

廣州首個「即買即退」點啟用

離境退稅無需口岸辦理 提升購物及通關便利

「手續全程都在商場完成，方便又快捷，我非常滿意！」這個周末，外國遊客Tim在廣州剛辦理好離境退稅「即買即退」手續，現場即收到逾千元（人民幣，下同）退稅款，飲上「頭啖湯」，成為首個享受廣州市集中退付服務的遊客。從廣州市商務局獲悉，廣州市首個離境退稅「即買即退」集中退付點28日在廣州天環廣場啟用，外籍人士或港澳台旅客現只須於商場內完成所需手續，即可現場領取退稅金額，無需如以往般前往口岸辦理，大幅提升購物及通關便利。

周末，位於廣州天河的港資商場天環廣場人氣很旺。商場內扶手電梯旁的顯眼位置，即是此次首次啟用的「即買即退」集中退付點。「全市通退」是此退付點的一大亮點，它打破了商圈地域限制，將分散的服務資源高效整合。境外旅客只要符合離境退稅「即買即退」相關條件，無論在廣州市哪裏購物，都可以前往該退付點「一站式」辦理現金退付。

僅幾分鐘即可拿到退稅款

據了解，「即買即退」集中退付，是指境外旅客在參與離境退稅政策的商店購買物品後，在集中退付點辦理信用卡預授權，即可在集中退付點現場領取退稅款。與傳統退稅流程相比，該模式將傳統需在離境口岸完成流程前置到消費場景，新模式下最快僅需幾分鐘內即可拿到退稅款，大大節省了消費者的時間和精力。

「以往退稅程序較繁瑣，很多人因嫌麻煩而放棄。」港青蔡俊彥表示，但如今能在商場內邊購物邊退稅，一整天逛完、買完，臨走前就能把退稅搞掂，確實方便。港人周小姐表示，自己想買一個皮包，價格大概1.1萬元，如果獲得退稅則可以拿回一千多元，相當划算。

「離境退稅『即買即退』政策實施以來，



■一名外籍遊客在購物。

我們的客流量有明顯的增長。」新鴻基地產代理有限公司租務部總經理周淑雯表示，商場本次啟動的集中退付點對標國際標準，設置服務專區，配備專人服務，精準對接境外旅客消費需求。相信接下來能進一步刺激消費意願，形成「購物—退稅—再消費」的良性循環。

據數據顯示，目前廣州市參與離境退稅的商店總數已突破500家，新增離境退稅商店超160家，實現11個城區「全覆蓋」。

同步推「一單一包」服務

除了在廣州天環廣場設立全市首個「即買即退」集中退付點外，廣州市首批10家離境退稅商場同步試點推出「一單一包」便利化服務。「一單一包」模式是指一張退稅申請單對應一個商品密封包，境外旅客在購買需退稅商品時，由商店免費提供密封袋打包服務。首批「一單一包」商場包括廣百股份旗下廣百北京路店、天河中怡店，廣州友環環市東店、正佳店、國金店、時代店，天河城商業旗下的天河城店、萬博店、奧體店、東圃店。



■外國遊客辦理退稅手續更為方便。

廣州東站將升級為高鐵樞紐

作為粵港澳大灣區的重要交通樞紐之一，廣州東站在7月1日實施新運行圖後，開行廣深城際列車每日最高達223列，強化廣州、東莞、深圳「半小時經濟圈」同城效應，且無縫銜接香港西九龍站。同時，廣州東站改造正式獲批，升級為高鐵樞紐，站場規模翻一倍，將引入廣珠（澳）高鐵、廣深高鐵新通道等線路。

「7月1日起，廣州東站每日開行營業旅客列車達363列。」廣鐵集團有關負

責人表示，廣深莞「公文化」再加密是一大亮點，屆時廣深城際列車每天開行最高達223列，高密度、高頻次運營串聯起灣區內部通勤與商務往來的「黃金走廊」。而「廣州東—香港西九龍」始發終到列車穩定開行26列，直達香港核心地帶，為跨境商務、旅遊及文化交流提供高效通道，加速粵港澳生活圈深度融合。

