

金饰销量下滑 投资热度不减

——金价高位运行市场观察

新华社记者 陈云富 任军 白瑜

今年前三季度,国内金价接连创下历史新高,累计涨幅超过24%。记者近日走访北京、上海、深圳等地市场发现,在金价高企的市场环境下,消费端受到一定程度的抑制,投资端热度不减,市场的涨跌起伏考验着参与者的耐心。

金价高企抑制金饰消费

由于地缘政治风波愈演愈烈等因素,国际金价近期一度逼近每盎司2700美元,以人民币计价的上海黄金交易所AU99.99价格也突破每克600元关口。在终端市场,周大福、老凤祥等金店的足金饰品10月以来的报价达到每克760元以上。

“国庆假期,虽然金店都有不同程度的‘克减优惠’,但算下来每克也要700元左右。一些优惠幅度较大的,款式设计又很一般。”计划给家人购买金饰的上海白领肖先生直呼金价涨得太快,“2023年,金饰报价大部分时间还不到每克600元,希望跌下来再看看。”

“面对不断创出价格新高的金市,消费者观望心态加重。”上海一家金店销售经理程曦告诉记者,“进店顾客不少,但买的人没有明显增多。一口价、小克重的耳环、转运珠等产品的销量较好,投资金条销量好于金饰。”

零售商的困境也可从一些大型珠宝企业的财报中看出端倪。周大福珠宝集团发布的数据显示,集团二季度中国内地市场零售额同比下降18.6%,净关闭91家门店。今年上半年,周生生营业额同比下降13%,归母净利润同比下跌36%。

在我国主要黄金珠宝集散地之一的深圳水贝市场,从事黄金批发生意的店主李先生表示,国庆长假期间,店里的黄金饰品销售按克重算同比下降15%。相比珠宝首饰,黄金饰品同质化竞争更为激烈导致行业“内卷”加剧,批发环节的利润很薄。

上海黄金交易所黄金出库量是反映国内黄金市场消费状况的重要指标。今年1月至9月,上海黄金交易所黄金出库量为1127.76吨,同比减少约11.14%。

金价高位运行对国内需求的抑制效应,在国内外金价价差上也有所体现。由于我国是黄金进口国,长期以来国内金价都高于国际市场。但从8月中旬以来,人民币计价的金价相较国际市场罕见地持续折价。据测算,10月10日,国内金价仍较国际金价每盎司低31.6美元,约合每克7.19元。

置换、回购业务升温

记者了解到,较高的金价带热了金店

的黄金回购和以旧换新业务,一些用金条打金饰的“打金店”也生意红火。

在中国黄金位于上海的一家金店里,计划回购金条的王老伯告诉记者,他在2018年底购入的一些金条,目前相比买入价已翻倍,正计划变现后投资其他市场。

位于北京的国华首饰黄金投资部经理刘宝表示,“十一”长假后,单日黄金回购量为1至2公斤,比去年同期高出一倍多。

上海一家黄金珠宝首饰店负责人曹淑萍告诉记者,金价高企催热了金饰的以旧换新业务。对于消费者而言,只要支付差价,就可以置换新的饰品。“通过以旧换新这种方式,价格划算,使用效果与新买的差别不大。”

金价高位运行,用金条打金饰等新的消费方式日渐走俏。北京白领康小姐近期在江西一家“打金店”网店选好款式后下单,将家中一根30克投资金条邮寄过去,14天后便收到了一只崭新的竹节形状的手镯。“加工费和往返运费一共花费230元。相较购买大品牌的成品手镯,用金条打金镯子可以省下不少加工费。”

高金价下,黄金珠宝市场正在经历品牌、渠道、市场等的全方位重塑。“高金价在一定程度上抑制了消费者的购买欲望,但也倒逼企业不断创新,为消费者提供更

新颖、更有趣的产品。我们和敦煌博物馆联名推出的产品融合了精工黄金工艺和非遗技艺、镶嵌等元素,取得了不错的销售业绩。”山东招金银楼有限公司品牌负责人孙中英说。

消费投资需理性

尽管黄金实物消费较为低迷,但作为避险资产,不少投资者对金市的长期前景表示乐观。世界黄金协会发布的数据显示,到9月底,全球黄金ETF已连续5个月实现净流入。其中,9月份,全球黄金ETF持有的黄金量增加18.4吨。

“黄金的长期投资者对价格其实并不敏感。”“藏金客”程伟告诉记者,他每年都会购入金条。一方面,由于黄金与股市等资产相关度比较低,多数时间都不会同向波动,因此可以平滑整个资产组合的收益;另一方面,从长期来看,金价也在稳步上涨。“有权威机构统计,过去10年黄金的年化收益率约为8.3%,表明黄金本身是一种长期投资品。”他说。

“避险情绪上升和较为宽松的货币环境,让投资者对黄金的前景看好。但参与者进入市场,还应选择适合自己的投资和消费方式,避免相信高额回报而陷入被动。”上海息壤实业黄金圈首席分析师蒋舒说。

