

光鲜生白友文: 少讲情怀 多讲本分

他是浙江大学中文系毕业的高材生，他是铁肩担道义的无冕之王，他是风骚洒脱的诗人。如今，他为了心中的农产品的情结，转行做起了新农人。做农业，让他发自内心地快乐。每当他看到绿油油的麦田，一行行的白杨树，总是发自内心地想作诗一首。他叫白友文，是杭州光合农业科技有限公司的创始人，旗下的“光鲜生”品牌致力于做最专业标准的生鲜供应链，潜心农业产业链源头端，为众多生鲜平台提供优质的农产品。



从财经记者转行 当“农民”

初见白友文，在酷暑难耐的山东蒙阴朱家坡村的田间地头，他正在考察蒙阴蜜桃种植基地。白天正值36℃的高温，火辣辣的太阳照射在皮肤上，硬生生地疼。白友文话不多，戴着黑框眼镜，有一些桀骜不驯的文人气质。但他做起生鲜水果来，却像个老农民，注重农时天气，死抠细节，面面俱到，努力保障每一个单品的有效供应。

白友文1984年出生在山东日照市下面的小乡村，是一名土生土长的山东汉子。高考那年，他以总分650多分的成绩成功考入浙江大学中文系。从北方故土，到素有“人间天堂”之称的杭州，白友文的才华开始更酣畅淋漓地发挥。大学一毕业，他顺利进入浙江报业体系，成长为一名优秀的财经记者，慢慢实现他“铁肩担道义，妙笔著文章”的梦想。

杭州是阿里巴巴集团的大本营，是互联网从业者的热土。身处杭州，仿佛不讨论点儿互联网项目，都枉在杭州。白友文作为财经记者，能接触更多的互联网项目和优秀的企业家。2011年，白友文毅然决然地“裸辞”，放弃几十万的年薪，决定投身互联网创业的浪潮中。

“投了160万，赔了200万。”没有经验的白友文，拿着筹集来的钱，不断探索，不断失败。直至有一天，他的一个女同学在水果店买水果时感叹：这里的苹果不好吃，如果能买到老家的苹果就好了。说者无意，听者有意。白友文心想，老家山东的苹果多汁脆甜，何不借助互联网做农业。他当机立断，决定投身互联网农业创业。

做农业遇见的第一个阻力来自家人。本来全家对白友文辞去“铁饭碗”余怒未消，这下他又要做农业，当即炸开了锅。他的老父亲百思不解，暴跳着吼道：“你想做农业，上什么大学，初中毕业跟我做多好呢。”

告别光鲜的履历和优越的工作环境，一头扎进农业，成天

蹲在田间地头，这种生活在外人看来是苦而无趣的，白友文却乐在其中。他说现在的农村是广阔天地，大有可为，就连不起眼的电线杆和大杨树，在他眼里都是美丽的风景。

此时的白友文，仿佛看到了人生的曙光。“做农业感觉特别实在、扎实。”白友文不断倾听自己的内心。为了考察烟台富士产区，他走遍多个山头。人手不足，他亲自卸货。9.6米的大货车，他自己动手装三轮车，其他人都累到虚脱，他咬牙卸到凌晨4点。白友文，钻牛角尖，认定的行业就会努力走下去，遇到问题也从不回避。这一年操作的烟台多汁富士，小赚一笔，由操作苹果的经验慢慢找

很多新农人，讲的是自己有多少基地，讲自己的产品多么的与众不同，讲自己的模式如何创新……白友文并未给予肯定，也未给予否定。

“商业的本质是不会变的，文明的进步史就是一部生产效率的提升史。”白友文说。在他看来，新农人上来就讲生态讲产品差异化，是不现实的，也是很难走长远的。“那么多的种业专家、农林专家，都一辈子在研究品种的优化；那么多的果农种了一辈子地，拥有丰富的田间管理经验。他们都很少敢提差异化，为什么？差异化没那么简单！一个入行不久的人，动不动就提差异化，谈自己产品的优势，那都是花架子，经不起考

在白友文嘴边的一句话，也是光鲜生团队的文化特色。白友文说，所谓“浪”，是指要心怀美好快乐地做事；所谓“能打胜仗”，是指能够克服种种困难，及时地稳定地响应市场端对光鲜生供应链的相应需求，不轻易说不。“能浪能打胜仗，是光鲜生团队的外在文化，而我们真正的精神内核，是讲本分，讲效率。我们将长期致力于实现农产品的标准化，并不断提升供应链能力以辅助渠道建立更高效率的流通方案。”白友文他们为了让农产品更新鲜更好吃，不断提升加工、分拣的效率，与时间赛跑。每款产品的采购端，都是当地有十年以上采购水果经验的人把控。加工环

的苹果最好吃。在他心里，家乡的苹果最好，除了甜，还有他那解不开的情结。

青岛马莲庄甜瓜、蓝莓，烟台大樱桃、红富士苹果、网纹瓜，白友文不断探索产品包装和完善产品供应链各环节。白友文的“光鲜生”品牌，是当地电商类单品出货最大的供应商，单品往往能做到几十万单。

虽然埋头实干的光鲜生供应链名气不算大，却有着不小的吞吐量，年出货量在100万单以上，多个单品的线上出货量都是区域第一。这支浙大背景的生鲜供应链团队，不但不矫情，还特别能吃苦，特别能“战斗”，有着很高的运作效率，有着极强的担当。

联手打造山东农产新高度

山东是农业大省，优质果蔬资源丰富。消费升级，给果蔬供给侧提出了更高的要求，传统的果蔬生产流通方式，效率不高体验不好，很难满足时代提出的新需求，而老一辈农人的老去，给新农人提出了更高的要求。

齐鲁有货，作为齐鲁晚报旗下的电商品牌，想政府之所想，急政府之所急。联手光鲜生供应链，通过实实在在的标准，基于实践不断探索优化新型流通方案，为山东农产品供给侧的转型升级贡献力量。

“作为山东人，我对山东的瓜果树木有着特别深的感情，山东产区也是光鲜生供应链的核心主产区，我们很高兴，能与齐鲁有货并肩紧密合作，为山东果蔬在消费升级时代的转型升级贡献力量，必然会全力以赴！”谈及山东农业这一大局，白友文充满坚定。

如今，光鲜生品牌和齐鲁有货团队已驻扎蒙阴近一个月时间，做了大量的蒙阴蜜桃供应链调研和准备工作。他们的认真，必将换来可喜的成绩！不久，优质的蒙阴蜜桃就会借着互联网的东风，飞到千家万户。



到了农业发展的路子。

不讲情怀的实干家

白友文虽是媒体科班出身，却从未对公司进行过对外宣传，更从未对所做的农产品进行过炒作。当记者问及，当前

验。”白友文说。

在白友文看来，中国农业当前要做的，是农产品的标准化及流通效率的优化，而这两点都需要长时间的实践探索和经验积累，上来就喊口号无疑是耍流氓。

“能浪能打胜仗”，是常挂

节也是与当地最大的加工商合作。他们的供应链标准要比90%的同行高，即使这样，白友文与同事也不敢怠慢，需要时刻在现场，严把流程。

白友文平常不善言辞，经常用诗抒发自己的内心。不过，他也偶尔会跟人打嘴仗，哪里