有顧客購買逾十萬元婚慶黃金飾品

黄金税改滿月 深圳金場重現人氣

商家料受金價回升及春節需求帶動 盼生意回復10月旺市

近期美聯儲減息預期升溫,國際金價和 銀價重現漲勢。截至昨日,黃金今年暫急 升六成,白銀價格漲幅更高達近一倍。受 金銀價格近幾日重回高峰的影響,一個月 前開始實行的黃金税收新政所帶來的影響 已經有所減弱。記者近日再赴深圳水貝黃 金交易市場看到,市場人流及交易量均有 所回暖,商家期待年末黃金銷售能恢復到 往年旺季水平。

●香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

1日起,財政部、税務總局發布的 《關於黃金有關税收政策的公告》正 式執行,將非投資性用途黃金的稅務進項抵扣比 例從13%降至6%,直接推高了飾品黃金的源頭採 購成本,黃金銷售隨即遇冷,11月初記者探訪深 圳水貝市場時發現市場人流大幅減少,商家生意 蕭條,黃金飾品及金條零售量普遍大降七八成。

時至近日國際金價重回4,200美元歷史高位水 平。倫敦現貨黃金價格昨一度上衝至4,230美元上 方,截至北京時間昨日下午5點54分,報 4,192.82 美元; 若以 2024 年 12 月 31 日收市價約 2,623美元計算,金價年內升幅達59.8%。紐約白 銀則報 57.556 美元: 年內升幅達 96.8% (去年底 約29.24美元)。

買金成本增7% 11月生意明顯轉淡

記者昨日下午5點再訪該市場時看到,黃金飾 品價格每克報 1,101 元 (人民幣,下同),回收價 每克為936元,較周一有輕微下跌。儘管現在人 流較10月份減少很多,但是較11月份有所上升。 幾位顧客在挑選婚慶飾金,包括手鐲、項鏈和戒 指等,總重達90多克,總價近10萬元

在該市場銷售黃金飾品的鼎禎黃金負責人方先 生表示,11月起實施的黃金税改新政策,令顧客 購買成本增加了7%,影響了買家購買和投資慾



望,平時自己一天只銷售10多克黃金飾品,周末

20-30克。經過一個月的觀望,加上最近金銀價

有商戶擬準備更多金飾迎春節

他稱,昨日銷售情況一般,只賣了三單,都是

小克重的,主要是項鏈和戒指,合計有20-30

克。不過,上周日銷售情況還不錯,賣了十幾

單,共100多克,「在目前的市場環境下,已經

不錯了。現在黃金飾品報價都是加上7%的税收,

因此價格相對以前高了,如5,000元的飾品,客戶

要多付350元的税費。」不過,「最近人流有回

暖的跡象,可能是因為元旦快到了,畢竟元旦過

後就是春節,很多人會提前購買黃金,為婚慶做

準備,春節期間黃金的需求量肯定會大幅上

生類似,人氣有所改善,但離10月旺市還差很

對於金條和銀條的銷售情況,方先生表示,由

於 7%的税收,令金條和銀條銷售不暢,為此,他

不再銷售,並騰出更多的資金迎接元旦和春節黃

記者隨後詢問了其他商家,得到的回覆與方先

格大漲,顧客開始回升。

金飾品銷售的高峰。

不過,記者在另外幾家商舖看到擺放着許多金 條和銀條,一商家表示,現在金價重新走強,金 條20多克、50克和100克的都有人購買,但其中 20克和50克的金條比較暢銷。當被問到是否每天 都有金條售出時,店員給出了肯定答覆。「現在 不像10月旺季,那時有人一次購買500克金

「很多客戶買漲不買跌」

對於銀條,一商家店員表示,目前銀價是16.37 元一克。店員透露,今年銀價漲了近一倍,但是 銀條的銷量依然不錯,店裏最大的銀條是1公 斤,售價1.637萬元。「因為銀價上漲吸引一些顧 客前來購買,而銀條投資成本較金條低很多,因 此,500克、1,000克都有人購買,放在家裏保險 櫃或者銀行都可以。」

