

# 6家晋企上榜2022福建省民企百强

本报讯(记者 王云霏)昨日,省工商联发布2022福建省民营企业100强榜单,泉州共有17家企业上榜。其中,安踏、恒安、百宏、特步、中乔、鸿星尔克等6家晋江企业入选。

从榜单来看,民营企业百强入围门槛持续提高,2022福建省民营企业100强入围门槛是43亿元,比去年入围门槛增加7.6亿元,入围门槛连续保持快速增长。大型企业发展迅速,营业收入超过500亿元的6家公司营业收入总额6142.4亿元,比上年增长29.6%。营业收入超过100亿元的46家企业营业收入总额15096.1亿元,比上年增长27.4%。2022福建省民营企业100强平均资产总额达到229.9亿元。

值得关注的是,2022福建省民营企业100强研发投入力度增强,年度研发投入共计429.7亿元,比上年增长266.4亿元,同比增长163.2%。同时,2022福建省民营企业100强研发人才队伍得到壮大,年度研发人员达到50059人,增加2311人,同比增长4.8%。

此外,2022福建民营企业100强企业中涉及数字经济的企业数量总计达到20家,其中15家是主营业务为数字经济相关产业,其余5家是产业数字化的代表企业。2021年数字经济企业营业收入总额超过1696亿元,比上年增长33.7%,利润总额达到226.5亿元,同比增长80%。在“数字福建”建设的引领下,过去一年福建民营企业百强在数字技术核心领域布局进一步加大,主营业务涉及大数据业务的有2家,物联网业务的有3家,区块链和人工智能业务的各有1家。

从产业态势方面分析,2022福建省民营企业100强中,主营业务为第二产业的有64家,主营业务



过去一年,福建民营企业百强在数字技术核心领域布局进一步加大。图为百宏智能化车间。本报记者 董严军 摄

为第三产业的有36家。营业收入排在前五名的企业中,第三产业企业4家,制造业10家,主营业务为房地产的企业由去年的4家减少到2家。百强企业中,64家主营业务为第二产业企业的营业收入总额比去年增加了32.3%,达到12880亿元;利润总额上升40.2%,

达到1075亿元;吸纳就业人数上升16.5%,超过62.1万人,保持了良好的增长势头。36家第三产业企业的营业收入总额比去年增长了12%,达到5630亿元;吸纳就业人数达到18.8万人;但受到疫情等因素影响,利润下降了48%,仅有14512880亿元;利润总额上升40.2%,

从入围榜单的晋江上市企业2022年上半年业绩来看,安踏收入259.65亿元,同比增长13.8%,首次超过耐克中国半年营收;恒安收入达112亿元,同比增长12.3%;百宏收入达81.03亿元,同比增长25.4%;特步集团总收入约为56.84亿元,同比增长37.5%。

此次,福建省工商联还同时发布制造业民营企业50强、创新型民营企业100强榜单。其中,安踏、恒安、百宏、特步、中乔、鸿星尔克等6家晋江企业入选制造业民营企业50强;恒安、特步、鸿星尔克、晋工、中乔、安踏等6家晋江企业入选创新型民营企业100强。

## 2022泉州跨境电商发展大会举办 林时乐连任泉州跨协会会长

本报讯(记者 蔡明宣)近日,泉州市跨境电商协会主办的2022泉州跨境电商发展大会暨泉州跨协六周年大会在泉州举行。福建新时颖电子商务有限公司总经理林时乐连任会长。

在泉州,依托鞋服工艺品等雄厚的制造业基础,跨境电商发展势如破竹。六年来,泉州跨协伴随行业茁壮成长,从创会以来的80多家会员单位发展至今已有超500家会员单位企业。

