经济新动能 民企新力量
创二代来啦！

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 孙绮曼 李志文 实习生 梁雅淇

从华尔街回国接班 他说条条大路通罗马

来到广州市天河区，沿着华南快速一路向东北方向驶去，就能看到坐落在广园立交桥下的天盈创意园。向南望去，位于广州人工智能与数字经济试验区的乐天智谷引进了人工智能与数字经济试验室（广州），成为琶洲地区乃至海珠区首个以人工智能与数字经济为主题的写字楼产业园区。

“随着新经济形式的日渐迭代，园区的运营也有了新的趋势，各类产业园区进入了专业化、精细化的建设阶段。”在乐天智谷的办公室内，刚刚回国接班一年多的陈叙伦谈起产业趋势时已游刃有余。

留学美国的陈叙伦深造于金融数学专业，毕业后曾在华尔街工作。2019年，陈叙伦选择了回到企业接班，从基层历练到改革发展，如今的他已经是乐天控股集团的董事。一边熟练地冲泡着香气氤氲的凤凰单丛，他一边向记者娓娓道来他的接班故事。

回国接班是深思熟虑的决定

与其他创二代不同，在许多创二代选择修读金融、经济等商科专业，为接班做好铺垫时，陈叙伦却选择了理论数学的道路苦修。

从小就擅长数学的陈叙伦在大学时选择了数学与商务双学位，在数字魅力的驱使下，读研究生时他依然选择了数学金融专业，正如许多金融专业的毕业生一样，陈叙伦在毕业之后也曾在华尔街打拼过。

“本来是想读博的，在毕业之后思考了半年，最终还是决定回国。”谈及回国的契机，陈叙伦坦言，父亲也曾劝说他回国接班，但是回国的重要转折还在于自己的导师，“那时候我的导师告诉我，如果是其他国家的人，他会建议我读博然后留在美国工作，但如果是中国，他会建议早点回国。因为中国的市场太特殊了，规模大且发展速度快，它的时机非常重要，早一点回去，就可能会早一点获得成功。”

而这也是陈叙伦感同身受的——对于出国多年的陈叙伦来说，国内的变化可谓日新月异。每次出国回来，都能感受到国内巨大的变化，陈叙伦调侃道：“每次回来，都好像跟乡下回来的一样，打车、网购都要弟弟教才会。”

在他看来，中国变化发展速度之快，能够带来许多经验和财富的积累，早5年回国所积累下来的一些社会、工作经验，也有着更大的价值。

“对当时放弃留美工作或读博，选择回国，是有些不舍，但并没有遗憾，因为我尊重自己做的选择，反而很多时候父亲会觉得有点内疚。”陈叙伦告诉记者，回国接班这件事是自己深思熟虑做出的决定，“所以如果一件事情不是自己认可的东西，是不会去做的”。

“我始终相信‘条条道路通罗马’，无论是国外读博，还是回国接班，只要我们脚踏实地地做事，它最终还是会到达你想要的地方的。”陈叙伦坚定地说。

以数据驱动企业改革创新

诚如陈叙伦所言，他身上沉稳、理性的气质与数学专业有着脱不开的关系。在回到企业之后，理论数学虽然没有在业务上发挥显性作用，却切实地影响了陈叙伦的思维方向，也让他拥有了更加理性、量化趋向的经营逻辑。

刚刚回到企业的陈叙伦到工程部搬过砖、种过草，也到招商部拓过客、应酬过，就这样在基层摸爬滚打了一年多，才走上了正式接班之路。

接班之后，陈叙伦也开始了改革。数学专业毕业的他，将剑锋指向了公司的数据库，让员工对数据进行量化，对于每投出的一分钱，陈叙伦都想要计算投入产出比。

“从前虽也有这类数据的应用，但更多的是形于表面。”以客户来源为例，陈叙伦告诉记者，以前的招商统计可能仅限于客户各细分渠道来源的比例统计，但是没有让数据真正的“动起来”“用起来”，而现在他想要得到更细化的数据，比如中介客户数量、成交量、公司投入的佣金等，根据这些投入跟它最终产出的大小，计算投入产出比，让数据真正能为决策服务。

