



家里真有矿!

A股85后女“锂王”首秀

“矿二代”能“逆风”掌舵好市值600亿公司吗?

俗话说，家里有矿，日子不愁。

但对家里真有矿的“矿二代”来说，接班也意味着要在“逆风”中掌舵，历经对抗“周期”大起大落的日子。

5月28日，A股超级“锂王”、市值600亿元的天齐锂业召开2023年度股东大会，85后的“女锂王”蒋安琪也开启了股东大会首秀。出现在现场的还有她的父亲、有着“中国锂王”之称的蒋卫平。

“逆风”接棒称有信心有优势

一个月前，天齐锂业在2024年一季度预告巨亏，出现“一字跌停”，并收到深交所关注函后不久，也完成了“掌门人”的传承：创始人蒋卫平之女、37岁的蒋安琪接替父亲，正式担任上市公司董事长。

为此，在“接棒”后的公开首秀上，蒋安琪就表态：新能源和锂行业仍处于向好的上升期，天齐锂业有信心抵御行业周期波动。

如何看待国际化后出现的“坑”？

在股东大会上，对85后的“女锂王”蒋安琪而言，除了信心，还有一个无法回避的话题：天齐锂业旗下投资锂矿企业SQM。

资料显示，天齐锂业于2018年投资40.66亿美元购买了位于智利的SQM的23.77%股权，成为其第二大股东。SQM是全球重要的钾、锂等产品生产企业，拥有智利阿塔卡马盐湖的采矿经营权，为全球锂产品重要的产区。

早在4月23日晚间，天齐锂业披露今年第一季度的业绩预告就显示，公司预计报告期内实现归属净利润为-43亿至-36亿元。其中，天齐锂业旗下投资锂矿企业SQM税负争议裁决，预计将减少SQM第一季度净利润约11亿美元。引发外界关注。此外，目前SQM正拟开展的“公私合营”计划，对相关股东及行业影响较为深远。

对此，蒋安琪坦言，电动化、新能源是全世界都要推动的领域，未来，中国锂行业国际化怎样合作实际开展业务、怎样做到好的ESG标准，都将成为行业生存发展的关键，希望高

两年前“准接班”父亲评价“有能力”

公开资料显示，生于1987年的蒋安琪在锂行业已拥有近10年从业经验，在天齐集团及其附属公司任多项职务。

早在2016年，29岁的蒋安琪就开始担任天齐集团副总经理。2017年2月，30岁的蒋安琪就担任天齐锂业董事。2022年4月，35岁的蒋安琪就担任天齐锂业担任上市公司

副董事长，主要负责协助公司制定战略及投资规划，以及协助董事长作出主要战略决策。由此，接班的事，被摆到了明面上。

当时，对外界谈及“准接班人”，蒋卫平就表态称：“不是我指定她接班，是她有能力就上。”

蒋卫平称：“在2019年、2020年上市公司发展最困难的时候，我们

每个人都承担了远超自己职责的责任，蒋安琪在那个时候承受住了压力和考验。”

根据天齐锂业公告显示，蒋安琪未持有天齐锂业股份，蒋卫平通过成都天齐实业（集团）有限公司间接持有天齐锂业股票4.16亿股。蒋安琪母亲张静持有天齐锂业股份6868万股，持股比例为4.18%。

今年家族财富已“缩水”百亿

富值为470亿元；2024年则降到325亿元，位列全球富豪榜第745位。

换言之，在“交棒”的2024年，蒋卫平家族财富缩水超过百亿元，全球排名下滑357位。

“矿二代”能“逆风”掌舵好市值600亿元的企业、守住家族财富吗？仍需时间观察。

财报显示，天齐锂业2022年净利润241.25亿元，2023年净利润72.97亿元，到了2024年一季度则出现了38.97亿元的亏损，同比下滑了179.93%。2024年一季度天齐锂业实现营业收入为25.85亿元，同比下滑了77.42%。

截至5月29日收盘，天齐锂

业收报总市值605.28亿元。同花顺iFinD数据显示，最近一年来，天齐锂业的A股股价累计下跌四成多，市值蒸发超500亿元。

与之对应的是自2022年以来，蒋卫平家族在胡润百富榜中的排名经历了显著的变化。2022年以580亿元位列榜单第73位；2023年财

经济新动能 民企新力量
创二代 来啦!

