



忠于古法 形于创新

年轻创业者入局文房四宝行业 带来活力也直面挑战

中青报 中青网记者 王海涵 王豪

大家好,你们想知道一点如漆,万载存真的徽墨的由来吗? 研磨、描金、填彩等工序在制墨中的作用是什么? 安徽省歙县老胡开文墨业有限公司研发部主任周健每天都会准时打开直播镜头,介绍徽墨的工艺制程及工厂历史,背景里铁锤叮当敲打墨泥的声音不绝于耳,车间里制墨熏染过的墙面也不时闪过。

去年双11,文房四宝与滑雪板、户外电源、考古盲盒等一起被确定为消费者十大趋势单品。从全年数据来看,笔墨纸砚销量增速是文具行业整体增速的两倍,90后和00后线上消费者翻倍,带有国潮印记的文房四宝成为青年文化领域消费的新宠。为流传千百年的手工艺在电商经济浪潮中找到新的出路,就像沉甸甸的担子压在周健这些年轻创业者的肩头。

当年轻创业者入局传承,古老工艺与现代营销手段融合碰撞,迎合市场需求而推陈出新的文房四宝产品,如何敲开更多年轻人的心门,又面临哪些实际难题?

年轻手艺人搭上电商快车道

徽州的制墨史可以追溯到唐朝,黄山市歙县老胡开文墨厂创建于1782年,1915年,胡开文所制地球墨在巴拿马世界博览会斩获金奖,徽州文房四宝,2006年,徽墨制作技艺被列入首批国家级非物质文化遗产代表作名录。

周健的爷爷周富荣是老胡开文墨厂的老制墨工人,周健的父亲周美洪2007年被确定为首批国家级非物质文化遗产“徽墨制作技艺”传承人。闻着墨香长大的周健2017年从父亲手中接手墨厂的管理后,定下“忠于古法,形于创新”的发展理念。2020年新冠肺炎疫情暴发后,墨厂线下生意受挫,周健在淘宝开设了直播账号,后来他又逐步开拓其他短视频平台,没有专业的策划和包装团队,他自学手机剪辑,学会设置“徽墨”“书画艺术”等话题。他觉得,当下,用料、工艺创新还远远不够,创业者应积极由传统批发模式向网络营销渠道转型创新,尝试电商就是重要一步。

2021年双11当日,墨厂单日销售额破天荒地突破20万元。

和周健一样,甘肃陇南市的85后创业者苏金平也借助自媒体记录传播“老手工艺”“西和麻纸”的制作。西和麻纸有着千余年的美誉,纸质古朴,纸质柔软不朽,手感绵滑,它的制作流程基本和《天工开物》上记载的相符合,72道工序,每一道都是纯手工。说起西和麻纸,苏金平如数家珍。他最早是在书画圈线上推荐,或是隔三岔五在朋友圈发简单的广告文案,并寄样品请大家试用,慢慢在书画圈小有名气后才开起网店,逐渐发展成为西和县最大的麻纸销售代理。

他制作的短视频真实纯粹,没有过多技巧和包装,从割树皮开始,将泡、蒸、揉、搓、洗、碾、切、割、晾、晒等流程工序拍摄出来。终于,有一个父亲捞纸、奶奶揭纸的视频片段上了热门,播放量达到了8000万,苏金平因此增长了近10万粉丝。他觉得这不是偶然,因为很多人对传统文化发自内心的喜欢。

在文房四宝之乡的皖南,34岁的李超也通过触网来销售家乡泾县的宣纸。宣纸是中国独特的书画用纸手工艺品,原料主要是青檀皮、沙田稻草,流程工序专业而复杂。1988年出生的李超2010年完成学业回到家乡宣城泾县,就是要将宣纸搬上互联网,经过两年省内外市场调研,2012年7月,他注册了公司,创建了“紫芳斋”品牌,招聘了设计、运营、仓储、客服等50人团队,成为当地最早一批宣纸电商创业者。目前年均销售额突破2000万元,在他的带动下,当地涌现出网店经营户533户。

