

丁彦辉：在艾比森公司上市答谢酒会上的讲话



各位领导、老师、亲戚朋友、亲爱的艾比森的兄弟姐妹们：

大家晚上好！

很高兴也很激动能利用这样一个时间和大家分享我的快乐和不快乐、幸福和不幸。

无论怎么说，这一天都来的有点晚！

从通过中国证监会发审委员会的审核到拿到证监会的批文，整整两年过去了；从2010年准备上市资料到今天办这个答谢会整整5年过去了；从2007年券商进公司到现在整整8年过去了。我们都清楚，对一个青年来说，8年是多么的宝贵；对一个快速发展的企业来说，也一样。遗憾的是，我常常在想，这8年中，如果我们能少走弯路该多好；如果政府的办事效率再高一点该多好；如果多一些不说慌、不造假的企业该多好！因为如果那样，证监会的效率也许会高一些，也许三四年前我们就已上市了。

LED显示屏行业是一个很特别的行业，十年前这个行业的巨头都不在中国，但今天这个行业的世界中心已经转移到了中国深圳。在这个行业里知名度和影响力都不错的艾比森公司，是并不被许多行外人了解的公司，尤其是艾比森所创造的业绩。到今天为止中国共有6家上市公司，一家在北京，其它5家都在深圳，艾比森2013年的业绩是深圳另外4家公司的总和。

也可能是这个缘故，在艾比森上市的过程中，我们遭遇了各种各样的不公和歧视。有人敲诈勒索，有人坑蒙拐骗，有人趁人之危，有人趁火打劫。有人合理地怀疑，也有人妄加猜测、无中生有、搬是弄非。但无论怎样，我在这里可以毫无愧疚地对大家说，我没有给任何一个媒体给一分钱的保护费，我们欢迎媒体监督，但同时我们对那些不怀好意的人不屑一顾。

我本人出生在文化大革命中期的甘肃宁县的农村，小时候家里非常穷。父母亲都是地地道道的农民，都没读过几天书。听母亲常常说起，我刚出生时她为了挣生产队的工分，就把我锁在家里的窑洞里，出门时是放在坑上的，回来

时却常常是在地上爬。由于环境的原因，我本人小时候也没受过良好教育。9岁才上的小学，二十岁之前没有洗过澡。

1996年大学毕业后理应去当一名乡村教师，但我很不甘心，四处折腾，先是去省城兰州考公务员，后来经本村一个叔叔的介绍一个人混到了深圳。我来深圳干的第一件大事就是花了近半年的时间学会了说普通话（因为我上学时老师同学都说庆阳方言）。其次就是用了半年的时间，在一家只有十几个人的小电子厂做苦工，还清了我上大学时所欠别人的3300元的债，包括来深圳时向同学所借的500块的路费。

打了5年工后的2001年，我和我的两个好兄弟任永红和邓江波先生凑了10万块钱办了这家公司。我们在深圳梅林青年学院旁边的楼上租了20平方米的小屋子，在华强北通宝旧货市场买了一台旧电话机和传真机，还有几个缺胳膊少腿的桌子和椅子，公司就这样开张了。我记得公司刚开张一个多月，我们庆阳老家的电视台来深圳采访。对着记者的镜头，我信誓旦旦地说，如果有人现在给我投资100万，我可以像变魔术一样地让它变成1000万，那几个记者笑了笑，没说什么。我知道他们相信我说的很认真，但他们同时也在告诉自己：他只是说说而已。

经过了无数次的煎熬、痛苦和折磨，后来我们把公司搬了好几个地方，从梅林搬到了八卦岭、从八卦岭搬到了下沙。遗憾的是我那台旧电脑和旧传真机在下沙的办公室里被盗了。有一天早上，我去公司时发现新装修的玻璃门上有一个长方形的大洞，开门进去后才发现创业三年置办的所有家当，十几台电脑、电话、传真机等被人搬了个净光。我猜想小偷一定是开着车子来搬的，否则那么多一堆东西也够他们挪一阵子。再后来的一个星期天，从旧货市场买的旧显示器发生自燃，引发了一场火灾，要不是公司那个可爱的小伙子周俊民奋不顾身一边报警一边扑进火海自救，我估计我这个法人代表肯定要去坐牢，因为公司的隔壁就是别人家的大仓库。

