

筑梦乡村 农创未来

胡秀秀：“飞鸡”托起“共富梦”

□本报记者 李曜清

【人物名片】

胡秀秀,1988年生,现任浙江宗泰农业发展股份有限公司董事长、龙游宗泰家禽专业合作社负责人,先后获得“全国巾帼建功标兵”“全国乡村振兴青年先锋”等称号。

2016年,胡秀秀返乡创办浙江宗泰农业发展股份有限公司,创立“龙游飞鸡”品牌,带领团队建立生态养殖标准,创新管理模式,拓展销售渠道,搭建了“一个平台两条线三创五步走”的数字农业新模式,并通过“党支部引领+公司投资+村资产管理+农户养殖+公司回购”的形式,实行“三免两保十统一”标准化养殖。2023年,胡秀秀还组建团队,建立了龙游风味 CSA 共富联盟,助力当地农产品销售。

把出差当成旅游,把困难当成挑战,把痛苦当成享受——这是胡秀秀对自己7年多来创业经历的总结。从深圳到龙游,从衣着光鲜的白领到操持养殖场的“鸡司令”,从弱女子到创业“女强人”……她经历了多个身份的转变。其间,她靠着信念和对农业事业的热忱,成功打响“龙游飞鸡”品牌,让“共富鸡”走进百家千户。

女“高管”回乡养鸡

胡秀秀坦言,如果在2016年前有人告诉她,你下半辈子要和养鸡扯上关系,她一定会觉得对方是在开玩笑。

胡秀秀是土生土长的龙游人。从学校毕业后她南下深圳发展,经过几年努力打拼,成为一家大健康集团的高级管理人员,年薪逾百万元。

在旁人看来,胡秀秀是典型的商界“女强人”,会一辈子在商海叱咤风云。谁料,2016年的一次回乡之旅,让这位“女强人”的既定人生轨迹发生了巨大“偏差”。当年,胡秀秀约了几位好友一起回老家龙游游玩,他们品尝到了当地一种味道鲜美的麻鸡。

“这种鸡虽然个头小,却非常健壮,还能短飞,会游泳,在大城市根本见不到,更别提吃到了。”回忆起与麻鸡的初次“邂逅”,胡秀秀感慨地说。

美味的麻鸡即刻受到胡秀秀的关注,拥有敏锐商业头脑的她,立马开展实地调研,发现这么好的土鸡,却存在养鸡容易、卖鸡难的问题。胡秀秀想,“我在深圳有这么多人,可以帮养殖户卖,这么好的鸡,一定不缺客户。”

就这样,命运的齿轮转换了方向。2016年,胡秀秀响应龙游“两进两回”行动号召,辞职回乡创办了浙江宗泰农业发展股份有限公司,注册了“龙游飞鸡”品牌,开发了电商平台,正式开启了她的养鸡生涯。

然而,理想很美好,现实很骨感。对畜禽行业一窍不通的胡秀秀,一开始就遇到了巨大的行业门槛。

“从农户这里挨家挨户收购的鸡大小、标准不一,物流成本也高。当时,我每卖一只鸡,最少亏50元,8个月整整亏了800多万元,把所有积蓄亏完了。”胡秀秀说。

不得已,她带着养殖方案到处寻觅合作养殖户,却被质疑是传销分子。有一次,她到一个村告诉村民,不用他们出钱,她免费提供鸡苗,即使她跑路了,鸡还留着,他们可以自己吃。有位大爷心动了,第二天,胡秀秀就带着小伙伴去大爷家,搭建原生态鸡窝,并送了200只鸡苗。过了两天,这位大爷非常激动地给她打电话说,这个村由他来推广养殖。之后一周,光这个村就有40多户农户报名参加养殖,由胡秀秀免费提供鸡苗并负责销售。因为鸡的品质好,口感佳,每只鸡能卖到198元,每个鸡蛋也值3元。后来,周边7个村的50多户养殖户也加入了养殖“龙游飞鸡”的行列,平均每户年增收2万多元。

说起创业初期的艰辛,胡秀秀说:“想过放弃,也想过退缩。但从小养成不怕输不怕苦的性格,还有总想为家乡做点事情的信念,支撑着我闯过了一个又一个难关,最终坚持了下来。”查阅资料,请教养殖户和专家……一次次的探索和实践,胡秀秀的养鸡事业终于平稳渡过了初创期。

