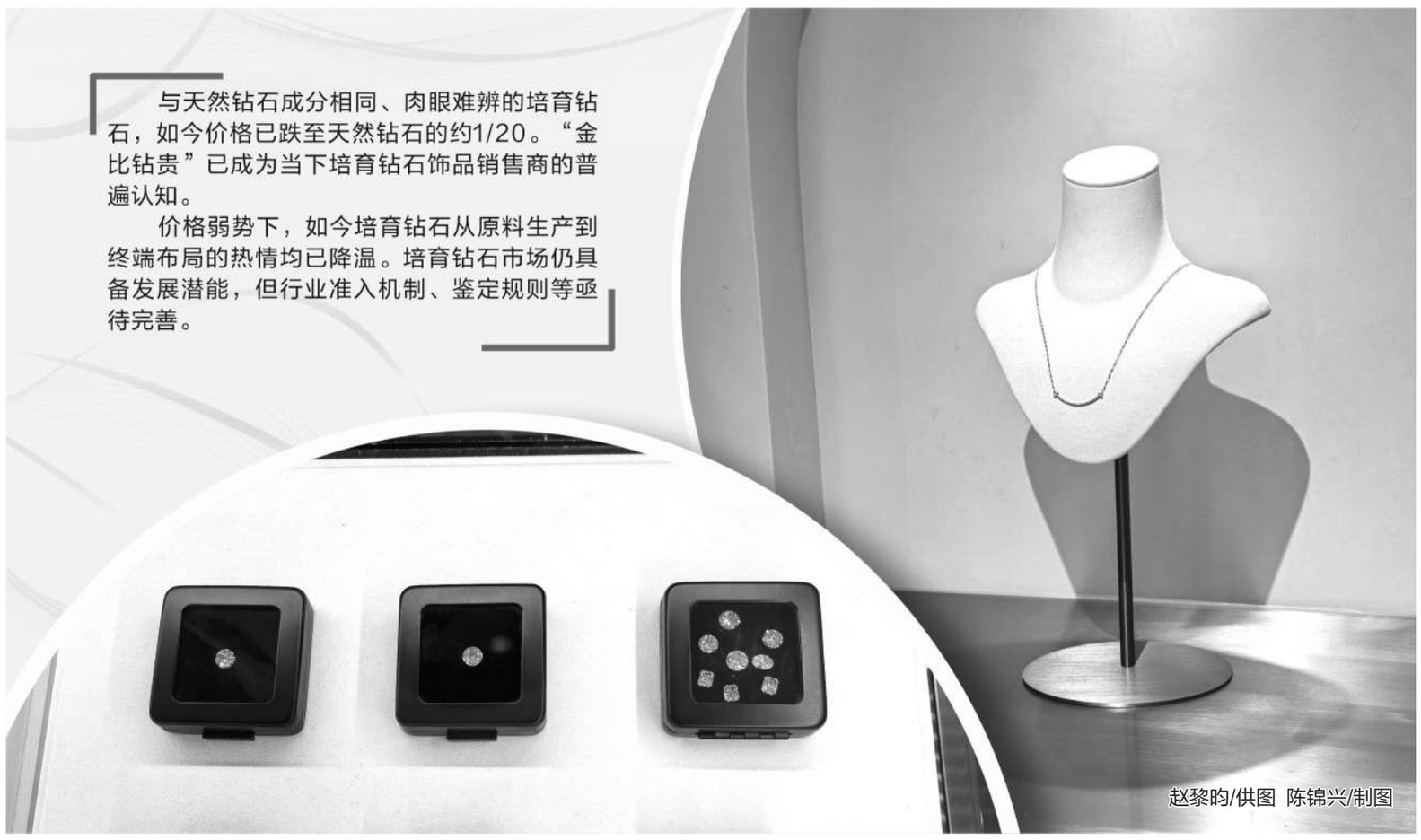
培育钻石市场急速降温 价格跌至天然钻石的1/20

与天然钻石成分相同、肉眼难辨的培育钻石，如今价格已跌至天然钻石的约1/20。“金比钻贵”已成为当下培育钻石饰品销售商的普遍认知。

价格弱势下，如今培育钻石从原料生产到终端布局的热情均已降温。培育钻石市场仍具备发展潜能，但行业准入机制、鉴定规则等亟待完善。



赵黎昀/供图 陈锦兴/制图

证券时报记者 赵黎昀

与天然钻石成分相同、肉眼难辨的培育钻石，曾一度备受资本追捧，然而在热度过后，随着市场供需关系转换，如今培育钻石价格已跌至天然钻石的约1/20。

证券时报记者走访培育钻石重要产销地河南了解到，目前培育钻石毛坯价格已从高点时的每克拉100美元，降至约15美元。而终端附带鉴定证书的一克拉裸钻价格，也不过一千多元即可到手。“金比钻贵”已成为当下培育钻石饰品销售商的普遍认知，因此市场也不再销售50分大小以下的培育钻石饰品。

