

“农民之友”兑现“做好了再说”创业承诺

海利尔药业集团股份有限公司创始人葛尧伦：争做农药领域走出去的行业先锋



对话创业者

系列报道②

“要成为中国农化行业的脊梁，将科技和希望播撒在广阔的田野上。”自1999年创办以来，海利尔药业集团股份有限公司用25年时间迅速成长跻身国内农药制剂行业前列。创业之路既着眼未来也脚踏实地，公司不断提供给市场最优质的产品、最优质的技术服务，也在青岛凝聚起优质的专业化高学历团队，建设起绿色化、自动化车间，并于2017年成功上市。近日记者采访了海利尔药业集团股份有限公司创始人、终身名誉董事长葛尧伦，听这位“农民之友”讲述创业之路的艰辛和创新发展的历程。



葛尧伦

的投入大，但这不是计算现在的成本，而是计算未来。无论知名度多高、效益多好的企业，都应该研究一代、储备一代，企业需要研究10年以后国内市场和国际市场的竞争力在哪里。”

早在2000年，他就提出了“不在创新中进步，就在市场中灭亡”的科技创新理念。2003年成立企业技术中心，把农药研发作为发展优先战略。2012年，清晰提出研发必须差异化的标准，将绿色、高效、低毒、低残留的农药产品作为开发重点，不断完善原药产品体系，同时开发具有自主知识产权的创新农药品种，始终坚持“做一个产品就要做得像模像样”。葛尧伦把科技创新的目光锁定在了世界最前沿领域，他先后赴不同国家考察学习，同国内外最知名科研院校建立紧密型战略合作关系，构筑起产、学、研于一体的海利尔科技创新孵化平台。公司2020年创新研发的多种原药成功上市，再加上如今在仿制药领域也初具规模，真正拥有了属于自己的研发体系和团队。这些无不令人深感海利尔未来发展后劲十足。

“专注作物科学、服务世界农业”是葛尧伦创业的使命和目标，如今20多年来，这样的理念和使命没有任何改变。他希望下一代领导者和团队一起将海利尔带往更高的地方，“我们瞄准的是世界市场。”目前海利尔在国际市场开拓战略引领下，争做农药领域走出去的行业先锋，已与全球80多个国家和地区建立起贸易伙伴关系，并在海外建立10个分公司与办事处，国际业务每年增长保持在30%左右，已是我国农药出口前三十强企业。“踏上创业之路就没有终点，我相信通过努力，未来还会做得更好。”葛尧伦表示。

/ 对话 /

实现梦想没有速成之路

记者：对年轻的创业者有哪些经验建议？

葛尧伦：第一是要热爱；其次是一定要讲诚信，不论对内部员工还是对外部客户，要说到做到，唯有诚信才是企业发展的力量源泉，诚信是做大事业最强大的力量；第三是要坚持，创业一定会遇到挫折，实现梦想是没有速成之路的，要在困难挫折中坚持寻找解决问题的办法。只有不断进化，不断执行，才可能得到善果，走向未来。海利尔从一心专注制剂，到立志在原药合成上的突破，再到做好国际业务，每个挑战都是一步一个脚印，踏踏实实，冷静且坚定。

记者：听说每年海利尔都会招聘很多硕士博士和研发人员，怎样看待人才对创业发展的效能？

葛尧伦：对，每年我们会大量引进名校的人才，人才对创业发展是最根本也是最重要的。没有人才来进行研发、生产，企业也实现不了自动化、智能化。能够留住和稳定优秀的人才，与青岛强大的城市吸引力有很大关系，也与青岛各级人社部门推出的一系列人才福利补贴政策息息相关。我们的企业也特别重视人才培养发展，实施真金白银的奖励激励机制，锻造企业文化和氛围，让广大人才留在青岛留在海利尔，充满热爱和信心地去成长和发展。

本版撰稿 观海新闻/青岛早报记者 杨健 邹忠昊 受访者供图



集团大楼。

“做好了再说”作为永远承诺

一走进海利尔集团位于城阳区的总部，企业文化标语“做好了再说”十分醒目。从25年前的小规模地方企业，发展成为排名领先的行业知名企业，靠什么取得了这样的成就？“做好了再说”或许可以成为答案。

