

创业·人物

六名退役士兵大学生，在退伍之后凭着好奇的兴趣和军人不服输的性格，成立了一家专门致力于农业技术服务的无人机公司。

用他们吃苦耐劳的精神开拓了甘肃、新疆、海南、河南等全国多地的无人机农业植保市场，用他们的足迹告诉想要创业的人们，“没有什么是不可可能的，只是做的还不够。”

退役士兵大学生研制无人机服务农业



团队正在用无人机为农业植保服务。

本人供图

动了起来。“无人机喷洒农药的效率是人工作业效率的50-60倍，还受地形环境、作物高度影响，可以在平地、丘陵、坡地作业，

能高效地完成工作，不仅如此，无人机喷洒的雾化程度高，农药利用率能提高40%以上，大量节约了农药成本、人工成本。”

吃苦耐劳经验丰富 让团队更有竞争力

在开始创业的第一年，团队是以工作室的形式在工作，当时并没有公司。但在工作了一年之后，韩大成和队员们决定成立自己的公司团队——沈阳军弘惠众科技有限公司，专业负责农业技术服务。

对于成立公司后面面临的竞争和压力，成员们也看得很清楚，认为自己的公司是有优势的。“在技术方面，我们团队有曾担任无人机教学工作的教员，对于无人机使用以及农业行业有很多规范的经验，”韩

大成说，“在人员上，我们都是退役士兵大学生，我们的团队凝聚力强，吃苦耐劳，同为退伍军人，有着自觉的工作态度。在业务方面，我们还有出色的业务人员，能够很好地把无人机植保的优势宣讲出去，就是我们每个人都能把握住自己的资源，最大化发挥。”

不仅如此，作为在校大学生创业，他们还享受相关的国家政策，可以成本投入少，税收缴纳的也少。

两年军旅生活 坚信没有什么是办不成

作为团队负责人的韩大成是2014年入伍，在北京服了两年兵役，现在是沈阳工业大学电气工程及其自动化专业的学生。团队的另外三名主要成员也都是退役士兵大学生，都是在2014年入伍，分别在吉林、甘肃等地区服兵役。

“我们在参军之前就是很要好的朋友，虽然是在不同的地方服兵役，现在学习的专业也有所不同，但我们现在有共同的梦想。”两年的军旅生活，告诉韩大成和团队一个道理，“没有什么是不可可能的，只是我们做得不够而已。”

成立航拍社团 为同学拍写真和毕业照

在退伍之后的那一年里，无人机刚进入市场一年，韩大成和朋友们对无人机是又喜欢又好奇，“刚开始，我们就是买来自己玩，后来发现它可以带来经济效益，就决定成立航拍社团。”当时的航拍社团成员主要是一些喜欢摄影的同学，平时外出会拍摄一些风景，给同学朋友拍摄一些写真、寝室照、毕业照之类的。

随后，韩大成的团队成员增加到了6人，他们都是大学生退伍军人，一人负责管理公司财务，一人负责对接业务，其余4人负责具体作业，分为两两一组，分别为飞手和地勤。“我们在大二创办的瞰世界航拍社团，也是学校唯一无人机航拍社团，随后又成立了志客航拍摄影工作室，开始承接本校及周边学校的毕业季拍摄业务。”

选择无人机农业植保方向创业

有过无人机航拍应用服务的经验后，韩大成和团队慢慢地了解了无人机行业应用，像航拍摄影、电力巡检、农业植保、警用等。最终，他们选择了农业植保作为未来的创业方向，“因为团队每个人都想在农业科技上为国家尽力，就像参军入伍一样。”

农用无人机是在接触航拍无人机之后才慢慢接触上的，“最开始涉足农用无人机，也是因为我们合伙人冀陆峰，他是大疆无人机最早的一批教练，他给我们讲了很多农用无人机在市场上的优势，我们了解之后也特别喜欢，于是就开始了我们的创业之路。”

团队成员是最早一批无人机教练员

说起自己的这位小伙伴，韩大成非常自豪。“他是大疆无人机最早的驾驶员教练。”团队合伙人冀陆峰，2016年退役之后就一直在大疆上班，一次偶然的机，大疆农用无人机正在招收第一批教练员。由于对无人机的喜爱，就果断报了

名，经过半年的学习和训练，冀陆峰成为了一名合格的教练，后期又陆陆续续带了好几批学员。“我们认识之后，在他的指导下我们重新学习了无人机方面的知识，驾驶、维修和保养等等。”

谈起农用无人机的的好处，韩大成又激

免费给农户尝试 承诺效果得到信任

在公司创立初期，韩大成和团队们也遇到了不少问题，最重要的就是无人机农业植保主要针对的客户是农民，如果让客户信任自己是最关键的。

韩大成坦言，无人机属于科技新产品，在创业初期，如何让农户接受是最困难的问题。“过去主要都是靠人工去播种、施肥和打药，后来才逐渐变成了机械化工具，现在又突然出现了无人机，三五天的活一下子变成一两个小

时，农户就会有担心，主要还是药效、费用等问题。”

其实，这种情况是可以理解的，毕竟农民一年的收入都在这些庄稼上。刚开始，韩大成和团队们会免费给农户尝试，并且承诺如果损坏庄稼，会承担相应的责任。“慢慢地，一些年轻的农户选择相信了我们，在使用了一个星期左右，药效也达到了预期的效果，陆陆续续沈阳的市场被我们打开了。”

从沈阳到各地跑市场 奋斗轨迹遍布全国

目前，无人机已经走进市场4年多了，相比较其他行业，没有一个制式的模式，但是在韩大成眼里，对于无人机市场来说，谁先争取到就是谁的。“我们的市场都是我们一点一滴跑出来的，每年从黑龙江到沈阳、甘肃、新疆、海南、河南，这是我们每年的行程，也是我们奋斗的轨迹。”

随后，在向新疆扩大市场的过程中，团队遇到了与政府合作的机会。“新疆主

要是兵团，领导是团长，也是政府官员，这里的土地规模大而且集中。于是我们就采取在沈阳的宣传模式，以点开始，慢慢就扩散开了。”

2017年，公司以植保队方式作业，作业量1.2万亩。到了2018年5月，公司的技术逐渐成熟，团队建设也基本完全，截至目前，公司作业量已经达到5.4万亩。到2020年，韩大成和团队们还将继续将市场向新疆拓展，争取作业量达10万亩。

两年创业路 注重选择和磨砺性格

对于公司未来的发展前景，韩大成认为，纵观国际，以美国和日本为例的发达国家，植保无人机农药喷洒方面的技术已经非常成熟了，中国在这方面也有很大的发展空间。“未来，我们将运用互联网思维和先进的技术手段，致力打造一个立足于沈阳、新疆，面向全国的无人机技术服务公司。”

今后，韩大成和团队将在农业技术、技术咨询、技术服务、测绘服务、农药喷洒等方面为客户提供专业服务，还计划在新

疆、东三省、山东等地建立专业的无人机技术服务站点。

两年多的创业路，教会了韩大成和团队许多道理。“我们90后，没有太多的时间可以挥霍，而选择创业的朋友，在你的创业项目上一定要谨慎，选择正确了，会少走很多弯路。90后的我们不需要太多的钱，一些经验和历练可能更珍贵。总结起来就是八个字，‘注重选择，磨砺性格’。”

辽沈晚报、聊沈客户端记者 李娜