

到哪里买红木 听听东阳人怎么说

——在“东博会”暨全国职业技能总决赛现场感受东阳红木产业“现在进行时”

□□ 蔡之岳

11月10日,第十二届中国(东阳)木雕竹编工艺美术博览会(以下简称“东博会”)在浙江省东阳市中国木雕城开幕。东博会是东阳作为“木雕之乡”“百工之乡”和中国重要红木家具产区多年来的保留节目。与往届不同的是,全国家具(红木雕刻)行业中首届职业技能竞赛总决赛也于同期放在东阳开赛。两场盛会在东阳木雕之都构成精彩二重奏,吸引了来自业界、收藏界和国内外主流媒体的关注。

木屑翻飞,木香弥漫,木影幢幢……在领略东博会展品、关注赛场激烈角逐的同时,人们听到东阳人向全行业、全国消费者传递的新声音:买红木到东阳。

有人把全国红木家具产区归结为“六区一带”,近年成长起来、具有同等体量规模的红木产区绝非东阳一个。而东阳蕴含的市场竞争逻辑和产业自信,需要当地产业提供足够底气来支撑。东阳,准备好了吗?

作为行业媒体一名“老司机”,笔者对东阳红木产业观察了10年,参加完活动开幕式,在等待总决赛结果的两天里,带着复杂心态找来熟悉当地产业的向导,走进东阳红木家具企业寻找答案……

“选好料,做精品”:苛刻的剪裁背后,利润和信誉哪个放前面?

11月11日,笔者走进华龙红木厂区。露天水泥地上摆放着一排排开好的板材。“这是小叶紫檀,要晒15天左右,主要为了充分观察颜色变化,最后选料会更准确。”华龙红木创始人金红强说:“以前我们开完料就选料配料,选时色调是一样的,可一做到家具上慢慢就有色差。后来逐渐得出经验:先晒一段时间,等颜色稳定下来后再配料,基本就杜绝了色差。”

红木家具传统做法是允许通过适当上色把颜色“找”齐的,为什么华龙要费这个工夫?

“我们目前只做小叶紫檀和大红酸枝,面对高端定制客户。他们都很内行,要求也高,不让套色,也不让上漆烫蜡。如果上了颜色,没漆和蜡覆盖很容易露底。我们只有比客户更严格要求自己,才能让他们满意。”

在华龙红木开料车间,一些开好的木板画满了线条,墙上张贴着《家具拼板标准》,对不同家具不同部件的尺寸、同一面板允许拼板数量做出严格规定。紫檀历来“十檀九空”,木板上画出的线条显示了剪裁尺度——要去除所有瑕疵,这会降低出材率,产生更多废料,增加用料成本。由于红木资源日益稀缺,从材料上控制成本愈发重要,笔者入行十几年,厂家如此苛刻对待木材,还是第一次见到。

看着厂里堆放的大量废料,金红强说:“很让人心疼,但没办法,我们的目标是做收藏级的家具,只能给自己定苛刻标准。”

在华龙红木展厅,笔者看到了“苛刻”的结果:每件家具从里到外几乎见不到瑕疵。金红强说:“我们以前的广告语是‘细节决定品质’,现在改成了‘选好料,做精品’,因为没足够好的料,细节、品质就到不了位。带疤疖和小裂缝的板材适当补平用到家具上一般消费者是接受的,但我们严禁使



东阳市委书记黄敏(右二)、中国家具协会副理事长刘金良(左一)、全国政协委员、家具专家杨志明(左二)、中国轻工业联合会培训部副主任孟琪(右一)共同启动东博会开幕



东阳市委书记黄敏(中)、东阳副市长蒋震雷(左二)、东阳红木办主任傅为民(左三)和有关领导、评委走访决赛现场

用。有人看到这些废料后觉得一半以上都还能用,丢掉太可惜。我也纠结过,最后还是认为应该这么做。”

“做高端材质更得把名声、信誉放前面,先让消费者放心,再追求利润。与那些在材料上千方百计降低成本的做法相比,华龙红木对材料的苛刻从短期看有些吃亏,但让购买者放心得多。红木家具要供几代人使用、收藏,路遥知马力,从长久看谁都不会吃亏。”东阳市市场监督管理局副局长陆文献告诉笔者,“在政府引导治理下,东阳企业跟前几年比发生了很大变化,大家都在严格要求自己,把产品做精,华龙红木有一定代表性。”

稍后,笔者在位于横店镇的双洋红木加工车间看到了一排排缅甸花梨家具半成品。年轻董事长王海洋问笔者:“您看看这些家具在用材上有什么特点?”“都是独板,纹理对称。”笔者答,“柜子的颜色是由深到浅摆放的,但每对柜子自身颜色没有色差。”王海洋补充。

随后笔者获悉,由于该企业在全国建立了庞大的销售网络,每出一批货都要在大量开料基础上精心选料配料,依自然色泽纹理力求和谐一致。王海洋说:“出于环保要求,市里执行比全行业高得多的标准,为了不因套色添加化学颜料,必须在配料上下功夫,反复比对,百里挑一。我们的目标是做百年企业,首先要有经得起百年考验的产品,要让买家不后悔。”

笔者走访中了解到,近年来东阳出现了一大批从产业加工前端木材环节着手,努力塑造品牌形象的企业,跨过行业发展对“真材实料”的前期要求,上升到了品质塑造的更高层次。

“视品质如生命”——怎样的赤子之心,配得上不止“百年”的红木家具?

