

港日用品平靚正 內地客蜂擁上水

人民幣升值，內地通脹惡化下，港貨趨見價廉物美，吸引大批內地「購物兵團」湧港掃高檔貨品之餘，就連洗頭水、洗衣粉、廁紙、麵包，以至即食麵等日常用品也成為他們的目標物，上水更儼如內地客的「超級市場」，每逢周末均擠滿攜著大包小袋的內地客。有人每月來港1至2次，每次花萬元購買日用品及衣物，並盛讚品質有保證的港貨「抵買」，標價已較內地最多低20%，加上匯率緣故，變相令港貨再打85折，「抵上加抵」。

■香港文匯報記者 陳寶瑤

通脹生活百態系列之二

每逢周末上水街頭巷尾人頭湧湧，人群之間盡是以普通話對答，各人七嘴八舌讚嘆購得的「戰利品」物超所值，細看他們的「戰利品」不是名牌手袋、化妝品或服飾，竟然是洗頭水、沐浴露、廁紙等日用品。內地旅客何以會千里迢迢來港瘋狂購買重疊疊的日用品？只因港貨「平、靚、正」。家住深圳的莊先生平均每月來港1至2次，每次在港花萬元購買日用品及衣物，這趟訪港他購買6瓶洗頭水、6瓶沐浴露、大批廁紙、洗衣粉、護膚用品等。

每次掃貨夠6口家用數月

莊先生表示，內地通脹加劇，單是標價已較港貨昂貴，若計算匯率因素，變相令港貨再打85折，「這個牌子的紙巾在深圳也有售，每包標價平均1.3元人民幣，香港平均售0.9港元，換算相等於0.77元人民幣。」精打細算的莊先生大談其慳家之道，「還有這個牌子的洗頭水，深圳售價70元人民幣，香港只售55港元，還送護髮素，你說多麼的划算，多重也值得買回家！」他表示，每次來港掃貨足夠一家6口用上數個月，有多餘的則贈送親友。

深圳客：家裡用品90%港貨

同樣住在深圳的王先生帶著朋友來港掃貨，只見兩位大男人買的東西已塞滿兩個高度猶如半個成人的行李袋，但仍意猶未盡繼續「最後衝刺」，他們在一家連鎖店一口氣購買了6瓶洗頭水、4瓶沐

浴露，還有牙膏、潤唇膏等。王先生表示，只要有空就來香港「掃貨」，每次起碼花數千元，家裡穿的、用的、吃的，90%是港貨，他盛讚來香港購物「超值」，「港元貶值，拿人民幣來買東西最划算了。」

質量遠勝內地出品

價錢吸引固然重要，港貨質量好亦是吸引內地人來港「掃貨」的主因，一對來自東莞的夫婦，花上萬元在港購買衣服及生活用品，3個紙箱裝滿洗頭水，「同一個牌子的洗頭水，內地買的把頭髮洗得乾乾的，香港的就不一樣，洗完後頭髮很滑的！」太太摸著一把長髮，一旁的丈夫亦表示：「這個牌子的衣服內地也有，洗衣機一洗馬上起毛粒，香港買的洗幾遍還是一樣。價錢便宜、質量又好，總愛來香港買！」



莊先生在上水花上好幾千塊買的日用品。

有深客月花2萬掃貨 讚標價平20% 計匯率再打85折



通脹令大批內地人湧港購物，購物兵團與水貨客將上水火車站前空地擠得水洩不通。香港文匯報記者曾偉龍攝

超市坐地起價 藥房亂銷產品

內地購物兵團蜂擁而至，推高上水的物價。香港文匯報記者走訪上水、旺角、北角和香港仔，發現上水出售的旅客熱門「手信」，部分售價較市區高約10%至51%，其中一款洗頭水即使在同一超市集團同期發售，上水超市的訂價也較市區超市高51%。藥房業人士更透露，部分上水藥房向旅客兜售不明來歷的藥物。消委會今年首10個月接獲1,165宗內地旅客消費投訴，遠超去年全年的1,304宗，今年有關攝影器材、珠寶及中藥材的投訴更超過去年全年總宗數。

推售不知名貴價藥油

來自安徽的杜先生，來港旅遊順道「搶購」活絡油、腸胃藥等藥品，他深信香港的藥物品質可靠，「有些藥品內地也有，不過不知道真假，在香港買保證是真貨，用得安心。」不過，香港文匯報記者卻發現有藥房向內地旅客推售不知名的藥油，一名內地旅客向藥房職員

