

## 感恩奋进 起而行之

给总书记讲解茂名荔枝的“荔枝妈妈”：

# 让农创产业成为村民致富“发动机”

茂名日报社全媒体记者 朱杰祺 黄明霞 陈珍珍

圆圆青果下，翘首“乡村郎”。五月初的高州市根子镇柏桥村，绿油油的荔枝果挂满了枝头，再过10天半个月，红彤彤的“幸福果”将缀满枝头。距离4月11日习近平总书记来农创园考察已经过去20天，但当地的热闹气氛不减，随着荔枝逐渐红上枝头，乡村振兴更加红红火火。

对于担任总书记讲解员的“荔枝妈妈”——林常珍来说，她心里的炙热来得更猛烈，总书记对当地荔枝产业的肯定，令她备受鼓舞和振奋，也坚定了带领村民做大做强农创产业的决心。

**难忘瞬间**  
谨记总书记的亲切关怀和殷殷嘱托

5月1日，劳动节。当记者走进“荔枝妈妈”林常珍牵头负责的高州市根子镇柏桥农创园，各式各样的特色深加工农产品映入眼帘，荔枝干、荔枝蜜、荔枝米酿、龙眼芝麻糕、龙眼酥、桂圆面……令人目不暇接。园内的农村电商们正紧锣密鼓地谋划着今年荔枝销售的各项环节，一派繁忙的景象。

“荔枝妈妈”，有家快递物流负责人过来找你谈合作。”“有家超市想上架我们的农产品。”“今年的荔枝产品包装这样设计，你看好不好？”……前来农创园洽谈业务的客人众多，林常珍忙得不亦乐乎。

提起4月11日习近平总书记考察农创园的情景，林常珍难掩激动的心情，脸上洋溢着满满的幸福感。

“总书记对许多产品都饶有兴致，对农产品的市场销路，尤其关心，尤其是荔枝冷链这方面的技术。”林常珍回忆说，当她向总书记介绍许多农创产

品，如荔枝干、龙眼干等的包装及品牌名称都是农创园年轻人设计的时候，他立刻兴致勃勃地拿起一包桂圆干仔仔细看，高兴地点头，对农创园返乡创业的年轻人十分肯定。

“总书记嘱咐我们一定要研究出最有效的保鲜方法，把荔枝保鲜期提升到半个月。这无疑是在给我们老百姓种好荔枝增强了信心，把我们茂名的高品质荔枝销往全球，让全世界的人都能吃到我们的中国荔枝。”林常珍充满期待地说。

**一纸借条**  
衍生“荔枝妈妈”的由来

林常珍为何被称为“荔枝妈妈”？这位担任过总书记荔枝讲解员的乡村妇女与荔枝有着什么样的不解之缘？

时间回到1998年。“那时候我和丈夫在茂名市区开饭店，看到根子镇有人开始种植荔枝，通过荔枝赚到不少钱，于是我就萌生回家乡创业的想法。”林常珍回忆道。由于根子荔枝口感香甜，广受各地欢迎，所以曾经有一段时间销售价格飙升到30~40元一斤。

“那时候，我们凌晨三四点去收购荔枝，然后装满一大车拉到外地去销售，遇到行情好的时候，一车下来最高能赚好几万元。”林常珍告诉记者，后来由于种植荔枝的人越来越多，荔枝销路没有打开，价格越来越低。

“2000年的时候，荔枝收购价跌到了3~5毛一斤，很多果农种植的荔枝都没办法往外销，个别收购商还趁机压价，一时间造成了果贱伤农的现象。”林常珍说。面对这种情况，林常珍依旧坚持不压价，保持正

常的市场收购价。而让她感到欣慰的是，当地村民对她的支持力度也非常大。

“那段时间因为资金周转不足，没有现金马上支付给家乡的果农，所以我就写一张欠条给他们，他们对我非常信任，凭着一纸借条就愿意把荔枝提前交到我的手里。”

一张借条，一份情。凭借着果农们的信任，林常珍的荔枝业务慢慢地恢复正常运转。每到结算期，农户们就会带着借条来到林常珍的家门口，边敲门边高兴地问：“荔枝妈妈在家吗？我取钱来了。”

“荔枝妈妈”的美誉由此而生。

**产品外销**  
一站式农创平台成创业“发动机”

在柏桥村，荔枝种植的历史已有2000余年，现有种植面积6800亩。这些年，村里建起农业专业合作社，延长农产品产业链，整村发展鲜果加工、电商、文旅等，荔枝特色产业快速发展，村民收入越来越高。

随着乡村振兴不断推进，柏桥村里的道路从4米拓宽到8米，从泥路改造成沥青路，村里通往外界的高州荔乡景观大道，入选“全国最美农村路”，许多大货车都能出入，物流配送更通畅了。“果贱伤农”的问题已经得到了有效解决。

