中青报·中青网记者 马宇平

没人能说得清, 作为诞生于蚌壳的有

它也是珍贵的中药材,有2000多年

而这次沾着塘泥的出场,不亚于以往

那是1972年,这些村民第一次见到珍

对于这个一半农户都住草棚的贫困村

那700克的一小袋珍珠属于一个叫何

山下湖人在市场经济中尝到了甜,也 在产业变革里付出过代价。世界上的战争、

他们更能切身体会到自然界的"磨砺"

如今,世界上每10颗淡水珍珠中,就

山下湖的另一颗"珍珠"——"山下

8年前, 詹超棋从国企辞职, 回到老

回家的理由很简单,他的父亲将从一

半个世纪前,珍珠"落户"到山下湖

浙江胡庆余堂本草药物有限公司总经

家做珍珠生意的大公司"分离"出来,从

"高级打工者"变回有着三十几年经验的

养蚌人。不懂珍珠的詹超棋将成为父亲的

时,这里的农民也不懂珍珠。知道养珍珠

理何延东的父母是第一批养蚌人。在一个

由几块木板钉成的"手术台"上,何延东

的母亲切开一只河蚌,将撕下来的边缘膜

切成长宽均为1厘米左右的小片,再将这

些小片植入另一只河蚌的外套膜中, 封

面上的绳子上挂着一个个浮球,下面吊着

黄褐色的河蚌,全部鼓着肚子,像待产的

孕妇。到了转年冬天,这些黄豆粒大小的

珍珠被剖出来,变成永久牌自行车、十四

有国营和集体单位才能养蚌育珠。很快,

父亲成了当地"走资派""暴发户"的典

型人物。人在"学习班"里待了56天,

家里的财产被没收,孩子的闹钟也被拿走

开,土地承包到户,农民有了土地经营自

主权。从那时起,农民可以光明正大地养

已经放不下村民的珍珠蚌了。他们跑到邻

村养,更远的到了浙江宁波和江西鹰潭。

诸暨的珍珠产量已经从1980年的22.2公

必须卖给国营医药公司和外贸公司,私自

买卖按投机倒把处理,珍珠要被没收,人

收购价格一度从每公斤900元下降到八九

十元。那时,销售成了珠农们必须解决的

妇女,这支'娘子军'都是我母亲从老家

带出去的。"在何延东的记忆里,这群从

没出过远门的农妇,饭盒里藏珍珠,梅干

菜随身带。买不到坐票就站着,顶着"投

机倒把"和"走私"的罪名,在诸暨、广

珠统购政策在全国范围内终止。人们可以

2

要过的第一关就是"学习和珍珠有关的一

富的矿物质和微量元素。其中,"顶重要

贝中宝珠宝总经理魏国松20世纪80年代

响中国经济发展走向的具体文件和会

议,他记住的几句话成了几十年通用的

"指南": "不管黑猫白猫,能抓住老鼠就

的"是蚌生长的生态环境,是水质。

作为黛素珠宝的创始人,詹超棋创业

"珍珠"的生长需要光照、流动的水、丰

"改革开放以后,做生意能有钱赚。"

这个只读完小学的农民记不清那些影

直到1992年,詹超棋出生那年,珍

斤, 增长到1987年的22.6吨。

那时的中国还处于计划经济时代,只

1977年,因为私养珍珠,何延东的

直到1978年党的十一届三中全会召

没几年,何延东所在的长乐村,水域

按当时规定,村民可以养殖珍珠,但

国营公司难以"消化"这么多珍珠,

"我们村里有几十名跑广州卖珍珠的

寸金星彩电和四喇叭录音机。

他们为这次冒险付出了代价。

在农民们自家屋后的水沟小塘里,水

能赚钱后,他们开始了第一次冒险。

来说,这个消息可比40年后,一枚天然珍

珠吊坠拍出2.5亿元人民币震撼多了。法国

"断头皇后"玛丽·安托瓦内特曾是这颗珍

木根的农民。这位农民在各村免费传授养

殖技术,越来越多的人靠"珍珠"赚到了钱。

疫情、经济危机,任何一阵风都能吹动珍珠

法则:就像河蚌育珠,其母体承受着磨砺和

有7颗来自山下湖。这座面积不过西湖三

分之二的小镇,生长着近1万家珍珠相关

湖的孩子们"和带着"珍珠财富梦"的

年轻人,正从世界各地来到这个行业

里。2023年,山下湖珍珠销售额超过 500亿元, 其中近一半来自年轻人主导的

痛苦,才能孕育出美丽的珍珠。

珍珠改变了一个小镇几代人的命运。

机宝石,珍珠究竟见过多少"大场面":

