

周成建、张近东、马云等人相继回归权力中心

创二代让位，创一代复出救命？

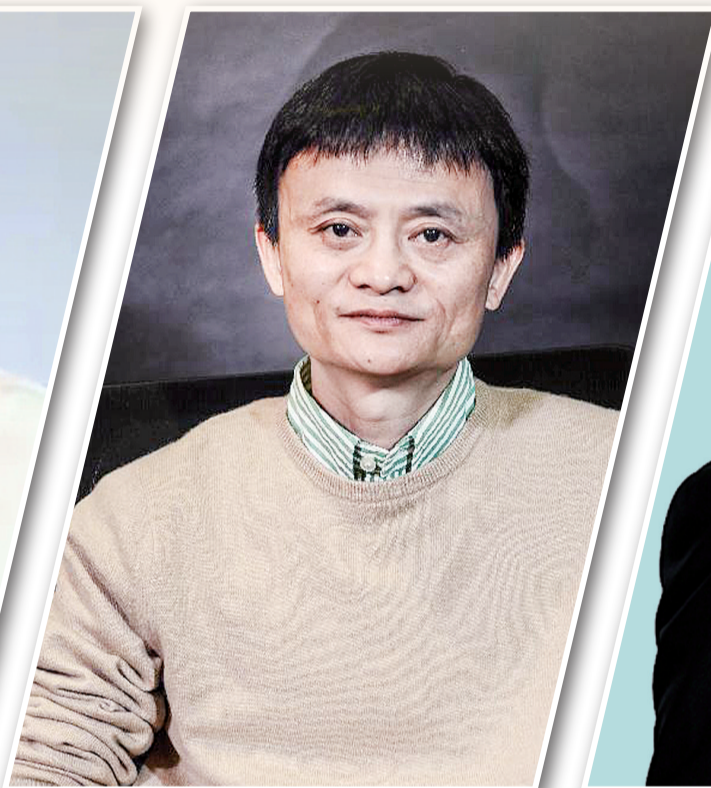
时隔七年多，美邦服饰上演“创二代”让位、“创一代”回归戏码。美邦服饰近日发布公告称，胡佳佳不再任董事长、董事，其父亲周成建则重新被提名董事。

卸任苏宁易购董事长2年多后，张近东在开年的集团年度工作会议上慷慨陈词，并作了年度工作部署，此举也被外界解读为张近东即将回归。

除了周成建、张近东外，由于行业环境和企业自身等原因，阿里巴巴、京东、都市丽人等初代领导班子也正在回归权力中心。近一两年，越来越多的“创一代”逐步回归台前或重拾话语权，成为一种新现象。



周成建



马云



张近东

周成建“重穿”美邦服饰

根据美邦服饰公告内容，美邦服饰近日收到董事长胡佳佳女士的书面辞职报告，胡佳佳女士因个人原因申请辞去公司第六届董事会董事长、董事、提名委员会委员、薪酬与考核委员会委员及战略委员会主任委员职务。同时，公司董事会同意提名周成建为公司第六届董事会非独立董事候选人，任期自公司股东大会审议通过之日起至第六届董事会任期届满之日止。周成建是胡佳佳的父亲，也是美特斯邦威的创始人。辞职后，胡佳佳女士仍将担任公司总裁职务。胡佳佳女士持有公司股份2.25亿股，占公司总股本的8.96%。

公开资料显示，胡佳佳系美邦服饰创始人周成建之女，生于1986年，2010年毕业于阿斯顿大学市场营销专业。2011年取得伦敦马兰戈尼学院时尚营销硕士学位。从2011年起，先后在美邦服饰内部多个岗位任职，2016年11月21日正式接班周成建，出任美邦服饰董事长、总裁。2022年报显示，胡佳佳从公司获得的税前报酬总额72万元。

公开资料显示，周成建于1984年5月开始个体经商，1995年在温州开设第一家美特斯邦威专卖店，实行品牌连锁经营，2008年8月28日，美邦服饰正式在中小板上市。当年美邦服饰采用产品自主设计、生产外包、直营与加盟销售相结合的经营模式，受到市场的认可。

自2012年起，美邦服饰就开始走下坡路。财报数据显示，美邦服饰自2012年起营业收入和净利润每况愈下，2015年首次出现亏损。而胡佳佳的接班并未能改变美邦服饰发展的下行通道，在2016年短暂扭亏后，2017年，胡佳佳接手的第一个完整财年，美邦服饰再次出现亏损，归母净亏损3.05亿元，此后，除了2018年实现盈利，从2019年至2022年，美邦服饰连续出现亏损。根据美邦服饰2022年财报，公司2022年实现营收14.39亿元，归母净亏损8.23亿元。

由于经营业绩的持续下滑，去年以来，美邦服饰多次公告售卖旗下自有物业拟盘活资产。尽管出售房产可以回笼部分现金，但财报显示，截至2023年9月30日，美邦服饰仍有短期借款7.24亿元，应付账款5.61亿元，其他应付款6.01亿元，负债合计25.48亿元，资产负债率高达90.09%。

