黄金以旧换新“标准时代”来临

作为国内首部针对黄金以旧换新业务的行业规范,《黄金以旧换新经营服务规范》的发布,成功填补了该领域长期存在的监管空白。在“暗箱操作”等乱象得到遏制后,黄金以旧换新业务有望迎来规范化、高质量发展新阶段。

本报综合报道 近日,由中国黄金协会牵头起草制定的《黄金以旧换新经营服务规范》(下称“标准”)团体标准正式发布。作为我国黄金珠宝行业首部针对以旧换新业务的专项服务标准,该规范的落地标志着长期深陷乱象的黄金以旧换新市场正式迈入“规范时代”,将从制度层面重构交易公平、筑牢市场信任的基石,为黄金消费市场注入新的增长动力。

乱象丛生侵蚀消费信心

黄金以旧换新作为黄金珠宝消费的重要形式,早已成为零售业常见的营销模式,但长期缺乏统一行业标准,各类乱象层出不穷,既严重损害消费者权益,也阻碍了行业健康发展。据不完全统计,黄金以旧换新相关消费规模已占全国黄金首饰消费量的20%左右,市场规模的扩大更凸显规范的紧迫性。

巨丰投顾高级投资顾问于晓明介绍,黄金以旧换新时常见的套路包括称重作假、低估纯度、隐性收费、诱导换购“一口价”黄金等,这些行为既挫伤消费信心,又破坏行业秩序,还阻碍了黄金流通。

这一现象在消费投诉平台上也得到印证,在“黑猫投诉”平台上,年内多位消费者反映,部分商家存在隐瞒金饰克重、无商品标牌、不开发票等问题,更有商家刻意引导消费者换新“一口价”首饰或K金首饰,通过“以次换好”侵占消费者利益。

苏商银行特约研究员付一夫进一步补充了乱象的具体表现:部分商家验金前不称重、设备做手脚少算重量,甚至侧对消费者操作或借助第三方验金点暗箱操作,导致旧金“莫名缩水”;还有商家以款式新颖为由,诱导消费者放弃“以克换克”,转而选择克单价极高的“一口价”金饰,造成黄金重量大幅缩水。

更隐蔽的陷阱在于“免费以旧换新”的营销噱头。商家在宣传时不提前明确告知具体规则,却在旧金饰融毁后才告知消费者需支付工费与损耗费,迫使消费者“被动消费”。市民郑女士的经历颇具代表性:“购买时店员推荐多交几十元‘换新钱’,承诺以后以旧换新能免折旧费,可真到换新时才发现,折旧费免了,但手工费、损耗费一样不少,还被要求必须换购克重更大的饰品。”这些乱象不仅引发了大量消费纠纷,更加剧了行业恶性竞争,拉低了行业整体公信力。

新政精准破解行业痛点

针对上述行业沉疴,《黄金以旧换新经营服务规范》遵循“边界清晰、逻辑严谨、实操性强”的原则,构建起“基础界定—核心要求—流程规范—监督保障”的完整闭环体系。标准涵盖8个核心章节,从服务原则、企业资质和经营管理要求、服务人员要求、场地设备要求、服务内容和流程到监督投诉,对黄金以旧换新业务作出了全面系统的规范。

在核心要求层面,标准明确了多重关键合规红线:企业需具备合法资质、依法纳税、履行反洗钱义务;从业人员需经专业培训合格后方可上岗;验金环节应实行“全程监控+顾客在场”制度,破坏性检测需事先征得消费者同意,检测结果需如实出具包含金含量、质量、损耗、折价金额等信息的凭证;接待咨询时需主动明示旧金准入标准、服务流程、收费项目等关键信息。

对此,全国黄金标准化技术委员会委员刘艳红解读称,标准以“诚信、透明、合规”为核心,不仅精准破解了行业长期存在的痛点问题,更建立起“政策引导+标准约束+企业自律+消费者监督”的多元治理体系。

南开大学金融学教授田利辉认为,标准通过制度设计重构了交易双方的“权利对等”,填补了行业监管空白。其中,“全程监控+顾客在场”的要求直接压缩了验金环节暗箱操作的空间;破坏性检测需提前征得消费者同意并出具有关凭证,让验金结果可追溯,从源头杜绝克重、纯度造假问题;主动明示关键信息的要求,则有效避免了隐性收费和计价模式误导,彻底解决了定价模糊的行业顽疾,切实保障了消费者的知情权。

