

農曆新年是內地客赴港旅遊購物的高峰期。儘管香港的商品仍保持夠新夠潮，但因通脹加劇，折扣減少之下，貨品雖美，但未必是最平，吸引力大減。另一方面，深圳不少大型商場為搶回客源，不但推出更多的折扣，且增加優惠次數，令愈來愈精明的內地遊客在港消費時更為謹慎，不少人在算過頭過後，不想花太多時間在交通上，改為留深購物。兩地零售百貨業競爭更見劇烈。

■香港文匯報廣東分社記者 郭若溪、李望賢、李昌鴻

年假首天的清早，就趕往香港「血拚」的市民陳小姐，雖然不至空手而回，但感覺商家打折扣力度大不如前，除了日用品選較內地便宜1/3，其餘產品如波鞋、化妝品的價格一點也不便宜，消費的動力只是賺個匯率差價。加上，香港的交通、餐飲等價格較內地高，對她們而言，香港似乎已不再是購物的最佳選擇。

### 港雖有匯差 打折遜往年

陳小姐每次赴港必去旺角花園街逛逛，若發現有新款波鞋，就會選購帶回深圳。今次由上午8時出門往口岸趕，直至晚上快12時回到家，盤算起來覺得此行非常不划算。「走了十幾個商場和無數街道，收穫只有日本拖鞋一雙。雖然是打折旺季，旺角盡見人海，服裝店櫥窗貼上『up to 50% off』的宣傳標語，但店內只有幾件貨品打5折。」陳小姐稱，今年香港打折扣力度不但遜往年，也及不上深圳實惠，時間都耽擱在進出口岸。

剛從香港購物回來的深圳市民方先生說，花園街大部分店舖的折扣只有8折，他購買的一雙品牌球鞋，折後780港元，而該款鞋在深圳的售價也只是800元人民幣左右，在香港買沒便宜多少。

### 深圳專賣場 3折有交易

在深工作的潮州籍白領李小姐也有相似的經歷。李小姐和朋友元旦期間到香港購物，添置年貨和衣服。但在香港逛了多個地方，發現折扣很少，而且不少商品價格遠比內地高，「在『便宜倉』東薈城，許多品牌折扣雖然聲稱『3到7折』，但是鮮見3折貨品，多數是5折、7折，而深圳一些大型名品專賣場卻有5折、3折甚至更低折扣。」李小姐一行人敗興而歸，還是回到深圳掃貨。

### 港電子產品無想像中便宜

購物達人張先生最近連續去了幾趟香港，原本想趁着年尾，購買幾件電子產品送禮，但多次比較下，發現香港的電子產品並沒有想像中的便宜。「尼康D90套機香港售價7,999港元，而深圳電器店標價為7,299元人民幣，折算後價格相差無幾。」張先生表示，香港部分高端手機、電腦等的數碼產品畢竟和內地進貨渠道不同，在價格上還是有一定優勢，只是在選擇上需要更謹慎。

### 港雖有折扣 標價高一籌

李小姐也指，原本計劃在香港購買一款富士拍立得相機，在內地售450元，但之前在香港過價，都在500元左右，匯率相和內地相近，而且在港購買質量較有保證，因此決定到香港買。但在旺角走了許多店舖卻發現，該款相機已漲價至650元，比之前貴了3成。而配套相紙卻僅有比較昂貴的款式，比普通相紙價格高約3成。

李小姐表示，和朋友一行人在香港買衫，還遇到有折扣的商品標價比內地高的情況。在某品牌專賣店中，李小姐挑中了一款羽絨服，同款式在內地標價680元人民幣，但香港卻為980元，比內地高近3成，打折後也要680元港幣，「內地春節前商場一般都打5折，廣州有時會打3折，不如在內地買。」談起這次購物經歷，李小姐直呼「太不划算了，在深圳購物既省時，買了又省力，其實也不用大費周折跑到香港。」

## 港商戶：無折扣也了財兩旺

### 照樣賺錢

香港文匯報記者採訪香港幾大購物商場時發現，今年多數推出旅客憑證可享受9折優惠，或持旅遊證件可獲禮品卡打折等活動，但該優惠大多不適用於內地客熱衷的化妝品、運動用品、電子產品等專櫃，這一促銷力度幾乎和平日沒有太大差別。

### 名錶以往打5折今年9折

「以往新年期間，奢侈品在香港幾乎都要打到5折左右，有時候甚至會打3至4折，但是今年幾乎連5折都看不到。」陳小姐說，商店推出的折扣與平時的優惠沒大差別。

李小姐在一間連鎖銀行選購時，對不少貨品只有9折優惠感意外，「往年經常打8折，而且會有一些過季的款式打5折，很划算，可以買去送禮。現在只有9折，太貴了。」

銅鑼灣一個商場的店員表示，由於每到新年折扣季節，去香港「血拚」已成部分內地遊客的習慣，旅行社也抓緊推出各種購物遊線，並大肆宣傳香港「血拚」如何划算。「其實從去年開始，香港聖誕新年打折促銷的瘋狂程度已『降溫』，今年與去年相比，打折扣力度更是銳減。」品牌服裝、鞋、電器等去年還能低至7折或7.5折，今年一律8折以上；化妝品、奶粉等最受內地遊客青睞的商品，去年起就一直不低於8.5折，今年更是大多在9折左右，與平時差不多。

### 看準血拚可不願空手回

尖沙咀一百貨公司的店員則稱，每到新年前夕就會迎來大量來「血拚」的內地客，即使不降價，遊客老遠到港，也不會空手回去。因此去年在沒有大力促銷的情況下，大部分商戶仍大賺，今年商戶選擇縮小折扣力度也是有原因的。

