

香港旅遊零售業的兩個挑戰

作者：張志剛 一國兩制研究中心總裁、全國政協委員

文章刊載於《明報》2024年7月11日

上周本欄引述那些零售業數據，其實某程度反映了旅遊業內裏的經營結構。除了表面上的酒店、旅行社接待這些直接消費之外，估計旅遊業也帶來近 1300 億元的購物消費，這佔了全港的零售消費接近三成。

2003 年中央的「惠港」政策中，嚴格而言，國企來港上市和 CEPA（內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排）都是雙向的互利政策：國企利用香港作為籌集國際資金的市場，結果促成香港發展成更具規模的國際金融中心；CEPA 相當大程度擴展了香港專業行業的發展空間，國內的相關專業行業也得到相應的發展提升。而自由行就比較上是單向惠港，因為香港與內地是陸路相連，旅客往來便捷，內地市民來港就不是簡單的觀光旅遊，同時帶來大量如購物等的商業活動。

在大約 2011 年期間，台灣的觀光旅遊行業特別舉辦了一個研討會，邀請我們研究中心介紹自由行對香港的影響。這影響包括正面影響，例如經濟貢獻；以及負面影響，例如治安等。我們跟那些台灣企業高管分享香港的經驗時，特別指出兩點：第一，我們先派「定心丸」，那就是儘管大批內地旅客來港，但對香港整體治安並無影響；第二，自由行對香港經濟貢獻巨大，惟對台灣並無直接參考價值，因為內地自由行旅客可以陸路過境，但去台灣的就必須坐飛機，旅客數字根本不能相比。

於 2010 年，內地旅客訪港數字已經達到 2268 萬人次（見圖），是當年香港 681 萬常住人口的 3.3 倍。我們不要以同樣的倍數去跟台灣人口基數來推算，就算是同樣的 2268 萬人次，已需要用 7 萬多架次飛機去運載。所以內地自由行旅客的經濟貢獻，香港是獨一無二，也不可能在台灣重現一次。

「自由行」旅客為香港帶來巨額經濟利益，那 1300 億元的零售購物是相對直接的一項。這個利益，稱為中央對港的「大禮包」並不為過。其中一個主要原因，就是自攜回內地的 5000 人民幣免稅額，在相當長時期都沒有嚴格執行，香港變相成為全國的「免稅品店」。如果把進口關稅和增值稅一併計算，那稅率大概起碼是 30%。那 1300 億元貨物，就是因為免去那 390 億元稅款而帶動的。換句話說，就是中央津貼香港特區 390 億元，為香港帶來額外的 1300 億元零售生意。如果貨價佔零售額四成，那就等於有 780 億元毛利。這筆巨款就由香港的各行各業，通過租金、人工、廣告、其他商業開支和企業利潤分掉。

明 訪港旅客人次

資料來源：政府統計處



按照個人估計，今年的零售額大概在 3700 億到 3800 億元之間，比 2018 年的 4851 億元少了 1100 億元。如果毛利佔六成，那就是 660 多億元。這個損失，自然又是由以上的界別承擔。

「窮遊」延伸 港無法獨善其身

個人去年底在上海調研時，曾向一名落任的省部級領導請教內地經濟狀況。他當時引述去年「十一黃金周」的數字，說假期外遊熱鬧，但人均消費只是 1000 人民幣，大家都只是「窮遊」。以前的所謂「窮遊」，是眾多出行旅遊的一種特別形式或體驗，但在去年經濟下行的大環境下，「窮遊」已經是群眾自娛自樂的最普遍方式。大勢所趨，內地市民在內地旅遊是「窮遊」，就算到香港，也不過是境內「窮遊」的對外延伸。香港與內地經濟已經高度融合，在經濟下行的情況下，香港不可能獨善其身。

內地消費群眾基數大，富人仍有不少，惟香港還是面對兩方面挑戰。第一，是內地海關嚴格執行免稅額的規定，超額需要馬上即場徵稅，所以就算免稅額提高到 1.5 萬人民幣，也不能跟過往「隻眼開，隻眼閉」的做法相比。而這個額度對零售業也有點尷尬，那就是對日用品是有餘，但對奢侈品又不足，1.5 萬人民幣可以買什麼牌子的「包包」？珠寶首飾就更不要說了。

而香港面對另一個挑戰，就是內地的高檔購物中心發展迅速，一些名牌在香港只能於「專櫃」展銷，惟在內地的大型購物中心，個別品牌可以擁有自己的一幢幾層高獨立建築，而不少這類大型購物中心都是由香港企業經營。這些內地大城市也會拿取它們的商業利益，嚴格執行免稅額和外匯兌換規定，相當一部分購買力就回流到各大城市，又或者即將「封關」的海南自貿港。

若不只着眼旅客消費 港可輕鬆一點

香港旅遊業和零售業面對的挑戰，最主要還是經濟下行的大環境問題，不是香港可以單獨扭轉過來。但在自由行和高才通兩項政策的推動下，內地人才可以更自由便捷地在兩地流動，這是世界其他商業城市無法比擬。如果不是只着眼來港旅客買了多少護膚品、多少「包包」珠寶，而是人才流動所帶來的商業價值，香港其實可以擺輕鬆一點。

（文章僅代表個人立場）