

陈晓康：这是第二故乡 也是创业福地

本报记者 王云霏 张晋福



“融资不如融智，融智不如融心。”熟悉福建莱登克进出口贸易有限公司董事长陈晓康的人经常会听到他说这句话。

秉持这样的理念，1995年，祖籍江西萍乡的陈晓康因工作事宜来到晋江，赤手空拳在晋江“创”出了广阔天地。如今，企业稳健发展，他又带领着在晋赣商实现资源共享和抱团发展。

因参与晋江结缘

上世纪90年代初，大学毕业后的陈晓康进入江西省外贸系统工作，很快便成了公司的业务骨干。1994年，他代表公司参加广交会，有好几家晋江鞋企负责人主动前来介绍：“当时那些企业家拿着产品宣传册，来到我们展位上进行介绍和洽谈，积极寻求合作机会，丝毫没有老板的架子，这让我留下了很深刻的印象。”

陈晓康还观察到，展会期间，晋江鞋企的展位都非常热闹，订单不断，到处堆满了各种各样的鞋子，业务员甚

至坐在地上找货。从那时起，他便格外关注晋江。

次年，陈晓康到晋江拜访客户，考察市场。“晋江的企业家非常热情、诚恳，加之产品过硬，第一次去我就下了不少订单。”经过对晋江鞋服产业的考察，他发现，这座东南沿海小城生机勃勃，有着无限商机与可能。

1999年，陈晓康辞去工作，毅然在晋江“下海”。在他看来，晋江的运动鞋市场彼时方兴未艾，前景广阔，大有可为。凭借多年积累的国际贸易出口业务的丰富经验，他成立了福建莱登克进出口贸易有限公司。

精益求精 严把质量关

回忆创业初期，陈晓康坦言自己几乎一无所有，“除了2个江西老乡外，唯一值钱的就是一辆老旧的摩托车。”他在万通附近租了一间办事处，白天洽谈业务、办公，晚上就住在那里。

创业路上总是充满坎坷，事业刚有点起色，陈晓康就遭遇了一场“生死考验”：一批出口欧洲的鞋出现质量问题，客户索赔20万美元，而生产厂家拒绝承担相关责任。巨额索赔于陈晓康而言，不亚于“泰山压顶”。但他深知，诚信是企业的“生命”，他只能咬紧牙关，东挪西凑，主动承担所有损失。

此举虽然令陈晓康元气大伤，却也为其实现了“融心”。这份责任和担当让他收获了客户的钦佩与信任，双

方成为长期的战略合作伙伴，为企业的发展奠定了坚实的基础。

吃一堑，长一智。“一丝一毫关乎节操，一次小小的失误就有可能毁掉企业辛苦积累的声音。”陈晓康痛定思痛，着手组建品质监控团队，并斥资十几万元购买专业先进的质量检测设备，建立完善的标准质量检测体系，精益求精，为每一批出口产品严把质量关。

此后，通过积极到海外参展，推广业务，莱登克拿下了法国家乐福集团30万双运动鞋的订单。陈晓康说，这得益于企业在技术上的严苛追求。

在运动鞋类产品上取得一定成绩后，2004年，应客户的需求，莱登克拓展了运动休闲服等品类，产品线更加完整。



记者手记

带领在晋赣商抱团发展

早在几年前，在福建省江西商会、泉州江西商会、厦门萍乡商会等多个商会担任重要职务的陈晓康便一直期待着，将在晋江创业的江西企业家集合起来，打造一个团结、向上的商会组织。

在陈晓康的牵头组织下，2021年，晋江市江西商会正式成立，团结凝聚了300多家会员企业，他也被一致推选为创会会长。

晋江市江西商会成立之后，坚持党建引领，并成立鞋业委员会，致力于持续打造“学习型”组织。陈晓康介绍，商会精心组织沙龙、论坛等各种学习交流，引导会员企业积极进行自我提升。“如今，商会在会址搭建了‘直播间’，会员企业可以在这里参加培训、使用设备、学习直播带货，拥抱新的营销模式。”

陈晓康希望依托商会实现“融心”，持续发挥好桥梁纽带作用，全心全意做好服务，引导会员企业转型升级，为进一步深化江西、晋江两地经济、文化交流做出贡献。

“我是新晋江人，但在晋江创业，我的企业是地地道道的晋江企业。”在陈晓康看来，晋江早已是他的“第二故乡”。过去三年，陈晓康多次带领晋江市江西商会捐赠防疫物资。此外，该商会还将晋江梅岭双沟小学作为长期帮扶对象。陈晓康表示，未来，他们将一如既往地助力晋江各项事业发展。

工贸结合 稳扎稳打

在陈晓康的不断拼搏与诚信经营之下，福建莱登克进出口贸易有限公司的鞋服类产品成功“走出去”，打入全球50多个国家和地区的市場，并与其300多家客商保持着常年合作往来。

