

三凤桥拓展边界探索无限可能

生态化

本报讯（通讯员 凤凰）在均瑶集团王均金董事长“四化”战略指引下，大东方股份旗下的百年老字号“三凤桥”积极拥抱变革，以“生态化”建设为核心引擎，打破传统业务边界，通过深化内部协同、构建外部联盟、创新营销模式、成功绘制了一幅内外联动、资源共享、价值共生的生态化发展蓝图，为老字号的转型升级提供了鲜活样本。

深化内部协同，打通“空中餐桌”：与吉祥航空的业务生态融合

作为均瑶大家庭的一员，三凤桥率先将“生态化”建设聚焦于集团内部资源的整合与协同。与吉祥航空的合作，是“生态化”战略最早的内外部实践。

供应链赋能：三凤桥凭借其在食品加工领域严格的品控标准、标准化的生产流程和成熟的冷链物流体系，为吉祥航空提供高品质的航空餐食支持，推出了“无锡肉酿面筋”“雪菜牛肉丝”等航空餐食。这不仅为航空餐食注入了地方风味特色，也为三凤桥开辟了稳定的B端业务增长极。

产品联合创新：吉祥航空与三凤桥双方正积极探索餐食供应的更多可能，致力于联合开发兼具航空餐饮特性与地方风味的特色产品。例如，提供三凤桥非遗酱排骨即食类休闲便携带，让旅客在万米高空及休息室也能品尝到地道的“江南风味”，实现“美味升空”，打造独特的“吉祥航空&三凤桥”联合品牌体验。

构筑外部联盟，放大品牌声量：与政府及媒体的生态共建

三凤桥深知，老字号的发展必须根植于地方沃土。今年，重点发力文旅经济，积极联动无锡市、区两级政府及文旅、宣传等部门以及主流媒体，成为推动无锡城市文旅发展“命运共同体”中的一份子。



三凤桥 & 大东方百货联名IP“排排酱”造型。（凤凰 供图）

与无锡文旅深度融合：三凤桥已不仅是餐饮品牌，更是无锡的城市名片和美食体验目的地。三凤桥与无锡文旅局合作，将三凤桥纳入“无锡旅游必吃榜单”和精品旅游线路推荐。同时，联合著名景点惠山古镇开发“无锡味道”联名礼盒，作为官方推荐伴手礼，在各大景区、酒店渠道推广，实现“以旅兴商，以商彰文”。

与无锡主流媒体联动发声：与无锡日报报业集团、无锡广播

电视台等本地权威媒体保持紧密合作。通过专题报道、美食栏目探店、节庆活动直播等形式，持续讲述三凤桥的品牌故事与创新举措，巩固其在本地消费者心中的标杆地位，并有效吸引外来游客的关注。

科技化

华瑞银行智算存储双升级

本报讯（通讯员 高旭华）上海市人民政府办公厅发布的《上海高质量推进全球金融科技中心建设行动方案》明确，要通过打造金融科技创新示范场景、强化基础设施建设，提升上海金融科技中心的全球竞争力。在此政策导向下，华瑞银行作为根植上海国际金融中心的法人机构，积极践行“科技化战略”，以技术创新推动金融服务提质增效，全力推进数字化转型落地。

在算力底座建设方面，基于业务模型需求呈现并发量小、吞吐量高的特点，华瑞银行首先在硬件层面面对设备间互联设计进行优化，根据不同模型的数据需求规划网络拓扑结构，确保数据在不同设备间能够快速、稳定地传输。同时，在软件算法层面构建模型并行策略进行细致划分，针对不同模型的特点和业务需求，合理分配计算资源，精准调度每一份资源实现计算任务的高效并行处理。通过对大模型应用的灵活适配，华瑞银行显著提升不同类型和规格模型之间的协同效能，

更基于适配成果打造出更贴合业务场景智能助手，让金融服务更智能高效，更以实打实的技术落地成效，践行集团科技化战略要求。

二、构建智能存储 保障业务连续

在存储能力构建方面，华瑞银行在灾备数据中心部署多套高端全闪存存储设备，构建核心应用存储资源池，实现存储资源的集中管理与动态分配。该存储架构支持线性扩展至32控，可根据未来业务增长灵活扩容，实现存储容量与性能同步提升，为核心业务持续发展提供坚实支撑，进一步提升客户服务体验与品牌信任度，为集团“四化战略”在金融领域的深化推进积累了宝贵经验。

