

全球最大淡水珍珠集散地

山下湖，这个小镇不一般

在美国拉斯维加斯，6月25日一早，马西娅·福斯特便打开TikTok主播奥贝达的直播间，看完介绍后买了一串心仪的爱迪生珍珠项链。在这家中国网上店铺，她已购买了1万多美元的淡水珍珠饰品。

作为奥贝达直播间的忠实粉丝，福斯特非常喜欢直播间的氛围，尤其喜欢看奥贝达用高清镜头展示中国浙江诸暨山下湖镇的淡水珍珠。

山下湖镇，面积不到43平方千米，人口不足3万。据诸暨市政府相关部门统计，历经半个多世纪发展，小镇的珍珠产销量已占全国80%以上、世界73%以上，山下湖镇已成为全球最大的淡水珍珠集散地和交易中心。

一个小镇，为何能在全球珍珠产业中脱颖而出？山下湖人给出这样的答案：敢于尝试，拥抱变革，赢得机遇。

“我们村是上世纪六十年代末开始养殖珍珠的。当时我们村何木根率先在自家屋后围了几分地，七十年代初养殖出第一批珍珠，卖了497块钱，轰动了整个诸暨。”山下湖镇新长乐村党委书记何立新向记者讲述他们村的珍珠养殖史。

据何立新介绍，由于政策逐渐放开，村民敢于尝试，上世纪七十年代中后期新长乐村家家户户开始养殖珍珠，八十年代成为诸暨“万元户”最多的村。从此，包括新长乐村在内，山下湖镇开始全民养蚌育珠。

然而仅仅提供裸珠，在家门口等待客户上门，依靠“箩里来、筐里去”的“麻袋经济”还是遇上了瓶颈期，珍珠产值连续多年无法突破百亿元人民币门槛。为寻求突破，山下湖人多次尝试，拓展产业链上下游，学习新技术，赋能珍珠产业。

“90后”的钱少聪是山下湖的“珠三代”。他并没有按照父辈传下的老经验经营自家生意，而是跳出传统赛道，带着外籍主播试水跨境电商直播带货。他喜欢在每次直播结束后，复盘海外客户的喜好和支付习惯，试图找到“流量密码”。钱少聪也从回乡的创业青年，成长为短视频平台TikTok直播间头部珍



这是5月21日拍摄的山下湖镇（无人机照片）。 新华社 发

珠商家。

奥贝达正是钱少聪得力的外籍主播之一。“我的工作就是向海外用户展示淡水珍珠之美。”奥贝达介绍说，他们直播间的买家主要来自美国、加拿大、澳大利亚和新西兰，此外公司还有面向日本、新加坡和英国的直播间。

钱少聪说，相较于国内直播，国外直播目前涉足的人不多，很多日本和美国客户喜欢中国的淡水珍珠。目前每天直播十多场，用多种语言进行，月均销售额达20万美元。

记者了解到，在美国，包括福斯特在内的许多美国受众都是通过TikTok等社交媒体平台开始了解淡水珍珠。近年来由于淡水珍珠养殖技术的提高，一些品类的淡水珍珠光泽度和圆度可以媲美海水珠，性价比更高，受到越来越多美国消费者青睐。福斯特所关注的奥贝达直播间所在的公司，每月能收到大约3000件订单，这一数字正随着粉丝量的提高而不断上升。

“我比较幸运，遇到了很多机遇。”钱少聪认为，新一代的山下湖珍珠从业者有着比父辈更加便利的创业环境。

在钱少聪试水跨境电商的同时，更多山下湖创业者正享受着“拎包入住”的一站式服务。山下湖镇创建了星达汇和华东国际珠宝城直播电商基地，汇聚国内五大直播平台，推进创建“珍珠数字化贸易创新

发展区”，集成商家选品、网红孵化、设计策划、一体质检、仓储物流等功能。根据诸暨市相关部门统计，目前入驻直播基地的直播电商共计5000多家、主播1.5万名，日均直播场次超7000余场。

除了发展销售端，目前山下湖已形成养殖、设计、加工、衍生品生产以及品牌联动和配套的完整产业链，形成磁吸效应。

今年5月20日至22日，2024山下湖·世界珍珠大会在诸暨召开，客流量超40万人次，珠宝销售额超15亿元。加拿大籍客商萨尔斯·哈贾尔在一家深圳公司展台前驻足良久，详细了解该公司自主研发的AI珍珠精选机。

