

瓷上的精彩 绽放的梦想

——景德镇陶瓷学院毕业生创业掠影

■本报记者 鲍效农/摄 本报记者 徐光明 通讯员 李明文/文

景德镇陶瓷学院是我国唯一一所
以陶瓷为特色的多科性本科高校。近
年来,该校充分发挥地处千年瓷都景
德镇的基地办学优势,秉持“脑手并
用,科艺结合”的办学理念和“诚朴
恕毅”的校训精神,形成了第一、第
二、第三课堂衔接互动的实践教学模
式和“创意、创新、创业”的文化教育
氛围,激励着众多学校毕业生勇于创
新、敢于创业,孵化出了“乐天陶社”
“圣罗帝景创意一条街”“湘湖街陶艺
村”等。这些创业的毕业生已成为重振
瓷都辉煌的生力军。日前,记者走进几
位该校毕业生的工作室、公司、厂
房,用镜头记录下他们工作的场景。



周士祚: 团结合作让我成功



来到周士祚刚刚注册不久的公司新址,一层是车间,二层是办公室、质检室和仓库。

2010年从景德镇陶瓷学院毕业的周士祚,通过市场调研了解到当时景德镇有数千家陶瓷公司、作坊、工作室,但从事“耙花”生产的仅有十几家。耙花是景德镇的传统制瓷工艺,市场需求大,前景广阔。周士祚认准了这个项目,便和朋友合作开了一家“耙花”作坊,采取产品自己设计、委托加工、自行销售的模式。这种模式在创业初期取得了不错的成效,但随之出现交货期不稳定、质量无法保证等问题。今年4月,周士祚和大学同学张宇、刘少帅、王饶伟一起创办了新的公司,从设计、加工到销售全部自己完成。

在公司一层的车间里,新员工正在接受培训。“我们公司计划招收80名员工,以在校的大中专学生为主。这样做,一是考虑到文化层次问题,同时也是为在校学生提供勤工俭学的岗位。”周士祚说。

④ 刘少帅(左二)作为设计师,对于员工培训的活儿义不容辞。

⑤ 周士祚(左)与负责行政管理的张宇商讨营销策略,他们认为要“厚积而薄发”。

孙家晨:柴烧技艺的迷恋者

在景德镇湘湖村的一个院落里,孙家晨正在整理自己烧制的陶艺作品。四年前,他从内蒙古考入景德镇陶瓷学院,学习陶瓷艺术设计。一次偶然的机会,他看到了质朴、浑厚、古拙的柴烧陶艺作品,爱不释手,便萌生了自己建造柴窑烧制陶艺作品的想法。

孙家晨拿出自己勤工俭学的全部收入,又向朋友借了一些钱,甚至还挪用了最后一年的学费,凑了5万多元,在学校附近的村子租到一处院落,用了半年多时间,经过3次返工,终于搭建好一座“高效无烟”的柴窑。烧窑除了技术和经验,更是对体力的考验,每烧一次窑要三天三夜守在炉边。

“我清楚地记得烧第一窑时的情景,开窑前守在炉口,当看到百十件作品有的达到了预期效果,有的还呈现出意外精彩时,一点累的感觉都没有了。”

孙家晨带着一脸满足地告诉记者。柴窑烧制的作品与众不同,一位老乡问小孙:“你这东西有人要吗?”其实,孙家晨在宣传营销上也很策略,现在一窑的陶艺作品可以有2万多元的收益。



郑欣荣: 创意创新赢得市场



渐多了起来。

除了陶瓷风铃,郑欣荣还推出了手工创意杯子等陶瓷产品。“现在创意杯子销售特别好,我们团队中的设计师会根据年轻人追求时尚的心理,及时更新产品式样。另外,手工制作、学生创意、物美价廉,也是我们的卖点。我的目标是一年流水500万元。”郑欣荣自信满满地说。

⑥ 站在自己的半成品库中,郑欣荣拥有了一点成就感。他说:“我没钱,因为还在创业的路上。”

⑦ 联系客户,送货、发货是郑欣荣每天要做的事情。

① “烧制中,一片木灰落在瓷器上,会产生不可复制的颜色效果。”孙家晨对自己的作品珍爱有加。

② 孙家晨搭建的柴窑规模不大,但有模有样。

③ 孙家晨说:“我不仅是在烧制产品,还要搞创作,因为我喜爱陶瓷专业。”

见到郑欣荣时,他正骑着一辆电动三轮车送货回来。瘦削的身材、清秀的面容,让人看不出他已经在商海中磨炼好几年的小老板。随着郑欣荣走进1700平方米的厂房,数以万计的陶瓷风铃、创意茶杯、花盆、花器等琳琅满目。

郑欣荣去年才从景德镇陶瓷学院毕

业。为减轻家庭负担,他从大一就开始尝试创业,把陶瓷风铃作为主要产品,到毕业时已积攒下20万元。当他离开校园正准备大干一场时,景德镇的陶瓷风铃市场却急转直下。面对考验,他从提高产品的质量 and 创意入手,在去雕塑瓷厂创意集市摆摊的同时,建立网上销售平台,不断拓展销售渠道,不但渡过了难关,订单也逐

摄影
专题

摄影专刊第762期