



■旅發局主席田北俊(左三)表示，去年訪港旅客人次超過4,000萬，為港帶來2,400億元收益。 旅發局圖片

去年遊客4,000萬 進賬惠港2,400億

按年增14% 料今年再現「丁財兩旺」

香港文匯報訊(記者 林裕華)香港旅遊業在2011年大收旺場，帶動零售業創「豐收年」。香港旅遊發展局主席田北俊表示，在過去一年，訪港旅客人次超過4,000萬，為香港帶來2,400億元收益，按年增長14%。有商場表示，香港各大節慶吸引大批內地旅客來港感受節日氣氛及消費，人均消費亦較港人最多高7倍，在剛過去的聖誕節更有內地客「豪花」15萬元購物，預料今年旅客的消費力持續，會再呈現「丁財兩旺」的局面。

田北俊昨日出席公開活動時表示，去年訪港旅客人次超過4,000萬，並為香港帶來2,400億元收益，分別較前年上升16%及14%，其中60%旅客來自內地。雖然歐美經濟未明朗，但訪港內地旅客持續強勁增長，他預料今年旅遊業能保持興旺，訪客數字或有單位數增長。

廣州準夫妻 8萬購金飾

旅遊業興旺刺激零售業。在昨日元旦假期，大批內地旅客趁機來港「血拚」。來自廣州的李先生和李太太全日共消費8萬元，購買手提電話、龍鳳鉗、金器等，他們表示已訂婚，今年內將「拉埋天窗」，在人民幣升值下，來港購物更划算，且品質有保證，故趁新年假期專程來港購買結婚金飾。

聖誕內地客 人均花8,000

位於觀塘的apm商場表示，內地客是商場重要的客源，以剛過去的聖誕假期高峰為例，內地客佔入場人流的20%至25%，人均消費約4,800港元至8,000港元，按年上升20%，較港人消費最多高7倍。聖誕期間，有內地豪客於商場各店內花15萬元購物，包括購買鑽飾作結婚周年禮物，以及購買手提電話、相機等電子產品。為吸納消費力強勁的內地客，apm商場一年多前與多間內地旅行社及旅遊雜誌合作，舉辦旅客購物團，去年11月至今已舉辦了72團，吸引3,200名旅客來港購物，消費共1,600萬元。

apm商場表示，12月24日至27日聖誕假期期間，總入場人流達136萬人次，營業額高達

3,800萬元，按年分別上升10%及20%，影音電子產品、首飾及餐飲是生意最佳的店舖，當中首飾店的營業額按年大幅上升56%。而除夕日人流已達43.8萬人次，預計除夕及元旦日連翌日假期3天，總人流高達100萬人次，較按年上升10%至15%，總生意額則高達2,800萬元，增長20%至25%，展望今年全年是「丁財兩旺」的一年。

元旦3天假 apm客流百萬

此外，「除夕倒數數香江」煙火匯演自2007年起每年舉行，但田北俊表示，國際金融中心2期的發展商新鴻基地產退出贊助，今屆活動要由特區政府和馬會支付300萬元，作為活動的部分開支，估計來年在國金2期舉辦倒數活動機會不太高，當局會另覓贊助商和其他場地，並有信心可繼續舉辦有關活動。

■廣州的李先生和李太太元旦消費8萬元，購買金飾作結婚用。 apm圖片

銷情奇佳 壓軸未必劈價



■同珍葉穎翹表示，最後一天不會減價需視乎情況。

■南北行崔家權表示，店內多款海味提早售罄。

香港文匯報訊(記者 林曉晴)一連24天的工展會今天落幕。有參展商表示，將會視乎今日人流、銷情等情況決定是否減價促銷，更有參展商把握最後機會，將貨品「劈價」出售，例如6折發售高麗參、原售120元3包的冬菇，割價近20%，今天只售99元3包。但有參展商表示，今屆銷情奇佳，「煞科日」不會進一步減價，預料今天營業額超過百萬元，增長40%。

3天前推優惠 已經打折

工展會今天「煞科」，有參展商計劃在壓軸一天「劈價」。南北行高級市場主任

崔家權表示，為刺激進場人士把握最後機會消費，該店3天前已陸續推出優惠，例如原價580元2包的元貝，已減至480元2包。

他表示，元貝減價後大受歡迎，前天1天內售出400包。原價280元3套並額外附送2包的湯包，3天前開始減至200元3套，今日「煞科日」，更會再加送1包湯包；原本已打7折的高麗參今天再以6折發售，冬菇售價亦會由120元3包，減至99元3包。他表示，上屆工展會的最後一天營業額高達60萬元，預計今日的營業額將增加。另一間海味商東方紅表示，今日的產品售價會再減10%，並計劃推出更多優惠。

贈品佔貨值30%十分划算

德國寶營業總監麥振華表示，市道暢旺，沒有打算在最後一日展期減價，但強調，現時提供的優惠已十分划算，所送贈品的價值已佔貨品值的30%，雖然不會特別減價，但他有信心今日單日的營業額較上屆的100萬元，增長約40%。同珍集團高級銷售及市場主任葉穎翹相信，最後一天將吸引不少市民入場「掃貨」，但會否減價促銷，需視乎情況，如人流及銷情等。

「龍B」效應 嬰兒品熱銷

香港文匯報訊(記者 歐陽麗珠)「6,000元」及「龍B」效應下，香港零售業持續暢旺。一間日式百貨集團去年全年的營業額按年上升49%，單是沙田分店12月的營業額已較前年同月上升20%。該商店預計，今年在「龍B」效應下，嬰兒用品及家品將繼續暢銷，又預計外圍經濟環境不影響港人「辦年貨」過農曆年的消費意慾，預計春節的貴價食材銷情比去年上升10%。