在英格兰女王的皇冠上"出席"加冕礼,

悬于清朝帝王的衮服之上, 闪耀在奥斯卡

历史——全世界能够跨越这个时间尺度的

的尊贵:在中国浙江诸暨一个叫山下湖的 小镇,700克大小不一的珍珠正接受着一

珠。尽管无法将它与美联系起来,但他们喜 爱它——山下湖一个村民养殖的700克的 一小袋珍珠,在一家药材公司卖了497元,

见习记者 赵晨霖

影星的颈项。

国家没几个。

群农民的"检阅"。

相当于10头猪的价格。

的价格曲线。

的企业。

网络销售。

创业合伙人。

口,放入池塘中。

蚌育珠。

也可能被拘留。

州等地往返。

自由交易了。

初开始养蚌。

问题。

家浙江诸暨山下湖镇。

年轻人也正在回流。

"把孩子送出山下湖读书"几乎是山

詹超棋在"进城"后发现,自己连普

2022年,陈雨可在大学毕业后也回

下湖大部分家长的选择,条件好一些的在 市区里买房, 由老人过去陪读, 条件一般

通话都没有班上同学讲得标准,"会有一

些自卑"。这是山下湖孩子曾经受的"磨 砺"。"我们农村的孩子比较勇,也比较

野,所以就算到城里,也会扛住压力。 詹超棋形容自己,很好胜,自尊心很强。

到了山下湖。她原本打算去澳大利亚留 学,读市场营销相关的专业。整个大学期

间,她都在为留学作准备。她收到了3所

饭后——孩子特别优秀,我们愿意"上 交"给国家,如果是出去打工就算了,不

2023年,陈雨可从每天的交易额中

珠宝城的一名年轻人观察到, 母亲节 前夕,珠宝城的店铺几乎每天都要限流,

直播间里,10万元一条的澳白项

陈雨可的生活和珍珠绑定得越来越

詹晓丹对女儿"一直有要求和期

深,她觉得自己"不会出国读书了"

只是每一年 QS 排名出来之后,或是有

客户说自己的孩子出国留学时,她的心

待"。陈雨可坦言,刚回来那两年,自己

一度有点害怕妈妈, 几乎每天都要被批

评。她出过岔子, 因为粗心, 价值几十万

元的珍珠打错了孔,都废掉了。她为此挨

户面前坚定地维护和支持女儿。"只有她 自己去推广,自己销售,她才会得到自 信, 自己去建设, 自己去发挥, 不能压缩

但当女儿单独做生意时, 詹晓丹在客

如回来读"珍珠大学"。

感受到了整个行业在变"热"。

购买的人排队很久才能进门。

链,一晚上可以卖出去10条。

情很复杂。

大学的 offer, 但父母最终没同意。

的就把孩子寄养在亲戚或者老师家。



冰点特稿第 1326 期







20世纪80年代初,山下湖妇女们跑广州卖珍珠。 受访者供图



中青报:中青网见习记者 赵晨霖/摄





插蚌工作间

新长乐村航拍实景





受访者供图 林益坤在店内挑选直播的款式。

受访者供图

她的成长。" "每年都在成长,每年都在提高,我 能感觉到。"她不吝啬对女儿的赞美,"但 是还不够,还要努力,相差还很多"。

回到山下湖的第七年, 詹超棋的珍珠

批发业务也发展起来了。他租下了厂房, 在寸土寸金的珠宝城买下了两家铺面和一 栋办公楼。

"我们赚到的钱会重新投入到珍珠行 业里。" 詹超棋觉得,和只能攥着养殖、 加工端的父辈不同, 如今的山下湖人逐渐 拉住了覆盖养殖、加工、销售的整个链 条,有了自己的渠道和定价权。

