

“稀世珍宝”竟是一杯“宫廷玉液酒”

购买宝玉石要看“配料表”



主播正在展示“上古神兽”兽角制作的手串

□本报记者 贾陶文 文/摄

避尘珠、龙息石、天鹤玉、龙涎香、海云幕、药王香、万物生……最近，一些生僻冷门的“珠宝”首飾在网络直播中销售火爆。这些“珠宝”的颜色鲜艳，具有绚丽多彩的纹理变化，有些还带有浓郁的药材或香料的气味。据带货主播介绍，这些“珍宝”有的出自深山，有的来自深海，有的是边境代购，有些是远古动物的遗骨。其中，有些“珠宝”还被主播宣称具有定惊安神、活血化痰、暖宫消炎、凉血败毒，甚至有消灾避难的神奇功效。

在普通消费者的认知中，一提到“珠宝”就理所当然地认为是贵重、奢侈、珍稀的代名词。尤其是面对一些名称冷门且玄幻的“珠宝”，就习惯性地将理解为是“物以稀为贵”的珍宝。然而，据业内人士爆料，这些看似光鲜亮丽的“珠宝”，大多数的成分都是玻璃、塑料和一些地方杂玉。此类产品多数都经过人工染色、合成，即便是作为日常佩戴的装饰品，也存在影响健康的隐患，更不会具有升值、投资、收藏的属性。

矿物成分主成分多为塑料

此前，某业内知名人士在直播中销售“天鹤玉”，就曾发一片争议之声。天鹤玉属于石英岩玉，并不是名贵玉石品种，只是根据其颜色与质感强行与玉石拉上了“亲戚”，售价将近三百元的天鹤玉首飾套系，其实际成本仅为几十元。

河南镇平石佛寺从事玉石代购的张昭(化名)在接受记者电话采访时表示，宝玉石产品热衷于“逆天改名”的真正原因，无非是通过新奇特名称，为廉价甚至劣质的产品“贴金”。将原本一文不值的产品进行重新包装，以一种生僻冷门且充满文化内涵和玄幻色彩的名字，营造出稀缺与珍贵的商品属性，吸引消费者关注并产生消费冲动。这种产品在市场上已经行销多年，因其材质和工艺的低端价格普遍不高。近些年，随着电商直播的流行，此类价格低廉、产量充足、溢价率高的产品，成为一些直播间的选品首选。

据张昭介绍，网络上热销的各类“新奇特”宝玉石产品，分为天然材质和合成材质两种。天然材质的产品主要分为石英岩玉、蛇纹石玉、碳酸盐玉(大理石)、玉髓。例如，黄金玉本质是大理石，根本没有玉石成分，更没有收藏价值；桃花玉的化学物质学名叫作蔷薇辉石，是一种硅酸盐矿物，通俗一点说就是石英石，商家为了让桃花玉的颜色好看，大多会进行染料染色；水沫玉出自翡翠的伴生矿，和冰种翡翠十分相似，但其主要的矿物成分为钠长石，而真正的翡翠是一种辉石族矿物，主要成分为钠铝硅酸盐；阿富汗玉质地洁白细腻，最容易被商家冠以“羊脂玉”的标签，但是其真实的身份却是大理石，真正的和田玉的矿物成分主要由透闪石组成。此外，金丝玉、京白玉、余太翠、帝王石、马来玉都属于石英岩玉。上述产品被称为“玉”，至少是低端的天然矿石，但是所谓的龙息石、冰翠、龙涎香、避尘珠、披毛犀等“珠宝”的真实材质就是塑料和玻璃，属于人工合成的装饰物。一些不明真相的消费者很容易被这些充满色彩鲜艳、名称新奇的产品所蒙蔽，在主播精湛的谈吐和情景演绎之下，对其“稀缺”与“高端”产品属性深信不疑。

张昭对记者说：“人类应用珠宝的历史可以追溯到远古时代，名贵、稀缺且具有收藏价值的矿物宝玉石与有机宝石都已经全部被发现并得到充分利用，且具有明确的市场参考价值。在千百年的宝玉石文化传承过程中，人们已经将有价值的材质完全筛选出来。因此，消费者在面对一些名称看似名贵、充满历史底蕴的‘新奇特’宝玉石产品时，一定要提高警惕。”

张昭指出，一些直播间为原本材质普通且价格不高的装饰品，起一个好听、有文化内涵名字的做法，本无可厚非。但是，以自创的宝玉石名称充当低质、低价装饰品的遮羞布，以高价格销售给消费者的做法，无异于是小品中的“宫廷玉液酒”，此举不仅有违诚信

经营道德标准，甚至已经涉嫌消费欺诈。

权威鉴定证书才是宝玉石的“配料表”