“处在信息化时代，很多东西是可以去量化的。我们在同行里面，如果他们没有选择量化，他们参考的数据少了我1个或者3个、5个，这样我的决策就会更准确一些。既然我们有做一系列的数据，而且在我认为这些数据也是有参考对比的情况下，我会更相信用数据说话。”在参考直觉之余，数学思维的训练让陈叙伦更愿意用数据找出正确的道路。

转型做创业者的“引路人”

陈叙伦的父母在2004年创立了乐天控股集团，前十年，企业主要从事商业地产开发，涵盖了购物广场、商业步行街、写字楼出租等领域的城市更新建设。从2012年开始，企业开始转型，依托城市禀赋，聚焦区域，以产业为导向进行产业园的开发。

“随着互联网的发展，线下实体店受到了较大打击。当时基于国家的政策导向，我们认为未来‘双创’将会成为新的增长引擎，在各种契机的推动之下，我们就开始转型做产业园。”陈叙伦告诉羊城晚报记者，从这个时候起，他们开始转型做创业者的“引路人”，刚开始做产业园时，一直都是供不应求的。

在父亲的战略眼光驱使下，天盈创意园、乐天创意园、乐天云谷、乐天智谷陆续诞生，经过近二十载的发展，乐天控股集团已成为以城市更新建设与改造、产业园区运营、创新孵化服务、创业投资服务为核心的产业园区连锁运营商。

数学教会他处理和父辈的矛盾

然而，回国后的日子并不如陈叙伦原来想的那么平和顺利。

在刚刚回来的半年，陈叙伦常常因为中西文化上的差异，与父亲产生矛盾，在双方剑拔弩张之时，大家都固执地各执己见，最后不欢而散。

“逆文化冲击”带来的矛盾与冲突时常发生在许多留学归国的创二代身上。对于这个问题，陈叙伦也总结出了自己的一套“方法论”——“数学专业教会我们任何事情首先探讨本质。因此在与长辈或者身边的人产生冲突时，我个人的经验就是先冷静思考我们是为了什么而吵。找到本质和各自的需求后，尽量克制情绪保持冷静去进行一个有效沟通。”

陈叙伦说，在改变了自己的沟通方式后，和父亲的矛盾也就迎刃而解了，但在一些坚信自己是对的事情上，他依然会坚定自己的立场。每每遇到父亲仍有意见的事情时，他就会和父亲说：“现在我的试错成本并不高，你必须让我去试，不然的话以后试错成本就高了。”

对话

以企业发展推动社会进步 传承企业家精神更重要

羊城晚报：在你成长的过程中，父母扮演着怎样不同的角色？

陈叙伦：我们的企业是由爸爸妈妈创立的，在分工上爸爸负责重资产，比如谈项目、工程建设等，妈妈负责轻资产，比如管理等。而与他们的分工相一致的，他们在生活上给我的影响也是不同的。爸爸在政策的敏感度、眼光的独到、魄力等方面都给了我很大的影响，企业的很多重要项目都是爸爸起到了重要的作用。而母亲则是一个一直不断学习的思想前卫的女性，她总是能通过不断的学习，把学习到的新东西应用到现实中，反馈到家里，比如说服父亲或者是教导我们应该如何在人生当中去做决策。

羊城晚报：你是怎么理解传承的？

陈叙伦：我认为除了企业的传承以外，传承有两个层面的意义。一是要传承父辈好的品质，取其精华去其糟粕，学习他们吃苦耐劳、敢于拼搏的精神。二是要传承态度，在我看来这种传承是跨越家族的，比如说乔布斯想要改变手机应用场景的坚持，比如埃隆·马斯克希望探索太空的无限可能，我觉得这种以企业发展推动社会发展进步的态度是企业家之间的一种传承，这种传承无关血缘。

老字号家电品牌“三角”“钻石”有新动作了

羊城晚报讯 记者程行欢、实习生叶倩琳报道：16日，拥有老字号“三角”“钻石”品牌的广州轻工集团宣布，将以旗下广东三角牌电器股份有限公司为主体，整合原属集团贸易平台的家电营销公司及“三角”“钻石”等系列品牌资产，形成独立运作、集品牌策划、生产管理和海内外市场营销于一身的智能家电业务发展平台。

