

## 文化中国行



缝制毛毡面。



线上直播销售毡制品。



毡制品受到消费者青睐。

### 13道工序擀成一条毡

擀毡厚实、经久耐用，具有良好的抗热、御寒作用，且耐磨性好。

“把羊毛放在弹毛案上，用力并有节奏地拉开弹毛弓，直到把羊毛弹蓬松为止，再用手卷成羊毛卷。”同心县43岁的毡匠罗光全告诉记者，擀毡共有13道工序，第一道是弹毛，然后铺毛、喷水、喷油、撒豆面、再铺毛、卷毡连、捆毡连、擀连子、解连子压边、洗毡、整形、晒毡。

同心擀毡主要用羊毛，要求毛丝纤长，喷的豆面和油要纯正，用烧开的水洗四五遍。所有工序都是手工完成，一条1.8米长的毛毡需要三个人花七八天时间才能制作完成。“同心擀毡，最好的是用羊羔毛，柔软、舒适、美观大方。”罗光全说。

“毡是好东西，冬暖夏凉又隔潮，小时候家里炕上都铺的毛毡。尤其是西北寒凉，多是土炕，厚实的毛毡成了温暖实在的需要。”同心县下马关镇南关村70岁老人杨有礼说，“现在，感觉羊毛不值钱了，毡匠也越來越少了。”

“过去，有炕的地方就是我们擀毡人忙活的地方。扛弓背帘、走乡串户，揽活、挣钱养家。”53岁的毡匠马如才说。马如才的爷爷马光明是同心县第一个带领农民从事擀毡营生的人，“经过一代代传承，同心县出现很多‘毡匠’，基本每个乡都有一

擀毡技艺有上千年历史。曾经的擀毡，铺在寒冬里的暖炕上，留在很多人的童年记忆中。随着时代发展，擀毡曾一度消失在消费者的视野里。

如今，在非物质文化遗产代表性传承人的坚守中，在现代工艺的精雕细刻下，擀毡经过技术升级、丰富产品形态，迎来新生，成为非物质文化遗产探索市场化道路的典型范例之一。

## 千年擀毡技艺走向新生

本报记者 杨超 王鼎 马忠 文/图



3D打印制作毛毡面花样。



制作毛毡。

### 从手工到机制毡的迭代升级

在“90后”马小兵的记忆里，有羊的地方就有毡，有毡的地方必有毡匠。在同心县，由于畜牧业发达，羊毛被大量用来制毡，并加工出毡衣、毡帽、炕毡等一系列毡制品，透气舒适，很受当地人欢迎。

马小兵出生在同心县预旺镇一个毡匠家庭，祖父马自仓曾是当地有名的擀毡人，几十年来走村入户，带着大弹弓、毡案板等擀毡工具，上门为乡亲们制毡。6岁时，马小兵就跟着长辈学擀毡，12岁时就熟练掌握了弹毛、铺帘、晾晒等一系列工艺流程，逐渐成长为一名出色的毡匠。

随着时代发展，擀毡逐渐没了生意，马小兵也迷茫过：学的手艺是不是没用了？他转行做起羊皮生意。

一次去收购羊皮，让马小兵决定重新捡起擀毡技艺，全因“擀毡已经成为我们的一种情怀”这句话。

2012年，马小兵到甘肃省武威市民勤县收购羊皮，无意间发现当地居民使用“机器+手工”的方式制作毛毡，“是不是可以用现代工艺，改进擀毡，让其重新焕发活力？”

于是，马小兵在民勤县学习了半个月，但发现该工艺半个月只能擀出8条毛毡，效率太低。不死心的他又先后到河北、山东等地考察研究无纺针刺设备，“原本这套设备是做口罩、纱布的，但根据不

同纤维进行调整，我认为可以擀毡用。”马小兵说，他收了1吨羊毛运到厂家研究。2018年，马小兵贷款80多万元，从山东购买了一套设备运用擀毡技术做床垫，“比传统毡垫好一点，但还是太粗。”马小兵告诉记者，他当时开一辆皮卡车，拉着做出来的毡垫到集市销售，也曾开过门店销售，但市场销路并不好，两年亏了200多万元。

“我也曾想过不做了，但很多朋友、老乡都找来，甚至还有人从外地专门来问，就想要一条毛毡。”马小兵说。

2020年，马小兵到江苏进布料，无意间听说常熟市有个地方卖无纺设备，他便拿着羊毛赶过去，咨询后，他得知之前购买的设备“买错了，不应该是轻型，应该买重型梳毛机器。”随后，马小兵便在该地“驻扎”，挨家挨户寻找制作棕垫的厂家，并在此设备基础上与工程师讨论研究羊毛梳理工艺，一遍遍调整、改进设备，添加梳理长短不一羊毛的技术……随后，马小兵掏空家底，还在银行抵押房产贷款，凑够390万元再次购买了一套设备，“经过不断改良工艺，我们才有了合格的毛毡产品。”马小兵说，“现在，我们可以定制不同尺寸和不同软度的床垫、炕垫、户外垫、爬爬垫等，而且比起传统毡垫，我们制作的毡垫不使用一滴胶，非常环保，还冬暖夏凉、防潮不生虫。”

