

黄龙玉价格飞涨的背后



这块黄龙玉籽料是昆明石博会最重的一块,卖主报价9000多万元。

李二的真名是李恩平。他的朋友、玉石中间商李飞鸿只知道他叫“李二”,但这并不妨碍他将李二的石头转手给德宏最大的黄龙玉商人官德斌。

官德斌在云南玉石圈里赫赫有名。他原来在保险公司工作,2006年辞职专事黄龙玉买卖。提起自己的曾祖父腾冲玉石名“官四玉”,他最喜欢告诉别人的一个段子是,老人家挖了50年都没挖着好东西,老了干不动时去河边撒尿,居然冲出了一个宝贝。

大约在2000年前后,一位广西贺州人在龙陵修水电站。在苏帕河,他发现了与广西贺州市市场上出售的黄龙玉一模一样的石头。黄龙玉是一种观赏石,此前的主产地为广西贺州、广东潮州等地。这个人以几毛钱一公斤的价格,收购了一车“黄龙玉”运到贺州,冒充当地出产的黄龙玉出售。风水轮流转,几年后,在一些商人的暗地运作中,原来贺州等地出产的黄龙玉开始“悄然”返回龙陵,冒充黄龙玉出售。

转折从2004年开始,云南省观赏石协会这一年将龙陵县出产的这种石头定名为“黄龙玉”。其中“黄”为颜色,“龙”为产地龙陵,“玉”即美玉。

何谓美玉?美石为玉。多名玉雕工艺证实,龙陵出产的这种石头,成分与黄龙玉相像,但其上品部分,品质更加精良,可媲美和田玉、翡翠、田黄等珍贵石料。此外,这种石料的颜色多为黄、红两色,暗合中国的颜色审美观,填补了中国此前玉石所不具备的新色彩。龙陵的一些珠宝商人称,“黄龙玉是继新疆和田玉、缅甸翡翠之后发现的最优秀的玉种”。

2006年,官德斌花30元购买了一块长不过尺、厚不及寸、重不过三斤的“玉质黄龙玉”,找到翡翠加工点,制作了几只“黄龙玉大玉镯”。第一对镯子,以200元卖给了一个朋友。其他镯子,两年后卖到了6000元一对,“放在今天,可以卖10万元”。

官德斌说,从这几个黄龙玉镯子起步,他可以在“一天赚到过去几年才能赚到的工资”。而去年一年,他“收了1000多万元的货”。

这里隐含了一个时代的大背景。与龙陵相近的瑞丽、腾冲等地,长久以来就是缅甸翡翠进入中国庞大市场的加工、中转地。目前的珠宝市场上,标价几十万、上百万的翡翠手镯已很常见。在其背后,翡翠加工“在近10年内疯狂上涨了上千倍不止”。翡翠加工工艺已普及到了云南的每一个旅游景点,一些资金不足的珠宝

商人开始寻找其他美玉,来延续自己的生意。

美玉 财富

7月14日,昆明举办泛亚石博会。门内,汇集了上千家黄龙玉商家;门外,停着一排排崭新的车,有奥迪,更多的是大型越野车。

场内的玉石商人们纷纷传说,石博会开幕头几天,已有大收藏家出手,那些淘到宝贝的龙陵人,赚到钱后转身去买了车,“少说也有20多辆”。

其中一辆未上牌的凌志越野车是程可家里的。事实并不如传言,她家的车早已下单,只是在这几天提货。在北京的爱家收藏品市场,十里河奇石市场,她有一个展厅,黄龙玉是其中的重要商品之一。程可是浙江人,她的家族在上世纪90年代就来云南做奇石和木雕生意,并把生意做到了一个大城市。

