

黄金税收新政落地，交易所交易分两类征税

黄金投资消费影响几何

□ 本报记者 都亚男

●财政部和国家税务总局发布《关于黄金有关税收政策的公告》，该政策于2025年11月1日起实施，执行至2027年12月31日

●在2027年底前，对会员单位或客户通过上海黄金交易所、上海期货交易所交易标准黄金，卖出方会员单位或客户销售标准黄金时，免征增值税

●未发生实物交割出库的，交易所免征增值税；发生实物交割出库的，区别标准黄金的投资性用途和非投资性用途，分别按规定适用增值税即征即退政策，以及免征增值税、买入方按照6%扣除率计算进项税额政策

11月3日，黄金概念股走低，潮宏基盘中一度跌停。截至收盘，黄金珠宝指数整体下跌1.68%，周大生跌超4%，老凤祥、湖南黄金、山金国际、紫金矿业等纷纷下挫。

消息面上，近日，财政部和国家税务总局发布《关于黄金有关税收政策的公告》，该政策于2025年11月1日起实施，执行至2027年12月31日。

业内人士表示，上述政策是对现有黄金市场政策的进一步完善，可以更好区分黄金的商品和金融属性；且本次政策调整只是对交易所购买黄金的增值税政策进行了适当调整，对交易所外的黄金销售政策没有变化。

此次黄金税收新政核心点在于，发生实物交割出库的，交易所黄金交易分为两类征税：投资性用途增值税即征即退（实际税率0%），非投资性用途买方按6%抵扣（原13%征税）。

具体来看，黄金实物交割出货情况下，对于投资性黄金与非投资性黄金进行分类管理并适用不同税收处理方式。投资性用途下，会员单位采购环节税收优惠政策不变但销售环节只能开具普通发票，无法抵扣进项税；非投资性用途下，会员单位

位由原本的“增值税即征即退+开增值税专票”转为“增值税免税+开具普票+6%抵扣”。未发生实物交割时，会员单位通过上海黄金交易所、上海期货交易所交易标准黄金，卖出方免征增值税，与此前一致。

黄金税收新政出台，对黄金产业链上下游有何影响？

中信建投证券指出，对于非投资类的黄金企业（如饰品、工业用途），因进项税抵扣减少（由13%降至6%），对于成本端或有所提升，结合当下金价，预计成本增加在60元/克以上；对于投资类销售的企业，银行、券商、大型珠宝零售公司、大型黄金公司等会员单位在采购环节可抵扣进项税、销售金代币具备优势；对于终端消费者而言，购买黄金饰品价格预计将提升，具体提升幅度要看黄金饰品的成本转移幅度，向金交所会员单位购买金条或不受影响。

国信证券认为，以往用途规定不明确的情况下，可能存在部分企业客户利用增值税发票链条进行“空转”套利的行为或者与供应商之间进行虚开发票等行为。现行规定意味着从上金所会员单位采购并且从事投资销售业务的企业，再次销售时需就全部销售额缴纳增值税，增加了税务费用，不排除进行价格向终端消费者传导

的可能。

国信证券进一步指出，从整体内容看，黄金税收新政总体上明确了黄金原料的用途，并对此实施差异化的税收管理，引导市场参与者减少对黄金的投机行为，同时规范市场经营，促进行业健康竞争。

与此同时，已有银行跟进相关动作。11月3日，工商银行发布公告指出，受宏观政策影响，根据工商银行风险管理要求，自11月3日起，工商银行暂停受理如意金积存业务的开户、主动积存、新增定期积存计划以及提取实物的申请，存量客户处于有效期内的定期积存计划的执行以及办理赎回、销户不受影响。

事实上，随着贵金属价格波动加剧，10月以来，已有兴业银行、平安银行、中国银行、宁波银行等多家银行提高积存金的交易门槛。分析人士指出，银行提高投资门槛，既能保护普通投资者免受高风险冲击，也能降低银行自身的声誉风险和合规风险。

从市场层面看，此次黄金税收新政的影响已经传递到消费端。据媒体报道，11月1日晚上，很多人发现仅一下午时间，1000元/克以下的投资金条和金豆几乎消失不见，目前在售的少数金条和金豆普遍涨到了1000元以上，部分品牌金条超过1200元/克。