积极效应逐步显现

对于新规的深远影响,多位业内专家从不同维度给出了专业解读。中国商业经济学会副会长宋向清表示,新规的发布对消费者、企业和整个黄金市场都具有重要意义:消费者将享受更透明、公平的交易环境,避免“换金越换越亏”;对企业而言,合规经营将成为核心竞争力,长期来看将促进行业健康发展;对整个黄金市场而言,其将打通“回收—加工—销售”闭环,提升资源配置效率,为黄金消费注入新动力。

从市场治理维度看,上海金融与发展实验室主任、首席专家曾刚分析,新规对黄金回收业务的影响体现在三个方面:一是为经营主体划清了经营边界,规范明确了企业合规资质、设备技术标准及资金保障等要求,既能引导中小微企业合规经营,也能让头部企业的标准化模式成为行业标杆;二是彻底解决行业乱象,通过细化服务流程,明确损耗标准和收费项目,从根本上解决定价模糊、验金不透明等问题,保障消费者合法权益;三是提升行业整体公信力,通过建立投诉处理机制等,减少消费纠纷,增强消费者对黄金回收业务的信任,进而带动行业整体业务规模良性增长。

从行业发展周期视角看,付一夫表示,短期内,新规或将重塑行业秩序,淘汰不合规的中小商户,推动标准化模式企业成为行业标杆;中期将提升行业专业化服务水平,减少消费纠纷,增强消费者信任,带动以旧换新业务规模良性增长;长期则将进一步促进黄金消费,推动行业步入更高质量发展阶段。

在田利辉看来,这一变化对消费者与行业而言均意义重大:对消费者而言,是从“被动承受”到“知情监督”的权利升维,明示收费、凭证透明等条款,直接击碎了“隐性克扣”的潜规则;对行业而言,则是“良币驱逐劣币”的供给侧结构性改革,标准设定的资质、反洗钱及人员培训门槛,将倒逼缺乏合规能力的店铺退出市场或升级转型,推动市场集中度向头部正规企业聚集,重塑行业生态。

据了解,新规的积极效应已开始在部分地区显现。近日,在南宁市良庆区五象万象汇一家品牌黄金饰品店,店内显眼位置清晰公示着当日金价:足金卖出价1360元/克,换购价1336元/克。当有消费者咨询用闲置老款黄金首饰换购新式金戒指时,店员首先详细告知了当日金价、换购价及工费等核心信息,并清晰解释了费用计算方式。

“验金环节必须在顾客全程注视下完成,整个过程公开透明。”该店员表示,新规的实施让交易流程有了明确的操作准则,不仅减少了消费纠纷,消费者的信任度也明显提升。正在选购黄金饰品的市民韦女士对新规给予充分肯定:“黄金价格不菲,以前总担心被商家套路,现在新规要求高透明度,能全程监督验金和计价过程,心里特别踏实。”

推动行业高质量发展

业内人士普遍认为,标准的生命力在于执行。要让新规真正落地生根、发挥实效,还需要企业、监管部门、行业协会等多方协同发力、形成合力。

宋向清建议,未来企业应严格落实标准要求,监管部门则加强标准宣贯与监督检查,共同推动黄金以旧换新市场迈向规范化、专业化、透明化的高质量发展新阶段。

在国家扩大内需、促进绿色消费的政策导向下,新规的实施更具时代意义。田利辉认为,当前高金价环境下,消费者对“性价比”极度敏感,以旧换新本就是激活存量资产的关键阀门。标准出台后,将进一步释放以旧换新市场的潜力,不仅助力拉动内需,也响应了国家绿色消费的战略导向。随着多方共治格局的形成,黄金以旧换新市场将彻底告别过往的乱象,稳步步入规范化发展的快车道,为我国黄金珠宝行业的高质量发展注入强劲动能。

观察

合资车企集体押注 智能化能否为燃油车“续命”