另有一商家表示,10月1日國慶一天賣了60多 公斤銀條,甚至有客戶一次性買了100公斤,但 會要求他先付定金。11月銀價處於震盪下行狀 態,很多客戶買漲不買跌,現在行情好了,又有 一些顧客前來購買投資,購買一公斤居多。

香港文匯報記者李昌鴻 香港文匯報訊(記者 李昌鴻 深圳報道)最近 低 黄金價格再度上漲,一些買家趁機轉手套現。 有水貝市場商家透露,黄金回收量又明顯增 多, 近期日均回收量能達到70-80克, 最多的 高 時候一天能回收600多克。

這位商家舉例説,最近有一位40多歲的女性 顧客,把結婚時以及近年購買的黃金拿來賣, 總共600多克,回收價是每克936元(人民幣, 下同),套現50多萬元,心裏樂開了花。這位 顧客購買價格低,約每克100多元或二三百元不 等,現時套現賺了很多倍。「低位買金自用, 高位抛售套現,是很多人明智的選擇。」

鉑金價格相對落後 成投資替代品

此外,由於今年黃金價格暴漲,銷金價格相對 低很多,昨日市場價僅為每克401元,而回收價 每克達338元,吸引很多人購買鉑金。有商家表 示,其標價2.8萬元、鑲嵌培育鑽石即人造鑽石 的戒指,可打2.6折,折扣力度非常大。

她表示,最近不少人詢問和購買鉑金金條 500克鉑金投資金條售價約20萬元。現在鉑金投 資成本較黃金低一半多,因此吸引不少投資

標普:大埔火災賠付 近抹掉財險業今年盈利

構標準普爾昨發表報告指,香港大埔宏 福苑大火相關索償損失,將對財產及意 外保險業盈利表現構成額外壓力。保險 公司將重新檢視風險承擔及定價策略, 過去數年因競爭激烈,財產保險保費持 續下降。

該行預計,火災造成的保留損失(Retained losses)或令本港財險業界今年淨 綜合比率上升2至3個百分點,至介乎 97%至98%,2024年約為93.2%。意味 業界仍有望錄得承保盈利,淨綜合比率 低於100%即代表承保盈利,加上透過再 保險計劃,料有助降低損失。

早前極端天氣事件已削弱盈利

報告名為《香港火災慘劇將加重財險 公司盈利壓力》,標普分析師表示,香 港財險業界今年早前已受超強颱風「樺 加沙」及黑色暴雨等極端天氣事件影 響,盈利已被削弱。大埔宏福苑火災的 索償損失將進一步侵蝕業界的承保邊 響應屬可控。預期保險公司將重新檢視 在高度競爭的財產保險市場中的風險承 擔及定價策略。

中國太平保險(香港)有限公司(A/ 穩定) 可能面對較其他主要保險公司更 大的索償,因為該公司承保了宏福苑的 財產損失及與裝修相關的第三者責任 險。不過,考慮到太平保險(香港)的 再保險安排,大部分損失預計將由再保 險公司承擔。

標普又指, 近期發生一系列事件, 包 括10月中環華懋大廈棚網起火,突顯本 港竹棚物料和施工相關風險,可能促使 保險公司重新考慮擴大財產險的自留再 保險規模,以免獲利會受到重大損失和 自然災害的影響。

去年本港財產及意外保險業務整體再 保險利用率約為35%,其中產險再保險 利用率達到約60%,大多數獲得評級的 財險公司,都受惠母公司財務支持,有 助於提升信用評級。

