

镇(街、区)“一把手”
招商工作访谈

大鳌镇

立足“桥头堡” 勇当“排头兵”

全域招商“三二一”矩阵赋能起航



聚焦“集装箱+”战略,大鳌镇集装箱产业从简单的标箱、特箱拓展到模块化建筑、水产养殖、数据储能等领域。

2025年,大鳌镇锚定深江合作“桥头堡”定位,全年引进项目12个,累计投资额15.02亿元,先进装备制造、大鳌对虾养殖、乡村文旅三大产业“高精尖”“链群配”“精而美”的优势更加凸显。2026年,面对新会区“全域全员大招商”的冲锋号,大鳌镇将如何以招商引资助力发展动能汇聚?本期访谈,大鳌镇党委书记阮耀森直面记者提问,详细解码大鳌镇“链”上发力、争当“排头兵”的招商作战图。

文/图 江门日报记者 简家琳
通讯员 大鳌宣

释放高质量发展活力

问:面对新会区“全域全员大招商”的冲锋号,大鳌镇2026年的作战思路和目标是什么?

答:新会区召开全域全员大招商动员大会,为镇街大招商、招商划了重点、明确方向。今年我们的目标是:实现总投资超15亿元,引进10亿元以上项目1个,亿元以上项目5个。2026年,大鳌镇将围绕“三产融合”“两条强链”“一种模式”的“三二一”关键词,拼出高质量发展加速度。

坚持“三产融合”发展拼服务。立足大鳌虾一二三产深度融合的产业优势,做实要素赋能,坚持项目为王,支持中集渔业养殖技术突破,推动永发水产品加工及智能冷链等重大项目落地开工建设,助推前置预制菜产业园(二期)等项目正式投产,深化农文旅产业融合发展,释放“1×3>3”的发展动能。

坚持“两条强链”精准拼招引。发挥大鳌距深圳仅68公里、车程35分钟的区位优势,用好国家农业产业强镇、广东省集装箱制造专业镇这两个金字招牌,锚定特色虾产业、集装箱制造业,推动一批智能制造和农产品加工企业上下游、全链条抱团落户大鳌。

坚持“一种模式”创新拼培育。推广鑫园智能制造产业园带动深圳企业落户园区成功案例,“量体裁衣”式定制厂房,倾斜高新技术和战略性新兴产业企业,

推出“定制服务+股权合作+运营上市”培育模式,做到“建成即可投产”,助力优质企业升级规范,培育专精特新“小巨人”企业,形成镇园企一体化发展格局。

走三产融合发展之路

问:大鳌对虾产业是新会区“镇强业兴,村美民富”的一张名片,大鳌对虾产业优势在哪?2026年将如何进一步推进“一只虾”工程?

答:我们将继续推进“一只虾”工程,坚定不移走三产融合的道路。大鳌对虾产业一二三产业融合发展优势明显、前景广阔。

一产厚实。我镇是全省唯一以南美白对虾养殖为主导产业的国家级农业产业强镇,大鳌对虾全产业链年产值超30亿元,产量占珠三角地区鲜活对虾市场近半壁江山。我镇有中集渔业科技示范

基地、中棚虾养殖试点两大研发阵地,连续推出双循环水产养殖系统等上下游先进模式。

二产坚实。江门供销社产业数字交易平台投入使用,与丽官食品产业园形成“线上+线下”共融互促模式,平均每月促成超150万元订单,推动永发水产、一同食品、智渔水产等超6亿元农产品深加工及开发项目落户,增加收入,打开销路。

三产丰实。我镇聚焦IP培育,打造“大鳌虾”公共品牌形象,连续五年举办“突突虾”水乡旅游美食文化季等精彩活动,乡村旅游节年均吸引游客超55万人次,带动消费超2500万元。

2026年,我们将重点通过产销服务、平台服务、运营服务这“三大服务”,推动一二三产深度融合。

以“产销服务”推动现代养殖集群建

设。发挥全区首个对虾产业链党委的领导作用,立足超70家产销方入驻江门供销社产业数字交易平台的优势,推广先进养殖技术,进一步助力大鳌对虾产量和质量稳步提升。

以“平台服务”推动特色农业链群强链。一方面,活用现代产业集聚区等广阔平台,针对性服务“链主”企业,招引一批特色农产品加工企业,打造“罗氏虾+陈皮”“蛸滑+陈皮”生产线,推动对虾产品深加工。另一方面,助力永发水产品冷链加工等优质在手项目的动工投产,为大鳌对虾产业高质量发展提供澎湃动能。

以“运营服务”推动文旅产业擦亮品牌。进一步整合三大碧道公园、“突突虾”夜市、红鸟岛等优质文旅资源及配套设施,力争招引亿元以上的酒店综合功能项目落地,谋划盘活大鳌钢管厂闲置资产发展“文旅+体育”产业项目,高水平举办大鳌“突突虾”系列农文体活动,将大鳌“三宝”特色农产品与体验式文旅深度融合,探索“亲子研学+特色农产品体验品鉴+生态民宿休养”等农文旅复合型业态,打造更多“爆款”项目。

从“一个箱”到“N个箱”

问:大鳌镇是广东省集装箱制造专业镇,近年来,大鳌镇的“一个箱”有什么变化?2026年,大鳌镇要如何继续借助新会中集,发挥集装箱产业优势?

