

临武“通天玉” 小石头打造大产业

刘显全 周翔



通天玉雕作品《官上加官》



通天玉雕作品《蝴蝶花》

“招摇之山，临于西海之上，多桂、多金玉……”山海经开篇中提到的招摇山即现在的通天山地区，所产“通天玉”色泽丰富，玉质细润，天然明亮，晶莹剔透，但一直没有形成完整产业链，玉文化产业并不发达，如今这一状况得到了迅速改变。

作为“通天玉”的主要产地，湖南省临武县采用政策上倾斜优惠、经济上鼓励帮扶、措施上保护支持的方式，将通天玉产业发展作为“转方式、调结构、促发展”的新兴产业来重点打造。如今，“通天玉”的知名度得到迅速提升，受到不少收藏家和客商的青睐。

临武通天玉 填补湖南宝玉石标准空白

谈到临武，很多人首先想到便是国家级农业产业化重点龙头企业“舜华鸭业”，而临武通天玉作为后起之秀，开始在国际、国内玉石市场脱颖而出，逐渐走俏，成为临武县又一张产业新名片。

去年11月30日，湖南省国土资源厅、湖南省质量技术监督局、临武县委县政府在长沙联合召开新闻发布会，发布《通天玉湖南省地方标准》，并于2015年12月23日起正式实施，这是湖南省首个玉石地方标准，填补了湖南宝玉石标准的空白。

《通天玉湖南省地方标准》按GB/T1.1-2009给出的规则制定，规定了通天玉的术语和定义、特征、鉴定方法、定名规则、鉴定证书、加工安全规则、标识和包装等10个方面，所列技术指标覆盖了通天玉鉴定的主要参数，科学合理、可操作性强，满足生产和贸易的需求。

临武作为湖南省至今发现唯一产玉石的县，境内的玉石资源储量丰富，分布广，品种多。据中国地质大学教授测定7个品种，摩氏硬度为6~7，密度为2.60g/m³~2.70g/m³，折射率为1.535~1.553，极具观赏和收藏价值。据湖南省有色地质勘查院初步勘探，通天玉储量丰富，开发潜力巨大。

通天玉湖南省地方标准，借鉴和参考了国家和行业标准以及各省石英质玉地方标准，由湖南省质监局会同湖南省国土资源厅，组织国家地质实验测试中心、国土资源部珠宝玉石首饰管理中心等相关权威机构审查通过。

标准的发布实施，为通天玉鉴定、交易、评估提供了科学依据，有利于提升通天玉的品牌价值和产品附加值，为通天玉进入《国家宝玉石名称》国家标准提供技

术基础，对于保护通天玉资源、规范通天玉市场、促进通天玉及相关产业发展意义重大。

“组合拳” 力推通天玉石产业发展

在通天玉石产业发展中，临武县委、县政府先后多次召开专题会议研究通天玉石产业发展工作，成立由县委书记任顾问、县长任组长的高规格通天玉开发管理工作领导小组，县委、县政府各明确了一名副职领导专门抓该项工作，领导小组下设办公室，从相关部门和乡镇抽调人员负责日常工作。

据临武县委书记范儒平介绍，按照省里要求，临武县正在抓紧制定通天玉石产业发展规划和总体发展目标。2015年以来，临武县三次组织相关职能部门负责人分别赴云南龙陵和腾冲、山东泰安、辽宁岫岩等地学习考察玉石市场及产业发展情况，取得了宝贵的经验，为县委、县政府决策当好参谋打好基础。

依托县工业园区平台，临武县正加快建设通天玉石贸易中心和生产基地，积极引导玉石企业向园区聚集。目前，临武县投资6000万元，建成了占地面积110亩的南岭通天玉石城，成为了湖南省首个集加工、销售、展览以及培训于一体的玉石专业基地。为了扶持玉石企业做大做强，玉石城内展厅、加工厂等功能用房3年内免费租赁。

