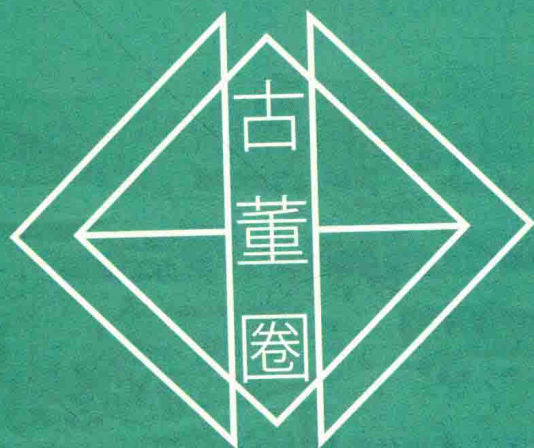




古董圈

黄新原著

一个
京城玩主的
收藏笔记



一个京城玩主的收藏笔记

黄新原 著



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目 (CIP) 数据

古董圈：一个京城玩主的收藏笔记 / 黄新原著. —北京：中央编译出版社，2017.1

ISBN 978-7-5117-3193-7

I . ①古…

II . ①黄…

III . ①收藏—基本知识

IV . ① G262

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 284436 号

古董圈：一个京城玩主的收藏笔记

出 版 人：葛海彦

出版统筹：贾宇琰

策划编辑：黄海明

责任编辑：呼延华

责任印制：尹 珺

出版发行：中央编译出版社

地 址：北京西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座 (100044)

电 话：(010) 52612345 (总编室) (010) 52612313 (编辑室)
(010) 52612316 (发行部) (010) 52612317 (网络销售)
(010) 52612346 (馆配部) (010) 55626985 (读者服务部)

传 真：(010) 66515838

经 销：全国新华书店

印 刷：北京市十月印刷有限公司

开 本：650 毫米 × 970 毫米 1/16

字 数：400 千字

印 张：32

版 次：2017 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定 价：80.00 元

网 址：www.cctphome.com 邮 箱：cctp@cctphome.com

新浪微博：@ 中央编译出版社 微 信：中央编译出版社 (ID:cctphome)

淘宝店铺：中央编译出版社直销店 (<http://shop108367160.taobao.com>) (010) 55626985

本社常年法律顾问：北京嘉润律师事务所律师 李敬伟 问小牛

凡有印装质量问题，本社负责调换，电话：(010) 55626985

序

虽说古董玩了近 30 年，但道行不深，段位不够，没什么“大话”可说。

适逢其会，倒可以说几句“小话儿”。

首先，收藏是条“贼船”，一旦上去了，再想下来，很难；说它是口“瘾”，也不为过。

其次，别把收藏看得太高雅，它罩着文化的外套，里边的“瓢”，其实就是个玩儿。

另外，收藏是种满足占有欲的活动。拥有之前火烧火燎，东西一到手，能厮守终生的物件不多，大半是聚散匆匆。

还有，玩收藏的人，并非文化层次都高，五行八作人等、引车卖浆者流，都在圈子里游走；倒是大学者、大科学家鲜顾此道。

注意，截止到目前，对古董的鉴定，极少有定量分析手段，大多是经验性评估，所以专家意见，只可参考，不可盲从。

最后，玩收藏有风险，交学费是必须的，越玩得时间长风险越大，我曾 2 万 8 买过一件“瞎活”，诉之朋友，朋友说：“得，那今儿该你请客，我 9 万 5 收的那只瓶，到家越看越不对，还撂着呢。这就叫不冤不乐。”

“小话儿”说完，再说几句实话。

购入古董，你只是用钱买到一个阶段性亲近它的资格，它比你寿命长，你没了，它还在，还会被另一个想亲近它的人收藏。这是收藏与钱的本质关系。

收藏了，拥有了，你必须尊重它，呵护它。从岁数讲，它是你的老祖；从价值讲，它比你贵重得多。它是主，你是仆，别把关系弄颠倒了。

你想好，从它身上想得到点什么？一件康熙瓷器，那温润冲和、褪尽铅华的光泽，是否可以抵消一点你身上如新瓷般弥散的烟火气；一只已开胶松垮的老圈椅，仍在你家勉力“服役”，当你坐在它身上时，是否会因你的“玄孙”辈份，而多一点历史沉浮的悲怀和活在当下的朝气？

我要说，收藏确实是件很好玩儿的事，但怎么个玩儿法，能玩儿到什么份儿上，全凭一个字，你得“悟”。

行市

京城古董市场的“层次”	2
漫忆北京的古董市场	6
潘家园的变迁	12
说说“倒闭潮”	16
古董市场面临货源危机	22
有行无市和有市无行	30
拍卖，已失去信任	34
古玩与文玩	38
台北古董市场掠影	46
让人留恋的地方	52
赝品的名声	56
日本的古董市场	62
也说“捡漏儿”	66
洋古董来袭	70
日本网购趣事	77
老窑的尴尬	80
国际化的烦恼	86
日本的古董广告	92

