

探访新工种②

智慧农业时代的“新农人”

本报记者 叶晓楠



今年11月举办的2020年全国行业职业技能竞赛——第三届全国农业行业职业技能大赛之农作物植保员决赛现场。

顾 媛摄

随着现代农业不断发展，各行各业不断助力“三农”发展，“互联网+”、人工智能、电子商务等新技术发挥支持作用，农村涌现出了越来越多区别于传统农民的新行当，农村人的生活正逐渐发生变化。

近日，本报记者采访了4位智慧农业时代的“新农人”，他们有的当上农业经理人，有的操控无人机做植保，有的探索用现代技术科学管理茶园，有的当上直播销售员帮乡亲们带货。虽然职业各不相同，却都是为农业生产服务。他们在帮助提高农业生产水平的同时，也迎来了自己在这类新职业新工种领域内成长壮大的新机遇。

农业经理人向辉： 种田当上“农业CEO”

在山区长大的土家族妹子向辉是2020年全国脱贫攻坚奖创新奖的获得者，她从事一个新职业——农业经理人，她是湖北省恩施土家族苗族自治州来凤县果蔬专业合作社理事长。

2010年春节，向辉回乡探亲，在县城逛超市时了解到，超市销售的水果都是从外地订购的。“如果在村里发展水果种植，前景肯定不错。”向辉打定主意。于是，她租地，从浙江引种葡萄品种，大获成功。

2011年，向辉成立来凤县果蔬专业合作社，带领村民一起发展水果种植。但是干着干着，2015年，向辉遭遇重大挫折，十几年挣的钱几乎全赔了进去。

正在迷茫时，湖北省农业厅在全国农业经理人职业资格试点单位——武汉市东西湖区农业广播电视学校，试点性地举办了一期国家级农业经理人培训班。参加培训后，向辉提高了经营管理能力，拓展了产业发展思维，更新了农业发展理念，成为一名农业经理人。为打通市场，她成立农园（恩施）农业发展有限公司，走标准化、品牌化农业发展道路，不到两年实现扭亏为盈。

经过几年发展，向辉创办的合作社种植葡萄、草莓、火龙果、李子、茶叶等1000多亩，带动了周边农民致富增收。

农业经理人有很多别称，比如“农业经纪人”“农业CEO”等，那么到底什么是农业职业经理人？

根据人社部发布的《农业经理人就业景气现状分析报告》，农业职业经理人在农民专业合作社等农业经济合作组织中，从事农业生产组织、设备作业、技术支持、产品加工与销售等管理服务的人员。

或许有人会说，农业经理人只不过名称有些新潮，都还是指那些“爱农业、懂技术、善经营”的农业技术人才。其实不然，农业经理人不仅是称呼不同，更重要的是他们是能够引导新型农业健康经营、高效发展的善经营、会管理、懂市场的复合型技能人才。

在向辉成立的合作社，种植、加工、销售、休闲观光是一体的，农民可以在基地里学种植、在工厂学加工、在市场营销、在平台学电商，实现学得好、用得上、能致富的目标。

前些年，农民邱中明尝试种植月季花，但由于不掌握技术，没有销售渠道，并没有多少收入。2018年，邱中明报名参加向辉举办的农业经理人培训班。授课老师针对他的实际情

况，从种植技术和经营模式上分别指导，建议他把月季花加工成精油、纯露，同时发展休闲观光农业。现在，他的花场有花看、农场有蜜采，游客来了有精油当伴手礼，一年盈利10多万元。

农业经理人要能聚合发展，把农户链接到大市场。

“山区缺的不是产品，而是商品，缺的是把农户连接到大市场的通道。为了让产品有个好市场好价格，公司成立了电商销售部门，线上全覆盖。”向辉说。

2020年上半年，向辉的公司仅在832销售平台出售藤茶、蜂蜜、茶油等农产品就达1500万元。

向辉这样的农业经理人还有很多。《农业经理人就业景气现状分析报告》显示，当前农业经理人从业人数预估超过286万人，遍布在全国各地的乡镇和村组。

华中师范大学测量与评价研究中心研究员、国家职业大典修订专家委员会专家彭瑜对本报记者分析说，随着中国传统农业向现代农业的转变，走向产业化、规模化、现代化的农业生产，促成了生产经营管理活动的专业化，造就了农业经理人这个群体的出现。

彭瑜认为，作为新职业，农业经理人的确立对建立培养高素质农民制度具有很强的示范效应。一方面，农业经理人以农民专业合作社、规模适度家庭农场等农业经济合作组织为服务对象，以薪酬和分红为收入来源，具有明确的社会分工与职业活动领域，是高素质农民的领军人物；另一方面，在中国农业现代化进程中，现阶段农业经理人有可能按行业或管理服务专业化的路径细化职业分工，成为农业生产领域中难以替代的职业群体。

