新时代穗商培养工程一期学员毕业,二期开班,创二代们要挑起广州民营经济大梁——

“我们有能力完成交接和传承”

经济新动能 民企新力量

创二代来啦!

文/图 羊城晚报记者 孙晶
通讯员 穗联宣

在民营企业普遍进入传承接班的高峰期,广州通过“新时代穗商培养工程”探索出新路径。

“青年企业家是广州经济社会发展的重要新生力量,在这个关键时刻参加新穗商班学习,对我们每个人都是一次传承变革创新的契机。”日前,在“新时代穗商培养工程一期毕业典礼暨二期开班活动”上,广州市总商会副会长、正佳企业集团有限公司副董事长兼首席执行官谢萌这样说。

第二期学员中创二代约占66%

据悉,“新时代穗商培养工程”是由广州市委统战部、市工商联、市委组织部、市委宣传部、市发改委、市科技局、市工信局、市人社局、市商务局和市金融局等10个党政部门联合主办,得到中山大学和建行广州分行的大力支持。自2020年11月启动以来,受到社会各方的热烈反响和好评。

据广州市工商联相关负责人介绍,“新时代穗商培养工程”第二期自2022年3月开始接受报名,共计收到354份报名申请,经对照培养要求严格筛选初评后,组织了符合初评条件的237人分批次进行了面试。经统计,参加面试的企业家平均年龄为31岁;98%以上拥有本科学历,41%以上拥有研究生学历(含博士学历10人),64%以上有海外经历;一代企业家约占34%,二代企业家约占66%;其中,上市公司22家,高新技术企业45家,专精特新企业17家。最终,第二期确定了100名学员和20名港澳特邀学员,学员所在企业2021年度总营收达到1485亿元,平均营收12亿元。

会上,广州市委常委、市委统战部部长王世彤勉励即将结业的一期学员们,要把过去一年多来的所思、所悟、所学很好地运用到企业的建设发展中,传承弘扬听党话、跟党走的优良传统,以新理念新思路新举措引领企业增强核心竞争力、持续健康发展。希望即将入学的二期学员们,要珍惜难得的学习机会,潜心学习、用心感悟,进一步开拓思维视野,提升素质能力,坚定信念信心,共同为广州经济社会高质量发展作出新的更大贡献。

逾七成学员所在企业去年利润明显增长

“新时代穗商培养工程”主要聚焦于年轻企业家政治力、领导力和洞察力的培养。

为了全面、准确、客观地掌握“新时代穗商培养工程”实施以来取得的实际成效,主办方向110名学员发起了一次问卷调查。从调查结果来看,93.5%的学员表示参加新穗商班之后收获很大;近98%的学员反馈自身企业2021年度的经营业绩有突出表现;84.5%的学员所在企业2021年度营收总额明显增长,78.6%的学员所在企业2021年度纳税总额明显增长,70.3%的学员所在企业2021年度利润总额明显增长;80.1%的学员企业获得新的社会荣誉或者学员担任新的社会职务,包括获得国家级专精特新小巨人企业、国家级独角兽企业、中国服务业500强等荣誉,担任全国青联委员、省、市、区各级人大代表和政协委员、领军人才等职务。

启动仪式后,国务院发展研究中心副主任余斌就《当前经济形势与政策》作了开班授课。余斌介绍目前中国经济发展面临需求收缩、供给冲击、预期转弱等三重压力,以及中美全方位战略竞争、全球治理体系深刻变革、新冠疫情冲击等多重因素叠加影响,并从精准高效统筹疫情防控和经济社会发展、改善市场主体预期、促进平台经济规范健康发展、优化金融监管体系和规范房地产市场发展等方面作出深刻阐述。

参加开班活动的学员纷纷表示,这次授课用数据和案例说话,开阔了视野,增长了见识,收获良多。

站在父辈的肩膀上创新突破

“我和很多父辈企业家是朋友,这次参加新穗商班,又和‘二代’企业家们成了同学,可太有意思了。”广州海缝汽车零部件有限公司总经理郭晓欣作为新穗商班二期学员,他很欣喜能与100多名来自不同行业、不同背景、不同人生轨迹的一代和“二代”企业家密切交流,让彼此之间碰撞出思维火花。

对于传承,郭晓欣这样理解:“我们的父辈非常努力和出色,开创了广州的一个商业时代。谈到民营企业家实现事业新老交接和有序传承,很多人都会抱着既期待又怀疑的心态看待我们‘二代’,希望能给足够的机会和耐心证明,我们‘二代’有信心和能力完成交接和传承。”