2004年秋，我们从那个名叫金地却没有给我们带来好运的地方搬到了龙岗坂田，在这里一晃就又是十年。毋庸置疑，坂田这块热土对艾比森来说，是一块福地。我们在这里向下扎根，向上生长。2005年我们第一次把自己的产品卖到了国外。记得当时当我准备要出国门的时候，我却不知道什儿是护照，什么是签证。当我千里迢迢返回甘肃兰州费尽周折办到护照的时候，却仍然不知道出国还需要办签证。我买好了机票怀揣着客户的邀请函就准备要出国门。其实，订国际机票的事情更有趣，公司帮我订票的小姑娘告诉我，当时正赶上穆斯林的斋月，去沙特的人特别多，飞机没有座位了，只有站票。我感到很惊讶，但我却差点信以为真。

我今天在这里讲这些，是想告诉大家，我们并不像有些人所怀疑的公司有多么深厚的政府背景、也根本没有什么国际大靠山，十年前，我们的团队其实是一帮傻头傻脑的愣头青。但也许是无知者无畏吧，恰恰是我们这些人，十年之后的今天，我们把产品卖到了全球110多个国家，我们的出口每年以很高的速度在增长，我们已经有了美国公司、德国公司，并且在紧锣密鼓地筹建我们的香港公司、巴西公司、墨西哥公司、迪拜公司、俄罗斯公司等等。我们在快速地推进我们的国际化步伐。

对我们来说，公司在A股上市，是一件极其煎熬的事情。2007年我们着手准备这件事，但08年的金融危机给了我当头一棒。我们的国际销售一下子从每月1000多万跌到了100多万，存货滞压，现金流到了断裂的边缘。记得那阵子，我常常感到自己已没有踩汽车油门的力气。

感谢东方富海的陈玮先生，在我心里，他不仅是我们事业上的合作伙伴，更像一位生活上的好老师。在公司上市这件事情上，当我一次次地陷入犹豫和迷茫的时候，是他一次次地请我吃饭，当然请吃饭是虚，给我上课才是实。一直记忆犹新的是我第一次去他办公室找他投资的情景，那时候我们公司还很小。我用了七八分钟时间给他讲明了我的身世、我的理想、我的价值观，欣慰的是从那一刻起他就对我深信不疑。

感谢光大证券的杨小虎先生和他的团队。因为他们做了大量有用的工作，因为这些有用的工作公司今天上市了。同时也做了大量的在我看来无用的工作。因为这些无用的工作，我和他吵了许多架，激动时我还给他拍桌子，给他脸色看。但同时我也知道，他也是一个受害者。1+1本来就等于2，但他却不得不经常去委曲自己、委曲他的团队、也委曲我来证明1+1为什么等于2，而不等于3也不等于1。公司的财报本来就是那样好，本来就是真实的，可是我们却要一次次地去证明为什么这么好，为什么是真实的！

在我看来，也因为这些无用的工作，让艾比森公司多花了许多钱和时间去证明自己的清白，也让光大的团队额外付出了许多的时间和心血。这些无用工作的最直接的后果就是我们直到今天才能举起这个庆功的酒杯。而这一天距我们原定的目标整整过去了两年多，同时又碰上了证监会的“窗口指导，限价发行”，我们至少募集了5个亿。当然，再回头看来，许多事情已经远远超出了小虎先生的权力和能力范围，他也十分无奈。我和杨小虎先生现在也因为共患难而成为了知心朋友。凡事都有上帝的美意，选择在明天才挂牌上市，这说不定就是最好的选择。

商业有商业的既定规律，商业机会也是稍纵即逝的东西，我真的十分担心我们这样的一个资本市场大环境到底要贻误多少像艾比森这样的好公司！

感谢龙岗区委常委熊小平先生，他没有喝过我的一杯水，却在公司上市这件工作上给了我们巨大的支持，他帮我们协调了政府各个部门的许多关系，可谓不遗余力。

感谢大华会计师事务所的方建新先生，他凭他敏锐的职业嗅觉一次次地告诉那些对艾比森的财务报表持怀疑态度的人：这份报表是真实可信的，虽然它和可比公司的数据相比，许多指标好了许多倍。

感谢贺存勳律师，他是那样的踏实，善良而又热情。我们不只是在工作，我们也成了好朋友。

再次感谢大家的光临，祝大家平安幸福！

让我们举起手中的酒杯，为了这个难忘的时刻！干杯！

丁彦辉

2014年7月31日

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/65089.html>