

■人物 | Characters |

天顺股份董事长王普宇:

从货车司机一路开进新疆物流大时代

证券时报记者 曹炫

位于乌鲁木齐的新疆天顺物流,是新疆最大的物流企业之一,公司创立的“供应链管理”体系,成为领先新疆物流市场的创新经营模式。从货车司机成为了天顺股份董事长的王普宇总是笑眯眯的,说自己是中国的3000万个货车司机中最幸运的一个。创业20年,天顺物流从最初的小车队变成了如今横跨国际航空物流、国际铁路班列、国内公路铁路物流等领域的大型物流企业,并运营了乌鲁木齐国际陆港多式联运海关监管中心。

早年创业的两次“幸运”

王普宇1971年出生于新疆的阿勒泰地区,他们家是从山东迁徙到阿勒泰的。王普宇说,家有五个孩子,他是最小的一个。90年代初,家里买了一辆二手的“青海湖”货车,大哥、二哥跑长途运输,后来,家里陆续添了几辆二手货车。王普宇高中毕业后,也加入了他们的行列,成为一名货车司机。那个时候,司机的收入还很高,一年下来成为万元户不是问题。

1992年的春节,王普宇去给老师拜年。老师问他生意怎么样,他说生意还不错,就是活多车少,要是能买辆5吨的解放货车,应该很快就能挣到钱。老师当时思考了一会,让王普宇过了年到学校找他。春节过后,老师把学校里积攒的一笔钱,学生们的勤工俭学款5万元借给了王普宇,两个人签了合同、约定了利息。拿着这些钱,王普宇和哥哥买了一辆解放牌货车,挂靠到乌鲁木齐营车队。

这辆货车很快帮王普宇挣了不少钱。一年多后,借的钱都还清了。在克拉玛依市给油田拉货时,王普宇发现这里的油井生产需要用一种铁矿石,当时这种铁矿石要从伊犁拉到克拉玛依。而王普宇发现自己老家阿勒泰的山坡上也有这种铁矿石,如果油田要使用阿勒泰的铁矿石,一方面运输距离短、节省大量成本,另一方面也能给自己增加一部分收入,这是一举两得的好事。王普宇在阿勒泰装了一车铁矿石,拉到克拉玛依油田。经过化验,发现这种铁矿石油田完全能用。王普宇提出白送这些铁矿石给油田,自己只收运费。这种好事油田不可能不答应,于是他很快成为油田供铁矿石的大户。

王普宇说,1998年是自己的转

折点,也可以说是人生的分水岭。在此之前跑运输是为了养家糊口、过上好日子;这一年之后,他成立了克拉玛依市普宇公司,担任董事长。他那时候就想,自己要在物流这个行业干出一番事业来。

成为新疆最大的“供应链管理”服务商

2000年前后,王普宇多次召开家庭会议,想把公司搬到乌鲁木齐去。当时家里人都不理解,说他们在克拉玛依生意做得好好的,为啥非要去乌鲁木齐呢?王普宇说,他认为做物流就要去大城市,小城市市场、资源都有限,而大城市资源更多,市场发展空间更大。他力排众议,于2000年在乌鲁木齐成立了公司的办事处。

最初来乌鲁木齐的两年,公司的生意并不是太多。因为乌鲁木齐本身就有一百家大大小小的物流公司,市场竞争很激烈。怎样打开市场呢?王普宇想到了他的“发家秘笈”,做供应链管理、垫资服务。具体来说,就是如果这家化工公司需要焦炭,那么天顺物流就去从煤矿采购煤炭,按照对方的要求制作成达标的焦炭,另外提供仓储、物流的配合,把最终端的产品直接提供给客户。解决了客户对原料的需求,进而使对方用更多的精力去做好自己的主营产品,提升其核心竞争力。

王普宇说,做供应链管理,帮助客户解决的不仅仅是运输的问题,还有原料采购、资金垫付、仓储等一系列的问题,而这些问题对那些生产型企业来说做起来都比较琐碎,天顺物流的出现,就让更多企业得到了优质供应链服务。靠着这样先进的服务方式,天顺物流一举拿下了中泰化学、中石油、天山股份、神华集团等许多大型企业的长期订单。

在这个阶段,我们做了一件比较重要的事,就是家里人按比例持股。”王普宇说,生意越做越大,家里过去延续了儒家文化的一些理念,一直没有分家。随着资产规模的扩大,过去那种粗放的管理模式渐渐跟不上形势了,这就势必需要对家族企业进行改造,形成股份制企业。由此,再为上市做准备。王普宇说,通过一个阶段的改造,他们把家族企业改造成股份制企业,完成了现代化

