

资讯中心

和田玉文集

和田玉赏析

收藏与交流

和田玉鉴定

和田玉商城

北京汇展区

和田玉企业

和田玉论坛

向在线客服提问



免费电话咨询

您的位置: [首页](#) > [资讯中心](#) > [专题报道](#) >> [文章正文](#)

文章搜索:

[搜索](#)

## 和田玉滞涨时代的新规则制定

日期: 2008-3-5 来源: 《三联生活周刊》 作者: 王恺 浏览: 2867次 字号: [大] [中] [小]

今年春节, 崔磊已经敏感地感觉到, “大家的日子都不那么好过了, 因为市场总归要回归理性的”。台湾地区的和田玉市场相对理性, 已经由早年的几百家变成了高端和低端界限分明的市场。

### 一半的子玉料可能都藏在保险柜里

崔磊连春节都没有好好在家过。从上海回到天津, 离开了和田玉的交易中心城市, 他本以为不会那么忙碌, 可还是一点不得闲。1993年进入玉雕行业的崔磊已经是行业中的知名人物, 回天津后, 他不断帮天津的朋友们去判断各种和田玉料的真伪和价格, 电话中处理的也是这些东西。有几个朋友, 利用春节假期去新疆和田购买材料, 电话中询问他, “20克的一块石头, 卖60万元, 你说我收还是不收?” 听得出电话那头的焦虑和欲望。

从2002年开始, 和田玉, 尤其是子玉的价格不断上扬, 2008年初, 子玉的价格已经是2002年的数十倍。一块拇指大小成色不错的子玉材料, 价格几万元不稀奇。在上海玉雕大师洪新华的印象中, 2002年前, 卖材料的新疆玉商还是一麻袋一麻袋拿着原料来他的工作室, 尽他挑选。“现在不同了, 玉石商人们来上海, 全部住在天山宾馆里, 听到消息的人们蜂拥而至, 根本轮不到细挑慢选。最常见的是一人拿着百万、千万元的现金, 抢先把一小箱材料买断。”而买材料的人早已经不限于同道中人, 变成了“全民皆兵”, 最常见是几个江浙老板合伙, 拿着一箱箱的现金, 在天山宾馆的楼道里焦灼地敲开一扇扇的门。

自从喀什玉龙河2007年被限制开采以来, 子玉料的价格疯狂上扬, 市场上弥漫着子玉将断绝的消息, 可另一方面, 大量被收购的子玉料都囤积在若干巨商手中。上海博韞堂的董事长李杰租用的银行保险箱里就堆积着大量好的和田玉料, “一个不够, 租用了几个”。他每年投资于玉料的资金是1000万元上下, “新疆商人全部主动给我送料上门”。而像他这样囤料的江浙商人, 全国大约有数十个, 每人都有近亿元的资金在里面。他们是金字塔的顶端, 下面是各种等级的玉商, 最底层是在各个城市蓬勃发展的玉商小店——说小也不算小, 因为购买和田玉的资金占用量大, 最小的店面也要铺一两百万的货。

中国和田玉网的总经理田力说, “中国一半的子玉料, 可能都藏在各个保险柜里, 等待升值”。洪新华觉得这个估计并不过分, 这也导致了他们这些玉雕大师捧到好材料也不急于下手, 也把一些收到的好料放在家里, “过个年, 恨不得就涨了几倍”。而“这种占有的方式, 进一步使子玉料的价格更加膨胀”。

业界新闻

综合新闻

人物专访

展会信息

专题报道

拍卖信息

网站动态

质检动态

不少人用“疯狂的石头”来形容和田玉、和田子玉的价格攀升，攀升原因除了收藏人群的扩大和资源有限的矛盾外，根本原因是资金大量进入和田玉市场，“每年流进来几十亿元的资金，怎么会不节节攀升”。这其实是一个极其简单明显的背景，可是，大多数行业中人还是不肯承认，总是宣传“资源紧缺论”。

与此同时，一部分人开始在财富游戏中采用了新规则、新方式，不再是“全民皆兵”式的材料抢购，而是开始利用各种方法突围，或者用大量资本投入的方式改变以往传统经营方式，或者采用全新的雕刻技术来增加材料的附加值。“在混乱的财富游戏中，不被淹没的唯一办法，就是你不随波逐流。”崔磊说。他的青藤玉舍开始大规模雇佣美术专业的大学生，准备彻底改变雕刻人员的构成。

