

# 砚石越来越少 作坊坐等客来

## 一位徐公砚制砚师的远虑近忧

徐公砚是鲁砚的重要组成部分,产于沂南县青驼镇徐公店村,早在唐宋时期即负盛名。自上世纪七十年代末开始,徐公砚曾先后十余次进京参展,并赴日本等国展销。

然而时至今日,随着正宗原材料越来越少及家庭作坊坐等客上门等现状,徐公砚出现了难以为继的困境,如何再铸徐公砚的辉煌,一时困扰着沂南县青驼镇徐公店主人——徐公砚制砚师傅陈绪宝。近10年来,他带着徐公砚东奔西走,去参展、推销,意图让徐公砚再展辉煌。



陈绪宝在打理成型的徐公砚。

## 徐公砚曾是“四大名砚”之一

陈绪宝说,根据史料介绍,在宋代,徐公砚即被视为全国“四大名砚”之一。大书法家颜真卿、柳公权、苏轼都使用过徐公砚,后因徐公砚产地偏僻、交通闭塞、经济落后,再加上砚石

深埋于地下,不易发现和开采等因素,宋代之后徐公砚的产量日渐萎缩,至明清年间即很少生产,徐公砚也被砚石收藏家视为中华瑰宝、砚林中的珍品。自上世纪七十年代末,

徐公砚曾先后十余次进京参展,并赴日本展示,也多次获得殊荣。其艺术内涵受到国家领导人、国内外书画家、收藏家和社会各界的高度赞许,中国书协原主席沈鹏为其题词为“切磋琢磨,

返朴归真”,著名书法家欧阳中石题词“积蕴天然”。随着徐公砚知名度的提升,徐公砚成为当时党和国家领导人赠送贵宾的珍贵礼品,徐公砚还畅销日本、韩国等十多个国家和地区。

## 石材枯竭令徐公砚难以为继

谈起徐公砚的成绩,身为当代徐公砚制砚人之一的陈绪宝显得很自豪。然而,近年来,徐公砚石的无序开采和行业间的不正当竞争,使得徐公砚出现难以为继的困境。“正宗原材料石越来越少,徐公砚主产地——砚石沟内几无砚石。

徐公砚石的资源是不可再生的,我们每年都要提前到周围村庄转转,看看有没有可用的砚石可买,徐公砚石每年能挖出来的很好,去晚了就会“颗粒无收”。陈绪宝说。

除了原材料紧缺,行业间的无序竞争也让陈绪

宝很头疼。如今,青驼镇徐公砚家庭作坊已由三十多年前的近百家缩减到20多家,但这20多家仍存在各自为战,不交流、不协作,甚至相互压价,自相“残杀”的情况。而且,这些作坊大多数都在坐等顾客上门买货,考虑到自己的

经济利益,很少有人带着自己的制品参展或者外出推销,这让徐公砚规模化、精品化、品牌化发展之路几无可能。这些问题,陈绪宝看在眼里,痛在心里。“仅凭一己之力,这种被动发展的局面是改变不了的。”陈绪宝无奈地说。

## “走出去”,让徐公砚重放光彩

面对徐公砚的困境,陈绪宝在默默地努力。从2003年开始,他带着制品去外地搞销售,到济南、青岛、北京、合肥、杭州等地参展,积极宣传徐公砚。他还让自己的儿子在大学学习相关技艺,力图让徐公砚再铸辉煌。

上世纪九十年代初,陈绪宝从部队转业回到家乡后,凭着那份痴迷,开始

研制起徐公砚。当时徐公砚在国内外砚台市场上几乎是有名无实,为了让徐公砚这一民族瑰宝重放光彩,陈绪宝带领工人亲上砚石沟挖掘,并与制砚技师日夜研究徐公砚石制砚工艺,还外出请教名师,得到了中国文房四宝协会高级顾问、中国制砚大师、鲁砚研究会会长、高级工艺美术师姜书璠和中国工艺

美术大师、我国治砚行业的著名艺术家刘克唐等大家的指导,并请教过中国工艺美术协会秘书长、高级工艺师王山等专家。

今年,陈绪宝已经四次离开家门,参加全国大型的展览,为徐公砚的明天鼓与呼。“必须有人走出去,去寻求解决徐公砚困境的办法。参加展览需要花费,很多人觉得参展不

划算就放弃了。我觉得与其在家坐等,还不如出去转转,一是推广徐公砚,二来还能得到一些销售信息和学习机会。”陈绪宝说,他要走出去,寻找徐公砚发展的出路。

文图/记者 韩纪功



## 吃饭是“上课”

## 顾客称“同学”

### 教室餐厅很怀旧却暂难走红

本报11月16日讯(记者 英子)铃……“上课!”“同学们好!”“老师好!”……千万别以为这是在教室里上课,其实这是要开饭了。在市区金源路,有家饭店吃饭前需要打上课铃。

16日,记者来到这家由两名80后创立的主题餐厅。“铃……”一阵上课铃的声音忽然传来,穿过大堂,记者寻声找去,原来里面有人在“上课”。

“上课!”“同学们好!”“老师好!”正在“上课”的是一年级(1)班的“同学”。环顾教室四周,有讲台、课桌、板凳和黑板,桌子上有搪瓷缸子、搪瓷小碗,而墙上高悬着数学老师用的大三角尺……“教室里摆放的这些物件让我想起小时候的经历,感觉很温馨。”曾在这家餐厅吃过火锅的卓小姐说。

据店主介绍,饭店目前的经营状况还不是特别理想,一天大概只有十几桌。店里的顾客大部分是回头客,菜品定价相对较低,单桌消费一般不超200元。

“开店时觉得餐厅针对80后年轻群体,消费价位也定得比较低,经营情况应该很好。没想到经营状况和当初预想的差距比较大,目前

还没有想出特别好的改进办法。”店主说。

较之这些主题餐厅,具有临沂特色的农家菜饭店、土菜馆经营却可以用“火爆”来形容。

在市区沂蒙路北段的一家土菜馆,专门从罗庄区册山赶来吃饭的杜先生说:“来这边吃饭图的就是家乡味。像我这样40多岁的人,很多都是在农村长大的,现在生活好了,反而更喜欢原汁原味的家乡菜,感觉很亲切。”

该土菜馆的工作人员介绍,一般情况下十几个单间和大厅都坐得满满的,节假日就更多了。就是中午顾客比较少的时候,他们也常常要忙到下午两点多才结束。很多顾客是慕名而来的。

对于这种差别,临沂大学商学院朱建成教授认为,主题餐厅若想盈利需要一定数量的消费群体,不管是特色环境还是特色菜品,都需要有相对固定的消费群体,而临沂消费群体的差异化需求还不能满足一些主题餐厅的生存需要。做主题餐厅,一定要注意做好相关的市场调研,了解消费需求,寻找餐厅与消费者的结合点,注意避免形式和内容脱节。



收费吧台被改成了“收学费处”。记者 英子 摄

**临沂协和医院** ★北京男科专家会诊定点医院★ **找男科专家 到协和医院**

京、鲁知名男科专家齐集临沂协和医院  
AND MEN PRACTICAL WAY SEMINAR, KIAGNOSIS AND TREATMENT

专业治疗前列腺疾病、泌尿生殖感染、性功能障碍、包皮包茎、男性不育……

**成就健康男人**

专业男科 | 2903333 | 地址:临沂市沂蒙路350号(火车站对过)  
乘车路线:2.9.10.11.20.60路到协和医院下车即到  
QQ咨询:130239900 网上预约:WWW.lyxhyy.net