



核心阅读



马伟国

1 毕业留在西安的创业青年

近年来，随着各界媒体对马伟国的报道，大家或多或少对他有了一定了解。15岁时，马伟国就考上西安交通大学，那时他还是一名高中二年级的学生。了解到他在大学学的是市场营销专业时，记者有点意外。因为初见马伟国，他给人的印象是不善言谈甚至有些内向。马伟国说：“我并不是一个爱说话的人，当时选择这个专业，也是为了锻炼自己。”

4年的大学时间很快过去，2006年大学毕业的马伟国留在了西安，先在一家文化传媒公司打工做营销，当时月收入5000多元。“那时候一个月最多拿到1万元，在当时的西安还算收入不错。”马伟国后来成立了自己的公司，代理一个啤酒品牌，经营状况良好。

马伟国爷爷70大寿时，大学刚毕业一年的他开着自己的车回到农村，成为村里第一个拥有私家轿车的人。这让他的父母走在村里风光十足，乡亲们都羡慕他们养了个争气的儿子。

谈到为什么在西安事业正红火的时候选择回家种菜？马伟国表示，自己是一个很恋家的人，小时候他和爷爷奶奶一起生活，直到上小学了才和父母弟弟妹妹一起生活，所以他很珍惜家庭生活。到2008年，马伟国已在西安生活五六年后，对西安这个城市也很有感情。目睹了大城市飞速发展的马伟国，看到自己的家乡仍然变化不大。他就想，作为一个淮阳人，究竟用什么办法让家乡发展起来，让乡亲们富裕起来，也不枉这养育自己的一方厚土。



诚招空白县市代理
13525721588

马伟国：家乡致富领跑人

□晚报记者 牛思光 文/图

2 立志用蔬菜改变家乡

初见马伟国，他190厘米的大个子，却带着些许腼腆，完全没有记者想像中外向、干练、风风火火的创业者形象，反而给人刚毕业大男孩的感觉。不过，聊起刚建成的红薯粉条加工生产线，马伟国就像换了个人。他熟练地介绍制作工艺，仔细有条理地介绍生产设备，让首次接触粉条制作工艺的人都能清楚明白。

从2012年开始，大家逐渐认识了周口淮阳的“蔬菜哥”马伟国，提起他，很多人都竖起大拇指。这个西安交大毕业回乡创业的大学生，用青春的热血、知识和汗水，树立起了85后青年的“优质”形象！

21岁那年，这个在西安市小有成就的青年，放弃大城市蓬勃发展的事业，顶着各方面的压力，毅然选择回家种菜带领乡亲致富，到如今无公害蔬菜种植基地已千亩连棚。马伟国注册成立的新生农业合作社，社员已超过1000户，涵盖淮阳、郸城、西华等县的十多个乡镇。马伟国用他的朴实、诚信、执着，书写了一个85后小伙回乡创业的出彩故事。

3 顶着压力回家种菜

2008年，马伟国有机会去山东出差，看到山东寿光发展很快，当地农民住着别墅、开着豪车的经济条件让他大吃一惊。究竟当地人靠什么致富？这让善于琢磨的马伟国十分好奇，就向当地的朋友打听。

在寿光农村，他没有看到各地农村常见的农作物，只看到一片接着一片的塑料大棚。马伟国了解到，这些是地下温室大棚。在地上挖1.5米深的大坑，白天利用地温和墙体吸热，晚上靠棚上的保温材料保暖，冬天也可以保证夏季蔬菜的正常生长，而常见的地上大棚不具备这个功能。当时，建一个100米长的地下大棚需要5万元。虽然投资较大，但产出效益高，一年时间就可以收回投资。

搞清楚怎么回事的马伟国脑中闪过一个念头：能否把寿光的地下温室大棚“复制”回淮阳？经过调查了解，马伟国发现周口很少有这样地下温室大棚，家乡的大棚大都是地上大棚，而地上大棚只能让蔬菜成熟时间提前，是种不出反季节蔬菜的。他还了解到，反季节蔬菜的市场前景相当可观，这个消息让马伟国仿佛看到了回报家乡的办法。

回到西安后，马伟国从多个渠道收集相关资料，并考察了家乡现

有条件和市场情况，多角度论证把地下温室大棚“克隆”回家乡的可行性。2009年初，马伟国带着积蓄回到家乡。

对自己当初的选择，马伟国坦诚地表示：“当时我知道自己的选择会遭到家人的反对，就是没想到，这个选择会给人带来这么大的压力。”

从小到大，面对学习成绩优良的马伟国，父母很少会发脾气。“可以说是仅有一次发这么大的脾气。”马伟国说：“父亲当时有十几天不理我。母亲也不断劝我跟父亲认个错，还老老实实回西安。从小看着我长大的爷爷也很不满意，非常严厉地训斥了我。全家人从思想上接受不了我的决定，轮番说服我回西安。”

“在西安工作得好好干，咋就回来了？”“人家考上大学都是往外走，他咋又回农村了？”“是不是在外面干不下去了？”……马伟国回家种菜的消息一传开，村里人议论纷纷。

面对别人的质疑，马伟国没有辩解；面对来自家人的压力，他明白要想干成这件事，必须争取家人和亲戚的全力支持。想要得到父亲的认同，就得让他亲自去山东寿光瞧一瞧。眼看马伟国呆在家里3个月都没有一点要回西安的意思，母亲只好劝父亲跟他去山东寿光考察。

