

农民“触网”富起来 数字农业热起来

“灯塔计划”力助我省农产品搭上电商快车

“以前地里蔬菜只能拉出去卖，现在也想用点新潮销售方式，但干着急没办法。”农户刘卫东抱着试一试的心态，参加了一亩田“灯塔计划”培训课。5天课程结束，他受益匪浅，卖货新方式、新渠道豁然开朗。

这个“灯塔计划”项目由华远陆港一亩田农村商品物流配送有限公司（以下简称“华远陆港一亩田”）负责实施，该公司由华远陆港山西汽运集团与北京一亩田新农网有限公司合资成立，前者发挥物流配送优势，后者发挥电商平台、数据技术优势，面向山西农业生产县域，以推动农业人才培养、农产品销售和农业品牌建设。从去年9月启动至今，山西“灯塔计划”已经先后在10个县、市举办了18场培训课，1097位农业从业者参加培训学习，并建立了学员微信群，安排专人持续跟进辅导。

从0到1的跨越

农产品销售一直是农户最关心的问题。在“灯塔计划”培训师胡世民看来，农民的问题在于“会种不会卖”，以“坐等靠”为主，市场意识和销售能力弱。“在培训过程中，我发现农民销售渠道狭窄。行情好的时候，基本不愁卖，行情不好的时候，只能存起来慢慢等。什么时候卖，不知道，多少钱卖，只能随行就市。”胡世民说，通过“灯塔计划”产地人才培养，更多农业生产者学会了电商销售。

从0到1看似简单，却是一次人生跨越。每一次培训，培训师们都会结合当地产业特色，准备好从基础到进阶的系列课程。围绕卖货需求，培训师手把手教会学员在电商平台发布农产品，然后从市场买家角度，总结提炼买家关心的服务、质量、标准等问题，帮助农户建立市场意识和营销理念。

听了培训师的介绍，农户刘卫东在手机上下载了“一亩田”App，他把自家大棚种的西葫芦等蔬菜，拍成了照片挂到了平台。出乎意料的是，不到一周时间，便接到十多位采购商的联系电话，生成订单1.5万公斤。

北京一亩田新农网有限公司市场部负责人欧连维说，目前，在一亩田平台，已有像刘卫东一样的85万农业从业者展示销售的农产品，品种800多种，每年带动近百亿元的销售额。“山西农业产业基础较好，但在农业人员的互联网技能提升、农产品市场销路的拓宽、品牌的打造以及农业生产和流通的数字化智能化建设方面，还有很大的提升空间。”欧连维说。

看数据识行情

除了帮助具有一定互联网经营能力的用户，自发线上开店外，“华远陆港一亩田”还帮助出货量较大的货主对接全国批发市场，利用一亩田的市场代卖网络开展大宗销售。

每年秋收季节，代办人员就会赶到田间地头，将附近村子的农产品归集起来，形成一定规模。徐峰就是代办人员之一，每年9月底10月初，是他最忙的时候。苹果该收了，他整天在田间地头奔波，与种植户商定苹果等级、走货信息、发车方案等。同时，时刻关注市场行情的变化，心总是悬着，行情一好，货源有可能紧张；行情不好，货品可能卖不出去。

“借助一亩田平台，现在做苹果批发生意，比过去省劲儿多了！”徐峰开心地说。一亩田平台已研发上线“天机”农业大数据系统，拥有农业大数据资源和全国数百个批发市场行情数据，每天提供监测报告，给出发货建议和参考。“这些数据对我们太重要了，便于了解哪里价格高、哪里价格低以及哪里走货快、哪里走货慢，做到心里有数。”徐峰说。

做水果批发生意，不仅要关注市场行情，更要保证货源供应和货品质量。只要当天有货，徐峰就会将水果的品质、等级等信息发给平台，很快有专人与他对接。他再根据平台提供的行情信息，确定往哪个市场发货。

货品等级、包装方案、发车方案不需要徐峰操心，平台客服人员会主动调出各个市场的货品包装标准，定向发到他，提醒他按照市场的货品标准装车发货。销售完成后，24小时内结算货款，保证收支透明。“原先，我的苹果只能卖到太原等周边批发市场，范围很小，现在平均每天走货3万斤左右，北京、广州……全国数十个市场都铺了我的货。”徐峰说。

数字农业样板

近年来，华远陆港一亩田公司定位于打通流通渠道、畅通配送环节，建立了“农产品进城、消费品下乡”双向通道，打造数字农业全国样板。

华远陆港“灯塔计划”活动实施以来，山西省商务厅积极协助该公司，开展“灯塔计划”培训工作，要求我省各市商务局与华远陆港一亩田公司对接，制定培训计划，确定有意参加培训项目的市县，填写“灯塔计划”培训需求表，并组织报名人员按时参训。近日，省商务厅再次发布通知，继续在全省推进“灯塔计划”新农人专题培训。

