



文 大连新闻传媒集团记者曲家乙 图 受访者提供

“我们走进消费者心智，是从一枚西红柿开始的。”在位于大连金普新区华家街道的“回初农业”蔬菜种植基地，金晨光看着地里新鲜的绿菜，徐徐打开了话匣子。

金晨光所说的那枚西红柿，叫“慢红柿”，是其公司一款品牌产品，为什么他说，“有种子的才是好西红柿”呢？他用“零概念”种植技术叩开了与北大荒集团合作的大门，如今，这种大连原创技术已在黑龙江地区应用于上万亩农作物，背后有哪些精彩故事？他坚持做“零概念”标准蔬菜摘配直供项目，每年亏掉几十万元，是一腔孤勇？还是一种前瞻预判？近日，记者专访了大连回初农业有限公司董事长金晨光，看看到底什么才是“他的菜”……

“慢红柿”打响“零概念”标准蔬菜头炮

1973年出生的金晨光是一个“技术咖”，他曾在外企做环境工程方面工作，后来从事农业环保项目。2015年，他辞职创业，躬身入局，正式踏入农业领域。“我做环境污染治理20多年了，有丰厚积淀，在此基础上，研发推出了一种基于氧化分解机理的农作物免疫技术，称之为‘零概念’种植技术。该技术可以有效降解环境中难以解决的污染物，能够从空气、水源、土壤，到种子、植株、果实，六大主要控制点着手，解决农产品污染问题，并提升农作物免疫力，最终替代90%以上化学农药。”金晨光介绍说，基于该项技术，他们又提出了“零概念”标准，即种植环节要实现零污染、零激素，农作物收获上市时要达到零残留。

回初农业种出的首个品种的“零概念”标准蔬菜就是“慢红柿”。这种自然缓慢生长的西红柿不使用激素，成熟速度慢30%左右，但更安全营养，口感与风味也更好，能吃出几十年前农民“笨法”种出的西红柿那种天然味道。“‘慢红柿’不用化学合成的植物生长调节剂来人工授粉，而是用熊蜂授粉。在其授粉期，我们会买一批熊蜂，放入西红柿种植大棚里，熊蜂需要40天左右才能完成授粉。”金晨光介绍，仅此一项，就比人工授粉慢了许多。4年前，“慢红柿”甫一上市，就一炮而红，备受消费者青睐。如今，这枚自然生长的西红柿仍热度不减，复购率很高。

掰开一枚新鲜采摘的“慢红柿”，他指着其中饱满的种子对记者说：“有种子的才是好西红柿，说明没打激素。现在很多使用激素种出来的西红柿种子严重萎缩，看起来已不像是种子了，而且还种不活。”

“一根黄瓜”开启百万亩农作物合作大门

在蔬菜上小试牛刀，并取得理想效果后，金晨光希望将“零概念”种植技术应用推广到更广阔的田野上。心怀热望，却一时打不开局面，关键时刻，“一根黄瓜”帮了他的忙。“我们的技术被推介到北大荒集团，这家世界品牌500强的央企对创新技术特别重视，派人到我们种植基地实地考察。”金晨光回忆说，当初，他对与这样的大公司合作，丝毫没有把握。

金晨光向考察组详细讲解了自己的技术、“零概念”标准等等，但人家未置可否。考察临近结束时，大家走到一片黄瓜地，金晨光随手摘了几根黄瓜给专家们品尝。不料，考察组负责人只吃了一口，就顿住了，稍稍愣神后，又吃了好几口。“考察组负责人说，他很久没吃过味道这么纯正和浓郁的黄瓜了。他还笑言，我讲了那么多，不如‘一口黄瓜’有说服力。”后来，北大荒集团又对“零概念”技术种植出来的主粮、蔬菜、水果等进行了反复检测，而无论怎么检、怎么测，均符合“零概念”标准，他们这才放心。

