

## 十大创业领袖人物

### 晶盛机电董事长曹建伟： 打造半导体材料 装备领先企业

从鲜为人知的小公司起步，到如今超越国内同行，成为细分行业的隐形冠军；从偏处一隅，到如今打破国际垄断，晶盛机电走出了一条超常规快速发展之路。15年的创业艰辛，他把“专注、创新”融入公司的发展基因，一次次地突破自我，一次次地书写行业奇迹。



证券时报记者 王一鸣

从初创时20余位员工、租赁厂房与设备起家，发展至今拥有3000多位员工，总资产规模近140亿元，市值超过900亿元；从鲜为人知的小公司起步，到如今超越国内同行，与国际领先技术接轨的高端设备供应商与服务商，晶盛机电(600316)不断实现突破：5年实现上市，15年持续快速稳健增长，保持细分行业技术与高端市场双领先地位。

“一路走来，我们始终坚定‘打造半导体材料装备领先企业，发展绿色智能高科技制造产业’初心，不断实施技术创新、产品创新，让企业一直保持着旺盛的生命力。”晶盛机电董事长曹建伟博士说。

回顾公司15年的发展历程，一幢白色三层小厂房是晶盛机电的起点，2006年公司由浙江大学的教授和博士带领的近10人团队所创立；彼时该团队租下厂房与设备，除去购置计算机与刀具量具，手中仅留十余万元。尽管如此，他们的目标却不低：打破国外垄断，实现全自动控制单晶硅生长炉的国产化。在国内高端半导体客户的支持下，公司终于在2007年3月成立的第5个月诞生了国内首台自主研发的全自动80A型单晶硅生长炉，一举打破了高端单晶炉技术长期被国外垄断的产业格局，填补了国内空白。

科研是我们的强项，也是我们唯一的出路。“曹建伟介绍说，专注与创新是晶盛机电与生俱来的基因，通过技术的差异化来建立企业的竞争优势，以技术创新和对客户需求深度挖掘的双轮驱动模式来开发产品。一直以来，他坚持亲自主抓研发，带领团队一直秉承着1-2年研发新一代设备的频率。

2009年和2011年，晶盛机电承接了两项国家科技重大专项半导体装备课题，“300mm硅单晶直拉生长设备的开发”和“8英寸区熔硅单晶炉国产设备研制”课题先后落户公司，团队挑起重任，不仅顺利通过专家组验收，还相继研发成功油冷冷却CUSP磁场、水冷夹套技术、高精度单晶双夹持装置、连续引晶技术等多项国内外首创技术。

以客户为中心，让手中的每个产品成为行业第一”是晶盛机电研发团队的目标也是对自我的要求。经过对“大尺寸半导体级硅单晶生长设备的关键技术”攻关，公司研发出了超导磁场匹配技术、CCD视频技术等多项创新技术，实现了智能化全自动单晶硅生长技术的重大突破，第四代单晶炉技术国际领先。今年1月，由晶盛机电研发的“大尺寸单片式硅外延生长装备的关键技术研发及其应用”Y2英寸硅片双面研磨机”Y2英寸晶片边抛机”科技成果鉴定会，三项设备的关键技术指标达到了国际先进水平，可以替代进口，这意味着晶盛机电在半导体材料装备国产化进程的征途中又取得重大进展。

如今，公司已成长为国内领先的半导体材料装备和LED衬底材料制造的高新技术企业，围绕硅、碳化硅、蓝宝石三大主要半导体材料开发出一系列关键设备，并适度延伸到材料领域。公司将持续加快推进国际化战略，积极强化企业组织能力的建设，招募优秀人才，整合资源，驱动技术和管理创新，确保公司竞争力的可持续性，将公司打造成全球技术及规模领先的半导体材料装备和高端晶体材料生产商和设备服务商。

### 美迪西总经理陈春麟： 创新驱动CRO 高速成长

他是乡里第一个改革开放后的大学毕业生，改变家乡医疗条件的念头，让他投身于生物医药行业。他是儒雅学者，以“医药报国”为使命，打造了全球领先的药物综合研发外包服务平台。“为中国医药行业争光，为中华民族争光”，成为他永远追求的至高理想。



证券时报记者 梅双

成立于2004年的美迪西，始终致力于为医药企业和其他创新研发机构提供全方位的新药研发服务。17年以来，公司一直在追赶创新，从药物探索与发现到药学研究，再到临床前研究，协助客户快速、高效地完成新药研发临床前研究各个阶段。

