

平湖供销人的执着与坚守

■记者 戴维维 通讯员 张春美

“50后”惠农种业吴田根 “南繁人”半世纪的坚守



怎样才能让收入微薄的农民通过种粮致富？从小目睹农民艰辛劳作的我，常常有着这样的思考。缘于这份质朴的情感召唤，我投身农业，选择平淡寂寞、浸润汗水的繁种道路，与水稻结下了不解之缘。

1976年，20岁的我工作于平湖惠农种业有限责任公司的前身——平湖县种子分公司，被主管部门派往海南岛开展制种工作。当时嘉兴地区常年种植的“老三代”水稻品种抗病能力弱、产量低，容易发生大面积、危害性的稻瘟病，一些重病田块几乎到了颗粒无收的地步。我为此忧心忡忡，苦苦思索如何扭转这

种局面。经过大量的实地考察和取经学习，经上级批准后，确定了当年扩繁育种的水稻品种为杂交水稻——“汕优2号”“汕优4号”。通过在海南陵水繁种基地苦苦培育半年，“汕优2号”“汕优4号”于翌年在平湖推广种植，打破了当时的种粮难题。每年丰收的季节一过，打下稻谷，收到粮款，许多种粮朋友前来同我道丰收的喜悦，预订来年的稻种，这是我最高兴的时刻。

1976年开始，每年有一半的时间在海南陵水南繁基地度过，47年来的春节我都在离家万里的海南岛育种基地度过。海南岛南部地区有着优越的光热条件，从20世纪50年代开始，每到秋冬时节，全国各地的育种科研人员将种子带到海南岛进行加代繁殖和选育，这一工作被称作“南繁”，所以我也被称为“南繁人”。如今我虽已年近花甲，但依然坚持南繁北育，亲自下田操作，给人传授田间种植技术，继续勤奋耕耘在第一线。我深刻感知，每个水稻品种都是种粮大户来年的期许，粒粒辛苦，颗颗珍贵。在不断地努力下，扩繁的水稻

品种在我市推广率保持在80%以上，辐射面覆盖浙江、安徽、江苏等地区，每年推广面积在20万亩以上，为我市水稻产业提供支撑，为粮食安全发挥压舱石作用奠定了基础。

作为一名经验丰富的“水稻老专家”，每年都须只身一人赴海南陵水开展“南繁”工作，与家人在一起的时间少之又少。妻子曾打趣地说：“你顾不上家更顾不上我，只顾得上的就是在海南的一亩三分地。”到了选种季，我更是忙得不亦乐乎，往往在试验田顶着炎炎烈日一站就是几个小时，亲自下田、记载选种。每天起早摸黑、事必亲为，清晨不到5点起床，赶往试验田，直到日落西山才返回住所，继续做着南繁品种的生长特性、品性优劣等繁育记录等工作，农忙时要干到深夜10点多钟。

扎根泥土、深耕“三农”。在平凡的育种岗位上，我始终用自己的行动诠释着父母取名时的期许——生在田里，扎根土地，不断为我市水稻大田用种提供种源基础，在扩繁品种、提纯复壮、覆盖面积、应用成效上作出更多的贡献。

供销社自成立之日起，一直担负着为“三农”服务的重任。计划经济的年代，供销人是“魔术师”，“变”出了农民迫切需要的生活用品和生产资料；改革开放时期，供销人是“拓荒牛”，在个体经营者风生水起的形势下走出了一条转型之路；迈步新时代，供销人又是“实干家”，坚守为农服务初心，用实际行动书写着崭新的供销故事……时代斗转星移，供销精神矢志不渝。一代又一代的供销人始终秉持“全心全意为农服务”的宗旨，在充满挑战的工作环境中克服重重困难，砥砺前行。

这里，5位不同年龄阶段的基层供销人感悟过去、憧憬未来，与大家一起分享他们的成长故事与工作经历。

“80后”丰达农资江金叶 用青春坚守“农资圈”