价格弱势下，如今培育钻石从原料生产到终端布局的热情均已降温。行业人士认为，培育钻石市场仍具备发展潜能，但行业准入机制、鉴定规则等均仍待尽快完善。

千元克拉钻

“经典六爪的一克拉钻戒，D色成品差不多3000多元就可以带走，工艺复杂或成色更好的，也就4000多元。”位于河南郑州的一家培育钻石店内，工作人员依次介绍了多款陈列样品的价格，店内从50分到两三克拉不等的钻石饰品，价格多数不超过万元。

超硬材料产能聚集的河南，是行业公认的培育钻石毛坯生产基地，原料价格优势明显高于国内其他区域。尽管如此，两年前在郑州，一款普通的一克拉培育钻石饰品价格，多数价格在一两万元的区间。

“两年前的价格和现在没法比。培育钻石近年价格下滑严重，仓库积压明显，不少同行都干不下去了。”一位培育钻石生产端人士告诉证券时报记者，培育钻石毛坯价格在2022年初曾达到一克拉近100美元的高位，但由于生产端产能布局提速，市场供应快速增加，当年三季度毛坯价格已经实现“腰斩”，跌至40美元到50美元。而如今，终端布局形势低于预期，加上源头供给持续充足，市场均价已低至一克拉约15美元的水平。

毛坯价格走弱，自然延伸到了终端。

上述实体店人士就表示，目前店内成色较好的一克拉培育钻石裸钻仅一千多元，还可附带鉴定钻石品质等级的IGI专业证书。如果消费者不要求配备证书，那50分的裸钻售价就仅有600多元。

“钻石饰品都需要镶嵌在18K金材质上。今年金价疯狂上涨，但钻石价格下跌。以前都是钻比金贵，现在金比钻贵。”郑州另一家培育钻石门店负责人的说法，更印证了培育钻石终端价格的低迷。

他坦言，目前一克拉以下的培育钻石裸钻价格不过百元，但承托钻石的黄金材质价格就要上千元，做鉴定拿证也要几百元成本。所以由于钻石价格过低，目前实体店已不销售50分尺寸以下的培育钻石饰品。

价格内卷明显

采访中，培育钻石产品销售人员多感叹，虽然行业不景气，但依然十分内卷。不仅实体店价格竞争激烈，线上渠道因没有房租人工等成本，价格压得更低。

在小红书、抖音等社交平台上，搜索“培育钻石”可以看到众多在售商品和店铺，不少店家还会通过直播形式进行展销。各类大小、颜色和净度的培育钻石饰品让人眼花缭乱，价格从几百元到上万元不等。

“同样是一克拉的钻石，价格因净度、颜色和切割工艺不同，会有很大差别。我们线上渠道卖的货和线下都不一样。”前述实体店人员就透露，虽然自家店里也搞线上直播销售，但线上往往放些低端、便宜的产品冲量。

据介绍，目前培育钻石主流制造工艺包括HPHT（高温高压法）和CVD（化学气相沉积法）。HPHT技术适用于颜色等级较高的钻石，如DE色，但大多数在3克拉以下。CVD技术则能生产大克拉钻石。

不过，目前网上很多在售的“培育钻石”是合成碳化硅石，俗称莫桑石。虽然打着培育钻石的名号，但实则是不同物质。一枚一克拉大的莫桑石钻戒，搭配银质戒圈，价格可以低至一两百元。

培育钻石市场的低价，也显著冲击了天然钻石市场价格。近年来天然钻石价格下探，目前处于低位区间。

消费疲软 行业承压

作为全球主要钻石加工地，印度毛坯钻进口与裸钻出口情况对于判断行业景气度有重要参考意义。

GJEPC数据显示，2024年7月印度培育钻石毛坯进口额为0.86亿美元，同比下滑26.74%；培育钻石裸钻出口额为0.95亿美元，同比下跌10.21%，跌幅均呈扩大趋势。

