



蔺草收割场面。(宁波华备工艺品有限公司供图)

2015年，“毁苗求生”风暴席卷我市蔺草行业，44家加工企业销毁了当年90%的蔺草秧苗。经历了关停、改造、转型的“阵痛”后——

# 宁波蔺草业浴火重生

本报记者 朱军备

今年的天气热得早，宁波的蔺草制品也提前进入了销售旺季。宁波黄古林工艺品有限公司的草席，一天的网上订单达2万单；宁波开诚工艺品有限公司电商平台一天的访客量有1万多人次，工作人员忙得吃午饭都要轮班；宁波华业纤维科技有限公司厂区内，一辆辆大卡车等着装货发货……

经历了关停、改造、转型的“阵痛”后，宁波蔺草业一改往日的疲态，重新迎来辉煌。

在前不久举行的全国知名品牌创建示范区建设会上，国家质检总局宣布宁波蔺草成为全国制造业区域品牌30强，评估价值接近90亿元。

## 突破外销单一“瓶颈” 内销已占“半壁江山”

上世纪90年代初，日本榻榻米年需求量约4400万条，宁波的蔺草制品主要销往该国。在集士港、高桥、古林等地，高峰期曾有300多家加工厂，蔺草种植面积17万多亩，种草农民、加工厂因此赚到了钱，成为“草老板”。

随着日本青年人生活方式的日益西化，对传统榻榻米的需求也越来越少。目前，日本榻榻米年需求量已下降到1200万条。同时，由于出口国单一、日商压级压价，再加上人民币贬值、汇率波动、种植过剩等因素，我市蔺草产业渐渐变得步履维艰。

2015年，日本蔺草制品市场加速萎缩，宁波蔺草加工企业却盲目生产、囤积蔺草，致使供需失衡，引发了一场席卷整个行业的“毁苗求生”风暴，44家蔺草加工企业销毁了当年90%的蔺草秧苗。

惨痛的代价，换来了行业的重生。此后，我市蔺草加工企业开始走上转型之路，突破单一的外销“瓶颈”，积极拓展内需，内外兼顾闯市场。

“早在1999年，我的公司的外销产值就已达到1亿元。但随着日本市场趋于饱和，产品的外销增长空间受到挤压。”宁波开诚工艺品有限公司总经理李秉刚说，公司及时调整了蔺草制品的光滑度和软硬度，以满足国内消费者的需求。

开诚公司将产品打入国内各大超市，并在全国建立销售网点。近年，又加盟“好易购”“家有购物”“环球购物”等电视购物平台，并在“淘宝”“京东”“天猫”开设网店。如今，该公司外销、内销产值各达1亿元。其中，内销渠道电子商务和实体店又各占一半。

在宁波现代装潢市场开出第一家门市部，去年在红星美凯龙再开一家榻榻米专卖店，并向客户提供上门量尺寸、个性化定制、上门安装等服务。

“一些长者将家里的茶室、

客厅、隔断等安装上量身定制的榻榻米后，空间利用更充分，居室显得更加雅致。”“新艺”总经理韩国良说，目前，公司已在上海、九江、成都、北京、济南等地开设加盟店，去年内销榻榻米达1000万元。

## 告别染色污染沉痾 粉尘治理初显成效

为了让蔺草在烘干后保持原来的色泽，并具防滑作用，日本人“发明”了将收割上来的鲜蔺草用高岭土渗水后浸泡的方法。这种浸泡过高岭土的蔺草烘干之后，部分高岭土自然脱落，但也有一些还附着在蔺草上，在加工时变成粉尘，污染车间，并对生产人员的健康产生不良影响。

蔺草外销加工中的这个问题，一直被社会所诟病。除尘，成为蔺草业绕不过的坎。

3年前，鄞州区政府投入3000多万元，补助蔺草加工企业治理粉尘。目前，所有相关企业安装了治尘设备，并建立了“一年一小检、三年一大检”的环保检查制度。

在新艺公司，记者看到蔺草加工车间的屋顶安装了通风管道，墙外竖立起五六根烟囱一样高大的立柱状物体。据介绍，这是除尘的环保装置，可将车间内的粉尘抽出来，用水冷却后沉淀，再清掉。

为了进一步减少粉尘，该公司与中国兵科院宁波研究所专家团队联合攻关。之前，高岭土与水的混合物浓度在22度至23度之间时，染色效果最佳。课题组进行了减少高岭土比例的试验，并加入纳米技术。目前，高岭土与水的混合物浓度已下降至10度，染色

