

记者探馆遇到两个阿拉丁

一个卖“神灯” 一个卖“神毯”

阿拉丁神灯的故事大家都听过,乘坐“飞毯”,手持神灯,机智勇敢的阿拉丁可是中国最著名的阿拉伯小伙子。在本届进博会上,记者探馆时竟然巧遇了两位“阿拉丁”,他们一个卖“神灯”,一个卖“神毯”,一股浓浓的童话风扑面而来。

做“神灯”

镶金镶银镶宝石

在5.2消费品馆,许多来自伊斯兰国家的参展商在B1展区设展。在一家名为KONOZ AI的工艺展位前,有位阿拉伯小伙子热情地和我们打招呼:“你好,我叫阿拉丁,来看看我们的‘神灯’吧。”

记者一开始以为这是一个商业噱头,但后来才知道这真是他的本名。阿拉丁在阿拉伯语中的意思是“幸运”,所以在阿拉伯国家这是一个非常普遍的名字。

这位阿拉丁来自阿曼,各种精美的“神灯”是他们展位主推的产品。“阿拉丁神灯”的原型是阿拉伯油灯,在伊斯兰国家是一种常见的日用品,也是上千年来家家户户的必备用品,除了可以放油点灯之外,还可以泡茶、储物、装饰,大大小小,精美别致。而在不同国家,“阿拉丁神灯”的风格也各不相同。阿拉丁向记者展示,比如这里有几个,从握柄的款式就能看出产地是也门、阿联酋还是迪拜。

随着童话《一千零一夜》的风靡,人们渐渐把阿拉伯油灯叫做“阿拉丁神灯”,它们也成了伊斯兰国家重要的出口手工艺品,深受世界各地人民的喜爱。而在中国,阿拉伯油灯数百年前就已本地化,被制成精美的瓷器,成为丝绸之路文化交融的见证。

小小一个“神灯”,价格可不便宜,因为是纯手工打造,根据镶金、镶银、镶宝石等不

同材质,价格从几千几万到几十万上百万,即便招不出“灯神”,也价值不菲。

看完了神灯,记者问阿拉丁:“你的神毯呢?”他哈哈一笑,指着对面展位说:“我的神毯送人了,那边还有一个阿拉丁,他专门卖神毯。”

编“神毯”

每小时打900个结

在B1展区的CHADYALAL ART展位,来自巴基斯坦的小伙子阿拉丁正在向客商卖力地推荐阿拉伯手工纺织品。在他的展位上,挂着一张张精美的阿拉丁地毯,这是他们最引以为豪的展品。

阿拉丁告诉记者,在他们那里,地毯有着悠久的历史。早在公元二千多年前,在阿拉伯半岛以游牧为主要生活方式的贝都因人就开始编织和使用地毯。为了适应逐水草而居的生活方式,地毯的制作工艺特别讲究,以上等纯羊毛为原料,在织造架上手工操作,图案主要源于玫瑰花、郁金香和波斯梨等花果。据说编织地毯时,由一位领班唱出颜色的次序,织工们依次细心地打结,每小时可打900个结,平均每一平方米的地毯



▲ 阿曼来的阿拉丁和他的“神灯”

◀ 巴基斯坦来的阿拉丁和他的“神毯”



有320个结。

公元八世纪,阿拉伯人建立了地跨欧亚、非三洲的庞大帝国,地毯也随着阿拉伯人的商队逐渐传入欧洲,让欧洲人大开眼界。欧洲各国君主显贵开始购置阿拉伯地毯,铺设在卧室和大厅,以显示富有和高雅。直到现在,到中东国家旅游观光的游客

仍然以购得一张地道的阿拉伯地毯为傲。

随着工业化的发展,手工阿拉伯地毯也受到了冲击,一块纯手工的阿拉伯地毯价格从数万元到数十万元,但一块机器制造的地毯,可以只卖几百元。对此,阿拉丁也觉得很无奈:“样子看上去是差不多,但用起来就知道区别,一块手工地毯可以用几十年上百年不褪色不掉毛,更重要的是,我们卖的不仅仅是日用品,更是艺术品与文化历史,世界上没有两块相同的阿拉伯地毯,这也是它被称为‘神毯’的原因。”

展馆里像“神灯”和“神毯”这样的展品还有很多,背后有着各种动人的故事,这也是进博会最大的魅力所在,不仅仅有商品的交易,更是文化的交流。如果您来到进博会,可以和展商们一起聊聊那些展品背后的故事,相信一定会大有收获。

