



两位南安人

## 履新句容、榆林两地商会会长

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 薛文彬)近日,句容福建商会第一届第一次会员大会召开,南安人杜诸侯当选会长。

就职典礼上,杜诸侯在作今后五年发展工作报告时表示,商会将通过强化自身建设,完善治理结构,打造规范、服务、创新、共赢的现代化商会组织;深化会员服务,搭建信息、金融、法律、人才等服务平台,助力会员企业转型升级、做强做优;促进交流合作,组织经贸考察、学习研讨、联谊活动,实现内外互动与商机共享;积极践行社会责任,引导会员诚信经营、投身公益,树立闽商良好形象;发挥桥梁纽带作用,密切与两地政府、各商协会及社会各界联系,为优化营商环境、助推两地发展建言献策。

据悉,句容福建商会目前已有63家会员企业,涵盖农业、建材、活性炭、酒店、医疗、零食、茶叶、水果、餐饮等各个领域。

又讯 5日,以“新时代奋进新目标 新起航再创新辉煌”为主题的榆林市福建总商会第五届第一次会员大会暨理监事会就职典礼举行,南安贤达郑平阳当选会长。

会议指出,大会的召开,标志着原榆林市福建商会与榆林市闽商企业商会合并升格的榆林市福建总商会正式迈入发展新阶段,更是闽榆两地情谊深化、合作升级的生动写照。

## 恒通卫浴荣获

## 2025年度中国厨卫榜三大奖项

本报讯(记者 李杨瑜)在日前揭晓的中国厨卫榜评优榜单评选中,恒通卫浴凭借卓越的产品力、创新力与品牌影响力,一举揽获三大重磅奖项——2025年度卫浴十大品牌、2025年度智能马桶十大品牌及2025年度浴室柜十大品牌,实现品牌荣誉的又一次跨越式突破。

“此次蝉联多项殊荣,不仅是一份沉甸甸的行业褒奖,更是恒通卫浴多年来坚守品质初心、深耕技术创新、持续赋能美好人居生活的有力见证。”恒通卫浴相关负责人表示,这标志着公司在品牌建设、产品矩阵打造与用户体验提升等方面,已稳居行业头部阵营,彰显了行业与市场对恒通卫浴综合实力的高度认可。未来,他们将以此为新的起点,以更智能、更健康、更人性化的全卫解决方案,助力卫浴行业高质量发展。

## 2026年省重点技改项目申报工作启动

本报讯(记者 李杨瑜)日前,南安市工信局转发了《泉州市工业和信息化局关于做好2026年省重点技改项目申报工作的通知》,面向全市产业项目、工业(产业)园区标准化建设项目以及其他项目三个方向开展征集。

通知要求,申报产业项目应符合国家和福建省相关产业政策、区域规划布局、市场准入标准、资源开发、能耗与环境管理等要求,非《产业结构调整指导目录(2024年版)》中的限制类和淘汰类项目。

同时,实施主体应为南安市域内依法生产经营的有关工信领域企业;技术改造(含扩建、迁建、改建等)项目,已完成核准或备案手续,且处于开工建设阶段。

此外,总投资2000万元及以上(原省级扶贫开发工作重点县及产业基础再造项目总投资1000万元及以上),其中,项目设备(含技术、软件,下同)投资500万元以上。对优质中小企业(含创新型中小企业、专精特新中小企业、专精特新“小巨人”企业)、省级工业龙头企业、省级以上制造业单项冠军企业、福建省产业领军团队所在企业实施的技改项目,人工智能模型和智能体开发、应用项目不作投资额要求。

在工业(产业)园区标准化建设项目方面,申报主体应是列入新一轮园区标准化建设园区的相关基础设施或配套设施建设项目,且位于园区总体规划范围内;总投资2000万元及以上,并完成项目可行性研究和相关必要的审批(备案)。

值得一提的是,通知里的其他项目,为工信领域新业态新产业增资扩产项目及有利于推进产业转型升级、提质增效的项目。

## 泉州市模具工业协会开展走访交流活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 黄醒东)连日来,泉州市模具工业协会持续开展了一系列会员企业走访交流活动,实地调研会员企业生产经营情况,并围绕模具行业的转型升级与高质量发展进行深层次交流。

