



# 百年烧腊店的五代传承

## 坚守祖传老手艺，一生只做一件事



一道好吃的烧腊，制作并不简单。

### 因为热爱 传承一代又一代

“一生能付诸自己喜爱的事业，哪怕只有一件，都觉得很值得。”在永成烧腊店，记者见到了其第四代传人施永光。今年58岁的他，早在十几岁的时候就跟随着父亲来到店铺帮忙，收鸭、烧制、“斩料”……对于烧腊，他有着一种特别的感情。

“烧腊店是我曾祖父在1919年创立的，创立的原因也很简单，就是热爱。自己喜欢吃、喜欢做烧腊，也喜欢把自己做好的烧腊与其他人一起分享。”施永光告诉记者，从曾祖父到祖父，从父亲到自己，再从自己到儿子，五代人对于烧腊的热爱可以说是一脉相承。

一道好吃的烧腊，制作并不简单。凌晨三点，施永光就要去市场选鸭，挑选肉质最好的清远鸭，回到店里，拔毛、入料、穿连、过水、上糖皮、挂钩、晾坯再到火烤，一只烧鸭才算完成，最后还要趁热斩鸭装碟。整个过程繁琐，但每一个步骤都不能疏漏，务求达到完美。

复杂的工序，施永光和他的儿子日复一日不断重复，几乎全年无休。人生能有多少个十年？对于施永光来说，用一个又一个十年去做同一件事，才叫不忘初心。



从施永光到施剑波，对烧腊的热爱一脉相承。

“辛苦是肯定的，但做着自己喜欢的事，再辛苦也值得。”施永光说，他做烧腊40多年了，也没有觉得厌烦。“我们主要做街坊生意，每次看到熟客对我们烧腊的点赞，看到他们心满意足的笑容，甚至一代接一代地过来帮衬，自己很满足，觉得努力没有白费。”

斗转星移，施永光的孩子也已经长大成人。施剑波是一名“90后”，也是永成烧腊店的第五代传人，大学毕业，他选择传承祖业，与父亲一起经营烧腊店。

“受到父亲的影响，我从小就对饮食感兴趣，大学时也选择了食品专业。弟弟比我小一岁，也是选择了与饮食有关的专业。”施剑波说，他们兄弟两人从小就喜欢吃家里做的烧腊，初中开始就跟着父亲学习烧腊，从喜欢吃到喜欢做，一步步加深对烧腊的感情。

### 坚守百年 留住传统老手艺

“无论多辛苦，都要捱过去啊。”至今，施永光依然记得父亲的叮嘱和教诲，而这一句话，也是施永光经常对儿子说的。

一百多年，时光在变，永成烧腊似乎从来不变。从开业到现在，它依旧是那家13平方米的小店，依旧位于会城步行街，店里的烧腊依旧是那股原汁原味。

人间烟火气，最抚凡人心。好的美食往往需要时间的沉淀，不求做大，只求做精是施永光家族一直以来的追求。“什么都可以丢，但是祖传的老手艺不能丢。”施永光为了保持传统的制造手艺，一直坚持家族成员进行手工烧制，甚至没有额外请工人，以保证烧腊的质量。

随着时代的发展，传统文化的价值正在被越来越多的人所关注，老手艺正在显示出新的生命力。烧腊最讲究的是火候和配料，无论多一分还是少一分，都会对口感产生影响。百年的经验积累，让永成烧腊店研制出了独特的火候和配料，并一直延续下来。

“目前市面上在售的烧腊大多倾向新会古井风味，偏甜，而我们的烧腊更偏咸一些。对于烧腊来说，偏甜容易腻，偏咸则可以突出香味，这是我们家族百年来不断研究出来的成果，所以我们烧制的烧腊一直以咸香为主。”施永光告诉记者，为了保持原汁原味，他们一直坚持自己动手，全程手工烧制的传统工艺。“只要手艺没有丢，我们的客户就不会丢，我们的家族事业就可以传承下去。”

