

2010年4月,本报记者曾赴江西景德镇暗访假官窑瓷器泛滥现象,目睹了当时大小作坊烧制高仿瓷器并通过多种渠道以假乱真流入艺术品市场的过程,本报于当年5月5日、12日连续刊发了《景德镇假官窑瓷器“产业链”暗访记》系列报道,在业内引起了广泛关注。

2011年12月,记者再次来到景德镇,通过多方走访和调查发现,高仿瓷业有逐渐衰落的趋势,取而代之的是产业化、品牌化的制瓷业态和观念。柴窑烧制的现代瓷、颇具新意的艺术瓷,虽如同嫩芽般弱小,却充满生机,让人看到了景德镇瓷业的未来与希望。



黄云鹏在每件作品上都以自己的名字落款

景德镇高仿瓷走下坡路了! 听闻这一消息,记者感到有些意外,曾经人流如织、名扬四方的景德镇高仿制瓷业怎会突然急转直下?但多次采访文物市场的经验提醒记者,来自市场一线的消息往往最为灵敏。为一探究竟,记者再次探访景德镇,对该地高仿市场进行调查,以准确了解和真实反映景德镇的制瓷业现状。

高成本下的落荒而逃

“高仿市场的萎缩,应该不是从2011年才开始的。”李广琪说。这位地地道道的北京人从事了20多年的古玩生意,景德镇办厂、潘家园开店,在圈内是个不小的知名人物,曾经还担任过热播电视剧《雾里看花》的文物总监。

“市场下滑是近几年持续变化的结果,这两年表现得更为明显,而2012年,我判断将会直线往下掉。”李广琪的判断是以自身经历为依据的,他曾经是仿制外销瓷器的高手,1998年率先在景德镇生产仿明清外销瓷,并且大赚了一笔,2008年前后,他逐渐淡出高仿行业,开始另寻他路。

外销瓷器是我国历代销往国外的瓷器,始于汉唐,盛于明清,其器型和纹饰多是由国外显赫家族定制,十分特别。李广琪自1993年开始,花费几十万元从国外购买有关资料和实物,用了大量心血研究复制技术。他的高仿瓷只有少量在国内以仿古艺术品销售,大部分都流到国外,被当做真品卖出。十年间他总共出口了数十万件仿明清外销瓷,开始是销往新加坡等亚洲国家和美国,后来扩展到整个欧洲市场,2003年,2004年是生意最好的时候,“一个20厘米的仿乾隆彩粉盘子卖到80美元,挣起钱来像流水一样!”

当然,李广琪也遇到过麻烦。有一次他从某地海关出口几十件外销瓷,被负责文物鉴定的专家鉴定为国家二级文物,说他违法走私,并且发出通缉令。他百口莫辩,只好东躲西藏,等着风声过去后才敢回家。

“外销瓷刚打开欧洲市场时,外国人还没意识到中国人有这么高的仿制能力,而到了2007年前后,他们警醒,市场也随之开始萎缩。”但李广琪并不认为是自己的仿制水平出了问题,“关键是有成千上万的人在做这个产业,那一下子做坏了嘛!”往往是仿制的造型往外一流出,景德镇马上就上了仿品,而一旦有类似的样品出来,国外的买家就拒绝交易,费尽心力仿制的瓷器也就身价大跌了,这种恶性竞争使得他们的生存空间越来越小。

交易环节的问题只是一方面,材料和人工成本的不断增加,才是李广琪放弃高仿的最关键原因。“这块蛋糕已经没有奶油了。”李广琪分析说,1998年,工人每月工资在1000元左右,现在却涨到1万多元,而作为外销瓷的原材料之一,黄金的价格更是连连攀升,从1998年的每克71元涨到现在的近400元。与此同时,高仿瓷的销售价格却没什么变,最多提高了20美元,但是美元对人民币汇率从9.3降到现在的6.3,这样一算,还不如原来的卖价高。

“现在富人不在高仿作坊里,而是在日用瓷的厂子里。”李广琪

说,即使现在每月出1万元的工资,也很难找到人继续做高仿了。近两年,国内茶文化兴起,很多师傅都改行去做茶具。因为画茶具比较随意,不需要仿得一模一样,每件30元,他们一天很轻松就能完成一百个,拿到3000元。正因为如此,做仿古瓷的人越来越少了,市场也就完成了产业的自动调整。

“很多高仿作坊也因此关门

一个“元青花”。梅瓶做好后,刚好碰上一个日本旅游团到景德镇,花3900元将梅瓶买去,而当时黄云鹏一个月的工资才60元。从那以后,他开始研究精仿元青花,到了1993年,他的存款已增至65万元,便下海与一位香港老板合资成立了股份公司。