一田去年生意增近半

在歐美經濟不明朗的陰影下，去年香港零售業仍錄得驕人成績。日式百貨集團一田表示，去年全年營業額錄得49%按年升幅，主因是嬰兒用品及家品深受香港及內地家庭歡迎，銷情大勇，單是沙田分店分別錄得38%及33%按年升幅。同時，受惠於港府派6,000元和內地旅客積極來港「掃貨」，帶旺商店人流及營業額。沙田分店於12月的聖誕檔期，營業額較前年同月上升近20%，其中聖誕節

送禮的果籃訂購數目增長超過1倍。新的一年是嬰兒出生高峰期，一田百貨預計在「龍B」效應下，嬰兒用品繼續暢旺，集團將加強嬰兒護理產品種類，趁嬰兒潮「吸金」。

中國人最重視的農曆新年將至，集團估計，即使香港通脹仍然高企、外圍經濟環境轉差，均不會削弱港人在農曆新年期間的消費力。一田百貨常務董事莊偉忠表示，各行各業在年底發雙糧及加薪，不擔心港人「辦年貨」時「手緊」，料貴價食材仍然暢旺，營業額預料增長10%。



■一田百貨預料，各業年底出雙糧及加薪，料消費力不會減弱。 資料圖片

工展今煞科 生意客量勝上屆



■今屆工展會「煞科日」，撞正一連兩天的公眾假期，昨日大批市民進場「掃貨」。 香港文匯報記者潘達文攝

歷屆工展會入場人次

屆期(年份)	參展商數	展期(天)	總入場人次
46屆(2011/12年)	880	24	240萬(首23天展期)
45屆(2010/11年)	900	24	240萬
44屆(2009/10年)	830	24	229萬
43屆(2008/09年)	750	23	216萬
42屆(2007/08年)	720	25	193萬
41屆(2006/07年)	700	24	172萬
40屆(2005/06年)	650	16	144萬

資料來源：中華廠商聯合會 製表：香港文匯報記者林曉晴

香港文匯報訊(記者 林曉晴)第四十六屆工展會今日閉幕，連日來吸引逾240萬人次入場，已「打平」上屆總入場人次的紀錄。由於今年農曆新年提早來臨，吸引大批港人及內地旅客進場「辦年貨」，場內「豪客」處處，有參展商表示，展期舉行期間有一名內地客以48萬元購買「鎮店之寶」沉香，另外每天起碼有8名至10名消費3萬元至6萬元的「豪客」捧場，料整體生意額按年增長30%。亦有參展商表示，店內多款海味數度斷貨，是過往工展會罕見情況，反映銷情極佳。

場內手拉肩扛 水洩不通

今屆工展會的「煞科日」撞正一連兩天的公眾假期，昨日已吸引不少市民進場「掃貨」，整個維園人頭湧湧，擠得水洩不通，場內隨處可見拉着行李箱、或拉着隨醬油「套餐」附送的手推車的市民。工展會主辦單位中華廠商聯合會發言人表示，昨日有16萬人次入場，而由上月10日閉幕至今的累積入場人次逾240萬人次。工展會將於今日提早於晚上8時結束，市民「掃平貨」要把握最後機會。

東方紅助理批發經理王偉傑表示，今年農曆新年較早來臨，不少市民及旅客提早「辦年貨」刺激銷情。他指出，公司推出的1萬罐罐頭鮑魚，已於聖誕節期間售罄，「上屆貨品通常在展期結束前1天至2天才會售罄，今屆反應太踴躍。」他補充，工展會前已額外準備30%的罐頭鮑魚應市，豈料仍然提早售罄。此外，公司推出共2萬多套湯包亦已於3天前售罄，唯有調配原本供應予超市的存貨「應急」。王偉傑預料，整體生意額有望較上屆增30%。

內地客48萬買鎮店沉香

參茸海味一直是內地客的「心頭好」，王偉傑表示，每日平均有8名至10名消費3萬元至8萬元的內地「豪客」出現，主要購買冬蟲夏草、燕窩及人參等。他透露，聖誕節當日有內地「豪客」一擲逾22萬元購買每兩8,685元的冬蟲草；另外工展會的第二天，另一名內地客以48萬元「捧走」店內的「鎮店之寶」沉香。王偉傑表示，沉香作為藥材有通脈之用，但相信該名客人作

收藏之用。

辦年貨手疏爽 鮑魚熱賣

南北行高級市場主任崔家權表示，春節臨近，不少市民到工展會「辦年貨」，購買海味時「出手」明顯「疏爽」。他指出，去年市民平均購買2罐鮑魚，今年增至6罐，更有客人一次過訂4箱作送禮之用。店內多款海味亦已售罄，營業額比當初預期高10%。他表示，店內其中一款皇牌產品「自然養生機」，展期至今已售逾2,000部，較上屆的1,500部，增加達30%。上月中因天氣轉冷，亦曾創下1日賣出200部手提式暖爐的紀錄，即場售罄，最後更需出售陳列品。

德國寶營業總監麥振華表示，受惠於港府的6,000元計劃，刺激市民消費意慾，營業額比當初預期高10%。他表示，店內其中一款皇牌產品「自然養生機」，展期至今已售逾2,000部，較上屆的1,500部，增加達30%。上月中因天氣轉冷，亦曾創下1日賣出200部手提式暖爐的紀錄，即場售罄，最後更需出售陳列品。