

國慶77周年

「China Haul」熱潮折射中國製造吸引力

外國客掃貨華強北「臨時加箱」生意火爆



10月5日，國慶黃金周的消費熱度仍在持續攀升。最近，「China Haul」的話題正在海外社交平台悄然興起，意思是「中國購物開箱」，指外國遊客來中國旅遊後，在社交平台上集中展示自己買到的中國商品。外國人拖着空箱子來，裝着滿箱國貨走……這一幕正在國慶期間的深圳華強北街頭上演。

●文/圖：香港文匯報記者 石華 深圳報道

深圳華強北上半年銷售數據

AI 產品整體	佔商團電子產品比重61% (2025年為41%)
AI 眼鏡	與去年同期相比，銷量激增100%
無人機、機器人	與去年同期相比，銷量增長60%至70%
手持影像設備 (相機、雲台)	門店外國消費者佔比達50%，部分店鋪 外國客流佔比最高70%

整理：香港文匯報記者 石華



●鄧貴華向外國遊客介紹智能手錶。



●深業上城內外國遊客被運動相機吸引。



●在迪佰生活館經營箱包生意的張老闆向外國客商推薦箱包。

有着「中國電子第一街」美譽的深圳華強北，日均8,000名外籍客商穿梭，已成外國遊客來深「掃貨」首選。香港文匯報記者實地走訪發現，拖着空行李箱的外籍面孔穿梭在電子市場的檔口之間，不少人出發前特意清空行李箱預留空間，離境前卻因採購的高性價比AI硬件、智能潮品及特色國貨數量遠超預期，不得不在商團內臨時增購箱包包裝商品。

在華強電子世界，店主鄧貴華正忙着給兩位俄羅斯遊客打包智能手錶。她扎根華強北20多年，轉做智能潮品只有兩年。「我們家遊戲機相對多一點，智能耳機、小風扇這些，外國人都喜歡，沒有說局限於哪一類。」

回頭客跨洲回購只為「最低價」

「性價比高、質量好、價格便宜，現在中國製造挺好的，外國人自己都承認。」鄧貴華隨手拿起一款小風扇舉例：「像這種小東西，我們這裏賣幾十塊錢，到他們那裏可能要100多（人民幣，下同）。所以很多人就是買一堆回去送人，小東西又方便攜帶。」

採訪中，鄧貴華翻開那本牛皮紙色的活頁本，接近9個月裏，手賬已留下73位外商簽名。做了

25年生意的鄧貴華，早年外國客人一年也遇不到幾個，如今每天成交的顧客中，一半以上來自海外。

今年5月1日，阿爾及利亞客商Alina再次來到這個檔口，身邊還帶着姐姐。她仍要買上次那款亮閃閃的夾板，一見到鄧貴華便說自己是特意過來華強北回購的，必須給「最低最低價」。鄧貴華認出了她，爽快報了底價。

商戶近期賣耳機貨值三四十萬元

在華強北卓悅智能潮品生活館，盧女士向香港文匯報記者透露了一組更直觀的數據：「今年國慶，外國顧客大概能佔到三成。如果是展會期間，最高能到七成。」她表示，外國顧客最感興趣的是AI耳機、翻譯戒指和AI手錶。

「大部分來這裏現在都是衝着性價比來的。像樂奇眼鏡，我們這邊賣2,000多元（人民幣，下同），有些發達國家要賣到4,000多。」盧女士介紹，外國客商通常是先看樣，後期再下訂單。「近期最大的訂單有2,000多個耳機，貨值大概三四十萬。」

「我們做了十幾年了，外國客商每一年都在遞增。」盧女士回憶，「外國客商選擇的產品也在變，他們來這邊就是採購當下最流行的。今年最流

行的就是AI產品，去年他們主要買手錶、耳機等數碼一類。」

大容量行李箱成外籍客剛需

在迪佰生活館經營箱包生意的張老闆，國慶假期這幾天的生意比往年同期紅火不少，店裏幾十元的便攜旅行袋、幾百元的大容量行李箱，成了不少外籍遊客的「剛需收尾單」。「很多人來的時候只拖了一個空箱子，逛了半天買滿了數碼產品、潮玩小物件，裝不下就直接來我店裏再買新箱子。」張老闆說，遇到大型展會舉辦的時段，這類「臨時加箱」的生意還會更火爆，不少人買完新箱子當場把零散的商品一件件碼進去，塞得拉鏈都快要拉不上。

