

金螳螂力推家装O2O平台 今年电商销售目标50亿元

证券时报记者 倪天歌

金螳螂(002081)日前宣布,公司将投入5亿元作为营销预算,推动旗下家装电商平台“家装e站”的发展,并将“家装e站”2015年、2016年、2017年的销售目标分别定为50亿元、300亿元、1000亿元。

在6月6日举行的发布会上,金螳螂董事长倪林表示,金螳螂与家装e站合作成立金螳螂(苏州)电子商务有限公司,是金螳螂集团开启电商业务的契机,同时也预示着公装、家装“双轮驱动”发展战略的正式实施。

电商模式让利30%

据了解,家装e站成立于2010年,原本是一家依托于阿里天猫平台的家装O2O公司。2014年6月,金螳螂投资控股了家装e站,并宣布在3年内将投资10亿元发展家装O2O平台。

家装市场是一块巨大的蛋糕,目前市场规模已经超过4万亿元。但由于设计、施工难以标准化等问题,家装电商还是一片尚待深耕的蓝海。

倪林将2015年定义为中国家装电商元年。金螳螂电商打造的是标准设计、标准主材、标准施工、一站式服务的线上购物、线下体验的家装电商O2O交易平台。

家装e站已依托金螳螂的品牌、供应链、设计及施工管理优势,解决了传统家装产品和服务售前预算标准化和售后施工标准化两大难题。截至目前,家装e站已覆盖全国近500多个城市线下体验中心。

金螳螂电子商务有限公司董事长方表示,传统家装的模式通常是“F to B1 to B2……C”(工厂-中间商1-中间商2……消费者),家装e站的创新就在于,在全国范围内布局中心仓,去掉中间环节直接签约主材厂家,实现“F2C factory to customer,工厂-客户”模式,确保价格竞争优势。平均来看,相比传统家装可以为用户节省30%左右成本。

今年销售目标50亿

家装e站创始人孟德表示,家装e站的模式就是打通线上线下,建立标准、简单、透明的一站式服务模式,还权给用户。为此,在此次战略发布会上,家装e站还推出了中国家装史上的第一本装修指南《家装白皮书》,力求通过通俗语言的介绍让用户掌握家装的环节和标准,并以此进行监督。

针对家装行业饱受诟病的质量、价格、信任问题,方表示,家装e站将通过搭建业内领先的专业化O2O营销整合平台,增加家装服务的信誉评价,彻底解决传统家装的痛点。



金螳螂旗下家装e站的销售目标

倪天歌/供图

目前,家装e站已在全国建立了27个实景认证基地,一方面,让用户拥有自主选择星级工人的权利;另一方面,通过质量管控APP,实现整个施工阶段36个家装节点全部可视、可控、可评。

据方介绍,家装e站已率先推出了设计包、施工包、主材包三种标准化的产品,打破传统的人工分离方式,并设立了免费设计、一口价、三不限、所见即所得等八大承诺。未来,家装e站还计划推出家装包、家电包、家居包和家政包等更多家装外延产品。

家装e站目前已在全国建立了36个中心仓,物流吞吐能力达220吨/天。孟德表示,家装e站今年的目标是在全国范围内中心仓数量达到50个,城市分站数目标达2000个,实现50亿元的营业目标。

据倪林透露,金螳螂已与家装e站在“材料包”产品上实现了打通,家装e站2014年为金螳螂贡献了约10%的营收,预计未来这一比例会加大,甚至电商的增速会超过传统业务。

■记者观察 | Observation |

崔军将折戟新华百货?

