

“不忙时”跑网约车“想多认识人”

江门一灯饰厂老板面对困境不服输

夜幕到来，城市的霓虹渐次亮起。郭继南熟练地点击手机屏幕，接下了今天的第一单网约车行程。“工厂不忙的时候，我就出来跑网约车。”江门创业者郭继南平静语气的背后，藏着不为人知的心酸与坚韧。

郭继南在蓬江区荷塘镇经营着一家灯饰厂。该工厂最高峰时年产值达9千万元，近年来却受行业影响，业绩骤然下降。面对困境，他没有放弃，而是寻找突围的方向。“跑网约车不只为挣钱，更是想多认识人，说不定会有转机。”没想到，郭继南真的在跑网约车的过程中给工厂带来新订单。

文/图 江门日报记者 陈倩婷

进入照明行业

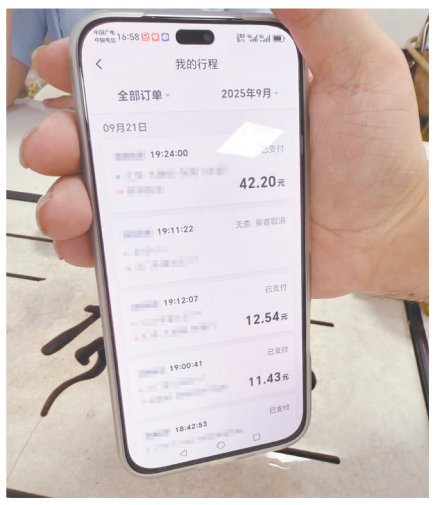
郭继南来自贵州遵义。他16岁到广州打工，24岁开始创业，28岁进入照明行业，其中在中山某知名照明企业做过司机、采购、主管、厂长等岗位。2006年，32岁的郭继南再次创业，创立中山市科顺照明有限公司，正式进军灯饰行业，做灯带、点光源、投光灯等户外亮化领域。

凭借精准的市场判断，郭继南的灯饰厂很快步入正轨。然而，2008年的国际金融危机却给了他当头一棒。“当时一位美国客户下了逾600万美元的订单，要求一周内完成出货。”郭继南回忆说，为了赶工，他三天内将团队从50多人扩张到300多人，并大量购入原材料。

郭继南清晰地记得，2008年10月，就在货物即将发出之际，美国客户受金融危机影响，突然取消订单，他的货也出不去了。“货压在仓库，欠供应商的款却要付。”因为这一单，郭继南的灯饰厂陷入了前所未有的困境。

那段日子，郭继南白天强打精神工作，晚上在家辗转难眠。但即便在艰难的时刻，他依然坚持付清了所有工人的工资。

后来，郭继南逐渐意识到，自己必须振作起来，不能光靠着老客户结清货款。他开始全国各地跑订单，接到订单就找其他厂家合作生产，一点点积累资源。2011年3月，郭继南终于重整旗鼓，在古镇重新建厂，专注生产路灯。



↑ 郭继南展示网约车订单。

← 面对困境，郭继南没有放弃，而是不断寻求出路。

见证行业浮沉

随后的几年，是郭继南创业的“好时光”。他的路灯生意主要面向工程项目，业务稳定。2018年，他将工厂从中山古镇迁至江门荷塘，创建江门市森圳照明有限公司（以下简称“森圳照明”），规模进一步扩大。

“我们认同科技是第一生产力，保持科技创新领先一直是我们公司发展的重点核心，我们要在之前的基础上研发更多的配套产品。”森圳照明自成立以来，专业生产市政、乡村、文旅、智慧、景观亮化照明，可全方位满足市场多元化需求。

该公司拥有中山大学、华南理工大学的多位光学专家作技术支持，通过校企合作实现技术创新，寻求产品的差异化竞争，开发出高品质的产品，并为客户提供可靠、低成本解决方案。

2011年，森圳照明成功承接内蒙古自治区通辽市绿色发展光伏照明项目；2019年，又接到了北京冬奥会的照明订单，企业实力得到市场认可，发展驶入快车道。

但很快，行业的冬天来了。“这几年，工厂在走下坡路。”郭继南表示，主要是行业普遍存在的

债务问题。“以前合作的工程公司，有60%因为资金链断裂关门，欠的货款很难收回来。”

面对困境，郭继南不得不作出调整，把厂房从8000多平方米缩减到1000多平方米；固定工人从原来300多人减至10多人。

白天要谈订单、管生产，晚上还要对着账本算到深夜。有时候，郭继南坐在空荡荡的办公室里，想起当年意气风发的自己，心里又酸又涩。可第二天早上，他还是按时出现在工厂，笑着跟工人说：“没事，咱们慢慢来，困难总会过去的。”

