

流量进园 柑香“出圈”

——从直播到采摘权拍卖,新会陈皮产业活力叠加

清晨的新会柑园里,金灿灿的柑果压弯枝头,农户们忙着采摘分拣;夜幕下的直播间灯火通明,主播冲泡柑普茶的香气透过屏幕飘向全国;产权交易中心内,55亩柑园的采摘权以80万元成交。在今冬新会柑销售旺季,从传统的门店交易、熟客相传,到直播带货的流量争夺,再到助农平台、采摘权拍卖的模式创新,这片“软黄金”正通过多元路径香飘四海,书写着传统农产品转型升级的新篇章。

文/图 江门日报记者 傅雅蓉 陈倩婷



↑九农果场工人们正将大红柑皮分装、称重、打包,准备发货。
←2025年新会大红陈皮柑采摘仪式结束后,嘉宾们走进柑园体验采摘乐趣。

老客复购 订单上门 游客满园

老客户带着订单上门采购,游客们提着竹篮体验采摘,物流车穿梭其间忙着发货,在新会柑果的香甜气息里,洋溢着丰收与好行情的喜悦。

昨日,在三江镇九农果场,记者见到一派繁忙景象:工人们正按照订单将大红柑皮分装、称重、打包,物流车辆频繁进出。“来采购的大部分是批发商,还有一些直播团队,大宗订单稳中有升。”九农果场负责人、退役军人黄权波告诉记者,早在今年10月初就陆续接到订单,目前已

销售了六成大红柑。

九农果场成立于2001年,现种植面积约1000亩,今年亩产3000公斤,产量与去年持平。黄权波始终秉持“诚信经营”的理念,也因此积累了一批稳定客户。“我们采用有机肥种植,结合科学管理,保证柑果品质与价格稳定。”黄权波认为,品质是果场持续发展的关键,“客户信任度高,有的合作超过10年。今年不少老客户提前两三个月支付订金,订的就是整车的货。”

除了批发采购,果场另一头也热闹非凡。不少提着篮子的散客正兴致勃勃地采摘柑果。“今年散客特别多,比去年多了一倍。”黄权波笑着说。许多周边城市的游客趁周末前来,亲身体验采摘乐趣,再到附近景点游玩,逐渐形成一条短线生态旅游线路。“散客增多是个好信号。未来,我们计划在果场建设陈皮文化展厅,让大家不仅能摘果,还能深入了解新会陈皮文化。”黄权波表示。

同样红火景象也出现在为新会陈皮的果园

里。许多老客户前来复购,还特意带上朋友组团采摘;更有企业组织客户、员工到此开展团建,一边体验农趣,一边享受田园风光。游客中不乏来自粤港澳大湾区的面孔。“很多人摘完果,觉得品质好,就发朋友圈分享。”果园负责人梁小姐一边招呼游客一边说,“这种口碑传播效果很好,为我们带来了不少新客人。”在她看来,无论市场如何变化,“只要柑果品质好,自然就能吸引客户、留住客户。”

云端发力 “产品+文化”打开销售新空间

夜幕降临,新会区泓达堂陈皮茶业有限公司的直播间里热度攀升。货架上整齐排列的玻璃罐中装着大片片的陈皮,推荐官佳佳端起刚冲泡好的陈皮茶,茶汤清澈透亮,茶香在镜头前弥漫。“大家看这茶汤,每一泡都有不同的颜色,冲泡时水温要控制在90摄氏度左右。”她一边演示鉴别技巧,一边讲解冲泡方法,屏幕上“下单”“问链接”的评论不断滚动。直播中还穿插了种植、加工场景片段,让消费者直观感受产品

价值,这种“产品+文化”模式成效显著,单场直播销售额最高突破300万元。

在短视频赛道,“承哥说陈皮”账号正用专业内容圈粉。新会区厚承陈皮茶业有限公司董事长陈顺承蹲在仓库里,翻看着一个个大铁桶,一边检查不同年份陈皮的储存情况,一边讲解:“陈皮跟人一样要经历春夏秋冬,潮湿的天气怎么保存才不会发霉长虫?10年以下的陈皮放在玻璃罐或铁桶里,置于货架上,离墙离地,秋