广州番禺电缆集团有限公司总裁王骞能表示,“我们‘二代’是站在父辈的肩上,得到了丰厚的资源和平台支持,但许多创一代完全是靠自己从0到1,去创业、去摸索、去打拼,他们的勇气和能力令我敬佩。”

为了多向优秀同学学习,王骞能经常找机会与同学交流。他表示:“新穗商项目的开展,能够极大增强本土青年企业家群体的凝聚力和共赢意识,对地区经济的发展和未来布局都有着非凡的意义。”

广州尚品宅配家居股份有限公司董事长助理李阳表示,穗商在过去曾经辉煌一时,为我们年轻一代树立了榜样。“粤商也好,穗商也罢,给人的第一印象就是务实,他们做人低调,更多关注具体的事务,更多愿意埋头实干,干成了再说。”李阳说出了社会上对于粤(穗)商的普遍认知,然而他也坦言,“有时候过于低调务实,未必是好事儿。我们要适应时代的变化,不断升级自己的认知和改变处事风格。”他认为,近些年杭州、成都等城市,日渐形成对于广州超一线城市在经济、文化、品牌方面的赶超之势,值得新穗商们进行思考。

不想成为不劳而获的“富二代”,是广州金域医学检验集团股份有限公司数字化运营管理中心总经理梁小丹的想法。通过学习,梁小丹更珍惜父辈打下的坚实基础和平台,让她现在以前所未有的信心和斗志,带领团队寻找创新突围之路。

据主办方介绍,“新时代穗商培养工程”经过第一期一年的探索实践,对于培养年轻一代民营经济人士逐步形成“新时代穗商”的企业家精神风貌,发挥了引领作用,产生了显著成效,为他们将来能够成为“爱国爱党、敬业诚信、勇于创新、国际视野、尽责担当、务实笃行”的杰出企业家奠定了扎实的基础。

财经辣评

李小龙女儿诉真功夫再成焦点 企业不傍名人该有多难

□羊城晚报财经评论员 戚耀琪

李小龙有限责任公司诉真功夫快餐一案,于25日上午9时在上海开庭审理。原告公司法定代表人为李小龙的女儿李香凝。该公司认为,公司合法享有与李小龙相关的各种权益。“真功夫”擅自使用李小龙肖像,既侵犯了李小龙肖像上承载的人格尊严,也侵犯了财产上的利益。实际上,早在2019年12月,双方就曾对簿公堂,原告提起诉讼要求“真功夫”立即停止使用李小龙形象、赔偿经济损失2.1亿元。

名人肖像名号疑被企业用作商标,产生了经济效益,但却并未向名人或其继承人获得授权、进行付费,这是很多类似侵权案的基本原因。通常而言,疑似侵权者都不会直接承认用的是名人本尊的形象,还会给出商标通过了审核的合法理由。作为被侵权方,尤其是来自海外的,只能在本地收集证据、保持注册力度,全力证明“你用的就是我家的”。

法律的纠纷自有严密的司法程序来进行评判。如果从商业伦理来看,至少可以看出两个行业内常见问题。第一个就是初创企业的心态偏差。市场的普遍认知,是使用名人、名号、名地的前提。小企业能节约广泛告知的成本和费用,在知名度提升上起到以小博大的效果。设计方在研究法律现状后,都会尽全力往前冲,一直冲到被告侵权前的一厘米为止。何况名人在公众心目中的印象,本身就没有清晰边界的。“真身”原告要起诉,前提是掌握了公众心目中完整的感知轮廓,并全面进行联想性注册。这其实是很难的,只要不是文字字母,而是肖像和图形,一句话“你说很像,我说不像”就可以争很多年。初创企业要冒险去傍,是无论如何都有办法的。

第二个问题,就是市场受众的价值观。在漫长的取证、反驳和纠缠的过程中,侵权方未必真的会元气大伤、形象尽毁。因为它已经借用这个形象和名号打开了销量,公众透过商标已经认可了其服务和产品。这意味着,公众已经被成功洗脑了。何况某些名人形象被企业拿过去一番改造升级,还跨界焕发了新的魅力。比如新一代的孩子没有多少懂得功夫之王是谁,却认可了这个快餐形象。许多山寨改造的影视形象,在经营上反而比舶来物的真身还成功。这种现象比比皆是,让只看重当下的受众对于何为侵权何为原创,逐渐丧失强烈的黑白情绪。

正如乔丹体育如果不是擦了篮球之神乔丹的名头的话,是不可能在过去20年形成这么大的经营规模。如今买美国正版的,就和继续买本土产品的,依然分庭抗礼。版权保护之难,还表现在收效甚微上,甚至连教育国民的意义都达不到。假如某快餐的人头形象被告侵权,那么即使这个企业放弃使用,只留下几个字母,其产业帝国也不会因此倾覆。