近年来，陈晓康收购了欧洲品牌ELHANN.H，其产品定位国际中高端路线，发力跨境电商。他以最新研发的一款鞋子为例，该款产品采用超轻量设计，使用可回收环保材料，具有透气、防水等功能，在亚马逊上定价为800美元。

陈晓康认为，打造好产品，是掌握市场先机的关键。他介绍，企业将通过引入欧洲高端设计师，强化在设计领域的调性与品位，并投入重金进行新材料、新技术、新工艺的研发，在继续深耕传统ODM的基础上，同步发展自主品牌。

过去三年，许多外贸企业步履维艰，莱登克基于扎实的内功和丰富的沉淀，显得从容不迫。今年广交会上，莱登克收获的订单更是创历史新高。“新

增订单主要来自南美和东南亚，下半年的订单量还在持续攀升。”陈晓康透露。

随着事业版图的不断扩充，如今，福建莱登克进出口贸易有限公司已经实现了多元化和规模化，业务涉及国际进出口贸易、金融投资、资产经营、教育文化、工程项目等多个领域，下属十几家企业，在国内外设有数家分支机构。一路走来，莱登克每一步都走得踏实，不求速度，但求稳健。“战战兢兢、如履薄冰”是刻在他骨子里的8个字。

“20多年来，外贸行业竞争越发残酷，我见证了太多外贸公司的大起大落，我希望带领团队保持积极向上的态度和勤奋敬业的精神。”陈晓康主要负责企业的生产和开发，很多事情至今仍坚持亲力亲为。

陈晓康表示，在晋江创业发展多年，自己取得的成就离不开“晋江经验”的指引，离不开晋江这片创业热土提供的养分。在他看来，当下民营经济发展环境更优，企业家积淀更深厚，应该增强信心，发挥敢拼敢赢的精神，敢于创新，勇于作为，共同推动民营经济高质量发展。

取经华为 晋江剑指数字化生态搭建

本报记者 蔡明宣

近日，由晋江市工信局组织，晋江30多家企业代表走进华为深圳坂田基地实地考察调研，与华为相关负责人一起探讨企业数字化转型、智能制造等方面的探索与实践。

数字化转型已是晋江制造业企业实现高质量发展绕不开的话题。当下，晋江企业正积极抢抓数字产业化、产业数字化机遇，从企业战略、前沿数字能力等多个维度积极角逐数字经济的市场机遇。

对标先进找不足

南方工厂坐落在风景怡人的东莞松山湖高新技术开发园区，作为华为制造体系基地，其是华为公司制造服务的大平台。这里不仅有先进的自动化产线，还有8平方公里的淡水湖和14平方公里的生态绿地，是一个在国内具有示范意义、人与自然和谐共存的科技新城。

在南方工厂内，一条条全长70多米的产线没有来来往往的员工，取而代之的是高度自动化的流水线作业，而质检则是通过人工智能加机器视觉的方式完成……整个生产运作秩序井然、环环相扣、浑然一体，让人实实在在感受到工业4.0的力量。

华为南方工厂之行让不少企业家陷入沉思。食力家(泉州)供应链管理有限公司负责人陈志峰表示，近年来，晋江食品企业都在进行数字化工厂的改造，然而这仅仅只是数字化的一部分。“这趟行程让我们对数字化工厂的概念理解更深了。所谓的数字化工厂，不仅是用机械替代人工，它还需要在管理、物流、供应链、客户管理等各个领域实现数字化应用。”

陈志峰介绍，当前，晋江大多数中小食品企业已经逐渐完成了

用机器替代人工，下一步，企业希望嫁接更多数字化应用的资源，从而搭建集生产、供应链、管理、客户管理等一系列的数字化生态体系，助力企业降本增效、开源节流，实现真正的数字化发展。

在华为赋能的东莞市思睿技术股份有限公司，数字工厂与数字管理、数字供应链打造的数字生态，让晋江企业看到了数字差距。

“通过走进华为，深入了解思睿技术公司的运作，让我们看到了自身的不足与未来的发展方向。”晋江市成达齿科有限公司董事长助理陈江林介绍，思睿技术去年一次性投入了400多万元搭建公司内部数字生态，当前，他们的现场管理水平、生产效率等都领先于同行。反观自身企业，在数字规划能力、人才储备及设备架空率等数字方面，还有很大的提升空间。

近年来，在积极推动数字化发展的过程中，晋江积极推动企业数字化，还不断通过引导企业走出去，参加各种数字论坛与活动，提升自身的数字认知能力，从而消除早期的怕转、不敢转、不知道怎么转的问题。



数字化由手段升级为战略

伴随着晋江数字氛围的打造，以及企业数字认知水平的提升，数字化从企业降本增效的手段逐渐演变为企业重要的战略之一。

10月18日，福建华清电子材料科技有限公司(以下简称“华清电子”)与用友U9C智能工厂一期项目启动会顺利召开。

“此次数字化项目的建设是华清电子材料高质量发展的里程碑，双方将进行深入的沟通与配合，助力华清电子实现管理升级，打造智能工厂，助推企业高效发展。”华清电子数字化负责人卿大江说。

