

本期关注

全国500强企业领导者,上市公司当家人,专精特新“小巨人”企业领航人等相聚南粤,中国女企协女企业家走进汕头——

共创美好未来 共谋合作发展

中国妇女报全媒体记者 林志文
郭丹

繁花盛开,万物并秀,正是人间四月好时节!4月25日~28日,300多名女企业家从全国四面八方齐聚广东汕头市,参加“中国女企业家协会第七届二次会员代表大会暨女企业家走进汕头·共创美好未来”主题活动。

主旨演讲、交流分享、投资环境推介、参观考察……丰富的议程和活动为来自全国各地的女企业家们搭建起交流合作平台,主办方表示,希望带领女企业家们深入了解汕头这片创新创业热土的发展机遇。活动得到与会女企业家的的好评和热烈响应,纷纷表示看好汕头发展前景,未来合作可期。

紧跟时代发展步伐

这是一次展示女企业家风采的盛会。她们中有的是全国500强企业的领导者,有的是上市公司的当家人,有的是专精特新“小巨人”企业的领航人,都是全国女性企业家的优秀代表。中国女企业家协会会长李锐作工作报告,充分展示了中国女企业家的风采、工作成就及发展愿景。

这也是一次思想的盛宴。4月26日召开的大会上,香江集团董事长、广东省女企业家协会会长、中国女企业家协会特邀副会长翟美卿,深圳立讯精密工业股份有限公司董事长、总经理王来春分别作主旨演讲。

“我想在座的姐妹都和我有同样的感受,如果没有党和国家的改革开放政策,就不会有我们企业今天的发展。感恩这个时代给予我们发展的机会,才能有我们今天事业和财富。”翟美卿指出,企业的发展必须紧跟时代发展的步伐;企业要管得住才能做得大;慈善之路是要永远不停地走下去的路。她认为,企业



100多名女企业家走进上海电气风电广东有限公司等企业进行观摩学习考察。林志文/摄

要做得好,就要专注、要有工匠精神,在专注主业的同时,需要适度投资,促进企业稳健发展。在用人方面,注重德才兼备,以德为先,而且必须与企业核心价值观相匹配。

“欢迎大家来到我的家乡汕头。”传奇女企业家王来春祖籍汕头澄海,从一名普通打工妹成长为中国杰出商界女性,被誉为“最牛打工妹”。王来春谈到,“立讯”的成长有两个轴,一个是内增,在原有的客户和产品上增加机

会;还有一个是外延,外延式的成长对于高速发展的企业来讲非常有帮助,因为企业要抓住机会,而可能市场、客户、产品、技术等方面存在短板,这些还是要通过外延式的增长补强。王来春也从宏观环境、产业和企业三个层面分析了中国企业发展面临的内外部风险挑战,并提出了防范化解风险的看法。这也是王来春首次公开分享自己的创业经历以及个人成长的心路历程。

为女企业家搭建交流合作的平台

作为此次活动的东道主,广东省及汕头市表示了极大的诚意和热情。“这既是魅力与活力的汇聚,又是优质资源、先进模式和发展机遇的碰撞。”广东省妇联主席许红在致辞中表示。

4月27日上午,汕头市举行“中国女企业家走进汕头·共创美好未来”交流推介会,向来汕参会的优秀女企业家代表进行投资环境推介。推介会上,市长曾风保代表市委市政府对远道而来的嘉宾表示热烈欢迎,并从汕头的地理位置、人才环境、产业发展等方面进行推介。之后,汕头市投资促进局、汕头华侨经济文化合作试验区、汕头高新技术产业开发区、汕头综合保税区,以及汕头市各区县分别作投资推介。当天下午,女企业家们还先后走进上海电气风电广东有限公司、汕头市中海信投资有限公司和冠纬冷链产业园进行观摩学习。

女企业家们对汕头的整体规划、产业发展、营商环境十分关注。“汕头是一个特别美的地方,有山有水,适合投资,也适合养生。”沈阳市女企业家协会会长翟小松表示,自己在20多年前来过汕头,这次来觉得变化非常大,“汕头未来可期,这次来要看看有什么契合我们企业发展的地方,希望有机会进行合作。”

