



我们的事业

关于“接力中国青年精英协会”

不论是开创、传承亦或突破，这些第二代财富精英们，与那些白手起家的同龄人一样，都在努力发出自己的声音。而中国未来二三十年，的的确确是属于他们的。他们将会创造出一片美丽的天空！



接力中国青年精英协会 (Rely China Youth Elite Association)，简称接力中国，是一个汇聚中国青年商业精英的非盈利组织。主要成员是改革开放 30 年以来，随着经济和资本市场发展成长起来的年轻一代企业家。

成立以来，接力中国已汇集百余名会员，遍及美国、中国香港、中国台湾及内地各省市。在这里，那些随着新经济和资本市场发展成长起来的年轻一代企业家们汇聚一堂：他们中既既有传承父业要将家族企业发扬光大的国企接班人，也有白手起家正投身于新经济和资本市场的青年企业家。

在许多人眼里，“富二代”也许就是纨绔子弟。但是《中国青年报》于 2009 年 10 月 19 日全文刊登的“企业二代”群体调研报告——《也许我们低估了“企业二代”》，指出：“企业二代”群体并非纨绔子弟，其价值观较主流、根植调研数据的具体数据，解析、分析了“企业二代”群体中普遍具有有理想、有决心、有道德、

有责任的品质，得出了这个新兴群体向往主流社会、积极追求人生目标的结论，从而解开了群体与群众的误解。最后，报道引用了接力中国青年精英协会理事长及会员的访谈。通过访谈透射出“企业二代”群体积极承担历史责任的决心。

此外，他们并不是好逸恶劳的一代，大部分会员在看待父辈的成功经历的时候，都把“努力”放在很重要的位置。

会员不仅在意识上充分认同财富的积累要依靠勤奋和努力来实现，同时所有的会员要么在家族企业工作，要么就是自己创业。他们的大部分时间也都放在工作和学习上面。所以，我们不能把“企业二代”简单的想成纨绔子弟，整天游手好闲、好逸恶劳。

“汇聚社会精英，接力中国经济。”是接力中国青年精英协会的宗旨。协会倡导第二代企业家也应该是社会企业家的理念，积极参与各项社会公益活动，提升“第二代企业家”的社会责任感，以及社会公众对这一群体的认可度。



时下大家关注的“企业二代”的负面新闻大多集中在违反交通规则、挑战法律、挑战社会公信力、不遵守道德规范等方面。给公众造成印象是“企业二代”是一群挑战规则和社会正义的不安定分子。《中国企业家》杂志于2009年6月刊登了一篇《中国富二代的乘用车生活》，报道从富二代飙车引发普遍大众对这个“企业二代”圈子产生的排斥及反感谈起，并认为如果要拿飙车这做中外对比的话，中国富二代的飙车行为类似新的“垮掉的一代”。是一种“迷失的自由”——他们什么都不缺，恰恰缺少意义和追求。

但事实上大多“企业二代”的价值观仍然比较主流，对于出现在身边的这些“企业二代”的事件他们也是深恶痛绝。在这个群体中，这些人只是他们中的一小部分。实际上，在这个群体中存在着一些“叛二代”。他们不是迷失的一代，他们知道的很多，他们的见识很广。他们既有创业的条件，不再接受传统的、简单的步骤来经营，他们所选择的方式一定会超越传统边界。

协会秉承中国传统儒家思想“修身、齐家、治国、平天下”的精神，旨在通

过提升成员的自身修养，告知他们如何面对自己成长的烦恼。其实，他们也有自己的烦恼。正如《IT经理世界》杂志于2009年5月刊登了一篇《富二代的成长烦恼》，作者认为在父辈的光环和威严下，这些“富二代”们在悄悄地寻求着超越父辈的突破口。他们正面地承担上肩下的重任，这是一个不争的事实。“没有人仔细想过富二代们所面临的困境：做得好，别人说这是你父辈的功劳，做得不好，就有人说你是败家子！虽然富二代们比父辈的教育水平要高很多，但对父辈们创立并领导的企业却缺乏了解。更重要的是，第一代企业家花在企业上的时间比花在子女身上的时间多，对企业比对自己子女还熟悉。而且，第一代企业家成长在一个什么都缺乏的时代，做生意需要的只是直觉。而第二代却生长在一个什么都过剩的时代，是一个机会很难被复制的年代。其实，富二代们要深入理解的，首先是父辈本人，然后才是他们创立的企业。”

传承并发扬父辈的经济理想，对中国未来经济发展产生积极的影响，这是接力中国青年精英协会正在致力去做的事情。他们要为中国的青年精英们构筑全方位、

多层次的互动平台，并将会通过自身的工作，着重关注企业传承和接力过程中两代人的共性和差异，在对价值观、经营理念、运作模式等方面剖析中探讨中国经济将面临的机遇和挑战，并为新一代企业家的经济接力提供有益参考。

但是，与此同时“企业二代”群体恰恰极力想摆脱父辈的影响，证明自己的能力。一方面，已经在家族企业中工作的“企业二代”在公司的经营和管理上有自己的想法，并会就自己的想法与父辈进行沟通。有部分受访者已经说服父辈，并已经接管企业的管理，同时按照自己的标准对企业进行改革。另一方面，还有相当一部分的“企业二代”自己创业，并已在自己的事业上取得相当的成绩。这一部分的“企业二代”不仅在商业嗅觉上表现出惊人的天赋，还能展现出相当的独立性和判断力。当他们被问及是否要接掌家族的事业时，他们说家族的事业终究是要接掌，但是他们觉得自己的事业更有前途，即使接掌了家族事业，也不会放弃自己的事业。