证券时报记者 李雪峰

在对“物美系”A股商业平台新华百货(600785)的狙击战中,一向高调的沪上私募基金崔军再度将高调推向极致,但此次高调却招惹了上交所。

上交所认为,崔军旗下的上海宝银创赢投资管理有限公司(下称“上海宝银”)6月2日通过其网站发布的公开信“涉嫌以新闻发布代替信息披露等违规行为”,为此上交所决定启动纪律处分程序。

上述公开信的核心内容是,上海宝银以新华百货第二大股东身份,称将召开股东大会表决五项议案,包括与新华百货共同成立私募基金、收购保险公司等。此外,上海宝银还拟改选新华百货董事会,要求新华百货承诺持续高比例转增股本等。

该公开信发布后,上交所曾立即向上海宝银与新华百货发出了问询函,要求两公司对信函内容作出核实说明。

其实,对于崔军而言,以发公开信或其他公开方式主张股东权利并非始于新华百货。早在2008年,崔军就曾以私募投资者的身份增持宁夏建材前身赛马实业,公开要求向赛马实业派

驻董事。2011年,崔军又给招商银行时任董事长傅育宁写公开信,建议招商银行向巴菲特增发H股。到了2013年,崔军以华北高速投资者身份呼吁中小股东联合投票,要求华北高速回购股份。

既有的诸多案例客观上给崔军贴上了两个标签,即“高调”与“巴菲特”,凡崔军入股或举牌的上市公司,一般都不会太安静,因为崔军经常会在股东大会上表达他所认为的股东权利。

此外,据传崔军本人极为推崇巴菲特,甚至以成为中国巴菲特为奋斗目标,上海宝银与其关联方两次举牌新华百货的主体账户均含巴菲特字样,如上海宝银创赢最其巴菲特潜力对冲基金3期等。6月2日的公开信中,崔军称新华百货全体股东应合力将公司打造成中国的伯克希尔·哈撒韦公司与沃尔玛的结合体。

新华百货是否具备成为中国版沃尔玛的潜力,目前尚不得而知,新华百货管理层也未公开将公司与沃尔玛作比较。因此,有人认为崔军或是故伎重施,意在为二级市场造势,毕竟崔军在历次的高调举牌过程中,极少实质性参与公司经营,与一般的财务投资者并无区别。

但崔军并不这么认为,他对证券时报记者表示,确实想借助资本的力量助力新华百货实现市值50年涨3万倍的目标,并且据说合作提议已得到了新华百货管理层的初步同意。当然,记者并未从新华百货方面获知任何有关此次合作的信息。

也许崔军对新华百货的喜好表现得过于明显,以至于在公开信中提到了将召开股东大会,并列出了具体的议案,由此触发监管红线。理论上,上市公司持股10%以上的股东可绕开公司管理层自行召开股东大会,但前提是必须合法合规,其中重要的规定是相关信息须在法定信息披露框架构下对外公示。

换言之,崔军以持股10%的投资者身份要求新华百货召开股东大会审议相关议案并无问题,问题是,该信息并未经过新华百货董事会或监事会以正常的信披渠道对外发布,故涉嫌违规。回溯崔军历次的呼吁或公开信,均有效绕开了前述监管红线,而这一次,崔军却招惹了交易所及中国基金业协会,双方均不支持崔军。

若违规行为被坐实,崔军将被交易所处罚,这对崔军后续的资金运作显然不利。当然,仅就新华百货而言,崔军这一事件并不会对公司目前正在实施的增发造成重大影响。

■相关新闻 | Relative News |

新华百货就公开信事件发布澄清

证券时报记者 岳薇

新华百货(600785)今日就上海宝银致全体股东的公开信事件发布澄清公告。新华百货表示,公司董事会从未与上海宝银就《公开信》中提到的公司与上海宝银共同成立私募基金、收购保险公司、承诺资本公积转增股本、发行公募基金和改选董事会等相关事项进行过沟通,亦未达成任何明示或默示的一致意见。

新华百货称,上海宝银提出的若干发展设想,包括相关投资方案及连续高比例转增股本等事项,经公司及董事会慎重考虑,认为其缺少合理的可行性分析,且面临的相关风险较大,公司不宜采纳。

此外,上海宝银今日收到证监会的调查通知书,因涉嫌信息披露等违法违规,证监会决定对上海宝银立案调查。

新华百货股票自6月9日开市起复牌。

分豆教育商业模式渐清晰 募资6亿加速开拓市场

证券时报新三板论坛

停牌中的分豆教育(831850)昨日再次发布股票发行方案,拟以每股60元的价格募资6亿元,以巩固和加速拓展公司三大业务。

分豆教育公告称,公司拟以每股60元的价格发行不超过1000万股股份,募集资金不超过6亿元。6月5日,刚刚启动做市交易的分豆教育收盘价为64.57元,总市值近30亿元。

