

金价这波「过山车」得理性上车



顾客在金店挑选黄金首饰 新华社发

得理性上车



羊城晚报记者 胡彦

受美元走软支撑，现货黄金价格连续三天上涨。

5月22日，国际贵金属价格普遍上涨，COMEX黄金期货收涨0.97%报3316.6美元/盎司，COMEX白银期货收涨1.21%报33.575美元/盎司。截至记者发稿，伦敦金也重回每盎司约3300美元的位置，国内金饰价格已重返“四位数时代”。

对于国际金价的强势反弹，高盛FICC分析师Adam Gillard认为，这一走势背后存在明确的逻辑支撑：中国买盘力量正再度回归。

面对国际金价“过山车”一般的行情，多位专家建议投资者们理性看待。

近日，世界黄金协会中国区研究部负责人贾舒畅称，鼓励投资者从更战略性的视角看待金价，“对个人投资者与机构投资者而言，5%-10%的黄金配置可以令一个典型的60/40股债组合的风险降低，收益抬升。”他提醒，近期金价双向波动加剧，风险加大，建议投资者更加谨慎。

“牛市还没有结束。”广东省黄金协会副会长兼首席黄金分析师朱志刚告诉记者，机构预测今年年底金价或冲击每盎司3600美元的高位，但波动风险加剧，如果跌破3000美元关口，那么金价有可能出现向上的行情，中长期仍具上升潜力。

朱志刚表示，黄金长期看仍是抗通胀工具，短期需防范投机风险，建议投资者保持理性，宁可错过高位行情，也需坚守资产配置逻辑。

相关报道

羊城晚报记者 胡彦

黄金企业一季报：冰火两重天
家里有矿上游大赚 金饰企业压力山大

近期，多家黄金行业上下游企业发布今年一季度报告，结合报告数据来看金价，可以发现金价的强烈波动传导至黄金矿产、金饰消费、黄金投资等方方面面，黄金行业出现上游企业利润大幅增长、下游金饰企业业绩承压的现象。

上游矿产企业利润大幅增长

多家黄金产业链上游的矿产企业在2025年一季度迎来了业绩丰收。大型跨国矿业集团紫金矿业凭借在矿产领域的领先地位，一季度实现营业收入789.28亿元，同比增长5.55%；归母净利润101.67亿元，同比增长62.3%。

一季度，紫金矿业黄金业务实现大幅增长，公司矿产金产量同比增长13.45%至19.07吨，矿产金销售价格同比提升40.07%、环比提升11.98%，叠加矿产铜产量齐升，共同推动净利润大增62.3%至101.67亿元，再创历史新高。其中黄金利润占比已超35%。

湖南黄金同样表现不俗，一季度实现营业收入131.21亿元，同比增长67.83%；归属于上市公司股东的净利润3.32亿元，同比增长104.63%。非标金销量同比增加及金、锑产品销价同比上涨是业绩增长的主要原因。

赤峰黄金一季度实现营业收入24.07亿元，同比增长29.85%；归属于上市公司股东的净利润4.83亿元，同比增长141.1%。

西部黄金一季度实现营业收入19.43亿元，同比增长36.06%；归母净利润3461.39万元，同比上升7.79%。山东黄金一季度营收259.35亿元，同比增长36.81%；归属于上市公司股东的净利润10.26亿元，同比增长46.62%。

四川黄金一季度营业总收入2.08亿元，同比增长9.71%；归母净利润9587.31万元，同比增长24.87%。

记者梳理发现，这些上游矿产企业普遍受益于金属市场价格上涨，因成本涨幅低于金价而实现盈利扩大，同时部分企业也得益于矿产品产量的提升和营业成本的控制得当，从而实现了净利润的高速增长。

下游金饰企业业绩普遍承压

高位金价对产业链影响分化明

显，“家里有矿”的黄金上游企业在2024年迎来了业绩“暴增”，而下游加工与零售端则受到冲击。

金投网数据显示，2023年5月22日，周大福足金首饰报价为每克583元，两年后的2025年5月22日，其价格已涨至每克1012元，接近翻倍，金价飙涨刺激部分消费者产生“恐高”心态，不少零售门店关闭，行业面临寒冬。

