

全国人都去深圳水贝买黄金,这里藏着什么?



提到买黄金,不少人第一时间想到的是品牌金店,还有一个特殊的地方——深圳水贝。对于普通消费者来说,这里款式多、金价相对透明、工费选择也更多。对全国各地的珠宝商来说,这里则是选货、拿货、找工厂、对接供应商的重要集散地。

10月25日,社交媒体有网友晒出:“今日金价903(903元/克),应该没有姐妹能空手走出水贝吧。”

事实上人们走进水贝,看到的是一排排柜台和按克计价的黄金。但真正撑起这个市场的,远不只是几栋挤满商户的珠宝城。从设计、生产到批发、品牌和检测,这里有一条完整产业链。

水贝不只是一座市场

据公开信息,水贝是中国规模最大、产业链最完善的黄金珠宝产业集聚区,被誉为“中国宝都”,全国黄金珠宝批发市场份额的一半以上都从这里流出。深圳市政府公开信息显示,水贝核心片区约1平方公里,年均从业人员近7万人,拥有专业市场超过20个。水贝并不是一座单独的商场。

从水贝国际、水贝万山,到金展珠宝广场、水贝金座、水贝壹号,一座座珠宝专业市场集中在罗湖水贝一布心片区,共同组成了人们口中的“水贝市场”。水贝最初做的主要是来料加工,产品做好后再交给上游企业或者品牌方,自己并不直接面对消费者。

2003年,罗湖区引进300多家黄金珠宝企业进入水贝片区。2004年,深圳市黄金珠宝产业集聚基地正式挂牌,珠宝企业开始在这里集中发展。设计、加工、批发、展销等原本分散的环节,逐渐聚集到同一个区域。

一件黄金首饰从原料变成消费者手里的商品,大致要经过原料采购、设计打样、生产加工、批发展示、品牌运营和零售等环节,最后还需要检验检测、物流、包装等服务。

天眼查显示,深圳市水贝珠宝集团有限公司成立于2011年,其经营范围不只有黄金、钻石、玉石等珠宝首饰的批发零售,还包括珠宝研发设计、生产加工、交易中心运营、物业管理和场地租赁等。它所运营的水贝国际珠宝交易中心,正是水贝较有代表性的交易市场之一。

这里有供应金料、钻石和珠宝原材料的贸易商,有负责设计、打样的设计公司,也有生产古法金、硬金、K金和钻石镶嵌产品的加工厂,还有企业提供检

测鉴定、包装和物流等配套服务。

消费者看到一款新金饰,它可能就在附近完成设计、打样和生产,再通过批发展厅进入全国各地的珠宝门店。水贝的优势不只是“商家多”,而是上下游足够集中,缩短了产品从设计到上市的距离。

水贝走出了哪些品牌?

很多人对水贝的印象,还停留在“黄金批发市场”。

实际上,水贝不仅为全国珠宝店供货,也聚集了周大生、周六福等全国珠宝品牌,以及一批在制造和工艺领域具有影响力的企业。天眼查显示,周大生珠宝股份有限公司成立于2007年,注册地址位于深圳罗湖水贝壹号,目前为A股上市公司。截至2025年底,周大生品牌终端门店共有4479家,其中4081家为加盟店。水贝提供设计、生产、选货和物流等供应链支持,加盟模式则把这些产品送进全国各地的商场和商业街。周六福走的也是相似路径。

其品牌发展历程显示,其较早便通过加盟方式建立连锁门店。总部输出品牌、产品和经营标准,各地加盟商负责开店,水贝成熟的供应链则为门店持续提供货品。

从水贝批发市场到全国门店,珠宝品牌真正复制的,不只是一块招牌,还有一整套产品和供应体系。除了消费者熟悉的连锁品牌,水贝还有不少行业内有影响力、却不直接面向普通消费者的企业。1999年,星光达进入水贝珠宝工业园。

中宝协官网介绍,星光达主要从事珠宝首饰镶嵌、K金饰品的研发、生产加工及销售,是水贝产业链中的珠宝制造企业。西普尼选择的则是黄金手表,将黄金工艺与钟表、智能穿戴产品结合。

从周大生、周六福的全国连锁,到星光达的精工制造,再到西普尼的黄金手表,水贝企业走出了不同的发展路径。有的通过加盟网络走向全国,有的留在供应链背后服务品牌,还有的依靠工艺创新进入细分市场。

水贝不仅能够批量生产黄金首饰,也为企业从加工、批发走向品牌化提供了条件。

为什么水贝能走出全国品牌?

