

董事长面对面

汉王科技董事长刘迎建：“从0到1”做中国科技创新“领头羊”

■本报记者 谢岚

“汉王赶上了人工智能时代，这对我们真的特别有利。”1月15日，位于中关村软件园腹地的汉王大厦，在接受《证券日报》记者专访时，汉王科技董事长刘迎建语调难掩兴奋之情。

从1984年开始研发汉字识别技术到后来拿到国家科技进步奖，从创办汉王科技到公司上市，此间30多年，刘迎建和汉王科技经历了PC和软件时代的诸多高光时刻，同样在互联网和移动互联网时代尝到过落寞滋味。

然而，也正是凭借着“十年磨一剑”的科研定力，这家老牌民族高科技企业，在人工智能时代的超级风口上，等来了柳暗花明、厚积薄发的机遇期。

人工智能时代厚积薄发 专攻“从0到1”

汉王，意即“汉字输入之王”。无论是手写识别技术、还是光学字符识别(OCR)技术、图像识别技术，作为中国IT业中为数不多的拥有自主核心技术的企业之一，汉王科技无疑有自信的底气。

“我们就是识别领域的祖师爷。”刘迎建笑言。从手写板、e典笔到电子书，对于消费者来说，汉王科技有许多耳熟能详的产品。三星、索爱、LG、诺基亚等国际厂商也都相继采用汉王自主研发的技术，其手写识别技术最高占到全球手机手写市场近九成。

他并不讳言汉王科技在互联网和移动互联网时代经历过低谷。“也谈不上错过互联网和移动互联网时代，每个公司都有自己擅长的地方。”刘迎建说。事实上，正是得益于汉王科技在识别领域多年持续专注的创新研究，汉王科技从实现手写输入扩展成解决输入问题，再到识别问题，现在发展为“让机器更懂你”，汉王科技厚积薄发，铺就了一条通往人工智能时代的大道。

“人工智能总的来说是嵌入在某个产品或者应用里的。”刘迎建认为，人工智能时代其实跟互联网、移动互联网时代并不是并列的概念，它更多的是一种能力的提升，为这种能力找到落地应用的场景，打造软硬件结合的产品，正是汉王科技一直以来擅长的地方。

在他看来，自创立那天起，技术驱动，专攻“从0到1”的创新研发就成为汉王科技的企业基因。

“骨子里我们什么也不怕，没有什么东西是做不出来的。”他举例道，“我们现在做的仿生扑翼鸟，全球商业化从0到1的突破就是我们实现的。这个鸟以后还会让它能在地上走，再下一步就要让它站到杆上去，要敢于提出目标。”

据了解，为了支持鼓励长线技术研发储备，汉王科技一直有一个“技术货架”制度传统。“每年对技术上有什么想法，先不管市场情况，你先做研发，然后再谈哪里能用？”刘迎建道，



“公司有这个耐心。”

刘迎建同时向记者透露，汉王科技目前在自然语言理解、嗅觉识别、仿生机器人等前沿技术方向上都有技术储备和战略布局。

笔智能交互业务：从坐冷板凳到站上风口

机会总是留给有准备的人。就汉王科技而言，其笔智能交互业务就是一个非常典型的例子。

汉王科技此前披露的2020年三季报显示，公司前三季度实现净利润7023万元，同比增长133.04%，带动业绩增长的主要原因是笔智能交互业务中的数字绘画业务爆发，单季实现营业收入2.8亿元，同比增长183%。作为汉王科技旗下全球数字绘画产品以及数字化手写解决方案提供商，汉王友基单季实现净利润0.57亿元，同比大幅增长。

对于汉王科技来说，笔智能交互其实用到的都是公司早已拥有的“老”技术。早在1985年，刘迎建研发的“联机手写汉字识别装置”就获得发明专利，开创了非键盘汉字输入新应用时代。2007年，汉王科技又攻克了“无线无源”和“微压精密传感”两项关键技术。其中，无线无源电磁触控交互技术在汉王科技之前，曾长期被全球手绘电子平板巨头WACOM所垄断。

但在相当一段时间里，汉王科技虽然也与合作方成立了合资公司汉王友基开发相关产品，但主要还是把这些技术及其组件授权或卖给其他厂商。

“市场有一个慢热的过程，有一段时期这一直是个很边缘的产品。”刘迎建道，“没想到这个业务突然就爆发了，增长特别快。”

“销量一下子就起来了”。对于笔智能交互业务的爆发，刘迎建分析认为主要是两个原因：一是创意产业的起飞。电影、动画特效、漫画等产业的快速发展，以及整个设计行业的数字

化，对数字绘画板、绘画屏的需求大幅增加；二是海外市场的打开。近年来，汉王友基开始发力海外线上销售，通过Amazon、e-Bay、Express、wish、Lazada等20多个跨境电商平台，直接销往全球60多个国家和地区。

