

# “全球每卖出三台,就有一台来自南安” 小小对讲机 闯出大世界

蛇年正月十二,2025中国(泉州)专用通信暨应急产业博览会(泉州通信展)在南安盛大启幕。为期3天的展会,吸引了来自全球22个国家和地区的海外采购商,海能达、科立讯、宝锋、TCL、海信、中国移动、中国联通、中国电信等品牌悉数到场。

这个云集了国内各路对讲通信产业大咖的峰会,何以会放在一个县级市举行?

一直以来,南安以石材建陶、水暖厨卫等产业为人所熟知。鲜为人知的是,南安有着另一块招牌——中国对讲机之乡。上世纪70年代,第一台国产对讲机就在南安诞生。

从知青作坊里的步话机到全球市场的智能终端,从仿制生产到定义行业标准,南安用几代人的接力,依托无线电产业的强大基础,将对讲机产业打造成经济的标杆,培育一批批优秀的对讲机企业。2023年,全球对讲机市场规模约为53.1亿美元,中国占据全球约42%市场份额,而南安就占全国七成市场份额。甚至有人说,世界上每卖出三台对讲机,就有一台是从南安卖出,而在中国,每卖出十台对讲机,就有七台来自南安。

2024年,南安敏锐捕捉国际市场机遇,在全国率先开展对

讲机中东专项行动,在迪拜签下超亿元意向订单,并出台首个针对对讲机产业抱团抢滩中东市场精准区域扶持政策,全力推动对讲机行业“出海”中东市场。

当前,随着智能物联网时代的到来,南安的对讲机产业迎来了新的发展机遇。它不仅连接着人与人,更连接着过去与未来,成为乡村振兴与科技创新的交汇点。关于它的故事,既是技术的突破,更是时代的回响。

本报记者 李杨瑜 李想 见习记者 林泽培  
通讯员 洪双育 庄庆南 文/图

## ■ 南安首台步话机的雏形与技术起源

南安市对讲机产业起步可以追溯到20世纪70年代。

当时,泉州的无线电技术在国内逐渐崭露头角,在曾任东南大学校长的陈笃信、南京工学院(东南大学前身)无线电系庄昆杰教授的推动下,泉州地区出现了泉州半导体器件厂、泉州无线电元件厂、泉州电子仪器厂,生产微波射频功能组件,撒下了泉州微波通信产业的种子,后期又得益于现任东南大学校长黄如院士的支持得以进一步推动。

1978年,几名知青来到南安市霞美镇,他们利用当时的晶体管技术,制作出第一款“步话机”,也就是对讲机的雏形。“最初的步话机是基于‘硅两瓦’电台原理制作的,主要用于军事和民兵训练,功率较低,天线有一米多长,制作过程相对粗糙。”作为南安对讲机产业腾飞的见证者,今年已经八十多岁高龄的泉州飞捷电子有限公司董事长王培详感慨道,尽管步话机电路设计简单,技术要求不高、功率低,但在那个物资相对匮乏、通信手段有限的年代,它就像一束微光,照亮了霞美对讲机产业前行的道路,也标志着南安对讲机产业的起步。

步入20世纪80年代,改革开放的春风吹遍大江南北,霞美镇的对讲机产业也迎来了初步发展的曙光。

1983年,当时的霞美社队企业科教模型厂凭借敏锐的市场洞察力,引进泉州技术人员胡利群、王培详进行产品技术改装。随后,霞美无线电器材配件厂应运而生,这家来自霞美镇霞美村的陈养生、胡利群、王培



在霞美镇霞美村的陈氏民居(红圈处),见证了南安首台步话机的诞生。

详联合创办的企业,成为泉州第一家生产对讲机的企业,它生产的铝壳加皮套对讲机,在当时的通信市场上独树一帜,主要是以调幅(AM)为主,频率为30MHz,到了1985年,慢慢演变成调频(FM),频率为150MHz(属于VHF频段)和400MHz双频段(属于UHF频段),对讲机的原型基本成型。

“那时我们创办的霞美无线电器材配件厂,就在霞美镇霞美村的一栋洋楼里。厂房不大,却承载着我们最初的梦想和热情。由于条件有限,流水线是由几张办公桌拼接而成的,简陋但实用。”王培详回忆,初创时,厂里有20到30名工人,没有自动化设备,也没

