

投资正成为轰轰烈烈的全民运动。股票、房产和黄金市场潮起潮涌,艺术品收藏又掀热浪,紧跟着书画、瓷器,新宠如今是玉器。在“黄金有价玉无价”的名义下,白玉翡翠市场一片红火,价格攀升惊人。而越是疯狂,跟风者愈众。

《疯狂的石头》,从银幕走向现实。

本报记者 唐宁



■ 大师作品增加文化附加值,钱振峰(右)和许荣福在琢磨玉器

## 疯狂的石头 从银幕走向现实

1.

需求推升价格  
玉器走向民间

9月上旬的一天,南京路上的工艺美术品公司5楼营业厅内,两个新疆商人从拉杆箱里拿出几块和田玉。一块形似猪腰的籽料,开价25万。半个鹅蛋大的一块,要价13万。还有几块较大的搁在地毯上,最贵的一块380万。工美总经理钱振峰一块块拿起来,仔细掂量着,不动声色。

上海工美曾是颇有名气的老店,2000年前却因亏损难以以为继。2001年钱振峰上任后,把楼下三层楼面和六楼营业厅出租做西餐和咖啡馆,将营业部搬到四五层楼。谁知这么一动,生意竟活了,营业额年年有30%到50%的增长。他说:“改制后企业活力增加了,更幸运的是,我们赶上了百姓收藏投资的好时光。”

工美的主打产品是白玉和翡翠工艺品。记者在采访时,上楼买玉器首饰、摆件的,卖玉石原料的人络绎不绝,我们的谈话不得不多次中断。有位先生来去匆匆,对钱振峰只放一句话:“我出10万块,你帮我挑3件东西。”还有一位显然也是常客,说:“请尊玉观音,送礼派用场。”

需求增长是价格推升的重要因素。中国百姓历来有佩玉的习惯,古人说“君子比德于玉”。从前佩玉者多为王公贵族,如今太平盛世,玉器走向民间,玉文化也日益普及。担任上海玉石专业委员会副主任的钱振峰观察到,目前上海白领人士中佩玉者至少有三成。一些企业家圈内,渐兴“斗玉”之风。常常有搞企业的朋友跑来对他说,朋友聚会,不少人都摸出一件玉器来显摆——“我两手空空,太没面子了!”

上海经营玉器的主要有工美、城隍珠宝、珠玉汇市、亚一和中福、云洲等几大古玩城,还有许多新疆、广东、香港、河南、台湾甚至缅甸等地经营者开设的散铺。从原料采购、工艺雕刻到货品销售,渐成一条龙,吸纳了近万人从业。白玉商贩在新疆收购,到上海推销,不少人住在旅馆,大多集中于浙江路、和田路和曲阜路一带。记者在工美遇见的新疆人,每天拎着挎包走于本市玉器店和加工厂。若以人民币现金的重量和体积来比,他们带走的钞票往往比玉石更重、更大。

■ 缅甸翡翠原石交易市场



## 2. 20年升涨千倍 河床下挖20米

古书《说文》记载,所谓玉,就是“石之美者”。中国人最喜欢的白玉产于新疆和田地区。和田玉又分四种:自然风化后跌入河床的原生矿,经河水长年冲刷形成鹅卵石状的籽料,其中羊脂白玉最优;第二种是原生矿开采的山料;介于二者之间的叫山流水料和戈壁滩料。

古人采玉唯月夜才下河床,拣

拾那些据说在月光下会“发光”的籽玉。20多年前,上海玉雕厂的技师跟着采玉人,骑骆驼去大漠戈壁,常常大腿皮都被骆驼磨破。派去新疆的师傅,一呆就是一年半载。为扶持当地民族工业,玉雕厂还在那里办了加工厂,师傅们要为当地职工采购上海手表和电视机。

近几年,玉龙喀什河不再安宁。

5000台挖掘机不停地摧残着河床,到处都是二三十米深的大坑,满目创痍。数十万名挖玉、倒玉者聚集在河畔,据说他们中每年会冒出1000个百万富翁、100名千万富翁,而籽玉料从年产15吨降至10吨。去年,中央领导批示要留点资源给后代,国土资源部终于下发限采令,让大型挖掘机从河床中撤走。

密集型采矿作业方式,需求的无限膨胀,使白玉价格飞速上涨。1980年,一级和田白玉籽料每公斤100元,1990年涨到1500到2000元;2000年进一步上涨到1万到12000元;2005年登上10万元大关;2006年每公斤已高达30万之上。品质上好的羊脂白玉更得以块论价。白玉籽料20年间的涨幅,无其他商品可比。

玉价攀升,也与中间环节倒手、层层加码有关。和田市的玉石集市天天像庙会,人山人海。2000公里外的乌鲁木齐市,有2000多家玉器店,2006年就新增800多家。我们可以从一块籽玉的遭遇看出倒卖的疯狂:刚从喀什河挖出就以25万被收购,运到和田集市上卖了50万,到乌鲁木齐以170万成交,转到北京已变成500万。

■ 玉石课程热门



## 3. 大师作品难求 相关专业热门

“玉不琢不成器”,工艺的优劣对玉器价值的影响极大。那天钱振峰从新疆商贩带来的玉石中,挑选了一块500多克重的优质籽料,成交价是60万元。有经验的玉石投资人,往往能从一块材料中看到成型艺术品,同时也能看出其升值空间。但钱振峰只说:“请到雕刻师再定。”

