

斯凯奇中国合伙人,斯凯奇中国、韩国及东南亚首席执行官陈伟利:

看好中国消费潜力 进一步开拓下沉市场

■ 本报记者 张凡



斯凯奇中国合伙人,斯凯奇中国、韩国及东南亚首席执行官陈伟利

尽管国内疫情反复起伏,但是外资企业布局中国市场的势头并没有减弱。商务部数据显示,今年1月至7月,全国实际使用外资同比增长17.3%,这进一步体现出中国完整的产业体系、超大规模的市场、稳定的社会大局、长期向好的经济基本面等综合优势没有变,外资企业在华发展依然拥有良好的基础。其中一个典型案例就是舒适科技公司斯凯奇(SKECHERS)8月9日在江苏省太仓市太仓港区举行了斯凯奇中国物流中心一期

开仓暨物流中心二期项目奠基仪式。

斯凯奇以这次扩大投资来进一步彰显其看好在中国市场发展的信心与恒心。斯凯奇中国合伙人,斯凯奇中国、韩国及东南亚首席执行官陈伟利在接受《中国贸易报》记者专访时表示,“斯凯奇进入中国15年来,取得了快速发展。斯凯奇中国物流中心是我们在中国的最大投资项目,二期项目的开建是斯凯奇在中国发展的一个崭新的里程碑,也标志着斯凯奇进入全渠道零售升级和数字化建设的新阶段。太仓物流中心是斯凯奇在全球的第二大物流中心,伴随着该物流中心一期的正式运营和二期建设,斯凯奇将进一步提升消费者购物体验,并协助合作伙伴的业务发展,帮助斯凯奇的物流效能迈上一个新台阶。”

据了解,已建成的斯凯奇中国物流中心一期项目投资约13.5亿元人民币,建筑面积达15.47万平方米,二期项目建筑面积约为26.4万平方米,投资额预计超过16.5亿元人民币,一、二期总投资将超过30亿元人民币。该物流中心采用了国际领先的供应链系统,从收货、处理、储存、发货等各个环节全方位提升斯凯奇在中国的供应链运营能力。为提升配送效率,物流中心一期及建成后的二期将整合货运、物流、邮政、快递、电商销售等多种综合服务功能,一体化的库存调配系统将令斯凯奇在中国的运营效率在原有基础上大幅提升。

例如,一期项目配备机器人自动分拣设备、自动打印贴标系统、多向穿梭车,以及自动导航及智能充电和车辆管理系统,预计可存储产品约1100万件,年发货量超过6000万件产品。二期项目完成后,将更好地满足斯凯奇在中国的线上和线下仓储

及物流配送需求,极大地提升物流中心货物处理的能力,帮助全国物流仓储全覆盖,提升供应链能力和运营效率,为合作伙伴及消费者提供全方位的物流保障。

“我爱中国,相信中国,看好中国,信赖中国消费者,信赖我的优质合作伙伴,我们会坚持投资中国。从企业经营角度来看,企业发展眼光要放长远,不能因为短期挫折影响整体规划。”陈伟利说,中国的经济发展速度是惊人的,前所未有的,基于中国广袤的地域、庞大的人口基数、稳定的投资环境,消费者逐渐提升体育运动的关注度,斯凯奇不断优化、完善其供应链优势及制造端能力,进一步挖掘中国市场无限的发展潜力,“我一直对中国经济增长保持积极乐观的态度。斯凯奇在中国深耕15年,是中国经济繁荣发展的见证者。”

近年来,斯凯奇不断加码投资中国,除了太仓物流中心之外,今年7月,斯凯奇中国在上海虹桥商务区购入的全新中国总部大楼已正式投入使用,这将联动城市群发展,发挥领头作用;位于广东省东莞市的斯凯奇亚太产品研发中心已于2020年5月完工并投入使用,该项目总投资超4000万元人民币;斯凯奇还组建了超过100人规模的研发团队,为斯凯奇成人及儿童服装和配饰的设计、开发赋能;“斯凯奇中国数字影棚”项目投资额高达2000万元人民币,其核心拍摄内容为斯凯奇全季产品,以图片和视频的形式产出,服务于斯凯奇全渠道,截至目前,斯凯奇中国数字影棚已拍摄超30000个SKU和15000余条短视频。

有投资就有回报。根据斯凯奇7月底发布的2022年第二季度财报,该季度品牌销售额突破18.7亿美元,较2021年同期增长12.4%。在中国市场,2022年第二季

度虽然持续受到疫情影响,但在复工复产后,线上电商的销售有了明显的回升。今年618大促中,斯凯奇全平台整体销售较去年同比增长超过20%,儿童品类全渠道销售同比增长约40%。

