本期关注

接续传承“晋江经验”
她们乘势而上，勇敢追梦

编者按

紧紧咬住实体经济不放松，是“晋江经验”最为鲜明的特色；改革创新是“晋江经验”的核心动力；良好的政企互动是“晋江经验”的生动实践……改革开放特别是2002年以来，在“晋江经验”指引下，晋江市走出一条独具特色的县域发展之路，从一个农业穷县发展成为全国县域经济四强，经济实力连续29年在福建领跑。2024年第一个工作日，国家发展改革委在晋江组织召开创新发展“晋江经验”促进民营经济高质量发展会议，深入了解民营经济实际情况，切实疏堵点、提信心、破壁垒、解难题、抓落实，释放出新的一年促进民营经济高质量发展的强烈信号。中国妇女报全媒体记者专访在“晋江经验”指引下砥砺奋进的女企业家代表，全面展现她们敢为天下先、爱拼才会赢的生动事迹。

▲ 福建省劲牛重工发展有限公司总经理林秀练。

福建省陆地港集团有限责任公司执行董事李圆圆。

▶ 福建省晋江市欣悦大酒楼执行董事蔡旋旋(左)在指导具体工作。

喜得狼控股有限公司董事会主席兼副董事长丁丽红(左)在了解生产情况。 受访者供图

■ 中国妇女报全媒体记者 吴军华 李菁雯

2024年新年伊始，国家发展改革委在福建晋江召开创新发展“晋江经验”促进民营经济高质量发展大会。大会释放出促进民营经济发展积极信号，极大提振了民营企业的发展信心，引发了晋江女企业家们热烈反响。

“晋江经验”发端于福建省晋江市的县域现代化探索之路，发展于福建乃至整个中国改革开放的历史进程，是改革开放以来我国民营经济发展壮大的生动缩影。“多年来，晋江市女企业家作为经济战线的‘半边天’，在晋江市民营经济发展中发挥了重要作用，作出了积极贡献。”晋江市妇联党组书记、主席许清心表示，晋江市妇联将紧紧围绕市委、市政府决策部署，发挥好联字优势，通过搭建平台、链接资源、优化服务、培树典型等措施，为女性创业就业提供全方位服务，进一步激发女企业家联谊会内生动力，为女企业家发展赋能加油，推动女企业家队伍发展壮大，为创新发展“晋江经验”，助力民营经济高质量发展汇聚“她力量”。

勇担责任，发扬企业家精神

“新年首个工作日，如此盛会在晋江隆重召开，这充分体现了党和国家对创新发展‘晋江经验’促进民营经济高质量发展的高度重视。”喜得狼控股有限公司董事会主席兼副董事长丁丽红倍感振奋，作为一名长期扎根晋江的女企业家，她既是“晋江经验”的亲历者，也是践行者和受益者。

盛会利好民营经济，“晋江经验”催人奋进。晋江市欣悦大酒楼执行董事蔡旋旋有着与丁丽红同样的感受：“‘晋江经验’为促进民营经济高质量发展提供了宝贵的经验和启示，它的成功在于注重实践和问题导向，以务实的态度贯穿整个创新发展过程，为企业的长足发展提供了有力支撑。”

回首30年发展历程，丁丽红感慨：“我们之所以能从一家无名小厂逐步发展成为国际品牌信任的ODM综合性企业，正是在‘晋江经验’指引下，靠着一股‘爱拼才会赢、输人不输阵’的劲头，在激烈的市场竞争中摸爬滚打、攻坚克难、发展壮大的。”

时代召唤巾帼，奋斗成就梦想。展望未来，丁丽红表示将接续弘扬“晋江经验”，不忘初心、勇毅前行。深入传承弘扬“晋江经验”，主动把握外部经济形势、政策走向，走好创新驱动发展道路，带领企业行稳致远；坚持心无旁骛做实业，走“选上材、用精工、产精品”的道路，开展“数智转型行动”，以数字化引领研发设计、生产制造、销售管理，不断争取更高级别品牌合作，落地实业兴邦；发扬企业家精神，在稳岗拓岗、带动姐妹增收致富、支持公益事业等方面勇担社会责任，努力在推进中国式现代化晋江实践中贡献巾帼力量。

