

# 两年前的疫情“风暴眼”，两年后的战疫“保供者”

北京最大“菜篮子”新发地“痛定思痛”，复市后始终把防疫作为重中之重，启动管理新模式，深刻转型、涅槃重生

2020年夏天，被称为北京最大“菜篮子”的新发地市场，一度成为疫情“风暴眼”。当时，新华每日电讯记者第一时间深入第一现场，采写的调查报告《当北京最大“菜篮子”突然按下“暂停键”……疫情来袭，新发地市场三位“经营大王”的奋斗和期待》，引起较大反响。今年，北京出现新一轮疫情，深刻转型、涅槃重生后的新发地市场成为抗疫一线的“保供者”，为保障北京“菜篮子”供应发挥了重要作用。

本报记者孔祥鑫、吉宁、王晋

2020年6月11日，北京新发地聚集性疫情暴发，身处疫情“风暴眼”的新发地市场按下“暂停键”。经历了两个多月休市整顿后，管理者痛定思痛，启动市场管理新模式；经营者重振旗鼓，树立创新经营新思路……两年间，新发地市场开启了史无前例的转型探索之路。

2022年4月22日，北京出现新一轮疫情反弹，在有关部门的指导下，新发地市场进一步增加产地供应、打通交通梗阻、加强社区服务……成为保障北京“菜篮子”供应平稳有序的重要力量。

从“风暴眼”到“保供者”，新发地市场重启之后承担了哪些重任？背后实现了哪些转变？进行了哪些规划？新华每日电讯记者再次走进这个北京最大的“菜篮子”。

## 最大“菜篮子”再挑重担

占地面积1600多亩的新发地市场，被称为北京市最大的“菜篮子”。目前供应着270种蔬菜、280种水果、100多种粮作物，拥有定点客户4000多户。每天进入车辆超过4000辆，承担了北京七成左右的蔬菜供应。

4月22日，北京市出现新一轮疫情反弹，市民在紧张情绪下频频囤货，物资供应一度紧张。新发地市场再度成为舆论关注的焦点。与2020年所处境况“风暴眼”不同，这一次人们关心的是新发地市场能否成为首都北京物资供应的“稳定器”，保障好市民百姓的“菜篮子”。

“根据以往经验，出现疫情反弹后，可能会出现物流不畅等现象，影响市场供应。”新发地市场董事长张玉玺说，“因此我们动员商户全力增加产地农产品的采收和储备，在政府指导下配合做好蔬菜直通车到社区服务，做到了未雨绸缪、有备无患。”

“新发地市场不断优化供应保障方案，比如为了保障供应，市场设立了进京对接服务保障专班和服务热线，大部分进京高速公路检查站均有工作人员对接。”张玉玺说，有的检查站即使没有派出员工值守，司机也可拨打市场服务热线。

在相关部门监督指导下，新发地市场点对点帮助协调解决核酸检测、通行证等问题。目前，新发地市场平均每天上市蔬菜近2万吨、水果1万吨、生猪2000多头……最大“菜篮子”有效保障了市场平稳。

作为市场里的“菠萝大王”，每天上午10点多，向焕霞都会亲自指挥货车卸货。在菠萝的应季时间，向焕霞每天销往北京各大商超的菠萝达30多吨。

“有一段时间物流不通畅，极端情况下，车辆下高速要排一天一夜的队。经过相关部门出



▲5月20日，新发地市场的工作人员在市场内的核酸检测点进行每日采样。

新华社记者李欣摄

台有力举措和市场的协调，现在从海南运来的菠萝都能顺利进京，路上的时间大大缩短。”向焕霞说，随着季节转换，现在不少时令水果也开始顺利上市。

为确保交易安全稳定，市场采取了一系列措施，“鸡蛋不放在一个篮子里”成为特殊时期的典型办法。

市场组织“蔬菜大王”、百强商户和配送大户建立AB团队保供机制，两组人员在经营过程中互不接触。一旦一组人员出现问题，另一组人员依然可以承担保供任务。进京车辆保障专班也进行“两班倒”，确保各地农产品顺利进入市场。

因为疫情防控，有一段时间北京部分社区被封控。作为与新发地市场长期合作的新发地百舸湾农副产品物流公司，出动了全部的41辆蔬菜直通车，及时向各社区提供农副产品。公司负责人韦桂说：“新发地市场提供了很多资源，我们也发挥新发地市场‘菜篮子’常温冷链的储备优势，轻轮储备保障居民日常所需。”