如今,面对全球经济的疲软,跨境电商新业态也面临前所未有的机遇和挑战,如何守正出奇,助力传统

外贸转型升级备受关注。

本次大会邀请了多位全国跨境电商行业实力嘉宾来泉论道。

纵腾集团副总裁李聪为大会作“疫情后全球供应链重塑,跨境电商企业如何把握机会”的主题发言。李聪结合跨境电商出口数据及消费市场趋势的解析,为企业当下发展拨云见日。

李聪认为,平台玩家结构由过去流量红利阶段的寡头分布变为正态分布,将吸引更多品牌商和工贸企业入驻,流量上向能支付更高成本的品牌商倾斜。他相信全渠道零售和“2B+2C”融合有更多市场机会。

针对海外仓现存问题,李聪建议泉州企业,“海外仓不仅要走出去,内部运营管理能力也需要提升。企业应朝着数智化、专业化的方向发展,未来海外仓将慢慢从劳动密集型,向技术密集型、资本密集型转变。”

安克创新电商事业部负责人黄翔宇以安克的成功案例,解析当下泉州把握互联网经济的先机,完成跨境电商品牌打造的可能性。黄翔宇分析,泉州产业基础雄厚,有很多品类都适合做跨境电商。他建议要涉足跨境的企业,要先找到产品创新的来源,也就是找到未被消费者

满足的需求。“就如同安克创新,从创业的第一天开始,我们就特别重视消费者的声音。”

那么,在海外市场怎样去讲好中国产品出海的故事?“出海是有很多变数的,要用确定性去应对不确定性,或者要找到什么东西是不变的,然后什么东西是变的。”黄翔宇表示,市场的变化永远比市场营销要快,如何能够更加敏锐地跟上国外市场的变化,也是从业者需要持续探讨的一个话题。

谈及跨协新一届理事会的工作重点,林时乐表示,跨协新一届理事会将从三个方面全面助力泉州跨境

电商的发展:推动跨境电商企业精细化规范化管理,积极融入国际经济浪潮;进一步搭建政企对接桥梁。向政府及时反映企业诉求,向企业深入宣导政府政策法规;打造学习型、研究型和服务型的行业协会。此外,协会还将深挖泉州各县市区产业带潜力,促进泉州传统产业高质量发展,探索传统制造业在跨境电商赛道拓展的可能,为区域经济发展积极赋能。

据了解,以本次大会为契机,泉州市跨境电商协会与晋江市跨境电商协会、永春县电子商务协会等8家协会组成泉州跨境电商产业带联盟。

## 晋江留联赴重庆 开展交流考察活动

本报讯(记者 王云霏)22日至25日,晋江市留学人员联谊会(以下简称“晋江留联”)赴重庆交流考察,40多名会员参加活动。

在为期4天的活动中,晋江留联一行拜访了重庆晋江商会、重庆欧美同学会(重庆留学人员联谊会),并分别进行了交流座谈;参观了三峡博物馆、重庆市规划展馆;考察了西南海创中心和重庆普存科技有限公司。

在交流中,重庆晋江商会会长吴奎表示,晋江留联充满活力与朝气,代表着年轻的力量。希望商会今后能与晋江留联加强联络联谊,共同搭建友好交流合作平台。

读万卷书,不如行万里路。“此行我们既深入感受了重庆的城市魅力和巴蜀文化,又对当地科创平台、智能产业等方面的发展情况有了一定的了解,可谓收获满满。”晋江留联执行会长许辉煌表示,晋江留联自成立以来,积极推进交流联谊,激发社团活力,未来留联将继续带领会员“走出去”,开阔视野,增进情谊。

活动期间,晋江留联组织会员观看了大型红色舞台剧《重庆·1949》。演出以宏大的革命历史为背景,再现了重庆的革命者同敌人顽强斗争的生动景象,颂扬了伟大的革命精神和红岩精神。观看后,会员们不由地为之震撼,纷纷表示将传承红色基因,厚植爱国情怀,坚定报国之志。



## 洲克游泳学院 举办首期教练员培训班

本报讯(记者 施珊妹)历经三年的调研与筹备,近日,洲克游泳学院首期青少年游泳训练初级教练员培训班(提高班)正式开班,来自全国十几个省市的58名学员参加培训。

仪式上,洲克董事长刘瑞金提出了企业的三个“发展需要”,即从产品品牌到服务平台的企业发展需要,从游泳俱乐部“一纵一横”的行业趋势发展需要,从游泳产业数字化、促进游泳产业加“数”发展的需要。

