



扫码阅读

8年前，从一家有色金属企业下岗的徐有忠回到家乡楚雄市，转行做起了核桃生意。在他的苦心经营下，楚雄市新村镇的核桃实现从滞销到畅销，全镇12.9万亩核桃树变成了乡亲们的“摇钱树”。近年来，徐有忠经营的楚雄市绿之源农业发展有限公司（以下简称“绿之源公司”）先后被认定为云南林草产业省级龙头企业和农业产业化省级重点龙头企业。



### 下岗转型遇阵痛

徐有忠曾在双柏县某有色金属企业工作，还担任过该企业约10年的职业经理人。为践行生态优先的发展理念，2015年前后，全省大批有色金属企业和矿山陆续关停，徐有忠所在的企业也不例外。企业关停后，徐有忠下岗回到家乡楚雄市待业。

在新村镇，村民种植核桃的历史悠久，这是当地的一项富民产业。然而，几年前，核桃价格起伏不定，加之当地的核桃均以散户销售为主，难以形成规模，由于缺乏稳定的销路，一度出现核桃滞销的情况。

“发展核桃精深加工，不仅可以稳住核桃商品市场，还能有效提高核桃的附加值。”徐有忠的姐夫董世贵看准了核桃精深加工产业的前景，2015年4月，董世贵

注册成立楚雄市绿之源农业发展有限公司。由于徐有忠有企业经营管理经验，因此受董世贵邀约共同到新村镇做核桃生意。

转型难免经历阵痛。很快，徐有忠就意识到，农产品行业与自己之前所从事的有色金属行业大不相同。“在有色金属企业，我们只需面对四五个客户，而在核桃产业，我们每年要面对近2000个批发商。”徐有忠告诉记者，“农副产品一个品质一个价格，采购商非常随意，有时货已备好，对方却临时改变了主意。”

难题接踵而至。“世界上没有两个相同的核桃，如何把核桃作为标准化的商品卖出去，还要卖出好价钱？这个问题困扰了我们多年。”徐有忠说，转行创业初期，他充满了困惑和无奈。

徐有忠  
让小孩核桃走进大市场