

# 大学毕业不当市民当菜农

E-mail: zzwbsczi@126.com



67659999

## 核心提示

4年前,曹恒琛风光无限,考上了大学,完成了父母的心愿,4年后,曹恒琛再次制造轰动,2008年5月,他辞去每月2000多元工资的固定工作,贷款在家里搞起了“大棚蔬菜”,回归农民生活。5个月的创业,曹恒琛现状如何?在国家鼓励全民创业的今天,曹恒琛能否为大学生自主创业提供一个可以借鉴的模板?

晚报记者 王战龙 文/图



曹恒琛(左)和家人正在忙



曹恒琛的蔬菜大棚

## 被创业改变的家庭

为帮儿子搞大棚蔬菜,老两口每天5时多就得起床,忙得连饭都吃不到嘴里

疾风呼啸,席卷着泥土和草根掠过空旷的田地,塑料大棚上的草垫四处乱飞,曹恒琛满脸泥灰,站在一米多高的棚顶上,压着草垫,一点一点推给下面的父亲,老曹抓住一个草垫子,用绳子牢固地绑住,确保能够抵挡大风袭击。

“变天了,得赶在霜冻之前完成保温设施。”曹恒琛哆嗦了一下,搓搓冻得发僵的手。育苗棚保温是他眼下最紧急的事了,棚里的辣椒苗供应4个大棚的种植,一旦受冻,将影响到下一步蔬菜种植以及上市。

12月4日,漯河市问十乡曹店村,大风降温,当地新闻称“这是今年立冬以来首次降温到零度以下。”

曹恒琛的大棚蔬菜基地紧挨村子,距离交通要道——漯舞公路不足500米,10个占地30亩的巨型大棚,框架已经初步成型。

晚上5时多,天色渐黑,村里星星点点亮起了灯,马路上鲜有人迹,农户家看门的老狗蜷缩在窝里,偶尔嗅嗅两声,也懒得出窝。

“干啥不好,非要干这(种植大棚)。”老曹嘟囔了儿子一句,埋怨中夹杂着几许心疼。曹恒琛回乡创业,彻底改变了老曹夫妇安逸的生活。

老曹说,如果不是儿子搞大棚蔬菜,他们老两口现在也和其他农家一样悠闲,坐在火炉前,端着茶杯,看着电视,讨论一下剧中人物的命运,或者几个朋友打打麻将,聊聊天,日子也过得有滋有味。而现在,三个人每天早上5时多起床,晚上七八点钟才能回家。“忙得连饭都吃不到嘴里。”老曹说。

老曹在村里也小有名气,上世纪80年代在陕西黄陵拖拉机站打工,是村里第一个万元户,现在家里有拖拉机、旋耕机,养了5头老母猪,兼卖饲料,按老曹的话说“随便糊弄一下,一年也落个七八万元,啥时候下过这苦力?”

在老曹眼里,儿子所谓的创业有点寻求一夜暴富的味道。

事情还得追溯到5月的一天。

## 父子间的“较量”

小曹先斩后奏辞去工作,家里对其进行“思想批斗”,最终老两口还是被说服

那天,曹恒琛突然回家,带给父母的是一个惊人的消息:回乡务农——种植大棚蔬菜再创业。

老曹至今还为儿子唐突的决定而不满。连续几天,家里不停开会,主要目的是对儿子进行“思想批斗”。

在母亲朱织星看来,曹恒琛原有的工作是早涝保收,2007年大学毕业,在洛阳一家重型机械厂上班,再有一个多月就转正,月工资也能从实习期的1500多元升至2000多。辞职了有些可惜。

几天的思想工作,最终以老曹夫妇的败阵而结束。

“不帮他咋弄?已经把工作辞了,待在家里,除了种大棚,啥他都不干。”老曹无奈地说。夫妇俩勉强同意了儿子的决定,但双方因为种植面积的分歧再次发生了争执,老曹本打算将家里现有的土地和村里人调换一下,集中在村子附近,种个三五亩,看看市场反响咋样再说。而曹恒琛坚决要求30亩起步,否则不干,他的理由是“没有规模就吸引不了商贩,零敲碎打永远成不了气候”,称这是他市场调查后得出的结果。

他曾到漯河大棚蔬菜发展较好的临颍县以及蔬菜批发市场进行实地考察,发现大棚蔬菜行情不错,而老家附近乡镇种植较少,有种植的地

方,也基本上属于农户单兵作战,没有形成规模,更没有打出自己的品牌。

而老家的有利条件是临近公路,距离漯河市区十几公里,交通便利,如果进行规模化大棚蔬菜种植,绝对有“钱景”。

“应该赔不了,就是成本回收时间长短的问题,根据我调查,一亩地每年毛利7000元左右,好的话一万二三,有个一年时间就能收回成本,最坏也就是两年。”曹恒琛的理由打动了老曹。