### 市场突围，让擀毡重焕活力

坚持传统工艺与技术创新并重，马小兵成立了宁夏大斌家纺科技有限公司，先后与陕西、甘肃、青海、新疆、西藏等地的客户签订大量订单。

“公司的厂房是政府建设的，自从2015年搬入工业园区后开始规模化生产，目前产品大多销往东北、西北地区。”马小兵告诉记者，最初，他曾开着满载样品的皮卡车到新疆、青海等地，走进一个个家纺店推销机制毡，却频频碰壁，“不了解”“不认可”，担心产品“有味道”“会生虫”。“我那会儿就拿着样货耐心解释，我们的毛毡采用的是高温脱脂清洗、灭菌排杂除螨的100%优质纯羊毛，不掉毛，不变形、无异味。一次次耐心推介，才有一些经销商试卖，市场反响也慢慢好起来。”马小兵说。

海原县货车司机虎师傅曾到大斌公司拉货运到青海省西宁市，在看到毛毡时，他第一句话就是，“这是毛毡？我小时候家里炕上铺的就是这个。”随后，虎师傅跟马小兵商量，“我不要运费，你送我一条毛毡。”

随着销路一点点打开，大斌公司目前发展到拥有4家厂区、5条生产线100余台现代化机器设备的规模。2024年，大斌公司年产值达2000多万元。同时，马小兵组成研发团队，开发出三大品牌几十类产品，包括颈枕、枕头、床垫等产品，辅以板蓝根、薰衣草等中草药，主推保健养生功效。此外，还引进杭绣等传统刺绣技艺，制出的毡垫、毡包等造型优美典雅，深受消费者欢迎。2017年，大斌公司建立企业研发中心，2024年科技研发投入达300万元，目前已先后获得国家发明专利10项、实用新型专利11件、成果登记2项、商标5项18类，并先后自主研发完成了“一种新型的毛毡加工工艺”“薰衣草羊毛毡枕头”“羊毛毡针织复合工艺”和毛毡3D热转印工艺研究等科技创新项目，总投资达1200余万元。

大斌公司建有多个帮扶车间。马小兵说：“公司帮扶车间招聘的都是当地农民，厂子效益好了，工人的收入自然就提高了，目前他们每人每月工资2800元到5000元。”



将毡打包外运。

### 从“名片”转变为品牌

引入现代工艺，擀毡重焕生机，但马小兵并没有忘记“匠人”出身。在大斌公司陈列室，搜集的弹毛弓、长条凳等传统擀毡工具陈列其中，摆放着琳琅满目的毛毡样品，详细介绍擀毡13道工序，彰显着制毡工艺的千年传承。2019年，马小兵被评为“吴忠市非物质文化遗产代表性传承人”，并打造了“毡匠坊”等品牌。

产品质量和工艺水平赢得了消费者的信任，敲开了市场大门，但目前“毡匠坊”的品牌效应并不理想。当记者问及群众如何购买毛毡时，马小兵表示，“在银川、西宁、乌鲁木齐等地都是放在其他品牌销售点代卖，比如银川市月星、美德亨家具都有代卖的。我们自己没有实体店，也没有单独的品牌销售点。”

“这些年我们一直专注于研究工艺、产品，开拓市场，打造品牌都做得比较少。”马小兵说，“现在，我们的销售大多依靠口碑，去年才开始尝试线上销售，但关注度不高。”

品牌在市场竞争中犹如一面旗帜，具有强大的引领和凝聚作用。目前，我区很多非遗或者传统技艺，有传承，却难以市场化。

“从作品到产品再到商品，需要很多改变。”马小兵说，“我不是专业人士，对于营销也不太懂，所以非遗产品市场转化过程存在很多困难。”

比如，之前更多的是考虑自己喜欢，但市场转化过程中必须考虑顾客喜好，这也让我们产品研究改变了方向。”马小兵说。

目前，擀毡市场还在持续开拓中，如何让擀毡这一非遗产品在得以传承的同时，更好地适应市场需求，实现从工艺品到商品、“名片”到品牌的转变，还需要多方努力。

“今年开始，我们会更注重品牌建设，开拓市场，努力通过多元渠道广泛宣传推广，例如线上电商平台、线下实体店、展会等。”马小兵说，希望政府在政策、平台、人才和资金等方面加以扶持，并帮助联系市场调研、产品设计、文创研究、创新应用等方面的机构，指导企业更好地融入市场，从而将非遗产品更好地转化利用。

“希望政府和一些大的商业团体能给非遗工艺品更多支持，比如搭建专业的销售平台、更多的流量曝光和线下活动等，一方面使传统文化以更便捷、多元的方式传播，另一方面也让非遗产品更好地适应市场，焕发出新的活力。”马小兵说。

作为一名曾经的毡匠，罗光全也说出了心愿，“发展非遗产业，是对非遗进行保护的重要手段。我希望有关部门能多支持，增强毛毡的市场竞争力，让擀毡重新回到人们的生活中。”