

# 伍炳亮:从制器到布道

□ 方圆

当今中国家具行业,特别是传统家具行业,设计人才匮乏,真正称得上大师的更是寥寥无几,而伍氏兴隆董事长、设计大师伍炳亮是其中翘楚。

伍炳亮是广东江门台山人民,从70年代末收购老家具,到潜心研究、制作明清仿古家具,至今已有三十七载。他在传统家具领域承古创新,造诣精深,被业界誉为“岭南鲁班坊”。

由他设计的明式仿古黄花梨家具不但引领了古典红木家具的消费时尚,也在商业运作和艺术领域创造了巨大的成功。

## 一木一器

### 精雕细琢传世珍品

时隔一年,再次造访伍炳亮大师,得悉他正忙于筹备将于年底开张的“伍炳亮黄花梨艺术博物馆”,并且又新制作出了一批海南黄花梨家具,届时将集中藏列于该博物馆,这对红木家具收藏爱好者来说,无疑是个好消息。

红木市场素有“一寸黄花梨一寸金”的说法。在中国富裕群体中,兼具投资收藏功能的黄花梨家具正成为一种新的投资时尚,而伍氏兴隆的红木家具尤其是黄花梨作品一直以来都是市场上的抢手货。

伍炳亮认为够得上收藏级别的红木家具,材质、款型和工艺缺一不可,尤其是海南黄花梨、越南黄花梨、小叶紫檀等属于收藏级别的顶级木材,要有顶级的工艺和造型。“想拥有买劳斯莱斯的客户,必须有劳斯莱斯级别的作品。”

仅去年做的这批10多款40多件客厅书房卧房系列的海南黄花梨家具,共用掉了2015年在海南以及全国各地收寻到的野生林老料3000公斤。这还远不够,还用掉了他10—20年库存下来的5000公斤非常难得的海南黄花梨顶级大料。

伍炳亮大师笑称自己做作品从不惜花大

代价和大成本,创造了从业30多年的两个第一:海南黄花梨第一床,海南黄花梨第一案。并且是“一木一器”制家具,像大案的面方用一条房梁来做,木性、木色,花纹达到一致,四配显得大方,而很多企业不舍得成本。“我用8公分多,人家用5公分,用料是我的60%,自然达不到奢华大气的效果。”

在海南黄花梨贵比黄金的今天,绝大部分厂家已不敢问津,若做不出精品,不仅暴殄天物浪费良材,而且收不回材料成本。伍炳亮一如既往地敢以重金购料制作,充分显示了其过人的制器能力和胆略。

在伍炳亮家具艺术展览中心,看到其30多年来收藏、改良创新设计制作的1000余款家具,件件都是难得的经典之作。这些艺术品皆是造型优美和谐、工艺精湛细腻、用材厚重奢华及意韵深藏隽永,完全符合伍炳亮大师一再主张的型、艺、材、韵的鉴赏标准。为了设计好每一款精品家具,伍炳亮本人都会亲自参与到购料、定位、设计、选料、开料、家具配料到监制整个环节。伍炳亮称其每一件作品都付出自己的心血,都注入了灵魂和生命,代表了37年从艺的最高成就。

在设计之余,伍炳亮先生也热衷于给“丑家具”整容,经他“妙手回春”的家具往往能“土鸡变凤凰”,被赋予第二次生命,能够摆放在厅堂而不是收藏在仓库。其中最经典的案例是明式黄花梨刀牙裙霸王枨大画桌,它是由一件设计不到位的土作“越南黄花梨双拼厚面板竹节纹大画桌”重新构思定位,配以刀牙裙和霸王枨的设计改造而成的明式画案家具最经典的一款。

伍炳亮深感背负弘扬中国传统家具文化的重任,将自己多年的思考心得和工作日记分享到微信和论坛上,和广大收藏爱好者交流探讨。在交谈中,笔者还了解到,伍炳亮曾从历年所收藏、设计改良的1300多款作品中精选400款式,集结出版了《伍炳亮作品珍赏》大八开上下集一书。该书自2008年出版后,如今早已一书难求,深受广大收藏爱好者的追捧。

为扭转不健康的市场风气,也是为了整个红木家具行业走向真正的繁荣,伍炳亮强调他要做好三件事:一是通过倡导及推动“中国

具店卖的家具都是照着图录做的那几样经典样式,做工、用料都比较粗糙,缺乏收藏价值,市场需要真正具有投资价值的精品。”

而红木收藏市场的行情持续上涨,也助长了市场的一些盲目跟风式的收藏,买家更多的只是对木材感兴趣,却忽略了家具应有的艺术内涵。对此,伍炳亮强调并不是所有顶级木材打造的家具都值得收藏。他曾看过一把海南早期民间的“土作”黄花梨圈椅,按照市场行情方式来算,光是木料就值200多万,但因为本身的款型和做工太差,开价只有80万左右。还有在中越边境的一些越南工厂制作的越南黄花梨家具,用料很足,但是造型臃肿不堪,工艺粗劣,最终也是家具卖不出料的价。

