

正符合徐有忠的需求。于是，徐有忠很快在“一亩田”上开了一家网店。没过几天，就有一位来自贵州贵阳的客户想购买30斤核桃。

当时，绿之源公司加上合作社和农户的种植基地，核桃总产量达1500吨。对于这个30斤的小单子，徐有忠并未放在心上，只是按照客户的要求完成发货。然而，让他想不到的是，那个客户收到核桃后，认为品质很好，竟然追加采购了一批10吨的核桃。就这样，徐有忠在“一亩田”平台上找到了第一个长期合作的大客户。搭上电商“快车”，核桃的销路得以不断拓宽。此后，徐有忠又在抖音、拼多多等平台找到了几家合作伙伴。

过去的两年，绿之源公司每年收购处理青皮核桃1500余吨，烘干核桃300余吨，收购农户核桃干果2000余吨。通过电商平台，核桃产品年销售收入达700万余元，线上线下累计销售1470万余元。

### 抱团发展奔富路

挑拣、装袋、称重、装箱……走进位于楚雄市紫溪镇前进社区的中农联云南核桃交易市场，只见几名工人正忙着打包核桃。在绿之源公司的库房前，10多名工人正在剥核桃仁。徐有忠告诉记者：“核桃仁是省外企业的订单，将用来生产饮品，这批货有10多吨。”

新村镇距离楚雄市区100多公里，由于山路崎岖，核桃运输极为不便，这让徐有忠曾吃过不少亏。几年前，甚至出现过运输车辆驶到半途就“打道回府”的情况。“司机说山路太难走，宁愿倒贴钱，也不愿给我们拉货。”徐有忠感到很无奈。

去年，楚雄市打造了一个中农联云南核桃交易市场，徐有忠不仅主动参与谋划，还说服不少同行共同入驻。他说：“这个市场距离高速路口近，作为核桃的集散地可以大大提高物流效率。同时，全市的核桃企业抱团发展，有助于拓宽销售渠道，带动核桃产业转型升级。”

在中农联云南核桃交易市场，徐有忠还为附近的群众提供了一个务工增收的渠道。用工最多时，一天有150名工人在这里打包核桃，每年绿之源公司要支付工人劳务费100多万元。

绿之源公司成立的初衷之一，是帮助当地的农户寻找核桃销路。如今，新村镇12.9万亩核桃树每年产多少，绿之源公司就收多少。目前，与绿之源公司合作的农户达1500户，核桃种植面积8万余亩，年产值超千万元。

在徐有忠看来，带动村民共同致富，才能汇聚起产业发展的大能量。而核桃行业抱团发展，才能把小核桃发展成为大产业。

本刊记者 杨锡畅 / 文图