

周士渊：以年轻一代视角 把握产业新动向

本报记者 施珊妹

带着七匹狼集团董事局主席周永伟之子、七匹狼集团副总裁、福建启诚控股股份有限公司董事长、启诚资本董事长等诸多标签，七匹狼集团副总裁、启诚资本创始人周士渊常常用“站在巨人的肩膀上”来形容自己。

“我们深知在这个时代独自行不易。站在巨人的肩上，既是机遇，也是挑战；它让我们望得更远，也容易被风迷了眼睛，我们要真正‘青出于蓝而胜于蓝’。”周士渊认为，希望用年轻一代的商业视角，与闽南企业产生不一样的化学反应，把握产业新动向。

刻在骨子里的创业基因

在闽南，海洋文化深入骨髓，崇尚“下南洋”离乡背井、外出谋生的打拼精神。周士渊的家族从祖辈开始，就有着浓烈的创业基因。

从小看着父辈为生计奔忙，周士渊耳濡目染。他也常常听父亲提起，父辈的童年是坐在祖辈的脚踏车上度过的，冬天跟着祖辈去农村卖春联，夏天下乡卖冰棍。

大学，周士渊选择了市场营销方向。每个假期，父亲都要安排他到公司实习。几年下来，设计部、工程部、采购部，基本集团的各个部门走了个遍。

周士渊刚刚开始有参与创投的思路，正值2013年，中国互联网金融、股权投资方兴未艾，创投市场风起云涌。2015年底，他把这个想法

用投资反哺实业

“有段时间，谈到新一代接班的问题，到底是坚守主业还是转型用钱生钱，经常被拿来激烈讨论。”经过几年的实践，周士渊的答案是：投资不是一件容易的事，实业与投资并不绝对冲突。

“在当今快速变革的时代，投资可以为公司长期发展寻求更多的可能性，如参与到新的商业模式和业态，可实现产融结合。”周士渊表示，七匹狼集团2000年就设立了投资公司，是晋江企业里较早涉猎金融投资业务的。通过与部分国内一线机构建立深度合作，七匹狼集团也逐渐形成自己的投资逻辑和方法论。在金融领域先后投资了兴业银行、深创投、阳光保险、厦门银行、银联商务等众多明星企业；在创业投资领域，七匹狼集团依托旗下七晟资本、橡果资本和启诚资本三大自有平台，初步实现5G、人工智能、自动驾驶、芯片、机器人、新能源、新消费等细分领域布局；在产业投资领域，集团旗下的厦门联华食品，专业从事航空级米饭预制餐的研发与生



产；福建永春侨新酿造，主营产品为中国四大名醋之一、国家地理标志产品“永春老醋”；四川清香园调味品，历经195年历史沉淀，先后获得了“中华老字号”“中国驰名商标”“中国地理标志保护产品”“中华百年传承品牌”等殊荣。

周士渊希望用年轻一代的眼光，借助资本的力量，在新兴产业闯出一片天地，同时又能“反哺”家族企业，带动传统产业的转型升级。“并不是所有企业都能转型，但都必须升级。”

在本地传统优势产业的基础上，顺应市场导向，通过高新技术产业和传统产业结合，同时也为本地企业的发展带来转型升级的机会。例如集团通过不断地引导投资基金落地，助力实体经济发展，将泉州七匹狼晟联基金，以及成熟的市场化投资机构，比如峰瑞资本，引入本地，设立投资基金；同时，结合泉州市产业股权投资基金，以投资的方式来引导新兴企业落地，为晋江产业注入了新兴力量。

中，与二代朋友可谓一拍即合。在企业家二代圈子中，周士渊算是一个比较活跃的连接点。他说，闽南家族历来就有抱团取暖的传统。况且，创业投资风险日渐提高，大家需要分散投资、分散风险。

传承前辈实干精神

作为青年代表，周士渊近年来活跃于社团。2016年，周士渊加入“有着家人般其乐融融温馨氛围”的世晋青。三年后，他接任世晋青第五届会长。

“顽强拼搏、敢拼会赢是铭刻在海内外晋江人身上的符号，从许连捷先生、许健康先生这些第一代创业前辈们，到第二代、第三代的身上，都能看到这样的精神是一脉相传的。”周士渊说。

周士渊认为，不论是接班的“创二代”，还是新晋的“青年创业者”，都应该在言行中领悟、践行这种精神。

“少年不打拼，老来无名声”“输人不输阵，输阵歹看面”。在周士渊看来，这些闽南人艰苦奋斗的精神，要继续照进现实生活中并且代代相传，年轻一代一方面要传承老一辈的经商经验和实干精神，另一方面要迎合时代发展，勇于实践改革和深度创新。

安踏：三年内 在东南亚市场拥有1000家店

本报讯（记者 柯国笠）近日，安踏集团受邀出席在新加坡举行的第三届亚洲愿景论坛，分享其全球化战略在东南亚市场的最新进展与成功实践，并宣布未来三年目标是实现安踏品牌在东南亚的“千店计划”。

数据显示，2025年上半年，安踏品牌东南亚业务流水同比增长接近翻倍，其高价值商品、本地化和数字化策略初见成效，成功实现以“品牌+零售”的商业模式出海；安踏集团对斐乐、迪桑特等其他品牌的东南亚运营，也验证了其“单平台、多品牌、全渠道”的东南亚出海战略可以成功落地。

“真正的全球化，是在坚持品牌基因的前提下实现每个市场的本地化。不能只是简单地把产品卖到东南亚，而是要将品牌优势和优质服务以高标准化带给当地消费者。”安踏集团副总裁、东南亚区域董事长兼总裁王华友表示，“我们非常有信心未来三年在东南亚市场拥有1000家安踏品牌门店，实现千店计划。”同时，安踏集团方面认为，东南亚市场在安踏集团全球化进程中“桥头堡”的战略定位，东南亚市场的成功经验有望推广到其他国际市场。



晋工新能源“牵手” 孟加拉国汽车工业有限公司

本报讯（记者 柯国笠）近日，孟加拉国汽车工业有限公司(BAIL)与福建晋工新能源科技有限公司举行战略合作会谈并签署全面合作协议。

据悉，孟加拉国汽车工业有限公司是孟加拉国首个汽车制造项目单位。此次合作，双方旨在共同推动孟加拉国工程机械、农业机械及新能源汽车等领域的产业发展，加速绿色低碳产业转型升级。

座谈会上，晋工新能源董事长柯金鏞介绍，晋工新能源正积极推进全球化、数智化、低碳化战略，致力为钢铁、矿山、港口等场景提供电动化、智能化、无人化装备解决方案，帮助包括孟加拉国在内的合作伙伴实现经济效益与环保效益双提升。

孟加拉国汽车工业有限公司(BAIL)创始人兼董事长A Mannan Khan、孟加拉国汽车工业有限公司(BAIL)创始人兼董事Mir Masud Kabir等一行人对晋工新能源予以高度评价。他们表示，晋工新能源在工程机械装备研发、制造等方面具有全面而独特的优势，希望双方通过战略合作实现资源共享、优势互补和业务创新。

近年来，晋工新能源加快“晋品出海”战略步伐，依托在工程机械新能源领域全体系解决方案、自主研发技术优势，获得包括中东地区、孟加拉国等在内的新兴市场的青睐。