

茂名发展大家谈

以新质生产力开拓绿色化工广阔空间

特约评论员 蔡湛

茂名日报社全媒体日前报道,广东吉丰能源有限公司碳循环绿色化工项目在茂名滨海新区开工建设。该项目总投资47亿元,以“双碳”战略为引领,打造集资源循环、低碳生产、高效产出为一体的绿色化工标杆,不仅为“五链共建”向“多链共建”迈进注入新的动能,而且给我们开辟循环经济新赛道、拓开绿色化工更大空间于有益启示。

新质生产力的核心在于“新”。滨海新区以“敢闯敢试”的进取精神前瞻布局,精准切入循环经济新领域,不仅拓宽了人们对资源循环利用产业的眼界和认知,而且告诉我们新质生产力是开启低碳节能绿色化工产业链的“密钥”。实现碳达峰碳中和目标,是国家的庄严承诺,也是企业的重大责任。

以新质生产力发展循环经济和绿色能源,推动绿色低碳发展,是贯彻新发展理念,实现绿色转型的要义之一。茂名作为以石化为主导产业之一的城市,节能减碳任务重压力大,寻找开辟减碳路径、发展低碳产业具有重大意义。循环经济是国家产业政策鼓励的朝阳产业,碳循环及绿色化工项目与国家减碳战略同频共振,得益于新质生产力的赋能。该项目充分整合零碳产业园上游合成氨资源以及煤电厂尾气资源,开创性地采用国内首创的新型尿素生产工艺,实现了“国内首个新型尿素生产路径”和“首个电厂低浓度二氧化碳循环利用项目”两项行业重大突破。这两项国内领先技术在茂名的应用

转化,不仅为发展大规模碳捕集利用技术提供一条可行的产业化路线,而且为绿色化工树立新的标杆和典范,打造了低碳经济新引擎。可见,科技是第一生产力,创新是第一动力,科技创新是发展新质生产力的核心要素,是建设现代化产业体系的关键支撑。碳循环经济项目发挥新质生产力“点石成金”、化害为利的作用,破解二氧化碳减排难题,提升产业链价值,就是对产业要振兴、科技必创新的有力佐证。

碳循环经济项目在我市落地,不仅带来了可观的投资增量和农业市场需要的尿素产品,而且在推动传统化工转型升级上发挥示范作用。该项目主要建设尿素生产主装置、合成氨接收装置、二氧化碳捕集

装置、包装储运、厂前区及配套公用工程等项目。项目分二期建设,其中一期投资约28亿元,拟建100万吨/年尿素;二期拟建100万吨/年绿色尿素及配套公辅装置。全面开工建设后,在两年内建成,两期共200万吨产能建设完成后,年均销售收入44亿元。项目投资规模大、科技引领性显著。化工产业是茂名产值和纳税均居首位的重大产业,在区域中具有举足轻重作用,正处在爬坡过坎、动能转换时期。如何应对市场挑战,从量的扩张转变为质的提升,向形态更高级、结构更合理的发展阶段迈进,是化工企业面临的大考。碳循环经济项目不仅为市场提供高质量化工产品,更能为化工行业的低碳转型提供

可复制、可推广的成功经验,为传统化工注入创新动能。我市石化产业油气资源丰富,资源综合利用循环利用大有可为,目前已经在二氧化碳气态利用、氢能开发、渣油深度开发等领域取得了一批成果。随着投资300多亿元的茂名石化炼油转型升级及乙烯提质改造项目加快推进和相继投运,我市油气资源将更加丰富,能为化工企业创造更多资源循环利用的商机,成为企业破除瓶颈制约、补强短板弱项、实现可持续发展的重大契机。只有落后的产品,没有落后的产业。传统产业是现代化产业体系的基础,茂名化工产业种类多、体量大、市场广、根基厚实,在产业链供应链中扮演着不可或缺的关键角色。

改造升级传统产业,不是将其当作“低端产业”简单退出,而是要充分把握新一轮科技革命和产业变革带来的历史机遇,在高端化、智能化、绿色化、融合化中释放潜力脱颖而出,在市场风云中挺立潮头。因此,应当以碳循环经济等优势项目引导化工企业走创新驱动道路,点燃科技创新引擎,广泛应用数智技术、绿色技术、低碳技术,使传统化工产业基业长青,焕发蓬勃生机。同时,要以区域优化为突破口,畅通企业之间的资源互补高效利用,提升资源利用率和整体效益。这是碳循环经济项目对产业转型升级、提质增效的撬动作用,更是将创新落实到企业上、产业上、发展上的题中之义。