效果和之前相差无几。这一课题成果近期将接受专家组验收。项目一旦成功推广，全市蔺草加工企业将减少一半粉尘；同时，按每亩蔺草需165元高岭土计算，全行业每年可减少600多万元支出。

必须说明的是，用于加工内销草席的蔺草，并没有采用日本人的高岭土浸泡法，而是直接烘干后进行编织，业内称为“清水草”。

一根蔺草在加工时需“掐头去尾”，留下的草根和草尖成为边角料，全市每年的产生量达1.5万吨。这些边角料如果露天焚烧，会产生烟雾，污染空气。

“废物是放错地方的宝贝。”如今，不少企业已将这些蔺草边角料利用起来。

宁波华备工艺品有限公司将截下的短料用专门的桶存放，再进行除尘等处理后用作枕头的填充物，在市场上十分畅销。

杭州市恒麟公司奉化分公司利用废蔺草试制托盘获得成功。该公司研制的冰箱、洗衣机托盘，承重量可达2吨。该产品成本低、无污染、不易碎，可重复使用。另外，该公司还将废草的纤维用于高速公路两旁的边坡绿化、矿山复绿，走出了一条变废为宝、绿色循环的新路。

还有一些不能利用的蔺草边角料，则被运送到热电厂作为燃料发电。

## 克难攻坚盼社会各界扶持 经济文化融合助产业提升

据宁波市蔺草经济联合会秘书长余自生介绍，目前，全市有各类蔺草企业100余家，其中内销企业50余家，产值上亿元企业4家，规模以上企业35家。蔺草种植加工涵盖全市12个乡镇，联系带动农户4万户。常年种植蔺草5万亩，产业规模达20亿元，从业人员2.3万人，产品占国内相关企业的90%以上。宁波已成为全国最大的蔺草种植、生产、出口基地。

但作为传统产业的蔺草加工业，目前仍存在着短板。蔺草需人工种植、人工收割，对劳动力的需求较大。每当6月份蔺草收割季节，近万名外地“割草客”涌入蔺草生产乡镇，一时出现“万人割草大军”。如今，劳动力成本提高，工人难招的问题越来越突出。

同时，蔺草的种植、加工、销售周期长达1年：第一年的11月份插秧；第二年的6月份收割、烘干、入仓，9月份才开始新席生产销售。各企业的仓储、资金压力越来越大。

蔺草收割上来后，如何通过市区道路运输到各大企业，一直是个难题。烘干时节，用电量大增，需确保电力供应，一旦停电，鲜草的色泽就会改变。

针对劳动力不足的问题，业内人士盼望能研发出蔺草插秧机、收割机，以机器替代人工。但由于蔺草种植面积有限，机械生产商可能赚不到钱，所以，需要政

府支持企业进行开发研制。

对于运输和用电困难，市蔺草经济联合会每年5月向市、区交警部门提交书面报告，希望能在蔺草收割期间开通绿色通道，允许运草车辆通过市区部分主要道路。同时，每年5月打报告给供电部门，要求保障69条线路一个月的电力供应，以确保蔺草烘干用电需要。

由于企业快速发展，“黄古林”“老匠匠”等企业的原有厂房已不够使用，不得不向他人临时租赁。企业发展面临的用地问题，也需要政府有关部门支持和协调。

“榻榻米与花道、茶道等一样，是源于中国，却在日本得到发扬的国粹。”“华业”总经理陈向敏表示，草制品企业需要将中国的席居文化融入产品，文化的生命力一旦激发，就会有强大的内生动力。

创新，也成为蔺草业的共识。以蔺草为主，宁波的蔺草业已开发出草竹混编、草藤混编、仿藤、纸草、冰丝等十多个系列、几百个品种，形成了产业全链条。

丝享公司还与人人合伙开办仿藤、冰丝等纺织面料生产厂，并率先在面料中混入艾草成分，开发功能性面料，艾草功能席已推向市场。

农技推广研究员周世军说，如果蔺草行业的市场得以拓宽，产品得以创新，草种得以优化，生产得以保持绿色环保，那么宁波这个“中国蔺草之乡”必将焕发新的生机。

评 说

## 内外兼顾拓市场

“东乡一株菜，西乡一根草”。宁波的蔺草种植历史已逾千年，西乡的古林、高桥、望春一带是蔺草的传统种植地。上世纪70年代以前，草席主要用来编织草席、草帽等日用品，草编织业是当地农民的传统副业。

