

## 【拒绝流行】曹林 北京时事评论员

## 传递善意

拾荒老人主动为餐馆清雪，黑龙江这个感人场景，前段时间在社交媒体刷屏，让人感觉很温暖。想起另外一条新闻，杭州气温持续走低，不少便利店和快餐店都在门口贴出一张服务单，向环卫工人、外卖小哥等户外工作者敞开大门，提供开水和歇脚地。两条新闻在精神上是有关联的，城市是一个生活共同体，彼此相连。

前段时间看到一个学者的话，他说，城市是一个几百万人一起孤独生活的地方。黑龙江和杭州街头的这个现象，是对这个定义的否定，城市不是一个几百万人一起孤独生活的地方。第一，城市有一种公共精神，让人与人有一种精神纽带。第二，大家相互

## 【昙花的话】尤今 新加坡作家

## 视国如家

早上的太阳，像个小新娘，羞涩地藏在身后的热力，仅仅散发出水晶般的亮度。

在沙滩上，正悠闲地散步时，突然看到一名十五六岁的少女，拎着一个巨型的塑料袋，在沙滩一隅，弯着腰，用手捡拾他人丢弃在沙滩上的垃圾：矿泉水瓶、纸巾、果皮、饮料盒、烟盒、易拉罐等，目的是要还给大自然一个洁净的面貌……

新加坡是一个遐迩闻名的干净城市，然而，在一些执法人员鞭长莫及的犄角旮旯里，五花八门的垃圾却耀武扬威地趴在那儿，露着丑恶的笑容。尽管全岛各处遍置垃圾桶，但却无法根治人们随时随地抛垃圾的陋习。有人一针见血地指出：这是以罚款控制百姓而没

德勤发布2020全球奢侈品百强榜：十强销售额首超百强总额一半

8家中国公司入榜  
全球奢侈品百强榜

羊城晚报记者莫谨榕、实习生许张超报道：日前，国际咨询公司德勤最新发布了《2020全球奢侈品力量》报告（Global Powers of Luxury Goods 2020），该报告以2019财年销售额为依据对全球奢侈品公司进行分析。数据显示，2019年，全球百强奢侈品公司总销售额达到2810亿美元，呈现了“头部效应”的集中化趋势。

2019年，全球最大的100家奢侈品公司实现总销售额2810亿美元，较上一年2470亿美元增长了340亿美元，汇率调整后复合增长率为8.5%。虽然去年的奢侈品市场整体价值继续增长，但增幅较上一年10.8%已放缓。其中，法国奢侈品集团LVMH自2014年起就一直位居第一，销售额同比增长16.8%至374.68亿美元，法国开云集团（Kering）、美国雅诗兰黛集团（Estée Lauder Cos. Inc.）分别位列第二、第三。

时尚和奢侈品行业呈现出“集中化”的特征，奢侈品公司十强销售额同比增长11.9%至1436.62亿美元，首次超过百强总销售额一半、占比达51.2%。

从百强公司的地域分布看，意大利有22家公司进入全球百强奢侈品企业榜单，位居上榜数量首位，总销售额占比12.4%；美国15家、瑞士10家、英国10家、法国9家、中国8家、日本6家、德国5家公司上榜。其中，中国上榜的8家集团，分别为周大福（8）、老凤祥（16）、周生生（30）、六福（31）、周大生（61）、谢瑞麟（73）、浙江明牌（75）、利邦控股（97）。

建行惠州博罗龙溪支行成功堵截一起电信诈骗  
近日，客户张先生来到建行惠州博罗龙溪支行，请营业网点产品经理小陈帮他重置银行卡密码，产品经经理为其办理银行卡密码重置过程中与客户交流，张先生说：“我在某商城购买电子产品，厂家缺货，客服人员说，客服会通过微信发链接给我，让我输入银行卡密码，但我不小心输错了，现在账户用不了，钱也是退不回来的。”  
产品经理小陈一听感觉不对劲，为什么退款还要银行卡密码？小陈马上请营运主管前来核实，营运主管凭借多年经验，可以判断这是一起利用网购退款的电信诈骗。营运主管告诉张先生这是一起电信诈骗，便指导张先生直接与卖家联系，经张先生确认，这确实是一起电信诈骗。张先生一边庆幸自己输入了密码，银行卡上的钱安然无恙，一边为建行的专业服务点赞！

