金价“过山车”，困扰深圳水贝 🔗

时间：2024年05月15日　热线：0311-85290821　来源：中国新闻周刊

《中国新闻周刊》记者：李明子

发于2024.5.13总第1139期《中国新闻周刊》杂志

“今年五一是做黄金生意以来最惨淡的假期。”深圳吉豪珠宝有限公司总经理周祺易感叹。他经营着线上品牌“珠谷谷黄金手链”，线下金店开在国内最大的黄金珠宝交易集散地深圳水贝。以往一到节假日，水贝人山人海，热门柜台都挤不进去，但刚刚过去的小长假，每天来买黄金首饰的人却屈指可数。

杭州一位拥有三家珠宝店的老板甚至没安排员工加班，5月2日索性带着家人去旅游。“五一”假期期间，受国际金价回落影响，不少黄金品牌跟进降价“促销”，优惠后价格甚至跌回600元/克以下。然而，预期的“市场爆发”并未如期而至。

“现在来店里看货的客户交易热情大不如前，大多持观望心态。”周祺易告诉《中国新闻周刊》。假期前最后一个工作日，上海黄金交易所报价也从4月15日最高点回调至545.8元/克。五一期间，国际金价继续下探，水贝黄金报价却依旧“坚挺”。

“水贝怎么玩不起？为什么不跟进国际金价？”从业八年多的林凯一边盯着金价变化，一边回应客户在微信群里的质疑。“金交所放假，水贝商家不能及时补进板料，原来高价进货，现在如果降价卖出，卖得越多，损失越大。谁能玩得起？”

林凯坦言，不像黄金品牌赚溢价，水贝商家和很多金店的生存模式是“不赚金价，只赚手工费”，商家在不能及时补货的情况下跟进降价，“无非在赌节后黄金继续降价”。但类似“节前突然跌价、节后价格回升”的剧情，在去年“十一”假期已经上演过一次，“赌错”黄金走势、亏到关店的情况也不少见。“金价涨跌波动频繁，商铺面临着更大的经营风险。”

对黄金市场中的“散户”而言，涉足当前高位波动的金价无异于“火中取栗”。

真真假假的“跑路”传闻

4月15日晚，深圳水贝黄金市场一家名为“千百万珠宝”的黄金珠宝门店突然被“围堵”，还有警方在现场维持秩序。

第二天一早，有网友在社交平台爆料称，该珠宝店“爆雷跑路”，“涉及黄金原料400公斤”。按照当天567元/克的基础黄金价格推算，涉案金额超过2亿元，“创下水贝跑路金额最高纪录”。

这起网传“黄金大劫案”很快迎来反转。“没有两个亿，那是谣言。”深圳市千百万珠宝有限公司总经理李赐华在媒体上回应称，“谣言造成恐慌，恐慌引起挤兑”。

深圳市罗湖区委宣传部官方微信很快发布了最新调查结果。这家珠宝店用于打款的银行卡在4月8日被江西九江警方冻结，门店表示，不清楚具体原因，但当时并未在意，一直正常营业。直到4月13日，银行卡还没解封，公司负责人便暂停了黄金买卖，并向部分客户解释了缘由。暂停营业的情况也已向深圳市市场监督管理局罗湖监管局报备。

“没有跑路，只是往来货款有点卡顿。”千百万珠宝门店工作人员对媒体解释称，打款银行卡上有1600多万元，被冻结后，公司资金周转受到影响。当时欠了一位客户二十万元左右的料，大概900克铂金，到了约定时间无法给货，告知客户“缓几天”，但对方不愿意，在门店闹起来，引来路人围观，后来就出现了“跑路”传闻。

“水贝市场体量很大，一家中小规模板料店的牵连范围比较有限。”在水贝壹号经营金店的吴月松说，反而是在水贝市场之外，“金店跑路”的乌龙事件引起了不小的恐慌。他的微信群里很多外地客户打探“跑路”传闻真假，担心被牵连。吴月松遇到这样的情况，只能耐心解释，自家品牌没有从这家板料店拿货，并自证板料来源稳定，不会“跑路”。他对此也有些无奈，“类似于消费者想买一件衣服，却在担心品牌上游布料商有没有倒闭”。

作为国内黄金珠宝产业规模最大的制造加工中心，深圳水贝出产了全国70%左右的珠宝。在过去很长一段时间，水贝一直是下游珠宝零售商的批发市场，很多展厅和柜台不对散客开放，只供大品牌和加盟商挑货。“可以理解为，直播带货火起来之前，水贝是个只走批发、不走零售的黄金市场。”吴月松说。