岚皋:「智慧监管」助力营商环境持续优化

本报讯(通讯员 姚瑶 杨章林)今年以来,岚皋县市场监督管理局以“数字赋能、智慧监管”为抓手,综合运用特种设备智慧监管平台,积极探索构建特种设备数字化、智慧化监管模式和体系,实时跟进了解监控在用特种设备状态,科学分析存在的安全风险点及隐患问题,着力推动解决一批企业的“急难愁盼”,营造出张弛有度的市场发展环境。

智慧提速,全面优化审批服务。按照“以市场评价为第一评价、企业感受为第一感受、群众满意为第一标准”的原则,落实专人为企业在办理特种设备相关业务过程中提供全程跟踪指导服务,最大限度地压缩行政审批时限,推动特种设备施工告知、使用登记等业务从“线下办”转为“网上办”,进一步优化营商环境,提升政务服务便利度,全面提升数字化、智能化办事水平,推动实现“信息多跑路,群众少跑腿”。

提前预警,精准把控风险隐患。坚持把“严”的主基调贯穿特种设备安全监管工作中,把540台在用特种设备全部录入智慧监管系统,灵活运用综合监管功能实时掌握在用特种设备注销、报废、停用、检验等情况,第一时间研判分析在用特种设备安全形势,通过短信、微信等形式提醒督促特种设备使用单位按时报检,有效减少特种设备超期未检“带病运行”的情况,逐步形成“发现问题、及时提醒、快速解决”的闭环管理模式。

纾困解难,高效服务市场发展。面对“双高”建设重点项目和重点企业持续落地,积极探索推行“主动服务、靠前服务”工作模式,落实执法人员主动对接、全面了解项目推进和企业经营中遇到的困难和问题,积极协调业务专家开展“送技术、送服务”活动,精准把脉、对症下药,高效破解特种设备使用过程中的难点、堵点,全面提升特种设备使用单位的安全管理水平 and 综合治理能力,不断激发市场主体发展活力、竞争活力和创新活力,在服务县域经济高质量发展的中心大局中展现市场监管担当。

旬阳南瓜搭乘 电商快车销往全国

本报讯(通讯员 钟艳茜)贝贝南瓜是旬阳重要的农产品之一,随着电商订单纷至沓来,一颗颗绿油油的“贝贝南瓜”搭乘电商快车,奔向全国各地。

10月14日,在大山造物包装厂厂区里,电商服务中心工作人员和80名工人正紧张有序地准备交付一批总计62.5吨的网上订单。分拣、装箱、打包、贴单……大家分工合作,把一颗颗贝贝南瓜装入纸箱。不一会儿,快递摆满了“小山”。车厢里,一箱箱货物码放整齐,等待发送。

大山造物网络科技有限公司副总经理蔚博说:“我们是中国特产·旬阳馆,这次在京东便宜包邮频道的支持下,从前天开始我们陆续接单,截至目前已超过5万单。产品是昨天从产地拉到现场,今天陆续开始打包,预计今天16点前全部打包发完。”

有了电商直播和便利物流的助力,一颗颗小南瓜一步步走向全国,成为旬阳乡村振兴的大产业。作为一家集农产品包装、销售、推广、农业互联网平台搭建于一体的企业,该公司已累计带动销售农副产品1亿多元。“接下来就进入生鲜果蔬的旺季。年底我们有本地的拐枣、狮头柑、魔芋等产品,继续在京东等其他平台进行销售。”蔚博说。

如今,电商“活水”的注入为狮头柑、拐枣、木耳、香菇、腊肉等优质旬阳本土农产品飞出乡村,热销大城市架起“快车道”。

紫阳新增3家 “专精特新”中小企业

本报讯(通讯员 彭召伍)紫阳县皇茶园富硒茶业有限公司、安康爱多宝动漫文化产业有限公司、陕西省紫阳县焕古庄园富硒茶业科技有限公司日前被授予2024年陕西省“专精特新”中小企业称号。

今年以来,紫阳县经贸科技局坚持以“三年”活动为抓手,着力改善营商环境,紧扣“专业化、精细化、特色化、新颖化”企业特点,围绕提升中小企业创新能力和专业化水平,坚持改革创新引领,提升优化服务质量,不断加大“专精特新”中小企业培育和支持力度,推动“专精特新”中小企业成为紫阳经济社会高质量发展的重要力量。

汉阴青脆李管护忙

本报讯(通讯员 贺珍珍 熊乐)眼下,正值青脆李秋季管护关键时期。连日来,在汉阴县平梁镇沙河村种植基地,村民们正抢抓农时,对青脆李进行全方位的秋季管护,为来年果树的增产提质打好基础。

