

2024年4月18日 星期四  
農曆甲辰年 三月初十

# 晉江經濟報

**菲律賓版**  
第3805期  
晉江新聞網  
www.ijjnews.com

E-mail:jjb419@yahoo.cn

預約採購簽約項目近80項

## 第二屆全國制傘業供需對接會將在晉江舉辦

**晉江經濟訊**  
主辦/《晉江商人》雜誌

本報訊（記者 曾小鳳）記者15日獲悉，第二屆全國制傘業供需對接會（以下簡稱“對接會”）將於4月20日

—21日在位於晉江市東石鎮的中國傘都產業館舉行，預約採購簽約項目近80項，意向採購金額有望突破7億元人民幣。

對接會以“全鏈共融·鏈動發展”為主題，來自中國的120多家企業將參加對接活動，涵蓋傘具配件、原材料、商

超、零售商、電商平臺、研發機構、傘具裝備、知識產權服務等。

“這是一場專注於傘業供應鏈領域的對接會，通過整合行業資源，幫助企業拓市場、破瓶頸、解難題，進一步激發行業活力。”晉江市傘業行業協會會長王翔鵬表示，希望通

過供需精準對接，激活制傘行業高質量發展新動能，推動制傘產業“向高”“向綠”“向智”躍升。

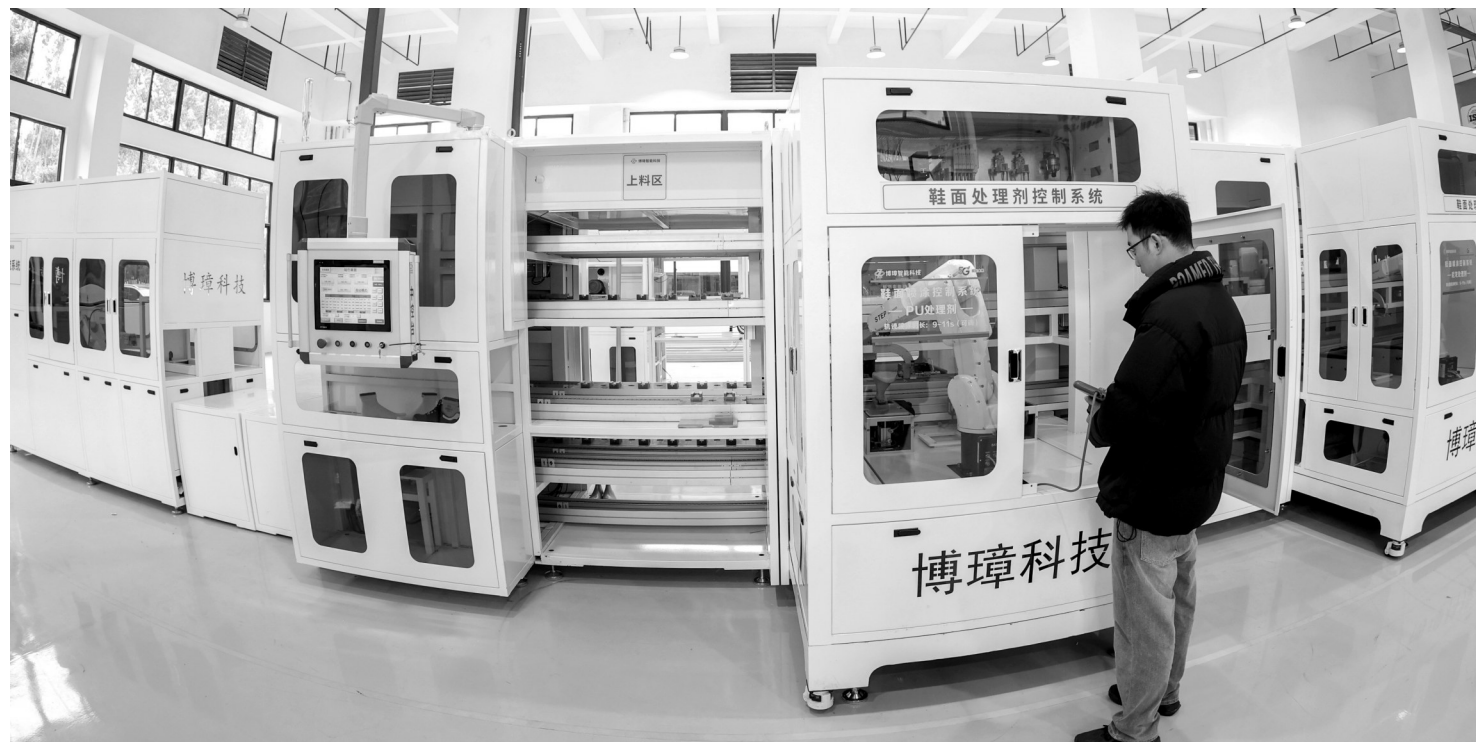
記者從活動承辦方了解到，來自中國國內其他制傘產區的數十家企業將參加對接會。

紹興市上虞華聯印染有限

公司總經理呂賽飛告訴記者，他們將攜帶100多款不同面料、花型、工藝的定制化創新傘面布料參加對接會，現場進行對接交流。“從事傘業20多年，我們深刻地感受到消費者購買需求正向着高品質、創新、時尚轉變。所以，這次我們將帶來大量新產品。”呂賽飛表示，對

