



金价“狂飙”还能继续入手吗？

黄金板块集体“狂飙”：国际金价突破2000美元关口

据《经济观察报》

3月20日，国际现货黄金价格突破2000美元/盎司关口，最高上探至2009.75美元/盎司，逼近2020年8月份创下的2075美元/盎司的历史最高点。3月22日，截至16:45纽约期货国际金价1945.90美元/盎司。黄金价格持续攀升之后，实物金销售市场已经出现“恐高”情绪。“最近几天金价涨得太厉害了，每克一天上涨10元~20元很常见。”上海地区一位周大福导购人员表示。记者在现场看到，黄金销售目前已处于有价无市状态，消费者普遍持观望态度。

美欧银行危机推动避险需求，叠加美联储加息预期放缓，是导致本轮黄金大涨的主因。当金价上涨至阶段高位之后，还没来得及“上车”的投资者此时还可以追吗？

金价历史第三高点

市场资金对黄金的投资热情持续推高金价，目前金价已涨至历史第三个价格高点。从国际现货黄金来看，第一个高点为2020年8月新冠疫情期间的2075.14美元/盎司；第二个高点为2022年3月俄乌冲突爆发时的2070.42美元/盎司。

此轮黄金大涨行情风起于海外金融风波。方正中期研究院稀有贵金属总监史家亮表示，“风险事件引发避险需求，鹰派加息逻辑转化为鸽派加息，黄金持续大幅上涨。”

据史家亮介绍，其一，在美欧央行快速加息影响下，美欧银行（硅谷银行、签名银行破产，第一共和银行和瑞士信贷出现危机）系统性风险显现并持续蔓延，未来不排除出现金融危机的可能，市场情绪处于恐慌中，避险需求推升金价；其二，美欧央行货币政策调整预期迅速转变，鹰派加息逻辑迅速转为鸽派宽松为主，宏观逻辑出现趋势性调整。

市场的避险情绪已显著强化，黄金得到追捧。据世界黄金协会数据，上周，全球黄金ETF的流入量为16吨（10亿美元），扭转了连续十周的资金流出。

还可以“上车”吗？

记者多方采访获悉，业内人士对于今年的黄金投资价值普遍持乐观态度，但目前金价已行至高位，入场还需等待合适的时机。

展望后市，华安基金指数与量化投资部表示，银行危机发酵风险和通胀持续回落背景下，美联储转鸽概率显著提升，黄金投资价值得到重视，迎来配置机遇。通胀端，美国房地产市场已出现实质性降温，通胀中粘性较大的房租分项滞后于房地产市场，也有望在第二季度出现实质性回落。从供需关系看，美元指数回落，各国央行和机构加大黄金配置力度。因此，华安基金指数与量化投资部表示，对于黄金投资价值保持乐观态度。

“贵金属价格的主导逻辑依然是美联储的货币政策走向。”在今年美国经济陷入衰退的概率增加，以及美联储加息放缓的大背景下，金源期货表示，持续看好贵金属的中长期多头配置价值。该机构还表示，近期美欧银行暴雷点燃了市场的避险情绪，有避险属性的贵金属受到市场追捧，预计短期金银价格将延续上涨趋势，金价在今年有望再创历史新高。

黄金已经走出了一波大幅上涨行情，还没来得及“上车”的投资者还可以追吗？

“虽然黄金仍有较大的上涨空间，但是暂时不建议追涨，应该等待金价回调的低吸机会。”在史家亮看来，黄金市场当前存在两个不确定性。

其一，美欧银行系统性风险仍在蔓延，美欧政府当局和货币当局均采取措施应对危机的蔓延，市场恐慌情绪有所降温。史家亮认为，需要关注系统性风险会不会进一步恶化，美欧政府和货币当局会不会采取更深一步的措施。如果系统性风险得到遏制或者美欧采取进一步的措施，市场恐慌情绪得到缓解，黄金存在回调机会。

其二，美欧央行货币政策调整预期迅速转变，美联储鹰派加息预期迅速转为鸽派宽松为主，市场预期是再度加息25BP后停止加息，年内有2~3次的降息。“如果美联储并没有像预期的那样鸽派，对于黄金而言也会形成利空影响。”史家亮说。

