

“恩平制造”展现强劲活力

广交会收获意向订单金额超5000万元

江门日报讯(文/图 记者/吴健争 通讯员/恩科工商)第138届中国进出口商品交易会(以下简称“广交会”)11月4日在广州落下帷幕,恩平市共组织19家企业携优新产品参加本届展会,精准对接全球客商资源。展会期间,“恩平制造”展现强劲活力,吸引了众多境外客商关注。通过互动,恩平参展企业不仅成功拓展了海外市场版图,更收获了大量订单与合作意向,实现了经济效益与品牌效益双丰收。

本届广交会期间,恩平参展企业共接待境内外客商3500多人,其中境外客商2000多人,签订意向合同100多份,意向金额5000多万元。达成意向金额较大的企业有恩平市莱茵电子新科技有限公司、恩大智造产业园,达成意向金额超过300万元,客商来自东南亚、拉美、中东等多个国家。

本届广交会,恩平参展企业中有16家来自电声行业,整体实力突出、科技含量高,包括高新技术企业9家、专精特新企业6家。展品涵盖麦克风、功放机、调音台、处理器、音箱、会议系统、直播设备、视频设备、电声配件九大核心品类,从零部件生产到终端应用的全产业链,向全球客商展

现“恩平智造”的硬实力。

作为全国最大的麦克风生产集聚地,恩平市拥有“中国麦克风行业产业基地”“中国麦克风出口基地”“中国演艺装备产业基地”等多张国家级名片。目前,恩平全市集聚1700多家演艺装备企业,构建起覆盖研发设计、生产制造、销售服务的全产业生态。海天电子、恩宝电子、莱茵电子等一批龙头企业荣获“中国演艺设备最具价值品牌”“广东省名牌产品”“民族品牌”等称号,产品远销全球120多个国家和地区。

展会期间,恩平参展企业的“朋友圈”不断扩大,展区始终保持较高人气,企业代表与客户进行深入交流,真正实现与目标客户的高效对接。

恩平市高度重视电声行业发展,近年来出台多项激励措施,从技术改造、科技创新、人才引进、跨境电商、参展推广等方面给予大力支持,系统提升产业竞争力,推动企业拓展全球市场。“恩平制造”闪耀广交会,不仅为企业搭建了国际合作平台,更标志着恩平电声行业在集群化、品牌化、国际化发展道路上迈出了坚实步伐,推动恩平外贸进出口稳步增长,为区域经济高质量发展注入新动能。



本届广交会期间,恩平参展企业共接待境内外客商3500多人,其中境外客商2000多人,签订意向合同100多份,意向金额5000多万元。

2家企业上榜省制造业中小企业100强

恩平制造业竞争力持续增强



艾普升公司上榜2025广东省制造业中小企业100强,排名42。企业供图

江门日报讯(记者/吴健争)近日,《2025广东省制造业中小企业100强》榜单发布,恩平有2家企业入选,其中,广东艾普升智能装备有限公司(以下简称“艾普升公司”)排名42,广东元星工业新材料有限公司(以下简称“元星公司”)排名82,进一步彰显恩平高质量发展的良好势头。

据悉,艾普升公司占地面积5.33公顷(80亩),总投资5亿元,是国家高新技术企业、广东省专精特新企业,不久前入选国家第七批专精特新“小巨人”企业名单。该公司主要研发、生产和销售数控钻攻中心、立式加工中心、卧式加工中心、龙门加工中心、车铣复合加工中心等智能装备产品。

元星公司占地面积2.26公顷

(33.88亩),总投资6700万元,建筑面积14076平方米。2022年,企业新增铁路平车复合材料地板项目,投资金额3000万元。企业产品广泛应用于陶瓷模具、工业输送、工程机械、基建工程、煤矿、冶金、石油开采、汽车、高铁、航空等领域,其中在陶瓷模具及工业输送领域处于行业领先地位,占领全国80%的市场份额。

企业上榜2025广东省制造业中小企业100强,是恩平制造业竞争力

持续增强的生动体现。近年来,恩平市坚持工业立市,“制造业当家”,通过出台支持政策、培育专精特新企业、提升科创水平、培育新质生产力,以及提供“妈妈式”服务等举措,助力企业转型升级、突破发展瓶颈。目前,恩平市拥有高新技术企业170家、广东省专精特新企业68家、国家级专精特新“小巨人”企业5家及上市公司1家,优质企业群梯度培育成效显著。

