



# 一蔬一果总关情

## ——记北京市新发地农产品股份有限公司总经理张月琳

□本报记者 余翠平

新发地是北京的“菜篮子”。作为新发地市场的负责人、一名优秀的共产党员，他扎根中国农产品物流发展事业中的10多年间，始终兢兢业业；他是80后，他曾说：“一蔬一果，莫不关乎首都百姓的生活，必须当成头等大事来办。”如今，在他的努力下，新发地市场已从一个小的农贸市场逐渐发展成全国交易额、交易量最大的农产品物流基地。他，北京市新发地农产品股份有限公司总经理张月琳，曾获“全国物流行业劳动模范”称号。

近日，记者走进了新发地，见到了张月琳，身着白色短袖衬衫的他，有着浓黑的眉，有神的大眼睛，还有高挺的鼻梁；他话语谦和，脸上挂着灿烂的笑，那笑里，除了年轻人的意气风发，还有一丝憨厚。“我是土生土长的新发地人，从小在市场长大，是农民。”他酣然一笑，开始讲述自己的故事。

### “不情愿”，成就今日总经理

生于1980年的张月琳学医出身，干过放射科大夫、杂志社编辑。

张月琳是伴随着新发地市场成长而成长的。在他的印象中，总觉得市场里的生活每天都是一个样，非常枯燥。所以当年大学毕业，他做过很多工作，就是没想过回新发地。那时的他，会说：“我是市场里长大的，对这里太熟悉了，没挑战。”

2005年初，张月琳辞职在家待了半年多，当时村里有个福利，只要在村里上班满180天就开始记工龄，每个月还有工资300元。这对于当时的他还是有点诱惑力的。他心里想着先回来干几个月，把工分拿到手再出去闯闯，就这样，他带着一分“不情愿”的心情回市场上班了。

在市场上上班之后，他从业务员开始干起，给人送过菜，兼职



做过装卸工。“突然发现这里与我印象中的市场不一样。每一天都会遇到不同的人，随时都可能新的挑战，越干越有意思，结果一干就是10年，还坐上了总经理的位子。”他说。

新发地是北京的“菜篮子”，在张月琳眼里，这个市场有着非凡的意义，“你别看新发地这么一个蔬菜市场，大到咱们国家的各级领导，小到为了一顿酒钱在这里做零活的工人，形形色色的人都会出现在市场里。而市场也将无数的农户和千万北京市民联系在一起，市场里的一件小事都可能影响千家万户。”

2010年初的冰雪灾害给交通运输带来了意想不到的困难，为保证首都市场货源的供应，不让市民由于自然灾害给生活造成较大的影响，张月琳不分昼夜地组织货源，想商户所想，急商户所急，千方百计想办法、定措施，

对远道而来挂满冰雪的运输车辆进入市场实行不收费政策，安排司机吃好、休息好，让他们觉得像回到自己家一样，最终保证了首都蔬菜的充足供应。

2012年7月21日，北京遭受到最严重的暴雨灾害，新发地市场内的商户也受到了不同程度的损失，张月琳组织市场人员不分昼夜抽排市场内洪涝，并且毅然决定减免部分进场农产品交易费，从而降低商户损失，吸引了更多外地货源，保障了首都农产品市场的稳定供应。

### 24小时开机，早已习惯的工作节奏

“管理人员实行三班倒，正常的白班是早8点到下午5点。作为总经理，基本是全天在岗，这么大的一个市场，人多车多，每天都会发生意想不到的事。手机

24小时开机，半夜紧急电话打过来是常有的事。”张月琳早已习惯了这样的工作节奏。

为更清楚了解全国农产品生产状况，帮助地方政府和农民解决卖菜难问题，张月琳对全国20多个省市地区进行实地考察调研，摸清了全国主要农产品产区、供应时间和供应量，梳理出了首都主要农产品供应链，与全国农产品主要产区建立了密切合作关系，直接或间接带动近百万农民就业，为促进三农增收、解决农民就业做出了重要贡献。

张月琳在发展市场的同时，考虑最多的还有民族团结问题，由于在新发地市场经商的新疆籍维吾尔族客商较多，民族特色明显，为了保证这些商户能够在新发地市场稳定经营，新发地市场自建了一个小区，来安置所有在新发地市场经营的维吾尔族客商；让他们的孩子在新发地小学上学，让他们的家人在新发地市场定居，真正让他们安居乐业。

### 要颠覆，让蔬菜批发“高大上”

与众多年轻人一样，张月琳精力旺盛，充满激情，也充满创新的活力。提起蔬菜批发，人们总是与“辛苦”、“土”这些词联系起来。张月琳要颠覆，他要让新发地“高大上”起来。

首先是新发地对接产地。目前，新发地在全国拥有200多万亩的蔬菜生产基地、十个产地分市场，通过这些生产基地和分市场，可以有效地从源头控制产品的供应和价格。下一步，还会鼓励和扶植供应商自建生产基地，进一步扩大新发地对上游的掌控。

