

近期全球市場短波

文 ● 編輯室整理

Nike 加速轉型策略 調整高階管理人力

Nike 新任執行長 Elliott Hill 上任以來，帶領 Nike 進行戰略調整，聚焦重回「運動本質」以應對銷售下滑與市場挑戰。上任後的轉型策略（Win Now），力求透過減少折扣、專注經典與創新產品來提升毛利。在首席技術長一職取消後，首席供應鏈官 Venky Alagirisamy 被任命為首席營運官，除了繼續負責供應鏈、規劃、營運、製造和永續發展等現有職責外，他還將領導技術部門。

Nike 執行長 Elliott Hill 表示：Nike 管理團隊現在能夠從全局角度審視問題，確保技術全面融入公司各個環節，並應用於品牌創新產品的創造、規劃、生產、交付和銷售中。此外，Nike 四個區域負責人－大中華區負責人 Angela Dong；歐洲、中東和非洲區負責人 Carl Grebert；北美區負責人 Tom Peddie 以及亞太、拉丁美洲區負責人 Cathy Sparks 將加入管理團隊，以加強公司與消費者的聯繫，並進一步推動其體育策略，而原首席商務官 Craig Williams 一職已被取消。此外，全球銷售和 Nike Direct 部門將直接向財務長 Matt Friend 報告，Matt 在 Nike 擁有超過 15 年的商業、策略和地區管理經驗。



2025 年葡萄牙鞋類出口表現亮眼

依據 2025 年前 9 個月的數據顯示，葡萄牙鞋業在主要國際市場上的市佔率正在不斷成長，出口量年增 3.8%，出口額年增 2.1%。2025 年 1 月至 9 月，葡萄牙共出口鞋類 5,330 萬雙，價值 13.2 億歐元，與去年同期相比，出口量成長 3.8%，出口額成長 2.1%。其中，安全鞋類市場（價值成長 17%）、童鞋市場（成長 6%）和紡織鞋類市場（成長 18.8%）均達到顯著成長。值得注意的是，作為葡萄牙出口主要部分的皮革鞋類，在全球利潤與價格向下的壓力之下，其價格仍保持穩定。

歐洲仍是葡萄牙鞋類出口的主要目的地，約佔總量的 80%，與 2024 年前 9 個月相比，對歐洲市場的銷售量成長了 5.9%（達到 4,700 萬雙），銷售額成長了 4.4%，達到 10.98 億歐元。德國（成長 11.3% 至 3.72 億歐元）和西班牙（成長 20.6% 至 1.39 億歐元）的銷售額均顯著成長。然而，在法國銷售額略微下降 0.4% 至 2.63 億歐元。歐洲以外，對美出口下降了 7.9%，但遠低於第一季更為顯著的降幅。韓國（成長 18.2%）和日本（成長 4.8%）的成長，可見在亞洲

市場中表現依然突出，兩國出口額均接近 300 萬歐元。

東南亞各國與中國爭奪鞋類品牌訂單

2025 年，中國和東南亞各地的鞋廠都面臨挑戰，隨著未來競爭局勢預計會加劇，未來可能還會面臨更多障礙。自 2025 年 4 月以來，製鞋企業不得不調整其生產布局與轉移，以應對美國總統川普關稅政策帶來的不確定性。不過，近期關稅稅率相關條款逐漸底定，川普承諾至少在 2026 年 11 月前不會提高對中國關稅。可能會在短期內導致生產格局的再次轉變。

美國鞋類分銷商和零售商協會（FRDA）總裁兼首席執行官 Matt Priest 表示：我最近聽到很多關於中國鞋類價格的討論，價格確實很有競爭力。一些會員企業表示，這些價格在歷史上一一直都很有競爭力。一些亞洲鞋業製造業的月度銷售報告等數據顯示，生產速度正在放緩，因為一些品牌為了應對即將到來的高關稅，提前交付產品以趕在旺季前完成生產，這種做法會導致 2025 年下半年訂單減少。Matt Priest 指出，目前，中國鞋類的關稅稅率與東南亞鞋類的關稅稅率幾乎完全相同，可能促使我們的會員企業在中短期內，更加認真地考慮重返中國市場。

關於柬埔寨，已成為包括 Nike、adidas、PUMA、UA 和 Timberland 等全球鞋類品牌的主要供應國，該國接手了部分先前從中國轉移出去的生產線。柬埔寨投資者協會聯合會一年前曾預測，根

據工廠當時已從品牌商獲得的訂單，今年鞋類和其他商品（例如旅行用品）的訂單量將增加 20% 至 30%。

最新的變化是，柬埔寨政府在 9 月批准了該國 100 萬服裝、鞋類和紡織工人的最低月工資標準，從 2024 年的 204 美元提高到 210 美元。對於那些尚未與柬埔寨全球產業工會簽訂工資調漲合約的品牌而言，它們是否會繼續留在或者縮減在柬埔寨的產能，可能取決於中國工廠的價格競爭力究竟有多強。

自 2019 年川普第一任期，開始提高對中國進口商品的關稅以來，鞋類企業紛紛撤離中國，越南成為最大的受益者。如今，越南已成為全球最大的運動鞋生產國，Nike 約 50% 的鞋類產品產自越南，adidas 也接近 40%。根據越南海關總署的初步數據，11 月份越南對美國的鞋類出口額為 7.21 億美元，比 10 月份的 7.06 億美元增長了 2.1%，遠優於 9 月對美國的 6.11 億美元出口額，後者比 8 月的 8.4 億美元下降了 27.3%。

美越初步貿易協定互惠稅率設定為 20%，但後來得知，互惠關稅是在現有關稅的基礎上額外徵收的，On Holding AG 執行長 Martin Hoffmann 在 8 月公司第二季財報電話會議上表示，該公司在越南生產鞋品目前需繳納 40% 的關稅。目前部分品牌透過價格上漲、調整採購計畫以因應 40% 關稅，目前尚未與零售商或工廠合作夥伴就緩解關稅問題進行溝通。👟