



中国供销合作社  
CHINA CO-OP

# 牢记嘱托再出发

# 奋力开创新局面

## 供销人物

## 荣经县乡村振兴“新农人”程涛： 回乡搞养殖 致富众乡亲



### 回乡创业 成立家庭农场

2014年，程涛从成都体育学院毕业后入职四川路桥集团有限公司，曾被外派到江西省、湖北省武汉市等地工作。在外打拼的程涛，看到城市环境优美、规划合理、产业兴旺后，深受启发，并萌生了建设家乡的想法。

“近年来，荣经县取得了巨大发展，国家对农村也越来越重视，相关优惠政策多，创业者的发展空间也大。”随着对家乡了解的深入，程涛返乡干事创业的愿望也愈发强烈。2019年，程涛毅然辞职回到四川省雅安市荣经县，在当地政府的支持下，于同年6月成立荣经县勤天共创养殖有限责任公司。该公司位于荣经县五县镇毛豆坝村，占地15余亩，第一期投资300万元用于建设兔家庭农场及附属设施，主要经营以新型化肉兔产

业链为主，自繁自养销售商品兔、有机肥、农特产品自研开发等。长期对接成都和自贡等多地活禽批发市场及屠宰厂，以供不应求的趋势全负荷生产。

“对我来说，回到生我养我的家乡创业，进而让乡亲们增收致富，助力乡村振兴，这就是我追求的诗和远方。”程涛说。

### 稳步发展 做大养殖产业

今年是程涛投身养殖的第4年。如今，他已从一个曾经的养殖门外汉，成为一名养殖行家，这其中付出的心血和汗水自是不言而喻。

截至目前，荣经兔家庭农场存栏32000只肉兔，预计年出栏量15万只左右，其所养殖的肉兔销往成都、自贡等各大批发市场及屠宰厂。此外，农场在正常经营的同时，自2021年以来已带动

程涛，荣经县勤天共创养殖有限责任公司及荣经兔家庭农场创始人、荣经县五县镇毛豆坝村供销合作社负责人、荣经县供销新农人。他怀揣着青春梦想返乡创业、扎根乡村，摇身一变成为了乡村振兴“新农人”，为产业兴旺摸索新模式，为乡村建设注入新活力，为带领群众共同富裕挥洒汗水……

3家养殖场正常经营，其中南山区街心花园1号兔场目前存栏2500只，荣经县宝积村2号兔场存栏2.5万只，荣经县龙苍沟3号兔场存栏3000只，并在相关单位支持下盘点县内闲置的长毛兔笼位约25000个，计划升级改造肉兔养殖笼位，预计可增加年出栏130万只左右，年产值7500万元左右。

程涛的事业有了起色后，也从未忘记曾经的理想。他积极配合地方政府开展公益活动，无偿提供发酵有机肥给周边百姓，并提供技术及种苗帮扶周边散养肉兔的农户，让这些农户重拾生活信心，用勤劳的双手增收致富。

### 展望未来 聚集成群发展

程涛说：“下一步，通过‘公司+村集体+农户’合作的方式，设立相关管理机构及技术团队，服务

老百姓林下代养，解决技术、销售、运输、防疫等问题，整合并规范零散户，结合产销一体经营模式，赋能产业的联动性和高效性。”目前，荣经县勤天共创养殖有限责任公司已注册了产品商标——荣兔记忆，版权一兔味江湖等，并自主研发和创新了兔肉相关产品，围绕荣兔特色已与汉源驿楠食品有限责任公司达成合作，预计2024年上半年荣兔系列产品会推出对接商超、自媒体平台等渠道，销售灯影兔丝、荣兔辣子兔、兔丁酱、烟熏风干兔等产品。

随着乡村振兴战略的不断推进，荣经县的乡村大舞台已然更加宽广和坚实，越来越多像程涛这样有知识、有抱负，且敢于有梦、勇于追梦的年轻人正在积极选择返乡创业就业。这片生机勃勃的大地，也因一大批青年人的加入，持续涌动着一股乡村振兴的青春力量。 丁敦明文/图



## 线上线下融合 全面推动『广供成都』

日前，成都家禽协会第四届会员代表大会暨2023年年会在成都召开。广元市人大常委会副主任、市土鸡产业专班班长王定斌，广元市供销社党组书记、理事会主任、市土鸡产业专班专职负责人吴健出席大会。

此次大会由四川省畜牧业协会肉鸡业分会、成都市家禽产业协会、广元市剑门关土鸡产业协会主办，由广元市土鸡产业专班等二十余个单位协办，400多位嘉宾出席大会。会上，广元市供销社党组成员、理事会副主任张文茂作了广元剑门关土鸡专题推介。他从广元基本情况、剑门关土鸡好在哪、剑门关土鸡怎么鉴别、如何买到剑门关土鸡、在广投资土鸡知名企业等五个方面进行了全面详实、生动形象的推介，受到了现场嘉宾的高度关注。

