

➡➡当然要实现这个目标,还有很远的路要走。天道酬勤,我相信我定会实现目标的。

●我上个世纪 70 年代末生在南汇航头镇，父母都是农民。田园对我来说很熟悉，对农村的苦和累有着很深的了解。童年时，我和母亲一起卖过菜，在马路边摆地摊，还和父亲一起卖过小猪仔。走在江南乡村的小路上，我时常在想，父母挣钱可真的不容易，而向土地要收益怎么就那样的难！

和大多数的孩子一样，到了上学的年龄，我也背起书包上学堂了。那时候我的父亲已经是一家建筑工地上的包工头，因此家境还比较好。在我读初中的时候，家中出了变故，我的父亲因被人骗等种种原因，欠下 15 万元钱的账。自此，上门讨债的人不断。多少有点不负责任的父亲为了躲债，离家出走后好长一段时间再无音信，整个家庭由我母亲一个人扛着。由于这种家庭变故，使我在贫困中艰难度过了我的求学生涯。在填高考志愿的时候，我放弃了心仪已久的同济大学，而是选择了学费相对低廉的交大农学院。

大学毕业后，我曾经在两家外企做过和自己所学专业或远或近的工作，虽然也是白领阶层，但拿的是低档的工资，每个月到手的也就二三千。我的家底子又薄，出来工作了，也就面临着恋爱、结婚还有买房子等诸多方面都急待用钱，这就使学生时代就为钱所困的我感到想改变自己一穷二白的面貌，只有自己当老板,走自己创业的道路。

在大上海开一家公司并不难，但开一家什么样的公司，并能够赚钱，那就要细细考虑一番，三思而后行了。我自幼在农村长大，学的也是和农业相关的专业。毕业后的第二份工作就是帮公司的果园任技术指导，所以自觉或不自觉的我把自己创业的眼光投向了农村的广阔天地。

两次外企打工的经历，虽然没让我的腰包鼓起来，但却让我对外企的白领的生活情况有了彻底的了解和体验，也深知这些“白骨精”的内心思想。特别是在市区长大所谓的正宗都市白领，对广阔的农村天地其实是缺乏深度的了解，又有一种好奇心理，还有几丝向往。因为他们对农村的印象大多来自书本，要么认为农村充满了浪漫的田园风味，要么以为农村就是贫困的代名词，一片穷山恶水。

人都有一种好奇的心理，那就是对于陌生环境的了解和体验。当这些都市白领在严热的夏季吃着清脆爽口的西瓜，他们中的有些人是有过自己种上一片西瓜，吃起来是不是别有滋味在心头的浪漫想法，但那只是一个在心头一闪即逝的念头而已。当然也有是读了陶渊明等诗人的田园诗文，设想着过上躬耕生活去种西瓜尝尝，在繁忙的工作之余，能到一个远离都市喧闹和繁华的地方静心修养。当看惯了城市里千篇一律大同小异的公园和人造景点，这些白领们更向往到真的乡村田园和大自然来个零距离接触。

●炒了老板鱿鱼的我，把掘金的目光投向生我养我的土地。灵感来源于我所了解的一些租房人的策略。有一些人自己租了房子不住，或是留下一间自己住，剩下的转手以高于自己的原价转手再出租给他人，从中赚差价获利。

想法有了，但创业启动资金又让手头积蓄不多的我为了难，打工攒下的那点钱，离离开公司所需的数目差别也太大了。全凭自己是无法开公司的，但我不愿放弃——能找到一位合作者，共同创业是再好不过了。于是我想到了一个叫张勇成的朋友，这位朋友是位创业有成的成功人士。当我把自己的创业想法和这位朋友一说，生意场里早练就一双火眼金睛的张勇成立刻感觉到这里面蕴藏的巨大商机，欣然答应投入资金一起创业。

自幼在农村长大的我，深知农村人种地艰辛，但也更理解农民对于土地的深情，同时也明白自己和朋友酬资七八万的不容易。我先试租了 20 亩地，又租下农田附近的房子做简单的办公室用，开始按着自己的创业思路实践下去。

我打小就帮着父母做过农活，自认为对农活是胜任的，但真的天天泡在农田里其实和假期里偶尔帮忙是有着天壤之别的。一段时间下来，我就从一个白面书生变黑了，眼镜仍在，书生气质还在，但脸却变成了一张农民的脸。对此我的母亲和乡邻多少难以理解，都觉得我的母亲含辛茹苦把我供上大学，就是想让我跳出农门，永不务农。

