

# 家居

文化专刊

Houseware

2013年10月12日 星期六

家居·潮流

## 传播京作宫廷家具的文化使者

宫廷家具是中国传统家具的重要组成部分，是一部“木头构创的绚丽诗篇”，其历史悠久、自成体系。关毅热衷于古典传统文化的保护，希望通过举办拍卖会等方式为传播古典家具文化添砖加瓦。

10版

家居·空间

## 友联红木：红木国标的“先行者”

明清家具精湛的工艺技法令世人既好奇又惊叹。在形形色色的红木家具品牌中，谁的家具能够脱颖而出让收藏者放心选择？北京友联红木总经理潘海英说，除了工艺做得精益求精，还要将材质公示得明明白白。

11版

观点

# 做精品是未来家具制造方向

编者按：今年4月，越南向华盛顿公约提出议案，将老挝大红酸枝升至附录□，并获得通过。华盛顿公约旨在保护濒危的野生动植物，升入附录□也就意味着老挝大红酸枝的出口会更加严格。

目前，老挝大红酸枝涨价已过半，在这半年里，企业怎样应对涨价对销售和人工的影响，消费者又会怎样去挑选价格日益高涨的红木家具，为此，本报对红木业界专家、企业家和消费者进行了多方探访，试图了解在涨价的大前提下红木家具市场，如何持续发展。

□□本报记者 卢曦 邓华 黎琼

今年的红木市场有点火，从4月起，红木企业的销售量均有不同程度的增加。销售量增加的背后是由木材上涨引起的一系列连锁反应。

## 红木家具现涨价潮

大红酸枝等树种受管控后，原木进口难度增加了，导致材料进口减少。木材市场的存量远不能满足企业需求。受此影响，红木原材料价格一路攀升。“之前约每吨10万的大红酸枝，现在已经涨至20万至30万元，而一些普通材料也出现了30%至50%的涨幅。”刚从老挝购买材料回来的江苏名佳董事长张正基告诉记者，自6月份以来大红酸枝涨幅已高达120%至130%。

老挝大红酸枝作为目前红木家具中最主要的材料之一，无疑是消耗量最大的家具制作用材。北京元亨利董事长杨波根据目前国内家具企业大红酸枝耗材量的推算，认为现有市场库存量难维持二三年，很多企业特别是小企业或将面临无米下锅的困境。

材质的稀缺必然导致成品家具的价格上涨。身在家具销售市场一线的中山市奇典居家具有限公司销售店长李远佳对此深有感受，她说，在华盛顿公约附录□生效前的几个月，每天就有不少红木家具爱好者到店询问家具涨价情况，那时很多人还处于观望状态，而6月12日红木“新国标”实施后，客人明显地多了起来，销售量显著提高。

红木家具制作周期缓慢，一般而言，成品家具的价格要比原材料价格滞



红酸枝东方餐桌

后3至4个月。谈到目前市场都在调整家具价格，北京瑞祥安古典家具有限公司总经理吴必洪说，现在大部分种类原材料价格上涨已经在成品价格上有所显现。未来红木家具价格只涨不跌的情况有可能长期存在。而据记者采访的多位企业老总纷纷表示，目前市场上因为大红酸枝原材料价格上涨，导致成品价格已上涨30%左右。

## 做精品家具成为共识

原材料价格上涨会引发红木家具行业新一轮洗牌，且对红木市场整体健康

和持续发展来说弊大于利。“受此影响，只有高端客户才能消费的起，从而使红木家具不能大众化，也会使消费群体缩小。”香港深发家具私总经理谢国伟说。

“考虑到红木本身就是不可再生资源，在这个时候企业应树立制作精品家具的意识，要合理利用资源。”深圳家具协会副会长张祝林表示。家具产品价格上涨，短期内消费者会有一些的压力，但长远来说没有太大影响。

张祝林认为，当前红木家具企业最需要做的是不断加强传承古典木工结构和优美线条的传统家具，研发企业独有的产品。加强消费者对企业品牌和产品设计的认可。

中山市奇典居家具有限公司董事

长萧广铎对此深表赞同，他说，现在的消费者都很明智，如果确实是红木爱好者，懂得欣赏红木，对红木价格和价值会做一个分析，因此在购买红木家具时，价格并不是他们最关心的事，他们更看重所购买的产品工艺是否精美、实用性是否很强、是否具有收藏、欣赏等方面的附加值。

## 传承有文化价值的家具

红木家具不单纯是家具，更是艺术品。因为它传承着极致生活的清新惬意，将雅俗熔于一炉，将多种文化融合，讲究形式与材质的统一，追求奇巧，崇尚华丽，它所代表的是一种情趣、一种

生活理念和具有独特魅力的文化。“红木家具企业若能将文化元素融入到经营中并进行大胆创新，将会产生意想不到的效果。”太和木作董事长关毅说。

明清家具研究专家周京南表示，红木家具传承的是中国传统家具文化，家具设计师们对家具发自内心的热爱，才会更好地发掘其文化内涵，精心打造出做工精良、工艺上乘、型韵俱佳的家具进行传承，所以我们不应该只以木材价格高低来判断家具好坏。多年后，我们的后代更愿意看到流传有绪、文化底蕴深厚的精品家具，而不是由名贵材料堆砌起来的木头。在红木家具涨价的今天，红木家具从业者更应该沉淀下来，苦练内功，把家具做精做好，才能传承文化，不浪费这些价值不菲的木料。

尽管在红木家具市场粗放发展时期，众多红木厂商蜂拥而至，纷纷前来“淘金”，但当红木家具产销进入平稳增长期，并朝集约型方向发展时，收藏者也变得成熟和挑剔。宣明典居总经理傅军民说，不是所有红木家具都会被叫好，产品和服务也需时时接受市场和竞争的考验。因此，红木从业者必须认真反思，如何提高产品文化附加值。