如今黄云鹏在景德镇成立了自己的公司,展厅里,仿宋元明清的瓷器摆件让人看得眼花缭乱。

想赚钱。他们掌握了消费者的想法后,推行了“保值销售”。“我卖给你5000块钱,承诺任何时候都可以原价退还。我已经尝试了5年了,万分之一的退货比例都没有,这是对消费者的负责,也是对产品的自信。”

黄云鹏还与博物馆合作,制作高端仿品作为工艺品销售。“故宫博物院曾委托我们做了多款仿古瓷,上面都要注明‘故宫博物院

景德镇瓷业：“高仿泡沫”破灭后的理性回归

本报记者 屈茵

走了。”然而,这个数据无法统计,因为这个市场没有管理,更缺乏监督。“今天有钱就赚,明天没钱赚就回家,很混乱。”李广琪说。

如今,李广琪把大部分精力用在日用瓷的生产上,高仿外销瓷只占到他生意的1%。记者来到他的“牛棚”(高仿作坊)时发现,只有一个工人正在慢悠悠地为瓷胎上色。“高峰时期有70多人在为我做高仿,光房租每月就要5000元,大家同时干活时场面很壮观。”现在这个二层的牛棚里只雇了十几个人,房租每个月仅150元。

与此同时,在李广琪2009年和朋友合办的日用瓷厂里,工人日夜加班,一片繁忙。当初他们每人投入25万元建厂,现今每年的分红都不下200万元。下一步,李广琪计划推出满汉全席系列,把宫廷瓷器日用化,让普通老百姓也用上、用得起当年的宫廷餐具。

同时,高仿衰落与经济环境也有着紧密联系。房地产被限制,股市持续低迷,曾经斥巨资搜罗古玩的老板们如今开始纷纷出手,以缓解日益紧张的资金链。“从今年冷清的秋拍上已经可以看出端倪了。”李广琪说,佳士得拍卖会从未出现过半场停拍,这次却在香港发生了。“现场只有十几个买家,实在拍不下去了,拍卖公司的经理不得不出来调整策略,以鼓励亚洲藏家的涌入,但最终没起到任何作用。”拍卖市场的萧条,受影响最直接的是那些以高仿冒充真品去上拍的群体。

“当然,高仿不会就此消失,如果能做成精品,极度逼真,还是有市场的。”李广琪说,但在景德镇高仿业真正称得上精品的不足5%,多数是在做“垃圾货”,这次冲击可能会淘汰一批,并逼迫一些继续做高仿的人转向,由低端走向高端。

署名制作仿古瓷

“虽然高仿整体是走下坡路的,但是我的销售额却每年以20%的速度递增。”能有气魄说出此话的,是有“中国仿古陶瓷第一人”之称的黄云鹏,这位70多岁的老人身材魁梧,底气十足。

“第一人”的称号不是乱加的。早在1979年,黄云鹏尚在景德镇陶瓷馆工作,一个偶然的机会,他花1000元为陶瓷馆买到一个元青花缠枝牡丹纹梅瓶。1981年,他按照该瓶仿制出景德镇第

▲ 黄国军与同伴创新研制出的白瓷,胎质细腻洁白莹润。因为工人正在画“金陵十二钗”。

▼ 黄国军制瓷厂内的柴窑,完全采用最传统的砌窑方式和烧制工艺。



“这些瓷器底足上都有我的名字。”黄云鹏说,前些年有人拿他的高仿品去拍卖,近几年加上他的名字后就没法拍了。“假的当真卖,这个市场就会越来越萎缩,大家都知道仿品太多,不敢买,专家也失去了权威。”

“写上名字后,还有人买吗?”记者看到在一个做工精致的仿明嘉靖五彩鱼藻纹盖罐上,有“黄云鹏”的落款。

“不但有人买,而且比没名字的还好多。”黄云鹏很自信,“因为一个时期大师仿制的古瓷更有收藏价值,几十年甚至上百年的,价值会很高。”

2005年的一次经历证明了他的说法。当年,元青花鬼谷子下山图罐在英国伦敦佳士得上拍,并以2.3亿元的高价创下了当时中国艺术品在世界上的最高拍卖纪录。黄云鹏也借此机会小试牛刀,并大获成功。当时“鬼谷子”在北京预展,黄云鹏亲自赶到现场并且上手仔细查看,将尺寸、胎质、釉色、绘画等数据资料搞清楚。“当时我估价一个多亿,结果拍到2.3亿元。拍卖一结束,我的仿品就出来了。”黄云鹏一共做了10个,打上自己的名字还编了号,每个售价2.8万元,当时的买主都是他的学生。现在每个能卖到10多万元了,尽管还有人想买,但黄云鹏不再画了,“只能让学生出手转让了,让这些个在市场上流动,不断增值。”

