

市区2026年度建设用地供应计划和住宅用地三年滚动计划公布 保障实体经济民生配套等用地需求

江门日报讯(记者/张浩洋 通讯员/李婷婷)近日,市自然资源局发布《江门市市区2026年度建设用地供应计划》和《江门市市区住宅用地三年(2026—2028年)滚动计划》,明确蓬江区、江海、新会区2026年建设用地供应总量6410亩,未来三年住宅用地供应总量3133亩。此次计划的出台,旨在促进土地节约集约利用,稳定土地市场供应,保障实体经济、民生配套等各类项目用地需求,推动房地产市场平稳健康发展,为江门经济社会平稳可持续发展筑牢土地要素保障。

根据2026年度建设用地供应计划,今年市区建设用地供应结构凸显产业优先、民生兼顾的特点,各类型用地布局精准对接区域发展需求。其中,工业用地供应4346亩,占比超六成,成为供应主力,将为江门制造业发展、产业平台建设提供充足空间;住宅用地供应953亩,商业用地219亩,公共管理与公共服务设施、交通等其他用地892亩,全方位保障居民居住、商业配套和城市公共服务建设需求。

从空间布局来看,蓬江区作为中心城区,2026年供地总量2560亩,其中工业用地1897亩、住宅用地473亩,公共管理与公共服务等其他用地190亩,既夯实中心城区产业发展根基,又保障核心区域居住及民生配套需求;江海区作为国家级高新区,供地总量737亩,含工业用地431亩、住宅用地246亩、商业用地50亩,其他用地10亩,精准匹配珠江西岸现代产业枢纽建设的产业用地需求,同步完善园区居住与商业配套;新会区以“首善之区挑大梁”为发展目标,供地总量3113亩,为三区之最,其中工业用地2018亩、住宅用地234亩、商业用地169亩,其他用地692亩,大力保障产业平台

开发与城市基础设施建设,为珠江口西岸现代化强区建设提供土地支撑。在住宅用地供应方面,此次同步发布的三年滚动计划明确,2026—2028年市区住宅用地供应总面积3133亩,供应节奏保持平稳有序:2026年供应953亩,2027年供应1100亩,2028年供应1080亩。值得关注的是,住宅用地滚动计划将根据年度实施时的市场实际情况动态调整,既从长期维度保障住房用地基本需求,稳定市场预期,又能灵活适配房地产市场变化,避免供应过剩或不足,推动房地产市场供需平衡。

市委党校举行春季学期开学典礼 树立和践行正确政绩观 推动江门高质量发展

树立和践行正确政绩观

江门日报讯(记者/蔡昭璐 通讯员/周俊达)3月26日,市委党校举行2026年春季学期开学典礼,县处级干部习近平新时代中国特色社会主义思想进修班和春季学期中青年干部培训一班、二班同步开班。市委常委、组织部部长、党校校长肖振宇作开班动员。

肖振宇指出,在“十五五”开局起步的关键节点,全党深入开展树立和践行正确政绩观学习教育,把正确政绩观贯穿到制造业当家、绿美建设、民生保障、风险防范等重点工作中去。要处理好总与分、近与远、标与本、快与慢等辩证关系,同时要保持久久为功的定力,创造经得起实践、人民和历史检验的实绩。

事关党和国家事业长远发展,是践行党的初心使命的内在要求,是应对风险挑战的必然要求;要牢记共产党人的初心使命,立志做大事、不立志做大官,始终把为人民谋幸福、为民族谋复兴作为干事创业的根本追求,把个人成长融入党和国家式现代化伟大事业中。

肖振宇指出,树立和践行正确政绩观要掌握科学的思想方法和工作方法。推动高质量发展,要完整准确全面贯彻新发展理念,聚焦解决发展不平衡不充分问题,把正确政绩观贯穿到制造业当家、绿美建设、民生保障、风险防范等重点工作中去。要处理好总与分、近与远、标与本、快与慢等辩证关系,同时要保持久久为功的定力,创造经得起实践、人民和历史检验的实绩。

我市举办绿美江门专题业务培训 以专业力量扮靓侨乡

城市更新 绿美江门

江门日报讯(记者/张浩洋)3月26日下午,由市委组织部、市委党校、市自然资源局联合主办的绿美江门专题业务培训(第二期)顺利举办。本次培训采用“主会场+分会场”线上线下相结合的形式开展,实现全市范围相关干部培训全覆盖,为绿美江门生态建设注入专业动能。

干部搭建起系统的城市绿化美学知识框架。

随后,广州市林业和园林科学研究院院长、园林教授级高级工程师代色平带来“道路绿化建设养护技术”专题授课。她系统讲解了道路绿化的布局形式、种植规范、树种选择、材料质量控制、科学修剪等实操内容,详细介绍了栽植基础、树穴连通与绿带种植、结构土填充、透水铺装等先进技术,为江门道路绿化从“建得好”向“管得精”转变提供了具体技术指引。

