



受婚庆刚需市场追捧，“一口价”黄金饰品热销 “买到就是赚”是真的吗？

受地缘政治紧张局势加剧、市场供需紧张及避险需求推动，国际市场黄金期货和现货价格12月23日均创历史新高。今年以来，国际金价累计涨幅已超过70%。23日当天，现货黄金价格也突破每盎司4500美元关口，同为贵金属的铂金现货价格当天涨幅超6%，突破每盎司2300美元，均创历史新高。与此同时，周大福、老铺黄金等品牌年内第三次上调“一口价”黄金饰品价格，黄金市场随之掀起波澜。一边是商家“成本倒逼”的调价通知，一边是消费者“买涨不买跌”与“怕被套路”的纠结，这场金价狂欢中，传统饰品消费正经历着成本、需求与权益的多重博弈。

文/图 江门日报记者 傅雅蓉



↑顾客在金店内选购商品。
→小克重“一口价”黄金饰品受欢迎。

品牌密集调价 “一口价”黄金饰品价格节节攀升

12月19日清晨，周大福官方旗舰店的涨价公告已置顶首页，“12月19日部分商品提价”的红色字样提示格外醒目。这是该品牌年内第三次调价，3月首轮涨幅10%—20%，10月底再涨12%—18%，本轮多款产品涨幅达4%—16%。江门大融

城周大福专柜内，柜姐正忙着更换价签，一款32.35克的足金手链新价签标着65800元，比此前贵了9000元。“最后的五帝钱盘缠手串，年初才卖30000多元，现在涨到53800元了。”柜姐边贴价签边说。不止周大福，老铺黄金10月26日也完

成了年内第三次调价，部分热销款涨幅超两成；周生生10月16日起调价，“一口价”黄金饰品涨幅25%—35%；周大生计划本月底涨价15%左右。“每天都有人来问会不会再涨。”江门利和广场周六福门店店员麦小姐告诉记者，周六福门店虽未立即调价，

但厂家已通知“一批货一价”。她指着一款3D工艺的足金吊坠介绍道：“这款0.5克的吊坠是今年的新款，现在优惠后1200多元，要是下批货来，说不定就贵了。”门店门口的促销海报已更新，“元旦福利赠礼品”的字样试图平衡涨价带来的观望情绪。

兼具佩戴与收藏属性 “一口价”黄金饰品被看好

据悉，“一口价”黄金饰品是一种特殊的黄金饰品销售模式，其核心特点是不以克重为主要计价依据，而是直接为每件饰品设定固定价格进行销售。这种定价方式通常包含了黄金原料成本、工艺设计费用、品牌溢价以及营销成本等多重因素。周大福财报显示，2026财年上半年定价首饰收入涨9.3%，计价黄金收入降3.8%，高

附加值的“一口价”黄金饰品成为主力。“这种3D工艺的黄金饰品性价比高，几百元到两千多元都有，适合预算不高的年轻人。”麦小姐说，这类产品占该门店销量的近半。

广东省典当行业协会副会长、江门永昌典当行负责人余立斌认为，未来“一口价”黄金饰品仍具备一定价值，只是其价

值点不在于传统意义上的“金价上涨收益”，而在于审美价值、文化价值与使用价值的综合提升。随着消费者对设计感、个性化和文化内涵的需求不断增强，“一口价”黄金饰品凭借独特工艺、主题IP与品牌故事，正在成为兼具佩戴与收藏属性的时尚品类。其溢价部分并非单纯的“额外收费”，而是对设计、工艺、文化符号与品

牌力的认可，这使得它在礼品市场、节庆消费与年轻群体中拥有持续的需求支撑。“从长期趋势看，随着黄金消费升级，高品质、高工艺的黄金饰品更容易保值，部分具有文化主题或限量属性的款式甚至可能在二级市场形成独特的收藏价值。”

婚庆刚需转向小克重 选购需牢记“三查三问一留存”