在新发地农产品的物流运输环节，张月琳也费了不少心。“以前农产品自己‘来到’新发地，新发地给他们提供销售场地，现在我们延伸到物流环节，在全国建立了物流配送系统，节

省了运输成本，缩减了运输时间，减少了农产品损耗，更好地保证了农产品质量。”

从终端来讲，张月琳力主推行“新发地便民连锁菜店”战略，在北京市区内建立了100多家便民菜店和100多个社区直通车销售网点，并通过自己构建农产品安全检测室来保证所售农产品的食品安全问题，有效解决了居民“买菜难”、“买菜贵”的难题。

### 互联网+，新发地的将来

在张月琳的努力下，新发地这几年也开始升级改造，尝试做起了“互联网+”，目前，他们做了“新发地生鲜网”和“云陌生鲜”大小两个平台。其中，“新发地生鲜网”解决的是在京机关企业食堂以及高校食堂蔬菜采购的问题。

而“云陌生鲜”是新发地针对市区那些规模比较小的餐饮企业和食堂开发的。通过这个平台，这类消费者只需通过网上下单，蔬菜的供应商在接单后会将产品送到指定库房，并进行分拣打包，再由指定的第三方物流送到客户的手中，这样不仅省去了中间费用，保证了产品质量，也免去了每天来市场采购的烦恼，省心省力。更重要的是通过这种统一的配送服务，有效减少了新发地周边的人流车流，为北京市“瘦身疏堵”做出了贡献。

张月琳最大的梦想是推动“净菜”进新发地，半成品进入终端市场。他说，现在很多在北京生活的年轻人没有自己做饭的习惯，主要原因是觉得做饭很麻烦。新发地的目标是将蔬菜、调料按照比例搭配好，通过电商渠道销售，物流公司配送，消费者做菜时只需要按照顺序放入这些食材就可以了。这样既节省了消费者的时间成本，又能有效减少城市垃圾的产生。

## 职工故事

行进京华大地 讲述精彩故事

线索征集邮箱: ldwbym@126.com

# 病人心中的“满意医生”

## ——记中关村医院心内科医生白海鹏

□通讯员 曹艺

白海鹏，中关村医院心内科的一名普通医生，他不求功名利禄，只求做病人心中的“满意医生”。无论白天，还是黑夜，他在辛苦中感受着救治生命的快乐；无论门诊，还是查房、手术，他在劳累中为生命注入永远的光芒与希望。

2000年，白海鹏毕业后来到中关村医院。16年来，他几乎每天都会提前一个小时到病房巡视病人，下班后还在病房诊治病人、和病人家属沟通病情、研究治疗方案。这期间，他从未发生过医疗差错和事故。

在中关村地区，曾出现过以一个老年病人为主体的粉丝团——“白粉”。因为，来看心内科的病人只等着白海鹏的门诊，

看别的科也会设法找他聊上几句。他的粉丝病人会心甘情愿地从上午等到下午。究其原因，很多病人都说：“他接诊病人时和蔼可亲，从我们病人的利益出发，为我们精心诊治。”

作为医生，他充分理解病人的痛苦与担忧，他会想尽办法帮助病人解决可能解决的问题，用自己的专业形象去安慰他们，用自己的专业知识去解除他们的痛苦。不管是自己还是其他大夫主管的病人或者家属询问病情时，他有问必答，有求必应，竭尽所能去帮助病人。

白海鹏是众多病人心目中的“满意医生”，也是科室同仁们的好伙伴。他以科室为家，舍小家顾大家，关心体贴同事，热心带

教帮助年轻医生和护士们。医院举行护士技术大比武，白海鹏主动担任心血管内科护理组心电图方面的义务辅导老师，在他的辅导和全科护士姐妹们的努力下，血管内科护理组获得了医院护士技术大比武的第一名。在他的“偶像”作用带领下，心血管内科已是一个一人有困难大家来帮的和睦温暖的大家庭。

他将大部分的时间献给了医院，留给了病患们，留给家人的少之又少。年迈的老母亲股骨颈骨折，住院手术治疗，生活不能自理，他才请假守护在母亲身边。恰逢科室医生抽调参加医院其他工作导致人手紧张，白海鹏又惦记着自己主管的病人，尽管自己的假期还没有休完，他又提

前赶来查看自己的病人了，此时，正是老母亲手术完毕刚接回家的那天。他的孩子从小是由爷爷奶奶带大的，白海鹏极少去接送孩子，陪孩子出去游玩的时间更是屈指可数。早上孩子起床爸爸已经去医院工作了，晚上睡觉的时候爸爸还没有从医院回来。

曾经有人问白海鹏，总是这样做的目的是什么呀，他的回答是“这是一个人的良心和医生的道德，医生就是一个付出多于回报的行业。”真情、仁爱、挚诚这些主题词诠释了他作为医者的生命质地。患者的信任源于他辛勤的耕耘，患者的感动源于他温馨的笑容，不是亲人胜似亲人，他以他的妙手仁心画出了闪光璀璨的人生轨迹。