恩平构建“引才、育才、留才”全链条服务体系

让各类人才在侨乡各展其长

恩平人社视窗

人才是城市发展的第一资源。近年来,恩平市始终坚持“人才强市”战略,通过本地招聘精准对接供需、外出引才广纳南北贤才、校企合作培育本土力量的多维发力,构建起“引才、育才、留才”的全链条服务体系,让各类人才在侨乡大地各尽其才、各展其长,为城市发展注入源源不断的活力。

文/图 江门日报记者 吴健争

本地招聘

让工作“近在咫尺”

“晚上出来散步还能找工作,这样的招聘方式太贴心了!”近日,在恩平锦江国际广场的“招聘夜市”上,市民陈女士一边逛街,一边查看企业招聘岗位,最终向一家电子厂的“妈妈岗”投递了简历。这样贴合群众作息的招聘活动,正是恩平市优化本地招聘服务的生动缩影。

自2023年以来,恩平市举办多场“招聘夜市”,将招聘场景从传统的人才市场搬到人流密集的城市商场,把时间调整为下午至夜间,既解决上班族、宝妈等群体的求职困扰,又让找工作成为“逛街式”的轻松体验。

日前,恩平市人社局再次组织举办“招聘夜市”,招聘岗位涵盖智能装备制造、电声器材、网络直播、酒店餐饮等多个领域。应届高校毕业生梁同学在智能装备制造企业招聘摊位前驻足良久,企业招聘人员向他详细介绍道:“我们的工作地点在大槐智能装备特色产业园,这里正朝着‘珠三角特色标杆园区’目标迈进,新人可以跟着老师傅学习,后续还能根据兴趣转行其他岗位。”真诚的介绍让梁同学当场投递简历,他感慨道:“没想到县城企业有这么好的发展平台,在‘家门口’就能找到专业对口的好工作。”

除了创新形式的“招聘夜市”,恩平市还着力打造“家门口的就业服务圈”,通过合作共建模式在工业



▲恩平市举办多场“招聘夜市”,将招聘场景从传统的人才市场搬到人流密集的城市商场。

园区、商业体、客运站等关键节点建设8个“就业驿站”,让就业服务延伸至“最后一公里”。在沙湖镇“就业驿站”,返乡青年小李通过岗位信息墙,很快找到了一家五金厂的技术岗位。“不用跑去恩平城区,在镇上就能了解最新招聘信息,驿站工作人员还帮我修改简历,指导我面试技巧,太省心了!”小李说。“就业驿站”不仅提供岗位对接、政策咨询、技能培训等基础服务,还针对困难群体开展“一对一”帮扶,确保有就业意愿的劳动者100%实现就业。

为了让招聘服务更精准、更高效,恩平市将“线上直播带岗”与“线下集市招聘”相结合,通过本地媒体平台全程直播招聘会盛况,企业负责人走进直播间“带岗宣讲”,求职者在网上留言互动、投递简历。同时,针对不同群体的需求,招聘会专门设置“高校毕业生专区”“技能人才专区”“灵活就业专区”,其中“妈妈岗”提供大量弹性工时,就近就业的岗位选择,让女性求职者既能兼顾家庭,又能实现经济独立。



“百千万人才汇南粤”N城联动秋季招聘活动走进哈尔滨,恩平人社局有关负责人化身“引才推介官”,在哈尔滨工业大学主会场向东北高校学子发出诚挚邀请。这场跨越南北的招聘盛会,是恩平外出引才的又一次成功实践。

外出引才

让机遇“双向奔赴”

近期,“百千万人才汇南粤”N城联动秋季招聘活动走进哈尔滨,恩平人社局有关负责人化身“引才推介官”,在哈尔滨工业大学主会场向东北高校学子发出诚挚邀请。这场跨越南北的招聘盛会,是恩平外出引才的又一次成功实践。

此次赴黑龙江招聘,恩平市精心组织9家本地重点企业,带来

400多个优质岗位,涵盖高等教育、医疗健康、高端制造等多个领域,精准对接本市智能装备制造、先进材料、新一代电子信息等新兴产业的人才需求。北京理工大学珠海学院(恩平)作为引才主力,计划招聘电子信息、计算机、智能制造等10多个学科类别的专任教师,岗位数量超过300个;恩平市人民医院推出的部分医疗岗位年薪高达50万元,成为现场备受关注的“金岗”;江门市格雷亚特流体密封技术有限公司、恩平市上格电子有限公司等国家级高新技术企业带来研发工程师、硬件工程师等数十个技术类岗位,展现恩平在精密制造与电声行业的深厚底蕴。

