香港文匯報訊(記者 聶曉輝)為慶祝香港回歸祖國16周年,香港各界慶典委員會 及慶祝香港回歸祖國16周年籌備委員會將由6月30日起,一連3天在全港18區舉辦主 題為「手牽手・慶回歸・獻愛心」慶祝活動,全港各區工商聯更破天荒在七一當日 舉辦「購物節」,逾千間大小商戶將提供購物及飲食等優惠。全港各區工商聯會 長、慶祝香港回歸祖國16周年籌委會委員李鋈麟強調,香港回歸祖國是開心事,紀 念日好應該「開開心心」,在當天舉辦「購物節」,向市民提供優惠,讓大眾普天同 慶,並可在商戶「生意慘淡」的日子促進本地消費。

商品類別涵蓋衣食住行

全港各區工商聯將於今年7月1日發起消費優

李鋈麟在接受香港文匯報訪問時介紹説, 「購物節」並非一個臨時的構思,而是早於6年 參與的商戶名單及優惠詳情,請參閱官方網 前已由各區工商聯前任會長提出。不過,他們 站: 當時有太多憂慮,如會否獲得足夠的支持,及 http://www.allshoppinghk.com/affiliateshop.php 帶來甚麼效果等,故遲遲未有實行,但自己-直覺得「購物節」的概念十分好,故在今年3月 當上全港各區工商聯會長後,即時諮詢律師意 見,發現問題不大,並獲得工商聯11個分會的支 持後,於是着手與商戶聯絡,「正正今年5月籌 委會找我當委員,又問我對慶回歸有甚麼意見, 我們主動提出『購物節』,雙方便一拍即合」。

李鋈麟強調,「購物節」旨在讓市民大眾在 普天同慶的回歸紀念日,在商戶「生意慘淡」 的日子促進本地消費。他又笑説,「購物節」 有不少優惠連他自己都「想也未想過」,「誰想 過昂坪360會有優惠?誰想過租迷你倉也有折 扣?我更從沒想過買樓也可免佣」,自己也抵受 不住誘惑,正在物色理想單位,或會在當天 「扑槌」購買作收租之用:「假若單位售價 1,000萬元,免去1%佣金就可省回10萬元呢!」

參與商戶每天在增加

他表示,工商聯目前仍在逐家商戶「洗街」, 參與商戶正在每天增加,料屆時將有逾千商戶 參加,而自公布「購物節」以來,得到的市民 反應非常熱烈,工商聯每日都收到不少市民電 話,主動提供一些商戶名字,甚至向他們提供 了有關商戶經理的私人電話號碼,他希望能成

李鋈麟説,倘今年的「購物節」取得成效, 工商聯會計劃將之變成每年七一的恆常活動 惠,逾千商號將為消費者提供最低三七折優 更會由3小時擴至全日,更希望一年舉辦2次 惠,或推出各類型專題特價優質商品,而參與 「如果要國慶當天再搞,只隔3個月時間太倉 的商戶涵蓋市民最基本的「衣、食、住、行」 促,可能會在(今年)聖誕、(明年)元旦或 人日(農曆初七)當天才再舉辦,期望每年向



惠,希望普天同慶:「可能有市民平日時常光顧某酒家, 對方連糖水都不送;如今突然有折扣,就像報回一箭之仇

鑼灣及灣仔區更可能一點生意也做不到」,「購物節」正 一個自由社會,任何人都有他們各自的想法

間正是商戶生意「最慘淡」之時,加上今年是他們第一次 消費

香港文匯報訊(記者 聶曉輝) 有反對派中人在「購物節」 舉辦類似的活動,在實際執行時或會遇上問題,如在折扣 詳情公布後,聲言建制派是以「銀彈來搶七一遊行」客的 計算時或會出現爭拗、引起混亂,及各商戶難以估算需要 手法。李鋈麟強調,回歸紀念日好應該「開開心心」,在 額外多花多少成本等,故才決定將首次「購物節」的時間 當日向市民提供購物優惠,普天同慶,同時也可在商戶生 定於下午2時至5時這時段來「投石問路」,待日後再研究

