

全国黄金行业 工作交流

2019 第 2 期

(总第 26 期)

中国黄金协会

2019 年 2 月 27 日

【本期要目】

- ◎中国黄金行业统计工作为行业发展筑基
- ◎山东黄金提升党建水平 引领企业高质量发展
- ◎中金建设打响“组合拳” 确保目标任务顺利完成
- ◎中坦珠宝电商之路的竞争策略思考
- ◎黄金投资时代正向我们走来

中国黄金行业统计工作为行业发展筑基

2018年，在国家统计局的正确指导下，在黄金行业全体统计人员大力支持下，中国黄金协会坚持以科学发展观为统领，以提高统计数据质量为中心，以提高统计服务水平为重点，大力加强统计法宣传，充分发挥统计信息、咨询、监督的职能作用，较好地完成了预期制定的各项工作目标任务。具体主要有以下几个方面。

一、按国家统计局的要求，依法为行业发展提供依据

（一）完成《黄金行业综合统计调查制度》年检工作

根据《中华人民共和国统计法》及其实施条例，中国黄金协会开展行业统计需要制定相应的部门统计调查制度，并报国家统计局审批。经国家统计局批准后，中国黄金协会才可依法统计，才拥有向统计范围内的统计对象调取数据的权利。批准后的统计调查制度每两年要年检一次，2018年是《黄金行业综合统计调查制度》的年检年。2018年，国家统计局提高了部门统计调查制度的通过标准。要想通过就需要做更多的工作。经过征求统计调查对象和专家意见，修改完善统计调查制度，书写修订说明，完成项目的论证报告，起草《关于防范和惩治黄金行业统计造假、弄虚作假责任制的规定（草稿）》，并按照会议制度集体讨论通过后，填写审批申请表，报送至国家统计局设管司。按其要求几经修改后，终获通过。项目有效期为3年。2018年下半年，接到《国

国家统计局关于办公室关于报送部门统计项目清理情况的函》，要求各部门对本部门统计调查项目进行梳理，找出与国家统计调查项目中存在交叉重复的制度、报表和指标，及其存在的数量。并要求深入剖析问题出现的原因并提出解决交叉重复问题的意见和建议。经认真梳理，圆满完成了此项任务。

二、用扎实的数据反映行业发展情况

2018年，在机构改革、岗位调整、统计人员新老交替、新的从业人员尚未接受正式业务培训的情况下，积极与各地及企业统计人员沟通，深入了解情况，认真做好数据的搜集、整理、审核工作，克服重重困难，终于使2017年年报汇总工作于2018年5月份完成，比上一年提前一个月，为《中国黄金年鉴2018》的编写赢得了宝贵的时间，提供了可靠的资料。加班加点，及时完成《中国黄金年鉴2018》的编写和全书的校对工作，使得年鉴赴印时间比2017年提前一个月，保证在“2018年国际黄金大会”上及时发布。

凝练数据，丰富内容。年鉴质量进一步提高。目前《中国黄金年鉴》已经成为最具权威性的中国黄金行业年度发展分析报告，是我国黄金行业唯一的提供科学、翔实的年度资料的工具书。《中国黄金年鉴2018》需求量大幅增长，且反映良好。

三、继续夯实队伍建设，为统计工作营造“人气”

2018年12月3日-5日，成功筹备和举办了“2018全

国黄金行业统计工作会议”。这次会议共有 115 个统计工作负责人和统计工作人员报名参会。会上总结了 2018 年度黄金统计工作，布置了 2019 年度黄金统计工作；通报表扬了 2018 年全国黄金行业统计工作表现突出集体和个人，并明确了工作目标，鼓舞了黄金统计人员士气，收到了良好的效果。

中国黄金协会每季度发布的行业季报数据一直是社会关注的焦点。

2018 年初，中国黄金协会发布的 2017 年行业数据被中央电视台、凤凰卫视等各大媒体转载。

2018 年 7 月，在 2018 中国国际黄金大会上，中国黄金协会发布的“2017 年中国黄金前十（五）名排行榜”引发关注，广为转载，是最具权威的黄金行业排名榜。