老曹说自己也侧面打听了,种蔬菜还行,“主意不错,就是折腾得太大了。”父子两人初步达成了一致。

## 艰难的第一步

计划一个月完工的项目几乎用了半年才成型,小曹发现种菜比想象中复杂多了

按照曹恒琛最初的设想,现在应该是这样一幅景象:5月份开始施工,一个月完成土地平整、大棚搭建等基础设施,赶在八九月份蔬菜就可以上市。蔬菜基地大棚林立,棚内蔬菜生机盎然,商贩来来往往,形势一片大好。

然而几乎半年过去了,他的蔬菜基地大棚框架才基本成型,保温、浇水等设施还正在施工,工程并没有他预想的那么顺利。

“当时想法太简单,认为雇几个人,棚一搭,菜一种,就行了。”曹恒琛说,“现在才发现,种菜

比想象中复杂多了,主要是琐碎。”

比如5月份就和农户签订了土地承包合同,直到麦收后才完成土地平整,而且农村工人不像城里工人,他们农忙干活,农闲才打工。

而至关重要的一点是,村里并没有种植大棚的前车可以借鉴,曹恒琛大学学的数控和种植八竿子打不着,所有的工作都是靠着临时买的两本书和漯河市蔬菜办的技术员指导完成的。

这一切都影响到了曹恒琛的创业步伐,但他并不担心。他将自己的蔬菜定位为绿色无公害

有机食品,一切都是“高标准、严要求”。

曹恒琛说,自己建的大棚是新型的巨型棚,一个大棚占地3亩,多膜覆盖,保温性能好,比传统的无骨架结构更加抗老化。采用地理式水管灌溉,既节约用水,又符合植物生长规律。并已经和周边的养鸡场、养猪场等达成协议,肥料使用鸡粪和沼气粪等农家肥,生产出来的萝卜比苹果都甜。

他说,现在先后已投入20多万元,仅贷款就十几万元,预计2009年3月份左右,第一批蔬菜正式上市。

## 逐渐清晰的前景

规划一年后成立公司,树立品牌,对蔬菜进行包装,抢占市场并向周边城市扩张

在村口马路边,恒琛生物蔬菜有限公司牌子异常醒目,上面写着:“恒琛生物蔬菜有限公司位于问十乡曹店村漯舞公路北200米,总投资500万元,占地50亩,以生物配方种植高效有机蔬菜和蔬菜深加工为主,年产值500万元,先进行一期工程,投资100万元建设日光温室30座,生产厂房一座。”

曹恒琛说牌子是乡里树的,目的是树立典型,希望他能够以此带动村里人形成大棚蔬菜的规模种植,带领乡亲们一起致富。

“现在我没有那么大的号召力去劝说大家一起种蔬菜,因为没有成绩,所以没有发言权。”曹恒琛说,但他深信,“一年以后,大棚蔬菜走上正轨了,赚钱了,那时候绝对是一呼百应。”

按照曹恒琛的远景规划——一年后成立公司,统一管理统一运作,树立品牌,对蔬菜进行包装,提高质量抢占市场,以漯河市区为基点,向周边城市扩张。

指着村外的土地,曹恒琛信心满满,“只要我的30亩蔬菜大棚全线投产,这一带估计用不了半年,全部是大棚。”

## “我的未来不是梦”

### 记者手记

其实,曹恒琛并不是第一个放弃“铁饭碗”回乡务农的大学生,早在几年前,北大才子卖猪肉、清华学生种蔬菜的新闻都曾造成过轰动效应。

采访中,曹恒琛称,他也曾利用网络进行招商,但至今没有回音,他把过错归咎于书面材料不充分,只是简单介绍自己的状况和想法。

其实作为投资者更为关心的问题是市场前景如何?项目能够在多长时间收回投资?这些预期目标都需要深入调查。

曹恒琛说根据自己的调查,差点每亩地毛收入可以达到7000元,好的话一万二三,但他无法解释清楚,这些数字是怎么计算出来的,简单的数学问题谁都可以计算,重要的是计算的方法。

创业专家的建议是:选择自己熟悉的行业,在创业初期积极拜会所有创业领域的前辈,充分了解国家以及各地相关的扶持政策,进行优化组合,面对即将到来的困难应有充

足的心理准备。

张雨生歌中唱到“我的未来不是梦,我的心跟着希望在动……”我们支持大学生创业,尤其是回乡创业,但我们更希望看到的是理性创业,大学生能够充分发挥高学历的长处,做好详细的市场调查及规划,利用好电子商务等先进方式。

希望一两年以后,曹恒琛的预想能够变为现实。