



深入学习宣传贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神

# 90后“芦苇姑娘”靠湖吃湖闯世界

从小生活在马踏湖畔,返乡创业的宋丽莹带领乡亲们把小苇编卖到国外

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点记者  
李静 李岩松 魏馨瑜 周英豪

从大学生到车间工人  
冬天开三轮冻得腿麻也开心

一路走来,再回头看看自己曾经做过的决定,宋丽莹从未感觉后悔,这就是她想要的生活。

宋丽莹1990年出生于淄博桓台县凤镇华沟村,是个地地道道的马踏湖姑娘。宋丽莹一门心思走艺考道路,大学读了半个学期就“碰壁”了。这个雷厉风行的姑娘给父亲宋祥峰打了个电话:“我要退学。”她到现在也没问过宋祥峰在电话那头为啥只回应她一个字,“好”。

在父亲宋祥峰眼里,女孩子还是去大城市在办公室做体体面面的工作。宋丽莹回到老家后,宋祥峰便让她学习日语,学习会计,学习汽车销售。但宋丽莹爽利地拒绝:“这些工作没有自由,我觉得都不适合我。”宋祥峰说:“你去车间吧。”宋祥峰的芦苇编织厂成立于2004年,生产的苇帘主要销往日本。宋祥峰心想,把闺女送到车间,可以倒逼她一下,让她体验其中的辛苦就能主动放弃。

没想到,老宋“失策”了,小宋“得逞”了。一头扎进车间后,宋丽莹感觉获得了自由,每天乐此不疲。原料厂在村东头,编织工厂在村西头,宋丽莹需要开着农用三轮车将原料拉到编织工厂。冬天即便穿着棉袄,送完一个来回,宋丽莹的腿还是冻麻了。宋丽莹说:“就是那样,我还是很开心,因为那种累只是身体上的累。”

在车间的两年,采购、编织、质检、包装、运货,宋丽莹什么脏活累活都干过。两年后,宋丽莹凭实力“升职”,她进入了办公室,开始接触管理工作。

不做父亲腰间的“BP机”  
瞒着父亲注册贸易公司

在父亲手底下干活,宋丽莹只能获得相对自由。宋丽莹说:“朋友还调侃我,我就是我爸别在腰上的BP机。”

小宋在老宋的工厂工作两年,发现工厂一直是接单一制作一出口的模式,长年往复循环,没有突破。有人问,你们的芦苇编织做了是干啥的?宋丽莹答不上来,她很想到外面的世界去看看。

2016年,小宋第一次跟着老宋去广州参加中国进出口商品交易会。“当时去了广交会以后,就觉得自己是井底之蛙。”展馆里琳琅满目的产品让宋丽莹大开眼界,但同时她也察觉到了商机。“我发现苇帘很受国际欢迎,但是生产厂家少,这不就是一个独有的优势吗?为什么我们不直接对接国际客户呢?”以前都是老宋怎么说,小宋怎么做,这次广交会让小宋萌生了新的念头。但老宋不同意。“当时考虑到汇率的风险,贸易的风险,担心她太冒失,还是想走保守稳妥的路子。”

2017年3月,老宋忙于工厂的工作,宋丽莹逮到了独自去华交会的机会。宋丽莹做好方案,准备好图册,带着翻译就到了华交会。也就是这次华交会,宋丽莹成功接到一家日本客户订单。这次合作给了宋丽莹很大的鼓励和信心。于是,2017年10月份,宋丽莹瞒着老宋,偷偷在淄博高新区注册了自己的贸易公司。



宋丽莹,就像马踏湖的芦苇一样,倔强,坚韧,质朴而有力量。

90后的“芦苇姑娘”宋丽莹返乡创业,一头扎进了芦苇的世界,跟农村妇女和老手艺人碰撞出火花,带动村民依靠老手艺致富,并且不断地书写着她的芦苇蓝图。



宋丽莹和父亲宋祥峰在大苇地手工体验馆教小朋友编织芦苇。

■延伸阅读

## 建体验馆,定“五年计划”打国内市场

在宋丽莹的“大苇地”手工体验馆,摆放着各式各样的苇编产品。“你看到的塑料制品,很多都可以找到大自然的产品来代替,这也就是大自然的神奇之处。”宋丽莹说。

靠山吃山,靠水吃水,靠湖吃湖。对于芦苇,宋丽莹从小就有特殊的感情。到了冬天,马踏湖上都是雾气,孩子跟着大人去赶集的路上,就开始钻芦苇荡。芦苇荡里摸鱼、逮兔子,沿着芦苇地跑步,都是宋丽莹小时候常干的事儿。可以说,马踏湖的芦苇承载了她的童年记忆。芦苇根可以制药,芦苇秆、芦苇叶可以编织,芦苇花可以装饰。宋丽莹开玩笑说:“芦苇像猪一样,全身都是宝贝。”

