

缘于一只木桶、从一把折叠椅起步的草根市场,经历过辉煌,也走到了转型阵痛的关键时刻—— 古福村:从无到有的家具卖场传奇

本报记者 曾丹萍 钱健铭 陈巧玲 实习生 王思健

一个村,一条千米街,自发形成汇集30多家大大小小的家具卖场——这个村叫古福村,在晋江池店镇。走进古福村,就能闻到空气中淡淡的木屑香。这气息,来自上世纪70年代古福老匠人手中一只只浑圆的木桶。曾几何时,古福人挑担叫卖、修复木桶的身影,曾出现在泉州大小乡野。上世纪80年代,古福老匠人的巧思“撞”上铁件,催生了席卷全国的折叠桌椅。小小古福,悄然织就一张密度惊人的折叠桌椅产业链网。

时光流转,当清晨的阳光洒在古福家具一条街时,卷帘门依次拉起,露出的已不再是昔日堆积的折叠桌椅,而是各式现代家具的优雅弧线、头等舱沙发的现代简约设计。数十个国际国内家居品牌入驻其中,现代大型家居卖场的体验即视感扑面而来。

近日,记者走进古福村,探访这个历经四十载光阴、昔日“叮当作响”的折叠桌椅王国,眼下正在经历着的一场静默而深刻的蜕变。

从无到有的草根突围

古福村位于晋江市池店镇中部,泉安路以东、凤池路以南。两条直通泉州的晋北交通要道,对古福村呈半包裹之势。虽然自古农业资源稀少,但古福村也尽得交通之利。

据记载,古福村最早是许氏聚居地,因为居民户数大约是“一甲”,故名“许甲”。后来,村民根据闽南语的谐音,将“许甲”雅化改为“古福”。这个村名,不仅保留了原有的地名信息,还寓意着村民对幸福生活的美好向往。

说起古福村的家具市场,还得从一只木桶说起。

农耕年代,木桶是人们日常生活和农业劳作离不开的物件。勤劳的古福人长久以来便有制作木桶的传统,村里也有一批木匠师傅,他们买来各色木材,打造出洗脸的木盆、浇地的木桶、养鸡的木槽、屯粮的粮桶,然后,挑着担子到泉州各区去售卖和修补木桶。

采访一开始,古福村党支部书记杨志东就拿来两只木桶向记者展示。这是两只刷清漆的纯色小圆木桶,每只木桶由十余片窄长木板围合而成,板与板间接缝严实,桶腰箍扎着一圈竹篾,木桶轻巧密实,滴水不漏,任谁看了都要感叹一句“技艺精湛”。

很长时间以来,制作和修补木桶,就是古福村民的主要营生。

“上世纪80年代初,塑料桶出现,村里的木桶瞬间就没了销路。”杨志东回忆,与轻便耐用的塑料桶相比,笨重的木桶自然被市场摒弃,村里的木匠也渐渐放下了手中的工具。

但被改革开放浪潮拍醒的古福人,并没有沉沦于木桶市场的没落中,他们敏锐地捕捉到新的商机。

至今,杨志东等年长的村民回忆起第一把折叠椅走进古福村的情景,仍记忆犹新。当时,技艺精湛的木匠将铁管、螺丝与蝴蝶铰链等构件嫁接到木板上,由此催生了古福村第一代“爆款”家具:便携、结实、价格亲民 的折叠桌、折叠椅。

“古福村只是一个200来户、不足千人的小村,鼎盛时期有七八十户人家日夜赶工制作折叠桌椅。每天,村里能听到大货车和机床的轰鸣声。”杨志东回忆。当年,不出木材,不产铁件的古福村,却俨然是折叠桌椅生产专业村。村民从外地购进原材料,有的专门生产桌面椅面板材,有的专门制作铁艺构件,铁管、螺丝、铰链等,一张简简单单的折叠桌椅,自然而然就把全村切分出若干个生产专业户,大家分工协作,共奔前程。每天,一辆辆满载折叠桌椅的大货车驶出古福,驶上泉安路,驶向全省,乃至全国。

虽然折叠桌椅畅销全国,但古福村民并没有停止创新 的步伐,他们在木质折叠椅的基础上,先后造出了树脂折叠椅、软织布折叠椅、皮革面折叠椅等产品。持续的创新和过硬的质量,让古福折叠椅在市场上赢得全国客商一片喝彩,在数次全国性展销会上大放异彩,产品甚至远渡重洋。

正是在这期间,古福村的舒华、菲莉、冠达星等一批后来大家耳熟能详的企业,通过折叠桌椅这一单品实现了企业大跨步发展。杨志东不无自豪地说,“现在菲莉一年还要生产几百万张折叠椅,全部都出口美国。”



店员正在向顾客介绍家具。

家具专业市场的蓬勃生长

古福村折叠桌椅的销量“狂飙”,也将古福人的视野推向更广阔的世界。

1989年,村中能人张维春在将折叠椅运送至广东售卖时,偶然嗅到了更大的商机。“当时广东有很多家具,我在晋江见都没有见过,就想着‘为什么不买些回去,看看能不能卖出去’。”说干就干,张维春押上全部身家,花了三万多元,将一车玻璃茶几从湛江颠簸了24小时运回了古福村。