【含英咀华】  
黄维樑 香港学者、作家

## 两个“故乡”

能让李白畅饮酣醉的地方，他视之为故乡。我不嗜酒，不敢高攀大诗人，却对“故乡”的要求更高：“但有地方我爱住，不知何处是家乡。”我与家人在深圳居住多年，称心如意，已视此地为新的故乡。深圳在香港之北，二地只隔浅浅的深圳河。然而香港疫症未消，睽违“老乡”十个多月了；南望之外，就看香港的新闻，以解乡愁。

另一个学者说，城市是一个陌生人可能在此相遇的居民聚居地。其实，这个学者对城市的定义只说对了一半，这个新闻给了另一半定义，陌生人能在如此相遇，更能够产生联系，这种联系让他们有一种熟悉的陌生人的关联感，打开门，喝上一杯热水，感受空调有温度，这种善意是会不断传递的，成为一种沉淀下来的文明。

【横眉冷对】  
杨小彦 中山大学传播与设计学院教授被抛弃是  
麦克卢汉  
的荣耀

据说，传播学界抛弃麦克卢汉已经很久了。同样据说，抛弃他的主要原因是，他把传播学变成了预言，把学者变成了先知，还过于洋洋自得，乐此不疲。

在他生前的最后日子里，这个名声在外的学者就已尝到被抛弃的滋味。可能他真的确爱出风头了，所以，斯文的学界不再搭理他，把他的所作所为看成是一种广告行为。

但是，今天全球都在放肆地使用他在上世纪60年代初所创造的名词，比如，“地球村”；又比如，“冷媒介”和“热媒介”；又比如，“机器新娘”。至今为止，谁也无法推翻他的经典结论：媒介是人的延伸。

聪明的学者很快就发现，没有什么不是人的延伸。凳子是臀部的延伸，厨房是肠胃的延伸，计算机是大脑的延伸，编程是智慧的延伸……

麦克卢汉兴奋地预言说，电子媒介将带来重新口语化、重新部落化的“返祖”现实。但他却没有料到，“返祖”尚未开始，电子管控就已彻底锁死了各种偶然的冲动。人正式成为非人！

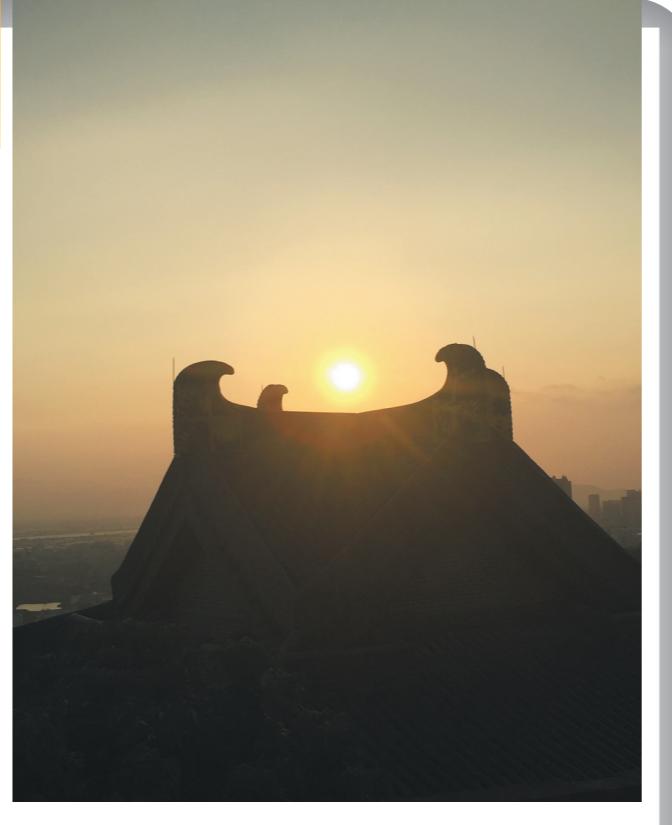
今天的传播学界，伪问题和假数据漫天飘舞，学术变成了大学流水线上精确输出的批量产品，媒介不仅不再是人的延伸，相反，人成了媒介的延伸。麦克卢汉对此难道还能发言吗？

