

袁维强 给子孙后代留下一片肥沃土壤

采 访 手 记

总结袁维强 40 多年来做过的事情非常容易,四件事:种桃子、种冬枣、搞建筑、做复合微生物肥。最后这一件还正在进行中。这每一件事要做成,都不容易。背后的艰辛和困扰不是身处其中、身临其境又怎会体验得到?短短几小时的聊天交流,又怎么可能说尽一个人几十年漫长的人生?

峨眉山绿地生态农业开发有限公司投产一年多,产值已达千万,但还未实现盈利。复合微生物肥的推广普及是一个缓慢推进的过程。袁维强凭借自己多年的打拼,早已是衣食无忧,为什么现在又选择了这个注定不是暴利、不能赚快钱的行业?按照他的说法,“想做点有意义的事情”,作为乐山市人大代表也好,峨眉山市政协委员也好,抑或,就是一个普通农民也罢,袁维强的想法只有一个:想给子孙后代留下一片肥沃的土壤。按照他做事的一贯作风以及他目前的打算,他将把这事当成后半身的事业做到底。

2009 年,袁维强得知中国农大承担的国家 863 项目,成功攻克了在微生物肥料中添加氮磷钾导致微生物

数量减少这一难题——高科

技微生物复合肥诞生,在四川省政府有关部门的帮助下,他花 600 万元引进了这项技术。作物生长需要的有机质、氮磷钾都补全了。这就是目前肥料发展的方向。这就是复合微生物肥。

绿地生态农业开发有限公司总经理王小奎介绍,微生物复合肥也不是万能的。绿地的复合微生物肥,氮磷钾含量只有 10%,却能够与含氮磷钾 45%左右的复合肥 PK,主要原因就是功能菌在起作用,解磷、解钾、固氮,使用后,有益微生物能够迅速定殖,分解活化难溶矿质元素,改善作物营养,促进作物生长,增强抗病能力。长期使用本品,可大幅度提高土壤保肥、保水性能,培肥地力,优化作物营养条件,提高肥料利用率,增产增收。

好东西出现了,关键还要靠认知。每一种新事物的出现,必定会引起一场变革。这种肥料能不能带来中国大地土壤的根本性改善,仍待有识之士来发现、认识和推广。

未来令人期待!

◆ 人物小传 ◆

袁维强,1969 年生,四川乐山峨眉山市人,乐山市人大代表。1990 年开始第一次创业,种桃树,历尽艰辛,5 年后开始赚钱,1998 年赚得第一桶金;他自认做事踏实,吃苦肯干。1993 年,被四川乐山市团委评为“农村青年科技星火带头人”、“五四优秀青年”;1994 年被乐山科委评为“乐山市青年星火带头人”;1995 年被评为乐山“市级青年星火带头人”;1996 年乐山“市级农村青年星火带头人”,被国家科委、共青团中央评为“全国青年星火带头人”;1997 年“峨眉山市首届十大杰出青年”;1998 年“乐山市十佳青年星火带头人”。1999 年成为四川省选派到日本学习考察 30 人之一,在国外的半年时间,学习了国外先进的农业管理技术,回国后在乐山的白虎头山建立了 300 亩的冬枣果园,注册“峨眉山仙”商标,并开始尝试观光农业。

他创立的“峨眉山仙果蔬有限公司”为乐山市重点龙头企业,该公司经营管理的生产基地先后被评为绥山青年中心“水果种植培训基地”、峨眉山市青年科技示范基地“、乐山市十大青年科技示范片”。2012 年 4 月创建峨眉山绿地生态农业开发有限公司。

记者 王萍

9 月 10 日,教师节。各种教师节祝福短信满天飞,煞是热闹。记者在位于四川省峨眉山市罗目镇的峨眉山绿色生态农业开发有限公司看到了另一番热闹的情景:来自全国各地的经销商在厂里谈合作。一位来自新疆的经销商告诉记者,“非常看好复合微生物肥的市场前景”,他这次争取拿下新疆的总代理。

峨眉山绿地生态农业开发有限公司成立不到两年时间,产品已经辐射到了中国西部近半的农业用地。各地经销商找上门来谈合作、求代理。面对此情此景,让人禁不住想问:这究竟是一家怎样的公司?公司董事长袁维强又是怎样一个人?

