



尾貨、折扣貨、臨期商品，這些曾在很多人眼中無足輕重的產品，正在撐起一門巨大的生意。在上海起家的折扣零售品牌HotMaxx好特賣，近期在競爭激烈的零售市場裏越來越火爆，好特賣不僅在內地擁有已接近1,000家門店，國慶節前夕還將門店開到了香港。赴港短短一月，好特賣連開三店，其中2元（約1.8元人民幣）一罐的可樂更是遭到瘋搶。接下來，好特賣計劃到日本拓展，屆時會把中國尾貨賣到日本市場。

●香港文匯報記者 孔雲瓊

今年9月30日，好特賣在香港開了第一家折扣超市，選址大角咀奧海城，以出售飲料、食品及化妝品為主，從價格來看，和深圳好特賣基本持平。有香港消費者告訴香港文匯報記者：「一進店，就被貨架上鋪天蓋地的個位數價格標籤吸引。起先以為是雜牌貨，再一看，都是知名的品牌，有內地的也有進口的，可真算撿到寶了！」

之後好特賣又在荃灣開設第二家門店，出現2元一罐可口可樂、5元一瓶津路烏龍茶、7元一支獅王牙膏等平價商品，引發不少人去搶購，從此在本港網絡上帶出話題。不久前的10月30日，好特賣在葵芳又開設其在香港第三間分店，短短一個月內已經開出3家店。根據香港公司註冊處的公開信息，10月7日，好特賣還在香港新註冊了好特賣集團控股有限公司。

連開三店仍人山人海

在昨日，香港文匯報記者專門到葵芳的葵芳匯分店看過，現場所見仍然墟市，人山人海。儘管旁邊的葵涌運動場正舉行香港美食嘉年華，但未見影響市民在店內購物意慾，貨架上不少物品，尤其是飲品類被清空，收銀處長時間排起逾十人的龍，店員忙於應付顧客及上架貨物。期間，有人更自行拆開未上架的可口可樂，從包裝中取出一盒往收銀處結賬。

該店所售商品以食品及飲品為主，不少產品為簡體字包裝，一些受歡迎的產品會放置在當眼位置。至於坊間連日來討論好特賣「低價」薄利多銷的手法，記者所見，可口可樂8罐裝售20元，出前一丁5包裝售19元，韓國辛杯麵1個售5元，紅牛1罐售5元。對比其他鄰近大型連鎖超市，同類產品售價分別是40元、20元、6元及15.9元，部分差距甚大。

事實上，記者在小紅書上看到，由於價格便宜，每當出現好特賣香港開店的帖子，很多港人對此興趣很大，討論者眾多。不少港人紛紛要求該品牌繼續在港開分店，最好開到自己工作或生活的地區。有香港網友留言：「比較過香港店和深圳店，真的是一樣的價格，換算匯率就平過內地。」還有香港網友稱：「開到沙田來，分鐘可以買爆。」

因太多港人在小紅書關注好特賣，有一名自稱是好特賣工作人員的網友「月月鳥」在網上發文回覆港人稱：「關於低價是因為好特賣是內地最大的折扣企業，關於店舖擴張，開發的同事已經收到大家的呼聲，很多香港朋友提及的地區也都有在籌劃中。」

計劃加速國際化進程

對於未來，好特賣正在加速國際化進程。據資訊平台虎嗅從好特賣高層獲得的信息，除香港，該品牌還計劃在日本、新加坡等地拓展業務。10月11日，好特賣通過日本知名公開發布平台PR Times發布公告，宣布計劃將於明年春季在大阪難波等主要商業區開設門店，將以西日本為基地逐步向全日本擴張。目前的公開信息顯示，好特賣在日本仍將採用軟折扣模式，銷售臨期或過季產品，且可能進入地鐵商舖等渠道。

目前Hotmax Japan官網已經可以查閱到，網頁上還顯示日本好特賣的法人公司為「HotMaxx Japan株式會社」，並公開其日本的地址、電話和郵件聯繫方式。

好特賣下一站日本賣平貨

香港開店內地物價 2元一罐可樂響名堂



●連同葵芳分店，好特賣短短一個月內已經在香港開出3家分店。

香港文匯報記者蔡競文攝



▲大批顧客在好特賣葵芳分店購物，收銀處水洩不通。香港文匯報記者蔡競文攝



◀可口可樂及出前一丁受顧客歡迎，部分人更自行拆開包裝取貨。香港文匯報記者蔡競文攝

收購大牌尾貨起家 比拼多多更便宜

香港文匯報訊（記者 孔雲瓊）好特賣於2020年在上海成立，通過整合產品過剩資源，打造新零售名品低價連鎖，以售賣臨期食品和日用品為主。店舖以實惠價格打動消費者，例如4元（人民幣，下同）一瓶巴黎礦泉水、6.9元一罐星巴克咖啡，11元一袋好時朱古力，是市面同等商品價格的2折至7折左右，很多商品甚至比拼多多還便宜。

