

# 珍珠市场调查：“暴富神话”走向终结

面积仅40多平方公里的山下湖镇,常住人口仅有2万多,是目前世界最大的淡水珍珠集散地。2023年,珍珠生意爆发时,这里最高峰一天内涌进来2万游客。赶上销售旺季,山下湖珠宝城对面的全季酒店提前一个月就订不到了,连附近的家常面馆都需要等位入座。但如今,珍珠市场火爆的状况似有反转。

位于山下湖镇的华东国际珠宝城内,记者了解发现,去年店面一铺难求,入驻率几乎100%,但今年明显多了许多空柜台。

疯狂的珍珠,创造了造富神话,但也埋下了众多隐患。为了销售,很多商家会对库存的无核珍珠进行深加工,包括增光、漂白、染色等,导致珍珠保存寿命进一步降低。直播间也是珍珠造假翻车的重灾区。一些无良商家甚至会将高品质的珍珠反复送去检验,出具多个证书,再将其套在一些品质没有那么好的珍珠身上售卖。

当消费者不愿再当“韭菜”时,市场必然会进入洗牌阶段。

## 最高峰时一天内涌进2万游客

“我们本地人都在说,去年火,今年火,明年肯定不温不火。”浙江省诸暨市山下湖镇,一位网约车司机说道。

司机是最先感受当地人流量变化的人。三四年前,山下湖镇仅有十几个网约车司机,“基本没人坐网约车,华东国际珠宝城也没什么人去。”直到去年,珍珠爆火,常住人口仅有2万多的山下湖镇,最高峰时一天内涌进来2万游客。

“大部分是代购和批发商,少部分散客。四五月份是珍珠生意最火的时候,去年珠宝城附近都没地方停车,打网约车要排队60多位,整条马路上都是乌泱泱的人。”司机告诉记者,“但今年明显来山下湖的人变少了,没有出现去年爆满的情况。”

2023年,倪妮、高叶等明星佩戴珍珠“出圈”,引得珍珠在年轻群体中风靡,加之线上直播的推动,珍珠市场在国内迎来前所未有的火爆。

面积仅40多平方公里的山下湖镇,是目前世界最大的淡水珍珠集散地。在销售旺季,山下湖珠宝城对面的全季酒店提前一个月就订不到了,连附近的家常面馆都需要等位入座。

珍珠几乎每个月都在涨价,海水珍珠中的澳白每个月都有10%—20%的涨幅,连过去不受消费

者欢迎的淡水珍珠也变得紧俏,许多商户十几年前的库存都卖光了,“月入千万”的暴富神话时常在山下湖上演。

但如今,珍珠市场火爆的状况似有反转。

记者在去年10月和今年4月走访了山下湖镇华东国际珠宝城,通过对比明显感知到“疯狂的珍珠”正在退潮——去年珠宝城一铺难求,入驻率几乎100%,但今年明显多了许多空柜台。有商户告诉记者:“有的柜台不过几平方米,租金却涨了5倍,年租金从15万元涨到75万元,遇到现在这种状况,只能关店不做了。”

去年疯涨几倍的大溪地珍珠,今年涨幅开始回归均值;前两年最受欢迎的小米珠,今年也不如以前卖得好,价格也明显下降。

“之前普遍疯涨的现象不可能出现了,一是产能稳定了,二是很多珠商已经‘割完’退场了。未来只有高品质的珍珠会继续大涨。”有珠宝商对记者说道,“今年大家还能搏一下赚点钱,明年肯定不行了。这几年原料端进货价涨了好几倍,压不起货,手里的库存卖完还不离场,就得赔钱了。”

疯狂的珍珠,究竟为何突然降温?

## 一颗珍珠创造财富神话

山下湖镇的中心区不大,商业几乎都聚集在华东国际珠宝城周围,仅靠步行就能将这座小镇的“CBD”丈量完。

麻雀虽小,五脏俱全。山下湖虽然是个小镇,但商业配备齐全。珠宝城附近不仅有大型超市,还有星巴克、霸王茶姬、茶百道、古茗等饮品店。珠宝城对面的全季酒店在旺季“一房难求”,通常半个月内都是“满房”状态,去年年底周围又新开了雷迪森酒店、汉庭酒店几家快捷酒店。

有网约车司机告诉记者,山下湖爆火前,跑网约车一个月也就能赚个3000元钱,勉强养家糊口,“火了以后,一个旺季就能挣出一年的钱”。

临近情人节、三八妇女节、母亲节等销售高峰,珠宝城内的柜台被代购围得水泄不通,有的代购甚至扛着麻袋、骑着代步车在珠宝城里穿梭,连负一层的厕所都大排长队。

脖子上佩戴一条珍珠项链、手里拿着两部以上的手机,这是山下湖代购们的基本画像。珠宝城对面有一家当地特色的“次坞打面”,代购们最喜欢在这里落脚解决午餐,店内几乎全天都有顾客在拼桌。