回到晋江后,张维春便以薄利将茶几批发出去。不料,订单如雪片般飞来。在张维春的带动下,古福家具售卖的热潮瞬间被点燃。古福人纷纷到广州、湛江、顺德等地批发各种小家具回来,以村为中心往泉州和晋江各镇批发。

“当时,泉州、晋江没有大型家具卖场,每家店两三天就要批发走一车家具。”在张维春的记忆中,当年的家具批发的节奏是可以“用‘疯狂’来形容的。他一个月至少跑三趟广州,24小时押车返回晋江,其间除吃饭外几乎不停歇,只想尽快把货运到晋江。上世纪90年代中后期,茶几等小件家具已无法满足市场需求。此时,由古福家具卖场老板组成的家具采购团,开始穿梭于广州、深圳等家具展。深谙市场需求的老板们在家具展上看、选、买,将沙发、床、柜等大件、时新的家具,搬回晋江售卖。

随着市场不断做大,古福家具聚集效应开始放大。镇村两级因势利导,于1994年规划建设古福工业区,即沿村主干道两侧规划了几十幢家具卖场,每幢占地面积430平方米,每处卖场均由村民自行投资建设。就这样,这个并不出产一片木材一个螺丝的晋江小村庄,自发形成了一个由三十多家家具卖场连缀而成的“古福家具市场”,并一跃成为晋江乃至泉州的“家具中心”,继续着其“疯狂且辉煌”的生长之路。

巅峰时期,古福家具市场的年销售额可轻松过亿。不仅泉州地区的顾客会自发来选购批发家具,厦门、福州等地也有客商来古福购买批发家具,古福家具甚至随着古福人的脚步远涉菲律宾、南非等国。“可以说,当年古福家具市场名动全省。”杨志东说。

转型阵痛与韧性生长

然而,自2020年前后起,古福家具中心遭受了来自市场和电商的双重冲击。

采访正值工作日,时至中午,记者在古福家具市场内逛了几百米,前来购买家具的顾客寥寥无几。随机走进几家卖场,也是只见店员、难见买家。有些店内,成堆的家具配件直接堆放在展厅里,并不担心影响前来挑选的顾客,因为“没人”。

“虽然没有具体统计,但从2019年开始确实生意日益下滑,很多卖场把营业场所从7层楼缩减至5层楼,甚至缩减到3层楼。”杨志东坦言。

在杨志东看来,电商低价冲击、房地产需求降温是古福家具市场式微最主要的原因,很多家具电商采取低价策略,但是门店的售后保修等成本却无法压缩。为了“活下去”,许多卖场退守为“夫妻店”:妻子看店,丈夫身兼送货员与安装工。

其实,依赖“自然生长”的古福模式将走下坡路,古福村早有预料。村中曾两度力推家具行业协会成立,以期所有商家抱团取暖,但却因种种原因而两度“难产”。

虽然行业低迷,但古福家具市场的草根韧性并未泯灭。近期,诚盛家具逆势将卖场扩张至1.8万平方米,在引入芝华士、左右等国内多家知名家具品牌的基础上,再次引进其他家具品牌,将卖场打造成专业家居体验馆。

“越是艰难的时候,越要迎难而上。现在的转变就是从低端销售向品牌化、体验式服务的艰难跃迁。”诚盛卖场负责人带着记者在偌大的家具展厅中参观。他说,“以前的顾客看东西便宜就行,觉得好看就买;现在则更想要感受品质和服务。古福的家具市场到了必须换个活法的时候。”

可喜的是,古福家具市场的痛与变,池店镇党委政府都看在眼里。池店镇为古福村制定了“焕新前行”计划。一方面,鼓励古福村有条件的家具企业积极参与“国补”活动,推动家居消费市场的升级,让消费者在获得实实在在的优惠的同时,加快企业自身“换血”“供血”;另一方面,鼓励古福村积极搭建产业合作平台,30多家家具卖场紧密“捆绑”共同发力,实现共享共进共赢。

40多年弹指一挥,古福村家具市场发展的年轮里,镌刻着晋江人“敢拼会赢”的血性,也刻满了“草根”最真实的纹路;这个“从无到有”的家具传奇,仍在时代浪潮中倔强延伸——它的未来故事,远未到终章。

“扎根于晋江的科技特派员”系列报道⑩

王忠宝:三维发力 与企业“双向奔赴”

本报记者 施珊妹 董重军

今年是晋江市科技特派员、海西纺织新材料工业技术晋江研究院高级工程师、首席专家王忠宝来到晋江的第11年。这些年,他见证了海西地区纺织服装产业的变革与发展。近年来,服装企业的同质化竞争,倒逼不少纺织企业“向内卷”。这一背景下,越来越多纺织企业“卷”起面料的功能与设计,越来越多注重研发的企业寻求与专业院所的深度合作。福建凤竹纺织科技股份有限公司便是其中之一。

