

寻找香港失去的消费力：趁北上热潮，我们走一趟深圳东莞“山姆两天团”

一篮子因素正吸引港人北上，是深圳珠海的引力太强，还是香港留不住人？



深圳前海的山姆超市，一名学生坐在家具陈列品上看电视。摄：Ryan Lai/端传媒

3月的早上，湿气弥漫，回寒倒冷。罗湖口岸门前广场，李姓导游穿风衣、挂侧背包，把印了旅行团标志的小黄旗扛在肩上，待团友过来集合。一团18人，以中年阿叔阿姨为主，有夫妻、朋友，也有一同游玩的父女，一行人拖著空荡荡的行李箱和折叠购物车，点过名后，跳上旅游巴士。

“早晨啊各位！”导游对著麦克风说道，广东话略带口音。她先感谢团友选了是次“东莞、深圳纯玩2天团”，然后介绍行程：“海陆空”自助餐、淡水湖、岭南古村……但这些都不是重点。“参加这个团，大家知道是做甚么的嘛？”

“去山姆shopping是不是！”

自上年初中港全面通关，北上消费的港人激增，位于深圳的美食仓储式商店山姆（Sam's Club）和 Costco（开市客）亦弹起，人气急升成为港人观光和采购日用品的热门地。以山姆或Costco来招徕的旅行团也冒起，今年初高峰时期，曾有5间旅行社开团，当中以中旅社的“东莞+深圳扫货一天游”最便宜，连服务费售169港元，包午餐和2人一张山姆会员卡；最贵的团则可达千多元。

记者选定其中一团报名，先游一天东莞，翌日再去位于前海、总建筑面积达6.2万平方米、深圳最大的山姆旗舰店，二人连服务费和保险费，盛惠港币1580元。

“这条线非常之抵，未出发你们每人都赚了130元。”导游在车上解释，山姆是会员制的超市，顾客要缴付人民币260元年费才能入场，但这团“重本”包2人一张一年会籍会员卡，不用团友另外购买。“我们公司送给大家的。是不是赚了？”众人高兴附和：“是！”

山姆在大陆不平民，“只是香港贵”

两天的行程不紧凑。首站到东莞的酒店吃自助餐，有肉、海鲜、鱼生和饭，服务员即场烫面煎肉，整场都是空桌，团友安静埋首吃饭。

吃完跑两个景点，先是以淡水湖和生态湿地组成的“松湖烟雨”，然后是西溪古村，但抵达时夜市未开，人烟疏落。晚餐是围餐，每人一盅佛跳墙，有鱼有烧鸡，有团友说在香港“吃餐自助餐都不止五百啦”。



旅行团第一天景点西溪古村的游乐场。摄：Ryan Lai/端传媒

导游是湛江人，她说很多团友为了会员卡而报名山姆团，平日的团以长者居多，假日也有年轻人，农历新年时最受欢迎，每天有两个团出发，各40人。问到山姆货品推介，她已朗朗上口：“麻糬都几好食、同埋佢个饮品小青柠都唔错，同埋洗衣珠，这个，”她举起电话上产品照片，“89蚊，一百五十几粒。”

山姆是美国零售商沃尔玛（Walmart）公司旗下的仓储式商店，有四十多年历史，1996年在深圳落户，后来继续扩张，在中国有四十多间分店，其中4间在深圳，分别在前海、龙岗、龙华和福田。

山姆的竞争对手 Costco 首间分店则在1976年在美国圣地亚哥开幕，2019年落户上海，今年初在深圳开店。这类仓储式商店赚取会员费，以价廉货品回报顾客，而大量采购和批发模式出售也降低包装费等，令价钱更相宜，货品多是家庭装。

不过，对于大陆民众来说，山姆和 Costco 不属平民消费。前往山姆的路上，导游说深圳是一线城市，发展非常好，楼价虽然跌了，但买个单位也要一百万，“打工都无咁高人工”，月薪最低只是二千多，而她问过在东莞酒店打工的人，他们月入三千。“山姆啲野呢，其实佢唔平架、佢好贵嘅，不过香港朋友中意，我地大陆人好少去行，全部香港团友去，因为你香港啲野贵啊嘛。”

很快到达前海山姆，门前就有往香港的直通巴士，单程60元。导游领团友作会员登记，旁边是中国移动申请大陆号码的摊位——办会员需要有大陆电话号码，没有的，会员证就要与回乡证绑定。停车场放有山姆的兼职招募，每小时工资22.2元。