三、深化数智转型，赋能金融创新

华瑞银行全方位推进大模型智能算基座建设与存储架构升级，在数智化转型关键领域实现了突破性提升。通过算力底座的智能升级，华瑞银行不仅保障了大模型更加安

全、高效、长稳地运行，更实现了不同规格的大模型与业务场景的灵活适配，大规模参数语言模型、中小规模语言模型及多模态模型深度融合入业务流程，在满足多样化场景需求的同时，切实提升了业务效率。依托高端全闪存存储设备，华瑞银行核心应用的存储服务性能得到显著增强。同时借助存储双活架构能力，保障了核心业务存储系统的高可用化，也避免了系统运行时的复杂运维操作和业务中断风险，有效降低了运营成本，更构建起覆盖业务全周期的“安全防线”，为核心业务连续性提供坚实支撑。

在“AI+金融”的时代浪潮下，构建数智化的精益经营体系已成为金融机构实现突破性增长的关键。华瑞银行通过持续推动算力与存储智能升级，不仅建成安全高效的智算基座与稳定可靠的存储架构，更将AI技术深度融合入全链条业务流程，显著提升分析决策、合规风控与组织协同能力。未来，华瑞银行将持续深耕金融科技领域，以技术创新驱动业务升级，重点聚焦降本增效、强化合规风控、提升分析决策能力，既为集团“四化战略”的全面落地贡献金融力量，也为构建安全、高效、普惠的数智金融新生态注入民营银行动能。

生态化

资源上的支持。通过纳入城市形象推广重点项目、联合策划网络主题宣传活动等方式，三凤桥的品牌故事与创新实践得以借助官方权威声量，穿透更广泛的受众圈层，连续8次登榜央视节目，如《舌尖上的中国》《回家吃饭》等。今年1月，在商务局的促动下，非遗大师与明星郭麒麟面对面互动，展示酱排骨烧煮技艺，实现了品牌影响力从行业领域向城市公共名片的有效跃升。

创新营销场景，激活品牌流量：与大东方百货的营销生态协同

与同属大东方股份的大东方百货协同，是三凤桥“生态化”在线上线下载道的关键落子。双方超越传统的租赁关系，通过共创IP、共造节日、共享流量，实现了“1+1>2”的共赢效果。其中最典型的案例，便是联合打造自有IP“排排酱”，并延伸出一系列整合营销活动，该IP以三凤桥经典排骨为灵感，根据时节分别结合春日樱花、熊猫元素延展多款IP形象，迅速在年轻消费群体中建立起强烈的品牌记忆点。双方联合发售“排排酱”“樱花排排酱”“熊猫排排酱”限定玩偶与周边，产品一经推出便备受追捧，多次售罄，成功将老字号的产品符号转化为可收藏、可传播的潮流单品。

在共同打造“排排酱”IP的同时，双方在场景打造、共享会员等方面发展：作为市、区两级的重点企业，三凤桥积极参与由商务局、文旅局等部门组织的大型文旅商活动，并积极争取市委宣传部、网信办在城市级宣传平台与网络传播

拓展生态边界，探索无限可能：内外部生态化实践

除了上述核心领域，三凤桥的

“生态化”探索还在不断延伸：线上渠道的生态构建：积极布局直播电商、社群营销，与头部主播及本地KOL合作，将“线下老店”转化为“线上爆款”，触达更广泛的年轻消费群体。

新零售渠道布局：三凤桥积极拓展现代销售渠道，成功进驻小象生鲜、盒马鲜生等主流新零售平台。这不仅拓宽了产品的销售渠道，更让品牌直接触达了追求便捷、品质生活的年轻家庭消费群体，为传统美食开辟了崭新的市场空间。

跨界营销合作：探索与本地知名文创品牌、乃至其他行业的品牌进行跨界合作、联合营销，推出联名款产品，如联名无锡头部落龙虾品牌李式龙虾推出产品“非遗酱排骨龙虾”、联动中华老字号王源吉品牌举办首届“一城，一锅，一味”全民锡菜烹饪技能大赛”，吸引到肯德基苏超赛事阶段用我司休闲酱排骨颗粒为赠品和话题进行线下下的千万级曝光。这些品牌碰撞，为“三凤桥”激发新的市场关注度。

未来，三凤桥将继续以开放、协同、共赢的姿态，不断丰富“生态化”的内涵，为均瑶集团的宏伟蓝图增添一抹亮丽的“无锡红”，为百年品牌的基业长青注入源源不断的生态活力。

生态化

吉祥打造招采平台样本

本报讯（通讯员 汤韵）近期，吉祥航空采购管理办公室接到10月1日启用集团招采平台的紧急要求后，第一时间召开专项部署会，启动高效响应机制，组建由业务骨干构成的筹备工作组，全力推进平台上线筹备，确保集团招采业务从传统模式向数字化平台平稳过渡、规范衔接。