答:“十四五”期间,我镇集装箱产业累计创造的产值达299亿元,贡献税收超17亿元。大鳌镇集装箱产业的发展成果和思路可以归纳为两个词语:创新、协同。

特色产品推陈出新。聚焦“集装箱+”战略,集装箱产业从简单的标箱、特箱发展到覆盖模块化建筑、水产养殖、数据储能等行业,钢混模块化体系产品、集装箱式消防无人机库成为全球行业首创。

产业集群抱团发展。“深圳总部+江门基地”模式成效显著,投资4.4亿元的园区改造升级项目加快推进,虹吸景观环保、云泰科技等高端装备制造、新材料配套企业落户大鳌镇,形成“核心产品+配套体系”的产业集群效应。

面对制造业与服务业协同发展的新命题,2026年,我们将继续用好招商引

资的指挥棒,以创新为集装箱增长极赋能,打造和谐互促、以一带多的产业集群。

一是抢占“集装箱+”增量先机。鼓励新会中集在全球行业首创技术的基础上迭代升级,加大在低空经济等新兴产业领域的研发升级。加速中集建科业务板块落户大鳌,推动新会中集“集装箱+”发展战略向人工智能、新型储能延伸,力争2026年储能装备和数据中心两大新业务实现超30%的增长。

二是推动产业集群深度融合。用好新会中集产业体系完备、研发团队超200人的优势,拓展集装箱粉末涂装生产线使用空间,持续推进中集智能化仓库改造,打造先进的模块化建筑产业基地,实施“链主招商”,吸引更多上下游企业“跟投”大鳌,形成规模化竞争优势。

打造服务企业“第一站”

问:如今,各地为招引企业使出“三十六计”,作为江门对接深圳的“第一站”,大鳌镇将如何服务好企业,展现硬实力与软实力?

答:大鳌镇是深中通道通车后深圳资源向江门辐射的首站,我们能吸引企业的,不仅有深圳的效率,更有大鳌的温度。

一方面,我们要以“硬投入”锻造产城融合“硬实力”,强化硬件配套建设。深入实施“百千万工程”,大力推进现代产业集聚区及基础设施配套工程,活用南沙、新地低效产业用地,持续推动公共货运码头、污水处理厂和镇村风貌提升项目建设,探索“以投促引”“股权激励+园区管理”等新发展路径,让城镇布局为重大项目提供坚实支撑。

另一方面,我们要以“软服务”提升营商环境“软实力”,优化公共政务服务。出台《关于大鳌镇服务企业助推经济高质量发展工作方案》,组织领导班子及中层干部全覆盖包联辖区56家重点培育企业单位,“一对一”提供优质对企服务,针对企业产值、营收等数据,“一周研判,一月一调度”,协助企业解决问题,当好资金支持、政策咨询和“店小二”,积极推广鑫园“厂房带着项目来”的成功模式,把大鳌镇建设成为企业愿意来、留得住、发展好的投资热土。

罗坑镇

区位筑巢 服务引凤 用“铁脚板”蹚出招商新路子

2026年是“十五五”开局之年,也是新会建设珠江口西岸现代化强区的关键之年。作为深江合作西进的重要节点,罗坑镇如何在全区“首善之区挑大梁”的大局中扛起担当?如何在新一轮招商引资大潮中抢占先机、破局突围?

近日,罗坑镇党委书记付俐接受记者专访,深刻阐述了罗坑镇以“区位筑巢、服务引凤”为核心,以“全员出战、产教突破,一二三产融合”为路径的招商逻辑,详细解码了这座湾区生态小镇、产业活力新城“策马扬鞭抓招商”的作战图。

文/图 江门日报记者 简家琳
通讯员 罗坑宣

看成绩与底气:制造业当家筑牢基本盘

问:过去一年,罗坑镇招商引资工作成绩斐然,今年第一季度更是势如破



万洋罗坑智能制造产业园打造集生产制造、科技研发、金融服务和智慧园区管理于一体的产业集聚平台。

竹。请您介绍一下罗坑镇在招商引资上的“成绩单”与“基本盘”。

答:去年,我们全年累计成功引进优质项目15个,计划总投资27.1亿元,超额完成区下达年度招商目标。其中,制造业项目占比超过75%,一批高技术含量、高附加值的项目落户,极大地夯实了罗坑的产业基础。

2026年是罗坑镇“乘势而上、立柱架梁”的关键之年。令人振奋的是,今年第一季度,我们实现了强劲“开门红”——成功引进广东新安职业技术学院新会校区、某全球测试与认证服务江门基地等项目,总投资超51.5亿元。此外,我们还储备了超亿元招商线索6条,总投资超20亿元,项目储备库“弹药充足”,发展动力强劲。

看机制与打法:“全员招商”尽锐出战

问:新会区提出要构建“全域动员、全员参与、全程服务”的招商新格局。请问罗坑镇在2026年将如何排兵布阵,以怎样的团队力量和招商方式来落实这一要求?

