

这个山东大汉 是宁波人肉禽蛋吃食的大管家

记者 王伟

在中山西路和机场路交汇处的西北角，一个看上去不太起眼的地方，坐落着宁波市肉禽蛋批发市场。这是宁波唯一一个肉禽蛋批发市场，宁波市区每天消耗的猪肉、禽类和蛋类，70%左右从这里批发出去。说董事长范伟生是宁波人肉禽蛋口粮的大管家，一点都不夸张。

走进市场二楼范伟生的办公室，给人第一印象最深的是办公桌背后白墙上“大道鲁商”四个书法大字。鲁商，在中国历史上兴起较早，和徽商、晋商、浙商、粤商一起，被公认为中国五大著名商帮。来自山东沂蒙山区临沂的范伟生，以山东人的执着憨厚，见证了宁波肉禽蛋批发市场20年来的变迁。

批发市场的三个“家” 和范伟生的三段人生路

从澄浪南路52号，到中山西路1348弄180号，再到即将前往的奉化方桥，宁波市肉禽蛋批发市场的三个“家”，面积一个比一个大，管理一个比一个规范。伴随着市场的搬迁，范伟生的人生路，也越走越宽。

1999年，宁波市第一个肉禽蛋批发市场开业，位于澄浪南路52号。2000年1月1日，范伟生怀着对美好生活的向往和憧憬，带着家里凑的2000元钱，从老家临沂来到了宁波。没有特殊的本领，他决定从自己熟悉的领域开始，白手起家。于是，肉禽蛋批发市场里多了一个卖猪肉的经营户。从一天卖半头猪，生活异常拮据，到成为慈溪一个屠宰场的猪肉总经销，多的时候一天能销售100多头猪。范伟生在这个与吃食息息相关的领域，完成了自己的原始积累。

2007年，市场搬迁到中山西路和机场路交汇处。两年之后的2009年，范伟生迎来了人生中又一个关键转折点。当时批发市场的老板因为另有发展，打算把市场经营权卖掉。范伟生得知消息以后，下了一个决心：把市场经营权买下来。然而，一次性支付780万元现金，对当时的他来说有很大的压力。此时，一直以来诚信经营、做事豪爽大气、广交朋友的魅力显现出来，短短几天时间，亲戚朋友就把几百万元的缺口补齐了。

自己做了市场的老板，拥有更大机会的同时，也面临着更大压力。接手第一年，亏损100多万元。“2009年的时候，这里还很偏僻，加上市场搬迁一年多，认知度还不高。如何扭亏为盈？我们不断开会、外出考察学习，做了一个比较大的改革，把原来收取简单摊位费的做法，改为以经营费为主、摊位费为辅。”

然而，一开始部分经营户并不买账，有的还堵着他骂。一向坚强的山东大汉，那一刻感觉很委屈，又不能对经营户发火，一个人回到办公室对着窗户不禁流下泪水。但是，流过泪以后，擦干了还要继续做工作。“我们开始想尽一切办法做好市场管理，加大对外宣传，让更多人知道市场，建立口碑。终于，第二年就实现了盈利。”

这之后，尽管市场经历了禽流感、非洲猪瘟等考验，交易额依然越做越大。如今，市场平均每天成交猪肉1500头左右、禽类3-5万羽、蛋类60吨，今年新增了小龙虾批发，每天成交量六七十吨。去年，市场年交易额35亿元，连续第15年获全国农产品批发市场行业（肉禽蛋类）10强市场。

如今，位于奉化方桥的宁波市农副产品物流中心正在建设中，届时，蔬菜、水果、肉禽蛋批发都将在这个中心交易。明年，范伟生的肉禽蛋批发市场将可交付使用，一段新的征程正在范伟生面前徐徐展开。

人物名片

范伟生

宁波市肉禽蛋批发市场有限公司董事长
宁波市山东商会监事长、全国农贸联合会常务理事
山东临沂人，2000年1月1日来到宁波

有多大能力办多大事 想为家乡的农民做点事

有了能力，总想为家乡的人做点事。在宁波的20年里，通过范伟生的介绍，从老家来宁波做生意的人超过500人。这段时间，范伟生经常宁波临沂两地跑，因为他在老家的两个项目正在推进中，一个是农副产品冷链物流基地，一个是报废汽车回收公司。

山东是农副产品大省，供应宁波的蔬菜量很大。然而，范伟生注意到，家乡的农户由于信息不对称，种植蔬菜以后的销售往往成问题。“对农户来说，往往是看到蒜贵了就种蒜，姜贵了就种姜，结果导致第二年供大于求卖不出去。去年，农业大县莒南县的包心菜5分钱一斤都卖不掉。所以，我跟县里沟通想定向种植，让当地农户种植特定品种的蔬菜，我这边以保护价收购。如果市场价高于保护价，就按市场价成交，低于保护价的按保护价收购，然后通过冷链物流运送到宁波。”

范伟生在老家的另一个项目是成立了山东海鑫再生资源有限责任公司，主营废旧汽车回收。“上世纪90年代开始，老家那边的老百姓就自发搞报废汽车回收，如今这块生意越做越大，周边有2个乡镇老百姓以此为生，但一直处于灰色地带，没有正规的公司运作。于是我想成立一家公司，将老家这个生意正规化。”公司第一期占地39亩，第二期占地400亩，明年第一期可以投入使用。到时候，当地汽车报废就可以正规运作了。

待在宁波的时候，范伟生更多地考虑新市场的事情，设立网上平台开展电子交易就是到了新市场以后要做的一件事情，如今已经在筹备中。对于部分个人和单位来说，他们并不是不想去批发市场买东西，只是由于离得远不方便，只好作罢。如果有一个批发市场的线上平台，可以实现同城配送，价格又比其他渠道有优势，当然会有更多个人和单位愿意从中购买。

在位于方桥的肉禽蛋交易区，将有5万平方的建筑面积，一共三层，第一、二层是肉禽蛋、冻品交易市场，第三层是物流配送区，专门为线上交易进行同城配送。

说起在宁波20年的创业经历，范伟生说宁波是个创业的好地方，这里不排除，政府的办事效率高，遇到问题，政府部门还会及时给予各种帮助。