“我期待这些‘在中国,为中国’的行动能为中国消费复苏注入活力。”陈伟利还切实感受到疫情后的中国市场正在发生转变,很多一线城市的年轻人开始迁移到下沉城市,这意味着下沉市场将会是斯凯奇业务发展的新市场。

陈伟利近期和团队到访了中国的20多个城市,尤其是到一些四五线的城市进行了考察。他在与当地人员交流时发现,和5年前相比,下沉市场投放的产品品质有显著的提高,本土品牌的定价段也与斯凯奇靠近。从消费者需求、购买力等方面来讲,这些城市都存在很大的挖掘空间。他说:“近年来,中国政府在不断加大下沉市场的投入。比如在交通基建方面,我和团队现在到山东、辽宁的城市去考察,甚至用不到3小时,交通非常便利;在运输条件上,随着互联网及供应链物流的发展,解决了产品难以下沉到消费者手中的难题,硬骨头被啃下来了。再者,随着中国科技的进步,5年前我们开店还没办法进行很好的培训,现在通过手机就能解决。目前,很多国际品牌还没有太多走下沉市场路线,这对斯凯奇来说,中国下沉市场在市场增长方面还有很大的想象空间,现在是向下发力的好时机。”

下沉市场将是斯凯奇在中国市场重点推行的策略之一,目前斯凯奇在中国内地已开设近3000家线下销售网点。接下来,斯凯奇将继续下沉中国市场,目标是到2026年,在中国内地再开设两三千家门店。至于在下沉市场的门店类型和布局方

面,斯凯奇也将会因地制宜,不仅会有常规的“超级大店”,也会有标准的“小型店铺”。在陈伟利看来,国际品牌进入中国需要真正的在地化管理,具有一定的灵活性,而灵活性恰恰是斯凯奇的独特优势。

“唯一不变的是变化。在科技快速更迭、消费者需求多变、市场竞争激烈、全球疫情影响的背景下,企业需要快速响应消费者的需求变动,适应复杂的市场环境,抓住经济的强劲韧性,完成增长目标。面对多变的环境,我们坚持品牌、产品双轮驱动,定位休闲运动,打造舒适科技家庭消费产品;洞察消费者行为变化,加快渠道开拓,加码数据驱动下的无界交互,根据城市差异化门店布局,以精准、本土化、多维度营销策略,落地下沉市场;跟随科技进步的步伐,提升自动化、智能化与数字化改造水平。”陈伟利说,斯凯奇在中国投资的战略实施、多元化的舒适科技产品组合、数字化建设的创新突破等多位一体的战略,夯实了品牌在中国深耕的根基,也开辟了未来发展的新路径。

“中国优越的营商政策,完整且稳定的产业链供给,充满韧性的经济环境,让我们对深耕中国、投资中国、服务中国消费者的决心坚定不移。”陈伟利说,斯凯奇将在延续保有产品体验舒适升级的基础上,探索全年龄段、全周期、全尺码产品策略,特别研发适合孩童、运动等特别需求及消费者细分场景应用产品,给予一至七线城市消费者更多选择权。与此同时,斯凯奇也希望在落地至下沉市场的过程中,当地政府能给予更多的企业扶持政策,例如更简便的审批手续、更实惠的减税降费、更加健全的法治保障等等,切实帮助企业降本增效,最大限度释放出创新、创业、创造的动能。



投资环境

日本积极开发地热能源

据日本《读卖新闻》近日报道,作为应对全球变暖的王牌之一,地球之“热”备受关注。地热发电是指,利用地下深处岩浆加热蒸汽产生的动力来转动涡轮机。据日本环境省统计,日本的地热发电潜力约为2400万千瓦,居世界第三位。这个数字相当于日本总发电能力的10%左右,但目前实际开发利用的只有60万千瓦左右。去年,日本政府决定到2030年使地热发电设施数量(目前约为60座)翻一倍,发电能力增加1.5倍,达到约150万千瓦。日本政府通过发放补贴等措施为开发地热能源的企业提供支持,其全国正在调查或开发的地热项目数达42个。