金价飙升下，“一口价”黄金饰品消费市场也正呈现两极分化。12月22日下午，家住江海区礼乐街道的准新人李立美在江门利和广场周六福门店挑选婚庆金饰，她的50000元预算原本能买10克足金，现在转而选择3D工艺的小克重套装。“克重款涨得太猛，这种空心显大的，2000多元就能拿下一件，预算刚好够。”麦小姐证实，金饰市场上婚庆需求仍占主流，但以前挑大克重，现在都选小巧款。看涨情绪也催生了“末班车”抢购。江门大融城周大福门店柜姐钱迪娜在社交平台晒出新价签，配文

“买到就是赚”，吸引不少市民赶在涨价前到店。

“一口价”黄金饰品持续暴涨，也导致消费纠纷随之增多。与传统按克计价的黄金饰品（总价=克重×当日金价+工费）不同，“一口价”黄金饰品更侧重于突出饰品的款式、工艺和设计感，常见于采用3D硬金、5G工艺、古法花丝等复杂工艺制作的首饰。其价格往往较高，且消费者难以直观判断黄金的实际克重和纯度占比。

记者搜索相关新闻发现，河南漯河的王女士就遭遇了“套路”，花9000多元买的

“一口价”戒指，核算下来每克1400多元，“问克重店员避而不答，质保单上也没有重量”。辽宁的许女士用7.55克旧金换购，得到3.44克项链和2.7克吊坠，收据却写1.8克，“价签没标克重，旧金没开收据就被走走了”。

“关键信息要透明。”业内人士指出，“一口价”黄金与按克卖是两种形式，但商家不能隐瞒成分、重量，要让消费者知情选择。麦小姐告诉记者，一般正规的门店会主动说明计价方式，“一口价”黄金饰品也会在标签上标清克重和成分，“按克的每天

价不一样，‘一口价’相对稳定，但现在厂家调价，我们也得跟顾客讲清楚。”

作为消费者，如何规避“一口价”黄金饰品购买陷阱？业内人士表示，牢记“三查三问一留存”：购买前查标签、克重和纯度，拒绝商家“不按重计价”，可要求现场称重；问清规则、换购详情和折旧费，核实换购是否按克重折算，警惕“保值”“免工费”等口头承诺；留凭证，让商家在发票注明克重、工艺费等明细，保存标签、聊天记录等证据。若商家隐瞒信息、拒绝称重，果断放弃购买；遇纠纷可拨打12315或12345维权。

江门市福建商会把商会活动办成“江门招商会” “以商引商”只因热爱江门

闽商汇侨都，敢拼赢未来。近日，江门市福建商会第五届理事就职典礼在江门举行，同时还举办了江门市投资环境推介活动，现场把商会活动办成了专场“江门招商会”，彰显了在江闽商对于“第二故乡”江门的热爱与感恩之情。

江门日报记者 吕胜根



黄爱国、余英杰等被授予“江门城市招商大使”。
江门市福建商会供图

为侨都发展注入“闽商动力”

扎根侨乡，服务社会。自2007年成立以来，江门市福建商会始终以“敢拼敢赢”的闽商精神与江门“务实开放”的城市品格相融共生，560多家会员企业横跨40多个行业。作为江门异地商协会的标杆，该商会获评全国“四好商会”，其《党建赋能共发展 聚力同行谱新篇》入选广东省“四好”商会建设优秀案例。

一直以来，江门市福建商会积极响应我市“以商引商”号召，成效显著。信义玻璃、友谊集团、南王集团等项目，正是通过闽商引荐落地江门。友谊集团40亿元新材料项目、恒申美达29亿元聚酯碳纤维项目等为侨都高质量发展注入源源不断的“闽商动力”。

江门市福建商会秘书长林万贵介绍，商会今年11月特地遴选了一批有影响力、有资源、有情怀的杰出人士作为江门市投资促进局聘任的“江门城市招商大使”，其中大多是商会荣誉会长或会长。他们在江门这片创业沃土

