

# 從風光到結業，半世紀香港籐椅店：不知幾時有轉機，不如別做了

「香港精神究竟還有什麼賣點呢？是不是買買買就等於振興到香港？」



週六下午，何文田的籐藝籐器公司門外人潮不斷。距離結業剩下4天——店外剩下幾張可摺疊的大籐椅，已貼上「已售」，但還有人試坐；店內一地紙箱、報紙和布料，人龍沿著狹小的通道延伸。

72歲的店主曾雲焜獨個應接不暇，一時為客人搬椅，一時接訂單。其他人不耐煩追問有沒有貨、訂造幾錢。有熟客湊過來，曾雲焜笑逐顏開喊出她的姓氏。記者好不容易塞進隊頭，老闆聽到是傳媒後臉有難色，「哎呀，太多了……」話音未落，又有客人要付錢。

「1982-2025年，捱得過移民潮、捱得過金融風暴、捱得過沙士、捱得過疫情，籐椅夕陽行業咗20多年都捱過去，終於捱不到歲月時光。」曾雲焜的女兒在5月15日在 Threads 上發帖文，宣布父親43年的老店在20日結業。截至5月21日，帖文獲得5千個讚好、一千個私訊的轉發，得到各大媒體的關注。

網民將不捨和懷緬之情投射在結業的消息上。留言區中，有人家中三代用過籐器，說年代不同，將來只成追憶；有人上年拿籐椅到店內翻新，跟老闆聊過天，對技藝會失傳而感可惜；有人每天經過籐器店，感謝它為街道帶來雅致，祝曾雲焜退休愉快。

“很多香港人失業，工資被拉低了。你不是做政府工，會很害怕忽然間沒有飯碗，你不知道老闆什麼時候倒閉，也等於我的客人不知道我幾時倒閉——我忽然間的，想不做了。

——籐藝籐器公司店主曾雲焜

店內籐椅割價出售，現貨很快一掃而空。訪問開初，曾雲焜主動說：「我沒有打算退休，結束這裡後會繼續做，因為我還可以繼續做，而且手上還有十多個客人。」他在大陸的工廠運作如常，撲空的客人可以以正價訂貨。

有位阿姨嫌貴，跟曾雲焜壓價。他焦躁起來，「唉，有時候做生意困難，你不了解我。每一張都要蝕幾十元，我都賣光了。你再要我便宜一點？你不幫襯，我更開心。」



近年香港經歷經濟低潮，多間老店表示因經營困難而結業，街坊熟客表示感慨。曾雲焜沒料到藤椅店會引起這麼大的輿論，他說人愛懷念，而且在現時環境之下，對突如其來的改變感到憂慮。

「中美貿易戰、關稅戰影響人們的消費心態……還有很多香港人失業，工資被拉低了。你不是做政府工，會很害怕忽然間沒有飯碗，你不知道老闆什麼時候倒閉，也等於我的客人不知道我幾時倒閉——」他說，「我忽然間的，想不做了。」



## 三代人的藤器家業

卡片上，曾雲焜的名字旁邊框著「令光」二字。他是曾氏家族第78代傳人，那是他的譜名，「自家人」看到能互相識別。

就如藤器，家族的傳承是他重要的牽絆。

藤有粗幼之分，粗的作椅子的框架，其餘是輔助藤。曾雲焜有本尺寸簿，記下每個款式所用的藤的長短，師傅會照著在藤上作標誌，將其彎曲。最後用釘將座位、椅背、十字撐和拱門等不同部分合起來。每個年代流行的款式不同，但他說萬變不離其中——藤藝藤器公司正是在這半世紀的變化中走過。

曾雲焜祖籍廣東興寧，那裡從前是貧瘠的山區。他爺爺那輩會以野生藤編織籃子，拿到市場賣；1940年代，曾雲焜的父親為了生計來到香港，在同鄉的藤椅廠學師，幾年後在石硤尾大坑東的木屋區「朱牯仔村」開藤椅廠。

