

文亮教育:打造全域生态教育体系

■ 本报记者 梅雪凤

随着就业门槛的提高以及近年来各大城市“抢人”政策的颁布,专升本这几年来很受国家重视,尤其是 2020 年,各个省市的教育厅都下达了专升本扩招政策。文亮教育十多年来服务超过 100 万学生,文亮 VIP 课程体系始终保持 97.3%的高通过率,普通专升本学员以优异的考试成绩创写了 2020 年专升本多项佳绩。如今,文亮教育在浙江省内不仅是知名的专升本教育机构,更是行业教材编写的领军者。

课改办学先行者

文亮教育在激烈的专升本考试培训行业中脱颖而出,靠的不仅仅是一时的运气,更是多年来从未停止对教育产业的创新与探索。2009 年,文亮进入专升本教育培训领域,成为全国专升本考前培训领域的先行者与开拓者。

众所周知,浙江是全国课改的先行者,文亮教育经历了浙江课改的实践,在新课改的考试形式、命题趋势研究等方面形成了成熟的分模分阶研究理论,采用梯度量化教研模式,完成了无数次实战教学论证。

经过十余年的励精图治,现已建设成为一家融教育研究、考试培训、线上知识付费、图书出版发行为一体的知名教育品牌,一个集专升本、职业技能培训、考研等众多产品于一体的大型知识产业实体。目前,文亮逐渐形成深耕浙江,立足华东、华中地区,辐射全国的战略布局,已在全国拥有 100 余所分部,独立建设 4000m² 的教学科研中心,1000 余人的专业研发、优质教学的名师团队,为百余万学生提供了科学的学习指导与完善的服务保障。

强大的集团实力奠定了文亮教育的发展基础,针对逐年更新变化的考试内容和激烈考试竞争形势,设立教学研究中心、命题研究中心、线上教学研发中心、学生群体研究中心等,每年均推出全新的课程理念和创新教材



模式以达到更高的质量标准。

通过不断的创新与教学实践,形成了独有的文亮模式,成为全国专升本考试领域规模大、质量硬、信誉好、师资精、覆盖面广的优质培训学校,是行业教学质量标杆,为众多考生实现本科梦想提供了强大的智力支持和服务保障。

文亮教育集团多次被评为“最具影响力职业教育机构”“全国优秀教育培训机构”“浙江十大职业教育品牌”等。

打造全域教学生态

个性化学习方案、半军事化管理、学习进程管理、精良的师资匹配、学习效果测评、精品教学管理、全程全方位答疑、科学完备的辅导资料、60 人以内小班制、一班一科优师面授、班主任全程跟踪服务等成为文亮教育谋求差异化的出路。除此之外,文亮教育还拥有



完善的线上教辅体系。2018 年,文亮教育集团投入 2000 万元,自主研发了口袋专升本、文亮在线、文亮网课、扫码解题等一系列线上教学辅助产品,多平台联动,多渠道协同,累计在线用户突破 300 万。已然打造一个初具规模的全国性专升本线上辅导生态系统。

小班面授、线上立体教辅体系为文亮新课改下高强度、灵活性的教学服务提供了强大的服务和技术支撑。文亮教育的雄厚实力,也为新课改下考生们提供了足够的底气。不少学员表示,“在文亮,老师教得仔细,题目练得通透,这些都是我的底气。”

文亮教育还特别注重培养学员良好的学习习惯,在校长许向荣看来,授之以鱼不如授之以渔。文亮的培训和指导,不仅仅是帮助学员考上理想的大学,还要在学习的过程中培养学员养成良好的学习习惯,这在学员今后的大学生涯以及考研、考公、留学等的过程中

都将起到非常重要的作用。

为鼓励学员,文亮有一项高分送车的传统,当年的“文亮状元”将会获得一辆轿车的奖励。斥资送汽车,是成本和实力之间的博弈,校方表示:“我们想通过这项丰富的奖励政策来表彰学员取得的优异成绩,也为正在备考的学员树立榜样,提供动力。”

积极承担社会责任

文亮教育集团作为全国专升本培训行业的领先品牌,深耕教育多年,在专心做教育的同时也在积极承担社会责任。在校长许向荣带领下,文亮自 2012 年起始终投身于公益事业之中。

