

# “泡菜女王”逐梦乡野 借数字化让四川泡菜驰名海外



在广元市昭化区,有个“泡菜女王”周俊英,这个绰号是因为她成天和泡菜“泡”在一起得来的。乡亲们很不解,一个“80后”女孩要么成天在田坎边研究宽帮青菜,要么就呆在实验室和专家研究如何腌泡菜。

要知道,早在2014年前,周俊英正在广州房地产行业打拼,是个年薪百万的高级白领。回乡研究泡菜是她的创业项目,用6年时间她从广州白领转身成了“新农人”。近几年,周俊英还抓住了数字化转型机遇,开网店、做直播、搞运营,找到了一条新的致富路。

如今,周俊英的四川俊业农业科技有限公司泡菜线上线下实现产值超7000万元,帮助农户亩均增收4000到6000元。在第六届四川省乡村振兴乡土人才创新创业大赛上,周俊英一举斩获金奖,也让更多人知晓了这段辉煌的创业故事。

胡沛



周俊英参加第六届四川省乡村振兴乡土人才创新创业大赛。

## ◎ 不忘生态农业梦 “80后”女白领回乡创业

走进周俊英的生产车间,泡菜味香气扑鼻,让人口舌生津。长得肥嘟嘟的宽帮青菜是泡菜的原材料,每到收菜季她都会戴着渔夫帽蹲在地里把关原材料。

2014年,周俊英放弃高薪待遇回乡创业。虽然先入了房地产行业,但从西南农业大学毕业的她一直不忘初心,想做点和农业相关的事。恰逢政府在龙潭开辟了一块创业田,向社会征集报名。“何不建个农业试验田,种种蔬菜呢?”于是,周俊英找来老同学和朋友众筹,报名申请入园。

“试验田不算大,就选了蓝莓、秋葵等经济价值比较高的植物试种。”周俊英说,她发现销售纯鲜蔬菜会非常被动,批发价格也难以保障,遇到天时不好农户劳作一年很可能颗粒无收。于是,她想从农业产业化链条入手,把生产、加工、运输、仓储、销售链接起来。

周俊英把策略确定为“公司+基地+专合社+农户”的方式,走产业发展道路。2014年6月,一个占地600亩的蔬菜种植标准化示范区在陈江乡开建。周俊英租赁村民的田地做改造、建水源提灌、铺设园区道路、建育苗大棚等,把从海外引进回来的高菜、真仙茄子集中育苗后再交由村民种,发展蔬菜订单农业。

但卖泡菜并不是周俊英的第一选择。一个偶然的的机会,她了解到泡菜市场需求大。用嘉陵江水滋养灌溉高山峡谷中的新鲜蔬菜,能制作出优质川味泡菜。但由于国内泡菜的价格竞争灼热,她隐约觉得自己生产的优质泡菜不适合低价竞争,或许在国外更能打开市场。于是,她开始研究泡菜出口,与一家国内龙头外贸企业合作,通过分担订单打入了日本市场,没想到效果出奇的好,赚到了海外市场的第一桶金,慢慢打开了局面。

2017年底,周俊英开始与西南大学食品学院合作,开展泡菜深加工,运用微生物发酵技术对产品进行创新,自主开发新产品20余项,申请专利18项,其中发明专利2

项。这些专利技术降低了泡菜的盐分和添加剂的比例,采用低盐低添加剂配方,让泡菜更健康。

周俊英给自己的泡菜取名“蜀道原乡”,还拿到了有机认证和绿色

食品认证,“我给泡菜拿到了一本出国的护照”。此后她又通过银行贷款等方式,投入1600余万元建造了1.2万平方米的厂房,引入并建成4条泡菜精深加工生产线。

## ◎ 做优互联网经济 实现销售额超千万元

2020年,受新冠疫情影响,国际贸易运输通道关闭,这让周俊英刚起步的事业变得困难重重。

“上半年出口停滞,生产停摆,订单难以完成,给海外客户寄送样品的周期从一周变成了两个月。种的菜很多都卖不出去,农户们的菜只能烂在地里。那一个月真的都没有睡过好觉。”周俊英说,虽然下半

年生意有所好转,但由于生产周期、回款周期都吃紧等原因,公司现金流也出现了问题。

周俊英想找银行贷款,收购农民手里的滞销蔬菜,为此差点卖房子、和老公离婚。最后老公俞佩拗不过周俊英,做了几天思想工作后,便向她妥协去银行贷款400余万元,应急收购了滞销蔬菜上万吨,把80余名无法外出务工的农民工接纳入厂。

由于周俊英是现款收原材料,但泡菜做成成品需要4~5个月,账期压力不小。她也意识到不能只依赖企业用户和批发市场,还要不断拓宽销路应对危机,丰富产品线提升竞争力。于是,她成立了电商部,上网购平台注册开店,做起了直接面对消费者的生意。

这也让周俊英重新了解了泡菜的消费者。一次周俊英在网购平台查看消费者的留言,一名消费者建议把酸菜做成调料包,这打开了周俊英的思路。她很快和技术团队商量,1个月内就研发出了调料包和少盐的酸菜产品。这些消费者的反馈和建议,让周俊英的泡菜也能更好地

抓住年轻人的喜好。此后,她还增加了拌面酱新品类和萌萌可爱的国潮风格包装,如今它们都成了爆款。

这两年直播风口火爆,周俊英便和网红“安娜小姐姐”合作,一分钟就在直播间卖出了16万袋泡菜。她还拉来四五十岁表现力强的“厂花”,一起拍短视频、做直播。“团队虽然比较稚嫩,但一直在做探索。”周俊英说,在最高峰时,泡菜生意“线上+线下”已实现产值超7000万元,出口额达400万美元。

另外,周俊英主动求变,又注册了阿里巴巴(1688)平台,不少餐厅、超市的经销商和代工厂都找上门来,他们的目标很明确,看似普通的泡菜、酸菜在他们眼中就是吃货眼中上等的尖货。现在通过阿里巴巴(1688)平台,不仅迅速拓展了国际客户的“朋友圈”,有眼力见的外贸公司还主动找过来,竟帮周俊英打开了新西兰和新加坡两个新市场,还把泡竹笋卖到了韩国。

现在,周俊英的泡菜生意超过90%的增量都来自阿里巴巴(1688)平台,持续稳定的客户帮周俊英节省了线下销售成本,“以前线下团队会参加各类展会,通过交换名片的方式寻找合作商家,现在加入阿里巴巴(1688)平台后省力不少。”周俊英说,如今他们的泡菜已在国际市场走红,不少国外超市里都有“蜀道原乡”的身影。



周俊英和村民在地里采收宽帮青菜。



周俊英在生产车间检查泡菜品质。

## 全面推进乡村振兴

治理有效 生活富裕  
生态宜居 产业兴旺  
乡风文明