在这场和田玉的涨价过程中，重要的不再是财富游戏，而是财富规则的制定。

### 港台地区商人退出后的和田玉买卖

近几年来，上海成为中国的和田玉交易中心，最高档的雕刻作品和原料都集中在这个城市里。“主要原因是十几个能批量出活的玉雕大师全集中在上海。”而原料的提供者和购买者都围绕着这些大师转。

洪新华的工作室在上海漕宝路附近的工厂区中，周围十分破落，门上也就是普通的锁，可是摊在桌上的一块准备雕刻“卧虎藏龙罗汉”的大块和田白玉的价格就是100多万元，还不算上那些大大小小的别的石料。“别的工作室状况也一样，这里面有原因在。”

果然，雕刻大师颜桂明的工作室也在城隍庙附近的破败工厂里，走进窄而简陋的楼道，推门进去，就能看见各处散放着各种翡翠雕刻和和田玉雕刻。一个小小的纯绿翡翠挂件，原料买回来就是60万元，加工后的价格更要到100多万元。柜子里展示的各种和田玉雕刻，也并不采用严密的保安手段，只用一把简单的铜锁。这十几个大大小小的工作室，就是全国最高档的和田玉买卖中心，各种收藏者陆续前来，“买货一律携带现金”。

现金加上玉石，都是引人注目的目标，为什么保安如此松散？“这还是传统行业的规则特征决定的，一是外人根本没机会走进这里，都是朋友带朋友才能进来；二是我雕刻的东西流通渠道就那么多，就算是被小偷偷去，他也根本没机会把东西出手。上海还从没发生过工作室被偷窃的状况。”狭窄、顶层的流通渠道使这些大师根本不用费尽心机来添置保安措施。

这种渠道的形成，基本上要归功于港台地区玉商，甚至整个和田玉市场的早期运作，也完全是港台地区玉商制造的。1992年，港台地区玉商来到大陆，当时的和田玉原料价格是现在的1%。在田力的印象中，当时和田玉在整个玉料市场的价格并不突出，与昆仑玉、俄罗斯玉石的价格相当，“市场还非常粗糙”。

颜桂明、洪新华他们从前都是在上海玉雕厂工作的，因为国营单位不景气，颜桂明当时去了深圳做翡翠加工。90年代中期后，港台地区商人来大陆收集和和田玉的新雕刻之作，这批有技术、有想法的师傅逐渐转向雕刻和田玉。“尽管中国有悠久的琢玉传统，可是解放后基本断绝了，刚接触玉雕的时候，也不知道怎么弄。”90年代还流行过给白玉抛光，和翡翠的制作工艺一样。

是台湾商人提出的种种要求改变了玉石的加工状态。“白玉要温润，不要那么刺目，要含蓄的光。”于是上海的工匠们推出了新工艺。他们又提出对质地的要求，和田玉因为质地细腻，适合作为有大量需求的把玩件出售，结果很快就胜过了青海玉料和俄罗斯玉料，成为玉市场上最昂贵的材料。

鼎盛时代，港台地区商人用他们的方式，又刺激了雕刻工艺。上海的玉雕大师易绍勇应台湾地区玉商林子权的要求，给他雕刻108块玉牌，每块都有独到风格，大大刺激了当时的玉雕界。“上海的玉雕大师就是这么斗出来的，你出色的话，我要做得更出色，才能吸引到生意。”而价格也在这种争斗中攀升。当时易少勇每块的雕工是几千元，几年后迅速转变为上万元，而现在，“出10万元的价格，他也不一定给你雕刻”。

当时台北街头，大大小小的和田玉铺位，因为需求量大而推动了上海和田玉市场对原料和工艺的要求，但是这种主宰地位随着大陆的经济实力强大而迅速丧失。2002年开始，大批大陆的商人开始进入和田玉市场，无数的涨价神话开始诞生，这些故事到现在还在市场上广泛流传。

最初也是最著名的故事，是关于一个浙商旅游团的故事：他们去新疆旅游，花500万元买了一卡车料，结果回来粗粗一分，就发现了价值1500万元的玉料。“大批的浙江商人于是开始进入原料收购市场，囤货的传统也是那时候留下的。”几乎每个与和田玉有关的人都经历了这种震撼。2002年春节前，崔磊买下一块5万元的料，所有朋友都说他傻，可是过了春节，就那么几天，无数的人称赞他，那块料有很多人出价15万元。和田玉正式成为财富流通市场上的工具。

“原来的港台地区买家和后起的大陆买家根本不能竞争。”从前，港台地区买家来大陆可以细细挑选，可是北京的买家很快用一种崭新的风格改变了这种规则，“北京买家来上海，说法都是‘有多少，我全要了’”。和田玉作为高端礼品，在北京供不应求，总结性的话是：“在北京，买得好，卖得更好。”

