

# 人難過關貨照流動 華強北變身港貨城

## 港年貨疫下北上 店家日賣過萬元

新冠疫情令港人無法到深圳玩樂，但卻無阻大量港貨北上熱銷。隨著農曆春節的臨近，以往習慣來港採辦年貨的深圳市民，今年不得不轉向本地消費。由於市場對港貨的需求有增無減，華強北一些商家看到這一潛在的巨大需求，近日紛紛新設港貨商舖吸客，從港產糖果到越南腰果，從意大利朱古力到丹麥曲奇，價格均與香港十分接近。香港文匯報記者在現場看到大批深圳市民在搶購這些食品，數額少則數百元（人民幣，下同）多則上千元，一些商家每日銷售額達到上萬元，忙得不亦樂乎。

●香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

「世界上最遙遠的距離不是天涯海角，而是香港和深圳，來回要28天。」本港嚴峻的疫情形勢，阻斷了兩地市民的正常來往，但卻阻擋不了港貨北上的步伐。香港品牌在內地消費者心目中，仍然是信心和質量的保證。包括本地港產貨和香港從海外進口的貨品，都是深圳市民搶購的對象。他們無法親自來港採購，就將目光瞄準了深圳本地售賣港貨的店家。

### 折算售價與香港相近

香港文匯報記者近日親自來到華強北，看到以前銷售手機和電子產品的店面，有不少均悄無聲息改成了銷售港貨的商舖，這是華強北數十年來少見的現象。在萬商電器城一樓，有四家商舖一字排開，裏面擺滿琳琅滿目的港貨食品，而且佔據的是入口處最顯眼位置。

前來維修手機的黃先生告訴記者，他以往每年都去香港置辦年貨，包括朱古力、曲奇餅乾和其他食品，「價格不但便宜而且還是正品，質量有保證。」今年因為疫情去不了香港，因此當他看到華強北許多港貨與香港價格幾乎相同，便十分心動。例如24粒裝意大利費列羅巧克力，價格僅60元，「上面有中文標籤，商家說是一周前用汽車從香港運輸過來的。」

黃先生笑稱，折合匯率後這盒朱古力與香港的售價72港元相近，當即購買了兩盒。他還購買了三袋香港轉口馬來西亞生產的朱古力卷，香港產的百香果糖果、藍莓夾心餅乾，以及香港重新包裝的越南腰果、美國開心果等，共計花了四五百元，準備過年時給孩子享用。

### 顧客：節省來港交通時間

正在購物的劉小姐告訴記者，看到華強北有許多便宜的港貨，她親自品嚐了一款香港製造的西梅，感覺味道很不錯，於是買了三袋，價格僅20元一袋。她稱，以前去香港購物坐一個半小時的地鐵，再加上過關，來回要耗去半天時間，今年無法到香港採購雖然有遺憾，但在華強北採購比較方便，也是不錯的選擇。除了港產食品，她對香港進口的產品也頗為青睞，隨後又購買了幾袋馬來西亞生產的朱古力卷，一包僅23元，重量是454克，再加上兩盒費列羅巧克力，共計花了近300元。

在新設的華強北進口商品一條街，記者看到有二三十家商舖一字排開，銷售的商品大部分是港貨，且銷情普遍熱烈，經常是一些商舖一下圍着五六人甚至十人在挑選和購買。他們個個臉上洋溢着高興的神采，心滿意足地提着大包小包高興的離開。

### 店員：港貨佔六成 朱古力最好賣

一位商舖銷售員張先生告訴記者，其銷售進口食品攤位開設僅一周多時間，將經營到農曆除夕，都是批發價銷售，中間的利潤並不高，主要是以薄利多銷的方式賺錢。據他介紹，該店銷售的商品有六成以上是香港進口的食品。最受顧客歡迎的是從香港進口的朱古力、餅乾、開心果和腰果等；目前該店的日銷售收入達到萬元以上。



●劉小姐（右二）看到許多港貨價格與香港相近，花了數百元買食品。 記者李昌鴻 攝



●華強北許多商舖正從手機、美妝等轉型為香港及進口食品銷售。 記者李昌鴻 攝

### 華強北買港貨平過京東

貨品	華強北	京東(部分商品)	相差幅度
費列羅朱古力24粒裝	60元	93.8元(歐陸食品)	50%
開心果	45元(454克)	75元(500克百歷堅)	50%
越南腰果	38元(500克)	65元(500克俏香閣)	50%
加州西梅	20元(500克)	29.9元(170克果園老農)	近200%

