



职工故事

能源保供“守护者”孙鹰翔：

“多走一步多看一眼，装置就多一道保险”

■全媒体记者王艳 通讯员王震

3月26日，清晨的大亚湾畔，海风微凉，中海油惠州石化有限公司（以下简称“中海油惠州石化”）年加工能力2200万吨的炼化装置，正源源不断地为大湾区输送着清洁高效的能源。而在装置区里，一个身影开始了一天的忙碌——运行七部班长孙鹰翔手持电筒、俯身贴耳，

用十几年如一日的细致与专业，守护着大湾区的能源动脉。从个人巡检到班组协作，从技术传承到全链条保供，他和同事们正为日益攀升的用料需求筑牢安全防线。

巡检路上的“活字典”

“现在装置处于高负荷运行状态，设备参数的细微波动都不能掉以轻心。”天刚蒙蒙亮，孙鹰翔已经穿戴好全套劳保用品，手持手电筒，走进了轰鸣的装置区。光束扫过林立的管线与机泵，他停下脚步，俯身贴耳听辨机泵运行的声响，伸手触摸管线外壁感知温度变化，仔细排查法兰、阀门的密封状态；来到操作台前，他逐一核对屏幕上跳动的压力、流量、液位数据，又快步走到换热器旁，确认每一个测点的数值都在可控区间。

“咱们多走一步、多看一眼、多查一遍，就是给装置平稳上了‘双保险’，绝不能放过任何一个隐患苗头。”孙鹰翔通过对讲机叮嘱刚接岗的年轻徒弟，沉稳的声音让班组全员绷紧了安全弦。

作为有着十几年经验的老班长，孙鹰翔是班组里的“主心骨”，也是随时补位的“多面手”。近期，国际油价宽幅震荡，粤港澳大湾区春耕备耕、物流运输、民生消费油需求持续攀升，中海油惠州石化迎来了生产保供的攻坚期。夜班人手紧张时，他主动请缨值守后半夜的巡检岗；新员工对高负荷下的参数调整没把握时，他蹲在操作屏前，手把手讲解不同原料性质下的反应深度调整技巧，把自己的经验毫无保留地教给年轻人。

“孙班长就像一本‘活字典’，不管遇到什么问题，他都能快速给出解决方案。”刚入职半年的徒弟小李至今记得，上个月装置出现异常波动，自己急得满头大汗，孙鹰翔却镇定自若，一边指导他调整参数，一边讲解原理，很快就解决了问题。“从那以后，我遇到问题再也不慌了，因为知道背后有孙班长在。”

全链条保供的“守护者”

在孙鹰翔的带动下，班组全员拧成一股绳，现场巡检员们日均步行数万步，沿

着数公里的巡检路线，一遍遍排查设备隐患，用脚步丈量装置的每一个角落；中控室内，内操人员紧盯屏幕上数百组实时运行数据，根据原油性质变化动态优化操作参数，严控反应深度与产品质量，确保装置始终运行在最优工况；生产指挥中心的灯光彻夜不熄，调度人员24小时值守，实时跟踪市场需求变化与库存动态，统筹调整生产排产与出厂计划，保障成品油高效有序出厂；商务部、规划计划部、财务资金部、生产管理团队组建一体化作战室，定期召开产销对接会，紧盯国际油价走势与市场供需变化，精准研判、快速响应，统筹资源调配、物流组织与产销衔接，保障生产安全高效、供应稳定畅通。

在中海油惠州石化，保供从来不是简单的“开足马力”，而是要在“量”与“质”之间找到最优平衡。作为大湾区核心炼化保供企业，惠州石化建立了从原油进厂检验到成品出厂全项分析的全链条质量管控体系，确保每一滴出厂油品都符合国家标准。



■孙鹰翔正在生产装置区对关键设备运行参数进行细致排查。受访者供图

乡村振兴“摆渡人”黄钦年：

山稔花开时，他让荒山长出“红宝石”

■全媒体记者誉建业 通讯员揭育团 叶美佑 陈夏瑜

春分时节，在湛江廉江市石角镇的千亩山坡上，红宝石蜜柚树在微风中舒展新叶。树下，一位皮肤黝黑的新农人正俯身查看土壤湿度，指尖摩挲着叶片纹路，仿佛在与土地对话。他是廉江市山稔花旅游投资开发有限公司（以下简称“山稔花”）总经理黄钦年，返乡创业五年来带领846户村民蹚出一条生态致富路，让荒山长出“红宝石”、让滞销货变身“金招牌”，2024年该公司获得“广东省五一劳动奖状”称号。

做尝鲜的人：“成本我来扛，收益你来享”

