

公司代码:600821

公司简称:津劝业

天津劝业场(集团)股份有限公司

[2018] 年度报告摘要

一、重要提示
1. 本年度报告摘要来自年度报告全文, 为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展计划, 投资者应当到上海证券交易所网站或中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
2. 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整, 不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并承担个别和连带的法律责任。
3. 公司全体董事出席董事会会议。
4. 本公司审计报告为“标准无保留意见”。
5. 经董事会审议的报告的利润总额或小数金额单位为人民币。
根据大信会计师事务所(特殊普通合伙)出具的审计报告, 公司2018年实现净利润-2.74亿元, 截止2018年年末未分配利润为-4.53亿元, 结合《公司法》和《公司章程》规定, 净利润应首先用于弥补上年度亏损, 公司对年度未分配利润进行利润分配, 亦不进行本公积金转增股本。
二、公司基本情况
1. 公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	津劝业	600821
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	董丽天	刘蕊	
办公地址	天津市和平区和平路290号	天津市和平区和平路290号	
电话	022-27304989	022-27304989	
传真	1391320163000	1391320163000	

2. 报告期公司主要业务介绍
本公司主要从事商业、各类零售的批发与零售, 属于大型综合性百货商场。公司营业收入中, 主营业务为商品销售收入, 其他收入为租赁收入。

3. 2018年宏观经济运行情况
2018年, 我国宏观经济运行下行压力大, 稳中有变, 存在困难、问题, 同时也存在商机, 仍处在重要战略机遇期。近年来, 百货商场行业经历了购销起起伏伏的阶段, 互联网、大数据、云计算等信息技术应用更普遍, 居民消费需求深刻变化, 零售行业不断创新新模式。随着消费多样性日趋趋同, 单一性的市场竞争优势将逐步弱化, 报告期内, 公司继续口碑、人气、经营等核心因素, 优化经营模式, 推动公司载体化经营转型和运营一体化管理, 不再尝试新的理念创新, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

4. 报告期内公司主要经营情况
1. 推动公司载体化经营转型方面的策策实施: 公司以老城文化经典、新楼做类购物中心为基础方案, 确定了老城文化商业、劝业场牌、商业建筑、商业品牌、以载体, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

2. 以客户体验为导向, 组织好全年各项营销活动。公司全年公司级促销10次, 共计53次, 总金额为413.92万元, 推动了公司整体销售。

3. 在各新闻媒体上宣传企业文化, 为店庆争取最大流量, 助推经营。

4. 结合市场发展及未来规划, 挖掘资源, 引入城中文化新概念, 推动公司载体化经营转型。

5. 举办了跨骑公益活动仪式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

6. 突破传统百货模式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

7. 2018年, 公司在经营上取得以下主要成就:

1. 推动公司载体化经营转型方面的策策实施: 公司以老城文化经典、新楼做类购物中心为基础方案, 确定了老城文化商业、劝业场牌、商业建筑、商业品牌、以载体, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

2. 以客户体验为导向, 组织好全年各项营销活动。公司全年公司级促销10次, 共计53次, 总金额为413.92万元, 推动了公司整体销售。

3. 在各新闻媒体上宣传企业文化, 为店庆争取最大流量, 助推经营。

4. 结合市场发展及未来规划, 挖掘资源, 引入城中文化新概念, 推动公司载体化经营转型。

5. 举办了跨骑公益活动仪式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

6. 突破传统百货模式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

7. 2018年, 公司在经营上取得以下主要成就:

1. 推动公司载体化经营转型方面的策策实施: 公司以老城文化经典、新楼做类购物中心为基础方案, 确定了老城文化商业、劝业场牌、商业建筑、商业品牌、以载体, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

2. 以客户体验为导向, 组织好全年各项营销活动。公司全年公司级促销10次, 共计53次, 总金额为413.92万元, 推动了公司整体销售。

3. 在各新闻媒体上宣传企业文化, 为店庆争取最大流量, 助推经营。

4. 结合市场发展及未来规划, 挖掘资源, 引入城中文化新概念, 推动公司载体化经营转型。

5. 举办了跨骑公益活动仪式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

6. 突破传统百货模式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

7. 2018年, 公司在经营上取得以下主要成就:

1. 推动公司载体化经营转型方面的策策实施: 公司以老城文化经典、新楼做类购物中心为基础方案, 确定了老城文化商业、劝业场牌、商业建筑、商业品牌、以载体, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

2. 以客户体验为导向, 组织好全年各项营销活动。公司全年公司级促销10次, 共计53次, 总金额为413.92万元, 推动了公司整体销售。

3. 在各新闻媒体上宣传企业文化, 为店庆争取最大流量, 助推经营。

4. 结合市场发展及未来规划, 挖掘资源, 引入城中文化新概念, 推动公司载体化经营转型。

5. 举办了跨骑公益活动仪式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

6. 突破传统百货模式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

7. 2018年, 公司在经营上取得以下主要成就:

1. 推动公司载体化经营转型方面的策策实施: 公司以老城文化经典、新楼做类购物中心为基础方案, 确定了老城文化商业、劝业场牌、商业建筑、商业品牌、以载体, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

