

以商引商
一马当先

□开栏语

市委十四届十次全会暨市委经济工作会议吹响了“狠抓招商引资”的冲锋号。

“以商引商”是招商引资的一种重要而有效的方式。在侨乡大地,不少招商大使、企业家扎根江门、事业发展壮大,对江门满怀深情,也希望为江门经济发展做点事。他们以资源为桥梁、信誉为纽带,积极推介江门、对接项目,为江门招商引资和城市发展作出重要贡献。为展现他们的创业风采和招商故事,本报特开设“以商引商 一马当先”栏目,敬请垂注。

江门市浙江商会会长、珠峰摩托车有限公司董事长陈黎阳：“三维”引商 “种草”江门

“这里的装配生产线每小时能完成30台整车安装,CKD生产线每小时能完成120台包装,关键零部件本地配套率达85%以上……”珠峰摩托车有限公司的展厅每个月都会接待好一批来自世界各地的客商,只要有空,董事长陈黎阳都会亲自接待。

“我总是用19年扎根江门的经历向远道而来的客人们真诚推介,这里的营商环境和产业生态,值得企业放心投入。”多年来,江门市浙江商会会长、珠峰摩托董事长陈黎阳以自身经历为“名片”,借商会平台搭起沟通桥梁,靠产业链协同凝聚招商合力,累计推荐数十家优质企业,带动一批配套企业在江门落户,用“以商引商”的实效,为江门摩托车产业集群发展注入新动能,也诠释了企业家与城市共生共荣的深厚情谊。

文/图 傅雅蓉



陈黎阳(左一)带着客商到企业参观。

19载深耕 从“异乡客”到“江门代言人”

2007年,新会工业园区的道路还在铺设中,陈黎阳带着团队从福州赶来考察。站在一片空旷的厂区内,他望着远处正在建设的摩托车零部件厂房,当即拍板将企业迁址到江门。“当时就坚信‘中国摩托车产业看广东,广东摩托车产业看江门’,这里的产业底蕴像磁石一样吸引着我。”陈黎阳的办

公室里,一张泛黄的2007年厂区规划图标明了其初心。

珠峰摩托的成长轨迹,正是江门营商环境的生动注脚。2013年,企业计划在蓬江区杜阮镇建设新厂,原本需要近两年的投产周期,在政府部门特事特办下缩短至11个月。“开工那天,政府部门的干部带着审批材料到

现场办公,连施工许可都提前预审好了。”陈黎阳回忆道,这份“江门速度”让他彻底放下了顾虑。如今,珠峰摩托已建成4条高速生产线,年产能达80万台摩托车、100万台发动机,2022年销售额突破10亿元,产品远销全球50多个国家,90%以上出口海外,还获得了海关AEO高级认证这张

“全球通关VIP通行证”。

“我现在既是浙江商会会长,又是蓬江区的招商合伙人,在政府座谈会上,真切感受到政府对企业的重视程度。”陈黎阳的话语里满是感慨。从租赁厂房到自建现代化工业区,从普通制造商到国家级高新技术企业,19载岁月让他从“异乡客”变成“江门代言人”。

“三维”引商 用“口碑”搭起合作桥梁

“招商不是简单的政策宣讲,而是把企业的真实体验传递出去。”陈黎阳在接过招商合伙人聘书时如此表态。多年来,他打造了“商会荐商,产业链引商、平台聚商”的“三维”引商模式,让更多企业读懂江门的诚意。

商会平台是“第一抓手”。浙江商会的网络覆盖全国,每年的年会和换届典礼都成了招商契机。“2024年年会期间,我们邀请了23位异地浙商会长,政府部门带着政策手册现场解读,当场就有5家企业表达了考察意向。”

陈黎阳说,仅2025年,他就配合市、区招商组赴深圳、上海开展对接活动11场,推荐优质企业37家。这种“以商荐商”的模式,让招商信息更具可信度。

产业链协同则让引商更有底气。作为整车制造企业,珠峰摩托上游有数十家零部件供应商。陈黎阳借着行业交流的机会,主动向佛山、从化等地的零配件企业推介江门。“原来广东的摩托车供应链很分散,现在我们把一部分零配件企业引进来,本地配套周

