

# 原料紧缺 有钱难买大红酸枝家具

□□ 懿飞

目前,全国共有1万多家高档仿古家具企业,其中有1/3的企业使用大红酸枝木料。大红酸枝的供应量很难满足市场需求。同时,随着东南亚传统的红木来源地不断“截断”大红酸枝的出口,致使货源告急,大红酸枝每吨的价格已上百万元,这也带动其他红木家具价格上涨。原材料越来越少,大红酸枝家具的需求量却在不断走高,大红酸枝该如何“走”下去?

## 国内补货难 大红酸枝东南亚进口渠道紧缩

尽管《新国标红木标准》让进入红木收藏者、爱好者眼中的红木品类越来越多,但行内认可的投资收藏品种变化不大。现在的市场仍然只认可“老三样”:小叶紫檀、黄花梨和大红酸枝。而在“老三样”当中,黄花梨目前属于有价无市的稀有品种,小叶紫檀日渐稀缺,相对而言,大红酸枝的性价比更高,其“具温润、匀质地、声舒畅、并刚柔、自约束”的特性,使得大红酸枝家具备受国人青睐。

然而,随着老挝、缅甸、越南、泰国及东南亚等传统的红木家具来源地“截断”大红酸枝的出口,其价格也是日新月异。大红酸枝的小料、次料每吨5万元

至7万元,中料每吨8万元至15万元,口径20厘米的好料每吨在20万元至30万元,口径20厘米至30厘米的上等好料每吨价格在40万元至60万元之间,还有些板料按其宽厚论块卖,折合下来每吨约100万元。

由于耗材量过大,东南亚各国大红酸枝原材料已日趋枯竭:大红酸枝在泰国、越南已开发将尽,只有老挝、柬埔寨交界处还有少部分交趾黄檀(即大红酸枝)。

2011年,泰国仅存约10万棵大红酸枝树;2012年的一项湿地调查证实,老挝境内没有发现成熟的大红酸枝原生树;在柬埔寨,除了一些受严格保护的地区外,原生大红酸枝树如今被视为稀有物种;2013年,在第16届《濒危野生动植物种国际贸易公约》(CITES)缔约国大会上,交趾黄檀(大红酸枝)被列入濒危附录II。此后,大红酸枝声应而动,一路暴涨,原材料进口量、家具产量均大幅减少,成为继海南黄花梨、小叶紫檀之后红木家具市场奇货可居的抢手货。

2014年,越南宣称大红酸枝树,为稀有物种;2016年,第17届CITES缔约国大会的召开将交趾黄檀(大红酸枝)的管制级别从附录II中的标注5升级为标注4,管制范围从原木、锯材和胶合板扩大到家具及零部件。大红酸枝的贸易被全面禁止。



大红酸枝老料福寿椅

2017年,濒危野生动植物种国际贸易公约(CITES)组织宣布:自2013年第16届CITES缔约方大会以来,源自柬埔寨王国的交趾黄檀CITES许可证均为伪造。

## 大红酸枝大料几近于无

最初大红酸枝被郑和当做压船底的大料从东南亚运进中国,却因为“魏紫姚黄”的盛名,被皇家忽视,直到后两者一料难求,其木质之佳、材性之美才逐渐被重视。清末,红酸枝家具数

量猛增,在清代宫廷家具中占有着极大的比例,与黄花梨、紫檀一起并称为宫廷“三大贡木”,其重要地位一直延续至今。

如今,由于过度砍伐,且经砍伐后的天然林很难重新生长以及非常缓慢的生长速率,大红酸枝在几个出产国都已成为珍稀树种,并被列入CITES国际贸易公约附录,成为国际二级重点保护野生植物。

因生长缓慢,大部分红木种材短期内无法再生,而随着红木市场不断消耗,人们对物质品质的追求不断扩

大,大红酸枝也将越来越稀少,其价格也将不断上涨。尽管2014年至2015年,红木市场遇冷,炒作泡沫被击碎,大部分红木种材价格下跌,市场一度低迷,但经过两年多的调整,市场内需逐步释放。从2016年中期起,部分红木原材料价格开始上涨。随着红木原材料价格的小幅回升,红木市场出现逐渐回暖的迹象,各材料价格有不同幅度上涨,其中大红酸枝原材料普遍上涨45%,且势头才刚刚开始。业内专家认为,此次红木原材料价格回升并非因为红木家具需求扩大,而是红木泡沫破裂后的价格修复。现在,红木的泡沫和水分已基本被挤干,红木家具价格已跌到谷底,市场逐渐回暖。

