

今日 24 版

第 219 期 总第 7831 期

统一刊号:CN51——0098

邮发代号:61——85

全年定价:450 元

零售价:2.50 元

2014.08.18

星期一

甲午年 七月初二十三

热线电话:400 990 3393

官方微博:weibo.com/jrwb

weibo.com/qjrb

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

韦正楷 “微营销”玩转大商业

P24

本期导读 Highlights

P2

国务院组合拳
降企业融资成本

8月14日,国务院办公厅下发了一份《关于多措并举着力缓解企业融资成本高问题的指导意见》(以下简称《意见》),明确了十条措施,缓解企业融资成本高的问题。

P3

地下钱庄“腾挪”
百亿资金“进出”边境

“好的翡翠原石,随随便便都要几百万元人民币啦,而且缅甸公盘是欧元结算,不走地下钱庄是没有办法的。”老徐是国内一家翡翠企业的负责人,从事了几十年翡翠生意,他深谙其中资金运作之道。

P6

湘鄂情:一年五次转型
餐饮业务将遭剥离

45岁的孟凯终于带着湘鄂情跨入互联网行业的门槛,在高端餐饮行业式微的当下,这位曾经的中国餐饮业首富,可能正迎来商业生涯中最重要的一个转型。

P9

京津冀一体化提速

8月2日,国土资源部副部长胡存智证实,国务院目前已成立“京津冀协同发展领导小组”,由中共中央政治局常委、国务院副总理张高丽担任该小组组长。伴随近期京津冀三地的一系列动作,京津冀一体化正式进入加速阶段。

P11

聚焦非居民
用天然气价格上调

为落实党的十八届三中全会精神,进一步利用价格杠杆促进天然气资源开发和引进,提高天然气供应能力,引导资源合理配置,近日,国家发改委改革委发出通知,决定自9月1日起调整非居民用气存量天然气门站价格,居民用气门站价格不作调整。

P22

人民币存款骤降
是谁惹的祸

2014年7月,中国新增人民币贷款3852亿元,较预期的7800亿元出现了大幅下降的迹象。与此同时,7月人民币存款大幅减少1.98万亿元,同比多减1.73万亿元。其中,工农中建四大银行7月存款流失1.5万亿元。

李宁 上半年亏损 5.86 亿 关店 244 家 放弃赞助体操队
变革成果的体现还需要时间

●“体操培养了我,这个决定对公司好,但对我而言很痛苦”。

李媛 本报综合报道

连续两年在亏损中挣扎的李宁仍未走出这个漩涡。8月14日,运动品牌李宁发布2014年半年报,上半年亏损由去年同期的1.84亿元扩大至5.86亿元,超过去年全年亏损额3.92亿元。

在当日的财报解读会上,李宁对退出中国体操国家队的赞助一事作出回应。他说“体操培养了我,这个决定对公司好,但对我而言很痛苦”。

李宁公司与中国体操队的合作长达23年。日前,安踏取代李宁公司成为中国体操国家队的赞助商。

李宁表示,是公司主动放弃相关赞助权,考虑到公司的资源有限,想集中资源发展核心品牌和项目。

去库存比预期要长

财报显示,李宁上半年实现收入31.37亿元人民币,同比上升80%,毛利14亿元,较上年同期增10.51%。但亏损由去年同期的1.84

亿元扩大至5.86亿元,现金及等同现金项目净减少3.71亿元。

对于亏损,财报给出的解释是,大量存货、呆账拨备和人力成本是影响业绩的主要因素。

存货方面,截至6月底,李宁存货较去年末的9.42亿元增至目前的10.89亿元。

记者统计,李宁公司库存存在2011年就已达到11.33亿元,当年开始了去库存动作,但三年过去,李宁公司的库存依然没有大幅下降。而根据李宁公司此前公布的变革计划,其第一阶段任务即是在半年到一年时间里削减库存。

李宁集团执行副主席及代理行政总裁金珍君在谈起这个“拖后腿”的数据时表示,旗下有部分分销伙伴的实力较弱,占比大概10%,他们配合转型的力度不足。

金珍君说,未来会全力让分销伙伴去库存,保证现金流,同时也要淘汰部分分销网络。

渠道调整是最大难题

对于李宁的亏损,业内资深服装行业分

析人士马岗对记者说,李宁目前很大一笔花销还是在于渠道的投入。

2012年,李宁巨亏近20亿元。当年,李宁公司启动了耗资14亿元至18亿元的“渠道复兴计划”,重点支持经销商清理库存、回购、整合销售渠道。改革这两年中,为了优化渠道,李宁公司一直在扩张直营网络,力求能彻底摆脱过去大批发模式的经营困境。

“以前是A经销商操作,现在在李宁花一大笔钱跟A买渠道控制权,需要付出一大笔分手费。一个省级市场起码需要几个亿,一个地级市也要花上千万”。马岗说,“此外还有大量经营不下去的经销商,在给李宁公司造成坏账的同时,还需要李宁来接手这个市场”。

