来到底是做了什么。第一，我现在我坐飞机基本上是坐经济舱，第二我家里住的还是原来我们单位分给我的房子。你说我拿这个钱做什么了呢？刚才大家提到过，我说我拿到这个钱就是再创业，就在这个行业我把这个行业一定要做到，我在上市的时候在证监会表了态，我说给了我这个机会，我相信我们中国人照样能够做出成绩，也照样能够做出水平，所以我基本上拿了这个钱做了再研发、再扩张、再扩大，所以今后这个资本这一些我个人的市值也好、价值也好，相信今后还是回报社会，这个本来就是这个社会给我的，资本市场给我的，所以在这一块上，我想，应该我们创业板的大部分的董事长、创业家跟我的心情，跟我的想法是一样的。谢谢大家！

【主持人：何杰】大家给了你非常热烈的掌声，创富来自于社会最后一定是还于社会。我还有一个问题问万总，华测检测是中国最大的民营检测的综合服务提供商，服务领域从工业、商业领域的检测扩展到现在到民生领域，跟我们的生活息息相关。我想问一个好像又轻松，实质上又是沉重的一个话题。你怎么去评价我们目前的食品安全、空气质量、土壤，我们的生存环境到底怎么样？

【万峰】华测上市以后其实做了一次转型，我们最开始以外贸检测为主的，出口电子产品、服装的检测。上市以后到今天我们最大几条增长最快的产品线第一是环境，第二是食品。

我认为中国目前的食品问题主要是两个问题导致的，第一个问题是环境问题导致的，环境本身不好他能种出好的东西吗？所以土壤被污染了重金属能不超标吗？所以其实中国到处发展工业区，原来这种粗放式的结构的变化导致了今天的后果，他只是有延误而已。第二个问题是价值观和诚信的问题，中国的食品企业普遍偏小，政府的监管还包括成本，大家承受高价食品的成本的能力还很弱，所以短期内来讲从我们自己来看，没有看到很明确的环境和食品安全改善的趋势。对，它有天会很贵，等到很贵的时候基本上解决了。

道理很简单，我讲这个东西看起来很粗，比如深圳有一个湖，你看湖景房多

贵，所以深圳有湖大家特别注重保护。我老家有一个湖，我湖北来的，到处填湖，可以多搞几亩土地盖一个楼起来。其实他最后也要用经济的手段来解决，所以他最后需要经济，需要国家改变发展的方式，这个大家可以看到未来一定是这个趋势。所以我的判断是：未来会更好，只是时间有点长。

【主持人：何杰】我问的是现在我们的生存环境到底怎么样？

【万峰】还是比较有问题的，主要是环境问题影响的，我们食品的安全问题主要是跟中国的环境问题，污染比较厉害造成的。

【主持人：何杰】什么可以吃什么可以不吃？

【万峰】我其实什么都吃的，因为实在是抗污染能力比较强，其实我觉得没什么关系。中国总的食品状况没有大家想的那么差，但是中国目前采用的标准或者是要求不够高，或者这个信息的不透明导致了大家的恐慌。而且有一个实质的情况，包括我本人在这里不可以在这里讲食品的安全和信息，这是违反《食品安全法》的，香港或者是台湾他们监管披露的程度是不一样的，比如我们有著名的食品转基因的豆浆，看的时候很有意思，有空的时候再跟大家讲这个故事。

【主持人：何杰】我想问王总，刚刚陈总讲到关于创业板制度建设提出很多的建言，您作为投行这么多年下来，下一步的制度发展到底需要突破哪几点，迫切需要改变什么？

【王常青】这确实是一个非常大的问题，我最简单来讲，大家知道我们一直在推动我们国家资本市场是多层次资本市场的建设。创业板应该是多层次资本市场当中最重要的基础之一，后面还有三板、四板，但是真正规范运作的创业板应该是最重要基础之一。所以我觉得不管你说我去规范他也好、要严格要求他也好，创业板最最重要的一个目标应该是有规模。

