



蓬江新闻

区委主要领导调研企业和重点项目建设 摸实情 问需求 解难题

江门日报讯（记者/邓少军 实习生/唐乾）为深入贯彻落实党的二十届三中全会精神，10月16日，区委书记李志坚率队深入企业、重点项目一线走访调研，摸实情、问需求、解难题，助力企业发展行稳致远和项目加快建设，进一步推动蓬江高质量发展。区委常委梁柏旺参加调研。

在海信（广东）信息产业园，李志坚走访了海信的企业展厅与海信电子的整机生产车间等，详细了解企业生产经营、发展规划等情况，并召开座谈会，组织棠下镇和区委

办公室、区经促局等部门现场办公，对企业在发展过程中遇到的困难与问题进行逐一回应。据了解，2012年落户蓬江产业园的海信（广东）信息产业园，产业覆盖视像科技、空调、宽带等领域，去年产值达187.1亿元，今年规划产值有望超过220亿元。

李志坚强调，各级各部门要深入贯彻落实党的二十届三中全会精神，认真落实省委“1310”具体部署和市委“1+6+3”工作安排，坚持实体经济为本、制造业当家，大力发展新质生产力，聚焦新兴产业强链补链延链，加快

构建现代化产业体系。要营造一流营商环境，持续在简化审批流程、降低企业成本、解决企业用工难题等方面下功夫，尽最大能力为企业排忧解难。要强化招商引资，发挥龙头企业带动作用，重点项目拉动作用，加强与商引商、产业链招商，大力招引更多好项目大项目。希望企业坚定发展信心，把握发展机遇，积极开拓市场，不断提升核心竞争力。

在慧为江门研发制造基地，李志坚听取了企业负责人关于基地建设等情况汇报，要求各级各部门要进一步主动做好服务，及时

为企业化解难题，积极推动企业发展。并强调企业要落实落细安全生产措施，强化项目建设现场管理，规范作业流程、严格施工标准，坚决防范安全事故发生。据介绍，慧为智能科技（江门）有限公司总部位于深圳，是国家级专精特新“小巨人”企业，专业从事智能终端设备的研发、制造及销售。慧为江门研发制造基地占地1.6万平方米，建设3.6万平方米的制造设施，总投资额1.25亿元，预计明年6月投产，达产后年产值预计超5亿元。

城管“管”得细 清楚黄大叔“心头之患”

□江门日报记者 罗霏 通讯员 袁美清

“现在台风来了都不用发愁，居住环境也有了明显改善。”家门前的水浸问题在近日得到解决，这让杜阮镇龙眼村村民黄大叔高兴了好几天。

据悉，黄大叔家附近每逢大雨天气就会出现雨水倒灌的情况，给黄大叔和其他居民的生活带来不少困扰。前不久，黄大叔决定上报该情况，希望相关部门能帮他解决“心头之患”。

了解情况后，区城市管理综合执法局党组高度重视，主动发挥城市管理联席会议职能作用，统筹多方力量，第一时间联系镇政府、村委会相关负责人到现场开展全面排查。

经排查，黄大叔居住的房屋是上世纪80年代所建，处于所在区域的地势较低处，而周边房屋均是近年来重新建设的，建设时参照了公路水平线抬升房屋地台，致使黄大叔居住的房屋所处位置为了为锅形集雨最低点，在大雨天时容易形成内涝水浸。

“群众的‘烦心事’，就是我们的‘心头事’。一旦解决了这里的排水难题，周边区域的水浸现象也将显著减少，从而有效保障周边群众的生命财产安全。”区城市管理综合执法局相关负责人介绍，黄大叔居住的房屋周边分布着两条排水渠，其中1号渠存在大管直接接入小管的设计问题，突发暴雨情况下容易造成排水不畅；2号渠则是多年未清疏，管底处有深约20cm的淤积泥沙，这也会导致排水不畅。

找到原因后，区城市管理综合执法局迅速组织属地镇、村对排水渠进行清疏，并在2号渠附近增设检查井，便于日后进行常规检查和清疏工作，也有利于汛期排水泄洪。“下一步，我们会将原有的40cm小管提升为70cm大管，进一步提升排水效率。”该局相关负责人说。