而江浙的房地产商、金融界人士成为购买的另一种力量，他们的购买方式更为豪放，买成品，也酷爱买原料，“买回去要是找不到好的雕刻大师，就把它放在保险箱里，反正每天都在涨价”。他们的现金交易模式，也使一般人退避三舍，“出来都是拿着几箱现金”。这时候，港台地区商人完全没有竞争力了，无论是购买方式还是购买力，都让位于大陆买家，“一个玉雕大师要是听见一个北京买家要上门，肯定会放弃开始和港台地区商人定好的约会”。

近年来，更有大量的港台地区商人从事“回流”生意，就是把以前买走的东西再拿回大陆售卖，“这边的买价远远高于他们当时在大陆的购买价格”。这充分证明了大陆的购买力。

### 由膨胀转向滞涨

崔磊觉得，港台地区商人的退出，在某种程度上也是理性的标志，“他们市场发育早，所以现在比较成熟，不会一味来抢购”。

港台地区的小玉商普遍退出，但是像林子权这样的大玉商还是往来于两地，他们不断提出收买精品的要求，这种要求中往往掺杂着很多文化因素，“这种购买者，还是在刺激着大陆市场前进”。

事实上，大陆买家也在变化中，“最高端的买家经过几年的把玩，已经开始放弃了早期见好东西就收的传统，开始收藏一些精品了”。崔磊有个买家是东莞商人，“前些年玩红木，现在玩玉，去他们家一看，打开第一格抽屉，全是某大师的作品，第二格，是另外一位大师的作品”。好的藏家已经开始追求作品的系列性和独特风格，“肯定不是简单的收藏原料了”。

而从2002年开始膨胀了几十倍的市场终于在今年初进入滞涨。2008年春节前，崔磊观察北京市场，北京的买家不再像前些年那样来上海就买货。前些年的市场要求旺盛，经常出现一做几百个寿星、几百个如意的情况，“刚开始这些货比较好卖，可是随着藏

家的成熟，他们开始需要有特色的物品，这些行货就不太能卖动了”。藏家的挑剔，使早几年的疯狂开始有所收敛。

而藏原料的人也不同程度受到打击，尽管原料价格并没有下降，“但是一块原料就是一块原料，你必须要将之变成作品才真正值得收藏。好的雕刻大师只有十几个，你送上门他们不一定有时间雕刻，可给他们的学徒们雕刻，又怕糟蹋了好原料”。于是，这些原料继续在保险箱中沉睡。颜桂明也承认，自己每年雕刻的多件东西中，“绝大部分是商品，能称为作品的只有一两件”。

尽管收藏涨价的故事还在广泛流传，可是今年春节，崔磊已经敏感地感觉到，“大家的日子都不那么好过了，市场总要回归理性的”。台湾地区的和田玉市场相对理性，已经由早年的几百家变成了高端和低端界限分明的市场，“几万元的中等货越来越少”。要不就是普通人的小玩意，要不就是不属于寻常百姓玩物的高档商品。

上海至少有几百家经营和田玉的商店，北京、天津也有大量的玉商，他们可能是滞涨时代的最终结果承担者。“他们每个人手中都有几百万的货，可是因为资源的局限，他们无法获得精品，手中的不少东西又是高峰阶段入手的，便宜了不能出手，贵了又卖不掉。”而这些找不到顾客的小商店主，最后就成为销售的终端，“不理性的市场，总归会有受害者”。

### 资本介入后的规则改变

多年的商业训练，也使李杰敏锐地看出了市场的变化，他是温州德力西集团地产项目的负责人，年收入千万元左右，“刚开始玩青铜器受了不少骗，后来转向玉雕摆件”。收藏了20多件独山玉、俄罗斯玉的摆件后，他在收藏界小有名气，可是中国宝石协会的会长奥岩看见后对他说：“你该刹车了，这样的藏品材质不行，做工不行，级别也相应不高。”李杰说，感觉自己像被兜头浇了盆冷水。

奥岩带他去当时的扬州玉雕厂，指着大师顾永骏的一件和田子玉的作品说：“大师年岁已高，作品也越来越少，建议你买下来。”指点一番后又说，“作为朋友，我也对得起你了。”回上海后李杰才明白这句话，十几万元的东西，很多人要出几十万元收购，他都舍不得出售。在奥岩的指点下，他开始大规模购买子玉料，然后请大师加工。

