



DREAM
MAKE
INTO REALITY
薛跃冬
理想
照进现实

无论是转型房地产后对发展战略的坚决贯彻，还是成家后对家庭理念的亲自践行，都可以看出薛跃冬的某种笃定。只要是他认定的事情，他就会坚持去做，并且做成自己理想中的样子。

撰文：刘晨 摄影：黄石明 场地提供：余英仁艺术博物馆 设计：顾展

薛跃冬

广信江湾新城
副董事长兼总经理
接力中国理事

薛跃冬是接力中国的理事，接触过的人都会觉得他随和易相处。12月初，在接力中国青年精英会第八周年活动的间隙，薛跃冬接受了本刊的采访，其间他有问必答，表现自如。

扎根广州

1983年出生的薛跃冬是广东电白人，幼年时期一直随家人在广东省内迁徙。最开始全家人生活在农村，爷爷是渔业大队书记，薛家以卖鱼起家。1988年薛跃冬全家从农村搬往县城，当地有很成熟的香料产业，产量占到国内市场的一大半，薛家最早从事这个行当，做了几年后薛跃冬的父亲认为香料的市场需求量太少，行业天花板太低，便前往广州做生意。

谈起父母对自己的教育，薛跃冬回忆道“父母对我的学习不会太管，但是会在背后潜移默化地帮我做些规划，我不算很叛逆，就一直跟着去做。”薛跃冬生活在一个大家庭里，他有一个妹妹和两个弟弟，父亲忙着做生意，给他们的陪伴并不多，对孩子的管教较少，基本上持“自由发展”的教育观念。而身为长兄的薛跃冬，反而充当了“父亲”的部分角色，自然而然地习惯照顾弟弟妹妹的责任。

不过，听话懂事的薛跃冬也有任性的时刻。1994年暑假，薛跃冬的父亲带着全家到北京游玩，旅游结束后回到广州，他突然跟父亲说“我不回去了”，薛父诧异之余，他又给出了一个理由“我要留在广州读书”。对此薛跃冬记忆犹新，“我的出发点其实是还有一星期开学，暑假作业还没有做，转学就不用写作业了”。薛父至今不知道这件事的真实原由，不过他当时几乎是立刻答应了孩子的请求，一周内便给薛跃冬办好了入学手续，薛家从此扎根广州。这个看似偶然的提议，源于一个小学生偷懒的想法，成为薛家新生活的契机，整件事颇具戏剧性。

90年代的广州有一股风气，贵族学校很流行，外国语小学比比皆是，薛跃冬的父母还是选择了一所普通公立学校让他就读，理由是“不会沾染攀比风气”。换了新环境的薛跃冬也很快适应了广州的新生活，第一个学期便拿到了年级前十名的好成绩。

与此同时，薛父也在广州开拓了新事业，于1999年进入大豆加工行业，是东凌集团有限公司的创始人。公司旗下“东凌粮油”是国内粮油第一股，也是行业内唯一一家民营企业。

果断转型

薛父的新事业对薛跃冬产生了不小的影响，由于从事农业相关工作，薛父为薛跃冬选择了中国农业大学与荷兰瓦格宁根大学合办的国际农业作为专攻方向，这个项目是两所农业院校强强联合的产物，前两年在北京上课，后两年在荷兰学习。对于薛跃冬来说，有父亲作为实业的引路人，再加上自身的专业背景，毕业后进入相关行业顺理成章。

然而等到2007年薛跃冬学成归国，情形已发生了很大的变化。薛跃冬分析道：“大豆加工行业从生产环节来看在国内是很成熟的，但采购源头由国外巨头把持，其中涉及到期货套值保期和大宗商品交易，一个很小的决策错误就能把企业推向万丈深渊。”基于以上原因，薛跃冬决定另谋新的发展方向。家族原有的大豆加工业务继续交给原有的团队来做，让专业的人做专业的事。

2008年初，就在薛跃冬寻找新方向的时候，恰逢保利置业的一位高管从广州调往香港，需要找一位对香港比较熟悉，家又在广州的人做专职秘书，薛跃冬填补了这个空缺。

进入保利置业后，薛跃冬需要跟着领导到全国各地跑项目，每周只有两三天时间在香港，但是领导却要求他在香港期间能够15分钟内随

薛父至今不知道这件事的真实原由，不过他当时几乎是立刻答应了孩子的请求，一周内便给薛跃冬办好了入学手续，薛家从此扎根广州。





叫随到。为了配合领导的工作，薛跃冬每月花费17000元租了一个位置便利的公寓，而他当时的月工资只有18000元。凭着这件不计成本的付出态度，薛跃冬尽心尽力地做好每个细节，也收获了领导对他的认可。

2008年底薛跃冬被父亲召回广州接手家族事业，他跟父亲提了一个要求——“我接手的项目必须能让我自己来掌控”。于是薛父把广信江湾新城项目交给薛跃冬打理，这个项目是薛家在2002年通过司法拍卖得来的不良资产包，是一个包含酒店、写字楼和烂尾住宅楼的地产综合体。