无人机植保员袁宁： 玩得了高科技也下得了地

装药、起飞、喷洒，在飞手的遥控指挥下，植保无人机的螺旋桨高速旋转，“嗡嗡”地飞向稻田上方，时而低空穿梭，时而空中悬停，所经之处洒落一层薄薄的药雾……

这样的场景，对于“90后”小伙袁宁来说是非常熟悉的，因为他的工作就是在田间地头，通过无人机为农作物精准喷洒农药。

袁宁是湖北省宜昌市农管家植保专业合作社的一名无人机植保员，他的职业是无人机驾驶员，也是农作物植保员。

袁宁出身农家，从小就看着父母在地里辛勤耕作，每到要给庄稼打药的时候，父母顶着烈日，背着几十斤的喷雾器，在地里艰难地行走。那样的艰辛，在袁宁幼小的心灵中留下了

深刻印象。现在，长大了的袁宁，能通过无人机技术和植保技术的融合，为传统农业插上“翅膀”。

在袁宁看来，相比传统农耕模式，他们这些飞手，只需一架无人机空中作业，从播种到施肥，再到打药，植保都能完成，一系列农业操作有了更高的科技含量。

不过，要想当一名无人机植保员并不简单。

首先要懂得农业知识，其次还得熟练掌握无人机技术，并把二者结合起来。“不同作物在不同生长阶段，对飞防的要求不同，无人机的高度、飞行速度还有农药的选择和配比，哪个环节出了错，最终的防治效果都会打折扣。”

因为专业技术娴熟，在今年11月举行的2020年全国农作物植保员大赛上，袁宁获得由农业农村部颁发的“全国农业技术能手”称号。

刚开始当无人机植保员时，很多农户不认可这个新鲜事物，袁宁也带着无人机在各个乡镇做示范试验，效果出来了，订单才越来越多。

袁宁认为，相比传统植保，无人机植保的好处很多，比如传统种植中，一家一户“打药难”“乱打药”等问题时有发生，通过专业化统防统治，可以科学选药、精准施药、安全用药，促进农药减施增效和利用率提高。

在湖北宣城，李大爷和他的侄子一起承包了300多亩地，每年到给庄稼打药的时候，他都为请不到人工而发愁，因为施药最佳期就有很短的几天。

“我们以前下乡宣传时贴过传单，李大爷就给我们打了电话。我们用无人机完成植保，李大爷跟在一边给我们指他的地块就行，不用动手。300多亩地一天就作业完了，省时省力，还安全。李大爷高兴地说，价格

比人工还便宜，又不耽误庄稼，而且打得均匀，真是太好了。”袁宁说。

近年来，在农业科技与现代化发展的浪潮中，植保无人机获得快速推广应用，像袁宁这样的专业植保飞手也越来越多了。正是因为他们加入，更多农户的双手得到了解放，而高效的空中植保也让田间的农作物茁壮成长。

茶园管理员郑为铨： 用生态链的眼光管好茶园

“茶园秋冬季管理很关键，将直接影响到来年茶叶产量，该季管理主要是修剪、施肥，要使用有机肥。”在福建福鼎，福建依农白茶有限公司董事长郑为铨是最早拿到茶园管理员证书的种茶人。在他看来，一个合格的茶园管理员不仅要会种茶，更要学会以草治虫、以虫克虫、花海隔离。

种茶就种茶，为什么还要当个茶园管理员？这样的管理员，跟普通茶农又有什么区别呢？

这要从郑为铨和父亲的一场争执说起。那是在2016年，郑为铨的茶园遭遇了毁灭性打击：一场严重的病虫害，几乎在一夜之间要毁掉整个茶园。怎么办？郑为铨与父亲意见不一致。

在保住眼前收成与坚守做生态茶园的初衷间徘徊之际，他参加了由中华全国供销合作总社杭州茶叶研究院、国家茶叶质量监督检验中心举办的“初级茶园管理师”暨“新型茶农”培训班，让他大开眼界，使他的观念发生了重大改变，并坚定了做生态茶园的信念。于是，他踏上了生态化种植的路程。

从那以后，郑为铨按照所学的知识，不断钻研和实践科学治虫护园技

术。第二年，科学治理成效逐渐显现，茶园开始抽新芽，慢慢出现生机，父亲也恢复了信心重新回来打理茶园。

几年来，郑为铨的体会是，茶园管理员是一个持之以恒把技术运用到现实种植管理中的重要践行者。茶园管理员首先要懂得茶园与自然是一体的，树立做生态茶园的意识，在这个基础上，要了解茶树品种与品质、茶园开垦与种植、水土保持及生态修复技术、茶园灌溉与灌溉设施、茶园引种遮荫树及植物多样化在害虫防治上的应用等知识。也就是说，茶园管理员要学会对茶园生态链进行科学管理。

