



经济新动能 民企新力量
创二代来啦!

Utrust 粤财信托
您值得信赖的
财富管理专家
YOUR TRUSTWORTHY WEALTH
MANAGEMENT EXPERT

策划:吴江 统筹:孙晶 李卉
文/图:羊城晚报记者
孙晶 陈泽云

当中国民企走到“四十不惑”，创一代开始进入交班季，创二代渐次登场。在民企传承过程中，创二代与父辈有什么样的冲突？遭遇过哪些困惑？他们展现出怎样的个性？羊城晚报联合广东省青年企业家联合会、广东粤财信托有限公司、广州工业经济联合会、广州市企业联合会和广州市企业家协会深入调研，推出《经济新动能 民企新力量 创二代来啦！》，与您一起探寻答案。

海归毕业他烧过锅炉 还得沿街去兜售方便面

老爸说，没有最底层的锻炼，就没有今天接班的90分

每天一早从珠江新城开车进入白云区人和镇，穿过长长的村道来到饼干厂，广州来利食品有限公司新一代接班人，85后的海归刘海陶充满了干劲。虽然眼前的大片工业区还在建设中，刘海陶的心里已经为未来画好了发展的蓝图。

“海陶有现在的成就，跟当初让他回国后从锅炉工、销售干起有关系，年轻人如果不从底层开始学习，不可能对企业的每一个环节了如指掌，也不会有现在的胸有成竹。”广州来利的创始人刘启洪对儿子的接班很有主见，也相当满意。



第一份工没干多久 就炒了老板鱿鱼

几年前，就有调查显示，未来10年，中国民营企业将进入企业接班的高峰期。一个公开资料数据：中国90%的企业主希望子女继承自己的事业，而另一方面，82%的子女却不愿继承父辈的事业。

不过，对于广州人和镇当地“土著”刘启洪来说，儿子的接班是肯定的事情，但是必须要锻炼他。这个锻炼从刘海陶一回国就开始了。

“我小时候家庭经济已经很好了，一出生家里就有司机，加上从国外留学回来，确实有些血气方刚。我爸考虑得较长远，他不让我回公司，就把我扔出去一家知名的快销企业做企划，我只能去了。”刘海陶回忆起当初回国的第一份工，对自己并不太满意。

“我没干多久就炒了老板鱿鱼。因为当时觉得自己很牛，别人说什么都听不进去，现在想想真的不应该那么快辞职。”刘海陶颇有些后悔地调侃自己：“我一直被惯着，

没人跟我说一些难听的话，现在出去打工，别人肯定对我有要求，我就会受不了。”

为儿子这次辞职，刘启洪和太太专门找刘海陶谈了很久，看到刘海陶对于辞职那么坚决，刘启洪最后很生气地说：“你自己看着办。”

这句话反而让刘海陶感到了压力，他坦言当时有点发怵，开始反省自己。

为拿下一份订单 连续跑了三个月

时间回溯到上世纪八十年代，有着稳定国企工作的刘启洪并不甘于这样平淡的、可以看到未来的生活，他灵活的脑袋里装下了要干一番事业的想法，并努力实施起来。

工作之外，刘启洪看到人们因生活水平的逐步提升，对糕点业的需求越来越大，他就创造机会跟着最好的饼干师傅学习。“每天下班后去拜师学艺，那时候都是偷偷地学。”刘启洪告诉记者，一年后，凭着一股韧劲和学习能力他掌握了这门技巧，立

即毫不犹豫地下了海，开始了自己的创业。

可以肯定的是，刘海陶骨子里遗传了父辈吃苦耐劳的精神和强大的学习能力。

在他重整旗鼓展开第二份工作的生涯里，他有了表现和提升自己的机会。

“我的第二份工就是去一家知名快销企业当业务员。广州气温高达37摄氏度以上，我每天骑个单车沿街去每一家平价零售店（夫妻店类型的小超市）推销我们的方便面，一天最少几十公里，要去货架搞卫生，有的地方是很脏的。”刘海陶在谈起这段经历，颇为得意，因为他很快实现了业绩第一，开始带团队。

