

金饰销量下滑 投资热度不减

——金价高位运行市场观察

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。

1 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于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。

2 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。”

3 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。“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。

新华社北京10月13日电

黄金回购如何避免“踩坑”？

今年以来，金价总体呈现上行态势，不少消费者选择将手里积攒的黄金变现。办理黄金回购业务时，需要注意什么？记者采访了业内人士和专家。

A 提前了解清楚相关机构的回购规则

“消费者应该结合金价走势、个人投资目标等因素，合理确定黄金变现的时机。”业内人士介绍，目前实物黄金回收的渠道主要有商业银行、品牌金店等，建议消费者选择有信誉的正规机构办理黄金回购业务。

中国银行研究院研究员吴丹表示，在回购黄金时，不同的机构可能会提出不同的要求。比如，有的银行仅回购本行出售的金条，对于代销的金条，消费者需要寻找第三方机构进行回购；有的机构要求消费者提供购买黄金产品时商家出具的票据、收藏证书，如果无法

提供这些证明材料，消费者有可能被拒绝；还有的机构在检测黄金时会火烧验金。

“在办理黄金回购业务时，消费者要提前了解清楚相关机构的黄金回购规则，可以在不同机构之间多做对比，提前致电机构预约时间、了解情况。对于可能影响回购的票据、包装、证书等，消费者在购买黄金产品时要妥善保管；对于实物金条更应妥善保管，避免因严重磨损、划伤等情况影响回收价格，或防伪标记丢失导致原渠道回购受阻。”吴丹说。

B 分情形选择长期持有或以旧换新

商业银行是黄金回收的主要渠道之一。中国工商银行贵金属业务部有关负责人表示，工行共有600多家网点提供黄金回购服务，回购价格参考上海黄金交易所相关价格设定，随市场水平波动，支持成色Au99.0(含金量99.0%)及以上的各类实物黄金产品的回购。今年，工行扩大了“非工行品牌金条工行收”名单范围，对列入名单的14家商业银行和2家黄金企业Au99.99(含金量99.99%)品牌金条采用水吊法检测进行回购，方便广大消费者进行黄金变现。

莱百股份高级黄金投资分析师李洋介绍，莱百首饰会回购莱百股份及其分、子公司销售的投资金条、饰品金条、黄金首饰、黄金摆件。办理黄金回购业务时，消费者需要提供身份证、银行卡以及购买黄金产品时店里出具的销售凭证、收藏证书；办理金条类、黄金摆件回购时，需要保持商品、证书完好无损。

“如果出于投资目的，建议消费者购买投资金条并长期持有，选择合适的时机卖回给金店。由于黄金首饰一般有精品加工费，工艺的价格较高，我们更建议消费者以旧换新。”李洋说。

C 警惕背离正常价格的虚假宣传

许多中小商家、线上平台也在从事黄金回购业务，其中有一些不法商家可能在验金、称重等环节做手脚，承诺的金价和收费也可能存在问题。中国黄金协会副会长兼秘书长张永涛建议，黄金产品价值较高，消费者在黄金变现时

要擦亮双眼，选择大型商业银行或品牌金店等正规渠道办理业务，警惕背离正常价格的虚假宣传。重点要保存好各类票据，一旦与商家发生纠纷，及时向消费者权益保护机构进行投诉，维护自身的合法权益。据《人民日报》

直播带货乱象频出，主播应担责

一段时间以来，电商直播间的带货主播“翻车”事件频出，引发了社会对直播电商行业现状的广泛讨论。有观点认为，一些直播间和主播特别是头部主播是直播带货业务的核心，是掌握定价权的一方，是赚取利润最多的一方，也是对消费者购买起决定性作用的一方，理应承担主要责任，产品出了问题应当实行首要责任制先行赔付消费者。

近年来，以直播带货为代表的网红经济发展如火如荼，但在利益驱使下，一些直播平台 and 主播进行虚假宣传、售卖伪劣商品，严重损害消费者利益，严重影响直播行业持续健康发展。

直播间和主播直接面向广大消费者，通过讲解、演示和互动，激发消费者的购买欲望。信息爆炸时代，消费者面对海量商品选择时，往往依赖主播的推荐和评价来作出购买决策，主播的专业性、信誉度以及个人魅力，能够帮助塑造产品的形象和口碑，很大程度上影响消费者的购买行为。因此，直播间和主播应该对其推荐的产品负责，尤其是头部主播利用自身影响力为商品引流宣传，必须对商品质量负责。

直播带货主播是广告代言人，具有“代销商”的身份，应视为产品的直接销售者，须按照产品质量法、消费者权益保护法等规定承担商品销售者的法律

责任。直播带货企业、主播特别是头部主播要履行社会责任，提升职业素养，严格遵守相关法律规定，真实、准确地介绍商品，维护市场秩序。

乱象屡禁不止，除主播负有责任外，平台也难辞其咎。要想长远健康发展，平台应承担起监管主体责任，严格过滤用户内容，建立健全商家信用评价机制，真正落实惩戒措施，推动行业良性发展，为消费者创造安全、透明、可信赖的购物环境。

此外，市场监管部门要加强直播带货行业监管，建立健全监管机制，依法查处侵犯消费者权益的行为，加大对直播带货违法违规行为的打击力度，严厉惩戒违法违规主体，提高违法成本，形成有效的威慑，促进直播带货行业健康有序发展。建立网络直播信用评价体系，将虚假宣传、数据造假等不当行为纳入评价体系，对失信者加大惩戒力度，更好地呵护直播经济的良好生态。

当前，直播带货的主播乃至头部主播屡屡被曝售假，凸显了直播带货存在主播责任划分、法律滞后、监管难等一系列问题。因此，要尽快完善相关法律法规，明确主播、商家、平台等各方的责任和义务，为行业治理提供坚实的法律保障。

据中国商报网