此次推介会，广元市土鸡产业专班还组织了四川信德农牧有限公司、四川剑门优可食品有限公司、四川剑门川香食品有限公司、青川旭明土鸡养殖家庭农场等四家企业参展，开展现场品鉴剑门关土鸡活动，受到参会嘉宾的喜爱，并与仟金盛牧、三君食品等企业达成合作协议。

广元市委、市政府高度重视土鸡产业发展，把土鸡产业作为全市重点打造的五大百亿级特色农业产业之一，成立了土鸡产业专班，由广元市供销社牵头抓总，以市场需求为导向，以广元供销社农产品公司、广供天下电商公司为运营主体，构建了线上线下融合、生产流通消费全过程衔接的销售体系，全力推动“广供成都”。

今年以来，广元市供销社坚持育龙头、建园区、扩生产、延链条、强品牌、推项目，补齐土鸡产业短板，推动土鸡产业取得新成效。截至目前，全市建成省级核心育种场2个、规模养殖场116家、养殖专业户664家，土鸡出栏能力同比提升200万只。新签约项目6个，新开工项目41个，新竣工项目68个，昭化区土鸡屠宰冷链物流园项目、剑阁关刀河土鸡产业园区项目、剑阁县川香食品加工厂建设项目等一批延链补链重点项目完成年度目标进度。 李新仁文/图



## 打造现代“潮生活” 守护都市“烟火气”

### 浙江省杭州市供销社做强流通推动乡村共富

在“钱塘自古繁华”之地，一粥一饭中有街角社区的新鲜果蔬，柴米油盐里有天南海北的好物速递添彩，“灯火家家市，笙歌处处楼”的背后，隐匿着的供销社身影正忙着搭建“供”与“销”的桥梁。

民为邦本，本固邦宁。从村镇的“十分钟便民生活圈”到社区的“十五分钟幸福生活圈”，再到覆盖区域的好物网，浙江省杭州市供销社系统扎根乡村田间阡陌，服务城市街角社区，畅通区域流通，建强服务网络、建强服务支撑，因地制宜聚力打造带动农民增收、农业增效的服务平台，使供销力量成为助力共同富裕的“精彩注脚”。

### 布局村镇 打造“十分钟便民生活圈”

一枝一叶总关情。到达村镇的“最后一公里”关系着民之所需，但同时也是为民服务中的难之所在。轻者重之端，小者大之源，杭州市供销社系统正不遗余力，紧锣密鼓加快部署。

上午十点半，随着满载快递的运输车驶进大门，杭州市富阳区灵桥二级物流共配中心的工作人员闻声而动，卸货、分拣、装车……分拣流水线刚告一段落，十多辆运输车已整装出发，将天南海北的物件运进“十分钟便民生活圈”，送到翘首以盼的村民手中。

分拣中心实现了从危房到链接6镇、49个行政村。大源供销社主任任余吃说：“2018年，我们投入60余万元对灵桥镇光明村老旧资产进

行改造。2021年，适逢富阳区出台《深化“三位一体”农合联改革服务乡村振兴促进共同富裕示范区建设的三年行动计划》，我们抓住机遇，又投入100余万元改造装修，投入快速分拣、配送等硬件设备，建成灵桥二级物流共配中心。”如今，中心由大源供销社与邮政富阳分公司大源所共同运营，吸引“三通一达”民营快递企业入驻，提供“仓储+收发+分拣+配送”的服务，可以收寄+分拨+投递”的服务，为13.2万人带来便捷。

“我们从村综合服务社取快递，不会再遇到丢件等糟心事，还能顺便买农资、办业务，方便多了！”在里山综合服务社等着取件的村民纷纷表示。除取件寄件服务，综合服务社还提供农资供应、信贷金融、农事咨询、气象信息、电视宽带、健康咨询等服务，助力农民购物、生活、销售、金融“办事不出村”，构建“十分钟便民生活圈”。

快递虽小，攸关民生。富阳区供销社系统通过打造“供需路”快速进村党建品牌，建立“党建+产业基地+线上直播+线下展销+快速配送”的全矩阵供销模式，解决农产品上行“最初100米”问题，助力“山货出山”。

《县域商业三年行动计划》指出，鼓励邮政、供销、快递、商贸流通等主体市场化合作，整合各类物流资源实现双向配送服务。杭州市供销社系统着眼村镇镇展部署，富阳区供销社系统抢抓政策窗口设点布网，为更好满足农民生活服务需求，跑出了快递进村“加速度”。依托浙江省、杭州市、富阳区、

基层社等四级供销合作社系统联动，自去年12月运营以来，共配中心每天投递快件量超过2000件。截至今年6月，累计投递量已超30万件。

### 发力社区 打造“十五分钟幸福生活圈”

灯火辉煌、高楼林立之中，市井长巷，是聚拢着的人间烟火。服务“三农”、连接城乡的供销合作社正从食事入手，在繁华的霓虹城市中辟出一方人声鼎沸的烟火人间。

“西瓜南瓜大冬瓜，杭州亚运顶呱呱”……亚运期间，杭州市西湖区供销社运营的“五星级农贸市场”古荡农贸市场再次凭借烟火人气的标语火出圈。前有外国元首远来打卡，后有年轻情侣浪漫求婚，更有自媒体摄制组取景出爆款，这个杭州阿婆每餐必逛的放心菜市场接着鲜活地气，又呈现蓬勃朝气。