“作为女性创业者，我感受到在晋江这片土地上，女性在商业领域有更多的机会和平等的竞争环境。政府通过各类培训和资金支持，鼓励女性创业，使得越来越多的女性能够在经济发展的舞台上展现自己的才华，为广大女性创业者打开了更广阔的发展空间。”蔡旋旋说。

敢闯敢赢，扎根服务实体经济

去年7月，《中共中央国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》正式发布，“不断创新和发展‘晋江经验’”被写入文件。“这既是对晋江发展的充分肯定，也为民营企业今后的发展进一步指明了方向。此次大会在晋江召开，让我们的底气更足、干劲更足！”福建省陆地港集团有限责任公司执行董事李圆圆备受鼓舞，“‘晋江经验’对于促进民营经济高质量发展具有很强的现实指导意义。”

十年前，物流行业“陆港模式”仍是一片荒漠。李圆圆表示，面对全新的行业、全新的模式，在国内没有成功的经验可供借鉴的情况下，晋江陆地港正是在“晋江经验”的指引下，秉承晋江人敢闯敢赢、开拓创新的精神，从零起步、摸索前行，扎根服务实体经济，打造了一个新型的国际陆港，一个创新的“超港口”模式，一个能为外贸企业提供全部通关及物流服务的公共平台。经过十余年的高速发展，晋江陆地港已成为仅次于浙江义乌港的全国第二大内陆港，全国口岸功能最齐全的平台，开创了独一无二的“近海近产业集群的陆港新模式”。

晋江陆地港无疑是“晋江经验”的实践者和受益者。在国家“双循环”新发展格局带来的变革与挑战之下，在“晋江经验”提出20周年之际，陆地港开始进行“晋江经验”的对外辐射，走出晋江，进行运营模式输出，先后在福州、厦门、海口、佛山等地开发运营陆地港、跨境电商产业园等平台。

谈及如何接续弘扬传承“晋江经验”，李圆圆信心倍增，她表示将持续深入助力“中国陆港”战略，不断完善、提升口岸服务功能，为畅通经济发展“经脉”，推动民营经济繁荣发展贡献“她力量”！

创新发展，因势谋变攻克难关

当下，随着城市化进程的加快，环卫工作面临的挑战也越来越大。在福建省劲牛重工发展有限公司总经理林秀练看来，企业一路走来的每一步，都与“晋江经验”息息相关——企业正是通过不断的创新和实践，为环卫设备行业的发展提供了有力的支撑。

“我们不再满足于设备的传统功能，而是追求更高的效率、更低的能耗和更智能的操作。通过引进先进技术、加强自主研发，我们成功地推动了环卫设备的升级换代，使其更加适应现代城市的需求。”林秀练感叹，在这个过程中，“晋江经验”所强调的“开放、合作和创新”的精神发挥了至关重要的作用。他们在积极与国内外同行进行交流合作，分享经验、互相学习的同时，注重培养本土技术人才，鼓励员工敢于创新、勇于尝试。正是这种精神，让他们在环卫设备领域取得了令人瞩目的成绩。

传承与创新，也是本次大会的一大亮点。近年来，晋江市以“晋江经验”为引领，在鼓励引导民营企业紧紧咬住实体经济发展不放松的同时，因势谋变抓创新促改革。

“政策的引领为我的连锁酒楼创业提供了坚实的后盾，我深刻理解传统与创新的融合之道。在保持传统美食文化的同时，我们不断创新，使得餐饮业在市场竞争中脱颖而出。”蔡旋旋说，这与晋江一直倡导的“传承创新 融合发展”理念相契合，为企业发展提供了独特的竞争力。

然而，创新的道路并非一帆风顺。“我们也曾面临资金、技术、市场等多方面的挑战，但正是‘晋江经验’中不畏难、不怕苦的精神，激励着我们迎难而上，努力攻克一个个技术难关。只有持续创新、不断提升自己，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。”晋江的创新发展理念对林秀练影响深远。

