



佳发教育董事长袁斌：发力布局“新高考”市场

佳发教育要扩大新业务的市场份额和盈利能力,首先要依靠现有考试信息化业务中积累的用户渠道,加快用户和渠道的转化率;同时,借助与多省市电信、联通等运营商的业务合作,加速智慧教育产品市场推广;此外,也会寻求通过设立子公司等方式,加深与区域合作伙伴的关系,积极拓展业务。

证券时报记者 唐强

佳发教育董事长袁斌,作为国家1977年恢复高考统招后的第一批大学生,心中对高考一直有着特殊的情结。正是在这种情结的引导下,做过军工、管过房产的袁斌,最终将毕生的心血放在了教育领域。

在袁斌的带领下,佳发教育自2002年成立以来,长期为各级教育考试主管部门等提供教育考试信息化产品和整体解决方案以及服务。如今,从单一产品到整体解决方案,从考试信息化到教育信息化,佳发教育又积极布局“新高考”改革所带来的巨大刚需市场。

深耕作弊防控及考务平台

我们这一代人对高考有一种情结,因为我们是国家恢复高考统招的第一批大学生,当年如果没有高考改革,我已经准备上山下乡了。”袁斌对证券时报记者表示,其从业经历较为复杂,毕业后先是要搞科研,而后转业到房地产管理局,后来投身到教育行业。

在那个年代里,很多寒门学子在勤学苦读后,通过高考改变了人生。因此,当国家启动标准化考点建设时,引起了袁斌及其创业团队的重点关注。袁斌告诉记者,佳发前期做了一些技术积淀,正好可为标准化考点建设做贡献,两者的资源及需求刚好能契合在一起。从行业政策变化到建设的需求,佳发教育创业至今16年来就一直深耕于教育产业化的主营业务。事实上,佳发较其他同行都更早进入教育防作弊细分行业。目前全国有28个省区在使用其产品,且佳发教育负责实施着18个省区的省级平台,负责近150多个地市的标准化考点建设。从网上巡查,应急指挥作弊防控、考生身份认证、考核综合系统,佳发教育一直坚持创新,并不遗余力地持续加大投入力度。作弊防控领域,是袁斌引以为豪的资本,更是佳发教育的核心竞争力。袁斌表示,作弊防控领域中,说佳发教

育是一枝独秀一点也不为过,这个领域需要多学科、多专业融合的产品,一般公司是做不了的。

他向记者介绍,信号侦测、信号分析、调制解调、智能转换、信号干扰涉及多专业、多学科,在此领域佳发教育有得天独厚的优势,上市公司核心技术骨干多具有军工专业知识背景。目前,佳发教育这类产品已经做到第三代了,而很多竞争对手还停留在第一代产品。

2017年,佳发教育旗下的国家教育考试考务综合管理平台得到多省教育考试主管机构的认可。在河南省建设的全国第一个省级考试考务综合管理平台,获得了一致好评。截至2018年2月,佳发教育先后中标江苏省考试考务综合管理平台及下属六个地市平台、青海省和下属地市考试考务综合管理平台、南宁市考试考务综合管理平台和淄博市考试考务综合管理平台。

据袁斌透露,目前佳发中标的江苏南京示范项目是最完整、科技含量最高的考试考务综合管理平台,江苏甲方是个博士团队,很专业、很敬业,提出了很多原本产品没有规划的需求。

智能试卷流转系统已开发移动端,把考试身份认证和考务打通,从印刷厂印刷,最后到考生手上,整个周期的可视化管理,为教育考试信息化各系统的升级改造提供了先发优势。

“新高考”市场刚需巨大

自1977年恢复高考,重建现代教育体系至今,四十年的教育发展为我国选拔造就了大量人才。但同时,当下教育制度的模式化也日益严重,其负面影响也逐步显现,这种模式化的根源便是带有功利化的考试选拔制度。面对人们的不断抨击,现行考试选拔制度的背后则是各界革新的诉求,业界要求改革以高考为代表的的不合理教育考核与评价机制。因此,佳发教育认为,只有推进以高考为核心的考试制度改革,才能改变现行的教育考核评价方式;只有改变教育评价方式,多年的素质教育和

减负才会有希望;才能让基础教育摆脱功利、远离浮躁,回归教育本色,继而推动教育领域的全面变革。

在此背景之下,2014年9月国务院印发了《关于深化考试招生制度改革的实施意见》,以上海市和浙江省作为试点,采用3+3模式,实行分层走班教学,率先开启了“新高考”改革。

《意见》规定,2017年全面推进“新高考”改革,在大部分实行高考综合改革的省(区、市),计入高校招生录取总成绩的学业水平考试3个科目,由学生根据报考高校要求和自身特长,在思想政治、历史、地理、物理、化学、生物等科目中自主选择。

