

## 与扬子有个十年之约的报童高梵: “爱心售报”活动就像一扇窗

■刘丽媛

2022年暑假,第一次参加扬子晚报爱心售报活动的高梵,在南京街头偶遇了13岁时也曾参加过爱心售报活动的邱新月,相隔10年的两代报童留下了她们的第一张合影。



2024年8月19日A4版报道

“2022年夏天,我小学2年级,第一次参加爱心售报。”高梵至今清晰记得,在新街口地铁站口,她看着人来人往,手中的报纸仿佛有千斤重。正当她鼓起勇气想向一位路过的姐姐开口时,对方却已走过,但很快她又毫不犹豫地转身折返,不仅主动买下了高梵的报纸,还分享了自己曾经的卖报故事来鼓励她。

2024年8月17日,扬子晚报“勤工助学 爱心售报”20周年活动现场,25岁的“老”报童邱新月和10岁的小报童高梵,留下了她们的第二张合影。“爱心售报活动是自己13岁时看向未来的望远镜。”已在宾夕法尼亚大学攻读硕士研究生的邱新月这样说,高梵也坦言,爱心售报活动就像一扇窗,让自己看到了需要帮助的同龄小朋友,看到不同年龄、身份但都充满爱心的陌生人,看到了更广阔的世界。

邱新月与高梵的“缘分”,其实是一种温暖的必然。作为南京地区持续时间最长的公益品牌之一,扬子晚报“勤工助学 爱心售报”活动自2005年启动以来,已经通过卖报

善款帮助了很多地区需要帮助的孩子。“每次把报纸递出去时,陌生人都会给予我微笑和鼓励。”高梵说,多次参加爱心售报活动后,自己没有了第一次走上街头的紧张胆怯,每次面对陌生人说出“我是扬子晚报爱心售报小报童”的时候,心里都特别骄傲,因为她在活动中感受到了关爱的传递。这种与陌生人打交道、用自己的汗水帮助同龄小朋友的经历,也让高梵变得越来越自信。高梵向记者透露,今年她在学校的运动会、区级游泳比赛中拿了好几个冠军,同时还在学习跳街舞,“卖报的经历在我心里种下了自信表达、勇敢展示的种子,我就像小树苗一样,每天向上冒一点,不知不觉就看到了更远的风景。”

“等到扬子晚报50岁时,我已经是大人了。我希望那时自己依然保持热情和善良。”今年11岁的高梵与即将“40岁”的扬子晚报许下一个新的约定——她希望,扬子晚报的爱心公益能够一直持续下去,10年后,她也想像新月姐姐一样,成为带领更多小朋友参与公益的“老报童”,把这份爱心接力一直传递下去。

## 众心一致,精进至远 让年轻人拥有更精彩人生

江苏众远集团成立于2012年,总部位于南京河西青奥双子塔。经过十余年稳健发展,集团已由多元化业务探索逐步沉淀为更清晰的战略主线:以消费医疗服务管理为核心,以投资为入口、以管理模式与服务模式输出为核心能力,面向行业持续打造可标准化、可复制、可扩展的“平台型能力体系”。在这一主线之上,集团业务布局涵盖消费医疗、数字传媒、生态投资及相关配套板块,多板块之间协同联动,共同支撑消费医疗主业的品牌建设、流量获客、客户运营、组织能力与资本运作,形成“主业牵引、协同赋能”的业务矩阵。

当前,众远集团围绕消费医疗全生命周期运营,从“客户认知—咨询转化—院内服务—术后管理”的完整链路出发,系统化构建服务与管理能力。集团坚持以投资为入口,通过对优质医疗资源的整合与配置,推进医疗机构的投资建设、标准化管理与专业化运营,逐步形成覆盖机构治理、流程体系、服务标准、质量安全、运营管理、人才培养与数字化能力的综合赋能体系。与传统“单体机构经营”不同,众远更强调把可验证、可迭代、可沉淀的管理方法论与服务体系“产品化”,并在多机构、多城市、多场景中实现复制与规模化落地,从而为行业提供可持续的服务管理基础设施与底层能力支撑。

在能力建设上,集团以“标准



化”为抓手,以“数字化”为工具,以“组织化”为保障,推动从经验驱动向体系驱动转变:通过统一的服务标准与流程管理,提升交付一致性;通过数据化运营与精细化管理,提升决策效率与资源配置效率;通过组织能力建设与人才梯队培养,提升机构长期经营的稳定性与韧性。围绕上述能力体系,集团不断强化“管理模式输出、服务模式输出、运营体系输出”的平台化属性,使投资不仅带来资产扩张,更带来可持续的管理增值与能力复制,为消费医疗行业的高质量发展奠定基础。

组织与人才是集团战略落地的核心支撑。集团现有员工1300余人,其中80%以上具备本科及以上学历,团队平均年龄28岁,呈现出鲜明的年轻化、专业化特征。集团现有党员80人、团员

242人,在组织建设、人才培养与文化塑造方面形成了稳定而富有活力的体系。集团倡导“众心一致,精进至远”的核心理念,通过制度建设、流程机制与价值观共识,打造高执行力、高协同效率的组织形态,确保管理与服务体系能够持续迭代、快速复制、稳定交付。2024年,集团营收突破10亿元,展现出良好的成长性与高质量发展的韧性基础。

在战略模式上,集团持续推动“业务矩阵协同—能力平台沉淀—行业底座构建”的演进路径:一方面,依托数字传媒板块在内容生产、品牌传播与用户触达方面的能力,强化面向年轻消费群体的沟通效率与体验表达;另一方面,依托生态投资与配套板块的资源整合能力,为主业发展提供供应链、渠道协同与经营支持,提升整体运营

效率与抗波动能力。

通过多板块联动,集团不断推进从“业务增长”走向“能力增长”,从“机构经营”走向“体系输出”,形成可持续的第二增长曲线与长期竞争壁垒。

作为一家持续进化的企业,众远集团始终以“让年轻人拥有更精彩人生”为使命:对内,集团为员工提供清晰的成长通道、专业化训练体系与多岗位发展机会,让组织成为人才成长与价值实现的平台;对外,集团以客户需求为导向,强调高质量服务交付与长期口碑经营,通过服务模式创新与管理能力升级,助力客户在追求高品质生活的道路上获得更可靠、更可预期的专业体验。面对新一轮科技革命与产业变革浪潮,集团积极拥抱技术迭代与产业升级,围绕数据驱动、智能化工

具、标准化体系与组织能力建设,不断提升运营效率与管理精度,推动业务在市场化、产业化与数字化层面的系统跃升。

面向未来,众远集团将继续深化战略转型,坚定聚焦消费医疗服务管理赛道,持续强化“投资驱动+模式输出”的发展路径:以投资为引擎,以管理模式与服务模式为核心输出,进一步完善覆盖“机构治理—运营管理—服务交付—质量安全—客户运营—数字化体系”的平台型能力体系,打造消费医疗行业的服务管理基础设施与行业底座。在此基础上,集团将持续提升资源整合能力、专业化运营能力与标准化复制能力,推动更多优质医疗服务以更高效率、更稳定品质、更可持续方式触达用户,为行业高质量发展贡献可复制、可推广的系统解决方案。

扬文

