

# 橘红故里年味浓 文旅融合马力足 化州春节文旅市场热力绽放

■茂名日报社全媒体记者 王霞 通讯员 李政亨 董茗彦

本报讯 2026年新春佳节，“中国化橘红之乡”化州市处处洋溢着红火喜庆。作为“广货行天下 来粤过大年”专题活动的重要组成部分，化州以“非遗过大年·赋能百千万”为主线，将传统年俗与现代文旅深度融合。春节假期9天，该市共接待游客116.9万人次，实现旅游收入5亿2765万元，接待游客量与旅游收入同比分别增长15%、12%，“橘红故里”作为春节旅游目的地的吸引力与日俱增。

村晚村跑村BA，群众登台唱主角。春节的化州，舞台属于百姓。从跳花棚闹场的民俗欢腾，到黄槐桐村的热血赛场，从柑村景区的乡村跑道，到千家万户的非遗工坊，化州紧扣“文化引领、产业支撑、全民参与”三大要素，以“非遗过大年·赋能百千万”为主线，精心打造三大文旅场景、三条精品线路，推出超百场特色文旅活动，让传统年味有传承、非遗体验有温度、乡村振兴有看点。各地各展所长、各亮特色，“村晚”让群众站上C位，方言说唱《魅力化州》用最土的乡音唱出最潮的乡愁；第四季“村BA”变身乡村振兴成果展，23个镇街挑化橘红、番石榴等特色农产品入场；和美乡村跑吸引2026名选手穿梭于红色景区与美丽乡村之间，用脚步丈量乡村振兴成果。一场场沉浸式、互动式、体验式的文旅盛宴，让省内外游客在化州邂逅别样中国年。

非遗活态促传承，守正创新焕新春。人气爆棚映红火，民俗狂欢证热度。春节期间，16个传承基地、4个非遗展馆、4个非遗工坊全部开放，化橘红博览馆里游客亲手尝试古法炮制，万达广场内市民体验制作醒狮道具，“左邻”食品店把簸箕炊、包粽制作搬进店铺，让非遗成为“可吃进嘴里”的春节记忆。新春以来，城乡年例宴席接连开席，白切鸡、化州牛杂等特色佳肴飘香街巷，升

腾起最浓的家乡味道；民俗文化大巡游中，跳花棚、王家拳、禾楼舞与短视频创作者奇妙同框，无人机编队以科技美学为古老年俗写下当代表达。“有喜事，封一坛化橘红”“我为娘家种棵树”等新民俗悄然生长，300多名外嫁女在良光镇种下330棵树苗，让年味更添文明新风。

多彩年味邀客至，产业支撑引客来。当春节成为世界级文化IP，化州独特的橘红文化和年例民俗正成为吸引游客的金字招牌。三条旅游专线各赋其能：线路一，走进化橘红博览馆，沉浸式体验古法炮制；线路二，串联南路革命纪念馆与蒲山特色旅游村；线路三，连接南山寺、六王山与化州古城，让游客在山水古韵间感受橘州风华。笄桥镇农文旅融合示范区内，糖业与特产食品依托精深加工牵引订单化种植，柑村小学打造红色教育综合体；良光镇白鹭湖度假村坚持生态保护与合理利用并重，成为绿色发展示范窗口。

橘红故里，年味正浓。从“村BA”的激情呐喊到植树活动的细致浇灌，从跳花棚的古老舞步到年例宴席的人间烟火，千年文脉在此流淌，时代新韵在此生发。这不是终点，而是化州文旅高质量发展的全新起点。

从“村BA”的激情呐喊到植树活动的细致浇灌，从跳花棚的古老舞步到年例宴席的人间烟火，千年文脉在此流淌，时代新韵在此生发。这不是终点，而是化州文旅高质量发展的全新起点。



民主路步行街。



跳花棚闹场的非遗演出。



西湾村火把节活动。



精彩的村BA比赛现场。



村BA现场，观众在为球队加油喝彩。

# 绿肥还田备春耕 藏粮于地促增收 信宜贵子镇轮作休耕 护航粮食生产

■茂名日报社全媒体记者 杨海云 通讯员 姚欣彤

本报讯 近日，记者在信宜市贵子镇秋枫村田间走访看到，作为粤西典型丘陵农业区，该镇抢抓春耕备耕关键节点，冬种紫云英已全部成熟，村民们趁着好时节翻地、蓄水，全力备战春耕。贵子镇正以紫云英轮作休耕为抓手，探索出一条“藏粮于地、藏粮于技”的绿色高效发展之路。

据了解，紫云英作为优质豆科绿肥，生态效益与经济效益突出。连续种植可有效改良土壤，三年连作能提升土壤有机质16%，缓解土壤板结、增强保水保肥能力。贵子镇气候温暖湿润，雨量充沛，与紫云英喜湿润、耐轻寒、忌积水的生长特性高度契合。

2025年10月，贵子镇抢抓信宜市全面推行“稻稻肥”绿色生产模式的契机，被纳入该市绿肥重点实施区域。该镇根据农户种植习惯等方面考虑，实施“稻稻肥紫

云英”轮作种植，因地制宜探索轮作休耕制度，在进一步夯实水稻种植面积基础上，大力扩大绿肥种植面积，不断提升土壤肥力和耕地质量等级，促进生态环境改善，确保农业可持续发展。

在该镇秋枫村，春节期间，320亩紫云英与30亩油菜花相继绽放，既装点了田园，也滋养了耕地。“绿肥不仅提升了地力，还以较低成本维护了梯田景观，实现了生态与经济的双赢。”秋枫村村委会干部邱泳彬介绍，这一模式有效激发了农户种植积极性，提升了种粮收益，也推动了农文旅融合发展，成为乡村振兴中的一抹亮色。

贵子镇农业部门负责人表示，项目正处于镇级初步验收阶段，将于本月初完成全面验收与总结。下一步，贵子镇将贯彻落实省委农村工作会议精神，通过信宜市农业农村局休耕轮作项目的实施，持续深化“稻稻+肥”模式推广，强化技术指导与田间管理，引导更多农户参与绿肥种植，以耕地提质保障粮食安全，以生态增效促进农民增收，锚定农业农村现代化扎实推进乡村全面振兴，助力信宜市“十五五”开好局起好步。



紫云英装点田园，滋养了耕地。茂名日报社全媒体记者 周泽佳 摄

## 新春走基层

# 电白合利村：从零到千万的“香”村蝶变

茂名日报社全媒体记者 宁钰燕 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？



漫山沉香树。



合利村集体经济服务中心暨沉香原材料交易中心。



全国首个村集体（军创）沉香全品类供应链中心。

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，村里的道路实现硬化，曾经的偏远山村，因树而富、因香而美。

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沉香产业供应链中心、大型直播间等，整合资源，推动形成育苗、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，又搭建起产业集群平台。

“这里租金每月才600元，离家还近。”首个入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农户授权，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会二楼已成常态。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，一场下来卖了无几单。”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，而我的团队懂营销，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，合利村村委会直播间灯火不息。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。