

傅燕燕:在创业与二代接班中冲出“她力量”



■本报记者 李杨瑜
见习记者 陈辛琪 文/图

崛起的“她力量”，正在不断打破传统商业环境的性别偏见。日前，《881大来宾》栏目成功推出了第二期节目，特邀南安市政协常委、福建利豪电子科技股份有限公司(以下简称“利豪电子”)总经理、南安市新联会执行会长、南安女企业家联谊会执行会长傅燕燕，为大家带来《女性创业与家族企业传承——坚守与突破的心路历程》的主题分享。

作为一位成功的二代女性企业家，在面对传统行业和家族企业管理中的挑战时，傅燕燕始终以坚定的信念和敏锐的洞察力应对，克服创业路上的困难。本期节目中，傅燕燕分享了她如何从已经成熟的外贸行业成功转行创业，又如何在家族企业中肩负起责任，助力公司持续突破发展的心路历程。

回归家族企业 开启接班篇章新征程

早年，就读于福州大学材料科学与工程学院高分子专业的傅燕燕，毕业后并未按照父辈意愿进入家族企业，而是选择了在外闯荡。

“在外贸和管理咨询工作中，我迎接了各种挑战，那是一段自由且充满上进动力的时光。”2010年，凭借积累的工作经验，傅燕燕毅然投身创业浪潮，与先生一同创办富林(福建)进出口公司，从事合成橡胶、EVA、POE等大宗化工原料的代理销售，主要代理中石化、中石油、台湾台聚、台湾亚聚等国内外各个石化厂的原料销售。目前，富林是华南地区头部分销商，与众多鞋材厂和品牌运动鞋公司以及轮胎厂都有深度配合。

“创业是从无到有，完全靠自己的能力创造一个全新的公司，这是一个不断适应和应对各种问题和挑战的过程，对个人能力有很大推动和促进。”2018年，家族企业利豪电子面临新挑战，傅燕燕毫不犹豫地回去帮忙。她深知，父亲对利豪倾注了半生心血，此时回归，是责任，更是亲情的呼唤。

初入家族企业时，傅燕燕怀揣着对自主经营的强烈渴望，期望能按照自己的规



傅燕燕(左1)做客《881大来宾》栏目进行主题分享。

划大展拳脚。然而，父亲出于对年轻人成长节奏的考量，并未完全放权。“老一辈企业家倾向于‘听话’的管理模式，而我更热衷于自主探索与实践。”在傅燕燕看来，这种观念的碰撞，在家族企业传承中屡见不鲜。但她深知，上一代人的经验也有一定的价值，保守经营与创新经营各有优劣，关键在于执行者如何灵活运用。

“一代管理者作为公司和家族的权威，习惯于对晚辈进行干预。要想实现自己的管理理念，首先要理解老一辈的想法。”对傅燕燕而言，创业相比于在公司工作更具有挑战性，也正因为有了这段创业的经历，在融入家族公司时，她对公司的整个经营理解得更透彻更全面，考虑问题和处理方法更成熟，也更能理解老一辈人对一手创办的企业所具有的那份深厚情感。

她充分尊重父亲作为公司创始人的地位和经验，通过小试、中试等逐步推进的方式，向父亲和其他老一辈管理者证明自己。在公司的一项技术改造项目中，傅燕燕通过详细的市场调研和数据分析，制定了一套创新的方案。她先在小范围内进行试点，取得了显著的成效后，再逐步扩大实施范围，推动了整个项目的顺利进行。慢慢地，她用成果赢得了父亲的信任，也让企业在新的轨道上稳步前行。

一个月的出色表现，傅燕燕得到了父亲的充分信任，开启真正的“亲政”。在管理公司的过程中，傅燕燕也秉持着

“对事不对人”的原则，注重团队的融合与协作。她深入了解每一位团队成员的特点和需求，因材施教。傅燕燕曾遇到了一位能力强却情绪化严重的行政部经理。“在会议上，这位经理常因负面评价而情绪失控。起初，我们用职务来压制，但很快意识到员工需要成长。”而后，她开始与这位经理耐心沟通，指出问题，引导其自我克制。在她的管理与引导下，经理的情绪化问题逐渐改善。

