

■人物 | Characters |

荣鑫物业董事长崔荣华：

# 做西北最好物业公司 引领城市生活服务

证券时报记者 曹轶

对荣鑫物业（872978）而言，2018 年 8 月 16 日是意义非凡的一天。这一天，蛰伏 17 年的荣鑫物业在新三板挂牌，迎来其发展历程上的一个重要里程碑。

24 年前，荣鑫物业创始人崔荣华下海创业。最初，她在西安市东大街菊花园开了一家菊林酒店。这家只有十来张桌子的小饭店，成为崔荣华创业的起点，她由此开始涉足建筑业、房地产开发、物业管理等。在她的带领下，荣华地产”成为享誉西安的业界品牌。在开发房地产逾千万平方米之后，崔荣华带领团队进行“二次创业”，荣鑫物业成为陕西本土率先在新三板挂牌的企业。

## 创业五年成立荣鑫物业

1994 年 3 月，崔荣华创办“菊林酒店”不久，店里发生了一次火灾。当时，后厨做飯烧菜的煤油炉突然坏了，可客人已经上桌，怎么办？员工们一合计，商定用煤气炉来做，没想到刚一点火，倒了的煤油竟把煤油炉子给引着了，厨房里一时间火焰熊熊，店里也浓烟滚滚。

此番遭遇后，崔荣华没有放弃，为了把饭店搞好，她背着老公，悄悄把家里的家具拉到店里来用。她把桌子、椅子、沙发、电视都搬到饭店，让排队等候的客人有电视看、有地方坐，能喝点水。在崔荣华的悉心打理下，饭店的生意渐渐走上正轨，菊林酒店月营业额达 20 多万元，成为西安市东大街上有名的饭店。

1998 年，崔荣华带领成立不久的荣华集团开始涉足房地产开发。西安经开区当时还是一片荒芜，出了北二环，一眼望去就是麦田和林地，一片农村的景象。人们都觉得南郊好，学校多，人文氛围好，宁要南郊一张床，不要北郊一套房。”在这种情况下，崔荣华仍然把集团总部设在北郊，顺利拿下第一个 5000 平方米的住宅工程。从代工代建到自主开发，荣华集团先后在西安北郊建起了凯发大厦、明珠花园、凯鑫大厦、EE 康城、车城温泉水园、荣华北经城等一系列住宅和商用楼盘。1999 年 6 月，崔荣华发起成立了荣鑫物业。集团旗下的地产公司在已建楼盘和在在建楼盘，都配套成立相应的物业公司，这也是当时开发商圈内流行的做法。

# 孟晚舟：华为长女

证券时报记者 余胜良

这段时间，中国人空前关注加拿大不列颠哥伦比亚省高等法院，尽管法庭本周宣布孟晚舟可以保释，但警报没有解除，她依然在等待一个令人担心的未来。这是一个中国人所不熟悉的庭审，是否保释也需要 3 天唇枪舌剑才能决定。

孟晚舟在法庭上言谈不卑不亢，平静有序，她没有抱怨或者陷入某种不满情绪中，而是迅速适应这种法律环境，按照这种法律环境的游戏规则维护自身利益。孟晚舟的辩护律师说，孟晚舟出于保护个人、父亲乃至中国的尊严，不会弃保潜逃。看来律师深谙中国的面子问题。孟晚舟说她被放了就会和丈夫女儿一起，还想去 Sauder school of business 读博士学位。在准许保释后，孟晚舟一边擦拭着眼泪一边对丈夫露出微笑，与律师等人拥抱在一起，长期积攒的压力得到临时性宣泄。

孟晚舟公开露面是 2013 年 1 月份，在华为 2012 业绩预告媒体见面会上，孟晚舟对外解答疑惑。根据孟晚舟的说法，她 1992 年大

在住宅商品化之前，人们都在单位的集体房里住，雇一个单位里的退休老人扫扫地、看看门，到单位财务科交水电费，就算是物业服务雏形了。而荣华地产建设的商品房住宅社区里，除了物业管理，怎样让业主满意？为此，公司多次组织员工去深圳、上海、香港等发达地区，学习先进的物业管理制度。