同时，重组后的三角公司迎来了市场化选聘的职业经理人，和以往干部考察制所不同的是，经理层其他成员实行任期制和契约化转聘。这意味着，以“广货”代表著称的家电老字号“三角”“钻石”将全面进入市场化、专业化运营，迎来实现重焕生机的跨越式新发展阶段。

“三角”牌和“钻石”牌分别始创于1963年和1964年，是中国最早的家电品牌之一，以“三角”牌电饭锅、“钻石”牌电风扇闻名，且在上世纪70-80年代便远销海外，是“广货”出海的杰出代表，也是广州市著名商标、广州老字号。如今“三角”牌电器品类已从最初的电饭锅延伸至多品类厨房家电及其他生活电器，“钻石”牌电风扇至今仍在东南亚享有盛名。

重组后的广东三角牌电器股份有限公司主体位于广东省梅州高新技术产业园区。2017年，广州轻工集团成立三角公司作为投资主体，在这里兴建了广州轻工智能家电产业集群项目，共投资5.43亿元，占地面积403亩，于2020年建成投产。

打卡广州工行金交会展区 享创新、暖心、实惠金融体验

启航十四五 金融新征程
第十届中国（广州）国际金融交易·博览会

2021年第十届金交会上，工商银行广州分行（以下简称“广州工行”）展区围绕“共建一流湾区，共创大美羊城”的布展主题，重点展示工行在支持粤港澳大湾区建设、城乡联动推进乡村振兴、践行普惠金融、服务社会民生、致力产品创新等方面的重点品牌和创新业务。

“工银兴农通”亮相助力建设美丽羊城

在本次金交会工行展位上，工商银行乡村金融服务统一品牌工银“兴农通”亮相。与此同时，涉农普惠贷款子品牌“工银兴农贷”、及乡村振兴福农卡、工银广州市村务卡、工银兴农通信用卡等一系列配套产品服务均进行了现场展示。近年来，广州工行始终坚守服务“三农”，创新推出涉农贷款产品，不断延伸金融服务触角，切实提升农村普惠金融覆盖，为服务乡村振兴出“实招”。值得一提的是，工银广州市村务卡、工银兴农通信用卡是工行积极响应党和国家“乡村振兴”战略发行的乡村振兴主题卡，持卡人可享涉农保险、农技咨询、农产品物流等“乡村振兴”系列专属权益及工银信用卡爱购系列优惠、积分等日常用卡权益。

基于工行融e购平台，该行充分发挥客户优势、资源优势和信息优势，凝聚社会各界力量，促进优质农产品加快触网，助力乡村振兴。在金交会展位现场，设置了乡村振兴农产品O2O区域，邀请了融e购商户带来全国各地优质农产品进行展示。在展会现场购买农产品享受满减优惠，还有一元、五元换购活动，市民在享受优惠的同时也可以实现助农扶农。

践行绿色金融“组合拳”守护绿水青山

该行积极打造多元化金融服务体系，通过财务顾问、债券承销、项目贷款、租赁+保理、理财投资、产业基金等多种方式对绿色经济进行全产品、全方位支持。同时，坚守环保底线，将环境与社会风险及气候风险评估要求嵌入投融资审批和管理的各个环节，全流程执行绿色环保一票否决制。截至2021年6月末，该行绿色贷款余额超700亿元，绿色贷款增速远高于普通贷款增速，在“十四五”开局之年，进一步以金融“活水”推动绿色经济和环境保护协同发展。

多元化产品满足湾区内金融需求

在展区内，能深刻地感受到工行针对大湾区推出多元化的金融产品：不仅有面向个人、企业客户量身定制的手机银行，能为客户提供的账户管理、转账汇款、贷款、缴费、投资理财等各类金融服务；也有专门为跨境商务、投资理财、旅游观光、购物消费等需求的客户，量身打造的工银粤港澳湾区信用卡，该卡含人民币、港币、美元、欧元、澳门元五大币种，“拍卡闪付、手机闪付”即可乘坐广深和谐号动车，轻松便捷畅行大湾区，还可享受广州乐峰广场、永庆坊等热门商圈指定活动门店5折优惠等一系列专属福利；更有针对湾区企业推出的法人金融产品，包括FT账户金融服务、跨境企业一站通等产品，全方位满足湾区企业工商登记、进出口单证、托收、保函、结售汇、外汇买卖、理财、衍生产品在内各项需求。