查詢一款著名的活絡油，職員卻推說該產品缺貨，向旅客推銷另一款不知名的藥油，並大力「硬銷」其功效更佳，可以放心使用，最後該旅客以逾60元買了一瓶不知名藥油，記者發現該藥油原本屬意的著名藥油售價僅40多元。

北區藥房一年內激增

港九藥房總商會理事劉愛國透露，過去一年全港增加逾百間藥房，大部分集中在北區，區內一條街有多達8、9間藥房同時經營。不過他指出，區內許多新開設的藥房並非該會會員，個別更因為經營手法問題，不被該會接納，他曾聽說有個別店舖抬高售價，更有個別藥房趁市況熱熾，推售部分未通過檢測的中成藥，他提醒內地旅客小心受騙，盡量光顧有藥劑師駐場，以及有該會會徽的藥房，並留意藥品包裝上是否有註冊編號，遇到問題可向該會或衛生署查詢。

假貨問題外，訂價偏高亦是旅客消費

陷阱。香港文匯報記者走訪多區價格，發現部分產品在上水的售價較市區高近10%至51%不等，當中一款受內地客歡迎的洗頭水「食水」最深，同一超市集團上水分店的售價，比市區高出51%，另一款醬油的售價亦較市區高25%。藥物方面，價錢亦有明顯差距，上水部分藥房的訂價較市區貴4.7%至30%，差距最大的是三款頗受內地人歡迎的胃散，上水藥房的售價較市區高近30%。

內地客投訴今年1165宗

消委會今年首10個月接獲1,165宗內地訪港旅客的消費投訴，接去年全年的1,304宗，其中以涉及銷售手法的投訴佔最多，共有302宗；涉及價格爭拗及不滿貨品質素的投訴，則分別達233宗及293宗。

按產品分類，則以攝影器材及珠寶的投訴居多，分別達359宗及206宗，已超過去年總數，珠寶更高出一倍；人參及中藥材投訴則有47宗。

內地訪港旅客投訴統計

產品	去年	今年1至10月
攝影器材	321	359
鐘錶	161	0
電訊器材及服務	141	182
衣飾及運動用品	100	66
珠寶	102	206
旅行社	39	19
家居及個人護理產品	74	50
電器及音響器材	20	13
電腦用品	46	42
燕窩及海味	41	20
醫療用品及健康食品	72	56
酒店賓館	21	0
人參及中藥材	32	47
找換店及銀行	10	6
酒樓食肆	18	0
眼鏡	8	6
美容服務	4	0
其他	94	93
總數	1304	1165

資料來源：消委會

水貨日用品利潤達50%

港貨「有價有市」為水貨客造就商機，上水火車站每日儼如批發中心，數以百計的水貨客川流不息，將港貨運返內地轉售。貨物種類亦隨市場需求而轉變，以前的水貨以電腦、手機等貴價電子產品為主，近期改為運送奶粉、尿片、廁紙、零食等雜貨，各種吃的用的都成了水貨客「恩物」，據悉在內地販賣水貨日用品，利潤高達50%。

出動嬰兒車載奶粉尿片

香港文匯報記者連日在上水火車站觀察，發現每日有數以百計的水貨客把火車站前的空地擠得水洩不通，猶如貨物卸區，貨品包羅萬有，iPhone、iPad、相機、朱古力、奶粉、紙尿片、紅酒、藥物……應有盡有。手執回鄉證的水貨客穿梭往來，各自到「起卸區」登記後把貨物打包即躍進火車，更有家庭主婦兼職水貨客出動「私家車」，在載有小孩的嬰兒車上放上數罐奶粉及紙尿片便過關。

有熟悉水貨行情的業內人士表示，過去十多年水貨一直以手提電話居多，但近年奶粉等日用品也很熱門，愈來愈「專門」，以奶粉為例，貨主會指定購買某牌子，需求最大是「美素佳兒」及「明治」；生活用品方面，更指明貨品是「香港製造」，以示正貨。有水貨客表示：「香港買10卷裝的廁紙約20港元左右，返到內地賣到35元人民幣，扣除水腳費利潤50%。」

