

祖国,永远是香港发展的坚强后盾

□新华社评论员

《中共中央 国务院关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见》日前正式发布,为包括香港在内的粤港澳大湾区发展带来新机遇。香港各界人士共同期盼,尽快止暴制乱、恢复秩序,走出纷争与内耗,积极融入国家发展大局,为香港赢得光明的未来。

祖国始终是香港发展的坚强后盾,香港的繁荣稳定离不开祖国。回归20多年来,香港背靠祖国、面向世界、益以新创,不断塑造自己的现代化风貌,“一国两制”在香港的实践取得了举世公认的成功。从应对亚洲金

融危机到应对国际金融危机,再到处置“非典”疫情,每到关键时刻,中央政府总是全力支持香港攻坚克难。从推动香港离岸人民币业务到支持香港参与“一带一路”建设,从开通“沪港通”“深港通”“债券通”到推进粤港澳大湾区建设……国家支持香港培育新优势,发挥新作用,实现新发展,作出新贡献。事实有力证明,祖国不仅是香港抵御风浪、战胜挑战的最大底气所在,也是香港繁荣发展的巨大机遇所在。

发展是香港的立身之本,也是解决香港各种问题的金钥匙。当前,香

港正处于发展关键期,挑战和机遇并存,风险和希望同在。香港要保持国际金融、航运、贸易中心地位,少年希望快乐成长,青年希望施展才能,壮年希望事业有成,长者希望安度晚年,这些都需要通过发展来实现。如果社会持续动荡不安,发展脚步势必陷入停顿,香港各种问题都难以破解,香港国家和人民的利益、广大市民的福祉都将受到损害。

做好香港发展这篇大文章,祖国是最大的靠山,“一国两制”是最大的优势。中央坚持“一国两制”方针,支持香港经济繁荣和社会稳定的立场

坚定不移。对香港经济社会发展存在的问题,对“一国两制”实践中出现的一些新情况新问题,要正确看待、理性分析,抱着建设性的态度,一起想办法解决问题。人人都出一份力,个个都尽一份责,就没有过不去的坎。

更应看到,在“一国两制”的制度安排下,香港具有特殊地位和独特优势,不仅能够分享内地的广阔市场和发展机遇,而且能够在国家全面扩大对外开放的大格局中占得先机。坚守“一国”之本、善用“两制”之利,着眼“国家所需”、发挥“香港所长”,把自身国际联系广泛、专业服务发达等优

势同内地市场广阔、产业体系完整、科技实力较强等优势结合起来,抓住建设“一带一路”、粤港澳大湾区等重大机遇,顺势而为、乘势而上,香港的发展必将开创新的境界。香港的作用不可替代,香港的发展大有可为!

“我仍相信香港的狮子山精神、香港的核心价值。”最近,香港各界人士纷纷发声,表达对香港未来发展的坚定信心。有伟大祖国作为坚强后盾,有中央政府和内地人民的大力支持,有700多万香港市民的团结奋斗,香港定能创造狮子山下发展新传奇,书写更加精彩的“香江名句”。

□杨玉龙

“免费送你ETC,在线申请送到家!”从这个夏天开始的银行人员朋友圈刷屏仍未消止,其背后的ETC争夺战也进入白热化阶段。从线下营业网点到线上手机APP、公众号和小程序,银行、支付平台、银联等不约而同地加入赛场。风潮之下,ETC也逐渐暴露出潜在的“雷区”,诸如ETC“被盗刷”“捆绑消费贷”等现象时有发生。(8月22日 中新经纬)

ETC的确在这个夏季很火。不过,诚如媒体报道其中的“雷区”也不得不防范。以隔窗盗刷为例,据报道“二合一”卡片风险大,即同时具有ETC记账卡功能和银行储蓄卡或信用卡的金融功能,可用于刷卡消费。在相关盗刷案例中车主均使用了这类ETC卡,且开通了“闪付”“小额免密免签”功能,千元以下交易可直接支付。

由此可见,用户一旦中招,极容易使自己的钱财受损。而这也正是人们所担忧的。比如,在新浪微博上由财经网创建的投票话题“ETC被人隔空盗刷2000余元”中,有65.6%的网友认为这是“银行ETC存在漏洞”。于此,银行方面当引起重视,既有必要加强技术防范,也应做好相关预警,以规避盗刷给用户造成的损失。

同时,更须引起注意的是,“捆绑消费贷”的出现。据报道,有车主反映,在银行用借记卡办理ETC业务时,被银行强制捆绑了消费贷,且年利率高达百分之十几。这样的做法显然会侵害到客户的合法权益。而这其中,银行的“算盘”显然打歪了,倘若只是为了一己私利,而靠“套路”与“陷阱”争夺客户,只能是将生意往“死”里做。

