

国际大牌“6·18”大降价 国产体育品牌路在何方

头部国际品牌价格下探带来连锁反应,使得众多国产品牌压力陡增,中国体育鞋服业似乎又走到了十字路口

□ 肖世尧 张逸之 林德初

“低至五折,潮人T恤79元起”“不止五折,用券更享折上折”,这是几个国际大牌在“6·18”电商购物节打出的广告。很难想象,售价200元一双的运动鞋,在其线上旗舰店比比皆是,引发消费者热捧。

平日里价格坚挺的国际大牌为何一反常态?专家分析,大降价背后是行业巨头在新冠疫情下浮现的库存危机。头部国际品牌价格下探带来连锁反应,使得众多国产品牌压力陡增。2011年行业寒冬过后,中国体育鞋服业似乎又走到了十字路口。

库存危机 国际品牌大降价

实际上,类似的折扣远不止于“6·18”期间。今年从“三八”妇女节到4月特卖节、“五一”节,一线品牌已经在线上 and 线下进行了一连串的促销活动。大幅度、大面积的降价行为虽然可以增加销量,但也会给品牌形象带来负面影响,因此头部品牌一般在降价促销问题上比较慎重。上海交通大学中国体育与健康产业研究中心执行主任王振宇表示,此次降价都与新冠肺炎疫情这一“黑天鹅事件”密切相关。

“降价促销原因是多方面的,可能因为更新换代,也有可能是市场竞争策略。从目前来看,阿迪、耐克打折促销所涉及的面积和幅度都不小,结合当前疫情背景,库存压力大可能是主要原因。”中央财经大学体育经济研究中心主任王裕雄分析。

根据阿迪达斯2020年一季度财报,库存为43.34亿欧元(约合人民币345亿元);耐克2020年3月公布的财报显示,库存为58.1亿美元(约合人民币411亿元)。多家研究机构预测,3月全球疫情暴发后,国际大牌门店大量关闭,销量大幅下滑,库存压力将进一步增大。

“对于国际品牌来讲,全球市场复苏还遥遥无期,压力更大一些。货品留在手上多一天都有折旧,只有折价销售这一条路。”北京关键之道体育咨询公司创始人张庆说。

打折还会继续下去吗?张庆表示,由于全球疫情形势仍不明朗,促销回笼资金、规避风险可能会成为今年行业的主旋律。“2020年一季度国际体育

品牌销售额同比下降30%算好的,下降35%~50%居多,所以降价行为还会持续。”王振宇说。

跟进降价 国产品牌遇难题

当国际大牌降到和国产品牌一个价位,消费者更愿意买哪一个?答案或许仁见智,但对国产品牌的冲击是显而易见的。

“头部国际品牌价格跳水,会吸引以往安踏、李宁的目标客户。同样,过去购买特步、匹克的人会选安踏、李宁的折后产品。”王振宇表示,消费者层层迁移,压力不断向下传导,一众国产品牌只能纷纷降价跟进。

首当其冲就是国内一线品牌。安踏集团副总裁李玲坦言,国际品牌大降价使得国内市场竞争更加惨烈,90%业务都在国内的安踏压力很大。“就安踏而言,五折优惠已经与成本价持平。但同样两三百元的运动衫和运动鞋,安踏和阿迪、耐克相比不占优势。”李玲算了一笔账,降价后利润空间压缩,但性价比仍不具备竞争优势。至于好不容易扶持起来的安踏旗下高端品牌斐乐(FILA),更是担心过度打折会伤害品牌形象。

在电商价格战中,国产品牌在三、四线城市的布局优势很难发挥出来。特步公司电商负责人周九说,这无疑带来了更强与更直接的竞争。疫情带来的零售转型、品牌营销思维转型逐渐成为企业新常态,特步做好了打持久战的准备。

冲击同样延伸到了细分市场。卡尔美(中国)总经理柯永祥表示,公司主要经营专业足球领域,因为供应链完整、性价比比较高,相对受影响较少。但价格压这么低,净利润、毛利润都严重下滑。

“电商确实有一定的增长,但是电商占比小,算下来整体业务还是下降。库存压力还是很大,没有新的资金再投入生产。”柯永祥说。

城门失火,殃及池鱼。品牌商大打价格战,中小鞋企则几乎没有降价空间。莆田零伍玖肆电子商务有限公司是一家整合了50多家上游鞋企的供应链企业,公司总经理陈兴说,疫情给常年做外贸订单的鞋企带来严重冲击,一些外向型企业转向国内市场,但受国际和本

