



多多跨境全托管让中国工厂逐梦全球

新平台起量快，年轻人扎堆多多跨境出海

关注到多多跨境的商家不止杨勇。同样在佛山地区，“95后”的彭楷不仅自己在多多跨境上做得风生水起，更带动了一批年轻人扎堆多多跨境谋求出海。

彭楷是一名佛山本地的二代，父辈经营的服装工厂主要做外贸订单。2013年，父亲的外贸生意增长乏力，还经历了多次货款难以收回、货物积压的问题。15岁的彭楷从高中辍学，一路摸爬滚打开始做电商。

去年9月，多多跨境刚刚上线，彭楷成为首批入驻的商家。“刚开始没觉得这个平台能做起来，运营也没上心，上线的产品都是在其他平台加价10块、20块的基础上卖的，但没想到两周之后日均稳定在几百单。”这让彭楷觉得“这个平台有搞头”，开始把重心转移到多多跨境。

让彭楷打开局面的是汉服这个品类。

去年春节之前，平台的买家反馈说：“汉服在海外的消费很热，可以试试一下。”原来，在汉服上线后，海外华人对于国潮服饰的热捧超出了想象，彭楷的日均订单量突破了2000单，并带动店铺的订单量很快从几百单增长至5000单，去年的单月销售额突破百万元，今年店铺销售额单月已经突破250万元。更让他惊喜的是，得益于供应链长期积累和品类的差异化竞争，彭楷工厂的利润率能够超过40%，这是父亲从事传统外贸以来没有经历过的。

彭楷的成功经历很快让佛山当地的年轻人纷纷效仿。据彭楷介绍，在自己认识的佛山服装产业圈中，至少有200个年轻人在做多多跨境，大多数都是95后年轻人，其中不乏00后。两个月之前，彭楷的弟弟也入驻了多多跨境，目前起步也不错，已经达到日均400单左右。



在佛山，大大小小的服装工厂超过5000家

文/羊城晚报记者 沈钊
图/受访者提供

在给深圳的跨境卖家供货八年之后，杨勇终于等到了亲自下场的机会，并用半年的时间就超过了自己的客户。“不用运营、回款快、利润高”，这是在佛山开制衣厂的杨勇做多多跨境以来的深刻感受，“自从我接触跨境以来，多多跨境是起量最快的平台，现在还是后悔自己后知后觉，如果再早两个月，效果会更好”。

杨勇的感受与一众广东产业带商家一致。近日，记者走访多家跨境工厂时发现，时至今日，销售渠道的问题仍然困扰着众多产业带商家。而借助于多多跨境这样的全托管平台，中国工厂的货物能够直接触达海外消费者，无须运营，闷头生产，做“自己的生意”的工厂利润高了，动力也更足了。

在跨境电商的浪潮中，中国工厂需要一个能够解决销售难题的平台。多多跨境的“全托管服务”模式为中国工厂插上了电商翅膀，使中国制造的产品能够更好地触达海外消费者，提高销售额和利润。

“全托管”省心，厂货出海做“自己的生意”

10多年前，杨勇在朋友的介绍下来到佛山开制衣厂，主要通过线下的展会、订货会开拓广州、中山、昆明、海南等国内市场，并从生产转向销售。在打开国内市场后，杨勇在每个地区设置市场代理，主做大订单，订单规模起步几万件。目前，杨勇的工厂有200多人，日均产能一万件左右。

2015年，跨境电商兴起，杨勇觉得是个新机会，但很快发现当时的跨境模式对于工厂卖家很不友好。“当时的模式需要商家自主负责运营，但工厂商家一直负责生产，不懂怎么在电商上卖货，买流量、上资源都不懂。”彼时，深圳的跨境卖家更具备运营优势，杨勇往往只能根据深圳跨境卖家的需求生

产货品。但由于跨境市场变化快，信息更新可能不及时，杨勇经常遇到生产产能过剩的问题，目前仓库里仍然积压了30多万的货品。

在朋友的介绍下，杨勇在多多跨境平台开设了一家店铺。杨勇发现，多多跨境的“全托管模式”刚好弥补了工厂卖家的运营劣势，工厂可以直接触达消费者，实时关注市场趋势，但又不用负责前端的运营，只需要按时上品、上款补充库存就好，最大程度地发挥了生产端的优势。

