



张冬梅向周边果农订购了 1000 多万元
的柑橘，并支付了 40 多万元定金。然
而，令人想不到的是，当年 3 月一场突
如其来的大雪，导致柑橘销售价格一
路下滑，市场价格远远低于订购价格。

“这意味着，如果我继续按订购
价收购的话，收得越多赔得也越多。
如果放弃 40 多万元的定金，重新组织
货源，虽然能够最大限度挽回损失，
但多年打拼辛苦积攒下来的信誉也将
付诸东流。”望着果农们心急如焚的
表情，张冬梅作出一个艰难决定：继
续按订购价收购果农的柑橘，风险自
担。为此，张冬梅损失了 100 多万元，
可此举却赢得了果农的认可。

成立合作社发展出口

一向敢闯敢干的张冬梅还瞄上了
国外市场。2006 年，正当张冬梅准备

进军国际市场时，残酷的现实却再次
给了她一个无情的打击。

“由于当时宾川县还没有统一的
出口农产品备案基地，缺少农产品的
原产地检疫证明，而我对国家的相关
出口政策也缺乏了解，导致出口国外
的所有产品在到达海关后又被退回。”
张冬梅说，那些被退回来的货，最终
只能在国内市场以微利销售。

经历退货事件后，张冬梅开始对
自己的水果营销策略进行深刻反思。
在向同行虚心求教以及系统了解国家
相关政策后，她决定成立一个农民专
业合作社。

在当时，云南的农民专业合作社
都还处于摸索阶段，没有发展经验可
以借鉴。然而，在当地党委、政府的
关心帮助下，2007 年 9 月，张冬梅成
立了宾川冬梅蔬菜水果专业合作社。

“合作社成立后，在各级党委、