

荔枝龙眼产业谈

科技助力荔枝产业,要有“十年磨一剑”的坚韧

特约评论员 蔡港

荔红时节,岭南佳果惊艳登场。在电白荔枝产区,早熟品种“科技1号”和“香蜜早”进入采摘期,比茂名周边产区早熟7天至10天,比珠三角产区早熟15至30天。这一时间窗口不仅成为抢占市场的关键,而且果价坚挺,让果农得到了实实在在的效益。

茂名日报社全媒体日前报道的科技赋能以差异化布局、抢占市场先机成果的背后,是科研人员与果农“十年磨一剑”的艰辛探索和创新磨砺,启迪我们以新质生产力推动荔枝产业跃向更高质量,要有久久为功的定力和坚韧。

事非经过不知难。“科技1号”和“香蜜早”不仅上市早、风味清新,而且产量稳定,都经历了较长的优选培育历程。其中,“香蜜早”的来历颇为偶然,一位荔枝种植企业家引进“三月红”种苗,三年后发现一株具有显著早熟特性、果实品质突出的变异植株。随后他通过圈枝压条繁育了200株苗木,经过十多年选育,2016年经省农科院果树研究所鉴定,确认为“三月红”芽变品种。2025年,通过广东省农作物品种审定,获评特早熟、易成花、丰产稳产、品质优良,适宜在广东荔枝产区种植。经历近二十年的培育,

“香蜜早”脱颖而出,成为茂名调整荔枝品种结构实现错峰上市的优质品种。种质资源作为荔枝产业的“芯片”,是在长期自然选择和人工选择中形成的。其携带的各种基因,是荔枝种植和遗传改良必不可少的物质基础。立足资源禀赋,经不懈努力探索,茂名人民创造了特色鲜明、优势明显、市场空间广阔的荔枝产业,也形成了丰富的荔枝种质资源。其中柏桥古荔园是目前全国最大、历史最悠久、品种最齐全的古荔园,是著名的白糖罂优良品种的发源地。目前,农科人员正利用古荔枝树培育新品种,探索开发应对环

境变化和耐储存运输的优良品种。正是得益于种质资源优势,茂名荔枝产业突破品种老化瓶颈,展现蓬勃生机,成为百亿级富民大产业。可见,保护种质资源和培育新品种,是发展荔枝新质生产力的核心,必须牢牢抓住不放松,整合优化科技队伍,加大研发投入,发挥优良品种对荔枝产业的引领和撬动作用,夯实荔枝产业生生不息的坚实基础。

科技攻关是一项艰苦的系统工程,尤其是农业科研具有研究周期长、成果转化慢的特点,不仅需要研究、生产、销售等多方面协同互促,而且有个个难点破解、步步循环

推进的科研和成果转化过程,必须锲而不舍、一丝不苟,每项成果的突破,都凝聚着科技人员长期耐心钻研的心血。因此,除了鼓励科研人员心无旁骛、苦心孤诣、潜心研究外,应当对科研过程中出现的挫折甚至失败给予包容,对新品种新技术的成熟和转化抱有足够耐心,为科研探索营造良好环境。为破解荔枝大小年难题,国家荔枝龙眼产业技术体系茂名综合试验站展开年复一年的长期科研。针对挂味荔枝成花需要冷积温多,难以成花,而白糖罂荔枝需要冷积温少,容易成花,通过两者杂交,培育既容易开花品质

又好的新品种。同时,为破解荔枝产量受气温条件、土壤湿度、光照面积等因素影响大的难点,科研人员深入荔枝地头,手把手面对面讲授新技术,为种植户带来全新体验。由此可见,科技赋能、科技助农,需要精益求精的韧劲和绣花功夫。一方水土养一方人,一方水土产一方物。科技赋能对做好土特产这篇大文章至关重要,这不仅关乎农民增收的“钱袋子”,更是乡村产业兴旺、守好生态环境的“金钥匙”。坚持不懈以新质生产力为荔枝产业注入活力,才能为果农带来更加可观收益,走出一条绿色产业引领的乡村振兴之路。

