

# 面世6年身價暴漲 幾元籽料變幾萬元

# 「瘋狂石頭」

# 黃龍玉

作為玉石界新寵的雲南龍陵黃龍玉，從2004年初面世時，上好的山料、籽料只要幾元錢每千克或幾百元一拖拉機，短短六年間已漲至幾萬元每千克，創下玉石史上的漲價奇跡；坊間流傳的憑藉做黃龍玉生意，從每月辛苦掙2,000元的三輪車伙，一夜之間變為身家千萬的富翁的財富神話，更撥動着世人躁動的致富神經。這一玉石界新寵跌宕的成長經歷，亦帶出諸多與之相關的從業者悲喜交加、輾轉跌宕的人生命運。

■香港文匯報記者 李艷娟 昆明報道

■趙金聰(右)對自家珠寶行的生意狀況很滿意。  
香港文匯報記者李艷娟 攝



「2011中國昆明泛亞石博會」於日前閉幕。一年前在昆明泛亞石博會上出盡風頭，漲價勢頭受到多方質疑的「瘋狂石頭」黃龍玉，在今年仍呈現出強勁的交易勢頭。據不完全統計，本屆石博會期間，黃龍玉成交額1.6億元，黃龍玉主產區雲南龍陵的商家成交額為9,000多萬元，比去年增加1,000多萬元。650多個黃龍玉展位，佔據本屆石博會的半壁江山。

## 2015年滇石業產值料破千億

幾乎每一種投資交易，都大大加劇了濃縮了人世間的跌宕起伏，珠寶玉石尤其如此。有數據顯示，2008年中國珠寶首飾的銷售額已超過1,800億元人民幣，成為僅次於美國和日本的世界第三大珠寶市場。2010年增至2,300億元人民幣，出口近80億美元。未來幾年，中國的珠寶業將持續保持15%的年增長率。

雲南省珠寶協會副會長、雲南省寶石文化促進會高級顧問戴錫明介紹，雲南省目前有1萬餘家各類珠寶企業，從業人員逾50萬，並形成了以昆明為中心、德宏(瑞麗、盈江)、保山(騰冲、龍陵)為基礎的「珠寶金三角」。《雲南省石產業發展規劃》顯示，到2015年，珠寶玉石、觀賞石和建築石規模將分別達到800億、30億和170億元人民幣，產業總產值有望突破1,000億元，從業人員逾150萬人。

## 買賣黃龍玉6小時賺5萬元

據統計，在黃龍玉的主產區雲南省保山市龍陵縣境內，從事黃龍玉加工銷售的個體私營企業有800多戶，從業人員達6,000餘人。龍陵縣新鄉龍新村的黃忠生、趙金聰夫婦就是這6,000多人中的一員。

在業界流傳着「中國黃龍玉在龍陵，龍陵黃龍玉在龍新」的說法。龍陵縣的龍新街，雖是小小的鄉鎮集市，但就集中開設着多家專賣黃龍玉成品、籽料和山料買賣的店鋪，這些店鋪幾乎家家都有一塊價值幾百萬的石頭作為鎮店之寶。黃忠生夫婦在龍新街開了一家聚緣珠寶行，專賣黃龍玉成品、籽料和山料。店鋪開張一年多來，夫婦倆對目前的生意狀況頗為滿意。

黃忠生做黃龍玉生意前，在農村做一些小生意，2005年在一些做翡翠生意的朋友帶動下，用2萬多元起家開始做黃龍玉生意。6年來經歷過多次黃龍玉交易的漲跌起落。曾用600塊錢買下的黃龍玉毛石，兩年後以15,000元出售；2008年在蘇帕河邊和當地村民用7萬元買下的一塊籽料，6小時後以12萬元出手成交，賺5萬元。黃忠生

## 寶貝石頭如何「安全出山」



■黃瑞昌(左)介紹，黃龍玉開採出洞就有政府人員、群眾代表、公司保安部、評價部等監督。  
香港文匯報記者李艷娟 攝

龍陵縣的小黑山礦區是黃龍玉的主產區，因黃龍玉價格飛漲，這裡私挖濫採的現象曾一度頗為嚴重，造成礦區的生態破壞和礦產資源流失。當地政府通過成立整治領導小組，成立開發協調工作機構，成立保山黃龍玉開發有限公司，建立利益分配機制，使群眾從中受益，徹底改變了小黑山私挖濫採黃龍玉礦石的狀況。

