

“一口价”金饰，能不能买？

湖南日报全媒体记者 黄利飞 通讯员 谢莹秀

10月16日，现货黄金升破4230美元/盎司，连续4个交易日创下新高。国内金价同步上涨，当天长沙五一路周大生、中国黄金等金店的挂牌金价达1247元/克。

投资市场激流涌动，有人日抛售500克黄金日赚5万元；消费市场花样频出，商家力推“一口价”黄金饰品。

“一口价”黄金饰品到底有多少门道，消费者在购买时要注意什么呢？

金价上涨，金饰调价

走进周大生五一广场王府井店，门店略有些冷清。店员告诉记者，国庆中秋假期人多，尤其很多结婚新人来买五金，过完节，买金器的人少了。

驻足在店内的顾客，围着“一口价”金饰仔细挑选。记者看到，这些“一口价”金饰售卖时，不按照黄金克重单价来计算价格，甚至连克重都不标注，由金店直接挂牌定价销售。

“故宫博物院100周年”系列金饰一枚3580元、一个生肖小挂坠1980元、一条手链5620元……店内“一口价”金饰种类繁多，款式新颖时尚，或可爱或优雅，甚是讨人喜欢，价格少则1000元出头，多则近万元。

今年以来，基于地缘政治不确定性、美元走弱（美联储降息）、众央行持续增持这三大逻辑支撑，金价一路上涨，年内涨幅超过58%；而根据最新披露的报告来看，很多银行、投行对于金价的长期走势，仍然持乐观态度。

金价势不可挡，黄金饰品自然水涨船高。记



图①：10月15日，省内某珠宝连锁店，消费者在展示自己选购的金器。

严钦龙 摄
(湖南图片库)

图②：长沙市五一广场某金店内的“一口价”黄金饰品。

通讯员 摄

者了解到，周大福“一口价”金饰将在本月20日起调价，涨幅在10%-30%之间；周大生“一口价”金饰预计在月底调价，涨幅15%左右。

金价虽高企不降，消费者热情难挡。周大福、周大生多家店内的部分款式金饰，国庆中秋假期甚至出现了断货情况。

“一口价”里门道多

“我买来就是用来戴的，只要好看，是真的就行，过几天要涨价的话不如现在就下手。”

“虽然颜色、制作确实精致，但不是按多少克来算的，不划算，还不如买普通饰品。”

记者在走访过程中，遇到了两位不同心态的消费者。不难猜出，对于制作精美的“一口价”金饰，他们一个选择了购买、一个选择了不买。

为何会有这样的差别？店员解释称，主要看顾客接受哪种黄金饰品的定价方式。

传统金饰按照“当日金价乘以黄金重量再加上工本费”定价。“一口价”金饰也是千足金，但不按黄金重量来算，以“件”定价。

一语道破其中机关。传统定价方式，金价透明、重量可视，整体价格可看可知可感。但“一口价”里，门道不少。

金店工作人员称，除了黄金本身价格外，还有设计费、加工费，每件标价饰品的加工费不一

样，制作难度越高、加工费也就越高，但具体各项占比并不言明。

省内一家国有银行贵金属业务相关负责人表示，黄金饰品以“一口价”或以克重来销售，都可以。关键在于销售时，不要让消费者误以为这两种方式销售的产品克重价格是一样的。“应该把黄金克重等关键信息标注出来，让消费者在充分知情的情况下作出选择。”

记者在采访时还获悉了一个关键信息，如果以后“以旧换新”进行回收，“一口价”金饰的价格认定仍要以克来核算。

这也就意味着，从投资角度看，购买“一口价”金饰并不划算。

A股缩量，短期内市场进入震荡行情

湖南日报10月16日讯(全媒体记者 黄利飞)

今天，A股市场冲高回落，三大指数盘中一度集体翻绿。截至收盘，上证指数报收3916点，上升0.1%；深成指跌0.25%，创业板指涨0.38%，全市场超4100只个股下跌。