这17年间，美迪西创始人、CEO陈春麟有三个“自豪”：一是员工队伍不断扩大；二是美迪西提供服务的企业新药上市申请获批；三是美迪西成功在科创板上市。

上世纪80年代，国内还没有“生物医药”这个概念，陈春麟是接触这一领域的“先行者”之一。毕业后，他留在母校任教，教授的科目是生物化学。在改革开放的浪潮中，他萌生出海外求学的念头。

1991年，陈春麟踏上了赴美国的求学之路。2003年夏天，陈春麟回国考察，这一次行程撒下了回国创业的种子。2004年，一回到国内，陈春麟就在上海张江创立了美迪西，他一开始便把目光聚焦在CRO(医药研发外包服务)产业链的最前端——动物实验。

在陈春麟的设想里，美迪西不仅仅是为企业提供第三方服务，更希望打造一个完善、成熟的产品，提高企业从早期研发到新药上市这一整个过程的“综合幸福感”，为企业做好“嫁衣”。我们有很多不同的模型，随着新药研发的不断深入，开发了更多形式的模型。另外一个差异化就是，我们应该是国内最早提出来做综合服务平台的企业之一，我们针对客户从早期的研究到新药临床批件整个申报的研究，建立了完善的一个技术平台，这两点是美迪西差异化竞争的主要路径。”陈春麟表示。

作为国内较早对外提供临床前CRO服务的企业之一，美迪西一直以来运用具有丰富的国际医药企业临床前CRO服务经验的一体化研发平台，协助生物医药企业取得了良好的经济效益及社会效益。近年来美迪西更是在国内医药行业创新繁荣发展浪潮中，快速成长为国内临床前CRO行业主要企业之一。

随着公司和行业的发展，美迪西于2019年11月登陆科创板。公司初创时所有精力都专注于公司的发展，我们认为上市不是喊出来的，是做出来的。”陈春麟认为，迈向上市新台阶后，美迪西的创新将会更进一步。

从公司2021年半年报来看，美迪西也交出了可圈可点的答卷。今年上半年，公司实现营业收入4.85亿元，同比增长86.26%；归属于上市公司股东的净利润为1.13亿元，同比增长142.29%。持续提升的研发服务能力、高速增长的新签订单等都成为公司业绩增长的驱动力。

上半年，公司研发人员人均产值、主营业务毛利率、净利率稳步上升，其中2021年上半年研发人员人均产值达到31.70万元，较上年同期提高8.53万元；主营业务毛利率为45.67%，较上年同期增加8.35个百分点，净利率为23.82%，较上年同期增加5.26个百分点。

同时，报告期内，公司就一系列新药研发技术进行开发并加以改进创新，协助生物医药企业研发。公司临床前研究服务沉淀多年技术研发及项目合作经验，目前拥有超过430种药效模型的成熟建模技术，主要成果体现为生物医药企业的各项研发成果。

### 洁美科技董事长方隽云： 围绕电子信息配套 材料领域精耕细作

他兼具“工匠精神”和“世界级冠军”，用教科书般的方式，二十年如一日，只专注于做一件事，爱恨交织对手，做到世界第一，以工匠精神铸就隐形冠军，一次次填补国内空白，一次次科技自强，在电子元器件封装材料细分领域做到极致。



证券时报记者 王一鸣

“精益求精，尽善尽美”是洁美科技(002859)名称的由来，也是对洁美科技企业文化的诠释。

要探究这家电子元器件薄型载带细分领域“隐形冠军”的发展之路，得将时光回溯至上世纪九十年代。彼时，曾做过10年进出口贸易的方隽云偶然接触到了电子元器件行业，发现这个领域中有个产品很特别：看起来很简单，但价格和毛利率却很高，并且全部被日韩企业所垄断，这就是用来封装电子元件的纸质载带。由此，方隽云敏锐地抓住了商机，于2001年创立了洁美科技，专注于做电子元器件薄型载带。

时光荏苒，这一做就是20年，但创业历程并非坦途。成立初期，洁美科技生产电子载带所需的原料电子专用原纸国内还不能自主生产，原材料全部需要从日本进口，电子专用原纸通常占到载带成本的60%-70%，价格完全被控制，成本居高不下，企业利润率难以提升，洁美辛辛苦苦一场，只能赚点少得可怜的加工费。几年下来，洁美科技的年产值一直在几千万元徘徊。

