

外国游客“在华扫货”热：

“带空箱子到中国！”

在江苏苏州观前街古色古香的商铺穿行，法国游客迪恩的行李箱塞得满满当当——汉服、刺绣围巾、手工茶具，还有新款的智能手机。“这已经是我第二次来中国‘扫货’了，每次都觉得买不够。”

随着“中国游”持续升温，从北京秀水街到义乌国际商贸城，从海南免税店到深圳华强北，越来越多外国游客专程到中国买买买。“中国购”究竟藏着怎样的吸引力？

1 空箱来满载归

“一定要带空箱子去中国！”这个实用小贴士近期在海外社交平台引发热议。从“China Travel”(中国游)到“China Shopping”(中国购)，外国人来华买买买正成为跨境旅游新趋势。

国家移民管理局数据显示，今年“五一”假期外国人出入境达111.5万人次，同比增长43.1%。上海的不少出租车司机注意到，外国游客越来越多的同时，行李箱也越来越大。数据显示，4月30日到5月4日，境外来沪消费4.55亿元，同比增长211.6%。

“看这个钱包，每一个图案都是手工绣的。”海外视频平台上，来自南非的博主萨拉和网友分享近日中国行的收获，“还有这个会自动泡茶的保温杯，设计太棒了！”

一些海外消费者甚至组成“代购团”，专门飞来中国采购热门商品。社交媒体上，有博主发起“互助代购”邀请：“如果你这周去中国，帮我代购点东西。下次我去帮你带。”

据统计，去年10个试点地区办理“即买即退”退税规模同比增长22倍，是全国离境退税规模同比增速的18倍。

从中国制造到中国“智造”，外国游客的购物偏好也在悄然变化。

“以前会买小玩偶和便宜的纪念衫，现在更想带回有特色的东西。”迪恩说，他的购物清单上，真丝制品、陶瓷、汉服占据重要位置，智能产品则是必购选项。“中国产品的质量、设计和迭代速度都令人惊叹。”

支付平台数据显示，外国游客在华消费中，本土商超、潮流文创、特色美食等占比显著提升。



2 旅游“流量”变消费“留量”

“中国购”缘何走红？

实惠+方便，是吸引外国游客来华购物的重要因素。在华购物到底能省多少钱？

在南京德基广场，意大利游客马里诺通过“即买即退”服务，“足不出店”就领到近1000元退税款，转身又购入一套睡衣。“手机上操作几步就能到账，超级方便，这让我更想多买些特色商品。”

无锡某商场财务总监陈友平介绍，按退税率11%计算，再扣除2%手续费，外国游客消费1万元人民币商品可节省900元。“这对购买奢侈品、高端电子产品等商品的消费者来说，吸引力尤为突出，也有利于刺激再消费。”

免签政策持续放宽让“中国游”更易转化为“中国购”。国家移民管理局4月15日发

布数据显示，240小时过境免签政策实施以来，全国入境外国人同比增长40.2%，其中免签入境游客占比达71.3%。

“能停留更久，就可以去更多附近的城市，自然也要买买买。”马里诺说。不少周边国家游客来华购物热情高涨。在韩国，一些年轻消费者甚至掀起“周五下班飞中国”的短途购物潮。

商务部等部门近期也推出一系列便利化举措，如将离境退税起退点从500元降至200元、现金退税限额提高至2万元，在境外旅客聚集地增设退税商店，将“即买即退”服务措施推广至全国等。

中国商业经济学会副会长宋向清认为，一系列优化政策落地丰富了消费场景，缓解了退税商店偏少、分布不均等

问题。同时，进一步降低了购物门槛，激发外国游客更多“随手买”“多次买”的消费行为。

外卡POS机覆盖率提升，支付宝、微信等移动支付的“外卡内绑”和“外包内用”能力不断迭代，让不少地区实现了“碰一下”可支付。北京、上海、深圳等地还推出多语种退税指南和电子地图，让外国游客“买得放心、退得省心”。

外国游客的“购物车”也折射出“中国制造”的全球竞争力。江苏省社科院社会政策研究所所长张春龙表示，中国产品的高新技术含量上升、制造业供应链不断完善，让不少国产品牌在全球市场上的魅力与日俱增。“高品质、高性价比促成外国游客持续来华‘淘好物’。”

3 让全球游客“常来常买”

张春龙表示，各地可利用免签政策，整合碎片化的入境旅游场景，如通过“坐着高铁去旅行”，城市间统筹串联资源推出“一程多站”精品线路。同时，打造集旅游、购物、文化、体育、健康于一体的综合消费场景，鼓励游客深度体验本土生活方式。

中国国际旅行社总社有限公司入境部欧洲市场室总监周占峰认为，不可忽视入境游客普遍喜爱的“地摊经济”，夜市、集市、服装摊位、农贸市场等具有烟火气的商业氛围能让更多境外游客愿意停留甚至留恋不舍。

配套服务也需进一步精细化。周占峰建议，一方面提升多语种服务、数字导览等能力，另一方面可搭建服务消费

互联网平台，一键链接出行、外卖、观影等服务端口，一站式满足消费体验。同时，要严肃查处哄抬物价、无照经营、制假售假等行为。

华略智库高级研究员王旭认为，当前网红博主和国际游客攻略笔记等传播方式导致不少游客目的地和消费偏好逐渐趋同，应鼓励国货品牌开辟“海外首店”，各方充分利用“触媒”效应，精准制定营销策略，吸引更多外国游客“常来常买”。

新华社北京5月13日电

