

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

復常通關

本報直擊

香港與內地首階段復常通關後，帶動本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，本港批發零售業看好市況好轉。香港文匯報記者昨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鵬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。」

預期恢復疫前八九成業績

「經歷過疫情，令好多人看得開，捨得花錢買這些貴價嘢，像蟲草、人參、花膠。」嘉鏗（香港）貿易公司主營參茸海味，公司董事總經理陳賢家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5.8萬的花膠都有，甚至類似或更好的貨店內都有。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。」

陳賢家表示，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，經濟刺激見效未咁快，估計等多一至兩個星期，生意額會上升兩三成，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

後遊客多咗，生意肯定會上升，好過去年，同時就快過年，希望生意額會是個可觀數字。」他又指，就快要過農曆年，希望多些人出來消費，「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。」本港老字號海味舖「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，本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 相信零售生意會好返

吳太

感覺現時香港經濟麻麻地，預算大概兩千元以下買海味過年，年夜饭也會在家煮。



陳太

趁早來買海味年貨，相信零售生意會好返，但嘢會貴返，好似魚翅。我之前買是每斤1,500元，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，乾貨可以放得耐啲。



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）昨日至今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，今次專程來港參展，獲得不少亞洲酒商網絡，不虛此行。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。

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、日本酒稅關及福岡縣政府支持，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。

買家William 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，今次專程飛來香港，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



◆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

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，彌補疫下失去的機會。」

本地商戶料年中「有起色」

本地參展商戶「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，航班恢復也需要一定時間，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

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，香港文匯報記者昨日現場所見，顧客相對不多，高中低酒類均有售，價位亦很廣泛，從約30港幣一罐的手工啤酒，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Lina昨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。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導賞團。
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