保港B有奶粉 或嚴打囤積

高永文：不想行政手段控制供應 消委6招保權益

香港文匯報訊（記者 郭兆東）水貨客搶購奶粉導致本港供不應求的現象加劇，港府將出招避免「港B斷奶」。食物及衛生局局長高永文昨日指出，雖然奶粉供應商及零售商已分別承諾，確保奶粉供應量充足及每人限買4罐奶粉，但為保障港嬰奶粉長飲長有，不排除採嚴厲措施打擊藥房囤積，但強調不希望以行政手段控制供應，呼籲業界勿只顧短期利潤、罔顧市民利益。消委會昨日亦指出，本港奶粉缺貨現象並不尋常，會了解問題根源並採6項行動以保障消費者權益。

本港奶粉供不應求的現象近日再度惡化，不但有水貨客於清晨時分在藥房外排隊，看準開舖一刻入內將奶粉掃清，更有藥房囤積奶粉再抬高售價牟利，不少本港家長憂慮奶粉缺貨令子女「無飯開」。高永文昨日出席電台節目時表示，當局一直有與奶粉供應商聯絡，本地奶粉供應商及零售商昨日與局方開會後，已分別承諾會確保奶粉供應量充足及每人限買4罐奶粉，指現時供應商主要透過客戶服務熱線，為本港客戶提供訂購及送貨服務；同時零售業亦一向有共識限制購買數量，認為目前為止可藉此確保供應。他強調，當局會密切留意藥房囤積奶粉，及水貨客以極端方式搶購奶粉，呼籲零售商勿只顧牟取短期利潤，罔顧港人長遠利益。

■食衛局局長高永文說，當局會密切監察奶粉供應，確保供應充足。圖為顧客在本港超市選購奶粉。 中通社

預告「非常情況」用非常手段

他相信，奶粉荒的現象只出現在個別地區，本港整體奶粉供應充足，除非出現「非常情況」，否則當局「不希望亦不可以」透過管制及行政手段控制供應；同時港府需接受部分貨品價格波動的事實，惟一旦情況未能受控，不排除會採取嚴厲措施進行打擊。但對於會否效法澳門巡查零售商囤貨問題，高永文卻指本港零售商數目繁多，不能單靠巡查解決問題，但承諾會以各種方法搜查相關資訊。

美贊臣、美素佳兒、牛欄牌及惠氏等多間奶粉供應商均表示貨源充足，其中美贊臣及美素佳兒更已因應市場情況增加供應量；同時，兩間供應商亦表示，家長透過「媽咪會」購買的奶粉，價格與建議零售價相同。

消委巡查價格嚴防囤積

消委會對於近期市場出現「搶奶粉」的現象亦表示關注，主席黃玉山昨日會見記者時表示，已向入口商了解供應情況，確定入口量按年增加，但市場卻出現缺貨，不排除有不尋常的大規模購買，故日後將採取多項行動保障本地消費者權益，包括今日與食衛局局長高永文會晤，希望找到問題根源及解決方法；與奶粉供應商見面，要求穩定供應量；聯絡內地的消委會了解內地對港奶粉的需求情況；留意市場奶粉價格及囤積問題；成立普查隊調查市場情況，將結果上載到互聯網供市民查閱等。

此外，黃玉山稱，截至今年1月23日已接獲26宗有關嬰兒奶粉的投訴，其中關於奶粉供應不足及被抬高售價的投訴各有7宗，另有4宗關於不良銷售手法。他強調，當局須採取有效措施確保港人可購買奶粉，惟效法外國限制出口有相對難度。

內地2水客認罪囚2月

香港文匯報訊（記者 杜法祖）警方和入境處等部門在本周一打擊水貨客，拘捕90多人，其中6名內地男女昨被控違反逗留條件罪，2名女水貨客即時認罪，判入獄2個月；另4名涉嫌處理奶粉等貨物的被告則暫毋須答辯，還押至下月21日再訊。署任主任裁判官吳蕙芳警告：「如果繼續有同類活動，本庭的判刑會加重！」

