



金价又坐过山车 A股相关个股大跌

4390

10月17日,国际金价一度突破4390美元关口,创下阶段性新高。

4200

17日晚间,美元指数迅速走强,金价随即遭遇断崖式下跌。现货与期货黄金价格双双跌破4200美元,截至收盘,COMEX黄金期货收跌0.85%,报4267.9美元/盎司。

本报长沙讯 上周,受美联储降息预期升温等多重因素影响,黄金价格一路飙升。10月17日,国际金价一度突破4390美元关口,创下阶段性新高。

然而,市场的情绪转折往往猝不及防。就在同一天晚间,美元指数迅速走强,金价随即遭遇断崖式下跌。现货与期货黄金价格双双跌破4200美元,截至收盘,COMEX黄金期货收跌0.85%,报4267.9美元/盎司。

新一周A股开盘后,情绪也急转直下,黄金概念股普遍低开,湖南白银以跌停价开盘,莱绅通灵跌超9%,西部黄金、招金黄金、晓程科技等纷纷下挫,资金获利了结意愿明显升温。

业内分析人士认为,这轮黄金的大幅波动,背后是避险溢价与政策预期之间的博弈。华联期货分析指出,关税扰动反复,上周五夜盘黄金盘中跳水,盘中波动加大。市场

避险情绪升温,美国财政问题造成美国政府关门,都是利好黄金。美国如果提高关税,将进一步加大经济、就业下行压力,并间接刺激美联储加快降息节奏,这都将对金银带来利多刺激。

从长期整体而言,黄金长期利好逻辑仍在,包括美元走弱以及全球政治经济不稳带来的央行购金,黄金的继续上涨的观点不变。

另一方面,黄金的高位波动也正在传导至国内证券市场,金银板块在前期累积了较大涨幅后,本周的下行被视为技术性调整。一些机构指出,短期金价在高位波动区间内或仍将反复震荡。

“近期投资者踊跃增持贵金属,在实物流动性紧张情况下驱动价格上涨并不断创出历史新高,然而国内交易所多次进行风险提示并实施提保,叠加欧美部分地区政局逐渐明

朗等因素,10月17日金价冲高后回落。”广发期货研究所宏观金融组组长叶倩宁表示,短期看,在10月底韩国APEC会议之前,特朗普关税政策以及中美贸易谈判进程等仍存在不确定性,若风险缓和,则需谨防多空转换带来黄金回调风险。

不过,从投资层面看,黄金仍是资产组合中重要的避险工具。全球经济波动尚未完全平息,美债收益率曲线持续倒挂,市场对高波动资产的防御需求依旧存在。部分分析人士认为,金价仍可能重拾升势。

例如华尔街普遍看好金价明年走势。美国银行全球商品团队将2026年黄金目标价上调至每盎司5000美元。高盛将2026年底黄金价格预测大幅上调至每盎司4900美元,较此前预测的4300美元涨幅近14%。

(以上内容不构成投资建议)

记者郝咏琪

湖南证券客户资产再创新高

投资热度持续升温,市场信心与资金流入形成了良性循环

本报长沙讯 10月20日,记者从湖南省证券业协会获悉,2025年9月,全省证券客户总资产与客户数继续增长,证券机构盈利面扩大,投资者活跃度维持高位。业内人士表示,随着A股行情延续强势,市场信心与资金流入形成了良性循环。

据湖南证券业协会披露,截至9月30日,全省证券客户总资产达到18422.76亿元,较上月增加492.25亿元,较去年同期增加4398.51亿元。全省共有404家证券经营机构(含证券分公司与营业部)和7家投资咨询机构报送数据,合计证券从业人员达7867人。

在账户数据方面,全省证券账户数达到3164.99万户,资金账户数1719.53万户,机构客户数1.42万户,当月新增客户16.57万户。

“进入三季度后,行情的结构性机会带动了更多投资者回归市场。”长沙一位券商营业部负责人介绍,“不少客户选择加仓

ETF或科技成长板块,市场回报明显,投资信心也在恢复。”