分豆教育此次募资将用于巩固及加速公司PPP(政府购买教育服务)、SOS(盈利教育机构与云智能业务融合)、BD(商务合作)这三种业务模式的拓展,并加大现有产品体系的升级力度及新产品体系(主要涉及云智能教育平台智能教辅系统、中学文科类产品及小学产品体系)的研发与推进,

且不排除通过外延性商务拓展等方式,进行人才及项目的丰富与储备,以确保2016年9月新产品上市。

此外,分豆教育还将此项募资用于合作或自建分豆教育的“慧学云大数据中心”,使其达到千万级用户使用标准,以满足未来3年学生、教师、家长、学校、培训机构、教育主管机构、商务合作伙伴等多层次用户的海量信息存储及分析,并设立“慧学云智能国际技术研发中心”。

分豆教育董事长于鹏此前在做市路演时曾表示,PPP模式是面向公立学校,SOS模式面向培训机构和私立学校,BD模式则面向通讯运营商及教育机构。

分豆教育于6月1日开始做市交易,并于6月3日在河北省邯郸市举行公益助学活动,该活动由分豆教育

与中国教育国际交流协会、中国教育发展基金会、邯郸市教育局共同举办。

新三板论坛记者当时在活动现场获悉,分豆教育将以邯郸作为慧学云智能教育平台地级市应用中心在全市推广PPP模式,该模式由政府引导、企业和名校参与研发、一线教师应用、学生受益,买单者为当地公立学校。在当天的活动现场,邯郸市常务副市长王进江、教育局局长杨华云等均到场并致辞。

分豆教育的PPP模式已在山东的青岛二中等学校进行试点,此次邯郸是作为第一个试点的地级市,在全市学校内推行PPP模式。

另一方面,分豆教育的SOS模式此前也已在邯郸试点,邯郸新起点教育培训机构的9所校区已全面引进分豆教育的慧学云智能教育系统。

中国教育国际交流协会的一位负责

人士对新三板论坛表示,从现在的情况来看,分豆教育的商业模式已经日渐清晰,该公司试图依托云计算、大数据、人工智能等技术,通过其慧学云教育平台连通公立学校和培训机构这两个独立的教育生态系统,其中PPP模式是基础。

新三板论坛记者在活动现场也看到,已经与分豆教育开展合作的邯郸新起点培训机构负责人也参加了该次活动。

分豆教育副总裁张莹当时接受新三板论坛采访时称,除了河北邯郸,分豆教育的PPP和SOS模式还将在另外10个地级市同时铺开,未来全国将有近百个地级市全面复制“邯郸模式”。

对于此次定增及股份问题,新三板论坛多次致电分豆教育相关负责人,对方均以公司将有重大事项公布及新任首席执行官尚未到任为由,未予回应。

(尹振茂)

上海公布 电动车充电收费标准

证券时报记者 姜云起

上海市交通委昨日发布《上海市电动汽车充电设施建设管理暂行规定》,提出上海充电设施建设将主要遵循“自用为主、公用为辅,快慢结合、分类落实”原则,在上海推广电动车充电设施建设。并且继合肥、北京等城市之后,上海也公布了电动车充电服务费的收费标准。

对于此前市场所关心的几个问题,《规定》一一作了解答。

首先是公共场所充电设施建设比例问题。《规定》提出,在住宅小区建设以慢充为主的自用、专用充电设施;在办公场所建设快慢结合的专用充电设施;在商业、公共停车场、加油站等公共场所建设以快充为主、慢充为辅的公用充电设施。新建住宅小区、交通枢纽、商务楼宇等独立用地的公共停车场按照不低于总停车位10%的比例预留充电设施安装条件。

其次是电动车充电设施经营性的收费标准问题。《规定》提出,充电设施经营企业可向电动汽车用户收取电费及充电服务费两项费用,充电服务费用于弥补充电设施运营成本。2020年前,电动汽车充电服务费执行政府指导价,今年暂定为每千瓦时不超过1.6元,今后将结合市场发展情况,逐步放开充电服务费,由市场竞争形成价格。

