

国浩财经文库

PLANNING AND OPERATION OF BUSINESS  
INVESTMENT AND FINANCING

# 企业投资融资 筹划与运作

国浩律师事务所 编著



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS



国浩财经文库

PLANNING AND OPERATION OF BUSINESS  
INVESTMENT AND FINANCING

# 企业投资融资 筹划与运作

国浩律师事务所 编著

POBIF



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

企业投资融资:筹划与运作/国浩律师事务所编著. —北京:北京大学出版社,2013.1  
(国浩财经文库)

ISBN 978-7-301-21572-2

I. ①企… II. ①国… III. ①企业-投资-研究-中国 ②企业-融资-研究-中国  
IV. ①F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 270166 号

书 名:企业投资融资:筹划与运作

著作责任者:国浩律师事务所 编著

责任编辑:苏燕英

标准书号:ISBN 978-7-301-21572-2/D·3210

出版发行:北京大学出版社

地 址:北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址:<http://www.yandayuanzhao.com>

新浪微博:@北大出版社燕大元照法律图书

电子信箱:yandayuanzhao@163.com

电 话:邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62117788  
出版部 62754962

印 刷 者:北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销 者:新华书店

730 毫米×1020 毫米 16 开本 30 印张 551 千字

2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

定 价:58.00 元

---

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010-62752024 电子信箱:fd@pup.pku.edu.cn

# 总 序

作为中国特色社会主义法律工作者,我国律师在全面建成小康社会、全面推进依法治国征程中的不可替代、举足轻重的作用,越来越为社会各界关注和重视。可以说,对律师行业的发展而言,“这是一个最好的时代”!

在律师业的发展过程中,对律师“专业人士”的角色定位没有异议,而对于专业人士是应以“学者型”为方向还是以“工匠型”为目标之争却始终存在。其实这应是殊途同归的命题。“学者型”要求才高八斗、出口成章、理论扎实、结合实践,因此注重研讨、注重文章;而“工匠型”也要求一丝不苟、中规中矩、一针见血、心得颇多,所以注重琢磨、注重经验。因此,律师队伍中的“学者们”、“工匠们”在日理万机的执业实践中,始终没有放弃研究、忘记总结,不时地成文、著书,并使之成为开拓业务、提高水平的重要手段。而鼓励、引导律师著书立说,一直是律师界的良好传统。

国浩律师事务所作为中国最大的法律服务机构之一,一直专注于服务我国资本市场及其相关领域的发展与革新,并持之以恒地坚持在应用法律知识服务于经济社会的同时,不断总结经验,撰写理论与实践相结合的专业文章,并编辑成书,出版“国浩法律文库”系列丛书。该丛书因其专业、实用、与时俱进等特点,赢得了各界朋友的较高评价、鼓励和支持。当然,其中的绝大部分文章都是从法律专业角度对某一个法律专业问题展开的法律专业讨论,论“法”有余,涉“财”不足。

其实,资本市场作为国浩律师事务所的核心业务领域,其涉及的法律服务和实务操作具有与投资银行专业知识、财务会计知识“混同”的特点和趋势。在该服务领域内,不但要求投行人士、财务人士懂法律,也同样要求律师懂财务知识、投行知识。如果你只是一名律师,那你就很难做一名好律师。各中介机构在分工负责的前提下,一定要密切沟通和配合才能取得最佳效果。如果仅从法律角度,我们坚持追求“让我们做得更好”;如果从资本市场的团队合作角度,我们更愿意联合投行人士、会计师、评估师、公司决策层,共同追求“让我们一起做得更好”。

为此,我们在继续编好“国浩法律文库”的同时,推出了融法律和财经于一体的“国浩财经文库”。该系列丛书更主要面向资本市场的非法律专业人士,特别是在

## 2 企业投资融资:筹划与运作

上市公司与拟上市公司、证券公司等各类金融机构、投资公司与咨询公司、会计师事务所与评估公司的专业人士,还有更广大的市场投资者及各类财经人士。

搭建律师思想碰撞之平台、畅通律师信息传播之渠道、建设律师学问总结之道路、营造律师形象展示之舞台、创建律师文化交流之大厦,这正是我们编辑与出版这一文库的出发点与归宿点。