據龍陵縣象達鄉黨委書記、政府代表黃瑞昌介紹，黃龍玉從開採出洞就有政府人員、群眾代表、公司保安部、評價部等開始監督，確保其安全入庫。存有黃龍玉的倉庫配有四把鑰匙，分別由三個股東各持一把，村民、政府共用一把，缺任何一把鑰匙倉庫的門都無法打開。第二天開始對石頭進行清洗，稱斤過磅後再入庫，到龍陵公盤交易時再把石頭送下山，在公盤交易時才出售；並為每一塊石頭建立詳細的開採、成交等檔案。

黃瑞昌介紹，在利益分配方面，當地政府與黃龍玉公司協議，採取多方受益、利益均衡的原則。隨着市場推廣越來越大，當地群眾的收益也在逐年增加。

概數：「那塊籽料形狀似水滴，質地很細膩，若放在現在可以賣到30至40萬的價格。」問起後悔當時就出手麼？夫婦倆都說做生意還是要有空閒，也要給別人賺錢的餘地，所以並不覺得遺憾。

■趙金聰和她家的寶貝石頭。  
香港文匯報記者李艷娟 攝

## 從年入2千元變百萬富翁

做生意之初，黃忠生夫婦也有過買石失手的時候。黃忠生說，「入這行一定要懂，不懂而盲目入行風險很大。自己入行至今，做虧了的生意至少也有7、8萬。」隨着入行時間的增長，夫婦倆通過自己總結、觀察石頭的表皮、產地以及與石友交流，因怕光線等原因造成買貨失手，還定下「下午6點後不買石頭」的原則，「現在出手幾乎可以做到萬無一失」。

趙金聰至今仍難忘創業之初的艱辛。每天夫婦倆5點半就起床到早市賣石頭，11點收工後進山看石頭，下午9點後到家，還要清洗和打理石頭。一歲多的女兒因沒人照看，只能帶着一起進山看石頭。女兒因為常常跟隨父母做石頭生意，2歲多時就學父母，要把自己在家門口挖的普通石頭賣給男男。

從最初一年淨收入2、3千元，到現在店裡隨處都可見價值上百萬的石頭，黃忠生夫婦亦感慨，命運因一塊石頭改變的奇妙。

### 話你知 何為黃龍玉

黃龍玉，又稱龍黃石。產自雲南省保山市龍陵縣小黑山自然保護區的龍江邊。是2004年發現的一種新玉種，屬花崗岩低溫熱液成因的石英岩。黃龍玉主色調為黃色，兼有羊脂白、青白、紅、黑、灰、綠等色。有「黃如金、紅如血、綠如翠、白如冰、烏如墨」之稱。具體說：黃的有金黃、蜜黃、雞油黃、橘黃、豬肝黃、綠如翠、蛋黃、雞油黃、珠砂紅、等深淺不一的黃色；紅的有雞血紅、冰白等。它被紅、玫瑰紅等淺紅色；白的有雪白、冰白等。雲南省觀賞石協會命名為黃龍玉。主要成分以二氧化矽為主，含有少量鐵、錳、鈣、鎂、鎢等元素。但和水晶不同，並非單晶體，而是類似玉髓和瑪瑙的多晶體合體，硬度6.5-7。目前發現玉質較好、儲量相對集中的黃龍玉礦主要分佈在雲南省保山市龍陵縣境內的小黑山周邊林區及蘇帕河流域。用黃龍玉雕刻的擺件、玩件等飾品呈現出色彩豐富、質地細膩、晶瑩剔透的特點。

■雕工精美、色彩鮮艷的黃龍玉鐲。  
圖片由龍陵縣委宣傳部提供

■雕工精美的黃龍玉掛件。  
圖片由龍陵縣委宣傳部提供

■侯德升表示，目前黃龍玉的價格比較平穩，處於穩步上升階段。

## 中低產品 將回歸理性價位

黃龍玉自2004年面世以來，價格飛漲，創下玉石界史上6年間漲價萬倍的驚人神話。由此引發的「黃龍玉是石是玉」的爭論一直不斷，直至2011年2月，黃龍玉作為天然玉石正式進入中國《珠寶玉石名稱》標準，同年2月14日，「龍陵黃龍玉雕」地理標誌證明商標獲國家工商總局批准。其「是石是玉」的爭論才塵埃落定。隨着幾年的發展，黃龍玉在交易過程中日漸呈現出好、中、差不同檔次的黃龍玉成品價格差距越來越大的特點。

中國珠寶玉石首飾行業協會理事、雲南省龍陵縣黃龍玉開發協調辦主任侯德升表示，目前黃龍玉的價格比較平穩，處於穩步上升階段。其認為黃龍玉精品的價格上升空間還會比較大，但中低產品將回歸到一個理性的價格。