11月11日,笔者来到东阳市东艺工艺品有限公司,该公司在市场上还有个名字:施德泉红木。以自己姓名为品牌命名,据了解,该品牌和创立者施德泉此人在坊间流传着饶有趣味的故事。

“施德泉性格低调,除了专心做家具,其他任何事都怕麻烦。”陆文献介绍,“他说用自己名字做品牌,就是为了不绕弯子,直接用身家性命对用户负责。”

施德泉不仅以自己姓名,也以家具品质拉近着与客户的距离,赢取市场信誉。其家具用材主要集中于小叶紫檀和大红酸枝,根据客户要求兼用缅甸花梨、红檀等材料;同时做中式装修,在东阳产区较早推出“全屋定制”概念。由于在用材、款型设计、做工、家具和家居整体品质上做出了口碑,施德泉红木提供的产品在市场供不应求,定单常常排到两年后。

施德泉的“怕麻烦”还体现于对政府各项规定的自觉遵守。按章纳税,多次被相关部门授予“纳税超百万企业”称号;家具遵守绿色环保要求,被评为“安全生产先进单位”;同时是浙江省知名品牌、金华市著名商标、“AAA守合同重信用单位”。

据了解,施德泉本人从事专业木雕30多年,是东阳较早一批省级大师,有深厚的理论功底、娴熟的专业技术、扎实的设计基础。艺匠出身的施德泉,对自己的名声尤为爱惜。

在接下来走访盛世九龙堂时,笔



东阳市委书记黄敏



东阳市市长姚淑扬

者得知其创办人之一葛洪亮也是匠人出身,言谈举止带着手艺人的牛劲儿。“我15岁开始学木雕,做了20多年雕工,5年前才跟人合作做家具。”他说,“以前别人总认为我们东阳做的家具不高端,材料、做工低端,价格也低。我们办厂时首先想到正这个看法,一定要在型、材、艺、韵上下功夫,把家具做精、做美、做高端,把艺术附加值做出来。这几年,我首先把紫光檀做出紫檀的品质,接着又根据客户要求做花梨、大红酸枝、紫檀。我的家具拿到北京、上海各地展会,吸引了越来越多的客户……谁再说我们东阳家具不高端,让他来我厂里看!”

早在葛洪亮说这些话之前,笔者已两次在北京展会看到过九龙堂家具,也曾听业内专家对其屡有肯定。提起全行业做紫光檀家具的企业,人们常常提到九龙堂。也曾听外地一些做紫光檀家具的企业说过:“我们做紫光檀家具,是受了东阳九龙堂的启发,我们在学九龙堂。”

在东阳,有那么一批企业在开发紫光檀家具方面做得有声有色。另一个突出例子是荣鼎轩。笔者到该厂时已是傍晚,车间堆放的家具部件散发着金属般光泽。“你的料处理得不错,刚开出来就这么干净,要出包浆了。”

同行向导提醒笔者:“荣鼎轩有3方面做得不错:一是材料处理,二是榫卯结构,三是创新设计。”令创始人徐荣桃自豪的是女儿徐超霖大学毕业回到荣鼎轩负责款型开发,最近在“中国的椅子”设计大赛中,其作品《桑扈·椅》获得了“东方匠心”TOP奖。

低头看车间堆放的部件,能明白荣鼎轩是在踏实的按传统复杂程序做榫卯。徐荣桃坦言:“行业私下把榫卯分作两种,一是传统榫,二是商业榫。传统榫不用多说,就是祖宗传下来的那些。商业榫说穿了就是为了应付市场,怎么简单怎么来,省工省料省成本,可糊弄一时糊弄不了一世,传世的红木家具用了几百年不坏,关键就在榫卯。以前说建筑是百年大计,红木何尝不是?我们做的榫卯,行业里没多少人做得到。”

徐荣桃介绍,在木材处理和榫卯结构上下功夫,其家具价格是别人的3倍,他用品质吸引了包括马云在内的高端客户。跟施德全、葛洪亮、金红强一样,徐荣桃也是匠人出身,这些人视手中活计如生命,近年在东阳政府为产业营造的大气候下迅速成长,经营出了优秀的企业。身怀绝技,不轻易服别人,把活计做到极致,努力用手艺证明自己的存

