

18岁至34岁的消费者贡献超三分之一的金饰零售额

年轻人消费“含金量”提升，黄金市场“小而美”产品热销

本报记者 赵琛 付立军

30克重的黄金手镯暂时不想买？那可以先买一个1克重的黄金串珠编成手绳。10克重的金条太贵？那可以先买一片0.1克重的黄金手机贴。近年来，年轻人对黄金的消费热情显著升温。不过，与“大手笔”买入卖出黄金的消费方式不同，单价低、轻量化、设计新颖的黄金产品正在成为许多年轻人消费黄金的新选择。

不过，业内人士也提醒，购买小克重的黄金产品，需要关注品质、价格与回报率，包括黄金在内的任何投资都是有风险的，建议理性消费、理性投资。

被小克重黄金“圈粉”

“给好朋友送个2克重的黄金吊坠，既体面又很能表达心意。”消费者孙女士说。她平时常关注金价，价格合适时，也会给自己添置小克重的金饰。为何偏爱“小克重”？她解释，是因为这类产品的购买门槛不算太高，兼具佩戴价值和投资价值；并且现在的金饰做得非常“貌美”，逛一圈很难不心动。

购买小克重黄金产品的风吹进了年轻消费者的心里。记者走访北京多家金店看到，陈列黄金饰品的柜台前，有不少年轻消费者向询问和挑选。在品牌金店，小克重金饰多按“一口价”销售，与克重大的金饰相比，溢价稍

阅读提示

近年来，不少商家推出了小金豆、小克重吊坠、黄金手机贴、黄金串珠等多类型“小而美”的黄金商品，同时提供手绳编织、以旧换新等服务，吸引年轻消费者入场。业内人士指出，年轻消费者热衷买黄金，为市场注入了新活力，但是消费者也应理性消费、理性投资。

高，但是总价更“亲民”。一些产品采用3D硬金和珐琅工艺，造型时尚多变、颜色更丰富，受到不少年轻消费者喜爱。

黄金手机贴也成为年轻消费者“新宠”。在市面上，约重0.1克的黄金手机贴，大多售价未过百。一张张金闪闪的贴片，配以国潮风设计，印着“八方来财”“平安喜乐”“时来运转”等祝福语，可以贴在手机等物件上，在刚刚过去的春节卖得火热。“寓意贴金发财，价格又不贵，很好卖。”一位金店柜员向顾客介绍时说。

“小而美”黄金契合日常需求

“买黄金有满满的获得感，比如买点‘小而美’的金饰，购物时有快乐、平时能佩戴，还有一定的保值功能。”在上海工作的耿女士说。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博在接受《工人日报》记者采访时表示，黄金是传统的避险资产，可以成为资产配置的选择，这是黄金被年轻消费者看重的重要原因。

王蓬博认为，对年轻消费者来说，愿意购

买价格相对较低的黄金产品，是消费偏向理性的表现。同时反映出，黄金饰品的日常化佩戴需求在增加，年轻消费者个性化、多元化设计需求也在增加。

业内人士指出，多种因素促使小克重黄金产品受到市场青睐，于商家而言，持续高企的金价促使他们积极调整产品结构，增加小克重产品和价格亲民的产品，以灵活应对金价上涨带来的市场变化。

目前，市面上的小克重黄金产品非常丰富，价格相对较低但设计精美，给消费者提供了选择空间。一些金饰造型小巧适合日常搭配，还有些金饰可以解锁项链、手链等多种搭配方式，成为时尚单品。一些品牌与热门IP、潮牌等合作，推出了联名款、主题款产品，并配套手绳编织、以旧换新等服务，持续吸引年轻消费者的关注。

新需求激活黄金市场

年轻消费者的入场，给黄金行业带来了新的活力。世界黄金协会发布的《2024中国

金饰零售市场洞察报告》指出，年轻消费者的力量不可忽视，18岁至34岁的消费者贡献了超三分之一的金饰零售额。单价低、轻量化、设计新颖的硬足金产品主要由年轻消费者购买。

“黄金行业在持续关注、捕捉年轻消费者的购买兴趣，厂家也在不断迭代产品，迎合消费者新的购买需求。”广东省黄金协会副会长兼首席黄金分析师朱志刚在接受《工人日报》记者采访时表示，企业应找准市场定位，在产品结构上不断创新，并改进价格机制和销售模式，满足年轻消费者、潜在消费者的需求。

