

创业家思享汇第九期（中小板 11 周年纪念专题）

服务中小企业，推动中国智造，引领新常态

时间：2015 年 5 月 27 日

地点：深交所

【主持人（何杰）】：各位领导、各位来宾、各位朋友，以及在分会场的朋友们，大家晚上好！

“汇聚产业力量，分享智慧之光”，欢迎大家参加深圳证券交易所第九期“创业家思享汇”，我是主持人——深交所综合研究所何杰。本期思享汇是中小板 11 周年纪念专题，主题是：“服务中小企业，推动中国智造，引领新常态”。

中小企业板的诞生，开启了中小企业成长的新时代，也拉开了我国多层次资本市场建设的帷幕。11 年来，中小板为解决中小企业融资难，促进行业发展，引领国民经济转型，提供了优质的服务与强大的支撑。但同时，不知道大家有没有这种感觉，就是全社会对中小企业、中小板的认识却不尽一致。相比广大中小企业上市融资需求，相比国民经济转型升级的需要，中小板的发展速度还不太给力。一般说来，10 年一大庆，5 年一小庆。11 周年既不是大庆，也不是小庆。那么我们今天为什么要做一期纪念专题呢？我们今天不是庆祝，而是通过中小板标杆企业的现身说法，在回顾中感恩、在总结中提升，在思想的交流和碰撞中凝聚共识、激发动力，为中小企业板，为多层次资本市场的发展出谋划策。

下面，我们准备了一个十分钟的视频，回顾中小板 11 年的发展历程，请大家重温一下。

（播放视频）

【主持人】：这个数字是一周前的数字，截止到今天，中小板上市企业的家数达到了 751 家，市值突破了 11 万亿。

11 年可以让一个人成长，让一棵树参天，11 年可以承载一个时代的变迁，看完这个视频可以发现，11 年，也可以让一批企业脱颖而出，让一个板块成长为资本市场的中坚力量。中小板的成长，离不开方方面面的支持和帮助，当然，也离不开当年推动中小板设立，并为此付出辛勤汗水的领导和工作人员。他们中的许多人虽然已经离开了深交所，但我相信，中小板仍然是他们最为牵挂的地方。

首先应该感谢我们的前任理事长陈东征，他是中小板的首倡者和设计者。今天也有幸请到了当年推动中小板设立和从事监管的几位领导，他们是：中国证券登记结算有限公司董事长周明、中国证监会非上市公众公司监管部主任张颖、国信证券股份有限公司总裁陈鸿桥、大成基金管理有限公司党委书记周健男。此外，这次活动，我们还邀请了具有代表性的重量级的中小板上市公司的掌门人，来分享他们的成长与转型的故事，他们是：苏宁云商集团股份有限公司张近东董事长、科大讯飞股份有限公司刘庆峰董事长，谢谢你们的光临。比较遗憾的是杭州海康威视数字技术有限公司总经理胡扬忠今天因为飞机晚点，所以来不了，非常遗憾，但是遗憾本身就是生活的一部分。

接下来的活动我们安排了三个环节，一是嘉宾主题演讲；二是特邀嘉宾点评；三是嘉宾对话和观众提问。首先有请中国证券登记结算有限公司周明董事长作主题演讲。

【周明】今天是中小板成立十一周年。很高兴跟大家一起分享中小板的“创业故事”，分享自己的心得体会。

一、分步推出中小板的故事

讲中小板的推出，要从开设创业板的故事说起。1998年3月，民建中央向全国政协提交了《关于借鉴国外经验，尽快发展我国风险投资事业的提案》，这是业界比较公认的关于创业板在中国开设的最早文件。同年12月，原国家计划发展委员会向国务院提出“尽早研究设立创业板市场问题”。“创业板”一词在国家层面正式提了出来。

从1998年到2000年的最初讨论中，从设立“高新技术板”引出了“一所两板”的模式，由“证券市场第二交易系统”到“沪一深二模式”即“上海一个板块、深圳两个板块”，讨论非常热烈。那两年，香港创业板市场的推出和运行初期又非常火爆，在一定程度上对内地尽快推出创业板的心理产生了一定影响，甚至有点仓促。

1999年1月15日，深交所向中国证监会呈送了《深交所关于进行成长板市场的方案研究的立项报告》并附送了实施方案。

1999年3月2日，证监会第一次明确提出“可以考虑在沪深证券交易所内设立

高科技企业板块”。

1999年8月20日,中共中央、国务院出台《关于加强技术创新,发展高科技,实现产业化的决定》,指出要培育有利于高新技术产业发展的资本市场,逐步建立风险投资机制,适当时候在现有的上海、深圳证券交易所专门设立高新技术企业板块。

1999年12月25日,全国人大常委会通过了《关于修改〈中华人民共和国公司法〉的决定》明确提出,支持有条件的高新技术股份有限公司进入证券市场直接融资。

2000年2月21日,深交所成立高新技术板工作小组,负责高新技术企业板的各项准备和建设。同年4月,证监会向国务院报送了《关于支持高新技术企业发展设立二板市场有关问题的请示》,就二板市场的设立方案、发行上市条件、上市对象、股票流通以及风险控制措施等问题提出了意见。7月,中国证监会领导视察深交所,对创业板筹备工作提出了“倒计时”的要求。9月15日,中联重科在深市上网发行,深交所从此暂停主板市场的新股发行。

2000年9月18日,深交所设立创业板市场发展战略委员会、国际专家委员会两个专门委员会和创业板发行审核部等八个职能部门,基本建立了创业板市场的组织体系。

当一切进展似乎比较顺利、创业板呼之欲出时,市场再次展现了深不可测、千变万化的一面。2001年,以美国纳斯达克为代表的互联网和新经济泡沫破裂,大量高科技企业股票急转直下,投资者损失惨重。在国内,主板市场股权分置和国有股减持备受争议,银广厦、蓝田股份等会计造假丑闻不断爆发,美国出现安然事件;市场认为国有企业尚存在那么多问题,中小民营企业能否可信?开设创业板的条件是否尚未成熟?

当深交所已经做好了迎接创业板的各项准备时,等来的却是“中国整顿好主板市场后,才会推出创业板市场”的消息。而主板新股发行的阀门关了,就迟迟不予打开,深交所遭遇前所未有的生存危机!

打开多层次资本市场建设的突破口在哪里呢?深交所人从来没有放弃过探索和奋斗的步伐。

2002年11月,在东征理事长领导下的所党委创造性提出分步推进创业板建

设的重大战略，提出按照“两个不变”、“四个独立”的原则，设立中小企业板，专注服务于主业突出、具有成长性和科技含量的中小企业。主要的考虑是在不改变现有证券市场法规、上市标准、发行审核程序的前提下，将具有成长性及科技含量的中小企业集中到深交所发行上市，作为现有市场的一个板块单独监控、独立运作。“中小企业板”即将破茧而出。

2003年3月，“两会”期间，广东省向全国人大和全国政协提交了一份题为《关于尽快推出创业板市场》的代表团联名提案，该提案提出创设中小企业板、分步实施创业板的设想。

2004年5月17日，经国务院批准，中国证监会正式批复在深交所设立中小企业板块，并核准了中小企业板块实施方案。

应该说，深交所是幸运的，中国数以万计的中小企业、民营企业是幸运的。在那个“激情燃烧的岁月”、那个关键的时间点上，我们终于顺利推出了中小企业板，厚积薄发，终成正果！

如果说深交所开创性的提出设立中小板，一方面是为了挽救深交所于危难之际、恢复深圳市场活力、实现“小我”之目的话；另一方面，也是为了解决中国当时中小企业融资难问题、助力中国经济发展、实现“大我”的创造性举措。长期以来，深交所一直坚持走基层搞市场调研，了解企业的实际需求。在调研中发现，绝大部分中国民营企业的发展几乎全靠自身积累，除了个别规模以上的企业能获得银行融资支持以外，其他中小企业很难从银行获得贷款。因此，我们深感这些民营企业发展的艰辛。反思作为一个证券市场，为何不能为这些中小民营企业提供帮助？为这些企业的发展插上“资本的翅膀”呢？这些中小企业不能等、也等不起！经过调研，我们初步统计当时符合中小板上市条件的企业大约有1200多家，这些企业大多以科技型企业为主，大部分属于信息技术、集成电路和电子器件、生物医药、新材料、精细化工等等，绝大多数企业质地优良、成长性较好。当时调研的企业现在大部分都已经成为中小板市场的中坚力量。如新和成、伟星股份、华兰生物、盾安环境等等。也正因为这些企业在中小板市场落户，才取得了日后的飞速发展。

正因为中小企业迫切的融资需求与当时资本市场结构的缺陷存在的突出矛盾，考虑到当时法律制度的限制和市场环境的压力，为了减少直接推出创业板的

风险和阻力，我们采用了分步走战略，先行推出中小板。以建立中小板作切入点和突破口，为推进创业板市场的建设积累有益的经验，探索一条成功的发展道路，进而构建一个完整的多层次资本市场体系。从这个意义上来说，中小板的推出正是多层次资本市场体系建设过程中应运而生的一块“探路石”。

二、中小板打开了建设多层次资本市场的新局面

（一）推出中小板，实现了“多赢”格局

十一年前的今天，首八家中小板上市公司在深交所鸣钟上市，星星之火，如今已成燎原之势。中国多层次资本市场终于破冰前行。经历十一年发展，中小板上市公司从 8 家扩展为 751 家；从当初的单一制造型企业，到目前涵盖金融保险、信息技术、文化、军工等在内的 15 个主要行业，上市公司覆盖全国 31 个省级行政区；中小板累计为中小企业提供了近万亿元的融资支持，板块总市值超 11 万亿。中小板综合指数从最初的 1000 点，上升到 16000 点，指数的上升见证了中小板市场的高成长和高收益。广大投资者通过参与中小板投资，分享到了中国民营企业飞速成长的收益。

但中小板的意义远不只是简单一万亿的融资支持。有了中小板，才迎来中国创投产业发展的春天，深创投等一大批 VC、PE 如雨后春笋般冒出来。资本市场将产业投资、风险投资、退出机制等环节打通后，通过带动整个社会资源的流动来实现资源的优化配置，整盘棋就活了。

其次，有了中小板，本土保荐机构获得了飞速发展，如国信证券。通过抓住中小板市场的契机，国信证券一跃成为中国一流券商。

再次，中小板上市公司带来的示范效应日益明显。越来越多优秀的人才选择自主创业，或者选择到有发展潜力的中小企业工作。随着中小板上市公司的发展，很多大学生甚至海外人才都开始选择中小企业，这是社会观念的巨大改变，也是重大的社会资源配置。站在现在这个时点来看，人力资本进入到中小企业对企业、社会的促进作用比资金发挥的作用更大。

今年“两会”上，李克强总理在政府工作报告中首次提到“创客”。这个群体将对未来中国经济发展产生深远影响，可以预见在不久的将来，中小板必定有很多上市公司来自于这批草根“创客”群体。

（二）中小板担任了资本市场改革与发展的排头兵

十一年来，中小企业板主动抓住新机遇，敢于迎接新挑战，顺势而为。中小板已成为“新常态”下多层次资本市场改革创新排头兵。

在这里，不得不提的是中小板股权分置改革。2005 年以前，股权分置是长期制约我国资本市场长期健康发展的一个重大制度缺陷，被市场长期诟病。

2005 年 4 月起，深交所积极响应中国证监会号召，制定了中小板率先完成股改的基本目标，确定了分步实施总体方案，主要负责人分赴五大片区进行股改动员，积极协助中小板公司解决股改中遇到的难题，鼓励中小板公司主要采用投资者易于理解的单纯送股方式，提高对价支付比例，结合延长锁定期、设定最低减持价、承诺业绩等其他方式，不断优化方案，稳定市场预期。

中小板 50 家公司股改历经“试点”和“全面推进”两个阶段，自 2005 年 6 月 20 日试点开始，至 11 月 21 日黔源电力方案通过共历时短短 155 天，以平均每 10 送 3.386 股的高对价，率先成为国内第一个全流通板块，发布了第一只全流通指数——中小板综合指数。中小板作为股权分置改革的急先锋，稳定了股改成功的预期，有力地鼓舞了市场信心，促进了主板公司的股改工作，为我国资本市场股权分置改革的全面完成做出了突出贡献。

