

从图纸的设计到针线套包的配置,再到加工成成品,最后装裱成艺术品进入销售市场,宁阳十字绣经历了一系列的产业链条发展过程,每一个环节的升级就意味着利润的翻倍。

然而,受产业特点本身的限制,十字绣成品的生产周期十分缓慢,导致某些题材的绣品在销售旺季出现断档,与此形成鲜明对比的是,某些高价的巨幅绣品面临有价无市的尴尬境地。



本报记者 刘慧娟 摄
在宁阳县一个绣室里,大型十字绣《清明上河图》正在紧张赶工。

生产周期长 题材难把握

巨幅十字绣有价无市

本报记者 刘慧娟 通讯员 朱朋

生产周期长 产品易断档

3月23日上午,记者在宁阳县长寿路宁阳十字绣协会的展厅里看到,大大小小装裱精美的十字绣成品挂满了四周的墙壁。宁阳县十字绣协会会长王庆长称,由于十字绣本身的特点,绣品的生产周期长,如果一旦出现市场需求量骤增的情况,十字绣的销售往往会现断档的情况。

王庆长说,由于是纯手工绣制,高质量的十字绣生产周期缓慢,加上库存量少,所以一旦几个订单扎堆定制一幅绣品的情况,断货是必然的。如2010年,一幅1.5米长的“盛世长城”一下子来了四五个买主,当时宁阳县十字绣协会只有一幅这样的作品。而绣制一幅长1.5米、宽0.7米的“盛世长城”十字绣作品,至少需要三四个月的时间。“由于买主都要求近期提货,我当时很着急,四处打电话联系货源,但是都没有找到。”王庆长说。

“十字绣成品扎堆销售带有很大的随机性,有时候一个题材的作品被好几个买家看中,有时候这个作品放半年都没人问。”宁阳县十字绣协会副会长丁祖文说。

由于十字绣本身的生产力限制,生产速度相对缓慢。一个中级绣工每天能绣3000针,一个初级绣工每天绣不到2000针。按照每天8小时的工作量计算,一幅长2.2米、宽1.16米的“鸿运千秋”,需要一个绣工绣半年。

2010年,一个属虎的买主提前两个月定制了一幅老虎的中型十字绣。来提货时,该买主对这幅栩栩如生的作品非常满意,随后想到,自己的老领导也是属虎的,当即表示要再买一幅大的作品去送礼,但由于人力有限,再定制需要等半年的时间。

清明上河图 摆了三年无人问

记者来到位于宁阳县河滨路的一家十字绣店,刚走进店门,就看到两侧的墙壁、柜台上摆满了各种十字绣,有成型的十字绣作品,也有成排的绣包。虽然是上午,但店内除了几名店员外,没有多少顾客。

店老板薛丽指挥着店员悬挂新的十字绣,薛丽称,她目前已经开了两家店面,拥有100多名绣工,但还是遇到了不少困难,最大的问题就是缺乏资金。

由于十字绣生产时间比较长,为了招揽顾客,她们都会提前绣出很多成品十字绣囤货,但是这又会产生资金回流的问题。“我的全部十字绣价值大概七八十万,但这其中有近40万的十字绣一直挂在店内。”薛丽说,一方面是由于有些十字绣不太符合人们的口味,就像书法作品作品的十字绣,几乎就没有人来买,因为大部分书法作品都是买来绣包自己绣。特别是在农村,自己绣字的人很多。另一方面,就是一些十字绣定价过高,在这个县城内打不开市场。“就拿楼梯正上方挂着的这幅《清明上河图》十字绣来说,已经在这挂了3年了,一直没人要,主要原因就是价格太高了。1.6万元,很多人看绣得不错,但一听价格就摇摇头走了。”薛丽说。尽管这么长时间一直没有卖出去,但是这幅十字绣还是不肯把价格降下来,一直在等着肯出高价收购的顾客。

