

财眼

“稳稳鞋”被吐槽成“摔摔鞋”“滑滑鞋” “高端”童鞋泰兰尼斯被指价高质低

在广告中走“高端”路线的童鞋品牌泰兰尼斯，近年来因质量问题频频被消费者诟病。近日，有消费者向记者反映，新买的泰兰尼斯童鞋没穿多久就出现开胶、掉皮等质量问题，售后退换困难。黑猫投诉数据显示，截至3月18日，涉及“泰兰尼斯”的投诉已达765条，不少案例还发生在“三包”期限内。公司极力宣传的“稳稳鞋”概念，因防滑性能与宣传不符，被一些网友吐槽为“滑滑鞋”“摔摔鞋”。据记者了解，泰兰尼斯的“高端”标签更多依赖营销打造，而非源自扎实的质量和口碑，该品牌背后的公司有多次抽检不合格记录。

■新快报记者 张晓茵



吐槽泰兰尼斯摔摔鞋。。。

买了两双泰兰尼斯的鞋，穿着走路发现



泰兰尼斯 你不好意思叫自己稳稳鞋?



泰兰尼斯滑滑鞋，拉黑了您内!

去年在商场买了两双泰兰尼斯，感觉宝子穿着还行。今年开春就去👉的官方旗舰店买了个今年最新款。

然后娃穿上第一天就感觉脚底打滑。

■众多消费者发帖表达对泰兰尼斯的不满。(网络截图)



■消费者遭遇的问题鞋。受访者供图

公司产品多次抽检不合格

当营销光环褪去，产品自身就会迎来消费者和社会的审视。在社交平台，不少消费者反映，泰兰尼斯童鞋的防滑性能与宣传不符，甚至有网友吐槽为“滑滑鞋”“摔摔鞋”。

据了解，泰兰尼斯推出的半掌碳板运动鞋等产品，因宣称存在“防护抗扭”等护足功能，被媒体质疑缺乏医学验证报告。有多位医疗专家认为，碳板鞋并不适合儿童使用。南方医科大学第三附属医院儿童骨科主任医师姚京辉就曾指出，儿童足部发育需要适当外部力量刺激来促进生长，碳板材质偏硬，会降低这种良性刺激，即便是半掌碳板，普通儿童日常穿着也不适宜。而泰兰尼斯创始人丁飞曾表示，“碳板只是材料，用对了就是防护工具。”

此外，泰兰尼斯背后的泰潼商贸曾多次因产品质量问题受到行政处罚。企业预警通显示，2025年6月，杭州市上城区市场监管局对泰潼商贸处以1140元罚款，原因是儿童凉鞋可拆卸小附件不符合标准；2025年1月，泰潼商贸因其委托生产的“泰兰尼斯”洞洞鞋不合格，被处以9152.4元罚款。更早的2021年，该公司亦被抽检出委托生产的儿童凉鞋“重金属总量”不合格、“邻苯二甲酸酯”不合格，而被罚6444元。而彼时行政处罚决定书显示，这批凉鞋生产成本仅为37.8元/双，销售单价179元/双。

针对售后难题及产品质量问题，3月12日下午，记者曾尝试通过泰兰尼斯官网获取联系方式进行采访，但其官网页面直接跳转至天猫平台。随后，记者拨打了企查查上泰潼商贸的联系方式，对方接听后表示无法接受采访，也未帮助转接品牌部门或其他部门，仅要求记者留下联系方式，并称“会帮忙转达”。截至发稿，记者仍未收到任何回复。

还不会走路的娃，鞋上脚一个多月鞋开胶了

今年元旦，消费者李先生在泰兰尼斯专柜花费283元为孩子购买了一双童鞋，没想到这双“新年新鞋”才穿到2月27日，鞋头包边就出现开胶，肉眼可见的开口约两厘米。

“孩子才1岁，还不会走路，鞋子怎么能开胶?”李先生难以理解。次日，他带着鞋子前往门店寻求售后处理，希望可以退换，但店员却称可以“用胶水粘一下”。李先生告诉记者，“我明确

提出要退换货，对方却表示没有这项服务，只能选择现场粘一下或者返厂维修。”

无独有偶，消费者陈女士也遇到了类似情况。去年11月，陈女士趁着“双11”活动，在泰兰尼斯门店以782.92元购入两双童鞋，其中一双是为孩子准备的“新年新鞋”。然而，这双鞋大年初一上脚后，仅穿了约16天，鞋头便出现掉皮现象。陈女士前往门店售后，被告知

购买已超过三个月，无法享受退换服务，店员提出按五折优惠再卖一双新鞋给她，其他处理方案没有。

退换无果，陈女士突然想起，去年她还在线上购买了另一双泰兰尼斯童鞋，穿了两个多月后也出现鞋头掉皮的问题。接连两双鞋都出现质量问题，令她不禁怀疑，品牌本身质量是否过关。陈女士表示：“几百元的价格，这个质量，不是明着抢钱吗?”

