

产业短板问题明显

自永胜县片角镇卜甲村发展石榴成功后，与之相隔不远的涛源镇耙耙坪村也在2016年开始种植石榴，成为当地小有名气的软籽石榴专业村。看到这两个村的群众通过种植石榴实现了增收致富，附近的跑马坪、米汤地、金移村、五点灯、涛源新村等村子的群众也加入种植行列，规模不断扩大。“我们附近几个村种出的石榴产品同质化严重，加之都缺乏名优品牌，市场竞争力弱。”卜甲村种植户赵春江说。

一些村子在发展“一村一品”产业过程中，除了出现“多村一品”的问题外，还有一个明显的短板是产品供给能力不足，影响市场开发。曲靖市沾益区七味鲜生电子商务有限公司与生产“紫云宝”马铃薯的宣威市宝山镇安益村、出产小粒薏仁的师宗县高良乡科白村等“一村一品”专业村有不少业务往来。“很多时候，公司需要大宗货源，而村里将合作社和农户的产品全部集中起来都不够，而且规格和质量还无法保证。”沾益区七味鲜生电子商务有限公司负责人田先生表示。

以上两个案例，正好反映了目前云南发展“一村一品”中面临的难题：一是发展“一村一品”容易出现盲目跟风种养现象，最终变成“多村一品”，导致农产品同质化严重；二是即便维持了“一村一品”特色，但因缺乏合理布局、规范化发展，导致产品供给能力不强、市场开拓难，进而影响产业可持续发展。

打造统一的“区域品牌”

“帮助群众抱团发展，打造统一的区域产品品牌无疑是最好的选择。”云南省高原特色农产品行业协会理事李琦认为，农产品同质化不一定是市场竞争力弱的主因。因此，不能因为群众发展的“一村一品”产品同质化，就让某几个村子的群众退出发展。

李琦表示，事实上，只要将短板变成优势，产品雷同问题不但不会导致出现激烈的市场竞争，相反还能促进整体效益的提升。最有效的途径就是通过产业联盟、协会或合作社，把产品同质化的几个或几十个村子抱成团，集中规模化、标准化发展，将其打造成区域名牌。一方面可以解决单个村子单打独斗竞争力弱的难题，另一方面还能提高产品规模化效应和品质，解决当前“一村一品”产品供给能力弱的问题。

目前，云南已有一些成功经验值得借鉴推广。比如昭通市昭阳区，几年前围绕红富士等苹果品种，先后扶持群众发展了10个“一村一品”苹果专业村，种植面积达5万余亩，市场销路主要集中在昆明、重庆等地。近年来，当地采取将每个村的合作社联合起来，从而让10个专业村抱成团，采用统一标准、统一品牌的形式，打造了“昭阳红”苹果区域品牌，为当地群众带去年均6亿多元的增收。

本刊记者 肖宇 / 文图