

A12 核心报道



3月31日,一名工人用钝器在青铜器上制造“瑕疵”。

(上接A11版)

“我说我是做的仿制品,不是古董,警察也没办法。”方兴庆不止一次被罚,铜器被没收,不过他再起炉灶。

他说,一来二去被抓的次数多了,也就没人愿意抓他了。

路治群也被公安局、文化馆等罚过两三次款,每次罚个一两千。

有人,方兴庆曾将仿制的青铜器悄悄埋到地下,再当着古董贩子的面从地里挖出来,没人不相信是真品。方笑着说,他干过。

他说,上世纪80年代,他曾一块铜镜卖了1000元。他盖起村里当时最豪华的三间砖瓦房。

上世纪90年代初,来烟洞村的陌生人渐渐多了。

刘克铎的孙子刘跃强记得,陌生人手里拎着大提包或包装带编织的篮子,下了客车,低头径直走向某户人家,很少说话。

然后这些陌生人拎着重重的东西出村。

仿造青铜器的事,悄悄在村里流传。

此时期,陌生人带走的不再是铜镜和小铜佛。此时的烟洞村,迎来了一次“技术革命”。

“技术革命”带动全村

方兴庆称,他一口气之下把技术教给了村里人,“学的人多了,看你怎么抓”

第一次技术革命,同样与方兴庆有关系。

方兴庆说,大件青铜器的仿制技术,来自几公里外的汝阳市妙水村。再加上同村几个人的苦心研究,“这项技术”很快被拿下。

3月27日,方兴庆说,在高中同学帮助下,他在洛阳轴承厂看过一次轴承翻模,很快就掌握了要领。

各式各样的青铜器,来自方兴庆无意中得到的一本“战国时期青铜器”画册。无论是和人聊天还是面对电视镜头,方兴庆都沿用了这个说法。

现在,村里每个仿制户家中都有一摞青铜器画册。

烟洞村每人约1亩地。一半坡地,一半水田,单靠种地养不住人。

村民方明伟回忆,他和

妻子1998年左右开始学做青铜器。此时,村里的加工作坊已经有几十家。

黄铜的价格是每公斤10元左右,一件一公斤重的仿古铜器,成本不足20元,批发便能卖到200元。

村民刘太敏的仿古生意干了十几年。他曾现场观摩方兴庆们的加工过程。他说只看了半天就学会了。他称是他真正把技术传给了村里人。全村仿古作坊里,80%的人是教他的。

方兴庆则认为,村民造青铜器的技法是他的真传。他说因为警察经常找他的麻烦,他一气之下把技术教给了村里人。“学的人多了,看你怎么抓”。

“烟洞造”不再是秘密

烟洞村人习以为常的是,他们在电视里一眼就能辨出“烟洞造”,还能判断是谁家的货

“很多人先是打工,学段时间就自己做。”村民周普照说。

周普照之前是个买卖牲口的中间人。他说上世纪90年代末,仿古品生意太热了,村里仿古作坊订单不断增多,家庭作坊全家动员也忙不过来,便邀请亲戚和邻居帮忙。

在帮忙打工时,周普照掌握了做青铜器的本领。虽说有20余道工序,不过周觉得学起来并不难。

闭门造铜器由此发展到规模化。

新入行的年轻人敢干,小物件做着不赚钱就做大件。从三五斤的青铜器,变成几千斤的大家伙。

至于模型,很少人看到过真古董,几乎全是按照画册上的图片翻模。反复试验,毁了再做。也有人干脆跑到潘家园市场,偷偷买个成品,回家翻模。

上世纪90年代末,随着青铜器作坊变成几十家,“产业化”形成,村里出现了专门卖石蜡、漆料的,甚至模型都有了专门供货商。

方智科也在这个时期加入了青铜器烧制的行列。他是烟洞村现任村支书。

一个人每年能赚两三万元。多数家庭能年赚三五万,少数作坊能赚几十万。

文物所和派出所的人,不再经常进村。青铜器制造



一名妇女在擦拭附着了“铜绿”的青铜器。

已经不是秘密了。

批发商也不再偷偷摸摸。最初的买家从洛阳本地来,后来有来自北京、上海的,直至全国各地都有人慕名而来。

一名临街店女子见到,一名北京客户平均一星期进一次货,一次几百件。拉到北京的潘家园市场,一两百的东西卖到上千元甚至更多。

方智科说,村里最多时曾有300多家青铜器作坊,能做出1000余种仿古青铜器。

每家的手艺有不同,产品都存在差异。烟洞村人习以为常的是,他们在电视里一眼就能辨出“烟洞造”。

方明伟的妻子焦利勤,不时会看电视里的鉴宝栏目。收藏者捧着几万元买来的青铜器视如至宝,专家瞄了一眼,给出答案:“这是洛阳伊川县烟洞村生产的。”

焦利勤则边看电视边和家人分析,“这是咱村谁谁谁家的货”。

她也会为上当的买主惋惜。她说服自己的理由是,他们做的是仿品,卖的是工艺品的价钱。至于客商是否拿青铜器骗人,不在他们的掌握中。

“有多少卖多少”

