

吉利“父子兵”进军创投行业

李书福频频出手,或为儿子接班做铺垫

经济新动能 民企新力量
创二代来啦!

羊城晚报记者 丁玲

做大业务,转战投资,早已不是“线上”互联网科技巨头的专属,“线下”科技创业者们也正摩拳擦掌。继宁德时代携手B站进军后,吉利“父子兵”也来VC/PE行业凑热闹了。

李书福父子联手入局创投



李书福 视觉中国 供图

近日,吉利控股集团创始人及董事长李书福入股武汉众擎基金(以下简称“众擎基金”)的消息引发热议。国家企业信用信息公示系统显示,武汉众擎私募基金管理有限公司日前发生工商变更,新增股东李书福、李星星、李东辉,三人分别持股10.02%、19.98%、10.02%。其中,李东辉是浙江吉利控股集团首席执行官CEO、法定代表人,李星星则为李书福之子。

值得一提的是,众擎基金于2021年5月成立,尚不足一年时间,具有基金从业资格的员工也多,多为去年刚获得证书,但已在高端汽车等领域布局。

早在众擎基金成立之时,就有消息称,该基金为吉利旗下基金,管理规模上限5亿元,投资新能源、自动驾驶、智能网联三大方向。不过,该基金起初并没有引发外界太多关注,直到近期59岁的李书福带着“85后”儿子李星

星突然加入,正式开启VC之路。李书福干VC,其实算不上什么新鲜事。从创业历程来看,李书福有着和多数“线下”科技创业者靠自己双手勤劳打拼半生的相似经历,20多岁时还在跟朋友合伙搞冰箱配件,结果工厂被迫关闭,为了找新出路,才去深圳大学读书。大学毕业搞装潢又遭遇楼市泡沫,后来下定决心做实业,创立摩托车公司,逐步有了现在的吉利……

但又与众多“线下”科技创业者近年来在新能源、半导体成为风口之后才逐渐与资本熟络不同的是,李书福早在多年前就成为并购行家。当年斥资18亿美元拿下沃尔沃,成为国内汽车行业最出名的并购案例。2021年,沃尔沃在欧洲IPO,李书福又成为最大赢家之一。常年参与并购的经历,让李书福至少具备了操作好VC的底蕴。

不过,李书福入局VC,还有一个不容忽视的点就是儿子李星

星。从众擎基金背后吉利系股权比例看,李星星是“三巨头”股权比例最高的,占比达19.98%。

显然,李书福有意让儿子露一手。

公开资料显示,李星星很小就被送到英国读书,从牛津大学毕业之后就加入吉利,从基层做起,并一步步做到吉利控股集团副总裁的位置。不过,比起王思聪、宗馥莉等知名“创二代”,李星星行事低调,鲜少在媒体前露面,外界对于他的信息了解并不多。

但有接近李星星的业内人士表示:“李星星对新事物好奇心强,喜欢投资。”李星星非常喜欢与科技领域年轻创业者交朋友,甚至共同投资。比如去年二手车交易平台车多获得A轮融资,背后投资方就是蔚来资本与李星星。

不难看出,李星星在集团内部的定位就是要帮吉利打开新增长点,而投资是一个快速且有效的方式。

为儿子接班铺路动作频频

在外界看来,此次入局VC不仅是李书福、李星星父子扩大吉利商业版图的又一举措,更是已近花甲之年的李书福为儿子接班所做的铺垫。公开资料显示,李书福共有一儿一女,女儿李艺已于2011年出嫁,且并未涉及汽车行业;儿子李星星则在吉利集团内部工作,按照家族产业接班人进行培养。

关于父辈对自己的培养,在2013年10月27日举行的世界青年浙商会议上,李星星曾表示:“很幸福,因为有父辈们毫无保留的教导。我们年轻人内心非常强大,小挫折和小失败也是无所谓的,也是一种幸福。”

