

换挡加速

天虹股份进入“高张”时代

北京商报讯 (记者 吴文治 郭白玉)天虹股份高层继续调整。天虹股份4月18日发布公告,称高书林因工作原因申请辞去所任的公司总经理职务、天虹股份原副总经理张旭华接任,连同高书林3月上旬接任董事长,天虹股份正式进入“高张”时代。

资料显示,张旭华现任天虹股份副总经理,历任万科工业有限公司市场部职员、天虹招商部部长、购物中心事业部总经理等职务。根据公告,高书林辞去天虹股份公司总经理职务后,在公司继续担任董事、董事长、董事会战略委员会委员、董事会提名委员会委员等职务。

事实上这并非今年首次高层变动,就在3月上旬,天虹股份公告称,董事长刁伟程因工作原因申请辞去所任的公司董事、董事长、董事会战略委员会主任委员职务。辞职后,刁伟程将不在公司担任任何职务,公司董事会选举高书林为公司董事长。

上任以来,高张二人频频曝光,也多有企业发展规划披露。公开资料显示,3月下旬,上任不久的高书林在2016年业绩说明会上坦言,公司的业务重心将在购物中心、体验式超市和百货的转型升级以及新型便利店发展上,2017年天虹商场计划开设50-80家便利店门店,同时提高加盟速度。4月14日天虹购物中心招商答谢会上,天虹股份披露2017年共有6个天虹购物中心在筹备,计划2017年开业3家。同一天,天虹股份发布公告,董事会审议通过调整公司内部管理机构,根据当前的业务规划,设百货自营事业部、购物中心事业部、便利店事业部、超市事业部4个专业部门。在3月底,天虹股份的证券简称由原来的“天虹商场”正式更名“天虹股份”。

探索转型

三江购物盈利能力提升

北京商报讯 (记者 吴文治 郭白玉)引阿里入股后,虽然外界期待的新零售还在路上,但三江购物中心的业绩却率先出现亮点。三江购物4月18日晚间发布2017年一季度财报,今年一季度三江购物营收较上年下滑13.33%,但归属于上市公司股东的净利润约为4030万元,同比增长26.39%。

就在3月底三江购物发布了2016年财报,2016年全年三江购物实现营收40.96亿元,同比下滑6%,归属于上市公司股东的净利润为1.01亿元,同比增长50.69%。从上述数据来看,尽管营收持续下滑,但三江购物在净利润上表现一直相对可观。

资料显示,三江购物为浙江连锁企业之一,主要经营1000-3000平方米的综合超市及400平方米以下的小型超市(邻里店),门店选址一般在社区附近,商品结构以社区居民日常生活消费品为主。截至去年底,三江购物在浙江省内已经发展到158家门店的规模。

尽管在一季度财报中并未给出营收下滑的原因,但电商冲击、实体下行的影响是行业目前共同面临的处境。3月底,三江购物也在年报中指出,公司表示,连锁超市行业的下行趋势仍未改变,经济下行、电商分流仍是目前面临的市场环境,实体零售对抗电商蚕食市场的局面仍将持续。

报告期内,三江购物也在进行包括门店建设升级、启动中央厨房项目以提高公司自制食品的经营能力、完善内控等一系列的变革,企业也在不断进行调整。

值得注意的是,2016年11月,通过非公开发行、股票转让、发行可交换债等合作方式,三江购物与阿里巴巴签订了合作框架协议,拟通过战略投资的合作方式进行资源共享、打造互联网时代的新零售,线下区域品牌牵手线上电商巨头。业内人士指出,如未来新零售模式打造完善,或将成为三江购物新的业绩带动点。

首份业绩

童装成太平鸟盈利主力军

北京商报讯(记者 邵蓝洁)今年初登陆上交所的国内服装品牌太平鸟发布了上市后的第一份业绩报告。截至2016年12月31日,宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司(以下简称“太平鸟”)营收63.2亿元,同比增长7.06%,但是净利润同比下降了20.22%至4.28亿元。与此同时,太平鸟还公布了高层人员变动信息,公司董事、总经理欧利民辞职,王明峰提名为增补的董事候选人。在报告期内,太平鸟实现营业收入63.2元,同比增长7.06%;归属母公司所有者的净利润为4.28亿元,较上年下降了20.22%。太平鸟表示,净利润下滑主要是由于受宏观经济及行业增速放缓、零售渠道变化、PEACEBIRD女装品牌销售不及预期等方面因素影响。

