

回公司统一销售。

如此一来，市场需要什么产品，我们就根据订单组织基地和合作社规模化生产什么产品，并通过严格的内部标准和合作协议把控产品质量、打造品牌。

比如，2019年云南与上海签署了500万头生猪供应协议，一部分订单下达怒江，我们就通过建厂房、发动群众代养等办法，对生猪进行标准化、规模化养殖，既能紧跟国家政策，又能实现良好的经济效益和社会效益。

记者：怒江州农产品大规模销售收到哪些效果？

和建忠：目前，我们已经整合2000多亩水果、蔬菜基地，还建设了1万头生猪养殖厂区，并利用尾菜、尾果养殖生猪，猪粪作为生态肥还田、沼气发电等，发展循环经济，成为怒江州最大的农业企业之一。



和建忠展示基地生产的葡萄

通过在基地打工、代养代种等形式，我们带动怒江州1905户建档立卡贫困户实现户均增收4500元。其中，参与生猪养殖的代养户，收入最高的一户2020年实现9万元收益。

同时，我们还以建农为驱动，整合怒江州的30多家农民专业合作社一起发展，生产蔬菜、水果、生猪、乌骨羊等怒江多种名优特产，共为1万余名社员带来了户均上万元的增收。

记者：下一步，公司将如何进一步解决怒江州农产品零散销售问题？

和建忠：首先，公司在赚钱的同时，会帮助更多群众从中获得红利。我们将继续整合土地、资金等资源，推进规模化订单生产，进一步将怒江州特色果蔬等零散农产品打造成可以实现大宗交易的大产业，用规模化效应破解销售难题。

其次，我们将强化和完善加工链建设。加工链薄弱是怒江农产品发展最大的制约因素，将来随着产品规模化生产程度的提高，这种制约将更加突出，依托初级产品销售必会走入市场死胡同。因此，需要及早布局，完善产业链。比如生猪产业，目前我们在政府的扶持下，正积极建设规模化、标准化屠宰、精深分级加工生产线，柑橘、蔬菜等工业生产线建设也在稳步推进。扩展加工链条，力争让怒江州农产品走出一条多元化销售路子，保障群众实现持续稳定增收。

本刊记者 肖宇
通讯员 杨跃齐 / 文图