从职业经历来看,李星星也是一步步从基层做起。起初,李星星先是在老家台州投资了一家吉利的4S店,以方便详细了解吉利的下游销售体系。在李书福的安排下,李星星逐渐在吉利集团崭露头角,当过管理销售的副总经理,后来还成了吉利摩托车集团的董事长,如今李星星则担任吉利集团的副总裁,主导CMA事业部。值得一提的是,善于“借力打力”的李星星让吉利旗下的领克系列,一经推出便成为年轻人关注的汽车品牌。

羊城晚报记者梳理此前媒体报道发现,在李星星不断深耕、扩张公司业务的同时,为给儿子接班铺路,李书福也早已有诸多动作。从2003年起,李书福陆续从二哥李胥兵手中收回吉利控股的股权,并逐步将部分股权转让到李星星名下。到2007年3月,李胥兵将所持股份全部转让给了李书福。

而在2013年3月,“李书福7亿港元买矿”的消息也让吉利的父子交接班备受关注。2013年3月7日,洪桥集团发布公告称拟召开股东特别大会,将审议该公司与浙江吉利控股集团有限公司在3月5日所订立的认购协议。此次认购协议为可换股债券,为5年到期、涉及金额约7.4亿港元。如果这次增资成功,吉利汽车将成为洪桥集团的第二大股东。

值得注意的是,此次吉利汽车增资洪桥集团构成关联交易,是因为浙江吉利董事长李书福之子李星星持有洪桥集团的股份,这一认购协议让李书福和李星星的父子关系公之于众,有声音称李书福是在为子承父业做铺垫,还有分析人士称,李星星在此过程中获得的实际经验对于其今后担任掌门人大有裨益。

绝味背书腾讯看好,和府捞面冲击“面馆第一股”

这碗面估值70亿元是否有点贵?

羊城晚报记者 孙绮曼 实习生 严思蕴

继乡村基、老乡鸡、捞王等餐饮品牌传出上市消息之后,和府捞面也准备上市了。近日,绝味食品(603517)发布公告称,子公司参股的和府捞面将赴境外上市。公告显示,成立于2012年的和府捞面为公司全资子公司深圳网聚投资有限公司的参股公司,根据其发展需要,拟实施境外上市计划,拓展更多融资渠道推动其业务的发展。

和府捞面曾获得多轮融资

天眼查显示,创立于2012年的和府捞面是一家以面食为特色的本土餐饮连锁品牌,隶属于江苏和府餐饮管理有限公司,法定代表人为李亚彬。该公司分别在2015年到2020年期间累计获得8.45亿元的多轮融资,且该公司股东阵容强大,包括了腾讯、绝味食品等公司参投。

一顿面40多元你能接受吗?

究竟是什么让这家“小面馆”获得如此多资本的青睐?主打“书房养心面”的和府捞面以书房式布局的门店装修,中高端的消费人群定位,让其走出一条与其他中式面馆不同的差异化道路。在选址上,和府捞面多位于各大优质购物中心,以广州为例,该品牌主要分布于正佳广场、太阳新天地、花城汇等优质商圈广场,其中光花城汇就有3家和府捞面门店。记者在上述门店了解到,该品牌面食价格在22元至59元之间不等,整体客单价达到45元。

曾因食安问题登上热搜第一

除了门店的快速扩张,和府捞面在新冠肺炎疫情期间逆势增长的盈利情况亦是其吸引资本的重要因素。公开信息显示,2021年,和府捞面日销售已突破15万碗面,年服务大于5000万人次。全国店铺平均营业额55万元/月,坪效4800元/月,人效5.5万元/月,客单价为45元,为行业头部水平。完成E轮融资后,绝味食品发布的公告披露了和府捞面的部分财务状况。公告显示,和府捞面2020年营收为11.07亿元,净利润亏损2.15亿元。而在去年上半年,和府捞面扭亏为盈,营收8.46亿元,净利润为1385万元。

