

新春走基层·见证新农村

春节订单不断,大年三十还在忙发货

这个村卖葫芦一年产值六个亿

2月21日,农历正月初六,正在人们走亲访友之时,在有着“中国葫芦第一村”之称的聊城市东昌府区堂邑镇路庄村,村民们却已忙得不可开交。他们边招呼亲戚,边核对订单、打包包裹。来自全国各地的订单,让这个村的村民家家都在日夜赶工,过年也不例外。依托这个“小葫芦”,路庄村年产值6亿多元,占据了全国葫芦市场80%以上的份额,成为名副其实的“中国葫芦第一村”。

本报记者 王尚磊

全村从事葫芦产业
种植一亩收入两万多

正月初六一大早,在聊城市东昌府区堂邑镇路庄村,村民郝春雷边接电话边查看订单,忙得不可开交。“我上完初中就在家卖葫芦了,比出去打工好得多。”32岁的郝春雷直言快语,他家盖起了二层小楼,还有轿车,小日子过得红红火火。

在郝春雷的店里,多名工人正忙着打包包裹。“别说大年三十,这几天一直没闲着,初八就得发货,现在不紧张就得耽误事。”此时,家里来了拜年的亲戚,寒暄过后,郝春雷又忙着在淘宝网上查看新增的订单。

郝春雷的作坊在全村属于中等以上,一年到头几乎天天有订单。除了家中种植的葫芦,他还收购了30万元的葫芦,防止货源紧张。

葫芦雕刻工艺“堂邑葫芦”第六代传承人郝洪燃经营的聊城龙鑫工艺葫芦,已成为村里规模首屈一指的葫芦加工企业。在郝洪燃的车间里,常年有40多名村民,为葫芦去皮、分拣、刻图案和文字。除了传统的工艺葫芦,他所经营的葫芦产品还涉及“艾灸葫芦”等药用葫芦。企业每年销售额可达到近

千万元。

如今,路庄村750多户村民家家种植葫芦、家家从事葫芦加工,成规模的葫芦加工作坊已达200多家。堂邑镇副镇长栾公文介绍,如今种植一亩普通的葫芦年收入就能达到2万多元,如果是一些特殊品种的葫芦,一年甚至可收入十多万元。一般来说,葫芦形状越奇异越值钱,有的异形葫芦一个能顶一亩。

在外打工村民
借机回乡创业

随着路庄村“中国葫芦第一村”的名声越来越响,这里也成了农民创业的温床。不到40岁的郝洪钢在路庄村属于年青一代,之前因为不怎么看好葫芦就干起了喷绘。今年5月份,郝洪钢开始从事葫芦加工销售,他在天猫商城开设的网上葫芦门店,到现在已经拥有了两颗黄钻,如今每天要走200多个件,比起之前干喷绘,不仅轻松而且更赚钱。

与郝洪钢相比,目前在聊城城区经营着一家大型艺术培训学校的路中波更属于慧眼识珠。早在四五年前就回到村里开始做葫芦,最初他只是在网上从事葫芦销售,之后又专门注册了公司,在路庄村中心位置租赁了门面房及加工基地。



农历正月初六,路庄村的村民们忙着备货、发货。 本报记者 李军 摄

“葫芦象征福禄,不光有着美好的寓意,还有着很强的观赏、把玩功能,已经成为很多人眼中的珍贵文玩。”路中波说,除非是一些珍贵品种,普通的白皮葫芦如果不经过加工雕刻,在当地农村集市上也就卖几毛钱一个,但是通过雕刻、烙烫、彩绘、勒扎等工序创作成工艺品后,至少能卖到上百元的高价。如今,在路庄村工艺葫芦卖出高价已经不是什么稀罕事儿,之前曾有一个葫芦卖出10万元高价的先例。

培养葫芦工艺大师
抢占高端市场

随着电子商务的发展,在路庄村也形成了一个明显的年龄分化。栾公文介绍,目前路庄

村基本以45周岁为线,45周岁以上的村民还是秉承着传统的销售方式,每年10月份以后进入葫芦销售旺季就会出去跑客户。而45周岁以下的村民,则是通过网络在淘宝、阿里等电商平台或从事零售,或经营批发业务。

路宗军是路庄村第一位买电脑从事葫芦销售的村民,大概是在2001年前后,他就搭建起来“鲁西工艺葫芦基地”的网站,开始通过网络从事葫芦销售。如今,他的341个QQ好友,几乎全部是从他手中购买过葫芦的客户,近几年来,路宗军的生意90%以上也都是通过电子商务进行交易。