值得注意的是，当日沪深京三市成交额不足1.95万亿元，这是8月12日以来三市成交额首次不足两万亿元。业内人士认为，A股成交额

量代表了短期内市场进入震荡行情。

具体来看，今日A股上演的是“冰火两重天”的行情。其中，半导体、人工智能等热门赛道集体翻绿，而银行、煤炭、港口、白酒等曾被年轻投资者调侃为“老登”的传统行业板块却领涨飘红，农业银行更是涨超3%，逼近历史新高。

与半导体、人工智能等板块概念股相比较，“老登股”往往缺乏爆发性增长想象空间，但这些板块

普遍具有低估值、高股息的特征，是传统意义上的防御型资产。市场是否正面临风格切换的挑战？

广发基金投顾团队认为，当前市场确实已经出现了一些变化。一方面，经过一轮上涨后，部分投资者存在获利了结的倾向，止盈资金的潜在撤出风险，为市场带来了较大的不稳定性。另一方面，原本持续上行的风险偏好，因海外的不确定性而受到扰动；理论上，当风险偏好下降

时，成长风格的观望情绪将会上升，而红利价值风格就有了修复的机会。

光大证券策略首席分析师张宇生则表示，从过去4轮牛市的经验来看，当市场处于震荡的过程中时，前期表现好的行业大多数时候表现会较差，短期内高股息和消费板块或许更值得投资者关注；中期来看，流动性驱动行情下，行情中期TMT(电子信息、传媒、科技领域)更容易成为主线，本轮或许也会如此，若行情转向基本面驱动，考虑到当前行情或正处于中期，先进制造值得重点关注。

金融+园区，融出园区发展新天地

——长沙银行千企万户大走访书写产融共生新篇章

黄利飞 滕江江

在三湘大地的产业版图上，园区是实体经济的主战场，是新质生产力培育的“核心区”。自2025年3月启动千企万户大走访以来，长沙银行一支支金融服务队，踏着晨露出发、披着晚霞返程，用脚步丈量需求、以汗水浇灌信任，奔赴湘南的制造车间、湘西的循环经济园区、湘中的科创基地……成功实现了从“等客上门”到“主动出击”的转变。

从政策协同到产品创新，从精准滴灌到生态共建，长沙银行扛起“万亿长行、给力湖南”的大旗，架起服务园区企业的“连心桥”，用专业服务奏响政银企协同发展的“交响曲”，为湖南“三高四新”美好蓝图的实现注入强劲金融动能。



长沙银行走访娄底材料企业，实地对接企业金融服务需求。

行走潇湘，政银企同向奔赴

4月23日，长沙银行千企万户大走访·金融支持文旅产业(张家界)专场活动举行，长沙银行与张家界市人民政府精诚携手，聚焦旅游产业升级、基础设施建设、乡村振兴等领域紧密协作。

5月27日，长沙银行千企万户大走访·永州祁阳高新区专场活动举行，长行聚焦“链动”，聚焦“服务”，聚焦“共赢”，为祁阳企业提供“融资+融智”双轮驱动服务，深度融入祁阳产业升级。

6月10日，长沙银行千企万户大走访来到湘西，举行了湘西“百合贷”推介活动，以此为纽带，汇聚政银企多方力量，进一步加大金融支持龙山县域经济高质量发展力度。

7月邵阳、8月岳阳和郴州、9月衡阳、10月娄底……自2025年3月份大走访活动启动至今，长行人的足迹已印在了10个州市。

所到之地虽不同，但相同的是长行金融力量赋能园区产业、助力实体拔节生长，深度对接湖南省4×4现代化产业体系，聚焦产业链金融、新型工业化和县域特色产业，为企业提供全生命周期服务。

