太陽電纜

太 阳

福建南平太阳电缆股份有限公司主办

(闽)内资准字 H 第 025 号

总第 446 期(2026 年第 10 期)

中国太阳 温暖世界

内部资料 免费交流

2026 年 10 月 15 日 星期四 农历九月初六

公司服务热线:400-850-2300

南平市委常委、统战部部长吴益坚到太阳电缆调研

10 月 13 日,南平市委常委、统战部部长吴益坚到福建南平太阳电缆股份有限公司调研。市委统战部常务副部长黄旭晖、区委常委、统战部部长杨志华陪同。公司董事长李云孝、总裁李文亮接待。

座谈中,吴益坚了解了公司当前经营状况、业务布局及未来发展方向。双方就统战相关事宜进行了沟通。吴益坚表示,统战工作将匹配公司发展布局,全力支持公司在南平扎根发展。 (综合部)





副市长黄桂诚一行莅临公司调研

9 月 14 日,南平市副市长黄桂诚一行莅临福建南平太阳电缆有限公司开展实地调研。公司总裁李文亮、总工程师范德发陪同,南平市商务局、数字发展中心、工业园区管委会相关人员共同参与调研。

黄桂诚一行人员来到太阳电缆办公大楼一层大厅,认真观看和听取了太阳电缆数字化系统平台运行情况介绍。随后,调研组在一层会客厅与太阳电缆公司管理人员进行座谈,大家对企业数字化建设、技术科研发展以及存在阻力困难等情况进行积极沟通交流。

调研组仔细梳理企业数字化建设和科研发展的堵点难点,现场倾听并记录企业诉求。调研组领导明确指出,产品研发、大数据、算力底座是制造业转型升级的重要基础,太阳电缆大数据中心项目对线缆行业智能制造具有示范意义。相关政府职能部门要主动靠前服务,强化要素保障,针对企业提出的技术人才、政策扶持、审批办理等方面问题,加强对接协调,靶向破解项目推进中的现实难题,全力支持企业加快稳定推进项目前期各项工作,以数字算力赋能传统制造业高质量发展。 (企管部数字化运营服务办)

省政府参事、省科协副主席兰思仁一行到太阳电缆调研

9 月 18 日,福建省政府参事、福建省科协副主席兰思仁一行到福建南平太阳电缆股份有限公司调研,了解公司品牌建设情况。公司总工程师范德发陪同调研。

调研组一行参观了公司展厅,观看宣传片,了解太阳电缆的发展历程、品牌建设和生产经营情况。范德发向调研组介绍了太阳电缆的发展历程、市场布局,以及近年来在品牌推广、质量提升等方面所做的工作。

兰思仁对太阳电缆长期坚持品牌建设、深耕线缆主业表示肯定,鼓励公司继续发挥品牌优势,不断提升产品竞争力和市场影响力。 (综合部)



责任编辑 黄家晟

公司举办 2026 年迎国庆太阳电缆环厂跑步健走活动

9 月 29 日下午 16:40 时，太阳电缆体育馆前广场上总部及分厂的员工们整齐列队，参加公司工会举办的“我健康、我运动”2026 年迎国庆环厂跑步健走比赛活动。

随着发令枪响，选手们冲过起跑线，他们迈着矫健的步伐，向着公司立塔的方向前进。公司每年举办该项活动，旨在激励员工以奔跑奋进的姿态迎接挑战，也是为了进一步加强企业的凝聚力和向心力。

活动最后，获得男子组前三名的是张土生、叶福平、陈美容；女子组前三名分别是林鑫、杨宏平、鲜华立。董事长李云孝先生为获奖选手颁奖并祝贺。　　（公司工会）



责任编辑　黄家晟



太阳电缆入选 2026 年度中国线缆产业最具竞争力企业 20 强

9 月 20 日，2026 年度中国线缆产业最具竞争力企业授牌仪式在上海举行。福建南平太阳电缆股份有限公司入选“2026 年度中国线缆产业最具竞争力企业 20 强”，位列第 17 位。

中国线缆产业最具竞争力企业评测活动自 2014 年启动以来，已连续举办十三届，由“电线电缆网”和“线缆世界·全媒体”联合主办。评测围绕规模效益、盈利水平、资产质量、技术创新、国际化布局等核心维度展开，对全国主要线缆企业进行综合评估，是行业内具有较高参考价值的年度评价。本届评测显示，行业整体稳中提质、结构持续优化，头部企业竞争优势进一步巩固，专精特新企业在细分赛道加速突围。

