东产

<u>\|\</u>

带

迎

来

打尽"。

为了帮助产业带的中、小商

家加快"回血",在今年双11开 门红期间,聚划算着重推出了

卖空行动一起挺你"产业带专

场,计划卖空全国2000个产业

带,孵化1000个地域品牌,并主

打30个产业带。这30个产业带

中,广东独占7席,囊括了顺德

小家电、广州美妆、澄海玩具等,

将广东传统强势的产业带"一网

'厂货'的扶持力度。"聚划算"卖

空行动"负责人介绍,尤其是在

11月1日至3日的第一波售卖 期,平台不仅推出产业带专属流

量扶持和过亿的产地津贴,还联 合地方政府共同发放定向消费

券,光浙江义乌和广东顺德两地

的政府补贴就超过了1000万元。

都"的顺德小家电产业带,在天

猫双11第一波表现亮眼,除了

头部品牌"美的"36分钟成交额

破亿外,在聚划算"卖空行动"会

场,中小商家的总成交量同比去

年增加27倍,顺德小家电产业

带杀入"卖空行动"的产业带成

秋不下线",这是佛山市顺德区

委副书记、代区长王勇日前为天

猫双11顺德小家电产业代拟的

标语口号。王勇表示,面对当前

疫情之下国际贸易的"寒冬",华

南首个、全国第二个淘宝天猫运

营中心近日落户顺德,顺德将加

快孵化顺德企业淘宝天猫销售

过亿新品牌,帮助传统企业向数

字化营销转型,并推进顺德家

电、家具等优势行业由规模领先

向价值领先转型,产品向生态节

能、智能化方向转型,传统销售

渠道向电子商务加速转型,加快

示弱:广州增城卖出317万条牛

仔裤;广东美妆产业带的一商家

的一款沐浴乳液卖出6.2万瓶;

广东某彩妆品牌出海成交额位

列天猫国货出海榜第二名……

截至发稿,广东的女士精品产业

带、广州美妆产业带、顺德小家

电产业带、深圳数码产业带、广

东灯饰产业带5个产业带的成

交规模,霸榜全国产业带的

广东的其他产业带也不甘

打造世界级的优势产业集群。

"抢购顺德小家电,天猫金

交规模的TOP10。

今年,有着"世界小家电之

"今年的天猫双11加大了

长迎来最好的展示舞台

文/沈钊 图/受访者提供

"618销售额超过千万,一跃成 为天猫箱包品牌 TOP10,现在天猫 双11开门红已经拿下了550万销售

"3月刚刚推出自主研发的新 品,争取今年的双11能够实现百万 级的销售!"

"今年第一次参加天猫双11,提 前几个月就已预订好货源,希望能 冲刺8000万销售额。

2020天猫双11迎来开门红,广 东的产业带商家已经取得了亮眼的 成绩。而据了解,今年双11分为两 波,11月11日的正日子马上就来,大 批产业带商家正在"憋大招"。一位 位广东厂长们正摩拳擦掌,铆足了 劲儿准备迎接天猫双11的正日子。

作为疫情以来全球最大的经济 增长机会,今年天猫双11也成为产 业带商家"回血之战"的绝对主战 场。



一位位广东厂长正摩拳擦掌,铆足了劲 儿准备迎接天猫双11的正日子

2020年7月初,筹备半年的"Youdo 友多旗舰店"正式上线天猫,截至目前,3 个月累计销售额接近300万元。友多旗舰 店老板李勇华在顺德家电制造业钻研了 20年,从为家电企业做模具,到为品牌做 代工,李勇华清楚地认识到,只有转型做品 国 牌,才能够把命运握在自己手里。

> "代工厂工艺再怎么提升,大部分客户 的要求只有'成本再低一点',感觉像是走 到了死胡同",李勇华如是说。但是,在过 去很长一段时间内,家电品牌的销售模式 以线下为主,家电卖场、专卖店等终端渠道 成本高企,起步至少2000万元投入,还不 一定能看到效果,利润单薄的工厂往往无 法承受这一投入产出比,这让李勇华迟迟 无法下定决心转型品牌。