“我们在与凤竹纺织的配合中,摸索出了三种合作方式,通过一个个项目的潜心攻关,实现了与企业的双向共赢。”王忠宝告诉记者,他自主研发并采用凉感纤维产品、锦涂皮蕊纤维、莱赛尔纤维等一系列新型纤维材料,增强了凤竹公司产品 的功能性、新颖性、差别化,使其产品系列更加多样化、竞争能力提升。

在双方的合作中,依托中国纺织科学研究院在化纤基础材料方面的研究,是重

要一环。

“我们与凤竹纺织于2023年启动的莱赛尔纤维在针织面料产品应用技术研究项目,便得益于总院在新型莱赛尔纤维材料研发方面的力量支持。我们在利用新型原材料和染整加工环节进行技术叠加和改进,如莱赛尔拉毛起绒针织帽衫面料替代涂棉拉毛起绒针织帽衫面料,极大改善了面料掉毛率、抗静电能力,降低了纤维材料的损耗率,既提高了面料的产品质量和性能,又显著降低了生产成本,提高了产品竞争力。另外,我们采用中国纺织科学研究院最新研发的‘优赛尔纤维’与保暖聚酯纤维进行‘五明治’结构设计生产新型保暖面料,充分发挥‘优赛尔纤维’的防原纤化自带功能,与自主研发的聚酯保暖纤维材料相结合,使凤竹公司‘五明治’针织面料系列新增多功能产品。”王忠宝告诉记者。

莱赛尔纤维被称为“21世纪 的绿色

纤维”,对世界纤维行业具有革命性意义。中纺院对标国际巨头奥地利兰精公司,追赶其在市场上垄断15年之久的“天丝”产品,不仅实现技术自主创新,填补国内技术空白;同时,其产品价格比兰精公司同类性能莱赛尔纤维便宜近30%,可大幅度降低凤竹公司生产成本。科技特派员团队还研制出以莱赛尔为主要成分的多组分精梳混纺纱线及其面料和高档T恤、衬衫服装产品。面料属于高端功能性纺织品,产品附加值高,解决高档面料的原料成分单一而造成的服用性能单一问题,大幅度提升纱线及面料产品的品质,对于增强服装产品市场竞争力具有重要的促进作用。

除了依托中国纺织科学研究院技术优势,王忠宝及其团队还主动经常向凤竹纺织提出设想。以生物基聚乳酸复合纤维为例,这是一款以玉米为原料的产品,具有手感柔软、光泽度高、弹性好、优良吸湿速干的功能,抗菌率达99%,不添加化学剂,适用于儿童服装、床上用品。王忠宝和团队联合凤竹公司成立专项小组立项攻关,目前项目已取得突破性进展,自主开发出具有优良弹性回复功能的聚乳酸复合长丝纤维2种,聚乳酸多功能针织面料6款,正在进行市场推销。另外,该技术团队与凤竹公司技术团队针对运动品牌夏季运动T恤需求高凉感功能面料,采用“锦纶+聚乙烯+超热导粉体”复合基技术模式,研制出了具有超高凉感性能的复合长丝,其凉感值更达到0.28(国标为0.15),可耐加工极限温度为200℃。该面料打破了以往凉感面料依靠面料后整理添加凉感整理助剂,面料凉感值低、耐洗性差的技术难题,实现了面料永久性超凉感功能,赢得了运动品牌客户的青睐。“联合研发+自主创新+实现共赢+推进产业技术进步”成为科技特派员服务企业,促进产业发

展的新路径。

急企业所急,王忠宝及其研发团队帮助企业充分掌握新材料的应用特性和生产工艺控制要点,对于首批投入打样或生产的产品,团队主动加班加点现场跟踪检查、调试,与企业技术人员共同摸清一手原始数据资料,分析改进生产工艺参数,全面准确把控攻关工作。累计召开工作联系会12次,深入车间加班加点80余人次,获得相关科研有效数据400多个,攻克技术难点7项。同时,王忠宝及其研发团队组织技术攻关和技术疑难解答,使企业生产技术得到了有效提升,也得到了企业的一致好评。



科技特派员王忠宝(左)在实验室与同事交流。

晋江经济报《爱家》周刊年度合作品牌

品牌热线: 13505065057

**华浔品味装饰** 晋江总部
HUAXUN TASTE DECORATION

**品味空间 · 生活无限**
地址:晋江市市标旁德辉华庭二楼202号
电话:0595-85617268 85617368

**居然之家** 晋江店
Easyhome

**居然之家晋江店一站式**
高端建材家居旗舰MALL
地址:晋江市长兴路601号乔丹中心
电话:0595-82092222

**CIMEN** 喜盈门
建材/家具/全屋定制/电器/设计公司

买好建材家具 8万m²
——**晋江喜盈门**
地址| 和平中路(晋江机场旁) 热线| 8322 3888

虚位以待
招商热线:13505065057