

经济新动能 民企新力量  
创二代来啦!

# 不做“富二代”要做“厂二代”

## 80后化工男接班先啃下技术“硬骨头”

总策划: 刘海陵 林海利  
总统筹: 孙璇 吴江  
执行: 孙晶 李卉 赵燕华

文/羊城晚报记者 莫谨榕 许张超 实习生 苏璇 图/受访者提供

“我们公司主要是研发和生产包装印刷油墨,主要用在饮料包装、食品包装和卷烟包装等产品上。不要看这只是小小饮料瓶上的包装,要满足这种食品包装的印刷要求,油墨必须在安全性、耐用性等方面表现出更好的性能,所以我们一直大力投入研发。”在珠海市乐通化工股份有限公司(SZ.002319,下称“乐通股份”)的展示厅内,刚过而立之年的“二代”接班人张智霖熟练地撕开一瓶饮料的包装薄膜,兴致勃勃地向羊城晚报记者展示企业的主要产品。

乐通股份由创始人张彬贤于1996年创立,主营业务为食品及饮料外包装印刷油墨,是可口可乐、达能、怡宝、康师傅、农夫山泉等众多耳熟能详的客户的重要供应商。公司于2009年上市,成为该产业内资企业上市第一股。

从实验室到厂房,张智霖如数家珍地介绍着乐通最新搭建的实验室和正在升级改造的生产线,他对乐通产品技术、生产流程的熟悉,让人很难想象他进入乐通管理层仅一年有余。2020年初,在乐通股份创始人、父亲张彬贤的建议下,张智霖开始了接班之路。选择坚守并不轻松的制造业,张智霖坦言,在传承企业和财富之前,更重要的是传承一份责任。



张智霖(左)和父亲张彬贤

**百步青年实验室**  
BRAVO YOUTH LAB

智慧知识青年(大龄单身)青年社群

拒绝躺平且会玩的年轻人,都在关注这个号

独家特约

### 资本热潮中 重新发现制造业价值

2020年初,刚步入而立之年的张智霖正式进入接班的过程中,而在此之前,他已经在外面锻炼了数年。

“刚毕业时,我对接班并没有明确的概念,对自己的定位和规划也比较模糊。”2008年,张智霖考入华南理工大学就读化学工程与工艺专业,2012年毕业后,再赴美国约翰霍普金斯大学就读化学与生物分子工程专业。可以说,他的学习生涯一直围绕着乐通的主营业务做铺垫。

毕业回国后,父亲张彬贤认为,刚走出象牙塔的他并不适合直接参与管理业务,张智霖也希望在不同岗位锻炼自己。当时乐通股份正在进行一些投融资和并购重组业务,张智霖便进入这个板块,主要负责设计融资及重组规模、交易框架,负责股权结构设计,协调券商以及各服务中介等工作。在乐通股份锻炼了两年之后,他又进入另一

家上市公司易生活控股工作,负责智能终端业务和信息化平台的搭建。

从乐通股份到易生活控股,张智霖的初衷就是“要看一下外面世界是什么样的”。

2020年初,恰逢疫情暴发,乐通股份所处行业出现了新的挑战和机遇,而张智霖负责的易生活控股部分业务也准备从珠海转移到北京。父亲张彬贤认为,张智霖回到企业接班的时机已经到了。“当时我身边有些朋友在做一些项目,我觉得自己还可以在外面再锻炼一下,但父亲却建议我,可以开始考虑回归自家的企业了。”张智霖说。

张智霖说,父亲张彬贤更多是“晓之以理”。“当时父亲和我谈,实业是我们的根基。和那些还处在白手起家阶段的企业不同,乐通已经积累了很好的基础,是值得去打拼的平台。”张智霖印象深刻的是,父亲拿出了乐通的

财务数据,和同行业的平均毛利率进行比较。他向张智霖分析,从经营情况和企业定位上看,乐通处于制造业价值链的中下游,接近消费市场。虽然在制造业和工厂工作状态可能不比在金融、互联网行业来得舒适,但从长远来看,在乐通工作的发展前景和资源积累不一定比在这些行业打拼差。

父亲的一番话,一语中的说出了张智霖的犹豫。对坚守传统制造业感到迷茫,对互联网等新兴产业有所向往,这是不少“厂二代”在接班之际普遍遭遇的心理关口,张智霖也不例外。“我回国后主要接触金融和互联网行业,又恰逢2015年前后投资潮,看到很多行业爆发式增长,赚钱很快,也有过一些动摇。但随着潮水褪去,我也看到很多项目迅速衰落,对我冲击很大,再回头看就会发现制造业的价值。”张智霖说。