“新高考”模式下,实行教学班和行政班并存的走班教学,对教室数量、教师安排、场地位置有了更高的要求,如何科学地排课、保证一人一课表,成为学校教务工作无法避免的难题。

基于此新兴需求,且为突破单一的考试信息化业务,佳发教育顺势推出“新高考改革信息化整体解决方案”。袁斌对证券时报记者表示,“新高考”带来的变化是巨大的,整个教学过程的教学管理都发生了巨大改变,甚至是颠覆性的。正是看到了这一机遇,佳发教育很早就组建了团队,前五年潜心为此做研发。

直到2016年,佳发教育研发团队在全国经过多次调研后,根据市场需求先后推出课堂生态、走班选课排课、智能考勤和英语考测练等系列刚需产品,初步完成了公司“新高考”云赢智慧教育产品和解决方案的整体布局。目前,上述系列产品在上海、河南、重庆、四川和云南实现销售,并成为公司发展的新增长点。

对于扩大新业务的市场份额和盈利能力,袁斌认为,首先要依靠佳发教育现有考试信息化业务中积累的用户渠道,加快用户和渠道的转化率;同时,借助与多省市电信、联通等运营商的业务合作,加深与区域合作伙伴的关系,积极拓展业务。

未来,袁斌希望,佳发教育继续练好内功,以优质的产品扩大市场,给投资者优厚的回报,使得公司在资本市场中取得良性发展。

记者也注意到,得益于积极拓展教育信息化市场,佳发教育考试信息化相关产品的销售规模同比大幅增加,有望继续给投资者带来一份靓丽的“成绩单”。根据2018年中报业绩预告披露,佳发教育预计今年1月至6月盈利4610万元至4960万元,同比增长96%至111%。

商赢环球董事长罗俊：时尚产业更需要国际化大视野

商赢环球将继续围绕“供应链+品牌+渠道”的战略目标,在拓展实体销售渠道的同时积极布局跨境电子商务业务。未来,商赢电商将以“线下体验中心+线上社区商城+智能供应链”的形式呈现,实现“1+1+1>3”的效果。

证券时报记者 朱凯

商赢环球成立于1996年,作为A股主板的一家老牌上市公司,历经控股股东和主营业务的多次变更。罗俊于2014年3月担任公司董事长一职时,公司百度待兴,主业不突出,盈利能力弱,缺乏核心竞争力。

对此,罗俊和他的团队直面困难,在控股股东商赢集团的支持下,经过四年的砥砺前行,基于对市场的精准预判,团队在清理各项历史遗留问题的同时,也选定了市场容量大、受外部环境影响较小的纺织服装行业作为公司的主要发展方向。此外,罗俊也在不断完善商赢环球的团队管理工作,公司逐渐步入快速上升阶段。

主营业务成功转型

正如康波周期理论所体现的经济运动变化规律一般,财富的累积主要依靠经济运动时间所提供的机会。纺织服装行业在历经多年零售终端“严寒”后终于得以“春回大地”,消费品市场平稳回暖,品牌线上线下复苏趋势明显。

回顾往昔,可发现罗俊及其团队对行业“回升、繁荣、衰退、萧条”的周期循环性已早有预见,布局也具备高度前瞻性:2016年9月商赢环球成功收购美国环球星光国际控股集团,从而快速切入美国市场,并以各大知名百货如Macy's、Target、Kohls、Maurices等实体销售为主,借百货零售之东风,扶摇直上;随后,公司不断进行外延式并购,抢在实体零售终端疲软前,拓展电商销售渠道。

至此,商赢环球正式蜕变成一家具有完整供应链且极具国际竞争优势的优质服装企业。公司围绕既定的经营方针,收入、净利润均实现了爆发性增长,2016年度公司全年营业收入约达4.3亿元,净利润达3195.63万元,一举实现扭亏为盈。

2017年6月,商赢环球新一届董事会换届完成,罗俊再次当选公司董事长,并兼任总经理。公司立足核心主业,以将自身打造成为“供应链+品牌+渠道”的国际大型时尚服装平台为战略目标。

当年,商赢环球发展步伐在加快,坚定收购兼并战略,筹划了三项重大资产重组。其中两项分别是以现金购买资产的方式收购了美国电商平台

DAI,收购了美国潮流时尚运动品牌及其连锁店Active。另一项是收购美国最大的快速时尚女装企业Kellwood。通过这次收购,公司在时尚品牌设计、供应链集中管理、集中采购、对客户的议价能力上产生了较强的协同效应,进一步加强了商赢环球的盈利能力和可持续经营能力。

