

金价调整导致相关ETF规模缩水 业内人士：黄金结构性支撑力量仍存

记者 朱妍

近期，国际金价再度下挫，COMEX黄金期货价格一度跌破4300美元/盎司，黄金ETF也被投资者“用脚投票”。数据显示，截至6月8日，今年二季度以来黄金ETF规模下降逾370亿元，头部产品规模回到千亿元以下。

对此，业内人士认为，金价结构性底部支撑力量依然存在，黄金具备中长期配置价值。后续不妨从价格博弈思维转向资产配置思维，控制仓位，分批布局。

资金持续流出黄金ETF

Choice数据显示，截至记者6月9日发稿时，年内涨幅一度逼近25%的COMEX黄金期货价格已回落到4350美元/盎司附近，年内涨幅几乎消失殆尽。

在今年3月黄金大幅下跌后，黄金ETF的成交量便逐月下跌。5月黄金ETF成交量为年内单月新低，约为1500亿元，较一季度每月3000亿元以上的量级显著缩水。

不少投资者选择“用脚投票”。数据显示，截至6月8日，二季度以来黄金ETF被净赎回近15亿份；黄金ETF合计规模为2881亿元，较一季度末的3258亿元有所下降。

其中，国内最大的黄金ETF规模也经历了一次“过山车”。今年初，黄金ETF华安的规模快速突破千亿元，成为国内首只千亿级黄金ETF，峰值时曾超过1300亿元。但随着近期金价调整，截至6月8日该基金规模缩水至980亿元。黄金ETF博时、黄金ETF易方达等产品规模也纷纷回落。

“短期金价走弱，黄金ETF资金持续净流出，机构资金有所离场，这对黄金ETF的表现形成了压制。”汇丰晋信价值先锋基金经理李学伟说。

黄金投资何去何从

关于近期国际金价下跌，基金经理普遍认为这是受短期因素影响的。

黄金ETF永赢基金经理刘庭宇分析称，首先，美国5月非农就业数据扭转了市场的降息预期。数据显示，5月新增非农就业17.2万人，超出市场预期，同时3至4月数据合计上修9.3万人。叠加持续的通胀，市场对美联储年内加息的预期飙升。其次，地缘局势不确定性及流动性冲击放大了全球市场波动：一方面，地缘局势不确定性推升了国际油价，进一步加剧了市场对于通胀的担忧；另一方面，以AI为代表的科技板块调整，引发了跨市场的流动性紧张，加剧了市场波动。

在业内人士看来，尽管金价短期承压，但结构性底部支撑力量依然存在。

中国人民银行数据显示，截至5月末，中国黄金储备为7496万盎司，环比增加32万盎司，连续第19个月增持黄金。欧洲央行近日发布的报告显示，截至2025年底，黄金超越美国国债，成为全球官方储备第一大资产。

“影响金价走势的短期宏观因素可持续性存疑。”刘庭宇表示，对于超预期的美国非农就业数据，市场分析人士认为可能与世界杯赛事带来的一次性需求脉冲有关，其影响是否会持续，需后续几个月的数据来观察验证。此外，考虑到美国高企的国债利息支出压力，美联储货币政策转为持续加息的可能性不大。一旦后续美国经济数据回落，市场的紧缩预期或将被证伪，届时压制黄金的金融属性将得到修复。

李学伟表示，将于近期披露的美国通胀数据，以及6月17日FOMC会议将成为阶段性方向选择的关键点。中长期来看，黄金仍具备一定的配置价值，但短期反弹力度可能受制于高利率环境。建议从价格博弈思维转向资产配置思维，控制仓位，分批布局。



郭晨凯 制图

金饰消费持续承压 倒逼黄金珠宝企业提升品牌力

金价高位震荡倒逼黄金珠宝企业提升品牌力。业内人士表示，成熟的黄金珠宝市场，需要精细化、多层次的品类与品牌划分。目前中国黄金珠宝市场仍以大众化基础产品为主，高端细分赛道正逐步形成，属于行业良性细分发展的积极信号。

记者 曾庆怡 稿

6月9日，多家黄金珠宝品牌公布的单克金饰价格继续下调，最新价格已较年内高点下跌约400元。尽管金价大跌，但是金店的客流量并未出现显著提升。金价波动之际，黄金珠宝企业正聚焦提升品牌力以谋求突围。

