

记者第一次见到莫浩,是在从化天人山水的采访间内。以翠绿的山山水作背景,一阵爽朗的笑声伴着足音先踏了进来,接着,一位身着休闲西服的年轻男子出现在记者眼前——“你们好呀,我是莫浩,很高兴见到你们。”

经济新动能 民企新力量  
创二代来啦!

想为企业注入新能量

# “宅男”创二代从玩动漫到入田园

文/图 羊城晚报记者 孙绮曼 莫谨榕 李志文

## 自称宅男,他毕业就投身动漫领域

和许多创二代一样,莫浩在年少时便一人出国求学。大学时,他选择了经济和传媒两个专业。

“在我刚考大学还有些懵懂的时候,父亲就跟我讲,摆在你面前的有三条路可以走——从政、从商或深造学术。”莫浩告诉记者,从高中开始,父亲就会和他一起探讨家族企业的发展,告诉他未来接班传承的必要性,“即使如此,‘老爹’也没有磨灭过我的其他可能性。”

在父亲的点拨之下,莫浩在大学时便开始思考未来的规划。在接触不同的学科过程中,他渐渐明确了自己擅长的领域与感兴趣的行业。他告诉记者,他希望在接班之前能够有自己打拼的经历积攒经验,而这个时候,国内文化产业迸发出的无穷机遇成为他回国创业的契机。

## 磨剑三年,传承之际他说:“我准备好了”

从2017年到2019年,这三年间从0开始摸爬滚打的经历,为莫浩的接班积累了下基础。“从毕业就开始独立操作一家公司的经历,让我养成了良好的大局观。像承办中国国际儿童电影节等等的经历,都让我在不断‘试错’的过程中总结出了许多如今受益匪浅的经验。”莫浩说。

磨剑三年,在2019年天人山水大地艺术园开工之际,莫浩回到了父亲创立的企业。莫浩告诉记者,从2012年他尚在读高中时,天人山水项目就已经开始了前期工作,在整个大学期间,他都一直关注着项目的进展,“历时七年,开工之时,我觉得我准备好了。”天人山水项目位于广州市从化区太平镇,距珠江新城核心区45公里。该项目占地10平方公里,是广东省重点项目、国家重点项目,同时也是广东第一

## 面临冲突,他带着父亲“吃出”同意

莫浩从创业到接班的过程虽然十分顺利,但是他也向记者坦言,作为两代的创业者在,在一起“打江山”的过程中也有矛盾和冲突。

“在项目设计运营的时候,我觉得要把项目的餐饮做出特色,甚至做到让消费者愿意为了美食而来这里。”莫浩告诉记者,作为一个广东人,他对美食有着很深的向往,在美国留学时,他甚至为了吃一家米其林餐厅而驱车四五个小时。他认为,目前的文旅景点中,餐饮常常被人忽略,以至于给消费者心中留下了景区景点餐饮“又贵又难吃”的刻板印象。

在这个想法提出时,莫浩明并不认同。于是,莫浩开始带着父亲周围驱车寻找美食,在和父亲出国的时候也早早地安排好著名的餐厅,“我就是想让父亲知道,不一样的餐厅真的能够带给人们不一样的感受。而我们的园区,在用生态留住消费者的视觉、听觉的同时,也应该给他们的味觉、嗅觉以不一样的体验。”

就这样,莫浩带着父亲游历于不同的美食之中,“吃出”了创二代的同意。2020年,粤菜名厨入驻了天人山水项目,2021年,由米其林大厨樊志源主理的

“90后”莫浩有着很多个身份。他是一位自称“宅男”的资深动漫迷,对经典动漫如数家珍;他也是广州昊源动漫的创始人,中央电视台播放的《成长这东西》IP便诞生于他的手中;如今,他回到了天人山水,接下了父亲万亩山水田园中的传承这一棒。

莫浩的父亲是广州昊源集团有限公司的董事长莫道明。这位莫浩称呼为“老爹”的“创一代”,曾经搞过金融、开过药厂、做过教育、建过高楼,如今,他回到从化,希望与儿子一同探寻中国文旅发展新的可能。



“90后”莫浩有多个身份

## 对话 做事精益求精是我从父亲身上学到的最重要的东西

羊城晚报:从小到大,你与父亲是如何相处的?