曾几何时,智能化被视作新能源汽车的专属标签。但随着消费者对智能驾驶需求的持续攀升,叠加新能源车型市占率首次超越燃油车的市场变局,传统燃油车正加速掀起智能化“反攻”浪潮。

乘联会公开数据显示,2024年中国燃油车销量同比下降17.3%,市场份额占比52.4%;2025年1—9月,燃油车市场份额进一步下滑至49.9%,正式跌破50%大关。市场份额的持续萎缩,倒逼传统燃油车企加速寻找破局之道,“油电同智”由此成为众多合资车企的核心突围战略,一汽奥迪、东风日产、一汽丰田、上汽大众等纷纷推出搭载智能驾驶、智能座舱的燃油车型,打破了“燃油车难以智能化”的行业偏见。

燃油车智能化提速

如今,搭载智能驾驶方案的燃油车已全面渗透几万元至50万元的主流及中高端细分市场。近期,全球首款搭载华为乾崑智驾高阶方案的燃油轿车——一汽奥迪A5L乾崑智驾版正式上市;同期,全球首款搭载华为鸿蒙座舱的燃油车东风日产天籁也完成亮相,其2026款鸿蒙座舱系列车型已于2025年广州车展后正式开售。

国内一位汽车业人士表示:“智能汽车的核心是智能驾驶与智能座舱,分别关乎驾驶人与乘坐人的核心体验。两大合资品牌新款燃油车均选择搭载华为智驾相关方案,这标志着曾主导全球传统汽车市场数十年的外资品牌,开始主动与中国智能化、电动化技术融合,以应对激烈的市场竞争。”

成本下行铺路“油电同智”

早在2024年,岚图汽车董事长、总经理兼首席执行官卢放就曾提出“传统燃油车做不了智能汽车”的观点。他认为,智能化建立在电子技术快速迭代、芯片和通讯技术加速升级、算法持续优化的基础之上,而燃油车在智能化方面存在系统反应时间长、冗余不足等先天性短板。这一观点曾是行业普遍共识,燃油车智能化确实面临四大核心技术瓶颈。

多位行业专家对此进一步解读,明确了四大瓶颈的核心症结:其一,架构层面的先天限制。传统分布式电子架构带宽有限,难以承载高算力需求,若要升级为域控制器架构,又需承担高昂的改造成本;其二,供电系统的支撑不足。传统12V供电系统难以支撑激光雷达、高算力芯片等智驾核心硬件的持续稳定运行;其三,散热与集成的双重难题。发动机舱的高温环境与智驾芯片的散热需求存在天然冲突,同时硬件集成空间也受到严格限制;其四,动力响应的固有延迟。“发动机+变速箱”的机械传动链路存在固有延迟,使得智驾指令难以达到毫秒级响应精度。

不过,这些技术难题正被逐步破解。以一汽奥迪A5L乾崑智驾版、上汽奥迪A5 Sportback为例,两款车型均搭载华为乾崑高阶智能驾驶辅助系统,配备双激光雷达,支持城区领航辅助、高速领航辅助、高级泊车辅助等功能,直接填补了传统燃油车在高阶辅助驾驶领域的空白。

除了技术突破,成本下行同样为燃油车智能化铺平了道路。业内人士表示,智能化软硬件成本的大幅降低,成为重要支撑条件。以激光雷达为例,其成本已从2020年前后的万元级降至当前的千元级,实现了近十倍降幅。

在这场智能化转型浪潮中,合资车企已明确成为“油电同智”战略的主力军。一汽大众、上汽大众、奔驰、上汽通用、一汽奥迪、上汽奥迪、广汽丰田等车企均已将“油电同智”纳入核心战略,吉利、奇瑞等自主车企也纷纷倡导“科技平权、油电同智”理念。

经济学家、新金融专家余丰慧认为:“合资车企在智能驾驶领域加速追赶,核心原因在于其清晰意识到智能化、网联化是汽车行业未来核心发展方向,通过对外合作快速提升产品智能化水平,既能弥补自身技术短板,又能快速保持市场竞争力。”

