



中国妇女报全媒体综合报道

“懂事的蚌已经学会自己穿串了。”“出生连五金都配好了。”半夜一点,开开的直播间依旧热闹非凡,近百名观众在屏幕前热情互动。

两年前,开蚌直播间便如雨后春笋般兴起,去年更是吸引了众多“珍珠背包客”涌向浙江诸暨,珍珠的热潮一浪高过一浪。据新华网浙江频道报道,2023年诸暨珍珠交易额突破500亿元,同比增长25%。其中,超60%的交易额都是通过线上平台实现的。然而,靠着新奇感取胜的开蚌直播间,竞争正变得越来越激烈。曾靠着3人小团队就实现年入千万元的开开,如今一年过半,收入不足200万元。曾经踩上风口的珍珠商人们,不得不另寻一条新的出路。

直播开蚌=变废为宝?

“恭喜老板,喜获一颗妖紫爱迪生!”开开兴奋地展示着珍珠,用卡尺精确测量后宣布其13点位,直播间内瞬间沸腾。“这颗珍珠太美了!”“做成耳钉肯定超级好看!”在诸暨,这样的直播场景和热情话术在数百个直播间中轮番上演。这个行业已有一套成熟的链条被拉通——直播间内,主播热情洋溢地介绍:“想体验开蚌,请私信客服。”此时,就会有客服回复私信,发送开蚌价目表。完成付款后,顾客将被加入排队系统,等待属于自己的开蚌时刻。取珠后,还有人引导顾客进行珍珠加工。

“最初我并没有想过开蚌,就是尝试卖珍珠手链、项链,”开开解释道,“但很快就遇到了难题。一方面,作为新开播的号,我很难脱颖而出;另一方面,我手头高品质的珍珠确实有限,比如,制作一条精美的项链,往往需要挑选

50颗左右同一点位的珍珠,这样的好货量并不充裕。”

开开补充道,淡水珍珠相比海水珍珠,其形状更加难以控制,很难自然形成高价值的正圆珍珠,这也导致了大部分淡水珍珠难以达到传统珠宝行业的严苛标准,进而难以直接进入珠宝市场。相反,它们更多地被用作药材或美容护肤产品的原材料,比如我们熟知的珍珠粉。

这些品次不够进入珠宝市场的珍珠,因为直播开蚌,有了新的去处。可以说,直播开蚌不仅为养殖户们开辟了全新的销售渠道,也为那些可能开采珍珠后转而为珍珠粉原料的蚌,找到了更好的市场。

心作为开开直播间的常客,她坦言,自己原本对佩戴首饰并无特别喜好,对珍珠也知之甚少。但开蚌的过程,如同探索未知的盲盒,为她带来了前所未有的刺激与乐趣,这份新奇体验让她逐渐沉迷其中,不知不觉中,她已在开开的直播间里悄然投入了5万元。

她透露:“那时候就是个乐呵,不管赌赢了还是输了,不会空手而归,至少你还能收获到珍珠。珍珠能来到你身边,这本身就是一种难得的缘分。下班之后,看看这样的直播,真的挺解压的。”

复盘来看,直播开蚌之所以火爆,除了搭上直播的顺风车得以迅速扩大影响力之外,更深层次的原因在于“盲盒经济”的盛行,它精准地捕捉了消费者的猎奇心理与潜在的赌一把快感。在这种背景下,本来达不到市场准入标准的珍珠被包装后流入市场,像“盲盒”一样因为产品内容的不确定性产生了溢价。

“开蚌取珠”卖的不仅仅是珠

据开开介绍,开蚌直播的盈利结构主要由



商家正在直播开蚌展示珍珠。
来源:网络

两大方面支撑:一是蚌的直接销售收入;二是开蚌后珍珠经过精心搭配,加工成首饰所产生的增值收益。然而,一个不容忽视的盈利挑战正逐渐显现——蚌的价格持续攀升。“以往销售一单包含5个蚌、总价约100元的商品时,毛利润大约在50元以上;但现在成本上升,这一数字已缩水至不到40元。”

开开也坦诚地表示,仅开蚌其实没什么利润,真正的盈利点在于珍珠加工搭配配饰的销售环节。一位小红书博主分享了自己的购物经历,她原本被商家承诺的开蚌后免费加工服务吸引,仅需支付少量配件费用。然而,在完成交易后,她发现自己实际支付了高达1800元的费用,而这还不包括开蚌本身的费用。出于好奇,她随后在电商平台上搜索了这些配件的价格,惊讶地发现每个配件的标价大多在20元左右。不少网友跟帖,都表示自己被开蚌免费加工狠狠“敲诈”了一笔,未来要自行寻找更实惠的加工途径。

一位山东的网友表示,开蚌直播交易风险大、无保障,她一晚上连拍三单分别为188元、1288元、1999元。但是发现开出来的珍珠和主播示范开出的珍珠差别很大,而且申请退款却被开蚌规则“不退不换”而拒绝。

开蚌直播是骗局?