生 意

投资三戒·····	96
永远强势的是下家·····	99
砍价有窍门·····	101
必备的学问——“要谎”···	104
好玩又吓人的“撮堆儿”···	106
精明的选择：顶着买·····	108
警惕开价·····	111
另一种销售方式·····	113
抢货——很纠结的事·····	115
生意上的机灵劲儿·····	118
什么叫“活拿”·····	120
双赢的好办法：寄卖·····	122
缠人的怪圈·····	125
不该付的“表情钱”·····	127
收藏和赚钱，一对“双棒”···	129
变现的困境·····	131
说网购古董·····	135
日本古董商的厚道·····	142
古董店对话·····	144

规矩

千万不能“呛行” 150

“打架”，但不伤和气 153

三件事 157

“串货”的规矩 161

一对花架的故事 163

小盒风波 165

鉴定的“讲究” 168

琉璃厂卖书记 170

潜规则：借钱不借道 173

京城古董商的“成分” 178

别把自个儿当专家 181

要有一帮熟朋友 187

圈子里的“风尘气” 191

“人间百态” 197

农民商人小佟 200

行话一品 202

良子的成长 204

最各色的人 207

京城一帮“吃纸的” 210

“做局”，经常发生的事 215

合伙生意 218

就不卖给你 220

圈子

物 件

瓷器为什么大都成对儿·····	224
附件之美·····	228
柴木器具清洗一戒·····	232
动手的后果·····	234
老工业品的魅力·····	237
两张饭票的信息·····	242
留神“改活”·····	245
鲁班手上“金裹银”·····	248
绕着墨盒出故事·····	250
什么叫“原来当儿”·····	253
梳妆匣小考·····	257
闲话“铁将军”·····	262
日本木器是与非·····	264
杂说熨斗·····	268
假货的价值·····	272
一本新中国“职官录”·····	276
七十多年前的《毛选》·····	282
修瓷器的悲观·····	285
古董钟咏叹调·····	290
几张老照片的故事·····	298
紫檀手串的祸害·····	302
对待瓷器·····	306
要有一个参照物·····	309

糗事

几件懊悔的事·····	314
《五牛图》的悲剧·····	317
和洋妞儿抢东西·····	319
写字台买瞎了·····	323
笔筒，卖亏了·····	325
花盆凑对儿的懊恼·····	327
王世襄：采访之外·····	330
一首打油诗·····	333
这种事叫“拴驴”·····	335
“世古之宝”·····	338
老头儿的惨剧·····	340
真正的傻蛋是我·····	342
送礼·····	345
“做旧”是经常的·····	349
日本购物琐记·····	351
“雅贿”·····	353
一把马刀的感慨·····	355

笑 谈

哭笑不得的“气儿”	358
新词：“不新”	362
“该是谁的就是谁的”	364
“杂”的好处	367
“宁吃鲜桃一口”	371
市场要常逛	374
切忌“效颦”	376
一条必走的路	378
别太自恋	382
发昏三部曲	385
谁都走过麦城	387
无聊的话题	391
“悲哀”	394
小节里的风险	399
说不清是谁更精	402
穷人：残器也好玩	404
仓储的困境	409

盘道

收藏的境界·····	412
喜欢和需要·····	416
“清雅”与“精严”·····	423
赏玩三要素·····	425
古董摆置的情调·····	432
充要条件：要有个老师·····	434
老古董商一席谈·····	437
古董也有“气质”·····	439
鉴定的“虚无主义”·····	442
安定是金·····	444
鉴赏，得承认有直觉·····	446
得了强迫症·····	448
感性与理性·····	451
藏之道——以藏养藏·····	457
专家的“法眼”有边·····	459
红墙金瓦倍关情·····	463
立言堆锦 学者襟怀·····	469
聚散苦匆匆·····	476
收藏的起点·····	479
先天不足的收藏·····	482
警察女孩，冰雪聪明·····	486
电视节目的偏颇·····	492
后记·····	497

行市

生意

规矩

圈子

物件

糗事

笑谈

盘道

京城古董市场的“层次”

古董市场和其他市场一样，也分“层次”，即如股票的“一级市场”和“二级市场”。而古董市场和服装、电器及建材等市场相比，则有同有异。同者，依据场地成本、顾客群体的差异，商品档次和价格有高有低；异者，古董市场绝无批发与零售的“价差”，因为古董不可能批量生产。