“产业发展不能一蹴而就，通天玉石资源的开发利用更要注重资源保护。”临武县委书记范儒平告诉记者，目前所有发现有通天玉石资源的区域实行了全面封山，严禁非法开采。临武县政府组建多支通天玉保护巡逻中队，每天不间断巡查监管，依法严厉打击各类非法开采行为，多次组织开展集中专项整治，并取缔关闭非法采矿点。同时，积极向省政府专文报告，请求对玉石资源进行保护性开发，合理设置矿权。

通过强有力措施，2015年，通天玉完成了标准制定立项、采样检测、标准起草、审查发布等工作，并于2015年12月正式实施。临武通天玉石产业稳步起步，通天玉声名鹊起，吸引了“中国玉都”、“亚洲玉都”揭



通天山全景

从不忘初心到别具匠心

——记“中国卵石巧雕第一人”游杰辉

吴小军

在雕刻界，往往注重选材而雕，以至于翡翠、鸡血石、田黄等稀有宝石雕刻作品层出不穷，但因为材质本身价格不菲，创作大师妙手雕刻，件件作品可谓价值连城。如何让雕刻艺术作品走进寻常百姓家？游杰辉大师一直在思考。

如果说有人能妙笔生花，那么画家可以做到；如果说有人能化腐朽为神奇，那么木雕师可以做到；而能够点石成金，却是游杰辉一生的追求，初心不改。

游杰辉学习石雕，源于小时候的贪玩，他总是很奇怪村口祠堂门前的大狮子是怎样雕刻出来的，特别是狮子嘴里含的那个石珠，在嘴巴里能滚动但拿不出来，是工匠师傅放进去的？还是直接在狮嘴里凿出来的？大人们有的说是工匠师傅会变戏法，有的说狮子会张嘴咬坏人，自然可以咬进去一个石珠子，而问村里的工匠师傅，他们只会憨憨地笑，一付天机不可泄露的样子，以至于儿时对此事一直耿耿于怀。

由于家庭的变故，刚刚师范专业毕业的游杰辉被迫走上了学徒之路，在泥工、瓦匠、木匠等多条道路面前，他选择了最苦最累最重的石匠，只为了弄清楚狮子嘴里的石珠子是怎样放进去的。“学艺之路是辛苦的，先到福建莆田，在石雕厂做学徒。”游杰辉笑着说，由于自己的好学和勤快，得到了工匠们喜爱，都愿意将莆田石雕的高超技艺传授给他。

多年的磨练，形成了他因材施艺、因色取俏、相石造型的独立于世的法门。为了创作上有更大的建树，技法取众家之长，1987年至1997年，他游历湖南、福建、浙江、广东等地，四处拜师学艺，掌握了菊花石、寿山石、青田石以及大型石雕等石雕技艺。同时潜心石雕技艺的发展创新，用传统的表现手法创作出符合人们审美需求的时代作品。

自1997年起，游杰辉静心梳理、思考各类石雕艺术的融合发展。他又离开故乡福建，一路向西，到了湖南郴州，发现了具有湖南特色的石木雕艺术形式、人文风情，特别是石木雕在湘南民居中的运用，既保留了徽派建筑的元素，又有东阳雕刻的技法，也融合本地的风土人情。为此，游杰辉定居郴州，并尝试着将其中的理念融入自己的作品中。一直到2005年他创作的菊花石雕《九龙百花屏》横空出

世，九条神态各异的石龙，或穿梭、或隐现于118朵石菊里，栩栩如生。作品代表湖南参加了“第二届中国民族民间艺术博览会”，受到多家媒体的关注而闻名一时。

“创作不会满足于现状，更需要多元化的融合”，游杰辉一直在思考，矿物宝石的稀缺、昂贵的价格与民众的日益需要的矛盾，他将目光投向了大自然中到处有的顽石、卵石。秉持“七分天成三分雕”的艺术创作理念，雕琢上惜刀如金。其雕法在大自然鬼斧神工的基础上，以“巧”破题，以“奇”为本，富有灵性，运用夸张手法展现自己的独特思想。

