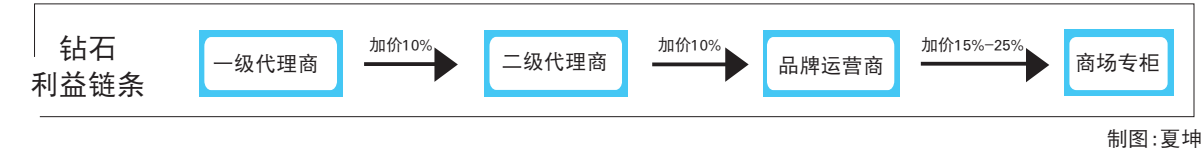


减少流通环节，钻石价更实

明起三天市民可到太平洋大酒店选购“放价”钻石



本报记者 秦雪丽

“金九银十”，随着结婚旺季的到来，钻戒受到新人们的青睐。可是你知道吗，在这块价值昂贵的“小石头”背后，也隐藏着一条利益分成链条，无形中抬高了钻石身价。但在妃灵翠钻和本报举办的钻石展上，因为减少了流通环节，放低身价的钻石更为货真价实，价格低至市面价的3折。明起3天，市民可到太平洋大酒店一楼选购。

“准备‘十一’期间结婚，到商场各大珠宝店逛了逛，想买一枚钻戒。”市民小王说。但逛

了一大圈，她有些犹豫，除了价格昂贵之外，各家标价的差异之大也让她有些犯糊涂。

跟小王有同感的市民不在少数。长期以来，钻石一直以它的珍贵受到世人的关注和青睐，可是一颗小小的“石头”真的有这么珍贵吗？整个行业状况又如何？

“钻石在全球除中国之外，其实并没有这么高不可攀。”谈到钻石行业，在业内摸爬滚打多年的山东妃灵翠钻珠宝文化会馆总经理齐伟然一语道破玄机，相对国外的行业透明，国内的钻石行业还蒙着一层纱。

据了解，目前国内市场上的

钻石大都来自南非、澳大利亚等国家，由于牵扯到关税和层层销售流通环节问题，钻石价格也被各个利益推手给抬高。

齐伟然讲述了暗藏的一条利益分成链条：钻石进入中国市场，先到达一级代理商手中，然后再转卖给二级代理商，其间，一、二级代理商都会分别加价10%；随后到达品牌运营商环节，因为需要广告、人工、公司形象设计等成本，又会加价15%~25%。“这还不算关税等环节的费用。”一般来说，品牌运营商下面还有若干珠宝商，将这些钻石投放到各大商场的专

柜。“珠宝首饰在商场的扣点是很高的，在25%~30%。”在层层加价销售环节中，到消费者这里，便要多掏不少冤枉钱。

另一位业内人士透露，在批发采购钻石过程中，珠宝商往往以标价的3折左右拿货，比如标价1万元的钻石，采购价为3000元左右，但在进驻商场流通环节，往往以标价的6~8折销售，也就是6000~8000元。

如何才能压缩钻石行业的虚高价格？该业内人士分析，改变传统的销售模式，减少层层流通环节，消费者才能从中得到真正的实惠。

莱山推旅游地图 吃住行一览无余

本报9月4日讯(记者 齐金钊) 打开地图，吃、住、行、游、娱、购等信息一览无余。近日，记者从莱山区旅游局获悉，为更好地方便游客出行，莱山区旅游局特别制作了首张“旅游地图”。

旅游地图中对莱山区的著名景点，像海昌鲸鲨馆，都做了重点标注。地图还汇总了全市27条途经莱山区的公交线路，每条线路的站点都有具体标注。此外，这张旅游地图还记录了精心筛选的旅游景区、旅游饭店、星级酒店、旅行社、旅游购物等常规旅游必备的查询电话。

“旅游地图”已印制2万份，将免费发放给各景区、星级饭店、旅行、机场以及办理市民休闲护照的广大市民。

今年夏粮丰收 总产量84.7万吨

本报9月4日讯(记者 秦雪丽 通讯员 王美露) 4日，国家统计局烟台调查队发布统计数据，2013年，烟台夏粮又获丰收：全市夏粮种植面积223.95万亩，单产达到每亩378.21公斤，粮食总产量84.7万吨，夏粮生产总体平稳。

其中，龙口市的亩产水平全市最高，达到每亩464.93公斤。莱州市夏粮种植面积67.3万亩，产量28.18万吨，占全市总产量的33.27%，总产量最高。

延伸阅读

钻石投资越来越受青睐

山东妃灵翠钻珠宝文化会馆总经理齐伟然介绍，在珠宝首饰中，钻石的价格其实是“最稳定”的，除了在二战期间下跌过之外，一直都呈小幅上涨态势，每年涨幅在3%~5%之间。

相对黄金价格的忽高忽低，钻石以相对平稳的价格及稀有珍贵的特点，近年来吸引了越来越多投资者的目光。

“从目前销量上看，尽管刚性需求占了一半以上，但以投资为目的的市民数量也呈上涨态势。”齐伟然说。

对于不同的消费群体，齐伟然也给出了建议：以投资为目的的购买者，建议选择品质中等偏上、颗粒较大的钻石；刚性需求者则应根据消费能力，适可而止。

本报记者 秦雪丽



吉斯果园



婚宴流行“小金罐”
吉斯果园免费送

活动细则及相关酒店讯息请咨询：400 658 2211

JISI 吉斯集团

~健康产业兴

吉斯中国梦

地址：烟台市牟平区师范路426号 业务电话：4237199

“道奇杯”第三届 “我心目中的爱车”

儿童绘画大赛

周六开赛

烟台富嘉集团独家冠名

烟台（六区）5至10周岁儿童均可报名

时间：2013年9月7日（周六）
上午9:00-11:00

地点：2013第9届烟台国际汽车工业展览会现场
烟台国际博览中心一楼大厅

主办单位：烟台汽车文化节组委会

冠名单位：烟台富嘉集团

赞助单位：SUPOR 烟威总代理

浙商财产保险股份有限公司

报名热线：13655459838 0535-6791393