

当前,中国制造向中国智造的跃迁已进入深水区,传统行业面临数字化、智能化和全球化多重挑战。在珠宝产业这一典型“长链条、高附加值、高专业门槛”的传统赛道中,亦不例外。面对激烈的国际市场竞争与供应链生态重构的大趋势,涌现出一批以管理驱动创新的行业领导者。深圳市云顶翠峰珠宝有限公司总经理孟瑞,正是其中的佼佼者。

从2015年担任公司总经理以来,孟瑞始终站在企业运营最前线,以清晰的战略思维与全链条掌控力,持续推进公司管理体系革新和结构重塑,带领企业在产业震荡与市场多变中实现稳健增长。其管理轨迹,正是一部珠宝企业高质量发展的缩影。

在实务实践中,孟瑞将企业发展战略锚定于“服务B端、整合供应链、强化交付力”三大核心方向。他深知,中国珠宝产业在上游原料供应、工艺传承、品牌建设等环节存在结构性短板,而B2B端的高效供货能力与全流程整合力,将成为中小企业突围的关键。因此,自上任起,便主导重塑企业业务体系,逐步搭建起涵盖“原石采购—设计镶嵌—质检交付—终端销售”全链条一体化运营框架。

具体到实践层面,孟瑞将生产环节的精益化与柔性制造理念引入到珠宝镶嵌工艺流程中,在现有工厂基础上建立标准化、流程化、数字化的作业机制。在其推进下,公司生产交期较2017年平均缩短30%,产品不良率由原来的4.2%降至1.1%,综合交付效率显著提升。

此外,在人才梯队建设方面,孟瑞以“复合型团队+绩效驱动”双轮驱动模式,系统构建起设计、工艺、品控、市场等模块的技术管理体系,为企业稳步扩张提供了坚实人力保

## 孟瑞的管理之道——珠宝产业转型路上的「掌舵人」

林清峰

障。截至2024年,公司已服务超过300家珠宝零售企业,成为华南地区具有代表性的服务商之一。

面对行业普遍存在的风险抗压能力不足、价格波动频繁痛点,孟瑞高度重视企业风险管理体系建设,主导引入多维度市场监测机制与订单结构优化方案,通过采购策略调整、库存平衡控制等方式,有效对冲了金价波动与市场消费周期性调整带来的影响。

据公司披露数据,2023年云顶翠峰全年营收相较2018年增长超2.4倍,连续多年保持稳定盈利。在2023年与深圳市寰爵珠宝有限公司、2022年与深圳市鸿运行贸易有限公司达成的重要合作项目中,均体现出公司在全链路交付与客户服务能力上的显著优势。

孟瑞对企业的贡献不仅体现在经营数字与管理流程层面,更体现在其以行业视角推动企业升级转型的战略洞察力。在国家持续推动传统制造业智能化改造与中小企业“专精特新”发展的背景下,他提出了“以管理为杠杆,撬动供应链效率革命”的管理理念,积极响应政策方向,探索出一条以市场为导向、以流程为抓手、以人才为根基的高质量发展路径。

在行业结构调整、数字化进程提速的今天,珠宝产业的发展不仅需要技术创新,更需要以孟瑞为代表的职业管理者在体系重构、组织协同与资源整合上的专业作为。他的实践证明,稳扎稳打、精益求精的管理推动力,正是中国珠宝企业在全球化竞争中立足的关键支点。

未来,随着企业业务进一步拓展,增强产品附加值,孟瑞在管理领域的持续探索与深耕,必将为整个行业带来更具前瞻性的范式借鉴。

## 江苏：“足球+”撬动全域消费新增长

新华社记者 杨绍功

场上鏖战正酣,场下助威呐喊,场外且看且游……5月以来,“苏超”的“足球+”效应撬动江苏全域消费增长——单场最高入座超6万人,带动多场景消费超380亿元。

在以“苏超”为代表的文体旅融合项目助力下,上半年江苏社会消费品零售总额达23949亿元,同比增长5%,总量占全国的9.8%。意外走红的“苏超”,内涵和外延超越足球比赛,其背后是经济大省江苏持续优化营商环境、把握市场需求、开拓增长空间、探索经济治理的不懈努力和创新发展。