“新一轮疫情反弹刚刚出现时，由于受到封控信息的影响，有些地区出现了囤货潮、抢购潮。”新发地市场总经理张月琳说，“我们一直坚持，传言澄清后市场会恢复稳定。一方面，市场引导商户不要怀着侥幸心理大规模进货；另一方面，我们也要适当增加市场供应量，保障市场供应充足。”

每天上午11点多，市场“茄子大王”李军会按时卸下一车的茄子，不久之后它们将出现在北京市各大商超的货架上。

“前段时间我们每天的上市量是40吨左右，疫情反弹后，上市量提高到每天60吨。现在疫情防控形势平稳，价格也趋于稳定。”李军说，他在河北等地有2400亩的生产基地，上游的供应没问题。

目前，新发地市场蔬菜上市量维持在1.9万吨左右，水果1.2万吨，供应保持了动态平衡。“无论是疫情出现波动，还是防疫平稳有序，保供始终是我们的第一要务。”张玉玺说。

## “痛定思痛”后的深刻转型

在新发地市场的正门口，记者看到，工作人员拿着测温设备认真测量核查每位进场者的体温，一一查验健康宝状态和核酸疫苗证明。在市场内，有工作人员对垃圾桶等点位进行消杀，属地有关部门的工作人员对交易物品和重点点位进行核酸采样。

作为大型批发市场，交易的农副产品来自全国各地，人流量、车流量较大。为做好疫情防控工作，新发地市场在入场时执行三项要求：所有人员必须科学佩戴N95口罩；必须持有24小时内有效核酸阴性证明；必须完成第三针疫苗的接种。另外，对重点区域每天进行6次环境消杀，在市场内一共设置了11个核酸检测点，其中有一个24小时的方舱点。

“根据现在的数据，市场每天的核酸检测人数超1.3万人次。”新发地种植联盟副理事长童伟说，2020年新发地暴发聚集性疫情的惨痛教训，时刻警示着市场中所有人。如此大规模的市场必须把防疫作为重中之重，必须时刻贯彻落实好国家和北京市的各项防疫要求。

2020年暴发的北京新发地聚集性疫情导致了335例确诊病例。从6月13日开始休市到8月15日市场南区重新复市，新发地市场经历了两个多月的休市整顿。

“市场经过30多年的发展，虽然在2003年非典疫情时积累了防疫经验，但是面对新的防疫形势仍然感到捉襟见肘。”童伟介绍，休市2个多月遭受了一定损失，也承受了很大压力。“疫情就像一个‘放大器’，放大了市场的安全隐患和历史问题，集中暴露了市场的经营短板和管理缺陷。”

重启后的新发地市场率先刀刃向内，动了一次“大手术”。

市场复市后推出的第一个重大举措就是个体消费者不能进入市场了。在北京市有关部门指导下，新发地市场执行批零分开政策，取消了市场零售功能，不向个人消费者开放，

坚持市场批发属性，告别“散养”状态。与此同时，为保障好周边居民的日常生活，市场外设立了便民菜市场，减少中间环节。

“巨大人流和车流带来了疫情聚集的风险，市场内私搭乱建等历史问题也隐患重重。”张玉玺说，市场不能再是摊大饼一样的发展，要做到精细化。

张玉玺介绍，2020年复市后，市场采取了分区经营、网格化管理，尽量减少人员、车辆的相互流动；加强人员管理，做好和商户衔接，摸清人员信息和交易情况。“市场现在要求每个工作人员都佩戴胸牌，个人照片和基本信息一目了然，可以快速定位人员来源，做到守土有责、守土尽责。”

在新发地市场摸爬滚打了20多年的“洋葱大王”李树全，清晰地感受到市场复市以后的新变化。“市场秩序变得更好了，环境更干净卫生了，整体服务也更暖心了，这些变化让我们踏实多了。”“土豆大王”余功成则表示：“现在改善后的市场环境，不但有利于提升货品档次，还为我们赢得了客户。”

摁下“重启键”的新发地市场加强了上下游产业链条的管理，加快了全产业链的转型升级步伐。

“上游加强种植基地的建设，下游加强与商超、二级市场的对接，保证物流畅通。”张玉玺说，“打破批发市场的‘抬杆经济’，产品直接从田间地头走向消费端，严格管理品控关口，目前新发地市场与商户合作，在全国建设了300万亩的生产基地，正在积极建立自己的商业品牌发展规模化农业，保证好采购商和消费者的利益。”

