

一个不太炎热的夏日,我们走进了京城一座最特殊的商厦——古玩城。

在这座气势壮观、古文化之风氤氲的建筑里,在字号陈设具儒雅、商客举止皆脱俗的氛围中,我们访问了一片开间虽不甚大,却门类精专、货品丰贍的古玩店,店额有匾:荟萃阁。经理黑冠宇,年逾花甲,但气度与面相,

让人看去却比实际年龄要小上10岁。

谈起古玩,这是位出身于三世玉器经营、家有渊源的古玩商,把自己在行中世上所体验到的经商之道和为人之道,与我们漫谈起来。

古玩行在今天,有许多地方不尽如人意:新活老活混杂,卖家说辞含浑,古玩商不少人业务素质不高,个别的不讲行业道德,蒙着买,蒙着卖,漫天要价。新活一旦蒙出去,概不退货,一锤子砸完了事。同行之间不睦的、拆台的不少。这些事在其他行业中发生得很多,但最不应该发生在古玩行。古玩行讲的是文化,讲的是德行。它有正派的行规和古老优良的传统。老年间,古玩行最重信誉,现在都说古玩没有定价,其实在内行来说,它确有定价,不然过去的官宦为子孙存遗产,为什么存古玩呢?作官的送礼,给什么样的人送什么路份(档次)的古玩,送错了是要影响仕途的。所以古玩商绝不敢拿买主开玩笑,绝不能胡开胡要,弄砸了一次,以后谁还托你办事?一回你行的不正,行里人和买主们口耳相传,你想再在这一行立足,那就难了。再有,都说同行是冤家,可以前的古玩行最讲团结。谁家有什么货,不瞒不掖,谁都知道,张三店里没有的货,可以到李四店里去拿,货值100块,最多加价到120,卖完了如实相告,利润均分,钱挣在明处。而且卖出去的货,只要没毁没坏,不论隔多少年,如发现和原来说的不一样,都可以原价退钱,不能含糊。

黑先生的店里,以鼻烟壶、玉器和绣品为最精。由此他又谈到古玩经营的另一心得:古玩生意,以货色为第一。到什么时候,买卖不管多清淡,只要货好,就不愁卖。高路份的东西到什么时候都抢手,这是因为,第一,路份高的货,肯定工艺含量高,难制做的东西就稀有,而物以稀为贵,这是自古的通理;第二,路份高的货,一

一位老古玩商的经营之道

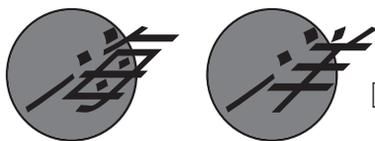
般都是历史上身份高的人的藏品或 龙脉

用物,因此它的文化含量也就高,文

化含量高的东西,就会有高品位的人去收藏。因此备货一定要眼高,要收真货、A货。现在很少有人买玉不上当,“握猪”、“翁仲”到处都是,“血浸”、“土浸”都能乱真,哪个店都有几块要价上万的“羊脂玉”——假货太多了,新玉作品中差价也太悬殊,同样尺寸的岫玉船,在潘家园卖百十块钱,到了北京机场,就要到大几千。这都非常不正常。

黑先生有一条经营宗旨,叫作“有钱大家挣”。这是典型的中国中庸文化影响下的经商之道,是本份商人都信奉的经商准则。有人说,古玩生意是古玩的中转站,古玩商人一手托着买主与卖主双方。这话不无道理。再富裕的收藏家,也不可能一辈子光买不卖,普通的收藏爱好者更是要以卖养买,汰粗留精。有钱就得大家挣,你想一个人把钱都挣完根本不可能。一般商品都要讲商业利润,讲流通领域里利润份额的合理分配,古玩这一特殊商品,就更要讲流通中的规则。古玩是一种不可再生产的商品(当然造假货是另一回事),它的流通渠道是相对复杂和隐秘的,尤其是当今的社会,这件东西的进货渠道和出货渠道,除了本件货物的买主和卖主,其他人很难知道详情,进价和出价也只有买卖双方最清楚。这样就很可能造成贪心的古玩商过高要价,现在人讲话:“把刀磨快点,一切就拉出血来。”这种经营方式,往往会造成双方一次买卖做完,买主再不回头——你的信誉全没了。持这种经营理念的人其实还没悟到经商之道的精髓,进货时你当然知道给自己“留缝”,没有利润的货你肯定不要,但你出货时也要尽量给别人留出“缝”来,人家不管是买了就卖,还是玩几年再卖,都能不亏或有赚,这种买卖做完了,人家就还会回头再找你,宰人一刀太狠,人家不来了,一时看着像挣得不少,那也不如老有人跟你做挣得多。“有钱大家挣”还不光是个经营理念问题,还有一个“德”字在里面。我们做的不是一般的生意,说透了是拿老祖宗的文化做买卖,做这种买卖不讲德能成吗?古玩买了是为了陶冶情操、修身养性、颐心生趣的,是种高级的文化活动,是件高兴的事,古玩商不能做让客人(下转20页)