冬时拿出来翻晒几次即可。”不同于“硬销”模式,他的140余条视频全是“干货”——对比陈皮挥发油含量、陈皮厚薄的区别、拆解发酵工艺,成了移动的“陈皮百科”。“不少粉丝说跟着视频学会了鉴别技巧。”陈顺承展示着后台数据,账号积累粉丝超1.5万,单条视频最高播放量达42万次,全网累计播放量突破500万次,更有外地游客循着视频找到线下门店。

“新会霞姐”品牌创始人任霞的抖音直播间

里,则藏着接地气的销售智慧。操着安徽口音的她拿起一片陈皮,教网友“四断法”：“一看油室,二闻陈香,三摸质地,四尝回甘。”身后晒场上的竹匾里,陈皮在灯光下泛着褐色光泽。如今她的多个抖音账号粉丝总量超14万,单场直播最高销售额50万元,电商渠道已占年销售额5000万元的40%。“手机成了新农具,直播成了新农活。”任霞的话,正是新会柑线上销售的生动写照。

多方协作 助农平台与产权交易激发产业活力

11月30日的2025年新会大红陈皮柑采摘仪式上,随着启动装置按下,嘉宾们走进柑园,指尖触碰到饱满的柑果,感受“从枝头到心头”的魅力。这场仪式的核心亮点,是“我在新会有一棵陈皮树”助农计划的启动,标志着新会柑销售迈入“多方协作”新阶段。

“我们以果为媒,搭建消费端与种植端的直接桥梁。”民建会员三农服务联盟总会会长陈松道出初衷,“我在新会有一棵陈皮树”助农计划通过“助养+溯源”模式,让消费者与农户直接对接。民建会员企业积极发挥资源优势,不仅为助农产品提供千万级质量保险,更搭建起产销

直通车,让农户“种得好”更“卖得好”。

产业升级的背后,是技术与文化的双重赋能。广东省集藏协会常务副会长何柏洪蹲在田埂上,指着灌溉管道介绍:“生态种植标准已全覆盖,绿色防控和精准水肥技术,从源头守住品质。”协会与农科院合作优化品种,制定严格采收标准,再结合产品溯源系统,让每片陈皮都可追根溯源。广东省集藏协会执行会长陈苏庆则表示,协会正推动建立陈皮收藏鉴别标准,“让‘可以喝的古董’有权威认证,提升品牌溢价”。

多方合力让新会陈皮产业底气更足。数据显示,2025年新会柑种植面积保持稳定,陈皮

产量较往年提升,而道地大红皮因稀缺性持续受收藏市场青睐。助农联盟整合资金、技术资源,集藏协会挖掘文化价值,民建会员企业拓宽销路,这套“组合拳”让陈皮产业成为推动“百千万工程”的重要力量。

更令人瞩目的是产权交易市场的突破。11月28日,新会陈皮文化与产业博览中心内,新会陈皮人家与深圳市花室茗的签约仪式简朴而隆重,55亩新会圈枝柑的采摘权在此成交。“以往对接外地客户要半年以上,这次挂牌到成交仅10天!”陈皮人家董事总经理谢富瑞难掩兴奋,这笔涉及5万公斤柑果、成交价80万元的

交易,创下了当地农业要素流转的新纪录。

“这是‘深圳经验’与‘江门实践’的结合。”江门公共资源交易控股集团综合交易业务部副经理苏俊锐表示,借鉴深圳农产品采摘权挂牌模式,此次交易实现了公开公正流转,既保障了农户收益,又为买方提供了可溯源原料。谢富瑞已规划好未来:“以种植、管理、采摘等五个‘标准’练内功,借交易平台把新会柑推向全国。”

从云端直播间到产权交易平台,从助农计划到文化赋能,新会柑在销售模式的创新迭代中,正书写着乡村振兴与产业升级的“柑”甜答卷。

江门中行以金融“五篇大文章”绘就高质量发展新图景 推动金融服务与实体经济“双向奔赴”



