

研究报告

香港的士小巴行业经营转型 分析与前瞻

阅读摘要

多因素影响下，疫后香港中小企整体经营复苏节奏偏缓，其中的士小巴行业具有典型代表性。近年，受本地公共交通网络拓阔升级、市民与游客消费模式转变、网约车竞争加剧，叠加司机老龄化、运营成本上升等影响，香港的士小巴行业面临客源减少、盈利萎缩、牌照价值下跌等经营挑战，银行相关贷款业务风险随之上升。对此，香港特区政府，金融监管机构联合银行业界持续推出多项改革与纾困政策，对于推进行业经营创新发挥了积极作用，后续仍需持续跟踪行业创新发展动态。

欢迎扫码关注
工银亚洲研究



中国工商银行（亚洲）

东南亚研究中心

李卢霞 李阳 何睿嘉
连昕 刘雅青

注：本报告的预测及建议只作为一般的市场评论，仅供参考，不构成任何投资建议。
本报告版权归中国工商银行（亚洲）东南亚研究中心所有，并保留一切法律权利。任何机构或个人未经授权，不得以任何形式修改、复制、刊登、引用或向其他人分发。

香港的士小巴行业经营转型分析与前瞻

一、社会生活模式改变影响香港商用车辆（的士小巴）行业运营

目前，香港的士按经营范围可分为市区的士（红色）¹、新界的士（绿色）²、大屿山的士（蓝色）³三类。香港巴士按经营权限主要可分为专营巴士、非专营巴士、公共小型巴士（小巴）三类，其中：专营巴士由政府核批专营权，按固定路线、班次及收费提供服务，主要由九龙巴士（九巴）⁴、城巴⁵、新大屿山巴士（屿巴）⁶、龙运巴士⁷提供服务；非专营巴士为特定乘客提供特设服务，主要包括游览服务、酒店服务、学生服务、雇员服务、国际乘客服务、居民服务、复合交通服务、合约式出租服务八类；小巴则可分为按固定路线、班次和收费提供服务的绿色专线小巴以及行驶非固定路线的红色小巴。

（一）铁路及巴士线路覆盖范围扩大，成为出行主要交通工具

¹ 市区的士：可在香港任何地区行驶（东涌道及南大屿山的道路除外）。

² 新界的士：可在屯门区、元朗区、大埔区、北区、马鞍山、西贡区大部分地区（将军澳新市镇除外）、落马洲管制站（晚上11时至翌日早上6时30分）、落马洲支线公共运输交汇处、深圳湾口岸港方口岸区行驶。

³ 大屿山的士：只限大屿山、赤鱲角及港珠澳大桥香港口岸公共运输交汇处行驶。

⁴ 九巴：截至2025年末在九龙和新界区经营386条路线和69条过海路线，并拥有3,764辆已领有牌照的巴士，2025年平均每日载客约252.9万人次。

⁵ 城巴：截至2025年末经营240条巴士路线，包括97条港岛路线、34条九龙/新界路线、77条过海路线及32条服务北大屿山及机场的路线，并拥有约1,580辆已领牌照的巴士，2025年平均每日载客约98.57万人次。

⁶ 屿巴：截至2025年末经营29条巴士路线，包括28条大屿山路线及1条新界路线，拥有约150辆已领有牌照的巴士，2025年平均每日载客约10.11万人次。

⁷ 龙运巴士：提供北大屿山和机场的专营巴士服务，截至2025年末经营43条路线，并拥有约300量已领有牌照的巴士，2025年平均每日载客约13.56万人次。

自 2013 年起，香港特区政府持续推进“以铁路为骨干”的公共交通政策，加上专营巴士网络大幅优化，从根本上重塑了市民的出行模式。公共交通基础设施日趋完善，对传统依赖点对点及接驳功能的的士及公共小巴行业形成结构性挤压。

轨道交通覆盖网络拓阔弱化“最后一公里”红利。红色小巴（非专线）和绿色小巴（专线）的商业模式优势在于其灵活的路线规划，以及能够填补大型铁路网络未能触达的“最后一公里”空白。但随着港铁屯马线全线通车、东铁线过海段开通，以及各条支线的不断延伸，香港铁路网络已经实现了对绝大部分人口密集区、商业区甚至偏远新市镇的深度覆盖。铁路网络的延伸直接导致小巴的传统客源流失，进一步引起投资者对小巴行业前景的悲观预期。