“接力中国”这个群体，很重视社会责任的实现。大部分会员都表示在自己所能及的情况下，会从更高的层面回报社会。同时，“接力中国”经常策划和组织一些座谈会、邀请社会名流、“富一代”、专家学者来讲解，主题涉及经营、管理、社会责任等等。这些座谈会往往都是“讲演者资源云集，听讲者从善如流”。在“接力中国”接下来的工作中，组织策划公益活动也将发挥到一个很重要的位置。

协会要接待的所有有志于社会的青年精英们，希望他们能在此结交师长友人，捕捉商业机会，并实践自己的人生理想，并希望能在树立第二代企业家积极的人生观、价值观，激发未来商业领袖的潜质，提升青年精英综合素质，履行企业公民责任、推动企业街中国经济转型升级的发展和革新，以及为中国经济的接力和发展方面做出应有的贡献。



EVENTS 大事记

- 2009年1月 协会首次思想动员会在江南最大的私家园林“静思园”召开。大家对“接力中国”的目标群体、长期宗旨做了热烈讨论，这为协会的创办奠定了思想基础。
- 2009年5月 协会成立大会第一次理事会在上海复旦大学召开，标志着接力中国正式成立。
- 2009年3月 协会长三角之旅在温州隆重举行。会员们先后参观了中国长城电器集团、东芝敬业有限公司、温州南浦集团、温州巨丰打火机有限公司知名知名企业。
- 2009年9月 协会同一起参加了“浙赣永石商会创业营”的沙龙活动。这次活动中，著名企业家——力山投资公司CEO 孙晓先生和大家分享了自己激励创业历程及心得体会。
- 2009年10-11月 协会百名会员参加“深航行”，期间召开了理事（扩大）会议，总结过去并确定了未来的方向。
- 2009年12月 俄罗斯青年企业家协会和新西兰恒基公司与接力中国成员举行了“中俄青年企业家双边股权投资会”，双方交流了两国青年企业家组织及成员的合作和交流问题，最终签订了双方合作协议。
- 2010年4月 协会对外界开放举办了“心开始”接力中国新浪微博、微电影启动仪式暨“未来之路”简单发布会盛典。900余名知名企业家、全国名流、明星和近百家知名品牌、主流媒体齐聚一堂。
- 2010年10月 在中国扶贫基金会、甘肃省扶贫基金会的资助下，协会理事会号召会员王鹏飞及志愿者组织的志愿者 90 余人不远千里来到孤儿院进行探望慰问。
- 2010年11月 经过半年多的筹备，上海零度文化传播有限公司作为接力中国的执行方，正式成立了党支部。
- 2011年4月25日 协会青年商业领袖成长计划正式启动，来自“中国浦东干部学院”，帮助每一位优秀青年经历基础的爱、批判的爱和鼓励的爱，完成成长路上的阶段性评价，掌握人生的规律。
- 2011年8月 《接力中国》电视栏目将登陆山东卫视。节目通过对青年精英的访谈来实现价值的塑造、传播正确的、积极向上的新生代力量，同时通过微博与公益行动紧密结合。



陈豪
1982年出生
上海亚豪投资董事长，
接力中国青年精英协会
理事长

陈豪

这一代人的传承与超越

文_王翠娟 设计_兔子

“我”大学毕业后跟陈江湖时认识了一些人。后来经常在一起交流，感觉这种状态很好，就想是否能建一个平台。”问起当初“接力中国青年精英协会”成立的机缘，理事长陈豪这样告诉记者。

与你同行

“接力中国青年精英协会”成立4年了，各项工作都在有条不紊地推进着。

陈豪介绍说：“协会会员之间的关系很融洽，因为都是同龄人，沟通起来也特别顺畅。大家经常会在一起讨论，大部分都是关于近期的一些时事热点、宏观趋势。因为我们要做的选择太多，互相多沟通更能明确自己的方向。而且各自都有独特的资源，所以协会会员之间也会有合作，但重要的是交流。合作只是其中的一部分。”

“接力中国青年精英协会”的成立希望企业家精神能够更好地传递。很多媒体只看到富二代的现象。但事实并非如此。应该有更高层次的理解。从正面的，积极的方面去看待。我们强调这个逻辑性。”陈豪的想法是让协会起到这样一个作用。即企业的青年企业家能严格要求自己，加强自身各方面素质修养，以积极的价值观去影响身边的人，以协会团体的力量去影响社会上的更多青年。陈豪重点强调：协会创立之初大家是因为创业才聚在一起，而创业者当中有很多是富二代的背景，因为这样的生长环境更让人有创业的敏感度。所以外界误以为是富二代的组织，其实并非如此。接力中国青年精英协会是青年企业家成长的伙伴和精神家园，而不是仅限于富二代。

对金融行业，陈豪的理解是：“这是一个古老的行业，却也是一个充满活力的永恒的朝阳行业。在中国，金融业才刚刚起步，处处是机遇，时时有创新。”亚豪投资虽然还是一个年轻的公司，但陈

