

技术员风采



乐陵农博士为技术员加油喝彩

韩德文：一部热线电话 一腔为农情怀



“吡丙醚打白粉虱效果一般，喷烯啶虫胺加呋虫胺。”“黄瓜正处于结果期，要增加微生物菌剂、海藻肥、甲壳素等肥料的应用，养根护根养棵的前提下才能提高蔬菜产量。”每天从早上6点多一直到晚上，韩德文不断地接到各个园区打来咨询当前技术管理的电话。

韩德文是山东省潍坊市寿光文家街

道韩家村人，最早接触农业是从2001年开始的，那一年他应聘进入了一家农药公司做农药推广工作。虽是半路出家，但他聪明好学，不断地从报刊及网络上学习各种农业知识，在多年市场推广的道路上他边看边学，边学边实践，因此积累了丰富的农业知识，并通过一部技术热线电话，帮助过很多园区、种植户解决了不少种植难题。

目前韩德文服务的江苏盐城园区深得老板重用，这个园区前几年先后聘任过两名技术员做技术指导，一次偶然的机会，韩德文和朋友认识了这个园区老板，刚开始接触，园区老板没把老韩放在心上，在被邀请参观园区蔬菜种植情况后，韩德文真诚地给出了一些技术中改进的意见和建议。第二次来到该园区，韩德文指出了园区蔬菜生产中存在的一些问题，比如点花药浓度过大导致草莓番茄畸形果的问题，农事操作中操作不当的问题，番茄植株卧倒不当的问题等等，并给出了相应的解决办法。按照韩德文提出的建议，园区蔬菜种植慢慢走上了正轨，不仅避免了损失，做到省工省力，还提高了产量。

慢慢地，江苏盐城园区的这位老板经常邀请韩德文去指导，每次去，韩德文都会开诚布公地提出一

些建设性的意见或建议。“现在，这个园区的蔬菜种植技术全部由我来负责，每月至少去一次指导，平时每天电话指导。”韩德文说。

采访间，园区工人又打来电话了。

“什么含量的？30%的？一桶水兑用20毫升到30毫升，要严格按照浓度配比。”韩德文认真地询问并细心指导着对方农药配比。

据韩德文介绍，目前园区种植中存的问题很多，需要一点点地慢慢解决。去年种植的2K西瓜由于起垄栽培浇水方式不当导致西瓜果子长势高矮不等，技术咨询韩德文，韩德文给出了解决办法：一是迅速灌根，使用甲壳素或海藻酸等生根类产品，养根养蔓促生长；二是延长滴灌浇水施肥时间，春天温度升高水分挥发快，滴灌时间延长至1小时左右，浇则浇透。在韩德文技术指导下，目前2K西瓜植株长势越来越好，园区老板发现西瓜长势喜人非常高兴。

“韩老师您快来看看，茄子产量为啥总是提不上去？”接到电话后，韩德文赶到园区一看，发现种植的茄子一人高，自上而下光长主干，没有叉子，茄子坐果很少。韩德文指出问题并手把手地指导着工人如何留叉，如何留果提高产量。

3月27日韩德文刚从园区回来，

3月29日中午园区老板又来电话，通过视频韩德文发现四个大棚蔬菜头顶全部耷拉了。“这是急性萎焉，是棚内温度很高，一次性放风太急再加上放风口过大导致，赶紧喷施速保立达。”经验丰富的韩德文边跟老板分析原因，边安排工作，当天下午点多钟棚内蔬菜恢复了长势。第二天园区技术员来电咨询了后期技术管理。园区经历的这几次突发情况，都被韩德文一一解决，这也取得了园区老板的充分信任，提出今后园区内蔬菜种植中使用的所有产品和技术全部由老韩提供。

韩德文从事农业技术指导工作至今已有10多年的时间，目前他技术热线服务的园区涉及沈阳、江苏盐城、江西九江、天津、云南、安徽以及山东的莱州、海阳、淄博、菏泽等全国很多地区。