期大大缩短,物流成本也降低了不少。”他透露,通过产业链招商,江门摩托车产业规上企业已超100家,形成了从发动机到整车的完整生态。此外,他提交的摩托车共性产业园提案也正得到落实,发动机、电喷系统等关键环节正在补强。

实体平台的“体验式招商”则让招商更具说服力。在一次精心组织的招商对接活动中,陈黎阳邀请了多位对华南市场感兴趣的外省零部件制造商代表来到江门。行程不仅安排

了常规的政策宣讲和园区考察,还特别设置了一个环节——带领他们参观智能化生产线和蓬江摩托车试车场。当客商们亲眼看到高度自动化的生产流程,并亲自在专业赛道上试驾了搭载最新技术的车型后,对江门摩托车产业的制造水平和创新活力有了颠覆性的认识。“纸上谈兵一百次,不如实地体验一次。”一位高端车架制造企业负责人感叹道。目前,该企业已与蓬江区达成投资意向,正在磋商落地细节。

初心如磐 营商环境是“最好的名片”

“招商的核心是营商环境,工业企业重资产投入后,更看重长期发展的安全感。”在“市长面对面”座谈会上,陈黎阳的发言引起共鸣。他眼中的江门营商环境,既有“江门易办事”的高效,也有“侨梦苑”跨境通办的便利,更有综合运营成本的

优势。

但他也提出了务实建议:“希望政策精准送达,用大数据给企业‘画像’,避免‘企业找政策’的尴尬。”对于以商引商的机制,他建议借鉴外地成功经验,让引荐者参与项目全生命周期服务,形成“引进一落地一共赢”的闭环。

谈及未来,陈黎阳的规划清晰而坚定。珠峰摩托计划增资扩产建设发

动机零部件项目,为产业链“补链强链”做好示范;浙江商会将与河南、陕西等地的商协会建立合作,拓展招商“朋友圈”;试车场将升级为机车文旅基地,打造产业“体验名片”。“中国每出口5辆摩托车就有1辆是江门制造,这个优势要让更多人知道。”他语气坚定地表示,“我要做一颗‘种子’,引来更多‘良木’,让江门成为大湾区的投资热土。”

建设银行江门市分行以金融温度助力困难客户重拾生活信心

“没想到拖了近9年的债务难题终于解决,是建行给了我希望!”债务结清时,客户廖某眼中满是释然与感激。这场持续3000多天的债务纠缠,在建设银行江门市分行的温情纾困下,以人文关怀圆满落幕,彰显了国有大行的责任底色与金融温度。

2016年4月,廖某在该行办理了一笔信用卡业务。2017年3月,突如其来的家庭变故让其经济状况急转直下,无力履约导致逾期。截至2025年10月,该账户逾期时长近9年,欠款总额近40万元。年过半百的廖某不仅经济窘迫,长期负债更使其精神濒临崩溃,被诊断为“焦虑抑郁状态”。走投无路之际,他主动联系建设银行江门市分行,表达了自身化解债务的意愿,但由于条件困难,恳切寻求纾困支持。

建设银行江门市分行信用卡中心接到申请后,第一时间启动专项处理流程,秉持“以客户为中心”的服务理念,组成专项小组对面与廖某进

行沟通,详细了解客户的困难情况,为客户解决债务困局带来了希望曙光。

随后,该行迅速按照相关制度要求启动专项流程,推进过程中工作人员多次与廖某耐心沟通磋商,充分倾听其困难与诉求。廖某也被建行工作人员的温情服务所感动,积极配合建行业务流程。最终在双方的共同努力下,债务难题得以化解,客户诉求得以满足。

这场跨越近9年的债务化解实现多方共赢。对廖某而言,既缓解了经济压力,也卸下精神包袱,重拾生活信心;对建设银行江门市分行而言,用柔性服务践行了经营理念,赢得客户认可与市场口碑,彰显了国有大行服务民生、担当社会责任的带头作用,为维护地方金融稳定、促进社会和谐注入正能量。(陈倩婷)



清廉守初心 金融担使命

中国人寿江门分公司到开平月山开展主题党日活动

为深耕清廉金融文化建设,近日,中国人寿江门分公司以“清廉守初心,金融担使命”为核心主题,组织党员走进开平市月山镇江门市金融系统党建中心,开展一场集实地研学、思想淬炼于一体的沉浸式主题党日活动。