热点评说

输了球却赢了阵 茂名荔枝你到底想甜醉多少人

特约评论员 姜桂义

粤超联赛一场球,茂名队客场1比3输了,本应该是件很沮丧的事。可你看赛后好像根本没人在意比赛的输赢,大家津津乐道的,是英格兰球星欧文挑两筐茂名荔枝的憨厚模样,是社交媒体上“欧文同款荔枝”的热搜。这真是“醉翁之意不在酒,在乎山水之间也”。茂名这步棋,看似输了比赛,实则赢足了面子,甜透了人心。

拿出最好的“土特产”,输球不输阵,更不输情。竞技体育,胜负那是常事。但咱们茂名队始终明白一个道理:上场比赛,拼的是实力;下场交往,拼的是情义。于是乎,大家就带上了咱家目前这个季节最拿得出手的宝贝——2吨鲜嫩欲滴的茂名荔枝。这份礼物,“千里送鹅毛,礼

轻情意重”。它传递的不仅是水果的甜,更是一座城市的热情与诚意。正是这份带着泥土芬芳的甜蜜,瞬间拉近了两座城市的距离。虽然最后输掉了一场球,却赢得了对手的尊重和全场观众的好感,这笔“感情账”,怎么算都是一个字:值!

欧文化身“甜蜜大使”,一个动作顶千万广告。茂名荔枝的这次“出圈”,欧文功不可没。在双方球队赠礼物环节,这位世界级球星,放下身段,毫不生分地接过茂名队球员递过来的扁担,亲自挑着两筐沉甸甸的鲜红荔枝交给广州队球员,引得全场球迷欢呼雀跃,瞬间让“茂名荔枝”有了国际范儿和亲切感。这个画面太有冲击力了:西方的足球传奇,东方的岭南佳果,在绿茵

场上奇妙融合。欧文无意中成了茂名荔枝最牛的“代言人”,他的影响力,为茂名圈了无数粉丝。所以,赛后,大家讨论的不再是球赛的输赢,而是“欧文挑的荔枝甜不甜?”“欧文挑的荔枝来自哪里?”“欧文挑的荔枝是哪个品种?”这种借助顶级体育IP的跨界营销,四两拨千斤,那效果可比砸钱投广告要好上一万倍。

从赛场到湾区,一场“甜蜜风暴”的立体进攻。茂名人的聪明之处在于,从没把宣传只停留在赛场。粤超的热度刚起来,紧接着就启动了“献礼大湾区”活动,20吨荔枝直送广州、深圳等四座核心城市。从体育场馆到城市地标,从网约车到大学校园,让荔枝的甜味渗透到湾区生

活的每一个角落。这就形成了一场立体的“甜蜜风暴”:赛场上是高光引爆点,赛场外是全面渗透。“好风凭借力,送我上青云”,茂名完美借助了赛事的热度和欧文带来的话题,把“茂名荔枝”从一个农产品,打造成了一个有温度、有热度、有情感的夏日温情故事。

所以,别再为茂名队输球惋惜了。他们输掉的只是一场比赛的积分,赢得的却是难以估量的城市形象、品牌价值和人心好感。一颗小小的荔枝,借助足球的激情和明星的魅力,完成了一次漂亮的城市营销。有时候,真诚的心意和巧妙的创意,比单纯的胜负更有力量。这个夏天,茂名荔枝甜醉的,又何止是湾区人的味蕾呢?