本报记者 李一能

聊起家乡故事,这位阿富汗大叔一口“浙普”

阿孜密:我来义乌20多年了

进博会1.1食品馆,有个小小的展位,名叫“阿孜密兄弟公司”。它的老板,是一位阿富汗大叔,他就是阿孜密,中文名字叫金飞,人们都叫他老金。每当客商走进展位时,老金都会笑脸相迎,熟练的汉语脱口而出,却好像带着一丝浙江口音。一问怎么回事,老金哈哈一笑:“我来义乌20多年了,中国就是我的第二故乡。”

在战乱中寻找出路

稍微空闲时,老金和记者聊起了自己的故事。老金的家乡,在阿富汗首都喀布尔。他出生于一个世代经商的人家,六岁开始就到爸爸的商店帮忙。在那时的记忆中,阿富汗是一个和平美丽的国度,人民富足安康。

但从1979年开始,情况就急转直下,先是苏联入侵阿富汗,后来军阀混战,然后美国又来了。几十年的折腾,阿富汗仿佛坠入无底深渊,百姓深受其苦,特别是像他们这样的商人世家。没有安全,又怎会有安稳的生意?

国内局势动荡不安,阿孜密家族也在不断寻找出路。他们的方案是,兄弟们到世

界各地开枝散叶,站稳脚跟后再互相帮衬。所以,老金的展位上,有阿富汗的藏红花,土耳其、西班牙的橄榄油等这些兄弟公司的产品,都是他们家族成员在全世界打拼的成果。

发现了神奇的义乌

那么,他怎么会选择来中国?

时间回到1998年,当时才20多岁的阿孜密正在巴基斯坦经商,阿富汗是内陆国家,海运贸易全都依赖巴基斯坦港口,他注意到一个现象,这里的贸易市场上,中国的商品越来越多,而且它们都出自同一个地方——“义乌”。这个陌生的地名让他发现了新的商机,他决定到中国闯荡一番。于是,他成了第一个来到义乌的阿富汗商人。那时,他一句中文都不会说。陌生的国度,陌生的语言,让初来的阿孜密有点无所适从。

但他很快发现,义乌是一个神奇的地方,来自全世界的客商,也没几个懂中文的,而且这里的批发商也不怎么会说英语。那大家怎么沟通交流?其实一个眼神,一个动作,一台计算器足矣,连比划带按数字,一笔生意就成了。最关键的是,中国人友好、善良又

包容,深深地打动了这位异乡客,让他爱上了这个国度,在义乌一呆就是20多年。

如今,当年赤手空拳的小伙子阿孜密已经成了浙江大叔老金,练就了一口流利的汉语,有了自己的公司,生意越做越红火,两个儿子也先后来华求学。可以说他人生最宝贵的20多年,都是在中国度过的。他亲眼见证了中国经济的发展腾飞,也深深为自己的第二故乡而自豪。

“中国通”的进博梦

当然,阿富汗依然是让阿孜密最魂牵梦绕的故乡。每当有家乡的消息,他都会竖起耳朵;一有机会,就会向朋友们介绍他的祖国:“阿富汗是一个美丽的国家,历史悠久物产丰富,人民善良勤劳,有机会一定要去看看。”

如今,美国撤军,塔利班政权上台。老金说,对许多普通阿富汗百姓来说,唯一的要求就是和平稳定,这个苦难的国家已经经历了太多创伤。而对中国,阿富汗百姓大多都颇有好感,认为它是一个强盛的友好邻邦,而且中国巨大的市场以及“一带一路”倡议,都给阿富汗带来巨大的利好。他



■ 阿富汗大叔老金在展台前

们认为,在阿富汗战后的恢复发展中,中国将起到巨大的作用。

因此,老金四次参加进博会,也是抱着一个梦想,借助进博会的平台,让客商了解家乡阿富汗,促进中阿贸易往来。在今后阿富汗的建设发展中,他这样的“中国通”,理应出一份力。

展位很小,梦想很大。如果您来到进博会,不妨去老金的展位坐坐,他会给您端上家乡的特产,然后用一口“浙普”介绍阿富汗的山山水水,以及中阿两国人民携手发展的未来,会是多么美好。

本报记者 李一能
本版摄影 记者 孙中钦