“珍珠火起来后,很多代购都不代化妆品了,说

利润不如珍珠高。因为珍珠没有定价标准,消费者不知道底价,不像黄金跟着国际金价走。”珠宝城内经营着一间柜台的店主告诉记者,“代购基本翻倍卖,比如500元品质的baby珠,代购能卖到1000元以上。”

去年一年,珍珠的价格普遍涨了一倍,有些甚至涨了2—3倍。“卖得最好的小米珠,三年前普通品质、小点位的才十几块钱一串,去年母亲节涨到了500元。”珍珠中品质最高的澳白,更是每个月价格都在变,过去一颗无瑕、圆度较好的15mm维纳斯澳白裸珠售价1万多元,如今已经涨到接近3万元。

有的商家甚至把积压了十几二十几年的库存都卖光了。“好多同行干了二十几年生意一直销售业绩平平,但去年一年就赚了20倍。几百万在珠宝城里都算赚得少的。”上述店主告诉记者。

珍珠疯狂涨价,主要和供需关系有关。无论海水珍珠还是淡水珍珠,近年需求量都在变高,但产量却在变低,主要涉及中国和日本这两个珍珠主要产地的产量。

数据显示,2022年日本珍珠产量仅为13.2吨,较2018年减少了40%;中国珍珠产量从2019年的120万公斤降低到2020年的100万公斤,到2021年只有约70万公斤。日本产量减少主要由于核污染水排海的原因,国内产量减少则是许多不符合生态标准的养殖场被关停,以及禁养某些蚌类的新规定出台。

美好时光 “纸”传祝福

新婚祝福 | 爱情祝福 | 升学祝福 | 生日祝福

纪念日祝福 | 节日祝福

|                  |                     |
|------------------|---------------------|
| 刊登价格             | 999元/期 (7.2*10cm)   |
| 299元/期 (7.2*3cm) | 1314元/期 (14.6*6cm)  |
| 520元/期 (7.2*5cm) | 1999元/期 (14.6*10cm) |

祝福启事 咨询热线 0532-83861285

遗失张泽底的三亚市黄金广场B1807购房合同原件一份,合同编号:202312218000005,声明作废。

公告

2020年10月31日,在山东省莱西市院上镇028县道小沽河桥东处捡到一名女婴。

请孩子亲生父母或其他监护人持有效证件于张卫海联系,联系电话13687605577,联系地址,莱西市院上镇南武备村,即日起60日内无认领孩子将被依法安置。

2024年4月25日

## 债权债务通知

青岛东颐锦禾农业科技有限公司、青岛锦禾御厨农业开发有限公司、青岛中豪达汽车销售有限公司、青岛楚贺集团有限公司、即墨恒河源房地产开发有限公司、青岛富航置业有限公司、李学勇、蓝仁欣、蓝春燕、郭显伦、阎淑芳、孙永磊:

青岛青房非融资担保集团有限公司已将在青岛市中级人民法院(2014)青金商初字第362号、(2014)青金商初字第487号、青岛市市北区人民法院(2014)北民初字第3279号民事判决书项下的债权全部转让给受让人捷顺源(青岛)科技有限公司。

特此通知

青岛青房非融资担保集团有限公司  
2024年4月25日



此外,直播和明星效应的推动,也让珍珠被越来越多年轻人所接受。例如倪妮的30套珍珠搭配,不仅带火了此前价格几年不变的大溪地珍珠,还带火了异形珍珠巴洛克。山下湖面积虽小,但却有众多直播基地。公开资料显示,近两年,诸暨珍珠在直播行业的销售额同比增长了440%。

山下湖镇枫江村党总支书记陈惠飞曾在媒体报道中提及,2023年5月8日—5月16日,短短9天时间,枫江村一位珠农卖出珍珠上千万元。全村珠农超300人,他们不仅养珍珠,还通过直播间卖珍珠。在华东珠宝城等地做生意的珠农年收入都在百万元以上。

但这种“暴富神话”并非可持续。

“今年生意明显不如去年。”华东珠宝城的商户们向记者表达了忧虑,“同行都觉得未来几年会走下坡,不可能回到高光时刻了。”

