美食節旺熟食 生意料升20%

首兩日吸50萬人次入場 惜被工展搶乾貨客

香港文匯報訊（記者 王維寶）於灣仔會展舉行的「冬日美食節」踏入第2日，人流比首日增加，但入場市民卻迫爆熟食區，有指美食節包羅世界各地的美食，平時較難一次過品嘗，加上會場價較便宜，所以特意前來「掃街」。相比之下，乾貨區則較為冷清，有乾貨戶工作人員表示，市民多數會到工展會辦年貨，美食節乾貨區的吸引力自然大打節扣，所以人流和生意都較熟食區遜色。有售賣熟食的商戶則表示，生意做到停不了，預計4日生意能夠比去年升20%。

■冬季美食節第2日人流比首天有所增加，熟食區人流擠得水洩不通。 香港文匯報記者梁祖彝 攝

■「天津狗不理包子」攤位外長期有等候的顧客，高峰時更有達40人排隊等候。 香港文匯報記者梁祖彝 攝

昨天是聖誕節後假期，大批市民到冬日美食節購買心頭好。截至晚上6時，首兩日總入場人次已超過50萬，主辦機構預計升勢將會維持至餘下2日展期。雖然人流眾多，但仍然「有人歡喜有人愁」，南北行工作人員王先生表示，美食節今年將熟食區與乾貨區分開，令人流過於集中在熟食區，乾貨區人流則比較分散，雖然美食節次日的人流比首天多，但生意仍然只是一般，而辦年貨的市民多數會到工展會，所以人流和生意都較熟食區遜色。王先生又表示，市民只需要請假1日就可享有5天假期，令更多市民出外旅遊，同樣影響生意。

生意不及上屆 酒窖買3送1吸客

永純酒窖負責人陳小姐則表示，今年人流與去年相若，但生意較去年差，「今年美食節撞正聖誕節，很多市民在平安夜及聖誕節都會出外慶祝，但不會選擇來美食節，而通宵慶祝的市民第二天亦需要休息，所以生意反而沒有上屆在聖誕節前舉行好」。她又指，她們的產品在美食節的價格比門市便宜約20%，而且有買3送1優惠，今日又新增售賣火腿等乾貨，她期望最後2日美食節人流會有所增加，令生意最終能夠升20%。

對比起乾貨區，熟食區卻到處都人頭湧湧，「天津狗不理包子」負責人趙先生則表示，今年首次參加冬日美食節，人流比預計中更多，攤位外長期有等候的顧客，高峰時更有達40人排隊等候。趙先生估計，首天已賣出逾1,500個狗不理包子，預計未來幾日生意會更加好。對於最初訂下的30萬元目標生意額，趙先生認為要達成目標完全無問題，最終銷售額絕不只此數。

「龍蝦燒」今年以每日限量10隻，每隻1毫子最吸引食客眼球，負責人林年表示，第二日的生意及人流都比首日好，生意做到停不了，現時的生意比去年同期更好，預計4天的「冬日美食節」，生意能夠比去年升20%。

聚集不同美食 市民「掃街」稱便

市民郭先生表示，平日要品嘗世界各地風味小吃，除了價格較貴，地點亦較為分散。他認為美食節將不同美食聚集在一起，方便市民一次過品嘗，所以特意前來「掃街」。市民薛先生則表示，已花近千元購買不同類型的食品，休息過後會繼續血拚。來自深圳的江小姐則認為，香港的商品質素有保證，價格亦比內地便宜，而且又不怕有假貨，所以特意前來美食節掃貨，預計會花近1萬元購買年貨及各類食品。

購物節自家製作精品受落

香港文匯報訊（記者 王維寶）除了受市民關注的冬日美食節外，香港冬季購物節昨亦吸引大量市民到場購物。有售賣手作精品的商戶表示，在冬季購物節設置攤位能夠讓更多人認識其品牌，估計今年的生意會比去年升10%。但亦有售賣電子產品的商戶指，由於近年愈來愈多電子產品展覽，分散港人購買力，估計生意比去年跌10%至20%。

