



土鸡 如何变成 提款“鸡”?

大学生暑期社会实践
助力乡村振兴

郭晨可在养殖基地。通讯员供图

“我们这个散养土鸡不用鸡饲料，吃的是自家种的玉米……”镜头前，宁波财经学院大二学生袁梅怀里抱着一只土鸡，在村里的山头上“直播带货”。

这场直播，观看量达到了35万多，袁梅也成功帮养殖户销售出去30多只鸡。这个数据对“网红”来说或许不值一提，但对袁梅和她的团队小伙伴们来说，非常可观。“说出来也不怕笑话，我们第一次直播，只有7个人观看。”

现代金报 | 甬上教育 记者 王冬晓 通讯员 王轶群

大学生想帮乡亲卖土鸡，咋卖？

袁梅住在贵州省普安县新店镇，因为地处山区交通不便，村路狭窄崎岖仅能通过一辆车，而且雨季经常发生山体滑坡，阻断交通。当地农民主要经济来源是种植烤烟。“前阵子下了场冰雹，今年烤烟的收成肯定受影响。”袁梅说，仅靠种植烤烟，农民一年收入也只有2万元左右，“大部分村民会养些土鸡来补贴家用，但是杯水车薪，因为这鸡根本卖不出去！”

如何帮农户打开销路？袁梅想为家乡做些什么。

宁财院工商管理专业的大二学生郭晨可，这个暑期忙到停不下来，他的“跑步鸡”项目正在稳步推进，通过电商平台打通养殖户和消费者之间的壁垒，既为养殖户提供技术和渠道，也为消费者搭建直购平台。

“我们家也有一个养鸡场，我深知养鸡不易，好不容易等鸡苗长大出笼，销售成难题，养殖户赚的真是辛苦钱。”郭晨可想通过电商平台打通田间和餐桌，这个念头早在去年就扎下根。

师兄有个“跑步鸡”项目，合作！

眼下，电商平台多如牛毛，怎样才能玩出新意，吸引粉丝？偶然一次，郭晨可受蚂蚁庄园启发，为什么不能将虚拟的线上养鸡和线下真实鸡场结合起来呢？

在校友唐平冬的帮助下，郭晨可联合打造了“生鲜侠”平台，然后区块链技术植入到互联网养鸡中，给每只鸡套上脚环。“一来作为鸡的‘身份证明’，二来也能真实记录鸡的生长情况和跑的步数。”郭晨可说，消费者通过“生鲜侠”平台可从养殖户那里“认养”一只鸡，整个喂养过程在“云端直播”。养殖过程中，土鸡下的蛋也会通过快递邮寄到消费者手中，“不同的是线上虚拟的鸡线下也是真实存在的，鸡要跑够一百万步，才能出栏。”

为什么要跑够一百万步？郭晨可给出了答案：“根据资料测算，一只放养土鸡，在土鸡生长周期的3-4月是它运动量最大的，每天步数在一万步左右，在5月后因为体重增加，运动量降至五千步左右，所以用跑步量来替换生长时间是有理论基础的，也保证了土鸡的品质。”

当袁梅在朋友圈发了一条卖鸡的信息，有人

看到就介绍她去找郭晨可，一个想卖鸡一个有平台，两人一拍即合。

“我们的初衷是倡导用消费带动扶贫，通过消费品质升级来提升消费扶贫理念，打造‘造血式’脱贫。”郭晨可说，从一开始，这个项目就带着当代大学生助力乡村振兴的社会责任感。

首次直播围观不超10个人，惨淡！

袁梅告诉郭晨可，老家的鸡卖不动是因为内销没市场，而外销交通又不给力。郭晨可决定先直播带货，后续再进一步谈在平台上签约养鸡的合作。

第一次直播，失败，一只鸡也没卖出去，直播间进来的人不超过10个。

“准备得不够充分，太仓促了！后续的宰杀、运输都没解决好，而且现在是夏天，活禽宰杀后必须三天之内送到消费者手中，谁来宰杀，如何运输都是问题。”郭晨可认为缺乏经验是主要原因。

郭晨可决定去一趟贵州。他们在镇上找到了一家资质的屠宰场，集中宰杀、清洗。袁梅还从一家干货店里借到了一台真空包装机，把宰杀后的鸡封装起来，然后通过顺丰冷链发往各地，打通了山区电商直播卖鸡的最后一道难关。

第二次观看人次35万+，双赢！

第二次直播，袁梅干脆露天架起一口锅，现煮现吃柴火鸡，“我们后来也是在一些平台上学习观看了很多主播带货，恶补了一下带货技巧。”

这场直播，观看量达到了35万多，郭晨可和袁梅也成功帮养殖户销出去30多只鸡。“数量不多，但至少35万人知道我们贵州普安有好吃的土鸡。”袁梅对这次的直播效果比较满意，但郭晨可考虑得更多。