1953年曾雲焜出生，同年木屋區大火，父親在鄰近李鄭屋邨山邊的木屋區再搭建藤椅廠，聘用十多個師傅。七八十年代，政府興建李鄭屋游泳池，他一家和藤椅廠被徙置至慈雲山邨。那時的藤椅廠曾經出口商將藤器銷售到外國，但他們人脈有限，便決定開地舖作本銷。何文田有加多利山和窩打老道山，「全部都是有錢人出入的地方」，1982年「藤藝藤器公司」在此落腳。而隨著慈雲山邨在90年代拆卸重建，他父親把工廠移到元朗八鄉。

曾雲焜從小在廠長大，看著師傅每天造藤椅，把骯髒或裂開的藤頭尾剪去，待他們下班後，便掃起地上的藤頭；平日又跟姐姐到山上擔水和爬樓梯送貨，很是辛苦。

他最喜歡的是為父親交貨收錢。曾雲焜說，從前的批發商以期票代替現金，曾家將期票交由中間人兌現，過程中要付佣金，變相蝕錢。他便跟老闆們討價還價：「這款椅是我爸爸設計給你，你接了



單又賺到錢卻寫期票，會令我們有損失。」他在八兄弟姊妹中排第二，「不是特別聰明，他（爸爸）覺得我幫得上忙。」小時的他很頑皮，被父親打得最多，現在是守店的人。

“坐籐椅是最舒服的，冬暖夏涼。你買一張籐椅回家，可以坐五十年。

—曾雲焜

「我爸爸不教人的，自由發揮。」不過曾雲焜畢竟是「太子爺」，聽話的他又懂斟茶遞水，師傅們樂意教他，他也很快上手。父親說「釘架」（釘造籐椅框架）比織籐更需要體力勞動，工資高點，所以他最先學的是拗籐。

籐有彈性，可塑性高。將籐沾水後，師傅會用噴燈燃燒要屈曲的位置附近，軟化後可以用手將彎直和彎曲，而太粗的籐則需要木製的長條形工具「勒馬」來借力。一條籐要浸多久水、用什麼大小的「勒馬」和力度等，都靠師傅的眼光來決定。

一不留神，彎位受太多力會撕裂和起刺，或是籐被折斷，力會卸到「勒馬」上，打中師傅的肋骨。「就像被人用棍拍下來，很痛的，」曾雲焜說每位師傅都曾被打中，「傷了便找跌打酒揉一下。」而他的手腕早已習慣，不會受傷了，更練出強壯的前臂：「70幾歲，手還硬蹦蹦，你不相信，摸一摸便知道了。」

初中畢業後，曾雲焜曾在製衣廠待過，但薪水不高，他又不喜歡被管和看人面色，最後回到了籐廠。開店後，中三畢業的他被爸爸叫到鋪面接單，有時送貨和到籐廠檢查成器。

2001年，父親過世，香港的老師傅也想退休。曾雲焜當時40多歲，在店內20多年，「我淨係識得做籐椅啊嘛。」他找到一位大陸廠家當合作夥伴，他接訂單，對方出貨，他又會到大陸監工，「我的貨一樣做得這麼好，那就繼續做下去。」

曾雲焜喜歡籐椅店的自由，每早回來整理店舖後，他蹲在角落喝茶，櫃上堆滿茶具和茶葉，又有熟客送畫。「自己滿足，有生活，搵到食，覺得很佻佻（休閒），就開心了。做人很簡單，安穩就行了。」他續說，「但這幾年就不安穩了。」



## 從英女皇訂單到淡靜市道

香港製造的籐椅曾經盛極一時，遠銷歐美。

早在1902年，香港已有首家籐器廠，籐器工業分成傢俬和筐籃兩大類。1950年代初，全港大小籐器工廠估計有二三百間，不少徙置區的居民在家編織維生。當時港製籐器以外銷為主，籐椅佔最多生意，送往北美、澳洲、非洲和英國等。

