

泰繽紛兩日盛會勁吸客 首推集章活動鼓勵深度遊 水戰泰熱鬧 龍城更暢旺



●現場市民情緒高漲，在籃球場改裝的「水戰區」大玩水槍。香港文匯報記者北山彥攝

●許多市民自備水槍參與這場水戰。香港文匯報記者北山彥攝

●小孩水戰中不覺疲累，積極尋找「下一目標」。香港文匯報記者北山彥攝



●儘管現場偶有陣雨，但仍有大批市民及旅客「參戰」。香港文匯報記者北山彥攝

每年4月是泰國傳統新年，在素有「小泰國」「小曼谷」美譽的九龍城，潑水節活動已成為社區年度盛事，去年就吸引逾8萬人次參與。今年的「龍城美食潑水泰繽紛2026」（泰繽紛）由昨日起一連兩天在九龍城賈炳達道公園舉行，不少參與者自備水槍、水桶到場潑水、互相追逐，場面熱鬧。同場還設有泰式市集、泰國歌舞表演、泰拳邀請賽、傳統按摩、特色打卡位及泰服體驗，更首次聯動「龍城深度遊」，推出線上線下集章活動，參加者完成打卡與消費任務即可兌換紀念品，鼓勵市民與遊客深度探索城區魅力。

●香港文匯報

記者 朱欣欣



是次活動

由九龍城民政事務處、九龍城區議會、九龍城各界慶典委員會及九龍城工商業聯合會聯合主辦。特區政府民政及青年事務局長麥美娟致辭時表示，今年泰繽紛活動內容豐富，既彰顯多元共融精神，更可吸引市民及遊客光顧周邊商戶，有效帶動消費。

現場所見，活動首日已吸引大批市民入場，節慶氣氛濃厚。現場有50多個攤檔，匯集不同的泰式美食與本地特色小食。據介紹，今年新增消費優惠，凡在指定商戶消費滿200元，即可獲贈10元現金券，可於市集內使用。

經營斑蘭格仔餅及雞蛋仔攤檔的沈女士表示，今年再度參與這項活動，對市集的安排十分滿意。她說，今年家庭客明顯增多，不少家長專程帶孩子前來參與潑水環節及玩耍，泰國遊客亦較往年多，成為現場一大特色。

雖然昨日活動期間一度下雨，但沈女士坦言並不擔心，「泰國人認為雨水在潑水節中代表祝福，寓意生意興隆、好運連連。」因此，商戶都認為下雨是好兆頭。

她表示，參與泰繽紛有助推廣自家品牌，並帶動整區的消費氣氛，活動剛開始時人流雖未到最高峰，但預計晚間連串節目開始後，場面會更熱鬧。

經營泰式奶茶、芒果沙冰攤檔的李小姐認為活動有效帶動了區內氣氛，有助吸引顧客。她曾參與「夜繽紛」「葵涌美食節」等活動，認為對小商戶有實質幫助，故建議特區政府將活動舉辦時長調整至5天，如年宵花市般連續舉行，效果更佳，「當然希望適度降低攤位租金，減輕成本壓力。面對來貨價上漲，也只能減少利潤，盡量不加價，以維持客源。」

泰國水果攤檔主劉女士是第二年參加泰繽紛，「活動促進香港與泰國文化交流，深受港泰市民歡迎。」由於天氣悶熱，今年榴槤、山竹、椰青等泰國水果最為暢銷，客源以香港市民與泰國遊客各佔一半。她亦希望政府延長活動期，或擴展至全港多區舉辦，讓更多市民感受泰國新年氣氛。

在九龍城一帶經營泰式餐廳

的曾小姐說，九龍城潑水節是九龍城泰式餐飲業的傳統旺季，今年活動帶動不少客流，但生意額暫未及往年，「以前潑水活動直接在馬路舉行，客人玩完水就會順便入店用餐，銜接好自然。」

商戶盼延長活動提振經濟

雖然活動移至公園舉行後，客流轉化效率受到影響，但她留意到活動帶來了新客源，不少顧客通過小紅書等平台，獲取資訊後到該店消費，加上啟德園區演唱會期間的人流外溢，為餐廳帶來穩定客流。

曾小姐提到，九龍城部分區域正在重建，不少店舖停業，導致整體吸引力下降，部分市民會轉往旺角、尖沙咀消費，「希望政府多舉行文化節慶活動，吸引大家到九龍城。」



●市民一邊享受美食一邊扮鬼扮馬。香港文匯報記者北山彥攝

市民讚氣氛熾熱 帶動社區人流消費

特稿

泰繽紛昨日吸引大批本地市民及泰國遊客參與，港人韓先生表示，透過朋友介紹得知活動，是首次前來參加潑水節，一家人準備大水桶、水槍互相潑水，氣氛非常歡樂，小孩尤其開心，就算被潑濕也不會生氣。由於活動在公園的運動場舉行，並採用預約制，故要提早預約入場。

韓先生一家平時經常來九龍城消費，尤其喜愛當地的泰國美食，今次亦趁潑水節專程到場品嚐串燒等小食。他與家人均認為，活動不但有節日氣氛，也帶動社區人流與消費意慾。

特意組織兩家人結伴前來的李小姐表示，他們經常到九龍城品嚐泰國菜，今次經朋友介紹專程參加，「往年潑水節於街上舉行，改在運動場舉行後，雖然少了隨街潑水的隨意感，但環境更乾淨，整體氣氛依然熱鬧開心。而且現場泰式美食價格合理，適合假日家庭同遊。」