的公司治理结构。

另外一个问题,就是家族企业的发展方向问题。王普宇说,在原始积累完成以后,公司每年都有几千万的盈利,分到家族成员手里,买豪车、住别墅都已经实现了。那么下一步是小富即安,还是追求更大的事业?是做好物流主业,还是多元化经营?他们经过认真分析之后认为,国内的物流市场还处在一个比较原始的阶段,行业集中度低,物流公司小、散、乱、差,抢货、抢车的事情时有发生。他们经过分析认为,物流行业下一步发展,必然会带来行业集中度提高,会引起行业间的兼并,并且逐步走向规模化、规范化。有了这个研判之后,王家决定,还是要继续做好物流行业。

目前,全国有上百万家物流公司,在新疆都有上万家物流公司。王普宇说,未来十年到十五年,就是整个中国物流行业大发展、大整合、大并购的一个历史时期。他认为,对物流行业来说,这必将是一个波澜壮阔的时代,强者愈强,弱者愈弱,整个物流行业将会产生千亿级的公司,成为国内物流行业的龙头。

天顺股份的国际物流梦

2008年,天顺股份进行了股份制改造。2016年,天顺股份在A股成功上市。实现上市是我们公司发展中的一个里程碑,我们将结合“一带一路”战略,实施公、铁、空、海多式联运。”谈到物流行业发展的前景时,王普宇信心满满,他认为,物流行业的春天已经来临。

新疆地处整个亚洲的中部地区,如果以亚洲物流的全局来考虑,乌鲁木齐可能是东亚、中亚地区最佳的交通和物流枢纽。因为上述的地缘优势,新疆在前些年提出了“东联西出”的战略,天顺物流也及时地抓住了这一机会。

“一带一路搞好的基础就是要把物流先搞好,物流是经济运行的先行官。”王普宇说,我国在国家层面上提出“一带一路”战略之后,天顺股份很快就意识到新疆由于其特殊的地理优势,必将成为“一带一路”上的重要城市,借此契机,将会迎来物流业的大发展。

2018年5月,天顺股份开通了乌鲁木齐至法兰克福的国际全货机航班。王普宇经过测算,现在自己公司的一架全货机可以装100吨货,从新疆出发去欧洲,一趟下来可以为发货方节省10万美金。目前,天顺股份的这个航班已经常态化运行,每周三班。下一步,天顺物流发



天顺股份董事长王普宇

官兵/制图

往比利时、俄罗斯、土库曼的货运航班也将陆续开通,成为我国货运航空物流的生力军。

铁路方面,天顺股份也有比较大的动作。2018年4月,天顺股份与乌鲁木齐国际陆港区签订了《乌鲁木齐国际陆港建设战略合作框架协议》,根据协议,乌鲁木齐国际陆港区建委授权天顺股份围绕其产业规划,打造智慧陆港中心。这对天顺股份来说意义重大,这个国际陆港区有120平方公里。天顺股份在这个园区里,将统筹多式联运集货中心运营业务,开展供应链管理业务和供应链金融业务,建设智慧陆港云平台,国际、国内邮件分拨中心,大陆港综合物流园区,铁路快件监管中心和跨境电商监管中心。

2018年7月,由天顺股份运营的乌鲁木齐至俄罗斯的重去重回国际货运班列,目前已经在俄罗斯装载返程货物返回。下一步,天顺股份还将运营由霍尔果斯开往哈萨克斯坦的国际班列,在天顺股份的战略构想中,下一步要把哈萨克斯

坦变成我国的大粮仓、大油缸和大牧场,要把哈国大量的优质农产品运输到国内来。天顺股份运营的这条铁路专营线,计划将有一年3000万吨的运输能力。

我们的国际航班全部开通之后,就要从欧洲进行大量的采购,把优质的产品采购回来,形成采全球、卖全球的优势。”王普宇说,有了国际航运和国际铁路班列,天顺物流已不再满足于做新疆的供应链服务商,而是要做全球的供应链服务商,下一步,将会在乌鲁木齐开设全球优选商品的体验店。他说,天顺股份要做全球信赖的综合型、一体化供应链服务商。”

“一带一路上的物流服务产业,至少有上百万亿的体量,目前才开发了仅仅十几万亿的规模,未来的市场前景非常广阔。”王普宇坐在自己的农庄里,望着远处天山深处的博格达峰,山峰上的白雪清晰可见。他说,“一带一路”的壮丽序幕已经缓缓拉开,他要带领这个当年从几辆二手货车起家的物流公司,走向波澜壮阔的物流大时代。