旅行团第二天的唯一景点是深圳前海的山姆超市。摄：Ryan Lai/端传媒

“您好，欢迎光临。”店员守著电梯前方，把顾客的超大型手推车拉出来。进去后，人被堆高至天花的货品包围，包罗万有：电子产品、金饰、零食、大小电器、衣物玩具、包装食品……走到最尽头是肉类、冰冻食品、水果蔬果。18人的团一下子便走散，但周边仍不时听到其他顾客的广东话。

有团友一早想好，要买德国某品牌电须刨，在香港卖约五百元（折合约460人民币），这里才卖399人民币，又提议记者买洗洁精、旅行毛巾，有人展示黄色包装的日式即食溏心蛋，说在 Donki （香港有分店的日本超市）不会有。

记者在山姆选了三项货品，跟香港百佳超市旗下的 FUSION 超市作售价比对，山姆的价格为香港超市货品的五成半到七成：

李施德林冰蓝漱口水1.5升两件装，售64.9元，平均21.6人民币一升；在香港亦有优惠装，包两枝一升装和一枝500毫升的不同口味漱口水，共售104.9元，平均41.96港元，约合38.78人民币一升。

滴露消毒液两升，两件装，售165元，平均41.25人民币一升；在香港1.2升孖装（送赠品洗手液），售159.9，平均66.6港元，约合61.55人民币一升

金莎朱古力42粒，售人民币123元，产地中国，平均2.93人民币一粒；香港的30粒装，售128.9元，平均4.3港元，约合3.97人民币一粒，产地意大利

山姆虽是美资超市，但货品随地域转变，前海分店的不少产品均在大陆制造或是大陆牌子，包括受港人热爱的众多食品品牌，如某某拌面，某某酸菜鱼等。

反观香港，市道冷清，甚至有舆论认为主因是消费力都北上了。香港大学经济及工商管理学院讲师阮颖娴分析，山姆正被推销成一个假日消闲的地方，又不用机票即可抵达，让大湾区显得“丰俭由人”。同时，一篮子因素吸引港人北上：中港两地的交通愈趋方便、时间成本降低，大湾区的产品和服务素质提升，追得及香港中产的要求、KOL 和传媒推波助澜等。而港币随美元升值，大陆价格更便宜。

“香港人逐渐接受到吃大陆的东西，以及用大陆的东西。”阮颖娴解释，以往港人认为大陆食品黑心，宁愿付多点钱留在香港消费，但心态已转变，一来大陆进步，二来香港人习惯了一一例如香港店舖也开始售卖大陆小吃“辣条”、“麻辣素毛肚”等。“慢慢你会发现，其实香港你下面买到的东西，和上面买到的东西，都是一样的品牌。”她认为这或与大陆移民来港，令两地口味融合有关。



顾客们正在排队试食。摄：Ryan Lai/端传媒

山姆食品部内，穿绿色围裙、身系黑色挂腰麦克风的店员在试食摊位，著记者即管试食新品牛肉馅酥脆饼、不买也没紧要，递过去的手来完又去。另一边的电器部，店员把按摩器架在顾客肩上，笑容满面推销。她说之前有香港人说便宜，一下子买了十多个送人。

团友展示准备购买的牛角包、麻糬波波、瑞士卷等，一盒十多件，还有两、三天便过期。她说，“但我想应该可以放多两天不发霉？”

深港同城下，港人是“现金奶牛”

回想上年7月，“港车北上”实施，香港私家车司机无须取得常规配额，可经港珠澳大桥驶至广东省，38岁的 Adrian 便开始驾车到珠海的山姆分店扫货。一两个星期北上一次，进一个星期的货量，买新鲜蔬菜、烧鸡、雪藏食品和生活日用品，每次花费约一千元。

Adrian 家住沙田，楼下的超级市场只是十分钟步程，而驾车到山姆要一小时多。但他工作忙，每次买菜都囤货，在山姆购物可用手推车把货品带到车前，不用搬抬和步行，他觉得更加方便。他平日也为便宜和新鲜特意驾车到元朗买菜，车程不是问题。他反而觉得，香港的超市人流少了，货品流转量低，而山姆多人去，就算是包装食品，也比香港的新鲜。不过，他仍在港购买少量日用品，例如是山姆没有的纸巾牌子、不可过关的生肉。

Adrian 从事银行业，月入六万。他说现时香港经济低迷，对客户投资有影响，但对他的影响不是很大。香港消费贵，加上通胀，生活艰难，但他觉得还可负担。对于深圳的物价，他认为在几十年内已上涨，也贵了，“是香港不断地加价，到我们觉得有个错觉，觉得上面的东西很便宜。”