培训班邀请了多位国家级教练、高校教授/讲师前来授课,采用理论与实操相结合的方式。课上,老师对教练员、俱乐部负责人关注的热点进行梳理讲解,加强教学双向互动。学员们认真听讲,主动提问,以积极的态度、饱满的精神状态及创业激情完成学习任务。

经过5天紧张而又高强度的学习,58名学员认真完成本次培训任务,并参加理论考核和实践操作考核,考核合格学员获颁“泳者之星青少年游泳训练初级教练员证书”。

五天的培训为学员们搭建了一个职业技能提升、沟通交流、互学互教的平台,使每位学员能较为系统地了解并掌握游泳教学与运动训练的知识和原理,并能运用相关理论知识深入浅出地解释游泳教学实践中的一些具体问题,提高教练员分析问题和解决俱乐部在组织教学培训中存在问题的能力,为从事青少年游泳长训工作奠定坚实的游泳教学理论和实践基础。

来自广东东莞双英体育的学员徐思豪表示:“我是带着俱乐部未来5到10年的发展方向和俱乐部运营体系搭建等重点和难点来寻找学习答案的。通过五天紧凑丰富的教学互动交流,我找到了解决办法:通过价格体系、课程体系、教练体系、安全体系、竞赛体系、分级培训体系、平台数字体系的重新搭建,把俱乐部建设成兼顾专业与商业的共同体,俱乐部发展才会更具竞争力。”

### | 相关新闻

## 洲克游泳学院 举办专家研讨会

本报讯(记者 施珊妹)近日,洲克游泳学院举办“凝聚行业精英,助力产业升级”专家研讨会,特邀全国各地的游泳专家、教育行业领导、高校教授等30多人参加。

会上,洲克董事长刘瑞金向与会人员介绍了洲克游泳学院发展思路。经过三年(2019—2021)调研,四年(2022—2025)试运行,洲克游泳产业学院发展目标包括举办游泳产业学院(校企合作学历班)、青少年游泳俱乐部培训、全国游泳教师教练员培训、其他培训、自主IP短池游泳邀请赛。

在实现上述目标的同时,洲克游泳学院加强探索产业链、创新链、教育链有效衔接,创建游泳数字平台,建立新型信息、人才、技术与资源共享机制,组织产业生态伙伴,赋能小微俱乐部,完善体教融合协同育人机制,与生态伙伴共生共赢。

洲克游泳学院院长王阳阳介绍了小程序——泳者之星游泳数字平台。该平台包含学游泳(学员)、游泳学院(人才培养)、教游泳(教练)、俱乐部(服务)、参赛通(报名/查询)等五大主要功能板块,预计将于10月底正式上线。泳者之星游泳数字平台将为千万万学员、教练、游泳俱乐部教学、训练、竞赛实现数字化带来便利。

与会嘉宾表示,洲克游泳学院的模式能够为游泳产业培养输送高素质应用型、复合型、创新型人才,为提高产业竞争力和汇聚行业发展新动能提供人才支持和创新能力支撑。



### 新晋江人创业先锋故事系列报道⑫

## 郭小芳:二十年磨一“衣”

本报记者 施珊妹 文图

做一些更具技术含量的工作。

“把技术练好,提升自己的业务能力,才更有晋升的资本。”郭小芳到泉州当地专业的职业学校进修。

有了技术沉淀和专业打磨,郭小芳尝试了打版、跟单等岗位。悉心请教、用心咨询,不同身份的转换间,郭小芳总比其他入更用心些。“学习,要主动。在主动了解技能的过程中,我才发现,原来产品的流程是怎样的,打版、跟单还能学到很多新东西。”