太阳电缆作为福建省电线电缆制造龙头企业，多年来深耕线缆主业，产品覆盖电力电缆、特种电缆、海底电缆等多个领域。此次入选 20 强并位列第 17 位，体现了公司在规模效益、技术创新及资产质量等方面的综合竞争力。公司将继续推进技术升级和产品结构优化，不断提升市场竞争力。　　（黄家晟）

太阳电缆荣登 2026 福建省民营企业 100 强、制造业民营企业 100 强双榜单

10 月 13 日，2026 福建民营企业 100 强发布活动在福州举办。福建省工商联正式发布 2026 福建省民营企业 100 强、制造业民营企业 100 强、服务业民营企业 100 强、创新型民营企业 100 强四个榜单。

福建南平太阳电缆股份有限公司成功入选两大榜单：在 2026 福建省民营企业 100 强中位列全省第 44 位，是南平市仅有的 2 家上榜全省民企百强的企业之一，同时入选 2026 福建省制造业民营企业 100 强。公司副总裁李文凤出席本次发布活动，并登台领奖。

这份综合百强与制造业百强的双重荣誉，印证了太阳电缆扎实的经营底盘与多年深耕制造业的积累，也为全市制造业高质量发展树立了标杆。

（李彤）



市场支持部：当好营销“大后方”——专访市场支持部部长涂琴



市场支持部是公司营销体系中的“管家”角色。从物资采购入库、流转分厂，到按需排产、成品入库，再到发货安排、合理配载、交付客户手中，整个链条都在市场支持部的管理范围内。它不直接面对市场，却贯穿每一份业务的始终。近日，本报记者专访了市场支持部部长徐琴，请她谈谈这个部门是怎么运转的，以及她看到的问题和想法。

谈定位：公司的“管家”，业务的大后方

“市场支持部就是公司的管家。”徐琴这样概括部门的定位。她告诉记者，部门管理公司所有物资的进出，从采购物资入库、流转分厂、按客户需求排产，到成品入库、发货安排、合理配载，再到交付客户手中，整个过程都在市场支持部的管理范围内。

“客户有需求，支持部就有行动，而且要快速反应。”她说，“我们是业务人员的大后方，日常工作贯穿每一份业务的全过程。”

具体来说，部门负责合同评审签订、客户需求确认、合同订单执行、计划排产、生产过程跟踪、发运计划制定、货物在途跟踪等交货全过程的服务，以及货款回笼跟踪与监督。在风险防控方面，还要做到合同签订时的事前风险防范、产品交付后的货款跟踪、应收账款异常的预警，以及在交付过程中的异常反馈和处理。

“服务市场，服务客户，满足客户要求，使销售管理工作更加顺畅。”徐琴说，在完成公司主营业务目标方面，市场支持部起到了重要的服务保障作用。

谈服务：服务态度是第一位，工作容不得半点差错

采访中，徐琴特别强调了两点：服务态度和零差错。

“我们部门的核心定位是服务型部门，服务对象包括内部业务员、外部客户和代理商。”她说，部门全员，包括仓管、搬运工，以及外包运输方，都要把服务态度放在首位。“前期工作再细致，一句不当言语惹怒客户，后续扭转局面需要付出极大代价。”

零差错则是另一条底线。她说，部门所有工作容不得半点失误，任何操作差错都会产生直接经济损失。“比如填错发货地址，就会直接产生额外的转运运费。”

谈团队：107 人，年龄结构面临迭代

市场支持部现有人员 107 人，人员老龄化问题比较突出，一半员工年龄达 50 岁以上，搬运工年龄均在 50 岁以上。“面临搬运工集中退休，人员迭代的问题。”徐琴坦言，当前公司订单量较少，人员不足、老龄化带来的效率问题已显现，若后续订单回升，矛盾会很快暴露出来。

谈亮点：过去一年，市场支持部在保障销售服务方面做了大量工作。

公司发运货物总吨位达 10 万吨以上，废旧物资出售 4240 吨，及时盘活了公司资金，原材料采购入库共计 101260 吨，完成了各项销售服务任务。

谈核心问题：订单下滑是最大挑战

谈到公司当前面临的问题，徐琴说得很直接。“公司产品同质化严重，产品齐全，但没有特色产品。”她说。

首先是家装电线这块。作为公司利润源泉的家装电线，受房地产市场下行影响，加上居民消费观念改变，房产消费从自主装修转变为精装房购买，装修公司强势介入，客户群体也跟着变了，太阳品牌优势也受到一定影响，电线销售量逐年下滑。

其次是电力市场订单也在萎缩。“现在电力市场业务仅依赖主网、南网的订单在维持，电力配网及业扩项目 2026 年进一步缩减，福建市场的优势也在减弱，形势非常严峻。”