终究,是社会人心而不是法律会作出价值评判。如果坐享其成和模仿抄袭的成功者被保护,那么越来越多的人就会倾向于“弯道超车”和顺手牵羊。创新突破的门槛可能会越来越高,崇拜原创的可能就会越来越少,这也是应当要考虑的社会成本。

农银专精特新混合正式首发

随着国家政策的大力推进,资本市场对“专精特新”领域的关注度不断提升。“专精特新”是当下正在被激活的中小企业转型升级的必然趋势。农银汇理基金顺势布局,8月25日起,农银专精特新混合公开发行,助力投资者捕捉优质中小企业发展红利。

据了解,农银专精特新混合投资于主题相关的股票资产比例不低于非现金基金资产的80%,基金经理将在严格控制风险和保持良好流动性的前提下,通过精选相关主题上市公司,力争实现基金资产的长期稳定增值。

(杨广)

用过白云机场这项服务 这样报备或可退款

使用过白云机场贵宾厅休息室送机服务的出港旅客,这样报备或可退款。

2019年1月至2021年9月期间曾使用广州白云国际机场一号航站楼、二号航站楼贵宾厅休息室送机服务的出港旅客,于9月30日前通过邮件报备,符合条件者可获得退款。

退款登记人员范围为2019年1月至2021年9月期间曾使用过广州白云机场一号航站楼、二号航站楼贵宾厅休息室送机服务的出港旅客。

即日起至2022年9月30日办理信息登记手续。

办理登记手续的旅客需提供个人购买贵宾服务的信息(姓名、联系电话、出行日期、航班信息、机票类型、登机记录、付款信息、身份证扫描件等);因后续退款将原路返回,如原付款账号已注销,则应补充提供银行销号证明。

符合退款条件的旅客在登记时间内将上述信息发送至指定邮箱:83000262@gda-irport.com。

退款采用银行转账点对点支付方式。由工作人员核对无误后,将退款金额退回符合退款条件的旅客对应的银行账号内。退款只能原路退回。

本次退款不是对贵宾服务费用的退款。

旅客可联系宋小姐(020-86112101),或前往广州白云国际机场南工作区A4综合楼6楼进行咨询。

(唐珩)

财经朋友圈

对话中科科创董事长欧阳敏:

新能源汽车行业剧变在即

文/图 羊城晚报记者 胡彦

中科科创董事长欧阳敏

据德勤《2020中国汽车后市场白皮书》统计,中国汽车后市场预计2025年可达1.7万亿元规模,在“存量”市场高速增长的同时,汽车后市场也在悄然变化。

前不久,汽车后市场行业的“投资冷空气”中出现一则难得的融资动态——华南地区龙头企业集群车宝获得C+轮融资的1亿元投资,领投方为广东中科科创创业投资管理有限责任公司(以下简称“中科科创”)。截至目前,集群车宝已经完成6轮融资。

中科科创以“果农型”创业投资模式在业内闻名,已投资超过100家成长型科创企业,其中有38家企业上市。近日,羊城晚报记者在集群车宝C+轮融资发布会现场,就汽车后市场、新能源汽车行业的未来发展等问题采访了中科科创董事长欧阳敏。

投资行业到了第三阶段

羊城晚报:公开信息显示,中科科创的自我定位是“扎根粤港澳大湾区的‘果农型’精品创投机构”,也就是选好果苗、施肥浇水、精心培育、结成硕果。如何理解对企业投资和培育的过程?

欧阳敏:在大约二十年前,投资行业是一个相对新兴的行业。在行业发展的第一阶段,机构主要是看到哪里有好果子结就投哪里。在第二阶段,机构大多围绕热门领域进行投资,例如电商、游戏等。现在,我们认为行业发展到了第三阶段。

中科科创是一家投资机构,成立于2009年7月,扎根粤港澳大湾区十余年。在刚才提到的第三阶段,我们抱持“果农”的心态来选择项目。首先要选择一块沃土,也就是政策环境,而广州乃至整个珠三角的政策比较完善、资源相对丰厚。其次,要选择好苗子,对其进行浇水、施肥、修枝、检验,这个培育的过程也就是“赋能”。中科科创已经投资了超过100家成长型科创企业,其中有38家企业上市。我们期待“赋能”更多“小树苗”企业。

关于投资,公司有三句话的定位——“让投资更精准,让科创更高效,助产业更高质”,分别对应管理好社会投资人的钱,让集成策划的成长和业务的发展更高效,尤其助力战略新兴产业实现更加高质量的发展。

此外,科技是创新最大的驱动力,我们有专业团队帮助企业做好知识产权的保护工作。例如,中科科创辅导集群车宝获得7个发明专利系统,在未来2-3年实现IPO上市计划。

羊城晚报:集群车宝成立于2013年,致力于汽车后市场数字化基础设施建设。中科科创在此次投资之前,观察了两年半左右的时间,这是为什么呢?汽车产业“新四化”(电动化、智能化、网联化和共享化)背景下,您怎么看它的行动与发展?