> 2020年,疫情让李勇华的代工厂一度陷 入停滞,也让他开始重新思考出路。"家用电 器中消毒设备在欧美市场卖得很好,但中国 市场的渗透率很低,同时结合大数据显示母 婴电器在天猫上成长迅速,我们决定从母婴 消毒品类切入",调研之后,李勇华决定重启 天猫旗舰店,主打母婴消毒柜产品。6月份重 启店铺、7月份上线产品,截至目前,李勇华在 天猫累计销售额接近300万元,今年天猫双 11,他的目标是卖掉5000台母婴消毒柜。

数据显示,像李勇华的"友多旗舰店" 一样首次参战天猫双11的外贸转内销型 工厂全国约有30万个,它们大都深耕产业 带数十年,拥有完备的研发、生产、设计能 力,却一直困于品牌和渠道的短板。

今年5月份,商务部官网刊登的《中国 产业带数字化转型——生产、流通与消费 的高效协同》报告显示,阿里平台覆盖了全 国70%的一级产业带,成为全国产业带数 字化转型主通路。从1688、淘宝特价版到 淘宝、天猫,阿里为中国产业带工厂提供了 最大规模的消费分级市场,也为产业带"工 厂货"成长为"品牌货",提供了清晰的运营 上升通路。如"Youdo 友多旗舰店"这样 的品牌不断在天猫上涌现出来。

今年3月份刚刚入驻天猫的广州原创 设计师手袋品牌古良吉吉,为了更好地备 战双11,早在8月份就召开了双11启动大 会。"因为很想做好今年的天猫双11,我们 很早就开始筹备了。"古良介绍,该品牌在 双11前新推出了两个系列,争取能实现销 售额在去年的基础上翻三倍的小目标。

目前,古良吉吉在天猫双11开门红活动 上已经实现了550万元左右的销售额。据透 露,双11当天,古良吉吉还会与李佳琦再度 携手,给广大网友带来新一波的优惠活动。

对中国产业带的商家来说,今年注定 是难忘的一年。年初的疫情和外贸疲 软,产业带工厂几近停摆。随着中央"出 口转内销"相关政策的出炉,明确国内国 际"双循环"新发展格局后,举国上下开 展了史诗级的扶持行动。今年4月,阿里 巴巴时隔11年重启"春雷计划", 掀起产 业带工厂新一轮的"入淘潮"。而疫情后 的首个天猫双11,覆盖了全国2000个产 业带、120万商家、30万个外贸工厂,成 为名副其实的"回血之战"

上海金融与法律研究院研究员傅蔚 冈表示,阿里巴巴宣布启动"春雷计划", 提出16项扶助措施,助力中小企业提升 数字化能力渡过难关。如果说"春雷计 划"为的是让广大中小企"活下去",天猫 双11更是为了让他们"火起来"。

"每一个微小的社会经济细胞,都展 现了坚强韧性,都蕴藏着巨大潜能。"傅 蔚冈认为,天猫双11就是渡尽劫波的中 小企业展现韧性和潜力的主场。今年 "光棍节"变身"双节棍",就是为了创造 更长的生意时间窗,让新品牌和中小商 家在天猫双11期间获得更多资源。春华 秋实,期待天猫双11期间的中小企业,能 够有更好的收成。

"此前,天猫双11被称作是品牌的奥 运会,但是在疫情的影响以及国家构建 内外双循环的大背景下,天猫双11对于 顺德制造乃至中国制造有了更深一层的 意义",广州市社科院高级研究员彭澎博 士说,"对于中国2000个制造业产业带来 说,天猫双11是中小商家迅速提升品牌 形象,获取新客的最好机会。对于大型 的制造业企业来说,天猫双11又是促进 企业转型,从中国制造向中国品牌升级 过程中的重大机会。"

