

钻石恒久远，就是卖不动

供需两端都让其价格不断下跌，消费者更愿意选择黄金保值



近日，“一生只能定制一枚”的DR钻戒母公司迪阿股份发布2023年半年业绩预告，预计营业收入较上年同期下降40.37%至41.22%。与此同时，国际钻石交易所（IDEX）的价格指数显示，钻石指数已连续下跌15个月。钻石卖不动了吗？对此，专家表示，供需都让钻石价格处在下跌趋势，预期未来钻石价格还会继续走低，直到颠覆人们对“钻石保值”的认知。

现代快报+记者
王新月 文/摄



南京新百的DR门店



卖黄金饰品的柜台

钻石零售业绩下滑、原料价格跳水

“钻石恒久远，一颗永流传”，一句广告语赋予钻石特殊的意义，钻戒更是成为爱情的美好象征。然而如今，这个营销故事似乎叫不响了。

203%。

知名婚戒品牌I Do母公司恒信玺利在今年正式进入重整程序，公司实控人李厚霖在7月被列为失信被执行人。据恒信玺利2022年半年报显示，2022年上半年，恒信玺利实现营业收入6.28亿元，比上年同期减少41.99%；实现净利润704.44万元，比上年同期减少88.62%。

值得注意的是，7月27日，迪阿股份在公告中提及，同行业可比公司镶嵌类产品收入在2022年度均呈现出不同程度的下滑，下滑平均值为31.04%。钻石作为可选属性较强的消费品，受外部宏观经济环境、居民可支配收入影响较大。

钻石零售业绩下滑，上游毛坯钻石的价格也在持续走低。国际钻石交易所（IDEX）官网最新价格指数显示，7月30日INDEX钻石指数报116.18，较2022年3月7日158.39的峰值下跌了约26.65%，至今已连续下滑16个月。上海钻石价格指数同样显示，钻石价格指数呈现下降态势。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林告诉现代快报记者，钻石价格还在持续跳水中，预期未来钻石价格还会继续走低，直到颠覆人们对钻石保值的认知。

钻石遇冷，消费者选择更保值的黄金

现代快报记者注意到，迪阿股份在7月27日的公告中提及，在宏观经济不确定性增加的背景下，消费信心不足以及黄金产品的避险属性对钻石产品的购买人群产生了较大的不利影响。黄金自古以来都被认为是避险资产的代表，消费者更趋向于选择相对稳定和安全的资产。

消费市场上黄金的火热从统计

数据中可看出一二。国家统计局数据显示，金银珠宝成为上半年商品零售类别中增长幅度最快的品类，持续为拉动经济增长贡献力量。从黄金首饰消费的产品类别来看，因金价持续处于高位，消费者更倾向于购买轻克重产品，且按克重计价产品销量的增幅显著高于按件计价产品，同时，得益于居民收入的持续稳定增长和避险需求的增加，实物黄金投资消费继续较快增长。

中国黄金协会数据显示，2023年上半年，全国黄金消费量554.88吨，与2022年同期相比增长16.37%。根据《2022年中国黄金首饰行业洞察报告》，近五年来，Z世代（通常是指1995年至2009年出生的一代人）对黄金的消费意愿也增长迅猛，从2016年的16%增长至2021年的59%。

来自江苏扬州的沫沫，生于1996年，她一直有较强的储蓄意识，而她达到存款目标后的计划就是买黄金。“我存到50万后，打算买个小金条。”沫沫告诉现代快报记者。

黄金炙手可热，黄金企业的2023年一季度财报也“闪闪发光”。比如，老凤祥一季度实现营业收入245.58亿元，同比增长33.17%，净利润7.16亿元，同比增长76.1%；周大生一季度营收41.22亿元，同比增长49.65%，归母净利润3.65亿元，同比增长26.06%；中国黄金一季度实现营业收入161.39亿元，同比增长12.33%，净利润3亿元，同比增长19.13%。

