广货行天下 农银惠万家

中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA 媒体特约

农行广州分行：金融力量托举民族品牌 助力立白“智”造行天下

■2008年以来，农行广州分行多次派出专业服务团队走访立白科技集团，实地调研企业经营痛点与资金需求，提供全周期综合金融服务。

广货行天下，金融助远航。新快报联合中国农业银行广州分行重磅推出“广货行天下”系列深度报道，走进广州制造企业生产一线，回顾企业奋进之路，记录农行以信贷供给和综合金融服务相伴护航，助力一件件广货从珠江之畔破浪扬帆、奔赴世界舞台的生动故事。本期聚焦民族日化龙头——立白科技集团，展现农行广州分行以全周期金融服务赋能实体，实现金融活水与民族品牌的双向奔赴。

1994年，陈凯旋兄弟带着5个人来到广州，从洗衣粉销售贸易起步，埋下了立白事业的第一块基石。32年后，立白已成长为年营收超200亿元的民族日化龙头，洗涤剂销量中国第一、世界第四。这条发展路，离不开立白自身的拼搏，也离不开金融活水的一路浇灌——农行广州分行与立白自2008年起建立合作，从初创期的资金支持到成长期的现金管理，从成熟期的全球化布局到新阶段的绿色智造转型，农行始终以“同频共振”的姿态陪伴左右。

打破垄断

民族品牌突围之战中的金融托底

2003年，立白遭遇两场生死之战——本土品牌价格战与外资品牌围剿战。面对价格战，立白做出大胆决定：不降价，反而提价，用“品质战”应对；面对外资巨头的低价争夺与收购围剿，立白坚定拒绝外资收购，通过渠道下沉、品牌提升、科技创新正面应战。最终，立白不仅活了下来，更粉碎了外资垄断中国洗涤市场的企图。

此后，立白持续以科技创新夯实竞争底盘。2008年，立白成为北京奥运洗涤行业唯一产品供应商，在这个品牌迈入高质量发展的重要阶段，立白与农行正式建立合作关系。农行及时为企业提供资金支持与结算服务，为立白在全国市场的攻城略地注入金融动力。此后近18年间，农行的金融服务始终与立白的成长节奏同频共振。

技术创新

从“卡脖子”到“中国芯”的金融助力

立白始终将科技创新视为核心驱动力，每年研发投入超销售收入的3.2%，发明专利申请量国内同行业第一。洗衣凝珠水溶膜曾是典型的“卡脖子”难题——过去，洗衣凝珠的水溶膜长期被国外企业垄断，采购成本居高不下，进口产品还适配不了国内消费者快洗、低温洗涤的习惯。2013年，立白联合国内原材料供应商开启国产水溶膜攻关，研发团队历经5年、完成超10万次实验，2018年成功研制出第一颗国产洗衣凝珠。核心材料成本直降30%，成为当时唯一支持15分钟快洗、低温溶解无残留的产品。如今，立白凝珠市场占有率已超过外资品牌。

在这一过程中，农行的金融支持贯穿始终。从早期为企业提供流动性保障，到后来通过综合授信精准对接研发投入与产能扩建需求，农行以“全周期陪伴”式的服务，让立白能够心无旁骛地啃下技术硬骨头。截至目前，立白主导或参与制定31份国家标准、24份行业标准；2025年10月立白联合中国洗涤用品工业协会发布日化行业首个净零产品团体标准，深度对齐ISO净零指南。专利与标准的双重领先，背后是金融活水对长期研发投入的持续滋养。

智造跃迁

绿色转型中的金融赋能

立白是日化行业最早启动数智化转型的企业之一。2015年，在董事长陈泽滨带领下，立白开启数智化之路。如今，AI已深度融入经营全链条——研发端借助AI洞察消费需求，生产端依托“立智造”智能体推动柔性生产与绿色制造，技术法规智能专家“立合规”覆盖200余个国家法规标准，有效规避海外贸易合规风险。

在绿色制造领域，立白拥有2座国家级绿色工厂、1座本土日化首家“碳中和”工厂。农行精准对接企业转型升级需求，将立白定位为战略合作客户，重点支撑其在日化产品研发、供应链优化及数字化升级等核心领域的资金需求。从“白皮鞋”时代到国家级绿色工厂，农行的金融支持让立白的绿色智造转型有了坚实的资金底盘。

品牌出海

全球化布局的金融护航

2024年，立白将这一年定位为“品牌战略出海”元年。产品已出口至全球超50个国家和地区，洗衣凝珠成为俄罗斯电商第一品牌，出口额年均增长40%。立白打破传统贸易模式，设立东南亚及俄罗斯分公司；2025年与泰国正大集团签署战略合作协议；2026年日化智云平台先后开拓中亚、东南亚市场。

品牌出海的每一步，都有农行的金融护航。依托遍布全球的境外分支机构网络，农行为立白科技集团提供跨境结算、全球现金管理及汇率避险等一站式服务，创新推出适配跨国经营特点的专属金融产品。这些举措有效帮助立白降低结售汇成本、规避国际市场波动风险，让“广货行天下”走得稳、走得远。