从“门外汉”到“小专家”，在“农资圈”摸爬滚打17年的我，回忆往事，有辛酸，也有欣慰。

2007年，毕业不久的我开启了农资生涯，从此踏上了“农资人、农资魂”的工作。最初的几年，因为公司人少，什么活都干，也正因此，使我熟悉了工作的整个流程，直到2009年接触业务，开始跑市场。由于年轻、干劲大，我每天穿梭于各个乡镇的田间小路。在农资路上，确实经历过太多的风风雨雨，突然的“市场开放”“土地流转”，给了农资很大的冲击，基层门店、零售批发可以说门可罗雀，行业竞争压力剧增。但我始终抱着对农资行业的一份热爱、一份执着、一份坚持，一干就是十几年。用我自己的话说，就是把整个青春都献给了农资行业。

一步一个脚印，无论是寒冬酷暑还是狂风暴雨，我不是在拜访客户的路上，就是在田间地头查看病害和指导用药的路上。2022年夏天，由于持续高温，给水稻田化学除草带来严重挑战，和以往一亩稻田同剂量用药相比，用药除草效果明显差很多，且对水稻有药害。作为公司党员先锋服务队队长的我立马行动，不顾高温酷暑，闻令而动，直奔田间地头现场指导，帮助农户解决难题。我觉得，当种植大户需要我们的时候，我们就应该出现在田间地头。

自担任公司副总以来，公司发生了



较大的变化。作为“平湖市农资生态管理体系建设工作”实施主体，我们承接基本农药零差率集中配供和农药废弃包装物、废旧农膜统一回收处置工作。我带领全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，农药销量大幅度增加，给公司带来了稳定的效益，赢得了公司经济发展新高度。2021年下半年，又积极响应上级号召，开启数字化改革之路，开通“数字移动药房”农资配送车，打造“丰达智慧农资商城”微信小程序，创新探索“线上下单+线下配送+全链服务”数字化农资服务模式，打通了农资进村入户“最后一公里”。

每个成长的过程都是不容易的，从最基层的普通员工晋升为能独当一面的公司副总，我一直在不断学习、不断努力的过程中成就着自己。以后的农资路上，风风雨雨，我也一定会一如既往地带着那份坚持和热爱，坚定不移地走下去。

“90后”东茂公司戴晓骏

一名农村工作指导员的心路历程

脚下沾泥土，为民办实事。近年来，“农村工作指导员”已成为农村工作的一张“金名片”。带着“凝心聚力谋发展、真情实干赢民心”的基层农指员精神，我肩负期望和重任，开启了自己的农村工作指导员之旅。

2022年6月初，我被派往新仓镇双红村担任农村工作指导员。驻村前，我并不了解如何开展乡村工作；驻村后，我努力融入基层，帮助调解邻里矛盾、解决群众“急难愁盼”。

2022年7月底，一位房东爷爷来到村委会寻求帮助。原来，老人的租客外出工作，把年仅3岁的孩子单独留在家中，考虑到孩子孤身一人在家存在安全隐患，老人迫不得已来到村委会寻求帮助。得知消息后，我第一时间来到了孩子家中，一进门就看到孩子孤零零地坐在床上。通过了解，我得知了孩子因家长外出务工而无人照看的情况。

我心想，如果家长不在家，就没人给孩子烧菜，孩子只能吃些白米饭。孩子住的土坯房里，硬件设施很差，基本的空调、电视都没有。7月的天气那么热，小孩子一个人在家万一中暑出事，问题就严重了。看到孩子糟糕的居住环境和处境，我立刻生出援助的念头，便与村里干部一起商量解决孩子寄托



问题。3周岁的孩子已到入园年龄，我便联系村里幼儿园，表示愿意资助孩子上学。虽然孩子还没上户口，但是幼儿园还是同意接受孩子入园。解决上学问题后，也免不了采购学习“新装备”。于是，我又给孩子购置了书包、衣服等各种学习和生活用品，准备迎接一个新的开始。开学的第一天，我带着孩子去上学。和普通小孩子不一样的是，他上学的第一天表现得特别乖巧懂事，不哭也不闹。