“开蚌是一种游戏,梦想中的又大又圆珍珠比例极低。”何先生是一位有30多年经验的老养殖户,在他看来,不少开蚌直播间存在一些塞珠现象,“天然无核珍珠是长在蚌壳的边缘处,即外套膜部分。珍珠被牢牢包裹住,打开蚌壳也不会掉落。”他指出,一些直播间里三角蚌开出黑珍珠、南洋金珠的是假的,一打开蚌珍珠就掉出来也是假的。

其中正圆珍珠的比例极低,2%至3%左右。“100颗天然珍珠里能挑出2至3颗正圆,但是正圆珍珠的尺寸不一,做成工艺品还需要再筛选。”何先生说,一般开蚌直播间里,天然无核珍珠开出来全是正圆,也不太可能。

曾经在2016年做过开蚌直播的海爸,也对开蚌直播生态感到忧心。随着珍珠产业越来越火,不少外地商户做起直播。“他们的直播间能开出一个又一个正圆,说开紫色就开紫色,我们普通养殖户哪能如此准确地判断出蚌壳里面珍珠的颜色大小。”

在开蚌直播圈内,爱迪生珍珠蚌是畅销品,也是塞珠作假“重灾区”。“比如说,消费者直播开蚌收了一颗爱迪生珍珠,你怎么判定价值高低,值不值开蚌的价格?”何先生指出,珍珠做成工艺品前,需进行冲洗、烘干等一系列操作将珍珠定色,使其十年二十年保持颜色光泽不变。但直播开蚌得来的珍珠,消费者不会自行烘干,颜色半个月至一个月就变了,“大小不一颜色不好,即使到手也做不成好看的工艺品。”

在开蚌直播风靡的情况下,普通消费者如何维护自身权益?专业律师建议,开蚌直播出现货不对板的情况,属于涉嫌美化图像,误导消费者。首先要尽可能保留证据,包括直播时开蚌的录屏、聊天截图等等,通过平台进行沟通,其次也可以通过拨打12315消费者投诉举报专线等途径进行投诉。

一线见闻

“新职伤”如何撑起新业态“保护伞”?——新业态职业伤害保障试点情况调查

新华社记者 陈旭 李倩薇 周蕊

快递员、外卖员、网约车司机……新业态形态就业人员在烈日下工作、在风雨中奔波,他们的职业安全问题受到社会关注。根据人力资源社会保障部等部门要求,自2022年7月起,在北京、上海、四川等7省市的美团、货拉拉、曹操出行等7家平台企业开展新业态形态就业人员职业伤害保障试点。

试点两年来,职业伤害保障工作的推进情况怎样?如何更好地保障新业态形态就业人员的职业安全?

“新职伤”已有886万人参保

今年6月,北京一条街道旁的大树被风刮倒,正在送餐途中的外卖员刘宇在驾驶电动车经过时排倒,导致手部、腿部受伤,上报美团平台后,平台客服协助他提交了职业伤害保障理赔申请。

“一开始我觉得自己又没交过保费,怕费半天劲报销不了。”刘宇说,没想到几周后,就收到了职业伤害医疗费报销2000余元,工作人员还向他电话询问了受伤情况以及是否需要劳动能力鉴定。

据悉,与传统工伤保险不同,职业伤害保障由平台企业直接缴费,采取按单计费、按月订单量申报缴费方式,既不以存在劳动关系为前提,也不以工资总额为缴费基数。

试点两年来,“新职伤”推动应保尽保,取得了积极进展。截至6月底,上海市已累计将7家试点平台企业的113.09万名新业态形态就业人员纳入保障范围;四川省职业伤害保障累计参保131.95万人,待遇支付共计1.22亿元;北京市参保人数已达89.96万人……

人力资源社会保障部数据显示,截至6月底,7个试点省市累计参保新业态形态就业人员886万人。

华东师范大学公共管理学院副教授李飞跃表示,新业态形态从业者在工作中出现交通事故受伤等职业伤害的风险较大且风险承受

能力较弱,“新职伤”试点的实施,有助于填补“保障缺失”的空白,让他们得到及时地救治和经济补偿,减轻从业者的经济负担。

多举措打通服务痛点堵点

为打通职业伤害保障服务痛点堵点,各地借鉴、对标工伤保险制度基本框架,在打通服务堵点、职业伤害认定、经办时效、待遇支付等方面进行创新探索。

——打通服务堵点,提高理赔效率。

目前,四川、上海、北京等地探索引入商业保险机构参与职业伤害确认、劳动能力鉴定、待遇给付等业务环节,建立起“人社、商保、平台企业”三方沟通协作机制,更高效地开展职业伤害保障相关业务办理。