“光让乡亲们觉得新鲜还不够，后续要解决的是一个长期的，持续的问题，包括签约养殖户、技术培训、鸡苗选择、利润分成，甚至后面的品牌打造和其他农产品的销售等。让我们‘跑步鸡’带动乡村振兴，跑出一条致富路。”

记者采访时，郭晨可正在温州泰顺车头村，他们团队已经建立了第一个养殖基地。接下来，郭晨可准备和袁梅一起，帮助贵州普安的乡亲们卖土鸡。

项目稳步实施，喜讯一个个传来。据悉，郭晨可的“跑步鸡”项目成功入围了浙江省“挑战杯”大学生创业计划大赛的决赛。

研学ing

往返600公里 探索浙东运河

本报讯（现代金报 | 甬上教育 记者 马亭亭）“同学们看，甬江、姚江、奉化江在这里交汇成了三江口，这里是宁波最早的‘宁波港’港埠。1000多年前的唐宋时期，宁波三江口桅樯林立，千帆待发，这就是中国历史上著名的‘海上丝绸之路’的起点港……”今年8月初，几十名中小学生在，在宁波市青少年绿色学校老师的带领下，体验了为期6天的“浙东运河探索”研学之旅。

镇海古城、丈亭古渡、菁江渡、通明堰……这一个个地名，串起了一处处江浙水乡人家的日常生活场景。整条线路贯通宁绍地区与钱塘江流域，包括“通江达海”“余虞北线”“山阴故道”“西兴运河”四段，全程往返近600公里。

在被誉为“浙东玉门关”的镇海招宝山，学生们登上山顶远眺大海，亲眼目睹了大运河在这里通江达海、港通天下。在西塘河，他们打量着望春桥、新桥、上升永济桥、高桥等古桥群，知道了“这是人们经由水路离开宁波城前往杭州、北京等地的起始点”。在位于余姚的丈亭古渡，他们欣赏了不少文人墨客泛舟途经此处留下的诗篇，“姚江乘潮潮始生，长亭却乘落潮行。参差邻舫一时发，卧听满江柔橹声。”陆游的一首《发丈亭》字里行间可见当年繁华。在上虞曹娥江，他们走进古称“江南第一庙”的曹娥庙，了解曹娥投江的故事和长达千年的人文历史。

每天的实地游历结束后，这群学生通过绘图整理、观看纪录片、讨论、拍摄视频、专题制作及小组合作等方式记录运河探索发现，学生们的选题内容多样，涉及历史、地理、工程等诸多领域，在结构设计、文字组织、版面布局上都有各自特点。

“行走在大运河畔，感受周边风土人情，更加深刻地理解大运河文化，更重要的是，孩子在体验中提升了文化自信，培养了对家乡民俗及传统文化的良好情感。”宁波市青少年绿色学校校长张峰说，我们期待孩子们在了解历史、地理、科技、文化、民俗等知识的同时，希望他们经过独立探索观察后，敢于表达自己的思考，培养发现问题、解决问题的能力。



研学途中。学校供图

基金一览

投资有风险 入市须谨慎

国投瑞银邹立虎：白银金融属性向好，牛市的格局未变

近几个月来，资源品价格上涨，白银一路突飞猛进。Wind数据显示，截至8月20日，伦敦银现自3月18日创下年内低点以来，至今已上涨115.86%。未来白银是否能延续强势？国投瑞银白银期货基金经理邹立虎表示，从美元指数、货币的通胀预期两个影响因素看，对白银具有正面影响，黄

金白银牛市的格局没有发生变化。

据了解，受益于白银亮眼走势，白银期货主题基金净值水涨船高。Wind数据显示，截至8月20日，国投瑞银白银期货今年来、近1年收益率分别为21.74%、24.52%，同期业绩比较基准分别涨37.81%、43.35%。

黄杰

首只养老目标2055基金全面发售 工银瑞信先拔头筹

养老目标基金迎来两周年，在养老投资需求和赚钱效应的推动下，养老目标基金持续扩容，连续7个季度实现增长。截至8月18日，养老目标基金产品数量突破100只，总规模达到442亿元。为满足不同年龄层人群的养老理财需求，头部养老基金公司持续布局，工银瑞信养老目标日期2055五年持有期混合基

金(基金代码:009340)正在各大渠道发售，投资者可在中信银行、天天基金、蚂蚁财富、长江证券、工银瑞信直销平台等渠道进行认购。该基金是市场上首只以2055年为目标退休日期的养老基金，工银瑞信旗下养老目标基金已覆盖2035、2040、2045、2050、2055五个时间段，是业内目标日期基金产品线最全的基金公司。

黄杰