对于目前想要买金的消费者，广东省黄金协会副会长兼首席黄金分析师朱志刚建议，可以采取小批量分批买入的策略。“这个位置是阶段性黄金的相对高位，担心很多人会选择获利抛售，导致黄金下跌。”朱志刚说。

中汽协会呼吁

市场应尽快回归正常秩序

据中国汽车工业协会22日消息，3月份以来，汽车促销降价引起市场端的广泛关注和热议。中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）也注意到了事态的演变过

程。结合近期各方反映的情况，中汽协认为此轮降价的炒作应尽快降温，使行业回归正常运行状态，确保全年行业健康平稳发展。



随着湖北地区对东风系下多品牌的政企联合补贴的推出，最高补贴额度甚至超过9万元，这也引发了消费者抢购狂潮。湖北此举引起其他车企跟进，也让国内车企大降价进入白热化状态，据不完全统计，目前加入价格战的车企已有近50家。这场“疯狂内卷”的大降价有提振消费的意图，更有滞销燃油车忍痛清库存的无奈。据澎湃新闻

补贴促销是噱头还是真实惠？

相比于业内人士对企业和行业的担忧，消费者更加关注车企的真实降价力度。由于绝大多数传统汽车品牌以经销商模式进行销售，不同地区、不同门店的优惠力度并不相同。

日前，一张“购丰田bz4x车型赠送丰田威驰轿车”的海报被广泛传播，然而随后该4S店便向媒体表示，活动赠品仅两台且已全部送出。该事件也引发网友对近期各类不实降价信息的大量吐槽。

针对网络上五花八门的降价促销信息，记者就一些热门车型向多家4S店进行了求证。成都一东风本田销售人员表示，店内最高优惠幅度为8万元，热门车型思域的降幅为2万元，“不过不像湖北那边有政府补贴，我们其实是厂家补贴和门店补贴，降幅肯定小一点的，但是比前几个月的日常优惠还是大很多。”

而上海的一家东风本田4S店则表示，思域车型可优惠1.5万元左右，还没有现车。

在本次降价潮中，“奔驰降价11万”和“宝马i3补贴后全款仅需12万-18万元”两条信息流传甚广。记者从多家奔驰门店了解到，店内不少车型有5万元左右的优惠，最高优惠可达7万元，车辆落地价格比此前“便宜但有限”。宝马门店则表示，新能源车最高降幅为10万元，燃油车最多为7万元，且“价格最近挺稳定”。

值得注意的是，4S店往往还要求消费者在店内贷款、上牌、买保险等，有的门店还表示必须以旧车置换、不同优惠与补贴活动不可共享等，因此，高达10万元的优惠往往并没有看起来那么超值。但不可否认的是，近期4S给出的优惠多数是力度空前，车价确实处于低点。

车企把车卖出去比盈利更重要

相比起消费者的狂欢，业内人士表达更多的则是担忧。中汽协副秘书长陈士华表示，价格战并不能带来长期积极效果。

有分析人士认为，在燃油车购置税减半政策退出、国六B排放标准实施在即、车市整体较为低迷的情况下，车企只能“留得青山在，不怕

没柴烧”，通过降价促销来求得生存、吃下更多市场份额。业内人士表示，本轮“自杀式”价格战，核心比的是成本控制，不仅仅消费者在想“还能降多少”，连车企自己都在这么想。最终，成本低的车企能熬过寒冬，而成本高的车企则很有可能遭到出清。

观望情绪浓厚 车市总盘子或将缩水

“春江水暖鸭先知。4S店为什么都在拼命搞促销，因为他们直接面向消费者，最先感受到供需的变化。”业内人士刘白认为，价格战愈演愈烈，市场的信心也逐渐走向低谷，“消费者给出的反馈就是持币观望。”

上海的卓女士就是刘白口中“持币观望的消费者”，她原计划在今年年初购买一辆新能源车，但随着特斯拉降价的开启，卓女士也变

成了“等等党”。在社交媒体上，有类似观望情绪浓厚的消费者不在少数。

理想汽车CEO李想日前的一番言论正点出了价格战对整个市场带来的后果。李想表示，车企降价并不会增加自己的销量，而只会降低竞争对手的销量。言外之意，价格战变相增加了降价一方的市场份额，但同时会缩小整个市场的总盘子。