

和田毯传承历史的瑰宝

——辽阔东方:一个民族品牌的西行漫记(下)

■ 本报记者 王莹

地毯作为中国毛纺织品的一个种类,自古就是西域的著名物产之一,中国早期毛纺织品的考古发现都是在新疆,和田更是西域地毯的代表性产地,尼雅遗址、山普拉古墓群等地出土的诸如树叶纹靴毯等精美的出土文物无不体现了当时东亚毛纺织品的最高水准。

而和田位于丝绸之路的要冲,得益于独有的地理位置优势,它便于吸取和传播亚欧大陆东西方的纺织技术精华,在形成和田独有的地毯制造技术的同时,还拥有昆仑山雪水培育的适于编织地毯用的和田羊的羊毛,使品质优良、工艺精湛和田地毯作为西域的珍品之一,由商贾们行销于亚欧大陆。

追溯和田地毯的文化符号

崔鹏翔是东方地毯负责新产品研发的一名老将。

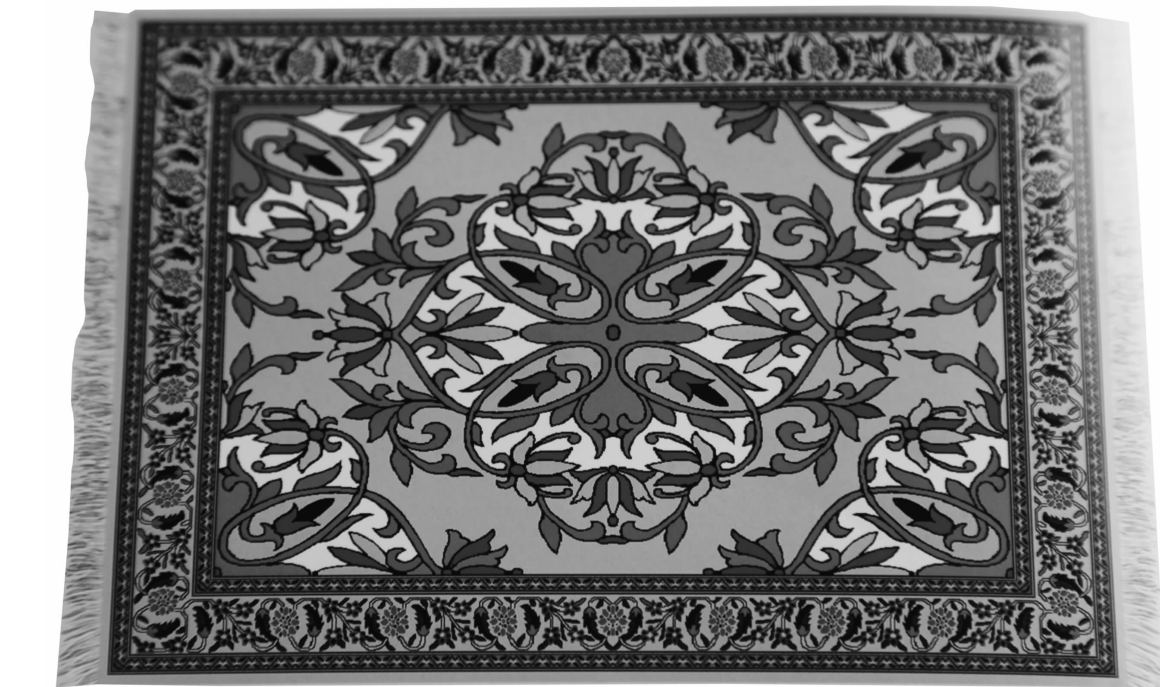
在他看来,和田的文化历史就赋予了和田毯足够美好的注解。

“和田毯纹样以伊斯兰艺术风格图案为主,和阿拉伯、中亚、小亚细亚地区纹样近似,属东方类型,纹样细密工整,配色鲜明,编织细密,起绒短而平滑。此毯工艺为,毯地以三股加捻圆金线和两股加捻圆银线横向编织人字纹,背面用黄丝线横向编点人字纹,每过三道底纬捻扣排,每平方米纵向五扣,横向五扣,色彩分别用墨、绿、蓝、湖蓝、黄白、金、月白等,五彩斑斓,赏心悦目。”崔鹏翔表示。

