

行政院及所屬各機關出國報告

(出國類別：考察)

中國大陸家禽屠宰及禽肉加工業現況報告

出國人	服務機關：行政院農業委員會 職 稱：技 正 姓 名：蘇夢蘭
	服務機關：行政院農業委員會畜產試驗所 職 稱：主 任 姓 名：紀學斌
出國地區：中國大陸	
出國期間：90年6月3日至90年6月14日	
報告日期：90年7月15日	

F10/c09003359

中國大陸家禽屠宰及禽肉加工業現況報告

壹、前言及考察目的:

民國 77 年我開放美國火雞肉進口，致衝擊國內肉雞產業，為確保飼料資材業之營運績效、降低肉雞生產成本、穩定肉雞供需及提升雞肉產品品質，經組團前往美國考察後引進肉雞產業統合經營(integration)模式，大成長城及卜蜂企業股份有限公司等農企業更積極設置現代化之電動屠宰設施，發展肉雞契養制度，利用原有之飼料資材廠資源，結合專業種雞業及養雞場，建立出統合經營台灣模式。由於統合經營制度之積極推動，肉雞生產技術的提升，禽肉需求的增加，使肉雞產業成長迅速，由農村副業經營型態演變為資本和技術密集的農企業經營體。據統計，89 年家禽產值近達 426 億元，其中肉雞居單項農產品產值之第 3 位，僅次於毛豬及稻米產業。

近期國內政經發展歷經重大轉折，家禽部門如同其他產業一樣，除須面對貿易自由化的嚴峻挑戰外，更須肆應國內生產環境緊縮、社會成本內部化及農村經濟活動重新建構的多重壓力。爰此，業者前往大陸投資之情事時有所聞，並有日漸增溫之趨勢。

據經濟部官方統計，台灣農業赴大陸投資總額為 20 億美元，更有學者專家估計此數字可能高逾 23 億美元；此外，台灣農業赴大陸投資之項目已由點而面，由單項而整體，從農、漁生產、加工及飼料業等無所不包，同時企業引進台灣優良種源、產製技術及經營管理智識，使大陸農業有明顯進步。又根據部分已前往大

陸考察投資環境之畜牧業者表示，大陸與台灣近年漸有彼長我消之跡象。肉雞產業面對此衝擊心生警訊，更有部分生產業者共謀集資，擬前往大陸設立養雞場，加以大陸招商殷切，另一波畜牧產業外移風恐將吹起。

為實際了解大陸肉雞養殖與相關產業現況及當地投資環境，台灣區電動屠宰工業同業公會決議率團前往考察，並邀請財團法人中央畜產會、畜產試驗所及本會人員隨團，期集合產、官、學研界智慧，除分析彼我產業環境與優劣勢，另亦提供產業政策研擬之參考。本考察團自 90 年 6 月 3 日出發，首站為青島，並於同月 14 日自上海返抵台灣，為期 12 日。

貳、考察行程

時間			起迄地點	活動內容
月	日	星期		
6	3	日	台北⇨香港⇨青島	搭乘國泰航空公司463班次及中國東方航空公司598班次，於下午3時15分抵達青島。
6	4	一	青島	拜會正大集團農牧企業公司(青島肉品加工廠)及市場調查。
6	5	二	青島⇨諸城⇨青島	拜會中國食品土畜進出口商會禽肉分會及諸城禽肉外銷公司。
6	6	三	青島⇨萊陽⇨牟平⇨煙台	拜會山東萊陽春雪食品有限公司及牟平外貿食品冷藏加工廠。

6	7	四	煙台⇨大連	拜會東豪食品(大連)有限公司。
6	8	五	大連	拜會大成東北亞公司及市場調查。
6	9	六	大連⇨秦皇島	拜會秦皇島正大有限公司。
6	10	日	秦皇島⇨北京	拜會秦皇島市委、人民政府、台灣事務辦公室及畜牧局相關官員及資料整理。
6	11	一	北京	拜會北京大發正大有限公司及市場調查。
6	12	二	北京⇨上海	拜會大成美食(上海)有限公司。
6	13	三	上海	拜會上海麥味登食品有限公司、台灣加盟促進協會及市場調查。
6	14	四	上海⇨香港⇨台北	搭乘中國東方航空公司509班次及國泰航空公司468班次返抵國門。