记者把目光从绿地复合微生物肥的市场版图,转向该公司的董事长袁维强,资料不多,但一连串的光荣,各种各样的头衔,证明他曾经的坚持,也代表他所坚持的正确。这一切的背后,究竟有着怎样的渊源?中国的企业江湖,又岂止是卧虎藏龙。袁维强又是身怀怎样的绝技,让他能够这样集各种荣誉于一身。带着种种疑问,记者与袁维强董事长进行了一番对话。

成长:坚持做事赢来耀人光环

记者:看到一份资料,记录的都是你的荣誉和头衔。我们不妨沿着这条获得荣誉的时间轴,寻找一下你成长的足迹。1993 年,您多大?因为什么事迹被评为“农村青年科技星火

带头人”“五四优秀青年”?是哪一级的团委?

袁维强:1993 年,我跟朋友合伙承包荒山种桃子开始见成效了。那时候年轻,有力气,认准的事情,九头牛都拉不回来,也不怕吃苦,整天守在山上修枝、培土。这样,可能大家都觉得这小伙子还不错,要推选啥都想到我,就有了这么多荣誉。这次的“农村青年科技星火带头人”“五四优秀青年”是峨眉山市团委评的。

记者:在 1993 年—1998 年,你就一直在种桃子?这些荣誉都是因为做这件事获得的?您自己怎么看待这些荣誉?

袁维强:1990 年开始种桃子,一直坚持了 3 年才初见成效。从 1993 年到 1998 年,这几年日子比较好过。后来,桃树长高了,春天,桃花开了,漫山遍野的桃花吸引了很多人来看。我又组织人力、物力,把通往山上的路整修、硬化,方便大家来看桃花。我没有刻意要追求什么,事情做到这个地步,荣誉也就自然而然地来了。对于这些荣誉,我觉得更多的是责任。

记者:1999 年到 2006 年从你的事迹表中消失了,没有获得什么荣誉。你做什么去了?

袁维强:1999 年,被选派到日本学习先进的农业技术和管理经验,深有感触。回来后将种桃子赚的钱投入到冬枣种植当中,这笔投入很大,几年后才见效。后来又进入建筑行业。

记者:2007 年,当上了峨眉山市政协委员,2008 年成为“峨眉山市优秀农村示范岗”。这时候在做什么?因为什么当选?

袁维强:这段时间我还在经营种植业,之前种下的冬枣已经挂果、丰收,开始见到效益了。我经营的冬枣基地面积有 300 亩,在当地来说,规模不小了,那时候,农村青年都在家呆不住,纷纷外出打工。我却留在农村发展,还做出了规模、做出了效益,算是一个典型。

记者:2010 年起,连续两届当选乐山市人大代表,做了些什么事?

袁维强:履行一个人大代表应尽的职责。

创业:三次创业积累财富

记者:绿地公司的资料里面,关于董事长的介绍字数不多,但可以看出你做成过不少事情。你创业顺利吗?有没有经历过什么波折?

袁维强:这个还得从我的三次创业说起。第一次创业。1990 年,我跟朋友合伙承包了白虎头山上 300 亩荒山种桃子。承包期 10 年,承包费 28 万,第一年交 1 万。我那朋友做电器生意,有点本钱。我们讲好,他出 9000 元,我出 1000 元。但是,我手上哪有现钱?我父母亲都是农民,也没有这笔钱。为了做成这件事,我只好四处找人借钱。还记得当时的情景:初秋时节,细雨纷飞,我骑着朋友的旧摩托车冒雨到处跑,找人借钱,现在想起还是很凄凉辛酸。

好在,帮助我的人也不少,非常感激他们。包括我们信用社的主任,种桃子第二年还没有收成,资金跟不上了,我找到信用社主任,悄悄把家里的几间破房子拿去抵押借到了 1 万元钱,解了燃眉之急。

回忆创业初期,最困难的还是资金。那时候工价虽然不高,人工费是每人每天 2.5 元。

但是一开始只有投入没有产出。桃树苗种下去,一等就是三年。这中间,要施肥、修剪枝桠、平整地面,活路不少。除了请人做,我自己更是几乎整天都呆在山上。三年没有效益,钱还要不停地往里投。我的合伙人坚持不下去,要求撤资退出。这时候,农业局的专家、多经站的熊老师,也是我种植业的启蒙老师,帮我申请到了一笔扶持农业的项目贷款 8 万元,这才有了点钱,把朋友的资金退还给他,又支付了一部分工钱。第三年,桃树开花挂果,终于有了收入。第四年、第五年,收成越来越好。桃树越长越高,春天桃树开花,远望去,成片的花海引来游人如织,又投入资金整修了通往山上的道路,开始卖门票收钱。这样做算是提前引进了国外观光农业的理念,做得比较前卫。

