44支队伍获一等奖

全国大学生集成电路大赛华南赛区决赛在晋落幕

本报讯（记者 柯国笠）昨日，第七届全国大学生集成电路创新创业大赛“晋芯杯”华南分赛区决赛在晋江落下帷幕。大赛在福州大学晋江校区举行颁奖典礼，共有44支队伍获得一等奖，69支队伍获得二等奖，113支队伍获得三等奖。

在颁奖典礼上，晋江集成电路产业园区相关负责人还上台向到场各个院校师生、大赛评委专家进行产业推介，欢迎优秀人才、优质企业项目来晋发展。

据悉，本届华南赛区决赛共吸引厦门大学、福州大学、中山大学、哈尔滨工业大学（深圳）、南方科技大学、广东工业大学、广西大学、华南理工大学等集成电路相关专业优势院校参加。华南赛区包含广东、广西、福建、海南、港澳台地区院校，共有报名队伍704支，经过层层筛选，最终共有286支队伍进入该赛区决赛，来到晋江同台比拼，从中获取全国赛门票。

作为面向全国所有集成电路专业院校的产学领域规模最大、档次最高的专业赛事，第七届全国大学生集成电路创新创业大赛（以下简称“集创赛”）共设东北、华北、西北、西南、华中、华南、华东7个分赛区。大赛汇集了380多所高校1000多名专业教师，以及5000多支队伍13000多名学生，参赛学生涵盖本科生、硕士生、博士生。

“这次能够从这么多参赛选手中脱颖而出，我感到很意外，也很激动。”福州大学物理与信息工程学院研究生一年级学生陈慧婷告诉记者，来到晋江校区感觉很亲切，也为这次大赛的整体表现“加分”。“通过这次大赛，我对晋江集成电路产业的整体情况有了非常直观的了解。我现在也在考虑毕业后的就业问题，我相信晋江会是我的一个很好的选择。这里有相应的人才政策，城市配套环境也很不错。”

福州大学-晋江微电子研究院副院长王少昊告诉记者，集创赛是目前福州大学举办的最大规模的赛事，也是国内影响力最大的竞赛之一。今年参赛学生数量更是远超去年。“我们今年把大赛引到晋江来，就是希望优秀的高校学子能够展现自己才华，也希望能够通过大赛推介福州大学，推介晋江这片集成电路产业发展热土，吸引更多优质人才来到这里，共谋‘芯’未来。”

作为人才密集型、技术密集型、资金密集型产业，集成电路产业的发展关键还是人才。近年来，晋江大力发展集成电路“芯”产业，着力提升产业生态所需的人才、科技创新、投融资等软硬件环境，并在培育产业生态方面积极探索。

“过去几年，我们也积极承办相关的集成电路赛事，走进高校进行园区宣讲、项目对接、招聘等，都是围绕人才工作展开。”泉州半导体高新区管委会晋江分园区办事处副主任丁锦茹告诉记者，打造产业生态，人才是关键核心。“今年，我们在往年的经验做法的基础上携手福州大学晋江校区开展集创赛，就是希望借助赛事平台，将晋江集成电路相关政策予以推介，并通过参赛学生群体的进一步传播，让更多人了解晋江、了解晋江集成电路产业。以赛为媒，今后，晋江将积极牵手该赛事，通过几年的积累，将晋江城市名片、晋江集成电路产业名片打出去。”

亲亲食品预计上半年综合纯利约2600万元同比增约4.8倍

本报讯（记者 刘宁）日前，亲亲食品发布盈利预告称，预计2023年上半年营收从去年同期的5.32亿元增加至约5.69亿元，同比增幅约7%；纯利由去年同期的400万元增加至约2600万元，增幅约4.8倍。

业绩增长源于期内产品销量有所增长。亲亲食品称，其间，该集团持续拓展销售渠道，新零食连锁店的销售有所增加。此外，亲亲食品多个新生产基地增加了整体产能，促进周边地区产品销售量的增长。同时，期内产品价格对比去年同期有所提高，原材料成本有轻微下降，以致期内毛利同比增加约2200万元，毛利率同比上升2%。

