

“广东百万农民线上免费培训工程”第一课在湛江开课

教种圣女果线上直播 大批城里人加入围观

羊城晚报记者 许悦

“没想到一个农民培训课程我竟然看了两小时！”这节课还有吗？爱了爱了！”11日下午，“广东百万农民线上免费培训工程”第一课在湛江市遂溪县界炮镇圣女果基地上开课，老师们在直播间、在田间地头、在基地冷库现场授课，教栽培、教保鲜、教营销，因为课程内容丰富、老师授课风趣，原本面向广大农民的培训课程，成功破圈吸引了大批城里人、90后围观。仅腾讯微视直播间，开播后半小时，就涌入了106万人次围观。



老师们在现场授课(图片由受访者提供)

圣女果并不是转基因作物，反而还是现在大番茄的老祖宗。圣女果就是最原始的番茄品种，营养丰富，常吃多吃对身体有着很大的好处。

食品保鲜专家张晗因为颜值高，被网友不停地cue。有网友提问：买回圣女果如何保鲜？张晗回答：“最好的存储方式是吃掉，温度太高太低都不利于圣女果储存，会使圣女果失去鲜味。其次建议用保鲜膜包好，食用前再用清水清洗，以免破坏圣女果表皮的蜡质。”

第三位老师是盒马生鲜采购经理王墨涵，她爽朗的笑声响彻整个直播间，从采购的选品角度，她告诉农民朋友们什么样的蔬果最好卖，产供销一体化在线培训。

一个小时的室内课，在谈笑风生中一下子就过去了。紧接着，镜头跟随老师们走进圣女果的田间地头，转入专业授课，番茄专家林绿讲起专业课题，一点都不枯燥，“地膜大家应该都见过，它的作用是防止杂草生长、保肥保土，光照下反光发亮，还有驱虫的作用。”“栽种圣

女果的土地，不要和辣椒、茄子连种”……

【教学】晚进冷库一小时 货架时间少三天

选择在遂溪圣女果基地上授课，还因为这里有广东、甚至是国内首创的“田头建冷库、销售促生产”模式。

张晗告诉大家：“水果保鲜取决于储存温度，一般来说，晚进冷库一小时，货架时间就会减少三天。”镜头随着老师们从田间地头走向附近的铭景农业，掐表一算，只要5分钟。

镜头所见，在界炮镇，往年随季节变换而不断改种的田地，现在几乎全部都种上了圣女果，形成了连片的圣女果种植基地。今年初的疫情，让鲜活农产品“运得出、供得上”的重要性一下子凸显出来。今年上半年，遂溪卖出了5000万斤圣女果。除了运营团队铭景农业多年累积的市场销售渠道，还因为这里的“田头市场”有冷链加持。

为促进生产与市场的高效链接，铭景农业斥资在田头建起6000立方米的冷库，能存储鲜果1000多吨，为果实生产、储存、运输、再加工及销售全过程提供保鲜所需的环境。圣女果从地头采摘之后，进行预冷处理，果肉保鲜温度一般不超7℃，因为温度太高果蒂容易脱落。

冷库的建成，提升了农产品产地商品化的处理能力，从源头加快解决了农产品出村进城的“最初一公里”问题。除了圣女果，铭景农业上半年还卖出了5000万斤火龙果、800万斤荔枝、300万斤火龙果，产品销售渠道遍布全国各地。

这也让遂溪成为广东“实施城乡冷链物流设施建设工程”的探索者。如今，当地农民“只管种、不愁卖”，鲜活农产品“运得出、供得上”，全产业链加持的田头市场正在广东遂溪逐渐成熟，在实践中逐步探索一条联农带农、富民兴村的特色产业道路，从源头加快解决了农产品出村进城的“最初一公里”问题。

【目标】可在田间地头 随时随地学习

“懂了懂了”“老师讲得好实在”“90后前来学习”“超级实用”“没想到一个农民培训课程我竟然看了两小时”“这节课还有吗？爱了爱了！”

两个小时在线课程转瞬即逝，因为课程内容实在太丰富、老师授课太风趣，原本面向广大农民的培训课程，成功破圈吸引了大批城里人、90后围观。仅腾讯微视直播间，开播后半小时就涌入了106万人次围观。