普惠金融服务实体经济显身手

在普惠金融服务方面，推出并展示了线上普惠金融服务系统“工银i普惠”微信小程序，该小程序集多种功能场景于一身，为小微企业、小微企业主和个体工商户提供实施测算额度、融资在线申请等服务。此外系统还支持对公开户预约、商户POS申请、信用卡申请、环球撮合等服务，是小微企业主和个体工商户24小时的贴身金融管家。

与此同时，该行在普惠融资产品方面也有很多创新，例如e企快贷、工银政采贷以及绿色工业集群贷三类产品。其中e企快贷可接受的押品范围广泛，能更加广泛的支持持有符合我行押品要求的小微企业和小微企业主；工银政采贷、绿色工业集群贷分别专注于支持参与广东省内政府采购投标中标的小微企业、广州市特定区域内制造业小微企业，突显出广州工行服务实体经济，支持小微发展的大行担当。

工行驿站带来暖心服务

本届金交会，广州工行把营业网点的“工行驿站”也搬到了现场，为参观者们打造了一个舒适的休闲角。据该行的相关负责人介绍，“工行驿站”是工商银行致力于增进人民福祉、持续增强惠民服务的重要措施，2018年以来广州分行就开始在网点建设“工行驿站”，截至2019年末已实现网点惠民服务的全覆盖，至2020年末累计服务客户及社会公众逾1300余万人次。在银行营业网点的“工行驿站”将面向公众提供多项基础惠民服务及设施，例如，空调、休息座椅、饮水设施、手机充电配套、无线上网服务等，可以为群众提供良好环境、解决不时之需。点钞机、老花镜、放大镜、雨伞、轮椅等基础便民设施，可以帮助群众应对突发状况。

在金交会期间，工行展区举办“工行邀您码上赢，金交会好礼赠不停”现场活动以及“e支付”绑广州工行卡，享1折购网红饮料零食等优惠。 （戴曼曼）

中信银行广州分行 依托协同优势参与粤港澳大湾区建设

助力广东打造成为新发展格局战略支点

启航十四五 金融新征程
第十届中国（广州）国际金融交易·博览会

中信银行广州分行坚持党建统领经营管理工作，紧紧把握粤港澳大湾区国家战略机遇与广东省“1+1+9”工作战略布局，立足把握新发展阶段，认真贯彻新发展理念，主动融入新发展格局，践行粤港澳大湾区国家重大战略，依托集团协同优势助力粤港澳大湾区建设，助力广东打造成为新发展格局战略支点。

发挥协同优势，深耕湾区建设

中信银行广州分行积极发挥区域协同牵头单位作用，着力深化区域协同合作，强化银政企合作纽带，以“融资+融智+融商”协同模式，全面参与粤港澳大湾区与重点产业项目建设，为推进广东经济高质量发展贡献“中信智慧”与“中信力量”。

中信银行广州分行着力发挥中信集团协同优势，提供全方位一体化综合服务，依托中信集团“金融全牌照”与“金融+实业”并举优势，实现对粤港澳大湾区企业一体化金融服务，提供一揽子综合金融服务，打出服务实体经济组合拳。今年以来，中信银行广州分行通过与中信证券华南区域投行等协同单位举办党建共建活动，联合政府机构、企业，结合党史学习教育开展联建共建活动，进一步深化协同合作纽带，打造红色“党建+协同”模式，截至7月末，中信银行广州分行在广东区域综合融资余额约4600亿元，各项贷款余额3108亿元，较年初增长170亿元。

积极参与区域基础设施建设。为广东省交通集团、南方航空、广州港股份、广州地铁集团、白云机场、高速公路等提供综合融资服务，支持广州机场第二高速等一系列政府重点融资项目，为广交投广河公募REITS提供10亿元并购贷款盘活存量资产，有力地支持了广州“三中心一体系”“三大战略枢纽”建设，为企业提供全方位金融服务。