议议堂

让龙舟文化 在千年古港重新启航

李伟立(电白)

博贺渔港,这座有着千年历史的古港,曾是海上丝绸之路的重要节点,如今更是以“广东四大渔港之首”的雄厚实力闻名遐迩。二十多年来,博贺以其鱼产量、鱼产值、渔船数量、机器总马力、码头吨位等七项指标稳居全省第一。然而,在这片渔港文化沃土上,曾传承二百余年的龙舟活动,却已停摆整整二十年。

龙舟文化,早已成为博贺渔港文化不可或缺的一部分。它承载的不仅仅是端午时节的竞技激情,更是阖家儿女与大海搏击、与风浪共舞的精神写照。百舸争流、桨橹翻飞,那曾是渔港最生动的民俗画卷,是代代相传的文化记忆。

如今,龙舟活动在全国蓬勃发展,各地赛事如火如荼,精彩灿烂,传统文化焕发新的生机。而博贺人民对恢复划龙舟的呼声日益高涨——这不仅仅是简单的娱乐需求,更是一种深刻的乡土文化、渔港文化自觉。

恢复龙舟活动,首先是对民俗文化的传承与弘扬。龙舟竞渡源于对爱国诗人屈原的纪念,本身就蕴含着浓厚的爱国主义精神。在博贺,龙舟文化还与疍家文化深度融合,是渔民们

团结协作、奋勇争先精神的生动体现。让龙舟重新下水,就是让这份爱国爱乡情怀得以延续和彰显。

其次,龙舟活动是地方文化发展的重要标志。一个地方的文化活力,往往体现在那些根植于民间、代代传承的民俗活动之中。博贺龙舟已有二百多年历史,它的停摆,是渔港文化记忆的一段空白;它的恢复,则是文化自信的重新确立。龙舟活动也是博贺申报非物质文化遗产项目的重要内容之一,是渔港兴旺繁荣的文化象征。

再者,龙舟运动本身就是一项优秀的体育项目。它强调团队协作,考验力量与技巧,兼具竞技性与观赏性。发展龙舟运动,符合国家提倡的全民健身精神,有助于增强人民体质,丰富群众文体生活。国家早已把龙舟竞赛列入体育运动项目,更有望成为奥运会比赛项目。

博贺的龙舟沉寂了二十年,是时候让它重新启航了。有关部门应顺应人民的诉求,积极创造条件,推动龙舟活动尽快恢复。让古老的龙舟再次划破博贺渔港的碧波,让激昂的鼓声重新回荡在千年古港的上空——这既是对历史的致敬,也是对未来的期许。

乡村振兴系列谈

激活乡村“微动力源” 为乡村振兴注入强劲动能

王如晓(市区)

茂名乡村满目生机,电白芥菜基地农事繁忙,高州种养基地孕育丰收希望,化州乡村加工车间传统风味与现代工艺交融……最近,市政协专题视察团深入乡村产业一线,实地调研乡村“微动力源”建设成效,为激活乡村内生发展活力、推进乡村振兴全面振兴明晰了实践路径。

乡村是茂名发展的基石,丰厚乡土资源是城市发展的宝贵家底。荔枝、龙眼、沉香、化橘红、三华李“五棵树”,特色水产“一条鱼”,风味美食“一桌菜”,构筑起茂名乡村产业的核心标识。散落乡间的各类特色资源如同珍珠,而乡村“微动力源”便是串联珍珠的纽带,能够把零散资源整合集聚,将自然禀赋转化为产业竞争力。电白沙院万亩共富区以芥菜为核心,贯通种植、加工、销售全产业链;化州澳洲淡水龙虾养殖基地延伸种养、加工、文旅多元业态;茂南本土食品企业深挖食材价值,打造高附加值农产品。遍布城乡的微企业、家庭作坊、村集体小企业,立足本土禀赋,深耕细分市场,以小产业撬动大发展,以小微主体带动共同富裕,已然成为茂名乡村振兴最具生命力的发展细胞。

笔者认为:激活乡村“微动力源”,主要从以下几方面发力。首要,在于优化空间布局,推动乡土资源集聚化、特色化发展。乡村产业切忌跟风效仿、同质化内耗,更不能让小微经营主体孤立经营、各自为战。茂名乡村地域辽阔、资源禀赋差异明显,唯有科学统筹规划,方能让每一寸土地、每一份资源释放最大价值。要依托“五棵树