今天我们之前大家在交流的时候，我们都有一个共同的认识，就是其实今天创业板的家数不应该是 400 家，应该有 1000 家甚至是 1500 家，5 年的发展这个数目才是符合我们国家经济发展现在这个阶段的需求。当然我们也知道这个过程当中有很多监管方面的问题和难点存在，我想这些问题和困难正是我们需要大家一起来克服、不断完善的地方。总而言之还是希望创业板能够走出自己的一片新的天地来。

【主持人：何杰】尽管是简短的一句话，企业数量太少，但背后反映出来的问题很多，包括怎么创造条件让民众有广泛的创业机会，怎么样改革我们的审核制度等等。

【观众提问】

【提问：霍普金斯研究院创办者赵先生】我们在深圳有一个研究院在大鹏那边，我今天来这边有一个契机，为什么参加创业板 5 周年的研讨会，我爱人她在长沙的时候知道这个信息，我在美国就曾有过一次 10 万美元的投资机会，但我曾对资本市场是看不好的，我这么多年搞科研远离资本市场，我回来创业也是靠技术。

我第一次参与资本市场是在北京，对新三板有一个了解，我们马上要在新三板挂牌，所以我有机会学到一些东西。今天我到深圳，想通过这样的一个场合，和大家分享我在美国的一点感受。一个是在美国买大房子的时候，经常要到房展去看，你看到大房子才会想买更好的房子，但没有机会。而现在这样的氛围，让我感受到，可能资本市场对我们创业者真的具有重要的作用。

第一个问题，中小板还有我们创业板，还有一个新三板，他们几个到底是什

么关系？

第二个问题问蒋总，作为一个生物制药的企业，刚才看出来你注重研发创新，我们国家在医药研发的这方面存在有一些问题，你提到的标准，我认为最重要的可能是一个创新，所谓的创新，就是指我们原来没有真正的研究。作为疫苗来讲，我们最大的差距还是在多架苗（音）和治疗疫苗上面，你怎么样创新，怎么样让你的企业真正和国际接轨？核心的还是人才，你怎么样才能够建这样的一个团队，我想从我国外这么多年的经验来讲，我们国家的差异就在这个地方。

霍普金斯的研究院在中国成立有两条原因，第一条原因是在国外，当时我们在海外基本上没有机会，我们得建一条大船，就像我们霍普金斯研究院这样一个平台。第二个原因，医药研发不是一个人做出来的，而是一个团队，所以我研究院是一个团队的形式。这确实和创业板有关系。

我两个问题，一个是关于资本市场，一个是关于生物医药的。

【王常青】刚才因为时间的关系我没展开谈关于创业板和中小板，本来是有想法的，正好您提了，我也在这儿稍微的最简洁的作一个补充。您问中小板、创业板和三板什么关系？应该是我们在制度设计的时候是针对不同发展阶段的企业设定了不同的上市标准，给大家提供上市融资平台的一个关系。

如果从标准的程度上来讲，中小板的标准要比创业板更高一些，最简单的说比如中小板要求三年盈利，创业板可能是两年盈利，三板现在可能没有盈利要求。

【蒋仁生】你刚刚说的这个问题可能一两句话说不完，我们可以私下交流。这一块涉及到创新以及我们怎么把这一块做上去，跟国外怎么接轨，这一些你讲的我想可以跟你私底下交流，在这一块上我们还是共同语言的。

【提问：自助洗车机企业】我关注的是非新兴产业和非高新技术的产业怎么投资的问题，我们的产品刚进入中国市场的窗口期可能只有5年左右。我关注的是一个企业不够新兴，只是创新驱动，一个创新的点子出来再加上一个好的服务，是不是也可以把企业做得很快很大，这样的情况下我们怎么界定这个企业是不是可以投？

