

儘管內地海關早前頒布「54號令」，加強對旅客攜帶超額自用奢侈品徵稅，但並未打擊內地市民聖誕赴港「血拚」的熱情。香港文匯報記者分別從北京、上海和廣州的旅行社了解到，北京今年聖誕新年假期間赴港遊的團費普遍漲價約三成，人數仍像去年一樣火爆，並有所增長；「個人遊」旅客則增長一至兩成，佔來港旅客大約七成。廣州則有大批旅客選擇提前來港感受聖誕氣氛，避開旅客來港高峰期，以期購物有更大的折扣。上海來港旅客則可望持平，因在上海旅客眼中，香港「購物天堂」的地位正在逐年下降。

■香港文匯報記者 馬靜、章蘿蘭、顧一丹 京滬穗連線報導



■北京旅遊公司在顯眼位置擺上港澳遊的宣傳海報。香港文匯報北京分社記者馬靜攝



▲香港依然是對北京旅客最具誘惑力的第一出境目的地。資料圖片

◀中小城市的居民仍以跟團遊港為主。資料圖片

內地客聖誕遊港 京穗火爆滬未熱

首都團費漲30% 個人遊佔七成

今年聖誕、新年雙節，北京赴港澳遊依然火爆，港澳地區依然是最具誘惑力的第一出境目的地，出境人數依然比往年有所增長，只是多數人已經不再熱衷隨團旅遊。北京資深旅遊業人士對香港文匯報記者表示，今年有七成人在旅行社選擇「自助遊」項目，比往年增長一至兩成。

三晚酒店連機票 漲至7800元

美嘉環球國際旅行社總經理周旭東做港澳旅遊批發已經7年。他告訴記者，無論是聖誕、還是平時，港澳遊對內地民眾的吸引力都很大，每年聖誕前後、寒暑假都是港澳遊最火爆的時期，旺季時港澳遊價格、赴港人數均有所增加。北京邊檢的數據顯示，今年11月下旬赴港旅客約15,000人次（女性旅客約8,700人次），較2009年同期增長25%，比今年10月份增長更達39%。北京邊檢總站人員預計，12月份赴港人數還會有增長。

周旭東介紹，聖誕節前後，北京市場上的港澳遊線路價格普遍上漲兩成左右，最緊俏時段的漲幅可以達到三成。與往年相比，今年港澳遊最大變化在於，選擇自助旅遊的市民越來越多，漲幅達一至兩成。有七成人在旅行社選擇自助旅遊項目，即只定酒店和機票，不隨團出行，即使旅行社的自助項目價格高於隨團價。

某著名旅遊網監測數據顯示，聖誕和元旦期間，北京市的港澳旅遊線路價格平均漲幅約30%。以北京出發的品質團「港澳4晚5日遊」為例，12月上旬價格約2,700元（人民幣，下同），12月下旬至元旦期間升至上約4,000元，上漲幅度為48%；從北京出發的「香港3晚4日自助遊」，乘坐港龍航空往返，住宿三級酒店，11月份價格約5,900元，12月上、中旬約6,900元，聖誕和元旦期間最高漲至7,800元，上漲幅度為32%。

消費預算10萬 手錶即買即戴

自由職業者張海巖與兩位朋友準備一起到香港度過2010年聖誕。他告訴記者，往年聖誕，他也會和朋友選擇離開內地感受聖誕氣氛，今年將目的地定在香港，除了感受節日氣氛外，最主要的目的還是購物，此次他的消費預算為10萬元人民幣。對於最新公布的海關新規，張海巖表示，有所耳聞，但並沒有影響此次港澳之行。不過，他也從別人那裡學到一些招數，比如將購買的手錶隨身佩戴等。「只是抽查，又不買重點抽查的電子產品，應該沒有甚麼問題吧。」張海巖說。

在國企工作的徐女士與同事也選擇在聖誕前夕赴港購物，因擔心海關抽查不得不將購買iPad計劃取消。徐女士表示，5,000元的限定標準太少，許多人都無法滿足購物需求。徐女士返京時很幸運沒有被查，不過她也見證了同機的遊客因攜帶行李太多而被抽查。

旅客滿意度下降 怨折扣不大

購物和迪士尼仍是赴港遊客的熱門項目。不過，記者採訪多個近日從香港歸來的遊客發現，旅客對香港的滿意度有所下降，特別是購物方面。多個遊客表示，香港購物折扣遠不如想像低，有些物品折扣甚至還不如北京。最值得注意的是，還有一位遊客反映，在香港居然買到假貨。多個遊客表示，來年不會再選擇赴港購物。



■兩名剛抵港的兒童即被機場的濃厚聖誕氣氛所吸引。資料圖片

節日房租太貴 穗客提前南下

香港文匯報訊 聖誕節將至，一向比較慢熱的廣東赴港遊已開始升溫。廣州市多個旅行社表示，香港多數酒店的客房已經前滿，價格大概比平時上漲3成，五星級酒店房價上到近4,000元，三級酒店也大概接近2,000元。廣之旅港澳中心負責人表示，香港向來是廣州人感受聖誕氣氛的首選地，最近一個星期，聖誕期間香港遊進入報名高峰，部分臨近購物區的酒店已經出現訂爆現象。香港一年一度的「繽紛冬日節」及聖誕亮燈儀式，吸引了無數的遊客。但由於聖誕節正日赴港賞燈飾、瘋狂掃貨的人多，酒店房價上升，於是，很多市民在選擇聖誕出遊的時候更趨向理性，提前赴港，避開聖誕高峰也成為時下一些「年假」一族的選擇。