“今年我们将继续围绕电商、品牌、渠道等开发培训课程，建立涵盖普及、提升、高级的三级进阶培训体系，培养一批乡村振兴人才。”华远陆港一亩田公司综合管理处负责人赵梦娇说，目前，“灯塔计划”已融入更多推动地方特色产业发展的相关服务，如品牌建设、产品上行、资源对接、供应链建设等。

采访中，欧连维表示，山西今年将升级“灯塔计划”，进一步扩展助力三产融合发展、大数据赋能、产业振兴配套服务三个方面内容。例如，依托一亩田线上App及线下代卖渠道所构建的市场渠道体系，初级农产品及预制加工产品的销售，提供更多样化的选择。根据每个县的区域产业特色，为所培训县城免费提供定制化的大数据产业分析报告等。

今年，“华远陆港一亩田”计划在山西70个区县开展100场“灯塔计划”培训课，累计培训农业产业带头人1万人次，带动我省特色农产品线上大宗销售额增长超过5亿元。

“灯塔”在手，“华远陆港一亩田”将继续脚踏实地，走村串镇，迎着数字农业时代的阳光，这支队伍越走越雄壮。

记者 马向敏 文/摄



徐峰正在整理苹果。

思维“+”了吗

D短评 在互联网与各种传统行业深度融合的今天，农产品销售也搭上了“互联网+”这趟快车。

渠道多了，电商、社区团购、商超等等不一而足。这意味着对货品的需求更加严格和多元。以苹果为例，农户在电商平台经常接到不同采购商的咨询，他们提出，各种货都可以收，但必须进行标准分级。农户有点头大，卖光就行了呗，分那么细干啥。

农产品标准化势在必行。在销售层面，有的农产品电商平台已出台上线标准，有的推出平台好评率、信用评分等配套标准等。同样，农户应该学会标准化种植，细化种植标准，相关部门也应积极加大力度甚至给予补贴，支持农户走出这一步。

搭上“互联网+”这趟快车，市场“+”了，流通“+”了，但你的思维“+”了吗？



尚宁公司董事长武英志

随着经济社会的发展和人民生活水平的提高，“健康”成为当下的热点词汇。国民的健康意识正逐步从被动医疗走向主动健康管理，变“有病才看”为“无病预防、有病早治”。党的十九大将“健康中国”上升到国家战略，把人民健康放在优先发展的战略地位，大健康产业也迎来了快速发展的机遇期。

以“服务民生，情系健康产业；追梦百年，建设品质企业”为愿景，山西尚宁健康体检中心始终秉持“为客户提供优质的、温暖的健康产品和服务”的初心使命，弘扬“以真诚热情的态度提供服务、以专业务实的信念坚持耕耘、以创新开放的精神保持领先、以共建共享的形式创造价值”的企业价值观，风雨兼程、砥砺前行，走出一条健康产业高质量发展之路。



尚宁颁发功勋金奖

崇尚阳光 宁静致远

——山西尚宁健康体检中心创新发展纪实

敢为人先 开创新河 勇当民营健康产业排头兵

尚宁体检，始终以攀登者的姿态，勇立潮头、敢为人先，谱写着一曲“引领健康体检行业、缔造健康生活方式”的奋进之歌。

“无论走多远，我们都不会忘记来时的路，都不能忘记健康为民的初心使命。”尚宁公司董事长武英志满怀深情地说，“我们始终坚持听党话、感党恩、跟党走，致力成为负责任和受人尊重的医疗企业。”

时针拨回到1994年，改革开放浪潮迭起。武英志怀揣梦想，集资100万元，租赁场地并筹建了尚宁公司的第一个业务所——山西尚宁高科技医学检验中心。

“那时候只有十几名员工，两台放射免疫检测仪。”武英志回忆起来满是感慨，“当时医学独立实验室是一个新生事物，很多人都没听说过，但我们怀着敢为人先、开创新河的信念与执着，本着为社会、为百姓造福，为政府解忧的初衷，用百分之百的诚意和质量打开了一扇又一扇合作之门，业务范围

逐步延伸到省内各地，在业界树立了良好的口碑和形象。”

源于这份铭于心、践于行的信念与执着，尚宁体检的发展之路也走得格外踏实——

2002年，坚持为人民健康服务的宗旨，武英志率领公司开始二次创业，山西省首家民营健康体检中心——尚宁体检应运而生；2007年，实现规范股份制管理，走上了现代企业制度的运营之路；2009年新建了高新体检部；2013年新建了滨河体检部；2015年成立了外检部；2017年成立了体育西路综合门诊部；2019年新建和平体检部……