●要求导师具备中级及以上职称、十年基层工作经验与良好群众基础，优先从业务科室骨干和中层干部中选拔

●乡镇卫生院负责开展综合评价，作为公费医学生职业发展重要参考，并在导师绩效考核总量中予以体现

□记者 李丽 报道

本报济南讯 近日，省卫健委印发《山东省公费医学生岗位导师制实施方案（试行）》，创新开展公费医学生岗位导师制培养模式，发挥卫生专业技术骨干“传帮带”作用，着力提升公费医学生医疗岗位胜任力，为基层医疗卫生机构锻造留得住、用得上的青年人才队伍。

为促进公费医学生适应基层医疗卫生环境，提升临床诊疗能力、基层服务意识和职业素养，满足群众就近就医需求，立足医学人才成长规律，按照方案，导师制以新入职及在服务期内的公费医学生为培养对象，通过1年系统培养，帮助其适应基层环境、提升职业认同感，实现理论与实践的有机结合，快速成长为基层医疗服务“生力军”。

方案明确，坚持需求导向，做好传帮带，着力打造优质师资队伍。严格遴选师资队伍，要求导师具备中级及以上职称、十年基层工作经验与良好群众基础，优先从业务科室骨干和中层干部中选拔。带教导师要明确专业学习重点与阶段目标，定期开展业务指导、谈心谈话，给予生活关怀，强化归属感与认同感。根据公费医学生需求与导师情况，实行双向选择，构建“骨干带新人”的精准培养模式。

为确保效果，导师制坚持结果导向，完善闭环管理，压实全流程培养责任。

按照“计划—协议—总结—反馈”的流程，导师制涵盖专业带教、医德教育等内容的个性化培养计划，与培养对象签订培养协议，“手把手”带教病例分析、医患沟通等临床实践技能。注重结果运用，乡镇卫生院负责开展综合评价，评价结果将作为公费医学生职业发展的重要参考，并在导师绩效考核总量中予以体现。各级卫生健康行政部门负责指导公费医学生导师制培养工作，形成工作合力，实现上下贯通，为公费医学生导师制培养营造良好工作氛围。

下一步，将持续优化岗位导师制培养模式，健全激励机制，发挥典型示范作用，为基层医疗卫生机构培养“小病善治、大病善识、重病善转、慢病善管”的卫生专业技术人才。

山东推行公费医学生岗位导师制 公费医学生有了临床「师傅」

青岛面粉不卷价格卷价值，瞄准专业化细分领域发力

磨出精致面粉 筛出别样“活”法

□ 本报记者 杨成

山东作为粮食大省，小麦年产量超2000万吨。当前，面粉市场在烘焙等产品需求增多的情况下稳步增长，同时健康化、特种化的需求趋势正重塑行业，加剧市场竞争。

如何破局？近日，记者蹲点青岛多家面粉企业发现，它们避开价格“红海”，瞄准产业链“深水区”，向更依赖技术沉淀与专业积累的领域发力。

“精致面粉”走向B端市场

在国内，面粉行业呈现高度集中的竞争格局，少数巨头手握大多数的面粉产能和市场份额，如日加工能力达8万吨的五得利、常年霸榜最好面粉品牌榜的益海嘉里和中粮等。中研网数据显示，面粉行业前五企业市占率约为35%，龙头企业占据主要市场份额，马太效应愈发明显。

青岛面粉产业已走过了数十年的发展历程。十年前，全国性面粉企业陆续进入山东市场，凭借品牌与规模优势占据了民用面粉的较大份额，竞争日益激烈。

“允许亏损1000万，也要拿下市场。”青岛一家面粉企业工作人员回忆，当年巨头携资本呼啸而来，打法“不计成本”。

是盲目跟进，还是静下心来，重新审视自身的能力及未来方向，青岛不少面粉企业选择了后者。当对手品牌已在消费者心里扎根，要赢得竞争就必须找到更独特的发展之路。

这种清醒，成为青岛面粉企业转型的起点。要从追求“卖得多”到思考“能做什么”，从拼规模到拼质量、拼技术、拼服务，青岛面粉企业追求的竞争力不应只是市场占有率的数字，还要看能否持续创造价值。它们开始转向B

端市场，服务食品加工企业、连锁餐饮企业等更具技术含量的客户，这样也更能发挥自身积累与专业优势。

目前，青岛正积极打造自身产业特色，利用其小麦产区优势，推出“青岛面粉”区域公共品牌，并将产品定位为“精致面粉”。同时，通过“双帮双找”益企行动等，帮助企业加速进行设备更新和数字化转型，以更好地推动产品品牌化，助推面粉等粮食产业转型升级。

