

农民日报·中国农网记者 巩淑云 吕兵兵

全国每卖出两件汉服,就有一件来自这里。这里有汉服企业2473家,网店14416个,从业者近10万人。去年,这里汉服销售额72.15亿元。这里今年1~4月份汉服网销额24.7亿元,其中马面裙占10.73亿元。

这里,就是曹县,坐落于山东省菏泽市的一座“平平无奇”的县城。

如若空手走在曹县大集镇面料辅料一条街上,不出5公里,一件汉服便能完整地做出来。这件汉服10分钟就能上高速,40分钟可达机场。曹县汉服生产成本低,产量大,款式多样,集群发展,所以有人说曹县是年轻人第一件汉服的来源地,也有人说是曹县让每个中国人都能穿得起、穿得上汉服。

几千年文明,中国崛起,传统文化热,文化自信,年轻一代等原本宏大浩瀚的词汇,从去年年底开始,落在了这座县城的许多村里那一台台缝纫机实实在在的细密砸落的针脚上。一针一线,起起落落,一件件马面裙上便有了飞龙舞凤,锦绣河山。据说今年过年期间,全国每10件马面裙,就有8件来自这里,冒烟的缝纫机让“宇宙中心”再次出圈。

《春秋左传正义》言:“中国有礼仪之大,故称夏;有服章之美,谓之华。”汉服,亦称华夏,经过几千年的发展演变,既凝结华、织、绣之工,也承载礼仪之邦、衣冠上国、锦绣中华之意。今年3月底到4月初,曹县“乘胜追击”,举办了为期一周的第二届曹县汉服文化节暨2024春夏款新品发布会,展示既往成果,发布更符合市场、季节的春夏新款。复兴,复制,再创新,一件衣服,一段历史,一个传奇,几千年的汉服演变如同马面裙上的褶裥一样在曹县浓缩折叠,曹县又带着这段历史文化不断探索改良,书写着一个县城里的汉服春秋。

人民想穿什么,曹县就产什么

去大集镇路上的风景,和北方许许多多的村镇没什么两样,普通,沉寂,甚至有些道路和房屋还有点破败,只有偶尔刮起的风和呼啸而过的汽车惊动着安静的路途,让它烟云四起。然而一到镇上的面料辅料一条街,电动车、三轮车、货车等鱼贯出入,打版、印花、布料、纽扣等招牌让人应接不暇,橱窗的玻璃上布满尘土,但店里的各种汉服却光鲜夺目。看起来没什么特点的门店,比如一家布料店,一年的流水竟达上亿元。

说起曹县汉服,得从演出服生产说起。可如若说曹县的演出服,还得从更早的摄影服开始。

二十世纪90年代,很多县城里出现了比较豪华的影楼,人们到里面服化道一体化地拍张照也成为一种流行。曹县是书画之乡,于是便有曹县人将书画搬到了影楼的背景布上。背景布画好了,又有人想,站在它前面的人穿什么才能和这块布搭配起来呢?都是手艺,于是便有智慧且手巧的农民缝制一些拍照用的衣服,和背景布组合起来,肩挑人扛地进城售卖。

历史的发展,往往会因抓住机遇的人而加快脚步。

2009年,大集镇丁楼村发生了一件事,从此让曹县和一根网线紧紧地连在了一起,也让这座县城始终在网络的浪潮中,汹涌前行。

那一年,丁楼村的任庆生误入一种实为传销的按摩仪生意中,赔了几千块钱。同时,妻子周爱华在棉纺厂下了岗。夫妻二人守着三个孩子,还有并不能维持孩子上学和家庭开销的三亩半地。

转机发生在一台电脑上。

周爱华有个朋友在外探亲回来,告诉她在家上网也能卖东西挣钱。周爱华便将这个消息告诉了丈夫,任庆生听后一愣:“啥,网是个啥?”