要让“老字号”重新圈粉

有了互联网的加持,一些文房四宝“老字号”回归公众视野,主动适应市场需求的年轻商家用独特理念收获“粉丝”。生长在甘肃洮河沿岸制砚世家的28岁的卢广成就是其中之一。

饮誉海内外的洮砚与广东端砚、安徽歙砚齐名,并称中国三大砚。然而由于规模化产业化程度低,洮砚在传承中暴露出诸多“软肋”。端砚、歙砚有行

中青报 中青网记者 王培莲

这个暑期,前往吉林省舒兰市四合村南阳屯的游客络绎不绝。南阳屯的风景与周围其他乡村不同,这里是吉林省有名的“俄罗斯村”。屯子里一家名叫“普希金庄园”的民宿里,女主人李健忙着用俄式大肉串、面包、酸黄瓜和糖果等俄式美食招待游客,她有时还会用俄语朗诵一段俄国诗人普希金的诗歌,为客人助兴。

从20世纪90年代开始,南阳屯人陆续到俄罗斯务工经商。南阳屯共有102户,几乎家家有人曾在俄经商。每年全屯赴俄务工人员劳务经济总收入达到了3.4亿元,南阳屯人均年收入为5.5万元。近年来,随着吉



周健的父亲周美洪在制墨。

业协会、博物馆,介绍它们的书籍装帧都很精美。我们洮砚却没有相对较好的经营、设计、包装。卢广成从2014年考入中央美术学院,系统学习美术知识时,就开始尝试对洮砚进行创新推广,2018年毕业后回家帮父亲经营洮砚工坊。他搭起小型摄影棚,为每一个洮砚拍高清特写图,展现每方砚台的石质、纹理及其真实的颜色,偶尔产品有瑕疵,卢广成也不避讳,直接展示出来。他说,自己有父辈留下的传承,有身后数百匠人的底气,希望通过诚信经营将生意做长久。

由于洮砚价格比较高,卢广成让制砚师傅用老坑石的边角料打磨出一批价格相对便宜的小砚台,这些小砚台只有三四指宽,且石料色泽、纹路、手感与大砚台并没有差异。卢广成说,这类类似于化妆品的试用装,让消费者先体验,有了初步认知,再买大砚台的时候,心里就有底了。牛刀小试成绩不错,卢广成认为这离不开年轻创业者的新定位、新表达,也与当下年轻人更加注重颜值、功用性的消费理念有关。

苏金平也注意到,年轻人成为消费主力,他们愿意为老手工艺、工匠精神买单。冲着这份信任,包括苏金平在内的年轻创业者在传统工艺基础上做起了创新,比如在麻纸里加入花瓣、树叶、树皮元素,让产品更具个性。但卢广成坦言,市场同样倒逼经营者提高职业素养。现在的客户群体更广泛,知识面更广,需求更多样,创业者需要应变。

跟着市场需求走

文房四宝因其作为书法工具的传统属性,与教育有着天然密切的联系,随着国家对素质教育、传统文化普及的推广,文房四宝创业者也迎来了机遇东风。

甘肃90后夫妇尉克敏、何昱蓉热爱书画艺术,文房四宝是他们生活中不可或缺的一部分,也与他们的饭碗密切相关。尉克敏是艺术策展人,主要做书画艺术策划,他发现,常常有年轻人来看展,身边也有00后买了字帖,不时拿出来写一写,理由是:社会是浮躁的,自己想沉淀下来。闲暇时,夫妇俩会为一些偏远学校孩子送去配有笔墨纸砚和书法教材的爱心礼包,因为他们发现,越来越多的学校开始重视书法绘画等艺术教育,甚至委托第三方进驻开展活动,孩子们对这些课程同样兴趣盎然。尉克敏结合主题展览研发出特色文创产品:笔筒、笔架、镇纸,有的从敦煌壁画中抽取灵感,有的脱胎于名家书画,有的取材于诗词歌赋,有些还被陈列在敦煌文博会展台,让年轻人慢慢理解中国优秀传统文化的可爱可贵。

周健也从2016年开始在墨厂开展了徽墨研学计划,年轻工人被培养成讲解教师,接待全国大中小学生及亲子团。孩子们先学制墨理论再实操,还能将自己的作品带走留念。随着多媒体教室、制墨体验车间、砚雕体验馆等场所建成,周健和专业院校研发的徽墨制作、描金、书法、歙砚雕刻等研学体验课有了教学空间,研学接待量每年可达十几万人次。周健

