

外贸“引擎”发力 南企扬帆“出海”赢先机

■本报记者 李杨瑜 文/图

传送带嗡嗡作响，一卷卷无纺布包材游走；工人们手指翻飞，清点核对、精准分拣到对应区域；胶带撕拉声此起彼伏，叉车穿梭托起满载的集装箱……近日，记者来到福建省诺华卫生用品有限公司，只见各车间内，呈现一派繁忙景象。

“我们正常是上午、下午各两次装货时间，现在差不多收尾要走了，这5个柜是要发给南美客户的。”春节至今，福建省诺华卫生用品有限公司董事长郑友套一天也没闲着，每天忙于服务老客户、抢抓新市场。

作为一家主要生产和销售卫生巾、纸尿裤等卫生用品类的企业，深耕外贸市场17年的郑友套知道，抢抓订单宜早不宜迟，因此，该公司生产车间的生产线也几乎每天都是满负荷的状态。“我们在南安厂区共有纸尿裤生产线17条，员工300多人，年产能可达12亿片。”郑友套告诉记者，眼下，公司的海外订单已经排到五六月份，有1000多万美元的海外订单，产品主要销往欧美及中东地区。

“现在我们还是以服务老客户为主，同步增进新客户对我们的了解。此外，我们也会通过评估新客户的资质、市场维护能力、销售渠道等方面来进行市场布局。”在郑友套看来，现在的市场是双向选择，客户在选择他们的同时，他们也在选择客户。

海外订单怎么“抢”？经过多年外贸市场的摸索打拼，福建省诺华卫生用品有限公司持续从拓渠道、强质量、保交货三方面着手，“出海”的路子越走越宽。

“外贸要做好，很关键的一点，是我们有布局了17年的销售渠道，综合实力较强。再者，我们取得了多个国家的产地认证证书，实现绿色通行，包括企业自己的上下游的产业链都有在做配套。”郑友套坦言。此外，企业在



远拓电子车间一角。

研发方面也紧跟步伐，基本上可以满足国外客户对制造工厂的要求。

无独有偶，位于霞美镇的泉州市远拓电子有限公司，海外订单同样排到了5月份以后。

“我们的订单有200多万美元，现在一天生产2000台左右的对讲机设备，如果今年订单增加，我们会再扩大生产。”泉州市远拓电子有限公司总经理陈清添说。

南安素有“对讲机之乡”的称号，“南安造”对讲机早就享誉海内外。2024年，南安市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，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。在此背景下，南安众多对讲机企业纷纷加入拓展海外新市场的行列，对讲机扬帆“出海”再启新征程。

2025年，泉州市远拓电子有限公司目标非常明确，主导依旧是海外市场。“除了原有的基础市场，我们也会加大对南美洲市场的投放，包括参加展会、加大开发力度等。”陈清添补充道。

外贸是拉动经济增长的重要引擎，也是联结国内国际双循环的重要枢纽。去年，南安启动“扬帆出海再下南洋”专项行动，锚定海外市场，探寻外贸新路。近年来，南安企业继续以不断求变的拼搏姿态积极拓市场、增订单，助力南安好货扬帆“出海”，抢占先机。

近日，沙特五大行业展——Big 5 Saudi在沙特阿拉伯利雅得举行，九牧集团携沙特本地工程合作伙伴共同参展，多款高科技产品惊艳亮相。

展会现场，九牧集团的多款智能卫浴产品凭借前沿技术、优雅设计与舒适体验，赢得用户的广泛赞誉和认可。其中，九牧X90超静音数智马桶

首创智能电机翻转冲刷技术，以“排”代“冲”，实现图书馆级静音，配备铂金除臭、全水路除菌及红蓝光照射理疗技术，让海外客户赞叹不已。

据悉，自2010年起，Big 5 Saudi每年都如期举办。作为中东建筑行业最具影响力的盛会之一，该展会汇聚全球顶尖专家、学者与企业领袖，已成为连接全球建筑行业市场的桥梁。九牧集团此次参展，除了布局海外市场，也向全球消费者展示了中国科技卫浴的领先实力。

