

## 青春上善研活法

## 神气！00后小伙子用无人机种地

豹变

□ 龚梦婷  
中青报·中青网记者 雷宇

春耕时节，在武汉市黄陂区的永旺智慧农场里，00后农机手陶哲仅用10分钟就完成了20亩田的播种任务。

只见他站在无人机旁，目光专注地盯着屏幕，手指在屏幕上灵活滑动，调整各项参数。随着轻点启动按钮，无人机发出轻微的嗡鸣声，稳稳腾空而起，向着田间飞去。无人机在空中翱翔，按照预设路线，精准地将种子撒向田间。

“这台大疆T70农用无人机，每次起飞可以播下100多斤种子。”1000多个日夜的淬炼，让人眼花缭乱的智慧农机被陶哲一一驯服，而脚下的土地也在无声记录着他的“拔节生长”，从青涩的“新农人”到驾驭未来农业的“破晓者”。

带着敬畏，一身泥巴站田间

2018年，来自武汉郊区的陶哲考入武汉一所高职院校，选择了当时热门的电子商务专业。2021年6月毕业后，一次偶然的机会，他看到武汉永旺智慧农场在网上招聘“智能农机操作师”。从小对机械操作充满兴趣的陶哲，抱着试一试的心态拨通了招聘电话，而后成功入职，成为农场里最年轻的农人。

那时，农场正在筹备打造第一代的智慧农场。“00后”大学生“有文化”的标签让陶哲成为农场里的“饽饽”，大人们都盯着这个初出茅庐的年轻人，看他能否为农业转型注入一股新力量。

与此同时，周围也传出了些质疑声：“年轻人能待得住吗？”“不过是三分钟热度吧”……

“读了十几年书又回去种地？”陶哲的父母得知他要回乡从事农业，更是难以接受。

但陶哲没有退缩，在田野里感受学无止境的乐趣。

初入农场，陶哲信心满满地坐上了第一辆拖拉机，准备去田里作业，却遭遇了下马威——因为对操作细节不了解，一踩油门，伴随着一声刺耳的金属摩擦声，拖拉机尾部的旋耕机猛地停顿，整个机械系统陷入瘫痪。

“那一刻，手心全是汗，心里特别紧张。”他立刻拨通了老农机手李长庚的电话。

李长庚赶来后，手把手地教陶哲修拖拉机，并详细解释如何正确调节转速。

“年轻人，别急，农业这行需要慢慢学。”李长庚的话让陶哲深受触动。



1000多个日夜的淬炼，让人眼花缭乱的智慧农机被陶哲一一驯服，而脚下的土地也在无声记录着他的“拔节生长”。

受访者供图

未关电闸导致漏电、忘记给机器轴承抹油导致磨损过大……陶哲在实践中不断遇到新问题，也不断学习和成长。

不到两个月，他便熟练掌握了无人机、智能拖拉机、收割机、插秧机的使用，成为农场里的技术达人。

2023年春天，天气反复无常。4月初的寒潮过后，陶哲按计划完成了100亩地的播种任务。然而，几天后，新一轮寒流席卷而来，刚刚播下的苗木因冻害全部死去，造成近两万元的损失。

陶哲站在田间，面对一片白茫茫的土地，心中满是无奈和懊悔。“刚入行时，觉得农业不过是一项简单且机械的工作。但实际工作起来才发现，农业的复杂性与多变性远超想象。”

在一次次与农田打交道的过程中，他深刻体会到农业不仅是从播种到收获的循环，更蕴含着人们对自然的理解、对季节变换的把握和对作物生长规律的观察。

带着对农业的敬畏心，陶哲更有干劲了。

面对机器故障带来的播种遗漏等问题，他下田排查，确保每块田地均匀播种。农忙时节，他每天四五点就起床，抢时间完成耕地、播种、打药等任务，确保不误农时。

陶哲渐渐感悟到，要想干好这行，不仅需要技术，更需要耐心和坚持。

空闲时，他总爱约好友一起登山，还有一次爬上了武汉的“大青八”（当地对大花山、青龙山、八分山的统称），25公里山路走了整整8个小时。

正是登山经历，让陶哲习惯了长时间与自然相处，也磨炼出农业工作必不可少的毅力。

今年59岁的老农机手吴国和感慨：“现在有几个年轻人还愿意一身泥巴，在烈日下连站四五个小时？但陶哲能坚持下

来，这很难得。”

## 科技解锁农业新动能

从小在农村长大的陶哲，对脚下的这片土地有着与生俱来的亲切感。小时候，陶哲总爱跟在爷爷身后，赤脚踩着松软的土壤，跟着大人们在田间忙碌。在他记忆里，每次干完农活，爷爷总会坐在田埂上，擦擦额上的汗，指着那些沉甸甸的农具，叹道：“田里全靠人力，累得不轻。”