如今,魏国松还有几千亩蚌塘,分散 在不同省份。他觉得在水质调配上,每个地 方都有自己的特色,不能"一刀切"地管理。

"水质达不到要求,肯定会大面积死 亡。"魏国松解释,河里的水如果PH值 超过8, 蚌就会缺氧, 容易死亡。因为蚌 被固定在网上或者箱里,不能像鱼一样游 到别的地方去。

但太"瘦"的水养不出好珍珠。早些

年,珠农为了追求利益最大化,向水体投 放人畜粪便、化肥,造成水体富营养化。 2013年起,浙江省开始实施"五水

共治"——治污水、防洪水、排涝水、保 供水、抓节水。2017年开始,山下湖的 一些开放性河域实行退养,超过100亩的 养殖大户配备尾水处理池, 出水口水质不 达标的养殖户被强制关停。不久后, 其他 一些省份也开始水体治理,有的地方"一 律无条件取缔珍珠养殖"。

魏国松强调一个常识, 天然成长的 珍珠贝有着净化水体的作用。环境污染 的罪魁祸首并非河蚌, 而是选择粗放式 养殖的人。

养蚌的另一个常识是,珍珠蚌挂在离 水面下50厘米左右的地方,有的地方低 10厘米、20厘米也没关系。离水面太 近,冬天就会冻死,夏天会热死,离得太 远,亮度就不够好,光照能产生钙质,珍 珠、蚌壳99%都是钙。

"政府和企业的距离也是这样,不能 太远,也不能太近,"一名90后说。在他 看来, 山下湖珍珠能形成产业集聚效应, 政府起了很大的作用。

詹超棋认可这个观点。2020年,他 开着皮卡车,拉着1000多只珍珠蚌去了 长沙。在一档全国闻名的综艺节目中教明 星们开蚌取珠。

"如果没有政府帮忙整合资源,联系 媒体,我一个开蚌的小老板能有这样的机

会吗?" 詹超棋说。

在他看来,"政府做了一些服务性

的事"

他能举出不少看得见的地方: 把各村 零散的线下体验项目聚合起来,制定规 范, 打造特色小镇; 基础设施建设一直在

山下湖镇开幕,世界淡水珍珠博物馆在山 下湖开馆…… 如今, 林益坤的直播团队从5人发展 到50人。她还是坚持每天自己直播,"我

改善, 2020年, 世界珍珠大会在诸暨市

的产品我最了解"。 魏国松每年还有大半时间待在蚌塘,

和工人一起睡工厂,看水质,研究新技术。 他的养殖团队里几乎没有年轻人。年 轻人嫌养蚌辛苦, 更愿意通过移动互联网 做销售,或者去干净的工厂里。

"他们觉得工作苦是苦,可我觉得这 个苦是正常,不创造财富、生活上没有钱才

是好猫""无农不稳,无商不富""信息灵, 出金银"。

詹超棋的父母、家族里的亲戚、朋友 几乎都在珍珠生意链条上,但真正能耐 心教导他们的老师是"市场"——泡在 市场里,他们学着识货、定价、看行情、

回家第一年, 詹超棋进了"珍珠大 厂"销售部打工。一颗珍珠该卖多少钱, 利润多少,怎么给珍珠打孔,他都不懂。

他问的问题"别人觉得幼稚"。人家 不教他,他就自己学。詹超棋认定了这件 事,"没有想过别的"。

他从最基础的工序开始, 学着从形 状、质量、颜色等方面筛选珍珠。周围五 六十岁的女工都是他的老师。她们通常用 手机扬声器外放娱乐节目,大家一边听一 边选珍珠。几个月下来, 他知道的娱乐八 卦比过去二十几年的总和还多。

"时间要足够长,才能学到东西。"那 一年, 詹超棋每天挑3个小时珍珠。

2016年被看作中国直播电商的元 年,"直播+内容+电商"的新模式兴起。 山下湖的年轻人搭上了这趟车。

在直播间, 主播边剖蚌边讲解, 将取 出来的珍珠即时加工成首饰售卖。这种 "开盲盒"似的互动吸引了大量观众。

2018年,在工厂里积累了一定经验 的詹超棋一边装修线下的门店, 一边挤进 直播的风口。

一张桌子,一台电脑,一把开蚌的刀 和几桶河蚌成了他互联网创业的起点。起 初,他连开蚌都不会,练了几天,一天能

詹超棋每天从下午两点播到凌晨两 占,最少的时候直播间只有几个人。主播 们想尽办法"迎合粉丝的情感",卡着节 奏"憋单"——"憋来憋去,最后'啪' 放一个链接";情感和话术要到位,"蚌是 活的,一刀下去生命就给了珍珠了,所以 你们买了以后要确认收货我才能开"。