走进青脆李种植基地,只见成片的李树郁郁葱葱,枝繁叶茂。在林间,只见村民们手持锄头、剪刀等工具,忙碌地穿梭在李树林里。他们有的在清理李树周围的杂草,以减少病虫害的滋生和传播;有的在给李树施肥,补充养分,增强李树长势;还有的在进行剪枝工作,使李树更加通风透光,有利于果实的生长和发育。

“我年年都在这里干,这两天就是上肥料、挖窝子。一年四季都有活儿,一个月最少要做四五个活,一天能挣个一百二十块钱,工价也还可以。”务工村民李仁前说。

青脆李是一种优质特色水果,以其口感脆爽、甜度适中而深受消费者喜爱,其产业发展前景广阔。据基地负责人介绍,秋季是青脆李管护的关键时期,这一时期的管护工作将直接影响到来年的产量和品质。因此,他们非常重视秋季管护工作,每年都会投入大量的人力、物力和财力,确保管护工作顺利进行。

“这两天每天都有13个工人进行果园管护,现在正在给果树施肥,前一段时间是打草,预计再有一个星期管护基本结束,到时再进行剪枝、修枝。我全年总共要用790余个工时,光劳务支出就要接近十多万块钱。”该镇白沟种植农民专业合作社负责人冯尚清说。

据了解,该基地于2017年建成,种植有柿子、桃子、香杏、李子等五个品种,面积达130余亩,其中种植青脆李40余亩。



松土养护

宋家镇:第一书记“组团服务”凝聚振兴合力

通讯员 方凤玲

白河县宋家镇立足特色资源和优势产业,整合第一书记资源,聚焦能力共进、服务共办、组织共建、产业共兴的“四共”目标,全力推进驻村第一书记“组团服务”,以实现优势互补、资源共享、发展同谋,为乡村振兴凝聚强大力量。

高位布局绘蓝图。该镇党委严格按照市县委关于推行驻村第一书记“组团服务”的任务要求,制定“组团服务”工作清单,成立党委书记任团长,党委副书记任责任副团长,9名第一书记为成员的服务团。明确牵头责任、具体时间、目标要求,搭建团体作战平台。将9名驻村第一书记联合起来,按照行业特点,统筹考虑10个村(社区)地理条件、区位优势、特色产业等情况,突破地域限制。磨坪社区、东桥村、双喜村、太平社区、天池村组团发展茶叶产业;焦赞村、安乐村、火焰村、联络村组

团服务发展食用菌、魔芋、水产养殖、木瓜等特色种养产业;同时以歌风春燕国家AAA级旅游景区为依托,推动茶旅融合为契机,组团建立磨坪社区、焦赞村、太平社区、光荣社区公路沿线1500亩优质油菜高产示范带,打造油菜发展新格局,串起粮油生产“振兴链”。通过组团服务、抱团发展,推动构建链条完整、功能多样、业态丰富的产业发展新格局。

高标谋划聚优势。紧紧围绕“茶旅小镇”发展定位,依托县人大、农业农村局、医保局、法院、税务局、人社局等多个帮扶单位资源力量和驻村第一书记、驻村工作队专业知识,按照“一人资源全域共享,一村试点择优推广”原则,全镇已建成标准化生态有机茶园2.5万亩,培育茶叶市场主体21家,年产鲜茶650吨,年产值3900万元。大力发展羊肚菌、水产养殖、

小香猪等特色种养产业,做好“土特产”文章,预计年产羊肚菌2.5吨,年产鱼类300万尾,特色产业经济总产值达到3个亿以上。围绕建链、补链、延链、强链行动,引进茶佳汇木瓜茶饮、富德山泉水等饮品生产线2条,年产值达1.4亿元。以宋家镇产业孵化园为载体,招引黑毛茶、花茶、养生茶等夏秋茶加工工艺,预计年产值500万元以上,通过现场观摩、擂台比武、直播带货全域提升村(社区)党支部党建规范化水平,帮扶单位消费帮扶,开展茶叶、羊肚菌、蜜桃等农产品线上线下销售,多途径拓宽销售渠道。

高效推进抓落实。健全完善“三项工作机制”,推动驻村第一书记履职尽责提质增效,严格按照推动各项工作“走在前、争一流”工作要求,紧抓当前有效时间,强化整体协调调度,凝聚工作合力,全力以

赴推动各项重点工作提质增效、创先争优。探索建立“两清单一台账”工作机制,全面推行“周安排、月督查、季通报、年考核”工作机制,严格落实“事不过三”工作机制,对各项重点工作实绩情况一定范围内进行通报,通过横向对比、纵向排名,褒扬先进、鞭策落后,各驻村第一书记之间逐步形成了争先创优、比学赶超的良好氛围。建立每月召开1次联席会议制度,现场观摩制度,就产业发展、基层治理等问题,常态化开展工作经验和心得交流,集思广益推动难点问题破解,进一步激发第一书记的积极性、主动性和创造性,彰显引领作用,提升能力素质。今年以来,已开展第一书记直播带货1次,成功销售农产品3000余元,擂台比武1次,交流观摩3次,召开联席会议9次。