參、拜會單位及訪談人員

一、正大集團農牧企業公司

陳鐘義	集團中國區副總裁
王立功	青島正大有限公司總裁特別助理
郭維新	青島正大有限公司飼養部總經理
楊采堂	青島正大有限公司飼養部經理
許雯玲	集團辦公室主任
陳喜鑫	秦皇島正大有限公司總經理
呂 攀	秦皇島正大有限公司副總經理
郭伯光	秦皇島正大有限公司總經理特別助理

- 尹彥勛 北京大發正大有限公司董事長
洪桂林 集團中國區副總裁
- 二、中國食品土畜進出口商會禽肉分會
王金友 兼理事長
- 三、諸城市對外貿易集團公司
王金友 總經理
隋治成 副總經理
- 四、山東萊陽春雪食品有限公司
鄭維新 董事長兼總經理
- 五、山東省萊陽市對外經濟貿易委員會
李東立 副主任
- 六、東豪食品(大連)有限公司
施福元 總經理
- 七、大成東北亞公司、大成食品(大連)有限公司、大成官產食品(大連)有限公司
陳福獅 大成東北亞公司總經理
林振家 大成官產食品(大連)有限公司養殖事業群總經理
高滄志 大成食品(大連)有限公司副總經理
王保林 大成官產食品(大連)有限公司副總經理
- 八、大成美食(上海)有限公司
陳尚夫 副總經理
畢中鵬 銷售部經理
王慶裕 生產部經理

王慶權 管理部經理

九、上海麥味登食品有限公司

陳成亨 副總經理

錢建國 行政人事部經理

十、中國大陸官方單位及人員

張樹仁 秦皇島市委副書記

劉朔全 秦皇島市副市長

王國安 秦皇島市畜牧局局長

邸 有 秦皇島市人民政府台灣事務辦公室主任

竇運山 秦皇島市人民政府對外開放辦公室主任兼招商局局長

谷秀奇 秦皇島市人民政府對外開放辦公室副主任兼招商局副局長

湯立強 秦皇島市人民政府對外開放辦公室港澳臺科科長

侯順發 上海市委副書記兼上海井亭實業公司(股份)董事長

何 慎 上海市委副書記助理兼上海井亭實業公司(股份)公會主席

十一、訪談兩岸官方暨非官方人員

張愛華 中國食品土畜進出口商會副會長

楊洪峰 寶成洋行兼佛山寶成食品廠總經理

江慶鐘 台灣加盟促進協會秘書長

林天保 昆山統一企業食品有限公司上海分公司協理

朱博傳 昆山統一企業食品有限公司上海分公司經理

林清俊 上海滿好貿易有限公司董事長

肆、參訪單位紀要

一、正大集團農牧企業公司

(一)正大集團農牧企業公司與台灣卜蜂企業有限公司同屬泰國卜蜂集團，在大陸地區有6家公司，泛稱為大陸六小龍，分別位於哈爾濱、吉林、上海、青島、秦皇島及北京，每日屠宰肉雞量高達47萬隻，約佔全中國大陸之20%。此次拜會單位為後三者，除青島正大有限公司獨資外，餘與大陸官方合資經營，股份比例分別為55:45至77:23不等。

(二)正大集團農牧企業公司六小龍均為統合經營企業體，擁有飼料廠、原種(GP)與種雞(PS)場、屠宰廠及食品加工廠。肉雞供應除部分來自自營雞場外，主要係與當地農民簽訂契約，以穩定價格供應飼料、Avian種雞苗(雛雞，平均售價為2.5至3人民幣/隻)，農民育成肉雞後售予公司，每隻雞之利潤為1.5至2.5人民幣不等，以養雞場平均飼養規模2,500至4,000隻、育成率89至94%、每年可育成5至6批計算，每戶年收益約可達17,000至50,000人民幣，對於年收入平均為3,000至5,000人民幣的當地農民而言，可謂為高收益。