林省实施美丽乡村计划和乡村振兴战略,一批批赴俄经商的南阳屯年轻人开始结伴返乡创业。李健就是其中一员。李健和丈夫之前在俄罗斯打拼,从小商品零售做起,后来又涉足泳装和电子设备批发。2018年,在赚得第一桶金后,李健和丈夫回到了南阳屯,参与到家乡俄罗斯风情小镇的建设和开发中。就在那一年,南阳屯建起了集冰雪旅游、乡村观光、休闲度假、运



图片新闻

8月27日夜,游客在昆明斗南花卉交易市场选购鲜花。
昆明市斗南花市以花卉消费体验、旅游体验、文化体验为特色。日前,斗南花市入选第二批国家级夜间文化和旅游消费集聚区名单,花市采取了加强管理、延长营业时间、增加营业场地等举措,吸引更多顾客。
梁志强/摄(新华社发)

还瞄准年轻人追求快节奏生活、没耐心磨墨的特点,在磨具上做文章,同时调整配方,让产品出墨速度变短为一两分钟,让文房四宝成为年轻群体修身养性的实用文具。

李超则从宣纸开始,逐步打通笔墨纸砚全产业链。8年前,他就进行宣纸字帖产品研发,在学生练习描红用的产品加入小清新图案和花纹,跟着市场需求走。去年,一部网红电视剧带动了司马相如的《上林赋》,李超立马研发《上林赋》长卷字帖,很快成为店铺热销产品,直到现在还热度未减。今年,又有新产品书法套装上架,他依托古诗词文化IP,在宣纸上设计唯美图案,在对联纸的背景花纹中融入诗词插画,让消费者使用时不觉得枯燥。

受众有限 人才紧缺

在宣纸行业打拼40多年的60后曹明友是宣城市文房四宝协会秘书长。在他看来,随着书法绘画爱好者增多和书法艺术进课堂活动的普及,受众对文房四宝会增加一定了解,但总体而言,受众范围还是有限的,在这个行业创业并不容易。

安徽作为中国文房四宝的主产区,从事文房四宝相关产业的人员不下10万人,仅泾县的宣纸协会就覆盖200多家企业,有的做精品书画纸,有的生产机械手工纸,有的做宣纸加工,其中不乏销售额达2000多万元的头部创业者。但曹明友坦言,文房四宝还是在危机中生存。他从更小的区域维度观察到,在盛产宣纸的泾县四家桥镇,做抖音直播、网上销售的都是年轻人,原料生产环节如晒纸等苦活,都是年纪大的手艺人能干。

采访中也有从业者表示,要让文房四宝走向更大市场,就得充分挖掘其实用价值、艺术价值、文化价值和收藏价值,但基础是得懂文化和手艺。一位从业者提到,文房四宝行当相对小众,外行不了解,参与不进来;真正做这行的老师傅又觉得行业辛苦,不希望孩子继续在这个圈子里,所以造成人才断层。

眼下,周健同样遭遇了年轻人才培养困扰,他和专业院校合作开发徽墨制作、歙砚雕刻课程,村旁耸立的俄式塔楼和套娃成为南阳屯的地标,很多村民还能说一口流利的俄语。

李健把自家房屋翻盖成了两层俄式小楼,可以容纳50多人食宿。在普希金庄园里,印有普希金诗歌的装饰随处可见,李健还聘请了一位俄罗斯大厨,为游客烹制俄式餐食。对于吸引和招揽游客,李健有自己的想法:借力政府部门对南阳屯的扶持政策,争取更多旅游团或研学团的光临,这样不仅自家有生意,还能把游客分配给其他民宿接待,一起发展。

从俄返乡的创业者大多和李健一样,从事民宿和餐饮行业。目前,南阳屯有10余家俄式风情民宿和餐厅,日接待能力超过1000人。各家在接待散客的同时,还抱团与政府部门合作,承办乡村旅游节、美食节和冰雪节,提高外界对俄罗斯小镇的关注度。每年盛夏和隆冬都是南阳屯的旺季,三四个月的忙碌,可以赚到当地工薪阶层一年的收入。近两年受新冠肺炎疫情冲击,南阳屯乡村旅游受到严重冲击,李健的丈夫和其他一些返乡创业的年轻人重返俄罗斯,用经商所得补贴自家民宿的日常开销。