曾雲焜說其他亞洲地方，例如泰國、馬來西亞和台灣等亦流行籐器，因為亞熱帶地區的夏天炎熱，「坐籐椅是最舒服的，冬暖夏涼。」

勢著浪潮，曾雲焜見證八九十年代的興旺期，「整條皇后大道東有二三十間籐椅店，個個都是很好生意。」洋行盛行的年代，不少外國人受聘來港工作，會添置價廉和手工製作的籐器在家。曾雲焜說當年不少行家的客人是高級政府人員，而他的客源也主要是中產和外國人。

90年代，有位外國人到訪曾雲焜的店打量籐椅。兩個星期後，那人帶翻譯員過來訂造樣板，曾雲焜不敢多問，但相信是英國王室，甚至是英女皇的訂單。他儲了很多印上「Foreign and Commonwealth Office（外交部）」字樣和標誌的訂單，又有「On Her Majesty’s Service」的信封。籐是高級藝術，又是實用派，曾雲焜說漁農署亦曾向他訂製山火拍。

千禧年代，籐椅業衰退，曾雲焜指這跟印尼限制籐料出口、令成本提高、工資和運輸成本上漲，以及大眾口味和消費模式改變有關。「我不用籐椅，用宜家傢俬（IKEA 宜家家居）的更好，三兩年換一套餐椅桌梳化。但是你買一張籐椅回家，可以坐五十年。」

“舊曆年前至年後，21日沒有生意，斗零生意都沒有。未試過的，40多年來，今年是第一次。你知不知道幾時有轉機？不知道你不如不要做。”  
——曾雲焜

1997年亞洲金融風暴和2003年沙士 SARS 時，市況同樣淡靜，「但我都捱過了，忍下忍下就過了。淡靜完後很快就復甦。」但這次由疫情開始的低潮持續更久，雖然香港復常時生意一度好轉，但現在，「因為經濟、貿易戰，影響到很多人心情不好。」

籐器的淡季很長，2月至8月生意都不多，「但你要堅持下去，淡季你繼續做，到旺季很容易補回淡季的虧蝕。」直到農曆新年前後，客人去舊迎新，店舖便變熱鬧。不過今年，「舊曆年前至年後，21日沒有生意，斗零生意都沒有。未試過的，40多年來，今年是第一次。」那時曾雲焜的妻子身體出狀況，他覺得提早關店去探病，也流失了摸門釘的客人。

而且，最近店面的老業主過世，新接手的業主女兒要求曾雲焜日後準時交租，否則會告上法庭。他稱老業主曾與他共渡時艱，月租最貴時為港幣4.3萬元，沙士期間曾調低至1.2萬元，之後慢慢回升至現時的1.8萬元。

「我一聽到沒有人情講，我就決定不做了。」他說自己有能力交租，但生意時好時壞，而他年過七旬，很難申請銀行貸款。「你知不知道幾時有轉機？不知道你不如不要做。」現時市道欠佳，籐器店周遭有不少空舖。

結業的決定來得突然，顧客聽聞後蜂擁而至，有人因為價廉，也有有心人一定要照原價買，曾雲焜都記在心上。他揭開訂單簿：有客人花2900元買窗簾；有人從東涌特意過來，買兩張共11600元的籐椅；太子的港式扒房經理也訂了四張籐椅。

