



晋江人素有商行天下、爱拼敢赢的精神。他们在中国各地艰苦创业,并取得良多建树。福建省豪川投资集团有限公司董事长苏国川便是其中的佼佼者。

20岁走上创业路

1988年,在社会已经摸爬滚打多年的苏国川在晋江市磁灶镇创办了一家锦砖厂,开始了创业之路。虽然年仅20岁,但苏国川展露出独到的经商天赋,在产品同质化严重的背景下,他很早就意识到企业要发展,就要提升产品质量,走品牌化战略,因此很快便在建材行业崭露头角。

1994年,苏国川迎来了厚积薄发的一年。凭借着超前的战略眼光,他创办了福建晋江豪山建材有限公司,并投入巨资引进了技术先进的意大利设备,豪山建材一跃成为建材行业中一张响当当的名片。

2005年,敢为人先的苏国川再次瞅准商机,斥资5亿元(人民币,下同)收购占地1500亩的天津华北建材陶瓷批发市场。在苏国川的运筹帷幄下,华北建材陶瓷批发市场的经营管理提高到一个新水平,甚至常常出现“一铺难求”的景象。这个市场汇集了来自福建、广东、上海、山东、江苏、浙江等中国800多家建材行业一级代理营销企业,集陶瓷、洁具、灯具、窗帘、家具等建材家居一站式服务于一体,是中国三北地区规模最大、品种最全、辐射面最广的建材陶瓷批发市场。

回家乡建设食品市场

事业有成之际,苏国川多年来始终不忘回馈乡梓、关心支持慈善事业,其乐善好施的美名有口皆碑。抗震救灾、扶贫助老、疫情防控、助学等,他始终视社会公益为己任,他是晋江市慈善总会荣誉会长,2013年以父亲名义创立“苏振佳慈善基金”,积极主动通过慈善总会等渠道,支持学校医院建设、修桥建路等,先后捐款4000多万元支持慈善公益事业。多年以来,慈善已是苏国川生活的一种习惯。

在长年奋斗于华北的苏国川心中,创办豪新食品市场是以另一种形式回馈家乡。

2013年,当苏国川得知家乡要建设专业食品市场后,本着服务家乡发展的初衷,他决定带领团队参与投标,并最终竞得该项目。2014年,占地312亩、总建筑面积45万平方米的豪新食品市场悄然启动,开启了晋江食品产业发展的新篇章。

辐射全球食品产业

“食品产业是晋江重要的支柱性产业之一,但过去多年来受限于分散化、传统化的发展模式,难以形成合力。”有着丰富且成功的市场运营经验的苏国川清楚地看到,要破解产业困局,需要一个有大格局的专业市场,以达到足够的信息量聚集,才足以释放足够的影响力。

“豪新食品市场作为集团运作的第一个食品产业的专业市场,在项目规划、产品定位、硬件配置上是目前区域范围内最好的。”未来,豪新食品市场将建成集批发、零售、电商、物流、仓储、设备、研发、平台、展会、金融十大功能于一体的全平台食品交易中心,项目涵盖休闲食品、机械包装、原材料、调味料、糖烟酒等食品上下游领域,将整合福建及全国零散的食品产业资源,形成集群化、专业化的发展平台,成为辐射全球食品产业的一个永不落幕的展会。

特步闪耀成都世运会

本报讯(记者 柯雅雅)日前,成都世运会开幕式在中国成都天府国际会议中心举行。作为2025年第12届世界运动会全球合作伙伴,以及国际世界运动会协会全球合作伙伴,特步以创新科技和专业实力,为这场国际体育盛会的精彩启幕保驾护航。

开幕式上,超500人的街舞表演点燃青春激情,向世界展示了成都这座“雪山下的公园城市”的独特魅力。年轻表演者们身穿的正是特步精心设计的服装,独特的设计语言为世运会注入了东方智慧与年轻活力。值得一提的是,在点火仪式上,斯诺克名将丁俊晖与奥运冠军董栋身着的火炬手装备亦由特步所设计。其中,他们脚上的新一代冠军版跑鞋160X 7.0 PRO为全球首秀。

在特步看来,与国际大型体育赛事的深度绑定,正成为中国品牌国际化的重要路径。世界运动会作为全球顶级非奥项目盛事,不仅为世界运动员搭建了文明互鉴的竞技舞台,也让世界看到了以特步为代表的中国品牌的发展。

川亚机械海外订单同比增长约20%



本报讯(记者 吴晓艳)日前,记者走进泉州市川亚机械设备有限公司生产车间看到,工人们正紧锣密鼓地赶制发往东南亚的订单设备,同时为即将启程的印尼参展物料做最后的准备,一派繁忙景象。“今年初以来,公司海外订单同比增长约20%。”该公司总经理袁建华向记者介绍。

不久前,川亚机械携自主研发的智能鞋机设备亮相越南国际鞋类与皮革展览会,凭借卓越的技术优势吸引了众多国际客商的关注,并与多个知名品牌客户达成精准对接。

袁建华告诉记者,目前,川亚机械已在越南、印尼、墨西哥等多个国家和地区设立办事处,逐步构建起完善的海外服务网络,“为进一步提升本土化服务体验,我们近期还在越南设立了产品展厅,并突破传统贸易模式,满足客户‘先试后买’的需求。”

“东南亚市场对中国制造的鞋机设备需求十分旺盛,而我们在细分领域的技术优势使得设备更具市场竞争力。”袁建华透露,该公司研发投入连年增长,今年预计超过300万元人民币,同比增长近20%。“挑战与机遇并存,要在多变的市场中寻求发展突破,还要靠核心的技术优势。”