

联合国科教文组织上月来宁“低调”考察——

云锦、白局 两“国宝”要打包申遗

6月14日是中国第三个“文化遗产日”，南京白局在这一天被正式批准成为中国第二批非物质文化遗产。而昨天有消息传来，南京白局将与第一批纳入中国非物质文化遗产的南京云锦一起，于今年下半年“打包”申请世界非物质文化遗产。

记者还获悉，联合国科教文组织民间艺术国际组织已于上月悄悄来宁考察云锦，有望为南京云锦的第三次“申遗”重重“加码”。



织造云锦 资料图片

“老外火炬手”看中云锦

在5月27日南京火炬传递时，一位名叫汉斯·霍斯的外国友人颇为引人注目。可没人知道，他是联合国科教文组织国际组织的秘书长；此行是为了考察南京云锦。

形容织锦是在“跳舞”

上个月，以联合国科教文组织国际组织主席卡门·帕迪拉带队，包括汉斯在内，来自美国、奥地利、菲律宾、德国四个国家的5名成员专程来到南京云锦研究所，他们考察的对象就是“南京云锦木机妆花手工织造工艺”。

“事实上，他们来南京的行程一直都处于保密状态。”南京云锦研究所所长王宝林告诉记者。“他们本来安排考察云锦的时间是一天，可最后延长到一天半！”看着眼前长5.6米、宽1.4米、高4米的大花楼木织机，楼上的拽花工轻盈地提起经线，楼下的织手潇洒地抛梭织纬，5位考察人员傻了眼，“真漂亮，真看不懂，这哪是在织布，这不是在跳舞吗！”

感叹白局“不可思议”

除了震惊于精妙的云锦织造工艺，考察人员对于白局的感觉更是“不可思议”！为了让考察人员有一个切身的体会，云锦研究所专门安排了一场“汇报演出”，由

两位织工在织机上一边织一边唱，现场来了段白局。这下可把几位考察人员给听愣了。

“他们都在唱些什么？”考察人员不免提出疑问。现场专家解释说，云锦的织造过程很枯燥，而且一天只能织五六厘米，称为“寸锦寸金”。为了排遣寂寞，织工们在操作时独创了一门说唱艺术——南京白局，他们把一些街坊邻里的琐事都编进白局，自娱自乐。后来白局渐渐演化成一门说唱艺术，街坊有什么红白喜事，就找来艺人唱唱白局，艺人们也不收钱，仅仅吃顿饭而已。听了介绍，他们恍然大悟：“原来是这样，真是太神奇了。”

批评介绍片“缺乏表现力”

欣赏完了云锦织造和白局后，考察人员也对云锦研究所此前的介绍短片提出了意见。他们觉得，“介绍片没有把织造工艺的复杂和神奇很好地表现出来，很难想象云锦的真正面貌。”

此外，考察团还在南京云锦研究所留下了他们的题字，翻译成中文就是：“云锦源头，传承基地”。

云锦、白局打包是为了“双赢”

用两个“国宝”打包来申请世界非物质文化遗产，看起来，这买卖似乎有点亏。不过王宝林认为，这样的操作对于云锦和白局来说都应该是利无弊，可以最好地实现“双赢”。

云锦有了白局更完整

“历史上，云锦和白局就是不分家的！”王宝林认为，云锦和白局必须肩并肩地出现在世人面前。“事实上，白局是从织房中产生的，它可以说是云锦木机妆花织造工艺的一部分，有了它才更完整。”

白局融入云锦获重生

如果说，是云锦给予白局第一次生命，那么和云锦一起打包“申遗”很有可能让白局获得重生。

第三次“申遗”把握有多大？

从2002年，到2004年，再到2008年，6年磨一剑，南京云锦已经是第三次“申遗”了！说起这6年，作为云锦研究所所长的王宝林感触颇深：2002年第一次申遗，云锦败给了昆曲；2004年第二次申遗，又败给了古琴；之后，由于非物质文化遗产申报设定了“每个会员国每两年只能申报一个国家作品”的限定，云锦申遗的脚步不得不停了下来。不过，有好消息

“自从文革以来，南京的白局就已经日渐萎缩。艺人们都转行了，现在还剩下10来个老人，再不传承就传不下去了！”王宝林感慨地说，“白局只有和云锦结合在一起才能重新获得生命力。而一旦云锦申遗成功，对白局的保护也就是我们义不容辞的责任！”