目前，杨勇的店铺以节日爆款经营为主，日均3000至5000单，已经超过了很多深圳的客户。而且杨勇现在每上一个款都会跟着平台的需求，精

准匹配海外市场需求，而且可以提前进行备货，独立日的款式提前两个月就进行生产了，也能把控工厂的产能和节奏，工厂每天只需要集中生产爆款，开款、库存的压力就会小很多，再加上供应链的优势，利润率基本维持在20%左右。

在杨勇看来，与传统外贸相比，多多跨境的回款账期很短，短到杨勇几乎忽略这个问题，现在想得更多的是让资金最快的流转起来，把生意做得更大。目前，杨勇的研发和工厂正在设计南瓜、涂鸦元素的服装，为万圣节、圣诞节的销量提前备货。“以前是给别人供货，是别人的生意，现在自己的生意，动力完全不一样。”

助力厂货出海，新模式让中国工厂参与国际竞争

外贸是支持中国经济增长的“三驾马车”之一。作为中国外贸的第一大省，过去数十年中，广东外贸商家在一般的跨境贸易，到借助亚马逊、速卖通等跨境电商平台实现了出海的增长，取得了亮眼的成绩。

但在过去的多种外贸平台、模式中，只有头部玩家才能有精力玩转跨境电商“生产、销售、服务”的全流程。对于众多制造业源头工厂而言，由于闷头做生产、做代工，无法触达消费者，与运营方、品牌方的议价能力较低，工厂利润也一直不高。

而多多跨境的一站式服务真正解决了工厂的痛点，实现了工厂直连海外消费者的诉求。作为一种外贸新业态，多多跨境为商家提供包括网站引流、跨境物流、法务、知识产权等在内的一站式服务，制造业工厂只需做好品质和生产，就能轻松出海。

在中国国际电子商务中心研究院院长李鸣涛看来，近些年，跨境电商中“中国平台”的兴起给出海企业提供了全新的商业基础设施。“这个由中国企业自己搭建的全球通道无论是提供全托管服务，还是营销、物流等支持，都更加自主可控，为中

国制造的转型乃至形成独特的全球竞争力提供了有力支撑。”

商务部国际贸易经济合作研究院学术委员会副主任张建平则表示：“按照工商管理中的大三元理论，企业在全供应链管理中主抓的三个环节是品牌管理、研发设计和市场营销，其余可以选择外包。如果跨境电商平台能够为企业很好的平台服务，让他们回归本职，将精力放在核心的‘三元’上，那么，我们的企业很有可能获得更高效率的成长，拥有更强的国际竞争力。”

“跨境电商平台还需更多创新，核心是建立平台和生态企业之间的融合创新机制。”中国人民大学交叉科学研究院院长杨东表示，为了精准触达消费者，工厂需要生产针对性的产品，需要和海外消费者建立实时的互动，需要“老外”为产品的更新迭代作出更大贡献，需要一些特别的激励机制。“而从更大的视角看，这就需要入驻企业、平台甚至整个生态进行机制上的合作，既能共享利益，又能做大生态，吸引更多海外消费者参与，提升中国品牌的口碑与形象。”

微众银行

数字助力 以普惠金融润泽千家万户

文/黄颖琳

普惠百业、惠及万家。作为国内第一家民营银行、全球领先的数字银行，微众银行始终践行“让金融普惠大众”的初心使命，以科技为核心发展引擎，专注服务小微企业和普罗大众，历经近九年的实践和沉淀，探索出一条“成本可负担、风险可控制、商业可持续”的数字普惠金融高质量发展之路。

目前，微众银行推出了“微粒贷”“微业贷”“微众银行财富+”等一系列普惠金融产品，累计为全国逾3.7亿个人客户和超410万户小微市场主体提供特色化、差异化、平等化的金融服务，并获得“年度中小微企业机构”(SME Financier of the Year)亚洲地区最高级别铂金奖，成为近年来唯一获此荣誉的中国金融机构。

