



直播带“火”老味道

大赤坎叉烧从乡村小巷“端上”全国餐桌

文/钱瑜

一群朴素的农户对着镜头推广自家产品，居然表现得非常自然。这让梁海峰非常吃惊，也看到了借助电商平台推广非遗的更大可能性。

梁海峰是土生土长的珠海斗门人，也是抖音官方认证的直播营销师。大学期间主修导演专业的他在毕业后怀着对家乡的深厚情感回到了这片熟悉的土地。他运用所学的专业技能运营“发现斗门”微信公众号，决心以此带动乡村的发展。“其实村里有很多好东西，只是深藏于陋巷之中。”梁海峰感慨道。

2020年，梁海峰转向电商领域，并逐渐成长为一名电商讲师。他对推广非物质文化遗产充满热情。大学期间，他曾将四川的一项国家级非遗项目改编成电影，并因此获得奖项。梁海峰说，他对非遗的兴趣在那时便已种下，当时一位老师告诉他：“当旧时代的元素与新时代的潮流相碰撞，能够激发出全新的火花。”这句话成为了他的动力源泉，激励着他致力于将非遗融入市场，使其更加贴近现代生活。

回到斗门发展后，每当外地朋友来到斗门时，梁海峰便会推荐他们品尝当地的非遗美食——大赤坎叉烧。朋友们品尝过大赤坎叉烧后总是念念不忘，表达出再次品尝的意愿。这促使梁海峰开始思考如何让非遗“飞入寻常百姓家”。他认为，大赤坎叉烧等非遗项目非常适合通过电商平

台传播，因为它们体积不大，易于快递运输，且属于大众普遍能接受的产品。

今年，珠海市委网信办在斗门莲洲设立了直播基地，旨在通过新兴传播方式助力乡村振兴。梁海峰敏锐地抓住这一机遇，决心利用电商平台和直播技术帮助当地农户推广产品。其中，已有一定知名度的大赤坎叉烧借此机会拓宽了销售渠道，迎来了新的发展契机。

据悉，斗门大赤坎明火叉烧烧排骨拥有百年历史，其独特技艺已传承四代，并于2015年被列入市级非物质文化遗产名录。大赤坎叉烧以肥瘦适中著称，肥而不腻、瘦而香软；烧排骨则兼具嚼劲与嫩滑。最为人称道的是其秘制酱料，蜜汁的香浓搭配荔枝木的独特香气，令人回味无穷。

这项传统工艺起源于民国初年的赵池大。他在菲律宾马尼拉学艺归来后，在大赤坎开创了自己的烧味生意。历经近一个世纪，这项工艺如今已传至第四代继承人赵志文手中。赵志文不仅掌握了祖辈的全部技艺，还积极思考如何更好地传承和发展非遗。除了结合非遗元素推出旅游体验项目外，赵志文也开始尝试直播带货，借助网络的力量让大赤坎叉烧独特的味道走向更广阔的天地。



梁海峰现场指导学员进行直播 受访者供图

贰

非遗借助网络焕发新活力

赵志文称，直播和新媒体的形式为非遗的传播提供了新的机遇，增加了产品的曝光度，让更多人了解并喜爱这些传统美食。他提到，现代消费者对食品的需求已经从单纯的味道和温饱转变为对精致度的追求，“我们需要不断创新，制作出更符合当代人需求的产品，并借助新的传播形式，吸引更多年轻消费者的目光。”

梁海峰补充道，电商直播不仅提升了大赤坎叉烧的知名度，还提高了销售效率，降低了运营成本。通过网络数据，商家可以提前根据需求量备货，依据销售趋势更精准地准备材料，既避免了浪费，也确保游客到来时有充足的产品供应。

今年9月，梁海峰首次对村民们进行了直播培训。他详细讲解了直播技巧，包括语言表达、停顿时机以及如何在镜头前展现个人风格。他还结合网络热点和大赤坎村的实际案例，分享了短视频制作、电商营销及私域运营的方法，帮助村民打造个人品牌，吸引更多流量，推动乡村发展。在实际操作中，学员们在梁海峰的指导下开始直播卖货，部分学员甚至邀请梁海峰等导师到自家门店进行实操指导。

