

申远翔： 顺应潮流 为市民健康护航

□本报记者 李科学 文/图



申远翔(左)对体检中心医生进行工作指导

归根者简介：

申远翔,56岁,鲁山县梁洼镇人。平顶山市美年大健康科技服务有限公司总经理。公司曾获评“鹰城第五届消费者信赖品牌”,被《企业观察报》授予“爱心企业”称号。

归根者感悟：

市委组织部实施的人才“归根”工程激励着我一直努力,为家乡的经济建设、社会发展多作贡献,创造更多价值。我有责任、有义务在事业成功的时候回报家乡。

平顶山市深入实施在外人才“归根”工程,用归根文化汇聚人才智慧,通过“归根”鹰才鹰商寻访大行动,吸引“归根”鹰才鹰商资智回乡推动鹰城发展。“市委组织部的人才‘归根’工程,让我有机会实现理想。今后我将继续致力于大健康事业,为鹰城百姓的健康尽自己的努力。”2月10日上午,美年大健康体检慈铭奥亚体检分院办公室内,总经理申远翔说。

积累经验 顺应时代潮流

走进美年大健康体检慈铭奥亚体检分院,门口的测温机器人可爱且充满科技感。四楼体检中心建筑面积达4000平方米,地板光可鉴人,大厅内的多盆大型绿植赏心悦目,更衬得环境整洁雅致。体检中心男女分区、布局合理,给人以舒适的体验。

申远翔大学毕业进入原市建安总公司工作,后来他到北京从事投资管理工作,发现预防医学是时代发展的潮流,回平累计投资1.5亿元创办了平顶山市美年大健康科技服务有限公司。其中,美年大健康建宏体检分院在建设路西段,美年大健康体检慈铭奥亚体检分院设在黄河路中段。公司600多项体检项目的专业性,以及宽敞、整洁、舒适的环境、男女宾分区带给了市民前所未有的感受。

“40岁之后人体各项机能开始下降,有必要每年进行一次体检。”申远翔说,他们根据实际情况,引

进多种大型专业设备。“例如现在肺癌发病率较高,检测只能用低剂量螺旋CT。我们专门配备了相关仪器,引入健康体检。”目前,公司已提供就业岗位300余个,累计纳税突破2500万元,累计体检60万人次。

不忘初心 积极投身公益

“企业发展的同时也要积极投身公益。”申远翔说,作为具有社会责任感的现代企业,公司不断回馈社会:开展了500余场公益健康科普和弱势群体健康救助活动;每年10月份定期举办“粉红丝带”女性乳腺癌公益活动;走进全市各县(市、区)多个乡镇开展健康精准扶贫活动,为村民公益诊疗和体检;为抗战老兵、公安系统英模及烈属提供价值50余万元的健康关爱物品;为200位困境儿童及其家人免费提供专业健康体检,并捐资捐物……

新冠肺炎疫情发生以来,公司积极参加抗疫工作,无偿向市疾控中心捐赠紧缺医用防护物资,为抗疫一线工作者捐赠3000份价值近300万元健康慰问险。2021年,公司被湛河区新冠肺炎疫情防控指挥部授予“携手抗疫 大爱无疆”锦旗。

“健康的基础是预防为先。在市委组织部‘归根’工程引领下,我会继续努力为鹰城人的健康保驾护航。”申远翔说。

乔珍榕： 创业有成 让产品走向国门

□本报记者 燕亚男 文/图



乔珍榕在工作中

归根者简介：

乔珍榕,29岁,叶县叶邑镇大乔村人,平顶山弗瑞曼汽车用品有限公司创办人,被评为叶县“新时代乡贤”。

归根者感悟：

感谢市委组织部实施的人才“归根”工程搭建的平台。不管什么时候,人都不能忘本,我会努力带动更多群众过上美好的生活。

平顶山市深入实施在外人才“归根”工程,用归根文化汇聚人才智慧,通过“归根”鹰才鹰商寻访大行动,吸引“归根”鹰才鹰商资智回乡推动鹰城发展。“市委组织部的‘归根’工程为企业提供了一个良好的环境,我希望利用自己所学的知识带动群众增收致富,为乡村振兴带来活力。”2月8日上午,叶县叶邑镇大乔村的弗瑞曼汽车用品有限公司车间内秩序井然,工人们正在忙着加工产品。看着眼前忙碌的工人,创办人乔珍榕说。

技术入股 进行网络销售

乔珍榕来自一个贫困家庭,母亲邱花早年患有慢性病,家里只有父亲一个劳动力,既要给母亲看病,又要供应乔珍榕及两个姐姐上学,这个五口之家举步维艰。大乔庄村村委会研究决定,将乔珍榕家纳入贫困户,并对他家进行了一系列的政策帮扶。这使正在山西上大学的乔珍榕没有了后顾之忧,能够专心学习。大学毕业后,乔珍榕回到了家乡。

乔珍榕的姐姐乔芸玲嫁到了漯河,一直与丈夫做汽车用品销售生意。后来,乔芸玲与丈夫商量,决定回乡,利用村级集体标准化厂房成立平顶山弗瑞曼汽车用品有限公司,专门从事互联网批发销售。同时,与学习金融数学专业的乔珍榕商量,让他以技术入股,担起公司网络销售的重任,乔珍榕欣然答应。

“刚开始,商丘一家汽

车销售4S店与我取得联系,订了20多套汽车用品。”订单虽小,但这是乔珍榕的第一笔生意,给了他巨大的鼓励。当时工厂里只有3个工人,20多套汽车用品3天才做完。对方收到货后,对货物的做工及质量都满意。这个老板便成了乔珍榕的第一个固定客户。当年底,乔珍榕共收到了十几个订单,加工汽车用品300余套。乔珍榕所在工厂生产的坐垫、后备厢垫等汽车用品因质量好、价格优惠,得到了合作商户的支持与信赖,一传十、十传百,渐渐地订单多了起来。

收益攀升 订单越来越多

后来,乔珍榕每月的订单量都在三四千套,每月的纯收益也达到了4万元。再后来,月订单量达到了两万套,纯收益达到了20万元。

渐渐地,乔珍榕把生意从国内做到了国外。现在与弗瑞曼合作的有来自俄罗斯等国家的30多个客户,国外订单量已经达到了总订单的一半,公司在县城专门建立了网络销售工作点。

由于乔珍榕的努力与坚持,在订单量增多的同时,关注他、认可他的人也越来越多了。在事业一帆风顺的时候,乔珍榕也没有忘记家乡的父老乡亲。目前,附近30名村民在他的车间内工作。遇到想创业的村民,他也会热心帮助。“希望更多优秀人才在市委组织部‘归根’工程感召下回到家乡,建设家乡。我也会通过我的努力,带动更多人就业。”乔珍榕说。

