

# 徐建敏:卖蔬菜的亿万富翁

侧影

徐建敏的名片背后印着一句话:“这就是现代农业,你们的路子走对了。”这是温家宝总理在参观天和农业许昌基地时说的话。

那是2010年6月份的事,当时,他的蔬菜种植基地已经名声大振,每天仅供港蔬菜就达30吨,年产值过亿元。而这背后,是近两亿元的科研、装备投入,从研发、生产到物流、销售的完整产业链。

做到这一点,他仅仅用了4年;做到这一年,他36岁。

现在,他正坐在郑州大学的EMBA课堂里,宁愿把采访时间挤在中午也不愿意旷课。他20岁出头就当兵,复员、就业、辞职、经商,做物流做成“冷王”,做蔬菜做成“菜王”,10年间完成人生的巨大蜕变。

但他的脸上并没有登顶后的喜悦和轻松,因为有太多的事等着他去做。他渴望学习、渴望交友、渴望健康,他不停地在思考市场的需求、员工的需求、朋友的需求,他感觉“亏欠家人太多、太多……”

也许,这就是舍得。每个人,都要面对取舍。而他的故事,注定还有更多。

记者 张新彬 辛晓青/文 张翼飞/图



本期嘉宾  
徐建敏  
河南天和农业发展有限公司 董事长

## B “规模化生产有什么好处?有人犁地,有人播种,有人防治病虫,有人负责收割,有人负责销售……”

郑州晚报:那你认为农产品的规模化生产还有哪些好处呢?

徐建敏:很多,我们可以慢慢谈。比如这个基地是1000亩,这个蔬菜的品种成长期是50天,我们可以一天20亩轮播,这样你每天都有蔬菜进行收割,对吧?

为啥总说卖菜难?因为农户种菜都是跟风,一看人家种啥咱也种啥,怎么去保证收益?公司就不一样了,有人犁地,有人播种,有人防治病虫,有人保证品质,有人负责收割……这种分工和精细化管理、科技投入,农户是做不了的。

郑州晚报:价格呢?

徐建敏:比普通蔬菜贵一倍仍然供不应求,为什么?卖相好就很重要,咱的西红柿都是拿

卡尺卡的,整齐、漂亮……

此外,我们时刻在关注市场动向,通过播种量调节供应。油麦菜同行的播种量大了,我就减少。

配备好的装备,像这个真空预冷机,都是德国进口的,能在半小时之内就把蔬菜本身的热量抽掉,然后再冷藏就可以了,保存一个月都没问题。

怎么会卖菜难呢?这个农产品的价格,3天前跟3天后就大不一样。现在供大于求,可以调剂啊!有一段时间黄瓜7毛,过十来天一下就3块多,结果是不是大不一样?

这都是全产业链,每个环节都是我的,质量保证、风险可控。

## C “中原经济区发展现代农业最主要的问题还是改变分散的状况,这才是最重要的问题”

郑州晚报:未来有什么规划?

徐建敏:蔬菜基地全国的布局还要加大,下一步我们还将广东、陕西、宁夏、云南、北京等地建设基地。让农民增收让消费者满意,咱也没啥理念,就是一定要种好菜。

郑州晚报:近些年大家都有感受,菜价一直涨,但突然某类菜又大量滞销……

徐建敏:怪圈,因为不科学,没有真正推向市场化。

郑州晚报:你会不会觉得做农业利润不高?

徐建敏:不会啊,看你咋做了。目前的情况是,我们的土地效率太低了!农民没办法,也没有条件把心思都用在土地上,因为地少不划算,还不如打工。

企业就不一样。我的地种3年菜要接着种1年粮食的,为什么?土地也会透支的,连续种菜会形成土壤板结,要轮种改善土壤。

今年我还想在农业装备上继续做文章。高科技装备,像美国产的精密播种机,60多万一台,虽然价格比较贵,但可以大大地提高生产效率,播出来的种子每粒间隔10厘米,这样就可以很大程度上省去后期育苗的工作。

郑州晚报:太贵了吧!

徐建敏:好用啊。

中国的这个农业啊,主要还是太分散了,中原经济区发展现代农业最主要的问题还是改变分散的状况,这才是最重要的问题。一定

要有规模化。举个例子,许昌这个基地最适合种植芥蓝,那就让它种植芥蓝。如果我们的芥蓝能在国内走上前三名,销售就不会有问题,如果能排在第一名,便能决定市场价格。这样的话,你越舍得资金和科技的投入,你便会取得越好的效益。你看咱的基地,1万亩全都是自动喷灌!

郑州晚报:这些年你在农业科技和装备上投入了多少?

