

中國產品含金量增 外國買家趨之若鶩

港出口英美飆升 商會：平靚正難替代

熱點追蹤

受惠搶出口效應，香港8月整體出口貨值同比增長14.5%，不但勝預期，更是連續18個月正增長，其中出口美國止跌回升17.3%，出口英國更大升55.8%。香港中華出入口商會副秘書長李志峰告訴《大公報》記者，香港出口美英增加，其中一個因素是中國愈來愈多具技術含量產品輸出，中國貨不再單以價格取勝，而是質量吸引外國買家。有商會人士強調，很難在其他地區找到像中國貨這些「平、靚、正」的產品。

大公報記者 李永青

對於上月香港出口至歐美取得佳績，從事出口多年的香港中小企經貿促進會會長黃達勝向《大公報》表示，在8月12日，中美宣布繼續暫停實施24%關稅90天後，美國買家繼續趕在加關稅前多入貨，惟買家已累積了一定存貨，擔心未來大半年本港出口難以保持這般高速增長，到時若有單位數升幅已不錯。至於出口至英國大升，他相信，主因是內地產品性價比高，加上當地通脹不斷上升，不少人搶在加價前入貨；另一原因可能是當地的需求回升。

中國經濟續增長 港貿易受惠

「英國經濟今年第二季增長放緩至0.3%，經濟停滯不前了一段日子，不少居民慳得就慳，但因中國產品性價比高，因此釋放了累積多時的購買力，專買「平、靚、正」的中國產品。」他形容，美英消費者既要求價格便宜，但對質量仍有一定要求，因此選購中國產品是不二之選。

雖然上月香港出口至美英的數據亮麗，但黃達勝擔心，庫存消耗若不及預期，買家可能「玩嘢」，千方百計找藉口退貨或要求減價，屆時廠家只會得不償失，「最終有苦自己知」。

特區政府發言人表示，上月出口顯著增長14.5%。輸往內地和大部分亞洲市場的出口繼續錄得穩健增長，輸往美國和歐盟的出口則轉升。同時，大部分主要商品的出口亦上升，



▲本港8月出口增長14.5%，輸往內地和大部分其他亞洲市場貨值繼續錄得穩健增長。

尤其是電動設備、機械及機械工具的出口表現持續強勁。展望未來，亞洲尤其是中國內地經濟持續增長，以及香港與不同市場日益緊密的經貿聯繫，應繼續為香港的商品貿易表現提供支持。然而，美國的貿易政策將會繼續影響國際貿易流向的短期前景，特區政府會密切監察情況，並保持警覺。

外貿前景未明 宜拓非美市場

大新金融集團首席經濟及策略師溫嘉煒指出，8月出口升幅略有擴大，主要受惠於部分主要亞洲地區出口增速持續加快，輸美出口受惠低基數而止跌回升，但中美貿易前景料仍然不明朗，部分出口商尋求開拓亞洲及東南亞新市場，或繼續推動相關地區出口增長。惟內地經濟仍有不少挑戰，或續影響本港對其出口增長，估計今年香港出口增長約10%左右。

展望今年餘下日子，廠商會會長盧金榮表示，國際環境仍充滿不確定性，主要經濟體製造業指數低迷，國際貨幣基金組織預測發達經濟體今明兩年GDP增長率僅1.5%及1.6%，加上美國關稅政策未明朗、「搶出口」效應減退等因素，均對香港出口前景構成壓力，料香港下半年出口貿易增速將回落，明年則轉向低單位數的增長。廠商會副會長吳國安亦指出，面對高額的關稅等不穩定因素，許多廠家接單較為保守，穩陣度過當前困境為優先考慮。

8月香港出口主要市場情況		
地區	金額 (億港元)	同比變化 (%)
中國內地	2511.7	+8.2
美國	276.8	+17.3
越南	195.7	+54.3
中國台灣	170.2	+33.7
印度	128.09	+15.4
泰國	80.03	+28.9
日本	72.2	+16.2