意料之外的流量 意料之中的需求

20日晚,苏州胥城大厦奥体馆,游客肖喆好和同伴边吃苏式汤面边看比赛直播,看到进球时激动得手舞足蹈。足球之夜,这家平时21点就打烩的饭馆,随行就市延长营业时间。

连续几个周末,淮安金湖的广场夜市,客人边看球边下单,手机支付的叮咚声淹没在看球的喝彩声里。5月以来,当地累计接待游客120多万人次,拉动相关消费超6亿元,让不少人直呼没想到。

意料之外,情理之中。“需求一直都在,关键在如何挖掘和满足。”南京财经大学教授朱军认为,当不少地方感慨消费增长乏力时,“苏超”走红给城市挖掘消费潜力开辟了“新空间”。

赛场内外,江苏13个地市花式“宠客”:常州设立“毛茸茸托管班”,让携宠观赛的球迷不用纠结“看球还是看狗”;徐州开出高铁“球迷专列”和免费接驳公交,让球迷当天可以便捷往返;无锡、扬州的景点凭比赛票根免费,酒店餐饮还有大礼包相送……

江苏省商务厅数据显示,5月10日至7月7日,“苏超”前六轮比赛期间,江苏线下监测旅游、出行、餐饮、住宿、体育场景合计实现服务营业收入379.6亿元。

表面是“足球搭台,旅游唱戏”,内在是瞄准消费痛点升级服务。苏州大学社会学院旅游管理系教授周永博认为,“苏超”撬动江苏

全域消费,让餐饮、住宿、零售等领域产生链式反应的背后,是“苏式服务”不断满足社会新需求。

赛场之外,街头巷尾,人们“围屏而坐”的“第二现场”,成为消费增长的“主战场”。江苏开展促消费主题活动,以点带面打造50个夜间消费商圈,一些被网友调侃“没有夜生活”的城市奋力拥抱足球夜经济。

今年上半年,江苏第三产业增加值增长5.9%,增速比去年同期高1.1个百分点。苏州用电量占江苏约两成,国网苏州供电公司数据显示,5月“苏超”开赛以来,当地服务业用电量同比增长达15.5%。

不仅是足球 不止于消费

6月1日,南通队4:0战胜泰州队,南通特色美食搜索热度迅速攀升;6月15日,无锡队2:0击败常州队,无锡水蜜桃订单量大涨……线下商超和线上平台的消费数据,印证着江苏文体旅融合创新的成效。

徐州队客场迎战常州队,徐州文旅在常州奥体中心外举办《遇见汉风》演出;扬州队主场对战南京队,扬州国有收费景区对省内居民免费开放;同期,江苏省文旅部门赴上海、浙江举办“跟着‘苏超’游江苏”推广周,招揽长三角游客。

文旅上新,产业创新。常州中华恐龙园接洽“十三妹”的网络热梗,推出恐龙妹妹系列玩偶,首批预售2万个;南通家纺企业组团上网销售,结合足球印花与蚕丝工艺的新款夏被成为“销量担当”;苏州炒菜机器人亮相赛场市集,13城美食随意点单,两分钟新鲜出炉。

异地奔赴不仅为足球,更为新场景体验。“苏超”第七轮比赛期间(7月19日至20日),6个主场城市银联异地消费同比增长14.62%,游客量同比增长18.86%。

循着“苏超”热潮而来的不仅是游客。周末看球,工作日看厂。近期,来自深圳的人工智能产业创业者张志强跟着看球团,走过了盐城、南

通,了解当地产业发展和招商引资政策。

在南京,赛场上打出“投资南京就是投资未来”的横幅,表明“苏超”内涵早已超越传统球赛。近日,宝马集团全球六大信息技术研发中心之一落户南京。该公司有关负责人提及,德国足球文化浓厚,“苏超”引发的国际关注,让企业项目落户此间更容易获得双方聚焦和共情。

