

鸡病专业网访谈

谢百万：XXXXXXXXXXXX（根据内容提炼标题）

说明↓↓↓

以下为初步访谈提纲

访谈内容回传后，编辑将根据内容进行提炼，如果需要会将提炼后的
提纲再发给您，做补充访谈

本访谈提纲中给您的定位是企业，如果不合适，如果需要以合作社定位来接受访谈，请把访谈提纲中的企业字样改为合作社或将访谈题目
做相应更改。

访谈提纲：

鸡病专业网：请谢总先给大家介绍一下您企业目前的发展现状和业务规模。

谢百万：目前企业正在往标准化种鸡场的改进方面做着努力，希望能给客户提供更优质的鸡苗，目前全年种鸡量为 12 万套，品种都是温氏的 A2 品种；明年可以达到 15 万套的规模！

鸡病专业网：在您看来近几年国鸡行业养殖端有哪些变化？作为国鸡行业的种鸡孵化端，您是如何应对这些变化的？有哪些法宝？

谢百万：目前国鸡养殖端正在往标准化，小区化，地区性龙头化方向发展，行业门槛越来越高已经成为不争的事实！

我们必须根据养殖端的发展，让我们的鸡苗从数量上，质量上，品

种上，能够满足客户的需求，这也就是我们改进规模化鸡场的原因所在！

至于法宝嘛,,, 其实大家都知道的，只要诚信经营，品质跟的上，就能够在市场上有一席之地！往往最简单的道理，也是最难做到的事情！

鸡病专业网: 有没有经历过最艰难的时期？是如何度过的？未来几年有什么样的发展规划？

谢百万：要说最艰难的时期，行业最艰难是在 2020 年和 2021 年，而对我个人来讲，我最艰难的时期是在 2016 年下半年至 2017 年的上半年！

为什么是这个阶段呢，因为我在 2015 年刚进行了一轮投资，导致资金方面有些紧张，然后又遇到了 16 年下半年的极端行情，从而就雪上加霜了哈哈！

当时没有别的办法，对行业的未来看不清，当时对行业也丧失了信心，不敢贷款。通过卖车 卖房吧，才度过了这段艰难的岁月！也还好 资金及时的补充上来，算是挽救了信誉，成就了现在的我吧！

未来对企业的规划有三点吧

第一点 还是要在质量上下手，做到没有最好，只有更好。

第二点 投资建设标准化，数字化的孵化车间。

第三点 以后不要盲目的扩产，稳扎稳打，有足够的抗击市场风险能力！

鸡病专业网：谢总选择合作伙伴的标准是什么？

谢百万：有规模，有信誉，认可产品的价值观

鸡病专业网：有没有想对业内同行想说的话？

谢百万：想说的话有千万句，总结一下就是，从 2020 年开始，行业经受了前所未有的冲击，原因大家都知道的！我想对大家说声：辛苦了同志们！我们面对的压力只有我们行业人才能体会到！希望大家能够早日满血复活，对家庭，对企业，对自己有个圆满的交代！

附：企业简介：

章丘市华诚家禽养殖专业合作社，成立于 2007 年！
一直致力于国鸡的发展！