



田野里长起“棚二代”

买房购车娶媳妇……耿店村年轻人种出想要的生活

从2010年起,聊城茌平区耿店村的86名年轻人陆续回到家乡,他们走进田间地头,在大棚里种出了自己想要的生活。收入有保障,生活有品质,他们用行动证明,乡村天地大有可为。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 时培磊 王开智
通讯员 赵玉国 刘浩

在外漂泊5年 决定回村种大棚

8月4日下午,耿店村村民耿付建请了几名工人,将水管架好,开阀给大棚浇水。

“这是不让地太干,否则到时候苗没活。”耿付建在为下一季的大棚蔬菜种植作准备。他种了11个温室大棚。今年7月下旬,上一季种的尖椒采摘售罄,现在棚内并没有作物,不过,此前他已在村里的育苗场订购了3.3万株尖椒苗,再过一个多月,这些新苗将被种下。

“今年受疫情影响,尖椒价格卖得不高。”耿付建11亩地的尖椒一共卖了42万元,除去26万元左右的成本,净赚了16万元左右。“行情好的年份,一年的收入还要多上个六七万元。”

1988年出生的耿付建不过三十出头,但他已有10年的大棚种植经验了。2010年之前,他像村里许多年轻人一样在外打工,在深圳的一家电子厂做维修工作,一个月工资有四千多元钱。

收入不高,一年剩不下几个钱,身处大城市,难有家的感觉,从2005年漂到2010年,当时22岁的耿付建厌倦了这种漂泊不定的感觉,他看准了家乡大棚发展的机会,决定回村种大棚。

一人种了11个棚 未来想成立家庭农场

耿店村是个纯农业村,从上世纪90年代起,村里开始种大棚。2002年,耿店村党支部书记耿遵珠带领村民对大棚改造升级,对苗种改良,村里大棚走向快速发展的轨道。通过“党支部+合作社”的模式,耿店村在2003年建立了蔬菜批发市场,2009年村里又成立了育苗厂。

2010年,耿付建打算回村时,村里已有数百个大棚,不过,当时大家种植的规模都比较小。“当时对于很多棚一代来说,自己有多大力,就建多少棚。一个人顶多也就弄俩棚。”

耿付建一回来就计划种5个棚,当时家里人不太同意。耿付建有自己的想法,他想要规模化管理,这些棚自己一个人顾不过来,但可以雇人干活。耿付建的想法得到了耿遵珠的支持。

年轻人脑子灵活,敢闯敢拼,村里也在尽力给他们铺路。

2010年十月,耿付建种下第一季尖椒苗。来年7月,尖椒丰收,当年他靠种植辣椒收入20万元,后来又种了一季西红柿,一年半的时间,就把成本赚回来了。

靠着种大棚,耿付建2014年买了车。2019年,他又租了6个温室大棚,扩大了种植规模。下一步,耿付建想申请创办一个家庭农场。

大学生纷纷回村 把电商也带了回来

耿付建种植多个大棚的消息很快就传了出去,在外打工的年轻人觉得,在村里种大棚,收入有保障;此外村里的基础设施也非常完善,冬天有暖气,平时能随时上网,从2010年至今,已有86名在外打工的年轻人选择了回村发展。

“年轻人回乡,村庄空心化的问题解决了,老人养老的问题解决了,而且村子也更有活力了。”耿遵珠说,年轻人有想法,把外面的新思想新事物也带回了村里。

1988年出生的曹有忠毕业于湖南大众传媒学院,毕业8年多的时间,他辗转于长沙、北京等地。

“我这些年经常回来,看着家里一天比一天好,还是决定回村子发展。”2018年,曹有忠回村后,先后租了6个温室大棚用来种尖椒,11个工棚种起了葡萄,又在村里帮助下,流转了50亩地种起了梨树。

今年,曹有忠的温室大棚收获了第一季尖椒,毛收入16万多元,18亩地的葡萄也结了果,“第一年一亩地三千斤,今年价格能卖2块多钱一斤,比预想得好。”而在他的梨园,7100棵梨树已有部分结果,明年将迎来丰收。

曹有忠回村后,建起了村里第一家“淘宝店”,通过电商把果蔬卖到全国各地。前不久,他注册的果蔬店只用20多天时间就销售了3万斤西红柿,最高的时候一天卖了6000斤。今年采摘的5万多斤葡萄,也是通过生鲜平台售往外地的。

五个规划 三年实现了四个

早在三年前,看到大家都在积极种大棚,“混”得越来越好,村民耿付征有点坐不住了。

耿付征小时候发生过一次意外,造成脊柱弯曲,无法干很重的活,之前,他在镇上修理电脑,2015年接手种了父母的一个大棚。但因为大棚棚体很老,面积不大,一年到头也挣不了多少钱。

2017年9月,耿遵珠找到耿付征,一番推心置腹的交流,让耿付征下定决心,好好审视自己的未来。回去之后,他就给自己列了五个规划:有一份稳定的事业、买一套房、买车、加入中国共产党、成立家庭。