路通财通。尤其是柏桥农创园的成功打造，让村子里越来越多像“林常珍”一样的人，通过外销、电商、直播等各种方式积极销售着当地农创产品，让柏桥村的农产品卖得越来越好。

“我们的农产品80%都是通过线上渠道销售的。目前，柏桥农创园可以提供电商培训、物流、冷链、仓储等一站式服务，通



“荔枝妈妈”林常珍在接受记者采访。茂名日报社全媒体记者 黄宇彬 摄

过农创园的资源共享、技术共享、渠道共享，使得运营成本大大降低，成为带动村民创业的“发动机”。林常珍高兴地说。目前，她的两个儿子一毕业就回来农创园从事电商工作，村里的很多年轻人也纷纷回到家乡创业发展，拼出了自己的一方天地。

近两年，每逢柏桥荔枝即将上市的季节，订单从全国各地纷至沓来，供不应求。

**乡村振兴**  
柏桥富民兴村的“致富果”

目前，柏桥村全村农产品加工年产值达1亿元，带动就业3000多人，人均收入超过5万元。其中种植示范基地2个，年加工荔枝1300吨、龙眼900吨。

林常珍意识到，光靠种植好荔枝，很难带动村里的经济，增加村民的收入。要做好“生产在农户，增收在农民”，就必须为农产品谋一条好出路。

记者跟随林常珍来到柏桥村广场，看到前来“打卡”的游客

很多，两旁商铺里各种深加工本地特色农产品深受游客欢迎。“现在全国都在大力发展乡村振兴，我们村里也有很多年轻人回来了，他们高价收购农户的农产品，然后通过电商平台销售。老百姓负责种好荔枝，年轻人负责卖好荔枝，大家抱团发展，共同致富。也正因为有了年轻人的参与，我们的村庄建设得越来越漂亮。”

现今的柏桥村是省级“一村一品”荔枝生产专业村，并孵化出国家级农业专业合作社1家、省级农业龙头企业1家；国家荔枝“一馆一圃一址”落户该村，成为全国乡村旅游重点村、广东省文化和旅游特色村。

对于未来，林常珍满怀信心：“我们将牢记总书记的嘱托，继续通过技术创新把农产品做得更好，把精深加工的农产品品质做进一步的提升，让农产品成为富民增收的大产业，让村民日子越过越红火，让全世界的人民都可以品尝到茂名荔枝！”

## “五一”我在岗 服务不“打烊”

茂名边检站全天候值守 确保口岸通关顺畅



■记者 王霞 通讯员 李宜隼

本报讯 “‘和平骑士’号轮顺利抵港，做好接船准备。”5月1日，一艘载运6万余吨煤炭的巴拿马籍货轮停靠茂名博贺新港区广港码头，经珠海边检总站茂名边检站查验后顺利入境。

进入“五一”假期，茂名边检站继续实行24小时通关服务不“打烊”举措，利用“单一窗口”电子申报平台，实施“一船一策”勤务模式，实现船舶随到随检、证件随到随办，以高效优质的服务全时段确保中外籍船舶到港“零等待”作业。离港“零延时”放行，全力确保能源供给链顺畅。同时，该站还加强对口岸码头和限定区域的巡逻管控，扎实做好各项出入境边防检查工作，确保节假日国门口岸安全稳定。

## 旅游市场持续发热

“五一”假期我市迎来四百多人跨省高铁包列旅游团



■记者 王霞 通讯员 梁嘉怡

本报讯 最美人间五月天，不负春光与时行，茂名旅游市场持续发热！4月29日、30日，来自湖南长沙的游客400多人乘坐高铁包列分两批先后抵达茂名，开始为期4天的旅行，在春日中领略我市山海并茂的秀美景色。

据组织接待本次湖南长沙高铁包列跨省游团队的茂名国旅来看海公司负责人介绍，今年“五一”假期，是疫情防控平稳转段后的首个小长假，预测假期将迎来“爆发式出游”“补偿式出游”，“引客入茂”排头兵——茂名国旅坚持巩固老市场，开发新市场，早在三月中旬下旬就针对省内外主要客源市场进行了大力促销，提前采购了浪漫海岸、御水温泉、放鸡岛等景区的酒店住房，预留了足够的旅游接待大巴，对司机导游等接待人员进行了统一培训。今年“五一”假期，茂名国旅来看海公司除了接待本次400多人的湖南长沙高铁包列跨省游团队外，还接待了来自澳门、香港、广州、佛山、东莞、柳州、玉林、梧州等地游客4000多人。

茂名旅游“升温”的同时，也带“热”了旅游产品。这些跨省游湖南游客除了游山玩水泡温泉外，还特别安排品尝了茂名特色“化州官桥隔水蒸鸡”和广式早茶。不少游客还采购了大包小包的桂圆肉、龙眼干、荔枝干、化橘红、沉香制品等茂名特产。

