



002450 康得新 钟玉

002481 双塔食品 杨君敏

002327 富安娜 林国芳

300011 鼎汉技术 顾庆伟

300015 爱尔眼科 陈邦

## 林国芳:从艺术家纺到艺术家居

证券时报记者 周少杰

2015年6月6日,富安娜在深圳举行的秋冬家居时尚新品发布会上,模特身着华丽装束漫步T台,立即惊艳了在场的时尚界设计师,观众们交头接耳:富安娜这是要做服装了吗?然而,董事长林国芳给出的答案令业界更为惊讶:富安娜坚持做艺术家居。”

“艺术无边界。”林国芳认为,美术的设计是共同的,既能以服装为载体,也能以家纺产品为载体,更可以是以瓷砖、沙发、衣柜、墙纸乃至一切家居用品为载体。富安娜要做的是,将美带到家的各个角落里。”

成立之初,林国芳就将富安娜品牌定位在为中国的家纺市场呈现最出众、最具艺术风格和审美品位的作品。如今,林国芳对于艺术家居生活方式的追求正在从“家纺”向“整体家居”拓展。

林国芳说:“一个家庭的装修布置体现的是主人整体的审美品位,以往富安娜做的传统家纺,只能在局部和个别产品上改善家居状况,但就整体家装而言,目前中国人的家庭装修布置普遍较低,千篇一律的情况太多,失去了主人的个性和审美。我的梦想,就是要人人都能生活在一个充满艺术氛围的家庭空间里,真正享受家居生活的美好。”

林国芳:富安娜董事长、总经理

《证券时报》第九届中国上市公司价值评选中评为“中国上市公司创业领袖人物”  
公司荣获《证券时报》中国上市公司价值评选 2014 中国中小板上市公司价值五十强

林国芳把这一延伸发展比作富安娜的“二次创业”:家装家具用品将成为富安娜下一个十年发展中的最重要布局。为此,他亲赴欧洲考察,引进最先进的自动化生产设备。为了在板材上形成具有富安娜设计特色的纹路,林国芳和他的研发团队经过多次试验改良油墨和改造生产设备,直至最终形成自己满意的成品。

生产线建成之后,泰国几大著名家居厂商都过来参观,也有洽谈合作的。”林国芳讲了建设生产线时的一段小插曲。当初,富安娜提出要“做小宜家”的构想,林国芳准备去家居产业比较成熟的泰国考察学习,但当时泰国的几大家居厂商并不了解富安娜,林国芳通过德国的设备厂商才辗

转认识了这几家厂商的老板。等到我们的生产线建成后,这些老板对富安娜的态度有了180度的转变。”

记者采访时,富安娜南山总部的展示厅正在大兴土木。为了让顾客更好体验“艺术家居”,富安娜将原来的五个家纺品牌展示厅全部装修改造造成套风格,除了原有的家纺产品,从地板、瓷砖到衣柜,再到灯饰、窗帘,乃至客厅的沙发、电视柜等,富安娜均能提供全套产品。

除了深圳总部,富安娜正在全国布局超大型家居馆,品类丰富、风格鲜明的家居产品将得以全方位展示。三年前提出打造中国“小宜家”现如今已基本成型,林国芳的“艺术家居梦”正在一步步照进现实。

陈邦:爱尔眼科董事长

《证券时报》第九届中国上市公司价值评选中评为“中国上市公司创业领袖人物”

公司荣获《证券时报》中国上市公司价值评选 2014 中国创业板上市公司价值二十强,2014 中国创业板上市公司十佳管理团队

## 陈邦:共享全球眼科智慧

证券时报记者 邢云

### 骨子里有股韧劲

1965年出生的陈邦当过兵,退伍后曾经供职国企并随后辞职下海,做过装修、贸易、饮料批发。90年代初,不满30岁的陈邦在海南投身房地产开发,1994年,海南房地产泡沫破灭,陈邦经历了人生中第一次重大失败。

事业跌入谷底,陈邦没有选择退缩,其骨子里不服输的韧劲,敏锐的商业嗅觉,再一次让他东山再起。2000年,国家卫生部等8部委下发《关于城镇医疗机构分类管理的实施意见》,允许民营资本开办营利性医院。2001年,陈邦开始筹建自己的首家眼科医院。他选中了濒临倒闭的沙钢厂职工医院,将其整体变更为首家爱尔眼科医院。

凭借仅有的几万元起家,从最初投资眼科设备与医院合作,到十多年后,其率领的爱尔眼科一跃成为中国规模最大的眼科医院集团,并于2009年10月30日成为创业板第一批上市公司。截至目前,旗下连锁医院达80家,分布于全国24个省市区,年门诊量250万人次,超过中国三家最大的公立眼科医院之和,成为中国眼科行业耀眼的后起之秀。

### 心怀大爱 敢为人先

作为爱尔眼科的创始人,陈邦是个土生土长的湖南人,传承了湖南人与生俱来的精明干练和吃苦耐劳。青年时期的军旅生涯则更加铸就了他钢铁般意志,在此后从商岁月里,也正是凭借这种“打不死”的精神,经受住了一次次严酷的考验,最终成为中国医疗领域的佼佼者。

1997年,陈邦带领创始团队,将最先进的眼科设备、诊疗技术和服务理念引入一些综合性医院,合作发展眼科新项目。2002

年以后,已有一些办医经验的陈邦开始成立专业眼科医院,在他看来,要从根本上解决老百姓“看病难、看病贵”的沉痾,就必须打破国有医院“一统天下”的格局。一年后,爱尔眼科在沈阳、长沙、成都、武汉等地开出了四家规模不小的医院,同时大力引进人才。爱尔先进的技术、温馨的服务和良好的就诊环境,让很长时间来苦于挤在国有医院的人们享受到了“触手可及”的医疗服务。

