

青岛璐璐农业装备有限公司董事长李志敏：

## “鼓捣”农机的发明家

本报记者 刘成



## 技为本 重创新

李志敏感慨地说，辣椒剪柄机既节省了劳动力，又提高了劳动效率，1个小时可以剪切成品500公斤。这一发明填补了国内市场空白。

2015年12月，李志敏创办了青岛璐璐农业装备有限公司。公司初创时，为了推广产品，李志敏将辣椒剪柄机的视频发布到网上，吸引了一家电视台的注意，做了一期介绍产品发明过程的节目，没想到在农机圈里影响很大，不少外地客户打来电话，询问机器的具体情况，并纷纷下单。

然而，没过多久问题就出现了。李志敏发明的辣椒剪柄机只能剪一个品种的辣椒柄，达不到客户对多品种辣椒的剪柄要求，早先商谈好的订单被一张张退回来。

“太难了。”当时，退单和研发瓶颈压得李志敏喘不过气来。

为了继续研究辣椒剪柄机，李志敏投入全部的积蓄，还成立了研发技术攻关小组。“我们几个人一起，在厂子里做零件、搞试验，工作到凌晨是常有的事。”李志敏说，机器研发需要找到所有辣椒品种做试验，有些辣椒品种当地买不到，他们就跑到四川、云南、甘肃等地去买，全国好多地方都跑遍了。

根据不同品种辣椒，李志敏和团队制作不同孔径的滚筒，设置不同转速，调节剪切结构。每一次试验，都为产品带来改变和提升。

“只要坚持住，就几乎没有干不成的事儿。”这是李志敏经常挂在嘴边的一句话。经过不间断的试验，他们成功推出不同型号的辣椒剪柄机，适用于不同辣椒品种。

为了使机器不断迭代升级，李志敏还聘任中国工程院院士、华南农业大学教授罗锡文为公司顾问，并与中国工业协会、青岛农业大学等密切合作，搭建“专家工作站”与“专家服务基地”两个平台。在专家的指导下，辣椒剪柄机在液压系统、自动化控制、整机效能升级等环节实现较大突破，使设备的性能变得更高、更智能。

“最新研发出的辣椒剪柄机增加了辣椒自动识别、自动分选功能，可实现辣椒弯柄挑选、去石、清洗、除柄等。”李志敏说，该机器已经获得1项国家发明专利、7项实用新型专利。

在李志敏的带领下，璐璐机械已发展成为一家集农业机械装备技术开发制造、销售服务于一体的多元化企业。目前公司可年产600台辣椒剪柄机，产值近8000万

元。2021年7月，璐璐机械获得山东省“专精特新”中小企业称号。

## 走出去 拓市场

李志敏前行的脚步没有停止，让辣椒剪柄机走出国门成为他的新目标。借助上海合作组织地方经贸合作示范区位于胶州的“地利”，李志敏开始走上合组织的“朋友圈”。

自2018年上海合作组织青岛峰会召开后，李志敏与印度客户有了紧密联系，并设立璐璐机械印度分公司，负责印度及周边市场的销售服务工作。

记者在璐璐机械的生产车间里看到，工人们正在往集装箱里装辣椒剪柄机。“现在海外市场订单很多，这几个月有十几个集装箱发往印度。”李志敏说，辣椒剪柄机还销往越南、马来西亚、巴基斯坦、缅甸等国家和地区。目前，璐璐机械生产的辣椒剪柄机占全球95%的市场份额。

近几年，李志敏忙着接待一拨拨来自上合组织成员国的客商。

“不少上合组织成员国的辣椒生产和加工量很大，辣椒剪柄机特别受这些国家辣椒加工企业的欢迎。”他说，璐璐机械在上海合作组织地方经贸合作示范区建立了

2万多平方米的工厂，预计明年4月份左右完工，计划将其作为标准化产业基地，研发高端设备。李志敏还与巴基斯坦客商合作，在当地建立中国辣椒产业园，形成从育种到设备生产一体化的发展模式。

“企业要做到快速发展，仅凭一己之力很难做到，上海合作组织地方经贸合作示范区将吸引更多资源汇聚融合。借助东风，我们企业的发展将会越来越好。”李志敏说，目前，辣椒脱帽机、姜葱联合收割机的研发也已成型，很快将投放市场。

李志敏是个善于思考的人，对于企业的发展方向，他始终边干边琢磨。他深情地说，“我们希望打造一条从种植、采摘到深加工等覆盖全流程的完整链条，在行业竞争中提升优势，走可持续发展之路”。

图① 李志敏正在研究辣椒脱帽机。

图② 生产完成的辣椒剪柄机。

李勇摄(中经视觉)

李志敏10多年来“死磕”小小的辣椒剪柄机，这不仅让他破解了辣椒产业规模化发展过程中的难题，也让他成为一名发明家、企业家。

各行各业都不乏这样专注于小领域，敢想敢试、勤于行动而取得耀眼成绩的人。他们做的看似都是小领域，却绝对不可小觑。

小领域里蕴藏着大机会。市场上，不仅需要关注规模化发展的大领域，而且需要关注细分市场下的小领域。对于企业家而言，专注是通往成功的基本素质之一。企业家也要专注于自己的事业，心无旁骛做研发，推出硬核产品，就很难被市场抛弃。集中精力把好点子变成好产品，定能在市场中占据优势。