最近他又与安徽一个园区达成了合作协议，计划5月份与朋友去做园区建设，同时筛选了4个草莓番茄品种在园区种植，种植中所需要的种苗、肥料、农药以及种植技术全部由韩德文负责，正是韩德文的精湛技术和良好的个人信誉赢得了众多园区老板的信任，相信韩德文在服务园区的道路上会越走越宽广。

本报记者 程相玲

熊平军：两辞高薪工作为哪般



提起山东省潍坊市寿光孙家集街道边线王村的熊平军，那可是个“香饽饽”，在农业圈里非常吃香。为啥？人家有过硬的技术呗！熊平军最擅长的是种黄瓜，他种出的黄瓜产量高、品质好，在市场上客户抢着收。俗话说“一

招鲜，吃遍天”。有技傍身的熊平军因此走上了外出传技的道路。从2008年开始，一干就是十多年，这期间他的足迹踏遍了大半个中国，为寿光模式的推广做出了突出贡献。

2015年，熊平军被内蒙古一家公司以12000元的月薪聘为技术顾问，没想到干了不到三年，熊平军竟然辞职了。对此，很多人不理解，认为他有点飘。毕竟12000元的月薪已经不低了，就连妻子当时对他也有诸多埋怨。那么，是什么让他毅然决然地放弃这份在外人眼里很诱人的薪水呢？原来，熊平军发现他所服务的这个基地里有一个非常优秀的南瓜品种。“特别甜特别香，第一口就找到了童年的味道。”回忆起第一次品尝这个品种的情景，熊平军仍印象深刻。

“当时只有一个想法，就是这么好的品种，一定要推广出去！”深思熟虑后，熊平军果断提交了辞职报告。然后带着这个品种回到了家乡寿光。他深知，寿光是蔬菜之乡，也是蔬菜种子市场的风向标，只要有好的品种，总会被市场认

可。当然，他也知道，新品种的推广并不是一件很容易的事情，经过一番思考，他并没有急于推广，而是先在自家棚里试种。种出来后，他先蒸熟请种植户和客商品尝，结果尝过的人都竖大拇指，熊平军知道这事成了，于是他才开始全面推广。经过两年的时间，这个品种逐渐受到了市场青睐，熊平军也因此获得了不菲的收入。

2019年，贵州一家公司开出15000元的月薪请熊平军去干技术总监，这又是一个肥差，当时他的南瓜推广网络已经非常成熟了，他完全可以腾出时间再出去干一份工作，于是他应允下来。谁知干了两年后，他又辞职了，这一次辞职是因为羊肚菌。当时，这家公司的基地新上了一个羊肚菌的项目，这个项目又让他眼前一亮。他了解到，羊肚菌是一个稀有菌种，市场售价100多元一斤，前景非常好。只是因为技术要求较高，种植难度大，因此种植面积较少，这也是羊肚菌市场紧俏的一个原因。“其实，刚到公司的第一个月我就想辞职了，这个项目前景太诱人了，但为了彻底掌握羊肚菌生产技术，我必须留在这里学习，于是身为技术总监的他

当起了小学生，毕竟种菜他在行，种菌他是门外汉，经过两年的摸索，他自认为技术弄懂了摸透了，才果断辞去了这份工作。

带着羊肚菌技术，熊平军满怀信心地回到了家乡。回来后，他逢人就宣传羊肚菌的好处，大伙虽然觉得这个项目不错，可真下决心跟着他干的一家也没有。因为大棚是菜农的命根子，没亲眼见到效益，没人敢拿自家的大棚开玩笑。于是，像上一次一样，熊平军先拿自己的大棚做示范。“成功了就带个头，失败了就算交个学费，给大伙趟趟路。”回家的第一年，熊平军就把自家大棚改种上羊肚菌。由于精通技术，第一年就非常成功，100多元一斤的价格让参观的菜农眼红了。一传十，十传百，到目前，下茬准备跟着他干的菜农已有200多户。

“做为一名技术员，不仅要传播好技术，更要为菜农找到致富的门路，这样才能更好地践行一名科技火炬手的责任与使命。”熊平军是这样说的，也是这样做的。乡村振兴的路上，他像一只领头雁，总是义无反顾地飞在最前方。

本报记者 马云星