定制家具探索低成本加盟“小店模式”

整个泛家居产业集体加速洗牌的大变革时代，头部家居企业的战略部署和市场动向备受关注。

近日，有着“大家居建装行业第一展”之称的2024中国(广州)国际建筑装饰博览会(下称“中国建博会”)在广交会展馆召开。记者注意到，欧派家居、索菲亚、尚品宅配、梦百合等家居行业上市公司都参加了此次中国建博会，在发布各种新品的同时，也尝试探索推出新的经销商模式。

消费需求日益变迁、家居市场竞争愈发激烈的大背景下，家居行业在高度“内卷”的同时，优胜劣汰也进入白热化阶段，整个泛家居产业集体加速洗牌的大变革时代，头部家居企业的战略部署和市场动向备受关注。

探索低成本加盟“小店模式”

《2024大家居材艺趋势白皮书》显示，当前家居消费已成为仅次于汽车消费的家庭第二大支出，大家居产业新质生产力的培育有利于推动产业创新和激发释放家居消费潜力。

“今年家居行业进一步‘内卷’，存量市场要求企业除了不断推出新品以外，渠道持续下沉才有更多机会。”一位在展览现场的家居企业高管告诉记者。

记者观察到，建博会现场仍然是各家家居企业发布新品，推出各种套餐服务的重要场合。而在发布新品以外，家居巨头们在此次展会上都提到了渠道改革、加盟模式创新等一系列新举措。

比如，索菲亚推出了共创事业合伙人模式，欧派家居则推出了七大帮扶政策助力加盟商，尚品宅配推出轻投资轻运营的合作模式。

“索菲亚共创事业合伙人模式，最首要的创新在于它打破了原来定制行业重资产的投入模式。”索菲亚整家事业部营销中心负责人甘铭中表示，过去定制行业投资痛点主要有早期一次性投入高、区域经营局限大、服务链条周期长。

据了解，目前索菲亚合伙人模式的加盟对象主要包括二三线及中小品牌的优秀定制经销商、定制行业的精英人才比如店长以及设计总监等、各大城市的装修公司、当地有较大流量的建材品类优质经销商。

无独有偶，尚品宅配也推出“30万投资，100㎡开店”的合作模式。此外，投资人也可以选择城市独家合作模式，一个城市只招一个总代理，坐拥城市独家经销合作权。

尚品宅配总经理李嘉聪表示，“2024年的战略方向，尚品宅配会继续聚焦定制与配套、大家居，大力推进招商与组织发展。会把招商放在一个更重要的位置，招商速度会加快，下沉布局也会加快，有望带动加盟业务快速提升。”

欧派家居则推出了七大政策赋能全国各地的经销商，包括建店帮扶、运营帮扶、培训帮扶、引流帮扶、模式分享、信息化帮扶、会员客户帮扶。

传统家居卖场模式面临转型

过往，家居线下渠道主要是在各大卖场，但受地产行业下行、电商及自媒体冲击、定制家居需求升级等多重影响，全国各地的家居销售行业洗牌加剧，线下卖场经营持续低迷。《2023年建材家居市场发展现状调研报告》显示，出租率下降的卖场占比达到48.03%，客单价、客单量与2023年相比，下降均高达六成之多。

有资深家居行业人士表示，“如今卖场存在的价值越来越低，归根结底是其吸客能力越来越弱。传统家居卖场销售模式将会逐渐没落，但对家居产品及服务的需求依然在线，尤其是品质升级需求还在增长。”

家居卖场逐渐被市场淘汰，主要有以下几个原因，一是消费者的购物习惯发生改变，线上电商已经延伸到家居建材行业，而且仓储式的线上购物省去了家居专卖店模式的租金费用，能极大节约购物成本；二是卖场零售很难满足客户对家具、建材、家装多类商品及服务的高度适配需求；三是随着家居市场开始迈入“存量房时代”，消费者对大型家具、建材等需求会逐步下滑，相较于专门跑去家居卖场消费，他们可能更倾向从附近的社区店里多次少量采买。

在上述背景下，家居巨头们探索“小店模式”，渠道下沉到街道、社区的逻辑也就不难理解。

比如，家居卖场开大店的重资产投入模式，回报慢且不确定性高，而拓展小店模式可以减少企业或经销商对门店的投入成本，利于快速招商拓展规模。

此外，小店模式更贴近社区街道，可以更好适应越来越碎片化的家居消费需求，未来老旧小区需要“修修补补”的问题将会变得更多，想要抓住这部分零散的、碎片化的需求，家居企业更需要深入社区街道。

