



和建忠 让怒江农产品走出深山

云南不少边远地区的农产品往往存在货源零散、产品质量参差不齐、销售路子窄、品牌建设滞后等问题。近年来，作为省级农业龙头企业的怒江建浩农业科技发展有限公司（以下简称“建浩农业”），通过组织规模化生产，成功将怒江优质农产品销往北上广深地区。他们是如何做到的？记者采访了公司董事长和建忠。

记者：怒江州农产品有什么特色？

和建忠：坐落在横断山脉之间的怒江州，山川江河纵横，是“三江并流世界自然遗产”的核心区。独特的自然条件，为怒江州的特色农产品生产提供了优越的生态环境，使怒江成为公认的有机绿色蔬菜、水果、茶叶、咖啡、甘蔗、中药材等农特产品生产地，出产的农产品种类繁多，具有“采摘就吃、装框就卖”的上乘品质。

记者：为何这些特色农产品有时面临难销的尴尬？

和建忠：我在怒江州发展本地农产品已有10年，最深的感受是，怒江州有优越的自然条件，但也有发展短板。怒江州有“十里不同天，万物在一山”的说法，形容资源丰富，种啥长啥。然而，由于长期缺乏组织化生产，怒江州的农产品生产随意性很大。同一个村子，山头种竹子、发展野生菌，山腰发展蔬菜、水果、茶叶，而到山下的江边，群众又种植甘蔗等热带经济作物，造成品类丰富，但都不成规模，产品货

源十分零散。

同时，高山峡谷、江河沟渠纵横的地貌特征，使怒江交通发展长期滞后，运输等生产成本居高不下，农产品利润薄，发展落后。

记者：公司如何让怒江州零散的农产品走出深山？

和建忠：过去，我尝试过收购老百姓的产品，再统一外销。但由于货源零散，收购、分级、对外运输等环节需耗费大量人力物力，以致企业无利可图。

自广东省珠海市对口帮扶怒江州后，政府多次组织我们到沿海地区学习，也帮我们搭建起东部地区的市场销售网络。在政府部门的帮助下，我们采取“企业+合作社+种养大户”等发展模式，一方面积极流转土地，扩大公司基地规模，将周边千家万户的生产农户吸纳到公司打工，以便开展规模化生产；另一方面，我们鼓励和动员兰坪县、泸水市等地的合作社与企业合作，由企业统一进行种植、养殖品种的区域布局、制定生产标准，提供种苗、技术、管护，由合作社开展标准化生产，产出的产品交