



商机爆棚! 两场采供对接会在南安举办

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 蔡晓佩)连日来,2026中国(泉州)专用通信暨应急产业博览会围绕“创新互联,新质机遇”为核心主题,同期打造10多场高品质配套活动,搭建起行业交流、资源对接、趋势探讨的核心平台,深度剖析行业现状、挖掘发展机遇、展望未来方向,助力企业拓展全域新渠道、链接优质新资源。

不同于传统对接模式,2月26日的采供对接会·内销专场创新采用“采购商进展位”的点对点对接形式,让采购商精准直达目标企业展位,近距离考察产品、沟通需求,大幅提升对接效率,助力企业精准匹配国内采购资源,拓宽内销渠道,激活本土市场新动能,推动产业高质量发展。

2月27日,跨国采供对接会精准链接全球采购资源,特邀全球20余个包括印度、新加坡、巴基斯坦、伊朗、也门、土耳其等中东及其他国家和地区的专业采购团参会,搭建起中外企业高效对接的“桥梁”。这场国际产业对话通过“需求清单发布+技术方案路演+精准商务洽谈”的闭环设计,促成境外采购商与国内企业围绕专用通信设备、应急救援装备等核心领域展开深度对接。“这款产品完美契合地震救援场景需求,我们计划首批采购500套。”一位土耳其采购商代表在体验某企业研发的产品后说。

链路升级,芯片突围 专网通信重构产业坐标

■本报记者 李杨瑜

2月26日,在2026中国(泉州)专用通信暨应急产业博览会期间,同期举行的新品首发暨推介会成为产业链上下游关注的焦点。围绕专网通信与应急产业升级需求,跃国际电讯(香港)有限公司市场总监柯克楷与青岛赛锐半导体技术有限公司副总经理鲁德来分别登台发布最新产品与技术方案。从连接服务到核心芯片,呈现出专用通信产业链协同创新的强劲动能。

柯克楷:物联网卡突破重塑通信新格局

在全球智能终端加速出海的背景下,网络连接能力正成为决定产品竞争力的关键因素。围绕这一趋势,柯克楷在会上系统介绍了公司国际物联网卡布局及新一代“芯链卡”解决方案,展示了企业在全球连接领域的技术思路与市场判断。“其核心逻辑在于通过分布式节点实现就近接入,以‘链路最短’提升通信效率。链路距离越短,连接越稳定,延时越低、成本越可控。”聚焦基础能力建设,柯克楷强调,公司拥有国际物联网卡已完成全球五大APN节点布局。他表示,对于对讲机这类即时通信设备而言,延时控制尤为关键,节点布局直接关系到用户体验与终端性能表现。

面对跨境物流周期长、货物在途时间不确定等现实问题,跃国际电讯(香港)有限公司在卡片机制上也作出针对性优化。除了实体卡模式,柯克楷还展示了更具前瞻性的“芯链卡”方案。该方案通过与方案商联动,将海外运营商资源植入通信模组,并通过后台远程调取下发,实现无需插卡的全球连接。终端在注册账号时即可同步获得网络资源,省去拆机和装卡流程,提高出货效率。

“这一模式带来的改变不仅体现在流程简化上。企业无需备货实体卡,可根据不同国家与区域灵活调用资源,降低库存压力。”柯克楷表示,同时,还能避免实体卡在海关环节可能面临的合规敏感问题。

鲁德来:芯片技术升级拓展窄带新空间

在专网通信加速国产替代的背景下,核心芯片的自主化进程备受关注。推介会上,鲁德来围绕公司战略定位与产品布局作主题分享,系统介绍企业在高端窄带通信芯片领域的最新进展。

作为由宸芯科技股份有限公司与海能达通信股份有限公司共同设立的企业,青岛赛锐半导体科技有限公司专注于高端窄带通信芯片研发,致力于成长为中国大陆专网窄带通信芯片的核心供应商。

