

中国鞋业的上市公司有哪些怎么看待浙江奥康鞋业上市？ -股识吧

一、怎么看待浙江奥康鞋业上市？

根据中国行业企业信息发布中心 (CIIIC) 的数据，2022年，“奥康”是国内仅次于“森达”的男皮鞋第二品牌，市场占有率为5.79%。

虽然公司贵为行业龙头，但其产品毛利率却非常低。

招股书显示，2008年~2022年，奥康股份的毛利率依次为24.96%、29.07%、32.61%。

根据奥康股份招股书中提供的鞋企毛利率数据，2022年，百丽国际(鞋类)、达芙妮国际、盈进集团、利信达集团的毛利率依次为67.98%、57.38%、57.43%、60.63%，奥康股份毛利率较它们有很大差距。

而对比国内上市公司星期六，其2008年~2022年的毛利率依次为44.87%、47%、47.38%。

其中2022年的毛利率较奥康股份高出了14.7个百分点。

奥康股份表示，公司销售渠道主要为经销商，部分利润需要让给经销商，所以毛利率较低。

而同行业的上市公司多采用直营模式，因此毛利率较高。

另一方面，在市场皮革价格高涨的背景下，作为皮鞋上游的皮革成本在奥康鞋业的招股说明书中呈现出奇怪的逐年下降态势。

今年皮革行业所需要的主要原材料羊皮从去年的一平方英尺10元左右涨至今年15~16元，部分羊皮价格上涨至每平方英尺28元左右，价格几近翻番。

奥康鞋业如何做到在最近4年左右的时间保持原料皮革价格不变甚至越来越低令人疑惑。

二、nike书包怎么看型号

我在绵阳旅游时看到的书包 求型号 货号：BA4134-440 RMB：598 2022-03-01上市
还有054（黑）609（红）两个配色

三、店长如何管理自己的团队

课程简介：当谈到授权，为什么店长们都会烦恼不堪？而且会逃避授权？作为店长，可以授权给员工的工作有哪些？不能授权必须亲自做的工作有哪些？店长管理有几大原则？为什么老顾客更有价值？作为店长面对顾客服务中各种问题该如何处理？如何经营你的顾客？何为店铺营销？店铺营销就是创造一个让人想买的门店，在传统的4P的基础上加上了场地、人员、流程，是服务营销的一个概念，华企商学院特聘讲师王山老师，通过专业的理论知识和实际的案例，详细的为您解析如何做一名金牌店长，作为一名称职的店长应该扮演什么样的角色？店长的职责有哪些？如何经营一家门店？以及如何营造顾客想买的门店和提高顾客的入店率？连锁经营又实际操作企业的实干者，拥有15年零售行业工作和管理经验他曾e5a48de588b6e799bee5baa63133332636332经做过培训的企业，通信行业如中移动深圳公司、中国邮政广东省公司，药店行业如中国海王星辰医药连锁有限公司、深圳市万泽医药有限公司，服装服饰行业如广州哎呀呀饰品连锁公司、深圳正大华鞋业有限公司，超级市场、便利店、百货如华润超级市场、民润超市、深圳市百佳华百货有限公司（香港上市公司），其他行业如广东大地影院连锁公司，深圳可颂食品有限公司，广东湛江康欣饼家等等企业。

他幽默风趣的语言，丰富的零售管理事例让店长们体会到零售营销奥妙，理解到管理的有效性，深受店长们的欢迎。

他就是连锁经营管理专家—王山老师。

四、24Hrs什么意思？

24HRS是西班牙的一个高档鞋品牌24HRS此品牌于1999年诞生于西班牙高档鞋发源地-阿里坎特大区的埃尔切，2000年24HRS公司获得了西班牙“年度最佳制造商”大奖，迄今拥有5项透气和舒适性的自有国际专利Air Ring、Ondusoft、Tri-system、Cool Air System、Duo。

目前24HRS在全球35个最主要国家和地区上市销售，中国是24HRS在亚洲最重要的市场，是实现快速发展的重要组成部分，其巨大魅力体现在十年来快速发展的业务和成功的销售业绩上。

24HRS作为世界鞋业中的革命性品牌，摆脱了以往传统的硬性设计，设计理念以健康为本，舒适为魂，采用欧洲高级小牛皮，以手工制作的方式，按照鞋业要求最严格的标准进行生产，服务于中国市场。