首先,品牌离供应链足够近。珠宝产品需要经过设计、打样、修改、生产和检测。如果这些企业分散在不同城市,沟通和调整都需要更高成本。在水贝,企业寻找设计、加工、包装和检测服务,往往不需要离开这个片区。新款式受到关注后,设计和生产端也能迅速跟进。其次,水贝不只是销售市场,也是珠宝产品的“试验场”。

来自全国各地的经销商和加盟商来到水贝采购,也把当地市场的需求带了回来。什么款式更受欢迎,婚庆消费者偏好什么克重,年轻人喜欢什么工艺,这些信息会很快传递到设计和生产端。产品好不好卖,也能迅速在批发市场得到反馈。

更重要的是,完整的产业链降低了做品牌的门槛。一家珠宝企业不必独立完成设计、加工、检测和物流,可以在水贝寻找不同的合作方,把更多精力投入品牌定位、渠道建设和门店扩张。

水贝的发展过程,也是深圳黄金珠宝产业从代工走向品牌化的缩影。很多人专程来水贝买黄金,看中的是价格、款式和选择。但水贝真正难以复制的,是设计、制造、交易、品牌和服务企业形成的协作网络。这套网络让一件金饰能够更快走上柜台,也让一些珠宝企业从加工厂、批发商一步步走向全国市场。

这或许才是“买黄金去水贝”背后,真正值得关注的生意。

来源:钱江晚报

五常大米,有了新品种!

锅盖掀开,白雾裹着新米香扑面而来。饭粒油亮如珠,吃几口,清甜在舌尖化开,软糯中带着韧劲,回甘许久。

在中国人的饭桌上,每9碗米饭就约有1碗来自黑龙江。其中五常大米这一地理标志产品,近年来招牌越擦越亮。寒地黑土、昼夜温差、清冽甘甜的拉林河水,多重自然禀赋孕育出五常大米的醇厚米香,稻米产业直接或间接带动就业约15万人。

寒地水稻育种长期面临一道难题:追求极致食味,往往就要牺牲抗逆能力;抗逆耐瘠与米饭口感难以兼得。“稻花香2号”是五常大米的当家品种,但也存在倒伏敏感型品种的短板:风雨多发年份风险较高,对积温、水土条件要求严苛,只能在平原良田发挥品种优势。能不能选育出新品种,既守住上乘食味,又扛住风雨灾害,让更多耕地种出喷香的好米饭?

黑龙江省农业科学院生物技术研究所团队尝

试“联姻”,选定“松粳16”为母本、“松粳9号”为父本配置杂交组合,兼具优质基因与耐盐碱特性的双亲互补配组,培育了“松粳60”新品种。“这是一粒携带着两代优质粳稻血脉的种子,耐盐碱性突出,抗病、抗逆、抗倒伏综合表现亮眼。”黑龙江省农业科学院生物技术研究所育种专家徐振华说。

“一开始我们心里也没底,再好的种子,终究要在地里验证。”五常市金禾米业有限责任公司农研部负责人田春明说。“松粳60”2021年通过黑龙江省审定,2022年由金禾米业在民意乡小范围试种,当年示范田实收测产达到每亩671.2公斤;2024年种植面积扩大到500亩。从插秧到收割,田春明几乎天天待在田里,“稻子长起来的时候就能看出不一样,秆子硬,风来了不倒;灌浆期叶子绿得久,籽粒灌得满。”周边种植户看了,也开始主动了解、引种这一新品种。

沃土生良种,良种兴沃土。“松粳60”破土抽穗,



扎根寒地黑土,今年推广种植超万亩。“除了适配肥沃的黑土地,这个品种在省内西部地区的盐碱地块同样能稳产。”徐振华介绍,“松粳60”为农户降低了种植风险,也为挖掘耕地潜力提供了宝贵种源。

来源:人民日报