记者登录多家电商平台看到，销售此类产品的直播众多，大多数主播会在直播中向网友做出口头的质量保证，不仅提供7天无理由退换，有的直播间为了证明其销售的产品珍贵价值，甚至向网友承诺“3年内返利，5年内全款回收”。

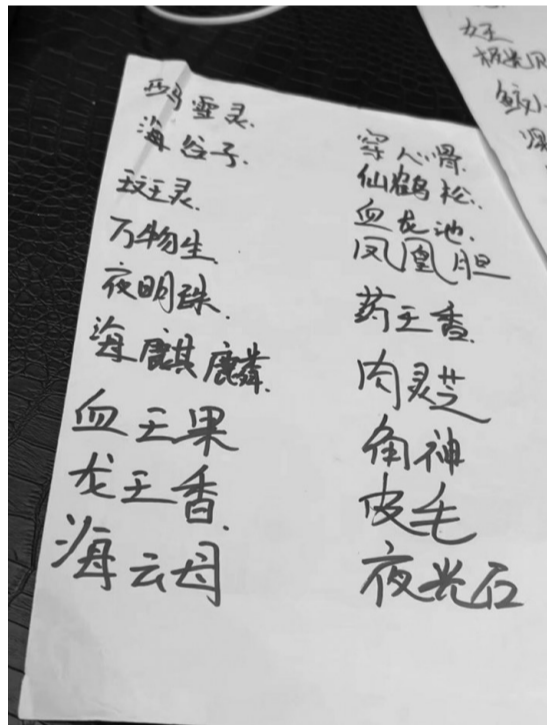
既然商家明知自己销售的产品属于低质、低价，甚至假冒伪劣产品，又为什么敢拍着胸口向消费者做出品质承诺呢？

对此，有业内人士对此营销套路进行了解读：“一方面，此类商品的价格普遍在几十元至百余元不等，很多消费者觉得花点小钱，没有必要去进行复检，一些偏远地区也缺乏专业的宝玉石检测机构，因此，消费者对于此类货品的真伪及品质高低，完全依赖于主播的话术介绍。另一方面，一些专门销售此类商品的直播团队，通常会采取‘打一枪，换一个地方’的经营方式，即某一个主播在某一个平台上直播一段时间后，就会选择换一家店铺或平台继续直播，当消费者发现购买的产品出现质量问题后，该直播间店铺早已关闭。很多消费者会选择自认倒霉，即便遇到坚持维权的消费者，商家也可以为其提供退款退货的售后服务，几块钱的成本，根本不会造成任何损失。”

“此外，真与假在宝玉石行业并不是一个绝对的概念。首饰材质并不会影响其实际的使用功能，玻璃或塑料的手镯，也具有佩戴功能，也是‘真’的手镯。染色后的‘帝王绿’，虽然和翡翠没什么关系，但是单纯从颜色上理解，也是真的‘帝王绿’级别。这种类似于诡辩的话术套路，会给消费者带来认知上的误解。”该业内人士对记者说：“宝玉石‘高大上’的命名，并不能够代表和体现其真实价值，很多消费者缺乏宝玉石产品的相关知识，因此存在着认知上的偏差，其中最常见的是过度相信商家的介绍和推荐。其实，分辨宝玉石品质的方法非常简单，就是要求商家在销售产品时，出具权威检测机构出具的鉴定证书。鉴定证书就如同宝玉石产品的‘配料表’，各项指标清楚明朗，成分组成一目了然，只有鉴定证书上给出的鉴定结论才能证明宝玉石产品的真实品质。”



直播间宣称的具有保健养生功能的“龙涎香”



带货主播盘点出的各类“奇珍异宝”

消费新说法



□本报记者 贾陶文

本月初，一则“千万级”帝王绿翡翠戒指，在代购主播展示商品时掉进河里的短视频引发全网关注。随着事件在网络上发酵，大量主播在掉落翡翠的河道周围开启线上围观“寻宝”，各路未经证实的消息也层出不穷。一名视频拍摄者称，附近有很多珠宝公司做直播，事情的起因是一名代购主播为了给客户展示翡翠在自然光下的效果，拿着翡翠将手伸出窗外不慎脱手，翡翠落到楼下雨搭，经过反弹后坠落在商铺楼下的河道里。

最终，经历几天的不懈寻找，遗失的翡翠戒指终于“水落石出”。广大网友不禁发出感慨：“‘千万级’的翡翠，一般人真是拿命都赔不起啊！”

当事主播不需要承担全部赔偿责任

事件发生后，一位疑似当班代购主播现身直播间，向广大网友哭诉：“翡翠脱手的一瞬间，自己都想跟着跳下去了。”