角度考慮，比較青睞避開聖誕的高峰；其次，打折季期間，商舖擠滿人，避開高峰，購物更輕鬆；再者，到年底工作忙碌，選擇提前休假先到香港玩，再去泡溫泉，剛好湊夠5天遊玩期，非常理想。

一天購物團 最啱執平貨

旅行社表示，海關新政「54號令」的實施並未影響到廣州人的購物熱情，不少旅行社的一日購物團仍受到熱捧，雖然海關加強對電子產品和奢侈品的徵稅力度，但是由於內地物價高漲，不少「老廣」還是熱衷於趁聖誕打折扣去香港「撿便宜」。

旅行社相應推出與普通購物商場的購物團，如廣之旅與沙田新城市廣場合作，推出99元的一日往返購物團，頗受歡迎。其他針對購物的一日遊價位從70到100元不等。

京冀規範市場 制定統一標準

香港文匯報訊 儘管港澳依然是內地居民聖誕出境遊最火爆的目的地，但受零團費以及導遊辱客事件影響，港澳遊已經盛名不再。北京資深旅遊業人士表示，港澳市場一年不如一年，價格越來越低，利潤越來越薄，旅行社的積極性也越來越低。該人士稱，港澳遊已成為投訴最多的旅遊線路，半年來的整頓也未有成效，港澳遊急需重新洗牌，不能再像過去一樣經營。

周旭東表示，港澳遊市場急需重新洗牌，需要重新整合。他表示，港澳遊項目需要整合開發出帶有產品標籤的線路品牌，推出統一的旅遊線路，統一採購、統一品牌、統一營銷模式，制定出統一的標準。「就如當年中國遍地都是電器經銷門市，電器市場也很混亂，後來出現國美、蘇寧這樣的連鎖批發品牌，小的、不正規的電器經銷店自然淘汰，市場也規範起來，內地的港澳遊市場也需要這樣的連鎖品牌」。

直接與港洽商 省去中間環節

周旭東表示，這樣的線路品牌，經營者可以直接與香港旅行社和旅遊景點協商合作事宜，直接對遊客，可以省去中間多個環節，既可以保證港澳遊的價格又可以保證港澳遊的品質。

購物天堂地位降 滬客遊港難增長

香港文匯報訊 今年聖誕節假期，上海多數旅客的遊港購物計劃並未因「54號令」而擱淺，赴港旅客預計與往年持平。不過，上海旅遊業人士坦言，香港遊已經進入「陣痛期」，對上海市民而言，香港「購物天堂」的地位正逐年下降，近年只能做到「保平」，但同期赴日本、歐洲的遊客卻總能錄得兩位數增長。

上海青年旅行社出境部總經理周迎風表示，每年12月中下旬，都是內地遊客赴港購物遊的旺季，今年的情況亦不例外；儘管旅客對「54號令」頗多顧慮，但早前預定的客人並沒有因此而取消赴港計劃。他表示，未來兩週內，上海青旅旅遊團較上月同期約錄得40%增長，平均每日有約20人的團自上海出發，赴港遊客與去年持平。

春秋航空於今年開通了低價赴港航班，春秋國旅的赴港團即呈井噴式增長。春秋國旅發言人張武安在接受香港文匯報查詢時稱，聖誕期間，該社平均每日有120人規模的旅行團自上海赴港，較去年同期增長逾1倍。

一條皮帶四處跑無所獲

不過，香港文匯報記者在採訪中發現，雖然總體赴港遊客的人數並未太大波動，甚至可能有所增長，但往年樂於聖誕赴港的「老主顧」，有些卻取消了行程。去年同期在香港「血拚」的上海市民趙顏（小圖），近期取消聖誕期間赴港購物計劃，但並非因為「54號令」所致。她表示，有不少朋友近幾日自香港購物歸來，但收穫不豐，因為很多緊俏貨物都已被搶空，且打折力度亦不如想像中大。



剛剛自香港返滬的李亦新也對記者抱怨說，作為「購物天堂」，香港過於有名，以至他近年來赴香港「血拚」的戰果一年比一年少。李亦新說，為了購買一條愛馬仕的皮帶，前幾日他跑遍香港太古廣場、海港城、半島酒店和國際機場四地都被告知「售罄」。此前一直將聖誕「血拚」香港列為常規項目的陶穎，今年亦決定轉戰東京。

品質團升價 心理難接受

對此，周迎風認為，隨著近年日本遊、歐洲遊的興起，香港「購物天堂」的地位確實在逐年下降。他說，最近一兩年，香港遊市場雖然不能說是萎縮，但確實不如日本、歐洲市場那麼增長迅速。他坦言，他們做香港遊以「保平」為目標，但報名該旅行社赴日本、歐洲遊玩與購物的旅客每年都能錄得15%至16%的增長。

同時，早前「零團費」、「超低價團」亂象叢生的赴港遊市場，負面效應亦延續至今。周迎風解釋說，雖然香港遊市場較早年規範不少，但以前香港遊報價才幾百元，現在基本都要2,000至3,000元，自低價至高價，不少不明就裡的遊客一下子難以接受，令香港遊市場進入「陣痛期」。



■上海一家旅行社貼出聖誕期間赴香港「打醬油」的宣傳橫幅。香港文匯報上海傳真