各界回應

特區政府發言人

- 上月香港出口顯著增長，主因是輸往內地和大部分其他亞洲市場的出口持續穩健增長，輸往美國和歐盟的出口則轉升

香港中小企經貿促進會會長 黃達勝

- 美國買家搶出口因素令上月香港出口持續增長，出口英國大升則因內地產品性價比超高，加上當地通脹不斷上升，不少人搶在加價前入貨

廠商會會長 盧金榮

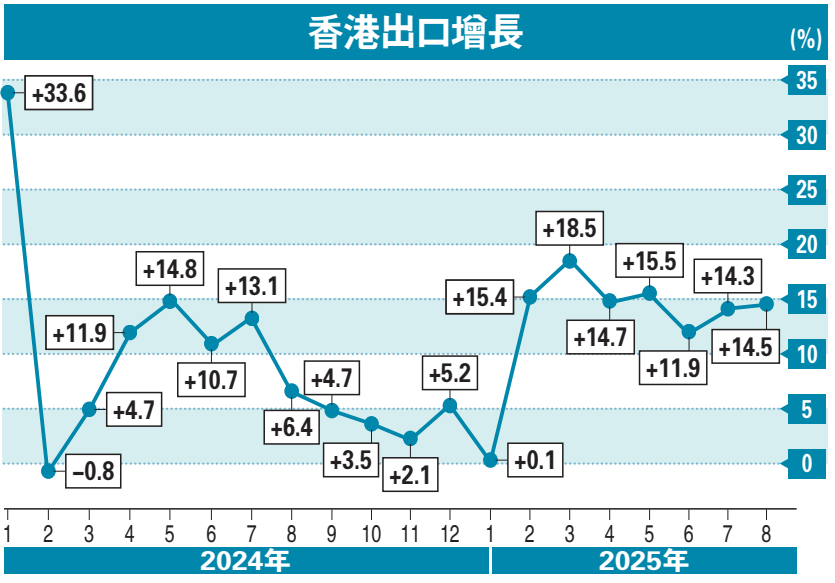
- 美國關稅政策未明朗、「搶出口」效應減退等因素，均對香港出口前景構成壓力，料明年轉為低單位數的增長

大新金融集團首席經濟及策略師 溫嘉煒

- 中美貿易前景料仍不明朗，部分出口商尋求開拓亞洲及東南亞地區新市場，料今年香港出口增長約10%

香港中華出入口商會副秘書長 李志峰

- 出口至美英增加，其中一個因素是中國愈來愈多具技術含量產品輸出，反映中國貨不再單以價格取勝，現在質量也吸引外國買家



雙線發展：拓內地攻東盟

在搶出口效應下，上月香港出口連續18個月正增長，其中出口美國升17.3%，出口英國更勁飆55.8%。然而，成也因搶出口，敗也可能因搶出口，若大量庫存未能去貨，料今年餘下日子及明年上半年香港出口「有排捱」。令人更頭痛的是，美國搖擺不定的貿易政策，因此特區政府及貿發局等要加大力度支援港商，開拓非美國市場。

自美國對全球實施關稅戰以來，內地及香港廠商都力拓美國以外市場，例如出口到東盟便錄得理想增長，惟出口太多產品到當地，亦引起相關國家關注，部分已對內地入口產品採取貿易措施。因此，港商應採取兩個策略，一是在內地廠房主攻內銷

市場，二是在東盟直接設廠，以應付當地及美國市場。

在拓展非美國市場上，不少港商都面對人生路不熟的問題，故特區政府、貿發局及各商會應加強支援和幫助。值得注意的是，由政府官員率團較受當地政商界重視，因此官員要更多率團到海外考察，並積極尋求與內地不同省份的商界共同出海，才能突出香港作為「超級聯繫人」和「超級增值人」的角色、功能與價值，發揮為企業「引進來、走出去」的橋樑作用。

另外，特區政府應增設更多海外經貿辦事處，為企業提供各方面的資訊支援，及推動香港和內地企業「併船出海」，例如應進一步加強擴展至東盟、中東及南美洲等新興市場。



▲特區政府及貿發局等宜加大力度支援港商，開拓非美國市場。

航線發展大會閉幕 港料成全球首選航點

【大公報訊】年度大型航空盛事「世界航線發展大會2025」一連兩日在港舉行，並於昨晚在M+博物館舉行閉幕酒會。運輸及物流局局長陳美寶出席酒會時指出，雖然活動一度受超強颱風「樺加沙」影響，但仍圓滿舉行，吸引2500名來自全球逾115個國家的代表參與，充分突顯香港作為國際航空樞紐應對惡劣天氣時的高效和韌性。她表示，會積極與航空夥伴接洽，擴展香港航空網絡，香港機管局也將尋求與全球各地的航空公司建立戰略夥伴地位，讓香港成為他們在亞洲以至更遠的首選地點。

「世界航線發展大會2025」舉辦正值超強颱風「樺加沙」來襲期間。陳美寶感謝香港機管局在處理受颱風影響積壓航班及照顧受影響旅客的同時，亦能靈活應變繼續將「世界航線發展大會2025」舉辦得有聲有色。她亦感謝各與會者無懼