单克金饰价格 较年内高点下跌约400元

6月9日，多家黄金珠宝品牌公布的境内足金饰品价格再现下调。相较今年1月逾1700元/克的历史高点，最新单克价格已下跌约400元。

具体来看：6月9日，中国黄金足金饰品价格为1316元/克，单克较1月29日低403元；六福珠宝足金999/克境内价格为1314元/克，单克较1月29日低390元；周大福足金（饰品、工艺品类）、潮宏基金金（首饰摆件）境内价格为1316元/克，单克较1月29日低390元；老庙黄金上海区域价格为1317元/克，单克较1月29日低389元；周生生足金饰品境内价格为1322元/克，单克较1月29日低386元。

广东南方黄金市场研究中心主任宋翔对上海证券报表示，金饰价格主要受锚定上海黄金交易所实时报价的黄金原料价格影响。此外，影响因素还包括品牌溢价、运营成本、库存与利润调节等。

近期，受美联储加息预期升温、美债收益率攀升、美元走强、避险情绪降温及部分资金获利了结等多重因素影响，国际金价和国内金价持续下跌。同花顺数据显

示，截至6月9日18时23分，伦敦现货黄金盘中最低价为4314.76美元/盎司，上海黄金交易所现货黄金（Au99.99）盘中最低价为944元/克，几乎抹去2026年以来涨幅。

金饰消费持续承压

今年以来，受国际金价高位震荡影响，国内黄金首饰消费持续承压，黄金首饰消费量继续下滑。中国黄金协会日前发布的数据显示，2026年一季度，黄金消费量303.292吨，同比增长4.41%。其中，黄金首饰消费量为84.620吨，同比下降37.10%。

6月9日，记者走访上海、深圳多家商场发现，金店客流量普遍不高。在上海陆家嘴的一家商场，潮宏基柜台工作人员表示，6月1日至18日开展黄金首饰减80元以及定价首饰八五折的活动，消费者心态分化，有的倾向于越涨越买，有的则等待低位入手。在深圳水贝国际珠宝交易中心，水贝万山珠宝商业中心，部分专柜前聚集了一些消费者，他们仔细挑选金饰，咨询款式与价格，但也有不少品牌专柜鲜有顾客到访。

“今天，商场黄金统一售价1112元/克，较年初有所回落，但与去年同期相比，黄金价格上涨了五成，价格处于高位水平。”金姑祥金行总经理张学鹤表示，今年以来购金的客户明显减少，专柜销量同比下降至少30%。

记者注意到，前往深圳水贝商场购金的消费者以女性为主。大部分消费者倾向于选购数克重的黄金饰品，10克以上的大

件金饰鲜有成交。金福兽总经理余永安表示：“今年以来，门店清闲不少，6月单日销售额远不及往年，最高一日仅卖出250克左右的金饰。”

金饰消费持续承压，倒逼黄金珠宝企业提升品牌力。业内人士表示，成熟的黄金珠宝市场，需要精细化、多层次的品类与品牌划分。目前中国黄金珠宝市场仍以大众化基础产品为主，高端细分赛道正在逐步形成，属于行业良性细分发展的积极信号。

“关键点在于，黄金珠宝品牌在入局高端赛道后，能否打造独有的产品特色与核心差异化卖点。高端赛道目标客群范围相对较窄，对消费甄选标准与品质要求非常高，品牌唯有形成独特核心竞争力，才能锁定对应客群，避免陷入同质化竞争。这才是行业长期良性发展的核心方向。”王立新说。

王立新表示，总体来看，品牌向上延伸布局高端产品线，升级品牌形象，是市场发展的必然规律之一。成熟的黄金珠宝市场，需要精细化、多层次的品类与品牌划分。目前，中国黄金珠宝市场仍以大众化基础产品为主，高端细分赛道正在逐步形成，属于行业良性细分发展的积极信号。

“关键在于，黄金珠宝品牌在入局高端赛道后，能否打造独有的产品特色与核心差异化卖点。高端赛道目标客群范围相对较窄，对消费甄选标准与品质要求非常高，品牌唯有形成独特核心竞争力，才能锁定对应客群，避免陷入同质化竞争。这才是行业长期良性发展的核心方向。”王立新说。

王立新说。当前AI产业链驱动科创板、创业板优质标的估值持续上行，凭借“投资+投行”业务优势，公司可通过战略跟投、一级市场股权投资、资产管理等多渠道兑现科创投资收益，进一步打开盈利增长空间。

5月18日，中金公司发布了《中国国际金融股份有限公司换股吸收合并东兴证券股份有限公司、信达证券股份有限公司报告书（草案）》，对重组方案、重组方情况、交易估值情况等进行了说明。