聚焦需求 传递普惠金融温度

普惠金融的活水润泽，在百姓身边，于细微之处。微众银行针对城市中低收入人群和偏远、欠发达地区的广大民众，推出面向个人客户的数字普惠金融产品“微粒贷”，将便捷的金融服务惠及普罗大众，已辐射31个省、自治区、直辖市。

截至2022年末，微粒贷约46%的客户来自三线及以下城市，逾81%的客户从事非白领服务业或制造业，约85%的客户为大专及以下学历，约17%的客户为“首贷户”(此前无人行信贷征信记录)；他们笔均贷款金额约7600元，约70%单笔借款成本低于100元，有效提升金融普惠覆盖面、可得性和满意度。

与此同时，微众银行悉心关注特殊客群需求。2016年，微众银行微粒贷专为听障用户增设远程视频身份核验流程，

并聘请专职手语专家组建了一支手语服务团队，也为视频手语服务搭建了专门的网络设备，成为全国范围内第一款增设手语视频客服的银行金融产品；2021年，针对视障用户，微粒贷启动了信息无障碍优化项目，铺设金融服务“盲道”，提供个性化、有温度的服务体验。

为了进一步惠及千家万户，2022年11月底，微众银行全新推出“微众银行财富+”品牌，通过大力发展数字财富管理业务，降低各类理财服务门槛，加大普惠理财产品和服务供给，发挥金融机构作用加强金融消费者教育、普及金融知识；通过财富管理增加居民财产性收入，助力实现人民对美好生活的向往。另外，“微众银行财富+”陆续上线“无障碍版”“爸妈版”，累计服务逾1万视障客户、超51万老年客户。

数字助力 精准滴灌小微企业

经济的蓬勃成长离不开小微企业的茁壮成长，小微企业高质量发展又离不开金融活水支持。然而，抵押门槛高、融资费用贵、风险成本高等痛点却成为发展过程中的“拦路虎”。

作为国内首家数字银行，微众银行早于2017年率先探索解决这一难题的新路径，推出国内首个线上无抵押企业流动资金贷款产品“微业贷”，在建立金融服务小微企业“敢愿能会”长效机制方面做出了有益实践。

在五年间吸引了超410万家小微企业市场主体前来申请，让越来越多的中小微企业享受到了随借随用的、无须抵押的便捷融资服务。

这背后，亦投射出微众银行深耕金融科技的生动实践。据悉，“微业贷”充分发挥数字化大数据风控、数字化精准营销、数字化精细运营“三个数字化”优势，走出了一条“成本可负担、风险可控制、商业可持续”的小微模式道路。

市场是检验服务成效的“试金石”。截至今年6月末，微众银行“微业贷”深入触达30个省、自治区、直辖市，累计超410万家小微企业市场主体申请，授信客户超120万家，授信金额超1.3万亿元。另外，超50%的“微业贷”授信企业为“首贷户”，累计超30万家小微企业从微众银行获得第一笔企业贷款，真正做到服务下沉客群，精准滴灌实体经济生力军。

此外，微众银行打造的多个“业内首创”服务，同样广受业界认可：在助力企业降低融资成本方面，充分发挥政银合作优势创新的“一键贴息”以及线上化、批量化“政担担”模式；从企业经营服务着手，成为全国首家为中小微企业提供招聘服务的银行，利用“企业+推广”服务帮助企业宣传推广、链接资源；而全新的数字创投服务则突破性地应用AI大语言模型，打造银行体系内首个专注于科创企业服务的投融资综合平台。

邮储银行广东省分行

为“粤字号”量身定制 创新“贷”动产业腾飞

文/黄颖琳

专项支持 番薯鼓起农户钱袋子

广东湛江的肥沃红土地上，一个个饱满鲜亮的番薯探出了脑袋。机器来回穿梭，农户忙着给新出土的番薯去泥、分拣，在阳光映照下掀起丰收浪潮。这不仅是一幅“奋战正酣”的乡村振兴图景，更投射出金融做好“土特产”文章的生动实践。

近年来，中国邮政储蓄银行广东省分行聚焦粤东粤西粤北特色产业，持续提升产业链金融服务质效，创新批复“番薯产业”“五金刀剪产业”“预制菜产业”等超60个特色产业贷项目，并自觉践行服务“三农”初心使命，全力全面支持“百县千镇万村高质量发展工程”，助力特色产业高质量发展壮大和“粤字号”农业知名品牌做大做强。

