



碼上看

字節跳動估值攀升 張一鳴身家亞洲第二



掃碼睇詳情

SpaceX 最快下周上市 招股價或達135美元/股



掃碼睇全文

# 李家超率團轉抵烏茲別克斯坦訪問

【香港商報訊】記者周偉立報導：當地時間6月3日，由行政長官李家超率領、貿發局組織的商貿代表團完成以哈薩克斯坦為首站的訪問後，轉抵烏茲別克斯坦首都塔什干繼續中亞之行。

據悉，商貿代表團今天將與烏茲別克斯坦政府官員交流，推廣香港作為連接內地企業與「一帶一路」共建市場的雙向平台角色，協助中亞地區企業對接內地市場，同時支援內地企業拓展中亞市場。

貿發局主席馬時亨表示，烏茲別克斯坦2030策略是該國最新國家發展藍圖，致力實現經濟高速增長，加快產業結構轉型升級，發展以烏茲別克斯坦IT科技園為核心的數字經濟與人工智能產業，並加速布局可再生能源及區域物流樞紐，將是內地企業「出海」理想目的地。香港作為財資樞紐，配以國際化專業服務，可促進雙向「出海」，提供投融資、創科及專業服務等領域

的支援，協助內企在當地落戶發展，同時吸引中亞企業落戶香港，開拓內地龐大市場，推動區域經貿發展。

## 香港商貿團考察哈國高等教育發展

昨天上午，李家超率領代表團繼續哈薩克斯坦訪問行程，到訪納扎爾巴耶夫大學，了解哈薩克斯坦高等教育發展。期間，李家超一行參觀校園，與校長瓦卡爾會面，就加強兩地高等教育合作交流意見，隨後出席該大學和香港高等院校簽署合作備忘錄的儀式。

李家超表示，香港是全球唯一擁有五所百強大學的城市，在《2025年世界人才排名》中位列亞洲第一、全球第四，正積極發展成為國際專上教育樞紐和國際高端人才集聚高地，全力建設北部都會區大學城，推廣「留學香港」品牌，並設有「一帶一路」獎學金。

目前約500名哈薩克斯坦學生在港就讀，成為香港最大

的「一帶一路」學生群體之一。李家超歡迎更多哈薩克斯坦學生來港升學和發展事業，進一步加強兩地人文交流。

李家超又說，納扎爾巴耶夫大學是中亞排名第一的大學，國家主席習近平2013年正是在該大學首次提出共建「絲綢之路經濟帶」，為「一帶一路」倡議奠下基石，別具意義。

繼去年與香港科技大學簽署合作備忘錄、開辦工商管理學士（歐亞商業管理）課程後，納扎爾巴耶夫大學昨與香港教育大學和香港理工大學簽署合作備忘錄，持續深化學術交流和研究協作。李家超表示，今日的夥伴協作只是開始，香港和哈薩克斯坦未來會有更多教育合作，共同培育具備國際視野的人才，為「一帶一路」人才庫建設作出貢獻。

昨日中午，李家超出席中國駐哈大使韓春霖所設的交流餐敘。

# 內地電商吹皺一池春水 本港零售市場風雲再起



「風乍起，吹皺一池春水。」這句出自五代南唐詞人馮延巳的名句，本是描寫春風輕拂湖面的旖旎景致，如今卻成了香港零售市場的真實寫照。2025年京東收購香港老牌超市佳寶後，內地電商擅長的價格戰模式正式吹入香港，將原本相對平靜多年的零售市場攪動得波瀾四起、暗潮洶湧。當前，距離「618購物節」開跑只有十多日，惟業界戰火已全面點燃。

香港商報記者 蘇尚



## 「618購物節」前後 電商及本地零售商優惠大比拼

公司	時間	優惠詳情
淘寶天貓香港	5月31日至6月21日	大促銷高峯期，尤其6月18日前後，跨店滿減、店鋪優惠券及銀行加碼，將會全面疊加
京東	5月30日至6月20日	0運費，無門檻全場一件包郵，全平台商品低至5折
HKTvmall	每周都打減價戰	最近是5月30至31日推85折優惠
佳寶	6月1日至4日	連續4天「全場貨品一律8折」優惠
百佳超市	6月6日（周六）	門市限定購物買滿150元即享88折
惠康超市	6月6日（周六）	門市掃貨買滿168元即享88折，同樣折扣無上限

式正式吹入香港，將原本相對平靜多年的零售市場攪動得波瀾四起、暗潮洶湧。當前，距離「618購物節」開跑只有十多日，惟業界戰火已全面點燃。



本港零售業大戰一觸即發。

內地電商祭出連串優惠攻勢，勢要把「618」消費熱潮帶到香港。面對來勢洶洶的電商巨頭，本地平台HKTvmall以及百佳、惠康等傳統零售商亦紛紛厲兵秣馬，一場香港版的零售價格大戰已然展開。

### 「618」戰火燒到本港

早在5月底，阿里巴巴（9988）旗下淘寶香港就宣布啓動「618購物節」首階段活動，官方立減低至85折，疊加優惠券後部分商品更可低至73折。5月31日，淘寶更同步推出三項重點服務，包括天貓超市HK「明日達」送遞服務、服飾類目全面升級「HK可退」服務，以及精選大型家具直運香港。

