

合众思壮: 傍“小巨人”拓“大市场”

□ 王 洁 许荻晔

4月2日,过五关斩六将的合众思壮如愿以偿在深交所中小板挂牌上市,上市首日股价即大涨147.3%。4月6日,上市仅3天的合众思壮,开盘不久便直冲百元大关。当日下午,该股更是奋力向上,最终报收于涨停价108.13元,换手率高达40.17%。

“巨人”与小公司的渊源

这是一家由姚明代言产品并且参股的渠道商,是全球最大的GPS厂商Garmin(佳明)在国内15年的独家总代。合众思壮到底是一家怎样的上市公司?许多投资者并不很清楚,但篮球明星姚明的名字却家喻户晓。打篮球、开餐厅、做品牌形象代言人的时候,顺便再买点股票,姚明就是这样成为了合众思壮的第四大股东。

除了股价,人们更感兴趣的是,巨人姚明是怎样与合众思壮这个并不很有名的公司牵手的?

合众思壮的掌舵人、今年45岁的郭信平与“80后”的姚明相识于2005年。郭对姚最初的印象和其他人一样——“个子好高”。那时,郭的合众思壮公司是美国最大的导航型GPS生产商——Garmin的中国总代理。他看中了姚明,建议佳明公司聘请姚明做产品代言人。碰巧的是,佳明公司的会计师和姚明的会计师在同一家事务所任职,一番牵线之后,姚明成为佳明公司的代言人。

而姚明之所以接受这个代言,因为宝马公司为他定制的BMW745上,就装有GPS系统。对一个人生地不熟语言不通的异乡人来说,GPS的功用可谓冷暖自知。

2007年期满之后,郭信平自己签下姚明为合众思壮代言人。

在2007年12月18日,郭信平身为合众思壮有限公司第一大股东,将自己名下的0.75%股权,计37.5万股转让给姚明。同年12月24日,合众思壮改制为

郭信平原是北航研究卫星导航的专家,1994年他成立了合众思壮,并成为美国Garmin(佳明)公司在中国的代理。当Garmin(佳明)欲推进全球战略,寻觅全球代言人的时候,郭信平认为姚明是不二人选,这位篮球运动员当时已展现出在中美两国市场上的强大号召力!

股份公司,姚明的0.75%股权扩为67.5万股。

巨人背后的“高人”

不过,业内人士认为,在合众思壮上市背后,姚明并不是最“高”的人。真正的“高人”是郭信平,合众思壮的掌舵人。以合众思壮7日收盘价计算,持股5415.3万的他身价已高达50亿。

通过与篮球明星姚明的结缘,郭信平使合众思壮公司增添了一丝娱乐色彩。在16年创业期之后,老师出身的郭信平即将带领公司走入资本市场。

郭信平在生活上循规蹈矩,但在生意场上却是个狠角色。

郭信平是山东菏泽人,给人的第一印象是“木讷”。他是科班出身,25岁北京航空航天大学硕士毕业,专业正是卫星导航。毕业前一年,他才接触到放在实验室里被严加保护的卫星导航仪器,一台价值2万美金,主要运用于地质调查、找矿等;他毕业后的第二年,美国也才开始把海湾战争作为全球定位系统的试金石。

虽然北航同专业的师生间流传一句振奋人心的话——“卫星导航的运用只受想象力的限制”,但在外人看来,郭信平学的是一个非常冷门的专业。那时谁也不可能预料到,不足20年后,中国



的汽车销量居全球第一位,光汽车导航产品市场就是很大一块蛋糕了。

郭信平毕业后留校执教,同时继续从事卫星导航技术的研究。他在北航的几位老师是行业内的泰斗,这使得他得以了解最新的国内外技术进展和应用,也为他进入商界后继续保持对一些研究项目的敏感和对接奠定了基础。

