



都斛镇精准招商强链补链 农文旅融合激发新动能

近年来,都斛镇立足省级休闲农业与乡村旅游示范镇的资源禀赋,坚持“存量增量并举、以商招商发力、农文旅深度融合”,聚焦特色农业、生态旅游、制造业升级三大方向,把招商引资作为推动经济高质量发展的重要抓手,以精准服务稳企增资、以商引商集聚产业、生态转化赋能乡村,持续夯实镇域经济高质量发展根基。

都斛镇党委书记苏伟成表示,下一步要凝心聚力推进各类招商项目落地建设、投产达效,全力推动制造业升级和农文旅融合。

文/陈素敏 都斛宣
图/周华东

以商招商实现产业链集聚

问:都斛镇在以商招商方面形成了一套成熟机制,取得了哪些成果?都斛镇是如何发挥企业桥梁作用,实现产业链集聚的?

答:以商招商,引的是项目,聚的是信心,壮的是产业集群。近年来,都斛镇在以商招商中取得了实实在在的成效——通过瑞宏实业有限公司引进投资1.25亿元的广南宠物笼项目,通过优邦材料引进其集团总部投资1亿元的增资项目,通过富丽湾旅游引进投资1亿元的猛虎峡生态旅游度假区项目,3个项目总投资达3.25亿元。

其中,值得关注的是宠物经济的亮点新项目——广南宠物笼项目。该项目进展迅速,占地面积22575平方米,建筑面积47402平方米,建成后预计年产铁制宠物笼400万套、智能喂食器20万套、宠物看护摄像头40万套。目前,该项目主体工程已全部完工,正有序推进规划验收,力争今年8月前建成投产,预计纳统后当年产值可达3500万元,



都斛镇精心打造四色旅游路线,其中的金色旅游路线以中国农业公园“禾海稻浪”水稻文化主题园等为亮点。

全面达产后年产值约1亿元。

都斛镇之所以能把以商招商做出成效,关键在于:一是厚植优质营商环境。企业愿意引荐项目,前提是自身发展得好、感受到尊重。二是建立激励机制和对接平台。定期组织企业家座谈沟通,梳理产业链图谱,让企业推荐更有针对性。三是做好后续服务闭环。从签约到投产全程跟踪,形成“引进一个、带动一批、影响一片”的良性循环。

用心用情服务存量企业

问:都斛镇本地企业对于自身的发展壮大非常重视,都斛镇是如何激发本地企业扩大投资意愿、推动制造业升级的?

答:服务好现有企业,就是最好的招商。都斛镇在推动存量企业增资扩产方面,取得了实质性进展。优邦材料自2023年以来已3次增资扩产,这是存量企业深耕本地的典型。优邦材料作为规模以上工业企业,近期投资1亿元新建一栋5层厂

房,主要生产锡丝、锡膏、锡条。该项目正全力推进主体工程施工,力争今年年中竣工投产,达产后预计当年新增产值3000万元,全面达产后每年新增产值1亿元。

都斛镇推动增资扩产项目落地,主要得益于三方面工作。一是安商暖企做实做细。都斛镇领导定期走访,企业遇到问题、用电问题,都斛镇第一时间协调相关部门现场办公,高效破解痛点堵点。二是政策引导精准有力。积极宣传技改和增资扩产扶持政策,联合人社部门解决人员招聘问题,保障项目用工需求。三是营造稳定发展预期。持续优化营商环境,让企业感到“留下来有奔头”。

优邦材料从落户到多次增资,是对都斛镇营商环境的“投票”。实践证明,用心用情服务存量企业,就是激活增资扩产的“强引擎”。

将生态优势转化为发展动能

问:都斛镇是省级休闲农业与

乡村旅游示范镇,拥有“广东第一田”等独特资源。在农文旅融合招商方面,目前都斛镇有哪些具体项目在推进?如何将生态优势转化为发展动能?