亲亲食品表示，该集团持有按公允价值计量且其变动计入当期损益的非上市投资基金单位。报告期内，亲亲食品出售这类非上市投资基金单位录得净亏损约800万元，同比去年减少约600万元。另外，亲亲食品期内收到的财政补贴金额相比去年同期减少约500万元。

盼盼“领鲜”连续两年荣获朴朴“食品安全优秀合作伙伴”称号

本报讯（记者 蔡明宣）日前，领鲜食品从朴朴超市的众多合作伙伴中脱颖而出，荣获朴朴超市2022年度“食品安全优秀合作伙伴”。这是领鲜食品连续两年荣获该称号。

据悉，领鲜食品股份有限公司为盼盼食品集团旗下全资子公司，主要经营3~58天短保质期的新鲜面包糕点产品，自出道以来坚持产品研发和技术创新，以“绿色、健康、新鲜、美味”为理念，产品热销各大卖场、便利连锁店及校园，深受广大消费者喜爱。

值得关注的是，作为盼盼食品集团旗下的一员，领鲜食品非常注重创新，公司整合国内外优秀研究力量，在日本设立研发工作室，致力于研发个性化、时尚化、高端化的食品，给顾客提供与众不同的产品价值和消费体验。

领鲜食品非常注重与合作伙伴共同成长。从2021年开始，领鲜食品与朴朴系统“牵手”，专门设立了朴朴系统的产品研发和品控团队，用于产品研发和品质把控，始终坚持安全、质量第一的原则去生产产品，让产品品质成为领鲜的第一生产要素。

盼盼食品相关负责人表示，未来，领鲜食品将继续用心做好每一包面包、每一个蛋糕，给客户、合作伙伴、消费者提供更加优质的产品和服务。

“轻定制”或成晋企机会点

2023年食品行业趋势与新赛道突围大会举行

本报讯（记者 蔡明宣）近日，由福建省食品企业商会主办的2023年食品行业趋势与新赛道突围大会在晋江举行，100多家晋江食品工厂代表参加。

围绕2023食品行业趋势与新赛道突围，1688食品行业负责人尺玉分享食品行业趋势和方向；1688标杆商家上海新麦食品总经理董凡铭分享传统食品工厂借力1688超级工厂实现电商成功转型，以及AI的运用助力企业实现1000%增长；1688商家发展中心华南大区总经理胡华东分享B2B电商趋势、龙头工厂电商生意解决方案等。

“除了实体店主、淘宝零售商，越来越多新兴电商的中小买家出现在整个电商体系中，并且纷纷来1688进货，丰富了1688的用户结构。针对淘宝店主、线下实体店、主播、跨境电商、社区团购、小红书、抖音、快手等不同买家群体的采购需求，1688专门搭建了相应心智的货源匹配场景，并且提供反映未来市场销售趋势的商机。”董凡铭认为，晋江食品产业带品类丰富，创新能力强，更能够快速适应多变的市场环境。其建议，晋江食品中小企业可以通过入驻1688平台来获取精准流量。

对于晋江中小食品企业如何突围，胡华东也给出了自己的分析。其指出，伴随着渠道的多元化与碎片化，越来越多的网红博主、直播机构及社区团购等，会选择源头工厂进行贴牌，对一件代发和“轻定制”等服务有需求，他们希望找到更多性价比高的产品。从一定程度上来看，先进性小b的订单需求，也进一步提升了工厂的订单量。

胡华东也认为，晋江食品产业带以工厂为主，品类多，创新力强，在经济疲软的当下，可以通过更灵活且柔性化的生产，为各种新型渠道供货，从而获得订单增量。

走“轻定制”模式，拓渠道，晋江已有企业第一个吃“螃蟹”，并实现订单逆势上扬。

晋江市益利发食品有限公司成立于2002年，是一家老牌的糖果、果冻、饮料生产工厂。8年前，为了拓展线上业务，益利发成为晋江第一个入驻1688平台的食品企业。如今，通过1688平台，益利发的业务遍布全国市场，线上业务占比超6成，销售额逐年攀升，成为国内众多一线品牌的代工厂。

