



天然钻石价格下跌、人工培育钻石风光不再

# 钻石遇冷背后：年轻群体消费观念变化 更享受性价比的快乐

■策划：新快报记者 罗韵 ■统筹：新快报记者 梁或  
■采访：新快报记者 罗韵 ■制图：廖木兴

眼下的年轻人热衷于买黄金投资保值，买玉石珠串彰显国潮态度，或者买人工培育的钻石享受性价比的快乐，一贯追求奢华时尚的芭比也迎合新的思潮，选择脱下闪亮的高跟鞋，换上舒适的平底鞋……当下，曾经象征爱情神话的奢侈珠宝，受普罗大众欢迎的程度似乎已远远不及从前。

业内有声音认为，天然钻石和培育钻石是两种不同的商品，前者将因日渐稀缺而长期升值，后者则因工艺成熟步步走向亲民。无论市场如何选择，钻石多年营销出来的神圣性已然被消解无疑。

新快报记者了解到，国内一克拉培育钻石的生产成本仅为数十元，虽然过去三年价格均跌六成，仍以八成毛利空间吸引行业内的资本纷纷入局，在销售端凭1/10的价签扮演天然钻石的超级平替。但事实上，其产能增速远大于市场需求，消费端认知模糊，传统工业产能渗透率接近天花板，相关企业表现不佳，行业出路难寻。



## 钻石价格下跌25% 观念变化打击行业信心

今年钻石价格持续下跌，零售市场低迷。全球毛坯钻石价格较去年3月的历史高点已下跌25%，6月更是出现急剧滑落，同比去年下跌19.76%，创下自2020年1月以来的最大单月跌幅。

Rapaport 国际钻石报价表显示，自今年初以来，1克拉的钻石价格指数下跌8.4%。钻石巨头戴比尔斯公布的数据显示，上半年综合平均价格下降23%。有分析认为，这个跌幅还远未触底，整个行业都感受到这股寒意。

中国的钻石市场波动幅度更大，由于国内钻石消费需求量且并非主要钻石矿床产区，因此国内珠宝首饰企业的钻石原材料主要

依赖进口。2022年上海钻石交易所钻石交易总额44.24亿美元，同比减少37.5%；钻石交易量665.65万克拉，同比减少13.8%。其中一般贸易项下成品钻进口量148.47万克拉，进口额19.07亿美元，同比上年减少34.8%。

有业内人士预测，天然钻石价格预计还会下跌20%至25%，和去年的价格高点相比几乎是腰斩。

业内人士指称，半个世纪前，垄断了钻石开采的戴比尔斯以“钻石恒久远 一颗永流传”的营销将钻石与爱情结合在一起，让钻戒成为婚恋的刚需品。但在戴比尔斯丢失垄断优势后，这家钻石巨头放弃了通用性营销的策略。从2007年起到2017年的十年间，戴比尔斯基本不再做营销投入，钻石行业用一个世纪占领下来的消费者心智也开始动摇。

分析称，全球毛坯钻石的价格下跌主要原因有三点，第一是来自最主要的消费市场——中美两国的需求处于低迷且不可预测的阶段，消费信心下降，需要节流的人们首先想到的是减少奢侈品需求。第二是年轻消费群体的观念变化，钻石与爱情强绑定的营销手段逐渐失效，婚恋需求减少，钻石也不再是彰显情感的必需品。第三是竞争对手的强势表现，包括黄金、玉石、彩色宝石和培育钻石等等，吸引了对价格敏感的消费者，也消解了钻石的稀缺性。

另外也有复杂国际形势的不确定性，也对钻石的开采、运输和流通产生一定的影响。

仅次于黄金和玉石 钻石排第三

2023年上半年，金银珠宝类商品零售额1689亿元



远高于社会消费品零售总额的增速。

2022年，我国珠宝玉石首饰产业市场规模约为7190亿元