(三)青島、秦皇島及北京正大有限公司之營運現況臚列如下：

- 1.青島正大有限公司：飼料廠年可產30萬公噸配合飼料。屠宰線屠宰能量則為每日12萬隻，目前尚未達最高產能，統計資料顯示，自1997年至2000年屠宰量分為11,222,000、

10,628,000、14,998,000及25,400,000隻。食品廠之深加工熟品及凍品年產量分達6,600公噸及12,000公噸，主要外銷日本，目前正擴大其胸肉外銷市場，主要為歐盟國家，外銷數量雖僅達總產量之35%，但價值可達整廠收益之70%；此外，大陸內地之速食業、超市及連鎖商店亦為其主要銷售通路，以腿肉、雞爪、內臟及雞架骨等商品為主。青島正大有限公司附設有家禽保健中心，負責防疫計畫及檢驗分析等工作，有利於產品衛生安全及促進外銷。

- 2.秦皇島正大有限公司：秦皇島正大有限公司為正大集團大陸六小龍中規模最小者，公司始建於1995年，中、泰投資比例為23:77，合資期限簽訂為40年。其經營模式與青島正大有限公司相同，種雞場飼養Avian種雞20萬套，年產種蛋2,600萬枚，出雛5,000萬隻；合同養雞戶5,000戶，年供應肉雞5,000萬隻，另有飼料廠1座，年產配合飼料16萬公噸，屠宰場單班日產能為12萬隻，為大陸地區單班產能最大之屠宰線，加工廠1處，年可產肉品8萬公噸，包含冷藏鮮肉、凍品及深加工調理食品，其中深加工調理食品年產量為6,000公噸，主要銷往國內22省及日本、南非、中東與歐盟等國。公司於1998年5月通過ISO9002國際認證標準，復於2001年2月榮獲ISO14001環境體系認證，為產製標準及環境標準並重之生產廠。其「秦皇」牌肉雞與「秦大」牌飼料被省政府授予重點名牌產品稱號。公司原有員工近6,000人，6月9日拜會時，適逢大陸發生禽流感事件，致日、韓

等國暫停其禽肉品出口，隨即停止食品加工廠作業，並遣散按件計酬工人2,000餘名。原有之30%外銷量急轉為內銷，惟成品凍存壓力及財務損失仍大。

3.北京大發正大有限公司：北京大發正大有限公司亦如其餘正大集團轄下公司，擁有種禽、飼料、基地(商業肉雞)及肉品事業，據統計，1996年總銷售金額逾4.8億人民幣，至2000年總銷售金額提升為13億餘元人民幣。自有6處商業肉雞場，生產1.8公斤重之肉雞，供應大陸地區肯德基速食餐廳，年產量約為500萬隻；另合同肉雞場年供應量為4,500萬隻，生產2.4至2.5公斤重之肉雞，供作加工之用。據統計，北京大發正大有限公司2000年肉品出口量為22,318公噸，其中日本市場佔71%，面對禽流感之發生與日本管制大陸肉品進口之事件，亦中止加工廠之營運，預估遣散臨時員工4,000人。

二、大成東北亞公司及大成美食(上海)有限公司

(一)台灣大成成長城企業股份有限公司於1990年前往大陸投資，始建於遼寧，1999年進軍天津，2000年增購立大上海廠，轄下包含大成食品、大成農牧、大成宮產、康地萬達及大成美食公司，計有6座飼料廠，原種雞與孵化設備年產種雞12萬套，4處肉雞屠宰場，年可屠宰毛雞8,000萬隻，以及3處深加工肉品廠，年出口創匯5,000至10,000萬美金。其有員工計有1萬人，合同養殖戶有8,000至10,000戶，年可供應6,100至9,200萬隻毛雞不等，合同雞隻不敷供應時，即外購雞隻屠宰。

(二)大成美食(上海)有限公司購自台灣立大公司原於上海設置之加

工廠，僅有食品加工設備，無屠宰線。

(三)大成東北亞公司預計至2005年可供應2億隻肉雞、飼料生產200萬公噸，成為亞洲最大之農畜公司。

(四)大成東北亞公司除附設有家禽保健中心，負責防疫計畫及檢驗分析工作外，並購置2部蛋內注射器，作種蛋統一防疫計畫之用，目前50%之種蛋經蛋內注射馬立克及華氏囊疫苗，經與對照組比較，只要全程作好無落塵量之防治，可提高2%之育成率。

