

周大福、周生生、周大生 1403 元/克,老庙黄金 1402 元/克

厦门足金饰品价格突破 1400 元/克

昨日,全球贵金属市场再度迎来集体狂欢,现货黄金首次突破 4400 美元/盎司大关,一度触及 4490 美元/盎司,再创历史新高,年内涨幅超 68%。

国际金价大涨,厦门品牌金饰价格也随之上演“狂飙”,昨日,厦门多家品牌金店的足金饰品价格突破 1400 元/克大关。

导报记者 孙春燕

一个多月涨了 100 元/克

今年 11 月 11 日,厦门足金饰品价格站上 1300 元/克,仅仅时隔 1 个多月,足金饰品价格又上涨了 100 元/克。

导报记者走访厦门多家品牌金店发现,昨日,周大福、周生生、周大生的足金饰品价格均上调为 1403 元/克,老庙黄金 1402 元/克,老凤祥 1399 元/克。而在 12 月 22 日,周生生足金饰品价格为 1367 元/克,一夜之间单克上涨 36 元;周大福一夜之间上涨 35 元。

不仅黄金,铂金、白银等其他贵金属同样表现抢眼。昨日,铂金价格突破 2000 美元/盎司,为 2008 年以来首次。国内市场方面,六福珠宝足铂金报价 837 元/克,周生生 950 铂金饰品价格突破 800 元/克。

厦门消费者心情复杂

面对金价的持续攀升,厦门消费者的心情有些复杂。

“我前几天和闺蜜一起把结婚时买的金首饰变现了,买的时候一克才 300 元,现在一克卖了 930 多元。”在厦门某媒体工作的王小姐告诉导报记者,闺蜜变现了 50 多万元现金。“按投资回报率来说,这笔投资是她近几年最成功的

投资了。”

更开心的是家住枋湖的张先生,他 3 年前投资购入 2 公斤投资金条,成本约 400 元/克,昨天按照单克价格 960 元出手,一次性套现 192 万元,净赚 112 万元。

几家欢喜几家愁!准备春节结婚的孙女士就吐槽,结婚“三金”价格高了三分之一,“没办喜事先多掏 4 万多,快愁哭了”。

金价大涨,二手金价也悄然攀升。从事黄金上门回收生意的曾先生透露,二手黄金都是按照当天标准金价收的,如果客户手里的黄金比较多的话,价格还可以适当提高一些。而在网络上,有人打出了“黄金回收 1000 元/克,30 分钟内上门”的招牌。

黄金回收生意火了

众多市民忙着卖金变现,厦门黄金回收生意也火了。

“从业十年从未见过如此火爆的行情。”林建森在金山附近开了家名品回收店,他告诉导报记者,最近每天早上一开门就有人咨询,以前几天接一单,现在每天都有好多单。“最忙的一天接了十几单,当天一共回收了 2 斤多金饰。”

林建森说,现在回收的品类五花八门,既有老凤祥、周大福等品牌首饰,也有投资



黄金最新价格

更新时间/12月23日

品牌	价格 (元/克)	日涨跌幅
周大福	1403	+2.56%
老凤祥	1399	+2.49%
周六福	1319	+0.53%
周生生	1403	+2.63%
六福珠宝	1366	+0.59%

金条、旧金摆件,甚至还有几十年前的老金饰,不少顾客都是全家出动,一次拿来好几件。

黄金市场的火热不仅涌动在回收端,更直接刺激了产业链前端的创业热情。企查查数据显示,截至今年 11 月底,厦门现存黄金相关企业 5661 家,其中大多成立于近三年,成立年限在 1 年内的企业最多,占约三分之一。2024 年厦门全年注册 1396 家黄金相关企业,比增 55.98%。截至目前,今年厦门已注册 1698 家,同比增长 48.57%。

不少机构仍看好后市

面对持续攀升的金价,多数机构对后市保持乐观态度。

广发证券研报认为,短期来看,前期大涨后的仓位优化可能导致金价出现阶段性震荡,但长期上涨逻辑并未受冲击,反而在多重利好共振下愈发稳固。华联期货也认为,黄金的中长期上涨逻辑仍在,预计 2026 年上半年黄金仍保持乐观。

不过,在贵金属狂热涨价的市场情绪中,短期风险已引起监管关注。昨日,上海黄金交易所发文提醒,近期影响市场不稳定的因素较多,贵金属价格波动剧烈,要求各会员提高风险防范意识,继续做好风险应急预案,维护市场平稳运行。同时,提示投资者做好风险防范工作,合理控制仓位,理性投资。

“小袋子”成就大生意 福建塑料制品出口 前 11 月超 300 亿元

导报讯(记者 孙春燕 通讯员 祝春强)福建是传统塑料制品生产大省,导报记者从厦门海关获悉,今年前 11 月,福建省塑料制品出口 325.91 亿元,普通塑料制品、塑料雕塑及装饰品、塑料餐厨用具分别居单项产品前三位,出口货值分别为 59.83 亿元、40.74 亿元和 29.79 亿元。