打破性别偏见 让“她力量”在创新中绽放

在以男性为主导的商业环境中，女性的能力常被低估，傅燕燕也面临着诸多偏见与质疑。有人质疑她的能力，给她贴上“不适合技术”“不具备领导力”的标签。对此，傅燕燕认为，女性具备独特的优势，如细腻的心思、强大的包容性与亲和力以及出色的合作精神。“自信自强是最关键的，只要凭借自身过硬的能力，以实力说话，便能打破偏见。”

近些年，在利豪电子的车间内，磨具、焚烧炉、上胶机等关键设备的更新迭代迅速，不仅是硬件的升级，更是管理理念和技术应用的一次深刻变革。“刚开始的时候，每一步都充满挑战。然而，正是这些不懈的努力和改进，如今都已结出‘硕果’。”傅燕燕坦言，推动设备升级和技术改造的目的，

是为了加速企业向“专精特新”的发展路径转型，从而提高核心竞争力。

在当今全球竞争日趋白热化的背景下，唯有聚焦于某一专业领域并深入耕耘，方能赢得一席之地。为确保技术上的持续领航，傅燕燕始终将研发投入置于战略核心。她深入公司的技术研发前沿，积极吸纳业界精英，精心构建了一支才华横溢的研发团队，共同推动企业技术创新与发展。

近年来，利豪电子不仅在覆铜板的材料选择和制备工艺上取得了重大突破，还通过采用改性热塑性丁基酚醛树脂脂作为主体改性材料，显著提高了产品的耐热性和抗老化性能。新制备工艺不仅降低了成本，实现了节能环保，而且确保生产出来的覆铜板能够在288℃高温下持续40秒不发生分层或起泡现象，剥离强度达到了1.8N/mm。

“这些数据看似简单，但它们代表着无数次试验和改进的结果。”在傅燕燕看来，正因为对单层覆铜板的专注，让公司迈向“专精特新”有了重要载体。这款产品不仅填补了国内市场的空白，还因其卓越的性能指标赢得了国内外多家知名企业的青睐。

作为四个孩子的母亲，傅燕燕在家庭与事业之间巧妙地寻找着平衡。工作的繁忙并没有让她忽视对孩子的教育和陪伴。在孩子上学期间，她全力以赴投入到工作，提高工作效率，尽量在工作时间内完成各项任务。晚上，她则会将时间留给孩子，辅导他们的功课，陪伴他们成长。同时，她注重培养孩子的自主学习能力和独立人格。

如今，在傅燕燕的带领下，利豪电子也积极拓展海外市场，凭借自主研发的覆铜板工艺技术和获得国家知识产权局的8项发明专利授权，成功打造出“DE”牌、“L”牌覆铜板产品品牌。产品远销东南亚地区，为全球客户提供高品质的覆铜板解决方案。

对于利豪电子的未来，傅燕燕有着宏伟的蓝图。她希望公司在销售额、盈利能力、产品技术水平上实现持续突破，成为行业龙头，打造新质生产力“新引擎”，向更大的平台发展。对于正在考虑创业或接手家族企业的女性，她语重心长地说：“每一个成功者都是一路跌撞，一路坚强，一路成长。所有的梦想都是要先行动起来，才有可能去实现，做事的过程中多考虑一些长远的发展，相信自己有能力实现目标。”



订单排到5月份

远拓电子推动对讲机产品“扬帆出海”

本报讯 (记者 李杨瑜) 连日来，素有“对讲机之乡”称号的南安，有不少电子信息企业都在开足马力忙生产，续写“南安造”对讲机新年“出海”新篇章。

电路板焊接、外壳组装、功能测试……25日，记者来到位于霞美镇的泉州市远拓电子有限公司(以下简称“远拓电子”)的生产车间内，工人们早已在各自的工作岗位上作业，各个生产工序紧张有序运转，车间里一派繁忙景象。

“我们是正月初十开工，现在工人有80名左右，基本上都是老员工，复工率95%以上，生产方面有保障。”泉州市远拓电子有限公司总经理陈清添说。

成立于2009年的泉州市远拓电子有限公司，一直以来致力于无线电对讲机的制造及销售。去年年底到今年春节期间，该公司获得了大量的海外订单，因此，一开春，远拓电子便把员工到岗率转化为生产力，开足马力赶订单，打算在新的一年里大展拳脚。

“目前，我们不少海外订单正抓紧生产，有200多万美元。”陈清添补充道，远拓电子现在一天的生产量是2000台左右的机器，订单更是排到5月份之后。

新的一年，远拓电子将继续拓展海外市场，持续推动对讲机产品“扬帆出海”。“欧美市场是我们的主打方向，我们会在原有海外市场的基础上，加大力量开拓一些新的市场，比如南美洲市场，这是今年的重点方向。”言及此，陈清添信心满满。