“我们每周都推新品。有设计感的金饰比较卖，每卖出一件商品，我们都会及时反馈给公司。公司会据此了解消费者的喜好，推出更多契合市场需求的产品。”一位在金店工作的柜员宋女士说。

中国珠宝玉石首饰行业协会发布的《中国珠宝市场发展报告(2019-2024)》分析认为，低客单价、能输送情绪价值的创意设计、不断迭代的款式变化，这类时尚首饰受到年轻人的追捧。小批量、个性化定制将会在追求自我、独立或在意社交圈层的人群中创造出“小而美”的分众化市场。

对此，朱志刚表示赞同：“黄金市场也会迭代。在未来的市场中，工艺先进的黄金饰品、工艺品将占有重要份额，这也与当下年轻消费者的消费趋势不谋而合。”



甘肃敦煌延续景区门票优惠政策

3月2日，游客在甘肃省敦煌市鸣沙山月牙泉景区游览。在冬季旅游优惠活动结束后，甘肃省敦煌市延续部分景区门票优惠政策，从3月1日至3月31日，鸣沙山月牙泉、玉门关遗址、敦煌雅丹世界地质公园三大市属景区推出门票半价优惠政策，吸引游客来这里欣赏大漠风光、体验丝路风情。

新华社发（张晓亮 摄）

2024年“小巨人”企业发展亮点十足

本报北京3月3日电（记者周峰）国家税务总局今天发布的最新数据显示，2024年，“小巨人”企业销售收入增速高于全国平均水平2.1个百分点。目前，“小巨人”企业发展总体呈现三方面亮点。

民营企业和实体经济占比大。2024年，民营“小巨人”企业户数占全部“小巨人”企业比重达88.8%，销售收入占比达85.4%；制造业“小巨人”企业以82%的户数占比贡献了全部“小巨人”企业销售收入的90.6%，销售收入同比增长3.2%。

数字经济与科技创新双轮驱动。2024年，数字经济产业“小巨人”企业销售收入增长9.4%，其中，以软件开发为代表的数字技术应用业、以智能设备制造为代表的数字产品制造业、以数据资源与交易为代表的数字要素驱动业均实现较快增长，同比分别增长11.5%、9.1%和5.6%。

海外出口多元发展。2024年，全国“小巨人”企业出口金额同比增长12.1%。从出口商品看，集成电路、医疗器具出口额上涨超25%，机动车辆及零配件上涨超11%。

网络反不正当竞争将迎执法专项行动

本报北京3月3日电（记者杨召奎）记者今天从市场监管总局获悉，今年，将开展网络反不正当竞争执法专项行动，重点依法打击虚假宣传、流量劫持、商业诋毁等违法犯规行为，深化网络平台收费治理，营造良好网络竞争生态。深入开展整治涉企乱收费专项行动。依法加强重点行业价格监管，整治“内卷式”恶性竞争。深化商业秘密保护创新试点、健全全价监竞争守信激励和失信惩戒制度。规范涉企检查，优化监管服务，为加快构建全国统一大市场，推动经济高质量发展作出新贡献。

2024年，我国价监竞争工作取得积极成效，全年各级市场监管部门查办各类不正当竞争案件1.4万件，其中网络不正当竞争案件5165件，比2023年增长136%；积极推进价格收费治理，立案查处民生领域价格违法案件1.84万件，查处涉企违规收费案件3042件，退还违规收费13.62亿元；查办传销直销案件2982件，有力维护公平竞争、优化营商环境、激发市场活力，促进经济持续回升向好。

河湖长制工作取得重要阶段性成果

本报北京3月3日电（记者蒋菡）记者今天从水利部获悉，8年多来，全面推行河湖长制工作取得重要阶段性成果。我国七大流域全部建立省级河湖长联席会议机制，南水北调、引江济淮等110个大型引调水工程推行河湖长制。2024年，全国地表水优良水质断面比例90.4%，较2016年河长制实施前提升了22.6个百分点，长江干流连续5年、黄河干流连续3年全线水质稳定保持Ⅱ类。

近年来，水利部严格落实水资源刚性约束制度，推动农业节水增效、工业节水减排、城镇节水降损，地下水超采治理成果明显。与2015年相比，2024年地下水超采区面积减少1.95万平方公里，减少6.8%，严重超采区面积减少8.83万平方公里，减少51%，超采量减少50亿立方米，减少31.9%。

