



历经市场化浪潮洗礼，从挂在墙上的『骄子』变为百姓身边的『宠儿』

# 黎锦『出山』记

本报记者 刘晓惠

走出黎族深山  
从市面零售到批量订单，黎锦远销海内外

笔记本



充电宝



手提包

遮阳帽

开发周边产品  
黎锦

扫一扫看条漫  
《黎锦“出山”》



条漫文案：刘乐蒙  
条漫手绘：杨千懿  
条漫设计：张昕

扫一扫看视频  
《黎锦的多元打开方式》



文案：李萌  
拍摄：李天平  
剪辑：吴文惠

12月10日，海南省第六届运动会拉开序幕，在投影机投射下，一幅长400米、宽11米的巨型“黎锦”铺设在跑道上，浓郁的民族风情给观众带来视觉冲击和心灵震撼；

12月4日，黎锦亮相第21届国际潮团联谊年会，并作为海南省政府的礼物赠送给本届年会，向全球展示海南传统民族服饰之美；

11月26日至27日，以黎锦为主要元素的“锦·无界 2022 雨林精灵时装秀”在五指山精彩上演；

近年来，黎锦频频成为海南各大活动的“头角儿”。对于这项国家级非物质文化遗产来说，这样夺目的时光或许早已稀松平常。

从走出“深闺”到变为“新贵”，从“养在深山”到走向世界舞台，从织娘手中的那一杆一线到工业化织机上的经纬交错……凭借着千年的历史积淀和精湛的工艺技法，在传承与创新的碰撞中，在创意与实践的融合下，黎锦这一古老的传统纺织技艺瑰宝逐渐在市场化的潮流下，焕发出新的生命力。

12月15日早晨，阳光透过树梢，斑驳地散落在五指山市的城间小道上，一阵阵织锦机的咿呀声从五指山香兰织锦传习有限公司里传出。

走近细看，“80后”织娘黄江颖坐在织锦机前，用分经棍将经纱分成上下两层，双手引纬，同时右手持织锦木刀，拉拽间将纬线打紧，一寸一寸织出密实的布匹。

香兰织锦传习有限公司是当地远近闻名的黎锦生产销售商，大到批量订单，小到市面零售，从服装、帽子、包包、壁画，到抱枕、被子、香囊、首饰，只要客户有需求，他们就能做得出。

“黎锦产业发展到现在很不容易，我们在传承这项手艺时，也时刻思考着怎么让它走得更远、更广。”香兰织锦传习有限公司的创始人、黎族传统纺染织绣技艺国家级代表性传承人刘香兰说。

黎锦走出深山的一路坎坷，刘香兰是切切实实体会过的。

作为一个土生土长的五指山黎族姑娘，刘香兰从小就有一手织黎锦的好技艺。在黎族地区，黎锦是不可或缺的生活用品。正是看中了这片“小”市场，2005年，刘香兰召集了几个姐妹，一起创办黎锦合作社，边务农边织锦，卖给镇上乡里的父老乡亲。

织杆提花、断纬织彩，黎锦的编织十分讲究，耗时费力。刘香兰很快就发现若只把目光放在周边黎族地区，收入难以维系日常生活。于是，她开始到景区、到酒店，挨家挨户推销黎锦。

可是，走出黎族地区根本没有人认识黎锦。刘香兰为此不知吃了多少次闭门羹、赔了多少买卖，但她始终不气馁，她坚信黎锦值得让更多人看见。屡败屡战后，她终于遇见“识货”的良人。

2011年的一天，刘香兰接到一个电话，对方是在保亭经营一家酒店的老板，一口气订了60间客房的床尾巾、装饰横幅、装饰壁画，全都要求用手工黎锦面料制作。

接到大单的刘香兰欣喜若狂，她召集了12名织娘一起赶工。正是从这笔订单开始，黎锦渐渐打开了销路，一传十、十传百，刘香兰的黎锦走出了深山，更多人认识了这门传统的手艺。如今，她的公司年均销售额80余万元，带动60多人就业，生产的黎锦产品更是远销香港、日本、新加坡等地。

刘香兰的创业记，也是黎锦出山记的缩影。那几年，在政府的支持下，大批农村妇女像刘香兰一样转变成“织娘”，加入合作社，通过织黎锦增收。

截至2021年底，五指山市共有黎锦技艺非遗工坊6家，每家工坊团队人员最多60人、最少30人，平均每家吸纳脱贫户15人，销售额从几十万元到上百万元不等。

纵观全省，各级政府鼓励传承人成立合作社、个人工作室。截至目前，全省建成黎锦技艺传习所65所。参与黎锦传承和创新的合作社、小微企业也如雨后春笋，越来越多双手把黎锦捧出山，在创造经济效益的同时，助推黎锦技艺的非遗活态传承和可持续发展。