当然，这背后也有中国制造成本优势的原因。“数字绘画产品正从绘画板到绘画屏过渡。绘画屏卖几百美元，WACOM要卖上千美元。”他道。

也正是基于对这一市场前景的乐观判断，汉王科技决心全面发力数字绘画业务。2019年上半年，汉王科技子公司汉王鹏泰与投资人先后两次向汉王鹏泰控股子公司汉王友基增资。“笔智能交互业务目前已经成为我们的核心阵地。将来借助绘画板向绘画屏的过渡，切入专业级市场，并凭借成本优势，向低端市场渗透，未来这块业务会在上拓下达的策略中有很长的增长红利预期。”刘迎建表示。

四大方向布局人工智能应用 看好OCR业务爆发

从技术到商业化落地，刘迎建表示，汉王科技主要基于四大驱动逻辑：一是技术上实现突破，即技术驱动；二是深入研究采集到用户的需求，即用户驱动；三是政府驱动，无论是数字化还是新基建，政府政策都有很大的驱动力；四是市场驱动，与用户驱动不一样，其带有潮流性质，要找到重点“靠”上“风口”。

据了解，面对人工智能时代来临的产业机遇，汉王科技目前已经布局“笔触控与轨迹”“OCR与大数据”“人脸及生物特征识别”“智能终端产品”四大方向，全面开启智能交互时代的大门，推动人工智能技术在各领域落地应用。

笔智能交互业务之外，刘迎建非常看好OCR识别业务在人工智能行业应用中率先迎来爆发。

“之前我们的OCR识别的应用主要是在国家图书馆、故宫博物院等这些‘国家队’机构，它们有很多文本、档

案需要数字化，应用面相对较为专业和小众。但随着数字经济的迅猛发展，政府、企业都加剧数字化转型，大家对人工智能的接受度逐渐变高，从去年开始，这一块业务也突然起来了，需求可以说遍地开花。”刘迎建举例道，“像天津就准备把人才档案全部数字化，协和医院也要把病历全部数字化识别出来，再把它结构化，可以一站式解决病案应用、患者服务问题。”

这也被他视为目前汉王科技的另一大核心阵地。“把人类历史搬到线上，把传统的东西全部数字化，本身就是一个万亿元级别的市场。可以算一算，现在一页纸把它识别出来大概是四毛钱，那人类有多少这种东西呢？”他笑道，“而且识别领域汉王做得最早，做的时间长、技术好，市场上认可度高。只要有招标，就肯定有汉王。”

与此同时，汉王科技旗下各条业务线也“整装待发”，正加快推出人工智能产品和解决方案。1月18日，汉王科技举办了2021年度第一场新产品发布会，一口气推出包括仿生扑翼鸟、人脸识别门禁、绘画屏、e典笔以及智能办公本等在内的七款人工智能产品。

“这些产品每一个都有创新。”刘迎建倍感兴奋和自信的是，随着华为等企业的崛起，越来越多的中国科技企业开始成为科技创新的开拓者。

拿仿生扑翼鸟来说，这也是全球首款集高精尖智能仿生技术于一身的自主飞行智能扑翼机器人鸟产品，其飞行姿态灵活、轻巧，特别接近大自然中的真实鸟类，在一些特殊的行业市场领域有更多的想象空间。

“这个产品我们是第一家做的，这次推出了一款更大的扑翼鸟，全球感兴趣的人特别多。”刘迎建说，“在美国的玩具榜单上，这款产品被提名第三名。我们的研发人员都觉得很自豪。”

“就像华为的5G，我们希望汉王同样能够加深全世界关于中国已经成为高科技领头羊的意识。”刘迎建大声对记者说。

“保守估计，今年车厘子的销量能够比往年增加三成左右。”朱丹蓬表示。

值得一提的是，这几年，由于各大生鲜电商平台的积极布局，车厘子似乎已经不再是“奢侈品”。

在智利水果出口商协会樱桃委员会、电商平台，以及平台商家的努力下，智利进口车厘子逐渐形成了智利原产地直供、经销商港口直发的最短供应链模式，大幅降低了车厘子的销售成本。

与此同时，不少电商平台还推出了百亿元补贴项目来推动车厘子的销售。

有电商相关负责人向《证券日报》记者表示，每到车厘子销售季，电商平台通过“价格战”的方式吸引流量很正常。大家此前在供应链方面的布局都比较完善，剩下的比拼就在价格了。

谈及车厘子价格的长期走势，朱丹蓬表示，农产品的价格是由供需关系决定的，受气候影响较大。“但可以确定的是，随着空运转向海运，车厘子的运输成本或将持续低于往年水平”。