专营巴士运行网络与经营模式优化分流的士小巴客源。配合铁路新线的开通，各大专营巴士公司（如九巴、城巴）不断优化路线，增设特快线、跨区干线，提供转乘优惠及月票计划。这些大容量、高频次且票价相对低廉的出行选择，进一步分流了对价格敏感度较高的的士和小巴乘客。其中，新界的士主要依赖连接新界各区及接驳港铁站的客源。随着公共交通网络的完善，新界的士客流被大幅削减。即便是在商业活动更为频繁的市区，巴士特快线的普及也让市民在非紧急情况下的出行有了更具性价比的选择。

（二）香港居民与访港游客消费模式转变，影响的士小巴载客量

近年来，由于跨境通勤便利性提升、居民收入和汇率等因素综合影响，香港居民与访港旅客的消费模式亦随之发生改变，“北上”与“南下”的双重变化对的士与小巴行业在非通勤时段，尤其是周末、节假日及夜间的黄金收入产生影响。

港人“北上”消费热潮导致本地周末及夜经济出行减少。

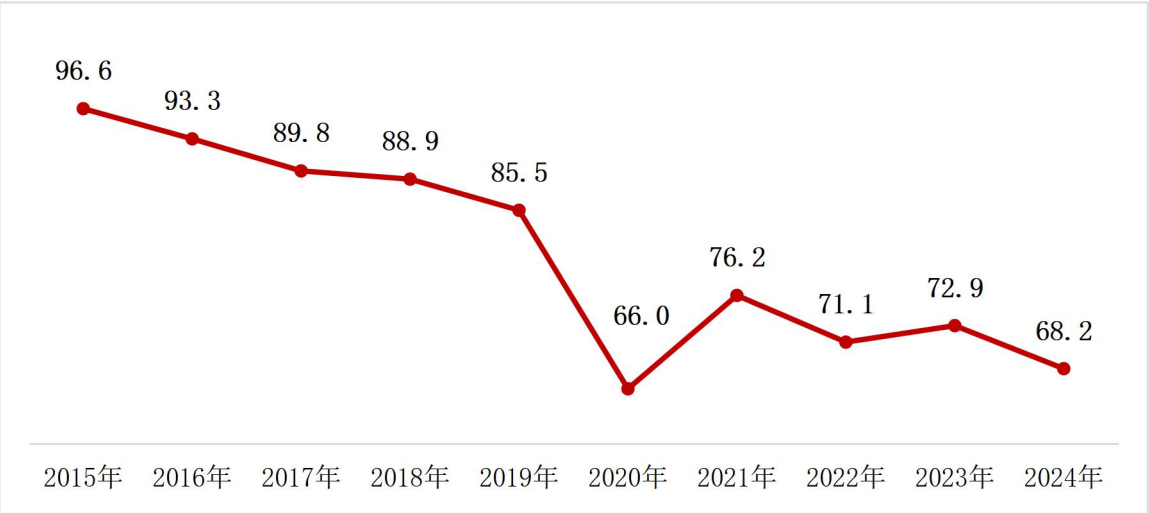
自香港与内地恢复全面通关以来，“北上深圳及大湾区消费”已从一种短暂的报复性旅游，演变成越来越多香港市民的常态化生活方式。由于性价比相对较高、餐饮娱乐选择更加丰富、跨境交通基础设施日趋便利，大量香港家庭或年轻人在周末及长假期间选择离开香港，本地商场、餐饮及娱乐场所的周末及节假日人流量相应减少。同时，的士及小巴行业高度依赖夜班时段的酒吧客、宵夜客及夜班工作者来赚取超额利润，如今随着兰桂坊、尖沙咀、旺角等传统旺区夜间活力下降，夜更的士和小巴的客流减少，并逐渐演变为长期趋势。

旅客南下消费“降级”并从“爆买”转变为“深度游”。

疫后赴港人流持续稳定恢复，但内地访港旅客的结构、消费偏好及旅游习惯转变。年轻一代内地游客不再热衷于乘坐的士穿梭于各大奢侈品商场进行高消费“爆买”，更倾向于在社交媒体引导下的“City walk（城市漫步）”或打卡旧区特色街景。

这种重体验、轻奢华的旅游方式，高度依赖完善的港铁和巴士网络，对的士等高收费点对点交通工具需求较低。同时，对于很多习惯内地网约车低廉价格和高服务水平的旅客而言，香港的士收费相对较高且面临行李附加费等额外成本。在普遍消费“降级”背景下，旅客更倾向于使用便捷且票价透明的地铁或巴士（见图表 1）。