2018 年末，在改革开放 40 周年成就展上，中国黄金协会提供的统计数据图表吸引了参会领导和代表关注，纷纷用手机拍照，并在会后向协会索取表格的数据资料。

此外，为有关部门和领导重要讲话和重要文件提供数据，为行业课题研究提供数据支持等都是统计工作的常态，正是这种点点滴滴的平凡工作，构建了解真实黄金行业的基石。

山东黄金提升党建水平 引领企业高质量发展

近年来，山东黄金集团坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入学习贯彻落实党的十九大精神和中央、山东省委关于国有企业坚持党的领导、加强党的建设、做强做优做大的系列重大决策部署，积极传承红色基因，建设山东黄金玲珑红色教育基地，聚精会神落实党建第一责任、一心一意抓好发展第一要务，持续实现了稳中有进、进中提质的良好态势。

一、提高政治站位 压实党建责任

山东黄金牢牢把握习近平总书记提出的“六个力量”的重要指示精神，把旗帜鲜明讲政治作为头等大事，牢固树立“四个意识”，坚决做到“两个维护”，坚决把政治纪律和政治规矩挺在前面，把政治建设和理论学习紧紧抓在手上。

从2016年起，根据集团公司党委书记陈玉民的提议，公司在党委常委会上设置党建工作专题，开会首先研究党建工作。2018年以来，公司共研究55个党建议题，强化了对党建工作的组织领导；连续5年组织基层党组织书记抓党建述职，并在今年实现向党支部全面覆盖；研究制订了党建工作考核评价办法、年度党建工作考核实施细则，逐级签订党建工作责任书，实现党建工作、经营业绩、安全生产3张“试卷”一起“考”、“得分”统筹“用”，促进了党建工作责任落实。集团领导带头研究党建工作、逢会强调党建工作、调

研检查党建工作，各级党组织负责人用心用力抓党建，发挥了很好的带头示范作用，形成了齐抓共管的工作合力。

二、加强党的领导 确保正确方向

山东黄金抓住改建国有资本投资公司的有利契机，构建了党委（常委）会、董事会、监事会和经理层“三会一层”的法人治理主体，并在公司章程中将党的领导和党的工作予以体现，彻底解决了中央巡视组反馈的“未召开过专题党委会，而是以董事会暨党委会的形式代之”的历史问题。

公司健全了集团党委（常委）会议事规则，明确了9个方面的议事范围、主要职责以及决策程序，厘清了党委会与董事会、总经理办公会的边界权限；完善决策程序，坚持党组织研究讨论是董事会、经理层决策重大问题的前置条件，研究制订了“三重一大”决策实施细则等制度，充分发挥董事会的决策作用、监事会的监督作用、经理层的经营管理作用，做到了权责清晰、协调高效、运转顺畅。

三、夯实组织基础 激发堡垒活力

一是自觉坚持习近平总书记提出的国有企业领导人员20字标准和党管干部原则，严格选拔使用干部、严密管理监督干部、严肃问责处理干部。通过调整干部，形成了能者上、平者让、庸者下的良性循环。

二是落实“三个区分开来”的要求，研究制订了《关于大力弘扬企业家精神鼓励担当作为干事创业的意见》，鼓励大胆创新创业、建立容错纠错机制。公司按照“基本队伍、

基本活动、基本阵地、基本制度、基本保障”的要求，以标准化党支部创建活动为契机，大力加强基层党组织建设，在权属企业基本实现了党的工作和党的组织全覆盖。

三是深入挖掘选树“山金柱石”侯学武、“黄金企业家”张旭秋等活跃在生产一线、坚守在大漠高原、奉献在车间班组的身边典型。公司连续3年在年度表彰大会上设置“党建工作示范奖”，每年“五一”前夕评选表彰集团劳动模范和先进工作者。各级党员领导干部、先进基层党组织、优秀共产党员、劳动模范和先进工作者等组成的先模方阵，成为担当尽责、攻坚克难的生力军。

四、凝聚团结力量 营造有利环境

一是注重企业文化建设，加强新闻宣传和舆论引导。公司以“追求卓越，创新进取”的企业精神和“公正、开放，诚信、责任，包容、和谐”的价值观为核心的企业文化，已成为两万多名员工的思想共识和行为自觉。企业的知名度、美誉度和影响力明显提升。