一、统筹宣贯筑牢启用基础
吉祥航空采购管理办公室围绕“全员懂平台、业务能衔接”目标，统筹集团业务团队、各采购部门及分子公司召开专题宣贯会。解读平台核心功能与操作流程，结合吉祥招采管理办法明确合规要求与风险防控重点。

同步指导各采购部门梳理招采业务范畴、排查对接隐患，结合实际制定“试点先行、后续推广”的分阶段实施方案。并通过公司发文发布《关于启用均瑶集团招标采购服务平台的通知》，确保各单位信息同步、执行同频，为平台启用筑牢基础。

二、高效推进打造实践样本

作为集团内业务复杂度最高、操作规范性最强的主体，吉祥航空采购管理办公室在公司领导的统筹部署下迅速行动。组建专项小组、细化分工，仅用不到一个

月便高效完成平台操作流程梳理、内部培训、风险排查等关键工作，成为集团首家完成操作规范制定的主体。

结合自身复杂业务场景，率先制定涵盖“采购需求提报、供应商准入、招标管控、资料归档”各环节的操作规范手要，成为集团首家完成规范制定的主体，为其他子公司提供可直接参考的实践样本。

三、主动赋能助推长效机制

采购管理办公室发挥主观能动性：主动梳理平台优化建议，从功能完善角度为平台迭代提供方向。

整合自身积累的优质供应商资源与行业合作渠道，从资源整合层面为平台注入价值。双管齐下为平台赋能，有力助推集团招采平台顺利启用并实现长效运行。

不仅成为集团首家完成操作规范制定的主体，更以主动担当的主人翁精神，主动为集团平台提供平台管理优化建议及平台支持资源，更以实践样本为集团“生态化”战略落地提供了坚实支撑。

跨界抱团聚能量 务实服务激活力

王均金建言上海市工商联商会建设工作



王均金在会上分享经验。（欣闻 供图）

本报讯（通讯员 欣闻）近日，均瑶集团董事长、上海市工商联金融服务商会会长王均金受邀出席上海市工商联（总商会）商会建设工作会议，并代表上海市工商联金融服务商会，以《跨界抱团聚能量，务实服务激活力》为题分享相关实践经验。会议由上海市委统战部、市工商联共同举办。会议深入学习贯彻习近平总书记关于民营经济统战工作的重要指示精神，总结商会建设成效、分析当前形势、部署重点任务，为推动上海商会组织高质量发展凝聚共识、汇聚力量。

上海市委常委、市委统战部副部长陈通出席并讲话，全国工商联副主席、市政协副主席、市工商联（总商会）主席（会长）寿子琪主持会议。市委统战部副部长、市工商联党组书记王晋汉作商会建设工作报告，市委社会工作部副部长、一级巡视员韦明，市民政局二级巡视员竺亚出席会议。

在上海市工商联商会工作会议上，王均金指出，面对新形势，上海各商协会应打破界限、抱团发展，通过深化横向交流与资源互通，将长三角的“大块头”转化为高质量

发展的“强引擎”。金融服务商会通过构建“朋友圈”与服务矩阵，已成功为企业对接超百亿融资需求。未来，商协会工作需坚持以实效说话，以精准服务和场景创新回应企业需求，真正成为企业信得过、靠得住、离不开的“自家人”。

会议指出，党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央高度重视工商联（总商会）和商会工作，对推动工商联和商会改革发展作出一系列重大部署。这是加强和改进新时代商会工作的基本遵循，要不折不扣抓好贯彻落实。

均瑶数字仿真园开工 打造存量产业用地“工业上楼”标杆项目

本报讯（通讯员 欣闻）近期，均瑶数字仿真园项目在浦东新区康桥镇正式开工建设。该项目为康桥镇区域内存量提容的“工业上楼”标杆项目，以均瑶集团旗下华模科技为核心，打造集生产、测试、研发为一体的产业园区。将依托均瑶集团资源优势，以建设数字仿真产业高地为目标，打造以华模科技为中心，集生产、研发、测试为一体的综合性高端园区。