角色的蜕变

如果不是从小受家庭的影响，陈豪的大学时代一定是跟大多数大学生一样在读书与恋爱。而他却把大学四年的学费拿来创业做生意，并成功地完成了企业家角色的蜕变。

大学毕业后，陈豪利用大学期间赚到的第一桶金和朋友投资做“团购网”。近两年团购网已经发展到成熟化的程度，但在2005年，他们是第一批。陈豪任总经理期间，虽然战略方向正确，但因为当时的经济环境，没有坚持到最后。

就在陈豪一筹莫展的时候，一个朋友带他见一位风险投资的专业人士。这位专业人士听他讲了自己的经历后说道：“你做过的事情其实不是管理，而是风险投资。”一语点醒梦中人，陈豪之前因为做团购而失败的前程一扫而光。这时美团网的合伙人也劝他退出管理，专心做风险投资。而那位专业人士更是帮助陈豪转型，让他慢慢地从一位创业家转变成一位投资家，并于2006年成立上海亚豪投资有限公司，任董事长。

“任何企业都是相通的，做投资也一样，我们注重企业文化的建设，并给客户提供的实资本保值增值的产品。我们是以做企业家的心态来做投资的。”陈豪并不同意投资是急功近利的说辞。亚豪投资既秉承了稳健安全的传统金融机构的运营作风，又结合了新生企业家大胆奋进的进取精神，形成自己独特的企业精神：“人才实现梦想，资本体现价值”。

对金融行业，陈豪的理解是：“这是一个古老的行业，却也是一个充满活力的永恒的朝阳行业。在中国，金融业才刚刚起步，处处是机遇，时时有创新。”亚豪投资虽然还是一个年轻的公司，但陈

豪却梦想着有一天能成为金融业内的“百年老店”，他也正在执着而努力地向这个目标迈进。

创新与传承

“我们这一代人，见证了改革开放后第一代企业的发展。从小对商业环境的认知，潜移默化地影响了我们的人生观和思想观的形成。”从小就跟着父母走南闯北的陈豪，很早立下目标：就是像父辈那样创业，然后打下属于自己的一片天地。“当然，我们每个人的经验不一样，每个家庭都有自己特定的情况。时势造人，中国改革开放后百废待兴的环境造就了第一代企业家；二代则面临更多的选择。如何做好选择，并成功演绎，这是我们这一代共同面对的挑战。”二代对于商业社会普遍经历，出谋划策。跟同龄人相比，他们承受着更多的责任。

现在的富二代，并不像媒体报道的那样，过着穷奢极欲的生活。他们大部分很上进，有些是刚从国外留学回来，有些是大学时候就开始独立创业。当问及“二代是否会最终选择回归家族”，陈豪说要看家族企业的具体情况，看是否能够实现可持续发展。行业本身是有周期的，若面临危机，就应该创新性地继承，比如制造业，附加值太低，要想家族企业继续存活，就必须转型。

陈豪面临的也是这个问题。他计划逐步为整个家族的发展铺路，改变现在的低利润率状况。二代与一代的冲突，并不是想逃避责任不愿意接班，而是在于如何传承上没有很好地对接。或许正如他曾说过的那样：“我们最终还是要接过父辈手中的家业。不管我们在外面怎么闯荡，家都是我们最后的归宿。” ■

汤子嘉 在担当中不断成长

文_张忠峰 设计_盒子

“你”的体重是怎么减下来的？”这是记者问的第一句话。汤子嘉的回答轻描淡写：“油腻的东西不吃，含淀粉的东西少吃，多吃蔬菜和含蛋白质的食物，总之要管住你的嘴，迈开你的腿。”

从200多斤减到120多斤，含着“金汤匙”出生的汤子嘉展现出的极强毅力和控制力，与多数人印象中“富二代”的放纵、娇奢大相径庭。

“减肥不仅是要让体型好看，更重要的是保持身体健康，不断随着年龄的增长带来健康，这是对自己负责任。”汤子嘉每回答一个问题都要认真思考一下，“负责任”这三个字不仅出现在他的言语中，也印证着他的成长轨迹。

行走·感悟

一个男人要走多远的路才能称之为真正的男人——这是奥斯卡的经典英文老歌《随风而逝》里的一句歌词。尽管汤子嘉刚而立之年，但走过的路可不短。他1981年出生在香港，母亲是在台商拥有“一代侯女”之称的金马影视徐枫。父亲是拥有“浦东开发第一人”之称的汤森年。

刚出生不久，汤子嘉即因台商生活了6年，随后又到香港求学。初中时去了美国，在康涅狄格州、麻州、洛杉矶等地方都生活过，1997年曾到上海中学国际部读了一年书，1999年底正式来到上海。

走过这么多城市，汤子嘉并不评价哪座城市最好，他认为每一座居住过的城市都是与他成长经历相连的。“我喜欢上海，会继续在这里生活，不仅是因为上海让汤臣生根发展，而且我也感受到这座城市的高度发展，有一种澎湃的冲动。”

汤子嘉对上海肯定有一种无依割舍

的感情。他父亲的家乡就是上海。13年前，汤子嘉随父亲回上海时，住在汤子江大酒店，早上7点钟，父亲叫他去查看将要开发的土地。那时从浦西到浦东要坐船，浦东一条像样的路都没有，那块地还只是农田。芦苇长得比小汤子嘉还高……