第三是业务人员市场开拓热情乏力。业务人员拓展业务，“因需投入大量人力财力，没有很好的深入市场，订单接不到，没有业务结算，也不愿意投入，造成恶性循环。”

谈到应对思路，徐琴认为，首先要沉下心来，认真分析公司与竞争对手的差距，把短板补上。同时要降本增效、开源节流，多学习同行的先进经验。在她看来，营销团队建设是当务之急，要做好人才储备，加快省外市场布局，并通过积极的激励政策，激发业务人员的开拓热情，稳定销售队伍。（下转第 4 版）

清杂草除隐患　党员在行动

九月秋暑未消，厂区持续闷热潮湿，正值蛇虫滋生、频繁出没的高发时段。为扎实做好季节性安全生产防护工作，有效防范化解蛇患风险，清除厂区安全隐患，优化作业通行环境，9 月 24 日，生产制造部党支部组织全体党员及入党积极分子，在二厂五金库至实训基地后门路段开展环境整治义务劳动，以党建红筑牢安全生产防护线。

本次整治路段位于厂区边角区域，日常管护频次较低，长期以来杂草丛生、枯枝及各类杂物堆积严重。受持续高温高湿天气影响，该区域密闭杂乱的环境成为蛇虫栖息藏匿的温床，不仅拉低厂区整体环境风貌，近期还出现蛇虫窜入材料库的情况，给现场作业、物料存放及人员通行带来极大安全隐患。为精准整治季节性安全隐患、筑牢安全生产防线，支部主动靠前、靶向发力，以实干举措排查整治厂区薄弱环节。

劳动现场闷热难耐，却丝毫挡不住全体人员的攻坚热情与实干担当。活动现场分工明确、配合有序，党员骨干率先垂范、冲锋在前，全体人员手持锄头、劈刀、铁铲等工具，全身心投入环境卫生整治工作。大家不畏酷暑、通力协作，仔细铲除沿线丛生杂草，全面清理枯枝落叶，徒手搬运废弃木料、堆积垃圾，逐一排查清理各类卫生死角，不放过任何一处隐患点位。

持续的高温劳作下，全体人员的工作服尽数被汗水浸透，脸颊与额头布满细密汗珠，但大家毫无怨言、不惧疲惫，始终坚守岗位、迎难而上，以饱满的热情、务实的作风深耕整治工作。经过全员齐心协力、集中攻坚，路段内杂草杂物、堆积垃圾已全部清理清运完毕，区域视野开阔通透，从根源上杜绝了蛇虫藏匿栖息的条件，厂区边角环境面貌焕然一新，有效消除了季节性安全隐患。



此次义务劳动，既是一次常态化环境整治实践，更是一场沉浸式党性教育实践。全体党员及入党积极分子以实干践初心、以担当显本色，充分彰显了基层党员冲锋在前、甘于奉献的优良作风。

（生产制造部党支部）

责任编辑　李　彤

踏寻红色足迹　赓续红色血脉

为深化党史学习教育，传承红色基因，公司党委组织开展了长汀党建红色旧址步行研学活动，带领我们沉浸式走进红色故土，追忆峥嵘岁月、感悟初心使命。

本次研学先后走访了汀州古城多处核心红色旧址。首先走进的是福建省苏维埃政府旧址（长汀博物馆、汀州试院），这里是福建省级红色政权诞生与办公所在地。大家实地参观瞿秋白囚室、珍贵苏区文物及千年古柏，回望闽西苏区波澜壮阔的革命斗争历史，并在此集体合影留念。随后，大家前往辛耕别墅，这里曾是红四军司令部、中共福建省委旧址，也是毛泽东、朱德旧居与红四军前委扩大会议召开地，通过详实的史料、旧址遗存，深入了解早期红军在闽西的革命部署与战略探索。

研学队伍还参观了中央最早的红色医院原址，了解其发展历程，学习革命年代医护工作者救死扶伤、支援苏区建设的奉献精神，重温毛泽东同志在此疗养期间的革命故事。随后，队伍走进瞿秋白烈士纪念馆、罗汉岭就义地，缅怀革命先烈英勇不屈、慷慨就义的崇高气节，深刻感悟革命先辈坚定的理想信念与家国情怀，接受深刻的精神洗礼。

次日，我们前往中复村开展现场研学。在观寿公祠，大家详细了解松毛岭战役指挥部的革命历史，知晓这里作为红九军团长征誓师出发地的重大历史意义。随后走访独具红色印记的红军桥、红军街，通过廊柱上“1.5 米参军等高线”的独特历史印记，直观感受当年全民参军、保卫苏区的热血场景。最后，众人走进红九军团长征出发地纪念馆，系统学习七天七夜松毛岭阻击战的悲壮历史，感悟红军战士浴血奋战、不畏牺牲的革命精神，并在长征零公里纪念碑前集体合影，重温伟大长征精神，凝聚奋进前行力量。