为了帮助更多的专升本考生走上正确的备考之路,每年,文亮都会在各个高校举行公益讲座,为专升本考生指点迷津,文亮专升本公益讲座走遍了浙江省的每个专科院校。

此外,文亮教育注重培养学员们的爱国主义教育。每年八一建军节,文亮的老师都会带着专升本的考生们来到红星之家,慰问退伍老兵。

新冠疫情期间,文亮教育积极行动,彰显企业担当。一方面开展线上公益直播课;另一方面寻求多方资源,积极捐赠抗疫物资,为工商管理学院捐赠口罩 3000 只,消毒喷液 800 瓶等,为学生等免费发放消毒用品,疫情期间公益投入百万余元。

在文亮教育许向荣校长看来,教育行业从业者要保持一颗向善的心,尤其是身为一家知名教育企业,就应该以身作则,发挥正向的带动作用,做力所能及之事,承企业之责任,尽教育之担当。

文亮教育始终致力于打造一个适应国家社会发展需要,以提升国民文化素质为己任的综合型专业教育集团。通过线上线下联动,构建起一个完整的全域生态教育体系,打造多阶多元的教育产业链条,真正把文亮教育集团发展成为全国首屈一指的知名教育品牌,立德树人、教育报国。



京东企业业务牵手十月稻田 共建粮食商品 B 端专属供应链

12 月 8 日,京东企业业务与农业品牌十月稻田签署合作协议,双方将深化企业市场合作,共建 B 端专属商品供应链,打造最快 48 小时完成的“从商品定制到粮食加工”的粮食商品采购服务,满足企业客户差异化、多元化的采购需求。

粮食商品作为最基础的民生物资,也是企业采购在员工福利和市场营销场景的主要选择。但相比于个人消费者,企业对于粮食产品的需求更加复杂多样。

京东零售集团大商超全渠道事业群集采商品中心总经理祁婷介绍, C 端市场的粮食商品都是标准化的,以往以单一品种为主,规格则主打 5kg 装、10kg 装等标准包装。但是对于企业,粮食产品的需求则更多是定制化的。例如在员工福利场景,就需要多种米、面产品的组合发放,在市场营销场景也需要更多样化的规格选择,以提高营销效率。此外,企业采购时为了增强员工归属感和满意度,对于产品的外观包装、LOGO 呈现等也存在大量定制需求。因此,粮食产品在企业市场如果直接“照搬 C 端”,无法满足企业的需求。

十月稻田作为一个集育种、种植、加工、仓储、销售于一体的现代化农业企业集团,其订单式生产模式及全产业链能力成为京东企业业务解决企业级商品供应链的最佳合作伙伴之一。十月稻田拥有十月稻田沈阳产业园、沈阳信昌、五常彩桥 3 大工厂,日加工水稻能力 3000 吨,年生产能力 150 万吨,总仓储能力超过 30 万吨,所拥有的专业物流团队可确保 700 多种粮食商品的全国覆盖。出色的全产业链服务能力,可以最快在 48 小时完成从商品定制进粮食加工环节的粮食商品采购服务。

在与十月稻田的合作中,京东企业业务充分发挥智能采购系统平台优势,帮助十月稻田与企业客户建立数字化的连接通路,高效收集客户定制需求,快速进行定制化生产并匹配相应的服务。具体来看,企业客户在京东智能采购平台提交商品组合的定制需求,可直接反馈至十月稻田的生产工厂,实现按需生产。在快速响应企业客户的定制化需求基础上,该模式还能够实现“边生产边发货”,大幅优化库存占用率。

十月稻田集团董事长王兵介绍,基于“需求-设计-生产-交付”的订单式生产模式,十月稻田今年在京东企业业务领域交出了一份亮眼成绩单。2020 年端午期间,十月稻田在京东企业业务成交额同比增长达 147%,目前,京东企业业务已成为十月稻田挖掘 To B 市场业务增量场的核心阵地。

京东集团副总裁、企业业务事业部总裁宋春正表示,随着企业市场的快速发展,面向消费者市场提供的标准化商品,已无法满足企业客户日益增长的定制化需求。未来,京东企业业务将不断加大在 B 端专属供应链方面的投入,与更多合作伙伴一起打造更符合企业客户需求、更具价值的长链服务。(中新网)

新闻简讯 | News bulletin

十九届五中全会精神在心中

为深入学习贯彻党的十九届五中全会精神,中煤新集楚源物业管理公司山南物业部党支部在 12 月 10 日利用党员活动日契机,组织开展“十九届五中全会精神在心中”主题活动。

