

朱贵荣 中国现代农业的追梦人

记者 王萍

花椒成熟期眼看就到了，朱贵荣开始操心花椒销售方面的事情。2013 年汉源县花椒营销工作会议刚刚开完。县委、县政府领导都分别安排布置了今年的营销任务，要求保证按时完成 150 万公斤销售任务的同时还要保证产品质量。由于特殊的土壤和气候条件，汉源的贡椒质量始终属于上乘。所以，朱贵荣现在天天就忙着开拓市场联系客户，目的是把汉源贡椒卖个好价钱。

朱贵荣是中国经济林协会花椒工作委员会副秘书长，四川省花椒协会副会长，汉源农民专业合作社联合会、汉源县阳光果都种植农民专业合作社联合社、汉源燕山红贡椒农民专业合作社、大樱桃农民专业合作社理事长。在一连串的头衔中，他还有一个不显山不露水的身份：汉源乡坝头土特产经营部经理。与前述各种协会和合作社相比，他的这个经营部显得十分低调。这完全跟他做事所追求的目标是一致的：社会效益放在第一位，经济效益不在考虑范围。

从军人到打工仔再到自主创办合作社，成为 2012 年“四川省创业之星”，朱贵荣的奋斗史看上去像是一部艰难的成长记。他带领 200 多农户把汉源大樱桃和汉源花椒推向高端市场、走出国门。朱贵荣说：“思路决定出路，心态决定成败。我一直向前走着，乐在其中！”

为了找到支撑朱贵荣前行的动力，记者对朱贵荣进行了专访。

记者面前的朱贵荣非常朴实，话语不多，皮肤微黑，但是穿着挺干净的。跟他聊天，你不会觉得他是种地的，有几分幽默，但是说到技术问题，他会非常较真，显得有几分学究气，严肃且认真。他喜欢做自己认定的事情，并且认准了就长期坚持。采访过程中，他一再提到自己当兵的经历，是的，军营生活，使他从身体到心灵接受了全面的洗礼，把他锻造成了一个铁骨铮铮的男子汉。

成长

记者：最近忙些什么？

朱贵荣：刚刚开完 2013 年汉源县花椒营销工作会议。县、乡各级领导都分别布置了今年的营销任务，要保证按时完成 150 万公斤的销售任务，同时还要保证质量。所以现在天天就忙着开拓市场联系客户。

记者：汉源贡椒本身质量上乘，保证产品质量应该不是问题吧？

朱贵荣：保证汉源花椒的产品质量，这不是问题。这在花椒生长的前期就已经做好了工作。后期，主要是晾晒过程中的品质保证。这一点，贡椒种植户都有足够的经验，不是问题。

记者：困难在哪里呢？

朱贵荣：难的是防止外地的花椒以次充好冒充“贡椒”。这个问题困扰我们多年。

记者：汉源花椒的销售现在是什么情形？

朱贵荣：全国各大城市、超市、专卖店、批发市场都有售，还出口到了马来西亚、加拿大等国外市场。

记者：你喜欢读书吗？都读过哪些书？

朱贵荣：在部队的时候就比较喜欢读书，有些书真的让我终身受益。比如：《市场经济管理》让我学会管理自己，管理别人，推销自己；从《我是一个最有说服力的人》我学到很多东西。作为一个合作社的领头人，除了身先士卒带头干，还必须具有很强的说服力。我不是一个整天抱着书本的“书虫”，我喜欢实践，在实践中发现问题，再回到书中寻求答案，这样的读书可能多少带点功利性质，但是，这样更节省时间，更有效。

记者：简单谈谈你的成长经历，说说你成长中的重大事件。

朱贵荣：我从小在家就是地地道道的农民。上学、做农活。

1995 年去当兵，1998 年退伍后在成都打工。2000 年回家担任生产队长，2001 年成立大樱桃协会，组织技术培训，建设大樱桃基地，走市场营销品牌推广之路。2008 年成立合作社担任理事长，2013 年成立合作社联合社。

简单说起来，我成长中的几个重大事件就是：当兵、打工、回乡种水果。当然，后来还有一些事情在我成长中也起到了不小的作用，但这些，我更多的把它们看作是对我的鞭策和历练；担任理事长等各种职务，雅安市电视台《共产党人》栏目专程赴汉源建黎乡采访了乡党委、政府一班人，摄制了专题片《双向培养致富带头人》，讲的就是我；2009 年 5 月，湖北卫视曾做了专访，并在湖北新闻栏目中重点播出，雅安电视台、汉源电视台转播了这一节目。