寶濟藥業昨起招股 2664.6元入場

客

趁

逾

50

萬

香港文匯報訊(記者 周紹基)內地生物技術公司。 藥業(2659),昨起至周五招股,計劃全球發售3,791萬股H 股,當中10%在香港公開發售,其餘國際配售,招股價每股 26.38元,每手100股,入場費2,664.6元,集資最多10億元。 該公司計劃將集資所得約53.5%,用於核心產品研發及商業 化;約17.7%用於推進其他現有管線產品及籌備相關登記備 案;約8.4%用於持續優化專有合成生物學技術平台,以及研 究和開發新候選藥物;約10%用作營運資金及一般公司用途。 有關股份預計下周三掛牌。

另外,中證監國際合作司發布關於白鴿在線境外發行上市及 境內未上市股份「全流通」備案通知書。通知顯示,該公司擬 發行不超過4,505萬股境外上市普通股,並在聯交所上市。公 司11名股東擬將所持合計1.176億股境內未上市股份,轉為境 外上市股份, 並在香港上市流通。

牧原交上市申請 傳集資最少10億美元

內地豬肉龍頭企業牧原再次向港交所(0388)提交上市申 請,摩根士丹利、中信証券及高盛擔任聯席保薦人。牧原股份 的境外上市已獲備案,預料發行最多5.46股境外上市普通股。 早前有外電指,牧原股份計劃在港上市,集資最少10億美元 (約78億港元)。

據牧原股份初步招股資料顯示,牧原是全球第一大生豬養殖 企業,今年上半年收入按年升34.5%至約764.63億元(人民 幣,下同),純利增長近9.53倍至107.9億元。牧原預期集資 所得,將用於拓展海外商業版圖及推動全產業鏈技術創新,包 括採購國際飼料原料和購置屠宰肉食設備,以提升整體生產效

率,亦計劃加強越南和泰國等東南亞市場布局與覆蓋,設立海

此外,市場消息指,按「18C規章」申請上市的希迪智駕 (CiDi) 亦已啟動上市前推介,計劃集資1.5億至2億美元 (約11.7億至15.6億港元),中金公司、中信建投國際和平安 證券為保薦人。希迪智駕於2017年,由香港科技大學教授、 被稱為「大疆教父」的李澤湘和投資者馬潍創立,前身為長沙 智能駕駛研究院,專注研發自動駕駛礦區貨車、物流車及車聯 網(V2X)技術方案。

希迪智駕上半年虧損按年擴大2.7倍至4.54億元,收入按年 增58%至4.08億元人民幣。希迪智駕擬將上市集資所得,用於 未來5年內研發;用於提高國內外商業化能力,以及進一步加 強公司與內地及全球客戶的合作;並尋覓進一步整合產業鏈上 下游資源的潛在投資及併購機會。



有關規劃許可申請的通知

現特通知新界蓮麻坑路丈量約份第82約地段第4 號A分段餘段、第4號C分段餘段、第4號D分 段、第5號A分段餘段、第5號B分段餘段、第6 號A分段、第7號A分段餘段、第165號餘段、第 166號餘段及第167號餘段及毗連政府土地的擁有 人,本公司計劃根據《城市規劃條例》第16條, 申請規劃許可,擬議臨時物流中心連附屬設施, 為期三年。

香港恆通物流有限公司

有關規劃許可申請的通知

現特通知新界元朗丈量約份第119約地段第 1677號餘段、第1678號(部分)、第1679 號(部分)及第1692號的擁有人,本人計劃 根據《城市規劃條例》第16條,於上述地段 申請規劃許可,作「臨時商店及服務行業 (五金雜貨及建築材料零售店)連附屬設施 及相關塡土工程」(為期3年)。

2025年12月3日

2025年12月3日

申請酒牌續期公告 **CHILL PILL**

現特通告:趙慶家其地址為九龍洗衣街 167-175A嘉德大廈2號鋪地下,現向酒 牌局申請位於九龍洗衣街167-175A嘉德 大廈2號鋪地下CHILL PILL的酒牌續期。 凡反對是項申請者,請於此公告刊登之日 起十四天內,將已簽署及申明理由之反對 書,寄交九龍深水埗基隆街333號北河街 市政大廈4字樓酒牌局秘書收。