“广东百万农民线上免费

培训工程”第一课一炮而红，广东省农业农村厅相关负责人表示：“这只是第一课，后面还有更精彩的内容，欢迎大家继续追看。”

羊城晚报全媒体记者了解到，这个培训工程，其实就是广东在今年丰收节上送给农民朋友们的一份大礼。

为什么会想到送上这么一份礼物？省农业农村厅人事处处长刘建雄表示：农业农村人才是做好党的农村工作、实施乡村振兴战略的根本。为培养造就一批新时代精勤农民，省农业农村厅启动实施“广东百万农民线上免费培训工程”，以广东农产品“保供稳价安心”数字平台为载体支撑，以“开放+合作”为原则，汇聚科研、教育、产业及互联网等领域的多层次资源，把握“农民得到提升、讲师实现价值、产业得到支撑、乡村实现发展”思路，努力实现“聚集千名优秀教师、万堂精品课程、百万农民培训”的工程建设目标。

随着数字技术加速向各领域渗透发展，全球范围内正开启一次具有革命性的数字化转型。云计算、大数据、物联网、区块链等现代信息技术的广泛应用，与信息技术深度融合的数字农业农村、智慧农业正迎来前所未有的发展春天。向来先行先试的广东，也正争当数字农业农村的创新者、探索者。

这次启动的“广东百万农民线上免费培训工程”，就将通过数字培训，将农业营销、种植技术、科学加工等类型的课程内容在手机精准推送给有需求的农民，让农民可以在田间地头、工厂车间随时随地利用碎片时间学习，和辅导员互动交流，使广东的农民培训工作始终紧跟时代发展节奏，为广东建立数字农业强省提供丰富的数字人才资源支撑。

人大代表联系群众“最后一公里”打通

网格化体系已基本形成，覆盖镇街、社区、村居

羊城晚报讯 记者侯梦菲、通讯员任宣报道：在广东，人大代表联系群众阵地建设网格化体系已基本形成。覆盖镇街、社区、村居的代表联络站，打通了代表联系群众的“最后一公里”，让代表零距离听民声、解民困。

10日，羊城晚报记者获悉，截至今年9月，广东省已建成人大代表中心联络站1611个，村(居)人大代表联络站6819个，基本形成了以乡镇(街道)人大代表中心联络站为主、以村(居)人大代表联络站为辅的代表联系群众阵地建设网格化体系。

加快建设联络站 感到代表在身边

人大代表联络站是代表密切联系群众的重要履职平台。去年，省人大常委会出台《关于加强新时代全省人大代表联络站工作的指导意见》，全省各地加快联络站规范化建设。代表联络站规范化建设，不仅方便代表收集社情民意，也让群众更方便地找到代表，感到“人大代表就在身边”。

一年多来，各地对代表联络站的软硬件都进行了提升。硬件方面，各地均按照“有场地、有人员、有制度、有活动、有经费、有设备”的标准进行建设，统一命名、挂牌，大部分地区将联络站建在了方便接待群众的位置和地段。软件方面，做好了人员到位、公开到位、财政到位。

拓展特色联络站 触角延伸到基层

在具体实践中，各地立足实际拓展特色联络站运行模式，主动拓宽代表与群众沟通渠道，丰富代表联络站的活动方式。值得关注的是，有的地区设置了特色联络站(点)或特色运行模式，提升了代表联络站的功能和作用。

台山市三合镇人大创建了全省首个“人大代表游客联络站”，以接待、走访、公开微信号等方式倾听群众、游客、商户的声音，将收集到的意见建议交政府有关部门办理，助力当地旅游和经济建设；川岛镇创建了全省首个“海上人大代表联络站”，在渔

业生产期间，代表通过船访、询访等方式，收集渔区群众的意见建议，及时通过“互联网+”网络平台提交到海上代表联络站，将人大代表联系选民延伸到了海上。汕头市南澳县后宅镇创建行业联络站，代表按渔、农、盐三大传统产业划入相应的联络站驻点，方便群众进站反映问题。

还有不少联络站主动出击，将“进站接待”和“出站走访”有机结合，将了解社情民意的“触角”延伸到了榕树下、广场上、池塘边。

确保事事有回音 督促件件能落实

收集群众意见和建议，并解决问题，代表联络站才能赢得群众信任。各地大力探索群众意见建议处理解决的制度机制，形成群众意见登记受理、分类交办、跟踪督办、答复反馈的工作闭环，确保事事有回音，件件有落实。