“我很有耐心去跟客户沟通。这些小店的老板一般不会给我们这些业务员好脸色，大部分是爱理不理，如果你的上一任业务员得罪过这个老板的话，那你就惨了。老板直接把你赶出去，我试过一次被轰走。但我的风格就是一次不行，下次再去。”刘海陶颇有兴致地谈起，在一家夫妻型小超市，只卖竞争对手的方便面，销售量还很大。刘海陶去了几次，老板都不理他。

此时，他暗下决心，一定要拿下这个客户。“于是我每周都到那家店里两次，免费帮他们整理货架，笑着跟他们闲聊几句，这样过了三个月，那个老板终于对我说，放一点你们的方便面进来吧。”

“其实，现在回想起来，在第二家快销公司工作一年，我父亲对我容忍是对的，让我明白跟人家怎么相处。有时候生活太好了，不是一件好事。”刘海陶这样总结。“人要学会跟别人去沟通，要学会低头，对我们以后人生有很大帮助。特别现在我跟下属说话时候，我也会站在他们角度思考问题。”

接手企业

老爸放权让他撞南墙

看到儿子在外闯荡小有成绩后，刘启洪启动了让刘海陶回公司的计划。

而让刘海陶没想到的是回到公司要一边烧锅炉，一边管销售。“每天早上去烧锅炉，要倒煤进去又热又脏，中午忙完就去管销售，这样持续了三个月。我爸是要磨练我。”刘海陶低下头苦笑着说，“没办法，只能听我爸的。”

“让他从底层干起才能对企业每个环节了如指掌。”刘启洪很满意儿子烧锅炉的表现。

当回到公司的销售业务，刘海陶则精神百倍，摩拳擦掌准备大干一番了。

“当时我觉得我可以了，一回公司就准备马上改革。我父亲竟然全盘放手给我做。那是2012年，我带着从原先公司领悟的经验负责饼干业的销售，第一步就将原来的业务员全换了。可是，这样做却并没有达到预期效果，对我打击挺大。”

“我给海陶放权，也是要摔打他。”

当然，这件事我心里也有谱，家族生意有两个板块，一个是商业地产，一个是快销饼干业，我想可以支持他在饼干业练手，撞板才能成熟起来。”刘启洪回忆起那段经历，这样解释。

问题出在哪里？刘海陶静下心来仔细分析：“我之前的快销企业经历与饼干业市场还是有很大区别，我对这个市场的理解不透，饼干的消费频率没有方便面那么高，我要是靠深耕网点的打法，很痛苦做得也很累。”

几年过去，饼干业绩不见大起色，刘海陶就一边干一边去学习营销、研发等课程。

“我们发现饼干的产品市场定位比较薄弱，同时，新产品要有卖点。学习营销、研发，我要去结合市场的需求，融入到产品中，充分调动整合上游的资源，将新产品实现工业化。”刘海陶讲起这段不断学习的经历，颇有感慨。他表示，要跟上游的生产商一个个谈提供合适的原材料等，并不是想象中那么容易，要一个个找，而且需要他们做出调整，配合来利的需求，形成完善、高效的供应链，可以说过程很锻炼人。

2019年中秋前，刘海陶主导研发的糖心月饼全新推出，这是广州来利拥有专利的产品“四重奏流心月饼”，产品在发布会上初次亮相，立即引发在场经销商客户的强烈关注。

“在常规流心月饼产品上进行的大胆创新，香酥的月饼皮、O弹的雪媚娘夹心层、绵软的咸蛋黄再加上浓滑的流心，产品背后浓缩了研发层面的创意和技术层面的攻坚克难，该款多重馅料月饼产品在业内当时属于首发。”刘海陶谈起这一创新，尤其感到自豪。

未来已来

接班故事还将更精彩

广州来利食品集团1982年创办至今，历经三十余年飞速发展，现已成为旗下拥有来利饼业有限公司、来利快食面有限公司、来利饮用水有限公司等近10家子公司，占地面积500余亩、建筑面积超20万平方米的大型现代化食品生产基地，市场营销网络遍布全国。