## 服务从细节入手

好的制度让坏人变好，坏的制度让好人变坏，这是崔荣华的心得。

为了搞好荣鑫物业，公司在制度管理上狠下功夫。按照公司的管理规定，上下班高峰期间，保安不允许上电梯，以免影响其他人；员工在高峰期不能挤电梯，走楼梯也要沿着右侧按顺序走。此外，保安不仅仅是负责保安的工作，对业主主要有服务意识。物业服务的工作无小事，每一件都事无巨细。”崔荣华说。在荣鑫物业服务的写字楼里，员工不允许并排走路，这是为了给业主和来办事的人让路；如果电梯内有业主或客人，要让他们先走；任何岗位，不管是保安还是公司高管，只要有人询问，就必须对接落实、跟踪解决，不能找借口推脱……正是这些细致入微的细节，在一天又一天的坚持中养成了好的习惯和制度，奠定了荣鑫物业发展的基础。

把业主当亲人对待。采访时，记者听到一个故事：有一年，一位业主由于装修时不慎，装修垃圾把地漏给堵住了，水淹了大半个房子，接到求助电话，荣鑫物业的维修主管王小彬很快赶到业主家中。看到水淹的情况，他二话不说就跳到水里，开始一点一点把堵住的地方疏通。几个小时过去了，王小彬的双脚被泡肿了，仍坚持疏通了下水道。业主被感动得说不出话来。这样的故事有很多，正是靠艰苦奋斗，荣鑫物业渐渐走出了困境。

随着西安房地产市场的发展，荣鑫物业日新月异。2005 年，荣鑫物业通过了 ISO9001 国际质量管理体系认证；2009 年 7 月，荣鑫物业成功中标西安秦晋家园住宅物业管理项目。秦晋家园项目总建筑面积 13.6 万平方米，作

学毕业之后在建设银行工作一年时间，原本计划出国，因为英语不好被认为有移民倾向而拒绝。出国前到华为打杂，做过秘书、协助过销售和服务部门，负责打字、制作产品目录、安排展览会等，是华为早年间仅有的三个秘书之一。1997 年到华中理工大学读会计专业硕士，又回到了华为的财务部门，真正开始在华为的职业生涯。

2013 年公开露面对孟晚舟而言是一个很关键的时间点，在此之前华为有一个接班人风波。2010 年 10 月份，有媒体报道当年国庆节前一次华为例行的经营高管团队（EMT）会议上，任正非提出要将任平引入 EMT 成为董事，女儿孟晚舟接任 CFO，但是遭到董事长孙亚芳等高管的强烈抗议，诸多创业元老酝酿出走。此消息当时被华为否认，任正非在当年 11 月 3 日的上海研究所会议上表态，华为不是朝鲜，不会搞接班，宣称“华为从创立那一天开始确立的路线就是任人唯贤，而不是任人唯亲的路线”。现在推测，接班人事件被播

为荣鑫物业立足荣华地产拓展外接的第一个项目，具有非常重要标志性意义。功夫不负有心人。2013 年，荣鑫物业获得了国家物业管理一级资质。近年来，先后荣获了全国质量管理先进企业、陕西物业管理行业消费者关注“十大品牌”、陕西省质量服务信誉“AAA 级单位”、西安市服务业“名牌企业”、经开区保安工作“先进集体”等荣誉。

## 立志做西北最好

物业行业是微利行业，必须通过规模增长保持可持续发展。”崔荣华说，荣鑫物业从开始的三个项目 20 多万平米管理面积做起，不断增加到如今的近 500 万平米，服务了 3 万多户业主家庭，一点一滴积累了自己在专业领域内的口碑。

我们保持了一定的盈利能力，以及稳定的现金流。”崔荣华在接受证券时报记者采访时说，2017 年荣鑫物业实现了净利润 1180.93 万元，公司的经营收益主要包括物业管理及自有资产两部分。下一步，荣鑫物业将致力于提供精细化的物业管理服务，依托公司自身积累及互联网平台所提供的数据信息，进一步挖掘 3 万多名业主的生活需求，除了提供安保等传统物业服务外，紧跟新时代潮流，运用大数据分析及 O2O 商业模式，拓展社区养老、教育、生活服务等特色增值服务，以满足业主多样化、个性化的生活需求。这么做，一方面能为公司的盈利能力加分，另一方面也是公司力争成为行业标杆所应承担的社会责任。

