

第三十七期

核心阅读

# 马伟国:家乡致富领跑人

□晚报记者 牛思光 文/图



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、郟城、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事业。



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,在当时的西安还算是收入不错。”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时间了,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

## 2 立志用蔬菜改变家乡

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,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的地下温室大棚,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,这个消息这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。

## 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,运来菜苗,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

## 3 顶着压力回家种菜

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。”

“在西安工作得好好的,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。”



马伟国和采访组合影

## 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。没有和任何人商量,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。

说干就干,马伟国带领乡亲们建起90座地下温室大棚。截至目前,他还要帮乡亲支付利息,可这件事让马伟国收获了信任,成为当地鼎鼎有名的“蔬菜哥”。2011年,马伟国注册成立了淮阳新生农业合作社,吸收106户社员。新生农业合作社对温室大棚实行统一管理和产销一体化服务。“不让社员担一点风险,不让社员受一点损失。”马伟国说,合作社刚起步,目前运作成本还都是由他自己承担,他会信守自己的承诺。

这些年种植地下温室大棚不是让乡亲们挣到了钱?马伟国笑着说:“最初和我一起种地下温室大棚的,现在都开上了车。其中原来最穷的一户,当时家里连家

具都没有,种了3年地下温室大棚,今年也开始盖新房子了。”

“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,让我坚定了回乡创业的信心。这次试验种葡萄成功了,还会再挣几十万元,我又为大家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国门。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”

## 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场旅游景区,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,我们把蔬菜产出价值发展得很好,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!