

本报《玩·藏》版面向各位藏友提供鉴宝服务及征集各类民间藏品，并邀请“有故事的人”来给藏家讲故事。联系电话：13607697643。

【记者搜宝】



清代鎏金观音像
上世纪八十年代买它花费两万元

□晚报记者 汪永森/文
廖谦 常亮/图

这尊清代鎏金观音像高 59 厘米、宽 22 厘米，紫铜胎质，大部鎏金，没有任何残损，观音像呈半裸体，高髻跣足，站在仰复莲花座上，前饰化佛，身披长帛，右手做降魔印，左手下垂执莲叶，面相丰满，曲线优美。鉴宝专家汤文兴、周到鉴定的意见是“其形象应为藏传佛像，十分珍贵”。

上世纪 80 年代末，刘凯在金水河畔淘宝时结识了一位卖家。数日之后，卖家将一个用编织袋包裹的鎏金观音像送到了刘凯家中，并说这是一位国民党军官夫人收藏之物。这是一尊难得一见的清仿唐密宗观音像，刘凯听从爱人意见，从银行取出 2 万元交给了卖家。

普通市民收藏满室“皇家贡瓷”

藏家杨福安讲述与钧瓷大师的“对番儿”故事

□晚报记者 张柳/文 王梓 赵克/图

“你说，钧瓷这东西，发于唐，盛于宋，从皇宫到百姓，得有多少故事！”“大师就是责任啊，他做的东西越来越好、越来越精。他是个合格的大师。”捧着已故工艺美术大师刘富安的作品，杨福安唏嘘不已。因为对钧瓷的热爱，杨福安结识了刘富安，开始了一段不寻常的友谊。



手捧观音瓶，杨福安讲述起“对番儿”刘富安的故事

“对番儿”大师 手捧钧瓷话当年

一次次的拜访中，杨福安认识了年轻的工艺美术大师刘富安。“那时候，我们每个礼拜都去，有时一周去两三次”。“福安”和“富安”音似，两人之间的友谊便多了层兄弟般的亲情。“这用土话叫对番儿”。

刘富安酷爱钧瓷，40岁就被评为国家级工艺美术大师，他的技艺可谓有目共睹。钧瓷生产大多在北宋，当时专供皇家，每一款都有备案名录，如今的钧瓷大多按照传统工艺技术生产。有人说刘富安的作品可与北宋制品媲美。刘富安说：“我生活在现代，要养家、吃饭，讲究成本，比之古人相差甚远呀。”

刘富安带着作品到国外参展经过海关，海关人员为他的精美作品折服，一致向他敬礼。到了展览地，政要名流纷纷与他讲价，要求降价，并故意拖延时间。“货到地头死”是为免来回运输成本，商家一般都会对产品降价处理，然而刘富安带回了所有的参展作品，一件未售！“大师作品代表国格，怎能降价廉售？”杨福安对此露出敬佩之意。

作为“对番儿”，刘富安的慷慨却让杨福安为难。“他不让我掏钱买，总是要送给我”。正因如此，杨福安仅收藏了刘富安的 30 多件作品，他说如果大师肯让他掏钱买，自己的藏品就能更加丰富。如今刘富安已仙逝，杨福安和同事还常常抽空去看看嫂子。捧着一叠叠与刘富安的合影，杨福安再次沉浸在回忆中。

爱上钧瓷 带同事踏上“烂泥路”

杨福安与钧瓷有着不解之缘。他 20 岁当兵就在禹州，对钧瓷却并不了解，只听老兵常说“咱待的这地方有钧瓷，家家户户都有钧瓷摆设”，但年少懵懂的他还不知道钧瓷的好处。

真正爱上钧瓷已是 1999 年，在陈寨花卉市场一个钧瓷摊位上，他买到了第一件钧瓷藏品——观音瓶。

对钧瓷的喜好一发不可收，他通过不断学习，从门外汉成了行家。当年的观音瓶早已送人，如今明亮的射灯下是一室钧瓷在闪着幽静的光泽。

“独乐乐不如众乐乐。”杨福安的爱好起初并不为同事们所理解。然而，长期的熏陶，使杨福安有了伴儿，二三十位同事开始喜欢上了钧瓷，李京民就是其中一人。他经常和杨福安周末开车到神垕村。

说起最初拜访钧瓷产地的日子，李京民对那条“烂泥路”印象深刻。2001 年，在从禹州市往神垕村的路上，一段 17 公里的土路正在修筑，雨中湿滑的泥浆埋住了半个车轮。“我们 6 个人推车，整整推了 17 公里，夜里 12 点才跑到家”。往事已成回忆，但讲起来还是有许多乐趣。