黄龙玉,依出产地不同,可分为籽料、草皮料、山料等。目前市场价格最高的是籽料和草皮料。流水、山风的冲刷,赋予这两类原石滋润的色彩和灵气。

程可的记忆里,“最早可以按车买,几百元能买一拖拉机的货。现在随便拉一块就可卖几十万。奇石主要看外形。经常有人抱籽料给我表弟,几元钱一个。为搞好与村民的关系,他花钱买下后,转身再扔回苏帕河里。现在回想,扔一个,就是几万、几十万啊”。

程可的记忆,是黄龙玉商人的共同记忆。从无人要的石头开始,黄龙玉在6年时间内创造了中国玉石史上的一个涨价奇迹。

很难有人能说清楚,几千年来,为什么玉石能够对中国人产生如此巨大的吸引力。事实上,以硅酸盐为主要成分的各类玉石,与其他石头并无两样,但其晶莹、温润的气质,使它成了除黄金外中国最受欢迎的东西之一。“黄金有价玉无价”。玉石市场上,上世纪80年代价值几百元的和田玉籽料,目前售价均为几百万元。与之情况类似的翡翠,今年上半年的原料价格突然暴涨了三成左右。

在北京展厅内,程可卖出的最贵的一块黄龙玉大籽料,成交价为80万元。这是在2009年,对方是一个房地产商。他信风水,把这块石头摆放在客厅的正中间,以“吸纳天地之间的灵气”。

获悉对方原来喜欢翡翠后,程可当时就觉得价要少了。一年后回头看,她真是卖得太少——自2004年以来,每过3个月,黄龙玉的价钱都会上涨一大截,“现在少说也有200万”。

几乎每一周,官德斌都会接待一些各地来的朋友,陪同他们去收玉。一般而言,买玉也讲究缘分,一些人上亿元的生意可以交给别人去做,但买一块玉时会亲自主手。“这些人,大多是各地的房地产开发商、矿山老板。也有一些人不方便出来,他们会让他们的秘书来。”

人们为什么会花这么多的钱买一块石

头?官德斌认为,除了真心喜爱外,很多人其实是为了保值和增值。

与高昂的标价一起,总有一些财富悄然地流入了龙陵这个贫困山区县。随之而生的,则是一些令人扼腕的悲欢离合的故事。

有一种说法是,在人类历史上,玉石开采量只有几万吨,尚不够填满一个水立方的跳水池,这是玉石珍贵的主要原因之一。同时,其中将近2/3是近10年才被开采出来。在龙陵,这个说法若套入黄龙玉,公认的时间不足6年。

黄龙玉的主产区集中在小黑山及其周边地区。这些黄龙玉的原生矿脉,随着地质变迁,在苏帕河及其周边的山体上沉淀了一些优秀的黄龙玉。

目前,裸露于大黑山山体表面的草皮料已被村民基本捡拾干净;河谷内出产的籽料,好挖的地方已被人翻了多遍;埋藏更深的河滩籽料,需要开洞挖掘的山料,受云南天气多雨、山体疏松、施工条件简陋等多重条件的影响,很容易塌方。

当地出租司机陈富说,在龙陵,至少有十几个人因为黄龙玉或死或残。其中的一个故事是,工人发现了一块玉,投资挖洞子的老板心急之下,在工人吃饭的时候独自去干,周围的岩石突然塌下将其压死,“可怜,走的时候还饿着肚子”。

超越想象的财富遽然来临时,自然有一些人铤而走险。短短几分钟之内,李二历数出了好几起抢劫黄龙玉的犯罪案件。

如果不是仔细追问,这类不幸的故事一般不会被人们提起。事实上,在龙陵,过去6年的经历证实,这种红、黄两色为主的石头,一直以令人瞠目结舌的速度在上涨,包括雕工、小卖部、手电筒买家的在内的绝大多数人,都在这一轮上涨中分到了财富。