(五)禽流感之發生對大成東北亞公司亦有影響，所幸大成美食(上海)有限公司產品主要為內銷，可將衝擊降至最小。

(六)大成美食(上海)有限公司所需原料取自大連廠，以船運方式運至山東後，再車運至上海，運費成本約為每公斤1.2人民幣。其所產製之加工產品舉凡雞肉可樂餅、無骨腿肉鹽酥雞、雞肉漢堡、雞腿漢堡、雞腿肉串、雞肉獅子頭、小可愛雞塊、一般規格雞塊、雞肉香腸、嫩汁炸雞翅及裹粉雞肉堡等、精緻多樣，符合各層消費需求。又其銷售係採經銷制，鑒於大陸消費者對於食品之要求仍停滯於「價格低廉」之大眾化原則，為拓展市場，其除致力於連鎖速食業者之銷售業務，並於各主要消費地尋覓殷實之經銷商外，亦不吝於各大賣場舉辦試吃活動，期誘導消費者對產品之青睞，逐漸開創出銷售佳績。

三山東諸城市對外貿易集團公司

(一)山東諸城市對外貿易集團公司總經理王金友身兼中國食品土畜進出口商會禽肉分會理事長，係一擁有26億元資產、1.8萬

名員工之國營綜合性企業集團，2000年銷售收入達34.3億人民幣，出口創匯7,216萬美元，被列入520戶國家重點企業、151戶全國農業產業化經營重點龍頭企業、山東省111戶重點國營企業，並被授予全國外貿系統先進集團、全國食品行業優秀企業及山東省最佳外貿企業等榮譽稱號。

(二)山東諸城市對外貿易集團公司圍繞肉雞、澱粉、色素及包裝等主導產品，形成種雞養殖、飼料生產、產品包裝、屠宰加工、熟食品生產、澱粉生產及色素提煉等支柱產業。其中肉雞一條龍生產體系年產種雞(PS)200萬套、雛雞8,000萬隻、飼料50萬公噸、冷凍雞肉14萬公噸、出口雞肉與熟品4萬公噸，號稱全國最大之肉雞出口生產基地。其產製之凍品包含全雞、部位肉、內臟、雞爪及肉串等，熟品包含腿肉卷、胸肉丸、肉串、肉腸及炸肉品等，堪稱產品多元化。

(三)山東諸城市對外貿易集團公司貫徹「貿工農一體化、產加銷一條龍」之理念，實行「農業發展我發展、我與農民共興衰」之經營模式，帶領農民參與國際市場競爭。惟過度仰賴外銷市場，面臨此次禽流感事件，亦飽受衝擊。

四山東萊陽春雪食品有限公司

(一)山東萊陽春雪食品有限公司始建於1991年，於1992年4月完成建廠，從事飼料、動物用藥品生產、種雞養殖、肉雞屠宰與加工及蔬菜急速冷凍等事業，為進出口及銷售服務之垂直統合經營企業體，原屬國營企業，自1999年起開放民間入股後，現為全額民資之企業體。

(二)山東萊陽春雪食品有限公司現有員工2,200人，目前生產規模為年產配合飼料10萬公噸、雞雞1,500萬隻、肉雞系列產品3萬公噸及蔬菜產品5,000公噸，主要產品包含冷凍分切雞肉塊、冷藏雞肉、油炸與燒烤雞肉熟品及冷凍蔬菜，在大陸純民間投資農企業中享有極高聲譽。

五、其他

(一)東豪食品(大連)有限公司：東豪食品(大連)有限公司近1年方以租賃方式，向大連市政府租用開發區廠房，主要從事香腸、熱狗生產，年產量僅達數百公噸，銷售地點側重於大連市區，屬資本額較少之台商。負責人施總經理苦嘆大陸創業維艱，經營備受官方未法制化之制度牽絆，道出草創獨資企業之艱辛，亦突顯正大集團以合資方式與大陸官方合作設廠之原意。

