



黄隼
安徽森隆集团总裁

创新

黄隼 在守卫中创新 BREAK THROUGH

文_魏学珍 摄影_张德龙 设计_范昕

黄隼并不喜欢别人把他当成“富二代”，而是希望称为“创二代”。有着英国留学背景，为人低调、谦逊，性格淡定、优雅的黄隼认为自己跟大部分有追求有目标的二代们一样，正在为了家族事业的做大做强做好守卫和奋进。

从 学成归国，到央企就职，最后回归家族企业，黄隼是很多怀揣梦想，但又殊途同归的“创一代”的独生子女们的缩影。如今，在安徽森隆集团总裁的位置上工作了8年之后，黄隼在外表已经越来越恬静，但在内心深处，则像他身边的那辆宝马 i8 一样，始终在寻求突破和创新。

年轻的拼搏者

在北京东三环边上的望京绿地中心，一座座高楼正在拔地而起，即便是在寒冬腊月里，也依然能感觉到一副欣欣向荣的景象。不过因为刚刚遭遇寒潮，北京的室外温度还在历史最低周徘徊，裹在羽绒服里的我们都感觉到躁脚的冷。但黄隼却姿态优雅地敞开着风衣跟他刚刚试驾的宝马 i8 合影，并配合着摄影师的要求随时调整姿势与情绪。几个小时在寒风中的工作完成后，黄隼来到绿地中心里那座全北京第二高的大厦里跟我们汇合。接过工作人员手中的那杯热茶后，饥肠辘辘的他就着桌上的面包就有滋有味地吃起来。此时的黄隼看不出任何传说中的二代身上的骄贵，倒是像他父亲那群创一代一样的敬业。

或许这是源于他儒雅的性格和良好的修养，也或许是感谢别人的那份认可和信任，当然更是源自他满心喜欢的这辆“新玩意”。“这个车的科技感特别强，外形很概念设计很美，流线型特别好。”谈起刚让他在寒风中吹了不少时间的宝马 i8，黄隼没有怨言反而充满情感。事实上，不论什么时候，i8 都是能让人耐下兴致的，那让人心跳加速的动感外形，与

众不同的 LED 前大灯、宇宙飞船似的尾灯，总是吸引人们驻足；而当剪刀式的车门打开时，更会让人瞠目结舌，自然也让这位关注新科技的创二代爱不释手。

跟大多数男人一样，黄隼也喜欢汽车，更喜欢自己驾驶汽车。这款全球最贵的新能源汽车所搭载的 1.5T 三缸 Twin turbo 发动机与电动机组成的动力系统给他的体验全所未有，345 马力的最高输出功率和 800 牛米的最大扭矩将动力输出至车辆的后轮，让它能像一匹脱缰的野马一样，从静止加速

在黄隼看来，做企业有时跟研发产品一样，必须时刻保持创新的精神，同时把历史积淀的优势传承下去。

到 100 公里每小时仅需 4.8 秒。然而，在纯电模式下，它就像一个安静的美男子，宝马 i8 提供的 ECO PRO、COMFOR、运动模式以及 eDrive 四种驾驶模式，让驾驶者随心所欲。

由于从小就家庭富裕，各种品牌的汽车对黄隼来说都不陌生，但跟宝马却似乎有着不浅的缘分。“在读大学的时候我父亲就曾经想送一辆刚上市的 Z4 给我。”黄隼认为，德国车的严谨特性和 i8 表现的创新特质跟创二代的气质很吻合。“对



于我们创二代来说，对家族企业的守卫和传承必须要求有严谨的态度，但要率领企业继续前行又必须具备创新精神。”就像宝马工程师把 Vision Efficient Dynamics 概念车中的设计以及技术创新变成量产的 i8 一样，在黄铮看来，做企业有时跟研发产品一样，必须时刻保持创新的精神，同时把历史积淀的优势传承下去。

现实与远见

两者的结合在黄铮身上就是一个写照。在文质彬彬和一丝不苟的外表下，黄铮内心却充满激情，甚至像这辆 i8 一样敢于突破常规。在上海同济大学读书期间，就曾拒绝父亲物质支援，而选择课余时间勤工俭学，到饭店、商场打工锻炼。随后，更是远赴重洋，前往英国雷丁大学攻读建筑管理学。在异国他乡，黄铮又利用学习以外的业余时间到英超足球场去做引导员、保安员。

2004 年，从英国雷丁大学毕业后，黄铮选择回国。然而，面对父亲黄治平期许的学成归来后到家族企业接班要求，黄铮并不“就范”，而是自己找工作，进入央企的中国中元国际工程公司。在这里，黄铮一路拼闯，短短不到两年时间就从一个普通的科员干起，做到了外贸业务部总监，成为中元国际最年轻的中层干部之一。