在,他们身上充分体现了工匠精神。

“买红木到东阳”——请君重写前朝曲,听唱新翻杨柳枝

在东阳企业走访了两天,进入企业车间和展厅,了解到当下真实情况后,笔者发现,以前逛东阳市场忽略了太多行业现实,一次次走马观花,未触摸到东阳企业中涌动的真实潜流——尤其是近年东阳产业生态中形成的主流。

10年前,东阳红木产业启动,笔者见证了在东阳举办的第一场行业盛会。那时,来自各产区的企业代表对东阳的印象是:“这里家具真便宜,好多低端材质的家具我们都不用做,从东阳直接拿回去,就能赚两倍的钱。”那时东阳市场基本见不到紫檀、黄花梨家具,大红酸枝也很少,最多的是各种花梨、红檀、鸡翅木之类。

几年前,笔者发现身边不少喜欢红木的熟人知道了“东阳红木”,他们避开京津冀、苏州、福建产区,直奔奔东阳“团购”,因为东阳家具便宜。其间每年东博会笔者出于职业习惯都会来到东阳,虽遇新家具新面孔,但被多年前成见阻隔,竟未及时睹其全貌。

本届东博会和全国职业技能总决赛无意间为笔者提供了一个契机,感受东阳红木产业的“现在进行时”。东阳市副市长蒋震雷在回答媒体提问时感慨“经过激烈竞争,花落东阳”;与其形成呼应,中国家具协理理事长、大赛评审主任刘金良在回答记者提问“为什么把总决赛放在东阳”时回答:“一是东阳作为木雕之乡有着1300多年的发展历史,技术传承好;二是东阳这两年形成了良好产业生态,在各产区当中表现突出,资源、产业集聚和技术人才分布状况好;三是东阳产业创新氛围好。”连常跑红木口的记者都记住了:东阳有3位亚太大师、9位国家级大师、36位省级大师、200多位行业技术

大师,的确已经做好了准备。人们发现“买红木到东阳”不是一声简单的吆喝与广告用语,而是推荐,是邀请,是呼唤,人们懂得了其中蕴含的自信和底气。东阳红木产业近年发生的变化,已由悄然之中的量变积累,抵达了质变的转折点。

能手,2700多家红木企业,10万名从业人员,产值占全国木雕红木家具20%以上……东阳有实力、有理由为全国消费者提供上乘红木产品。

几天来,来自各大产区的同行也忙着到东阳企业取经。他们以自己的见闻改写着以前对东阳产区留下的印象。

“东阳这两年的确发生了很大变化,紫檀、大红酸枝家具多了,花枝、白酸枝多了,他们对紫光檀、染料紫檀新材料利用得也得心应手。在以往大清翰林、明堂、国祥、施德泉、御乾堂、明清居、千百年、卓木王、恒达、万家宜、港龙、新明等老品牌基础上,又涌现出了更多新的实力品牌。”河北涞水水家协副会长祖玉德说。

“东阳家具款型增多了,除了传统明清款式,设计感很强的新中式家具也遍布市场,以前总以为北方家具偏重传统款式,广东家具勇于创新,现在发现东阳的创新设计开始引领市场风向。这一点让人感觉很可怕。”来自广东番禺永华红木、台山大江俊辉红木的营销经理感慨。

“东阳无论木工、雕工技术人员都很全面,他们经过最初的资本和资源积累后,这两年开始发力,如果高端材质继续向这里汇集,加上这里政府思路清晰,有良好的政策推动,东阳日渐形成自觉有序的产业生态,会很快成为全行业的引领者。”全国政协委员、人社部原副部长、红木家具研究专家杨志明说。

在活动开幕式上,金华市副市长、东阳市委书记黄敏从东阳全域发展势头出发,展望了东阳作为中国木雕之都、世界木雕之都,其木雕红木家具在国家发展传统文化产业的战略大背景下的美好发展前景。东阳市委副书记、市长姚淑扬代表东阳市委、市政府提出了木雕红木家具产业发展总目标:实现“更好的工艺、更优的设计、更多的选择、更实惠的性价比”目标,切实打响“买红木到东阳”的品牌。

几天下来,所有在此期间来到东阳的企业同行、收藏人士都在以自己的见闻感受着“官方说法”,进行着某种“对表”。11月13日,职业技能总决赛揭晓,在获奖的前10名选手中,东阳选手占了6名,并囊括了前3名。这个结果未令同行感到意外,现场比赛用时累计24小时,人们亲眼目睹东阳列队出战的阵容和强大的技能“杀伤力”,正如中国传统家具专业委员会主任、常务主席杨波第一时间发微信表示的那样:“大家心服口服”“实至名归”。

东阳,的确已经做好了准备。人们发现“买红木到东阳”不是一声简单的吆喝与广告用语,而是推荐,是邀请,是呼唤,人们懂得了其中蕴含的自信和底气。东阳红木产业近年发生的变化,已由悄然之中的量变积累,抵达了质变的转折点。

(本文图片由吕静慧、胡扬辉提供)



大赛总决赛现场



集体合影



“中国的椅子”设计大赛部分参赛作品