"主播必须维持激情,才有流量。"下 播了, 他累得没办法一下子入睡, 就去其 他直播间看一会儿别人的直播回放, 研究 他们成功的经验。

8月,浙江的天气正热,詹超棋把直 播间搬到了蚌塘里的小船上,根据客户要 求, 现场选蚌捞蚌。塘面寂静得只剩蝉鸣 和詹超棋的说话声。

第一次大规模流量涌来时,他们没能 招架住,"客服端瘫痪了"。半夜下播后, 詹超棋开始逐条回复,整理客户的需求。

全部工作做完,他把厂房的卷帘门拉 起来,发现天亮了。几个小时后,他又要 开启新一轮的直播。他没觉得苦,只是一 心要把事情做成。

他体会过"放弃"的快乐:大学毕业 前,他本打算出国留学。为了过语言关, 他每天蹬着自行车去补习班, 上七八个小 时的语言课,"苦死了",但考试成绩还是

决定放弃出国留学后,他跟同学们一 起打麻将、打篮球,"日子很舒服"。但很 快,詹超棋意识到,"放弃的感觉太好 了,人会很容易沉迷于放弃"。

他告诫自己,只能"放弃"这一次。 所以对于直播,他是"一定要做成"。

"没有退路了。"以前在外工作, 詹超 棋总觉得做不好还能回家卖珍珠。现在真 的回来了, 在父辈积攒的人脉资源上, 他 认为,"如果这个也做不好,自己就真的 可能要一事无成了"。

珍珠市场里的不少人,都经历过"无路 可退"的时刻。

恒宇珠宝的创始人詹晓丹 1976 年出 生。她初中读了半年就投入到珍珠生意里, 父母和老师都没能把她拉回学校。她家从 20世纪80年代开始做珍珠生意,90年代初 就成了"十万元"户,母亲曾是村里致富带

在那个"像菜市场一样"的珍珠市场, 詹晓丹的父母为她租下了最里面的摊位,1 米长,80厘米宽。她每天到市场挑珍珠,穿 成珍珠项链,供不应求。她独自做生意的第 一年,赚了四万七千元。

但很快,"市场"就给她上了一课,珠光 从不是柔和的晕染,每一层珍珠质都是"血 肉模糊的磨砺"。

攒够了一些本钱,詹晓丹开始跟风投 资养蚌。那曾是很多淡水珍珠养殖人的一 段噩梦。90年代中期,由于养殖密度过高, 水质富营养化严重,蚌病爆发,中国淡水珍 珠的几个产区都没有躲过这场灾难——珍 珠蚌大量死亡。

1998年亚洲金融危机也短暂冲击了 整个珍珠产业。何延东记得,那一年,珍珠 的价格从每公斤2000多元跌至600多元。

他们经受的磨砺还不止如此。几乎每 个村都能听到这样的消息:有的因为过于 相信别人,手里的珍珠被中间商用绿豆全 部调包;有的钱包被割了一道口子,几万块 钱被偷;大多数交易全靠口头承诺,山下湖 人所到之处出现不少"珍珠掮客"和专门以 骗珠农为生计的人。

何延东记得,欠他家64万元珍珠款的 老板跑路了。珍珠是从村子里的珠农手里 赊来的,他的母亲不敢回家,为要账滞留广 东,等了两三年也讨不回债。

詹晓丹也遇上了收购商卷钱跑路,加 上养殖赔的钱,她亏了60万元。那是90年 代末, 她亏的钱可以在首都北京买下天坛 公园附近两套90平方米的房子。

结婚时,她和丈夫借钱办了酒席,农 村的新房他们只装修了一间。她想着,等 东山再起的时候,还债,装修房子。

在山下湖人眼中,珍珠蚌浑身都是 宝: 蚌壳可以做成工艺品, 蚌肉可以做饲 料、药材、罐头,珍珠可以磨成粉,养颜 明目。每当珍珠的行情起伏, 他们就做 "珍珠周边"生意。

