

艺术家涂鸦潘家园 民间文化何以“潮”

街头文化落地文玩市场

时逢第50个世界地球日，正在有序推进复工复产的潘家园市场也引入了一次特别的公共艺术创作活动——远近闻名的文玩地摊，成了徐启龙的实时创作现场。

经过两天时间的涂鸦描摹，数米见方的孔明锁纹样出现在潘家园礼物店门前。打卡、直播，早已在潘家园内屡见不鲜，面对全新的公共艺术创作现场，游客们和逛潘家园的文玩人也开启了视频或直播，活动汇聚起时下难得的线上线下的人气。北京商报记者看到，礼物店内榫卯结构的孔明锁文创产品也吸引了游客的关注。

涂鸦代表的街头文化，与潘家园市场的碰撞正在起着奇妙的“化学反应”。潘家园老商户驻足围观时表示：“此前只在当代艺术区或‘国际范’十足的商圈常见涂鸦元素，看到潘家园出现涂鸦元素感觉很新奇，文玩市场也需要更多的活力气息。”

据来自798艺术区某画廊从业者郭薇薇介绍，涂鸦艺术起源于20世纪70年代的纽约，主要的介质为墙。随着时代发展，其创作形式和内容更加多样化、多元化。经过合理设计，“潮”与中国传统文化并不冲突，可以为文玩市场赋能。当下受众口味也不存在壁垒，许多年轻人既喜欢古早味的串儿，也喜欢前卫的涂鸦。

创作中的徐启龙告诉北京商报记者，选择“孔明锁”图案的创作是为了呼应地球日的主题，同时也为寻求更好的呼应关系：“孔明锁的榫卯结构是中国建筑中典型的样式，潘家园是民间传统文化的聚集地，在潘家园呈现这样的公共创作是契合的语境。”徐启龙表示，视觉上看，路面涂鸦实则也是根据潘家园路边建筑环境设计而来的，达到融合，避免了违和感。

近日，一场“潘家园×青年艺术家”的涂鸦现场被多平台直播，引起了广泛关注。以孔明锁图案为原型，青年艺术家徐启龙在潘家园市场的路面上绘制了大型的涂鸦作品。榫卯结构化身为抽象的纹样在潘家园礼物店门前“绽放”。据了解，此次将街头公共艺术创作引入文玩交易圈是潘家园的首创，北京潘家园旧货市场副总经理张悦向北京商报记者介绍了市场方面引入全新艺术符号的考量。对此，有业界人士指出，传统旧货市场引入街头文化需要考虑视觉与语境的融入；适宜的设计之下，潮文化也可以赋能文玩经营。



变调不变味的传统符号

据北京商报记者了解，北京共有规模较大的文玩市场、古玩城十余家，将街头公共艺术创作引入文玩交易圈是潘家园的首创。

谈及此次活动的初衷，张悦表示涂鸦主题首先是考虑切合时事的背景：“鉴于疫情中不能有太多的人员聚集，我们就考虑引入一些公益属性的文化活动。”据张悦介绍，榫卯结构产品本身具有环保属性，材质

以实木为主，不用铁钉和化学胶。4月22日是第50个世界地球日，希望大众能通过纹样的认知，更多提升环保意识。俗话说榫卯万年牢，紧密结合、互相支撑是其结构的特点，希望以新的方式诠释民间文化符号，传递共同抗疫的声音。”

据徐启龙介绍，地面丙烯涂鸦加上防水处理，可以长期保留。一场短期的艺术创作背后，是潘家园市场展陈环境的长期规划。虽然市场内已经有了多个潘家园动漫IP形象等搭建构成的拍照打卡点，但张悦透露今年计划至少再增加一至两处，也考

虑引入更多的涂鸦装饰。

“潘家园礼物店前的涂鸦作品也是对市场陈列环境的优化。未来对潘家园市场内部空间也会做一些美化和调整，东侧的展棚也将被利用上。”张悦称。潘家园商户刘女士表示乐意迎接变化，但也有所顾虑：“通过新增年轻人喜欢的符号，扩大潘家园的影响力，一定会给商户们带来客流量和收益。但也担心老市场是否就此‘变味’。”