“邮储银行的产业贷专款专用，针对性强，审批速度快，申请手续方便快捷，解决了我的燃眉之急！”在得知贷款获批后，湛江尹达农业发展有限公司负责人邓荣仔由衷地感慨。

据了解，邓荣仔是全国农业产业强镇——湛江北坡镇的种植大户，从事番薯种植已有十余年经验，从早前的紫薯、鸡蛋黄到现在的西瓜红，出产的每个品种都深受市场欢迎，每年的销售额900多万元。

在钱袋子越来越鼓的同时，也迎来了新的困扰。他提到，“随着销量上涨，种植成本攀升，为了防止病虫害，投资的人也相应地增加。另外，当前正是准备过冬种植投入的时节，资金压力比较大。”

在了解农户的情况后，邮储银行当地支行主动在冬薯前的种植准备季节提前对接，定向推荐了番薯产业贷款，最终授信贷款200万元。“之前种植户在淡季时资金没有充分运用，到旺季时又由于资金不足，不能很好地扩大规模。这笔贷款的落地，将能有效解决包括地租、肥料农药、人工支出、业务拓展费用等各种周转需求。”当地支行负责人说道。

值得一提的是，邓荣仔在获得授信后，当月即以公司的名义在北坡镇举办了一场答谢会。他笑着说：“邮储的服务很贴心也很高效，希望借此机会向周边的农户介绍产业贷的便利实惠，大伙一起努力把小番薯做成大生意。”

相关链接

争当服务乡村振兴排头兵 全力全面助推“百千万工程”

助力攀高峰，奋斗正当时。今年以来，邮储银行广东省分行充分履行国有大行的责任担当，靠前发力、精准对接，主动作为，持续创新金融产品体系。以“特色产业贷”为抓手，积极为粤东粤西粤北特色产业提供专业金融服务，满足多维融资需求，累计批复“预制菜产业”“荔枝产业”“南药产业”“菠萝产业”“金福鱼产业”超60个特色产业贷项目。

金融“活水”润泽特色产业，是邮储银行广东省分行积极落实“百县千镇万村高质量发展工程”的真实写照，更是该行争当服务乡村振兴排头兵的生动缩影。据统计，截至2023年9月末，邮储银行广东省分行涉农贷款余额超千亿元，占各项贷款的比例近20%，下一步将继续坚守服务“三农”定位，打好金融服务“组合拳”，为省市高质量发展贡献邮储力量！

信贷护航 小刀剪撬动大产业

邮储银行产业贷的蓄力赋能，不仅助力红土地长出“金饽饽”，也为小微企业提供了融资“金钥匙”。世界刀具看中国，中国刀具看阳江。在当地经营的阳东区业俊丰工贸有限公司，是一家集研发设计、生产及销售于一体的小微企业，也是阳江典型的五金刀剪代表。

公司负责人朱自想表示，“我从事五金刀剪行业到现在已经有16年，目前我们的年销售额达到4000多万元，经营场地也从最初租赁几百平方米到现在自购自建厂房5000平方米。但在经营过程中，比较头疼的还是企业扩张的资金问题”。

据悉，邮储银行当地支行通过行业大走访，广泛收集企业资金需求，掌握详情提供合适的金融方案。同时，创新推

出五金刀剪产业贷，为小微企业提供有力帮助，有效解决融资难、融资贵、融资慢等问题。

此后，朱自想很快递交了贷款资料，并顺利获得授信额度200万元。“邮储银行推出的五金刀剪产业贷办理流程快捷、方便，通过线上申请就可以办理，额度相对较高，还可以随借随还，整个过程非常顺畅，有效解决了我们的日常经营需求。”他连连称赞道。

作为“中国刀剪之都”，阳江五金刀剪产量约占全国70%，出口量约占全国的85%，产品远销160多个国家和地区。小刀剪撬动大产业，离不开金融血脉的畅通。截至2023年9月末，邮储银行阳江分行累计向五金刀剪产业投放信贷支持超25亿元，服务该行客户超1000户。