为把“苏超”流量转化为持续增量,江苏“十三大保”正齐心协力在城市形象塑造、营商环境优化、增长空间开拓方面深度发力。

共享赛事激情 共创发展新局

无锡招商城广场,周末露天巨幕球赛直播开场前,人们已经扶老携幼围坐了十几桌。市民不买门票,逛个夜市,同样能共享文体旅融合带来的新服务、新场景。

由村官、外卖员、大学生等“低专业含量选手”组成的“苏超”球队,以“草根赛事”吸引普通市民。

无锡的集成电路研发工程师自嘲“伪球迷”,但“苏超”已成为他和同事的新话题;常州武进建材市场旁的小吃烤店排起长队,人们慕名而来边吃边唠边探寻小个体户成为“苏超”赞助商的传奇;民间手工达人设计的一款文创帆布包日销400单,许多小网店借“苏超”爆火。

从赛场故事到赛事经济,人人皆可参与。参赛条件向全国球员开放,赛场广告向大小企业开放,市政单位停车场向游客开放……江苏各市努力延伸“苏超”的开放特质,不断提升治理能级,把网络流量转化为发展增量。

有地市级政策研究部门的干部告诉记者,发挥“苏超”撬动作用,发展消费主导型经济,共创经济发展新局面,正成为许多江苏城市政府部门探索发力的新课题。

南京大学长江产业发展研究院研究员张月友认为,“苏超”体现了线上线下的双向互动,在传统文化中融入时代元素,仅金奖就获得5个,被评为润川金牌工匠、淄博手造工匠。父子两人联合创作的青鲁瓷刻绘作品先后获得“山东手造·优选100”产品等荣誉30多项。如今,父子两人联袂在首批中国特色小镇山东省淄博市淄川区昆仑镇,利用70年前老厂房创办的都瓷陶艺陶瓷文创园,已成为集创作、生产、展览、观赏、研学、销售于一体的陶瓷艺术中心和网红打卡地。

本报记者 方文煜 特约撰稿 闫盛鑫 摄影报道

## 以标准构建未来 谢放与高端餐饮服务管理的系统化转型之路

郭语辰

当下,高端服务业正经历一场深层次的结构转型。在消费分级、多元场景与客户体验驱动的共同作用下,餐饮行业特别是高端餐饮赛道,逐步告别“经验主导”的粗放型增长阶段,迈入“系统构建+标准复制”双轮驱动的精细化发展路径。在这场由内而外的重构浪潮中,谢放以其三十余年的实践积累和系统化管理能力,塑造出具有前瞻价值的服务体系样本。

自2017年创办上海伊桃餐饮管理有限公司以来,谢放始终担任董事长兼总经理,全面主导企业的战略规划、市场拓展、组织搭建与流程构建等关键事务。在他的带领下,公司已在上海、南京、苏州三地发展出八家高端餐饮门店,业务涵盖高端酒店宴会、企业定制团膳与私密宴请服务,员工总数超过160人,服务对象广泛分布于金融、地产、会务与学术科研等多个高端场景。

这背后,是谢放对行业本质的精准把握与服务流程的持续打磨。不同于依赖“明星厨师”驱动的传统模式,他构建的是一整套聚焦“标准化、专业化、可复制”的运营管理体系。他认为,真正可持续的服务品质来自流程节点的精细设置、管理逻辑的科学优化,以及组织执行力的结构性提升。也正因此,他围绕高端客户管理、门店统筹调度、流程SOP构建和后勤链路优化等环节,主导研发并登记了多项企业级系统平台,在内部实现了高频运营节点的数字化可视与管理闭环。