议议

家庭辅导站为婚姻幸福加分

吴征远(高州)

据茂名日报报道,近日,茂南区民政局创新打造的全市首个婚姻家庭辅导站正式揭牌启用。这一创举将婚姻家庭辅导服务下沉至社区,打破传统服务阵地的局限,方便社区群众在家门口就能享受到专业的“婚姻家庭辅导教育服务”,真正实现“民政服务零距离,民生关怀有温度”。

婚姻家庭出现困惑、矛盾冲突的时候,传统的方法大多是借助亲戚朋友调解,社会力量的服务相对来说不足。这种情况导致很多婚姻家庭的问题得不到及时、正确、专业的处理,留下不少隐患。婚姻家庭辅导站的揭牌,标志着我市婚姻家庭辅导服务迈入崭新阶段,也意味着对幸福生活与家庭和谐的美好承诺在此落地生根。这既是打造我市特色婚姻家庭服务品牌的重要实践载体,也是深化婚俗改革、回应群众需求的生动体现。

设置婚姻家庭辅导员为幸福加分。活动现场,领导们为来自心理、调解等领域的专业人员一一颁发婚姻家庭辅导员聘书。受聘专家们将依托婚姻家庭辅导站这一平台,为有需求的群众提供专业的婚姻家庭辅导服务,引导人们树立正确的婚恋观、家庭观、育儿观,真正做到为婚姻护航,为幸福加分。

开展专门座谈会为幸福加分。相关领导和专业人员召开专门的座谈会,就辅导站未来发展规划与具体工作举措展开深入探讨,制订了长效具体的方案和措施。并用“美好婚姻”成长微课堂温情开讲,给予参会者巨大的启发。

设计互动活动为幸福加分。现场精心设计了丰富多元的婚姻家庭经营“锦囊妙计”互动活动,共吸引近30名社区群众踊跃参与。参与者围坐交流,沉浸式体验情景模拟,在轻松互动中学习沟通艺术、探寻相处之道,轻松解锁婚姻家庭经营“小妙招”,现场气氛温馨融洽。专业的服务与暖心的关怀,让参与活动的家庭倍感温暖,同时也帮助准婚家庭冲破结婚焦虑,勇敢迈进幸福婚姻殿堂。

婚姻家庭辅导站集弘扬婚姻家庭文化、婚姻家庭关系辅导、婚姻关系调适、家庭教育指导、心理疏导、法律咨询、普法宣传等功能于一体,构建起民政联动法院、妇联及基层力量的四方联动机制。扎扎实实为婚姻幸福加分。在今后的服务中,我市各县区应参考茂南区辅导站做法,坚持全周期、专业化、公益性的服务导向,推动家庭矛盾化解从被动应对转向主动预防,为社区发展注入正能量;通过守护家庭小稳定,促进社会和谐,为基层治理注入来自民政的温暖而有力的“幸福力量”。

侯景原是西魏的降将,他势力强大,位高权重,是个反复无常、野心勃勃的人物。他本来是东魏的大将,被封为河南大将军,大行台(代表中央机构的长官),因与丞相不和,投降了西魏,当上了太傅、河南道行台、上谷公。但他的野心还得不到满足,他瞄准了梁武帝心慈手软,便以所辖的十三州投降梁朝,梁武帝高兴极了,封他为大将军、河南王,都督指挥河南北诸军事。投靠梁朝以后,他又伺机夺取梁朝的天下。侯景是一个极端凶残暴戾的家伙,在梁武帝太清二年(548年)八月间起兵反叛。他常命令手下诸将:“破栅平城,当净杀之,使天下知我威名。”因此他的叛军所到之处,奸淫抢掠,烧杀破坏,甚至放纵“屠城”,“斩刈人如草芥,以资戏乐,以杀人爲乐。”《中国通史简编》记述,公元550年,侯景兵至广陵,破城后,捕城中老少,埋半身入地,然后令兵将驰马射之,八千人一时都被惨杀,广陵成了一座空城。由于他的凶残,整个江南惨遭蹂躏,元气大伤。《资治通鉴·梁纪十九》中指出:“自晋氏渡江,三吴最为富庶,贡赋商旅,皆出其地。及侯景之乱,掠金帛既尽,乃掠人而食之,或卖于北境,遗民殆尽矣。”富裕的江南,由于战祸和饥饿已经是“千里绝烟,人迹罕见,白骨成堆,如丘陇焉。”甚至于人食人肉,