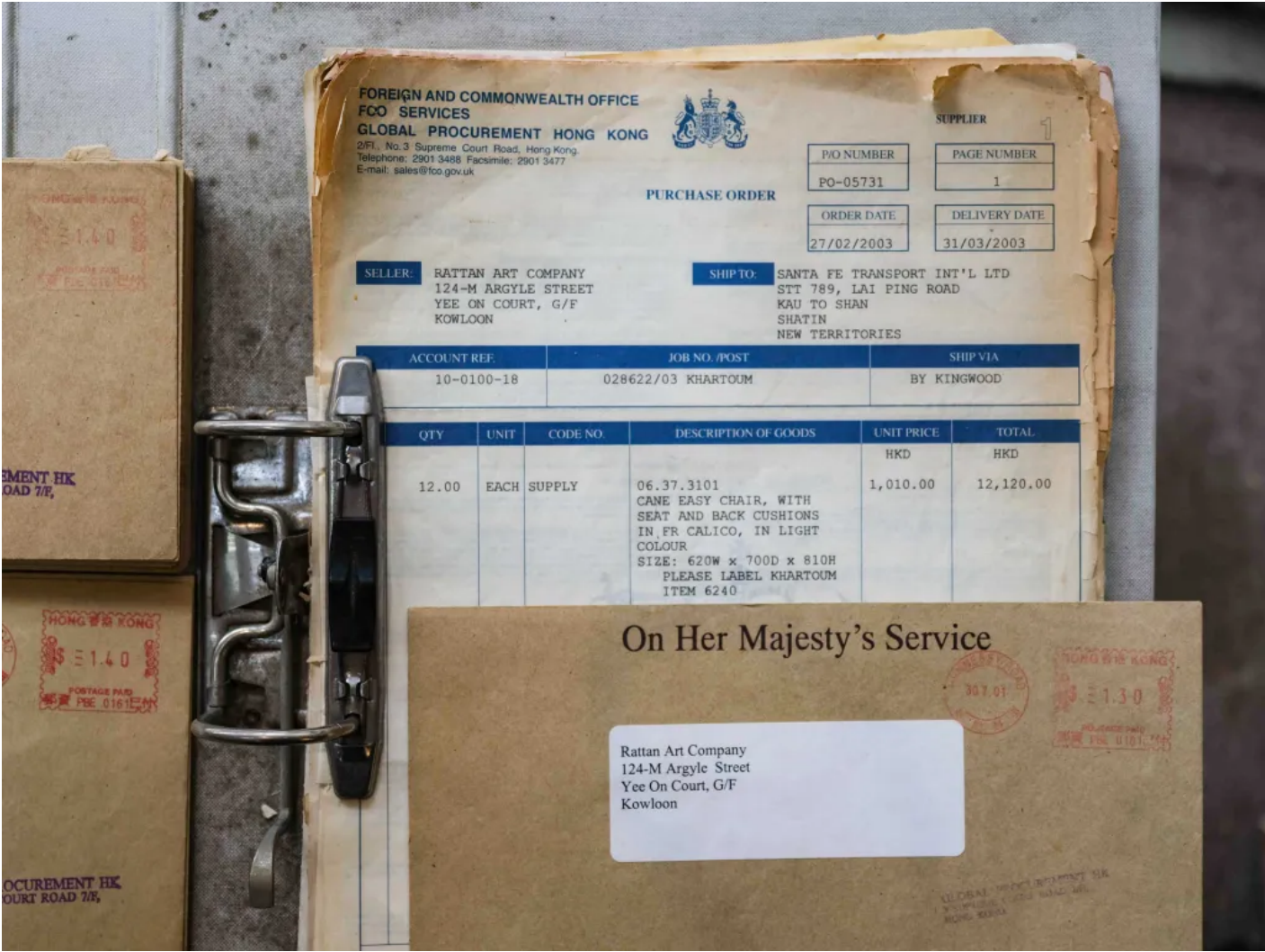
消失前夕才被記起，曾雲焜說他不介意不執著。雖然女兒在網上傳播店舖結業的消息，但他性格本不太喜歡張揚。「人家真的有需要才會幫襯，沒有需要，你為何要逼人來呢？我不會這樣做，亦不會主動打電話說：我不做了，你們過來幫襯。我絕對做不出這件事。」



圖解香港大財赤：六年五赤、入不敷支，港府為何巨額赤字？

[延伸閱讀 →](#)





2003 /

## 「香港精神究竟還有什麼賣點呢？」

「一張籐椅不是一天做得起。」

— 曾雲焜

曾雲焜向記者展示剛造好的籐椅子的相片。椅背是精細而密集的籐蓆，編織時要用人手拉扯保持形狀；將籐蓆嵌入籐架時，因為有彎位，亦需要師傅用手擠壓。所以每件籐器的價格視乎製作成本和難度，售幾百元至幾千元不等。