上海市浦东新区副区长吕雪城，张江科建办党组成员、副主任张丁发，康桥镇党委书记郭笑勇，康桥镇党委副书记、镇长赵永红，康桥镇人大主席王旭光，上海市浦东新区投资促进服务中心副主任马隆，康桥集团党委书记、董事长黄平，均瑶集团党委书记、总裁王均豪，均瑶集团副总裁蒋海龙等领导嘉宾出席开工仪式。

郭笑勇致欢迎辞，他表示，项目是均瑶集团把握大势、前瞻布局的智慧决策，更是精准契合张江科学城、康桥镇区域发展的战略方向。康桥镇党委、政府将始终以“金牌店小二”的姿态，以最大诚意、最高效率、最优服务，为项目建设和



开工仪式现场。（欣闻 供图）

企业发展保驾护航！一如既往为项目顺利推进创造良好条件，主动靠前、强化沟通、精准服务，加快形成工作合力。

王均豪表示，康桥是均瑶集团走进浦东、扎根上海的第一站，也是在新的时期谋求发展的新起点。均瑶数字仿真产业园是集团战略布局的重要一步。项目将锚定三个目标：

第一是打造全国仿真技术创新高地，聚焦飞行模拟机和先进训练设备的自主研发与制造，推动仿真技术规模化发展，在全国范围内打造仿真

园区高地。

第二是实现航空与数字仿真深度融合的产业集群。以航空仿真模拟技术为产业基石，吸引集聚上下游企业，形成协同发展的良好产业生态。

第三是为高水平创新人才提供发展平台。园区将为吸引和培养数字仿真技术方向的高端人才的“引凤巢”，用人才聚集效应推动产学研协同发展。希望这个产业园的建设能在浦东乃至上海范围内，助力实现促进就业、完善配套、提升品牌的作用。

王均豪体验官 献策营商环境

本报讯（通讯员 欣闻）10月14日，上海市政府召开上海市营商环境体验官座谈会，深入贯彻中央和市委关于优化营商环境的决策部署，听取体验官对上海优化营商环境8.0版行动方案的反馈，以及对明年出台9.0版行动方案的意见建议。市委副书记、市长龚正出席并讲话。

会上，市委常委、常务副市长吴伟介绍关于聘任新一届上海市营商环境体验官的情况。均瑶集团总裁王均豪、西井科技董事长谭黎敏、分众传媒董事长江南春、武田制药中国区总裁刘燕、德科人力资源上海公司战略合作总监李涛、罗氏诊断中国区总经理姚国樑、华东政法

大学法学院院长金可河、万洋集团总裁吴建民、上海人工智能行业协会秘书长钟俊浩、TIC国际检验检测认证理事会上海代表处中国首席代表许敏10位体验官代表先后发言，畅谈对上海营商环境的观察、对制度创新的建议。龚正认真倾听记录。

龚正向长期以来关心支持上海发展和营商环境建设的企业家、专家学者和各界朋友表示衷心感谢，逐一回应体验官代表的发言，要求政府部门认真梳理、深入研究，及时转化为优化政策、改进服务的具体举措。

龚正指出，营商环境是经营主体生存发展的土壤，更是城市核心竞争力的重要体现。上海营

商环境建设成效明显，离不开营商环境体验官的积极作为。期待新一屆营商环境体验官立足自身优势、发挥独特作用，通过深入体验、把脉问诊、建言献策，接续为上海营商环境加油助力。期望大家更深参与营商环境工作，推动营商环境领域的问题发现更早、解决在小，提出更多创新性、针对性兼备的“金点子”，让政策措施制定实施更加精准高效，帮助我们更好对标国际最高标准、最好水平。政府有关部门要全力支持体验官开展工作，强化意见建议解决、成果转化应用、履职环境营造，推动体验官机制常态化、规范化、高效化运行。

王均豪在发言中畅谈对上海营商环境的观察以及对制度创新的建议。他特别肯定了8.0版方案推行以来政府部门展现出的新气象：一是各级部门“动起来”，响应速度非常快；二是整体服务风向明显转好，企业做事更有信心。他结合前段时间的感受对9.0版行动方案提

三点具体建议：

第一，政策从出台到落地，还要进一步打通“最后一公里”。

第二，期待政府信息整合能再进一步，真正实现“一网通享”。

第三，涉企恶意投诉和职业举报现象仍需系统治理。他表示将继续履行好体验官的职责，发现问题、反映问题，和大家一起推动上海营商环境迈向更高水平！

【喜获殊荣】

均瑶健康获食品奥斯卡 口香益生菌含片潜力非凡

本报讯（通讯员 欣闻）近日，均瑶健康口香益生菌含片荣获2025VERY FOOD创新奖年度非常“潜力”新品。VERY FOOD创新奖在国际食品饮料领域具有重要影响力，被称为“食品界的奥斯卡”之一，尤其以前瞻性和创新性而闻名。表彰在全球范围内突破边界、引领未来趋势的食品饮料产品。