物业服务业也要进入电商时代、大数据时代和资本时代。”崔荣华说，荣鑫物业 17 年来持续服务了近 4 万户业主，公司在长期服务过程中也积累了大量业主生活消费信息，熟悉了业主的消费习惯和消费水平。而这些大数据将会在下一步被充分挖掘，以便更好地为业主服务。崔荣华透露，目前荣鑫物业已经引进了 AI 智能家居管理技术，打造社区智能家居管理服务平台，发展管理人性化、服务贴心化的智慧物业。同时，借助智慧物业 APP，荣鑫物业开始试点社区养老，通过健康顾问、居家养老、健身活动、老年人就医绿色通道、老年大学等活动，让社区老人的晚年生活焕发二次青春。而与荣华农业携手打造的农特产品社区直送合作方式，让荣鑫物业所服务的广大业主足不出户，就

出来公之于世，应该是华为高管主动为之，以公众舆论倒逼任正非公开表态。但权力交接还在悄然进行，2011 年 4 月 17 日，华为公司在其官方网站上首次公布了董事会及监事会成员名单，孟晚舟为新一届董事会成员，并出任公司常务董事、CFO。

今年 3 月份孟晚舟接替父亲成为副董事长，权力越来越大。接替孙亚芳成为董事长的有梁华。这次孟晚舟在加拿大遭遇波折，梁华又接替了孟晚舟的 CFO 一职，有意思的是，2011 年，孟晚舟就是接替梁华成为 CFO。梁华和孟晚舟的交替关系，令人感觉像二人转，这是否父亲的一个巧妙安排？任正非不当董事长，但依然有超然的决策力，高管权力越分散，任正非掌控得越牢。

坊间传言，任正非本希望任平接班，并安排基层历练，但是任正非在询问其领导意见时，其领导直接表态水平不行，就此断升迁之路，最终到了深圳慧通商务有限公司任总经理，主要负责华为的行政和后勤支持业务。任平没有获得高管们认可，而孟晚



荣鑫物业董事长崔荣华

周靖宇/制图

可以手机预定送货上门服务，享受到荣华果园健康有机山地苹果、翡翠梨、多品种葡萄和蔬菜、肉类等产品。

最近几年，物业公司挂牌新三板成为一种潮流。数据显示，截至 2018 年底，在新三板挂牌企业中，物业公司数量接近 60 家。经过认真分析，荣鑫物业也启动了挂牌新三板的计划。为什么要进军资本市场？崔荣华对证券时报记者说，首先是人们对优质的物业管理服务有需求，而物业公司扩张规模需要资金。其次是物业行业集中度不高，物业行业竞争格局尚未完全固化，借助资本力量有较大规模扩展空间。从外国的经验看，北美物业管理公司的前 50 强市场占有率近 30%，而中国的前 50 强仅为 5.6%，龙头物业公司的市场占有率整体偏低。

物业公司上市的核心，是通过资本的力量加快社区数量和物业面积的指数增长，而规模的扩充是物

业公司与社区服务供应商谈判时最有力的筹码。”崔荣华说，目前楼市将逐步进入存量房时代，围绕着消费终端进行价值挖掘成为必然选项。以住宅为主体，以服务为抓手，延长消费生命周期，而物业管理服务将成为存量房领域重点布局的细分市场。荣鑫物业有信心在 2021 年底实现在管面积达到 3000 万平米，服务业主 30 万户的发展规模，届时公司经营收入 6 亿元，利润 5000 万。”崔荣华透露，挂牌新三板 3 个月来，荣鑫物业的动作明显提挡增速，合作新增面积 400 多万平方米。累计在管面积已经达到 900 万平方米。”

新三板挂牌赋能荣鑫物业，显著提升了这家公司提供到家增值服务能力。下一步，它将通过横向并购方式收购陕西本土物业公司，进一步拉升荣鑫物业的营业额和利润。对此，崔荣华表示：我们要做西北最好、最具影响力的物业公司，做城市生活服务的引领者。”

在一张合影中，任正非和他的现任太太坐在前列，后排中间是第二任太太的女儿，两边分别是第一任太太的两个子女，任平和孟晚舟。对任正非而言，这是他最亲密的家人，三位有血缘关系的子女，一个容貌气质出众的亲密爱人。但对孟晚舟而言，紧挨着她站立的同父异母妹妹和其长子几乎同龄，前排和父亲并坐的继母比她年龄要小不少，她该怎么处理这样的关系，能让父亲感受到家庭和谐的一面？孟晚舟父母关系早已破裂，她生活在父亲羽翼之下，从长子年龄推测，她结婚很早，生孩子也很早。