经过改造后的排水系统，在近日成功经受住台风“摩羯”的考验，黄大叔的家周边未出现水浸情况。

今年以来，区城市管理综合执法局高效处理来自12345政务服务热线等途征的群众求助事项5600多宗，仅9月份就有效解决了无法找到堵塞症结、多次清人清疏未果、化粪池异味涌入房屋等多宗群众烦心事。“基层是贯彻落实党中央决策部署的‘最后一公里’，也是联系服务群众的‘最先一公里’。我们将持续聚焦民生难点痛点，注重群众急难愁盼问题，多办惠民生暖民心顺民意的实事。”该局相关负责人说。

蓬江区“南粤家政”服务超市 试运营“满月”

江门日报讯（记者/刘淑君 通讯员/方雅婕）居家养老、月嫂保姆、收纳清洁……如今，在蓬江就能一站式“选购”家政服务。10月16日，蓬江区“南粤家政”服务超市试运营“满月”，目前已吸引4家企业入驻，成功“牵线”近40个服务订单。

9月16日，位于环市街道石冲社区的蓬江区“南粤家政”服务超市进入试运营，小程序同步上线启用。这是区人力资源社会保障局精心打造的江门市首个县（区）级“南粤家政”服务超市，旨在筛选优质家政资源下沉社区，高质量满足群众需求，强化就业创业带动效应，推动家政服务标准化、专业化、规范化发展，以家政服务“小超市”打开稳就业促消费“新蓝海”。

蓬江区“南粤家政”服务超市采用“小程序+门店”的运营模式，一方面，依托线上小程序，提供养老、母婴、清洁、护理等丰富服务，实现家政服务不停歇，目前小程序后台累计收到超40个服务订单；另一方面，打造线下服务体验区、家庭实景体验区，定期组织品牌展示，为消费者提供多种优质服务。同时，推行“社区家政”服务模式，围绕“衣食住行、娱、养、护”建立起立体化社区家政服务体系，让更多群众在“家门口”享受优质公共服务，不断增强人民群众获得感、幸福感和安全感。

试运营期间，蓬江区“南粤家政”服务超市收到了不少市民的积极反馈。“预约方便，服务人员很专业，而且态度热情，细心周到。”市民李女士点赞道。

记者了解到，蓬江区“南粤家政”服务超市还提供不少就业岗位，目前已有20余人在小程序上进行就业求职登记，其中不乏宝妈和大龄失业人员。“依托线上小程序，我们也实现了求职招聘不打烊。”该超市项目运营总监李红琳介绍，该超市还积极鼓励员工制家政企业入驻，严格按照入驻标准评估定级，每半年进行一次复评，实现行业规范融合发展与就业权益保障“双赢”。

区人力资源社会保障局相关负责人表示，将继续推动“南粤家政”工程健康、规范、有序发展，不断完善超市服务模式，提升服务质量，扩大服务范围，为居民提供规范化、专业化、可信赖的家庭服务，全力打造成为蓬江区家政品牌新标杆。

全国秋季“村晚”良溪村 示范展示活动明天举行

江门日报讯（记者/罗霏 通讯员/朱晓晴）记者昨日从区文化广电旅游体育局获悉，2024年全国秋季“村晚”江门市蓬江区棠下镇良溪村示范展示活动将于10月19日15时在良溪村广场举行，国家公共文化云将于当天全程直播。

本次活动以“丰收喜悦”为主题，结合文艺演出和乡村市集，在良溪村广场搭建体现良溪村古村的韵味元素的舞台。展演采取“专业团队+馆办团队+乡村原创”同台献艺的方式，通过舞蹈、歌曲、戏曲、非遗展演等节目形式呈现。活动现场的乡村市集摊位将融入了非遗“好食”“好物”推荐环节，展示“棠下优品”等当地特色产品。

据了解，良溪村近年来被评为中国历史文化名村、首批“广东省古村落”、全省首批“百千万工程”典型村。此外，以良溪为主题打造的话剧《良溪 早晨》荣获第五届广东省戏剧文学奖·剧本奖一等奖，是我市积极探索乡村高质量发展的一个缩影。