2023年春节前，水贝金展广场负一层突然变成网红代购的主场，很多“一米展柜”的零售生意规模偶尔还会超过楼上只做批发的大展厅。吴月松介绍，随着购金热度不断高涨，很多小展柜、档口改为“批发+零售”的模式。然而，少了中间零售商赚差价，也少了一道风险缓冲，不仅消费者要直面上游企业跑路的潜在危机，板料商和珠宝供应商也要面临更高的经营风险。

“很多料商不愿意跟陌生人交易，甚至看到那些刚成立不久的公司个体户都不愿意销售，生怕自己的银行卡被冻结。”在水贝做了八年多黄金生意的林凯坦言，有人利用黄金洗钱，不只是购买金饰，板料这种单次交易额大、基本

没有工费的原材料产品，更容易被不法分子盯上。商家在线上与陌生消费者交易，很难判断对方的资金来源和交易用途是否合法。

有时风险也来自中间商。林凯举例说，有骗子伪装成新手代购，一边在网上盗用知名博主的头像、营业执照、出货图，另一边向消费者宣称“只赚人气不赚钱、免费代购”，以博取流量。一旦有消费者上钩，要找某款饰品，骗子就把商家的门店信息、收款信息发给消费者，让消费者打钱给商家。商家收到钱后，把货给到“假代购”，不料“假代购”跑路，消费者发现被骗后报警，商家的收款方式被封，唯一的解冻渠道就是退钱给消费者。

“结果就是商家既赔了货，又赔了钱。今年骗子尤其多，且没有底线。”林凯说，为避免“被打劫”，水贝市场里不少柜台至今还摆着“拒绝散客”或“谢绝代购”的牌子。

金价暴涨使得黄金市场更为敏感，进一步引发了市场各类参与者的贪婪和恐慌情绪，“坑同行”的情况也时有发生。今年1月春节前，有水贝商家借了60多家珠宝商的近千万元货品，把其中黄金饰品融化成金条，留下一句“对不起了，兄弟”，然后跑路。

“金店跑路案例并不少见，但借彩宝(有色宝石)跑路的前所未闻，很多商家至今心有余悸。”林凯说，这之后商家“刷脸借货”越来越难，有门店开始要求同行借货必须押身份证、押全款，货款延时交割等基于信誉建立起来的行规不得不开始改变。

“延时交割”从何而来？

今年3月29日当天，黄金基础价就上涨了11~12元，整个3月黄金涨价最猛，国内金价每克上涨了近50元。“从咨询到下单的短短几小时，金价可能已经跳涨了几次，增加的成本谁来承担？”线上品牌“珠谷谷黄金手链”负责人周祺易说，“延时交割”模式的出现，原本是为了保护商家和消费者的权益。

周祺易举例说，如果消费者预订了一只50克的黄金手镯，等到交款时，黄金基础价上涨20元，意味着商品总价增加了1000元，客户很可能在犹豫一番后“逃单”。摆在商家面前一个很现实的问题是，消费者预交的定金要不要还？

退还定金，意味着已经买到的板料压在商家手中，成本无法变现，资金周转效率降低，带来变相亏损。如果不退，消费者承担损失还没买到商品，必然给出差评，商家声誉受损，同样难以经营。“大多情况下，商家会自己认亏，把定金退还给消费者，这也是做零售比做批发所要多承担的风险。”周祺易说。

“商家难道不能低买高卖吗？”周祺易时常被问到类似的问题，在消费者眼中，“金价疯涨，珠宝供应商肯定赚翻了”。前段时间，甚至有消费者提出，“希望以520元/g的价格购买550元/g的黄金现货”。周祺易感到匪夷所思，相当

于有人想用90块钱买100元面值的纸币，理由是消费者猜测商家肯定提前囤货了。

事实上，“黄金作为原材料，一直在流转。黄金首饰产业链上真正做生意的企业主体，基本不可能囤货”。周祺易举例说，每卖出1公斤黄金饰品，他就要买入1公斤板料，保持货量动态平衡，“低价囤货，高价卖出，那是一锤子买卖”。

在金价疯涨的背景下，“水贝模式”之所以能脱颖而出，很大程度源于其“基础金价+手工费”的批发价优势。手工费由商家自定，从十几元到几十元不等。区别于品牌黄金的高溢价，水贝商家不赚金价，利润空间被压缩在手工费中，换句话说，在水贝做生意，主要靠薄利多销。

就单笔订单而言，当金价涨幅超过克工费时，商家实际上在赔钱进购板料。消费者选择“水贝模式”，理应默认这笔动态增加的成本，接受了水贝“先付款、后拿货”的交易模式。但为保护双方利益，逐渐形成了消费者“先交一部分定金，再根据出货时金价补差价”的交款方式。