卖产品，更卖服务

走进青岛维良食品有限公司生产车间，自动化生产线有条不紊地运转着。该企业坚持“小品种、多批量、个性化定制”的生产模式，为多家头部餐饮品牌量身定制专用粉。

“不加味精，不用添加剂，是企业的底线。为了做到这一点，公司专门引进了色选机、剥皮机等设备，还组建了研发团队，深入研究客户的工艺流程。因为只有真正了解客户怎么用面，我们才能把粉做好。”该公司相关工作人员董俊芹说。

可以说，技术创新与服务升级，正是青岛面粉企业走稳专业化之路的核心竞争力。

青岛品好粮油集团有限公司相关工作人员张崇山认为，走专业化之路，

优势在于能“提前半步”。“公司为某头部品牌研发的专用宽粉，工艺复杂，标准高，但巨头一旦进来，我们就转向新的细分市场。这要求我们看准市场变化，通常三到五年一个周期里就调整好节奏与领域，在专业化的基础上快速创新以保持领先。”张崇山说。

青岛皇丰粮油食品有限公司则把深耕做到极致。“我们专注于低菌粉领域，为婴幼儿辅食、乌冬面等高标准产品提供专用原料。公司的工程师对乌冬面的生产环节都很熟，技术指导比供货本身还重要。”该公司相关工作人员李细芬说，公司不仅卖产品，更卖服务，从配方改进到工艺调整都积极参与，努力成为客户生产体系中的“技术伙伴”。

青岛天祥食品集团有限公司选择的是一条开放型路径。企业提出打造“全球OEM代加工工厂”的愿景，为多家知名品牌提供代工服务。“有时候品牌能带动制造发展，制造又能反哺品牌，这是一种互相成就。”该公司相关工作人员宋福荣说，公司努力在代工中强化质量管理、积累标准化经验，也通过与品牌企业合作，提升自身的创新能力。

此外，青岛市还引导、鼓励面粉企业在标准化和品牌化的基础上，向研发设计和品牌营销环节发力，学习、借鉴中央厨房、个性化定制等业务模式。尽管各面粉企业业务有不同，但创新走好

专业化之路，已被广泛接受并践行。

“我做面他做饼干，互为配套”

公共品牌如同一座桥，把分散的力量汇聚在一起，提升区域产业的“声量”。随着“青岛面粉”“齐鲁粮油”等公共品牌相继推出，青岛面粉产业专业化发展探索迎来了新的舞台。

“跟着‘齐鲁粮油’全国巡展，我们品牌的知名度提升很快。”张崇山说，对于中小企业来说，公共品牌的价值不仅在于曝光度，更在于资源共享、市场共拓，让企业走出地方，进入更大的流通体系。

推动公共品牌建设的过程中，青岛也在不断探索针对性的支持机制：从统一宣传、质量认证，到建立产业联盟、搭建交流平台，都为企业间协作创造条件。

深耕行业多年，李细芬一直在考虑：“能不能在联盟内部形成企业合作？我做面他做饼干，互为配套。”

公共品牌，不应只是一张“名片”，更应是一条“纽带”。

在青岛，这样的合作已开始出现。部分企业之间正尝试原料共享、产品联动、品牌联合推广，形成了区域内“小循环”的雏形。随着产业集群的日益成熟，青岛的食品企业有望从单打独斗转向链式发展。

“栖霞一岚山”低空货运航线成功验证飞行

苹果打飞的，枝头到手头仅半日

□记者 丁兆霞 通讯员 姚久贺 报道

本报日照讯 “这是我下单的苹果也太快了！”11月2日中午，日照市民王勇看着送上门的快递箱，满脸惊喜，“合着这苹果早上刚从树上摘下来，就直接打了个‘飞的’，中午就到我手里了，这速度也太快了！”

这箱清晨还挂在栖霞果园枝头的鲜苹果，能实现“当日采摘，当日送达”，背后是日照市岚山区新开辟的“栖霞—岚

山”低空货运航线验证飞行。本次验证飞行由岚山区交通运输局会同栖霞市低空经济工作办公室共同组织并全程指导，使用钻石DA-42双发固定翼飞机执行，用“空中通道”解锁了两地物流新速度。

“本次飞行从栖霞杨础机场飞往日照岚山机场，原本预计1小时30分钟的航程，因天气较好，航路保障完善，最终提前10分钟抵达。”机长吉展讯说，两个机场直线距离300多公里，若选择公路运输，时长则需3小时左右。

