

一波三折终成正果 汉王上市 刘迎建身家逾 30 亿

□ 高凌云

汉王科技 3 月 3 日在创业板上市, 因为拥有核心技术, 已经在新兴电子书市场占据国内第一、全球第二的地位。汉王科技的股票受到投资者追捧, 上市首日股价大涨 96%。汉王科技股价暴涨, 也使得汉王科技董事长刘迎建夫妇的账面财富超过 30 亿元, 成为“十亿富豪俱乐部”的新晋成员。

刘迎建从 1993 年创业, 一直坚持在汉字识别、输入领域进行技术创新, 成为该领域的核心技术拥有者。借助电子书这一明星产品, 创业板上市也就水到渠成。汉王科技十余年坚守技术路线终于修得正果。

汉王上市一波三折

汉王科技的上市, 可谓一波三折。1993 年, 刘迎建开始创业, 先后推出了电脑手写笔、汉王 O CR 和触摸屏等, 在汉字输入这个当时的新兴领域崭露头角。1998 年, 汉王科技正式成立。刘迎建告诉记者, 多年来, 汉王所独有的识别技术, 在国内手写汉字输入市场中的市场份额超过 80%; 国内外几乎



所有手机大厂, 都已经成为汉王手写识别技术的授权客户, 手机授权业务收益正以每年超过 100% 的速度增长。

借助自己在汉字输入领域积累的大量核心技术, 汉王先后推出了名片通、翻译笔、汉王文本王等热销产品, 解决了名片、文件录入等问题, 受到市场追捧。

2008 年 7 月, 汉王科技就已通过

而当时汉王产品的主要载体是名片通等产品, 由于名片扫描仪市场出现大量的仿冒者, 恶性价格战不断。汉王如果此时上市, 其能否获得投资者认同就很难断言了。

2009 年, 电子书产品大热, 成为新兴的明星级产品, 汉王科技凭借在识别和输入领域的核心技术, 成为国内最早进入电子书领域的厂商, 如今, 汉王电子书的出货量已经是国内第一, 在全球市场上也仅仅落后于亚马逊。有了电子书这一明星产品, 汉王股票自然备受资本市场关注, 上市首日在大盘处于震荡整理期间获得近一倍的涨幅。

上市首日大涨 96%

汉王在手写输入和识别技术领域积累了十余年, 创始人刘迎建在此前多次接受记者采访时都强调, 汉王今后仍将心无旁骛地在这一领域发展。刘迎建告诉记者, 目前的汉王, 依托自主研发的手写识别技术、笔迹输入技术、O CR 技术和嵌入式软硬件技术等四大核心技术, 已逐步开发出一系列适合自身技术特点和市场需求的产

品, 增长率达 154%, 其中电子书实现营收 39 亿元, 占全部营业收入的 68%。

创业板开启, 也成为中国内地的创富基地, 此前已经上市的 50 多家创业板公司, 就已经批量制造了上百位亿万富豪。汉王科技的上市, 也使得其创始人刘迎建夫妇成功晋升“十亿富豪俱乐部”之中。

在汉王科技股权结构中, 创始人刘迎建持有 2400 万股, 占公司总股本 22.43%, 为公司第一大股东; 其妻子徐冬青持有 1500 万股, 占总股本的 18.75%, 为公司第三大股东。刘迎建夫妇合计持有汉王科技股份达 3900 万股, 占公司总股本的 36.45%。

汉王科技的发行价为 41.9 元, 按此计算, 刘迎建夫妇持有股份的价值就超过 16 亿人民币。汉王科技股价上市首日大涨 96%, 收盘报 82.11 元。以此计算, 刘迎建夫妇的身价更是飙升到 32 亿元。不过, 刘迎建、徐冬青及其关联股东徐冬坚承诺, 自公司股票上市之日起 36 个月内不转让或者委托他人管理其持有的公司股份, 也不由公司回购其持有的股份。

光明副总: 食品安全法宣传执行亟待更加完善

□ 韦承武 金霞

全国“两会”召开, 光明食品集团副总裁葛俊杰递交了一份关于解决《食品安全法》贯彻实施中几个突出问题的提案。他认为, 近期三聚氰胺卷土重来(上海熊猫乳业)和“毒豇豆”事件说明该法的普及教育、执法及违法行为处罚力度还要继续加强。

他表示, 食品安全法颁布半年多来, 有一定效果, 但还存在一些问题: 食品安全分段监管且协作不强, 导致政府监管执行与企业生产经营成本增加; 食品安全国家标准制订不应加入太多质量指标和营养信息, 不利于企业品种创新和质量改进等四个问题。

葛俊杰表示, 食品安全是最大的民生问题, 这与确保消费者、农民利益有关, 还与中国食品企业做大做强走出去有关, “安全仍然是最大问题, 我明年后年还要提食品安全的提案, 自我担任代表以来, 我一直提食品安全的提案, 只不过每年角度不一样。”

食品安全分段监管 政府企业相关成本上升

目前各分段监管部门只对“从田头到餐桌”全过程的某一环节承担分段监管职责, 导致协同不足, 甚至“各扫门前雪”。如食品标签、标准更新、生产规范、流通管理等诸多方面, 相关部门各有不同理解还难协调, 对彼此出台施行的规章、公告不了解、不认可, “搞得企业无所适从, 光明集团打造的是全产业链, 几乎所有相关部门都可介入。这样一来, 不仅政府的监管成本大, 企业的经营生产也因此成本上升。”

