

揭秘 玉價飆升幕後推手

誰是珠寶玉石價格攀升的幕後的推手？據有關專家的分析，以及記者的調查、了解，購買珠寶玉石的大致有以下幾類人：

嗜好者：在乎收藏

第一類是珠寶玉石的愛好者和收藏者。專家表示，他們多是出於愛好而購買或者收藏珠寶玉石。愛好者往往不會太過在意自己的寶石是否升值，收藏者則會更加注重新寶石的收藏價值和升值空間，但與投機者有很大的區別。

記者在近期的一個展會上遇到施、劉兩位女士，她們均酷愛玉石首飾，經常在各類展會和珠寶店裡淘寶，究竟投資多少，她們自

己也說不清楚。施女士戴在脖子上的是晶瑩剔透的冰種翡翠，形狀是一片樹葉，她說該吊墜觀其膚色，是她最喜歡的珠寶之一。她家裡還有很多首飾，買回去也不經常佩戴。此次她在展會上又買了一串翡翠手鏈。劉女士則買了一串上千元的彩色寶石項鍊，她家裡已經有很多珠寶首飾。每逢出席不同的場合，她都會根據不同的衣服搭配不同的珠寶。劉女士表示，買該項鍊的時候並沒有太多考慮，只是喜歡就買下了。

送禮者：只為訂單

第二類人可以把他們稱作「被動消費者」。在雲南某珠寶城，記者遇到一位前來購買玉石掛件的徐先生，在經營者的介紹下他購買了一件8萬元翡翠吊墜，從整個過程可以看

出，這位徐先生並不了解玉石，可他為什麼還買了價值不菲的翡翠呢？原來是為了送禮。他告訴記者，為了工作的需要他經常都會給客戶送些禮物，以前送過化妝品、名牌包，但是客戶似乎都不大喜歡，後來他才打聽到原來客戶喜歡翡翠，「這次一定可以拿下這個訂單了」，徐先生笑着說。

投機者：只為賺錢

還有一類就是投機者。看到珠寶玉石價格攀升，他們馬上把熱錢投進來，不為愛好，不為收藏，僅僅是為炒一把賺錢走人。不過，他們當中也有資金進來卻不能很快流通，壓着石頭而破產的。

■黃龍玉吸引不少民眾駐足觀看。



石頭瘋狂幾時休 玉貴終傷誰？

游資狂炒藏品牟利 專家籲理性消費

炒過翡翠，炒過黃龍玉……還有什麼沒炒過？神秘的玉石受到大量游資的爆炒，玉石收藏市場無疑正在上演新版「瘋狂的石頭」。到底是玉還是石似乎已經不是首要問題；最重要的是玉石的市場價格水漲船高，成為人們興致盎然的領域。業內專家認為，只有上等玉石才有真正的投資收藏價值，玉石市場熱錢注入過多，投資風險不容小覷。

■文/圖：香港文匯報記者 譚旻煦、芮田甜



■玉石受到大量游資的爆炒。圖為石博會上淘原石的人們。



■昆明舉辦的「2011中國昆明泛亞石博會」，集中了大量的珠寶玉石。



■段曠先生是名玉石愛好者。

按照國際習慣通用的標準，一個國家的國民人均收入達到或超過800美元時，社會消費者就會從經濟意識轉向審美意識，中國國民人均收入2002年時就超過了800美元，進入審美意識的社會消費層面。

收藏投資者增

隨着中國改革開放和經濟發展，國人口袋裡的錢逐漸多起來。鑒於珠寶玉石投資既具有文化底蘊，又能顯示身價地位，再加上資源有限，因此成為國人熱捧的對象。再加上中國人自古就有藏石、賞石、玩石的嗜好，因此，相對於房地產或者其他行業，越來越多的人更願意把資金投放至寶玉石市場，進而把玉石的價格越炒越高。例如，今年7月昆明舉辦的「2011中國昆明泛亞石博會」上，驚現重3噸、估價10億元的「亞洲一號」翡翠原石。

■估價10億元的「亞洲一號」翡翠原石。

段曠先生從2007年開始與玉石結緣，至今已收藏了10多件玉石珍品，大的有雕件，小的有戒指、戒面、掛墜，這些藏品大概花了他20多萬元，他說：「你現在花這些錢絕對是買不到我這些寶貝的。」

段先生購玉還不是瘋狂的，王小姐在一家外企工作，一開始只是到珠寶店買些小的玉石掛件，最多的時候就是花1,000多元，過了兩年，她突然發現原來她花1,000元能買到的玉，漲價了。她回家跟其丈夫說，這個錢花得值了，不但買了喜歡的東西，而且有升值潛力。從此以後，這一買便一發不可收拾，用她自己的話說，「這一漲價，完全讓她有了購買的理由，現在是上癮了，每個月都會買。」王小姐從小店買，在網上淘，發展到現在已經有專門的賣家給她送貨，這一年的花費怎麼也不會低於20萬元。

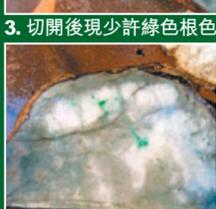
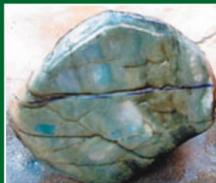
專家分析說，隨着國人手裡的閒錢增多，國人對珠寶玉石的熱愛得以釋放，加上商家對於玉石資源有限的宣傳，石價不漲都難。

炒作魅影頻現

近年來，石頭價格的節節攀升促使一些不懂行的投機者進入此行業，更出現了質量大、材料差、做工粗糙的翡翠產品，請所謂的專家一估價就是上千萬元，外行人不懂真偽，爭相炒價給市場造成很大混亂。

