

# 疯狂的石头 ——和田玉价格暴涨利益链调查②

2007年11月19日 星期一  
责任编辑:张强/美编:陈泥 电话:021-38967656

“玉,石之美者,有五德,润泽以温,仁之方也……”(《说文》)  
“君子比德于玉焉。温润而泽,仁也……”(《礼·聘义》)  
古时,玉就被认为是美好而珍贵的石头,爱玉、宠玉者众。  
时至今日,盛世藏玉,和田玉价格暴涨。  
于是,围绕着一块块和田玉石,一幕幕现实版《疯狂的石头》也正在上演……

◎本报记者 朱国栋 新疆 浙江 上海报道



## 河道两岸被挖了个底朝天

如今的和田玉,机械化大作业的恶果正在集中体现。玉龙喀什河两岸几百米内都被挖了个底朝天,河道两岸自然形成的绿洲草地早已被破坏。令人可怕的是,沙漠已在玉龙喀什河的几十米之外“安营扎寨”。和田地区政府曾对滥采行为进行治理,调集部队对上百公里长的玉龙喀什河进行了清理,严禁任何人在河道内和河床上采挖玉石,并派出直升机进行巡视。但部队撤出后,挖玉人又蜂拥而至。

和田玉价格的暴涨,带来的最直接后果就是和田玉资源的疯狂掠夺式开采。和田玉包括山料、山流水和籽料。质量接近的籽料约为山料的5-10倍,而和田玉中的顶级品——羊脂玉,则绝大多数产自和田地区的玉龙喀什河。

出租车司机阿布都哈力克带着记者行驶在新疆和田地区的216省道上,他指着路边玉龙喀什河河滩边三三两两蹲着的人群说,“这些人都是来挖玉的。”

阿布都哈力克所指的玉龙喀什河,在旁人看来,与其说是河,不如说是砂石堆。因为是10月枯水期,所以河道里水流有限,河流两旁数百米的滩岸,则几乎堆成了采石场。在这里,“掘地三尺”这个成语程度实在太浅,掘地三十尺也不夸张。阿布都哈力克告诉记者,“这些石堆都是挖掘机、推土机的杰作,他们都是来挖和田玉的。”

沿着216省道一路往南,记者来到了玉龙喀什河灌溉渠管理站,这个管理站附近有一个巨大的和田玉采矿场。进入矿场,就可以发现停着一排挖掘机。“这些机器都是等人来租的,租金是几百块钱一小时,谈好价格后就可以进场作业了”,维族青年伊力亚告诉记者。

进入矿场不久,首先看到的是集市——因为每天到这个矿场挖玉的人实在太多,于是就形成了商贸区,清水、囊饼、羊肉、水果在这里都很畅销。除了集市之外,还有许多大巴,据阿布都哈力克介绍,这些大巴是用来运载挖玉工人的。

最一线的玉石采购商也跟着挖玉人来到了矿场。好几辆乌鲁木齐牌照的轿车停在矿场入口不远处,不少挖玉有收获的人,当场和这些采购商们交易起来。

当记者凑上前时,因为拿着大黑提包,不少挖玉人以为大主顾来了,马上围拢上来。一位挖玉人从嘴里掏出一块白玉,他自称这块玉是最近两个月最大的收获,因为怕被抢,所以藏在嘴里。当记者表示无意购买玉石时,围上来的人才悻然而去。

走过集市之后,就可以看到一些挖玉人正在铺堆石块。阿布都哈力克告诉记者,“这些石堆是用来住人的,晚上这些人就住在石堆搭起的帐篷里。”

进入矿区几百米后,就发现一台挖掘机正在发动,跟着挖掘机沿着沙石小径辗转几百米后,就豁然开朗,有5台挖掘机在作业。10多个工人在旁边,看到记者拍照时,工人们颇为好奇并有些警惕。这个作业段距离河道已有数百米远,已被沙漠覆盖。但在数米沙层之下,还是分布着厚厚一层鹅卵石。毫无疑问,这里曾经是玉龙喀什河的河滩或故道,所以也蕴藏着和田玉。