在華強北這片僅1.45平方公里的商團內，集聚超11.5萬家商事主體、35家專業市場，2025年交易額突破4,800億元，產業鏈遍布全球183個國家和地區。

國家移民管理局數據顯示，2026年上半年，入境外國人達2,291.4萬人次，同比增長20.4%；據深圳邊檢總站統計，截至8月4日，2026年經深圳口岸出境外國人已突破500萬人次，較2025年提前58天。

「China Travel」變「China Haul」 老外來華敘事三級跳

特稿

回看近幾年圍繞「中國」的海外熱詞演變，一條清晰脈絡浮現。從「來看一眼」到「買它一單」，從觀察到嚮往再到買單，幾個英文熱詞串起的是一條外國人認識中國的路徑演變。

「China Travel」階段，來看一眼。144小時、240小時過境免簽政策讓「說走就走」成為現實，大量外國博主湧入中國，用鏡頭記錄高鐵、移動支付、深夜路邊攤，打破刻板濾鏡，「City不City」一度成為流量密碼。這一時期外國人來華的核心動機是

「觀察」——親眼看看這個國家到底什麼樣。2024年，TikTok上「China Travel」標籤視頻總播放量近10億次。

不再滿足於旁觀 像中國人一樣生活

「China Cool」與「Chinamaxxing」階段，想留下來。張家界、長白山等避暑勝地今夏迎來大批外國遊客，「Cool」不僅是氣候清涼，也是對中國生活效率與安全感的讚嘆；海外年輕人開始喝熱水、練八段錦、追中國劇，把中式生活過成潮流。這一階段，外

國人對中國的興趣從「看」升級為「過」——不再滿足於旁觀，而是嘗試像中國人一樣生活。

「China Haul」階段，空箱來，滿箱歸。最新的熱詞則更為直接——外國遊客拖着空行李箱落地，離境時塞滿無人機、運動相機、國潮服飾、中醫艾炙盒，甚至額外再買幾個新箱子裝「戰利品」，海外博主的開箱視頻裏，高頻展示的除了科技產品，還有國產運動鞋、潮玩盲盒乃至枇杷膏等「東方神藥」。這背後是中國製造從價格優勢向價值優勢的躍遷。

內地前7月離境退稅旅客同比增逾3倍

消費端的數據顯示，1月至7月境外人員在華消費達2,636億元人民幣，同比增長27.8%；辦理離境退稅的境外旅客數量同比增逾3倍。今年國慶黃金周，疊加入境免簽政策擴容、APEC預熱等利好，深業上城cdf深圳市內免稅店入境消費熱度攀升，假期外籍客流較去年同期增長10%。

不同於華強北的專業數碼採購定位，該門店以「購

物+文旅+文化體驗」的差異化模式，打造集消費、打卡、本土文化感知於一體的綜合入境消費目的地。據免稅店值班主管辛芮介紹，門店內入駐品牌超380個，其中國內品牌210餘個、深圳本土品牌90餘個，採用「免稅商品+離境退稅商品+有稅商品」複合業態，覆蓋出入境旅客、外籍遊客與本地居民全客群。

「即買即退」辦結時長約10分鐘

在退稅服務方面，深圳市內免稅店採用數字化「一單一包一碼」模式。材料齊全情況下，「即買即退」離境退稅模式日常平均辦結時長

約10分鐘，稅款即時到账，支持多種支付渠道接收退稅款。全店配套中英雙語導視，退稅小程序支持14種語言。

從假期遊客反饋看，三項便民服務認可度最高：一是「即買即退」讓稅款當場到账，無需離境時在口岸排隊辦理；二是多語種線上服務大幅降低語言不通帶來的操作門檻；三是單據提前預審實現無感核驗，遊客無需在購物流程中花費額外時間，能把更多時間留給遊覽體驗。