仿古青铜器最热销的时候,一度断货,烧出一窑青铜器,几十件很快被买空

烟洞村的二次“技术革命”,发生在本世纪初。

技术的核心,是电解上锈。刘太敏说,他得知安徽人用电解上锈,他自己钻研成功。

村里其他的作坊,是花钱买这项技术。那个时期,有人专门进村售卖秘方。秘方的核心,是电解时放入的药物配方。

村民方明伟家的秘方是花了一两万元买的。方培全的秘方,花了一万多,从平顶山购进。

当年的“科研小组”成员路治群,也花了七万元买了两个新的秘方。

“每家和每家的秘方不一样,做出来的锈也不一样。”焦利勤说,这些秘方来自山西、安徽、平顶山等多个地方。

一名洛阳收藏人士称,山西、安徽的青铜器仿真水平目前已超出烟洞村,可以假乱真。很多买假卖真的人,转向了上述两地。

村民们说,不论仿古工厂雇了多少工人,制作流程外人可任由参观,但秘方是“老板一个人下”。

村里人平时串门、玩耍、聚会聊天,谁也不会提自家秘方,外人也不会问。

市场上每一次经济波动、古董冷热,都催动着烟洞村的销售业绩。

方明伟看了《三国演义》,很快模仿出一个方鼎。《倚天屠龙记》热播没多久,他的店里又添了屠龙刀。

刘太敏记得,烟洞村最火爆的生意是2008年下半年和2009年。“有多少卖多少”。最红火的时候,他一天的流水能达到几万元。

这次热销一度出现断货,烧出一窑青铜器,几十件很快被买空。“客户从客户手里买货。”

当年出口马来西亚的仿古青铜器很受欢迎,一批批货船出海,几百元的青铜摇身上万元甚至十几万、几十



3月31日,工人将青铜器埋进土里作旧。

万。刘太敏说,洛阳本地的古玩市场上,很多来此旅游的外国人,也出手阔绰,购买力很强。

此时期,来自北京、上海还是广州的客户,不再每次进货都要登门,一个电话过来,按照对方要求或图纸做,有人专门在村里入户收货,再打包寄送。

改变的村庄

在烟洞村,二层小楼早不是新鲜事物。村里百余作坊主买了轿车

十余年间,烟洞村中心街两侧建起了20余家仿古青铜器的门店。村里二层小楼不再是稀罕物。村广场上,每晚都有几十名妇女跳现代舞。

村里有人2005年前后到北京潘家园开店,假货真卖,据说也赚得百万身家。

也是2005年前后,烟洞村频频出现在电视和报端。“青铜器之村”名声大造。媒体报道显示,烟洞村专业加工户300多家,从业人员近2000人,年产值逾人民币9000万元。

如今,烟洞村有人专门在外地讲课,传授青铜器仿造“秘方”。

还有件事让村里人骄傲。上海世博会时,有政府部门出钱仿制司母戊大方鼎参展展览。但流经几个地方加工,上锈还是烟洞村的高手完成。

村民方明伟注册了公司,店里雇了三五个工人。从摩托车起步,现在他开上了小轿车。在烟洞村,约百余户作坊主都买了轿车。

村里也出现了新的营销模式。

27岁的周进强,会把他的作品上传到QQ空间,有客户相中他的手艺,便会打电话下单。

周进强初中没毕业就进了这一行,一做12年,很少出门。娶妻生子,家里翻盖了新房。

他不想将产品送进临街店卖,他说要押上一批货,资金就周转不灵了。他卖了旧货,再做新货。

方明伟请人做了网页,但他并不懂如何维护。每年干掏几千元管理费,客户没带来几个。他说倒是那些中介网站让他赢得不少生意。但批发价被压得很低。他认为中介网站赚钱比他还多。

青铜器的困惑

生意不好做了,村里百余家作坊歇业。在刘太敏看来,发展方向必须是精细铸造

烟洞村人明显感觉到,这两年生意不好做了。

进村的客户少了。原材料的价格也在上涨。黄铜的价格最贵时涨到20多元一斤。订蜡模的钱,从几百元涨到了一两千元。还要加上手工、石膏、漆料以及作旧的

成本。

往外卖的价钱没涨多少,“我们只是收个加工费”。村里有100余家停火歇业。

村民方四辈关了自家作坊,选择给本村的加工厂打工。村支书方智科也在2008年停了炉。也有村民又去外地打工了。

焦利勤临街店的生意,不好不坏。她的店里迎来过古董专家,她问做得怎么样,对方说“做得不错”便离去,她连来是谁都没弄明白。

焦利勤说,她始终没想到要给自己的店增加什么名头,也没和那位专家合影,然后挂到墙上为生意增色。

店里还曾来过一群拍电视剧的人,挑选了很多便宜货。她只记得问过对方是拍“西施”,却只当普通顾客放过了。

方智科说,烟洞村多次被政府提及加大扶持,不过没给村里投过什么钱。

他眼下发愁的是,村里有钱人多了,但没人愿捐钱在村里做公益,以至于,穿村河流里满是垃圾,也无钱清理。

村里曾组织过一个青铜器协会的组织,希望组织作坊主们做大品牌。从几年前成立至今,也没发挥什么作用。方智科评价,这是个名存实亡的组织。偌大的市场,无人带头管理

刘太敏率先引进了“鎏金”的新技术。村民说他赚了大钱。这种技术,让青铜器仿真程度更高,作为工艺品也更美观。

有村民认为,手艺不精的作坊被淘汰是正常的,符合竞争规律。路治群说,他只能随着客商的要求,将青铜器越做越逼真。在刘太敏看来,烟洞村的产品还很粗糙。发展方向必须是精细铸造。路治群觉得,仿古青铜器的宿命,仍然是这只脚踏在工艺品行,那只脚还在古董行里。