

何杨阳：创新赋能，在“突破”中探索农业的更多可能



□记者 贾佳

2018年，准备回松江新浜乡村时，“90后”何杨阳与周围的同学并没有太多不同，从云南师范大学本科毕业，在一家科技公司工作过两年。可回乡之后，他的人生像是走上了一条航道，被引着，也被自己推着，在无人机与农业交叉的圈子里，成了一名不大不小的“带头人”。

3年多来，这位在同村家庭农场主眼里“还很年轻”的带头人，做了几件并不多见的尝试：在合作社成立了无人机飞手植保队，累计为周边农田提供无人机植保服务4万余亩次；与新浜成校合作，开展无人机植保培训，培训出了40多名无人机“飞手”，“飞手”服务为农民开拓了新的增收渠道；为全镇提供机械化插秧服务，对杂草稻防控收效明显；合作社把“松江大米”种子送上了太空作“航天育种”，与松江水稻研究所合作进行返地培育；带着“土是宝”品牌米亮相第二届中国国际进口博览会。去年，合作社还与中国农业科学院、自然资源部、中国移动等相关部门一同针对农业技术、农业装备以及农业管理等领域开展数

【返乡档案】何杨阳，2018年6月返乡。上海土是宝农民专业合作社理事长，松江区青联常委。该合作社联合上海中航欣盛航空技术有限公司在新浜成立华东地区首个无人机农业应用场景实训基地，经国家航天部门将“松江大米”种子送入太空，与松江水稻研究所合作进行返地培育；与新浜成校共同成立“蓝色新浜”学习点，开展无人机“植保飞手”农民培训；“土是宝”品牌大米参加第二届中国国际进口博览会。

字化建设探索。

很明确，这位“90后”带头人是带着创新来的。2018年6月，何杨阳回乡。在新浜镇林建村，他组织成立上海土是宝农业专业合作社时，一座无人机应用实训基地也同步在这里落地。那时，无人机在农业上的应用正在起步阶段，何杨阳有这样的初衷：借助无人机优势，让田间植保、施肥变得精准、高效、省力，以科技种出生态绿色水稻来，就能有效减少农业种植药、肥过量导致的面源污染了。

2018年，是转折年，也是起步年。准确地说，是他探索如何把这些“设想”变成现实的开始。因为家族和毕业后工作经历的缘故，此前，何杨阳对“无人机”的关注比较多；可虽从小在农村长大，但对怎么种田却真没什么概念。看准了“科技农业”方向的何杨阳，得从“水稻是怎么长出来”的学起。

合作社自营种植有570亩水稻田。对何杨阳来说，好好学种田，不是为了按部就班把水稻种好，而是为了突破。从哪里突破？“精准度。”何杨阳说。

比方，一台植保无人机如今每

小时作业面积可达80亩左右，是人工作业效率的40倍，喷洒效果也比传统好得多。因为成本划算，越来越多家庭农场主看到了应用潜力，前来“购买”服务。可是，无人机参与种田，不是一件只会操作机器就行。事。“像药与水、肥与水的配比，这个精准度关系到产量，关系到成本节约程度，也关系到水稻的健康程度。”何杨阳说，近两年，他的田块一直以做实验的思路来种。用不同方式有机肥作土壤改良，再与无人机的喷洒次数和“药肥比”相匹配，一季稻种下来，对产出情况做测算，“目的是希望得到一个更优数据，从而形成更精准的服务标准。”

再比方，无人机不仅可以进行农技植保，还可以实现对农业规划、农情资源的梳理和巡查。通过数据获取，可以准确记录水稻生长过程。而这些实时监控，为种稻做更多分析研判，提供了第一手数字化材料。

要掌握最新情况，摸索不同的标准和方案，何杨阳得埋头在田里干。“当无人机比农民还‘懂’农业的时候，农民就不必再那么辛苦了，但种出的大米一定好。”何杨阳设想如



【创业感悟】“绿色科技赋能农业发展。”

此。

可无人机对他来说，又更像是个载体，承载着他对未来农业的理解和规划。“一方面，我们需要不断尝试和改良，让设施技术与农业技术不断融合，从经验中提炼出更科学的标准；另一方面，土壤和稻种是种好大米的关键。”近两年，何杨阳的试验田尝试与中国中医农业产业联盟合作，采用中医理念改良土壤的办法调节种植区微生态环境，引入中草药制剂进入稻谷浸种、播种