时代的年轮，铭刻奋斗者的足迹。如今，尚宁体检已成为太原乃至全省民营医疗机构的排头兵。公司先后获评“全国模范职工之家”“中国体检连锁机构示范店”“山西省健康管理先进单位”“山西省优秀企业”“山西省服务业百强”等荣誉称号。



尚宁济困助学金额颁发座谈会



主要管理层培训会



尚宁向红十字会捐款

品质强企 人才兴企 高质量发展尚宁步履稳健

品质强，则企业强；人才兴，则企业兴。深谙这一道理的尚宁体检领导团队，一直致力于对品质的要求和人才的追求。

“今天的品质，就是明天的效益。”尚宁体检执行董事武毅军说，尚宁始终坚持社会效益第一，将品质放在首位，对质量严格把控，并在质量管理上持续改进，精益求精。

“2018年以来，我们累计投资4000余万元用于购置设备，全部是国际一流的检测设备，目的就是为客户提供精准、优质的体检服务。”武毅军说。

不求最大，但求最好，品质正是尚宁由内而外发展壮大的保障和底气——尚宁体检依托的检验实验室（山西尚宁高科技医学检验中心）获得国家ISO15189医学实验室质量和能力认可，一直占据着省内医检行业的排头兵地位；尚宁体检是省卫健委健康体检与管理医疗质量控制中心唯一一家民营体检行业的委员单位，树立起全省民营体检行业的标杆。

“公司每年都会举办表彰大会，评选表彰一批‘尚宁功

勋金奖’‘尚宁功勋银奖’‘尚宁奋斗者奖’‘年度优秀人物’，营造积极进取、重才爱才的浓厚氛围。”武毅军说，良好的环境是吸引人才的“强磁场”，汇聚人才的“聚宝盆”。

据介绍，尚宁体检历来重视人才的吸纳和培养——

组织主要管理层赴北京大学、清华大学、中国人民大学、太原理工大学、山西财经大学等省内外知名高等院校进修；定期举办主题培训讲座，提升员工的业务能力和水平；实行“员工持股”分红激励机制，坚持薪酬向一线员工倾斜、向业务技术骨干倾斜的劳资方案，让员工更有获得感和归属感；坚持“人尽其才、才尽其用”，结合人才工作经历、人生阅历、擅长领域等因素，将人才放在最能发挥作用的岗位上。截至目前，公司共有高级职称人才173人、中级职称人才42人、初级职称人才75人，占公司总人数的60%以上。

在此基础上，尚宁体检先后与长治医学院、山西医科大学晋祠学院共建了实习基地，为全省医院和医疗体检机构培养输送了大量人才。



外检部上门服务

文化引领 筑梦健康

追梦百年 尚宁扬帆再启航

企业发展壮大的同时，尚宁体检主动承担社会责任，坚定扛起“关爱生命，为人类健康事业不懈奋斗”的民企担当。

面对新冠肺炎疫情，尚宁人积极应对、投身抗疫，开展核酸采样及检测工作，日采集检测标本达1万例，在高速卡口、居民小区、隔离酒店，时时处处都能看到尚宁人的身影。

启动实施“尚宁捐资助学项目”，分批对100名品学兼优、家庭困难的学子进行资助，共达200万元，获得了政府和社会的广泛赞誉。

组织举办“情系环卫·奉献爱心”公益健康体检活动及各类健康知识讲座，弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿服务精神。

“我们的目标是打造百年企业，这是我们共同的梦想。”尚宁体检描绘的发展蓝图上，思路清晰、举措有力——

坚持与时俱进，创新发展。从市场全局出发，抢抓机遇、顺势而为，在产业、产品、服务、技术、经营模式上求新求变。

坚持发展成果共享。进一步提升员工福利待遇、提升员工素质，帮助员工实现自我价值、解决员工的后顾之忧、构建和谐劳动关系。加强与同行业、政府部门、基层医院、高等院校之间的合作与共享，实现共赢发展。

坚持文化引领。传承持续改进、精益求精的质量文化，信用为先、品行为本的诚信文化，以客户为中心的服务文化，敢于突破和超越的创新文化，忠诚履职、勇于担当、甘于奉献、不断进取的奋斗文化，突破自我、不断提升的学习文化，建设持续稳定发展的高品质企业。

坚持品牌建设。进一步在质量、营销、文化、环境、特色等方面深度提升，树立国内一流企业的崭新形象，进一步赢得社会各界的广泛信赖和认可。

道虽迩，不行不至；事虽小，不为不成。“新的历史时期，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，我们要以苦干续写发展新辉煌，以实干托起健康新梦想、用爱书写健康事业壮丽新篇章！”尚宁公司董事长武英志表示，“企业的终极使命，就是让这个世界更美好，我们永远愿意去做更多。”

左 帅

电动自行车起火事件多发

选购使用请注意这五个防范要点