2. 以客户体验为导向, 组织好全年各项营销活动。公司全年公司级促销10次, 共计53次, 总金额为413.92万元, 推动了公司整体销售。

3. 在各新闻媒体上宣传企业文化, 为店庆争取最大流量, 助推经营。

4. 结合市场发展及未来规划, 挖掘资源, 引入城中文化新概念, 推动公司载体化经营转型。

5. 举办了跨骑公益活动仪式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

6. 突破传统百货模式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

7. 2018年, 公司在经营上取得以下主要成就:

1. 推动公司载体化经营转型方面的策策实施: 公司以老城文化经典、新楼做类购物中心为基础方案, 确定了老城文化商业、劝业场牌、商业建筑、商业品牌、以载体, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

2. 以客户体验为导向, 组织好全年各项营销活动。公司全年公司级促销10次, 共计53次, 总金额为413.92万元, 推动了公司整体销售。

3. 在各新闻媒体上宣传企业文化, 为店庆争取最大流量, 助推经营。

4. 结合市场发展及未来规划, 挖掘资源, 引入城中文化新概念, 推动公司载体化经营转型。

5. 举办了跨骑公益活动仪式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

6. 突破传统百货模式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

7. 2018年, 公司在经营上取得以下主要成就:

1. 推动公司载体化经营转型方面的策策实施: 公司以老城文化经典、新楼做类购物中心为基础方案, 确定了老城文化商业、劝业场牌、商业建筑、商业品牌、以载体, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

2. 以客户体验为导向, 组织好全年各项营销活动。公司全年公司级促销10次, 共计53次, 总金额为413.92万元, 推动了公司整体销售。

3. 在各新闻媒体上宣传企业文化, 为店庆争取最大流量, 助推经营。

4. 结合市场发展及未来规划, 挖掘资源, 引入城中文化新概念, 推动公司载体化经营转型。

5. 举办了跨骑公益活动仪式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

6. 突破传统百货模式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

7. 2018年, 公司在经营上取得以下主要成就:

1. 推动公司载体化经营转型方面的策策实施: 公司以老城文化经典、新楼做类购物中心为基础方案, 确定了老城文化商业、劝业场牌、商业建筑、商业品牌、以载体, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

2. 以客户体验为导向, 组织好全年各项营销活动。公司全年公司级促销10次, 共计53次, 总金额为413.92万元, 推动了公司整体销售。

3. 在各新闻媒体上宣传企业文化, 为店庆争取最大流量, 助推经营。

4. 结合市场发展及未来规划, 挖掘资源, 引入城中文化新概念, 推动公司载体化经营转型。

5. 举办了跨骑公益活动仪式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

6. 突破传统百货模式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

7. 2018年, 公司在经营上取得以下主要成就:

1. 推动公司载体化经营转型方面的策策实施: 公司以老城文化经典、新楼做类购物中心为基础方案, 确定了老城文化商业、劝业场牌、商业建筑、商业品牌、以载体, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

2. 以客户体验为导向, 组织好全年各项营销活动。公司全年公司级促销10次, 共计53次, 总金额为413.92万元, 推动了公司整体销售。

3. 在各新闻媒体上宣传企业文化, 为店庆争取最大流量, 助推经营。

4. 结合市场发展及未来规划, 挖掘资源, 引入城中文化新概念, 推动公司载体化经营转型。

5. 举办了跨骑公益活动仪式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

6. 突破传统百货模式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

7. 2018年, 公司在经营上取得以下主要成就:

1. 推动公司载体化经营转型方面的策策实施: 公司以老城文化经典、新楼做类购物中心为基础方案, 确定了老城文化商业、劝业场牌、商业建筑、商业品牌、以载体, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

2. 以客户体验为导向, 组织好全年各项营销活动。公司全年公司级促销10次, 共计53次, 总金额为413.92万元, 推动了公司整体销售。

3. 在各新闻媒体上宣传企业文化, 为店庆争取最大流量, 助推经营。

4. 结合市场发展及未来规划, 挖掘资源, 引入城中文化新概念, 推动公司载体化经营转型。

5. 举办了跨骑公益活动仪式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

6. 突破传统百货模式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

7. 2018年, 公司在经营上取得以下主要成就:

1. 推动公司载体化经营转型方面的策策实施: 公司以老城文化经典、新楼做类购物中心为基础方案, 确定了老城文化商业、劝业场牌、商业建筑、商业品牌、以载体, 以传统商业文化促进销售增长, 以强化跨界合作帮助业态调整, 如加快了“跨境电商”项目运营实际投入, 引入巴黎欧莱雅等品牌, 同时提高社会责任感, 维护品牌形象, 利益, 确保生产安全和企业稳定。(详见第四节一 经营情况讨论与分析 部分)

2. 以客户体验为导向, 组织好全年各项营销活动。公司全年公司级促销10次, 共计53次, 总金额为413.92万元, 推动了公司整体销售。

3. 在各新闻媒体上宣传企业文化, 为店庆争取最大流量, 助推经营。

4. 结合市场发展及未来规划, 挖掘资源, 引入城中文化新概念, 推动公司载体化经营转型。

5. 举办了跨骑公益活动仪式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和品类的整体融合, 进一步丰富业态, 加快公司整体发展。

6. 突破传统百货模式, 引进巴黎春天生活馆等, 更新功能配套品牌, 推进不同业态和