我大学毕业，找到了让人羡慕的外企工作，没想到我转了一圈，又回到了起点，还是在“修理地球”。连一向支持我创业的老婆也提出异议，因为她支持我在农村开公司办企业创业，但如此的创业难度和艰辛让“贤内助”也对我的创业有了动摇和反对意见，为此感情很好的小夫妻还有过争吵，但我深知开弓没有回头箭，自己选择了在乡村发财，在泥土上掘金，这条泥泞之路只有走下去了。

我是农业大学本科生，指导雇来的工人种植农产品和蔬菜，都不成问题，但问题是我种下的蔬菜，不是等待瓜熟蒂落丰收后去卖的，否则那和普通土地承包人有什么区别呢？如果那样的话，我还不如重新进公司做个白领呢。但谁会知道我这儿有土地可供给他们租种呢？我也试着联系我我以前的同学同事，告诉他们我正在进行的创业，邀请他们来玩。也有少量平日交情很铁的同学来参观过，夸蔬菜种的好，但对我弃工务农纷纷表示不理解。在一片摇头和不解的叹息声里，都挥挥衣袖，不带走一片云彩的又走了。

●面对养在深闺人未识的 20 亩土地，我一筹莫展的皱起了眉头，虽说是酒香不怕巷子深，但巷子深了，就是闻不到酒香。必须想办法打广告，但我咨询了各类媒体打广告的价钱后，就放弃了这种想法，因为时下的广告费高得实在是惊人，打个一、两期的还行，打多了，实在是不能承受经济之重。像我经营的这类创业项目，打短期广告显然是不会有效果的。正在我为打不起广告而苦恼的时候，偶尔和一位山东网友在 QQ 上聊天，说他在广州那边在网上出租土地。一句话，点醒梦中人，何不也在网上打广告或是出租？

当我把这种想法，和投资的朋友一说，朋友表示同意建议，求人不如求己，与其求人在别人的网站上花钱做广告，不如自己创建一个网站来的爽。心动不如行动，很快，一个我自己的网站建起来了，并请一个计算机的女大学生做网站维护，虽然又要多发一个人的工资，多一笔开销，但我和合伙人都认为这钱花得值。

由于互联网的神通广大，使几乎都是网虫的很多白领们知道了我的乡

我在网上种庄稼

倾诉与聆听,城市人的情感故事。

请勿对号入座。

组合 I |

我难忘的一场情感经历

口述/华冬 文字整理/刘千荣

我在网上种庄稼

村创业和网上种地的创意，慢慢的也就有了客户上门。但新的问题也随之而来，由于是新生事物，在出租价格上没有先例，也没有工商部门给定个价，哪怕是参考价

的什么。怎么定价才比较合理呢？定低了，很明显对自己不利；定高了，有可能因高消费把客户给吓跑了，为此我和广告部的人做了详细的市场调研，在精心预测和反复研究后，才算定出了自己满意的价格。

很快就有客户上门来租地耕种了，但仅属于农业方面，开始无法预想的问题也伴随着植物苗一起生长了出来。由于土地是按平方为单位分割出租的，结果导致在种植上增加了困难。农作物不是死的，白领张先生租下了一片地种西瓜，相邻的白领李小姐也租种一片地的西瓜。而西瓜的藤蔓要四处爬的，张先生有棵西瓜秧跨过了边界越过了雷池，爬到了张小姐的租地里，而李小姐种下的西瓜秧也有“红杏出墙”的，把“腿”伸到了张先生的租地里。到时，这些出了界的瓜藤上结出的西瓜是谁的，免不了一场“西瓜”官司，那时候把西瓜判给谁呢？这可是一件难断的糊涂案。

我苦思冥想，才想出了如何把生命力旺盛的植物藤关注的高招，从而把想出界的植物藤框在固定好的几个平方之中。用木板将土地一块一块分割，把顾客租去的几个平方地四面用木板围起来，让庄稼们老实待在“四合院”内，就不能轻易离“家”出走了。我为自己的发明创造很是得意了几

天。当然这个高明的做法成本其实是很高的。

●当我的网上种田有了名气，我没有躺在原来的成就上沾沾自喜，而是在寻求新的突破，我首先想到了校园。我知道现在的孩子多是独生子女，又被父母视若掌上明珠，有的甚至是娇生惯养。我在外企打工的时候，就有两位刚进单位的女大学生，葱和蒜都分不清楚，到菜市场买菜闹出孔子当年“五谷不分”所谓知识分子才闹的笑话。