“目前，集团的产品远销120多个国家和地区，我们在全球拥有1万多家高端体验店和30多万个销售网点。”九牧集团相关负责人表示，此次，他们首度以参展商身份亮相中东市场，不仅深化了集团全球化布局，也彰显了中国智造实力。未来，九牧将持续推进全球化进程，拓展全球市场。

全国青年南商齐聚上海 共探“AI+机器人” 赋能传统行业转型之路

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 薛文彬）日前，由南安市委统战部、南安市工商联（总商会）、南安团市委主办，上海南安商会、上海南安商会青委会承办的全国青年南商“AI+机器人：赋能传统行业数字化转型”分享会在上海举行。来自全国各地的南商青年代表、专家学者出席分享会。

分享会上，上海大学机电工程与自动化学院田应仲教授深入剖析了AI与机器人协同的技术原理和创新模式，阐述了这一融合如何重塑产业价值链和增长逻辑，为与会者揭示了该领域前沿的发展趋势与实践应用；上海国家会计学院叶小杰教授做题为《AI+机器人赋能转型中的财务观察》的主题分享，他从财务视角出发，探讨了AI与机器人技术如何助力企业实现财务与业务的深度融合，为企业在数字化转型中优化财务管理提供了新思路；九牧集团上海分公司总经理陈燕文结合实例，分享了九牧的智能制造之路，讲述传统制造业如何借助AI与机器人技术实现智能化、信息化，为传统行业数字化转型提供了宝贵经验。

现场，南安市青年商会会长吴文托、吉林省福建青年商会会长陈安源、上海大学机电工程与自动化学院田应仲教授，以及九牧集团上海分公司总经理陈燕文等嘉宾，还围绕“AI+机器人”这一主题，从技术应用、企业管理、市场趋势、人才培养等多元视角，进行了深入而全面的分享。他们凭借丰富的行业经验和敏锐的洞察力，不仅剖析了当下“AI+机器人”领域的发展现状，还对未来发展方向做出了前瞻性的研判，引发了现场的热烈讨论与深刻思考。

吕孙海：叉车司机的逆袭人生

■本报记者 蔡静琦 文/图

左手接电话、右手回信息……在水头镇福山工业区里，吕孙海每日忙着眼客户沟通。很难想象五年前，他还是个为了生活奔波的普通青年，白天开着叉车，晚上又骑上摩的，连一碗8元的砂锅夜宵都舍不得吃。如今，他用租下来的1万多平方米场地，成立了益万特价仓，用来经营特价石材，成为业内知名的特价石材商。

从叉车司机到创业者的转变，吕孙海的每一步都充满了汗水与坚持。如今，拥有4000多个架子位、年周转率超普通大板市场3倍的他，不再满足于当个“石材中间商”。他开始寻觅合适的矿山资源，并探索线上撮合平台，准备解决传统石材交易信息不对称的行业痛点。

从80个到4000多个架子位

“躺不下去的时候，就跑起来。”聊起创业，吕孙海的回忆一下子被拉到了5年前。创业的前一个月，他还在石井一家石材厂内开着叉车，只不过，每个月6000元的工资养家实在捉襟见肘。每天晚上，他不得不出去跑摩的。

看似很简单的摩的行业，原来也有着“潜规则”：他看好的流量地段，早就被其他人占据。因而，一晚上，他兜兜转转，也就赚个二三十元。感觉到打工没有盼头，他干脆选择“躺平”。辞职回家待了一个多月，直到在手机上刷到一个富豪的励志人生，他体内不服输的血脉仿佛被激活了。

