

# 上市公司再现二代“接班人”现象 “85后”周立宸正式执掌海澜之家

■本报记者 曹卫新

近年来,越来越多的企业家二代走上上市公司“掌舵者”的位置。

近日,海澜之家发布公告称,公司创始人周建平申请辞去公司董事长等职务,董事会选举周立宸为公司第八届董事会董事长。在海澜集团历练8年后,创始人周建平之子周立宸正式接过“帅印”。

艾媒咨询CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示:“最近这几年出现的二代接班现象可以说是改革开放成果的一种体现。企业家一代和二代相比,无论是从经营理念、立业本质,还是企业运作管理手法等方面,都有不少差别。二代通常会扩充和整合新的产品、渠道、发展理念。”

## 多家上市公司二代接班 90后成新生力量

《证券日报》记者梳理发现,今年以来,A股多家上市公司现二代接班现象,在正式接过上市公司“帅印”之前,企业家“二代”普遍都有在上市公司历练的经历。

今年1月初,中青宝曾发布公告称,公司董事长、总经理李瑞杰提交书面辞呈,申请辞去总经理职务,董事会同意聘任李瑞杰的儿子李逸伦为总经理。1994年出生的李逸伦正式接管中青宝,负责公司日常经营管理工作。

和李逸伦相类似的“90后”接班



王琳制图

人还有星辉娱乐的陈创煌。今年6月份,星辉娱乐宣布陈创煌走马上任公司总经理一职,年仅27岁的陈创煌为公司董事长陈雁升之子。

此次接过海澜之家“大旗”的周立宸出生于1988年,2010年毕业于清华大学金融系,毕业后就职于上海的一家股权投资基金公司。2012年周立宸回到海澜之家一步接管广告部、信息中心、商品中心、电子商务等部门。在公司内部历练8年时间,周立宸才正式执掌上市公司。

东方财富Choice统计显示,截至目前,沪深两市4000多家上市公司中,由“80后”任董事长的上市公司达

198家,“90后”任董事长的上市公司有23家。

“企业家二代在凝聚力和调动社会资源方面与一代有差异,不过二代有二代的优势,他们是和互联网一起成长的一代,可以通过更好地结合线上线下的模式带领成熟企业走向辉煌。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 守正创新 积极拥抱互联网

从父辈手里接过上市公司大旗后,企业家二代们未来之路将如何

演绎?

“企业家二代接班现象,在艾媒咨询的研究中涉及到大量的案例。我们给予他们最多的建议就是三个方面:第一是守好业,第二是就是做好创新,第三就是牢记使命,不忘初心。”采访中,张毅告诉记者。

记者了解到,进入海澜之家历练的8年时间里,周立宸带领着国民品牌海澜之家不断进行创新突破。正式进入上市公司后,周立宸先后接手了海澜之家的广告板块。相比以前的传统广告媒介,作为“85后”的年轻一代,周立宸选择了当下更加热门的话题,主导投放了“非诚勿扰、跑男、最强大脑”等热门综艺,并逐年提高互联网视频、电影院、地铁、高铁的投放额,将原有保守的品牌形象重塑年轻活力,吸引了不少年轻消费群体的关注。

“海澜之家原来是靠平价衣服崛起的,针对低频次消费的男士,大多数服装店是给女士开的,在男士领域开专卖店,的确是一条少有的思路。如今线下门店萎缩,但实际上海澜之家定位的需求没有萎缩。当年企业成功的原因,也就是正确定位的男性消费者,如今依然需要提供同样的服务。如今的服装渠道变了,线下人少,逐步走向线上,未来只要做好架构,同时推进新品迭代,互联网市场会比线下更广阔。”盘和林表示,“对于企业家二代来说,解决线上线下左右手互搏的问题,需要一定的智慧,做到利益均衡不起内耗,要看二代的本事。”

# 上交所问询函直指投资风险 隆鑫通用对外投资目的何在?

■本报记者 王鹤

隆鑫通用拟出资不超过5亿元增资联合创泰科技有限公司(以下简称:联合创泰)消息一出,曾引起上交所的关注,就投资联合创泰一事要求上市公司详细披露投资风险。经两次延迟回复上交所的问询函后,隆鑫通用近日发布公告,对相关问题进行了回复。

