

# 有技术有想法，高素质农民深耕沃野有新篇

青岛累计培育高素质农民3.3万人次，以新理念、新思维、新技术赋能农业提质增效、乡村全面振兴

□青岛日报/观海新闻记者 张 晋

## 老把式：开阔新思路，丰富“新农景”

在高素质农民队伍中，有一群经验丰富、不断自我提升的“老把式”，他们长期从事农业，却从未停止学习的步伐，并以自身的经验助力农户提升种植养殖质效。

大沽河畔，从事农业30年的青岛恒源顺生态果蔬种植专业合作社理事长朱典玉，便是这样一位不断学习提升技术，并以技术提升服务周边甚至全国各地种植户的高素质农民。

朱典玉所在的即墨区移风店镇是青岛地区的“菜篮子”。1996年，他在村里承包了12亩地种蔬菜，为了掌握先进的种植技术，朱典玉积极参加高素质农民培育、农民技能培训，功夫不负有心人，经过多年的探索，他种出来的蔬菜成本低、品质高，在市场上供不应求，吸引了周边许多种植户向他取经学习。

“这些年，我基本上天天电话不断。不光是电话沟通，有时也去现场帮忙看情况，许多种植户都把大棚钥匙放的位置告诉我，方便我去大棚看情况。”朱典玉告诉记者，这些日子，他刚为种植户李昌辉解决了黄瓜的销售问题。李昌辉三年前试种的新品种，就是朱典玉帮忙挑选的种子，自那时起，从半亩地的试种到15亩的规模种植，均是朱典玉帮助他科学管理并创新水肥一体化等先进技术……得益于口感好、质量好，李昌辉的黄瓜在市场上供不应求。

当说起李昌辉如何与朱典玉相识时，朱典玉腼腆一笑告诉记者，“他是我的粉丝”。原来为了让更多人受益，从2016年起，朱典玉自学拍摄、编辑，发布农技短视频，他的短视频内容涵盖农产品新品种、种植新技术、高产新模式、植保方法，等等。“从青岛的田间地头，到甘肃的黄土高原、新疆的戈壁绿洲……11万多名农民兄弟成了我的‘网友’，2000多户农民通过视频‘远程问诊’，解了燃眉之急。”朱典玉告诉记者，9年来，他发布作品3300余条，点击量逾600万人次。

此外，朱典玉创办了恒源顺农民田间培训学校，六年来，共举办150期公益农技培训班，3000多人次受益。“乡村振兴，关键在人。播下技术的种子，点燃希望的星火，让‘土专家’变成‘育英才’，这才是乡村振兴生生不息的力量。”朱典玉如是说。

平度的种粮大户张先河也是一位用技术提高种植作物产量的带头人，他研究的“密度种植+配方施肥+水肥一体化+活秆成熟”技术，不仅改写了自家玉米的产量纪录，还带着周边10多个村庄的乡亲，在2万多亩土地上将亩产“翻了个番”。

“我是高素质农民培育中培养出的‘田秀才’，如果不是参加培训并且向专家学习请教，我种的地可能十年也达不到现在的亩产。”张先河告诉记者。

7年前，张先河陆续流转了1000亩土地，成了南村镇小有名气的种粮大户。彼时，玉米亩产七八百斤就算好收成，除去成本，几乎赚不到钱。

转机出现在2020年。当时，青岛市农业农村局组织高素质农民培育，村里把名额推荐给了张先河，张先河参加了粮油作物单产技能提升培训，这也彻底打开了他的“新世界”。“培训班里，农业专家从玉米品种选择、种植密度调控，讲到测土配方施肥、病虫害绿色防控，每一堂课都戳中了我的‘痛点’，让我恍然大悟，原来不是地不行，是我方法不对。”培训结束后，张先河在20亩地里做试验。经过三年反复优化技术细节，最终让1000亩玉米田的亩产稳定在1500斤，比最初种植时增加了整整一倍。

作为高素质农民的一员，张先河主动把自家的玉米田当成“实训基地”，每月组织两期现场观摩会，手把手教农户调试播种机的株距、操作滴灌设备、配比肥料。在他的带动下，周边10多个村庄的2万多亩玉米田，陆续采用了“密度种植+配方施肥+水肥一体化+活秆成熟”技术。按平均每亩增产800斤、每斤玉米1.25元计算，预计每年能帮乡亲们增加收入2000多万元。