寻找前进方向

在困境中，郭继南没有怨天尤人，更没想着放弃，而是寻找前进方向。首先是产品转型，从单一的路灯生产，转向以景观照明为主的产品结构，聚焦网红打卡地、文旅景区等新兴市场。“现在的年轻人喜欢去网红打卡地，文旅景区也在搞灯光秀，那些有艺术感、能营造氛围的景观灯成了新需求。”他带着技术人员一起研究设计，有时候为了一个灯的造型，会跟团队熬好几个通宵，图纸改了几十遍才满意。“我们要跟上时代，不能守着老路子不变。客户需要什么，我们就做什么。”

看到太阳能路灯既环保又符合政策导向，郭继南又立刻调整生产线，开发太阳能路灯产品。哪怕前期投入大，他也咬牙坚持：“只要方向对，慢一点没关系，总有一天能看到成果。”

凭借科技创新，目前森圳照明已拥有国家专利8项、正在申请的专利含3个发明专利、7个实用新型专利、8个外观专利，技术实力实现行业领先。近年来，该公司已先后通过高新技术企业认定，ISO9001：2015质量管理体系认证，

ISO14001：2018环境管理体系符合标准认证，连续2年公示为广东省守合同重信用企业等。

产品转型的同时，过往的欠款教训让郭继南不得不调整经营策略。“现在一手交货，一手收钱才干。”可这样的谨慎也让他流失了不少订单，企业生存压力依旧很大。

订单缺口怎么补？郭继南把目光投向了网约车。从去年开始，只要工厂不忙，他就会开网约车接单，至今已在平台上完成了1428单，最远去过湛江、茂名、汕头等城市。

没想到这看似无奈的选择，却带来了商机。今年春天，一位乘客上车后随口提了一句话：“最近负责的道路要装灯，还没找到合适的厂家。”郭继南立刻来了精神，一路跟对方聊产品质量、安装服务，最后还顺利对接上了工程。

郭继南认为，森圳照明对比同类公司，优势主要在于“两新”——技术新和模式新。在商业模式上，森圳照明做了许多积极的探索。森圳照明专注“市场—技术—资本”资源的整合能力，提出了智慧城市运营服务商的概念，并在商业运作

上作了一定的布局。“未来，路灯将不仅仅是路灯，而是会成为城市的数据入口，将智慧照明、WiFi、视频监控等功能集于一身，成为智慧城市的重要载体。”

如今，郭继南的工厂慢慢有了起色。郭继南表示，森圳照明的发展战略可以概括为“一横一纵”：纵，就是在智慧照明技术上专注，一直会精耕细作；横，就是在行业跨界上灵活，不断发现蓝海。随着智慧城市建设日益兴盛，森圳照明将加快产品与系统向智能化、网络化、集成化等智慧城市深度融合，扩大解决方案定制领域，助力智慧城市建设真正落地。目前，森圳照明正在逐步参与到智慧路灯这个领域，比如与中国铁塔股份有限公司合作。这对公司的发展是一个新的契机。

夜幕降临，郭继南的手机又响起了新的网约车订单提示音。他仔细调整了一下后视镜，准备前往接客点。“我是个普通的创业者，没什么大本事，但我知道，遇到困难不能逃，得扛起来。只要我不放弃，总能找到出路。”

广东华兴银行江门分行举办羽毛球邀请赛

庆祝成立11周年

十一载精耕细作，十一载同兴共赢。10月25日，值广东华兴银行江门分行成立11周年之际，2025年“华兴银行杯”羽毛球邀请赛在蓬江区宏力羽毛球馆激情开赛。本次赛事吸引了该行干部职工及客户代表近300人参赛，以球会友共庆周年。

比赛竞争激烈，参赛选手们全情投入、斗志昂扬，每一记发球、每一次回击都全力以赴，用灵动的步伐、有力的挥拍，诠释对羽毛球运动的热爱，也展现出“快乐工作、健康生活”的风采。参赛选手组合默契配合、互相补位，多次打出精彩回合，将赛场氛围一次次推向沸点，赢得现场阵阵掌声。

最终经过激烈比拼，江门柑事队、互力车城队、神州拖车队分别获得本次羽毛球团体比赛的冠军、亚军和季军。

本次羽毛球赛以球为媒，传达华兴银行的优质金融服务理念，积极为运动爱好者搭建一个展现活力、切磋技艺的舞台，并借此机会拉近银企之间的距离、联结彼此的情谊，共同把“健康同行、共赢未来”的理念传递给每一个人。

回望11载征程，广东华兴银行江门分行始终扎根五邑大地，以“力创城市精品 打造百年华兴”为愿景，把金融服务的根须深扎进地方发展的土壤。该行始终以“金融活水”滋养实体经济，