中国红木家具文化研究院院长濮安国表示，红木家具企业更应关注红木文化的发展与传承，要做到不浪费材料，加强做精品家具的意识，加强社会责任感，明白做家具的同时也是在把中国传统家具文化向后世进行传播。而消费者在红木家具价格上涨的情况下，更要保持理性，不要有买了家具去保值增值的意识，而是要根据自己的喜好和经济实力，选购实用、有文化传承价值的红木家具。

品味经典

# 欧德汇依：做回归自然的木屋大师

你能想象，早上起床睁开眼，看到的墙和地板全是木质的，它们散发出淡淡的清香。推开窗，碧水蓝天，四周没有人来人往，没有车水马龙。静谧的大自然顿时让你一天的心情如沐阳光般灿烂。这样的场景也许我们多见于欧洲的乡村小镇。然而在国内，由于木屋具备绿色环保、安全美观的特点，近年，居住木屋和木别墅已经成为一种时尚健康的生活方式。而对于从事木屋行业10余年的北京欧德汇依木屋有限公司董事长郑明德来说，公司已经在北京有了良好口碑，为适应市场转型，他下一步会将木屋事业向二线城市发展，实施全国加盟合作战略。

□□ 本报记者 卢曦

近年来，随着人们生活水平的提高，轻型木屋、木结构建筑逐渐进入了中国市场，越来越多的消费者对木结构建筑产生了浓厚兴趣。国内木屋、木结构建筑迅速发展，从房地产开发的木别墅到旅游景点、休闲娱乐会所里的木制景观。凭借绿色环保、设计灵活、具有竞争力的造价等优势，具有优良性能的木结构房屋呈现快速增长的趋势。据了解，全国从事木屋行业的品牌企业有二三十家，而郑明德正是其中一个较早捕获商机的人。

像很多福建人一样，1994年，年轻的郑明德开始创业并看准了当时特别红火的木材贸易市场。

上世纪90年代初，东北木材贸易流通市场一片大好，创业门槛很低，这让郑明德成功赢得了人生的第一桶金。由于做的是对外贸易，郑明德有更多的机会走到俄罗斯、芬兰、加拿大等国家，迅速了解市场变化。生意中，他发现欧洲等国木屋建设特别发达，消费者已经完全接受在国人眼中不太牢固、没有安全感的木别墅。在国外，中产阶级以上的消费者都会选择居住木别墅。

事实上，经过对木别墅的了解，郑明德发现，木别墅使用纹路美观、色泽柔和的松木建造，其特点冬暖夏凉保湿隔热。在国外有百年历史的木别墅随处可见，松木是一种非常稳定、寿命长、耐久性强的材料。木别墅可以被称之为最接近大自然的生活居所，它不但环保，而且让居住的人有一种轻松舒适的感觉，木别墅还是引领时尚的表现，结合现代设备让人看起来有一种古今结合的感觉。

在有了转型发展的念头后，郑明德开始涉足木屋行业，随着我国宏观经济政策重大战略调整，首都民营经济迎来了新一轮的发展大潮，郑明德

顺势创办了北京欧德汇依木屋有限公司，开始从国外进口木材，公司组建设计、建设团队，为消费者也为自己建造梦想之家。

木结构房屋是世界性的休闲、家居主流产品，享有“会呼吸的房屋”的美誉，在欧美及日本等国都非常流行。而在中国，木屋别墅行业还处于起步阶段。

郑明德在国内属于比较早接触木屋别墅的一批人，郑明德告诉记者，因为国内没有专业成熟的技术，只能参照国外的样板，边研发边生产。而他算是对木屋建设了解得较多的，所以技术学习和产品研发的工作就主要由自己承担。

通过摸索，郑明德从最开始模仿俄罗斯采用原木设计的欧式木屋风格，到后来尝试采用方木构造，再到如今自主研发采用新型科技胶合木材料，欧德汇依已经可以根据客户的需求，在设计制作方面加入更多的创意和改进，生产各种类型、多国风格的木屋建筑。

2003年，郑明德在北京大兴建设了50余亩的工厂，欧德汇依有了现代化的标准厂房及生产设备，具备每年10万立方米的材料生产能力，产品销往包括美国、日本和欧洲在内的许多



欧德汇依建造的木别墅

国家和地区。

郑明德坦言，建设木别墅主要与国家宏观经济政策密切相关，公司的经营模式主要是做渠道，以前接手的政府项目较多，现在也在逐渐尝试走向市场。

北京昌平区的童话山庄休闲度假庄园、北京房山花台景区的度假村、河北霸州的玫瑰庄园温泉度假酒店等都是欧德汇依的杰作，这些项目都产生了很好的经济社会效益。今年，是欧德汇依进入木屋行业的第十年。对郑明德而言又是一次重新起航的时间点，他已经做出了公司转型

升级的战略部署——在全国做招商加盟合作，从做渠道到做企业品牌和市场。郑明德表示，以前公司只是一味地把话做好，酒香不怕巷子深，现在，除了要把产品质量做精之外，更多地希望能够走向市场，问市场要效益。他说，今年公司将开展全国经销商战略，主要侧重于二线城市，通过选择在当地口碑好和人脉广的经销商，承接木别墅建设工程，再根据客户的需求，由总部进行统一规划、设计、建设。这样就能整合优势资源，把公司的优势发挥到最大。目前，据郑明德透露，青岛和银川已经加盟欧德汇依品牌，加盟合作目前进展顺利，势头良好。



回归自然已经成为现代人追求的一种生活方式