此外,9月份,全省共有341家证券经营机构实现盈利,盈利面达83.78%,较上月进一步提高。当月全省证券经营机构股票基金手续费收入(含融资融券)5.59亿元,较上月增加0.1亿元。客户交易结算资金761.82亿元,虽环比减少81.95亿元,但托管客户证券资产市值达到17660.94亿元,环比增长574.2亿元。

在业务结构方面,融资融券业务仍保持稳健。全省9月实际交易户15.28万户,交易总额2205.79亿元;IB业务实际交易户2.85万户,交易总额2010.96亿元。

“从长期看,湖南证券市场正进入客户基础扩容、资金规模上升与服务能力同步增强的新阶段。”业内人士表示,这一趋势将为区域资本市场的稳健发展奠定坚实基础,也为本地投资者持续积累信任与活力提供支撑。

记者郝咏琪

18422.76 亿元

截至9月30日,全省证券客户总资产达到18422.76亿元,较上月增加492.25亿元,较去年同期增加4398.51亿元。



星巴克。图/视觉中国

星巴克中国股权 出售进入倒计时,谁将接手

本报记者李轩子 长沙报道

星巴克中国股权出售进入倒计时。

近日,据21世纪经济报道援引媒体报道,私募股权集团凯雷(Carlyle)与博裕资本(Boy Capital)成为收购星巴克中国业务多数股权的主要竞购方。这两家集团目前被视为星巴克的首选合作伙伴;不含仍在谈判中的特许权使用费,整个星巴克中国业务的估值可能在40亿美元左右。同时,星巴克将保留高达49%的股份。

对此,10月20日,记者向星巴克中国发送采访邀请,截至发稿暂未获得回应。

星巴克或保留中国业务49%股权

此次进入竞购“决赛圈”的两家机构各具优势。凯雷此前已具备投资中国餐饮品牌的成功经验。在2017年麦当劳中国出售80%股权的交易中,凯雷获得其中28%的份额。资本注入后,麦当劳中国一年内新开门店超千家,并为股东创造可观回报。2023年,凯雷将其所持28%的麦当劳中国股权以18亿美元的价格回售给麦当劳全球,净收益约12亿美元。

博裕资本则以其深厚的本土根基见长。公开信息显示,其已投资项目包括阿里、美团、小红书、SHEIN(希音)、宁德时代、微众银行等;并在今年刚刚入主全球店王“北京SKP”,显示出其对消费赛道与高端零售的深度布局。

也就是说,无论是凯雷的实战经验,还是博裕的本地资源,都能为星巴克中国在政府关系、门店拓展与供应链优化等方面提供战略支持。同时,引入本土股东有望提升决策效率,使营销策略更快速响应市场变化。

值得关注的是,无论最终哪家胜出,星巴克将保留高达49%的股权。在产业分析师张书乐看来,这一安排意味着星巴克仍想对未来中国市场上的星巴克走向拥有相对话语权,而不是一个品类、品控服务商。星巴克此举,或许也是另一种直营变许可的控盘思路,即不想让星巴克中国和全球星巴克的价值取向出现过大大差异,同时在经营转好有机会“重返战场”。

为应对激烈的市场竞争,星巴克中国此前已接连出招,一手抓价格,一手拓营销渠道。9月9日,星巴克中国正式宣布与小红书App达成深度合作,共同开启“兴趣社区空间”独家全面合作计划。6月10日起,星巴克三大王牌品类——星冰乐、冰摇茶、茶拿铁,共计数十款产品集体降价。以大杯为例,平均价格降幅在5元左右,最低价为23元。

截至2025年6月30日,星巴克在中国拥有7828间门店,第三财季收入为7.9亿美元,同比增长8%。

战略大掉头能否破局

值得一提的是,若这一交易达成,可能意味着星巴克将其在中国市场的运营模式再次从“直营”转向“特许”。

事实上,回望星巴克在中国的发展路径,本土合作曾发挥关键作用。自1999年进入中国市场以来,为适应本地市场,星巴克中国便授权本土公司特许经营,成立合资公司。其将市场划分为三大区域。华北市场业务交由北京美大咖啡运营,华东和台湾市场由中国台湾的统一集团负责,而广东和香港业务则由香港美心集团承接。