該品牌崛起於疫情期間，據了解，2020年期間內地出現大量尾貨，當時經銷商手中出現很多賣不掉的大品牌庫存商品，加之大型超市或電商平台的退貨、下架商品等，好特賣以超低價收購產品，催化其規模的形成。



●好特賣內地店舖的貨架滿是個位數價格標籤。香港文匯報記者孔雲瓊攝

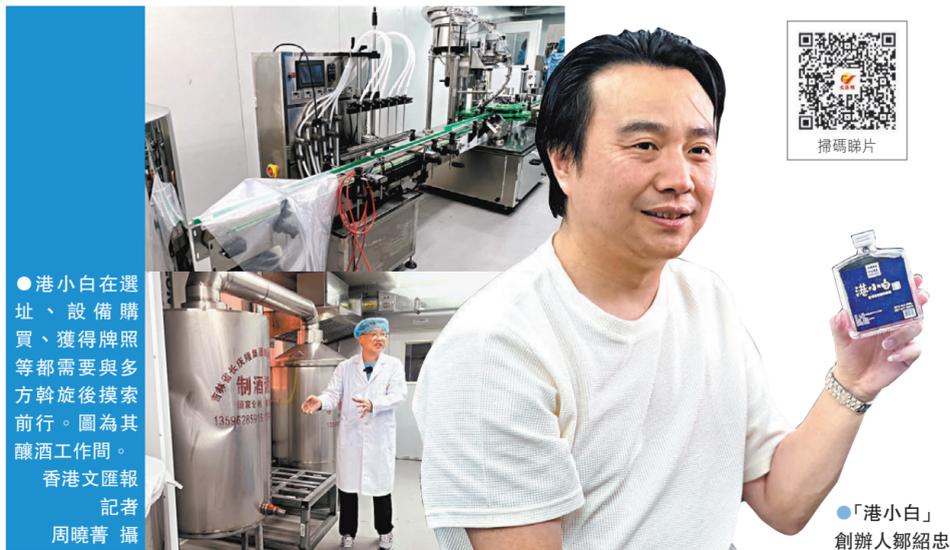
好特賣聯合創始人張寧曾透露，好特賣在尾貨市場的份額大約佔十分之一，能拿到每個食品企業3%左右的尾貨。他在最近一次公開訪談中提及：「好特賣滯銷率已經控制在千分之六，並且這

個數字已經穩定了好幾個月。商品每周有20%幾的上新率，基本上一個月不去這家店，大部分商品都會不一樣。」

開放加盟 門店突破900家

在去年4月開放加盟後，好特賣擴張迅速，據極海品牌檢測數據顯示，目前好特賣在全中國擁有916家在營門店。好特賣母公司上海芯果科技公司於2019年至2021年間完成5輪融資，投資方包括金沙江創投、五源資本、雲九資本、嘉遠資本等。另據界面新聞透露，2019至2021年間，好特賣門店總銷售額（GMV）分別為5,000萬元、10億元、100億元，呈指數級增長。

港小白 本土釀白酒盼成香港名片



●「港小白」創辦人鄒紹忠

●港小白在選址、設備購買、獲得牌照等都需要與多方斡旋後摸索前行。圖為其釀酒工作間。香港文匯報記者周曉菁攝

香港文匯報訊（記者 周曉菁）在繁華都會中，總有人秉持信念，希望將傳統與現代相結合，創造出獨具特色的香港文化產物。「港小白」創辦人鄒紹忠，正是其中的佼佼者——在香港本土釀造米香白酒。即便在大多數香港人心目中是「煮艇必備」，但在鄒紹忠的心中，卻盼望能將它升華為一個文化符號。「仲有人為咗香港本土文化而努力」，傳承獅子山精神，就是港小白的使命。

「知其不可為而為之」，這句話恰如其分地概括鄒紹忠的創業經歷。酒桌上和朋友聊天靈感乍現，釀造白酒，並隨即說做就做，哪怕遭遇週遭眾人的質疑與

勸退，好多人還勸阻說一定會蝕本，有大排檔老闆直言「放棄啦後生仔」，他也始終堅信自己的選擇。

規範生產標準 包裝顯香港故事

萬事關頭難，尤其釀造白酒在香港難有前例可循。政府在相關許可、規範、制度等方面都缺乏明確指引，這使得初期的準備工作變得異常複雜。選址、設備購買、獲得牌照等都需要與多方斡旋後摸索前行，鄒紹忠希望港小白能開個好頭，為香港白酒產業樹立好的規範和標準。

釀酒師傅介紹，港小白選用品質穩定、最易購入的

泰國米作為原料，經過25日至28日的發酵過程，最終能呈現出清雅不失馥郁的風味。港小白的初始版本從去年10月開始試做，其間經歷五、六次升級改進，最後定下現在酒精濃度為30度的版本。產品由今年8月中旬已經陸續上市，在不少士多、大排檔和網店都有港小白的踪影。