1978年，我市从日本引进蔺草改良新品种，逐步成为生产榻榻米的原料并出口日本。到上世纪90年代初，我市的蔺草种植面积一度超过了17万亩。

农户大面积“种草”的背后，是日本市场每年高达4400万条的榻榻米需求量。事实上，多年以来，我市蔺草行业的生产和经营多半受制于出口市场。

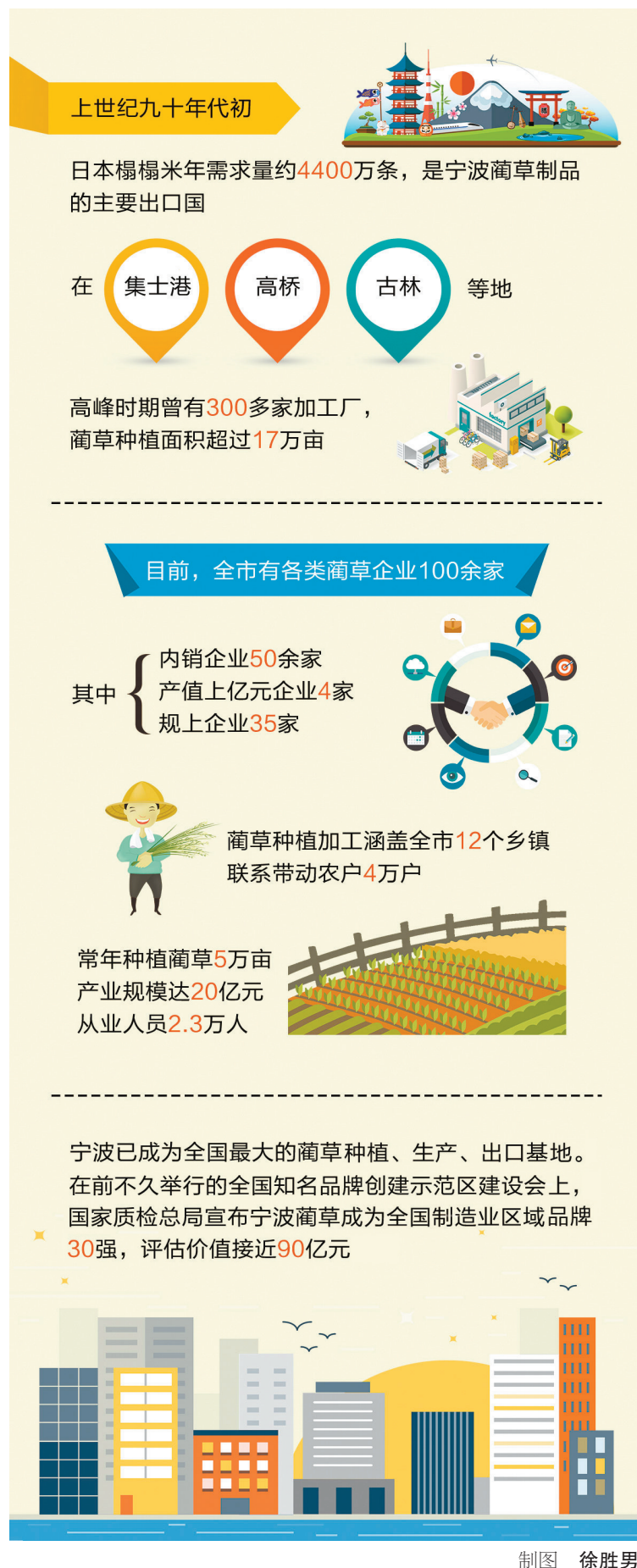
2015年，日本蔺草制品市场加速萎缩，我市蔺草加工企业却盲目生产，致使供需失衡，引发了一场席卷整个行业的“毁苗求生”风暴，44家加工企业销毁了当年90%的蔺草秧苗。

壮士断腕代价惨重，传统行

业如何浴火重生？业内专家为我市的蔺草业开出了三剂良方：一是增加产品种类，不断开发适应市场需求的新产品。提高蔺草制品的附加值，利用草编生产的工艺、技术和设备优势，融入竹、藤、皮、木浆纤维等多种原料，开发以草编织品为基础的各种混编产品。二是开拓日本以外的外销市场，如东南亚、中东、欧美等国家和地区也有蔺草制品需求，企业应积极参加这些地区的展会，开拓新的销售市场。三是进一步挖掘国内市场潜力，从国内客户需求出发，扩大内销产品的生产和销售规模。

在国内，因和式装修而带来的榻榻米需求正在逐年增加。新艺公司试水榻榻米内销，并于2016年在宁波现代装潢市场开出第一家门市部。目前，该公司已在上海、九江、成都、北京、济南等地开设加盟店。日益兴起的国内榻榻米市场，正为我市的蔺草加工企业打开另一扇窗。（王芳）

图 示



甬产榻榻米热销国内市场。

(朱军备 摄)