他成立合众思壮是在1994年。这是一个很特别的年份,中国正式开始研制独立自主的卫星导航系统——北斗卫星定位系统,在此之前,只有美国、俄罗斯和欧洲自主研制生产卫星导航系统;也是在这一年,美国佳明公司开始在中国寻找代理,佳明公司的产品此前在中国销售总量不足100台。

创业初期的郭信平选择做佳明的中国代理。当时佳明已有六七家代理,其中实力最雄厚的当属长城计算机集团了,眼看这家国企就要成为佳明的中国独家代理,半路杀出个还不到“而立之年”的毛头小伙。佳明公司听说郭信平想争独家代理权,感到十分可笑,便抛下一句:你一年能卖够1000台的时候再来找我们吧。

令佳明公司大呼不可思议的是,郭信平用了四个月的时间,就把每台价格为8000元左右的航海导航产品卖出了

1000台——这意味着四个月内把Garmin公司在华业务额扩大了10倍。郭信平最终拿下总代理权,此举为他打开了中国卫星导航定位市场的大门。

一个技术出身、执教于讲坛的年轻人,在实际的商战中却也是个狠角色——1992年他给航空部做软件系统,3个月赚了50万元后,并没有走“小富即安”的路线,而是把50万投进去继续做,1995年的时候,他已赚下了1000万元。

之后一些年,其利润几乎年年翻番,他一边将之全部投入更大的战役,一边研发自主品牌——两条腿走路。

合众思壮将建研发生产基地

在资本市场纵横驰骋的同时,合众思壮也在现实在扩展着自己的地盘。近日,随着《北京经济技术开发区国有建设用地使用权挂牌出让成交确认书》的收到,北京合众思壮信息技术有限公司在开发区准备兴建的卫星导航定位研发生产基地项目正式进入筹备阶段。

据了解,基地将在路东区F2F3/F2M2地兴建,土地面积37065.1平方米,项目最终由新成立的合众思壮北斗导航有限公司负责筹建。

新生产线上马 豫光再掀行业绿色风暴

□ 都艳梅

4月9日早上10点,在河南省豫光集团生产车间,随着红红的铅液流入铅包,宣告中国首条直接炼铅生产线顺利投料,试产成功。这标志着豫光继富氧底吹氧化-鼓风机还原炼铅工艺后,又一次刷新了中国铅冶炼史,再次站在行业技术的巅峰,引领铅工业发展方向。

废山上建起大工厂

走在豫光集团路面宽阔、高楼林立、设备先进的生产厂区,很难想象在2008年12月21日前这里还是一片一片高低不平的丘陵。不仅如此,这里的山体经采石场长期人为开采,已是千疮百孔,满目疮痍,成了没有任何价值的废山。而眼光独特的豫光人,秉承了先人愚公移山的豪情壮志,选择了在这片废山上爆破开挖、搬山填沟,利用地形参差建设厂区。

项目建在废山上,意味着施工难度和成本的成倍增加。要把高处削低,把低处填平,工程量达到1.6万方。而这里的地形结构为工程最让人头疼的土加石结构,100多亩的场地平整,工程人员竟动用了35吨炸药,上万根雷管,而爆破施工中还得小心翼翼,以保障近在咫尺的铁路动脉的安全。

对于公司的选择,负责土建施工的同志也曾提出异议,但冲着不占用耕地,不影响周边居民生活的优势,豫光金铅领导的决心从来没有动摇过。济源市市长赵素萍在视察项目建设之后,也赞叹地说:“豫光金铅大多数厂房都建在荒坡上,在废山上建工厂,合理利用了土地资源,经验很好,值得推广,全市工业建设项目,都要借鉴豫光的这种做法。”

