

A股新青年：他们登高远望，一如你我朝气蓬勃

一百多年前，一群新青年高举反帝反封建的爱国主义旗帜，在风雨如晦的中国苦苦探寻民族复兴的前途；一百多年来，一代代中国青年将青春和热血洒在为之奋斗的战场，源源不断地汇聚成实现中华民族伟大复兴的先锋力量。

中国资本市场，星罗棋布着近4800家上市公司，在国民经济的各个赛道熠熠生辉。近看上市公司“掌门人”，一支由80后、90后青年组成的企业家队伍日益壮大，形成A股市场一道靓丽的“风景线”。

他们似乎总能先人一步、登高远望，看尽你我目力不及的繁华世界。

创新，是他们的底气。实验室中的困难，让6个大学生萌发了创业的念头，一家科学服务公司由此诞生；一部电影《环太平洋》点燃了31岁的昌敬二次创业的梦想，从此扫地机器人开始走进千家万户；从“打工人”跻身胡润百亿富豪榜，85后张国涛夫妇坚持“一生仅能定制一枚”的品牌理念，挖掘出传统珠宝行业的新价值。

传承，是他们的勇气。面对新冠肺炎疫情“大考”，80后的方剑秋毅然从50后的父亲手中接过“权杖”，带领东方生物在战“疫”中大展拳脚；怀着对父辈制药人的崇敬，坚持从基层药厂做起，王旭正引领北陆药业走向高质量发展之路；父母坐拥雄厚的资本版图，他却特立独行“入主”一家上市公司，自己当家作主，95后的戴斯觉虽是A股最年轻的“掌门人”，却不负众望带领保龄宝创出近5年的业绩新高。

但抹去资本光环、褪去财富华衣、摘下掌门皇冠，他们又与你我无异，是一个个朝气蓬勃、一身正能量的热血青年。

新青年，勇担当。随着一代代青年企业家走上资本市场舞台的中央，上市公司的资产版图、业务模式、经营理念也被注入新鲜的血液，资本市场高质量发展新格局需要他们勇挑重任、堪当大任。

新青年，待成长。历经改革开放的红利、金融危机的洗礼，新青年企业家培养了吃苦耐劳、心存敬畏的品质。当然，他们还需更多磨炼，牢记“上市”初心，坚守“四个敬畏”，提升“五种能力”，探索高质量发展路径。

◎记者 祁豆豆◎编辑 郭成林

创业

不是理性规划，只为梦想执着

风起于青萍之末，浪成于微澜之间。他们不曾想过，一场炎熱夏天的閑聊，一部畅想未来的电影、一次大胆实验的项目……让他们从普通青年，华丽蜕变为资本市场身价百亿的“掌门人”。他们只是坚信，攻克技术的难关，解决身边的难题，改变现实的困顿，唯有创新、创业才能闯出一片天。

新青年激活新经济。数据显示，A股320位80后企业家中，108位来自创业板和科创板，占比超过三成。在最新发布的《2022胡润全球白手起家U40富豪榜》中，85后的张国涛、卢依雯夫妇凭借420亿元人民币的财富首次上榜。

将时钟拨回到2005年，当时20岁的张国涛因家庭贫困前往深圳务工，在那里他遇到了同是“打工人”的卢依雯。恋爱中的小惊喜让张国涛萌生了要为爱情“实名认证”的想法，他别出心裁地在求婚钻戒里刻上二人的姓名和身份证号码。

定制钻戒过程，让他看到市场的空白。2010年，夫妻二人以“男士一生仅能定制一枚”的品牌理念创业，让迪阿股份在珠宝业迅速“走红”。2021年12月15日，张国涛、卢依雯掌舵的迪阿股份在创业板上市，也将夫妻二人送上百亿富豪榜。

值得一提的是，今年财富达十亿美金以上的U40白手起家企业家共87位，达到5年前的两倍，创下全新的记录。近年来，U40榜单何以备受世界瞩目？胡润百富董事长兼首席调研官胡润给出答案：“全球白手起家U40榜单通过世界上最成功的年轻企业家的故事讲述了新经济的故事。他们在做什么？他们的模式有什么不同？这些问题的答案预示着未来世界经济的走向。”胡润关注到，在中国U40企业家中，做消费品的相对较多，例如迪阿股份的张国涛、泡泡玛特的王宁，这主要得益于中国比较完善的供应链，以及新的营销渠道。

