

自己修瓷器、发现瑕疵品的美……

倪显国 潜心收藏龙泉青瓷

■特约记者 戴振繁/文
记者 陈立波/图

倪显国是市第二高级职业中学的美术老师,也是一位青瓷收藏家,家中收藏了400多件从龙泉买过来的瓷器。他经常在家里点着浴霸灯观赏瓷器,看到凌晨三四点还舍不得睡觉。

R 塘下玩家
ui bao Tel 6608 1255

藏品以小器为主

在倪显国的收藏柜里,记者看到一个个小巧的瓷器,有香炉、杯子、鸟食罐等。他的收藏以各种小器为主,不管是他买的第一件瓷器玉扳指,还是最贵的一件哥窑瓷杯,都是瓷器中的小件。很多瓷器底部刻着“卫武”两个字,“卫武是制作小器的大师,他做的杯子很有

买青瓷不惜血本

倪显国是龙泉的常客,2007年刚接触龙泉青瓷就对漂亮的瓷器着了迷。他买的第一件瓷器是一个玉扳指,花了200元,当时他一个月的工资才1000元。

此后他没事就跑去龙泉,一星期中有3天都是在龙泉,刚开始一件两件



名。”倪显国说。

收藏柜里除了瓷器还有一些紫砂壶,倪显国收藏的杯子除了观赏外还用来喝茶,“别人都是先喝茶然后收藏杯子,我是先收藏杯子后才喝茶。”倪显国说着拿出个瓷杯擦了擦,给记者倒了杯红茶。

地买,后来一次买三四件。

2013年他和他的大学老师去龙泉,合伙包了一整窑卫武制作的瓷器,“一窑里面不论品相好的差的我们都包了,总共128件,6万元,还是打了折的,我们一人分了64件,每人花了3万元。”倪显国说起那次大手笔还很兴奋。

瓷器裂了自己修

倪显国的藏品中最贵的是一件1万多元的哥窑瓷杯,是叶氏哥窑传承人叶克伟的作品,杯子表面开片细碎,像一个个鱼子挤在一块,倪显国说这叫鱼子纹。

开片是哥窑青瓷的特点,瓷器刚出窑的时候,因为坯、釉膨胀系数不同而造成瓷器釉面开裂的现象。记者问开片的瓷器时间久了会不会真的裂开来,倪显国说不要用力掰它就不会裂。

倪显国拿出一个漏斗形的杯子,这个杯子因为不小心使开片的地方裂了,

人的审美有弹性

在倪显国的藏品中还有几件瑕疵品。有一个瓷杯的釉水并没有包裹住整个杯子,露出了里面的土坯,倪显国说这个现象叫缩釉。“这个杯子我买的时候花了1500元,虽然是个瑕疵品,但是它缩釉的地方很像古时候玉猪龙的形状,而且它的釉水韧、软,很有玉的质感。”倪显国说。

哪些瓷器值得收藏

龙泉青瓷的制作分为手工制作和模具制作,手工作品的底部刻制作者的名字,模具作品则刻工作室的名字。比如陈卫武制作的,底部刻着“卫武”,叶克伟制作的,底部刻着“古儿”(克),“手工制作的贵,没名气的人做的都要几百元。而像张绍斌这样的大师,他制作的瓷器,一件能卖到上百万元。”倪显国说。

一般用模具制作的不大会升值,但也有例外的时候。有一次倪显国买了一批

倪显国用一种焗钉工艺将裂的地方“缝”了起来。先在瓷器裂缝两旁用金刚钻钻两个洞,再把焗钉的脚敲进去,洞间距要比焗钉宽,这样钉子才能卡得紧。

但如果是摔成几片自己就没法修了。有一次倪显国的单肩包不小心滑到地上,里面一只1800元的杯子摔成了几片,得送到苏州利用金缮工艺进行修复,即用天然大漆将瓷器碎片黏合,表面再敷上金粉或者金箔。修这个杯子最终花了400元,后来倪显国都把包斜挎在身上。

还有一个杯子,杯口上有点缩釉,黑身白底,从上往下看就像是黑夜中的一轮圆月,倪显国说买这个杯子的时候刚好是八月十五,杯子很应景,这个杯子花了2800元。

“人的审美是有弹性的,一味追求完美不现实,完美的东西容易失去,瑕疵也有瑕疵的美。”倪显国说。

宋韵工作室出的模具杯,一个30元,这批杯子被他称为大路货,买来后他就把大部分都送人了,然而没过多久一个杯子升值至300元,原来工作室已经不做这个杯子了,这批已经成了绝版。

倪显国还有一个元代的青瓷烛台,摸上去手感还很好,烛台上写着“寿比南山”,“这个烛台本来应该有一对,单单一个并不值钱,如果再加上另一个‘福如东海’,那就有收藏价值了。”倪显国说。