↑江门中行提高金融服务质效,助力科技型企业高端化、智能化、绿色化发展。
←江门中行为银发族提供优质金融服务。

从扎根侨乡的金融星火到大湾区奔腾的金融洪流,从实业兴邦的初心萌发到金融强国的实践深耕,成立111年以来,中国银行江门分行(以下简称“江门中行”)始终与五邑大地同呼吸、与时代浪潮共进退。站在金融服务新质生产力的时代潮头,江门中行以金融“五篇大文章”并进的创新实践,书写着金融服务与实体经济“双向奔赴”的新篇章。

——科技引领,金融助力。江门中行充分发挥“惠如愿”系列产品服务优势,切实提高金融服务质效,助力科技型企业高端化、智能化、绿色化发展。同时,该行在江门各区域共设立7家科技支行,打造“科创贷”“中银科技通宝”“专精特新贷”等产品服务矩阵,以超130亿元授信余额,服务了超千家科技型企业,成为本地区“科技金融”的领军银行。

——绿色转型,金融先行。江门中行持续深挖制造业绿色贷款潜力,提升绿色制造、清洁生产等产业授信比重,支持钢铁、有色金属、石化等传统行业的绿色转型发展,持续深耕节能环保、清洁能源、绿色交通等领域,为台山核电项目、鹤山市生活垃圾资源优化处理提质增效等多个绿色项目提供批复贷款金额超260亿元。此外,江门中行积极支持健全绿色低碳循环发展的流通消费体系,促进绿色产品消费。截至9月末,江门中行新能源购车分期业务余额超3亿元。

——普惠金融,精准滴灌。江门中行着力把“普”做大、把“惠”做实。通过“知产”变“资产”的方式支持当地卫浴企业向智能化改造、数

字化转型升级;设立首贷服务中心,已为超430户小微企业首次办理贷款业务;举办多场现场融资对接系列活动,累计服务企业超660户,贷款金额超30亿元;以“优享贷”个人经营性贷款支持超3660户个体工商户和小微企业主……截至9月末,江门中行普惠贷款余额超140亿元,较年初新增超19亿元,普惠型小微企业贷款户数超8200户。

——养老金融,温情护航。江门中行持续

加大对养老产业的金融支持力度,运用人民银行普惠养老专项再贷款政策,率先落地江门首笔普惠养老专项再贷款业务;通过普惠贷款产品为江门市3家养老机构提供授信金额1200万元,促进江门养老产业发展。同时,江门中行还实现辖内各地市敬老服务网点全覆盖;打造开平市首个社银合作服务网点示范点,为当地居民特别是银发一族提供更优质的社保服务。

——数字金融,赋能增效。数字技术为各

项金融服务提质增效提供了坚实支撑。在“智慧党建”领域,江门中行以中国银行自主研发的“复兴壹号”平台为纽带,织就了一张覆盖党建、团建、工会的“数字服务网”,持续推动党建、团建和工会工作与业务深度融合。目前,江门已有120家单位使用“复兴壹号”智慧党建平台,覆盖党政机关、高等学校、国有企业、民营企业等,党团工会费交纳笔数累计超60万笔。

(文/图 陈倩婷 陈幸双)

文搏杯第十三届广东省青少年科技实践能力挑战赛举行 我市学子斩获一等奖等21项荣誉

江门日报讯(记者/傅雅蓉)近日,由广东省科学技术协会主办的文搏杯第十三届广东省青少年科技实践能力挑战赛在肇庆市华赋实验学校成功举行。我市共选拔推荐21支队伍参加比赛,最终斩获一等奖5个,二等奖12个,三等奖4个。其中,来自江门一中的简琳峰、林晓锋斩获“日行千里——木牛流马负重赛”(高中组)组别第二名并获得一等奖。

本届挑战赛以“创新·挑战·成长”为主题,设立小学、初中、高中3个组别,要求学生充分运用杠杆原理,结合使用现代工具,现场完成“木牛流马”模型的设计、制作和调试,并测试模型的运行能力。经过激烈角逐,除江门一中外,江门市福泉奥林匹克学校、鹤山市沙坪街道第七小学、鹤山市沙坪街道第三小学、江门市陈白沙中学也分别获得各对应组别一等奖。

