

“生菜王子”马铁民： 把中国蔬菜卖到全世界

“我有一个梦想，面朝大海，春暖花开，喂马劈柴，周游世界，关心粮食和蔬菜。”如今，都市“新农人”正把海子的田园梦想变成现实，被外界称为“生菜王子”的马铁民正是其中一员。

他建立的蔬菜基地成为2008年北京奥运会专供基地；他的“从种子到餐桌的绿色”理念，赢得美国百胜餐饮、美国通用磨坊、英国乐购和韩国乐天、三星、新世界等数家世界五百强企业的信任，并成为他们的合作伙伴，他让中国蔬菜贴上了国际标签。通过自己的力量来带动农民种植意识的提高，这是他选择农业并一直坚持下去的理由。

本报记者 刘胜男 沈振



外企工作经历启蒙农业青年

一身朴素休闲装，再配上随和的笑容，初见马铁民，记者就被迎面而来的亲切感包围。“或许，这就是我们干农业的这群人的特质吧！”在青岛莱西的蔬菜生产基地里，马铁民笑言，最开始只是为了大学毕业好找工作而选择农业专业，“当时对农业谈不上喜欢，没想到一路走来，竟然爱上这行，并且再也不想离开。”

原来，早在1998年，大学毕业的马铁民应聘到一家从

事蔬菜加工的新加坡外资企业工作，这家上市公司的产品全部出口，他们提供种子，由农户种植后回收农产品。在外企3年的时间里，通过自己的努力，马铁民从普通的技术员工做到行政部经理的职位，“这期间积累了很多人脉，也学习了很多先进的农业种植理念，这为我以后创业打下了基础，对我的影响特别大。”马铁民告诉记者。

这家公司把新品种发放

给村民，要求他们用新方法种植。但是，由于当时中国农村的种植理念与外国的先进技术 with 思想相差甚远，农民对于规范生产的意识非常单薄，大多数村民不愿受公司的约束，也不理解外资的理念。一旦遭遇天灾等原因，产量受损，村民就会找公司索赔。“老百姓要求有钱赚，又不按照企业的要求来合理作业，这样产量、质量等都无法达到要求，我夹在中间两头不落好。”马铁民说，

2002年，这家外资企业无法适应中国市场，无奈撤离。

失去工作的马铁民一方面着手寻找新工作，另一方面却在反复思考这家外企的经验教训。这家外企的先进理念对他冲击很大，在他看来，他们先进的理念无疑代表了未来中国种植业的方向。“当时我就在想，假如不把种子放给农户，而是成立公司自己来做这件事，结果会不会不同？”马铁民说。

“危险的冲动”成就现在的事业

“生产高端农产品的路子没有错，错的是经营方法，我要干就全部租地自营，不让农户分散种植，保证蔬菜的品质。只要遵循市场规律，应该没多大问题。”简单分析后，没想太多，马铁民毅然婉拒了其他求职机会，筹集40万元资金在莱西夏格庄镇租了300多亩地，并注册了凯丰有机蔬菜发展有限公司（下称凯丰），开始了“危险”但又充满激情的创业之旅。“现在回想创业的时候，其实挺危险，自己也没有考虑太多，只是直觉可以就去做了。”马铁

民说，当初决定创业或许是一股“危险的冲动”，但如今显然成了他生活的全部。

这一年是2002年，那时的他只有26岁。正是这一年，马铁民卖掉自己的房产，把时间几乎全放在刚刚成立的公司里，为自己创业的“第一桶金”努力着。2002年2月份育苗前，他和客户达成了口头供货协议，按照协议和出口标准，马铁民用筹集的40万资金引进了美国结球生菜、西兰花、白萝卜等7个蔬菜品种。当年5月，马铁民的蔬菜进入采收期，如果顺利售出将给他带来70多万元的收入，他兴冲冲地

给之前联系过的客户打电话，然而客户的答复却给了他当头一棒。“客户说他们现在货源充足，没办法再要我们的产品。”马铁民回忆说，由于之前没有签书面合同，也没办法索赔。

眼看着上千吨的蔬菜马上就要采收，却没有销路，马铁民急得就像热锅上的蚂蚁。后来，马铁民和同事把蔬菜拉到蔬菜批发市场，展示种植方法和农事记录等，但因为价格略高得不到市场认可。情急之下，马铁民突然想到以前在新加坡公司有个同事，当时在上海一家公司负