本次培训聚焦城市绿化核心领域设置两大专题课程,特邀行业内资深专家授课,精准对接绿美江门生态建设实际需求。广州市政协城建资源环境委员会副主任、城市生态学博士吴敏带来“以美筑城·以韵塑侨——江门市城市美学专题讲座”。她结合江门“山—江—城—乡”完整格局与侨乡文化特色,从生态基底美、空间秩序美、历史文脉美、公共生活美、治理精细美五个维度,解析了城市绿化的设计理念与布局思路,为参训

干部搭建起系统的城市绿化美学知识框架。

随后,广州市林业和园林科学研究院院长、园林教授级高级工程师代色平带来“道路绿化建设养护技术”专题授课。她系统讲解了道路绿化的布局形式、种植规范、树种选择、材料质量控制、科学修剪等实操内容,详细介绍了栽植基础、树穴连通与绿带种植、结构土填充、透水铺装等先进技术,为江门道路绿化从“建得好”向“管得精”转变提供了具体技术指引。

江门五邑台资企业协会: 架政企连心桥 聚台商向心力

江门日报记者 朱磊磊 通讯员 黄铮

在江门全力拼经济、推动高质量发展的关键节点,江门五邑台资企业协会即将迎来成立30周年庆典,这个由200多家台资企业组成的“大家庭”,始终与江门这座城市同频共振、携手前行。如今,站在30周年的新起点上,台商群体正以更加昂扬的姿态,融入江门高质量发展的时代洪流。

和产品专利。

一家家台资企业稳健发展,逐浪前行,离不开一个凝心聚力、暖心护航的服务平台。

在江门台商群体不断壮大、产业合作持续深化的过程中,江门五邑台资企业协会应运而生,成为串联政企、联结台商、服务发展的核心纽带,为台商在江门行稳致远提供了坚实保障。

改革开放之初,江门便是台商台企聚集的地市之一。1984年,素有“千斤顶王国”之称的信孚集团与台山机械厂合作投产,成为首家进入江门的台资合作企业。一台小小的千斤顶,撬开了江门与台湾产业合作的大门。

进入新世纪,江门先后出台惠台利民政策措施,持续优化营商环境,台资企业迎来规模化、集群化发展,台商在江门一路深耕、一路壮大。

该协会秉持“联系台商、服务台商、促进发展”宗旨,成为台商在江门的“贴心娘家”与坚强后盾。历届理事班子凝心聚力,搭建政企沟通“直通车”,协会常态化开展精准服务,针对企业发展痛点,主动搭建专场供需对接、经贸交流平台,链接内销渠道资源。在该协会带动下,广大台商踊跃投身江门慈善公益、助学助困、扶贫救灾、绿美生态建设等事业,以实际行动融入地方发展。

截至目前,江门累计批准设立台资企业超1600家,投资总额超59亿美元,实际使用台资超47亿美元。其中,高新技术企业37家,专精特新中小企业16家,建成省级独立法人研发中心13个,市级28个,60%的台资企业拥有自主品牌

提升凝聚力,既是服务台企的“暖心平台”,也是宣传江门的“重要窗口”,持续吸引更多台商台企走进江门,投资江门、扎根江门。“江门五邑台资企业协会将继续发挥桥梁纽带作用,团结带领广大台商守实业、深耕主业、创新立业。”江门五邑台资企业协会会长陈民宗说。

上接 A01 版

植树活动现场,大家热情高涨、干劲十足,挥锹挖坑、分层培土、提桶浇水,在干群共同努力下,一棵棵苗木整齐排列、扎根沃土。据了解,“商会公园”将种植人面子、铁冬青、凤凰木、紫花风铃木、洋红风铃木等共150棵,植树面积达9.6亩,预计今年9月建成开放。

江门市潮资企业联谊会会长、广东冠捷建设有限公司董事长谢俊波表示,植树造林不仅是城市增添绿色生机,更孕育了未来的希望,这既是推进城市绿美生态建设的重要举措,也是企业家义不容辞的社会责任,“下一步,我们将持续

广东润宇传感器股份有限公司董事长李亮新: 在江门,撸起袖子干就可以了

企业家说

口文/图 江门日报记者 陈敏锐

“我们非常幸运,在江门这片土地上,在有政府的支持下茁壮成长。”近日,广东润宇传感器股份有限公司(以下简称“润宇传感器”)董事长李亮新在接受采访时由衷感叹。这家从江门新会走出来的国家级专精特新“小巨人”企业,刚刚获评“国家级绿色工厂”。从传统工业传感器到新能源汽车、机器人智能感知核心,从技术追赶实现“国产超越”,润宇传感器的成长轨迹,正是江门一流营商环境赋能制造业高质量发展的生动注脚。