图表 1：2015-2024 年香港的士日均载客量 单位：万人次



资料来源：香港立法会相关材料

（三）网约车平台陆续进入香港市场，对的士服务构成直接竞争

长期以来，香港的士行业因僵化的经营模式与服务水平，乘客满意度相对较低。与此同时，网约车凭借高效的匹配机制与优质的服务迅速抢占市场。在全球其他主要国际都市，网约车运营规模也已普遍达到的士规模的数倍。

香港的士行业服务缺乏有效的约束与激励机制。传统的士

扬招模式匹配效率低下，且因缺乏评价和投诉机制，乘客无法有效甄别和约束司机服务水准，多年来的士行业存在服务满意度较低等问题。2024 年，交通咨询委员会共接获 13,096(+14.4%) 笔的士相关投诉，主要涉及拒载、绕路、驾驶行为不当等违规行为。同年，消费者调查显示，的士服务满意度仅为 44.4%，其中 12.9% 的受访者选择“非常不满意”，而网约车方面，有 95% 的用户选择满意，仅有 3.3% 的用户不满意服务质量；调查同时显示，在的士与网约车价钱差不多情况下，只有 22.1% 的受访者会选择士。此外，**沉重牌照费用压力也削弱服务提升动力**。虽然政府曾几次上调的士收费价格，仍无法覆盖牌照租金等车辆运营成本增幅。例如，2024 年 7 月的士收费价格全面上调，市区、新界及大屿山收费平均增幅分别为 8.86%、9.56% 及 10.92%；但牌照租金亦明显上升，2023 年 7 月香港市区旧款的士日租价格约 300-400 港元⁸，至 2026 年 4 月市区石油气的士日租金约 530-620 港元⁹。

香港网约车用户规模快速增长、料仍有发展空间。自 Uber 于 2014 年正式进入香港后，共有约 500 万名用户使用过网约车服务，约占香港总人口的三分之二；2024 年 7 月至 2025 年 7 月，超 3 万名网约车司机曾通过 Uber 赚取收入¹⁰。除 Uber 外，滴滴出行、高德打车、TADA 等服务商也先后于 2024 年末至 2025

⁸ 数据来源于大公文汇网新闻报道，《的士面面观 2：六辆的士 一辆闲置》，2023 年 7 月。

⁹ 数据来源于香港的士交易所 HKTEEx 网站。

¹⁰ 数据来源于 2025 年 7 月的香港立法会文件。

年上半年推出网约私家车服务，进一步抢占的士服务市场，但目前市场份额仍无法与 Uber 相比较（见图表 2）。

图表 2：香港主要网约车平台发展历程

平台	进入香港时间	服务提供时间线
Uber	2014 年 6 月	2014 年 6 月，推出网约私家车服务； 2020 年 10 月，推出网约的士 Uber Taxi 服务。 2024 年 11 月，推出 Uber Teens 及 Uber XXL 服务。
滴滴出行	2018 年 ¹¹	此前仅提供网约的士服务； 2024 年 5 月，推出网约跨境车服务； 2025 年 4 月，推出网约私家车服务。
高德打车	2024 年 8 月	此前仅提供网约的士服务； 2025 年 2 月，推出私家车服务。
TADA	2024 年 12 月	2024 年 12 月，同时推出网约的士和私家车服务。

资料来源：根据网络公开信息收集整理

参照其他国际都市，香港网约车服务料仍有较大发展空间。以新加坡为例，2020 年推出“点对点交通规管框架”，将私人出租车（Private Hire Car）合法化并加以规管；2014–2024 年期间，的士数量由 2.6 万辆减至 1.3 万辆，私人出租车则由 1.9 万辆增至 9.0 万辆，数量达的士的 6 倍。2025 年 12 月，深圳巡游出租车运输量为 1,962 万人次，网约出租车运输量为 5,163 万人次，为巡游出租车的 2.63 倍¹²。截至 2025 年末，深圳共有巡游出租车 2.2 万辆、驾驶员 3.1 万人，网约车达 13.98 万辆、驾驶员 38.5 万人，网约车辆及司机数目分别为的士的

¹¹ 2015 年，曾以“快的 TAXI”品牌攻港，但后续无动作；2018 年，正式以“滴滴出行”品牌进入香港。

¹² 数据来源于深圳市交通运输局，其中，巡游出租车为传统的士，可通过街边扬招等方式承揽，网约出租车只能通过网络预约方式承揽乘客。

6.4 及 12.4 倍¹³。根据香港运输署调查显示，目前香港每日个人化点对点交通服务的乘客量为 88 万人次，其中的士 69 万人次、占比 78%，网约车 19 万人次、占比 22%¹⁴。目前，香港持牌的士约 1.8 万辆，网约车司机最多的平台 Uber 有约 3 万名活跃司机¹⁵，约为的士的 1.7 倍，仍低于其他国际城市水平（见图表 3）。