港人北上消费不是新鲜事，只是后来因香港局势和疫情转为沉寂，如今香港市道疲弱，舆论到处寻找消失的消费力，让回暖的北上消费引起关注。

3月尾，复活节4天长假首日，北上人潮挤满港铁月台和巴士站、港珠澳大桥塞车的画面再出现。当日香港居民出境人次为70万，当中有60万人经高铁西九龙、港珠澳大桥和各口岸出境，而单计高铁西九龙和陆路口岸，4天长假累计逾150万人北上。复活节非大陆假期，同期大陆访港人次仅约29万。

阮颖娴说，从前北上不像现时方便，但在深港同城化下，香港要融入大湾区，这例如2018年港珠澳大桥落成、同年广深港高铁香港段开通、2020年莲塘口岸营运，以及各种政策和便利措施等，港人渐渐到大湾区就业定居，两地人流、物流、资金流愈频繁。

自复常以来，港府大搞“夜缤纷”等，呼吁市民留港消费，振兴经济；同时办盛事、派优惠，吸引外地旅客。不过，零售业复苏未如预期，2023年12月零售业总销货价值按年升7.8%，逊于市场预期的12.8%。阮颖娴说，移民潮、港人转到大湾区消费、经济不景等，都打击香港零售业。

另一边厢，大陆经济虽同样受困，但据深圳统计局数据显示，2023年深圳市地区生产总值录得34606.4亿元人民币，同比增长6%；全市社会消费品零售额过亿，同比增长7.8%，其中商品增长7%，餐饮收入增长15.2%。深圳政协委员方舟向《星岛日报》表示，深圳消费增速强劲与港人北上有关。另外，据中国人民银行深圳市分行统计，2023年港人在深圳的非现金消费总额逾85亿人民币，总消费笔数超过3500万笔。

中国大陆媒体“真故研究室”3月[报导](#)港人北上消费现象，形容香港为“现金奶牛”，指靠近福田、罗湖口岸的主要商圈附近，正涌现出“一批强烈面向港人口袋的服务业态”。



深圳前海的山姆超市。摄：Ryan Lai/端传媒

阮颖娴提出，长远而言，“深港同城化”会令两地物价和薪金逐渐趋同，而在这调节过程中，香港会面对店铺倒闭和低技术劳动力失业问题。

她解释，香港消费的需求转移至大陆，香港的店或会挨不住而倒闭，工作机会也因此北上，令香港薪金因工作供应减少而下跌，直至跟大陆同等。香港的汇率跟美元挂勾，不能自行调节物价，让需求回来。如果香港等不及大陆的价格升起，那本地的价格便要跌，生意才能做得起。

警号似乎已亮起。复活节北上热炽之际，Facebook 一个名为“全港店铺执笠结业消息关注组”（现更名为“全港店铺消息关注组”）的群组引起关注，成员飙升至三十万人。有人上传商场街道冷清、店铺倒闭的相片，又讨论为何不留港消费。香港餐饮联业协会会长黄家和指，港人外游对餐饮业造成非常大影响，预计复活节长假日间生意额整体比平时少最少两成，而夜间生意跌穿四成，又估计3月有约200到300间食肆结业。同在三月，长达39年历史的大昌食品市场在宣布关闭全线28间店铺，零售饮食呈现一片衰败的态势。

香港财政预算案在2月前发表前，阮颖娴曾闭门见过财金官员，向他们提起价格趋同的忧虑。“但是他们好像没有想过这件事，或者他未必是很觉得是个问题。”不过，阮颖娴补充，现时香港失业率仍维持低水平，这价格的调节需时起码几年。

她说，政治上，香港想融合国家，不能停止融合；经济效益上，市民觉得物价贵，到大陆消费，政府不能阻止，“所以是没办法的”。



深圳前海的山姆超市。摄：Ryan Lai/端传媒

融合成功，但香港可能争不赢深圳。阮颖娴说，“以往一直说香港可以在融合里面找到好处，这个是想融合的说法。从来都是国家大计，是计大数，不是计你自己那条数。那你输了不关它事。”

民生需求北上，奢侈品生意落在海南免税区。阮颖娴说，香港要吸的是高消费客。他们付得起钱，得到高质素的产品，“就是有国际城市的感觉”。就像旅客去北欧、首尔，价钱昂贵却觉得OK。而香港搞盛事经济，阮颖娴说不知道如何定义盛事，但根据旅游发展局的报告，中东和印尼旅客花费至多，每位逾万元，其次是欧美，而最阔绰的是参与会议的商务客。不过，“你要‘盛’到那些人特意飞过来才叫盛事”，否则旅客本来已计划来港，只是顺便参与盛事，赚到的钱便较小。

