

我和潘家园的故事

## 贾文生：十年一觉朱砂梦



在电视剧中常常能够看到皇帝用朱砂墨书写批注的场景,而我国使用朱砂做颜料的历史可以追溯到几千年前,那时,祖先们将朱砂粉末涂嵌在甲骨文的刻痕中以示醒目。除了用作颜料外,古人还认为朱砂有着“开运祈福、镇静安神”的作用,这也让朱砂成为了最适合在春节时佩戴的文玩。在潘家园内,有一家名为“灵丹真朱砂”的店铺,店主贾文生与朱砂的缘分就是从认识朱砂可以“开运祈福”开始的。

## 从进货到开厂

回忆起十年前刚刚进入文玩行业时的自己,贾文生仍感叹自己当时的囊中羞涩,十年前,决定做文玩生意的贾文生经过一番市场调研后发现,松石、蜜蜡之类所需的高昂进货价让他不敢涉足。“那时候对朱砂的了解就是知道可以辟邪。”贾文生坦言。那种和小时候

春节习俗中要挂红布包、戴红头绳“防太岁”一模一样的红色,让他对朱砂莫名凭添了些许亲切感。

于是,贾文生开始试着从广州朱砂厂商那里进货,就算正式开始了他的生意。对朱砂的认识也从最初的“辟邪”逐渐深入,慢慢了解到作为佛教七宝之一的朱砂与佛教文化有着很深的渊源,他也因此结识了诸多佛学弟子和寺院里的师傅。在与他们的相处中,佛教中求真的理念也被贾文生记在了心里。慢慢的越来越懂行的贾文生发现从厂商那里收来的朱砂并非真货,一边是假朱砂带来的暴利,一边是对自己人格的要求,贾文生毫不犹豫地选择了求真的人格和态度。但摆在贾文生面前的难题是,去哪里找真朱砂呢?

贾文生想到了自己开厂,于是他深入云南矿区,从矿区购买原矿在自己的厂子里加工,从零开始一点点积攒起珠

子、挂饰的图样和设计。

## 意外得到的蓖麻油

自开厂后,贾文生的生意越做越好,但如果仅仅是做朱砂配饰似乎并没能将朱砂的文化属性发挥到极致,于是贾文生想到了做朱砂墨和印泥,但要想做一盒好的印泥绝非易事。

作为金石篆刻的重要组成部分,印泥的好坏直接影响到印章艺术表达的效果。贾文生告诉北京商报记者,“好的印泥色泽鲜亮,印在纸上不渗油且具有立体感,而不好的印泥则是油和泥分离,印在纸上周围会有一圈油印,但是现在市面上卖的大多都是油和泥分离的劣质朱砂”。

为了做出一盒上好的朱砂印泥,贾文生查阅了大量资料,最重要的是要用蓖麻油来做调和剂,而且油的年份越老做出的印泥质量也就越好。贾文生决定先拿容易买到的新油做试验;制作印泥时要把朱砂磨成极细的粉末,标准是散落在水中手从上面压下去要完全摸不到东西才行,行话叫水飞。混合蓖麻油炒完之后还要再敲三万六千下才能制成”。让贾文生失望的是,这次试验并没有成功。在贾文生试验失败不到两个月后,他意外得知老家亲戚那里有两桶40年的蓖麻油,原本要当作废弃油去卖掉的。贾文生听闻后立刻赶回老家,将两桶油买下。熟悉的味道和沉积40年而形成的琥珀色泽让贾文生坚信这次一定会成功。果然,使用了陈年蓖麻油制作出来的印泥滴油不渗。试验成功后,每年的6月都是贾文生制作印泥的时间;这两桶油应该能用十几年,每年只

做200盒”。贾文生说道。

## 做货真价实的朱砂

随着贾文生朱砂生意越做越大,他已经在全国开了6家直营朱砂店,而各个地区的代理多达二十几家;“童叟无欺、只售真朱砂”不仅是贾文生对自己的要求,也是贾文生对各个分店和代理的要求,正是因为贾文生的“诚信经营、童叟无欺”也让他成为了被潘家园引进的优质商户。