“在此基础上,成都推行快认快支模式,对事实清楚、资料齐全,不涉及劳动能力鉴定的‘小伤快认’案件,截至6月底已办理756起,

平均确认时效2.63天。”成都市人力资源和社会保障局工伤处处长郑兴全说。

——建立适应平台跨区域经营的信息服务体系。

在依托职业伤害保障全国信息平台归集汇总数据的基础上,一些试点省市建立了集中信息系统。上海市人力资源和社会保障局相关负责人表示,上海通过“全国一体申报、本市串联处理、信息集成共享”的方式,将职业伤害保障相关业务事项进行整合,对一次性伤残补助金、伤残津贴、生活护理费等待遇的给付实现“免申即享”。

“快递、外卖等行业从业者具有灵活、弹性、共享的特点,‘新职伤’通过‘总对总’自上而下的信息系统搭建,实现了试点范围内平台从业人员、接单信息等数据跨部门、跨层级、跨区域及时流转。”郑兴全说。

——探索更合理的职业伤害认定经办机制。



的饭菜、急用的药物 清爽的饮品。
女骑手贺爱辉为市民送去热乎
来源:浏阳日报

巾帼家政



林荫社区开展优秀企业进社区活动。

吉林

葛俊瑶是吉林省吉林市林荫社区党总支书记兼居委会主任,同时担任林荫社区妇联主席,在她的带领下,社区开展的巾帼活动形式多样,载体丰富,一直以来深受辖区妇女的支持和喜爱。2023年,在吉林市昌邑区妇联的大力支持下,更是将社区的妇女工作积极推进,发挥社区优势,打造巾帼活动“好样板”,妇女工作再上新台阶。

精细对接企业 增硬件强技能

林荫社区妇女之家活动制度、接待服务制度、管理制度、工作职责、组织机构等各项制度健全,落实准确。自社区2018年年底成立至今,共开展各项妇女文体活动120余场,包含文体、手工、医疗、大集等多项内容,受益妇女共计千余人。

林荫社区依托妇女之家这个平台,开展了“巾帼家政进社区”活动。目前共有孝耕福居家养老服务中心、香尔睦邻家政公司、橄橄绿家政公司、互维家政、大世界培训机构等企业进行了对接,其中孝耕福居家养老服务中心为辖区的老年朋友提供上门送餐服务、老年人居家护理指导、老年人饮食参考等服务内容。香尔睦邻家政公司为居民提供了方便快捷的家政服务以及收纳整理的部分课程,受到居民的一致好评。

此外,为增强辖区妇女的就业技能和创业能力,拓宽职业发展渠道,林荫社区在吉林市妇联的带领下,开展了以“送技能,促就业,我们在行动”为主题的家政服务培训活动。线上线下相结合的方式,共开展家政技能学习课堂十余次,线下则依托新时代文明实践站开展家政技能实践课堂,增强居民体验感,现已开展了“高效擦玻璃”“衣橱收纳”等家政服务活动;线上通过微信群定期组织家政企业开展公益课,使得居民用手机就能学到各式各样的生活小妙招,增加了生活趣味,丰富了业余文化。

激活妇女之家“微”作为

社区为了方便大家学习,利用业余时间组建了林荫社区妇女之家学习群。每天18点至20点都会邀请企业进群,讲解居民日常生活所需的生活小窍门,线上为居民们解答生活中遇到的困难。截至目前共开展线上课程十余次。居民积极参与,企业认真解答,气氛活跃,效果良好。

为了更好地发挥妇女之家平台作用,社区积极对接优秀企业,组织社区家政团购,让居民足不出户就能享受到最大的优惠。同时也为企业进行了宣传和推广。共为50余户居民进行了精度擦玻璃服务,尤其解决了很多独居老人的家务困扰。

2024年,社区结合实际,深入调研,一切以居民,尤其是辖区妇女的需求为目标,计划开展“一刻钟圈出美好生活”活动,丰富商业业态,让居民在步行15分钟范围内,最大程度享受精准化的巾帼家政服务,不断满足群众多层次多元化的文化、生活和物质需求,全力打造综合便民服务体系;推出“妈妈再出发!”公益服务,通过让家政企业提供技能培训以及家政岗位,推动全职妈妈们的创业、再就业。例如居家养老送餐服务,可以为全职妈妈们在家庭附近的地区提供送餐兼职岗位,使其顾家赚钱两不误。

(来源:全国妇联妇女发展部)

打造社区巾帼活动“好样板”