二是加强与权属企业驻地党委政府、同行业公司、高等科研院校、金融投资机构的互访交流和良性沟通。公司积极参加行业高端论坛会议，发出山金声音、讲好山金故事。

三是积极履行社会责任。公司先后选派7名同志担任第一书记，拿出近1000万元助力全省脱贫攻坚，在老、少、边、穷地区广泛吸纳当地人员就业，积极参与抗雪救灾灭火，帮助解决出行难、吃水难、用电难等生活困难，形成了亲如

一家、和谐融洽的地企关系、村企关系、民族关系。

四是坚持以党建带群建，加强群团组织建设，发挥思想政治工作优势，主动化解矛盾纠纷。公司没有出现大的信访问题和群体性事件，积极践行坚守“三让三不让”承诺，员工收入不断提高，工作条件持续改善，救助帮扶精准到位。

中金建设打响“组合拳” 确保目标任务顺利完成

2018年，对于中金建设来说，是克服挑战、自我完善的一年，更是砥砺奋进、快马加鞭的一年。一年来，中金建设本部和各主要项目营业收入、利润完成情况均好于2018年同期，呈现出了持续上升的发展势头。在2018年第四季度，中金建设紧跟集团公司号召，主动作为，不等不靠，紧咬“全年经营任务指标”不放松，着力打响“两抓”组合拳，凝心聚力，大干快上，全力保障全年目标任务的实现。

一、紧抓项目进度、质量和安全

在2018年第四季度，中金建设全板块以“等不起”的紧迫感、“慢不起”的危机感、“坐不住”的责任感，让重点项目借着决胜“四季度”的热潮，大干快上，向全年目标进发。在抓项目进度过程中，中金建设一方面从本部派驻得力干将督导重点项目管理、督促重点项目进度，协调解决重点项目推进中遇到的难题和问题；另一方面充分发挥本部三个事业部的职能，及时掌握各项目实施过程中存在的问题，做好协调与保障工作，加大考核力度，确保项目有序推进。同时，持续落实经营层领导“分片包干”制度，划分责任片区，明确责任目标，层层落实职、权、责，进一步推进工作实效。

2018年9月份起，各重点项目总包部迅速组织开展决胜“四季度”动员大会，营造大干快上氛围。西安临潼项目部以“12.31”全体楼栋主体封顶为总目标，倒排工期，层层

签订第四季度目标责任书，并规定以 20 天为周期，对照目标进行一次全方位的进度梳理和自查，落实奖罚措施。天津项目部紧紧围绕“11.15”全部楼栋封顶目标，采取倒排计划、一楼栋一措施、分区管理、缩短验收时间、增加劳务单位付款节点等措施，强化进度管理，确保完成目标任务。天津合兴嘉园项目部充分利用手机移动端的便利性和互动性，在“智能工地”建设中，将每日的技术交底、安全交底及每面墙、每个柱子的质量检测等各类交底文档集合到二维码，施工人员和管理人员通过扫码便可查看当日技术交底文档，既实现了现场无纸、便携管理，又有效发挥了 BIM 技术对工程质量管理、安全管理的优越性。

保进度，更要保质量。进入第四季度，中金建设多次召开会议，重点强调工程质量，要求各在建项目把质量作为立身之本。天津项目、临潼项目、惠州项目、乌海项目等各重点项目部强化分区验收管理、严格落实“三检制”及日常质量检查和验收，做好已完工楼层的质量排查工作，对质量通病、质量缺陷及时进行修复，对二次结构部分的施工，做好图纸会审、构造柱深化设计、施工方案编制、技术交底等技术准备工作。

越是关键时期，越要重视安全生产工作。在决胜“四季度”过程中，中金建设各项目部紧绷安全“红线”，狠抓细节安全管理，加大现场隐患排查治理的频次和力度，临潼项目部结合日常安全检查，大力开展深基坑开挖、支护、塔吊

等专项安全大检查；天津项目部严格落实大型设备的周安全检查活动，抓实抓好塔吊司机、信号工等人员的安全教育培训，做好施工电梯的进场验收、安全备案等程序管理工作。各项目部均针对第四季度火灾高发实际，进一步强化项目消防安全管理工作，联合监理单位开展大功率取暖设备检查、消防器材检查行动，切实消除项目推进中的安全隐患。

