

引子

“嗖——”一枚生鸡蛋从6米高的露台抛下，落地瞬间轻轻弹起，蛋壳竟无一丝裂痕！“奥秘在地上的石墨烯垫子里，减震、防滑、回弹力强。”庄刚松指着脚上的跑鞋说，这双鞋的鞋底同样含有石墨烯，一种可应用于航空航天等领域的新材料。石墨烯鞋底片材，由庄刚松任总裁的企业——位于福建晋江的泉州市星达鞋服

材料有限公司生产。自2024年4月量产以来，已出厂近60万双，带动企业全年营收突破2亿元，同比增长40%以上。小跑鞋拉动大产业，晋江经济发展亦如穿上这双石墨烯跑鞋，“蹄疾而步稳”。2024年前三季度，3组数据很提气：晋江地区生产总值达2494.6亿元，同比增长8.2%；出口总额达532.68亿元，同比增长13.21%；民营企业规上工业增加值同比增

长12.3%。经济增速之“稳”、外贸出口之“进”、民营企业之“韧”，为“我国经济基础稳、优势多、韧性强、潜能大”写下新注脚。2024年10月，习近平总书记在福建考察时强调，坚持“两个毫不动摇”，创新发展“晋江经验”，充分激发全社会投资创业活力。习近平同志在福建工作期间，“七下晋江”，总结提出以“六个始终坚持”和“正确处理

好五大关系”为主要内容的“晋江经验”。前不久举行的中央经济工作会议提出，“大力发展县域经济”。晋江市正牢记嘱托、奋勇争先，创新发展“晋江经验”，全力建设民营经济强市，持续推进中国式现代化的县域探索，续写爱拼会赢传奇。如何奋力交出“十四五”规划收官之年圆满答卷？新年伊始，记者走进晋江探活力。

人民眼·大力发展县域经济

创新发展“晋江经验”，爱拼会赢续写传奇

本报记者 付文 戴林峰 刘晓宇

立与破

产业向新，发展提质，规模以上企业研发投入连续5年增长20%以上

从走南闯北贩卖鞋材，到扎根晋江研发鞋材；从转手赚取差价的贸易商，到手握19项专利的生产商；从创业时30多平方米的小铺子，到如今上万平方米的产学研基地；投身鞋材行业26个年头，庄刚松坚持一辈子干好一件事，人生轨迹看似没变，手上活计已大不相同。

“曾经，制鞋业被称为‘流浪产业’，哪里成本低就往哪里转移。乘着改革开放东风，晋江制鞋作坊如雨后春笋。”庄刚松1998年开了家鞋材门市部。然而，贴牌代工的老路子利润微薄，打造自有品牌才能留住产业。安踏、特步等企业逐渐壮大，庄刚松也审时度势投身制造业。

如今，“流浪产业”扎根晋江，“长”出年产值3000亿元的大产业。相较于过去“拼价格”，如今庄刚松更看重“拼科技”。

鞋材如何能更轻更柔更韧？一种新材料进入庄刚松的视野——石墨烯，厚度仅为一般头发丝的二十万分之一，强度是钢的百倍，价格一度高达黄金的几十倍，但长期未能在鞋材生产领域规模化应用。

技术瓶颈咋突破？2022年3月，星达鞋服材料有限公司与福建海峡石墨烯产业技术研究院共建联合实验室，2年内测试样品170多个，石墨烯改性复合材料成本从每平方米2000余元降至100余元，碳排放加工时间由8小时缩短至17分钟。

模具频繁开合，机声隆隆作响。随庄刚松走近高温高压成型生产线，原本平整的石墨烯鞋底片材，顷刻间立体起来，完美贴合脚掌自然曲线，弯曲力、弯曲强度分别较普通鞋材提升约1.5倍和1倍。

