



深入学习宣传贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神

从一个人的技艺，到一村人的技术

临沂乐泉二胡制作正从一个作坊走向特色产业

小康圆梦 走进宝藏村镇

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 姜曼 公绪成

六成以上靠纯手工 一把二胡最贵卖到6万多

72岁的高振保是乐泉村二胡的代言人，也是临沂市非物质文化遗产项目二胡制作技艺传承人、山东省工艺美术大师。

他从十五六岁开始，就帮父亲打下手、打把子、加工材料。这些年，高振保以身示范，带领儿孙们制作的二胡从选料、做工、艺术性等各个方面都在不断进步。尽管做工、销量双攀升，他从未忘记父亲的叮嘱，做生意首先要学会做人，讲信用、忠厚老实。“会做人，什么事就能做好。”这也是高振保常跟儿孙们说的话，他觉得产品要靠质量说话，自然有人主动寻来。

制作二胡，需要极强的耐心和技术。与机械化制作相比，高振保制作的二胡，60%以上靠纯手工，有些细节是机械化无法比拟的。“我不想和别人比价格，就比质量、音量还有艺术等方面。”高振保的二胡终身保修，这让他对自己的产品更有信心。一把海南黄花梨木料的二胡，最贵卖到了6万多。印度小叶紫檀，也能卖一万多。此外，还有各个价位的二胡，年产量在1000把左右，以满足不同消费群体的需要。

质量赢得口碑。这些年，从内蒙古、青海、宁夏等地慕名而来的客户有不少。“来咱们这里旅游，顺便买把二胡回去，有很多这样的情况。”高振保说，产品靠回头客，即使没有网店依然不愁销路。

如今，高振保不仅把3个儿子培养成制作二胡的能手，还带领全村人学习二胡制作手艺，一起将非遗文化进行更广泛的传播。

转型做电商探路 4小时卖了近50把

与传统老匠人不同，年轻一代正成长为二胡制作的主力军。

“90后”高景阳的父亲和爷爷都从事二胡加工，从小耳濡目染，对这个行业产生了浓厚兴趣。毕业后，高景阳发现，单靠走批发的路子已经赚不到钱。为此，他专门到苏州学习销售3年。回来后，他从2017年开始

临沂市郯城县庙山镇是“中国民族乐器之乡”“二胡之乡”，乐泉村是二胡制作专业村，全村一半以上人从事二胡生产制作和销售行业。

省、市、县不断加大对二胡产业的扶持力度，在项目、资金、服务等方面给予大力倾斜，不仅规划了二胡电商产业园，建设了二胡博物馆、二胡展览馆等，还举办了乐泉二胡文化节、二胡制作大赛，将二胡产业从“一个人的技艺”发展为“一村人的技术”，正逐步从一个作坊发展为全镇的特色产业。



▲临沂市非物质文化遗产项目二胡制作技艺传承人高振保在调试二胡音质。



◀90后高景阳正在直播推介二胡。

做电商，希望扭转销售现状。

探索过程中，高景阳发现短视频的传播方式深受消费者喜爱。2018年底，他陆续把拍摄的视频发到快手平台上，与全国音乐爱好者分享。没想到，上万个点击量让他找到自信。甚至还有不少人在下面留言，询问二胡的价格和款式。他感觉，新的销售市场已经到来。

于是，他每天坚持发原创视频，邀请更多粉丝加入。在首次直播当晚，有近两万人在线观看，很多人在下面评论、购买。去年“双11”，4个多小时的直播中，卖了近50把二胡。从晚上七八点钟开播，到夜里12点结束，其间，高景阳对每一把二胡的做工、细节、质量、配件做逐一介绍。“对自己家生产的产品很了解，才能卖得更好。”每一把二

胡他都要试拉，一对一引导和购买，这让镜头前的粉丝有了深入了解。经过坚持不懈的努力，高景阳年销售二胡3000把左右，月销售额15万元左右。

旺季忙不过来时，高景阳还把材料下放给周边农户，吸纳就业人员20多人，既创造了经济效益，又带动了就业。从过去愁销路到现在转型电商，高景阳蹚出了一条路子。不过他也有自己的顾虑：“能否长久下去，能否一直有这么多人喜欢，而且保持这个销量，还是个问题。”他打算在提升知名度上做好文章，将自己的品牌越做越大。

打造旅游特色村 二胡制作成致富产业

乐泉社区（包括乐泉村和前海沿村）地处郯城县北部，曾是省定贫困村。如今的乐泉村二胡产业旺，道路干净整洁，社区居民楼宽敞明亮，村民怡然自乐，被评为省级“四型社区”和临沂市“二胡特色旅游村”。