今年国庆节前夕，村民们成功推广了一批产品，吸引了大量外地游客，甚至有来自香港和澳门的游客驾车前来。对于为何坚持让村民们亲自上阵而非聘请



斗门大赤坎叉烧 杨雪薇 摄

专业销售人员，梁海峰解释说：“村民们对自己产品的熟悉度和热爱是天然的优势，这比任何精巧的话术都更能打动网民。非遗的魅力在于本身的文化价值，而建立村民与网友之间的信任更是关键。”

“许多非遗传承人日复一日地劳作，却从不感到疲惫，因为他们从中找到了快乐。”梁海峰直言，“尝试直播不仅让这份快乐‘加倍’，也让村民们收获了更多人的认可。看到他们脸上洋溢着的真实笑容，那种满足感和自豪感让我深感欣慰。这些笑容背后，是村民们辛勤付出的成果，也是他们对传统文化的坚守和热爱。每当看到这种景象，我都觉得自己的努力非常值得，因为我们不仅仅是在推广一种美食，更是在

传承一种文化，连接过去与未来。”

当传统与现代相遇，能够激发出无限的可能性。借助新的传播形式，这群朴素的农户不仅让大赤坎叉烧走出了小村庄，更让这份美味与文化在更广阔的舞台上绽放光彩。珠海市委网信办相关负责人表示，新兴的传播方式，不仅拓宽了珠海非遗产品的宣传渠道和展示平台，还为非遗的传承与推广开辟了新途径，让市民和游客共同享受非遗的魅力，让古老的非遗“火”起来。

未来，珠海市委网信办将继续深化乡村网络赋能，积极培育和壮大“村播”达人队伍，推进线上线下融合发展，拓宽本土农特产品的销售渠道，加快农村电商的发展步伐，为乡村振兴注入新动能。



网络名人助力乡村电商直播 受访者供图

税惠服务精准直达 中山产业体系加速“数智升级”

文/羊城晚报记者 张德钢 通讯员 牛雯莉

产业兴则城市兴，产业强则城市强，现代化产业体系是当今城市建设的发展方向之一。“数智化”转型则是产业“红海”竞争逐渐激烈的背景下，现代化产业体系建设的必由之路。

位于珠三角“黄金内湾”的中山市，借深中通道正式进入深圳“一小时”经济圈。中山政企正紧抓机遇、同心协力、共促共融，其中，中山税务部门通过落实税惠优惠政策，持续优化涉税服务等一系列举措，助推企业加快数字化改造、智能化升级，以新质生产力的“新实践”探索现代化产业体系的“新赛道”。

加大投资 为数字化改造添砖加瓦

近年来，“互联网+行业”“数字化+企业”的发展模式成为企业在激烈的竞争中突出重围的“破局之选”。随着深中通道正式通车，更多的资金、技术、人才流入中山，中山企业数字化转型的活力更强、条件更优、动力更足。公开数据显示，2024年上半年中山市605家规上工业企业实施数字化改造，转型率达68%，在珠三角城市中排名第二。

数字化转型需求的持续上涨，给通信企业的发展带来了机遇与活力。广东信通通信有限公司（以下简称“信通公司”）是一家从事软件和信息技术服务的企业，乘着深中通道通车的东风，信通公司在马鞍山投资建设产品（研发生产）中心，总面积约5000平方米，产品中心集通用生产线、测试中心、中试平台以及产品展示等于一体，支撑公司在电力通信、自动化等数字电网领域的产品研发及生产工作迈上新台阶。

“今年我们的总投资计划为



广东信通通信有限公司为五桂山税务分局税务人员介绍企业信息化历程 刘鑫 摄

域最大的“工改”项目——立达金属智能制造产业园。该项目采取厂房租售模式，占地约16万平方米，总建筑面积约46.5万平方米，以引进新能源储能、光电光学产业集群、高精度智能设备集群等为目标。

“深中通道开通后，我们优化自身固定资产配置及现金流，主动承接了大批的深圳优质企业外溢外移。”立达金属财务负责人梁桂玲说，“但这里面涉及的很多相对税费我们也是第一次接触，所以对政策都不太了解。”为此，五桂山税务分局提前对园区涉及的增值税预缴、房地产开发经营业务企业所得税处理等重点难点业务进行政策辅导，为园区提供全方位税费政策支持。