原本对石材一窍不通的他，开始骑着摩托车去各个市场逛。在不熟悉石材品种和认识经销商的同时，他还会在酒店“蹲客”。“认识再多的品种和经销商也等不来客人，必须主动出击，才能有转化的可能。”吕孙海说，来水头采购石材的，基本会留宿水头。为此，刚开始在酒店蹲守时，吕孙海会上烟，但客户经常看都不看一眼就扔掉了。

“前期这种挫败感非常强，一度想要放弃。没想到，后来有客商在我的软磨硬泡下，愿意让我带路。”吕孙海告诉记者，他开着摩托车，免费带人生地不熟的客商到各个市场看板，因为他的朴



实和真诚，客户大为感动，也通过他的介绍，购买了不少石材。他就这样硬生生地用诚意敲开了市场的大门。”

在带客的过程中，吕孙海发现，很多客商在选购石材时，都倾向先看特价的石材。因而，他就萌生了经营特价石材的想法。没有第一笔创业资金，他就靠东拼西凑，租下了近80个架子位。然而不到4年时间，他就单枪匹马，将市场规模发展到了4000多个架子位。

“选择做特价板，很扎心的一个原因在于没有太多的启动资本。”吕孙海坦言，早期收的特价板，都是从那些急于抛售或者想要转行的人手里转的。这种价格都比较低，只要手上有了一定的客源，周转率也高。他就是靠着这样一单一单，慢慢将市场做大。

特价石材拼价格更拼效率

在做特价板的石材商中，很多都选择抱团发展。这种方式起步虽快，却也存在一定的弊端，那就是决策的效率。为此，即便创业资金有限，吕孙海依然选择单枪匹马，“一天一个政策”，哪里需要打哪里，他通过高效决策，稳稳抓住了很多大单。

“你看这些温德姆灰好看吧，就卖88元，完全是亏本在卖，但可以引流啊！”吕孙海指着现场一列深灰色的石材说，他认为，不是每个品种都要赚钱，但一个客户也很少只买一个品种，只要总体能赚钱就够了。

谈及石材行业人员流动问题时，吕孙海坦言，没有哪家企业会喜欢人员频繁的进出，但他也不怕哪个业务员离职了，平台就不转了。他始终相信，只要给足业务员发展空间，他们的效率和服务水准自然会提高。

“客户从进门到下单，绝对不能超过45分钟！”吕孙海规定，业务员必须熟记近千种石材参数，客户问价时需同步心算总价、运费、损耗率，误差不得超过3%。“石材不是奢侈品，客户要的是决策效率。”

现场，记者看到莎安娜、奥特曼、云多拉灰等上百款品种，基本是行业内的主流产品。吕孙海说，即便是特价石材，收货还是得有一定的要求，必须是市场主流，不能是偏门产品、一片两片的不收。他坚持每款石材都是5000平方米起收。所以很多来到他市场的客户，都是大客户。他们在这里可以一站式买到所有材料。如此，业务员成交一单，就能得到更多收益。

在“拼价格更拼效率”的石材市场中，吕孙海用他的模式证明了一条真理：没有永远的蓝海，但有永远能创造价值的人。

如今，吕孙海坐拥4000多个架子位、年周转率超普通大板市场3倍，但他已不满足于当个“石材中间商”。他也在寻觅合适的矿山资源，并探索线上撮合平台，解决传统石材交易信息不对称痛点。



南安市消防器材协会 赴上海杭州考察交流

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 廖辉高）日前，南安市消防器材协会在会长洪顺伙带领下，前往上海、杭州开展考察交流活动。

在为期4天的考察交流期间，一行人先后前往应急管理部上海消防研究所、杭州国际储能展、杭州智缤科技有限公司等单位、展会、企业参观学习，并开展座谈交流。

“此次参观学习让我们受益匪浅，应急管理部上海消防研究所作为行业技术标杆，一直是南安企业学习的目标和信赖的伙伴。未来，我们将进一步加强合作，推动产品质量升级，助力行业规范化发展。”洪顺伙告诉记者，为深化合作，协会还与应急管理部上海消防研究所签署了战略合作协议，这也标志着南安市消防器材产业在质量提升、技术创新方面迈出重要一步，为行业高质量发展注入新动力。