小领域也要下大功夫。有些人认为小领域技术含量低，容易成功，事实并非如此，小领域的企业虽然具备船小好调头、投入小见效快等优势，但并不意味着可以一劳永逸。企业家只有带动企业创新，不断生产出契合市场需求、品质过硬的好产品，才能赢得发展的主动权，并在此过程中确立自己的价值和核心优势。只有足够专业才有机会足够强大。李志敏正是长期专注小领域，根据市场需求不断创新产品，提升产品档次，瞄准目标市场精耕细作，秉承工匠精神打造产品，才在市场上占有一席之地。

天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。把小事做到极致定能成事。一者天道酬勤，二者市场有自己的选择，有识者、有志者专注自己所在的细分领域，苦心孤诣，一定能干成一番事业。

杨开新

专注



## “网红芭乐”唤醒乡村活力

本报记者 薛志伟

在福建省漳州市诏安县金星乡院前村的晓丰农业科技有限公司办公室里，销售人员忙着与客户线上沟通预售果品，技术员也忙着电话指导新品芭乐种植。

芭乐是人们常说的番石榴。“今年是我回乡创业的第六年，我一直在做两件事——种芭乐和卖芭乐。6年里，我们团队除了在田间地头做研究，也得到科研院所、农业专家及政府的大力支持。正是因为有这么多人帮助，才有了现在的‘陈老师芭乐’品牌。”诏安县晓丰农业科技有限公司执行董事陈晓冬说。

陈晓冬如何开始创业之路？2015年，有村民托陈晓冬帮忙销售芭乐，那时候芭乐1斤0.4元，与20年前相比仅涨了0.2元。这样的对比让陈晓冬很受触动。为了改变家乡果农的困境，陈晓冬毅然放弃了年薪10多万元的工作，决定回乡创业。

创业初期，陈晓冬通过朋友圈、论坛发帖等形式售卖芭乐，但由于芭乐品质一般，不仅亏了钱，还存在很多售后问题。有的村民觉得大学生回农村种地很丢人。陈晓冬甚至成为村里人教育孩子的“反面教材”：你们可别像她那样！读那么多书都没用，还不是回来种地！

陈晓冬认为，帮助村民致富，必须有人来做。“要想干点事儿，不受打击是不可能的。要想芭乐卖得好，还得动脑筋，想办法。”

为了解决传统芭乐的品质问题，陈晓冬不仅请来漳州市农业部门的专家，还从广东等地引进芭乐品种，经过反复试验，2017年成功推出独有的“哈根达斯味芭乐”，新品种推出后立刻成为爆款，并以普通芭乐价格的5倍销售了数百万元。2019年，经过五代改良的“陈老师芭乐”种植技术趋于成熟，陈晓冬成立了诏安县晓丰农业科技有限公司。

“土芭乐1斤大概卖0.3元左右，不仅便宜，还经常没人要。跟着陈晓冬种植改良后的芭乐，1斤能卖4元，是原来的10倍。现在我家用1亩多地种植芭乐新品种，大概有30万元的收入。”院前村村民陈丽端说。

尝到种植新品种的甜头后，陈晓冬加大了开发力度，先后开发出西瓜味、奶油味、草莓味等30多个口味的新品种芭乐，吸引了越来越多的消费者，遇到销售高峰，客户需要预订，35天后才能发货。院前村周边果农也纷纷把自家地里传统的土芭乐换成了新品种。

陈晓冬知道，要提高农户收入，除

了保证品质，还要提高产量。这就需要精细化管理上下功夫。2019年，陈晓冬把目光投向了水肥一体化的滴灌设施。“这样不仅省力、省水，还改变了村里祖辈相传的耕作方式。原来是靠天吃饭，现在是科学管理，按需供给。”陈晓冬说。

她算了一笔账：通过科学管理，合作果农的芭乐单株产量在50斤左右，1亩地可以种植90株芭乐，产量可以达到4000多斤。目前，金星乡芭乐新品种的种植面积已经超过1000亩。

为将芭乐新品种推向全国市场，陈晓冬参与筹建了“农村之声电商联盟”，号召全国有兴趣的农户参与新品种芭乐推广，并借助社交平台、网红直播等传播形式塑造“陈老师芭乐”品牌。近年来，陈晓冬团队帮助金星乡周边7个村的合作农户种植新品种芭乐，农户收入也因此增加了5倍。如今，越来越多的农户参与到新品种芭乐项目里。

院前村富了，村里的外地媳妇也愿意回村生活了。从江西嫁到院前村的李美文说：“我在‘陈老师芭乐’负责售后，

与供应商对接，每个月能拿五六千元的工资，还能照顾孩子和老人，比在外面打工强多了。”

返乡创业以来，陈晓冬团队带动3000多名留守妇女就业，还时常组织农户参加电商培训、新型职业农民培训等，培养了越来越多农村电商销售人才。同时，陈晓冬与其他返乡创业者组建起诏安县青年创业协会，还担任福建省人社厅创业导师，助力乡村振兴。在她的带动下，越来越多的青年人成为新型职业农民，在乡村的广阔天地里一展才华，书写属于自己的创业故事。

今年36岁的叶鸿鑫是诏安县返乡创业青年之一，也是诏安县青年创业协会会员。他说：“刚开始创业的时候，我都是摸着石头过河，不知道怎么做，陈晓冬就一点点指导我。”

在这片广阔的天地间，有许多像陈晓冬这样的新型职业农民，他们怀揣梦想，在田间地头挥洒青春汗水，带领村民走上致富路。“我们这代人成长在春风里，我希望自己也能成为一股暖流，温暖乡村振兴路上的乡亲们。”陈晓冬说。

陈晓冬、李向峰夫妇在芭乐示范基地展示新品种——牛奶芭乐。（资料图片）

本版编辑 王琳 向萌 美编 倪梦婷

奋进新征程 建功新时代·我们的新时代