

果然財經

记者 尹睿 济南报道

金价狂飙

2025年的黄金市场，用“疯狂”二字形容毫不为过。国际黄金价格从年初的2600美元/盎司，一路飙升至12月下旬的4500美元/盎司，年内涨幅超70%。国内金饰克价则从年初的800元左右一路攀升，尤其在今年11月国家出台黄金税收政策后更是“小步快跑”，到12月下旬，周大福、周生生、老凤祥等品牌的足金饰品标价已站上1400元/克关口，老铺黄金、君佩黄金、琳朝珠宝、宝兰珠宝等部分品牌的多款高端古法金饰甚至突破2000元/克。

短短一年时间，金价上演了近72%的惊人涨幅。“金饰克价一夜涨破×××元”成为每个月的高频新闻，在各大城市的核心商圈，不少金店门口排起长队，消费者“买涨不买跌”的心态推动着消费热潮。

“5月中旬，我想给即将结婚的女儿买嫁妆金镯，当时金饰克价986元，犹豫了一周就涨到1006元，赶紧下手了50克，现在看来太明智了。”市民王女士告诉记者，她购买的金镯如今每克已升值400多元，总价值增长超过1.5万元。

回顾历史，上一次黄金出现如此规模的年度暴涨，还要追溯到20世纪70年代。但彼时的市场背景与驱动因素，与今日境况截然不同。上世纪70年代，美元与黄金正式脱钩，布雷顿森林体系崩溃，叠加石油危机爆发、冷战时期的地缘政治动荡以及美国国内的高通胀压力，多重因素共同推动黄金价格大幅上涨。

2025年的黄金牛市，有着更为复杂多元的驱动逻辑。世界黄金协会表示，2025年黄金表现卓越，得益于包括地缘政治与经济不确定性加剧、美元走弱，以及持续上涨的金价势能多重因素的共同推动。多家机构也指出，2025年黄金牛市的驱动力在于形成了以美联储降息为核心，各国央行增持黄金为支撑，地缘政治性风险作催化的复合型驱动体系。

此外，在2025年美国关税政策落地后，美元与金价的同步走强，更是打破了以往市场普遍遵循的“美元强则金价弱”的经典逻辑。业内人士分析，这主要是因为关税政策引发了全球贸易格局的调整，市场对美元信用的担忧情绪升温，投资者同时涌入美元与黄金这两大传统避险资产，导致两者出现了罕见的同步上涨态势，进一步强化了黄金的上涨动力。

理念升级

金价狂飙之下，消费群体与消费理念也在迭代升级。低利率环境催生的“新三金”理财模式、小克重的潮流单品、具有高溢价属性的古法黄金成为2025年度黄金消费新风尚。

“现在一年期定存利率跌破1%，10万元存一年利息还不够买一双限量版运动鞋。”90后白领李先生向记者表示，他现在会将每月工资分成三部分：一半转入余额宝保流动性，三分之一买入短债基金赚稳健收益，剩下的部分



“能预料到今年黄金会涨得很猛，没想到涨这么猛。”面对记者，王女士翻出手机里的购买记录感慨道。今年1月，她购入了一条5克多的黄金项链，算上工费总价5000多元，折算每克仅813元。当时她不曾想到，这个价格将成为全年再也回不去的低点。

今年6月，消费者在济南某黄金门店选购金饰。受访者王女士供图

风险加剧

当金价冲破历史高点，风险也在悄然积聚。这一年，贷款买金、法拍金条等非常规黄金消费行为考验着每一位市场参与者的理智与底线。

投资者郭女士在今年4月通过多个平台的消费贷筹集了70万元，全部购入黄金，利用免息期赚取差价。像她这样尝试“借鸡生蛋”的人有很多，社交平台上“贷款炒金”的攻略一度流行，有人甚至总结出如何通过多层转账规避银行资金监测的“经验”。

但这无疑是在刀尖上跳舞。“消费贷合同中往往都会明确约定资金的用途，如果借款人未按合同约定的用途使用资金，可能构成违约。”上海段和段（济南）律师事务所律师丁家坤的警告很快应验。一些冒险者收到了银行的“抽贷”通知，要求提前还款，投机梦碎。工商银行相关人士明确表示，一旦监测到消费贷资金用于投资黄金等违规用途，银行可能会要求提前还款、加收利息，甚至将借款人列入征信黑名单。

另一种“淘金”的狂热，则发生在网络司法拍卖平台。法拍金条因起拍价常显著低于市价，成为部分投资者眼中的“捡漏天堂”。投资者张女士于今年3月就“入了坑”，她向记者描述竞拍盛况：“凌晨1点还有人在出价，竞价刷得根本停不下来。”

