

在晋创业20年 感恩这里的“人情味” 蒋太柏：来这里3个月，就决定成立公司

本报记者 王云霏 张晋福

新晋江人创业精英

系列报道⑥

走进福建省发宇进出口贸易公司的仓库，鞋材被分门别类、井井有条地排放着，包装上用颜色标记区分出口的不同国家……该公司董事长蒋太柏介绍，这些鞋材将销往越南、柬埔寨、印尼、孟加拉国、巴西、印度等国家。

接受记者采访时，蒋太柏刚从越南出差回来。如今，他每年在国外的时间有近三分之一。这位祖籍湖南邵阳的新晋江人，二十年如一日地深耕制鞋行业，以晋江为“大本营”，将生意做到了全世界。

从一本黄页开始的创业路

对蒋太柏而言，来到晋江是机缘巧合。大学毕业后，他在一家外贸公司工作，负责家乐福集团在越南、印尼、孟加拉国的鞋子订单的派发和跟单、生产。

勤奋好学的蒋太柏很快便了解了制鞋所需的工艺、材料等。为了更好地与越南工厂对接，蒋太柏还努力攻克“语言关”。渐渐的，他从一开始不敢说英语，到逐渐能用流利的英语对话，甚至还学会了越南话。

2003年，蒋太柏到晋江跑市场。因为人生地不熟，他的秘密武器便是一本黄页。靠着翻阅黄页找工厂，顺着地址主动找上门，到老板办公室毛遂自荐。令他感到惊喜的是，晋江老板都很亲切、很热情，边喝茶边聊天，他也在极短的时间内对晋江市场有了一定的了解。

蒋太柏发现，晋江遍地是工厂，鞋材非常齐全，并且性价比极高，同类产品相比台湾等地的价格大约要低15%~20%。“不愧是‘中国鞋都’！”他感受到晋江制鞋供应链的完善，制鞋技术的先进，也从中看到了巨大的商机。第一次来，他就在晋江下了一笔3万美金的鞋底订单。

懂技术、有资源，再加上敢想敢干的魄力，蒋太柏在晋江创业似乎成为“必然”。初到晋江的3个月，他就拿着那本黄页进行“地毯式”搜索，平均一天要拜访5家工厂。3个月，他便成立了公司，从此扎根晋江。



记者手记

感恩晋江的“人情味”

在蒋太柏看来，晋江是个有人情味、不排外的城市。“晋江人质朴善良、热情好客，尤其是晋江企业家对于我们这些外来创业者很支持，也很包容，遇到困难时愿意共同承担风险，值得信赖。”蒋太柏说。

在晋江创业20年以来，晋江市委、市政府及相关部门的关心和帮助令蒋太柏十分感动。在他看来，优质的营商环境和服务为企业发展提供了充分的养分。过去三年，政府部门常常关注企业的发展情况和需求，这更让蒋太柏感到十分温暖。

“晋江的产业优势得天独厚，‘晋江经验’有宝贵的指导意义，因为选择了晋江，我的事业才得以稳定、健康地发展。”对晋江，蒋太柏内心充满了感恩。

作为福建省内第一个异地市级商会——福建省湖南邵阳商会，会长蒋太柏身上有着沉甸甸的责任。他表示，将努力打造平台、整合资源，助推会员企业在福建发展壮大。

顺势而为 迎规模突破

从创业开始，蒋太柏就有着十分清晰的规划。他并没有盲目地去开鞋厂接单生产，而是另辟蹊径，帮越南、孟加拉国等国的鞋厂在晋江组织原材料，充分整合其在

国外的供应商资源与晋江鞋业的供应链优势。

那之后，随着国内劳动力成本日益提高，许多为品牌鞋企代加工的工厂都搬迁到劳动力成本更廉的越南，这使得短时间内越南鞋厂林立，许多品牌鞋企的订单也开始向越南倾斜。随着越南鞋厂生产的

扩容，发宇一跃成为越南鞋企的知名供应商。

2013年，蒋太柏在越南开设工厂，正式开始承接品牌鞋企的鞋子订单，实行海外“工贸结合”模式。

“经营企业如逆水行舟，不进则退。”创业近二十年来，蒋太柏

始终注重锻造“硬实力”，并不断把握机会，顺势而为。秉持着“做好人、做好产品、做好服务”的“三好”理念，发宇进出口贸易公司一路高歌猛进，从成立之初的8个人，到如今成为拥有120余名员工

