

迎逾150萬內地旅客 金價攀升刺激購買慾 港金舖料黃金周生意增15%

今年的國慶黃金周同時橫跨國慶節與中秋節，在內地形成長達8日的「超級黃金周」，預計有超過150萬內地旅客訪港，有本港金行看好今年國慶黃金周將顯著帶動店舖銷售。周生生表示，集團針對內地旅客而特別加強多款黃金產品的貨存，預期人流與消費動能將顯著提升，銷售額料有10%至15%增長。除了金行，銀行亦抓緊今次金價上升的投資機遇，恒生銀行亦趁國慶黃金周臨近，乘勢推出新的實金買賣預約服務，其中一克重的千足金條約900多港元就有交易。



■周生生集團對國慶黃金周的整體銷售表現抱有一定期望。

周生生首席品牌長周嘉穎表示，今年的國慶黃金周預計有超過150萬內地旅客訪港，人流回升明顯，而內地旅客的消費情況料將持續呈現兩極化走勢。大部分旅客消費單價不高，一般介乎數千至1、2萬元，以體驗式旅行及輕購物為主；但同時仍有部分高端客群偏好具特色及品質保證的高端珠寶，單價可達數十萬元。整體而言，內地旅客的消費模式與去年相若，惟單價或因金價上漲而略有提升。

推多元化產品滿足需求

她續指，雖然本港整體零售市道仍面對消費模式轉變及旅客消費力分層等挑戰，但金飾憑藉保值特性及節日送禮需求，仍具相當吸引力。再者，近期金價持續攀升，本來因高金價而觀望的消費者，亦開始加快購買決定，因此集團對國慶黃金周的整體銷售表現抱有一定期望。

因應黃金購買熱潮，周生生針對內地旅客而特別加強多款黃金產品的貨

存，包括日常佩戴的黃金飾品、具文化寓意的黃金擺件，以及兼具時尚感的設計系列如品牌旗艦YuYu系列等。周嘉穎稱，近期金價持續上揚，確實令不少原本持觀望態度的消費者加快入市，無論是旅客還是本地顧客均出現此趨勢。本地品牌在工藝設計、品質及品牌信任度方面具備明顯優勢，進一步吸引消費者在節日前後加快購買決策。同時，今年為婚嫁旺季，踏入年末，不少婚嫁顧客積極採購，帶動近月銷情明顯改善。

她指，集團推出多元化黃金產品，以滿足不同層次的需求，涵蓋價錢吸引的入門級產品到較具分量的黃金擺件。近年大受歡迎的輕巧「硬金」飾品，具設計感又能展現大氣效果，為顧客提供更多價位及款式選擇，從而吸引不同客群，推動市場銷售。除了黃金產品外，不少內地遊客亦會關注國際品牌及寶石類產品，因此集團積極引進不同國際珠寶品牌，如意大利手工珠寶品牌Marco Bicego，進一步豐富購物選擇。

周嘉穎稱，集團亦會因應各地區門

店客人的特性，調整店內貨品分布，務求更貼近顧客偏好。為迎接黃金周，集團早已加強熱門產品的庫存準備；至於本地市場，鑑於今年為婚嫁旺季，集團亦加強婚嫁相關產品的陳列與推廣，為顧客提供更多元選擇。

恒生推實金買賣預約服務

恒生銀行因應今年黃金買賣需求的增長，以及國慶黃金周的到來，並自上周五（26日）起推出新的實金買賣預約服務，方便客戶預先選取黃金產品，預約後可前往該行旗下13間有實金買賣服務分行進行交易。該服務提供四大熱門產品預購：鴻運金幣、9999金條、恒生千足龍金條及獨家財神金條。

恒生零售銀行及財富管理業務主管李樺倫日前受訪時表示，在眾多產品中，以鴻運金幣與9999金條最受歡迎，佔銀行實金買賣總量七成。她透露，首8個月該行實體黃金交易量按年暴增79%，為了滿足龐大買金需求，今年該行入貨量激增近3倍。

深圳車展展港人北上購新能源車

恰逢國慶和中秋雙節消費旺季，「2025深圳國際車展」昨日在深圳會展中心開幕，吸引了鴻蒙智行、東風、領克和比亞迪等80餘個汽車品牌和超800款新車參展。從車展上看到，華為鴻蒙智駕系統被不少國產新能源車採用。不少港人趁國慶假期前來觀展，看重新車的智能駕駛和續航里程等性能。新能源汽車在車展上熱銷，有港人購買領克近十輛用於深圳公司和員工使用。