作为香港市民，担心经济吗？Adrian 说，大陆经济不景气，所以需要吸引香港人消费，是“大家公平竞争”。不过，本地店舖倒闭、有人失业，香港经济反弹不起，这些不是他的考虑，而且他觉得这对服务性和低层业行打击较大，对银行业的他影响不大。重视服务质素的他甚至觉得香港店舖倒闭潮是件好事，“为什么不会消费，是因为你态度差，或者是你自身的问题，一定会有更好的店铺去取代你。我支持有竞争，不是这样没有进步的社会。”

社会实验：用山姆货救香港死场

下午3时多，Korsy 下班了即从元朗出发，驾车经深圳湾大桥到前海山姆，为香港客户代购。这次订单近万元人民币，他收取10%的代购费，带回一箱箱货。

Korsy 39岁，正职工程。上年7、8月，他驾车和朋友去大陆，吃过饭后和他们到山姆，结果每人花费三千多元，买行李箱和食品。他生意头脑开动，在Facebook 的山姆群组发帖说可帮忙代购，再开 Whatsapp 群组。热度超乎想像，群组在首星期吸纳了过千人。



Korsy为港人代购深圳山姆商品，商品堆满四架购物车。摄：Ryan Lai/端传媒

会员在山姆购物，消费1元得到2分，积分可用来兑现消费券。Korsy 展示他储下的积分：8月两万多分，9月17万分……12月整整买了十多万货品，获得23万分。

这天订单有40样货品，每样数量不同，Korsy 说“执货”不熟手很耗时。不过他认识了一个住附近的大陆“朋友”，可以提前为他整理。

Korsy 说去山姆就像上班一样。今天，收银位置有四辆塞满的手推车等著他：糕点如忌廉蛋卷、麻糬波波，冷冻食品有猪柳蛋汉堡、“饺皇”，还有西瓜和车厘茄。

在 Korsy 看来，港人热捧山姆不只因价钱，而是山姆本身的品牌效应。在场内，他经过售99元人民币的一公斤士多啤梨，说很受港人欢迎，但这个价钱在香港也买到。不过，山姆要付会员费，比起大陆零售品牌盒马和大润发，“可能已经是高档了”。又例如，之前有很多人下单买50元的番薯，“你自己想想贵不贵”。他说自己9成顾客是家庭主妇，很精明，但觉得好食、好用便不介意多付点钱。

Korsy指向冰箱内的某品牌芝士牛肉卷，表示这在香港难找到，上面有美国评鉴牛肉标志，虽是美国牌子，“它也很清晰，写明是在青岛制造”。他说，自通关以来，香港人对大陆制造变得不抗拒，从前“打边炉都怕地沟油，现在没有人说地沟油啦”。他说他摸索不到这转变，“可能不接受的那些人都离开了香港，那就剩下接受的人在香港，唯有这样理解啦”。



Korsy正在把商品放上自己的私家车。摄：Ryan Lai/端传媒

在 Facebook 搜寻山姆或 Costco 代购，有些群组成员多达一至两万。Whatsapp 群组更能按客人居住地区细分，31岁的 Leo 自上年开始全职代购，早上深夜，他忙著给那500多人的 Whatsapp 群发图：XXXX椰子鸡是“回购率最高之一”、榴梿泡芙他不吃，“但闻到好重榴梿味”。

Leo 上年生了小孩，想工作时间多点弹性，刚好看到报导说有人靠卖山姆产品开店，便首次踏足山姆，觉得价钱吸引。他初时为朋友代购，后来对外开展，最后把正职辞掉。

他没有驾车，都拖著大型行李箱和购物车进货，如果订单多，两天北上一次，农历新年前多人办新货，Leo 每天都北上。他说每件货品的代购费不同，约两成，平均十元、二十多元一件。

原本在大型超市当市场营销的 Leo 觉得，香港超市失势，一来是价钱，二来是新鲜感，“可能他们买到厌了，你在香港几十年都是买那些货”。他说，香港人现在爱吃蟹黄面、酸菜鱼，但香港超市没有，便转向代购。不过，香港超市也进口日本、韩国、台湾的产品，不够多元吗？Leo 认为，山姆的面积大，“可能一间已有香港超市的4倍的货品”，在山姆和香港买到的始终不同。

Leo 以代购作为正职，但对于 Korsy，踏足代购是为了给太太在荃湾“死场”（意指人流少和空置舖位多的商场）内的冻肉店赚人流，他们卖山姆货，在店内交收，赚信誉之余，也得到新客群。