同时，2024年7月印度天然钻石毛坯进口额为9.13亿美元，同比下滑17.18%，同比跌幅缩小。天然钻石裸钻出口额为9.08亿美元，同比下降22.71%，跌幅较上月缩小。

行业景气度下行，无疑会冲击产业链相关企业业绩。

8月30日，主营高端婚戒及珠宝首饰的迪阿股份（301177）公告，在行业周期性调整的背景下，公司董事长张国涛及总经理卢依雯自愿提出自2024年8月起各降薪50%。

半年报显示，今年上半年，迪阿股份实现营业收入7.79亿元，较上年同期下降37.31%；净利润3281.43万元，较上年同期下降38.56%。主要系钻石镶嵌饰品的消费依然延续2023年的趋势，需求未得到恢复，报告期内相应订单数量同比下降26.83%，平均客单价同比下降12.01%（不包括其他业务）。

而在培育钻石领域，主要产品涉及CVD培育钻的惠丰钻石（839725），2024年上半年实现营业收入1.16亿元，较上年同期减少56.67%；扣非净利润232.56万元，比上年同期减少93.58%。据披露，上半年惠丰钻石存货期末账面价值3.34亿元，比期初增34.37%，原因之一即是受市场环境持续调整、市场价格持续下探等不利因素影响，公司暂未大力推广销售培育钻石产品，导致培育钻石库存增加。

中兵红箭（000519）上半年也出现营收净利双降局面，期内实现净利润4458.56万元，同比下滑57.66%。黄河旋风（600172）2024年上半年实现营业收入6.5亿元，比去年同期下降21.48%；净利润亏损达2.48亿元。

上下游扩产降温

2021年起培育钻石概念一度备受资本市场青睐，也引得产业链上下游公司大举扩张布局。随着市场降温，前期投资项目开始减速甚至叫停。

就在8月29日，曼卡龙（300945）披露公告，拟调整公司募集资金投资项目“‘慕璨’品牌及创意推广项目”的内部投资结构，并将项目达到预定可使用状态的日期由2026年7月31日调整至2027年12月31日。

慕璨是曼卡龙2022年为推动培育钻石业务而设立的品牌。对于此番调整的原因，该公司也表示，我国培育钻石的市场渗透率增长较为缓慢，不及预期。公司在体验店建设过程中综合考虑多方面因素，控制了投资节奏，减缓了募投项目的实施，因而无法在原定计划时间内达到预定可使用状态。

终端销售布局减速之前，生产端热情早已熄火。

2022年4月，黄河旋风曾公告，拟向控股股东黄河实业的全资子公司定增募资不低于8亿元且不超过10.5亿元，用于培育钻石产业化项目。项目投资总额达12.44亿元，计划新增目前国际领先的智能型超大腔体压机500台（套），建设规模为年产高温高压培育钻石58.66万克拉。

仅时隔不足半年，该项目就因“行业情况、市场环境及资本市场等因素发生了诸多变化”宣告终止。

2021年，主营中高档木家具产品生产销售的亚振家居（603389）投资成立江苏亚振钻石有限公司（下称“亚振钻石”），主要从事CVD大尺寸金刚石制造销售，初始持股达60%。不过此后，经过分析调研审慎决策，该公司当年即对该项目公司持股比例调减为30%。

近期亚振家居也披露，2023年亚振钻石产量1.51万克拉，已达到预期年产7500克拉目标，但成品销售受加工过程中的良品率和培育钻石市场景气度持续下降影响，导致成品销售未达预期，实现营业收入仅135.71万元，净利润为亏损171.59万元。由于培育钻石市场竞争激烈，亚振钻石营收增长具有不确定性。

行业机制亟待完善

虽然募投项目建设放缓，但曼卡龙对培育钻石市场发展仍抱有良好预期。

该公司在公告中就提及，培育钻石凭借高性价比、环保等特点受到终端消费者的青睐，加之培育钻石在尺寸、颜色、净度等方面更能满足“千禧一代”和“Z世代”等年轻消费者悦己、日常化、个性化的消费需求，市场消费潜力逐渐兑现，培育钻石的终端消费需求稳步增长。万联证券研报也判断，未来培育钻石渗透率有望进一步提高。

“现在培育钻石的价格只有天然钻石的1/20，确实对消费端存在一定吸引力。但是作为新兴市场，行业准入机制、鉴定规则等都不完善，导致目前培育钻石行业相对混乱，市场难以稳步发展。”采访中，行业人士多对培育钻石未来需求存在良好预期，但也提及尚有诸多问题待解。

