

乡韵鲁锦：千年鲁锦“再生”路

老品牌 故事汇

菏泽地处黄河之滨，物产丰富，民风淳朴，在这里，具有两千年历史的菏泽民间织锦，因其图案色彩绚丽，美丽如锦，被定名为“鲁锦”，成为当地最具特色的历史文化名片。

然而，从20世纪80年代以来，随着生活的改变，鲁锦的身影逐渐淡出人们的记忆……

20多年前，菏泽市牡丹区李村镇的民营企业赵丹走上了守护鲁锦的道路。他创办了山东乡韵鲁锦纺织品股份有限公司，吸纳村民就业，创新织法传承鲁锦技艺……走在了传承非遗和老字号的前列。

借款3000元起步，从做超市开始

1988年，赵丹跟妻子丁珍珠一起开始创业，靠的是从亲戚朋友那里借的3000块钱。两口子开的小店以“诚实守信”为原则，没几年就发展成为镇上知名的小超市。

超市越做越大，但两口子最想做的仍然是实业。“做了十几年的超市，也认识了不少商场里的人，我发现，不少高层人士对农村的老粗布非常感兴趣，我就开始调查农村老粗布的市场情况。”赵丹说。

赵丹跑了全国不少大中城市的商场超市，做了成千份问卷调查，结果显示，城市人对农村粗布——鲁锦，还是有着浓厚的情结，他又反过来在农村进行调查，发现不少农村妇女有这样的老手艺。

保护鲁锦艺术，传承鲁锦文化

“乡韵”是菏泽早期经营生产棉织锦的老字号，创建于1951年，创始人张素娥就是丁珍珠的母亲。1951年，22岁的张素娥看到当地妇女自纺自织的棉锦花色鲜艳、细密厚实、使用时舒适透气吸汗、手感

越用越绵软，为了贴补家用就在李村集镇上经营起了棉布店，将棉织锦的生意逐渐做大，不仅在当地零售，还销售到河南、安徽一带，当时给布店起的字号就是“乡韵”。

在经过详细的市场调查后，赵丹跟妻子丁珍珠决定，重新拾起农村的老粗布手艺，继承乡韵鲁锦的织造工艺和经营理念。2007年，两人以“乡韵”为商标，注册成立菏泽乡韵鲁锦纺织品有限公司，并招募附近会老手艺的村民，一起加入到这个团队中。

最开始，赵丹完全按照农村原有的那种操作模式进行管理，经过一年多的运行后发现，这样的管理模式，成本非常高，根本不适合大规模生产，而且生产销路也出现了问题。赵丹跟妻子丁珍珠商量后，投入资金上百万元，对原有的设备进行了改造，对现有的织布工艺和花色等也进行全面提升。经过技术改造，公司生产出来的鲁锦产品档次有了明显转变，公司进入到规模化生产阶段。

企业发达了，周边农民也借助鲁锦织造，走上了致富的道路。李村镇大郭店村的闫珠珠今年50岁了，有点智力障碍，平时在家里没

事做。赵丹知道情况后，主动让人联系闫珠珠，经过一个多月的培训，闫珠珠熟练掌握了编织布扣的技术，每个月有了1000多元的收入。

鲁锦触网，业务量持续攀升

从2007年5月开始，菏泽乡韵鲁锦纺织品有限公司开始把鲁锦带到了互联网上，为后来走向电商之路“埋下了种子”。随着用户增加，公司开发出600多种产品种类，适应了网上购物的需求。2012年公司建立了自己的网站，注册了网上商城，“那一段时间，天天盯着技术人员将生产的每个产品系列、规格详细发布到网站上，吸引了全国各地大量的客户前来咨询、洽谈业务。”赵丹说，是电商给了鲁锦产业再一次焕发青春的时机。

线上铺好了路，还要线下实体店结合。目前，乡韵鲁锦产品实体店从100多家发展到300多家，北京、上海、东北三省、山西等多省及山东各地市都设有“乡韵鲁锦专卖店”。同时与知名国际贸易公司合作，大力开拓国际市场，产品

销往日本、美国、俄罗斯、东南亚及欧洲各国。

延续了传统文化，还要形成产业效益。乡韵鲁锦的畅销，带动了周边100余名群众从事手工绣花、口子编织等多道纯手工制作程序。群众从公司里拿材料，回家加工就行，干活较快的每月都能挣到2000元左右。

李村镇大郭店村的李丽英，是乡韵鲁锦公司的一名缝纫工。“在这里干活离家近，不到10分钟的路程，每月收入3000多块钱。”李丽英说，“既能务工挣钱，还能照顾家里，比外出打工强多了。”像李丽英一样常年在乡韵鲁锦公司务工的有40多个村民，都是附近村里的，这些村民也正是凭借着“老手艺”转身为产业工人。

“乡韵”品牌从1952年至今，先后荣获“山东省著名商标”“山东名牌”“山东老字号”等称号。在谈到鲁锦今后的发展方向时，赵丹充满信心地说：“成立公司的目的不是鲁锦的最终归宿，最终目的是保护鲁锦、传承老字号，让非遗、老字号等走出去。”

农村大众报记者 石鹏志
通讯员 郜玉华

东营市东营区：

文旅融合看史口 特色小镇“景”迷人

乡村风情壹号路是东营市东营区史口镇着力打造的一条乡村旅游主线路，这里林、果、蔬、娱汇集，乡村游丰富多彩。近年来，史口镇坚持“资源统筹、产旅结合、文化传承、富民为先”的文化旅游定位，以创建旅游特色村、提升旅游品质、打造现代生态农业风景旅游区为目标，全力将文化旅游产业发展为生态绿色、富民惠民的镇域支柱型产业，为乡村振兴注入新能量。