江门日报讯（记者/刘淑君）10月17日，区委书记李志坚带队到区“百千万工程”指挥部办公室、棠下镇，就贯彻落实省委“1310”具体部署和市委“1+6+3”工作安排，进一步推动“百千万工程”深入实施进行专题调研，强调要坚定加快发展的信心、提振攻坚克难的士气、鼓足振兴发展的冲天干劲，在奋战“百千万工程”中增强履职尽责能力，用苦干实干不断开创蓬江跨越式、高质量发展新局面。区委常委何锡基，副区长利锦波、吕文光参加调研。

李志坚首先来到区“百千万工程”指挥部办公室，实地了解指挥部办公室实体化运转

情况，通过信息综合平台调取查看基础数据，并召开座谈会，听取区“百千万工程”指挥部办公室和区有关部门的工作情况汇报，仔细询问重点任务进展，全面了解蓬江区“百千万工程”实施以来推进县域发展、圩镇建设、乡村振兴等工作进展。

李志坚强调，今年是“百千万工程”加力提速推进的关键一年，要提高站位、深化认识，以强烈的责任担当、务实的工作举措推动“百千万工程”向纵深推进。“百千万工程”指挥部办公室承担着参谋部、作战部和督查部的功能和作用，要不断增强责任意识、争先意识和紧迫感，统筹协调各方资源力量，加强

自身队伍建设，切实把“百千万工程”抓出实效、抓出实绩。要锚定目标、狠抓落实，扎实推进产业发展、城乡建设、公共服务和社会治理、改革创新、绿美蓬江生态建设等工作，推动“百千万工程”工作落实落细。各级领导干部要提振精神、担当作为，坚持带头干、带领干、带动干，调动广大群众积极性，以“咬定青山不放松”的韧劲把工作落到实处，以昂扬奋斗的姿态和干劲投身到“百千万工程”中来。要提前布局、科学谋划，把准城市发展定位，聚焦制造业当家、城乡建设、民生福祉、社会力量参与，一体推进强县促镇带村。要加强乡村规划，从严从实抓好人居环境整治和农

房风貌管控，深化蓬江“乡村月扫”专项行动，着力建设“干干净净、整整齐齐、漂漂亮亮、长长久久”的美丽乡村。

随后，李志坚前往棠下镇圩镇主街、滨江新区等多个点位，通过看现场、听汇报，详细了解棠下镇“百千万工程”开展情况。李志坚表示，棠下镇要坚持以“干劲棠下”的精气神，持续在规划引领、环境卫生攻坚、美丽圩镇风貌品质提升、公共基础设施建设、建筑业企业结对帮扶、文旅融合发展、美丽乡村建设等方面下功夫，加力提速“百千万工程”典型镇、中心镇试点镇培育建设，奋力打造省级镇域经济高质量发展的“棠下样板”。

蓬江摩托车的底气

□江门日报记者 邓少军 任佳燕 罗霏

广交会进行到第三天，蓬江各个摩托车企业的展位上，依旧人头攒动。在与一些展位负责人交谈的过程中，记者的脑海里有两个字慢慢浮现——底气。对，蓬江摩托车的底气！

底气源于哪里？源于蓬江摩托车产业不断地延链补链强链，源于蓬江摩托车的质量和性价比，也源于蓬江摩托车企业的创新意识。

底气一：补链强链 山地越野摩托车等“新成员”加入

在江门市珠峰摩托车有限公司（以下简称“珠峰摩托”）的展位里，一名客商主动要求加位。公司接待人员跟珠峰摩托董事长陈黎阳说：“他说想坐下来深入聊聊。”

这次广交会上，珠峰摩托拿到了4个展位，陈黎阳认为这算少了。为什么？作为全国三大摩托车产业基地之一，江门市拥有摩托车整车制造企业24家，整车、摩托车配件企业超300家，其中规上工业企业近100家……陈黎阳觉得展位的数量必须体现地位。

“过去在广交会还经常需要搞一些模特来走秀，现在根本不需要，大家比的就是质量和性价比。摩托车企业在广交会谈生意，一般的流程就是客商先了解情况，然后再去工厂参观考察试车，最后签订订单。”陈黎阳说，对于摩托车企业来说，“这一个月都是广交会”，而这些天到珠峰摩托展位来咨询的客户，太多了。