一不具名行业人士对证券时报记者举例，目前培育钻石鉴定采用的是天然钻石的鉴定标准。对于天然钻石动辄数万元的售价而言，几百元的鉴定费用成本占比不明显，但以目前培育钻石的市场售价，百元的鉴定费就过高了，不利于行业发展。目前培育钻石行业也在讨论是否可以制定独立的鉴定规则和鉴定渠道，降低成本支出。

在刚刚结束的2024年中国培育钻石产业发展研讨会上，中国珠宝玉石首饰行业协会负责人就提及，培育钻石是新兴的朝阳产业，全球市场庞大，建立一套从生产加工、鉴定检验到批发零售等环节的标准化体系是当务之急。中宝协将加快推动培育钻石国际交易中心等项目，探求中国培育钻石产业高质量发展战略路径。

培育钻石市场逐步完善之时，生产企业也正谋求多元化发展，谋求新的业绩增长点。

中兵红箭在被问及中南钻石产线中培育钻石和工业钻石的占比情况时就回答，工业金刚石和培育钻石生产在一定条件下可以相互转换，生产线是柔性的，中南钻石会根据市场需求情况对两类产品的比例进行动态调整。

惠丰钻石在谈及公司未来3至5年发展战略规划时也表示，未来公司将继续围绕金刚石微粉为主业，并拓展金刚石微粉在航空航天、医学等其他领域的应用；同时将重点发展功能性金刚石在半导体、光学薄膜、散热材料等领域的研发与应用。

董秘圈批量迎来投行人 资本运营经验是关键

证券时报记者 曾剑

近期以来，关于券商投行部门降薪的报道屡见诸于报端。行业调整下，一些投行人开始了转型，成为上市公司董事会秘书似乎是一个不错的选择。

证券时报记者注意到，今年3月以来，在上市公司更换的董事会秘书中，具有投行经历的人已有十余位，其中甚至有券商投行高级副总裁等职级。

投行人转型上市公司董秘有何优势？对于这一点，从ST恒久新聘任的副总经理、董事会秘书张冬云的自述或许可以管中窥豹：“对股票买卖双方都很了解，市值管理经验足，合规意识强；先后所服务的两家上市公司股票市值都曾经历了由不足30亿元成长至过百亿元的稳健成长经历。”

也有上市公司董事会秘书华晟（化名）向记者表示：“现在IPO、再融资都有些变化，投行人转董秘也是无奈；一些人可能以前就和企业老板比较熟，顺势就过来了。”

董秘圈迎来投行群体

8月28日，兆威机电宣布，公司董事会秘书左梅提交书面辞职报告，辞职后只继续任职公司财务总监。公司董事会同意聘任牛东峰为新任董事会秘书。

牛东峰出生于1992年，此前主要在券商工作。2015年12月至2022年4月，任招商证券投资银行总部经理、高级经理；2022年4月至2024年6月，任华泰联合证券投资银行业务线副总裁。

记者注意到，牛东峰曾在多家（拟）上市公司的公告中出现。他曾主持或参与的项目有玉禾田、兆威机电、通业科技、南凌科技、时代装饰、信通电子等IPO项目，中伟股份、佳创视讯、万讯自控等定增项目。他还曾担任星邦智能IPO项目协办人。8月初，星邦智能及其保荐机构华泰联合证券撤回发行上市申请，上交所终止其主板发行上市审核。在此之前，牛东峰已在6月份跳槽到了兆威机电，出任公司董事长助理。

类似牛东峰这种从投行转型至上市公司任职的不是个案。

三未信安8月中旬披露，聘任张玉峰担任公司董事会秘书。张玉峰出生于1981年，历任华为技术助理工程师、北京国华新兴节能环保科技董事会秘书以及盛景网联高级咨询顾问等职务。自2012年10月至2024年6月，他先后在江海证券、安信证券和申万宏源证券承销保荐有限责任公司从事投行业务。

宝鹰股份新任董事会秘书刘成也是来自于投行。简历显示，他自2008年开始从事投行业务，曾担任中山证券投资银行部业务董事，中信证券投资银行委员会高级副总裁。

远大智能新任董事会秘书杜羽曾担任蓝英装备副总经理、董事会秘书。2022年，他从蓝英装备辞职后便去了券商，出任东海证券沈阳八王寺街证券营业部机构业务总监；此番，他又从券商转回了上市公司。