在朱丹蓬看来，实现“车厘子自由”意味着我国消费者的信心正在逐步恢复。近期来看，很多快消行业的业绩都在由负转正，体现出我国经济的强劲复苏。

上市公司总市值位列全国第八位 四川出台17项重点举措 提高上市公司质量

■本报记者 舒娅娅

“截至2020年12月31日，四川有A股上市公司136家，总市值超3万亿元，数量、市值均排名全国第8位，个股平均市值226亿元，排名全国第4位。2020年前三季度，四川上市公司实现营业收入超过5500亿元，同比增长6.89%；净利润超过600亿元，同比增长10.40%，均高于全国平均水平。2020年，四川上市公司实现股权再融资209亿元，开展并购重组交易总额106亿元。”四川证监局相关负责人向《证券日报》记者介绍。

1月10日，四川印发了《四川省人民政府关于推动提高上市公司质量的实施意见》(以下简称《实施意见》)。围绕四川省上市公司发展现状、四川“五千五百”上市公司行动计划实施情况、未来提高上市公司质量的工作着力点等问题，四川证监局相关负责人接受了《证券日报》记者采访。

头部上市企业已成“金名片”

目前，上市公司已成为四川省经济的“基本盘”。从2020年前三季度来看，136家上市公司占比全省规模以上工业企业总量不足1%，但利润总额(扣除金融业)相当于全省规模以上工业企业的三成。一批头部上市公司是四川经济的工作着力点等问题，四川证监局相关负责人接受了《证券日报》记者采访。

“从整体看，四川上市公司经济证券化率与东南沿海发达省份还存在差距；上市公司行业结构有待优化，战略新兴产业上市公司占比不高；地区分布不均衡，部分市州还没有上市公司。从个体上看，一些公司盈利能力不强，成长性不足，用好资本市场功能的意识和能力不够；少数公司大股东盲目加杠杆，遇上宏观环境变化、债务风险、质押风险等会落石出；公司治理不够完善，少数公司控股股东、实际控制人和董监高规则意识淡薄，甚至出现了财务造假、资金占用、违规担保等逾越底线的问题。对这些问题，必须下大力气解决，夯实上市公司高质量发展的基础。”四川证监局负责人表示。

据悉，此次印发的《实施意见》明确了四川省推动提高上市公司质量的总体要求、实施路径和具体任务。《实施意见》从积极促进上市公司健康发展、深入实施“五千五百”上市公司行动计划、持续优化综合服务供给、分类解决上市公司重点难点问题、着力确保上市公司退出平稳

福蓉科技：“5G换机潮”将继续助推公司业绩增长

■本报记者 舒娅娅 见习记者 蒙婷婷

从2015年到2019年五年间，福蓉科技的营业收入从6.3亿元增长至12.99亿元，净利润从2881.15万元增长至2.63亿元，年复合增速分别达到18.16%和113.75%。2020年前三季度，福蓉科技实现营业收入12.07亿元、净利润2.54亿元，分别较2019年同期同比增长28.24%、20.29%。

是什么因素在驱动福蓉科技业绩保持快速增长呢？

近日，福蓉科技相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示：“福蓉科技一直高度重视技术研发积累并取得了多项核心技术，成为国内率先从事6系和7系铝合金结构件材料生产的企业之一，使得公司在业内具有较为明显的竞争优势，而蓄势待发的‘5G换机潮’也将接力‘在线经济’继续助推公司业绩增长。”

多项核心技术 提升行业竞争优势

从2013年开始，福蓉科技聚焦于消费电子行业，并一直为中高端手机、平板及笔记本电脑提供铝制外壳或中框结构件。经过多年的持续研发和技术积累，公司形成并掌握了高品质圆铸铝的铸造技术、高品质铝合金的配比技术、高精度铝合金的挤压技术以及自动化生产关键技术等核心技术。同时，每年公司还会根据新产品、新合金研发项目积极进行新技术的储备和应用推广。

记者查询公开资料了解到，在2020年1月份-12月份，福蓉科技已相继取得4项实用新型专利及发明专利，分别是“一种铝棒的热处理装置”“一种6系铝合金及其制备方法”“一种7系铝合金及其制备方法”。值得一提的是，福蓉科技创新研发的“一种7系铝合金及其制备方法”，在大幅提高材料机械性能的基础上，成功突破了7系合金由于锌含量高导致的材料在后续CNC加工、阳极表面处理过程中基体极易腐蚀而带来的一系列外观缺陷的技术瓶颈，并助力福蓉科技跻身国内外少数掌握了高端智能手机7系可阳极处理超硬铝合金材料生产