辛芮表示，國慶假期退稅熱門品類集中在手機、影像設備、智能生活配套等科創電子產品，鮮明體現深圳科技消費特色。

機器人6S店 開業逾一年迎18萬海外客

外國人在中國「買買買」的一個熱門商品就是機器人，大多數外國人都直呼，最想搬走的就是機器人。

來自哈薩克斯坦的遊客Aida帶着8歲的兒子在人群裏跟着機器人起舞，她笑着感嘆：「以前只在屏幕上見過這些，沒想到站在這裏，連調雞尾酒的機器人都能親眼見到。」

印度機構專程洽購

「國慶期間，外國遊客增幅約為10%」，機器人6S店常務店長周方正告訴香港文匯報記者，「高峰單日接待外籍遊客超150人。」這家去年7月開業的門店，目前已接待約55萬人次，其中海外遊客接近18萬。為應對外國遊客激增，團隊從6人擴至46人，重點考量外語能力，並配備AI翻譯機確保溝通無礙。

周方正表示，機器人6S店之所以火爆，一部分原因在於從「素人」遊客到千萬粉絲級海外網紅的自發宣傳，但他強調，「更重要的，是產品力的支撐。」

據了解，具備健康管理功能的智能戒指、提供情緒價值的陪伴機器人等產品在海外少見甚至未見，外國遊客常「一眼入魂」。約40%的外國顧客會選購產品，客單價在2,000至3,000元人民幣，部分高達7,000元。更有印度教育機構採購團專程前來，洽談引進機器人用於課程研發。



●外國遊客在機器人6S店內了解VR產品。



●外國人在中國「買買買」的一個熱門商品就是機器人。圖為機器人6S店內的外國遊客。

採購商盼在義烏「逛」出新商機

香港文匯報訊 據中新網報道，國慶假期在浙江義烏國際商貿城，來自海內外的消費者走進義烏市場「買買買」。義烏被稱為「世界小商品之都」，超210萬種商品發往全球230多個國家和地區，外向型經濟活力迸發。在這裏，商品的變化也折射着全球消費趨勢。

採購商葉玲毅平時生活在南美地區，每年都會來義烏採購兩次。「這次主要選一些玩具，也看看有沒有新的產品。平時我們採購文具比較

多。」葉玲毅說，生意好的時候，公司一年能下近10個貨櫃的訂單。

「捏捏樂」熱銷全球 羊毛氈備貨迎羊年

義烏商戶錢恒專售以「捏捏樂」為代表的解壓玩具，店內有500多款產品。「有一款外表有脆皮感的『捏捏樂』比較受歡迎，海內外訂單都不錯，我們剛交付了來自新西蘭和新加坡的訂單。」她說。

與此同時，羊毛氈產品也迎來銷售熱潮。在當地一家專售羊毛氈產品的店鋪裏，商戶張肖雨正忙着向消費者介紹產品。

據悉，他店裏的羊毛氈產品主要在尼泊爾、蒙古國等地生產，再以義烏為窗口銷往海內外。

「起初，羊毛氈就是因為做成小羊造型火起來的。明年就是中國農曆的羊年，羊元素產品開始越賣越好。」張肖雨說，目前，店內羊元素產品的備貨量在1,000個左右，其餘款式備貨量在400個左右。

臨近中午，來自阿拉伯國家的採購商穆斯塔法（Mustafa）和老闆、同事一起來看貨。進入義烏國際商貿城前，他們還在中國國慶主題裝飾前合影留念。

「我喜歡中國，也喜歡來義烏工作。」穆斯塔法說，在他看來，義烏的生意往來並不只有價格和訂單，「這裏的人常常是微笑的，大家一起做生意很愉快。這次正巧遇到中國假期，我們也來感受一下節日氛圍。」