招聘现场,精心布置的恩平特产展示区成为一大亮点,恩平簕菜茶、恩露竹韵茶的清新茶香弥漫全场,地道的恩平濪粉、腊味等特产吸引了众多学子品尝。“没想到南方小城有这么多特色美食,光听介绍就觉得宜居又亲切。”哈尔滨工程大学毕业生张同学说。恩平市人社局有关负责人详细解读恩平市针对高校毕业生的生活补贴、就业创业扶持等一揽子政策,并表示,恩平既有大湾区的发展机遇,又有宜居宜业的生活环境,不仅提供优质岗位,更为人才解决后顾之忧,让大家在恩平安心工作、舒心生活。

近年来,恩平市积极响应“百千万人才汇南粤”行动计划,组织企业赴省内外多地参加校园招聘20场,聚焦重点产业需求,精准对接省内外高校与人才密集城市,将优质岗位送到人才“家门口”。无论是寒冷的东北,还是繁华的珠三角,恩平的引才专员始终在路上,以“山海不为远,诚聘天下贤”的决心,吸引全国各地的人才汇聚侨乡。

校企合作

让服务“精准续航”

作为恩平对接湾区高端人才的“桥头堡”,恩平市引才工作站暨港澳青年(江门恩平)创新创业服务站(以下简称“服务站”)在广州成立以来,始终发挥“前哨站”作用,通过问卷调研、高校联络等方式,精准摸排

港澳青年、高校学子的创业就业需求,量身定制产学研对接活动。今年4月,服务站组织暨南大学的港澳青年走进恩平,开启集侨乡文化体验与产业考察于一体的成长之旅。

除了依托服务站链接外部人才资源,恩平市还注重本土高校的建设与校企合作深化,让人才培养与产业需求同频共振。2024年11月,总投资超100亿元的南粤学院正式动工,这所本科院校可容纳3.6万名学子,未来将成为大湾区侨乡特色教育高地,让恩平学子在“家门口”就能享受优质高等教育。与此同时,恩平市职业教育园已正式启用,新增4500个优质学位,通过“院校+园区+企业”的培养模式,每年为本地产业输送2000—3000名技能人才,实现“入学即入职、毕业即就业”。华南师范大学附属恩平学校高中部也在稳步建设中,将进一步完善恩平教育配套体系。

在深化校企合作方面,恩平市推动本地企业与省内外高校建立长期合作关系,通过共建实训基地、联合培养人才、共同开展研发项目等方式,实现“产教融合、校企双赢”。恩平电声行业作为传统优势产业,与本地、外地高校的电子信息工程专业合作,设立“电声人才定向培养班”,企业派技术骨干进学校授课,高校组织学生进企业实训,针对性培养专业技能人才;智能装备制造企业与职业院校合作建立实训车间,让学生在真实生产场景中提升实操能力,为企业储备大量技术后备力量。此外,恩平市通过“送才进企”活动,为企业与毕业生“牵线搭桥”,实现人才培养与岗位需求的精准对接。

面向未来,恩平市正以开放的姿态、务实的举措、真诚的服务,向天下英才发出最诚挚的邀请,为企业打造人才“造血库”,帮助企业完成人才孵化链。恩平市将持续优化人才政策与服务环境,完善“引才、育才、留才、用才”全链条机制,让更多人才扎根恩平、建设恩平,让人才之花在侨乡大地常开常艳。

新农人卢艺文扎根乡村 推进“村社”合作 让现代农业发展红利惠及农户

近日,在恩平市牛江镇马龙塘村的稻田里,沙湖供销社负责人卢艺文正检查晚稻生长情况。在“村社”合作的大背景下,这位扎根乡村的新农人,带着现代化农业理念和供销系统的资源优势,在田野上绘就全程社会化服务的乡村振兴图景。

文/图 江门日报记者 吴健争



卢艺文检查水稻长势。

资源整合的“管家”