在张家界，市委副书记、市长王洪斌说，长期以来，长沙银行对作为革命老区的张家界经济社会发展给予了大力支持，有力推动了以旅游业为代表的各类产业实现长足发展。如今又带着党中央、国务院和省委、省政府助企纾困的政策，把全国、全省关于金融支持企业发展的部署要求落实到“最后一公里”，令人钦佩和感动。

在衡阳，衡阳市政府党组成员、副市长钟凡表示，长沙银行“千企万户大走访”活动，走进衡阳、走进园区、走进



长沙银行发布十二大县域产业金融支持方案。

企业，把金融政策送到车间，把信贷产品装进工具箱，让普惠金融阳光照亮每个创业梦想，对衡阳培育新质生产力具有重大意义。

湖南自贸区郴州片区、高新区党工委副书记、管委会主任曹志宏认为，长行千企万户大走访走进郴州，既是对郴州发展潜力的认可，更是践行“做好金融五篇大文章”的具体行动，活动将让政银企三方在自贸区建设、中非经贸合作等领域碰撞出更多合作火花。

一园一策，量身定制金融服务

每个园区都有独特的产业定位，每家企业都有差异化的金融需求。长沙银行在千企万户大走访走进园区的过程

中，摒弃“一刀切”的服务模式，深入调研不同园区的产业特色、企业规模和发展阶段，推出一园一策、一企一方案的定制化服务，让金融产品精准匹配企业需求。

如针对南县稻虾米产业，长沙银行创新“生产+加工+销售”全链金融服务，通过“高标准农田项目贷”支持土地整治，综合运用“企业快贷”“呼啦快贷”“动产质押+风补基金”解决融资难题。在洞庭腹地南县，更是开启了县域金融首场活动，选定果蔬、水稻、茶叶、油料、烟叶、农机、陶瓷、农资等富民产业，作为县域金融重点支持领域，并发布精准赋能的十二大县域产业金融方案。

针对平江县休闲食品产业，长沙银行发布《平江休闲食品产业金融服务方案》，并推出休闲食品贷融资专案。该

专案通过灵活的核额模式、线上为主的资料简化、协会名单批量导入等方式，形成标准化服务机制。

衡阳高新技术企业活力奔涌，长沙银行为其定制开发纯信用额度500万元的“雁城奖补贷”，这是该行首个针对奖补企业进行的单独授权。未来5年，长沙银行将为衡阳市提供总额不低于500亿元的信贷支持。

怀化高新区是怀化市生物基产业集群核心承载区，正全力打造省级先进制造业集群，长沙银行发布了金融支持怀化高新区及生物基产业链专案，将打造产业链“加速器”、构筑园区“服务台”、搭建双向“快车道”，以“融资+融智”方式为怀化高新区、怀化生物基产业链赋能，推动怀化产业生态与金融生态深度融合。

当娄底市人民政府和长沙银行签

署战略合作备忘录；长沙银行娄底分行与娄底16家企业签署合作协议时，娄底市委书记曾超群表示，这是政银企三方深化合作、共赢未来的新起点，期待长沙银行能够聚焦娄底产业的全链条、企业发展的全周期，推出更多“量体裁衣”的金融产品，让“金融春雨”精准滴灌，让“材料谷”更加“枝繁叶茂”。

围绕湖南“七大万亿产业”和园区主导产业，长沙银行针对性打造特色金融产品体系，实现“产业在哪里，金融服务就跟进到哪里”。

紧密携手，共筑协同发展生态

金融与企业的关系，如同血脉与肌体，相互滋养、共生共荣。长沙银行在千企万户大走访中，不仅为企业注入资金

个人消费贷款财政贴息政策落地一月有余，叠加近期“双节”湖南千亿消费热潮，省内银行业消费贷业务迎来增长，政策红利从金融机构精准流向民生消费“毛细血管”，为消费市场注入强劲动力。

