



涉嫌传销被罚 浪莎走捷径遇阻

曾经的袜王浪莎再次被推上了风口浪尖，在代理商们的一纸诉讼下，浪莎股份深陷“传销门”。近日，浪莎股份旗下子公司浪莎针织有限公司（以下简称“浪莎公司”）因涉嫌传销，被湖北省黄梅县人民法院冻结公司和翁关荣在金融机构的关联资金账户。业内人士认为，近年来，浪莎股份业绩发展不稳定，线下实体店遭遇关店，如今又涉嫌传销，曾经的中国“袜王”陷入了经营困境。此前，浪莎股份受困于发展瓶颈，也曾尝试转型，但是最后不了了之。在重重危机中，浪莎股份管理层打传销的“擦边球”提升业绩，最终导致浪莎股份未来发展愈发艰难。



涉嫌传销

近日，浪莎股份旗下子公司浪莎公司因涉嫌传销，被湖北省黄梅县市场监督管理局向法院提出冻结浪莎在金融机构账户的申请，经黄梅县人民法院审查后，法院认为黄梅县市监局的申请符合法律规定，并于5月9日依照禁止传销条例等相关法律规定，冻结浪莎公司和翁关荣在金融机构的关联资金账户。

经济学家宋清辉认为，此次涉嫌传销被罚可能会给浪莎股份带来致命伤害，浪莎股份应该及时做出澄清和说明，以免市场猜测四起。对此，北京商报记者邮件采访了浪莎股份相关负责人，并未得到相关回复。

资料显示，曾经被称为中国“袜王”的浪莎股份成立于1995年，由翁荣金、翁关荣、翁荣弟三人共同筹资组建。2007年，浪莎集团在上海证券交易所上市，成功登陆A股。浪莎集团目前已经开展了袜子、服饰、内衣、家居、金融等多种产业，并且公司为打出品牌名气，曾多次邀请巨星担任公司的广告宣传代言人，包括天王周华健、大S徐熙媛等。

然而，一度成为龙头企业的浪莎股份也逃不过逐渐衰落，试图转型的浪莎股份陷入了传销的迷局。尽管浪莎公司是浪莎控股集团有限公司旗下子公司，但从管理上看，浪莎股份并没有走上电商化的道路，而是选择了试水直销。

据了解，浪莎股份于2017年向商务部申请了直销牌照，但是被商务部暂停办理，至今未取得牌照。此外，网络上还出现了浪莎股份无证直销、疑似传销的质疑。对此，浪莎股份相关负责人回复

北京商报记者时称，相关媒体报道有关直销业务为公司集团关联企业从事业务，浪莎股份未涉及直销业务。

纺织服装管理专家、上海良栖品牌管理有限公司总经理程伟雄认为，基于浪莎涉嫌传销，可以看出浪莎的经营管理层生产思维、产品思维的经营导向，浪莎股份目前妄图走捷径，企图用直销等轻资产商业手法去撬动市场和渠道，其实这是最得不偿失的短视行为。

经营压力加大

在浪莎公司涉嫌传销的背后，却是浪莎股份业绩持续下滑的窘境。业内人士认为，作为上市公司没有法律意识实属不该，但是从另外一个层面也可以看到浪莎股份在市场竞争层面经营压力颇大，以至于选择铤而走险。

事实上，浪莎的业绩在近年一直处于不稳定的状态。财报显示，2011-2015年间，归属上市公司净利润分别为3468万元、1037万元、817万元、196万元、亏损2068万元，五年间，利润逐年下降，并在2015年出现亏损。

2016年开始，浪莎股份的经营开始有起色，天眼查数据显示，2018年迎来了从1998年至今的首次分红。在2015-2018年，浪莎股份的净利润开始连续增长，根据浪莎2018年年度报告，实现营业总收入3.88亿元，同比增长12.86%，归属于上市公司净利润2916.18万元，同比增长27.05%。

浪莎股份的实体门店近年也出现了关店现象。2018年年报数据显示，浪莎股份线下门店2018年新增69家，关闭109家，截至2018年末剩余456家。其

中，直营店只剩余2家，经销商加盟店关闭102家，剩余440家。

北京商报记者走访实体门店时发现，浪莎股份线下店面多分布在商场的内衣区，因此产品以袜子为主，没有内衣产品，增加了少许裤子与晴雨伞，产品样式相对较老。虽然产品结构在周边店铺的竞争中略占优势，但是浪莎股份线下店面的客流量相比周边店铺少许多。实体店的销售人员向北京商报记者表示，浪莎店铺销量尚可，主要以回头客和年纪偏大的消费者为主。

浪莎股份在年报中指出，公司主业“浪莎内衣”品牌处于建设和培育时期，在同行中处于不利的竞争格局。而纺织内衣行业的现状是劳动密集、技术门槛和行业壁垒较低、产品附加值偏低，导致浪莎股份面临产能过剩、劳动力成本上升、企业利润空间缩小的困境。

程伟雄认为，袜子、内衣是高频的日常消费品，如果浪莎基于品牌纬度思考转型升级，用心做好品牌定位、产品研发与创新，做好渠道门店的精耕细作，理应可以挖掘市场潜力，但是浪莎股份的转型升级有些饥不择食，丧失了原有的产品和渠道优势。

转型遇考验

浪莎股份探索转型升级之路开始已久，但是一直不顺利。2015年4月，浪莎股份实际控制人翁荣弟在“中国互联网金融健康大讲坛”上透露进军互联网金融领域。同年5月，浪莎股份发布公告称“因筹划重大事项停牌”，几天后以“公司筹划拟收购标的资产重大事项条件尚不成熟”复牌。同月，浪莎股份拟购

买一在建项目，3个月以后拟购买项目未来对上市公司利润贡献等存在不确定性”为由停止购买。

除了其他领域的试水之外，浪莎股份在主业方面也先后进行了电商、微商等多元化的尝试，电商方面经营尚可，微商却不了了之。

值得关注的是，浪莎股份在袜业质量上也屡遭处罚。2015年，上海市质监局在抽查的20批次袜类产品中，浪莎为不合格产品之一。2017年，湖南省工商行政管理局通报了2016年四季度流通领域商品质量抽查检验情况，其中标称商标为“浪莎”的一批次浪莎女士无缝修身内衣被检出纤维含量项目不合格。2019年5月，江苏省市场监管局组织对女式内衣进行了监督抽查，其中浪莎的内衣标注纤维名称及含量与实际不符。此外，浪莎股份还面临假货泛滥的风险。数据显示，假冒浪莎袜类产品曾一度侵蚀了浪莎30%的市场份额。

在主业危机下，浪莎股份在2018年年报中做出了经营计划，预计2019年营业收入和利润计划在2018年的基础上增长10%。不过，在业内人士看来，浪莎股份前景不容乐观，营业计划完成的难度很大。

程伟雄认为，对于浪莎股份来说，纺织内衣行业的窗口期已过，浪莎股份自身还面临着诸多困境，重新聚焦主业，发展难度更大，而由涉嫌传销可见浪莎股份管理层更乐于走偏门，或许疲于中长期投资，这样会导致浪莎股份未来发展更艰难。

北京商报记者 蓝朝晖
实习记者 李濛/文并摄