据彭澎观察,今年的双11,天猫额外 倾注了资源给传统制造型企业和外贸工 厂,这也是在为构建双循环做出的一个 很大的努力。双11给产业带工厂机会, 就是在给中国制造机会。消费者得到性 价比极高的产品,中国制造的血脉留住 了,中国制造的品质提升了,这本身就是 一个极其有价值的循环的建立。

如果说,今年全国第一个购物节"38 女王节"和年中大促"天猫618"让商家们 成功"续命",那么如期而至的"天猫双 11"就是商家们能否"回血"的关键节点。

为了抓住这波"回血"的机会,今年, 产业带商家还积极通过淘宝直播新阵地 开拓新增长。11月1日,仅产业带的开 播直播场次就超过4万场,是平时的3 倍,观看人数超过3亿人次。专注于厂货 的淘宝特价版,成为产业带工厂跨赛道 发展的重要入口,双11首日C2M定制类 商品订单同比大涨294%。可以说,天猫 双11给产业带来最大的增长机会,是中 国厂长最好的展示舞台,是中国制造最 好的爆发节点。

造

在

天猫

2020年11月6日/星期五/经济编辑部主编/责编 李卉/美编 夏学群/校对 何绮云

总策划: 刘海陵 林海利 总统筹: 孙璇 吴江 执行: 孙晶 李卉 赵燕华 文/羊城晚报记者 陈泽云 孙晶

经济新动能 民企新力量

"我带你来 的这个工厂,就 是我的起点。"在 位于中山市三角 镇高平工业区的 广东永涂乐环保 科技有限公司 李嘉声一边喝茶 一边跟记者感慨 道。今年30岁 的90后李嘉声, 身上有着远超同 龄人的成熟,这 或许是跟他十几 岁时就出来"闯 社会"的经历有 关。

作为家境优 渥的二代,"不听 话"的李嘉声却 并不遵循"读书 留学 $-\Box$ 家接班"的传统 路径,大学还没 毕业,他就怀揣 着从母亲那里借 来的120万元启 动资金开始创 业,如今,他的企 业从工业涂料到 国际贸易又延伸 到了智能电梯制 造,闯出了一条 青出于蓝的别样 传承路。

"不听话"的创二代闯出自己的路

"叛逆"的创二代跑去当"搬货工

"我从小就是一个不怎么听 话的小孩,又贪玩,成绩也马马 虎虎。"李嘉声出生在广州番禺, 小时候父亲下海做五金生意,陪 伴他的时间并不多。"家里人忙, 又怕我在外面闯祸,刚好家里有 亲戚在中山市开涂料厂,一到寒 暑假期,家人就把我送到中山 去。"没想到,这样的安排在无形 中影响了李嘉声的人生选择。

"寄养"在工厂的生活让李嘉 声从小就对做生意兴趣盎然。到 18岁时考到驾照的他,一有空就 给亲戚的涂料厂当起送货员。 "坐不住,就是喜欢在外面跑。 面对枯燥又辛苦的送货卸货工 作,他却仿佛有使不完的干劲, 在送货的过程中积极找商机。 "早上先去送货,忙完就跑去逛 附近的工业区,看看有哪些行业 能够用到我们的涂料,就一家家 上门去谈。'

怎么敲开客户的大门,脑子 灵活的李嘉声懂得用巧力。每 次出去跑,他的手提包里总是装 有衣服、香烟、矿泉水,卸完货换 下干净的衣服,给各个厂区的保 安派烟派水,一来二去,李嘉声 对于工业涂料的市场摸得越来 越清楚,也积攒了越来越多的客 户资源。

从大学出来之后,李嘉声也 短暂回过父亲的企业上班,严肃 权威的父亲是自己的领导,两代 人在观念、处事方式、工作方式 上少不了摩擦,循规蹈矩的接班 生活让李嘉声觉得很不自由, "我不想被我爸管着,想要出来 自己干。"李嘉声笑着说,怀揣 着自己"当老板"的心愿,他把 目光投向了自己熟悉的涂料行 业,跟朋友合伙,在中山开起了 自己的涂料厂,开启了自己的创 业第一站。