(二)秦皇島人民政府及招商局：秦皇島是中國首批對外開放城市，總面積7,812平方公里，總人口266萬人，其背山面海，地貌多樣，農業、林業、水產及礦產資源豐富，形成建材、冶金、機械、食品、紡織及化工等多樣化之產業結構。為吸引外商投資，秦皇島市招商局彙編其重點行業及有關政策資料，明列農業、葡萄酒產業、玻璃工業、口岸、食品工業、交通運輸業、電子工業、汽車配件工業、房地產開發、環保產業、外貿及旅遊業等12項為招商重點產業。其中肉雞產業之發展規劃方面，預估自1999年之2,700萬隻年屠宰量提高至2002年之3,500萬隻，配合一條龍之統合經營模式的積極推動，達到產值13億人民幣之成績，另拓展雞肉食品加工業，出口日本及南非等國，出口創

匯達5,000萬美金。

- (三)台灣加盟促進協會暨上海通路聯盟：上海市現有通路包含大賣場(主要有家樂福6家、好又多2家、麥德龍【萬客隆】4家、大潤發2家、易初蓮花【泰國卜蜂】4家、樂購【康師傅】6家、聯華2家、華聯集團吉賣盛5家、OBI4家及B&Q4家等)、連鎖超市(主要有聯華1,000家、華聯700家、農工商146家、家得利55家及TOP頂頂鮮22家)及24小時便利商店(有可的便利店300家、良友便利店300家、聯華便利店200家、日商羅森便利店75家及好德便利店10家)。據統計，2000年中國連鎖超市前十強之銷售總額逾394億人民幣，門店數達2,518家，其中又有約50%之消費能力集中於江蘇、浙江、安徽及上海等華東地區，顯示中國大陸消費能力之不均衡，亦可見通路建立之重要性。
- (四)市場調查方面，基於開發程度與消費水準之差異，各地亦有不同。如青島嶗山旅遊綜合市場(傳統市場)多販售毛雞，如三黃土雞人民幣5元/市斤(500公克)、烏骨雞人民幣8元/市斤、淘汰蛋雞人民幣3.5元/市斤，另雞架骨及各式香腸、熱狗亦為其主要民生消費品，價格低廉。大連勝利廣場附設超市烤雞人民幣9元/市斤、熟雞翅人民幣8至14元/市斤、生鮮雞翅人民幣9元/市斤、炸胸肉人民幣16元/市斤、調理雞爪人民幣7元/6支。家樂福上海古北店則以屠體、部位肉及加工品為大宗，產品多樣化，如生鮮雞胸肉人民幣11.5元/市斤、生鮮雞腿肉人民幣9.0-9.5元/市斤、煙燻雞腿人民幣9.5至12.5元/市斤、烏骨雞全雞人民幣7.9元/市斤、調理雞爪去骨者人民幣29-30元/公斤、

帶骨者人民幣14.8元/市斤。此外，蛋品部分亦如台灣，有傳統散蛋及品牌蛋販售，如大連勝利廣場附設超市散蛋人民幣2.3元/市斤、盒裝蛋人民幣3.5元/市斤、鹹蛋人民幣0.7元/粒、松花皮蛋人民幣5元/8粒、鐵蛋人民幣1.5元/2粒，家樂福上海古北店草雞蛋(放山蛋)人民幣13元/公斤、展望生命蛋(含 ω -3之機能蛋品)人民幣18.9元/10粒(約550至600公克)。

伍、參訪心得

一、大陸地區傳統與現代的交錯處處可見，一個不經意，便有自雲間落入凡塵之感。

二、大陸地大物博，資源豐饒，大宗物資種類繁多，目前雖管制玉米進口，惟大豆、高粱、玉米及其他飼料原料產量仍豐，替代性高，換言之，對於勞力密集之農業而言，有極大優勢。

三、大陸白肉雞養殖正值萌芽階段，個別養雞場平均飼養規模為2,000至4,000隻，設施多較台灣傳統場差，農民對於雞隻之照顧可謂無微不至，部分養殖場之育成率甚可達94至96%，年產量雖未有明確統計資料，估計可達25至35億隻雞。