如今，父亲已离世，而浦东的变化日新月异，汤子嘉也正式接过家族的事业，成为汤臣集团的执行董事。很多东西会随风而逝，有些记忆却会沉淀下来并历久弥新，特别是当你不断地用责任心和使命感为她增加砝码。

把汤臣的事业做大做强是汤子嘉最重要的使命，他谈起工作来更有了兴致：“汤臣在开发高端房地产方面很有竞争力，毕竟我们在这方面积累了近20年的经验。从发展方向上看，上海是汤臣在大陆的首站，我们还是会继续做下去，并同时向北上深求新发展。比如我们现在正在天津开发一个大型综合体项目，以上海为中心，辐射江浙一带；以天津为第二个中心，辐射北方其他城市。甚至不排除向三四线城市进军。当然关键是看当地基础设施以及城市的未来前景。”

践行·传承

汤子嘉对企业战略有清晰的构想，而对于当愈发严厉的房产调控，他也

有清醒的认识：“宏观调控是有长远意义的，是为了让房地产业的发展具有可持续性，而不是短时间的爆发。毕竟中国的贫富差距比较大，政府要作通盘的考虑，经济增长与社会同生要和谐一致。”

在2005年的那次房产调控中，汤臣一品四价格饱受责难。对此，汤子嘉笑称汤臣被妖魔化了。2009年他正式接手汤臣一品项目后，即着手调整营销策略，使其更贴近市场，更加开放和透明。改变后



汤臣的文化理念就是四个字——服务客户。
我们在传承家族精神的同时，也要为企业引入现代化管理理念，最终的目的都是为了更好地满足客户需求。

汤子嘉
1981年出生
现任汤臣集团执行董事，
接力中国青年精英协会
理事



叶凡
1984年出生
长城电器集团有限公司
执行总裁，接力中国青年
精英联合会理事长

通过数据挖掘进行精细化管理、
了解国际经济金融形势、关注绿色经济，
这是我们这一代企业家新锐的一面。

叶凡 新锐是我们的标签

文_海蓝 设计_盒子

阳光、帅气、充满活力。这是叶凡给人的第一印象。当你跟他深入交流后，这种印象就会由外及内，变得更加鲜明。叶凡会谈到企业的信息化、谈到国际宏观经济环境、谈到低碳环保，这对于很多第一代企业家来说都略感新鲜。叶凡却如数家珍。

如果新锐是二代企业家区属于上一代的标签，那贴在叶凡身上最合适不过了。

国际视野

二代企业家一般是在改革开放后的环境中长大的，经济全球化的进程与他们的成长轨迹相吻合，因此大多都具有国际视野。叶凡表现得更为突出。

叶凡在江西读大学，两年后就获得交换生资格去芬兰念书，并凭借毕业论文拿到一个膺有的极优奖(Distinction)，后来通过四道关，进入西门子公司。期间他几乎游遍整个欧洲，不仅和不同国籍的人交上朋友，而且除了英语外，还能用芬兰语、德语和法语与人交流。

“在西门子的那段工作经历对我很有帮助”，如今已是长城电器集团执行总裁的叶凡依然这样认为。“像西门子这样的公司，管理智慧都是经过几十年沉淀出来的，所谓公司管理，就是不断发现问题、解决问题。把解决问题的方法写到公司的规定里头。当我们的家族企业以后碰到类似问题，我就能从跨国公司的相应案例中找到解决方法，有时也可以提前对公司进行预警，规避一些问题的发生。”

叶凡的国际视野不仅体现在跨国企业工作经历所带来的先进管理理念，他对国际宏观经济金融形势也有着精准的把握。尽管叶凡的兴趣是计算机、生物和物理，但他读大学选的是金融和投资

专业，2004年至今，其中经历了2008年金融危机，在各类原材料价格剧烈波动、同苦电业行业利润水平较不稳定的情况下，叶凡创建了浙江省以“离群”命名的第一家股份有限公司——“浙江长城离科股份有限公司”。对新兴技术进行研发和孵化，提高民营电器企业的技术竞争力。

如今，电器行业的主要原材料——铜和铝的价格波动快速并剧烈，叶凡同2008年一样，利用金融知识做期货套期保值，规避原材料价格变化对企业利润的影响。“我曾跟我的父亲，一辈子才赶上一次金融危机”，从这些话能明显感受到叶凡所透露出的帅气。

在2010年，叶凡出席了“夏季达沃斯论坛”和“G20峰会”，其中参加达沃斯论坛他是作为温州青年领袖的唯一参会代表，讨论的主题是“推动可持续增长”。叶凡的国际视野进一步彰显。

信息化管理

叶凡是在2006年被家里人从西门子召回的长城电器的，“同苦企业的传承接班是我们必须的一个阶段，如果接班太晚的话，父辈的年龄大了，会力不从心，因为要面对很多衔接的问题。”

从西门子回来，叶凡便开始着手实施长城电器信息化系统，财务和业务一体化。“中国的第一代同苦企业在管理上会很注重效果，但是方法上可能会简单粗暴。当机构变得庞大、人员数量增加，业务种类扩增的时候，用‘土办法’管理就会顾此失彼。”叶凡现在很得意企业正在朝着精细化管理的方向推进。