詹晓丹转向本钱更低的蚌壳生意。那 几年,她每天凌晨3点睡觉,第二天临近 中午起床, 吃完午饭就埋头苦干。女儿陈 雨可的童年记忆里,多是妈妈深夜整理蚌 壳的声音。

穷困的日子让女儿更加早慧。詹晓丹的 生意刚刚好转时,夫妻俩决定送孩子去市里 读书。丈夫坚持要在市区买一套学区房。

她挺着孕肚带着女儿看房,还有半 个月,她的第二个孩子就要出生了。她 至今记得当时看中的那套房子,她们喜欢 母女俩拉着手往回走的时候, 她还是

问了孩子:"是买门店房,还是买下这栋 房子给你们读书用?" 陈雨可想了一下,告诉她,买门店

房,因为"店铺买过来每天要赚钱的,赚 到钱后面可以再买房子"。

詹晓丹听了眼泪流出来。十几年后回 忆起来,她认为那是女儿从小展示出的做 生意的天赋,"她只到我肚子那么高,那么 小就知道要赚钱"。

了。但她记得自己作出选择的原因: 自 己9岁前家里一直欠债,她希望父母可 以赚更多钱,弟弟不要重复自己小时候

的起落习以为常。2003年,美伊战争, 加上"非典"疫情,他投入的500万元 "腰斩"。欠债的日子,他"睡觉都会冒汗 惊醒"。"如果还不了债就得去要饭了。"

那么低,完全靠走南闯北磨练出来的。" 魏国松说,"(就算)天塌下来,怕什 么? 亏了就亏了,再拼命赚回来。"

赶上了2008年全球金融危机。那次,珍珠 价格暴跌60%。

珍珠市场再一次"洗牌"。此后的几年 里,山下湖人有的改行去做五金、建材、矿 产生意,有的"告老还乡,歇手不干"或是给 "幸存"的珠宝商打工。珠宝城里出现过海 宁皮革和义乌小商品。

钱。"魏国松在"珍珠大学"里摸索着经济学 里的规律,"需求决定价格,卖到供不应求, 价格自然要涨"。

价格开始上涨,2023年涨到最高——生珠 价格翻了几倍至10倍。

应量有所下降。蚌塘分散在不同地方,因为 防疫政策不同,人出不去,进不来,缺人手 管理,珍珠产量下降,有的养殖户亏损严 重。但疫情期间,人们也养成了线上的珠宝

何延东也不会想到,山下湖的直播兴 起5年后,互联网成了珍珠销售最重要的 渠道。

2018年直播开蚌最火的那段时间, 詹超棋粗略地估算过:在山下湖,每天通

"那时,我们1000多个直播间,每天 对着镜头告诉全中国的人,这些珍珠来自 一个叫山下湖的小镇,相当于每天1000 多场专题报告。"在詹超棋看来,是直播 积聚了山下湖珍珠的"势"。

商平台都在山下湖扎了根,珍珠产业直播 间超5000个。

了各式各样的珍珠饰品。泰诗珠宝的林益 坤就是在这个节点加入的。 在她的记忆里,那时,整个诸暨华东

国际珠宝城还处于农村包围之中: 连锁饭 馆只有"沙县小吃",来做生意的客户只 能住在50公里外的诸暨市区。年轻人喜 欢的瑞幸、喜茶、星巴克,都是这几年 "接入"直播后,陆续入驻山下湖。 在林益坤看来, 传统的珍珠批发生意

中, 山下湖人面对的多半是"懂货"的批 发商,不需要解释太多,对方就能领会。 网络直播间里,她首先要"会讲"

她需要给普通的消费者讲明白这到底是怎 样的珍珠,它漂亮在哪里,为什么值这个

林益坤专程前往上海, 在国家珠宝玉 石质量监督检验中心 (NGTC) 参加珠宝 鉴定培训,考了执业资格证。2019年,

NGTC在山下湖镇华东国际珠宝城设立 了实验室。

林益坤记得在一次珠宝培训中,外国 专家称中国以前的淡水珍珠为 "potato pearl (小土豆珍珠)"——珍珠质密度 低,不够亮,也不够圆。如今,山下湖人 养出来的淡水珍珠得到了国际市场的认 可,"很漂亮""白里透亮"。