己的看法和举措。

1983年,践行陶行知教育思想的职业学校——安徽省行知学校在歙县诞生。该校选聘当代著名的、行业公认的、工艺水平高的艺术大师驻校教学。同时,一方面以模拟项目承接、创业团队组建形式,让学生与文房四宝一线创业者常态化沟通,根据文化市场动态考核学生对工艺、创新理念的掌握程度。另一方面,以校企合作方式,将学生设计的产品投入市场接受检验。

知学校副校长、安徽非遗职业教育集团理事长曹雄威建议,从小学到大学,学校要经常组织书法、绘画和工艺设计制作比赛,以唤起更多学生对国工艺艺术的喜爱。政府则要对非遗传承人加大关心和支持力度,重视对中青年非遗传承的发现和培养工作,使这些骨干力量进入专业、职业院校,联手培养高素质的专业化的创业、传承队伍。

莫让“劣币”驱逐良币

随着市场壮大,卢广成等人成立了洮砚协会,修建了展览馆,收集整理和推介洮砚文化历史资料,组织青年人才专业培训,助推洮砚与时代节拍同频共振。但他很快发现,目前洮砚市场还存在行业标准欠缺、产品分级不明确的问题。

苏金平也观察到,随着市场份额和需求量增大,麻纸产品的规范程度还有待加强。目前,有一些商家用机器仿造西和麻纸,给消费者带来了不好的购物体验。此外,手工做纸在价格上并没有优势,也挫伤了一些造纸户的积极性。

去年10月,在安徽合肥举办的“中国文房四宝传承与发展高峰论坛”上,中国文房四宝协会副会长、泾县汪同和宣纸有限公司董事长程彩辉曾对媒体表示,真质夹杂、以次充好、同业恶性竞争等现象妨碍了文房四宝市场长远健康发展。比如,宣纸用的原料是檀皮加潦草,有些企业买来浆版成品,成本低了,但对宣纸行业信誉度形成冲击。

文房四宝是文史学者、书法家王文元的日常用品,但他在选购这些物品时也踩过不少雷。良莠不齐的产品质量、并不专业的专业推荐,让王文元养成一个习惯:尽量找地产的商家先少量购买来验证。为了挑选一方中意的砚台,他曾用同样一个墨条试十几个砚台,看砚台的发墨情况,以及蓄墨后变干的情况。

一位从业者坦言,文房四宝行业博大精深,还注重师承,有人觉得这行门槛低,学个皮毛就来开店,材质原料再差点意思,价格可能比较低,后期会造成“劣币”驱逐良币的不良现象。

要想解决上述难题,曹明友觉得各方都得尽力,行业协会要担起职责,组织展览、交流、培训和评奖活动,增加创业者的能力和积极性,但协会解决问题的能力有限,政府应该加强与行业协会的联系,引导有序和良性竞争,避免同行业的内卷。

王文元说,文房四宝中的每一门类都承载着一门学问,选购时,一定程度上靠的是消费者个人经验和技巧。因此,商家想要长久留住顾客,就更应该注重口碑,和消费者之间建立信任关系,这也能解释为什么老店、老字号更受市场欢迎。

文房四宝是实用工具,也代表一种精神文明。曹雄威说,创业者要借鉴铅笔、油画笔、颜料等文具依然被现代学生使用的成功经验,将文房四宝产品产业化升级,注重器具与内容的结合,制作出有当代印记、符合当代人审美和需求的产品,市场消费品和高端收藏品的生产思路是不一样的,找到客户层、合理精准价值定位、定期推出新品至关重要。

以砚为例,砚雕行业生产力远远超过了使用需求量,他指出,砚绝不可局限于“研墨工具”的定位,更应将其看成一种“砚文化”。在茶道、家居、旅行等行业中寻找“砚文化”能跨界拓展的市场,让产品“接上地气”,回归生活、融入生活、改变生活。