与农贸市场从卖得舒心、吃得放心入手营造城市烟火气不同，乡村振兴共同富裕体验中心则是从做强服务、打开做强流通的助农窗口解题，提升群众生活满意度。

又到周五十一点半，食堂渐渐喧嚣，乡村振兴共同富裕体验中心的共富展销专区前热闹了起来。职工就餐完毕，顺路在超市采买生活必需品，再去活动专区挑选假日美食。

场第一是新鲜，这里的经营户都是凌晨三点多去进货；第二是亲切，如果想做块红烧排骨，经营户会耐心教顾客该用哪个部位的肉。现在，他每个周五下班都会逛菜市场，“真的很治愈，这几乎成了生活的仪式感”。

“我在这个市场已经经营三十多年啦。”经营户老赵说，“这个菜市场管理好，注重细节和安全，菜品有保障，我们卖得省心。当然更重要的是，这里氛围好，市场常常会组织很多活动。”下午1点半，当激情澎湃的旋律响起，忙碌了一个上午的经营户们开始跳操，菜市场的“讨价还价”声瞬间变成了“欢声笑语”。

菜市场是农副产品流通的重要战场。“菜市场还设置了自产自销区域，会有一些优惠措施，当地的农户可以来这里销售，顾客也可以买到地道的土特产。”郁红梅说，“我们也想为联农带农、助农增收出力。”

与农贸市场从卖得舒心、吃得放心入手营造城市烟火气不同，乡村振兴共同富裕体验中心则是从做强服务、打开做强流通的助农窗口解题，提升群众生活满意度。

又到周五十一点半，食堂渐渐喧嚣，乡村振兴共同富裕体验中心的共富展销专区前热闹了起来。职工就餐完毕，顺路在超市采买生活必需品，再去活动专区挑选假日美食。

乡村振兴共同富裕体验中心负责人胡永星表示：“我们乡村振兴共同富裕体验中心是杭州市供销社下属社有企业杭州农合联投资发展有限公司负责运营的销售点，在客流量大

的区域设点，一方面可以利用流通优势履行供销社的服务职能，店里的副食、生活用品可以给周围群众的生活带来便捷；另一方面，以服务吸引客流，也可以为合作社、农户的产品展示展销赋能。我们免费提供场地，搭建产销对接平台，帮助他们增收致富，在更深层次意义上，这里也成为政府机构了解供销社、更广泛推广农产品的窗口。”

江南忆，最忆是杭州。杭州市供销社系统打造提升流通网点，以服务为引、以流通为要，助力打造城市中的“十五分钟幸福生活圈”。

### 着眼区域 打造好物通达的“货流圈”

幸福感的支撑不仅要靠工匠人精神精雕服务点提质增效，还需连点成线、织线成网，以体系支撑做好优质农副产品的跨区域往来，以物流其流的区域辐射能力让买有所需、卖有所值，杭州市供销社系统正以平台搭建为抓手，打造好物通达的“货流圈”。

“我对这里很有感情！”刚刚经历凌晨收货、码货、出货，杭州群旺果业的俞国群终于有时间歇歇脚。他已在杭州果品集团有限公司经营的果品批发市场扎根15载。

“我是2008年来到这个果品市场开始做果品批发生意的，这里采用收佣金的模式，卖出果品后市场再收取费用，对于起步阶段的经营户来说，减少了租金压力。此外，我们跟市场结算，可以减少欠账烂账情况。经营户素质普遍比较高，我们

做买卖也有保障！”俞国群说。

与国内大多数果品批发市场不同，杭州果品批发市场运用信息化建设，自主研发了农副产品电子交易结算系统，WiFi网络全覆盖，并推出电子“当面付”支付功能。杭州果品集团有限公司副总经理王镜洋介绍：“支付系统覆盖商品入场、交易、支付、提货、结算、出场等业务管理全过程。为了加强果品质量安全追溯管理，我们还要进场供货商提供本人身份证、自产自销证、植物检疫证等必备证件进行登记。另外，鼓励买方凭身份证办理会员交易卡，以便及时掌握商品的流向，在质量抽检的基础上保证果品安全。”据了解，2023年杭州果品集团交易额汇总预计实现87亿元。

进场索证索票、出场供证供票，保障全流程规范、安全、公正、快捷的同时，相关数据的积累也为业务分析和开发运用提供了可能。另外，结算方式的创新以争取买卖双方信任为基础，为经营户减压赋能、为采购商筑牢质量底线，打好供销社社金字招牌，积极促流通、护民生。

无论是沃野还是城市，无论是街巷一角还是跨区覆盖，作为做强流通主责主业的重要举措，杭州市供销社系统以共同富裕为核心，设点布网谋民生之利，提质增效解民生之忧，加强农产品流通网络和市场建设，以做强流通为抓手，不断完善供销服务体系，为增加人民群众的获得感、幸福感各出奇招，助力绘就老百姓的幸福生活新图景。 张毓敏