全沒有大灑銀彈與遊行「搶客」的意圖,而是因為香港在 不過,他強調,很多參與「購物節」的商戶,並不僅限 裡借助回歸紀念日幫助商界,出發點也是做生意,並無任 何政治目的,我絕對問心無愧。

他又説,最初確有不少商戶害怕被人亂扣帽子而對參與 李鋈麟説,「購物節」選在下午2時至5時,因為該段時 遊行、遊行後才去消費,甚至遊行期間到商戶

香港文匯報訊(記者 文森)民以食為天。有中式酒樓集團為 慶祝香港7月1日回歸16年,當日會推出全線酒樓下午茶全單半價 優惠。將軍澳名薈酒樓負責人在接受本報訪問時表示,他們參與 回歸紀念日優惠計劃,是有感於社會爭拗太多,故盡一己之力回

酒樓負責人黃浩昇坦言,旗下3間酒樓在一般假日的下午茶時 饋市民,及表達關懷社區的心願,「我希望社會可和和氣氣,開 意參與優惠日,是因為感覺到目前香港人的戾氣太重,無論是在 網上新聞,還是從視頻網如YouTube,都常見有人搞對抗及發生 爭執,包括所謂「佔領中環」等只會增加港人不滿,無助解決現 有的生活問題,故較早時接獲全港各區工商聯通知,指有意在回 ■黃浩昇(中)認為現時港人戾氣太重,希望社會可以和氣,故 時段,將由入座起計全單半價,屆時無歸當日推出不同優惠,惠澤社群,「一聽覺得幾有意思,就決定 提出優惠回饋市民。

就有人質疑優惠日「另有目的」,包括「打散七一遊行人數」,出優惠,黃浩昇認為,要視乎今年小試牛刀的結果,屆時再推 較平日更快售 黄浩昇直言:「地區生意,街坊街里幫襯為主,對所謂遊行影響 的優惠詳情如折扣時間、金額及受惠人數等。此外,七一後就



香港文匯報記者梁祖彝 攝

他説,推出的半價優惠就不會計較營業額,只是希望盡一己之 與至今,一直問心無愧,既對得住招牌、公司,亦對得住自己良

得幾多?」他們由始至終只是想為社區做多一點點事,由決定參 是十一國慶,對於屆時會否有同樣優惠,他認為值得考慮。

5時推出花生、瓜子半價,其他零食八折的優 屬 「 破 み 惠。「瓜子大王」陸賽龍在接受本報訪問時坦 荒」;由於 言,每逢周日及公眾假期,生意都會十分差, 該次購物節是一個做生意的良機,同時更可回 品 毛 饋社會,故對活動舉腳贊成。

全港各區工商聯會長、慶祝香港回歸祖國16 價 出 周年籌委會委員李鋈麟在接受本報訪問時表 話,是「賣 示,「瓜子大王」陸賽龍是他首個聯絡的商 一包:蝕一 戶,對方即一口答應。陸賽龍則笑説,在聽到 包」,約蝕本 🥌 購物節概念後,腦海裡即時浮現「豬籠入水」 33%,但他 四字。

陸賽龍表示,每逢周六及周一的生意特別 然,認為只 好,惟逢周日及公眾假期則會特別差,港島區 是 付 出 少 生意更可能得平日的30%,相信是因為不少市 少,就可增 民都會在周日及公眾假期郊遊,甚至到內地或 加生意及提 **■上海陸金記將於七一當天下午** 澳門消費,加上常有遊行,令灣仔、銅鑼灣及 高知名度, 2時至5時推出花生、瓜子半價, 中環交通十分擠塞,減少市民出街購物的意 是利多於 其他零食八折的優惠。曾慶威攝 慾,「我想出街買東西,見到周街都是人也不 弊,而不少 會出去,故周日及公眾假期下午時段生意最 熟客均對該活動反應正面,更說會留待屆時才

蝕本33% 贏回知名度

以前也會於年底做優惠,甚至將瓜子送給長 每逢假日都半價酬賓。」



「一次過入貨」。

目前,陸金記分別於荃灣、旺角及灣仔有分 店,佐敦新店正在籌備階段,料會趕及7月1日 他續說,只是參與優惠日,只是在商言商,前開張。陸賽龍說:「如果反應良好,我計劃

