

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他认识朱砂可以“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,但如果仅仅只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,但要想到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,而坏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,饰品会越盘越黑甚至挂泥;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,南红刚刚开始在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。

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