## 战略布局还是财务投资?

两家业务关联度不高的企业缘何牵手?按照公开资料披露的信息,隆鑫通用主营摩托车和通用机械产品的制造,联合创泰则是一家专业从事电子元器件产品授权分销的企业,主要代理国际知名的资源型产品线,涉及的产品类型包括数据存储、集成电路(主控芯片)、模组、DAC线缆等电子元器件产品。

由此,投资联合创泰被业界看作是隆鑫通用的一次“跨界”。隆鑫通用在公告中也表示,公司目前正在向“电器化、网联化、智能化”方向转型升级,需要探索上游核心元器件等相关领域布局。

但与此同时,隆鑫通用披露称“本次对外投资属于财务投资”,那么,靠财务投资能否实现业务转型升级?对此问题,《证券日报》记者致函联系隆鑫通用求证,但截至发稿时间,尚未收到相关回复。

北京市中银律师事务所律师崔杰在接受《证券日报》记者采访时表示:“一般来说,财务投资只出钱,不参与管理。战略投资除了出钱,还参与经营,还会涉及权力分配与制约,还会提供资源等协助被投资企业发展。”中兴财光华会计师事务所皮检君对此亦持相同观点,其向《证券日报》记者进一步补充道:“财务投资倾向于短期获利,或者最终的目标是在得到一定投资回报后退出。相较于财务投资,战略投资的周期会比较长,持股比例也会更大一些,且在业务上会有较强的协同性。”

针对业务协同性,隆鑫通用在回复上交所问询函的公告中指出,公司从事交通工具及通用机械的生产制造领域与联合创泰从事的电子元器件分销领域行业跨度较大,经营方式、资源禀赋差距较大,双方后续业务拓展协同存在不确定性。

除业务协同性差外,从联合创泰

自身的盈利能力来看,隆鑫通用靠财务投资实现获利的机会也难免乐观。数据显示,联合创泰注册资本500万港元,2018年、2019年及2020年1-8月份,公司销售毛利率分别为3.68%、4.79%和4.12%。对此,隆鑫通用在回复上交所的问询函中表示,联合创泰经营方式主要体现为高收入、高周转率和低毛利率,且采用较低毛利率策略抢占市场,后续经营可持续性存在一定压力。

## 聚焦主业还是多元化发展?

多元化发展还是聚焦主业?创建于1993年的隆鑫通用,如今在经过多年发展后,在此问题上也显得有些迷茫。

此前在财报中,隆鑫通用曾多次表示,要通过不断优化产品结构和业务架构,聚焦主业,实现产业升级转型和价值链提升。但有投资者在公开平台不禁发问,公司前几年收购的资产都还没消化,刚说专注主业,后脚又要收购一家分销电子元器件厂,这就是公司财报上所说的专注主业战略?

从业绩来看,隆鑫通用近些年聚

焦主业的成效甚微。东方财富App数据显示,2017年-2019年,公司分别实现营业收入105.7亿元、112亿元和106.5亿元,分别实现净利润9.65亿元、9.19亿元和6.23亿元,净利润核心财务指标呈现逐年下跌态势。

“主营摩托车业务的上市公司近些年经营状况不佳,其实是宏观经济发展变化的必然结果。”盘古智库高级研究员江瀚向《证券日报》记者坦言:“从宏观经济形势的角度出发,我们看到摩托车企业最近一段时间一直处于一个市场焦虑期,对于国内市场来说,摩托车在城市市场已经逐渐退出了,只是在一些农村市场可能还有一定的发展前景,在东南亚等海外市场上,摩托车企业也因为竞争和市场问题,逐渐失去了发展的动能,所以最终的结果是摩托车在国内外市场上都存在不景气的状态。”

江瀚进一步指出,对于摩托车企业来说,最好的办法还是尽可能增强主业的专业性,加强研发。此外,企业可从多元化的角度出发,考虑在电动车或其他类似市场上进行多元化的发展,比如通过一些产品的设计,进一步打开市场。