向焕霞告诉记者：“我在海南拥有800亩的种植基地，从南到北一条线走下来，北京的消费者2天之内就能吃上海南的新鲜菠萝，还有荔枝、柑橘……我们一年四季的水果供应不会断。”

此外，新发地市场组建的蔬菜直通车及将近1000个小区，同期还启动了与快递公司的车队合作，完成一级批发市场到二级批发市场货物的中转，“我们把农产品的整个

产业链都跑了一遍，对每个环节有一定的了解。”童伟说。

转型总是在不断探索，有成功也有失败，新发地市场也曾尝试在便民菜站基础上，拓宽供应链组展商超深入社区服务。但是有关人士透露，这一尝试并没有取得突出成效，“我们面对零售的业务还没有充足的经验，需要进一步研究和思考怎么立足批发市场，更好触达消费个体。”市场相关负责人说。

“疫情给市场带来了严峻考验。”张玉玺说，近年来，大家正在不断完善市场管理、转变发展思路、推动转型升级，也许未来还会遇到危机和隐患，但筑牢安全防线、紧跟时代步伐的决心不会变。

## 融合发展成大势所趋

目前，非接触式的线上业务进入到蓬勃发展阶段，众多市场主体纷纷顺应潮流做出改变，这也是已经涉足电商业务的新发地市场的重要创新方向。

童伟介绍，疫情之下新发地市场线上业务获得了发展的空间，直播带货模式正在迅速成长。

“虽然有的还处在初级阶段，属于简单的网上售卖，但专业化的电商直播机构公司开始出现，这种线上线下大融合或许将成为一种趋势。”童伟说。

记者在短视频平台看到，一些播主或在直播间里推荐市场里的爆款果蔬，或现场探店品尝最新上市的品种，不少市场经销商则在社交平台转发推荐生鲜产品。

“视频能让广大消费者更形象地看到我们农产品的形态，这就是所购即所得，所见即所得。”商户李军说，在市场的带动下，他正在努力学习短视频直播技术，希望能开拓更多供货渠道。

童伟说，目前已经有近100家公司进入新发地市场从事直播带货业务。近期市场会对社区团购、直播带货进行梳理，推动优质的供应商和直播公司进行战略合作，提高产出效率，降低生产成本，积极培育直播生态圈。“把基础网络铺设好，整合好办公环境，可以形成规模效应。”

记者了解到，新发地市场正在加快农业建设，一方面加快和国内生产种植领域的农业带头人对接，邀请他们过来传授技术，展示最新农业成果。同时聘请农业大学的资深教授，组成专家委员会，对市场的种植、物流、销售全环节进行指导。“我们希望能打破知识壁垒，大家共享农业新技术、新成果。”张玉玺说。

谈到未来，张玉玺说，农批市场作为农副产品流通主渠道的基础功能短期内不会发生变化。同时，市场也要适应新的需求，满足新的需求，尤其是要加强信息化平台建设。“例如，前不久出现的囤货潮让一些商户产生了错误的判断，快速调货导致货物积压的‘滞销卖难’，对商户和原产地造成了经济损失，这就是对于市场信息、消费需求缺乏数据化解构的表现。”

目前，从批发的功能来看，从生产端到消费端存在供应量和需求量的不匹配，滞销卖难的现象还时有发生。新发地市场计划进一步推动数字化、信息化的转型，把产品批发功能提升成商品数据的使用处理功能，将物流服务不确定的信息清晰化，提高货物的流通效率，确保货物供应和产品需求匹配，形成产地发货——物流匹配——交易完成——物流分拣——社区前置仓匹配的闭环模式。

“同时，我们会进一步思考，加强与商超、电商企业和快递企业合作，在社区做好网点布局，尝试电商服务，朝着打通最后一公里的社区化服务方向迈进。”张玉玺说。

# 一些家庭教育指导师培训：课程七拼八凑，高薪就业不靠谱

新华社太原7月5日电(记者王菲菲、李紫薇、宋佳)一段时间以来，家庭教育指导师培训广告频频出现在一些微信公众号、网页、短视频平台，“全职年薪30万”“兼职咨询费500元/小时”“市场需求多，岗位缺口大”……类似广告吸引了不少人参加培训考证。“新华视点”记者调查发现，一些机构的培训项目收费几千元，但课程内容多为七拼八凑，号称的高薪就业更是难以实现。