活动现场,大家循着党建中心的红色脉络实地参观学习,在侨乡建筑风貌与金融党建历史的交融中感悟初心使命。其间,该公司纪委书记梁靖华以“学思践悟守初心,清廉监督勇担当,护航高质量发展”为题,锚定金融领域正风肃纪反腐重点要求,讲授专题党课。

此次主题党日活动,实现了理论学习与现场实践的同频共振,既锤炼了党员干部的政治品格与责任担当,推动清廉金融理念入脑入心、见行见效,也为中国人寿江门分公司深耕侨乡大地、精准对接地方发展需求,筑牢了思想根基与政治保障,厚植清廉金融底色,为地方经济社会高质量发展注入清廉动能。(傅雅蓉)

广发银行落地首笔多边央行数字货币桥跨境支付业务 拓展数字人民币跨境应用场景

近日,广发银行顺利完成全行首笔代理模式下多边央行数字货币桥(以下简称“货币桥”)跨境汇款业务,这是广发银行紧跟国家金融开放政策、拓展数字人民币跨境应用场景的重要突破,为跨境支付领域注入新活力。

作为中国人民银行、香港金融管理局、泰国中央银行、阿联酋中央银行联合发起的全球首个多国央行数字货币互联互通项目,货币桥依托区块链和分布式账本技术实现点对点交易,显著简化中间环节、降低交易成本,为客户提供安全、高效、低成本的跨境金融服务解决方案。此次业务落地,是广发银行积极响应《关于进一步加强数字人民币管理服务体系和相关金融基础设施建设的行动方案》要求,在数字人民币跨境支付领域的重要实践,标志着该行在重塑跨境业务模式、适配新型跨境支付基础设施方面迈出关键一步,为后续深化创新积累了宝贵经验。

在国内国际双循环新发展格局

与金融高水平开放政策指引下,货币桥作为数字人民币跨境支付的“基础设施”,正通过技术创新重构跨境支付产业链,推动银行从“传统支付中介”向“综合金融服务提供商”转型,为人民币国际化筑牢技术支撑。近年来,广发银行坚定不移走中国特色金融发展之路,持续强化跨境金融服务能力:创新推出跨境理财通2.0,升级大湾区跨境财富管理业务;丰富CIPS产品线,助力自主可控跨境支付系统建设;作为首批推广机构开通跨境支付通服务,实现跨境资金实时收付;优化全球代理行网络,构建覆盖境内外服务体系。

下一步,广发银行将在技术落地与场景创新方面持续发力,切实满足企业“走出去”和金融活水“引进来”的双向需求,为稳步扩大跨境贸易投资高水平开放、服务人民币国际化战略贡献广发力量。(傅雅蓉)



市科协科普自“游”行走进福伦文旅龟博园 探龟秘 识百草



孩子们在活动中了解龟类相关知识。

近日,市科协科普自“游”行活动在鹤山福伦文旅龟博园举行。本次活动以“探龟秘识百草,承非遗传匠心”为主题,吸引了20组家庭近60人热情参与。其间,家长与孩子参观了名龟博览园、龟文化馆与南药科普馆等,了解龟的习性、与龟甲纹样,也领略了中草药的独特魅力。

在专业讲解员的引导下,大家首先走进名龟博览园,通过近距离观察、比较形态特征、记录行为习性,逐步了解龟类多样性的奥秘。讲解员结合实物与问题,生动讲解龟的生命周期、栖息环境及保护意义,帮助孩子们建立起对龟类科学的初步认知。

随后,大家走进南药科普馆,参与了以“龟苓膏”为切入点的“药食同源”主题科普环节。通过实物展示、

互动问答,大家认识到日常生活中的许多草本植物兼具食用与药用价值。该环节以沉浸式体验传递了中医药文化中“顺应自然、调和养生”的智慧,引导参与者建立科学、健康的生活观念。

在龟文化馆,活动转向人文与自然融合的科普教育。借助历史文物、图文资料,亲子家庭共同探寻龟在中华优秀传统文化中的象征意义与演变脉络,父母与孩子一起解读龟甲纹样、倾听历史故事。

本次活动以趣味科普为桥梁,让孩子们在实践中拓宽视野、增长学识,既收获了龟类相关知识、中医药文化及传统人文知识,更培养了观察探究能力、亲子协作意识与文化遗产意识。(文/图 傅雅蓉)

多方赋能,激活乡村消费“新蓝海”