泰客專程參加 讚港人熱情

泰國旅客Judy專程來港參加潑水節並欣賞泰拳表演，「感覺與泰國當地氣氛略有不同，香港市民更熱情、更願意互動，節日氛圍濃厚，體驗很快樂！」有泰國留學生表示，潑水體驗名額供不應求，預約系統一開放即額滿，最終無法加入潑水活動，十分可惜，但看到其他人玩得投入盡興亦感到很親切。他們也認同此類文化活動有助推廣泰國文化，令在港的泰籍社群更有歸屬感。

九龍城居民陳小姐表示，活動於運動場內舉行，感覺失去潑水節應有的特色，但亦理解活動加強管制是為避免人群過度聚集。

●香港文匯報記者 朱欣欣

環球資源香港展開幕 逾2000 供應商雲集亞博館

香港文匯報訊（記者 崔瀟）環球資源香港展第一期由昨日起至本月14日於亞洲國際博覽館舉行，遊戲展、消費電子展與電子元件展三大專業展會同期舉行，涵蓋影音視聽、汽車電子、電腦周邊、商用電子、戶外電子、遊戲電競、電子元件及電池電源等類別，合共4,000多個展位，雲集逾2,000家亞洲供應商，展出約15萬件展品。主辦單位預料第一期展覽將吸引逾6萬人次國際專業買家入場，當中歐美買家比例逾四成。

展覽主辦單位、環球資源香港展及海外展業務副總裁高嘉顯表示，截至3月，全球預先登記買家比

去年同期增長35%，其中東歐、西歐、美國及東盟買家增幅尤其顯著，印證環球資源香港展能作為對接亞洲全域供應鏈最直捷窗口的核心地位。今屆展會匯聚了中國、越南、韓國、印度等各地供應商，其中數百間內地參展商已在柬埔寨、印尼、泰國、越南、墨西哥、土耳其等地設立海外工廠，具備多國產能布局，為全球買家在不確定的時代，鎖定確定性的採購目標。

電腦、通訊及消費性電子（3C）配件品牌Remax（睿量）展位吸引大批買家駐足，其海外銷售總監Vicky接受香港文匯報訪問時表示，參加環球資源展已超過十年，從最初一個小展位發展到如今擁有獨立展廳，展會已成為接洽客戶的重要渠道之一。她指每年在展會上都能收穫不同類型的客戶，包括歐洲客戶及大型商超客戶，質量非常高。

展商：買家提前看樣預購最佳平台

Vicky介紹，其公司的客戶遍布全球，中東和歐洲是銷售量最大的地區，近期中東戰局對業務有直接影響，但仍與核心夥伴保持合作。本次展出的產品約六七成是新品，部分是近一兩個月才發布，很多海外買家尚未見過這些新品，環球資源展正是讓他們提前看樣、預先採購的最佳平台，一般產品在6個月至12個月內一定能在市場上見到。

徐州豐縣投資集團屬首次參展，是次展出電動貨運三輪車、無人運輸底盤及高爾夫球車等產品。銷

售經理Lily表示，公司核心亮點是自主研发的無人運輸底盤，支援北斗衛星導航系統，具備手動遙控及預設軌跡自動行駛模式，主要定位於農業運輸場景。她表示，內地能提供此類自研無人系統的供應商較少，且可高度定製化。

她透露，該公司定製出口業務僅一年多，產品主要銷往中東及南美，已獲得千萬級別訂單。面對近期美國關稅波動，Lily表示公司與客戶協商延後交收期避開關稅最高峰，對長期大客戶，公司在不虧本的前提下會讓利，以維持合作關係。

珠海臻像光電科技有限公司負責人現場演示了兩項號稱「全球唯一」的技術：一款裸眼3D產品可實現多人、大視角、不戴眼鏡觀看立體畫面；另一技術可實現「一個屏幕、兩個內容」，從左側觀看顯示導航，右側觀看顯示遊戲畫面。該公司技術團隊來自清華大學及北京郵電大學的博士、博士後及教授，專注光學及3D技術研發。

首設採購對接服務台助買家配對

為進一步提升買家採購體驗，今屆展會推出多項全新服務，其「環球智配」的匹配服務全面升級，預計三期展會共可安排超過3,000場買賣配對。現場首次設立採購對接服務台，全方位協助買家搜尋目標展商及安排即場配對。展會預計接待近900位新海外買家參與現場配對及交流活動，分別來自西歐、美國、日本及東盟等。



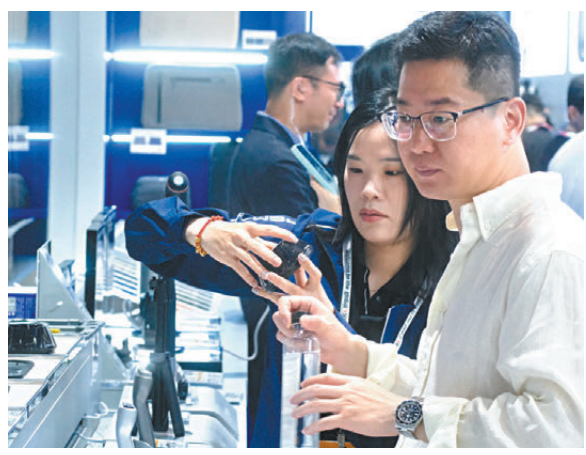
●現場有不少印度旅行團前來選購。香港文匯報記者涂穴攝



▲徐州豐縣投資集團自主研发無人運輸底盤。香港文匯報記者涂穴攝



▲珠海臻像光電科技的「全球唯一」裸眼3D產品。香港文匯報記者涂穴攝



●3C配件品牌Remax（睿量）展位吸引大批買家駐足。香港文匯報記者涂穴攝