團隊希望通過每一瓶精心釀造的白酒，讓消費者感受到香港的文化沉澱和魅力。比如港小白的瓶身也不僅僅是裝滿白酒的容器，鄒紹忠稱，設計靈感來源於隨身攜帶酒壺（hip flask），但用了更普遍的玻璃材質，圖案會印上蘭桂坊、維港等標誌性的地標和建築物，之後還打算把更多「香港故事」放到包裝上。甚至希望有一日香港十八區的故事都能印上瓶身，訴說更多屬於香港的故事。

迎合年輕人 調整酒精度數口感

中國白酒在港人心目中根深蒂固的印象難以打破，尤其對於年輕一代而言，白酒往往被視為傳統的酒品，酒精度數高且很「老派」。鄒紹忠笑言，港小白的酒精度數選用30度並不高，口感也十分舒適易入口，算是在傳統和創新中間找到了一個平衡點，相信年輕人能夠接受這種口味。

他樂觀地表示，未來香港的酒精市場將會越來越成熟，年輕一代對於本土文化的認同感也會增強，相信經過改良和創新的港小白，能在年輕人心目中有一席之地。從傳統角度看，嶺南地區一直都有飲用米香型白酒的習慣，幾乎每個城市或地區都有自己的品牌，在小範圍內售賣。待未來打開市場，計劃能把品牌打入東南亞市場，讓更多華人嘗嘗香港的白酒。

團隊相信，腳踏實地做好口碑，經過時間的沉澱，港小白有實力打動消費者的心，成為代表香港的一張名片。

酒糟大有用處 為環保作貢獻

香港文匯報訊（記者 周曉菁）港小白團隊告訴記者，在釀造過程中除產出清甜的白酒，剩下的酒糟其實也大有用處，這些「廚餘」若能得到有效的回收利用，不僅能減少廢棄物對環境的污染，更能創造更多的經濟價值。

加工可作肥料和飼料

鄒紹忠介紹，在內地，剩餘的酒糟會有專人回收，

用機器抽乾50%的水分，就能成為很好的肥料和飼料。因為米糟中含有氮、磷及鉀等營養成分，可作為優質有機肥料，改善土壤結構，促進作物生長，同時也能作為豬、雞等家畜和家禽的飼料補充物。

不過，香港目前仍未有建立相關的回收機制，團隊希望環保署的廚餘收集能擴充至更多領域。早前，環保署「廚餘收集先導計劃」免費為工商業處所提供點對點的廚餘收集服務，同時也有設立固定

或流動的廚餘回收點，讓較小型的食肆可以將廚餘送到這些地點進行回收，後續這些廚餘就可轉化為電力和堆肥。

據查閱，酒糟還能進一步轉化為生物乙醇或其他生物燃料，實現能源回收利用。在一些情況下，經過處理的酒糟可以用來吸附水中的污染物，起到淨化水質的作用。在古代，甚至會將乾燥後的酒糟填充至布袋中，製成香包或香囊，具有祛濕及驅蟲作用。

股市波動牽連 樓價指數微跌

香港文匯報訊（記者 黎梓田）反映二手樓價表現的中原城市領先指數CCL連升3周後回軟，最新報136.87點，按周微跌0.04%，今年則暫時累跌7.02%。中原地產研究部高級聯席董事楊明儀昨指出，恒生指數大幅波動，CCL連升3周後回軟，相信短期CCL仍於135到137點之間窄幅徘徊，並展望11月初美國總統大選及聯儲局議息結果公布後，樓價走勢或會有突破。

今年暫時累跌7.02%

楊明儀又表示，CCL繼續處於逾8年低位，重返2016年9月中時水平，今年暫時累跌7.02%。指數較2021年8月歷史高位（191.34點）跌28.47%，較今年3月「撤辣」前低位（143.02點）及9月美國減息前的低位（135.86點）分別跌4.30%及升0.74%。

四區樓價指數兩升兩跌。新界西報124.79點，按周跌2.32%。港島報134.44點，跌1.43%。九龍報136.30點，升0.79%。新界東報150.74點，升1.54%。

持牌代理人數六連跌

另一邊廂，過去樓市交投低位徘徊影響地產代理生計。據地產代理監管局（地監局）最新資料，截至10月底，全港持牌代理人數有38,620人，較上月減少57人或約0.15%，連跌6個月。據地產代理統計，10月整體物業註冊宗數截至月底為5,840宗，按月上升1,644宗或42.9%。以此宗數計，即平均每6.6名代理爭1張單，情況較9月有所放緩。

至於持有地產代理（個人）牌照（俗稱大牌或「E牌」）的人數，截至10月底錄17,912人，按月少47人；反映前線代理的「S牌」營業員牌照錄20,708人，減少10人。反映分行數目的營業詳情說明書錄6,793份，少24份。