实际上，从去年开始，南京白局传人传习班就已经在南京云锦研究所开学了。王宝林计划传习班今后还要向社会开放，有兴趣的人都可以前去学一学白局。

传来，这个“一个作品”的限定有望解除。对于南京云锦来说，2008年下半年将有望第三次“申遗”。

对于第三次“申遗”的把握，王宝林有信心，却也不敢夸下海口。“云锦不像青铜器、建筑那样可以保存千年，它流传的唯一办法就是不断复制。目前全国真正懂云锦技术的不过50多人，如果云锦能申遗成功，那么它将有机会发扬光大……”

■相关新闻

中国已有4项世界非物质文化遗产

人类口述和非物质文化遗产(简称非物质文化遗产)又称无形遗产,是相对于有形遗产,即可传承的物质遗产而言的概念。是指各民族人民世代相承的、与群众生活密切相关的各种传统文化表现形式(如民俗活动、表演艺术、传统知识和技能,以及与之相关的器具、实物、手工制品等)和文化空间。

在非物质文化遗产方面,全球已公布了90项,我国的昆曲、古琴、新疆维吾尔木卡姆艺术和蒙古族长调民歌(与蒙古国共同申报)成功入选。

申遗成功,给这些文化艺术带来了新的生命力。据北方昆曲剧院的演员们回忆,在申遗成功前,一年到头最多只有几十场演出,而且观众寥寥。而申遗成功后,一年演出多达上百场。2004年2月,苏昆版《长生殿》在台湾首演,此后足迹遍布香港、上海、北京等地;2004年5月,青春版《牡丹亭》在台北首演,至今已演出上百场……业内人士多多少少把申遗成功,看成是昆曲发展的一块里程碑。

快报记者 都怡文

Yaris雅力士:绝对超值 小车典范

6月10日,广州丰田向外界公布了丰田全新紧凑型车Yaris雅力士五款车型的MSRP(Manufacturer's suggested retail price)厂商建议零售价格,为9.19万元至13.68万元。其中1.3L舒适版手动挡为9.19万元,值得关注的是,广州丰田同时公布了包含购车价10%的车辆购置税的Yaris雅力士体验价格,与MSRP相同。对此,广州丰田执行副总总经理袁仲荣表示,广州丰田在Yaris雅力士上市的同时推出“双体验活动”(即试驾卓越性能,享受体验价格),为的就是让更多的消费者在购车过程中体验到更多的便利和舒心,早早体验到Yaris雅力士的独特魅力和卓越性能,雅力士绝对超值所值,反映了雅力士作为一款高品质精品小车的本身价值。

据了解,从目前Yaris雅力士的实际生产成本情况来看,这个体验价格是不能支持其成本面,因此,为了突出能够带给消费者更多高品质的体验价格,广州丰田考虑到产品全生命周期内零件的成本状况和各种可能的成本返涨因素,但如果物有所值,高于预期,导致成本改善的目标不能达成,不排除半年后全部或部分上调Yaris雅力士体验价格的可能性,因此,体验价格的期限为2008年6月26日至7月31日。

业界专家评论,Yaris雅力士从安全、动力、品质、服务等多方面刷新了国内消费者对小型车行业的认知,且包含购置税的体验价格,能让汽车加价更加人性化,完全体现了Yaris雅力士“精致高级紧凑型新标准”的精品价值,使其具有超越秉承“全球最超值汽车”的头衔。

kbb.com是全球最大的第三方汽车网站,每年向8000万访问者提供各种新车和旧车信息。2005年,该网站针对全球车价上升的情况,在网民中举办了“全球十大最超值的汽车”评选活动。这次评选,Yaris以最低的价格,最优的品质和最佳性价比脱颖而出,当选为“最超值汽车”。网民综合评价:Yaris拥有值得借鉴的安全性能,超乎想象的车内空间,优异的操控性能,出色的燃油经济性,综合其最新动感的车身设计,的确“物超所值”。

如今,这款被誉为全球最超值的汽车即将登陆中国,开始了全新旅程。并由“丰田世纪全球超级工厂”——广州丰田生产。作为丰田全球战略车型之一的Yaris雅力士自宣布在中国量产以来就一直引人注目,广州丰田的目标是希望凭借Yaris雅力士的可靠品质“精益求精铸造新标准”。在2008年发布会上,广州丰田宣布了Yaris雅力士今年3.5万辆的加售目标,相当于平均每月新增300辆,这对于目前的中国小型车市场来说,无疑具有相当的挑战性。

