



创业者散发着3种湖南气质

C15

三湘都市报

2012年9月28日 星期五
编辑/杨田风 图编/言琼
美编/张元清 校对/黄蓉

在全球金融危机大浪淘沙之下,敢为人先的湘商不仅屹立不倒,更是通过资本市场释放出一飞冲天的能量。创业板大闸开启之时,湘股爱尔眼科成为国内第一家通过IPO上市的医疗企业。不到两年时间,先后6只湘股闯进创业板,这是对湖南企业的肯定与喝彩,也是对拼搏中的湖南人最好的鼓舞。

■记者 肖志芳 潘海涛



陶一山 专注:“一头猪”打造大产业

他是列车员眼中的“民工”,他是湖南家喻户晓的“赶驴人”,他是同行心中名副其实的文化商人,他还是唐人神集团的董事长。

拥有着多重身份的陶一山,带着他的“骆驼”与唐人神情结,24年来围绕“一头猪”做起大文章。他的成功不仅代表着个人的成就与辉煌,更坚固了湖南农业强省的地位。

自1988年创业以来,陶一山凭着创业者的勇气和胆略,从5万元流动资金起家,使一个名不见经传的小工厂发展成为一个集饲料、种苗、动物保健、肉品加工、连锁销售五大产业一条龙经营

的首批农业产业化国家重点龙头企业。

2011年3月25日,唐人神集团股份有限公司在深圳证券交易所成功上市,这不仅标志着湖南饲料企业又一家上市公司的诞生,而且也象征着农业湘军在产业结构调整中的引领带动作用进一步显现。

曾有业内人士如是评价:“骆驼”是个饲料品牌,“唐人神”是个肉品品牌,24年来陶一山始终专注于此,以骆驼坚忍不拔、踏实前行的秉性,最终绘就了属于自己的资本王国。



杨振 勇气:再造一个酱油市场

一个企业的成功,是占领了别人占领不了的市场;一个企业家的成功,是做到了别人做不到的事情。这句话用在加加食品董事长杨振身上,显然再合适不过。

2002年11月,杨振只身来到央视广告招标拍卖会梅地亚中心,以4800万元的天价,抢走了央视两个月的“标王”。

这是一次豪赌。4800万元是加加食品几年的全部利润,如果失败,7年心血归零。如果说豪赌

标王是勇气使然,那么大举进军淡酱油市场则源自杨振气魄上的高瞻远瞩。当国人对膳食营养讲究均衡搭配、面条也渐渐成了南方人的主食之一时,加加告诉大家“吃面就用面条鲜”。杨振说,面条鲜现在在湖南每年有5000万的销量。

经过5-10年的努力,再造一个中国酱油市场。这是加加淡酱油战略的终极目标,也是杨振作为“酱油大王”的勇气与魄力,这一举措注定在调味品行业发展史上着浓墨重彩的一笔。



陈克明 创新:将湖南面卖向全国

1984年,没有工作的陈克明第一次拿起擀面棍;2011年,以他的名字而建立的克明面业,在全国卖出19万吨面条,市场占有率稳居全国挂面行业榜首。

从不产小麦的南县出发,打造出中国最强大的挂面王国,陈克明坦言,创新是克明面业前进的不竭动力。

有这么一个故事是最好的佐证:根据经销商的反映,西藏等地海拔高,煮东西不容易熟,陈克

明专门为高山地区开发了低沸点面条;而在北方,冬天寒冷,面条容易挨冻,陈克明推出了强力高筋面……

而今,克明面业拥有强力、高筋、如意、营养、儿童、礼品6大系列,300多个挂面规格品种。熟悉陈克明的人告诉记者,即使早已身家过亿,只要在公司,陈克明每天都坚持一日多餐地尝试“新”面条,它们也许是工厂刚下线的,也许是准备推向市场的新产品。

“并购王”爱尔眼科的扩张术

无论是叱咤在战场,还是驰骋在资本市场,“敢为人先”一直都是湖南人最典型的真实写照。2009年,当酝酿了十年的创业板开板,爱尔眼科一跃成为湖南资本市场上的杰出代表,走在全国资本市场的前列。作为首批在创业板上市的企业之一,也是中国第一家IPO上市的医疗机构,爱尔眼科正式开启了我国家本市场与医疗行业对接的历史。

短短几年间,爱尔眼科一路高速发展,从上市之初的19家连锁医院,发展成为了一个拥有40多家医院、覆盖全国22个主要省及直辖市的爱尔医院王国,成为医疗行业名副其实的“并购王”。 ■记者 肖志芳



爱尔眼科董事长陈邦。

全眼科业务茁壮成长

根据2012年半年报显示,爱尔眼科上半年营收7.43亿元,同比增长27.25%;净利润9159万元,同比增长14.73%,高于外界预期。虽然激光手术增速短期受到一定影响,但白内障手术实现营收1.51亿元,增长43.6%,毛利率达32%;视光配镜业务实现营收1.15亿元,同比增长44.8%,毛利率高达49%,全眼科业务均衡发展的态势日益明显,其中类似配镜等新业务板块更接近于消费终端,市场巨大,有较大的发展潜力。

“今年上半年虽然受到媒体舆论的影响,但仍然取得较好的业绩增长,这说明爱尔眼科已经具备较好的经营风险管控基础和实力。”专家分析称。

海通证券和长江证券也纷纷发布研报称,医疗服务行业在国内属于迅速成长的朝阳行业,爱尔眼科作为全国性眼科医疗连锁机构,全国布局,机制灵活,未来新开门店的扩张将逐渐转为利润,可长期看好。

“并购王”的扩张术

创业板开板将财富神话演绎至极限,而在创业板的造富故事中,最为传奇的人物非爱尔眼科董事长陈邦莫属:一个不懂眼科技术的“外行人”凭借开眼科医院登陆创业板富豪榜。

2009年,经过严格的资质审核和经营业绩考察,爱尔眼科一跃跨入了首批在创业板上市交易公司的行列,成为中国第一家IPO上市的

医疗机构,正式开启了我国家本市场与医疗行业对接的历史。当时,爱尔眼科的董事长陈邦直接持有爱尔眼科2380万股,加上通过爱尔投资间接持有4164.6万股,合计持股数达到6544.6万股。按上市首日收盘价51.9元计算,陈邦的身家已攀至33.97亿元。从创业时最初的3万元增长到30多亿元,他的创富经历成为了新的励志故事。

尽快形成规模效应、迅速占领市场份额,是公司马不停蹄开展自建与并购的最大驱动力。从上市之初的19家连锁医院,膨胀成为一个拥有40多家医院,覆盖全国22个主要省及直辖市的爱尔医院王国,爱尔眼科先后13次的并购刷新了创业板的并购纪录。

眼科医疗市场的急先锋

成功登陆创业板,与资本市场的对接,撑起了爱尔眼科扩张的腰杆子。公司“分级连锁”商业模式的迅速复制,对外扩张步伐的加快,使其成为了眼科医疗市场上的急先锋。

如今爱尔眼科医院在全国的布点正如期进行,未来公司将会继续在未覆盖的省会城市开设医院,同时深耕湖南、湖北两省医院网络,实现横向、纵向双发展。陈邦表示,“眼科市场潜力巨大,我们现在仍处于成长期,许多新建医院的经济效益还没有完全释放出来,这些医院通过一段时间的培育后,公司的品牌价值还会有较大提升,我对公司未来非常充满信心。”可见,创业板为爱尔眼科提供了更强大的资本支持,也使它具备了更强大的竞争力。