有序、形成提高上市公司质量的工作合力等六方面出台17项重点举措。总体目标是显著提高上市公司运作规范性，切实增强核心竞争力和抗风险能力，大力提高上市公司质量，为西部金融中心建设提供有效支撑，有力推动四川省经济高质量发展。

发挥上市公司产业引领作用

《证券日报》记者注意到，四川省2019年确定了“五千五百”上市行动计划，该计划实施以来成效显著。2020年，四川省新增上市公司和过会待注册、发行企业突破20家。其中，首发和重新上市公司11家，创近五年新高。

此次发布的《实施意见》将“深入实施‘五千五百’上市行动计划”列为了重点之一。四川证监局相关负责人向《证券日报》记者介绍，《实施意见》结合四川实际，从做大量量、做优存量两方面明确了提升上市公司质量的工作路径。

“在做大增量方面，扎实开展上市培育。《实施意见》提出要深入实施‘五千五百’上市行动计划，做实四川省上市后备企业资源库，并根据企业的行业、规模、财务等情况，结合企业意愿，将入库企业择优分类归入五个‘100家’企业库，对入库企业实行跟踪指导服务，并邀请相关专家、金融顾问对企业进行针对性专题化培训。在做优存量方面，发挥上市公司产业引领作用。支持上市公司通过资产重组、收购和分拆上市等方式，围绕产业链上下游开展资源整合，做优做强。支持上市公司稳妥有序开展境外并购，打造行业龙头企业。并鼓励上市公司用好债券、资产支持证券、不动产投资信托基金等直接融资工具。”上述负责人表示。

值得一提的是，《实施意见》涵盖了上市公司在资本市场上的整个生命周期。除了把好“入口”，为市场引入源头活水，同时也畅通“出口”，着力确保上市公司退出平稳有序。包括稳妥推动多元化退出，畅通主动退市，并购重组、破产重整等上市公司多元化退出渠道；加强上市公司经营状况监测等措施。

据悉，四川目前已围绕“抓上市后备企业培育”“提升国有上市公司质量”“建立协作机制，合力推动上市公司重大问题”方面开展了工作。《实施意见》出台后，四川还将加大政策宣传解读，完善协调机制，优化上市公司发展环境，从多方面着手，助力上市公司提质与发展。

车厘子价格“腰斩”背后：供应增加 电商平台不断降价

■本报记者 李春莲 李乔宇

每到冬季，“车厘子自由”这个梗便随之而来。由于车厘子价格昂贵，动辄上百元一斤，导致经常被吐槽不知何时才能实现“车厘子自由”。没想到，结束了颇为艰难的2020年，在2021年伊始，车厘子价格“腰斩”，不少人惊喜地发现，“车厘子自由”来得这么突然。

近日，韩女士看到车厘子降价的消息后，随即到超市非常豪气地买了10斤，1斤不到30元，自己吃5斤给爸妈送5斤，终于吃车厘子不再肉疼。

“今年的进货价格比往年跌了两成到三成。”每日优鲜方面相关负责人告诉《证券日报》记者：“主要是由于智利车厘子大丰收，产量好。同时社区团购等新的平台进货量较大，导致价格在下降。此外，很多平台还会有一些优惠。”

供应增加致价格下降

《证券日报》记者对比各大电商平台车厘子的价格，有平台J级别的车厘子每斤价格为26.9元。

叮咚买菜有关人士向《证券日报》记者表示，最近车厘子价格确实有所下降，但是好货价格没有明显下降，出

现降价的主要还是规格较低、个头较小的产品。相比去年同期，大果价格是有所上浮的，小果大概便宜了20%—30%。智利产地今年丰产，预计总产量超过30%，今年发往中国的量预计达到18000柜，相比去年增长38%，也因为空运航班减少，导致大量货集中集中在1月到货，导致货量积压，价格有所下降。与此同时，目前智利车厘子船运到国内的快船需要23天，整个过程是顺利的。

2020年12月底，智利水果出口商协会下属的车厘子协会最新报告显示，初步预测2020/2021产季，智利车厘子出口量将增加38%，其中很大一部分将供应中国。智利农业部长期Antonio Walker估测，将有50万吨左右的车厘子进入中国市场。目前，中国市场上的车厘子，近90%产地为智利。

中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬告诉《证券日报》记者，车厘子价格的变化是由两方面因素决定的。一方面，车厘子生产国迎来了车厘子大丰收；另一方面，今年车厘子的运输正在由空运向海运转移，成本在下降；此外，疫情影响下，消费者对于进口产品趋于谨慎，也推动了车厘子价格的下行。

1月18日，国家统计局新闻发言人刘爱华探访北京一家超市发现，目