《毛巾帝国》反派二叔的野心 打造毛浴巾行业的可口可乐

羊城晚报记者 杭莹

几天前，洁丽雅集团举办2024战略发布会，“毛巾少爷”石展承在抖音发布了自家一家三代的不同忙碌时刻：事业有成的爷爷、帅气的高管二叔，还有衣服皱巴巴忙着合影的自己。

在这条抖音的评论区，一条高赞评论是呼唤二叔能够出演一集《毛巾帝国》，用八块腹肌为洁丽雅毛巾代言。在石展承的“走红”路上，绕不开的话题就是自己的海归小叔——石晶。

北大毕业、英国读研、被誉为亚运“最帅”火炬手、90后上市公司总裁，笼罩在石晶身上的光环如同叠buff一般引人注目。这位承担着洁丽雅转型重任的“有为”总裁，正在抓住泼天的流量，想把洁丽雅发展成毛浴巾行业的可口可乐。



在石展承抖音中存在感强烈的石晶

叔侄的差异化“竞争赛道”

搭配套餐，时长作为企业的话事人出席各类活动，还曾被誉为亚运“最帅”火炬手。

和活跃在网络上的侄子不同，公开可以获取石晶的信息除了在石展承的社交账号上，几乎就是在各个企业活动现场。网友除了知晓“二叔”优秀的外貌和极度自律的生活习惯：每周15公里跑步、1500米游泳、一小时篮球运动外，其他都知之甚少。但从石晶参与企业活动的发言来看，总裁的身份他已经驾轻就熟。

“企三代”主外+“企二代”主内

在5月23日的洁丽雅《聚势共荣》2024战略发布会上，石晶提到，将优质棉花自然资源和中华优秀传统文化融合，赋能产品设计、企业经营管理和品牌建设中，致力于将洁丽雅和新疆棉心智画上等号。

在几年前的一次企业家座谈会上，石晶认为，需要年轻浙商开拓新思路，培育年轻人才。“（运营个人IP账号）非常具有价值。”

此前，石晶也曾公开表示，首先，目前公司的短板主要在于传统国货品牌如何布局年轻化战略，而运营“毛巾少爷”个人IP账号，能够弥补现阶段的短板。与此同时，“毛巾少爷”个人IP能够帮助品牌触达更多年轻消费群体，获得对品牌的意见反馈。“毛巾少爷”个人IP的出圈，也能

帮助企业引进更多年轻人才，这些人才包括企业内部人才或合伙人、经销商等。

23日的洁丽雅2024战略发布会上，石晶更是进一步明确了，除了产品创新设计外，洁丽雅下一阶段的品牌规划将集中在创新营销模式，实现让好产品找到对的人。“它就像一只无形的手，与消费者产生近距离交互，加强品牌曝光，刷新认知。”他称，洁丽雅接下来拓宽的目标消费人群，将是活跃在一二线城市的都市白领、Z世代。

而从洁丽雅目前的表现来看，“三代主外+二代主内”的差异化配合模式，已经初显成效。以近期爆火的毛巾少爷IP为抓手，洁丽雅在营销侧走出了一条全新的营销道路。

企业品牌价值一年大增74亿

同时，石晶还表示洁丽雅的竞争对手将转向日本、西班牙的zara home、英国的The White Company等家纺品牌，通过上述全品类、全场景的战略，构建中国式生活方式。

在《毛巾帝国》里，新疆工厂是石展承进入公司的第一站，也是包括石晶在内的洁丽雅三代人的关键一站。新疆棉，始终贯穿在洁丽雅的发展史中。

公开资料显示，洁丽雅在新疆投资27亿元，建造全产业链生产基地；其新疆工厂85%以上使用少数民族员工。“从品牌创立初期的毛巾就要洁丽雅，到品类拓展时期的生活就

要洁丽雅，到如今品牌强国时代的品质新疆棉，中国洁丽雅。洁丽雅现在和未来要打造与新疆棉息息相关的核心品牌心智——让消费者提起新疆棉就想到洁丽雅，想到洁丽雅就想到新疆棉。”石晶说。

2024年，洁丽雅以358.49亿元的品牌价值问鼎产品品牌榜第一，比去年增长74亿元。在这过程中，洁丽雅的品牌核心价值观也不断得到升华。“做一个毛巾品牌的成本是非常高的。未来，洁丽雅将深耕主业，致力于成为毛浴巾行业的可口可乐。”石晶表示。

ICBC 中国工商银行 广州分行

个人信用贷款

「无抵押 无担保」
「随借随还 办理便捷」



工银融e借

是指工行向符合特定条件借款人发放的用于个人合法合规用途的无担保、无抵押的人民币贷款。

线上办

除工行网点线下办理外，符合条件的客户可在工行手机银行、工银e生活、网上银行等渠道7x24小时自助办理。



扫码办理

*说明：1. 工银融e借实行差异化定价，实际年化利率和申办结果以办理业务时页面展示为准。
2. 工银融e借实行浮动年化利率，根据最新贷款市场报价年化利率（LPR）加成计算，按月更新。
3. 合理借款，理性消费，按时还款，建设个人绿色信用。广告图仅供参考，具体以业务实际办理为准。



2022年7月13日，天齐锂业在港股上市，右一为蒋安琪 图/视觉中国