每到一处,一行人都详细了解会员企业的生产流程、技术优势及市场拓展情况。“此次走访,不仅增进了协会与会员单位之间的沟通与信任,更为行业协同发展注入了新动力。”泉州市模具工业协会会长钱建根表示,未来,协会将组织更多走访交流活动,倾听企业心声,助力会员企业发展,推动泉州模具行业迈向新高度。

## 设计赋能 平台搭桥 出海破圈

# 这场对话解码南安日用轻工产业转型升级路

“流水不争先,争的是滔滔不绝。”在供给侧改革持续深化、消费偏好快速迭代的当下,南安日用轻工产业如何从“有量”迈向“有名”,从“制造”走向“智造”,从“内卷”跨向“出海”?6日下午,一场以“新质力量助推行业高质量发展”为主题的南安市日用轻工行业“设计+平台”交流分享会给出了答案。

来自香港、澳门的设计协会代表,阿里巴巴、京东、快手等多家电商与跨境平台负责人,以及南安本地企业代表、相关市直单位负责人等近百人参会,共同围绕日用轻工产业转型升级展开深度对话。

本报记者 李杨瑜 见习记者 康露 通讯员 黄宇超 薛文彬 文/图

### 设计赋能 让港澳创意落地南安智造

会议开始,就把“合作”两字写在了台面上。“今天是香港工业设计师协会、澳门产品设计协会首次走进福建来到南安,大家一定要抓住机会,该加微信加微信,该联系要联系,力求让大家都收获成果。”南安市日用轻工协会会长郑友套直言此次交流会很难得,希望与会企业能够把握机遇。

设计如何转化为生产力?香港工业设计师协会会长张耀辉给出了“平台化”的答案。他介绍,香港工业设计师协会成立于2002年,专注于工业及产品设计,会员覆盖文具、玩具、礼品、家品、电子等领域。张耀辉同时讲述了香港近年来大力推动文创产业的经验。

“我们可以提供一条龙服务,由配对设计师到落地生产,最终宣传推广,这些都有香港特区政府的支持。我们最擅长做好产品,通过设计为产业升级增加附加值。”张耀辉还分享了该协会推动的“融创未来”平台经验,并强调香港设计师的独特优势。他希望,将这一合作模式,可以扩展至大湾区及南安企业,用香港设计师的创意做点事,共同开发有市场竞争力的新产品。

澳门产品设计协会会长黄嘉顺,则把文化融合与产业多元结合起来。“我们协会成员来自产品设计、工业设计、教育领域,并通过6年在青岛、天津、无锡等城市交流,扩大各地与澳门设计师合作的机会。”他表示,澳门是中西文化融合的城市,在政府推动产业多元化的政策下,艺术与设计的氛围越来越浓。

谈到与南安的联动,黄嘉顺提到横琴粤澳深度合作区的机遇。在他看来,目前,横琴粤澳深度合作区正在建设产业基地和大学城,南安企业如有想法“走出去”,协会愿意与大家一起共同推动产品研发与跨境合作。

现场,南安的相关政府部门也把设计落地作为抓手。“工业设计是创新链起点与价值链源头,被誉为转型升级的‘金手指’。”南安市工信局相关科室负责人在交流中,也为南安企业提出三条发展路径:一要补齐设计人才与企业设计中心建设短板;同时,借助港澳资源提升品牌与国际大奖竞争力;此外,通过共享中心与理念传播,让企业吸收更潮流化的新设计理念。



“设计+平台”交流分享会现场

“产品好是必须的,但酒香也怕巷子深。企业能否通过设计,让产品自己‘说话’?”市工商联相关代表则从快消品市场出发,抛出问题,并向港澳设计团队发出深度互动的邀请。

### 平台搭桥 重塑电商渠道与增长逻辑

当“设计”把产品从“能用”推向“好用、好看、好体验”,下一步就要回答更现实的问题:谁把好产品卖出去?卖到哪里去?卖得更远,也卖得更稳,平台与渠道就成了关键变量。

“海天国内电商服务有13亿消费者,861万家商家、创造近6000万就业。”阿里巴巴海天集团福建区总经理陈鲤鑫介绍了海天集团在电商领域的布局。在他看来,南安产业可以更主动拥抱年轻化消费与品牌化运营,要把产业带的机会放到用户与平台矩阵里。