一双运动鞋变身高科技产品，新质生产力赋能传统产业转型升级。近5年来，晋江市规模以上企业研发投入连年增长超过20%，逾250家企业联合高校院所设立研发机构，这得益于科技体制改革。拿福建海峡石墨烯产业技术研究院来说，2016年即由晋江市注册成立，受制于事业单位管理体制，产业化应用一度迟滞，技术成果“藏在深闺人未识”。

从“书架”到“货架”，渠道如何畅通？2021年底，科学技术进步法时隔14年再次修订，首次提出“国家鼓励企业、科学技术研究开发机构、高等学校和其他组织建立优势互补、分工明确、成果共享、风险共担的合作机制，按照市场机制联合组建研究开发平台”。次年，晋江市引入中国航空发动机集团北京石墨烯技术研究院设立晋江分院，以企业化模式运营福建海峡石墨烯产业技术研究院，2年内实现技术转让收入1045万元。

“唤醒”沉睡”的科技成果，有赖于体制机制焕发活力。“福建海峡石墨烯产业技术研究院院长罗圭纳自称新晋江人，她在北京石墨烯技术研究院工作多年，也曾参与过地方合作项目，过去往往是民办非企业组织形式，科技成果转化门槛不低、周期不短、限制不少。”

改革激发创新活力。福建海峡石墨烯产业技术研究院被赋予更大的人事权、财务权和技术路线决策权，携手企业打造5个联合实验室，2024年7月还与星达鞋服材料有限公司合资成立新公司，半年完成订单1380万单。

“立破并举，下好科技创新‘先手棋’。”晋江市市长王明元介绍，晋江持续深化科技体制改革，在深圳、上海、武汉设立“人才科创基地”，引进12家高能级科研平台。近3年，全市实施逾千个产学研合作项目，2024年新增省级以上专精特新企业83家。始终坚持以发展社会生产力为改革和发展的根本方向。迄今，晋江已承担50项国家级改革试点。



稳与进 利用超大规模市场优势，以消费之稳促产业之进，运动鞋产量约占全球20%

“嘣！”钢棒砸进鞋跟，垫于鞋底的砖头旋即崩裂成渣。在20吨级冲压机极限测试中，安踏运动鞋竟在钢棒复位后迅速回弹，引来观众阵阵喝彩。

在晋江安踏博物馆，这款网红运动鞋前人流如织。楼上是潮品展示区，楼下是集团旗下始祖鸟、可隆等九大品牌集成店。一站式购物、体验式消费、沉浸式娱乐，打造零售新场景。

一双运动鞋的韧性与速度，见证晋江企业勇闯国内大市场。2024年国庆假期，安踏集团集中开张300余家新门店，近六成入驻城市位于中西部地区。

“瞄准我国超大规模市场优势，提前布局内陆省份，企业发展更稳健；充分挖掘内需潜力，市场销售更强劲。”安踏集团副总裁李玲说，2024年“双11”全周期，安踏集团总成交额111亿元，位居天猫平台运动户外板块总成交额行业第一。销量前十榜单上的特步和361°，同样是晋江企业。

“晋江地方不大，企业格局够大，市场空间更大。”李玲打趣说，晋江体育品牌灿若群星，企业家们却不“内卷”，私下里还是好朋友，不吝分享经验教训，形成良性竞争的市场生态。

步入361°集团，偌大的显示屏上星罗棋布，直观呈现出5700余家国内门店分布。与偏重一二线城市的安踏不同，361°找准差异化竞争的比较优势，逾3/4门店位于三线及以下城市，这些门店还为企业自有赛事提供装备补给等公益服务。近5年来，361°举办“触地即燃”篮球赛、“三号赛道”竞速赛等自有赛事3000余场，吸引逾250万人次参与。

“中国经济是一片大海，中小城市蕴藏着巨大消费潜力。361°在错位发展中找准自身定位，把门店打造成兼具公益属性的群众体育服务站，改变了一味赞助大型赛事的传统广告模式，适应了发展型消费新趋势。”361°集团总裁办总监林小凤介绍，2024年上半年，361°营收51.4亿元，同比增长19.2%，其中雨鞋跑鞋等细分品类销量领先。

