

## 書面質詢

麥瑞權議員

### 官商民攜手共渡時艱、齊齊抗疫！

有市民認為，政府最近推出“保就業、穩經濟、顧民生計劃”，引起坊間的熱烈討論，而在未知計劃實施後的績效如何的前提下，政府都算是有心為民解困，實在值得一讚！

然而，但有專家學者認為，要刺激消費，達到保就業、穩經濟、顧民生的目標，其實是可以有在現有經濟支援措施的基礎上，再實行多種舉措。例如：政府透過與相關的商會或團體，呼籲屬下企業，甚至全澳商戶共同履行社會責任，在政府推出上述新經濟支援計劃期間，大家同步對自己的商品實行全面的折扣優惠，屆時市民在日常消費的時候已經馬上“有著數”，再加上當市民在新經濟支援計劃期間消費越多，得到優惠就會越多，這是肯定的。

因為據專家學者指出，行銷學的觀念認為：「欲達成公司目標，關鍵在於探究目標市場的需求及慾望，然後使得公司能較其競爭者更有效果且更有效率地滿足消費者的需求。[1]」而折價策略則是最直接的行銷手段：「是廠商通過降低產品的正常售價，直接提供消費者經濟利益，從而促進消費者購買的一種促銷方式。[2]」既令市民受益，又能刺激經濟復甦，更有機會增加自身商戶的商譽，況且再根據理論中的“薄利多銷”的營銷策略：“薄利”就是降價，降價就能“多銷”，“多銷”就能增加總收益[3]，最終會達至你好、我好、社會好的三贏效果。

有鑒於此，本人提出如下書面質詢：

1. 有市民認為，政府最近推出“保就業、穩經濟、顧民生計劃”，引起坊間的熱烈討論，而在未知計劃實施後的績效如何的前提下，政府都算是有心為民解困，實在值得一讚！但有專家學者認為，要刺激消費，達到保就業、穩經濟、顧民生的目標，其實是可以有在現有經濟支援措施的基礎上，再實行多種舉措。例如：政府透過與相關的商會或團體，呼籲屬下企業，甚至全澳商戶共同履行社會責任，在政府推出上述新經濟支援計劃期間，大家同步對自己的商品實行全面的折扣優惠，屆時市民在日常消費的時候已經馬上“有著數”，再加上當市民在新經濟支援計劃期間消費越多，得到優惠就會越多，這是肯定的，而商家亦會因為“薄利多銷”的情況下，營

業額增大，獲利亦會增多，最終會達至你好、我好、社會好的三贏效果。請問行政當局對此有何回應？

參考資料：

1. 行銷學原理，行銷觀念，東華書局
2. <https://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%8A%98%E4%BB%B7%E7%AD%96%E7%95%A5>，打折策略，MBA智庫百科
3. <https://baike.baidu.com/item/%E8%96%84%E5%88%A9%E5%A4%9A%E9%94%80>，薄利多銷，百度百科