所以，麦克卢汉被抛弃，这成为他唯一永恒的荣耀！

近日纸媒报道，香港一青年北上创业，其“秘制冰火菠萝油征服杭州人”。“菠萝油”乃香港美食：有菠萝纹理的圆形甜面包，热腾腾新鲜出炉，切开面包，中间夹入冰冷的黄油，让大餐客垂涎大咬之。记者写道：“咬上一大口，酥脆的外皮、蓬松温热的面包和顺滑的黄油同时在口腔中爆发，冰火两重天的味道让人完全忘记了卡路里的罪恶感，再喝上一口手冲丝袜奶茶……”就这样，香港人把洋人家常的面包黄油（所谓bread &

butter）提升至高美的境界。我把这味蕾喜讯转发给杭州的朋友，让他们可大饱口福；自己则只能望着图文，南向兴叹。近年我节制甜食，对菠萝油之类美甜只能偶尔浅尝，现在是什么“甜头”“甜尾”都尝不到了——舌尖上的“乡愁”！深圳是个创意丰盈的城市，五湖四海的青年在此创业，多有如大鹏奋飞冲天的。如今香港青年北上创业渐成风气，颇有成效。两个“故乡”朝气勃勃，不管是新是旧，都让我这老“乡亲”高兴。

## ●随手拍



夕阳无限 □黄光月

下午，我和贞姐一起前往修缮一新的家乡名胜——东岩观光。

当我们来到金顶古寺的时候，只见金黄色的夕阳正好落在古朴的屋宇上方，

好一幅祥和的画面，我情不自禁地拿起手机把眼前的景色拍下来。

美好的景色带来美好的心情，唯愿心安事顺人世暖！

本专栏投稿邮箱：ycbwbyb@163.com。

## 商务部：

## 服务贸易呈趋稳态势

## 知识密集型逆势增长

据新华社电 商务部12月3日数据显示，1至10月，我国服务进出口总额37257.8亿元（人民币，下同），同比下降16.1%。剔除旅行服务，1至10月我国服务进出口增长2.3%，其中出

口增长4.8%，进口与去年同期基本持平。商务部新闻发言人高峰表示，今年以来，受新冠肺炎疫情等因素叠加影响，我国服务贸易规模有所下降，目前已呈现趋稳态势，服务出口表现明显好于进

口，贸易逆差减少，知识密集型服务贸易占比提高。

数据显示，1至10月，我国服务出口15489.5亿元，下降1.8%；进口21768.3亿元，下降23.9%。服务出口降幅小于进口22.1个百分点，带

动服务贸易逆差下降51.1%至6278.8亿元，同比减少6569.4亿元。服务贸易逆差进一步缩小。

另外，知识密集型服务贸易表现抢眼，呈现逆势增长态势。1至10月，我国知

识密集型服务进出口16390.3亿元，增长8.3%，占服务进出口总额的比重达到44.0%，提升9.9个百分点。

在旅游服务方面，高峰介绍，新冠肺炎疫情对世界

范围内旅行服务进出口造成严重影响。1至10月，我国旅行服务进出口8732.8亿元，下降47.1%，其中出口下降48.5%，进口下降46.9%。剔除旅行服务，我国服务进出口增长2.3%。

年卖20多亿拒绝上市  
第三代接班人“出局”

经济新动能 民企新力量  
创二代来啦！

总策划：刘海陵 林海利  
总统筹：孙璇 吴江  
执行：孙晶 李卉 赵燕华  
文/羊城晚报记者 丁玲



“别买iPhone12了，因为王守义说了，13香！”在“十三香”突然成为微博热搜之前，很少有人能想到，王守义十三香会成为此次10月苹果新品发布会的“流量担当”，毕竟这家老牌调味料企业的掌门人平日甚为低调。