他強調，「籐器是不可以不用手工的，機器是不會織籐。」從前的師傅更會用鎚子打釘，受傷會很容易會破傷風，曾雲焜也試過敲中手指，整片指甲脫落。後來電動槍釘普及，現時很多師傅都不會打釘，他合作的廠家也是用槍釘。

現時，曾雲焜的師傅一天收300多元人工，人手處理所有工序，「一張籐椅不是一天做得起。」

同樣是二三百多元，淘寶上可以買到一張籐椅。曾雲焜說，「那些籐椅根本不是籐椅。」市面有籐椅偷工減料，用短的釘子，「你坐下去才知道，搖下搖下那些就不行了。」

客人念舊，但其實港製籐器已差不多絕跡。曾雲焜說：「沒有很多年了。2000年開始已經沒有香港製造的籐器了。」隨著本地師傅轉行至當年起飛的地盤業、籐料批發商轉到南海和本地市場縮窄，籐器店陸續倒下，行家離場。剩下一位90歲的本地師傅，曾雲焜有時會請他幫忙維修籐椅。

他說香港歷經發展和經濟轉型，工藝被淘汰，就如不會有人在街上擺檔維修籐蓆和磨刀。不過籐器在大陸仍然流行，當地不缺師傅，他不覺得籐器業會式微。曾雲焜的三個子女都從大學畢業，薪金比在籐店高，讓下一代接手「沒意思了」。

他女兒最近再於 Threads 上表示不想傳統手藝的籐器在香港消失，並問若然父親開班教造籐器，會否有人參加。帖文得到逾千個讚好和近百個留言，多數表示有興趣。不過曾雲焜坦言籐業辛苦，沒人肯學，而他在門市工作多年，重拾造籐器也有難度。

「香港人是一窩蜂的潮流。曾經在90年代，香港大部份人都坐籐椅買籐椅，連日本百貨公司吉之島、八佰伴都賣籐椅，」兩間百貨公司一間易名、一間早已結業，「但現在那班人都無了。」



「沒有辦法，每一個行業都有淘汰的日子。」他說，「你留不住也無所謂，我都隨遇而安。你不要太緊張，現在潮流不流行就不流行，我便結業，自己也一把年紀了。」家業沒有傳下去，他再三強調不可惜，也沒有什麼不捨得。「我現在手上還有很多人很多單，我已經覺得很成功，很有滿足感。」

而對於香港，他保持樂觀。「香港是福地來的。每次一個浪潮跌下來，香港又很快爬上去，即是等於現在說地產不好，其實地產現在剛剛是買的時候。」

## 香港精神究竟還有什麼賣點呢？是不是買買買就等於振興到香港？

—郭先生

結業前一天的早上，客人漸漸減退。店內最後一塊的屏風，被28歲的郭先生花了2千多元買走。他正職為攝影師，自幾年前開始用相片紀錄有香港特色的事物。他說屏風很漂亮，自己剛好搬屋，需要添置傢俱。

小時候，郭先生被籐枕頭扯到頭髮，很不喜歡，今次是他為了師傅的手藝而首次入手籐器。「上淘寶或者 IKEA，1000元會有很標準的樣板，或者連運費五六百元都可能有。但這是師傅一輩子的手工積累下來做，或者是一千零一件，存在在香港，我覺得挺有意義。」

郭先生認為小店在高壓的租金下辛苦經營，錢卻未必落到他們身上，而在北上消費和留港消費的爭持中，現在正是好的討論契機。「香港精神究竟還有什麼賣點呢？是不是買買買就等於振興到香港？」

他說，「譬如現在為什麼香港人不願意在這裏消費？某程度上是因為買的款式和淘寶的沒有什麼分別，那為什麼要大家支持呢？你沒有理由以留港消費這樣大的 term 去逼人，始終要有說服人的理由，令大家互相支持。」



【重磅影片】制裁風暴，行業積弱，誰能拯救香港製造？

[延伸閱讀 →](#)

