

富不过三代?

“三代”接班“花样百出” 如何打破传承魔咒

“打工仔”姚锦龙:只干活不持股

3月22日,在第十七届中国上市公司董事会“金圆桌奖”评选上,美锦能源董事长姚锦龙获选“最具战略眼光董事长”。事实上,1974年生的姚锦龙是个不折不扣的第三代接班人。尽管表现卓越,但显然相比管理权的放手,姚家父辈们对于股权的接班要谨慎得多。至今,姚锦龙也没有获得公司持股。

姚锦龙10岁时,爷爷姚巨货靠10万元创办了美锦集团,在山西这个以煤矿闻名的地方以煤炭生意起家,2006年,美锦能源成功借壳上市,一时风头无两。2014

年,长子姚俊良在父亲病逝后接掌了企业。随后,留学归国,在集团旗下多家公司任过职的家族第三代、姚巨货之孙姚锦龙则继续接棒,担任美锦能源集团董事长。相比逐渐下滑的煤炭领域,姚锦龙选择了氢能源的风口,现在看来,其决策可谓明智。

收购佛山的飞驰客车,在青岛投资氢能及燃料电池,在电动汽车大热时,姚锦龙一门心思发展氢能源汽车,2021年4月,美锦氢能新能源商用车获得国家批准。数据显示,2021年美锦能源预计盈利25亿到30亿元,同比

增长260%—331%。今年3月28日,美锦能源集团有限公司旗下的山西美锦能源股份有限公司传出消息称,近日和丰田汽车(中国)投资有限公司在北京签订战略合作备忘录。

号称“三晋第一户”的姚氏家族,2021年7人上榜胡润百富榜,登上山西首富宝座。天眼查数据显示,美锦能源股权都集中在姚俊良和其兄弟姐妹手中,其中,姚俊良持股28.57%。而不持有股份的“打工仔”姚锦龙,尽管表现不错,但控制人位置坐得牢固与否,还需要打个问号。

鲁泰式接班:儿子掌权、孙子控股

有辛勤打工的“职业经理人”三代,自然也有持股“不干活”的三代。

位于山东淄博的鲁泰集团,前身是淄川区与泰国方面合资创办的棉纺厂。彼时任厂长的刘石祯带领着鲁泰发展成为全球高档色织面料生产商之一。2016年10月12日,上市公司鲁泰A发布公告,原实际控制人刘石祯将公司控股股东淄博鲁诚21%的股权即1328.46万元出资转让给其孙刘德铭,股权转让后,刘石祯不再持有淄博鲁诚的股权。

淄博鲁诚持有15.21%的

鲁泰A股份,为上市公司第一大股东。受让淄博鲁诚部分股权后,家族第三代刘德铭将间接持有上市公司2947.43万股,占上市公司总股本的3.19%,成为上市公司实际控制人。而当时,持有鲁泰A0.02%股权及淄博鲁诚4%权益的家族第二代、刘石祯之子刘子斌同年才从父亲刘石祯手中接过鲁泰A董事长、总经理的职务。

据媒体报道,出生于1990年的刘德铭,彼时在淄

博鲁诚工作,但并未担任董事长或者总经理职务,也未在上市公司任职。这波操作当时可谓是让市场跌破眼镜。从所有权关系上看,家族第三代刘德铭是公司老板,其父刘子斌在给自己打工。但在公司的行政职务上,职务仅为总经理助理、市场部经理的刘德铭,又是董事长父亲的手下。鲁泰A“儿子掌权、孙子控股”的局面,也被外界称为鲁泰式接班。

被踢出局的接班“三代”

南有老干妈,北有十三香。这两家主攻单款产品的企业,有许多的相似之处,比如都用创始人头像做商标,比如坚持不上市。但也有不同在于,老干妈还在接班的二代,“王守义十三香”(简称“十三香”)的三代已经接班出局了。

王守义十三香位于河南的驻马店,由王守义1984年创办。而在2021河南民营企业100强榜单中,十三香已跌出百强榜单。最新数据显示,2020年王守义十三香营收24.2369亿元。同为调味品巨头,此时王守义十三香的营收不及老干妈(54亿元)的一半。纵观十三香的跌落,很难不与第三代掌门人的战略有关。

目前十三香的掌门人是二代王银良,尽管已经70岁高龄,但从当地媒体的报道来看,他并没有培养接班人的计划。而回顾前几年的报道,王银良大哥王铁良的儿子、长孙王太白曾在当时被指定为十三香接班人。显然,王太白已经被二叔踢出接班局了。

和很多的二三代一样,王

“三代”接班 仍需长期基层历练

相较于“二代们”,“三代”在学生时代,家里的企业都已经取得了一些成绩,因此,他们过苦日子的理念要比“二代”薄弱得多,物质生活更加优越。

不可否认,有的接班人属于被“速成培养”,但大部分表现不错的“二代”和“三代”们,在掌舵家族企业前,都需要经历相当长时间的基层历练。

姚锦龙曾称,2002年美国留学归来后,随着公司上市计划的浮出,他开始在高层经营中建言献策,“其中主要源于父辈们的信任,更重要的是之前相关理论的实战积累。”王太白或许想转化赛道让十三香更香,但事实证明,没有打好地基就想盖楼,结果只能是楼塌归零。