在这里,人们更愿意回忆的是那些一夜暴富的故事:一块石头,张三以3万元卖给王五;半年后,张三愿意花30万元买回;再过半,王五也后悔了,找上门来愿花80万元再次买回。有一个财富游戏在这里很流行:黄龙玉中有一种内含草花的材料。好的草花,巧夺天工,但外表极难看。参与人可以买下一块原料来赌,输了,自认倒霉;赢了,则可以在瞬间获得几十倍的增值财富。

一个有趣的事实是,伴随着信息的开放,龙陵也在一步步地接近财富的源头。官德斌说,当他走在路边时,经常会路旁务农的老人拦住,让你看他的玉石并稍有动心时,对方的开价一定是一个令人瞠目结舌的数字。他遇到的最高数字是200万。

当地信用社的最

新资料证实了这一点,仅今年上半年,龙陵县象达乡信用社的存款增加到一个亿左右。

商机

跳出深坑时,因为用力过猛,李二的凉鞋突然坏了。一般人2年时间才能穿坏一双凉鞋,在河滩上奔劳的他,两个月左右就要换一双鞋子。朝阳村的杂货铺内,老板向他推荐了三双鞋子。犹豫再三,他选择了其中最便宜的一双。

走出小杂货铺,他遇到了自己的同村发小。对方在自家的地里挖了一个星期,什么也没挖着。获悉李二已经卖了1万多元的玉石,这个人沉默着抽了一会儿烟,和李二商量:再干10天,若还没有,就到李二的工地上干活。

除了陪朋友去收玉,官德斌现在几乎不上山了,“到了山上,一群人围上去抢挖,价钱反而更高”。一些人会主动把黄龙玉送上门来。现在原石这么贵,谁能一个个打开来看。从几毛钱一斤买到现在,他解剖的黄龙玉原石可以用吨来计算。眼力已非常人所能及,他时常能从别人不要的东西中选出一些好料来。

2年前,他收玉动用的资金是几千至几万元。现在这笔资金涨到了10万元至几十万元。官德斌只收最好的货,他说,无论价钱涨到什么程度都跟那些垃圾货无关。

好的黄龙玉已很难见到。他和上门求货的几个东莞商人开玩笑说,要不我们买下那段公路,重修一遍,趁机会挖出下面的东西。

石博会上,程可看中了一块带有草花的黄龙玉。对方要价9万,她只愿出价1万元。旁边的人买走了这块玉。惋惜之余,她感慨称,新入场的人什么价钱都敢买,“一个疯子卖,一个疯子买,还有一群疯子在等待”。

她的哥哥,一位去年即在外拼搏的成功商人决定,用其木雕厂赚到的资金再囤积一批上好的黄龙玉。他说,“有什么生意能比这个好呢,买块石头,坐在屋里玩玩,就可以翻几倍”。

长途客车上,一个大型挖掘机的代理商也赶到龙陵调研市场。受和田玉拉动当地大型挖掘机市场快速增长的案例影响,他试图在龙陵找到新的商机。这个人调研的结果是,为了保护当地自然生态,当地政府目前不允许大型挖掘机进入河滩挖掘。此外,挖掘机成本太高,经济上目前还不太划算。

他对自己很有信心,他说:“如果黄龙玉的价钱涨到一定程度,一定会再现和和田玉的那一幕。有什么能够阻止人们对财富的梦想呢。”

据《京华时报》



一对父子挖出了一块品质尚可的黄龙玉籽料。

缘分

7月15日,正午时分。蹲在水田边的一块大石头上,李二死死地盯着工人的锄头,眼珠子一动不动。几分钟之内,和工人们一样,汗水从他黝黑的额头一点点地渗出。

灰黑色的砂石中闪过一丝黄色,李二立即扑了过去。用水洗干净这块石头后,他摇了摇头,失望写在了所有在场人的脸上。

这是云南龙陵县象达乡的一个山间谷地,苏帕河在中间缓缓流过。在采玉界,人们笃信“缘分”。数不清的故事告诉大家,你挖大半年一无所获,别人过来接着挖,第一锹就成了富翁。正是这样的传闻,让挖玉者们欲罢不能,无法放弃任何一个可能产玉的地方。