种桃子 8 年总共赚了 100 万。

尝到了种植业成功的甜头,我又把目光瞄向了冬枣。开始了第二次创业。

承包了白虎头山上的 300 亩荒山,承包期 15 年,从新疆引进冬枣。又重新开始。又是几年的投入期,种桃子赚的 100 万全部投进去还不够,又借了一部分。等到又脆又甜的冬枣上市,很受欢迎,第一年卖到 50 元一斤,我们注册了“峨眉山仙”商标。又开始赚钱了。

第三次创业。进入建筑行业,接了一些市政工程,也做过房地产,赚了一些钱。

记者:注册了建筑公司?

袁维强:没有。赚了点钱就退出来了。我始终还是想回到土地上,觉得农业大有希望。做建筑的同时还在继续种冬枣,并开始关注复合微生物肥这个项目。

事业:情定复合微生物肥

记者:是什么原因促使你创建了峨眉山绿地生态农业开发有限公司?

袁维强:种桃子种了 8 年,原来的承包期是 10 年。种桃子种冬枣都需要施肥。我也接触了各种肥料,都不是很理想,那时候就非常渴望有一种既能补充植物养分,又能缓解土地板结,还能保证水果品质的肥料。这件事情一直放在我心上,不管走到哪里、不管做什么,我都一直关注这方面的信息。直到 2009 年,得知中国农大的高科技复合微生物肥研制成功,就决定投身到这个事业中。出资 600 万,由四川省发改委环境资源处引进了这个项目,开始筹备峨眉山绿地生态农业开发有限公司,直到 2012 年 4 月公司成立投产。一年多时间,公司产值已经达到了一千多万。

记者:峨眉山仙果蔬有限公司还在继续经营吗?

袁维强:仙果蔬有限公司注册的时间比较早了,种桃子、卖桃子,种冬枣、卖冬枣,为了给自己的产品一个名分,成立了这个公司,还注册了商标。公司还在经营,但目前不是主业。承包的山地已经归还给农民,现在经营部分当地的农副产品。今后会继续做大这块。

记者:做复合微生物肥,您感受最深的是什么?遇到的最难的问题是什么?

袁维强:我最深的感受是,这个肥料确实很好,最难的问题是推广的速度太慢。希望得到真正真正愿意为老百姓做事的政府官员的重视。

记者:要证明肥料的效果,最有力的就是



数据支撑。请问,今年的测产数据汇总了吗?结果怎么样?

袁维强:井研的数据,水稻增产达到 8%,土壤得到持续改善。其他地方的数据正在汇总。

记者:峨眉山绿地生态农业开发有限公司生产的是生物有机肥还是复合微生物肥?两者有何区别?

袁维强:我们的主要产品是“峨眉绿地”牌复合微生物肥和有机肥,产品技术由国家“863”项目课题组和中国农业大学有机废弃物资源再利用中心提供,在技术上远远领先同类品种。

目前,我公司已建成年产 5 万吨粉剂、3 万吨颗粒生产线、4 万吨堆场、5000 吨菌剂生产车间和西南地区肥料行业一流的高标准实验室。

说到区别,复合微生物肥和有机肥是有区别的。生物有机肥不含氮磷钾。复合微生物肥不仅含氮磷钾还含有能缓解土壤板结酸化的功能菌。

记者:仔细讲讲。

袁维强:生物有机肥是指特定功能微生物与主要以动植物残体(如畜禽粪便、农作物秸秆等)为来源并经无害化处理、腐熟的有机肥料复合而成的一类兼具微生物肥料和有机肥效应的肥料。复合微生物肥料是指特定微生物与营养物质复合而成,能提供、保持或改善植物营养,提高农产品产量或改善农产品品质的活体微生物制品。简单说,生物有机肥就是有机肥+菌肥,对有机质有严格要求。复合微生物肥就是菌肥+复合肥,对氮磷钾有严格要求。

记者:贵公司的产品相较于目前市面上的复合肥优势在哪里?

