

# 高库存让服装企业“压力山大” 频频关店 贱价甩卖

甩卖、关店、走上网络低价倾销……居高不下的库存压力正在迫使服装企业放下身段，积极应对。记者调查发现，最初只是困扰运动、休闲品牌的高库存压力，如今已经蔓延到了整个服装行业，成为压在服装企业头上的一座大山，为了去库存，可谓用尽了浑身解数。

本报济南11月19日讯(记者 仲爱梅) “全场3折起”、“抄底价风暴，2-5折”、“限时特优，全场货品低至59元”……近日，不少细心的市民发现，今年各服装品牌的“折扣季”不仅比往年来得更早，也更为猛烈。这才刚刚进入冬天，不少服装品牌的冬款已经在抢着做活动了，打折、买赠、限时抢购，花样繁多。其中，汇聚了多个品牌专卖店的济南泉城路俨然已经成了“折扣一条街”，从运动品牌、休闲服饰，到品牌男女装，几乎无一不在打折，且折扣力度明显高于往年。

“特别是运动休闲服饰，最近基本上一直在甩卖，都快成常态了。”泉城路某国产运动品牌专卖店内，一位正在选购羽绒服的女士一边翻看着购物车上的衣服，一边说。记者注意到，由于打折氛围浓厚，这家位于泉城路核心地段、占地面积不菲的品牌专卖店俨然已经变成了工厂折扣店，“全场1-5折”、“成人装10-30元起，童装19-49元起”、“买一赠二”的字样随处可见。

“进入秋冬季节，以服装为主导的零售系统之所以全都进入了大力打折促销季，这背后其实是服装公司与存货的一场拉锯战。”省城一位知名男装品牌的代理商坦

言，以往只是困扰运动、休闲品牌的库存压力，如今已经蔓延到了整个服装行业，而打折只是服装企业去库存的途径之一。

与打折、甩卖等常规手段相比，高库存引发的“关店潮”显然更加令人触目惊心。近日，包括李宁、Kappa、匹克等在内的多个国内运动品牌纷纷爆出“瘦身”计划，其中，匹克在中国的授权经营零售网点比去年末减少了1067个；李宁常规店、旗舰店、工厂店及折扣店的数量比去年底减少952家；中国动向Kappa品牌整体门店总数也减少了569家。

“对于新上市的、小规模的公司而言，因为企业仍处于急剧扩张期，还可以将库存甩给那些新增的经销商、加盟商；但是对于那些已经成熟的老公司而言，外延式的扩张时代已经过去了，只能精耕细作地进行品牌建设和创新。”业内人士分析认为，运动品牌的大规模“关店潮”根源在于其过去几年的爆炸式增长，由于在迅速扩张过程中不注重品牌特质的开发，导致运动品牌门店扎堆、同质化竞争严重、经营和管理效益低下，而关闭单位面积产出较低的门店既可减少费用支出、降低运营成本，又能有效提高公司业绩，降低库存。



中国本土体育品牌上半年业绩

	李宁	安踏	361度	特步	匹克	中国动向
店铺数(间)	7303 ↓	7807 ↑	8050 ↑	7603 ↑	7059 ↓	2550 ↓
收入(亿元)	38.8 ↓	39.34 ↓	28.69 ↓	26.07 ↑	16.13 ↓	8.32 ↓
净利润(亿元)	0.44 ↓	7.70 ↓	5.96 ↓	4.68 ↑	2.40 ↓	0.97 ↓
存货(亿元)	11.38 ↑	6.28 ↑	3.68 ↓	7.01 ↓	5.29 ↑	3.59 ↓

## 服装企业三季报： 9大男装库存38亿元

来自各大服装企业的三季报也证实了该业内人士的说法。数据显示，截至今年第三季度，包括卡奴迪路、报喜鸟、九牧王、七匹狼、凯诺科技、乔治白、希努尔、步森股份、大杨创世等在内的9大男装上市公司的存货总量已经达到了惊人的38.62亿元，且每家公司的存货都超过1亿。其中，存货超过7亿的有九牧王、报喜鸟和七匹狼，凯诺科技和希努尔分别为4.05亿和3.88亿，卡奴迪路和步森股份的存货也都超过了2亿。