能源危机推动德法电价创新高

据法新社报道,由于欧洲能源危机不断加深,德国和法国2023年的电价在8月26日升至新高。据报道,德国的电力期货价格飙升至每兆瓦时850欧元,在法国则突破1000欧元。这些数值与去年两国85欧元每兆瓦时的价格形成了鲜明对比。报道称,由于俄罗斯对欧洲大陆的天然气供应减少,欧洲能源价格飙升,人们担心冬季供应量会出现更大幅度的缩减。受腐蚀问题影响,法国几座核电站停运导致该国发电量急剧下降,也推高了电价。任欧盟轮值主席国的捷克于当日表示,将尽早召开欧盟能源危机峰会。

(本报编辑部综合整理)

中苏合资企业守护苏丹民众的健康

■ 苏航

民众常用的240余种基本药品中,本土药厂仅能供应需求总量的约10%,几百万民众的身体健康受到威胁。在这样的艰难时刻,中国朋友和我们一起,用实际行动挽救了很多患者的生命。”

上海一苏丹制药公司建成后的首要任务,就是实现急需的抗疟药物的本地化生产。苏丹人口不足4000万,每年受疟疾之苦的有几十万。生产抗疟药物,就是要解决苏丹民众的迫切需求。如今,公司的抗疟药物完全实现本土化生产,产品已更新至第四代。记者在生产

车间看到,200多名苏丹工人正忙碌在自动流水线上,分拣原料、称重、加工、包装药品、装上冷链车……工作在有条不紊地进行。销售员哈菲兹·沙里夫拿着最新的抗疟药品向记者展示说:“以前,我们的药品产量只能供应首都喀土穆和周边地区。现在,市场越来越认可我们的产品,我们的药品已经覆盖苏丹16个州,被4000多家医疗机构选用,企业的影响力也越来越大。”

据介绍,20多年来,中苏两国不断加大合作研发力度,除抗疟药品外,还研发了治疗糖尿病、消化

道疾病,以及抗感染的大量本地化新药。上海一苏丹制药有限公司总经理刘洪波指着车间外一排崭新的厂房介绍:“最近,我们新的抗生素生产车间也要投入使用,新产品将进一步提升药品本地化比例,为苏丹民众提供更安全、更有效、更优质的产品。我们会尽己所能服务苏丹患者,也希望能以苏丹为基础,发展成为非洲地区有影响力的制药企业。”

苏丹国家药品供应基金总经理巴德拉丁认为,中国医药企业与苏丹合作,帮助苏丹实现了基础药物

的本地化生产,还为苏丹培养出大批医药领域人才,助力苏丹制药整体水平的提升。据介绍,上海一苏丹制药有限公司每年为逾300位当地员工提供学习深造机会,多年来培养了一大批专业人才。“我就是个很好的例子。”巴希尔告诉记者,在公司支持下,他在2010年到2018年间取得了化学工程专业硕士、博士学位,还得到了赴中国培训的机会。“在中国,我了解到先进的医药技术,开拓了眼界。希望未来我们能生产更多更好的药品,守护苏丹民众的健康。”巴希尔说。

中美签署合作协议符合市场期盼和预期

■ 本报记者 王曼

中国证券监督管理委员会、中华人民共和国财政部于2022年8月26日与美国公众公司会计监督委员会(PCAOB)签署审计监管合作协议,将于近期启动相关合作。

中国证监会表示,合作协议的签署是双方在解决中美审计监管合作问题上迈出的重要一步,为双方依法对共同监管范围内的会计师事务所开展日常检查和执法合作建立了监管合作机制,为下一步双方在符合各自法律规定和监管要求的前提下对等、高效开展合作奠定了基础,符合资本市场监管合作的国际通行做法。中美双方开展审计监管合作,对于提高会计师事务所执业质量、保护投资者合法权益具有积极意义,也有助于为企业依法依规开展跨境上市活动营造良好的监管环境。

合作协议包括三方面重点内容。一是确立对等原则。协议条款对双方具有同等约束力。中美双方均可依据法定职责,对另一方辖区内相关事务所开展检查和调查,被请求方应在法律允许范围内

尽力提供充分协助。二是明确合作范围。合作协议范围包括协助对方开展对相关事务所的检查和调查。其中,中方提供协助的范围也涉及部分为中概股提供审计服务、且审计底稿存放在内地的香港事务所。三是明确协作方式。双方将提前就检查和调查活动计划进行沟通协调,美方须通过中方监管部门获取审计底稿等文件,在中方参与和协助下对会计师事务所相关人员进行访谈和问询。

缓和中美经贸关系

中国社科院美国研究所经济室主任罗振兴在接受《中国贸易报》记者采访时表示,近年来,中美保持沟通磋商,尝试过多种方式,但未能从根本上形成双方接受、可持续的合作安排,此次合作协议的签署实际上意味着中美双方在经贸领域