袁维强:复合肥料是由化学方法或(和)混合方法制成的含作物营养元素氮、磷、钾中任何两种或三种的化肥。其作用是满足不同生产条件下农业需要的多种养分的综合需要和平衡。在美国,复合肥料与掺混肥料是同义词。在欧洲一些国家两者含义不同,复合肥料在其生产过程中发生显著的化学反应,如磷酸铵类肥料、硝酸磷肥、硝酸钾和磷酸钾等;掺混肥料在生产过程中只是简单的机械混合。其本质就是化学肥料。长期使用可能导致土壤中细菌的死亡,导致土壤酸化、板结。

复合微生物肥的优势就是,既补充了土壤需要的几种元素,又不会导致土地板结酸化,相反,其中的功能菌还可以帮助土壤实现微生物循环,分解土壤中的有害物质。在土地中长期施这种肥料,可以有效持续改善土壤。我国的土地污染问题已经十分严重,任何一个了解内情、有良心的人都很痛心。但是,改良土壤是一个潜移默化的过程,需要很长的时间。土壤应该恢复到老祖宗时代,应该含有多种微生物、微量元素,这样的土地才能长出健康的农作物。长期使用复合微生物肥,有望达到这个效果。

管理:事业聚人虽苦也甜

记者:公司目前的股权结构是怎样的?

袁维强:我是主要出资人,占持股比例也最大,王总(负责管理)和余总也是出资人,也持

有股权。主要情况就是这样。

记者:在管理上有何心得?

袁维强:管理上主要由王总负责。我主要负责对外事务。

记者:有人说,一种新产品要想占领市场,要点就是:推销,推销,再推销。我对贵公司产品销售这块比较感兴趣。请重点介绍一下,贵公司采取的是什么销售模式?有没有相应的奖惩机制?

袁维强:正如你说的,我们这是新产品,宣传推广很重要。宣传,我们主要针对政府和农户。对政府,首先是向各级政府递送产品资料,介绍生物有机肥和复合微生物肥的优越性,希望引起政府的重视,由政府向农户、种植户直接推广。毕竟,这是有益于千秋万代的的事业,我们希望得到政府部门的支持,推广的速度会更快;其次,与政府农业部门取得联系,送样品,接受各级农业部门专家在各地所做的肥效实验,用事实证明产品的质量。这包括,作物产量测试、土壤各种微生物含量的检测等等。这些实验和测试,我们的产品每到一个地方都要进行,因为各地土壤中所含微生物菌群数量不同,肥效会有一定的差异。但从目前反馈回来的数据来看,情况都很乐观。无论是作物产量、水果的甜度都有提高,土壤也持续得到改善。

对农户和种植户的宣传。我们在各县设立了办事处,针对性地向种植大户进行宣传推广,希望起到一个标杆作用。说到销售模式,这可以说就是我们的销售模式:先做示范推广,把产品送给农户施到地里,用效果告诉农户产品好在哪里。这种方法比较笨,但是很实在。所以公司不会那么快赚钱,目前还没有形成很成熟的奖惩机制。公司招来的都是年轻的大学生,他们是看好这个产品的市场前景才来的,抱着干事业的心态。这也叫做事业聚人。这批年轻人目前还不太成熟,需要锻炼。所以公司还没有实行严格的奖惩机制。

记者:公司目前的产品除有机肥和复合微生物肥还有什么?是不是有系列产品?

袁维强:目前,我公司比较成熟的产品就是生物有机肥和复合微生物肥。做这两样产品所需要的硬件软件我们都齐备,我们拥有行业内一流的实验室,年产 1 万吨的高标准、高起点数字化菌液生产厂,年产 10 万吨的复合微生物肥料生产厂。并且配套建设有生态种植示范园、生态养殖示范园和其他农业科学技术成果试验园区。规模还不大。今后会出系列产品。

记者:公司的名称“峨眉山绿地生态农业开发有限公司”,单从公司的名字看,是按照全产业链覆盖进行设计的。请谈谈将来的规划。

袁维强:是的,的确是按照全产业链覆盖进行设计的。我的目标是做百亿产业。从肥料到种植、加工、销售一条龙。用好肥料,种出安全无污染的农产品,再进行加工和销售,让大家吃到真正的绿色食品。

我几次创业,早就吃穿不愁了。之所以要做这个产品、做这个产业链,无非就是想留下点东西,做一些有责任感的事情。做生态好肥料,改良一方土地,给子孙后代留下一片肥沃的土壤。搞生态农业开发,做系列生态农产品,给社会提供绿色安全的食品。