突出特色，着力培育旅游品牌

“史口烧鸡距今已有三百多年的历史，是鲁北地区远近闻名的一大名吃，继承了鲁菜传统工艺，又汲取了本菜肴风味，深受食客欢迎。如今游黄河口，观河风海韵，品史口烧鸡美味已成为了东营新的文化时尚。”在首届东营市“乡村

振兴传统技艺技能大赛·烧鸡制作大赛”决赛中，获得冠军的史口镇参赛者赵锦江自豪地说道。近年来，史口镇以创建特色旅游为重点，打造形成了南线生态观光游和北线特色小吃游两条乡村文化旅游主线。南线以广蒲河为轴线，建设“绿色交通连线、乡村景观风貌带”的乡村风情壹号路工程，培育发展以果蔬、林业、水产、养殖、民俗、美食等特色产业为基础的综合型现代农业文旅观光带。北线借助南二路商业街交通、区位优势，发展特色小吃游，推出史口烧鸡、水煎包、羊肉汤、肴兔等特色小吃品牌。目前，史口烧鸡生产业户已经发展到40余户，每年销售200余万只，成为当地群众致富增收的重要途径之一。

活动纷呈，全力打造文旅精品

“在三里庄红色教育基地里，听了解说员爷爷给我们讲的英雄侯登山舍身炸碉堡的故事，我们深切感受到了先烈们为了人民幸福舍生忘死的革命精神。今后，我们更要好好珍惜现在来之不易的生活。”来到史口镇三里庄红色教育基地参观的东营区第一中学学生高悠然说。史口镇借助三里庄红色教育基地、刘集馨斋民俗博物馆、红色刘营记忆馆、西商村“红色商家连”等红色教育基地，以图片史料、场景还原、人物浮雕等多种形式，用活红色资源，传承红色基因，开辟中小学生学习第二课堂，举办红色研学活动。史口镇依托劳家村瑞瑞耕读创业园、新农人社区、新六产实验室、渤海民俗博物馆，通过展现各种农耕工具，学习农耕文化，体验农耕生活，打造农耕旅游。史口镇连续四年举办包括广场舞大赛、K

歌大赛、葵花节、荷花龙虾节、葡萄采摘节等接地气、聚人气的史口镇文化旅游嘉年华系列活动。2019年，史口镇组织开展了“新中国成立70周年”文化惠民展演，举办中国旅游日启动仪式、烧鸡争霸赛、蜗牛慢行等系列活动，参与人数达3万余人次，全力打造文旅融合精品活动。

文旅融合，真正惠及人民群众

“自从发展乡村旅游，我们农场的莲藕和小龙虾都成了史口镇特色旅游产品。游客们络绎不绝，销售渠道拓宽了，收入也翻番了！”史口镇林家村瑞丰家庭农场负责人盖春铭高兴地说。史口镇以“大宋高效农业示范区、劳家蔬菜种植专业区、生家葡萄生产基地、林家生态莲藕生产基地”等四大现代农业

产业基地为依托，重点抓好“劳家西菜园”“林家美林塘”等农产品品牌打造，推动农产品生产、服务、加工、流通、销售“五位一体发展”，延伸农业产业链，提升农产品品牌竞争力。史口镇加大对大宋特色果蔬、蜗牛小镇多肉DIY、劳家雪里香草莓、阳光玫瑰葡萄、生家刘董葡萄、林家莲藕小龙虾、林农荷叶茶等特色农产品的宣传推介力度，实现了旅游观光带和特色农产品有机结合，促进了农民增收致富。

文旅融合发展是不断满足人民群众精神文化生活需要的必由之路，也是推进乡村振兴的重要抓手。史口镇通过加大创新整合力度，促进文旅融合，激发乡村活力，以乡村旅游促乡村振兴。

农村大众报通讯员 张保华
任晓妮 王怡森

严正声明

泰安大同不凡生物工程有限公司(下简称我公司)是一家生产微生态制剂的公司，主要产品有：碧水安原粉、高活性芽孢菌菌粉、控草芽孢、50%过硫酸氢钾复合盐、丁酸梭菌、解淀粉芽孢杆菌、多粘类芽孢杆菌、侧孢芽孢杆菌、乳酸菌菌粉、硝化细菌、有机物料发酵剂、粪链球菌、营养快线、强效应激灵、电解多维、应激低聚糖、速调速补、食母生、绿水解毒安、零耗氧活性菌、氨基酸肥水膏、各种培养基等。多年来我公司凭借过硬的产品质量、良好的售后服务，赢得了广大用户的支持和信赖。但近期，有些不法厂家和人员，线下非法设立我公司的分公司、线上开设假冒店铺，冒用我公司名称、商标和商品名称进行销售，欺骗消费者。

在此我们严正声明：我公司从未设立分公司，公司内也没有所谓的何教授、贾教授等人；除1688平台店铺外，我公司从未在中国境内的其他网络平台进行销售。对以上非法行为，我公司强烈谴责，并奉劝有关公司和人员立即停止侵权行为。

为。对以上非法行为，我公司保留进一步追究法律责任的权利。

我公司特别提醒：用户线下购买请直接联系我公司并签订合同，不要相信所谓优惠，并微信转账给个人；线上购买，请在1688平台登录公司网上店铺下单，并按照平台流程付款。否则，一切后果自负。我们欢迎各位客户举证举报，打击非法侵权，共同维护良好市场秩序。

联系方式：手机：156 15587 909 (同微信) QQ：2168933764
电子邮箱：dtbfsw2016@163.com

泰安大同不凡生物工程有限公司

2019年11月26日