上得到很好的发展，都对江门很有感情，对促进江门发展也有着拳拳之心。

为江门招商不遗余力

江门市福建商会第五届理事就职典礼环节用时不长，活动其他时间大部分都是事关江门招商推介的内容。

此次活动特别安排了两个重要环节：江门市投资环境推介和“江门城市招商大使”聘任。江门市投资促进局项目促进科有关负责人为与会者深度解读江门面临的战略机遇、一流的营商环境和广阔的投资前景，希望大家共同发现“江门机遇”，共创“湾区未来”。此外，活动中，江门市投资促进局有关负责人还向民隆（集团）迪豪摩托车有限公司董事长黄爱国、广东世运电路科技股份有限公司创始人余英杰、汉宇集团股份有限公司董事长石华山、锦兴（国际）控股有限公司副主席兼行政总裁戴锦文、广东融成鑫建设投资有限公司执行董事何友香、广明源光科技股份有限公

司董事长兼总裁洪燕南、广东友谊新材料科技有限公司总经理何星等7人颁发“江门城市招商大使”牌匾。他们在江门演绎着“以商引商”的传奇，如余英杰早年就是由黄爱国引荐来江门的。

江门市政协副主席李文聪说，江门作为粤港澳大湾区重要节点城市，当前正依托“大广海湾经济区”“中欧（江门）中小企业国际合作区”等战略平台，持续优化营商环境，为企业发展提供“全生命周期”服务。此次为有关人士授予“江门城市招商大使”称号，这既是对闽商实力的认可，更是江门敞开怀抱、欢迎更多闽籍企业共享发展机遇的诚意。

在招商引资促进江门发展上，江门市福建商会一直不遗余力，薪火相传。活动中，江门市福建商会会长洪燕南再次恳切呼吁在场会员：“希望大家再接再厉，以实际行动积极引荐产业链优质企业落户江门，书写闽商发展新篇章，为江门高质量发展作出新的更大贡献！”

江门市青年创业协会举办年度分享大课 大咖云集传授“实战锦囊”

江门日报讯（记者/陈倩婷）12月24日，江门市青年创业协会线上流量分会、火种品牌分会举办年度分享大课《企业业绩稳健增长的组合实战打法》，活动现场同步举行江门市青年创业协会AI学院揭牌仪式。本次活动汇聚多位行业大咖，围绕大客户开发、AI落地、新媒体流量、年度经营计划落地等核心议题分享实战经验，为青年创业者搭建学习交流的平台，助力企业突破发展瓶颈。

江门市青年创业协会会长赖惠钢以《如何搞定大客户才能让企业稳健增长》为题，提出全员营销与新产品开发两大核心方向。他强调，企业需推动从老板到技术、客服、财务的全员客户价值传递，同时重新定义大客户产品，将其升级为涵盖解决方案与深度服务的综合体验，并分享了精准锁定、创造价值、建立深度信任、满足精准需求、蓄势待发、深度绑定和建设生态七大实战关键。

人工智能领域权威专家郝锐聚焦中小微企业AI落地难题，带来《中小微企业如何落地人工智能，助推企业高效开源节流》主题分享，系统解析AI赋能企业的实施路径：从将AI作为内部提效工具，到融入现有产品体系，再到推出以AI为主体的解决方案，最终实现企业战略与AI深度绑定，为中小微企业提供了清晰可循的数字化升级框架。

面对“先被看见，才有资格被选择”的流量时代，江门市恩平商会执行会长刘育华在《新媒体助推业绩高速增长流量密码》中，剖析短视频等新媒体平台如何成为企业增长的关键杠杆，并分享了实操性强的流量获取方法。

桥本综研咨询首席顾问刘先乔则以《年度经营计划从纸上谈兵到业务增长引擎》为题，拆解包含愿景规划、核心目标、增长机会点等在内的年度经营计划核心要素，助力企业突破传统思维。