AI正在重塑行业格局 字节、阿里入局汽车智能化

记者 俞立平

6月9日晚，由赛力斯投资的赛豆科技及新品牌AIVA在北京揭开面纱，并提出将致力于探索“AI定义汽车”。作为重要合作伙伴，字节跳动旗下火山引擎计划将为赛豆科技的智能化汽车业务赋能，覆盖感知、思考、共情等新领域。阿里巴巴与比亚迪近期也从单纯的商业合作走向技术、数据与基础设施的全面融合。

上海证券报记者采访获悉，随着人工智能在汽车智能化中的大范围应用，华为、阿里、腾讯、字节等科技巨头正在积极入局。这些科技巨头与主流车企加强合作，在延伸创新业务版图的同时，也在重塑汽车行业的格局。

汽车产业与AI深度融合 赛力斯携手字节开辟第二战场

赛豆科技在中国汽车业还是一个尚未满月的新名字。5月29日，作为赛力斯下属子公司的重庆蓝电科技有限公司（下称“蓝电科技”）出现多个变更记录，包括投资人、名称、注册资本等。蓝电科技正式更名为赛豆科技，变更后，其不再为赛力斯汽车（湖北）有限公司（下称“赛湖公司”）100%控股，重庆沙坪坝国资委控股的重庆沙磁致远新能源科技合伙企业（有限合伙）（下称“沙磁致远”）等成为股东方。

5月25日，赛力斯发布关于子公司增资扩股的进展公告，称下属子公司蓝电科技已与多家公司签署了《增资协议》及《股东协议》，沙磁致远、岳行嘉升、问鼎投资、博俊科技及星宇股份拟向蓝电科技增资合计66.7059亿元。在此次增资扩股中，赛力斯放弃对蓝电科技新增注册资本的优先认购权。

本次增资扩股后，蓝电科技股权结构中，沙磁致远出资比例仍为34.5005%；赛湖公司比例为32.9557%，赛力斯不再具有对蓝电科技的控制权；宁德时代全资子公司问鼎投资比例约9.89%。

微信公众号“沙坪坝发布”5月30日发文称，蓝电科技更名为赛豆科技，标志着沙坪坝区与赛力斯集团共同推进的蓝电汽车业务重组与转型项目进入全新发展阶段，未来赛豆科技将抢抓汽车产业与人工智能深度融合的战略机遇，聚焦智能网联新能源乘用车领域，打造差异化竞争优势，助推沙坪坝区加快建成千亿级新能源汽车产业集群。

在一系列资本运作的同时，字节跳动的身影也浮出水面。接近赛力斯的有关人士介绍，赛豆科技相关车型主要与字节跳动旗下火山引擎，将在车机交互大模型等人工智能领域进行合作。早在2025年10月，赛力斯就与火山引擎签署合作协议，双方将围绕“多模态云边协同的智能机器人决策、控制与人机增强技术”协同攻关。

在华为深度赋能下，2026年初，赛力斯旗下的问界累计交付新车突破100万辆。既然问界已取得一定成绩，赛力斯为何还要推出新品牌，并跨界携手字节？

“赛豆主攻中等价位新能源汽车市场，字节也很需要这一市场。”一位业内专家分析称，此番联手，是双方的共同需要。

对于赛力斯而言，问界品牌的成功离不开与华为深度合作，但赛力斯方面也希望凭借目前积累的资金、技术和产能优势，在问界高端豪华品牌之外，开辟“第二战场”。按计划，AIVA新车将利用赛力斯现有产线生产，相比另起炉灶大幅降低了成本。同时，AIVA新车全系标配豆包大模型智能座舱，支持连续语音对话、多模态交互、车载生态互联，还能自主学习。

关于字节跳动旗下火山引擎，这家以豆包大模型杀入C端（用户端）的人工智能企业，正加速向B端（企业端）汽车产业纵深挺进。通过火山引擎与车企合作来深度切入智能汽车领域，是字节跳动跨行业布局的重要一环，有望形成像问界一样可以复制的跨界合作模式。

人工智能浪潮势不可挡 跨界赋能形式满足现实需求

在赛力斯与字节牵手的同时，比亚迪也在积极同阿里接洽合作。

6月初，比亚迪执行副总裁李柯等公司高管，带队驾驶比亚迪旗下仰望全系车队前往杭州阿里巴巴总部进行拜访，引发行业关注。

5月，比亚迪与阿里巴巴旗下高德地图在北京正式签署战略合作协议。比亚迪将自己的重要资产——年底将建成的2万座快充站，全部接入了高德地图。目前，高德地图已接入超过45万座公共充电桩。这也意味着，未来数百万比亚迪车主寻找充电桩的重要入口之一，也将是高德地图。

此次合作，高德地图还亮出了其最新研发成果“飞行街景”。这个基于自研世界模型的功能，能让用户在到达充电桩前，就像玩模拟游戏一样，看清停车场入口、充电桩位置，甚至周边的实景环境。