莫浩:小时候,我父亲很忙,那段时间处于父亲事业的拼搏期,跟他基本接触不多,当时还觉得他有点凶。大概六年级之后,父亲开始重视对我的培养和陪伴,那段时间他开始每周带我去打高尔夫,相当于每周有几个小时的陪伴,我出国前,父亲托人给我写了一幅字——“激扬青春”,还给我写了一封信鼓励我,我也回了一封信。父子关系就是这样建立起来了,慢慢关系就非常好了。到现在我们相处都很好,我称呼他“老爹”,但有时候相处就像兄弟一样。

羊城晚报:尽管小时候陪伴的时间比较少,但父亲拼搏事业的经历是否对你接班有潜移默化的影响?

莫浩:我从小对父亲的事业是很骄傲的,虽然当时年纪小,但是看到父亲从通讯、医药到房地产等行业,一点一点拼搏起来,很为他感到自豪,同时也在心里播下了一个“做事业”的种子。

后来我回来接班,我想父亲应该是开心的。因为回归到天人山水这个项目,能分担父亲一部分责任和压力。而且目前我俩分工很明确,他负责园区的建设,我负责园区的运营维护和管理,我把之前运作动漫公司和电影节的很多经验运用到天人山水的运营来,也给天人山水带来了一些新变化,我想这点父亲是满意的。

羊城晚报:你从父亲身上传承到最宝贵的东西是什么?

莫浩:我从父亲身上学到最重要的东西是他做事的理念,就是做一件事就钻研一件事、精益求精的态度。他每次只专注做一件事情,但要把事情做深做透,这就是为什么他做出来的每个项目都很打动人。我父亲常常跟我说,他是农村出来的,一切成绩都是靠读书而来的,所以他一直保持着读书的好习惯,我也潜移默化地受到影响,不断跟自己说:一定要多读书。

羊城晚报:你觉得,你和你父亲这两代企业家有什么不同?

莫浩:我觉得两代企业家的不同根本上还是环境的不同,父亲那一代的企业家有拼劲,可能更看重社会关系和人情世故。现在社会运行越来越规范,创业更看重科技驱动创新的力量,而我们这一代“创二代”更年轻,会更加适应现代科技创新的发展模式,所以两代人可能会走上不一样的发展道路。但是,两代企业家还是有很多共同点的,比如创业都需要吃苦耐劳,都需要精益求精,这些精神,父亲在潜移默化中也教育和影响着。

(莫谨榕 孙绮曼 李志文)



## 开栏语

“广东加速度”栏目以新发展理念为指导,凸显创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念,坚持以“高质量发展”和“以人民为中心”为主题,结合数字经济、人才创新、金融服务、生态文明建设、基础设施建设、乡村振兴、一带一路建设、粤港澳大湾区建设、创新驱动发展战略等一系列关键词,由点到面,纵横相交,通过小切口,精聚焦的叙述方式,结合融媒体手段,立足粤港澳大湾区,深入展现广东经济领域动态发展成效,生动讲好广东故事。

# 深耕细分领域 广东专精特新企业跑出“加速度”

羊城晚报记者 孙绮曼 孙晶 薛仁政 陈泽云

## 创新15载“小巨人”专注研发“新型塑料”

在广州孚达的生产基地内,工人们正熟练地操控着机器,一批批保温材料整齐地码在仓库中,准备运往全国各地。

广州孚达董事长周长琳说,公司通过工艺创新与技术创新,成功研发出包括新型环保挤塑聚苯板、FD干式地暖板、FD高强度保温装饰一体砖、FD外墙内保温复合板等在内的多款新型保温材料,其中,FD干式地暖入围广东省省专精特新发布新品。截至目前,公司拥有近60件有效知识专利。

九层之台,起于累土。周长琳告诉记者,他已涉足保温材料领域逾15年,从番禺、白云到如今总部落户花都,广州孚达的发展之路也是“小巨人”企业在细分领域攻坚克难的一大缩影。

“XPS(挤塑聚苯乙烯泡沫塑料)是由美国的陶氏化学所发明,于

1996年引入中国,1998年开始投产。起初,市场上对于XPS在建材领域的工艺研发、场景应用等方面都是空白的,于是我们在这个基础上开始研发。”周长琳说,在发现了XPS具有高强度、大浮力等材料特点后,公司开始在这个基础上进行工艺研发,提升材料的保温性能、导热系数及强度。经过企业的刻苦攻关,现公司生产出的XPS强度已经达到1.2MPa,而目前国家相关标准最高也仅达到0.5MPa。