# 运河CBD商圈迎自贸区利好 财富港欲吸引高端产业资源

■本报记者 王丽新

随着北京自贸区片区范围首次公布,通州运河商务区开始加速起航。

作为京津冀大都市圈新的增长极和创新平台,今年9月下旬,近11平方公里的运河商务区及周边产业空间升级为北京自贸区,这个明清商人“财货”的集散地,自此彻底变身成为北京自贸区国际商务服务片区重要承载地,亦是城市副中心商务服务功能的主要承载区。

规划升级的利好很快传递到市场上,近日北京通州区副区长苏国斌表示,当前北京城市副中心已经成为各类优质资源云集、备受青睐的创业高地和投资热土,一批投资10亿元以上的重大项目正加速落地。

## 自贸区落地吸纳全球财富

通州,素有“一京二卫三通”之称,明清时期全国商人聚集于此经商,陆上河上点亮了“夜间经济”,彼时海外商旅称其为“繁华佳丽甲于诸处”,即天下财富集中之地,可见支撑

这繁华盛景背后的租赁需求之旺盛。如今,在北京自贸区试点落地通州后,城市副中心的区位优势愈发清晰,即聚焦打造财富管理、智能制造、文化科技等七大千亿元级产业集群,吸引和链接全球资源汇聚于此。

鉴于此,有业内人士认为,城市副中心的核心CBD运河商务区未来将比肩伦敦金丝雀码头、东京新宿等国际大型顶尖商务区,成为“全球领先的城市商务新枢纽”。

从自贸区试点规划上看,房地产服务和咨询顾问公司戴德梁行指出,通州商务区将继续以聚集金融、高端服务业为重点,未来将成为北京写字楼市场的主力商团。同时随着金融企业在通州区的大量聚集,也将带动其他相关产业进驻通州。据悉,目前,运河商务区已集聚了230余家银行、保险、证券、基金、保理等金融企业,还有一批项目正在加紧对接。

“有自贸区加持后,部分国企、央企正在接洽该区域内的物业,无论是商务小独栋还是单体量总价高的写字楼商办物业,都会吸引很多企业进驻。”第一太平戴维斯研究部负责人李想向记者表示,尤其自贸区概念酝

酿一段时间后,这种需求的增长将更加明显,物业价格也将提升,届时商业地产的租赁和交易都将活跃起来。

## 财富港启动全球招商销售

如今的运河CBD高楼林立,商业氛围越发浓厚。据记者了解,目前运河商务区内有175栋楼,包括商业楼61栋、办公楼76栋、公寓楼35栋,住宅3栋。区域内4个项目全部竣工,6个项目部分竣工。

为了引入高端产业资源,世茂集团和富华集团凭借多年的操盘经验,秉承“城市进化的先行者”及“绿色生态商务”的理念,在该区域内打造了双面临河的创新低密生态办公区,即财富港项目。

据悉,该项目包含13席商务独栋及1座高阶商业mall,位于运河商务区核心区腹地的人河交汇首排,在项目内即可看到五河交汇的源头岛景观绿地,坐享35000平方米河岸河畔公园,总占地面积约104517平方米,容积率仅为0.91。财富港支持个性化定制总部,未来企业不仅享有楼栋冠名权,还可以根据自身需求,定制

发布大厅、研发中心、品牌展示馆、图书馆、餐饮区、咖啡馆、健身区、私密庭院等灵活多样的个性化功能空间。同时,开发商将为企业量身定制智慧安防设施,使项目真正符合企业特色和自身需求。

值得一提的是,为了营造良好商务氛围,12月2日,在通州运河CBD核心区财富港将举行北京城市副中心发展论坛,届时将邀请通州区政府领导以及开发企业领导共同参与,共话北京城市副中心发展大势,推动城市发展和商务格局重塑。与此同时,财富港项目售楼中心将正式开放,启动全球招商销售,诚邀全球财智企业入驻,共同打造经济发展新引擎。

不难看出,有了企业总部级办公地产业集群的聚集,加上自贸区的加持,正如戴德梁行中国资本市场副总董事总经理刘兵日前在出席论坛时表示,今日的城市副中心运河CBD有如15年前的北京金融街、国贸CBD,是北京最大的投资洼地。随着区域日益成熟与企业的陆续入驻,可预期区域内租金走高,资产稳步增值。

