

# 台湾农民30万年薪在武汉教种田

提起“年薪30万的职业”，浮现在人们脑海中的，往往是国企高管、资深职业经理人、IT技术总监等。去年6月，武汉黄陂一企业却以30万元的年薪，请来台湾农艺师王宏荣教当地农民种田。时隔一年，台湾苦瓜、“仙姑”南瓜等五大品种的瓜果陆续在武汉开花结果。

7月24日，记者走进位于黄陂武湖的农耕年华农业风情园，见到了这位农艺师。

## 印象 与当地农民没两样

武汉的夏天烈日炎炎，没有树荫蔽日的农田，黄土被烤得烫脚。记者向农耕年华农业园门卫打听台湾来的农艺师，他热情地说：“他呀，在瓜地里，戴着草帽，很好认的。”

记者一路寻去，果然在瓜地里看见一个躬腰劳作的身影。从外形上看，他的肤色黑里透红，笑容热情朴实，和黄陂农民没什么区别。

听见我们的招呼，王宏荣扬起头，汗珠啪嗒啪嗒往下掉。用毛巾擦把脸后，他亲切地一笑：“你好，我是王宏荣。”并切开一个绿皮西瓜，请大家品尝。这只瓜的瓤是金黄

的，籽黑黑的。他介绍说，这是从台湾带来的品种——“蕙兰”西瓜，如果移植成功，会比现在吃起来还甜。

走进王宏荣的办公室，十几只西瓜摆成一排，上面标注着时间和名称。他介绍，这全是做实验的样瓜，不同的种植时间，会有不同的口感。他每天都要进行比较。

为向记者介绍台湾农业，王宏荣打开手提电脑，熟练地浏览着相关网页。他笑着说：“现在台湾农民种田，可都离不开电脑和网络！”

采访时，他的手机响个不停，大多都是要买农产品的回头客。“很多武汉朋友来这里玩，采摘了我们的玉米、香瓜等等，回家吃后回味无穷，现在又打电话要再买。”

## 回忆 初到黄陂遭抵触

王宏荣今年56岁，曾在台湾生产过农业机械、经营过农场，还向台湾顶级的农业专家拜师学艺，后到越南搞农业种植。

去年，他同时接到武汉农耕年华农业园和南京一家农场的邀请。一走进武汉农耕年华，就惊呆了：足足3000亩的面积，在台湾是不可想象的。和农业打了30年交道的他，决心迎接前所未有的挑战。于是，他直接选择留在了武汉。

王宏荣一到农耕年华，就针对庄园提出整改方案：调整种植密度，让游客拥有开阔视野；在最高点建水塔，在大棚旁凿水井，用地下水灌溉农作物……

最让王宏荣操心的，是要管理好手下500来人的农场职工。“我真的没想过，一个农场会有这么多员工。在台湾，农业机械程度高，这样的庄园只需60来人。”

花30万请个台湾农民来教种田，在农耕年华也引起了一场地震。

农耕年华办公室主任徐俊告诉记者，刚开始，农民们的抵触情绪相当大。王宏荣带来了台湾的玉米、苦瓜等品种，农民们说：“这些东西我们都会种呀，需要花30万请他来教吗？”王宏荣的种植方法与当地做法不一样，农民们说：“我们祖祖辈辈都按这个方法种，很好呀，为什么要听你的？”

那时候，很多农民就采取敷衍的对策，有些干脆和他对着干：你要我分批追肥，我就把肥料兑水一次性倒下去；你要我每天下田浇水，我三天浇一次……

## 破局 干农活要以技服人

王宏荣不气不急——“要想让他们接受我，一定要拿事实说话，用本领赢过他们。”农民不按他教的来，他就

自己下田示范劳作，加强监督与管理。王宏荣说，当地农民总说“农业是靠天吃饭”，自己便问他们：“你们下雨不下田，雨后地太湿不下田，冬天下雪也不下田，请问到底该什么时候下田？”

遇到下雨天，他带头穿着雨衣套鞋下田，排除地里的积水。农民们私下议论：“这个台湾人干活简直是个拼命三郎！”