如论当前北京的古董市场，顶级的当属古玩城、琉璃厂。之所以把它们算作“顶级”，首先是“货好”，这里荟萃了从全国各种渠道集中的精品，有些东西的品质绝对不逊于大型拍卖公司的拍品。二是“人杰”，在这些地方经营的古董商，可以说都是“业务”上的尖子，眼力好，信息灵，经营理念与国际市场接轨快，有些甚至是几代相沿，家学深厚。其中有一批优秀的年轻古董商，自小在这一领域濡染，练就一身“童子功”，货一过手，即知真伪优劣，几近直觉。三是“地灵”，这些市场是国内的制高点，吸引着最有实力的收藏家和投资客，如果说其他层次的市场客户不少是“行里人”，那么在这些市场里走动的，则常有背景神秘的“大买家”。四是“价高”，这里的古董商几乎都有大“身家”，资金雄厚，购货常斥巨资，所以十几万、几十万，甚至几百万的生意常有，非一般市场可比。当然这种市场也并非不做小生意，几百几千元的东西为数也不少，而且厕身这些市场展柜中的也并非都是真品，用高仿

品“打人”的事也时有发生。

北京古董市场中“等而下”的，则要算燕莎附近的亮马市场、分钟寺的古玩城分店、老山的北方市场、大钟寺的国际爱家收藏品市场；再远一点的有通州的古董市场，以及以木器家具为主的高碑店市场等。这些市场从规模看并不算小，和古玩城等市场的主要区别在于，场地费用较低，一月十几平米的店每月租金仅数千至万余元，由此引带得东西价格也相对较低，一件品质、年份相同的瓷器，在古玩城如需万元，在这些店中几千元即可成交。再有，这些市场的货物质量整体比古玩城、琉璃厂要差，有些店一眼掠过，没有几件能“上眼”的东西，有的干脆以卖新品为主。这些市场最重要的特点，是顾客群多为行里人，来逛店多是为了“串货”（即买走他店里的东西，放在我店里加价再卖）。这种买主，自然对东西的价格和质量格外挑剔，所以一般卖不上大价位。如今走进这些市场，感觉十分冷清，店主普遍说买卖不好做，有的“几个月不开张”。如亮马收藏品市场，店铺都是格子间，徜徉其间，各店老板都会殷勤招呼，让你进去“看看”，相熟的一定要缠着你给他“开个张”。论起在这类市场开店的古董商，其实也有很多精英，不少都是资深的老“玩家”，他们之所以委屈在这里，多半是资金不厚，销路不广，没有几个“好下家”，而绝非眼力、智力不够。在这类市场中前些年还曾有一个很特殊的市场，即南城的吕营市场，那里有些“仓储”的味道，是一排排大型库房，货物摆置粗放，有不少石器、门楼、牌坊、巨匾、水槽、批量木料等大型货物。这里经常汇聚来自全国各地没经过修复整理的东西，是京城古董商进货的上游源头之一。

古有“坐贾行商”之说。如果说以上这些市场均为“坐贾”，那么在京城还有一类“行商”市场，那就是潘家园、报国寺、大柳树、十里河、北沙滩等摊贩聚集的市场。二十多年前，北京这类市场还有象来街和前海



大漆匾，尺幅不小，102cm × 57cm。匾芯无伤，但框已变形，无法悬挂，挂起来怕散了。年份不错。

等大大小小多处，如今只留下了这几处。今天潘家园、报国寺的摊贩，大多来自天津、河北、河南、内蒙古和东北各省市，和多年前“找点东西到北京换俩零钱”的临时行为不同，现在一般都是“常摊儿”，如来自天津的摊贩，有不少都在天津古玩城、鼓楼市场有自己的古董店，只是借北京这块“风水宝地”把店里滞销的东西拿来“甩甩”。这里的不少摊贩是不折不扣的“行商”，他们像候鸟一样穿梭于各地古董集市，往往周一还在河北大城、雄县摆摊儿，周三就已到了上海藏宝楼，周四回到天津赶沈阳道的早集，周六到潘家园，周日就出现在太原南宫或者保定的利高市场。他们是些特别能吃苦的人，碗面、盒饭加瓶啤酒是他们的家常便饭。前些年潘家园附近一个小区里有栋塔楼的两层地下室，也曾是一个另类市场。里面空气污浊，一屋数人，但房租低廉，成了他们来京驻脚的聚集地。这些人大多是此中的行家，有着异常敏锐的嗅觉和眼力，他们是古董生意的第一关，很多好东西是他们从没有收藏常识的住家户里抠出来，再转手卖给高一层古董商的。挣的都是辛苦钱，按他们的话说：“除了挑费，一年剩不下几个，不赔就不错。”如今形势变迁，这个“市场”已经没有了。