

财经眼

制作工艺不断“上新”，产品款式更加多样

黄金消费有新变化

葛孟超 张舒卉 卢天好

由于具有收藏属性，寓意美好，黄金产品颇受消费者的欢迎。中国黄金协会发布的数据显示，上半年全国黄金消费量523.753吨，其中黄金首饰270.021吨，金条及金币213.635吨。目前，我国黄金市场有哪些新变化？消费者在购买黄金产品时应该注意哪些问题？记者进行了采访。

消费人群年轻化，产品工艺和款式不断丰富

走进位于北京市西城区广安门内大街的菜百首饰北京总店，不少消费者正在黄金柜台前选购。28岁的袁小姐正为自己挑选一款日常佩戴的黄金首饰，“现在黄金首饰做工比以前精美多了，很多款式是和玉石、珍珠、琉璃等搭配在一起的。今天我打算挑一款黄金和琉璃搭配的编绳手链，小巧精致、佩戴方便。”

伴随黄金产品的工艺和款式不断丰富，不少年轻人喜欢上了购买黄金产品。数据显示，2023年，年龄在25岁至34岁之间的群体逐渐成为黄金消费的主力军。

珐琅工艺、镶嵌工艺、古法工艺、硬金工艺……黄金制作工艺不断“上新”，让黄金产品的款式变得更加多样化。

“在黄金首饰的制作过程中，运用不同的工艺可以创造出不同的效果，满足消费者的多样化审美需求。”菜百股份首席首饰设计师李根介绍，硬金工艺可以将黄金首饰做得更轻薄，也让黄金首饰更耐磨。镶嵌工艺是一种融合现代丰富彩色原料的彩绘工艺，可以增加黄金首饰的装饰效果。5G工艺是一种新型的黄金加工技术，可以使黄金产品韧性好、重量轻、硬度高。

消费者的喜好演变，推动黄金工艺不断创新。山东招金银楼有限公司副总经理王伟介绍，销售数据显示，部分消费者比较注重黄金产品的附加价值，愿意为个性、文化、设计买单。还有部分消费者追求性价比，价格实惠的黄金产品深受这部分消费者的喜爱。

黄金首饰中不乏充满趣味与新潮的产品。近年来，黄金消费群体逐渐年轻化且需求更加多元，国风国潮、IP联名款产品的出现迎合了年轻消费者表达自我个性的需求。

“随着黄金制作工艺的进步，黄金产品的款式变得更加时尚多样，受到各个年龄层次消费者的欢迎。”王伟说。

产品时尚、个性，“古法”“数字化”各显神通

年轻时尚化、个性化定制是近年来黄金消费的显著趋势。对于年轻消费者来说，佩戴独特的黄金首饰是表达个性的一种方式。

“打金”，就是用黄金原料做成黄金首饰的过程。当前，许多年轻人走进了打金店。在与品牌金店直接购买黄金首饰相比，打金店不仅能够满足消费者个性化定制的需求，价格也更加实惠。

在北京市朝阳区十里河的一家打金店，打金师傅李师傅正在忙碌着。他坐在操作台前，一手拿着钳子，一手用高温火枪将黄金熔化。李师傅说，将顾客带来的金条打成黄金首饰要经过称重、过火、化金、定型、复秤等多道工序。

“我做打金这行已经十几年了，近几年来打金的工艺需求比较火热，最高峰的时候一天做过12个戒指、手镯。”李师傅说，打金的每一步都要十分精细，这样才能保证成品的效果。

正在店内的王先生和林女士要打一对戒指和一个手镯。“我们从银行购买了金条，第一次来店里尝试打金这种方式。”王先生说，现在的年轻人很多都务实，相比去品牌金店购买成品黄金首饰，来打金店打金更省钱划算。

在打金店中，经典款式和古法工艺受到顾客的喜爱。“现在很流行的古法素圈是通过物理撞击的方式来实现首饰上的磨砂质感。”打金店负责人赵华介绍，“除了古法素圈以外，打金店还能实现许多其他款式，工艺水平在不断提高。只要是顾客喜欢的黄金首饰款式，我们都会尽力帮助他们实现。”