北京柏舟律师事务所律师孙发耀表示，根据《中华人民共和国民法典》第一千一百八十四条规定：侵害他人财产的，财产损失按照损失发生时的市场价格或者其他合理方式计算。但是，这个赔偿责任应由主播任职的直播运营公司承担，当事的主播并不需要承担全部的赔偿责任。根据《中华人民共和国民法典》第一千一百九十一条规定：用人单位的工作人员因执行工作任务造成他人损害的，由用人单位承担侵权责任。用人单位承担侵权责任后，可以向有故意或者重大过失的工作人员追偿。本次事件中，如果是因主播的过失导致了翡翠掉落河中，那么确实应该承担相应的责任。

同时，在此次事件中有网友质疑，商家明知翡翠的价格昂贵，却轻易地交给代购主播进行展示，是否也需要承担对于财产保管不当的责任，是否应该承担相应的责任？

孙发耀律师表示，商家将贵重珠宝交给主播进行展示介绍过程中，对于可能产生损失风险的因素，如果没有授权或者指示，原则上商家是无责的。

消费者摔坏珠宝 经营者或担相应责任

易碎、怕磕碰是珠宝首饰产品的普遍特性，消费者在试戴过程中因为一时不慎造成损毁的事件时有发生。此前有媒体报道过，一位消费者在试戴玉镯时，因摘取时手法不当造成手镯“脱手”摔碎，对产品造成了不可逆的损伤，买卖双方各执一词，一时难以划分责任。

对此，孙发耀律师明确表示，消费者如果因过失行为对他人的财产造成损害的，应该按照损失发生时受损物的市场价格来进行赔偿。根据《中华人民共和国民法典》第一千一百六十五条第一款规定：行为人因过错侵害他人民事权益造成损害的，应当承担侵权责任。《中华人民共和国民法典》第一千一百八十四条规定：侵害他人财产的，财产损失按照损失发生时的市场价格或者其他合理方式计算。

“但是，消费者选购、交易商品过程中，因过失行为致商品毁损，经营者未尽到相应安全保障义务的也应承担相应过错责任。因为商家经营的是易碎、怕磕碰的珠宝翡翠手镯等贵重商品，对其服务场所、配套服务设施设备安全可靠程度要求应比其他一般商品更高。因此，商家对其经营服务场所安全保障应达到较高的注意义务，以防止或减少损害发生，应当采取合理措施，降低交易过程中因珠宝首饰意外坠落到地面可能造成的损失。”

宝玉石价格无明确的参照标准，当消费者面对商家巨额索赔的时候，又该如何界定合理的赔偿金额呢？

孙发耀律师表示，珠宝玉石属于缺乏市场公允价格的物品，由于缺乏价格的比较标准和依据，法院强加交易公平与否的事后评价有违民法的自愿原则。审判机关应对平等主体间民事交易中双方自我抉择、自我定价、自我担责予以充分尊重，以此强调市场交易正常秩序和交易安全，提升商品的使用价值和流转效率。如果产生关于玉石价格方面争议的，可以由有资质的第三方评估机构进行评估，但是相关机构一般只负责对珠宝玉石的质量作出鉴定分级，而不对玉石作价值评估，玉石的具体定价水平，目前确实并无可供遵循的法定标准。

“从某种程度上讲，在交易过程中发生了物损的情况，商家和消费者(代购主播)都具有‘被侵害’的属性，都是被侵害的对象。因此，造成物损后，交易的双方应本着相互理解的态度，进行积极有效的协商。俗话说‘和气生财’，消费者(代购主播)既要认同商家的经济损失，商家也应该理解消费者的苦衷，本着适当退让的原则，将损失控制在可以接受的范围之内，尽量将问题在最短、最快、最友好的前提下解决，避免后续维权产生更高的时间成本和人工成本。”孙发耀律师如是说道。

最后，孙发耀律师特别提示广大消费者，一定要明白“玉不过手”的道理。当你拿起一件玉器之前，就应该明白“上手”之后所要承担的责任与风险。因此，面对名贵宝玉石产品时，一定要持谨慎、仔细的态度，避免在存在未知风险的环境中检视宝玉石品质，更不能采取“手递手”的方式进行商品传递与交接，从根源上避免因人为过失造成产品损坏。



工人在打捞翡翠时的直播画面

一失手成『千古恨』面对『巨额』赔偿您该怎么办

消费新知

冬季首饰养护有讲究 珠宝也应“放寒假”

□左鲤

临近春节，人们佩戴珠宝首饰的场合逐渐增多。色泽鲜艳、璀璨夺目的珠宝不仅可以为节日增添喜庆元素，也能够彰显出个人独特的文化品位，穿戴金银、珠光宝气是最能够体现生活的富足与家庭的和睦的标志。但是，由于冬季天气寒冷、干燥，不正确的佩戴方式也会给珠宝首饰造成不可逆的损伤。