臨近過年，市民都準備送舊迎新，購買各類家居用品。「香港冬季購物節」於聖誕節當日與美食節同步開幕，購物節劃分為7大展區，包括D.I.Y自家品牌區、特色精品禮品區、兒童嬰兒產品區、美容護膚健康區、流行服飾時裝區、生活百貨區及智能家電電子消費品展區。

「韓國街」租用4展位宣傳

主要以售賣韓國貨品的商戶負責人張先生表示，今年是首次參加冬季購物節，合共租用4個展位，估計今年營業額達逾10萬元。他指出，商店平時在工廠區經營批發生意，鑑於近年日圓匯價高企，令香港吹起一陣「韓風」，市民由日本貨轉用韓國貨，所以有意在太子始創中心打造「韓國街」，希望今次參展能夠加強宣傳效果，增加品牌知名度。

人工手作精品攤位的負責人劉先生則表示，已經連續第3年於冬季購物節參展，主要出售結婚及生日禮品，估計今年的銷情比去年上升10%，總營業額約3萬至4萬元。劉先生又指，冬季購物節的「D.I.Y自家品牌區」為主打自家製作的小企業提供一個平台，將同類商品集中向大眾宣傳，效果非常有用。

電子產品多特賣難競爭

雖然冬季購物節有助商戶吸客，但以售賣電子產品為主的商戶林先生認為生意比往年較差，他表示，香港每年都有多場電腦節，令港人有更多選擇，不一定要在特定展覽才消費，所以預計今年生意比去年下跌10%至20%。

■姚俊傑寄語正在毒海徘徊的年輕人，謹慎做好每個決定。 香港文匯報記者王維寶 攝

14歲吸毒更生 設計師勸慎行

香港文匯報訊（記者 王維寶）年輕人容易行差踏錯，要從歪路重回正軌需要比常人更多的堅持。知名室內設計師姚俊傑14歲開始吸毒，中三輟學，17歲因販毒被捕，之後用1年時間戒毒，之後重回社會由低做起，還報讀藝術課程，他以「一分天才，九分努力」地追回落後的時間，更獲導師推薦到英國跳級直升室內設計碩士課程。姚俊傑寄語正在毒海徘徊的年輕人，謹慎做好每個決定，希望自己的經歷能鼓勵誤入歧途的朋友。

姚俊傑自小在屋邨長大，由於父母採用放任政策，令小學時的他已經無心向學，經常與街童為伍，食煙、偷竊可謂家常便飯，之後被派到第五組別（Band 5）中學，14歲時受同學影響開始食大麻，其後更吸食白粉，「開始時以為自己不會上癮，但愈吸愈多便感覺身體亦愈來愈不舒服，有一次起床時發燒，全身出汗，非常難受，但已經無力再控制自己」。

中三輟學到碩士 不放棄最重要

他在毒癮日深下，中三輟學後當上毒品拆家，終在一次交易時被警方拘捕，輾轉送到基督教互愛中心接受1年的福音戒毒。戒毒後，他跟隨父親做裝修工作，啟發了對設計的興趣，公餘會多看書，「喜歡看很多關於『溝通』及心理學的書籍，在閱讀後發現很多新知識會感到很高興，而且發現世界原來很大」。

後來他報讀藝術課程，不斷努力後，除了贏得多個獎項，更獲導師推薦到英國跳級直接升讀室內及環境設計碩士課程，並於2007年在30萬名英國海外生中脫穎而出，成為24名英國國際傑出學生獎得主。由中三學歷到成為一名碩士，他認為最重要是不要放棄，別人讀3年，自己可以讀10年，追回以前浪費的時間。

望戒毒機構供更多支援服務

更生人士要重回社會有一定難度，姚俊傑認為，吸毒人士在完成戒毒療程後，最困難的是他們難以重投社會，在沒有任何支持自己的情況下，很容易再去找以前的損友，所以希望戒毒機構提供更多的支援服務，避免他們再次吸毒。此外，現時姚俊傑的室內設計公司亦樂於聘請更新人士，2名曾沉淪毒海的員工現時亦有良好表現，姚俊傑寄語正在毒海徘徊的年輕人，謹慎做好每個決定，一旦行差踏錯，很多後果未必可以十年八年就解決，他希望自己的經歷能鼓勵誤入歧途的朋友。

