



掀开缅甸翡翠面纱

3月8日-12日,我有幸去缅甸参观“翡翠公盘”。虽然大部分时间消耗在路上,但见识一下这一特殊的交易盛会,也颇有收获和感悟:

1.作为翡翠原产地,缅甸完全没有翡翠成品的加工能力和营销渠道,其原石的消费市场也在国外。所以翡翠成品的价格在缅甸是“倒挂”的,到缅甸购买翡翠成品,就像到国外购买“中国制造”一样。

2.因为翡翠的加工、批销集散地都集中在广州、深圳,因此,实际上,这些地方决定着翡翠成品的价格走势,同时决定着市场产品的投放量。但是,广州、深圳翡翠市场存在的问题是“没有品牌”的支撑!

3.翡翠消费的市场主要集中在大陆(南方更主要)、港澳台、东南亚一带,而西方人基本上不太接受翡翠的宝石级价值。这就妨碍了翡翠作为国际性珠宝的升值空间。

4.翡翠(包括玉石)定价体系的不确定性,以及缺乏可信的科学评级标准,使得过多的个人情感和喜好掺杂在对同样一块翡翠原石、甚至同样一件翡翠产品的价格判断上,靠着个人喜好程度开价,不仅严重影响消费信心,更堵塞投资变现的渠道。

5.就高端翡翠而言,支撑起高价位的最主要“卖点”是“稀缺性”,但是不等于稀缺的东西都是珍贵的,如果没有规范明确的估价标准,没有市场化的流通变现渠道,仅仅依靠拍卖或许会爆出天价,但却不具备示范性。

(沙辰)

3月10日—25日,是2012年缅甸第一次翡翠公盘的时间。所谓“公盘”,说白了,即是翡翠原料采购会。知晓翡翠的人,大抵都懂得,翡翠的出产源头在缅甸。所以,一年三次的缅甸政府行为——翡翠公盘,当属翡翠界的采购盛会。奔赴这里的采购商们可能来自世界各地,但主要的人群还是来自中国广州的玉石商们。每年大约450亿元人民币的交易额中,至少有400亿左右是广州的玉石加工商们贡献的!2012年的第一次公盘,现代快报记者跟随翠佛堂珠宝的玉石专家王钵,一起经历了“看货——下标——开标”这一完整过程。

小玉石,大设计!

现代快报记者独家经历缅甸翡翠公盘



标的1



标的2



底标价以欧元计



高射光下的原石



标的3

看货: 一万八千多块石头

一年三次的翡翠公盘活动在缅甸的新首都——内比都。按照完整的称呼方法,业界常说的“翡翠公盘”应当为“翡翠及珍珠展销会”。本次于3月10日—25日举行的是第49届缅甸翡翠及珍珠展销会。

据翠佛堂珠宝专家介绍,整个展销会上的待售翡翠原石约有一万八千多份,每份都有自己的一个标号。与此前在玉器店中所感觉到的不太一样的是,高品质、满绿、种水俱佳的翡翠实在是少之又少。从切开面看,大多数玉石的内部有着很多的裂纹、石花和杂质。同行的翠佛堂珠宝产品研发部负责人王钵说:“首先,要纠正大家对‘翡翠公盘’的一个错误认识。‘翡翠公盘’并不是一项完全意义上的赌石行为,几乎所有在展的原石,都已经至少有了一个很大的切面,从这一切面,看货者可以非常直观地看到这一块玉石的颜色、纹理、‘肉质’等等。所要‘赌’和‘猜’的,仅仅是从切面

再往里延伸的部分,是不是品质如切面看到的一样。”

下标: 今年的品质不及去年

一圈逛下来,记者没有看到如一汪碧水样透明、纯净的原石,但其中不乏“肉质”很细嫩的玻璃种原石。“今年的原石品质明显没有去年的好!”王钵一边挑着原石,一边评价。

他表示,由于去年的经济形势不太好,翡翠的成交量较前一年大幅下滑。

记者本以为“没有什么太好的原石”会打击王钵的挑选热情,但是在展会现场,王钵一边抹着汗,一边“胸中有大丘壑”地不停用专业高聚光灯查看每一块玉石,并不断比画着……

而所谓的“玉无价”在专业人士看货的过程中,也被体现得淋漓尽致。面对同样一块表面呈墨绿色,石内有细密石花的原石,同行的另一位看货商直摇头:“这块白送我,我都要!”而王钵则在比画和看过材质后,记下了它的标号:“这块可以买回

去做个玉碟,或者花瓶。”

开标: 出价高者抱石归

“翡翠公盘”的整个过程中,是前面几天为“暗标”与“明标”共同进行。暗标,即“第一天下标1—3300号,第二天下标3301—6600号……”白天,看货者在露天搭建的大棚里看货,记下货物标号,临近傍晚的时候,在单据上写下自己所竞标物的标号以及出价。在这一环节,竞拍者彼此均不知道对方的出价以及同一标的的竞标人数。大家俗称此环节为“暗标”。暗标一般在每天下午的5点半封标,第二天早上9点半开标,宣布前一天可竞标的最后得标情况。

翠佛堂珠宝产品部负责人王钵表示,前来参加“翡翠公盘”的人,大致在心里都很明确自己的购买需求,并且在看货的时候,也都能“胸有丘壑”地一眼看出,什么样的翡翠原石能够做什么样的成品。“大家都是带着设计和雕琢的眼光,来决定是否下标,下哪一块标。”