申银万国轻工制造行业首席分析师屠亦婷认为，“家居行业作为未来拓展流量细分渠道的典型代表，精耕渠道战略探索这一步至关重要；定制家居不光靠产品，同时也看重服务，下沉市场是未来各行各业需要重点关注的市场蓝海，因此要去激活每一个服务的细胞活力。”

不难看出，家居巨头们对于小店模式的渠道探索，是在传统家居卖场模式受到冲击的改革措施，目的是为了想方设法获得更多存量房客户的流量。

小店模式待解决的问题

在探索小店模式的过程中，也有一些疑问有待解决。比如新增的小店如何和已有的经销商进行合作，包括在利润分成的方面，是否会被认为是“一城多商”，家居企业和经销商的合作关系发生了怎样的变化？

甘铭中表示，索菲亚采取两种模式，第一种是经销商负责供货、下单、物流、仓储、安装和售后等全方位的服务，甚至在设计板块方面进行赋能，而合伙人只需要把自己的销售和流量及单子转化做好即可；第二种模式是采取总部直签，由合伙人形成销售、设计、下单等环节，但是整个仓储物流由经销商来完成。两种模式并行，能够各自发挥各自经销商及共创合伙人的优势。

“我们是拒绝一城多商的，我们认为它无法改变我们渠道的本质。我们非常重视从总部到经销商，再到共创店的利益链条的设置。在三者之间的分工进行有效的整合，总部作为品牌的建设，产品供应，制造供应，经销商采取渠道城市的运营，共同来赋能共创店。”甘铭中告诉记者。

对于经销商，这种小店模式意味着什么？

索菲亚北京经销商王坚表示：“目前索菲亚发展分销的模式，其实就是生产关系的一种变革，它直接带来的就是生产力的解放释放，与传统模式相比，现在新的模式更有利于生产力的发展。工厂、经销商和共创店三者的新型关系会产生新的动力，预计会带来业绩的增长。”

他表示，目前北京区域的索菲亚门店有50多家，在这种新模式推动下，有望在年底达到100家门店的规模。

此外，定制家居行业和家电行业不同，整家产品的设计和交付能力对于门店的要求是比较高的，比如在100平方米的小店里面，如何去呈现完整的整家产品，怎么在小店中提升用户的体验感，都是接下来需要继续思考的问题。

不过，记者发现，家居企业积极“开小店”的同时也并未放弃传统的大店模式。比如欧派在2024年重新调整了渠道策略，将终端门店分为社区店、大家居店、高端店、工厂折扣店。

欧派家居表示，社区店符合目前定制企业纷纷做社区小店的趋势，可以更快速连接社区流量，同时旗下7000家的终端门店，也普遍存在从单品向大家居转型的趋势。

不难看出，未来，大店和小店之间并不是非此则彼的关系，而是互相配合、互相成就的关系，小店可以作为家居企业销售网点的“触点”，而大店也可以成为小店背后的产品和服务支撑。 （同花顺财经）

定制家具竟遇上假老板 家具公司要担责吗？法院这样判

找人定制家具，付了定金后却迟迟未收到货，原来对方竟然不是家具公司的员工！这到底是怎么回事？消费者该找谁来承担损失？近日，东莞市中级人民法院二审审结了这起承揽合同纠纷，认定“中间人”林先生的行为构成表见代理，其代理行为对某家具公司有效，判决某家具公司向消费者朱先生返还款项60400元、双倍定金39200元，林先生承担连带清偿责任。

消费者朱先生打算要买家具，经朋友介绍认识做家具生意的林先生。林先生在某家具公司的“办公室”接待朱先生，称其是与搭档共同开设公司，还带着朱先生参观公司的工厂。

朱先生参观后甚是满意，与林先生签订了家具定制合同，林先生也在合同上签名并盖上某家具公司的印章。次日，朱先生按林先生要求支付部分定制款。

此后，朱先生陷入漫长等待，迟迟未收到货，其间，他数次找林先生，林先生以工厂搬迁等原因解释未能如期交货，也两次签署文书承诺交货时间。

一再被放鸽子的朱先生没了耐心，将某家具公司诉至法院。家具公司表示，林先生并非其公司的人员，只是与公司有合作关系，林先生在外接收订单然后交给公司生产，其从中赚取差价。