风潮之下,ETC暴露出的“雷区”,不能只靠消费者去“趟雷”“扫雷”,面对其中的乱象,监管部门当即时“亮剑”。业内人士指出,随着机制愈加完善和政策逐步推行,ETC将在各方面不断升级。也就意味着,其操作系统的应用势必更加丰富,对此市场监管以及相关标准体系更应同步跟进,毕竟功能的拓展唯有在规范中,才能实现共赢。

对进入“赛场”的各类平台来讲,在看到巨大的发展蓝海同时,也不应忘记靠守法和诚信赢得市场。既不能给用户“埋雷”,更应谨防信息不畅通所导致的用户误认为有“雷区”的存在。于此,一方面在进行相关业务时,平台须履行好必要的告知义务;另一方面对于存在的相关技术或人为漏洞,当即时堵塞,这才是对客户及自身利益的负责。

据悉,8月18日,中国ETC服务平台正式上线提供服务。全国各地车主用户均可通过关注交通运输部官方微信公众号或使用国务院客户端小程序,进入ETC服务专区进行办理,实现ETC线上免费办理、线下送货上门。可见,ETC是一项事关民生的大事,相关方在看到利益的同时,理应坚持以用户为本,而不能只打自身“小算盘”。

美企增资中国看好巨大市场

发等投入不减反升,投资额近1600万美元。“立足中国、看好中国,我们长期投资中国的承诺不会改变。”滨特尔亚太区财务总监陈霞如是说。

面对美方不断升级的关税威胁,不可否认受市场、成本等因素影响,有些产业链低端的外资企业和国内制造业正将部分产能对外转移,但这种资本向低成本地区流动的产业梯度转移,是符合客观规律的,与此同时,中国加大引入高质量的外资,打造更加多元的国际贸易投资市场,不断提升中国市场的竞争力。

统计显示,今年1至6月,江苏省实际使用外资152.5亿美元,规模居

全国首位,成为外资企业持续“加码”中国的一个缩影。放眼全国,今年前7个月,我国新设外资企业超2.4万家,实际使用外资金额超5300亿元人民币,同比增长7.3%;尤其高技术服务业实际使用外资同比增长71.1%。在全球贸易投资前景暗淡背景下,我国利用外资稳中有增,实属不易。

外企增资中国,折射中国经济的巨大潜力。资本的灵敏嗅觉,从来都是跟着市场“用脚投票”。在中国,任何需求一旦乘以近14亿人口,潜在的市场规模都是空前巨大的。据前7个月经济数据测算,每小时中国市场创造超过1700

个就业岗位,外贸进出口值超过34亿元,百姓花费近45亿元用于购物和餐饮消费……如此“丰富”的一小时里,世界听到了中国经济澎湃有力的脉动。

外企增资中国,彰显中国市场的不可替代。近期有外媒报道,一些已经外迁的企业因各种原因又纷纷回流到中国,70年来,我国积累了雄厚的物质技术条件,建成了较为完善的基础设施,形成了较强的产业配套能力,培养了一大批高素质人才。今日中国200多种工业产品产量位居世界第一,拥有9亿劳动力,8亿多网民、全球最大的中等收入群体……这些足以表明,中国是全

球最具吸引力的投资目的地之一。

外企增资中国,展示中国深化改革开放的决心。据世行报告,中国营商环境在全球排名去年一年提升了32位。今年上半年,我国累计新增减税降费1.17万亿元,“放管服”改革深入推进,出台外商投资法……一系列积极做好“六稳”工作、优化营商环境的务实举措,坚定了外商对华投资信心,如今世界500强公司中已有约490家在华投资,约占总量的98%。

“没有企业舍得放弃一个十亿级的大市场!”这是调研中记者听到包括宝马在内许多外资企业的心声。而向未来,中国将一如既往地深化改革开放,努力打造更加稳定、公平、透明、可预期的投资环境,吸引更多海外投资者共享中国机遇。

新华社

互联网时代是否还需要查词典

□杜羽

前不久,有关《现代汉语词典》推出APP版本的消息引发关注。相比于其他纸质图书,辞书的数字化、网络化显得更为迫切。

辞书的“互联网基因”,似乎是与生俱来的。对于网络阅读,人们常常有“碎片化”的忧虑,而辞书恰是由众多“碎片化”的条目组成的,并且也是供人们“碎片化”检索使用的。因为有了数字化,因为有了互联网,辞书检索变得非常简便:只要把那个字、那个词放入搜索框,轻点一下鼠标,古音、今音,古义、今义,例句乃至翻译,都可以同时呈现在眼前。

今天,辞书的修订更新也变得更加容易。重要的辞书,从《辞海》到《现代汉语词典》,无论是解释古语的,还是收录今词的,大多需要不断修订。对于一部纸质辞书来说,修订周期短则三五年,长则十几年,如此漫长的等待,到新版问世时,当初的新知有的已变作旧闻了。把辞书移植到互联网上,就能实现随时随地更新。拥抱互联网,改

变着辞书的传播生态、编纂生态。

不过,随之而来的问题是:辞书需要互联网,但互联网需要辞书吗?