2013國際華媒大獎之傑出華人企業 專刊

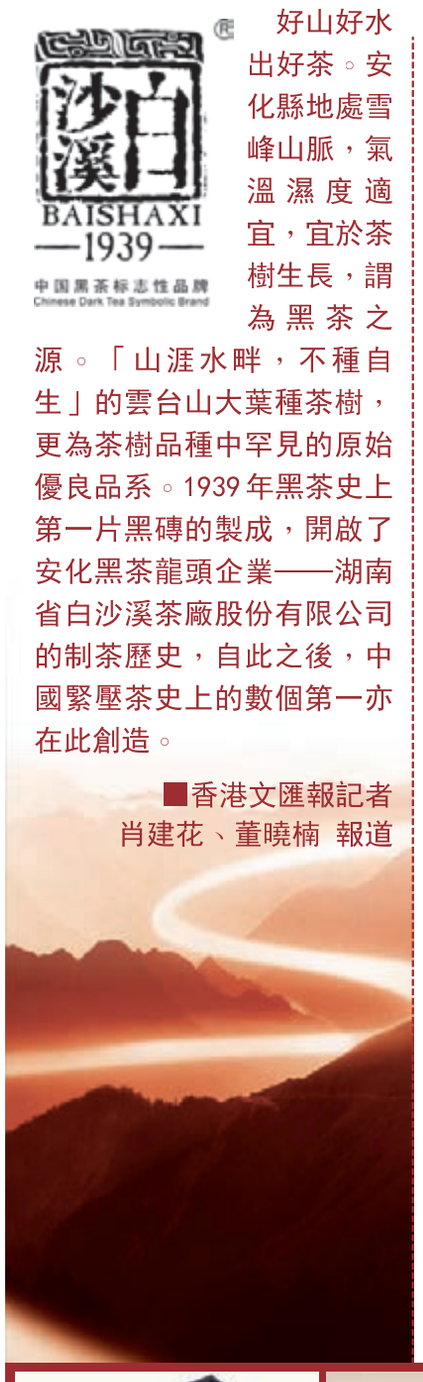
白沙溪黑茶：黑茶之源遍流九州 千年傳承香溢天下

■天尖茶

■天茯茶

好山好水出好茶。安化縣地處雪峰山脈，氣溫濕度適宜，宜於茶樹生長，謂為黑茶之源。「山涯水畔，不種自生」的雲台山大葉種茶樹，更為茶樹品種中罕見的原始優良品系。1939年黑茶史上第一片黑磚的製成，開啟了安化黑茶龍頭企業——湖南省白沙溪茶廠股份有限公司的制茶歷史，自此之後，中國緊壓茶史上的數個第一亦在此創造。

■香港文匯報記者 肖建花、董曉楠 報道



「一茶一世界，一葉一如來」，茶仙陸羽將茶的精髓流傳千年。從絲綢之路上伴隨着駝鈴聲走來千年黑茶，香溢天下。

健康茶飲 惠澤內外

以牛羊肉等為主食的邊疆少數民族，發現長期飲用黑茶能分解脂肪，促進消化，防止燥熱，稱其為「西北少數民族生命之茶」。注重養生之道的日、韓兩國，更是把黑茶當作減肥首選飲品。近年來，僅日本每年從益陽進口黑茶茯磚茶就超過200噸。

研究成果顯示，黑茶在渥堆過程中產生一種叫普諾爾的成分，具有降脂、減肥、暖胃、清理腸道等多種功效。如今，黑茶的保健功效已經被權威科研機構研究發現，並得到了市場上消費者的普遍認同。

古時旺盛的「邊銷」需求在今安化縣境內產生了官方的「茶馬司」，益陽成為「茶馬互市」的主要茶葉生產基地。湖南黑茶由馬幫攜帶，從湖南入四川，沿「茶馬古道」輸往西藏、新疆或內蒙，進而銷往尼泊爾、印度和中亞、遠東。

