

COOPERATE

陈文涛 WITH THIS

GREAT PROJECT

终极目标是共襄盛举

香港成长，英国求学，大陆成才，
这三句话可以概括陈文涛目前的经历。

撰文：刘娟 摄影：肖石明 场地提供：麓园会所 设计：Jimmy

一路走来，陈文涛都算得上是优等生。11岁移民香港，在有名的苏浙小学就读，考试成绩可以拿到98分，但还是被母亲质问“为什么不是100分”。中学就读于香港一所传统的天主教学校，接受全英文教育，尤其喜欢数学与化学。2003年考入英国华威大学后选择了化工类专业，并继续攻读了英国考文垂大学的工程管理硕士学位。

2008年10月，陈文涛结束学业，回到香港，在自家公司帮点忙。2009年，他认识了妻子张禾阳，一年后两人结婚。张禾阳的父亲张德生是万马联合控股集团（以下简称“万马”）的董事长。

房地产转型

结婚后，陈家原有的房地产业务逐渐与万马旗下的房地产业务合并，并由陈文涛负责打理。

陈文涛对房地产行业是十分熟悉的，父辈两代都从事房地产业。而他在英国期间被父亲逼迫着学习管理，毕业论文写的是“房地产开发供应链改善”。不过，他对房地产行业的实践都是在大陆发生的。回国不久后，陈文涛带着4人团队来到上海，亲自参与了从土地拍卖到房屋售卖的整个流程，对长三角的房地产行业了解深入。

与万马合并后，两个家庭一致不看好房地产行业未来的发展，决定把现存的土地储备开发完即可。陈文涛认为，北上广深房价长期看涨，但短期内会受到很多因素的影响。如此高昂的价格使得一线城市的住房必然变成小众产品，对于民营企业来说，做房地产最看重的就是人口结构。中国正从发展中国家向发达国家演化，向高福利国家迈进，未来人口老龄化和出生率下降会同时出现，从而导致住房需求的下降。因此，扩张型



陈文涛

万马联合控股集团有限公司副总裁



的房地产开发不可持续。

陈文涛开始探索大健康养老型的房地产开发模式。最近他与上海的房地产开发商，还有专业的养老规划及市场营销专家共同探讨养老地产的方案。“前期方案已经做了很长时间，希望2017年能够落地”，陈文涛说，“做养老地产还有一个原因是，万马集团原来有药业板块，现在重新回归，想把医药和房产结合成一个新的产业。但是这样做难度不小，碰到的问题比看到的好处要多很多。”

多行业积累

从2010年到2014年，陈文涛夫妻俩并没有想要接手父辈的公司。尤其在孩子出生以后，他们把很多精力都投入到家庭中。出于对孩子的喜爱，还顺手做起了高端童装生意，不过由于对服装行业的不熟悉，经营一段时间后便见好就收。

陈家做的是传统的房地产，张家则是制造业立身，两者父辈都是白手起家。这种经历使得两家人对待事业的态度比较一致，不会鼓励子女盲目跟风，而是建议他们做好自己熟悉的领域，能够脚踏实地做制造类、高科技类的产业，这些产业能够真正改善和颠覆人类的生活。

万马旗下的制造业包括电力通信、电子、新能源和新材料。依靠这样的背景，陈文涛对这几个细分领域都有了深入的了解。比如绝缘体材料，可以用在苹果手机充电线的外壳上，万马在这块的市场份额，国内排第一。“现在绝缘体材料只用在电器上，稍微改良下就可以应用到建筑、汽车、保温杯、包装上，因为绝缘体除了防止触电漏电，还防火防腐。”

而在新能源方面，万马新能源事业部从2010年开始布局，旗下的爱充智能加油站、爱充智能充电云平台、爱充网汽车充电管理App正在搭建起一个完整的产业链。陈文涛说：“充电桩行业是一个新兴行业，没有技术壁垒，销售额上千万的参与者有200多家，万马的市场份额虽然不是最大的，但是投入产出比可以排到全国前五。”