此次車展吸引最多觀眾的是鴻蒙智行、比亞迪、吉利領克等展館。隨着智能駕駛的興起，擁有技術優勢的華為鴻蒙智駕系統吸引了大量汽車廠商前來合作與使用，也佔據智能駕駛大部分市場份額。賽力斯、江淮、奇瑞、東風、北汽和上汽等廠商紛紛與華為合作，利用其強大的鴻蒙智駕系統開拓市場。

鴻蒙智行展館許先生表示，鴻蒙智行的亮點在於搭載了華為的高階智能駕駛。華為智駕系統的優勢在於華為的自研能力，可以不斷地迭代升級，智能駕駛功能覆蓋了高速、快速路、城市道路和鄉村道路，甚至包括地下停車場。在地下停車場，用戶只要用手機一鍵召喚，通過智能駕駛系統，汽車會開到用戶所在的電梯口附近，這個功能已經覆蓋了深圳大概70%的地下停車場。智能和便捷是新能源汽車使用新趨勢。



■「2025深圳國際車展」開幕，巨大客流擠爆深圳國際車展。

香港受惠人民幣國際化 成全球第4外匯交易中心

自全球各地加緊「去美元化」動作，人民幣的國際地位持續上升。國際結算銀行(BIS)本周二(9月30日)公布的調查報告顯示，人民幣的全球交易量已飆升至折合每日8,174億美元，佔全球匯市交易約8.5%，高於2022年的7%。而作為全球交易量排第5的貨幣，人民幣與位居第4的英鎊正拉近距離，而英鎊的佔比從2022年的12.9%降至10.2%。

BIS公布中央銀行外匯與場外衍生工具市場成交額調查結果，該調查每三年發布一次，今次的調查結果顯示，人民幣的全球交易量已飆升至每日8,174億美元，延續了長達10年的增長趨勢，並對英鎊步步緊迫。報告顯示，截至今年4月止，英鎊的日均交易量為9,813億美元，而人民幣的交易規模與英鎊已相當接近，且兩者差距不斷收窄。

人民幣愈來愈受全球歡迎，香港也從中受惠。香港金管局指出，人民幣的國際化使香港繼續成為全球第4大外匯交易中心，以及全球最大的離岸人民幣業務樞紐。

制定規管網約車 保障傳統的士的雙贏方案

街談巷議

劉韋璋
資深傳媒人



規管網約車條例預料將可在今年的立法會通過。不過當局在制定相關政策上，仍有不少細節應該避免出現不平等競爭環境，堅持公平原則。在初步規劃的方案中，近日就因車齡限制與車資管制兩大關鍵議題被指涉及雙重標準而引起爭議。當局為不損害消費者權益，以及不會對市場公平競爭造成不良影響，所制定的政策必須要有更審慎的考慮。

根據現行規定，運輸署要求所有的士於開始提供服務時，車齡不得超過3年，目的是要提升服務質素。不過即將被規管的網約車，當局卻擬容許以最高12年車齡投入服務。的士業

擔心，這種將導致的士司機轉投網約車行列，進一步瓦解的士行業，政府「的士為主導，網約車為輔助」的政策目標將被破壞。

至於車資管制方面，同樣存在矛盾。的士必須嚴格遵守法定車資，不得減價招客或濫收車資；而網約車卻可自由定價。對市場公平競爭的維持，產生不良影響。其實，在本港相關規管未實施之前，近期已有內地網約車平台以「燒錢」策略搶佔市場。若當局擬發放多個網約車牌照，預期價格戰將更趨激烈。短期內乘客雖可能受惠於低車資，但長期而言，惡性競爭會導致服務質素下降，市場選擇減少，最終損害消費者權益。事實

上，現時內地網約車市場的「內卷」情況正是前車之鑒。

面對這些政策矛盾，當局應重新審視規管框架，制定更平衡的政策。網約車牌照除了符合基本規定外，可考慮引入價高者得的投標制度，增加政府收入。其實，當局更可借鑒國際經驗，規定網約車平台每年撥出利潤的5%至10%，注入培訓的士司機的專項基金，既使網約車平台回饋社會，又能提升的士服務質素，創造多贏局面。

香港需要的是既能擁抱創新，又能保障傳統行業合理生存空間的智慧型規管框架，如此才能真正提升整體交通服務質素，維護消費者長遠利益。