土品牌年中大降价冲击,莆田鞋企生存空间进一步被挤压。

“我们本来就是走薄利多销路线,‘6·18’活动基本比平时价格降了20%到30%,利润空间很小。”陈兴说。

危中寻机 中国企业路在何方

2011年,中国体育鞋服全行业遭遇库存危机,大量中小企业倒闭。这段往事近来被业内人士频频提起。很多人不禁在问,行业寒冬是不是又来了?张庆认为,现在的竞争格局比10年前更为复杂,国际国内竞争者更多,市场细分程度更高。国内一线企业抵御风险能力相对较强,第二梯队品牌遭遇困境的可能性较大。“如果说10年前倒掉的是一批不知名的品牌,这一次可能是一些小有名气的品牌被击倒。”张庆说。

王裕雄表示,与2011年企业内生性危机不同,本次危机的爆发更多来自疫情的外生冲击,但国产体育品牌的困境客观上也反映了中国制造业的整体现状。利润空间越小,越在价值链低端,危机下的博弈空间也就越小。

“国产品牌成本空间变化不大,扣除人工、包装、物流等硬成本,折扣战再降价30%,

小品牌的利润基本就没有了,这使得国产品牌跌入低谷。”王振宇说。

“一些国产品牌近年的快速发展很大程度上依赖中国的人口红利,市场行为上模仿国际品牌,并没有把精力放在科技研发、品牌塑造、消费者凝聚层面。主业上赚的钱,拿去做其他行业投资。这些教训都值得中国民营体育品牌与企业家深思。”王振宇说。

困难局面下,国产品牌们都在积极应对。李玲介绍,安踏集团加大了研发投入比例,投入10亿元用于加强创新研发。疫情同时加速公司的数字化转型,提前5年迎接变革。安踏开启“全员零售”模式,鼓励员工开微商微店、网络直播、社群营销等尝试。“4月底5月初销售业绩与去年同期持平,进入6月以来已有接近小两位数增长。”李玲表示,安踏已率先逆势回升。

周九说,特步提前预估到了大幅度降价的竞争环境,并为此进行了提前布局。通过调整货品结构,以有更大新品占比的货品矩阵迎接竞争,并围绕不同消费需求进行更加精准的营销推广。公司的一些主打产品在“6·18”电商购物节中也取得了良好反响。

卡尔美则将目光投向业务

调整方向,计划在秋冬季节推出带有防寒、疫情防护功能的服饰,满足市场需求。“如果疫情持续下去,我们会主营轻资产,调整工厂等重资产。”柯永祥说。

展望未来,多位专家表示危局中也有机遇。做代工、做外贸起家,然后通过广告找代言人做品牌的时代已经过去,中国体育用品制造业可能将很快迎来大的格局调整。风波推动的行业整合,能够让企业更加合理、健康地发展下去。

首先要确保活下去。王振宇建议,企业需要降低库存,保证良性生产,缩减市场预算,减缓更新店铺陈列。在保证生存的基础上推动科技创新、科学运营。

想要适应新的发展需要,转型必不可少。王裕雄表示,国产品牌一方面要坚持沿着智能化、个性化、数字化、服务化方向努力,另一方面要继续提升品牌的无形资产。

张庆认为,新一代中国消费者对中国制造的认同感在增强,这也给了国货兴起的机会。“国产品牌尤其是中小品牌要从观念上进行改变,进行企业的战略和组织架构的变革。聚焦改善用户运动体验的产品,通过单点突破来打造品牌。”张庆说。



浙江湖州:智能化循环水养殖效益高

2019年,智能化循环水养殖系统在浙江湖州吴兴区八里店镇的一家生态农业公司投入使用。一年以来,该模式亩产收益显著高于传统外塘养殖模式,整套技术已陆续推广至安徽、四川等省份。据了解,智能化循环水养殖系统包括水质监控系统、增氧系统、用水处理系统、尾水循环利用处理系统、自动投饵系统等模块,通过对溶氧、水质、水温、室温、光照等鱼类生长环境的调节控制,使鱼类一年四季都处在一个适宜的生长环境中。图为技术人员在智能化循环水养殖车间进行管理。