摆摊卖太阳镜,批发针织品……

赵永兴 丰富的创业‘坐标’是我的财富

■记者 张淘焜 见习记者 苏梦璐

摆摊卖太阳镜,批发针织品,做标准件、阀门生意,创办医疗设备企业……30多年里,这些都是赵永兴创业生涯里的“坐标”。

赵永兴是塘下镇赵宅村人,今年55岁。已经经营一家医疗设备公司的他仍未停止创业的脚步,2014年,他又瞄上夕阳产业,先后创办3家养老院。

让我们将这些创业“坐标”连点成线,看看赵永兴绘就了怎样的创业图景。



R 创业故事
ui bao Tel 6608 1255

靠卖太阳镜赚取人生第一桶金

1981年,年仅20岁的赵永兴凭着一股“初生牛犊不怕虎”的劲儿,只身来到上海闯荡,靠卖太阳镜获得了人生第一桶金。“说来也幸运,第一天快收摊时,有个人出价要了我所有的太阳镜。”赵永兴回忆,当时卖出一副太阳镜可获得1元左右的利润,那两天他卖出了500多副眼镜,共赚500多元。“500多元在当时可不是

一笔小数目,一名教师的月工资才50元。”赵永兴拿着这笔钱,又在上海城隍庙附近做起针织品批发生意。经过4年的经验积累,他尝试着寻找更大的商机。

1985年,赵永兴来到贵州,做起阀门、标准件生意,不料这一年竟没接到一笔单子。但他并未气馁,逐渐摸熟贵州的市场及建立了更广的人脉后,第二年,

探索床垫新技术,成为第一个吃螃蟹的人

温州三丰科技医疗器械有限公司位于塘下,面积1万多平方米,主营病床、轮椅、床垫等30多种医疗用品,为温州附二医、温州医学院、市人民医院等百余家医院和20多家福利院、养老院等提供配套产品。

如何从市场空白到抢占温州地区乃至不少外地医院的市场?赵永兴道出奥秘。“质量是产品的根本。让自己的产品区别于同类产品,才能在中站住脚跟。”赵永兴研究分析了当时的医用床垫,发现均是采用针缝技术,以海绵作为材料,容易滋生细菌。这时,他想到早年接

触的棕垫制作技术。“能否将此技术应用于医用床垫呢?”这一念头在赵永兴脑中闪现。他立即付诸行动,聘请专业人员,结合当地的无纺布技术,经机械化加工使棕丝卷曲并交织成立体网状结构,配合天然乳胶碾压成形,制作出棕床垫。

产品亮点有了,如何“晒”在市场上亦是关键。“当时在医疗设备领域无经验、无口碑,我只能一家家医院挨个推销,几乎跑遍了温州地区所有的医院。”赵永兴说。

第一单生意他就瞄准了温州医学院。“温州医学院名声响,如果能拿下它们

他通过熟人低价进了一批塑料箱、铜、铝等库存商品,销往温州,终于寻对门路,赚得利润。

厚积薄发,1997年,赵永兴带着多年的创业经验和积蓄,决心回家乡好好干一番。当年,他创办了瑞安市恒丰棕垫厂,后因多种原因,2011年,该厂改为温州三丰科技医疗器械有限公司。

的市场,去别家医院就有‘金名片’了。”赵永兴如此思量。然而,这张“金名片”可并不好拿,他跑了10来趟推销自己的产品,并拿10张床垫免费给医院试用后,该医院终于签下第一单。攻下温州医学院这块“硬骨头”后,赵永兴又不停地向各大医院推销,终于打开自家产品的市场,将棕床垫逐步推广。

如今,赵永兴仍未停止学习的步伐,他经常参加展会,学习国外的先进技术,并在此基础上自主研发产品。目前,该公司研发的洗澡轮椅、翻身床等均已投产。

瞄上夕阳产业,连开3家养老院

宽敞的大厅,整洁的房间,绿树环绕的后花园,各式各样的康复器材……近日,场桥乐如养老护理院试营业。值得一提的是,该护理院坐落场桥卫生院内,为全市首家医养结合机构,即将医疗和养老结合在一起,实现有病及时治疗,无病安心养老。

创办该养老院的人正是赵永兴,这已是他的第三家养老院。赵永兴说,由于医疗设备生意上的往来,他经常和福

利院、养老院等打交道,于是萌生一个念头:何不开个养老院,直接将自家的产品用于自家的养老院?

2014年9月份至今,赵永兴先后创办了温州颐乐如养老院、瓯海宏福养老中心和场桥乐如养老护理院。接下来,他还打算创办更多医养结合的养老院,为更多老人提供“医疗”和“养护”双服务。

在赵永兴的心里,还有一个服务社

区居家养老的念头。“这种模式以社区为依托,建立老年人信息化养老服务平台,为老人提供更便捷、更智慧化的服务。”赵永兴解释道,这更像是一种将养老服务打包外送的形式,譬如老人想理发、体检等,通过电话、网络等即可联系他们送服务上门。“目前部分大城市已推行这种养老模式,等到温州地区的养老条件足够成熟,我也希望能实践这种模式,让养老成为一种时尚和新潮。”赵永兴说。