

這家中國運動品牌正挑戰耐吉和阿迪達

在 1980 年代末，中國經濟剛開始開放，一位意志堅定的高中輟學生帶著 600 雙鞋來到北京。

丁世忠在親戚的工廠裡訂了這些鞋子，現在他準備要出售。他用賺來的錢租下了自己的第一間作坊，並開始為其他公司生產鞋子。

這位 17 歲的少年是中國眾多新興企業家之一，當時資本主義在中國共產黨統治者的密切關注下蓬勃發展。

但事實證明，丁的計劃遠不止於此。

他的事業如今已發展成為一家名為安踏的運動服飾巨頭。作為 Amer Sports 的最大股東，安踏已持有包括始祖鳥 (Arc'teryx) 和薩洛蒙 (Salomon) 在內的一系列國際品牌的股份。最近，它還收購了彪馬 (Puma) 的股份。

現在，安踏正試圖挑戰耐吉和阿迪達斯等品牌，丁俊暉在 2005 年就明確表示：“我們不想成為中國的耐克，而是要成為世界的安踏。”

安踏在西方可能還不是家喻戶曉的品牌，但它在中國擁有超過 10,000 家門市，並贊助了自由式滑雪運動員顧愛玲這樣的頂級運動員。

今年 2 月，該公司在美國開設了第一家門市——位於洛杉磯高檔住宅區比佛利山莊的旗艦店。

該公司在全球範圍內的擴張，正值唐納德·川普試圖透過關稅將工廠工作帶回美國之際，凸顯了中國供應鏈對製造業的重要性和競爭力。

安踏的崛起——其名稱意為「安全的步伐」——並非個案。數十年來，中國作為世界工廠的地位，為許多雄心勃勃的中國企業提供了挑戰昔日客戶的良機。

從鞋匠到全球品牌

安踏成立於 1991 年，最初只是福建省東南部晉江市的小型製造商，與比佛利山莊的繁華喧囂相去甚遠。

晉江從一個寧靜的農業縣迅速發展成為世界「製鞋之都」，這是政府在不同省份發展特定產業計劃的一部分。

很快，運動鞋巨頭們紛紛湧入海外，尋找能夠幫助降低生產成本的工廠，進行投資。

晉江及東部沿海鄰近城市出現了幾個專注於不同類型鞋類的產業集群，每個集群都有其專門的供應鏈。

晉江產業中心的核心是陳岱鎮，這片面積約 40 平方公里（15.4 平方英里）的區域聚集了數千家工廠和供應商。陳岱鎮為耐吉和阿迪達斯等全球品牌生產鞋類，鞏固了晉江的國際聲譽。

每個中心都匯集了鞋帶、鞋底和布料的供應商，以及物流公司，這些公司可以幫助快速將設計轉化為可上架銷售的產品並進行出貨。

根據聯合國估計，到 2005 年，福建一地的鞋產量就佔世界鞋產量的近五分之一。

晉江市多達三分之一的勞工仍受僱於該市數千家製鞋廠之一，而晉江市則是中國收入最高的經濟區之一。

類似的情況在中國各地都有發生——光是東部沿海地區就有眾多製造業集群，晉江只是其中之一。其他集群主要生产服裝或電子產品。

巴斯大學副教授費琴（音譯）表示，這種製造業專業化程度在當時的世界其他地方是看不到的。費琴曾在 2000 年代研究中國東部的工廠。

隨著外國客戶蜂擁而至與這些工廠達成交易，該國獲得的不僅僅是收入。

費補充道：“他們不僅學會瞭如何生產更

多，而且還學會瞭如何生產得更好、更快、更穩定。”

安踏正是沿著這些街道發展壯大，為全球品牌批量、廉價地生產鞋子。

它建立了覆蓋中國各地零售商的龐大分銷網絡，這對於尋求擴張的製造商來說至關重要。

同時，安踏也在國內逐步提升知名度，開設新店，並與包括全國籃球和乒乓球比賽在內的重大體育賽事合作。

費表示，像安踏這樣的公司知道，成為知名品牌比成為分包商更有價值。

2007 年，安踏在香港聯合交易所上市，籌集了約 35 億港元（3.3 億英鎊；4.5 億美元）——這在當時是中國體育公司的紀錄。

曾與匡威和耐吉在中國合作的品牌顧問魏侃表示，安踏之所以能脫穎而出，是因為它擁有完善的生產中心，使其能夠比競爭對手更快地設計和銷售鞋子。

關表示，該公司也是少數幾家瞄準與西方大品牌相同買家的中國企業之一。

補充道，像安踏這樣的公司，最初是為全球品牌生產商品，逐漸學習了企業管理的基本知識，在中國發展良好，「自然而然地就做起了更大的事情」。

還有許多其他公司，例如科技公司小米，該公司最初是一家客製化安卓系統的軟體開發商，後來開始生產自己的手機、電子產品，現在又生產電動車。

同樣，大疆在成為國際無人機製造商之前，也曾生產相機設備和無人機組件。

最著名的例子或許是比亞迪，它曾經是特斯拉等電動車先驅的電池製造商，如今已成為全球領先的電動車製造商。

「這些公司現在都已成為各自領域的巨頭，」坎說。

爭取西方

安踏現在正將目光投向西方市場。

該公司在中國擁有超過 12,000 家門市。此外，該公司在海外也擁有超過 460 家門市，並計劃在未來三年內在東南亞地區開設 1,000 家門市。

但耐吉雖然在運動鞋市場仍佔最大份額，卻在全球只有 1000 家門市。

眾所周知，中國企業往往先在國內迅速擴張，然後再進軍海外市場，在海外擴張過程中會遇到更多挑戰。

首先，存在著認知上的挑戰。中國產品常被視為廉價、低品質或仿冒品。

安踏試圖透過收購來應對這項挑戰，這是其所謂的「多品牌策略」的一部分。中國行銷機構紅螞蟻亞洲的 Elisa Harca 表示，安踏的首筆重大舉措是 2009 年收購了 Fila 在中國的品牌經營權，並將這個義大利品牌打造成了其主要獲利來源。