在子玉料购买市场上，李杰以他的现金结算方式而出名。“别人是先付一部分再付一部分，我是一次性付清，而且说一个价格，可接受我就全包了。”2004年开始，他又雇佣了几个有眼力的玉工在产地玉龙河沿线工作，发现好料，“当场就购买，抛弃一切中间环节”，而这些工人买了好料后还有提成。

因为名气在外，不少新疆玉商会主动把料送上门来。“他们给我开的价格很合理，有很多人以料被我收藏了为荣。”他还到处参加拍卖，“反正看见好料就想占为己有。”李杰和他的几个温州朋友就这样改变了原料供应的规则，使原料供应逐渐控制在自己手中。

“我现在没放弃自己的地产商工作，也没放弃一些商铺的投资，但是把大部分时间转到和田玉上来了。”因为看见升值空间巨大，自己又拥有庞大的富人资源，李杰动起了脑筋，开始开设自己的博韞堂，专门销售高档玉器。作为资本的拥有者，他一开始运做，就打破了很多传统规则，“不再像那些大师一样，放在隐藏的工作室出售，我的商店一个在上海的恒隆广场对面，一个在城隍庙的珠宝销售中心里，全部是明码标价，连展览台都是我设计的”。而在国外呆了多年的他和英国留学回来的儿子一商量，把和田玉奢侈品化的心思更明确。别的不说，“我所有的商品全部是紫檀木盒，外面的包装软布袋和路易威登所用的材料一样，光包装就需要300多元”。

这种崭新的经营规则，给李杰带来了不少新客源，来上海购物的江浙商人必然到恒隆，而李杰的店也成为他们常来之地。一个浙江的地产商缠住了李杰，非要购买他的非卖品“三寸金莲”，“来了3次了，买了很多东西回去，但是还嫌不够”。之所以将一些作品定为非卖品，“是因为我想攒100件大师作品，到年纪大了，在自己的博韞堂里开设一个私人博物馆”。还有另外一个原因，非卖品越多，“越能挑起胃口。我经常告诉客人们，这件作品材料多少，工费多少，你看着给”。他觉得这种表面诚恳的说法，使自己更具备“欺骗性”。除了来店的客人之外，他广阔的朋友关系资源也给店里带来了大量生意，“全都是现在活跃在生意场上的，对高档礼品有大量需求，光这项销售的收入，就能撑起一年几百万元的房租”。

得力西的老总开始还觉得他藏玉藏得不对，现在看见他的生意，也承认他的聪明，“常常和我说，你办集团不如我，做奢侈品我不如你”。

李杰在作品制造上也开始寻找控制空间，好的原料，“我只找大师雕刻”。2005年初，他在新疆搜罗来一块开价104万元的子玉料，找上海以“雕刻观音”著称的大师于泾雕刻，整整花费了一年的时间才完工，这件作品参加了当年的“天工奖”并获得金奖——对于很多舍不得购买昂贵原料的大师而言，帮李杰雕刻成为他们的一种选择。“我在看料上越来越厉害。”他得意地说，甚至在以往不流行赌石的和田玉市场上他也开始赌博，“和玉商赌3刀，3刀下去不见玉，他赔偿给我3万元”。

种种新规则的制定，使李杰在上海的玉界成为争议人物，但是他满不在乎，“我是靠资本和眼光来改变以往经营规则的，没什么不对的地方”。

### 用艺术改变规则

崔磊觉得，和田玉市场不能光靠资金的进入来解决问题，“我宁愿在艺术感觉上下功夫”。

他同样打破了若干市场规则，他的性格决定了他不会安于给商人们加工，一年赚几百万过日子。性格特征表现得最明显的，就是他在手机上挂的假子玉料，“买了假料还敢于挂出来的，我是头一个，就是用来和后面的原料提供商说，你们的假料能假过我这块吗？”

崔磊是天津人，1992年去上海学习玉雕，现在是年轻一代中最出众的一个，许多作品得过“天工奖”。

“我最希望的是，不要按照商人的定货要求来雕刻，而是反过来给他们提供一些新的想法。”去崔磊的青藤玉舍买玉的基本上是大商人，“我不会先让他们看作品，而是问他们玩了几年，对作品有什么要求”。甚至在购买前，崔磊会动员他们先去上海的各家商店转一圈，让他们先明白什么是一般的货色，什么是精品。“我总是对他们说，有钱是基础，有眼界才能玩玉。我把我们的玉舍工作全部透明化，就是告诉他们，我们这里的東西都是独此一件的。”不仅把加工透明，也把原料价格透明，这点上他和李杰相同，不同的是，他是想让买家看见“工”的费劲，增加加工的价值。“我们一件3万多元的原料加工成的作品，现在有人出30多万元我还不肯出售，就是因为加工工艺非常独特。”