接會搭建了一個很好的交流平臺，讓全國制傘企業可以很好地面對面交流。

對接會由泉州市工業和信息化局、中國日用雜品工業協會指導，晉江市工業和信息化局、晉江市工商業聯合會、東石鎮人民政府主辦，晉江市傘業行業協會承辦。



入駐永佳智能裝備產業園後，博璋科技公司的制鞋機器人工動化生產線訂單顯著攀升。本報記者 陳巧玲 攝

### “家風書場” 梧林傳統村落專場 首場展演舉行

本報訊（記者 沈茜 陳巧玲）南音、朗誦、樂器演奏、閩南童話……14日下午，晉江市“家風書場”梧林傳統村落專場在百福軒舉行首場展演。來自新塘街道沙塘中心小學的學生準備了豐富多彩的節目，給市民、遊客帶來了視聽上的享受和家風文化的熏陶。

這是繼晉江五店市傳統街區布政衙家風家訓館之後，新增設的“家風書場”展演活動場所，接下來將常態化開展活動。每周六15:30在五店市家風家訓館，每周日15:30在梧林傳統村落百福軒，市民、遊客都可前往觀看。

得知“家門口”又多了一個“家風書場”展演平臺，新塘街道沙塘中心小學積極爭取，獲得首場演出機會。“我們之前在五店市承辦過幾期展演，反響很好。此次有幸再次承辦，得到師生們的踴躍報名和積極參與。”新塘街道沙塘中心小學副校長王萌芬表示，經過精心篩選和準備，學校共組織了13個形式多樣的演出節目，吸引了70多位師生共同參與，讓孩子們在校內校外都能受到家風家訓文化熏陶。

“家風書場”是由晉江市委文明辦聯合市紀委監委、市教育局、市文旅局等部門共同組織的展演活動，自2017年3月以來，每周六下午在五店市布政衙家風家訓館常態化開展。每期活動由晉江一所學校創排相關節目，以家庭教育、家風家訓、孝道文化、鄰裏關係等為主要內容，通過相聲、小品、快板、評書、對口詞、木偶等短小精悍的曲藝形式，講好“家風”故事。截至目前，已舉辦展演活動100多場，線上線下觀看量達100多萬，取得了很好的社會宣教效果。

每場演出舉行時，除了學生、家長，還吸引了過往遊客駐足觀看，感受優秀家風家訓的文化滋養，備受市民遊客的喜愛和好評。

晉江市委文明辦有關負責人表示，此次增設梧林傳統村落展演點，希望能夠進一步提高活動的覆蓋面和影響力，覆蓋更廣泛的受眾群體，以“小手拉大手”的形式，更好地帶動家風家訓的傳承和弘揚。



## 政府主導 國企運營 民企參與 ——看晉江綜合產業園區如何“引鳳來栖”

本報記者 許春 蔡明宣 唐淑紅

“這裏基礎設施齊全、廠房建設高標準，讓我們可以‘拎機投產’，很省心。”16日，談及入駐永佳智能裝備產業園，福建博璋智能科技有限責任公司董事長陳文輝滿口稱贊。

今年一開春，博璋科技公司在永佳智能裝備產業園的生產車間正式投產。隨之而來的，是政府“引流”下的一撥撥客戶前來參觀、洽談商務、推介項目，為博璋迅速打響了市場知名度。2個月來，博璋科技新簽了4條制鞋機器人工動化生產線的訂單，金額預計超4000萬元（人民幣，下同）。

有感於永佳智能裝備產業園的好環境，博璋科技“呼朋引伴”，把產業鏈上下游企業五持恆科技公司、新時達機器人公司也推介到永佳，構建起“左右樓就是上下游”的鞋機智造生態圈。

企業青睞永佳，永佳賦能企業。這背後，是晉江市委、市政府的積極推動，以及國企的擔當作為。

作為晉江經濟開發區主導、晉園發展集團開發建設運營的綜合產業園，永佳智能裝備產業園實現了“策劃即招商、拿地即開

工、開園即入駐”，項目一期（10萬平方米）從開工建設到建成投用僅用時332天。如今，永佳（一期）標準廠房去化率已超90%，成功招引37家企業入駐該園區成果創投孵化中心，累計實現企業稅收1600萬元，畝均稅收約30萬元。到今年年底，永佳畝均稅收預計可突破100萬元，並將力爭孵化規上企業15家、限上企業10家。

搶建設、拼招商、見效益，永佳并非個例。

今年年初，由晉江產業集團權屬企業開發建設運營的芯智造產業園迎來良頤、國維等首批7個項目入園，將助推晉江加快打造芯片產業集群。目前，該園區已有2家企業正式投產。

“從入駐裝修到投產，政府部門、園區管理方積極了解對接，派專人提供全方位服務，為我們解決了不少難題。”良頤科技公司相關負責人說，該公司專注研發、生產、銷售晶圓傳輸設備整機，“相信入駐芯智造產業園後，我們將迎來更廣闊的發展空間。”

