

鸭脖、扑克、瓜子、榨菜 另类公司“赶集 IPO”

□ 王洁

在一长串的 IPO 待审企业名单中，一批另类公司“赶集式”的 IPO 也备受市场诟病。人们为此付出了诸多口水，也引起了对新股准入门槛、盈利模式、成长持续性等诸多方面的担忧。有限的上市资源该不该投入到这类没有想象力的公司？这些非主流公司具有成长性吗？还有人认为，关键的不是主营，而是诚信和监管，以及市场的判断力……

“最牛”的重庆保安集团

5月初，重庆市公安局出资组建的重庆保安集团要成为国内保安行业第一家上市公司的消息，在资本市场上广为流传。据媒体报道，重庆保安集团的出资人为重庆市公安局，部分高管为警务人员，董事长高正超为重庆市消防总队副总队长、副师级军官、大校军衔，总经理为武警重庆总队参谋长。

按照有关规定，国家机关及其工作人员不得设立保安服务公司，不得参与或者变相参与保安服务公司的经营活动。

尽管目前在证监会发布的申报上市企业名单中，还未见其身影，但市场仍质疑，这样一家违反《保安服务管理条例》有关规定的公司，怎能存在并准备上市？有投资者调侃称，如果此事成真，那么，是不是可以意味着：证监会可以成立股票型基金，发改委可以经营加油站，国土局可以搞房地产呢。还有股民预期，如果重庆保安集团真能上市，股民们一定会抢破头的，因为世界上还有比这更牛的股票吗？

卖“鸭脖”的煌上煌

5月7日，证监会发审委的一纸公告，令煌上煌成功摘得“鸭脖第一股”的美名。这家主营酱卤制品及佐餐凉菜等快捷消费食品的公司拟登陆深交所，计划发行3098万股，募资3305962万元。

在网上，对煌上煌争议最多的莫过于食品安全问题。尽管煌上煌长达306页的招股书，无一页表示自身有食品安全问题，但在网上搜索就能发现该公司涉及多起食品安全事件。

此外，公司募投项目大举扩张直营店的做法也不被业界看好。

“另类公司”前赴后继 冲刺 IPO

中证投资张志民表示，资本市场资源是有限的，应该鼓励主流公司优先上市。近年来，上市后迅速变脸的公司不断，如汉王科技、海普瑞等，连行业前景不错的公司都不靠谱，谁还能相信卖扑克、榨菜、鸭脖的公司能演绎出什么奇迹？

而投资者们举一反三，找出了之前上市的另类公司：姚记扑克、涪陵榨菜、洽洽食品、双塔食品、好想你等。此外，在证监会IPO审核名单中，美容保健企业中航健身位列其中。还有消息称，美容美发连锁企业永琪据说也在谋划上市；福建沙县小吃、北京东方时尚驾校等也计划上市……

财经评论员皮海洲称，如今，一批另类企业的老板迫不及待地上市，等着坐捞一笔横财。但這些公司往往成长性有限、行业门槛低、成长具不确定性，面对激烈的市场竞争，说不定过一两年公司就会在市场消失，公司的股票必是跌无止境，股民一定要小心。

2001年，周清会辞掉了人生第一

人物故事 | Renwu Gushi

“千金买宅，万金买邻。”刘东华创办正和岛，就是希望通过互联网把天下的“好邻居”们聚集在一起。这里的邻居是指各个行业的企业家们。

刘东华：为企业家建造一个洁净的“家园”

□ 贾林男

正和岛创始人兼首席架构师刘东华说他对新技术的使用比较迟钝，但大约12年前就意识到，自己有一天会创办一个网站，主要为企业家服务的网站。他甚至开玩笑说，将来企业家有两件事必须亲自做：一件是吃饭，一件是上这个网站。

不服气才去做的事情

刘东华当时说这话至少是基于三个前提。

首先，伴随互联网海量信息泛滥，信息筛选的时间成本越来越高，高到难以承受，人类身不由己地被信息垃圾裹挟、淹没。

其次，企业家这个人群有更大特殊性，需要与其他人群适当隔离。如果能借助互联网工具，在网络的汪洋大海里，为这群特殊的鱼种打造一个安全、舒适的港湾，一个相对封闭、独立的交往空间，在这儿能获得别的地方得不到的价值，一定是特别有意义的。

