

创始人意外摔伤身亡不到三个月,水星家纺悄悄发招股书

家族企业“根深蒂固” 电商占比 1/3

在创始人李裕杰意外摔伤身亡不到三个月,上海水星家用纺织品股份有限公司又一次悄悄发布了招股说明书,作为典型的家族企业,80后创二代会否顺利接班?过去靠兄弟姐妹一起打拼的企业未来如何转型?

青年报记者 吴缙超



周培骏 绘

家族企业股东和经销商都有亲戚

水星家纺由李裕杰与其妹妹们共同创办,起步于温州苍南龙港,如今坐落于上海奉贤,经过数十年成为国内知名家纺品牌。在李裕杰去世后的一个月的时间里,水星家纺掌舵者实现交班,李裕杰的弟弟李裕陆任董事长,李裕杰独子李来斌担任副董事长,不过,李来斌成为了水星家纺控股股东水星控股董事长和法定代表人。

据悉,李裕杰生前分别持有水星家纺和水星控股9.24%和35.87%的股权,水星控股持有水星家纺53.9%的股份。因为李裕杰三个女儿均放弃继承,李裕杰所持股份全部由其妻谢秋花和其子李来斌接手。在招股书中显示,目前水星家纺的实际控制人是谢秋花、李来斌。

水星家纺的业绩不错,其招股说明书显示,2014年-2016年,水星家纺营业收入分别为17.7亿元、18.5亿元和19.7亿元,而归属母公司净利润则达到了1.15亿元、1.34亿元和1.97亿元。整体来看,业绩呈现稳步增长的趋势,从招股书中尚看不到水星家纺是否会受到李裕杰意外摔伤身亡,管理层动荡带来的影响。

作为家族企业,李裕杰曾高度评价几个弟弟和妹妹的贡献:“没有他们的并肩作战,就不会有如今水星的成绩。”值得一提的是,水星家纺股东中有兄弟姐妹等关系,在其经销商中,有一些企业也和水星家纺股东有着远亲关系。

招股书中也提及,水星家纺前身所在的温州市苍南地区早在上世纪九十年代已成为全国家纺产品的集中地之一,不仅当地存在众多的家纺生产企业,众多的苍南人也成为全国各地重要的被服批发商或代理商。其中不乏一些与水星家纺股东存在一定亲戚关系的自然人,这些自然人分散在全国各地,且大多拥有二十多年的家纺产品销售经验,在品牌化发展进程中成为水星家纺开拓当地市场的重要力量。

据招股说明书披露,至少有10家远亲经销商在2014年-2016年间,为水星家纺贡献了近3.3亿元的营业收入,占3年总营业收入比重接近6%。

而采用不少亲戚做经销商,难免让人对其销售价格和定价方式会产生联想,对此,水星家纺特别在招股说明书中表示,公司向作为公司经销商的远亲销售产品的定价方式为市场价,定价依据是公司的统一

经销价,并执行与无关联第三方一样的销售价格。

电商业务占比仍低于传统渠道

至于外界瞩目的80后创二代,李来斌对水星家纺最显著的贡献莫过于筹建、经营电商业务。公司网络销售模式下实现的销售收入占主营业务收入的比重则呈现逐年上升的趋势。2014年度、2015年度及2016年度,电商渠道的销售收入分别为3.58亿元、4.64亿元和6.41亿元,占主营业务收入比例分别为20.69%、25.51%和32.75%,年复合增长率为33.62%。

不过,数据显示,虽然水星家纺的电商业务发展顺畅,但目前占据主导地位的销售渠道依然是李裕杰一辈人创立的传统销售渠道。

水星家纺延续的是经销(总经销商加盟、直属加盟)、直营和网络销售为主,电视购物、国际贸易和团购为辅的销售模式。从2014年到2016年,总经销商加盟模式下实现的销售收入分别为10.17亿元、9.79亿元和9.18亿元,占主营业务收入的比重为58.64%、53.83%和46.95%,虽然比重逐年下降,但目前依旧占据营收“半壁江山”。

截至2016年12月末,水星

家纺共拥有各类销售终端2606家,遍布中国大陆31个省、直辖市、自治区,形成了全国性的营销网络。数量庞大的加盟体系,往往需与总经销商和经销商等分享部分销售环节的利润,造成水星家纺的主营业务毛利率略低,此外,水星家纺也提醒,公司未来若与总经销商合作关系的稳定性产生波动,将可能使公司面临一定的经营业绩波动的风险。