答:都斛镇拥有台山中国农业公园这张国家级名片,资源底子厚,关键要通过招商引资把资源变成效益。目前,2个重点项目已取得阶段性成果。

一是富丽湾猛虎峡生态旅游度假区项目。该项目总规划面积约165.73公顷(2486亩),分三期建设,规划打造猛虎峡漂流、临溪栈道、登山径、特色民宿等业态。一期已完成投资建设,2025年实现营收超700万元。游客可体验峡谷漂流、漫步栈道。未来该项目还将配套特色民宿和研学基地。

二是都斛镇“百千万工程”暨农文旅综合提升项目。该项目总投资1.79亿元,涵盖村居风貌提升、塔楼提质改造、文化研学基地建设、停车场及配套设施建设、田园康养区、稻

田水岸集市、稻田观光体系等工程。目前,各项建设工作正有序推进。

农文旅融合,融的是产业,合的是人气,兴的是乡村。这些项目建成后,将推动都斛镇农文旅融合发展,稻田水岸集市可销售青蟹、大米等农产品,文化研学基地可开展农耕体验,田园康养区瞄准大湾区银发经济需求。

同时,都斛镇正精心打造四色旅游路线——红色旅游路线以林基路红色教育基地、东滘口“胜利大营救”登陆地为底蕴,绿色旅游路线以古兜山脉、北峰山脉、莲花坑为基底,蓝色旅游路线以富丽湾温泉、都斛镇海鲜街、猛虎峡漂流为特色,金色旅游路线以中国农业公园“禾海稻浪”水稻文化主题园、大纲稻浪云栖小寨为亮点。四色旅游路线串联起各类特色文旅资源,形成独具特色的旅游格局。依托优质的生态旅游禀赋,都斛镇同步发力、稳步推进农文旅融合项目建设,具体包括“广东第一田”三产融合建设项目、五邑温泉乐园项目、东滘渔村农文旅融合项目及东坑洲温泉项目。

作为农业镇,都斛镇在水产养殖业招商上也有新突破。其中,斛旺种苗科技有限公司“台山青蟹”育苗和孵化基地项目总投资2400万元,预计年产青蟹苗1000万-3000万只,并建成青蟹产学研平台。斛洋兴海洋生物科技有限公司“台山青蟹”水产示范养殖项目总投资3060万元,涉及公共道路垫高及铺设、塘基建设,进排水系统修复,园区整体水电供应配套设施建设,园区智能化管理系统建设,水产实验室及设备,仓储、冷库、供应链和配送建设,饲料孵化车间建设,服务站建设,水产检测系统建设,以及运营设备投入。

从传统农业到农文旅融合,从传统工业到产业链延伸。都斛镇立足本地实际,深耕存量、激活增量,以商引商、农文旅融合,高质量发展之图正越画越精彩。

从“卖房”向“服务人居”转型探索

台山博富·福美城创新模式获行业认可



台山博富·福美城常态化开展亲子烘焙、主题读书会、科创体验等活动。

近日,台山“超级4.0社区”博富·福美城主动取消渠道佣金,让利业主,创新推出“430接放学”等便民服务举措,引发市场关注。

据了解,当前房地产行业仍处于深度调整期,不少企业高度依赖高佣金、高返点的渠道销售模式。广东省房地产业协会副会长兼秘书长常可表示,这种模式已难以维系,传统渠道不仅存在价格不透明、乱象频发等问题,还让房企陷入低效“内卷”,忽视了产品与服务的本质。

博富·福美城从“卖房”向“服务人居”转型的探索,获得了广东省房地产业协会的认可。常可表示,这不仅不是营销策略的调整,更是开发逻辑的根本性转变。

文/图 黄颖欣

破局之举 落地精细化社区服务

今年5月,博富·福美城宣布全面取消渠道合作,将原本用于支付中介的费用全部转化为实实在在的业主福利:购房直减4万元,同步赠送2万元安家礼包,涵盖一年级“430接放学”及二至六年级校车报销的2万元“成长护航礼包”,以公开透明的模式杜绝价格乱象,彰显房企责任担当。