五、玩觅是莆田自主品牌，莆田是做运动鞋历史悠久，技术过硬

，国际品牌都在莆田加工生产着。莆田之前做代jia

莆田鞋业打造自主品牌刻不容缓 莆田是世界运动鞋的重要生产基地，也是世界著名品牌鞋的定点生产基地，世界排名前10位的鞋类跨国公司均在莆田设有生产企业，耐克、彪马、阿迪达斯等国际知名品牌运动鞋均在莆田设有加工基地。

“看人脸色，日子哪能好过？”在莆田走访贴牌代工鞋类企业和出口代理商时，常常听到业主这样无奈的感叹。

莆田是世界运动鞋的重要生产基地，也是世界著名品牌鞋的定点生产基地，世界排名前10位的鞋类跨国公司均在莆田设有生产企业，耐克、彪马、阿迪达斯等国际知名品牌运动鞋均在莆田设有加工基地。

这说明，莆田这座“鞋城”有过硬的制鞋技术，不然，产品质量如何能与世界一线品牌对接？

既然有过硬的制鞋技术，为何只能做“贴牌代工”，而不能自创品牌、另谋出路？

对代工企业来说，贴牌代工当然有好的一面：你下单，我生产；

你包销，我省心；

你赚大头，我赚小头，有赚就好。

当然，也有不利的一面：订单减少时，还要压低价格，小头赚不到，贴牌的同时可能还要贴本。

“自创品牌，也难！”一位业内人士透露说，从申创品牌、维护品牌到壮大品牌需要不断的投入，这对于利润空间小的绝大多数中小企业来说是可望而不可即的事。

资金投入是一方面，品牌维护难度更大。

据了解，莆田曾有一家鞋业公司花重金开发新产品，但因专利申请审批缓慢，品牌经营和维护能力不足，一上市即被仿冒，投入的5000万元巨资全部付之东流，损失惨重，最终无奈回到贴牌代工之路。

“困难是难免的，企业要做大做强，终究还是要要有自主品牌。

”与沃特公司董事长蔡金辉一样，莆田一些有远见的民营企业家在贴牌代工过程中增强了品牌意识，于是边代工边创品牌。

如今，有些自主品牌也成了响当当的名牌，如国内最大的“双驰”专业足球鞋品牌享誉欧美，“艾力艾”鞋类系列产品畅销南美，“三迪”品牌鞋是欧洲、南美强势品牌，“沃特”品牌鞋则在南美、西亚和东欧建立了营销根据地。

有了自主品牌，我的品牌我做主，企业发展就不再“看人脸色”了，在代工上就有了讨价还价的底气。

沃特公司就是一个典型的例子，我有生产能力，只要有合适的利润，我就帮你代工；

即便订单减少，我也能通过自主品牌闯市场，产量、利润不降反升。

品牌的效应是明显的。

贴牌代工是一种“制造”，自创品牌是一种“创造”，要实现从“制造”到“创造”的转身，不仅需要企业自身的努力，更需要政府有关部门的引导、帮扶。

一方面，要制定鼓励企业自创品牌的优惠政策，积极引导和帮助有实力的企业申报

自主品牌，对于申报自主品牌的企业在土地使用、技术研发、人才引进、融资贷款、品牌宣传、产品参展等方面给予政策倾斜，相关部门要提出帮扶具体方案，共同营造培育品牌集群的氛围。

另一方面，要大力整顿市场秩序，严厉打击假冒伪劣产品的生产与销售。

“安福小区”是莆田目前最大的鞋类专业批发市场，一度因销售“高仿鞋”而闻名。

最近，莆田市城厢区在对安福小区进行集中清理后，建立了网销品牌示范区，出台优惠政策引导建设品牌示范店，鼓励网销企业自创品牌，对新获得“中国驰名商标”、“中国名牌产品”、“福建省著名商标”等称号的企业给予5万元至20万元的奖励。

城厢区有关负责人表示，经过整顿、引导，再过两三年，这个网销小区有望成为莆田的“阿里巴巴”。

鞋业是莆田的传统优势产业，把产业优势转化为品牌优势，从生产贸易型向品牌经营型产业发展，实现从“制造”向“创造”的跨越，这应当成为当地政府与业界共同努力的方向。

记得·采纳噢！

参考文档

[下载：中国鞋业的上市公司有哪些.pdf](#)

[《二级市场高管增持的股票多久能卖》](#)

[《股票被炒过要多久才能再炒》](#)

[《股票解禁前下跌多久》](#)

[《股票定增多久能有结果》](#)

[下载：中国鞋业的上市公司有哪些.doc](#)

[更多关于《中国鞋业的上市公司有哪些》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/47512146.html>