李二已经有了其他人难以企及的“玉缘”。他是象达乡的村民。上一轮土地承包时,因为是村里来的小姓,他分到了一块靠近苏帕河谷、没人喜欢的田地。2009年,在重庆地铁工地打工的李二回老家过年时,突然发现这块地成了一块宝。有人愿意出10万元买他的这块水田。李二没卖,自己开挖。

2009年8月,开工后的第3个月,他挖到了一块高品质的黄龙玉,卖出了迄今为止收到的最大的一笔钱——12.8万。实际上,他当时还不太懂行情,这块玉石被商人倒手后卖了37万,放到今天,则至少可以卖到80多万。沉甸甸的百元大钞吵醒了李二,他把自己水田中“不好的1/4”高价卖出,后再花30万元买下了他更看好的另外一块5亩多的河滩水田。

在苏帕河两岸,这是很多村民的标准选择。与昔日种水稻所得的几百元相比,这些土地的价格已是天价。李二说,依靠山势,水流方向推算出来的一块较好的水田,可以按照3.3米见方的标准开挖,每块1.8万元。

烈日下,李二的伙计们一言不发地干活,距离上一次出玉已经有一个星期。按约定,李二和这些汗流浃背的小伙子四六分账。在苏帕河两岸的蓝色帐篷中,这是最广泛、也最能激发劳动热情的一种分配方式:挖不到,当地打零工的收入是20元1天,顶多是出把力气;挖到了,则有可能分到一笔改变现有生活的大钱。

黄昏时分,好消息从河对岸一个蓝色帐篷里传出。这个帐篷的主人是一对父子,他们挖出了一块重达数百斤的、品质尚可的黄龙玉。

石头

在这块石头刚刚露出一小块时,赶到现场的李二已决定出2万元买下它。这是苏帕河两岸常见的情形,石头还未完全挖出,也可以买卖。买的人赌未出土的部分继续是好的,卖的人则赌这块石头的下面很一般。

半个小时内,随着露出部分增加,李二的价钱增加到了4万,但对方始终没有开口。李二回到自己的帐篷,一言不发地和衣躺在床上。他在紧张地算计,是否继续提高价钱以买下这块石头。

若李二买下这块石头,按常规,这块玉石将在3天内到达官德斌的店铺内。

新闻时评

羞辱社会成员无助于建立道德感

连日来,武汉市警方在一些大街小巷贴出公告,实名曝光多名涉黄落网人员,在这些公告上,小姐和嫖客的姓名、年龄等资料一应俱全。武汉警方的这一举动引发了舆论争议,在凤凰网推出的民意调查中,69.5%的网友认为实名曝光涉黄嫖娼人员涉嫌侵犯隐私,25.9%的网友则认为不侵犯隐私,同时,54.2%网友认为此举并不能有效打击涉黄嫖娼行为。

按照行政法,行政机关“无法授权则不能为”,武汉警方此举涉嫌违法;但从效果上分析,这个涉嫌违法的行为会让两个群体受益。首当其冲的受益者当然是公告的发布者,可以借此展示自己扫黄的成绩;其次是满足部分人士的道德优越感,报道中一位商户看着公告上的名单就说,“廖某年仅20岁,太年轻了,小小年纪就不学好,做出这种可耻事来。”但除此之外,我们却再也找不到因此而受益的人了。不论在什么时代,扫黄的目的都主要是为了净化社会氛围,帮助社会建立基本的道德感,羞辱社会成员人格、涉嫌违法的行为是否有利于这一目标?

