

小鸡“啄”出致富路

“‘美食’当前，居然视而不见！”“别啄我鞋带！”“再闹，明天的玉米粒可就减半咯！”在湖州南太湖新区的养鸡场里，来自滨湖街道湖滨村的00后“鸡司令”许立每天都忙个不停。这位24岁的年轻人，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。

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4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——6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多只小鸡。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，更利于小鸡的生长。

随着年龄的增长，许立越来越坚定自己未来的方向，“我就是想要养鸡。”所以，从中职业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一个养鸡场的梦想展开。



许立在直播卖货。

以学促创

——养鸡要懂市场、懂管理、懂运营

2019年9月，许立入学浙纺服职院。3个月后，他就向学院的创新创业导师邬芳燕提出了自己创业的想法，邬老师听完非常支持。“12月份项目路演。次年1月，营业执照就办了下來。”许立说，“邬老师帮我做Logo，做策划，给了我很多帮助。”

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。”许立说，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坑。

许立还参加了各种创业大赛：三创赛、振兴杯、挑战杯……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创业实践。“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。”许立说，每一次比赛都让他的思路更加清晰：养鸡不只是“喂饱”，还要懂市场、懂管理、懂运营。

寒冬一“课”

——冻死了1500多只小鸡

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，创业过程并非一帆风顺，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。但那天半夜我懒了一下，没起来加，

结果四分之三的小鸡没了。当时很懊悔，为什么要偷这个懒？”许立说。

这是一次毁灭性打击，但许立在短暂自责后就果断亡羊补牢——重新孵了2000多只小鸡。“是我自己造成的，只能自己吞下苦果。不过，对我来说，也是吃一堑长一智。”这次经历让许立认识到创业没那么容易，往后路上还可能会遇到各种突发状况，但他的信心没有丝毫减弱。

现在，许立拥有一次能孵化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，因为生长周期太长——要15到18个月才能长到1.5公斤多。”但他执着于保留这个品种，且坚持散养模式，“就是想让大家能吃到真正的土鸡”。



许立在喂鸡鸭。

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。”许立说。

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，有近2000公斤。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，许立想感谢的人很多：父母、大学老师。“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，想把南方的好产品

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。”

吴正彬 张莹莹

赵婧雯