“我不把仿古瓷做旧卖,只是作为工艺品。”黄云鹏这样做自有他的道理,搞收藏的人无外乎有两种想法,一个是喜欢,另一个是



的款和编号。”黄云鹏说,目前国家博物馆也在销售他打上名款的作品。在记者后来的采访中,这一说法得到了故宫博物院和国家博物馆工作人员的证实。不过国博的相关负责人表示,随着消费状况并不太好,反而是具有创意的现代瓷卖得更好。

尽管年纪已大,但黄云鹏对市场的判断却能紧跟步伐。在他看来,艺术品市场繁荣的一个原因是人们口袋里有钱了,还有一个重要因素,那就是礼品市场的发达。“我分析过公司产品的走向,买回去放在家里的最多不过30%,大部分是用来送礼的。”黄云鹏分析说。

目前黄云鹏70%的产品是仿古瓷,售价从几千元到几万元甚至几十万元不等,此外还针对礼品市场开发了一系列新产品。“喜欢仿古瓷的群体一般是年龄较大的,这个市场有个饱和量。”因此他们根据年轻人的喜好,加以创新,做成餐具、茶具、酒具、文具等日用瓷,这个市场是无限的。

“我们刚刚兼并了一个厂子。”黄云鹏一脸的兴奋。他们还联合景德镇陶瓷学院等当地艺术院校,对本科和大专学生进行定向培养。去年企业招收了30名大学生,今年又吸引来60名,他们被寄予厚望在保持景德镇传统绘画风格的基础上,进行器型创新。

品牌瓷是方向

黄国军是此次采访中最年轻的“窑主”,他给自己的柴窑命

然而几年后的一次北京潘家园之行,让他决心割舍了高仿。那是2004年,黄国军照例去潘家园查看产品销售情况。“四个摊位上,摆满了我的瓷器,几乎成了专卖,同时还有十几家也在零零散散地卖我的东西。从北京回到南昌,古玩城里同样是这种情况。”黄国军说,从某种角度上可以理解为自己的产品受欢迎,然而在产量不变的情况下,以前看不到市面上这么多存货,说明当时的市场把产品消化了,而后的现象则说明高仿市场出现了滞销。

黄国军分析,收藏圈必定会趋于理性,辨识能力会增强,对制作瓷器的要求也将提高,“那个随便做点东西卖钱的时代已经过去了,如果没有自己的绝活和高度,在这个市场中很难生存下去。”

回来后,他加紧调整自己的步伐,对产品 and 人群重新定位,最终决定用传统的柴窑和制瓷技艺,服务于现代设计理念,回归到陶瓷的实用和欣赏本质上来。2005年,黄国军把新厂子安置到瑶里,这里远离市区,有着青山绿水,风景如画。他还请来远近有名的把桩师傅按照最传统的工艺垒砌了柴窑。“这样做首先是让自己生存下来,同时也为了走得更远。”黄国军说。

他希望发展阳光产业,“高仿的消费群体毕竟是少数,而且一旦与买主有了交易,今后就永不相见,见面也要装不认识。”他心里向往的是,做自己的品牌,在工艺和技术上体现产品价值。“在产业化社会,只有发展规模经营才能有大量资金进入,作为高仿只能做单件,可能会卖到很高的价格,但终究曲高和寡,必定会被饿死。”黄国军说。

创新的成本是高昂的。仅建一个柴窑的花费就是20多万元,2007年春节,柴窑第一次点火烧瓷,前几批都失败了,由于是用传统的松木烧制,每次成本就要3万元,因此黄国军的损失惨重。开弓没有回头箭,黄国军一边培养看火师傅,一边抓紧研发新的产品。白瓷,是他们的第一个创新。这种由特殊瓷土烧制的瓷胎,温润细腻、洁白无瑕,无需施釉,仅用素胎雕刻烧制而成,灯光照射下,晶莹剔透。“这是前无古人,随便拿到哪都可以打擂台。”说到这里,一向沉稳而平静的黄国军露出一丝笑容。

然而,黄国军的做法最初并没有得到客户的认同,起初把瓷器打上商标时,一些老主顾很不高兴,甚至再也不来拿货了。后来市场形势发生了变化,高仿落寞,这些人也开始销售这样的品牌瓷。“在景德镇,由做高仿转而发展自己品牌的人挺多的,光我身边就有上百个。”黄国军说,这已经成为一个潮流,以后会越来越多。

记者在走访景德镇期间,一个突出的感受是,如今这里活跃着很多中青年艺术家。三宝国际陶艺村、中华陶艺村等地聚集着来自全国甚至是国外的艺术家,他们把油画、国画、综合材料与瓷器这一载体相结合,创造着艺术和自我价值。“有很多没有名气的中青年画得很好,非常有潜力。”瓷画家郑云说,作为散文家、画家的她2007年在景德镇开设了工作室,开始了个人创作,如今在高温颜色釉方面独树一帜。

