

今年上半年博盈特焊海外业务收入持续增长 科技硬实力助企“出海”

广东博盈特焊科技股份有限公司(以下简称“博盈特焊”)是江门本土培育的上市公司,也是工业防腐防磨行业的领军企业之一。自成立以来,该公司高度重视自主创新,凭借科技硬实力自立自强。近年来,该公司加快布局海外,海外业务收入从2018年的0.12亿元增长至2023年的2.65亿元,增长势头强劲,根据最新披露的半年报,2024年上半年公司海外业务收入1.97亿元,保持较好的增长势头。博盈特焊为何能在海外蓬勃发展、赢得青睐?近日,记者走进企业,探秘企业“出海”的制胜之道。

文/图 江门日报记者 陈倩婷



凭借在技术、工艺、质量等方面的优势,博盈特焊吸引了不少海外客商。

掌握“绝活” 海外客商慕名而来

博盈特焊成立于2007年,是国内较早从事工业设备防腐防磨堆焊业务的企业之一。“过去,工业设备的防腐防磨一般采用喷涂的方式,而博盈特焊则通过特种焊接技术,将具有一定使用性能的特种合金材料熔敷于设备或工件表面,从而达到提高工业设备防腐防磨性能、延长其使用寿命的目的,属于新一代的工业防腐防磨技术。”博盈特焊董事会秘书刘一宁说。

在防腐防磨堆焊装备的制造中,博盈特焊有三手“绝活”:其一,通过数字脉冲MIG高频振荡堆焊技术,将精准脉冲电弧控制与复合高频振荡相结合,从而获得稳定的电弧过渡,极低的输入和

极低的稀释率,实现高熔敷率与高稳定性;其二,自主配比研发三元混合保护气体,使得镍基熔池在极低的热输入下实现润湿性改善、铺展性良好,焊道过渡平滑且无凸起;其三,采用双层焊道搭接堆焊布置工艺,进一步保证焊道间的平滑度,提高堆焊层的均匀性。

凭借在技术、工艺、质量等方面的优势,博盈特焊吸引了不少海外客商慕名而来。“防腐防磨堆焊装备主要成本在焊丝,这是一种特种金属材料,单价较高。博盈特焊通过先进的工艺和技术,将产品做得更薄、更均匀、稳定性更高,且能降低成本,从而形成了自己的核心竞争优势。”刘一宁信心满满地说,博盈特焊是目前国内

少数能满足海外市场客户防腐防磨堆焊质量标准和交付能力的企业之一。

据悉,博盈特焊长期深耕堆焊技术,获评高新技术企业、创新型中小企业、专精特新中小企业,拥有广东省堆焊材料及应用工程技术研究中心,取得了国家《特种设备生产许可证》(A级锅炉)、美国ASME锅炉及压力容器制造授权证书“S钢印”和“U钢印”,并通过了欧盟EN ISO 3834-2焊接体系认证,荣获“江门市市政府质量奖”。

与此同时,海外市场近年来对防腐防磨装备的采购需求也在持续增长。一方面,随着中国全面禁止进口固体废物以及东南亚国家逐步加强对进口固体废物

的限制,海外发达国家和地区新建垃圾焚烧发电项目需求增加;另一方面,当前地缘政治紧张,多地为了确保能源安全,着力提高发电效率,新建项目与改造项目的采购需求在逐步增加。

博盈特焊紧抓市场机遇,积极开拓海外市场,参与了美国、加拿大、德国、芬兰、荷兰、韩国等多个国家和地区的项目建设,服务客户包括通用电气(GE)、住重福惠(SFW)、欧萨斯(Oschatz)、巴威(B&W)、日立(HZL)、三菱(Mitsubishi)、斯坦米勒巴高克环境(SBE)等知名企业。2018年至2023年,公司海外业务收入由0.12亿元增长至2.65亿元,年复合增长率超过80%。

制定企业战略 服务全球市场

博盈特焊海外订单的增长,除了关键的核心技术,还得益于企业制定的“一个平台,三条路径,服务全球”战略。

刘一宁介绍,一个平台,就是要构建一个特种焊接技术应用转化的平台,三条路径分别是拓展产品品类、拓展应用领域、拓展国

际市场。“博盈特焊有先进的技术、强大的团队,还有大量的产业应用案例。接下来,我们将按照战略,实现企业发展。一是进一步完善公司产业布局,持续提升产品丰富度,向工业设备整体制造、高端结构件制造及其他大型装备制造等方向延伸与拓展;二是持续推动防腐防磨堆焊装备在垃圾焚烧发电、燃