2017年,得益于公司业务的内生增长与外延扩张,也得益于罗俊及其管理团队、各境内外子公司全体员工的不懈努力,公司全年营业收入达到21.87亿元,同比增长409.09%;净利润总额2.52亿元,实现了持续增长。

对于2018年,罗俊说,商赢环球将聚焦于“新零售”,不断拓展、整合公司旗下品牌,持续打造多元化新消费业态。一方面,公司将继续推动体育文化产业布局,积极推进国内健身房及智能健身移动APP项目的开发,通过相关客户流量导入,增加自主品牌体育服装、体育穿戴用品的销售收入,帮助公司提升品牌知名度,与零售产业形成协同效应;另一方面,公司将继续围绕“供应链+品牌+渠道”的战略目标,在拓展实体销售渠道的同时积极布局跨境电子商务业务。未来,商赢电商将以“线下体验中心+线上社区商城+智能供应链”的形式呈现,实现“1+1+1>3”的效果。

保持国际化大视野

对于商赢环球的不断发展,罗俊说:在资本市场中,我们还相对年轻,创新意识和超前判断尤为重要,市场永远是我们的老师。国际化的时尚产业,更需要国际化的大视野。”

罗俊始终关注国内外政商大环境及市场发展方向,及时了解和掌握市场动态趋势,汲取同行业和商坛前辈的经验,尊重市场,敬畏规则,不断挖掘自身潜力,形成适合商赢环球的发展战略。

罗俊认为,“新零售”的概念为整个消费行业带来了新的契机和发展思路。商赢环球通过两次横向并购,持续延展“新零售”布局。美国电商DAI提升了公司的线上运营能力,ASLUSA及ARS增加了公司旗下产品的品牌数,在扩展公司主业范围的同时,拓宽了公司的线下渠道数,实现线上线下渠道的双向打通。公司未来将通过不同业务渠道和板块对客户需求及消费习惯等大数据进行收集分析,精准定

位目标和潜在客户群体。

高效平衡工作与生活

罗俊秉持“认真工作,快乐生活”的理念。在生活中,他展现着不一样的风采:热衷慈善,满怀社会责任感,笃实好学,始终对生活充满热情。工作之余,他经常组织员工一起参加郊游、打球、唱歌、拓展等活动,丰富大家业余生活的同时,也增强了团队凝聚力。

罗俊还是一位专业级的足球铁粉,他当过足球运动员、裁判员、教练员,至今还担任上海市徐汇区足球协会主席。即使工作再忙,他也会经常抽时间去踢球。商赢环球的员工常开玩笑说,罗总在球场上的矫健身姿,完全可以构成公司的“软实力”。

罗俊认为,足球是力的较量,智的博弈,勇的比拼,能让自己始终保持一颗年轻的心。他认为管理企业如同踢球,场上的每一位球员都需要具备体能、技能、战略和团队协作等要素,个体和团队紧密结合在一起,才能踢出一场精彩的球。

不仅如此,罗俊也很注重自身知识系统更新及自我修炼,为了给自己一个安静和理性思考的空间,他重返校园,在华东理工大学研读EMBA并担任班级的班长。课堂内外,经常与来自不同行业的同学们分享成功的案例,在交流中积累经验,在探讨中提升思想。

课后,他还经常将EMBA的课程心得与公司员工分享,期许为公司整个管理团队在能力、素质、理念等方面带来全面提升。

铭记社会责任

罗俊对证券时报记者表示,履行社会责任是上市公司经营过程中的重要组成部分,我们在创造利润、对股东利益负责的同时,还应承担相应的社会责任,公司不可能脱离社会而孤立存在。一家优秀的公司必然是勇于承担社会责任的企业。”

在他的带领下,商赢环球管理层重视社会责任工作,把履行社会责任提上了公司重要议程。作为宁夏辖区的上市公司,商赢环球积极响应十九大精神中“深入开展脱贫攻坚”的指导方针,成立了以罗俊为组长的扶贫领导小组,部署公司精准扶贫工作计划。

2018年4月,商赢环球扶贫领导小组与宁夏彭阳县草庙乡周庄村签订了相关扶贫协议,第一期出资30万元作为专项扶贫资金,用于精准扶贫和集体经济发展,运用扶贫资金引导资本,对贫困地区具有特色和发展潜力的产业进行投资,以市场化路径促进贫困地区的产业发展,带动贫困群众就业,实现精准脱贫、稳定脱贫。

筚路蓝缕,砥砺前行,风雨兼程,四载艰辛,终迎破浪长风。罗俊带领商赢环球不断谋求变革,寻求新模式,开拓“新零售+社交电商”领域。商赢环球方面表示,此次罗俊董事长荣膺“十大创业领袖人物”奖,不仅是市场对公司精诚协作精神的肯定,更是对公司未来发展的激励。