政企同心:关键时刻“撑一把”,成就行业“单项冠军”

时间回溯到2017年,润宇传感器迎来发展关键转折点。原投资人承诺的资金无法到位,而公司正计划建设国内第一条玻璃微压压力传感器自动装配线——这条生产线关乎企业能否在高端传感器领域抢占先机。

“当时资本主要关注房地产和数字电子领域,找投资人非常困难。”李亮新回忆,关键时刻,恰逢江门市领导到企业调研,得知企业困境后,江门国资和新会国资迅速响应,以合规合法方式注资成为股东,“如此快速助力企业解决问题,在整个广东都是非常高效的。”

正是这条国资支持的生产线,支撑润宇传感器在疫情期间保持每年30%以上的快速增长。据了解,润宇传感器先后荣获第三批国家级专精特新“小巨人”企业、国家级专精特新“小巨人”企业及广东省制造业“单项冠军”企业。今年前两个月,润宇传感器订单同比增长超100%,在智慧农业、新能源汽车、机器人、液压伺服系统四大领域全面发力。

产业链赋能:从“四处采购”到“家门口配套”

深耕江门30年,润宇传感器见证了这座城市产业的蝶变。“过去我们从华东地区采购原材料和零部件,物流成本高、



今年前两个月,广东润宇传感器股份有限公司订单同比增长超100%。

响应周期长。现在从上游到下游,产业有40%以上的供应链集中在江门。”李亮新说。

这种配套能力的跃升,得益于江门深厚的装备制造底蕴。以机器人关节为例,李亮新透露:“我们现在机器人关节的重要合作方就在江门,协同效率大幅提升。”深中通道开通后,江门的区位优势进一步凸显,“深圳研发+江门制造”等模式更加闭环,在深圳完成芯片设计和算法开发,1个多小时车程就能到江门实现批量生产。

人才支撑方面,江门构建起“本地培养+外部引进”的双轮驱动体系。润宇传感器积极与五邑大学等本地院校建立产学研合作关系,通过联合开展项目研发、安排学生进企业交流、实践等多种形式,将人才培养与公司实际需求深度融合。李亮新说:“这种方式大大缩短了企业的培养周期。”

借助“深圳研发+江门制造”布局,润宇传感器既能在深圳、上海招引高端芯片人才,又能享受江门的土地和用人成本优势,成为企业加速创新的重要支撑。

技术突围:掌握全技术链,从“替代”走向“超越”

在润宇传感器的展厅里,琳琅满目的传感器产品诉说着一个关于“精度”的故事。“之前我们主要实现‘国产替代’。一个传感器由敏感元件、专用芯片、算法等部分组成。只有全部掌握这些技术,才能称得上实现全技术链自主可控。”李亮新表示,这正是润宇传感器区别于大多数国内友商的关键。

目前,润宇传感器已在上海设立MEMS研发中心,在深圳设立ASIC研发中心。“只有掌握全技术链的核心技术,我们才能底气十足地对新能源汽车、机器人领域进行深度耕耘。”李亮新说。

润宇传感器将于今年11月发布一款用于液压伺服系统的新型传感器,该传感器被业内初步评价为“国产超越”。

以商引商:从“受益者”到“建言者”

作为江门“招商大使”,李亮新对如何进一步优化营商环境有着更深层的思考。他提出“以投代引”的思路:引入传感

器下游最大的应用场景龙头企业作为“招商合伙人”,通过基金投资上下游供应商,将供应商引入江门落地。“需求永远是最大的吸引力。一旦引入一家机器人整机龙头企业,它的传感器供应链就会自然跟进,金属零部件、PCB等配套企业随之而来,形成链式拉动。”李亮新说。

自江门市2021年启动“链长制”后,新能源、新一代电子信息、先进装备制造等多条重点产业链飞速发展,润宇传感器与这些产业均有合作。李亮新认为,这种跨链融合正是江门的独特优势,“传感器作为‘低值关键件’,虽然在一台设备中价值占比不高,但它是控制系统的神经末梢。江门制造业门类齐全,我们可以同时在装备制造、智慧农业、船舶海工等多个赛道深耕,这种产业生态的丰富性,是国内很多城市不具备的。”

谈及未来,李亮新目标清晰:从智能煤矿机械等工业传感器领域向新能源、机器人等领域传感器转型是第一阶段,下一阶段就是升级为自身智能专用解决方案供应商。为此,润宇传感器已经制定了5年达到20亿元规模、完成上市的清晰路线图,李亮新说:“在江门,撸起袖子干就可以了。”

从“甜蜜事业”到“甜蜜经济”: 一根甘蔗折射的江门农业现代化之问

江门日报记者 曹乃付 毕松杰

本周六,7000份新会甘蔗将出现在粤BA赛场外,由碧桂园服务江中/佛山区域江门地区公司采购后,免费派发给江门、珠海两地球迷。这本是江门日报社发起的一场“媒体+赛事+公益”活动,却无意中触发了另一个值得深思的话题:当“甜蜜的事业”遭遇市场波动,一根甘蔗的命运,折射出江门特色农业怎样的现实困境与转型可能?

