



◆吉林順昆收割機有限公司的工作人員向客戶展示履帶式收割機具備足夠的靈活性，正操作機械進行原地掉頭展示。



◆吉林順昆收割機有限公司董事長王昆。



青年農機人王昆 造收割機馳騁玉米地

斬獲39專利 「一分耕耘億分收穫」

走進吉林順昆收割機有限公司，機器的轟鳴聲與鋼板的切割聲此起彼伏，董事長王昆正在一台巨型農用機械面前敲敲打打。隨著東北地區的氣候轉暖，王昆的工廠變得繁忙起來，訂單量也在不斷攀升。

王昆是吉林省磐石市吉昌鎮當石村人，一位「80後」地道農民，同時也是當地村民口中年少有為的企業家。初中畢業，王昆便步入社會，務過農、打過零工、學過電焊，最後集結一幫朋友，二十歲出頭時，開始了創業之旅，王昆先後創業三次，有賠有賺。順昆收割機有限公司是王昆在2016年創建，如今幹得有聲有色，目前持有專利39項，都是通過自行研發申請，同時對於研發的投入也在逐年增加。旗下「廢鐵」牌系列履帶式收割機年銷售額已高達4.3億元（人民幣，下同）。

◆文：香港文匯報記者 林凱、盧冶 吉林報道
圖：香港文匯報吉林傳真

何為履帶式收割機？

近年來，履帶式收割機以其獨特的優勢倍受市場青睞。其最顯著特點的便是其行走方式與最為普遍的輪式收割機不同，履帶式收割機以履帶作為行走方式，具有對土壤的單位面積壓力小和對土壤的附着性能好等優點。履帶式收割機適應性比較強，不論是乾旱還是鬆軟的土壤，都能夠進行作業收穫。尤其是在降雨較多的年份，履帶式收割機最顯示出重要性，在泥濘的環境中不會出現陷車輪的情況。同時履帶式收割機操作靈活方便，可以原地360度轉彎，遇到比較複雜的地塊，也能夠運行自如。

「家鄉這邊絕大多數耕地種植的都是玉米，『五一』小長假種地，『十一』小長假秋收，年年如此。」王昆表示，自己本身就是農民出身，對節氣十分敏感，對當地耕種規律種植特點了然於胸。

深感務農不易 返鄉創業助力

初中畢業後王昆專門學了電焊，隨後就在當地縣城工作，農忙時節回家務農，農閒時節外出打工。「最開始萌生創業的想法是在一年秋收，我看着在大地裏反復彎腰割稻的父母，心裏實在是不好受。父母年歲上漲，年年秋收都靠着三個人六隻手，秋收過後渾身上下都要酸疼一陣。」王昆向香港文匯報記者表示，自己就是在那時萌發了返鄉創業的念頭。

只有真正地幹幾年農活，才能體會到農民最真實的需求。「自家的困境其實也是現在農村的困境，勞動力外流嚴重，老人無法負擔沉重的體力勞動。結合起自己縣城裏看到的大型收割機，就覺得以後機械化收割一定是趨勢。」王昆表示，有了想法後他和工友一商量，結果一拍即合，就走上了創業道路。

王昆的想法不僅得到父母朋友的理解，同村的村民也在王昆創業初期提供不小的助力。「創業初期資金不夠，一窮二白也沒辦法向銀行貸款，只能去村裏自籌資金。創業初期的啟動資金都是來自村民的支持，這讓我很感動。」王昆笑着打趣道，回想起來應是自己的創業項目撞到了村民的心坎上，也可能是自家的人緣還不錯。

實戰出真章 好友共研發

籌措到資金後，王昆便集結縣城一起從事機械製造的六位好友，開始了收割機的研發。這六人都不專業，但都擁有大量的實戰經驗，「公司的技術團隊一共六個人，沒有高學歷人才。最開始設計都是憑想像，以及多年來的實戰經驗，東拼西湊就把第一台機器造出來了。」王昆表示，當時就是憑着一腔熱血，硬着頭皮把機器造了出來。

綜合在縣城的工作經歷，王昆的小團隊進展神速，僅歷經近一年的光景，第一台簡易的小型收割機便於2016年下線，是一台小型的兩行收割機。第一款收割機，被王昆應用於自家收割耕作，並在過程中不斷改進升級。由於收割效果不錯，2017年王昆便在該基礎上進行改善

量產，赴武漢參加農機展會，在展會期間帶去的100台機器銷售一空。而後，王昆的履帶式收割機銷量逐年火爆，2018年銷售500台；2019年銷售2,200台，同時在兩行收割機的基礎上，又新增了多行收割機。「去年銷售額達到4.3億元，目前在售機型已達到12款，還新增了6驅和8驅的機型。」王昆驕傲地介紹道。

造各式地貌 展機械性能

王昆銷售機械的方式也格外的不同，除了正常的推介外，顧客還能在王昆準備的試驗田中「大展身手」。「客戶來的時候就讓客戶實際操作一下，實際體驗比任何介紹都管用。」王昆表示，很多顧客在試驗田中試過一圈後，直接就下了訂單。

由於南北方存在地質氣候的差異，王昆將自家試驗田中劃分了不少部分，並刻意改造成各式各樣的地貌。「試驗田有着多種形態，有帶坡度的，有泥濘的，對應一些南方地區複雜的土地類型，這樣才能測試出機械在不同情景下的性能。」王昆表示，東北耕地以平原為主，這對於其他地區的客戶沒有說服力，且難以展現機