此后,通过持续技术攻关,广州孚达生产出的XPS相对传统的产品性能提升了40%-50%,在材料科学上达成了新突破,并依托于此开展了一系列的保温节能材料应用。其中,以高强度XPS挤塑板为主要材料的FD干式地暖系统解决了一般干法地暖承压能力不足的问题,减轻了建筑荷载的同时降低了使用成本。

## 仍存痛点 市场不规范成企业发展掣肘

“细分市场的创新源动力来自于市场倒逼。”周长琳向羊城晚报记者坦言,在建筑节能保温材料市场尚不规范的情况下,想要在市场存活下来,只能另辟蹊径力求创新,“于是围绕绿色建筑与装配式建筑,我们不断攻坚克难,对材料的应用进行延伸。现在公司已经发展成为具有国际影响力的建筑节能企业,并获得了蒙特利尔多边基金组织所授予的保护臭氧环境认可荣誉证书,目前公司正以每年新增2至3个生产基地的速度发展。”

但在周长琳看来,绿色建筑市场的散乱不规范仍然是制约企业发展规模与发展速度的一大痛点。

此前,广州市曾先后发布和出台了《广州市人民政府关于加快发展绿

色建筑的通告》《广州市绿色建筑和建筑节能管理规定》等政策文件推动绿色建筑技术推广应用。但市场的落地效率和绿色建筑材料带来的增量成本,使得绿建在实施过程中仍然存在着重“重设计、轻应用”的现象。

对此,周长琳建议,以政府为主导的社会多方应该对绿色低碳建筑起到强有力的推动作用,其中一大重点便是协会力量。记者了解到,2021年11月,广东东方雨虹防水工程有限公司、中国建筑第四工程局有限公司等单位发起成立“广州绿色与功能建筑材料产业协会”的倡议,旨在进一步整合行业上下游资源,共同构建协同发展的绿色建材产业体系,积极探索“大项目-产业链-产业集群-制造业基地”的发展路径,为推动广州绿色与功能建筑材料产业集群提升和推进“碳达峰”“碳中和”工作作出积极贡献。

“相关行业协会有可以通过与建设行政主管部门和建设、施工、监理等主体单位建立联动机制,协助市场监管部门进行市场监管,充分发挥协会桥梁纽带作用,推动市场与监管联动发展。”周长琳建议,相关政府职能部门可以向协会授予一定的监管权,行业协会可以从专业和行业角度为监管提供技术支撑,包括实验设备支持、监测设备支持与人力物力的支持,通过市场抽查、材料抽检等方式推动行业诚信自律,促进绿色建筑行业健康发展。

# 罗胖的“得到”又没得到上市机会

错失Z时代的知识付费难免败北

羊城晚报记者 胡彦



罗振宇

## 现状:上市路一波三折

思维造物由自称罗胖的罗振宇在2014年创立。曾拟在科创板上市,失利后才转战创业板。自2020年9月第一次递交上市申请,至今已有18个月左右。其间,接受3次问询,上交6次招股书,目前仍未没过审核。

2017年,思维造物D轮融资时,资本曾给出80亿元的估值。如今招股书显示,募集资金为10.37亿元。照此计算,完成该笔募资后,思维造物估值约为40亿元,市值腰斩。

根据招股书,2018年至2021年上半年,思维造物的营业收入为7.38亿元、6.28亿元、6.75亿元和4.39亿元,同比分别增长32.64%、-14.91%、7.43%、30.81%;归属于母公司所有者的净利润分别为0.53亿元、1.17亿元、0.4亿元和0.29亿元,下滑趋势明显。此外,这段时期毛利率分别为43.19%、44.84%、47.24%和51.95%,上涨明显。

有分析认为,思维造物IPO进程缓慢的一个重要原因,是公司净利润的真实性存疑。报告期内,思维造物每年都盈利,但公司盈利,一是得益于子公司“酷得少年”出表,令思维造物净利润多了至少几千万元,而实际上“酷得少年”接连巨亏,本来会拖累思维造物;二是在业绩疲软的情况下,毛利率却大幅提高,但采购成本端的审计核查经不起推敲。

## 溯源:逐年在“破防”

招股书显示,思维造物的商业模式主要是:在线上,通过“得到”App、“罗辑思维”微信公众号等平台提供课程;在线下,通过“得到大学”“时间的朋友”跨年演讲、“知识春晚”等提供通识教育及技能培训服务。主要产品形式包括:在线音视频课程、听书、电子书、实体图书、