冬雨浙沥，奔跑在湿滑路面上，鞋内仍干燥清爽。这是361°研发的雨鞋跑鞋，借鉴了鸟类羽毛的疏水透气性能，既防水又会“呼吸”，长时间穿着不闷脚，累计销量逾400万双。

“深耕下沉市场，消费稳的基础更坚实；打造细分品类，产业进的动能在增强。”晋江市商务局副局长施文响说，晋江大力实施品牌带动战略，以消费之稳促产业之进，把超大规模市场优势转化为竞争优势、发展胜势。始终坚持以市场为导向发展经济。2024年，晋江品牌男装产量约占全国25%，休闲食品产量约占全国20%，运动鞋产量约占全球20%，全市上市公司达52家。



敢与干 弘扬企业家精神，敢字为先，干字当头，培育5个国家级制造业单项冠军企业

“……3,2,1,点火！”2024年10月30日，甘肃酒泉，搭载神舟十九号载人飞船的长征运载火箭腾空而起。

3000多公里外，位于晋江的福建得兴集团有限公司创始人施能坑目不转睛盯着电视，企业研制的航天服拉链第九次伴随中国航天员遨游太空。

一个拉头、两片链带，看似寻常，相关技术竟涉及14个一级学科、44个二级学科。走进得兴集团测试中心，往复拉动机、盐雾试验箱等数十台检测设备正在极限测试。

啥拉链能登天？施能坑给出一组数据：历经70摄氏度高温、零下40摄氏度低温和24小时海水浸泡等极端环境考验，链齿仍能耐得住100公斤强拉力，且保持顺滑拉伸。

如此硬核的产品，像极了作风硬朗的晋江企业家。40多年前，施能坑还是一名打工仔，5年攒下1.6万元，自立门户开办拉链作坊，白天当老板，晚上睡地板，呕心沥血开发产品。

酒香也怕巷子深。白手起家，如何快速打开市场？施能坑天不亮就出门推销，背着2000多条拉链走街串巷。靠着这股不服输的劲头，硬是把当年单价3毛钱的小拉链做成如今年产值20亿元的大产业。

行业领先，如何继续开拓市场？施能坑的答案与创业伊始无异——找准市场、放下身段。直面外部市场风险挑战，企业在洞察时与势中敏锐捕捉商机，积极适应希音等跨境电商平台客户库存量少、订货量小的经营特点，创新推出小批量、高批次、快反馈的“小单快反”模式。步入得兴集团智能仓库，无人牵引车往来穿梭，这座6000平方米的仓库中分布着10万个库位，技术员轻点鼠标，产品即被从15米超高货架上精准取出。记者在打包作业区一瞧，这一单才3条拉链，订货量虽小，反应却很快：客户下单后，得兴集团5天内即能完成设计、生产、发货。

2024年10月，晋江市商务局与希音平台联合举办产业带出海交流会，希音商户走进得兴集团现场沟通需求，“小单快反”机制更灵活了。

“思路一变，市场一片。”施能坑坦言，过去起订量是一道门槛，如今“小单快反”，挖掘新的增长点。2024年，得兴集团在希音电商平台的订单额突破1亿元，较2022年前翻了一番；同年，集团“小单快反”订单总额逾6亿元。

日产拉链长达190万米，得兴集团坚守实业不动摇，迄今已生产3万余款拉链模具。徜徉于得兴集团老厂区，一幢幢车间厂房颇具年代感，这里是2022年央视一套热播剧《爱拼会赢》的拍摄取景地。听施能坑娓娓道来，真切感受到敢拼、爱拼、善拼的晋江企业家精神。

始终坚持以顽强拼搏中取胜。晋江民营企业敢字为先，干字当头，以实体经济为支撑，锻造发展新优势。截至目前，全市培育5个国家级制造业单项冠军企业、22个省级制造业单项冠军企业和33万户经营主体，每6人中就有1人是“老板”。