当时,夫妻二人想要做些生意,但又必须小心翼翼。周爱华要照顾孩子,想的是“在家里边弄点啥”,任庆生则被传销搞怕了,“鼓捣电脑这个东西我坚决不同意,我怕这又是一个骗人的手段。打电脑敲键盘,那是文化高的或者城里人玩的,咱农民你说说还能玩起电脑了?”

但生活实在困难,于是夫妻二人一咬牙一跺脚,花了1500块钱在还未通宽带的村里拉了一根专线,花1400块钱在二手市场组装了一台笨重的电脑。

“见都没见过,就上来组装的老师儿(方言,师傅)给教了咋开机。”从开机,注册,上图,夫妻二人用“一指禅”将照相用的中山装放到了网上。

几个月后,一千多公里外的一声“叮咚”,顺着网线在任庆生夫妇耳边炸裂。来自广东虎门的买家问他们有没有演出服,夫妻二人激动万分。可他们要将自己脑中的方言转化成普通话,再将普通话输入电脑里,这个漫长的过程中,不仅要借助女儿一年级的语文课本,还要思考能不能产出买家需要的衣服。电脑那头也着急了,直接问:“看你们店没开张,是不是不会打字?”然后又发来一张图片,“这个能不能做?”

“能!”夫妻二人艰难却非常坚定地回复。

接着,二人便马不停蹄地对着图片找布料、裁剪、缝纫。那几天,他们家的缝纫机真的被周爱华蹬冒了烟。

36件演出服被驮到县城邮走后,二人又开始了极其焦灼地等待。“货到没?买家要是想退货怎么办?钱打哪里去了?网银是什么?”带着一堆问号,任庆生天天跑银行里查,一个多星期以后,“1000多块钱”腾一下进我卡里边了,我就知道,这事儿成了。

“腾”一下来的这些钱,等于这家人种一年地的收入。

于是,“在外东奔西跑,不如回家淘宝”的经验,从丁楼村传遍了曹县。很快,在熟人社会里,村民们相互效仿、带动,从制版、印花,到裁剪、缝制,再到销售、物流,一条完整的产业链在镇上形成了。有了产业链做基础,瞄着市场这个风向标,可以

曹县的汉服春秋



“有爱云仓”汉服生产直播基地内的部分汉服展出(展厅内洛如嫣品牌正在直播)。

曹县融媒体中心 周致嘯 摄

“我想赋予它文化,不是品牌的文化,更多的是品牌文化承载着的中华上下五千年的文化。”



①“有爱云仓”汉服生产直播基地的直播间。
②设计师李玲正在和工人沟通布料裁剪方式。
③任庆生、周爱华夫妇在工厂内忙碌。
农民日报·中国农网记者 巩淑云 摄

说,人民想穿什么,市场需要什么,曹县就可以生产什么。

在名为穿越大唐的汉服云仓基地,各个民族、各种制式、各个时代的华服流光溢彩。展厅里前来观赏、购买和商谈的人络绎不绝,迎来送往中,负责人刘申峰讲述了他做服装生意的历史。以他的经验来看,曹县汉服出圈并不是因为曹县人恰好碰到了商机,而是有市场敏锐度的曹县人顺应时代发展的产物。2300平方米左右的展厅里主要展出的是汉服,“如果市场需要,有可能接下来模特身上穿的,就都变成了唐装。”

又见“宇宙中心”

“到了晚上,可能别的地方的人会喝个小酒,打麻将,我们一般都是在电脑旁装修网店,要不就是设计产品。哪怕看电视剧,我们不只看情节,还看演员穿的衣服,我们就仿照着看怎么用我们的衣服上。”任庆生说。

在演出服的生产上,曹县农民展现出超强的市场敏锐度和敢想敢干的创业精神。除此之外,也离不开电商的发展和政府的支持。北大社会学系邱泽奇教授曾以丁楼村为例,对菏泽市农村电商的发展做过专门调研和分析。他认为,社会、市场、政府是影响乡村秩序的重要力量,围绕“发展”目标,三者的认知不同、行为不同,就会塑造不同的乡村秩序。在曹县,“乡村的经济生活、社会生活、政治生活都围绕乡村发展这一目标共同努力,相互支持和协作,形成了经济繁荣、社会有序、政治有为的‘三秩归一’的乡村秩序。”