“与传统渠道相比，1688这种线上渠道，更适合中小企业开拓市场。”益利发总经理陈城鑫有着清晰的运营逻辑：传统的业务模式是广招业务员开拓全国市场，不仅耗人也耗物，是否能找到精准的客户，无法定论；反之，从1688进入的客户，大部分是有精准需求的客户，他们询盘的目的是获取需求。两者相比，1688平台可以让企业以更小的投入获取全国意向客户。

1688也不是一劳永逸的平台，要想获得订单，平台的运营很重要。在陈城鑫看来，一款好的产品要想让更多人关注，不仅要围绕“00后”的审美观进行包装创新，还需要在口感上下功夫，只有真正好吃的食品，才有可能获得长尾效应。与此同时，作为工厂端的企业还需要不断强化自身的“软实力”：工厂认证、专利证书、AI探厂等都可以让消费者全方位了解工厂的实力。

亚马逊晋江鞋服产业选品对接会举办

本报讯（记者 蔡明宣）“抱着试试看的态度来参展，没想到家门口就可以接单。”“来的都是新客源，真的是意外收获。”……近日，由晋江市商务局指导的亚马逊晋江鞋服产业选品对接会在晋江举办。40位来自福州、厦门、深圳、佛山等地的跨境电商采购商，与40多家晋江市鞋服供应企业进行深入交流、采购对接。

活动现场，亚马逊全球开店福建区域高级市场经理及泉州市莫勒电子商务有限公司运营负责人通过对话的形式，为参与活动的供采双方企业分享亚马逊运营经验；亚马逊全球开店区域拓展高级经理则以“入驻亚马逊开启跨境电商生意时尚品类专场”主题，就全球消费趋势及鞋服选品推介等内容进行最新政策分享，推动跨境电商平台与晋江企业的对接，赋能晋江跨境电商产业不断发展。

在选品对接环节，40多家本地企业展示了自己企业产品的特色和优势，为供应商和采购商提供了更直接、高效的合作交流平台。通过面对面的沟通和对接，采购商能够更准确地了解晋江企业的产品质量和服务，从而促成更多的商贸合作，助力品牌出海，实现供采双方互利共赢。

“此次对接会，我们展出了十几款新品拖鞋，并与十几个意向采购商建立联系，会后还会安排探厂与专门对接沟通。”晋江市多客思鞋业有限责任公司总经理张振表示，真的没有想到在家门口就可以精准对接到采购商，这些采购商的订单需求大多比较真实，而且都是新客源。“希望这样子的对接会可以频繁举行，让我们这些中小企业有更多机会接触到精准客户。”

福州融生集团王丽生经理表示，他们与几家合适的企业进行了沟通并建立了联系，希望在会后继续进行深入了解，也希望后续可以有多一些这种产业带对接会，可以一站式了解更多优质产品。

晋江市商务局相关负责人表示，本次对接会在活动筹备期就精准了解采购商需求，帮助卖家深入了解晋江鞋服产业发展情况，寻找新的合作机会，并与晋江鞋服供应企业进行深入交流。通过为卖家和供应商企业搭建“零距离”对接平台，一则可以集中展示晋江产业带优势，二则可以帮助更多中小企业走出去拓展资源，实现订单新增长。

让孩子开心一“夏” 职工放心一“夏”

晋企开设职工子女“暑托班”

本报记者 施珊妹

每逢暑假，各家“神兽”齐刷刷“出笼”，父母们一边要工作，一边还得“琴棋书画”全能带娃，难免手忙脚乱。如何安顿好孩子的假期生活，成了广大职工的头疼事。近日，柒牌、劲霸、天守等多家晋企纷纷开设暑托班，为广大职工解决暑期带娃难题。