钱振峰指着陈列橱中一尊白如凝脂的羊脂白玉巧色雕刻摆件“贵妃醉酒”,说:“这块籽料买来就值700万以上,我请国宝级的扬州名师汪德海创作。现在有人出价

1200万,我也不卖。”前段时间,工美以30万元收购了一个羊脂白玉花瓶,由于材质、雕工上乘,转身就被人以50万买走了。“好雕工能增加文化附加值,把玉料变成永恒的艺术品”,玉雕大师王平对记者说:“没有一块白玉是完美无缺的,也没有一块可以复制。玉石本身会告诉我,它可以变成什么东西。我的工作就是精雕细刻,让手上这个‘她’更显其美。”

中国珠宝玉石首饰行业协会近年评选出近100位玉雕大师,上海

有吴德升、王平、刘忠荣、易少勇、倪伟滨、于涇、顾桂明、沈德盛等近十人上榜。大师都有自己的工作室,边创作边带徒弟,同时搞经营。玉雕师出身的工美珠宝玉石市场总监许荣福说:“玉雕是手工活,经验、眼光和创新能力之外,还有流派、个性和身体条件等多种限制,有人擅长雕炉瓶,有人只做花鸟和人物。玉雕是做减法,要把握特点去请人,才不会委屈了好料。”

玉器收藏的兴盛,使相关专业和知识也变得热门起来。上海的同济、华东理工、交大、工艺美院、上大,还有民办新侨、建桥学院等近10所大专院校,设置了珠宝玉器专业。同济大学珠宝教授朱静昌透露,系里明年的毕业生已被企业预定一空。

社会上各种玉器知识讲座也大热,虽然入场券都要数百甚至上千元,但听众反映说,倘使学到了实用的鉴赏知识,相比在投资上的少付学费和赢利,听课费可以忽略不计。城隍珠宝和《上海星期三》联合举办“盛世说玉”征文活动,反响热烈。各类珠宝玉器展览观众踊跃,有关玉石鉴赏和收藏的图书也十分畅销。

在价格疯涨和暴利效应下,有不法之徒把白玉山料加工成鹅卵石状后,再以烧、熏、染等方式做皮,假冒籽料。更有甚者,以大理石、玻璃等料器来冒充白玉籽料。如果说白玉造假难逃行家法眼的話,翡翠投资的风险恐怕连业者都难以规避。

翡翠产于缅甸,艳红翠绿的色彩大多被裹在厚重的原石皮壳内,切割后方显山露水,而原石投资本大利大风险大,所谓“一刀穷,二刀富,三刀穿短裤”,瞬息万变的特点,说出了赌石的凶险。

翡翠原石贸易多在中缅及缅甸边境等地进行,从前买家主要是香港人,近年来大陆客已占到六至七成。缅甸交易会近2年的交易总量已超出过去40年的总和。中国翡翠市场2006年销量比上年增长约30%,今年更有望突破50%的增量。而10年前最高档的玻璃种翡翠常规尺寸戒面每个售价几千元,如今已涨至20万。

今年7月,许荣福经昆明、仰光,再搭乘小飞机到缅甸瓦城参加国际翡翠交易会。只见那占地十多亩的交易现场堆满了编着号码的石材,很多身价上亿的老板都身着短裤、拖鞋,大汗淋漓地翻看石料,有些则拿着玉镯比划。看中原石后,写上自己的报价去投标,一周后开箱唱标。

翡翠原石交易方式很陈旧。从前是买卖双方穿衫,在袖管里捏着指头讲价。赌石靠经验、眼光和运气,风险与赌博相似。开出后无论结果怎样,都不能违约,否则就呆不下去了。许荣福说,现在不少商家都以联手做标会的形式,合作投标,“这样可以共担风险,当然也可能摊薄利润。”

开标那一刻最惊心动魄。股东们悉数在场,由占股最大的老板在石头上划线,确定位置后开始切割。一刀下去如是满绿,石材顿时身价百倍,有的股东当即就高价出让股份。如果指望第二刀下去后会卖出更高价,但结果很可能让人血本无归。有不服输的,把石料当成米糕,一刀刀切成薄片,最后只能按股份等分,再编号抓阄,各自捧走。

赌石市场每天都在重复悲喜交集的故事。有个港商花5万元买了一块石料,开出后是块“臭石”,依然全额付清。一月后再度光顾时,看上老板家的挡门石,心怀歉意的老板想收5000元意思意思,港商仍执意留下2万。一刀下去满绿,老板顿时心绞痛,活像女儿被拐走。腾冲有个小伙子,曾以1000元买下一块重4公斤的石头,开出一小口后转手出让,翻了19倍。老板把女儿都许给了他。几年后,小伙子押上300万身价性命,一块赌石开出后竟掉到10万元。他急疯了,老婆也带着孩子跑了。心怀发财梦的投资者,总以为好运会降临自己头上,翡翠市场的规律却是“十赌九输”。所以有人总结说,翡翠市场只有3种人:君子、疯子和骗子。

记者提出翡翠白玉市场是否会重现普洱茶的起落跌宕?钱振峰认为,虽然近期价格涨幅有点离谱,但玉石跟普洱茶的情况还是不同。他设想,如果时机成熟,工美或许会以超出银行存款的息率,推出白玉和翡翠工艺品保值回购业务。“毕竟,优质的白玉和翡翠都是不可再生的资源。”最后,他笑道:“要是你有闲钱,不妨买一块羊脂玉料回家藏着,看看它能不能跑赢CPI。”



■ 白玉籽料手铐

4.  
翡翠赌石凶险  
难免十赌九输