方隽云逐渐意识到，公司要走得远，必须要有自身的核心竞争力。于是，他决定研发电子专用原纸。2004年，他收购了一家濒临倒闭的造纸企业，将其改造成电子载带专用原纸生产基地，研发电子专用原纸。技术攻关初期，方隽云与研发人员一起坚守实验一线，通宵达旦，彻夜在生产车间分析失败原因，鼓舞团队士气。当时电子专用原纸的生产基地位于江西，方隽云经常开车往返于江西和杭州之间……

不积跬步，无以至千里。在他带领的智囊团队的努力下，经过近3年的技术攻关，拥有自主知识产权的片式电子元件薄型载带电子专用原纸终于在2007年试制成功，并取得了国家专利，一举填补了国内该项技术空白，实现了电子专用原纸的国产化，摆脱了电子薄型载带核心材料完全依赖进口的格局。并且，凭借纸质载带产业链一体化的竞争优势，洁美科技逐步成长为该领域龙头，村田、国巨、三星等被动元件国际巨头都成了洁美科技的客户，现全球市场份额已超过50%。

不过，方隽云前行的步伐并未就此放缓。凭借多年在行业的深耕，他看到了电子元器件耗材行业更大的空间。2008年、2011年及2015年公司相继投产了压孔纸带、塑料载带和离子膜等项目，实现了电子元器件封装材料供应横向一体化及原材料自主供应垂直一体化。2016年公司销售额达到7.53亿，并于2017年4月在深交所中小板上市，成为全球电子元器件封装材料领域的领军企业。2017年度公司营业收入9.96亿元，归母净利润1.96亿元，经过三年的努力，2020年度公司营业收入达到14.26亿元，归母净利润达到2.89亿元。

这20年，我们始终围绕电子信息行业配套材料领域精耕细作。”方隽云说。对于未来发展，公司正完善三大产业链一体化建设，走全系列产品配套服务的发展道路。打造“电子化学品技术平台、高分子材料技术平台、涂布技术平台”三大技术平台，在技术平台的基础上，研发更多品类的高端电子耗材，助推相关电子耗材国产化替代进程，致力于成为一家提供电子元器件使用及制程所需耗材的一站式服务和整体解决方案的优秀企业。

### 瑞普生物董事长李守军： 创新研发 助力企业行稳致远

他“把从事的工作做到世界第一”，以独到的企业眼光和创新思维，坚持主业二十余年，布局多条赛道全品类，引领业绩高速增长。他以创新的激励机制吸引、留住高端人才，不断升级管理和服务体系，为养殖客户提供综合世解决方案，为股东创造良好的价值回报。



证券时报记者 叶玲珍

从河北邯郸山走出的青涩少年到赴农业大学深造的高材生，从炙手可热的公务员到令人称道的企业家，瑞普生物董事长李守军的身份虽然发生了翻天覆地的变化，但对技术的钻研和对动保行业的初心始终未变。

1998年，时任天津畜牧局下属农工商公司副总经理的李守军，选择立足专业下海创业，并栽下了瑞普生物这棵小苗。在动保行业摸爬滚打十余年后，2010年，瑞普生物登陆创业板，插上资本的翅膀开启腾飞之路。而今，李守军悉心呵护的小苗已经长成参天大树，成为集兽用生物制品、药物制剂、功能性添加剂、兽用原料药的研发、生产、销售及动物疫病整体防治解决方案提供商。

2020年，虽受疫情冲击，瑞普生物业绩却逆势上扬并刷新纪录，实现营业收入20亿元，同比增长36%；净利润4亿元，同比大增105%；今年上半年营收、净利分别为10亿元、2亿元，同比增幅为12.6%、38%。兽药专业出身的李守军，对技术研发情有独钟，而基于行业研判和市场需求的科技创新也不断反哺实业，构筑了公司最坚实的护城河。近年来，公司研发投入逐年攀升，2020年达1.5亿元，占整体营收的7.73%。

早年间，先进高效的兽药市场几乎被国际品牌垄断，李守军便把研发思路精准定位在了高端产品上，重点聚焦复方型药物。在他看来，动物得病的原因是多方面的，所以药品也需要兼备抗病毒、抗菌、提升免疫力、抗应激、解热镇痛等多种功能，才能够达到标本兼治，这就是疫病整治的全面解决思路。很快，李守军的思路得到了市场的正面反馈，便迅速引来模仿者和跟随者，一时间业内掀起了复方药物研发的风潮。