推行信息化之前，长城电器在管理子公司时，会用比较粗的财务数据来衡量整体工作完成情况，比如销售额、利润的增长、库存流转率、资金收益率等。信息化之后，就能更细致的分析单个产

品的市场需求变化曲线、波动的过程、预期和实际发生的时间差等等，在销售上更方便地把握市场的变动情况，尽早发现问题。

叶凡承认在推进信息化过程中会遇到一些阻力，比如有一种抵触认为“现在的条件还不够成熟”，但他认为“变革是需要人的推动，靠人去领导的，就是要集中力量办大事”。不满27岁的叶凡表现出很大的魄力，在如今强调数据挖掘、提倡“微创新”的时代，叶凡推行的信息化管理确实能让长城电器更适应市场环境的变化。

低碳环保

原材料价格剧烈波动、人力成本上升、人民币升值，这些宏观经济形势的改变给长三角一带的企业带来不小的冲击。叶凡在谈到长城电器未来十年的战略时，认为国内市场会占到80%以上，毕竟人民币兑美元的汇率持续上升，产品价格上涨在国内的接受度相对来说出口还是要好一些。

“国家对电力行业的投资未来仍然是巨大的，想致富，先修路，如果说修路是第一位，第二位就是输电”，叶凡说。

叶凡并不避讳谈到企业面临的一些困难瓶颈。主要体现在受宏观调控和节能减排的影响。但他反倒乐观地认为，困难中孕育着机会。“节能减排，低碳环保是个大方向，长城电器会进行电力设备技术的改进。向智能化迈进，我们不涉及清洁能源发电过程。但涉及配电过程，目前太阳能发电、风力相比起水电、火电来不太稳定，这就需要我们的很多设备来调节它的输出，从而达到稳定的供电。”

“我们这一代人必须要懂得绿色环保”。叶凡又展现出年轻人新锐的一面。■

瞿军晖

浪漫情怀的准企业家

文_王军晖 设计_盒子

拍杂志封面照片的时候，瞿军晖的pose摆得最多，时而抱着，时而半蹲，时而做思索状。他好像有种天生的亲和力。为人处事简简单单，大家都亲切地叫他老瞿。老瞿不是一个普通的商人，他有着非常丰富的内心情感世界。

我只算是准企业家

瞿军晖的创业经历有点传奇：“我刚上大学就开始创业，大一开餐馆，大二做服装，大三从事的是IT，大四才开始做房地产。当时开餐馆是向同学借的钱，因为生病所迫。”老瞿不是富二代，他更多靠自己的努力和勤奋获得成功。“创业是有机缘的，在特定的时候碰到特定的人，开始做特定的事情。”

“现在公司主要是针对一些都市年轻人开发房产。我把这群人定义为精英群体：不是企业家，有文化，勤勉感恩做事，他们虽然没有掌握资本，但社会是由他们来推动的。”老瞿谈到自己的事业来了兴致，“我现在的LOVE HOME是市场上的新产品，它承载着年轻人的梦想，我有一种愿景，房子虽然小，但并不是没有品质，小一点没关系，但要住得有尊严。”

这群人不正是大多数朝九晚五的上班族吗？老瞿还真是尚别年轻人心而去了。“这轮房地产业洗牌中会淘汰一批，留下在细分市场上有特色的。很多房地产企业只做商业功夫，却没提供更人性化的功能，他们不懂得人性的需求，也就开发不出富有特色的产品。”

谈到一代企业家，瞿军晖漫不经心地讲自己与之相比还远远不够。“企业家这个词汇包含的内容太多，难以一言以蔽之。一个人随着知识结构的增长，道德体系的

形成，各方面的综合素质都会逐渐成长。我目前这个阶段还达不到那种境界。”但老瞿对人性的把握，对行业的了解，对公司的经营，对自我的管理，俨然已自成体系，称得上是准企业家了。

庄子与老子的哲学

老瞿的人生哲学中透着中国传统文化的烙印，当记者向他问及庄子哲学以及孔子思想的研究时，他的回答很干脆。

“当然，都看过。从情怀上来说，我很喜欢庄子的东西，他对人性的那种透彻的理解，还有那种率性、逍遥自在，在芸芸众生中自得其乐的情怀，非常豁达。从智慧上来说，我比较喜欢老子那种从无我到有我，有我到小我，小我到大我，大我再到无我的智慧。”对于孔子，他说自己不大喜欢中庸的思想。然而谈到庄子，老瞿的表情立刻变得生动起来：“庄子的《逍遥游》我很喜欢，我经常在开会的时候这么说，你们先谈你们的看法，我再说我自己的看法。然后等他们讲完了，我就说这么一句：小见不及大知，小年不及大年。”

老瞿解释说，当大多数人都抱有跟你一样的想法的时候，你的想法不是已经落伍了，就是快被淘汰了。所有的变革都是距离所想的，甚至差距很大的。老瞿刚到立之年，言谈中却充满哲思。看瞿他气定神闲的样子，似乎很能与其实际年龄面上等号。