谈及市场方向,鲁德来首先明确了公司的双重定位,即中高端专网终端市场和专网物联网市场。围绕产品体系建设,鲁德来重点介绍了公司推出的“窄带通信三套片”解决方案。“其中,SR1820与SR1164计划于今年上半年量产,SR1306将于今年推出样片,明年实现量产。”鲁德来介绍,这些芯片还支持丰富的存储与接口扩展,并在DSP层面预留AI能力,可用于语音智能降噪、回声消除等场景。

此外,在射频能力方面,该公司采用零中频与低中频架构,集成锁相环、ADC、DAC等关键模块,具备高灵敏度与强抗干扰特性,形成高度集成的窄带专用射频解决方案,为整机设计提供更高可靠性与集成度。

“如果从技术战略层面观察,三套片的设计逻辑更具系统性。”鲁德来指出,产品从立项之初便围绕应急通信需求展开,聚焦“安全自主可控、空地融合、多元技术创新与开放生态构建”。

目前,青岛赛锐半导体科技有限公司研发团队近百人,70%以上为硕士学历,已实现全流程国产化设计与制造体系,无海外技术依赖,为专网通信领域提供真正意义上的国产替代方案。

现场成交 8500 万元,意向成交额 11.2 亿元! 2026 中国(泉州)专用通信暨应急产业博览会落幕

■本报记者 李杨瑜 李想
通讯员 黄钊伟 文图

2月28日,以“创新互联,新质机遇”为主题的2026中国(泉州)专用通信暨应急产业博览会圆满落幕。为期三天的展会,设专用通信、新质应急、运营服务、跨境融合四大主题展区。展览总面积达1万平方米,吸引来自福建、上海、广东、江苏、西安等省市的130余家企业参展,展位总数达400个,展出超万种产品。展会期间,累计接待专业客商与观众2.63万人次,现场成交额达8500万元,意向成交额11.2亿元,其中国际采购商意向成交额3.6亿元。

新品技术亮相 联动全球资源

26日开幕当天,展会现场人潮如织,络绎不绝。展馆内,海能达通信股份有限公司展位吸引不少海内外客商驻足。其携手青岛赛锐半导体有限公司共同推出的SR1820系列套片,不仅实现了完全的自主研发与自主生产,还前瞻性地集成了卫星通信能力。

“以往的芯片设计没有针对通信专网的,我们是行业首创。”该公司国内销售部行销专家陈树煜表示,这款芯片实现了全国产化研发设计,为未来构建“天上地下、无缝衔接”的通信网络奠定了核心基础。同时,现场还全面展示了其在专网通信领域的最新成果与创新解决方案。

在中心馆的福建科立讯通信有限公司也展示了“三断”储能专网通信系统,这个系统专为应对灾害发生时电力、交通、通信“三断”的极端场景而精心设计。“展会确实为企业带来了众多海内外合作伙伴,覆盖消防、应急、化工等多个行业,为企业深耕国内外市场提供了新契机。”科立讯产品行销工程师周荣存坦言,目前,科立讯产品远销全球多个国家和地区,海外销售占比达50%。

今年的展会不仅是新技术、新产品的首发地,更进一步融入全球产业链、创新链。现场,福建北峰通信科技股份有限公司推出的以BP系列新一代数字终端等为代表的涵盖芯片、系统、终端全产业链前沿技术;而福建泉盛电子有限公司的量子加密通信方案,更为信息传输加上了一把顶级安全锁……充分展现了我国通信产业自主可控、融合创新的蓬勃生机。

以企业需求为核心,本届展会搭建起“国内+国际”双循环采供对接平台,吸引了来自五湖四海的采购商汇聚,在各个展馆面前,现场供需对接氛围热烈。

“我之前在深圳,就跟很多工厂合作过,泉州是第一次来。这次我看不少产品都很不错,如果有合适的机会,我们愿意跟这些企业合作。”来自也门的采购商梅亚德·阿里·穆罕默德·阿里告诉记者。