洗夫人文化史话·第五章

身在岭南心系国(1)

吴兆奇

陈霸先和洗夫人,在当时十分复杂艰巨的形势下,立场坚定,思想一致,行动果毅,为救国救民而共同战斗,终于削平侯景的暴乱,挽救了国家命运。

洗夫人在追随李迁仕叛军途中,至江西贛石(今江西贛州一带)与陈霸先会师。相传洗夫人与陈霸先在共同庆祝胜利的同时,谈论了局势,作出了共同配合战胜强敌侯景的策略,结成联盟;陈霸先继续北上平叛,委托冯宝和洗夫人代行管理职能,留守后方,并筹备粮饷支援北上军队。贛石会师之后,洗夫人回到高凉郡,她对太守丈夫说:“陈都督大畏,极得众心。我观此人,必能平贼,君宜厚赏之。”就是说,她很佩服陈霸先这位大英雄,认为他深得众望,一定能够削平侯景叛乱,建议夫君尽量大力支持他。于是,他们在平定叛乱,维护国家统一共同战斗中,结下了深深的友谊。

侯景皇帝梦的幻灭

侯景原是西魏的降将,他势力强大,位高权重,是个反复无常、野心勃勃的人物。他本来是东魏的大将,被封为河南大将军,大行台(代表中央机构的长官),因与丞相不和,投降了西魏,当上了太傅、河南道行台、上谷公。但他的野心还得不到满足,他瞄准了梁武帝心慈手软,便以所辖的十三州投降梁朝,梁武帝高兴极了,封他为大将军、河南王,都督指挥河南北诸军事。投靠梁朝以后,他又伺机夺取梁朝的天下。侯景是一个极端凶残暴戾的家伙,在梁武帝太清二年(548年)八月间起兵反叛。他常命令手下诸将:“破栅平城,当净杀之,使天下知我威名。”因此他的叛军所到之处,奸淫抢掠,烧杀破坏,甚至放纵“屠城”,“斩刈人如草芥,以资戏乐,以杀人爲乐。”《中国通史简编》记述,公元550年,侯景兵至广陵,破城后,捕城中老少,埋半身入地,然后令兵将驰马射之,八千人一时都被惨杀,广陵成了一座空城。由于他的凶残,整个江南惨遭蹂躏,元气大伤。《资治通鉴·梁纪十九》中指出:“自晋氏渡江,三吴最为富庶,贡赋商旅,皆出其地。及侯景之乱,掠金帛既尽,乃掠人而食之,或卖于北境,遗民殆尽矣。”富裕的江南,由于战祸和饥饿已经是“千里绝烟,人迹罕见,白骨成堆,如丘陇焉。”甚至于人食人肉,

一片惨状,遍于城乡。不久,侯景叛军攻下了梁朝的都城建康(南京),包围了皇宫所在地台城。各地前来救援的军队10多万人,但都在南京城外观望,闹腾了一阵子之后,都各自撤军。国家和人民陷于朝不保夕的危急关头。

这时候,高州刺史李迁仕也准备起兵,妄图在叛乱中分得一杯羹。他企图欺骗高凉太守冯宝上钩,以冯宝做人质,胁迫洗夫人支持他反叛。正当梁朝的命运岌岌可危的时候,振远将军、高要太守、西江督护陈霸先以国家利益为重,他坚决反对侯景的叛乱,毅然举兵,克服种种艰难险阻,进行一场艰巨的北伐战争。陈霸先的北上符合人民群众的要求的。

在这场复杂而尖锐的斗争中,洗夫人这位出身于傣族、年仅20多岁的妇女在政治上的远见实在令人惊叹!在侯景、李迁仕的强势和陈霸先的弱势之间,她支持谁,反对谁,态度是非常明确而坚定的。她的取向标准完全是看谁的行动对国家和人民有利。她利用自己所核实的情报,识破李迁仕包藏祸心,于是她毅然断地反对李迁仕,坚决地给予打击。她也看出了陈霸先光明磊落,不畏强敌,不听谗言,为了国家的利益而在弱势的情况下举兵卫国,是正义的事业,所以她坚决支持,互相配合,建立联盟,共同为维护国家统一而战斗。