现代快报记者 董颖

●老房拆除 0 元 ●墙面乳胶漆 0 元 ●所有地面防潮防尘处理 0 元 ●线管水管全部升级为保利分色管

“老房、二手房、小户型”触底装修节

暨“老房、二手房以旧换新”超值乐购会

简装如何做?老房、二手房如何进行简装?如何花最少钱达到最大的装修效果?怎么样让3万元装出的房屋更显档次?老房、二手房装修有难度,如何解决施工技术难题?如何在设计上下文章让家庭装修局部有亮点?老房、二手房装修,老门、老窗、老桌了、老椅了、老马桶、老灯具甚至是发霉的老地板、变形的木质床、大衣柜……送人都没人要,丢弃还得花钱请人拆,拆了还要请人搬运、拖走,少则需花大几百多则好几千。这些旧物品丢弃或折旧几乎一文不值,针对这种老房、二手房装修现状,急民众之所急,4月2日—4日由现代家居、金陵家居、南京晨报、东方卫视联合主办的“2012春季老房、二手房、小户型触底装修节”暨“老房、二手房以旧换新”超值乐购会呼之欲出,让您的家所有老旧装修物品变废为宝,每种物品均有详细回收价格,不但不用花费搬运费,还能抵充装修款,大大节省了装修费用。届时,由业内权威专家、行业代表材料专家以及著名设计师、报社笔者组成庞大专家团为广大装修业主提供全方位的服务。

据悉,参与本次活动可让老房、二手房装修省下近万元装修费用。凡现场签单下定业主均可参与抽大奖赢“宝岛台湾双飞5日游”活动,机会难得,请勿错过!

【活动特惠】花半天时间省半年工资,错过再等一年

权威机构调查结果显示,二次装修相较一次装修的费用高出20%左右,那么这些钱都花在哪里了呢?专家设计师表示,主要花在了拆除、防水和改造上。作为普通消费者,总是希望老房翻新可以更省一些。本次活动老房所有拆除费全免,墙面乳胶漆全

免,所有地面防潮防尘处理全免,线管水管全部升级为保利分色管,只要是老房,二手房内的地板、室内夹板木门、门窗、铝合金窗、塑钢窗、原室内电线、灯具、木削大床、床头柜、淋浴花洒、不锈钢水槽、成品衣柜、椅子、皮质沙发、布艺沙发、灯具,

油烟机、热水器等都可以参加以旧换新活动! 帮您解决了老房旧物如何变废为宝及来回搬运的辛苦,又帮您实实在在的省了装修款,可謂真的省心省力又省钱!主办方表示:由于本次活动是成本价促销,仅限清明小长假,错过再等一年!

【主办方承诺】预算等于决算,决不增项

本次活动所有装修项目一条一条都在合同中列得清清楚楚,绝不会在合同之外任意添加项目,也不会漏掉合同中包含的项目,报价体系透明,无论是产品

的型号、产品的规格、产品价格,无论是生产厂家、生产品牌,所需材料,无论是工程总量、人工服务等装修信息你都可以透过报价单一览无遗。因此,

价格没有猫腻,预算就等于决算,装修费用上下不会超过5%,一切皆由消费者掌控。

【老房专家设计】特邀一线设计专家坐镇现场一对一服务

由于老房装修的特点,不能与其它设计一概而论。例如面积的限制,往往做不了过于繁复的设计,但很多高要求的业主又希望设计出风格性、功能性于一体的完美居室。这就在设计方面对设计师提出了

更高的要求。面积减小了,但功能却必须齐全,厨房、卫生间等等一个都不能少,而且在各种设计图纸上更考验设计师的“功力”。所以,在老房设计上有多年经验的设计师才能真正在有限的空间内,无

论是一室一厅、二室二厅都能将各个空间功能优势最大化。本次简装节由15位专攻老房装修且经验丰富的专业设计师组成设计专家研究组,为您的完美空间提供最佳方案。

【惊爆触底装修】60平米精装老房全包价仅2.78万元

为了保障广大装修业主的装修质量,本次活动装修企业金牌折扣组委会特别精选被誉为“南京十大诚信品牌”、“2011年现代快报推荐家装品牌”的上榜品牌家装企业。

本次活动为您制定了全面的省钱攻略,更推出了一款特价全包套餐,60平

米27800元,同期推出90平米37800元、120平米47800元,全包内容大到瓷砖、地板、洁具、橱柜,小到门锁、五金、开关面板、插座等均在套餐预算之内,让您花不到3万元便能装出5万元的效果,60平米装出90平米的空间。

此外,凡现场下定业主均可参与抽奖赢“宝岛台湾双飞5日游”活动,机会难得,请勿错过!虽然让利幅度巨大,但主办方承诺仍国标验收,水电工持证上岗、环保与签合同,发现材料与合同不符以次充好,罚款5000元,超出合同工期按20元/天赔偿;施工质量免费质保2年,终身成本维护。

活动链接 媒体主办:现代家居 东方卫视 金陵家居 南京晨报 报名电话: **400-008-0048**
 活动时间: 4月2日—4日(周一~周三) 短信报名: 13276629888(业主姓名+小区/楼盘+面积) 24小时报名
 活动地点: 珠江路中山大厦四楼群英厅(金鹰天地对面) 交通线路: 地铁1号线/1、6、16、25、28、33、34、35、38、48、65、91、100、132路珠江路站下