

跳出“岛门”市场阔

——“跨越‘三重门’，黎锦向未来”系列观察之二

海报 深观察

■ 本报记者 尤梦瑜 金昌波

近日，备受瞩目的“锦绣世界——2022年首届非物质文化遗产传统织绣印染技艺精品展”在海口火热开展，全国优秀传统织绣印染技艺精品在此汇集，前来取经的海南布黎布舍品牌主理人陈孟丽观展后直呼：“太美了！”

陈孟丽的公司主打黎锦元素的文创产品，深受游客喜爱，公司一年营业额达百万元。在展览“锦绣海南”板块，海南锦绣织贝实业有限公司(以下简称锦绣织贝)此次也选送多件融合现代设计与黎锦元素的时尚服饰参展。作为海南黎锦行业的头部企业，锦绣织贝一年的营收达到千万元。

沿着“锦绣海南”展区往里走，即可看到浙江台绣服饰有限公司负责的台绣展台。展台不大，围观的人却不少。仅半天时间，展品就售出大半。海南日报记者了解到，作为浙江台绣行业的头部企业之一，这家公司一年的营收可达两亿元。

百万级、千万级、亿元级，单个公司的经济收益折射出的是一项技艺的产业化、市场化程度。如此“指数级”的差距，给人们带来对黎锦产业化发展上的深刻思考。



游客在选购非遗文创商品。本报记者 张茂 摄

创

开发大众非遗商品
契合市场需求

7月4日，记者来到布黎布舍位于五指山市区里的实体店，印有黎锦纹样的各类文创产品琳琅满目。安徽游客李丽和朋友一人买了一把印有黎锦纹样的遮阳伞，“很有黎族特色，也非常实用。”

从2014年起步，如今，陈孟丽设计的黎族文创产品已超过100种，印有黎锦纹样的遮阳伞、度假裙等，是其店里的热销款。

来到省博物馆的海博堂，记者看到，结束参观的游客们往往会来到这里挑选几件文创产品留作纪念。同样，黎锦文创产品成为不少人的首选。

“大件纯手工作品价格昂贵，选的

这个印有黎锦纹样的丝巾，价格划算，平时也能用得上。”游客张伶俐一边说着一边展示着自己挑选的丝巾。

一直以来，限制传统手工艺产品及其文创产品销量的一个重要因素就是价格。因为纯手工制作，产品往往价格高，令普通人对其望而却步。

“开发大众非遗商品，就要让大众买得起、买得到。同时，要按照市场的需求，通过‘现代生活用品+非遗文化+非遗技艺’的理念开发现代生活非遗商品，让越来越多的非遗商品得到市场认可。”省旅游商品与装备协会副会长兼秘书长杨明哲说。

近年来，相关企业愈发认识到价

格、功能对于黎锦及其文创产品市场化的影响。也正因为此，大家通过设计研发纯手工黎锦、包含部分黎锦的产品以及印有黎锦纹样的文创产品等不同类别的产品，来清晰实现价格区间的划分，让黎锦及其文创产品可以契合各个消费群体的需求。

不过，看似琳琅满目的黎锦及其文创产品市场，一些问题日渐凸显。

“同质化过高。”海南师范大学美术学院院长张引直言：“很多公司会下单给合作社，如此一来，纹样的样式就高度依赖于织娘。这就造成了黎锦产品或产品中的黎锦纹样等元素千篇一律。”

张引近年来致力于黎锦及其文创产业的设计能力提升。他告诉记者，在省旅文厅的支持和指导下，海南师范大学美术学院正牵头搭建运营黎锦设计师及设计服务平台。“平台一端面向企业了解需求，另一端则汇聚清华美院、北京服装学院等设计人才资源，充分实现设计与产品生产的有效对接。”张引表示，未来，平台将不仅为企业提供产品本身的设计，还将为企业提供品牌标识、门店设计等全套设计方案。

“产业设计能力提升了，产品才会受到更多消费者的欢迎，黎锦跳出海南，闯更大市场的底气也更足。”张引说。

困

制约产业化发展
规模小、设计弱

除了市场化，黎锦发展还面临着产业化的问题。

业内人士指出，产业化意味着全面的市场化，要求产业达到一定的规模。

但单打独斗、不成规模，始终是黎锦做大做强的一个障碍。

锦绣织贝总经理滕若铤介绍，目前公司批量生产织锦，仍由合作社来完成。

陈孟丽的布黎布舍现有28名员工，其中三分之二是织娘。除了自家织

娘制作产品，也采取“工厂+合作社”的生产模式。

不难发现，合作社是我省黎锦及其文创产业里的重要一环。

记者走访了黎锦技艺国家级传承人刘香兰和东方市市级传承人白玲组织的合作社，员工分别为60人、24人，均为织娘，业务主要靠接单生产。

省旅文厅提供数据显示，截至2021年初，我省产销一体的黎锦合作

社增至40家，进行黎锦生产的企业超过10家。但从规模上看，无论是企业还是合作社普遍都不大，过百人规模的团队并不多见。特别是合作社，更偏向于手工作坊。

这样的现状，对黎锦的产业化造成影响。张引所指出的“同质化过高”，其背后反映的正是设计力量的薄弱。“由于公司规模小、资金不足，大家难以推动设计产业化，高端设计师也相对匮