此次长汀红色研学活动以行走的实景课堂形式，让大家在追忆红色足迹中再次筑牢信仰之基、汲取奋进之力，进一步增强了责任感与使命感。今后，我们将把所学、所思、所悟转化为履职尽责、担当作为的实际行动，传承红色薪火，勇担时代使命。（第二党支部　薛亮）

一次特殊的团建

那天阳光穿透云层洒进聚蚂地农庄，雨水还在草间闪着光芒，农庄里几棵老树的叶子在风中轻轻摇曳，支部与延平区福利院长期结对子开展的年度爱心团建活动，如期在孩子们期盼的眼神中开始。

孩子们早早地围坐在石桌旁，一双双眼睛里闪烁着期待的光芒。空气中飘散着炭火的香气，混合着食物的温暖味道。

姚俊江是这次活动的主力军，他穿着一件简单的白色 T 恤，额头上沁出细密的汗珠。他熟练地摆弄着烧烤架，火苗在炭火上跳跃，一串串肉串和蔬菜在他手中翻转，散发出诱人的光泽。他时不时地回头看看孩子们，脸上挂着温和的笑容。

不知不觉中团建活动接近尾声，同志们认真检查了一遍烤架是否完全熄灭，确认每一处火源都已安全处理，大家才放心的离开。

这个周末，福利院的孩子们不仅尝到了美味的烧烤，更感受到了一份默默付出的关怀，同志们的爱心付出给这些孩子带来了一个难忘的假日。火焰会熄灭，食物会被消化，但这份温暖的记忆，会像炭火的余温一样，长久地留在孩子们的心中。　（裸线党支部　冯丽华）



（上接第 3 版）

谈降本增效：集中配载降运费，按单生产控库存

说到降本增效，市场支持部主要从运输和库存两端入手。

运输方面，公司年运输费用达近三千万左右，部门通过合理配载、拼单发货、整车运输等方式降低零散发货成本，减少不必要的费用支出。

库存方面，严格按照客户实际需求来排产，需要业务人员提前核实客户真实交货期，避免提前生产造成资金占用和财务成本抬升。

谈日常运营：配送碰伤与废旧物资处理

在日常运营中，还有一些具体问题需要关注。

配送方面，徐琴提到一个具体问题：产品碰伤，主要出现在发往省外的小批量架空缆上，原因是外包运输公司为零担多次转运造成。

废旧物资的分拣、处理和发货管理，也是市场支持部的一项常规工作。徐琴介绍，部门根据材料的可利用情况分类堆放、登记入账，细化物资再利用价值，确保公司处置废品时利益最大化。各仓库根据物资使用情况定期提出短段线、不常用积压物资处置办法，减少浪费，盘活资金。

谈部门自身：员工稳定性与服务意识有待加强

谈到市场支持部自身的问题，徐琴认为，部门员工的稳定性、熟练度和服务意识还需要加强。

针对这些问题，部门采用了“新老订单捆绑工作制”，老员工多承担，新员工多学习，由简到繁逐步提升水平和服务意识。部门领导平时也会多关心新员工的工作和生活。

谈跨部门协作：整体相对顺畅，但潜在风险需提前预案

跨部门协作方面，徐琴认为目前整体相对顺畅，出现问题都可以通过沟通协调解决。

不过她也提到一个潜在风险：当前公司订单量较少，部门之间的矛盾相应弱化；若后续订单回升，各部门的轻重缓急不一样，协作节奏可能需要进一步磨合。她表示，后续会持续关注这个问题，提前做好预案。

谈最想推动的事：市场布局与营销能力提升

当被问及“如果只能推动一件事，会选择什么”时，徐琴的回答很明确：市场布局，提升营销能力，提高市场份额。

“订单是企业的生命，没有订单其他都是徒劳。”她说，这是她最直观的感受。

这是“部长专访”系列的第三期。徐琴部长的回答很坦率——订单下滑、人员老化、产品碰伤，这些问题她都谈到了。

市场支持部是营销的“大后方”，它的运转效率直接影响着前线的交付质量。采访中，徐琴提到最多的是“订单”和“人员”——前者是企业的生命，后者是支撑部门运转的基础。徐琴从部门视角谈了自己的观察，这些问题的改善，还需要在实践中一步步推动。　（综合部）

责任编辑　李　彤

地址：南平市工业路 102 号　邮编：353000　电话：8736880　发送对象：太阳电缆内部系统　印数：500 份　承印：南平市武夷美彩印中心　电话：8835915　8826223