

美食博覽等五大展匯聚國際品牌 陳茂波：港是東西文化交匯樞紐

客商「一站式」品全球百味 冀借港擴商業版圖



第36屆美食博覽昨起一連五日在香港會議展覽中心舉行，同期舉辦的香港國際茶展及美食商貿博覽兩項貿易展亦於昨日開鑼，吸引大批海外旅客、商務買家、內地旅客和本地市民捧場。香港特區政府財政司司長陳茂波出席開幕禮時致辭表示，香港一直是東西文化交匯的樞紐，今年舉行逾230項大型活動，吸引全球約360萬名旅客訪港，帶來超過1,200億港元消費額。而美食博覽等五大展覽亦體現香港匯聚國際品牌的獨特優勢。有多位外國和內地客商接受香港文匯報訪問時表示，香港是美食文化樞紐，展會亦匯聚全球供應商，可「一站式」品味中國各地和世界美食，亦有人希望在展會尋覓到長期供貨商，或藉助平台試水，考慮在香港開分公司擴大商業版圖。

●香港文匯報記者 崔滢、常麗娟

香港美食博覽等五大展覽昨日起在會展中心舉行，匯聚來自超過30個國家和地區、逾1,850家參展商。陳茂波昨日出席開幕禮時致辭表示，東盟11個成

來自新西蘭的Nicola和太太Julian



香港文匯報記者崔滢攝

▶ 湘益茯茶香港總經理李博坤（左）



員國首次全部組團參展，汶萊和東帝汶更是首度亮相。香港一直以來都是東西文化交匯的樞紐，今年這一特點格外突出，將舉行超過230項大型活動，預計吸引全球約360萬名旅客訪港，較去年增長超過20%，可為香港帶來超過1,200億港元消費額。

香港文匯報記者昨日發現，展覽吸引不少外國客人到場。來自新西蘭的Nicola與太太Julian從事茶葉生意，二人接受香港文匯報訪問時表示，是次來港五天專門為了國際茶展而來。Nicola透露，他們在香港做生意已達20年，每半年來港一次，惟每次都錯過美食展，故今年特意前來，主要想購買紅茶及茶具。Julian表示，現場看到許多有趣茶具，非常喜歡，打算選購。

來自俄羅斯的Maxim自認是「中國茶迷」，他今次特地來港參加香港國際茶展，他逐家品嘗並按個人標準排列，同時留下商家聯絡方式，展會結束後沉澱一段時間

再決定訂購哪些茶葉，到時直接由商家發貨至俄羅斯。他直言特地來港參加茶展，是因為展會匯集了福建、雲南、斯里蘭卡、肯尼亞等多個地區的茶葉供應商，可「一站式」感受不同國家的產品。他更透露已與部分福建供應商約好，展後將專程前往福建拜訪。

湘益茯茶香港總經理李博坤表示，公司已連續參展18年，今年最大變化是外國旅客明顯增多，雖然多數以零售為主，但今早一隊越南旅行團中，有買家留下聯絡方式，表達了長遠合作意向，為展會帶來驚喜。

商人：冀以港做支點助出海

來自北京的胡先生從事食品原料供應，今次跟隨朋友首次參加香港美食博覽，主要目的是考察行情。他表示，公司計劃9月以參展商身份來港參展，目前正考慮在港註冊公司，希望打通國際市場。「之前一直同東南亞客戶有小額生意往來，希望未來能以香港做支點，幫助公司出海的同时，也是一個貨物中轉樞紐。」他認為，香港與國際接軌，國際化程度高，昨日展會現場購買熱情高漲，亦增強了他的信心。

來自廣州的謝先生表示，得知美食博覽開鑼後特意抵港選購與考察，希望在展會上尋找綠茶、抹茶等新式易泡茶款及新穎工藝，藉此探索如何將茶文化更好地推向年輕人市場。

另一位遠道而來的山東買家周先生直言，此行專程從山東趕赴香港展會，旨在對接優質茶葉供應商，期待達成長期戰略合作。

美食博覽銷情旺 展商料營業額升一兩成

香港文匯報訊（記者 常麗娟）美食博覽昨日開幕，上午9時多，已有大批市民帶著行李箱、購物車在灣仔會展中心門口排隊等候入場。開展後備受關注的「1元搶購」遊戲，更是在短短10秒內被搶購一空。多位參展商接受香港文匯報訪問時均表示，今年開幕首日的人流與銷售情況顯著好於以往，對後續展期的整體銷情持樂觀態度，甚至有參展商預期今年銷售額可實現一至兩成的增長。