的过程。他的大米品牌“土是宝”，也以生态种植的理念亮相了“进博会”。

把稻种送入太空，又是另一种尝试。去年6月，1000粒的“松江大米”种子送入太空，经过3天“航天游”回来，有可能发生怎么样的变异？何杨阳交给松江水稻研究所的种子，目前，已在南繁基地育出了第一茬。“初步预判，会带来更高的产量。”一个接一个“试验”，让他对未来农业所带来的可能性满怀期待。

盛成：创业热情不灭，发展野心勃勃



□记者 曹佳慧

正值草莓上市季节，走进位于金山区亭林镇的成英果蔬种植专业合作社，远远就能闻到草莓的香甜气息。负责人盛成和工人们一起，将成熟的草莓摘下再进行分装打包。

这是他返乡创业的第九个年头，基地从最初的5亩发展至今今天的87亩。一路“升级打怪”，经历了亏损、欠债、卖不掉，他的坚持不懈终于换来今天不俗的成绩。种植到销售的各个环节他早已驾轻就熟，不过，他仍在创业的路上“乘风破浪”。

满满一盆鲜红欲滴的草莓，盛成仔细挑选、小心拿起。“明天是元宵节，基地里的草莓都要拿到市区的销售点去卖。”盛成告诉记者，五年前，他就在八万人体育场世纪联华超市门口租下一个销售柜台。每年草莓季，他每天都带着新鲜采摘的草莓来到柜台销售。五年来，他

【返乡档案】盛成，亭林镇亭北村人，金山本土的“85后”新型职业农民。2009年从松江农校毕业，2011年创立成英果蔬种植专业合作社。如今已是小有名气的一方种植能手、销售大户。现在合作社总面积是87亩，主要种植草莓、亭林雪瓜、金山小皇冠西瓜。

的“鑫品美”草莓品质优良，“圈粉”无数，为他积累了一批忠实客户，他的销售点也扩大至普陀区中环百联店。

今年盛成不能像往年一样每天往返于金山和市区，只能在周末和节假日按时“报到”。去年底，金山区农业技术推广中心、区农业科技教育信息中心、区农联会联合24家草莓种植合作社，组建了“金山鑫品美草莓产业联盟”，拓宽销售渠道，带领农户统一发展。“85后”盛成作为联盟中最年轻的成员，不仅联系开发了“鑫品美商城”小程序，还承担起了销售拓展和维护工作。每天下午3点，他要做一项特殊的新任务，那就是操作线上商城订单的分发、流转和记账等，将草莓线上销售的订单共享给“金山鑫品美草莓产业联盟”的种植户……

去年是很多农业人的至暗时刻，原本成熟稳定的销售渠道被疫情阻断。一批传统农户不得不向线上销售转型。也是在这样的契机

下，催生了联盟的成立，并将销售重心转向网络。联盟成立以来，小程序商城已累计有几千单的销售成绩。盛成变得更加忙碌，每天来自联盟的线上订单就有七八十单，采摘草莓、挑选草莓、打包草莓就成了他每天必不可少的任务。“我们的草莓被圈内认可，线上订单的增加，也让我们更有信心。”

盛成是土生土长的金山人，2009年农校毕业后就报名参加了“三支一扶”服务工作，不久就被安排到吕巷圣泉葡萄种植专业合作社，边学习边工作，慢慢积累了农业种植知识，也逐渐明确了自己的“做农业”的决心。2011年下半年，他在家乡亭林镇流转了5亩地，开始了自己的创业之旅。

“前三年一直在亏本，几乎每年都要解决一个问题，外债也欠了几十万。”回想起创业初期的艰难，盛成无奈地笑道，“刚开始很苦很难，但想着总会解决，还有机会。”

产量低、死苗、病虫害、没有销



【创业感悟】“经历了时间和失败，两者不能缺一，才能成为最强王者。”

路……困难重重，就静下心来一个个解决。凭着一股韧劲和拼劲，他总结经验教训，重点从种植的各个小细节着手，把技术研究的更加透彻，销售上明确转型零售的目标，“第三年，我终于咸鱼翻身，旧账还清，开始盈利，日子才开始好过起来。”

如今，盛成在圈内已是小有名气。从种植到销售，合作社里里外外的大小事务，他都亲力亲为。原先学习过电脑设计的他，连合作社所有农产品的宣传广告制作全都自

己搞定。

能干、肯拼，他仍在不断进行自我提升。这两年他通过了种植业中级农艺师的职称认定，拿到了收割机、拖拉机驾照，并自己购置拖拉机。经过几年的摸索，他在农机操作方面也是驾轻就熟，今年又报名了学习操控无人机。

创新创业的道路没有尽头。盛成相信，“经历了时间和失败，两者不能缺一，才能成为最强王者。”创业至今，伴随着不曾熄灭的热情，他对农业的“野心”也在肆意生长。