由左至右:周健、李超、尉克敏、何昱蓉。 图片均由受访者提供

吉林省有个俄罗斯村

动户外等功能为一体的俄罗斯风情小镇。从俄返乡的村民们自发成立了富民合作社,140多人入股。在当地政府的扶持下,合作社员共同把南阳屯改造成了具有俄罗斯风情的村庄。现在,南阳屯除了有普希金庄园,还有门捷列夫庄园、喀秋莎民宿、顿河餐厅,每个建筑的名字都颇具俄罗斯地域风情,村旁耸立的俄式塔楼和套娃成为南阳屯的地标,很多村民还能说一口流利的俄语。

李健把自家房屋翻盖成了两层俄式小楼,可以容纳50多人食宿。在普希金庄园里,印有普希金诗歌的装饰随处可见,李健还聘请了一位俄罗斯大厨,为游客烹制俄式餐食。对于吸引和招揽游客,李健有自己的想法:借力政府部门对南阳屯的扶持政策,争取更多旅游团或研学团的光临,这样不仅自家有生意,还能把游客分配给其他民宿接待,一起发展。

从俄返乡的创业者大多和李健一样,从事民宿和餐饮行业。目前,南阳屯有10余家俄式风情民宿和餐厅,日接待能力超过1000人。各家在接待散客的同时,还抱团与政府部门合作,承办乡村旅游节、美食节和冰雪节,提高外界对俄罗斯小镇的关注度。每年盛夏和隆冬都是南阳屯的旺季,三四个月的忙碌,可以赚到当地工薪阶层一年的收入。近两年受新冠肺炎疫情冲击,南阳屯乡村旅游受到严重冲击,李健的丈夫和其他一些返乡创业的年轻人重返俄罗斯,用经商所得补贴自家民宿的日常开销。

做乡村旅游,就得有打持久战的心理准备。生意冷清时,李健也没闲着。她给民宿外墙刷漆、搭建新的俄式灶台、调整菜单,还特意在院子里新建了一座凉亭,不断完善民宿的基础配套设施。不仅如此,她还积极报名参加各类返乡创业培训班,了解新政策,寻找经营民宿的新突破。

喀秋莎民宿的创办人韩丽波与李健同年返乡,私人定制服务是喀秋莎民宿的特色。入住前,游客提出的个性化房间布置和餐饮食谱等需求都会得到满足。韩丽波还在民宿一楼大厅的公共区域,摆放着展示俄式饮品和美食的货架,供游客了解和挑选。韩丽波的想法与李健一致,在她看来,一边完善民宿的硬件设施,一边等待时机,是当下要做的事。

今年,从俄罗斯返乡的赵景东被推选为四合村党支部书记。赵景东的当选给其他从俄返乡的创业者带来了更多信心。如何更好地开发、整合南阳屯的田园风光和俄罗斯风情,设计更多观光和体验项目,如何更有效地推广南阳屯,吸引游客驻足,是赵景东和创业者们近期在探讨和亟待解决的问题。

今年夏天,南阳屯的乡村旅游开始复苏。各家民宿创办人还联手在南阳屯的路边种下了10亩花海,他们希望通过自己的参与能让家乡越来越美,也期待着更多游客前来游玩。



视频剪辑: 中青报 中青网 记者 王培莲

博士生研发小口径人工血管 打造6毫米直径的生命通路

中青报 中青网记者 胡春艳 通讯员 李晴

将水凝胶预聚体缓缓注入小口径人工血管模具中,用手轻轻握住模具,短短10分钟,一段6厘米长、直径仅6毫米的人工血管就诞生了。经测试,其强度和柔韧性等都可与天然血管媲美。这是第八届“创青春”中国青年创新创业大赛决赛现场的精彩一幕。

体内精准可视化小口径人工血管由天津大学化工学院董岸杰教授团队的2020级博士生李双阳研发,目前这款双层结构水凝胶人造血管已进入大动物实验阶段,这意味着,这款直径不足6毫米的“生命通路”离走出实验室、走到患者身边越来越近了。