“这条航线的开通，能大幅缩短运输时间，提高配送效率，为岚山鲜活海产品、茶叶等特色产业提供高效航空物流支持，大幅降低企业供应链成本。”岚山区低空飞行服务中心主任闫早林说，这填补了岚山区高时效、小批量短途航空货运的市场空白。

近来，岚山区抢抓发展机遇，持续开展低空货运航线可行性、经济性验证，紧盯市场需求，进一步完善低空与通航网络布局，加快构建高效的立体化低空物流保

障体系，积极探索市场运营模式，推进产业集群培育。

“后续我们将根据货物运输需求，协调开通更多货运航线，推动低空物流商业化、常态化运行。”岚山区交通运输局二级主任科员魏绪船透露，岚山区还将积极探索开展无人机物流配送业务，实现有人机与无人机接驳运输，构建“支线物流+末端配送”相结合的低空物流体系，让低空经济更好服务百姓、助力区域经济高质量发展。

山东港口青岛港三季度

件杂货吞吐量同比增长4.4%

大豆业务吞吐量同比增长15%

□记者 李媛 报道

本报青岛11月3日讯 面对复杂多变的国际经贸环境，山东港口青岛港三季度件杂货业务吞吐量同比增长4.4%，增幅较二季度提升1.5个百分点。

海关总署数据显示，2025年前三季度，我国货物贸易进出口达33.61万亿元，同比增长4%，其中第三季度增速达到6%，印证了我国外贸“长期向好的基本面没有改变”。

作为我国第二大大外贸口岸，青岛港深度承接政策环境机遇。三季度，青岛港大豆业务实现逆势上扬，吞吐量同比增幅高达15%；纸浆吞吐量同比增长7%，在服务造纸产业流通中发挥了重要作用；钢材吞吐量同比增长超20%，机械设备吞吐量同比增长近10%、商品车出口同比飙升超50%，持续助力我国制造业加速出海。

今年以来，青岛港加密拓展国际航线网络，新增多条印巴、非洲、东南亚等区域航线，不断完善共建“一带一路”国家物流通道，持续打通外贸发展新路径。同时，聚焦特色货种发力，打造以粮食、纸浆、钢材、机械设备为重点的四大特色货种分拨转运基地，通过创新作业模式、优化资源配置等，实现量效齐增。

德州信用审批扩容至2000多个事项

信用作保

破解办事“材料依赖症”

□记者 贺莹莹 通讯员 杨鹏 报道

本报德州讯 “原来信用也能当‘通行证’，解了我们的燃眉之急。”河北阳光教育集团副总裁王宁宁感慨。今年6月，河北阳光教育集团正在德州筹建天衢新区阳光高级中学，眼看夏季招生窗口期临近，学校却因操场面积等问题，无法按时拿到办学许可证。“整改不是一两个月能完成的，一旦错过招生，每月的租金、水电费，加上60名教师的工资，都会变成‘沉没成本’，学校刚起步就可能面临绝境。”王宁宁说。

关键时刻，德州行政审批部门的信用审批机制成为“及时雨”。工作人员首先核对了企业信用记录，确认其信用良好；随后，在核实学校筹备工作已取得实质性进展的基础上，引导学校签署了一份详细承诺——内容涵盖实行小班额教学、确保开学前建成标准跑道等关键整改事项。凭借“信用良好+书面承诺”，学校当天便拿到了办学许可证，赶上了招生“末班车”。

10月28日，中央全面依法治国委员会办公室发布第三批全国法治政府建设示范地区和项目名单，德州市“全面实施‘信用+承诺+容缺’三联动极简办改革，用信用赋能为审批加速”项目入选。

过去，企业群众办事时若遇到材料暂缺，往往要面临“来回跑、反复补”的困境，传统审批流程的“材料依赖症”成为阻碍效率的关键。德州推出“信用+承诺+容缺”三联动极简办改革，以信用为核心纽带，重构审批逻辑。

为确保信用审批模式高效、规范运转，德州搭建全国首个政务服务信用评价管理平台，打造“事前信用核验—批中信用核查—批后信用监管”闭环链条。德州市行政审批服务局党组书记、局长李纪三表示：“改革的核心逻辑是‘信用越好，审批越容易’，这是实现政务服务从能办向易办、快办转变的重要突破口。”德州信用审批改革启动4年来，已扩容至2000多个事项，审批时间、申请材料平均压减60%和30%，累计惠及企业群众21万人次，便民事项即时办结率达100%。在高效审批的同时坚守信用底线，失信行为为每万件不到两例。