



12/03/2013 14:15


To guidelinescon@customs.gov.hk

cc

bcc

Subject Re: 就《2012年商品說明 (不良營商手法) (修訂) 條例》
「執法指引」擬稿發表意見

Urgent Return receipt Sign Encrypt

History:  This message has been forwarded.

Dear Sir / Madam,

Please find the attached **revised** letter to submit our association's opinion.

Should you have any queries, please feel free to contact me.

Best regards,

Dear Sir / Madam,

Please find the attached self-explanatory letter to submit our association's opinion.

Should you have any queries, please feel free to contact me.

Best regards,



OL1861 就《2012年商品說明 (不良營商手法) (修訂) 條例》「執法指引」擬稿發表意見r2.pdf

檔案: IDA/OL/1861

海關關長
張雲正先生, JP

(電郵及郵寄)

尊敬的張關長 台鑑:

就《2012年商品說明(不良營商手法)(修訂)條例》 「執法指引」擬稿發表意見

就《2012年商品說明(不良營商手法)(修訂)條例》「執法指引」擬稿,本會代表飲食業界及本會約2,000間會員食肆特此致函,表達意見。

在指引擬稿中乙部2.16段,商品說明提及如「原價」是跟「減價」價格一同被引用,「原價」必須是早前曾被應用到同樣產品的價格。本會認為這修訂條例的執法會影響餐飲業正常商業運作及影響市民以低價享用新菜式的權益。

餐飲業開新店時,慣常以折扣推出新產品,以吸引食客光顧嘗試,新店根本沒有可能有原價可依,但食客是真實地以低價享用新店舖新產品。食肆用這方法做推廣從沒惡意對顧客不公或欺詐顧客。

就算經營多時的食肆,也會不時推出新菜式及以折扣價發售做推廣。這些新菜式往往是史無前例,沒有原價及市場價格可參考,例如稻香最近推出的冰鎮咕嚕肉,從來沒有其他食肆推出過。這樣的減價推廣模式只會對食客有利。

食肆做新菜式減價推廣有時會引用沒有先例的「原價」。這「原價」通常由當時成本及毛利要求等因素計算出合理價格。推廣期後,食肆一般會回復原價發售,但這「原價」有可能與之前做推廣時引用的原價有偏差,需因應當時食材的成本價格、預期售出數量及毛利要求等因素再釐定符合市場的合理價格。

因此,本會認為乙部2.16段的指引會嚴重影響食肆運作,餐飲業難以遵從,促請海關就此段執法時,應豁免所有食肆。

此外,有關指引擬稿中乙部7.4及7.5段,產品應在合理時間內交付。很多做婚宴的宴會廳因應市場需求[擇日擺酒],可能會接受一至兩年後的婚宴預訂。但酒樓不可能為某些預訂菜單中的食品存貨一至兩年(例如海鮮),而一至兩年後這些食材的市場價格調整幅

度可能過大，甚或當其時供應短缺，宴會廳很多時在這類情況下迫不得以需要上調價格或轉換其他菜式。亦有宴會廳在預售婚宴時並不知悉其後業主需要收回店舖，宴會廳無可奈何地要將簽定的婚宴移遷集團下的其他宴會廳，甚至有需要更改婚宴日期。

故此，本會認為乙部 7.4 及 7.5 段的指引，需考慮合理解釋及定下豁免事例(如上)，海關執法時酌情處理。

二零一三年三月七日