摸索学习的十余年,为郭小芳奠定了扎实的技术基础。2014年,抱着“自己接单试一试”的简单想法,他以15万元本金开始创业。

回忆起创业阶段,郭小芳用“硬着头皮上”来形容。那时候,最让郭小芳感到压力的,是资金问题。作为一家与供应商没有过配合基础的新厂,他买任何材料都需要现金付款。

“我还是遇到了很多贵人。”郭小芳记得,有一个安徽客户很大方地借了20万元现金给他。“他跟我年纪相仿,看我现金拮据,就主动把钱借给我,只要我把货做好就客户已经有了很深的感情,至今仍保持着合作关系。”

郭小芳遇到的贵人,还有那个只见面一面就下单8万件的美国客户。“那时候我们还来不及自我推荐,客户看了我一眼,就立刻拍

板把订单下给我。”郭小芳至今仍不清楚其中缘由,他将其理解为缘分。

而这笔订单也让郭小芳在业内一炮打响。那是2015年,郭小芳的小作坊里固定员工只有8人。为了完成这笔订单,郭小芳紧急采购了机台,聘请了100多名临时工。“这笔订单量大、货期短,要完成的难度很大,当时很多工厂都觉得我货做不出来,或者得空运才能交货,大家都不看好。”但靠着接零碎订单勉强维持人工基本成本的郭小芳,还是决定要拼一把。

21天里,他和妻子带队日日夜夜泡在车间,和所有员工一起通宵赶货,终于圆满完成了订单。一时,郭小芳在业内声名大噪,大家不得不为这位年轻小伙另眼相看。

比别人更勤快些、更努力些,好运也随之而来。就此,郭小芳的路越来越顺,公司的订单也从零碎的小单走向规模化。2017年,郭小芳从500平方米的厂房里搬了出来,有了4000平方米的新厂,团队也从2015年的二十多人扩至100多人。当年订单更是做到了200万件,比2015年翻了3倍。

郭小芳笃信,本本分分做事会有最好的回报。“赚100万元要付出很多汗水,加班至凌晨2点更是常态。但要亏100万元就是一眨

眼的事。”要确保每一笔订单都得到客户的认可,认为偷工减料是末路的郭小芳坚决按客户的要求去执行。

2018年,郭小芳开始尝试新的产品品类,做起了瑜伽服、女装,尝试通过多条腿走路,丰富公司产品线。而在原有的泳装业务中,郭小芳也打起了差异化。一边定位中高端客户,一边通过接不同区域客户的订单平衡泳装产品的淡旺季问题。“我们的客户大多在南非、澳大利亚,这两个地方在产品的时间需求上刚好互为补充。”

兢兢业业的付出让郭小芳有了收获,也让郭小芳的心定了下来。2019年,郭小芳在晋江置业,三个孩子也如愿在晋江就学。

“晋江这座城市挺好的,不排外、很包容,城市的气质也在潜移默化中影响着身处其中的人们,让有想法、肯奋斗的人,有土壤、有空间,尽情挥洒、尽情去闯。很感恩它是我离开家乡后,第一座也是唯一一座留下来的城市。”抱着做完一单就继续做下一单的朴素想法,而今满多服饰的订单已经销往美国、德国、法国、澳大利亚、日本、韩国等国家和地区;从学徒到打版,从跟单到业务,再到拥有自己的2家工厂,郭小芳一步一步脚印走出了一条励志的追梦之路。他说,自己一路走来只专心做泳装,不曾想过做其他,未来还将继续走下去。

### 人物名片

姓名:郭小芳  
籍贯:江西省赣州市宁都县  
来晋年限:20年

查看设备、检验产品、巡查车间、培训高管……刚刚开了分厂,晋江满多服装有限公司总经理郭小芳每天都很忙碌。

“万事开头难,现在正是定规矩的时候,也是练内功的好时机。”2020年新冠疫情发生以来,许多企业更倾向于求稳,尽量不做额外的投入,而郭小芳却以五年为期,将事业版图再度扩容。

“只要方向是对的,一步一步经营,定能有所收获。”这是郭小芳始终笃信的。基于此,他从20年