

万元钻戒 成本三千

揭秘钻石价格坑爹潜规则

典当的故事

典当价格 连原价1/3都不到

王静(化名)怒气冲冲地走出典当行。“估价怎么会只有2万多,当时买的时候可将近10万块钱呀!”王静要典当的是一枚1克拉多的钻石戒指。“我看新闻说,这一两年钻石的价格涨得很厉害,增幅有30%~40%,我知道典当价格要比市场价低,但怎么也没想到会只有原价的1/3还不到。”

王静起初认为一定是典当行有问题,但又去了两家典当行之后,她彻底绝望了,因为3家的价格是差不多的。

王静说:“估价师说他们都是根据我这颗钻石的4C(即重量、颜色、净度和切工),对照近期的钻石报价单上基准价,然后再乘以相应的折当率得出最终估价,因为超过1克拉,目前的折当率在六七成左右,还算比较高的,而戒托的价值基本是忽略的。”

典当行的估价师还说,就算她今天从她购买钻石的品牌店里再购买一颗10万元的钻戒,明天拿到典当行也只能卖2万。因为典当行无法典当“品牌溢价”,只能以钻石本身的价值为准,只有卡地亚等几个国际顶级珠宝品牌才可以适当提高估价。

暴利的秘密

钻石成本 只占售价三成

“由于商业模式的局限和行业长期的定价规则,在传统钻石销售渠道中,实际售价至少是产品成本价乘以3.3~3.8,有的品牌甚至要乘以4或5。”全城热恋钻石商场董事长万子红告诉记者。

中国最大的钻石现货供应商深圳沃尔钻(即:金棒珠宝首饰有限公司)的总经理王东海也向记者证实了这种说法:“深圳占有世界珠宝加工市场超过80%的市场份额,也包括很多顶级珠宝品牌和国际一线奢侈品品牌。一颗钻石从开采到制成珠宝成品销售,至少要经过7到9个环节,层层加价,但钻石加工厂的利润率并不高,推高钻石售价的主要是在流通领域,暴利主要存在于品牌商、销售环节。”

万子红透露,传统钻石销售商(或品牌商)大多采取和百货商场联营的模式,商场一般要抽取营业额25%作为扣点,同时还要至少留取售价的42%作为品牌费用、销售成本以及利润,因为销售量小只能保持单件货品的高毛利率。这就意味着,即使在行业平均水平之下,钻石的成本价也只占到钻石销售价格的33%左右,也就是说,一颗百货商场售价10万元的钻石,其成本价一般只有3万多,你付出的其余部分都是流通过费用和品牌溢价。

又一个情人节,我们鄙视物化爱情,但是却愿意相信“爱永恒、钻为证”。无论是显贵精英,还是凡人百姓,都会借由钻石来完成一件重要的事情,那就是表达爱。但是,你知道一颗钻石从矿山开采,到最终戴在爱人的指上,究竟经历了一个怎样的旅程吗?这个过程可能并不像钻石所代表的爱情那样单纯而美好:一颗钻石的终端销售价格通常是成品出厂价的3~4倍,也就是说,流通领域加价率高达200%~300%,一些较为知名的品牌则要400%~500%,甚至更高。



钻石暴利惊人 制图 李荣荣

声音

@恢恢猫:原来“钻石恒久远,一颗就破产”的背后是如此的暴利……

@A未满17:还是大金戒指好,保值又霸气。

@wyswy:公开的秘密,我才知道,孤陋寡闻啊。

@牛粪ludi:需求决定价值,莫大惊小怪!

@adan512:珍贵珍贵,越贵越显得情重,越贵越有人买嘛!这是人情法则?市场法则?

@列兵站:钻石,其实也就能切割玻璃。与什么爱啊什么的有什么关系?所以一直沉迷于此的人活该如此。没有这些人,中国的珠宝行业也不会这样。

低价如何来的?

“钻石成本 一点不神秘”

2002年,以“钻石小鸟”为代表的网络钻石销售平台开始出现,因为抛开了品牌商、百货商场等中间环节,他们销售钻石的价格只有传统百货的五成到六成。“但电商的发展受3个因素的制约:一是缺乏体验。钻石唯一用途是人类之间用来传达感情的物品,网络消费过程过于简单冰冷。二是信用环境制约。钻石单价很高,网络销售存在一定风险,目前电商销售的一般都是5000元左右的低价产品。三是物流障碍。货物有丢失或偷换的风险,责任难以界定。”中国著名战略和品牌管理专家刘启明告诉记者。

2011年后,另外一种新的平价钻石销售模式开始出现,那就是平价专业钻石大卖场。万子红认为,专业大卖场低价的秘密其实很简单:第一,最大程度地压缩流通环节数量,剔除加价率最高的品牌商,可以节约出一大块成本,自建渠道又省去了25%的商场扣点。第二,平价大卖场模式可以实现大批量采购,大大拉低进货成本。

“其实,钻石和黄金一样都是标准产品,成本并不神秘,其出厂价来自于两部分,一是裸钻,二是戒托。裸钻的价格消费者可以通过4C由近期的国际报价单对照查询得到。而戒托,一般(素圈,18K白金)就是500元~1000元,即使是豪华圈(镶嵌碎钻)最高不过4000元。”沃尔钻总经理王东海告诉记者。

现在很多消费者会拿着钻石报价单去挑选钻石,记者经过计算也发现,电商和专业大卖场的价格已经基本接近通过上述方式计算出的成本价甚至更低。

微利时代到来

“三线品牌 将大批倒掉?”

