

不去香港去深圳 內地批發商代購依舊掃貨

轉型做藥妝 華強北一舖難求



香港消失的商機系列

持續半年的修例風波，拖累香港零售業進一步受創，生意大跌商場劈租，但鄰近的深圳地區卻完全是另一番光景。以往逼爆銅鑼灣、旺角的內地代購及批發商，都轉去深圳華強北的明通、曼哈等化妝品市場入貨，有店舖日批發金額達幾十萬元，近期每個月生意都有四、五成增長。附近一些以往賣數碼產品的商場，亦紛紛轉型做藥妝。更有不少港資北上開店，明通化妝品市場來自香港的店家就有過百家，近半都是近幾個月開的。商場一舖難求，頂手費由去年不要錢變成要40萬元人民幣一間。

■文／圖：香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

冬季正是化妝品的使用高峰。香港文匯報記者當日到華強北的明通化妝品市場大街口，就見到許多大車小車停在商場門前卸貨，工人不停地從車上卸下標有歐美或者日韓生產的化妝品，放在大型推車上排隊搭電梯上樓。市場裡面，各種化妝品商舖一間接一間，日本、韓國、歐洲和美國等地化妝品琳琅滿目，應有盡有，有大量商販和本地市民問價和購買。高峰期是下午5點鐘放工後，商場人頭湧湧，墟場場面令人想起香港銅鑼灣崇光百貨的感謝祭。只是，這裡是華強北，中國有名的「電子第一街」一曾經的老翻及山寨貨勝地。

墟場場面似崇光感謝祭

其實，時代常變幻，華強北的商場90年代賣電子配件、百貨服裝，千禧年之後賣山寨手機，2015年做品牌手機專賣店，大約兩年前內地與香港同步賣iPhone之後，就多了人賣香港水貨及外國藥妝。今年中香港發生修例風波，內地旅客連帶批發商、代購等，都大幅減少來港，香港以往海港城、崇光百貨、時代廣場和莎莎店逼爆的現象已不復見，二線地區的商場更恍如死城。生意不等人，深圳商家香港讓位這個機會，華強北的商場紛紛轉型做藥妝批發及零售，生意現時可以用旺到不得了來形容。

在明通市場一樓銷售歐美日韓化妝品的「海帶易購」，老闆吳先生是潮汕人，他在這裡經營化妝品快兩年了。他說，這裡的批發價比香港零售價便宜，吸引越來越多內地人到來，尤其是香港修例風波後，更多客戶、代購和批發商都轉到這裡入貨，生意十分火爆，這幾個月生意每月都有四、五成增長，現在每日批發做到十多二十萬元人民幣。唇膏在冬天十分好賣，一日開關地賣過千支。其法國聖羅蘭唇膏一支賣220元人民幣，記者在香港自由行網站看到同款的產品，香港專櫃價是295港元，約265元人民幣，吳先生的批發價比香港零售價低近兩成。

去年不要頂手費 今年要40萬

近月吳老闆在商場三樓新開了一個賣日本貨的奈雪美妝，他向記者感嘆道，「現時這裡商舖的轉讓費太貴了，要40萬元一間，簡直是一舖難求，十多平方米租金要2萬元，仍然是僧多粥少。去年這裡轉讓基本不用錢！」

在奈雪美妝旁邊的壹陸美妝，面積大約70至80平方米，6、7個店員正忙着給客戶報

價、落單和發貨，現場還有不少客人來購買或採購。店員張先生稱，公司來自香港，在上水和元朗分別有兩家和一家店舖，而明通市場這間店開業有近一年時間。他們有2,000多種歐美日韓美妝產品供應，都是熱銷品種。

記者發現他們的貨品都是以港幣報價，他強調因為貨品都是由香港進口，原裝正品，但會按當天的匯率折算人民幣結算。傾談之下，他指深圳的批發價會比香港的批發價略貴，但絕對低過香港商場的零售價，「SK II 150毫升神仙水（爽膚水）這裡960港元，比香港商場970港元便宜，你拿到內地，加價三、四成都可以輕鬆賣出去。」

