

经济新动能 民企新力量 创二代来啦!

总策划:刘海陵 林海利 总统筹:孙璇 吴江 执行:孙晶 李卉 赵燕华

文/羊城晚报记者 李志文 莫谨榕

“厂二代”接班记:

把直播搬进工厂 让企业走向世界



图/视觉中国

被誉为“世界工厂”的珠三角,在改革开放四十余年来,涌现出无数以制造业起家的家族企业。当这些家族企业进入“不惑之年”,有序接班成为摆在创始人面前的首要问题。 “厂二代”——接班“企二代”中一个独特而庞大的群体。在投资、金融、互联网等行业发展如火如荼的今天,这批“厂二代”仍愿意接过父辈接力棒,坚守传统制造业。他们不仅要实现家族企业的有序传承,更要完成传统行业在新兴行业冲击下的革新和突围。 过去两年多,羊城晚报《经济新动能 民企新力量 创二代来啦》栏目采访报道了多位珠三角“厂二代”。记者梳理发现,相对于“厂一代”,他们普遍拥有较高的学历、更广阔的视野,不少拥有海外留学背景。回归制造业,他们既要继承守业,更要除旧布新。他们一头扎进专业性极强的制造领域,同时利用年轻的思维和视野带领家族企业积极触网“上云”、数字化转型,实现企业大刀阔斧的改革。

触网“上云” 新工具振兴旧产业

4月中旬,第129届广交会将在“云上”开幕,届时2.5万家参展企业将在“云”展厅上亮相。触网“上云”,一些习惯于传统展会的企业或许对此有些陌生,但部分“厂二代”对此早已游刃有余。

2020年10月下旬,第128届广交会圆满结束。在这次“云端广交会”上,刚刚在海外完成学业归国的“90后”徐昇为其父辈创立的化工企业嘉德乐集团作出了大贡献。2020年初,徐昇进入家族企业嘉德乐集团,分管跨境电商销售,带领外贸销售团队

在他的力推下,这家涉及食品添加剂、塑料等领域的传统化工企业开始搭建网络平台,利用网络新媒体积极拓展海外市场。

徐昇一边管一边学,在阿里巴巴大宗商品平台、谷歌推广平台等搭建起公司网站,也锻炼了公司的网络和外贸销售队伍。他对公司主打的拳头产品中英文资料、关键指标和证书等了如指掌,在向海外客户推介时能应对自如,这些都成了日后嘉德乐集团顺利适应“云端广交会”的宝贵经验。

带领传统制造业触网“上

云”是不少“厂二代”革新企业的“妙招”之一。在我们栏目采访报道的案例中,专业从事体育用品研发、生产、销售及品牌运营的广东麦斯卡体育股份有限公司触网“上云”更为积极。在“厂二代”叶伟伦的带领下,麦斯卡体育早在几年前就开始为转型线上电商做准备。在第127届广交会上,麦斯卡搭建了四个独立的直播展示间,对四套不同的主推产品线,以线上直播的方式面对亚洲、美洲、欧洲三大时区进行网络直播,带着产品“逆势”进军全球。叶伟伦告诉记者,他

还与薇娅合作,后者每个月至少会在其直播间推荐一款麦斯卡出品的体育用品。

更年轻的思维和更开阔的视野,让这群“厂二代”更早懂得运用互联网和电商这些新工具。搭建跨境电商网络,把直播间搬进工厂,就是这些“厂二代”带给制造业的新气象之一。除了参加线上广交会,针对外贸企业推出的电商平台,也是“厂二代”展示产品、获取新客户的重要渠道。

改革企业“厂二代”敢想更敢拼

“厂二代”既要守业,也要创业。面对父辈留下的根基,“厂二代”一缺乏经验,二没有“战功”。如何让团队信服?最根本的方法是推进改革,在企业转型升级中做出成绩和突破。

在羊城晚报报道的案例中,“厂二代”接棒企业的“野心”并不小。在父辈打拼的基础上,不少“厂二代”放眼全球市场,大力推进转型升级,希望家族企业在国际竞争中更上一层楼。当然,在改革过程中,他们往往也会遭遇来自父辈、管理团队的阻力。