## 稀缺性決定價值

針對黃龍玉價格傳奇跌宕的「身世」，侯德升為我們細數了黃龍玉如此迅猛發展的歷程和緣由。「從2004年至今，黃龍玉共經歷了發現認識、步入省內市場、逐步步入國內市場、迅速發展四個階段。做黃龍玉生意的人也從最初的龍陵人、芒市人，發展到現在從業者遍及全國22個省的規模。據不完全統計，全國共有1,800多戶專門從事黃龍玉產業的商家。同時新媒體時代信息傳播更為多樣、迅速，使得黃龍玉的問世和被業界關注的速度都大大快於其它傳統珍奇玉種。同時黃龍玉是不可再生資源，其稀缺性也決定了其在市場上的珍貴和價值。」

## 石價上漲推高房價舖租

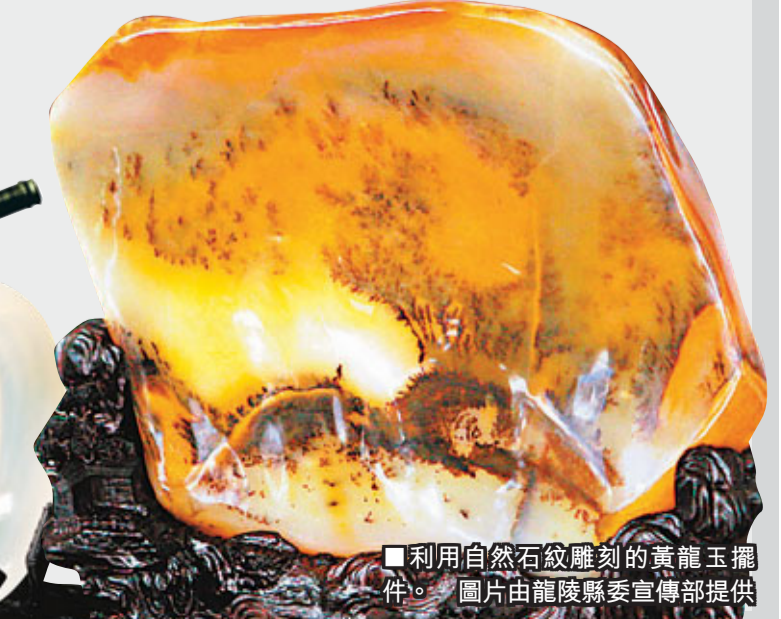
在龍陵縣黃龍玉公盤交易中心後的村莊裡，你會看到有河南人或福建人開的餐廳。來自福建、河南、廣西等地，從事黃龍玉生意或加工製作的人租住在村子裡。據龍陵當地人介紹，近年來因為黃龍玉的火爆，龍陵當地的房價、房租、商舖轉讓費也前所未有的上漲。在記者乘車前往龍陵採訪時，鄰座的正是一名在龍陵從事黃龍玉生意的雲南省保山人，他關切地問到記者是否有提前預定酒店的房間。他說：「黃龍玉火了後，很多外地人來龍陵做生意，龍陵的酒店很緊張，不提前定可能會沒地方住。」

這名不願透露姓名的保山生意人，表示自己已從事黃龍玉生意5年，常常保山、龍陵兩地跑。好的石料都運回保山家裏，不敢放在店舖裡，怕經不住現在價格的誘惑就把好石料給賣了。現在感覺黃龍玉的市場價格還不是很理性，想把好料屯下，待時機更好時再出手。

## 為玉輾轉東南西北

如逐水草而居的遊牧民族，專事玉器工藝製作和生意的人也多隨玉石的漲跌潮流而輾轉全國各地出產玉石的地區。來自福建的玉石雕工林國義到龍陵做生意一年多了，在龍陵黃龍玉市場開了月租1,300元的一個舖面，專門從事黃龍玉雕刻。店舖生意最好時是2010年上半年，後來慢慢只有高峰時的6成至7成。「如果生意沒有大的起色，還持續低迷的話，則打算帶着家人到新疆和田玉。哪裡的玉景氣，我們就往哪走！」

現年30多歲的林國義，從18、19歲開始學習玉石雕刻，已經有10多年的雕工經驗，曾輾轉廣州、新疆、雲南等地。對於黃龍玉，這名經驗豐富的雕工覺得，作為一種新面世的石料，其前景還不太明朗，所以在投資方面也很謹慎。但遇到好的黃龍玉石料，自己是不雕的，會留下坐等升值。「好料子價格非常高，升值空間會比較大」。



■利用自然石紋雕刻的黃龍玉擺件。  
圖片由龍陵縣委宣傳部提供