

中国厂长迎来最好的展示舞台

# 天猫双11成广东产业带“回血之战”的绝对主场

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550万销售额！”

“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。据了解，今年双11分为两波，11月11日的正日子马上就要来，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

中国制造新品牌在天猫不断涌现

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，到为品牌代工，李勇华清楚地认识到，只有转型做品牌，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，利润薄单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。”古良吉吉介绍，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。

广东产业带迎来最好的爆发节点

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、120万家商家、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业“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，中国制造的品提升了，这本身就是一个极具价值的循环的建立。

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，成为产业带工厂跨境电商发展的重要入口，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。

## “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”

经济新动能 民企新力量  
创二代来啦！

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

“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——回家接班”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。

“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开涂料厂，一到寒暑假，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。”

“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

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着衣服、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在，“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。

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拜访，最后不少客户被他的诚意感动，同意先提前付金额，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，逐步在市场上打响名气。

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，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親似乎从未给予当面对评价，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上起到了“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好的事情。

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作。”

“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。”

羊城晚报

对话创二代

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“侨菁英—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，其他的我可以捐出去。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，自己成才。

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。我自己创业过，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）