市场的回暖让红木企业看到了希望。然而,原材料的紧缺也让企业感到力不从心。进少用多,大红酸枝的存量越来越少,逐步迈入奢侈品行列。2013年以前,市面上的大红酸枝材料充足,直径在50厘米的大料很多。如今大红酸枝是大料好料难寻,目前市场上大部分大红酸枝原木直径均在10厘米以下,而且大多弯曲不直,奇形怪状,可用于家具制造的料少之又少。

短短4年不到,大红酸枝原木从边角料到处丢弃,到如今却成了宝贝。甚至,大红酸枝边角料也成了木材商

售卖的主角,由这些边角料做成佛珠受到人们的喜爱。

黄花梨家具16年上涨100倍,业内普遍认为,按目前速度,5年之后,大红酸枝木的价格很可能直追小叶紫檀木、黄花梨木,合理的上涨空间应该不低于10倍。

## 大红酸枝家具将进入“定制化”

随着大红酸枝原木的稀缺,大红酸枝价格开始高涨,批量生产已经成为过去式,高端定制成了目前市场的主流。有商家称,如果想做好一套大红酸枝的沙发,用在寻找料上的时间会远远大于开动机器生产制造所用的时间。

在批量生产低端产品不可行的情况下,高端定制类的大红酸枝家具具有很高的附加值,这类产品设计更加复杂,对人工手艺要求高,目前电脑雕刻还无法完全替代,兼具收藏和使用价值,升值潜力很大。

家具曲线、弧线的设计背后蕴藏着几百年来,中国人对家具、对文化以及对人体构造的理解,现代人更爱与众不同,定制大红酸枝家具,不但要注意原材料和空间的契合,细微之处的变化也会体现出家具整体的不同气场,这也是大红酸枝家具将进入“定制化”时代的必然因素。

## 专题

# 太行木业: 坚守匠心 赢得发展

□□ 雪松

江苏省工艺美术行业历史悠久、技艺精湛,在全国工艺美术领域占有举足轻重的地位。刺绣、红木家具、玉雕、石刻、牙雕、紫砂、云锦、印染等品种门类繁多,各类技艺百花齐放,其工艺水平之高超、产业规模之宏大、人才数量之众多在全国范围内首屈一指。

因此,“苏工”无论在家具制作,还是室内装修方面都享有盛誉。出生于“苏工”源地的于季春一入行,就秉承了苏工在木器和装修方面精益求精的工匠精神,起点高、工艺精。由其创办的北京太行木业制品有限公司(以下简称“太行木业”)在业内的影响力也越来越大。

## 家具制作因材施艺

于季春出生于江苏徐州木工世家,幼时受影视剧影响,曾有习武济世和参军入伍的志向,但当他进入木材、家具和建材家居装修行业后,从做普通的家具,到为人提供家具部件、装修建材,再到后来从事室内装修和中式家具设计制作,他便彻底被中国传统家具文化所吸引,渐渐乐此不疲。“别人总说干一行爱一行,我是就干了这一行,便终身爱上了它。”于季春说。

兴趣和热爱是成功的基础,或许正是基于以上原因,于季春设计制作的红木家具注重型、材、艺、韵,讲究因材施艺,型有所出。走进位于北京高碑店的太行木业文化馆,里面陈设的由于季春

带队设计制作的经典款型的古典家具让人过目不忘,如以黑酸枝打造的素圈椅、罗汉床、平头案,以及用花梨木制作的茶座三件套等器型优美独特的家具,在市场上难以见到。

这些家具中的部分作品,曾在第22届美国洛杉矶国际艺术博览会中国展区引人注目。以参展的紫光檀素圈椅三件套家具为例,其简洁而现代的抽象美是通过线条“形”和“型”的变化及细节的处理来体现,采用一木连做方式,在制作过程中,于季春充分考虑圈椅对于人体的舒适性及科学性,动静结合,使得整个椅子造型简、雅、精致,令人看过之后就能铭记于心。在洛杉矶会展中心中国展区现场,旅美书画家庄景辉与当地华人收藏家在点评此件家具时给予盛赞,亲自试坐并表达购买意向。