如今，任职来利食品集团总经理的刘海陶已经带领广州来利食品有限公司实现了销售额比2012年时增长三倍的成绩。

“一开始让海陶做过锅炉工，也随着师傅学做饼干，就是想让他从底层干起。快销食品行业你如果不懂业务，很难掌握全局。”刘启洪笑着说，“现在海陶做饼干比我还厉害。”

在广州来利食品集团的网页可以看到，其实行多品牌发展战略，旗下拥有“糖心”“卡慕”“丹娜斯”“瑞达”等多个品牌。

刘海陶的愿景就是将广州来利打造成为世界一流食品品牌运营商。

对话

打造广州的“白色恋人”食品企业

羊城晚报：你跟你父亲的相处的模式是怎样的？

刘海陶：算是一种传统的中国父子关系。之前，我们也会有一些争执，我会据理力争，但多数会妥协。到了今年，我父亲和我的关系感觉发生了更大的改变，他会更多地听我的意见。可以说这今年是个分水岭。可能因为我今年的努力，今年的业绩好是一个方面，另一方面是待人接物。现在跟社会的一些关系，是我跟我夫人去处理了。我父亲觉得我已经成熟了。

羊城晚报：如果给刘海陶接班打分，您给多少分？

刘启洪：那肯定有90多分。他很努力，肯从最底层做起，能够全面掌握整个产业链的每一个环节，这很不容易。我有儿子、有女儿，我常跟他们说，企业不是个人的，而是整个社会的，要有责任心。在这个企业，为了企业的良性发展，我们需要的是有能力的人、合适的人，不是要关系来关照的人。这一点，刘海陶比我做得更好。

羊城晚报：你之前说刚毕业的时候是比较血气方刚，这么多年之后这种性格还在吗？有没有什么改变？

刘海陶：现在也会血气方刚，但是没那么容易冲动。比如，在企业的发展过程中，我认定的事情，要改革，不管有什么困难阻力，我一定要做到。之前我们的企业还是传统的管理体系，粗放式的靠写单做记录，我就全部改为采用现代运营管理系统，这个系统需要投入大量的资金。刚开始我父亲不认可、不支持，他认为以前好好的为什么要做，我们很痛苦，当时每天加班凌晨两三点，就是把事情干好。结果证明，我们上了这套管理系统对于提高效率、降低风险是非常有帮助的。

羊城晚报：你心目中未来的广州来利食品集团是什么样？

刘海陶：我去过日本很多次，北海道白色恋人的工厂就是我的一个目标。而白色恋人的生产企业，就是一家日本的家族企业。可以说，白色恋人工厂是商业、农业、旅游业、制造业完美融合。你去了北海道，必定去那个地方，去那个地方必定买它的食品。那么，广州是否也能诞生一家这样的企业？我希望我朝着这个方向努力。

爱国守边最美格桑花

——西藏自治区山南市隆子县玉麦乡牧民 卓嘎、央宗姐妹

“如果我们走了，玉麦乡这块国土就没人了！”父亲的话，卓嘎和央宗始终铭记在心。几十年来，姐妹俩和父亲坚守在玉麦乡，以放牧为生，守护着祖国的边陲。家是玉麦，国是中国，她们深知，守护土地，就是守护国家。

时代楷模

羊城晚报 中宣部宣教局 人民日报社全国平媒公益广告制作中心

“AR+AI”助力海关货物通关再提速

相关改革将在广州海关关区复制推广

羊城晚报讯 记者马汉青、通讯员关悦报道：“AR+AI”助力海关货物通关再提速！记者12日获悉，广州海关在南沙自贸试验区试点智能化便捷通关立体监管改革，在货物监管领域应用“AR+AI”技术，创新监管模式，提高通关效率。此项改革即将在广州海关关区范围内复制推广。

