

聊城“福二代”返乡潮：

葫芦架下长出新苗，老村不再等风来

午后的东昌府区堂邑镇路庄村，1993年的莫俊玲在创意工坊轻触墨刻刀，将烙画技艺融入墨刻技法，一件件精美的葫芦工艺品悄然而生；不远处的院落里，1999年的郝学坤正在调试直播间里的设备，通过自媒体平台向数万观众讲解福禄文化；田间，1990年的郝洪乐俯身侍弄着天津嘴葫芦，闷热的天气，使他大汗淋漓。一群带着学历归乡的年轻人，用各自的方式延续着父辈的葫芦事业，让这个“中华葫芦第一村”在产业融合中稳步前行。

值得一提的是，东昌府区积极推动青年人才发展，开展“学子看水城”“千名学子看家乡”等青年人才专项活动10余场，广邀西北农林大学、山东财经大学等高校2300余名学子“零距离”互动。同时，聚焦非遗传承后继有人，加大青年非遗人才培育力度，通过“传、帮、带”模式，为青年爱好者提供了学习和传承非遗的空间，累计培育优秀青年非遗传承人75人。在这样积极的氛围下，东昌府区的乡村振兴事业正得到更多年轻力量的注入。



郝洪乐穿梭于葫芦架之间，汗水浸透了他的衣衫。



莫俊玲将烙画技艺融入墨刻技法，制作葫芦工艺品。



郝学坤通过直播间，向观众讲解福禄文化。

国晓宁 聊城报道

从白领到农民
葫芦架下的青春誓言

8月5日上午，记者跟随东昌府区“‘福二代’的‘新福路’”行进式采访团，来到了郝洪乐种植天津嘴葫芦的农场所在地东昌府区堂邑镇于庄村，郝洪乐正穿梭于葫芦架之间，此时的气温已经达到了38℃，汗水浸透了他的衣衫。郝洪乐告诉记者，之所以选择在于庄村种葫芦，是因为一块地只能种两年葫芦，种年数多了，葫芦容易生病。再加上这个村离路庄村仅有2公里的距离，比较方便。

郝洪乐告诉记者，他是村里第一个回乡创业的大学生。2013年，他毕业于重庆工商大学，毕业后进入重庆市一家生产母婴产品的公司实习，凭借出色的表现，很快被提拔为产品推广经理，月薪近万元。“当时还没毕业就被公司招聘过去了，经过一年的实习，公司慢慢地也把我提拔成了公司产品推广经理，经常到处出差，非常忙。”郝洪乐回忆道。

然而，工作的忙碌并没有让他忘记家乡和父母。“我是家里的独子，父母的养育之恩是最大的，想回家尽孝，多陪伴陪伴父母。

这是我回村创业的直接原因。”2014年，他毅然辞掉工作回到家乡。

起初，郝洪乐在聊城市区找了份类似的工作，但一年后便离职。2015年，他瞄准村里的葫芦种植与销售产业，在自家四亩地种上了葫芦。可他的举动遭到了村民的不理解和冷嘲热讽。但郝洪乐没有退缩，他积极考察市场，发现天津嘴葫芦这类附加值高的新品种在市场上供不应求，便果断引进。

他潜心钻研种植技术，通过改良土壤肥力，优化灌溉方式以及精准控制光照时长，成功提升了天津嘴葫芦的品质与产量。如今，他种植的近6亩天津嘴葫芦，成为当地葫芦种植户眼中的“示范田”。

“回到家乡投身种田事业，至今已经耕耘了10年。今年种植面积接近6亩地，大概能收获15万把葫芦，预计能卖80万左右。”郝洪乐自豪地说。他不仅自己致富，还带动周边种植户一起优化品种，提升种植效益。

“90后”姑娘嫁入葫芦村
墨刻刀尖舞出新人生

与郝洪乐专注种植不同，莫俊玲在葫芦加工领域展现出了创新精神。她是返乡创业大学生，也

是一位年轻的“福二代”。堂邑镇的葫芦加工工艺源远流长，莫俊玲从嫁到路庄村就开始从事葫芦艺术加工，对这门技艺充满热爱。在继承传统烙画技术的基础上，她投入大量时间与精力钻研创新，成功将传统烙画升级为墨刻技法。

“墨刻和雕刻区别不大，只是叫法不同，只是因为雕刻时会上色。”莫俊玲在她的创意工坊里向记者介绍。经她墨刻后的工艺葫芦，线条更加细腻流畅，图案层次分明，所呈现出的人物、山水等画面栩栩如生，比传统烙画更具艺术感染力与生命力。

她还将传统元素与新元素结合，提供私人定制服务，让古老的葫芦加工工艺在新时代焕发出新魅力。在业务模式上，她主要负责批发，从农户家中收集原始材料进行加工。今年是莫俊玲种植葫芦的第一年，种了2亩多，目前她主要忙于葫芦地里的农活，等到地里不忙的时候，她再开始制作葫芦工艺品，到时候会雇上三五个人帮忙做一些辅助工作。

莫俊玲告诉记者，她主要销售途径是线下，线下的大批量订单源源不断涌来，这得益于政府和媒体朋友们对葫芦以及葫芦文化的宣传，她一年的葫芦销售额有60多万元，不出村也能获得大