为了降低金价上涨、消费者逃单造成的损失，很多珠宝供应商在和上游板料商交易时也顺延了延期交割的模式，即先交一笔定金，确定拿板料时再按现货价补款。“都在一个市场里，偶尔周转不开，先拿货后付款，或是先付款再给货，都是很常见的情况，基于信任，偶尔还能刷脸借货。”吴月松说，如果不考虑商业信誉，在没有及时银货两讫的每个环节，理论上都存在上游跑路的风险，“但那样就没法做生意了”。

为什么一定要“私下付款”，难道不能通过平台交易？平台保留7到10天账期，预留出收货时间和消费者去正规机构做贵金属检测的时间，只要消费者不主动确认收款，就不会承担风险。

“支持平台交易还能提高下单率。但很多商家只在平台宣传引流、不在平台交易，还是因为钱——平台压价。”林凯说。另一方面，假如每天卖出5只单价1万元的手镯，10天账期就压了50万元，这笔钱每个月只能滚三次，明显不符合水贝商家的野心，大家恨不得一笔钱每个月滚30次。“走平台交易的商家，要么生意不好、开不出单，要么实力雄厚，不差这点钱。”

今年金价涨势不减，很多商家提出“用板料交易”，鼓励消费者自己去买板料，来料加工，这样双方都不必承担价格涨跌带来的损失。“相当于把风险转嫁给了消费者，如果不了解行情，很可能买到盗版板料。”林凯说。

“板料”是对上海黄金交易所浇铸的标准金锭的俗称，既是生产黄金首饰的原料，也可以在黄金珠宝交易过程中替代货款，基本是国内能买到的最便宜的黄金。林凯介绍，一般情况下，水贝板料不针对普通人销售，金交所也关闭了

个人开户的渠道，在水贝市场，必须签约开户、提交营业执照和法人身份证后才能购买。

“做板料生意的头部大佬没空理散户订单，连一些小商家临时购买几百克的单都不屑于接。”林凯说，这时，很多中小规模的板料商倒一手，既能赚差价，又能满足小商家和个人的购料需求。但正规板料紧俏，动不动就没货，或是订货后隔天才能提到。这时，盗版料便找到了流通空间。

所谓“盗版料”，其实也是黄金，只不过纯度达不到99.99%，通常只有99%至99.7%，未来变现时会打折扣，投资价值低。“别说外行人，很多商家自己也没有辨别能力，看似更轻易地买到了板料，等拿到展厅交易时，仪器检测通不过，就砸手里了。”林凯不无忧虑地说，“段位不够，就别想着买板料。”

为何金价上涨，跑路金店越多？

板料商宣告“破产”跑路时，吴月松没在店里。

他的展柜开在水贝壹号的二楼。那是2022年春节休市前，吴月松刚交完十几万元的板料定金，想着年后开市马上就能取料加工做生意。这家料商已经与他合作一年多，突然宣布跑路，群里炸开了锅。吴月松还记得，当时已经休市回家准备过年，清早被一阵消息提醒声惊醒，那条“破产”通知是当天凌晨4点发布的。

“可见跑路早有预谋。”吴月松不是最惨的，群里有商家前天晚上才打完尾款，板料商第二天凌晨“跑路”。第二年开市，很多门店可能永远不会再开张。“后来私下统计，那家跑路料商的欠款总额大概有三四千万元。”吴月松说。

为什么金价上涨，反而有很多金店跑路？

“归根结底还是钱的问题，要么亏太多，要么欠不起。”吴月松说，水贝跑路最多的商家就是中小规模料商，他们主要收入不靠卖料，而是“炒黄金”。最简单的操作就是在黄金上涨时“做空”金价，高价收取下游珠宝商定金后，没有及时进板料，“赌”金价下跌，届时以更低价格从交易所买入，两头赚差价。“说白了就是在赌运气，一朝玩脱，入不敷出，就只剩跑路了。”

最初为规避金价涨跌带来的风险，水贝市场内商家交易时可按“不定价”的方式拿货。商家买料时，不必马上付全款，而是在当时金价基础上加一定比例费用预订金料，相当于给料商一笔“保管费”，以便随时取用，而后在约定时间内按取货时金价“多退少补”。

“聪明人”把“不定价”模式玩成了“借鸡生蛋”。林凯举例说，假如有商家在金价400元/克时找料商买1公斤板料，要求不定价，多付10%托管费，也就是用44万元买下40万元的黄金，“赌”结款时金价下跌。只要跌幅超过10%，就能