■收藏 | Treasure Hunt |

手镯,手镯……



既不规整也不算美观的珠子料手镯,却价值不菲(右下)料子上摆一只手镯,意思是:这是手镯料(左)能“掌握”的料子,没想到也可以出手镯(右上)孔伟/摄 彭春霞/制图

孔伟

手镯,尤其是籽料手镯,被玉石市场和众多和田玉玩家视为不可多得的“硬通货”。也正因为如此,能够加工手镯的籽料也一石难求,市场价位明显高出同等材质却不能加工手镯的籽料数倍乃至数十倍。

我手里就有一块重约1.5公斤的青白玉带翠籽料,在向玉友们展示时,好几个人都认为因为料子有一道裂,出不了手镯,所以价值也就2000元左右。但肉眼的观察毕竟有局限,当我把一只椭圆形的贵妃镯摆上去,大家发现这块料子加工一只贵妃镯绰绰有余之后,市场价位被一下子拔高了许多:虽然贵妃镯的市场价格略低于圆镯,但用一位玉友的话说,“这下这料子怎么也过万了。”

倒回去几年,市场上还是有一定数量的籽料手镯的,虽然价格也会比山料手镯高些,但还不至于到现在这么悬殊的程度。两个月前,古玩城一玉商从石佛寺进货回来,货品里就有一只青白玉明显偏青的籽料手镯,肉眼看上去结构已经很大,更不用说“过灯”了,加上还有一个玉花,以我的价值评判体系判断,最多也就值几千块钱。但她告诉我,进货成本已经过万了。

这样的货色,这样的价格,要多久才能在盈利的情况下卖出去?说实在的,我有些替他担心。第二天再去古玩城,发现这只手镯早没了踪影。老板告诉我,进货回来两天后手镯就卖掉了。虽然不肯说出具体的成交价格,但从她灿烂的笑容上不难找到答案。“有人专挑籽料手镯,这也就是事先就联系好的。”老板解释说。几天后,我也去了一趟有玉都之称的河南南阳石佛寺玉石市场,发现女老板所言不虚,哪怕料子比较粗,结构比较大,甚至有明显瑕疵的和和田玉青白玉籽料手镯,市场价也早已过万,甚至高达数万元,而白度好一点的,几十万上百万也并不稀奇。

这也激起了我对籽料手镯的兴趣。回到家,我把所有的大块籽料全都翻出来,用各种尺寸的手镯成品摆上去逐一比划,发现居然有不少料子够加工手镯的块度。虽然我们只能看到料子的平面部分,而料子的内里才会成为手镯的边,也就是说要待切开并且加工成成品之后,才能判断手镯的品级及价值的高低,但这番折腾也给了我莫大的信心:这些都是籽料!尤其其中相当比例的料子在购买时并未考虑手镯因素,这一结果自然令人欣喜。最让人激动的是一小片料子,我敢打赌,这种料子放在任何人手里可能都没想到能出手镯,我也是在把一只小口径手镯放上去后才发觉这块料子居然够手镯尺寸,关键还没有裂,只是内径稍小一点,仅5.2厘米,但相对于当初200元的购进成本,这已经给了我足够的惊喜了。

籽料手镯的加工与山料有些差别,工序会多一些。我在石佛寺见过籽料手镯的加工:先套取出一只圆环状的手镯坯子,然后在边上带皮的地方用特制的胶粘上,以保护作为籽料“身份证”的皮子上的毛孔。接下来的加工工序跟山料几无二致,只是最后还会有一道去除毛孔上的胶的工序:用酒精灯烤化粘胶,再稍作处理,OK,一只籽料手镯就完成了。遗憾的是,深圳的玉石加工厂以加工翡翠为主,即使偶有和田玉,绝大多数也是山料,对籽料手镯的留皮留毛孔,他们不仅没有经验,甚至没有这方面的意识。看来,我的这些手镯料子还得抽时间不辞辛劳地运到石佛寺,找那边的师傅加工才行。

其实,运到石佛寺加工也有个好处,那就是当地的工费比深圳便宜不少,即使加工籽料手镯多出几道工序,仍稍低于这边山料镯子的加工成本。只是,这么够分量的东西,搬来搬去也太费事了吧?朋友给我出了一个主意,说可以先在深圳花比较小的代价切出手镯的环状坯子来,适合做手镯的再拿过去,既轻便又省事。看起来这确实是个不错的主意。

转念又一想,如果不做手镯,以后留着卖原石呢?反正手里不少料子是可以做手镯的,将它们以手镯料重新估值不就行了?这好比股民买中一只股票后连涨了N个涨停,并且还没有打住的意思,管它以后是分现金、送红股还是转增股本,心里的那个美,你懂的。

周忻 玩转地产圈的人

证券时报记者 余胜良

地产行业能人很多,有人脉的人多,有资源的人也多,动辄上亿元的地块,沾着都是上百万的房产,想不认识那么多有权势有资源的人物也难,但是没有人能像周忻一样,能将整个地产圈都把握在手中。

