

地矿部门新兴的产业——金银珠宝首饰业,如何在社会主义市场经济条件下,不断扩大发展,已成为不少同行所关注和探讨的问题。笔者认为,地矿部门发展珠宝业,若形成强有力的竞争能力和市场占有率,必须结合行业特点,发挥自身优势,借鉴发达国家商贸业组织管理经验,发展连锁经营,走集约化道路。

一、我国珠宝业发展现状及地勘单位所起到的作用

随着改革开放,人民物质文化生活日益提高,我国珠宝首饰的年消费量跃增到几百亿元,特别是80年代末和90年代初以来,全国和省、市、自治区玉石协会的成立及地勘单位多种经营的发展,对珠宝首饰业的繁荣起到了推波助澜的作用,再加上其它行业的投入及国有、集体、个人一起上的局面,形成90年代初期的空前繁荣,北京、上海、广州、武汉、深圳、郑州等大都市繁华黄金地带金银珠宝店鳞次栉比。其负面却造成了珠宝行业竞争无序的局面,相当一部分厂家和店家在激烈的市场竞争中纷纷落马,关厂、关店时有发生。究其原因,主要有以下几种:

第一,短期行为所至,经营者只顾眼前利益,不顾长远利益;在销售中,以次充好、以假充真;随着金银玉石知识的普及,逐渐在群众中丧失了信誉、丧失了顾客,必然走向倒闭。

第二,不注重管理,不懂技术,分不清真货假货,店家上当,又连带顾客上当。一些厂店在技术监督部门和工商部门的防假打假中被多次查处罚款,不仅带来了经济上的损失,又进一步加大了成本支出,同时,也让消费者望而止步。

第三,珠宝交流会开得多、过乱,往往变成了“倾销会”。开始时乱标价,结束时乱折价,严重冲击了市场。展销之后,就会出现前所未有的大萧条。

第四,不顾自身条件,没有经营策略和发展思路,盲目上马,致使头年“论证”,第二年“上马”,第三年“倒闭”。

第五,走私贩私严重,无照、借照,偷税、漏

发展连锁经营

走集约化之路

——地矿行业发展珠宝业的思考

● 姚晓东

税、非法经营情况相当普遍,坚持守法经营的企业难以同非法经营竞争。

第六,许多国家和地区珠宝商人、厂家看好我国市场,纷纷来华投资办厂,设代理处,连美、日等珠宝消费大国的珠宝商也千方百计挤进我国首饰市场,致使国内珠宝首饰加工业受到前所未有的冲击。目前,我国的宝石业已快成为外国珠宝商的代理业。

在我国珠宝业中,我们也不难看到,一些懂技术、重质量、讲信誉、注意形象、资金雄厚、上规模的厂店在大潮中不仅站稳了脚根而且占领了市场。地勘行业在珠宝市场中却没能发挥自身的优势,与其说是推波助澜,实际只是随波逐流,没能发挥自身可以发挥的作用。具体表现是:

其一,地勘单位没将其做为支柱产业之一进行发展。基层单位各自为战,各自为“政”,从安置效益考虑,经营规模小,产业档次低,市场竞争力差,大部分从潜亏到亏损,最终倒闭(1984~1985年河南地矿厅所属地勘单位办有10多家宝玉石加工厂,时至今日已所剩无几)。在企业组织形式上、理论指导上没形成自身发展思路。

其二,没发挥产业优势,珠宝资源普查勘探投入少,坐吃山空。我国利用现代地质勘探技术进行宝玉石勘探,始于70年代末(50年代初为

解决高技术材料搞钻石找矿),在短短几年内,就获得了相当重要的成果。在吉林、安徽、海南、江苏、黑龙江发现了一些同玄武岩有关的蓝宝石、锆石、石榴石和橄榄石等,之后又在新疆、湖南、云南、广东等省发现了富铬镁铅榴石、海蓝宝石、碧玺、黄玉、红宝石、绿宝石等不少宝石矿点,此外还在河南、辽宁、新疆等地开展了玉石资源的找矿勘探工作,发现了很有价值的巴林石、祁连玉等,先后共发现 58 个宝玉石品种的产地 270 处。但 1985 年以后,宝玉石资源找矿逐渐减弱,老矿区资源枯竭,新矿区乱采乱挖,宝玉石加工业面临无米之炊的局面。