## 新农人：研创新技术，驶入“新赛道”

做农业有没有“前途”？这一度是许多人尤其是农民本身发出的疑问。面对这一问题，行业中的“有心人”可以肯定地告诉你：有前途。

今年36岁的高素质农民朱梅楠就是这样一位“有心人”。很难想到，他在种植这一最传统的农业行为中，找到了行业发展的“蓝海”，并使之成为一项富民增收的农业“新行当”。

2017年，朱梅楠回到老家胶州，与合作伙伴共同成立了青岛一粒粟农业科技有限公司，带领团队自主研发多旋翼电动植保无人机，成为山东省最早一批深入研究多旋翼电动植保无人机生产及服务模式的从业者。

彼时，国内种植户对于植保无人机的作用机理和作业效果都不甚了解，朱梅楠便和同事带着无人机逐个乡镇、逐个市区进行演示介绍。因为电机、电池无法航空快递，朱梅楠和团队颠簸1000多公里从青岛开车到内蒙古进行飞行实验……经过多年努力，2023年，一粒粟新推出50公斤大载重无人机，每日作业效率可达800—1000亩。如今，企业服务对象遍布山东、内蒙古、广西、四川等8个省区，通过植保无人机的“绿色农业”的发展开创了一条新道路。

随着无人机机具的成熟，朱梅楠感受到国内专业从事无人机飞行工作人员（俗称“飞手”）的缺乏，特别是在农业植保领域。

于是，朱梅楠创造性将高素质农民培育与植保无人机飞

乡村振兴，关键在人。

过去谈及农民，人们脑海中或许会浮现“面朝黄土背朝天”的形象。但如今，随着一幅跨越代际的农业生产图景徐徐展开，沉稳的银发人群、坚实的中年骨干、跃动的青春力量，在广袤田野里收获希望。高素质农民，正成为中国农业农村现代化进程中最活跃的因子。

高素质农民作为农业生产经营的主力军、乡村振兴的带头人，既传承着千年农耕文明的智慧，又掌握现代科技与管理方法；既是个体奋斗的典范，更是共同富裕的引领者。他们为传统农业带来了互联网思维、品牌观念和现代管理理念。高素质农民正从“会种地”的生产者向“有文化、懂技术、善管理、会经营”的农业经营者转变。

我国把培育高素质农民作为一项重要工程，近年来的中央一号文件多次对其作出安排。农业发展的主体是农民，农民的整体素质高，农业高质量发展就有了人力保障。从这个角度来说，培育高素质农民就是培育农业的现在和未来。

青岛依托高素质农民培育，对标农业发展趋势、顺应个性化需求，大力发展壮大高素质农民队伍，累计培育高素质农民3.3万人次。高素质农民队伍结构不断优化、素质持续提升。一批有先进观念、技术和想法的农民脱颖而出，成为做强做精农业产业、带动共同富裕的“领路人”。



■朱典玉



■朱梅楠



■刘永龙



■龚相维



■张先河



■王帅



■蓝津传

邢志峰 摄

除署名外均为受访者提供

能靠网络查资料、向农业专家求教，在反复试种与总结中积累经验。历经多年深耕，他摸索出一套实用的羽衣甘蓝种植管理技术，并在省刊发表。如今，合作社已建成12个大棚，羽衣甘蓝种植规模达40余亩。

农业投入周期长、风险高、回报慢，王帅所选的羽衣甘蓝，早期更是小众到主要受众仅为外国客户与海归群体。他咬牙苦撑，2023年底，终于迎来市场曙光。如今，合作社打通工厂订单、电商平台等多元销售渠道，羽衣甘蓝鲜菜旺季单月订单量达10万斤，电商月销量突破3000单，年产值稳稳站上百万元台阶。

行业上升期，王帅积极参与高素质农民培育项目，系统学习乡村发展、品牌建设、电商运营等课程，对农业发展有了更深层次的思考。“我们虽是种植端，但深知品牌是核心竞争力，要通过品牌化运营提升产品附加值。”王帅表示，合作社现已成功注册“大兜虫”“多彩沽河”等商标，并依托种植基地，积极探索一二三产业融合发展，延伸产业链条，丰富产品矩阵，为产业发展注入全新动能。

《全国高素质农民发展研究报告》(2025年)显示，我国高素质农民队伍相对年轻、受教育程度相对较高、高素质农民技术水平持续提升且高素质农民新生力量充足，从朱梅楠、王帅身上，恰恰能够看到这些新特征，正是他们的加入，乡村这片“希望的田野”正生机勃勃。