二、力抓基础管理和后勤保障。

在决胜“四季度”过程中，中金建设一手抓重点项目进度和市场开发、一手抓内部管理，要求各项目部着力加强现场精细化管理，本部各职能部门完善制度建设，同时，要求管理人员把决胜“四季度”与成本管控、与“水滴石穿，绳锯木断”的工作韧劲和高效执行的工作态度相结合，以快干实干的劲头，掀起全板块“比学赶超”的热潮。另外，中金建设还要求各级管理人员，在项目推进中发现人才、培养人才、磨练人才、吸纳人才，为板块发展储备精英。

众人拾柴火焰高。在决胜“四季度”中，中金建设党群工作部充分发挥党的机构的职能部门作用，围绕“大干四季度，我该怎么办？”主题发起倡议，倡导各党支部组织党员开展“转总部作风、树建设形象”自查活动，传播正能量，激发全员热情和动力，以决战决胜的担当和勇气，为项目服务，为基层服务，助推全板块第四季度生产目标的实现和全年生产经营任务的圆满完成。（中国黄金集团建设有限公司 张媛利）

中坦珠宝电商之路的竞争策略思考

近年来，珠宝电商可谓是风起云涌，各类珠宝品牌在电商平台上也像是雨后的韭菜，割了一茬又一茬。在这种激烈的竞争环境下，能够突出重围，保持自身影响力的珠宝品牌可谓是少之又少，能在电商领域实现盈利的珠宝企业更是可以用难能可贵来形容。而中坦珠宝自 2013 年进入电商以来就一路高歌猛进，成为业内电商的新势力，实现每年 80% 的业绩提升。

一、对客户群精准定位是布局电商的关键

自从电商出现以来，假货的概念一直深深困扰着消费者，让他们在网上买东西时，拥有很强的预防心理。在电商平台，产品各方面的瑕疵和不周到的服务，也都会被放大。因此对珠宝这种重体验、高价值的商品也有着一定的挑战。

所以，中坦自布局电商以来，就在努力加强与消费者之间的联系。

企业需要给目标客群一个清晰的画像，从而了解他们的消费习惯和喜好。

也正是基于这样的思考，中坦将坦桑石选为突破电商市场的首要选择，用经营者自己的话说就是“用坦桑石一针捅破天”。这也源自于企业，在坦桑石原料和品控上积累的优势。让中坦能够给消费者提供最好的坦桑石饰品，从这个点切入进去，建立与消费者之间的相互信任。

二、珠宝电商没有复购率

随着近年来电商的日益火热，珠宝行业内的大品牌和中下游的企业，都开始布局电商。但是大部分涉足电商的珠宝企业并没有实现盈利，甚至有不少企业因为淘宝、天猫的流量和运营成本逐渐升高，每年都在倒贴。因为珠宝的消费频次非常低，很多消费者可能几年买一次珠宝，甚至一辈子也只买一次。这种情况下，企业如果又不好对客户复购率的培养，电商生意只会是赔本赚吆喝。

如果说沉下去的客人，比新进来的客人多，珠宝电商的开展也会很困难。而电商又将珠宝的毛利进一步做低，随着运营、引流成本的逐渐升高，珠宝店上单靠新客户实现盈利的可能性越来越小。

所以在这个逻辑里面大多数电商做不好是正常的。现在新进去的电商机更少，里面有老客户沉淀的，可以在成本方面均摊一下，但是如果企业只有新客户，没有老客户，复购率无法提升，在电商领域就很难突破。

三、找个最强点快速建立先发优势

不少人会发现，当一家珠宝电商打造出一个爆款之后，店内其他款式或品类的产品销量都会上涨。这是因为电商的网络效应很强，当企业有一款产品能作为突破点爆发出来的时候，品牌在消费者中的渗透力也会被无限放大。