信与行 信用经济赋能，助企纾困解难，银行依托共享信用数据发放贷款

无抵押、无担保，仅凭位于晋江的盼盼食品集团开具的电子货单凭证，山东供应商刘立全从中国农业银行晋江市支行贷款350万元，解了燃眉之急。

“手中有粮，心中不慌。”刘立全是盼盼食品集团的原材料供应商，主营大米、马铃薯等农产品收购供应，一旦资金紧张，供货势必受影响。

“构建全国统一大市场，畅通国内大循环是关键。”晋江市发展和改革委员会党组成员丁庆雄介绍，主管部门以系统思维对接供需两端，有效落实存量政策、加力推出增量政策，引导银行创新供应链融资产品，以龙头企业信用做担保，为关联中小企业放贷，即使关联企业注册地在省外也能贷款。目前，盼盼食品集团旗下供应商、经销商已获得1.5亿元供应链授信额度。

金融活水，解上下游企业资金之“渴”，源于龙头企业一以贯之的诚信坚守。2024年前，盼盼食品集团推出的法式小面包走红。总裁蔡金钗走访商户时无意发现一批颜色不均的瑕疵产品，口感虽不受影响，仍决定召回销毁，企业损失上千万元。面对错愕的经销商，蔡金钗耐心解释：“‘食’字上面一个人，下面是一个良心的‘良’，食品有瑕疵就不能流入市场。”2021年1月，蔡金钗被中央宣传部、国家发展改革委授予“诚信之星”称号。此后，

鸿星尔克、安踏等晋江企业也相继荣获“诚信之星”称号，擦亮了信用“金名片”。

始终坚持以诚信促进市场经济的健康发展。2024年1月，国家发展改革委在晋江发布全国融资信用服务平台，“政、银、企”信息互通。依托政务平台共享信用信息数据，福建晋江农村商业银行累计发放贷款近90亿元，惠及企业4000多户。

信用保险保驾护航，助力企业乘风破浪闯市场。2024年9月，晋江一家泳装企业的一批货物运抵境外港口后，外籍买家无故失联。企业经营者苏晓红慌忙，随即向中国出口信用保险公司报险。保险公司综合买卖双方信用等级后，最终理赔70多万元，占总货值八成左右。理赔记录纳入出口风险筛查数据库，也为其他出口企业提前预警“避雷”。“看准信用评估‘红绿灯’，企业‘出海’心中有底。”苏晓红说。

以诚立行，因信致远。2024年，晋江市出口信用保险承保企业706家，承保金额约28.8亿美元。

内与外 立足本地优势，发挥比较优势，逾七成进出口贸易额来自共建“一带一路”国家

数九寒冬，晋江市英林镇的泳装生产依然繁忙。“在北半球的冬天打开南半球市场，淡季不淡了。”晋江七彩狐服装织造有限公司董事长洪建库2024年9月随福建省代表团访问南非，一举拿下多笔订单。当年向南非出口泳装、瑜伽服200万件，价值800多万美元。

“做生意不怕折，只怕歇。”洪建库以前最惧销售淡季，员工工资压力陡增。如今，南北半球订单互补，弥补周期性需求不足，企业2024年生产泳衣3000余万件，增长13%以上。

瞄准产业上下游，强链延链补链。近3年，晋江市工业和信息化局为七彩狐公司争取技术改造专项资金441.68万元，引导企业增购精编机150台，年产泳装布料3.5万吨，成为本地企业“家门口”的原料供应商，可支持生产泳衣约3亿件，节约运费成本3%以上。

龙头企业“隆起”高峰，中小企业攀援而上，集集成“搬不走的产业链”。面积不足30平方公里的英林镇，如今有泳装企业200多家，年产值逾200亿元。全世界每100件泳装约有30件来自晋江。