# 深港百貨爭客源 血拚族變精算師

## 香港款新通脹烈 深圳折扣更吸引



■深圳的張先生表示，香港的部分電子產品並沒有想像中便宜。被訪者提供圖片



■陳小姐每次赴港必去旺角花園街走走，看看有無新款波鞋可以帶回。被訪者提供圖片



■即使非深戶可在深簽證，張小姐也認為香港折扣季節與內地不同，春節前買不到便宜貨。被訪者提供圖片



■九龍旺角「電器街」和「波鞋街」是內地客最愛光顧的購物區。香港文匯報記者李望賢攝



■深圳東門茂業品牌服裝店推出5折購物優惠，吸引了許多顧客。香港文匯報記者李昌鴻攝

# 春節折扣大小 兩城差異明顯

### 未見變通

對於許多內地遊客來說，春節才是真正的購物高峰期。非深戶個人遊擴寬可以深圳簽證，但一個季度只能簽一次，不少人選擇於春節前赴港購物。但香港商戶在聖誕節後的折扣有較大規模，所以不少內地客春節前到香港購物，發現不但物價上漲，折扣也不吸引，對赴港購物失去信心。

### 港買化妝品 發覺不划算

在深工作兩年的張小姐趁非深戶個人遊擴寬政策施行，在深圳辦理赴港簽證，趁着春節前到香港購買一些護膚品等禮物給老家的親友，但發現品牌貨折扣不太吸引，而且大多日用品上漲約2成。張小姐本來計劃給自己和父母添置一些過年衣物，但發現普通沒有折扣。喜歡的某個國際品牌牛仔褲，同事買過5折，但現在只有買滿1,600元才能減300元，只相當於8折，買一條更沒有折扣。

### 替父買西服 春裝不合用

在一家內地較具知名的西服品牌店中，張小姐本計劃為父親買一套西服，但發現選擇也很少。「之前打過3折，但現在貨品很少，而且以春裝新貨為主。現在就是買給父母過年穿的，春裝根本不適合。」難得去一次，張小姐仍然買了一些東西，但頗為失望。「一個季度來一次香港，當然選春節前，聖誕節內地又不放假。」



■春節從深圳赴港消費的人流倍增。香港文匯報記者郭若溪攝

有假期可以來卻沒有折扣，還不如在內地買，到處都是打3至5折。」

### 同品牌面霜 隔年貴兩成

同樣在旺角購物，張小姐對比2010年年頭到香港的價格，普遍漲約2成。同樣品牌的面霜，以前是70多元，現在接近90元，漲了近2成。另一個品牌的手霜，以前買是18元，現在要20元。常用的化妝棉也從12元漲到15元。她說：「中英街很多日用品反而更便宜。我住蓮塘去那邊也方便，一個月可以去一次，以後還是去那邊買好了。」張小姐和同行的朋友仍然購買了一套西服和其他護膚品，但對購物失去興趣，轉而到旅遊景點吃晚餐飯就回深圳。

## 赴港消費慾減 一簽多行失色

### 難抵車費

深圳市自2009年4月份開通深圳戶籍「一簽多行」政策，有超過400萬人次通過此從深圳往香港。內地物價持續上漲，更有不少深圳人到香港「打醬油」，將香港當成躲避通脹壓力的避風港。

這個龐大的人群，儘管購買力很強，但對香港各種日用品、食品、衣物、數碼產品的上漲十分敏感，加上折扣不夠，差價難抵來回車費，「一簽多行」對他們失去魅力，許多人計

劃減少赴港購物次數，僅在有大型折扣的季節才到港掃貨。

### 中英街或再聚人氣

非深戶個人遊旅客大多數會應節購物。由於赴港機會有限，但香港折扣季節又未能切合內地旅客的購物時間，大部分人對香港印象也只停留於高價和無折扣，更有部分人計劃今後不再赴港購物，轉而到珠三角其他城市，或者到中英街。

## 深圳大商場 頻打折扣幅度大

### 屢出殺招

由於內地客人熱衷赴港購買服裝和電子產品甚至日用品，深圳許多百貨商場或多或少受到衝擊。為了令客人留深購物，一些商場包括茂業百貨、太陽百貨、天虹商場及蘇寧電器等均推出眾多折扣優惠的吸客營銷措施，其在優惠頻率和幅度上等較香港商戶有吸引。

### 太陽百貨 新裝85折

港資太陽百貨策劃部有關人士唐小姐表示，春節前，所有冬裝、鞋帽、箱包等均低至4.6折的優惠，2011年春節新款服裝也有8.5折優惠。東門茂業等6個百貨連鎖店更是同時推出服裝鞋帽低至3至4折的優惠。以天虹優惠幅度3折為例，與香港許多服裝店6-7折相比，其折扣優惠幅度較香港多一倍，對消

費者而言無疑更具有吸引力。

### 中秋元旦 皆推優惠

除了購物優惠幅度大於香港同行，深圳商戶在優惠頻率上更多於香港，除了中秋、元旦、春節等節假日，太陽、茂業和天虹還從每周五至周一推出購物優惠，幅度更有達5折，大部分品牌百貨均參與打折優惠，而這在香港是很少見。

唐小姐表示，深圳眾多百貨公司頻頻推出折扣優惠，最重要是形成優惠購物的氛圍，以吸引那些原本想赴港購物的深圳本地和外來客。茂業百貨相關人士稱，深圳大量中高端人士赴港購物，對其業務帶來部分衝擊，通過推出眾多優惠活動可以留住更多的客人。