此外，隆平高科、欣龙控股、盈峰环境、华统股份等的新任董事会秘书也有在券商、银行或是创投等机构从事投资业务的经历。

投行业寒冬VS 董秘“高薪”？

根据简历分析，牛东峰、张玉峰均是在今年6月离开投行到了上市公司。

对此，刚从券商投行跳出来的蜀强（化名）向记者表示，今年3月15日，证监会发布了四项政策文件，其中包括加强投行业务监管等很多内容，这对投行人提出了更高的要求。另据他了解，好几家投行在6月份进行了内部调整（减员、调岗、降薪）。

证券时报此前报道，自去年下半年以来，IPO降温明显，券商投行直面考验。一些猎头透露，目前多数券商投行部门都对薪酬进行了调整，其中固薪平均下调幅度20%至30%。同时，券商投行股权融资部门的招聘需求也在收缩，少数仍有需求的券商也是优中选优，不是十分契合不会聘任。

据东方财富Choice数据统计，截至今年7月31日，注册保代规模增长至8830人，然而今年以来A股的IPO项目大约只涉及100名保代，占比仅略高于1%。

“这种（人员）变化就是一个随着业绩变化逐步出清的过程，今年上半年只是一个开始，后续随着业务量的变化还会进一步出清。”蜀强称，除了人员整合外，投行自身在业务方向和布局上也在调整，包括拓展并购FA业务，拓展海外业务等。

相较于投行的降薪，一些上市公司给予董事会秘书的薪酬待遇比较可观。东方财富Choice数据显示，2023年度，A股上市公司董事会秘书的税前报酬合计40.63亿元，平均值为76.49万元。在5300多家A股公司中，董事会秘书税前薪酬超过50万元的占比约65%。其中，兆威机电原董事会秘书邱泽恋2023年度从公司领取的税前薪酬为58.27万元。三未信安原副总经理、董事会秘书范胜文2023年度的税前薪酬为82.50万元。

需要指出的是，董事会秘书的薪酬分化也较大，有人年薪近千万元，也有人不到10万元/年。

泰恩康董事会秘书李挺是较早转型董秘的投行人。他曾任嘉实基金渠道市场部渠道经理、华泰证券投行部项目经理、宏源证券投资银行部高级经理、东北证券投资银行部业务董事等。2019年12月后，李挺从券商跳槽到了泰恩康。截至目前，其担任公司董事、副总经理、董事会秘书。2023年度，他的税前报酬为31.95万元。

投行人的转型优势

一位上市公司人士向记者表示，目前董事会秘书大致可以分为管理型、资源整合型、技术型。这里面，技术型的董事会秘书越来越受欢迎。比如很多医药公司的董事会秘书就需要对这个行业有深入理解才行。来自投行的人大多有产业研究背景，熟悉资本市场运行规律，这是吸引上市公司的地方。

在蜀强看来，投行人转型到上市公司的优势在于对资本市场的一些运作模式较为熟悉，以及长期投行工作养成的高效率的工作方式。劣势在于角色的变换，需要从公司的角度考虑推进解决方案。

“他们（投行人）还是有一些优势，对财务、并购的理解可能更高一些。”华晟表示。

记者注意到，此番被聘任为董事会秘书的投行人大多拥有较为亮眼的学习、工作履历。如牛东峰系南开大学金融学硕士，中国注册会计师非执业会员；张玉峰拥有硕士研究生学历，现就读于清华大学会计专业硕士，具有中国注册会计师、律师、保荐代表人以及沪深交易所董事会秘书等从业资格。

华晟认为，严格来讲，不是投行的人转型当董事会秘书有优势，而是拥有专业技能（证书）的人来当董事会秘书更有综合优势。

近日，安宁股份新任董事会秘书李晓海的履历便引发外界关注。简历显示，李晓海系（准）保荐代表人、注册会计师、注册税务师，拥有法律职业资格、证券从业资格、期货从业资格、基金从业资格、期货投资分析资格、证券二级专业水平、独立董事资格。

“有的人身兼多职都没问题。”华晟称，其实上市公司董事会秘书很多时候也是一个普通的打工人，是资本的放大镜抬高了这个职务的位置。在他看来，在民营上市公司里面，人身的依附性远比专业性更为重要。

e公司 egsea.com 上市公司资讯第一平台