

中办、国办印发《关于实施革命文物保护利用工程(2018-2022年)的意见》

华工卫冕机甲大师总决赛

# 提升传播能力,让革命文物活起来

据新华社电 近日,中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于实施革命文物保护利用工程(2018-2022年)的意见》,并发出通知,要求各地区各部门结合实际认真贯彻落实。

革命文物服务大局、资政育人和推动发展的独特作用。意见指出,革命文物保护利用的基本原则是,坚持全面保护、整体保护,统筹推进抢救性与预防性保护、文物本体与周边环境保护,确保革命文物的历史真实性、风貌完整性和文化延续性。坚持突出社会效益、重在传承,强化教育功能,提升传播能力,让革命文物活起来,把革命文物利用好、

文物保护利用状况显著改善,革命文物保护利用传承体系基本健全,革命文化传承发展平台基本形成,中国共产党革命精神谱系和中华民族精神追求更好展现,革命文物资源在促进经济社会发展、实现中华民族伟大复兴中国梦中的独特作用更好发挥,革命文物保护利用成果更多惠及人民群众。

同时,革命文物保护利用工程的重点项目包括:百年党史文物保护展示工程,革命文物集中连片保护利用工程,长征文化线路整体保护工程,革命文物主题保护展示工程,革命文物陈列展览精品工程和革命文物宣传传播工程。

据新华社电 第十七届全国大学生机器人竞赛RoboMaster2018机甲大师总决赛29日在深圳落幕。来自华南理工大学的卫冕冠军“华南虎”战队连克强敌,再次捧起冠军奖杯。

赛事运营负责人高建荣介绍,本届RoboMaster的赛制有较大变化,为同学们设计了新的技术难点,并将2017年比赛中基地机器人的攻击能力剥离出来,设立赛场唯一的全自动机器人——哨兵机器人,它在比赛中的所有运动

广州发布法治化营商环境建设十大案(事)例 经多个环节PK选出 半数以上案(事)例是首创

羊城晚报讯 记者张璐瑶,通讯员政法宣、王天奇、张敏,实习生张成晨报道:“海量纠纷怎么办?网络仲裁来解忧”、“海洋利益谁维护?检察院提起公益诉讼”、“掌上商事调解,足不出户申请调解纠纷”……7月28日下午,一场“2018广州法治秀”在广州上演,并现场评选、发布了广州市法治化营商环境建设十大案(事)例。

此次评选活动由广州市委政法委主办,共15个案(事)例参与评选。广东省政法委员会、广州市委政法委员会有关领导出席活动,并为获奖案(事)例推荐单位代表颁奖。

记者了解到,2017年4月,广州市委政法委牵头制定了《提升广州市法治化营商环境总体工作方案》(“八个一”工作方案),2018年,根据“八个一”工作方案,市委政法委(市

委依法治市办)牵头组织开展了“2017年度广州市法治化营商环境建设十大案(事)例”评选活动。

征集阶段,主办方共收到11个区、29个单位报送的105个案(事)例,经初步筛选并多次征求有关专家意见,确定了15个案(事)例进入网络投票环节。网络投票自6月1日上线,截至6月10日网络投票结束,共收到选票近900万张。评选活动现场,经网络点赞、现场专家评审、大众投票等多个环节,“广州市法治化营商环境十大案(事)例”才最终出炉。

主办方介绍,参评案(事)例涉及面广,主题突出,成效显著、示范性较强。15个案(事)例里有11个是关于体制机制改革创新的事例,均是全省首创甚至全国首创,还有6个与互联网直接相关,逐步探索出了互联网+法治建设的广州新模式。

最终评出的“十大案(事)例”,涉及涵盖制度建设、依法行政、法律监督、行政诉讼、海事审判、民事审判执行、知识产权保护、法律服务保障等方面内容。

## “智慧”改变零售业 引爆线上线下消费力

学习贯彻习近平总书记重要讲话精神

新经济 粤动力

羊城晚报记者 马化展 林曦 实习生 周凯森 广东智慧门店触角延伸。包括电商在内的互联网公司不止钟情于去俘获线上消费者的芳心,还在众多涉及实体零售的领域,独自或与企业携手加码布局智慧门店。广东传统零售业在这轮变革热潮中,效率有所提升,焕发新的活力。

新零售为线下注入更多生机

广东备受电商青睐,这里绝对是“买买买”的主力。上月的京东“618全球年中购物节”中,广东消费金额再次排名全国第一,超过百亿元。不过未计入其中的,是电商们已大举将触角延伸至线下而引爆的消费力。

“618”大促期间,京东与七匹狼、鸿星等十几家品牌在全国上万家品牌门店共同开启线上线下融合的购物盛宴。此外,集合各种高科技元素的无界零售快闪店陆续在全国多地亮相。6月18日,还有168家京东无界零售线下体验店同日开业。这些