方面是推出新知识服务产品。另一方面,从2017年3月开始,《罗辑思维》节目全面转移至“得到”App,成为主要发力点,当时大量名家入驻。但时间久了,其课程供应开始力不从心。有App用户对羊城晚报记者表示,课程在变短,优质内容在缩水。App第一个上线的订阅专栏产品《李翔知识内参》,后来订阅下滑,内容打开率下降,3年后被迫关停,类似的例子还不乏。

羊城晚报记者打开某二手交易App,在上面看到大量打骨折甚至半价的“得到”产品,以及其他公司的姐妹产品。随着知识服务领域行业的尖子生

线下课程及其他周边产品。线上知识服务业务是收入的主要来源,2018至2021年上半年的占比分别为68.74%、66.26%、66.89%及58.83%。占比逐年下滑,收入也从2018年的5.07亿元,下降到了2020年的4.49亿元。

“得到”走下坡,一方面与疫情有关,另一方面是其自身发展的掣肘。招股书显示,2019年至2020年,受新冠疫情影响,公司推广政策以及用户行为变化等因素的综合影响,“得到”App平均月活用户数量、平均日活用户数量、充值用户数量及充值金额均呈现一定下降趋势。招股书还提到,“App用户等各项指标增长有限或持续下滑的风险”。

除此之外,线上知识服务业务累计注册用户数、累计付费用户数增速也放缓。据统计,2021年1-6月新增注册用户较上年同期出现42.38%的下滑。

而“得到”的课程设计比较“高端”“商务”,主要是金融商业、历史文学等。如此定位的代价,就是失去了贴近Z时代感兴趣的二次元、科幻、舞蹈、音乐等元素。实际上,在综合类平台的冲击下,“罗振宇”们的垂直类知识付费平台都面临增长的瓶颈,毕竟前者能更好地满足用户多元化的需求,促进用户增长和付费的增加。

# 一季度我国对外投资超2000亿元

据新华社电 一季度,我国对外全行业直接投资2177.6亿元人民币,同比增长5.6%(折合342.9亿美元,同比增长7.9%)。

这是商务部新闻发言人高峰4月21日在网上新闻发布会上说的。高峰介绍,一季度,我国对外非金融类直接投资1709.5亿元人民币,同比增长6.3%(折合

269.2亿美元,同比增长8.5%)。其中,流向批发和零售业54.5亿美元,同比增长36.3%,流向制造业43.5亿美元,同比增长13.3%;对“一带一路”沿线国家非金融类直接投资52.6亿美元,同比增长19%。

此外,同期我国对外承包工程完成营业额1841.6亿元人民币,同比下降5.7%(折合290亿美元,同比下降3.7%),新签

合同额3009.4亿元人民币,同比下降13.3%(折合473.9亿美元,同比下降11.5%)。新签合同额在5000万美元以上的项目207个,其中上亿美元项目109个。在“一带一路”沿线国家承包工程新签合同额246.4亿美元,完成营业额159.7亿美元,分别占同期总额的52%和55.1%。

## 中欧基金:积极推动个人养老金发展

近日,国务院办公厅发布了《关于推动个人养老金发展的意见》,标志着我国第三支柱个人养老金制度在历时4年后将逐步从试点转向常规,也是建设并完善多层次养老保障体系的重要内容。

中欧基金将以《意见》为指导,积极参与到第三支柱个人养老金的进一步试点及未来的常规运作中来,并与社会各界加强交流合作,共同探索优化个人养老金投资管理的方案,更好地服务个人养老金事业,增进国民福祉,为老百姓切实管好养老钱。(杨广)

## 上投摩根基金:二季度市场有望企稳 成长标的机会显现

今年一季度,A股市场持续震荡。上投摩根基金指出,未来市场指数的回落空间或有限,蓝筹股具备较强的安全性,成长股也将大概率企稳。展望未来,待国内宏观经济企稳后,届时成长股将大概率将迎来估值扩张。

针对后市布局,上投摩根基金经理李德辉指出,当前,无论是疫情还是地缘冲突等因素,这些因素对市场 and 情绪造成的冲击影响最严重的阶段或已过去,眼下是黎明前的至暗时刻,未来市场将释放更多乐观情绪。

(杨广)