家具公司还称，合同上的章不是公司的公章，所谓的“办公室”也不是林先生的办公室，只是给客户喝茶的茶室。得知真相后的朱先生便把林先生也追加为被告。

东莞中院经审理认为，林先生以某家具公司名义与朱先生签订合同，带朱先生参观公司工厂、在公司茶室洽谈业务，并在合同上加盖某公司名称的印章，已足以使朱先生相信其有代理某家具公司订立合同的代理权，构成表见代理，应履行案涉定制合同的义务。

因此，某家具公司应承担相应的合同责任，向朱先生返还款项60400元以及双倍定金39200元；而林先生在签订合同后多次以自身名义表示交付家具、承担违约责任，视为债的加入，应与某家具公司承担连带清偿责任。

法官提醒：

在家具行业中，衍生出一批没有企业实体但从家具定制中赚差价的“中间人”。基于他们的行业经验、人脉、议价能力等，不仅能为客户定制物美价廉的家具，自己也可以从中赚钱。

然而，实际交易往往不尽如人意。这些“中间人”通常没有经营实体，抗风险能力较差，一旦出现违约，定制家具的客户的权益则较难得到保障。而有些家具企业为了增加业务营收，也对此睁只眼闭只眼，殊不知在享受收益的同时也要承担相应的责任。

因此，广大消费者在向企业定制家具等物品时，要适当审核签约人的身份，付款尽量支付至公司账户，并及时索要收据或者发票。对于企业而言，在与他人合作时应尽量签署协议，对于他人未经许可借用企业名义的行为应及时制止并澄清，企业的公章、营业执照、办公场所、生产场地等不可随意借由他人使用，如有借用也应向交易方释明。

（广州日报）

鲁班到家：零工经济模式打通大家居后市场的“最后一公里”

近年来，随着电商和物流行业的快速发展，大家居行业逐渐从线下向线上转移，销售覆盖半径进一步拓宽，覆盖范围发展至全国乃至全世界。

在售前环节走向集中的同时，售后环节的服务范围越来越分散，无论物流配送、上门安装以及后续服务都离不开人工。作为大家居后市场的“最后一公里”，家居企业构建覆盖全国的服务网络需要花费高昂的人工成本。

与此同时，由于房地产拐点下行和经济逆周期的消费降级，大家居企业的各类产品的销售单价也在下降。大家居企业转型升级迫在眉睫，在售后环节中需要首先解决的问题是：如何在服务范围扩大、养工成本增加的背景下，保证售后服务质量的同时，降低压缩人力成本？

作为第三方售后安装服务平台，鲁班到家面向B端提供了一套切实有效的解决方案，通过数字化零工经济模式聚合超300万蓝领技工，解决了大家居企业“最后一公里”落地交付难题，为大家居企业减少30%至40%的运营成本，助力家居行业降本增效。

鲁班到家自2017年上线运营，虽然不是最早进入大家居后市场服务平台赛道的玩家，但它是目前行业内唯一实现大家居行业全品类覆盖的平台，并在各个品类都占据了较高的市场份额。

近期，笔者采访了鲁班到家创始人、董事长邓崴。在采访中，他分享了鲁班到家如何从创立之初的小团队发展成为今天的综合性大家居服务平台的领先企业，以及他们是如何利用零工经济模式来革新传统家居行业。

从家居建材售后服务平台到蓝领技工服务平台

今年4月，鲁班到家宣布完成数亿元的B轮融资，是近年来大家居后市场的最大单笔投资。

作为该赛道的玩家，鲁班到家选择面向B端，从中小型家居企业客户切入市场，定位家居建材售后服务平台，致力于解决家居企业的售后安装维修等用工服务需求。

近年来，由于新冠疫情和经济周期的影响，很多大家居后市场赛道玩家面临生存或者资金回笼危机。然而，不同于大多数同行的账期模式，鲁班到家从平台上线伊始就选择了充值预付，这让鲁班到家拥有更健康的现金流。邓崴透露，除了充值模式，鲁班到家选择的全品类赛道使得公司每年都有第二增长曲线，与此同时，鲁班到家创始团队全员现金持股，并对中高层团队设置期权激励，这些都是鲁班到家发展至今的关键。

