

# 从中国风到中国梦(七)

## ——老凤祥的技术梯队力量

每一件珠宝首饰,都被设计者和制作者注入了灵魂。设计与制作,相辅相成,互为递进——设计是平面的,制作是立体的;设计是抽象的,制作是具象的;设计是骨架,制作是身躯。

在老凤祥内,技术制作力量丝毫不逊于设计力量,高级技师比比皆是。这些以前被称之为“手艺人”的制作大师们,对设计图稿进行“再创作”,令首饰更合理、更易佩戴,是企业打造百年老字号品牌不可或缺的一个群体。“既是中国创意,又是中国技艺,这才配得上民族品牌的称号。”这是老凤祥的又一个中国梦。



高级技师比比皆是

老凤祥,一向以科工贸、产供销一体著称,拥有极为强大的技术力量。在老凤祥总工程师、中国工艺美术大师张心一的领衔下,一批四五十岁的制作大师们成为了企业的中坚力量。

比如,老凤祥传承并创立了独特的金银细工制作技艺,被列入国家级传统手工技艺非物质文化遗产。高级技师沈国兴、朱劲松等成为了金银细工第六代传人,将拍压、鎏金、扳金、拗丝、镶嵌和雕琢等各项工艺运用得炉火纯青,打造出“八仙神葫”等一系列令人叹为观止的艺术珍品。目前,这些技师以接单单为主,只要企业有制作精品、展品及高档、时尚首饰的任务,总会交给他们。而他们所带的80后高学历学徒如研究生周天应等人,也逐渐成长起来,成为技术新秀。

而在老凤祥首饰厂,也有五十多岁的高级技师和三十多岁的技师近十位,年龄结构分布合理,技术得以传承。黄忠定、马志敏等制作的“配合利子的茶壶”等作品,令客户直呼“美轮美奂”。

张心一大师工作室已集聚了30多位有志于金银细工的青年才俊,他们在2005年至2007年获国内外各大专业设计奖达50余项、具有自主知识产权的创新设计488项、授权277项。

听说的一个故事足以体现领导层对手工技艺的重视。黄家麟,是当年老凤祥的“龙凤手镯大师”,经他手制作的金镯,据说连起来可以绕地球大半圈。然而,近年龙凤金镯的订单渐渐少了,手工打造金镯也渐渐成为了历史,黄家麟也离开了工作台,做起了后勤工作。老凤祥总经理石力华得知此事后,亲自找到黄家麟,要求他“技术归队”,再次收徒,将这一技艺传承下去。在高层的直接关心下,黄家麟的工作室又紧锣密鼓地筹备起来了,腾出房间、自制工具,今年夏天将再次招收学徒,希望可以再用一年半载教出几个能出师的“巧匠”。

张心一介绍说,最近企业正计划去工艺美术学院、视觉艺术学院、新桥学院等招收年轻学生,集中培训,希望将他们培养成金银细工和镶嵌方面的优秀技师,最好是“全能型选手”。作为国家非物质文化遗产金银细工的主要传承单位,老凤祥不仅仅要坚守、传承,更要创新、光大,让手工技艺不断提升“含金量”。**辛矣**

老凤祥证券代码  
600612.SH 900905.SH



本栏目由“老凤祥”倾情呈现 本期顾问:上海老凤祥有限公司首席发言人 王恩生

茅台路 567 号上服商厦 四楼羽绒爆款惊喜价 69 元  
中国著名品牌羽绒博览会终极清仓最后 6 天  
波司登旗下轻羽绒服 299 元 冠军鹿羊毛衫清仓秒杀 50 元

中国著名品牌羽绒博览会即日起至3月20日推出羽绒服终极清仓特别优惠活动,四楼外贸折扣馆女式羽绒服最后6天清仓惊喜价69元。波司登羽绒服全场99元起,旗下康博品牌轻羽绒299元。除此以外,冠军鹿羊毛衫专柜季末清仓羊毛打底衫100元两件,春季长款羊毛衫99元。

■波司登羽绒服清仓价99元起 皮尔卡丹299元羽绒被送云貂绒被套 今冬深受消费者喜爱的时尚轻羽绒,仅在上服商厦二楼波司登旗下康博推出的数款男女轻羽绒系列,抢购价299元。著名家纺品牌皮尔卡丹推出的4斤重的天然羽绒被,最后一波大力度

降价至299元,即日起至20日,购买羽绒被另赠送一条价值300元的云貂绒被套一条。

■羽绒服、羊毛衫特设特大尺寸专柜 二楼雪里红鹅绒冲锋衣清仓价299元 寒布仕、杰灵、繁莹等为对体型有特殊要求的消费者提供定制和加大加肥款式,特价仅需298元。冠军鹿专柜的上百款天丝羊毛衫尺寸齐全,M至4XL全部99元起,羊毛打底衫100元两件。上海名牌雪里红推出的“一衣三穿”的鹅绒冲锋衣最后清仓价299元。活动地点:上服商厦 茅台路567号 交通:轨交2号线(威宁路站) 公交 88、941、829、827、856、71 咨询热线:52060246



银裳星辰

### 名品楼 每周推荐

有色宝石因其矿藏量有限,不同产地的地貌特征又导致其内部或生长裂隙及包裹体丰富,或颜色深浅不一。如此纯净无瑕的皇家蓝宝石更是宝石级别的钢玉中难得的佳品。好像划过天际的星辰燃烧过后的天然结晶。设计师特别为了这份珍贵的纯净打破传统运用了不同以往的附钻镶嵌手法,运



