

专家建议：抛开价格，爱上美玉！

由本报主办的“翡翠玉石文化节高峰论坛”于8月6日在本报8楼会议室如期举行。会上，省内玉石行业内各专家和品牌老总就目前翡翠玉石市场投资热背后的玉石升值原因、投资注意事项、流通上存在的问题等各方面内容进行了详细的探讨。众人一致认为，不管是简单地购买玉石，还是用作投资增值的目的，购买者首先要爱上玉石，学会欣赏玉石的工艺美和内在美，然后再考虑将其作为投资的对象。宝庆银楼、翠佛堂、琢之缘、力天翡翠、百分百珠宝等品牌人员均参加了这次会议。

多重原因 促使玉石价格走高

近年来，翡翠玉石市场一直在持续升温，翡翠价格一路飙升，涨速之快让人惊叹。短短半年时间，品质一般的翡翠料价格就涨了3

成，高档的玉料更是涨幅在5成以上。因此，翡翠玉石逐渐成为民间投资的热点。

金陵科技学院珠宝系主任刘自强总结，翡翠玉石在这几年之所以一直走高，原因主要在于：一、资源日渐稀缺；二、玉石是中国文化的代表之一，有很深的市

场基础；三、玉石有良好的欣赏性和意义传承性；四、目前玉石市场有足够的流动资本支撑；五、玉石具有一定的交换性，在某种意义上，它可以作为货币的等价物。

刘自强表示，自己在参加昆明世博会的时候发现，品质让人称好的玉石几乎都在台湾人的手中。这一点得到了宝庆银楼方面工作人员的认同，该工作人员说：“早在上世纪80年代，台湾人就已经开始喜欢收藏一些品质好的玉石了。”

之前好的玉石已有其主，之后资源开采又受到局限，“求”远远大于“供”是玉石价格火速攀升的主要原因。据有关数据显示，每年缅甸产的原石90%都流入了大陆，高档翡翠中有80%在大陆流通。资源的稀缺性让更多的“金主”在玉石中寻求保值和增值。大约八年前，到缅甸公盘竟拍原料的行家主要是香港港、揭阳帮、广州帮和四会帮等，现在则是来自五湖四海的人。据了解，其中只有三分之一是外国人。这部分人手握大批资金，买入翡翠原料用作投资而非加工销售。最典型的例子就是煤老板带上亿的资金去缅甸购玉石原料。”宝庆银楼的王冰部长说。

国家珠宝玉石质量检验师王学成表示，“惜售”心理也是导致好玉难求的重要原因之一：“玉石的价格每天都在攀升，很多手里有货的人也就不愿意出手了。今天卖出20万的价格，明天拿着这20万或许就买不到与原来相同品质的玉石了。”

对于这部分消费者来说，如何挑玉？如何抓住这一波投资热？周海民提醒消费者，首先要正确看待玉石投资和其他类别投资的差别。

“玉石是具备欣赏性的。70%的消费者购买玉石的时候是出于佩戴的需求，出于愉悦精神的目的。因此，打算投资玉石的朋友要多去学习和了解玉石知识，要首先明白玉石投资是一种欣赏级的投资。然后还要看清玉石的流通性差这一特点。做好长期投资和学习的心理准备，甚至还要放弃类似于购买股票、房产的投机心理。”

另外，周海民还提醒玉石投资者一定要量力而行，谨慎又谨慎。不能因为现在玉石很热，升值很快，便急于下手，“一定要研究透了再下手！”

心理投资 要先于翡翠玉石投资

周海民有着相同观点的还有王学成和江苏省珠宝质量技术监督珠宝首饰产品质量检验站的站长沈兆龙。沈兆龙说，依他的判断，在未来的3—5年内，玉石的价格还会继续走高。他建议玉石爱好者在购买的时候，一定要选择自己喜欢的玉石，而且要是经常使用的。“玉石的魅力应该在于它的品质和工艺，玉石最大的作用应当是用来陶冶情操的，而不应该给它赋予太多的功利化色彩。”王学成说。

很多爱玉之人，通常都是玉不离手、玉不离身。《礼记》有言：“君子无故，玉不去身。”真正喜欢玉石，爱好玉石的人要经常佩戴和把玩玉，随时和玉进行物质和精神的交流，时间久了，也便更懂玉。

购买玉石

一定要自己喜欢

翠佛堂董事长周海民表示，瑕有王学成和江苏省珠宝质量技术监督珠宝首饰产品质量检验站的站长沈兆龙。沈兆龙说，依他的判断，在未来的3—5年内，玉石的价格还会继续走高。他建议玉石爱好者在购买的时候，一定要选择自己喜欢的玉石，而且要是经常使用的。“玉石的魅力应该在于它的品质和工艺，玉石最大的作用应当是用来陶冶情操的，而不应该给它赋予太多的功利化色彩。”王学成说。

“玉石是具备欣赏性的。70%的消费者购买玉石的时候是出于佩戴的需求，出于愉悦精神的目的。因此，打算投资玉石的朋友要多去学习和了解玉石知识，要首先明白玉石投资是一种欣赏级的投资。然后还要看清玉石的流通性差这一特点。做好长期投资和学习的心理准备，甚至还要放弃类似于购买股票、房产的投机心理。”

另外，周海民还提醒玉石投资者一定要量力而行，谨慎又谨慎。不能因为现在玉石很热，升值很快，便急于下手，“一定要研究透了再下手！”



江苏欲成为全国玉石交易中心，凭啥？

现今，有人去新疆淘玉石毛料，有人去深圳广州论斤称成品玉石，也有人去河南捡漏，江苏作为史上有名的玉石中心，其名声却已大不如从前。在本次举行的第二届翡翠玉石文化节高峰论坛上，众专家和品牌老总皆认为江苏有必要，也有自己的独特优势去支撑其重新树起玉石文化招牌，成为全国规模性的玉石交易中心。