挖掘机找玉和普通的挖土作业并无二致:挖掘机挖起一堆鹅卵石,然后用极慢的速度倾倒下,在挖掘机倾倒沙堆的两侧,各站着两个挖玉人看着,观察是否有玉。

作业区中一位懂汉语的维族青年告诉记者,在高峰期,这个矿区有数百台挖掘机作业,工人高峰期可以达到数千人。

阿布都哈力克认为记者来得还不是时候,他告诉记者,“挖和田玉的高潮时期还没来,要到11月中旬之后,玉龙喀什河几乎断流,而当地的维族农民忙完了所有农活,那时候就是采玉的高峰期,公路上因为人太多,有时候车都无法通行。”根据不同版本的数据,

在玉龙喀什河两岸,有3000-6000台挖掘机作业。短短2、3年时间里,玉龙喀什河就几乎被挖了个底朝天。

大规模机械化的采玉,是最近几年才发生的事。在20世纪90年代之前的数千年里,和田玉当地人取玉,都是在河滩上捡捞。每年夏秋之间,天气炎热,昆仑山冰雪融化后,就会爆发山洪,无羁的山洪左突右撞,千转百回,把夹杂在岩层中的山料冲刷破裂,大量形形色色的玉石裹挟着冲至下游。《宋史·于阗传》就有“每岁秋,国人取玉于河,谓之捞玉”的记载。据说,每年到了捞玉的季节,成千上万的维吾尔人开始了在河中捞玉的采玉行动,成群的采玉人,手挽着手,边唱歌,边在河中踏玉。歌中唱道:“白玉白玉多美丽,藏在水中多委屈,来到人间并不难,碰碰我脚就可以。”这样的捞玉、踏玉在和田相传有几千年历史。

但是,如今的和田玉采玉,早已没有史书上记载的浪漫,机械化大作业的恶果也正在集中体现。矿区就在玉龙喀什河边,因为河两岸几百米内都被挖了个底朝天,所以河道两岸自然形成的绿洲草地早已被破坏,倒是河水还是很清澈,因为附近一带几乎没有工业污染。但令人可怕的是,沙漠已在玉龙喀什河的几十米之外“安营扎寨”。

挖玉甚至可能将危害到公路。根据和田地区公路管理部门公布的资料,和田——阿拉尔沙漠公路地势平缓沿河而建,如果继续在公路两侧滥采滥挖,可能造成汛期洪水冲毁公路之隐患。

省道216线和和田—布雅煤矿公路依山而建,山麓已被沙漠所吞噬,如果继续在公路两侧滥采滥挖可能会造成山石松动、公路塌方之隐患。而布雅煤矿是和田地区唯一的煤矿。遍布河道的沙坑没有回填,也会造成河道“梗塞”,给沿河两侧公路及整个玉龙喀什河流域的防洪造成极大隐患。

2006年9月中旬,和田地区政府对滥采行为进行治理,调集部队对上百公里长的玉龙喀什河进行了清理,严禁任何人在河道内和河床上采挖玉石,并派出直升机进行巡视。但部队撤出后,挖玉人又蜂拥而至。

### 相关链接

## 和田玉雕刻四大流派

中国玉雕技术经过几千年的不断探索与积累,在北京、扬州、上海、天津、广州、南京等地,相继成立了玉雕工场、工厂,并形成了“北派”、“扬派”、“海派”、“南派”等四大流派。

“北派”——京津、辽宁一带玉雕工艺大师形成的雕琢风格,以北京的“四怪一魔”最为杰出。“四怪一魔”即:以雕琢人物群像和薄胎工艺著称的潘秉衡,以立体圆雕花卉称奇的刘德源,以圆雕神佛、仕女出名的何荣,以“花卉”类玉件清雅秀气而为人推崇的王树森和“鸟儿张”——张云和。“北派”玉雕有庄重大方、古朴典雅的特点。

