

# 曹县：舞动“e”裳织锦绣

十多年前，一根网线，一台电脑，在曹县开启了一段段激情燃烧的触网创业岁月。

如今，曾经的创业者们再次点燃心中的火焰，抢抓市场机遇，将演出服和汉服产业链打造成一条高质量发展的“黄金链”。数据显示，上半年，曹县“两服”网络零售额突破90亿元，成为了当地群众增收、乡村振兴的新引擎。

近日，记者先后来到曹县大集镇、安蔡楼镇，探访当地“两服”产业发展情况。



2023古风汉服小姐走秀现场



有爱云仓直播基地展厅

## 用心呵护“金凤凰”

“从事‘两服’产业的创业者们，都是我们创新发展、转型升级的重要力量，是我们高质量发展的‘金宝贝’、展示形象的‘金名片’、传播美誉的‘金话筒’、用心呵护的‘金凤凰’。”采访中，这是记者听到最多的声音。

有爱云仓直播基地是曹县原创汉服销售、展示的重要平台，这个基地整合供应链、平台、物流、主播等各方资源，为各大汉服原创商家提供直播、培训、营销、代播等服务。在当地的支持下，这个基地很快建成，但如何整合资源，形成汉服聚集效应，推动汉服产业蓬勃发展，曾是困扰基地负责人李宇雷的最大难题。

“在我们拎包入住之后，马上又面临一个新的课题，就是货源在哪里。在安蔡楼镇政府工作人员的带领下，我们在很短的时间内，帮助我们协调汉服合作商家，入驻1000多个款式，我们也成为了安蔡楼镇、曹县乃至全国最大的汉服线下批发和直播销售基地。”李宇雷介绍。

为更好地服务企业，安蔡楼镇还组织两个专班，深入企业、淘宝汉服加工户开展调研活动，了解企业所需所盼，解决发展中存在的堵点、难点问题。特别是围绕服务汉服产业发展，镇政府从提升汉服生产服务能力、完善保障机制抓起，规划打造汉服特色产业带，不断完善配套功能，形成以汉服文化广场、汉服生产基地和汉服直播基地三大片区为支撑的产业集聚地。2022年，安蔡楼镇全年电商累计销售额达70亿元，物流订单量超600万单。

安蔡楼镇党委书记郝超良告诉记者，如今，全镇以汉服加工网售为主的企业达1000余家。

通过产业带动、多元化发展，目前，全镇在谈项目3家，新建投产企业1家，技改项目2家，规上企业达到7家。下一步，将大力推进电商标准化园区和微产业园建设，规划再建标准化产业园区2处，每个片区建设10万平方米的电车间，进一步做优电商发展生态，打响“汉服第一镇”金字招牌。

在大集镇，淘宝产业园依托表演服、汉服、舞蹈鞋等特色产品，聚集了布匹批发、设计研发、电脑制版、刺绣印花、服装加工、网络销售、物流快递等相关产业，形成了完整的产业链条，实现了电商产业规模化、规范化、园区化发展。目前淘宝产业园一期、二期运营良好，年销售收入达10亿元，直接带动就业人口3000余人，三期大集舞会海仓物流园正在建设中，已形成全国最大的演出服加工销售基地。

产业园负责同志介绍，产业园还创新实施“党支部+电子商务+特色产业”发展模式，为园区企业提供党建指导、创业扶持、技能培训、直播带货等系列精准化服务，吸引高学历人才38人返乡创业。同时，通过产业园党支部委员联系龙头企业、设置党员责任区等方式，完善了园区生态链建设，推动了党建工作与电商发展互促共融。

“下一步，我们将继续在‘扩面、提质、平台、创新、生态、氛围’上下功夫，全力推动‘e裳之都’中国（曹县）华服智创城项目建设，将其建设为中国最大的华服生产、网售、展示基地，为打造乡村振兴齐鲁样板贡献曹县电商力量。”曹县电子商务服务中心副主任刘霞说。



外国留学生在大集镇参加感知体验活动



外国友人在有爱云仓汉服基地与模特合影



▲中国淘宝第一镇——安蔡楼镇汉服产业一条街



大集镇电商产业园党支部书记杨巍(右)和运营总监在汉服展厅研究开发汉服精品

## 逐梦的舞台

时至今日，杨巍都记得十一年前的那个晚上。

那是临近春节的一个晚上，在曹县大集镇孙庄村村委会大院，空气里冷风肆意穿梭，寒气逼人，大院内的一个房间内，气氛却被几十个年轻人的七嘴八舌“烧得”暖洋洋——村里组织了一场谈话会，把几十个像杨巍一样在外“闯荡”的年轻人招呼到一起，了解他们的发展打算，并向年轻人念了一封当地政府致外出务工青年的一封信。