提供支援,

回歸16周年,推出買樓免支佣金的優惠,若買千萬元 不知香港何 的單位,買家可慳10萬元,真的可謂「回歸賣大包」。 時逃出陰 亞洲地產董事總經理黃志忠在接受本報訪問時希望藉 霾,但最終 此為淡靜的樓市氣氛搞搞「噱頭」,送予有意置業的市 國家對香港 民一份慶回歸的禮物。

在港島區設有炮台山、城市、和富及賽西湖4間分 無論是經濟 行的亞洲地產代理,將於7月1日推出全日買樓免支1% 還是民生均 買家佣金的優惠。以北角豪廷峰第二座的一個實用面 關懷備至, 積860方呎的高層單位為例,賣家開價1,628萬元,扣 香港得以安 除1%買家佣金,買家即可節省162,800元;若同區英皇 度亞洲金融 中心的一個實用面積292方呎的高層單位,售價320萬 風暴和世界 元,扣除1%的佣金,亦可即時慳32,000元。

身為香港東區工商業聯會常務副會長的蔡志忠在接 全靠國家開 受本報訪問時坦言,在政府推出「雙辣招」後,本港 拓個人遊和《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的 樓市儼如一潭死水,全港交投量由以往每月逾13,000 安排》等優惠政策,扶了香港一把,從谷底反彈。 宗,急挫至現今每月4,000宗,「這交投量比2003年沙 蔡志忠認為,真正投身社會工作,更能體會本地經 士每月6,000宗更糟糕」。

他說:「做生意不一定賺盡,因為這是短視的。反 歸的日子,靜心和客觀地認識國家的發展、貢獻及與 之,對地產界而言,推出買家免佣優惠,無疑是一個香港的關係,甚至想想自己可如何貢獻國家及香 噱頭,既可提升企業形象、擴大客源,又可達至 互惠互利,與港人同樂。」

蔡志忠自1989年起從事地產界,他認為1997 年亞洲金融風暴至2003年沙士是最痛苦的時



■蔡志忠認為,年輕人投身社會工作便 更能體會本地經濟與內地愈扣愈緊,甚 金融海嘯。 劉國權 攝

濟與內地愈扣愈緊,甚至是不可分割的。他笑言: 「現時我們毋須像上海、北京般上繳税項予中央,(中

央) 又鼓勵香港自由發展。我希望港人可趁七一慶回

回饋市民的商戶,不單是連鎖商店,還有立足於鴨 寮街多年、吸引不少古物愛好者「尋寶」的格林洋 行。負責人梁先生表示,加入優惠行列是希望在慶 回歸的日子,為市民帶來一點生活上的歡樂,尤其 是眼見社會衝突漸多,不少市民對生活怨聲四

梁先生在接受香港文匯報訪問時介紹説,該店 的所有貨品在7月1日全日會有九折至五折不等的 優惠,其中店內的沉香擺設由5萬元減至3萬元、

坐地吊鐘由2萬元減至1萬元,茅台酒則由每支



有關計劃詳情,他 表示早前獲商會聯



2,800元減至1,500 **型梁先生指自己打開門做生意行得正企得正,不怕被** 元,預計當日的生 批評和遊行搞對抗。 香港文匯報記者梁祖彝 攝 意額可較一般假期

有逾50%增長。 期,惟市況平靜,加上部分人去了遊行,令客人減 被問及如何得知少,故希望今年藉優惠成功吸客。

批評「佔中」損和諧

絡,希望提供折扣 梁先生坦言,自己不怕因參與購物優惠日而被部分 予港人,「一聽之 人標籤為「紅底」:「打開門做生意,行得正,企得 下覺得好有意思, 正,怕咩呀!」他説,港人有自由發聲的權利,但不 便迅即響應」。他 應被濫用,並認為目前香港遊行的數目過多,又批評 説,每日途經鴨寮 所謂「佔中」,會阻礙社區的日常運作,尤其是在中環 街的都是街坊街 這樣的核心地帶,並令港人的戾氣愈積愈多,屆時反 ■**茅台酒由每支2,800元減** 里,加上每年7月1 對聲音亦會「愈來愈嘈」,令社會得不到應有的和諧。 至1,500元。 梁祖彝 攝 日 雖 然 是 公 眾 假 「遊行不是大問題,但不容許遊行人士乘機搞事」。