图②



图①

上半年全国黄金消费量
523.753吨

其中

黄金首饰
270.021吨

金条及金币
213.635吨



图③

选择正规渠道购买，了解计价和以旧换新规则

“在市场调研中我们发现，很多年轻消费者追求个性，喜欢购买有独特风格的黄金产品，同时又希望有自由发挥的空间。”李根说，根据消费者的需求，企业推出了多款黄金产品。例如，打破传统“一对”耳饰的概念，可以单只售卖，消费者还能自主选择喜欢的款式进行搭配。

从一些细节上也能看到企业的巧思。比如，为了给消费者提供更加多元的选择，有的品牌将文创系列的黄金挂件孔径统一，消费者可以买多个挂件穿在同一根绳上，这增加了黄金首饰的“可玩性”。

随着数字技术在黄金行业得到普及应用，消费者可以利用各类线上工具定制自己心仪的黄金产品。例如，有的品牌金店利用人工智能工具生成黄金首饰的图片供消费者定制参考，有的企业在黄金定制和回购领域打造数字化平台，研发出黄金销售和回购智能一体机。

山东招金银楼金色云数字化产业平台负责人林雨说，通过建设数字化产业平台，消费者可以享受多种个性化定制服务，包括标准化定制、个性化定制和人工智能设计。数字技术的应用为黄金行业未来发展带来了更多可能性，催生出更多的黄金珠宝消费新业态、新模式、新场景，提升了消费者的购金体验。

据了解，目前市场上黄金首饰的计价方式主要有两种，一是按照黄金产品的克重进行计价，二是“一口价”模式，即按照商

图①：北京市朝阳区十里河一家打金店的打金师傅正在将黄金过火。

王馨玉摄

图②：中国黄金北京旗舰店工作人员展示工艺复杂的黄金摆件。

周游摄

图③：菜百首饰售卖的黄金产品。

菜百首饰供图

数据来源：中国黄金协会

家标价直接计价。“消费者要仔细对比，根据各家金店的金价、产品款式选择合适的黄金产品。”周游提示，消费者要格外关注加工费的情况，“有的黄金产品收取的加工费较高，消费者需要认真辨别其工艺的复杂程度，来确定是否物有所值。”

许多品牌金店的国风国潮系列或IP联名款产品采取“一口价”模式计价。“一口价”的黄金首饰大多是克重较轻的产品，工艺有别于传统方式，价格也相对较高。“深圳黄金珠宝文化研究会会长曹阳建议，消费者在购买时应选择信誉良好的商家，了解清楚市场行情和价格走势，在确定消费目的后再出手购买，避免冲动消费。”

业内人士表示，即便是“一口价”的黄金首饰，其成分、克重等信息也会对消费者的购买选择起到关键作用，商家应该把成分和克重都标注出来，让消费者在充分知情的情况下作出选择。

除了买黄金，“卖”黄金同样是黄金市场的重要一环。消费者选择购买黄金首饰很重要的原因，是有朝一日可以将黄金首饰“卖”回给金店，换取新的黄金产品。

“办理黄金首饰以旧换新业务，金店的工作人员会帮助消费者确定旧首饰的克重，消费者参照这一克重换取新首饰。”周游说，如果挑选的新款黄金产品克重与旧款相近且精品加工费较低，消费者不用额外支出太多的费用。如果选到的黄金产品克重超出旧款首饰较多且工艺精致，消费者就需要再支出部分产品差价以及精品加工费。

“由于黄金产品的价格较高、计价和回购方式较为复杂等因素，消费者一定要选择正规渠道购买黄金产品，保存好购买时商家开具的票据，弄清楚黄金产品的计价和以旧换新规则。如果与商家产生纠纷，可保留好的相关证据，向消费者权益保护机构进行投诉。”曹阳说。

