

美女大学生返乡创业种葡萄

历经种种艰辛，终于迎来沉甸甸的收获

宁波本地葡萄即将成熟，蒋薇薇站在自家大棚里，一眼望去，一串串葡萄挂得密密麻麻，满藤满枝，丰收在望。

大学毕业四年，她的同学们大多成了都市高楼里的白领，而这个秀气的女生，却走上了一条令大家大为意外的路——回到家乡承包了250亩地，办起了果蔬专业合作社，成了地地道道的现代农民。

或许，这算不上一个成功的创业样本，但在大学生“就业难”的背景下，蒋薇薇的故事或许可以给许多彷徨的毕业生一些启发。

记者 李臻 通讯员 张冶红



蒋薇薇在大棚里采摘葡萄。

梦想：师姐回校的创业演讲激发她的创业梦

蒋薇薇是宁海陈乡梅山村人，2010年8月从浙江工商职业技术学院毕业回到家乡，在宁海城关一家食品公司当上了会计。

在别人看来，一个年轻女孩，在城市的公司里坐办公室，有一份稳定体面的

工作，每月拿个三四千元的收入，也很不错了。但是蒋薇薇的心里却有一团不安分的火，“我要自己创业，从大学时候就有这个想法了。”

大学时，她学的是会计专业，学校课程里也安排了一些创业课程，还常有师兄师姐

回校讲自己的创业故事。

“特别是有位在台州种水稻的师姐，她和我一样在农村长大，她的故事让我特别感动。我当时就在想，有机会一定要自己创业！”蒋薇薇说，“但是至于具体做什么，自己却没有头绪。”

反对：小女孩租地种葡萄？这事不靠谱

创业梦想被激活源于蒋薇薇姑丈和父亲的一次闲聊。

2011年夏天，姑丈来蒋薇薇家串门，说到葡萄卖得特别好，可以批发一些过来出售。在一旁的蒋薇薇心里一动：那还不如自己种自己卖，或许更赚钱。

蒋薇薇的老家距离宁海城关约30公里，当地盛产桔子，当时附近还没有人种植葡萄，但蒋薇薇觉得人无我有，这或许是一条创业的出路。

当她和父亲说起种植葡萄创业的想法时，父亲第一句话就是：“不行，一个女孩子不要这么奔波，你就安心去上班吧！”母亲也不同意，说：“你这个年纪，

就好好找个婆家结婚，创什么业？”

倒是姑丈做起了她父母的思想工作，支持薇薇去试试。

而蒋薇薇则开始行动。她到村主任家里，和村主任说了自己想承包土地种植葡萄的想法。

“小孩子干嘛和我提这个？”蒋薇薇还清楚记得，村委会主任听了她的想法后，一脸不相信的表情。“当时他也没理我，只让我喝了杯茶就把我赶了出来。”

蒋薇薇并没有灰心，连着10多天，下班后就回到村里，往村书记、村主任还有村民家里跑，希望说服大家，但都被大家客客气气地打发回来了。蒋薇薇说：“当时大家

都不相信我，觉得一个刚毕业的小姑娘，怎么可能做这么大、这么累的事情？”

“接连几天，我爸妈看了我的认真劲，也明白我的确是想做一番事情，于是和我一起到村民家做思想工作。全家人一起去说，村里人才觉得这事情有点靠谱。”

与此同时，蒋薇薇还做了一份颇为专业的《星期八欢乐庄园创业计划书》，并将它送到村主任手里。在这份2000多字的创业计划书里，蒋薇薇较为全面地阐述了葡萄种植业的前景和风险。看着眼前这个执着的女孩，村主任终于开了口：可以把地承包给蒋薇薇。

2012年1月，蒋薇薇正式和村民签订了合同，承包250亩土地，期限为15年。

起步：平整土地，白净学生妹手臂粗了人也黑了

带着满心喜悦，蒋薇薇和父母一起来看这250亩的承包地。但一到现场，大家都傻了。“当时这里野草有齐腰深，大多桔子树都死掉了，这些地都要重新平整过。”蒋薇薇说。

为此，蒋薇薇从村里雇了10多个人一起来平整土地。“当时天已经很热了，

我们每天早上4点就起床，到地里除草。雇来的人到了傍晚就回去了，我和爸妈还要趁着天色没有黑透，继续除草，一般要到晚上8点多才回去吃晚饭。”

蒋薇薇带着微笑和记者说着这段往事。但事实上，虽然出生于农家，可蒋薇薇作为家里的独生女儿，父母从小不

舍得让她吃一点苦，她并没做过什么农活。而在这平整土地的一个多月时间里，原本白白净净的学生妹，手臂粗了一圈，人也变黑了许多，双手开满口子，还带着血丝。

一个多月后，广袤平整的土地展现在蒋薇薇一家人面前时，她终于舒了一口气。

艰辛：首次买苗种损失20多万元，身怀六甲去温州卖葡萄

接着，蒋薇薇再次登门拜访村民，最终有5户村民看好这个项目，并加入了合作队伍。2012年4月，以蒋薇薇为法人代表的宁海县胡陈邦大果蔬专业合作社注册成立。

但由于没有经验，蒋薇薇花50万元从慈溪买来的葡萄秧苗，约有一半芽苗过长，移植过来就没法成活，一下子就损失了20多万元。

这个打击相当大，合作社的社员们都忍不住埋怨蒋薇薇，说要退股。蒋薇薇也懵了，感觉对不起大家，面对着大家的指责，默默流泪。

不过好在也有人支持她，蒋薇薇回忆说：“我姑丈帮我劝大家，说浪费了的钱以后可以赚回来的，大家想想也对，就没退出。”