江门市蓬江区芝山五金公司总经理罗达全就有这样的经历。芝山五金创立于1990年,是一家传统的制造业加工企业,主要生产铁线、铁管类五金家庭用品。2010年,“厂二代”罗达全进入公司,用了两年时间对公司大大小小的事务进行学习和摸索,开始勾勒自己的改革蓝图。

罗达全认为,从发达国家的制造业来看,机器取代人或者部

分取代人一定是趋势,在2000年前后,已有不少五金企业由于不愿意为转型升级加大投入而发展不好甚至倒闭。“2012年,我提议升级公司的设备,引进一批机器人。当时,公司里也有一半左右的人并不认可,这在当时的行业内走在了前面,有些人并不看好。”罗达全告诉记者。

罗达全全力排众议,说服了当时还有些犹豫的父亲成功升级公司生产线,不少欧美客户看到芝山五金的自动化设备,更有信心下订单。如今,芝山营业收入达到5.5亿多元,而公司的员工依然保持在1100人左右,与10年前相仿,企业生产效率大大提高,这得益于罗达全对转型的魄力和决心。

“厂二代”更愿意迎接挑战,对改革目标坚定不移。2020年的疫情对不少制造业企业经营造成影响,面对危机和挑战,是保守经营平稳过渡还是大胆投入危中寻机,“厂一代”和“厂二代”

也会有不同看法。在广东顺德的富莱家具公司,创始人冯耀祥面对疫情挑战认为企业应该开始开源节流,要减工资放假。而“厂二代”冯志亮却认为,员工工资不减,还要逆势扩张。很多国外品牌停产,有危机则有机遇,这时必须要投入更大的资金,主动往外走,把前几年被一些进口品牌占领的市场份额重新拿回手上。

“国际化拓展的目标还是要迈出去”,冯志亮说,无论疫情最终是什么样,企业该做的事不会因为疫情而终止。

广州番禺电缆集团有限公司总经理王寿能在接班后,坚定不移主导了公司的信息化管理改革升级。对于改革过程中的各种阻力,王寿能告诉记者:“很多大企业,比如华为、格力,都曾经历过信息化管理的改革,也许这些付出未必能立竿见影地看到成效,但是从长远来看,这是企业可持续发展所必须经历的。”

产品技术“厂二代”接班的一道坎

“制造业这么辛苦,你为什么还愿意到制造业接班?”在接班这些年,广东吉明玻璃集团有限公司的接班人吴冰常常被问到这个问题。

“前几年我也会想,父母为什么这么保守。外面的世界变化很大,金融、互联网、房地产等行业都很火热,制造业并没有那么好做。但后来我发现,当潮水退去,你就会看到谁在裸泳。”吴冰告诉记者,经历疫情带来的种种挑战,他发现这些火爆行业内一些项目因为资金链紧张等原因,都暴露了一些问题。“经历过经济大潮之后,我看清很多,还是做回实业,坚守自己是最正确的。人还是需要经历和磨炼,不要追求便捷,要脚踏实地。”

不过,对于“厂二代”,坚定

信念还不够,更大的挑战还在于产品和技术。在梳理众多受访的“厂二代”案例后,羊城晚报记者发现,绝大部分“厂二代”尽管拥有更高的学历和留学背景,但大部分主修管理、金融等学科,和制造业并无太多关联。“厂二代”进入企业后,需要一个漫长的学习过程。

与出身精密仪器行业的父亲不同,研究生毕业的徐昇并不熟悉化工行业。在徐昇看来,对产品和技术的了解是接班最大的挑战。“公司产品偏技术,深入了解可能需要10-15年。不过如果公司建立了一套完整的规章制度,其实要传承也没有那么难。因为董事要管的东西,没有以前那么多了。”

父亲徐怀义对此并不担心。“一个大型企业,领导者是不可能面面俱到的,专业的事情要

由专业的人来做。”徐怀义了解儿子擅长的领域,也清楚企业发展的关键所在。“研发、技术一定是专业的团队来做,但是销售、渠道必须把控在自己的手里。”