随着大家居产品的智能化升级趋势上涨，智能家居设备不断增加。由于智能家居产品更新迭代和功能类型更为复杂，家居安装迎来新的增长点。

2019年，鲁班到家从家居建材逐渐走入智能家居、家具、家电等赛道，更是能够承接了户外广告、充电桩、安防设备等领域服务，其业务已经远远超出了大家居的范围。鲁班到家认为其核心优势在于蓝领技工的零工经济模式，于是打破“家居售后”，将定位更新为蓝领技工服务平台。

立足于蓝领技工的服务交付模式，鲁班到家平台既服务B端企业也服务C端消费者，通过研发覆盖不同终端场景的多维产品矩阵和大数据管控算法系统，整合调度各个产品体系的订单和数据，最终实现高效的订单调度、工单调度、支付交易和用户管理。

鲁班到家的核心优势之一就在于全品类覆盖，而这也是系统平台的研发难度所在。由于师傅的数量多、技能多，而大家居产品的品类数量也非常庞大，其系统算法复杂度大大增加。邓崴表示，创业至今，研发投入始终是占比最大的。截至目前，鲁班到家研发团队超100人，累计获得100多项计算机软件著作权，10多项国家级发明专利。

作为行业唯一的综合性大家居服务平台，上线多年来，鲁班到家持续保持增长，2023年鲁班到家累计注册用户

数突破1000万，年度服务家庭用户量突破3000万家，近三年复合增长率达到60%以上，年增长率、订单实际成交量、综合市场份额稳居行业第一，持续领跑大家居后市场服务数字化升级和创新。

零工经济模式重构后家居市场服务

对于家居企业而言，大家居后市场的“最后一公里”并不好走。

一方面，家居行业本身存在的淡旺季波动在电商时代被加倍放大，订单波动导致人力资源浪费或者旺季人手不够的问题，是传统用工方式无法解决的难题。另一方面，在大众普遍消费降级而行业逐渐从线下转移线上的当下，大型家居企业亟须在不影响服务质量的同时压缩人力成本，而随着直播电商崛起快速拓展销售范围的小型家居企业需要构建一张覆盖全国的服务网络。

那么，鲁班到家是如何通过零工经济模式重构后家居市场服务，解决“最后一公里”落地交付难题，为家居企业实现降本增效的呢？

基于自主研发的大数据管控算法系统，鲁班到家通过平台连接师傅、家居企业和用户，通过数据聚合和高效匹配，撮合师傅和家居企业的交易，简化了服务流程，删去传统零工服务流程的中间商——包工头，让大家居企业能够实现更低的用工成本。而且由于平台拥有200万大家居企业的服务订单，师傅有多品类服务技能和更多品牌的接单机会，让师傅能够实现“多劳多得”。

零工经济模式的用工弹性优势能够解决传统用工无法应对的订单波动。目前，鲁班到家平台已有300万蓝领技工，能够轻松解决由于装修旺季或者电商大促订单浮动导致的人手紧缺问题，而在订单量下降的时候，企业也无需承担更多的人力成本。

在交易模式方面，不同于传统用工的师傅报价模式，鲁班到家是行业首个为用户提供比价下单模式的平台，师傅能够通过抢单、竞价的模式进行订单交易。比价模式让鲁班到家吸引了大规模的中小企业客户和师傅注册。

为进一步扩大业务范围，鲁班到家将安装维修费用进行标准化，推出一口价模式，配合数字化交付机制，实现全流程智能化处理，有效节省大家居企业客户进行订单处理的成本。邓崴解释道，“一口价模式的价格非常关键，要同时满足企业和师傅两方的预期，这需要对应不同地区的消费水平和平均用工成本以及不同品类的安装难度和花费的时间。而鲁班到家正是有前期在不同城市的大量比价数据积累，才能够精准地设置出各个品类的一口价。”

数字化服务体系保障标准化交付

在鲁班到家的零工经济服务模式下，如何保障服务交付质量的稳定性成为关键。

鲁班到家通过一口价模式简化了企业下单流程，搭建了一套数字化服务管控体系，师傅在上门服务过程中需要根据系统指示进行定位打卡或者拍照验收，通过售后服务流程十大关键节点的可视化管控，简化企业在服务管控过程中的人力和时间投入。同时，通过线上数据算法监管和线下客服中心实时反馈结合的方式，确保服务质量，实现标准化企业服务。