与常规让利举措相比,博富·福美城的创新核心在于精准聚焦民生痛点,落地精细化社区服务。其中,在台山首创的“430接放学”服务成为最大亮点。针对双职工家庭孩子“放学无人接送”的难题,该项目推出服务:业主孩子放学先读东晖小学的,一年级学生可享受物业专人到校接放学,每日下午4时30分准时将孩子安全送回社区照看,下午6时30分由家长接回;二至六年级学生可全额报销校车专线费用,全方位填补家长下班前的育儿“真空时段”。

多元服务 常态化活动激发社区活力

除了解决育儿刚需,博富·福美城还持续深耕社区运营,打造常态化、多元化的服务体系,让社区真正“活起来”。该项目相关负责人钟永英介绍,社区已形成固定的“周末课表”,亲子烘焙、主题读书会、科创体验等活动常态化开展,业主下楼即可参与。同时,社区配套的2000平方米台山中心图书馆,自开放以来累计接待读者超80万人次,为业主提供了优质的文化休闲空间,让居家生活兼具温度与质感。

一系列落地见效的服务赢得了业主的真实好评。“以前周末总要费心规划孩子的出行,现在下楼就能参与各类活动,孩子每次都舍不得离开。”业主谢女士对社区常态化活动赞不绝口。业主马先生则表示,如今孩子放学后先到台山中心图书馆写作业、看书,自己下班后再顺路接孩子、借书籍,这已成为一家人的固定生活节奏,社区服务极大提升了居家幸福感。

模式内核 让每一笔开支都惠及业主

持续的公益服务与社区运营需要稳定的资金支持,博富·福美城的核心逻辑正是“把渠道费用转化为业主福利”。钟永英表示,以往投入在中间渠道的费用业主无法感知,如今将资金全部用于社区活动物料、师资配备、专人托管、书籍更新等常态化服务,让每一笔开支都切实惠及业主、提升居住体验。“与其在渠道环节无效‘内卷’,不如把资源用在业主看得见、摸得着的实处。”钟永英说。

常可表示,从价格透明让利,到精准破解民生痛点的服务升级,再到常态化的社区多元运营,博富·福美城坚守“资源归业主、服务为人”的初心,真正读懂业主的真实生活需求,值得各家房企借鉴学习。



降雨仍频繁 局部雨势大

江门日报讯(记者/张泽彬 通讯员/林华立)据台山市气象局预报,6月11日,多云到阴天,有阵雨或雷阵雨;6月12-13日,有雷阵雨,局部大雨;6月14-17日,降雨仍频繁,局部雨势大。

未来几天具体天气预报如下:

6月11日,多云,有阵雨或雷阵雨,气温25-33℃,沿海阵风6级;12-13日,多云到阴天,有雷阵雨,局部大雨,气温26-32℃,沿海阵风6级;14-15日,阴天,有中到大雨,局部暴雨,气温26-30℃,沿海阵风7级;16-17日,阴天间多云,有中到大雨,气温26-31℃,沿海阵风6-7级。

北陡镇聚焦项目提速、环境提质、招商提效三大重点 盘活资源 培育新业态

招商引资是激发镇域经济活力、积蓄发展动能的关键抓手。2026年作为“十五五”规划开局之年,北陡镇党委书记徐思明表示,该镇将紧扣高质量发展主线,坚持把招商引资作为“一号工程”,以“一把手”带头攻坚为引领,立足山海独特资源优势,创新招商模式、建强招商队伍、优化营商环境,精准推进项目招引、落地建设、产业培育,全力盘活存量资源、培育增量业态、激活发展潜能。

文/图 李嘉敏 北陡宣

补齐项目落地要素短板

问:过去一段时期,北陡镇在招商引资工作上交出怎样的成绩单?成果为2026年发展提供哪些支撑?