一条鱼一桌菜”特色产业体系,因地制宜,精准划定产业功能片区,引导各镇锚定主导产业,各村培育特色品类。盘活农村闲置校舍、废弃厂房等存量资产,打造镇级共享微园区,完善水电、冷链、仓储、排污等配套设施,为小微经营主体搭建发展平台。创新家庭作坊发展模式,推行集中式共享工坊,统一配置生产设备、质检设施与电商直播间,降低个体创业运营成本,推动小作坊向标准化、集约化转型。统筹布局种养基地、加工工厂、物流网点,拉长产业链条,让农民深度嵌入产业环节,实现乡土资源全链条增值。

其次,激活乡村“微动力源”,关键在于强化政策赋能,破除要素瓶颈,为乡村产业发展保驾护航。土地供给、资金周转、运营成本偏高,是制约乡村小微主体成长的突出难题。唯有精准出台扶持政策、落实暖心举措,才能为产业发展松绑减负。全面盘活农村沉睡资产,规范村级集体经济合同,有序推进耕地、园地、闲置商铺等资源流转,优先保障微企业、村集体企业建设用地需求,常态化实现资源变资产、资金变股金、农民变股东。加大金融精准滴灌力度,量身推出适配乡村小微主体的信贷产品,放宽担保条件、简化审批流程,落实创业补贴、税费减免等利好政策。扩大特色农业保险覆盖面,针对荔枝、化橘红、水产等本土品类定制专属险种,对冲自然灾害与市场波动风险。

再次,激活乡村“微动力源”,核心在于培育多元经营主体,蓄积乡村振兴内生动力。乡

村产业兴旺,离不开带头人引领,更离不开本土群众广泛参与。要做强村集体经营主体,支持村集体通过全资、控股、参股等方式组建强村公司,聚焦资产盘活、订单农业、便民服务等领域整合资源、抱团发展,筑牢乡村产业发展主心骨。推动家庭作坊提档升级,制定标准化改造标准,给予设备更新、工艺升级专项补贴,引导传统作坊从简单来料加工,向自主研发、品牌自主创新转型,传承传统技艺、赋能乡土产业。着力培育乡村人才队伍,联动本地院校开展订单式技能培训,深耕生产种植、电商直播、品牌营销等领域,壮大新农人、田秀才、土专家队伍;引进专业农村职业经理人,为村集体企业注入现代化运营思维,以人才活水滋养乡村产业蓬勃发展。

还有,激活乡村“微动力源”,根本在于健全联农带农机制,让乡村振兴成果普惠全体农民。共同富裕是乡村振兴的终极目标,必须保障农民成为产业发展的参与者、建设者与受益者。构建订单保底、股份分红、就近务工三位一体的联农模式,微工厂与经营主体和农户签订长期收购协议,以保护价兜底保障农户基本收入;村集体以资产入股参与产业经营,让群众共享发展红利;依托本土小微产业增设就业岗位,实现农民就近就业、就地增收。推广“强村公司+农户”抱团发展模式,由强村公司统一对接市场、制定标准、共享渠道,农户以土地、劳动力入股分红,让小农户平稳融入大产业。完善收益分配与风险共担机制,合理规划村集体、经营主