Korsy的顾客正在分发代购山姆商品。摄：Ryan Lai/端传媒

他说，店开了5年，也在网上经营，从前一天来不到十个人，现在却有20人，九成人消费，买山姆货或店本身的产品。而山姆产品的带来收入足够让 Korsy 在同一层多租3个月租2千元的舖位，再放多点货。

他甚至想跟业主协议，只付管理费，把死场空置的舖位顶下，以山姆货拯救死场。他很乐观：“客群真的这么大。你想想，七百万人，香港有一个百分比跟你买山姆，也有很多人。你把数字化大，就很好做。”

Korsy 说，办代购的设定是“无利润”，而若算上几小时的时间成本、舖位租金和车的维修费，也是“没钱赚”。所以，店没有因此缩减冻肉生意，没有打算全部依赖山姆货。“山姆没有新的产品或者衰退，你就没有了。”现在，他会驾车北上搜罗山姆之外的货品，也很受欢迎。他试过扛500个“奈雪的茶”的限量版水杯回港，效果比花钱卖广告好：“因为已经有500个客人真的会上来，我有什么地方卖广告是有500个客人上来呢？我又想不到。”有时他又在群组预告会买 Kumo Kumo 或山姆蛋糕，最多那次买了一百个，让人来抢，像抢购 iPhone“饥饿式”消费，最后只剩下五个放过夜。

现在香港的超市开始进山姆货，Korsy 觉得“只会让超市死快点”。他说，山姆成了深圳景点，就如“去长洲要食糯米糍”，如店开在家附近，人便不会去。“为什么他要舟车劳顿找我去买？打个电话，帮我在大陆买东西回来，多过瘾。那些屋邨百佳一定有得买，但是你过了关拿回去就是不同。”他形容，这是“捉心理”：“人要复杂一点，那么容易得到，是不会有满足感。”



Korsy代购的山姆商品即日会送到香港各屋邨，顾客大多为家庭主妇。摄：Ryan Lai/端传媒

“大陆平啊嘛”

天黑了，一群太太待著，头随 Korsy 拐弯的车转过来，定睛在他车尾箱的货品。她们传起放到楼下的乒乓球桌上。Korsy 又去了黄埔，街坊把货品一列放在马路旁的栏杆，逐一认领。

“五包，猪肉干；一斤果仁，有；山楂棒，一袋。”

“辛辣面都买，系咪痴线架你地？未食过辛辣面咩，咪又有《农心》。”点货的街坊说道。

“黑色包装没有吗？”另一位街坊插嘴。“有呀，大陆平啊嘛。”

街坊都说，山姆是货便宜，也有人贪新鲜，代购是为了跟人分享家庭装。不过在另一头，却有港人喊中伏。Facebook的“山姆中伏分享Group”在上年11月开群，至今有万名成员，当中有谷友说自己买到“侧堆一边”的护垫、“好Q甜”的榴连泡芙、“有5只六万”的 Hello Kitty 麻雀。又有谷友说买到了很硬的麻糬波波，最后要泡水焗热才吃到。当文职和家庭主妇的嘉露一直留意著这些心得，也小心选货，暂时没有中伏。

嘉露初时因新鲜，每次消费过千，以食品居多，也回购过新年限量版的洗衣珠，包装像炮仗，觉得很可爱。她说山姆和 Costco 是外国品牌，虽有本地生产，但也有进口货，令香港人信心大点，而在旅游的氛围下，人便冲动消费。

但后来，嘉露发现产品的量虽多，但很少转变，而且“那辆手推车实在太大型了，我每一次推双手都会很劳累”。又加上食品份量庞大，她买来的蛋糕很难吃得完。“我可能要很频密，天天都要吃它，可能要吃一个星期以上。当你同一款食品天天吃，你就没有兴趣去吃了。”最近3月去 Costco，她只花了一百元以下。

嘉露说，消费习惯是短期性，也可能是因为热潮，不肯定之后会否续会。而没了会员卡，自己可能不会这样频密北上。

记者参加的山姆团中，也有团友空手而回，说份量太大、不吸引，而其他人则提大包小包，记者最后则只买了一个小熊维尼绒毯抱枕。在罗湖解散后，有团友对记者说，经历一次也未必会再来，也不会报 Costco 团。“费事啦，”洗洁精太重，自己没有车不会买回港，她买了二十多颗麻糬波波，“食晒啲包先，我想有排了”。

（应受访者要求，嘉露和Adrian为化名）

[#本地消费](#) [#香港经济](#) [#深圳](#)

本刊载内容版权为端传媒或相关单位所有，未经[端传媒编辑部](#)授权，请勿转载或复制，否则即为侵权。