例如,“高端连锁餐饮门店统筹运营决策系统V1.0”集成门店营运、成本结构、人员配置等维度数据,为总部管理者提供实时运营预警与绩效对比支持;“高端客户服务体验反馈与品牌画像智能系统V1.0”则基于客户行为数据建立服务评价模型,辅助企业精准识别客户画像,推动服务体验一致性与客户关系维护;“餐饮服务流程与标准输出系统V1.0”系统化提炼一线运营逻辑,构建服务执行模板库,广泛用于人员培训与门店新开复

制;“基于多板块中央厨房供应链成本优化系统V1.0”则实现从采购到配送的链路精算与协同控制,增强了企业在多门店运营下的后勤效率。

这些成果的核心价值不在于炫目的技术外壳,而在于其来源于一线场景、服务于实际管理需求、最终落实为企业的可持续增长引擎。在谢放的规划中,每一套系统工具的目标都是“固化成功经验、降低试错成本、推动服务质量稳定输出”。

在行业评价层面,谢放近年获得多项专业认可。其中,“智未奖—餐饮营运优秀创新成果奖”表彰其在服务标准化流程方面的创新实践,“金亥奖—华商企业领军人物”则肯定了他在企业战略管理中的突出表现。两项荣誉分别聚焦于系统建设与领导力价值,充分体现了谢放在专业能力与公众认可上的双重实力。

在企业经营中,谢放也以稳健有序的方式推进品牌发展。近年来,公司与华住集团、上海中科学术活动中心等多家机构建立合作关系,承接高端宴会、日常团膳与长期驻点运营,合同期覆盖至2027年甚至2029年,充分显示出合作方对企业服务体系与执行稳定性的高度认可。

放眼未来,中国餐饮行业的下一个阶段注定要走向精细化竞争与系统化整合,而这正是谢放多年来所坚持与倡导的方向。他所主导构建的运营模型,不仅为本企业服务提供保障,更成为整个行业可借鉴、可对标的管理样本。

作为系统的设计者、流程的优化者、组织的统筹者,谢放的实践路径不仅关乎一家公司如何经营,更为高端餐饮服务行业提供了一个清晰的命题答案:真正的竞争力,不在于做了多少,而在于是否有能力把服务经验沉淀为方法论,把管理智慧转化为行业语言。在标准化与数字化驱动的时代语境中,他无疑是这一答卷的坚定书写者。他不仅构建了一家企业未来,更为整个行业的发展路径提供了深刻注解。

## “瓷艺父子”同台秀



7月22日,淄博手造工匠刘永强(左)正在山东手造大工匠刘永强指导下进行刻瓷创作。刘永强是青鲁瓷刻绘第五代非遗传承人,其父刘

永强自1985年开始从事陶瓷制作、刻瓷艺术,先后夺得各种奖项220多次,被授予山东省工艺美术大师、齐鲁文化之星、齐鲁工匠、山东省

## 场景上新 取证加快 安全优先 ——低空经济发展呈现三大新动向

新华社记者 王鹤 龚雯

2025国际低空经济博览会近日在上海举行。记者采访发现,作为激活经济发展新动能的强劲引擎,低空经济正在成为地方政府和相关企业竞相追逐的新赛道,应用场景不断拓宽,适航取证进程加快,行业发展朝着安全、有序稳步“起飞”。

创新成果不断落地 应用场景持续上新

在此次展会上,超过19件产品全球首发,25件产品国内首发。随着创新成果的不断落地,新的应用场景应运而生。

无人机“穿上”球形镂空罩,变成一颗颗在空中“随心飞”的“魔法足球”,运动员在地面通过遥控器,精准操纵无人机在空中进行攻防对抗,射进空中圆形球门。无人机足球正在全球范围内迅速发展,成为科技+体育竞技的新风潮。

中国邮政带来了“ZC500纵列式双旋翼无人机”,最大有效载重260公斤,最长续航10小时。此前,中国邮政的中小型无人机已在16个省份试点,实现农产品快递、报刊投送、药品投送等服务,打通物流“最后一公里”“最后一公里”。