日期:2025年12月3日 **NOTICE ON APPLICATION FOR**

RENEWAL OF LIQUOR LICENCE **CHILL PILL**

Notice is hereby given that CHIU, HING KA of G/F, SHOP NO. 2, KADAK BUILDING, NO. 167-175A, SAI YEE STREET, KOWLOON is applying to the Liquor Licensing Board for renewal of the Liquor Licence in respect of CHILL PILL situated at G/F, SHOP NO. 2, KADAK BUILDING, NO. 167-175A, SAI YEE STREET, KOWLOON. Any person having any objection to this application should send a signed written objection, stating the grounds therefor, to the Secretary, Liquor Licensing Board, 4th Floor, Pei Ho Street Municipal Services Building, 333 Ki Lung Street, Sham Shui Po, Kowloon within 14 days from the date of this notice

Date: 3rd December 2025

電商巨頭季績分化 分析:阿里京東轉押注新業務

香港文匯報訊(記者孔雯瓊)阿里、京東、拼多多內地 三家電商巨頭近日相繼發布2025年第三季度財報。三家公 司營收均實現穩健增長,唯拼多多一家淨利潤保持正增 長。分析人士表示,淨利潤呈現「兩降一增」的顯著分 化,折射出頭部電商在戰略發展上分化愈加明顯。

阿里巴巴集團發布2026財年第二季度財報(即自然年 2025年三季度),當季實現收入2,477.95億元(人民幣, 下同),同比增長5%;淨利潤209.9億元,同比下降

申請新酒牌公告

ROS JAD THAI

現特通告:張若蘭其地址為九龍旺角

通菜街2A-2H, 2J-2N及2P號鴻光大廈

地下N鋪,現向酒牌局申請位於九龍旺

角通菜街2A-2H, 2J-2N及2P號鴻光大

厦地下N鋪ROS JAD THAI的新酒牌。

凡反對是項申請者,請於此公告刊登

之日起十四天內,將已簽署及申明理

由之反對書,寄交九龍深水埗基隆街

333號北河街市政大廈4字樓酒牌局秘

日期:2025年12月3日

書收。

52%。京東集團 2025年第三季度收 入為 2,991 億元, 同比增長14.9%, 超出預期;淨利潤 53億元,同比下降 55%。拼多多 2025 年第三季度營收 1,082.8億元,同比 增長9%;淨利潤 293.3 億元,同比

增長17%。 對此,網經社電

子商務研究中心特約研究員、上海正策律師事務所律師董 毅智分析稱,三家企業的利潤分化並非源於業務萎縮,而 是對「資金投向」的核心選擇不同。「阿里、京東主動將 資源傾斜至新業務布局,短期拉低盈利水平;拼多多則持 續深耕原有生態,通過精準管控與核心業務聚焦實現利潤 增長。」

進入核心能力比拚階段

從阿里和京東新業務來看。阿里在AI及雲基礎設施領域 持續投入,加上三季度對即時零售的重點投入,導致經營 現金流同比大幅下降。京東則在外賣等本地生活新業務仍 處投入期,經營虧損率達100.9%,但較二季度的106.7% 已有所收窄。

董毅智表示,短期來看這兩家企業利潤承壓,但亦獲得 階段性成效。他指出:「阿里重金押注AI與即時零售,AI 相關產品收入連續9個季度保持三位數增速;即時零售業 務收入同比飆升60%。京東則有零售基本盤穩固托底,且 外賣業務收縮虧損。」

對於未來,董毅智認為勝負關鍵在於「投入轉化效 率」,因為競爭已從流量爭奪邁入技術研發、供應鏈掌控 力、生態協同效應等核心能力比拚階段。

■ ②歡迎反饋。財經新聞部電郵:wwpbusiness@wenweipo.com