石角镇地处粤桂交界，脚踏两省、毗邻鹤地水库，这片滋养着雷州半岛400万人口饮水与灌溉的核心水源地，因生态保护要求，无法发展工业、规模化养殖业，只能依靠单一的桉树经济。

“桉树就是‘断子绝孙树’，它像抽水机一样吸干山地水源，让土壤板结，下雨还会流出黑水污染源，塘里的鱼长不大，草也活不了。”身为石角本地人，又曾在食品行业深耕多年，黄钦年不愿随波逐流跟风种植粤西地区已成熟的荔枝、红橙等作物，而是选择另辟蹊径，打造差异化特色农产品。2021年，黄钦年牵头从泰国引进红宝石蜜柚，耗时五年精心试种研发，反复测试果实甜度、口感与品相，直到品质比肩进口品种，才于2023年大规模推广种植。

“做尝鲜的人，要么死得最惨，要么做得最好。”黄钦年坦言，这是一场豪赌。为了打消农户顾虑，他承诺：“成本我来扛，收益你来享。”他推行“保底+分红”模式，第三年每亩保底收益8000元，超出部分五五分成。如今，山稔花自营红宝石蜜柚基地超千亩，带动全镇种植面积约2000亩，依托石角镇适宜的亚热带经纬度、赤红壤土质、充足光照与优质水源，这款即将在今年中秋上市的新品，成为粤西地区独树一帜的特色果品，也为农户开辟了全新增收渠道。

除了种树，黄钦年还将目光投向了石角人赖以生存的“一碗粉”。当地米粉口感纯正，却一直停留在小作坊生产模式，无正规资质、产量低下、只能在本地流通，好产品走不出大山。

黄钦年看在眼里、急在心里，主动牵头与当地米粉厂合作，投入资金新建标准化厂房，引进烘干、机械化生产设备，彻底告别以往“靠天吃饭”的晒制模式，实现24小时不间断生产，产量较以往提升3至5倍。他帮助米粉厂完善营业执照、食品生产许可证等全套合规资质，打造本土特色品牌，让这份老手艺从家庭小作坊蜕变为规范化企业，既留住了乡土味道，又带动了村民就近就业，让传统产业焕发新生。他说：“我们要把‘土特产’做成‘大品牌’，让石角的味道香飘万里。”

打通从田头到餐桌的“任督二脉”

如果说种植是黄钦年乡村振兴蓝图的第一步，那么打造农产品分拣中心和冷链物流，就是他描绘产业融合的关键篇章。“一个农产品，90%的好货带不动10%的次品，但10%的次品足以毁掉90%的好名声。”黄钦年对农产品销售的痛点洞若观火。为此，他力主建设农产品分拣中心与冷链体系，打通从田头到餐桌的“任督二脉”。

在正在建设的分拣中心，黄钦年介绍，山稔花去年耗资百万引进分拣设备，他以公司收购的特色番石榴为例给记者算了一笔账：统货收购价约每斤2元，经过精准分拣后的大果可进入高端商超，价格能跃升至3.5元；中果走电商渠道，价格稳定；次果则供给加工厂制作果酱、果肉。“物尽其用，整体附加值提升40%—50%。”

冷链运输更是黄钦年打通市场任督二脉的关键。“辣椒没有冷链，就少了一个月期货的时间；荔枝没有预冷车间，北方人买的都是黑皮的。”他回忆起以前，“东北、西藏蒙、港澳台等地都发不了。”如今，有了自己的冷链，荔枝甚至出口新加坡、马来西亚，红橙最远销到了英国、加拿大。黄钦年称，冷链的投入虽然多，但它打破了时空的限制，让石角的农产品有了远行的底气，彻底告别了黑壳时代。

从脱贫攻坚到乡村振兴，再到“百千



■黄钦年展示从泰国引进的红宝石蜜柚。全媒体记者誉建业/摄

万工程”，黄钦年始终扎根石角，坚守“联农带农、共同致富”的初心。山稔花通过“公司+合作社+基地+农户”模式，与全镇21个村委、上千户农户签订收购合同，为农户提供保底收购价，保障农户稳赚不赔，优先吸纳建档立卡贫困户务工，让村民不用远离家乡，既能照顾老人孩子，又能增收顾家。

展望未来，黄钦年的目光依旧脚踏实地，他计划继续完善“公司+合作社+基地+农户”的模式，不仅要让农产品卖得出去，更要让农民在家门口就能就业，让老人不再空巢，让孩子不再留守。“我是一个返乡创业者，我的根在这里。只要能把手家乡绿水青山变成金山银山，让父老乡亲的日子越过越红火，这条路，我走定了。”