日走4趟月入9,000元

另外，該名熟悉水貨行情的業內人士表示，為免深圳海關徵稅，水貨客目前帶電子產品回內地，例如iPhone、iPad等高端產品，機身與包裝盒分開過關，抵達內地後再重新包裝，目的是方便過關時聲稱有關產品是自用，藉此避過徵稅，據了解，一名水貨客每天可走數趟。

在上水火車站現場觀察，帶日用品的水貨客多為家庭主婦，亦有中年婦人及長者，走一趟約賺取50至80元酬勞，帶電子產品以男性為主，每趟可賺100元，視乎貨物數量而定，一天跑3、4趟，月入約9,000元。



各式各樣的貨物堆積如山，水貨客自行挑選帶過關的物品。香港文匯報記者 曾偉龍攝

超市格價

項目	香港仔(港元)	北角(港元)	旺角(港元)	上水(港元)	內地(人民幣)
李錦記生抽 特級鮮味(500毫升)	7.9	19.8/2支 (送1支250毫升)	16.9/2支 (送1支250毫升)	19.8/2支 (送1支250毫升)	7.5 (江門產)
辛辣麵(農心5包)	18.9	18.5	24.5	24.5	16.9
巨浪大切薯片(筒裝)	11.9	11.9/盒 或 17.8/2盒	9.9	9.9*	-
沙宣洗髮露 閃鑽系列(750毫升)	59.4	59.4	69.9	89.9	78.8
維達三層衛生紙(10卷)	33.5	35.5	29.9(特價)	29.9(特價)*	35.5
Opal 沐浴露(1升)	23.9	23.9	66.8/3支 送2支洗手液	66.8/3支 送2支洗手液*	24.6 第2件只售12.9

藥物格價

項目	香港仔(港元)	北角(港元)	旺角(港元)	上水(港元)	內地(人民幣)
依瑪打活絡油(40毫升)	46	45.5	45	48.8	28
胃仙U(100粒)	85	84	85	88	35
蛻殼胃散	25	21.5	23	28	32
雙飛人藥水	24	23.5	25.9	27.5	26

註：*上水訂價較市區低

深港貨店競爭烈 關外舖仍擁優勢



「香港百匯」港貨店光顧者較年中減少許多。香港文匯報記者郭若溪攝

香港文匯報訊(記者 郭若溪 深圳報導)內地通脹和幣值不斷上升，深圳於年初起催生了一批專售港貨的店舖。1年之後，這些港貨店逐漸出現分水嶺，臨近口岸的港貨店因面對越來越多居民親赴港購物和同行競爭，生意寥寥；遠離口岸的港貨店則因地利依舊生意興隆。部分港貨店為保持消費者對商品的新鮮感及購物慾，更增添多樣特色港貨商品，生意賺近1成。

越開越多生意難做

在羅湖區圍園山莊的港貨店「香港街」，今年7月曾在

店前打出誠邀加盟開店的廣告宣傳，近日已換成求轉讓的告示。老闆王先生說，半年前附近只有他一家港貨店，如今增開了好幾間，競爭激烈，生意難做。再者，內地物價飛漲，居住在口岸附近的居民更多的選擇赴港購物，「港貨店很難像香港超市般銷售新鮮蔬果和大量油鹽醬醋等日用品，絕大部分港貨店目前仍以銷售『三寶』——嬰兒奶粉、紙尿褲、藥品為主，食品、飲料、清潔用品等為輔，很難滿足居民需求。」王老闆無奈地說。

清水河鶴圍村「香港百匯」店的孫老闆亦表示，深圳海關近日嚴查水貨客，不但帶貨量減，專業水貨客亦藉機加價，「同樣進一罐奶粉，年中時帶貨費20元，現在要給到25元。」

貨品要保持新鮮感

不過，龍華一知名港貨連鎖店經理港人蔣小姐則認為，關外的港貨店還是有一定優勢，因區內居民赴港成本較口岸附近高。她和家人經營的「鴻香港仔」港貨店自2003年開業至今，已在龍華開設有5家分店。蔣小姐表示，港貨店的生存原不在於價廉物美，最重要是貨品對消費者有新鮮感，「這半年來，店裡增設了一系列櫃專門放置應節特色新品，很多附近的年輕人喜歡來買，生意額還上升了近1成。」

正在該店購物的陳小姐說，從龍崗去一次香港還是太遠，加上赴港火車費又漲，時間和經濟成本都沒有在港貨店購物划算。