

復常振銷情 海味街翻生

客聞「開關」多買年貨北上 店家料過年後生意增六成



香港文匯報直擊

香港與內地首階段復常通關後，帶動香港批發零售業市況好轉。
香港文匯報記者郭木又攝

香港與內地日前實施首階段免檢疫復常通關，香港批發零售業看好市況好轉。香港文匯報記者10日隨同香港區潮人聯會走訪西環多間老字號海味店，這些店舖老闆挺過了最難捱的3年疫情，彷彿浴火重生展露笑顏，對經濟前景充滿信心。有海味店老闆直言，好多客人都是得知復常通關的消息，就馬上來買定年貨，準備返內地探親時送給親朋好友。有老闆預計等多一兩個星期，生意額會上升兩三成，過完年至少能增加六成。◆香港文匯報記者 康敬



「農曆年尾的銷貨量一般會比較大，零售方面增加不少，預計今年過年前的生意額會較去年多一倍。」集誠國際海產有限公司負責人柯志勳在接受香港文匯報訪問時表示，由於與內地剛復常通關，暫未見以往內地遊客爭相購買的情景，待一段時間後，肯定會多內地遊客來購買，「整體來看，我是十分樂觀的。」

預期恢復復前八九成業績

「經歷過疫情，令好多人看得開，捨得花錢買這些貴的東西，像蟲草、人參、花膠。」嘉誠(香港)貿易公司主管參茸海味，公司董事總經理陳賢豪向香港文匯報記者展示店內一些貴價的海味，從每斤3.3萬至5.8萬(港元)的花膠都有，甚至類似或更好的貨店內都有貨。他說：「新冠病毒對人的肺部有影響，這種花膠對肺功能有好處，所以吸引到好多人購買。」

陳賢豪表示，自從得知兩地有序分階段復常通關消息，好多客人就趕來買定貨，準備到時帶返鄉下，店裏這幾天生意增加三四成。如果兩地分階段全面復常通關，更多內地遊客到來，相信生意會更加好。「疫情前，內地不少酒店也

都會找我們拿貨，只是疫情期間減少了，希望全面復常通關後生意更上一層樓，預期新一年的生意能恢復至疫情前的八九成。」

「剛剛復常通關，經濟刺激見效沒那麼快，估計等多一至兩個星期，生意額會上兩三成，過完年至少能增加六成生意額。」華德參行總經理陳德泰說起去年生意慘淡，猶感痛心。「疫情期間，很多時候是舖頭開着，無一個客人，店面無一分流水。去年，店內零售部分大跌，非常之慘，這個數字是料想不到的。」

如今挺過最難捱的日子，他也難得展露出笑容，「復常通關後遊客多了，生意肯定會上升，好過去年，同時就快過年，希望生意額是個可觀數字。」他又指，就快要過農曆年，希望更多人出來消費，「貨品沒有加價，希望薄利多銷。」

有信心逐步好起來

「兩地復常通關，不單是零售業，還有酒店業、旅遊業等等，各行各業都會好。」香港老字號海味舖「仁德泰記」負責人梁啟康表示，樂見如今兩地首階段免檢疫復常通關，看到對我們的生意

是一路向上的，相信對各行各業都有益處。他坦言，3年疫情，每年少了三四成的生意額。他希望生意逐步好起來，能盡快追回過去幾年所受的損失。

香港區潮人聯會不少成員在西環海味街經營多間老字號海味店，該會會長吳家榮表示，兩地復常通關振奮人心，可望帶動香港經濟復甦，香港批發零售業是最先感受到的，今次也見到這些做批發零售的商戶會員「個個都開心」。該會監事長胡池表示，見到商戶會員的信心增加不少，「路通、人通，今年香港經濟定會逐步回暖。」



香港區潮人聯會向商舖會員贈送年糕。香港文匯報記者 郭木又攝



街坊：趁早買年貨 相信零售生意會好起來

陳太

趁早來買海味年貨，相信零售生意會好起來，有些東西貴起來，像魚翅，我前買是每斤1,500元(港元，下同)，現在要1,800元，我都會買一斤。今年預算5,000元左右，會買些魚翅鮑魚，乾貨可以放得久些。

吳太

感覺現時香港經濟麻麻地(一般般)，預算大概兩千港元以下買海味過年，年夜饭也會在家煮。

美酒展百商齊聚 恢復「試飲」拓商機

香港文匯報訊(記者 唐文)由香港貿發局舉辦的第十四屆香港國際美酒展(特別展)10日至11日一連兩天在會展中心舉行，只供業內人士參與。今屆展覽恢復試酒環節，是新冠疫情爆發以來首次。逾100間展商參展，以本地進出口酒商為主，另有約30間展商來自日本，亦有來自內地的知名白酒品牌。有來自英國的買家表示，今次專程赴港參展，獲得不少亞洲酒商網絡，不虛此行。香港本地展商亦表示，出入境檢疫限制放寬後，香港展覽業有望於今年中重拾舉足輕重的地位。