绿色工艺国际领先

如今,已经建设投产的直接炼铅生产线隶属豫光金铅直接炼铅环保治理工程,使用了该公司自主研发的液态高铅渣直接炼铅工艺,该工艺较原富氧底吹——鼓风机还原炼铅工艺相比,有效地解决了熔炼过程中潜热能浪费、SO₂排放不稳定和转运过程中的粉尘飞扬等问题,提高了资源利用率,真正实现铅的直接熔炼,在进一步提高回收率的同时,极大降低了能耗,实现了真正意义上的清洁生产,使我国铅冶炼技术水平达到国际先进水平,是我国炼铅工业又一次大的飞跃,可以完全替代淘汰鼓风机,对整个实现节能减排、保护环境,发展循环经济,具有重要的指导意义和示范作用。

该工艺被中国工程院院士邱定藩等专家组成的专家委员会鉴定为“工艺技术国内领先,国际先进,实用性强,节能效果明显”。经测算,该工艺能耗指标只有鼓风炉的60%,SO₂排放量只有鼓风炉的10%,不产生污水,污染物排放水平得到进一步优化。该工程投产后,将成为国内铅行业的一个示范工程,并将推动有色金属冶炼工业的产业升级。

8年前,豫光金铅实现了富氧底吹氧化——鼓风机还原炼铅工艺的工业化生产,掀起了行业的绿色风暴,成为中国目前最成熟的炼铅工艺,是豫光金铅过去10年对中国铅冶炼事业做出的重大贡献。

刚刚投产的液态高铅渣直接还原工艺是由豫光金铅自主研发的具有国际领先水平的先进工艺,代表了中国铅冶炼技术的发展方向,项目的顺利投产也将为环保做出一份贡献。

企业需抓细节促廉洁

□ 田少华

党员干部作风建设应从小事入手,在慎始、慎微上下功夫。

遏制吃吃喝喝

“革命的小酒天天醉,喝坏了党风喝坏了胃,喝得单位没经费,喝得老婆背靠背……”这广泛流传的顺口溜生动形象地道出了公款吃喝的危害,它严重损害党的形象,慢慢腐蚀干部,破坏干群之间关系。有人说吃吃喝喝是顽疾,很难治愈,笔者以为,只要下决心办真事就能解决问题。

早些年,笔者所在单位吃吃喝喝的现象也比较普遍。干部提拔、调动要庆祝要迎送;月底区队工程验收对内要慰劳,对上要感谢;兄弟单位之间要经常沟通沟通;区队要经常约科室指导指导;开展各种活动要总结总结……总之,有很多理由和原因要吃饭

要喝酒。矿前一条街酒店经常翻新,越盖越大,天天觥光交错,晚晚歌舞升平。

现在呢,东滩煤矿矿前一条街远不如旧时光鲜,饭店食者稀稀落落,除结婚喜庆少见有客饮酒,相反,职工食堂人声鼎沸,矿领导和职工一起凭卡吃饭,轻松愉快;各科区看不到“酒仙”上班,工作效率大增。为什么?因为东滩煤矿党政认识到了酒风之盛对作风建设、对矿井生产特别是对安全生产的威胁。先后采取了一系列措施刹风:一是抓工作日禁酒和干部的工作作风。对工作时间饮酒者严厉处罚,批评教育者有之、罚款亮相者作检查者有之,调任降职者也有之;很抓干部作风,倡导廉洁奉献。干部天天忙正事,很少有人喝闲酒。

二是严管工资奖金杜绝小金库,逐步实施了包括工资进银行、所有罚

款杜绝现金、所有奖励到人头不搞集体性奖励、所有分配以量计分公布上墙,对设小金库者从严从重处罚等等办法。严管加釜底抽薪,不良酒风一步步败下阵来。

盯住玩玩乐乐

工作之余,休息休息放松放松本无可非议,但凡事有个界限,一是不能用公款,二是不能越法纪。这些年有些人的格调不断“提高”,酒场上的滴滴计较已远不能满足沟通感情放松身心的需求,酒足饭饱之后唱歌、跳舞、洗澡、按摩、游水、逛山、打牌、赌钱,或单打或混合打已成为“高档”人士的常做功课。在做这些功课中用公款的稀罕,出了圈,甚至出了丑的也时有耳闻。放松过头常出糗事,放松在人们眼里也就变了味,既影响党员干部的形象,更影响干群关系,对此我们不应“放松”对