上市后首份年报出炉

顺丰同城连亏四年 市值较上市首日折半

羊城晚报记者 林曦 实习生 徐政媛

近日,顺丰同城发布上市后首份年度业绩公告。财报显示,截至2021年12月31日,顺丰同城收入人民币81.74亿元,同比增长了68.8%。实现毛利由负转正,毛利润为9480万元。但年度净亏损达到8.99亿元,相比2020年度亏损的7.58亿元有所增长。值得一提的是,这已经是顺丰同城第四年连续亏损。截至4月7日收盘,顺丰同城股价报收7.15港元/股,跌幅为0.69%,市值为66.7亿港元,对比上市首日蒸发了过半。

业务大增为何还亏

顺丰同城的营收结构主要有同城配送业务和最后一公里配送两大业务贡献。主营业务同城配送业务2021年营收为50.9亿元,同比增长58%。其中,非餐饮配送场景收入同比增加105%至人民币18.7亿元。在2021年,活跃消费者人数增加至1060万人。最后一公里配送服务收入为人民币30.7亿元,同比增长89%。如此出色的成绩,为何顺丰同城还是亏了?

从成本来看,2021年顺丰同城营业成本同比增长了60.6%至80.8亿元。根据顺丰同城公布的具体信息来看,排名前三的营业成本类型分别为劳务外包成本、雇员福利开支和营销推广费用。其中,劳务外包成本由去年同期的人民币49.14亿元扩大至80.27亿元。顺丰同城的骑手成本一直以来都是沉重的包袱。相关数据显示,2018年—2021年顺丰同城外包成本分别占了总营业成本的85%、86%、96%、88%。据悉2021年公司活跃骑手数量超60.6万人,同比增长32%。

销售及营销开支从人

民币1.11亿元增至2.7亿元,同比增长143.5%。对于营销成本的增长,顺丰同城方面指出,主要是因为推广和营销活动的增加、持续扩大地区营销团队而造成的。

同城业务如何突围?

与顺丰同城提供类似服务的还有美团、京东到家、饿了么等公司,并且美团和饿了么占领了绝大多数的市场份额,可见行业竞争激烈,顺丰同城要突围并不容易。

“我们的市值表现没有达到我们的预期。”在业绩发布媒体电话会议上,顺丰同城首席执行官孙海金表示。事实上,自顺丰同城上市以来,公司股价一路下滑,目前股价较IPO时候已经腰斩。所以,该公司也在努力找新出路。

孙海金也承认,外卖配送这个部分的格局比较固定,增速相对低。但他同时表示,一些新的渠道还有非常大的机会。财报指出,餐饮外卖场景以外的配送业务增长了105%。非餐饮场景主要包括同城零售、近场电商和近场服务,占同城配送总收入的37%。

近年来,顺丰同城业务的快速增长主要来源于医药行业、服装行业及数码3C行业商家。孙海金表示,目前餐饮配送收入在顺丰同城配送收入中的占比已降到40%,未来公司坚持发展全场景业务,餐饮配送收入会维持在30%至50%以内。

有行业观点认为,即时配送行业目前还处于厮杀状态,从几家上市公司的财务情况来看,仍然是困难重重,该如何改变现状对整个即时配送行业来说都是很大的挑战。

建信基金

“固收+”系列产品满足投资者多元需求

当前市场行情持续震荡,投资者不妨择优质“固收+”基金。建信基金旗下建信稳健得利、建信泓利一年、建信优享稳健养老一年FOF等“固收+”产品各具特色,投资运作良好,能够满足投资者多元资产配置需求。

在“固收+”产品的背后

有建信基金专业投研团队护航,他们将充分发挥主动管理优势,根据宏观环境、市场行情等因素搭配合适的资产配置比例,并通过深度研究精选优质个券、个股布局,使“固收+”产品在不同市场环境中都具有较强的适应能力。(杨)

经济新动能 民企新力量
创二代来啦!

羊城晚报记者 杭莹

改革开放40余年,大部分当年热血的企业家一代都面临着退休接班与传承的问题了。当大家都把目光放在二代交班之时,也有很多企业家三代已经悄然上线、担纲起了企业大梁。在他们之中,有的正在成为公司实际管理者,有的昙花一现已过,或从头开始、或连自家江山都“归零”了。

民企万花齐放,接班人自然也各有特色。对占A股公司数量三成的家族上市公司来说,开疆拓土的第一代创始人正在慢慢老去,有的更已离世,二代也面临退休,为公司选择和培养继承者和新鲜血液,已刻不容缓。企业如何打破“富不过三代”的“魔咒”?从二代、三代的接班风格来看,管中窥豹,也代表了企业自身和一代民企的盛衰变化。

编者按:

上市公司年报是经济的晴雨表,作为向实体经济供血的重要链条,上市银行的年报信息量巨大,不仅透露出宏观经济的脉动,也折射出民生财富密码的变化,最新公布的银行2021年年报释放了哪些信号?又会如何影响你我的钱袋子?今起羊城晚报推出的《银行年报·财知道》系列报道,带你透视银行年报,看懂事关财富密码的那些“财之道”。

1 六大行规模、营收及利润均创新高

2021年,包括工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、邮储银行、交通银行等在内的六家国有银行合计实现营业收入3.68万亿元、

银行年报
财
知道
①

羊城晚报记者 戴曼曼 胡彦

2 支持实体经济 贷款增量创同期新高

归母净利润1.27万亿元,净利润增速均超为双位数。国有六家银行的资产规模、营收和利润水平均创下历史新高。

2 支持实体经济 贷款增量创同期新高

从信贷数据来看,六家国有大行多渠道释放信贷资源,坚持金融回归本源服务实体经济。年报显示,2021年六家行新增贷款8.96万亿元,多家银行的贷款增量创出新高。

工商银行的年报显示,2021年其境内人民币贷款新增2.12万亿元,同比多增

2433亿元,增量创同期新高;农业银行贷款余额17.2万亿元,比上一年末增长2万亿元,新增信贷投放创历史新高;中国银行境内本外币贷款增加145万亿元,增量创近十年新高;交通银行贷款余额6.56万亿元,较上一年末增加0.71万亿元,增幅12.17%,为近年来最高水平。

亿元,民营企业贷款增加4387.49亿元。

截至2021年末,邮储银行公司贷款余额2.25万亿元,较上一年末增长13.96%;制造业中长期贷款增长42.72%;服务国家级专精特新“小巨人”企业超过1000家;民营企业贷款新发放占比提高4.70个百分点。工商银行董事长陈四清在年报致辞中表示:“工行坚持心怀‘国之大者’”。截至2021年末,该行普惠型小微企业贷款10990.12亿元,比年初增加

3197亿元,其中中长期贷款增加2427亿元,优化科创金融服务模式,国家重点支持的高新技术领域贷款余额突破万亿元。

3 重点领域多输血 制造业等获力挺

从结构来看,六家行对实体经济的支持主要体现在公司类贷款、中长期贷款的快速增长和占比提升,尤其是对制造业、普惠小微、绿色环保等重点领域投放力度增加,持续加大“两新一重”、先进制造业、专精特新“小巨人”企业等重点领域的资源投入。

建设银行的年报显示,2021年发放贷款和垫款较上一年增加1.94万亿元,增幅11.95%,其中基础设施行业贷款增加7331.08亿元,制造业中长期贷款增加1519.93

4 普惠金融增量降本 多家银行放贷破万亿

3784.48亿元,增长52.5%;普惠型小微企业贷款客户795万户,比年初增加20.4万户。

截至2021年末,建设银行普惠金融贷款余额1.87万亿元,较上一年末增长31.6%;普惠金融贷款客户193.67万户,较上一年末新增24.12万户;当年新发放普惠型小微企业贷款利率4.16%,同比下降0.2个百分点。

值得留意的是,在年报季多家银行通过公告或者业绩发布会展望了2022年的计划。其

中,中国银行行长刘金表示,全年信贷计划方面,一是规模保持稳健增长对构建新发展格局要求,继续扩大新增贷款规模,预计境内人民币贷款同比多增,增幅不低于10%。二是结构继续优化。从行业维度看,中行将持续加大对小微企业、科技创新、绿色发展等重点领域的支持力度,合理管控“两高一剩”信贷投放。初步计划,2022年普惠金融贷款新增3000亿元,与去年保持同等的增量水平。

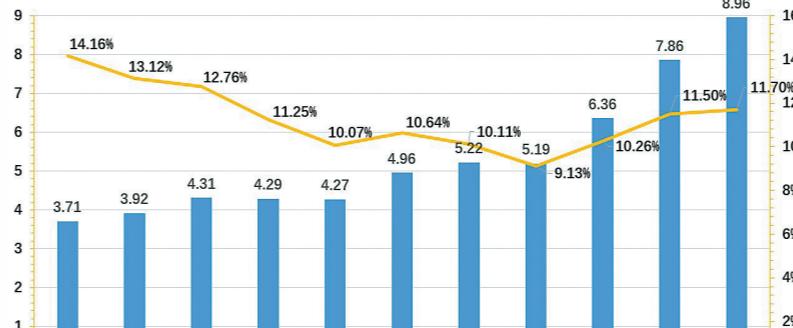
5 绿色金融成亮点 中行增速最快工行放贷最多

达到2.48万亿元。

截至2021年末,工商银行绿色贷款余额达到1.98万亿元,较年初增加了4629亿元,较上一年增长30%。交通银行绿色贷款余额4767.63亿元,较上一年增长31.37%。邮储银行绿色贷款余额3722.94亿元,较上一年增长32.52%。

从银行年报看信贷投放:总量提升结构优化,六大行多渠道释放信贷资源服务实体经济
贷款增量再创新高 钱都去哪儿了?

图表1:六大行贷款总额增长情况



图表2:六大行普惠型小微企业贷款