## 数字农人：玩转“新农具” 链动产供销

高素质农民之“高”，还在于这个群体具有主动学习的想法和能力，善于接受新事物，从而带动小农户共同步入现代农业发展轨道。

如若列举当前农业农村中的新事物，电商消费不能不提——当前，手机已成为新一代农民连接知识、市场的新农具。

“多亏成立合作社，刘书记直播帮我们卖货。”在即墨区龙泉街道满贡村，村民们如此总结“增收路径”。他们口中的“刘书记”，便是高素质农民、满贡村党委书记刘永龙。

满贡村位于王圈水库上游，土壤肥沃，农产品品质好，但销路一直打不开。2021年，刘永龙担任满贡村党委书记，成立满贡生态农业专业合作社，盘活60多间闲置旧校舍作为生产基地，建起了花生油、石磨面粉加工等生产车间。有了产品，但囿于找不到渠道。眼看大家辛苦加工的农产品卖不出去，刘永龙便把目光瞄向网络。

2023年，他尝试着用自己村书记的身份，注册了满贡村书记助农直播间，开启了他的直播电商之路。“播第一场的时候，光喝水，紧张得说不出话来。”刘永龙说，虽然这样，但想想身后的村民，他“没有退路”。于是，靠着一场场直播的历练，坚持到半年左右时，他单场直播可以卖到约1万元。如今，满贡村的农产品逐步得到了市场的认可，每天可以卖到三四百单，2024年线上线下销售额达到1300万元。

在当地，原材料厂、特色面品加工车间、冷冻库、保鲜库等“链式”排列，正是在刘永龙直播电商的推动下，产品在全网受到追捧，延伸出了当地“产+销”链条，为村民提供了一批“家门口就业”的岗位。

让刘永龙自己没有想到的是，村书记也能站上讲台给农民讲电商知识。这些年，刘永龙多次登上“讲台”，今年为300余名高素质农民讲解电商直播带货知识。“我很自豪，从参加高素质农民培训到培训高素质农民，我觉得既然我已经有了的经验，就有义务再帮助更多的人。”

这是青岛发力直播带货尤其是村书记直播带货的一个生动事例。看到其对于村庄发展的重要作用，青岛将村书记直播带货作为推动农村电商发展的重要抓手，一批村庄负责人以实现村庄农产品增收为己任主动站到屏幕前——他们既熟悉当地的特色养殖产品，又有整合村庄分散农产品的能力。

为村书记直播“扶上马再送一程”，今年的青岛市高素质农民培育，在保持主粮生产等基础性技能培训供给稳定的前提下，新增数字应用、电商直播等课程培训，帮助其补齐市场营销短板。

崂山区北宅街道三树新村党委副书记蓝津传便是这样一位“带货书记”。“我们村有二百多年的樱桃种植历史，是樱桃之乡。不但如此，我们村的二号杏、松茸、木耳、菌菇等农产品丰富。当前，我们正在想办法通过直播带货的方式，把我们的优质产品售卖出去。”蓝津传告诉记者，但是他们的探索还不能算得上专业，在做直播带货的过程中，也遇到一些问题，比如，如何引流等。

“今年市农业农村局举办的电商直播带货培训班，带领我们到杭州实训，正好补上了我的专业短板。”蓝津传说，通过系统培训，他对直播带货的信心更足了，“下一步，我们准备将村里正在试种的野芹菜在春节前后直播销售，将其打造成为我们直播间的爆款产品。后期，我还要将学习到的直播带货流程教给村民，实现不出家门即增收。”

作为一名“数字农人”，青岛西海岸新区36岁的高素质农民、青岛禽之宝琅琊鸡育种有限公司经理龚相维亦看好农产品直播这条新赛道。

“其实，农村不缺好东西，但销售是短板。农产品卖不出去，又会反过来影响农民的积极性 and 产品品质。我们发力直播电商，就是为了解决销售这个关键。”龚相维告诉记者，如今，他已经组建了一支专门的电商团队。下一步，他不但要把琅琊鸡这个地方特色农产品卖到全国，还要将当地其他特色农产品纳入直播范畴，让农民在“种得好”“养得好”的基础上“卖得好”，将田间地头的收成高效转化为实实在在的收益。