在交接班初期,“厂二代”对于产品和技术不熟悉,父辈则成了最强后盾,“父子共管”成为常态。父辈企业家把握战略方向,并帮助“厂二代”建立专业团队,为接班人打造可以大展拳脚的空间。比如,广东同益空气能科技股份有限公司“二代”企业家唐旭初接班九年多,逐步承担起这个家族企业的日常管理工作,而父亲唐壁奎则退居幕后做“参谋”,凭借在行业浸润多年所培养出来的敏锐直觉,唐壁奎从产品创新、战略方向上为儿子出谋划策,“父子档”配合越来越顺畅,企业交班也越来越平稳,这也是不少珠三角制造企业传承的常见形态。

严控违规信贷入市、严查首付款来源

楼市“银根”再收紧 房贷利率略上升

3月房贷利率增长前8城

(按二套利率变化幅度降序排列)

Table with 3 columns: City, 首套变化(bp), 二套变化(bp). Cities include 中山, 马鞍山, 南昌, 开封, 洛阳, 昆明, 东莞, 珠海.

招商银行广州分行 开展消费者权益保护系列活动

文/黄婷

“小招爱你”来袭

近日,在全国消费者权益保护日来临之际,招商银行广州分行围绕“以人民为中心 增强金融消费者获得感”为主题,开展了“3·15金融消费者权益保护”系列活动,倾听客户声音,优化服务体验,开展金融知识宣教,为维护和谐金融环境贡献力量。

倾听你的声音

为更好地倾听客户的声音,3月18日,招行广州分行在滨江东私行中心举办“因您而变 共筑价值”客户服务座谈会,现场邀请了9名对公和零售客户代表为招行服务“吐槽”“拍砖”。在这些客户中,有白发苍苍的老人,也有80后、90后财富新贵;有国企财务负责人,也有新经济、新零售行业创业者,他们成为招行客户的时间短则三五年,长则数十年,与招行结下了深厚的感情,也对招行的服务有深刻的体会和感受。

金融宣教多点开花

为不断加强金融消费者权益保护,强化消费者教育,招商银行广州分行持续开展金融知识宣教工作,线上线下多管齐下,努力扩大宣教覆盖面,提升宣教渗透率。“3·15”活动期间,该行通过户外广告大屏、网点电子跑屏、网点海报机等渠道持续播放宣传海报;以案例回放的形式,通过微信公众号、手机银行“线上店”等渠道向消费者充分揭露金融消费中的风险陷阱;扎实开展金融知识“进社区”“进学校”“进企业”普及活动;针对不同年龄、不同群体的消费者有针对性地开展金融知识宣传教育,提升消费者风险防范能力和金融素养。

“因您而变”一直是招商银行广州分行始终秉承的服务理念。未来,该行将勇担社会责任,用“有温度”的服务不断提升客户体验,全力以赴做好金融消费者权益保护工作。

● 严查扩围至“新一线”城市

对楼市违规资金的排查,并不仅仅在广州出现,而是在多地展开,其中一线城市的进展备受关注。

公开报道显示,北京、广州、深圳等地银行将借款人的房贷申请资格与消费贷、经营贷进行了挂钩,借款人需要将消费贷结清,且证明短期内未办理的经营贷资金未被挪用,才可申请房贷。上海则对135家商业银行对

2020年6月份以来发放的消费贷类贷款、经营性贷款以及个人住房贷款进行了全面自查。发现的主要问题包括贷款资金用途违规,部分个人消费贷、经营贷资金流入房地产市场等。

值得注意的是,本轮严查已扩围至“新一线”城市。日前,住建部相关负责人带队到成都、西安调研督导,要求管控金融风险,建立“人、房、地、钱”联动机制,从源头上稳定预期。

● 广州严查首付款来源

羊城晚报记者从多家中介机构处了解到,3月17日起,广州首付实施审查新政:为防止信贷资金违规流入楼市,申请按揭房贷还要提供首付款账户流水证明,以佐证首付款是家庭自有资金。

“感觉近期银行放款很慢,我的房贷尾款至今还没批下来。”近期在广州海珠区购入一套二手房的李小姐告诉羊城晚报记者,她的首付款是由父母亲戚一起凑齐的,最近,她却接到了工行的电话,要求她证明已交齐的首付款的来源情况,并提供交首付款前半年的银行资金流水清单。

“来自父母的钱也要查?”这样的一幕,让不少购房者感到有些困惑。针对李小姐的问题,

● 热点城市房贷利率增幅较大

在各地银行执行房地产金融调控政策之下,市场有何变化?

