



欲赶超阿迪达斯 安踏生产线转移至低成本地区

2011 年国内市场份额超越阿迪达斯是安踏的愿望。郑捷表示，代工的份额比安踏自有工厂要大一些，也在帮助引导供应商向平均劳工成本较低地区转移。这是安踏加强控制成本及供应链管理的一个部分，其他内容还包括进行策略性采购等等。

对于转移生产，郑捷表示到明年应该是可以看到一些初步的效果出来。

应对通胀压力，安踏产品相较于去年价格上涨幅度达到 10%。

同一天，安踏集团副总裁赖世贤到安徽省安丰镇考察，了解了安丰镇的工业园区，以及安丰职业中专学校。这些都可能为成本更低的生产提供保障。

安踏体育副总裁张涛表示，安踏在安徽已经有工厂，正因为自己做工厂，做企业需要的“手感”会非常的丰富，知道这个地方现在已经怎么样了，劳动力工资究竟上涨多少，材料真实上涨了几个点。除了安徽之外，安踏考虑的地区还包括河南等地。

安踏体育董事长兼首席执行官丁世忠 4 月 6 日表示，今年通胀压力依然很大，从去年到现在，原材料的猛涨成为不确定因素，并对行业都形成挑战，而劳工紧张也是一个不容忽视的影响因素。

丁世忠表示，今年安踏在国内市场占有率有望超过阿迪达斯，晋升为在中国仅次于耐克的第二大体育用品品牌，但他不予透露今年预期的销售额。

(王芳)

“动”起来 宾菲首推环保“变色”服装

网络时代，人人讲究个性和另类，尤其是在服装风格上。近几年，随着中国市场经济的不断发展，消费者变得更加成熟起来，服装市场竞争不断加剧，服装企业要想生存，就要运用新技术、新工艺、新材质，在产品设计上锐意进取，从设计创意、面料开发、印花技术、等方面入手，创新变革设备与作业方式，推出个性时尚产品才是出路，韩国宾菲国际服饰集团率先在中国推出环保变色服装，抓住了变色服装个性消费市场的巨大空间，宾菲变色服装一时间异军突起，迅速壮大，成为了个性服饰市场的潮流风向标。

宾菲打破认知，颠覆传统，在布料上下功夫，将流行融入纤维中，独家军方技术无人同行，要个性就穿“变色服饰”，宾菲，让你彻底与众不同！宾菲变色服饰就是要带给人“新”的感觉，变化是它的灵魂，其变化之多连设计人都无法计算清楚。宾菲抓住了广大炫酷一族追求色彩和变幻的心理，将两者有机结合，推出了动感十足的“宾菲变色服饰”。

宾菲变色服饰与普通变色服饰迥异，宾菲变色服饰变色染料配合图案设计，就可制造出颜色变化产生图案变化的效果，打破了普通染料只能印制静止图案的限制，服装从此“动”起来；可见光能量不同，反映出的颜色不同，不仅仅是七彩变化，而是千万种变化，谁也无法预知图案将如何变色，服装真正达到“百变”，另外，新一代宾菲变色服饰特别增加“提香”特效，摩擦还可飘逸出各种芳香，配合图案形成强烈的“色香”冲击力，让消费者一见倾心，宾菲引领潮流风向标，首推环保变色服装，开服装另类创新先河。

(慧聰)

星巴克门店首进云南开拓二三线

18 日，记者从美国连锁咖啡星巴克获悉，该公司在昆明新开了在云南省的第一家门店。星巴克表示，本着到 2015 年在中国内地运营 1500 家门店的计划，将把中国作为“第二本土市场”来发展。近月来，星巴克不断在国内二三线城市开门店，现时在中国内地的 39 个城市共开设了超过 450 家门店。

星巴克中国董事长王金龙说，在昆明的首家星巴克咖啡店开业后，另外两家在当地的新店也将于近期开业。记者了

有资金寻企业投资合作

▲上海投资商，寻优质项目投资合作，若有企业近期急需项目融资、借款、抵押的经营者，可来电咨询，欢迎中介积极推荐优质项目（投资成功给付佣金）。

电话：13917566920(林先生) 021-62768828
邮编：200060 邮箱：hfadsr@126.com
地址：上海市西康路 1068 号 B 楼 28-E

责编：袁志彬 编辑：蒋莉 电话：(028)87348824
版式：张彤 校对：阳红
2011 年 5 月 25 日 星期三

GUANLIBIANGE

管理变革

今年 4 月，投资开发稀土的传言，让 TCL 的新投资思路公之于众，一个月来 TCL 股价涨了近 40%。尽管连续三次辟谣与稀土无关，TCL 的创投路线图却随之浮出水面。对于投资风格向来大胆的 TCL，这项酝酿一两年的能源投资项目会不会成为盈利突围的新卖点？