河南永乐非比寻常 12 年 周年特卖月

您没想错，花的更少，50 当作 200 花

12 月 7 日，河南永乐家电 12 周年庆典盛大开幕，伴随庆典的周年非常特卖月也在众人期待中亮相绿城。本周末，永乐家电为绿城消费者准备了充足的普降商品和高端的家电新品，还策划了许多优惠活动，邀您共享 12 周年庆典的激情盛宴。

永乐家电在这十二年里得到了广大消费者的支持和信赖，为答谢新老顾客，永乐家电特在“周年非常特卖月”中于 12 月 7 日 15:00 时起隆重推出：“您没想错，花的更少，50 当作 200 花”。永乐本次倡导的主题——“12 周年 12 月”，即通过激情十二月来完美演绎周年非常特卖月。

对老百姓的生活而言，如果定义关键词，那也许只有两个字：“生活”，依据河南省 2006 年的 GDP 增长和总量，追求品质，缔造和谐，无疑成为消费者生活的主题。从

行业业态来讲，家电绝对可以成为这一生活概念的当家花旦，来承担这个关系民生、关系和谐的社会责任。需要与消费者引起共鸣，获得认同和归属感。这正是永乐本次倡导的主题——“12 周年 12 月”，即通过低价、品质、服务和价值来诠释生活，追求完美。业界人士认为：对永乐而言，12 周年庆典有着重大意义，即通过厂商——渠道——市场终端的“三位一体”，永乐的品牌提升已经开始健康长跑；对消费者而言，永乐“12 周年 12 月”绝对是一场精心打造的购物盛宴，机会——品质——完美“三点一线”，可谓：“盛大周年庆典，完美缔造非常十二月”。

就来送生日礼物

永乐生活电器在本周末送出生日精美小礼品，只要您光临郑州市的永乐生活电器的卖场就可以得到礼物一份，只要来就



送。礼品多多，惊喜连连。让您在永乐家电打造的生日庆典中得到超值的回报。

会员购物再加送

尊贵的河南永乐会员注意了，在河南永乐郑州所有门店凭生活卡购物满 500 元以上加送收音机；凭经典卡、至尊卡购物满 1999 元以上加送电水壶、满 4999 元以上加送电饭锅、满 9999 元以上加送电磁炉。前来购物的顾客也可先购物后办卡再加送。

真诚以对 永久相随

绿城的消费者凭 2007 年 12 月 1-7 日河南永乐郑州市购物发票或报广、DM 单页均可领取抽奖券一张。随后永乐家电将在 12 月 8 日上午 11:00-12:00 在永乐二七店公开抽奖。在这一个小时抽出所有奖项，其中一等奖为 2 匹柜机空调、二等奖为尼康数码相机、三等奖为家庭影院、四等奖为电炖锅。

河南永乐推出诚久保障服务核心内容是：消费

者在河南永乐生活电器门店所购商品，在 9 天内不满意可以选择无条件退货；19 天内如果出现所购商品价格下降，给与差价退还，保证价格最低；39 天内如果商品出现质量问题，可以给予退货；99 天内如果商品出现质量问题，给予换货保证。

为了更好地服务于消费者，确立永乐家电的使命是“成就品质生活”，永乐家电的愿景是“在 2015 年成为倍受尊敬的全球家电连锁第一”，永乐家电经营哲学是“待客如友，快乐服务”，并成功推出了这套完全以消费者为中心，具有国际最高标准的永乐家电诚久保障服务体系。通过“满意保障、价格保障、质量保障”，把中国家电消费服务带进一个崭新的领域。

诚久服务保障，永乐家电并不是空洞答应，而是采取一种独特的方式——契约发票方式，

把这些承诺用发票——即与消费者的信用合同方式固定下来，主动承担起法律责任。笔者了解到，永乐家电这种契约式服务在全球同行业尚属首次。

现在来讲，家电连锁业态作为新世纪的商业产物，仍然处于持续成长期，需要更多的理性和稳健，更需要品牌的塑造和提升。以培育老百姓的认同和归属感，整合家电市场格局，永乐方透露：为准备“12 周年 12 月”大型促销活动的启动，河南永乐早已大批采购家电新品，聚集厂家资源，囤积赠品，为整个绿城消费者献上精美购物大餐。

“一样的家电，不一样的低价”重磅推出，各大品牌全部低价销售，挤干价格水分，同时，各大品牌供应商的联合助阵更是推波助澜。“12 周年 12 月”——河南永乐，激情送大礼。