远拓电子奋战海外订单是眼下南安政企一心抢抓海外市场的生动缩影。2024年，南安市敏锐捕捉国际市场机遇，吹响“扬帆出海、再下南洋”的号角，在全国率先开展对讲机中东专项行动，出台首个针对对讲机产业抱团抢滩中东市场的精准区域扶持政策，引领对讲机企业在海外市场开疆拓土、大放异彩。蛇年春节刚过，南安便趁势抢抓热度，举办首届中国(泉州)专用通信暨应急产业博览会，吸引超2.6万人次现场参与、海内外50多家媒体宣传推介，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达3亿元，让“买对讲机，来中国南安”的口号愈发响亮。

国网南安市供电公司： 电杆加装防撞墩 筑牢电网“安全防线”

本报讯 (记者 周海文 通讯员 黄阿兰) 近日，国网南安市供电公司组织人员对仑苍镇10千伏线路开展专业化巡检工作，对易遭车辆碰撞的杆塔、拉线等安装防撞墩和警示标志，保障电力线路安全稳定运行。

“先把这几个防撞墩搬到那边杆塔下，注意轻拿轻放，别磕坏了。”当天，记者在蔡西村电力施工现场看到，该公司党员服务队队员梁国柱一边指挥着，一边抱起一个防撞墩。在现场，党员服务队队员们分工明确，有条不紊地进行着测量、精准定位，保障防撞墩的安装位置准确无误，减少线路电杆及附属电力设备的损坏。

记者了解到，春季是电力设施外破的高发期，车辆及大型机械误撞误碰造成的倒杆断线等事故时有发生。为保障辖区内的电力设备安全稳定运行，国网南安市供电公司结合当前安全大检查和电力设施隐患排查整治专项活动，着重对拐弯处、车辆及大型机械经常出入等容易产生碰撞事故的地段重新安装电杆防撞标识、防撞墩、拉线护套等。电力设施换上新的“防撞衣”，白天色彩更醒目，夜晚在车灯照射下也十分耀眼，让车辆和行人能看清电杆位置，有效减少车辆对电力设施造成的威胁，确保电网设备安全运行和可靠供电。

“供电公司想得真周到，有你们在，我们用电更放心了！”看到村道旁的电杆穿上“新衣”后，村民王大伯竖起大拇指称赞道。

截至目前，该公司完成了仑苍镇20处10千伏线路防撞墩的安装工作。此外，在电力巡检过程中，该公司纪委组成“纪检+安全”检查小组针对现场安全管理、作业规程执行等环节，采取现场巡查和突击检查相结合的方式，确保安全生产处于可控、在控状态。特别是在供电高峰期，强化对一线作业现场的检查频率，要求安全责任落实到人、作业标准严格执行，确保各类隐患排查及时、整改到位。

下一步，国网南安市供电公司将继续开展线路特巡特护工作，做到全覆盖、不留死角，对发现问题跟踪督促整改，提升供电质量可靠性，保证配电线路及设备健康稳定运行。

石材是冰冷的，但石材人必须是有温度的”

杨剑军:返乡创业 想把水头打造成高端石材的会客厅

■本报记者 蔡静琦 文/图

“家门口赚钱，还能常陪老人，这是每个在外打拼的南安人最朴素的期盼。”在广东云浮打拼了近20年的南安人杨剑军，尽管已打造出百人团队、45亩标准化厂房的规上企业，但始终难掩对故土的眷恋。

2023年，他回到南安，创立了泉州智盛新材料有限公司，并于去年年底在水头福山工业区，租下了2000多平方米的场地，精心打造了一个“莎安娜专场”。在水头，这样的规模或许只能算作中等展馆，但这是杨剑军回归家乡，开启新事业篇章的第一步。

回乡创业是商业布局更是双向奔赴

20世纪90年代，杨剑军随家族从河南郑州辗转至云浮采购石材，在摸爬滚打中，他敏锐地察觉到，单一买卖已难以契合不断变化的市场需求。于是，他扎根云浮，从石材加工厂起步，凭借对莎安娜大理石的专注深耕，一步步发展为行业标杆、规上企业。