### 不急于改革 摸熟产品是接班底气

和“企二代”接班初期普遍分管市场和管理业务不同,张智霖一进入乐通就开始负责其主营产品油墨的生产和技术板块。“我最大的优势可能是来自专业背景,一直就读化工相关专业,所以对技术和产品上手很快。”张智霖表示。

即使接班出身,接班之路也并非一帆风顺。接班之初,最大的挑战是“不太敢管人”。“很多人员比我年长,资历也长,一开始沟通时我也没太多经验。”

经过一段时间的摸索,张智霖找到了“管人”的窍门——摸熟业务细节。为此,他开始全方位了解乐通的上下游,把不同产品的选型、价格、市场定位都了解了一遍,再结合自己熟悉的技术和生产细节,积累了和公司上下沟通的“底气”。“大概用了半年时间,我了解

的内容和他们差不多了,开始给他们提供一些有用的建议,团队沟通变得更有成效了,这是接班后比较大的一个转折点。”

相较于一些“企二代”的初生牛犊不怕虎,张智霖身上有的更多是化工男生的沉稳和谨慎。接班一年多,工作已逐渐步入轨道,但他并不急于大刀阔斧地改革。“有很多二代进入企业后,希望通过改革做出成绩,但我觉得不能为了改而盲目改。”

张智霖觉得,自己和父亲是“反过来”的。“父亲主要抓大方向,当他看到一些工作的成果不及预期,可能会考虑把负责人或者团队换掉。但我往往觉得可以再观察和培养,这可能和我在基层锻炼过有关,我和团队接触时间长,

也更能理解他们。”

尽管不在改革上急于求成,张智霖也主导了乐通的一些创新。随着监管部门对化工企业的环保和安全生产要求越来越高,乐通原有的生产线已渐渐跟不上时代,张智霖顺势接过了对生产线改造升级的任务,成了名副其实的“厂二代”。

“现在改造的是我们的主生产线,生产线重建后不仅能适应最新的环保标准,还能提高生产效率,生产工艺是全新的。”站在满是灰尘的工厂建设工地上,张智霖指着在建的管道向记者说道。这个过程看上去简单,实际上很细致,从项目规划到每张图纸的制作、每根管子的走向、每个阀门的选型他都要亲自参与。

对接班人的生存能力是一个很大的挑战。每个“企二代”接班后必须学会在父辈的基业上发展出新的业务和生存能力,在不断的摸爬滚打中淬炼出新的生存方式。

接班一年多,张智霖给自己打了“70分”。“我现在负责生产和技术方面,工作已经排得很满了,但对公司财务、营销、采购等方面还是了解不够,我希望用三年时间把公司全盘打理清楚,明确乐通新的发展方向。”

### 不只是财富 传承首先是一份责任

有不少人会像张智霖这样早早接班的“企二代”打上“富二代”的标签,但在张智霖看来,传承的内涵远不只是财富的传承。

“以前大家谈到传承,可能主要讲的就是财富的传承,但回到乐通接班后,我对传承才有了真正的感受。”张智霖告诉记者,对他而言,传承首先是责任的传承。“二代”可能没有光环的一面,但同时也承受着很多人的期待和责任。你接过的不只是一

个企业,更是一个责任。你身边有一群跟着你‘吃饭’的人,你不光要把企业做到赚钱,还要让所有企业员工都‘有口饭吃’。这点我以前是没想过的,直到我真正深入基层,也会听到员工跟我说他们的工作和家庭情况,我开始感觉到每个员工对我都是有期待的,这是一份沉甸甸的责任。”

“一个企业要做好很难,要做倒却很容易。”张智霖说,接过父辈的企业,

对话

### “创一代”张彬贤: 年轻人能静下心来工作 就可以打七八十分



羊城晚报: 您如何有计划地引导儿子张智霖逐渐接班乐通股份?

张彬贤: 其实很早就有了这些规划,从高中选文科还是理科,再到考大学,再到读研究生,都是引导他往家族企业有关的方向走。当然了,首先是要他喜欢这个行业,再是我们家长引导,还有就是从小到大我们会时不时带他到公司玩,潜移默化中他会对这个行业产生了兴趣。

羊城晚报: 两代人的观点产生矛盾或者冲突后,一般怎么解决?

张彬贤: 很少。他现在刚刚过来,在学习熟悉阶段,还没有完全接管企业。让他先到基层,学习一些我们企业本身相关的知识,再去参与公司管理。万一遇到矛盾了,我的思路就是让他用自己的方式和观点去看问题,用自己的思维方式去判断问题、解决问题。在此期间错了无所谓,错了才能够更好地学习,不犯错的话是学不到东西的。

羊城晚报: 张智霖进入公司一年多,您给他接班打多少分?

