

的家禽养殖成本快速上升，卖难问题更加突出，不少养殖户和小企业、小养殖场持续退出或倒闭。

分析：大产业小市场竞争力弱

“云南家禽养殖业呈现出典型的大产业、小市场格局，即总体养殖规模庞大，但养殖效益和产品市场竞争力较低。”昆明华曦牧业集团董事长马迅告诉记者。

据悉，目前云南全省年出栏家禽3.4亿羽左右，其中肉鸡和蛋鸡达3亿羽左右。云南家禽养殖和出栏规模排名全国前四，在西部省区仅次于四川省。可以说，云南家禽养殖规模比较庞大，属于大市场。然而，目前云南只有18个包括养殖、加工、保种和良种繁育等在内的规模化大型家禽养殖场，这些养殖场年出栏数仅占全省家禽出栏总量的20%左右，而其余80%的出栏产品由小散养殖户、500只以下小规模养殖场或企业占据。

上述情况，导致家禽养殖业规模化、标准化发展长期滞后，动物疫病防控技术普及率低，技术更新慢、产品质量不高；加工产品少，肉蛋市场供需波动大、市场价格不稳定；小散养殖抗市场风险能力整体不强，产能落后；地方名优品牌和“拳头产品”稀少。因此，云南家禽养殖业在市场上难以形成有效竞争力，出现产业大、市场小的问题。

破解：用多条“腿”走进市场

“从目前情况来看，云南家禽行业禽类存栏仍处于较高水平，且由于

养殖规模普遍零散弱小，要想更好地走进大市场，淘汰落后产能势在必行。”中国家禽业协会副秘书长、云南家禽业协会秘书长林钟毅认为，从散养户的角度来看，应当积极做好几件事：走适度规模化和标准化的发展路子，通过提高养殖技术、提升养殖配套设施、采取订单养殖等办法自我革新并淘汰落后产能，跟着市场需求信息走，不搞盲目养殖，减少存栏压力。

同时，散养户还要积极改变单纯参与养殖环节和过度依赖鸡贩子的发展思维，探索多种拓宽市场的路子。比如，以家庭农场、合作社等方式，主动融入龙头企业发展，专心做好养殖，把质量过硬的产品交给龙头企业进行精深加工和销售；有实力、有条件的养殖户，还可以探索建设农家乐、庄园民宿等休闲旅游设施，实现家禽自养自销。此外，还可以通过打造特色、有机、绿色产品品牌，并以农产品线上“村庄拼购”等电商平台方式，让畜禽产品走出去。

此外，政府层面也应积极作为，在家禽散养户较多的区域，加强集中屠宰加工场等加工设施的建设力度，完善、延伸家禽养殖产业链。同时，积极扶持有条件的企业和养殖大户建设精深加工生产线，通过以点带面的方式，一方面有效落实国家有关禁止活禽交易的政策，另一方面帮助养殖户就地就近实现产品从活禽到商品的转化和变现。

本刊记者 刘宇 / 文图