从“声量”到“流量”再到“销量”的全链赋能,展会不仅是新产品的展示



展会现场人潮如织,络绎不绝。

平台,更是思想碰撞与商机对接的高端平台。有不少海外采购商表示,此前他们已和厂家建立联系,此次亲临现场,旨在进一步深化合作,建立更为紧密、更具深度的伙伴关系。

“我觉得这是一场极为出色的展会,以前在义乌接触过福建宝锋电子有限公司,并且与他们建立了合作关系。这次在展会组委会的组织下,我们参观了他们的工厂,现代化的设施、规范化的管理以及严谨的生产流程,都给我留下了极为深刻的印象。”来自伊朗的采购商塔巴塔亚斯尔·赛义德·侯赛因对展会赞不绝口,他表示,展会为伊朗市场采购新款对讲机搭建了便捷渠道。

聚焦标准升级 共促产业发展

作为全国重要的专用通信产业集聚区,南安拥有200多家电子信息企业、约5万名产业工人,38家规模以上企业构建起从核心芯片研发到系统集成完整产业链,对讲机产业年产值超20亿元,年销量超3000万台,产业集群入选2025年福建省中小企业特色产业集群名单,雄厚的产业基础成为本次展会的坚实后盾。

在持续深化“四链融合”战略的背景下,本届展会充分发挥平台优势,积极整合政、产、研、商多方资源。展会特邀国家无线电检测机构负责人、中国通信学会会士及地方无线电管理部门代表,围绕对讲机国家标准修订与产业协同发展等关键议题,举办“专用通信技术专项闭门交流会”。

“修订的目标是制定一个新的标准,既能引领行业技术进步,又能兼顾广大企业生存与发展。同时,也要寻求国际化与本土化的平衡、技术进步与企业成本承受能力的平衡、行业门槛与普惠发展的平衡。”中国通信学会顾问、中国通信学会会士牛晋认为,本次修订并非“另起炉灶”,而是为适应从模拟向数字化发展的技术体制变

革,是对现有国标的精准完善。

会上,多家泉州本土骨干企业代表分享了他们对标准修订的感受与期望。“数字化对于泉州对讲机产业意义重大。这一次国家进行数字对讲机标准修订,选择在泉州启动,也体现了国家对泉州对讲机产业的重视。”泉州市对讲机行业协会秘书长、泉州顺风耳电子科技有限公司总经理郭志明认为,行业标准必须实时修订才能跟上技术发展,尤其是当前窄带融合的新趋势。

“我们在‘模转数’方面沉淀了七八年。2025年下半年,公司就推出了公网对讲机、专业对讲机,这些都是‘模转数’的实际产品形态。借此机会,我们也将进一步提升产品品质,开发更多的应用。”福建宝锋电子有限公司产品总监梁后君补充道。

“借助新国标修订的有利契机,展会在推动对讲机产业从规模制造向技术引领跨越的过程中,为企业增强创新能力、提升品牌影响力注入了强劲动力,助力其加速融入并抢占全球对讲机供应链核心地位,共同推动对讲机产业规模持续壮大。”该展会组委会相关负责人表示,通过搭建精准对接与高效交流的桥梁,不仅助力企业进一步拓宽了行业视野,也有效促进了技术创新与市场应用的深度融合。

厚植产业根基 打造科普长廊

近年来,南安市立足深厚的产业根基与独特的侨乡优势,大力推动通信产品行销全国、拓展海外。

为构筑更为专业的沟通桥梁,强化展会的行业风向标作用,2026中国(泉州)专用通信暨应急产业博览会力邀众多国际专家与行业领军企业,打造了12场高规格活动。活动形式涵盖专业技

聚焦2026中国(泉州)专用通信暨应急产业博览会

聚势跨境新赛道 共拓出海新蓝海

■本报记者 李杨瑜

2月26日—27日,中国(泉州)专用通信暨应急产业博览会期间,多场聚焦“跨境出海”的高端分享活动同步举行。主流跨境电商平台代表、资深行业讲师及本地服务机构负责人齐聚一堂,围绕全球市场趋势、AI赋能外贸、平台政策红利及产业集聚服务等主题展开深度解析,为参展企业搭建起集学习交流、资源对接与商机挖掘于一体的专业服务平台。