让更多人养上“致富鸡”

“今天的鸡蛋又卖了100多元,自从养了‘飞鸡’后,现在半年的收入赶上以前一整年。”天不亮就起来捡鸡蛋,已成为龙游县东华街道官村村民吴国松的习惯。前些年,他意外受了重伤,干不了重活,生活陷入困顿,抱着试试看的心态,养起了“龙游飞鸡”,没想到日子越过越好。

为推广“龙游飞鸡”养殖,胡秀秀采用“免费为村民搭鸡棚、送鸡苗”的方法,不仅统一了鸡种,还获得了村民的信任,尝到甜头的村民主动找上门请求加入养殖队伍。另一边,胡秀秀打通了网络销售渠道,通过和各类商家合作,把“龙游飞鸡”卖到全国各地。

胡秀秀的公司采用“善业+创业+产业”结合机制,逐步形成了“龙游飞鸡”产业增收模式。72岁的龙游村民张宝林,原先靠低保过日子,还要照顾家里瘫痪的儿子,生活困难。他加入“龙游飞鸡”养殖后,每天有近200元收入。胡秀秀说,“龙游飞鸡”带给农户的不仅仅是经济上的增收,还有思想和精神的富足,很多农户都说,自从养了“飞鸡”,整个家庭的幸福感都上来了。

2018年,胡秀秀得知龙游县与四川省叙永县对口开展产业扶贫后,主动请缨,多次远赴叙永县实地考察指导,做好养鸡场地建设和技术指导培训,以及鸡苗的运送准备工作。

开启共富模式新探索

在龙游县詹家镇浦山村的共富农产品体验馆内,“龙游飞鸡”、善蒸坊、四季锄禾等龙游特色农产品整齐码放着供游客挑选。

这里是“龙游风味共富联盟”开设的第一个共富样板点,集合了联盟成员30多个品类的龙游特色农产品,通过打造线上推广销售、线下打卡体验的场景化形式,将数字化与文创结合,开启了龙游共富模式的新探索。

作为“龙游风味共富联盟”负责人的胡秀秀告诉记者,该联盟以龙头企业带动,结合文创设计,链接龙游特色农产品,协同打造政府助力、市场化运作和线上线下相结合的共富联盟销售平台,旨在打通农特产品销售“最后一公里”,计划在杭州、宁波两地建设首批100余个城市社区团购服务点。

“消费者每消费一单产品都会生成一笔‘共富金’,助力村集体‘消薄’,帮扶农户增

收,真正做到利益共享、共促、共融。”胡秀秀说,目前已吸纳30家农产品生产企业、小吃作坊、手工艺人作为产业联盟第一批成员单位。

多年的从商经历,让胡秀秀看到制约农产品销售的多个不利因素。“通过组建龙游风味共富联盟,不断探索以人才链为主导,产业链、创新链、金融链、服务链融合发展的数字农业新模式,积极发挥农创客和返乡创业大学生的力量,组建起专业技术团队,搭建异业联盟销售渠道,带动传统农业变革创新,实现富民增收的目标。”胡秀秀说。

胡秀秀对未来发展充满信心。她表示,共富联盟可以让农户勤劳能致富,让青年创客下乡有平台,让村集体经济能增收,最终实现共富产业链高质量发展,多维度打造农民农村共富新模式。

鸡苗运输很有讲究,倘若在运输过程中不能为雏鸡提供适宜的环境,鸡苗即使没死在途中,也会体质虚弱、难以饲养,直接导致成活率降低。

龙游到叙永全程1700多公里,开车需要20个小时左右。“为了控制运输时间,我们还事先进行了一轮龙游到叙永的真实路况摸底。”胡秀秀说,正式运输时,每到高速公路服务站,她总是第一时间下车查看鸡苗情况,一路怀着忐忑和担忧,近8000羽鸡苗历经20小时,终于成功抵达目的地。

在当地政府和扶贫干部的牵线搭桥下,胡秀秀把鸡苗送到4个村的40户贫困户手中,开启了产业扶贫“造血”新征程。她还给养殖户免费安装实时监控设备、搭建鸡棚、围栏等配套设施。经济收益明显的“龙游飞鸡”迅速获得当地群众的高度认可,“龙游飞鸡”千里入川扶贫之路从此开启。