在曹县打造的数字经济产业园“e装小镇”中,记者见到了曹县电子商务服务中心副主任刘霞。她说曹县的发展是“一核两翼”的模式,就是围绕农民创业的核心,让电商平台和政府服务做它的两个翅膀。

不论是“三秩归一”还是“一核两翼”,一户带动一村,一村带动一镇,到2017年,大集镇成了全国最大的儿童表演服加工销售基地。

在2019年之前,汉服还只是曹县生产的五花八门的演出服中的一个品类。由于疫情,线下演出急

剧减少,同时国潮兴起,一些商家便尝试大量生产汉服。2020年初,为抗疫复工,全国很多县长为当地特产直播带货。时任曹县县委副书记、县长的梁惠民在直播间中穿上了汉服,向大家讲述不同时期汉服的样式,也介绍曹县汉服的特色及制作工艺:“曹县汉服,承汉之古朴、唐之飘逸、宋之淡雅、明之端庄,是您最佳的选择!”

在网络大潮中,流量更像是不可估量的海浪,其体量和威力有时超出想象。

县长带货后没多久,曹县一名网红在短视频中喊麦“山东菏泽曹县666我滴宝贝”,洗脑效果强烈,引发效仿和讨论,与曹县有关的话题开始爆发。曹县因网红“土嗨”带来网络狂欢,更因汉服、出口日本的棺木等构成的雄厚家底让大家刮目相看。“宁睡曹县一张床,不要上海一套房”“北上广曹”,曹县不仅在热梗中“重新定义了中国超一线城市的排序”,其“重新定义”的范围越来越大,甚至被戏称为“宇宙中心”。

从被大家认识到真正穿到身上,是从去年开始的。去年文旅市场快速升温,加上传统文化复兴,也是年轻人发起的“汉服运动”二十年,穿着汉服簪着花的游客在著名景点随处可见,这使曹县汉服产业井喷式发展。尤其今年春节期间,马面裙成为无数小姐姐们的“龙年战袍”。

马面裙火爆,订单就像鞭子一样催着洛如嫣汉服品牌工厂加紧生产,总经理姚驰行回忆:“一百多个工人远远不够,年前最多的时候,线上一天有十几万元的营业额。计划春节前备点货,结果没到腊月二十九,布料就已经做完了。”

如果说三年前是“宇宙中心”的热梗让大家认识了曹县汉服,那么这次,是汉服的出圈让大家再次看到“宇宙中心”。

“复兴,复制,然后呢?”

历史缓慢前行时,在不经间会经历蒙太奇一样的手法,被剪辑、拼接和压缩,跨越千年,与当下某个时刻相遇。当历史的脚步再走过足够长的时间,回首看时,这段经历也成为它踩下的脚印。长长短短中,快

慢慢间,历史便有了它可以诉说的新内容。

汉服的历史很漫长,狭义上指的是汉民族从“黄帝、尧、舜垂衣裳而天下治”到明末清初所形成的服饰体系。曹县生产的汉服早已超越了民族服饰的界限,并带着几千年的汉服史与时间进行着赛跑。

与记者聊天时,周爱华和厂里的工人在仓库里忙忙碌碌,一会儿一大包衣服被拿走,一会儿又有一大包衣服被抬到货架上。然而,巨大的市场需求量也暴露出曹县汉服生产过程中布料不能自产自足、生产能力跟不上等问题。