在晉江經濟開發區英林園服飾標準廠房一體化微工業園（一

期），已有15家企業簽約入駐，8家企業正式投產，標準廠房去化率達90%。今年，該項目一期預計可新增規上企業10家，實現年產值4億元，畝均稅收25萬元。

良好的政企互動是“晉江經驗”的生動實踐。一個個綜合產業園效益的迅速凸顯，離不開晉江拼招商的“先手棋”。

聚焦綜合產業園區“引鳳來栖”，近年來，晉江市園區辦積極創新招商模式，針對存量空間，持續組織入園場景式招商活動，並聯合各級商（協）會、在晉異地商會、園區運營商等，以每月一場一園區的方式，全面擴大招商引資質效；針對增量部分，晉江探索“前置招商+定制建設”模式，通過精準鎖定招商對象，立足產業基礎，為企業提供“通用化+定制化”空間解決方案，助力企業快速搬遷、“拎機投產”。

這邊，政府主導、國企運營的項目效益凸顯；那邊，民企參與的項目也進展喜人。

由民企投資的晉江新智造產業園，項目一期、二期的標準廠房交付在即，項目三期也于近

日開工建設，整個產業園將提供超16萬平方米優質產業空間。

“今年1月底，我們已經完成了項目二期的全面招商工作，一期、二期共招引企業32家。”新智造產業園項目招商總監鄧賢臣介紹。

而在安踏晉江智慧產業園，通過周邊碎片化空間的騰挪，形成了206畝的產業空間，將與該集團總部形成317畝的連片園區，打造安踏全球科研創新實驗中心、智能化生產研發中心和現代化員工生活區。

晉江工業和信息化局局長林永紅介紹，晉江園區標準化建設啟動兩年多以來，在晉江市、鎮兩級的協同努力下，取得階段性成效。目前，晉江共策劃生成園區標準化項目194個，簽約入駐企業463家，不少企業已經開始投產見效。

2024年，晉江將重點攻堅連片項目策劃、精準定制招商、企業投產達效、園區功能優化，全力打造一批生產、生活、生態“三生”融合產業社區，推動園區建設提質擴面，推動園區向高、向綠、向智發展，培育更多新質生產力。

## 361°：專利金獎背後的“新”力量

本報記者 柯雅雅 陳巧玲



掃碼看視頻

說起超臨界發泡粒子，在鞋產品上或許并不陌生，但如果將它運用到衣服上，是不是還挺新鮮的？又會產生怎樣的

效果呢？在361°不久前舉行的2024年Q4訂貨會上，一款擁有超臨界發泡粒子的羽絨服就成為眾多經銷商的“寵兒”。“這件羽絨服的特殊之處，就在於我們將超臨界發泡粒子首次應用在羽絨服上，形成了獨有的‘熱粒科技’，在給肩部提供支撐的同時，還擁有很好的保暖和熱儲能效果。”361°研發中心總監魏書濤告訴記者，目前，這款羽絨服已經迭代至第三代，“我們不斷從人體工學

出發，聚焦解決人體熱量分布不均勻的問題，給予消費者最好的穿着體驗。”

運動出汗，衣服黏附在身上的時候是不是會感覺不舒服？但如果服裝材料能夠根據人體出汗的狀態進行“打開”和“關閉”，聽起來是不是很酷？361°的原創科技——百葉窗材料，就能給你這樣的體驗。

“我們在服裝的內表面加裝了一層功能材料，它遇到汗水後會自動膨脹，致使衣服上的‘窗子’自動打開，從而實現透氣、排汗。”魏書濤告訴記者，這項科技的研發，能夠避免服裝面料在被汗液浸濕後



形成液體屏障，提升通氣效果達600%，給予消費者更好的運動體驗。截至目前，“熱粒科技”已

擁有16個專利，其中4個國際發明專利；“百葉窗科技”擁有6個專利，其中2個是國際發明專利，2023年，“百葉窗科技”還獲得泉州市首屆高價值專利金獎，這也是該項評選在紡織服裝類唯一的金獎。

“這些都是361°向‘新’推進的原創科技。近年來，公司十分重視科技研發，即使這是一條充滿挑戰的道路。”在魏書濤看來，以前所謂的研發，大多是在已知領域，“但現在，已經發展到了另一個階段——要逐步探索未知領域的事情，要做‘從0到1’的事情。”

“我們正在進行這樣的嘗

試，用材料、結構、智能化或是其他技術手段來實現科技創新，然後讓它根植於我們的產品，最終打造成361°自己的新質生產力。”魏書濤表示，這也是近些年來361°在跑步和籃球領域市場份額逐年上升的重要原因。

魏書濤認為，未來企業發展要慢慢地從市場驅動轉化為創新驅動。為此，近年來，361°致力於從體育的科學原理出發，再用相應科技手段去解決功能性問題，最終應用到產品上，從而在市場上形成差異化的競爭優勢，滿足消費者日益增長的運動需求。