2017年2月，按照省委的统一安排，齐鲁石化公司选拔涂翔、岳新建前往郯城县庙山镇担任“第一书记”。涂翔任乐泉村第一书记后，得到“二胡书记”的绰号。他带领乡亲们，用二胡拉出一曲悦耳动听的致富曲。

手工制作的二胡，饱含着传统乐器的独特韵味，深受客户喜爱。涂翔在全村打造5个不同的二胡品牌，高、中、低档齐全。同时让各家各户改变“闭门造车”的模式，尝试集约化生产。他还组织制作户到北京、上海、青岛参加展销会，乐泉村的二胡远销到海内外。如今，乐泉村80%的人常年从事二胡等民族乐器的制作，这也成为村民致富的大产业。

同年，全省发展文化旅游业，打造特色旅游小镇，庙山镇依托乐泉村作为“全市30个旅游特色村”、二胡制作专业村的平台，打造古韵二胡小镇。以“弘扬传统文化，传承经典工艺”为主题，规划乐泉二胡电商产业园。如今，二胡文化广场、展厅、博物馆、体验馆、演艺厅等场所在乐泉村拔地而起，尤其是屹立在广场中央的二胡样式雕塑，让参观者一眼就能感受到乐泉村的二胡特色文化。同时还举办“中国（乐泉）二胡文化节暨二胡演奏大赛”“中国（乐泉）二胡制作大赛”，邀请国内二胡演奏名家到庙山“试琴”，推进传统工艺的传承，提高乐泉二胡的知名度。

传统家庭作坊如何转型实现质变发展，让百年二胡焕发新活力，是当下亟待解决的问题。乐泉村党支部书记高庆林介绍，随着二胡产业园的建设和使用，将把二胡加工集中在一起，便于更好地为这部分从业人员服务，提供更多的就业岗位，扩大规模效应。

回到老家卖汉服，博士开起服装厂

带动周边村民和贫困户就业，胡春青被选树为山东省乡村“好青年”

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 范佳

近年来，地理位置偏僻的曹县大集镇通过“互联网+”，成为全国知名的“淘宝镇”、农村电子商务发展的排头兵。在大集镇，返乡创业的博士胡春青，通过电子商务推广销售演出服饰，为家乡的发展贡献了自己的一份力量。

最早返乡创业的是胡春青的妻子孟晓霞。两人是大学同学，2012年结婚后，胡春青读博，孟晓霞陪读的同时照顾孩子。2014年10月，胡春青回家度假时听亲戚朋友说，老家现在和原来大不一样了，县里、镇里大力发展农村电商，很多年轻人因此发家致富了。

“你们有学历有能力，学业不忙的时候试试呗！”家里人对小两口也很支持。于是，两人返回沈阳后就着手开了淘宝网店，向老家做表演服的亲戚要了产品照片，还自己动手美化了图片。不承想，开店当天就成交了第一单。小两口的电商之路有了一个良好的开始。

澳门的一个500套学士服订单，促使孟



◀胡春青在老家开网店卖汉服，已经有了自己的服装厂。

晓霞下定决心返乡创业。500套服装的订单，孟晓霞原本以为能正常交货，但她发现当地有些加工厂诚信度并不高，订单虽然完成了，但由于拖延时间等原因，没挣到多少钱。自己没有加工厂，孟晓霞只能慢慢接受很多乡村式的商业规则。为了拿货，她经常早早守在工厂门口，和众多乡村淘宝从

业者抢货。

恰恰是这种逆境成就了胡春青夫妇。此时，胡春青在妻子鼓励下返乡创业，结合在高校学习的知识和精明的头脑，夫妻二人齐心协力，迅速熟悉了服装生产的各个环节，然后买原料单干。最初的产品是200套秧歌服。没有场地，胡春青就鼓励妻子在

自家院子案板上开张了。没想到，生意越做越大，2017年，两人成立了曹县辰霏服饰有限公司，租用了村内的扶贫车间，开起了自己的加工厂，当起了老板，同时还带动周边20个村民和3个贫困户就业。

2019年，胡春青和孟晓霞成立了菏泽锦裳服饰有限公司，当年销售额达900多万元。2019年下半年，他们在做演出服的同时开始做汉服。2020年，开始专攻汉服。“知识不会白学，学识和专业让自己的起点比普通农民要更高，像版权意识、市场动向精准判断等。”孟晓霞表示，自己就是实践出来的例子，虽然起步较晚，但后来居上，赶上了大集镇电商发展的热潮。

2020年，胡春青被选树为2019年度山东省乡村“好青年”，曹县团县委为他办理鲁青基准贷200万元、鲁青担保贷200万元，支持这位青年创业者更好地发展。“有机遇的时候，要抓住；在等待机遇的时候，一定要努力，这就是我们的创业感受。我相信我们的路一定会走得更坚定、更长远。”胡春青对于未来发展满怀信心。