目前，园区一期已完成招商工作，吸引了一批以高新技术企业为主的优质企业入驻。据悉，该批企业的年产值普遍在1亿至3亿元之间，预计园区用工人数将超过5000人，总年产值可达50亿元，这些企业将成为带动中山工业升级发展、产业体系转型的强大引擎。

五桂山税务分局“工改”专班还为园区内招引企业设立了台账，主动为其提供办税登记、送优惠政策上门等便捷服务。“政府职能部门的优质服务，极大地增强了立达园区入驻企业增资扩产的意愿。未来我们也会不断探索创新服务模式，为企业提供更优的营商环境。”梁桂玲说。

紧抓机遇 为智能化升级聚能聚力

建筑错落有致、厂房林立、配套一体、产业集群……在中山，像这样的智能制造产业园成了靓丽的风景线。近年来，中山借“工改”之东风，破旧立新，将许多老旧低效工业园改造升级为智能制造产业园。中山市立达金属制品有限公司（以下简称“立达金属”）就响应“工改”的号召，打造了五桂山街道内区

谨防电信诈骗 广发卡提醒注意购物安全

“双十一”购物节各类促销活动令人眼花缭乱。电信网络诈骗犯罪分子也开始活跃，利用消费者急于购物或享受优惠的心理，设计出种种骗局。为此，广发信用卡提醒，在购物中要保持警惕，保护好个人银行卡、支付账号、密码等信息，切勿点击不明链接。

据某地警方公布的案例，近日，市民小许在网购时加入了“双十一”领优惠券购物群，群里声称只要做任务就能退款并领“双十一”优惠券。小许没多想就扫码加入了QQ群，而后在群主要求下，通过来源不明的商品链接下单并给予好评。当小许照做之后要求对方退款时，QQ群随即解散，自己也被对方拉黑了。小许这才发现被骗。目前案件正在进一步调查处理中。

广发信用卡专家分析，这是典型的“双十一”诈骗手法之一——刷单返现诈骗。此外，假客服、钓鱼链接、虚假优惠券等诈骗手法在电商促销期间也尤为高发。专家提醒，消费者在接到不明电话时要谨慎求证，不随意点击链接，切勿轻信所谓的“客服”来电。同时，要高度注意的是，以往的骗局多是以短信、电话的形

式进行，如今，不法分子已将触角延伸到社交媒体、直播平台、短视频等渠道。

据了解，目前电信诈骗的手法还包括冒充电商平台、物流公司、银行客服等角色，通过发送假冒的电子账单、订单提醒或物流信息，让消费者误认为是真的，进而提供个人和支付信息。电诈分子会利用“大促销”“限量抢购”等话术，让人放松警惕，甚至匆忙付款。

反诈专家提醒，消费者在购物时要提高警惕，不轻信高额优惠或非正常的支付方式。切忌向他人透露自己的银行卡账号、密码、有效期、支付验证码等信息。

广发信用卡提醒广大用户，在享受购物乐趣的同时，不要放松警惕。面对层出不穷的诈骗手法，保持清醒头脑、增强风险意识尤为重要。广发信用卡作为消费者的金融安全伙伴，始终致力于为用户提供安心的消费环境，通过科技手段和知识普及不断提升反诈能力。

广发信用卡提醒用户在接到可疑电话或信息时，及时通过官方客服热线核实情况，避免因信息不对称而落入骗局。

（刘其）

新增未成年人重疾责任，可一次性获赔2万元/人

2025年中山“博爱康”开始集中投保

羊城晚报讯 记者张德钢，通讯员许露露、周佳媛报道：11月11日，中山市医疗保障局等单位组织召开2025年中山“博爱康”新闻发布会。会议通报2022年至2024年中山“博爱康”的运行情况并介绍2025年中山“博爱康”产品有关内容。记者了解到，2025年中山“博爱康”于2024年11月1日至12月31日开展集中投保缴费，于2025年1月1日开始启动保障。