在兽药领域站稳脚跟后，瑞普生物开启了产业链延伸之路，第一站便是“动物疫苗”。由于当时只有国企才有动物疫苗的生产资质，并购成为“入行”的必然选择。2002年，公司与河北一家国营动物疫苗厂达成合作，并获得合资企业控股权。当时，市面上的国产动物疫苗质量差强人意，价格不足国际品牌的十分之一，利润微薄。接管疫苗厂后，李守军做的第一件事就是停产技改，引入国外先进设备、技术和管理体系，让国产动物疫苗在质量和价格上与国际品牌媲美，再度引领中国疫苗行业变革之路。

深耕动物保健领域，瑞普生物近年来将目光瞄准了利润空间大、竞争壁垒高的宠物医疗赛道。目前，公司在宠物医疗领域已拥有超过20款针对抗细菌、抗支原体、抗病毒等多种疾病领域的产品。2015年以来，公司两次入股宠物连锁医院瑞派宠物，逐步在产品与市场渠道方面形成协同效应。产业链聚集下的规模效应渐起，李守军对于瑞普生物的发展战略也更为清晰。

瑞普生物将继续聚焦主业，引领集团化养殖企业全生命周期健康管理和需求的需求，打造有竞争力的差异化解决方案；同时坚持多赛道全品类布局，力争在产业链优质赛道上“开花结果”。

### 值得买董事长隋国栋： 创造消费信息 流动的美好世界

他是一个数码发烧友，10年间用自己的兴趣爱好“玩”出一家市值百亿元的互联网公司。他质朴严谨，用极客精神把公司发展成为亿万消费者的决策平台。站在第二个十年的起点，他乘风破浪，引领着全球消费信息领域的“航海巨舰”，扬帆起航，驶向未来。



证券时报记者 曹晨

2010年，值得买从一个博客起步，逐渐发展为一个消费内容社区，更在2019年登陆资本市场，成为消费内容领域在A股上市的首家互联网公司，这背后与公司创始人隋国栋息息相关。

2010年研究生毕业后，隋国栋顺利进入北京一家国企研究所做助理研究员。作为数码爱好者，隋国栋当时在朋友圈子是个小有名气的买手，经常和朋友交流解答各种产品信息。隋国栋想利用网络把购物体验分享给更多的人。2010年6月30日，隋国栋在个人博客上写下的一篇标题为“正品斯达康Qbox105-6无声电话，24元”的文章，这成为了他创业的起点。

创立值得买的初心，是希望借助互联网的力量，分享自己关于消费的经验见解，用优质的消费内容提升消费决策的质量与效率。”谈及自己创业的初衷，隋国栋告诉记者。基于这样的一份热爱与坚持，他带领团队打造了行业内领先的消费内容社区“什么值得买”。从分享、推荐好用、值得的数码产品，到推荐各种品类种草社区，目前“什么值得买”平台上积累了一大批忠实的用户，2020年月活跃用户超过3363万。

随着值得买的发展壮大，2015年，公司开始与资本进行接触，而隋国栋对于公司与资本的关系保持着清醒的认识。从资本角度看，在电商复杂的大环境下，很多资本都已经与电商有密切的联系，包括互联网顶级公司也都有自己的电商板块，所以会牵扯到站队的问题；从业务来看，我希望值得买能不受资本束缚，尽可能找到适合值得买本身发展的路线，因此对筛选合作伙伴保持着谨慎态度。”隋国栋回忆称，值得买科技在上市前仅完成过一轮融资，由华创资本为公司投资1亿元。

隋国栋这种稳健的处事态度也影响着值得买科技这家公司。公司很早就实现了自我盈利，并一直保持着小步快跑的姿态。2019年公司成功登陆深交所上市，成为国内首家在A股上市的消费内容社区，不仅实现自身的阶段性发展，也为行业发展带来了不一样的意义。”隋国栋向记者强调。

面对电商行业的变化与不断扩张的团队规模，隋国栋坚定地提出了公司新十年的战略：在坚持以消费内容为核心的基础上，深入布局消费内容、营销服务和消费数据三大核心板块，为用户、电商和品牌商提供更为优质的服务，从而不断提升电商/品牌商(B端)和用户(C端)之间的连接效率，创造消费信息自由流动的美好世界。

对于用户来讲，我们能够帮助他们解决的是降低决策成本，缩短决策链条，减少他们对商品世界了解过程中的困扰，买到物有所值的东西，实现对美好生活的向往。对品牌方而言，通过我们的产品和服务，能够帮助他们实现精准的用户触达，获得高效的转化，降低生产和销售过程中的不确定性。我们希望把这种能力应用在更多的消费环节中，实现这个美好的愿景，也就是创造消费信息高效流动的美好世界。”隋国栋解释。