2005 年下半年开始，国内新股发行暂停。2006 年 5 月，中工国际（002051）发行 6000 万股率先恢复新股发行，中工国际成为资本市场第一只全流通条件下发行的新股，且发行规模首次突破 5000 万；同年，新疆中泰化学发行 1 亿股，中小板发行规模再次上升到新的高度；2007 年 7 月，宁波银行发行 4.5 亿股成为首家在中小板挂牌的股份制商业银行，打开了中小板接纳金融企业上市的新局面；2010 年 10 月，山西证券成为第一家在中小板挂牌的证券公司。通过发行规模的不断提升、行业不断扩展，中小板的发展局面日新月异、焕然一新。

为了树立市场对中小民营企业的信心，为市场长期稳定健康发展打下坚实的基础。中小板从启动伊始，就确立了“有质疑必有反应、有违规必有查处”的从严监管理念，致力于打造诚信之板。当时，江苏琼花（002002）作为首八家公司，在上市两周内就因隐瞒委托理财损失事项，受到交易所公开谴责，发挥了有力的震慑作用。十一年来，中小板违规行为的整体比例较低，这跟我们长期致力于“打造诚信之板”的努力是分不开的。

中小板还因地制宜地实施了一系列制度创新，建立了一整套适合中小企业特

点的发行上市、股票交易、信息披露、公司治理等特色制度。从 2004 年板块设立时开始，我们陆续开创性地提出了很多创新举措，如实施募集资金专户存储、年度募集资金专项审计制度，颁布《诚信建设指引》、《保荐工作指引》和《董事行为指引》，建立年度业绩快报和实时信息披露制度，加强对公司控股股东和实际控制人的监管，每年举办中小板监管与发展座谈会。十一年来，我们在监管的原则性和灵活性之间寻找契合点，寻找最佳平衡。目前，中小板“诚信之板”的市场形象已经深入人心，“创新之板”的市场特征魅力独具，板块“隐形的冠军”层出不穷，中小板焕发出勃勃生机。

（三）中小板是践行自主创新国家战略的重要舞台

中小板这 751 家上市公司中，绝大部分企业拥有自己的核心技术或核心竞争力。截至 2015 年 2 月，535 家高新技术企业通过中小企业板进入资本市场，其中拥有国家火炬计划项目的公司达 242 家，拥有国家 863 计划项目的公司达 68 家，获得国家创新基金支持的公司有 98 家，拥有与主营产品相关的核心专利技术公司家数达 562 家，拥有与主营产品相关的核心专利技术达 20,529 项。这些高新技术企业以 IPO、再融资和发行公司债券的方式，通过中小企业板的平台共取得融资近 7000 亿元。

中小企业板为公司更好的进行自主创新提供了坚实的资本支持，激发了企业的创新活力。据统计，2014 年，中小板上市公司的研发投入金额超过 500 亿元，平均每家公司的研发投入超过 6000 万元，较开板初期 2004 年每家公司的研发投入增长了 11 倍。其中，比亚迪、海康威视、歌尔声学、四维图新等 109 家上市公司研发支出超过 1 亿元。

自主创新的驱动力从内在源源不断涌流。中小企业板上市公司中高新技术企业占比达到 80%，自主创新能力较强，积极推动传统产业向中高端迈进，成为“中国制造”向“中国创造”转变的中坚力量。

（四）中小板是当前中国经济转型升级的重要力量

长期以来，中国经济以劳动密集型、制造加工为主的传统行业发展面临诸多瓶颈，传统行业在信息时代亟需思变。如何利用技术创新、新商业模式以及渠道创新等，提高产品质量和服务质量、提升市场影响力，促使企业转型升级并使企业在激烈的市场竞争中取得先机，是许多传统行业上市公司面临的挑战。在中小

板上市公司中，一批传统产业公司积极谋取转型升级，逐步探索多元化发展路径，践行了不同的创新模式。

如苏宁云商构建了 O2O 渠道体系，从传统的线下“店商”向线上的“电商”转变，满足消费者随时随地想购就购的需要；如友阿股份将线下的商务机构与互联网结合，通过“微购友阿”平台打通了门店的会员体系，实现智能导航、导购等；如传统的农业服务型企业诺普信宣布全面推动“田田圈”互联网发展战略，为科技服务“三农”，打造农业互联网生态作出了有益的尝试，等等。大量中小板上市公司通过技术创新、商业模式创新、渠道模式创新、协作模式创新等各种形式，谋求自身发展的同时为中国经济的转型升级作出了突出贡献。

三、对中小板未来发展的几点建议

经历十余年的探索和发展，中小板取得了有目共睹的重大成绩，但发展潜力还没有充分发挥出来，中小板的发展速度，还不能满足实体经济发展要求。随着《证券法》的修改和注册制的实施，市场格局将发生重大转变，监管转型的任务还很重。下面，我对中小板未来的发展，谈几点自己的体会：

一是要坚定不移继续加快发展壮大中小板，满足实体经济需求。中小板在解决就业、推动创新、支持区域经济发展、改善民生等方面发挥着重要作用，中小板上市公司的数量和广度还不够，还需要大力发展。很多人说中小板 80%都是制造业，没有鲜明的板块特点，但中小板的特点恰恰就在这里，中小板是“中国制造之板”，它是中国经济转型升级的缩影，它正走在“中国制造”向“中国智造”转变的路上。今年 5 月，国务院总理李克强签批了《中国制造-2025》文件，是中国全面部署推进实施制造强国战略的纲领性文件。打造具有国际竞争力的制造业，是中国提升综合国力、建设世界强国的必由之路。

十年前，中国制造在世界的形象还是“贴牌”，但今天的中国制造已经有了彻底改观，我们拥有世界一流的高铁技术、新能源汽车、风电装备等等。所以，一切事物发展都有其客观规律。中小板制造业多，这不是没有特色，这是最大的特色！但单纯的只有制造还不行，还要创新，要从低端制造业向高端制造业跃升，中小板承载的使命非常重大，中小板必须也完全能够承载这个使命。而且，中国是全球最大的转型经济体，区域经济发展不平衡，中小企业数量众多，处于不同的发展阶段，传统与创新兼容，孕育了特色鲜明、极具包容性、与实体经济紧密

结合的中小板市场。因此，加快发展壮大中小板正当其时。此外，建议中小板进一步丰富市场结构，增加金融类上市公司，形成一定规模的金融板块，进一步增强中小板服务中小企业的广度和深度。

二是继续大力推进中小板改革创新，释放市场活力。中小板是资本市场改革创新的一面旗帜，率先实行了很多行之有效的改革措施，大多数的改革措施推广到全市场。下一步，中小板可以继续发挥先行先试的功能，顺应资本市场放松管制、强化事后监管的发展趋势，减少对公司内部事务的干预，更多依赖公司自治和中介机构监督来防范和化解风险，提高公司经营的灵活性；积极探索适合中小企业特点的、有利于上市公司利用资本市场做优做强的制度安排；中小板经过多年发展，一大批领军企业兴起，上市公司出现一定程度分化，可以研究对不同的群体提出差异化的公司治理、信息披露和监管政策，提供差异化的服务；在信息披露方面，要加强透明度建设，满足投资者需求，提高信息披露的质量和有效性。

三是打造综合服务平台为中小企业服务。新国九条提出，要充分发挥资本市场在并购重组过程中的主渠道作用，鼓励市场化并购重组。中小板一些公司经过多年发展，已成为细分行业的龙头，但因行业的市场容量有限，遭遇发展瓶颈，还有一些公司因行业变化或产品升级换代，经营急需转型。通过并购重组，优化资源配置，提升公司竞争力，是中小板发展壮大的一环。深交所可以打造全方位的综合服务平台，广泛调查研究，不断推动完善并购重组体制机制，组织有针对性的并购重组培训，充分调动各方参与并购重组的积极性。要积极创造条件，大力支持中小企业利用资本市场做优做强。

最后，祝愿中小板在建设中国多层次资本市场为中国经济转型升级作出更大的贡献。谢谢大家！

主持人：请周总入座，周总给我们带来了深情的带有体温般的回忆，让记忆为历史保鲜。周总的演讲也印证了孙中山先生的一个重大的学说，叫做“知难行易”学说。一个方案的设计和认识的统一是最难的。周总也给我们提了很多希望，我相信我们下一步，周总等领导所创设的中小板，在我们共同的努力下将会越来越红火，它的功能会越来越完善。

下面有请苏宁云商张近东董事长演讲。

张近东：尊敬的深交所的各位领导、各位来宾、各位朋友们，大家晚上好！

首先感谢深圳证券交易所搭建了创业家思享汇这一公益性的公共讨论平台，我也非常荣幸地能够受邀参加这次活动。这是今年我第二次来到深交所，上次是2月6号，是国内的首只在交易所挂牌交易的商贸物业的私募REITs正式上市仪式，而这只基金正是我们苏宁云商门店证券化的项目。时隔11年，当我再次拿起上市的敲锤时，内心仍然还是非常激动，上次我们上市的时候，当时我把这个锤子都敲坏了。

回想当年，苏宁历时5年，最终于2004年在深交所成功上市，这一过程可谓是一波三折，事实上早在2000年，我们就开始进行上市的筹备，这期间无论是在公司的治理结构、主营业务，还是在后台建设等方面，我们都做了大量的工作，并于2004年4月26号通过了发审委的批准，同时也是借助国家启动中小板这一机遇，在三个月后的7月21号苏宁正式在深交所中小板挂牌上市，成为了中国家电连锁企业中首发的上市第一股。

今天，在中小板成立11周年之际，我又一次来到了这里，心里有很多的感慨，但是我也想借这次宝贵的机会与大家一起分享深交所和中小板的支持下，苏宁如何实现快速成长和成功转型。

2004年苏宁在深交所上市，应该说这是苏宁25年发展历程中最具有里程碑意义的事件，对于苏宁连锁事业的发展壮大也具有重要的战略意义。要说清楚资本市场对苏宁的贡献，就必须先梳理一下苏宁成立25年来发展的脉络。

整体看，苏宁发展的历程可以分为三个阶段。第一个10年，我们专注空调专业的零售。经过服务苏宁品牌的形象。第二个10年，我们开始拓展综合的电器零售，发力全国的连锁经营，并在深交所上市。第三个10年，我们积极拥抱互联网，探索互联网零售的经营模式。在第三个10年里，经过了近6年的探索和实践，苏宁已经率先形成了具有行业借鉴意义的，也就是我们提的一体两翼、三云四端的互联网零售路线图。这里的一体就是指我们要坚守零售的本质，这是苏宁的过去和未来不会改变的。两翼就是要打造线上线下的两大开放平台。三云是我们面向供应商和消费者，以及社会、合作伙伴的开放的物流云、数据云和金融云。四端是我们围绕线上线下两翼的平台，因时因地引入，通过门店端、PC端、移动端、电视端相互融合布局。正是由于有这个云平台，苏宁才得以加快布局家电连锁的市场，并通过坚定地拥抱互联网，发展成为国内线下、线上前三

的互联网零售商。同时也正是得益于深交所规范性的要求和指导，苏宁始终坚持在公司的治理、内部的管理体系、业务操作的模式等方面不断地完善，稳健而又充满活力的发展，最终取得了今天的这个成就。

到今年 3 月底，苏宁在包括中国大陆、香港、澳门、日本等全球市场拥有 1674 家连锁店，是上市之初的 28 倍，年销售规模也过了 1000 亿，上市以来复合增长率超过了 30%。同时，我们的市值也从上市之初的 30 亿增加到今天的 1500 多亿，增长了近 50 倍。而正是深交所的大力支持下，不仅让苏宁成为了中小板零售最高的企业，更是给广大的投资者带来的丰厚的回报。这是深交所中小板的成功，也是苏宁作为中小板的一分子而感到的骄傲。

上市 11 年，中小板始终在助力苏宁的发展壮大，我们先后完成 4 次公开发行的股票和一次发行的公司债，刚刚周明董事长把我们历次特别关键的时候在市场上的融资的过程也谈到了，我这里就不再赘述。作为一家始终坚守零售本质的企业，苏宁将所募集的资金全部用于连锁的网络、物流，以及信息平台的建设，这些都是为苏宁发展夯实了基础，成为苏宁从 2009 年强互联网转型最强有力的动力和底气。

