



黄坤明到省“百千万工程”指挥办调研

锚定目标乘势而上 推动“百千万工程”实施提质增效再上台阶

林克庆参加

羊城晚报讯 8月4日上午，省委书记、省“百千万工程”指挥部总指挥黄坤明到省“百千万工程”指挥部办公室，就认真贯彻落实习近平总书记关于城乡区域协调发展的重要论述和对广东系列重要讲话、重要指示精神，持续深入抓好“百县千镇万村高质量发展工程”实施进行调研，强调要牢固树立和践行正确政绩观，锚定五年显著变化目标，持之以恒、久久为功推进“百千万工程”实施，厚植县镇村高质量发展动能后劲，奋力开创广东城乡区域协调发展新局面。省政协主席、省“百千万工程”指挥部副总指挥林克庆参加调研。

在省“百千万工程”指挥部调度指挥中心，黄坤明通过信息综合平台，先

后连线惠州博罗县、惠东县、韶关曲江区、河源东源县、肇庆封开县，通过察看实况画面、听取汇报，深入了解当地在推进产业园建设、全域土地综合整治、镇村片区组团培育以及做好防灾减灾救灾工作等方面的情况。随后，黄坤明听取了省指挥办关于近期重点工作进展及下一步工作计划的汇报，与会同志就抓好“百千万工程”当前和今后一个时期的工作进行交流发言。

黄坤明在讲话中充分肯定今年以来“百千万工程”各项工作稳步推进、成效显著，展现出蓬勃兴旺、催人奋进的良好势头，并向全省各级指挥办的同志们以及所有投身“百千万工程”的建设者、参与者们致以诚挚慰问，表示

衷心感谢。他指出，当前，“百千万工程”实施正处在向着“五年显著变化”跨越迈进的关键阶段，各项工作进入深水区，任务艰巨繁重，全省各地区各部门要坚定信心、乘势而上，进一步强化时间不等人、历史不等人的责任感使命感紧迫感，着眼细化实化、提质增效继续抓好“百千万工程”实施，不断巩固发展好的势头，创造经得起实践、人民、历史检验的实绩。要更加聚焦推动产业发展，把促进群众增收作为重中之重，以守住守牢环保和安全底线为前提，将“有意栽花”与“无心插柳”结合起来，从实际出发培育县域特色产业、重点产业，坚持因地制宜发展新质生产力，塑造更多新的增长点，不断巩固壮

大县域经济根基。要着力做旺农业多种经营，切实抓好农业生产，全力夺取秋粮和全年粮食丰收，聚焦做足做活“粮头食尾”“畜头肉尾”“农头工尾”文章，加强农产品精深加工和食品细加工，提速扩面推进海洋牧场建设，大力发展乡村旅游和民宿经济，高质量实现一二三产融合发展。要加力提速推进以县城为重要载体的新型城镇化建设，优化县域基础设施布局 and 公共资源配置，优先导入优质教育医疗资源，突出抓好小城市试点培育和镇村片区化组团式发展，更好集聚产业、资金、人才等要素，以点带面推动县镇村高质量发展。

（下转 A2）

今日 **看点**

广东拟实施 “人工智能+养老”行动

详见 A2

耗资 700 多万元，建成一年沦为“严重损坏房”

什么样的木材 才能“撑”起百年宗祠？

珠海“旧房焕新”双文齐发：

老房子改出“好房子”

详见 A3

泰国潮州会馆举办《给阿嬷的情书》专场放映，各界观影踊跃，反响热烈

海外华侨华人都是“家己人”

详见 A4

新闻 **管家**

我国成功发射卫星互联网低轨 23 组卫星

4 日 16 时 52 分，我国在海南商业航天发射场使用长征八号甲运载火箭，成功将卫星互联网低轨 23 组

卫星发射升空，卫星顺利进入预定轨道，发射任务获得圆满成功。
（新华社）

国家邮政局依法对申通快递立案调查

记者 4 日从国家邮政局获悉，今年以来，使用“申通快递”商标、字号、快递运单经营快递业务的企业多发生生产安全事故，场所内多次被检查发现生产安全事故隐患。申通快递有