据了解,地毯悬挂于厅堂之壁,或展铺于室内走廊,毯面光泽平滑,毯板挺实柔和,美观大方,色调艳丽,是理想的家庭、宾馆陈设的高级用品。

和田地毯质地精良,除采用手工打结、编织,图面织工精致细密(先后经过十数道复杂的工序)外,还得力于用来织毯的羊毛质地优良。和田地毯原料采用著名的半粗毛与和田羊毛。这种羊毛粗而不黏,坚韧而富于弹性,具有耐拉、耐压、光泽好、强度大的优点。

和田地毯的图案和设色更具有鲜明的民族特点和浓厚的地方色彩,其特点主要是:多层边框,几何图形内填入人类繁多的纹饰,结构



“现在可以说是和田地毯发展政策最好的时期,再加上和田拥有优质羊毛资源以及新疆向中亚出口的地缘优势,通过政府主动扶持、企业积极发展,和田毯市场潜力空前。”东方地毯集团有限公司董事长韩洪亮对《中国企业报》记者如是表示。

严谨而富于韵律,活泼多变而富于生活情趣。和田地毯十分注意将同类色或对比色并置排列,在对比中充分显示各种色彩的个性。

新疆和田地毯具有 2000 多年历史,其图案别致,用料考究,手工羊毛地毯在国内外市场受到青睐,享有盛誉。和田地毯是现代手工艺品中最富价值的产品,收藏和使用它犹如收藏文物,犹如收藏金矿。其未来的增值空间特别巨大。

“和田地毯吸收了中西方文化的精华,它兼收并蓄,以其织工之精巧、图案之精美、用料之考究而自成一派,并将地毯织造技术传播到中原,为中国地毯业的发展作出了历史性的贡献,对京式地毯、蒙古地毯、西藏地毯的形成产生了一定的影响。”崔鹏翔表示。

目前和田地区约有 6 万多人从事织毯业,和田地毯除了畅销于全国各地之外,还销往了美、英、法、德等多个国家。

新疆地毯行业获政策加码

《中国企业报》记者了解到,从 2014 年到 2018 年连续 5 年,国家将划拨专项资金支持新疆纺织服装产业发展。

2014 年 11 月 5 日,记者从工信部落实第二次中央新疆工作座谈会精神的工作会议上了解到,支持新疆发展纺织服装产业带动就业,是第二次中央新疆工作座谈会作出的重要决策部署。

目前,工信部和国家发改委共同起草《关于支持新疆纺织服装产业发展促进就业的指导意见》。这份《指导意见》初步明确,到 2020 年,新疆棉纺业规模和技术水平居国家前列,服装服饰、家纺、针织行业初具规模,民族服装服饰、手工业地毯等特色产业集群培育成效显著,织造、

印染等产业链中间环节部分配套,粘胶清洁生产和污染治理水平全面达到行业准入要求。基本建成国家重要棉纺产业基地、西北地区和丝绸之路经济带核心区服装服饰生产基地和向西出口集散中心。

工信部消费品工业司副巡视员高伏说,新疆发展纺织服装产业要着力扶持喀什、和田等南疆地区发展服装服饰、针织、地毯等劳动密集型产业;建设乌鲁木齐、石河子、兵团第十二师等新疆国际纺织服装服饰商贸中心、纺织机械及零配件和服饰辅料交易中心,以及喀什服装服饰、和田地毯专业市场、霍尔果斯纺织品边贸市场。

同时,将构建多元化市场渠道,着力开拓本地、周边省份市场。充分发挥地缘优势及文化优势,由近及远、由易到难拓展中亚、西亚、俄罗斯和欧洲市场。

“目前,新疆政府对和田毯有专项资金的拨款,这一地区和田毯的市场潜力空前。”韩洪亮对《中国企业报》记者表示。

据了解,目前和田地区初步选定了 93 个“短、平、快”项目,项目总投资 19.2 亿元,需求资金 4.8 亿元,涉及地毯、农副产品加工、纺织、维吾尔医药等 6 大产业,其中,地毯和农副产品加工各确定了 25 个项目,项目最多,也是和田地区的传统优势产业。

(下转第二十四版)