京東方面，收購佳寶可謂關鍵一着。佳寶擁有覆蓋全港的實體店網絡及物流基礎，而京東則具備強大供應鏈、數據分析能力及低價策略。雙方結合後，迅速產生協同效應。過去，香港消費者購買內地熱門零食、3C產品及家電，往往要面對高昂運費及較長等候時間。如今京東港澳專區推出「一件包郵」、部分商品低至五折等優惠，相當於把內地最具競爭力的促銷模式直接帶到香港。

據了解，今次「618」活動並非單純減價促銷。京東充分發揮全平台優勢，涵蓋手機、電腦、家電、日用品、零食、美妝，甚至跨境生鮮等商品。部分熱門產品更低至「秒殺價」，折扣力度驚人。京東香港團隊亦積極推行本地化策略，活動海報採用港式中文，客服支援粵語服務，物流方面則整合佳寶原有網絡，提供「當日達」或「次日達」配送服務，大幅改善港人對內地電商「運費高、等候久」的固有印象。

有網民在討論區留言表示：「以前網購內地貨要心理準備運費同清關，依家內地電商一件包郵，簡直係送錢畀我地！」這句話正好反映內地電商最具威力之處——它們並非只想分一杯羹，而是希望重塑整個香港零售市場的競爭格局。

### 本地零售商緊急應戰

面對內地電商凌厲攻勢，本地零售商迅速作出反擊。

HKTvmall作為香港最大的本地網購平台之一，亦早在5月份即已啓動「全年減價戰」。該平台表示，優惠密集程度遠高於傳統超市及個人護理用品連鎖店。最新推出的85折優惠活動，每張訂單折扣金額

不設上限，且不限優惠碼使用次數。

HKTvmall更強調其本地倉優勢，部分地區最快可於兩小時內送達，希望透過「更快、更近」的服務模式，抗衡內地電商的價格優勢。

至於傳統超市巨頭百佳及惠康，則選擇以實體零售優勢應戰。兩大連鎖超市同步宣布於6月6日起推出88折優惠活動，部分指定貨品更可疊加其他推廣優惠。與此同時，百佳亦加強宣傳其網購平台服務，反映傳統零售商正積極推動線上線下融合發展，以提升競爭力。

有趣的是，這場競爭已逐漸由單純的價格戰演變為定位之戰。內地電商主打「極致性價比+內地爆款」；HKTvmall強調「本地選擇+快速送達」；百佳與惠康，則憑藉實體門店網絡及多年累積的品牌信任度吸引消費者。

而香港消費者，則成為這場競爭中的最大受益者。

### 大戰背後別具深層意義

表面上看，這只是各大平台爭奪市場份額的促銷大戰；實際上，卻反映出香港零售業正經歷數十年來最深刻的結構性變化。

長期以來，香港零售市場主要由大型超市及百貨公司主導，價格相對穩定。內地電商大舉進軍香港，相當於把內地「極致效率+極致價格」的互聯網零售模式直接引入本地市場。

佳寶的實體網絡成為京東的重要前哨，而京東成熟的供應鏈及物流體系，則對香港零售商的結構構成前所未有的壓力。

對消費者而言，這無疑是利好消息。過去一瓶進口橄欖油可能售價80元，如今或只需45元；一部熱門手機於「618」期間更可能較平日便宜近千元。

向來精打細算的香港消費者，現時可以輕鬆比較不同平台價格；今天在內地電商平台比價，明天於HKTvmall領取優惠券，後天再到百佳實體店選購商品，全面享受競爭帶來的價格紅利。

不過，對傳統零售商而言，挑戰卻相當嚴峻。在人力及租金成本持續高企的情況下，面對線上平台的價格競爭，利潤空間難免受到擠壓。

有業界人士私下感慨：「如果呢場仗長期打落去，香港零售業整

體毛利率恐怕要再下一個台階。」

### 消費者成最大贏家

對於這場零售大戰，市民反應相當直接。

一名在中環工作的上班族表示：「內地電商五折好吸引，但有啲生鮮產品我仲係係百佳同惠康。最好就係邊度平去邊度，唔使講忠誠。」

有家庭主婦則笑言：「HKTvmall有85折，內地電商又包郵，我已經計劃好分開落單。今個月慳返幾百蚊應該冇問題。」

亦有年輕網民表示：「佢地鬥得愈激烈，我哋愈有數。」

這種「坐享其成」的心態，正是當前香港零售價格戰最真實的縮影。

「618購物節」只是開始。內地電商顯然不會滿足於一次促銷活動，其真正目標是培養香港消費者的長期使用習慣及平台黏性。未來市場或將看到更多本地化措施，包括加強與香港品牌合作、推出粵語直播帶貨，以及進一步整合佳寶的實體店網絡。另一方面，HKTvmall、百佳及惠康等本地零售商肯定不會坐以待斃。

市場預料，未來香港零售業將進入持續的價格拉鋸戰階段，甚至可能出現跨平台合作、會員整合及更多創新服務模式。

「風乍起，吹皺一池春水。」春風，不僅擾動了湖面，也帶來新的生機。

對香港消費者而言，這場零售大戰正是一場盛大的消費盛宴——價格更低、選擇更多、體驗更佳。

至於最終誰能笑到最後，仍有待市場驗證。

但至少在此階段，最大的贏家，無疑是香港消費者！