智能农机的引入为传统农业带来了更多机遇。

现在，陶哲利用无人机搭载的多光谱传感器，可以精准捕捉作物的生长信息，生成详细的生长图。基于这些数据，他通过无人机进行变量施肥，对长势良好的田块减少肥料施用，对长势较差的田块增加投入。这种方法不仅提高了肥料利用率，还使作物生长更加均匀，产量显著提升。

“从传统农业到智慧农业，变化是翻天覆地的。”陶哲介绍，“过去一个人辛勤劳作一天，只能播种5亩地，现在利用无人机，一天可以完成500亩地的播种。此外，智能拖拉机能够自动规划最佳路径，减少重复作业；智能插秧机则通过精准定位和深度调整，确保最优插秧效果。”

在武汉永旺智慧农场里，智慧农业管理平台成为农业生产的“智慧中枢”。平台实时监测农作物长势，提供最优种植方案；传感器追踪土壤湿度、养分和气象数据，实现精准灌溉；搭载北斗导航的智慧农机，按厘米级精度自主作业，支持远程操控；物联网设备的融入，使病虫害、土壤与天气情况实时可控；全链溯源体系为每袋大米、每棵蔬菜配备专属二维码，扫码即可追溯全生命周期数据，保障食品安全透明……

武汉永旺智慧农场的负责人胡丹说，

农业智能化转型让农场每亩地每年节省约300元，生产成本降低了30%。

这种转型不仅提升了生产效率，更改变了农民的收入结构。

过去，老农机手李长庚种13亩田，辛劳一年，收入不足1万元。如今通过土地流转和农场提供的就业岗位，每月能拿到5000元收入，年收入跃升至6万元。而像陶哲这样掌握智能农机操作的“新农人”，凭借技术优势，月薪达6000元，加上奖金、福利，年收入可达10万元。

武汉永旺智慧农场的技术顾问韩海彪工程师，来自北京一家国内领先的智慧农业领域企业。他表示，在传统农业向现代农业转型的道路上，经验传承的断层与技术鸿沟成为横亘其间的难题，而像陶哲这样的人才正成为破局的关键力量。

韩海彪认为，“新农人”不仅肩负起守护与传承传统种植经验的使命，更借助自身优势，通过数字化赋能，将这些宝贵智慧转化为可量化、可复制的农业解决方案，为农业现代化注入了新活力。

## 两代人的接力与传承

在老农人眼里，陶哲是个“闷声干大事”的人。

作为农场里的新鲜血液，陶哲的加入也悄然改变着农机队的工作方式。

“我们这些老农机手经常聚在一起讨论新技术，都想跟上时代的步伐。”李长庚说。陶哲总会主动帮忙，成为他们与新技术之间的“桥梁”。

起初，陶哲身边的朋友对农业存在偏见，认为种田仍是传统的体力劳动，时常调侃道：“混不好就只能回家种田。”但在陶哲看来，现代农业早已脱胎换骨，不再依赖“体力活”，而逐渐向技术驱动、充满挑战的“脑力活”转变。

当昔日同窗抱怨“就业难、压力大”时，陶哲在农业领域不仅持续学习新兴技术知识，心态也变得平和了许多。

“我不后悔从事农业，而且我觉得年轻人干这一行没什么丢人的。现在，朋友们看到我自如地操控智能农机，不仅觉得新奇，还很羡慕。”

在胡丹看来，00后成为“新农人”一点也不意外，因为“农业是一片大有可为的天地”。

2007年，25岁的胡丹从江汉大学毕业，在乡亲们的质疑声中回到家乡种田。现在的她，执掌着两万多亩农田，带动了千名村民实现家门口就业，成为省、市、区三级人大代表。

胡丹介绍，目前公司共有68名员工，其中有5名是90后和00后大学生。“年轻人拥有创新思维和适应能力，能快速应用数字技术，对他们来说，拿着遥控器操纵无人机、拖拉机、收割机，就像在手机上玩游戏一样简单。”

她坚信，智能农机将吸引更多年轻人投身智慧农业。

今年23岁的陶畅是武汉文理学院计算机专业毕业生，两年前他加入武汉永旺智慧农场，主要负责智能农机操作及数字管理平台的运维工作。

陶畅说，农场经常鼓励他们参加农业农村局、科技局等部门举办的各类学习交流活动。他不仅实现了“干中学、学中干”的良性循环，还惊喜地发现，原来有这么多和他一样的同龄人正在为农业新质生产力发光发热。

陶哲对自己目前的工作和生活很满意，他计划在智慧农业领域继续深耕，到技能大赛中寻找新赛道，争取当一个出彩的“新农人”。



## 开一家“图书馆”，实体书店的下一个春天来了？

了不起的  
青春小店

中青报·中青网记者 蒋肖斌

这个春天，实体书店有了新的萌芽。有这样一家连锁书店，更像是一个“图书馆”——办一张图书借阅卡，店内99%的书都能外借，而且，竟然开始盈利了。

近日，中青报·中青网记者走进句象书店。自2022年元旦第一家书店开业，句象书店已在深圳、北京、成都、武汉、长沙、上海、青岛，开了13家连锁店。每家书店拥有约3万种、10万册图书，除了一些拆了之后不能还原的书，比如立体书、异形书，99%以上都可以借阅。截至发稿，已有近2.8万人办了借阅卡，累计借出图书55万册。