日前,易居企业控股(02048)在港交所挂牌,以14.38港元发行价平开,最终收跌1.39%,总市值208亿港元。这家房屋中介公司最引人瞩目的地方是其基石投资者有阿里、华侨城、恒基和新加坡城市发展集团(CDL),还在于它的股东包括碧桂园、恒大、万科、融创、富力等26家百强房企和磐石资本、云锋基金等5家机构。

在7月6日香港路演上,地产界的大佬夏海钧、祝九胜、李思廉、陈卓林、林中、胡葆森等中国地产圈的半壁江山几乎都来到了现场,他们忙着拍下PPT内容,互相探讨着什么。恒大、碧桂园和万科三家房企巨头分别持股15%。能够将这么多

牛人短暂聚在一起,能够让这么多牛人成为一家公司的股东,这就是易居企业创始人周忻的不同凡响之处,如果易居企业有什么鲜明特点的话,这个特点就从周忻身上体现出来,他善于交朋友,善于搭舞台聚人气。易居企业主要做一手房产代理,在南方地产销售中,中原地产和世联行在这个行业占据主要地位,此前对易居中国比较陌生,但这么多地产牛人为他做背书,不由令人刮目相看。

从2016年组交所退市后,易居经历多番重组。据周忻说,这些地产公司不少是主动找他来入股的,2015年,当易居刚刚宣布了私有化计划,第一个找到周忻的是万科的郁亮,开玩笑似地说:“我们参与一下吧。”2016年3月,周忻去广东推广宝库项目,一堆开发商也都表达了要参与易居中国私有化的想法。很快16家企业成为易居企业的股东,不久变成21家,又变成26家。他称恒大

地产董事局主席许家印为“老许”,据说那条著名的爱马仕皮带,就是他送给“老许”的。2015-2017年,易居企业为前五大客户提供服务所得的收入分别占总收入的31.7%、36.3%及44.1%,其中22.3%、26.9%及35.1%均来自其最大的单一客户恒大。

易居企业做一手楼代理,这么多地产开发商做股东,对易居企业非常有意义,谁不愿意将自家业务交给有点关联的公司,从而也享受点股权增值的收益?如果这么多公司都将业务交给易居企业,那易居企业的估值自然就很有想象空间。截至2017年底,易居企业一手房地产业务进入186城,已签约1028个代理项目,签约储备项目建筑面积达2.06亿平方米。

和这么多地产牛人成为朋友,受益于周忻爱交朋友的一面。他的圈子不仅仅在地产界,上海的海外上市公司也有个圈子,周忻是其中的活跃分子,郭广昌、江南春等上海滩叫得出名号的商界人物与他们都有

交集,周忻和江南春关系甚好,据说江南春的母亲每年给周忻送年糕,2016年送给他100斤。除了地产圈,他还和知名投资人沈南鹏相熟,和新浪掌舵人曹国伟一起做了地产电商,不会发邮件的人做起了电商,玩起了O2O。

上海自古出商人,周忻就读于上海大学核专业,在上学的时候就开过舞蹈培训班。2016年公司8月28日,在易居中国16周年庆典上,50岁的他和两位热辣美女上台共舞,依然纯熟。投身地产业务,一开始做的是“小补贴换新家”,做新房和二手房的联动,在一家上市公司金丰投资旗下,到1999年,上房置换共有400家门店,全国第一。由于公司改制,周忻从上房置换中退了出来,转而去做金丰投资下面的亏损企业上海房屋销售公司,也就是今天易居中国的前身,从此以后开始做一手房。

周忻有能力维持一个稳定的团队,从一开始的夫妻店,到美国上

市,团队稳定性一直很好,原来一批创业团队,迄今只走了一个人。周忻在内部建立一种亲情式的文化,愿意给合伙人做铺垫,在出场顺序上让合伙人先出,愿意放权给CEO。

周忻明白别人需要什么,也愿意让别人开心。在给媒体介绍的时候,愿意讲故事,给海外投资者介绍的时候,也能一句话讲明白自家的业务模式。但总是想让人高兴,包括企业内外的人高兴,也不容易,比如本次易居企业上市之前,就有从业者密集发布文章,认为易居在做排行榜时,为了满足客户的需要,有更改名次的情况。

周忻做了很多公司,他私有化了两家公司,还有纽交所的乐居控股(LEJU)、钜派投资(IP)和新三板的太德励拓(837383)、筑想科技(835602),以及本次在港上市的易居企业,这些公司规模都不大,易居企业能有今日市值,私有化之后的融资占了很大原因,仅碧桂园就花了17.81亿元,这次又从港股拿走了44亿港元。