马伟国说：“从寿光回来后，尽管父亲心里仍然忐忑不安，但还是卖掉了支撑全家人生活的养猪场。”一趟山东寿光之行，让马伟国的父亲态度发生转变。马伟国说：“看到人家地下温室大棚的生产模式，问了人家的收入后，尽管父亲仍不是很有信心，但还是选择支持我。当时家里大概只有4亩地，我先从自家地里开始试验。”

4 艰难赚到第一桶金

当时建1个地下温室大棚需要5万元左右，建6个棚就要20万至30万元。卖掉养猪场只有5万元钱，加上马伟国带回来的十几万元，资金根本不够。从来没有借过钱的父亲，为了帮儿子干成这件事，不得不放下面子，硬着头皮去借钱。

2009年收过麦子，马伟国就开始了地下温室大棚的建设。经过几个月努力，马伟国在村东头建起了6个地下温室大棚。马伟国说：“建好大棚，送来菜苗，天已经开始冷了。”

临近过年，就在别人的蔬菜都抢在春节前高价上市时，马伟国的地下温室大棚却迟迟不见动静。“那时候借了十几万元，家中的钱也都投到大棚

上，过年了一家人啥都没有买，还有人不断上门要账。”说起当时的困难，马伟国红着眼圈说：“一家人过年吃的是馍蘸豆酱。每次提到这事，我母亲都会流泪。”

眼看稳定的家庭生活被自己拖累到这种境地，马伟国既自责又着急，他翻出自建棚以来所有的记录，每天都给寿光的技术员打电话。“后来才知道是种苗的时间太晚，菜苗长得慢。过了年，棚里的菜才开始出棚。”在马伟国的精心打理下，春节一过，棚里产的蔬菜在家门口就被抢购完了。赚到钱后，马伟国又继续投入资金，新建了7个地下温室大棚。靠着这13个地下温室大棚，2011年，马伟国一家纯收入80多万元。

5 带领乡亲一起致富

看到种地下温室大棚确实能挣到钱，马伟国就意识到，是时候实现自己“让乡亲们富裕起来”的愿望了。没有和任何商量，马伟国向银行贷款100万元，免息借给村里愿意种地下温室大棚的人。

“这是我最早建的大棚，现在新建的棚要比这个棚长一倍。”在马伟国种葡萄的大棚内，他介绍，这个品种的葡萄5月份就可以上市，正好填补市场空白，经济价值非常高。走出大棚时，马伟国笑着说：“看着吧，开始种菜时，是这个棚证明我的选择是对的，让我坚定了返乡创业的信心。这次试验种葡萄成功了，还会再挣几十万元，我又为找到新的致富门路了。”

2015年，新生农业合作社出产的蔬菜第一次走出大门。马伟国介绍，以前新生农业合作社生产的蔬菜主要是销往上海、武汉和安徽省，去年通过和新疆兵团的合作项目，今年新生农业合作社社员种植的番茄第一次外销俄罗斯。

具都没有，种了3年地下温室大棚，今年也开始盖新房了。”

“这是我最早建的大棚，现在新建的棚要比这个棚长一倍。”在马伟国种葡萄的大棚内，他介绍，这个品种的葡萄5月份就可以上市，正好填补市场空白，经济价值非常高。走出大棚时，马伟国笑着说：“看着吧，开始种菜时，是这个棚证明我的选择是对的，让我坚定了返乡创业的信心。这次试验种葡萄成功了，还会再挣几十万元，我又为找到新的致富门路了。”

2015年，新生农业合作社出产的蔬菜第一次走出大门。马伟国介绍，以前新生农业合作社生产的蔬菜主要是销往上海、武汉和安徽省，去年通过和新疆兵团的合作项目，今年新生农业合作社社员种植的番茄第一次外销俄罗斯。



大棚里的“蔬菜哥”



马伟国和采访组合影

6 停不下来的农业梦想

“以后像番茄树、辣椒树那些高科技农业不会只出现在电视里，不久的将来也会在我这里出现。”在马伟国讲述的发展计划中，“旅游农业、观光农业、高科技农业、科普农业”这些词都出现了。

“今年，我准备着手兴建观光农业，引进管道式种植、无土栽培等先进技术，把新生农业合作社建成集旅游观光、科普教育于一体的现代农业示范基地和生态农庄旅游景区，再发展采摘旅游项目，开发农户酒店。启动快的话，今年年底就开始。”马伟国兴奋地说，他从伏羲文化的发展看到发展农业的商机。每年因为伏羲到淮阳旅游的人数众多，如果能用自己的特色农业把游客留下来，无疑又做大了当地发展的“蛋糕”。

怎样增加蔬菜附加值是马伟国现在考虑最多的事。“现在种植蔬菜技术很成熟，我们把蔬菜产出附加值发展得很好，下一步做好蔬菜附加值的开发。”马伟国已经有了自己的想法：“我已经考察过急速脱水蔬菜项目，绝对是以后蔬菜发展的好项目。把蔬菜做成像薯片一样的食品，又几乎不损失蔬菜的营养，以后市场前景肯定好。”

有了坚定的理想、充沛的干劲，再加上社会各界的扶持，马伟国这个85后小伙用自己的行动追逐着自己的梦想，用青春的热血、知识和汗水，树立起了85后青年的“优质”形象！