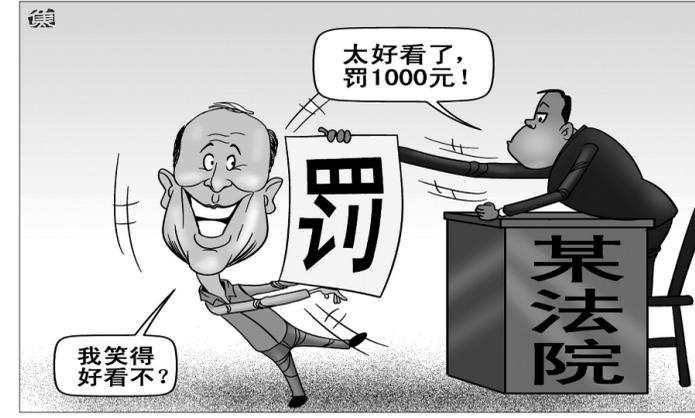
卖淫为我国法律所不容,打击是应有之义。如何在运动式打击的基础上进行彻底根除,是一个牵涉众多的问题,也非常一两篇文章能够分析清楚,但有必要指出的是,卖淫现象的成因极其复杂,它根源于人性的某些弱点,又往往附着于特定的社会经济基础之上,还可能与管理者的松懈无度乃至“放水养鱼”有关。成因既然复杂,当然就绝对不能满足于

用一种简单粗暴的方式进行治理。而且从法律的角度,《治安管理处罚条例》虽然已经升格为《治安管理处罚法》,但一般的涉黄人员仍然只是轻微违法,并未犯下十恶不赦之罪。如果连轻微违法的人员都要采用公开示众这种羞辱人格的方式,那么,社会的任何成员显然都不是圣人,也都有一不小心轻微违法的可能,谁又能免于被示众羞辱的恐惧?

示众羞辱与法治格格不入,可惜却仿佛是我们一种根深蒂固的传统。就在前几天,广西南宁还在网上公布了小姐、嫖客被抓后自抽耳光忏悔的视频,并配有“生动的”文字报道:“我只有28岁,这是我第一次嫖娼,你们就放过我吧。”刘某边哭边央求民警。见民警没有理会,刘某又开始求记者:“你们别拍了,我求求你们,放过我吧。否则我这一生就完了,我不想毁了自己,我还要娶妻和养老人啊!”见民警和记者没反应,刘某使出了“杀手锏”:“我给你们下跪,求你们放过我!”如果不对当事人的身份进行介绍,读者阅读这样的报道,只会以为当事人真的犯下了什么滔天大罪。一个轻微违法的公民,应该这样被公然展览、示众,受到所有人的蔑视吗?从这样的示众羞辱中,公众嗅出了公权力和媒体浓重的道德优越感。

让社会纯洁,恢复起码的道德感,包括公权力机关、媒体和公众在内,都有大量最基础最迫切的工作要做,而羞辱社会成员显然只能适得其反。

南文



官员称格式不对是在侮辱老百姓的智商

这是一则近乎“小儿科”的“冰点新闻”,但我还是觉得有必要把它拿出来“晒晒”——

7月17日的《中国青年报》报道说,6月21日,山东省淄博市张店区房镇镇范家村村民遭到镇政府民政办工作人员强制要求写“罢免书”的时候,先后遭遇三场“变故”。首场变故是民政办的张主任“强调”指出,罢免书格式不对,不予受理,至于怎么修改,则语焉不详。二场变故是村委会主任王主任说时迟那时快“从天而降”,众目睽睽之下抢走了罢免书。三场变故是当村民立刻报警后,派出所“被抢走的资料无价值”为由不予受理。

新闻不长,故事不多,却宛如一场街头活话剧,紧凑的结构,突起的情节令每一位读者不难想象彼情彼景。而耐读深思的应该是事件的潜台词和旁白音。

平民百姓不是文化人,他们写的罢免书或申请书存在格式不对等问题,但这是民政办拒绝受理的充分必要条件吗?这是派出所不予受理的唯一条件吗?倘如此,村主任等一干人为什么还要“从天而降”夺走这么一份“格式不对”、“无价值的资料呢”?这么多悖