“你们店开这么久了，怎么不考虑开间分店或者换个更大的地方啊。”有时候，一些顾客来店买烧腊的时候，都会忍不住问一句。

“其实不是没有考虑过，但我们的根在这，这么多年来我们积累了很多顾客，其中不少顾客更是一代代地过来帮衬我们，大家都已经成了朋友，舍不得离开。另外，事业我们不求大只求精，为了保障口味和质量，一直保持着合适的规模。”施永光说。

### 积极求变 希望再做一百年

春去秋来，时间如白驹过隙。

历经百年的永成烧腊看似不变，其实也悄然在变。随着“90后”接班人的接手，老店也迎来了新变化。

特别是3年前突如其来的新冠疫情，对本土的餐饮行业造成重大冲击，也让施剑波意识到不能一味守旧，要因时而变。

“那一年，我提出与美团线上外卖平台进行合作，并推出烧腊饭、叉烧饭等快餐，不再单纯软件卖烧腊。”施剑波说，疫情的发生，让店里生意一下子差了许多，人们越来越不愿意出门。“既然不愿意出门，那就把饭送上门。”与美团外卖平台的合作，让一向坚守传统的永成烧腊店也迎来了新变化，客户越来越多来自线上，总体销量也比往年增长了3成。“快餐的推出，也给消费者带来更多选择，购买快餐的人数很快就超过单纯的斩料。”施剑波说。

而作为第五代传人，食品专业出身的施剑波对手艺传承也有了新的思考和认识。“我在不断思考，哪些东西可以在时代的转换中被传承下来。作为手艺传承人，我认为我们的使命和价值在于，不仅要想办法将上一辈的一些古老和传统的东西很好地继承和保护，同时还要进行适当的改善，让它能适应时代的变化，一代一代传下去，继续成为传统。”

施剑波告诉记者，他对口味进行了适当的改善，调整了一下糖或者盐的分量，以更符合当下年轻人的口味。未来，按照施剑波的想法，打算借助时下大热的小红书、抖音等网络平台，去进行短视频宣传，让百年老店焕发新活力。

夕阳西下，华灯初上，傍晚时分的永成烧腊店已人头攒动。施氏一家也开始忙碌起来，喜迎八方来客。“希望继续传承下去，再经营个一百年。”说出心底愿望的那一刻，施永光的脸上露出了欣慰的微笑。

## 建行江门市分行推出“跨境快贷” 助力小微外贸企业成长

一直以来，小微外贸企业“短、小、频、急”的融资需求特点决定了其难以成为跨境金融的首选目标客户群体，难以享受优质跨境金融服务。为解决小微外贸企业融资痛点难点，建行以“为小微外贸企业提供优质跨境金融服务”作为破题目标，以大数据与互联网新思维，推出“跨境快贷”系列线上产品，助力小微外贸企业成长。

建行“跨境快贷”系列产品以“纯信用、全线上、秒放款”的特点，在小微外贸企业当中迅速走红。江门市某进出口公司是江门当地的一家小微外贸企业，在建行推出“跨境快贷”系列产品后，先后办理了“跨境快贷一退税贷”“跨境快贷一出口贷”“跨

境快贷一信保贷”等产品，切实体会到“跨境快贷”给小型外贸企业带来的便利之处，有效盘活企业日常经营资金，为外贸企业的发展提供了强有力的资金保障。

上述进出口公司是建行江门市分行积极主动服务小微外贸企业的缩影。下阶段，建行江门市分行将继续秉承普惠金融等各项惠企政策，引金融活水，助力江门地区小微外贸企业蓬勃发展。（千青）



## 工商银行江门新会支行为特殊客户特事特办 暖心专业服务获好评

近日，谭女士来到工商银行江门新会支行营业部，向客户经理反映其母亲的社保卡因过期不能使用，从而无法支付养老院费用的情况。经和谭女士沟通，该行客户经理了解到其母亲患有精神疾病且双目失明，无民事行为能力，长期居住在养老院无法前来网点办理社保卡换卡及启卡等业务。另外，由于为无民事行为能力人士办理业务需要出示监护关系证明，通过法院认定民事行为能力及指定监护人的特别程序需要支付数千元费用，谭女士表示母亲长期患病经济困难，无力承担费用，故无法提供相关证明。