行业格局待重塑

燃油车智能化浪潮虽已掀起,但这并未改变汽车行业电动化的长期趋势,反而推动行业发生更深远的变革。余丰慧指出:“这一趋势将倒逼整个汽车行业向智能化方向全面转型升级,促使更多企业加大智能驾驶技术研发投入,市场竞争格局可能随之重构——尤其是在智能驾驶技术上取得突破的企业,有望占据更有利的市场地位。”与此同时,跨行业合作将成为常态,汽车制造商与科技公司之间的协作将进一步深化。

北京社科院副研究员王鹏表示,合资车企的智驾转型,本质上是中国汽车技术崛起的缩影。未来行业将呈现“电动化打基础、智能化定胜负”的竞争格局,技术迭代与生态构建能力将成为企业之间的关键分水岭。在此过程中,行业供应链与竞争规则面临重塑:传统Tier1(一级供应商)地位将逐步下降,软件与数据成为驱动智驾技术迭代的核心要素,中国科技企业将跻身核心供应链环节,甚至主导部分技术标准制定。

宗 禾

资讯

2025华为全联接大会圆满结束

近日,华为全联接大会(HUAWEI CONNECT 2025)于上海圆满结束。本届华为联接大会以“开源鸿蒙星闪论坛”为主题,全面展示了其在AI、算力及开源生态(如灵衢UnifiedBus)方面的最新成果,吸引了全球数千家合作伙伴参与。

华为在大会上强调了“开源开放”与“共创生态”。然而,对于一个庞大的智能生态而言,连接万物的不仅仅是数据和协议,更是供应链伙伴之间坚不可摧的“质量信任”。任何一个微小元器件(如射频芯片)的质量瑕疵,都可能导致整个AI系统或智能终端的崩溃。因此,生态“链主”(如华为、小米等)对合作伙伴的质量管理体系有着近乎苛刻的要求。

来自“国家级小巨人”企业上海迦美信芯的首席质量控制官辛政岩女士,作为业内稀缺的CCAA认证“三标”注册外审员,主导了迦美信芯从零基础开始的质量体系构建。这一成就,使公司得以突破全球顶尖客户的壁垒,成为华为、小米、中芯集成等业内龙头智能化产品版图中的可靠一环。

当华为在HiC大会上呼唤“跃升行业智能化”时,辛政岩女士作为核心芯片供应商代表传递了一个清晰的信号:未来的智能生态,不仅是技术的联盟,更是质量的联盟。 宋昊然

抢占春节市场 航司密集开通国际新航线

进入12月,东航、南航、海航、吉祥航空等多家航司密集新开、加密或复航国际航线,瞄准元旦、寒假及春节出行高峰,全力抢占出行高峰客流。

各家航司的航线布局各有侧重,南北联动形成密集发力态势。南航动作频频,12月相继开通广州—马德里、广州—达尔文航线,后者将赴澳航程缩至约6小时,广州—马德里航线往返上座率超90%、客舱近乎满员;东航则开通全球首条对跖点城市商业航线:上海—奥克兰—布宜诺斯艾利斯,填补上海至南美核心城市直飞空白。

航司的密集布局,背后是元旦至春节出行高峰的强劲需求支撑。据航旅纵横数据显示,截至目前,2026年元旦出入境机票预订量超53万张,同比增长15%,曼谷、首尔等为热门目的地;同程旅行数据显示,“请3休8”长假带动出境游预订涨超三成,“五小时飞行圈”国家及澳、瑞等长线目的地均受青睐。

针对这一市场趋势,航旅纵横行业发展部总经理赵楠认为,出行高峰叠加下,航司增投运力可释放潜能、提升国际航班通达性。“广州—达尔文、上海—奥克兰—布宜诺斯艾利斯等新航线,既拓展南半球及欧洲市场,也满足中外旅客双向出行需求,助力全球航线网络建设。” 关子辰

主管主办单位:陕西新华出版传媒集团有限责任公司 出版单位:陕西出版传媒集团报刊有限责任公司 本报地址:西安市高新区锦业一路10号中投国际大厦A座18楼 邮编:710065 联系电话:(029)89668717 89668179 81168500
全年订价:298.8元 广告许可证:陕工商广字01-013 制版:本报照排中心 印刷单位:西安蓝星新技术开发有限责任公司 地址:西安市新城区咸宁东路东方厂北门 电话:(029)82466577