

临沂小镇正加班给您造中国结

红花镇中国结产销量占全国六成,开网店让淡季销售量大增

在我省最南端的临沂市红花镇,有一个全国最大的中国结生产基地,全镇有两万多人从事中国结的加工制作,每到春节,红红的中国结就从这里源源不断地运向全国各地,装扮着各地的喜庆祥和。如今,在年轻人当中兴起的网店更是为中国结插上了快速发展的翅膀……

文/片 本报记者 高祥
 见习记者 邱明



工人对中国结进行组装。

了不得!一个镇就有两万多人在编中国结

走进临沂市郯城县红花镇轩然工艺品厂的样品室,房间四壁挂满了数百款大大小小、各式各样的中国结,炫目的中国红配上创意独特的图案和长长的流苏,让人目不暇接,烘托出浓浓的喜庆气氛……而这仅仅是这家工艺品厂数个样品室中的一个。在红花镇,像轩然工艺品厂这样生产加工中国结的厂家和个体户数不胜数。作为全国最大的中国结生产地,红花镇全镇7万多人中,约有三分之一的居民从事着加工制作销售中国结的工作。

记者走进红花镇前小店子村一户村民家中,院子里满满当当的都是生产中国结的原材料,十几名妇女正

在紧张地加工制作中国结。她们将不同的配饰修剪整齐,然后再粘贴,编织或者搭配组合在一起,就成了人见人爱的中国结。村民马振正在打理开了刚一年的淘宝店,“光卖中国结,有30多个品种,进入旺季后,一天能卖一二十个。”马振说,村里像他这样开网店销售中国结的人有20个,“都是年轻人,自己打理着网店,就在村里提货,不耽误事,平时也不耽误农活。”

红花镇文化站站长徐之军介绍,红花镇许多村都有村民加工制作中国结,以前主要靠村民自己外出找销路,或者外地客商前来批发,再卖向全国。

年轻人开设网店卖中国结这种现象刚出现一年多,卖得好的,一年光纯利就能赚到一二十万元,从而使越来越多的年轻人效仿。由于村民农闲时心思都在中国结上,四邻八舍几乎看不到闲人。

在红花镇土生土长的孟蕾2012年毕业于济南一所大学,学财会专业的她毕业后本可以找份不错的工作,但她却选择回乡专职开网店。“上学时就弄过网店,但货源渠道不好,回到家乡看到中国结产业做得不错,就转到这上面来了。”经过三年多的发展,她招聘了两名员工,年收益已经超过10万元。

触了网,让中国结供不应求

据不完全统计,红花镇当地销售中国结的个体电商有200多家,仅与前小店子村相距不远的大院子北村,一个村就有20多家。同时,该镇十几家中国结生产厂家中,90%以上都开有自己的网店。

不同于其他装饰性工艺品,中国结的销售具有明显的季节性,特别是在传统销售渠道上。“中国结在国内主要作为节庆装饰,特别是春节期间”,轩然工艺品厂负责人王廷省说,没有电商平台以前,他们厂子生产一年的产品全靠春节前的旺季走货。

淘宝店主李玲在当地批发市场

有家商铺,专售中国结。2013年她开通了自家的网店。“头一年做得不好,网售情况跟实体店一样,淡旺季分割明显。”李玲注意到淡季顾客买中国结主要用于婚庆、新居装饰,她灵机一动,与多家相关的店主达成合作协议,在他们的网店里开通中国结产品链接,大大提高了淡季的销售数量。

与李玲的关联销售模式不同,另一家淘宝店主聂文勇则针对多个节庆到厂家定制中国结样式。“情人节、母亲节、中秋节等基本都有开发。”聂文勇说,这些定制的中国结不仅好卖,而

且售价高收益好。

“淡季不淡,旺季更旺。”王廷省介绍,销售淡季除了外地批发市场零散走货,电商过来补货带来的销量很可观,目前已经占到他们工厂年产量的1/3左右。

电商打开了市场导致中国结供不应求,红花镇所有中国结生产厂家和村民目前都在加班加点工作。“从早上7点多就来上班,晚上八九点钟才走”,在一家中国结加工厂,57岁的王女士正在用剪刀剪穗头,像她这样加班加点的情况,当地各个中国结生产点已经持续了两个多月。

树品牌,红花中国结将“申遗”

电商平台给中国结销售带来促进的同时,也加速了产业链条中不合理因素的凸显。

“全国的产销量不断上涨,红花镇产品的占有率却下滑,说明外地的中国结产业也在快速发展。”临沂首家淘宝村电商城总经理丁明发说,他们曾做过统计,红花镇出产的中国结,最高点时曾占有全国产销总量的80%,去年这一数字已经下滑到了60%。

中国结的编织技艺,在全国多个地区都有流传,销售市场的红火带动着浙江、江苏、广东、北京等地相继发展中国结产业。“即使没人会编,请上几个老技术工人,几天的时间就能带出一大批徒弟。”红花镇一家中国结加工厂老板李祥友说,去年春节期间,有多位合作多年的浙江义乌批发商终止了与他的合作,转而找到他们当地新兴的生产商。

制作工艺相对简单,其他地区容易跟风引进,容易导致市场占有率下降;纯手工制作,外观质量存在差异,影响消费体验;同质低价竞争,迫使厂家压缩人工成本,年轻劳动力不愿传承制作技艺。这些问题的存在,影响了红花镇中国结产业的长远和健康发展。对此,当地政府和从业者也开始着手改善。



手工制作的个体差异,是影响中国结购买者消费体验的一个重要因素。“100个好评,来上一个差评,整个店的信誉都会被拉低。”淘宝店主孟蕾说,发货前,她都会让店员再整修一遍,即使是这样,一些顾客收到货品后仍能挑出一些瑕疵。

为了促进电商间有序竞争、协调发展,淘宝村电商城借助自身资源优势,除了对当地电商进行免费技术培训,还定期为他们授课,引导这些电商对消费群体进行细分,从网店页面效果、宣传模式、消费刺激手法等多个角度出发,培养和扩大消费群体,避免恶性竞争。

春节前夕正是销售旺季,工人忙着打包外运。

在轩然工艺品厂记者看到,该厂根据消费者喜好,开发了600多款中国结饰品,同时还投资1000多万元,引进了十套数控激光切割设备,提高成品的制作效率和规整度。

红花镇镇长徐希武介绍,中国结是当地农村文化产业发展的领头羊,镇里投资建成了中国结博物馆,将以此为依托继续挖掘中国结在当地的的文化发展历程,并积极申报国家非物质文化遗产,目前已通过了市级认定。镇里也已经开始制定引导和扶持政策,将从树立品牌入手,整体打包,在占稳市场的基础上争取更大的社会和经济效益。



主办单位:山东省安全生产监督管理局

别让烟花爆竹“烫伤”你的春节



(1)燃放爆竹要远离易燃可燃物,要在空旷的地带燃放。不要对着人和居民住宅燃放。燃放时要认真清理火灾隐患。



(2)爆竹存放要避开火源和高温生产设施,装运爆竹要避免震动和摩擦,严禁在爆竹市场吸烟。



(3)儿童放爆竹要有人看管,不要随意捡一时没响的爆竹。



(4)要购买质量过关的爆竹,不图小便宜购买非法生产的劣质爆竹。



发现身边有安全隐患,拨打12350举报

本报记者 刘德峰 漫画 金红