據香港文匯報記者現場觀察，開幕首日，現場人頭攢動，不少市民直言是衝着主辦方推出的優惠門票而來，於部分指定時間進場，只需10元優惠價即可入場。安記海味今年繼續推出「\$1快閃優惠」，首9名參加者可用1元參與「搖搖板」遊戲，勝出隊伍可抱走2,064粒零食鮑魚及60碗碗跳牆飛天麵。現場大批市民聚集攤位，場面火爆。

安記海味董事總經理潘權輝昨日接受訪問時坦言，往年活動前兩個小時人流都會比較冷清，但昨日開場就有不少客人消費，他們感到很開心。潘權輝分析，會展場內通風好，各個攤位之間空間寬敞，市民逛起來舒服，大家心情好自然會多買一點貨品，因此預期今年營業額

可較去年增長一成。

代理日本梅酒品牌CHOYA（蝶之）的四洲貿易有限公司商品兼市場部副總經理馮家亮亦對銷情充滿信心，預計今年整體銷售額能有兩成左右的增長。「去年開展時遇到暴雨，今年天氣晴朗，現場人流非常可觀。」馮家亮透露，目前客流以本地市民為主，預計周末及假期將會迎來更多內地及海外旅客，旅客比例可望佔到一半。

奇華餅家：推出多款小吃優惠

奇華餅家市場部經理劉先生亦指出，昨日天氣晴朗，尤其室外炎熱，反而會有更多人進場逛展覽，試吃的客人也多了不少。而今年攤位除了往年都有的福袋，還推出多款小吃優惠，包括蛋卷、曲奇，不少街坊專門過來選購小吃。他期待在展會各方宣傳推廣的帶動下，今次整體業績能達至雙位數增長。

壽桃集團攤位前同樣擠滿人流，憑藉多款限時優惠吸引大批市民排隊搶購。其助理銷售及市場經理鄭芷詠表示，展會期間推出官方直營專屬優惠，售價較市面便宜一半以上，並以成套組合發售兼送新品，吸引力大增；至於整體銷情，仍需觀察周末兩天的客流表現。

瑞泉茶業籌備落戶香港 擬打造茶文化博物館

●黃聖輝 香港文匯報記者郭木又攝



香港文匯報訊（記者 常麗娟）「我們希望以此次香港展為起點，依託香港這個世界樞紐，把中國武夷岩茶傳播到全球各地。」武夷山瑞泉茶業董事長黃聖輝昨日接受香港文匯報專訪時透露，本次參展是瑞泉品牌在國內外展會平台的首度公開亮相，他們希望藉助香港的平台打入歐洲等市場。他並表示，品牌正籌備於香港正式落地，並與香港特區政府相關部門持續溝通物業場地，計劃在港打造一座茶文化藝術交流中心，打造類似武夷山本地的岩茶博物館，讓大紅袍非遺製茶文化透過香港這一國際舞台發揚光大。

特首訪問效應 決心來港拓合作

作為武夷山天心岩茶村的原住民，黃聖輝家族做茶歷史可追溯到1644年，傳至他已是第十二代，家族中更有人是首批國家級非遺武夷岩茶（大紅袍）製作技藝代表性傳承人。黃聖輝說，2000年是他起家的年份，當年他專程來到香港尋找商機，希望將武夷岩茶引進香港，可惜當時合作未能落地。他感嘆，香港自古以來就是「茶葉下南洋」出口的中轉碼頭，是面向全球的重要樞紐，這個未竟的心願一直縈繞心頭。直到今年6月，香港特區行政長官李家超率團考察福建，更是直接推動了他再次來港尋求合作的決心。回憶起李家超到訪瑞泉博物館的情景，黃聖輝記憶猶新。他感慨道，特首到訪帶來的推動