基于数字化服务管控体系，鲁班到家还搭建了完备的服务质量评分体系。通过大数据算法将师傅的服务行为数据化后，平台会计算出每位师傅的信用分和行为分，分数将与师傅的接单数量和权益挂钩，实现用户反馈闭环。同时，平台也能通过师傅的服务评分数据为每个订单快速匹配最优的师傅，确保订单的服务质量。据了解，鲁班到家服务好评率高达99.91%。

除此之外，针对目前家居产品品类繁多、升级迭代速度快的特点，鲁班到家设置了健全的“线上+线下”培训体系。2023年，鲁班到家通过自研的APP直播系统，累计全年培训蓝领技工100万人次，直播满意度99%，培训效果远超同行业平均水平。

鲁班到家通过覆盖全国300个城市的线下师傅培训大会、每日3场的线上常态化培训直播、与品牌方共同编写的课件或者视频教程等方式，帮助师傅快速掌握不同产品的安装要求和标准，保障上门服务质量，提升消费者的服务体验。

运力结构升级推动行业生态持续发展

鲁班到家目前已成为淘宝、天猫、京东、拼多多、抖音等平台方以及顺丰、德邦、跨越速运等物流渠道的官方指定全国售后服务平台，并与顾家家居、欧派家居、林氏木业、爱果乐、希箭、樱花、好太太、欧普照明、凯迪仕等企业建立战略合作关系。

提到新一轮融资，邓崴表示本轮融资资金将用于产品技术升级、运力体系升级和品牌营销推广等。“保守估计，大家居后市场规模数千亿，而目前我们的渗透率不到1%。因此，我们将继续增加品牌露出，扩大鲁班到家在行业的影响力，努力提升市场渗透率。”

另一方面，鲁班到家将进一步升级运力体系。“运力是永远不够的，在全国600个城市3000个区县中实现订单密度和运力结构匹配是一个难点，而且鲁班到家订单还在不断积累增加的过程。”为满足平台发展导致的越来越多的非标项目安装需求，鲁班到家将进行运力结构升级，增设服务商来解决单个师傅无法完成的工程项目问题，并持续拉新师傅用户来满足不同地区的订单和运力的匹配问题。

目前，国内人口结构正在发生变化，与此同时，产业结构也在加速升级，智能家居等设备的增长带来了技能型蓝领用工的需求增长。作为大家居后市场服务行业的领头企业，鲁班到家始终致力于推动大家居蓝领技工职业化，未来将以蓝领技工职业教培为核心，联合社会各方共建行业良好生态，引领大家居产业升级和高质量发展。

（新浪财经）

公告栏

高勇：本院受理原告王铁钢诉你和李力劳务合同纠纷一案，因下落不明，无法向你们送达，现依法向你公告送达起诉状副本（诉请为一、要求二被告立即给付劳务费18023元；二、要求二被告承担本案诉讼费用）、应诉、举证、诉讼权利义务通知书、诉讼风险告知书及开庭传票。自公告日期之日起，经过30日即视为送达。提出答辩状和举证期限分别为公告期满后的15日内。并定于举证期满后第4日即2024年8月29日上午9时30分在本院巴雅尔吐胡硕法庭开庭审理，逾期将依法缺席判决。

内蒙古自治区通辽市扎鲁特旗人民法院

高勇：本院受理原告王铁钢诉你和李力买卖合同纠纷一案，因下落不明，无法向你们送达，现依法向你公告送达起诉状副本（诉请为一、要求被告立即偿还水泥和砂浆款合计65005元；二、要求被告承担本案诉讼费用）、应诉、举证、诉讼权利义务通知书、诉讼风险告知书及开庭传票。自公告日期之日起，经过30日即视为送达。提出答辩状和举证期限分别为公告期满后的15日内。并定于举证期满后第4日即2024年8月29日上午9时30分在本院巴雅尔吐胡硕法庭开庭审理，逾期将依法缺席判决。

内蒙古自治区通辽市扎鲁特旗人民法院

高川：我院受理原告陈川诉你提供劳务者受害责任纠纷一案，已审结。因你下落不明，现依法向你公告送达（2024）川1324民初1291号民事判决书，限你自公告之日起30日内到仪陇县人民法院马鞍法庭子以领取，逾期未领取即视为送达。如不服判决，可在送达之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于南充市中级人民法院。逾期即发生法律效力。特此公告。