伍炳亮不只一次慨叹现在的设计师对传统家具肤浅的理解和贫乏的知识,只知道一味照搬,有的甚至连模仿都不到位,更谈不上融合时代审美情趣及精神诉求的当代精品。更为痛心的是这些设计师通过自己的作品向消费者及市场传递出了一种并非正确的鉴赏知识和理念。

只有市场成熟了才会有成熟的收藏家,只有对藏家的负责才会逐渐培养有眼光的藏家,而专业的藏家反过来也会促进市场的成熟和规范。他建议收藏者多提高鉴赏能力和欣赏水平,做到艺术收藏,而不是一般性的商品收藏,更不主张那种钱多了无处花的盲目跟风式的收藏。

伍炳亮深感背负弘扬中国传统家具文化的重任,将自己多年的思考心得和工作日记分享到微信和论坛上,和广大收藏爱好者交流探讨。在交谈中,笔者还了解到,伍炳亮曾从历年所收藏、设计改良的1300多款作品中精选400款式,集结出版了《伍炳亮作品珍赏》大八开上下集一书。该书自2008年出版后,如今早已一书难求,深受广大收藏爱好者的追捧。

为扭转不健康的市场风气,也是为了整个红木家具行业走向真正的繁荣,伍炳亮强调他要做好三件事:一是通过倡导及推动“中国



海南黄花梨南宫帽椅



海南黄花梨束腰霸王枨条桌

此桌形制安排之中搭脑与扶手、联帮棍以及券口牙子均使疏朗均衡,气韵清澹雅丽。且用曲线造型,线条婉转流畅。而通体选用名贵海南黄花梨精其他部分则以直线建构,用线制,纹理瑰丽华美,质感温润通正劲挺,曲直对比相映成趣。整体色调谐统一,实为可遇不可求之珍品。

## 激浊扬清

### 弘扬红木文化为己任

近年来,红木家具市场乱象丛生,市场上粗制滥造,以次充好的情况十分普遍。家具市场颇为尴尬的一个现象是原材料已经炒到了天价,但家具本身离艺术还很远。“现在很多家

具,原材料已经逐年减少,具备收藏价值,未来前景依然看好。

在他看来,虽然危机对行业发展是一个挑战,但在危机中仍可以捕捉商机。

去年很多高档木材价格和2013年高峰期对比已经回落了20%至50%左右,价格已经基本跌无可跌,正是抄底的时候。他投入70%资金买入海南黄花梨,30%资金买入越南黄花梨,小叶紫檀、老挝红酸枝等名贵材料。

伍炳亮认为,好产品不怕没人买,伍氏兴隆高档次的黄花梨艺术精品家具,这些富有艺术含金量的作品在各类展览会展示时,往往能吸引到有文化修养、有品位家具爱好者的推崇与热爱,愿意付出代价拥有所喜爱的作品。

由于海南黄花梨材料稀缺,只能满足小部分人群,除兼顾高端产品外,他也提出可以创新产品形式满足更多红木爱好者。去年他制作了800个古凳,用料毫无瑕疵,用以回馈一直支持伍氏家具品牌的忠实消费者和粉丝爱好者。

## 思考红木发展破局之道

受整体经济下滑影响,去年红木市场价格遇冷,对消费者投资者信心打击较大,很多从业者感叹不知道红木市场的出路何在?

伍炳亮呼吁大家以积极和宽容的心态对待这个行业。他认为,企业只要产品定位恰当,营销策略适宜,毕竟红木家具是增值性商

# 《中国企业报》集团

致力于企业、产业、园区评价

倾力打造中国企业与产业园区服务第一智库型全媒体  
协力构筑“一带一路”园区建设国际合作联盟

## 三大新型专业服务

- ★企业园区招商引资服务
- ★企业园区资本运营服务
- ★战略性新兴产业服务

## 六大高端论坛活动

- 中国企业发展论坛
- “一带一路”园区建设国际合作峰会
- 美丽中国生态文明论坛
- 丝绸之路国际投资论坛
- 在京央企对接园区圆桌论坛
- 海峡两岸企业园区共建论坛

## 八大品牌公信力(年度)榜单

- 中国企业十大新闻
- 中国企业十大人物
- 中国企业影响力百强
- 中国企业成长力百强
- 中国企业创新力百强
- 中国产业园区影响力百强
- 中国产业园区成长力百强
- 中国产业园区创新力百强

战略性  
新兴产业服务

智库型  
全媒体服务

与资本市场  
衔接服务

企业园区  
服务

《中国企业报》1988年创刊,中国企业联合会、中国企业家协会主管主办,主要以企业和企业家为报道对象的中央级媒体,连续多年作为全国“两会”会议用报。2010年改制后突破单一平面媒体经营,实现了全媒体传播运营、企业及园区资源协作发展的业务转型升级,为企业提供专业新闻资讯及产业、园区发展综合服务,形成了独特的“新闻公信力—用户影响力—大数据支持—针对性创意—制高点活动—多维化服务”业务链条,是服务区域经济尤其企业及产业园区招商引资的专业机构、集团平台。



中国企业报  
新浪微博



中国企业报  
微信平台



中国企业报  
新闻客户端APP



中国企业报  
中国企业网

品牌推广专线: 010-68701057