通过搜索引擎勾连起来的互联网世界,是一个庞大的知识库,某种意义上可以视作一部辞书。虽然丰富无比,但也内容庞杂。即使是查询网络百科,由于“开放编纂”,也会让你遇到真伪莫辨的难题。当你输入一个

关键词,得到成千上万个结果,逐一阅读,辨别所花费的时间和精力,有时会让你觉得还不如去查检一部权威、精当的纸质辞书。

将众多看似“碎片化”的条目集纳到一起,无异于对一个知识体系进行描述。在一个知识领域内,如何提炼、筛选词条,如何编排,如何释义,需要具备这个专业领域的素养,也离

不开辞书编纂的学问。汉代许慎编纂《说文解字》时,讲究“分别部居,不相杂厕”。当编者把含有相同偏旁部首的汉字罗列在那里的时候,其实不仅是“分别部居”,便于查阅,而且也揭示了那些相同偏旁部首汉字间的相互关系。

历经千百年的发展,带着“互联网基因”的辞书,终于有了互联网这块丰沃的土壤,理应长得更好、长得更快。当互联网辞书这棵大树高耸挺拔的时候,生长在它脚下的那些杂草,自然就不会遮蔽我们的视线了。

摘编自8月19日《光明日报》

凤凰花开岐江畔 扬帆启航大湾区

——中山市第二届非公有制经济凤凰奖杰出菁英人物系列报道(九)

五洲(中山)实业有限公司总经理梁炜珀:

用心编织每一份“新娘梦”

“我们背负着世界上许多新娘的梦想与未来,准时交出每一件质量上乘的产品,就是我们庄严而神圣的使命。”秉承这样的理念,梁炜珀与五洲(中山)事业有限公司一起,紧跟市场发展趋势,积极创新提升自我,共同用心编织每一份美好的“新娘梦”。

●从底层接触工作 用坚持拼得成功

2003年,梁炜珀从香港回到了中山,加入由父亲创建的五洲(中山)实业有限公司,从最底层的业务员开始做起,“刚开始我从从事客户跟单工作,基本上就是与客户、各个部门做好沟通,并最终将需求转变成结果。”梁炜珀介绍,从客户的设计图,到产品研发和大货订单跟进的每个细节,业务员都需要参与其中,通过这样的对接,让他对整个业务、研发和生产的工作有更为深刻的了解。

对于梁炜珀而言,最有感触的是他加入公司后的首次跑业务:带着公司的一件婚纱,独自赶往英国一个大型婚纱展销会去寻找客户。“没有任何业务经验的,我需要到专业的国外买家推销一件连自己都不熟悉的婚纱,结果是可想而知的。”但是,梁炜珀没有气馁,被无数次拒绝的他依然坚持在会场中来回穿梭、推销产品,最终谈成了几位客户,还有一位至今仍在合作。回想当时小小的成功,他认为靠的并非专业知识,而是一股永不言弃的拼劲,“只要定好正



产品带到世界各地的展览会上进行展销,最后搜集订单、进行批量生产。然而,随着国内消费观念的变化,梁炜珀敏锐地嗅到开拓国内市场的机会。“随着生活水平的提高和国外消费观念的传入,国民从租赁婚纱晚礼服到更多的愿意购买,这为我们开拓国内市场创造了可能。”

怀着顺势而为的理念,梁炜珀着眼于国内市场的开拓,他常常率领公司的设计团队游历世界各地,寻觅更好的面料和技术,“我们会参观各种面料、物料展会,物色更好的材料。另一方面,学习他人优秀的作品和技术,将婚纱以外的物品和环境也作为设计灵感的来源之一,使我们的自主研发更有效。”最终,五洲(中山)实业有限公司推出了自主品牌“圣罗莉亚”,这种婚纱晚礼服不仅吸引了众多的消费者,也得到了业界的高度关注。“圣罗莉亚主要运用钉珠、蕾丝排花的工艺,优点在于款式丰富。通过积极参加展销会等方式的宣传,这种具有深厚文化底蕴的工艺被国内消费者所接受,我们获得了成功。”