下游珠宝黄金企业今年一季度的整体表现不佳，金饰龙头收入几近“腰斩”。据一季报披露，从业务渠道来看，周大生自营线下黄金类产品收入4.85亿元，较上年同期下降19.12%；电商业务黄金类产品收入3.27亿元，同比下降17.61%；加盟业务黄金产品批发销售收入12.8亿元，同比下降63.31%。不过，在公司短期承压的背景下，万联证券依旧维持对周大生的“买入”评级，并提到其近年来保持高分红。老凤祥一季度营业收入为175.21亿元，同比下降31.64%；归母净利润为6.13亿元，同比下降23.55%。公司还加速了闭店，第一季度净减少9家直营店、29家加盟店。

中国黄金一季度实现营业收入110.03亿元，同比下降39.71%；归属于上市公司股东的净利润1.35亿元，同比下降62.96%。

少数金饰企业业绩实现增长，如潮宏基一季度营业收入为22.52亿元，同比增长25.36%；归母净利润为1.89亿元，同比增长44.38%。菜百股份一季度实现营业收入82.22亿元，同比增长30.18%；实现归属于上市公司股东的净利润3.20亿元，同比增长17.32%。今年一季度，菜百股份还增加了4家直营门店。从行业整体来看，下游金饰企业的业绩在高金价背景下受到较大冲击。

老凤祥表示，从大环境来看，当前世界经济增长前景不明，全球有效需求不足，消费不振，叠加黄金价格持续上涨不断刷新历史新高，导致黄金珠宝消费疲软，行业内各品牌企业竞争日趋激烈，关店趋势加速。

黄金珠宝消费或许正在回暖中，从数据来看，金银珠宝等消费品类仍维持高景气。5月19日，国家统计局公布2025年4月社零数据，分品类来看，4月金银珠宝品类增速快速提升。

财经辣评

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

倒卖蜜雪柠檬水
3.5小时赚200多元
景区市场缺口如何解

填补了这一缺口。柠檬水原价4元，景区定价6元，溢价50%但仍远低于游客的支付意愿阈值。游客就会为便利性和即时满足支付溢价。

这种套利行为客观上提高了资源配置效率，将商品从供给充足的外卖覆盖区转移到稀缺区域。加上游客若自行点外卖需承担等待时间和起送门槛，该博主通过批量采购分摊配送成本，降低了整体交易成本。

可见，景区因管理限制导致便利店缺失，属于市场供给不足。该博主的行为是一种市场化纠正，通过灵活供给缓解了失灵。行政部门在日复一日清理流动摊贩的时候，却忽视了市场不均衡的现实。当游客以6元获得原本需更高价格也无法获得的商品，就会产生额外满足感甚至消费者剩余。至于该博主通过差价获取利润，但需承担潜在风险如商品变质、城管干预等，如果生产者还有剩余，那就是对其承担风险和创新的补偿。

发现需求、整合资源、承担风险、实现利润，这是生意本色。对市场缺陷的敏锐捕捉和低成本交易模式，更是企业家品格的来源。若大量模仿者涌入，可能引发景区管理方加强管制，最终导致市场消失。最终，景区管理者可能还是会走向设立小型零售点，直到小摊贩无利可图、自动解散为止。

景顺长城张欢解码新消费，
消费者年轻化叠加质价比需求增长

Wind数据显示，截至5月20日，今年以来非遗工艺重塑黄金价值的老铺黄金股价节节攀升，最高触及880港元/股，年内涨幅近210%；缔造了茶饮界“国民神话”的蜜雪集团今年3月赴港上市，截至目前上涨105.53%；2024年12月