AI 赋能与平台加持

在全球出海浪潮持续升温的当下,如何借势而上、稳健扎根,成为企业关注的核心议题。围绕这一主题,多位嘉宾从趋势洞察与技术赋能角度,勾勒出未来外贸增长的清晰图景。

易企出海(泉州)数字科技有限公司总经理徐非凡在分享中指出,2025年中国企业出海规模已突破2.5万亿美元,2026年将成为出海“扎根之年”。“随着多元新兴市场加速崛起,合

规与本地化成为企业破局关键。”他强调,应将合规转化为“增长引擎”,通过专业团队与AI技术协同,为企业构建可持续发展的海外体系。

平台机遇同样成为现场关注焦点。Wildberries泉州产业孵化基地招商总监孙荣峰详细介绍,作为俄罗斯领先的购物应用平台,Wildberries月活跃用户达7700万,业务覆盖10个国家,仓储与自提网络完善。针对中国卖家,平台推出低佣金、人民币结算、中文后台与AI翻译等扶持政策,并依托泉州产业孵化基地提供资料整理、入驻指导及运营培训等全流程服务,大幅降低入门槛。

亚马逊全球开店高级区域拓展经理Angel则将目光投向日本市场。她指出,日本电商增速为整体零售的10倍,物流效率高、资金周转快,是新友好型站点。围绕家居、银发、女性及Z世代客群,她提出“人货场”运营框架,并结合AI翻译、Vine等工具,帮助卖家实现冷启动突破。此外,企业还可通过平台福利政策获得资金与流量支持,并借助亚马逊企业购DTB模式拓展B端增量市场。

从趋势判断到平台实操,从AI工具到政策红利,多方力量交汇,勾勒出“技术+平台”双轮驱动出海新格局,也为泉州企业打开了更具确定性的增长空间。

集聚服务与全链布局

在平台与技术赋能之外,产业集聚与全链服务的完善,成为企业实现高质量出海的重要支撑。

阿里巴巴国际站泉州区域合伙人张辅铁以“跨境AI实战”为主题,提出“投资、内需、外贸”三方协同发力的思路,并强调通过主动获客、被动获客与私域获客的全球模式实现增长。借助AI商品运营助手Maxwell、风险顾问Grace及接待助手Eva,企业可在选品优化、合规预警与客户转化等环节实现精准提效,构建高效的全域推广体系。

“作为全省首个外贸集聚区,南安采用‘政府+国企+运营商’模式,提供政务代办、跨境平台对接、金融信保、人才培训等八大一站式服务。”南安市外贸集聚区运营主管许玉玲介绍,入

驻企业可共享展厅与培训资源,并享受租金减免等优惠政策。截至2025年,集聚区出口额已达25.7亿元,成为区域外贸增长的新引擎。

在多渠道布局方面,F-Commerce中国区KA招商负责人陈华琴分享了借力TikTok等平台深耕东南亚市场的经验;阿里速卖通对讲机行业负责人北寄则聚焦“轻运营”模式,介绍POP、全托管等多元方案。

此外,南安跨境电商服务平台通过“产业链、销售链、服务链、侨商链”四链融合模式,已在菲律宾建成近百家建材家居展销中心,累计订单超亿元,为企业拓展海外市场提供实体支点。

从AI工具到平台政策,从集聚区建设到海外展销中心布局,一条贯穿“资源整合—能力提升—市场落地”的完整链路正在形成。与会人员纷纷表示,中国(泉州)专用通信暨应急产业博览会不仅是一场产业展示,更成为跨境出海生态构建的重要平台,助力企业以更稳健、更专业的姿态,驶向全球市场的广阔蓝海。