均瑶健康作为口腔微生态调节剂制定者，引领健康新解法。拥有3大口腔功效益生菌，精准靶向调节口腔微生态平衡；拥有五大国际专利技术，临床认证真实有效；真正给出口腔健康新解法，重建口腔菌群，从源头清新口气。

美国世外蝉联美高榜单 校内排名跃升至第五！

本报讯（通讯员 欣闻）在最新发布的NICHE 2026美国高中排名中，美国世外教育集团旗下美国世外教育集团在浦东乃至上海范围内，助力实现促进就业、完善配套、提升品牌的作用。

的排名系统，它提供了包括K12学校、各类教育机构以及美国各个城市的丰富信息。Niche平台通过收集大量的数据和用户反馈，它不仅反映出各个学校的学习表现，还涵盖了校园文化、师生关系以及课外活动等多个方面。NICHE排名是美国教育领域

政企同心 打造苍南文化艺术盛宴

均瑶集团为家乡体育注入动力



捐赠仪式现场。(爱芯 供图)

本报讯 (通讯员 欣闻) 10月8日下午,以“山海交响·智驱未来”为主题的首届苍南168渔香古堡音乐会举行,这也是苍南青年发展大会专场活动之一。浙江省温州市苍南县委副书记、县长曾仁海,县领导管素叶、刘建敏、林天望以及均瑶集团党委书记、总裁,均瑶健康董事长王均豪等出席活动。活动现场还举行了“浙BA”苍南主场赛事“味动力益生菌汽水”篮球狂欢之夜捐赠仪式。

“苍海龙吟”演奏会精彩纷呈。明代云南道巡察副使罗汝芳的故琴、宋代金徽玉足皇家古琴等珍贵乐器相继亮相。浙音古琴研究生朱晓捷、均瑶健康公益古琴殿东部馆首席陈琳艳等艺术家,携手苍南古琴协会、龙港市龙乐艺术团,带来《火》《流水》《将进酒》等古今交融的精彩曲目。活动现场,举行了“浙BA”苍南主场赛事“味动力益生菌汽水”篮球狂欢之夜捐赠仪式,均瑶集团出资100万元赞助“浙BA”城市争霸赛苍南主场赛事,为苍南篮球赛事注入动力,彰显了企业家对家乡体育事业的支持。

城学会文化艺术专业委员会

快讯

爱建信托首单CFETS落地 与广发银行完成同业存款交易

本报讯 (通讯员 爱芯) 10月10日,爱建信托与广发银行成功完成首单线上CFETS同业存款业务,这是爱建信托2025年获准开通该业务权限后,落地的首单与机构投资者合作的CFETS同业存款业务,标志着公司在标品机构合作资产管理信托业务方面取得重要突破。

CFETS同业存款业务,是指金融机构通过全国银行间同业拆借中心本币交易系统开展的同业资金电子化存入与存出业务,具有标准化、电子化、便利化、集中化等优势。

2025年是实施信托业务“三分类”后,爱建信托落地标品机构合作业务的元年。二季度伊始,首单机构合作标品已成功落地,并完成了多种标准化品种的业务交易。此次CFETS同业存款业务的顺利开展,为爱建信托进一步开展与金融机构业务合作奠定了坚实的基础。

未来,爱建信托将继续深耕标品业务,持续丰富产品线、拓宽金融服务范围,坚持顺应监管导向,深度融入均瑶集团“国际化、科技化、绿色化、生态化”战略布局,加速推进业务创新探索,持续打造核心竞争力。

上海大学与宝山世外签约 共探科创人才前置培养新路

本报讯 (通讯员 史泽齐) 近日,为进一步响应国家创新驱动发展战略,积极探索高等教育资源辐射基础教育前置培养未来科创人才之路,上海大学未来技术学院与上海宝山区世外学校(以下简称“宝山世外”)正式签署合作协议,在上海大学的鼎力支持下,宝山世外将为中小打出一条从兴趣启蒙到专业深造的立体科创路径,并通过合力开展实验室建设与运营、科创人才早期发现与培养、科普教育推广等方面实现跨越式发展,为宝山世外“外语+科技”双翼齐飞的办学特色注入新动能。