随着近年来电商的发展,路庄村的葫芦迎来了更广阔的市场,全村有300多家在天猫、

淘宝开店铺,47家在阿里巴巴开葫芦批发店铺,借助着网络平台路庄村的葫芦不仅实现了“买全国、卖全国”,还远销美国、西欧、日本、新加坡、韩国以及我国港澳台等地区。

目前,“小葫芦”已经成为堂邑镇的主导产业之一。葫芦种植目前涵盖莓果、天津嘴、南瓜、冬瓜、瓠子、油锤、蚂蚁肚等十余个葫芦品种,种植面积达到了7000余亩。

路庄村的工艺葫芦在传统雕刻和片花基础上,发展出了烙花、研花、绘花、拼接、范制、勒扎、打结等近百个品种,还与省美院、聊城大学美术学院合作,对葫芦雕刻技工进行培训,培养大师级葫芦工艺大师,进一步抢占高端工艺葫芦市场。

行情看涨,一亩鱼池赚三四万

微山一小镇成“中国乌鳢之乡”

本报记者 于伟
通讯员 苏广东

鱼还没出池塘
收购商就现金收购

每年春节前后,对微山鲁桥镇的乌鳢养殖户来说,都是一年中难得能歇下来的日子。

在乌鳢养殖区,大大小小的120多个池塘没有了昔日热闹的场景,也不见忙碌的养殖户的身影,整个养殖区显得格外寂静。

“春节前后,正是鱼仔冬眠期,整个池塘不用照看,养殖户难得停下来,一直到天气转暖的4月份,一年的忙碌才算开始。”作为鲁桥镇鲁桥七村的党支部副书记,刘士功同样也是一名乌鳢养殖户,而在鲁桥七村,像他一样常年养殖乌鳢的,共有一百多户,占了全部村民的四分之一。

“由于去年乌鳢行情格外好,村民们今年过了一个丰收年。”提及去年的乌鳢行情,刘士功的喜悦之情溢于言表。

“比如2斤以上的乌鳢,去年卖到了14-15元/斤,收购商来池塘收购,直接点现钱,鱼还没出池塘就被抢购一空,还供不应求。”刘士功一边用手比划着2斤乌鳢的大小形状,一边接着说,“这要是往年,一斤能卖到12元就算是高价了。”

如今在鲁桥七村,养殖乌鳢的鱼池大小不一,有的三四亩,有的五六亩,还有数十亩的养殖大户。“一亩水面,2斤以上的乌鳢能产六七千斤,按照今年的行情,去掉成本,一亩就能赚三四万元。”刘士功说,每年的中秋节前后是乌鳢销售的季节,眼下春节已过了销售期,乌鳢卖出了好价钱,养殖户们手里有了钱,自然过个好年。

成立专业合作社
建起现代渔业园

作为鲁桥镇乌鳢养殖区核心的鲁桥七村,除了是乌鳢销售基地,还是乌鳢苗种繁育基地。

“春节过后,一进入4月份,养殖户就忙碌起来,吃住在池塘,就是为了照看鱼苗。”刘

士功说,就仅喂食这一项,就要定点定时,手持3米多长、装满鱼食的舀子在池子上喂养。尤其乌鳢幼仔更难喂养,养殖户往往凌晨4点多就要去买鱼食。

“我们这里的乌鳢养殖,采用的是绿色养殖方式,以小鱼为主,不用饲料,也就是我们常说的‘大鱼吃小鱼’。”刘士功说,也正是这个原因,对小鱼小虾需求量大,有不少商户从外地进来小鱼虾,即使大小、新鲜程度不一,当天也能销售一空,在当地也就有了“臭鱼烂虾鲁桥是家”的说法,也是对当地绿色养殖乌鳢的形象比喻。

“由于乌鳢销售行情格外好,给今年的鱼苗销售开了好头,行情肯定也差不了。”对今年的鱼苗行情,刘士功很有信心。如今,随着当地乌鳢生态养殖产业的壮大,当地已建立起现代渔业园科技示范项目区,成立专业合作社,通过老旧池塘改造及鱼池新建,形成了8000多亩的养殖区。同时,还成立了乌鳢养殖协会,进一步唱响和打造“微山湖乌鳢”品牌,让村民们增收致富。



微山乌鳢行情上涨,养殖户们过了个丰收年。本报记者 于伟 摄