香港貿發局副總裁張淑芬表示，往年美酒展通常於11月舉行，今年因應疫情延至第二年初，希望於新年伊始為買賣雙方帶來貿易商機，開展新一年業務。

雖然香港取消了大部分防疫措施，不過仍有口罩令限制，主辦方別出心裁，將展廳布置成餐廳形式，買家可來到不同櫃位前坐下品酒，但來到展廳中央的「站位」則要戴好口罩。大部分展商認為，容許品酒對促成買賣業務大有幫助，希望下次展覽可進一步復常。美酒展獲不同行業協會、日本國稅廳及福岡縣政府支持，會場設六大展館，供買家分門別類選擇，包括特設「福岡館」和「日本館」，供青睞日本威士忌、清酒的人士選擇。

本地商戶料年中「有起色」

買家Willam Walsh向香港文匯報表示，他在荷蘭和蘇格蘭均經營酒行，為了開拓亞洲業務，今次專程飛到香港，入境無需隔離，整個旅程十分順暢，亦認為展商種類豐富，頗有收穫，「剛剛我主要和一些來自日本的展商洽談，對他們的威士忌有興趣，價位也合理，展會結束後我會繼續前往日本，去他們的酒廠看看。」

展商Nick Hansen也是遠道而來，他所在的公司主營威士忌和英國紅酒，疫情之前經常往返英國和香港，疫後一度中斷，現時又可來去自如。「上午的人流沒有想像的多，不過還有下午和明天，我們的酒可以零售也可批發，希望這次來多接觸香港的食肆、酒行，彌補失去的機會。」



本地參展商「酒樂」負責人楊帆表示，公司主營日本酒進出口業務，客戶有本地餐廳及內地買家，形容過去兩三年生意十分「難捱」，不過現已實施各項復常措施，相信業務到今年中會有起色。「我參加大型酒展都有7年了，這次人流相對一般，不過因為剛剛開關，機票復常也需要一定時間，現在機票很貴，座位緊張。」

他認為香港與內地全面復常通關後，大灣區銷售額也會逐步恢復至從前水平，估計今年第二、三季香港經濟會有明顯好轉。

外商開闢新客源 配對助尋長期客

買家可來到不同櫃位前坐下品酒。
香港文匯報記者 曾興偉攝

香港文匯報訊(記者 唐文)由於香港國際美酒展(特別展)僅向業內商家開放，香港文匯報記者10日現場所見，顧客相對不多，高中低酒類均有售，價位亦很廣泛，從約30元(港元，下同)一罐的手工啤酒，到數百元的香檳、紅酒、威士忌等一應俱全，還有具投資價值的貴價酒等，大宗購買還有批發優惠。有來自歐洲的展商認為，客不在多而在於精，希望透過展會找到適合的長期合作夥伴。

展商「Litao」餐飲集團負責人Lina10日接受香港文匯報訪問時表示，該集團獲歐盟資助，主要開拓亞洲市場，在上海、香港、首爾均有分公司。由於有歐盟支持，她直言公司並不缺乏客戶，也不想賺快錢，惟有意尋找可靠的長期合作者。她說：「香港主辦方很好，安排了一些配對會議，幫我們介紹有質素的客戶，很高興能來參展。」

商戶「酒花鏡月」負責人李先生表示，該公司在疫下成立，代理福岡、鳥取等地的清酒，有關酒類歷史悠久，以往只在日本國內銷售，希望今次引進到香港以至內地，「日本國內經濟受疫情影響也不太好，很多經營一兩百年的老店要尋找海外客戶，不過我覺得有危一定有機，可能反而讓更多人認識這些美酒。」

買家李先生是香港本地酒商，這次主要來探查威士忌行情。他認為，參展的酒水價格呈兩極化，有些較疫前便宜，但也有產品注重包裝，售價偏貴，此外因為只有商業買家，氣氛不如散客時熱鬧。

香港貿發局表示，香港對經營酒類進口及轉口業務具有優勢，自2008年起香港免收酒稅，成為全球主要經濟體系中首個葡萄酒免稅港，同時香港與內地42個關區內所有口岸均有便利的清關措施，方便將酒類出口至葡萄酒消費需求很高的內地市場。香港貿發局引用數據指，2021年香港的葡萄酒出口總值達15.96億元，當中逾六成出口至內地及澳門。此外，香港亦是繼美國、內地後全球排名第三的清酒出口市場。



香港國際美酒展傳媒賞團。香港文匯報記者曾興偉攝



買家李先生。香港文匯報記者曾興偉攝

展商「酒花鏡月」負責人李先生。香港文匯報記者曾興偉攝