记者：为什么去当兵？在部队表现怎么样？

朱贵荣：我爷爷说“吃得苦中苦方为人上人”，他认为只有当过兵才能证明自己是不是能够吃苦。我父亲的梦想也是去当兵，但都没有去成。我外公的几个兄弟全部是军人，并且都参加过抗美援朝、经历过战争。在这种思想的教育下、在这种环境的熏陶下，我 16 岁时就萌发了报名参军的念头，但因为各方面条件都不够，就没有去成。17 岁，我梦想成真，到了山西大同市的军营，度过了 3 年的军旅生涯。刚到部队，我就像电视剧《士兵突击》里面的许三多一样，后来担任副班长，获得“嘉奖”3 次、“优秀士兵”、“先进个人”、“优秀标兵”各一次。我一心想着家乡需要敢想敢干的人去建设，放弃了报考军校的机会退伍回到家乡。

记者：退伍后在成都做什么工作？

朱贵荣：从部队回到地方，感觉自己跟不上社会的节奏，必须出去学点社会经验。我什么都不会，就选择了去当保安。刚开始被安排在工商银行，我的目标就是学习，不是为了打工挣钱养活自己，所以，根本不想在一个单位干太长时间。我先后在航空学院、商业银行、证券公司上班。在证券公司，我学到了不少好东西。可以说，在证券公司上班的这段经历，奠定了我人生的根基，也为我今后的发展和人生道路确立了方向。

转折

记者：怎么想到回乡的？是什么事情触动了你？

朱贵荣：在证券公司，我了解到了农业产业今后的发展趋势，放弃了优厚的工资待遇，毅然选择了回汉源。

我非常热爱我的家乡，这是一件比较矛盾的事情。邓小平有一句话令我刻骨铭心：“我是农民的儿子”。同时，从内心深处我又对我的家乡感到非常失望。因为，我家乡的父老乡亲祖祖辈辈就知道种玉米、土豆、花椒等传统作物，投入的劳动力非常多，但这些作物的经济价值并不高。并且，那时候的家乡，给人的感觉就是一片凄凉，光秃秃的，主要经济作物只有花椒，主要的经济来源也是花椒。煤矿呢，是属于高危的行业，并且不是再生资源。我回乡后还亲自参加了一起矿难的处理工作，深深了解到，家乡不能靠煤矿致富。所以，我就在想，种植经济作物是比较可行的，首先，它可以涵养水土让家乡变得山青水秀；其次，种植经济作物可以提高收入，减少劳动力投入，实现致富。当时我想，要做好农业必然需要文化知识和种植技术，这个担子就只有落在年轻人的身上了。“一滴水可以折射出太阳的光芒”，我是一个军人，虽然离开部队了，但是我同样可以坚守“退伍不褪色”的誓言。作为一名共产党员、一名退伍军人，在和平时期就不能有所作为吗？！所以，回家，建设家乡，成为了我必然的选择。

记者：创业的第一步你做了什么？遇到了哪些困难？

朱贵荣：我回来就担任生产队长。上任第一件事就是安排一个“五保户”的生活问题。这件事对我的触动也很大，也更加坚定了我带领乡亲致富的决心。现在，我们那里已经没有五保户了。

在老百姓的大力支持下开始建大樱桃基地。第一步是种植基地的基础设施建设。在修道路时，全部是村民无偿投入，因为在那个时期，创业之初，根本没有资金投入。遇到的最大困难是显而易见的——资金相当匮乏。乡政府的刘乡长通过多方协调，帮我们争取到了建设所急需的物质，同时，劳动力仍然严重缺乏。就像雅安电视台《共产党人》栏目组在采访时说的那样：“我们这就是典型的三八六一九九部队”。“三八”就是妇女同志的编制；“六一”就是儿童的简称；“九九”就当然是老年人了。在这样的情况下，要建设一个标准化的种植基地多么的不容易。专采访组的记者到了，我还在家里面躺着输液，病情稍微好一点，我就带着乡亲们上山去了。我们用了 125 天，终于把容水量 900 立方米的蓄水池建成了。中途有一次，天下着小雨，大家都认为可能不用去做了。我自己没等天亮，就背上爆破器材上基地去了。我独自一人把所有的爆破坑打好、装填好，完成了爆破后就回去了。快到家时，看见所有的乡亲都在路口看着我。雅安电视台《共产党人》栏目播出了我带领乡亲建基地的事迹，大家看了以后受到了鼓舞，后来，自愿参加劳动的人越来越多。

发展

记者：为什么大家选你当合作社理事长？是你比别人能干还是比别人热心？

朱贵荣：我肯定不是特别能干的，但是我有一颗持之以恒的心和长期坚持的实际行动，这个是大家都看在眼里记在心的事情。担任合作社理事长吧，又不是什么好事情，既没有工资又要付出很多时间和精力，种植技