“通过与北大荒集团合作，回初农业的‘零概念’种植技术已在黑龙江地区有所推广，已应用到水稻、玉米、大豆等作物种植上，推广面积达到100多万亩。而以‘零概念’技术种植出来的农作物，按出口欧盟的标准抽检，508项检测结果均为零残留。”金晨光表示，来自大连的原创技术不仅能够助力土地长出更绿色安全的粮食，并且通过提升农作物免疫力，还实现了一定程度增产，未来应用推广前景无限广阔。

现在已有绿色种植标准、有机种植标准等，为何还要另辟蹊径，打造“零概念”标准呢？对此，金晨光表示：“现有种植标准要么太高，实践中很难达到，也难以保障产量及品质稳定；要么太低，重产量，轻品质。实际上，消费者真正需要的是品质好、成本适中的农产品，而满足这种需求正是我做‘零概念’标准的初心。”

每年亏几十万元不只为情怀 从一枚西红柿开始『零概念』标准

专访大连回初农业有限公司董事长金晨光



对话

『回初』让农产品回归最初的自然味道

记者：为什么起“回初”这个名字？

金晨光：“回初”是我们的注册商标，是主力品牌。“回”字形如大零套小零，两个零代表了零激素、零污染；“初”是指农产品最初的自然味道，是大自然赋予的原初样子……“回初”既是品牌主张，也是我的理想。

记者：蔬菜市场很卷，而“零概念”标准蔬菜价格又比较高，该如何扩大消费群体？

金晨光：正常竞争无可厚非，但如果是牺牲品质只“卷价格”，那就不是良性的。“零概念”标准蔬菜的价格并不是太高，如果是大量需求推动大规模生产，成本还能降下来……现实或有诸多无奈，我只希望一部分消费者能有选择健康放心蔬菜的机会。

甲乙咖对话



千万级商标公开转让

仓丰®

植入大农业 千亿品牌DNA

仓丰® 全商品类商标公开转让，定价2000万元（不议价）。成交即纳税500万元，成就商标转让大额纳税案例，以热点事件助力大农业项目启动拓展，自带流量，引爆舆论！

摊不平成本 每年都要亏进去几十万元

回初农业蔬菜种植基地共有10个设施大棚，全年种植40多个品种蔬菜，在任何时节都能保障20种以上新鲜蔬菜供应。“我最初种‘零概念’标准蔬菜其实始于‘小我’。为了让孩子吃得更健康，我经常选购一些有标准认证的蔬菜，价格较贵，但真正检测后又发现有的并不那么让人放心……作为三个孩子的父亲，我决定自己种出‘零概念’标准的蔬菜，让自家孩子吃得更健康！”然而，当金晨光投身其中，发现蔬菜种植上越多问题，他的责任感就越强，于是不断扩大“零概念”标准蔬菜种植规模，希望惠及更多人。

“每一茬‘回初’品牌蔬菜都会送到权威机构检测，检测项目达200多项，全部符合‘零概念’标准。”对此，金晨光很自豪，虽然他的菜种植成本高，生长缓慢，有的卖相还不好，但却可以放心吃，这正是他最看重的。

“目前，我们一共服务100多位会员，每周为他们采摘配送一次新鲜的‘零概念’标准蔬菜。但是，如此少的会员摊不平成本，因此，我每年在蔬菜种植基地上都要亏进去几十万元。”金晨光算过一笔账，当订菜会员达到300个，才能跨过盈亏平衡线，但很显然，目前，他们距离这条红线还有很长的路。

事实上，近年来，不少会员制蔬菜供应配送企业纷纷关闭离场，金晨光明明知道这个项目很难做，并非一桩赚钱的生意，但他还是决意要做下去。“你说我是为情怀买单的孤勇者吧，其实也不是。我只是坚信，吃健康放心的蔬菜，一定是人们实现美好生活的重要方面，其未来前景应该是光明的。”金晨光表示，今后，他将进一步加大拓展会员力度，让更多人了解接受“零概念”标准蔬菜。同时，还将积极寻求与各中小学校食堂合作，力争让孩子们优先吃上无污染、无农残、无激素的干净蔬菜。