从 2009 年开始，苏宁用了将近 6 年的时间，趟出了一条互联网零售之路，概括起来，这 6 年来，苏宁一直在专注做三件事。

第一件事情也是苏宁走向互联网零售的首要的标志，就是借助互联网的技术。苏宁在建设消费者平台的过程中加入渠道，就在 4 月底，苏宁真正意义上第一款互联网的产品苏宁的“云店”已经率先在南京和上海落地，虽然现在还只有云店的 1.0 版本，但是从目前的运营情况来看，已经展现出了可喜的成绩，每天的人流量达到几万，单店的销售规模也从过去的百万级提升到千万级，门店虚拟展示的个性化，互联网化体验的设施，让线下的门店爆发出全新的能量，这就是苏宁 20 多年来运营线下实体过程中我们从未感受到的。我曾经要求我们的项目团队要用乔布斯做苹果的精神来做我们的云店。未来，我希望苏宁的所有人都能够怀着工匠的精神来做我们的产品。在接下来的 6 月份，苏宁云店将在现在的基础上进行迭代更新，推出云店 2.0 版本，类似迭代的升级我们还将继续进行。我们现在 1.0 版本的云店刚推出一个多月，就准备推出 2.0 的版本。云店是我们与消费者之间建立连接的触点。但是我们要打造的不仅是云店这一个触点，而且要

构建与消费者所有的触点，这其中就包括我们重点打造的移动端和农村的电商，现在苏宁端在线上的占比已经接近 50%。今年我们还将围绕 O2O 的各个环节，在移动端加大产品的推广，持续地推进，快速的迭代和优化。

第二件事情是苏宁走向互联网零售的核心要素，就是通过商品的扩容、供应链的变革，在提升产业链价值过程中的+商品。苏宁收购红孩子，力推超市，是苏宁向全品类进军，提升用户黏性的重要手段，而苏宁收购 PPTV 则是扩容消费品的范围，打造多样化、个性化消费的重要手段。以前受限于门店的面积，苏宁无法为用户提供无限多的消费品，而迈入互联网的零售阶段和苏宁发展的天花板，我们已经被打破。所以苏宁不但要全品类的发展，而且还要全品类的竞争。一年多来，苏宁丰富商品最重要的手段就是我们开放平台的规范化的运营，苏宁一直致力于打造一个公开透明、充分竞争的开放生态系统，无论是自营、联营，还是招商的用户，只要能为消费者创造价值，都要支持它在苏宁的生态圈中蓬勃发展。

在苏宁的开放平台上，不仅国内商户的规模在快速发展，现在也越来越多的国外的商户在陆续入住苏宁海外购的频道，上个星期苏宁在台湾和当地众多的中小企业进行了交流，我相信依托苏宁在日本、美国、香港等海外供应链先发的优势，依托苏宁在国内率先推行的保税仓的备货的模式，苏宁海外购的业务也将成为我们在全品类业务中增速最快的一类。商品的经营变革最终带动的是整个供应链的变革，效率的提升，不论是美的、海尔、TCL 等优势的品牌，还是华为、中兴、魅族、锤子等新兴的品牌，都已经有了专门的团队与苏宁进行 C2B 的联合办公，在商品的推广、包销方面展开全面的合作。就在明天，我们在 O2O 模式方面，推出的苏宁超级 APP 也会全新的亮相。在座的也有我们的投资者，大家明天可以体验一下。

第三件事情是苏宁走向互联网零售的重要的保障，在构建零售核心竞争力过程中的+服务。最近美的、创维、志高、华润、太平洋等近百家企业已经在共享我们苏宁物流的服务。这标志着苏宁物流的第三方运营已经全面开启。从成本中心向利润中心转变，我们已经在加速实现。其实物流仅是我们的一部分，2015 年，苏宁将全面实现后台服务能力向服务产品的转变升级。过去苏宁后台的服务能力更多的是企业自身的服务，现在服务产品是要将能力向社会开放出来，为合

作伙伴提供服务。我们的立足点首先是苏宁生态系统内的合作伙伴，目标是帮助合作伙伴降低成本，提高效率。在本月 29 号，苏宁消费金融公司也将正式开业运营，届时苏宁对于消费者综合的金融、供应链的金融整体的解决方案也越发成熟。同时具有 O2O 特色的个人信用消费产品“任性付”也将率先上线。6 月份苏宁的“数据云”产品也将上线。从内部测评的分析来看，苏宁提供的这些产品将会大大低于合作伙伴在公开市场上采购的服务的价格。而且随着规模的扩大，这一成本还会进一步降低。

经过 6 年的转型，苏宁借助互联网的技术，我们打破了成长的天花板，目前各项业务也在开花结果，在这里，我也想跟大家分享两组数据。第一组是关于我们的商品的 SKU 的数据，去年我们 SKU 的数量增长了 4 倍，现在已经超过了 800 万，很快就要突破 1000 万大关，其中超市的品类，我们 4 季度增长了 400%，红孩子母婴增长了 200%，年度的活跃数也提升了百分之百，可见快销品的迅猛增长，也带动了我们的商品的丰富度和活跃用户迅速的提升。2015 年，我们超市的目标是要实现 10 倍的增长，虽然基数现在很低，但是增长很快。今年一季度，我们的超市增长速度超过了 800%。红孩子在 1—4 月份也增长了超过 200% 以上。

第二组是关于我们服务能力的数据，我们大力打造的全国物流网络已经开始显现成效，全国 90% 的区县我们实现了次日达，55 个城市，152 个区县我们实现了半日达，部分区域还开通了一日三送的服务。针对近千种畅销单品，我们也推出了 2 小时极速达的服务。同时在服务质量方面，我们去年的投妥率达到了 99% 以上，今年一季度根据邮政总局公布的数据，我们的投诉率为全行业最低。

这么多年以来，苏宁一直坚持一个理念，就是在坚守创新，走自己的路，苏宁从来都走自己的路，苏宁所做的事情一直都是围绕平台、商品、服务三个主线在开展。目的就是要使得成本、专业、保障这三个要素做得越来越好。可以这样说，11 年前苏宁选择中小板上市，一路走来，我们的发展路径始终和中小板聚焦高科技、高成长创立的初衷不谋而合。作为中小板壮大起来的民营企业，在苏宁发展的很多重要的时刻，都得到了证监会、深交所的关心和支持，也得到了广大的投资者的信赖和认可。我们坚信，只有充分利用资本平台，大力发展核心利用，不断创新经营的模式，巩固后台的建设，实现公司的持续、稳健的发展，才能真正地实现资本发展的理性的互动，为企业长远的发展提供源源不断的动力，

为社会、股东、员工带来更好的回报，从而实现苏宁提的“国家、企业、员工利益共享”的这一目标。

虽然苏宁目前正处于快速发展的阶段，但我们更致力于百年的企业建设，注重企业的长期持续的健康发展。企业长青是任何一个企业的追求，这是一个建立在规范治理结构、严谨的管理体系、透明的流程制度的基础上，作为一个公众的上市公司，一定要规范完善治理的结构。而规范完善治理的结构又可以加强企业的可持续发展的能力，这两者是相辅相成的。未来苏宁将立足中小板的平台，进一步加强法人治理的结构，完善内控的制度，提高信息披露的质量，提升企业规范的运作，充分尊重和维护广大的股东，尤其是中小股东的利益。同时，公司还将把握机遇，借助资本市场进一步强化核心的竞争力，继续坚持以后台带动前台的策略，不断地进行管理创新与经营创新，提高运营的效率 and 效益，推进公司持续、稳定、健康的发展，为中小板的发展做出自己的贡献，为股东带来更好的回报。

各位来宾，今年是中小板的 11 周年，也是苏宁上市的 11 周年，25 岁的苏宁是血气方刚，拼劲十足，一路走来，感谢中小板，感谢投资者和各位朋友给苏宁带来很多的支持和帮助，也带给我们很多的启发。对于未来，我们充满信心，我们也期待与更多的朋友结伴同行，把握机遇，共同成长。最后再次感谢深交所提供的这个平台，谢谢。

主持人：谢谢张董事长激动的演讲，请张总留步，您重点讲了转型，我有几个小问题想请教一下。

第一，您觉得咱们的转型成功了吗？成功的标志是什么？

张近东：从我们 2014 年的财务数据大家可以看到，我们从去年三季度，获得了同比和环比的大幅度增长。到今年一季度，大家看到我们综合增长达到了 30%，线上增长超过了百分之百。在今年两会的时候，总理的互联网+，已经把线上线下搞得红红火火，我想（以上是）对苏宁这 6 年来围绕互联网转型的一个最好得诠释。我刚才在发言中谈到，我们已经形成了一体两翼三云四端的 O2O 发展模式。我在 2013 年斯坦福演讲的时候，我说苏宁做的 O2O 模式，沃尔玛太重，亚马逊太轻，他们不敢做，苏宁不大不小，不伦不类，我们做更好，所以 O2O 模式只有苏宁可以提出，也只有在中国的苏宁可以提出。苏宁今天一个成

功的转型的标志就是围绕互联网的零售，我们实现了 O2O 的发展模式，我们不但成为一个探索者、实践者，我们也是一个领导者。现在从传统的互联网企业来看，他们都在追随苏宁，在提出 O2O 发展的模式。

主持人：谢谢张总的解答，可以看出市场对苏宁这个转型给予肯定，目前的股价是 21 块，但是我们看了一下历史，在前年 6 月份的时候，您的股价是 4 块多，那时候是不是转型最困难的时候，当时的心情怎么样？

张近东：我在 2012 年的时候，我们转型最关键的时候，我参与公司的定向增发，当时我个人拿到 35 亿。随着苏宁转型的深入，虽然外界对我们有一些微辞，但是从我们企业来说，我们还是非常坚定的。正像刚才我说的，我们趟出了一条互联网之路，无论别人说我们是左手右手互搏也好，还是前无古人也好，我曾经在两会上也反驳过，我说互联网本身就是前无古人之事。从苏宁 2009 年提出的转型变革，到 2010 年上线苏宁易购，2011 年新十年的战略愿景规划我们提出科技苏宁、智慧服务，以及我们云商更名、线上线下同价，这一系列我们都基于对未来互联网发展的一个信心。

至于谈到资本市场的表现，我想投资者有自己的选择。但对于一个上市公司，对一个参与企业的管理者和经营者来说，我就没有投资者那么幸运，因为在 4 块多的时候，我真的想多买一点，但是由于监管的要求，我想多买一点也买不到。所以今天你问到这个问题，我觉得我确实有点遗憾，当时应该给我多增持，或者给我的团队多增加一点。

主持人：张总作为企业的发动机，他曾经说过两句话对我印象很深刻，“互联网对传统产业的影响就像雨水对大地的渗透一样，由表及里，由浅入深”，另一句“趋势取代优势是任何企业都逃脱不了的命运”。我的理解是只有顺应大趋势，才能开创大格局。所以大家可以看到苏宁 6 年来一直在转型，在负重前行，按张总自己话说是举着哑铃在行走，但是不断坚持，终于走出了一条新兴的互联网零售商之路。今年底苏宁与深交所都将迎来 25 周岁，就像他说的血气方刚，风华正茂，正好干事业的年纪，所以期望在未来的日子里苏宁能和深交所相依相伴，共创辉煌。

下面有请科大讯飞刘庆峰董事长演讲。

刘庆峰：尊敬的深交所的各位领导、各位朋友，非常高兴，每次到深交所都

会觉得特别的亲切，2008 年科大讯飞上市，当时周明总亲自出席，给我们很多的鼓舞，上市到现在已经 7 年了，不仅是从资本本身，从金融上为我们的发展插上了腾飞的翅膀，也在规范的治理结构、如何更好的风险管控，包括不断地吸收各种智慧和学习都给我们带来非常大的帮助，今天这个 11 周年活动，刚才聆听了前面两位嘉宾的演讲也是非常有启发。

在正式汇报之前，我们先轻松一下，看一下今天的新闻联播，因为中小板确实对国家越来越重要了。

（播放一段模拟新闻联播主持人播报的视频）

大家知道，李瑞英已经在去年就退到幕后做指导，我们今天把她请来了。这是科大讯飞技术的展示之一，全行业能够代表军方打信息战和心理战的技术就是我们这一家了，我们还可以模仿很多人。