在杭州智缤科技有限公司，双方举行了“智慧消防与产业升级”专题座谈会，共同探讨智慧消防、科技创新及行业未来发展趋势。“智缤科技作为国内领先的智慧消防解决方案提供商，其智能消火栓、消防物联网平台、AI预警系统等产品给大家留下了深刻印象。企业依托大数据、云计算等技术，构建了高效的消防监测与应急管理体系，为行业智能化升级提供了新思路。”洪顺伙表示，他们还就消防器材智能化、行业标准制定、市场合作模式等议题展开深入交流，接下来，协会也将继续组织各类学习考察活动，助力会员企业把握机遇、迎接挑战，共同书写行业发展新篇章。

太原市南安商会党支部 开展主题党日活动

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 王建）为缅怀革命英烈，传承红色基因，清明前夕，太原市南安商会党支部与山西省福建商会党总支共联共建，组织党员、入党积极分子一行30余人，前往太原塔堡革命烈士陵园开展主题党日活动。

在革命烈士纪念碑前，全体党员排列齐整，在烈士纪念碑前庄严宣誓，重温入党誓词，集体接受爱党爱国的革命精神洗礼。大家纷纷表示，要铭记光荣历史，铸牢理想信念，以先烈为榜样，继承他们前赴后继、艰苦奋斗的革命精神，以更加饱满的热情和昂扬的斗志投入工作中，为推动社会发展、实现民族复兴而努力拼搏。

“通过此次活动，我认识到今天的幸福生活是无数革命先烈用鲜血和生命换来的。作为党员，我们要铭记历史，不忘初心，传承和弘扬革命精神，在各自的岗位上发挥先锋模范作用。”太原市南安商会党支部书记洪天星感慨道。

国网南安市供电公司： 无人机赋能 提升配网运维与监督效能

本报讯（通讯员 傅泓源 记者 周海文）为深入实施配网隐患整治专项行动，切实提升基层供电所智能化运维水平，近日，国网南安市供电公司组织14个供电所和2个供电服务站的无人机飞手开展“无人机自主巡检”专项提高培训，通过无人机航线规划、智能识别隐患等，提高巡视效率，为辖区电网安全运行提供有力保障。

本次培训立足基层实际需求，重点解决三个痛点：一是山区杆塔因障碍遮挡信号，导致手动操控易“丢图传”问题，通过预制巡检航线规避信号盲点；二是人工拍摄照片角度偏差大、存在缺陷漏检问题，利用无人机航点预设标准化巡检点位，保障巡检图片质量；三是照片人工比对耗时长问题，引入智能识别系统自动筛选异常图像，快速对发热点、红外图像进行识别。

“航点建立后，一名飞手可以操控多台无人机进行自主巡检，巡视效率得到指数级提升。”该公司城北供电服务站工作人员吴泽恩现场演示了通道建模、航线规划、复飞修正等全流程操作，手把手指导参训人员完成基杆塔航线建档工作。

“通过设定阈值，系统能够自动识别异常发热点，我们只要复核重点隐患就行。”参训飞手黄书艺在操作后深有感触地表示。相较于传统飞手巡检模式，新方法可使单条10千伏线路巡检时间和隐患点识别时间提升5倍以上。

此外，该公司纪委、安全监察部积极运用无人机开展“空地联动”监督，通过无人机开展远程作业现场监督，精准发现施工违章、工程施工工艺等问题，以科技赋能提升安全监督质效。

截至目前，国网南安市供电公司已完成53条配网线路航点规划，涉及杆塔8302基。下阶段将持续深化“设备主人+飞手”责任捆绑机制，要求每位设备主人主导完成所辖线路航线建设，对高故障线路实行双周特巡，通过“人机协同”新模式，力争年内实现配网线路无人机自主巡检覆盖率80%以上。