黎锦走出深山后，紧接着又面临着如何迎接市场化浪潮的挑战。

过去，一套制作精良的黎锦服饰，售价数万元，即便是一条披肩，也要卖到六七千元。对于这样的价格，普通市民只能“敬而远之”。

如何让黎锦从被挂在墙上的“骄子”，变成平易近人的“宠儿”？海南黎锦手艺人开始艰辛地探索。

黎成有，三亚黎响服饰开发有限公司董事长，也是海南最早一批寻找黎锦市场化路径的“吃螃蟹者”之一。

2012年以前，在三亚景区工作的黎成有敏锐察觉到，当时的海南旅游市场缺乏黎锦这样既能体现民族特色，又能展示特有民族工艺的旅游商品。于是他果断放弃稳定的工作，开始走上黎锦创业路。

刚开始，他开设门店卖黎锦服饰，后来又添置机器生产黎锦，还招来专门的设计师，打造出“设计—生产—销售—展示”的黎锦产业链条，唤醒了一个沉睡中的文化创意产业。

产业链的运作大大降低了黎锦生产的成本，工业机器的印、绣、织工艺也不逊色于传统手工。一件长10米、宽1米的黎锦，如果是手工编织需要1年的时间，而在机器上，3到5天就能成型。

在黎成有的店里，一套黎锦服装的售价几百元到上千元不等，平易近人的价格、精湛的工艺，向海内外游客展示了黎族绚烂的传统艺术，也为黎锦走向更广阔的市场打下了基础。

主动出击市场，黎成有的黎锦初战获得成功，此后便一发而不可收。为迎接节庆活动，不少主办单位找黎成有订购黎锦主题服饰；为打造主题酒店，酒店方找他制作黎锦周边产品；为推进民族服装进校园，学校也找他定制儿童黎锦服饰……

随着订单越接越多、产业越做越大，黎成有开始探索把黎锦零售店拓展为黎锦产业园，从设计、制作、销售黎锦服饰，到研究、传承、发展黎锦、苗绣等文创旅游工艺品，让黎锦重新焕发生青春活力。

即便走上了大众路线，黎成有也仍认为传统的锦织技艺是黎锦发展的根基。他与全省各地的黎锦合作社保持着密切联系，定期到村里收购手工黎锦，并将订单分给各合作社，“我们把手工黎锦做成高端产品，满足不同订单和游客的需求，同时也带动更多黎锦手艺人通过黎锦过上好日子。”黎成有说。

三亚黎响服饰开发有限公司的快速发展，是黎锦迈向产业化、走向市场化的生动写照。截至2021年底，海南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100家，2021年全省黎锦产业销售额突破3000万元。

如今，黎锦家居用品、黎锦时尚服装、车载黎锦内饰……经过黎锦手艺人几年的努力，黎锦从只能被高高地挂在墙上的“几十年都不会坏的艺术品”变成了“飞入寻常百姓家”的生活用品，爱美的人们从头到脚都可以用黎锦来装扮自己，衣服、包包、发夹、围巾，甚至头饰、眼镜盒，一切都能与黎锦有关。

“只有人人喜欢黎锦，消费黎锦产品，黎锦有了市场，这项传统技艺才算真正地保存下来，并发扬光大。”黎成有说。

大力神图腾在裙摆飞舞，甘弓鸟图案栩栩如生点缀衬衣，经纬交织的彩线恰到好处地装饰了漂亮的旗袍……12月初，“中国非遗传承人研培计划——2022年黎锦技艺传承及创意设计研修班”在海口举办，黎锦成为该研修班成果展示台上的时髦元素。这些时尚的黎锦服饰，是一百多位黎锦传承人和大学生的创意成果。

“这些服饰打破了传统黎锦服装样式，无论是从剪裁工艺，或是样式设计，还是款式，都可以与一流品牌的服装相媲美。”海南职业技术学院继续教育学院教师王慧是这场研修班的主要策划执行者，在她看来，将黎锦元素引入服装、箱包等生活物品，不但为商品增添了更多的价值和艺术性，也为黎锦走向大众化提供了更多可能。

一直以来，海南锦绣织贝实业有限公司董事长郭凯也在寻找黎锦与当代大众的“连接点”。她认为，这个“连接点”是打通黎锦市场化的关键。“黎锦不应仅仅摆在博物馆里或者织女的家里，应该以传统元素和现代设计相结合的方式，走进更多人的生活。”2005年创办公司以来，郭凯通过不断研发设计，与国内时尚品牌合作，为黎锦探出了一条时尚之路。她的公司主营的黎锦周边产品多达2000多种，包括黎锦制作的围巾、丝巾、饰品、箱包、旗袍等产品。

但日用化、市场化、时尚化说到底还是“散”的，需要更强大的力量将其聚合。

不久前，黎成有曾到湖南张家界土家织锦文化创意园参观。土家风情建筑林立，文旅企业错落有致，上百位织娘同时在创意园里进行手工纺织，壮观的场景令他过目难忘。

它值得  
让更多人看见

本版手绘 杨千懿



扩大传承人群