2名認罪的女水貨客周麗娟（25歲）和張麗靈（41歲），承認2項違反逗留條件罪，被判入獄2個月。案情指出，本月21日約下午5時半，警員發現有幾名女子在上水彩暉街集合，然後有男子運來多箱貨物，幾名女子紛紛將貨物取出放在路上。警員上前截住該名男子和2名女被告，另檢獲11輛手推車、7個背包和170多罐奶粉。

另4人在監獄過年再訊

另有兩父子周少波（53歲）、周志興（24歲），及2名女水貨客羅金花（43歲）和林春華（38歲），被控4項違反逗留條件罪，暫毋須答辯。控方稱，警方和入境處人員在上水嘉富坊發現周少波正在點貨，另外3名被告則將貨物搬到手推車上，4人當場被捕，2父子承認來港買貨回內地出售，而2名女水客則聲稱買貨自用和送友。4人還押至下月21日再訊。

藥房抬價搭貨轉賣 家長頻撲

香港文匯報訊（記者 郭兆東）奶粉被個別藥房當作「期貨」，多次以高價炒賣轉售牟利的情況仍然存在。港九藥房總商會理事長劉愛國指出，有個別藥房以「炒上炒」形式轉售奶粉，雖然數量及盈利有限，但已足夠令市面的奶粉存量「無得剩」。為購得奶粉，家長雖然可選擇加入「媽媽會」購買奶粉，但由於藥房的售價每罐可平數十元，故有家長寧願自行出外搶購，並以電話通訊群組取得第一手藥房資訊。

本港奶粉供應嚴重不足，有藥房聲稱為避免奶粉被水貨客搶購一空，不但囤積奶粉以抬高售價，更要求家長選購奶粉時，配搭購買如尿片及保嬰丹等其他貨品，甚至多番以炒價將奶粉轉手出售。劉愛國相信，供應商供貨有限，只可應付本港嬰兒需要，一般藥房每星期只獲供應商分配約60罐奶粉，每次來貨均會被市民於短時間內搶購一空，故個別藥房會坐地起價；更旺區的藥房不惜以炒價向同行借貨，將奶粉當作「期貨」炒上炒來牟利，導致其他地區也貨源緊缺。他稱，雖然炒賣的數量及盈利有限，但已足夠令市面的奶粉存量「無得剩」。

尋遍十處 只得一罐

藥房長期缺貨，家長首當其衝。元朗居民李小姐表示，近期難以在藥房買得奶粉，需走遍區內逾10間藥房才買得1罐。家長葉先生亦表示，於銅鑼灣發現有藥房囤積奶粉及「揀客」，當時他向職員要求購買某款奶粉，但職員卻辯稱已全數售罄，惟相隔不足2分鐘，發現藥房東主將兩罐同款奶粉售予店內一名內地顧客。

入會購貨 貴數十元

為購得奶粉，有家長選擇加入大型零售商或奶粉商的「媽媽會」，但訂價往往較藥房高數十元，故有家長寧願動員家人到處搶購。陳太表示，現時透過電話的通訊群組，與其他家長互相報料，以了解各區的奶粉銷售情況，惟每次卻只買到1罐奶粉。對於加入「媽媽會」必定可購得奶粉，她認為零售價較藥房貴數十元並不划算，故寧願選擇外出搶購。

港深日均26萬人通關

香港文匯報訊（記者 李薇，通訊員 黃俊生 深圳報道）距離蛇年春節尚有半個月，深圳各大口岸已有大批內地居民和港澳居民頻繁出入境，提前辦各種年貨，令口岸客流持續呈雙向高峰。上周末，經福田／落馬洲、福田保稅區、皇崗／落馬洲口岸出入境人員超過52萬人次，日均26萬人次。

據皇崗邊檢站負責人介紹，受中小學幼兒園開始放假、大批內地居民趕趁春節前赴香港採購年貨禮品等因素影響，近期口岸持續呈現出入境客流高峰，自1月16日至22日，經皇崗、福田和福田保稅區口岸出入境人員超過170萬人次，赴港澳遊旅行團達8,000個，其中，僅福田口岸出入境旅客近100萬人次。