西行日记

12月21日 西宁

老袁的东方地毯缘

青海的地毯市场虽不及新疆大,不过起源于青藏高原的藏毯,距今已经有 2000 多年历史,与波斯毯、东方毯并称为全球手工地毯的三大代表。

已经从事地毯销售的袁老板深刻感受到了青海消费者对地毯的喜爱。从此前完全的一个门外汉,历经七八年的打拼,袁老板如今已经做到每年 2000 万元人民币的销售额,成为青海地区数一数二的地毯销售大户。而东方地毯在这其中已经占据大部分份额。

谈及与东方地毯的合作,袁老板由衷地感到满意,“包括人的方面、产品方面都很不错。如果不太合拍的话,也合作不了这么长时间。”

实际上,袁老板与东方地毯的合作从其进入这个行业便开始。“当时他们公司有一个兰州办事处的经理来找我,很快就开始合作了。”

最开始袁老板对地毯行业并不是很了解,“虽然知道东方地毯这家公司,但对他们的产品不是特别了解。当初他们跟我们谈的时候,产品方面我觉得在西北市场可以做,从那时候就决定开始合作。刚开始的时候,销售量各方面比较差一些”。袁老板回忆说。

“在七八年前的青海,像东方地毯这种高端的产品还不太多。不过在慢慢发展的过程中,市场对产品的需求也发生了变化,这与东方地毯的产品开始合拍了”。袁老板表示,“目前,在西宁这个地方,说起东方地毯,基本上人人都知道。除普通消费者以外,酒店等工程地毯需求方,也都会知道东方地毯。”

12月23日 拉萨

次仁尼玛和他的《藏毯志》

在位于“拉萨藏毯大厦”的拉萨地毯有限公司,我们见到了中国藏毯协会会长次仁尼玛,他同时是这家企业的董事长,西藏人大代表、西藏工商联副主席。

整个一栋楼都是次仁的产业,一楼是他的藏毯展示销售中心,二楼是一家西餐馆,三楼出租给了四季酒店。展示中心面积有 500—600 平方米,展品很丰富,并且很重视西藏文化内容,其中有一个房间放置了四台纯手工织机,几名女工正在劳作。企业历史较长,是一个 1953 年建成的企业。

次仁很敦实的样子,不似想像中藏族人的身材,但面容却是典型的藏族人。说着很好的汉语。

像北线的丝绸之路一样,是不是南线也存在一个这样的商业活动的生命线?在次仁看来,这条线的重要性超过自己的一切。他于是耗时三年,查阅了包括国内、剑桥、印度等地的多国图书馆和博物馆,撰写完成了数十万字的《藏毯志》,其中很大一部分就是这个内容,还有一部分则是藏毯在瑞德美加等地的影响力,已经快要出版了。

次仁介绍,上世纪 70—80 年代,藏毯曾经在全球有过一个相当流行的时期,经常有古毯拍卖活动。现在的北京和上海也经常有。经常一两万的地毯 200 多万元成交。

次仁联合多方面在 2002 年创办了藏毯出口协会,2005 年在此基础上成立了中国藏毯协会,首任会长是阿沛阿旺晋美。藏毯博览会是其中很重要的工作。

次仁说,我们和东方地毯的韩总、何总都很谈得来,我们希望用东方的技术、我们的文化思路,做好市场。他估算青藏地区的市场可以到 17—18 亿元,并且前几年这个数量曾经达到过。除此之外,还需要政府做好规划,因为它不只是产业,更是文化,喜欢藏毯是一种文化意识。

12月25日 银川

清真寺里边的东方地毯

王利强来自银川 100 多公里外的吴中,有二三百万元的年销售额。这是一个看上去很沉稳的人,应该有 40 多岁。

王老板不是本地人,老家是陕西榆林通镇,他说那里手工作坊很多,他很小便接触地毯,也深知当地人以至于延伸到整个西北地区对地毯的感情,所以后来来到银川后继续做这方面的生意也是顺理成章。

他是一个有心人,他苹果手机里贮存了相当多做过工程的,伊斯兰清真寺占了很大比例,当地风情很充足的那些图案一览无余。他是我们这一趟行程中唯一一个谈到更相信产品质量的人。所以,他也吐槽了一些市场上的产品还不够好的话,比如厚度不足、水洗质量不足、价格相比一些新的中小企业无优势等等,这当中他还直言东方地毯的产品客观讲也不完美。一旁的老吕就不断地向他解释如何如何。