“晋江市政府一直致力于鼓励和促进民营经济的发展，相信市场力量和创新是推动经济发展的关键。这种理念使我深信，只要我们敢于创新、勇于尝试，就一定能够克服困难，实现企业的发展。”林秀练笃定，“晋江经验”的核心在于创新、务实、拼搏和团结。她认为这些经验同样也适用于全国各地的企业家，她希望有更多的女性能够从“晋江经验”中汲取营养，勇敢地追求自己的梦想，为民营经济新一轮高质量发展贡献巾帼力量。

图片新闻

2024年贺岁双色铜合金纪念币和纪念钞开始兑换

1月9日，市民胡女士展示在中国建设银行北京兴融支行兑换的2024年贺岁双色铜合金纪念币和纪念钞。

当日，由中国人民银行发行的2024年贺岁双色铜合金纪念币和纪念钞开始兑换。双色铜合金纪念币面额10元，发行数量1.2亿枚；纪念钞面额20元，发行数量1亿张，纪念币和纪念钞均采取预约兑换方式发行。

新华社记者 李鑫/摄

消费热点

家乐福的案例发出一个信号：撤店的合规管理亟待加强，如何公开、透明、合法、坦诚地与相关利益方达成一致，是品牌方挽回商誉、蓄力重启的必要动作。

「不体面」的撤店 谁应为此买单？

■ 中国妇女报全媒体记者 徐阳晨

零散的货架，黄色的围栏标有禁止通行，三三两两的柜员正在处理尾货……2023年9月，北京仅剩的一家家乐福门店——四元桥店关闭，至此，家乐福在京已无营业门店。去年以来，家乐福中国在各地门店相继关停，京津地区门店几乎全部关闭、广深两地已无家乐福线下业务，武汉等地也停止营业。这个曾经在国内拥有300多家门店的超级零售体，截止到去年9月底，全国仅剩10家自营店。随着小型折扣店、智能便利店、电商线下生鲜店的遍地开花，经历了大规模集约化的商业零售模式，是否已经走到了尽头？而这样一场将商业信誉“归零”的撤店进程，留给业内商家、监管部门及消费者哪些启示？

家乐福的“不体面”

家乐福走了，除了留下一阵唏嘘，还有“理还乱”的权责纠纷。最初，让家乐福频频挂上热搜的不是“闭店潮”，而是与供应商的货款纠纷。“从2022年开始，不少门店就传出供应商追讨货款问题。”一名已离职的家乐福员工告诉中国妇女报全媒体记者，家乐福最大的困难是缺货，因资金链断裂，供货方在没有信誉担保的情况下，迟迟不敢出货。据悉，2023年2月，好丽友食品有限公司申请冻结家乐福银行存款2274.12万元，中国旺旺则申请冻结其2398万余元。“近年来家乐福一直在努力转型，但一直未能与供货商就‘现金结算’问题达成一致。”离职员工透露。

另外，“限制购物卡”也让处在风雨飘摇中的家乐福饱受诟病。在北京四元桥店，“请顾客进卖场消费前，务必到服务台查询500元购物卡额度是否开通”的标签随处可见，意味着消费者每月有500元的消费额度，且当月有效。“我们有购物卡，却不能想买就买，还要计划消费，实在不能理解。”持有购物卡的消费者对记者诉说质疑，为什么在有存货的情况下不允许购买？这已经违反了法律规定。

为了箍紧“购物卡”权限，不少门店开始使用自收银模式，如专柜人员现场收银，则不支持购物卡结算。虽然家乐福声称“限卡”是为了打击“黄牛”恶意挤兑套现，但内部员工坦言，“缺货”才是主要原因。“虽然总部正在协调供应商等各方资源，优化供应链，但眉目尚不清晰。”煌上煌辽宁分公司新零售经理冯玺指出，“限卡”可能是家乐福想要控制撤店过程中的现金流，但罔顾了消费者利益，导致公众舆论危机难以平息。