其三,未能发挥行业人才优势。金银珠宝首饰业的基础专业知识,基本上被地质学知识所涵盖,我国珠宝业大部分专业人才从事过地质工作。地勘行业没能发挥自身组织优势,致使人才流失,或者大才小用(许多人私下做珠宝小贩,发点小财),整个行业形不成气候,减不了规模,造成人才浪费。

二、走集约化道路,发展连锁经营是地矿部门珠宝行业发展方向

珠宝业最终面对的是消费者,其生产与销售如何,是由市场所决定的。我国的经济发展方向已明确,在社会主义市场经济中如何摆放和发展地勘单位新兴的产业——金银珠宝业,已成为我们必须研究的课题。地勘单位各自为战,从安置效益开发的小而乱的金银珠宝发展模式已不能适应社会主义大生产和市场的形势,笔者认为,走集约化道路,发展连锁经营是当前地勘单位金银珠宝业改革、改组与发展的有效途径。

商业连锁经营问题,目前已成为流通领域改革的重点和热门话题。1995 年,李鹏总理在人大八届三次大会政府报告中,谈到要积极发展连锁经营。之后,国内贸易部和中国工商银行发出了《关于共同做好连锁商业发展工作的通知》等,商业连锁经营已成为流通体制下一种改革的方向,是对以往改革实践经验总结后的方

向性调整。地勘单位随着改革开放发展起来的商贸业,特别是具有行业优势的金银珠宝业要抓住机遇,发展连锁经营,成为当务之急。

连锁经营是我国面对社会主义市场经济提出的商业流通体制改革方向,也是发达国家商业竞争发展的产物,已成为当今发达国家和地区商业发展特别是零售业依托的主要形式,在流通领域的营业额达三分之一强。从企业自身来看,连锁经营提高了生产水平,在经营过程中降低了经营风险和成本费用。从宏观上看适应了大生产的需要,对生产行业还具有指导作用。据资料统计,国际上人均年收入 250~500 美元,连锁店开始发展,800 美元时,连锁店将有很大的发展。我国目前正处于大力发展连锁经营的前沿。地矿部门应抓住这一有利时机发展连锁经营。

关于连锁经营的表现形式是连锁店或联营公司,它是指经营同类商品和服务的若干企业,在核心企业或总部的指导下,通过规模化经营,实现规模效益的经营形式和组织形式。连锁系统的分店象锁链似地分布在各地,形成有力的销售网络。

连锁经营的类型,从所有权和经营管理权的集中程度可分为正规连锁、自愿连锁、特许连锁三种。

正规连锁,也称公司连锁、直营连锁,是指同一资本和多个店铺,高度集中统一,进行连锁经营的店铺。根据美国的定义,正规连锁是“由总公司管辖下的许多分店组成。它往往具有行业垄断性质,利用资本雄厚的特点大量进货大量销售,具有很强的竞争力”。

自愿连锁也称自由连锁。是多个不属于统一资本自愿协作基础上的联合。共同制定章程。特点是:成员店的所有权、经营权、核算是独立的,连锁店的主体是成员店而不是总部。

特许连锁,也称合同连锁、加盟连锁、契约连锁。具有商品、专利商标、企业形象特殊经营方式的企业,以契约联合确定其相互间的合同

关系。总公司允许加盟店使用其店名、商标、企业标志等,同时提供经营及销售有关的技术并加以指导。

近两年来,我国连锁商业从小到大初步得到了发展,1996年初全国已有各类连锁公司150多家,连锁网点2500多处,其中,尤以上海发展最快,目前已有各类连锁网点1500多家,约占社会消费零售额的20%,上海已有金银珠宝店开始设立分店,已开始向正规连锁店发展。地矿系统目前仅有戴梦得开始发展连锁经营,从其在河南发展的店来说,尚不规范,现在只局限在招牌的统一、供货上的松散联系,还缺少连锁的内涵。