开拓新领域 TCL 染指“新能源”

□殷洁

年报显示，TCL 去年总营收约 518 亿元。即将迎来 30 岁生日的 TCL，在 2011 年出现了明显的变化。作为一个知名的家电品牌，TCL 正在向能源领域“跨界”。最初的传言，与近年来敏感的“稀土”有关。

财务投资多家能源企业

过去两年，TCL 试探性财务投资了多家能源企业。事实证明，资本运作的利润要比主营业务来钱更快。

5 月 7 日，TCL 发布了一则澄清公告，否认参与稀土资源的开发投资，但 TCL 涉及金属、石油及煤业等能源领域的投资却浮出水面。对于 TCL 涉足资源能源领域的做法，TCL 集团相关负责人表示，多元化是企业做大做强的必由之路，TCL 涉足新领域也很正常。

记者发现，TCL 目前自己投资的能源公司包括三家，都由 TCL 创投公司控股，除了 4 月 1 日正式成立的 TCL 新疆能源公司，还有油田勘探开采的亚太石油以及正在筹备的煤业勘探开发公司。

目前，TCL 还间接持有山西联合镁业 26.5% 的股份，持有西安通源石油 37.9% 和香港上市公司添利工业国际之非全资附属公司添利百勤油田服务 10% 股份。其中，TCL 花费 2750 万元投资的通源石油仍处于禁售期内，以通源



石油 5 月 4 日收盘价计算，这项投资已经浮盈约 6840 万元。

创投涉及医疗等行业

不光是能源领域，TCL 创投的投资项目涉及新材料、能源及能源设备、清洁技术、电子等行业。

尽管四处撒网投资能源，TCL 表示并没有偏离主业的意思，创投的风险投资项目实际总投资额不会超过 5 亿元，预计对本年度利润也无明显影响。

TCL 集团董事长李东生明确表示，

在液晶模组和液晶面板上，TCL 先后投资超过了 250 亿元，彩电和通讯主业依然是 TCL 投资的重点，创投业务占 TCL 收入比例不到 1%。

TCL 创投的投资项目不仅仅涉及能源领域。2010 年 2 月，TCL 集团以 5232 万元的价格收购了北京国药恒瑞美联信息技术有限公司 51.82% 的股权。当年 6 月，北京国药恒瑞美联再度收购了北京恒瑞美联科技咨询有限公司 100% 的股权，开始加速对医疗电子领域的布局。

TCL 集团董事长李东生明确表示，

相关评论

家电企业多元化突围

维正式宣布推出冰箱产品。这意味着康佳、长虹等几大彩电巨头都已经涉足白电领域。

除了家电内部的多元化，跳出家电领域，尝试新领域的开拓，这样的家电企业并不是少数。汽车、地产、股市等等，这些有利可图的地方，总会出现家电企业的身影。

TCL、海尔、海信、康佳、厦华、长虹等一大批企业，曾纷纷推出了各自的电脑、手机、数码摄像机等产品，甚至还发

布了未来信息家电的新战略。而海尔、澳柯玛等企业，还将企业的触角伸向了生物医药、金融保险、餐饮等多个领域。春兰、美的、奥克斯、波导等企业甚至通过收购的方式进军汽车领域。

房地产业的赚钱效应也引起众多家电企业的兴趣，海尔、海信、美的、长虹等企业的房地产早已步入正轨，TCL、康佳也开始在房地产行业“小试牛刀”。这其中做得最有声有色的还数海尔地产。海尔地产董事长卢铿 2010

创新服务 | Chuangxin Fuwu

全新服务尝试 当当推出“退款 0 等待”

5 月 13 日，当当网将正式宣布推出“退款 0 等待”服务，网友今后在当当网购物时如需退货，只要在指定周期内提出退货申请，客服审核后即可足不出户享受到当当快递员上门退货并现场退款的“退款 0 等待”服务。

据了解，其他 B2C 网商的在处理退货问题时普遍的做法是，消费者提出退货申请，并将所购买的商品递送给商家，商家收到后才会进入退款流程，整个退货流程基本都在一个月以上。而当当网“退款 0 等待”这一服务大幅缩短了消费者的退货流程，确认退换货申请后当当网的物流人员便会在 24 小时内登门办理，1 天之内就能完成退货并退款的全部流程。