从渠道来看,截至2016年12月31日,购物中心店1206家,较上年净增38%。在购物中心开设门店实现的零售额从2013年的8.88亿元增长至2016年的24.7亿元,年均复合增长率为40.64%。同时太平鸟还利用多品牌经营优势,开设品牌集合门店。截至2016年12月31日,公司拥有品牌集合店18家,2016年零售额超过1600万元/家。电商业务也呈现出逐年向上的趋势,2014年、2015年和2016年,电商业务实现营业收入分别为5.65亿元、8.91亿元和13.02亿元,占公司品牌服饰收入的比例分别为11.66%、15.42%和20.99%。

从品牌来看,虽然主品牌PEACEBIRD女装销售不及预期且拖累净利表现,但新创品牌还是有明显的增长。太平鸟在2016年3月投资设立了宁波太平鸟悦尚童装有限公司,以支持2011年创立的Mini Peace童装品牌独立发展。截至2016年12月31日,童装门店635家,较上年末净增194家,2016年实现营业收入5.16亿元,较上年增长65.91%;实现毛利2.77亿元,较上年增长63.41%。太平鸟认为,童装业绩高速增长保证了公司整体盈利能力的稳定性。此外,于2013年投资设立的初创品牌MATERIAL GIRL在2016年也取得快速发展,实现营业收入9648.08万元,较上年增长99.94%。

据了解,太平鸟2017年1月9日成功登陆上海证券交易所,在公布首份业绩的同时,太平鸟也发布了关于公司董事、总经理变更的公告。太平鸟董事会于2017年4月14日收到公司董事、总经理欧利民的辞职申请,欧利民因个人原因,申请辞去公司董事及总经理职务,辞职后不再担任公司任何职务。

同时,董事会提名王明峰为增补的董事候选人,任期与本届董事会一致。

据悉,王明峰,1981年出生,现任宁波太平鸟时尚服饰股份有限公司男装事业部总经理、AP事业部总经理、宁波禾乐投资有限公司董事。曾任太平鸟集团总裁秘书,太平鸟股份产品总监、营销策划总监、总经理。

# 跨境大玩家打响资源战

国内消费者对进口商品的需求、国际品牌对渗透中国市场的渴望,双重吸引力让电商企业的全球化步伐越走越快。4月18日,天猫国际在全球商家大会上表示,过去一年平台已累计服务超4000万名用户。同时天猫国际总经理奥文称,未来天猫国际将通过全方位赋能,帮助更多海外商家进入中国市场。无独有偶,京东日前也在跨境布局上设立战略部和国际业务拓展部,并进行了新的人事任命,阿里、京东两大电商巨头要在国际市场大展宏图,但在这背后也需要足够的底气支撑。

## 争相加码跨境

“4·8跨境税改新政”的出台经历了从高调亮相到逐渐过渡的过程,但从事跨境生意的电商企业却在持续扩大规模。在天猫国际全球商家大会上,奥文表示,在跨境新政施行的一年时间中,天猫国际累计服务用户数量超4000万名。同时,根据天猫国际的用户画像显示,年龄在24-32岁,年收入在10万元左右,对时尚潮流敏感的中产消费代表,这部分人群被定义为“新中产”,是跨境购物的核心人群。未来天猫国际将以服务1亿人的新中产消费者为目标。

奥文表示,跨境电商行业的发展速度很快,天猫国际也一直在开拓新的品类,通过跨境进口,天猫国际可以让很多海外消费回流,把海外销售带回到中国。同时,对于海外品牌商而言,从入驻到打通全球供应链、实现全球化新零售,天猫国际可以让更多类似生鲜、红酒等细分类目的进口商品进入国内市场。