卵石巧雕作品《禅》荣获中国玉石雕精品博览会银奖、《古韵》荣获第九届中国民间文艺山花奖金奖、《边城遗梦》荣获第七届民间艺术博览会银奖等等，同时，因独特的艺技和表现手法，被吸纳为中国民协会员，中国工美协高级会员，被评为湖南省工艺美术大师、高级工艺美术师，湖南省民间文化杰出传承人（石雕）。被文艺界称为“中国卵石巧雕第一人”。

纷至沓来的荣誉，并没有让游杰辉止步。游杰辉在不遗余力地保护文化遗产的同时，大胆提出了“造景和应景”相互依存的理念。2011年，他应湖南省新田县委县政府的邀请，担任目前全国最大的孝文化主题公园建设项目的艺术总监。公园的一片乱石林岗，工程方案原是要将石头爆破取走，以扩大中心广场面积，游杰辉不同意，说石头是有灵性的，长在此是它们的造化，公园里不仅要有人文景观，还应该要有自然的东西来表达和衬托。

经过游杰辉巧夺天工的设计和化腐朽为神奇的巧雕之后，这乱石岗竟然成为了公园里最大的亮点景观之一。乱石雕刻成了人物组合，讲究故事性，这种崭新的组合风格在建设界引起轩然大波。这些原石巧雕成为了孝文化公园一个不可再生、不可复制的亮点和孤品。

游杰辉从不忘初心，在自己钟爱的雕刻事业上潜心前行，别具匠心地融民间文化、传统艺术、现代工艺制作于一体。游杰辉正在践行自己的梦想：既保留传统文化的美好，又把现代文明的故事刻进石雕里。



游杰辉为公园所雕刻的作品



游杰辉正在进行雕刻创作

湖南： “互联网+”助推 订制农业新时尚

颜珂 匡滢

“现在吃油很放心，半个月现取一次，吃着很香，家人都喜欢。”家住长沙的刘小姐，如今家里的食用油全部来自订制：每半个月1.8升天然压榨的新鲜茶籽油（或者换取同等价格的花生油、菜籽油）送货上门。在湖南长沙，已有近2万户家庭享受着鲜榨油的订制服务。

通过电商平台让生态农产品订制上餐桌，眼下成为湖南“互联网+农业”快速发展的“新时尚”。湖南省商务厅数据显示，2014年，湖南省电子商务总交易额达2588.7亿元，农村和农产品电子商务交易额约为600亿元，占电子商务交易总额的23%；2015年，湖南省电子商务继续保持快速增长，全省电子商务交易额突破4300亿元，农村和农产品电子商务交易额突破了1000亿元，同比增长66.6%。

这些电商平台一头连着农田，一头连着客户，根据消费端的需求“精确”下单。

刘小姐家订制的食用油，便来自一家名为“耕客”的电商平台，其油茶原料基地位于距离长沙近200公里的常德农村。“耕客”直接从当地油茶合作社收购茶油，大约7天之内可送到消费者手中。

“耕客”董事长宗勇告诉记者，“耕客”为农产品供应商搭建的这个平台，等于是提前锁定了消费者，农民拿着订单生产，完全不用考虑销售的难题；有了大量稳定的订单，农产品供应商就能根据订单规划好当年的生产计划，减少产品浪费，成本自然下降。

绿色和生态，是这些电商平台的“主打牌”。比如“耕客”就要求农民实行生态可持续的种植方式，禁止使用化肥、农药、催熟剂等，以保证为消费者提供的是有机种植的健康农产品。

最大的挑战之一，是如何保证可靠稳定的农产品供应商。宗勇向记者介绍，“耕客”拟在三年内，在山东沂蒙山、江西婺源、东北五常县等中国最好的菜油、花生油、大米核心产区布局200万亩基地。