同时，水利部纵深推进河湖库“清四乱”，累计清理整治乱占、乱采、乱堆、乱建问题28.2万个，联合最高检督办完成湖北荆江学堂洲等重大问题清理整治。

此外，生态环境部、住房和城乡建设部、水利部、农业农村部等联合推进黑臭水体治理，3033条地级及以上城市黑臭水体基本消除，国家监管的农村黑臭水体治理率达82.3%。

吉林启动“数农吉品”金标大米数智项目

本报讯（记者柳姗姗 彭冰）近日，在吉林省商务厅指导下，吉林省新电商产业协会携手吉林大学，以四平兴东大米基地为样本，共同就“数农吉品”金标大米项目落地进行深入探讨合作。本次合作将通过农业现代化建设和吉林大米“串联品控”溯源管理，开展吉林大米品质提升和品牌建设工程，同时在现有产品货源基础上进一步升级，完善并优化供应链体系。

作为中国优质大米的代表，吉林大米深受市场青睐，近年来，吉林省大力推进大米品牌建设，取得优异成效。据介绍，本次合作，以“标准化种植和精细化管理，拓展市场及提升产品竞争力”为目标，创新融合机器学习算法、智能感知设备与农业大数据分析技术，携手吉林大学多个学院，发挥技术优势，为项目提供多维度技术指导。

据悉，吉林省新电商产业协会将充分发挥平台资源优势，依托“数农吉品”溯源码与“吉什码”双码联动技术，深度融合物联网数字工具。消费者扫码可通过“一码购吉林”平台接入的24小时基地监控视频实时查看产品生长环境、质检报告及物流信息。

人工耳蜗集采产品纳入北京医保报销

3月3日，在首都医科大学附属北京友谊医院，耳鼻喉科主任刘玉和（左一）在为患者做人工耳蜗植入手术时，取出准备植入的人工耳蜗。

当日是第二十六个全国爱耳日，今年活动主题是“健康聆听 无碍沟通”。自当日起，北京市全面执行国家组织人工耳蜗类医用耗材集中带量采购中选结果，并将中选产品纳入医保支付范围。此举将大幅减轻听障患者医疗负担。

新华社记者 马宁 摄

宁夏产业数字化发展实现多项突破

本报讯（记者马学礼 李静楠）建成大型、超大型数据中心9个，在建数据中心项目25个，标准机架11.6万架，智算算卡9.3万张，算力规模约4万P（千万亿次浮点运算每秒）……近日，记者从宁夏回族自治区发展改革委（数据局）获悉，2024年，宁夏统筹数字宁夏、数字经济、数字社会“三个建设”，在推进数据要素市场化配置改革、促进数据资源开发利用、壮大数字经济核心产业、推动数字经济深度融合发展、赋能数字社会建设等领域取得显著成效，智算项目投资、标准机架、智算算卡、算力规模同比实现“四个翻番”。

据了解，宁夏在2024年取得了产业数字化发展的多项突破：培育42个工业互联网应用和大数据产业试点项目，新增近1000家上云、用云企业，累计建成186家智能工厂、数字化车间和14个智慧养殖园区。在算力产业生态培育方面，腾讯、智谱华章、北京城建智控等算力应用企业均已落地，为4000余家工业企业用户提供云计算、智算服务。



上海发布21条政策举措为企业减负

本报讯（记者裴龙翔）日前，记者从上海市发改委举行的新闻通气会上获悉，为切实回应企业诉求，提振经营主体信心，促进经济回升向好，上海今年将实施21条减轻企业负担的政策举措。

2024年，上海出台减轻企业负担支持中小企业发展若干政策措施，提出20条举措，全年为企业减负超1160亿元。此次发布的21条政策举措不仅延续了去年的政策举措，还在降低税费成本、用工成本、用能成本、融资

成本、审慎监管5方面提出新的内容。

针对降低融资成本，上海推出一系列新举措。例如，优化续贷机制，将续贷对象扩展至所有小微企业，将续贷政策阶段性扩展到2027年9月30日前到期的中型企业流动资金贷款；优化金融服务，深化“万企千亿”行动和首贷户“千企万户”工程，推动融资服务中心下沉至重点产业园区；优化市融资信用平台建设，加强信用信息归集共享。