江门市海森创业投资有限公司执行董事黄亮亮分享《如何在不确定性的当下，赢得确定性的增长？》，提出“六好三真”经营方针。“六好”即好产品、好团队、好客户、好价值、好收益、好发展；“三真”指真心、真实、真诚。他透露，依托该经营方针，企业2023年实现扭亏为盈，2025年业绩增长10%，利润率提升2.5倍以上。

本次大课通过多维度、多层次的干货分享，为江门本土企业应对当前经济环境、实现稳健增长提供了系统的思路与实践方法。新揭牌的AI学院将持续推动人工智能技术在企业中的普及与应用，进一步强化区域创业创新的智力支撑。赖惠钢表示，江门市青年创业协会未来将继续搭建高质量学习交流的平台，助力青年创业者在变革时代稳健前行，共赢未来。

“江门中微子实验”科普文化创意设计大赛落幕 中微子“变”文创 侨都科普添新彩



▲►展示台上摆放着的参赛作品吸引许多学生前来观摩。

12月24日上午，江门职业技术学院展厅内的展示台上琳琅满目：“粒子阴影书立”将开平碉楼轮廓与粒子轨迹巧妙融合，“中微子流光夜明灯”在暗处投射出幽蓝光影……随着特等奖名单揭晓，为期4个月的“江门中微子实验”科普文化创意设计大赛圆满落幕，3件作品摘得3000元特等奖奖金，60件入围作品尽显“大国重器”与创意美学的碰撞。

本次大赛由市委宣传部、市文广旅体局、市科协主办，江门科普传媒集团与广东科学技术职业学院承办，以“大国重器，创想未来”为主题，自8月启动以来征集粤港澳三地作品263件，经5位专家评审选出60件入围作品，涵盖科学探索、生活创意、地域融合三大赛道。参赛选手化身“科学翻译官”，在三大赛道各展所长：科学探索赛道的作品，用可视化表达探解深奥原理，让中微子不再遥远；生活创意赛道的作品，将科技元素融入日常用品，让科技美学走进衣食住行；地域融合赛道的作品，巧妙融合侨乡文化与科学内核，打造独具“江门印记”的文化符号。

决赛现场，选手们携实物或模型逐一亮相，3分钟讲解搭配2分钟答辩，评委依据“呈现效果40%+答辩逻辑30%+市场适配性30%”的标准打分。选手冯静带来的《小中微子的变身魔法》凭借生动的科普表现斩获特等奖与最佳科普价值奖，她分享道：“我创作的是一本16页的绘本，目标群体是5—8岁的儿童和他们的家庭，我尝试用孩子的语言来讲故

事，同时也能科普中微子相关知识，把科学和艺术结合起来，让抽象的粒子物理像童话一样好懂。”评委点评时表示，不少作品实现了科学精度与人文温度的统一。其中，记者注意到，地域融合赛道的作品尤为亮眼，如“岭南果韵·微观世界”冰箱贴、陈皮科普罐等，将五邑元素与中微子知识紧密结合。

颁奖典礼上，江门市科学技术协会主席灵君表示，科技创新与科学普及是创新发展的“两翼”，市委十四届九次会提出的“推进科技资源科普化、科普资源产业化”要求，为江门科普事业高质量发展指明方向。江门中微子实验作为世界领先的大科学装置，是国家科技创新的“大国重器”，本次大赛旨在搭建科学与大众之间的桥梁，将硬核科技的科研价值转化为可感可知、可科普IP与文创产品，让抽象的科学原理通过创意表达变得通俗易懂，为大科学装置科普化提供“江门方案”。

接下来，江门市科学技术协会将健全作品转化落地机制，加强部门联动与资源整合，让优秀创意从作品变成服务大众的产品，赋能“科普+文旅”产业融合发展；擦亮“研学侨都”品牌，依托江门中微子实验室，加快建设国际化青少年科普研学教育基地，吸引更多港澳及海内外青少年来江研学旅游，打造集科学体验、实践探究、文化交流于一体的特色研学平台；搭建持续创作舞台，让更多热爱科学、怀揣创意的创作者扎根侨乡沃土，持续提升全民科学素质。

（文/图 傅雅蓉）