“扬派”——扬州地区玉雕所表现的独特工艺。“扬派”玉雕讲究章法,工艺精湛,造型古雅秀丽,其中尤以山子雕最具特色,碧玉山子《聚珍图》、白玉《大千佛国图》、《五塔》等,都被国家作为珍品收藏。

“海派”——以上海为中心地区的玉雕艺术风格,实际上经历了一个比较漫长的形成过程。19世纪末20世纪初,国内大量人才涌入,这当中包括一批“扬派”玉雕艺人,这些艺人在上海特定的文化氛围中逐渐形成一种特定的风格——“海派”风格。“海派”以器皿(以仿青铜器为主)之精致、人物动物造型之生动传神为特色,雕琢细腻,造型严谨,庄重古雅。代表人物——“炉瓶玉”孙天仪、周寿海,“三绝”魏正荣,“南玉一怪”刘纪松等人的玉雕,更是海内外艺术爱好者、收藏家众口交誉的珍品。

“南派”——广东、福建一带的玉雕由于长期受竹木牙雕工艺和东南亚文化影响,在镂空雕、多层玉球和高档翡翠首饰的雕琢上,也独树一帜,造型丰满,呼应传神,工艺玲珑,形成“南派”艺术风格。



玉龙喀什河一个巨大的和田玉采矿场,几台挖掘机常年在此作业



采矿现场到处都是几十米的深坑,不会再有人去回填

## 和田玉惊人赚钱效应

在张宝喜经营和田玉20多年里,最大的感慨是好玉难收。但是他也曾抓住过一次极好的机会。2003年,他从一个和田人那里收到一块15公斤的带皮白玉籽料,经过一番讨价还价,最后以8万元成交。到了2004年,有内行人开价100多万。但张宝喜并不急于出手,3年多时间里,他再也没给第二个人看过这块玉石。张宝喜估计,现在这料拿到北京的话,叫价可以到1000万元。

玉龙喀什河两岸的挖玉人之所以驱之不去,利益无疑是其中最大的原因。

玉龙喀什河附近的乡村集市,和田玉是最为重要的商品之一。被维族朋友称为玉石巴扎的玉石交易集市,交易者或摆摊、或游走,报价喊价往往浮夸。维族青年艾力曾为记者带路,他告诉记者,“像这种巴扎上交易的和田玉也未必全是真货,很多好东西,是不会拿到这种地方卖的。”

和田玉的主产地和田地区,最为神奇的一点就是,这里几乎每个人都与和田玉有关。连10来岁的小孩都会

窜出人群,拿出几颗玉石,和路人讨价还价起来。根据当地人的估计,在和田地区,把和田玉作为重要收入来源的人至少有几十万人,除了挖玉人之外,还包括玉石商人、制玉人等等。

除了和田玉重镇,新疆乌鲁木齐和喀什也是和田玉重镇。在新疆做和田玉生意已有20年历史的张宝喜告诉记者,“乌鲁木齐的玉石铺子有5000多家,整个乌鲁木齐做和田玉生意的人超过10万。”马学武认为这个数字应该属实。

除了惊人的从业者之外,还因为和田玉暴富的案例更是比比皆是。在张宝喜经营和田玉20多年里,最大的感慨是好玉难收。但是他也曾抓住过一次极好的机会。2003年,他从一个和田人那里收到一块15公斤的带皮白玉籽料,当时和田人的开价是15万元,经过一番讨价还价,最后以8万元成交。

张宝喜购得和田玉后,发现这块玉石不但皮好,而且肉也达到羊脂玉级别。到了2004年,就有内行人开价100多万。但张宝喜并不急于出手,3年多时间里,他再也没给第二个人看过这块玉石。张宝喜估计,现在这料拿到北京的话,叫价可以到1000万元。