李宁半年报显示,在呆账拨备方面,截至6月底,累计计提的呆账拨备金额为6.83亿元。

针对渠道问题,金珍君表示,转型中遇到的最大的难题是渠道商,他们的问题比想象的更大,去年第四季度李宁淘汰了4个经销商,加大开设直营店的比例,预计今年新开设的直营店,可以从明年开始逐步贡献盈利。

数据显示,李宁品牌的销售渠道确实在收缩。截至6月30日,李宁品牌的门店总数为5671间,与去年年底相比净减少244间。

若干积极因素有望推业绩回升

实现变革两年,为何亏损加剧?金珍君进一步解释称,财务业绩不佳主要由两方面原因所致:首先,李宁正扩张直营店铺以填补渠道空缺,同时增加体育营销以及平台能力投资,当期分别带来9400万、8800万的支出;其次,大量一次性费用计提,其中包括呆账拨备9200万元,其他递延税项资产、可供销售的财务资产亏损以及关闭旗舰店一次性项目,合计支出209亿元。

若扣除扩张投资、呆账拨备以及其他一次性项目的负面影响,李宁上半年经营净利润为亏损为1.03亿元,“我们实际生意已接近于盈亏平衡”,金珍君表示。

变革成效在若干微观指标已有明显改善,尤其在库存削减和新品销售两方面:公司“12个月以上库存”占比由2013年4月的约50%下降至现在的30%,同期渠道新品库存占比由约30%增加至50%;在终端网络,新品销售流水比例达到78%,当季产品售罄率均明显回升,正价店的折扣率已经从2013年70%增长到2014年的81%。这些指标的改善,意味李宁在微观层面的运营已趋于健康,公司以吊牌价计的采购额在2014年第一季度和第二季度分别增长9%和26%。

2012年中期,李宁宣布将主要资源聚焦于主品牌及篮球、跑步、训练、运动生活、羽毛球等五大核心品类,“双聚焦”战略已取得阶段性成果。2014年上半年,五大品类新品销售录得3%-131%不同规模的同比增长率,其中,篮球新品增长率达到48%,表明体育赞助的效力也正在发挥。

接下来,若干积极因素有望助推李宁业绩回升:其批发销售已恢复增长,订货会的订单在2014年第二季度已重拾增长;自2013年下半年投资的大量直营店在经历6-12个月的培育期后,将陆续为业绩带来正面作用。而潜在的一大风险在于,剩余约10%的库存积聚在比较疲弱的渠道伙伴手中。鉴于李宁赛事资源赞助、人力资本投资等固定费用开支庞大,实现盈利的时间表,相当程度上将取决于收入规模的成长速度,这将是变革“攻坚阶段”的重点,何时迎来业绩拐点依然不够明朗。

就放弃中国国家体操队赞助的事宜,李宁本人发布会上进行了直接回应,他表示,基于权衡后,自己决定“主动放弃”,以将有限资源投资于核心产品线,“对我而言,体操是生命的一部分,不过,对于公司这是一个好选择,完全出于理性的考虑。”同时李宁个人亦坦承,“变革成果体现在财务业绩,依然需要时间”。

金珍君表示,“很感动”李宁本人主动作出放弃赞助的决定,这反映了李宁对公司转型改革的决心。

企业家日报网
http://www.qjrb.com中国总裁网
www.zgceo.cn太阳岛
THE SUN ISLAND
中国企业家思想者进军网媒 全力构造企业家的传媒旗舰舰队
企业家日报全媒体澎湃起航

企业家日报社旗下企业家日报网(www.qjrb.com)、中国总裁网(www.zgceo.cn)手机客户端“太阳岛APP”,震撼推出,企业家日报全媒体扬帆起航。

企业家日报社全媒体,实现报网一体化,纸媒、互联网、移动互联网互动的大型数字化平台。

企业家日报社是企业家日报社官方网站。经济网是企业家日报社旗下的综合性门户网站。中国总裁网则是企业家日报社的专业网站。

企业家日报网秉承“做中国企业的思想者”的宗旨,关注中国企业及企业家的发展。

中国总裁网是商界智慧精英的云部落,企业生态建设的推动者。打造全球最好的总裁智库,服务总裁及想成为总裁的人。通过互联网建立总裁智库社交平台。

太阳岛——中国企业家云部落。我们通过移动客户端,传递有价值的企业信息和商业思想,构筑一个积极、健康、可持续发展的商业世界。

以“资讯引领企业”为主线,发布最新经济观点,科研成果及企业思想。合作共赢——通过太阳岛让基于信任与各自优势的企业家之间实现多样化商业合作。

Iphone,android 手机扫描二维码下载安装

企业家日报社手机客户端
APP——太阳岛二维码企业家日报
官方网站二维码企业家日报微信
公众平台二维码