

国际金价高位震荡

黄金消费市场迎来新变化

近期,国际金价持续在历史高位区间反复震荡,现货黄金在4000美元/盎司关口多空博弈。受国际行情传导,国内足金零售价长期居于高位。行情起伏之下,国内黄金消费市场出现了哪些变化?

国内金饰消费“克降额增”

在北京城区一家品牌金店,柜台前客流平稳。“现在金价处在高位,大家消费越来越谨慎。”门店工作人员表示,过去消费者偏爱大克重的金镯子,如今5克以内的小克重吊坠、编绳金饰更受欢迎。

正在柜台挑选首饰的市民陈女士深有体会。原本计划入手一款实心手镯,权衡金价后,她最终选择了一枚小巧的黄金平安扣。“黄金既有装饰性,也有保值属性。现在金价不低,买一件小饰品取悦自己,美观又没有太大经济压力,选购时我会多方比价,不再盲目消费。”她说。

在深圳水贝珠宝商圈,作为国内黄金珠宝集散中心,这里汇聚大量批发零售档口,吸引了不少游客和本地人前来选购。

“婚庆刚需依旧是市场消费主力,素圈手镯、长命锁等传统品类销量保持稳定。”水贝一家档口店主介绍,年轻消费群体偏爱轻量化、设计简约的硬足金首饰。

“对比品牌门店,这里工费更实惠,款式选择多。趁着这几天金价小幅回调,给孩子挑选长命锁,顺带给自己入一个素圈戒指。”趁周末来这里选购金饰的深圳市民周女士说。

世界黄金协会日前发布的《2026年中国金饰零售市场洞察》印证了这一趋势。报告显示,高金价下,国内金饰消费实物吨量有所回落,但消费总额依然保持韧性,呈现出“克降额增”的鲜明特点。一方面,婚庆、节庆刚性需求基本稳固,以自我佩戴为目的悦己消费跃升至首要驱动力。另一方面,硬足金凭借轻薄时尚、可多元搭配的优势,精准契合年轻人日常佩戴、彰显个性的消费诉求。



顾客在橱窗前挑选黄金饰品(CFP供图)

新产品匹配理性消费新风向

市场冷暖变化的背后,是居民消费观念的升级。业内人士分析,过去黄金消费以婚嫁大件为主,如今消费场景持续拓宽,年轻群体把黄金当成日常潮流配饰。面对市场新需求,各大黄金品牌主动调整产品矩阵,集中推出小克重、高颜值轻量化金饰,匹配理性消费新风向。

首饰消费趋于轻量化的同时,黄金资产配置热度同步升温。受地缘冲

突、全球降息预期、海外债券收益率下行等多重因素影响,市场避险情绪高涨,黄金投资需求逆势走高。多家银行近期推出积存金优惠活动,通过下调手续费、按克立减等举措,吸引普通投资者入场。

“实物金条存放保管麻烦,积存金可以小额分批投入,慢慢积攒黄金资产。”正在银行办理业务的李女士表示。

“黄金的核心价值在于长期保值避险,而非短期价格博弈。”招联首席经济学家、上海金融与发展实验室执行主任董希淼表示,当前国际金价处于历史高位,波动幅度加大,短线操作风险较高。普通投资者应结合自身风险承受能力、投资经验和家庭资产状况,科学配置黄金资产,避免追涨杀跌、盲目跟风的投机行为。(人民网)

集成房屋走俏广交会

中国“智造家”加速出海

“模块化房屋能不能改成三角顶”“卧室里能加投影仪吗”“墙体使用的是什么原料”……第140届广交会以“品质家居”为主题的二期线下展举办期间,集成房屋及庭院设施专区洽谈活跃,成为全球采购商关注热点。

创新建造方案受采购商青睐

广东国色智能装备有限公司展位前,一位美国客商在查看活动房屋样册。听完关于产品结构、材料优势和整套交付方案的介绍后,这位客商当场表示要订200套,并进一步询问认证、配置和交付周期。公司项目经理吴婉怡介绍,上届广交会公司收获了10多批客户订单,累计成交面积超2万平方米。公司可打磨适配不同国家标准的模块化房屋方案,并在海外设有售后团队,本届广交会咨询热度进一步提升。

山东博仁智能科技有限公司展出的

模块化度假房屋,为工厂预制一体化精装成品。“房屋外观、户型乃至内饰和配套设施均可按需定制。搭建过程如同拼搭积木,客户可自行打造个性化专属空间。”公司销售经理殷婉晴介绍,房屋主体在工厂完成全套预制,下单即可排产,25天即可完工并发送。抵达后仅需简单拼装调试,通过整体吊装即可落地,可适配各类场地。

“中国集成房屋的整体工艺质量表现出色。”来自西班牙的采购商阿尔瓦罗·加西亚计划为本国一处旅游营地引入一批太空舱预制房屋。此次参加广交会,他最看重产品整体品质与价格水平,同时关注房屋内外建材用料、外观设计等细节。