天猫国际对全球化市场的布局充满信心,但作为阿里的老对手,京东集团在跨境业务方面也有了新的行动。

京东集团日前宣布设立战略部和国际业务拓展部,任命廖建文担任京东集团首席战略官,郑孝明担任京东集团国际业务总裁,均直接向京东集团董事局主席兼首席执行官刘强东汇报,据了解,廖建文此前任职于长江商学院,并

担任副院长,在战略创新、竞争定位、商业模式的构建与创新等方面具有丰富的理论和研究经验;郑孝明此前曾任乐视高级副总裁,主管全球融资、投资和并购业务。

值得注意的是,曾任京东商城CEO职位的沈皓瑜,在去年8月卸任后,转任的正是京东集团国际业务总裁职位。当时沈皓瑜卸任CEO职位时,有业内人士分析预测,或是受到京东业绩增长天花板的影响。而此次设立战略部和国际业务拓展部两大部门,并引入新“智囊”,究竟能给京东集团的国际业务发展添加多少动力,还需要时间去验证。

## 抢占品牌资源

两大电商巨头争相加码海外市场,背后争抢的是海外优质的品牌资源。在本次天猫国际全球商家大会上,奥文称,一方面天猫国际未来将通过全方位的服务,满足消费者的购物需求,了解用户的消费习惯。另一方面,天猫国际也将更加重视商家服务,通过新的方式帮助平台商家实现过亿规模,帮助合作伙伴可以更好地与消费者沟通。此外,天猫国际还将通过全方位赋能的方式,让海外品牌在进入中国市场的时候,通过与天猫国际授权合作,实现共同做大中国市场的目标。

对于天猫国际未来的赋能策略,梅西百货相关负责人表示,过去一年中,梅西百货作为“外来的和尚”一直在学习。梅西百货和天猫国际就像是桥梁,连接的不只是货和人,更是数据和信息、品质生活和文化理念。而通过天猫国际和阿里巴巴的生态系统,使得桥梁变得更宽,也让梅西百货能有更多机会接触到中国的消费者。

同样是加码对海外品牌资源的拓展,京东方面也表示,集团将继续推进全球化发展。

京东方面称,随着近年来消费升级趋势愈加明显,京东将会加大引入更多优质国际品牌的力度,以满足中国日益

扩大的中产消费群体的需求。

本次京东新设立的国际业务拓展部,将由郑孝明全面负责京东国际事务,包括国际业务规划及实质性拓展,海外市场的投资并购以及国际品牌的引进等,目的是加速推进和发展京东集团业务的全球化。未来京东集团还将携手中国品牌,通过京东品质电商平台,将优质的中国商品输送到全球市场。

## 考验联盟实力

事实上,不论是阿里还是京东,在拓展跨境市场的过程中凭借的不再是企业的单兵作战,更多要依靠的是与国际品牌商的强强联手。阿里方面表示,经过2-3年的磨合,天猫国际已与大量海外巨头建立起亲密共创关系,目前天猫国际已引进来自63个国家和地区的3700个品类、1.45万个海外品牌。

此外,如Chemist Warehouse、Costco、梅西百货、松本清、麦德龙、emart等国际商家和品牌已经形成天猫国际“亿元美金俱乐部”,预测未来俱乐部的成员规模将持续扩大。

京东方面与合作伙伴联手的表现更为明显。自去年10月沃尔玛增持京东10%股权之后,沃尔玛全球官方旗舰店在京东全球购频道高调入驻,沃尔玛旗下高端会员制商店山姆会员店也出现在京东商城平台上。日前沃尔玛旗下的英国超市品牌ASDA全球购官方旗舰店也宣布入驻京东全球购。在业内看来,这也是沃尔玛将所有在中国的线上探索全部押在京东身上的表现。

此外,北京商报记者注意到,目前京东全球购的国家地区馆已经拓展至日、欧、美、韩等8个国家和地区。

在今年4月举办的第六届中澳工商界首席执行官圆桌会议上,刘强东也表示,京东已经搭建了连接两国商贸的桥梁,并将继续扩大与澳大利亚工商界的合作,期待更多优秀的澳大利亚品牌落户京东。电商企业争抢跨境市场的“集团军”竞争格局愈发明显。