◆ 人物小传 ◆

●朱贵荣，四川汉源人，1978 年生，大专文化，1995 年入伍，出色的表现使得他在部队先后荣获“师部先进个人”、“团优秀标兵”、“优秀士兵”等称号。1998 年退伍后，在成都有了一份报酬不菲的工作，心怀浓厚家乡情的他，于 2002 年毅然放弃工作回到汉源边远山村，2008 年成立了汉源燕山红大樱桃农民专业合作社，被选为合作社理事长，从此走上了带领群众致富的跋涉之路。

术、销售问题……什么事情都要去处理。为什么大家推选我？可能还是因为我对发展农业这件事情非常用心。

记者：说说你在理事长这个职位上都做了些什么？

朱贵荣：只是做了我应该做的事情，产业发展起来了，面临的的就是销售问题，天天都在想我们的产品销售给谁？不会啊！所以必须去学习。

首先汉源燕山红大樱桃农民专业合作社是经工商部门登记注册的农民专业合作社，成立于 2008 年 1 月，成员为建黎、双溪、清溪镇从事大樱桃种植的农民。开始只有 23 户，到现在合作社由 236 名农民社员出资组建，注册资金 242 万元。

合作社以服务成员为宗旨，谋求全体成员的共同利益，实行民主管理，并坚持采用“专业合作社+基地+农户+市场”的产业化经营模式，以统一技术、统一种植、统一包装、统一品牌、统一销售、利润分红等形式，实现直接带动大樱桃种植农户进行有机食品操作技术规程种植，增加年收入。

记者：食品安全形势严峻，合作社在有机食品这块做得怎么样？

朱贵荣：合作社成立以来，严格按有机食品标准化种植，建立标准化有机食品种植基地 800 亩。合作社主营汉源大樱桃种植、销售，主导产品是“花果果都”牌大樱桃水果系列。充分发挥合作社支部的“联合”作用，辐射带动种植户 5000 多户。建成以清溪、前域等乡镇为中心的大型种植基地 3 个，辐射周边多个乡镇，种植面积 2 万余亩。

记者：在应对自然灾害方面，合作社有什么经验？今年的“4·20”地震对你们有影响吗？

朱贵荣：在 2012 年在冰雪灾难面前，合作社第一时间深入灾区了解灾情，并及时向各级领导反映，寻找专家解决疑难问题，让种植户把损失降到最低。为了挽回损失提高知名度，经过多方面的努力和争取，成功的承办了首届汉源樱桃节，让更多的媒体和客商了解汉源、认识汉源。

2013 年“4·20”大地震对农产品种植的影响不大，但是，好多客商担心余震，不愿意前来参观、考察，为此，合作社与新农村网成功对接，大力宣传，解决了农产品销售困难。在成都，通过电视、广播、报纸、网络等媒体和互惠、仁和春天等超市宣传、销售农产品，社

员户增收 15000 元以上。

口碑

记者：您是哪年被评为“四川省创业之星”的？

朱贵荣：2012 年。

记者：2009 年 11 月被“中国创业致富高峰论坛暨中国创业致富模范”推选组委会评为“2009 年中国创业致富杰出人物”；汉源燕山红农民专业合作社被评为“2009 年中国创业致富示范基地”，这是四川省唯一获得此项荣誉的个人和单位。对合作社的管理你有什么心得？

朱贵荣：我们这个合作社在四川省来说还算做得不错，被评为“2009 年中国创业致富示范基地”，2011 年，被四川省委农村工作委员会和农业厅分别评为“农民专业合作社省级示范社”。

我也谈不上什么心得。我们合作社建立了相应的工作运行和管理制度，每年抽出专项工作经费用于科普宣传，并制定相应保障措施，确保我社每年的科普宣传工作有增无减。在优、新、特科普宣传教育资源的基础上，积极吸纳各方面的优秀科普资源并实现社会共享，同时，充分利用合作社自身优势，创造条件、贴近汉源农业生产实际、突出汉源地方特色、讲求实效，开展了多次主题鲜明、内容丰富、通俗易懂、生动活泼的科普宣传教育活动。现在，合作社产品销往全国各地大中型城市，并和各地客商均有长期友好合作关系，形成了产业联盟。2009 年我社大樱桃被省名优特产组委会评为“四川名特产品”。

记者：你怎么认识合作社的作用？

朱贵荣：农民专业合作社是解决当前农村产销相互脱节、利益联结松散等问题的“钥匙”，为扩大市场流通，通过“政府搭台，企业唱戏”的方式，进一步拓展农产品的市场销售渠道，增强市场竞争能力。2009 年我社在湖北省农牧厅的大力支持下，先后多次前往武汉市接洽商谈供销事宜，与湖北荆州市签订合同 3000 万元；2010 年组织农产品参加了四川名优特新产品上海对接会和四川名优特新产品上海展销会。取得了不错的效果。