收益。

“我们镇党委主导调整了堂邑镇葫芦协会，以协会名义积极邀请种植、加工、销售等专业人才团队，持续研发新种植品种，加工技艺和文创产品，研发成果面向协会会员共享。”东昌府区堂邑镇党委副书记李贺说，依托人才服务工作站，采用师带徒的方式，开展葫芦雕刻、种植等技术培训，今年以来为葫芦种植户和兴趣爱好者免费开展13次技术培训，培育葫芦种植、加工、文化传承等领域人才130余名，培养和带动200余名农民成为乡村“土专家”。

葫芦世家第三代
直播间里讲福禄温情

而郝学坤则在葫芦销售领域闯出了一片天地。他出生于葫芦世家，一家三代与葫芦结缘。童年时，他就常跟随父母售卖葫芦，对葫芦产业有着深厚的情感与认知。大学期间，他从拍摄葫芦相关段子起步，逐步转型开启直播。

“2018年上大学期间，我开始在自媒体平台尝试发布关于家乡葫芦的宣传视频。大学三年一直坚持宣传，到2021年积累了12万粉丝。”郝学坤说。

2021年夏天大学毕业后，他带着积累的粉丝资源回到家乡，将自家东屋改造成直播工作室。

凭借出色的直播表现，他的直播间销量可观，少则每晚能售出100多单，多的时候可达300多单。经过4年多的沉淀与积累，郝学坤在短视频平台的粉丝已超过30万，每年的销售额大约在七八十万。

“我对葫芦产业充满信心。随着政府和各界媒体朋友的宣传，葫芦行业的发展前景越来越好。像聊城举办的葫芦节，还有‘中华葫芦第一村’等活动和称号，都是行业内全国性质最好的，规模大且非常成功。”郝学坤对葫芦产业的未来充满期待。

东昌府区堂邑镇党委副书记李贺表示，东昌府区堂邑镇为此还专门制定了《农村电商奖励扶持办法》，设立农村电商发展基金，镇财政每年投入部分资金，针对年销售额从10万元到100万元以上的电商商户，采用以奖代补的形式扶持发展。

这三位年轻人的努力不仅让自己的事业蒸蒸日上，也带动了村里葫芦产业的发展。如今，村里已经有35名大学生返乡创业，他们有的开展电商直播，有的专注于雕刻创作，还有一部分参与各类相关活动，都取得了不错的成绩。在他们的带动下，古老的葫芦产业正焕发出新的生机与活力，一幅乡村振兴的美好画卷正在路庄村徐徐展开。

工商银行聊城分行跨境金融服务全面升级，助力企业扬帆出海

今年以来，工商银行聊城分行深入贯彻国家“一带一路”倡议，充分发挥全球化金融服务优势，通过“精准对接、内外联动、创新服务”三大举措，为聊城企业“走出去”提供全方位金融支持。该行依托全球网络布局和专业化服务团队，打造“本外币贯通、境内外协同、线上线下融合”一体化跨境金融服务体系，截至6月末，已为15家“走出去”企业量身定制国际业务解决方案，成功解决跨境结算、汇率避险、贸易融资等多

元化金融诉求，有效降低企业跨境经营成本，提升全球化运营效率。

该行组建专业服务团队，深入调研企业跨境经营痛点，提供“一企一策”精准服务。针对某全产业链宠物食品企业海外扩张需求，该行高效完成ODI登记、资本金汇出等业务，并创新采用“邮件传送+远程办理”模式，实现客户“零跑腿”办理跨境资金汇划和结售汇业务。通过深入分析不同行业、规模企业的差异化需求，该行

已累计为多家企业提供涵盖境外投资、资金结算、政策咨询等领域综合解决方案，切实解决企业“走出去”过程中的金融难题。

该行充分发挥全球化布局优势，与泰国、印尼、墨西哥、莫斯科等境外分支机构建立常态化合作机制。通过专项业务对接群组、信息共享平台等方式，实现境内外服务无缝衔接。在某企业泰国项目建设中，该行联合工银泰国开展实地考察，创新设计“境内境外联动”的银团贷款方案，不仅实现

单笔业务突破，更构建起“一点接入，全球响应”跨境金融服务新模式，为企业海外发展提供强有力金融后盾。

该行紧跟企业全球化发展需求，创新推出“跨境金融护航计划”。通过打造“汇率避险工具箱”、开通小币种通汇绿色通道、设立跨境双向人民币资金池等举措，为企业提供全方位跨境金融保障。今年以来，已成功帮助多家企业优化外汇风险管理、降低汇兑成本，解决跨境结算、汇率避

险、贸易融资等多元化国际业务需求，有效降低企业跨境经营成本与操作风险，显著提升企业全球化运营效率，为银企合作注入新动能。

下一步，工商银行聊城分行将持续深化跨境金融创新，以“专业、高效、全面”服务理念，进一步完善全球服务网络建设，强化数字化服务能力，为企业提供更智能、更便捷的跨境金融解决方案，助力更多当地企业把握全球化机遇。（通讯员 王志轩）