我在今年两会的时候参加中央广播电台的一个报道，现场的一个记者说他去年拿到了高德导航，我们做了林志玲的声音，那天他到了家门口以后，又多开了 20 公里的路，就是为了听林志玲跟他说，前方左转、右转。这个技术无论从军事、民用，还是从我们的实际信息服务中都非常有前途。

言归正传，什么叫智能语音技术？我们说今天是互联网+时代，这是 IT 产业公认的第五次浪潮，从计算机面世，可能我们这个会议室都装不下一台电脑，到了小型机是第二次，到了 PC，再到互联网时代，再到无线互联网时代的第五次浪潮。这个浪潮过程中，其实后台有一个非常重要的推动力，就是人机交互的变化。所以我们 1999 年开始创业，那时候全世界最火的公司是微软，微软把 DOS 操作系统的字符界面做成了 windows 的图形操作界面，成就了微软的神话。从 2008 年到现在这段时间，全世界最值钱的苹果公司，是在乔布斯回归之后，把触摸做到了极致。在今年在拉斯维加斯开的全球电子消费展，全世界最大的热点是穿戴式设备、智能家居，包括车联网。未来在无线互联网的发展过程中，手机的形态会发生很大的变化，很可能我们的眼镜、手表、纽扣、衬衫本身就具备通讯功能，当我们看不见屏幕，我们在移动的情况下使用的时候，语音就变得更加重要。所以大家说，未来以语音为主，以触摸和视觉、手势、键盘为辅助的时代正在到来。就跟人与人沟通一样，所以这个时代语音技术为什么这么受关注，我想 11 周年邀请科大讯飞来，说明深交所很有远见。

智能语音技术简单来说可以分成三个方面，第一个是语音合成，刚才我们已经感受到了，就是让机器开口说话，把各种文字能够读出来。第二个是语音识别，让它能够听懂人的讲话，比如说把我们说话的内容变成文字，科大讯飞的语音输入法已经是业界口碑最好的输入法，也是最快的输入法。说话人识别，它听到声音，他就知道到底是张近东董事长在说话，还是刘庆峰在说话，这叫说话人识别，也叫声纹识别。语种识别，开口就知道是安徽口音，还是江苏口音，还是广东口音，这相当于给机器装了一个人工的耳朵。有了嘴巴和耳朵，第三个就是需要有一个会思维的大脑，就是能够理解我们说的各种指令，也就是我们今天讲的，人工智能最核心的语意的理解。由于语音是人类最自然便捷的沟通手段，它的应用可以深入到社会生活几乎所有的角落，同时对国家安全、对民族文化传播都非常重要。所以历来其实也是全球竞相竞争的热点。

科大讯飞 1999 年创业，那时候中国的语音市场全部是国外公司控制的，IBM1997 年、1998 年推出 Viavoice。微软亚洲研究院第一任院长李开复，当年我们是他最想挖的人。三年前李开复参加我们在北京的语音云的发布会，后来写了很长的一段微博，他说语音识别从科大讯飞身上终于看到能够突破进入实用的希望。华尔街日报评全中国三大创新，我们位列其中，当时大家非常关注，包括英特尔、摩托罗拉、日本的东芝和松下等等。2000 年之前中国的语音市场全部掌握在国外的公司手中，我们优秀的毕业生无一例外全部出国。我是 1990 年到中国科技大学的，当时我们有 13 个省状元来到科大，我的师兄们几乎全是省状元，但是没有一个是留下的，那时候很多专家说中国被人掐住了咽喉，因为语音是文化的基础和民族的象征。所以我们 1999 年创业提出的口号就是，中国的语音技术必须由我们做到全球第一，这个产业必须掌握在我们自己手上。到了无线互联网时代，全球更关注，因为手机很小，经常在移动的情况下使用，我们看到苹果在 iPhone4 里面专门推出了 Siri 功能，其实是在乔布斯弥留之际，他们提前发布了 iPhone4S，就是为了给他看语音的一些演示。谷歌把语音作为它搜索最大的动力来源，微软、IBM 无不如此。

在这种大背景下，我们很高兴地告诉大家，科大讯飞今天无论是语音合成、识别，还是评测、翻译等等，已经拥有一系列国际上第一的技术，不光是中文，我们在很多语种等等很多领域都是全世界都是第一名，在激烈的竞争中，我们目

前已经抢回了中文语音主流市场的 70% 的市场份额，成为亚太区最大的语音和人工智能公司。今天我们的累计用户数已经有 6 亿多，每天在线使用有 1.2 亿人次，每天离线使用有 5 到 6 亿人次。这是科大讯飞的基本情况。

当然能够推动我们在无线互联网时代，在智能手机大幅发展的这几年，能够继续在全球走在最前列，我觉得非常重要的原因就是因为我们中小板的上市公司，我们可以调动更多的资源和力量。

国家把语音领域一些独占性资源都放在科大讯飞，比如说全国唯一的国家智能语音高技术产业化基地，全国唯一的语音和语言信息处理的国家工程实验室等等。

下面我们就具体给大家看一下，到底这个技术达到什么水平了，对语音合成技术来说，让机器开口说话，国际组织有定期的比赛，5 分的标准，如果念得跟中央广播电台最好的播音员一样就可以得 5 分。如果说得很标准，流畅，比如像周明总这样可以得 4 分。如果能用的，不反感的可以得 3 分，我大概可以得 3 分略多一点。在国际的比赛中，我们可以看看每个阶段的效果。首先是 1995 年，当时国家 863 比赛第一名的系统，也是我们的前身，科大实验室做的，我们来看看它的水平。

（播放音频）

很难听，就像电影里机器人的声音，当时 863 都已经支持 10 年了。1998 年在业界第一个达到能用的门槛的声音，我们再听听。

（播放音频）

这个系统当年引起很大的轰动，因为有一个系统终于达到 3.0，就是我带队做的，我们以它为基础，创办了科大讯飞公司。到今天到了什么水平呢？到了 4.5 分了。还是非常地道的，很标准，这是机器念出来的，不是人工的。也就是说播音员是 5 分，我们普通人员录完放到后台是 4 分，计算机介于两者中间，有 4.5 分。今天我们机器可以有男生、女生，有方言，各种声音都有，我们根据今天会场的情况，我们合成了一段，大家可以听一下。

（播放音频）

应该说现在几乎任意文本都可以差不多达到这样的水平，我们的粤语其实也是全行业最好的，已经超过香港中文大学和香港大学这么多年的研究成果。

我们创业的时候，当时说的是，中文技术要由中国人做到全世界第一，但是我们的野心是全世界，要多语种，2003年第一次做英文，2006年第一次参加了由美国和日本联合发起的国际英语大赛，叫暴风雪竞赛，这个比赛是美国的卡内基梅隆大学总牵头，参加单位包括IBM、微软、MIT等等，2006年第一次我们代表大中华区参加全球英文大赛，当然我非常高兴地告诉大家，当年就成为最大的黑马，我们囊括了所有指标的第一名，引起美国语音界非常大的震动。2007年再比赛的时候，全世界都盯着科大讯飞，当时我们科学院的院长路甬祥来看我，他说，庆峰，今年能拿全世界前三名就是中科院的胜利，因为我们做的是我们的非母语。但是我很高兴地告诉大家，一直到2013年，我们连续7年又继续蝉联全球第一。今天我们的英文合成到什么水平了？大家可以听一下。

（播放音频）

还是很地道的美式英语。在2012年的时候，我们是全球唯一一个，到现在也是全球唯一一个超过4.0分的系统，当时我们4.2分，第二名只有3.6分。包括我们深圳的最好的一批学校都在课堂上用我们这个产品，就是你让计算机随时随地念出一段英文来，它要念得比人好，全世界只有我们独家。我刚才列的是到2013年。2014年怎么样？国际组织说不比英文了，因为英文已经超过4.0，不用比了，就像中文也不比了，比印度人用的语言，大家都以为印度人会第一名，但是我告诉大家，结果出来，我们依然出来是全球第一名。

现在已经做到27个主要语种了，这些语种不光是合成，还包括识别。前年汪洋副总理从广东回到国务院，然后在两会见到我，他说感谢科大讯飞。为什么？广东玩具厂的玩具出口，在两三年前遇到非常大的阻力，就是因为这些玩具都要有语音技术，当时俄罗斯语和西班牙语技术我们还没有，当我们把这个技术拿出来，超越欧美之后，他们就把市场全部抢回来了，深交所上市的几个玩具上市公司全部都是我们的客户。

这个是刚刚讲的语音的合成技术。语音识别技术国际上一个最权威的比赛是美国国家标准技术研究院，简称叫NIST，组织的全球说话人和语种识别大赛。刚刚说“说话人”也叫声纹，每个人的声音都不一样，它就跟指纹一样，这个技术对国家安全非常重要。大家知道我们国家现在有两个非常重要的生物特征库，一个是指纹库，一个是DNA库，已经为国防发挥很大的作用，包括公共安全。

但是这些都是接触式的，你要按指纹必须要抓住他才能按，DNA 也是要有接触的，还要花钱。只有声纹是非接触式的。就像当年海南岛王伟撞机事件，我们的飞行员一上天，美国人就知道是谁，只要他说话。当年基地组织的人员在逃亡过程中，二号头目被准确击毙，也是因为美国人有声纹，这个技术西方对我们是禁运的。一直到 2008 年科大讯飞参加国际比赛，这个比赛两年一次，我们当年拿了全球第一名，我们的中央政法委的孟建柱书记、公安部郭声琨部长，包括多位中央政治局常委到科大讯飞，现在以科大讯飞的技术为核心，我们已经建立了国家级的声纹库。连续三年这个比赛越来越接近真实场景，我们所有指标都是全国前三名，综合起来是最好的，大家可以看到里面包括卡内基梅隆、MIT、斯坦福、摩托罗拉等等，都是全球的顶尖的机构。

现在国家的声纹库的建立，在去年 APEC 会议期间在北京发挥了巨大作用，我们也拿了军方科技进步一等奖。对我们的国家安全起了很大的作用，去年两会期间，我针对这个事情给习近平总书记做重点汇报，关于语音对国家的安全，包括语音技术在民族地区的教学等等。

有了声纹之后，我们和 DNA、指纹配合，可以形成国家的立体生物特征库。最近非常火的是人脸识别，大家知道马云在汉诺威直接刷脸，大家说最不能靠脸吃饭的人结果靠脸来吃饭。其实我想告诉大家的是，今天单独人脸识别技术在金融领域还达不到安全要求，全世界最好的人脸识别是国家语音及语言工程实验室，我是主任，我们的一个组员做的。他是香港中文大学的教授，也是中科院深圳先进技术研究院的副院长，汤晓鸥教授，用了国际最先进的深度学习的算法。我们在语音技术里面也是全球率先使用，把这个技术拿出来，现在人脸识别可以做到超过美国 FBI，连续三年全球比赛全球第一，在国际标准测试集，50 多万人里面有正面、有阴影、有侧面，可以达到 99.15% 的准确率。但是这样在金融中也不能支付，再把声纹结合起来，一个人和你长得很像，声音又很像，如果他要偷你的钱你就认了吧。其实算账可以知道，两个 99% 的准确度如果一乘，能够冒认的就达到万分之一了，基本可以达到指纹的安全等级，它不需要任何的新增设备，因为手机上都有摄像头，而说话是它本身的基本功能，今天这两个技术结合了。今天上午中国建设银行的董事长还在科大讯飞，工商银行董事长最近也刚看过我们，中国银联已经跟我们签了协议，基于人脸和声纹在小额支付中应用，将