图表 3：全球不同地区网约车服务状况

	中国 上海	中国 深圳	新加坡	英国 伦敦	澳洲 堪培拉	美国 纽约市
人口（百万人）	24.8	18.0	6.0	9.1	0.5	8.4
面积（平方公里）	6,341	1,997	736	1,572	814	778
的士数量	37,000*	21,524	13,117	14,280	226#	13,587
网约车数量	95,000*	126,800	59,371	92,600	2,799#	106,156
的士与网约车比例	1:2.6	1:5.9	1:4.5	1:6.5	1:12.4	1:7.8
的士及网约车总数	132,000*	148,324	72,488	106,880	3,025#	119,743

资料来源：香港立法会相关材料

注：*号为 2020 年数据，#号为 2022 年数据，其余数据为 2024 年。

（四）市场对的小巴行业盈利能力预期走低，经营牌照价值下降

因的士小巴经营牌照数量有限性，1994 年以来未增发市区及新界的士牌照，1976 年起小巴总数限定在 4,350 辆，车辆经营牌照逐渐成为一种收租式的投资品，吸引大批投资者入场，的士小巴牌照价格历史高峰时期达 700-800 万港元。但近年来，因车租收入减少、运营成本上升等多重因素，的士小巴牌照价

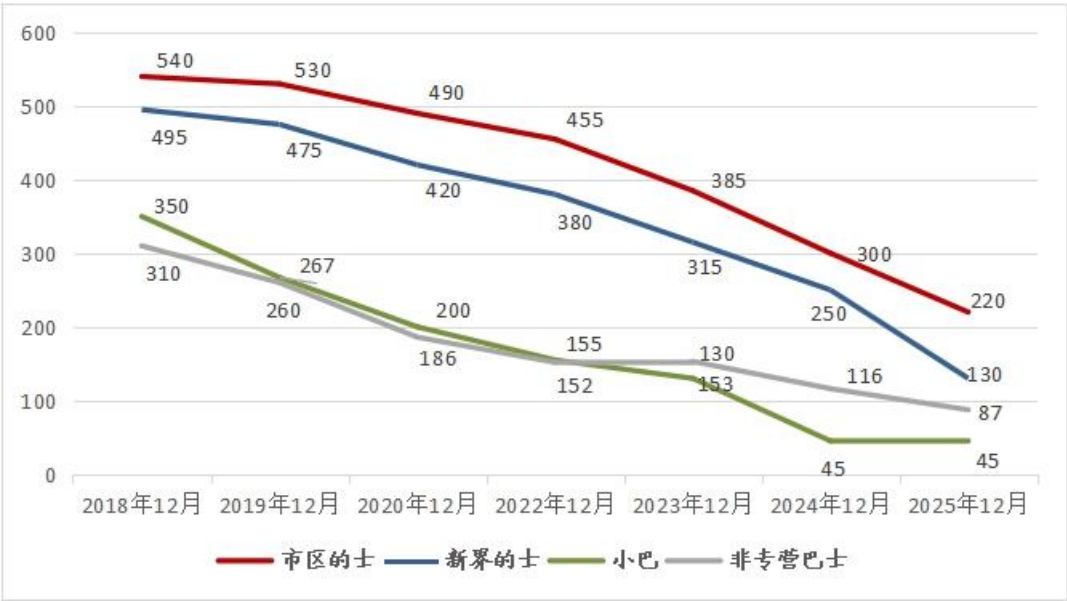
¹³ 数据来源于深圳交通运输局。

¹⁴ 数据来源于运输署 2025 年 7 月发表文章，调查由 2024 年末至 2025 年初运输署委托顾问公司进行。

¹⁵ 数据来源于 2025 年 7 月立法会文件。

格持续下跌。截至 2025 年 12 月，市区的士牌照价格已跌至约 220 万港元、新界的士牌照跌至约 130 万港元，小巴牌照更下跌至约 45 万港元（见图表 4）。