在大家的辛苦耕耘下，2013年夏天，成熟的葡萄挂枝了。虽然也经历过台风将大棚吹倒、温度控制过高葡萄减产等损失，但看着满枝沉甸甸的葡萄，社员们都很高兴。

但新的问题又出现了，这么多的葡萄销往哪里？除了少量可以在宁海当地销售外，必须要找到外销的门路。于是，蒋薇薇跑温州、台州，跑杭州、上海去推销。

“上海的市场很难做，当地的葡萄很多。后来，我们的主要市场放在温州，因为温州

当地葡萄比我们这里早一周，温州本地的卖完了，我们从宁波运过去刚好可以接上。”利用这个时间差，合作社近80%的葡萄都是在温州卖掉的，收入20多万元。

但别看蒋薇薇现在说得轻巧，可当时她已经怀孕5个多月了，一个孕妇去跑长途做营销，个中艰辛自不足为外人道。

蒋薇薇说：“我们在温州租了个摊位，每天凌晨3点多，我和老公在宁海把葡萄装车运往温州，一整天就在那里卖，中间趁着空一点的时候睡一会。如果行情好，卖完的时间还早，就马上回宁海，安排第二天装车的事情。”

她：好好的大学生来种地，这些活没读大学的人也能做，她这个大学岂不是白读了？

对此，蒋薇薇说：“我觉得读大学除了掌握专业知识外，更重要的是可以开拓一个人的视野，让我有了更高的平台，与一般的农民相比，我会想得比较多，看得更加远。”

感悟：大学教育开拓了视野，给了我更高的平台

水果种植业的特点是第一年全是投入，第二年才有少量产出，第三年才开始逐步进入正常收益期。蒋薇薇说，她的合作社今年已经步入第三年，运营也逐渐走上正常轨道。“我们今年销售收入预计可以达到150万元，如果顺利的话，明年开始，整个项目开始盈利了。”

与此同时，对前景充满信心的她已经开始筹划新的项目，“种植蔬果是第一步，我们还要注册家庭农场，开发农家乐，发展特色旅游。从我们的农田走出去几百米就是胡陈港，因此，我还打算利用我们的地理优势开发海钓项目。”

蒋薇薇也坦言，周围有很多人并不理解

2万元扮靓 300m² 社区活动室



仅靠2万元的材料经费，要装修300平方米的社区活动场地，听起来似乎是一项不可能完成的任务，却在海曙西门街道翠中社区得以实现。这两天，居民们出力出力，正紧锣密鼓地装修着社区活动场地，成为了邻里热议的话题。

翠中社区由翠柏二里、陈河沿、翠中小区、高塘恒春四个小区组成，共有住户1760户，缺少活动场地一直是困扰社区党委的一个难题。

街道和社区通过摸排调查，积极与物业协商，最终决定将区内闲置的一块面积为300平方米的公共车棚用作社区居民活动场地。紧接着，社区向街道申请了2万元的材料经费，为了节省开支，社区党委书记杨国平承担电工、水泥工等角色，又把社区的党员骨干召集起来，共同出谋划策。

“这次的主力来自于社区便民服务队。”杨国平介绍，因为该支队伍主要为居民提供修家电、开锁等便民服务，许多人都有一技之长。队长毕利中退休前就负责工会工作，有一定的领导能力，他担任“包工头”，负责“招兵买马”。

开工以来，每天都可以看到毕利中带着几个师傅走街串巷，到建筑工地回收可用的砖块。“我们算了一下，一块砖要0.7元，不便宜。不过工地上许多剩余的砖头都可以用，我们就和他们商量，通过帮他们清理垃圾来获取免费砖头。”在他们的努力下，活动中心门口的一侧道路已经完工。杨国平说，按照这样的进度，活动中心在7月初就可以投入使用了。

记者 陆麒麟 通讯员 毛一波 傅燕

供水管道改造 有望避免“开膛破肚”



昨天上午，技术人员在试验这种新型内衬修复输水管道的新技术。

记者 王增芳 摄

供水管网一旦出现爆管、迁移或配合市政道路施工管道割接，尤其是陈旧水管改造，都需要开挖道路、更换或维修管道，周边居民还会因此停工。

昨天，在宁波公路纺织技术学院西段看到，宁波城管供水部门的专业技术人员正在试验将不锈钢作内衬修复输水管道。

这也是宁波市城管排水集团组织专家研究开发的一种非开挖道路修复管道的新技术。专家称，这在浙江还是首创。

专家介绍，这一技术主要针对城市陈旧管网改造中遇到的道路开挖难度大、地下多种管线集中、施工空间小的实际情况采取的新方法。

简单讲，就是在需要对陈旧管改造时，启动液压机手，在漏点定位、加装挖掘设备，并铺设临时输水管。随后，在不影响交通的位置挖掘出工作面，按照管径大小由机器将食品级不锈钢板卷成管状并焊接好。

而这种工艺技术在部分符合施工条件的闹市区推广后，不但城市供水管线的修复不用“开膛”施工，施工对道路的影响也微乎其微，还可以延长排水管线使用寿命30至50年。

记者 林伟 通讯员 魏光华