2018年,耿付征改良了自家的老棚,种植面积大了,产量高了,也更省力了,他又从村里租了两个扶贫大棚,种上尖椒。2019年4月份,他种的尖椒迎来了丰收。

“当时价格在4块9毛钱到5块1毛钱之间,我三个棚一天能摘八九百斤。”耿付征称,他7天卖了3.5万元。

如今,靠着自己奋斗,耿付征的五个规划,三年时间已经实现了四个。他把大棚作为自己的事业,在2019年买了车和房,现在已经成为一名预备党员。

▲村民耿付建的大棚种植规模不断扩大。

一个普通的小村庄,是如何一步步发展成“鲁西小寿光”的?它又靠什么来吸引年轻人?这其中有哪些经验和做法值得借鉴?齐鲁晚报·齐鲁壹点记者对此进行了探访。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 时培磊 王开智
通讯员 赵玉国 刘浩

十字路口的一次思想解放

未到耿店村,成片的大棚先映入眼帘。700多人的村子,光大棚就建了710多个,耿店村因此有了“鲁西小寿光”之称,靠着种大棚,村民人均年收入3.5万元。

沿着主干道进入耿店村,是一条繁华的商业街。8月5日正逢大集,各色小吃、各类蔬菜摆在两侧,路中间车来车往,非常热闹。

谈起如今的繁华,耿店村党支部书记耿遵珠深有感触。他告诉记者,早在上世纪90年代的时候,耿店村就兴起种大棚,起初村里有三分之一左右的村民都盖了棚,种上了芸豆。

“那时都是老棚,劳动强度非常大,一年到头能赚三五千块钱。”效益低下,村民对种植大棚的意愿越来越低。

上世纪90年代后期,外出务工潮兴起,耿店村一度有200多人外出打工。2002年,耿遵珠当选为耿店村党支部书记。“可以说,我上任的时候,村子发展正处在一个十字路口。”

上任后,耿遵珠去寿光考察了一番。“看到人家那个大棚非常赚钱,那时候就意识到应该转变思想。”

芸豆棚改种尖椒、西红柿、黄瓜,

店村的蔬菜批发市场车来车往,全国各地的菜商会集在这里,早上四五点钟,村民就拉着成车的蔬菜,赶到这里交易。市场收取的管理费,给入股的村民分红。

销路解决了。2008年,耿店村成立了绿冠蔬菜农民合作社,统一流转土地,发展高标准大棚。2009年前后,耿店村更是建起了自己的育苗场。

5日上午,外面下着大雨,在育苗场一个温室大棚里,两位村民正在小心翼翼地打理苗子。据了解,育苗场现在培育的幼苗,有不少早在两个多月前就被订购出去了。

“算算账还是回村好”

现在,年轻人回村种大棚,建棚可以找合作社,选苗可以找育苗场,技术可以找技术员或有经验的菜农,种植、灌溉、采摘可以聘请工人,随着大棚更新换代,技术越来越先进,种植大棚由力气活逐渐向技术活转变。

产业顺了,耿店村的基础设施建设也没落下,村里铺上了柏油路,建起了商业街和学校,水电网进行了改造,垃圾也有了清运站。

耿店村还建起了县里第一个村级养老院,在农村幸福院,贫困或身体行动不便的老人都可以申请免费入住。

“算算账,还是回村好。”在这种情况下,年轻人越来越喜欢回村发展。

从4年前开始,耿店村还利用扶贫专项资金,在村里陆续建了124个扶贫大棚。8月4日下午,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者在村周边看到,一排排新的扶贫棚正在建设中,约有80个棚,虽未建好,但早已被村民租去。

变身新型职业农民

现在耿店村正向着下一个目标行进,由传统农业向现代农业逐渐转变。

2018年下半年,耿店村与江苏绿港农业公司合作,成立绿隆农业科技公司,园区建立了四个智能玻璃温室大棚,34个双模双面日光温室。

4日下午,在玻璃温室大棚,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者看到,这里种植的水果黄瓜仍未换茬,“这里的黄瓜主要瞄准的是高端市场路线,主要是用来采摘,做成礼品盒,或者直接走进商超。”

与此同时,耿店村乡村实用人才训练基地和新型职业农民实训基地正在加紧建设,预计明年可以投入使用,将为村民提供种植技术和理论方面的培训,助力村民向新型职业农民转变。

下一步,耿店村还将延长产业链条,为年轻人打造更多的创业平台。



棚二代
回村记



棚二代的
家庭农场梦



种好大棚
玩转电商



曹有忠的葡萄今年收成很好。

镇上帮忙从寿光请了技术员,“这一茬,效果特别明显,一个老棚能挣15000多块钱。”村民看到收益高了,热情自然而然就上来了,耿店村随后进行了土地流转等工作,到2006年,村里已经有300多个大棚了。2009年,村里一下又建了100多个大棚。

从种到销都不用出村了

大棚上来了,蔬菜增产了,销路便成了亟待解决的问题,为此,耿遵珠决定在村里建蔬菜批发市场。钱不够,大家来凑。耿遵珠发动村民参股,2003年建成了蔬菜批发市场。

如今,每年到了蔬菜收成期,耿