第三个则是缘于一种“不服气”。1999年，刘东华和张朝阳等人探讨中国媒体的未来之路：到底是渠道整合

内容，还是内容整合渠道？刘东华当时说，假如中国传媒体制改革早走一步，他坚信优质内容创造者会整合包括互联网在内的各种工具和手段，因为内容是灵魂和价值的源头。

但刘东华又不得不面对现实，互联网就是比传统媒体成长得快，人家影响越来越大，价值实现也越来越大，我们这种被使命和责任感驱动的传统媒体人，在互联网尤其是门户网站挤压下，变成给他们打工。所以当时心里就有这么一个不服气。

思考的结论是：传统媒体辛辛苦苦创造出的巨大价值，为什么轻而易举地就被人拿走了？就因为互联网处在价值链条高端，而传统媒体处在价值链低端。那时刘东华就埋下一个强烈的想法，什么时候自己也找到一个商业模式，走到价值链的更高端。

冥冥之中的天意

刘东华说：正和岛的创办，某种程度上说是天意使然。

客观上，互联网世界不断发展，工具不断优化，企业家人群也不断被培训。10年前，很多企业家连手机短信都不会发，现在很多都成了微博达人。对这个人群来讲，最好不要让他



◎刘东华

有任何学习成本，越简单越好，包括智能手机的普及，移动互联网时代的到来，渠道、终端……这个世界已经把各种工具都给你准备好了。

近些年，主要依托中国企业家俱乐部，刘东华和全球商界、政界、学界、NGO 等各界领袖进行了密集、深入的沟通和交流，对人类今天面临的危机和问题，未来可能的风险与道路，他看得比较清楚了。于是正和岛的创建成了一件水到渠成的事。

千金买宅，万金买邻

很多朋友问，正和岛一年2万元会费卖什么？刘东华说，如果是卖产品，我们确实有很多独特的产品和服务，但我们卖的，又不是这些产品和服务。到底卖什么？古人讲“千金买宅，万金买邻”，正和岛卖的其实就是高标准下聚集在一起的相互信任的人脉资源，以及彼此之间能产生的价值。这帮人不仅真的在正和岛聚在一起，而且在这里还会活跃。

刘东华认为，当下社会，最匮乏的莫过于诚信。有没有这样一种地儿，有没有这样一群人，在那儿说什么信任度最高？需不需要？正和岛就搭建了这样一个安全、可信赖的社交环境，将这个世界上相信“正和”理念，并且践行得不错的企业家聚集起来，为他们打造一个安全、舒适、高价值浓度的港湾。

正和岛建立的一整套诚信体系，简称“四、五、六”：四个词的价值观：爱生活、讲诚信、负责任、建设性；五条诫律：1、无诚信的交往；2、无底线的商业；3、无尊严的人格；4、无原则的行善；5、无良知的享乐；六条行为规范：1、理性地判断，建设性地表达；2、说话算话，恪守承诺；3、包容个性，尊重差异；4、不随便麻烦别人，不死缠烂打；5、不发口水贴，不兜售生意；6、

不拿不宜公开的信息到岛外去晒。

谁都希望这个世界上有一个地方满足这些标准，真有个地方能做到吗？刘东华告诉记者，正和岛对会员资格把关是六亲不认的。因为不妥协本身，恰恰是这个平台实现商业价值最重要的前提。在正和岛，对价值原则本身的捍卫，就是对商业利益的最大捍卫。你做到了，就成功了。

【人物内存】

刘东华，1963年出生，河北沧州人。中国企业家俱乐部创始人、常务副理事长、《中国企业家》杂志社首席顾问。1983年毕业于河北大学，获文学学士学位，1990年毕业于中国社科院研究生院，获法学硕士学位，同年分配至经济日报评论部。1996年下半年调任《中国企业家》杂志社总编辑，后任社长。2006年底创立了中国企业家俱乐部，现任常务副理事长，柳传志先生任理事长。中国企业家俱乐部目前已成为中国最具影响力的商业领袖俱乐部。