今年1月，家在双红村的庄老太，也来到村委会寻求帮助。户主庄老太今年85岁，膝下育有二女一子，儿子已于8年前去世。由于住房已经是危房，台风期间都需要转移安置，镇里有政策可以搬迁安置。年事已高的庄老太想要立下遗嘱，来分配今后的安置房产权。因为村干部对于法律的专业性不够，也担心产权分配方面有所偏差，建议去公证处立遗嘱。老人的年纪也大了，跑来跑去多有诸多不便，且子女对办事流程不清楚。我主动当起了“陪办员”，了解清楚办事流程和准备好相关材料后，载着庄老太和家人先后去了金山、新仓派出所拿到相关证明，又到市公证处办理遗嘱公证。期间也遇到一些困难，在多次对接和沟通中寻求解决方案，最终圆满完成了庄老太的心愿。那连声的致谢浸润着我的心扉，继续贴心地为村民服务。

老吾老，以及人之老；幼吾幼，以及人之幼。作为一名农村工作指导员，自驻村开展工作以来，我时刻提醒自己不要沉下心来，撸起袖子，扑下身子，同所驻双红村的同事一起把实事办好，把好事办实，在实践中不断提升自己的办事能力，为人民群众谋更多的福祉。

“60后”农批市场金骏 我与供销社的这份情缘

我与供销社有着一段“独家的记忆”。在我儿时的印象中，供销社经营老百姓日常生活必需品及生产资料，商品货真价实，甚至小孩子也喜欢逛供销社购买连环画、笔记本等文具用品；供销社合作商店一般都开在人流量比较大的地方，那时候供销社房子很大，门窗很宽，柜台很高，柜台后面是高大的货架，放满商品；那时候的供销社售货员是市面上十分吃香的职业……当年11岁的我，在暑假期间跟着父亲在新埭住了一段时间，农忙“双抢”季节，白天跟着供销社的王彬叔叔送货下乡，大热天他挑着担子肩上搭块毛巾，一边放着一坛腐乳，一边放着一些小的日用品，吆喝着走在田间，我在后面紧跟着——这就是我最早接触供销社。

怀着对供销事业的满腔热情和憧憬，我于1981年成为了县果菜日杂公司的一名售货员。虽然当时学徒工的月薪只有15元，但依然乐在其中。记得有一年的夏天，我和同事们去乡下收购西瓜。收购一般是在前一天通过村里的广播通知瓜农做好采摘工作，次日我们直接把大船停在河边，以方便陆路水路来的农民，收购完毕即发送到上海、苏州、杭州等地销售。那年西瓜高产，一整天忙着过磅收购，中午艳阳高照，当时也没有现在懂得做好防暑工作，差点晕倒在

磅秤旁。农民们很纯朴，赶紧拿着自备的冷水给我喝。我深深感慨：供销工作很辛苦，但也很暖心。

1986年我成为公司采购员，主要负责采购农副产品，如核桃、红枣、黑木耳、榨菜、茶叶等南北杂货。家里人也支持我的工作，我自己也是干劲十足，学到了不少南北杂货干果干菜鉴别知识，提升了业务能力。80、90年代的农副产品采购很辛苦，记得当年在河北邯郸采购核桃时，在当地农产品公司借了一辆自行车一路问着去乡下收购点，验收农产品质量，吃住在当地，有时采购不同农产品，跨地区收购，要在当地住上一个多月，还要联系铁路等发车皮。由于当时通信、生活条件还比较落后，基本靠电报与单位联系汇报采购情况。工作虽然很辛苦，但得到自己单位与对方单位对我的肯定，还是很有成就感的。1991年，我被评为平湖市优秀供销员，同年加入中国共产党。

八十年代末九十年代初，国家开始发展市场经济。随着国家的开放，琳琅满目的商品涌入市场，供销社不再是商品的独家销售渠道，人们买东西开始货比三家，选择购买物美价廉的商品。

为适应市场经济要求，供销社也随着时代的变化而经历着一轮又一轮的转型发展，公司也在改革创新，1996年开设



了全市第一家公有制企业的超市。我作为超市经理也是感慨万千，虽然营业面积不能与现在的大型商超相比，但在当时的平湖也算得上是大超市了，吸引了很多顾客慕名而来。进超市付款要排长长的队伍，成为企业经济增长的一个新的亮点。1999年，公司转型，成立农副产品综合批发市场，我又历任收组组长、东区管理组长、凤凰菜场场长、供销配送中心经理、食品安全办公室经理。工作岗位在不断变化，但为农服务的初心没变。