财智观

春节临近,随着人们陆续回乡,乡村人气渐旺,乡村大地重拾往日热闹,圩镇上的车水马龙,集市中的声声吆喝,超市里的选购人群,勾勒出乡村消费的澎湃图景。

乡村消费市场的崛起,是社会发展、政策支持、基础完善、需求升级的叠加结果。近年来,随着乡村振兴战略深入推进,“百千万工程”深入实施,一系列好政策落地生根,乡村面貌发生了很大的变化。道路更加畅通,人居环境更加优美,商业更加繁荣,业态更加多样,一些有条件的乡村还发展起工业园区或特色产业。村民的收入增加了,为乡村消费带来了更深厚的群众基础,乡村消费结构也随之升级,从“满足刚需”转向“追求品质”。健康食品、智能家电、乡村旅游等成为乡村消费新热点。

在移动互联网时代,乡村消费还有

一些新的变化值得关注。随着电商、物流的发展,江门本地特色农产品更容易“走出去”,外地的商品也能快捷地“走进来”。此外,随着各地乡镇对招商引资的重视和返乡创业潮,很多年轻人带着新理念、新技术来到乡村,催生了精品民宿、农事研学、直播带货等新业态,让乡村不再只是农产品的生产地,更成为城市居民休闲消费的目的,“下乡消费”与“就地消费”形成互补,为乡村市场注入双重活力。其中,开平市塘口镇就是这方面的典型案例。

作为拉动内需的重要增长极,乡村消费既是乡村振兴的“晴雨表”,也是城乡融合发展的“连接点”。乡村消费对于促进消费、提升乡村居民生活品质、发展地方经济的作用是显而易见的。春节前后的乡村消费热潮只是一时的,平时的可持续发展才能更加稳健而有效。那么,如何通过多方赋能激活乡村消费呢?

其一,城乡联动。鼓励城区有实力的商家到圩镇开设分店或发展连锁经营,使圩镇的商业内容更加丰富,让乡村居民能就近解决各类消费需求。这

类商家带着城里的消费理念与服务水准,不但能让乡村居民得到与城区居民一样的消费体验,而且对乡镇本地商家也是很好的示范,进而带动乡村商业服务水平整体提升。在江门的一些乡村,商业聚集地除了圩镇,还有因历史原因形成的集市等,当地可以将这些地方作为商业次中心予以发展,并引进好的商家。

其二,物流延伸,让更多乡村居民享受到快递上门的“零距离”服务。如今,很多快递公司在圩镇设立了代收点、服务点,但设在村里的点还很少,乡村居民取件要专门到圩镇跑一趟,费时费力。下一步,快递公司是否可以考虑将快递代收点、服务点设在村里的小卖部、便利店呢?这样的话,乡村居民寄、取快递就更方便了。长远来说,还可以朝着快递服务上门的目标迈进,让乡村物流的毛细血管彻底畅通。

其三,加强策划,办好土特产等特色节庆、展会、集市活动。发掘本地土特产、美食优势,与本地文旅项目结合起来,开展特色活动,除了本地人,还可以吸引外地人前来消费。去年12月以来,

2025恩平温泉嘉年华暨腊鸭菜心集市、台山蚝宴嘉年华、开平市金鸡镇的科农文旅融合发展嘉年华暨“金鸡优品”展销会、蓬江区第七届棠下牛肉美食主题活动人气爆棚,热闹的美食及特产消费场面,折射出乡村消费市场的巨大潜力,同时也说明,激活乡村消费,核心要立足本土特色,做好“差异化”文章。乡村的独特魅力在于“乡土味”,只有深挖本地农业、文化、生态资源,打造具有地域标识的产品与业态,才能让乡村消费拥有持久吸引力。

乡村消费是一片潜力巨大的“新蓝海”,更是推动乡村振兴的重要引擎。激活乡村消费,要立足乡村实际,找准特色定位,通过特色赋能、业态升级、服务优化,既要满足乡村居民的生活需求,又要吸引城市居民的消费目光。随着城乡融合发展的不断深入,乡村消费市场的潜力将持续释放。总的来说,只要把发展乡村消费与促进农民增收、推动乡村产业振兴紧密结合,就能让乡村消费的“烟火气”越烧越旺,让消费红利真正转化为乡村发展的持久动力。

(吕胜根)