西宁市女企业家协会执行会长兼秘书长蒋丽莺在参观企业过程中对冷链产业园十分感兴趣,不断与负责人交流。“我这次来是带着学习的心态来的,感受到汕头人很热情。”蒋丽莺表示,目前自己企业正在西宁建设产业园区,也有冷链部分,希望将高原优质的土特产更好地对外销售,让农牧民的产值得到增长。她表示,通过这次参观走访,看到了很多可学习借鉴的地方,比如管理、经营模式等汕头都走在前面,“我已经和负责人互相交换了联系方式,期待未来能有进一步合作的机会。”

重磅解读

疫情、“新疆棉”风波持续放大对中国本土品牌的关注,“国潮”“中国原创设计”进入新一代消费者视野

中国品牌:打铁还需自身硬

4月28日,在第二十四届海峡两岸纺织服装博览会,中外主播合作进行跨境直播带货。
新华社记者 刘少卿摄



舒抒

每年4月和10月,上海徐汇滨江都会定期出现一拨“潮人”,持续时间3至5天不等,大多是来参加每年两季Ontimeshow订货展会的的设计师、买手和时尚人士。

今年4月,这波“潮人流量”的持续时间有所拉长。作为上海时装周的专业展会和订货会,4月举办的Ontimeshow第十四季2021秋冬系列展会,线下参与的专业人士超过2.4万人,比以往每季平均1.5万人的线下参与人数有了明显增长。

新生代中国设计师、前卫的品牌理念、受到年轻人喜爱的单品,这样的搭配组合近年来已日渐增多。“国潮”“中国原创设计”开始进入新一代消费者的视野,而此前的“新疆棉”风波,又将人们对本土品牌的关注持续放大。

中国品牌做好被关注、被选择的准备了吗?

意外的窗口期?

“我刚送走一拨客人,都是来订货的,他

品的稳定供给。

从这一点看,“窗口期”在疫情后就已经出现。

而在生产端,海外工厂的供应链因疫情出现暂时断裂,原先为海外品牌进行生产的一些中国工厂,开始将产能释放回流给国内市场。原先“接大单”的生产资源,也开始向新兴品牌、小众品牌倾斜。这让类似HAIZHEN WANG这样的独立设计师品牌迎来了实打实的“风口”,有了探索规模化生产、助推品牌快速发展的可能。

互联网行业更早嗅到了“窗口期”带来的机遇。刚刚结束的2021年秋冬上海时装周,已经小有名气的中国设计师品牌ANGEL CHEN与薇娅直播间合作,推出的单款服装仅单日销量就突破3万件。而在此前,该类品牌如有单品能售卖超过一千件,就已经算得上是“爆款”。

Ontimeshow创始人、设计师顾叶丽如此解读这一现象:“在疫情影响下,更多品牌开始深耕直播渠道,线上更快速精准的下单量,也让服装供应链能够更积极地做出柔性快反的调整。”风波只是催化剂,国内服装产业的节奏,已经做出了更适应市场的变化。

要自信,也要自省

“我接触过一些本土纺织厂,生产的面料一点都不差,但是到实际订货阶段,1000件产品中有近半数达不到质量要求,品控非常不稳定。”王海震说。在他看来,相较十年前他刚刚创立品牌时,中国设计师在国内外市场都面临诸多困难,十年后的今天,不仅中国的服装零售市场已经发展到一定规模,生产工艺和产能也有了明显进步。

既然具备“生产好商品”的能力,为何国内部分厂商仍旧选择“模仿”?

“这个跟消费自信和文化自信有关,但是现在情况已经有了新的变化。”SND是一家诞生于重庆的买手店,负责人张轩玮说,目前店内售卖的中国品牌占比已经达到50%,并且仍在不断上涨,一些中国新生代设计师品牌很受欢迎。

在上海,从巨鹿路上的“Juice”到富民路上的“LABELHOOD 蕾虎”,买手店一直是国内消费者接触海外设计师品牌的重要渠道。但张轩玮说,随着“95后”“00后”开始成为新

的消费主力,千禧一代显然已经有了自己的消费观和价值观。“他们不太在乎品牌来自中国还是外国,吸引他们的是设计本身。”

疫情的影响同样无法忽视。“就像一个分水岭,原先喜欢去日本、韩国‘扫货’购置衣服、饰品的消费者,开始主动关注国内品牌和买手店,恰好国内现有的设计师品牌也发展到了一定数量,于是消费回流就产生了。”张轩玮说。

随着“新疆棉”风波的发生,年轻消费者从青睐“钩子”“三道杠”,到主动购买李宁、安踏,并且迅速建立起消费喜好,这其实是一个颇有深意的现象:中国年轻一代已经模糊了品牌的国别之分,但当关乎国家利益的事件发生时,他们又有清晰的原则和底线,并且乐于用实际行动去发现和支持国产品牌。