的中等规模贸易团队，在中国为海外工厂提供完整的配套服务，年产能1000万双鞋，年营业额超1亿美元。

在发宇，每一块材料都经过了严格的检测，从源头把控质量。如今，发宇在晋江工厂打造了智能化生产线，生产少量、多样的精品鞋，承接阿玛尼、纪梵希等国际品牌客户的订单。

打造制鞋行业“预制菜”

回首过往，看似一路高歌猛进的发宇，也经历了方向上的调整。

2003年，蒋太柏成为较早为越南鞋厂供应原材料的福建商人，并迅速发展壮大。十年间，随着产业的不断发展和交通、资讯的便捷化，原材料竞争越发激烈。2013年，蒋太柏决心转型，由

单一材料供应转为配套式鞋材供应。

“单一的材料供应相对简单，不需要考虑鞋子的配套或功能需求，而配套式的鞋材就要考虑所有原材料的物化性，整体难度也比较大。”蒋太柏介绍。

作为最早一批试水配套式鞋材的企业，发宇的转型取得了不错的成效，但也对技术性提出了更高的要求。在不断打造技术团队、提高技术水平的基础上，2019年，蒋

太柏投资600万元成立了研发室，从此实现了更大的突破——帮客户进行样品的开发和测试。

这是发宇转型重要的一步。通过技术研发和转让，该公司与欧美众多知名品牌达成合作，企业的影响力和美誉度不断提升。

欧美的品牌订单一般具有少量而多样、附加值高的特点，在颜色、规格等方面要求十分严格，蒋太柏充分利用供应链的优势，在晋江做好前端的技术研发和材料配备，随

后运往越南工厂进行生产。

如今，发宇致力于为全球一线品牌提供一站式服务，蒋太柏将其生动地比喻为“制鞋行业的预制菜”。“我们将鞋子设计研发后，将所有的原材料和技术参数全部配套好，打包提供给品牌客户，就像一份预制菜，客户只需要根据说明进行简单的加热加工即可。”

目前，这种一站式服务在发宇的业务占比中达到40%，蒋太

柏预测，明年该服务将快速提升到80%。

“今后，发宇将利用晋江制鞋产业链的优势，为国外客户提供材料采购、产品检测、技术转让等一系列服务，确保每单出口材料符合标准、数量准确，并提供‘保姆式’配套材料出口量将以每年30%的速度增长。接下来，他还计划在孟加拉国加大投资力度，承包工厂，为当地鞋业提供材料和技术服务等。

晋企广交会迎“新风”

本报记者 曾小凤



现场下单 晋企秋季广交会表现喜人

10月27日，广交会第二期落幕。28日，福建优安伞业科技有限公司总经理王翔鹏及其业务团队立刻无缝衔接新一轮的接洽。连续两天，该公司在广交会上接洽的意向客商已经陆续到厂参观考察，进行更详细、深入的业务洽谈。

据了解，在广交会二期现场，优安伞业获得了一个来自欧洲客人的订单，对方当场现金支付订单款项。

“客人现场下订的是一款纤维伞架的高尔夫伞，这款产品制作精良，木伞柄握感舒适。”王翔鹏表示，今年秋季广交会，前来参展的客商更加专业，人流也更多，客户下单意向更高，具体还要看后续转化的。第三期的广

交会，优安伞业还将继续参加。记者走访展会现场，相较今年4月份的春季展会，这次秋季广交会订单表现喜人，晋江企业的活力和竞争力吸引了众多国际客商的目光。

走进冠达星特展馆，展位上展示了鞋柜、衣柜、衣帽架、茶几等家居产品，场景布置温馨，格调清雅，吸引了众多国际客商。“今年秋季广交会的效果比4月份春季广交会的效果好。前来接洽的客商多了很多，有一天现场敲定2个欧洲的订单。”作为同样在展会现场就喜获订单的企业，冠达星工作人员兴奋地表示，有的新客人对公司产品表示