在熟悉公司运营和管理的同时，陈文涛也遇到了不少问题，比如跟上一辈所建立的团队很难沟通，而新筹备的团队经验不足。陈父告诉他：“你一定要想办法让自己变强大，只有这样才能聚拢起优秀的团队，才能共同开创新事业。”对此，陈文涛表示以前不太明白，现在懂得了这个道理。



我经常看到有些公司被淘汰掉，有些人会认为是运气不好，但大多数情况下失败是有原因的，一定要把原因了解清楚。



金融投资

万马的主营业务基本上是制造业，各个板块互相交织，互为上下游，利用自身产业优势整合资源是顺理成章的事。这一过程无疑会涉及到资本运作，因此，万马的金融板块在2015年初开始独立出来，主要从事产业金融和股权投资，由陈文涛和妻子张禾阳分别负责。

也是从2015年开始，陈文涛认识了一群志同道合的小伙伴，包括BU (Brother Union)，徐汇青创联，沪港青年汇等群体，并于2017年2月加入接力中国青年精英协会。与此同时，他还为自己充电，在比较过五道口、光华、汇丰的EMBA课程后，于2016年考入浙江大学EMBA全金融课程项目就读。

对于投资，陈文涛已经有些经验了，“当介入一家公司的时候，产业金融更看重其负债，而股权投资更关心其利润，万马投资的两个团队经营沟通，在项目上进行一些互补。产业金融更重视的是法务和风险控制，股权投资更注重精算、会计、审计这些东西，所以这两块大家联动。”

在投资标的的寻找上，万马自带优势。除了本身的产业基础外，万马还是中国石油和中国石化的优质客户，相关企业如果搭上万马的大船，便可以在采购成本和销售渠道上获得极大便利。陈文涛说：“我们寻找的是高科技含量的产品，不过有技术壁垒的项目凤毛麟角，看项目非常耗

时间。股权投资后的投后管理对我们来说是很严峻的考验，投下去的那一刻很轻松，但是未来三年十年，我们需要关注它怎么去赚钱，反而成为痛苦的开始。”

“家人们在一起会充分讨论每个项目的利弊，思路想法常有分歧，会有争执，但互相说服后，一般会达成共识。”这种开明家风也让陈文涛获益良多。

“支撑万马走过三十年就是小心谨慎。”陈文涛这样评价万马的成功，“我经常看到有些公司被淘汰掉，有些人会认为是运气不好，但大多数情况下失败是有原因的，一定要把原因了解清楚。做企业的人必须具备这个能力，完全看清楚当然不太可能，但至少要比身边的人清楚。我33岁了，也会担心某天在产业上犯错，因此一定要三思而后行，事缓则圆。”

共襄盛举

2016年底，陈文涛刚刚接手万马另一个重要部门——金属贸易事业部，该部门是万马集团近几年开拓的新业务增长点，主要从事国内国际有色贸易。公司经营的贸易品种包括铜、镍、锌、铝等有色金属，经营方式为现货贸易和期货贸易相结合。

在这个业务中，陈文涛开始尝试将“供应链金融”应用其中。“在接触过很多上市公司后，我发现它们规模做得很大，但是其中有些成本明显偏高，应该是管理层认为产品毛利很高，就不去节约成本了。这种情况对我们做供应链金融是一个机会。”

家族更长远的考虑是兼顾国际市场，“未来万马会把金融板块放在香港，毕竟那里的金融市场更加国际化。很多人说A股的游戏规则和市盈率会是最赚钱的，但万马还是想多元化配置。国内国际市场迟早会打通，应该提前做好些布局，比如东南亚市场我们也要关注到。”

万马现在拥有很多团队，陈文涛正在做的事就是把一些好的资产从主体中抽离出来，尽可能地分散开来。“每个团队应该专注在自己的领域，在这个过程中就有机会去二次创业，从而具有独立IPO的能力，这样他们也能获得股权和溢价。这种机会不是普普通通打工能得到的，但是万马希望大家能享受到，我们的终极目标是成为集团的股东和董事，最终大家共襄盛举。”

想达到这个目标，需要做的事情还有很多。