相关原材料行情亦是如此。近几个月来，国际金价持续走高。今年5月初，一度达到每盎司2081美元，创下了历史新高。据上海黄金交易所数据显示，Au99.9（含金量99.99%黄金）的价格指数自2022年8月至今，基本呈现上涨态势，并在今年6月1日录得最高点479.94。

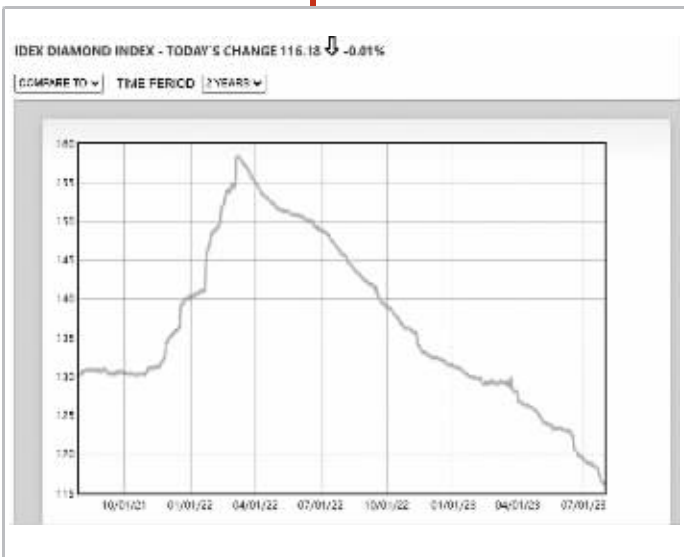
专家

供需两端让钻石卖不动

不久前，刚刚步入婚礼殿堂的95后女生小崔告诉现代快报记者，她订婚、结婚时既买了钻戒，也买了黄金首饰，并且黄金首饰是五样。她说，平时刷社交媒体，确实能看到不少人都偏向选择黄金。“我们当时买黄金每克大概470多元，现在金价涨到近600元了，但是回收价只有430多。不过黄金相比钻石而言‘赔’的程度小，钻石是‘贵买低卖’。”

今年结婚的合肥女孩方芳，也认为“黄金保值，钻石不保值”。她结婚时买了金戒指、金手链、金手镯、金项链和金耳钉，还买了钻戒。不过她说：“之后肯定不会再买钻石了，钻石带来的仪式感在结婚时有一次就行了。”确实如她所言，当前钻石的消费场景较为单一，与婚礼和爱情“捆绑”。

盘和林在接受现代快报记者采访时分析，从需求端看，钻石的主要场景是婚姻，主要市场是东亚，而东亚由于各种原因，出现了结婚率下降的问题，这客观上压缩了钻石的需求市场。从供给端看，钻石供给由于人工培育钻石的加入而变得充裕。钻石说到底只是碳元素的一种形态，而碳这种元素在地球上要多少有多少。据《河南日报》报道，河南柘城县年产钻石单晶15亿克拉，钻石微粉47亿克拉。人工培育钻石可通过高温高压来模仿天然钻石形成环境，也可通过化学沉积的方式，将一颗小的钻石籽晶附着碳元素，最后成为一颗大钻石。在国际上，也有很多人在普及培育钻石，诸如国际钻石协会认可培育钻石就是钻石，不再区分培育钻石和天然钻石。供需两端都让钻石价格处在下跌趋势。



↑国际钻石交易所（IDEX）官网最新价格指数显示，7月30日INDEX钻石指数报116.18。从图上也可以看出，自2022年3月到达峰值以来，钻石价格指数连续下滑
截图自IDEX网站

根据DR钻戒母公司迪阿股份发布的2023年半年业绩预告，截至6月30日，公司预计营业收入约12.26亿元至12.44亿元，较上年同期下降40.37%至41.22%；净利润预计为4326.3万元至5447.01万元，同比下降90.58%至92.52%。另一家钻石珠宝首饰公司莱绅通灵，今年一季度营业收入也下滑了22.4%，至2.5亿元。在2022年，莱绅通灵营收就下跌31%，利润同比减少了

现代快报+ 新媒体品牌矩阵展播

江苏文脉

文质彬彬 含情脉脉