来你直接说话就可以付钱，不用记密码，也不用任何其他认证机制，这个技术在将来的很多领域中都非常有用。

下面给大家再看一下我们语音识别的一些内容。刚才看的是语音合成，我这里其实是一个很旧的智能手机，为什么用旧的？主要是想让大家知道任何智能机都可以装。给大家看两个主要的应用，一个是讯飞的语音输入法，我在这里做一个测试。讯飞输入法有三个特点，第一个是把手写、拼音和语音完整融合在一起，不用做任何切换，这是我们第一个在业界推出来的，第二个，我们的手写识别也是业界第一名的，因为我们做生物特征，在这里面我们的模式识别技术是业界最好的，第三就是我们的语音，这是更大的特点。我先给大家看一下，我们的手写是可以叠屏的，可以同时写两个字。（演示手写同时写两个字）。我再给大家秀一下语音。（演示“今天我们来到深交所，参加中小企业板 11 周年的活动非常高兴”，屏幕识别出来）。我想告诉大家，没有对我的口音做任何训练，而且我的发音不是很准，大家下载完都可以。我们再应景一点，刚才我那句话不要说我训练过了。（演示“现在是晚上 8 点 14 分，我们正在演示产品”，屏幕识别出来）。当然不光是普通话，我们有多种方言，这个输入法我们推向市场两年多时间，第一年超过了腾讯 QQ 输入法，去年超过百度，现在用户已经 2 亿多，每天使用人数有 4000 万人以上，是业界口碑最好的输入法。在座各位都是代表未来的，一定要用讯飞输入法。

刚才讲了输入法是输入，我前面给大家看到的合成是输出。还要有一个可思维的大脑，就是把合成和识别结合，我们就推出一个产品叫灵犀，和苹果 SIRI 的功能定位一样，但比它强大很多，这个灵犀可以打电话、发短信、问天气、航班、股票、听音乐，还可以翻译、聊天等等，简单给大家秀几个功能，比如说“打电话给周佳峰”。这个电话就拨出去了。它的准确率是全行业第一，而且是不联网的情况下，你手机里哪怕有 5000 个联系人，一说话就马上出去。另外发短信，我直接说人名和电话，它自动给你填好，（演示发送短信，“发短信给周佳峰，明天晚上请你吃饭”）。再比如我要设个闹钟，我们怎么设呢？（演示设置闹钟，“记得提醒我，三分钟以后要开会”）。大家知道，8 点 19 分它闹钟响不是简单响闹钟，它会说“你要去开会了”，它会把具体内容告诉你。我现在每天早上起床的闹铃都是直接给我播当天的雾霾和天气，知道你当天要穿什么，这是闹钟。

当然还有很多手机本地功能，我不展示。

我们再看几个互联网相关的功能，比如天气，（演示语音报读天气，“深圳明天天下不下雨”）。它会播报明天的天气。再比如说我要查一个航班。（演示查航班，“帮我查一下从深圳到南京的航班，后天的”）。它会帮我查询航班，打折信息也有，在这上面一按马上就可以订票了。再比如说我到一个新的城市，我要找吃的，（演示找餐饮服务，“帮我查一下深圳大学附近好吃的餐厅”）。它为我列出这些餐厅。如果排名不准，那是大众点评的问题，这是第三方数据。如果我们要听音乐，后台 300 万首正版音乐，说什么马上就出来，（演示语音查找音乐，“来一首《飞得更高》”）。当然，还有一些聊天、算数，比如说“3+2 等于几”？（机器回答“等于 5”）。“白日依山尽”（机器回答“黄河入海流”）。“钓鱼岛是哪个国家的？”（机器回答“那还用说，钓鱼岛当然是中国的”）。其实你还可以问它很多的问题。

还有一个很酷的功能给大家看一下，翻译，去年全球比赛第一名的技术，现在出国，可以说吃饭、购物、问路、砍价什么的，基本上都没问题了。我简单给大家秀几句，比如说我们要买衬衫。“这件衬衫很好看，多少钱一件”？（机器翻译英文）。“附近的地铁站在什么地方”？（机器翻译英文）。大家看到，这中间有三项技术，一项是语音识别，我问它，它要识别一下，我们全世界第一。识别到中文翻译成英文，在去年之前，把中文翻译成英文是日本人全球第一，把英文翻译成中文是美国人全球第一，但是到去年，这个历史已经结束了，科大讯飞全球第一。把这个英文再念出来，这就是全世界唯一念得比人好的英语，它可以这么地道的念出来。去年 APEC 在中国开，大家都很关注。前年在新加坡开，叫贸易与国际创新论坛，科大讯飞做了大会报告，会后很多人都说，我们的英语比他们的发音好很多，当然比我也好很多。我们的英译汉也可以。

（演示英文翻译成中文）

基本演示就到这里。

手机在未来两三年有很大的变化，80%的应用你不需要屏幕，有了语音，戴着手表、眼镜、胸针都可以，以后手机的变化是什么呢？变成是适合我们每个人的穿戴习惯和我们女性的审美情趣的，你想要什么样的终端它就会是什么样的，只有大段阅读和视频的时候，你把折叠的屏幕打开，或者投影到手掌或者是空中，

我们将来对行业的预测是这样的。

讯飞输入法目前有 2 亿多用户，前年是 1 个亿，去年到 2.2 亿，用户数翻了一倍，这 2.2 亿用户每天用语音的次数也从去年 7 到 8 次涨到今年的 13 到 14 次，语音的应用已经是大势所趋。我们的讯飞语音助手，去年中国移动对 12 个主流应用商店的统计，我们一家超过另外 4 家的总和，包括搜狗助手、百度助手、siri 等等。

这是国际翻译大赛的情况，我也不展开说，这都是国际上最牛的机构参加的。

另外还有一项技术也是很有意思的，就是口语评测技术。刚才我们说的语音识别是你讲的即便不准，即便有方言，它也能准确理解，还有个技术就是我发完音以后，它告诉我能得多少分，错在什么地方。全中国普通话等级考试，以前是人工打分，三个老师测一个学生，10 分钟才能出结果，标准每个人不统一，效率低下，让机器代替人工是国家语委梦寐以求的目标，现在全世界的技术，只有我们独家比人打的准，所以现在全中国都在用，包括少数民族地区，包括海外汉语使用地区。

再进一步到英语，广东是我国在英语高考中第一个考口语的，已经考了四五年了，150 分的英语中，有 15 分是口语成绩，我们听完了它的题目以后，你得用口语来回答，这个口语考试，原来是把几十万考生的语音录到后台，请 100 多个老师事后来听，要听十几天，所有那些老师都快崩溃了。社会意见还很大，说每个人标准不同。当时汪洋还在广东当书记，黄华当省长，朱小丹常务副省长都到科大讯飞来过，回来让广东省教育厅厅长去调研，他们弄了一套测试方案，全世界所有技术比在一起，只有讯飞技术比人打得准，所以广东现在的英语口语考试机器代替人工了。不光广东，全国高考改革试点，上海和浙江在做试点，北京、重庆、天津通通都在使用。去年我们又进一步，不光测普通话、英语，唱歌也一样可以测，有 14 个省的音乐考级也用机器代替人工。现在我们做的东西，不光你一说歌手他给你把歌打开，你唱完它还给你打分。假如你吼几嗓子，我们就知道你嗓音好就可以学刘欢，嗓音不好，像我这样可以学崔健。你对着卡拉 OK 学任何歌，我们都可以模仿里的声音，把你的音调提上去，什么歌都可以唱得好，类似的技术有很多。

相关技术我们用在教育领域，我们是以语言学习为切入的，现在从小学一年

级到高三，所有学科的技术都有，从课堂教学到考试和评价，全中国唯一的教育部的中小学质量评价的数据中心在我们这里，然后再到学生的个性化学习，全中国有 7000 多万老师、学生每天在用我们的产品，中央领导都很关注。就在三天前，在青岛召开了首届全球信息技术教育大会，刘延东副总理唯一的看得起的就是科大讯飞，我们现在在中国是用户数最大，而且解决方案做得最透的。在深圳中学所有的信息技术产品，没有一个真正能用起来，就我们的用起来了。所以在这里面我们不光做给教育主管部门的方案，也要做面向在线学习的入口。到今年年底，我们至少有上千万用户会成为在线教学，每天在家里学习的用户。光是口语考试，技术是我们的，又没有其它的替代，所以越来越多的学生在考前在家里自己训练，我们给他模拟打分，教他怎么应试。

比亚迪是深交所的骄傲，其实在汽车里面的语音业务也是一个刚需，在车内我们直接说话就可以导航，直接说话就可以打电话、发短信，国际上现在的统计说，在车内打电话、发短信，造成的交通事故比酒后驾车还要高。但是我们在车内是可以跟副驾驶讲话的，所以用了语音技术打电话、发短信就变得安全。还有听音乐等等，现在国际车厂都在高度关注，奥迪、奔驰、宝马、沃尔沃、福特、通用都在开始和讯飞合作。有几项国际比赛的结果给大家公布一下，这是厂商的比赛，德国奔驰汽车 2013 年 8 月份对车内语音识别技术进行对比，分了静止环境、100 公里、140 公里三个场合，达到 100 公里之后，只有讯飞独家技术能用。在一个月前，宝马汽车再次做了国际比赛，因为车内噪音很大，有轮胎噪音、马达噪音，还有空调和窗外噪音等等，我们超过全世界第二名十几个百分点，基本是可用和不可用状态。今天讯飞不仅把语音技术用在车里，而且越来越多的车厂要装我们这个东西，我们不光是语音，还把各种应用结合起来，把灵犀的所有服务可以在车上听到，使得汽车的娱乐变成车联网，这个概念大家都很关注，真正在业界，现在在车内能够让大家玩起车联网，必须要用语音，否则那些都是不安全的，都是不靠谱的，这个入口讯飞已经牢牢掌握在手上。

还有一个非常重要的，大家说家庭客厅的入口，现在进入智能家居时代，咱们深圳的所有电视机厂商都在跟我们合作，我们现在不用遥控器慢慢选频道，直接说我要看安徽卫视，我要看江苏卫视，直接给你调出来，我想看昨天的焦点访谈，上周的非诚勿扰，马上给你调出来，看任何大片马上都可以给你找到，这已

已经不是概念，已经变成现实了。所有的电视机厂商、盒子厂商，包括广电总局已经要构建一个全国广电的中心平台，使得未来的电视都是通过语音可以控制，这样可以很好的降低电视开机率低的问题，个性化、时效性可以解决。在家庭客厅的噪音环境，远距离识别全行业只有我们有这个技术，现在这个技术已经研究出来，我估计在未来两三年，科大讯飞的东西一定会到你们每个家庭。

我们讯飞把语音云平台开放出来，去年我们的用户数是 3 亿，这是累计下载量，到今年 3 月份累计下载量已经达到 6 个亿，去年 3 个亿，每天在线使用 3700 万人次，今年 6 个亿，在线使用人数从 3700 万到了 1.2 亿人次，也就是说用户使用的数量的增加比总人数增加更快。围绕我们的语音，我们把云平台开放给第三方合作伙伴，已经有 68000 个项目在我们上面做各种各样的应用，去年每天 50 个，现在每天 200 个，资本市场上最火爆的智能家居、可穿戴设备和家庭服务机器人，在过去短短的三个月，有 3000 多个创业项目在上面，在这方面我们和各位资本大佬是可以联手的，我们知道哪个做得好，哪个数据活跃，后台全在我们这里。

我们的语音技术不光是能听会说，更进一步是能理解会思考，大家知道当年 IBM 的深蓝电脑下国际象棋超过了国际象棋大师，引起全球轰动，那时候只是计算机的运算能力强，因为国际象棋的游戏规则比较简单。这两年更进一步的，真正的人工智能发展，就是理解和预测这方面，IBM 已经在全球率先做出来，它的 Watson 电脑在电视脱口秀节目中在前年已经超过了人类冠军。去年说 IBM 系列产品和中国企业对接，工信部找了一圈，Watson 唯一能对接的就是科大讯飞。我们去年承担了国家一个人工智能项目，去年国务院开了三次人工智能专题会议，科技部启动这个项目叫高考机器人，这个也叫类人答题机器人。为什么选它？因为高考这个点，最能看出来你的逻辑推理能力和知识综合表达能力。这个高考机器人的目标是什么呢？将来要考上一本，在 3 到 5 年之内。机器如果考及格比较容易，因为它有记忆能力，如果考上三本，就比 50% 的学生高，这就很难。考上一本的概念是得比 80% 的学生强，将来还要考上清华、北大、科大，这个非常难。这个项目科大讯飞总牵头，首席科学家是我们的研究院院长，全中国 60% 到 70% 的人工智能专家都汇集进来，现在有非常好的阶段性的成果，给大家汇报一下，一个是广东高考，我们原来说用语音代替人工是看它发音准不准，但是在