我们真诚地希望“国浩财经文库”能让所有的读者朋友愿意读、读得懂、读后有收获。

于 宁

中华全国律师协会第六届、第七届会长  
国浩律师事务所主席

吕红兵

中华全国律师协会副会长  
国浩律师事务所首席执行官

2012 年 11 月

## 代序 差异化服务与竞争

我们必须面对这样的事实：中国律师有二十万人了。对于一个有着十三亿人口的国家而言，这个数字还是过于微小。但对于尚待开发、尚需培育、尚需引导的中国法律服务市场而言，有两种感觉与评价应当引起我们的关注：一是从事高端客户或高端业务的律师的总量还是捉襟见肘；二是更多的从业律师还是感到律师数量太多了，至少现在已经是不少了。

究其原因，这里确实涉及一个律师服务差异化的问题。

律师行业是服务业，相信律师们对这个问题的认识和理解是统一的。服务业的特点就是存在差异性和差异化。但就目前来说，我们律师对于这个问题的认识还不具有足够的超前性和系统化。在一个充满竞争、充满挑战、充满机遇的律师服务市场，我们确有必要对产业律师专业服务的差异化问题作一些分析，作一些了解。

产业律师专业服务差异化的问题，源于产业的差异化，它既包括此产业与彼产业的差异化，亦涉及本产业内涵属性的差异化问题。而产业内质的差异化，决定了其所需要的专业服务（包括律师服务）具有相应的差异化。

产业律师的专业服务是分层级和分层次的。而律师提供专业服务的层级和层次，体现了现代服务业专业精神、专业策略和专业素养和内在要求与外在要求。

本文想要阐述的，就是积本人从事律师职业三十年的一点体会与感受：差异化服务，是中国产业律师持续竞争与良性竞争的基石。

### 技术服务

技术服务，这应当是所有执业律师应当具备、务必具有的一种基础技能。这是律师执业的一种看家本事，亦是社会对律师寄望的基本要求。技术服务，其实就是一种基础服务，一种初始服务，一种简单服务（是简单到诸如 ABC、甲乙丙、123 之类的服务）。你做了律师，就应当有能力为自己的客户提供这种服务，这也是任何一个客户对其所委托的律师的最基本的要求和期许。因此，技术服务是一项基础

性内容。

### 管理服务

管理服务是在技术服务的基础上,要求律师懂得配置资源,懂得控制成本,懂得提高效率。在一般情况下,律师与客户打了五年或者八年交道,若还局限在仅仅提供技术服务的层次,那就远远不够了。律师的执业阅历、执业经验以及客户对律师的期许和要求也自然发生量、质或量质皆有的变化。在这种背景或环境下,律师必须要懂得和知晓客户的要求和期许已经不仅仅是技术服务了,律师自身应主动将业务档次提升至管理服务这个层次。我们有不少执业十来年的律师往往还将业务局限于一种技术服务,或者将技术服务和管理服务混同、混淆,所以感到很累、很苦,自己投入了大量成本却总也收不回来账。

### 决策服务

如果你做了十年或十五年的律师,还局限于为客户提供技术服务及管理服务,你就该总结、反思了,即使你不总结,你不反思,客户也需总结,也需反思。

有些人将产业律师的决策服务理解得过于通俗、过于宽泛,好像律师就可以为客户、为企业在所有环节上作出决定、作出决策。这种理解是片面的。

也有些人将产业律师的决策服务理解得过于狭窄,好像律师的意见可轻可重,可有可无。因为,在有些律师看来,确实有些客户,有些企业家不把律师的意见当一回事。这自然导致了律师同行轻估了自己的作用和影响。这里所言及的决策服务,说得更直接一些,就是律师的建议、意见在一个特定的时间与环境中,在客户、企业家或企业管理者的综合决策要素中,能有多大的比重,能排到多么靠前的位置。

一切都听律师的企业家,往往在一个特定阶段,很难有卓越的成就;一切都不听律师的企业家,他在任何时候都难以有大的建树。

### 战略服务

一提到战略服务,也许会有许多律师摇头,认为那离现实太遥远了。其实,在关注是否有战略服务需求的同时,我们往往忽略和忽视了我们是否能够提供战略服务或能够提供什么样的战略服务。