家乐福被裁员工补偿金问题也一直悬而未决。此前，因为资金链紧张，家乐福中国提出两套方案让被裁员工“二选一”：一是补偿款分期支付，但可以支付全款；二是补偿款打6折，可一次性支付。“有些人只拿到不到30%的补偿款，其他要分期付款，一年后才能拿到全部补偿。”离职员工透露，补偿金相当于又给了家乐福财务一次“重创”，使净利润进一步亏损，形成裁员、缺人、闭店恶性循环状况。

“掉队”后的欲盖弥彰

回顾家乐福的转型历程，最经典的案例就是“拥抱”苏宁。2019年，正值零售电商的集团扩张期，势头颇劲的苏宁为谋求新赛道，抄底收购家乐福并进行大刀阔斧地改革。但因自身“输血”困难、产品架构不合拍等原因，始终没能带领家乐福走出困境。据苏宁易购2023年半年报，上半年家乐福中国减少的106家门店中，一级、二级、三级市场均呈现了大比例的同比下降。

此后，家乐福的业态创新囿于“新零售化”“近场零售服务商”“苏宁化”，并未改变颓势。去年9月开始，因各地闭店的传言四起，部分消费者开始卖卡、转卡、退卡，虽然家乐福方屡屡出面澄清，并承诺在一个月内解决实体卡限制问题，但未对核心问题：财务、裁员、消费者侵权等作出答复，也没有对相关纠纷给予及时、合法、合情的处理。在长达半年的时间里，仅以口头承诺、辟谣掩盖真实经营状况，这不仅使品牌公信力受损，更进一步引发市场乱象，如出现了“家乐福成立退款小组，并让消费者登录所示网址登记”等诈骗行为。

“家乐福的掉队令人惋惜，但不应在最后时刻以牺牲供货商、消费者利益获取商业喘息。”冯玺从与大型商超对接供货的工作经验分析，家乐福无论是欠款还是裁撤，都与撤店过程中的沟通、协调和执行不到位有关，导致员工、顾客、供应商以及公众的关注等方面出现连锁的负面情绪。

“撤店中如果没有对债务、人员、消费者权益问题做到周密规划，其退出的‘合规性’应受到质疑。”冯玺指出，传统商超转型“痛点”依然在持续，家乐福案例发出了一个信号：撤店的合规管理亟待加强，如何公开、透明、合法、坦诚地与相关利益方达成一致，是品牌方挽回商誉、蓄力重启的必要动作。

撤店后的维权途径

消费主体维权是违规撤店后的“第一要务”。中盾律师事务所合伙人井荣风建议，在撤店或破产情况下，首先要厘清商家发行购物卡时承担的法律责任，如果商家未能遵循相应的法律程序，消费者可以尝试与商家沟通，了解限制购物卡使用的原因，要求其按照约定提供服务。“在这个过程中，消费者应当保留好相关证据，如发票、支付凭证、限制使用通知及家乐福的自认等。”她提醒， 一旦在自行沟通无果的情况下，消费者可以向当地的消费者协会或工商管理部门投诉，寻求帮助，或采取法律途径，以诉讼或者仲裁形式要求商家履行合同或赔偿损失。

对于撤店的监管层面，冯玺认为可制定更为细化、更为完善的制度来保护消费者权益，比如要求商家为购物卡设立专项保障金、建立保险机制、接受定期审计等。“事前监管应该完善撤店制度安排。”井荣风表示，监管部门应出台明确的规定，对商超撤店前的通知期、消费者权益保护措施等进行规范，尤其是明确经营者提供必要的证明文件和资料，确保其撤店行为的合法性。

同时，监管部门应建立应急处理机制，一旦发生消费者投诉商超违规撤店事件，能够及时介入，协调解决消费者与商家之间的纠纷。此外，面对商业转型中的撤店潮，消费者教育应及时跟进，井荣风建议相关部门可以尝试通过媒体宣传、志愿者服务等沟通教育方式，提升消费者的法律意识，使其了解自身权益及维权途径，从而在权益受损时能够切实以法律武器维护合法权益。