乏。”张引表示。

在生产环节，滕若铤也向记者道出了一些“尴尬”：“我们把黎锦交给海南的黎锦合作社的织娘们来完成。对于批量生产的部分，我们则与省外的制衣工厂合作。以服饰类为例，省外工厂规模大，成本也低。”

正如业内人士所言，设计、生产等产业链上关键环节的薄弱和缺失，很大程度上制约了黎锦的产业化发展。

破

拓宽销售渠道
线上线下发力

“有新的订单。”随着手机传出的提醒声，陈孟丽点开抖音平台，赶忙处理起来。除了自己进行线上销售黎锦文创产品外，她还将产品送去五指山市旅文局开设的电商服务中心，请他们帮助代销。

陈孟丽介绍，在公司一年近百万元的营业额中，线上订单已经占到了三成。“电商是非常重要的一个渠道，很多游客离开海南后，会选择在线上购买。”

有着丰富线上销售经验的微信公众号“微泰州”负责人汤丽，去年10月参加海南自贸港考察采风活动时，对东方市千人黎锦活动赞叹不已，“如果能走出岛外，让更多人认识和熟悉黎锦，会更有利于它的发展。”

推动黎锦向市场化、产业化发展，绝不能局限于岛内市场，必须把生意做到国内大市场，甚至是国际市场。

“越来越多人的认可让黎锦跳出‘岛门’。”滕若铤说，跳出“岛门”的方式，既可以是企业通过不断创新设计，让更多游客来岛内购买产品，也可以通过电商等平台，拓宽销售渠道，让黎锦走进岛外市场。

采访中，记者走访我省多家设计制造黎锦及其文创产品的公司、合作社，虽然不同程度上都有涉及电商，但由于缺乏专业化运营队伍，线上业绩都表现平平。

而在这方面，苗绣、苏绣等布局较

早，已经探索出成熟模式。

贵州黔东南州施秉县是著名的“苗绣之乡”，有绣娘万余名。近年来，当地启动“把绣娘请回家”项目，对苗绣进行重新包装和定位，引入杭州的外贸企业和电商策划平台，线上、线下联动推广。

同样，作为苏绣发源地，苏州镇湖街道不仅打造了绣品街，也为绣娘和企业经营者们提供电商培训。截至目前，辖区内经营主体在淘宝、抖音等线上平台开设“线上小店”约140家，成为全国最大的苏绣生产和销售中心。

杨明哲认为，发展线上业务，是助力黎锦“跳出”岛门的重要方式之一。但他也指出，电商只是渠道，想要通过

电商打开更广阔的市场，其根基仍在于黎锦及其文创产品本身的质量和品类。

“一定要把产品做精，做好。”浙江台绣服饰有限公司董事长林霞介绍，“要想有所突破就必须有品牌意识，以文化创意赋能非遗技艺，不断提升产品创意。传统手工艺企业更要注重自主创新 and 原创研发，现在我们拥有专利43项、版权129项。”

对此，杨明哲认为，与云锦、蜀锦、宋锦、壮锦等四大名锦相比，黎锦的优势在于特色文化突出，“黎锦要注重在创新开发中不断丰富其使用场景。同时，通过各类宣介活动，加强宣传营销，打好文化牌。”（本报海口7月9日讯）

稳经济大盘·行动

我省给予机场航司防疫补贴 每架次200元

本报讯(记者邵长春 通讯员叶晓敏)省交通运输厅、省财政厅近日联合印发《关于机场和主基地运输航空公司防疫补贴实施细则》(以下简称《细则》),每架次分别给予机场、航空公司200元防疫补贴,稳经济助航空企业纾困。

根据《细则》,补贴资金专项用于对海口美兰机场、琼海博鳌机场、三亚凤凰机场、三沙机场,以及海南航空等主基地运输航空公司、国内其他运输航空公司在海南设立的分、子公司的国内客运航班直接防疫支出进行补助。补贴标准为每架次(起、降各为1架次)分别给予机场、航空公司200元。

省交通运输厅负责审核各单位申请补贴资金的材料,拨付补贴资金;省财政厅负责统筹财政补贴资金,并及时下达给省交通运输厅;省卫生健康委负责指导企业将相关补贴资金用于防疫。

补贴资金每2个月申请一次,补贴申请单位应于7月10日、9月10日、11月10日前向省交通运输厅报送补贴申请材料。

《细则》强调,补贴资金申请单位应据实提供申请材料、积极配合补贴资金绩效管理,不得隐瞒、虚报,虚增多领补贴。

《细则》补贴执行期限为2022年5月1日至10月31日。



自贸港

一线直

江东之变

海口江东新区目前发展势头良好。截至今年6月底,江东新区累计注册企业21149家,总部经济区吸引重点企业46家,其中世界500强企业35家。临空经济聚焦航空运输、仓储物流、航空维修、跨境贸易等细分产业,签约落地重点企业43家。同时,累计实现包括跨境电商“9810”业务落地等20类自贸港“首单”业务突破,初步实现重点产业聚能成链,整体效益不断提升。