今年，一个极大的突破，超出所有人想象的，就是广东高考英语的口语作文，给你一个题目，你随便说，计算机竟然代替人工了，以前不可想象。现在在高考的语文作文机器人也代替人工了。再进一步的，现在开放式的政治、历史问答题，机器人都可以做。比如说“朱镕基总理说我们就要叫创业板，你怎么看？”深交所每个人回答这个题目，有各种不一样的说法，老师来改卷子，如果几十万人考的，计算机从第一份开始学，学到第两三百份，机器就可以代替人工，所以人工智能的学习速度远远超出我们的想象。所以我们说未来 5 到 10 年是智能一切的时代。再过 5 年，我们在这里开会，没有机器人端茶倒水，大家会很习惯。

最关键的是后台的核心，我们的目标要实现世界上第一个中文的认知智能计算引擎。

再说一下我们对创新的理解，中国做创新的企业很多，各种类型都是非常好的创新，比如说苏宁这么坚决的转型，确实令人非常佩服，商业模式、产品应用等等，但还需要有一部分在核心技术上掌握价值链主导型的企业。所以我们希望在未来的人工智能领域，我们是这样的企业。另外现在有太多的互联网+都是炒概念，以色列的那些风投公司就说，如果只是一个点，没有核心创新能力的企业，我们是坚决不投的。在整个 IT 产业发展过程中，我们在内部说是大波浪+小波浪。大波浪是核心源头技术的突破，没有科技的进步怎么可能有变革，现在我们的很多应用都是基于谷歌的安卓和苹果的 IOS，芯片和操作系统（做的）其实很少，你在上面做微信，做淘宝，做了很多东西，如果人家把平台给你封闭，可能你连做事的空间都没有。未来的人工智能时代，如果核心入口和后台的理解、预测不掌握在我们手上，我们依然是给全世界打工的最低端的价值链，这是第一个。大波浪是源头技术突破，加上应用是小波浪，还有一个大波浪就是平台，比如说京东的电商平台、微信平台、讯飞的语音云平台，这是大波浪，上面做各种小的应用创新，一定是这样一个组合，整个资本市场才能繁荣。深交所中小板，包括创业板，应该有区隔的来支持这样的企业，而中国最缺的是做底层技术，做大平台的公司，必须要给它更多的支持，更大的宣传。

最后还要感谢一下深交所一路的支持，讯飞 1999 年创业，2004 年才盈亏平衡，2008 年上市，发行的时候大概十几个亿，开盘之后涨到 30 多亿，今天达到 700 亿，当然跟苏宁相比还差很远，当然我们也连续 6 年获得了信息披露考核优

秀，确实我们对深交所充满感情，也对深交所给我们的荣誉无比之珍惜。今天能够站在舞台上，我们觉得非常的自豪，也是希望将来能够继续成长和发展，能够不辜负各方面的期望，能够让全世界都来聆听我们中国的声音。

主持人：谢谢刘总，请留步。刘总讲得很震撼，我明天也要下载这个软件。因为刘总一会儿有很重要的事情要处理，所以他不能参加我们的互动，但是我还必须问他几个问题。

第一个问题，上个月证监会邀请了百度的李彦宏率领一个团队到证监会进行演讲，展示了他的语音识别技术，好像也能达到 95%，他也说他下一步要投巨资建设一个百度大脑，讯飞有一个讯飞超脑，我们超脑是不是已经超过大脑了？

刘庆峰：大家用一下识别就能知道，在噪音环境、口音（处理等方面），搜索之外的其它识别，我们是遥遥领先于任何第二名的。百度是工程师文化，科大讯飞是科学家文化。百度大脑是大数据的相关性，讯飞超脑是真的做未来的预测和逻辑推理。

主持人：放眼全球咱们基本上没有对手？

刘庆峰：那也不是。未来还是要特别值得警惕的，比如说 IBM、谷歌，他们在核心源头技术上都有创新，还有苹果，他们比中国企业还是要强很多。我们虽然在合成识别上超越他们了，下一步也要花巨资研究，所以我们这次又定增了，希望能够放在自然语言理解和人工智能方面。这个必须要花很大的力气，而且要有很强的危机感才行。

主持人：刚才刘总讲到人工智能，我担心一件事，下一步人工智能发展到一定程度，比人都先进了，它会不会不听话，会不会反抗，会不会搞“政变”？

刘庆峰：确实有这种可能性。《失控》这本书里面讲，简单的智能，如果一个群体在一起，表现出一个群体智能，有可能是超出我们预期的，但是我想至少在当前我们看到，人工智能的发展还是让我们从简单、枯燥、重复的记忆性的工作中解放出来，让我们的生活更轻松。同时因为有了各种各样有趣的声音，会让你的生活更加美好。我就记得孙正义在阿里上市的那一天，人家问他，下一个投资热点是什么，他说你们一定要活得长，因为人工智能很快就会到来，到时候你喜欢谁就可以带谁回家。

主持人：在移动互联网时代，刚才您介绍了有两款很重要的产品，一个是语

音输入法，有 2 亿用户，一个是语音云灵犀产品，这个产品都处于投入期，大概什么时候会盈利，未来的盈利模式是什么？

刘庆峰：这确实是我们的痛点，现在每年的投入很大，这方面的研发投入虽然比不上那些大佬，但是我们一年也花了好几个亿，今年灵犀大概基本可以（收支）平衡，输入法我们还希望进一步加大投入。现在有两块，一块是穿戴式设备和智能家居普及，灵犀越来越成为刚需。另外竞价排名、中间的广告模式现在看得清晰了。输入法本身是通过热词链接新闻推荐搜索，再加上各种表情卖得很火，慢慢的在输入法将来也有比较明确的模式，我们也希望打造未来的移动终端的入口，通过输入法，通过灵犀，就像当年王小川说的三级火箭的组合，这个方向我们是非常有信心的。

主持人：您是一毕业就创业的“毕创族”，现在大众创业、万众创新很热，你对现在的创业者有什么忠告？

刘庆峰：科大讯飞是中国在校大学生创业迄今为止唯一的一个上市公司，就是一边读书一边创业的。我觉得如果在大学里面创业，还得有不可遏制的创业冲动，对产业有感觉，你才去做，千万别推着一个还没有准备好的人贸然创业，对他本人是损失，对资本方、对社会都有问题。我觉得还是要先加盟到别的企业，将来再单独创业，这是大部分人要走的路。

另外我觉得创业核心是三条，第一是发展方向，就是目标。1999 年我们就定了全世界最出色的多语种的语音和人工智能技术厂商，到现在一点没变，只不过商业模式会从技术提供到我们自己要掌握入口，就像苏宁的转型一样。第二个是战略，我们确实就是通过顶天立地，一定是国际最领先的核心技术。无论亏损到什么程度，当年多么难，核心技术一点不动摇。这是战略路径的选择，每个企业不同。第三就是机制，一定是要在第一天我们团队就设计好股权期权机制，所以这么多年我们没有任何时候为了利益红过脸，团队在最苦的时候没有一个走的。2008 年上市到现在为止已经 6 年了，高管中没有一个是走的，我就是上市了那一天登陆了深交所的系统，到现在为止我都不记得密码，也没卖过，大家都还是非常看好未来的，是因为心目中还有一个最大的目标在奋斗。

主持人：谢谢刘总的忠告。“让世界聆听我们的声音”，这是科大讯飞的口号，我在想一件事，随着人工智能发展，这个口号是不是可以改成“让世界听懂我们

的心声”？

刘庆峰：深交所的人太实在了，联想一下，这两个是差不多的。

主持人：心声还有心理动作。

刘庆峰：非常好的建议。

主持人：下面有请张董事长、鸿桥总、健男总上台进行对话。

我想首先问一个问题，中小板已经走入了 11 年，虽然历经了国际金融危机的考验，但是仍然聚集了一批很优秀的企业，目前有两个新的背景，一个背景是去年“国九条”说要发展壮大中小板市场，但是目前各个方面的认识不太一致，有人也说创业板出来了，它的使命结束了。另一方面，中小板是中国制造的晴雨表，前段时间国务院也发布了《中国制造 2025》，在这两个新的背景下，陈总和周总都见证了中小板的成长，你们从事的工作也和中小板有关，你们觉得未来中小板的发展方向到底在哪里，怎么提炼中小板的特色？

陈鸿桥：我来自国信证券，国信证券是中小板的上市公司，还是深交所的会员。当年大家一起推动中小板设立的时候，我觉得是从两个背景呼吁的，一个是叫好，我们老是讲中小企业，现在我们讲是中坚力量，生力军。发展中小企业是迈向小康社会的必由之路，所以我们组织一系列的文章，讲中小企业好，提供了多少的贡献。今天我看张总这个企业，现在也成了长子了，千亿的市值，上百亿的利润。第二个是叫苦，反反复复的搞中小企业融资论坛，说中小企业融资难，喊着要发展中小板，支持中小企业。

但是今天这个情况，我觉得局面已经发生了根本性的变化，今年会出现一个非常新的场景，就是钱追着好企业跑，现在我们进入一个大众股权时代，未来不是问你家有没有房子，而是问你家有没有中小企业的股权、原始股，这是一个很大的变化，这是全民创业找到的一个载体，这也是十年前我们的一个梦想，资本市场最终转化为实体经济的第一线。我们看今天二级市场的牛市，怎么样转化为一级市场的长期可持续的牛市，这一点非常重要。

谈到这里，我们有了主板，为什么还要有中小板，有了中小板为什么还要有创业板，有了创业板为什么还要有新三板，这个问题我们还要阐述清楚。比如中小板和创业板这两个怎么定位的问题，我有个感觉，中小板和创业板当时是模糊

的地带看的这个事，经过这么多年的演变，我明显地感觉中小板和创业板已经具有各自的区别和各自的特征。包括我们当年搞培训，主板来的几个互相认识的，回去还是几个互相认识的，中小板的坐在一起培训，董事长和总经理来都显得比较稳健、比较淡定。创业板董事长在开培训的时候，下面就非常的热闹，这是有明显区别的。现在在实际运行过程中，我们也心里有数了，比如说让证券公司跟这个企业交谈，企业说我到底上中小板好，还是上创业板好，基本上我们在 10 分钟之内就会给他一个明确的区分，你是上中小板好，还是上创业板好，这实际上在实际的应用过程当中，我们也区分开来了。但是我觉得这里面需要大家把这个东西要总结，要论述清楚。

另外一个，我们在实际的执行过程中，从国信证券的角度，我选择什么样的企业上中小板？我基本上锁定中国制造和中国服务。什么样的企业上创业板？我认为 5 年之内创业板的上市公司当中，互联网企业和互联网化企业的市值一定在 80% 以上。所以现在在国信，我们现在是整个把互联网企业当成国信的头号服务品牌。下个月我们可能会在这个会场跟全国最大的互联网投资机构联合组织，由互联网企业和他们进行对接。互联网企业会成为创业板最鲜明的特征。这两个板块的本质我就这么看，我认为就是代表中国经济新力量、新支柱、新未来，然后各自有它的一定的区分，但是不见得我非得要把它说成一是一、二是二那么鲜明。这是我的理解。

周健男：大家晚上好，很高兴又回到深交所这个娘家，在这里工作了 10 年，确实对这里是非常有感情的，我从 32 岁一直工作到了 42 岁，把自己最美好的青春岁月留在了这里，所以回来之后觉得心情非常激动，也借这个机会，祝愿大家像咱们中小板一样，健康成长，事业越来越大。

去年东征理事长退休的时候，我给他写了一副对联，一是祝贺他光荣退休，另一方面也是总结了一下深交所的这 10 年的发展。我的上联写的是“十载风雨名曰中小此功实大”，中小板是 2004 年设立的，到去年正好是 10 年，经历了十载风雨，名曰中小，名字虽然叫中小，但是这个功劳是很大的。一个方面是肯定东征理事长在这个过程中巨大的贡献，其实也是肯定了深交所在多层次资本市场体系建设过程中做出的贡献。下联是“五岁苦甘初起创业其利在远”，正好创业板是 2009 年设立的，到去年正好 5 年，所以 5 年的初起创业刚刚开始，到去

年为止停发了一年多，发行了 355 家，到现在有 460 多家，这个事业刚刚开始，其利在远，对中国经济发展的作用还有待长远观察。

这个总结不光是对东征理事长贡献的总结，我觉得也是对深交所，对中国经济发展的一个总结，十年以来，这个成就咱们近在眼前的近东董事长的苏宁，刘总的科大讯飞，这些企业都是在中小企业版和创业板这个平台上成长壮大起来的，所以咱们深交所的贡献巨大。

