

电白合利村： 从零到千万的“香”村蝶变

文/茂名晚报记者 宁钰燕 图/通讯员 谢培君

沉香公园内漫山沉香树迎风摇曳，强村公司直播间里成交提示声不断，村民家中切割沉香的身影忙碌不停……在电白区观珠镇合利村，这座仅8.83平方公里的偏远山村，每一处角落都涌动着产业发展的活力。五年前，村集体经济收入增长几乎为零；而到2025年，这一数字已历史性地跃升至超千万元。从默默无闻到因“香”而兴，合利村究竟走过了怎样的逆袭之路？



全国首个村集体(军创)沉香全品类供应链中心。



直播团队正在给村民培训直播运营知识。

从“靠山吃山”到“因树而富”： 育香植绿，筑牢产业根基

合利村四面环山，过往从镇上开车到村里要40分钟，曾是该镇最偏远、最落后的村庄之一，村里没有产业优势，村民收入微薄。

但这里也有得天独厚的优势。观珠镇是电白区出产沉香的第一大镇，合利村人对沉香并不陌生。早年间，野生沉香罕见难寻，难以形成规模。2000年，随着野生沉香被列入国家级保护植物，市场供不应求，一批香农开始探索人工种植。

“我们香农有智慧，从那时起就琢磨嫁接技术。”合利村党支部书记谢培君向记者介绍，经过反复试验，2007年，利用野生沉香母树与本地土沉香枝条嫁接的奇楠沉香培育成功。这一新品种兼具“结香快、质量高”的巨大优势，也让合利村成为种植奇楠沉香最早的产区之一。“我们拥有奇楠母树10棵，最老奇楠母树树龄甚至达30年。”而最早“吃螃蟹”的香农则通过“亲带亲、邻帮邻”，以最朴素的方式，让沉香种植在村里慢慢扎下根。

2016年，合利村动员村民全面种植沉香，但多以零散种植为主，成效有限。为打破局面，2020年，谢培君率先垂范，在自家14块山林地种植沉香超1万株，牵头成立专业合作社，号召村干部、党员、退役军人带头种植，带领村民抱团发展。他们带动村里种植超1万株的大户达50多人，种植总面积突破7000亩，不少家庭年收入突破百万元，种植大户还远赴海南、广西包地种植。短短数年，合利村一跃成为远近闻名的沉香种植专业村。

眼见为实的收益，更加点燃了村民的热情。如今，全村沉香种植面积已超过11000亩，总量达400多万棵，人均超过1800棵，房前屋后、山间路旁，沉香树绿意盎然，就连五保户也在门前种上几株。村委会还定期邀请专家授课，通过线上线下多种渠道，助力村民提升育苗、嫁接、造香等技术，推动沉香种植从“凭经验”向“靠科学”转变。

目前，合利村以家庭作坊为基础，打通了育苗、种植、加工、销售全产业链条。除本地原料外，村民还会从全国各地采买原材料，加工成手串、香品等销往全国。“2025年合利村沉香产业年产值达4.45亿元。”谢培君自豪道。短短几年，村民靠种植沉香建起小洋楼，村里的道路实现亮化，曾经的偏远山村，因树而富、因香而美。



合利村漫山的沉香树。

从“卖树”到“卖链”：延链强体，凝聚共富合力

单一种植解决“温饱”，延伸产业链才能实现“致富”。合利村清醒认识到，仅靠卖沉香树，附加值低、抗风险能力弱，唯有整合资源、集聚发力，才能牢牢掌握发展主动权。

2021年，合利村村两委自筹资金230多万元，利用上级扶持壮大村集体经济资金、村集体收入以及驻镇帮扶资金，总投资近300万元建成合利村集体经济服务中心暨奇楠沉香原材料交易中心，集销售、加工于一体，并打造沉香电商直播平台基地。一二楼出租给村民当商铺，三四楼分别建设为村集体经济沉香产业供应链中心、大型直播间等，整合资源，推动形成集育苗、种植、造香、加工、销售为一体的沉香“一条龙”产业链，既降低了村民经营成本，又搭建起产业集聚平台。