上海大学未来技术学院院长领导和专家在宝山世外管理层的陪同下参观了新落成的“具身智能共融实验室”及宝山世外科创中心。

隆重而简朴的合作签约仪式由宝山世外副校长、初中部兼融合部部长沈丽琳主持,上海大学未来技术学院院长彭艳、宝山世外总校长吴佩芸分别代表合作双方致辞,并签署合作协议。双方相关领导、宝山世外初中家委会家长代表、宝山世外工程技术团队共同见证了这一高光时刻。

本次深度合作内容覆盖课程、实验室建设和运维、赛事辅导等多维度,以初中和高中为主,涵盖了共享科普场地与教育资源,深化全域科普合作;共建特色教学体系,构建“新工科素养”培育模式;推行创新素养培育实践项目,强化学生科研能力;提供科创赛事全程支持,推动学生成果转化。

携手盒马、高乐高 均瑶健康明星菌株赋能健康食品



本报讯 (通讯员 露露) 均瑶健康明星菌株赋能健康食品——与盒马联名打造“J26百亿活菌青梅水”,与高乐高联名打造“益生菌饼干”上市!均瑶健康将明星菌株为核心引擎,赋能多元食品饮料,这不仅是对美味的升级,更是为传统饮食注入确定的健康附加值,实现从“好吃”到“吃出健康”的本场跨越。

用好单元学历案 同上一节好课

世外教育集团举行联合教研活动



教研活动现场。(孙高影 供图)

为推进单元学历案教学实践研究,探索课堂教学新模式,近期,上海世外教育集团“用好单元学历案,同上一节好课”语文联合教研活动如期举行。本次活动由合肥世外学校中学部侯威主任主持,合肥世外学校与上海世外教育附属海口学校的语文教师齐聚云端,共赴一场诗意的语文教研之约。

活动伊始,合肥世外学校小学部胡昕校长致欢迎辞。胡昕对参与活动的专家和教师表示热烈欢迎,并强调在“三新”背景下,单元学历案的探索与实践对深化课堂教学改革、促进教师专业成长的重要意义,希望以此次联合教研为契机,加强校际交流,实现资源共享、优势互补。

本次同课异构的课题是苏轼的经典词作《水调歌头·明月几时有》。合肥世外学校的夏丹丹老师与上海世外教育附属海口学校的陈睿凝老师分别进行了线上直播教学展示和说课。

夏丹丹老师以“明月寄情思,词意润心田”为主线,精心设计了三个教学任务。在“知人诵其词”环节,通过“月引我思”和“吟月之美”两个活动,引导学生初入词境;在“共赏词间月”环节,学生配乐朗诵、概括画面,并通过发挥想象,补充人物的动作、语言、心理等,深入体会苏轼的情感变化;最后的“对话苏子,寄意诉衷肠”环节,创新运用AI对话技术,让学生与苏轼跨越时空进行心灵交流,将课堂推向高潮。

陈睿凝老师则在学生第一课时已了解苏轼生平的基础上,开展第二课时的深度教学。她聚焦“设计朗读脚本”这一核心任务,组织学生小组合作,运用重音、停顿、延长等符号标注词作,并设计个性化的朗读脚本。四个小组分别分享上阕的朗读设计并进行展示,通过组间互评、教师点评,学生在朗读中感受词音韵美,并在评议中深化对词作情感的理解。

护航企业治理现代化 ——新《公司法》解读

公司治理的透明度和公平性。

二、细化董事勤勉义务标准,推动治理责任实质化。

针对董事、高管履职中的“模糊地带”,《解释(征求意见稿)》提出以“合理注意义务”为基准,结合行业惯例、公司规模等因素综合判断履职范围。例如,对重大决策未履行尽职调查、或盲目听从控股股东指令导致公司损失的行为,均可能被认定为违反勤勉义务。这些规定为董事履职提供了明确的行为指引,有助于推动公司治理责任落到实处。

三、优化公司决议效力规则,提升治理效率。

《解释(征求意见稿)》对公司决议无效、可撤销的情形作出细化规定,强调程序瑕疵是否实质影响结果公正性,避免个别股东滥用诉权拖延经营。同时,鼓励法院对轻微程序问题采取补救措施而非直接否定决议效力,体现司法对商业