四、大陸畜牧業猶如台灣十數年前光景，以加工技術帶動畜產發展，高價產品出口賺取外資，副產物供國內需求；此種單一市場通路的過度依賴，將提高事業風險，非長久之計。

五、依據民間及官方分析，大陸今年年底前加入WTO之可能性低，入會後則因貿易自由化及市場全球化，普遍樂見此節，但因中國80%的農業人口(約8至9億人)，對於入會給傳統農業帶來之衝

擊，大陸官方部門正積極以一條龍(Vertical integration)制度來協助農業轉型。

六大陸年進口雞肉產品(主要為腿肉及雞爪，進口稅率為20%)約70至80萬公噸，另加上走私進口者，全年進口量可達100萬至120萬公噸，未來完成大西部經濟發展後，市場可望擴大，且不可限量。市場調查結果顯示，或因消費能力影響，或因飲食習慣使然，大陸民眾現階段對於雞爪、雞架骨及內臟等下雜品之需求仍大，部分產品市場價格甚至較生鮮肉高。品牌產品近年漸受青睞，價差已逐漸形成。

七、此次考察適逢日本因大陸發生H5N1型家禽高病原流行性感冒(禽流感)，據了解，係因上海地區某一鴨肉外銷廠輸韓肉品被檢出禽流感病毒，韓國、新加坡及日本隨而公布暫停大陸禽肉輸入。據了解，大陸官方對於日、新等國此不合理之連鎖效應反彈極大，迅即採取管制日本汽車進口大陸之措施，為此，日本短期內將派員赴大陸諮商，期避免引發貿易戰爭。台商分析未來可能比照台灣口蹄疫事件，以查廠方式，達成熟肉品得輸入之協議，大成公司並認為，此查廠制度之實施，有利於統合經營程度高的企業，整體加工禽品外銷業適可結構調整，就中長期而言，應有正面效應。

八、詢及台商產製畜禽品是否有回銷潛力乙節，大成東北亞公司陳副總裁表示，加入WTO後，兩岸同時面對貿易自由化之衝擊，在成本及考量消費者需求之下，台商可能輸出加工禽品至台灣，台灣亦可能外銷副產物至大陸，以燒烤雞肉串為例，每公噸報價在400

至700美金，換算新台幣約為每公斤13至23元，估計此類費工、附加價值高者，較具回銷臺灣之潛力；又臺灣之雞爪及架骨亦有可能銷至大陸。

九、大陸許多國營企業之設立宗旨定為賺取外匯，其放眼國際市場的結果就是忽略內陸消費族群，以大成及萊陽春雪為例，前者產品通路國內外各半(以量計)，國內除大西部尚未設立銷售據點外，最遠可達廣州；而後者外銷佔總產量之85%，足見其對單一市場的仰賴程度。

十、部分台商預估未來全球通路市場終結者在中國，而中國通路市場之終結者在上海。姑且不論此評述之可信度，可確定的是，諸多跨國性品牌廠商及大賣場總部皆設在上海，因此，上海必將成為一級的戰區及最佳展示櫥窗，尤於中國大陸加入WTO後，通路趨勢更將趨向集團化及全球性區域策略聯盟，掌握成本優勢、品牌優勢及通路優勢者，即能於市場上立足。台灣麥味登、Kid-Castle(吉的堡美語)、泰利洗衣等10家連鎖業結盟赴大陸投石問路，無非想搭上大陸通路市場之車次，此班車次究竟是早班車或是末班車，值得拭目以待，甚或業者放眼大陸其他地區市場，雖然籌路藍縷，未必不可成功。

十一、為引進外資，大陸招商利多盡出，舉凡土地釋出或租賃條件、賦稅課徵方式、能源提供及人力配合等節，確有吸引人之處；惟其處處可見「人治」色彩，走訪各地黨委書記均表示「一切可再詳談」之話語，不可預期之變數可想見。欲化解此變數危機，恐非極力蒐集且熟讀當地法令即可避免，此乃前往投資者必需深思之

