2022年1月13日/星期四 本版编辑/王文佳 本版视觉/邵晓艳 新民网:www.xinmin.cn 24小时读者热线:962555 编辑邮箱:xmywb@xmwb.com.cn 读者来信:dzlx@xmwb.com.cn

曹县 跨入2022

特派记者 姜燕

山东曹县在网络走红之后,一项国家扶持即将兑现。国家知识产权局设立的“中国曹县(演出服装和林产品)知识产权快速维权中心”(快维中心)将于2022年2月开门受理业务。这样的快维中心全国仅有28家。

曹县电商办主任张龙飞眉飞色舞地说,这对我们是最大的利好,比政府给一两千万元还要管用、长效。

当极度渴求财富的乡村意外踏入一片适合它的广阔市场,就仿佛武陵人误入桃花源,曹县的命运由于农民、儿童演出服与电商的偶遇而改变。

■ 曹县电商产业园区E裳小镇3号仓库楼顶的字样 特派记者 周馨 摄

一 “宇宙中心”

去年5月,一个短视频博主用土味情话喊出“山东菏泽曹县666”,带火了鲁西南这片早已悄悄沸腾了12年的土地。

这给孟晓霞带来的直接灵感,是她迅速将自家租用的3号仓库楼顶“NO.2青创科技加油器”拆掉,换成了网友调侃曹县用的“宇宙中心”。如今,一排蓝色巨字“宇宙中心·曹县原创汉服产业中心”,霸气地傲视着它所在的曹县电商产业园区E裳小镇和它以外的世界,每次有外地客人来,都会兴致盎然地举起手机,不惜费力地仰着脖子“咔咔”拍照,有的顺手就发了微信朋友圈。

这个长相清秀、性格爽利的内蒙古姑娘是曹县的媳妇,准确说,是大集镇的媳妇,这正是曹县演出服、汉服电商产业的兴起之地。

2009年之前,大集镇丁楼村还和中国许多农村别无二致,村民们和他们的祖辈一样,埋头从事农业生产。北方的乡村有逢年过节带孩子到照相馆拍张照片的习俗,因此村民丁培玉的“鼎鼎服饰”很早就做起影楼布景和拍照服装的生意,这是当时村里仅有的产业。2009年,丁楼村村支书任庆生和妻子看到淘宝店的商机,“触网”销售并生产影楼布景、拍照服和演出服,大获成功,从此改写了丁楼村、大集镇和曹县的命运。

从任庆生身边的亲戚朋友小范围试水,越来越多的村民看到个中商机,做儿童演出服在网上卖,门槛低、市场大,只要肯下功夫,就能挣到钱。

网络时代,一切都进展得很快。2013年12月,大学生孟晓霞回曹县的前一年,大集镇丁楼村和张庄村已在首届中国淘宝村高峰论坛上被认定为中国“淘宝村”,是当时全国唯一有两个“淘宝村”的乡镇。2017年,大集镇的32个行政村全部成为“淘宝村”,是山东省唯一淘宝村全覆盖的乡镇,大集也成为全国最大的儿童表演服加工销售基地。

二 博士返乡

孟晓霞和丈夫胡春青是曹县汉服、演出服电商中学历最高的夫妻,胡春青博士学位的含金量,在他返乡的那一年激增,即使曹县陆续又引来了博士、硕士和海归,也还是沉甸甸的。不过,学历是他们的一块招牌,但不是成功的最主要因素。

此刻,孟晓霞刚从3号仓库的汉服直播间出来,一闪身,上了她的小“电轿”,直奔产业园区前部的展示中心,那里有一批裤子裁片急需修改,营销主任和公司会计都已被派去支援。

36岁的孟晓霞出生于内蒙古巴彦淖尔,父亲早逝使本来就独立的她性格更加坚强。然而生活可能总想考验一个人的底线,当过3年老师后,因儿子出生,她被迫全职带娃,2014年做淘宝店之前,她和仍在读书的丈夫在沈阳生活,家庭月收入仅有2000多元。

现实的压力使她焦虑,她要养孩子,还有70多岁的老母亲。听说丈夫老家有人做淘宝赚了大钱,孟晓霞也开了个淘宝店,“没想到钱就到账上了,这个诱惑太大了”,夫妻俩决定,她先带着孩子回丈夫家,创业。

学历没有在选择时成为包袱,即使面对公公、亲戚和邻居妇女们觉得她“丢人”的闲言碎语,孟晓霞想的也是“谁成功听谁的”“我现在和你们一样,但以后你们注定无法超越我”。她说:“她们靠的是辛苦、勤劳和耐力,这些我是可以‘抢’过来的;但我积攒的学识和技术,她们是学不来的。”