拿回至少4万元退款，多退回的钱都是白赚。相对应地，如果金价上涨，商家也要认赔。

“说白了，靠不定价赚钱就是在赌博。”林凯说，黄金买卖，动辄千百万元订单过手，实际收入只有单价的零头，扣除房租、水电和人力成本，“正经做黄金生意没有大家想的那么赚钱”，这时很多金店便会推出“其他服务”，比如“黄金托管”业务，个人将黄金存到店里，定期返利，等到用黄金时再取出来。“黄金只有涨跌，利息从何而来？无非是打着寄存名义做集资。”

“中国黄金北京富力广场店跑路事件”轰动一时，多家媒体报道，至少70位消费者在该店“托管”的约70千克黄金去向不明，价值超3500万元。尽管黄金加盟店的实际控制人现已被公安机关刑事羁押，进入司法程序，消费者仍在苦苦维权。

案发三个多月后，中国黄金集团黄金珠宝股份有限公司拿出解决方案，决定对北京富力广场店权益受损消费者进行先行垫付。

“能妥善解决实属幸运。”吴月松说，坑他货款的料商在跑路前已经转移资产，就算胜诉，料商能做的也只有给每个被坑商家打张欠条，不了了之，有的门店被坑得倾家荡产，几年生意白干，金价暴涨，现在连东山再起的本钱都未必拿得出。

水贝的黄金盛世已经过去？

自4月初足金饰品市场价突破700元/克之后，王聘宇发现，到店消费者观望的越来越多，“不敢买，也不敢卖”。克重大、价格高的饰品更是无人过问，尽管他的黄金首饰零售价比大品牌低了一两百元。

王聘宇的黄金加工店开在四川省眉山市仁寿县，年后打金生意火爆，他也会定期到深圳水贝进购黄金饰品，在店里铺货。近两个月，他进货愈发谨慎，倒不是担心供应商拿款跑路，而是客户订单减少。消费者既希望手上黄金增值，又盼着金价降低再买入，找他咨询的客户不少，但没人下单，他也怕贸然进货，最后都砸在手里。

“年后批发业务量直线下降，和去年同期相比，批发占总销售额比重减少了约50%。”水贝一位受访金店老板表示，很多合作的下游零售商经营惨淡，一整天都开不出一单，“最近来水贝的批发商、代购、散客都变少了”。

为扩大经营，周祺易今年3月正式开始做线上零售，他还专门另起了一个更有网感的品牌名“珠谷谷”。有水贝实体店背书，线上销售很快增长到总额的近六成，“线上零售的利润率稍高一些，但量少，3、4月营收还不到去年同期的一半。”

“由于订单量减少，很多黄金加工工厂不得不提前收工。”在成都做板料生意的钱成告诉《中国新闻周刊》，他所在公司总部在深圳设立了黄金加工工厂，和同行交流得知，一些中小型加工厂甚至处于半停工、半放假的状态。

在水贝奋斗多年，林凯第一次感到“有些迷茫”。走进水贝市场，仍有商家在疯狂扩张黄金业务，热门柜台转让费甚至炒到每米七八十万元，新店门口花篮上留的落款是深圳市某某通讯科技有限公司。“业内传闻有外来资本炒柜台，价格已经超出合理范围，这么玩下去，老老实实卖货很难赚钱，只能从其他途径把钱赚回来。”

此前，水贝市场已经出现商家降低工费吸引顾客、以次充好等扰乱市场秩序的现象。今年3月中旬，深圳水贝珠宝园区各大厦联合发起了“统一金价、工费”的倡议书，制定了一套最低基础工费的参考标准，价格范围从10元至75元不等。“可高于此基础工费，但不得低于此基础工费。”

“倡议并非强制。水贝商家如果继续内卷，最后只能是把自己卷死。”五一假期前，林凯路过京基水贝广场，出于职业本能考察了一圈，一层靠近水贝二路的很多柜台都空着，位置稍好的柜台也不再专属黄金，而是被利润更高的玉石、翡翠、珍珠、宝石等珠宝商拿下。

林凯现在最大的期待就是金价稳定。黄金行情看涨，外界看黄金商“手持一本万利”，卖黄金首饰能赚手工费，不做生意，货品也能升值。“但如果金价开始下跌呢？难保不会有商家跑路，到时离水贝行业洗牌就不远了。”

(应受访者要求，文中吴月松、林凯、钱成为化名)

《中国新闻周刊》2024年第17期

声明：刊用《中国新闻周刊》稿件务经书面授权

Anyprint v1.4