绝对超值的卓越产品力

一向追求精益求精的丰田,即使生产小型车,也绝对不会缺乏高精的品质和成熟的技术,因此,广州丰田全面提升了Yaris雅力士

这款精品小车的产品品质标准,不仅拥有小型车的经济性,还兼具超越类中高级车的安全性和堪比中高级车的动力性。无论从哪个方面去审视和比较,Yaris雅力士在国内同级别车型中都具有相当大的优势。

Yaris雅力士最大的亮点是动力性能和安全性,根据官方公布数据,Yaris雅力士提供了1.3L和1.5L两款发动机,这是对欧洲版Yaris的一次全面动力升级,Yaris雅力士1.5L车型搭载的是和卡罗拉同款的直置双凸轮轴缸内直喷发动机,这款发动机最大功率可达87kw,最大扭矩达170mm,这已接近国内部分2.0L发动机的水平,从而使Yaris雅力士动力输出流畅,加速性能卓越,其最高车速高达195km/h,是同类型车型之冠,更重要的是,丰田独有的双VVT-i发动机的优势是在几乎任何工况下都能提供强大动力的同时,可有效降低油耗,兼顾了小型车的经济性。除了动力强劲,Yaris雅力士车身刚性也非常良好,前麦弗逊后多连杆带扭力梁的悬架形式既保证了良好的操控能力,又兼顾了承载力和舒适性。

虽然定位为紧凑型两厢车,但该车拥有中高级车才具备的ABS防抱死制动系统(带EBD电子制动力分配系统)、BA刹车辅助系统等等,使其在任何时候都能有最佳的制动控制力,主动安全性能卓越。前排双SRS安全气囊,侧SRS安全气囊及帘式SRS安全气囊能在撞车时有节奏减少对车内乘员的人身伤害;前排侧气囊三点式ELR安全带,后排三点式ELR安全带(中间为两点式)以及座椅固定装置等一系列安全装置的设计,为全车乘客提供了完整周到的安全保障,从而保证了Yaris雅力士亚洲VCM五星级的被动安全标准。

目前导入中国的Yaris雅力士是以法国版的Yaris为原型,为了确保中国版Yaris雅力士能够在同类车型中脱颖而出,广州丰田决定让Yaris雅力士与Camry凯美瑞同源生产,同时,广州丰田先进的“三位一体”品质保障体系(先进的工厂、创新的制造、卓越的产品)将全面贯彻到Yaris雅力士身上,为其卓越品质提供有力的保障。

绝对超值的创新营销体验

据悉,Yaris雅力士除在产品力上具备同类车型无法比拟的优势,在营销模式上更是独具匠心,i-Yaris和Yaris雅力士体验站是广州丰田继e-CRB网络服务体系大获成功后,革新营销模式的又一力作。广州丰田推出的中国首个汽车网络选配预订系统i-Yaris,将最大化吸引具有高品质生活追求的潜在两厢车购买者,让购车过程首次在中国完整呈现,i-Yaris能够把消费者的个性化需求进行生动的视觉呈现,并转化为现实的商品,其意义又在消费者的自我价值实现,经i-Yaris体系中介,在汽车上得以延伸和表达。

Yaris雅力士体验站则是突破国内传统汽车营销模式创新的营销模式,通过在城市购物中心建立Yaris雅力士小展厅的方式,为消费者提供Yaris雅力士独有的品牌文化体验,并通过专业人员向顾客介绍Yaris雅力士产品的多方面价值,向消费者提供便捷、生动、时尚的全新品牌接触途径和体验途径,是汽车更为深入融入现代时尚生活的标志之一。

专家介绍,i-Yaris和Yaris雅力士体验站两种创新营销模式相辅相成,将全面升级消费者的品牌体验旅程,最大化满足消费者的个性化需求。

据介绍,除i-Yaris和Yaris雅力士体验站外,领先世界的e-CRB(智能化网络改善的客户关系管理系统)也将作用于Yaris雅力士车主,使其享受与欧美车主同等的尊贵服务。据业内人士分析,广州丰田为Yaris雅力士精心准备的创新营销渠道,将有效促进其品牌价值的提升,并引领中国汽车营销进入新时代。

为了让中国的消费者能更快更易懂理解Yaris雅力士秀外而慧中的产品内涵,广州丰田聘请著名影星才子周杰、知性女星袁文英担任品牌形象代言人,周杰帅气阳光而不失稳重,袁文英优雅知性的个性恰恰是Yaris雅力士运动版本的真实写照,而袁文英优雅且富含灵动的气质又与Yaris雅力士典雅端庄风格相得益彰,他们的完美演绎将为Yaris雅力士演绎一段别样的风情。