店員除了接待店裡的顧客，不時還要理首應付微信上的客戶，忙得不可開交。張先生透露，他們已有4個微信群組，組員人數全部爆額，共計有2,000個客，新客戶想加入都加不了，要開新群組了，全是微商、代購、批發等客戶，來自全國各地，遠至黑龍江新疆，店舖時時的日批發金額達數十萬港元。

明通近月新開數十港資店

在明通化妝品市場管理處，服務員趙小姐說，商場以前經營手機和數碼產品，但電子產品競爭太激烈，很多商戶都做不下去了，現時轉型做化妝品，生意的確好了很多，尤其是今年中之後，許多以前去香港的批發商和顧客都



明通化妝品市場吸引了全國大量批發商，同時還透過微信下單快遞發貨，圖為客戶們前來批發。



港資商舖壹陸美妝店員張先生表示，他們四個微信2,000人的發貨群已爆滿，想加入要等新開群，現在沒有人手來管理。



吳先生（右）表示，現在明通化妝品市場店舖十分緊俏，頂手費高達40萬元還沒有舖可租。

轉到這裡買貨，近幾個月生意更加旺。化妝品市場4層樓有1,000多家商舖，有百多家是香港人開的，其中幾十家是最近4、5個月才開業，「華強北賣手機和電子產品的商場，好像曼哈、紫荊城，也都學我們，轉做化妝品了。」

華強北手機和數碼城轉型情況

明通化妝品市場

前身為明通數碼城，總經營面積近6萬平方米，是東南亞地區經營面積最大、手機品牌及種類最全的數碼通信市場。兩年前已開始轉型賣化妝品。

曼哈廣場

總營業面積1.18萬平方米，從事手機和數碼產品銷售，今年9月其中一半面積改造成曼哈美妝廣場，一樓已投入運營兩個月，二樓正在改造即將投入使用，一二樓約有近千家化妝品商舖。

遠望數碼商城

由香港龐源集團投資，地處華強北的核心地段，營業面積3萬餘平方米，從事品牌手機及其配件的批發貿易，為全球「一站式」手機、數碼產品採購中心。今年開始轉型化妝品銷售。

紫荊城廣場

總經營面積約7,000平方米，銷售女性品牌服裝兼一些化妝品牌，目前已轉型為全化妝品市場。

製表：香港文匯報記者 李昌鴻

商家抓緊機遇 不賣手機賣美妝

香港文匯報訊（記者 李昌鴻）

記者再到華強北曼哈廣場，這裡一部分已改成曼哈美妝廣場，廣場入口一家名為童顏美妝的負責人鄭小姐表示，她也是最近兩個月轉行做美妝的。她以前在附近開手機店，但賣手機這行競爭太激烈，批發一台手機才賺兩元人民幣，利潤太低。有見化妝品生意大旺，商場今年10月轉型，她當時就過來租舖批發化妝品，現時化妝品轉一轉手，有的一轉可以賺4至5元，有的可賺有20元，是以往批發手機的一倍至十倍。

鄭小姐主要批發歐美化妝品，先從韓國免稅店進貨，轉運到香港，再從香港轉口到深圳。其中雅詩蘭黛200毫升精華液批發價為725元，她說，內地市面零售價可售近900元，能夠賺兩成多。她坦言，今年中香港發生暴亂後，很多內地客從香港轉到這裡來批發，她的生意第二個月已有兩三成增長。現在化妝品一天出貨量有17萬至18萬元人民幣，賣手機

無得比。

商場租金兩年升五成

她告訴記者，現在做美妝特別多，僅曼哈美妝廣場一樓就有近500家店舖，二樓正在裝修，很快也有400家至500家投入使用，加上遠望數碼城、明通化妝品市場等，目前華強北賣化妝品的店舖估計有數千家。她覺得這裡租金太貴，其店舖面積不足10平方米，月租卻要1.7萬元。

商戶生意好，商場自然加租。長年在華強北做生意的孟先生告訴記者，華強北的明通，現時的租金比起兩三年前都升了四、五成。如明通化妝品市場，未轉型前7、8平方米大的舖，月租大約1.2萬元，現時新租金是1.7萬至2萬元。而該市場管理處給的價格是每平方米1,000元，一些炒家當起二房東，將其轉包給租戶，一個月輕鬆賺5,000至1萬元，這在華強北一些銷售暢旺的市場是公開的秘密。