创业之初的艰难坎坷都成了人生的财富。现在,夫妻俩拥有加工厂、布匹厂、汉服体验馆等多家线下实体店,8家线上天猫店,2021年电商交易额有望达到2000万元。

演出服受疫情影响之后,她着手原创汉服的开发,美术专业出身的她做原创汉服得心应手,网上搭建的原创团队为她提供汉服画稿,她开始向高档汉服和度身定做方向转型。她和丈夫的公司是曹县县政府最寄予希望,带动全县演出服、汉服电商企业转型升级的一个。去年,她作为山东省参展企业,赴上海参加进博会,曹县仅此一家。这次上海之行让她深感汗颜,实打实地感觉到自家汉服各方面的差距,“觉得挺丢脸的,琢磨着回来非得做点好东西不可”。

三 农民创业

中午时分,大集镇孙庄村静悄悄的,人工挖掘的荷塘水面平静,新修的健身中心十分抢眼。村中的巷弄两旁的绿植给这个北方的村庄平添了几分生气。路边尽是二层朝上的小楼,门前不时可见“某某服饰”的字样。

现在,大集镇的乡村几乎家家户户都从事着与演出服、汉服和电商相关的工作,“没有一个闲人”,甚至老太太都拿起剪刀,在旺季帮服装厂剪线头。农田虽然没有荒芜,但早已不在家庭经济的考量范围之中。

这真的是一场偶遇。曹县小天鹅服饰有限公司老板娘于静总结:“咱这个地方,就是老天爷赏了一口饭。”

孩子的钱最好挣,百八十块钱一套的儿童演出服,父母几乎眼睛不眨就会下单,市场巨大。使用需求接近一次性,因此面料和做工要求不高。有缝纫基础的村妇,就算从头学起,都不算很难。很多后来年销售额上千万元的创业者,绝大多数一不懂裁剪,二不懂设计,三不知道怎么开网店。最初的设计,也就是从网上找来图片,要么照着做,要么简单修改几下。于静2013年入行,那年恰好是蛇年,于静从网上找图片,动脑筋设计了一套“葫芦娃”系列的衣服,一炮走红,奠定了事业的基础,以至于夫妻俩现在昵称就叫“葫芦娃”。

另一个重要的因素,竟然是身为农民,没有太多的路可供选择。于静说,这就是农民创业,本来大家就没家底、没学历、没技术,生活没给大家什么选择,好不容易看到一个方向能挣钱,肯定是拼了命地干,老的、少的全上,“人家能干咱也能干”,只要比外出打工挣钱多,这条路就能继续走下去。

更何况,只要努力,夫妻俩开个网店,带着一家老小分工合作,在日渐成熟的产业链支撑下,一年挣个几十万元并不困难。再说创业需要吃苦耐劳,那更没有人能和农民比。

如果再要往上追溯,那就是丁培玉的鼎鼎服饰诱发了这个产业方向,并且最初的电商都是从他这里拿货,他包退、包换、包供货,承担了相当大的风险。

四 先做起来

一切都在模糊中飞速前进。

没有多少人想过未来,唯一清楚的就是埋头忙着手里的活,做、做、做!简单直接的创业思路,不顾一切地野蛮生长。直到现在,很多人家规模做得很大了,也没做过精准的成本核算,不清楚一年到头究竟挣了多少钱。

但也许一个产业发展初期,确实需要这样的疯狂。这使大集镇迅速成为全国首屈一指的淘宝镇。这也是曹县政府的智慧所在,鼓励、扶持、包容,不设限制,不提规范。张龙飞说:“农民创业,如果一开始就按各种规定来,根本发展不了,好不容易凑点钱买点设备,这不行那不行,立刻就没法干了。只能是我们和监管部门加强联系,他们一旦发现不合格,我们马上帮着换、帮着配,等规模做起来,有实力了,让怎么规范,就怎么规范。”

进入大集镇,路边店招出现“淘宝”“电商”“演出服”字样的越来越多,车窗外不时掠过“淘宝辅料大市场”“大集镇淘宝产业园”等大体量建筑。曾任大集镇电商办主任、现任镇党委委员的李哲说,全镇3000家演出服、汉服企业,20000家淘宝店(其中天猫店3000余家),已经形成上、中、下游3个连成一体的完整产业链,上游是100多家布匹批发商和100多家辅料商,中游是产品的设计、打版、熨烫、裁剪等加工链条,下游是27家快递物流公司。大集镇的影响力早已辐射周边几个乡镇,大集镇和安蔡楼镇成为曹县的淘宝村全覆盖“双子星”。借助这条产业链,从零介入变得相对容易得多,当然,生意也因为越来越多人的加入,竞争加剧,没以前那么好做了。