## 这位“二代”要带王守义十三香去往何处？

## 100元作本钱做火十三香

尽管平时处事低调，王守义十三香（全称驻马店王守义十三香调味品有限公司）还是拥有较高的国民知名度，其发展故事也为很多人耳熟能详。1984年，随子女到驻马店安享晚年的王守义在儿子王银良的游说下决定重操十三香调味品的旧业，他们以100元作为本钱，成立十三香调味品厂；1999年，申请注册“十三香”商标，此后，畅销中原地区。

2003年始创人王守义去世后，二儿子王银良接下父亲的班，至今已有17年。根据当地媒体报道，在王银良的带领下，王守义十三香的销售收入和纳税额连续5年都在上涨，其中2019年销售收入23.4亿元，纳税额4.3亿元。

沿袭父亲发展理念不搞多元化

据报道，王守义在去世前曾立下“不准公司多元化发展，也不上市，不玩资本运作，更不准家人做房地产生意，挣惯了快钱，就不会再安心做实业了”的遗言，来指点后人。

作为“二代”，王银良几乎完全继承了父亲的发展理念。十三香公司目前没有涉及多元化经营，没有考虑上市，靠自有资金滚动发展。在此前的家族化管理阶段，家族内部有人向王银良建议，十三香现金流充足，可以涉足房地产，但最终被王银良否定了。

值得一提的是，在接班的17年中，如今态度坚定的王银良也曾在要不要多元化经营上摇摆过。在王银良的带领下，王守义十三香曾于2009年进军过餐饮业，计划在全国开500家豆捞店，以实现餐饮和调味品的双促进，但新开的豆捞店却少有人问津，最后只能黯然关店。经此一役，多元化发展就一直成为王守义十三香的“禁区”。

改变“兄弟姊妹家天下”管理格局

作为一家典型的家族企业，很长一段时间以来，家族成员间高度的信任关系，确保了王守义十三香企业决策权和经营权的高度集中。但正所谓“福兮祸所伏，祸兮福所倚”，随着王银良兄弟年事已高，企业的现代管理、权杖传承等问题，就成为不得不面临的挑战。

对此，王银良通过收编亲戚的小厂小作坊、做出相应的利益分配和补偿等一系列动作来改变“兄弟姊妹家天下”的管理格局。如今，曾在公司里担任职务的家族成员以及亲戚朋友已经悉数退出，十三香管理层的家族成员只剩王银良一人，其身兼董事长和总经理两职，其他高管要么是内部提拔，要么是外部引进。

王银良三弟和四弟的持股比例也在不断降低。天眼查APP显示，王守义十三香第一大股东为驻马店市义良企业管理咨询有限公司，持股比例60%，这是王银良全资控股的公司；第二大股东也是王银良，算下来王银良共持股80.4%，

王氏铜良和四弟王铁良平分剩下19.6%的股份。而2017年王铜良和王铁良分别持有24.5%的股份。

## 第三代接班人“出局”创业

与此同时，第三代接班人的培养问题也早已被提上日程。据了解，王氏兄弟把自己的子女几乎全部送到国外读书，待这些“第三代”回来后，又大量进入集团工作，最终他们把王铁良的儿子、长孙王太白和其堂姐、堂弟、妹夫4人列为重点培养对象，分管采购、生产、销售和财务等重要部门，基本事务都由他们几人组合决定，最后报王银良审批。

此种格局有人适应，但也有人选择离开。王太白在2014年接受媒体采访时曾透露，在十三香上班的那段日子，作为海归的王太白看不惯父辈的保守，三十多年以来既没有多元化发展，也不上市，就连产品价格都多年不变。他一提上市，父亲就说“上市是圈钱”，和二伯王银良说，二伯就要求他好好做事。

2013年年初，王太白给自己定了个规划，三年内要建设原料基地、实现产品升级，借助电商平台，打开海外市场。但最终他在十三香并没有干多久，这些目标也没能实现，目前已经自己单独创业。

毋庸置疑，对于家族企业而言，无论是家族传承抑或交给职业经理人打理，都是正常选择。如今已走过36个年头、逐步建立起现代企业管理制度的王守义十三香未来会走向何方，需要拭目以待。