新华社记者 黄宗治 摄

重庆两江新区:智能化成经济发展第一引擎

蓄力打造智能产业集群、推动传统产业实施智能化改造,今年智能产业增速有望超过30%

□ 王金涛 黄兴

无人驾驶汽车驶上公路、工业机器人大量涌现、工业互联网普及应用……近年来,重庆两江新区蓄力打造智能产业集群、推动传统产业实施智能化改造,今年智能产业增速有望超过30%,成为经济发展的第一引擎。

在重庆金康赛力斯两江智能工厂内,1000多台机器人替代传统制造业的人头攒动,关键工序均实现智能化生产,全程只需几位技术人员通过屏幕进行操控。凭借智能制造优势,这家企业有效应对疫情大

考,迅速驶入发展快车道,2025年前计划实现年产15万辆电动汽车,产值在300亿元以上。

2019年,两江新区重卡企业——上汽红岩推出“5G+自动驾驶重卡”,完成全球首次港区5G智能化作业,受到行业广泛关注。在科技创新加持下,上汽红岩紧紧抓住基建市场升温的机遇期,展现出强大市场优势,1月~5月累计生产29500辆重卡,同比增长14%,成功跻身国内重卡市场第一梯队。

厚植“智能因子”,电子产业焕发活力、迈向高端。“两江新区电子产业大而不强、缺‘芯’少‘屏’的尴尬已经成为过去式。”

两江新区党工委副书记、管委会常务副主任王志杰说,通过“外引内育”“补链成群”,两江新区近年来着力向芯、屏、器、核、网全产业链体系全面发力,集成电路、平板显示、智能终端和汽车电子四大板块基本明晰,电子产业整体向智能产业升级。

“产品科技含量高,具有不可替代性,抗风险能力也较强。”重庆万国半导体科技有限公司公关总监戚远林表示,近期该公司牢牢抓住国际市场对高端芯片需求升温的机遇,通过稳产扩产有效对冲疫情影响。随着年内半导体项目全部达产,公司全年产值预计达到

10亿元,有望同比增长50%。

“依托‘大数据智能化’提升产业能级,全力打造电子信息、汽车产业两大千亿元级产业,加快培育大健康、高端装备、卫星互联网等战略性新兴产业,推动产业迈向全球价值链中高端。”王志杰表示,近年来智能产业浪涌两江,还引得阿里巴巴、腾讯、百度等互联网巨头纷纷布局,有力带动两江新区智能产业发展和传统产业转型。

数字化车间、智能化工厂、5G基站……“智能元素”正持续为两江新区造就发展新动能:新区工业产值中战略性新兴产业占比超过59%,高新技

术产业占比超过54%;2019年,新区高技术制造业、战略性新兴产业分别增长16.6%、19.3%;近几年来新区数字经济增速都超过20%。

疫情发生后,两江新区更着眼于新一轮科技革命与产业变革,加快布局“新基建”项目,力求“危”中寻“机”:3月,举行“新基建·智能网联”专场“云签约”活动,揽资62.8亿元;4月,腾讯西部云计算数据中心二期工程等4个重磅新基建项目集中开工,总投资逾200亿元;5月,与浪潮集团共同打造的工业互联网公共服务平台上线;年内新建5G基站3000余个……

□ 本报记者 孙鹏
□ 韩铭

2020年是全面建成小康社会的收官之年,也是打赢脱贫攻坚战决胜之年。趁此契机,山东省莱西市水集街道推动脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接,加快农业农村现代化步伐,拓宽人才引进渠道,推进乡村文明建设,趟出一条别具特色的乡村振兴发展之路。

趟出别具特色乡村振兴发展之路

山东莱西市水集街道推动脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接,加快农业农村现代化步伐

产业是基础

实体产业是村庄的经济支撑,是实现乡村振兴的“拉力机”。近年来,水集街道始终把培育特色产业作为乡村振兴的着力点,坚持质量兴农和效益强农并重,打造出了一系列模范带头产业项目。例如,茂芝场农村特色产业园的规划建设,将茂芝场的葡萄大棚产业化规模化;中庄扶休闲采摘观光园的运营开放,将中庄扶的桑葚种植销售特色化共享化;产芝村“产芝老家”餐饮旅游一条龙服务项目,将产芝村背靠水库等优势当地化服务化。