# 在中国实现国产化时机未到 保时捷电动化全面启动

——专访保时捷中国总裁严博禹

■本报记者 龚梦泽

“2001年,中国正式加入世界贸易组织(WTO)。同一年,保时捷在中国大陆开设了第一家经销商店。回望过去的20年里,保时捷与中国市场共同成长,相互成就。”日前,保时捷中国总裁及首席执行官严博禹(Jens Puttfarcken)在接受《证券日报》记者专访时表示。

事实上,自2015年起,中国已连续5年蝉联保时捷全球最大单一市场。同时,保时捷中国车主俱乐部现已跻身保时捷全球第四大车主俱乐部。复盘保时捷在中国的稳健增长之路会发现,不断引进革新的产品阵容、持续完善的立体式销售网络、激情澎湃的品牌体验活动,成为其主要驱动力。

采访过程中,严博禹提及最多的是“2020年是危机与机遇并存的一年”。在机遇的背后,中国市场作为保时捷重要“战场”功不可没,今年前三季度,保时捷在中国市场的新车交付量达到62823辆,约占全球交付量的三分之一。

受全球疫情影响,保时捷是否能够保持持续增长?在电气化、数字化战略方面如何推进?在严格的成本结构优化的背景下,如何让公司在资金层面具有良好流动性的同时,保证为新产品和研发投入资金?针对上述问题,严博禹在接受记者采访时一一给予了回应。

## 中国蝉联 保时捷最大单一市场

在全球车市复苏缓慢的背景下,各大跨国集团都将中国市场提到了史无前例的高度,“全球车市看中国,中国市场影响全球”的论断得到了市场以及越来越多行业人士的认同。超豪华品牌在中国的优异表现也为跨国车企打下了一剂“强心剂”。

据保时捷公布的销量数据显示,2020年前三季度,保时捷全球新车交付量达19.15万辆,同比下滑5%;实现销售利润20亿欧元(折合156亿元人民币),同比下降28%。然而,中国市场则表现出较为强劲的气势,前三季度保时捷在中国市场的新车交付量达到6.28万辆,约占全球交付量的三分之一。在市场强力回弹的第三季度,保时捷在华交付量高达23220辆,19月份的交付量就实现了同比19%的大幅增长。

“自2015年开始,中国就成为了保时捷全球最大的单一市场,在这5年中我们积累了非常多的经验,也采取了非常多的措施来保证在中国市场的稳健发展。最重要的还是要以客户为中心,满足消费者的需求。”作为保时捷中国总裁及首席执行官,严博禹认为疫情对所有车企都产生了巨大影响,但危机亦昭示着机遇。

“比如说,疫情期间我们学到最大的经验是对互联网科技最大的运用,这期间保时捷做的非常多的营销活动都是以数

# 金融科技“双刃剑”: 金融服务创新有机遇 金融安全面临新挑战

■本报记者 刘琪

一个有韧性的金融体系对于经济发展意义重大,而大国金融安全对于全球金融体系稳定更是至关重要。“双循环”新发展格局下,如何凝心聚力保障国家金融安全,如何进一步提升中国金融体系韧性,并进一步支持实体经济?日前在北京举行的以“新金融、新基建、新安全”为主题的2020北京国际金融安全论坛上,或许能找到答案。

中国网络空间安全协会秘书长李欲晓在论坛上谈道,在数字经济崛起的过程中,人工智能、大数据、云计算、物联网等新一代的信息技术和金融业务深度融合,为金融科技的发展带来了前所未有的契机,为金融科技、金融服务创新提供了机遇,提升了金融领域服务实体经济的象征,为金融发展提供了源源不断的动力。

“随着全球逐步进入数字化时代,数字化的浪潮蓬勃兴起,数字技术在金融领域得到了越来越广泛和越来越深入的应用。因此,也带来了一系列新的挑战。”中国互联网金融协会会长李东荣在论坛上谈道,一是安全运行形势更加严峻,二是网络稳定防护更加突出,三是技术应用安全更加复杂,四是数据安全治理更加迫切。