王老板和东方地毯结缘还要上溯到 2009 年上海展会上,他在琳琅满目的展台一眼看到了东方地毯的手工地毯。过去摸一摸,果然质量没得说,就这样开始了他与东方地毯五年的合作。他业绩稳定,基本保持在 300 多万元的销售额。他积极做消费者与厂商的沟通,哪怕只是小小的一块毯。开始是向公司提伊斯兰风格的图饰,后来经过实践和沟通又总结出消费者的文化意识也在发生变化:从原来的大红大绿向中间色过渡。

他说,经销商和公司是一条线,一个利益。不能卖一天算一天,所以质量关非常重要。并提出建议,要经常有新产品开发。

他说,要把产品研发放到销售的最前沿,深入到当地的文化氛围中。一次,一家清真寺需要一个 100 条毯的加急订单,还对设计提出了与当地情况更贴近的要求。几番周折,地毯提前交到客户手中。

(本栏目稿件由本报记者陈昌成、雷景采写)

经销商访谈

新疆喀什沙合地雅地毯有限公司

总经理 塔依尔:

之所以选择地毯生意,是因为所有维族人的家里都会需要地毯,地毯是必需品,这样市场就很大、很宽广。目前我们每年的销售额在 5000 万到 6000 万元左右。东方地毯公司规模很大,地毯的质量很好,客户也比较多,在生意的来往上更是诚信,所以选择与东方地毯公司合作。在与东方地毯合作的 14 年间,东方地毯的产品越做越好,希望在未来的日子里继续与东方地毯合作下去。

乌鲁木齐欧陆地毯公司

总经理 刘珩:

我们是 1998 年开始跟东方地毯合作的,在那时东方地毯已经是一家很大的地毯生产厂家。如今,东方地毯已经成为全国最大的地毯制造商之一。东方地毯质量控制方面是全国地毯商中最好的,它的品牌也是全国最响的地毯品牌之一。东方地毯在供货、设计、研发给了我们经销商很大的支持。当时和东方地毯约定的销售额为一年 100 多万元,现在我们的销售额已经做到了 1000 多万元。期望 2015 年东方地毯

做得更好,也希望能给我们提供更好的产品。

乌鲁木齐凌地地毯城新盛地毯公司

经理 田山:

我们 2002 年开始与东方地毯合作。东方地毯产品质量和技术都要领先一步,制造设备也很先进,制造出来的产品比较受欢迎。我们能深刻感受到东方地毯的温暖、东方地毯对经销商的扶持。东方地毯对于产品的把关、验收都做得非常不错,领先于行业其他厂家,对产品的要求也都很严格。希望与东方地毯常年合作下去,期望东方地毯能够延续以往的精神,继续推出好的产品。

乌鲁木齐凌地地毯城王手工地毯公司

业务主管 买买提·吐尔逊:

东方地毯的产品质量好,新产品多,质量、花色都比其他制造厂家要好上很多。只要有生意,就会一直与东方地毯合作下去。

乌鲁木齐二道桥奥特卡什地毯公司

买买提江:

东方地毯是国内知名的大型地毯企业,它

在质量方面是有保证的,在合作过程中东方地毯的交货量一直都很稳定,价格也很令人满意。东方地毯是一个大的地毯企业,而新疆是一个对地毯需求量很大的地区,所以在未来我们会有更多的合作空间。

乌鲁木齐凌地地毯城天山地毯公司

经理 杨春霞:

我们是 2008 年开始和东方地毯合作的,东方地毯一直以来都做得非常的好,东方地毯人也非常有亲和力,他们对于客户来说就像亲如兄弟、亲如姐妹,希望东方地毯能推出更多好的产品。

乌鲁木齐二道桥奥特卡什地毯公司

业务经理 艾力:

我们是 2009 年开始与东方地毯合作。东方地毯在块毯方面比其他的制造厂家无论是花色、作图还是质量都有自己的特点,在合作期间也非常愉快,期望东方地毯能推出更多的新产品。