随后,伴随业务迅速扩张,星巴克中国逐步收回区域经营权,且于2017年以约13亿美元收购统一集团在华东市场剩余50%的股份,从而全面转向直营模式。

然而,在星巴克中国完成经营权回收后,所面对的是一个急速变化的市场:咖啡茶饮行业爆发式增长,价格战愈演愈烈,瑞幸、库迪、蜜雪冰城等本土品牌强势崛起。在激烈的市场挤压与份额下滑的冲击下,星巴克不得不承认,其由总部远端主导的管理模式,在应对中国市场独特的复杂性与快节奏竞争时,已显得力不从心。

不过,在探讨业务出让可能时,星巴克公开表示对中国市场潜力充满信心,并称“我们正在评估把握未来增长机遇的最佳方式”。

张书乐表示,经营模式之变,只是渠道分成的多寡、末端管理的难度问题,对于星巴克而言,此刻最大的问题不是门店业态,而是新中式茶饮崛起后,咖啡赛道上大多“低价”竞争者的挤压。此刻如果选择特许,则是给星巴克本身降本增效,通过广开门店却又不让星巴克自身变重的方式,让运营风险转移到“特许”的公司身上,然而星巴克的品类和价格如果不进行快速迭代,在中国市场上无论直营还是特许,都会陷入新中式茶饮(含咖啡品牌)的包围之中,难以自拔。

张书乐进一步指出,此前,星巴克的品牌形象在中国定位过于“高冷”,而在新中式茶饮夺走了其目标客户白领人群后,其作为咖啡“快餐”,既无法触及高端消费人群,又难以下沉到年轻族群中。此次交易,只是一个前奏,真正成功后,亦要看运营走向,即把星巴克在全球市场倡导的从白领家园变为走进社区的打法,从口号变实际。显然,在当下中国现制茶(含咖啡)的赛道急剧内卷的当下,星巴克还需要出奇招,而不是光靠“钞能力”。

比亚迪在多国市占率持续走高

本报长沙讯 金秋九月,车市“金九”成色十足。中汽协数据显示,9月全国汽车产销历史同期首次突破300万辆,行业延续稳中向上的良好态势。

在新能源汽车板块,比亚迪继续强势领跑,月度与前三季度累计销量均位居中国车企集团第一。

数据显示,比亚迪集团9月销售新能源车39.6万辆,同比增长18.6%;1—9月累计销量达326万辆,完成全年460万辆目标的71%。

其中,比亚迪汽车(王朝/海洋)品牌9月销量达35.6万辆,1—9月累计销量298.5万辆,在全市场单一品牌销量排名中稳居冠军,持续巩固头部地位。

2025年初发布的“天神之眼”辅助驾驶系统,正成为比亚迪加速智能化转型的核心引擎。截至9月,该系统搭载车型累计销量已突破170万辆,其中9月新增29.5万辆,辅助驾驶车型国内销量占比提升至91.3%。

依托庞大的车型保有量,比亚迪每天生成的辅助驾驶数据里程已突破一亿公里,为算法优化与安全提升提供海量数据支撑,加

速智能驾驶辅助进化。

在太平洋汽车发布的9月智能驾驶辅助车型品牌销量榜中,比亚迪汽车荣登榜首,销量是第二名的4倍还多,优势断层领先。

在海外市场,9月,比亚迪乘用车及皮卡销量达70851辆,同比增长107%;1—9月累计出口超70万辆,占集团总销量的22%。

随着欧洲、东南亚、南美等重点市场持续布局,比亚迪在巴西、法国、西班牙等多国市占率持续走高,宋PLUS、海狮、海鸥等多款车型在海外畅销。

10月9日,比亚迪再次迎来海外市场里程碑事件,第1400万辆新能源汽车在巴西乘用车工厂下线,巴西总统卢拉成为第1400万辆新能源汽车——宋Pro的车主。

从国内市场的稳健增长,到海外体系的加速拓展,比亚迪正以持续创新推动长期发展。

依托超级e平台、“天神之眼”等电动化、智能化技术的协同突破,比亚迪不断刷新新能源汽车的技术上限,在产业变革的关键期,展现出中国新能源汽车的持续竞争力。

记者胡雄