老鲁杂谈 | “规划”感怀

人老脑子不能老——10月底召开的四中全会、“十五规划”激活了笔者对往事的一段感怀。

笔者很幸运,初中毕业没去“广阔天地”,直接分到一家有机有样、有头有脸的机械制造厂,在厂计量室当学徒。厂子有近3000人,厂长是个13级高干。我们室主任人称老杨,49年浙大精密仪器系毕业分到公安部下辖的技术机构,50年“三反”,杨父因历史反革命被镇压,老杨从公安部下放,因解放初大学生稀罕,最后辗转数次来到我们厂落户。厂子每年生产几百台C616机床,对刀具要求很高,于是老杨打报告给厂部花12000元买一台上海产的万能工具显微镜。厂长也通文墨,明事理,知晓欲工善其事,必先利其器。于是大笔一挥“列入本厂五年计划”……拿到批文老杨哭笑不得……

笔者上小学时就开始每天阅读解放与文汇报,早就知晓国家有“五年计划”是从北边老大哥处学来的,没想到本厂采购设备也得先制定个“五年计划”。多年以后,笔者回老东家看望前同事与工友,老杨落实政策全家回了京城,可老杨念想中的万能工具显微镜依然未能添置,我感慨莫名。想想也是,12000元在70年代初是个天文数字,哪能事先不做“五年计划”从长计议呢?

80年代末,笔者成为“五年计划”的挖掘者。比如,上海隧道公司所开发的大直径盾构机系列装备,就前后经历了两个“五年计划”才功德圆满。上海地铁网络的完善连续经历了五个“五年计划”,洋山港开发从动议到一期建成投用经历三个“五年计划”……国家的、上海的、企业的,层层嵌套、环环相扣。

06-10年间是“十一五规划”,注意:从06年起,延用半个世纪的“计划”第一次改成了“规划”。二者一字之差,内涵却天壤之别。灵活性、可塑性令后者在执行时,能与市场固有的弹性形成更为顺滑的同频共振。斯大林搞“五年计划”已经97年,中国搞“五年计划”也已82年,没有苏联前几个“五年计划”,就不可能取得卫国战争的悲壮胜利。没有中国的“五年计划”,在毛泽东时代,就无法为中国工业化奠基。没有持续的“五年计划”,中国就没有改革开放可承载的历史大平台。没有“五年计划”与时俱进为“五年规划”,科学发展观和习近平中国特色社会主义经济思想,就无法在如此宏阔的历史与现实语境中,指导国家发展和社会进步。

你我他当中,谁若有个个人或家庭的“五年规划”,日子过得特别快。五年一回首,个体观国家,让人热血沸腾。个体观自己,看到了自身在斜阳下的投影,感慨且惆怅。

杭州世外中学成功通过IB授权 实现十二年一贯IB全学段贯通

本报讯 (通讯员 新心) 近日,杭州世外收到来自国际文凭组织(IBO)的官方确认,正式成为国际文凭组织 Middle Years Programme (MYP) 中学项目授权学校!这标志着杭州世外实现IB全学段贯通,从小学PYP到高中DP,再到如今的初中MYP,完整的IB教育体系正式成型,为学子搭建起贯通12年的国际化成长通道。

国际文凭组织(IBO)创立于1968年,是联合国教科文组织注册的非营利国际教育基金会,是国际教育的全球领导者,致力于培养具有探究精神、知识渊博、自信且富有同情心的青年。IBO的课程赋予学龄学生自主学习的能力,帮助他们掌握面向未来的技能,从而在瞬息万变的世界中创造价值并蓬勃发展。

一张手绘地图与一次暖心陪同



智利乘客与我合影留念。(黄国良 供图)

本报讯 (通讯员 黄国良) 执飞西安飞往上海的HO1236航班时,我留意到几位初次来中国的智利乘客神色局促。语言不通加上对陌生环境的不安,让他们始终面露难色。我立刻上前用英语温和问候,一边耐心倾听,一边配合简单手势沟通,终于了解到他们的顾虑——

