

2021双十一特别报道

这个双十一，年轻人爱上“囤黄金”

当成投资手段，通宵掐点抢购优惠券

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 田汝晔

购物预算留给黄金

对郑丽来说，今年的双十一购物从10月份就开始了，因为她早就瞄准了自己想要买的黄金首饰，把它们都加进了购物车。“这两年金价涨得厉害，碰上促销活动，能买的就抓紧买。”这是郑丽最简单的想法。

郑丽是一名90后，在银行工作，入坑黄金首饰已有六七年了。其实，她对黄金并不是特别喜欢，甚至一度觉得很土气，“以前觉得黄金是老年人的标配，年轻人嘛，更追求潮流时尚的款式。”在郑丽眼里，黄金是妈妈、奶奶这辈人喜欢的首饰。一提到黄金就是金表、金戒指和大金链子，一戴上，年龄感就上去了。

郑丽买黄金是从一个小耳钉开始的。打了耳洞之后，为了防止耳朵过敏，就跑去金店选了一对大约一克重的金耳钉，那时黄金每克在350元左右，比普通银饰贵了不少，让郑丽心疼了好几天。

刚工作时收入不多，郑丽会精打细算生活支出，有了一些积蓄后，她开始接触黄金，支出预算中留给黄金的份额也越来越多，到手的黄金饰品从一开始的几克升级成十几二十几克，品种也从耳钉变成吊坠、手镯等多种类型。

“年少不知黄金香”的人，如今也爱上了黄金，郑丽觉得这就是自己最真实的写照。她也亲眼见证黄金饰品的样式和工艺发生着变化。

“金饰品现在还有一些特定的卡通联名款，你会觉得，原来黄金也可以做得这么可爱。”传统金饰品多是如意、荷花等寓意大富大贵的图案，但现在新工艺层出不穷，比如5G、花丝、古法、烧蓝等工艺，让传统的金黄色变得绚烂多彩，黄金也不再是妈妈们的专属饰品。

既然首饰买来就是取悦自己的，金饰品也可以做得好看时尚，到手还能保值，那为什么不买呢？有了这个想法后，郑丽心甘情愿跳进了黄金坑。她买过最贵的金首饰是一个古法手镯，重20克左右，当时加上工费花了一万多元钱。“如今的金手镯已没有那种暴发户的气质，十分精美，所以会觉得很值。”现在，郑丽有一个自己的“小金库”，里面放着自己这几年攒下的各种金首饰，其中还有几块小金条。

“金贵如今成了最顺眼的颜色。”说起自己这几年的买金经历，郑丽颇为自豪。这几年金价涨得很快，她也开始趁各种促销时购买黄金，“黄金就是按克重计价，克价越便宜，到手越划算。”郑丽认为，双十一是不可错过的节点，一定要为自己的小金库增加些“库存”。

于是，与往年囤彩妆、护肤品和生活消耗品不同，郑丽今年把近九成的购物预算留给了黄金。

精打细算只为更低价

像郑丽这样入坑黄金的年轻人不止一个，95后于怡也是“黄金坑”的一员，她更喜欢把自己买的这些黄金首饰叫战利品，因为抢到低价黄金着实需要费一番精力，但一通操作下来，入手低克价黄金的满足感不言而喻。

克价便宜，是她选择双十一



双十一，不少年轻人去品牌店抢金饰品优惠券。

曾几何时，“年少不知黄金香”的年轻人开始入坑黄金，双十一也成为他们购买黄金的重要节点。

经过一场“双十一”预热大促，郑丽陆续收到四个快递，与往年不同的是，今年她买的都是一些黄金首饰。在她看来，这是双十一最大的收获。打开快递后，郑丽每一个都会核对质保单，她最在意买到的黄金是否足重，如果比购物页面上多出0.01克，郑丽就觉得赚到了。



某社交平台，用户晒出双十一购买的黄金饰品。

买黄金的主要原因，“不少平台会有折扣和优惠券。”于怡知道，想买到克价低的黄金并非易事，首先要算好满减和凑单，“这更像在做烧脑的数学题”。

这次双十一，于怡入手的金首饰最便宜的克价是305元，是一个印着“福”字的小吊坠，当天该

品牌的金价是485元。“这是我买过最便宜的克价，是蹲点领到优惠券之后叠加的价格。”这不是于怡第一次网购金首饰，但对这样的“薅羊毛”行为，她一直乐在其中，毕竟凌晨爬起来掐点抢购的兴奋劲儿，她至今都难忘。

自从入坑黄金后，于怡会在各社交平台看别人的买金攻略，每当看到有人买到低价黄金，她就十分动心，“黄金真香”的想法，让她开始乐此不疲地研究和计算金价。

“其实就是用黄金珠宝券和品牌店铺券还有特定的官方满减，最终会有一些比平常低的价格。”这个双十一，从预售开始，于怡几乎每天都会去品牌店铺抢优惠券。有些券限时限量，得掐点抢，于怡还特意定了闹钟来提醒自己。上午十点会去珠宝饰品专场抢满减券，晚上直播间也会有店铺补贴券，赶上有活动，还会有膨胀金。

“只要有优惠券就先领到手，总能凑出合适的价格。”这是于怡和其他买金人的经验。于怡现在有三个专门的黄金交流群，成员来自全国各地，一旦有了低价黄金或活动时，就会在群里分享干货，喊着大家一起“上车”。