用封边镶嵌,将一颗颗钻石打磨成相同的宽度,平行排列,让钻石的切割面紧紧相连,好似星星似真似幻的光芒。整体作品中,除去镶嵌蓝宝石的四枚钉齿,找不出任何一枚多余的镶齿,时尚感十足,凸显金属与钻石错落有致,又相依相存的美感。不同形状的两颗蓝宝石在制作成挂件与戒指的过程中,我们的工艺师依照宝石原型,量身打造出镶满钻石银白色星辉般闪耀的外衣。老凤祥精益求精打造珠宝艺术臻品,只为赢得您品味的目光。

友情提示:老凤祥名品楼四楼设有陆莲莲大师工作室提供高端珠宝首饰设计、定制服务。  
老凤祥名品楼地址:南京东路518号 电话:021-63526688

## HTC 携手电信打响份额争夺战

日前,HTC携手中国电信共同举办新渴望系列新品发布及渠道订货大会。作为此次大会的重头戏,HTC新渴望系列的两款新品 Desire 316 和 Desire 516 成为了活动现场的焦点所在。千元价位是中国电信出货量最大的细分价位段之一,HTC新渴望3系和新渴望5系新品的发布,无疑将进一步增强中国电信在千元价位段的市场竞争力,带给中国电信用户更具性价比的终端产品。HTC全球销售总裁兼首席财务官张嘉临先生表示:

“HTC首次推出千元价位的电信定制产品,一方面为了满足中国电信用户在这个价位段的庞大需求,另一方面也希望能让更多消费者感受HTC的创新设计与体验,最终实现合作与共赢。”据悉,除了此次发布的新渴望3系和新渴望5系,即将上市的HTC中端旗舰产品新渴望8系,以及HTC即将发布的全新旗舰产品都将和中国电信合作推出定制版本,以高中低价位的全线产品来满足中国电信消费者的不同需求。

## 南京路新世界城 9 楼 羽绒服反季优惠大酬宾

南京路新世界城9楼推出了羽绒服反季优惠大酬宾,全场2折起,羽绒服最低99元,羽绒服长大衣299元起,鹅绒上衣299元起。款式繁多,尺码齐全,并有加大加肥码,还有各类羽绒小件及丝绸围巾参展。

现实现充的鹅绒被有旧翻新项目,95%

的白鹅绒3折起,一条1公斤95%白鹅绒,2.2米x2.4米,60支全棉被仅售1900元。价格优惠的桑蚕丝被也有供应。

所有商品都有折上折优惠,特例商品除外。新世界城9楼地址:上海市南京西路2-68号(轨交1、2、8号线人民广场站19号出口)

## 首届中国国际游戏大会盛大开幕

日前,由上海三七玩网络科技有限公司主办的为期两天的首届中国国际游戏大会(简称CIGC)在上海世博洲际酒店盛大开幕。本届CIGC以“民族游戏,国际视野”为主题,旨在为国内外游戏厂商们提供一个共同交流的平台。据悉,本届大会除设置了高峰论坛、圆桌会议等环节,还将重点讨论国际网页游戏和移动游戏的未来与发

展。此外,首届CIGC还首创明星团队评级环节,将给国内外优秀的研发团队进行星级评定。

会上,上海三七玩网络科技有限公司首次公布了其最新域名及未来的发展战略。37游戏作为国内行业的领导品牌,以210万美元的高价将域名37.com收入囊中,并将带着全新的域名强势进军国际网游市场。

# 即日起至3月16日,苏宁携手百大品牌全城发放10%消费补贴 来苏宁做人生大赢家 购物理财两不误

3月14日—16日,苏宁推出春雷行动,携手百大品牌全城发放10%消费补贴,提出“因你而变无所不能”的服务概念,打造全品类全渠道全服务。

同时,3月15日起,推出网购15天无理由退换货活动,为消费者提供更多的权益保障,让消费者购地放心。

**180元苏宁云券大礼包 双线随心领**

3月14日—16日,苏宁还将为消费者推出“人生大赢家”活

动,双线派发180元云券大礼包,购物满额即可直抵,成为省钱大赢家。

活动期间,消费者至苏宁易购、手机客户端以及苏宁门店均可领取180元云券大礼包,礼包包含10元云券、20元云券、50元云券和100元云券各一张。消费者凭券至苏宁门店、易购门店、苏宁易购购物满额即可直抵。

**春雷行动10%补贴 易购理财全服务**

苏宁因你而变无所不能,2014

年春雷行动再度出击,携手百大品牌全城发放10%消费补贴,打造全品类全渠道全服务。

3月14日—16日,消费者至苏宁门店、易购门店购物即可享受10%消费者补贴。活动期间,消费者购买彩电、空调、冰箱、洗衣机、烟机等大家电享受满千返百,购买电脑、手机、数码等产品享满千减百。此外,消费者登陆苏宁易购或在手机端充值易购,单笔充值100元即有机会赢取50元红包,购物单笔订单金额满200元即可使用50元红包。

**相关链接: 苏宁取悦网友 派高管送货**

3月11日—3月15日,上海苏宁全体高管、部门负责人、店长做一天的快递员,在上海各个区域入户送货。上海苏宁军表示,让苏宁管理人员客串快递员,并非体验生活,而是让高管们进入一线送货,亲近消费者,听到客户们最真实的声音,在实际送货过程中,让管理人员在终端发现苏宁在配送环节一些还做的不够好的地方,以便今后更好地打造物流服务模块,提升体验。

据上海苏宁相关负责人介绍,高管们也是头一次到物流第一线开展送单的基层工作,都称自己是“临时工”。但是为了给消费者带来良好的体验感受,“临时工”们都拿出了专业的服务态度,在送货前都要系统接受物流服务知识的专项培训。一直给人过于正统和传统的大众印象的苏宁,正在通过这些活动取悦消费者、亲近消费者。据了解,苏宁“临时工”快递员们送货都会带上一份礼物和感谢信,拉近和消费者的距离,通过沟通直接了解消费者的需求。 广告