"失败是我成长的成本"

创业的第一桶金,还是来源 于家人的支持。面对儿子的"任 性出走",在父亲的默许下,母亲 给予了无条件的支持,借了一笔 启动资金给他。"我妈当时也不知 道我能不能做得起来,但她选择 相信我。

准备大展宏图的时候,李嘉 声却发现,创业原来不是那么美 好。"工厂每天看着都有进账,但 没有考虑到费用折旧等成本问 题,半年后一算,其实是亏损 的。"雪上加霜的是,由于经营情 况不乐观,他跟同样年轻气盛又 没有经验的合伙人之间产生了摩 擦,矛盾愈演愈烈,最后不得不分 道扬镳。拆伙时,为了守住工厂 的所有权,李嘉声付给了合作人

上百万元。 '如果是现在的我,可能就会 选择把工厂和设备留给合伙人, 自己另起炉灶重新开始,但那时 候我才22岁,也想在我妈面前证 明自己,让她觉得当初借钱给我

是正确的。"

第一次创业以失败告终,想 要争一口气的李嘉声不愿意继续 向家里求助,他选择一家家去敲 开客户的门游说,最后不少客户 被他的诚意感动,同意先提前给 付金额,让他的工厂得以继续运 作下去。就这样,经过了两年的 坚持,涂料厂不仅起死回生,生意 也越做越好了,2014年,李嘉声 将公司命名为广东永涂乐环保科 技有限公司,逐步在市场上打响

在李嘉声看来,这一次失败 是他成长的"成本",但并不会打 击他创业的信心和热情;与合伙 人的不欢而散,也没有影响他对 于他人的信任。"年轻时栽过跟头 反而是好事,熬过去了,以后遇到 什么风浪也不怕了。我现在的企 业仍然在跟不同的合伙人合作, 但我现在吸取了经验,学会了在 合作前先确定好利益的分成和退 出机制。



青出于蓝胜于蓝也是一种传承

工业涂料用途广泛,既 可以用于电梯、机床等五金 零部件表层,也可以用于塑 料制品、门墙桌椅。从失败 中走出来,敢想敢干的李嘉 声开始寻求往涂料厂的上下 游延伸。

为加大企业竞争优势, 李嘉声在2015-2016年结合 三家下游企业,整合产业链 成立永力集团,集团公司业 务延伸为金属材料、钣金制 品、表面涂装、粉末涂料、日 用制品国际贸易等,2017年 扩展海外市场,于香港及美 国成立分公司。目前,他的 金属制品被广泛用于沃尔 玛、costco 等大型超市的日 用品中,也在电梯零部件领 域得到深度开拓。

"我把创业启动资金全 部还给了我妈妈,没有辜负她 的信任。"李嘉声有一对"严 父慈母",面对儿子在外创业 "折腾",严格而不善于情感的 表达的父亲似乎从未给予当 面评价,但不可否认的是,父 母都是很"包容"的。"不管我 成功还是失败,每次我回到 家,家里都会炖汤、准备好丰 盛的饭菜等我。"

更重要的是,在这个过 程中,家族企业的发展很大 程度起到了"兜底"的作用, 父亲做五金,自己做涂料,产 品可以供应给父亲的企业, 这同样也是一种家族产业的 延伸与配合,而在此基础上, 李嘉声还可以心无旁骛去做 想做的事情。

最近两年,李嘉声将更 多的精力放在了产业投资 上。他投资了一个西班牙电 梯品牌,也在互联网出行等 新兴领域寻找合适的投资机 会。"我很喜欢整合资源,如 果自己能力不够,就拉着合 适的人一起来合伙。'

"现在我的企业,无论是 规模和营收,其实已经超过 父亲的了。"对于传承,李嘉 声觉得,自己的性格更适合 在外面闯荡,回家族企业并 不是最佳途径。"我觉得我自 己的事业可以做得比我父亲 的好,这也是一种传承。对 我来说,能找到为此奋斗一 生的梦想很重要。