處。

陸、檢討與建議

一、大陸地區家禽生產成本普遍較台灣為低，其所產製之禽品符合東方人口味，近年來皆有禽肉、蛋外銷之實績，並逐漸取代美、泰、巴西等三國成為主要雞肉輸日國家，換言之，其肉雞產業之競爭力不容小覷，惟大陸小農偏多，未必符合經濟效益，且農民飼養管理效能不一，品質良莠不齊，種禽場之經營少有農民介入。台灣種雞飼養技術已臻成熟，或可掌握關鍵技術，以原種禽為發展策略，拓展大陸市場。

二、產、製、銷一條龍之畜禽產業統合經營模式已為國際趨勢。農民向來自許為弱勢團體，多有排企業情結，初時推動肉雞產業統合經營模式時，係因有火雞肉進口衝擊引發相關業者試圖「合作」之動機。如今白肉雞產業統合程度雖已達八成以上，仍時有淪為「養雞工」的不平之鳴。惟N個農民仍無法等於一流的產業，必須結合企業體之資源，方可升級成為一流產業($N+1=1$)。準此，中華民國養雞協會積極推動「生產分業、效率分責、利潤分享」之理念，明確定位各階層業者之功能與責任，農民專司養殖品質與提升生產效率，而企業體專責提供規格化之生產資材與通路，二者間充分合作，以展現最高之產銷效率，提升產業競爭力。未來將據以研擬相關措施，落實策略聯盟效能。

三、大陸官方認知促進禽品外銷、創造高額外匯之重要性，近年動員畜牧獸醫人員，針對十八種重要動物傳染病，展開三年撲滅計

畫。鑒於部分國營企業未澈底配合推動，故尚難斷定此項計畫之成功率，惟台灣應以此為借鏡，訂定重要疫病撲滅時間表，業者更應配合政府防疫計畫，加強自家牧場衛生管理，確保疫病清淨狀態，期使我國畜禽產品儘速恢復外銷榮景。

四、產業西進之趨勢似已不可避免，以家禽產業而言，目前除企業前往大陸投資設廠外，飼養業者亦正進行集資規劃。至於何種行業具利基，端視生產、加工及通路各階段之專業性、投資成本及利潤分配比例；換言之，企業做不了生產事業，相對的，農民也做不了加工及通路。未來如何有系統的輔導，包含大陸產業環境、法令政策及投資機制等資訊、資金回流等，建議產業團體不定期邀請長期派駐大陸之國內專業人士回台，提供相關訊息，避免業者貿然西進，蒙受損失。

五、大陸農村發展基金會及中華經濟研究院近年致力兩岸農業合作與專案研究分析等項工作，頗具成效，惟基於產、製、銷一元化之觀念，建議在加工產業及通路行業之相關領域多加著墨，以應所需。

六、走訪大陸市場實地訪查時發現，食品及部分農畜產品有標示原產地，據了解，此係依據大陸相關法令辦理，至生鮮農產品部分並未強制規定。此外，香港部分超市將冷凍雞肉解凍後，以冰鮮產品形式販售，引發消費者及立法當局嚴厲抨擊，爰要求販售商需在標籤上註明雞隻係經過急凍及解凍處理。為區隔進口及國產生鮮雞肉，中華民國養雞協會曾力促政府部門強制農畜產品於市場販售時需標示原產地，以避免魚目混珠，此案前洽衛生署及相關

單位表示依法無據，難以落實。惟依據大陸及香港經驗，有關冷凍肉品(進口產品多屬之)及生鮮雞肉物理、化學性狀之差異、農畜產品原產地與處理方式之標示等節，似有必要進行檢討，以確保消費者權益。

七、另有關走私行為，兩岸三地均深惡痛覺。據香港海關提供數字顯示，1998年至2001年(1-4月)查獲之走私禽肉數量分別為208公噸、471公噸、301公噸及68公噸，價值分別為477萬、909萬、495萬及134萬港幣。此次香港及大陸地區禽流感發生後，兩地間互相指責，在罰則及檢控率不高之情況下，走私行為仍難杜絕。為避免重蹈口蹄疫覆轍，台灣除應加強查緝走私外，養禽場防野鳥網之設置亦應加強宣導，未來甚或可考慮補助加設，防止野鳥或候鳥入侵養禽場，引進重要禽病，危害養禽場之衛生防疫。