用工成本方面，政策提出，自3月起继续

阶段性降低职工医保单位缴费费率1个百分点，继续阶段性降低失业保险单位费率0.5个百分点，合并实施一次性吸纳就业补贴和一次性扩岗补助政策，制定实施女职工产假和生育假的社保补贴政策。

在降低税费成本方面，上海也提出了增量政策，即“争取继续试点实施离岸贸易印花税优惠政策”。上海市税务局政策法规处副处长谢永健表示，今年上海将争取继续试点该政策，支持离岸贸易新业态发展。

以数字化转型重塑竞争优势，用“极致经营”推进内部变革

扭转持续10多年的亏损，传统铝企“老树发新芽”

本报记者 刘建林 李彦斌

半年前，高同军调入中铝数为（成都）科技有限责任公司（以下简称中铝数为）。在新岗位上，高同军看到了这样一幅动人的画卷：全厂数据三维可视化集中管控、生产业务数据100%标准化存储、全厂业务状态实时感知全流程数字化……

作为从传统产业闯出的数智企业，中铝数为是中铝集团数字化、智能化战略核心平台和转型承载主体，肩负着中铝集团以数字化转型推进组织变革、流程重塑和产业升级重任。

尽管来到了新岗位，但高同军一直关注着“老东家”——中铝山西新材料有限公司（以下简称中铝山西新材料）的发展。20多年来，高同军亲历了中铝山西新材料几轮改革阵痛，陪伴其走过几度辉煌，也走过数次艰辛。2024年，中铝山西新材料大踏步改革，一举扭转了持续10多年的亏损局面，整体实现生产经营性盈利，并通过数字化改革重塑了

传统产业竞争新优势。

“数控”进入，堵住了“跑冒漏滴”

自采矿是氧化铝企业生产经营的“命脉”。中铝山西新材料拥有的铝土矿矿权多达20余个，分散在山西省多个地区，且铝土矿生产组织形式基本为合作开发模式，给日常生产管控带来极大挑战。

去年以来，山西新材料矿业公司加快推进“集中监控、检斤联网”等项目，利用3个月时间完成了首批5个生产矿山监控及检斤系统设备安装工作，并全部接入企业总部的内部网络。

“现在，几百公里外矿山运输检斤数据，在公司总部的电脑大屏幕上一目了然。”山西新材料矿业公司调度员刘少宏介绍，通过检斤联网，“人控”退出，“数控”进入，堵住了“跑冒漏滴”的口子，做到了铝土矿“颗粒归仓”不外流。

“从属地厂矿检斤计量系统，到中铝集团主数据系统、财务共享平台、各经营单元ERP

系统，都能通过‘绿星链通’平台实现数据集成。”据中铝数为产业生态中心总经理陈水全介绍，不久前上线的“绿星链通2.0”平台，通过“科技+制度”的深度融合，打通了25个系统、372个接口，可支撑中铝集团全级次企业300多家单位、500多个账套开展采购业务，实现了中铝集团采购供应链全流程管控，是行业内首个产业互联网平台。

搭乘改革东风“极致经营”

由于铝的制备过程需要大量的电能来支撑，中铝山西新材料在建厂时，就自备有燃煤发电机组。然而，企业所在的运城市，是山西极少不产煤的地方，长期使用外运电煤给企业增加了生产成本。

得益于山西电力现货市场在全国率先启动运行，中铝山西新材料组建了专业团队，研究电价走势，运用数字模型测算，在电力现货市场买便宜电。

“有了电力现货市场，电力像普通商品一

样现买现卖，供需双方有了讨价还价的机会，让购电比企业自发自用更划算。”据中铝山西新材料副总经理闫建伟介绍，2024年，中铝山西新材料先后关停了连年亏损的两台自备发电机，止住这个“出血点”，全年降低成本超1亿元。

搭乘电力市场化改革东风的同时，中铝山西新材料以“极致经营”理念，打出扭亏脱困的“组合拳”。比如，抓住老旧设备改造政策机遇，实现生产流程消缺优化；大幅推进管理改革，推进机构和用工“双压降”；启动“青马工程”，实施“蹲苗计划”，鼓励引导员工参与生产经营、科技创新、降本增效……这一年，也被中铝山西新材料视为“改革触底之年”。

结合中铝山西新材料改革脱困的实践，高同军愈发意识到，在运用数字技术、绿色技术改造提升传统产业的同时，还要通过深化改革重塑传统产业竞争新优势，让传统产业“老树发新芽”，并逐渐长出茁壮的枝干。