活动现场,该支部不仅集中对《党的十九届五中全会(建议)学习辅导百问》指导用书进行学习,同时围绕“党的十九届五中全会精神”展开积极讨论和发言交流。最后,支部书记对党员干部今后和工作和学习提出了相关要求,并深情寄语青年党员要初心如昨、持之以恒地续写实干,为青春之国家,青春之你我,勇往直前。

通过前期学习和各类主题活动的开展,支部全体成员纷纷表示受益匪浅。大家表示,将以百倍的热情和定力深入学、长期学,以“钉钉子”精神持续提升政治和理论素养,为企业的发展贡献一份自己的力量。(王雪)

抗击疫情 运动先行

为增强疫情期间职工身体素质,缓解工作和心理压力,近日,中煤新集楚源物业管理公司组织职工开展了“抗击疫情 运动先行”冬季健步走活动。

此次健步走从山南新区银杏林徒步至舜耕山海园,广大职工集合完毕后轻装上阵,有的健步如飞,疾步行走;有的不疾不徐,有条不紊。沿着美丽干净的环山公路,呼吸着新鲜的空气,伴随着冬日温暖的阳光,大家心情格外舒畅,一路欢笑不断。达到山顶梅园后,该公司工会组长呼吁大家在坚持防疫的同时,一定要积极参加锻炼,增强自身抵抗力。同时表示下步将利用学习强国 APP 的“强国运动”进行排名,各班组之间进行总分 PK,激励大家多运动。

通过锻炼,不仅强健了职工体魄,放松了心情,更体现了广大职工积极向上的精神面貌,以更加饱满的热情投入到今后的工作中去。(王雪)

慰问独居老人 弘扬传统美德

为进一步弘扬中华民族“尊老、爱老、助老”的传统美德,中煤新集楚源公司淮南片区团支部在 12 月 14 日组织青年团员对公司家属区空巢、独居老人家庭进行走访慰问。阴沉的天气,寒风凛冽,却抑制不住大家高涨的热情,到达老人家中便像是回家的孩子,热心询问老人近期生活状况、身体状况。大家叮嘱老人要注意冬季保暖与用电安全,同时还帮助老人打扫卫生,临行前还贴心的为老人留下联系电话,告诉老人有需要帮助的可以及时联系他们。

懂得感恩,才能成人成才。通过此次志愿行动,不仅呼吁广大青年要学会感恩、孝顺老人,更是坚定了青年一代的理想信念,发挥好模范带头作用,为夺取全面建设社会主义现代化国家新胜利贡献出自己的力量。(王雪)

茅台之窗 |

高卫东李静仁深入生产一线 为习酒圆梦百亿加油鼓劲

■ 简俊沙 王元杏

12 月 12 日,习酒公司提前实现百亿目标的好消息从习酒公司 2021 年全国经销商大会传来,在这极具历史性意义的一天,茅台集团党委书记、董事长高卫东,党委副书记、总经理李静仁到习酒公司调研,深入生产一线检查指导工作,为习酒加油鼓劲。

来到习酒公司制酒二车间和制酒六车间生产现场,生产现场响起员工们激昂的号子声,制酒工人满怀激情、铆足干劲地投入到紧张的生产工作中,提前实现百亿的喜悦之情溢于言表。

高卫东认真听取了吕狮岩制酒区(二期)发展规划,查看了生产现场工艺操作,一边听取工艺介绍和生产计划,一边抓起红粮和酒醅,仔细查看红粮破碎、润粮和糖化堆发酵情况。

高卫东表示,习酒员工的状态很好,大家



一定要有自豪感和自信心,继续坚守好传统酿造工艺,努力抓好生产工作,为习酒实现百

亿目标后的新发展不断夯实基础。习酒公司有关负责人陪同调研。

云南玉药 坚守传承与创新 助力“云药”走向世界

■ 辛琼 本报记者 何沙洲

2020 年 12 月 10 日,在滇的中央省市各级媒体组团,走进了云南玉溪生物制药有限公司(以下称:云南玉药),在该企业将于 12 月 16 日迎来创办 50 周年的重要时刻,探秘云南玉药在半个世纪的发展历程中,从 20 间制药厂房,两把菜刀,一门碾槽,一口铁锅到打响品牌;从享誉国内到走向海外,不断彰显中医药的魅力,助力“云药”走向更大的舞台……