史前人类就破坏



□辛华

现，海洋环境问题产生，要在这之前。”

《科学》周刊的文章显示：史前居住在滨海地区的人类，捕杀了大量的海洋动物，而且往往是海洋生态食物链的最高层——鲨鱼、鲸鱼、海龟，以及其他大型鱼类，从而在生态系统形成“多米诺骨牌效应”——引起其他生物数量剧烈变化，整个生态系统由此遭到破坏。

到了近代，随着更大量的海洋捕捞，以及空前严重的海洋污染，在许多地区，海洋生态系统已变得难以恢复。《科学》周刊的这篇报告就指出：在沿海大部分地区，原来大量存在的鲸鱼、海牛、海象、海豹、鳄鱼、鳕鱼、海鲈、旗鱼、鲨鱼、鳐鱼等许多动物，或者已经灭绝，或者已变得非常稀少。

比如，早在2500年前，生活在北太平洋地区的爱斯基摩人就捕猎海獭，由于海獭是海胆的天敌，海獭数量的急剧下降，导致海胆的大量繁衍，海胆以海洋植物为食物，海胆

数量的增长，又导致海洋植物在大面积萎缩；而以海洋植物为食为掩护的其他海洋鱼类，也随之大量减少。

现在人类已开始醒悟，海獭得到了保护。但这些可怜的动物又面临着新的敌人——杀手鲸。杀手鲸以前的食物主要是海豹或海狮，而海豹、海狮的食物是鱼类，但由于人类的滥捕，海洋鱼类大量减少，海豹、海狮数量也急剧减少，吃不到海豹、海狮的杀手鲸只能将目光转向海獭。

类似的例子还发生在加勒比海。早在7世纪，印第安人就在绿毛龟上岸孵卵时捕杀它们，此后随着西方殖民者的到来，绿毛龟的命运更加悲惨。据伯恩德尔统计，现在的绿毛龟数量，已不到古时的6%。绿毛龟被捕杀殆尽后，人类又转向其他生物，食草动物越来越少，原先坚固的生态系统也逐渐变得“异常脆弱”。

大自然开始报复了，从15年前开始，海胆因疾病爆发大规模死亡，海藻大量繁殖，许多珊瑚礁被覆盖，原先生活在那里的许多生物也迎来了自己的末日。

生命起源于水。大海以它广阔的胸襟，给人类提供了丰饶的物产；而人类回报海洋的，则是宰尽杀绝的捕捞。最新一期的《科学》周刊显示，这种破坏，不独现在存在，早在史前时期，身为万物之灵的人类就开始了。

得出上述结论的，是19名科学家组成的研究小组。为了解近海生态系统的变化，科学家们采取了各种调查手段：搜集12万年前的海洋生物沉淀；研究1万年前人类定居留下的遗存；分析欧洲殖民扩张时留下的各种记录，同时，结合当今海洋生物研究得出的最新成果。

由此得出的结果是惊人的。参与研究的科学家、美国佛罗里达大学教授凯伦·伯恩德尔就指出：“长久以来，人们都认为，万物和谐……直到欧洲殖民开始，但现在，我们发

(上接24页)把东西买回去觉得受了骗，心里添堵——文化人的心不能伤!

黑先生从国营文物部门辞职下海这些年，以其诚信待人的经营作风，使之与接触的各路朋友心中赞服，口碑极佳。之所以如此，我们觉得，除了他深厚的业务功底，纯熟圆通的经营方式，恐怕更与他为人持正、不以“挣钱为第一”的经商准则分不开。当前，中国的古玩市场在很多方面还处在无序状态，缺乏高素质的从业

人员，缺乏公正客观的质量检测机制，这使许多不道德的商人可以肆意胡为而能逃脱制约。信任危机、信誉危机给文物收藏这一高品位的文化活动蒙上了不小的阴影，这是十分可虑的。在这样的时候，我们感到，古玩行业像黑冠宇这样正直的古玩商应该更多一些，希望我们国家自古传承下来的古玩经营的那些有用的、能够净化心灵的“老规矩”再回到今天的古玩行里来。