在南京嘉翼精密机器制造股份有限公司展位,覆盖全场景的3D打印一体化建造服务吸引多位中东采购商前来咨询。

“我们的3D打印设备运抵现场后,3至5天便可启动打印,7至10天即可组装完成。依托机械作业替代人工并就地取

材,将沙漠砂等本土资源作为打印原料,既契合ESG发展理念,也有助于提升打印速度、降低整体建设成本。”公司海外总监王宇介绍,本届展会上,企业的创新建造方案受到采购商青睐,已与多家海外工程公司洽谈合作,订单量有望创新高。

形成产业集群扩展海外版图

近年来,凭借建设周期短、施工效率高、绿色环保等优势,集成房屋正成为建筑业发展的新趋势和我国外贸的新亮点。

2025年,第137届广交会上首次设立集成房屋专区,展出活动房屋、模块化房屋、可拓展房屋等产品。从传统的“搬砖砌墙”到现代化的“工厂智造”,创新技术正在让中国“智造家”的海外版图不断扩展。

在广东佛山,活动房屋出口企业已超470家。据佛山海关统计,今年前9月,佛山出口活动房屋货值达12.2亿元人民币,同比增长5.6%。

在澳大利亚布里斯班,一座19层的酒店以“两天一层”的速度组装完成。这是佛山市美宗房屋科技有限公司以“中国精度”拼装的活动房屋。

“活动房屋在海外市场认可度持续走高。”佛山市美宗房屋科技有限公司总经理庞明元介绍,活动房屋超90%工序可在工厂预制完成,交付用时仅为传统建筑的三分之一。

为抢抓智能建造与建筑工业化协同发展机遇,2025年,广东确定广州、深圳为综合型模块化建筑试点城市,珠海、佛山、惠州、江门为生产型模块化建筑试点城市,目前已经形成“研发应用在广深,生产制造在珠佛惠江”的产业集群。

广州海关数据显示,今年上半年广州海关关区7地市活动房屋出口额19.4亿元,同比增长21.2%,覆盖全球190多个国家和地区;据深圳海关统计,上半年深圳口岸活动房屋出口额24.5亿元,同比增长9.2%,覆盖全球160多个国家和地区。(新华)

胡塞武装称袭击沙特最大炼油厂

国际油价再次上涨

本报讯 28日,胡塞武装称对沙特阿拉伯最大的炼油厂发动袭击,投资者权衡中东冲突可能持续扩大的前景,导致油价再次上涨。

截至发稿,布伦特原油期货价格为每桶115.70美元,当日上涨1.62%;WTI原油期货价格上涨1.34%至每桶101.20美元。

胡塞武装周二表示,他们用弹道导弹袭击了沙特阿拉伯的拉斯塔努拉炼油厂。但截至发稿,沙特当局尚未证实炼油厂受到袭击,也没有证据显示拉斯塔努拉炼油厂受到了袭击。该炼油厂的日产能为55万桶,是沙特通过波斯湾港口向外出出口燃料的关键供应来源。

在最新袭击之前,由于市场预期沙特、土耳其、巴基斯坦和伊朗官员之间新一轮外交会谈能够取得成果,国际油价在周二下跌近每桶2美元。

尽管有关炼油厂袭击的细节尚存争议,但更广泛的袭击浪潮已经发生并被确认。沙特官员周二报告称,他们拦截了三枚瞄准沙特东部省份的弹道导弹和四架瞄准沙特南部的无人机。

与此同时,胡塞武装声称直接袭击了沙特阿拉伯位于利雅得的国防部,并袭击了军方的飞机。但这些说法均未得到证实。

此前,有报道指出,美国已警告几个海湾阿拉伯国家做好准备,应对11月3日美国中期选举之后可能发生的激烈的短期军事行动。(财联)

SK海力士单季营收突破100万亿韩元

存储芯片短缺格局预计持续至2030年

本报讯 10月28日,SK海力士公布2026年第三季度财报。受人工智能(AI)基础设施投资持续增长、存储芯片价格上涨及高附加值产品销售扩大推动,公司单季度营收首次突破100万亿韩元,营业利润再创历史新高。

财报显示,SK海力士第三季度实现营业收入104.62万亿韩元(约合人民币5222亿元),同比增长328%,环比增长32%;营业利润83.33万亿韩元(约合人民币4158亿元),同比增长632%,环比增长38%;净利润39.78万亿韩元(约合人民币1985亿元),同比增长216%,环比下降58%。营业利润率达到80%。

对于行业需求,SK海力士在财报中表示,AI投资正从少数大型科技企业向普通企业及国家层面扩展。短期来看,企业级和消费级AI将推动存储需求增长;中长期来看,自动驾驶、机器人等物理AI也有望成为新的需求来源。

与需求持续增长相比,存储供给扩张受到先进制程技术难度提高、新建工厂建设周期较长等因素制约。SK海力士预计,存储市场供不应求的格局将持续至2030年。

在需求持续增长的预期下,SK海力士正在通过长期供货协议提高订单能见度,并扩大生产能力。公司透露,目前已与包括全球大型云服务提供商在内的14家主要客户签订长期供货协议,相关协议覆盖2027年和2028年总产能的50%以上。部分协议通常以五年为期限,公司正在与部分客户提前讨论延长协议期限的可能性。