“大苇地”手工体验馆融合了各种手工产品,内销市场前景向好,光今年5月份的销



宋丽莹聘请99岁的巩献友当“大苇地”的技术师傅。

售额就达到3万元。2020年,宋丽莹注册“大苇地”品牌,初衷就是让人们在亲身体验中改变一种生活理念和生活方式,将好东西向国内市场推广,把马踏湖的苇编传统传承下去。

小宋没有走老宋设想的完美人生道路,但老宋看着小宋如今的成绩,也愿意退居二线做小宋的后盾。老宋说:“不管她是误打误撞,还是苦心经营,都是做出了很好的运营模式。以前是她在我的工厂里打工,现在就是我给她打工了。”马踏湖的芦苇编织历史悠久,老宋觉得90后、00后新生代的介入,会让芦苇编织走得更远。

做苇编,宋丽莹是认真的。宋丽莹说要像芦苇一样,每一步都要走得扎实。“我有个‘五年计划’,做好内销市场,将‘大苇地’开成全国连锁店,将‘大苇地’做出意义。”还有一个月就到10月份了,10月份开始收割芦苇,宋丽莹又要进入一个新的工作期。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者  
李静 李岩松 魏馨瑜  
周英豪



宋丽莹带着乡亲们用马踏湖的芦苇编织出各种手工艺品。

小宋对老宋说:“你干生产,我干贸易,你给我供货吧。”

老宋一拍桌子:“你要反了天了!”

调整订单结构  
单枪匹马开拓国际市场

注册公司后,宋丽莹干劲越来越足。但是他们的苇帘主要出口到日本,上半年忙于出货,下半年略显冷清,宋丽莹便决定调整公司的订单结构。宋丽莹说:“社会在进步,一代比一代强。老一代的经验可以借鉴,但是要发展就要敢尝试。”

2019年,宋丽莹打听到德国有个手工产品的园艺展。她一个人从淄博坐动车到青岛,从青岛坐飞机到北京,又从北京到慕尼黑,再从慕尼黑转机,路上整整花了将近19个小时。“当时我去了展会,真的是大开眼界。”沉浸式的展厅,让宋丽莹看到了苇帘用作园林艺术的美妙,这是她想都没想过的事情。在德国待了半个月时间,宋丽莹对苇帘在德国的市场、消费者的定位、产品的档次等都有了比较细致的了解。

老宋说:“她思维活跃,我对于闺女做的事情,心里是认可的,但是从表面上不能给她太大的肯定。”宋丽莹带着订单回来,用自己的收获将老宋的火气给压了下去。

老宋逐渐退到后方主抓生产,小宋负责市场和贸易。小宋逐渐拿下了多笔国际订单,用实际行动告诉老宋,“我可以。”她的苇帘生意年产值超过千万元,产品出口到日本、德国、希腊、阿联酋等国家。

带动村民就业致富  
90后与村民碰撞出火花

这次德国行,宋丽莹有两大收获。一个是摸清了德国的市场,拿到了新订单;另一个就是认识到自家产品的优越性,想要拓展国内市场。在展会上,宋丽莹听到了这样的声音,“中国人听到塑料就特别精神,但我们更喜欢大自然。”这让宋丽莹觉得扎心:“本身咱们就有这些大自然制作的好东西,完全可以在国内好好推广,把好东西给咱自己人用。”

国内市场怎么做?2020年夏天,为了了解市场,宋丽莹在桓台县文体中心摆了20天的地摊。这不是漫无目的的摆摊,而是看消费者对苇编产品的认可度,看市场前景。

有一次,宋丽莹赶大集时被一个蒲草编筐的摊位吸引。这些蒲草编筐做工精良,打听后得知这些都是99岁的巩献友老人编织的。巩献友当时不在摊位,宋丽莹便拜托旁边摊位的人转告,一定要让老人等她。宋丽莹两个小时后回来,便跟巩献友打上了交道。宋丽莹告诉老人,自己不光要买他的产品,还要聘请老人当公司的技术师傅。

宋丽莹的苇编加工车间有30多名员工,大多都是村里的妇女、老人。村里设的芦苇编织点,有十几名妇女供货。到了收割芦苇的季节,宋丽莹还要雇上30多个村民。算下来,宋丽莹的苇编事业,直接带动七八十名村民走上致富路。

刚进车间的那几年,宋丽莹就跟着村里的妇女一起编织芦苇。宋丽莹从他们身上学会的不仅仅是编织技巧,更多的是生活经验和人生哲理。现在,小宋带动村里更多的妇女和手工艺人就业,她也被评为淄博市最美乡村女致富带头人。