【陈玮】我们是只要赚钱都投，因为假如你只有5年的窗口期其实是挺危险的，这要看怎么看你学学万总和邱总，都在四五年时间把企业带上市了。刚刚何总说了，没有不好的行业只有不好的企业，所以这个我们也可以私下交流，看您到底做什么的，主要看他的市场。

说白了企业是人做的，我们实际上看企业投不投这个项目就看三个东西，第一个是行业，他所在的行业是一个市场比较大上升的通道还是一个下降的，肯定只投上升的，未来四五年有机会涨上去的。第二是商业模式和技术，你怎么赚钱你和别人有什么不一样，如果你前面有了200家为什么投你，这个必须说清楚。第三是团队，这些人的能力是能够做什么，当然这在中国是很重要的，我们要寻找的简单的是在一个好的上升的行业当中，有一群朝气蓬勃的人他们愿意与你一起共事将这个有理想的行业做好，这就有可能拿到钱。

【提问：做大数据】我们是中国电信投的混合所有制的创始人，东方富海前一段时间跟我们有过投资意向。我有一个问题，因为目前团队的持股我一个人在持，我希望有一个节奏来稀释我的股份给到我的合伙人和团队，但是我又不知道该怎么去做。因为我刚刚听到的那几位，万总在讲到会出现这种激励机制的衰减，所以我特别想请教一下东方富海这边有没有一些好的策略给到这些初创性的企业，因为我们又是中国电信国家在投的混合所有制。

另外我对蒋总特别感兴趣，我们也是偏研发、偏产品类的，我也特别想请教

您，团队这一块您怎么样用激励机制去吸引那种创新型很强的能陪您一直做超前性研发的人才，这是我想请教的。

【陈玮】给管理层股权激励已经是比较成熟的做法了，早期的项目先由实际控制人大股东占有绝大多数的股份是比较合适的，如你早给他了然后他不干了产生其他的问题，逐步地给，一般的情况下是这样投资的，我们会和实际控制人谈好，未来 IPO 之前我们一般要求给到管理层 10—12%，除您之外，上限不超过 20% 的股权激励。上市前可以做这样的一个安排，上市完了以后还可以做。

这种做法两种安排，一个确实是最核心的比如技术核心者可以直接给到位，还有一个是通过股权池成立一个有限合伙的基金方式以后在那里面进行变动，最初也可以由您在那个股权池里面占有绝大多数的股份，逐步给大家释放。这个方法有很多，如果你需要的话也很高兴，因为我们已经投了一个大数据公司了，如果有机会我们还可以谈谈这个问题，因为这个相对比较成熟，这个过程我们也希望既起到激励的作用，又不要像最后产生一些过度激励，最后造成大家一个是人浮于事，另外一个股权过于分散或者是声音过多影响公司业务的发展。上市以后大家发财了有的人真要走也是没办法的事情。

【蒋仁生】怎么把技术团队留住的问题，我想一个创业板的公司，特别是一个好的公司，他关键还是人，特别是技术人才，技术人才在你这个公司起了一个决定作用，这个公司做得好不好这是最关键的。我们怎么留住他呢？首先，这一块我想因为我们公司，从行业的发展来说是非常认可的，在这个行业非常好；第二，从我们公司本身来说，我们在资本市场不管主板还是创业板，我们市值算是最大的；第三，我们本身瞄准的方向，现在我就一根筋就做这一块，他们觉得跟着你有发展，我们这个团队他知道你董事长沿着这个方向走下去，我跟着你没有错，我研发出来的东西能够上市，能够对今后为他个人创造财富。

我们怎么创造财富呢？第一是他个人可以得到他的工资，第二，他的每一个研究的成果，比如说你在临床前、临床中期、临床后都有奖励。第三，产品上市以后，我们公司董事会出台了一个政策，就是按照提成，比如说你按照 3% 还是百分之几，而且是按照销售额。在这个团队里面，他把产品一旦研究出来，他 5 年还是 8 年他都受益，你想他还走吗？