回顾和府捞面的发展历程,2013年,和府捞面首家门店开出,截至2017年10月,和府捞面就已经在全国开出了100家直营门店。此后,和府捞面加快了扩张的步伐,向华中、华南、华北市场进发。

据官网信息,截至去年6月底,和府捞面已在北京、上海、广州、深圳、杭州、苏州、昆明、三亚、武汉、天津、青岛、西安等三十多个城市,共开设有340余家直营门店,主要集中在一线、新一线城市,其中上海门店数量超过100家。

据悉,在第一家门店开出之前,和府捞面已经在江苏如皋投资1000万元建起了15000平方米的中央工厂,规划支撑1000家门店。创始人李学林接受采访时曾透露,和府捞面2021年新增门店数较2020年翻倍,全国约2天新开一家店。但餐厅餐眼数据显示,目前和府捞面的门店总数达394家,距离其“千家门店”的目标,仍有一段距离。

最高融资纪录两天,就有消费者反映和府捞面某门店发现老鼠尸体,店员随后将其捡起从后厨扔入后厨。随后,和府捞面致歉登上微博热搜榜第一。部分消费者亦在大众点评等平台表示和府捞面的卫生情况存在“店员不洗手”“面中有虫”等问题。

疫情之后,餐饮板块成为融资热点。去年,国内面馆赛道经历了前所未有的融资大潮,陈香贵、张拉拉、马记永、遇见小面、五谷拌面超过10家品牌均迎来融资。和府捞面冲击“面馆第一个IPO”,不仅需要面临大量竞品冲击,同时还需不断沉淀自身品牌,稳扎稳打靠近自己的“千店目标”。

新一线城市,其中上海门店数量超过100家。

据了解,在第一家门店开出之前,和府捞面已经在江苏如皋投资1000万元建起了15000平方米的中央工厂,规划支撑1000家门店。创始人李学林接受采访时曾透露,和府捞面2021年新增门店数较2020年翻倍,全国约2天新开一家店。但餐厅餐眼数据显示,目前和府捞面的门店总数达394家,距离其“千家门店”的目标,仍有一段距离。

最高融资纪录两天,就有消费者反映和府捞面某门店发现老鼠尸体,店员随后将其捡起从后厨扔入后厨。随后,和府捞面致歉登上微博热搜榜第一。部分消费者亦在大众点评等平台表示和府捞面的卫生情况存在“店员不洗手”“面中有虫”等问题。

疫情之后,餐饮板块成为融资热点。去年,国内面馆赛道经历了前所未有的融资大潮,陈香贵、张拉拉、马记永、遇见小面、五谷拌面超过10家品牌均迎来融资。和府捞面冲击“面馆第一个IPO”,不仅需要面临大量竞品冲击,同时还需不断沉淀自身品牌,稳扎稳打靠近自己的“千店目标”。

市场稳定性提高,近期成交未能放大,估计阶段持续上行动力有限,如反复受压,市场特别是部分品种或仍存结构性波动风险。

从历史走势看,市场在大多数年份年内均存在一波机会,即使处调整或整理市道,年中前后往往呈现一波反弹,去年7月底至9月中旬就呈现一波。(黄智华)

缺陷汽车产品已是常态 主动召回究竟能多主动?

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

缺陷汽车产品召回从2004年开始实施到现在已经有18个年头。据媒体报道,截至去年年底,我国已累计实施汽车产品召回2423次,涉及缺陷产品9130万辆。近5年,汽车安全召回平均每1.6天发生一次,主动召回已成为常态。

不过这句话只说对了一半。应该说,企业发现的问题,可能有一半是主动检测发现的,有一半则是靠消费者自身惨痛经历甚至生命代价来揭示的。主动召回也并没有成为本能常态,而是企业在衡量法律威慑力与品牌冲击之下的一个复杂权衡。