新青年引领新科技。“寒武纪”数亿年的历史谜题让人着迷，“天才少年”陈天石欲一“芯”解密。

陈天石与哥哥陈云霁均出自中科大少年班，早早完成博士学业的兄弟俩，一个主攻硬件芯片，一个钻研人工智能（AI）。一次研究项目的思想碰撞，让二人决定将AI与芯片设计交叉研究。2016年，31岁的陈天石创办了寒武纪，并受到阿里、华为、科大讯飞等产业大德的青睐，4年后寒武纪成为科创



板一名耀眼的“芯”生。

陈天石信念坚定，要为人工智能的大爆发提供最好用的AI芯片，让机器更好地理解和服务人类。

同样怀揣着用人工智能产品更好服务用户的梦想，32岁的昌敬开启了第二次创业之旅，以石头科技打响扫地机器人的品牌，并一度成为科创板第一高价股。昌敬一直强调：“我们要看淡上市，忘记股价。公司能取得成绩，本质上是我们能给用户带来足够的价值。”

近日，国务院新闻办发布《新时代的中国青年》白皮书显示，2014年以来，在新登记注册的市场主体中，大学生创业者超过500万人，在信息技术服务业、文化体育娱乐业、科技应用服务业等以创新创意为关键竞争力的行业中，青年占比均超过50%，一大批由青年领衔的“独角兽企业”“瞪羚企业”喷涌而出。

2007年，在华东理工大学宿舍，谢应波、张庆等几个大学同窗为解决实验室基础设施的困局，创立了国内最早的科学服务公司——泰坦科技。

2020年10月公司顺利登上科创板舞台，此后频频交出亮眼的成绩单。“对创新的追求，对发展的执着，是青年创业者最重要的品质。”这是泰坦科技联合创始人、总经理张庆创业15年最深的感悟。

守业

财富、亲情与两代人的默契

时代的车轮滚滚向前，中国第一代民营企业家长陆续走到了职业生涯的“十字路口”。

是率领企业转型升级再创辉煌，还是薪火相传将“接力棒”交给下一代？他们的选择关乎企业的可持续发展，亦决定着中国经济高质量发展的未来。

“世界是你們的，也是我們的，但歸根到底是你們的。希望寄托在你們身上。”殷殷期許中，破解了時代命題。在中國資本市場，越來越多的優質民營企業完成了“子承父業”的平穩交接，“創二代”們陸續走上歷史的舞台，引領上市公司開啟新征程。

药企传承，历久弥新。今年3月，华兰股份、仁和药业两位50后、60后的父辈董事长让位给80后、90后的儿子，完成了公司发展史上的一次重要转折。

1992年，35岁的华国平创立华兰股份，专业从事直接接洽各类注射剂类药物包装材料的生产商。历经30载风雨征程，华国平决定将而立之年的华兰股份交到儿子华一敏手中。去年11月，父子俩共同带领华兰股份登陆创业板上市。新掌门领航新征程，足见华国平之用心良苦。

打造了众多OTC知名品牌的仁和药业也顺利完成企业的传承大业。仁和药业创始人、实控人杨文龙将董事长的“帅印”交给90后的儿子杨潇。从履历来看，杨潇2018年正式进入董事会历练，此前一直担任公司大健康销售总监。仁和药业的大健康棋局或将迎来新局。

子承父业的平穩背後，則是兩代企業家的努力與默契。

上海交大上海高級金融學院教授吳飛向记者分析称：“交接班能否顺利，最重要的因素来自二代有没有接班的意愿，对父辈经营的企业有没有认同感。”

谙熟家族财富管理的吴飞研究发现，子承父业通常可分为四类：一是情感性承诺，二代对企业有很强的情感认同、奉献精神；二是规范性承诺，接班是出于责任感、使命感的驱使；三是精明性承诺，接班是出于社会竞争、生存成本较小的考虑；四是强制性承诺，二代对接班本身没有兴趣，只是顺应父辈要求不得已而为之。

“从实践来看，第一类出于情感性承诺的接班效果最佳，第二类次之，此类案例不仅执行过程顺利，对企业可持续发展也奠定了良好基础。”吴飞指出，除接班的意愿之外，接班的配套安排也是子承父业必不可少的一环，例如重视二代的教育培养、学科背景契合企业业务、较早进入企业历练、合理