刘东华于2011年开始创办正和岛网站，正致力于为企业家搭建一个安全可信赖的社交与资讯平台，该平台将于2012年6月1日推出。

苏鹏鸣：尝百茶研制“五味”铁观音

□ 谢伟端 章财根 谢景欣

出生于1960年的苏鹏鸣，是福建省安溪鹏程茶业有限公司董事长，同时他还身兼数职：福建省农学会名誉会长、福建省“十大茶人物”、安溪茶叶协会副会长、泉州市技术能手，铁观音珍珠蜜茶专利权人，系安溪县国家一级茶叶技师、国家一级评茶师、国家二级茶艺技师、茶叶检验工程师“四师”获得者，曾获泉州市“五一劳动奖章”，多次荣获泉州市、安溪县乌龙茶审评拼配技术大赛一等奖。

苏鹏鸣小时候就喜欢茶，1981年，他进入安溪县虎邱茶叶收购站工作。

“那时，我常常到乡镇的一些大茶场驻点，和茶农一起论茶，评茶。”他回忆说，评茶旺季，他往往一天要喝100多个茶的样品，喝到“茶醉”。“但我却喜欢这样的感觉，有点飘飘欲仙。”后来，苏鹏鸣掌握了新的评茶方法——“干评”，“干评”的难度比喝茶大很多，就是茶不用泡出来喝，只



◎苏鹏鸣

是通过赏其形、闻其味，也能大概地判定茶叶的质量和价格。除了评茶，他还和茶农一起制茶，制茶技艺飞速提高。不仅如此，他还建了一个实验室，深入研究茶叶发酵过程。

说到苏鹏鸣的绝活，首推他的拼

配技术。每样茶的色、香、味、韵都不大一样，通过茶叶拼配，把具有一定的共性而形质不一的茶叶，或美其形，或匀其色，或提其香，或浓其味，拼合在一起，以提升茶叶的质量。“安溪铁观音之所以好主要因为它有韵

味，我的拼配技术在韵上下足了功夫。”在取得评茶师、制茶师、拼配师等称号后，苏鹏鸣还专门去茶艺学校学习茶艺，获称高级茶艺师。

苏鹏鸣对茶叶的研究远不止于此。

他发现，除了传统的清香型、浓香型铁观音外，人们还希望喝到不同品种的好茶。

苏鹏鸣首先从历史入手，他发现，安溪有一种蜜茶，制作工艺已经有几百年的历史。这种蜜茶有健胃消脾的功能，一些安溪人家中藏着蜜茶，家里有人腹胀，喝一点就能缓解症状。不过，他发现，安溪传统的做法是把蜂蜜倒入已经制作好的熟茶当中，蜂蜜并没有渗入茶中。他通过反复试验，研究出一种蜜茶制作的新方法，还在蜜茶中加入珍珠粉。

这几年，为了寻找新品种茶树，苏鹏鸣经常带上干粮和水，和茶农、茶艺师一起走进安溪的深山老林。仿佛神农尝百草，他们进入深山后，如果看到野生茶树，就摘下来试试口

感，“觉得适合栽培的，就剪一段枝条带回来。”这些茶树长成后，苏鹏鸣又研究新的制作技艺。如今，通过寻找到的新茶品种，他已研制出安溪之前所没有的苦茶、甜茶、酸梅茶，部分制作技艺正在申请国家专利。“我正在寻找辣茶品种”，如果找到并制作成功，茶叶将拥有酸甜苦辣咸五味。