张彬贤: 应该是80分左右。现在的年轻人能够安心静下心来工作已经可以打七八十分了。每天准时上下班,静下心来到基层去,而不是说是三天打鱼两天晒网。很多二代上班一天不上班一天,那就很麻烦。

从这一年来看,明显感觉张智霖责任心上来了,碰到了企业管理的问题都是自己去解决。他能够解决问题,有担当,下面的员工才会找你解决问题。如果下面不找你解决问题,说明你还没上手。

羊城晚报: 二代企业家接班,需要传承的最重要的东西是什么?

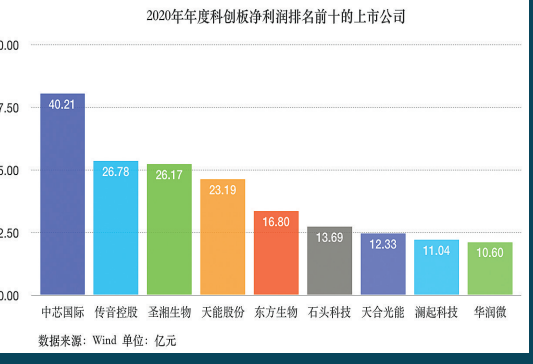
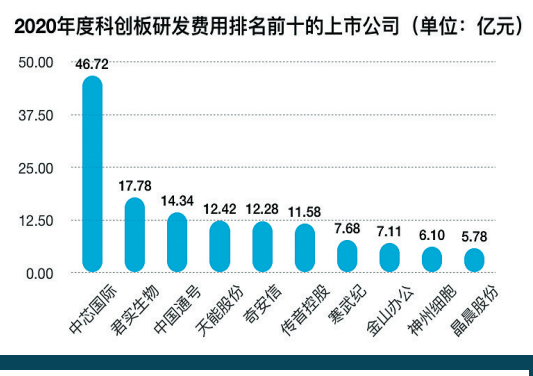
张彬贤: 我的理解一个是“传”,一个是“承”,就是承接。作为老前辈我们首先要愿意传授,包括财产、家族的文化、企业的管理和风险意识、勤劳努力的品质,而承接的话,也要看二代能接受多少。第一代的肯定希望把好的东西传下去,但问题就在于你认为好的他不一定接,他接的也不一定认为是好的。有些二代是不愿意要财产的,希望独立生活。我认为一代要有好的心态,二代愿意接就顺其自然,他不愿意你也不能强迫。

## 近七成公司归母净利润增长,268家科创板公司2020年交出“硬核”成绩单 归母净利润增幅最高达6527.90%



随着A股年报季落下帷幕,268家科创板公司2020年度主要经营业绩信息也披露完毕。记者了解到,2020年科创板上市公司经营稳健,业绩持续向好。全年共实现营业收入4084.38亿元,同比增长15.51%;实现归母净利润500.86亿元,同比增长59.13%;实现扣非后归母净利润385.39亿元,同比增长42.70%。

营业收入方面,近八成公司营业收入实现增长,12家公司实现营收翻倍,三成公司营业收入超过10亿元;净利润方面,近七成公司归母净利润实现增长,31家公司增幅在100%以上,最高达6527.90%;现金流回款抗风险能力方面,2020年经营活动现金流净额合计625.14亿元,同比增长38.76%。



### 生物医药行业增速最猛

科创板的产业集聚和品牌效应已逐步显现。在多个面向科技前沿的“硬科技”领域,科创板已汇聚了一批涉及全产业链环节、多应用场景的创新企业,在促进科技、资本和产业高水平循环中更进一步。澜起科技、沪硅产业等29家集成电路公司涵盖了上游芯片设计、中游晶圆代工及下游封装测试全产业链,同时兼备半导体材料和设备等支撑环节;金山办公、奇安信等32家软件公司产品广泛应用于云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴数字产业;君实生物、微芯生物等22家生物制药公司重点介入癌症、艾滋病、乙肝、丙肝等治疗领域。此外,工业机器人产业链、光伏产业链、动力电池产业链等也均已初显规模。

总体来看,2020年,科创板六大行业均实现不同程度增长。其中,生物医药行业以营业收入44%、归母净利润256%的增速位列第一;以集成电路和数字“新基建”为代表的新一代信息技术行业持续高速增长,营业收入和归母净利润增幅分别达到27%和68%;新能源行业产能扩张叠加需求旺盛,营业收入和归母净利润分别增长25%和80%;新材料、节能环保、高端装备也总体延续了稳定增长,归母净利润增速分别为27%、13%、8%。