股权分配以保障二代的话语权等，都影响着企业后续能否稳定、健康运营。

在新希望创始人刘永好看来，传承要早。

他很早就对女儿刘畅接班进行准备。刘畅17岁便进入新希望集团董事会，大学毕业后正式入职，在集团旗下多个公司、部门历练。2013年，33岁的刘畅正式从父亲手中接过“权杖”，走上新希望董事长的位子。9年来，新希望坚持“做强饲料、做大养猪、做精肉禽、做优食品、做深海外”的战略目标，公司市值一度暴增7倍。面对生猪价格下降、饲料价格上涨对公司带来的挑战，刘畅也将迎来一次“大考”。

同样，海澜之家、恒逸石化、北陆药业、亚宝药业、东方生物等一批民营企业，都在周密的安排下顺利完成了子承父业，由80后、90后的“创二代”挑大梁的上市公司正在加速踏上新征程。

承业

江山代有才人出

刘永好曾说，企业传承不只是传给某个人，而是传给年轻群体，使企业呈现年轻化的格局。

社会发展的数字化、智慧化程度越来越高，更需要年轻人发挥作用和力量，既要培养他们，也要给他们机会。“以前是我带她，现在是她带我。”刘永好的言语透露出对刘畅等年轻一代的信任。

事实上，传承不是简单的一蹴而就，传得下更要传得好，承担起更要承得稳。

在吴飞看来，子承父业不仅仅是财富资产的传承，而应该是财富能力、财富精神的传承，授人以渔不如授人以渔。在资本市场上，不少青年企业家就是通过新型的传承模式而独当一面。他们身为“创二代”，却并未承接家族事业，而是转身做起了创一代。A股最年轻的上市公司“掌门人”就是这样诞生的。

2017年，永裕投资以协议收购获得保龄宝控制权，时年22岁的戴斯觉顺势成为保龄宝新的实控人。

当时，投资者对这位年轻的“掌门人”还有诸多顾虑，不过其家世背景、雄厚实力又让投资者安下心来。

戴斯觉之父戴昱敏是资本市场的风云人物，是港股中木国际和中国再生医学的执行董事，还在中国融资租赁有限公司等多家企业担任高管。其母亲邓淑芬曾是中木国际董事局主席，现任华商集团副董事长。2017年4月至2021年3月，邓淑芬出任保龄宝董事长、总经理，为戴斯觉从幕后走上台前“护航”。去年，戴斯觉正式挂帅，带领保龄宝净利润突破5000万元，创下近5年新高。

深耕资本市场服务24年，荣正咨询董事长郑培敏从不同时代、不同行业、不同年龄段的企业家对股权激励认知和执行中，深切地感受到企业家精神和理念的变迁。

郑培敏表示，第一代民营企业顺应改革开放的潮流走上艰辛的创业之路，吃苦耐劳、敢为人先、居安思危，是他们历经磨炼而形成的可贵品质和企业家精神。这是“创二代”们更值得传承的财富宝藏。

“新一代企业家勇于创新、敢于挑战，善于应用新科技，具有国际化视野，这是他们的优势。但作为上市公司掌门人还有年轻人的一些缺陷，例如世界观的成熟度、敬畏之心，还需要不断在磨砺中成长。尤其是初入资本市场的企业家，要时刻用敬畏市场、敬畏法治、敬畏专业、敬畏投资者‘四个敬畏’强化主体责任。”郑培敏坦言，事实上，抱着有足够的青春去试错，1998年郑培敏实现了创业梦，那一年，他26岁。

与时代同向同行，他们引领产业勇立潮头；与市场共频共振，他们尊重规律良性竞争；与企业共生齐长，他们勇于担当实干苦干。

新青年，正芳华。新时代，建作为。

华懋科技袁晋清：投身实业的金融海归

◎记者 俞立严◎编辑 郭成林

从英国大学校园，到陆家嘴投行办公室，再到汽车安全气囊车间，袁晋清异常稳健地完成了属于自己的华丽转身。

有别于很多同龄人的选择，作为80后的他主动走出舒适区，告别西装革履的金领职业生涯，穿上工作服下沉到制造业生产一线，全身心投入到将华懋科技打造为民族工业品牌的事业中去。