道德与功利

老瞿自然也会对企业家的行为进行思辨。他认为：道德和功利就像双刃剑，互为矛盾却相互依存。“道德不能是手段，而应该成为一个人本身就拥有的东西，但道德却没有标杆，最近出现的毒馒头事

件就是涉及到人道道德问题的食品安全问题。”在老瞿看来，道德和功利，从企业的战略上来说是一个相互促进和影响的过程。严格遵守道德可以赢得更多的消费者及客户的认可，但同时也需要有能力来提供这种产品。“道德和功利可以更准确地归结为功利心，我们应该努力去寻求道德和功利之间的平衡。”老瞿总结道。

对于现在开发的房地产也一样，老瞿心中总有这么一份情怀，年轻人来买房，他愿意优惠一点。在他看来，能尽到自己的一份力量，心中会倍感欣慰。“对你来说不是很兴奋的东西，却能给别人带来很大的快乐。”

老瞿有一种不同于商人的成熟的心态。他是从什么时候开始领悟这些的呢？

“很早，大一创业以前就有这些想法了。只有懂得有舍才会有得，懂得和别人分享利益，懂得所有和你接触的人，让他们获得他们想要的东西，才能长期合作。”老瞿停了停，陷入沉思，“这些是我个人价值观的一种思想体现。一个人如果因为两万块和三万块之间取舍来找工作，这种人肯定不会为公司带来很大的利益。真的能给你创造价值的人，也不会在乎这点小的利益。我们公司高管都是很富有浪漫和理想的人，浪漫是他们自身的一种性格。LOVE HOME就是我们所有员工对房地产的一个浪漫的憧憬。”

浪漫的员工，浪漫的公司，浪漫的老板。在这个现实的世界里，似乎让人感受到一种特别的温情。“人生于世，有情有爱”，很多人认为年轻一代的企业家由于没有经历过上一代人所面对的复杂社会环境和历史巨变，因而缺少担当和责任，也缺乏兼济天下的情怀，但在老瞿身上，对这样的论断要打上一个问号。■

瞿军晖
1981年出生
环科置地控股有限公司
董事长，接力中国青年精英协会名誉理事长



道德和功利就像双刃剑，
互为矛盾却相互依存。
从企业的战略上来说是一个相互促进和影响的过程。
我们应该努力去寻求道德和功利之间的平衡。



陈曦 谁说80后不脚踏实地

文_Fariss 设计_盒子

陈曦是东艺鞋业的副总经理，尽管顶着二代接班人的光环，但记者明显能感觉到，父母给予他更多的责任感和压力，而非荫庇。1984年出生的陈曦，思维缜密，行事沉稳。在他阐释企业的发展规划时，一步步考虑周详，丝毫不露半点年轻人的浮躁。

每一步都要迈得坚实

东艺鞋业主要做国际品牌代工，这在人风而升值，劳动力成本上升的大趋势下，首先要解决的是产能问题。陈曦很快打消了记者的顾虑：“我们的客户都是欧洲最大的鞋类零售商，他们一般相对保守，对市场了解分析很到位，非常谨慎，他们要进入一个新市场需要经过长时间的考察，而我们与之合作很稳定。”

陈曦认为代工这个领域必须以规模取胜。正所谓薄利多销。对于这个做了二十多年的主营业务，东艺鞋业当然不会放弃，只是会在经营模式、激励机制、企业架构上作些调整。

“现在有一种舆论倾向，认为代工意味着传统和落后，这种看法是不对的，只要在一个细分领域里做好，挖深，就对这个行业有贡献，对人类的进步有贡献。当我们把世界知名品牌的供应链整合，令其成本降低，竞争力更强，那双方就实现共赢。我们享受品牌带来

的回报，带给他们成本下降的好处”。

陈曦举富士康的例子：它完全有能力做品牌、做渠道，但它不做。劳动力成本上升是必然的，富士康就将工人的工资提高，反倒形成新的行业壁垒。让其他代工业企业更难生存，因为富士康将逐步考虑海外，丝毫不露半点年轻人的浮躁。

“拥有自己的品牌是很有面子的事，但利润率一定高于代工吗？也只有一些中高端的鞋能做到。欧洲一些知名品牌的树立是经过时间历练的，甚至上百年，而中国还缺少品牌底蕴。既然如此，还不如先做好代工，路要一步一步走，每一步都要迈得坚实”，“80后”的陈曦很务实。

人一辈子要有个事业

不要把陈曦的这种务实等同于保守，他曾经在上海独立创业，只是后来被父母的公司“收购”了。目前陈曦也涉足一级市场和二级市场的金融投资，应该说具有很强的风险偏好，但他对金融资本和产业资本的关系、对赚钱快慢的看法却很理性。

“我认为人一辈子要有个事业。先要想好什么是你终身的事业，什么是阶段性的机会。中国的机会很多，也许某一时期有机会过来，看你是否能抓住。而事业一辈子可能只有一个。如果一个人一辈子的事业有很多，往往失败的几率会比较大。”

学会包容和尊重

从陈曦对事业的态度上，可以看出他的沉稳，但他声称比起自己的父亲来，已经开放和激进很多了。“我们这一代人很少沉思，很多事情是做了再说。而我有时会见到父亲花一晚上时间想一件事情，想明白了再做，有些事情开始我不明白父亲为什么这么做，等反应过来了才发现他是对的。在中国，处理人际关系这方面，我们还是要跟父辈学。”