但最终，黄铮还是没有拗过父母，回到安徽马鞍山的家族企业——森隆集团担任总裁一职。在这家涉及房地产开发、商贸经营、仓储运输、矿业开发、农业开发、汽车产业、金融投资等多领域的综合性民营集团中，黄铮按父亲黄治平，也是该公司创始人、董事长的分配，直接负责房地产开发业务。

此时的房地产业已经从野蛮成长期开始转入到理性发展期。在森隆集团的总部安徽马鞍山，房地产业的竞争也异常加剧，一些

中小开发商日益增多，万达集团等大型房地产龙头企业也开始加入。“不少楼盘都处于亏损状态，开盘价最近几年几乎都没什么变化。”在黄铮看来，一些中小城市的房地产业在经历前期的大量开发后，市场已经处于供大于求的局面。在产能相对过剩的背景下，继续安于现状的做法会让企业今后的生存空间越来越窄。

幸亏，有前瞻眼光的黄铮在回到家族企业没多久就力推森隆地产走出去的战略。如今，外地市场已经占到森隆集团房地产业务的 70%，更为难得的是，他们进军南京市场的部署获得巨大成功，实现了“农村包围城市”的战略决策，并带领企业从传统住宅领域向文化地产、产业地产转型。在创造性的地产项目中，黄铮还将现代入出世与入世的理想融合在一起，相继推出了南京“中国盒子·汤城汇”，以及浙江嘉善国际信息产业园等项目，让森隆地产的精品模式再推高了一个层次。

借助新建项目的契机，黄铮对传统的家族企业的创新也在悄然进行。他通过在企业管理中完善法人制度，引入合作伙伴和职业经理人，在充分授权、合理监管的基础上让职业经理人团队大胆管理经营，把在国内外和央企工作中学到的知识和先进的管理方法，合理务实地运用到企业的发展中来。然而，这次雄心勃勃的革新却遭遇了类似于传统汽车产业与互联网企业一样的斗争与冲突。

妥协中创新

毕竟，在短衣少食中崛起的一代们在富裕条件下成长的二代们面对了一个完全不一样的物质时代。更为主要的是，在精神层面，五六十年代出生的创业者中能具备国际视野和全局眼光的并不多见，而新生代们则在留学、墨层交流中，思维和眼界变得更加犀利。



已经成功的创一代们多数希望的是二代们做好守业者，而感受到更多对比压力和期许的创二代们，则希望自己在已是美好画卷的基础上，画成一副更加绚丽的彩图。

“冲突和矛盾是不可避免的，黄铮坦言，跟创一代们相比，创二代们要想成功，或者二次创业，面临着更多的困难和挑战，自然也就需要更多的锐意创新精神。因为除了时代机会不一样，更主要的是在家族企业的话语权也不一样。两代人之间的价值观差异、处事方法不同以及代沟问题，和对家族企业管理理念与模式的区别尤为突出。因此，在许多家族企业中，转型和创新并不是一件容易的事。特别是当“强势”的一代遇到同样有梦想的二代时，冲突就不可避免。

黄铮认为，智者应该学会适会环境，而不是盲目的抗争，妥协未必是懦弱，但不代表无所作为，要懂得顺势突破与创新。诚如他欣赏的宝马 i8 一样，在保持超越惯有的中置发动机的机构布局的同时，又革命性的使用了 Life Drive 车身架构，Life 模块（乘员座舱）由增强型碳纤维复合材料制成，Drive 模块（底盘模块）由铝合金构成，籍此在汽车结构轻量化领域树立了新的标准。同时，贯穿材料应用、生产过程、供应链和资源回收，以及零售等环节的可持续发展理念最终重新书写了汽车工业创新标准。

所以，黄铮其实并不闲着。一方面他在房地产本业之外，也在新媒体领域尝试投资；另一方面，他积极融入各个圈子，借



心学习和取经。如今，挂在他头上的社会职务已经有安徽省青年联合会委员、安徽省青年企业家协会常务理事、马鞍山市青年企业家协会副会长、英国皇家建筑认证协会会员和接力中国青年精英协会理事等众多。

除此之外，作为一位新时代的年轻企业家，黄铮还特别关注和支持企业参与社会公益慈善活动。在他的带领下，公司每年都要安排上百万元的专项资金开展社会公益慈善活动包括资助社会公益活动和慈善捐助。三十而立的黄铮在用他的思想和行动，诠释一个新时期 80 后民营企业掌舵人的社会责任和崭新形象的同时，也在潜移默化中改变着自己。■