根据谭女士反映的问题，该行客户经理马上向网点负责人反映，并进行分析。该行可以通过上门核保的方式，向客户提供特事特办服务，通过“一事一议”的渠道办理相关业务。该行将相关情况告知谭女士，并通过添加微信的方式和客户保持联系，及时回复客户的疑问，指导客户备齐相关材料，随后安排人员上门到客户所属社区的居民委员会和居住的养老院，核实当事人和谭女士的监

护关系和当事人的精神状态。通过充分的准备，客户的“一事一议”流程也顺利、快速地通过了审批。最后该网点凭“一事一议”审批表、监护人代办承诺书、上门核实监护关系情况说明、被监护人身份证、监护人身份证、社区居民委员会出具的监护关系证明、医院诊断证明等，由监护人办理了社保卡换卡及启卡业务。该行暖心且专业的服务获得了客户的好评。

工商银行江门新会支行将继续以特殊客户群体需求为导向，以更优质的服务、更多样化的帮扶措施，用心做好客户服务工作，提高特殊群体的获得感、幸福感、安全感，持续践行“我为群众办实事”。（千青 赵善强）



## “超级广发日”福利加码 激发年轻群体消费动力

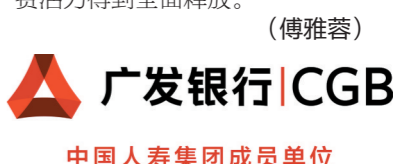
今年以来，扩大内需战略持续深入推进释放消费潜力，推动消费回升，成为拉动经济增长的重要动力之一。在促消费方面，广发信用卡年均交易总量达2.5万亿元，充分发挥了信用卡促消费的作用。今年以来，广发信用卡在商旅、餐饮、境外等消费维度不断投入补贴刺激消费。自6月推出经典品牌活动——“超级广发日”后，广发信用卡与星巴克、瑞幸、喜茶等备受年轻人欢迎的品牌开展合作，以“买一赠一”等方式激发年轻群体的消费欲望，撬动消费增长。

“超级广发日”是广发信用卡在业内首创的客户专属品牌活动，每年推出两期活动，覆盖各类消费场景，为客户提供丰富的优惠和体验。今年将开展全年“超级广发日”，自6月上线，除了集合各大电商平台在广发日主场提供绑卡立减、支付满减、消费返现等福利活动外，更与茶饮咖啡、餐饮等行业巨头开展“买一赠一”活动，目前已与星巴克、瑞幸咖啡、喜茶、奈雪的茶、麦当劳、途虎养车等知名品牌推出多种活动。客户通过“发现精彩”App 超级广发日活动详情页，可享受相关品牌产品“买一赠一”，或大额优惠券“买一赠一”等福

利。目前，该活动已覆盖全国近300个城市近两万家品牌门店，累计吸引了近400万人次参与，拉动整体消费超300亿元。

在信用卡存量经营时期，广发信用卡致力打造多个高频消费场景，构建一站式生活消费优惠生态，多渠道立体化触达客户，有效激发公众的消费意愿和活跃度。除“超级买一赠一”活动外，在“超级广发日”期间，广发信用卡还推出境外吃喝玩乐笔笔返2%、高铁购票享积分抵扣最高减10元、海南出行购票最高减100元等活动，线上线下共同发力，拉动客户活跃度，充分发挥信用卡促消费的能力。

据统计，在今年6月第一期“超级广发日”期间，广发信用卡拉动App活跃客户占App有效活跃客户的11.5%，同比提升54%；参与客户日均消费在活动期较活动前提升10%。客户活跃度实现显著增长，消费活力得到全面释放。（傅雅蓉）