但随着朱砂市场的逐渐扩大,越来越多的假朱砂涌入市场,那么对于消费者来说,在购买朱砂时该如何鉴定呢?贾文生介绍道,目前市面上共有4种假朱砂,一是纯树脂的“朱砂”,拿起来质地很轻并且很亮;二是树脂加了红颜色,有一定的重量且颜色鲜艳,但看起来更像是“泥巴”;三是内用树脂,外面包裹了一层朱砂,这类肉眼不易分辨但随着盘玩的时间越来越长,饰品会越来越黑甚至挂泥;还有一种是石粉加铅加红色,这类假朱砂虽然重量很重,但用刀削下来的全是黑色粉末。

现在贾文生几乎每天都在店里跟店员一起赶制春节期间为雍和宫、白云观供货的朱砂挂件,打孔、穿串、编绳,店里的任何事情他都亲力亲为。在贾文生的店内,摆放着一尊用朱砂原石雕刻的佛像,而这正是店主贾文生雕刻的,贾文生说:“我没学过雕刻也没学过绘画,在雕刻佛头的时候是用手摸着五官的比例雕刻的,这就像我做朱砂生意开始时那样,一步一个脚印,每一步都走得缓慢而坚定”。

北京商报记者 马嘉会 宗泳杉

## 田亚男：价格起落皆从容

临近春节,代表着“中国红”的南红成为了消费市场中的宠儿,潘家园市场内华夏南红的店主田亚男表示,每年春节前夕都是南红销量走俏的时节,销售额较平时高了近一倍。自2012年入住潘家园来,该店多次被评为“文明守信商户”,而在华夏南红屡获殊荣的背后是店主田亚男对诚信经营的追求。

虽然华夏南红入驻潘家园不过七年的时间,但店主田亚男却说自己是一个“老潘家园人”,因为早年间有亲戚在潘家园经营,所以当时还在上学的田亚男就曾多次到过潘家园;“那时对潘家园的印象就是好奇和神秘,早上四点钟的‘鬼市’、琳琅满目的文玩商品都给我留下了深刻的印象”。田亚男说道。

2004年,田亚男在潘家园开了她的第一家店,名为“天石坊”,主营青金石,时至今日,天石坊都是潘家园内购买青金石的最好去处。2012年,南红刚刚开始文玩市场上崭露头角,田亚男的丈夫用敏锐的商业视角发现了南红可能带来的商机,她在谈及往事的时候说道:“青金石是蓝色的,但我先生一直对



红色情有独钟,他认为这是最具中国特色的宝石,产地也只在中国才有,这样的宝石文化是值得我们去传承的”。

那时南红市场还未兴起,认识南红、认可南红的商家均属少数,而田亚男夫妇决定尝试在潘家园开设他们的第二家店铺华夏南红。“那时候南红非常便宜,几十元一克就已经属于非常好的料子了。”田亚男说道。让田亚男夫妇庆幸于当时选择的是,接下来的两年间,南红的价值一路飙

升,最高时高达两三百元一克,一只手镯动辄上万。

据了解,南红主要产自中国西南部,三大产区包括云南保山、四川凉山和甘肃的迭部。在中国,南红有着几千年应用历史,古人称其为“赤玉”,但能够达到颜色鲜艳、少有裂纹标准的南红历来产量很低,中国历代皇室和佛家都痴迷于收藏把玩南红。田亚男表示,产自凉山地区的九口料因色泽艳丽成为了收藏圈里的新贵,与九口料所具有的

抛光感特性不同的是,南红传统的矿区保山料外表呈哑光,但随着盘玩时间越来越长,保山料会变成像和田玉一样的润泽度,因此很多男士都偏爱保山料。

如今,南红在经历了前几年的爆发期后,自2016年起,价格开始回落,走上了亲民路线,虽然仍有高达二三百元一克的顶级南红,但是数量极少。对于南红价格的“跳水”,田亚男却表现得非常乐观;做生意本来就是有赚有赔,以前南红价格高得让普通消费者无法企及,现在的价格更加亲民也并非坏事”。

在北京商报记者采访期间,华夏南红的店内人来人往,田亚男说,文玩行业并没有受大经济形势的影响,自家店铺门庭若市,她的经营“秘籍”就在于一贯秉承的诚信经营。“坚持诚信经营是我对自己的要求,这是多年来做文玩行业一直坚守的原则,对消费者知无不言言无不尽,只有这样生意才会越做越好。”田亚男表示。

北京商报记者 马嘉会 宗泳杉