### 18家上市时未盈利公司大幅减亏

科创板多样化和包容性的上市条件,可满足不同类型、不同发展阶段企业的差异化融资需求。截至目前,已有20家特殊类型企业成功上市,包括18家未盈利企业、2家特殊股权结构企业、3家红筹企业。这些企业在上市后收入整体实现增长,亏损有所收窄,发展势头总体良好。

## 新高!“五一”广东银联网络交易金额近千亿

羊城晚报讯 记者黄婷报道:5月6日,记者从广东银联获悉,“五一”假期期间,广东省(不含深圳,下同)银联网络交易笔数和金额分别为2583.4万笔、978.9亿元,同比分别增长11.4%和23.4%,金额创历年同期最高。其中航空售票类、百货类等相关行业消费火爆,金额同比增幅分别达251.7%和64.7%。

“五一”前夕,银联在广东地区启动了惠民促消费活动。从本次促消费

活动来看,“五一”期间,餐饮、百货、观影娱乐等场景最受广东消费者青睐,交易金额同比分别增长147.2%、29.5%、17.2%。

分场景看,餐饮场景中,陶陶居、南海渔村、开饭餐厅、卡朋、榕意等广州的品牌餐饮店最受用户欢迎;百货场景中,天环广场、广百百货、友谊商场、天河城百货等购物商圈最“烧钱”,笔均交易超千元;5月3日为观影娱乐消费

的高峰,云闪付APP“云影票”购票环比提升19倍。

从全国范围看,“五一”假期银联网络的交易金额为1.91万亿元,较去年同期增长5.5%,创历年“五一”假期最高。云闪付APP交易笔数与金额较去年同期分别增长18.5%和46.9%。5月1日至5日,重点在旅行社平台的银联移动支付笔数较去年同期笔数同比增长550%,金额同比提升61.3%。

## 华商嘉悦平衡养老FOF基金5月6日重磅首发

近日华商基金发布公告,华商嘉悦平衡养老目标三年持有期混合型发起式基金中基金(FOF)于5月6日重磅发行。该基金将采用目标风险策略,通过

控制各类资产的投资比例,将风险等级限制在平衡级,并力争在此风险等级约束下取得最大收益回报,实现基金资产的长期稳健增值。作为基金管理人,华

商基金也会认购该基金不低于1000万元,持有不低于3年,与基金持有人风险共担,共同见证时间的力量。(杨广)

## 中国工商银行携手运通 推出工银运通Clear信用卡

文/黄婷

笔者从工商银行广州分行获悉,工行携手运通重磅推出境内独家发行的工银运通Clear卡,旨在为注重品质和追求个性的年轻客户提供优质金融服务,配套周边设计和摄影摄像大赛,为时尚达人搭建释放创意,展现才华的平台。

据了解,Clear卡于2021年1月正式全国发行,隶属运通经典系列特色产品。此次发行的Clear卡可在境内外通用,支持使用人民币入账和还款,在卡面设计、权益服务、年费政策上都极具特色。

卡面设计精选透明卡体,搭配炫彩辐射全息标和金属纤维感应线圈,彰显时尚元素与未来科技感的

“硬核”碰撞。权益服务以年轻客户市场近年兴起的“打卡”“探店”等潮流文化需求,推出了“60天日上免稅优先选券”和“网红茶饮每月1杯”两项特色权益,以及精选餐厅7折优惠和五星酒店自助餐“买一送一”等餐饮礼遇。年费政策专享消费5笔或5000元人民币免当年年费的优惠政策,以及容时容差服务,让年轻客户用卡更为“省心”“放心”。

工行银行卡中心相关负责人表示,Clear卡是在国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局下,重磅打造的全新信用卡产品,期待能够得到广大年轻客户的认

可和青睐。接下来,工行广州分行将持续关注年轻客群的金融需求和消费需求,通过提供更便捷、更优惠的消费支付产品,为年轻客群提供更优质和有品质的金融服务。

Clear卡周边设计和摄影摄像大赛是为配合新产品的推出,彰显新时代广大年轻人的生活态度和青春风采而授权举办的互动式、社会化创意比拼活动,也是为弘扬创新精神、提升自主创新能力的有益尝试。通过此次创新活动,也是为弘扬创新精神、提升自主创新能力的有益尝试。通过此次创新活动,也是为弘扬创新精神、提升自主创新能力的有益尝试。