尽管已有 4 个孩子，今年 46 岁，但因为在父亲一手创建的企业打拼，人们很难分清哪些是靠她的能力、哪些是靠裙带关系。但可以肯定的是，她是勤奋的创二代，她在法庭上的表现可圈可点。即使不靠一群忠诚的封臣，簇拥着完成继承大业，她也在国人心中留下浓重一笔。

愿意展示自己美丽一面。一般在公开场合，亲属会以职业称呼彼此，记者走访的一家上市公司，母子互称对方为总。

孟晚舟此后曝光率激增，她漂亮的照片开始频频流出，而且这几年显得越来越年轻，有时候几个月不露面气质很有提升。有很多文章提到她时，会提到她在公司内部改革上的开拓性作用，头上光环越来越大，造势的样子很明显。她有四川方言的底子，每次演讲着装都不同，有一次戴着发箍，灯光一照发箍闪闪发光。2016 年，她在清华大学演讲，着深色花及膝连衣裙，和人自拍的时候，她将一条腿后退到另一条腿后，弯曲下去，扭转身体，将身体的曲线显现出来。在成都电子科技大学演讲时，她一身朱红。衣服都不是普通的职业装，胸针和项链也不同。我爸爸说，讲一句慌话就要用十句来掩盖它，平凡人的能力就是讲真话”，孟晚舟说华为没有什么不可告人的秘密。她回答媒体的时候，说了几次“我爸说”，都显示她的天然一面，她喜欢色彩鲜艳的衣服，是

电话，先是连夸带捧，说是喜欢和田玉有日子了，平时很喜欢看网上的一些和田玉方面的文章，直到最近才发现其中不少文章竟然是我写的；又从亲友那里得知我收藏了一些和田玉，于是产生了“双赢”念头：“把你的玉转让一小点给我呗，我肯定不会小气啦，会把利润空间给你留足的，这样你有得赚，我也买到了自己喜欢的货真价实的玉件，两全其美不是？”

听起来是这个理。但他一陈述“实施细则”，却吓了我一大跳：颜色要求白色，这倒不难，但只要羊脂玉，并且必须是籽料，器型上主要以手镯和大挂件为主。至于预算，听起来也不少了：三五万一件总够了吧？三五万一件的玉件并不难买，也完全可以买到不算差的手镯，包括鉴定证书上注明为羊脂玉的东东。但籽料羊脂玉手镯不说市场价早到 7 位数了，还基本上都在实力藏家手里攥着，很可能开再高的价也难一睹“芳容”。这无疑是一个不可能完成的任务，又不好直接回绝，毕竟也是拐弯亲戚，只好推脱说，我只玩和田玉原石，没有成品资源，你就放过我吧！

无独有偶。一个高中同学也想要一只手镯，不过她不喜欢白色，只喜欢绿色系的和田玉。我向她推荐了老坑俄罗斯碧玉手镯，“好一点的也就三五万，上档次的话十来万也可以搞定了。”她不仅嫌贵，还觉得碧玉的颜色太深，不好看，要买翡翠色的满绿或者白玉带翡翠绿：“不超过一万块钱应该可以买到吧？”我的个乖乖，这不是给我出了一道天大的难题吗？据我所知，翡翠色的和田玉目前几乎只在青海料里出现，狭义的和田玉里难觅其踪，只听说苏州一位名家手里有一只这种成色的籽料雕花手镯，但早就有人开价数百万求购无果了。而青海料带翠虽然属于广义和田玉范畴，但物以稀为贵，其中质地上佳的满翠或者白玉带浓郁翠色的手镯，市场价也都得好几十万甚至上百万了，哪里是万把块钱解决得了的？只是，老同学第一次开口托我办事，怎么好直接回绝呢？想来想去，总算想到了一个自认为不错的解决办法，在网店里找到她所说类型的镯子图片，通过微信发过去，她认可后再把链接发给她，让她自己了解这种料子手镯的市场价格，并就此死心。当我正想象她了解到真实市场价后的郁闷表情时，反馈回来了：你朋友的店？给他讲讲价呗，别那么黑，我再加一倍，2 万元，如何？究竟谁黑啊？我快要晕倒了。

