

## 黄金消费持续升温 理性投资不盲目追涨

自8月起国内金价持续走强，国际金价却震荡回落，内外价差持续走阔，一度拉升至历史极端水平。国际金价方面，伦敦金在1922美元/盎司附近维持震荡格局，COMEX黄金期货截至发稿报每盎司1941美元。

### 多重因素推动“淘金热”

记者近日走访上海某商场的金店了解到，当日黄金品牌足金饰品报价约为610元/克。节日克减活动在40—70元不等。

某金店销售人员介绍，以该家零售金价为为例，与去年同期相比黄金每克价格上涨超过120元。近期最高涨到618元/克，正逢节假日促销克减活动后的售价约570元/克，如果零售金价涨到640元/克，5字头的金价就很难再见到了。

随着消费者对黄金饰品、金条等产品的需求大增，今年以来我国黄金消费量大幅增长。

中国黄金协会统计数据显示，2023年上半年，全国黄金消费量554.88吨，同比增长16.37%。其中，黄金首饰消费量达到368.26吨，同比增长14.82%；金条及金币146.31吨，同比增长30.12%。国家统计局数据显示，金银珠宝成为上半年商品零售类别中增长幅度最快的品类，持续为拉动经济增长贡献力量。

上海山金实业贵金属产业部总经理蒋舒分析称，今年以来受汇率影响，人民币计价黄金价格持续强于国际金价，当前现货持续紧张和汇率预期的驱动，短期推动沪金价格屡创新高。

“随着假期的临近，今年黄金市场‘金九银十’行情更为明显。”一位华南地区从事黄金加工的人士告诉记者，尤其是年轻消费者，他们更注重消费体验和个性需求，对黄金饰品等产品的购买欲望强烈。

“得益于行业在顺应国潮兴起的大势并不断创新，黄金首饰成为我国黄金珠宝消费市场最具活力的品类，目前占比超过七成。”中国黄金协会副会长张永涛日前在2023黄金珠宝产业（深圳）高峰论坛上分析称，2023年上半年，我国黄金首饰消费市场继续保持增长活力，黄金首饰消费量为368.26吨，同比增长14.82%，成为我国商品零售类别中消费增长幅度最快的品类。张永涛认为，尤其是年轻消费群对黄金饰品的消费热情持续增长，下半年黄金饰品消费增长趋势有望延续。

华安基金指数与量化投资部表示，本轮国内黄金溢价的原因主要是实物黄金进口限制，以及人民币汇率走弱的预期。展望后市，华安基金认为在加息周期接近尾声的背景下黄金处于有利环境。长期看，黄金依然处于全球央行购金和去美元化的特殊阶段，货币属性凸显。

### 消费者还能上车吗？

回顾金价今年来的表现，除了沪金近期持续创新高，2023年上半年国际黄金价格也创出历史新高，国际现货金价最高触及2081美元/盎司。

2022年以来，人民币计价黄金资产价格明显走强，据世界黄金协会统计，2022年前11个月，以人民币计价的黄金价格逆势上涨9%，超过了债券、货币基金等主流资产的表现。

博时基金统计数据显示，过往5年人民币计价黄金AU9999与国际黄金经汇率调整之后的价格之间的价差中位数为1.6元/克，95%置信波动区间为1.2—1.8元/克，但9月15日该价差飙升至33元/克的极端水平。

2023年上半年，全球央行购金创下历史新高，且有大概率延续“购金潮”，这将为黄金市场持续向好提供重要支撑。目前，在高金价、储蓄型（保守型）消费背景下，黄金品类消费持续向好，黄金销售与库存主导地位进一步得到巩固。

“整体看，宏观经济表现及货币政策预期依然是影响黄金价格变动的重要因素。”新潮期货研究所副所长李明玉表示，金价中期向上的基础依然存在，需警惕的是欧元区快速陷入衰退，导致美元被动走强，进而对金价构成压制。此外，李明玉认为，持续紧缩的货币和信贷对海外经济的影响仍在累积，去美元化仍在继续且后续可能被强化，黄金值得长期关注，但建议理性投资，不盲目追涨。 据一财网

# 持金过节 值不值得？

随着“双节”的临近，黄金消费市场热度持续升温，尽管在人民币计价的黄金价格屡创新高背景下，消费者依旧越涨越买，“持金过节”值不值得？



商报图形  
朱正非 制

社交平台同样掀起“攒金风”。有人把自己攒的金豆拍成照片和视频上传，疯狂“晒金”；有人整理购买攻略，告诉网友哪里能买到好货、哪家店铺要“避雷”；有人分享买豆心情：“开心买一颗，不开心买两颗”“每次老公惹我生气，我就去买一颗金豆子”。

### 多因素驱动年轻人“攒金豆”

受访者表示，部分年轻人迷上“攒金豆”是由多种因素驱动的。

山西财经大学金融学院教授王琳分析，这得益于投资理财观念和知识在年轻一代群体中的普及，年轻人的金融素养提升，对黄金有了一定的认识和了解。他们看重黄金的保值属性和低风险属性，在追求时尚风潮的同时也注重投资性和理财属性，因而产生了这一现象。

攒金豆风潮还与黄金行业的创新相关。广州同信投资顾问有限公司总经理、黄金分析师吕超表示，黄金行业结合新一代消费群体的特点，主动打破传统群体定位，锁定年轻群体，通过小型化、小克化、多形态化发展，降低黄金购买门槛，刺激消费需求，并通过互联网新零售的方式大力宣传推广，从而带动了黄金消费的新风尚。

多位受访者表示，电商平台和社交媒体的营销起到了重要推动作用。如电商率先把金豆做成1克的标准品，并配售攒金瓶，在瓶上印“自愿入坑”“日进斗金”等趣味文案，吸引年轻消费者；通过教消费者如何辨别真假、承诺假一罚十、退货检测全程录像等方法，消除消费者网购顾虑；商家还面向大学生、初入职场白领在垂直类社交媒体上做精准营销，推出话题，打造爆款。

受访专家提示，虽然很多年轻人带有一定投资理财目的跟风攒金豆，但总体看，这是一种追求时尚和仪式感的消费行为，如果以投资为目的购入，需要注意防范一些风险。

网上有消费者反映自己在某直播间购买的10颗“999足金”金豆在线下检验时被告知成色不足，只能以低价回收，造成损失。黄金投资分析师林大辉提醒，当前金豆销售渠道鱼龙混杂，特别是网上商家良莠不齐，购买金豆应尽量选择正规渠道，要注意甄别产品的纯度，保存好发票。

吕超提醒，目前黄金实物销售市场的回收渠道并不是很通畅，一些金店对金豆只销售不回购，或只回购特定品种，此外回购时可能面临金价下跌、回收价显著低于买入价、店铺收取手续费等问题，都会使投资者遭遇损失，因此通过攒金豆理财要关注金价波动、回购渠道和要求。

“投资理财还是要选择适合自己的方式，不能一味盲目跟风。”民生银行理财经理卫子琪说，“仅从黄金来看，虽然它抵御风险的能力强，但不适合短线进出，更适宜长期持有。” 据北京青年报