有精密仪器,每天工人们就在这条简易的流水线前,用手组装和调试产品。条件虽然艰苦,但每个人都充满了干劲儿。

尽管当时的对讲机完全是靠人工,但也正是从这条流水线开始,霞美镇的对讲机产业一步步走向了全国、走向世界。那栋洋楼,也成了王培详等人起航的地方。1986年,衍生出了3家生产对讲机企业:陈养生创办了华丰无线电器材厂、胡利群创办红星无线电器材厂、王培详创办飞捷电子仪器厂。随后,对讲机生产企业如雨后春笋般涌现,逐渐形成了产业集群。



放置在南安对讲机产业发展博物馆的老物件。

## ■ “黑珍珠”风潮品牌崛起与国际化扩张

20世纪80年代,霞美镇的对讲机产业迎来了机遇与挑战并存的关键时期。当时,日本和中国台湾生产的“黑珍珠”大功率无绳电话风靡大陆市场,这款兼具对讲机功能的产品以其广阔的信号覆盖范围备受青睐。

“‘黑珍珠’又叫‘二哥大’和‘大无绳’,属于大功率无绳电话,信号可以到达万米高空。‘黑珍珠’把对讲机的功能移植过来,变成了‘大哥大’+‘对讲机’。”王培详回忆,当时霞美的无线电企业敏锐地捕捉到了这一商机,在1991年,由傅水发创办的华侨无线电厂、陈养生创办的华德电子实业有限公司等纷纷开始仿制“黑珍珠”。

对于霞美的老一辈人来说,那个年代的对讲机生产充满了艰辛与奋斗,霞美镇及周边村庄的许多群众投身无线通信生意,逐渐形成了一支吃苦耐劳的供销队伍。

“南安人走南闯北,依托本土产业,霞美人便将本地生产的对讲机和‘黑珍珠’产品销往全国各地,生意异常火爆。当时最大的消费群体是全国各地的公安、森林防火、消防、铁路等部门。”霞美镇政府企业办相关负责人告诉记者,凭借这股热潮,霞美镇对讲机产业迅速崛起,成为全国大功率无绳电话的重要生产基地,产品畅销全国,摩托罗拉、健伍、艾可慕等当时国际著名的无线通信厂商,利用南安的供销大军优势,将自己的产品送往全国乃至世界各地,且每年都要在霞美召开销售年会。

然而,随着“黑珍珠”的大量使用,其对电视、航空等业务产生了干扰,也冲击了移动通信业务的发展。20世纪90年代中期以后,国家禁止生产和销售超标的大功率无绳电话,同时大力扶持正规对讲机产业发展。

这一政策调整看似是挑战,实则是霞美镇对讲机产业转型的契机,促使从业者们重新审视发展方向,探寻更可持续的发展道路。“随着市场需求的不断

断扩大,霞美镇的对讲机产业逐步走向国际化。在国内市场日益饱和的情况下,霞美镇的一些企业开始积极拓展海外市场,特别是在深圳华强北等地,这些企业通过技术创新、质量提升和价格竞争,逐渐获得了更多的国际订单。”王培详补充道。

1992年,以南安贤达陈清州、傅水发等为代表的一代霞美对讲机从业者,怀揣着敢闯敢拼的精神,奔赴深圳华强北这片创业热土。1993年,陈清州创立好易通(海能达前身),1995年,好易通在业内率先采用SMT(表面贴装)技术,这一创新性举措极大地提升了产品质量,第一款C160模拟对讲机上市后,为霞美对讲机产业赢得了声誉,也为后续的发展奠定了坚实的品牌基础。

好易通崛起后,在其带动下,科立讯、特易通等一批对讲机企业在本地相继创办。2000年,霞美镇的对讲机产业迎来了高峰期,这些企业通过技术革新,生产更为先进的数字对讲机,并且开始涉足公网对讲机、智能对讲机等新兴领域,逐步推动了整个行业的升级。

“想要可持续发展,就必须扩大市场。”在国内市场小有成就后,陈清州发现,专网通信整体的市场比较小,自己投入的研发资金比例又高,2004年开始,他便带领企业出海开拓市场。随着众多海外子公司和国际化研发团队的建立,好易通产品及解决方案全球竞争力大幅提升。2010年,好易通完成股改,正式将集团名称与品牌更名为Hytera,中文名海能达。

进入21世纪,霞美镇对讲机产业迎来了爆发式增长的黄金时代。2003年,泉盛电子推出的TG-308、TG-3118型号对讲机,以小巧便携的设计和出色的性能,迅速在市场上走红,满足了不同用户群体的需求。2006年起,霞美对讲机厂家积极拓展海外市场,出现大波“出海”参展浪潮,通过展示先进的产品和技术,让“霞美制造”的对讲机走向世界。