上班、带娃两不误

近日，柒牌工会在泉州市总工会、晋江市总工会、英林镇总工会支持下，联合晋江市启航社工服务中心，举办以“快乐成长，安心一夏”为主题的暑托班开班仪式。

开班仪式上，暑托班社工敲响开班第一课的钟声，详细介绍了暑托班的班规、课程时间安排及惩罚制度，让同学们对暑托班有清晰认知与参与感。随后，在“破冰游戏”“桃花朵朵开”等小游戏中，同学们慢慢缓解初识的紧张情绪，拉近彼此的距离，融入暑托班这个大家庭。

同日，泉州市晋江市职工子女暑托班天守公司办学点开营。

“我和公司里的许多双职工父母第一时间报了名。我的两个小孩开心地表示又可以和厂里的小朋友一起学习一起快乐地玩耍了。”天守集团（服装部）家长代表崔晓曼说。

“爸爸妈妈都要上班，单独留我在家不放心，就把我送来了暑托班。在这儿每天上午都有老师给我们辅导作业，中午的饭菜很好吃，下午还能玩拼图、做手工，愉快的一天一眨眼就过去了。”开学即将升四年级的刘衍对这个暑假安排表示很期待。

近来，晋江企业办了不少类似的暑托班。近日，记者走访多家企业发现，不少公司专门为职工子女开设了托管班，而准备的教室、活动室已经打扫一新，课桌椅摆放整齐，墙面上布置了往期暑托班孩子们的学习成果展示。

巧解员工“心头事”

“非常感谢工会，切实帮助我们解决了暑期孩子无人看管问题。”柒牌集团员工何小姐告诉记者，暑期来临，正当烦恼孩子暑期托管问题时，她就看到了工会举办职工子女暑托班的消息，立马为孩子报了名。

“企业解决了我们的后顾之忧，能够让我们非常安心和放心地投入工作。”柒牌职工羌佳英告诉记者，自己的老大去年上过托管班的课程，刚放暑假，就已经在问什么时候能来托管班了。

崔晓曼表示，天守暑托班的开设不仅为我们职工解决了暑假看护孩子的问题，也为孩子们提供了一个非常好的平台；不仅可以锻炼孩子们的学习能力和动手能力，也能提高孩子们的集体荣誉感。实实在在感受到公司对我们的关心和支持。企业工会“暑托班”巧解员工“心头事”，接下来，就可以放心做到上班、带娃两不误。

天守集团（服装部）党支部副书记、工会主席王榆浩告诉记者，天守的发展与壮大离不开各位员工的支持与陪伴，因此公司一直密切关注员工，了解他们的难处。这是公司连续三年开设快乐成长·安心一夏”职工子女暑托班，希望进一步做实做细服务职工工作，切实解决职工子女暑期“看护难”问题，一站式贴心解决职工的后顾之忧。

东石镇总工会副主席李建军表示，通过既“托”又“管”还“学”的形式和寓教于乐、寓学于趣的学习活动体验，天守暑托班解决公司职工子女在假期“看护难”问题，让职工子女度过一个开心快乐并且收获满满的假期。

整合资源设置精品课程

暑假期间孩子的托管，一直是企业和职工的头疼事。不少企业充分整合资源，解决孩子假期“看护难”的问题，并安排了丰富的课程，让孩子们开心一“夏”、职工们放心一“夏”。

为进一步促进同营员的交流，营造团结有爱的暑托班氛围，劲霸男装股份有限公司工会委员会和晋江市致和社工事务所合作办学。致和社工分班开展营员互动活动，包括幼儿班读绘本故事和情景扮演，小学班进行大小风吹和能量传递等游戏，让孩子们在玩中学，学中玩，寓教于乐，互助成长。

劲霸暑托班通过寓教于乐的方式，在游戏中培养、开发营员的兴趣和爱好，总共分为两大模块进行，既有兼顾课内知识的“学习乐园”，如学业辅导、音乐赏析、电影解读等；同时还有拓展兴趣爱好的“童心乐园”，如绘本律动、户外历奇等，让营员们在暑托班能够快乐学习，通过有限的游戏感受无限的乐趣。