图表 4：香港的士、小巴、非专营巴士牌照价格走势 单位：万港元



资料来源：香港市场主要经销商公布牌照价格与市场调研数据

的士经营牌照制度。1920 年代，香港的士业初具雏形，起初政府免费发放的士运营牌照给的士公司，并根据乘客需求不定期免费增发的士牌照。1965 年，因的士服务需求大幅上升，政府开始实施公开投标的限量发牌制度。随后，的士服务由初期大公司运营模式逐渐演变为小规模车行或个体经营模式，政府基本每年增发预定数量牌照。1994 年，政府发布“的士政策检讨报告书”，建议有需要时才增发的士牌照，发牌时主要考虑三个因素：一是市民对的士服务的需求；二是的士行业运营情况；三是的士数量增加对道路交通系统的影响。此后，政府

仅于 1994 年发放市区与新界的士牌，以及于 1997 年与 2016 年发放大屿山的士牌。根据运输署最新数据，目前香港的士牌照共 18,163 个，其中市区的士牌 15,250 个，新界的士牌 2,838 个，大屿山的士牌 75 个。

小巴经营牌照制度。1969 年，政府决定将当时 9 座小型巴士的经营合法化，并将公共小型巴士的座位数量增加至 14 个，以补充专营巴士服务。1972 年以来，政府实施小巴路线投标制度，中标者须行驶固定路线、以特定收费提供服务。根据运输署最新数据，自 1976 年起公共小型巴士的总数上限定为 4,350 辆，以控制交通流量，目前每辆的座位数上限为 19 个。其中，绿色专线小巴受运输署严格监管，按固定路线、班次和收费提供服务，目前运行 3,357 辆；红色小巴保留较大灵活性，可行驶香港各区（红色小巴禁区除外，禁区如已有完备铁路及巴士网络的新发展地区或新落成的快速公路），服务路线、班次及收费等运营安排无须运输署审批，因近年铁路及巴士网络不断扩展，红色小巴服务范围已逐渐萎缩，目前仅运行 707 辆。

非专营巴士牌照制度。非专营巴士主要用以缓解市民在繁忙时段或部分地区对专营巴士和专线小巴的服务需求，提供游览服务、酒店服务、学生服务、雇员服务、国际乘客服务、居民服务等八种服务，经营非专营巴士须获得运输署签发的客运营业证，一个营业证可授权持证人经营一种或多种非专营巴士

服务，但经营前须分别就每类服务取得批注并就服务类别取得个别路线批准。根据运输署数据，截至 2025 年末香港已登记的非专营公共巴士共有 6,951 辆、已登记的私家巴士 862 辆。

（五）司机短缺导致车辆未能高效行驶，影响的士小巴投资者出租收入、潜在信贷违约风险亦增大

商业汽车贷款的标的车辆必须处于实际运营状态才能产生源源不断的现金流以偿还银行债务。但当下的士和小巴行业人力资源短缺与从业人员（如司机）老龄化导致车辆无法行驶或未能全时段出租，也直接影响投资者的收入来源。

前线司机断层致使车辆闲置。司机短缺是导致车辆未能行驶的直接原因，其背后是人口老龄化与行业吸引力下降。目前，香港的士及小巴司机群体老龄化加剧，随着老一代司机因健康、视力衰退等原因逐渐退役，行业劳动力供给正在快速“失血”。由于工作时间长、缺乏有吸引力的劳工福利保障，加之扣除高昂的车租和燃料费后实际收入偏低，较难吸引年轻的“新鲜血液”入行。同时，外卖平台及轻型货车物流平台的崛起，以更灵活的工作模式和相对可观的收入吸纳了原本可能流入公共交通行业的年轻劳动力。此外，过去一辆的士或小巴牌照通常可以分早、夜两更租给两名司机，实现资产的 24 小时最大化利用。如今，由于缺少夜更甚至早更司机，不少车辆被迫闲置，车主不仅无法收取租金，每月还要继续承担银行贷款供款、停车场

租金及保险费等支出。

借款人老龄化带来潜在信贷违约风险。行业老龄化的挑战不仅反映在前线驾驶上，更体现在信贷合同的借款人与担保人中。当前大部分的士和小巴贷款的借款人或联合担保人年龄超过 60 岁，这批在早年高位买入牌照的投资者，已普遍缺乏稳定工资收入，主要依赖车辆出租的现金流来维持生活和偿还贷款。当面临持续的“空车”状态和牌价下跌挑战，这批高龄投资者通常无力进行财务自救，且无法像年轻投资者那样通过其他工作收入来“贴钱供车”。若高龄借款人离世，由于牌照价格下跌，继承人大多选择放弃继承这些带有大额债务的牌照。