我的横批不太规范，就是周明董事长、张颖主任一直没说出来的话，就是“坚持就是希望”，这也是深交所的所歌，我觉得这就是深交所的精神。现在我们深交所有了这么大的贡献、成就，但是也面临着很大的挑战，有来自境内的，还有来自境外的。我们要想解决将来的困难，坚持就是希望，还希望在座的各位，革命尚未成功，同志仍需努力。使得我们的中小板成为中大板、大大板，就跟我们刚才吃饭的时候说的，说鸿桥总经理去了国信以后，把国信做成了一家大公司，市值 2000 多亿，把事业做大了，把自己的肚子也做得很大了。我们希望深交所的中小板以后越做越大，对国民经济的贡献也越来越大。

主持人：谢谢两位老总，我再问一个二级市场的问题，中小板的综合指数从去年底到今天大概上涨了 120%，我想问一下张董事长，苏宁云商的股价涨得也非常多，这个市值好像是历史上最高位，你觉得股价跟公司的成长性的关系大吗？还有一个，现在股价到了一定的程度，觉得有压力吗？您刚才谈到在股价最低的时候有点后悔买少了，您上市以来也一直没有减持过，在高位准备减持吗？

张近东：苏宁的发展从一直到今天的发展，应该讲不但是对我们创始者，我们管理者也倾注了很多的心血，同时也是对社会，包括我们投资者，大家也对我们有很高的期望。对于苏宁来说，我们经历了第一次创业时的专营连锁，二次创业的综合连锁的发展，以及新十年的围绕互联网转型发展，我刚才也跟大家简单回顾了这方面，围绕新 10 年苏宁的转型发展，无论围绕互联网转型发展我们所建立起来的 O2O 发展模式，还是到我们具体的围绕这个发展，我们已经形成了自己的产品，比如我们的云店，以及我们面对未来发展的空间。我们从一个 1 万件的 SKU，现在进入了 800 万件甚至更庞大 SKU 的市场，围绕消费拓展方面，我们把这个空间打开了，尤其是我们运用互联网，无论从现在的内容，还是我们围绕互联网的服务，和我们建立起来的客户的数量和黏性来看，我们都刚刚开始。

从现在资本市场对我们信心，我认为是刚刚修复。和我们在新 10 年提出的战略远景规划方面，我们提出的科技苏宁、智慧服务，以及我们要成为万亿级规模的企业，从这个标准来看，我觉得以我们发展的模式，我们的能力，市场空间都给了我们，我们团队现在信心更加坚定。

对于苏宁来说，我们是刚刚开始，如果从行业，从我们的对手来看，美国的上市公司有到了万亿级规模的，无论对于苏宁还是对于我们今天中小板创业的 11 年来看，从在这里面孕育的企业，我认为我们都是刚刚开始。对于资本市场现在所给予我们的一些估值，我们更多的看的还是未来，我对未来还是充满希望，所以我没有考虑其他因素。如果有机会，我们企业若再进行增发，可能我个人还会再参与。

主持人：我再问一个关于并购的话题，去年以来中国资本市场掀起一股并购潮，中小板到现在有 136 家公司推出了重大重组方案，涉及的交易金额是 1840 亿，出现一个爆发式增长，苏宁做的并购也不少，俗话说并购容易整合难，你觉得在整合过程中要注意什么问题？另外周总前几年一直在从事并购审核方面的监管工作，对这方面想做或者正在做的企业的并购有哪些建议？

张近东：苏宁从 2009 年围绕互联网零售的转型，我们收购了一系列围绕我们在商品、平台、服务方面提供支持的企业，2009 年我们收购了日本的 LAOX，香港的镭射，以及我们在 2012 年收购了红孩子和 2013 年收购了 PPTV、2014 年收购了满座和好耶等这些企业，我们从企业发展上还是基于我们的战略发展需要进行兼并收购的。从收购的过程中，确确实实从企业的文化，以及企业发展战略的要求，我们在阶段中存在着一些差别。从收购资本上面来看，确实收购的过程比较快，整合的过程中确实也面临一些问题。

日本 LAOX，由于我们收购是从国际化平台发展的需要来收购的，我们从对 LAOX 的发展定位，以及和我们现在的发展思路是相吻合的，所以对 LAOX，我们从一开始就给予了团队足够的空间。我们当时收购的时候，估值在五六亿人民币，当时日元还比较高，现在日元贬值了，到昨天为止，LAOX 的估值到 130 亿人民币，这还是在日元贬值 20% 左右的情况下。去年 LAOX 也获得了 200% 多的增长，今年 1—4 月份继续保持了快速的发展，而且也获得了很大的盈利的增长。从香港的镭射来看，我们收购以后，我们把苏宁的企业管理理念、文化，包

括我们在商品经营的思路完全植入到这个体系中，去年，香港镭射更名为香港苏宁云商，也获得 100 亿港币的销售规模，目前我们把它作为一个国内的大区来定，它是规模和效益都靠前的区域。红孩子作为我们拓展母婴商品的领域，去年也获得了 200% 的增长，特别是为我们在全品类经营做出了巨大的贡献。PPTV 作为我们未来的内容服务一个引流的重要的入口，从增加客户的黏性来看，PPTV 在我们整合上需要花的时间是最长的，这也和我们在收购这些企业的战略上是吻合的。从我们这五六年来围绕互联网进行的一系列兼并收购来看，我们所有收购的过程中，对未来来看，都是有了一个预期的定位和要求，我们就是希望通过时间换空间，来解决这些问题。对于这些收购，我的体会，只要我们把收购的目的明确了，我们不要在一个阶段来看这个问题，我相信只要给予一定的时间，这些问题都会解决。

主持人：谢谢张总的分享，请周总分享一下。

周健男：我是 2012 年 6 月份到的上市公司部，张颖主任是 7 月份去的上市公司部，刚开始是张主任直接分工并购重组的审核，后来张主任荣升以后，我又分管了一段并购重组的审核，正好非常荣幸的是赶上了这段时间是中国的并购重组市场的一个爆发式大发展的时期。我觉得原因是多方面的，一个是改革开放 30 年，企业发展到了一个历史时期，需要进行产业整合，需要做大做强，到了企业自身的一个市场需求。跟美国历史上的 5 次并购浪潮都有相似之处。从 19 世纪末到 21 世纪初，100 多年来，美国历史上 5 次大的并购浪潮，由刚开始的横向并购，发展到纵向并购，以及跨境并购等等，实际上是美国产业发展的历史。中国的企业群体发展也到了这个历史阶段，是一个市场需求的表现。第二个原因是证监会，尤其是张颖主任上任之后，推动了“放松管制、加强监管”的举措，把企业并购重组面临的法律问题、审核监管问题解决得非常多，放松了一些限制，更有利于企业更方便地通过并购重组做大做强。

我接手了不到一年的时间，审核的有 174 单，每一单我都把它的交易结构的设计、在这个过程中碰到的问题做了详细的记录，一直到最后走，经过我手的是 174 单。

在 2014 年一年的时间，证监会审核的两个处提交给并购重组委的并购重组单数一共是 190 多单，是过去三年的总和，所以正好是一个爆发的时期。第三个

原因就是咱们所纪念的中小板这个平台这些企业成长到了一定的程度，企业进入资本市场这个平台以后做大做强的手段。我觉得主要是这么几个方面的原因导致了在最近一段时间这个大的并购浪潮的出现。

随着上市公司家数的增加，还有我们进一步放松管制，最近并购重组重大资产重组办法又做了一次修改，配套募资的金额由原来不超过整个金额的 25% 变成不超过百分之百，更便于企业在发行股份、购买资产的时候也募集相应的资金，也便于企业并购，做大做强。所以未来的并购重组也是可以预见的，会有更大的浪潮出现。

同时针对二级市场现在的估值也提出一些质疑，到底估值高不高，即使说高的话，无非是 PE 高，通过两端来解决，一方面价格压下来，另一方面收益提上去，通过并购重组，把一些优良的资产注到上市公司，做大 E 这一端，也是有利于降下来 PE，有利于企业更加规范的向前发展。我觉得未来的并购重组市场还是非常看好的，而且绝不是只持续一段时间，还会持续相当长的时间，将来如果由证监会下放到交易所来审核，我想这个情况会更好。

主持人：最后一个问题问一下陈总，陈总是很早就推“新产业”和“新金融”的融合，并且很早就提出“网络经济将会形成中国最大的新兴产业群”等观点，互联网+的战略提出来以后，现在很多企业开始触网，在这个时候这些企业要注意什么？另外一个，这次浪潮和十几年前美国那次浪潮有什么不同点？

陈鸿桥：其实创业板刚开始的定位，在 2000 年左右，当时就是瞄准互联网。过了两三年以后，发现全球泡沫，我感觉在 2005 年以前，大家不谈新经济这个名词了，大家觉得这已经被人家嘲笑了一番了，你们说这个东西这么好，泡沫已经出现了。但是我敏锐的感觉，大概是在 2006、2007 年的时候，一些小的互联网公司来找我们，这时候我发现百度、新浪、网易的业绩在回升，如果没记错的话，大概是在 2005、2006 年开始往上升。当时我们在研究这个创业板的问题，当时我比较早的把“新经济”这个词捡回来了，我们为了给创业板定位，要搞一个比较好记的词，因为在 2005 年、2006 年发现新一批的互联网企业群在出现，而且互联网企业发展的基础跟 2000 年左右已经有明显的差别，而且开始跟实体经济结合在一起。那个时候搞创业板怎么体现出来？大家都跑美国去了，当时我们也拿这个来论证，希望通过中国的创业板来吸引中国的互联网企业，但是理由

还是不够充分。在 2007、2008 年的时候，互联网企业又一个快速的发展，当时我很鲜明的看到两个数据，第一个数据，当时中国的互联网网民是 1 亿多，已经突破 1 亿了，每年以 30% 的速度增长，第二个数据，中国人上网的时间是美国人、日本人的 3 倍，现在可能是他们的五六倍。有这两个数据，我当时有一个很鲜明的判断，当时也提了互联网+，我们提出互联网+电脑、互联网+电视，吃掉了 MP3，吃掉了半个报纸，还有什么不可能？我们当时叫 1+3 互联网为核心，会成为全世界最大的商业、消费和服务平台。到今天，我相信中国的老百姓对互联网的认识程度、应用的程度、学习的速度大大超出在座所有人的预期，大家全面接受中国的互联网在全球的地位。互联网渗透到社会经济生活各个角落的速度，是全世界任何国家无可比拟的。上两周我在附近散步，我想拦一部的士车，我拦了 40 分钟都没拦到，不是没车，一部一部的车从面前走过，但是所有的车都挂了一个牌子“暂停载客”，他们都被 APP 化了，当你不会用 APP，不懂 O2O 的话，这个社会就不会给你提供服务，这时候就逼使我们每个人，无论男女老少，无论城市、乡村，都会尽快地熟悉应用互联网，从 3 岁到 80 岁，就像吃饭、喝水一样，使用互联网那么方便，这就是一个现实摆在我们面前。上天赐给中国人这么一个东西，是我们想都没想到的。

在深交所，我们有个中小板，有个创业板。现在我们要不要嫉妒这个新三板，我觉得它和中小板、创业板形成一个链条，可以很大地把资本市场的空间和生产进行前所未有的释放。在这个过程中，我们的中小板、创业板在想什么？有没有抓住这个重点，有没有这个嗅觉，有没有抓住这个将代表中国经济新未来，甚至是对未来的世界经济的格局、产业变革由我们来引发、来带动、来影响的这些东西？今天这个时代已经发生非常大的变化，我现在的认识和一年以前的认识已经不一样了，在这个大时代的变革过程中，我们怎么找自己的定位，然后我们用什么样的策略来做这个事。十多年前我们做市场推广，就是给人家灌输资本市场的概念，让人家用资本市场。到今天，这个已经不是重点了，现在很多企业排着队过来，所以这个普及的问题已经不是重点了。现在我希望看到交易所能做一些平台，做一些服务，使我们上市公司和中介机构完不成的工作，由交易所帮我们完成。比如现在国内企业股权的价值大幅增长，像奢侈品一样，都很贵。但是我们众多的中小板和创业板的上市公司，现在有那么多的资金，又有那么高的市值，