在深圳邊檢執勤的廖姓民警認為，今年內地居民赴港辦年貨的時間提早了，「按以往，農曆新年前10天才會出現赴港購物客流高峰，而今年卻提早有1星期。」

深客來港均花逾6000元

香港文匯報訊（記者 郭若溪、實習記者 黎玉嬌 深圳報道）深圳市零售商業行業協會近日發布了《2012深圳「赴港購物」消費現狀調查報告》。數據顯示，2012年1月至11月，深圳市民人均赴港購物花費總金額均值為6,381元，每月至少1次去香港購物的比例達28.6%。赴港消費成為深圳市民的消費常態，日用品、服裝、化妝品等是採購首選，而購買日用品和食品的比例則有較大提高。

29%每月至少南下1次

上述調查訪了2,999名市民，結果發現，雖然大多數的深圳市民仍在深圳消費，但去香港購物的消費者也在不斷增多。近3成消費者專門去香港購物，而每月赴港購物至少1次的比例為28.6%，同比增長3個百分點。

據調查，近八成人赴港消費是出於「同等商品，價格比深圳便宜」或「產品款式多樣，可選擇性強」等考慮；32.5%的人選擇「信任原廠、原產地出品」；另有約6%看重的是香港商場的促銷活動多。

另外，隨着深圳赴港購物旅遊人數增加，消費維權亟需不斷增拓新渠道。深圳市消費者委員會已開通官方微博，深港澳三方的消委會還在洽談，在春節前完成為兩岸三地的消費者、經營者提供消費提示，更好地打通三地的維權通道。

內地客掃年貨 旺角店限進入

梁祖彝 攝

■深圳居民周小姐表示，來港購年貨十分方便。

■李女士購入5盒金莎送予親友。

■歐太透過內地網站得知香港購年貨資訊。

■內地客在店舖門口將戰利品裝入行李箱內。

■價真棧門前排起人龍。 梁祖彝 攝

香港文匯報訊（記者 陳錦燕）半個月之後就是農曆新年，本港已出現內地客搶購年貨潮。過去一周內，來往深港的各大口岸錄得超過170萬出入境人次。據了解，不少內地客為避開新春前的過關人流，特意提早來港入年貨，掃貨清單由過往的名牌手袋及手錶，改為朱古力、曲奇餅禮盒及杏仁糖等年貨。有學者認為，隨着內地客消費模式的轉變，本港零售業的營銷策略將會轉為主攻中檔貨品，以帶動春節銷售額。

受內地春節假期提早放假影響，不少內地旅客近日抵港後，主攻旺區的年貨雜貨舖。經營零售食品及家庭用品的價真棧，連日來均湧現人潮。本報記者昨日所見，價真棧旺角店剛開門營業不足1小時，店前已排起人龍，門前的馬路被擠到水洩不通。由於人客眾多，店員需拉起紅繩，實施人流管制，每次限放約20人入店。

由深圳來港、在店外排隊的周小姐表示，以「一簽多行」來往香港十分方便，早前已多次來港掃貨，這次是陪朋友購買年貨。她又說，每月會來港1次至2次，以往以買化妝品及金器為主，現時掃貨目標轉為日用品：「金器無可能無盡地買，但日常用品則經常要用，港貨又平又有保證。」

來自佛山市南海區的歐太表示，內地網上論壇有列明「香港購年貨好去處」，她們一行6人透過網上資訊，特意來狂掃過萬元年貨，但無奈昨日過關人數依然眾多，預料新年期間會更擠迫。廣州旅客李女士則表示，人民幣不斷升值，來港購物猶如「打8折」。

零售業調整策略擴闊層面

對本港零售業有研究的港專工商管理學科高級培訓顧問黃達霖認為，隨着內地人客不斷增多，消費模式亦有轉變。為配合這種轉變，本港零售業將不斷調整營銷策略，如主銷貴價電器的電器店，現時亦加入手錶等中檔貨品，以拉闊銷售層面。他預計，未來有更多本港店舖會轉型為「符合內地人口味」的店舖。

零售管理協會主席麥瑞瓊不認同本港零售業會轉型。「一直賣幾十萬的錶，不可能貿貿然減至幾萬元！」她認為，零售業存在固定的結構性問題，難以改變。她又說，要提高銷售額，零售商只能靈活運用銷售策略，如中價貨品入貨比例加重，以彌補高價貨品滯銷的情況。