功不唐捐。伴随着华懋科技业务版图的持续扩大、营业收入的持续增长，袁晋清稍感安慰，却又匆忙走上再出发的道路。

于是，80后的袁晋清和70后的徐州博康创始人傅志伟，两人背个小小书包就去跑客户，通过日积月累的努力让公司的经营更上一层楼。

不积跬步，无以至千里。袁晋清时刻要求自己保持求真务实的作风，做好眼前的每一件事，做好企业擅长的每一件专业的事。“要把华懋科技打造成为具有民族情怀、社会担当的新材料科技领域的龙头企业。”

金融海归“下厂”当家

“疫情当前，我正在上海的家中隔离，但心中非常牵挂企业的一线生产运营和员工们。”袁晋清坦言，作为年轻的80后上市企业负责人，面对复杂的经济形势以及重要的企业抗疫工作，近期感受到了不小的压力。

世纪之初，袁晋清去英国求学学习金融专业，2008年毕业回国后曾先后担任国泰基金管理有限公司投资管理部研究员、平安银行上海分行项目经理。

“在陆家嘴的工作让刚毕业的我拓宽了眼界，对于企业的兴衰起落有了认识。”袁晋清说，“我要感谢这段经历，它锻炼了我的战略思考等能力，让我逐渐形成一套对宏观经济、行业景气和公司基本面等的研究方法。”

袁晋清并没有满足于一辈子就沿着金融从业者的发展轨迹走下去。在他看来，自己对于实业更感兴趣，自己身上明显的短板也是缺乏在实体生产制造企业的工作经历。

所以，当深耕汽车安全气囊领域的华懋科技出现在眼前，并且有机会能获得管理层的支持加入团队担任董事长时，袁晋清毫不犹豫地就拥抱了这次人生跨界转型的机遇。

经过十多年的深耕，华懋科技发展早已成为国内主要的汽车安全气囊核心部件供应商，产品已被国内大多数汽车厂商使用，市场占有率达到35%以上。这意味着中国每三辆汽车里就会有一辆用到华懋科技的安全气囊产品。

“这两年‘有幸’把做汽车零部件企业各方面的困难，风风雨雨都经历了一遍。”袁晋清感慨地回忆道，虽然进入华懋科技就担任董事长，但自己并没有机会坐享其成。

在过去的两年时间，袁晋清和公司面对了各种必须解决的棘手挑战，包



华懋科技董事长袁晋清

括：大宗商品价格的大幅波动，原材料供应困难，汽车芯片供应荒，招工困难以及近期的疫情等等。

面对各种困难与挑战，作为曾经的金领，袁晋清不能再安坐在陆家嘴的办公室，而是需要穿着工作服下沉到工厂一线，常常以厂为家。

不过，袁晋清没有感到失落，在他看来，上市公司董事长并不是高高在上的老板，而是一个需要和员工与客户合作共赢的工作岗位。所以，袁晋清在工作中不仅积极和公司原管理层商议对策，注意解决一线工人的困难，他还亲自拜访原材料供应商，和他们交朋友，确保华懋科技的供应需求。

探索光刻胶新赛道

基于实业报国的信念，在汽车安全气囊领域转型成功的袁晋清没有停止探索的脚步。在他的带领下，华懋科技近期主动走出传统业务的舒适区，以战略投资徐州博康为突破口，进入半导体关键材料光刻胶领域，拓展业务新增长点。

对于再次主动选择跨界，袁晋清给出的解释是他想让华懋科技在未来依然能保持现有的优秀基因，更好地实现实业报国的理想。

“过去几十年，华懋科技的战略重心都是放在汽车零部件上，在安全气囊领域已经做到了行业领先。但对于一家企业而言，在夯实主业之外，更要不断谋求发展，思考如何打破业务局限，寻找新机会。”他说。

袁晋清表示，无论是汽车自动驾驶，还是全车智能化，对于汽车芯片的需求将是巨大的。对于华懋科技这样一家汽车安全材料领域的企业而言，找到未来的行业领先者，携手共进，是值得抓住的战略机遇。

根据华懋科技在材料产业链的经验，要想在半导体光刻胶市场拓展，首先必须要有完整的技术以及成熟的工艺水准；其次，要有产品应用市场特别是新增产线的落地。“徐州博康作为国内优秀的光刻胶企业恰恰符合上述条件，未来有望取得技术突破并成长为中国光刻胶领域龙头的企业之一。”他分析道。

“要把华懋科技打造成为具有民族情怀、社会担当的新材料科技领域的龙头企业。”袁晋清说。