

「珍珠小鎮」攜手東方明珠 珠聯璧合 諸暨山下湖珍珠自香港揚帆「再出海」



▲華東國際珠寶城是全國最大的珍珠交易中心。

▲「山下湖珍珠」全球推介活動2日在香港舉行。

春潮湧動，香江潮起。日前，來自浙江諸暨山下湖鎮的珍珠企業再度抱團抵港，以「世界珍珠小鎮」之名亮相第11屆香港國際鑽石、寶石及珍珠展，「山下湖珍珠」全球推介活動也於同期舉行。山下湖鎮黨委書記郭南表示，圍繞打響山下湖珍珠品牌，以香港為樞紐，制定了「再出海」計劃，旨在推動山下湖珍珠產業向全球化、數字化、品牌化躍升。當「珍珠小鎮」的極致匠心遇上東方明珠的國際視野，這場跨越山海的「珠聯璧合」，正為全球珍珠產業奏響新的華章。

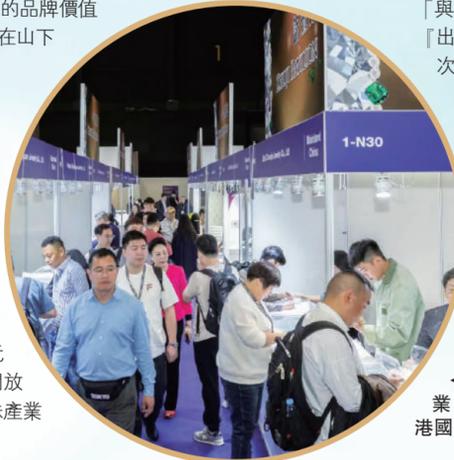
連接國際市場的「黃金跳板」

上世紀七八十年代，極具市場意識的山下湖珠農，發現了香港這塊連接國際市場的「黃金跳板」。於是坐着綠皮火車，肩挑手扛，將一袋袋珍珠運至廣東再轉至香港，創下了「從170元一斤賣到5000元」的造富神話，同時也讓「中國淡水珍珠」之名蜚聲海外。數十年過去，海外淡水珍珠銷售量七成以上還是由香港佔據，而香港珍珠市場貨源幾乎全部源自山下湖。

時至今日，香港仍是山下湖珍珠全球化布局的核心支點。2023年，山下湖組織超300家企業（商戶）、近800人組團包機參加香港國際珠寶展，斬獲超2億元訂單；2024年，再次赴港，珍珠宣傳片登陸香港銅鑼灣SOGO戶外大屏，令人矚目。從上百名境外商貿伙伴達成長期合作協議，到吸引19個國家和地區的專業買手來山下湖，從與周大福、中國黃金等品牌達成合作，到形成與國際接軌的品牌價值和產品價格，印證了「香港基因」在山下湖珍珠產業中的持續活力。

雙向奔赴 合作共贏

「香港國際鑽石、寶石及珍珠展是全球最大的珠寶展之一，被譽為環球首屈一指的珠寶盛會，它是全球珠寶市場的風向標，不僅為我們提供了一個交流和展示的平台，更能幫我們了解最新的市場動態和設計趨勢。」浙江省珍珠行業協會秘書長何鐵元表示，此次前往香港，將更聚焦開放合作與取長補短，推動山下湖珍珠產業與國際接軌。



◀諸暨山下湖珍珠企業「抱團出海」亮相香港國際珠寶展。

山下湖鎮黨委書記郭南表示，香港不僅能為山下湖珍珠產業帶來國際資源與市場，同時在創新設計、創新技術等方面的合作同樣潛力無限。「香港作為國際化大都市，在珠寶設計方面有人才優勢與資源，我們已在對接相關設計師與我們本地企業進行合作，為山下湖珍珠品牌進行賦能。同時，香港在珍珠技術創新方面也有很好的案例，像珍珠芯片植入等技術，都能為我們的珍珠產業帶來新的發展。」

再出海 打響中國淡水珍珠品牌

如今的山下湖鎮，已成為全國最大的珍珠集散地、珍珠交易市場和珍珠養殖基地，區域品牌價值達760億元。它佔據着全國80%、世界70%以上的珍珠產銷量，珍珠產業市場規模突破500億元。境內還有全國最大的珍珠交易中心——華東國際珠寶城，近3000家門店進駐。

「與七八十年代山下湖珍珠第一次從香港『出海』不同，當時只是作為原材料。此次『再出海』層次更高，既是品牌出海，更是產業出海。」郭南還向全球珍珠業界發出邀約，歡迎海內外嘉賓參加即將舉行的「2025山下湖·世界珍珠大會」。「香港過後，我們還將前往巴黎、新加坡、迪拜、日本、泰國全面打響中國淡水珍珠品牌。」