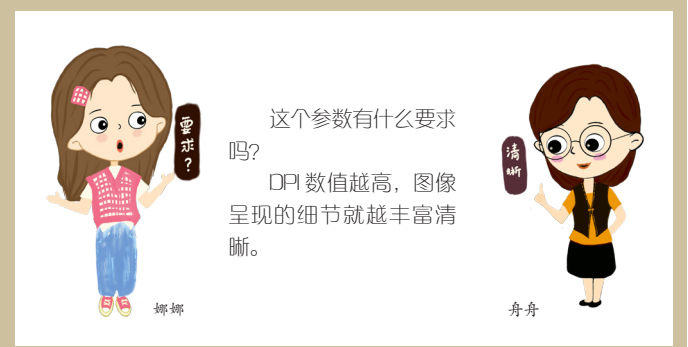
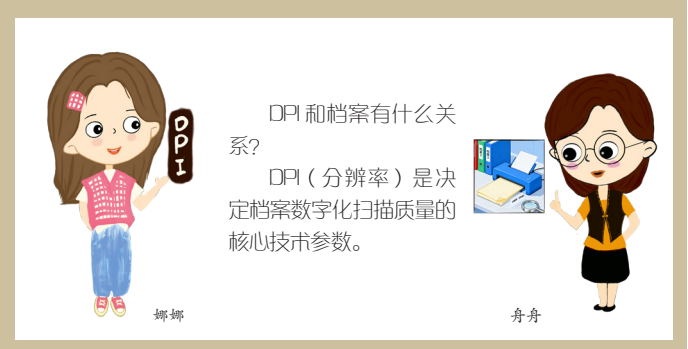
不仅对落地后的流程一头雾水,更因不知道如何从虹桥机场前往浦东机场而格外焦虑。

为了让他们安心,飞行途中我全程提供贴心服务:细致讲解下机流程、行李提取方法,还特意推荐了市域机场联络线这一便捷交通方式,亲手绘制了简单易懂的换乘指引图;见他们对机上环境不熟悉,我主动帮他们调整座椅角度,用英语逐一向他们介绍餐食菜单,结合南美客人的饮食习惯,耐心推荐适合的餐品;得知他们对中国文化充满好奇,我又热情地分享中国的风俗习惯和实用旅行贴士,手把手演示旅客服务组件的使用方法,就连洗手间的位置和使用细节都逐一说明,只想让他们在万米高空感受到家一般的温暖。

飞机抵达上海虹桥机场后,考虑到他们对转场浦东仍有顾虑,我主动提出陪同他们搭乘市域机场联络线。路上,我帮他们购买车票、安置好行李,还趁着乘车时间,向他们介绍沿途的上海城市风貌,让这段原本紧张的转场之旅,变成了一次轻松愉快的城市观光体验。临别时,几位智利乘客深受感动,主动邀请我合影留念,用镜头将这份跨越重洋的温暖永远定格。

这份认可让我明白,细致入微的服务,不仅能彰显吉祥航空国际化的专业素养与人文关怀,更能以真诚和热情向世界传递中国服务的温度,让每一位远道而来的旅客,都感受到东方待客之道的独特魅力。

漫话兰台



科创天地

数字人：企业未来制胜法宝

不少企业开始尝试应用数字人,它们不再是花架子,而是能实实在在帮企业干活、省钱、拉客户的“隐形帮手”。下面小编就来描绘一下数字人应用场景及实用价值。

一、内部办公：行政和合规的“全能助理”

某央企有个数字人叫“小知”,几千名员工都靠它办事。新员工入职,它会主动发定制培训包,还能随时解答“公积金缴纳”、“报销流程”等高频问题,以前需多个行政专员干的杂活,由它来搞定。

能源企业的数字人“小盾”更专业。开安全生产会时,它一边记纪要,一边自动标记“设备检修周期”“动火作业规范”等关键条款,还能直接链接到公司的合规知识库。

员工起草合规报告,它能调出历史案例和最新政策,避免因信息滞后导致的违规风险。

二、客户服务：跨渠道“贴心服务员”

银行的数字人“小融”特别灵活,能在APP、电话、线下网点同时服务。有人在APP问“房贷利率咋调整”,它用动画加语音讲得明明白白;老人打电话看不清屏幕,它立马换方言慢慢说;线下有人想办信用卡,它在自助机上一步一教操作。

三、业务增长：卖货和做内容的“高效工具”

某汽车品牌的数字人“小播”,是直播带货的一把好手。它不用休息,每天换多个账号播24小时,讲车型参数时还能实时查库存,告诉

观众“这款车只剩几台了”。用它之后,每个月订单可以大幅增加,但运营成本只有真人主播的五分之一,省钱又高效。

其实数字人核心就是帮企业干三件事:降本、提效、增值。比如重复的活自动化,能省近50%的人力成本;让知识流动更顺畅,新员工到岗1个月就能快速独立上岗;柔性个性化服务拉近客户距离,提升满意度和复购率。

不过,企业要真正发挥数字人价值,得先搞清楚自己要解决啥问题,不一定追求外观逼真。当然,数字人不是“替代人类”,而是把人从重复劳动中解放出来,去做更需要创造力和情感连接的核心工作。(集团信息科技部 陈钦霖)