



王成昆检查鸡群饮水投食设施

顾客只知道鸡肉好吃，不知道是什么鸡，企业就很难发展。”通过努力，目前，该合作社已取得土鸡、土鸡蛋等无公害农产品认证，并成功注册“晨啼”土鸡商标。

同时，沾益野猪林土鸡养殖农民专业合作社还延长土鸡养殖周期，以提高养殖效益。“我们的土鸡，有养殖2年以上的，也有养殖1年以上的。”王成昆说，养殖时间长短不同，鸡的销售价格也不一样，“养殖时间2年以上的，要比养1年左右的价格高120元左右。”

多措并举拓宽销路

“村里成立合作社，目的就是带动群众共同增收致富。”王成昆表示。为此，合作社通过建制度、抓管理、促生产、树品牌、拓销路等一系列措施，对分散的社员进行科学管理，有效提高养殖户抵御市场风险的能力。

在相关部门支持下，合作社利用微信、电视、报刊等平台对土鸡、鸡蛋等产品进行广泛宣传。同时，他们还积极

参加农博会、农产品展销会、年货街等，以此不断提升知名度。

在营销方面，合作社除在曲靖市沾益区、麒麟区以及昆明市等地建立直营店外，还主动与当地的饭店、单位食堂、酒店、农家乐、超市等建立稳定的供销关系。王成昆说：“客户只要一个电话，城区直营店就可以把土鸡、土鸡蛋送到指定地点。”

随着养殖规模不断扩大，合作社还积极拓展省外市场，通过网络将土鸡、土鸡蛋销售到北京、上海、广州等地。

然而，创业之路并非一帆风顺。受疫情影响，合作社大量土鸡一度滞销，饲料也时常运不到基地。短短3年，王成昆损失惨重，但他最终还是咬牙坚持了下来。如今，沾益野猪林土鸡养殖农民专业合作社终于走出困境，2023年上半年，实现销售额300万余元。

本刊记者 杨旭东/文 郝亚鑫/图