陈霸先家世寒贱,由微职卑位起家。早年做过油库吏、传令吏等一些极为低级的差使,后来靠他的才干和战功,官阶渐显。《陈书·高祖本纪上》记述着陈霸先早期的事迹:“少做饶有大志,不治生产。既长,读书多,多武艺,明达果断,为当时所推服。”少年时陈霸先就豪爽卓异,志向远大。他不去从事生产,长大了喜读兵书,武艺高强,智慧出众,作风坚毅果敢,为人所推崇。梁朝大同初年,新喻侯萧暕在梁兴郡任太守,很是看重他,曾经对手下的将士说:“此人将来必成大器。”后来萧暕当了广州刺史,便安排陈霸先做中直兵参军的小官。那个时代,群雄并起,都在极力扩大地盘和实力,萧暕命令陈霸先征集人马,他征得了1000多人,这就是他仅有的一点基础,后来东战西征,战功累累,实力逐渐增强,梁武帝封他为高要太守、西江督护、直阁将军和振远将军,陈霸先成为名震当时的英雄。(未完待续)

画里话外

“街头卖惨”

图/文 王成喜 杜燕盛

据央视新闻报道,熙熙攘攘的街头,如果你遇到楚楚可怜、完不成业绩的实习学生,驾驶豪车兜售打折高档茶叶的商人,或是急需以物换钱的老人向你言辞恳切地售卖藏品,你会不会动恻隐之心、轻易答应对方的请求?前言所述情形,很可能是典型的街头诈骗套路,不法分子以“寻求帮忙”“低价转卖”等话术向群众出售劣质商品,因其作案手段隐蔽多变、涉案人员又多以团伙形式出现,群众容易放下防备之心导致被骗,造成财产损失。对此,北京警方对街头诈骗违法

行为始终以“零容忍”态度,挖幕后、端窝点、断链条,全力确保案件快侦、快破,坚定守护群众财产安全。

生而为入,我们一定要有同情心理。但是在街头遇到陌生人主动套近乎,或自称“实习学生”“生活困难人员”推销商品的,要保持警惕,不轻信、不盲从,避免陷入诈骗陷阱。一旦发现上当受骗,要保留相关证据,并立即拨打110报警,尽量向警方提供嫌疑人的外貌特征、衣着打扮、作案工具等关键信息,协助警方及时开展调查,最大限度挽回损失。



新媒体时代下短视频如何快出片和出好片

——以高州市融媒体中心实践为例

高州市融媒体中心 朱燕

摘要:随着新媒体技术的日益发展,信息传播的主要载体由传统的电视、报纸,发展至今的短视频。作为基层舆论阵地,县级融媒体中心必须同步推进产出数量和短视频质量。本文以高州市融媒体中心为例,分析其在选题策划、技术应用、内容创新等方面的实践操作,剖析其参考价值,为行业发展提供参考。

关键词:新媒体;短视频生产;县级融媒体;高州市融媒体中心;内容创新
在全媒体时代,短视频以其简短、高效、易传播的特点,受到广大群众的欢迎。县级融媒体中心作为最重要的基层宣传阵地,承担了政策解读、文化传播、产业赋能等责任。入选“全国十佳创新案例”的高州市融媒体中心,近年来以短视频传播为主,力求突破自身发展的瓶颈,实现“量质齐升”:围绕荔枝、龙眼等特色产业集群制作大量短视频,相关话题阅读量达800万+;通过“短视频+直播”模式,助力农产品销售与乡村旅游。