电价方面,上海市向电力企业直接报装的经营性集中式充电设施用电,执行上海市电价目录中“工商业及其他”电价类别中的“铁合金、熔碱、离子膜用电”价格。2020年前,暂免收基本电费。国家相关政策出台后,按照国家政策执行。其他充电设施按其所处场所执行分类目录电价。

至于充电设施投资的补贴问题。《规定》提出,对于符合要求的充电设施,仍然按照2013年发布的《上海市鼓励电动汽车充换电设施发展暂行办法》给予补贴,即“对充换电设施建设运营公司投资、且符合扶持条件的充换电设施给予不超过30%的财政资金支持”。同时,对充电设施建设给予土地政策支持。

最后是充电桩进小区的问题。《规定》提出,电动汽车用户在住宅小区有自有产权车位或经车位产权人同意,在租赁期一年以上的固定车位上安装充电设施的,物业服务企业应当予以支持和配合。

中航重机 增发募资37亿加码主业

证券时报记者 董璐

军民融合的大背景下,中航重机(600765)今日推出重磅增发方案。公司拟以不低于25.48元/股的价格非公开发行1.4亿股股票,募集资金不超过37.29亿元投向11个项目,夯实锻造铸造、高端液压等主营业务。

在具体的资金投向,除了将10亿元用于补充流动资金外,中航重机剩余募集资金将流向十大项目:西安新区先进锻造产业基地建设项目(0.15亿元);三原本部锻造

产能升级建设项目(1.26亿元);民用航空环形锻件生产线建设项目(6.72亿元);大中型直升机旋翼系统锻件生产能力建设项目(1.76亿元);热模锻生产线改造项目(7050万元);精益环形锻件生产线技术改造(6.26亿元);国家重点装备关键液压基础件配套生产能力建设项目(2.21亿元);先进工程及农装高端液压基础件研发产业化生产线建设项目(2.77亿元);航空特种热交换器及集成生产能力建设项目(6980万元)和中小型精密锻件生产线能力提升建设项目(7700万元)。

金融业务领域的首次对外投资,是公司践行该战略规划的重要举措,也是公司落实广州金融创新的重重大布局。

此外,此次设立花城银行有助于扩大公司现有的业务规模,提升公司的品牌影响力,增加稳定的利润来源,加快公司转型升级的步伐;同时,还将有助于打通公司互联网金融平台的各个环节,为公司发展消费金融、小额信贷、供应链金融、短期拆借等业务打下坚实的基础。

海印股份投资8.75亿 发起设立花城银行

证券时报记者 黄剑波

海印股份(000861)今日公告,公司拟作为主发起人与金发科技股份有限公司等主体共同发起设立花城银行股份有限公司(简称“花城银行”)。花城银行注册资本50亿元,公司拟投资8.75亿元,持股比例约为17.5%。

公告称,此次发起设立花城银行是海印股份在2015年5月12日发布《关于商娱领域互联网金融平台战略的说明公告》后在

中南建设投资10亿 设立机器人子公司

证券时报记者 黄剑波

中南建设(000961)今日公告,公司拟以自有资金出资10亿元在南通投资设立江苏中南智能制造(机器人)有限公司,通过该公司开展机器人相关产业的投资并购及后续管理等工作。

中南建设表示,公司将紧密与该产业国内外优质企业、高等院校、优秀创业团队深入合作,积极打造中南机器人产业为核心的智能制造板块。公司未来拟通过引进外部机构共同投资等方式,总计投资不超过20亿元(具体金额根据

标的公司情况而定)并购国内外在智能制造系统集成领域领先的数家企业。此外,公司拟与国际知名企业合作设立中南机器人研究院,联合研究开发智能制造核心控制、物联网等技术。

中南建设响应国家政策并依据公司自身发展规划与实力,在高端制造业谋划布局,选定以智能制造、智慧工厂工业4.0、机器人自动化为核心的产业进行全球布局,力争在未来3~5年内成为以机器人及自动化技术为核心的智能装备方案解决商的行业领导者。