## 中式装修取法乎上

在致力于为消费者提供红木家具的同时,中式生活装修也是太行木业的强项。目前,太行木业每接一笔订单之前,除了考虑怎样的家具是客户想要的,还会考虑怎样的家居环境是客户想拥有且能让客户眼前一亮而不会被轻易改动。

“如果说提供单品家具的要求是做好每个细节的话,那么,居室装修全案则要求在技术和工艺上有更高的要求,因而在每道工序上的把关需要更加严格与严谨。”根据自己多年来的实践经验,于季春深有感悟。在制作施工时,必须照顾到以上多个方面相互之间的

有机联系,尤其是实用功能和审美功能,要同时满足客户两方面的需要,太注重实用可能会显得“土豪”,太偏于审美容易做成“花拳绣腿”,华而不实。这两方面得在设计 and 制作、施工过程中进行巧妙的平衡。

由于通晓中国传统的居室文化,以及传统家居环境、传统礼仪和家具之间的关系,能够充分理解现代人的使用和审美需求,太行木业家具顾问在家居装修和家具制作中,巧妙地融入现代人的使用习惯和欣赏标准。无论古建风格装修设计,还是家具设计都取法乎上,力争做出好效果,最大限度地满足客户对居住环境的要求。

近年来,太行木业承接过京津冀地区以及东部沿海和岭南地区许多中式装修工程,从颐和园、北海公园的古建装修到华彬庄园、格蓝云天酒店的室内设计施工,取得了丰富的中式装修经验。

## 匠心坚守赢得发展

近几年来,受经济大环境影响,红木家具市场遭遇寒冬,但是从事“中式家具和家居环境全案提供”的企业迎来了发展良机。从近3年的销售业绩数据来看,于季春表示,太行木业就是其中的受益者。在不少单纯制售红木家具的企业为清库存犯愁时,太行木业却在为客户提供着“全屋定制”方案。这源于其从业多年的扎实积累和对行业趋势的精准把握。

今年春天,红木市场在历经3年调整后回暖势头强劲,时下于季春正辗转全国各大原材料市场储备物资。对于未来的发展,于季春表示,一方面,国家出台《中国传统工艺振兴计划》,要求立足中华优秀传统文化,发掘和运用传统工艺所包含的文化元素和工艺理念,让人信心倍增,也有利于加快红木行业回暖的步伐。另一方面,对于红木企业来说,要想长期在市场立于不败之地,“打铁还需自身硬”,2017年太行木业将进一步发扬工匠精神,做好做优红木家具与中式装修。此外,文化部支持、中国文化传媒集团举办的第22届洛杉矶国际艺术博览会中国展给太行木业等红木家具企业提供了很好的展示舞台,这种践行“文化走出去”的活动,太行木业今后还将继续参加,让世界更好地了解中国传统家具文化。

# 吴金伟: 东阳木雕文化的传播者

□□ 严格

今年1月11日至15日,第22届洛杉矶国际艺术博览会在美国洛杉矶会展中心举办,在这场为期5天的国际艺术展中,来自中国展区的明威堂圈椅、书柜、东阳木雕作品受到西方观众的热切关注。这是近年来东阳木雕亮相APEC会议、杭州G20峰会后,又一次亮相世界舞台。这些备受瞩目的东阳木雕有何历史渊源及特色?东阳木雕传承人、明威堂家具有限公司(以下简称“明威堂”)董事长吴金伟结合自己的从业经历给出了答案。

## 出身木雕世家 师从木雕名家

千百年来,东阳木雕名师辈出,1957年,楼水明、黄紫金、卢连水、吕加水、厉守铭、陆润寿6人被当时的浙江省人民政府评为“浙江省名艺人”。作为黄紫金、吕加水等名家真传弟子的吕庆正是吴金伟的叔叔,曾在东阳木雕总厂担任副厂长、总设计师。上个世纪80年代,吕庆从东阳木雕总厂退休,随后带领一批优秀的技术工匠撑起了东阳第二木雕厂。