开班仪式过程中，劲霸职工纷纷表示，暑托班的安排比预想的要充实，并非单纯的“关上门”“拿起笔”“翻开书”，成为开阔孩子们的眼界、培养孩子们的兴趣的快乐成长平台。劲霸公司工会处处为员工着想，依照职工们上下班节点安排孩子们上下学时间，真正解决了大家的“后顾之忧”，希望公司工会每年都能开展暑托班的活动。

与此同时，劲霸公司工会依托英林镇“党建+”工业邻里中心阵地优势，整合社工、大学生、第三方机构等多方志愿服务力量，进一步打通服务职工群众的“最后一公里”，让优质资源更加聚集、服务业态更加完善，企业职工的生产生活服务更加优质。

为了更好地服务职工，劲霸暑托班还特提供延时服务，开设为期五周的暑托班夏令营，依照家长上下班时间来安排暑托班的上下学时间。劲霸公司工会最大限度地做到让职工安心放心地工作，用心用情为职工办实事、送上“娘家人”的温暖，为职工子女打造了一个缤纷多彩且充实的美好假期。

柒牌则尝试在课业辅导、探索世界、安全教育等方面，丰富孩子们的暑期生活。比如，柒牌开展了“缤纷暑假，安全一夏”防溺水安全教育。暑托班社工通过真实案例分享，讲解预防措施、救护方式等知识，进一步增强同学们防溺水安全意识和自我保护能力，自觉远离水库、河流及水塘等危险区域。

柒牌方面表示，暑托班致力打造在愉快的学习氛围下开发同学们潜能、训练同学们思维，让同学们在这个假期中有所获、有所思、有所感，实现新蜕变，“营”在新起点。

中国伞都产业馆启动线上直播模式

本报讯（记者 曾小凤）“这些全部都是来自晋江东石‘中国伞都’知名企业的伞具产品，现在先给大家快速过下款……”近日，记者走进中国伞都产业馆三楼，一直播间里，主播正向粉丝介绍产品。

记者从中国伞都产业馆获悉，产业馆的直播业务已于近期启动，目前处于测试阶段。接下来，待供应链整合完善、测试成熟后，将进入常态化直播。直播间里有优安纳伞业、舒雨伞业、富祺伞业等来自晋江的15家制伞企业的伞具产品。

“我们公司也有自己的直播间。现在行业的竞争很‘卷’，营销上一定要跟上大趋势，直播已成为当下电商绕不开的一个做法。”富祺伞业有限公司副总经理黄淑珠表示，中国伞都产业馆通过直播间的搭建，不仅帮助企业实现更好的销售，还是晋江东石制伞业集体展示的平台。这对于产区的销售和宣传都有极大的利好。

“除了自播直播间，产业馆同步也在整合网红及主播资源，为大家提供一件代发的功能。目前已有石狮、莆田、厦门以及本土的一些网红商家，主动到产业馆进行选品。”中国伞都产业馆运营方——福建久晴科技股份有限公司总经理黄文清告诉记者，中国伞都产业馆自今年3月份开馆以来，各项功能及业务持续推进。除了线下展馆这一专业的采购选品基地，产业馆的电商业务也在持续推进，尤其是当下比较火热的直播平台及渠道。与此同时，线下的零售也同步开展，目前每月都有零售业绩进账。

黄文清告诉记者，他接下来将去西安出差，进一步推广中国伞都产业馆。目前，该产业馆已与全国近2000家伞具专业采购商建立良好互动。

据悉，中国伞都产业馆位于晋江市东石镇东升路，占地2000多平方米，汇集全国各地主要制伞集群的100多家优质企业。展品范围包括雨衣、雨鞋、雨伞、伞具原辅材料及制伞设备、帐篷及户外用品等，旨在打造成为全球线上线下选品中心。