徐建敏:累计投入有一两个亿吧,但是还要投,既然看好农业,我就一直加大投入。

我的土地每年冬天都深翻40厘米,来年病虫害就少,这就是科学。你一定要根据这个土壤它缺啥你补啥,它就跟人一样,我就说要吧种菜当成养儿子一样,你的菜就种好了。

郑州晚报:有准备上市吗?

徐建敏:有,但不着急。资本都是贪婪的,很多并不真正关心这个企业,就想挣快钱。为上市而上市,甚至作假,这个咱不干。

郑州晚报:做农业最大的风险是什么?

徐建敏:自然风险,建好多基地就是躲避风险,许昌基地暴雨淹了,还有濮阳啊,还能保证源源不断地收获,能保住我的下游。

下游为啥信任你呢,第一质量有保障,还有就是货源稳定。你如果不稳定,经销商也不会看重你,趁机打压你。你是个石头,他随时把你踢开,你是大石头他不敢踢你了,他踹脚。

## D “我们的高管全都要去读EMBA,中层要愿意上学培训费用我都出,包括交通、住宿,同学吃饭……即便你将来要离开公司,我也出钱”

郑州晚报:创业这些年最大的感受是什么?

徐建敏:(沉默)冷暖自知吧……想做事,就要能吃苦,你舍不得,就得不到。

郑州晚报:有什么遗憾吗?

徐建敏:没好好上学,现在就是很渴望学习。此外,就是感觉亏欠家人,唉,亏欠太多了……

郑州晚报:当初为何选择创业?

徐建敏:不满足。

郑州晚报:当时你做物流已经做成“冷王”了,为何又去种菜?

徐建敏:配送没前途,因为你是中间环节,上边你没有定价权,下面你没有话语权。

郑州晚报:随着事业的发展是不是感觉压力和责任越来越大?

徐建敏:是啊,这么多人跟着咱吃饭呢。我基本没有休息过,脑子也没停止过考虑各方面的问题。

郑州晚报:作为老板,你喜欢什么样的员工?

徐建敏:我喜欢那种外向型的,容易沟通的员工,大家能相互理解,才能互相帮助。我很看不惯那些不能吃苦的,尤其是年轻人。

郑州晚报:听说你的员工很多都在上学?

徐建敏:我们的高管全都要去读EMBA,中层要愿意上学培训费用我都出,包括交通、住宿,同学吃饭……即便你将来要离开公司,我也出钱,教育上的投资太重要了。

你说你希望啥时候想离开了,哥绝不会阻拦。甚至创业没钱了,我帮点中。说不定哪天你发达了,我钱紧了,打个电话,你马上给我拎过来100万,多好的事呢!

郑州晚报:真的吗?

徐建敏:人呐,不要我是老大,我得压住你。人不能有这个想法,否则永远也没人帮你,真的。我的成功离不开大家的帮助,所以我有能力的时候我就多帮助别人。

我喜欢大家多在一起吃饭说话,沟通,员工家属来了我都会聊一会儿。公司搞年会,员工家属都要请过来。

要想办法解决员工的房、车、旅游,这是一个人的正常需求。我就想为每一位员工提供高尚的事业舞台和体面的生活保障,让员工幸福、有面子。

郑州晚报:你信什么?

徐建敏:天道酬勤。

## A “我们供港的蔬菜,一旦抽检出问题对应的基地的采购合同就取消啦!我不敢出问题啊!”

郑州晚报:2011年天和的蔬菜销售情况如何?

徐建敏:去年天和农业销售是1.3亿多,此外在全国建了9个种植基地。

郑州晚报:是合作还是……

徐建敏:都是公司全资的。我们是区域化布局,根据农作物对生态气候条件的选择,充分、合理利用其自然资源,在最合适生长的地方发挥其生产效力,形成优良品质,取得最好的经济效益。

郑州晚报:目前咱们的销售渠道都有哪些?

徐建敏:一部分供港,一部分进大型批发市场,目前深圳、广东、上海、北京等主要城市都有销售。我就想搞一个和别人不一样的农业……

郑州晚报:怎么讲?

徐建敏:首先是高品质,重要的是完整产业链。中国现在的农业产业化,就是基地+农户+运输部+批发市场,层层环节。农超对接也是不成功的,农民有能力和超市对接吗?对接不了,只有做成完整产业链。

天和从研发到生产、物流都是自己做。我们和农大合作,有省级工程技术研究中心,有博士工作站,还有教学实习基地。

郑州晚报:有观点认为规模化生产有利于监管、控制食品安全。

徐建敏:这是一方面,食品安全的问题关键还是执法要严。比如我们供港的蔬菜,一旦抽检出问题对应的基地的采购合同就取消啦!高压政策、一票否决、毁灭打击,没有下不为例,我害怕、我不敢出问题啊!