## 一季度茂名市外贸进出口总值49.9亿元

■上接01版

民营企业进出口大幅增长。茂名海关通过线上推送、现场调研等方式开展政策指导，坚持“一企一策”“一业一策”，指定专人专岗对进出口重点企业提供全程通关服务，实施“全天候预约，即报即检”通关措施，全力支持关检设备、零部件进出口快速通关。持续助力地方重大项目建设，推动吉达港、博贺新港区等扩大开放，支持通道全等粮油企业进口原料，保障重点企业产业链供应链循环畅通。一季度，茂名市民营企业进出口37.4亿元，同比增长67.8%；外商投资企业进出口7.3亿元，同比增长6.6%。

## 在塔林管线间雕琢匠心

——记广东省五一劳动奖章获得者袁兴强

本报记者 邓海非 通讯员 刘丽婷

### 奋斗路上追梦人 系列报道④

清晨，雾气缭绕在素有“钢铁奶牛”之称的巨无霸渣油加氢装置塔顶，塔林管线巍峨挺立，一字排放的机泵在轰鸣声中又迎来新的一天。在一台机组前，一个健硕的身影停下来，一丝不苟地查看着。他就是中国石油化工股份有限公司茂名分公司炼油分部炼油五部重油二班班长、高级技师袁兴强。

几年来，袁兴强与“钢铁奶牛”朝夕相处、相互磨合，用一个军人的本色和信仰，守护着这套世界最大、全国首套同类型装置的安全平稳运行。在塔林管线间雕琢着“匠心”。凭借高度尽责的工作态度和精湛的岗位技术，袁兴强被评为2022年度茂名石化工匠。近日，又被授予广东省五一劳动奖章。

**安全守护“零差错”**  
“业精于勤，行成于思”是袁兴强的座右铭。参加工作20年来，他扎根一线，勤学苦练，练就了一身让人称道的好本领。他常跟班员工强调，巡检的时候，一定要按照制度要求，不放过一丝一毫异常。

2003年，从部队退伍转业到茂名的袁兴强来到茂名石化成为一名渣油加氢装置操作工。面对从未接触过的炼油临氢技术，他凭借不服输的劲头、异于常人的勤奋和刻苦钻研的韧劲，逐步完成了“跨界”，从一个普通操作工成长为班组长。

渣油加氢装置工艺流程和设备都异常复杂，袁兴强带领班员定期研讨，摸索总结装置运行规律，向运行部专

业提出并实施优化反应系统温控方案、防止反应器重组分沉积、减缓分馏系统结垢速率等多项优秀合理化建议。

袁兴强还高度重视班组“135”应急能力提升，做细做实网格化隐患排查，根据班组责任区域划分“责任田”，压实责任至每一位班员，主动带领班员每月开展1至2次区域检查和维保，坚持抓好安全班前会，定期开展班组应急预案演习，有效提高班员应急技能。

去年端午节假期，班员组工发现装置热低分系统单向阀板脱落，袁兴强及时组织应急处置，避免装置非计划停工。去年9月，在巡检时发现轻油加氢单元高压循环氢流量计引压线大漏氢气，他沉着冷静、有条不紊指挥班组在20分钟内应急处置完毕。

近年来，袁兴强带领班组成功完成了浆态床急冷氢大漏、轻油单元循环氢大漏、高空重油中压蒸汽管线焊缝裂纹等多起重大风险应急处理，为装置实现安全生产无事故夯实了基础。

**平稳运行“金点王”**

在袁兴强的心里，始终装着一本“账本”，那就是——装置运行的平稳账经济账。浆态床渣油加氢装置是全厂的能耗大户，如何在日常操作中确保安全运行的前提下，最大限度减少装置运行波动、降低能耗，是压在袁兴强肩上的头等大事。

**班组管理“三张牌”**

“班组是企业安全生产的最后最后一公里，制度挂满墙，不如现场走一趟。”袁兴强深知从严管理的重要性。多年来他始终以制度和规程为依据，自己严字当头，做好表率，要求班组成员严格执行制度规矩。

袁兴强在班组中打出“三张牌”。一是“学习牌”，不学



袁兴强正在检查盲板落实情况。

习就不知道岗位安全生产责任是什么，“手中没有尺子，你拿什么量？”他的班组学习氛围分外浓厚。近年来，针对浆态床工艺特点，袁兴强利用夜班空闲时间开展特色小班培训，组织班组应急演练12场次，班员在分部和车间各类技术比武中成绩一直名列前茅。

二是“执行牌”，“知道怎么做就要按照规章制度不打折扣去落实执行。”他注重持续提升班组战斗力，以班组日常工作清单、每天操作清单及施工清单“三单”为抓手，做到事事有人管、件件有落实，奖优罚劣，激发班员的潜能和活力。

在他的带动下，班组成员科学巡检、认真监盘，近一年来，及时发现处理PSA单元8号程控阀氢气泄漏、高速离心泵故障跳停导致高压窜低压等重大隐患近10起，多名班组成员被分部评为“安环之星”称号。

袁兴强的班组管理第三张