做一个“少帮主”，陈曦也要面对处理复杂人际关系的课题。而他总结出来经验就是要学会包容，没有包容的胸怀，很难做好事情，特别是面对比自己大十岁、二十岁的创业者时。

“人都是一样的，你对他尊重，他才对你尊重。人的威信是在不停地磨合中建立起来的。要不停的证明你是对的，威信才会建立起来。不能证明是对之前，不能强加别人遵从你的意见。”陈曦在对一些事情提出反对意见时，有时会顾及对方的面子，用委婉的方式表达，最后用结果来证明。

陈曦时常会感慨：我们这些所谓的“富二代”其实压力挺大的因为受人关注。

“我们这一代人不仅要工作，还要懂得享受人生，上一代人的拼搏精神要有，但也不能成为经济动物”，陈曦嘴上这么说，而实际上他已经两个多月没有周末了。■

罗订坤

我们来推动历史

文_张志峰 设计_盒子

罗

订坤是湖南人，在他身上湖南人的特质表现得很明显：首先，做事一丝不苟。按计划来，绝对遵守时间流程；另外性子比较急，利利索索地把事先做完。交流时语速也很快；当然，最明显的是他看待问题时所展现出的大格局和大视野，这在“80后”的企业家中不多见。

人在做，天在看

罗订坤与其父亲管理的是一个多元化控股公司，涉及的行业比较广泛：包括农业、房地产、医药、高科技制造等等，其主导产业为农业、渔业。下辖一家上市公司——大湖股份，是全亚洲拥有湖面最多的上市公司。

虽然拥有得天独厚的资源，但这份产业让罗订坤不敢有丝毫松懈。“我们必须将企业发展与自然生态的保护有机结合起来，这是企业可持续发展的必然要求，也是企业的社会责任所在。目前因工业污水排放等影响水质，破坏生物链，从而引发的食品安全问题愈发严重，公司运营有一种如履薄冰的感觉。”

每看好一处湖面，罗订坤都会派出专家技术团队，考察当地的生态环境以及人文环境，然后决定投放什么鱼苗，从而形成一种“人放天养”的状态。比如对于水质受到污染的湖面，可能就会用上一到两年的时间根据其生态情况投放适合的鱼苗，从而净化水源，起到维护生物链的作用。

作为一个二代企业家，罗订坤要更多地考虑在商业模式上进行创新。鉴于现在食品安全问题层出不穷，很多人有购买能力，但吃不病离品质、健康的食品，公司决定启动一个“干店工程”，就是和近千家连锁零售企业及餐饮企业合作，

让终端消费者都能够品尝到健康鲜活的食品。在超市里也会摆放“大湖牌”的产品。

“这种做法要求对渠道的控制力很强，牵扯到生态养殖、物流配送、售后服务和终端销售等环节，需要建立起一套完备的系统。所以我们扩张会比较稳健，从湖南开始，达到一定的销售额再扩张，计划用5年的时间来完成。”

罗订坤会对这份事业赋予历史的维度：“无论创造和谐社会，还是打造绿色经济，实现包容性增长，让企业发展与生态环境改善、人们生活品质提高达成共赢，都是大势所趋，而我们要做的就是顺势而为。”

开始做减法

“如果将我们公司过去上市的十年时间里进行等效整合的阶段，那么未来将会是品牌塑造的过程。”罗订坤在阐述企业战略时亦谈到了对多元化发展的看法，“多元化发展有利有弊，多元化能带来很多机会，但也存在团队建设、管理跟不上的情况。毕竟资源、精力等等方面是有限的，过去由于监管、认知不到位，在多元化发展上走了一些弯路。现在开始做减法。”

所谓的“减法”，就是去除掉一些盈利能力不强的项目，除了房地产、金融外，其他的业务基本剥离农业、渔业离开，实现以“大农业”为主导的多元化。比如公司前些年收购的阳澄湖大闸蟹公司，还有在北京怀柔的一个全国最大的西洋参种植基地。

罗订坤与其父亲在经营管理上有适当的分工，他主管集团公司，父亲则管理上市公司，当然重要的决策要向父亲汇报。如果对一些问题的看法不一致时，

会进行充分地沟通，基本上能很好地处理分歧。不过，在“做减法”这个问题上，罗订坤似乎更坚决，这源于父子俩对于资本、资产认识上的差异。罗订坤看重资产的流动性和升值潜力，而父亲则愿意将资产放在手里，对一些不赚钱的项目也保留一份感情。希望能够虚心而不是恐惧。

“这或许是一代企业家与我们的差别吧。他们考虑的问题更多。我们会谦逊一些，当然谦逊不等同于盲目，我们作决定也会深思熟虑。只是年轻人包袱轻些”，罗订坤说。

永远遵循客观规律

年轻不是罗订坤“激进”的主要理由，他学过金融，更清楚“流动性”、“风险管理”这些词的含义，看问题的角度与做买卖的人不太一样。不过罗订坤同样认为：金融永远要和实体经济结合，只有金融没有实体，那是空中楼阁，如果实体不能助于金融力量，也很难实现飞跃。