根据国内消费者的认可度,所谓一线品牌,主要是指卡地亚(Cartier)、海瑞·温斯顿(Harry Winston)、蒂芬尼(Tiffany & CO)、梵克雅宝(Van Cleef & Arpels)、宝格丽(Bulgari)等国际顶级珠宝品牌;二线品牌则是一些知名华人珠宝品牌,大多来自于香港,比较有代表性的有周大福、周生生、谢瑞麟等;而三线品牌则是一些内地的知名品牌,如戴梦得、瑞恩、周大生、千叶、天美,以及新晋的恒信、IDO等等,当然还有一大批区域性的知名品牌。

在整个传统百货业的渠道中,三线品牌目前起码拿走了超过70%的市场份额,而大卖场最主要的竞争对手和夺取份额的主要对象正是他们。“我们计划切下的主要是他们手中的蛋糕,因为三线品牌并没有给消费者带来奢侈品应有的荣耀,但还要以奢侈品品牌的价格销售,这是不合理的,也不可能长久。”万子红说。 据《中国经济周刊》

重庆武隆女官员 19岁任副乡长

县委组织部:简历属实

近日,有关“重庆武隆县女干部19岁当副乡长”一事引发网友热议。据重庆市武隆县人民政府网站的相关信息显示,该县女副县长李泞玉18岁中专毕业,19岁就当上副乡长。昨天下午,重庆市武隆县委组织部回应称,李泞玉同志简历属实。面对网友“升得太快”的质疑,县委组织部表示,李泞玉同志提拔担任副乡长,当时在边远地区属正常现象。

1998年,经重庆市政府批准后,武隆县进行乡镇体制调整,全县37个乡镇撤分到46个乡镇,全县新设9个乡镇,急需配备领导干部,按领导班子结构要求,每个乡镇领导班子原则上都要配备1名年轻干部和1名女干部,所以当时一批优秀的年轻干部被提拔到领导岗位,李泞玉同志是其中的一名。

据重庆市武隆县政府网站的简历显示,李泞玉生于1979年8月10日,重庆市武隆县巷口镇人,1997年8月参加工作,1998年10月任重庆市武隆县龙坝乡副乡长,2012年3月任武隆县委副书记。 综合

交通分局原局长 强奸女下属揭窝案 9名官员落马

近日,广东东莞虎门交通分局原局长黄平一审被以贪污罪、受贿罪、私分国有资产罪、强奸罪,数罪并罚,判处有期徒刑18年,其他几名涉案官员也被判处不等有期徒刑。

该案是东莞市第一人民法院受理被告人人数最多、涉及范围最广、涉案数额最大的职务犯罪案件。被告人包括东莞市虎门交通分局原局长黄平、大岭山交通分局原局长尹某华、黄江交通分局原副局长韩某平、谢岗交通分局原副局长黄某等9人。

9名官员的落马,都因一宗强奸案而起。2010年3月至2011年4月,时任虎门交通分局局长的黄平,涉嫌强奸一名女下属,这名女下属结婚七年一直没有怀孕,其丈夫却突然发现妻子已怀孕7个月。事发后,黄平贪污受贿、私设“小金库”、私分国有资产等一系列案件被查出,韩某平、邓某峰等人也一同涉案。

据查明,黄平参与贪污8宗,其中个人贪污1宗,涉案金额38万元,伙同他人贪污7宗,个人分得赃款60万元;受贿3宗,涉案金额215万多元;参与私分国有资产1宗,涉案金额41万多元;实施强奸犯罪1宗。2月7日东莞市第一人民法院对该案进行一审宣判,黄平犯贪污罪、受贿罪、私分国有资产罪、强奸罪,数罪并罚,判处有期徒刑18年,并处罚金2万元,没收个人财产70万元。 据《新快报》

贵州凯里山体崩塌 截断河流成堰塞湖

截至19日11时,贵州凯里龙场镇山体崩塌仍在持续,被困5人仍下落不明,大量石块阻断山下河流形成堰塞湖,国土资源部相关专家已赶到现场指导抢险。专家认为,此次崩塌石方量累计已超过20万立方米,属大型山体垮塌灾害。

记者19日上午在现场看到,救援力量在现场集结待命,但发生崩塌的山体仍很不稳定,不时有大量石块从山体上崩塌下来,发出巨大的声响,崩塌石块已将山下的一条小河截断,形成堰塞湖。受18日夜间降雨影响,小河上游来水量加大,堰塞湖的水位也明显上涨,有一条分水渠正在将上游来水进行分流。 据新华社

副区长“豪宅”围墙被拆

近日,一条微博把上海市浦东新区副区长陆鸣推上风口浪尖,微博称陆鸣拥有2600平方米豪宅。2月18日,记者实地考察,正遇上工程队在拆除陆鸣“豪宅”的围墙及周边设施(见左图)。

18日上午,记者驱车来到崇明县向化镇阜康村,很容易就找到了网帖中所称“陆鸣的豪宅”。一支工程队正在现场作业,有一辆吊车、一辆铲车和一辆卡车,约20余名工人,主要是拆除约半米高的围

墙。一名工人告诉记者,他们是昨天过来拆墙的。当记者询问是否是这家住户请他们来拆除的,这名工人予以否认。

记者注意到,这栋三层小楼(第三层为阁楼)和网帖中图片一致,旁边有一栋简易平房。根据实地步测,主楼占地面积大约在100~120平方米之间,按照上下两层加一层阁楼计算,应与上海市纠风办公布的“246.88平方米的建筑面积”大致相同。 综合