陈黎阳透露，珠峰摩托在广交会上展出的产品，都是下半年该公司推出的新品。“我们的产品线里新增了许多‘新成员’，比如山地越野摩托车，以前只有重庆的企业有，现在珠峰摩托也研发出同类产品。针对越野，我们在重庆找了一家公司负责设计，想将重庆越野摩托车的整个体系搬到家门口。”一辆山地越野摩托车卖多少钱？陈黎阳说8000美元左右。

珠峰摩托正在努力开发和引进新产品，补齐江门摩托车产业链，尽量增加市场推广面。同时，珠峰摩托还针对不同国家的客户群，研发

了多款新车。比如一款销往非洲的摩托车，油耗比其他摩托车节省三分之一，很好应对了非洲的高油价问题；有一款销往南美的摩托车，则漂亮、轻便得多，车速也更快，原因是那边的客户关注功率、扭矩、加速表现以及耐用程度，驾驶摩托车的时速能达到100公里以上。

“我们一直在注重产品品质的稳步提升，会针对不同市场的使用状况、工况条件以及消费者使用习惯进行产品开发。”陈黎阳说。

据透露，珠峰摩托还在与相关单位进行沟通，准备开发一个摩托车试车场，包括各种地形，让江门摩托车企业生产的摩托车，在家门口就可以进行不同地形的测试性能。

底气二：创意设计 既好看 又要质量

在广交会的“江门制造”展区，一款引人注目的酷炫摩托车吸引了众多外国客商的眼球。不少人坐上这辆摩托车，让随行同伴帮忙拍照。这款车就是由广东建雅摩托车科技有限公司（以下简称“建雅摩托”）推出的金刚狼800cc大型巡航车，它凭借其卓越的设计获得本次广交会的创新设计铜奖。

“作为国内首位配置超大宽胎的巡航车型，这款车的轮胎宽度达到了惊人的360mm，此外还配备了皮带传动系统、倒立式7段可调节减震器以及气动悬挂坐垫，车身高度和舒适度均可自由调节。而其20升的大容量油箱，更是能满足400公里以上的巡航需求。”建雅摩托研发中心项目经理王锐说。

据介绍，该车型针对欧美市场进行了特别设计，皮带传动系统是一大亮点，其传动效率更高且免维护，相比一般摩托车的链条需要1万公里更换1次，它的皮带可以使用3万到5万公里，日常保养也仅需简单用清水清理即可。同时，这款车在空气悬挂和TCS等性能配置方面也有优势。



建雅摩托金刚狼800cc大型巡航车炫酷吸睛。邓少军 摄

珠峰摩托展位前客商咨询忙。罗霏 摄

王锐介绍，建雅摩托自去年11月起便开始研发设计这款车型，在今年春季的广交会上，该车作为展品在“江门制造”展区亮相，便立即受到了外国客商的热烈咨询。如今，该车型已正式实现量产并发货。

“这款车型高大且性能优越，与欧美车型颇为相似，非常适合个子较大的客户，在这一届广交会的关注度比上一届还高，许多意向客户想到工厂参观试驾，有的甚至下了订单。”王锐说。

从研发到量产，建雅摩托在产品品质、创新和技术方面均有显著提升，而在外观设计方面，该公司也有专业的设计人员对整体造型进行了全面且反复的设计，从设计效果图到整车油泥造型，再到产品样件落地，整个流程都经过了详细的规划。目前，该公司已针对欧美市场部署了多款产品，并计划在今年年底发布一系列新品。

除了建雅摩托，不少蓬江知名摩托车企业也推出了创新产品，比如珠峰摩托则除了推出山地越野摩托车外，还推出了平板车等多个新车型；江门正豪摩托车有限公司（以下简称“正豪摩托”）推出的“老板”车型，外观炫酷又具备

优秀性能，骑行体验十分舒适，深得外籍客商青睐。正豪摩托、江门鸿雅科技有限公司董事长易春介绍，前来跟他们公司对接的采购商，大部分来自共建“一带一路”国家，这与公司的发展方向十分契合。