第一季的“仙姑”南瓜成熟之后，王宏荣请农民现场品尝。种了多年本地南瓜的农民们一尝：粉粉的像土豆，口味更甜，产量更高，而且可以放上3个多月不烂。

当地农民这下真正“服了”。那些和他对着干的农民，开始围着王宏荣请教了。现在，他们不仅严格按照王宏荣的方法种植，而且主动提出，想拿些种子回家种。

在生活中，王宏荣乐于和当地人打成一片。谁家嫁女儿娶媳妇，王宏荣是肯定要到场祝贺的。王宏荣喜欢喝两口。下班后，他常和当地农民兄弟去喝点小酒，白酒就点三年白云边，啤酒只要两块钱的，“他们一个月只拿一千块钱，我不能让他们感到距离和压力。”

## 心愿 为农友留下金饭碗

王宏荣现在带的徒弟，除了地道的当地农民，还有毕业

于华农等名牌高校的大学生。这些大学生是农业园专门安排来向他学艺的。

他坦诚地说：“我签了三年合约，约满就会走人。这么高的年薪，谁会养你一辈子？他们学会了，我就要换下一个雇主了。”

对弟子们他毫不藏私。他认为，老板高薪请他，是要回报的。除了先进的理念和技术，更要有能让当地农民发家的“金种子”。

来武汉一年，王宏荣已让台湾甜玉米、苦瓜、瓠子、“仙姑”南瓜、美浓香瓜五个品种扎根农耕年华，还有不少新品种正在试种。

王宏荣逛过本地的超市，发现售卖的台湾瓜果价格高，味道也一般。“价高，是因为运费高；味道不行，是因为必须在未成熟时摘下。”

既然王宏荣已经在本地成功培植出一批台湾瓜果，武汉市民能不能吃到地产的台湾瓜果？面对记者的问题，王宏荣兴奋地说：“这是我的愿望！”目前，在农耕年华，王宏荣培育的瓜果仅供游客采摘，是旅游项目的一部分。他想要的，远不止这些，“向农民出售种苗，提供技术指导，产品进入超市，这是我的梦想。”

王宏荣展望，两年之后，当地农民能自己种植这些台湾瓜果。“武汉市民的餐桌上出现我带来的这些南瓜、玉米、瓠子，这多有意义啊”。

## 认同 “30万年薪价有所值”

一年30万年薪花得值吗？记者采访了农耕年华投资方武汉佳海集团副总经理禄锐。

禄锐坦率地说：“30万年薪确实很高，农艺师这个行业，年薪10万就是天价了。”但是，农耕年华一口气请了两位，除王宏荣外，另一位农艺师叫叶永章，主要负责科技大棚的技术。这两人年薪各30万元，再算上在武汉的食宿、每季度回台湾探亲的机票等，每年公司为这两位农艺师支出70万元。

其实，佳海之前请过本地高校的农业教授，结果发现退休教授年纪大了身体不行，中青年学者讲起来滔滔不绝，可是不能下田干活。后来将大棚包给一家上海农业公司，一年要花30万-50万元，科技人员只来几趟，出现问题不能及时解决。思前想后，他们决定请台湾专家试试看。

一年干下来，禄锐用“价有所值”来评价这两位台湾农艺师。迄今，农耕年华已引进、开发了几十个台湾新品种，引起市民的关注。“两年后，台湾农艺师离开武汉，他们带来的新品种、新观念，会深植这片土地。3年210万元，一点也不贵。”望着窗外农田，禄锐的语气自信又笃定。

据《楚天都市报》

# “丐帮帮主”张仁杰4年救助1.6万人

2009年7月13日晚间，贵州卫视一档普通的电视节目，让一个名叫张仁杰的农民工，再次引起人们的强烈关注。

## 四年救助16000人

张仁杰有一个简单的履历表总是被每一个采访他的媒体记者问到。

1984年，张仁杰出生于安徽六安一个农民家庭；12岁离开父母独自外出谋生；15岁时在一位好心人的帮助下就读武术学校；19岁从武校毕业后进入北京闯荡。如果顺着这一路走下去，放在千万进城农民工的“海量”信息中，张仁杰的名字不会有太多人注意。

但接下来的变化，让他自己都始料不及。2004年10月，他遇到了“海豚女孩”，为了为其筹集医疗费，他开设了“感恩中国博客”。2005年7月，为了帮一位奶奶找到家，辞掉工作，建立了感恩中国网站，成立了感恩中国办公室。

