

财眼

覆盖面与社会影响力再攀新高

2025(第三届)广东药品科普创作大赛
颁奖会顺利举办

1月27日,由广东省药品监督管理局与广东省科学技术协会联合主办的2025(第三届)广东药品科普创作大赛颁奖总结会在广东科学中心隆重举行。来自高校、企业、行业学(协)会及药品监管部门等单位的180名代表齐聚现场,线上直播观看人次53万,活动覆盖面与社会影响力再攀新高。

■新快报记者 陆妍思 通讯员 粤药监



作为广东省药品安全科普普法宣传的核心品牌,本届大赛在广东省药监局的周密统筹与精心组织下,有力推动了药品法律法规普及与用药用械用妆安全知识传播,成效显著、意义深远。药品安全科普既是监管工作的重要延伸,更是衔接监管服务“最后一公里”的关键纽带,不仅广泛激发了社会各界参与科普普法的热情,也为构建药品安全社会共建共治共享新格局注入了澎湃

动能。本届大赛以“安全用药 健康有法”为主题,面向社会公开征集科普作品。自2025年6月启动以来,反响热烈,参与范围覆盖全国多省市。活动累计收到来自广东、山东、辽宁、上海、广西、北京、内蒙古、重庆等15个省(区、市),260余家单位及个人报送的作品2017份,内容涵盖图文、视频、动漫等多种载体,集科学性与趣味性于一体。经过专

家严格评审与网络公开投票,最终评选出特等奖6名、一等奖12名、二等奖20名、三等奖35名、优秀奖60名;另设单项奖25名,包括网络人气奖、最佳创意呈现奖、最佳视觉艺术奖、最佳设计创新奖、最佳文字表达奖各5名;同时颁发最佳组织奖21个,表彰优秀组织工作者21名。

广东药品科普创作大赛迄今已成功举办三届。历经数年深耕,活动社会参

与度持续攀升,作品内容与形式不断推陈出新,已成为全省药品安全科普工作的重要平台。广东省药监局表示,展望未来,将以本次大赛为新起点,持续深化药品安全科普普法宣传,通过多渠道、广覆盖的方式推广获奖优秀作品,充分发挥优质科普资源的示范引领效应,进一步凝聚社会共识、汇聚科普合力,切实筑牢保障人民群众身体健康与生命安全防线。

二手变现难叠加培育钻石夹击
天然钻石价格持续下降
价值体系正迎来重构

“钻石恒久远,一颗永流传”的经典叙事正在被颠覆。2026年开年,全球钻石巨头戴比尔斯宣布,不再为每盒钻石单独定价、转而合并开具总价发票,通过模糊计价方式下调0.75克拉以上毛坯钻石售价,业内预计降幅达10%-15%。天然钻石的终端市场持续降温,不仅新品价格大幅下探,二手流通更遭遇“断崖式”折价。当浪漫光环褪色,又遇上培育钻石的冲击,钻石行业延续百年的价值体系正迎来前所未有的重构。

■新快报记者 刘奕娴



■资料图片。新华社发

终端售价大幅下探

二手变现遭遇“腰斩式”折价

天然钻石市场的降温,在销售终端与二手流通渠道已有全方位体现。近日,记者走访了周六福、周生生、六福珠宝等多家珠宝首饰品牌线下门店发现,在售的主流产品为50分(1克拉=100分)及以下的VS净度小克重钻石,价格在3000元-26000元之间。

在一家周六福门店,记者看到一款50分、F-G色、VS净度钻戒,门店标价15559元。随后,记者在闲鱼看到有卖家转让一枚与上述钻戒参数、材质、镶嵌工艺完全一致的同款钻石戒指。卖家提供的购买凭证显示,2024年7月其在专柜购入原价18622元的钻戒,当前二手标价仅4500元,二手价仅为原价的24.1%,折价率达75.9%。

记者还发现另一款周六福30分、F-G色、VS净度的18K金钻戒的二手转卖信息,卖家告诉记者,该钻戒是2025年8

月份购入的,原价13187元,二手标价6900元,折价率47.6%。新快报记者查询周六福官方旗舰店发现,参数、材质完全一致的同款新品,当前线上标价为7581元。

不难看出,上述两款钻戒的二手平台售价与在售价比起来都出现了大幅缩水。

权威数据进一步印证了钻石饰品市场价格的降温。据RapNet钻石价格指数(RAPI)显示,过去两年小克拉天然钻石价格累计下探逾三成,2025年0.5克拉钻石全年跌幅超过20%;而3克拉以上高端钻石因稀缺性支撑,价格相对抗跌,2025年RAPI仅微跌0.4%。普通天然钻戒的二手回收折价率普遍达80%-90%,小分数钻石的折价幅度更为突出,部分万元钻戒回收价仅为原价的三到六折,甚至有不足原价的1%。

记者在六福珠宝广州门店咨询回收事宜时,店员表示“门店不提供直接回收

服务”,仅支持“加价换购”——消费者需额外支付费用,且只能换购克拉数更大的钻石,难以实现合理折价变现。

天然钻石光环褪色
人工培育钻石仍有争议

天然钻石市场的疲软,是消费逻辑与市场环境双重变化的必然结果。

从市场环境来看,供需失衡进一步加剧价格下行压力。一方面,全球钻石开采量趋于稳定,但终端需求持续萎缩,美国作为核心消费市场,2025年成品钻进口额同比大幅下滑;另一方面,戴比尔斯的定价策略从“稳价”转向“去库存”,2024年已累计下调原钻价格超20%,2026年开年的再次降价,不仅动摇了市场信心,更引发终端品牌连锁降价反应。

与此同时,培育钻石的消费热度持续攀升,小红书上“培育钻石”核心词条累计浏览量达7.7亿次,相关笔记超30万篇。据央视财经报道,2025年,在全

球钻石珠宝市场中,培育钻石销量占比已超过40%,较2019年增长超过8倍。《2025培育钻石产业发展报告》也指出,近年来培育钻石零售价格较峰值下跌超50%,如今1克拉培育钻石价格已从8000元跌至3500元,不及同等品质天然钻石价格的十分之一。

在品质层面,培育钻石的可替代性已得到广泛认可。但争议同样存在,除了缺乏天然钻石的“稀缺性”属性、暂无成熟二手流通市场外,行业乱象也引发消费者顾虑。有从业5年的培育钻柜姐在社交平台直言“有培育钻当天然钻卖,还有拿莫桑钻当培育钻卖”。

一边是天然钻石的价格下探与保值焦虑,一边是培育钻石的性价比优势与市场争议,钻石行业的价值重构仍在进行中。最终,无论是坚守天然钻石的情感价值,还是选择培育钻石的理性消费,契合消费者核心需求的选择,才是市场长久发展的关键。