此次个人消费贷款财政贴息政策的出台，是国家立足提振消费信心、激发内需潜力、惠及民生福祉的重要部署。2025年8月，财政部联合多部门印发《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》，明确2025年9月1日至2026年8月31日期间，对个人消费贷款按1%年贴息比例给予补贴，覆盖购车、家装、教育培训、健康医疗、文化旅游等七大重点消费领域，单人单机累计贴息上限达3000元。

政策导向下，省内银行机构迅速响应，将贴息政策与自身业务优势深度结合，确保政策的贯彻落实，让市民尽早享受消费实惠。

招商银行长沙分行依托科技优势，实行“系统自动识别+线下人工复核”双轨机制，推动贴息政策“无感申办、直达快享”，让便捷性成为核心竞争力。客户可通过招商银行App、招贷App等官方渠道自助操作，从贷款申请、智能审批到签约放款全流程线上完成，闪电贷申请可在10分钟内出额，发起提款后最快60秒到账招行储蓄卡，大幅减少线下办理环节，提升政策红利获取效率。

民生银行长沙分行则聚焦“场景化服务”，以更贴近市民生活的方式打通政策落地的“最后一公里”。该行与汽车经销商建立名单准入机制并实现系统直连，明确购车消费场景，灵活调整首付比例；针对装修、教育消费需求，提供分期还款方案，有效减轻客户月供压力，全方位适配不同消费群体需求。双节期间，场景化服务成效显著，为消费市场繁荣注入新动力。

交通银行、中信银行、华夏银行等亦结合自身优势推进政策在湖南落地。交通银行湖南分行在日常消费领域表现不俗，通过精准投入营销资源，联合携程、美团、铁路12306等出游主流平台，同时携手中石化、茶颜悦色、IFS国金等头部热门品牌及商圈，持续开展“满减、随机减”等消费活动，撬动国庆中秋假期信用卡消费额超12亿元。

活水，更通过深度合作成为企业发展的“稳定器”和“加速器”，与园区企业形成“你中有我、我中有你”的共生格局。

周一清晨，长沙银行郴州分行客户经理再次来到自贸区郴州片区、高新区内的一家外贸企业，该企业主要投中非经贸，属轻资产运营，遇到了融资瓶颈。多次调研走访，郴州分行为其量身定制了服务方案，并且将跨境结算、外汇兑换、国际投融资咨询等国际业务服务，深度融入企业全生命周期。“我们不只是放贷，更是为企业成长赋能。”这句话背后，是长沙银行打造“金融+”生态圈的深度实践。

在湖南海弘物流科技集团有限公司的智能仓储中心，货架上的货物通过自动化设备快速流转。“没有长沙银行的支持，我们的智能化升级至少要推迟两年。”公司负责人介绍，在企业推进物流数字化改造的关键期，长沙银行汇融支行通过走访了解到资金需求，迅速提供信用贷款，还配套了结算优惠、汇率避险等综合服务。如今，该企业已成长为区域物流科技龙头，与长沙银行的合作也从单一融资扩展到全面战略合作。

湖南凯通电子有限公司的发展历程同样离不开金融助力。作为新邵经开区的电子信息企业，公司在扩大生产线时面临设备采购资金缺口。长沙银行新邵支行走访得知后，结合其技术优势推荐“科e快贷”，3天内完成200万元放款，确保项目如期投产。“长行的服务不仅快，更懂我们科技企业的需求。”该公司财务总监表示。

新邵经开区管委会主任在专场走访活动中感慨，长沙银行的走访不是一阵风，而是长期陪伴；服务不是标准化，而是精准化。这种深度合作，让园区和企业发展更有底气。

从湘江之滨到雪峰山下，从洞庭湖畔到南岭腹地，长沙银行的千企万户大走访仍在继续。带着温度的金融服务，如同涓涓细流汇聚成产业升级的澎湃动能；政银企的同向奔赴，正书写着三湘园区高质量发展的新篇章。

消费贷让消费市场更热闹

湖南日报全媒体记者 黄伟信 通讯员 谢莹秀