煤发电、生物质发电、能源、化工、冶金、造纸等领域的应用;三是积极开发海外业务,让国产特焊装备应用于更多领域,服务全球市场。”

根据有关统计数据,发达国家每年由于磨损和腐蚀造成的损失约占国内生产总值10%左右(其中磨损、腐蚀各占5%)。而防腐防磨产品是一种“工业消耗品”,需要不断更新替换,市场需求大,前景广阔。

“目前除了垃圾焚烧发电,防腐防磨堆焊装备在化工、冶金、造纸等领域的应用

渗透率仍较低。公司将持续进行研发创新,不断降低防腐防磨堆焊装备的应用成本,逐步“打开”更多的下游应用领域。”刘一宁表示。

随着技术不断进步,博盈特焊的产品种类及应用范围会进一步扩大,市场空间将进一步提高。刘一宁介绍,目前博盈特焊已在越南投资建设大型生产基地,主要是服务北美、欧洲、东南亚等地区的市场,预计明年上半年投产。此外,该企业将在江门继续扩大生产,提升产能,为服务全球市场做好准备。

江门市新生代企业家商会会长罗达全获授粤港澳大湾区杰出青年企业家奖

8月27日,第五届粤港澳大湾区杰出青年企业家颁奖典礼在港澳两地同步举行。本次评选活动由粤港澳大湾区企业家联盟主办,从1300名在大湾区就业创业的中外青年企业家中,选出126名优秀企业家。他们分别获授粤港澳大湾区杰出青年企业家奖、最佳创业奖、最佳科技创新奖、最佳商业服务奖、最佳社会责任奖以及最佳文化创意奖。在本次评选中,江门市蓬江区芝山五金工艺制品有限公司、江门市华佑实业有限公司董事长,江门市新生代企业家商会会长罗达全获授粤港澳大湾区杰出青年企业家奖。

政府的高度重视和支持,致力于发掘大湾区充满活力且具潜力的优秀青年企业家,嘉奖他们对业界及大湾区经济社会发展所作出的突出贡献和巨大成就,鼓励发扬企业家精神,促进大湾区更好发展。

罗达全表示,他将以此奖项为激励,积极号召新生代企业家融入粤港澳大湾区建设,加强江门与港澳青年的双向交流,引导青年紧紧抓住粤港澳大湾区建设重大历史机遇,在江门创新创业。抢抓广东高质量发展机遇,发挥好联通内外、双向开放的桥梁纽带作用,通过多途径、多形式吸引新生代侨商侨胞回国回乡投资兴业。(傅雅蓉)

中国人民银行支付清算系统是什么? 广州银行江门分行为你解惑

支付清算是什么?是刷卡、网银,还是手机支付?其实,不管是哪种支付方式,只要是跨行,依靠的都是中国人民银行大名鼎鼎的金融“高速公路”——支付清算系统。

中国人民银行支付清算系统是中国人民银行按照我国支付清算需要而自主研发建设的,能够高效、安全处理各银行办理的异地、同城各种支付业务及其资金清算和货币市场交易的资金清算的应用系统。目前,中国人民银行支付清算系统已建成了包括大额实时支付系统、小额批量支付系统、支票影像交换系统、境内外币支付系统、电子商业汇票系统以及网上支付跨行清算系统,形成了比较完整的跨行支付清算服务体系,为各银行业金融机构及金融市场提供了安全高效的支付清算平台,“央行支付、中流砥柱”的作用日益显现。

中国人民银行支付清算系统与百姓生活息息相关。对此,广州银行江门分行工作人员对中国人民银行支付清算系统的组成部分进行了科普。

大额实时支付系统

大额实时支付系统是现代化支付系统的主要应用系统,处理同城和异地跨行的大额贷记及金额在规定起点以内的紧急小额贷记支付业务。大额支付业务是逐笔发送、实时清算资金;金额起点为100万元(含),若100万元以下“走”大额,优先级别需选择“紧急”;大额系统服务时间实行“5×21+12小时”运行,即国家法定工作日20:30至次日17:15可办理大额资金汇划。