## Market focus

# 曼秀雷敦等企业出人境“特权”被取消

北京商报讯 (记者 吴文治 郭白玉)企业出入境检验检疫信用管理级别对应着不同的监管待遇,日前10家有进出口贸易的企业信用被降级。北京商报记者4月18日从国家质检总局官网获悉,曼秀雷敦(中国)药业有限公司、宁波雅戈尔衬衫有限公司、浙江吉利汽车有限公司等10家企业出入境检验检疫信用管理AA级资质被取消(具体信息请见表格)。

AA级信用等级对于企业来说,不仅仅只是一个信用评定,更是对应着出入境业务的监管便利。根据质检总局2014年2月印发的《出入境检验检疫企业信用管理工作规范》,出入境检验检疫机构对企业信用评定包括A、B、C、D级的评定和AA级的评定。质检总局各相关业务管理部门应当结合主管业务对不同信用等级企业制定不同的监管措施。各级检验检疫机构可以针对信用等级不同的企业制定和完善符合实际管理需要的监管措施。对AA级企业大力支持,在享受A级企业鼓励政策的基础上,可优先办理进出口货物报检、检验检疫和签证放行手续;优先安排办理预约报检手续;优先办理注册、备案等手续;优先安排检验检疫优惠政策的先行先试,优先推荐申报

## 质检总局本次通报取消信用AA级资质的企业

曼秀雷敦(中国)药业有限公司
镇泰(广东)工业有限公司
奉化市爱伊美服饰有限公司
宁波雅戈尔衬衫有限公司
宁波舜宇仪器有限公司
宁波兴隆车业有限公司
浙江吉利汽车有限公司
宁波赛尔富电子有限公司
广西威汉鞋业有限公司
阿特拉斯·科普柯(上海)贸易有限公司

出口免验。

按照规定,信用AA级企业应当符合以下条件:

(一)当前信用等级为A级,且适用A级管理一年以上;(二)积极支持配合检验检疫工作,进出口货物质

量或服务长期稳定,连续三年内未发生质量问题、公共卫生安全事件、质量索赔和争议;(三)上一年度报检差错率1%以下;(四)在商务、人民银行、海关、税务、工商、质监、外汇等相关部门一年内没有失信或违法违规记录。

据悉,信用AA级企业的评定由企业向当地所在地检验检疫机构提出申请。符合条件的企业,由受理申请的检验检疫机构报直属检验检疫局,直属检验检疫局审核通过的,报质检总局核准,质检总局统一定期予以公布。

AA级企业应当按照规范的规定参加周期评定,并向所在地检验检疫机构提交每年度的产品、服务质量情况和企业经营管理状况报告。对周期评定和日常监管中发现不符合AA级企业条件的,企业主管部门应当提出取消其信用AA级,重新确定其信用等级的意见并报直属检验检疫局审核。对审核决定取消信用AA级的企业,报质检总局核准。质检总局定期更新AA级企业名单。

2015年国家质检总局曾公布过155家企业为出入境检验检疫信用管理AA级企业。李丞/制表

## 腾讯2亿美元投资转转 闲鱼迎劲敌

北京商报讯(记者 吴文治 王维伟)阿里和腾讯再次相遇在二手交易平台。4月18日,58集团旗下二手交易平台转转获得腾讯2亿美元融资。日后,腾讯与转转还将打通双方资源,分析指出,依托腾讯庞大的社交资源,将对阿里旗下闲鱼平台造成牵制。

转转成立于2015年11月,对于成立近一年半的转转平台来说,2亿美元的投资不是一笔小数目。同时腾讯投资转转后,58集团仍持有转转多数股权。

58集团CEO姚劲波表示,中国的二手交易平台虽然还处在初期阶段,但随着智能手机的普及、大众对二手交易接受度的提升,二手交易市场拓展空间很大。期待在腾讯的支持下,转转能够更加快速有效地抓住机遇,开发市场。

