



# 90后新农人干出亿元产业

张涛靠电商打开市场、用产业链赋能家乡 以青春绘就共富画卷

宝山镇农产品种植区



张涛在收购苹果。



果肉脆甜的宝山明月苹果。



闻名全国的宝山蓝莓。



张涛(左)和青年先锋李聪颖交流技术。

山海馈赠以物产,而人赋予其灵魂与未来。“青岛农品”区域公用品牌的熠熠生辉,不仅源于其过硬的品质根基,更在于品牌背后那一个个鲜活的故事与一群群奋进的身影。在政策、产业与情怀交织成网的当下,“到乡村去创业”成为越来越多青年“新农人”的不二选择,留住人、成就人、兴农村,在成长成才与乡村振兴的“双向奔赴”中焕发出勃勃生机。

今年五四青年节前夕,青岛市农业农村局启动乡村振兴青年“先锋联新农”结对共建活动,在市局机关推荐遴选12名“90后”青年干部为“乡村振兴青年先锋”,在各区市推荐遴选12名“90后”农业青年从业者为“乡村振兴青年新农人”,按照“职能相近、业务相通”的原则开展“一对一”结对共建,在思想理论共学、前沿领域共研、惠企政策共通、急难愁盼共商、互动交流共建等系列实践活动中,助力干部成长成才,推动农业增效益、农村增活力、农民增收入。

近期,青岛市农业农村局联合青岛早报推出乡村振兴青年“先锋联新农”结对共建专栏,展示“90后”青年群体投身乡村全面振兴的青春风采。

2015年,中国海洋大学优秀毕业生张涛做出了一个令旁人不解的决定:放弃令人羡慕的留校工作机会,毅然回到家乡青岛西海岸新区宝山镇创业务农。10年间,他从一名对农业了解有限的大学生,成长为带领一方乡亲共同致富的“领头雁”,其团队所创造的农副产品贸易年均产值已突破亿元。



扫码观看相关新闻  
拍摄/剪辑 记者 滕丹宁

## 返乡创业 带着农品闯市场

每次假期回乡,看到乡亲们守着蓝莓、苹果、地瓜等优质农产品却因缺少品牌和渠道而卖不上价,张涛的内心总是难以平静。“乡村的发展需要年轻人,我要用所学为家乡做点事!”这份对乡土的爱,最终让他选择了回归。面对家人的不解和乡亲们的质疑,张涛没有过多辩解,而是走进田间地头,精准找出宝山农产品的品质优势与市场短板作为创业突破口。

创业维艰,初期既无资金也无市场。他一度“头脑一热”决定承包村里的土豆自己售卖,资金短缺就靠“以诚赊销”赢得信任。随后他又陆续收购了家乡的蓝莓、苹果、芋头、地瓜等农产品,尝试进行销售。白天,他开着小货车到田间收货;夜晚,钻研销售运营至深夜。2016年冬,他带着宝山苹果闯荡济南市场,却遭遇连续3天在批发市场无人问津的窘境。困境中,他转变思路,发起线上线下“爱心助农”活动,短短数天便将积压库存全部售出。

这次经历虽然成功化解了滞销危机,却也让他深刻意识到,仅靠一时的拼劲远远不够,唯有建立稳定、高效的销售渠道,才是农产品走出去的关键。正是凭着这股吃苦耐劳、不轻言放弃的劲头,他在创业初期逐步打开市场,实现了土豆反季节销售1000吨、芋头850吨、地瓜3000吨的“首战告捷”。

## 实干破局 携手乡亲共富裕

在张涛意识到创新营销的重要性后,他认为必须系统性地为家乡农产品赋能。他创立青岛西宝农业开发有限公司,推行“两步走”策略:一是品质筑基,建立标准化生产体系,统一包装、检测、溯源,提升产品竞争力;二是渠道创新,大力搭建“线上电商+社区团购+商超直供”的立体销售网络,为宝山农产品开辟通往全国市场的快速通道。

自2017年销售渠道逐步完善后,回报家乡成为张涛每年的固定行动。每到金秋,为宝山镇特有的“明月”苹果开展助销已成为他的惯例。这批生长于宝山沃土、沐浴充足阳光的苹果,以色泽鲜亮、果肉脆甜、汁水丰富而闻名。近年来,通过