积极拥抱时代变革 跨越五大发展阶段

“从创办之初至今,云南玉药积极拥抱时代变革,把握企业稳健发展之道,积极参与国家重大健康战略事业的布局和建设。”云南玉药董事长李昆在媒体座谈会上接受记者采访时介绍,云南玉药生物制药有限公司,前身为玉溪地区六二六制药厂,始建于 1970 年,半个世纪历经了五大发展阶段,先后经历了 5 次更名。从 1970 年开办的“玉溪地区六二六制药厂”到 1979 年更名“云南省玉溪制药厂”,再到 1999 的“玉溪药业有限公司”,玉药克服种种困难,与云南省药物研究所合作,成为首家获批生产灯盏花制剂的药厂。

2012 年,玉药与滇虹药业集团股份有限公司股权合作,公司更名为滇虹药业集团玉溪生物制药有限公司;2014 年,在滇虹药业被德国拜耳正式并购后,云南玉药承接了中成药的生产制造和营销业务和全部的海外业务;2015 年,海外事业部正式建立,标志着玉药正式进军海外市场;2018 年,在印度尼西亚



●媒体团走进云南玉药探秘半个世纪的发展魅力

取得了三七脂肝丸和田七花叶颗粒的注册证书;2019 年,成立“云南玉药健康产业有限公司”,大力发展大健康产业。

跨越了五大发展阶段的玉药,如今已发展成为集药材种植、药品研发与生产、药品仓储与销售、中药文化传播为一体的综合性现代化制药企业。现年产规模达到片剂 8000 万片、硬胶囊剂 7000 万粒、颗粒剂 3 亿袋、丸剂 460 吨、乳膏剂 2000 万支、直接口服饮片 360 吨、普通饮片 100 吨、年处理原生药材 1200 吨。

立足云南中药材资源 大力发展“云药”

云南素有“动植物王国”之称,大自然赋予了这里丰富的医药资源。在 50 年的发展过程中,玉药依托云南得天独厚的自然环境,以及丰富的中药材资源,立足云南生态、资源、文化的区位优势,完善了从药材种植到药品研发与销售的时代一体化产业链条。玉药不断优化发展战略,现在已经拥有了国家级药品

批准文号 45 个,逐渐形成了“三丸三粒”的产品发展战略;聚焦在慢性病、大健康养生领域,大力打造推出具有云南特色的系列中药饮片产品,主要包括三七、天麻、石斛等云南道地饮片,以及具有防治心脑血管疾病作用的水蛭冻干粉饮片。

此外,玉药开发的很多产品,还借鉴和运用了民族医药的优秀之处,比如吸收彝医彝药的文化和经验,还有《滇南本草》中的名药名方,加以实验室科学研究分析,经过现代化的工艺改造提升,研发出产品提供给市场,满足市场的同时,也传承着医药文化。

云南玉药生物制药有限公司总经理王韬告诉记者,云南中药材资源丰富,其中三七在诸多知名药品中发挥着重要作用,运用好三七是云南众多药企一直在探索的内容,云南玉药坚守传承与创新,完善了从药材种植到药品研发与销售的现代一体化产业链条。“玉药作为国家级高新技术企业,每年投入 5%以上研发费用主要用于产品技术和质量研发、工艺优化、标准提升、专利申报等工作,着力



●云南玉药董事长李昆(中)、总经理王韬(右)向记者介绍公司发展情况

于解决企业发展各阶段技术难题。”王韬说,玉药还将技术攻关作为培养人才、选拔人才、发现人才的有效渠道。

据了解,新冠肺炎疫情暴发后,云南玉药相继向国内各医疗机构捐赠药品和爱心款,作为云南省第一批疫情防控物资重点保供企业,云南玉药自 1 月 30 日提前复工以来,全力以赴生产抗疫急需中药产品。

“中医药在此次疫情中大放异彩,也提醒着我们不要忘记先辈们几千年来凝结的智慧结晶。”李昆表示,企业要肩负起更大的社会责任,就要有更好的发展。在国家提出发展大健康产业以及助推中医药事业发展的背景下,在建厂 50 周年的新起点上,玉药将全面升级战略发展方针,完成资源整合,逐步形成以丸剂、片剂、颗粒剂、中药饮片为主的国内药品板块、以云南特色产品为主的大健康产业,以及海外市场拓展三大业务板块,三线并重。同时推进立足中医药健康产业产业发展和变革机遇,推动转型升级,持续提升核心竞争力,致力成为大健康产业的倡导者、先行者及践行者。