“晋江造”登上世界货架，见证“一带一路”朋友圈持续扩大。2024年前三季度，晋江市对共建“一带一路”国家进出口额437.12亿元，占总贸易额的70.17%。

外贸曲线强劲上扬，靠的是因地制宜发挥优势。晋江素有“十户人家九户侨”之称，300多万名侨胞遍布海外。2024年12月，晋江市启动“侨心晋力 贸达四海”全球市场拓展行动，依托62个海外晋商会，助力企业加速出海。以侨为桥，晋江市商务局牵线搭桥，洪建库与祖籍巴西的巴西中华总商会会长施华民携手合作，为5个巴西本土品牌代工，2024年收获订单逾500万美元。这



样的跨国合作品牌，七彩狐旗下已有30余个，产品闯入全球50余个国家和地区。晋江产品何以赢得世界青睐？洪建库指尖划过平板电脑，逐一展示自家新品：销往南美的产品多金属装饰，销往中东的产品多传统刺绣，款式巧妙融入风土人情。七彩狐签约30多名海外设计师，他们多是当地华侨，助力七彩狐年均推出新款2000个以上。

时尚潮流涌向五洲四海，晋江品牌走向世界舞台。2024年夏天的巴黎奥运会开幕式上，吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、土库曼斯坦三国代表团的运动员，身着361°品牌服装入场。至今，361°已成为全球28个国家奥委会及部分专业队伍的装备供应商，开设海外门店逾1200家。

始终坚持以本地优势和选择符合自身条件的最佳方式加快经济发展，国内国际双循环动能澎湃。2024年前三季度，晋江市进出口总额622.89亿元，同比增长12.21%。

亲与清 亲而有度，清而有为，以一流服务营造一流营商环境

头戴耳麦，手敲键盘，晋江市委常委、副市长张健龙坐在12345企业服务专线接听室里，耐心倾听诉求，回应关切。

“民营企业是我们自己人，企业的烦心事就是政府的心头事。”张健龙介绍，2023年1月以来，晋江市每周安排两名市领导或市直机关（镇街）主要负责人轮值接听12345企业服务专线，共收到企业反映服务需求事项逾7000件，并在规定时限内办结。

一呼即应，党委和政府靶向解决企业急难愁盼，安踏集团副总裁张昌感触颇深。2024年初，安踏集团计划拆除部分老旧宿舍楼，建设新厂区，861名员工需临时迁出。张昌跑了四处房源，都不尽如人意，要么借宿兄弟企业，多点安置管理难度大；要么地点太远，往返厂区交通不便……

彼时，安踏集团总部驻地驻干部、池店镇党委书记陈英煌上门走访慰问，掌握情况后立即协调解决。

透过“晋江速度”，感受“晋江温度”。2024年1月中旬，池店镇党委组成专班；1月底，政企双方敲定安置方案，就近租赁426套存量安置房用于临时过渡；3月中旬，861名员工入住临时安置房，这里距离厂区7公里，通勤公交专线同步启用；3月底，老旧宿舍楼开始拆除；目前，桩基工程基本完成，30多万平方米的安踏全球智慧创新产业园呼之欲出……

始终坚持以加强政府对市场经济发展的引导和服务，亲而有度，清而有为。晋江市开展“千名干部进千企”活动以来，2000多家规模以上工业企业、1200多家限额以上商贸企业已全覆盖。2024年5月，国务院办公厅通报专项督查发现的30项典型经验做法，晋江市“以良好政企互动营造推动民营经济高质量发展的一流营商环境”榜上有名。

“民营经济是晋江发展的特色所在、活力所在、优势所在。”泉州市委常委、晋江市委书记张文贤说，晋江市将牢记嘱托、奋勇争先，创新发展“晋江经验”，全力建设民营经济强市，奋力交出“十四五”规划收官之年圆满答卷。

图①：泉州市星达鞋服材料有限公司员工在高温高压成型生产线作业。图②：晋江城区俯瞰。陈巧玲摄。图③：得兴集团拉链生产车间。图④⑤为本报记者戴林峰摄。本版责编：杨彦孙 振 刘雨瑞 版式设计：汪哲平