据悉,广东省青少年科技实践能力挑战赛创办于2013年,赛事制作材料易取,参与人群广泛,活动趣味性强,已成为全省示范性青少年科技活动的一项品牌活动,对培养青少年的科技创新精神和动手实践能力,促进全省青少年科技教育的均衡发展发挥了重要作用。

近年来,江门市科学技术协会始终将青少年科技教育工作置于突出位置,以提升青少年科学素养、激发创新潜力为核心目标,一方面持续深耕青少年科技创新大赛、机器人竞赛等品牌赛事,另一方面精心打造太空车创客赛等低成本、高参与度的特色活动,同步推出“研学侨都·科普同行”系列活动,并推动成立市科普研学联盟,多维度为青少年搭建优质科普研学平台。



大力培育 社区消费新场景

位于江门市区华国中路的社区饭堂近期开业以来,以其良好的环境、实惠的价格、多样的美食而受到街坊邻里、附近上班族的欢迎。每天中午和傍晚,来此就餐的市民络绎不绝,享受着便捷的餐饮服务 and 社交空间。此外,江门很多商家积极参与老年助餐服务,分布在江门众多社区的长者饭堂为江门老人打造出便捷实惠的“家门口”饭堂,提升了他们的生活品质。

社区消费是社区居民在家门口进行的消费,它以满足居民日常生活基本消费和品质消费等为目标,具有便利性、即时性、高频次、多元化等特点,是居民生活的重要组成部分。国家有关部门发布的《关于打造消费新场景培育消费新增长点的措施》提出“培育社区消费新场景”,并对完善城市社区便民服务、优化农村社区消费环境做出具体部署,“支持社区盘活现有闲置房屋场所,鼓励利用现有设施转型为社区嵌入式服务设施,推动养老育幼、邻里助餐、体育健身、健康服务、家政便民等服务进社区。”

移动互联网时代,人们在消费距离的考量上,可谓越来越“懒”。就拿买东西来说,能在网上买的,就在网上买,能在楼下买的,就在楼下买,能在社区买的,就在社区买,总之就是要“少跑腿”,图方便。可以说,社区消费是根据人们新的消费习惯应运而生的。今年印发的《关于持续推进城市更新行动的意见》也再次强调,要构建城市一刻钟便民生活圈,推动城市高质量发展,满足人民美好生活需要。

近年来,全国各地很多城市都在用绣花针功夫大力发展社区经济和社区消费。海南省海口市通过实施老社区微改造、新社区配套提升等多项举措,成功引导一批兼具观赏性、趣味性与体验感的商业店铺在各社区落地运营,为市民提供了差异化的社区消费体验。社区功能已从传统的“基础消费+简单休闲”模式,逐步转型为“商业业态丰富+文化活动充盈”的综合空间,社区经济由此实现业态多元化与功能多样化发展。新潮业态的入住推动老旧社区焕发新活力,多元商业的布局助力新建社区持续优化。海口的实践案例,直观呈现了社区经济的全新形态及其在促进消费增长、增进民生福祉方面的重要作用。

社区消费新场景让城市更温暖,需要大力培育。就江门来说,老城区需要优化消费环境,新城区需要丰富消费业态,并不断创新社区消费场景。社区消费重在体验,要实现线上消费所不能代替的功能,要让消费者既能得到物质的享受,还能得到精神的享受,在烟火气和亲切感中感受社区的温馨、生活的美好。江门城区的一些闲置铺位,如果业主能够降低租金,商家在装修、产品和服务上升级迭代,立足社区消费,撬开和满足居民的真实需求,也许可以找到一条出路。此外,社区里居住着很多老人,他们有很大的消费需求,也有一定的消费实力,社区消费可与银发经济相结合,一些闲置的学校、厂房,如果改造为养老场所或长者休闲、消费空间,应该是一种很好的活化利用、服务老龄化社会的方式。

社区消费不是简单的传统消费,在做好日常消费服务的基础上,并不排斥数字化。专家指出,社区消费通过与大数据、人工智能等新一代信息技术进行深度融合、全方位链接,可促进社区商业向多业态、多场景扩容,便民生活圈的构成也会向智能化、品牌化、品质化提升。

社区消费新场景与时俱进,其吸引力和生命力也会更强。(吕胜根)