“淘宝创业者卖家平均年龄26岁;天猫则是品牌孵化的主阵地;1688面向工贸企业提供订单与一件代发;阿里资产则助力盘活国有资产。”他点名九牧等南安卫浴品牌的线上表现,并强调天猫超市的“即日达”功能,可以为日用轻工供应链带来更高频的合作可能。他期待与南安产业带深度融合,帮助更多企业走向全国乃至全球市场。

“我们提供‘零扣点、零年费、零物流、零客服、零推广、零营销’的全托管服务。商家只需负责供货,其余全部由平台承担。”来自京东惊喜事业部的相关负责人详细介绍了其面向工厂型企业的“惊喜自营”模式,举例说明平台补贴力度:“一款米桶消费者到手价1.9元,但平台仍按工厂报价5元—10元结算,这才是真正让利产业带。”

快手科技福建区负责人朱璇则从“内容+交易”的信任机制切入。“我

们平台以全域流量扶持、智能工具赋能帮助商家建立‘公域拓客+私域沉淀’的经营体系。围绕本次面向城市产业带的‘新商燎原计划’项目,快手可以通过线上线下联动,为合作城市商家提供入驻页面、站内外推广、线下服务站与社群等多维支持。”朱璇向与会单位和商家承诺,快手将持续在供给、内容、营销、流量侧加大投入,助力实体经济与数字经济融合。

与平台端“卖货逻辑”相呼应的,是地方部门对产业现状与痛点的直面回应。会上,市商务局相关负责人明确,南安是重要制造业基地,日用轻工支撑制造业“半壁江山”,当前产值约1400亿元,发展空间巨大。

“目前,南安将设计赋能和平台合作作为推动外贸转型升级、促进内外贸双循环的核心工作。”上述负责人聚焦内外贸融合发展,提出具体支持路径,她坦言,南安正持续完善跨境电商新业态扶持政策、会展参展补贴和出口认证支持体系,并积极引进境外检测认证机构,帮助企业补齐出口合规短板,并提出“设计+平台融合是破解难题的优解”。同时,她呼吁平台专家走近南安产业带企业,共同赋能南安企业,为南安企业走向国际化出一份力。

### 出海破圈 跨境通道政企合力开新局

当国内电商的“流量、补贴、内容、履约”形成组合拳时,企业的视野也会自然外延,如何更安全、更高效地把产品卖到海外?这场对话把话题拉向全球市场与跨境通道。

香港贸易发展局福建代表白松林将香港定位为对外经贸推广交流的重要机构,并强调贸发局拥有全球网络:海外与内地多处代表处,服务

# 把“南安制造”从红海里拉出来重塑价值

李杨瑜

## 微观产业

在很长一段时间里,南安制造的竞争逻辑是清晰而直接的:产业链完整、配套成熟、成本可控,只要做得快、做得多,市场自然会给出回报。但当电商平台把价格、品质、口碑全部透明化,当海外市场进入“去品牌化-再品牌化”的重构阶段,这套逻辑正在失效。不是南安不会做产品,而是过去赖以成功的“规模制造”,已经不足以支撑下一轮增长。

这也是为什么,这场围绕“设计+平台+产业带”的讨论在南安出现。从表面看,这是一次行业交流;从更深层次看,它反映的是一个制造业城市对自身发展路径的再判断:继续在红海里拼成本,还是主动重塑价值链位置。

南安的现实并不悲观。据会上相关部门的数据显示,南安日用轻工产业产值约1400亿元,是支撑南

安制造业的半壁江山;2024年出口额达48.8亿元,占全市出口总额的三成。但另一组数据同样刺眼——出口额仅占产业产值的3.4%。这意味着,大量产品仍停留在内贸或低附加值环节,品牌溢价、国际定价权严重不足,做得多却赚得少。

诚如会上蔡清安所言,现在打开京东、天猫、拼多多等电商平台,零售价甚至低于出厂价。可以看出,眼下问题的核心,不在于产品卖不出去,而在于卖得太像。当同质化产品一旦进入电商平台,价格战几乎不可避免,这并非个别现象,而是传统产业带在平台化时代的普遍困境。

但平台本身,并非问题源头。相反,平台正在倒逼产业升级。从国内成熟案例来看,浙江服装产业、广东家电产业,已经不再把平台仅视为销售渠道,而是视为需求雷达和产品测试场。设计先行、小批量试产、数据反馈、快速迭代,正在取代过去“一款产品打三年的模式”。