我们要做的,就是让所有来到爱尔眼科的患者,都能够得到便捷、高品质的服务,要有完全不同的就医体验。”由此,爱尔眼科“服务全国”的思维便决定了它的发展方向;到2014年底,陈邦在全国30多个省市都开设了眼科医院,拥有医疗业务人员5176人,年门诊量243万人次,全国最多。

### 开拓创新 勇于尝试

在陈邦的领导引领下,爱尔眼科创造了中国医疗行业多项第一:2009年10月,爱尔眼科成为中国第一家IPO上市的医疗机构,开启了资本市场与医疗行业对接的先河;2010年,爱尔眼科成为中国第一家荣获“中国驰名商标”的眼科医疗机构;2013年,创立了“中南大学爱尔眼科学院”,实现了产、学、研、防盲一体化;2014年,爱尔眼科成立眼科行业第一只医疗行业并购基金,首创实施医疗行业“合伙人计划”,实现了医生从“医院员工”到“医院股东”的转变,未来将改变中国医生执业的生态环境;2015年,爱尔眼科再次推行合伙人计划“升级版”——省会医院合伙人计划,为门诊量过千万、收入百亿目标打下坚实基础;同年,设立爱尔眼科国际(香港)有限公司,进军海外市场,迈出国际化步伐……

未来,我们将利用国际最先进的眼科技术和互联网医疗手段,管理14亿人的眼健康,同时整合全球优质眼科资源服务群众,共享全球眼科智慧!”

## 顾庆伟:做有意义的事 做有价值的企业

证券时报记者 马晨雨

鼎汉技术作为首批28家创业板,上市时董事长顾庆伟年仅37岁,成为了当时最年轻的企业家。时光荏苒,转眼已经是上市的第七个年头,但顾庆伟依旧保持了多年前创业养成的习惯,由于工作繁忙他经常周末把单位当成家,饿了就吃一碗泡面。每当他看到人们坐火车、乘地铁时,内心都无比骄傲和欣慰,因为每一辆列车都可能装着鼎汉的产品。顾庆伟常跟记者说的一句话就是,一定要做有意义的事、做有价值的企业。

1993年,毕业于江西财经大学的顾庆伟作为一名大学毕业生来到了华为财务部,在财务领域深耕探索多年,铸就了他独到的眼光和敏锐的嗅觉。2002年,带着对创业的满腔热血,顾庆伟与几个志同道合的年轻人勇敢放弃高薪高职走出华为,创立了鼎汉技术。

公司成立后,顾庆伟始终坚定看好中国轨道交通行业未来的发展,踏踏实实做技术,本本分分谋发展,凭借公司不断优化产品及坚持不懈的开拓,智能信号电源产品迅速在轨道交通领域占据主导地位,并推动公司在行业内成为领军企业。

当公司发展的顺风顺水之时,中国发生了高铁事故,导致行业发展突然减速,公司的业务受到了较大冲击。顾庆伟并没有停下发展脚步,而是在低谷期战略调整为潜心搞研发修炼内功,随着市场的逐步恢

顾庆伟:鼎汉技术董事长

《证券时报》第九届中国上市公司价值评选中评为“中国上市公司创业领袖人物”  
公司荣获《证券时报》中国上市公司价值评选 2014 中国创业板上市公司价值二十强

复,公司的几个新产品相继推出,创造了较高的价值。

顾庆伟举例,当时车载电源遇到困难,面临铁路行业改革的真空期,没有人愿意尝试引入新产品、新品牌。公司面对各个环节压力,克服重重困难,赢得了业界的尊重。顾庆伟希望通过企业的战略、管理、激励机制让公司的员工觉得自豪。

经历多年的创业历练,对顾庆伟最重要

的两个字就是信任。他认为,信任是企业发展的基石。股东要信任公司的管理团队,管理团队要信任员工,员工要信任企业。这种相互信任可以提高效率,降低成本,可以使公司在轨道交通细分领域纵横跨界发展,带来团结向上的创业力量。顾庆伟坦言,一个企业不是看它蹦得多高,而是看能走得多远。

正是因为相信自己的判断、相信国家的发展、相信团队、相信员工,顾庆伟始终坚定聚焦轨道交通领域,紧紧抓住轨道交通行业保持快速发展的有利时机,通过“内生+外延”的方式,结合多元化的产品需求坚持研发,公司每年的研发投入平均保持在营业收入的10%左右,不断优化现有产品质量并保持符合公司战略的新产品研发。

近年来,公司还加大外延式发展力度,成功收购安徽省巢湖海兴电缆集团有限公司、广州中车轨道交通空调装备有限公司,参股武汉浩谱海洋探测系统有限公司、辽宁奇辉电子系统工程有限公司,产品边界延伸至机车特种电缆、机车特种空调、铁路信息化系统、海洋监测系统等领域。

面对未来,顾庆伟表示,公司将逐步构筑基于产品多元化和跨界式增长的模式和能力。同时,设置预研部以及围绕平台化公司的建设思路,开展新商业模式的探索。更要基于未来商业机会与战略方向从事前瞻性研究,这些举措将使公司各项业务产生新的协同效应,增强了公司创造新机会和抓住新机会的能力。