慕名到我这边认领土地的，有的是学校的老师和师范学校将要毕业的准老师。他们就说到，现在的学生，被过分困于书本知识，很少能够接近真实的自然，就是逛公园那也是人造景点，多是假山、假水、假石什么的，很少能让在蜜罐里长大的当代都市儿童更直接的亲近原生态的自然，走进农田，了解更多的农业知识，更感性的理解“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”的深刻内涵，使学生们从小就树立勤俭节约的习惯。

我试着向附近的中小学校做了推广，在学生们中间引起了很大反响。我不急于说让学生的家长领着学生来认领土地，种植农作物，而是让老师们组织学生到我的农田上参观。我顶着毒辣辣的太阳，为前来参观的学生讲解农业知识和各种瓜果蔬菜的特性及种植技术。

暑假开始了，有好几位家长领着孩子前来租土地，种植蔬菜。目的只有一个，花不多的钱，让孩子学会一种种植技术，让他们知道农作物的生长过程，这比书本上的植物学的知识可要来的真实，更能让学生更容易接近和记忆。更有一位做过知青的唐姓家长，领着自己上小学的孙子和外甥女来到我这边租土地种植，说他是为了怀旧，让孩子多少了解一下，他当初插队都干了哪些

活。他说下乡插队的艰难和辛苦，磨练、打造了坚强的自己，他要通过种田的方式，锻炼娇生惯养的孙子和外甥女。

我不仅关注着中小学校，还把目光投向上海的各所高校，把自己的创业构想到大学校园推广，我相信那些高校内的学生们一定会把这种网上种田的理念和和浪漫内涵推向极致。

●当我的网上种田初具规模的时候，我想到了把网上种田的模式应用到网上养殖，不过我设想的养殖不是想让自己做个养猪养鸡的专业户，而是替人养殖。因为现在都市里不可能去养鸡养鸭，就是养条宠物狗还得去办证，如果处理的不好，还会引起邻里投诉、纠纷什么的。而我以网上种田的模式推出网上养殖，就正好弥补了一些都市人想养殖却又因环境限制等诸多因素不能养殖的缺憾。

真正的操作起来，我感到养殖似乎比种植更容易实施，因为家禽没有时令限制。白领何小姐，很有点《射雕英雄传》里杨康母亲的习性，喜爱侍弄小生灵。她获悉我网上养殖的信息，就在第一时间赶到我这里，摸着毛绒融的小鸭子爱不释手，当即以 5 元钱的价格买下了 6 只，交由我这边的专业养殖人员代养。何小姐自己每逢双休节假日，再来饲养。每次一次，看到成长中的小鸭子不同时期的可爱模样，乐在其中。

养殖的范围非常之广，操作模式也灵活多样。宠物狗可以临时寄养，鸡鸭鱼可以让客户认领后，由我这边的工人全部代养，也可以由客户与工人们共同养殖，像何小姐的那样在节假日来过一把养殖瘾，只是收费标准不同而已。而牲口养成后，根据客户自己的要求来处理，客户可以自己上门来领，然后带回家去，也可以由我这边派车辆送过去，或是交由我帮他们转卖都行。

到我这里来去去的白领多了，他们就感到我这里好象少了些什么，似乎还可以加上很多东西，因为他们在吃完瓜果尝完鲜，或者是喂养完自己认养的小牲口，总感到意犹未尽，不够尽兴。物质上暂时满足了，精神上也要放松，想找个玩的地方却没有。这让我大受启发，于是建一乡村休闲场所的念头在脑中闪过。我不禁为自己的想法吓了一跳，这让我想到了我刚毕业时在外企里做“害虫杀手”时，看到的外商在度假村的高档别墅和休闲场所的情景，而我也要建一个高档的有规模的乡村度假村，我当然知道万丈高楼平地起的道理，路要一步一步的走，事情要一样样的去做。

我把初期的收入都投进了休闲设施的投建上，搭建有田园风味的小草房，清理供人垂钓的河沟，放养鱼苗。于是节假日里，前来休闲垂钓的人又多起来了。白领们说，他们舍近求远不去市区的公园，而跑到我的乡村休闲度假场所，是因为这里在乡村，更真实也更接近自然。

就这样在网上种田、养殖取得了成功后，我和朋友踏上新的征程，在现有的土地和经营范围上打造一个年收入上亿元的乡村度假村。当然要实现这个目标，还有很远的路要走。天道酬勤，我相信我定会实现目标的。