从新兴产业到新兴产业智能化先行者，华清电子加码数字化的背后并非一帆风顺。卿大江回忆，华清电子所在的行业属于新兴产业，早于3年前他们便开始进行数字化的探索，也先后邀请华为、阿里巴巴等头部行业

的数字专家进厂进行数字问诊，可苦于行业新，没有可借鉴复制的案例，系统开发难度大，数字项目整体推进较慢。

“近两年得益于晋江大力发展数字产业，越来越多优秀的数字企业看中晋江、落户晋江，也为我们的数字发展提供了更多资源与机会。”卿大江说，此次走进华为，让他们对新兴产业的智能化有了更深入的了解，围绕智能工厂、智能仓储、智能管理等生态化的智能升级，需要他们在未来逐步实践与落地。

持续加码数字化，华清电子并非个例，越来越多的中小企业加入数字化转型的行列，并思索用数字化为企业提质增效。

晋江巧妈妈食品有限公司是一家从事布丁创新的企业，3年前，巧妈妈便开始进行企业数字化转型；首先，引进智能化生产设备，用机器代替

人工，从而提升企业的生产效率；其后，巧妈妈围绕企业数字管理，进行了ERP数字升级……

“这几年，整个公司的数字化投入达上百万元，数字化给企业带来实实在在的管理提升、效益提升，然而这些单点的数字化变革，仍然存在不足与提升的空间。”晋江巧妈妈食品有限公司副总经理许小玲表示，此次走进华为，让企业受益匪浅，从生产到销售再到整个供应链的数字串联，打造巧妈妈的数字生态，将是企业未来数字化发展的核心。

持续进行数字化改革已成为晋江产业的一大特色。

不断攀升的数字化企业也从侧面印证了这种趋势。截至目前，晋江已先后培育了46个国家、省级智能制造试点示范、优秀场景项目、示范工厂；28个国家级、省级工业互联网应用标杆；1600家企业上云上平台。在一大批龙头企业示范引领下，晋江不少中小企业也正紧跟其后。

引入“数字智库”解难题

企业的数字之路，并非一蹴而就。数字化效益评估、数字人才培养、数字生态建立……都是不少中小企业在数字化进程中不得不面对的问题。

今年4月份，晋江成立产业数字化服务协作联盟(简称“数字联盟”)，目前已汇聚近80家数字化转型服务链各端的优秀企业、金融机构、科研院所等。数字联盟通过整合平台服务商、电信运营商、软件提供商、智能装备商及数字经济科研机构等多方资源，为晋江企业数字化转型提供一站式、全链条服务。

7月初，晋江启动企业数字化转型咨询诊断服务专项行动。晋江数字联盟整合25位数字专家，分5组深入90多家企业，为晋江企业数字化转型提供免费咨询服务。专家团队走进劲霸、美味强、超裕鞋业等企业，为企业提供全方位的数字问诊。

除了企业走访、专家问诊、数字化项目咨询，数字联盟还通过联盟成员为需要数字服务的企业提供更多帮助。

位于晋江五里开发区的晋江凤竹鞋业有限公司是一家传统的制鞋企业。3年前，公司便尝试进行数字化转型，可限于缺经验、缺规划、缺人才等因素，项目走了不少弯路，白化了不少钱。通过数字联盟的专家问诊后，凤竹鞋业与数字联盟签订合作协议。

凤竹鞋业总经理李振宇表示，与数字联盟合作，把专业的事交给专业的团队，他们不仅提供数字咨询，还可以为企业引入专业数字团队，并提供各种数字政策申请指导，这对于中小企业而言，可以少走很多冤枉路，省时又省力。

“许多中小企业之所以不愿转、不敢转，一个重要原因是企业会考虑它的核心竞争力和成本压力能不能得到平衡。转型之后如果核心竞争力得到了巨大的提高，转型自然就是动力；但如果看不清转型之后的好处，就会缺乏动力。”

“通过联盟企业一段时间对数字化的推动，晋江的中小企业现在对数字化的认知已经慢慢强化，现在从认知变成了怎么转的问题，如企业没有人才梯队、企业信息化建设过程中组织框架调整等。”针对问诊过程中的共性问题，章水德表示，数字联盟计划在10月份推出一些普惠性、标准化的工具和套餐，持续性推动中小企业的数字化转型。

伴随着晋江数字化从浅入深，晋江持续引入“数字智库”，像华为、中海创、兵装智造等一批数智转型服务机构相继抢滩入驻，深耕晋江数字变革市场。“希望这些数智转型服务机构可以为晋江引入更多优质的生态合作伙伴，为晋江中小企业数字化提供更多更有借鉴意义的服务。”晋江市工信局相关负责人表示。