四川省仪陇县人民法院

郑鹏：我院受理原告贺都诉你民间借贷纠纷一案，已审结。因你下落不明，现依法向你公告送达（2024）川1324民初1108号民事判决书，限你自公告之日起30日内到仪陇县人民法院马鞍法庭子以领取，逾期未领取即视为送达。如不服判决，可在送达之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于南充市中级人民法院。逾期即发生法律效力。特此公告。

四川省仪陇县人民法院

代富明：我院受理原告汤向梅诉你离婚纠纷一案，已审结。因你下落不明，现依法向你公告送达（2024）川1324民初1463号民事判决书，限你自公告之日起30日内到仪陇县人民法院马鞍法庭子以领取，逾期未领取即视为送达。如不服判决，可在送达之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于南充市中级人民法院。逾期即发生法律效力。特此公告。

四川省仪陇县人民法院

福州市台江区古丰餐饮店：本委已立案受理申请人黄成鋆诉你（单位）有关确认解除劳动关系、工资、经济补偿金、未签劳动合同二倍工资差额劳动争议仲裁案件，因你（单位）作为本案被申请人且无法联系，根据《劳动人事争议仲裁办案规则》第二十条第三款规定，现依法向你单位公告送达本委台劳人仲案字[2024]第569号《被申请人参加仲裁通知书》、《仲裁申请书》副本、证据副本、《开庭通知书》（开庭时间定为2024年8月28日（星期三）15时00分）。限你单位自本公告发布之日起三十日到本委（福州市台江区安南路18号群升商务中心五楼台江区人力资源和社会保障局法规仲裁科办公室）领取。逾期即视为送达，本委将依法审理。

福州市台江区劳动人事争议仲裁委员会

李保：本院受理原告陈再行诉你民间借贷纠纷一案，因用其他方式无法送达，依照《中华人民共和国民事诉讼法》第九十五条的规定，向你公告送达（2024）豫0221民初2772号民事判决书。本院判决：根据《最高人民法院关于适用<中华人民共和国民事诉讼法>的解释》第一百三十八条第一款之规定，公告刊登日期即为公告发出日期，自本公告刊登之日起，经过三十日即视为送达。如不服本判决，可在判决书送达之日起15日内，向本院递交上诉状，并按对方当事人的人数提出副本，上诉于河南省开封市中级人民法院。特此公告。

河南省杞县人民法院

尹文博：本院受理原告李红权诉你合伙合同纠纷一案，因用其他方式无法送达，依照《中华人民共和国民事诉讼法》第九十五条的规定，向你公告送达（2024）豫0221民初3167号民事判决书。本院判决：根据《最高人民法院关于适用<中华人民共和国民事诉讼法>的解释》第一百三十八条第一款之规定，公告刊登日期即为公告发出日期，自本公告刊登之日起，经过三十日即视为送达。如不服本判决，可在判决书送达之日起15日内，向本院递交上诉状，并按对方当事人的人数提出副本，上诉于河南省开封市中级人民法院。特此公告。

河南省杞县人民法院

拍卖公告

受委托，定于2024年7月22日上午10时在我公司会议室对新区体育场北大门西侧房屋（原围棋协会）3年租赁权进行公开拍卖，有意者请于2024年7月19日17时前（节假日休息）到我公司办理竞买手续（以保证金到账时间为准），详情请电询。展示时间：自公告之日起。展示地点：新区体育场北大门西侧房屋（原围棋协会）。咨询电话：0379-60225566，13903795710。公司地址：洛阳市东方今典天汇中心1401。

河南博利达拍卖有限公司

拍卖公告

受委托，我公司定于2024年7月19日9时至7月20日9时（延时除外）在津拍平台（https://www.jinpaipingtai.com/）对天津市滨海新区增活东路陕健院对面土地使用权及地上建筑物（5年租赁权（计租面积约347m²））进行公开拍卖（详见拍卖文件）。展示时间：2024年7月15日--16日（统一组织）。展示地点：标的所在地。凡有意参加竞买者须在《津拍平台》注册并通过实名认证，并在2024年7月18日16:00前支付竞买保证金到拍卖人指定账户，以到账为准，否则不能参加竞买。公司地址：天津市河东区十一经路金融大厦3层。联系电话：022-27314972。