待。

对于玩玩乐乐我们东滩煤矿采取的办法是制定制度,紧盯重点,出门报告,出圈惩戒。纪委、企管、保卫人员联合对重点岗位人员8小时以外的活动情况进行抽查,发现“五小行为”:喝点小酒影响工作,打点小牌赌钱,洗点小澡胡来,唱点小曲涉嫌色情,贪点小利吃拿卡要,严惩不贷。矿查获两次聚众赌博案件,查出个别安监员吃请问题,十几名相关人员分别受到了劳动教养、行政拘留和降级、罚款等处罚,并通报全矿。

算清边边角角

要算清边边角角是说要管住小钱,盯住小的经济交往和不经意的角落。可能会有同志说,反腐倡廉要抓大事,管住大钱盯住大项目。大事固然重要,但由于事大上下左右可能都

有事管的人少,出事的几率不一定低。

早几年有几个干部出事,都是节假日收点小卡,家里有事时收点小钱,今天1000,明天800,秋后算账心惊肉跳,十几块、几十块砖头垒出一堵高墙。为了使党员干部明白小钱也能绊倒人的道理,我们在培训班、各种会议反复讲有关案例和法律纪律规定,提醒大家防微杜渐,“勿以恶小而为之”,提高了大家的警惕性,每到大的节日都有重点人员上缴礼品、礼金特别是购物卡。

为了堵塞小经费报销漏洞,我们先后推行了联合验收和集体采购,制定了物品联合采购和验收的管理办法,有效地解决了物品质量没保证、价格高低不一、购买频率大浪费人力和财力等问题,仅办公用品采购每年比计划节约费用70多万元。

我们注意小规模经济交往的管

理,比如,废旧钢铁、旧胶皮管子等等等的处理,对我们这个年产值四五十亿的煤矿来说,算不上大的经济活动,但是近年来废旧物资采购市场的竞争非常残酷,许多人通过各种非正常手段企图争得主动,稍有不慎就可能出问题。我们修订形成了《东滩煤矿废旧物资比价销售办法》等7项规章制度,近年来我们竞价处理各种废旧物资数千吨,为企业增加了收入,同时每年修旧利废创效近2000万元。

从严管理,从小事抓起,从细节做起,促进了东滩煤矿的作风建设和经济发展,矿井10多年保持国内立井年产最高水平;采煤队连年获得全国综采冠军,两次获“全国五一劳动奖状”。

(本文作者:兖矿集团有限公司东滩煤矿党委副书记、纪委书记)

湯料系列

全國連鎖

老鴨湯

居家小炒

酸菜魚

重慶特產

重庆家婆老鸭汤全国連鎖加盟中心

重庆家婆老鸭汤 百分之百回头率

重庆家婆老鸭汤全国連鎖加盟招商公告

乙級店:投資三萬元 当月收回来 一年翻几番 效益很可观

甲級店:投資十萬元 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,其香气淳正,口感舒适,常食不膩。

公司在大规模生产老鸭汤料的同时,已先后开设了十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、地县級城市,广泛诚招加盟连锁店。热誠欢迎广大企事业单位和个体经营者、下岗职工、待业者等踊跃投資加盟,投資者只需投入三五萬元即可开起一家150-200平方米的家婆老鸭汤乙級酒楼,一月左右可收回投資,一年可

获利数十万元;开甲級店投資10萬元左右,一年可获利近百萬元,实在称得上是一条投資小、周期短,見效快,易操作的致富途徑。

加盟連鎖,就是將一個成功的企業進行復制,我們深信,重庆家婆老鸭汤这一極具市場潛力的品牌,其巨大的市場空間所帶來的無限商機必將給你帶來滾滾財源!

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連鎖加盟中心 联系电话:(028)66230669 87329642 87329138 89008414 联系人:梁女士 钟小姐