上市的毛戈平，上市至今股价已翻倍。

景顺长城基金经理张欢表示，潮玩、宠物经济、国潮品牌等新消费赛道的快速崛起，背后的核心驱动力是消费者的年轻化，以及新的经济环境下，消费者更追求“质价比”。（广告）

专题 A12

2025年5月23日/星期五/湾区新闻部主编/责编 许静 / 美编 刘栩 / 校对 马曼婷



梅州综保区创新创业孵化驿站

梅州梅县区落实“免费梅州”政策释放多重红利

“政策+硬件”双擎发动
吸纳八方人才

文/图/危健峰 何诗凯 侯丹飞 萧潇



化被动为主动，实施精准“靶向式”宣传

近期，梅县区专门召开了全区人才工作推进会，强调要利用多层次、多角度的宣传矩阵，加大“免费梅州”政策宣传推广力度，进一步提升“免费梅州”政策的知晓度和吸引力。线上，通过各类新媒体平台发布“免费梅州”政策介绍、部门“一把手”访谈、人才代表

“现身说”、第一视角现场体验等短视频不断扩大宣传流量；线下，在全区各单位、酒店景点、交通枢纽等公共场所和人流密集地点投放标语横幅超2500条、各类宣传手册3万余份、数字化大屏播放宣传约1000处，开展政策宣传咨询活动20余场次，营造浓厚的宣

传氛围。

“梅县区紧扣‘免费梅州’政策要求，根据各单位的职能，分设了各专责小组，按照明确的分工，结合各自业务领域，以企业、个体需求为导向，做好精准宣传，强化主动靠前服务，让更多企业和个人享受到实实在在的政策利好。”梅县区发改局负责人向记者表示。

在进行广泛宣传的同时，梅县区进一步强化精准靶向宣传，找准工作的新切入口，以申请人的角度审视、优化工作全流程，化被动等待审批为主动靠前服务。企业主动宣传是梅县区突显需求侧，提升“免费梅州”政策响应度的一个生动缩影。

企业的主动离不开政府的主动。“我们深想一层、多走一步，主动筛选、联系符合‘免费梅州’政策条件的在册企业和个人，增强工作精准性，通过全程‘保姆式’的服务，积极协助企业享受‘免费办公’政策利好。”梅县产业园区管委会副主任谢振华向记者表示，梅县区不仅将创业孵化园综合楼共26000平方米改造成免费办公场所，为8家企业减免租金，更深化服务职能，主动帮助企业对接上下游产业链资源，助力企业高质量发展。



梅县区乡村振兴人才驿站

B 从流量到“留量”，做细做优贴心服务

据了解，为让“免费梅州”政策惠及更多来梅求职创业人才，梅县区在城区和黄金地段统筹5家酒店共计540间房，4处近13000平方米房产共计240间房，供来梅求职创业人才居住，人均可享受不低于20平方米的免费住宿空间，免费入住时间最长6个月。

细致贴心的服务让企业、人才感受到了梅县区为企业着想、予人才便利的温暖真诚。完善的配套设施则是梅县区把宣传流量转化为吸引来梅企

业、人才留下来的又一实招。

在梅县区城东镇竹洋村，一栋栋标准厂房拔地而起，“我们标准厂房规划用地面积超3.3万平方米，总建筑面积达7万平方米，已建有4栋厂房和2栋5层以上综合楼，绿化、停车场、充电桩等相关设施一应俱全，可满足企业办公生活、生产研发、展示销售等全流程需求。”谢振华告诉记者，已建成的竹洋标准厂房将作为“免费生产”的重要场所，符合条件的企业可以直接拎包入驻、即租即产。

C 变“短期红利”为“长效动能”，强化全链条要素保障

生产”组合套餐，一次性解决来梅企业住宿、工作、生产等难题。

另一方面，延伸服务价值链，将“免费梅州”政策与产业生态培育深度融合。梅县产业园区管委会主动搭建企业对接平台，为入驻企业精准匹配上下游合作伙伴，促成12家制造企业与本地供应商达成合作意向，降低生产成本超6%。同时，围绕“百万英才汇南粤”行动计划，全面摸排企事业单位用人需求，开展组团式赴省内

外高校引才活动，不断为企业输送高层次人才。

“政策吸引力是‘敲门砖’，发展支撑力才是‘定心丸’。”梅县区发改局负责人表示，接下来，梅县区将持续抓好“免费梅州”的政策宣传，聚焦实绩实效，有力降低来梅求职创业者和企业的成本，提供更宽松的发展环境，激发各类人才创新创业活力，不断推动梅州经济社会高质量发展。