论纠缠在一起,不得不给人以太多、太丰富的联想空间和感慨余地。

罢免书格式真的不对吗?可这又与我们老百姓的合理诉求有什么关系呢?新闻是靠事实说话的,村民代表是具名书写、公开上访的,不是匿名的,这与格式对不对有何相干?即或是罢免书“掺水”或者与“事实不符”,好汉做事好汉当就是了,岂会一句“格式不对”就想把人打发走啊。再申联村民遭拒的其他两场“变故”,其中心思想岂不昭然若揭了吗?说他们官官相护也好,说他们漠视“草民”合法权益也罢,总之,这是在侮辱村民和看客的智商,这是与执政为民、以人为本、构建和谐社会的背道而驰。帽子扣多了也没啥意思,说句心里话,对这些芝麻官的所作所为,最好的结果就是,他“治人”就要付出“被人治”的代价!

老百姓没辙,只有在完善格式上精益求精了。有关后续报道说,村民们暗自请来文化高手把关,重新递交了“再版”后的罢免书。这回看张主任还说不说罢免书格式对与不对,或者再跳出来的不予受理的理由了!

贺贤喜

新千金一笑

因参加庭审时“嬉笑不规矩”,年过六旬的无锡退休老人袁天放日前被滨湖区人民法院判罚1000元。袁天放认为,法院如此判罚一个退休工资只有几百元的老人,与自己“上访专业户”的身份有关。而无锡市中院称袁天放多次发出笑声喧哗,罚款证据充分。

焦海洋 文/图

质检总局还是放不下“中国名牌”

针对有媒体曝出“中国名牌产品”标志将终结的消息,国家质检总局迅疾予以否认。近日,质检总局有关人士表示,质检总局最近发出了一份《关于中国名牌产品有效期满后标志使用问题的通知》,个别媒体对这一通知进行了“误读”。实际上,质检总局目前并没有确定今后停止使用“中国名牌产品”。相反,正在研究并重新启动中国名牌战略。质检总局称,中国名牌的评选机制一定要改变、创新。

近日颇受关注的两起公共事件都同质检部门相关。其一是“霸王洗发水风波”,其二便是此次“中国名牌产品”标志将终结事件。在第一批事件中,质检部门既拿不出“国家标准”,又迟迟不出面表态,直到霸王洗发水缩水了数十亿元,才给出了官方说法。但在“霸王洗发水”中的后知后觉有所不同的是,在否认“中国名牌产品”标志将终结一事上,质检部门却展现出令人侧目的“速度”。

在质检部门尚未出面辟谣之时,我们曾善意地认为,作为政府职能部门,质检总局主动“抽身”,将名牌评定完全交给市场,这是迈向“小政府,大社会”的有益探索。不过眼下看来,这些只不过是一厢情愿的理解罢了,从质检部门此番辟谣来看,他们似乎并无意放下名牌评选的主导权。

任何一个市场都有深受消费者认可喜爱的名牌,而名牌的产生也只有一个途径——市场。但一直以来,大大小小的名牌评选活动人为制造了不少“名牌”,而这些评选活动背后,或多或少有公权力的影子。因为名牌评选,认定活动牵涉利益巨大,一些商家和政府部门也都乐此不疲,质检部门对被“误认为”退出名牌评选一事如此敏感,也就可想而知了。

但是,如果不同的政府职能部门都紧守部门利益不放,如果公权力的触角在利益驱使之下向社会每个角落延伸,无疑将进一步挤占公民社会的发展空间。公权力负责操办一切,社会组织又如何成长壮大?公民又有何机会参与到社会事务中来?“小政府,大社会”的公民社会格局又何时才能形成?而政府让渡权力,促进公民社会发展,就当不参与名牌评选这样的具体事务开始。如果说“中国名牌”的评选机制一定要改变、创新,那么质检总局将评选权力交给市场,就是最大的改变、创新。

都文