人才是关键

头雁展翅群雁飞,乡村振兴,有的人才带头人很关键。乡村振兴不仅需要村“两委”成员有干事创业的激情活

力,更需要配备上优秀人才与时俱进,科学发展。一方面,做好“引进来”,配合莱西市委组织部发布“雁归”计划,做好人才引进工作,注重营造良好环境,结合自身发展实际及需要出台人才引进政策,既重视外来人才的引进,又注重本地人才的返乡;另一方面,落实“走出去”,重视本土特色人才的开发利用,培育更多“土专家”“田秀才”,充分发扬“三百六十行,

行行出状元”的精神,壮大基层专业人才队伍。

文明是追求

一方面,努力打造生态环境文明明信片,始终拉紧环境整治这根弦。配合“美丽乡村”“美丽庭院”形象名片打造建设工程项目,继续深化城乡环境卫生整治,推进绿化可持续发展;配合“厕所革命”“一事一议”等利民工程项目,加大推进污水治理、村庄亮化、道路硬化等进度,完善危房改造修缮任务。

另一方面,努力提升群众精神文明水平。大力实施文化惠民工程,建立各级公共图书馆、文化馆、休闲活动室等,全部实现“无障碍、零门槛”。

乡村振兴是一场持久战,水集街道必将以坚定信念、实干苦干、务求实效,奋力写好乡村振兴这篇大文章。

中建二局资讯

实现“七个百分百” 打好蓝天保卫战

广清分公司新技术赋能绿色、高质量工程建设

本报讯 近日,在中建二局广清分公司安全与文明绿色施工观摩交流会上,粤港澳大湾区生物医药产业化示范项目的绿网覆盖面积达到了11万平方米,如同15个足球场大小。“能做到这么大面积绿网覆盖的工地真的很少见!”该项目获得了观摩团200余人的齐齐“点赞”。

今年是蓝天保卫战收官之年,中建二局广清分公司积极响应号召,将绿色环保的理念贯穿于施工全过程。项目施工现场通过“绿植覆盖”“绿网覆盖”“喷淋覆盖”三种处理方案进行裸土覆盖;通过设置安装PM值扬尘监测仪、扬尘视频监控系统,并根据监测情况

实时降尘降噪,进一步强化建设施工扬尘污染防治动态管理,对施工现场各个角落的扬尘形成了“立体式打击”的态势,实现了环境管理“七个百分百”。此外,该项目还展示了建设过程中采用的门禁系统、智能人脸识别监控系统、自动洗车系统、喷淋降尘系统等新技术,以新技术赋能高质量工程建设。

据悉,粤港澳大湾区生物医药产业化示范项目位于广州市空港经济核心区,总建筑面积为30.5万平方米,建成后将成为集生物医药大健康产业类企业生产、研发、办公为一体的健康创新智造中心。

(黄艳 刘艳梅)

创新学习形式 强化廉洁意识

山东分公司开展“廉洁在线”网络答题活动

本报讯 近日,中建二局二公司山东分公司创新学习形式,开展的“廉洁在线”网络答题活动正式上线。

据悉,山东分公司根据廉洁从业守则、党内处罚条例及中央八项规定等内容建立题库,每次答题会随机从题库中抽取10道题目,采用“计时答

题+错题回顾”组合的形式,方便职工自测自评,督促职工利用零散时间进一步强化廉洁意识,时刻绷紧廉洁弦。

据悉,此次活动以项目为单位,每周根据各项目平均得分进行评比,在你追我赶中营造出风清气正的工作氛围。

(高一涵)

二公司两项成果获国家实用新型专利授权

本报讯 近日,由中建二局二公司研发的《一种大跨度预应力后拉张施工教学模式》《一种保温层施工用原料搅拌装置》获国家实用新型专利授权。

专利《一种大跨度预应力后拉张施工教学模式》通过设置的顶梁、底板、左锚固装置、右锚固装置和张拉锚固装置,能够解决现有的预应力

教学模型难以张拉和锚固的问题,达到提高教学效率的目的。

专利《一种保温层施工用原料搅拌装置》实现了对承重防护架的延伸处理,以及对延伸承重板的加固处理和便捷收纳,解决了延伸承重板在闲置时影响原料搅拌装置移动和现有发动机室隔音效果较差的问题。

(王琦)