活动持续到了深夜，大家你一言我一语，畅谈近年来的发展成绩、未来打算，但当即拍板回乡的并不多。抛弃在外的打拼成果，回乡从头再来，大家都很慎重。

散会后，从小就有着浓厚家乡情结的杨巍，久久不能入睡，脑海里一直在回荡着那封信。要不要回来？杨巍一遍遍地问自己。

过完年，杨巍准备再次起身返回那个在外打拼多年的城市——江苏无锡。但是，临行前，杨巍做了个决定，让妻子留在家中，尝试着创业——网上销售演出服。

十一年前的杨巍或许不会想到，这个大胆的决定，像一个“扇动翅膀的蝴蝶”，不仅改变了他的人生规划，“还让自己的人生更加绚丽多彩”——随后的多年，一次次抢抓机遇的决定，让他品尝到收获的喜悦；一个个创业路上的挫折，也让他深深体会到逐梦之路的艰辛。

现今，杨巍的身份是云牧服饰有限公司总经理——公司打通了汉服设计研发、产品推广、电商销售、短视频制作等环节，今年以来线下实体店销售额近300万元，线上主播销售额近600万元，目前正在从中低端产品努力向中高端升级，打造自有品牌。

杨巍在今年还组织成立了“军创企业联合会”，以帮助更多退伍军人在创业时少走弯路。

“我们应该感谢这个时代赋予的机遇，让我们这些创业者有舞台施展各自的才华。”杨巍说。

“宝宝们，这是刚推出的新款马面裙，我一会儿穿上给大家展示一下。”“儿童的款式很多，一会给大家过款！”“3、2、1，上链接！”近日，在位于曹县安蔡楼镇

的有爱云仓汉服基地，主播们的声音此起彼伏。

2021年，有爱云仓直播基地创建成立，这是菏泽市第一家以仓播模式为主的直播基地，也是目前山东省最大的仓播和主播孵化基地。建仓以来累计孵化全国各地青年主播1000余名，销售货物110万件，并在曹县本地带动了1000余名青年人通过直播进行创业就业，成为青年人聚集最多的新兴领域之一。

有爱云仓直播基地的负责人为李宇雷，一位富有“折腾”精神的年轻人。

2012年，从日本留学归来的李宇雷开始创业，“以前我在日本留学，他们那里大小节日、重要日子都会穿和服。我就在想，中国的汉服什么时候能出现在大街小巷，展现属于我们的文化自信。在有爱云仓的汉服基地，我要把曹县汉服打包推荐给网友，也要带着更多青年人把曹县汉服产业做大做强”。

当前，曹县现有汉服和表演服加工企业超3000家，直接从业者近10万人。在这个时代赋予的大舞台上，创业者们尽显其能，舞出人生的精彩。



汉服直播(资料片)



少数民族服饰展示

## 念好“发展经” 推动“长久红”

曹县县委书记赵福龙曾在采访中表示，“产业发展了，我们就要考虑如何从‘一时红’到‘长久红’。培育特色产业不容易，我们担心的是，不要成为昙花一现，要使产业具有长久的生命力”。

为使“两服”产业“长久红”下去，曹县将以以往的大水漫灌培训模式，改为精准滴灌，指导镇街发动传统商贸流通企业、传统生产制造企业、市场商户、电商企业、传统网商、农村致富带头人等参加培训；积极对接省服装设计协会、浙江理工大学服装学院、山东工艺美院等，并着手开发“曹县汉服”APP，共同夯实创业基地、创新平台载体，推动产业朝品牌化、高端化、国际化发展，实现高校与地方良性互动共赢发展。

为打破传统贷款流程长、时间久的困局，曹县还与浙江网商银行签署《“数字化普惠金融项目”战略合作协议》，自合作以来，网商银行在曹县已累计放款190.87亿元，真正实现了“310”模式即“三分钟申请、一分钟到账、零人工干预”的曹县速度。开辟绿色通道，对在外电商企业回迁业务优先办理，明确迁入流程，优化简化办理程序，促进在外电商企业尽快回迁，充分享受曹县的便捷服务和良好营商环境，2021年以来超过952家天猫店回迁到曹

县。成立中国曹县知识产权快速维权中心，面向“两服”产业开展知识产权快速维权工作，将专利申请办理时间从传统的180天缩短至10天。充分利用遍布全国的10处招才引智站和33处创业服务站，通过“招引培挖”四种方式，着重引进户籍在曹县、从事电商或者与电商相关方面的优秀人才回乡发展。同时依托学校开设了美学、物流、直播、服装设计等电商专业，为曹县电商发展储备后续专业人才。

刘霞表示，我们还坚持将政府有形之手和市场无形之手的有机结合，在电商产业中，政府当好引路人，在制度创设、人才引培、基础设施配套上下功夫，最大限度激活各类市场资源，切实培育电商发展的良好生态，持续推进电商发展。主动将电商发展融入全县经济社会发展大局，合理设定阶段性目标任务，一届接着一届干，稳扎稳打、量力而行、尽力而为，助推电商产业向区域化、集群化、园区化蓬勃发展。

文/图 记者 胡德光 臧宾 通讯员 仲肖肖



曹县e裳小镇鸟瞰图



e裳小镇创新街区