刚柔并济

薛跃冬的“大胆自信”在这一接班过程中展露无遗。虽然只有不到一年的房地产行业经验，他还是毫不犹豫地接下了广信江湾新城“这块硬骨头”。

接手后，薛跃冬三个月没出办公室，他专心致志地做了两件事：第一件是让第三方专业机构把

江湾新城的历史沿革包括股权、资产及债权债务梳理清楚，第二件是亲自踏遍项目体的每个角落。做完这两件事后薛跃冬对整个项目了然于胸，并且形成了清晰的发展战略。在公司的第一次例会上，他便敏锐地指出了下属说法的谬误，并且给出了更优良的解决方案，一下子树立起自己的威信。

在公司的治理过程中，遇到与父亲有不同看法的地方，薛跃冬会按自己的思维去调整企业。“我不会跟着父亲的思维走，工作越深入，接触的部门越多，越发觉跟想象中不一样，很多时候我会先斩后奏，包括人事任免，处理完之后才会告诉他。如果提前征求父亲的意见，他会有较多的想法，对我会造成影响”，薛跃冬承认自己接手企业后有些叛逆，一开始薛父不能认可儿子的做法，但是薛跃冬对自己的战略很自信，并且他能够说服父亲，渐渐地父亲跟他能够在原则上达成一致，便放手让他独当一面。

而广信江湾新城项目原本属于不良资产，在

他跟父亲提了一个要求——“我接手的项目必须能让我自己来掌控”。在接班过程中，薛跃冬的“大胆自信”展露无遗。

开发过程中遇到的棘手问题便是其历史遗留问题，包括政府持有的股权及待开发项目的报批报建等等。在薛跃冬接手该项目的近九年时间里，他不得不与政府进行持续地沟通与协调，各项问题最终得以妥善解决。他也因此学会了“柔软”地处理事务的细枝末节，行事不像以往那么“刚硬”。“这几年的磨砺让我沉淀下很多东西”，薛跃冬感慨道。

如今，集团在薛跃冬的带领下已走上了快车道，广信江湾新城的业绩相较2008年已有3倍的增长。对于未来，薛跃冬希望“自己能有更大的平台和空间，无论对家族对股东对员工都要负责任”。

为人正派

认识薛跃冬的人，对他的评价都离不开“为人宽厚，很有责任感”这样的字眼。这跟薛父对他不厌其烦地传达“为人正派”的做人理念分

不开。薛跃冬说：“为人正派可以说是我们家的家训，父亲在他的朋友面前总会跟我强调这四个字，他越这样说我压力越大，后来我意识到父亲是想让我自己有悟性去探索。”在父亲潜移默化影响下，薛跃冬已把“为人正派”当做自己为人处世的准则。

这一准则反映到具体事务上，就是勇于付出。作为接力中国的理事，薛跃冬要求自己亲自亲为，每季度一次的理事会几乎没有缺席过。此外，他还会认真思考如何更好地行使理事职责，“为了服务好每个会员，我们首先要知道他们需要什么，我们要真诚地对待协会的每一个人”。而作为广州市越秀区人大代表和财经工委委员，他也认真地履行自己的职务，积极为民生问题奔走。在这一过程中，他也认识到政府的难处，“政府每用一分钱，都要有明确的预决算，并且需要人大批准。政府跟企业一样，会不可避免的有很多随机性的问题出来，有这样那样的风险”。



同样地，薛跃冬不会由于事业上的繁忙而对家庭有丝毫怠慢。他跟妻子的相处便是如此，两人相识于朋友的饭局，薛跃冬对她一见钟情，彼时妻子刚从伦敦大学帝国理工学院数学专业毕业，正在北京一所证券公司任职。认识妻子后，薛跃冬每隔两周就从广州专程飞往北京看望她，这份真诚慢慢打动了妻子，两人相恋十个月便结婚了，感情十分顺利。

现在，薛跃冬已经是两个孩子的父亲了，他对家庭的陪伴和付出与日俱增。谈到这点，薛跃冬说道：“我从小看到父亲不在家，想从我这代开始有点变化，工作上的事会尽量在办公室解决。一般情况下，我会先回家里看看小孩，等他们吃

完饭上床睡觉后，晚上再出来找地方谈公事，因为第二天早上我起得早，会错过跟孩子见面的时间。”他对家庭的重视有目共睹，即使在繁忙的出差过程中，他也会尽量带着妻子和孩子，必要的公事结束后，他会优先选择多陪家人。

而作为长兄，薛跃冬坦言“弟弟妹妹的学习、生活、财政都由我管”，他在家庭中的重要性可见一斑。薛跃冬还从父亲那里接手了企业的管理权，他身上担负了很多期望。

无论是转型房地产后对发展战略的坚决贯彻，还是成家后对家庭理念的亲自践行，都可以看出薛跃冬的某种笃定。只要是他认定的事情，他就会坚持去做，并且做成自己理想中的样子。■

公司简介

广信江海新城(公司)成立于1988年，总注册资本19404万元，是一家集房地产开发、物业管理、高级酒店经营于一体的综合性经营实体。公司重点开发的江海新城建筑群矗立在珠江至美“几”字位航道之上，江岸线绵延615米，总建筑面积达25万平方米。