此后，他便将自己的职业理想定义为帮助流浪者，靠写稿和做武术教练支撑自己的

“事业”，为此，他3年多没有回过一次老家，连续3年与流浪者在除夕夜迎接新年，至今没有女朋友……

4年来，受过他帮助的对象数据每天都在更新。有媒体的调查表明，2005年来，张仁杰（包括通过感恩中国网站）共救助病残人员、贫困家庭、贫困孤残儿童等弱势群体16000多人，并因此被网友戏称为“丐帮帮主”。

## 拯救“海豚女孩”行动

“这是我和一个女孩不得不说的故事”，张仁杰告诉记者，一个女孩的故事让他人生轨迹发生了彻底的变化。

2004年10月，已经从武术培训学校毕业的张仁杰第一次来到北京，并很快找到了健身教练的工作，月薪两千多，加上平时给学生的额外训练，几个月后，他的月收入很快突破了5000元，对于一个进京打工的青年农民来说，这是一份不错的收入。

但很快，这种刚刚建立起来的幸福感被一个偶然的事件所打破。这年年底的一天，他在经过北京西苑时，眼前的一幕

深深地震撼了他。“一个叫王雪萍的小女孩双手像海豚的鳍一样翻在背后，两腿畸形无法站立，坐在一个安装了4个滑轮的木板上。一个佝偻着背，满头白发的老人拉着她缓慢前行，沿街乞讨。”张仁杰后来将这个改变他生活道路的女孩命名为“海豚女孩”。

“我当时突然产生一种冲动，我要帮助这个女孩！”他将自己存折上的2万多元拿出来，交给女孩的大伯去医院为她看病，但相比几十万的治疗费来说，这只是杯水车薪。张仁杰还帮王雪萍拍了照片，并在照片上配上文字，打印出来，在各个媒体与公益机构之间奔波，但收效甚微。

在他快要绝望的时候，同在北京打工的哥哥帮他开了一个博客，并把王雪萍的故事写成文章。王雪萍的故事很快便引起了网友的关注，很多好心网友纷纷将张仁杰的博客文章往各大网站和论坛转载，一些好心人在看到博客后开始捐款。

一个月后，王雪萍得到了“中国社会工作协会儿童希望救助基金会”的捐款。2005年11月，有了足够的手术后，

王雪萍终于被送上北京东直门医院的手术台，施脚部矫正手术。2006年4月25日，王雪萍第一次站立行走。

## 候鸟一样的感恩生活

在了解到张仁杰自发助人的义举后，曾经有一家知名媒体派出记者，跟着他一起到四川绵阳山区采访，但最终因山路崎岖，记者体力无法支撑下去，半途就走了。“很多时候，我都是一个人孤独上路。我现在已经停不下来了，我的良心不允许。”张仁杰说，“现在有那么多人关注‘感恩中国’，那些捐赠者一直推着我前进，因为只要我把那些需要帮助的人找出来，放到网上，他们就能得到帮助。我怎么能放弃呢！”

只要天气允许，张仁杰就走在路上。他去过贵州、四川等地的贫困山区，而当冬天来临的时候，他就像一只候鸟，回到北京不足2平方米的感恩中国办公室，整理资料，找兼职，为下一年自己的生活费做准备。

打开张仁杰的感恩中国网站，扑面而来的便是：寻人启事、求助纪实、助学纪实、助学回访等栏目，每个栏目都记录

着无数个催人泪下的故事，而这些故事后面都凝聚着张仁杰的汗水和泪水。

“算上助学人数，今年感恩中国大概已帮助过6000多人。从建立到现在，粗略估计，通过这个平台捐过钱的有20多万人，注册的志愿者有2万多人。”张仁杰说。

“或许我们的帮助太卑微了，但是我们这样卑微的帮助或许能给他们带来一点点的安慰，哪怕是很微小的安慰我就满足了。”“5·12”地震之前，他有两个月时间一直在北川、平武等地寻找需要帮助的人群。地震发生后，很多网友通过感恩中国网站向地震灾区捐助财物。

## 坦然面对质疑

“你资助那么多人，资金从哪里来？”面对一些记者的质疑，张仁杰坦言，自己身无分文，没有任何积蓄，自己的生活费和日常的开支，主要是两个来源，其一写稿，其二是做兼职武术教练，感恩中国网站已经建立了一个捐赠平台，资助者和受助者直接见面。