一方面是柜台涨价,商家利润变薄。

珠宝城商户告诉记者,珠宝城一些商户的柜台租约到期,若续租就要涨5倍。在走访中,记者

也的确看到一些商铺柜台处于关闭状态,有的已经挂起了“旺铺转租”的牌子。

“房租到期离场的这拨人,去年已经赚够钱了。最惨的是那群炒商铺的,买了一堆铺面,现在炒到几百万元租不出去也卖不出去,砸在手里了。”上述商户表示。

另一方面是原料端的进货价暴涨。

“销售端涨价都是跟着供货端走。比如今年新涨起来的南洋金珠,进货一包500—600颗,价格比去年涨了20万元。落到消费者端,就是普通品质的一颗涨500—1000元,高品质的涨价更是没有上限。”

去年海水珍珠里澳白、大溪地、Akoya,淡水珍珠里的爱迪生、baby珠等都经历过几轮供货端的疯涨。

珍珠产业是重资产投入,需要大量囤货。去年“暴富赚钱”的珠商几乎都靠卖以前低价积压的库存。库存清完以后,再花3—5倍的价格去囤新货,能否赚钱就不一定了。

## 流量思维冲击之下

疯狂的珍珠,创造了造富神话,但也埋下了众多隐患。

销售额的暴增,最直接的问题就是珍珠不够卖了——即便诸暨这个世界最大的淡水珍珠集散地,也出现了严重的断货状况。

需求爆发后,一部分商户开始消耗十几年前的库存,但十几年前珍珠养殖技术落后,基本是无核珍珠,成本低,品质参差不齐,大多直径小、颜色发黄、形状不圆。为了销售,很多商家会对库存的无核珍珠进行深加工,包括增光、漂白、染色等,导致珍珠保存寿命进一步缩短。

在养殖端,很多蚌塘里成熟的蚌几乎都被捞光了,很多还要再养两年的嫩蚌,都提前被剖开取珠了。“为了赚钱,巴不得养三天就把蚌剖掉。”有本地人如此感慨道。

某诸暨本土珍珠品牌创始人李峰坦言,最让他担忧的是消费者对珍珠的印象变差。

“珍珠最大的价值是佩戴价值,而非收藏价值。”李峰表示。珍珠是可再生的有机宝石,主要成分为碳酸钙和有机质,化学稳定性相对较差,寿命和佩戴时间、保存方式有很大关系,但氧化暗淡是一个必然的过程。

“但很多主播会向消费者营销珍珠和黄金一样有收藏价值、投资价值,短期内消费者会信以为真,但长期结果必然是认清珍珠的本质。到那时,整个产业都会迎来致命打击。”李峰担忧道,“现在商家把品质差的珍珠高价卖给消费者,会让消费者误认为珍珠看起来就是这么廉价。消费者对珍

珍珠的突然繁荣也暴露了市场上多个环节上的不规范,例如人才的挑战。

在山下湖镇,又懂珠宝又懂电商的综合性人才并不多。直播退货率高,一部分原因是主播的专业素质不够,根本不了解珍珠的品质评价标准,没有经过系统培训就上岗。例如一些主播误把有核珍珠描述成无核珍珠,夸大宣传珍珠配件的材质等,在消费者看来就是虚假宣传。

能否引入大量高素质人才,决定了诸暨山下湖珍珠未来发展的上限。

此外,目前珍珠行业在品质规范上也没有精准明确的分级标准。对于“是否要学习日本,对淡水珍珠推行更精准的分级标准”,很多从业者的答案都是否定。

浙江省珍珠行业协会秘书长何铁元曾在媒体采访中表示,目前的初级标准是符合市场需求的,“国家标准不能太高,要科学、严谨,也要符合实际。需要兼顾所有人的利益。但大企业可以在国家标准的基础上去制定自己的标准,你的标准别人做不到,那你就是老大。”

记者了解到,一些致力于长期价值的从业者,都在不遗余力地教育消费者如何辨别珍珠品

质,推广分级标准。但这的确是一个艰巨且漫长的过程。

在众多从业者看来,真正重要的问题是在养殖端和加工端。“珍珠加工是我们产业链的重点,它就像华为的芯片一样,缺了这个技术,就成不了成品。珍珠养殖是我们的基础,没有珍珠养出来,什么都是空的。”何铁元曾说。

此前,由于大部分养殖户缺乏专业养殖的知识,导致蚌塘水域污染,为应对这一问题,2017年诸暨市发布了有史以来最严格的淡水珍珠“禁养令”,从而引发了一场针对珍珠养殖污染的大规模整治行动。

如今,升级的自动化管网式养殖技术有效解决了“投肥污染水源,不投肥蚌就不长”等难题,珍珠养殖也从曾经的污染行业转型成水污染治理行业。

在养殖技术方面,有核珍珠的培育技术也越来越成熟,如今已经能够从养殖端就培育出天生色泽冷白、品质可与海水珍珠媲美的珍珠。

当潮水退去,企业真正的竞争力被重视,珍珠市场才能迈向更好的下一阶段。

据《中国企业家》作者:邓双琳