财经观

政府性融资担保是财政职能的延伸，也是金融资源精准流向实体经济的桥梁和纽带

更好发挥政府性融资担保撬动作用

王观

近日，山西、辽宁等地首批支持科技创新专项担保计划业务落地，多家专精特新、高新技术企业融资成功，并获得融资担保和再担保支持。

前期，财政部等印发《关于实施支持科技创新专项担保计划的通知》，对银行和政府性融资担保体系分险比例、财政资金的代偿金额等作出要求，并提高了科技创新类中小企业单户在保余额上限，划定了融担基金再担保业务收费标准“红线”。这些举措，旨在切实降低科技创新类中小企业的综合融资成本，有利于撬动更多金融资源支持科技创新类中小企业发展，为加快形成新质生产力、促进经济高质量发展提供有力支撑。

政府性融资担保，是引导金融资源支持实体经济发展的政策工具。在传统金融模式下，中小微企业由于可抵质押物不足、银企信息不对称等原因，常常面临融资难、融资贵问题。政府性融资担保具有增信、分险、中介功能，通过为金融机构分担风险，为经营主体增信，增强金融机构对实体经济中薄弱环节的放贷意愿，促进资金的有效流动和资源的合理配置。政府性融资担保还有明显的政策导向和公共属性，不以营利为目的，能提供相对较低的担保费率，有利于降低企业的融资成本。将发展政府性融资担保作为缓解小微、“三农”、科技创新等主体融资难题的重要手段，意义重大，利在长远。

近年来，我国政府性融资担保体系“边干边建”。目前，政策制度框架逐步完善，已构建起“国家融资担保基金—省级再担保机构—市（县）直保机构”的三层组织体系，实现了全国市级机构全覆盖、县级业务全覆盖。财政部持续推动国家融资担保基金发挥“头雁”引领作用，各地积极开展创新实践。内蒙古建立多层次再担保风险分担机制，陕西通过完善政府性融资担保奖补政策加强财政金融协同力度……一条条从中央到县市的担保、再担保链条更加畅通，财政资金四两拨千斤作用得到有效发挥，激活了小微、“三农”金融的一池春水。

聚焦不同类型的支持主体精准发力，是用好政府性融资担保这一重要工具的大前提。此次支持科技创新专项担保计划明确，要着力解决项目有前景、技术有竞争力、发展有潜力、知识产权价值高，但有效抵质押物较少的科技创新类中小企业融资难融资贵问题，并确定了7类支持对象，确保政策红利落到支持科技创新的关键点、紧要处。为企业提供更加精准的帮扶，还要针对不同风险水平、不同资质的经营主体，实施差异化担保费率。此外，还需引导金融机构不断创新产品、业务模式，满足不同主体不同阶段的发展需要，提高担保资金的“性价比”，合理使用财政资金和信贷资金。

用好政府性融资担保，撬动更多金融资源，要注重发挥各类政策工具合力。政府性融资担保是财政职能的延伸，也是金融资源精准流向实体经济的桥梁和纽带。要通过不断深化政府性融资担保体系建设，加强银担合作、政担合作，放大财政资金的乘数效应。长远看，持续为实体经济培养补苗，担保只是其中一环，还需银行、保险、证券、基金等各类金融机构共同发力。要进一步强化财政、货币、科技、产业等政策协同，推动政策提质增效，让更多资源流向薄弱环节和重点领域，更好促进宏观政策向微观主体传导，实现政府和市场的同频共振，从而提高整个金融体系的稳定性和服务实体经济的能力，为高质量发展注入强劲动力。

财经短波

首单企业电一碳一金融服务中心落地

本报记者 吴君

近日，国网武汉供电公司成立的企业电一碳一金融服务中心，与山东德州瑞康生物公司签约综合能源系统优化升级项目，将为企业绿色转型发展提供支持，这是全国首单企业电一碳一金融服务。

瑞康生物公司是传统高耗能的大豆蛋白生产企业，针对其绿色转型需要，国网武汉供电公司华源电力设计院提供绿色能源工程改造方案；针对企业的融资需求，企业电一碳一金融服务中心整合企业资质等级、信用评级、项目专业及规模等信息，匹配优质投资方；结合企业风险管理需要，企业电一碳一金融服务中心联合国任财产保险股份有限公司湖北分公司，以节碳量约定值为标的，提供减碳效果风险保障。