“比如出现了杂草，茶园管理员就不能急着去除草，而要研究看看是什么草、能不能以草治草，综合判断后才提出治理方案；再比如说土壤施肥，应采用什么样的微生物肥，还有茶园的朝向与开沟朝向的选择，风林带与遮荫树的作用及选择等，都有很多的科学道理在里面。”

“现在，福鼎也有很多茶园管理员了，我们经常一起分享茶园管理的知识，研究如何采用农业防治、物理防治和生物防治等技术对茶园进行科学管护。”郑为铨说。

如今，郑为铨公司的茶园占地2000多亩，茶园沿着山坡起伏，每到采茶时节，到处都是背着背篓的采茶人，他们步履轻盈，动作娴熟，不停地采摘嫩叶，构成一幅流动的画卷。

中华全国供销合作总社杭州茶叶研究院副院长、国家茶叶质量监督检验中心主任郑国建告诉本报记者，茶园生态化对中国茶产业发展具有重要意义，无论是“从茶园到茶杯”还是“从茶杯到茶园”，在茶产业链和追溯体系中，茶园管理始终是重要一环，是茶产业的基础。我们希望通过茶园管理员这一工种的职业化，让更多人认识到茶园管理的重要性，从而将科学、先进的茶园管理方式与技术传播出去，实现减少农药和化肥使用量、改善生态环境、提升茶叶产品质量安全水平的目的，让广大茶农、茶叶企业和消费者受益，进而促进整个茶产业的健康可持续发展。

直播销售员甘有琴：
做起直播的农民“网红”

“大家好，我是‘巧妇9妹’，欢迎老铁们在直播间下单啊。”当下，正值广西水果销售旺季，每天，甘有琴都要以“巧妇9妹”的网名，做上一两场直播带货。

靠着在直播间销售农产品，甘有琴这位广西灵山县三海镇苏屋塘村的普通妇女，不仅当上拥有1000万粉丝的网红，还帮家乡销售农产品，她

的最高纪录是在一夜之间卖空了15万斤的滞销芒果。在今年10月她还受邀走进国新办的发布会，参加以“脱贫攻坚路上的巾帼力量”为主题的中外记者见面会。

39岁的甘有琴，就是这样一个人，她拿了锄头、玩得了直播的农民“网红”。

甘有琴清楚地记得2017年5月19日，正是这天，她给学习视频专业的侄子当模特，拍摄了第一条视频，内容是展示制作肉蛋挞。因为是第一次面对镜头，当时甘有琴很紧张。“只要相机一对我，我就不会说话了。5分多钟的视频，拍了整整一下午，还讲得磕磕巴巴。”甘有琴没想到的是，这条视频很受网友欢迎，没几天时间就有20多万人观看，“比我们一个镇的人还要多。”

慢慢地，甘有琴对短视频有了兴趣，家乡的特色美食、田间地头的农活、自创的料理……这些农村生活的日常，用“巧妇9妹”的网名上传到平台后，吸引了网友的目光。再后来，甘有琴开始尝试通过电商销售农产品。

起初，村民们对于甘有琴拍视频的行为是很排斥的，他们觉得一个农村妇女整天拿着手机拍这拍那的，很不能理解。这样的态度真正有了转变，是在甘有琴做了电商以后。

“以前我们都是用传统的方式去种植和销售，白天摘果，晚上拉到批发市场销售，既辛苦还收益少。现在通过互联网就可以让农产品走出大山，销往全国。”甘有琴说。

2017年10月，甘有琴的网店开始预售当季水果，原本她想着能卖出一两万斤就很高心了，没想到预售挂出去一个星期，订单一路飙升到近10万斤，“完全超出了我的想象，后来，我就跟村民们商量，把他们的水果一起卖了出去。”

甘有琴说，现在，白天摘果，下午就可以把这些水果打包发到全国各地。不仅她自己种的水果不愁卖，村里的水果也都有了销路。看到这样的变化，很多年轻人选择回到家乡承包果园，因为比他们在外面打工的收入高很多。

正是靠着这些网络“带货力”，2020年“巧妇9妹”通过电商帮助家乡销售农副产品800多万斤，产值3000多万元。

随着平台粉丝购买农产品的需求越来越大，周边村民的电商销售越来越迫切，甘有琴还依托灵山县天御电子商务有限公司，以“公司+网红+合作社+基地+农户”的带动模式，培育发展“巧妇9妹”加盟农产品基地280多个，其中2000多家农户共1.5万余亩果园成为“巧妇9妹”合作致富果园。这些农产品生产基地，由于加入了电商供货行列，成为不愁销不愁卖的致富摇篮。



12月10日，广西灵山县三海镇苏屋塘村的直播销售员甘有琴（右）在直播销售金橘。



11月1日，山西省临猗县东逸村果品分拣包装区内，农民正在包装分拣好的出口苹果。



陕西省商洛市丹凤县寺坪镇寺坪村村民李萌在网上介绍自己家养的芦花鸡。

新华社记者 刘 潇摄