值得注意的是,长期供货协议并非简单锁定固定价格。SK海力士表示,公司在协议中引入了根据市场情况、在客户约定价格区间内调整价格的机制,以兼顾供应稳定性和盈利能力。(澎湃)

波音公司第三季度净亏损收窄

据新华社电 美国飞机制造商波音公司27日发布财报显示,受防务及服务业务增长等因素推动,该公司今年第三季度营业收入同比增长4%至约241.88亿美元,净亏损由去年同期的53.39亿美元大幅收窄至1.16亿美元。

财报显示,第三季度,波音公司营业利润为3.54亿美元,去年同期为亏损47.81亿美元。

当季,波音民用飞机业务营业收入为107.2亿美元,同比下降3%;营业亏损由53.53亿美元收窄至6.97亿美元。波音表示,民用飞机业务受到交付机型组合不利、生产速率调整导致成本增加及供应链成本上升等因素影响。第三季度,该公司共交付161架民用飞机,略高于去年同期的160架。

同期,该公司防务、太空与安全业务营业收入同比增长15%至79.35亿美元,营业利润由1.14亿美元增至4.92亿美元。全球服务业务营收同比增长4%至约55.74亿美元,营业利润为10.19亿美元。

截至第三季度末,该公司未交付订单总额达到创纪录的7454.31亿美元,其中民用飞机订单超过6300架。

作为全球液化天然气主要出口国之一,卡塔尔日前与美国能源企业签署长期采购协议,计划每年购买最多400万吨美国液化天然气。在美伊冲突冲击海湾能源生产和运输的背景下,这笔反向采购交易,凸显卡塔尔作为能源出口国分散供应风险、拓展全球贸易布局的多重考量。

分散供应风险

卡塔尔能源公司22日宣布,与美国钱尼尔能源公司签署两项长期液化天然气购销协议,分别从后者位于路易斯安那州的萨宾帕斯设施和得克萨斯州的科珀斯克里斯蒂设施采购液化天然气,年采购量最多400万吨,预计2031年开始交付,持续至2054年。协议采用船上交货方式,由买方安排装船后的海运。卡塔尔能源公司表示,新增采购将扩大其全球液化天然气供应及贸易组合,增强服务全球客户的能力。

此次交易的重要背景,是美伊冲突对海湾能源供应和运输持续造成冲击。卡塔尔液化天然气生产和出口设施集中于波斯湾沿岸,出口运输高度依赖霍尔木兹海峡。

国际能源署今年7月发布的报告指出,中东战事爆发后,霍尔木兹海峡通航严重受阻。卡塔尔拉斯拉凡液化天然气设施在冲突中受损,进一步影响其生产能力。今年3月至6月,卡塔尔和阿联酋液化天然气装船量合计同比减少约350亿立方米。国际能源署预计,考虑到生产和运输中断以及设施受损的影响,2026年至2030年全球液化天然气累计供应损失可能达到1400亿立方米。

这场危机表明,即使拥有充足的天然气储量,一旦生产设施或海上运输通道受到冲击,能源出口国也可能面临履约和供应中断风险。

美国哥伦比亚大学全球能源政策中心研究员艾拉·约瑟夫指出,海湾能源企业投资美国液化天然气的趋势早在战事

前就已形成,而战争进一步凸显寻找替代供应来源的紧迫性。就此次合作,约瑟夫在社交媒体评论说,卡塔尔此举不仅是为了弥补供应缺口,更是为了恢复其国际液化天然气市场上的信誉。

拓展全球贸易布局

分析人士认为,美国墨西哥湾沿岸的液化天然气设施不依赖霍尔木兹海峡,可为卡塔尔能源公司提供本土生产基地之外的货源,有助于分散供应中断风险。不过,此次协议预计2031年才开始交付,主要着眼于中长期供应布局,而非缓解当前危机。

卡塔尔布局美国液化天然气市场并非始于此次交易。卡塔尔能源公司此前与美国埃克森美孚公司合作开发位于得克萨斯州的金色通道液化天然气项目,持有该项目70%的股份。今年3月底,该项目实现首次液化天然气生产,并于4月完成

首船液化天然气出口。与直接投资海外项目不同,此次长期采购进一步拓宽了卡塔尔能源公司获取海外货源的渠道。

与此同时,卡塔尔仍在推进北方气田扩产计划。根据此前公布的规划,卡塔尔计划到2030年将本国液化天然气年产能从当前的7700万吨提高至1.42亿吨。分析人士认为,扩大本土产能与拓展海外货源相结合,有助于卡塔尔能源公司进一步拓展全球供应和贸易布局。

卡塔尔能源事务国务大臣、卡塔尔能源公司首席执行官萨阿德·卡比表示,这项长期采购将扩大公司全球液化天然气供应组合,推动供应来源的多元化,增强其满足不断变化的市场需求的能力。

不过,海外采购同样面临价格波动以及项目建设和运输成本的不确定性,供应风险并未完全消除。对于卡塔尔而言,采购美国液化天然气是该国通过全球资源配置增强抵御风险能力的一种方式。(新华)