## 保监会严惩误导销售 卖保险忽悠人 或被开除

本报济南11月19日讯(记者 王茂林) 近日，保监会在其网站发布《人身保险公司销售误导责任追究指导意见》(以下简称《意见》)，自2013年1月1日起施行。对于因销售误导引发的重大群体性事件，情节严重的险企直接责任人或被开除。

根据《意见》，因销售误导问题受到监管部门行政处罚、被监管部门下发监管函或者监管谈话等监管措施，引发重大群体性事件以及其他因销售误导给公司造成重大损失、或者造成系统性风险的情形，保险公司应对直接和间接责任人予以追究处罚，其中最重的纪律处分为开除。

《意见》规定，追责的人员包括直接责任人和间接责任人。直接责任人主要是对销售误导行为的发生起直接作用的有关人员，包括保险公司从业人员及营销员；间接责任人包括经营管理人员和其他间接责任人，具体指的是对销售误导行为及直接责任人负有管理责任的高级管理人员及部门负责人，以及对误导行为负有间接管理责任的其他高级管理人员和部门负责人。

我省保险业内人士认为，将销售误导责任追究到个人，不但能有效减少销售误导行为，保护保险消费者合法权益，还将进一步完善和规范保险公司内部管理运作，促进行业健康发展。

## 国内超6成牙膏 被外资掌控

本报讯 两面针刚发布的财报显示，上半年公司牙膏收入仅为4600万元，而2003年最辉煌时单年销售就达4.274亿元，市场已萎缩到不足辉煌时期的四分之一。

记者调查发现，两面针牙膏的确在北京很多商场已难寻其踪。业内人士指出，目前国内牙膏市场已形成高度集中的垄断竞争，宝洁、高露洁、联合利华占据65%以上的市场份额。唯一能跟外资厂商“有一拼”的国产牙膏品牌是“云南白药”，而云南白药牙膏还是出自药企的“跨界”品牌。(北京青年报)

# 福田20亿潍坊建研发中心 剑指新能源汽车和发动机

本报潍坊11月19日讯(记者 马绍栋 通讯员 杨树林) 国内商用车生产制造领军企业福田汽车集团今天再次做出在山东的战略布局。19日，福田汽车集团与潍坊市政府就进一步扩大投资并合作建设福田汽车研究总院山东研究工程中心签约。该中心总投资额将达20亿元，主要研发

重心集中在新能源汽车和发动机等领域，潍坊也将成为福田汽车北京总部之后第二个战略中心。

潍坊市雄厚的汽车制造业基础和完整的产业链成为吸引福田汽车集团落子的重要因素。记者了解到，在商用车行业整体低迷的背景下，作为全球最大的轻卡生产基地——福田汽车诸

城奥铃汽车厂今年10月共完成产量24140辆，日均产量突破1000辆，工厂主要产品时代汽车10月份共完成销量22010辆，同比增长11.8%。

正是基于此背景，本次签约福田汽车集团将与潍坊市政府继续深化合作。福田汽车研究总院山东研究工程中心总投资额将达20亿

元，研发人员将达1000余人，主要研发重心集中在汽车特别是新能源汽车和发动机等领域。该中心成立后将充分利用福田汽车既有的产品研发优势和自主创新能力，并整合山东省内的优秀人才和先进资源，从而成为国内领先、世界一流的汽车研发与工程中心。

由齐鲁晚报·生活日报主办的“2012济南岁末精品车展”将于12月14--16日在济南舜耕国际会展中心隆重开启！2012年末，汽车厂商早已为冲击销量做好了工作，准备打一场漂亮的“收官之战”！无论是热销、特价的车型，还是给力的好礼、钜惠，都将在“2012岁末精品车展”精彩展现。错过了本届岁末车展，就得等明年！2012年度消费者最后一次赏车、购车的盛会，期待您的到来！汽车的集会，车迷的狂欢！

岁末战车

CHARIOT

2012济南岁末精品车展

>>时间：2012年12月14--16日 >>地点：济南舜耕国际会展中心

>>主办单位：齐鲁晚报·生活日报 >>咨询热线：0531-81758665

岁末车展合作银行：中国建设银行山东省分行