## ■ “模转数”过渡 创新与政策带来的新机遇

“2008年后,霞美对讲机产业迎来了二代接班的时代。这些二代们不仅秉承父辈的奋斗精神,更融入创新思维,各自创立品牌,推动产业转型升级。”霞美镇政府企业办相关负责人指出,通过不断投入新设备与技术,霞美对讲机生产从简单组装销售,逐步转向创新研发,并建立起完整的上下游配套产业链。霞美,这个“中国对讲机发源地”,顺势成为我国对讲机主要生产基地。

2009年,工信部发布《关于150MHz、400MHz频段专用对讲机频率规划和使用管理有关事宜的通知》(工信部第666号文件),规定中国对讲机模拟技术体制转为数字技术体制的时间表,“模拟转数字”共5年过渡期。众多本地企业积极响应,自主研发数字对讲机。同年,霞美镇长福村从海外留学归来的王少峰进入父亲的企业——宝锋电子,2010年,该公司推出便于携带的双段双频LCD对讲机,在无线通信行业引起巨大反响;2012年,又推出首款民用双段对讲机。

2016年,对讲机行业迎来“模转数”热潮,产品应用场景拓宽,功能不再局限于语音通话,还融入了GPS定位、视频传输等新技术。“我最早是做进口对讲机的贸易。2007年,从贸易转向生产,着手做对讲机的制造。如今,业务重心又转向对讲机出口。”曾作为霞美镇供销大军中的一员,远讯电子科技有限公司董事长陈振南对于霞美镇对讲机产业这几十年来快速发展,不禁感慨万千。

如今,霞美镇对讲机产业依旧充满活力,涌现出由霞美人创办的海能达、科立讯、宝锋电子、特易通电子、泉盛、凯利、精通电子、远拓电子、铭源通、艾迪欧、泉顺科技等一批代表企业,其中海能达、科立讯、特易通电子为国家级专精特新重点“小巨人”企业,海能达更是对讲机产业的龙头企业、上市公司。霞美镇荣获中国对讲机“淘宝镇”称号,辖区内11个建制村也依托对讲机产业荣获“淘宝村”称号。

2024年,南安敏锐捕捉国际市场机遇,在全国率

先开展对讲机中东专项行动,在迪拜签下超亿元意向订单,并出台首个针对对讲机产业抱团抢滩中东市场精准区域扶持政策——《南安市对讲机行业开拓中东市场专项行动实施方案(2024—2025年)》,全力推动对讲机行业“出海”中东市场。

“我们在稳固原有市场的同时,也涉足高端产品制造,拓展全球客户。去年,通过电子信息(对讲机)产品迪拜展销会暨产业推介会,已有多位新客商到企业实地考察,并签下意向订单。”王少峰补充道。在该展销会上亮相的还有特易通电子,其相关负责人郭俊全介绍,公司瞄准国内外中高端市场,出口订单占七成。为满足市场需求,特易通电子2024年搬到占地50亩的新厂区,产能翻了一倍,年产能最高可达650万台。

不难发现,南安对讲机龙头企业近些年来不断加大自主研发投入,巩固传统产业优势,推动转型升级。南安也从实施“广告出海”、落地权威检测机构、培养国际化营销人才等方面为产业提供全方位支持,引领企业在海外市场开疆拓土、大放异彩。

今年,南安趁势抢抓热度,在2月9日—11日举办的2025中国(泉州)专用通信暨应急产业博览会吸引2.6万人次现场参与,现场成交额8000万元,意向成交额11亿元,其中国际采购商意向成交额3亿元,让“买对讲机来中国南安”区域品牌日益响亮。值得一提的是,陈清州虽从南安走向深圳,但心系家乡发展建设,此次展会,他引入众多上游供应链企业,为行业发展提供技术支持,带动产业链协同发展。

从公共安全领域的警察、消防员,到物流运输、建筑施工等行业,再到旅游、赛事等民用场景,南安的对讲机无处不在,为社会高效运转提供通信保障。目前,南安对讲机产业年产销额上百亿元,拥有130多家生产厂家、800多家经销商,近2万人从事该产业,年产销对讲机5000多万台,占据中国70%以上市场份额,产品远销80多个国家。



南安市霞美光电信息产业基地一览