记者：喜欢接受采访吗？

朱贵荣：凡是有利于农产品销售推广的事情我都愿意去做。我把接受采访视为对我们事业的一种宣传和推动，视为对产品的一种推广。比如：2009 年 5 月，湖北卫视曾对我做了专访，并在湖北新闻栏目中重点播出；当年，我们与湖北荆州市签订合同 3000 万元。我非常看好媒体的宣传推广作用。对我本人来说，接受采访并不会产生什么经济效益，但是，有利于我们事业的发展、社会效益非常明显的事，我不会去考虑有没有经济效益。

记者：大家对你是怎么评价的？

朱贵荣：原建黎乡的刘志乡长说：“农村就需要敢想敢干有冲劲的人来干，朱贵荣就是这样的人。”

合作社社员罗贵银也说：“没有朱贵荣带领，（大樱桃）基地是建设不成功的，他付出的不仅仅是时间，他总是想着老百姓，从来不自私自利。”

未来

记者：地沟油、毒大米、有毒奶粉……近年集中爆发的这些令人触目惊心的食品安全问题，您怎么看？对保证餐桌安全，您有什么建议？

朱贵荣：我认为出现这些都是必然的。现在的商人看到的都是利益最大化，就像老百姓说的一样的，现在什么才是可靠的可以信任的？都没有了。连空气都不安全了。这是谁的责任呢？

我认为食品安全不是说一下、学习下就能做到的事情，走过场、形式主义是解决不了问题的关键的。必须常抓不懈，可以明察暗访，只要发现了这样的企业，政府敢不敢一查到底？处罚是手段，最好是不要让他换个牌子又出来祸国殃民。支持、扶持、鼓励做大做强做放心食品、安全食品的企业是必须的。都去追求利益了，安全食品将不复存在。最好是从源头抓起。这样问题才会得到解决。

记者：对有机农产品您怎么看？

朱贵荣：食品安全的另一个源头实际上就是农产品的种植安全问题。要保证种植安全，关键就是投入品的使用。应当大力提倡生物肥料、生物农药的使用，这其实是一个很大的产业链，做好了前景非常好。

记者：请具体谈谈。

朱贵荣：这是一个系统工程。首先，要求种植户必须严格按照有机食品种植技术规范进行种植；其次，有机食品对水、土、环境、空气的要求都非常严格；其次，在采收、包装和运输环节都必须达到一定标准。

记者：看您的资料，一份漂亮的履历表摆在面前，数不清的各种奖项。您怎样看待过去的荣誉？

朱贵荣：它只是人生一段履历，但是都是过去式了。只能证明我曾经做的事情是正确的，同时它在勉励我鞭策我继续前进，责任更大，社会责任感更强，任重道远。

记者：您认为：“农户+企业+基地+市场模式”还能走多远？您对中国农业未来的模式有没有新的探索？

朱贵荣：合作社是中国的新产物，没有一成不变的模式和范本，都在探索中。“农户+企业+基地+市场模式”就是未来农业产业化的发展趋势和走向。每年的中央和省里一号文件确定了发展的方向。提高农民的收入只有搞生态、观光农业。标准化是提高产量，增加附加值。

记者：记得你说过，农业很有潜力、很有做头。具体谈谈，你怎么看待中国农业的未来？

朱贵荣：我国的土地面积广阔，人口众多，人均耕地十分少；同时，我国的水资源也是短缺的，而我们又有一个优势，就是劳动力十分充裕，而且价格便宜。所以，我们的农业必须博采众长，发挥自己优势的同时，又要取别人之长，补自身之短。

未来的农业，必须向工业化迈进，就是农业生产从种植到销售都实行跨行业的合作社联合社运作，可以成立负责这一条龙服务的农业服务队，以合作社向国家租用土地，再雇用农民来种植，雇用科技人员指导管理，雇用销售人员进行市场开发。我们应该转变一个观念，这个时候的农民已不是农民了，应该是隶属于合作社的“工人”或“成员”。其实，在发达国家，农民已经是一个历史名词了，他们也是“工人”了。

当农民“工人”化之后，就可以实现农业产业化、工业化、农村城镇化。类似于农民的医疗保险等一系列问题就会运用现代管理手段得到解决。但是，目前我们的问题是政府如何改变土地的承包制度，有哪一个拥有雄厚资金实力的人来对土地、农业、农村、农民进行资源整合，来完成我国农业的现代化跨越。

我相信，在不久的将来，我国的农业会有十分美好的未来！