

海归“新农人”李雪松： 拓宽农产品销售渠道



“拿到出口的‘入场券’后,咱们当地 100 余户果农可以在更广阔的国外市场大显身手了!”谈到去年年初,青神县春橘专业合作社的 2000 亩柑橘基地顺利获批出口备案基地,李雪松至今仍感到十分高兴。

李雪松,眉山市青神县白果乡人,现任青神青农农业发展有限公司总经理、青神县春橘专业合作社负责人。作为一名海归“新农人”,他成功将青神柑橘销售到全国各地,并获得了四川省首批“乡村致富带头人”的称号。

● 甄植林 本报记者 苏文保



李雪松(左)和果农一起采收搬运柑橘。



李雪松打包柑橘。

公益广告



李雪松查看柑橘长势。

李雪松原就读于西南交通大学土木工程专业,2010 年作为交换生前往德国科隆大学留学。和许多人不同,留学归来的他选择了回乡创业。起初,他在青神县经营一家建筑公司,业务远达天津、海南等地。在 2016 年的时候,他了解到青神县政府大力扶持桠柑产业,于是趁着桠柑产业利好政策的东风,回乡与父亲一起种植和销售柑橘。

李雪松回到白果乡的那年,他的父亲已经在楼坊溪村(现虎渡社区)承包了 70 亩土地种植柑橘。“我父亲种了一辈子的柑橘,在这方面他是‘土专家’,但在销售方面,我有门路。”李雪松说。传统的柑橘销售主打线下经销,多数利润被经销商获取,如果走线上直销,可以更大程度地保障种植户的利润。为此,李雪松特意聘请“带货达人”在地头进行直播带货,并通过朋友圈发展社交电商。“我们用视频、图片的形式将果子进行原生态展示,从而

让消费者有更直观的感受。”

除了线上带货,李雪松还通过自己的建筑公司为合作伙伴赠送柑橘。他说:“酒香也怕巷子深,将果子赠给合作公司,对方觉得好吃,也会找我回购,一来二去生意就来了。”

通过线上销售和线下礼赠,李雪松的柑橘生意越做越好。

自家柑橘的销路大大拓宽后,李雪松也有了更大的目标——让周边的果农也留住更多的利润。于是,他和周边村民达成长期合作协议,承包的土地也由原来的 70 亩扩大为现今的 270 亩,并以高于市场均价收购周边村民的柑橘。村民们再也不用担心柑橘烂在地头,也不再担心被层层压价,大家的“钱袋子”都鼓起来了。

在此基础上,李雪松还聘请残疾人进行直播

带货,邀请困难群众在其经营的实体店就业,不仅解决脱贫户和特殊人群的就业问题,还帮助上百名村民实现了就近就业。

广阔天地,大有可为。现在的李雪松正勇立潮头、奋楫扬帆,积极拓展海外市场。他告诉记者,一方面国外市场相较于国内市场利润率高出一半;另一方面,来之不易的出口资质以及国外市场严苛的检验标准,也能倒逼合作社进一步加强管理、提升生产标准,种出好果子、卖出好价钱。

据悉,去年年初,李雪松负责的青神县春橘专业合作社的 2000 亩柑橘基地顺利获批出口备案基地。为了配合基地升级,合作社投资 200 余万元修建了面积达 2000 多平方米的新厂房,涵盖冻库、烘房、包装、分拣等设施设备。

随着乡村振兴政策的不断深入,乡村的面貌也发生了翻天覆地的变化,尤其是近几年青神县的发展和政策支持,使创业者能接触更多的优质资源。如今,从生产体系现代化到经营体系现代化,再到产业体系现代化,有着 18 万亩柑橘种植面积的青神县,一场全力推进柑橘产业现代化发展的生动实践正在进行。李雪松相信,借此东风,只要自己能够坚持,自己的创业之路一定会越走越远!

(图片由受访者提供)



工作人员分拣打包柑橘。



余国彬(左)夫妇查看腊肉熏制情况。

周超文摄

余国彬： 回乡创业熏腊肉，带领乡亲一起富

“余老板吗?你中午给我准备 4 块腊肉,真空包装,下午我就发往上海。”
“没问题,马上就给您打包、装箱。”
……

年关临近,泸州市纳溪区白节镇返乡创业青年余国彬比往常更忙了,他每天要接到数十个这样的腊肉订购电话。订单明显增多,产品供不应求,让余国彬开心不已。不过,别看他如今腊肉生意做得风生水起,其实几个月前他还是一家塑料制品加工厂的老板。