智慧门店延伸至泛零售领域

尤其值得关注的是,这一轮由互联网企业带动的实体零售变革,使得智慧门店的触角持续延伸至广东更多行业和企业。

例如网红门店盒马鲜生,于上周末在海珠家信商业中心开了广州的第2家店,而位于保利中环的第3家店也在筹划之中。作为对线下超市完全重构的新零售业态,顾客可到店消费,还能在APP下单购买。与此类似的超级物种也已入驻广州,并计划继续开店。数日前,广州市发改委发布的广州市上半年经济形势分析及对这种新业态的引入成果。又如包括广州4家门店在内的,全国100家大润发门店完成新零售改造,实现3公里范围内1小时送达。

除了早早起步的对超市类门店的改造,近来,餐饮、服饰、快消等领域的智慧门店也不断涌现。如喜茶、周黑鸭等餐饮企业,通过与微信支付等合作,于

深圳开设智慧门店。像前往周黑鸭深圳南山智慧门店的用户,可享受刷脸进门、点赞支付等新潮服务。此外,百丽、绫致等服饰企业也在广东落地智慧门店,通过腾讯带来的用户画像为顾客更精准地推荐商品。而在广州开业的OPPO京东无界零售体验店,则提供“线上下单,门店提货”、“门店下单,仓库配送”等服务。

广东省商业地产投资协会会长黄文杰指出,智慧门店正从狭义的零售领域走向泛零售领域,这是一大趋势。

提升门店运营效率 拓宽影响范围

已试水领域得到深度耕耘,覆盖行业正在加速变广泛的同时,智慧门店的到来拉动了门店单产效率,为零售企业实实在在地增加客流量和订单量等。

不久前,在在深圳举办的智慧智慧餐饮行业大会上,百丽国际副总裁、新零售运营中心负责人李文卓透露,百丽的一家传统运动门店在使用腾讯的优Mail

产品后发现,进店客流的女性占比是50%以上,但由于门店男女款铺货量为7:3,因此门店女款产品销售额一直也只占30%。随后,该门店据此增加了女性的SKU(库存量单位),从而使得女款产品销售额增长40%。周黑鸭华南大区总经理何毅平在接受羊城晚报记者采访时表示,深圳周黑鸭升级后开张的智慧门店,到店顾客客单数提升超20%,且不说这是以往怎样的成本投入才能实现的,更重要的是它并非短期效应,而是今后还会持续显现的。黄文杰表示,今年智慧门店的应用相比之前更为广泛,技术比较成熟,市场培育更进一步,之前更多只是扮演旁观者角色的消费者,如今对它们的认识也更为透彻,这是智慧门店发挥更大作用、更加成为潮流的重要原因。

“电商在内的互联网公司,将大数据广泛用于零售之中,由此提升了门店的运营效率拓宽了影响范围,相信接下来智慧门店还可向面向终端消费者的更多领域延伸,如娱乐、教育等。”黄文杰说。

这是我国第一家中外合作经营的酒店,邓小平在这里留下“不走回头路”的改革强音;中山温泉宾馆——

# 试水对外合作经营 激起改革“千层浪”

羊城晚报 壮阔东方潮 奋进新时代



A3

2018年7月30日 星期一 / 要闻部主编 责编 赵鹏 / 美编 郭子君 校对 杜文杰

咸水史

中山

温泉宾馆

总指挥:刘海陵 策划:林海利 郭启钊 闫修彦 朱帆 统筹:赵鹏 设计:范英兰

中山温泉宾馆是我国第一家中外合作经营的酒店,由邓小平同志亲笔题名。1980年12月28日正式开业以来,中山温泉宾馆先后接待过多位党和国家领导人。1984年,邓小平下榻于此,他登临宾馆后面的罗三妹山,留下“不走回头路”的改革名言,激励全国人民坚定不移沿着改革开放道路不断开拓进取。作为改革开放的见证者,中山温泉宾馆具有重要的历史意义。2012年12月,十八大之后,习近平总书记第一次离京视察就来到广东。在广东,习近平强调“要做到改革不停顿、开放不止步”;结束对广东的考察之后20多天,12月31日,习近平总书记在主持十八届中央政治局第二次集体学习时提出“改革开放只有进行时,没有完成时”。从“不走回头路”到“只有进行时没有完成时”,中国坚持改革开放的方针没有变。

从动工到竣工只用了一年

中山温泉宾馆是中国内地第一家中外合作经营的酒店,在这之前都没有先例。中山温泉宾馆原顾问吴励文回忆说,时任中山县委副书记李惠章和霍英东的秘书在广东迎宾馆起草合作协议,通过闭门一周反复研究,才最终敲定中外合作经营模式。这份只有三页纸的合作协议为何让人如此纠结?起草者要费尽心思才能让条款适合当时的政策环境。1979年8月8日,中山温泉宾馆合作协议正式签订。霍英东在中山的“温泉试水”取得成功,又投资兴建五星级的广州白天鹅宾馆,这在中国大地激起改革“千层浪”。