李东荣认为,在此背景下,从业机构作为金融安全防火墙的第一线、最前沿和重要关口,应该积极履行金融安全责任,落实金融监管部门要求,从理念、制度、技术、人才等各个方面综合施策,加快建立更具数字化时代适应性的金融安全管理和保障体系。

中国互联网金融协会秘书长陆书春



严博禹告诉记者。

当问及市场普遍关注的产品本土化问题时,严博禹强调,目前保时捷在中国没有任何本土化生产的计划。“首先,我们现在在中国的销售量没有那么大,不足以支撑我们在中国做本土化的生产。其次,我们发现保时捷的车主特别喜欢、欣赏纯正的德国工艺、德国进口的车辆的品质。”

## 斥资150亿欧元加码电气化 新能源车占比进一步提升

《证券日报》记者注意到,自2015年发布2025战略以来,保时捷持续推行数字化战略,为应对未来在技术和资产方面的投资累计已达200亿欧元。期间公司不仅投资16家初创公司,参股7家风投基金,2019年还并购了德国多家相关领域企业。

目前来看,保时捷还将继续加大电动化和数字化领域投资。严博禹表示,未来5年保时捷将投资150亿欧元,推进电气化与数字化转型。“这笔投资会用在很多不同的领域,第一部分自然是纯电车型的开发,包括Tayca和未来纯电版的Macan;第二部分主要用于生产化基础设施,例如在祖文豪森的Taycan生产基地,以及对莱比锡工厂的电气化扩建改造,未来将生产纯电版Macan。”

“我们在中国成立了保时捷中国数字化团队,旨在为中国消费者提供适合中国国情的数字化解决方案;最后数字化服务于电气化。围绕车辆本身,车內和车外共同打造数字化模块、服务和数字化的产品,共同配合电气化的体验,让我们的消费者在电动车和混动车上的体验更加完整。”严博禹告诉记者,数字化建设将作为投资的第三部分。

据严博禹透露,截至目前,Cayenne混动车型的销量已经占到整个车型销量的17%,Panamera的混动版本也占到年销量的12%。按照这种发展势头来看,严博禹预计明年纯电动和混合动力车型的销量将占到整体保时捷在中国销量的25%左右,到2025年,这一比例将达到50%。

在严博禹看来,“保时捷在拥抱新技术的同时,绝对会保持最本质的品牌特点和感受,保证每一款车无论是什么样的动力方式,仍然是最纯正的保时捷。”

在论坛上表示,我国金融业在科技驱动下,正向移动化、网络化、场景化和智能化的更高阶段发展,金融基础设施不断健全,金融服务质量持续提升,同时也要看到金融安全也面临一些新的问题和挑战。陆书春认为,下一步“政产学研”各方需要继续本着趋利避害、规范发展的原则,顺应金融与科技融合发展趋势,创新发展与防范风险并重。他建议在以下方面做出努力:一是,始终要把服务实体经济和人民群众作为金融科技发展的出发点和落脚点,把金融安全作为金融科技不可逾越的红线;二是,进一步深化金融科技监管工具的应用,有序拓展应用的机构、业务和技术覆盖范围,将更多普惠金融、绿色金融、科创金融领域的金融科技纳入测试范围。在现有金融标准体系框架下,继续丰富消费者权益保护、金融安全、风险防范等标准规则的供给,加快布局5G互联网等前沿技术相关标准研制,为金融科技创新活动明确边界,划定跑道。“通过上述综合措施,加快形成法制约束、行政监管、行业自律、机构内控、社会监督五位一体的多元治理体系,共筑金融安全防火墙。”

在清华大学金融科技研究院副院长张晓燕看来,近年来金融科技的发展,对数字经济带来机遇和挑战。金融科技能够提高效率、推动发展,但同时金融科技创新,也给监管带来挑战。

“金融科技带来的红利我们要吸收,它带来的风险和不好的东西,我们就应该把它拦在门外。”张晓燕表示,最重要的发力点包括两方面:一是数字经济、金融创新的根本是数据,要对数据资产进行非常恰当的安全保护;二是金融科技可以运用到监管方面。