小额批量支付系统

小额批量支付系统是依托小额支付系统处理跨行同城、异地纸质凭证截留的借记支付以及金额在规定起点(100万元)以下的小额贷记支

付业务。小额支付业务是批量组包发送,轧差净额清算资金,系统“7×24小时”运行,每日16:00日切。

全国支票影像交换系统

全国支票影像交换系统是指运用影像技术将实物支票转换为支票影像信息,通过计算机及网络将影像信息传递至出票人开户银行提示付款的业务处理系统,也是中国人民银行为支票清算搭建的“高速公路”,继中国现代化支付系统之后为银行业金融机构构建的又一重要金融基础设施。

电子商业汇票系统

电子商业汇票系统是由中国人民银行批准建立的,依托网络和计算机技术接收、登记、转发电子商业汇票数据电文,提供与电子商业汇票兑付、资金清算行相关服务并提供纸质商业汇票登记查询和商业汇票公开报价服务的综合性业务处理平台。

网上支付跨行清算系统

网上支付跨行清算系统是以电子方式逐笔实时处理跨行(同行)网上支付、电话支付、移动支付等新兴电子支付业务的应用系统。该系统逐笔发送支付指令,定时净额清算资金。网上支付跨行清算系统的上线运行,将有效提升网上银行服务水平,并促进电子商务的快速发展,网上支付跨行清算系统实行“7×24小时”运行。

境内外币支付系统

境内外币支付系统是为中华人民共和国境内的银行业金融机构和外币清算机构提供外币支付服务的实时全额支付系统,包括外币清算处理中心和相关业务系统,并连接参与者的相关系统。(陈倩婷)

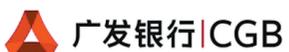
广发银行蝉联《南方周末》“信用卡质效榜”前三名

近日,《南方周末》公布了2024年“信用卡质效榜”,广发银行在43家测评银行中位列榜单第3位。这是广发银行信用卡连续第二年入围榜单前三名,也是对广发银行信用卡积极推进经营转型、坚持高质量发展的权威认可和有力见证。

据了解,今年“信用卡质效榜”测评对象扩展至43家银行。在评价指标设置方面,严格对照《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》对行业发展的影响,从业务增长和活跃度、风险管理、客户服务和消费者权益保护等维度综合评价银行信用卡经营发展水平。

近年来,广发银行积极响应国家促消费、惠民生政策,通过强化客群经营、搭建优质消费场景、加强科技风控管理、加快数字化转型等多项举措促进消费,助力信用卡市场健康发展。

接下来,广发银行将继续坚持高质量发展不动摇,认真撰写金融“五篇大文章”,努力满足人民群众个性化、多样化、品质化消费需求。(傅雅蓉)



兴业银行江门分行开展“普惠金融——童趣银行探索日”活动

为了让不同群体都能享受到便捷、安全、高效的金融服务,进一步贯彻落实普惠金融的宗旨,兴业银行江门分行近日携手江门市蓬江区妙事花园幼儿园成功开展“普惠金融——童趣银行探索日”活动,通过专门为幼儿园小朋友设计金融教育活动,培养他们对金融服务的兴趣,在他们心中撒下理财意识的种子,助力为未来的金融普惠工作奠定良好的社会人才基础。

当天,孩子们在老师的带领下走进了兴业银行江门分行,开启金融探索之旅。在兴业银行江门分行讲解员的带领下,大家有序参加了人民币知识小课堂,了解人民币识别和人民币反假的小知识。随后,孩子们在兴业银行江门分行工作人员的带领下参观了该行营业部的大堂活动区域,认识了银行的基本分区,并体验了取号排队、柜面零钱兑换、自助机使用等日常基础办理业务的流程。

为了让活动内容更加丰富多彩,现场还设置了点钞及抢答的比赛环节,孩子们积极踊跃参与互动,不仅提高了数学运用能力,还锻炼了对于数字的反应能力,在轻松愉快的游戏中加深了对金融知识的理解与记忆。