对于一个一般企业而言,一年是计划,三年是规划,五年就是战略。我们律师常常关注的是企业即时或即时之后的那一段时间的法律需求。或者说,我们律师确实做好了为客户提供即时或即时之后那一段时间的法律服务,但对长达一年、三

年、五年的企业对法律服务的需求总量、特质、层级及流程,律师往往缺少识别、缺少判断、缺乏设计。当然,能够为客户、为企业提供战略服务的律师及律师团队,相信不会是一般的律师,或者说不会是一般的律师团队。

战略的核心是资源与能力的配置和布局。作为律师既要对自己的资源(专业资源)作一个恰当的、动态的评价,也要对客户资源(产业资源)作一个恰当的、动态的评价;既要对我们自己的能力(专业能力)作一个恰当的、动态的评价,也要对客户的能力(产业能力)作一个恰当的、动态的评价。

我们律师界,还缺乏对产业律师服务层次、层级的梳理和研究,还缺乏对产业律师服务层次、层级的摸索和实践,还缺乏对产业律师服务层次、层级的预期和展望。我们的现实是,无论律师执业多少年,无论律师在哪一座城市执业,无论律师当初学的是什么专业,无论律师处在哪个年龄段,无论律师是何种性别,都是在一个大锅里、在一个大市场中。既分不清楚技术服务与管理服务,也分不清楚管理服务与决策服务,更分不清楚决策服务与战略服务。其结果就是,年老的律师喊累,年轻的律师喊烦;女性律师叫苦,男性律师抱怨。

而依我看来,执业三至五年的律师应集中力量打基础,以提供技术服务为主,而执业五至八年的律师应当以提供管理服务为主,执业十至十五年的律师,则应以提供决策服务为主,而那些执业差不多二十年的律师,就不该还停留在技术服务、管理服务的层次和层级了,而应当致力于体现和彰显自己的战略服务的能力与水准了。

差异化的服务,是产业律师导入良性竞争的必由之路,也是产业律师成熟的必有标志。

站在自己的跑道上,站在理性选择和设计的跑道上,律师才会有所作为。

**李 淳**

国浩律师事务所创始合伙人、执行合伙人

2012年11月

# 目 录

## Part 1

### 公司上市与多样融资

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 创业板发行上市与律师服务       | 3   |
| 创业板 IPO 的审核特点      | 8   |
| 新股发行中存量股份转让思考      | 23  |
| 我国证券市场升板制度研究       | 27  |
| 红筹架构回归境内上市实务       | 51  |
| 红筹架构回归境内上市研究       | 65  |
| 民营房地产开发企业境外红筹上市实务  | 75  |
| 民营教育培训机构及其上市法律问题研究 | 99  |
| 企业债券相关问题研究         | 106 |
| 境内非金融企业债券发行法律服务    | 127 |
| 境外人民币债券发行业务法律研究    | 138 |
| 港口资产证券化融资法律问题研究    | 149 |
| BT 模式建设保障性住房实务探析   | 162 |
| 社会资金参与土地整理的风险防范    | 173 |
| 证券市场内幕交易举证责任制度探析   | 178 |
| 股指期货法律问题研究         | 205 |
| 知识产权助推企业创业板上市      | 211 |

## Part 2

### 并购重组与市场秩序

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 国务院《关于促进企业兼并重组的意见》解读 | 219 |
|----------------------|-----|

|                  |     |
|------------------|-----|
| 公司重整计划的法理评析      | 227 |
| 重整计划制订实务问题探析     | 237 |
| “并购债”法律问题及对策     | 243 |
| 红筹企业回归重组上市研究     | 249 |
| 外资并购中 VIE 模式研究   | 259 |
| 境外企业并购境内民航企业实践   | 267 |
| 国有股转持法律问题简析      | 275 |
| 关联方和关联交易相关问题研究   | 283 |
| 垄断协议相关立法和规制研究    | 304 |
| 反垄断——欧盟法规则初探     | 319 |
| 外资准入审批制度沿革、发展和现状 | 328 |
| 非金融企业国有产权流转方式及程序 | 337 |