根据2016年1月1日起施行《缺陷汽车产品召回管理条例实施办法》:“生产者经调查分析确认汽车产品存在缺陷的,应当立即停止生产、销售、进口缺陷汽车产品,并实施召回。”“质检总局负责组织对缺陷汽车产品召回信息管理系统收集的信息、有关单位和个人投诉信息等进行分析,发现汽车产品可能存在缺陷的,应当立即通知生产者开展相关调查分析。”

对于相对有雄厚实力、技术积累和规范流程的企业来说,主动对产品零部件的有计划、全方位、高频次的检测,进而推演结果,判断危及行车安全的最坏状况,最后召回,这应该是一种理想状况。但是现实远比想象要复杂得多。

从信息不对等的通常情况而言,车企最清楚自己产品是不是

有缺陷,风险和耐用程度有多大。但是用户真正遭遇问题,甚至出了车祸也未必知道是设计或部件本身缺陷带来的。这时候,如果没有第三方技术部门为受害者提供协助,指出要害问题;用户信息没有同步到经销商和车企,可能缺陷就会长期继续隐匿下去。没有投诉,又何来监督呢?

召回是企业成本支出的一部分,这个成本对于质量勉强合格、实力并不雄厚的车企尤其国内车企来说,是巨大的。不到万不得已,企业是不会主动召回的,而只会指示经销商就个案解决个案,能换就换。与此同时,也通过公关传播手段加以淡化,指出问题并非必然和普遍,以免激发用户集体“挤兑”。

值得注意的是,很多国内自主品牌车型的产销量并非很大,分散在城乡不同的地方,存在感知弱,车主不容易联合,甚至把毛病当成了国产车的常态,那就意味着问题累积和被发现的时间会更长,甚至迟都无法向上触动厂家召回的计划。

所以,鼓励用户的自我组织,打破企业的信息封锁,加强对企业的问题发现与快速反应的程度,这应该是政府部门要突破的方向。各个维度共同努力,才可能实现对企业的纠偏,达到力量的平衡,最终促使企业公开信息,在依法依规的轨道中运行,变被动召回为主动召回。

东数西算将拉动千亿元投资 粤港澳大湾区枢纽备受关注

羊城晚报记者 林曦

近日,国家发展改革委、中央网信办、工业和信息化部、国家能源局联合印发通知,同意在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝、内蒙古、贵州、甘肃、宁夏8地启动建设国家算力枢纽节点,并规划了10个国家数据中心集群。至此,全国一体化大数据中心体系完成总体布局设计,“东数西算”工程正式启动。

相关个股接连涨

在该消息的刺激下,“东数西算”概念股近几日持续上涨。首都在线连续3日都涨了“20CM”,截至2月23日收盘,首都在线再涨超过10%,佳力图、依米康、美利云、浙大网新已经四连板,云赛智联等股票也大涨。

什么是“东数西算”工程呢?据了解,“数”指的是数据,“算”指的是算力,“东数西算”是通过构建数据中心、云计算、数据一体化的新型算力网络体系,将东部算力需求有序引导到西部,优化数据中心建设布局,促进东西部协同联动。类似于之前的南水北调、北煤南运、西气东输、西电东送这“四大工程”,东数西算就是把东部的数据通过一条条“大动脉”输送到西部去储存和计算,是充分发挥我国体制机制优势的又一大工程。

截至目前,我国数据中心规模已达500万标准机架,算力达到130EFLOPS(每秒一万三千万亿次浮点运算)。随着数字技术向经济社会各领域全面持续渗透,全社会对算力需求仍十分迫切,预计每年仍将以20%以上的速度快速增长。有行业观点指出,算力已成为国民经济发展的基础设施。加快推动算力建

设,将有效激发数据要素创新活力,加速数字产业化和产业数字化进程,催生新技术、新产业、新业态、新模式,支撑经济高质量发展。

大湾区备受关注

粤港澳大湾区作为8个国家算力枢纽节点之一,备受关注。根据国家枢纽节点建设要求,粤港澳大湾区国家枢纽节点将建立包含韶关数据中心集群、城市数据中心和边缘计算、西部地区国家枢纽节点等省外数据中心在内的三个层次的数据中心空间布局结构。