在市场经济体制下,任何一种新产品的畅销,都需要依靠庞大的市场营销网络,在最短的时间内打开市场通道,从而尽快地为消费者接受,而连锁商业的发展,正可形成大规模的采购中心和销售网络,更紧密地把生产、流通、消费等三个环节有机地结合起来,更准确、更及时地沟通产销之间的信息,既可减少生产的盲目性,又保证了消费需求的更好满足。发展连锁经营这对于潮起潮落的地勘部门的珠宝业无疑是具有极为深远的意义。

10多年的改革,地勘单位出于生存的考虑实行了大规模的转产,这种转产在产业发展上和方向上具有盲目性,大部分不具备行业优势,虽为职工的安置就业起到了积极作用,但也造成了产业门类过多,不利于发展、不利管理,能够在市场经济中站稳脚的很少,没有形成支柱产业。抓住时机、发展地勘行业的珠宝业——走连锁经营的道路,必定会再次推动地矿行业珠宝业的发展,最终可以成为地勘行业分流职工发展经贸业的支柱产业之一。

三、发展地勘行业珠宝业连锁经营的条件及设想建议

鉴于上述,地勘行业在改革、改造中应以厅(局)为单位,以省会城市为中心,成立以现代企业组织形式的有限公司,开发自己的产品,创出

自己的牌子,发展金银珠宝业连锁经营。地勘行业开办金银珠宝连锁店具有其它行业所不具备的优势。一是不论是金银还是宝玉石,均是地勘行业产业外延,在技术手段、鉴定等方面,是其它行业不可比拟的,在消费者中有较好的专业形象。二是在金银珠宝行业的商潮中已造就了一批管理人才。三是地勘行业牵头组织的宝玉石协会、地质协会等有较好的信息网络。四是在中等城市大都有地勘单位的存在,有的现已发展金银珠宝零售店铺,为组织、改造及新建连锁店提供了有力条件。五是资金筹措上可以采取多种形式,资金来源不是太困难。

10多年改革,虽然我国珠宝市场得到了大发展,但大多是一些散兵游勇式的竞争,整个市场尚未发育成熟。抓住机遇,成立以现代企业制度为组织形式的连锁经营,造就有地勘特色的连锁“兵团”,参与市场竞争,已迫在眉睫,具体设想是:

第一,以地矿厅(局)所在的中心城市为主,以地矿厅(局)为单元改造其现有流通商贸产业,成立有限公司或股份公司,而后向地市级城市及县城发展金银珠宝店。实行统一资本、高度集中连锁经营。其连锁第一步可设在有其下属驻扎的中等城市;第二步,向县城辐射,逐步扩大连锁网。连锁店实行统一命名、统一进货、统一企业形象、统一广告形式、统一标志的正规连锁。此种方式有利于发挥地勘单位特长,有利于市场竞争。但在组织管理上必须下大功夫。其所需要的资金较大,资金来源:一是地勘单位发展多种经营贷款;二是各地勘单位集资入股。其各地的店铺可以安置地勘单位富余人员。特别是能减轻女职工再就业的压力。

第二,以地勘单位现有的、条件比较好的金银珠宝店铺(或公司)为起点,进行改组、改造,加大扶持力度,形成强有力的招牌,而后向周边城市及县城发展特许加盟连锁店。或者采用自由连锁经营的形式。此种连锁,所需资金较正规的少,在拓展业务上应变能力差。在企业形象上