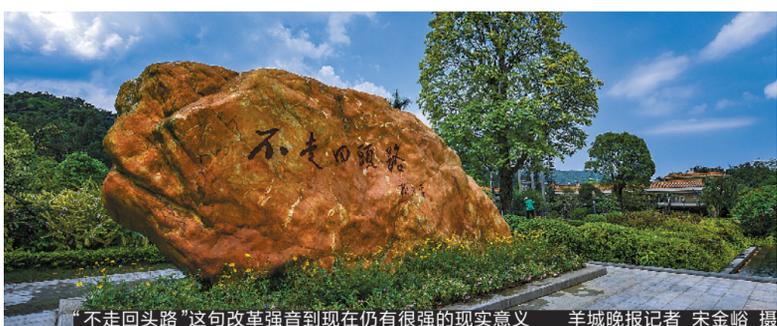
中山温泉宾馆从破土动工到竣工开业,只用了一年时间。这样的

新征程

2009年1月9日,28年的合作期结束后,中山温泉宾馆成为国有独资企业。宾馆于2013年初完成了全面升级改造,极大地提升了酒店的软硬件水平和服务功能。中山温泉宾馆总经理潘诚表示,2017年,宾馆服务再升级,以推行“三项礼仪服务”为提升服务水平的突破口,大力推行以“微笑、敬语、敬礼”为内容的“三项礼仪服务”。

随着温泉行业的快速发展,从一枝独秀到百花齐放,同质化市场竟

中山人在新时代锐意创新,正在规划建设一个“温泉小镇”,其范围就在中山温泉宾馆的周边地区。“温泉小镇”的核心区占地面积约3平方公里,辐射范围占地面积约3平方公里。这里除了素有“侨乡”之称的雍陌村外,还有中山温泉宾馆、中山温泉高尔夫球场、郑观应故居,承载了罗仙姑孝义的传说和伟人“不



“不走回头路”这句改革强音到现在仍有很强的现实意义 羊城晚报记者 宋金峪 摄

A 打造“亲子旅游”应对新挑战

争日趋白热化,中山温泉宾馆怎样才能保住这块金字招牌?

潘诚介绍,中山温泉宾馆把“互联网+”的新思维融入到企业的运营中,在中山温泉微信公众号会员平台不断推出各种特色营销活动吸引粉丝的关注和参与,通过点赞、转发、赋予会员特权等多种方式,提升平台的关注度。“目前,我们的公众号已达到13万粉丝量,这在中山的同行中是数一数二的。”潘诚说。

B 周边将崛起一个“温泉小镇”

“不走回头路”世纪强音的罗三妹山。

未来,这里将打造成以生态为基底、温泉为龙头、养生为核心、产业为主导、文化为灵魂,集温泉养生、休闲度假、文化旅游、传统美食、专业服务为一体,宜居、宜业、宜游、宜创的温泉小镇。

按照规划,这里将以“温泉”产业为核心,构建“温泉+”产业衍生功

能,围绕生态休闲养生基地和高端温泉健康产业集聚地两大目标,形成“一核两轴八区多节点”的圈层空间布局结构。为此,温泉小镇拟重点建设S268线和Y003线北段道路改造工程、高端养生医疗服务中心、郑观应故居提升改造工程、古村落文化旅游示范街区、梦里乡村百花园、田园风光生态区等项目。

据统计,从2013年以来,中山温泉宾馆的经营收入取得了连续五年的增长。2018年1至3月,经营收入比2017年同期增加119.73万元。

亲历者 中山温泉宾馆原顾问吴励文回忆: 体验过招待所简陋 霍英东决心建宾馆

一讲起中山温泉宾馆,吴励文的话就停不下来。从1979年宾馆选址建设开始,他就全身心为中山温泉宾馆服务,见证了宾馆的成长。

“当时霍英东先生、何贤先生等爱国的港澳商界领袖,应邀到当时的中山县考察投资。霍英东一行就住在139招待所。”当时招待所条件简陋,冲凉要用一桶热水、一桶冷水。霍先生见此,认为开放的先决条件是要有好的投资环境,客商回来首先要有个下榻的地方,决定先建一家宾馆。经过踩点,霍英东最后选定在罗三妹山脚下建宾馆。

中山温泉宾馆总投资是4000万港币,在1979年11月破土动工。宾馆是由当时的县建筑公司建设,霍英东将香港的管理方法搬过来,实行承包制、合同制,多劳多得,表现好的还能额外拿到奖金,施工单位的积极性明显提高。

开业初期,来的客商很多,需求大大刺激了生产,石岐乳鸽从1979年生产2万只发展到1997年生产20多万只,甚至以后的几百万只。

“在当时,中山温泉宾馆打开了人们的市场观念,‘大锅饭’体制盛行的时代,这里率先实行了承包制。”吴励文说。展望未来,吴励文充满信心,他说:“下一个十年,中山温泉宾馆会更加辉煌!”