“表面”租金增长与实际运营收入脱节。近年来，的士及小巴的租金收入（早、夜两更合计）似乎呈现出一定的抗跌性，但此“租金上涨”实际上是一种幸存者偏差，通常反映的是“成功以两更全时段出租”车辆的理论租金水平，而在现实操作中，由于司机短缺，大量投资者无法将车辆租出。因此，理论租金的上涨可能受通胀、车辆维修成本增加、保险费用上升等刚性成本推动，车主实际收入却出现下滑。

（六）车辆运营成本不断上升，导致实际收益增长受限

香港的士小巴运营成本主要包括保险费用、燃料费用、维修保养费用、司机工资及车租费用等。近年来，因本地市场环境与国际地缘形势等影响，多项运营成本显著上升。

在保险费用方面，因市场上承保公司相对较少、车龄和司机年龄较大以及的士小巴交通意外率上升等原因，近年香港的士小巴保险费大幅增加。2022 年，主营汽车保险的泰加保险因投资违规及经营亏损被接管，清盘退保后市场承保能力进一步收缩。根据立法会资料信息，**2023 年的士保险费用较 2019 年已上升约六成**。根据香港保险业监管局统计数据，平均每辆的士全保（综合汽车保险）和三保（第三者责任保险）毛保费已由 2019 年的 2.8 万和 2.2 万港元上升至 2025 年第三季度的约 4.8 万和 3.7 万港元。同时，小巴保费亦上升至 4.8 万到 6 万港元不等。

在燃油费用方面，成本直接受国际油价影响。中东地缘形势升级以来，香港本地油价亦大幅上升。的士小巴普遍使用石油气与柴油作为燃料。根据消费者委员会发布的最新数据（2026 年 6 月 16 日），香港柴油价格（扣除门市折扣）为平均 30.45 港元/升、较 2026 年 1 月 1 日平均 24.8 港元/升已上升 23%¹⁶。同时，全港有 12 个专用石油气加气站¹⁷，的士小巴可以较低价格购入车用石油气，根据机电工程署发布的最新数据（2026 年 6 月），12 个专用气站的石油气价格上限为平均 4.80 港元/公升，较 2026 年 1 月的 3.45 港元/公升增长约 40%。

¹⁶ 根据中石油、中石化、Esso、Shell、Caltex 当日门市价格（扣除折扣）计算。

¹⁷ 分别为葵涌葵安道、美孚深旺道、观塘伟乐街、九龙湾祥业街、西九龙翱翔道、大埔元洲仔、元朗德业街、马鞍山恒耀街、湾仔马师道、上环丰物道、屯门业旺路、柴湾丰业街。

二、香港特区政府、金融监管机构及银行业界的支持政策动态及成效

（一）推进立法加强网约车平台规管：有利于降低网约车无序竞争带来的消极影响，行业竞争也将更加激烈

随着科技进步和出行模式改变，网约车使用越来越普遍，但长期以来香港网约车行业处于无明确监管状态，既影响传统的士行业正常经营秩序，也存在乘客安全保障不足、服务标准不统一等问题。2025年9月，香港特区政府引入法律框架规管网约车服务，修订《2025年道路交通（修订）（网约车服务）条例草案》，明确提供网约车服务的平台、车辆及司机三方均须取得牌照或许可证，以保障乘客安全和权益。2025年10月15日，立法会通过《2025年道路交通（修订）（网约车服务）条例草案》，10月24日刊宪生效。

《2025年道路交通（修订）（网约车服务）条例草案》规管要求主要包括：**一是平台规管**，所有提供网约车服务的平台必须向运输署申请网约车平台牌照，牌照有效期为5年，运输署会对持牌平台的服务表现进行中期评估，根据评估结果决定是否延长牌照有效期；同时，对于无牌经营行为，将设定严格的处罚，最高可判监禁12个月及罚款100万港元。持牌平台须对旗下的营运车辆和司机进行全面尽职审查，确保车辆及司机均符合合规要求。**二是车辆规管**，从事网约车服务的车辆须向运

运输署申请网约车车辆许可证，许可证有效期为 1 年，可续期不超过 5 年；车辆车龄限制放宽至 12 年，须以个人名义登记，且驾驶者必须是车主，即**实行“人车绑定”**。服务期间，车辆须在车身展示指定标识，并购买第三者责任保险，确保车辆安全合规。**三是司机规管**，网约车司机须申请网约车司机许可证，许可证有效期为 5 年，可无限次续期；申请人须年满 21 岁、持有香港永久性居民身份证、近 5 年内无严重交通定罪纪录，并完成运输署指定考核，具备相应的服务能力与安全意识。