欧阳敏:中科科创在为种子选手投资之前,会借助专业科创团队的力量,对其进行培育和引导。在这两年半里,我们直接参与了集群车宝的两个重要转型的过程,盯准“果苗”。首先,集群车宝起初作为区域直营连锁的企业,管理半径有限,在我们的建议下放弃了走加盟店的路子。接着,在打造出高技术含量的数字化平台以后,我们建议其通过“本土的几家店负责打样+加盟店负责经营实践”这样的模式,成为“赋能”的中间人角色。

2021年,全国机动车保有量达3.95亿辆,无数的家庭都有汽车,而汽车后市场店家也有无数个。但目前,许多传统企业没有打通需求端和供应端,两端缺少系统的、透明的、公开的对接,换句话说,消费者也不知道怎么选择最适合自己的店面。

怎样让分散的两端实现精准对接?那就要靠数字化赋能。而集群车宝做的就是汽车后市场的数字化、智能化、信息化,实现全产业的贯通。

新能源车行业销售售后或将一体化

羊城晚报:随着新能源汽车保有量的增加,动力锂离子电池回收利用的市场热度也逐渐提升,中科科创怎么看待汽车维修行业的前进方向?

欧阳敏:新能源车的总体使用年限都还不长,人们对电池的检测、维护的关注不多,但电池会衰减,需要检测和回收,这是整个行业需要面对的问题。

在这一方面,集群车宝的“百城千店”计划,正在打造很大的网络系统,用平台独家资源扶持100座城市的100家商户,转型升级1000家门店。相信未来,这个体系会为回收电池提供很好的渠道。我们期待其利用好、发展好网络系统,打造全国最大的电池渠道体系,规模化地协助绿色经济、循环经济发展。

有了数字化赋能实践,新能源汽车行业剧变在即,新能源汽车领域的企业未来有望实现销售、售后一体化。

中科科创有一项中期计划,即在2022年至2025年,要实现“双十”战略目标——培育市值200亿元以上的上市公司10家,持股比例达到5%-10%以上;培育市值10亿美元以上的科创独角兽上市公司10家,持股比例达到10%以上。我们重点投资培育一批头部科技精品企业,而在这份未来蓝图中,期望集群车宝成为“200亿以上的行业龙头上市公司10家以上”的第一家。

广州广永投资管理有限公司与星宏(广州)商务服务合伙企业(有限合伙)债权转让通知暨债务催收联合公告

根据广州广永投资管理有限公司(下称“转让方”)与星宏(广州)商务服务合伙企业(有限合伙)(下称“受让方”)签订的债权转让协议(编号:GYTZ20220316079),转让方将其对公告清单所列借款合同及担保合同项下所享有的全部权益依法转让给受让方,原合同内容不变。现转让方和受让方以联合公告的方式通知各借款人及担保人上述债权转让事宜。

星宏(广州)商务服务合伙企业(有限合伙)作为受让方,现要求公告清单所列的借款人、担保人自公告之日起立即向受让方履行尚未清偿的还款、担保义务。若借款人、担保人因各种原因发生更名、改制、歇业、吊销营业执照或丧失民事主体资格等情形,请相关承债主体、清算主体代为履行义务或承担清算责任。

借款人名称	贷款本金余额(人民币元,截至2022年3月11日)	借款合同编号	担保人名称	担保合同编号	原贷款行
佛山市佳裕高五金有限公司	148,000,000.00	1510202009139810 1510202009139810C-1	叶汉佳、佛山市佳裕高五金有限公司	1510202009139810ZY-1 1510202009139810ZY-2 1510202009139810BZ-1	厦门国际银行股份有限公司珠海分行
佛山市佳裕高五金有限公司	1,997,667.38	1510202009139792 1510202009139792C-1	叶汉佳	1510202009139792BZ-1	厦门国际银行股份有限公司珠海分行
具体以合同约定和司法裁判为准。					

特此公告。

广州广永投资管理有限公司
星宏(广州)商务服务合伙企业(有限合伙)
2022年8月26日

广州广永投资管理有限公司
地址:广州市天河区珠江东路30号5001室(部位:B)
联系人:吕小姐
电话:020-38917185
星宏(广州)商务服务合伙企业(有限合伙)
地址:广州市南沙区黄阁镇番中公路黄阁段23号442-24房
联系人:甘小姐
电话:13535694328