如果企业在一个点爆发出来以后，把上下游资源打通，可能对企业的成长会有很大的帮助，这也是中坦一路以来的

发展策略。在中坦珠宝创始人朱丽杰看来，珠宝电商的发展需要遵循点、线、面、体的发展规律，先把自身最亮的点找到，然后再利用这一点串成线，实现突破。

从去年下半年到现在，中坦都在走品质化道路。在产品品质提升方面，花了很多心思，从款式设计研发到产品材质的控制，包括现在推的名表钻，都是想用一根针尖去捅破市场，这也是因为目前的电商跟前两年相比发生了一些变化。中坦客户群的培养，已经逐渐的走上了另一条路。中坦现在就想通过积累，做一个品质高于国内其他顶尖珠宝品牌的产品，跟国际大牌媲美。

随着不少国外珠宝品牌，逐渐在国内电商平台展开布局，国内的珠宝电商也需要适当的转型来进行应对。目前消费群体也发生了变化，企业要根据自身的特点和优势把他放大。因为现在电商的竞争环境十分激烈，在线下实体店，店铺经营的竞争对手，就是边上这四五家。而电商不同，整个平台上的6万家珠宝店铺都是竞争者。因此只有最快的找到企业的最强点来突破，才可以帮助企业最快的建立电商优势。

四、持续差异化竞争是核心能力的要求

在珠宝行业，有一个奇怪的现象是当线上、线下某一品类做得好，用不了多久这一品类就会在整个行业内铺开。一些企业不会去思考这一品类适不适合企业发展，也不会考虑企业擅长什么领域，这是十分盲目的。包括现在很多在电商

平台上备受煎熬的一些珠宝企业，也是因为他们没有认清差异化竞争的重要性。

如果产品或体系没有差异性，消费者买你的产品跟买其他品牌的产品都是一样的，最后导致的一定是价格战，这也会让行业陷入一个同质化竞争大的恶性循环。

差异化在于企业整个体系能力匹配的差异，中坦选择的是品质差异化，全面实现差异化将是一个阶段性的过程。这个阶段，中坦实现品质差异化，在下一个阶段，如果其他企业品质也跟上来，中坦也会着眼于其他方向的差异化。

未来3到5年珠宝行业的发展越来越积极，消费者对品质的诉求也会越来越高，个性化的产品越来越多。因为新兴的消费阶层（80后、90后）有着一定的知识文化，他们的消费理念也趋于成熟。在电商平台购买珠宝之前，他们会用百度查询相关信息，会用淘宝去进行同款对比，这也对珠宝电商提出了新的要求。

而在未来的珠宝消费中，价格在消费者的选择比重会越来越低，消费者对品质的要求则会越来越高。这也反向推动了珠宝企业需要去提升产品工艺和质量，用最好的工艺，最好的材质去满足消费者。

五、直播的商业模式值得思辨

作为珠宝业内率先引入直播销售，也是直播销售做的最好的企业之一，直播可以解决珠宝电商过程中，无法和消费者面对面的问题。客人可以针对直播中的珠宝进行提问、询

价，也能通过视频直观的对珠宝进行观察。基于直播平台的监察和推荐，也能最大程度的消除消费者的信任危机。

而且直播突破了实体店在时间、地点上的限制，也是为线上店、线下店引流的一种方式。在电商平台的日常运营中，企业需要组建美工、设计、运营、销售等技术支持团队。而直播相对来说就简单的多，它只需要一部手机，运营成本低，产品的价格也会有一定的让利空间。

但直播也存在不足，直播对一些重设计的高定珠宝和个性化珠宝并不适合。因为这类产品的客单价偏高，消费人群的时间都比较碎片化，没有那么多时间来观看直播。而且只靠直播来卖货，或者盈利，可能性并不高。

直播其实是一个反消费升级的行为，就是越来越 low，越来越粗暴，消费者的购物体验得不到进一步的增强。而且当珠宝直播的竞争逐渐激烈起来，企业又会想要把页面做得漂亮点，也要开始从直播平台买流量，这会导致成本的提高，企业也需要相应提高毛利，慢慢的又会回到电商的老套路中。

黄金投资时代正向我们走来

纵观历史长河，金融发展的历程向来都不是太平的。自1825年英国爆发第一次经济危机以来，资本主义国家每大约十年就会爆发一次经济危机。到了现代，1987年全球股市“黑色星期一”、1997年亚洲金融危机以及2008年美国次贷风暴等，都对世界各个经济体造成了重大伤害，十年经济魔咒更是深入人心。转眼之间，2018年已经走完，各国经济大咖们似乎都松了口气，但到底经济魔咒会不会再次发作，经济危机会重现吗？以下是笔者个人的观点，以供参考。