“高端”定位与实际体验的巨大落差

和李先生、陈女士相同遭遇的顾客不在少数。截至3月18日，黑猫投诉平台共有765条包含“泰兰尼斯”关键词的投诉，其中不少消费者反映，即便在“三包”期限内，仍面临退换困难的问题。一些消费者的不满并不仅限于产品质量本身，更在于品牌“高端”定位与实际体验之间的巨大落差。

有消费者在社交平台发布避雷帖称：“惊喜地发现泰兰尼斯在美国也有卖，正价买了两双169美元，价格堪比Mikihouse，结果只穿几个小时就开胶

了。”另一位消费者吐槽道：“真的被泰兰尼斯气到了！所谓的高端童鞋，一擦就掉色，连基本色牢度都不过关，质量令人失望。”

公开资料显示，泰兰尼斯是杭州泰潼商贸有限公司(下称“泰潼商贸”)旗下童鞋品牌，定位高端市场。

在多数家长眼中，定价几百元甚至上千元的童鞋，理应有与价格匹配的高品质和耐用性。但记者观察发现，泰兰尼斯的“高端”形象并非来自产品扎实的质量和口碑，而是依靠线上线下全方

位营销塑造。无论是商圈、机场大屏，还是写字楼、电梯广告，品牌发布的各种广告都在持续强化“泰兰尼斯”“少崴脚、少受伤”“稳稳鞋”等关键词，给消费者留下高端、安全、专业的印象。

高强度营销带来销量增长。公开数据显示，2024年，泰兰尼斯品牌销量突破600万双，营收超30亿元，同比增长50%。2024年“双11”，泰兰尼斯跻身童鞋销量TOP3；2025年“双11”更登顶各大平台童鞋销量榜首，超过了耐克儿童、安踏儿童等知名品牌。

上市公司CSR观察

业绩巨亏 诉讼缠身 债权转让 美芝股份退市风险高悬

新快报讯 记者涂波报道 3月17日晚间，美芝股份(深圳市美芝装饰设计工程股份有限公司)大幅下修业绩预告，预计2025年净资产转负，或被“*ST”。受利空冲击，3月18日公司股价开盘跌停，收报12.06元/股。

修正公告显示，公司预计2025年归母净利润亏损1.32亿-1.98亿元，期末归母所有者权益预计为-4000万至-7500万元，由2024年末的1.06亿元直接转负。根据深交所上市规则，公司股票将在年报披露后被实施退市风险警示(*ST)。

对于业绩下修的原因，美芝股份表示，随着2025年度财务审计工作推进，经与年审会计师充分沟通，公司基于审

慎性原则，对多项财务数据进行了调整。此次业绩预告修正，揭开了美芝股份经营困境的冰山一角。回顾近年来的财务表现，美芝股份的经营状况持续恶化，公司自2021年起已连续四年归母净利润为负，累计亏损金额超过7亿元。

与此同时，公司的诉讼与债务压力居高不下。今年1月22日，美芝股份公告披露，公司及控股子公司近12个月内累计涉及诉讼、仲裁案件共12件，涉案金额合计2734万元，占当期净资产比例超10%，涉及工程纠纷、合同纠纷等多类案件。为挽回损失，公司向原实控人李苏华提起6000万元股权转让款追偿诉讼获一审支持。3月12日公司公告，两起重大诉讼和解履行完毕，收回款项

1967.27万元，虽缓解部分流动性压力，但相对于巨额亏损与负债仍微不足道。

值得注意的是，为回笼资金，美芝股份启动债权转让处置，却遭遇连续流拍，被迫大幅降价。该笔债权初始挂牌价7632万元，首次下调至6488万元无人问津，3月再度降价至5400万元，累计降幅近30%，仍难以找到受让方。

一边是巨额亏损，一边是资产折价难售。记者注意到，近日在深交所互动易平台，有投资者提问：“当初南海国资控股美芝股份时曾表示，‘以美芝股份为产业载体，整合南海城建投现有资源，共同打造南海大建工平台’，请问5年了大建工平台打造好了吗？如果好了美芝股份为什么营收还大幅下降，亏

损的更严重了？”美芝股份回复：“近年来营收下降、亏损扩大，主要受行业整体下行、公司主动收缩高风险业务以及为化解历史包袱计提大额减值等因素影响。目前，公司正通过剥离非核心资产、强化风控、深化与国资体系协同等措施全力改善经营。”

昨日，记者就相关问题致电美芝股份，但无人接听。

市场专家表示，美芝股份业绩下修、诉讼缠身、资产处置遇冷，暴露出内控失效、治理薄弱、持续经营能力存疑等深层问题，在严监管与退市常态化背景下，上市公司必须直面风险，切实推进整改，全力挽回资产损失，否则将有被市场加速出清的风险。