“在人工智能浪潮中，科技巨头正在扮演车企赋能者的角色。”对于本轮科技巨头和主流车企的合作，商汤绝影CFO张君毅分析称，盖世汽车研究院数据显示，2026年一季度，国内乘用车智能座舱渗透率已达83%，新能源车智能座舱渗透率更是达到94.5%。

罗兰贝格报告称，2026年汽车行业的竞争将围绕六大主线展开，其中排在最后但分量最重的两条是技术稳定性、AI战决高下。汽车的产品定义正从传统交通工具向“AI驱动的智能体”形态演进。这意味着，汽车不再只是一台可以驾驶的交通工具，而是一个有感知、有判断、有执行能力的智能体。

盖世汽车研究院报告称，汽车智能座舱的竞争正在从“配置清单”转向“体验重构”，最核心的变化，在于AI大模型全面入驻座舱。中国汽车工程学会报告称，未来的智能座舱将超越单一的功能堆叠，以统一的主智能体为交互入口，依托多智能体根据场景需求动态协同，最终迈向“场景驱动+多智能体协同”的新型智能服务生态。

“科技和汽车两大行业在人工智能新技术应用方面开展战略合作，这是汽车智能化的新趋势。”资深汽车行业分析师梅松林表示：一方面，人工智能研发需要持续高投入，单家车企难以负担；另一方面，汽车行业非常复杂，产业链长，科技巨头也不愿下场直接造车。跨界赋能形式能够满足双方的现实需求。未来，类似赛力斯和字节的结对合作有望继续出现，并逐渐改变汽车行业格局。

中金公司“三合一”重组获股东会通过

记者 闫刘梦

6月8日，中金公司召开2026年第一次临时股东大会、第一次A股类别股东会议、第一次H股类别股东会议，换届选举合并东兴证券、信达证券的多项议案均获通过，标志着本次重组迈出了关键一步。

中金公司表示，本次会议的顺利落地，标志着重组内部治理决策程序全面收官，充分彰显各方股东对重组方案的认可以及对整合后企业协同发展的长期信心。

中金公司扎实的经营基本面为本次合并提供了支撑。财报数据显示，2025年中金公司营业收入、归母净利润同比分别增长33.50%、71.93%；2026年一季度营业收入、归母净利润同比增幅进一步提升至54.26%、75.19%。

按照2025年数据测算：合并后中金公司营业收入将从285亿元增加至372亿元，行业排名从第五位提升至第三位；总资产、净资产行业排名均提升至第四位；营业网点数量将从247家提升至441家，行业排名从第十四位提升至第三位；零售客户将从999万户增至超过1500万户，产品保有规模从超过4600亿元增至超过5000亿元。

此外，凭借东兴证券和信达证券多年的客户积累和渠道优势，中金公司在北京、福建、辽宁、广东、浙江、江苏等重点地区的区域竞争力，以及辐射周边的综合服务能力将显著提升，促进区域协调发展能力将显著增强。

市场人士分析称，中金公司长期在投资银行业务、机构业务及国际化业务等领域建立了行业领先的专业能力，尤其是在大型IPO

项目和“硬科技”企业融资方面表现突出。东兴证券和信达证券则在区域布局、零售客户方面拥有深厚积淀和广泛布局。三方在各自优势领域具备高度互补性。通过有机融合三方核心优势，中金公司不仅能够巩固投行业务的领先地位，更充实了业务版图，为构建一个功能完备、协同高效、具备国际话语权的一流投行奠定了坚实基础。

“此次合并，将探索出头部券商多主体联合整合的全新模式，具备充分示范意义，不仅会重塑头部券商竞争格局与发展基调，也让中大型券商推进战略重组的可行性、必要性显著提升。”市场人士称。

中金公司表示，在“十五五”规划纲要关于发展新质生产力的部署下，公司有

望依托头部券商优势，充分分享科创红利。当前AI产业链驱动科创板、创业板优质标的估值持续上行，凭借“投资+投行”业务优势，公司可通过战略跟投、一级市场股权投资、资产管理等多渠道兑现科创投资收益，进一步打开盈利增长空间。

5月18日，中金公司发布了《中国国际金融股份有限公司换股吸收合并东兴证券股份有限公司、信达证券股份有限公司报告书（草案）》，对重组方案、重组方情况、交易估值情况等进行了说明。

草案显示，中金公司拟通过换股吸收合并东兴证券、信达证券。综合2025年度利润分配实施影响，本次交易中中金公司、东兴证券、信达证券的A股换股价格分别为36.68元/股、16.05元/股和19.11元/股。