用服务的温度、专业、贴心和存款、理财优势，做“市民财富知己”，用专业服务陪伴每一位客户从“起步”到“进阶”，成为江门市民信赖的财富管理专家，在与江门这座城市同频共振中，书写了“同兴共赢”的温暖答卷。

截至2025年9月末，该行存款余额94.22亿元，贷款余额113.18亿元，累计纳税总额3.51亿元，近3年纳税总额达到1.34亿元，各项经营指标和效益指标逐年上升，在同业间表现优异，为江门经济发展贡献富有特色的“华兴力量”。

（文/图 陈倩婷）



广东华兴银行江门分行以球会友庆周年。



江门金融业发展离不开“侨”字

不少外地游客在江门长堤、启明里一带的历史文化街区游玩过程中，对老街上的当铺、银行等古旧建筑充满好奇。其实，这些建筑物可谓是江门金融发展史的“活化石”，每一块砖瓦都镌刻着侨乡基因与商埠优势交织的独特记忆，见证了江门近代金融业的“咸水史”，说明江门金融业侨乡特色明显。

在侨乡天时地利的帮助下，江门金融业的发展历史源远流长，深度绑定侨胞及当地百姓需求。清朝晚期，当铺如雨后天春笋般在江门亮相。第一次世界大战期间，由于侨汇不通，侨眷多拿衣物金饰典当度日，当押业因贴合侨眷应急需求一度兴盛。直至1938年，江门仍有12家当铺，如上步路的宝和按、新椰路的祥源按、东南胜街的永安按等。

20世纪20年代，由于地处商贸核心，侨胞、商家往来密集，仓后路、新市路等街区逐渐成为金融聚集区。江门被开辟为通商口岸后，进出口贸易兴旺催生外汇兑换需求。到了20世纪40年代，银号、钱庄多由富商或华侨经营，集中在约台路、新市路和仓后路一带，除存贷款业务外，更因侨汇体量庞大，兼营侨汇相关生意，凸显出江门金融业的跨境属性。

20世纪上半叶，无论是银行还是其他金融机构，都积极在五邑重要墟镇设分支机构。据《江门海关十年报告（1922—1931）》记载，1930年江门地区银行分支机构达45家，较1921年翻倍，且多集中于江门市区和台山。江门市区的北极殿是金融业扎堆的宝地，1915年江门第一家银行——中国银行江门分号选址于此旁的众兴街；1915年至1937年间，江门设有3家中央银行地方机构、3家专业银行地方机构及4家私立银行，形成多元且活跃金融生态。上世纪20年代至30年代中期，江门有10多家金融机构办理侨汇通解业务，成为连接海内外侨胞的重要纽带。

保险业的发展同样紧跟侨胞资产安全与财富管理需求。清末至抗日战争期间，江门先后设10多家保险代理机构，以火险为主、水险为辅。至1936年，已有10多家外商与中国民营保险公司在江门设代理处，覆盖火险、水险、人身保险，让本地金融服务更加完善。

在五邑地区，民营信托公司是银行业务的重要补充，其中最著名且经营时间最长的当属台山华侨开办的中国信托有限公司台山分公司。抗日战争期间，该公司及时向侨胞与侨眷介绍寄款办法，并承诺安全、廉价递送汇款，为陷入困境的侨眷送去“救命钱”，留下良好的社会信誉。

侨脉为魂，商埠为基。江门近代金融业史是一部深度绑定侨乡基因与商埠优势的共生发展史，其演进逻辑与时代特征，在近代中国地方金融发展中极具代表性。从行业根基来看，江门金融业的起步与壮大，始终以侨胞需求为核心驱动力。从空间布局与行业生态来看，江门金融业呈现出“集中化”与“多元化”并存的特点。从历史价值来看，江门近代金融业的发展，不仅支撑了近代侨乡经济的繁荣，更在特殊时期承担了“民生保障”的社会功能。

如今，江门市区老街上的当铺旧址、银行骑楼虽然不再承担金融功能，但仍能为当下江门金融业发展提供历史镜鉴——立足侨乡优势、紧扣百姓需求、不断开放创新，依然是江门金融业持续发展的核心密码。

（吕胜根）

更多财智新闻请登录
jmnews.com.cn 江门新闻网
www.jmnews.com.cn

少年强 中国强
把书包放在路边，
把责任扛在双肩。
国脉因你强劲刚健，
民族复兴少年梦圆。

讲文明 树新风 公益广告
中国精神 中国形象
中国文化 中国表达

少年强 中国强



中国网络电视台 • 天津泥人张彩塑工作室