记者采访一些消费者发现，很多网购用户除了抱怨网购退货流程繁琐外，更加担心的是自己的货款退还问题。尤其在购买一些比较贵重的物品时，货物已经退了，款还要好几天才能打到自己的账户，每天都要惦记着退款、查账，给消费者带来了很多不必要的烦恼。

当当网物流负责人在谈到上门退款服务时表示：“现场退款这项服务，我们从去年就已经开始试点尝试，这其中存在很多的风险和问题，但我们认为这种服务是真正能够给消费者带来方便的，我们就一定要做，并且要不断完善。”“退款 0 等待”服务是 B2C 网商的一种全新服务尝试，从消费者体验上来看这是一种跨越式的进步，所有网购平



台都应该投注更多的精力推出更多类似的服务，帮助消费者解决更多购物过程中的麻烦。

(大洋网)

延伸阅读

当当网抢滩服装零售 数百家品牌商入库联营

自 4 月份成立服装事业部以来，当当网向服装鞋包品类扩展的步伐明显

加快了。记者获悉，为了强化对联营服装商品质量的管控力度和更好的提供货到付款、送货上门和退换货等服务，当当网已要求入驻当当网联营商城的 500 家知名服装品牌商将商品搬入当当网位于全国八个城市的百货库房，以入库联营为主的经营模式发展服装零售，实现品牌真货和 100% 质量保证。

当当网服装事业部负责人告诉记者，截至目前，已有上百家知名服装鞋包类品牌商将商品搬入当当网库房。至

TCL 手机重新杀回国内市场

国内市场几乎已经不见踪影的 TCL 手机，目前畅销海外，因此，手机仍然是 TCL 集团的主要盈利支柱。

2004 年之前的 TCL，一度是中国彩电第一品牌、本土手机第一品牌、本土电脑第二品牌。如今，走进任何一家卖场，TCL 手机、电脑都已经难觅踪影，TCL 彩电也已经跌出国产品牌的前五名。

由于彩电业的不景气，“试水”能源领域，短期内可能不足以改变 TCL 的业绩。在国内智能手机热潮的带动下，TCL 手机拟重新杀回国内市场。

今年一季度财报还显示，TCL 通讯首季净利增 16 倍跻身全球第七大手机商。TCL 通讯已宣布，5 月 5 日起在中国市场正式启用“ALCATEL ONE TOUCH”全新品牌战略，同时，Simplicity 简约等三大系列手机新品也将面向国内市场发售。

根据计划，“TCL”与“ALCATEL ONE TOUCH”在国内将双品牌发展。其中，TCL 品牌将重点聚焦在运营商与传统渠道，“ALCATEL ONE TOUCH”品牌手机聚焦在互联网销售等新兴渠道。

目前，iPhone、Android 等智能手机热销，3G 网络的普及以及手机即时聊天工具、微博、SNS 社交网站的兴起，国内手机市场又一次迎来了新的商机。只是 TCL 在这轮新热潮中是否还能回到当年的位置，市场还没有给出答案。

年在接受媒体采访时曾透露，海尔 2002 年进入房地产，2007 年销售额仅有 10 亿，2010 年预计销售额达 80 亿，2011 年力冲 200 亿。

企业的国际化是一项长跑，而不是冲刺；要有耐力和坚韧意志。我们在 2005—2006 年期间，美国和欧洲业务先后巨额亏损，几乎将我们压垮；但我们咬紧牙关坚持下来，才有今天移动通讯业务国际化的成功，才有彩电业务依然坚守欧美市场，并正在打造液晶全产业链。

(摘自 TCL 集团董事长李东生微博)

迟在 6 月之前，全部 500 家服装旗舰店都将实现入库联营。借此，当当网将全部实现为入驻联营商城的服装品牌商提供统一商品质检、统一配送、30 天无条件退换货等一站式服务，同时当当网还将考虑成立专门的联营商户客服中心，为联营商家提供统一的售后服务，从而将当当网服装频道打造成为主流品牌云集且有正品保障的中高端时尚消费品的一站式购物平台。

“自营跟联营的最大区别是定价权。其实库房搁在哪儿不是最重要的，统一入库是为了解决真假货货的识别问题，另外也可以使联营商家更方便和更低成本的使用当当网遍布全国的仓储和配送资源。”该人士说。

据该负责人介绍，在将商品搬入当当网库房之前，当当网多数服装类联营商家只能服务十多个核心城市，有的则只支持网上支付，不支持货到付款，而在统一入库联营后，借助当当网遍布全国的货到付款体系，联营商家的服装将可辐射到全国近 800 个城市，并在全国 13 大城市实现当日达快递服务和在全国 30 多个核心城市实现次日达快递服务。

(水木)