哈贾尔告诉记者，这是他第一次看到筛选珍珠的AI解决方案，因为中国先进技术迭代快，所以来“这里看看，希望能为我们提供帮助”。

据诸暨市官方统计，2022年诸暨珍珠产业销售额达450亿元人民币，2023年突破500亿元。今年1至4月，诸暨珍珠产业销售额达143亿元，同比增长17.5%，其中线上销售额79亿元，同比增长16.3%。

“小珍珠也能撬动大产业，关键是我们能否在变革中拥抱机遇。”面对近年来山下湖珍珠产业突破瓶颈实现长足发展，诸暨华东国际珠宝城有限公司副总裁鲁丹萍如此解读。

新华社杭州/洛杉矶电

上海：
住在保障房里的
新市民

今年34岁的张颂蔚在上海当保安。他一直有一个愿望，把妻子和小孩接到上海，实现举家团圆。所幸，那一天已经不远了。

在保障性租赁社区——上海华润有巢公寓社区马桥AI店，张颂蔚正在申请“一套房”。

张颂蔚告诉记者，对外地打工者而言，工地临时宿舍、老旧住房、城中村、群租房曾是更普遍的选择。而现在，有望住进这样的小区：配套完善，周边有商业综合体、公园、医院、学校，空调不制冷（热）、东西维修等生活服务难题都可以随时解决……

一盏温馨的灯、一个温暖的家，“在大上海有个家”是不少像张颂蔚这样的新市民的梦想，他们对保障性租赁住房的需求十分强烈。

为更好解决从事建筑、交通、环卫、快递等为城市建设和运行提供保障的新市民“居住难”问题，2020年起作为“租购并举”模式中的重要改革内容，上海创新推出“新时代城市建设者管理者之家”产品，围绕“家”字做文章，更好营造“家”的氛围，让新市民住得更舒心、更有尊严。

上海市住建委主任胡广杰说，此举旨在推进保障性租赁住房领域改革，着力应对租房需求上的痛点、堵点和难点，让外来人口进得来、留得下、住得安、能成业，让他们感受到上海这座超大城市的温度和包容。

在建设配套上，“新时代城市建设者管理者之家”注重舒适性，虽然是“一张床”，但都带有独立的卫浴设施，且让员工能够拎包入住。在布局上，该产品更加注重便捷性，在交通便利、产业比较集中的区域进行配置。

“一张床位的价格在每月500元至1000元，这是一名蓝领工人、快递员或者环卫工人月收入的10%至15%。”据上海市房屋管理局局长王桢介绍，2024年上海计划筹措3万张床位，其中在保障性租赁住房序列中提供1.8万张床位，为更多城市建设者、管理者提供服务。

新华社上海6月29日电

江苏宿迁：优化电能服务 助力企业绿色发展

新华社南京7月1日电 8个塑料瓶能做成一件衬衫；34个塑料瓶能做成一件冲锋衣……盛虹新材料（宿迁）产业园内，江苏芮邦科技有限公司通过“变废为宝”，每年能够消耗掉300亿个废旧塑料瓶。

1日，记者在该公司生产车间里看到，设备正开足马力运转，大量废旧塑料瓶被制成一厘米大小的瓶片，通过全自动纺丝设备进行拉丝、并丝，加工成柔软有弹性的高

品质再生聚酯纤维，广泛应用于服装、家纺、航空等领域。

“企业高质量发展与供电精准赋能密不可分。”公司总经理孔文龙说，“2023年产业园装机容量达36万千瓦安，月用电超4000万千瓦时。当地供电公司结合企业用电特点与类别，及时为企业量身定制能效账单，帮助企业调整变电站主变运行方式，提升变压器总体利用效率，企业一个月节约近30万元电

费支出。”

近年来，宿迁市以降碳、减污、扩绿为总抓手，帮助企业发展循环经济，推动城市全面绿色转型。

国网宿迁供电公司有关负责人说，宿迁电力部门通过制定能效账单，优化电能服务，降低了企业能耗成本，降低了二氧化碳的排放，每年帮助企业减少二氧化碳排放8万余吨，助力企业绿色发展。