## Part 3

### 股权投资与私募基金

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 基金经理信托行为研究           | 345 |
| 私募股权投资基金研究           | 361 |
| 私募股权投资的法律规范          |     |
| ——PE/VC 的若干法律问题探讨    | 380 |
| 私募投资法律尽职调查要点研究       | 387 |
| 中国企业境外直接投资风险控制和法律规制  | 397 |
| 中小企业私募债浅析            | 403 |
| 股东出资义务及拟上市公司股东出资问题研究 | 409 |
| 外商投资市政公用行业的相关问题研究    | 426 |
| 中国矿业权交易机构及矿业权交易规则研究  | 431 |
| 矿产信托投资法律分析及风险防范      | 437 |
| 太阳能发电有关政策和法律问题概述     | 448 |
| 多晶硅产业政策与法规解读         | 452 |
| 影响公司持续盈利能力因素研究       | 458 |



**PART 1**

# **公司上市与多样融资**



# 创业板发行上市与律师服务

程贤权\*

中国资本市场的一块重要拼图——创业板,不知不觉已运行若干年,尽管从其诞生第一天起——甚至尚未诞生起——就一直伴随着各种质疑,但是,从历史的眼光以及国家战略的长远角度看,推出创业板无疑是完善我国资本市场层次与结构、拓展资本市场深度与广度的重要举措,必将是中国资本市场发展的一个里程碑式的事件。“心在远方,路在脚下”,只要我们的证券市场改革者仍然秉持远见与卓识,始终坚定正确的方向与理念,我们就有理由相信,我们有能力在各种似是而非的路径选择中修正、完善甚至纠错,因为,历史,往往应被当作一个区间——而不是单纯某个时点去评判——只要我们的方向是走向一个逐步完善、发达、成熟的资本时代。

## 一、市场化是创业板的根本属性

如果说行业成熟、盈利稳定的主板企业关乎国计民生,因而,宏观调控的行政力量可以在此基础领域合理、有效发挥其对资源配置的一定程度的非市场化干预,创业板则似乎天生就和市场化嫁接在一起。如今,围绕市场化方向的新股发行制度改革,必将以创业板的有效运行获得试验性及实证性突破,并且伴随创业板的整个成长路径。事实上,市场化的理念应深入创业板的方方面面,不单单是市场化的发行,更包括市场化的保荐、市场化的审核、市场化的估值与交易、市场化的退市、市场化的监管方式,等等。一言以蔽之,市场化是创业板的题中应有之意,是创业板的根本属性。

而市场化的本质与灵魂即法治,即规则之治、法律之治,而非权力之治。这就要求有一系列符合资本市场规律的制度建设,对该等制度及法律严格而有效的规

---

\* 程贤权,国浩律师事务所合伙人(北京),中国人民大学民商法硕士。

制、执行与监管,以及专业、成熟而理性的市场主体和市场力量存在——包括专业的投资者以及专业的中介机构。

在如此大背景下,中国的整个投资银行业正进行着深刻的变革及竞争格局与版图的重构。而中国的证券律师们,又将以何种心态、何种姿势以及何种方式,适应变革、迎接挑战、不辱使命?

## 二、中国证券律师的前世今生

1993年1月12日,中国证监会和司法部联合颁布行政规章《关于从事证券法律业务律师及律师事务所资格确认的暂行规定》,规定欲从事证券法律业务的律师,须由本人提出申请,经司法部会同中国证监会批准并颁发从事证券法律业务的资格证书,由此创设了证券律师许可制度。同时,“证券律师”这一细分的专业律师开始进入人们的视野。此后,在中国证监会制定的众多规范性文件中,但凡涉及证券法律服务,均指由“具有证券从业资格的律师事务所和律师”承揽并经办。

在1993年1月上述确认证券律师从业许可的规章颁布两个月之后,全国首批35家律师事务所和大约120名律师取得了机构和个人的执业许可。这批律师既没有经过培训,也没有经过考核。但这批证券律师所得到的制度性红利以及实现的原始积累,奠定了日后在中国证券法律服务市场占据相当份额的基础,并影响深远。

在1995年、1996年期间,司法部向各省发放参训“指标”,各地司法厅(局)根据指标遴选律师参加培训,中国证监会和司法部依据学员成绩,通过考核,择优确定若干名学员律师授予其证券律师从业资格。