“甜蜜事业”曾是江门农业名片

1979年,电影《甜蜜的事业》在江门取景拍摄,将“甘蔗之乡”的风貌定格在银幕上。彼时的江门,甘蔗种植不仅是农业支柱,也承载着一代人的集体记忆。

礼乐黑蔗曾远销港澳、北京、上海及珠三角,被誉为“礼乐蔗”。江门甘化厂曾是全国最大的甘蔗化工厂之一,甘蔗从田间到工厂形成完整产业链条。台山“糖心汤圆”、司前油艇凸等传统小吃,无不以蔗糖为基底,将“甜”融入地方饮食文化。

历史数据显示,上世纪八九十年代,江门甘蔗种植面积一度超20万亩,蔗糖产量在全省占比可观。甘蔗,曾是江门农

业名副其实的“甜蜜事业”。

一根甘蔗背后的农业现代化难题

然而,进入新世纪,江门甘蔗种植面积持续萎缩。礼乐甘蔗从最高峰的数千亩缩减至如今零星分布。蔗农老龄化、生产成本上升、机械化程度低、市场信息不对称等问题交织叠加,让“甜蜜的事业”新显苦涩。

本次新会双水的甘蔗滞销,并非孤例。近年来,江门多个特色农产品屡屡陷入“丰产不丰收”的怪圈。从新会柑到台山蚝,从开平马冈鸡到恩平簕菜,“销售难”问题时有发生。表面看是市场供需波动,深层折射的是传统农业与现代市场之间的结构性矛盾:小农户与大市场对接不畅,产业链条短、附加值低,品牌化、标准化程度不足,产业抗风险能力弱。

从“卖甘蔗”到“卖品牌”

困境之中,破局探索已在路上。3月19日,《关于助力新会区甘蔗发展的倡议书》发布后,江门市新会区苏叁叁食品有限公司迅速响应,研发出甘蔗冻新品,以产品创新破解甘蔗销售难题。目前,该企业已收购新会甘蔗约200吨。值得称赞

的是,该公司并非简单转卖,而是研发甘蔗冻、甘蔗茶饮等深加工产品,将一根甘蔗的附加值提升了数倍。与此同时,新会龙泉度假酒店也积极响应,推出竹蔗系列养生菜式,将甘蔗从“水果”变为“食材”,拓展消费场景。此外,江门不少农业合作社尝试电商直播、社区团购,缩短从田间到餐桌的距离。

这些探索指向一个共同方向:特色农业的出路在于从“卖原料”向“卖产品”“卖品牌”转型,从分散种植向标准化、规模化升级,从被动应对市场向主动创造需求跨越。

“媒体+赛事+公益”:一次特别的助农实验

回到本次粤BA赛场的“甜蜜接力”,江门日报社策划发起、碧桂园服务江中/佛山区域江门地区公司采购7000份滞销甘蔗,新会交通、新会公交等单位积极助力,表面上是一次公益行为,深层却是一次颇具启示的助农实验——将体育赛事的高关注度转化为农产品销售的流量入口,将企事业单位的社会责任与精准助农相结合,将“赛事经济”与“甜蜜经济”深度融合。

这种“场景助农”模式,或许比单纯的资金捐赠更具可持续性。它让农产品直接触达消费者,让助农行动与城市公共生活产生连接,让“甜”从田间地头传递到城市各个角落。

“甜蜜经济”的江门想象

江门与“甜”的缘分,远不止一根甘蔗。《甜蜜的事业》留下的文化IP,礼乐甘蔗的历史积淀,以及回甘的新会陈皮、鲜甜的台山蚝等特色农产品产生的品牌效应,构成了“甜蜜经济”的丰厚土壤。

如何将零散的“甜”元素整合为系统的“甜蜜经济”?需要政府、企业、农户、媒体等社会力量的协同发力:构建特色农产品品牌体系,延伸产业链条;搭建产销对接平台,减少中间环节;培育新业态新模式,拓展消费场景;用好赛事、节庆等活动载体,为农产品注入流量与关注度。

本周六,当7000份甘蔗递到两地球迷手中,传递的不仅是甜蜜的味道,更是一次关于江门特色农业现代化转型的公共对话。从“甜蜜事业”到“甜蜜经济”,这根甘蔗的故事,值得被更多人看见、思考与参与。