“这里租金每月才600元，离家还近。”首个人驻交易中心的村民杨国兰道出了商户的心声。目前，该交易中心已吸引12家优质商户入驻，每年可为村集体带来11万元稳定收益。

有了产业载体，更需组织引领聚合力、促发展。2024年5月，合利村成立起强村公司——茂名

市电白区合之利现代农业发展有限公司，打造全国首个村集体(军创)沉香全品类供应链中心，整合全村沉香资源，构建“种植-加工-交易-销售-服务”闭环，推行“五统一”标准和全周期溯源体系，以军事化品控破解产业“小散弱”困局。

强村公司的成立，让村集体与村民的利益更紧密地绑定在一起。村里注册“合利强村”商标，一面给质量过关的优质商户授权，另一面收购香农原材料初级萃取的沉香油脂进行深加工，延长产业链，同时直接收购香农的产品以直播售卖出去，解决香农销路的后顾之忧。据悉，仅2025年，收购村民原材料价值就达800万元。

在产业的驱动下，村集体经济收入实现从2020年的零增长，到2024年的100多万元，再飙升至2025年的超千万元，利润达60多万元。“强村公司的收益，全部用于村里的公益事业和乡村振兴。”谢培君介绍，依靠这些收入，村里不仅还清了15万元的环境卫生历史欠账，还建起了沉香公园，村容村貌焕然一新，真正实现了“联农带农、产业兴村”。

从“田间地头”到“直播间”：云端搭桥，畅通增收渠道

“家人们看过来，这串奇楠沉香手串油脂饱满，都是我们村自家林地种的好料！”夜幕下，谢培君与本土网络达人刘济华在直播间默契配合，电脑里成交提示声此起彼伏。自2025年6月起，这样的场景在合利村村委二楼已成常态。一部手机、一盏补光灯，正悄然改变这个传统村庄的经济生态。

产业链打通了，但产品卖出去才是最终目的。合利村敏锐地抓住了“直播带货”这个新赛道。2024年，谢培君便开始试水，但初期的尝试颇为惨淡。“四个人对着镜头都紧张，一场下来卖不了几单。”他坦言。碰壁之后，他和团队没有蛮干，而是停下来总结经验、寻找人才。直到2025年6月，他与95后返乡青年刘济华团队达成合作，直播间开始走上正轨。

刘济华2022年从大城市返乡，带着丰富的直播运营经验，看中了家乡的沉香产业。“沉香价值高但认知度不够，书记的身份天然能为产品背书，而我的团队懂运营，互补就能做成事。”刘济华说。合作中，谢培君以“村庄当家人”的身份讲述乡土故事，拉近与消费者的距离；刘济华团队则负责专业的运营、售后和数据分析。合作效果出人意料，2025年6月首次开播就斩获70万元成交额，当月16场直播成交额超3000万元，一度爆单到停播处理发货事宜。

如今，合利村已开设两个直播账号，白天侧重

专业讲解和优惠促销，晚上主打书记互动和乡村故事分享，单场实时在线人数稳定在300人以上，月成交额超千万元，带动30多人就业，合作供应商超100家，均来自观珠镇。“现在光手串每月就能卖2万多串，这在以前想都不敢想！”谢培君欣喜地说。

直播经济不仅做强了强村公司，更让村民在家门口增收致富。16名返乡青年负责直播运营，留守妇女参与加工、打包，月均增收6000元。目前，村里已有约20个直播团队，随时随地架起手机卖沉香，直播成为村民增收的“新农活”。谢培君透露，未来计划在广州番禺设立分公司，引进更多专业人才，进一步做强强村公司，带动更多村民增收。

厚积薄发，五年耕耘，合利村立足特色资源，以村“两委”主动作为、村民抱团奋进、返乡青年创新赋能，走出了一条“沉香兴村、产业富民”的乡村振兴之路。这样的产业兴旺图景，在沉香大镇观珠镇遍地开花。2025年，全镇沉香全产业链及上下游关联产值超45亿元，带动4万乡亲在家门口就业，一棵小小的沉香树，真正长成了惠及一方百姓的“发财树”。

夜幕四合，合利村村委直播间灯火不息。小小屏幕连接山内外，既展现着粤西山村的蓬勃生机，也让这个“从零到千万”的振兴样本，被更多人看见。