要说全县演出服产业年销售额到底有多少?张龙飞说:“我真不知道。”但他说,前几天,宝马公司在孙庄村办了场直销会,一上午就卖了8台车。特殊的是,曹县的富与别处不同,于静说:“别的地方发财的就那么几个,咱这边大部分都是这样,是整个村。”

五 宏图徐展

90后、00后,年轻一代的面孔越来越多地出现在曹县产业圈。

23岁的刘平几个月前刚从济南一家银行辞职回来,一边在大集镇电商产业园当电商办主任,一边开了个淘宝店铺,从同学家里拿货,上线10天也卖出近20件。他觉得在大城市看不清未来,回家以后方向明确了。

21岁的万国强喜欢别人喊他“万掌柜”,大三那年因疫情迟迟不能返校,他决定抓住曹县汉服发展的黄金时期,另一个原因是他女朋友喜欢汉服,他想为她开家店。2021年上半年,他的销售额有50多万元,净利润十几万元,不过这些钱都变成了库存,给他带来了压力。他感觉在镇上唯一不好的就是孤独,他建的汉服粉丝群成了他排解的主要渠道。

25岁的李燕是当地年轻人中一个特殊的存在,这个出身贫困户的女孩,16岁就开启了创业之路。开淘宝店帮别人卖货3年后,她就做起原创汉服,算得上曹县最早做汉服的人之一。她没学过设计,凭着自己对美的感觉和网上看到的样式,摸索着设计了一个半月,光绣花就改了不知道多少次。这件衣服上架半年,就卖出了10000件,销售额超过100万元。她很有心地为自己的设计申请了专利,这在当时十分罕见,以至于证书常被县里借去展示。

现在,她在外地有几家代工厂,附近几个村子也有几十个工人帮她加工。李燕每天的生活就是出去收一圈衣服回来,打包、发货,晚上看书、设计、和客户联络,有空的时候就练练简单的小篆,看之前参加第七届淘宝村峰会受赠的一套《华夏史录》,学习传统文化。她自己依然是没多少物质需求,除收货外基本上不出门,一整天穿着家居服。

2017年,她把家里的瓦房变成了现在的二层小楼。房子的一楼是客厅,二楼是作坊兼库房,长长的操作台后面的墙上,贴着一个小篆的“鸿”字,她觉得充满古意的字形很美,字意也好,道出了她一展宏图的抱负。

她说,有人说20多岁,是少年时代的结束,青年时代的开始。

六 提质升级

产业升级规范,曹县还有很长的路要走。家庭作坊,是大集镇做演出服和电商之初的基本生态,后来被曹县政府总结为“大集模式1.0版”,并认为2014年之后建产业园,扶持大学生创业,进入2.0版。但本质上有多少改变,很难看得出来。

连一直想做个品牌的孟晓霞自己都感到,做品牌各方面都得符合规格,曹县这个产业环境还不适合,低价跑量的模式仍将在很长一段时间内继续。

但一切也都在推进中。

2019年起,一所县级职业中专开设电商专业,这是全省县级职业中专中唯一一个电商专业,第一届开了7个班招生300多人,并且都是曹县人。这一届学生将于今年毕业,张龙飞不无激动地说,就算只孵化三分之一,也多了100个电商达人。

去年5月,曹县出圈后,国家知识产权局6月就来调研,8月就批准成立曹县快维中心,认为曹县“演出服装和林产品产业以中小微企业为主,且已进入转型升级的关键阶段。建设快维中心,将有助于支撑县域经济产业创新发展需求,加速形成保护知识产权的行业秩序,有效助力中小微企业高质量发展”。

张龙飞说,一款爆款服装的生命周期也就是两三个月,正常申请专利需要6个月,别人仿冒生产了,想申请专利维权都来不及,而在快维中心,申请专利只需10天。这将大大有利于孟晓霞、李燕等主导原创的企业。

县政府也在大力扶持一批有潜力升级转型的企业,E裳小镇一期展示中心一层整个楼面,都交给孟晓霞做汉服款式、汉服文化展示。她和丈夫投资六七十万元做的直播中心,也计划在未来两到三年内形成产业集群,将产品规整化、规范化,甚至品牌化。

孟晓霞说:“肯定没那么容易,但方法总比困难多。”