要转型的不只是设计师

在王海震的作品中,棉质面料的占比约为30%,是主要的面料品种之一。此前,他经常采用瑞士产的棉花,品质好但也价格不菲。“很多设计师跟我一样,找面料的时候肯定先看料子好不好,并不一定清楚每种面料的具体来源。”

“新疆棉”风波发生后,王海震开始认真了解这一中国自己的棉花生产基地,也让他比较全面地认识到国产面料的特点和竞争力。“设计师的认知也在不断更新。”王海震说。

另一个变化在于工厂的态度。王海震说,国内一些服务于海外品牌、高端品牌的工厂,对批量生产的起步量有一定要求,因此产能主要服务于规模化的商业品牌,小品牌较难接触到这些高品质的工厂。而随着海外订单下降,国内工厂产能的释放,这一情况有了转变。“工厂对设计师的起步量要求没那么高了,同样地,设计师也应该考虑如何让作品更好地实现‘量产’。”

因为疫情而爆发式增长的电商直播产业,也对新兴服装品牌提出了新要求。

一位业内人士告诉记者,与薇娅、李佳琦等头部博主合作,一款衣服的预售量动辄可达数万件,因而非常考验品牌对供应链的把控能力。“尤其对设计师出身的品牌主理人来说,他们原先只懂设计,现在需要更多地考虑,能否在预售期过后保质保量地出货。”

巾帼家政之星

「建行杯」第二届全国巾帼家政服务职业技能大赛决赛养老护理项目二等奖获得者刘翠芳



护理学专业毕业的刘翠芳,2010年毕业后在广西脑科医院工作,机缘巧合加入南宁市绿城南方职业培训学校担任培训教师。凭借对家政行业的热爱,怀揣一颗奉献的心,她一干就是5年。

因材施教,教学中注重专项专练

刘翠芳专研专注,勤于思考,始终从学员角度思考问题,十分重视学员的学习情况,因材施教,帮助学员更好、更快地掌握家政技能。在日常教学过程中,她善于发现不足,“来这里学习的学员大多文化层次不高,有些学员的技能如果只是照本宣科的话,学员很难学以致用。”

她担心学员不能理解掌握,于是全情投入教学研究,利用自己的专业知识,从一名养老技师的角度出发,利用以往在医院工作的实际经验,专门制定了专项技能提升训练计划。她根据学员不同情况进行专项强化,亲自示范动作要领,制作成视频资料,一边播放一边讲解,用直观的方式帮助学员学习动作要领。对一些做得不够规范的学员,她手把手地帮带指导,使学员熟练掌握养老服务的相关技能。

她把汗水与真心倾注在教学工作上,将她所学的知识毫无保留地教给每一位学员。她的认真负责得到了回报,所教学员就业后综合素质高、能力强,所教班级学员参加职业资格考证考试通过率高达99%。很多学员通过家政行业改善了家庭情况,摘掉了“贫困户”的帽子。

以教为用,以赛代练提高学员水平

除了自己平时积极参加家政服务类专业技能竞赛,她更鼓励和指导学员参赛,以提高她们的技能水平。

广西第六届农民工技能大赛南宁市复赛育婴组中第二名获得者植友君在谈到刘翠芳老师时,心存感激。“她非常有耐心,每天训练结束时,都会把我单独留下来,不厌其烦地亲身示范一遍当天训练项目的操作流程和动作口令。是刘老师的帮助让我深入家政行业,改变了我和我的家庭。”

在赛前训练时,植友君出现了心理紧张、操作动作不够柔和等问题。针对这一情况,刘翠芳采取言传身教、和成绩较好学员“结对训练”等多种方式辅导植友君训练,特别是在如何在宝宝有效沟通、穿戴尿布、保护肚脐等内容上进行示范与指导。她就像一位知心姐姐,鼓励和支持选手,植友君最终获得了好成绩。

刘翠芳先后获得2018年广西首届“巾帼心向党 建功新时代”妇女劳动技能竞赛获养老护理组一等奖、“广西技术能手”、2019年南宁市农民工技能比赛保健按摩师一等奖、“南宁市首席技师”、2020年全国巾帼家政服务职业技能大赛养老护理员组二等奖等荣誉。

(供稿:全国妇联妇女发展部、广西壮族自治区妇联发展部)

刘翠芳：把真心倾注在家政教学上