“我们的汽油摩托车适合日常通勤，产品这两年在埃及、坦桑尼亚、尼日利亚、委内瑞拉等国家畅销，今年前7月产值同比增加20%。”易春介绍，公司最近实现技术突破，研发出了具有两套动力系统的增程式电动摩托车，后续将在欧美和共建“一带一路”国家市场上推广普及。

“这次我还有别的任务需要完成。公司在杜阮镇建了一个智能电动车产业园，希望能在哪里找到同行，把零部件和设备等产业链短板补齐，实现合作共赢。”易春说。

在陈黎阳看来，现在客户除了关注摩托车的外观，也看重摩托车的性能，对企业的综合实力和科技沉淀等“内功”提出了更多考验。

在创新大潮面前，蓬江摩托车企业通过一波又一波自我改革创新，站在了潮头之上。这，就是蓬江摩托车的底气。

一场广交会上的博弈

10月17日，在广交会的正豪摩托展位里，一场交易正在火热拉锯。

计算器一次次报价，一次次摊手，一次次摇头谈崩，又一次次回头……经过多轮议价，迪拜客商Abdul Zahir Bashir与伙伴一起，最终成功与正豪摩托国际贸易副总经理唐赋兴谈成了生意。

17日临近中午，记者来到正豪摩托在广交会上的展位，见到唐赋兴正在与客商谈生意。

“唐总，我给你信息你没回，原来在谈合作。”一位合作伙伴给唐赋兴发信息，见她一直不回复，便跑来展位看看。唐赋兴头也没抬便回复道：“是的，正谈着呢，您先坐一下。”

两位客商通过一名年轻的女翻译，一直在跟唐赋兴讨价还价。他们通过计算器，来回跟唐赋兴交换自己心中的价格，过程中几次陷入沉默。

“不谈了，没有利润了。”唐赋兴摇了摇手，双方都站了起来，似乎已在谈崩的边缘。

两位客商走到自己心仪的摩托车前，不断讨论，不时看着摩托车，眼里充满了恋恋不舍。

讨论了好一会儿后，其中一位客商坐上摩托车，让同伴帮忙拍照，随后便走出了展位。不知道是不是心有不甘，他们很快又回到展位，让女翻译叫唐赋兴到摩托车跟前，双方又一次通过计算器报价，几番下来，还是没有谈成。

一阵沉默。一阵讨论。

两位客商走到展位的另一边，似乎准备离开，可是他们又一脸不甘心。站立了一会儿，二人有一句没一句地说着，脸上写满了遗憾。

就在记者以为他们要彻底离开时，他们竟然又一次叫唐赋兴到跟前报价，然后又坐回了桌前。经过一番讨论，双方终于达成协议。

唐赋兴告诉记者，原来3天前，这两位客商就已经来过正豪摩托的展位，在了解价格后，他们就转身离开。

“第一天来，了解价格；第二天来，估计他们已经比对了一圈，于是开始跟我谈价格，没有谈拢；今天他们又来了，我知道他们有诚意想做生意，价格已经接近成交价。我也请示了老板，在保证量的基础上，给他们争取了最大优惠，最后也促成了交易。”唐赋兴说。

两位迪拜客商首批定了2个货柜，价值12万美元，为新品试定。如果摩托车产品质量和性能良好，以后每个类型产品他们每月将定不少于5个货柜。

唐赋兴说，这两位客商砍价非常狠，因此她几次中断和他们谈判，意在缓冲一下，“后来他们查询到我们的最低价格，也看到我在全心

全意为他们申请，便作出了让步”。

Abdul Zahir Bashir与正豪摩托此次能达成合作，还有另一个原因——他们之前合作过一次。谈判中，唐赋兴跟他们说：“我们非常清楚您对产品品质的要求，不会因为给您价格优惠而降低产品品质。”

正豪摩托董事长易春透露，截至10月17日，正豪摩托已对接80多个来自共建“一带一路”沿线国家的采购商，有一半以上已经谈成意向合作。目前，正豪摩托已经签下了200多万美元订单。

（邓少军 罗霏 任佳燕）



扫描二维码
看相关新闻