还有朋友发来两个网店链接：“我不太敢相信网上的东西，这种白玉镯子你那里有吗？有的话也给我一只吧，就按网上的价，邮费我出。”仔细一看，什么玩意啊，网上的东西明显非和田玉，一个是石英岩质地的，也就是行内所说的晶白玉，另一个则是脱玻化玻璃，或者叫做高筋玻璃的东东，但都宣称附送和田玉鉴定证书，售价最高 299 元，低者甚至不足百元。此前曾在文里提到过，附带证书并不难，送检的肯定是真货，多只真货手镯反复送检可以拿到一大堆证书，而手镯的形制又大致相同，加上颜色都是白色，真假货送真证也就再简单不过了。给朋友好一通讲解，他仍然将信将疑：网站就不管管？这事你问我，我问谁去？

自己佩戴或者收藏如此，投资就更难了。一位身家数千万的朋友最近有点犯难，因为总感觉找不到好的投资标的。在网上搜了一番，又听说投资和和田玉收益不错，便托我为他寻觅一些高端白玉籽料原石，“1000 万左右，买个十来块就 OK 的那种。”这忙还真不好帮，甚至也可能是一个不可能完成的任务。何也？因为现在越是高端的料子越难觅踪影。你想啊，1000 万，10 块料，每一块的价格就是百万左右，这样的东西如今市面上很少见到不说，即使开价百万以上的，仔细掂量下来其真实价值也就 1/10 左右，我又上哪里去找开价千万以上的原石，然后再狠砍至百万附近，况且还得十来件？

最后不得不实话实说，这样的标的很难找，至少很难找齐。倒是花十万元买 10 吨籽料恐怕比买 10 块更容易，但那种货色又与投资八竿子打不着。“那，古玉呢？现在古玉不是很火嘛，一件红山文化的玉器拍到几百万很稀松平常，买几件来投资总可以吧？”古玉我不懂，不便参谋。但有一点我是知道的：古玉的水更深。国内不少地方都有制作仿古玉的作坊，有的还形成了产业链，假古玉生产-销售-借款或生意伙伴间因“无力支付货款”而以古玉抵债-建议新货主送拍-拍实行估出高价收取高额费用-流拍……“一条龙服务”，步步陷阱，一个不小心掉进坑里，1000 万？恐怕连泡都不会冒一个。在我的劝阻与“恐吓”下，朋友最终打消了看上去很美的玉石玉器投资念头。

之前在一位玉友家里见到过一件和田玉白玉雕件，号称是花 180 万元“好不容易”才请到的一尊财神摆件。“籽料的，大师工。怎么样，漂亮吧？”玉友好一番炫耀。现场的几个老玩家居却在分歧：有认为是确实是籽料材质的，有认为不过是山料做皮仿籽的。双方争执不下，弄得宝主一脸尴尬。最终的“投票结果”是，现场大约 2/3 的人认为毛孔、皮色存疑，1/3 的玉友看真。即使大多数人不好看，宝主仍然松了口气：老玩家也有看真的嘛，说明这雕件即使皮不真，至少也假不到哪里去，以后要脱手时找看真并且愿意出高价的买家不就行了？

莫非，这已经是目前和田玉玩家们比较普遍的一种心态？

■收藏 | Treasure Hunt |

# 不可能完成的任务

孔伟

前几天突然接到久未联系的远房亲戚打来的电话，先是连夸带捧，说是喜欢和田玉有日子了，平时很喜欢看网上的一些和田玉方面的文章，直到最近才发现其中不少文章竟然是我写的；又从亲友那里得知我收藏了一些和田玉，于是产生了“双赢”念头：“把你的玉转让一小点给我呗，我肯定不会小气啦，会把利润空间给你留足的，这样你有得赚，我也买到了自己喜欢的货真价实的玉件，两全其美不是？”

听起来是这个理。但他一陈述“实施细则”，却吓了我一大跳：颜色要求白色，这倒不难，但只要羊脂玉，并且必须是籽料，器型上主要以手镯和大挂件为主。至于预算，听起来也不少了：三五万一件总够了吧？三五万一件的玉件并不难买，也完全可以买到不算差的手镯，包括鉴定证书上注明为羊脂玉的东东。但籽料羊脂玉手镯不说市场价早到 7 位数了，还基本上都在实力藏家手里攥着，很可能开再高的价也难一睹“芳容”。这无疑是一个不可能完成的任务，又不好直接回绝，毕竟也是拐弯亲戚，只好推脱说，我只玩和田玉原石，没有成品资源，你就放过我吧！