根据《全国一体化算力网络粤港澳大湾区国家枢纽节点建设方案》,到2025年韶关数据中心集群将建成500万架标准机架,投资将超过500亿元(不含服务器及软件)。中信建投证券认为,粤港澳大湾区可能承载的业务量较大,机架规模预计将是10个集群中较大的,假设10个国家数据中心集群2022年~2025年总投资额为4000亿元左右(不含服务器及软件),平均每年1000亿元。

中金公司研报认为,东数西算是我国发展数字经济的重要基础,预测未来5年或将带动每年千亿元投资规模。

国盛证券研报分析,算力、流量持续高速增长是必然趋势,配套设施持续建设扩容是刚性需求,未来3~5年具有高确定性。算力、流量乃至应用的发展将带动移动网络建设力度,5G及相关产业链作为核心也将持续受益。

广东移动对羊城晚报记者表示,积极响应全国一体化算力网络粤港澳大湾区国家枢纽节点建设,目前正开展韶关数据中心建设规划。

中欧量化动力基金正在发行

据悉,拟由中欧基金投资总监曲径掌舵的中欧量化动力基金正在发行中。依托于中欧基金体系化投研和量化模型优势,该基金将通过基本面量化策略,力争持续挖掘市场多元行业超额收益。

据了解,中欧量化动力拟任

基金经理曲径,拥有14年的从业经验,自2015年起在国内管理公募基金。在加入中欧基金之前,曲径曾任职于美国知名量化投资机构千禧年基金,擅长借助大数据赋能进行系统化投资,追求为持有人带来持续稳定的超额收益。(杨广)

建信基金:关注四大投资主线

展望2022年,建信基金权益投资部副总经理邵卓表示,2022年市场整体收益率预期下调,但结构性机会仍存在,可通过细分行业的Beta和个股的Alpha来获取超额收益,看好制造业的产业升级、专精特新、新能源产业链、疫情受损股的困境反转四大投资

主线。看好上述四大主线的投资者不妨关注正在发行的建信卓越成长一年持有混合基金(基金代码:A类014653、C类014654),该产品将由邵卓担任基金经理,为投资者自下而上精选优质个股。(杨广)

智华观察

稳增长题材或反复受挖掘

近期大盘维持振荡走稳态势,经周初调整后,本周三回升,尤其前赛道股经过一段时间持续调整呈现超卖的情况下,纷纷展开反弹,而受2022年中央一号文件发布的影响,乡村振兴、智慧农业、数字乡村等相关概念股出现大涨。

尽管地缘政治因素令全球风险偏好降低,但当前中国经济的基本面良好,具备一定的抗风

险能力,一些避险的外资部分流向了人民币汇率市场及A股市场,这是近日人民币汇率大幅升值以及A股市场逆全球市场走稳的原因所在。

在“稳增长”大背景下,深化供给侧结构性改革和扩大内需有机结合起来,虎年以来,从中央到地方纷纷抢抓发展机遇,积极应对挑战,适度超前开展基础设施投资。

近期,基建等“稳增长”板块有所走强,特别是部分低位基建、算力概念品种持续大涨。“稳增长”题材或受市场反复挖掘,包括长时间筑底的低估值传统蓝筹板块,处低位的新型消费、传统基建和新基建等扩大内需、基础设施概念品种,以及部分新科技概念等,这些或可作为防御性对象。

对于市场走势,沪指1月21日跌破年线(现位于3533点上

下),之前分析,该支撑区如有效跌破,沪指或向大箱体3330~3730点大箱体下边寻求支撑,如此则2022年仍摆脱不了大箱体内波动的格局。

结果,沪指1月28日跌近大箱体下边形成支撑,春节后回升,而跌破后的年线和半年线所在3530~3565点区域或成为上方有待消化的阻力区,是市场强弱分水岭,要有效收复或才能使