多家企业带着各自的“空中出租车”炫技。亿航智能旗下合翼航空工作人员介绍,合翼航空将在合肥骆岗公园正式开展EH216-S航空器低空文旅观光运营,届时市民可以乘坐这一航空器,以全新视角重新“认识”这座公园。

沃飞长空展示了eVTOL产品AE200批产构型机和最新智能座舱。公司总裁兼首席科学家郭亮说,大城市交通拥堵、传统文旅形式单一交通不便、应急救援地形受限是当前出行的三大痛点。“通过eVTOL,危重病人的



7月23日,观众在博览会现场了解一款飞行汽车。

医疗转运,从上海崇明岛到上海交通大学医学院附属瑞金医院,原本按小时计算的路面时间,未来可缩短至十几分钟。”

适航取证进程正在加快

低空经济应用场景如果要真正落地,一个大前提是航空器要取得适航认证。记者在展会上采访发现,种种迹象显示,这一进程正在加快。

亿航智能在去年获颁适航“三证”(TC、PC、AC)的基础上,今年3月获颁首批载人类民用无人驾驶航空器运营合格证(OC),可在批准区域内进行收费商业运营。峰飞航空吨级以上eVTOL——货运版V2000CG凯瑞鸥单机适航证(AC)近日获民航局批准,集齐适航“三证”,并向客户交付,主要用于低空物流、紧急物资运输和应急救援。

中国民航高质量发展研究中心专家蔡琦说,集齐“三证”意味着该航空器完成全部适航认证流程,已经具备满足订单客户进行商业交付的全部条件。“目前,我国凭借无人机和电动汽车全产业链的优势和对低空经济产业的战略布局,已经处于相对领先地位,美国

也有望凭借电动汽车的积累实现新型航空器领域的“换道”超越。

低空经济发展强调安全优先

不论传统航空器还是新型航空器,技术进步的前提,是必须保障安全。在此次博览会上,“安全”成为热词。

“今年,低空经济的安全性被提到了前所未有的高度。”上海低空经济产业发展有限公司董事长宋雪枫告诉记者,国家发展改革委提出“无安全、不低空”,同时针对盲目投资乱象进行规范,让产业发展更有序。

低空经济安全涉及产业生态的方方面面,是一个综合安全体系。首先,航空器自身需要质量过硬、安全可靠。“低空经济是安全经济,在相关标准尚不完善的阶段,作为制造企业,要做好把关,做出高安全冗余度的产品。”沃兰特航空高级副总裁黄小飞说。

此外,设施网、空联网、航路网、服务网“四张网”的安全缺一不可。确保所有飞行器能清晰识别、精准定位、随时联络、避免碰撞,并能在紧急时快速响应。

中国航空工业集团公司西安航空计算技术研究所副总工程师解文涛认为,未来的新型飞行器是高速智能节点,处在动态、高风险、强时效性的运行环境,它必须看得见、听得懂、飞得稳、飞得准,需要毫秒级决策和控制响应能力。“我们研发的‘灵睿智算处理平台’,就是为了解决机载端实时智能处理瓶颈,为低空经济装上智能算力引擎。”

自2024年起,低空经济已连续两年被写入政府工作报告,技术创新不断涌现,相关产品产量快速增长。东海航空副总裁李志良表示,推动低空经济有序发展,还需要不断完善相关政策法规,做好风险管理,低空经济才能飞向“新高度”。

## 商会夏日送清凉 慰问市容环卫工



7月24日下午,安徽省马鞍山市花山区沙塘路街道商会围绕“不忘初心感党恩、耕耘公益二十载”主题,开展“夏日送清凉,慰问市容环卫工”活动,组织企业家们连续二十年坚持深耕公益领域,给奋战在一线的百余市容环卫工送去夏日问候与关怀。

活动当日,新大新百货有限公司、东方财富证券等16家爱心企业精心筹备了矿泉水、牛奶、饮料和生活用品,商会还组织了健康体检活动,关注环卫工人的身体健康状况。

本报通讯员 胡智慧 施彩文 摄影报道