在大集镇农村电商党群服务大楼的二楼,经理杨巍正在和工人们一起裁剪。看到我们到来,他才停下手里的活。“火也有火的烦恼。浙江那边的布料也供不应求,都要排队。我们只能直接到厂里说我不排你的布,我直接包你多少台机器。”除了抢布料,杨巍还要在各个环节上减少时间,缩短工期。“远程和设计师反复改稿子很麻烦,改好的设计稿到我手里变成成衣也需要时间。我们当地的产业链比较长,但不是说到一个地方就都能解决。而且在那么大的市场需求下,各个环节都要排队。所以,今年我就想做全产业链条,不出厂,就能完整生产出一件成衣。”

洛如嫣汉服品牌工厂是曹县汉服生产的头部企业,目前工厂已经用上卡奥斯柔性智造生产线。这是全国第一条专业化生产汉服的数字化生产线,使汉服产量几乎可以翻倍。

然而,在这场时间的追逐中,姚驰行虽然也重产量,但她更看重品质。“淡天的富贵来的时候,拿着盆随便接也能接点东西,但我想做个标杆。”

在曹县生产的汉服还未大量进入市场之前,汉服的价格非常高,曾和Lolita洋装、JK制服一起被大众戏称为“破产三姐妹”。曹县汉服生产最初是从表演服生产转过来的,而表演服往往因为使用次数少,因而品质比较差,也因此价格低、产量大。曹县汉服起初就是利用这个优势,走“农村包围城市”路线,让人们一百两百块钱甚至几十块钱就能穿上汉服,迅速占据中低端市场。坐落于曹县最大的汉服生产直播基地的“有爱云仓”的展厅上,写着“每个人的衣柜里

都应该有一件马面裙”的标语。

然而,以生产演出服的速度、工艺和成本去生产越来越日常、人们越来越在意的汉服,品质低、相互复制、缺乏原创等问题,就成为摆在曹县汉服生产眼前的难题。

2021年之前,姚驰行还不生产汉服,她只做直播。她爱人曹县电商直播协会会长,他们共同帮助和带动很多人参与直播。采访时,基地里的主播们正在一间直播间里风情摇曳地将各式各样的马面裙展示在无数人的手机屏幕上。当时姚驰行做直播时,感到了必须投身生产的责任感,“一些衣服怎么做得这么糟糕,给厂家提意见也不听,他们觉着有货给就不错了。”彼时姚驰行也听到了种种议论曹县汉服品质低、抄袭的声音,这让她和爱人决定做出曹县汉服的品质和品牌。

熟悉服装史的设计师陈龙根据很多服装的发展历程,分析此时曹县汉服所处的发展阶段,“它现在就是一个文化的复兴时期,在复兴中,大家会不断复制。复兴,复制,然后呢?复兴高潮过去之后,就该创新了。”在他看来,马面裙的火从服装本身来说,就是因为马面裙符合传统服饰现代化的规律,遵循这个规律,就能做出很多创新。陈龙是山东泰安人,他目前正和家乡文旅局和高校合作,将五岳独尊的泰山做到马面裙上,“锦绣为带,山川为衣,有‘岱宗’的马面裙,是爬泰山的人可以带走的泰山名片。以后大家的接受度高了,马面裙上绣上大熊猫也不是不可以。”

杨巍目前正在张罗全产业链的事,但脑子里也一直想着马面裙的改良和发展。“不是加盘扣、搭马夹那么简单,我想的要复杂一些,比如襦裙,以前是拿系带系的,能不能把它做成一个带松紧带的?夏天了,做短款、做纱质的。上衣也得更合体一些,现在多是裹胸式的,可以做成衬衣一样的,直接就能穿上。”

在穿越大唐的展厅里,刘申峰介绍,只马面裙这一个品类,就有500多种不同的花样款式。目前穿越大唐已经实现全链条生产,刘申峰显得气定神闲,他接下来要做的,就是不断进行改良和研发。

“五千年文化,够吃好几辈子了”