【提问：北京大学汇丰商学院】我首先想问一下陈总和王总，第一个问题，如何看待投后管理的问题，投资一家企业之后如何跟他们进行管理的沟通。第二个问题我想问一下万总和邱总，如何进行创始人的团队的管理，比如刚开始带领的学生，如何对他们进行一个激励，保证他们的思想方向与企业健康发展的方向是一致的，如何把企业真正做强做大，在管理层这方面如何加强？

【陈玮】投后管理实际上是一个挺复杂的问题，上市公司由证监会、证监局、中介机构进行管理的，非上市公司管理是很重要的，是一个挺大的问题。我们三招，第一招是晓之以理，因为给他投资，会跟他讲如果他规范以后上市大概是什么样的，给他画出一个美好的前景，可能会变成新的蒋总，会有 100 亿的市值，让他动情。第二是跟他对赌，我们这个对赌不是一个简单的，社会上理解比较偏是对赌业绩，实际上我们对赌规范、对赌研发和管理水平等等，通过这样的方式来做。最后一个是正常的治理结构来管理一个企业，因为这个世界上实际上怎么做企业，200 多年前英国人美国人就做好了《公司法》，世界各国差不多的，股东会起什么作用，董事会起什么作用，经营班子起什么作用，在刚开始投资的时候就要把这个东西放到协议里面去，最后第一件事把治理结构建完，董事会怎么开，股东会怎么开，经营班子怎么开，各个层级有什么样的权利，这个都是非

常需要的。

当然对于我们投资者来说我们一般情况下对企业的几个方面有一票否决权的，比如对外投资、对外担保，管理层的薪酬制度和非经营性的开支，特别是非经营性的固定资产的购置，大宗的采购，我们看住主要的，在中国纯粹靠管理也不行，你得弄成哥们儿，他都不好意思不规范，经常交流，文化的东西也是公司治理结构管理上非常重要的一块。这个问题是一个综合性的东西，不能通过一个方面来解决，而是靠整个综合的因素来解决。所以投资最重要的是看重人，你看重了一个愿意规范的人，你不管他也规范。你看重的这个人他不愿意规范，你给了他钱也很难规范。投资的时候，投好一个团队和一个企业是最重要的。

【邱敏秀】我带了这批十来个学生去创业，这个过程中间，因为我当过学院的党委书记，会做思想工作我们年纪大的人跟你创造一个平台，当然是大家共同努力的。对于我们工科专业来讲，大家都知道不是说陈景润一样一支笔一张纸可以完成的，这是整个团队的努力。你在搞电，你在搞计算机，你在搞机械设计，大家合作起来才能创造一个创新的设备。这里面大家觉得我是这里面的一个螺丝钉，是一分子。所以一方面我们帮他们解决了爱人问题，解决了调动这些问题，生活上给他们没有后顾之忧，而且现在都已经成为亿万富翁了。他们也知道了在他们同班同学中间，有些比他聪明得多的人还没有这样的待遇，这样的水平，一个人至少有一套到两套房子。所以家里的夫人什么都是非常支持他的工作。所以我们这边年轻人整天忙得没有休息日的，但是他们干得很高兴，因为把这个平台作为一个终生奋斗的平台。这是一个方面。

另外一个方面，我们也希望他能够带好一帮人，因为十来个人不够的，我们现在有一百多个研究人员，所以希望他们每一个人都带一个团队出来，这个还没有做得很好。现在他们根本不会想我股市上有多少钱，大家都不想，我到底有多少股份我也不知道。的确是这样的，这个财富是一种在股市上面看看的数字，我们过得去就好了。我穿的衣服吃饭也很省，所以大家还是把精力放在工作上面，因为我们这个是公众公司，一定要对得起股民，对得起广大的投资者，所以大家非常努力的。所以上市以后我们的压力非常大，大家都是非常努力地在工作，怎么样把这个公司发展得更好。

