

市場憧憬美聯儲下月減息，黃金受其帶動繼續向上，國際金價前周突破每盎司2,500美元歷史高位後，紐約期金上周六收報2,546美元，繼續挑戰高位。受惠金價勁升，本港多間金飾店人流確實增加，惟消費者睇多過買，似乎未受惠金價升勢。

圖 / 文：康志強

瑞銀將今年金價目標價上調至2,600美元，並預期未來2年金價會進一步上揚，或會突破2,800美元。瑞銀指出，金價高企是由官方部門買黃金所帶來的結構性支持，亦將金價交易區間提升至更高水平，加上環球宏觀環境充斥不確定因素，以及地緣政治風險持續，令投資者及官方機構繼續進行資產多元化，令黃金價格推高。花旗則指過去2年黃金的淨購買量都超過1,000萬噸，對金價形成強大支持，維持預計未來12至18個月有可能飆升至3,000美元。

金價前周曾突破2,500美元，前周六（10日）記者到旺角彌敦道一帶的金舖視察，各家店舖人流確有增加，但店內所見的客人購買金飾意慾不高，大多數睇多過買。周生生（0116）大中華區營運總經理劉克斌表示：「近期金價升得咁快大家都估唔到，會令部分消費者觀望，通常升到一段時間後，大家接受到價格水平，才會入市。」

### 港金飾設計較吸引

對於內地人經常都會伺機來港買金，劉克斌不諱言，皆因香港買金向來較內地平一截。「香港金飾款式設計較吸引外，性價比亦較高，由於內地有消費稅和增值稅，通常香港買金會比內地平一成左右，價格差異成為內地客來港遊玩時順便買金的誘因。」

他續指，「嫁妝同金器最多客人購買。而內地客人確實較喜歡網購，但都是五千元或以下貨品，貴重金飾多數會親自到店內試戴配襯後才買。」

雖然金價現正處於高水平，但適逢周生生90周年，指定足金首飾免手工費外，大部分金飾亦可享三八折手工費。另外，該店金飾一律免佣金。

周大福董事總經理黃紹基接受訪問時表示，受金價高位波動影響，消費者買金意慾普遍轉趨觀望屬於正常現象，但金價的波動是暫時的，黃金仍具備保值屬性，消費者在婚慶、悅己市場對黃金飾品的需求依然還在，這些需求只待一個市場穩定的時機開始釋放。

他續指，「因為黃金飾品不是天天的生活必需品，金價如果漲得太快，消費者一時間肯定接受不了，大家都會想等一等，等到金價穩定下來、經濟增速也穩定，消費需求自然會釋放，在此時黃金珠寶公司要做的就是增加自己的產品競爭力與品牌價值。」

他又認為，年輕一代消費者不僅看中黃金的保值能力，同時也對黃金飾品的時尚度、美觀度和個人化有要求。另外，周大福位於中環皇后大道中香港全新形象店今年第三季開幕，佔地面積約2,880平方呎；同時，為慶祝成立95周年，集團推出周大福傳福產品系列，以紅色調和「福」字的吉祥象徵作為創作靈感。

「我們希望周大福不光是消費者首選，到成立百年之際，周大福依然是年輕人的首選。」黃紹基坦言。另外，為慶祝成立95周年，由即日起，購買足金類產品單件0.5兩重或以上，可享全單九五折。



國際金價升穿2,500美元高位。



今年龍年宜嫁娶，相關金飾產品銷路最佳。



## 黃金續挑戰高位 消費者轉趨觀望



六福表示，金價高企削弱消費者情緒。



消費者買金飾意慾下降，金飾店推限時優惠吸客。



周大福分店內，客人正細心挑選金飾。

## 金飾股港澳零售大跌

已公布今年度首季業績的金飾股中，周大福（1929）因黃金價格於高位徘徊，令今年度首季的黃金首飾需求受到影響。季內，港澳同店銷售下跌30.8%。同期，六福珠寶（0590）今年首季整體零售值按年下跌18%，主要受高基數效應及金價屢創新高影響。整體同店銷售跌34%，其中，香港及澳門市場跌36%。季內國際平均金價按年升18%，金價高企削弱消費情緒，黃金產品的同店銷售跌33%。

另外，周生生（0116）本月初剛發盈警，預計上半年股東應佔溢利介乎5億元至5.5億元，較去年同期的8.27億元，減幅介乎33.5%至39.5%。公司解釋，溢利減少主因是金價創歷史新高，加上面對宏觀經濟環境挑戰，導致消費疲弱，令珠寶及鐘錶零售收入下降。

另外，內地金舖同業近年紛紛南下來港開業。其中專注於中國古法手工金器的老鋪黃金（6181）今年3月底在尖沙咀廣東



內地金舖近期紛紛擬來港上市。

道遊客區開設香港旗艦店後，終在6月28日在港上市，首日股價一度升逾80%，收報70元，上周五則收報85.5元。另外，內地金舖周六福，早前亦再度傳出已遞表來港上市。



本港部分金飾股首季零售表現

股份	港澳同店銷售	黃金首飾及產品銷售
周大福	-30.8%	-33.0%
六福	-36%	-33%

註：周生生本月初曾發盈警，料上半年純利大跌。