

抓住“鸡”遇

00后许立:就是想让大家能吃到真正的土鸡

在湖州南太湖新区的养鸡场里,许立忙碌的身影随处可见。8月20日记者采访他时,很快发现这个24岁的年轻人,身上有很多奇妙的气质:既有00后的活力四射,又有新农人的敢想敢做,还有创业者的坚韧不拔。

他说话干脆利落,思路清晰,带着超越年龄的成熟和笃定。在他的世界里,养鸡不是退而求其次的选择,而是源自童年的热爱和执念。



许立在喂鸡鸭。受访者供图

1 “小鸡倌”的养鸡往事——小时候就能养上百只鸡

“我记事起就开始养鸡了,应该是四岁左右,上幼儿园的时候。”许立回忆道。在奶奶的帮助下,他小时候就能养上百只鸡。他展示了一张2007年的照片——六岁的他穿着红裤衩,手里拉着鸡笼,脸上满是欢喜。

上初中时,许立的养鸡热情愈发高涨。他偷偷在自家三楼平台上养了50多只鸡。父亲偶然发现这个“天台农场”,虽然担心养鸡会影响儿子学业,但并没有阻止他,反而让他把鸡挪到自家鱼塘边上养——那里有大片闲置地,更利于鸡的生长。

也就是在初中时期,许立开始了他的第一次“创业”。在班主任熊敏老师的鼓励下,成绩不突出的他做起了微商,卖自己养的鸡。“读书很重要,但并不是唯一的出路。大胆去试。”熊老师当时这样对他说,而这句话也让他铭记至今。

随着年龄的增长,许立越来越坚定了自己未来的方向,“我就是想要养鸡。”所以,从中职院校的农产品营销与储运专业,到浙江纺织服装职业技术学院(以下简称“浙纺服职院”)的物流管理专业,他的选择始终围绕着开一个养鸡场的梦想展开。

2 以所学促创业——养鸡要懂市场、懂管理、懂运营

2019年9月入学浙纺服职院,仅三个月后,许立就向创新创业导师郭芳燕老师提出了创业想法,郭老师听完后非常支持。“12月份项目路演。次年1月,公司营业执照就办了下来。”许立说,“郭老师帮我想Logo,做项目策划,给了我很多帮助。”

大学的物流管理专业知识则为许立的创业提供了坚实基础。“在选择物流公司时,我们要考虑包装、冷链、保价、赔付等各种细节。”许立介绍道,农产品的运输有其复杂性,如果没有学过物流管理的相关知识,在搭建物流仓储体系时难免要踩很多坑。

许立还参加了各种创业大赛:三创赛、振兴杯、挑战杯……并获得过很多重量级奖项。“我们的项目胜在接地气,”许立自信地说,“我们不是纸上谈兵,而是真的在做这些事情。”

这些比赛经历反过来又促进了他的实际创业。“在参赛过程中,商学院的老师陪我们策划,思考项目怎么运作,这些都对实际经营有很大帮助。”每一次比赛都让他更清晰:养鸡不只是“喂饱”,还要懂市场、懂管理、懂运营。



许立在直播卖货。受访者供图

3 寒冬一“课”——冻死了四分之三的小鸡

经过多年实践,许立的“养鸡方法论”日渐成熟。比如他知道鸡在夏季容易生鸡痘,就会在春节后及时孵出鸡苗,让鸡在夏季前长到有足够抵抗力。

当然,创业过程不会一帆风顺,他也被挫折上过“课”。2020年初的倒春寒就让他付出了沉重代价——一夜之间损失了1500多只小鸡。“当时2000多只小鸡刚孵出来,因为天气冷,需要定时加炭保暖。但那天半夜我没起来加,一下就没了几分之三的小鸡。当时很懊悔,为什么要偷这个懒?”

对普通农户来说,这可能是一次毁灭性打击,但许立在短暂自责后就果断开始了亡羊补牢——又重新孵了2000多只小鸡。“这种纯粹是人祸,而且是我自己造成的,必须由我自己吞下苦果。对我来说,其实是吃一堑长一智。”这次经历也让许立认识到创业没那么容易,往后路上还可能遇到各种突发状况,但他的信心没有丝毫减弱。

他现在拥有一次能孵化4万多只小鸡的设备,不仅满足自己的养殖需求,还为周边农户提供鸡苗。“我不可能一个人养全年龄段的鸡,周围的农户养大后我会收回来帮忙卖。”

许立的养殖理念很明确:坚持太湖鸡这一地方品种。“很多人不再养太湖鸡了,因为生长周期太长——要15到18个月才能长到三斤多。”他执着于保留这个品种,而且坚持散养模式,“就是想让大家能吃到真正的土鸡。”

4 让优质农产品走出家乡——帮助周边农户解决销售问题

如今,许立创立的浙江立立农业开发有限公司年销售额已达300万元,其中四成左右来自线上销售。“去年光卖鸡就卖了10万只,其中也包括帮其他农户卖的。今年我们还增加了茶叶、螃蟹、粉丝等农产品,从目前情况来看,今年销售额大概率超过去年。”

他最自豪的就是能够帮助周边农户解决销售问题。“像卖白茶,我们把整个村的茶叶都卖掉了,卖了三千多斤。农户不用自己去市场卖,直接送到我们这里统一销售。”许立说,“销路有保障,农户们少了很多烦恼。”

创业路上,许立想感谢的人有很多:初中班主任熊敏老师、父母、大学的魏明院长和郭芳燕老师。“他们每一位都非常支持我追求自己的梦想,我很幸运生命中有这么多贵人相助。”

面对未来,许立目标明确:进一步完善销售渠道,主打线上市场,“线上都是先付钱再发货,回款快,不会影响公司经营。”他还计划拓展南北农产品交流,“我有个内蒙古的朋友,想把南方好产品卖到北方,我也想把北方的牛羊肉带到南方来。”

尽管身边还有人不太理解为什么一个大学生要回农村养鸡,但许立从未怀疑自己的选择。“做自媒体后,很多网友都说羡慕我。”他笑着说,“其实,我的想法一直很简单,就是帮家乡的土特产走出去。因为我的家乡真的是一块风水宝地,有太多值得推广的优质农产品。”

记者 吴正彬 通讯员 张莹莹