无独有偶。一个高中同学也想要一只手镯，不过她不喜欢白色，只喜欢绿色系的和田玉。我向她推荐了老坑俄罗斯碧玉手镯，“好一点的也就三五万，上档次的的话十来万也可以搞定了。”她不仅嫌贵，还觉得碧玉的颜色太深，不好看，要买翡翠色的满绿或者白玉带翡翠绿：“不超过一万块钱应该可以买到吧？”我的个乖乖，这不是给我出了一道天大的难题吗？据我所知，翡翠色的和田玉目前几乎只在青海料里出现，狭义的和田玉里难觅其踪，只听说苏州一位名家手里有一只这种成色的籽料雕花手镯，但早就有人开价数百万求购无果了。而青海料带翠虽然属于广义和田玉范畴，但物以稀为贵，其中质地上佳的满翠或者白玉带浓郁翠色的手镯，市场价也都得好几十万甚至上百万了，哪里是万把块钱解决得了的？只是，老同学第一次开口托我办事，怎么好直接回绝呢？想来想去，总算想到了一个自认为不错的解决办法，在网店里找到她所说类型的镯子图片，通过微信发过去，她认可后再把链接发给她，让她自己了解这种料子手镯的市场价格，并就此死心。当我正想象她了解到真实市场价后的郁闷表情时，反馈回来了：你朋友的店？给他讲讲价呗，别那么黑，我再加一倍，2 万元，如何？究竟谁黑啊？我快要晕倒了。

还有朋友发来两个网店链接：“我不太敢相信网上的东西，这种白玉镯子你那里有吗？有的话也给我一只吧，就按网上的价，邮费我出。”仔细一看，什么玩意啊，网上的东西明显非和田玉，一个是石英岩质地的，也就是行内所说的晶白玉，另一个则是脱玻化玻璃，或者叫做高筋玻璃的东东，但都宣称附送和田玉鉴定证书，售价最高 299 元，低者甚至不足百元。此前曾在文里提到过，附带证书并不难，送检的肯定是真货，多只真货手镯反复送检可以拿到一大堆证书，而手镯的形制又大致相同，加上颜色都是白色，真假货送真证也就再简单不过了。给朋友好一通讲解，他仍然将信将疑：网站就不管管？这事你问我，我问谁去？

自己佩戴或者收藏如此，投资就更难了。一位身家数千万的朋友最近有点犯难，因为总感觉找不到好的投资标的。在网上搜了一番，又听说投资和和田玉收益不错，便托我为他寻觅一些高端白玉籽料原石，“1000 万左右，买个十来块就 OK 的那种。”这忙还真不好帮，甚至也可能是一个不可能完成的任务。何也？因为现在越是高端的料子越难觅踪影。你想啊，1000 万，10 块料，每一块的价格就是百万左右，这样的东西如今市面上很少见到不说，即使开价百万以上的，仔细掂量下来其真实价值也就 1/10 左右，我又上哪里去找开价千万以上的原石，然后再狠砍至百万附近，况且还得十来件？

最后不得不实话实说，这样的标的很难找，至少很难找齐。倒是花十万元买 10 吨籽料恐怕比买 10 块更容易，但那种货色又与投资八竿子打不着。“那，古玉呢？现在古玉不是很火嘛，一件红山文化的玉器拍到几百万很稀松平常，买几件来投资总可以吧？”古玉我不懂，不便参谋。但有一点我是知道的：古玉的水更深。国内不少地方都有制作仿古玉的作坊，有的还形成了产业链，假古玉生产-销售-借款或生意伙伴间因“无力支付货款”而以古玉抵债-建议新货主送拍-拍实行估出高价收取高额费用-流拍……“一条龙服务”，步步陷阱，一个不小心掉进坑里，1000 万？恐怕连泡都不会冒一个。在我的劝阻与“恐吓”下，朋友最终打消了看上去很美的玉石玉器投资念头。

之前在一位玉友家里见到过一件和田玉白玉雕件，号称是花 180 万元“好不容易”才请到的一尊财神摆件。“籽料的，大师工。怎么样，漂亮吧？”玉友好一番炫耀。现场的几个老玩家居却在分歧：有认为是确实是籽料材质的，有认为不过是山料做皮仿籽的。双方争执不下，弄得宝主一脸尴尬。最终的“投票结果”是，现场大约 2/3 的人认为毛孔、皮色存疑，1/3 的玉友看真。即使大多数人不好看，宝主仍然松了口气：老玩家也有看真的嘛，说明这雕件即使皮不真，至少也假不到哪里去，以后要脱手时找看真并且愿意出高价的买家不就行了？

莫非，这已经是目前和田玉玩家们比较普遍的一种心态？