2019 年，安踏收購了芬蘭運動品牌 Amer Sports 的控股權。這筆交易使安踏控制了 Amer 旗下的公司，其中包括高端品牌 Arc'teryx 和 Salomon。

安踏透過其控股公司 Amer 也控制著威爾森 (Wilson)，這家美國網球拍和網球製造商為美國國家籃球協會 (NBA) 提供裝備。今年



2019 年晉江的安踏工廠

，安踏也收購了彪馬 (Puma) 29% 的股份，並承諾幫助這家德國公司在中國成長。

全球體育行銷機構 IMG 的商業分析師 Rufio Zhu 表示，這些舉措有助於安踏避免「強行」將其產品打入每個市場，而是利用其西方品牌作為門戶。

朱先生表示，這樣一來，安踏就能接觸到那些可能對「中國製造」品牌有所顧慮的買家。

名人代言對於真正的全球品牌來說至關重要。例如，耐吉在 20 世紀 80 年代與麥可喬丹達成了具有開創性的合作協議。

安踏已經簽下了克萊湯普森和凱裡歐文等籃球運動員，但像耐吉或阿迪達斯那樣奠定品牌地位的交易尚未發生。

鑑於北京與西方，尤其是與美國之間緊張的關係，作為一個中國品牌，必然會面臨許多挑戰。

美國出生的滑雪運動員顧愛玲（安踏品牌大使）在選擇代表中國而不是美國參加奧運會後，成為了一個極具爭議的人物，此事受到了質疑。

關表示，成長的公司需要在中西方之間尋求平衡。“像安踏這樣的品牌需要為此做好準備。”

潮水逆轉

安踏的崛起正值耐吉和阿迪達斯等競爭對手在全球和中國市場面臨各自挑戰之際。

由於大量進口亞洲製造的商品，美國關稅對其利潤造成了衝擊。耐吉也努力重振銷售，因為其電商策略在新冠疫情後遭遇挫折，而中國市場的需求也因消費低迷而放緩。

體育行銷專家朱先生表示，安踏的困境使其在海外處於有利地位，尤其是在消費者對其他品牌的需求日益增長的情況下。

“問題不在於安踏能否提升知名度，而在於競爭對手能否迅速調整策略，捍衛自己的市場地位。”

費補充說，與此同時，中國正在通過在工廠快速部署機器人來“為製造業的未來做好準備”，從而加快生產速度並有可能降低成本。

安踏在美國開設首家門市之前，已透過百貨公司在該國銷售多年。

店內牆上擺滿了運動鞋和籃球鞋——安踏需要在美国市場贏得這些市場，才能與 Nike 或阿迪達斯競爭。

該公司承認，它還有很長的路要走。

安踏發言人告訴 BBC：“我們對競爭有清醒的認識，但全球運動服裝市場並非零和博弈。”

“我們相信體育愛好者會認可安踏的創新和品牌價值。”（BBC）

安踏體育

安踏體育用品有限公司 (ANTA Sports)，簡稱安踏體育、安踏，是中國一家品牌運動鞋民營企業，主要設計、開發、製造及銷售運動服飾，包括「安踏」品牌的運動鞋類及服裝。

安踏創立於 1991 年，是中國領先的綜合性多品牌運動用品集團。近年來其年營收已突破 800 億元人民幣，穩居中國運動鞋服市佔率第一。安踏以「單聚焦、多品牌、全球化」為策略，業務涵蓋專業運動、時尚運動和戶外運動。



周日聚会时间

9:30 AM 英文主日崇拜
中文主日学
10:50 AM 中文主日崇拜
英文主日学
儿童主日学

周六 1:30-3:30 中文学校

10101 England Drive
Overland Park, KS 66212
www.ecbckc.org
ecbc@ecbckc.org
913-599-4137

HYPERTECH Since 1988

(創立於 1988)

海旺中文電腦

- ★ 專精維修電腦太慢或任何電腦問題
- ★ 記憶體，固態硬盤升級
- ★ 安裝微軟 Office 2021 PRO \$59⁹⁹ (終生使用執照)
- ★ iPhone 維修



二手電腦大批發
唯一講中文的電腦商店

周二至周五: 9:00 AM - 4:00 PM
周六: 10:00 AM - 3:00 PM
周日及周一: Closed

913-341-7735

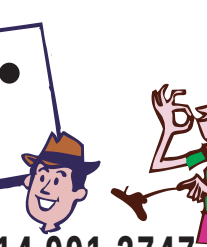
9816 W. 87th St.
Overland Park, KS 66212

Rita Zhao 中草藥調理身體

根據八綱辨證“陰陽虛實表理寒熱”的原理以及經方（經典之方）進行中草藥調理身體，在自己和親朋好友在身體調理方面都取得了很好的效果。有需要者請聯繫：herbshelping@gmail.com
314-433-5478

免承租權利金

日本壽司鐵板燒餐館、位 KU 大學城、勞倫斯市、堪薩斯州。生財設備傢俱完善、有酒牌、停車方便、接手可立即營業。意者請電房東劉 **785-218-7264**
kenliu1950@gmail.com



913-850-0781

314-991-3747