我国的琢玉工业在明清达到高峰，各种琢玉坊遍布全国各地，特别是苏州、扬州和淮河流域。尤其是扬州，其古以来就与玉紧密相连，“和田玉，扬州工”是现今流传甚广的一句古语。古籍《书经·禹贡》中有“扬州贡瑶琨”的记述。另外，“扬州有玉器，玉器在湾头”，早在清代，扬州的湾头就成为全国玉材的集散地和玉器生产中心之一。即便是在河南、广州等新兴玉石加工生产市场逐渐发展壮大起来的今天，扬州的玉石雕刻大师依然十分抢手。据悉，有的雕刻大师的工作预约已经排到了5年之后。

金陵科技学院珠宝系主任刘自强认为，这是江苏欲打造全国规模性玉石交易中心的人才和工艺技术支撑。除了扬州之外，苏州在我国历史上也是一个玉器生产基地。

“苏州”即苏州玉雕，是与“扬作”、“京作”、“番作”等齐名的重要玉雕流派，它的特征是以小件器皿为主，从做工看，技法

江苏拿什么做强其玉石市场？”江苏省珠宝质量技术监督珠宝首饰产品质量检验站的沈兆龙站长的提问让在场的专家和品牌老总们陷入了更深的思考。

翠佛堂的董事长周海民认为，欲建成规模性的玉石交易中心，肯定离不开政府的支持，但是也决不能什么事情都不做，坐等着政府来牵头：“首先我们这些做市场的品牌商家就应该联合起来做点事情，开个好头。”而品牌店家首先要做的是更加规范化目前的玉石市场秩序，从我做起，明确自己的品牌目标，诚信经营，完善售后服务。

“对于翠佛堂来说，在完成从开矿，到生产加工，到销售的整个产业链覆盖的基础上，现在正着力引进产权化设计，从产品的设计上入手，努力做到与众不同，创造更吸引人的个性化特色。”周海民说。

“宝庆银楼近些年也加大了对玉石设计的重视程度。面对如今玉石市场的种种乱象，宝庆银楼也同样认为‘诚信最重要’。”

来自宝庆银楼的王冰部长说。

论坛会议上，大家对江苏玉石市场的历史文化底蕴都非常看重，尤其是在玉器加工行业出现浮躁之气的今天，众人对扬州、苏州地区的人工雕刻技艺颇为推崇，并认为这是托起整个江苏玉石交易市场的核心力量。

快报记者 竺颖



快报记者 路军 摄

■论坛专家观点

参与现代快报第二届翡翠玉石文化节高峰论坛的专家及品牌老总们：金陵科技学院珠宝系主任刘自强、江苏省珠宝质量技术监督珠宝首饰产品质量检验站站长沈兆龙、江苏省黄金珠宝业商会副会长李自选、国

家珠宝玉石质量检验师王学成、南京宝庆银楼企划部部长王冰、江苏翠佛堂珠宝有限公司董事长周海民、琢之缘藏宝级翡翠专营会所总经理许宁之、南京力天珠宝有限公司收藏顾问郑欣欣。

刘自强
(金陵科技学院珠宝系主任)



兼具自然翡翠价值和工艺美术价值的玉石更适合用于投资。玉石受追捧的原因主要在于它的历史信用价值、眼前市场价值以及可兑换性。但最后一点也是影响该市场更快发展的原因之一。

王学成
(百分百珠宝品牌总经理)



外界开始用“泡沫”来形容现在的玉石市场，我个人倒不这么认为。泡沫的形成是因为有太多非自有性购买的出现，但是目前玉石购买分两类：一类是自己佩戴；一类是因喜欢玉石而收藏。这两类可以说是出于个人的需求，而非简单地为了二次叫卖而购买。

周海民
(翠佛堂珠宝有限公司董事长)



中高端的翡翠玉石价格的确是在逐年增长，有的玉石价格甚至翻了数倍，但是一些低档品质的玉石价格还算比较稳定，甚至有些还出现了下降的现象。这主要是由于玉石原料的开采已经实现机器化，市场需求量较大。

许宁之
(琢之缘藏宝级翡翠专营会所总经理)



个人认为，未来玉石的“工”价值会被提到一个很高的位置。目前，在玉石雕刻工匠中已经出现了一股浮躁之气，他们或采用速成的雕刻工艺和方法来雕刻，或干脆直接做了玉石倒料的生意。这些都将越来越衬托出精美的玉雕工的稀缺和珍贵。

现场专家照片由快报记者路军摄

琢之缘

琢之缘观点：藏宝级翡翠价值新标杆，名家名作巧雕精工！

美玉会所：南京市成贤街39号01栋1/F（成贤公寓大院内）品鉴热线：18913927186
咨询电话：83371323-86 83371583-86

**回归本初 洗尽铅华
大隐于市 低调绽放**

**百分百珠宝玉石节
暨薛春梅大师作品展**

活动时间：2011.8.8—10.8
主办：江苏省地质珠宝有限公司 中国扬州薛春梅玉雕工作室
地址：珠江路700号百分百珠宝专卖店（珠江路小商品批发市场）
电话：02584822718 84827669 18914744596

薛春梅

中国工艺美术大师
中国玉石雕刻大师
被誉为“中国最年轻最具发展潜力的玉雕大师”
作品在国家级评比中多次获奖

翠佛堂

不是好玉 不入翠佛堂

德基广场 / 中央商场 / 新城市广场

香港 上海 深圳 南京 济南 长沙 合肥 苏州 青岛 无锡 徐州 扬州 常州 太原 济宁 潍坊 商昌

TEL: 400 628 1005 www.hersjade.cn