书店创始人金鑫告诉记者，目前书店的营收主要来自图书借阅、阅读活动和阅读指导，图书与文创销售合计只占约三分之一，“尽管绝大部分是新店，但已经有两家店开始盈利”。

为什么给书店起名“句象”？金鑫解释，“句”来自古文的“句读”一词；“象”来自《道德经》中“大象无形”的表述，是一种对人生境界的追求，同时大象是一种聪慧的群居动物，非常注重家庭生活，以此类比家长对子女成长的呵护与陪伴。

书店的Logo是一个句号和逗号，拼成了一个大象的侧影。

金鑫坦言，句象书店从一开始的目标群体就是以家庭为单位的读者。“我们的特色是家庭阅读、亲子共读。每个周末，很多家长带着孩子来书店，有时候坐不下还坐在地上。大人和孩子都放下电子设备，捧着纸质书在读，氛围真的非常好。”

金鑫说，“我们也配备有专业的‘阅读指导师’，指导孩子每年线下精读48本、线上泛读144本。”

句象书店一般选址在大型商业综合体。



句象书店和这里举办的科学教育类活动。



受访者供图

书店。她办理的是年度借阅卡，一次可以借10本，她平均每个月来书店两次，一年来已经借了约250本书，种类包括绘本、漫画、亲子家教、心理励志等。

在黄语冰看来，在书店“借书”是一件性价比更高的事情：一方面，她之前给孩子买绘本较多，又贵又占空间，图书借阅更经济环保，店员还会根据孩子的年龄和偏好进行有针对性的专业推荐；另一方面，书店比图书馆离家更近，而且新书更新更快、品相更好，“想要借什么书能让店员帮我预留，服务和体验更好”。

句象书店一般选址在大型商业综合体。例如武汉经开永旺店，面积只占商场不到1%，但吸引客流比例达6%以上，一年进店读者约60万人次。商场为书店带来读者，书店也为商场留住客流。

今年3月，国家新闻出版署发布的《全民阅读促进条例（征求意见稿）》中提到，“全民阅读促进工作遵循政府主导、部门协同、社会力量参与的原则”，社会力量是全民阅读不可或缺的参与者。

而实体书店的经营模式也在进入下一个阶段。如果说第一个阶段是卖书，第二个阶段是卖咖啡卖文创，那么第三个阶段回归以书

为核心，只是从“看山是山”到“看山仍是山”，卖的是“阅读”。在句象书店的案例中，阅读主要包括荐书借阅服务和阅读活动。

除了借书服务，阅读活动是句象书店的另一个“核心竞争力”。仅2024年，书店就举办了635场文化阅读活动，包括图书分享会、家庭教育主题讲座、儿童剧、手工体验、职业体验……吸引近2万人次参与。

单个书店策划费时费力，句象书店借助“连锁”的优势，采用的是“中央厨房”分发“活动包”的形式——每家书店可以因地制宜选择“菜单”中的活动，总部把活动所需物料、执行手册发送到各个书店。

85后刘娜从社交媒体上第一次知道句象书店，后来在离家最近的北京丰台银座店办理了图书借阅卡。她回忆，吸引她“办卡”的原因有3个：一是图书种类多，二是会员活动多，三是书店氛围好，店员服务好。“银座店经常举办图书分享会，所有的活动我可能参加了一大半，具体次数已经记不清了。我带着孩子来感受读书的氛围，也培养孩子的阅读习惯。”

黄语冰喝过书店的咖啡，也买过书签、毛绒玩具、拼图等文创产品，还使用过付费自习室。让她印象最深的是，在“二月二龙抬头”那天举办的绘本故事会，“老师讲解了‘龙抬头’的民俗知识，带领小朋友和家长一起制作手工纸杯龙。小朋友不仅收获了知识，还锻炼了动手能力”。黄语冰希望，书店将来能多举办一些适合成年人单独参加的活动，进一步提高借阅卡的利用率。

金鑫有计划也有信心，句象书店在一个城市开设“中心店”后，将围绕其开设面

积较小的“卫星店”，然后积极与政府合作开设社区图书馆，或者为企业建设书吧，组建起可以便捷服务更多家庭和读者的阅读网络。“未来5年内，在全国主要城市开设超100家书店。”

金鑫有计划也有信心，句象书店在一个城市开设“中心店”后，将围绕其开设面

积较小的“卫星店”，然后积极与政府合作开设社区图书馆，或者为企业建设书吧，组建起可以便捷服务更多家庭和读者的阅读网络。“未来5年内，在全国主要城市开设超100家书店。”

实体书店在全民阅读的浪潮下，或许正在步入下一个春天。



中国铁路太原局集团有限公司大同站团委

书记 田乐平

中国铁路太原局集团有限公司大同站团委