“越罗衫袂迎春风,玉刻麒麟腰带红。”交领右衽,褒衣广袖,系带隐扣,不论是深衣、上衣下裳还是襦裙等制式,在历史演变中,汉服在传承,也在发展。

“卷边要离金线4公分,现在不够!”在缝纫机和压褶机等机器的轰鸣声中,杨巍的工厂里的设计师李玲正拿着皮尺跟裁剪工人一遍遍测量和沟通。她担心按照以往的制作方式,会破坏整体设计中金线和海浪等图案搭配起来的纹样。李玲来自湖南,嫁到曹县不远的巨野县。她之前一直在杭州做服装设计,如今孩子要上初中了,她就到了曹县,也算实现家门口就业。“缘分吧。我能继续做服装设计,我孩子不用再当留守儿童了。”

比较大的工厂会有专门的设计师,但多数家庭作坊式的工厂要么在网上买设计,或者直接就拿来用,要么到店里去改版。非常专业且注重原创的设计工作室在曹县还比较少,这也是曹县汉服被诟病抄袭的原因之一。和李玲这种工厂聘请的设计师不同,陈龙在大集镇专门开了一间大型的设计工作室。

向我们展示了手头已经生产出来的亭台楼阁和梅兰竹菊的布样以后,陈龙还带我们看了设计师们正在画的图。锦鲤、凤凰等瑞兽在海水江崖纹、铜钱纹等传统纹样中相互结合,然后和现代色彩相碰撞,寓意丰富,各有讲究。不只在具体设计上提取传统文化元素,在国古代服装史的研究推广上,陈龙也有很多想法。这些想法,其实来自他的担忧:“现在很多学校教的服装史都是西方的服装史,中国服装史尤其是汉服史很少有老师能教得了。这是文化断层问题,也是服装史这个学科的发展问题。”陈龙目前要做的不仅是为曹县提供更多原创的汉服设计,还要做研学、考研培训、校企合作等,从教育层面上宣扬汉服文化。

一条马面裙,在一些人眼里可能就是一条时尚的裙子而已,可是在很多参与马面裙设计和推广的人眼中,它是文化的一个了不起的载体。

“我想赋予它文化,不是品牌的文化,更多的是品牌文化承载着的中华上下五千年的文化。”在姚驰行看来,衣服可以做得有文化,而传统文化也可以活起来。当下马面裙这么火爆,是一个非常好的宣扬传统文化的媒介。

“我们的主打是凤凰那一款,我用了很多种工艺。比如有点翠,但我不能用翠鸟毛粘上去,我可以用针织的方法织出点翠的效果,通过裙子让大家知道这个工艺是什么,我们老祖宗有这么好东西。”不仅是点翠,她还在一点点挖掘从曹县到全国、从当下到古代的非物质文化遗产,将这些东西用到汉服的制作中。

“艺术品束之高阁,人们就无法感受它。我们把五千年文化挖掘到衣服上,节假日穿,在景点穿,日常也能穿。可以说,是曹县让老百姓都穿得起汉服了。我要做的,是产量上去是最基本的,还要把品质提上去,让大家不用花很多钱就能穿上精美的汉服。那么多人穿着它,这本身就是传统文化的传承和推广。”

就因为有着漫长的历史文化,让姚驰行在说起创新时,从未觉着中国传统服饰的发展会有瓶颈,“那么多的遗产,五千年文化,够吃好几辈子了!”

姚驰行的家族就是做曹县的另一特产即木制品出口生意的,“我知道国外看重我们的工匠精神,而且出国我也会穿着中式服装。因为文化自信,所以我也特别自信,我就觉得老娘最豪。”最近,姚驰行想以马面裙为名片,让鲜活的中国传统文化走向国门,“有些外国人身材比较高,我们就做5褶起步的马面裙,还会用苏绣、缂丝等工艺,让他们知道什么是中国服装的艺术。”

“云想衣裳花想容”,一件件文化底蕴丰厚且凝聚各种工艺的汉服在展厅中诉说着历史。姚驰行说:“再下去50年或者更久,汉服史上是会有曹县一笔的。”