闲鱼作为转转的主要竞争对手之一,背靠阿里集团旗下的淘宝、天猫购物平台,有着明确的购物属性、巨大的商品交易体量,在二手交易市场中有着先天竞争优势。

中国电子商务研究中心研究员曹磊认为,腾讯此次巨资投入转转,会对同为闲鱼造成牵制。转转从起家到现在,一直以电子产品交易为主,而获得腾讯投资后,依托腾讯的社交资源,会加剧互联网二手交易市场的拉锯战。

亿邦动力网首席知识官叶志荣表示,二手交易是一个非标准的交易形式,买卖双方都具有较为个性化的需求,由于活跃度、信任关系等原因,二手交易的成本低于正常商品交易。

曹磊分析,腾讯的社交网络,为“熟人经济”属性愈发明显的二手交易发展中能起到利好。曹磊建议,在熟人经济优势渐显的二手交易市场中,如果在微信平台内能够对转转的用户进行熟人标记,将更有利于交易形成。

公开资料显示,早在2014年,京东便将购物入口接入微信。微信平台有超7亿人的用户体量,京东嵌入微信后,目前京东的用户数量为1.5亿人。

去年8月,转转发布的一份闲置交易报告显示,平台内七成以上的用户交易是建立在一度、二度好友关系上,而这组数据也透露着用户对二手商品品质的担忧,信任关系在二手电商平台交易中占据重要地位。

二手交易的潜在需求日益增加,相关资料显示,2016年国内二手交易市场规模保守预计已达4000亿元。但曹磊认为,二手交易市场规模虽大,但目前盈利模式还不够清晰。相对于日渐完善的电商行业规范,二手电商的规则还十分薄弱。

## KISSCAT母公司关店保毛利

北京商报讯(记者 邵蓝洁)在竞争越来越激烈的高端女鞋行业,保持利润生存下去是最明智的做法。广州天创时尚鞋业股份有限公司(以下简称“天创时尚”)发布2016年度业绩,去年营业收入15.48亿元,较上年同期下降5.07%,但是综合毛利率和净利润双双提升。

根据公告内容,2016年度,天创时尚通过自有、代理的七个不同定位的鞋履、服饰品牌实现营业收入15.48亿元,通过对低效益店铺的关停等调整,虽然收入较上年同期相比下降5.07%,但另一方面公司不断深化内部管理变革,创新商业模式,调整组织架构与业务流程,综合毛利率由56.51%提升至57.19%,归属于母公司股东的净利润1.17亿元,同比上升12.47%。

从渠道上看,天创时尚实体店铺主要通过商场店中店的直营销售渠道,围绕国内中心城市和重点片区进行开店布局,直营店主要布局于一二线城市核心商圈的优质百货渠道。截至2016年12月31日,天创时尚公司所有品牌店铺数量共1959家,其中直营1266家、加盟693家;报告期内公司较上年末净减少店铺216家,其中直营163家、加盟53家。关停低效店铺对天创时尚经营带来的是短期性收入下降,但就品牌持续健康发展

而言,优化资源配置、降低管理成本的影响更为积极和正向。报告期内,天创时尚主营业务毛利率为57.19%,同比增长0.68个百分点。毛利率上升主要是加强商品运营管理,提高商品的适销准确性,新品销售速度加快带来了成交单价的提升,同时加强成本控制,与商场结算率水平也有利提高毛利率。

2016年天创时尚线上营业收入为1.51亿元,仅占总营收的9.81%,毛利率为49.14%,低于线下59.07%的毛利率,这也意味着天创时尚线上产品销售新品占比不高,价格折扣造成毛利率降低。

目前,天创时尚自主创立并经营“KISSCAT”、“ZSAZSAZSU”、“tigrisso”以及“KissKitty”四个女鞋自有品牌,并随着消费升级带来的消费需求扩张与消费需求多样性,推出多场景全品类男装自有品牌“型录”。同时还代理西班牙女鞋品牌“Patricia”、意大利时尚创意品牌“O BAC”,通过构建不同消费定位、不同风格的多品牌组合,满足不同消费者的差异化需求。

天创时尚表示,现阶段的发展除了继续提升经营能力和效益外,还会继续通过创建、代理或者并购的方式切入新的细分市场,孵化并支持多品牌、多品类的发现。