天津市同方国际拍卖行有限公司

2024年7月12日

南皮县大方五金制品有限公司
年产80万套电力、医疗机柜项目
环境影响评价信息公示
（环境影响报书征求意见稿）

南皮县大方五金制品有限公司拟在沧州市南皮经济开发区（马马营工业园）建设年产80万套电力、医疗机柜项目。现进行该项目环境影响评价公众参与环境影响报告书征求意见稿信息公告，征集有关意见，公众可在网站（https://gongshi.qyhbg.com/h5public-detail?id=2726）查阅项目相关环评资料及下载反馈意见表，可将反馈意见发送至邮箱445321277@qq.com。索取信息和提出意见的期限：2024年7月9日至2024年7月22日。

南皮县大方五金制品有限公司

公示

根据务川硕磊矿产资源开发有限公司第一届董事会第七次董事会暨2024年第三次经理办公会会议纪要精神，同意“11.28”涉案公司解除涉案刑事羁押人员劳动合同关系，具体名单如下：王健；身份证号：522126******0031；蒋玉波；身份证号：522126******0035；郑毅；身份证号：522126******0012；简学伦；身份证号：522126******2015；文卫平；身份证号：510322******0692；邹贤惠；身份证号：522126******0065；申强；身份证号：522126******0053；王松；身份证号：522126******0033；彭艾；身份证号：522126******1412；王家庆；身份证号：522126******1719；卢朝友；身份证号：522126******1014，以上人员解除劳动关系时间分别根据各涉案人员被刑事羁押时间起算。特此公示！

务川硕磊矿产资源开发有限公司
务川中汇建材有限公司
（原务川自治县鹏程建材有限责任公司）
务川县联亿建材有限公司
务川自治县开发节能建材有限公司
时间：2024年7月11日

遗失声明

河南骏恒裕通路桥工程有限公司遗失公章：4114210037440，声明作废。

遗失声明

内蒙古自治区鄂尔多斯市杭锦旗独贵塔拉镇图古日格嘎查委员会（统一社会信用代码54150625ME2283017）遗失党章1枚，声明作废。

遗失声明

武汉市新洲区从欢货运经营部遗失道路运输经营许可证正本，副本，证号：武汉420117111790号，声明作废。

遗失声明

广西正帆建筑工程有限公司遗失法人章（丁祥印）：4502020027093，声明作废。

遗失声明

永城市勇成商贸有限公司（统一社会信用代码91411481MA9KQ5U592）遗失备案公章、财务章、法人章，声明作废。

遗失声明

永城市泰鼎商贸有限公司（统一社会信用代码91411481MA9G8QNK24）遗失备案公章、财务章、法人章，声明作废。

遗失声明

四子王旗乌兰花镇杜尔伯特焖羊肉遗失中国农业银行四子王支行开户许可证，账号：33410104001612 7核准号：J0460000411501，声明作废。

遗失声明

郑州赛家房地产营销策划有限公司遗失合同专用章：4101021690969，声明作废。

遗失声明

内蒙古贰拾肆坊健康管理服务有限公司遗失公章：1502041000267 77，声明作废。

遗失声明

六枝特区金管家物业服务有限公司遗失单位专用章：5202031000385，声明作废。

遗失声明

黔西县永桑乡韩家店村石榴种植专业合作社（统一社会信用代码93520522MA6DQ0DG5R）遗失公章：5205221001905，声明作废。

遗失声明

六盘水市钟山区习福商贸有限公司遗失法人章（朱智慧）：5202018635940，声明作废。

遗失声明

北京圃昌姿美容有限公司（统一社会信用代码91110115MA017BPPXT）作废公章一枚，特此声明。

遗失声明

万载县裕豪供应链管理有限公司遗失公章一枚，印章编码：3609220511544，声明作废。

遗失声明

浙江梵星信息科技有限公司遗失公章壹枚，编号为：3310021007946 4，声明作废。

遗失声明

涞水艳海建筑有限公司（统一社会信用代码91130623MA0DXBK656）遗失法人章（聂凤兰印）印章编码：1306239001656，声明作废。

遗失声明

包头市利钧草业有限责任公司遗失公章：1502911002748 3，声明作废。

注销公告

万载县新星幼儿园（统一社会信用代码：52360922MJD1887204）经研究决议，拟向登记机关申请注销登记，现已成立清算组。请有关债权、债务人自本公告之日起45日向本单位清算组申报债权，逾期视为放弃债权。特此公告。

万载县新星幼儿园
2024年7月11日

登报电话：13234516797