据水星家纺招股说明书透露,水星家纺的主要产品套件、被芯及枕芯的毛利率均低于同行业的富安娜、罗莱生活和梦洁家纺,主要因公司的各类产品平均销售价格相对偏低,这与公司的销售模式相关。公司的经营结构中相对更加偏重加盟模式,而同行业上市公司则趋向加盟与直营并重的模式。此外,公司通过经销渠道所覆盖的市场主要是我国二、三线城市,考虑到当地消费者购买力和价格偏好,公司产品的定价较一、二线城市稍低,因此与同行业公司相比较,公司的套件、被芯及枕芯的毛利率水平偏低。

如今的家纺行业增速放缓,竞争激烈,水星家纺能否在这场竞争中取得优势,目前来看还是未知数。

■关注

银行借力第三方风控成新风向

不少小企业主近来发现,银行机构如今不断推出小微贷产品,甚至在线输入企业信息就能生成纯信用贷额度,连银行都不用跑。这其实是越来越多第三方风控平台提供技术支持的“功劳”。小微数据化信贷服务平台元宝铺近日推出产品级风控系统“火眼智能风控系统”,通过定制化、可视化技术帮助金融机构快速实现大数据风控,在业界看来将让银行小微贷更高效、小企业贷款更轻松。

以往小微企业难以获得银行机构信贷支持,核心问题就在于“成本高”。由于这些企业资金需求往往小而分散,又几乎散布在各类行业,银行普遍认为为小额信贷进行信息采集、授信决策、甚至开发专门的风控模型“不划算”。

“银行不愿意做的,让第三方来做。”元宝铺创始人及CEO陈瑞贵表示,随着越来越多小企业经营行为在线化、数据化,这些数据都能成为判断企业经营状况的重要依据,第三方平台将这些小微数据通过行业分类建模、分析,助力银行机构高效进行信贷决策,“一切没有被数据化的行业都是暂时的,只要数据化就可以做信贷。”

据新华社电

中国黄金旗下中金珠宝混改落地

黄金行业唯一一家中央企业、中国黄金集团公司控股公司中国黄金集团黄金珠宝有限公司(中金珠宝)的混合所有制改革24日掀起“面纱”,同步引入战略投资者、产业投资者并开展员工持股计划。

记者在24日举行的混改增资协议签约仪式上获悉,中金珠宝以未来发展协同程度为重要原则引入了战略投资者和产业投资者。其中,战略投资方中信证券、京东、兴业银行、中融信托、建信信托、越秀金控、浚源资本持股比例合计为24.52%;产业投资方北京彩凤金鑫将持股9.81%;管理层及核心骨干员工也将参与持股。

三类投资者本次增资扩股完成后合计持股比例将达到41%左右,融资总额预计22.5亿元。本次增资扩股完成后,中国黄金集团黄金珠宝有限公司持股比例降至43%。

中金珠宝是专业从事“中国黄金”品牌运营的大型专业黄金珠宝生产销售企业,目前已建立了覆盖全国的销售网络,接下来还将有序稳妥推进上市计划,进一步借助资本市场力量,不断扩大市场份额和影响力。

据新华社电

五大行首份中报出炉

交通银行上半年净利同比增3.49%

青年报记者 孙琪
实习生 周逸伦

本报讯“稳中趋好、动能提升、基础夯实。”昨日,交通银行负责人在中期业绩披露新闻发布会上,对上半年工作做了如上12字的概括。

五大行中,交通银行最先发布今年中期业绩报告。据悉,交通银行集团资产总额达

人民币8.93万亿元,较年初增长6.28%。报告期内,实现净利润(归属于母公司)人民币389.75亿元,同比增幅3.49%,明显高于前两年。

在市场关注的风险防控方面,交行减值贷款率、逾期贷款余额、逾期90天以上贷款余额均下降,而拨备覆盖率则较年初提高0.52个百分点。

据悉,上半年,交行大力发

展信用卡、资管、市场、贵金属、票据等转型重点业务和新兴业务,培育新的盈利增长点。报告期内,六大事业部制利润中心税前拨备前利润同比增长13.77%。另外,该行把握金融科技和互联网金融发展趋势,以项目制改革推动手机银行、银银平台等重点产品创新。正式推出“手机信用卡”,在业内首创“秒批、秒用、秒贷”模式,报告期内,

手机信用卡进件累计达到142万张,发卡量达到103万张。

关于下半年怎么干,交行负责人表示,下半年交行的主要任务就是贯彻落实全国金融工作会议精神,紧紧围绕“服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革”三项任务,坚定信心、沉着应对,积极作为、稳中求进,不断提升经营效率和竞争能力。