



从退伍军人到生态农业领头人,他连创三个“第一”—— 宋江富:架起家门口的“共富桥”

曾经,他是穿上军装能战斗的军人,现在,他是脱下军装能奋斗的农民企业家。创业20余年,青岛绿色家园生物科技发展有限公司总经理宋江富始终秉承“绿色环保、科技兴农、创新引领、高效带动”的经营理念,开创了“三个第一”:组建了西海岸新区第一家劳务公司,第一家农产品流通协会,开创了家乡的工厂化食用菌生产先河,为当地打造了一张亮眼的“特色产业名片”。饮水思源,带领乡亲们共同致富是宋江富始终坚持的奋斗目标,他积极响应国家战略,全身心投入到乡村振兴的热潮中,为乡亲们致富增收搭平台、传技艺、供岗位,积极贡献力量。



宋江富查看葡萄收获情况。

蓄势待发

揣着万余元他开始创业

1999年12月,从军三年的宋江富退伍,回到家乡后,他放弃了到企业上班的机会,带着三四千元的复员费加上父亲给的全部家当7000元开始了创业。“当时我父母非常不理解我的这个决定,父亲说这是给我工作成家全部的钱了。”顶着压力,宋江富买了一辆机动三轮车贩菜、收粮食、收破烂,做一点小买卖。在此期间,宋江富在当时的开发区开社区超市,还陆续寻了不少活计,但没有做长久。“当过兵的人,最不缺就是吃苦耐劳和一腔热血,但当时没有经验,加上能力有限,很多活干到最后不了了之。”宋江富回忆,当时的工作挣钱少,常常入不敷出,最苦的时候,1天只吃1包0.5元的方便面,有时甚至要捡集市上的菜叶子回家做饭吃。

重重压力下,宋江富并没有自暴自弃,他考察市场发现,当时出现了劳务中介这一行业,但是还没成气候。凭借着敏锐的洞察力,2006年宋江富创办了原胶南市第一家劳务派遣公司,依靠科学的理念、优良的服务和良好的信誉,为各大企业输送和解决就业劳动力18万多人,实现税收数百万元,同时也为区域劳务派遣行业发展提供了可借鉴、可复制的经验和模式。“作为新生事物,公司发展得很快。2006年我只有2家劳务派遣公司,到2007年就有20多家了,2010年的时候营业收入超过1.5亿元,利润也比较可观。”

积累资产

回乡成了“食用菌大王”

积累了资产后,已经功成名就的宋江富决定回乡创业、报效家乡。食用菌产业是家乡大村镇的主要产业之一,但种植和生产方式相对落后,菌



宋江富

菇品种相对单一,种养技术比较传统,市场准入和竞争力较差。为了改变家乡食用菌产业的落后局面,宋江富省内外不断学习,把最先进的技术、最好的经验引进家乡。在当地政府的大力支持下,2011年宋江富创办了青岛绿色家园生物科技发展有限公司,率先建成青岛首家工厂化杏鲍菇生产企业,并不断创新和升级,突破和实施全国首家平菇的工厂化栽培技术,对业界和区域内推广和实现数字农业起到了积极作用。

数字科技引领农业是一种必然趋势,面对市场空白,宋江富带领公司团队自主研发“隧洞”恒温节能送风设备,于2021年建设运营了全国首家真正意义上的工厂化平菇栽培项目,不仅节省耗能80%,还解决了平菇夏季高温条件下低温生长和高耗氧、大通风的历史性矛盾,而且对于平菇品种或者农业领域的数字化进程具有重要意义。

发展生态农业

菌菇、畜牧形成绿色循环

食用菌产业成规模后,一天能产出十五吨杏鲍菇,但是出蘑菇就会有废菌包,废菌包的产量是蘑菇的两倍,怎么处理废菌包成了一个难题。带着这个问题,宋江富拜访了多家高校,带着样品去检测,寻求解决之道。“在专家指导下我们总结,废菌包里面的一部分废弃物可以作为肉牛养殖的精料,废菌包还能用来做养牛的生物发酵床,在去除臭味的时候,还能保温、除菌,改善肉牛的养殖环境。”宋江富说,当时虽然没有深加工的意识,但循环链雏形具规模。

2014年,他投资建设了占地100亩的肉牛养殖场,养牛场每年大概能提供2000吨到4000吨粪肥原料,每年为周边食用菌栽培户低价提供优质菌棒1000万棒,带动养殖户养牛800—1000头,低价供应周边种植户高品质有机肥料8000吨,辐射带动周边农户种植绿色大田3000多亩,有效带动周边3000余农户参与循环农业,为周边群众提供了400个就业岗位,平均每户每年增收3万多元。

通过科学经营,宋江富打造了一条集食用菌工厂化栽培—畜禽养殖—有机肥生产—绿色有机种植—农产品交易—农产品加工—科技研发为主体的科学高效、生态循环产业链。之后,他更是大力发展生态循环绿色农业升级种养结合新模式,做到良好的一二三产融合发展,在循环利用过程中达到了“无废水、无废气、无废物”的三无排放、循环利用率100%的行业新高度,并且使循环的叠

加效益高于相加效益25%—30%,引领西海岸新区绿色循环农业发展的新潮流,对新区及周边地区食用菌产业起到重要的辐射、带动和示范作用。

牵头延伸产业

“以销促产”红红火火

宋江富积极探索,如何把小小菌菇做大做强、做出名堂,有责任、有能力承载村民家门口就业和致富增收的需要。为此,他近年来多次参加青岛市组织的高素质农民培训项目,从返乡入乡创新创业者,到乡村产业振兴带头人培育“头雁”项目,宋江富学以致用,建立起“企业+基地+农户”的生产模式,搭建起企业与农户之间的信息共享、产业共建、利益共赢的联结机制,形成“以企业带动基地发展,以基地发展带动农户增收”的良好格局。

针对目前市场上特别是农业领域内普遍存在的有什么卖什么、千方百计搞促销的行业乱象,宋江富组织和联合区部分农业企业成立西海岸新区农产品流通协会,形成系统的“以销促产”农业从业理念定位,使越来越多的从业者投资更加理性、方向更加明确、技术更加专业、产销紧密契合、效益更有保障。

在当地政府和协会会员单位的全力支持下,建成了新区第一家4.0功能型农业农交中心,以观念创新、服务创新、技术创新的三大创新模式为运营基础,打破传统农产品交易方式,让以产促销、订单农业和错峰销售有效结合,该模式于2018年被国家市场监督管理总局评定为国家级服务业标准化项目,于2019年被国家农业农村部评定为数字农业农村新技术新模式优秀项目。

目前,该农交中心已入驻企业55家,年交易额近2亿元,交易中心配套农产品深加工中心,年加工能力达到6000余吨,不仅可以为入驻商户有效控制损失,还可以通过产品升级提高利润率20%—30%,通过成熟的储存技术和能力,仅错峰销售一项业务每年营收可破亿元,年利润率可达30%—50%。大大促进了产业升级和发展,提高了农民收入,进一步激发了从业激情。

从一无所有的穷小子,到乡村振兴带头人,宋江富始终有自己坚持和原则。“我的人生舞台在农村,乡村振兴最重要的就是人,要有人来,有人留下,有人扎根。我热爱我的家乡,在这片土地上大有可为,新路子需要人蹚。未来,爱农业、懂技术、善经营的高素质农民越来越多,现代农业和新农村建设的前景会更加美好!”

青岛晚报/掌上青岛 记者 高静文