琢玉行当的十几个大师基本都是上海人，但是后继乏人，像崔磊他们这代没有上海人，“多数从业人员是外来农民工”。前些年流行什么，他们就雕刻什么，“所以加工费永远是那么点，也因此才使囤积子玉料的风气流行”。崔磊最想改变的就是这点，他的工作室招收了一批美术学院毕业的大学生，“他们基础很好，懂设计，半年下来的活顶得上那些玉工两三年的活”。而崔磊的青藤玉舍也不再奉行“自己为大”的政策，

“谁的作品好，就署上谁的名”。他告诉他的大学生们，他们的方向是自己的合伙人，而不是自己的伙计。

那件3万多元的原料加工成的作品叫“神曲”，不是一块整料，“一般的加工工艺都会掩饰这点，可是我们还突出了这点，所有的地方都加以直线和三角，也和那些圆润造型不同”。一般的佛像会突出莲花宝座，“我们恰恰取消，让佛像有种腾空的感觉”。这件作品一出台，就围绕它形成两种极其对立的意见，最后得了上海“神工奖”的特别金奖。“玉雕行业太奉行传统至上，又太强调师徒传承了，如果这样下去，我们只能生产一些没有创造力的作品。”

崔磊最讨厌的是玉雕界的抱怨，雕刻者总喜欢说自己的作品创造更复杂，难度要超越美术界，可是画家们一张画的价格就超过了他们花费几个月时间的雕刻费。崔磊说：“这种抱怨是没价值的，你要让玉雕的工艺升值，必须拿出新的东西，必须有自己的创造力，真到了美术大师的修养再来抱怨吧。”他认为只有有价值的东西，市场上才会支付更多的报酬，“别以为现在10多万元雕刻一件作品就很多了，真正有价值的作品不止于此”。

在他看来，手艺的升值才是真正的升值，“囤积无数石头的人，永远是末流的藏家”。

[| 发表评论](#) | [| 打印本文](#) | [| 关闭窗口](#) | [| 返回顶部↑](#)

#### 相关文章

- [玩石头的老范](#)
- [追求玉器雕刻艺术化 突现独特西域风情](#)
- [把新疆打造成玉石加工基地—新疆宝协秘书长易爽庭专访](#)
- [在连锁经营中成长—记新疆泰和龙宝业](#)
- [传承千年美玉 引领时尚潮流——记新疆富士特珠宝玉器城](#)

#### 网友评论区

- 军爷：崔磊说得好，有个性，“囤积无数石头的人，永远是末流的藏家”，甚至够不上“藏家”的称谓，最多是投机商人而已或玩钱的人！ [2008-3-6]
- 军爷：崔磊说得好，有个性，“囤积无数石头的人，永远是末流的藏家”，甚至够不上“藏家”的称谓，最多是投机商人而已或玩钱的人！ [2008-3-6]
- 军爷：崔磊说得好，有个性，“囤积无数石头的人，永远是末流的藏家”，甚至够不上“藏家”的称谓，最多是投机商人而已或玩钱的人！ [2008-3-6]

#### 我也说两句

\* 网名:

\* 内容:

[关于我们](#) | [玉器拍摄](#) | [广告服务](#) | [企业会员服务](#) | [留言反馈](#) | [网站导航](#) | [帮助中心](#) | [友情链接](#) | [工作机会](#)

中国和田玉网 [www.chinajade.com.cn](http://www.chinajade.com.cn) © 2004-2008 ICP经营许可证编号: [新B2-20080017](#)

--- 主办单位: [新疆宝玉石检测研究中心](#) [新疆珠宝玉石首饰行业协会](#) [盛汇美电子商务公司](#) ---

网站建设及运营: [乌鲁木齐盛汇美电子商务有限公司](#)

地址: 乌市克拉玛依东路390号深圳城大厦2415室 电话: 0991-4853950 传真: 0991-4835755 E-mail: [info@chinajade.cn](mailto:info@chinajade.cn)

--- 中国和田玉网北京服务中心 地址: 北京复兴门内大街101号百盛大厦七层7008室 ---

电话: 010-66082183 传真: 010-66082183 E-mail: [bj@chinajade.cn](mailto:bj@chinajade.cn)

无法找到该页

您正在搜索的页面可能已经删除、更名或暂时不可

---

请尝试以下操作：