体、农户收益比例,达成产业增效、农民增收、集体增富的多赢格局。

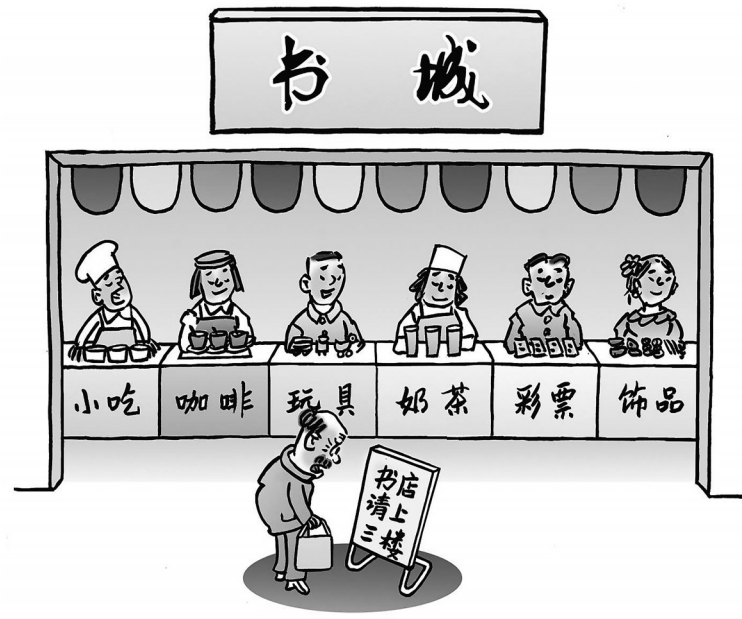
再有,激活乡村“微动力源”,还需坚持品牌与技术双轮驱动,全面提升乡村产业市场竞争力。当下市场竞争日趋激烈,唯有深耕品牌建设、强化科技赋能,才能让乡土产品站稳市场、长远发展。整合全市农特产品资源,打造茂名乡村区域公共品牌,实行统一标准、统一包装、统一宣传,放大地域产业影响力;同时扶持小微经营主体打造自有特色品牌,培育本土信字号优质产品,实现从有产品到有口碑、有市场的跨越。深化产学研合作,联动科研院所、职业院校设立乡村技术服务站,为经营主体提供品种改良、工艺优化、质量检测等专业服务。完善特色农产品、手工制品生产标准,推行标准化生产、规范化管控,稳步提升产品品质。打通线上线下融合销售渠道,依托农村电商服务体系,搭建村级站点、直播带货、社区团购多元销售网络;主动参与各类农博会、展销会,线下拓宽销路,让茂名乡土好物走出粤西、走向更广市场。

总之,乡村振兴是一项久久为功的系统工程,激活乡村“微动力源”是推进工程落地的核心抓手。遍布乡间的小微作坊、村属特色企业,是乡村振兴的活力细胞;每一份乡土资源的盘活利用,都是驱动发展的不竭源泉。全市上下当凝心聚力,以科学规划为引领,以政策扶持为保障,以人才培养为支撑,以联农共富为根本,以品牌技术为赋能,持续做强做优乡村“微动力源”。

画里话外

“书店不见书”

图/文 蒋跃新 童戈



一家书城,几层楼高,进去后小吃店、玩具销售摊位一应俱全,人头攒动仿若集市,唯独不见书。直到第三层,才在如迷宫般的小店交杂下,见到了几家书店。走进其中一家书店,映入眼帘的便是正中的咖啡台,继而是各类明信片、冰箱贴,再往里则是各类打点。左寻右找,终于在侧墙上看到一排“精选书目”。“书店要有书”,书应该在醒目处。诚然,面对线上冲击,书店开辟多元业态谋生存,无可厚非;将单一售书空间拓展为复合文化场所,应鼓励。但若喧宾夺主,书店是否还是真正意义上的

书店?(新闻来源:人民日报)书店是图书传播与阅读推广的阵地,其次才是复合文化场所。当商业元素喧宾夺主,图书从核心商品退居为背景装饰时,书店便失去了其区别于普通零售场所的独特价值。所以书店任何业态的延伸都应围绕服务阅读为核心,而非本末倒置。“书店不见书”折射出实体商业在应对线上冲击时的生存焦虑,同时也暴露出部分经营者在文化定位与商业逻辑之间的失衡。只有在商业浪潮中保持清醒定力,深耕阅读服务本质,实体店方能在时代变迁中行稳致远。