一、短视频“快出片”:流程优化与技术应用

新媒体时代,信息迭代以秒计算,短视频的“快出片”能力直接决定了内容的时效性和竞争力。高州市融媒体中心通过优化流程与技术赋能,大大提升了短视频的生产效率。

首先,前期策划要“精准狠”。这是快出片的基石。要明确主题,一个视频只讲清一件事;明确脚本,拍摄时按部就班,减少无效镜头和现场决策时间;明确方向,大主题不能跑偏。高州市融媒体中心采用了提前选题、储备选题的方式。在2025年荔枝季来临前,该中心通过AI技术,从短视频大数据中筛选出大量类似选题作为参考,梳理出“种植采摘、历史文化、电商故事、旅游路线”四大方向,储备选题。如:借势电视剧《长安的荔枝》热播,从储备选题中快速筛选出“高州荔枝与长安的历史渊源”“现代荔枝冷链物流”等主题,完成系列短视频制作,单条播

放量均突破10万+。

其次,后期剪辑要“模板驱动”。建立团队的素材库,包括常用的音效、转场、花字、片头片尾模板。制作固定的内容结构模板,让编辑人员能快速替换核心内容。

最后,AI辅助制作。高州市融媒体中心参考自媒体AI剪辑工作流程,在文案生成、素材匹配、语音合成、自动成片等方面进行半自动化生产。如,在“高州荔枝单日销量破千万斤”的报道中,编辑借用AI辅助自动生成文案,匹配相关镜头,在20分钟内完成初稿,只需要作一些细微的调整就可以发布。

二、短视频“出好片”:内容创新与价值引领

“出好片”主要在于内容要有吸引力,并且其体现的价值观得到大众的认同。高州市融媒体中心以本土特色为抓手,提升短视频的内容质量,吸引流量的同时,引领主流价值。首先,最基础的要求的制作精

良。稳定的画面、清晰的收音、舒适的色调、符合节奏的剪辑构成吸引观众的基础。同时,要善用热门BGM、创意转场、趣味贴纸等元素,让专业性与趣味性得到最大的融合。

其次,最核心的是内容充实。“好”内容核心在于价值增量与情感共鸣。并在内容中埋设互动钩子,引导评论与分享。高州是“全国水果第一县”“中国荔乡”,其农业特色与乡村风貌占据了绝对优势。高州市融媒体中心紧扣这一优势,将内容分为三大板块:一是“荔乡文化”,如荔枝种植历史、荔农故事等;《千年荔枝的守护者》通过纪实镜头展现果农与古荔枝的情感联结;二是“乡村振兴”,聚焦外出返乡创业以及特色产业,如:《荔乡新梦》微电影以青年返乡卖荔枝为主线,引发新时代青年对家乡的爱;三是“南北融合”,联合河北省涞水县融媒体中心,打造“南北风情、趣味碰撞”的内容,通过两地文化、旅游互动,引发跨地

区的情感共鸣。

最后,策略精准能使短视频得到最大的推广。创新“短视频+”传播模式,将社会效益转化为经济效益,便是高州市融媒体中心采取的精准策略。如:2025年荔枝季,深耕平山荔枝特色产区,推出《低空无人机运输荔枝平山镇首飞》等10多场直播,以及《首飞成功!“高州荔枝”坐上“无人飞机”》《高州妹带荔枝进西藏》等爆款短视频,呈现荔枝产业、文旅融合新景象;策划组织“寻找大井桂味推荐官”活动,激发民间创作力量,形成“全民推荐”的传播矩阵。

三、高州市融媒体中心实践的核心经验

高州市融媒体中心的实践表明,短视频“快出片”与“出好片”可实现协同发展。其核心经验可概括为三点:一是流程与内容结合,以SOP提升效率,以本土IP构建差异;二是技术与人工互补,AI主要做重复性大的工作,人工则主要承担创意

策划与情感表达等方面工作;三是流量与价值统一,既追求传播数据,更服务地方发展。

尽管成效显著,高州市融媒体中心仍面临县级融媒体的共性挑战:一是内容创新持续性不足,部分微短剧等需要与外部合作,自主生产新内容的动力不足;二是人才队伍结构性短缺,既懂内容创作又懂技术应用复合型人才匮乏。

针对上述挑战,结合行业发展趋势,可从三方面优化:其一,面向社会开设短视频创作课程,充实内容供给;其二,拓展AI在选题策划、受众分析等前端环节的应用;其三,设立奖金机制,鼓励员工跨部门协作。新媒体时代,短视频的竞争主要在于效率与内容的综合竞争。高州市融媒体中心通过技术赋能实现高效产出,凭借本土定位与价值延伸提升内容质量,其实践为县级融媒体短视频发展提供了宝贵经验。