賣全球買全球 保稅展示交易 助力打造珍珠國際交易中心

2024年12月，浙江省首單珍珠保稅展示交易業務在華東國際珠寶城落地。據了解，保稅展示交易是指海關特殊監管區域內企業，將海關特殊監管區域內保稅貨物憑保後運至區域外進行展示和銷售的經營活動。相較傳統的一般貿易進口，保稅展示交易模式展示方式更靈活，通關手續更便捷，各國珍珠專列直達華東國際珠寶城，有利於加快商品流轉速度，進一步暢通供應鏈。

「現在在家門口就有珍珠看貨拍賣會。貨品也很全，採購非常方便，大大節約了出去採購的時間、人工、差旅等成本。」參與了首場拍賣會的通和珠寶諸暨山下湖分公司負責人許煥表示，「家門口的第一次拍賣，雖然是嘗試，但挺順利的，這次拍賣具有里程碑的意義，解決了整個珠寶城千萬商戶進口難的問題。」而對於消費者來說，今後也可以更方便地在山下湖就能買到來自全球最好產區的海水珍珠。

充分開發中國海水珍珠市場，也被山下湖看作第二增長曲線新的「掘金點」。華東國際珠寶城方面表示，香港作為國際自由貿易港，隨着粵港澳大灣區建設，也成為國際海水珍珠企業進入內地市場的首選地。希望能通過與香港業界合作，借助保稅展示交易模式，將更多更好的國際高端珍珠產品帶到山下湖。

「我們不僅要走出去，更要引進來，既要賣全球，也要買全球。」山下湖鎮黨委書記郭南表示，目前，山下湖正在全力打造珍珠現代化產業體系，推動技術、人才、品牌協同創新，全力接軌國際，讓山下湖真正成為珍珠國際交易中心。

◀國際客商在展會現場諮詢洽談。



搶抓直播風口 跨境電商打開歐美市場

夜幕降臨，華東國際珠寶城內雖已沒有了白天客流湧動的喧囂，但依然燈火通明，電商主播們接力登場，線上珍珠熱銷又開始了。「珠寶城是個有形的市場，而互聯網就像一個無形的市場，為珍珠行業帶來了巨變。」華東國際珠寶城副總裁魯丹萍說。

如今，淘寶、抖音等直播基地紛紛入駐山下湖，全國各地的網紅、主播聞風而來。目前，常駐當地的主播多達3000人，高峰時每天直播近7000場，珍珠整體銷量裡，線上銷售佔60%以上。魯丹萍介紹，珠寶城還主動對接電商平台，創建質檢物流一體化中心，並引進國家珠寶玉石質量監督檢驗中心8家權威檢測機構，建設可視化分析管理、「一物一碼」產品追溯、雲監控等系統，搭建電商銷售、產品質檢、物流配送等全鏈條服務。

與此同時，山下湖鎮一些有想法的年輕人，正借助TikTok、Temu等跨境電商平台，將山下湖珍珠賣到了歐美客戶的手裡。聚光燈下，詩麗仙飾品



◀借助跨境電商直播，山下湖珍珠熱銷海外。

山下湖珍珠養殖向「綠」而生 給河蚌「打點滴」

早在宋代，中國就開始了人工養殖珍珠。《文昌雜錄》中記載：「有一養珠法，取稍大蚌蛤，以清水浸之，伺其開口，急以珠投之……頻換清水，經秋即成珠矣！」

勤勞的山下湖人自上世纪六十年代起也開始了珍珠養殖。歷經半個多世紀發展，技術的不斷創新推動山下湖珍珠產業迭代升級，養殖規模不斷擴大，新型養殖技術也應運而生，走出了一條綠色、可持續發展的產業化道路。

在浙江清湖控股集團有限公司的珍珠智能化養殖基地，水面上均勻排布着一排排的透明「塑料球」，這其實是懸浮式自動升降掛養裝置。在鋪設好的主管道下，懸浮掛養着珠蚌，通過電腦遠程控制，就能定時定量地對珠蚌進行精準的滴灌式投喂。

「通過給珠蚌『打點滴』，我們從根源上解決了水體污染。」該公司董事長郭偉鋒介紹道，貝類生物是公認的治水利器，菌、藻、貝能串聯起一套完美的水體修復生態鏈。通過創新珍珠養殖模式，珍珠原產量提升了6倍以上，且出產的珍珠整體在直徑、體色、光潔度等指標上均有提升。他感歎，技術變革背後，是向「綠」而生的初心。「我們為魚蚌類生物修復家園，從而獲得了優質的淡水珍珠。這就是自然給我們的回饋。」

美國養殖珍珠協會主席Jeremy Shepherd在了解了如今山下湖珍珠養殖方法後，驚歎不已。「過去數十年，山下湖珍珠以驚人的發展速度，重新定義了珍珠產業的邊界。尤其在生態養殖方面，山下湖珍珠始終圍繞綠色發展可持續發展，走在行業前沿。美國珍珠養殖協會願與山下湖珍珠加強生態養殖、環保加工等領域的合作，共同推動全球珍珠產業的可持續發展。」



◀創新養殖方法，珍珠量質雙升。