一、美国经济优势相对转化

2018年，在减税政策和制造业回归影响之下，美国三季度GDP创2016年新高，同时失业率也达到50年来新低，薪资增速同样加速上涨，美国经济增速在2018年保持向好势头。

但需要注意的是，美国制造业PMI处于正向区间但绝对值有所下降，特别是受贸易战影响，进出口PMI数据已经从2018年1月的59.8和58.4回落至2018年10月52.2和54.3，同时美联储下调了2019年预计GDP增速，由之前的2.5%调整至2.3%。



▲ 图片来自天风证券投研报告

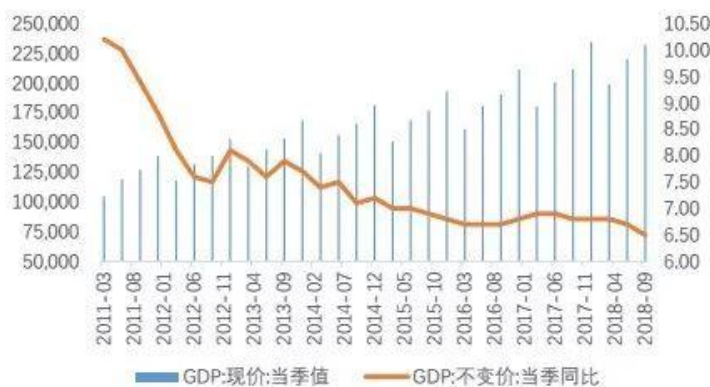
另外，2018 年底国际原油价格也出现了较大程度的下行。作为通胀催化剂的原油而言，它将更直观的影响美联储的货币政策，低油价导致美联储在 2019 年的加息政策大概率流产，毕竟美国号称车轮上的国家。美国强劲经济指数出现见顶，高涨的势头一旦出现滞缓，随之而来的将是一场灾难。



▲ 图片来自天风证券投研报告

二、中国经济转型调整将延续和深化

中国作为世界第二大经济体，从改革开放一直到现在，经济增长异常迅猛，但相对于美国这个摔过多次跤的大哥，中国面对金融危机的经验还是有限。从数据来讲，中国面临的经济风险依旧很大。目前，中国经济正处于转型期，GDP增速面临下行风险，房屋竣工面积同比出现下降，消费端和汽车生产领域都出现下滑。同时，铁路道路等基建投资增速也出现了回落，中国M2(图表显示)超发严重。以下数据表明，中国未来的经济发展任重而道远，如何消除资本泡沫及如何寻求经济转型将是未来我们需要面对的严峻问题。



▲ 图片来自天风证券投研报告

那么，在 2019 年世界两大经济体面临严峻形势以及经济危机魔咒难以消散之下，普通投资者和机构投资者应该将避险作为近几年主要投资策略，而黄金也自然应成为未来投资者关注的重要资产。

黄金从古至今都属于天然的货币，同时也属于一种重要的避险资产，具有保值增值的功能，现阶段黄金对于投资者来讲是一个相对不错的避险投资产品。黄金作为逆美元资产，美国经济在 2019 年增速减缓，对美元上行形成压力，此消彼长，从而也黄金提供了上行的动力。

目前，黄金作为避险资产正在受到越来越多国家的关注与增持。预计 2019 年各国央行将继续增持黄金战略储备，金价也将会出现较大幅度的上涨。另外，在经历漫长的 QE 政策后，欧洲在 2019 年将开启加息货币政策，这将刺激欧洲经济增长，从而打压美元利好黄金。

综上所述，黄金市场在 2019 年将会迎来一个不错的行情，现阶段金价处于震荡中段位置，同时月线级别黄金正在进行楔形整理，即将结束趋势通道角度迅速变小，转折随即到来。

预计金价在 2019 年上半年维持震荡走势，震荡区间为 1200-1350，三四季度受到基本面以及技术面将打破楔形整理等因素影响，金价有望上冲 1375-1400 区间。（有才金银黄金投资分析师 潘晨）