针对一些十字绣高价无人买的现象,宁阳县十字绣协会会长王庆长告诉记者,主要原因就是现在对十字绣作品的估价比较困难,还缺乏一个第三方公正的估价机构,所以导致了一些十字绣作品定价太高,结果让很多顾客望而兴叹。“尽管十字绣作品非常精致,一针一线也凝结了不少绣工的心血,但是过高的价格使得这些作品有价无市。”王庆长说。

收集会员信息 及时调度作品

针对市场对十字绣的需求带有很大的不确定性,宁阳县十字绣协会利用其在信息和人才上的平台优势,一方面培训更多的绣工,加大相关题材十字绣作品的存货量。另一方面,收集全县的十字绣会员信息,将每个会员手上的作品逐一登记,如果市场需要什么题材的作品可以及时调度。此外,还对市场状况和客户需求进行调研,及时掌握市场需求的最新动向,通过综合性的分析做出前瞻性的预判,及时反馈作为加工的凭据。

“十字绣作品本身就凝结着绣工的劳动价值,在成本核算方面,主要是按照成品用了多少针,多少线,多少时间,再刨除税收、利润等因素,制定了一个参考价。”王庆长说,但是十字绣成品在经过质量提升和装裱档次之后,每幅作品都达到平、齐、匀、顺等最佳艺术境界,成为一种图案丰富、色彩逼真、精致秀丽的工艺品和收藏品。这时候,十字绣的附加值就不可能仅仅依靠凝结在其中的劳动价值来定价了,它被赋予了更高的价值和价格。

此外,在近期出台的宁阳县2010年十字绣特色产业发展的攻坚计划中,为提升产品科技内涵,打造高端产品,宁阳县十字绣协会围绕《富春山居图》、《洛神赋图》等一系列中国传世名画为中心,进行高端产品的市场开发。利用网店、拍卖行等,与北京各大拍卖行联系,确定拍卖的可行性。

中档产品开发主要以拓展现实周边地域公用礼品市场为目的,在现实周边区域以专卖店、合作进驻知名商场等,初步建立市场网络,扩大高端市场的影响力。在2011年的十字绣特色产业发展的攻坚计划中,重点打造市场推介这一板块,宁阳十字绣协会将与全国知名的软件开发公司合作,开发出具有自主知识产权的“泰山十字绣”系列产品。每种产品都做到精心打造,限量发行,尽快扩大市场影响力和知名度,使之成为行家收藏、艺术鉴赏的珍品佳作。

齐鲁晚报招募泰安地区 2011 年“校园记者”

报名热线: 0538-6982107 6982128

面向大中小学生, 定期免费组织各类体验、培训及采访活动

亲爱的同学们,你想参加社会实践,丰富课余生活吗?你想提高写作水平,开拓视野吗?快加入齐鲁晚报校园记者队伍吧。齐鲁晚报现面向泰安市广大学生招募2011年“校园记者”。“校园记者”将定期参加培训学习、生活体验等活动,其写作的优秀作品将在齐鲁晚报上刊登。

本次招募采取自愿报名的方式,只要学生本人或家长是齐鲁晚报订户(已经订报的,可凭2011年订报凭据报名;没有订报的,可拨打0538-6982107联系订报并报名),报名的学生需爱好写作,有一定的写作基础,如上述条件完全符合,齐鲁晚报将为校园记者颁发校园记者证。

本报将邀请专家为校园记者进行采访和写作培训,校园记者可以参加各种参观学习、生活体验、作文比赛、摄影比赛活动。对于本报一年一度的品牌活动——“报童营销秀”,校园记者拥有优先报名权。

在各种策划采访活动中,齐鲁晚报将安排专业记者,对校园记者的现场采访进行指导。校园记者采访结束后,齐鲁晚报将选出优秀作品刊登在本报。

除了上述活动,齐鲁晚报还将定期在校园记者中开展“齐鲁晚报校园优秀记者”、“十佳校园记者”等评选活动,根据每位校园记者的稿件质量和数量对其进行奖励,并颁发荣誉证书。