（二）落地实施的士车队牌照制度，有利于整体性提升的士服务竞争力（开展网约车服务、提供电子支付方式、提升服务质量等），目前运营规模暂不及期望

2023 年 7 月，香港特区政府宣布引入全新的士车队制度，允许整合现有的士组成车队，并向运输署申请的士车队牌照。2024 年 7 月正式公布首批 5 支车队获发有条件牌照。首批获发牌照的车队于 2025 年逐步投入运营，包含 3 支市区车队、2 支混合车队，每支车队规模介于 300 辆至 1,000 辆之间，覆盖香港主要区域。所有车辆须统一配备行车记录仪、全球定位系统（GPS）等安全及监管设备，车身需展示车队识别标志以便乘客识别。此外，各车队须提供网约服务及多种电子支付方式，设立客户服务热线及电子通讯渠道，建立乘客评分及投诉处理机制。运输署在机场、跨境口岸等 13 个地点设置约 80 个车队

的士停车处，便于乘客预约。

截至目前，首批的士车队已稳定运营超一年，服务质量走升但运营规模不及预期。一方面，**的士车队接获投诉数量少于非车队的士**。根据运输署数据，2025 年 7 月的士车队网约订单较上月实现翻倍，每支车队日均可承接 100 张网约订单。截至 2026 年 3 月，共有超过 1500 辆车队的士及约 2000 名车队的士司机投入服务，同时，运输署累计接获 175 笔关于的士车队的投诉，主要涉及服务态度、驾驶行为及收费争议等，而同期接获的非车队的士投诉约 6500 笔。但另一方面，**5 家已获牌的士车队实际运营规模不足预期一半**。牌照条款规定的士车队需在发牌后 4 个月内（2025 年底前）达成所申请的车辆规模，5 支车队合计投放车辆约 3500 辆，占全港的士总量近两成。但截至 2025 年底，鉴于司机招聘困难，仅有约 1300 辆的士投入服务，车辆数量不及预期一半，规模不足以支持全港调度。针对上述情况，运输署表示会持续协助各车队招聘司机，督促各车队逐步达成承诺的运营规模。

（三）鼓励电动的士推广使用，着眼长远推动的士小巴行业经营转型

2023 年 9 月 4 日，香港按揭证券公司全资控股的香港按证保险有限公司推出“纯电动的士百分百担保贷款专项计划”，以满足的士车主转用电动的士的融资需求，例如，贷款上限设

定为 35 万港元（对应电动的士市场指导价），还款期限最长不超过 10 年。截至目前，参与该专项计划的 6 家银行有工银亚洲、交银香港、星展银行、恒生银行、东亚银行和汇丰银行，贷款实行百分百香港政府担保（见图表 5）。

图表 5：纯电动的士百分百担保贷款专项计划主要特点

申请期	纯电动的士：由 2023 年 9 月 4 日起计 5 年
贷款种类	有期贷款
最长还款期	10 年
贷款年利率	贷款年利率根据香港按揭证券公司不时公布的港元最优惠利率（香港最优惠利率）或贷款机构公布的港元最优惠利率（贷款机构最优惠利率）计算。提取贷款时的贷款年利率均为香港最优惠利率减 2.5 厘或等值。提取贷款后，如适用的香港最优惠利率或贷款机构最优惠利率有所变动，贷款年利率会相应调整。

资料来源：香港按揭证券有限公司

（四）香港金管局联合银行业界推出一系列针对性纾困政策，有利于缓解的士小巴行业经营压力

包括的士小巴行业在内的此轮中小企经营压力始于本地社会事件，2019 年香港金融管理局（以下简称“香港金管局”）召集并设立“银行业中小企贷款协调机制”¹⁸，分阶段推出一系列支持中小企融资需要，包括针对的士小巴行业的纾困举措。此后，疫情反复、消费模式转型等持续冲击下，2024 年香港金管局与香港银行公会成立“中小企融资专责小组”（简称“专责小组”）¹⁹，并联合银行业界持续落实并创新针对性纾困举措。

¹⁸ “银行业中小企贷款协调机制”成立于 2019 年，香港金管局为召集方，参与代表包括 11 家（工银亚洲、中银香港、东亚银行、建银亚洲、花旗银行、大新银行、星展银行、恒生银行、汇丰银行、华侨银行及渣打银行）活跃于中小企贷款的银行、香港银行公会及香港按证保险有限公司。