罗订坤在国外上大学最初学历史完全是出于兴趣，后来又拿了经济学和历史学的双学位，回国后在工作中又发现需要懂金融、懂资本运作。他再到社科院金融研究所读金融。他不主张一直在学校里闷头学习，而是建议在社会实践中发现问题，再去学习。

历史使人明智，罗订坤会以一种大历史观看待企业的发展。他认为中国的崛起从历史客观规律来看是必然的趋势。而欧洲只剩下老的工业和老的品牌，创新能力不足，美国虽然经历了金融危机，但创新能力依然强。创新就意味著发展，何况美国的制度和吸引人才方面还有很大优势。“中国超越美国，或许要在我们这一代人身上开始实现”，罗订坤表现得自信。

罗订坤
1982年出生
彩鑫投资有限公司总经理，接力中国青年精英协会理事

中国的崛起从历史客观规律来看是必然的趋势。
让企业发展与生态环境改善、
人们生活品质提高达成共赢也是大势所趋，
我们要做的就是顺势而为。



陈天红
1980年出生
苏州静思园旅游开发公司总经理，接力中国青年领袖协会副主席

年轻人的思想更开放，
更能接受和吸纳新鲜事物，
这是我们这一代人的优势。
对于古典文化，可以很时尚地表达和传承。



陈天红 将传统文化静静传承

文_高圆 设计_兔子

第一次见到陈天红，她比照片里
显得瘦了许多，她说她这都是
自己坚持锻炼的效果。她的
眉毛很黑，五官立体，颇有一番古典的味。
说起话来也干脆利落，倒像个北方女子。

陈天红很少出现在媒体上，因为她
不喜欢接受采访。人们了解更多的还是她
大名鼎鼎的父亲陈金根。作为改革开放
前的第一批企业家，他将自己玻璃钢厂
的生意越做越大。为了童年的园林梦，
陈金根花费数亿，用整整十年的时间打
造出江南第一古典私家园林——静思园。

安静是一种力量

跟普通人一样上大学，去国外留学，
生活似乎都为陈天红安排好了一切。她
并不介意父亲过早地将静思园总经理的
职位交给她。“我觉得这样也好，我可以
不必完全按照他们那一辈人的理念来做
事。年轻人的思想更开放，更能接受和吸
收的新鲜事物，这是我们这一代人的优
势。”国外的留学生令她眼界更开阔，
也对未来充满自信。

谈及苏浙沪各地的古典园林时，
她也有自己的看法。“园林本身就是古
时绅士大夫或者达官显贵们隐逸之所
所建造的，为的是寻求一种自然安逸的
生活方式。园林的设计因人的身份、性
格与品位的不同而千差万别，不同年代

的园林风格也有很大的差异。我们园林
有自己非常独特的地方。我父亲非常喜
欢古石，并且以收藏灵璧石为主，再加
之父亲善于吸纳中国传统园林庄重威
严的特点，不论走廊还是桥梁都显得宽
阔而大气。上万亩的面积也堪称苏州园
林之冠。地方大了，人的心境自然而然
就开阔了。”

陈天红身上有很多闪光的东西——
直爽的性格，坚定的眼神以及
比同龄人更加成熟的思想。而她骨子
里又透露出江南女子淡定优雅的气质。
她告诉记者：“从小我父亲就是一个很
讲究的人，非常注重传统礼仪。比如坐
就要坐得端庄，站要站直。吃饭的时候
也一定要有好的吃相。我从小就喜欢看
书，这对我生活的修为产生起到很大
的影响。在我生活的环境中，那种安静
自然的力量我每天都耳濡目染，不需要
讲什么，争什么，所以我性格中也有很
安静的一面，对物质的需求淡了，也就
不会那么急功近利。”

文化传承也可以很时尚

跟陈天红熟的朋友都形容她像一个
哲学家，思想家，很愿意和她聊天。谈
及现代人所承受的社会压力，陈天红根
据自己的经验掉了些建议：“一个人要平
衡出世与入世，压力谁都会有，但要懂

得调节，比如春天跟亲朋好友去郊外踏
青，或者根据个人的爱好进行一些户外
活动，都是对生活和情感的一种宣泄。
像我们静思园氛围就比较淡雅，可以喝
喝茶，听听古琴，会让你感觉很放松很
休闲。如果有可能，我特别希望能在园
子里开一场大的爵士乐派对，达到古典
与现代的完美结合。”她笑着说。

作为一个“80后”，又是二代企业传
人，在陈天红身上却感受不到一点骄纵。
反而有中国女性很多传统的优秀特质：
比如认真聆听别人讲话、虚心接受意见。
在服饰的选择上，陈天红也表现得极尽
优雅的一面。她说自己非常喜欢旗袍，它
最能体现东方女性的美。“我是做园林的，
穿旗袍能代表静思园的古典美，也是一种
文化的传承。而且现在旗袍在传统工艺上
已经有了许多改良，做得很时尚很有品
位。如果我要出席特别的场合，我会定
制一个有长长下摆的旗袍，那看起来实
在是美极了。”

传统与时尚、古典与现代、商业的
喧嚣与生活的宁静，看似矛盾的事物在
陈天红身上得到平衡统一。对于二代企
业家来说，他们承接的不仅是上一代人
的财富，更多的是精神与气质。软实力
是一国崛起的关键。真正的接力中国，
需要让优秀的传统文化静静传承，而不是
无聊的炒作。■