面对粤港澳大湾区,梁炜珀认为对公司而言,更多是发展的机遇,“中山是珠三角的中心城市之一,优越的地理位置、高质量的劳动力以及政府的针对性政策支持,都为我们企业的发展提供了许多帮助。”尽管人员成本上涨是公司面临的一个挑战,梁炜珀也将率领员工对生产设备和电脑化管理系统进行优化升级,提高经营效益和效率,“不仅是我们公司,我认为广大青年企业家都应该对自己的销售产品有清晰的认知,配合与时俱进的销售模式,并善用优势、敢于革新、持之以恒,才能成为一个行业的领跑者。”

●灵活应对市场变化 顶尖品质始终如一

最开始,五洲(中山)实业有限公司的产品主要出口到欧美,在过去的二十多年中为世界各地婚纱礼服品牌设计、研发全新产品,并借助客户的力量将新

中山市积奇洋服有限公司总经理郑邦治:

做一名创新时尚的服装工匠

生于大上海的裁缝家庭,又曾经在国外留过学的郑邦治,对服装的时尚与潮流有独特的理解。具有超前意识和敏锐眼光的他,凭着对西服造型成功改进,让他在服装王国里闯出一片新天地,带领家族企业积奇洋服迅速崛起,并不断发展壮大。

作为青年一代企业家,郑邦治认为粤港澳大湾区战略的实施,让更多的创业创新努力追梦的青年人得到新的发展机遇,他愿意和广大青年企业朋友携手共进,为中山的经济高质量发展贡献青春力量。

●改革创新引领西服订制时尚新潮流

在郑邦治心目中,一件西装的灵魂是永远离不开两件事:新颖的设计和精良的工艺。同时,每一代人都会有属于这个时代的审美眼光,作为一名设计师永远都要把目光走在时尚的最前端。

从国外学习归来,郑邦治接棒了自家的西装定制品牌后,便致力于把时装的理念融入到礼服中,打破大家对礼服旧有的传统标准。

新的理念新的产品一开始推出并不是一帆风顺。2008年,郑邦治在某一个韩国节目上看到男主持人穿着一件短款的西装,当时就被吸引住了,第二天就和父亲商量一下开发短款的西装订制,父亲当下就表示反对,认为西服是绅士的



象征,是个有标准的产物,不应该被时装化,况且时装的东西是没有标准的,时装型的西装是违背裁缝工艺的。两父子因为理念不合吵得不可开交,最后在他的坚持下父子二人设计开发出了第一件新款设计和经典工艺结合的西装,赋予了新款西装新的内涵,引领了西服订制时尚新潮流,受到80后顾客热捧,同年公司制作业务也大幅提升。

“我觉得中山人身上有‘敢为天下先’的精神,在创新时尚方面也是很开放的。”从歌剧表演中得到创新的灵感,就是郑邦治的得意之作。“一个没有创新的

产品和企业是没有生命力的,注定被时代淘汰的。”

●工匠精神承载美好初心

“西装定制是男装里追求品质的最高境界。西装定制要求严苛的裁剪工艺,坚持手工立体剪裁,保证西装与客户气质完美结合。”

郑邦治一直笑称自己只是一个工匠,一个从事于西装定制的工匠。持之以恒精益求精地做好每一件服装,让客户变得更美就是他经营企业的初心。“对于我而言这一行最大的魅力是如何帮每一位顾客变成绅士,每当他们在镜子面前穿着自己精良设计的西装,一脸惊讶表示满意的时候就是对于一个裁缝最好的回馈。”

爱好旅游、摄影、健身、品咖啡、听歌剧的他,哪怕是玩,也要与西服研发结合在一起。他最喜欢英国,因为那是绅士精神的发源地,西装定制文化浓厚,有很多优秀的定制品牌、面料品牌;那里的城市文化总能在经典与时尚中找到很好的平衡点,这给他的服装设计带来很多有益的启示。郑邦治说,他很喜欢在伦敦坐地铁,认为地铁站内就是一台生活场景的时装秀,每一次都能找到新的灵感。

摄影让郑邦治学会放下脚步,慢慢感受身边的美。他喜欢拍人文纪实类的照片,拍一些各行各业的老工匠。老工匠一辈子只想做好一件事,这种工匠精神对他触动很大,他觉得老工匠才是生活中的浪漫主义者,才是生活完美的创造者,自己必须继承好。郑邦治曾拿他镜头下的荷花工匠与裁缝行业对比,认为一个好的工匠就好比一朵好的荷花,出于污泥而不染,不为这浮躁的社会改变初心,一生都在为自己喜欢的事情默默付出,只求登峰造极绚丽绽放。