如：深圳市建立市、区、街道三级部门联动的“代表意见直通车”，政府各部门和有关单位指定专人担任代表联络员，市人大每年对其进行培训，代表联络站将基层群众反映的情况和诉求通过联系函发送至有关单位，办理单位须在一个月之内回复，并且将答复工作纳入市绩效考核项目。

线下延伸至线上 全天候服务群众

除了抓“线下”代表联络站建设，网上代表联络站也开启了“加速键”。各地，依托APP、微信公众号、小程序等平台，让代表履职从“线下”延伸到“线上”，真正实现“没有时间限制，没有地点限制，全天候无障碍服务”。

较早开通和运行人大代表网上联络站的广州和深圳市，及时解决了一批民生实事、小事。肇庆市104个人大代表中心联络站均建成了人大代表履职信息“云平台”，代表通过平台快速自主登记履职内容，履职活动的报名、签到、档案等全流程均在平台上完成。惠州、中山、江门、潮州等市推出小程序、公众号或开通网络专栏，方便群众通过手机在线上与代表交流。

战疫“新冠” 爱满人间

广药白云山抗疫实录

战疫“大行动”

文/陈泽云 受访者供图

如果说老广熟知的健民药店是“长夜里不灭的灯光”，那么，同属于广州医药股份有限公司旗下的广州医药大药房有限公司(以下简称“大药房”)则是一颗冉冉升起的“新星”。疫情期间，这家成立不足两年的新药房，凭借着专业药事服务，赢得了街坊们的交口称赞，进一步提高了在华南地区的知名度。

大药房主要从事处方药经营，旗下门店以院边店为主。疫情暴发以来，在广州医药副总裁、大药房公司总经理程震的带领下，大药房贯彻广药集团“不提价、不停工，保证产品质量、保证公益为上”的“两不两保”要求，做好各项应急准备，一方面坚持为患者提供处方药相关服务，承担起慢病管理及新特药(新药和针对某种病特效药)销售工作；另一方面，全力保障口罩、手套、消毒用品等防疫物资的供应，真正做到“供应保障及时，紧急应对有效”。

1 打造专业药房 承接互联网医院处方外流

据介绍，大药房是广州医药股份有限公司下属全资子公司，自2018年成立以来，大药房深入发展DTP药房、慢病中心药房、专科药房以及B2C业务，与传统非处方药零售药店不同，走的是“专业药事”服务路线，常备药品数达12000个以上，致力于打造品类齐全、审方严谨、调剂专业、指导周全、服务贴心的专业处方外流药房。

目前大药房共有36家门店，其中有33家是院边店。毗邻医院的院边店承接了处方药配送进院的业务，也是市民购买慢性病用药的主要窗口。疫情防控期间，大药房各门店坚持营业，践行“两不两保”的责任承诺。执业药师化身“哨兵”，坚守在一线健康“哨所”，为患者审核处方的合理性并配药，耐心地提供用药咨询服务，

定期回访患者，了解患者的用药情况。大药房专业、细致的服务态度受到了不少患者、家属的称赞，收获了一批新的铁杆“粉丝”。

为了保障住院的患者及时用药，大药房的药师还多次送药进入医院病区，这其中包括广东省人民医院等多家新型冠状病毒感染定点医院。大药房和平西路店是处方药思福妥在广州地区的定点药店，1月27日晚上8时43分，有一名病人的病情突发危重，亟须使用上述药品。公司员工得知情况后，马上联系门店的执业药师到店取药，马不停蹄送药到院，全程用时不到两个小时，为缓解患者病情争取了宝贵时间。

在国家政策的推动下，互联网医院进一步发展。早在2019

战疫“新星”广州医药大药房：



春节期间，大药房做好防控措施，保障营业，保障顾客生命安全

年，大药房就着重推动处方流转平台系统的开发，为患者提供互联网药学全链条服务的技术支持平台。新冠疫情暴发以来，大药房迅速响应，开展“互联网+药事服务”新生态，积极承接互联网医院的处方外流业务，通过互联网实现药师在线审方、处方流转、药品配送以及药学咨询、药学随访等药事服务。目前，大药房已上线7家医院的互联网医院处方外流项目，与线下处方外流相呼应，为许多肿瘤患者、慢病患者提供专业的药事服务。

