

美酒佳餚巡禮 市民旅客皆盡興

盛事料吸15萬人 白酒生意信增半



●香港美酒佳餚巡禮昨日開幕，現場人頭湧湧，人人舉杯暢飲不忘影相打卡，享受各地的名酒佳餚。香港文匯報記者黃艾力攝

香港一年一度的美酒佳餚巡禮昨日起一連5天在中環海濱活動空間舉行，現場人頭湧湧，氣氛熱烈。今年共有逾300個攤位，活動亦延長一天，還開放至晚上11時，讓市民、旅客盡情暢飲。主辦機構香港旅遊發展局預料會有15萬人次入場，旅客約佔一成。多名參展商對銷情樂觀，有白酒商預計，生意額或按年提升五成，又認為施政報告寬減烈酒稅對中高端烈酒的銷情有刺激作用。另有寧夏紅酒品牌因應香港近月熊貓喜事連連，特別推出港版熊貓設計的紀念款紅酒，將在會場內優惠發售；亦有本地米芝蓮餐廳希望藉展會做推廣。

●香港文匯報記者 唐文



●黃偉倫、楊潤雄與旅發局管理層享用攤位美酒。香港文匯報記者黃艾力攝

美酒佳餚巡禮昨日開幕，今年活動較以往多一天展期，提供35個國家和地區包括今次新登場的英國、澳洲、智利和泰國等的經典佳釀。香港特區政府署理財政司司長黃偉倫昨日出席開幕禮時表示，去年活動吸引14萬人次參與，反映廣受歡迎。他並指香港有超過200間米芝蓮獲獎餐廳，大部分價格相宜，認為有關優勢得天獨厚、十分罕有。

內地攤位增至22個

今年內地展區較以往規模大，攤位數目增至22個，涵蓋29個知名內地酒莊，產地遍布寧夏、新疆、陝西、雲南等。第二年參展的內地酒莊珍酒李渡，專門生產醬香型白酒，使用產自貴州遵義的紅纓子高粱和小麥等原料釀製，並將朱古力奶和紅茶融入雞尾酒，改名為珍珠奶茶，以迎合香港市民口味；並提供珍酒雪糕產品，價錢是入門級，希望增加曝光率。

本地薑無懼過江龍

展會設全新威士忌和釀酒區，涵蓋24個名牌酒類。本地釀酒品牌無名氏負責人李先生表示，其酒廠設於鰂魚涌，是為數不多生產烈酒的本地微型酒廠之一，

今次展覽除銷售瓶裝酒外，他們推出即飲雞尾酒，有茶味、薑味等選擇，「釀酒主要用來調酒，這款雞尾酒我們效法生啤酒的做法，直接從酒桶倒出裝杯，適合大家逛累了，買來消暑解渴。」他認為，良好的氣氛對酒水消費十分重要，認為大型展會帶動作用。同樣主打釀酒的遊酒英倫攤位負責人張女士表示，該品牌是首次參展，由於今年展期較長，相信銷情不錯，估計每日可售出1,000杯至2,000杯。

日清酒套裝可收藏

來自日本的清酒、梅酒等亦頗受港人歡迎。日本清酒文化推廣協會副會長盧靜文表示，今年日本館主推一款3瓶的精品清酒套裝，因應製酒的米品種不同，讓成品酒呈現透明、紅色、黃色三種不同色調，極具收藏價值，僅在會場有售。她指，日本酒在港銷量一向不俗，若取得與去年相若成績已屬滿意。



●米芝蓮餐廳魚事者主理魚類產品。香港文匯報記者黃艾力攝

美食檔有信心 憂打風趕客

香港文匯報訊（記者 唐文）2024年美酒佳餚巡禮設有逾110個美食攤位，並增設名饌專區，提供米芝蓮星級及名廚推介美食。米芝蓮三星餐廳富臨飯店行政總廚黃隆滔表示，上一次參展已是2017年，當時每日售出2,000至3,000份食物；如今時隔7年再參展，會主力賣賣清心鮑魚、牛尾，以及傳統糖水製作的香草陳皮綠豆雪條，相信可吸引市民留港消費，預計生意額較上次增加約四成。首次參展的米芝蓮餐廳魚事者創辦人唐熙宏表示，餐廳主打魚類產品，例如以魚肉製成薯條。

他表示，因應主辦方要求，展會的小食售價優惠，希望藉機打開市場，讓更多市民和旅客認識品牌，未來到店消費，「不過本周末可能有颱風，如果天氣太差，難免會對生意有影響。」有美食區的參展商認為，疫後港人經常外遊，北上消費成常態，但每間小店、不同店舖也有其特色，只要堅持辦店理念和初心，生意可慢慢恢復。主辦單位提醒入場市民，今年現場不會派發塑膠杯，市民可自備玻璃酒杯進場，或即場以50元購買紀念酒杯。



無名氏



珍酒



清酒

香港文匯報記者黃艾力攝

維園年宵1號乾貨檔叫價24口成交

香港文匯報訊（記者 張弦）維園年宵攤位競投昨日踏入第二天，共推出99個乾貨攤位，吸引年宵新手及舊人出席參與競投，尤以靠近銅鑼灣出入口的1號乾貨攤位競爭最激烈，底價為12,810元，最終經過24口叫價，以23,800元成交。成功投得該攤位的商戶是維園年宵常客，他說會出售香港傳統地道美食仔糕，以懷舊情懷吸客。年宵又吸引了一班志在吸收「做老闆」經驗的青年開檔，他們計劃用創意賀年產品突圍而出。有商戶則以近30,000元投得兩個相連攤位，讚揚今年攤位面積加大，有利生意，正構思售賣創新貨品，例如開運飾品，讓入場者開開心心過年。