据国家心血管病中心日前发布的《中国心血管健康与疾病报告2021》显示,每5例死亡中就有两例死于心血管病。血管移植和血管重建修复是心血管病的主要或辅助治疗手段。对人造血管研究的关注,来自李双阳的真实经历。当时他正在读研究生,假期回家时听说邻居准备做心脏搭桥手术,可当医生想截取其大腿部的大隐静脉血管用于搭桥时发现,患者有严重的静脉曲张,其血管无法取用。这时李双阳才知道,心脏搭桥需要的是6毫米以下直径的小口径血管,可目前在全球范围内还找不到一款理想的小口径人造血管产品。

从目前来看,自体血管依然是受损血管的理想替代品,但是它存在局限性。李双阳说,首先自体血管的来源有限,需要从患者自身截取一段健康的血管,这必然会对患者产生二次创伤,还可能产生并发症。还有很多患者无法从自身找到理想的血管用于移植。长期以来,如何制得符合临床要求的人造血管一直是全球科研人员研究的热点。

读博期间,李双阳在导师董岸杰教授的指导下,结合自己对生物医药的兴趣,选择抗凝血涂层作为研究方向。李双阳团队研究了目前常用的几类人造血管材料,发现有材料都存在一些局限性。涤纶血管材料已经被广泛应用于大口径血管的置换手术中,可一旦用于小口径血管,术后短期易形成血栓;聚四氟乙烯材料具有良好的抗血栓形成能力,但质地较硬,手术缝合难,血管通畅性较低;聚氨酯材料弹性好,也抗血栓形成,但又不够稳定;还有天然蚕丝人工血管,口径可小至1毫米,但结构不稳定,强度较低。

李双阳解释说,理想的人造血管既要能与人体的血液和组织很好地相容,还要有一定强度不易变形,又要具有与天然血管类似的自愈愈合能力,保持在人体内长期性能稳定,等等,因此研制过程需要突破一系列关键技术。

小口径人工血管的研究一直也是难题,而从生物材料仿生角度入手,也许可以拨云见日。李双阳设想模仿天然血管的三层结构,搭建一种双层结构的人工血管。

面对一个难题,李双阳团队创新地把人造血管分为两层分别突破。他们将抗凝血的两性离子水凝胶层当作血管的内壁,使管腔具有超亲水性,比天然血管内皮面更佳的超润滑特性;蛋白质等都附着在上皮,避免形成血栓的形成。同时,他们利用高强度水凝胶作为人造血管的外层,使其具有很好的顺应性和缝合强度,长期使用不易变形或折成角,针刺刺后不渗血。另外,这样的人造血管因为微孔尺寸小于细胞尺寸,能够避免炎症细胞的浸润,降低炎症反应,避免增生和狭窄,使其和人体能和平共处、相安无事。

值得一提的是,血管内层的氟化水凝胶不仅具有抗凝血功能,还增加了人工血管可视化性能,能帮助医生对植入后的人工血管形态进行无创地精准监测,随时可获得准确、动态、整体三维的信息。

经过3年多的埋头钻研,体内精准可视化小口径人工血管终于研发成功。

人造血管的制作周期一定要短,制作过程要便捷,可定制,因为患者等不起。李双阳清楚,对那些命悬一线的患者而言,每分每秒都格外珍贵。

目前,这款小口径人工血管与国际上已公开报道的最前沿技术相比,产品制备周期从1.5个月减少至10分钟,更重要的是,他们采用的技术使得生产成本比传统的组织工程技术低了8成。

该项目斩获第七届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛和第八届“创青春”中国青年创新创业大赛两个国家金奖。获奖后,李双阳团队迫切地期待尽快把这项科研成果转化成产品。

如果创业是从0到1,那么创业就是从1到100。李双阳清楚,从实验室到批量化生产车间,再到最终产品上市,要走的路还很长。

目前,团队已经研发出具有自愈功能的仿生人工血管,以及用于医用导线/导管表面的超润滑涂层等一系列产品,体内精准可视化小口径人工血管已完成临床前的生物安全性检测与动物实验阶段。

李双阳和团队创立了心髓生物公司,期待用一根根小小血管连接一个个生命的坦途。



天津大学化工学院2020级博士生李双阳正在备置体内精准可视化小口径人工血管。 受访者供图