而就在去年底，公司及胡佳佳还收到来自监管部门的警示函。警示函显示，美邦服饰于2018年5月起至2019年12月为资金压力较大的新加盟商提供财务资助，用于支付其店铺租金和装修投入，日最高余额为2.28亿元，占发生时公司最近一期经审

计净资产的8.14%。截至2023年9月30日，未收回余额为4399.85万元。该行为未履行审议程序并及时披露。

张近东“重掌”苏宁易购？

“苏宁易购已经全面彻底回归到由我们苏宁人主导发展的轨道上来，无论前方是坦途大道还是崎岖山路，我们都要牢牢地把命运把握在自己手中，苏宁易购的发展最终还是要靠我们自己。”张近东在年会上表示。

从一家单体电器门店，到成为年营收超2000亿元的全国电器连锁，张近东对苏宁易购的贡献卓越。

1990年，他放弃国营单位工作，下海在南京宁海路开出首家苏宁门店，1999年，其创新性推出全国连锁的家电经营模式，并逐步将苏宁推向行业头部。2004年，公司在深交所挂牌，2019年年营收超过2600亿元。

不过，自2020年以来，苏宁易购发展受阻，营业收入持续下滑。2020-2021年，苏宁易购（ST易购）营业收入为2522.96亿元、1389.04亿元，同比分别下降6.29%、44.94%；归属于上市公司股东的净利润为-42.75亿元、-432.65亿元，同比下降143.43%、912.11%。

经营承压之下，苏宁易购多次引入投资。2021年7月，苏宁易购引入江苏新零售创新基金二期（有限合伙）融资，该基金由阿里巴巴等合资建立。当月，张近东辞任苏宁易购董事长，任公司名誉董事长，阿里提名的前大润发董事长黄明端上位。

不过，苏宁易购方面表示，张近东作为公司的创始人一直在关注公司的发展，并不算近期回归日常业务。

随着苏宁易购全面回归到由苏宁创始团队主导发展的轨道上来，公司内部也出现了一些变化。近期集团高层变动很多，且从去年10月开始，公司开始严抓考勤。不过其进一步表示，每年四季度是冲销售的关键时间，这个时候抓管理也算正常。

张近东也在业务层面提出了明确要求。2024年，苏宁易购主要聚焦三大板块：第一，稳住线下基本盘，这是重中之重；第二，持续深化下沉市场的发展；第三，稳健推进线上业务的开展。落实到具体业务上，2024年苏宁易购在下沉市场将布局超3000店，并计划在苏宁易购门店中重启线下超市业务，将生鲜轻食、美妆潮流、中外名酒、家居日用、母婴游乐5大场景融入经营。苏宁易家是苏宁易购2023年提出的直营大店模式。

值得关注的是，归来的张近东，摆在面前的依然是苏宁易购这个“烂摊子”。

数据显示，2023年前三季度，苏宁易购实现营业收入486.57亿元，同比减少12.39%；实现归属于上市公司股东的净亏损26.07亿元，亏损有所收窄42.64%。

更多“创一代”被动回归

近一两年，越来越多的“创一代”逐步回归台前或重拾话语权。

以马云为首的阿里巴巴集团创始团队也于去年重新回到幕前。2023年3月，马云现身杭州，同月，阿里发布全员信，宣布进行24年来最大变革，推行“1+6+N”组织架构。4月，阿里巴巴控股集团董事会主席兼CEO张勇通过全员信宣布，卸任阿里巴巴控股集团董事会主席兼CEO职务。随后，集团执行副主席蔡崇信出任阿里巴巴控股集团董事会主席；吴泳铭出任阿里巴巴控股集团CEO，同时继续兼任海天集团董事长。蔡崇信与吴泳铭均为阿里巴巴合伙人、阿里巴巴集团创始人之一。

日前中国平安内部发文，董事长马明哲出任中国平安集团战略发展中心主任，联席CEO郭晓涛担任副主任。这也是阔别该岗位20余年后，马明哲再次担任该职位。此前，马明哲主持平安全面经营管理工作至2020年6月不再担任首席执行官，目前主要负责公司战略、人才、文化及重大事项决策。有业内人士直言，此次马明哲重新担纲战略发展中心主任，无疑是强烈信号，“平安的危机感应该是加深了，会持续变革。”

更早一些的2021年11月30日，都市丽人创始人郑耀南回归，继续担任公司行政总裁，开启“二次创业”。

艾媒咨询首席分析师张毅表示，“创一代”回归一方面是职业经理人体系还不完善，另一方面来自于企业的业绩压力，企业在市场面临巨大机会的背景下却在承受经营压力，这也会让投资者产生担忧，而“创一代”回归能够提升企业执行力。

当然，回归未必就能能力挽狂澜。2021年宣告回归的国美创始人黄光裕，不仅没有实现“力争18个月恢复国美原有市场地位”的目标，当下的国美反而陷入大面积关店、裁员等窘境。

张毅表示，企业能够做到头部，与“创一代”密切相关，所以外界对“创一代”的眼光、执行力、企业运作的魄力是充分肯定的。不过，在复杂的外部环境下，“创一代”是否能够夺回企业原有的市场地位仍是未知数。

据证券时报、中国经营网等