同时，大药房积极部署线上B2C商城建设，实现线上线下技术融合，为患者服务和会员体验提供良好的支撑平台。

2 无惧疫情风险 做好口罩物资保障工作

新冠肺炎疫情在全国暴发以来，每天都有许多市民前来门店咨询购买口罩等防疫物资，各处“一罩难求”。根据广州市政府要求，大药房成为“穗康”小程序口罩销售的定点门店之一。

公司负责人每天都要联系和协调广州各级政府相关部门，搜集其他参与发放口罩的零售连锁门店的各类需求，了解政府对口罩网点的要求并反馈给门店执行，同时还要协调门

店口罩销售现场对治安警力的需求。

与时间赛跑成了大药房抗疫的主旋律。对于大药房工作人员来说，每天服务近千名口罩购买者是常态。在口罩售卖时间，公司领导每天到门店协助维持秩序，主动听取群众意见，安抚民情。疫情初期，由于口罩物资紧张，大药房人员充分调动主观能动性寻找货源，做好物资采购、物流入库工作：

1月23日，商采部员工顶住压力，为大药房争取到了8万个医用口罩的货源，并调度货车到供应商仓库自提，为大药房在疫情期间的内外供应奠定了基础；1月29日晚，为加快门店口罩入库速度，保障市民口罩供应，和平西路店的执业药师化身“司机”，亲自驾车到狮山仓物流中心跟进口罩的入库及提货……

大药房还成立疫情期间口

打造药事服务标杆 构建智慧零售生态



穗康系统运行首日，大药房赤岗店整装待发，等待中签顾客



大药房门店员工组成“人力输送带”，接力搬运防疫物资

3 稳定药品市场 疫情防护药物绝不加价

作为一家主营上万个品种的专业药房，大药房在抗击疫情中发挥着重要作用。疫情暴发后，大药房针对流感及抗毒品种提前再次进行梳理，并开始新一轮的抢滩式备货。在春节休假期间，大药房管理层自觉取消或者推迟春节的行程安排，对涉及疫情的品种的快速首建、组织货源、采购到货。在全体员工的全无私奉献下，疫情期间，大药房共保障226个品种疫情相关商品供应，特别是磷酸奥司他韦、板蓝根、清开灵、莲花清瘟、抗病毒口服液等抗病毒药品，真正做到“产品不涨价、质量不打折、全力保障供应”的承诺，全力保障广大人民群众的生命安全。

据悉，疫情期间，大药房还引进了涉及疫情的新品种达芦那韦考比司他片、盐酸阿比多尔片、聚乙二醇干扰素α-2b注射液、注射用盐酸氨溴索等等。公司管理层表示，大药房将在现有门店的基础上继续加快布局，辐射全广东省各地区，预计今年门店将达到50家，三年内达到300家。随着疫情防控进入常态化，广州医药大药房有限公司将在处方零售市场持续推行新尝试，通过批零一体化的运作，加快处方外流和零售业务的发展，为患者提供健康管理服务，为供应商提供全面的渠道服务，打造专业药事服务标杆，构建智慧零售新生态，成长为业内有影响力的处方药零售领先连锁品牌。

每一个小小的口罩都能为许多市民带来安全和幸福感。疫情期间，大药房为市民提供1035万个口罩，员工们完成了400万个、40万份的口罩分包，服务近百万市民。在多方协作、通力合作下，大药房每天都有稳定的口罩以合理的价格、平稳的秩序投放市场，投放量持续增加，发放网点更广更优，为疫情期间紧缺物资保供和稳定民心做出了切实贡献。

罩销售专项工作组，专人专岗专职，分别设立前端销售组和后台分包支援组，群策群力保供应。每天晚上，大药房都要调动门店同事到连锁总部支援分包装工作，确保数量无误后，再安排车辆把口罩运送到各门店。店员每天都要面对市民群众的不理解甚至责备，但店员们无暇多想，擦干眼泪，又以耐心的态度和贴心的微笑安抚排队市民情绪，尽力维持现场秩序。