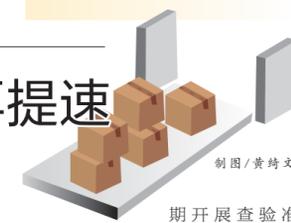
凌晨3时，随着来自泰国的“平春轮”靠泊南沙港二期码头，四个满载龙眼、椰青重达98.6吨的货柜从船上卸下，海关以科技手段进行船边分流，经系统确定无需查验，企业迅速将该批水果提离送往广州江南水果市场，天亮前就进入市场等待商户选购。

这些促进高效通关的科技手段应用，是广州海关叠加运用“AR（增强现实）”和“AI（人工智能）”技术的改革成果。今年以来，广州海关聚焦企业反映较多的通关“痛点”“堵点”，应用新型的AR视频技术，叠加AI算法，将集约化和现实场景融合，以“机器人”简化并优化监管模式和监管流程。船边分流后，对于需查验的货物，在应用单兵设备辅助关员执法的基础上，开发查验辅助机器人，使得企业等待查验时间的大幅压缩。

利用“AR+AI”技术，海关查验机器人可以自动来到待查验的货物前，先

期开展查验准备，进行数据采集和比对等基础性工作，机器人作业和海关派单并联进行，极大地减少了企业等待查验和海关关员进行查验的时间。查验机器人试点使用以来，南沙港二期码头的海关查验量由原来每天（12个小时）的300个柜提升到500个柜。

对于现场查验环节遇到的专业问题，关员可通过手持移动端的“远程协同系统”与后台业务专家实时远程连线，借助专家和实验室专业力量、商品知识库等后台资源，远程进行判别，现场完成查验作业，为企业节省了这样等待时间。



彩色电子书正式面世，广州企业造！

近期将量产

羊城晚报讯 记者许悦摄影报道：相信不少体验过Kindle的用户，都会被它的纸张“仿真感”所吸引。其实，Kindle的显示屏运用的是一种“电子纸”技术，而这项技术由于研发门槛极高，目前全球仅剩两家企业能够从事相关的研发和生产工作。其中一家是Kindle的供应商e-ink，公司总部位于中国台湾、研发生产在美国；另一家是广州奥翼电子科技有限公司（下称“奥翼电子”），总部在广州南沙。12月11日，奥翼电子又宣布了另一项重大技术突破，彩色电子纸显示技术也走出了实验室，将在近期量产，彩色电子书正式面世。

电子纸技术是一类技术的统称，目前主要是采用电泳显示技术作为显示面板，其显示效果接近自然纸张效果，免于阅读疲劳。一直以来，电子纸作为大量运用于电子书的显示技术，都只能呈现黑白显示。而在全世界范围内，彩

色电子纸显示技术也并未走出实验室，更未能实现量产。

2018年6月，奥翼电子将全球唯一、全国独有的黑白电泳电子纸显示技术成功蜕变到彩色，并将彩色电子纸显示性能提升到世界最高水平，从而极大地拓宽了应用范围，进而可以实现电子纸在彩色的信息牌、广告牌、价格标签、电子教材教辅类产品、穿戴式显示、智能家居、工业类显示等户内外的规模化应用。

12月11日，该公司展示了近零功耗、高性能、护眼彩色电子纸原型机，并宣布将在近期量产。该款新型彩色电子纸属于反射式显示，自身不发光，因此拥有跟纸张最相像的显示效果。彩色电子书为目前教育界电子教辅类产品提供了一个更优的选择，可以进一步降低对眼睛的伤害，保护青少年，特别是学龄前儿童视力。

羊城晚报记者了解到，据目前眼科



学界的共识，近年来近视发病率增高与近距离阅读密切相关，特别是多媒体电子产品，如手机和IPAD等自发光电子显示屏。面对国内日趋高发、低龄化近视的严峻形势，国家教育部、卫生健康委等八部门联合印发了《综合防控儿童青少年近视实施方案》。

在此背景下，彩色电子书的正式面世，并实现量产，在业界引起了广泛的关注。不但标志着我国在显示领域取得了关键技术上的重大突破，更重要的是，彩色电子书完成了实验室技术到上市消费类产品的科技成果转化，通过攻克关键技术，打破了该产品大规模产业化的瓶颈，通过科技创新助力其在未来的健康教育大市场中占得了先机。