如何平衡“传统”与“潮”的关系？张悦强调新鲜感以外也要保证民间文化的归属

感：首先我们尝试对传统题材进行新呈现，让年轻人更容易接受；同时也希望守住文化内涵做文章，让到潘家园的人有着文化上的归属感。”

民间元素的“输出”路

在从事当代艺术行业多年的郭薇薇看来，潘家园的涂鸦也是中国民间文化与西方艺术表达方式的碰撞。据了解，作为世界十大旧货市场之一，慕名而来的国外游客也一直是潘家园的常客。

创作的过程中，徐启龙表示也在考虑中西方口味的把握：西方一些街头涂鸦注重纯形式、态度，个人风格展露较多。相比之下，在潘家园的创作题材，更看重文化思考及其厚重的内涵。”

疫情暂时隔断了跨地域的文化往来，但北京商报记者注意到，一场别样的文化交流正借视频平台展开。据了解，这场潘家园×“青年艺术家”的涂鸦活动由潘家园联合入驻企业北京德才网络科技有限公司开展。除了有抖音平台的直播，还可以看到多位国外友人化身主播，通过短视频讲述潘家园的文玩知识与在市场中的有趣见闻。

据北京商报记者了解，去年潘家园自营文创品牌潘家园礼物店就已布局秀水街“快闪”进三里屯，触达国际旅游市场与年轻市场。艺术家笔下“孔明锁”演变的文创产品已经成为一些国外顾客的“伴手礼”。

“民间文化本身具有开放与交融的属性，这在潘家园市场也得以充分的体现。不论是传统符号以西方涂鸦方式的呈现，还是线上的对话方式，都是基于民间文化的活力与吸引力。”在郭薇薇看来，潘家园市场“先天”可以包容生长年轻向的“潮文化”，以及具备“出海”的能力。

北京商报记者 胡晓钰/文 贾丛丛/漫画

我和潘家园的故事

谭宏宇：佛像收藏的“含金量”

2013年起，鼎胜佛具入驻潘家园收藏品大厅一层，数十座佛像成为厅内最引人瞩目的一角。据店铺负责人谭宏宇介绍，铜贴黄金的佛像造像一直都是店内的主营，因其色形生动、材质耐久、易于保养等特点受到了收藏者的喜爱。塑造一个佛像从头到尾需要20多道工序，佛像的价格在千余元至万元以上不等。谭宏宇表示，这项主要基于信仰的收藏，也因艺术性具有别样的价值。

一直以来，各类佛教雕像不仅是人们祈福纳福的依托，更是具有重要收藏价值的文物艺术品、工艺品。在潘家园市场大大小小的经营佛像工艺品的商户中，在此营业达七年的鼎胜佛具凝聚了许多老顾客，店内人来人往。

据谭宏宇介绍，受疫情影响，店铺经过一段停业后于3月20日起恢复正常经营。“通常我们的老客户都是有佛教信仰，为家里设置佛堂所需；也有极少数的人会因为喜欢，收藏多尊造像以及香炉等佛具。”谭宏宇指出，承载信仰的精神价值之外，佛像本身的艺术性也一直备受业界关注。据不完全统计，现存佛祖雕像所呈现的姿势和神态超过100种。

鼎胜佛具店中有各种体量的造像数十座，在潘家园市场中是规模较大的坐店商户。与色调质朴的石质、青铜及陶质的佛像不同，鼎胜佛具主营铜贴黄金的佛像，有常见的关公、弥勒、观音形象等，呈现出精美华丽的形态。

在谭宏宇看来，这类铜贴黄金的造像之所以受到藏家的喜爱，也是源于其



材质耐久——“我老家在山西，常见许多黑色的碳佛像；潘家园市场里，各种材质的造像都有。与这些质地相比，铜贴黄金的佛像经得起上百年的保存。如果是瓷质的，破损后修复难度比较大，铜质的不存在这类问题，即便表面有损伤，也可返厂恢复。除非是用利器刮蹭，24K镀金是不易掉色变色的”。据其介绍，在阳光下晒后，变白、掉色的是假黄金，真金极为耐久。