限公司对申通快递相关企业安全生产管理缺位，未按规定实行安全保障统一管理，国家邮政局依法对申通快递有限公司进行立案调查。
（新华社）

街谈 **巷议**

□林如敏

挤干“大师”水分，让匠心挺直腰杆

近日，中国烹饪协会、中国茶叶流通协会等多个行业协会接连发布公告，批量撤销“中国烹饪大师”“国茶人物·制茶大师”及各类“之乡”“之都”称号。浮云蔽白日，此病经已久，如今，这些盘踞行业多年的虚名浮利终将烟消云散。

大师者云，往往让人不明觉厉。自古以来，有名副其实的大师，也有一戳就破的伪大师。看过演员王迅和一个“国学大师”对谈的节目。国学爱好者王迅一开始对姗姗来迟的“大师”何其谦卑，不料“大师”满脸倨傲，暗示王迅没资格和他对话。但是几个问题之后，“大师”迅速漏气，被没上过大学的王迅问得脸红耳赤、落荒而逃。

那场面真的很经典。当然，那是另一个领域的“大师”之辩。学术圈外，大师二字，本是对技艺精湛者的尊称，是对数十年如一日深耕一线的匠人的礼赞。然而，当“大师”头衔可以批量生产、明码标价，这帽子便异化为利益交换的筹码。从烹饪到制茶，从医美到建筑，五行八作皆可见“大师”身影，其泛滥程度，堪比旧时江湖上的“铁口直断”——名号震天响，真功夫却未必经得起推敲。

滥评“大师”之弊，在于它扭曲了行业价值坐标，让“劣币驱逐良币”成为常态。一些潜心钻研、默默耕耘的手艺人，因不愿或不屑参与这场头街买卖，反而在市场中处于劣势；而那些精于包装、善于钻营的投机者，却凭借一顶“大师”头衔便身价倍增。

“重头街轻手艺、重包装轻实干”在一些领域根深蒂固。治理此类乱象，仅靠道德呼吁远远不够，必须有严密的制度设计和强有力的监管执行。此番批量清理，也并非行业协会的道德自觉，而是制度铁拳的刚性约束。没有制度的笼子，“大师”帽子只会割了一茬又长一茬。民政部、中央社会工作部印发的《社会组织评比表彰活动管理办法》于 8 月 1 日起正式施行，正是从制度层面封堵了评比表彰的漏洞。

古人云：“名者，实之宾也。”名实相符，方能行稳致远。当行业不再批量生产廉价的“大师”，当评价回归专业本质，那些真正在灶台前颠勺数十年、在茶山上采制千百回的实干者，才能挺直腰杆，凭硬实力赢得应有的尊重。这才是对匠心最好的致敬，也是对市场秩序最有力的修复。

责编/袁婧 美编/黄绮文 校对/刘博宇

“南国红豆 四海乡音”华侨华人与粤剧历史文化展开幕 逾百藏品讲述粤剧“出海”史

羊城晚报讯 记者黄由辉、李娇娇，通讯员穗同宣报道：8月4日，“南国红豆 四海乡音”华侨华人与粤剧历史文化展在广州华侨博物馆开展。展览汇聚四家文博机构的馆藏精品文物和民间收藏家的个人珍藏共 120 件（套）藏品，系统勾勒出粤剧从岭南本土萌芽发展，到走向海外与华侨华人命运交织的恢弘历史画卷。

展览以“根脉·南国红豆”“远航·乡音寄情”“义声·弦歌万里”“赓续·粤韵新声”四大篇章徐徐展开，生动讲述了粤剧如何随广府侨胞远渡重洋、遍传寰宇的动人故事，展现华侨华人以剧传情、以剧扬志的坚守。

本次展览展品类型丰富，包括粤剧戏服、乐器、戏桥、黑胶唱片等，观众可以从中窥见百年前粤剧“出海”之路。

展览系统梳理了粤剧与革命、抗战的相关历史，并展出相关主题藏品。其中，1933 年旧金山大舞台戏院戏桥、慰劳前方将士纪念证、1941 年“一碗饭运动”纪念章等藏品展现了靚少佳、关德兴等众多粤剧艺人抗日救国的赤诚担当。