上海著名海派玉石鉴赏家、收藏家孙敏身边也有和田玉买卖获取巨利的真实故事。1997年,一位章姓玉石老板用40万元的价格收得一块120公斤重的玉石。后来以120万元的价格转手卖给一位赵姓玉石商人。赵老板拿着这块玉料找到了中国工艺美术大师顾永敏,经大师设计后,后来这块玉石做成了《千里走单骑》的玉雕作品,最后以1000多万元的价格卖给北京一巨商。

浙江温州一位靠服装起家,后来在义乌小商品城发家的老板,在

2002年前后听说和田玉市场很火,就找到了孙敏,求教和田玉收藏和投资的技巧,孙敏告诉他,要多收料,收好料。得到真传后,这位老板开始雇人大肆收料,当时15000万的成本,目前这些料已价值10亿元。

和田地区在乌鲁木齐开店的维族老板阿吉告诉记者,“我店铺里的和田玉价值也有上千万。”这位满嘴镶着金牙的玉商,在乌鲁木齐玉商圈内只能算是中上。

张裕生1990年代中期开始搞和田玉收藏时,当时资产只有近百万元。但在10多年时间里,他的资产已扩张至少100多倍。因为是半路出家,张裕生的收藏策略和别人极为不同,张裕生每次买玉前,都会找地矿部门作鉴定,通过极为严格的化学和物理分析,确定该玉石的产地、质量和纯度。张裕生告诉记者,“尽管我凭眼力看玉石不离八九,但是为了保证判断准确,我更相信科学。我可输不起,我现在每块玉料都价值50万元以上。”

张裕生自认为是玩玉致富的典型,他告诉记者,“20世纪90年代中期,他和四个朋友资产差不多,都在百万左右,一个朋友后来玩股票、期货,哪怕遇到了现在这轮史无前例的牛市,他现在赚的钱三分之一要弥补前几年的亏损。一个朋友投资商铺,还做点不锈钢生意,目前已至少有两千万资产,另外两个朋友做贸易和实业,一个事业红火,资产到底有多少无法估量,另外一个生意也很不错,但因为我好赌,所以增长不快。我自己可能在这几个人中间资产不是最多,但肯定是做得最惬意、最轻松的。”

新疆和田玉市场的极度火爆,使得相关玉种也火了起来。俄罗斯玉和青海玉都属透闪石,因此都统称为“和田玉”。据介绍,真正的新疆和田玉产量每年在100吨-200吨之间,其中籽料产量在10吨左右。而青海玉的产量可达1000吨-2000吨,俄罗斯玉每年进口为500吨左右。因为水涨船高,青海玉和俄罗斯玉根据质量不同,每公斤的价格也已达到数千元到数万元不等,好的俄罗斯玉甚至超过了新疆山料。

## 和田玉利益分布路线图

在和田玉的利益链中,挖玉人无疑是最艰辛的。数以十万计的玉石开采者,他们往往是要投入很大的生产成本或时间成本后,才能得到一块和田玉。与流通领域和收藏领域的和田玉玩家相比,挖玉人的收入微不足道。玉商、收藏家在和田玉的利益链中获益最多,好的玉雕大师也获利惊人。

尽管和田玉的产业链几乎让所有人都可以获利,但是获利程度肯定很不对称。张裕生认为,因为和田玉增值速度很快,玉商、收藏家在和田玉的利益链中获益最多,好的玉雕大师也获利惊人。

如果从新疆和田的挖玉人开始,再到和田玉终端的收藏家或消费者,和田玉流通的常规线路是:挖玉人——现场玉石采购商——和田玉零售商——收藏家或玉石消费者。但是,这条常规线路也常常会有N种变通,比如和田玉在玉商之间倒手数次,比如收藏家将和田玉又出售返回到流通渠道等等。