↑2020年4月22日,航拍平整地块中的海口江东新区起步区CBD。

↑2022年5月30日,高空远眺建设中的海口江东新区起步区新貌。

←2021年12月22日,建设中的海口江东新区起步区CBD玖龙总部项目。

本组图片均由本报记者 张茂 摄

高标准抓好疫情防控

海口核酸采样便民服务点 增设至41个

本报海口7月9日讯(记者习 零鸿)海南日报记者从7月9日召开的海口市新冠肺炎疫情防控第四十六场新闻发布会上获悉,8日,海口市新冠肺炎疫情防控工作指挥部排查到广州新冠病毒阳性感染者在海口的活动点位在滨滨路等地方。因此,7月8日晚安排对滨滨路周边6个小区2273人采集核酸样本,结果均为阴性。

另外,海口此次4例病例都在同一工地,判定属于聚集性疫情。目前海甸岛片区共设置58个采样点,预计对18.43万人进行采样。截至9日16时,海甸岛片区已经核酸采样5.89万份,样本正在紧张检测当中。

根据海口疫情防控形势,9日起海口31个核酸采样便民服务点增设至41个,服务时间为每天9时至21时。原则上每个采样点设置1个“绿码”人员通道和1个“黄码”人员通道。所有“黄码”人员不得乘坐公共交通工具,由现场工作人员根据实际情况,单独通道进行采样。

便民服务点的采样对象包括:近期有涉疫地区旅居史的人员,凭行程码采样;健康码为黄码的人员,凭健康码采样;纳入《海口市重点人群核酸监测系统》管理的人员,由现场工作人员通过《全员核酸检测信息采集平台》中的“日常核酸采集”模块扫健康码或身份证确认后采样;其他收到市、区疫情防控指挥部短信,需核酸采样人员。便民服务点仅为上述4类对象采样,其他愿检尽检人群按常规到固定核酸检测服务医疗机构采样。

海口菜篮子储备 约3000吨蔬菜保供稳价

本报海口7月9日讯(记者郭 萃 实习生魏雨欣)7月9日,记者从海口市菜篮子集团了解到,针对目前疫情防控及保供稳价工作,菜篮子集团第一时间启动应急预案,紧急调配多方肉菜物资和运力资源,加大市场平价菜供应量,重点保障封控管理区域内市民的“菜篮子”充足稳定。

据悉,海口市菜篮子集团要求各末端网点工作人员做好个人防护工作,严格要求进店市民佩戴口罩、扫地点码,保障防疫物资需求,确保防疫工作有序开展。

协调分拣和配送方面,加快分拣速度和运力,启动二次配送工作,对封控管理区域内的菜篮子末端网点启动多次配送,并对接商务部门开启绿色通道,提升配送效率,确保多次配送。

加强调运储备方面,截至目前,蔬菜储备约3000吨,同时持续从云南、河北、湖北等产地增加调运胡萝卜、莲花白、大白菜等蔬菜,保证菜品储备充足。

关注省运会

省第六届运动会群众赛事 活动延期至7月底

本报海口7月9日讯(记者王 黎刚)海南日报记者从海南省第六届运动会群众赛事活动暨第十四届海南省全民健身运动会组委会获悉,原定7月11日开始的海口赛区比赛,推迟到7月底举行。

据了解,按照海口市疫情防控指挥部要求,为进一步减少人员流动,降低交叉感染风险,经组委会研究决定,海南省第六届运动会群众赛事活动暨第十四届海南省全民健身运动会(海口赛区)项目(橄榄球、网球、地掷球、门球、台球、攀岩、飞镖)延期至7月底举办,具体时间另行通知。

海口昨日18时起实施 7天临时性管控措施

▲上接 A01 版

按照国务院应对新型冠状病毒肺炎疫情联防联控机制综合组《新型冠状病毒肺炎防控方案(第九版)》相关规定,经专家组研判,自7月9日15时起,在美兰区划定高风险区、中风险区和低风险区。

海南日报记者从7月9日召开的海口市新冠肺炎疫情防控第四十六场新闻发布会上获悉,目前进入海口市的政策暂时没有调整,离开海口的政策有所调整。

离开海口的情况下,为避免疫情外溢,自7月9日15时起,海口高风险区人员采取足不出户、上门服务封控措施;中风险区人员采取足不出户、错峰取物的管控措施;低风险区人员离开海口需持有48小时核酸检测阴性证明;其他离岛旅客在查验健康码的基础上,还需提供48小时核酸检测阴性证明,方能办理登机(船)离岛手续。

进入海口的情况下,高风险区人员采取7天集中隔离医学观察,并在集中隔离的第1、2、3、5、7天各开展一次核酸检测。中风险区人员进入海口采取7天居家隔离医学观察,并在居家隔离医学观察第1、4、7天各开展一次核酸检测。如果不具备居家隔离观察的条件,则采取7天集中隔离医学观察。低风险区人员进入海口,在抵达关口落实测温、扫地点码、查验健康码和行程卡措施,并实施1次免费的落地检。