张涛搭建的稳定渠道,平均每年有近千吨优质的明月苹果被端上全国百姓的餐桌。

他的脚步并未止于销售端。为带动乡亲持久增收,他大力推广“公司+农户”模式,发动500余户农民种植“甜百合”760余亩。公司与农户签订保底价收购协议,邀请专家开展技术培训,提供从生产到销售的全流程服务。他还主动外拓市场,成功打造的“高速公路服务区百合园”与“大别山风景区百合花海”,直接带动农户增收1100万元。这正是张涛推动“三产融合”的生动实践。如今,他创办的企业业务已覆盖现代农业、观光旅游、城市建设等多个领域,贸易总额突破亿元,实现了从“卖产品”到“卖风景”“卖体验”的跨越式发展,为当地村民创造了大量“离土不离乡”的就业岗位,真正为乡村经济注入了新活力。

10年耕耘,硕果累累。如今,张涛团队的农副产品贸易年产值已突破亿元大关,直接带动当地500多户乡亲就业增收。在2000亩马铃薯出口示范基地,常年有500余人次在此务工。

## 聚合资源 开启共赢新篇章

展望未来,张涛正从“带动一村”向“激活一片”迈进。其核心抓手,便是联合青岛西海岸新区蓝莓协会,于明年全力打造宝山蓝莓国家级地理标志产品交易市场。他规划的远不止一个实体交易场所,更是一个融合信息发布、价格形成、冷链物流、质量检测于一体的综合性服务平台。目标是彻底改变农户单打独斗的局面,通过汇聚全区乃至胶东半岛的优质农产品,形成集聚效应,增强对外议价能力,让农民从“种得好”转向“卖得俏”,让农民真正掌握市场话语权。

在横向搭建平台的同时,张涛也致力于产业链的纵向深耕,以提升农产品附加值与抗风险能力。他重点布局的净菜加工中心已进入规划阶段,计划引进标准化加工生产线,对宝山优质的蔬菜进行清洗、分切、保鲜、包装,打造符合城市消费者需求的“放心净菜”。这一举措不仅能将农产品损耗率显著降低,更能通过工业化的加工标准,使产品价值提升至少30%,精准对接长三角、珠三角地区中高端商超和电商平台,实现从“初级产品”到“优质商品”的跨越。

链接

## 先锋联新农 结对共建促发展

在市农业农村局搭建的“先锋联新农”结对共建平台助力下,“新农人”张涛正迅速成长为推动农业现代化发展的新生力量。这一创新举措,不仅为像张涛这样的青年人才送来了政策的“东风”,更通过精准结对、专业赋能,有效激发了他们的创业活力和发展潜能。

针对张涛在建设宝山国家级地理标志农产品交易平台、发展净菜加工等新规划中遇到的实际困难,市农业农村局精准匹配,安排政策与改革处的业务骨干——一级主任科员李聪颖与他结对。李聪颖长期深耕农村改革与政策研究领域,拥有丰富经验,曾成功助力黄岛区获批全省唯一的整县制改革试点。结对后,她主动担当,积极作为,迅速从“政策专家”转型为张涛项目的“专属顾问”与“资源桥梁”。

她不仅围绕张涛的发展需求,精准解读农产品加工、冷链物流、用地保障等一揽子惠企政策,确保政策红利“精准滴灌”、充分释放,还主动牵线搭桥,积极链接各方资源,为项目拓展了宝贵的发展空间。这种“一对一”的精准辅导与赋能,显著提升了张涛把握政策、整合资源的能力。

在“先锋联新农”平台和李聪颖的持续推动下,张涛的成长步伐不断加快。经李聪颖积极推荐,张涛得以站上更高层次的交流平台——参加农业农村部组织的新型农业经营主体队伍建设工作座谈会,作为青年带头人分享经验,其发展思路与实践成果获得了与会领导的充分肯定。

同时,借助青岛市农业农村局的高素质农民培育体系以及“青岛农品”系列推广活动,李聪颖为张涛及其团队精准对接了农村电商带头人专题培训,并多方协调组织其参加各类农产品展销会。这一系列举措,有力推动了张涛团队在电商运营能力上实现从“经验积累”到“专业提升”的关键跨越,为后续开展数字化营销奠定了坚实基础。

在市农业农村局主办的《庆农业丰收 享美好生活》融媒体直播等大型活动中,张涛与他的产品成为展示“青岛农品”魅力的亮眼名片,生动展现了“先锋联新农”结对共建模式的显著成效,以及“青岛农品”卓越品质背后新一代“新农人”的蓬勃朝气与专业风采。