据了解，此次顺利签约并完成绿色转型后，瑞康生物公司整体用煤量可降低40%以上，整体节能率达到30%以上，预计每年可节约能源使用费用900万元，减少碳排放2万吨。项目投资方绿金能源管理（武汉）有限公司将参与企业10年的节能收益利润分配。

“创新的服务模式降低项目方、技术提供方和投资方风险，促进收益最大化，实现多方共赢的局面。”瑞康生物公司副总经理王志广说。国网武汉供电公司华源电力设计院副总经理杨轩表示，电一碳一金融服务新模式首个项目的成功签约和实施，为整个大豆蛋白行业的绿色转型提供了可借鉴的样本。

本版责编：王观 版式设计：张芳曼

财经故事

切实维护金融消费者权益

马建平 曲哲涵

系，共同研判，确认该情况为电信诈骗，向刘先生做好解释工作，删除了他手机上的相关软件。从个案中总结消保工作经验，延安金融监管分局及时发布风险提示，通过微信公众号、消保工作群等渠道强化宣传。

乘公心，响应群众诉求，做好“联络员”。不久前，出租车车主王女士、李先生来访，反映保险公司不愿意承保商业保险或定价过高。延安金融监管分局高度重视，积极在政策范围内寻求妥善的解决办法：一方面，针对出租车商业险投保问题多次组织保险公司、出租车公司召开座谈会，剖析问题根源；另一方面，对接市政府及相关部门，

建立联动处置机制，凝聚监管合力。最终，延安金融监管分局指导保险行业协会、保险公司拿出“加急”方案，为出租车制定阶梯式、差异化的承保定价方案，满足市场需求，妥善化解纠纷。

有耐心，安抚群众情绪，做好“消防员”。一天，消费者刘大爷来访，情绪十分激动，称自己去银行取钱，发现卡里的两万块钱不见了。工作人员一边和声细语陪大爷聊天，一边联系银行和老人家属。原来是刘大爷自己忘了之前已将这笔钱取出。类似“小事”不少，工作人员不厌其烦、妥善解决。

为把“三心三一”落到实处，延安金融监

管分局在构建工作模式、完善规章制度上下功夫。

构建“大消保”格局

——对内，由消保科牵头，办公室、各机构监管科配合形成联合接待机制，依照科室职责厘清处理流程，精准解答群众咨询，妥善化解矛盾纠纷；对外，依托12345平台等，引导来访群众向其他相关执法部门反映问题，让群众少跑路。

设立党员示范岗——党员干部接待时主动亮明身份，从处理关乎群众切身利益的矛盾纠纷这种“关键小事”做起，教育引导党员干部以身作则，扎实践行为民监管。

加强风险提示——切实强化金融消费者合理维权教育，向来访群众出具风险提示书，告知群众警惕“第三方代理投诉”“黑产骗局”。

金融产品专业程度高，消费者和金融机构之间存在信息不对称，发生消费纠纷后，消费者往往处于弱势。

国家金融监督管理总局延安金融监管分局在与消费者打交道的过程中，不断建立完善投诉处理工作机制，切实畅通维权渠道，从接访一线岗位的经验中总结出了“三心三一”工作法，即“爱心、公心、耐心”和“一张笑脸、一杯热茶、一句好话”，妥善安抚群众情绪，降低矛盾纠纷的“燃点”，提升人民群众满意度。

持爱心，关切群众利益，做好“安检员”。有一次，消费者刘先生来访，说在网络上看到一家持有某银行营业执照的机构可发放贷款，就按对方的指导下载了手机APP。提出贷款申请后对方发来通知，称该笔贷款需要认证资金，须缴纳相关费用，“我想问问这可信吗？”刘先生拿不准是否该缴费。

出于职业敏感，延安金融监管分局工作人员立刻与当地公安部门反诈中心联