魏国松解释,这得益于对养殖珍珠各 个细节的"技术性把控"和预处理技术的

"种蚌的环节决定了珍珠的颜色,养 殖的技术决定珍珠的光泽。"魏国松介 绍,如今,他们种蚌用的是白细胞片一 将能够分泌白色珍珠质的母蚌组织植入 另一只蚌的外套膜中,这改变了珍珠的

去年,以日本的Akoya为代表的海水 珠价格下降30%到40%。一些珠宝商觉 得,这与淡水珍珠质量的飞跃不无关系。 直播的前两年, 林益坤请淘宝头部主

播直播,扣除"坑位费"和高达30%的佣 金,她发现自己没赚到钱,还把订婚时父 母给的钱亏进去了。 2020年,新冠疫情来了,他们出不了

家门。向父母借了一些钱, 林益坤决定自 己创业做主播。加上客服,她的团队总共 5个人。 她几乎没有休息日,每天晚上7点上

播,播到凌晨。春节假期,客服放假了,

他们就当客服。她记得大年初一,她一进 后台就蹦出了几十条留言, 最新一句是 "还不回复,全家都死光了吗?" 后来,她把那些恶语和差评都打印出

来,贴在一进公司最显眼的地方,勉励团 队做得更好,"也是磨砺心性"。 2023年, 诸暨珍珠产业的线上销售

额突破260亿元,3年间增长83%。 "那时候你只要在山下湖,不管做什 么都能赚到钱。"何延东形容2023年的珍

风口来了,来赚珍珠钱的人也多了起 来。山下湖珍珠直播流出去的珍珠出现了 "塑料珠冒充珍珠""染色淡水珍珠冒充海 水珠"。

珠市场

林益坤发现,那些有问题的直播间注 册地都不在山下湖,钻了跨地区监管的空 子。"来圈钱的人可能卖个假货,圈一波 钱就走了,真正受影响的是'山下湖'这 个品牌和正规做生意的人。'

她尝试在直播间做珍珠科普, 她建议 粉丝们警惕主播的话术,"不要图便宜, 天上不会掉馅饼""只要出具国检证书,

都可以去平台、市场监督管理局投诉"。

2022年,浙江省珍珠行业协会和22 家珍珠相关企业共同起草并实施了《珍珠 商品电子商务直播销售员服务规范》团体 标准,相关政府部门要求直播间运营者依 法办理登记、取得许可并公示信息, 从源 头遏制虚假宣传和违法经营。

行业可能进入一段冷静期"。 不变的是,凌晨山下湖的直播间依然

闪耀着上万颗珍珠。这座小镇的又一次"珍 珠革命"中,他们要继续经受新的磨砺。

5

徽等地的山下湖养蚌人,陆续起蚌,剖出珍 珠,再一车车运回山下湖镇,闪亮的珍珠 从这里流向世界各地。



中青报:中青网见习记者 赵晨霖/摄



中青报·中青网见习记者 赵晨霖/摄 詹超棋在给国际宝石学院(IGI)的学员们授课。

陈雨可对那次母女俩的对话记不清

行情的波动接二连三,魏国松对珠价

"像我们这种农村长大的,文化水平

他拼命做了几年,赚回本钱不久,就

"有时想赚更多钱,但是也会亏更多的

没有人料想到,2022年,淡水珍珠的

在他看来,3年新冠疫情导致珍珠供

过直播间卖出去的河蚌大概有10万只。

到了2022年,规模较大的境内外电

开蚌直播兴起后,直播间里陆续出现

等到了2024年, 林益坤理解为"整个

每年初冬开始,分散在湖南、江苏、安

是真的苦。"魏国松说。

詹晓丹承认,是自己拦下了要去读书 的女儿,她更希望女儿在"珍珠大学"里 在她看来,珍珠行业每年都在更新, 技术、销售模式, 所有环节都需要一步步 成长。哪怕是行业里做到最好的人, 也要 随着行情变化一步步摸索和成长。 这样的观点经常出现在山下湖的茶余