本次展览将持续至 9 月 18 日，免费向公众开放。



“南国红豆 四海乡音”华侨华人与粤剧历史文化展现现场 主办方供图

广东立法保护粤剧有了新进展

详见 A4

三大运营商叫停第三方互联网渠道办理号卡 低价大流量卡退场后，如何保障消费者选择权？

中国电信、中国移动、中国联通近日发布公告，全面停止第三方互联网渠道的号卡办理业务，用户线上办卡只能通过运营商官方 App 或官方网站。

三大电信运营商为何会叫停第三方互联网渠道的号卡办理业务？如何保障消费者的选择权？业内人士认为，靠低价换用户规模的模式已经走到尽头，通信行业必须从“跑马圈地”转向“精耕细作”。

为何被叫停？

据悉，网络代理渠道售卡是指运营商通过第三方销售代理、互联网平台他建自营店铺及各类垂直流量合作等非自有线上触点销售手机 SIM 卡。

第三方互联网渠道曾在移动互联网普及及进程中发挥过积极作用。依托电商平台、短视频直播间等线上场景，代理商将流量产品推向更广泛人群，降低了群众办卡门槛，推动了移动用户规

模的持续增长。

但第三方互联网渠道在快速生长的同时也存在诸多问题：部分代理商夸大宣传、虚标流量、隐瞒合约期限，套餐前后口径不一，消费投诉居高不下；多层分销链条中，用户身份信息辗转流转，个人信息泄露风险加剧；分散、难以有效监管的线上开卡流程，持续冲击实名制管理，为电信网络违法犯罪提供了可乘之机。

独立电信观察员付亮指出，三大电信运营商叫停网络代理售卡模式，本质上是对“内卷式”竞争的一次系统纠偏。

广电套餐或涨价

三大电信运营商全面收紧网络代理后，中国广电的低价大流量套餐卡成为电商平台上仅存的“窗口”。广电目前销售的套餐多为月租 39 元、含约 60GB 流量，其中 20GB 为固定流量，40GB 属限期赠送。一家代理商的销售人员透露：“已接到通知，近期会涨价，后

续可能不会再有 19 元的大流量套餐。”

天使投资人、资深人工智能专家郭涛认为，广电大量租用中国移动的基站设施，边际成本相对较低，这使其短期内具备打出低价牌的底气。三大运营商的收紧动作大幅抬高了号卡流入互联网渠道的门槛，广电的第三方渠道尚未受限，短期内可承接部分溢出需求，但这一“错位窗口”不会持续太久。

损害消费者选择权？

过去几年，三大电信运营商通过第三方渠道以低价吸引新用户，但高额渠道佣金不断推高获客成本，而靠低价吸引来的用户大多价格敏感度高，流动性较大。资深电信分析师马继华直言，第三方平台销售的超低价流量卡根本无法覆盖运营成本，一旦大规模流行，运营商营收将大幅下滑。

三大运营商以保障用户权益为由统一取消第三方售卡渠道，给消费者最

直观的感受就是资费上涨、选择范围缩小。例如，目前官方渠道的资费普遍为 39 元 50GB 左右，与此前第三方渠道“19 元 200GB”等优惠相比，价差极为悬殊，且消费者从“有得选”变成了“只能接受官方定价”。三大运营商此举是否会损害消费者选择权？郭涛认为：“治理的目标应该是淘汰不规范的销售方式，而不是淘汰用户真正需要的产品。”

Omdia 高级首席分析师杨光认为，国内通信基础连接业务已全面进入存量红海阶段。靠低价换用户规模的模式已经走到尽头，通信行业必须从“跑马圈地”转向“精耕细作”。

第三方渠道退出之后，运营商如何持续优化产品供给、提升自营服务能力，真正跳出价格竞争的怪圈？通信业观察家项立刚认为，三大运营商在收缩销售渠道的同时，也要注意保障消费者的选择权，不能一边声称“保护用户”，一边让用户为此支付更高成本。

羊城晚报记者 潘亮