2006年过年的时候，有媒

体记者将一个颇为敏感的问题抛给了张仁杰：“你这样做的目的是什么？”他面对镜头，沉默了几秒钟，摇摇头说：“不知道。”

张仁杰朴素地认为，既然感恩中国这个平台可以帮人，他认为自己有这个义务来帮人。虽然有人说他没固定工资，日子过得不好，但是他还是决定踏踏实实地做10年，能在10年中让一些人得到一些温暖，这是做人的良心。

“有人说我现在做的事情应该是由政府来做，但是我认为是扶贫也好、慈善也好，应该是人人参与，这样力量最大，现在感恩中国不就是一种途径吗？”在回应媒体的质疑中，张仁杰掷地有声地这样回答。

张仁杰说自己的向善之心来自于远在深山中的父母。还在他很小的时候，他母亲曾收养过一个女孩。为了救这个弃婴，50多岁的妈妈将家里唯一能变卖的一头耕牛卖了，但最后还是没能留住妹妹，母亲跪在屋前地埕的大雨中放声痛哭。有媒体提出要采访他的父母，张仁杰坚定地拒绝了。

据《法制周报》

# 国美新街口店团购、甩卖齐上阵，实惠“二人转”

南京国美新街口店目前已经基本完成外立面改造工程，本周将展露芳颜。新街口店将会在本周五联合365家居网开展专场团购。此外，从本周六开始，为了迎接外立面改造后重装亮相，新街口店将开展全场甩卖活动。“团购”连着“甩卖”，新街口店新妆亮相后就为消费者上演一出实惠“二人转”。

## 新街口店换新颜 7.31团购专场周五启动

目前，南京国美新街口店已经完成外立面改造工程，本周将正式亮相市民。据国美介

绍，此次外立面改造投入超过1个亿，聘请了香港著名设计团队精心设计。全新的国美标识将传达更为大气、激越的国美形象，进一步提升了家电“店王”的品牌形象。

作为国美华东第一旗舰店，新街口店经过历次改造已经成为石城百姓家电生活首选卖场之一。目前，国美新街口店在初步完成外立面改造工程后，将进一步升级卖场功能，全新的新街口店将再度展示在市民面前。

有消息称，全新亮相的新街口店将联合365家居网在7

月31日(本周五)开展专场团购会。此次团购会将重点针对目前消费市场需求旺盛的空调、3C商品展开。在7.31团购专场活动中，消费者可以组团现场以大额优势换取更多实惠，新街口店也会尽力在消费者与厂家之间搭建更多实惠平台。

## 新街口店迎新秋 甩卖特价直通周末

为了迎接外立面改造后重装亮相，同时为了迎接八一建军节，新街口店从8月1日(本周六)开始，开展全场甩卖活动。

据悉，新街口店此次甩卖将投入近千万资源，全场商品

全部参与，底价出售，其中样机低至1折起。

在本周末开展的甩卖活动中，国美新街口店以空调、风扇、彩电、冰洗为清仓“特价先锋”，举“低价”旗帜，再度亮出全品类商品甩卖降价真“功夫”。国产、合资品牌均以清仓低价面向市场，以令人惊喜的“惠民价”满足广大顾客需求。本次清仓，正是新街口店重装后攻占市场的一次全面冲锋！

## 百款新品上架 新街口店3C商品最高打七折

升级后的新街口店，将为

3C打响让利的发令枪，消费者将从价格上直接感受。据悉，8月1日至8月10日，国美集团将在全国3C旗舰店所在城市举办3C百店大庆促销活动，全场电脑、手机、数码最高让利30%。新街口店作为3C旗舰店之一，将全力推行此次联合促销活动。

全新改造后的国美新街口店将从卖场环境、产品的丰富度、体验式购物到售后服务都有了极大的提高，与国内其他家电卖场相比，国美3C旗舰店的3C商品占比提高至45%，在原有的基础上

大幅引进新的品牌和商品，同时增加大量3C关联性以及配件商品。例如，消费者除购买电脑整机外还可以购买游戏键盘、鼠标、游戏手柄、U盘、硬盘、摄像头等相关的配件商品；购买手机同时可以选购蓝牙、电池、充电器、内存卡、增值卡、精美饰品等商品，上百个配件品牌，上万款商品极大的丰富了国美的配件产品库，经过改造，国美的3C旗舰店的展示商品达到上万件，让消费者在国美3C旗舰店实现真正的“一站式购物”。