葛俊杰提出, 管理部门应打破部门围墙局限, 资源整合共享, 要解决“从田头到餐桌”全过程无缝、高效、和谐、低成本监管。“要减少重复低效投资和监管执法成本, 减少食品企业因分段、多头、重复监管带来的成本。

标准制修订加入不必要指标 不利于企业创新

葛俊杰认为制修订中的食品安全国家标准过多地纳入了质量指标或营养信息, 而 these 与食品安全并无直接关系。“这不太有必要, 这既会增加政府监管成本, 还不利于



企业品种创新和质量改进。”

比如乳品安全标准不仅纳入了太多质量指标(如感官指标), 而且具体产品标准过多, 制标思路逐步妥协演化为现行各乳品标准的加合; 而我国正在修订的《食品营养标签通用标准》将食品营养信息指标作为食品安全指标进行管理, 这原本只是作为传递营养信息、方便消费者选购时参考, 且各主要国家一般只采取统一格式、发布指南引

导如何标注具体数据的管理方式。

葛俊杰建议, 首先要达到食品安全指标, 应注重于物理、化学、生物性危害物质限量规定; 另外“与食品安全有关的质量要求”(如反映产品基本属性的质量指标)的纳入应当只限于“直接有关”, 防止纳入无直接关系的质量指标; 与食品物理特征和感官特点(风味)相关的指标, 应纳入非强制性标准, 以利于企业开展品种创新和质量改进。

中石化副总裁 暗立销量 “军令状”

□ 陈其珏

记者 3 月 2 日从中国石化获悉, 近期召开的中石化油品销售企业零售暨非油品工作会议, 明确了该公司 2010 年零售与非油品工作目标, 将力争实现零售比上年增加 6%, 非油品营业额比上年增收 50%。

中国石化副总裁、销售公司总经理张海潮在会上指出, 今年零售、非油品部门将立下“军令状”, 要全力以赴完成 2010 年油品零售增量、非油品增收任务, 确保市场份额稳步增长。

记者了解到, 中国石化今年的零售与非油品工作目标已确定为: 油品零售比上年增加 6%, 非油品营业额比上年增收 50%。

观察人士指出, 中国石化之所以对今年销售业务格外重视, 源于成品油零售市场竞争的加剧。2009 年, 国内正式推行新的成品油价格形成机制, 规定成品油零售只有最高零售价, 而取消中准价, 这意味着零售企业可以任意下调零售价格而不受国家管制, 令成品油零售企业的竞争压力陡增。2010 年, 成品油零售市场形势将更加严峻, 残酷的竞争局面已逐渐形成。

此外, 中国石化将非油品业务的增长幅度设定为 50%。这一目标, 意味着该领域的增长潜力巨大。此前, 商务部刚刚发布了《关于促进加油站非油品业务发展的指导意见》, 称“十二五”期间要推动非油品业务加快发展。

对此, 中国石化有关人士近日表示, 在经营上, 公司今年的零售及非油品业务将采取灵活的差异化经营策略, 开展加油站小额配送业务, 加大加油卡营销力度、开站力度, 全力以赴拓市增量。在非油业务上要多措并举, 推进易捷便利店业务快速发展; 加大力度, 加快广告、知名品牌快餐项目开发工作; 拓展高速公路服务区非油品经营, 实现非油业务跨越式发展。

据中国石化当天披露的数据, 公司 2009 年加油卡发卡量比上年增长 23%, 小额配送比上年增长 729%, 非油品营业额比上年增长 173%, 新增便利店数量比上年增长 134%, 改造加油站比上年增长 66%, 自助加油站发展比上年增长 91%。

家婆

湯料系列

全國連鎖

老鴨湯

居家小炒

酸菜魚

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心

重庆家婆老鸭汤 百分之百回头率

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟招商公告

乙级店: 投资三万元 当月收回来 一年翻几番 效益很可观

甲级店: 投资十万元 当月收回来 年利近百万 致富更壮观

重庆家婆老鸭汤, 是重庆家婆食品开发有限公司根据百年家藏秘方, 并经西南农业大学食品科学院十位教授、专家、在现代食品科学研制方法指导下制作的深受广大消费者欢迎的美味佳肴, 其香气纯正, 口感舒适, 常食不腻。

公司在大规模生产老鸭汤料的同时, 已先后开设了几家家婆老鸭汤酒楼, 自面世以来, 即以其味美价廉、滋补强身受到广大消费者的青睐, 并迅速在各地掀起连锁加盟热潮。

为了使更广大的消费者品尝到家婆老鸭汤的美味, 本公司特面向全国各省、市、地县级城市, 广泛诚招加盟连锁店。热诚欢迎广大企事业单位和个体经营者、下岗职工、待业者等踊跃投资加盟, 投资者只需投入三五万元即可开起一家 150-200 平方米的家婆老鸭汤乙级酒楼, 一月左右可收回投资, 一年可获利数十万元; 开甲级店投资 10 万元左右, 一年可获利近百万元, 实在称得上是一条投资小、周期短、见效快、易操作的致富途径。

加盟连锁, 就是将一个成功的企业进行复制, 我们深信, 重庆家婆老鸭汤这一极具市场潜力的品牌, 其巨大的市场空间所带来的无限商机必将给你带来滚滚财源!

联系地址: 成都市西二环二段 121 号 联系单位: 重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心 联系电话: (028) 66230669 87329642 87329138 89008414 联系人: 梁女士 钟小姐