受到一定的局限。

发展金银珠宝业,特别是在筹建阶段有关部门要予以引导,在政策上和资金筹措上予以扶持,并要解决好以下几个问题:

第一,培养连锁经营管理人员,按照现代企业连锁经营的科学管理办法,制定各种管理规范,加强统一协调,做好实施前的理论准备和具体工作。在操作上,提高认识,统一思想,突出地勘行业专业技术特点,选准方向,策划形象。

第二,瞄准大市场,发展大贸易,走宝玉石资源勘查——科研开发——商业连锁经营之路。近年来地勘单位主要勘探投入放在贵金属上,对宝玉石资源的勘查投入较少,应加大宝玉石资源勘探开发的投入,寻找高档宝石源地,为发展大贸易提供资源保证。一旦连锁经营有了较大的市场占有率,在国内和国际贸易中必然占具主动地位。

第三,加强金银珠宝测试人员培训。测试人员必须通过国家技术监督局举办的个人鉴定资

格统考,持证上岗。地勘部门应主动与技术监督部门联系建立省、地二级金银珠宝测试网络。一是可以规范市场;二是可以增加地勘单位实验部门的收入,减轻地矿测试人员过多的压力。

第四,增强宝玉石协会、黄金饰品协会的服务意识,建立一套可行的行规,制定统一的质量、价格、体系标准,保障金银珠宝业的健康发展。

第五,连锁店在国内是新兴事物,相关的法规还没有与之相配套。应加快这方面的工作,完善和健全有关法规与条例,以适应香港的回归和人民币自由兑换给金银宝玉石市场带来的新形势。

根据党的十四届四中、五中全会精神,发展地矿部门金银珠宝连锁经营,必然会促进地勘单位相关产业的发展。地勘行业发展专业外延,走规模化、集约化之路,其经贸业——金银珠宝连锁经营是其重要的选择。

(河南地矿厅第三地调队)

(上接第 35 页)

3. 建立健全法制体系和增强干部群众的环境意识

(1)建立健全环境保护的配套法规,当前可遵循的法规有《矿产资源法》、《环境保护法》和《凉山彝族自治州矿产资源管理条例》。但在环境的监督管理方面,仍有不便操作的地方。亟待制定矿产资源采掘与环境保护的配套法规,对环境保护与灾害治理的条文,应有利于操作执行,以便于依法行政。

(2)各级领导干部要带头执行环境保护法,绝不姑息迁就先污染后治理的现象。树立发展与环境同步、协调、健康发展的决策意识。对辖区的环境应制定管理目标,并实行行政首长负责制,而且要列为重要的政绩考核指标。

(3)大力宣传提高环保意识。凉山州是彝族主要聚居区,有 300 多万人口。但经济落后,全州 17 个县(市)中有 11 个县为国定贫困县。

他们都力图以采掘矿产资源的途径来搞发展,藉以脱贫致富奔小康。诸如甘洛、冕宁、越西、昭觉、西昌、盐源、会理、会东等县的矿产资源开发,业已构成了本县的支柱产业。广大干部和群众尝到了发展矿业致富的甜头。但如果只片面地搞发展,不管环境,将受到自然规律的惩罚——灾害频繁,导致人民更贫穷。然而贫穷又将是灾患的根源,所以说灾患与贫穷的恶性循环,不仅困扰当今的经济发展,而且,还将贻害子孙后代。从这个意义来讲,保护环境应是硬道理。应使广大干部和群众懂得这个硬道理,进一步提高环保意识。充分发挥电台、电视、报纸、广播等宣传机器的作用,全方位地开展教育活动;各类、各级学校要开设环境教育课,使学生受到系统的教育;开展“世界环境日”和“世界地球日”等活动。努力提高人民群众的环境意识,逐步普及保护环境的科普知识。关心地球,保护环境,保护人类。

(四川省地勘局攀西地质大队)