答:北陡镇始终将招商引资作为镇域经济高质量发展“一号工程”,坚持党政“一把手”带头抓招商、促落地,全镇招商引资工作成效扎实亮眼。三年累计引进优质产业项目7个,总投资达10.1亿元,项目开工率超85%、投产率近30%,为镇域经济积累了坚实的产业基础和项目底盘。

依托前期积累的工作经验,落地项目资源成熟的招商工作机制,2026年以来北陡镇实现关键突破,成功挂网成交1宗包含0.667公顷(10亩)商业建设用地、6.2公顷(93亩)海域面积的地块,成为广东省首宗“建设用地+海域”组合供应项目,有效补齐项目落地要素短板、释放镇域发展空间,为新项目落地、产业提质、业态创新提供有力支撑。

全面升级招商工作体系

问:2026年是“十五五”规划开局之年,北陡镇在招商引资方面有哪些新的规划和思路?

答:北陡镇紧扣“开局即冲刺”工作要求,立足自身山海资源禀赋



北陡镇精准对接优质文旅、康养项目,盘活闲置产业资源,培育低空经济等特色新业态,打造专属文旅产业名片。

与产业基础,从工作布局、队伍建设、招商方式三方面精准发力、系统布局,全面升级招商工作体系。

工作布局上,坚持高位谋划推进。成立党政“一把手”双组长招商工作领导小组,严格对标全镇“一轴三区五特色”总体规划,围绕“吃住行游购娱”全产业链系统谋划招商项目,精准贴合镇域发展定位。队伍建设上,建强培优专职招商专班,统筹负责项目洽谈、对接、落地全流程服务;建立“专职+镇村”动态联动机制,按需抽调镇村骨干力量协同攻坚,凝聚全镇上下“一盘棋”的招商合力。

招商方式上,推行全域精准定点招商。全面梳理全镇闲置国有资产、低效用地资源,建立标准化招商资源库,精准匹配企业投资需求。坚持主动出击、上门招商,招商队伍常态化奔赴香港、深圳、广州、佛山、珠海、东莞、肇庆、长沙等地拜访企业、对接商会,全方位拓宽招商渠道。

精准引进文旅链主企业

问:2026年北陡镇招商工作的

核心思路和目标是什么?开年以来取得了哪些实质性进展?

答:2026年,北陡镇招商工作的核心思路是聚焦农业、文旅、矿产、商贸高质量融合发展,以精准招商引项目、以优质服务促落地、以资源盘活育新业态。核心目标重点聚焦三点:一是提速重点文旅康养项目建设,加快形成产业实效;二是精准引进带动力强、附加值高的文旅链主企业;三是盘活存量闲置资源,培育海洋、康养等新兴产业新业态。

开年以来,北陡镇招商工作取得实质性进展,核心要素保障实现突破,成功完成商业建设用地及海域面积挂网出让,有效破解项目落地土地、海域制约。全镇招商资源梳理、靶向招商清单构建等前期工作全部落地,企业对接、项目洽谈工作有序推进,为全年招商攻坚打下坚实基础。

打造专属文旅产业名片

问:北陡镇招商的核心竞争力是什么?如何实现突围?有哪些具体计划?

答:在激烈的区域招商竞争中,

北陡镇的核心竞争力集中体现在资源、定位、载体、服务四大优势。

一是山海资源禀赋独特,坐拥珠三角稀缺的原生态沙滩、海域与山林资源,那琴半岛、北光湾等一批超亿元文旅康养项目相继落地,三年累计吸引游客超150万人次,带动文旅消费增长35%。

二是产业定位精准清晰,深耕农文旅体融合特色赛道,打造“春徒步、夏赶海、秋开渔、冬运动”全季文旅品牌,其中,紫罗山登山徒步大联欢吸引1.2万名游客参与,全网曝光量突破10万次,有效避免同质化竞争。

三是载体保障高效有力,储备丰欣花艺厂6.53公顷(98亩)、万方石材厂4.47公顷(67亩)工业用地,成功出让全省首宗“建设用地+海域”组合供应地块,满足各类项目落地需求。

四是招商服务全程闭环,建立“‘一把手’跟踪对接+专属服务专员”制度,提供项目备案、用地协调、手续代办等“一站式”帮办服务,投入超亿元完善交通、供水、污水处理等基础设施,为项目落地保驾护航。