羊城晚报记者梳理发现,2021年3月1年期LPR为3.85%,5年期以上LPR为4.65%,自此LPR已连续11个月未变,但房贷利率仍继续上升。

贝壳研究院监测数据显示,2021年3月60城主流首套房贷利率为5.34%,较2月增加2个基点;二套利率为5.62%,较2月增加3个基点。自2020年11月房贷利率止跌回升至今,首套、二套利率分别累计上升

13个、10个基点。3月利率接近去年5、6月的水平,仍低于2019年利率。

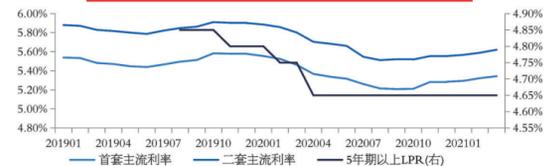
其中,珠三角、长三角热点城市利率增幅较大。贝壳研究院数据显示,3月,在60城中有10个城市首套、二套利率均上升。中山、东莞、珠海的二套房贷利率提高20个基点及以上,提升幅度较大。此外,开封、成都、洛阳、惠州首套利率在6%以上,位居60城前四名。

贝壳研究院数据显示,九成城市房贷放款周期延长,60城中45个

城市平均房贷放款周期较上月延长,其中上海、成都、东莞、广州延长天数超过10天。

“房贷利率水平存在进一步提高的可能。”贝壳研究院指出,随着全球疫情缓和,各国经济恢复增长的乐观预期增强,无风险利率水平出现上升趋势,各类金融资产定价利率存在趋升压力。另一方面,目前局部城市市场热度较高,在市场调控压力下,银行也将进一步上调贷款利率,带动整体房贷利率继续增长。

60城主流房贷利率走势



数据来源:贝壳研究院

为防止经营贷、消费贷等信贷资金违规流入楼市,近期,在包括广州在内的多个城市,一轮对违规信贷的排查正陆续展开。与此同时,广东地区的银行也对首付款来源的审查加大了力度。在楼市“银根”收紧的背景下,在严查首付款来源、遏制炒房者等一系列举措下,热点城市房贷利率有所上升。



数据眼

文/羊城晚报记者 孙锦曼

● 楼市“银根”收紧贷款排查加强

实际上,本轮楼市政策的收紧,从今年1月起已初见端倪。

羊城晚报记者注意到,从今年1月上旬起,广州各大商业银行个人住房贷款利率就出现上调。大部分商业银行首套利率在五年期贷款市场报价利率(LPR)基础上加55个基点,升至5.20%;二套利率在五年期LPR基础上加75个基点,升至5.40%。这与此前四大行上调后的房贷利率保持一致。 随后,广州各银行亦延长了个人住房贷款的放款时间。新建商品住宅市场放款时间由原来的预计1个月延长至3个月或以上,二手房市场放款时间由原来的1个月增至2个月。

在“房住不炒”持续下,各地监管机构也开始持续督促辖区内银行加强贷款排查。

3月16日,广东省银保监局发文,称经调查取证后,该局发现辖内(不含深圳)银行机构涉嫌违规流入楼市的资金为2.77亿元,涉及920户。其中,广州地区银行机构自查发现涉嫌违规流入房地产市场的问题贷款金额1.47亿元,涉及305户。对该结果,广东银保监局要求涉事银行限期整改问责,目前银行机构采取了终止额度、一次性全额结清、分期提前还款等整改措施。

除了银行渠道,有可能被炒房客利用的小贷行业也进一步加强管理。小额贷款公司的预计1个月延长至3个月或以上,二手房市场放款时间由原来的1个月增至2个月。

在“房住不炒”持续下,各地监管机构也开始持续督促辖区内银行加强贷款排查。