¹⁹ “中小企融资专责小组”成立于 2024 年，由香港金管局与香港银行公会共同成立，代表来自香港金管局、香港银行公会和 18 家活跃于中小企贷款的银行（工银亚洲、中银香港、东亚银行、建银亚洲、花旗银行、大新

具体包括：

贷款还款弹性支持。（1）延长贷款年期及再融资支持。

为进一步缓解运输业资金周转压力，香港金管局于 2021 年 9 月提出两项支持措施：一是延长贷款年期，的士和小巴的贷款年期由原来最长 25 年延长至 30 年，非专营巴士由最长 7 年延长至 10 年。二是弹性处理的士小巴经营者更换车辆的再融资申请，不再严格遵循 85% 贷款比率上限，但前提是符合审慎风险管理原则，且贷款用途为购置新车。²⁰（2）过渡方案支持弹性还款。为平稳推进“预先批核还息不还本计划”²¹退出工作、保障相关主体资金周转平稳，2023 年 7 月香港金管局推出“部分本金还款”过渡性方案，针对以个人名义叙做的的士小巴商用贷款，可同等享受“部分本金还款”过渡性方案，具体可选择两种方式：一是每期偿还 20% 原定本金，延长贷款期限 50%（贷款年期由 12 个月延至 18 个月）。二是每期偿还 50% 原定本金，延长贷款期限 25%（贷款年期由 24 个月延长至 30 个月）。若经营困难，可向银行申请延长部分还本期限、短期还息不还本安排或进行贷款重组。相关调整事项须向贷款银行申请，并经过银行审核。

信贷额度保障举措。2024 年 3 月，香港金管局提出适用于

银行、星展银行、恒生银行、汇丰银行、华侨银行、渣打银行、交银香港、中信银行、富邦银行、富融银行、南洋商业银行、平安数字银行、上海商业银行）。

²⁰ 香港金管局要求以上两项举措 2025 年底前保持不变，截至目前未有到期公告，相关安排仍适用。

²¹ 2020 年疫情期间，为缓解贷款者的资金压力，香港金管局推出“预先批核还息不还本计划”，该计划已于 2023 年 10 月底终止。

的士小巴行业的专项信贷保障举措，一是调整信贷额度提供客户最少 6 个月过渡期。银行在审查申请人的信贷额度时，不得仅因抵押品价值波动而调整信贷额度。若确需降低额度，须在从业者正常还款且未违反贷款条款的前提下，给予至少六个月的过渡期。同时，银行需定期向香港金管局报备执行情况，以确保措施得以落实。二是香港金管局要求银行配合香港按证保险公司积极推进处理流程，加快贷款审批。2026 年 4 月，香港金管局联合专责小组 18 家成员银行，进一步将贷款组合中预留的中小企专项资金额度由 3,700 亿港元扩大至 4,500 亿，并加快融资担保审批流程，同时，继续以包容态度，按“还息不还本”计划原则，提供弹性还款安排和延长贷款还款期等信贷支持，支持企业应对资金流动性需要。根据香港金管局披露数据，截至 4 月末已有超 8.9 万笔中小企贷款受益于相关扶持措施，涉及信贷额度超 2,090 亿港元。与此同时，根据 2025 年施政报告，“中小企融资担保计划”下八成信贷担保产品²²的申请期限延长两年至 2028 年 3 月底，且将“还息不还本”安排延长至 2026 年 11 月 17 日。

整体看，香港特区政府、金融监管机构及银行业界一系列纾困政策有利于缓解商用车辆行业经营压力，推进规范管理和

²² “八成信贷担保产品”是由香港按证保险有限公司提供的香港中小企融资担保计划下的一项贷款产品，该产品自 2012 年 5 月推出，由政府为企业向银行申请的贷款承担八成（80%）担保责任，银行自行承担两成风险。每家企业的最高累计贷款额高达 1800 万港元，最长还款期为 10 年，贷款可用于营运资金、购置设备或资产，但不能用于偿还以往贷款。

经营转型进程。中长期看，的士小巴行业仍面临经营竞争压力趋势性加大，以及第一还款来源不足、牌照价格下跌、纾困贷款到期、客户老龄化等挑战，须持续关注监管、市场动态。



香港中資銀行業協會
Chinese Banking Association
of Hong Kong

本文章版权属撰稿机构及/或作者所有，不得转载。

本文章发表的内容均为撰稿机构及/或作者的意见及分析，并不代表香港中资银行业协会意见。