2000 年,余国彬前往浙江省萧山区打拼,从事塑料制品加工工作。在此期间,他因为聪明能干且能吃苦耐劳,一年工夫就从流水线作业工人升职为机修技术人员,月薪也大幅提升。2022 年的时候,因为家中老人和孩子需要照顾,他选择了返乡。

回乡后,余国彬夫妇拿出多年积蓄办起了塑料制品加工厂,但因经营不善,工厂严重亏损。为了及时止损,他关闭了塑料制品加工厂,打算转行做点其他事情。

在对当地市场进行深度考察后,余国彬发现腊肉市场大有可为。于是,2024 年 11 月,余国彬将以前的塑料制品加工厂改成腊制品加工厂,开启了熏制腊肉、香肠等腊制品的创富之路。“我选择加工腊制品,还有一个原因。以前在浙江工作时,逢年过节都会给同事送家乡的土特产品,比如腊肉和香肠等,很受大家的欢

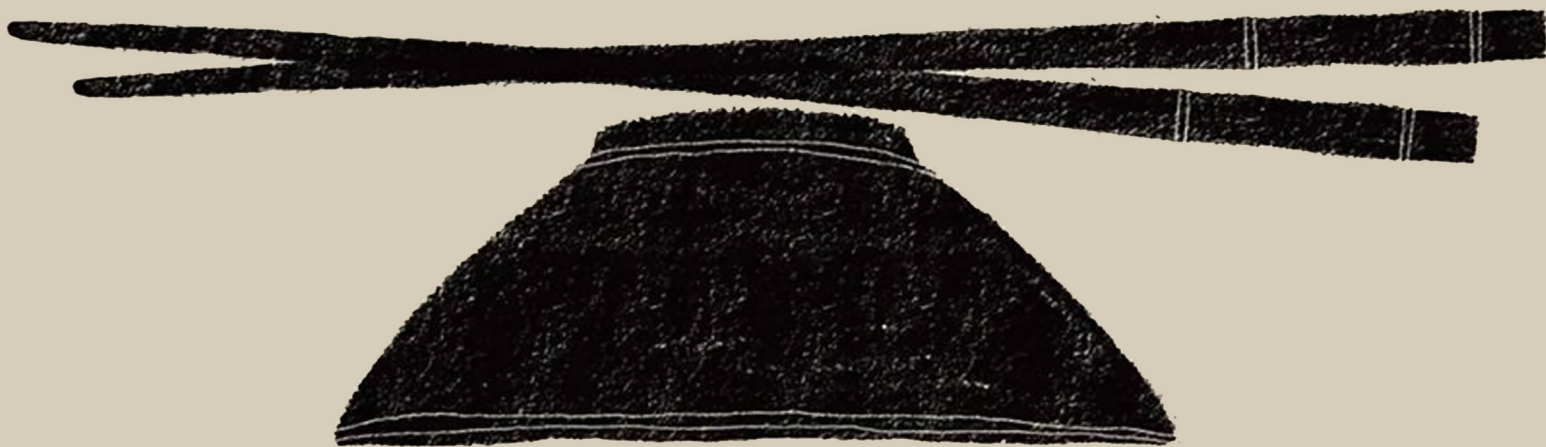
迎。”余国彬说。

制作腊制品的时候,为了保证其品质,余国彬告诉笔者,他所需的原材料皆是从农家购买,腌渍、熏制等工序全部采用传统古法……所以,虽然才刚刚营业,但因产品质优味美,受到了很多顾客的青睐,仅仅两个多月就卖出了近 1000 千克的腊制品。“买得放心、味道美,是回头客越来越多的原因。我决定以后就专心做这个了。”余国彬说。

随着订单的增多,余国彬有了新的烦恼:猪肉原材料供不应求。“主要是这几年靠粮食喂养的生猪成本高,村民养猪的积极性也随之下降了,很多农户一年下来也只养一两只。但腊制品里藏着大商机,我为什么不把村民的养猪积极性提振起来呢?”这些天,他忙着走村串户收购猪肉的同时,也着手成立一家商贸公司,计划以“公司+农户”的模式,与村民签订订单养殖粮食猪协议。余国彬说:“只要大家赚到了钱,养猪的积极性自然就提升上来了。”

“新的一年,我力争代养、定向收购生猪 500 头以上,熏制 4 到 5 吨的腊制品,在带动更多农户实现养猪增收致富的同时,也让更多的消费者能够品尝到以乡村生态粮食猪为原材料的腊制品。”余国彬说。接下来,他将尝试熏制板鸭等腊制品,丰富腊制品种类,进一步拓宽乡亲的增收路。

(周超文 梁隆宇)



悯农

唐 李绅

锄禾日当午,汗滴禾下土。
谁知盘中餐,粒粒皆辛苦。