作用極大：「特首參觀完我們博物館，深度了解武夷岩茶文化後感慨，『沒想到大紅袍的文化底蘊如此深厚細膩』，還提議大家多喝大紅袍。」黃聖輝透露，特首到訪的相關報道出街後，香港不少知名人士主動致電諮詢茶文化，更有大量企業預訂新茶作為企業禮品，實實在在帶來了訂單增量，也促使他加快了落戶香港的步伐。他希望借著特首與特區政府的支持，進一步加大香港本地推廣力度，讓更多香港市民了解武夷山大紅袍。

黃聖輝表示，展位陳設全數採用竹子與竹編，所有茶葉包裝均可降解，切實踐行ESG永續理念。談及香港市場的落地規劃，黃聖輝目標明確——除了打造茶文化交流中心、深耕非遺傳承外，更要喚醒香港老一輩對大紅袍（俗稱「馬驢驢」）的珍貴記憶，推廣岩茶科普。本次展會，品牌更推出專屬福利，全場商品直接給予八折優惠，打折力度遠超內地市場。

將以香港為跳板 拓展海外市場

在內地多個核心城市布局成熟後，黃聖輝表示，瑞泉將以香港為跳板拓展海外市場，重點布局法國巴黎、俄羅斯聖彼得堡及英國等具備茶文化底蘊的地區，他希望在香港參展，為出海之路「播下一顆種子」。

面對年輕消費市場，黃聖輝認為，年輕人的飲茶審美是循序漸進的，傳統岩茶與新式茶飲並不衝突。品牌未來將結合潮流審美與傳統岩茶底蘊，打造適配年輕人的產品，讓更多年輕一代與海外客群感受到中華五千年茶文化的獨特魅力。

內地客：行李箱帶太少 不知道怎拿回去



香港文匯報記者崔滢攝

香港文匯報訊（記者 崔滢、常麗娟）美食博覽開幕首日，香港會議展覽中心人頭湧湧，除了本地客外，不少內地和海外旅客慕名而來，現場氣氛熾熱。有深圳旅客專程來港購買江西特產，大讚「貨真價實，買起來特別放心」，廣州三姐妹首次逛展，不足兩小時已豪花近7,000元，更直言「行李箱帶得太少」。本地市民亦不輸陣，有母女一小時花費逾2,000元，笑言「下次要帶個大的車來。」

貨真價實 買得放心

特意從深圳來港的彭小姐表示，每年都會來香港美食博覽買貨，昨日特別來購買江西九江茶餅。被問到為何專程來展會購買，彭小姐笑言，「這裏貨真價實，買起來特別放心。」她指與網購相比，更喜歡來實體展會，可以即場試食、親身感受品質，買到的東西更合心意，而且價格便宜許多，每年都會趁機過來掃貨。

來自廣州的陳氏三姐妹首次逛展，剛開始不足兩小時，已花費近7,000元，更直言「才剛到沒多久，還未買完」。三人對展會讚不

絕口，認為非常好買，其中日清推出的杯麵書包最受歡迎，她們一共買了四個，指家中無論大人還是小朋友都非常喜歡。她們表示除了海味、鮑魚、香港特色美食及保健食品外，亦打算選購電飯煲等電器，笑言：「行李箱帶得太少，都不知道要怎麼拿回去。」

港人譚女士與友人蘇女士昨日特意前來美食博覽。譚女士表示，計劃花費約1,000元，主要選購海味及鮑魚等乾貨，惟未能搶到首日優惠，感到些許可惜。二人指每年都會入場，蘇女士有時更會到訪兩次，只為買齊心水產品。她們大讚展會非常好逛，價格較外面便宜，十分實惠，每年都會趁機囤貨。

市民：一小時花逾2000元

另一名市民鄭女士帶同女兒入場，昨日僅一小時已花費逾2,000元，主要購買小朋友喜歡的食品及飲品，方便帶回學校。接受訪問前，她剛買完一箱即食麵，兩個背包及小手拉車已裝得滿滿當當，鄭女士笑稱，「下次要帶個大喇嘅車嚟！」



掃碼睇片



掃碼睇片