外國免稅店入貨 借香港轉口內地

香港文匯報訊（記者 李昌鴻）這輪華強北商場轉型藥妝市場大潮中，跨境電商扮演着一個重要角色，商家或電商大多從外國免稅店入貨，再借香港轉口到內地，這過程會否涉及一些不合規的問題，不得而知。但由於貨品價格較一般正常貿易要便宜兩三成，因而吸引了大量內地批發商。記者在明通化妝品市場和曼哈彩妝廣場等地了解到，很多商家銷售的歐美日韓商品，都是通過跨境電商從韓國、日本等免稅店渠道進口至香港，再從香港轉口深圳。

無中文標籤 價格低一截

在華強北大街路邊一個十分顯眼的化妝品店大城易品，面積大約20至30平方米，銷售歐美和日本等國的化妝品。記者看到，該店銷售的化妝品大多標兩種價格，一種是跨境電商的價格，從韓國、日本等國免稅店進貨的價格，一種是一般貿易的價格，後者因交了普通貿易的關稅，其價格較前者通常要貴兩三成。客戶批發如果直接拿跨境電商產品，價格具有明顯的優勢，帶來的利潤也是不言而喻的。比如日本SK II 微肌修復精

華露50毫升售931元人民幣，而跨境電商進口的僅需727元，低了200多元或兩成多。不過，店員王小姐強調，他們賣的貨品都是正貨。

香港文匯報記者在明通化妝品市場也看到類似情況，幾乎所有商品都是通過跨境電商進口過來，很多商品上沒有中文說明標籤，這些商品往往較低價，也是它的吸引人之處。有店員稱，如果有中文標籤話就是一般貿易，那就不是這個價了，批發商利潤自然也就少了一大截。

在曼哈商場商場專營歐洲香水的鄧先生不諱言，所賣的西班牙和法國香水，是從歐洲進口再經香港轉口過來的，其中西班牙Loewe香水100毫升價格為580元人民幣，50毫升為430元，他用十分肯定的語氣說，這個價格比香港零售價便宜很多。

對渠道衛檢合規有保留

有香港經營跨境電商的人士對華強北這些貨品的進口渠道及衛生檢疫問題有保留，擔心未必全部是正規的進口，建議購買及使用前要注意。同時，他亦指出，內地批發商及代購今年

少了去香港買貨，可能也與內地今年開始實施「電商法」有關，電商法要求海外代購、微商等，都需要登記納稅。所以，他覺得如果同一個貨品，正常情況下大家的批發價不應該有很大差異。

儘管有很多疑問未解，但香港流失這些生意仍令人覺得可惜。據香港政府統計處最新的服務業統計摘要，零售業在今年第三季有1,168間商號結業，收益減少191.8億港元。



明通化妝品市場許許多多化妝品在排隊等待入庫。

私賣奶粉 價錢平過香港

香港文匯報訊（記者 李昌鴻）

香港文匯報記者在採訪中還發現一個情況，如明通化妝品市場經營化妝品批發，是禁止銷售食品的，但市場內的一些商販仍利用他們的渠道優勢，私下賣外國奶粉，而且價錢還平過香港。

記者以江西商販的身份來到明通一樓一家日本貨的批發商舖，店主老闆胡女士先推銷他們的日本貨，包括家庭日化和護理，如牙膏、洗衣液和拖地液。其中，165克花王大白牙膏批發價6.5元人民幣，她說拿到內地市場銷售，一支最少也可以賣13元至25元不等，利潤翻一兩倍。另一款

洗衣液900克批發價22元，零售價也可以翻倍。

先下單羅湖倉庫再發貨

記者問有沒有外國奶粉，她就拿出手機在微信裡找奶粉供貨和價格信息，並壓低聲音說，下單後她在羅湖的倉庫就會發貨，有美素和牛欄牌，其中牛欄三階段900克批發價是145元人民幣1罐，折合161港元，這價格比香港零售價約200港元要便宜兩成，「好多港貨店都是來我們這裡拿貨的，快遞發貨到南昌，大概三天時間。好多內地客戶都是這樣來拿貨的。」