在和田玉的利益链中,挖玉人无疑是最艰辛的。数以十万计的玉石开采者,他们往往是要投入很大的生产成本或时间成本后,才能得到一块和田玉。

阿布都哈力克在和田市开出租车已多年,但因为经不住和田玉暴利的诱惑,曾和几个朋友合伙挖玉,租了挖掘机一段时间,唯一的收获就是一块价值数百元的小玉石,结果亏损数万元。

玉料常常引发刑事案件。王卫国是陕西人,曾在乌鲁木齐做服装生意,听说和田玉的火爆行情后,赶到新疆,花了几十万买了挖掘机,雇了几个人采玉。陆续挖到了一些小玉,但总价值还不够挖掘机的成本。2006年年底,王卫国冒着严寒,带着手下的人在作业段挖玉,当挖掘机撒下一堆砂石时,王卫国看到一块重约2公斤的玉石也掺杂其中。王卫国一眼就认定这是好货,刚有“时来运转”的念头,手下一个工人就拿起玉石,狂奔而逃。王卫国连追数百米,那工人还是消失在人群和砂石堆间。王卫国现在说起这件事还有些愤怒,他认为那块玉石很可能值一台挖掘机的钱。

但最早开始机械化作业的挖玉人多数赚得盆满钵满。维族青年伊力亚告诉记者,“3、4年前用挖掘机挖玉的人还很少,机械运作效率是普通挖玉人的数百倍,挖玉两年赚到几百万甚至上千万的案例比比皆是。”

但是,与流通领域和收藏领域的和田玉玩家相比,挖玉人的收入微不足道。马学武的新疆白玉城,曾是新疆第一家玉石专业市场,但马学武已将该市场改为和田玉博物馆。在新疆和田玉圈,关于马学武到底有多少资产的传闻很多,但都未经证实。马学武告诉记者,“我带出的徒弟中,包括玉料在内资产上亿的可能有3、4人,资产上千万的至少有几十人。”

张裕生认为,真正捂得住好料的商家或收藏家才能赚到钱。他告诉记者,“只要在20世纪90年代中期拿着一批好料捂着不动,升值几十倍是起码的。哪怕到了2003年才入行,买到好料赚个10多倍也很正常。”

商家和收藏家是和田玉收藏的最大赢家,但玉雕大师获益也十分惊人。张裕生告诉记者,“一块小料收来的价格可能是十多万,但这块玉拿到好的玉雕大师那边,设计和加工费可能也是这个数。”张裕生尽管收玉10多年,并且积累了价值惊人的和田玉料,但因为为人十分低调,并且收玉往往是委托代理人,所以他在和田玉收藏界毫无知名度。但张裕生认为,这个圈内比他低调的人多得很。

和田玉玩家们常常感慨,某个场合看到一块顶级好料后,就再也看不到了。似乎有一种力量,在不断吸纳顶级的和田玉料。张裕生告诉记者,“我可以把这个现象称之为‘和田玉黑洞’,许多好料或好的作品,圈子里许多玩家都知道,这些好料也常常出现在拍卖会、展览会、展销会等场合,但突然某一天,这料被人买走后,就再也没有露过面,就像黑洞吸纳了物质后无声无息一样。我想,和田玉收藏圈内肯定有不利于或不愿意露面的神秘人士,其掌握的资金估计也十分惊人。”

和田玉收藏领域,有一个群体是玉料重要的最终流向之一,但众多玉商或心照不宣、或避而不谈,这个群体那就是政府官员。浙江玉商刘明儒(化名)在记者答应决不出现他的真名情况下,才愿意接受采访。刘明儒半数时间在和田和乌鲁木齐度过,在和田某宾馆常常一住就是三个月。他的任务就是为一些企业家代收收购顶级和田玉籽料,然后稍作修饰后送给官员。刘明儒告诉记者,“和田玉这东西很漂亮,有内涵、有品位,而且价值惊人,随时可以变现,还在不断增值,十分适合作礼物,现在送钱、送金子钻石太俗气了,而且太显眼,还是和田玉最好。”