北京商报记者看到，如关公等造像上还有红、绿、黑等色彩，是由光面漆填色，整尊佛像长期都光泽如新，易于打理。

大量的手工，以及20多道复杂工序也赋予佛像更高的工艺及收藏价值。“首先选择质地纯净的铜料，经过熔炉后在模具中塑形。接着要对铸造出来的胚子进行打磨抛光，并做防锈处理。之后进行漆面处理和贴金，并对人物形象进行彩绘。有一些客户对于佛像的面相和尺寸有特定需

求，也有定制的情况存在。”谭宏宇向北京商报记者介绍了佛像制作的复杂流程。谈及店中佛像制品的价格，谭宏宇表示：从千余元至万元以上不等，位于台湾的鼎胜佛具总部有超大体量的巨型佛像制品，做工成本更为高昂。”

即使有稳定的客源，但眼下的佛像收藏市场也面临着一些经营难点：与现代工艺相比，一些人更偏爱有年代的佛教文物。佛像的收藏市场通常是在线下，受到疫情的影响，许多顾客都不方便前来。”对于文博圈当下正在转战线上经营的趋势，谭宏宇感慨：“此前都在自己的一亩三分地闭门造车，并未有过尝试。佛像的体量较大，题材也较为庄重，感觉做直播有难度”。谭宏宇同时表示也希望摸索佛像收藏市场与线上经营的“契合点”，拓展更多的受众。

北京商报记者 胡晓钰/文 图片来源：商户供图

潘家园淘宝店迎周年庆 解锁多元淘逛需求

北京商报讯（记者 胡晓钰）4月7日-30日期间，潘家园官方淘宝店铺——“潘家园官方”开启周年店庆线上促销活动。参加活动的文玩艺术品涵盖和田玉、绿松石、菩提子、普洱茶、瓷器、朱砂、折扇等多个品类。值得关注的是，与文玩市场传统的交易模式不同，网拍、秒杀、盲盒礼包等多个玩法也融入直播带货。

据介绍，活动期间“潘家园官方”通过店铺促销、直播福利等方式，挑选各种高性价比文玩商品，以“每满300减30上不封顶”力度促销。除满减活动外，潘家园还搭建特色专场活动，在一直播、淘宝平台发起“闪耀直播种草王”等20余场特色直播。主播在传播收藏知识、销售高品质文玩工艺品之余，增设一元秒杀、拍卖、盲盒礼包等福利。据统计，活动启动后最高单日成交额突破3.5万元，为文玩市场的复工复产注入新活力。

受疫情影响，传统行业都在探索转型升级、创新突破新路径。据了解，潘家园依托市场商户、商品资源，早在2019年初就开始尝试利用直播平台和淘宝店铺“潘家园官方”打造线上潘家园，满足年轻文玩迷的多元淘逛需求。疫情期间，潘家园电商团队在2月4日以“在家防疫 文玩相伴”为主题在自媒体平台进行直播，通过3场分别以聊聊鸣虫文化、讲讲收藏那些事、一起学学

辨假知识为主题的直播，让广大消费者足不出户就能学到专业文玩知识。

伴随着新业态的成长，线上潘家园已经积累了大量粉丝，在文玩行业中独树一帜。谈及优势与经验，潘家园电商团队负责人表示：作为国企，潘家园以传播传承优秀传统文化为己任，聚拢各门类专家资源，利用直播平台，普及专业知识，进行文化讲解，提升广大粉丝的鉴赏、鉴别能力。潘家园直播致力弘扬收藏行业正能量，通过文玩收藏知识讲解、理性收藏观念引导，与广大文玩收藏爱好者共同成长。”

据了解，潘家园主播均为专业鉴定师，直播中推荐的文玩品类经主播挑选，确保货源优选、精选的同时保证价格优势。直播团队由潘家园总鉴定师师俊超管理，讲授各类专业知识，提升团队选货、价格评估等专业技能。主播成长迅速，赢得广大粉丝信任和喜爱。

“未来，潘家园将借助直播平台的有益探索，进一步拓宽平台型运营模式，聚拢现有优质资源，始终严把货品质量、价格、服务关，将专业知识融入到商品讲解之中，让广大文玩爱好者真正爱上文玩品鉴的乐趣。疫情当前，潘家园更是积极主动将直播、京东拍卖等线上销售经验悉数分享给市场广大商户，助力市场商户复工复产。”潘家园电商团队负责人表示。