此次活动是兴业银行江门分行践行普惠金融理念、全民普及金融知识的重要举措之一,通过寓教于乐的方式,让金融知识走进童心,为孩子们们的成长之路铺设坚实的金融基石。未来,兴业银行江门分行将持续推动普惠金融工作,为更多群体提供便捷、安全、高效的金融服务。(傅雅蓉)



在江门墟顶老街开了40多年 老发廊凭“大嫂”发型成网红



多部影视剧到如意发廊取景。

行行出状元,高手在民间。许多人都不知道,在江门墟顶老街隐藏了一位“宝藏”理发师。他就是如意发廊主理人邓均胜。去年,电视剧《狂飙》带火了墟顶老街,邓均胜在店里推出“大嫂”同款发型,吸引众多年轻女孩前来体验,如意发廊也成了当地热门的打卡点之一。后来,还有多部影视剧到该店取景拍摄。

近日,记者来到如意发廊,邓均胜正向游客们介绍江门的乡土人情,不时还与他们互动,摆出造型拍照留念,俨然成为一名“旅游大使”。

文/图 江门日报记者 陈倩婷 实习生 陈晓桐

发廊经营有声有色

“我觉得帮别人打扮漂亮,自己会感到很开心。”邓均胜从小就有一颗热爱时尚的心,读书时还在学校里帮同学们理发,一直希望未来能拥有一家属于自己的理发店。

1983年,邓均胜的梦想实现了——他把家里的自建住房改造为发廊,并将其取名为“如意”,和妻子陈丹露一起创业。当时,港风流行,男士喜欢做刘德华同款的背头,以及周润发在电影中的大背油头,女士则喜欢做蓬松的大波浪卷发,这些都是邓均胜

夫妇的“拿手”发型。邓均胜表示,他曾在东南亚发型化妆大赛中荣获全场总冠军,妻子则获得了大赛的优秀奖。1997年,他作为评委受邀参加全国发型化妆公开大赛。这段时期,是如意发廊的高光时刻,吸引了不少顾客慕名而来。

“以前如意发廊很有名,在银星酒楼、东湖百货工作的靓女们,都喜欢来这里理发。”黄女士是如意发廊的常客,虽然早些年定居香港,但每隔一段时间都会专程回来江门,到如意发廊修剪头发。“之前试过找其他理发店,但还是邓师傅的手艺最合我心意。”她

说。

趁势推出“大嫂”同款发型

“真的好像,好看!”通过邓均胜的巧手打造,一位年轻女孩宛如电视剧《狂飙》中的“大嫂”陈书婷,波浪卷发、烈焰红唇,配上帅气的墨镜,看起来又美又飒。

去年,电视剧《狂飙》播出后,作为剧中取景点之一的墟顶老街也成功火出圈,全国各地游客蜂拥而至。面对巨大的游客流量,邓均胜趁势在店里推出“大嫂”同款发型,并为顾客提供墨镜、服装等配套服务。

如意发廊这个在墟顶老街开了40多年的老式理发店火了。如今,店里一半顾客都是年轻女孩,甚至还有外国人到这里打卡。“去年最火爆的时候,一天做10多个‘大嫂’发型。如今,每逢周末,一天也能接到四五单。”陈丹露告诉记者。

店火了,人也红了。近两年来,如意发廊因其独特的建筑风格,成为多部影视剧的取景地,《马仔梦露》《姐,你好》《度日》等影视剧的剧组都曾在这里拍摄。邓均胜不仅提供场地,有时候还会亲自上阵,客串了发型师、快递员等角色,在电影中留下了自己的身影,成了街坊们眼中的“小明星”。

墟顶老街的“好街坊”

从出生起就生活在墟顶老街,邓均胜对这里有着深厚的感情。他热心公益,经常参加各项爱心捐赠和义工活动,用自己的方式回馈社会。无论是上门为行动不便的街坊理发,还是为老院落的老人采购食物,他都热情参与。

邓均胜还会向游客介绍当地的风土人情,与他们互动、拍照。“墟顶老街是我从小长大的地方,是我的家、我的根。”邓均胜说。

邓均胜用他的剪刀,“剪”出精彩人生。“很多熟客就搬去了其他地方,也会开车过来理发。”邓均胜说,现在墟顶老街旺了,不好停车,顾客们哪怕远一点,都要过来。为此,他还提供了“打摩”服务。“顾客停好车后给我打电话,我就开摩托车把他们接到店里来。”