風雨，訪港參與這個全球航空網絡規劃者聯繫的重要平台。

首次在港舉行 把握三大機遇

「世界航線發展大會」踏入第30屆，是首次在港舉行。機管局主席林天福日前出席論壇時表示，期望透過活動，把握香港國際機場三方面的



▲「世界航線發展大會」昨晚在M+博物館舉行閉幕酒會，一眾嘉賓在台上合照。

發展機遇，包括基礎設施、於區內的聯通優勢，以及善用創新服務拓展航線網絡和發展業務等。活動期間，機管局還與印尼超過30個機場的PT Angkasa Pura Indonesia及武漢天河國際機場簽署兩份諒解備忘錄。

活動主辦機構Routes項目總監Steven Small表示，香港擁有優越的營商環境、旅遊吸引力，以及重大基礎設施發展，是舉行這項重要盛事的理想地點。來自全球逾250間領先及高速增長航空公司決策者聚首一堂，進一步印證香港作為全球航空樞紐的關鍵角色。

國泰行政總裁林紹波表示，未來會加密來往倫敦、紐約和悉尼的航線，並採購較大型寬體機應付日後對長途航線的需求。他又提到，目前短途航線網絡較成熟，主要工作在增加航班班次，至於新增航點則由旗下香港快運開拓。

金管局：銀行騙案損失索償指引提諮詢

【大公報訊】詐騙案件近年持續高企，香港金融管理局與銀行業界持續完善相關的索償安排。金管局昨日就銀行如何處理授權支付騙案損失索償提出指引框架，並向零售銀行展開諮詢，希望業界在處理相關索償時，做法能更為一致。

金管局副總裁阮國恒昨日在「香港銀行家峰會2025」上致辭時，率先披露計劃的初步內容，其後透過金管局專欄「匯思」撰文，進一步闡釋建議框架重點。

阮國恒指出，建議框架適用的騙案損失索償，須符合三個條件，分別是：須為個人客戶、涉及客戶授權支付，以及透過香港銀行賬戶轉賬。他舉例說，這類騙案例如網上情緣騙案、投資騙案、假冒執法人員、政府部門和家屬的騙案等。

根據現行安排，上述騙案的損失責任，由銀行按個別情況處理，故金管局期望為這類騙案的損失索償提供指引。在未來數月，金管局會與銀行深入研究相關細節，並適時公布有關詳情。

避免由單一方負損失全責

對於現實世界中的騙案損失，他說責任誰屬「並非簡單的黑白二元」。金管局認為在處理客戶的騙案損失索償時，應避免只傾向由銀行或客戶一方為損失負全責，否則容易引致道德風險。金管局希望建議框架能夠合理、平衡地考量銀行及客戶各自應有的責任。

至於未獲授權支付的騙案，例如與網絡釣魚攻擊、賬戶接管、惡意程式盜取客戶個人資料的個案，金管局重申，由於客戶並不知情，根據「銀行營運守則」，除非客戶有欺詐或嚴重疏忽行為，否則毋須為這類交易的損失負責。



霸王茶姬全球最大茶倉落戶香港

【大公報訊】精品現製茶飲品牌霸王茶姬近日宣布，其位於香港灣仔利東街的全球最大規模「超級茶倉」正式開業。該店面積超過1.1萬呎，首次將「煮茶、煎茶、點茶、泡茶」等傳統製茶技藝融入現代茶飲體驗中，霸王茶姬港澳子公司總經理何耀祥表示，「超級茶倉」在每個城市的布局將保持精簡，根據香港市場的容量，預計最多開設2至3間。

自進入香港市場以來，霸王茶姬業務擴展迅速，目前已設立7間分店，包括6間常規門店

及1間超級茶倉。有別於內地以加盟為主的經營模式，香港目前所有門店均為直營，但未來不排除引入加盟模式。何耀祥透露，品牌已在香港選定十多處新門店位置，預計將於未來數月陸續開業。明星單品「伯牙絕弦」持續受到香港消費者歡迎。根據弗若斯特沙利文的認證，該產品在2022年1月1日至2025年6月30日期間，全球累計銷量已突破12.5億杯。截至2025年6月底，霸王茶姬全球門店數量達7038間，業務遍及中國、新加坡、馬來西亞等多個國家和地區。



▲霸王茶姬在灣仔的「超級茶倉」面積逾萬呎。