从三间办公室到全球超50个国家和地区，从被外资围剿到洗涤剂销量世界第四——立白的成长轨迹，是民族品牌崛起的缩影，也是金融赋能实体经济的生动注脚。

而在这条“行天下”的路上，金融活水正源源不断地浇灌着这片民族品牌的沃土。

（文/陆妍思 王洁芬 刘心语）

农行广州分行：金融为国货美妆实力“撑腰” 护航美尚“妆”点天下

广货行天下，金融助远航。新快报联合中国农业银行广州分行重磅推出“广货行天下”系列深度报道，走进广州制造企业生产一线，回顾企业奋进之路，记录农行以信贷供给和综合金融服务相伴护航，助力一件件广货从珠江之畔破浪扬帆、奔赴世界舞台的生动故事。本期聚焦国货美妆产业，介绍农行广州分行运用“一企一策”综合方案，护航本土美妆企业闯出全球化发展新路径。

2018年1月，美尚（广州）化妆品股份有限公司在广州成立。彼时，中国美妆市场的中高端阵地仍被国际巨头牢牢占据，本土品牌在夹缝中生长。美尚凭借精准击中年轻消费者对“轻薄、不沾杯、显色”的深层诉求，2019年即登顶天猫唇釉类目TOP1。时至今日，从唇部到面部，从彩妆到护肤，美尚已构建起多品牌矩阵版图，拥有超90项专利。

在这条从“爆款驱动”向“技术驱动”跃迁的路上，农行的金融支持始终相伴——自2019年合作以来，农行广州分行精准对接美尚的成长节奏，从初创期的流动资金保障，到出海布局中的跨境金融护航，农行已成为国货美妆崛起之路上不可或缺的金融力量。

智造驱动

从爆款到长线的研发跃迁

美尚从诞生的第一天就走上数智化方向。采购、生产、物流、销售——覆盖全流程的ERP系统让每一个产品从原料到消费者手上的全链路清晰可溯，为供应链管理、货品跟踪和全盘营销提供了强大的数据支撑。

在研发端，美尚自建工厂与研发实验室，凝聚多项尖端科技，具有完备的研发设施和质量管理体系，对产品从创意到推出市场的全生命周期进行多维度管控。公司长期与清华长三角研究院、苏州大学等知名院校合作，携手探索基于计算生物学和生物信息学的护肤机理，共同推进科学精准安全护肤。90多项专利的积累、持续的研发投入，让美尚逐渐构筑起技术护城河。

而农行的授信支持始终与企业扩产、研发节奏同频——2019年合作以来，农行广州分行跳出传统抵押类流贷思路，以贸易背景、经营数据为核心授信依据，逐步提升综合授信额度，精准对接企业在原材料采购、新品研发、产能建设等环节的资金需求，助力美尚从“爆款驱动”向“技术驱动”稳步跨越。

逐鹿东南亚

从线上电商到本地化深耕

“出海，是美尚从创立之初就写进基因的命题。”美尚集团国际市场部负责人邱柳燕接受新快报记者采访时表示，选择东南亚作为出海首站，源于彩妆产品对当地消费者的高度适配。

越南是一个成功样本。美尚是最早在TikTok Shop开店的美妆公司之一，在当地设置分公司和团队，运营直播中心。一条当地达人涂上唇釉进行不沾杯挑战的短视频，精准传递产品功能，实现带货近9000单。Colorkey出海越南仅5个月即登顶TikTok Shop美妆全品类第一。

如今，美尚已在越南、马来西亚、泰国、印尼、菲律宾等多国设立当地办公室，海外团队95%以上为本地员工。出海企业要在本地生根，必须实现对当地的承诺、对员工的承诺、对消费者的承诺。美尚为每个市场因地制宜开发SKU，在印尼、马来西亚等国充分考虑宗教要求获取产品认证；通过高度本地化团队为当地创造就业、举办美妆课程；针对东南亚肤色更深、偏爱鲜艳色彩、炎热气候对控油持妆的高要求，开发独属当地的产品。

金融护航

1.4亿开证额托起全球美妆梦

美尚的主要经营模式为：境内集中采购原料、国内生产成品、出口东南亚多国电商市场。这一模式带来三个典型难题：原料采购量大、账期短，备货资金占用高；出口境外主要为C端销售，备货量大、回款周期较长，大量境外应收账款压占现金流；海外多国经营面临资金压力、汇率波动风险。普通流贷只能解决短期资金缺口，无法满足跨境结算、远期回款变现、风险转移等复合需求。

针对美尚出海业务的痛点，农行广州分行精准开出“信用证+福费廷”的组合方案——信用证缓解企业资金压力，福费廷以无追索权买断远期应收款，将纸面回款提前变现为当期现金流。自合作以来，农行广州分行累计为美尚境内采购开证金额达1.4亿元，办理卖方福费廷1亿元，有效化解了备货资金占用高与出口回款周期长之间“两头挤压”的现金流困局。在服务模式上，采用“一企一策”跨境综合方案，为企业提供结售汇、汇率避险等一体化服务，覆盖从采购到出口销售的全链条，让美尚的出海之路走得更稳、行得更远。

（文/陆妍思 王洁芬 谢妍）

■农行广州分行工作人员到美尚公司走访，倾听企业经营计划和金融需求，进一步优化“一企一策”综合方案。