北方的消费者在冬季喜欢泡温泉，吃火锅和烧烤，但是一些娇贵的珠宝却很惧怕高温，祖母绿、海纹石、绿松石、猛犸象牙、珍珠、琥珀、蜜蜡等宝石遇高温很容易脱水，甚至炸裂，紫水晶、托帕石在高温或长期暴晒下色泽会变浅。虽然，大多数宝石对温度的变化并不敏感，但是镶嵌宝石的粘合部分却极容易出现热胀冷缩的情况，冷热交替的温度变化会引起镶嵌松动，尤其是爪镶的珠宝首饰在冬季更要经常检查其牢固程度，避免宝石脱落造成损失。因此，建议消费者要充分了解相关珠宝首饰的特性，对湿度、温度要求比较高的珠宝首饰，建议妥善保存，给它们“放寒假”。

冬季穿着衣物普遍较多、较厚，一些镶嵌款式比较复杂的珠宝首饰很容易与衣服发生勾连、围巾缠在耳环上、毛衣扯断项链、手套勾住爪镶戒面的情况时有发生，有的消费者佩戴圈口比较大的手镯，在摘手套的时候很容易造成手镯脱手。因此，消费者可以尽量佩戴一些工艺相对简单，款式偏重小巧的珠宝首饰，避免对身体造成伤害，也减少首饰损坏的情况发生。

北方的冬季相对干燥，所以很多消费者都会习惯性地涂抹各类脂类的化妆品。然而化妆品也会对珠宝首饰的“健康”造成威胁，如钻石、翡翠等。特别提醒广大消费者在涂抹护肤品、身体乳等护肤品的时候最好不要佩戴珠宝首饰，正确的做法是先将戒指、项链、手链、耳环等饰品全部取下，涂抹好护肤品后再佩戴。业内有个说法叫做“最晚戴上，最快摘下”，出门之前所有的准备工作做好后再佩戴首饰，回家第一件事就是取下首饰，养成这样的习惯，才能让您的珠宝首饰焕发持久久的光彩。“人养玉”与“玉养人”并不是要将珠宝首饰每时每刻贴身佩戴，珠宝首饰也需要休

息，尤其要避免碰撞和接触油污。

建议收藏名贵珠宝首饰的消费者，可以在立冬或者冬至前后对珠宝进行一次专业的保养和清洗，向专业工作人员了解一下冬季养护珠宝首饰的注意事项，让您的珠宝首饰完美过冬。

此外，不正确的佩戴和收藏方式也会让珠宝首饰受“内伤”。不论在任何季节，佩戴珠宝首饰都要尽量避免与硬物碰撞。很多消费者会认为，天然的和田玉、翡翠等宝玉石的硬度很高，在日常的家务劳动中即便发生了磕碰，也不会出现明显的硬伤。但是，翡翠玉石一旦受到了碰撞，就很容易产生裂痕，有些细微的伤痕虽然肉眼不容易发现，但玉石内部的分子结构已受到了破坏，这就是业内所说的“暗裂”，随着佩戴时间的增加，汗液及外部的污染物侵入玉质，伤痕就会明显暴露出来，大大影响了玉器的佩戴效果和经济价值。

同时，翡翠玉石的收藏环境也非常重要。珠宝首饰要尽量避免随意摆放，避免沾染灰尘。最好是放进首饰袋或首饰盒内，避免在收纳过程中产生摩擦和碰撞。如果玉器表面出现灰尘，应使

用软毛刷进行清洁，擦拭玉器应使用干净的白布，慎用染色布或纤维质硬的布料。如果出现污垢或油渍吸附在玉器表面，也不要使用化学除油剂进行清洁，可以使用温凉的淡肥皂水刷洗之后，再用清水冲净，而对于一些雕工细致或镶嵌款式的玉器，还可以选择到品牌专柜或专业公司进行深度保养。天然玉石并不是“金刚不坏之身”，时常清洁其表面的油脂、尘埃、汗液，有助于保养和维持玉质的最好状态。

此外，翡翠玉石应在常温下保存，保存环境要保持适宜的温度与湿度，不可过冷、过热、过于干燥，否则会对玉石造成伤害。有些消费者反映原本本透的玉质发生浑浊或干燥，就是出现了“脱水”的现象，佩戴效果会大打折扣。

此外，近年来，“万物皆可盘”成为年轻消费者的新爱好，很多人会认为翡翠、玉石在接触汗液、油脂后，会变得格外透亮莹润，但是值得注意的是，并不是所有的玉器都适合“油盘”。一些白度较高、冰感较强的翡翠玉石，如果接触太多的汗液和油脂，就会影响其原有的光泽和颜色。