在厦门明禧塑胶有限公司的制袋车间,一卷卷薄膜在经过热封、裁切、装订等工序后,迅速变身为整齐的塑料袋,等待发往海外市场。公司船务部经理吴志斌介绍,公司拥有 43 条生产线,今年前 11 个月出口货值已突破 8000 万元,通过 297 份 RCEP 原产地证书享惠金额达 293.1 万元。

海关数据显示,福建省塑料制品出口亚洲其他国家和地区,出口额达到 134.87 亿,占比达到 41.38%;北美洲、欧洲分别出口 78.80 亿元和 58.98 亿元,分别占比 24.18% 和 18.00%。此外,福建塑料对新兴市场出口也表现亮眼,其中出口非洲 19.44 亿元,同比增长 11.70%;出口拉美 21.72 亿元,占比 6.66%。

厦门蔬菜价格 上周继续下降

导报讯(记者 孙春燕)导报记者从厦门市商务局获悉,过去一周,厦门监测的 16 类主要副食品中,3 类产品价格环比上涨,9 类产品价格环比下降,蔬菜价格继续下降、猪肉价格稳定。

监测数据显示,临近年底,养殖企业加快出栏节奏,猪肉批发量稳步增长;食品加工企业、餐饮机构及家庭为“补冬”集中备货,带动终端消费回暖数据显示。上周,厦门生猪供应量 25290 头,环比上涨 5.1%;生猪收购价 13.04 元/公斤,环比上涨 5.5%;统肉批发均价 15.25 元/公斤,环比下降 0.1%。

同时,受天气晴好影响,蔬菜采摘、保鲜储存及运输成本均有所降低,带动整体菜价呈现回落趋势。上周,厦门蔬菜批发上市量 20503 吨,环比上涨 1.1%;平均批发价格 4.03 元/公斤,环比下降 1.5%。

厦门市商务局预测,随着冷空气南下及双节临近,猪肉消费需求或将提高,价格将震荡走强。而随着冬季蔬菜的大量上市,菜价或将稳中有降。

白鸽在线港股 IPO 昨日通过聆讯

“国内保险行业 AI 第一股”花落厦门

导报讯(记者 吴强)昨日,白鸽在线(厦门)数字科技股份有限公司(以下简称“白鸽在线”)通过港交所主板上市聆讯,标志着这家深耕保险科技领域多年的厦门企业即将登陆港股市场,成为国内保险行业 AI 第一股。

用科技赋能保险行业

招股书显示,白鸽在线是一家保险科技公司,核心业务是向最终被保险人分销场景保险产品,这些产品由保险公司承保,白鸽在线从中获得佣金收入。

所谓场景险,就是将保险产品与特定的生活、生产场景深度融合,使保险产品更加碎

片化、及时化、场景化。根据灼识咨询数据,中国场景险市场有 100 多家参与者。按 2024 年总保费计,白鸽在线在中国第三方场景互联网保险中介中位列第一,中国市场份额为 3.4%。

白鸽在线的成功秘诀在于“场景定制化”战略,针对金融机构、企业、政府等多样化场景合作伙伴的特定需求,开发高度适配的保险产品。例如,在出行场景中,系统自动匹配用户骑行数据生成动态保单;在健康场景中,结合用户行为数据提供个性化健康管理方案。

财务方面,2022 年、2023 年、2024 年及 2025 年上半

年,白鸽在线实现收入分别约为 4.05 亿元、6.6 亿元、9.14 亿元、5.67 亿元;同期,实现毛利分别约为 3350.5 万元、5205 万元、8321.7 万元、5086.6 万元。

创始人是个厦大博士

白鸽在线创始人涂锦波毕业于厦门大学,职业履历丰富且颇具特色。

他早年曾从事教师工作,后进入国企工作,还曾在中国平安人寿厦门分公司任职。2004 年,涂锦波辞去工作开始首次创业,将目光投向服贸业与大健康领域,2005 年销售收入就突破了 1 亿元。

2015 年,涂锦波创立白

鸽在线,开启二次创业。白鸽在线在成立之初,便确定了以场景险为核心的发展方向。在涂锦波的构想中,保险不该是低频的奢侈品,而应是高频的生活必需品。通过科技手段,将保险产品变得碎片化、及时化、场景化,让保险实实在在下沉市场。

如今,为进一步夯实技术实力,涂锦波仍在厦门大学攻读人工智能专业博士,持续为企业注入前沿技术思维。

招股书显示,白鸽在线计划将此番上市的募资用于人工智能、大数据分析等技术的研发,进一步提升智能风控和精准营销能力,增强其应对综合型平台的跨界竞争。