葛尧伦回忆，1981年20岁的他从青岛市供销职业中等专业学校果品专业毕业后，在莱西市唐家庄镇供销社果品站当了一名技术员，帮助种植户解决果树农作物病虫害防治难题。也就在那时，他深深感到作物因无有效农药防治而给农户带来的困扰和痛苦。1993年，葛尧伦拿出仅有的积蓄，创办了集体所有制性质的莱西市果品食杂公司。不到两年时间，果品公司年果品贸易量就达到100多个车皮，农药销售额达5000多万元；1996年仅农药销售收入就近亿元，一举成为山东省乃至全国果品贸易、农药经营的佼佼者。1999年，他全资收购了青岛市一家濒临倒闭的化工企业，随后投资建成了当时占地40亩、建筑面积达10000多平方米，集科研、试验和生产于一体的现代化农药企业——青岛海利尔药业有限公司。

“创业首先要真正热爱这个行业，发自内心的喜欢才会坚持，克服万难去做起来。”在葛尧伦看来，能够走上创业之路的创业者，热爱一定是首要的；其次，他就业之初充分的磨练和实践，积累了知识、口碑和宝贵的经验，为创业打下了坚实的基础。在他心中，能够切实帮助到农民、让农产品在科学使用农药后质量提升，是最重要最有成就感的。

“创业之初，当时的市场对农药的要求还没有那么高，没有品质意识，还停留在一个比较初级的阶段。海利尔成立的目标就是以‘品质+服务’打造中国真正的自主品牌。”葛尧伦告诉记者，“做好了再说”，这一“海利尔永远的承诺”标语，在那时被提了出来。“不管你说得如何天花乱坠，农民和经销商看的就是农药的实质性功效。”葛尧伦说，“多干少说，干

了再说，甚至干而不说。”他对公司的每一位员工都灌输着这样的踏实实干理念，总结为一句话，“做好了再说！”

以技术与坚持打赢场场“硬仗”

创业后的“第一仗”，来自海利尔与甜菜夜蛾的“对抗”，公司以一流的产品和“做好了再说”的服务理念，经受住了考验，更叫响了全国市场。2000年6月，甜菜夜蛾在全国大范围暴发，其他农药产品对此大多束手无策。这时候，作为甜菜夜蛾天敌克星的一款海利尔杀虫剂产品大显身手，有效控制了虫害蔓延，河北、湖北、湖南等省份订单不断，市场一度供不应求。

“还记得有一天凌晨，我刚睡下没多久，就听到手机铃声响起，接听后才知道是湖北省荆州市公安县长打来的。他在电话中急切地说，海利尔的产品是我们当地棉农的救灾药，请你们无论如何要多给我们发货。当药品送到荆州时，送货的工作人员看到江岸边等药的农民排起了长队。”这一次救灾为海利尔赢得了好口碑，公司从此誉满大江南北。

“海利尔是靠制剂质量和药效起家的，因此，要把技术服务和基层服务做扎实。”葛尧伦告诉记者，海利尔的“利”字，代表的是利他思维，也就是利经销商、利

种植户。从创业开始，他便成立了植保服务团队，常年开展送科技、送服务下乡活动，即便随着公司越做越大，葛尧伦也从未忘记走到田间地头，聆听一线市场心声。撸起裤脚进农田，成了他的习惯。

随着时代和市场的变革发展，葛尧伦意识到必须把渠道服务真正落实，“技术服务需要不断深入和细化，就需要更多肯干、真干的吃苦耐劳的技术服务型营销人员。”目前海利尔营销人员已达700多人，未来还会不断增加。

2019年，草地贪夜蛾席卷大地，海利尔研发的产品被列为全国农技推广中心防治玉米草地贪夜蛾推荐名录产品。产品的足够优秀加上一年16000场次的示范实验，在全国各地不停被经销商及种植户验证、肯定，成为海利尔关键年份服务转型落地的重要推手。“想要干成事，就要不断给自己定新的目标。既然创业了，就要去研究，去技术创新，去不断坚持，不要偏离自己的定位，更不要半途而废，否则就是前功尽弃。”葛尧伦谈起创业经验感慨地说。

研发创新实现每个阶段目标

公司展厅里，有一整面墙都是技术发明专利。葛尧伦坚信，“一个企业没有研发，肯定是没有未来的。我们对研发



扫码观看
相关视频