然而，有人欢喜有人愁。幸运的投资者以低于615元每克的价格拍到金条，在760元的市价时卖出，净赚近6000元；但也有投资者因冲动竞价，以760元每克拍下，回头才发现当天市场价仅701元。更隐蔽的风险是“货不对板”，曾有法院拍卖标有“足金”字样的镍铬合金工艺品，竞买者未仔细查看拍卖品详细信息，最终以32万余元“天价”成交，酿成重大损失。

面对当前黄金市场的狂热现象，业内人士普遍表示，黄金作为一种传统的避险资产，更应被看作是长期资产配置工具，而不是短期投机的标的。投资者需根据自身的风险承受能力合理配置黄金投资比例，切勿把所有资金都押在单一资产上，以免遭受不必要的损失。

站在2025年末，王女士的购金计划暂时告一段落。她告诉记者，赶在11月税收新政实施前，她以每克986元的价格，购入了一块品牌金店的马年生肖金条，作为自己2025年的收官金饰。“原本都是每年过年的时候买一块当年生肖款金条作为纪念，但看着每天都在创历史新高黄金价格，还是先提前买出来吧。”

2025年的攒金账本写满『涨』字

没想到涨这么猛，有市民不等过年已购入马年生肖金条



王女士向记者展示购金记录。

则会密切关注黄金价格走势，趁价格回调时加仓黄金ETF。

这套被称为“新三金”的组合，在2025年成为年轻人的理财新标配。数据显示，截至12月23日，中国市场14只黄金ETF总规模突破2400亿元，较年初增长超70%。“现在的年轻人买黄金就像买股票，会看技术指标，玩‘高位套现、低位加仓’的波段操作。”一券商业内人士表示。

值得注意的是，即便是购买实物黄金，理念和方式也在革新。一方面，今年以来，周大福、周生生等品牌的小克重、联名款、转运珠系列销量火爆。“我比较喜欢小克重的黄金饰品，设计精致，款式新颖，日常佩戴不张扬，而且价格也不算贵。”王女士表示，今年她陆续买了9件黄金首饰，除了给女儿买的嫁妆手镯，其他基本都在5克左右。“既能满足爱美之心，又能起到一定的保值作用，一举两得。”

另一方面，高端古法金饰迎来爆发式增长，被消费者称为“黄金界爱马仕”的老铺黄金凭借精湛的篆刻、花丝、镶嵌等传统工艺，2025年上半年营收123.54亿元，同比增长250.9%，净利润22.68亿元，同比增长285.8%。

此外，银行推出的积存金业务，也让“按月定投黄金”成为可能，有效降低了投资者高位买入的风险，受到了不少长期投资者的青睐。“我现在基本每个月都会购买一到两克，等孩子结婚的时候，兑换成金条给他当聘礼。”90后崔女士已将积存金视为一种长期的财富积累与传承方式。

行业洗牌

黄金价格的持续上涨，在点燃消费热情的同时，还给黄金上下游企业带来了前所未有的挑战

与变革。行业分化、品牌金店“瘦身”、企业库存高企成为黄金企业的2025年度关键词。

上游矿企成为金价上涨的直接受益者。A股黄金板块10家主要矿企2025年前三季度净利润普遍实现双位数增长，紫金矿业归母净利润378.64亿元，同比上升55.45%；山东黄金归母净利润39.56亿元，同比上升91.51%；招金黄金和西部黄金营收、净利润均保持三位数增长。

面对利好的市场环境，上游矿企纷纷加快了资源布局的步伐，通过并购整合等方式扩大资源储备。盛屯矿业拟以13.5亿元收购加拿大Loncor公司全部股权，掌控刚果（金）阿杜姆比金矿；四川黄金以5.10亿元竞得新疆高昌区库格孜一党北金矿普查探矿权，溢价高达143倍。紫金矿业更是拆分黄金板块，新设立的紫金黄金国际于9月30日在香港联交所上市，进一步强化黄金业务竞争力。

处于下游的黄金零售终端则面临多重压力，库存高企，加盟店加速收缩，大量流动资金被占用、经营压力骤增等问题逐渐显现。

六福集团2025年中期财报显示，截至2025年9月30日存货总额达122.68亿港元，同比增长14.2%，其中，黄金及铂金产品因单价提升及备货需求，存货规模增长显著，其周转日数从310天增至382天。周大福虽通过产品结构调整弥补了部分利润，但其半年报显示，公司实现营业收入389.86亿港元，同比减少1.1%，其中内地营业额下跌2.5%；渠道方面，延续当前黄金珠宝行业加速收缩加盟店的趋势，周大福期内关闭595家加盟门店，受此影响，其内地批发业务营业额同比下降10.02%。