械的性能。除了讓客戶體驗，試驗田也是完善自家機械，改善缺點的訓練場。每款機型下線後，王昆都會開到自家的耕地裏試驗性能。經過在試驗田中的反覆改良耕作，每款機械產品均能適應多種情境下的工作。

欲拓國際市場 更上一層樓

在玉米主要產區，包括東北三省、山東、內蒙古等地，王昆的機械銷量都是不錯的。但王昆並不滿足於現在的訂單和銷量。

眼下，王昆正着手準備資料，計劃將產品推入國外市場。「目前正在收集非洲的資料，一是想看看是否有進軍當地市場的可能，二是收集當地耕地資料，進一步改善機械，希望對農機性能做些符合當地情況的調整。」王昆表示，去搶佔發達國家的市場還是有一定難度的，經過綜合考慮，還是準備先將目標放到非洲市場。

王昆表示，在農業領域機械化作業是一大趨勢，趁着發展態勢正好，要搶抓國外市場。「外來的和尚好唸經，中國的機械到了外國，肯定是自帶光環。」



◆王昆正在帶領客戶參觀機械製造工廠，向客戶展示機械製造工藝及優勢。

「研發是要一直做下去的」

在國內農用機械市場，輪式機械佔據着絕大多數市場。但由於履帶式農用機械運行穩定，適應多種類型耕地，其銷量逐漸攀升，也使得不少農機廠開始轉型模仿。

「履帶式收割機我們應該是國內第一家，後來市場上就開始出現一些仿造我們的機械，現在國內已知的有10多家類似的機械廠。」吉林順昆收割機有限公司李勝利表示，市面上履帶式機械越來越多，但從銷量來看，自家目前還是穩居第一的。

「從現在的趨勢來看，同類型產品一定越來越多，所以我們只能拚命地往前跑，不斷地研發更新換

代。只要技術升級，在這方面往前走，產品就能賣得挺好。」王昆表示，履帶和傳動軸設計是公司的技術優勢，但不能仗着起步早的紅利便停滯不前，研發是要一直做下去的。

經過幾年的經營，王昆已是周圍村鎮小有名氣的「科學家」，當地很多農用機械都出自王昆的工廠。「只要拖拉機、收割機有問題，那就去找王昆，毛病再多的拖拉機到他那也能給修好。」當地村民向香港文匯報記者表示，王昆手很巧，當地村民都管王昆叫「科學家」，不少機械有問題的都會叫王昆幫忙看看。

加大技術投入 擺脫進口依賴

順昆收割機目前正在着力研發專項收割機，應對一些特別的玉米種植品種的收割作業。

「像吉林產區大部分種植的都是工業玉米，我們所設計的機械也都是應對該部分玉米的收割作業。但是除了工業玉米，吉林當地還有『黏玉米』『甜玉米』以及近幾年新出的『水果玉米』一類用於食用的玉米品種。對於這些玉米的收割作業是需要專項收割機來進行收割的。」王昆表示，市面上的收割機收割效果比較粗獷，不符合這些玉米的收割標準，破產率、含差率都不符合要求。

目前，專項收割機是國內收割機的短板，主要體現在減損方面，無法達到進口

收割機的標準。王昆表示，「去年黑龍江進口過一台黏玉米專項收割機，總共花費465萬元（人民幣，下同）。國產收割機多是通用類型的，在黏玉米減損這方面很難與進口專項收割機相比。」

「專項收割機是近來非常火的一種機制，而且研發專項收割機符合公司產品多元化的發展目標。像是咱們一台收割機最貴的也就是12驅6龍的型號，到了市場終端減去政府補貼，價格也就在40萬元左右。如果在現有的機型上加以改進，把專項機型研發出來，把損失率降下來，那咱們就能擺脫對進口的依賴，同時公司的利潤也能上去。」王昆向香港文匯報記者表示，他和團隊下了不少功夫研究專項收割機，認為這是一個不錯的機會。

頂雪收割保收成 救災優先公益無價

除了正常的收割作業，王昆生產履帶式收割機在搶收救災方面也是一把好手。

2021年秋收的時候，吉林省西部正好趕上下雪，王昆知道後便派了一個車隊前往救災。「當時雙遼市和長嶺縣的玉米都被大雪捂到地裏了，村民們根本收不出來。地裏的農活我從小就幹，我也知道一年的收成對一家人有多重要，我最能體會農民的感受，知道後就派了一個車隊前往救災了，就想着把地裏的糧食趕緊給搶收出來。」王昆回憶道。

「都是老百姓，去救災的時候也沒向老百姓要錢，就讓村民給機械加了幾次油。」去救災的工作

人員回憶道：「大地裏有雪，村裏的輪式機械下到地裏就陷住了，根本走不動，當時只有我們的機械能在地裏正常工作。」

除了雪地搶收，王昆的車隊還在吉林省參加過不少搶收作業。「2020年蛟河發水，把河邊的玉米地都淹了，蛟河市政府就徵集了咱們的車和當地的收割機械一共78台，就一起把江邊的地都給搶收了出來。」王昆表示，「我從小開始幹農活，地裏的農活我樣樣精通，自家本身也就是農民，所以我覺得我能體會到農民的想法，能和大家共情到一起。自家的機械是搶收救災的一把好手，因為有這個能力，所以這些年也做了不少公益。」



◆不少客戶來到王昆的試驗田中，實地考察「廢鐵」牌收割機的實際工作能力。