尽管在云浮取得了斐然成就，但杨剑军心中始终有个牵挂。“逢年过节，看到父母在家乡孤独的身影，我就特别想把事业搬回水头，时刻陪伴在他们身旁。”谈及这份对家乡和亲人的眷恋，杨剑军感慨道。

2023年，杨剑军发现，不少在云浮采购了长达十几年的老客户，纷纷将目光转向水头。与此同时，众多云浮石材商也逐步将事业重心转移至水头。“回家”这个念头，在杨剑军心中愈发强烈，在外漂泊近20年的他，内心开始按捺不住。那一年，他回到水头，寻得一处

场地，把主营的“莎安娜”带回家乡。

“回家创业是一个正确的选择。水头不仅人流量大，采购量也很惊人。”他经营的首个展馆，位置虽较为偏僻，但凭借着云浮的加工品质，和自有矿山的采购优势，迅速在水头崭露头角。不到半年时间，他便开始重新寻觅新的场所，想要打造一个更大的展馆。

2024年下半年，他恰好看到盛达石材城主通道的入口处有空置场地，他当机立断，立马联系该石材城相关负责人，拿下了这个显眼的黄金地段。

水头大小石材商有上万家，经营“莎安娜”的也不下百家，同质化竞争严重。杨剑军设立2000多平方米“莎安娜专场”的举动，看似冒险，实则暗含了他对行业的深刻洞察。

“莎安娜是米黄系天花板，加工难度大，过去多为云浮企业垄断生产。”杨剑军分析，水头虽有区位和成本优势，但缺乏高端品牌聚集。他计划将云浮积累的矿山竞标经验、工程渠道资源与水头本地展销窗口相结合，形成“老矿直采+定制服务”模式。

“我们的目标是让水头成为高端石材的‘体验中心’，而非单纯的价格战场。”杨剑军认为，“回家”不仅是商业布局，更是一场“双向奔赴”。

人情算法助力企业传承与经营创新

当多数石材老板在焦虑“二代接班”难题时，杨剑军主动把四个孩子带入车间和工地。“我想让他们明白，父亲的每一分钱都是用双手打拼出来的。”这种看似简单的生活体验，实则是一场精心设计的“传承课”。

对于杨剑军而言，传承的意义远超

过单纯的商业经营交接。“智盛石材已经经营了十几年，如果因传承问题而消失，就好比亲手培育的大树突然枯萎，这对员工、客户和整个行业都是一种辜负。”为此，他设计了一套独特的“传承课”：每周带儿女参观矿山，讲述每块石材背后的故事；带他们参与助学扶贫，体会财富的温度；甚至在朋友圈写下“鸡汤”激励团队——这些看似琐碎的举动，实则是在播种一种“敬畏行业、尊重生命”的价值观。

在石材行业，杨剑军还有个外号叫“拼命三郎”。但鲜为人知的是，这位“铁汉”背后还藏着一套“人情算法”：他给开摩托车的员工折价买车，约定月薪分期还款；为买房困难的员工垫付首付，仅要求每月多扣几百元工资；把外国客户的签约仪式变成“家庭聚会”，让孩子见证父亲的成功。

“石材是冰冷的，但做石材的人必须是有温度的。”杨剑军说，正是这种温度，转化为团队的向心力：疫情期间，30多名员工主动留守工厂；市场寒冬中，团队创下月销售额逆势增长15%的奇迹。

很难想象，坐在记者跟前，略显发福的杨剑军曾征服过戈壁。

脚底的血泡、脱落的指甲、沙尘暴中模糊的视线……2019年，45岁的杨剑军顶着烈日，在敦煌戈壁长达122公里的赛道上，拖着臃肿的身躯前行。“我不是为拿奖去的，我是带着几十家石材厂的老板一起去的。当时我就想，

如果连这点苦都吃不了，怎么带团队闯过市场的风浪？”杨剑军回忆道。

“企业家的天花板，往往是自己的认知边界。”一直以来，杨剑军也都在不断挑战自我，他将学习视为突破瓶颈的核心动力。早年，他先后在厦门大学、清华大学修读管理课程，系统学习企业战略和创新管理，并考取荷兰商学院工商管理硕士，进一步拓宽国际化视野。

在他看来，学习不仅是个人成长，更是为团队注入创新基因的关键。当被问及未来目标时，他的回答朴素却坚定：“把莎安娜做到极致，把智盛做成百年名企，把水头打造成高端石材的‘会客厅’。”