那些仍停留在等订单、拼价格的产业,才是被加速淘汰的一方。

“这正是‘设计’被反复强调的根本原因。”现场,参会企业负责人感慨道。我们知道,这里的设计,并不是简单的外观美化,而是围绕使用场景、情绪价值、细分人群重构产品逻辑,功能达标只是入场券,差异化体验才能决定溢价空间,对快消属性明显的日用轻工行业来说,这一变化尤为致命,也尤为关键。

面对现实存在的问题南安并非没有动作。近年来,当地通过与高校、科研院所共建平台,推进工业设计中心建设,设立科技成果转化与孵化机制,补齐创新源头的短板。同时,在外贸与产业政策上,推动会展支持、跨境电商、新兴市场布局,试图为企业降低“走出去”的制度成本。这些政策的方向是清晰的,不再只追求规模扩张,而是引导企业进入更高价值区间。

但真正的难点在于企业的认知转变。“设计投入见效慢、品牌建设

企业“寻求商机”。他概括了对南安的三类合作方向:展会合作、海外发展、创科合作以及设计与品牌打造。

“我们即将成立‘帮助内地企业出海专班’,特别是在东南亚市场,我们很早就有布局。”白松林进一步强调,香港贸易发展局可通过专业服务团队,在企业“购买土地、尽职调查、产品定位、用工法律、税务安排”等方面提供全方位支持,帮助企业“安全地走出去、更好地发展”。

跨境电商板块同样亮点纷呈。“欧美品牌退出后,俄罗斯市场对中国产品需求巨大,特别是建材、卫浴、家居用品等品类增长迅速。我们平台有全中文、定价支持人民币、结算直接回款国内账户等优势,能为中国卖家提供极大便利。”泉州趣好跨境电商电子商务有限公司CEO刘建华重点分享了俄罗斯电商平台的新窗口。

“我们今年推出了AI声音助手和OAI智能工具,能帮助中小企业在客户管理、智能投放等方面提升效率。而外贸是AI应用的绝佳场景,我们期待与南安企业共同探索数字化出海新模式。”在“B2B出海”路径上,阿里巴巴国际站泉州区域主管于子轩则聚焦数字化外贸服务。

产业要升级,也需要“平台+政策+要素”的系统支撑。南安市科技局代表介绍,南安与华侨大学等多所高校、中国科学院共建“三院所两中心”,推进产学研合作,共建孵化器与“科技成果超市”,欢迎港澳科创人才资源入驻;南安市委改组相关负责人也从宏观规划到政策导向,提出“十五五”期间将寻求多方向突破,实现“一企一策”;泉州乡村振兴集团代表则介绍,他们的“123战略”及多个平台支撑产业与乡村振兴。

渠道已拓,政策已给,剩下的关键在于产业如何协同升级。中共南安市委常委、统战部部长蔡清安把全场拉回到产业痛点,一方面是产能过剩与消费分化下的“马太效应”,另一方面是企业对电商“又爱又恨”。同时,他点出设计端的焦虑:情绪消费时代来临,知识产权保护不足。

“设计是价值启动器,电商平台是价值放大器和探测器,产业带是价值实现器。”蔡清安对“三方结盟”表示肯定,他提出,要尽快构建“设计+平台+产业带”的协作联盟机制,推动设计即商品、上线即爆款、生产更精准,从而建立信任机制与合作互利的共同体;同时,要把数据引入要素体系,让数据做“指南针”,让生产力做“加速器”,让设计做“新引擎”。

周期长,多数中小企业仍习惯用短期订单衡量一切。”一位业内人士表示,这也是为什么,单靠号召升级远远不够,更需要一种低风险、可复制的转型路径。从外部经验看,“设计+平台+产业带”的协同,正是可行解法之一。

眼下,对南安而言,真正要警惕的,是把“设计”当成装饰,把“平台”当成促销工具。如果设计不能进入产品结构和用户洞察层面,平台不能参与需求反馈与数据共建,那么所谓升级,最终仍会回到价格竞争的老路。

制造业的转型从来不是一蹴而就的。它需要耐心,更需要方向感。南安不缺产业、不缺企业,也不缺政策支持,真正缺的,是一套能让中小企业“敢转型、能转型、转得起”的系统机制。如果说过去30年,南安做的是把产品做好;那么接下来的10年,决定胜负的,将是设计定义产品、平台定义市场、产业带定义效率的三重协同。