

新职人 新梦想③

他是舟山用植保无人机的第一人

# “85后”新农人带动农民驾驶无人机种地

□记者 姚舜妤 文/摄



手持遥控器操纵一台大疆无人机飞掠稻田，“85后”新农人夏飞舟并非为了航拍乡野大片，而是在给作物施药。

作为舟山为数不多的年轻农人，夏飞舟也带着年轻人的特质——勇于尝试。7年前，他花了6万多元购入了一台植保无人机，这在当时的舟山还是“第一口螃蟹”。

近两年，夏飞舟不但引入了多台新型农机照顾自家的近30公顷地，还开始为周边其他农户提供农机服务，线上接单、驾驶无人机完成任务成了农机服务新模式。

记者手记

## 飞舟的新梦想

已经成了舟山的种粮大户，夏飞舟的目标不止于此，他希望有朝一日能将舟山的水稻推广出去，“每年我们都会引进杂交稻的新品种，但我的目标不是单纯提高水稻产量然后出售给国家粮库，而是能走出一条舟山水稻的精品路线。”

夏飞舟现在的售米渠道主要依靠自己的私域流量，即在微信朋友圈、抖音上吆喝售卖，顾客群大多是亲友熟人。他也曾尝试过将自家大米销往外地，但苦于运费高昂，折算下来盈利颇微，他希望能把舟山稻的质量提上去，未来能有一个渠道将舟山米卖往全国各地，让舟山的稻农真正走上致富之路。

至于无人机飞防服务，夏飞舟希望这一新工种能有更明确的行业规范，“目前舟山有资质做无人机飞防服务的只有我一家，其他农户要么自己做，要么私下请人帮忙。行业规范化不足，就会导致飞防服务的效果参差不齐。”

夏飞舟说，自己给人做飞防总会让无人机飞得慢一些，这样给药量更足，防治效果也就更好，但做一次飞防的价格也会相应提升，“有的人价格低，但他的无人机飞得快，撒药的效果不好。现在舟山拥有植保无人机的人越来越多，应该对给药量、药液浓度等方面作出规范，保障农民的权益。”

## 体谅父母辛劳 “85后”投身稻田

夏飞舟最早学的是航海相关专业，从浙海职院毕业后，跑了两年船。“我父母是种地的，父亲以前也给人家搞农机服务，帮忙耕耕地、割割稻。老人上了年纪忙不过来，我就回来给他们帮忙。”辞去船上的工作，夏飞舟就开始种地，扎根在老家岑港烟墩。

作为半路出家的新农人，夏飞舟起初跟着父母学技术，手上干着传统的活，心里却时常冒出新念头，“老人的种地方式和思想比较传统，地种不过来就请小工，用的机器也是传统的拖拉机和收割机，一天最多能收割十几亩地。我就想，要是能用上更先进的农机，比如用无人机撒药，那效率一定能大大提升。”

当时，舟山并没有农民用上植保无人机，机器价格昂贵，加上看不到实际效果，夏飞舟心里还是有些顾虑，但发生在7年前的一件事让他坚定了购入无人机的决心。

那是一个炎热的夏日，夏飞舟的父亲在田间给作物施药，“当时他是拉管打药，比背桶喷洒效率高一些，但人还是会和农药有直接接触。夏天天热，穿防护雨衣容易中暑，他就只戴了个口罩。等我发现的时候，他已经中毒倒在田里了。”因农药中毒，夏飞舟的父亲入院医治了好多天，陪护父亲的同时，夏飞舟再一次打起了购入无人机的主意。

## 敢想敢试 成为舟山用植保无人机的第一人

夏飞舟家里有四百多亩地，种水稻、小麦和油菜。夏飞舟告诉记者，自己主要选种粮食作物是因为这类作物易于规模化管理，特别适合用新型农机。“别看舟山田地少，几百亩靠人工还真忙不过来。”

学过轮机修理，夏飞舟对机械一直很感兴趣，对于新型农机的接受度也比身边的其他农民高不少。“我有个同学在老家金华做农用无人机生意，还给别人提供农机服务，我有意购买，又不知道机器效果如何，就跟他们一起去别的城市做农机服务。”感觉无人机施药的效果不错，夏飞舟决定迈出第一步，“买了无人机，怎么飞可以自己摸索，最要紧的是要学会修。我就跟着卖家学了一个星期，把机器拆开再装回去，摸索得差不多了就带机器回了舟山。”

植保无人机大大提升了夏飞舟施药作业的效率，原本十几天的活，如今一天就能干完，“一个

人操控无人机，再找一个人打下手，慢慢飞，一天飞个200亩不成问题。不仅效率提高了，打药的过程也非常省力，先前，人要整天泡在田里，现在，人能坐在遮阳伞下远程打药。”

听说烟墩有人买了一台植保无人机，附近的农户也对这种新型农机产生了兴趣，“很多人来问我，看我展示撒药的过程。刚开始能接受的人不多，有的农户看了还会‘唱衰’，说你这机子太贵，药撒得不多。但我始终相信新型农机能改变现代农业的生态。”

用行动证明理念，夏飞舟不断往自家仓库里添置不同的新型农机。“这套机器是杂交水稻的育秧流水线，覆土、喷水、播种是全自动的，在舟山我也是第一个买的人。”站在农机仓库里，夏飞舟给记者介绍起了自己搜罗来的“新玩意”，“以前的设备损耗率很高，一亩地至少得用个五六斤种子，损耗率在50%左右。一斤种子50元，一亩地就要浪费150元，成本很高。但用了这套机器，一亩地的种子用量我可以控制在两斤半。并且原先一亩地得配五六人同时播种，现在最多三个人就能完成。你再看看，这台拖拉机有自动导航功能，种小麦、油菜开沟，我不用手拿方向盘它也能自动定位，沟开得又直又准。”

## 线上接单做“飞防” 新农人的新生意

夏飞舟的尝试也逐渐带动了周边的农户，不断有人上门向他咨询新型农机相关事宜，政府相关部门也开始持续关注他运用新农机的耕种效果。

“有个马岙的水稻种植户叫张友权，上了年纪打理田地费力，农忙季节又难找小工。他从有关部门那儿打听到我买的植保无人机效果不错，就找上门来请教。我经常指导他，有空的时候也会把机器带过去帮他服务一下，去年他自己也购入了一台无人机。”夏飞舟说。

从2022年下半年起，在夏飞舟的带动下，舟山购入植保无人机的农户越来越多，“2022年有五六家用上了植保无人机，去年上半年，这个数字直接蹿到了二三十台，现在除了年纪很大，实在接受不了新事物的老农民，舟山绝大部分水稻种植大户都有无人机。”

作为舟山植保无人机运用推广的“领头羊”，近几年，夏飞舟还做起了无人机飞防服务（飞防是通过通用飞机喷洒农药的一种大面积、短时期压低虫口密度的有效方法），带着无人机上门帮人施药，有时还去给宁波、安徽等地的农户服务。

“去年政府给了我补贴，免费为农户提供农机飞防服务。有需求的农户可以直接在浙里办平台的浙农优品板块选择统防统治项目，线上下单叫我去做飞防。不会用手机的老农民也能通过纸质合同下单叫我去上门。”既顾好了自家的田地，还找到了新的生意经，夏飞舟说，现在自己的从农之路相当有盼头。