凑单满减是非常考验人的，所以除了“精打细算”购买金饰品外，于怡也把自己的目标投向了各大网红直播间的金条。

10月20日和11月10日，薇娅和李佳琦都在直播间上架了投资金条，根据克重，售价在1865元到

37200元不等，于怡成为其中购买者之一。淘宝详情页显示，这几款投资金条的销量已经破万，“因为克价比较便宜，可以去金店换购自己喜欢的款式。”

一边省钱，也想着赚钱

碰上大促活动，郑丽总是抱着不占便宜等于吃亏的心态。“毕竟黄金相对来说是保值的，低价买入也算一种投资。”她说，虽然花出了钱，但这也是一种变相存钱的手段。

翻阅小红书，不少年轻用户都在秀自己双十一买到的低克价金饰品，标签和话题几乎都是“这个双十一的快乐是黄金给的”“双十一黄金战绩”“黄金作业思路”等，其跟帖和评论也都在纷纷“抄作业”和“上车”。

对郑丽、于怡这些年轻人来说，他们更愿把买黄金当成一种投资和理财方式。郑丽慢慢也总结出一些买金规律：不买定价金，尽量买按克重计价金。克重、金价、工费都成为她买黄金考虑的因素，“开始买黄金后，我对克重非常在意，哪怕0.01克也锱铢必较。”

中国黄金协会发布的数据显示，2021年上半年，中国黄金消费量大幅反弹，较2019年同期增长4.49%，其中黄金首饰同比增长67.68%。《2021年中国金饰市场零售终端趋势洞察》也显示，25岁及以下消费者，今年在金饰上的支出要高于2019年。

陈英在金店做导购已经五年了，近几年，她明显感受到黄金饰品的客群在发生变化，年轻人对黄金的喜爱度愈发上升，一些90后逐渐成为金店常客。有些年轻人对黄金的评价，也变成了“好想实现黄金自由”和“黄金真香”。

在中国人传统认知中，黄金是等价物。黄金饰品在某种程度上也被看作“富时是首饰，穷时是盘缠”，但金饰品价格跟黄金并不是完全同步，一般都有一定的滞后性，“我们定的一口价饰品，也不会根据金价实时调价，只会有一些折扣，毕竟金价也是浮动的。”黄金专柜店员说。所以，这也说明金饰品价格并不能真实反映金价走势。

郑丽说，年轻人存不住钱是现实，黄金却能够实现流转和回收，“房子买不起，基金也看不懂，买黄金让我觉得自己不是在花钱，而是在赚钱。”

(应采访者要求，本文中郑丽、于怡、陈英均为化名)

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 崔可腾

在刚过去的双十一，你到货了几件快递？这几天，在各小区传达室、快递驿站等，我们都能看到堆成小山的快件。2020年中国快递业务量突破800亿件，这个数字每年都在增长。不过，拆完快递，那些包装盒、包装袋都去了哪儿？

每天9点开始，韵达快递济南创业园网点的快递员梅艳泽就开启一天的退货上门取件工作，“我们就是上门取件，不固定位置，而且每单限时，把还能利用的快递包装重新利用起来”。梅艳泽告诉记者，其实平日的退货频率就很高，每天能有五六十个上门取件的退货订单。双十一退换货业务量更大，“很多市民网上购买的东西不满意，都会选择退换货，对于快递包装，能够二次利用的，都不会再重新包装”。

记者采访时发现，很多服饰都用防震泡沫塑料袋包装，梅艳泽在收取这样的退件时，有很多相对完整或拆破一个小口不影响箱体的包装，他都会重新利用，不再另行打包。

梅艳泽表示，有些原包装已不能再用的退换货商品，快递员需要自己掏钱购买新的纸箱、纸盒、包装袋等。

12日，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者走访了济南市多家菜鸟驿站。不少店员表示，有市民来取快件时，会直接拆掉包装将东西取走，把包装盒留在菜鸟驿站。

在济南市保利海德公馆附近一家菜鸟驿站，快件堆得满满当当。工作人员告诉记者，双十一期间每天订单收发量巨大，有些使用过但还很完整的纸盒纸箱，员工会留在驿站，以备上门寄件的市民使用。有些破损不堪的包装，就只能扔掉，“好多大爷大妈很快就把纸箱子捡走了，不用特意叫回收公司”。

目前市场上的快递包装使用的材料主要有聚乙烯、纸板、牛卡纸、气垫膜等，其中塑料袋使用量最大。除了可以重复利用的，很多包装袋、包装盒被运往资源回收公司。在济南市西周工业园附近的资源回收公司，不少车辆载着各种废料进入，车上拉的好多都是废纸箱。

“一般完整的纸箱一块钱一斤，不完整的纸箱子便宜一些。”在西周工业园一家资源回收公司，工作人员代女士说，“我们是小公司，一天能收两三吨废品。附近大一点的，一天就能收十多吨。”

收完废料，工人会用打包机按吨整装打包。废料回收处，废料堆在一起，很是壮观。代女士表示，一般凑够10吨左右，会直接运到造纸厂处理。



扫码下载齐鲁壹点找记者 上壹点

编辑：于梅君 美编：继红 组版：洛菁