“叮铃铃——”，市场食品安全办公室接到市场监管局电话，要求联合市场监督管理局食品科、当场市场监管所开展相关检查。我们食品安全办公室人员立即放下饭碗赶到现场，为努力提升食品安全管理水平尽上一份绵薄之力。我知道，我与供销社的故事依然在延续……

“70后”省农担平湖办事处邵红霞 用心做优农村金融服务

一段特殊的工作经历，使我见证和亲历了平湖市供销社“三位一体”改革和发展，以及“新仓经验”在新时代的创新。我为自己能在供销信用合作的创新发展进程中贡献一份力量而感到自豪。

生于上世纪70年代的我，与改革开放同龄。2011年3月，我从平湖市农副产品综合批发市场有限公司调至平湖市当湖街道新当湖农村资金互助社（以下简称新当湖农村资金互助社）担任主办会计。2014年经社员代表大会推选，担任该社总经理。2010年前后，农村信用社向商业化加速改革，出现了农村金融供给不足、农民贷款难、融资贵等问题。2011年3月，平湖市供销社牵头，新当湖食用菌专业合作社、四季水产专业合作社、新中大生猪产销专业合作社的317位社员共同出资成立了新当湖农村资金互助社，为有资金需要的入股社员提供贷款服务。怎样才能将金融服务真正延伸至农村、服务到社员？我和同事们转变思想，迈开脚步，到田间地头、鱼塘大棚走访农户。通过学习农业知识，掌握社员情况，密切与他们的联系，了解他们的需求。

2016年夏天，我们在走访水产养殖户时了解到，广陈镇高新村的夏师傅，养殖南美白对虾有着丰富的经验。他



设想搭建暖棚，延长对虾销售周期，提高销售价格。同时，养殖面积由50亩扩大至100亩。但由于手头资金缺乏，以及银行贷款手续繁琐、利率较高等问题，使得计划搁置。了解到这一情况后，我们主动联系了夏师傅，将资金互助社的贷款政策及流程向他进行了详细的解释。社员保证、无需抵押、低利率的贷款方式，得到了夏师傅的认同。提出贷款申请后的第二天，30万元的资金就打到了他的个人账户上。不负众望，夏师傅通过自己的辛勤劳动，第二年就实现了对虾销售利润80余万元。如今回忆起这段时光，夏师傅总感叹，如果没有资金互助社的“及时雨”，或许还要在致富路上再多摸索几年。这样的例子还有很多，10余年时间，新当湖农村资金互助社累计为300余位入股社员发放贷款1805笔，金额3.09亿元，在社员

紧抓农时商机、扩产增收等方面发挥了积极作用。

2022年7月，为有效破解农业产业发展中由于缺乏抵押物，导致担保难、融资难的困局，为农业经营主体提供信用为主、免抵押、低费率的融资担保服务，打通金融支农“最后一公里”，平湖市供销社（农合联）积极构建政府、银行、担保机构协同发力的金融支农服务体系，与由省农担公司、市财政局、合作银行签订政策性农业信贷担保服务合作协议，设立了省农担公司平湖办事处，我被聘任为该办事处负责人。新的岗位，新的使命，在供销社领导的支持和帮助下，我迅速理清工作思路。办事处设立后，为完善业务合规操作，加强风险管控，制定了《省农担公司平湖办事处政银担业务管理办法》。继续推行走村入户、走访调查的工作方式，向农业经营主体推广宣传惠农政策。至2022年末，完成“政银担”业务40笔，总额3543万元。服务农业企业26家、农民专业合作社10家、家庭农场和农业种植养殖户68户。

从事农村金融服务多年，我深刻感受到平湖市供销社在发展信用合作方面的创新务实精神以及深化“三位一体”改革的坚定决心。未来，我将不忘初心、砥砺前行，勤走访勤调查，切实履行供销社系统为农服务的使命。