据悉，2022年，中山市推出城市定制型商业补充医疗保险“博爱康”并开放参保，同年作为中山市政府医保唯一指定普惠型商业补充医疗保险入选2022年中山市十件民生实事。2022年至2024年“博爱康”累计参保人数192万人，最大承保年龄113岁，最小承保年龄8天。截至2024年10月31日，2022年至2024年三季度惠及人次超1357万次，赔付金额超1.98亿元。目前，“博爱康”一站式联网结算定点医药机构已达130家，实现市级和镇街医疗机构全覆盖，一站式结算率92%，极大地方便了群众。

记者了解到，中山“博爱康”标准保费为180元/人/年。2025年“博爱康”在降低起付线、扩充保障责任、完善服务支持等三个方面优化提升。其中，一、二、三类起付线统一下调3000元；连续参保且未发生赔付的起付线最高再降3000元，起付线最低为4000元。

在扩充保障责任方面，2025年度中山“博爱康”新增未成年人重疾责任，18周岁及以下的参保人，保障年度内首次被诊断为规定的恶性肿瘤等28种重疾疾病，可获得一次性给付2万元/人。

记者了解到，中山“博爱康”还全面完善服务支持。一方面，增强家庭抵御医疗支出风险能力，2025年度支持使用医保个账余额为近亲属（配偶、父母、子女、兄弟姐妹、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女）投保“博爱康”。另一方面，中山市残疾人联合会认定的重度残疾人，享受和医疗救助对象同等的保费优惠，年缴费仅需165元。

江门机电产品前三季度出口829.7亿元、增长17.3%

羊城晚报讯 记者陈卓栋、通讯员江关宣摄影报道：目前，机电产品出口额占据江门外贸出口总额“半壁江山”。特别是近年来，江门机电产品不断进行技术革新，越来越多的高端、智能、环保型产品走向国际市场，成为拉动江门外贸增长的重要支撑。记者近日从江门海关获悉，今年前三季度，江门市出口机电产品829.7亿元，增长17.3%，占江门市出口总值的69.8%。

机电产业作为新质生产力的代表，其发展速度令人瞩目。广东海信电子有限公司正在努力构建一个能够满足智能制造需求的生产体系，增设研发中心和测试中心，导入具有人机交互功能的自动化设备。该公司副总经理张猛表示：“我们把技术创新作为企业发展的核心，在垂直领域内持续深耕，今年前三季度实现出口近60亿元，同比增长了16.6%。”

据介绍，为支持辖区家电业高质量发展，江门海关精准开展帮扶、主动送政策上门，积极开展信用培育，指导企业做好知识产权海关保护工作，畅通对外贸易通道。同时，积极向企业推送海外贸易动态和技贸措施，深入剖析多国案例，帮助企业更好地了解目标市场，制定更加合理的



江门海关关员验放出口空调

广发卡携手小米 多重优惠助力“以旧换新”

日前，小米公司发布今年“双十一”开门红第一份战报数据。截至10月31日，小米“双十一”全渠道累计支付金额突破180亿元，成为小米启动“双十一”大促狂欢季以来，开门红阶段获得累计支付金额最高的一次。分析指出，“政府补贴+金融特惠+商家优惠”的组合拳，正在让品牌和公众享受到消费品“以旧换新”的政策红利。作为主力支持“以旧换新”政策迅速落地推广的信用卡机构，广发信用卡今年4月份便与小米公司联手开展“以旧换新”活动，在政府补贴基础上支持公众办理更加优惠的分期服务，进一步提升公众的消费能力。

小米商城发布的微博信息显示，购买小米15系列新品，消费者凭旧手机最高可以享受补贴1400元；小米Pad 7 Pro最高可以享受补贴588元。此外，多个渠道还可以叠加信用卡分期优惠。以在小米商城App为例，公众购买小米的部分3C产品中的新品，在享受政府补贴的同时，使用广发信用卡支付便可得到免息分期满1500元立减56元、满5000元立减156元的额外福利。而购买小米15系列等新品，则可享受免息分期服务。

自今年4月份以来，广发信用卡聚焦消费热点，协同内外部多方力量，为持卡人打造了丰富多样的优惠活动。通过联动重点品牌、重要平台以及知名线下商户，广发信用卡以免息、分期满减、分期满额等形式让利公众，宣传和落实“以旧换新”补贴政策，让消费者在更新换代家电、3C产品等时享受到福利，满足居民日益增长的美好消费需求，进一步服务“扩内需、促消费”的发展大局。（刘其）