製表：記者 李昌鴻



●華強北新近出現的進口商品一條街，其中大部分是港貨。 記者李昌鴻 攝



●黃先生以香港價格購買了巧克力、開心果等，花了四五百元人民幣。 記者李昌鴻 攝

## 帶貨直播火爆 卓悅培訓300直播員

香港文匯報訊 港貨一直在內地獲得廣泛的擁戴，帶貨直播從去年起一路火爆，不少港人和港企也都加入了這一行列。香港卓悅集團主席陳健文最近在深圳舉辦的拓展內銷的活動上透露，公司已在內地培訓數百名直播人員，未來將會繼續盡展所長，助力香港青年參與到直播電商新經濟當中，共同開拓粵港澳大灣區商機，創造可持續發展的事業。

### 遊客驟減 轉拓內地

以往未有修例風波和疫情，香港的化妝品風靡內地，大量消費者赴港購買，動輒上千甚至上萬元人民幣掃貨。一場疫情導致兩地交流阻隔，2020年內地遊客很少來港消費，眾多香港零售店的銷售斷崖式下跌，兩大化妝連鎖品牌卓悅和莎莎國際，從以往的門庭若市到如今的銷售慘淡，境況的對比猶如雲泥之別。目前，卓悅在香港和澳門設有25家化妝品連鎖店，為了擺脫困境，早已開始大力拓展內地市場。

陳健文表示，去年以來，公司培訓逾300名直播員，可以提供社交媒體平台直播服務，並搭建了直播電商孵化器和全天候直播間。他們還與天貓國際成立合作機構，計劃透過線上線下全面打造電商平台，希望通過多種方式，令內地的生意額有較好表現。他又透露，卓悅正發揮自身的優勢，與周大福合作做直播，公司在前海的平台未來將為更多香港商家提供拓展內銷的直播服務。

### 莎莎覓平台谷銷情

據悉，莎莎也大幅提升未來電商的發展重要性，該公司將尋求與第三方平台的合作，以抓住和迎合內地大量顧客的消費需求，目前內地顧客群體佔其電賣的銷售額近九成。

## 華強北轉型零食「聖地」

香港文匯報訊 華強北不僅在深圳大名鼎鼎，在香港也人盡皆知。不少港人都有到華強北買電子產品的經驗。但很多人不知道的是，其實華強北近年來已悄然走上轉型之路，從電子細碎零件到成品齊全的「中國電子第一街」，近年變成了掃年貨、買零食的「聖地」。

據深圳新聞網等內地媒體報道，華強北的紫荊城已發展成為全球食品交易中心。原來是綜合商場的紫荊城，以前也賣過化妝品，如今轉型賣起了進口零食。和電子、美妝的店舖一樣，紫荊城的零食店舖也是一小間一小間緊挨着，支持零售和批發，各類零食應有盡有，也有幾家賣進口奶粉、日用品和紅酒的店舖。

有內地主播在視頻節目中表示，紫荊城現在是新晉的掃年貨之地，總共有上百家店舖，逛幾個小時都逛不完，而且能找到很多童年時吃過的零食。「花不到100元，真的可以提一大袋零食回去，着實是吃貨的天堂」。

## 港貨商機大 商家擬長期經營

香港文匯報訊 記者在華強北採訪現場看到，以前銷售化妝品的商舖大批關門歇業。一些店家目睹港貨銷售紅火，近期也紛紛轉型，改為



●華強北遠望商城年貨節大量港貨吸引了無數消費者。 記者李昌鴻 攝

銷售進口食品。遠望商城招商處負責人透露，以前大量化妝品商舖因不合規已經關門，近期因臨近農曆春節，單是一樓已有四家銷售手機和電子產品的檔舖改為進口食品，不過它們只是經營到農曆年底，春節新年後的商舖定位暫時還未決定。

記者上至二樓看到，一些以前銷售美妝的商舖正變身為進口食品商舖，其中大部分是港貨。不同以往的是，以前銷售的美妝很多是走私商品，未有中文標籤，現在進口食品都有中文標識和說明。但價格卻與香港相近。

### 舖租2萬元不算便宜

據該商城的招商處負責人介紹，二樓已新引進四五家銷售進口食品的商舖，租金方面絕不便宜，20平米的商舖，租金為2萬元。目前他

們仍在大力引進銷售進口食品的商家，而且計劃長期經營，以吸引大量以前赴港購物的深圳市民。

### 港貨免稅 轉售有利圖

一位商舖負責人胡先生表示，港貨在深圳向來有很好的市場，需求量大，疫情導致眾多市民不能前往香港購物，卻為商戶帶來了額外的商機。他們通過大批量從香港進口，不僅能滿足市場需求，成本也較過去有較大的下降。因香港是全球免稅自由貿易港，所以從香港進口的不但是正品，價格也與香港相近。而這樣低的價格，也是吸引許多深圳和大灣區消費者的其中一個重要原因。目前他剛開業不久，相信當知名度傳播出去之後，即使未來這條商品街將拆除，生意也會日益紅火。