“原来一个瓷板画能卖到1000元钱,自己很高兴,如今卖一万,买主也很高兴。”郑云说,转折点就是2010年,常有外地的经销商上门买瓷器,如果有好作品出来,立刻就有人要,目前中青年艺术家的作品平均价格为几万元。记者在她的工作室看到刚刚烧制出来的两幅“春”“秋”高温颜色釉瓷板,颜料的流变与率性的画风浑然一体,郑云说出窑的时候就有人想买走,但如此心爱的作品舍不得卖,想日后搞展览。

景德镇是充满朝气和希望的。然而,在采访过程中,记者也听到很多担忧。“景德镇历史悠久,手工制瓷工艺保持完好,但要提高影响力,需要整体规划,而不能让手工艺人在缺乏管理的环境下自生自灭。”景德镇陶瓷学院的一位教授表示,日用瓷市场突然繁荣,很多商家用贴花、打印的方法为瓷器上色,使瓷器失去了生机。“要避免在工业化大潮中迷失自我。”

然而,高仿瓷逐渐退潮,产业逐步升级的景德镇正在经历一次蜕变过程,但如何能使整个行业保持正确的发展方向,而不至于脱离高仿的漩涡又陷入流水线上的无限重复与机械死板之中,这一切仍需要市场的规范和行业的自律。

然而,高仿瓷逐渐退潮,产业逐步升级的景德镇正在经历一次蜕变过程,但如何能使整个行业保持正确的发展方向,而不至于脱离高仿的漩涡又陷入流水线上的无限重复与机械死板之中,这一切仍需要市场的规范和行业的自律。

然而,高仿瓷逐渐退潮,产业逐步升级的景德镇正在经历一次蜕变过程,但如何能使整个行业保持正确的发展方向,而不至于脱离高仿的漩涡又陷入流水线上的无限重复与机械死板之中,这一切仍需要市场的规范和行业的自律。

然而,高仿瓷逐渐退潮,产业逐步升级的景德镇正在经历一次蜕变过程,但如何能使整个行业保持正确的发展方向,而不至于脱离高仿的漩涡又陷入流水线上的无限重复与机械死板之中,这一切仍需要市场的规范和行业的自律。

然而,高仿瓷逐渐退潮,产业逐步升级的景德镇正在经历一次蜕变过程,但如何能使整个行业保持正确的发展方向,而不至于脱离高仿的漩涡又陷入流水线上的无限重复与机械死板之中,这一切仍需要市场的规范和行业的自律。

然而,高仿瓷逐渐退潮,产业逐步升级的景德镇正在经历一次蜕变过程,但如何能使整个行业保持正确的发展方向,而不至于脱离高仿的漩涡又陷入流水线上的无限重复与机械死板之中,这一切仍需要市场的规范和行业的自律。

然而,高仿瓷逐渐退潮,产业逐步升级的景德镇正在经历一次蜕变过程,但如何能使整个行业保持正确的发展方向,而不至于脱离高仿的漩涡又陷入流水线上的无限重复与机械死板之中,这一切仍需要市场的规范和行业的自律。



景德镇某制瓷厂一角



李广琪的高仿“牛棚”内留存的外销瓷器,真真假假难以分辨。

记者手记

注定要破灭的泡沫

景德镇高仿业的衰退可以看得供大于求的市场规律,也可以理解成物极必反、盛极必衰的事物发展轨迹,但是更为确切地说,是骗局的败露。在十几年间形成的高仿大军中,有几人纯粹在恢复传统工艺?他们绞尽脑汁,用尽才华的最终目的是——以假乱真,谋取利益。但骗术起初种下的便是虚假的种子,终究不会长成大树,更不会代代繁衍。

然而,在景德镇之外,还有

很多这样的造假基地。天津、西看做供大于求的市场规律,也可以理解成物极必反、盛极必衰的事物发展轨迹,但是更为确切地说,是骗局的败露。在十几年间形成的高仿大军中,有几人纯粹在恢复传统工艺?他们绞尽脑汁,用尽才华的最终目的是——以假乱真,谋取利益。但骗术起初种下的便是虚假的种子,终究不会长成大树,更不会代代繁衍。

然而,在景德镇之外,还有

当然,假瓷器不至于像假奶粉、假白酒一样伤及人命,但当中国最朴实的农民群体,也开始使用各种手段造假,以此来改善物质生活,并丝毫没有愧疚时,这样的现象同样让人感到心惊。

也许这仅仅是艺术品市场发展初期的短暂现象。但随着市场的进一步规范,高仿业必定会走向衰落。如果高仿产地不提早转变观念,改变生产方向,那终将会被淘汰出局!