1983年,吕庆在东阳成立了特美木雕厂。1988年,未满20岁的吴金伟去特美木雕厂拜叔叔吕庆及郭志高为师,吴金伟出生于东阳市湖溪镇一木雕世家,自小对木雕就有种特殊的感情,在得到吕庆亲自指点后进步很快。实习期间,在实践中承接了很多大型的木雕装饰项目,如当时的上海锦江饭店、梅龙镇酒店、大观园等。

## 顺势而为 创新家具特色

吴金伟勤奋好学,几年下来尽得吕庆和郭志高真传,在实践中,逐步形成了一套自己的雕刻技法和艺术风格,在业界声名鹊起,成为新中国成立后东阳木雕的第三代核心领军人物之一。1990年,吴金伟去广东大涌进行行业考察,随后又到江南文人聚居地苏州进行考察。早在1993年,吴金伟就在苏州开办天行红木厂,并在无锡设立分店,而此时的家居业航母红星美凯龙才刚刚成立。

1993年至1997年,红木木雕行业迎来来自上个世纪90年代以来的第一个发展高峰,吴金伟连续开办了6个红木家具工艺品店。1997年,受亚洲金融危机影响,红木家具木雕工艺品销售市场下滑,在当时大趋势下,吴金伟果断进行了门店收缩。与此同时,吴金伟也深刻意识到,随着我国经济的快速发展和企业竞争的日益激烈,管理对企业发展起着至关重要的作用。于是,在1998年,他将生意交给家里打理,去山东青岛一家台资企业应聘职业经理人,学习先进管理理念。3年后,吴金伟受聘于中国林业集团公司(以下简称“中林集团”)旗下家具厂,担任高级管理人员。

在北京工作期间,吴金伟深受宫廷家具文化影响,反复研读与京作家具有关的理论书籍。在他看来,一直延续至今形成皇家特质的京作家具除继续保持其独有的特点外,在当下更要注意实用性改善。于是,他尝试将东阳木雕雕刻技法与京作家具融合,制作出了家具木雕产品,在北京市场上深受欢迎。

## 扎根高碑店 致力于红木木雕文化传播

2004年,离开中林集团家具厂后,吴金伟在北京高碑店选址,作为其家具木雕事业的总部,与东阳及其他地方的分部形成南北互动。在传统文化复兴的今天,作为北京乃至全国古典

家具行业重要的文化坐标之一,高碑店历史悠久,文化底蕴深厚,早在辽金时即已成村,元朝时是漕运码头,皇粮商品集散地,曾盛极一时。吴金伟表示,将总部放在北京高碑店,对于传承与传播东阳木雕文化有得天独厚的地理优势。

13年来,明威堂作为全国工商联民间文物艺术品商会木雕专委会的会员企业先后承接了2014北京APEC会议与2016杭州G20峰会的部分中式装修工程,并通过北京古玩艺术博览会以及在北京举办东阳木雕艺术展等平台推广红木木雕文化。

今年1月,吴金伟携其亲自制作的东阳木雕走进第22届美国洛杉矶国际艺术博览会。在中国展区“文人书房”展览现场,明威堂展出的家具吸引了很多观众。“妈妈,你看这人像雕刻的多精致,我想跟他合影。”一位美国少年在是一件名为《风雨同舟》的东阳木雕前爱不释手,最终其父母为他购得心仪作品。

近年来,在传统文化复兴的大环境下,东阳木雕兴起了新的创作高潮。“木雕艺人不仅在继承传统上下功夫,而且在题材、品类、技法等各方面均进行了全方位的探索和创新,拓宽了东阳木雕的市场空间,也增强了东阳木雕的生命力。”吴金伟说,当前随着《中国传统工艺振兴计划》的出台,东阳木雕发展即将迎来新的历史机遇,接下来,明威堂在做好产品的同时,继续助推红木文化走向国门。



收藏家欣赏太行木业家具



明威堂圈椅与王非水墨相得益彰