去年8月,恩平市成功入选广东省供销合作联社“社村”合作试点县,在上级强有力的支持下,恩平市供销系统为农服务能力大幅上升。在此背景下,卢艺文主动融入“社村”合作大局,以真心架起沟通桥梁,通过订单合作、收益分红等模式,让农户吃下“定心丸”。他还与村干部携手破解土地流转等难题,以全程社会化服务为纽带,整合“耕种防收”全链条资源,从种子选品、无人机植保到粮食烘干、仓储销售,提供“一站式”解决方案,既破解农户“干不了、干不好、不划算”的痛点,又凝聚“村社”发展合力,让现代农业发展红利惠及农户。

卢艺文积极探索农业经营模式,创新构建“村集体+基层供销社+‘社村’公司+新农人”多方联动合作机制,让土地、资金、技术、管理等资源实现高效整合。他在马龙塘村打造约34.67公顷(520亩)“稻稻薯”示范基地,通过轮作模式提升土地效益;携手省农科院科研团队,开展品种改良与富硒技术攻关;引进马铃薯优新品种,创新应用“水肥一体化+高垄栽培”集成种植技术,提升作物品质与产能。卢艺文还在沙湖镇南塘村创新实施千亩供销农场项目,整合资源,形成风险共担、利益共享的发展共同体。其中,南塘村拥有土地经营权和监督权,沙湖供销社发挥农资保供、技术指导、产销对接等传统优势,“社村”公司引入现代企业管理制度与市场化运营能力,新农人带来先进生产技术和管理经验,共同为规模化经营提供支撑。这样既保障了村集体和农户的收益,又培育了一批懂技术、会经营的本土新农人,形成可复制、可持续的“社村”合作模式,为供销系统服务土地规模化经营提供了实践样本。

技术输出的“尖兵”

“农业的出路在科技。”在卢艺文看来,新农人的核心竞争力就是用技术破解传统种植的痛点。他联合“社村”公司,积极与省农科院、华南农业大学、仲恺农业工程学院等机构、高校开展合作,建设示范基地,组织农户开展培训,推动农业耕作向精细化、技术化发展。

今年早稻收割,马龙塘村示范基地的富硒水稻开镰,两台收割机配合作业,金黄的稻谷直接通过输送管注入货车。“以前人工收割13.33公顷(200亩)水稻要10天,现在机械化作业一天就能完成。”卢艺文介绍道。如今,沙湖供销社已整合无人机、插秧机、收割机等农机具,搭建起农机服务平台,实现订单共享和统一调度。

“传统的耕作模式已不适应现代化农业发展,如今,机械化、精细化耕作是发展的主流,只有实现大规模耕作,降低成本,才能在市场竞争中取胜。”在卢艺文的推动下,沙湖、牛江、君堂三镇的水稻种植全程机械化率从2018年的45%提升至2025年的92%。

马铃薯产业的技术革新更具突破性。以往,恩平马铃薯存在品种混杂、病害频发、出品率低等问题,商品薯占比仅65%。卢艺文把省农科院专家请到田间,向农户推荐“膜上结薯+水肥一体化+高垄栽培”技术。为了找到最优品种,他试种了50多个马铃薯品种,2023年3月,马铃薯试验田创下亩产4100公斤的纪录,商品薯占比提升至75%。目前,卢艺文正积极引进河北的马铃薯种植技术,进一步打破马铃薯种植的技术壁垒。

深耕一线的“服务员”

多年来,卢艺文的办公场地始终在田埂上。水稻育秧期,他到育秧棚查看温湿度;马铃薯采收季,他守在田间协调收割机与冷链车衔接;台风来临前,他带着团队帮农户抢救作物、加固大棚……

在生产端,卢艺文推行“全托管+半托管”灵活模式,满足不同农户的需求。对于专业种植户,提供施肥、施药、收割等环节托管,保留其选种、育秧的自主权;对于缺乏劳动力的农户,实行从种到收的全程托管。南塘村的连片农田就是典型案例,沙湖供销社安排专业团队耕作,5人就能打理70公顷田地,比传统种植节省人力成本80%。为了降低农户风险,卢艺文还引入农业保险和金融服务,联合保险公司推出水稻种植险,保障农户权益。今年马铃薯采收季,他扎根田间地头,穿梭于各采收点,平均每日对接15户农户,构建“订单+农业全程社会化服务”的服务模式,协助“社村”公司收购马铃薯6000多吨,收购金额达1190万元,既保障农户利益,又促进村集体增收。