香港文匯報記者昨日採訪競投現場，未開始已經有大批市民入場，商量心儀的攤位位置與價格，今年的普通型乾貨攤位競投底價為8,540元，大型檔位為12,810元。上午，靠近銅鑼灣出入口的1號乾貨攤位競爭最激烈，多名商戶爭先舉牌叫價，隨着價錢攀升，最後只剩下兩三人爭奪，最後經過24口叫價，以23,800元被鍾小姐投得。

常客奪心頭好 擬賣砵仔糕

鍾小姐在維園年宵擺檔售賣砵仔糕十多年。她形容，歷年成交價之中，以今年最低，「最高紀錄是用12萬多元投得一個攤位，去年亦花4萬多元，今年只需2萬多元。」她認為，本地經濟仍未完全恢復，再加上北上消費受挫，許多商戶看淡市道，所以競投審慎。但其他商場同樣欠缺人氣，租金又不低，「而且始終香港人過年前後都會到維園年宵市場行大運，所以仍競投年宵擺攤。」她今次依舊出售米漿石磨砵仔糕，每個定價十多元，相信仍能吸引回頭客。

學生體驗經營 喜底價成交

陳先生受年宵大型檔位加闊所吸引，以約28,300元投得2號和3號兩個相連攤位，正構思售賣新產品，以增加收入，「打算售賣賀年開運首飾，例如幸運生肖手串等，希望帶多些開心的事物



●左二起：羊同學、呂同學、文同學，在老師陪同下參與年宵攤位競投。香港文匯報記者郭木又攝

給香港人。」他相信仍然有一班捧場客，有信心能封鮑本門。年宵市場一直以來都是年輕人的創業機會，昨日競投現場出現了不少學生的身影。高主教書院幾名中學生在老師的帶領下，以底價12,810元投得9號大型乾貨攤位，羊同學形容感到驚喜，「競投前預算15,000元至20,000元，見到其他攤位以超過20,000元成交，一度擔心超支，好在最後無人競爭，投得心頭好。」羊同學表示參與今次競投，體會到做生意視乎時機，要時刻留意價錢動向，形容「學到課本學不到的事情。」另一隊學生團隊、英皇書院同學會舊生組織代表蔡先生表示，今次時隔7年再次參與維園年宵市場，以底價成功競投一個攤位。蔡先生表示會由就讀大學或已畢業的舊生，帶領母校師弟妹經營，為大學生及中學生提供實踐機會。他舉例，明年為蛇年，而蛇形的公仔通常較冷門，就讀設計相關專業科目的同學要構思如何設計產品，就讀經濟、金融相關科目的同學，要體驗如何銷售貨品、如何管理等。蔡先生指今年預算約60,000元的貨品，希望能回本，對銷情有信心，「開檔頭幾日是周末，之後便是年廿八、廿九，估計入場人流會比往年多，銷情不會差。」

啟德碼頭天台研設直升機停機坪

香港文匯報訊（記者 王偉）2024年施政報告再次重點提及郵輪旅遊發展。特區政府文化體育及旅遊局局長楊潤雄昨日在立法會會議上表示，今年共有30間郵輪公司派船來港，較去年增加12間，又說正研究啟德郵輪碼頭天台公園的承托力等指標，考慮能否設立直升機停機坪、發展低空經濟等。立法會議員陳月明在昨日會議上指出，尖沙咀海運碼頭已成香港最旺商業區，反觀啟德郵輪碼頭雖位置優越，惟附屬商業區人流疏落、生意慘淡，商舖「5隻手指數晒」，建議特區政府在碼頭多搞活動，增加人氣，例如請求中央派出航空母艦或軍艦訪港停泊郵輪碼頭，或者設立航空火箭模型，吸引市民、遊客打卡。

盡量善用空間搞活動

「暫時而言，我們認為在日常郵輪安排都處理得幾好。」楊潤雄在回應時指出，將海運碼頭與啟德郵輪碼頭作比較並不公平。「啟德區作為基建項目，是發展區的一部分，而啟德郵輪碼頭的建設目標，是為了同時處理大型郵輪遊客，能在短時間內上落大量遊客，因此附屬商業設施佔比很小。若要發展商場，有餐飲、消閒的地方，除非做好大改動，否則很難做到。」他表示，明白並非每天有郵

輪到訪，因此會盡量利用碼頭空間搞活動，視乎適合性發展大型或常設展覽。

今年郵輪客料增50%

楊潤雄指出，疫後特區政府全力推動旅遊業復甦，郵輪旅遊正是其中一個重點工作。今年共有30間郵輪公司派船來港，按年增加12間，已與疫情前相若，預計今年非本地郵輪乘客增至約33萬人次，按年增加50%。來年更會有新的郵輪公司首度來港，亦有郵輪公司推出新的航程吸引不同客源。

特區政府早前就香港郵輪旅遊發展廣泛徵求本地和國際郵輪業界相關持份者的意見，並已制定行動計劃。楊潤雄表示，為了發展香港作為郵輪母港，局方提出6項建議，包括開拓新郵輪航線及客源市場、協助各郵輪公司做好訪港安排、協助設計岸上行程等。為便利內地旅客，局方會理順以內地客為主的郵輪旅行團過關安排，並將有旅遊巴士直達啟德郵輪碼頭。

民建聯立法會議員梁熙建議，特區政府可考慮在啟德郵輪碼頭增設直升機服務。楊潤雄表示，局方曾研究能否在碼頭進行加建或改建工作，而發展直升機服務，或低空經濟是可以考慮方向之一。