依托集团协同为广东引入金融活水。作为中信集团协同委广东区域分会会长单位，中信银行广州分行统筹推动集团各项资源在穗落地，发挥中信集团“金融+实业”优势，创新“产融协同+融资融智”服务模式。2020年以来，截至7月末，中信集团在粤子公司为广东区域企业提供联合融资近1600亿元。协同认购地方债近250亿元，成效明显。

创新合作模式，助力制造强省

中信银行广州分行积极围绕广东省实施创新驱动发展战略，全力支持广州战略性新兴产业与科创企业发展。

全力支持科创型企业发展。中信银行广州分行成立首期5亿元科创基金，专项服务科创企业。充分发挥中信证券、中信建投证券在资本市场的领先优势，加大对资本市场尤其是创新企业支持力度，积极推进可转债配资、国企混改融资、股权激励融资等重点业务，2021年前7个月累计向广州区域内海大集团、广钢气体等优质企业发放支持实体及高端制造业并购贷款、股权融资超过50亿元。

全力支持战略性新兴行业发展。围绕5G、智能电网、绿色金融等“新基建”领域支持广东省战略新兴产业发展，截至7月末，中信银行广州分行投放战略新兴产业贷款45亿元，绿色信贷23亿元，比年初增长13亿元，中长期制造业贷款余额79.6亿元，比年初增长20.8亿元。

积极以“境内+境外”“表内+表外”等协同模式参与产融对接。中信银行广州分行积极把握自由贸易账户（以下简称“FT账户”）分账核算业务系统试点机遇，协助广东区域主流企业充分利用境内外“两个市场、两种资源”，成为广东自贸区金融改革“试验田”，截至2021年7月末，中信银行广州分行共为近400家家企业开立FT账户，累计发放FT账户贷款合计人民币超过150亿元

践行国企责任 践行普惠金融

精准滴管支持中小企业。通过供应链金融创新平台，为制造业、战略性新兴产业、基础设施建设等上下游中广大小企业提供融资服务，为广汽集团超过400户经销商提供融资量超过400亿元，为南方电网上下游客户、发电集团，智能电网建设承包商等产业集群中小企业提供100亿元商票保贴供应链网络额度。采取一系列举措推动科技型中小微企业融资，支持广东制造业“专精特新”小巨人企业做强做优，支持重点产业“补链”“控链”“稳链”，实现高质量增长。

不断提升普惠金融覆盖面。广州分行积极提供“零接触、免抵押、无担保”融资服务，确保“普惠金融服务不间断”，通过优化企业在线开户流程，上线手机银行云办公功能，7×24小时为企业提供支付、代发等在线服务，随时响应小微企业金融需求，不断提高普惠金融服务水平，扎实推进“六稳六保”工作。截至7月末，中信银行广州分行普惠型小微企业贷款余额398亿元，客户数16535户，比年初增长284户。 坚定支持乡村振兴，主承销粤港澳大湾区首笔民企乡村振兴债。

聚焦财富管理，实现财富增值

聚焦财富管理蓝海。中信银行广州分行聚焦粤港澳大湾区建设世界级城市群与消费市场机遇，围绕居民财富保值增值需求，与中信保诚人寿、中信信托等集团协同公司共同携手，通过跨境金融、基金、保险、权益、信托等产品组合，为客户提供一体化资产配置与家庭财富综合风险解决方案，实现资金安全和风险屏障，为资产带来长期的收益保障，打造“中信幸福财富品牌”影响力。

提供多元化财富管理服务。中信银行广州分行围绕在高净值客户财富管理及经营上屡屡创新，为客户提供家业、企业、基业长青的一站式综合解决方案。目前，中信银行家族信托打造多元化投资、信托等多种创新模式，能够为客户提供家族办公室服务，提供包括境内外投融资管理、企业治理、税务和法律咨询、生活管家、家族教育一站式综合服务解决方案，实现与广大企业与客户共生共荣！

（戴曼曼）