有这么高的估值，现在非常急迫的，我们能不能去硅谷，去以色列，去欧洲，收购全球的高科技企业低成本的资产。深交所在北京设一个中心，这个有用，这个还是很有价值，但是对上市公司来说，如果你在硅谷有一个服务中心，一方面我们把中国概念股的企业弄进来，另外就是带着我们的上市公司去看美国的高科技企业，去看美国的高科技人才，去聆听、学习全球的新科技、新技术，我觉得如果能在这个方面帮我们完成，深交所可能会给中小板提供一个更新的增值服务，这是一个提升。

我们作为券商，我们现在是非常着急，我们在抓紧布局，今天上午还在跟硅谷的一批华人讨论，我们能不能合伙搞并购基金，每年带几批上市公司直接到斯坦福大学，到硅谷，和当地的高科技企业进行对接，去 facebook、谷歌参观，去了解全球的新科技、新技术。这些新科技、新技术五年前我们还接不住，今天不一样了，我们能接住了，但是我们的差距在哪里呢？没有平台，没有渠道，不懂英语，国际的法律和财务准则也不清楚，我们下一步要构造这样一个服务格局。

主持人：谢谢陈总给我们指明了国际化的方向。下面我把话题交给台下的观众，大家自由提问，每位观众每次只能提问一个问题。

提问：我是个普通的股票投资者，我想问一个问题，我们中小板以后的地位可能是比较尴尬的，因为主板就是 A 股的主板，创业板是以企业的阶段来命名的，中小板是以规模来命名的，中小两个字就限制了很多企业，变成了一个瓶颈，这个很显然是计划经济管制时代的一个遗迹。长远来说，我们有没有想过给中小板重新定位，比如说它是成长板，还是其他的什么板，总是要有一个长远的定位。深圳的资本市场的层次可能深交所这边会更丰富一点，听说以后还会有北京交易所，会有新三板、新四板，这个时候人家的定位拉开了距离以后，都不是用规模来命名的，因为规模是有天花板的，比如苏宁现在这么大了，以后万一真的达到万亿级别的时候，你不能让它老是顶着中小两个字。

主持人：你希望谁回答？

提问：我希望您来回答。

主持人：刚才周总已经提到了，中小板的天花板是一直在突破的，像纳斯达克里面很多上市公司培育大了以后也没有离开，当然有很多方面的原因，包括服务、机制、历史、感情等等，刚才说我们为什么搞中小板这个纪念活动，还是想

通过回顾历史来明确它的定位，定位里面还是有一个服务业，围绕制造业这个主体来做。

周健男：我回答一下。其实您说的这个问题，形成中小板是有一个历史原因，当年深交所想迈出这一步很困难，所以就叫分步走，当时也不叫中小企业板，咱们叫中小盘，只是一个板块，包括证监会给的那个批复都是讲“中小板块”，后来把那个“块”字那掉了，成为一板。您说的这个问题，这是一个历史原因。另外一个，周明董事长走之前已经有考虑了，当时说了一个名字，叫“精选板，以后咱们也跟纳斯达克一样，叫全球精选，当时有过这个想法，就是把现有的市场结构重新再打造一下。但是目前可能尚不成熟，还要等待合适的时机，肯定会有一个改变。否则像近东董事长的公司、鸿桥的公司都是几千亿的市值，完全不是中小企业的概念了。当然还有一个，中小企业这个概念有利于国家政策的支持，咱们也是倡导这个。所以叫这个名字也有它的好处。

提问：大家好，我来自北京大学，我想请问张近东先生一个问题，您怎么打败京东？因为京东跟苏宁也是有电商的大战，特别是现在京东的店庆又到了，想听一下您的战略布局。

张近东：我刚才前面发言的时候讲过，苏宁发展始终坚持核心的本质不变，也就是我们零售的本质。苏宁无论从我们创业初期还是现在，我们围绕互联网发展，我们提出互联网零售，我们始终坚持以客户服务为导向，也就是在商品、信息、物流这三个方面来发展。我一直说互联网是工具，互联网在现在和未来会像阳光、空气、水一样渗透在我们的生活中，它也必将成为我们一个标配。正如总理说的，互联网可以+，可以为我们生产、经营各个方面提高我们的能力。对于苏宁来说，我说我们经历了 25 年的发展，我们所建立起来的品牌，我们的后台，物流服务，以及我们围绕商品所建立起来的供应链，我相信随着我们在互联网的运用，尤其是在传播能力的提高上，我们规模效益也会不断地发展。我相信如果我们能够在市场上增加一些传播的能力，让更多的消费者了解我们，知道我们有很丰富的商品和服务能力，我相信苏宁在中国这么大一个市场，乃至在国际上，一定会实现我们现在所建立起来的 O2O 发展能力。

陈鸿桥：我接着张董事长的话说，其实传统企业互联网化，我觉得要具备三

大基因，一个就是张总说的传统行业对零售业的理解，七八年前我去张总那里，给我印象比较深的是，他们重视中后台和电子化的技术，这是对零售业的理解。第二个是对互联网的理解，第三个是一定要懂媒体。因为你现在做互联网化，互联网化过程本身就是一个传播过程，你每一次产品的发布，产品的推出就是和媒体的一次沟通的过程，你那个产品是一个媒体的特性。

提问：张总您好，我是一个个人投资者。我看了一下季度的财报，虽然营收是 294.48 亿，同比增长了将近 30%，但是上市公司净亏损是 3.32 亿，进一步扩大，另外包括收购 PPTV，我们从战略上并没有太多看出整合效应。因为在历史上您的公司让我们作为个人和机构投资者是赚了将近 50 倍，所以我首先表示对您的感谢，另外就是刚才那位女士提到的，对于互联网企业来说，像京东和天猫，他们是光脚的不怕穿鞋的，他们没有太多的实体店的束缚，咱们这边有线上线下的重负。我想请问您，在涉及到具体的电商的 PK 当中，在未来咱们怎么样可以从老大和老二的手中抢到更多的市场份额？传统的 3C 产品，我们可以看到今年京东的增速比天猫还要快很多，电商的产品当中，3C 的产品是标准化的，不需要实体店，未来是不是苏宁的线下店会增加更多的体验店这一块？

张近东：从财务的数据来看，苏宁从去年三季度、四季度，无论是同比还是环比，我们都在不断地提高，从今年一季度的财报来看，苏宁销售了 345 亿，增长了 31.5%，一季度由于我们还在加大投入，包括刚才你谈到把 PPTV 纳入到我们上市公司里头，财务数据里面包含了 PPTV 的亏损。所以从阶段来看，我们还是延续了去年明确在围绕互联网转型的一些阶段性的策略的要求，我们不会介意某个季度、一个月不赚钱，我们要坚定地按照我们的 O2O 发展模式去投入和推进。从数据来看我们是向好的，我们也预告了二季度的情况。从苏宁的整体发展来看，因为我们前期投入了很多，现在都在回报，比如我们在门店的投入，我们的物流投入，我相信这都是未来苏宁巨大的利润的增长点。

从和对手的竞争来看，苏宁有很多特色，我们有 1600 多家门店，我们有覆盖全国 95% 左右的地区的物流网络的平台，到今年我们将拥有近 500 万平方的物流平台，这是任何一个电商都和我们无法比拟的。从未来的趋势来看，O2O 发展模式不但成为我们苏宁率先在实践探索的事情，实际上从全球来看，亚马逊去

年在 12 月底在纽约也开了第一家的实体连锁，阿里刚刚上任的张勇也兼了银泰的董事长，实际上阿里也在全面的往线下去走，京东更把线下作为它现在发展的短板，作为自己下一步要弥补的方面。中国有这么大的市场，我相信不是一家两家能够分掉的，苏宁肯定会是在这个市场上有自己一定的份额。

提问：我是深交所的一名员工，我想请教一下陈总和周总，两位领导都是从监管部门到市场机构的，在这个过程中肯定是面临着很大的角色转换，可能工作、生活和思想都会有很大的改变，能不能跟我们分享一下二位在这其中的体会？另外对我们还留在监管部门的员工，对职业发展和人生路径有没有一些建议？

陈鸿桥：在深交所的工作经历非常宝贵，对我来说有很多价值，最有价值的一个就是，深交所提供了别的平台难以提供的平台和优势。拿着交易所的薪水，每年有那么多的机会去全国，我每年至少去了 50 来个二三线城市，去看 100 多家中小企业、创新型企业。在这个过程中，我们能获取市场第一线的营养、素材。读了很多书，但这个书不是写在书本上的书，是众多的无字书。比如说去张总那里，去刘总那里，他们是全球比较罕见的、非常活跃的、充满生气的、充满活力的企业家群体，从这些企业家群体中，从中国创业第一线获取这些素材，最后经过你的加工、汇总、提炼，对我个人来讲，我觉得自己似乎慢慢地形成了对中国的中小企业、对中国的新兴产业的一些基本的判断和思考体系。现在在新的岗位上就会发现，有时候判断问题还有点预见性，有点前瞻性，或者说你判断这个问题，你很焦虑，你觉得一定要做这个事，是因为机遇跟底气，基于你这些年的积累，然后按照这样一个思路去做，你就很有数，没做的时候，你觉得这么做就能把这个事情做好。在深交所这个平台上，我觉得能够利用这个平台广泛地吸取来自社会方方面面的素材和营养，偶然还会做一些文字性的总结，做一些 PPT 的总结，需要自己亲自动手。你到了一个新的工作岗位，你会发现，原来所有的这一切的积累对我目前来讲，没有一个是浪费的。包括你去讲个课，你会发现，请你讲课的人还挺多，讲完课以后还可以拉订单。最近一个礼拜我至少要接触十几家企业，现在是批发式对接，昨天晚上就对接了 6 家企业。

我觉得在一个岗位上还是要坚持，你别老想着干了这件事情，明天会有什么结果，今天你把这件事情认真做好，哪怕是一件小事情，把对企业的服务做好，

我觉得这些事情都挺有价值的。所以我对交易所是非常感恩的，感觉在这个平台上别人提供了没有的机会，你有这个机会你去做了，如果没有做好你会觉得不好意思，做的过程中你觉得是这个平台给你提供的机会。我主要是这样的感觉。

周健男：我就一个感觉，我完全同意鸿桥总的意见。

主持人：时间有限，提问到此结束。请三位老总一人说一句话寄语中小板。

张近东：中小板是中国新生力量的成长沃土，必将孕育出越来越多伟大的企业，所以我在这里祝愿中小板越来越好。

陈鸿桥：祝愿有更多的像张总这样的优秀企业在中小板上市，同时也期望中小板在这样一个资本市场改革创新的大时代里面，做出更多的新花样。

周健男：我们管理的基金，从去年 5 月份到现在，收入超过百分之百的有 25 只基金，成绩获得并列第一，一共有三家基金有 25 只收益超过百分之百，主要的原因就是因为中小板和创业板的存在。所以你好我也好。

主持人：谢谢，各位来宾、各位朋友，这是一个最好的年代，是让我尽早脱颖而出的年代，这也是一个最坏的年代，是一个让我尽早出局的年代，中国经济发展的车轮已经驶过要素趋动、投资趋动，现在迈入了创新趋动发展的新阶段，这个阶段最大的特点就是创新无止境，创新是一场没有终点的马拉松。今天我们邀请的这两家上市公司，都在守正出奇，在固守原有优势的同时，努力求变，求发展，始于痛点，成于爽点，

目前，新一代信息技术与制造业的深度融合正在引发影响深远的产业变革，生产性服务业、互联网+、工业 4.0、机器人等就成为新的努力方向，况且中国作为一个大国而言，不可能整个金融化、轻资产化、高新化，相当一部分企业仍然要深耕在制造业中，这都需要相应的资本市场板块来为之服务，下一步中小板将承载着重要的历史使命。

我们期盼以今天的思享汇为契机，进一步凝心聚力、开拓创新，发展壮大中小企业板。谢谢各位嘉宾的分享，也谢谢各位观众的参与。

最后还有一个小环节，有请深交所杨志华监事长代表深交所向各位嘉宾赠送纪念牌。

（赠送纪念牌）

主持人：各位观众，下次创业家思享汇再见。