



徐有忠（左）和工人打包核桃

### 标准化种出好产品

经过几年调研学习和不断摸索，徐有忠渐渐找到了做好核桃生意的门道。他从核桃的种植端开始，通过标准化种植和管护方式来严格把控品质。采用“企业+合作社+基地+农户”的经营模式，绿之源公司签约农户发展种植产业和收购、销售核桃产品。

农户加入合作社后，徐有忠和农户共同商讨制定出核桃种植、管护、销售全流程的标准化管规则。核桃生长过程中的水肥管理、除草、病虫害防控等，都有详细的标准和要求。为确保这些标准能够落到实处，徐有忠每年都要培训合作社的社员。在标准化的种植管理下，新村镇的核桃品质不断提升，价格一度高出其他地区，并且供不应求。很多农户找到绿之源公司，成为合

作社的一员。

2020年，通过企业自筹和政府项目扶持，绿之源公司建成楚雄市第一条核桃初加工机械一体化加工生产线，实现产品质量和销售价格与国内市场接轨。

2021年，云南省林业和草原技术推广总站将绿之源公司授牌为“技术支持单位”，楚雄州林业和草原科学研究所在这里授牌设立“专家工作站”。专家带队助力，为企业、合作社和农户开展种植、加工等提供了技术服务和保障。

### 搭上电商销售“快车”

有了好果子，还要有好销路。早在2018年，徐有忠通过网页搜索，了解到“一亩田”这个农产品B2B交易平台。该平台上有大量“大宗贸易”“批发市场”等B端采购商，