责给美国百胜餐饮采购生菜。双方联系好后，美国百胜餐饮派采购人员到莱西考察，他们看了马铁民规模种植的生菜后很惊讶，“因为在当时，这样大规模种植蔬菜在国内十分少见，所以他们立即和我们公司签订合同。”马铁民说，最终他们决定以每吨4200元的价格，全部收购马铁民的80多亩，合计100多吨生菜。这让马铁民喜出望外，这一年他靠生菜赚到了十多万元。马铁民说，“我想通过自己的努力，实现那家外资企业没有实现的梦想。”



年轻人才短缺 成公司发展难题

谈及目前公司发展中的难题，马铁民直言最大的难题是年轻人才短缺。早在浩丰集团成立初期，马铁民就发现想要进一步提高工作效率，保持公司高增长，就必须实现“农业机械化、加工自动化、管理系统化”，可从根本来说，这需要整个基地工作人员素质的整体提升。

“其实，现在浩丰集团所有基地已经实现自动化施肥，植保，中耕几乎都不需要人力。但是，在采收等方面还需要一定的人力资源。”马铁民说，现在的年轻人受传统观念影响，不愿接触农业，觉得大学毕业后再干农业是件很丢脸的事儿。其实，随着科技等发展，这些情况都将发生改变。

采访中，马铁民向记者透露，现在浩丰集团蔬菜基地的一大批“50后”农民即将退休，公司希望基地能够吸引越来越多的年轻人，“我们会竭尽所能，让来这儿工作的年轻人工作得轻松又快乐。比如上班时只需开着有空调的拖拉机或者只需在电脑上操作，下班后可以住在舒适的房子里，除此之外，还有台球、乒乓球、卡拉OK、电脑上网等可以消遣娱乐。”

跑遍全国，12年建成“蔬菜庄园”

2003年，马铁民果断调整了产品结构，以生菜为主。然而，这一年又碰上百年不遇的“非典”疫情，很长时间内食品出口陷入停滞状态。定位国际市场的马铁民只能眼看着自己辛辛苦苦种的生菜烂掉。为了解决资金问题，他甚至将父母资助的结婚费用全部用于发放工人工资。

三年后，凯丰与香港永信投资合资成立浩丰集团，凯丰控股。据介绍，浩丰以种植结球生菜起家，目前每年可出产生菜3-4万吨，出口十几个国家和地区，也是全国唯一能够365天均衡供应结球生菜的公司，其结球生菜的种植技术、研发水平、生产规模、年出口量等，均居全国第一。马铁民因而被外界称为“生菜王子”。

为了掌握蔬菜业最新、最前沿的国际形势，马铁民先后多次赴荷兰、日本、韩国、新加



坡等国的蔬菜基地、批发市场、加工车间学习国际先进技术，并定期组织员工外出培训学习，打造出一批专业技术过硬、生产经验丰富的农业技术

管理人员。“现在回忆这一路走来酸甜苦辣都有，但我一直坚持困难是短暂的。”马铁民说。

在马铁民身上，有个很

“闪亮”的特征是，同样的事情，他会做出创新，玩出花样。浩丰集团最成功的模式是“周年供应模式”，意思就是一年365天大批量、不间断、持续均衡供应蔬菜。为了实现“周年供应模式”，马铁民也费了一番功夫。他跑遍全国，在福建、上海、山东、西安、河北五地选址建起了12处自有示范基地，由于每个基地气候不同，蔬菜播种、育苗、种植、采收时间都不一样，这些相隔千里的基地就形成了一个周年供应的“蔬菜生产线”——种菜、采收、销售三环节循环不断。

“我的脾气比较倔，可能就是别人说的那种‘一根筋’吧，就是干什么一定要弄个水落石出，明明白白，并一直坚持下去。”在总结自己创业经历时，马铁民坦言，“假如哪天不做了就会不开心，这可能也是我能发展到今天的原因吧！”