## 第二十三届广东省青少年机器人竞赛举行 我市选手斩获四个一等奖

江门日报讯（文/图 傅雅蓉 李树新）7月12日—14日，由广东省科协主办的第二十三届广东省青少年机器人竞赛在湛江市顺利举行。我市共选拔推荐30支队伍参加比赛，最终斩获一等奖4个，二等奖9个，三等奖17个，来自鹤山市沙坪街道第六小学李卓健、刘程鑫获得“夺宝奇兵”项目小学组冠军。

大赛设立“夺宝奇兵”“红色之旅”“天宫建设”和“使命召唤”四个赛项，每个赛项分高中、初中和小学三个组别，全省19个市480支队伍1500多名师生参加。经过激烈角逐，我市不仅斩获“夺宝奇兵”项目小学组冠军，鹤山市昆仑学校邓新俞、冯炜皓获得“夺宝奇兵”项目初中组一等奖，鹤山市鹤华中学谢勇山、冯建毅获得“夺宝奇兵”项目高中组一等奖，鹤山市沙坪街道第六小学李卓健、钟翔和获得“红色之旅”项目小学组一等奖。一等奖获奖人数位居全省第5。

近年来，我市高度重视青少年科技教育工作，积极落实教育部等部门关于加强新时代中小学科学教育工作的意见，探索实施科普学分化，开展“科普嘉年华”“科技馆里的科学课”“中小学生学习科学”等丰富多彩的青少年科普活动，联合中国科学院老科学家开展前沿科普讲座588场，举办全市青少年科技创新大赛、机器人竞赛和实践能力挑战赛等年度科技赛事，组织青少年参加国家和省级科技竞赛，在“双减”中做好科学教育“加法”，培养青少年的科技创新精神和动手实践能力，提高青少年科学文化素养，为我市科技创新培育后备人才。

据悉，广东省青少年机器人竞赛创办于2001年，是以普及机器人技术，提高青少年科学素质为宗旨而开展的一项将知识积累、技能培养、探究性学习融为一体的普及性科技教育活动。机器人竞赛为广大青少年机器人爱好者在电子信



我市选手在本届广东省青少年机器人竞赛中表现突出。

息、自动控制以及机器人高科技领域进行学习、探索、研究、实践搭建成果展示和竞技交流的平台，已成为青少年科

技创新活动的一大品牌，广东省每年参加竞赛活动的学生超过40万人次。

## 兴业银行江门分行 举行13周年行庆活动

近日，兴业银行江门分行举行“同兴十三载 携手创未来”行庆系列活动，将企业文化、员工关爱、社会责任等融合，着力引领广大员工踔厉奋发、勇毅前行，不断增强兴业银行江门分行队伍凝聚力向心力战斗力。

行庆当天，兴业银行江门分行举行“践行二十大 迈步新征程”低碳徒步行活动，近160名员工聚集大西坑，身穿统一运动服，迈着矫健的步伐展现了江门兴业人昂扬向上的精神风貌。

为了增强员工团队意识，增加活动的趣味性，在徒步过程中设置三个闯关关卡：包括党史、垃圾分类等知识问答、趣味游戏、心有灵犀，将传承红色文化和践行绿色生活融为一体，闯关过程的团队协作，让各组队之间的凝聚力、拼搏劲、合作意识得到升华。行程中的欢呼声、加油声接连不断，其间还伴随着“与兴同行，绿

动未来”的活动口号，充分体现了该行员工斗志昂扬、干劲十足、团结果敢的良好形象，赢得在场市民的积极互动和点赞。

为充分发挥金融教育宣传主体责任，值行庆之际，该行组织青年突击队开展“心为民·守护平安”金融知识宣教活动。活动现场，通过有奖互动问答、折页讲解等形式，以形象生动的案例普及防范电信诈骗、打击非法集资、征信管理及理性投资等金融知识，提升市民风险防范意识，切实保障市民自身合法权益，得到客户的一致好评，进一步树立该行良好的企业形象。（傅雅蓉）