1999年6月,司法部、中国证监会联合举办首次也是唯一一次全国证券律师资格考试,报考者须为执业4年以上的律师,审核通过后取得考试资格,最后根据考试成绩经司法部、中国证监会审查确认后,又有约800名律师获得了证券法律从业资格。截止到2002年证券律师资格许可制度取消之前,经过上述几批不同方式的授予,全国共有约400多家律师事务所、约1500多名律师得到了从事证券法律业务的许可。

2002年12月23日,中国证监会、司法部联合作出《关于取消律师及律师事务所从事证券法律业务资格审批的通告》,至此,实行整整10年的证券律师的行政许可制度被取消。但是,证券律师作为律师业内一个细分专业领域(一如保险律师、税务律师、房地产律师、反倾销律师等),它的存在并不因制度许可的取消而消失,只是由过去行政手段的人为界定,转由市场竞争的方式客观形成执业准入门槛。事实上,资格放开后至今近十年来,证券律师以及证券法律业务,仍然集中在那些

专业的、大型的、专注以证券为主业的律师事务所。根据中国证监会首度发布的《2007 年度证券法律服务业务发展报告》所述,“证券法律服务业的集中度较高,主要体现为律师事务所分布地区集中,市场份额集中”为证券法律业务的重要特点之一,就是很好的证明。

### 三、证券律师,谁的律师?

从传统上看,律师业务分为诉讼业务与非诉讼业务,毫无疑问,证券法律业务属于非诉讼领域。根据 2007 年 5 月 1 日起施行的《律师事务所从事证券法律业务管理办法》的定义,“证券法律业务,是指律师事务所接受当事人委托,为其证券发行、上市和交易等证券业务活动,提供的制作、出具法律意见书等文件的法律服务”。而证券律师,这个被认为是中国首批真正意义上的产业律师,无论是基于行政许可的人为创设,还是基于市场力量并在有效监管引导下的自发形成与集中壮大,证券律师都是不同时期推动中国资本市场发展的重要力量。

在资本市场最发达的美国,立法上的联邦体制和律师的行业自治并不存在由联邦政府统一执行的证券律师特许制度。美国律师执业许可的机构是各州最高法院,没有通行全国的律师执业许可制度,若一个州的律师要到另一个州执业,或需要参加该州的律师资格考试,或有赖于两州之间的协议而获得考试豁免。但是,美国有证券律师协会,同时证券法律业务的专业性、由此可能引致的诉讼风险以及证券律师行业自律机制有效地阻挡了那些不具备证券及证券法律专门知识和技能的法律师进入这一领域,于是这类业务逐渐专业化,最终产生了证券律师这一事实上的产业律师分支。

因此,证券律师以及证券法律业务,首先是资本市场发展以及市场化改革的必然要求和结果;同时,证券律师的形成和发展本身也是律师行业专业化、职业化和产业化的必然选择。

问题是,证券律师在证券法律业务中,究竟起着什么样的作用,具体实现什么样的职能?或者说,证券律师的权责是来源于证券法的法定(绝对性权利义务)还是根据合同法的约定——证券发行人(或证券市场并购交易者)的委托(相对性权利义务),或者兼而有之?

笔者认为,宏观上看,证券律师的价值首先在于减少或控制证券市场系统性的法律风险——不论基于哪类主体的委托——发行人、交易者、投资者乃至其他中介机构(如保荐人),证券律师只要提供的是市场各主体均可利用的标准化产品(法律意见、见证意见或其他方式的核查意见),则证券律师的执业行为一定是减少了以证券为交易标的的信息不对称问题,因而是对整体法律风险的控制。其次,同样