活,故需要有更多有益整體社會氣氛的活動。 過」。

售罄可同價預訂

余華強在接受香港文匯報訪問時坦言,身為商 人只想做生意,「當然從香港的營商環境着眼, 若整體氣氛不妥,市民的消費意慾也不會高」, 雖未有評估屆時實際的收益金額,但相信屆時會 有市民大手入貨,估計會較平日有逾倍的增 長,故早已額外較平日預留兩倍至三倍的貨 量,即使最後所有貨品已售罄,市民仍可即日 落訂,待日後返貨時以同樣的優惠價 購得有關特價品。

他續說,從新聞得知香港負能量愈 來愈強,「以前香港和諧得多,但相 信未來情況會繼續惡化」,故自覺應為

香港文匯報訊(記者 文森)售賣電腦用品多年 港人打氣,參與是次慶回歸16年的購物優惠日; 的腦博仕,當天於新蒲崗、將軍澳、沙田、屯門 並盼望每人都盡少許力,一步一步改變社會,並 及元朗區全線8間分店減價促銷,部分貨品更會以 不怕因此而被部分人標籤為與「七一遊行」搞對 最低三七折出售,包括手提充電器、平板電腦及 抗,因認為自己只希望將優惠帶給港人,所做的 坐地式喇叭等。腦博仕負責人余華強坦言,港人 事「絕對正確」,「參加優惠,當然是為了與民同 在平日生活中累積太多戾氣,亦同時過於沉溺在 慶,難得每年一度慶祝香港回歸祖國,應該視為 投訴文化及遊行文化中,卻忽略了應有的和諧生 節慶,而非『搞事的日子』,理應開開心心度



■余華強預料七一當日生意額可較平日有逾倍增 香港文匯報記者梁祖彝 攝

Candy Nail 樹脂修甲半價

Nail一直有給予客人不同優惠,但樹脂修甲服 買樹脂甲的服務可獲六折優惠,原價為每次 光顧亦同樣可享六折優惠,期望齊齊開 務六折,是開店以來最大優惠。該店董事沈安 248元至298元,優惠價由149元至179元。 心,也可以順道向外國遊客介紹一 儀接受本報訪問時表示,7月1日是慶祝香港回 沈安儀在接受香港文匯報訪問時說,選擇以 下香港這件一年一度的盛事。 歸祖國、全城喜悦的日子,期望藉提供優惠回 7月1日為優惠開始的日子,是因為香港回歸祖 談及有團體於7月1日打 饋社會,讓市民開心消費,並期望可擴闊客 國紀念日是值得高興的日子,而聯同超過1,000 算上街請願時,她認為



■Candy Nail負責人沈小姐表示,推出六折優 這段時間外出消費,所以希望吸引她們光顧」。 港的國際形象造成負面影響,繼 惠是該店自開業以來最大的優惠。 彭子文 攝 沈安儀續表示,店舖位處遊客區,所以客人 而影響外國人來港投資的信心。

由下月1日起計的6個月,每日下午1時至5時 全城都高興,帶動消費氣氛,好像上次政府全 會影響全城喜悦氣氛。 民派錢6,000元那樣」,並期望藉此回饋社會, 她坦言最期望港府可搞好

她續說,該店選擇下午時段提供優惠,是希好。身為油尖旺工商聯會會 望可以開拓新客源,「不論男女都會修甲,顧 長沈安儀又強調,香港社會 客亦什麼年齡都有,但以約30歲的在職女性居 可以容納不同聲音,但必須 多,而上班一族這段時間未放工,所以不是繁 守法,「若法治被挑戰,對社會 忙時間,但家庭主婦等非在職人士,就可以在的衝擊會很大」,因為可能會對香

香港文匯報訊(記者 文森)美甲坊Candy 起到位於尖沙咀樂道的美甲坊Candy Nail,購 不少是外國遊客,例如韓國和日本等,而他們

讓全港市民都感受到好氣氛,從而帶動消費。 經濟,因為在商言商,修 甲不是必需品,市民經濟 充裕才會多光顧,生意才會