雲南珠寶玉石專家摩太指出，外行人或者說投機者對珠寶玉石的炒作，不僅擾亂市場，還給真正喜愛玉石，真正投資玉石的人造成很大的風險。他說，珠寶玉石行業有着很強的特殊性，一塊石頭必須遇到賞識它的伯樂，找到下一家買主，才能變成現金。而炒作者炒的往往是還未兌現的珠寶玉石，風險自然轉嫁到購買者身上。

玉石製作過程



5. 成品

黃龍玉身價 六年漲萬倍

在「2011中國昆明泛亞石博會」上，除了各種珠寶玉石惹人眼球以外，成批出現於展會上的黃龍玉也引起了記者的注意。據業內人士稱，近年來黃龍玉的身價也是倍增，創下6年間上漲萬倍的神話，已然成為珠寶玉石界的新寵。

黃龍玉早就在中國的其他地方被發現，只是有着小範圍的珍藏和流通，一直不被認可。因為雲南有着優厚的玉文化歷史底蘊，於是雲南一些產黃龍玉的地方開始大力推廣黃龍玉，但是就目前情況來看，黃龍玉在快速炒熱後存在一些問題。

鑒別黃龍玉 尚無統一標準

首先是評判標準問題。眾所周知，翡翠分為A貨、B貨、C貨等，而黃龍玉現在沒有評判的統一標準，珠寶和石材之間沒有明確的界限，所以市場上常常出現以次充好，需要靠抹油才不會起棉的黃龍玉。其次是加工的問題，市面上的黃龍玉手玩件、工藝品大同小異，在加工設計上的創新是黃龍玉有待解決的問題。最後是科研技術的突破問題，注重外推而忽視了對黃龍玉的科研，缺乏研究人員，沒有用精細的處理辦法來解決起棉等問題。這些都是有待突破的瓶頸。由此看來，黃龍玉等珠寶玉石界的新品的發展，也正是希望搭上石價飛漲的快車。



■黃龍玉吊墜。

■「一刀窮一刀富」的玉石原石。

萬粒礦石產一玉

中國有句古語說，「玉不琢不成器」，一件價值不菲的珠寶玉石品，都要經過採挖、交易、雕刻等等過程才能成器。而玉石之所以顯得珍貴正是因為原料的珍貴，以及資源的不可再生。

翡翠資源 不可再生

由於近十幾年內人們採用機器過度採礦，緬甸烏龍江河畔周邊的老坑礦區傷痕累累，有的礦洞也因為無法再挖掘出翡翠

的原石，而關閉或處於休眠狀態。近年來所開採出的新坑礦區較多開採出沒有風化外皮的翡翠原料，玉質外露，主要為種質較粗的翡翠原石。而顏色深、水頭好的翡翠出產量較少。

對於翡翠的原石來說，一萬粒的次生礦石裡面有一粒是玉石，而一萬粒的玉裡面才有一粒是翠。對於這樣的比例來說，開採出高檔翡翠原石的幾率是微小的。物以稀為貴，不可再生的資源和人們對過度開採的擔憂，使得珠寶玉石價格越推越高。

近年珠寶玉石價格一覽(部分)

年份	翡翠原石	高檔A貨翡翠戒面	1克拉碎鑽石	黃龍玉毛料
2009年	5萬元	100萬元	3,000元	2,000元
2010年	10萬元	150萬元	3,250元左右	5,000元
2011年	15萬元	300萬元	4,000元以上	1萬元左右

註：表中數據為採訪珠寶商人所得，其中翡翠原石、翡翠戒面、黃龍玉毛料的價格因玉石具體差異而有所不同。該等數據為體現漲幅而舉例，並非市場價格。

■製表：香港文匯報記者

專家：玉有價無市 須警惕泡沫



■珠寶玉石界專家摩太。

珠寶玉石界專家摩太解讀珠寶投資行情時表示，「玉價瘋漲，實則有價無市。」為何有此一說呢？別看最近翡翠漲得那麼瘋，每一件玉器都那麼貴，但往往都是有價無市。這種價位，再怎麼鬧氣的老闆都會望而生畏。一個翡翠手鐲開價幾個億已經超出產品價值，翡翠價格攀得高，已背離了價值規律。這樣的背離對翡翠經營商的資金鏈要求不斷增高，而珠寶玉石不能很快套現，必須遇到伯樂，找到下一家買主方能變成現金。於是，很多投機資金進來卻不能很快流通，很多人壓着石頭卻破產了。

三大因素 推高翡翠價

此外，高檔翡翠資源越來越少，因此高檔的做不了，低檔的又做不好。此時投資風險極大，投資者應以謹慎為宜。他認為有三大原因造成翡翠價格上漲：一是投機者盲目熱炒，市場上出現了質量大、材料差、做工粗糙的翡翠大作品，請所謂的專家一估價就是上千萬元，外行人不懂真偽，爭相炒價給市場造成很大混亂；二是高檔產品資金鏈要求層層加價推高了翡翠價格；三是有人利用珠寶玉石送禮，也有人把非法收入投到珠寶行業「洗錢」，這些都是石價上漲的跳板。

減少損失 宜分散投資

現在翡翠炒得很熱，追高並非時機。如同投資學原理「別把雞蛋放在同一個籃子」一樣，投資者應該把眼光放寬些，有色寶石、有色玉石是投資收藏的另一個方向。想要置錢買珠寶的人不妨把錢投資到琥珀、水沫子、葡萄石、坦桑尼亞寶石、不倒翁(水鈣鋁榴石)、綠灰石、加州石等這些待漲寶石上。若翡翠市場一旦出現波動，其他產品可彌補帶來的損失。