不论基于何种权利渊源,证券律师提供的标准化产品,一定是减少了以证券为交易标的的一系列合同(广义上所谓的“资产证券化”)的交易成本——尤其对于证券发行行为,因为信息永远不可能对称,无数的投资者认购股票时如果都要各自对发行人的法律事实或法律事项进行一次审查,将使交易成本无限放大。于是,证券监管者以证券法令赋予证券律师诸多法定的权利义务,从而使证券律师的工作成果带有准公共产品性质——虽然此处的证券律师名为“发行人律师”,但其律师费最终作为“发行费用”之一在募集资金中列支即为很好的实证解释。因此,证券律师为使发行人满足其法律意见的结论要求而在此前整个过程中提供的专业服务,包括但不限于研究企业疑难法律问题及处置方案、提供专业意见和建议、制定改制重组方案、设计交易结构等,系基于当事人(即未来的证券发行人)委托的合同行为,属于私法调整范畴;而当发行人一旦进入证券公开发行或交易阶段,证券律师提供的法律结论则更多属于强制性的信息披露,从而集中体现为鉴证职能,因为信息使用者涉及不特定的第三人(包括但不限于潜在投资者、上市地证券交易所、债权人乃至证券监管者),因而属于公法调整范畴。因此,如果仅仅将证券律师看作证券市场的“经济警察”,并试图把证券律师打造成监管者的助手,这种定位是不全面的,更是不准确的。

事实上,证券律师作为专业人士,一方面是基于法律顾问合同向特定的客户提供法律服务,因此必须向其客户而不是客户以外的第三人,履行勤勉尽职的义务。在合法合规的范围内,维护并实现客户利益的最大化是证券律师首要的价值取向;另一方面则是基于证券法的强制性规定和授权履行信息披露义务,从而客观上保护了投资者利益,也是出于其客户融资或交易等资本运作行为的需要,保护投资者的利益,终极意义上是证券监管者的职能所在。因此,证券律师“在渊源上,是合同义务与法定职责的统一”(参见吕红兵:《证券律师:法定职责,神圣使命》)。

#### 四、市场化的创业板时代,呼唤中国证券律师的专业、诚信、勤勉、尽责

证券律师作为资本市场的重要参与者、专业服务提供者以及合法合规的鉴证者,其专业、诚信、勤勉、尽责的执业理念和职业理想,在任何情况下均应铭记并恪守——尤其针对高度运作风险的创业板。

中国创业板的市場定位主要针对自主创新型企业 and 成长型创业企业的公开上市,一般认为,拟上市创业板的公司相较于主板公司具有自主创新能力强、业务模式新,但是规模较小、业绩不确定性大,因而抗风险能力差等特点。这些特点以及对发行人成长性的特别要求,虽未必都属于法律评价和判断的范畴,但是,一如高科技企业对知识产权或专有技术的形成及其法律保护的技术性要求,新经济、新商

业模式企业集中体现于相关非标准合同安排下的法律审查与论证等特殊性的要求,均对证券律师的执业能力提出了更高的专业要求。经办律师务必掌握更多的行业知识、特殊行业的会计理解,甚至特殊背景下的税务安排,等等,否则,将无法全面地对形形色色的创业板企业作出合乎实际的理解、周到的法律审查以及准确的法律界定。

同样基于创业企业的上述特点,证券发行制度的市场化改革,必将是创业板市场未来制度建设的方向。弱化行政事先审批权,强化并加大证券违规成本及事后惩戒力度,其中重要一环是突出作为市场力量的专业机构的作用。因此,证券律师及其专业法律意见,必将构成未来创业板企业发行及其上市成败、估值及其市值管理的重要参数。

因此,笔者认为,在创业板时代,中国证券律师的执业理念应从内心深处发生潜移默化的深刻转变,将专业、诚信、勤勉、尽责的执业使命变成执业习惯,从过去被动性的、机械性的信息披露,转而寻求主动性的法律分析、论证与思考,永无止境提高自己的专业水平和专业技能——因为,我们所面对的创业企业的法律问题已不可能那么单纯,它们已深深嵌入企业所处极具个性的行业、特有的商业模式或独有的专有技术中。因为,我们的业务范围无论深度和广度都将、并且正在发生变革——我们将可能撰写招股说明书,甚至撰写所有证券市场涉及的法律文件。这不仅仅是证券律师自身规避执业风险的根本方法,更是我国证券法律业务发展及其监管的方向,并将彻底终结我国证券律师自始享有制度性红利的路径依赖和依靠关系承揽业务的江湖时代,发展一批真正以专业化带动规模化和国际化视野的优秀证券律师及大型证券律师事务所,在提升我们自身功能定位与职业地位的同时,必将见证并打造一批批自主创新型企业从优秀走向卓越,也必将在推动我国建立多层次资本市场的国家战略中发挥应有的作用。