苯绒晚报

从父母那里学会"不计较"

除了企业家,李嘉声身上还有另 外一个头衔——中山市侨界青年联合 会副会长兼秘书长,近年来,他带着身 边青年企业家们积极投身公益活动。 "在疫情期间,我发现许多普通人的工 作生活受到了极大的影响,有一些家 庭的孩子上学出现困难。我希望可以 帮助这些有才华的孩子上大学。'

由李嘉声个人捐资 100 万元成立 的"侨菁-嘉声"助学基金,截至10月, 已相继资助来自中山市、广州番禺等成 绩优异的困难大学生58人,点燃了寒门 学子的希望。疫情期间,李嘉声还组织 了自己所在的侨青联加入抗疫行动,个 人和侨青联合计筹集了约80万元的善

款,全数用于购买医疗物资捐往医院。 "如果我拿挣到的100万去买 车,父母看到了肯定会批评我,但如 果我用100万捐赠做公益,我爸妈会 说这还不够。"李嘉声告诉记者,父母 的言传身教让他懂得了何为企业家 的责任,他希望能把父母这种奉献和 不计较的精神传承下去。

羊城晚报:你从父母那里传承到 的最多的是什么?

李嘉声:我从父母身上学到的最 多的就是不计较,我妈对于她的家人 都是一种不计较,完全的付出,她也 ■ 经常叫我要学会舍得。我爸爸的企 业也是跟合伙人合作的,他跟合伙人 相处得也非常好。

我能走到今天,身边人的支持很重 要。一个人的成功不是单个人的成功, 而是身边的人带着你去成功,帮你去分 担你的顾虑和负面情绪。那么你相应 的,就要去回馈别人了,让大家一起分 ■ 成,一起共赢,不要吝啬。

在父母的影响下,我对身边 的人也不计较。我选择好合伙 人之后,就从来不会问他们把 【钱花在哪里,给予他们充 分的信任。今天你问我 有没有讨厌的人,我

会跟你说一个都没

有,我活得很开

心。而且我相信,未来的时代不再是雇 佣关系的时代,而是合伙人的时代。

羊城晚报:你是怎么看待传承 的? 你将来会接手父亲的企业吗? 对于自己的财产有怎样的布局?

李嘉声: 我觉得事业是要自己干 出来的,财富也是要靠自己去创造。 未来我父亲的企业,我不会去接手, 因为我有自己的事业。而对于我自己 的财富,我的想法是,除了给家人留必 要的生活保障,其他的可以捐出去。 甚至我也已经签署了人体器官捐赠志 愿书,把我自己也捐出去。这样也能 督促我的孩子们自己奋斗,自己成材。

羊城晚报:对于自己的事业和生 活,你有什么样的发展目标?

李嘉声:近年来,我其实更像一 个财务投资者,在不同领域寻找投资 机会。我自己创过业,知道创业的过 程是很艰难的,所以我也很愿意帮助 那些从零开始的年轻人,因为我能从 他们的眼神中看到一种动力和梦 想。接下来我想通过投资的方式,继 续寻找到能让自己全心全意为之奋 斗的事业,这是我的梦想。另一方 面,我还有一个理想,继续力所能及 地做公益,捐赠更多学 校,做一个对社 会有意义的人。

华夏纳斯达克ETF 11月5日上市

近日,华夏基金旗下纳 斯达克 ETF 公告于 11 月 5 日在上交所上市,交易代码 513300。上市后,投资者可以像 买卖股票一样便捷交易纳斯达克 ETF, 实现以一手100元左右的价格, 一键投资超百只美股科技龙头企业。纳 斯达克 ETF 的上市,为投资者布局美股

科技龙头、丰富海外资产配置提供了新工具。 目前华夏基金负责 ETF 管理的数量投资部,

由近30名具有多年丰富经验的海内外专业投资经理 以及专职研究人员组成,这些都为纳斯达克ETF的运 营管理提供了强有力支持。

(杨广)