了浓厚的兴趣，他们当晚就把公司的产品表单发给对方，这样新客人下单的可能性极高。

参展的21家晋江企业中，有9家以特展馆的形式亮相。这背后，是晋江企业不断强化品牌输出，从简单的代工模式转向了更具品牌特色的经营方式。

“‘优妮舒’品牌逐渐为客户所熟知，这两天我们接待的客商兴趣浓厚。随着客户群体的不断壮大，我们的产品和服务也在不断升级，不论是OEM、品牌订单还是原材料，联合纸业都能满足客户的需求。”泉州联合纸业有限公司总经理吴蛟龙表示。

市场渴求 新品获客商瞩目

在广交会二期的21家晋江参展企业中，伞企占了10个席位。其中，梅花伞业、优安伞业、集成伞业均为品牌展位。

梅花伞业10个标准展位的特展馆，人流络绎不绝，一款黄蓝相间的沙滩帐篷吸引了众多客商驻足。该产品不仅可以作为沙滩帐篷使用，还有观看足球赛、带小朋友户外活动等多种使用场景。

“这款沙滩帐篷是梅花与供应商共同联合开发的，有两种规格，小的尺寸可以容纳1家3口，大的尺寸可以容纳6个人。该产品收纳方便，总重量不到1公斤，出门携带十分方便。”梅花伞业总经理王翔鹏介绍，该产品通过设计，解决了市场上原有帐篷中间有一根中棒的痛点，不仅空间更大，用起来也更舒适。此外，为了更好地服务客户，降低客户成本和交易风险，梅花公司提前准备好了该款帐篷产品的现货。

“展会前2天，公司接待了100

多位意向客商，总体成效还不错。”王翔鹏透露，客商对新产品的需求较为强烈，大多会询问新产品。“公司的花型伞、镭射面料、伸缩伞等新款产品尤其吸引客商的眼球。”王翔鹏说。

走进优安伞业展位，沙滩伞、高尔夫伞、折叠伞、直骨伞等产品琳琅满目，还有时尚雨衣产品。

“为了参加展会，公司提前做了充分准备，玻璃纤维、雪丽面料、发泡印刷、闪电纹路布、全自动手动伞、莲花形16伞骨、锁扣伞柄等系列新品全新亮相。”王翔鹏告诉记者，除了新品，许多经典产品在伞柄、伞架、包装等方面均进行了升级。

王翔鹏表示，有的客户已经3年多没有出来走市场，因此，他们很关注新产品，市场需要新的产品来满足、刺激消费。

无独有偶，晋江金童蚊香制品有限公司展出的驱蚊液、花露水等系列产品，同样吸引了不少客商的眼球。

环保产品受关注 采购需求呈两极分化

“今年4月份春季广交会遇到的客商比较看重价格，秋季广交会来的专业客商比较多，价格不是唯一的考量因素，质量也同样重要。”金童蚊香外贸业务人员洪彬彬告诉记者，展会上接待了几十位客商，其中不乏大的贸易商，他们接下来将重点开发这些优质客户。同时，这次展会出现了一些小国家的新客商，客户开发需要一个循序渐进的过程，期待这次展会有好的转化。

对此，泉州市共赢进出口有限责任公司展会现场工作人员也有同感，“这次展会有些国家的客商我都没接触过，也有一些比较陌生的国家，小国家的客人明显增多。”不少参展企业相关负责人表示，联合纸业都能满足客户的需求。泉州联合纸业有限公司总经理吴蛟龙表示，以往更受关注。

在雨相伴、梅花伞业、优安伞业、集成伞业等展位上，记者看到，晋江伞企不约而同地增加产品的环保元素，比如可降解、可回收、木伞头等环保材料应用的产品越来越多。海外客商对于环保产品的关注也逐年上升。

展会现场，梅花伞业一款可回收伞面环保伞尤为引人注目，6个塑料瓶可做一个该款产品的伞面，且可回收重复使用，伞柄采用纯木头。该款产品持续升级，经过5年的迭代，在欧洲市场有很好的表现，一年有十几万把的销量。

“除了环保产品受关注，客户的采购需求两极分化也比较明显。需要便宜产品的客商对价格的要求更严格，而想要采购质量好的客商，则需要厂家在质量、产品创新、材料使用等方面有创新及提升。”王翔鹏表示。