答:招商引资是经济发展的“生命线”和“一号工程”,必须有最有力的组织体系作为保障。今年,我们全面升级招商工作机制,打破部门壁垒,构建了“1+4+N”的立体化招商责任体系,即1支招商分队统筹、4个专业小组协同、“N个”部门联动。

对于事关全镇发展大局的重大产业项目亲自对接、顶格倾听、顶格协调。今年第一季度,我们已带队外出广深莞等地招商考察12家次,接待来访洽谈13家次,用干部的“铁脚板”蹚出招商的新路子。

二是专班化“挂图作战”,闭环管理。我们下设工业、教育、农文旅、服务业4个专业招商小组,对每一个意向项目实行闭环推进,不让任何一个好项目因为服务不到位而流失。

三是全员发动,营造“大招商”气场。广泛发动镇、村两级干部群众全员招商,特别用好“以侨引商”“以商引商”“产业链招商”等有效渠道,在全镇营造“人人都是招商环境,个个都是招商形象”的浓厚氛围。

看布局与赛道:精准制导“链”上发力

问:面对2026年起40亿元的招商任务,罗坑镇在产业布局和招商思路上有哪一些具体的突破口?

答:过去我们招商,可能是“捡到篮子里都是菜”,现在是“提着篮子去选菜”。2026年,我们转向精准发力,链式招商,尤其突出“产教融合”与“一二三产融合”双轮驱动,重点推进三类创新招商模式,力求在产业集聚和业态融合上取得新突破。

一是深化“以商引商”,打造产教融合型产业集群。充分发挥现有龙头企业和重大项目的“磁场效应”,重点做好两篇文章。首先是围绕广东新安职业技术学院新会校区做好“以校引商”,依托其在高端装备制造、新一代电子信息、生物医药与健康等领域的专业设置优势,精准对接深圳“20+8”产业集群中的优质项目。其次是围绕某全球测试与认证服务江门基地项目做好“以服务引商”,依托其全球领先的防火声学测试认证能力,构建“检测+制造”协同生态,定向招引上下游企业落户,实现强链、补链、延链,将罗坑打造成为具有核心竞争力的产教融合与先进制造产业高地。

二是深化一二三产融合,打造“农业+工业+文旅”全产业链生态。依托本地自然风光以及新会柑、澳洲淡水龙虾、黑山羊等优质农产品,打通“生产+加工+体验+消费”全链条,让游客“走进来”,产品“带出去”,品牌“响起来”。目前,天湖岛农文旅研学基地、厚承陈皮庄园已投入运营,林护堂陈皮庄园即将投产,初步形成了“以农促旅、以旅兴农、以工强农”的良性循环。我们将继续加大一二三产融合项目招引力度,将罗坑镇打造成大湾区居民休闲旅游、生态康养的优选目的地,实现生态效益、经济效益与社会效益的多赢。

三是践行“全生命周期服务招商”,

打造一流营商环境。我们不仅关注“招得来”,更注重“落得下、发展好”,为落户项目提供全程代办服务,全面推行“拿地即开工”的高效审批机制。目前,全镇已成功构建起“洽谈—签约—开工—投产”的良性循环生态,项目转化率和落地率显著提升。

看优势与环境:“四大王牌”叠加赋能

问:栽下梧桐树,引得凤凰来。一个地方的产业特点、区位优势、配套服务和营商环境是吸引投资的关键。请您为我们详细介绍一下罗坑镇吸引大湾区客商“核心底气”在哪里?

答:一是得天独厚的交通区位优势。中阳高速、银洲湖高速、新会高速以及国道G240等多条交通大动脉穿境而过,无缝融入大湾区“一小时经济圈”。随着交通网络组织越密,罗坑镇作为深圳至江门西进重要节点的物流集散效率将大幅提升。

二是不可多得的连片土地优势。罗坑镇拥有超2666公顷(4万亩)连片可开发土地,能够完美满足各类重大项目、百亿级产业集群的整块用地需求。同时,我们大力推进万洋龙珠食品园扩容,为产业发展预留充足空间。

三是产教融合的“人才蓄水池”优势。罗坑镇身居大湾区职教城核心区腹地,广东新安职业技术学院新会校区落户后,将每年为本地输送数千名技术技能人才。企业落罗坑,能实现“校门即进厂门”的无缝对接与校企合作定向培养,将“人才红利”转化为实实在在的“发展红利”。

四是广阔的低效用地和厂房改造空间。我们拥有万洋龙珠食品园、子营山智造园、锦丰工业园等丰富的存量空间资源。企业既可以选择“拎包入住”实现轻资产快速投产,也可以通过“工改工”模式进行低成本的定制化改造,投资灵活性极高。这些存量空间为农业深加工、文旅配套、仓储物流等一二三产融合项目提供了优质载体。