

技术迭代推动产业体系输出

# 这家寿光农企把温室“种”进40多国

2025年12月29日上午,山东潍坊寿光,山东利森特农业科技有限公司的生产车间外,一车车温室大棚的钢结构骨架正装车启运,即将搭乘中欧班列驶向中亚。从一座县级市起步,这家企业用16年时间,将源自“中国蔬菜之乡”的农业智慧播洒到全球40多个国家,在沙漠、冻土、热带雨林等迥异环境中建起一座座现代化温室,不仅让当地种出新鲜蔬果,更输出了一整套可落地、可持续的中国农业解决方案。



▲企业负责人与非洲多哥工商联主席(中)进行交流洽谈。



▲正在装车的温室大棚“骨架”。

记者 马小杰 王佳潼

## 从菜博会传单到中亚订单 草根企业尝试出海

“寿光这片土地给我们提供了太多资源和智慧。”利森特董事长王守波的第一笔订单,就来自寿光一年一届的蔬菜科技博览会。他回忆道:“我印了两千块钱的传单和名片,在菜博会门外,见人就发,就这样遇到了第一个客户。”那是2009年的寿光菜博会,彼时的王守波还不舍得租下菜博会场馆内的摊位。第一个客户来自山西,在坐一整夜绿皮火车往返山西7趟后,王守波拿下了这笔30万的订单。

从最基础的温室建设起步,逐渐在国内市场站稳脚跟。“到了第二年,模仿者就出现了。”王守波回忆道,“当时仅我们村的一条巷子里,就有7家盖大棚的公司。我就租了厂房,开始生产盖大棚需要用到的钢结构材料。”这是利森特的第一次转型,从施工到加工、施工一体,不断延长的产业链从此萌芽。

2015年,王守波在新闻上看到亚洲基础设施投资银行成立,他敏锐地意识到,“‘一带一路’大有可为”。于是,企业通过阿里巴巴海外站、谷歌等开始尝试拓展海外业务,王守波坦言:“做了将近一年的时间,只有询盘,没有成交。”

直到一位乌兹别克斯坦的客户通过网站找到他,带着图纸来到了厂里。“第一个订单不大,但通过这个订单,我们找到了之前一直没成交的原因。”提起那份图纸,王守波感慨颇深,“当时光看图纸,其实不理解为什么要这么设计,但后来去实地考察之后,就明白了人家是有道理的。中亚比较热,他们采用顶部整体通风,空气循环更好。而中国的通风方式主要在顶部的两侧,顶部空间的空气流动性要弱一些。”

这笔“送上门”的订单,让利森特第一次在海外盖起了温室大棚,也开启了他们“因地制宜”的探索之路。

## 寿光模式因地制宜 “寿光大棚”全球化

温室结构的差异成为利森特出海的第一课,“不能把寿光大棚原原本本地搬到国外去”是王守波从这一课中学到的。他说:“每个国家的温室都有自己的特点,要把咱们寿光模式优势,跟当地的情况结合起来。”

随着业务版图的不断拓展,“因地制

宜”这一理念不断被验证。2017年,利森特接到了来自几内亚的订单,王守波说:“几内亚高温、雨水频繁,需要温室大棚能做到降温、避雨、遮阳。当时我们带上了各种自动化、电气化设备,结果当地用电成本太高,用不了。”

怎么能在不用电的情况下,实现降温、避雨、遮阳呢?“灵感来自于寿光的日光温室。为了更好地降温,把传统日光温室的单面遮阳改为双面遮阳,几内亚不需要加温,就把后墙去掉,增加土地利用率,通风也更好。此外,还增加了通风面积,从常见的1米高改为了3米高。”这种结构的温室被称作“双斜面温室”,有了基础结构,还要考虑使用中的便利程度,“要把电动改成手动,还得尽可能节省人力,我们就在两个斜面上分别架了绳子,在传动系统上设计了多组齿轮、滑轮。”王守波说。

“双斜面温室”方案成功落地,客户成了“回头客”,项目也逐渐扩展至一千多亩。

在王守波看来,根扎得足够深,才能走得足够远。早在出海之前,利森特就已在山东、山西、宁夏、新疆、内蒙古、贵州、青海等地承建温室大棚项目,他说:“中国疆域辽阔,农业发展迅速,在国外遇到的难题,在中国几乎都能找到相对应的经验和智慧。”

## 从建棚到建链 由产品出口到体系输出

王守波回忆道,刚出海的时候,海外对于荷兰、土耳其等西方农业强国的认可度更高,“但是我觉得中国的技术还是领先于他们的。而且我们通过回访客户发现,在作物产量和种植管理方式上面,他们跟我们是存在差距的。”

在乌兹别克斯坦,寿光“落蔓技术”让作物增产50%;在沙特新未来城,利森特温室提供了90%的有机蔬菜;在越南,利森特避雨棚里的火龙果裂果率下降了70%……随着项目的不断落地,中国农企在海外的口碑越来越好。

“海外客户非常喜欢我们去做技术交流。”王守波说,“我们带出去不仅仅是一个大棚,而是涵盖从园区选址、温室设计、整体建设,到种苗培育、农资供应、园区管理及种植技术指导、蔬菜销售渠道搭建的现代农业产业体系。”

2022年,利森特自建的2万平米标准化车间投产;2023年,研发植物工厂智能化系统设备;2024年,建成750亩利森特数字化农业科创园区……如今,利森特的温室大棚产业链早已从加工、施工延伸到了涵盖农业园区规划、温室园区建设、温室国际业

务、温室材料生产、种植设施设备生产,这家扎根于寿光的企业用在全球40多个国家的270多个项目交出了一份“农业出海”的答卷。

2025年夏天,企业与白俄罗斯签订了一份三年期订单,三年内合作建设100公顷现代化温室,王守波表示,这份订单与以往的都不同,“这次我们直接参与投资,不仅仅是温室大棚,还有农业综合体。”

在“一带一路”倡议的推动下,潍坊农

业技术正以更灵活、更接地气的方式走向世界。如今,寿光已有30余家企业及合作社在海外开展业务,与40多个国家和地区建成超300个种植园区,年交易额近30亿元。而利森特的故事,正是中国农业从“引进来”到“走出去”,从产品输出到体系输出的生动缩影——它带出去的不只是大棚,更是扎根土地、因时制宜,系统赋能的中国智慧,这份来自寿光的绿意正在全球的农田里生根发芽。

瑞声达 GN

# 助听器

“关注家人听力 佳节乐享天伦”  
优惠活动

从业二十年助听器验配师  
面对面服务  
部分机型可享“特惠价”



配助听器 享 30%-60% 优惠!

10日(周六)预约: 88551833 / 157 5311 3352

济南市解放路中心医院斜对面民生银行西邻助听器

11日(周日)预约: 88154530 / 151 5317 3150

济南市解放路公交公司对面瑞声达助听器(红色门头)

章丘验配中心: 131 5302 2037 商河验配中心: 150 5315 0352  
日照 25 年老店: 130 2158 1553 德州 10 年老店: 155 0534 8097  
泰安 20 年老店: 186 0538 1295 滨州 10 年老店: 156 0543 1422

产品名称:耳背式助听器|产品注册号:国械注准20212190252|生产企业名称:瑞声达听力技术(中国)有限公司|生产地址:厦门市火炬高技术产业开发区创新路15号|\*禁忌内容或注意事项详见说明书|\*请仔细阅读产品说明书或在医务人员/验配师的指导下使用  
国械广审(文)第261205-07538号