此外，苏鹏鸣还在开发可以直接食用的茶，这种茶制作好后，无需再煮或炒，就能直接吃，它或将成为不错的下酒菜。

苏鹏鸣的代表作有一个很特别的名字——铁观音珍珠蜜茶。该茶叶在中国(上海)国际茶叶博览会获金奖，在“6·18”海峡两岸职工创新成果展览会上获银奖。制作蜜茶时，首先要蒸发掉茶的水分；其次是合理配比茶、蜂蜜、珍珠的成分，掺杂在一起；再次是将它们放入缸中浸泡，浸泡一段时间后要反复盘缸，浸泡总时间达两三年；最后，浸泡的蜜茶要微波杀菌。该蜜茶有传统蜜茶健胃消脾的功效，还能润肠、美容。

周清会：想做“柏拉图式”企业家

□ 孙琪

富有活力的人总是格外惹人注目，新当选第十届“上海IT青年十大新锐”的上海曼恒数字技术有限公司首席执行官周清会就是如此，说起话来激情飞扬，充满感染力，敦厚的身体里似乎蕴藏着用不完的能量。

苦乐少年的极致工作

衡湘交界之处，四面盘山之地，有个叫先锋村的村子。36年前，周清会就出生在这个灵山秀水的村子里。

后来，周清会成了先锋村第一个本科生。

周清会本科专业是武汉工业学院精细化工行业。在大学期间，由于机缘巧合，周清会学习了电脑。“我那时候唯一的兴趣爱好就是电脑，几百个DOS命令闭着眼睛都能打出来”，周清会回忆说。由于在电脑学习和使用方面技艺卓群，周清会很快成了同学们口耳相传的“电脑大侠”。

2001年，周清会辞掉了人生第一



◎周清会

份工作，从南海市出发，来到了陌生的上海。他通过应聘进入漕河泾一家建筑设计软件公司，岗位是程序员。

进入这家公司，周清会不仅要求自己的工作做到完美，还努力调动部门同事的工作积极性。由于在工作上敢想敢做、勇于突破，半年后，周清会成了部门主管。两年后他成了这家公司的总经理。

在公司任职期间，周清会主持开发了勘察设计行业协同设计系统E16

0。之后，开始从事三维建筑设计方面的软件开发，加入到美国Google公司的SketchUp产品开发团队，并逐步成为了三维图形领域的资深技术人才。

从艰难起步到毅然转型

“26岁，在我来上海的第二年，我在梅陇拥有了自己的第一套房子，27岁，在我来上海的第三年，我做了公

司总经理，还拥有了一部越野车。那时，我忽然觉得自己没什么做不到了。”顺遂的职业发展道路，让尚且不足30岁的周清会产生了强烈的创业欲望。

那时，周清会最爱看一档电视节目——财富人生，边看边想自己如果去创业，也能成为张朝阳式的公众人物。终于，2004年3月曼恒正式开张，主营业务是三维软件业务及技术服务，办公地点就是周清会自购房的客厅。

创立不久，周清会非常关注国外的虚拟现实、虚拟仿真技术，但在中国这门技术才只是刚刚起步，国内触及的企业并不多。周清会意识到，虚拟现实技术在国内一定有广阔的发展应用前景。

在数次出国考察后，周清会毅然决然的将公司的发展方向调整从三维软件技术服务转型为三维图形设计、虚拟和仿真产品的研究和开发上来。同年，周清会将企业更名为“上海曼恒数字技术有限公司”，周清会再度果断调整了公司的市场定位，将三维图形技术瞄准了高端制造、能源、

生物医学、教育科研等高端市场。曼恒数字新篇章开启了。

事实再次证明，周清会的市场判断对了。

激情做事，平淡做人

2012年是周清会的本命年，也是他来到上海的第十一个年头。这一年间，周清会完成了从男孩到男人的蜕变，完成了从IT从业者到IT创业者的转型。多年的磨砺，让周清会创业之初的青涩与傲气逐渐消退。如今的周清会要求自己激情做事，平淡做人，并且“降低了对自己的定位，只求在一个领域做到最好。”

不过，这个定位依旧不低。周清会说自己不会去做一个纯粹的追求利润的商人，而希望成为一个柏拉图式的企业家，不仅能带领自己的企业起飞，还要能为这个行业探索道路，引导方向。对于企业的未来，周清会则希望带领曼恒数字上市，“因为我希望曼恒数字能体现所有曼恒人的价值。”