【提问：深交所创业板生物医药行业监管员】今天有这么多的嘉宾给我们创业板建言，我也很荣幸，也受了很大的启发。这里我有一个问题想请教一下蒋总，我们现在国内生物医药行业普遍缺乏真正的原创药，大部分都是仿制药和进口药，最近美国一家公司辉瑞他的某个产品专利过期了，这个也是引起国内的一批厂商纷纷跟进去做仿制药。您觉得我们国内的这些厂商是缺乏创造创新的能力呢，还是说因为国内缺乏这种创造创新的土壤，对此您是怎么看的？

【蒋仁生】你是问我们国内没有原创药的问题，我们现在作为研发来说他一定要大量的资金，而且要有时间，研发一个原创药在我们国内少则十年以上，多则要更长时间。国外原创的药多半使用了很长的时间，另外他投入的资金非常庞大。辉瑞我没有去研究过他，但是像莫克去年将近 500 亿美金的收入，但是他投入研发将近 80 亿美金，80 亿意味着什么呢？所以这块他的原创是需要大量的资金，这个时间相对要得比较久。

我们国内作为我来说，这一块我是非常想做原创的，我现在这一块作为我们创业板，我想其他的董事长跟我一样，第一，我现在是想先保饭碗后求发展（众鼓掌），我想你连饭碗都保不住你说你还能发展吗？你还能搞原创吗？所以我现在做的首先我们做的是传统的疫苗这一块，第二，我们想也做抗体仿制这一块，

我有了饭吃，我有了疫苗上市，我有多连多架（音）的，现在我们已经开始瞄准这一块了。这一块需要多年呢？少则七到八年，多则十年以上，我们公司已经具备了这样的条件，而且我们市值也有这么高，而且也能够投资大部分的钱进去。所以我们要搞原创就是“悄悄地干、打枪的不要”。所以这块我想下一步我们肯定是要做到这一块。现在我们公司不断地有新产品的上临床，有申报也有公告，这一块是我们在5年前做的研发。

我们现在做的研发就是保证我今后8—10年的发展，我们有了前面这一块，我后面那一块是没有问题的，所以我想我们要跟他们缩小差距可能要10—15年，所以原创这一块是我们瞄准的方向。我们现在先搞仿制，我的目标是先仿制、仿创，然后再原创。

【主持人：何杰】最后请每位嘉宾一句话，对于创业板未来的愿景一句话概括一下。

【王常青】期待着未来的BAT（百度、阿里和腾讯），新一代的第二代的、第三代这样的企业能够在创业板诞生。

【陈玮】希望我们在下一次庆祝的时候，有一个时点能够庆祝5千家公司在中国创业板上市。

【万峰】市值1千亿美元是一个国际化大企业的象征，100亿美元是一个有规模的企业、有影响里的行业，我想希望下一次5年庆的时候有一批100亿美元上市的公司涌现，我觉得一定能够看得到。

【邱敏秀】创业板能够成为持续创新的、科技性的中小企业的最好发展平台。

【蒋仁生】创业板有这个平台使我实现最美好的理想，就是能够走出去，能够将我们的市值做得更大。

【主持人：何杰】最后一个小环节，请我们深交所副总经理刘慧清女士向各位嘉宾赠送创业板纪念邮册。

（赠送礼物并合影）

【主持人：何杰】各位来宾，创业板市场这5年和所有创业板上市公司一样，也是一部创业史，5年来有过坎坷，有过艰辛，有来自社会各界的努力，“天若有情天亦老，人间正道是沧桑”，创业板的发展之路是一条充满艰辛的希望之路，需要我们不断开拓、不断革新。昨日之树结成今日之花，我相信再过5年，创业板一定会结下丰硕之果。谢谢大家，谢谢各位嘉宾，下期思享汇再见。

（活动结束）