據最新規劃，廣州東站改造及廣州東至新塘五六線項目擬今年內動工，計劃於



■旅客搭乘廣州東站列車出行。

2030年左右建成。廣州東站改造後，站場規模從「7台16線」升級為「14台24線」，建築規模56萬平方米，大幅提升其樞紐能級和旅客服務能力。

公安部籲高考生防範四大詐騙陷阱

一年一度的全國高考招生季來臨，牽動萬千家庭。當考生與家長搜尋院校信息、規劃未來方向時，各類精心偽裝的「陷阱」亦正伺機而動。公安部網安局29日發文提醒考生注意虛假查分網站、釣魚短信/鏈接、「內部人員」詐騙、偽造錄取通知書等「四大陷阱」。另外，對於高考志願填報「套路」騙局，教育部近日亦會同有關部門，提醒廣大考生和家長，通過官方渠道查詢、諮詢有關信息，勿存僥倖心理、勿信不實信息，謹防上當受騙。

近年來，一些社會機構和個人通過網絡平台發布涉考涉招信息，存在政策解讀不準確、信息不真實等問題。他們甚至通過修改域名個別字母、複製官方頁面布局樣式等方式，假冒、仿冒高校和招生考試機構的官網、新媒體賬號，或註冊近似名稱的App，編造散布虛假信息，誘導考生及家長購買付費服務。教育部建議，考生和家長可在教育部官網搜索全國高等學校名單，查詢核實具有招生資格高校的基本情況，謹防山寨賬號或網站騙局。

「內部指標」「低分上名校」等是高考招生騙局的慣用套路。教育部提醒，高校招生不存在所謂的「內部指標」、內部降低分數「補錄」「補招」的情況，正規招生錄取不會產生任何附加費用，凡是需要收取保證金、錄取費、指標費的，一律不能相信。

香港需布局全國市場

九十年代，香港曾是亞洲四小龍之首，但在前兩年，香港成為「XX遺址」之聲此起彼落。香港市民北上深圳消費潮，加上近日海皇粥店、大班餅店結業，亦令我們對香港零售和飲食業的前景失去信心。

筆者一次搭港鐵，遇上面書「深圳美食玩樂團」的群主，他自九十年代已在深圳發展，現在每星期平均三四天都跑深圳。他表示，2023年2月香港復常前，群組成員只有約2萬人，現在已超過22萬人！

其實，早於2018年左右，已有香港年輕人北上深圳排隊飲喜茶的熱潮。只是現在的北上潮已包括不同年齡層的港人，亦不只限於享受芝士奶蓋茶和水

果茶，還包括買餅、自助餐、火鍋、KTV、補牙、SPA、遊動物園等等。

今天，我們要誠實，承認在發展勢頭上「香港迷失了」。「他山之石，可以攻錯」，我們要積極正面吸收內地成功的經驗。

我們印象中深圳的旗艦企業是華為、騰訊等科企，但上述的喜茶亦以深圳為公司總部，創辦人聶雲宸現年33歲，在2023年以近90億元人民幣穩佔胡潤財富榜90後白手起家的中國首富。這些手搖茶飲料最早起源於八十年代台灣地區的珍珠奶茶，但進入市場的門檻不高，面對後來者的競爭不少，如何能夠突圍成為億元富翁？喜茶當初叫作皇茶，由聶雲宸在2012年創辦於廣東江門，之後店舖開至珠江三角洲各城市，

蔡思行 學研社成員 歷史研究者

再至全國。

喜茶以至其他中國風手搖茶在神州大地已一早超越台式珍珠奶茶，而星巴克（Starbucks）在2023年內地市場一哥地位，亦已被2017年在北京開首家門店的瑞幸咖啡（luckin coffee）所取代。2015年在上海創辦Manner咖啡的陸劍震，是緊接聶雲宸之後胡潤財富榜的90後富翁。他們的成功，在於他們能夠在全國龐大的市場邁開發展的步伐，從而取得勝利。

香港以北部都會區為引擎，發展高新科技固然是正確的一步，但緩不濟急，香港，尤其是年輕人，需要擴闊眼界。全國一盤棋，香港零售和餐飲品牌如能不斷創新，進入龐大的市場，就能成就未來！