## 机构力推 号称拿证就可高薪就业

“年入30万元，人才缺口超过250万人，家庭教育指导师是现在最有前景的职业”“无门槛、无要求，参加培训即可拿证，拿证就能上岗”……

家庭教育促进法于2022年1月1日起正式施行，家庭教育指导师培训和考证项目大量出现。企查查数据显示，2021年，新注册的家庭教育指导相关企业同比增长24.39%，截至2022年5月，今年新注册企业数量已超过了2021年增长数的一个机构，销售人员均称，家庭教

育指导师市场需求旺盛，从业者缺口大，目前的家庭教育指导师证书考试无专业限制、无学历要求，短训即可上岗，就业后收入丰厚。这些培训项目收费几千元，有的一对一培训价格上万元。

记者向一家在招生的机构咨询，一位张老师称，拿到证书后，机构会向多个就业平台推送学员信息，帮助就业。“现在家庭教育出现问题的很多，不愁没有人咨询。”他还发送了一张职业需求表，写着月薪一万元起。

多个机构销售人员称，无门槛报名马上停止，相关专业以外的人错过机会将无法报名。一名销售人员表示：“6月份的考试有200多人报名。”

记者调查发现，参加培训的多为想找兼职的学生家长、培训机构老师等，家政人员也是一些机构推销课程的重要群体。一位家政人员告诉记者，家政公司不断推销家庭教育指导师证，称拿到证书可以要求加薪，还帮助他们与机构对接，课程费用为3980元。

## 课程七拼八凑 一周短训就拿证

在中国家庭教育学会原副会长赵忠心看

来，目前市场上的家庭教育指导师培训可以用“杂乱无章”来形容，“家庭教育指导服务从业者需要系统培养，具备教育学、心理学、社会学等多学科知识”。

记者调查发现，各机构的课程内容主要是亲子关系、夫妻关系等。有的机构选择一些高校教师的讲课录像拼凑出一套课程，毫无系统性。多名参加过培训的消费者告诉记者，课程质量并不高，讲师一般结合自身经历对教育理论进行讲解，“这些理论在网上都能查到，有的讲师全程念课件资料”。

业内人士表示，目前培训机构的多数授课教师其实是销售人员。

一些机构的培训项目多为短训班，有的全套网络课程仅20小时，课程最长的也不超过100小时，培训结束就可拿到机构发的“家庭教育指导师证书”。

多位机构销售人员表示，拿证后可推荐线上平台兼职，职位包括家庭教育指导师、亲子关系咨询师、家庭教育讲师等。

培训证书，想做兼职。“我将自己的证书和信息上传在多个平台，至今无人问津。”刘杰说。

事实上，2021年11月，人社部公布新版国家职业资格目录，家庭教育指导师并未列入其中。人社部曾发文要求，目录之外一律不得许可和认定职业资格，目录之内除准入类职业资格外一律不得与就业创业挂钩。

## 制定新职业标准 按有关要求培训发证

山西师范大学教育科学学院副教授李海云从事了近10年家庭教育研究。她表示，在国内，家庭教育专业还处于学科建设期，专业标准尚未完善。这一领域在咨询行业也较为小众，专业教师和专业从业者不多，能够开展的课程服务总量十分有限，低质量课程充斥着现在的培训市场。

业内人士表示，家庭教育促进法实施后，“依法带娃”的观念开始普及，但如何带娃困扰着很多家庭。“确实有家长希望寻求家庭教育方面的帮助，不少培训机构就是瞄准了这一需求，推出看似对口的家庭教育指导师培训。”

李海云认为，专业的家庭教育指导包含了教育学、心理学等多方面知识，更需要长期实践经验，要规范从业者资格，从课程内容、师资等多方面对开展培训的机构进行规范，真正培养具有家庭教育指导素养的人才。

记者调查发现，目前，不少地方的家庭教育指导由学校或公益机构承担。比如北京一些学校定期开设家长课堂，邀请专业家庭教育工作者对家长进行有针对性的辅导。

北京师范大学中国教育政策研究院执行院长张志勇建议，针对目前家庭教育指导师培训中存在的乱象，要切实加强监管。高等学校特别是师范院校，应加强家庭教育专业学科建设和人才培养，为家庭教育培训提供更多专业人才。

人社部6月14日向社会公示了家庭教育指导师等18个新职业，征求征求意见、修改完善后，这些职业将被纳入新版职业分类大典。据了解，人社部将组织制定职业标准，对相关从业人员的职业活动内容和知识技能要求等作出明确规定，并指导培训机构依据国家职业标准开展培训，按照有关规定颁发证书，促进家庭教育指导等领域健康有序发展。