聲名遠播 黑茶入港

2010年，黑茶作為湖南唯一入選產品，以「中國世博十大名茶」的名義進駐世博會聯合國館。黑茶成為中國茶市「黑馬」和新貴而聲名遠播。

近年來，隨着白沙溪茶廠股份有限公司入駐香港國際茶展，白沙溪黑茶「健康茶飲」理念受到香港、美國、俄羅斯、澳大利亞、日韓等國家和地區廣大客商的熱捧。

2012年11月，白沙溪黑茶在香港舉辦「白沙溪黑茶品茗會」，湖南省茗之道茶業有限公司正式成為白沙溪黑茶香港地區總代理，並現場簽訂200萬元黑茶訂單，拉開了黑茶進軍香港市場的序幕。

在香港，白沙溪黑茶還相繼獲得「聯合國傑出綠色健康食品」、「光耀香江·香港回歸15周年傑出企業」等榮譽，顯示了香港消費者對白沙溪黑茶的喜愛與支持。

「紅色系列」茶紀念主席誕辰

2013年是新中國的開國領袖毛澤東誕辰120周年，為此，白沙溪茶廠隆重推出「紅色系列」產品，以凝聚正能量的紅色經典奏響全心全意為人民送健康、謀幸福的新樂章。

《國之夢》黑磚、《江山情》茯磚、《領袖1893》五年陳製千兩茶、《大團結》花卷茶組合、《記憶》組合黑磚、《人民黑茶》直泡系列、《紅色福茶》、將軍茯「將2號」、高科技產品黑茶含片、黑茶糖果，紅色系列產品陣容強大、質量絕倫、富有寓意，獲韶山市委紀念毛澤東誕辰120周年活動組委會特別授權。

白沙溪茶廠作為唯一一家推出紅色系列產品的黑茶企業，對於豐富企業品牌文化內涵，提升白沙溪品牌形象有着重要的意義，同時更為推動黑茶市場大眾消費開闢了一條嶄新的道路。

建茶基地 蓄力發展

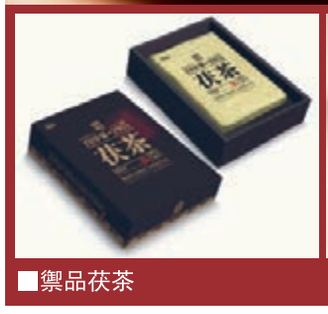
隨着黑茶的備受親睞，國內外對黑茶需求量猛增。產量佔全國黑茶總產量的六成以上的益陽安化，黑茶產業規模5年間翻了近百倍，2012年黑茶產業年綜合產值突破50億元，從事黑茶及關聯產業人員22萬人。

白沙溪黑茶亦繼續保持了強勢發展勢頭。2012年，公司勇奪全國茶葉出口第一名，全年出口總額達7000萬美元。2013年，白沙溪實現產值3.2億元，帶動相關產業增收1億元以上。

同時，白沙溪更是延續對茶園基地建設的重視，每年額定300–500萬元用於基地開發、建設培植，堅持走「公司+基地+農戶」的聯結合作模式，建設「十園一帶一示範場」。今年3月，在清代重臣陶澍陵園、黑茶先導彭先澤的家鄉小淹沙灣新辟有機生態茶園基地3000畝，打造從茶園到茶杯的綠色環保黑茶，便是行業標杆。

提及白沙溪未來發展，公司總經理劉新安表示，目前，白沙溪正投資1.5億元打造高標準現代化黑茶產業園。項目建成後，預計公司年生產能力可達1.5萬噸以上，帶動茶園基地發展10萬畝，助推2萬至3萬戶茶農參與產業鏈。「屆時白沙溪將在2020年實現綜合產值上100億的世紀目標。」

■世界茶王——千兩茶



■禦品茯茶

■直泡千兩

■直泡天尖

白沙溪黑茶香港總代理：
白沙溪國際（香港）有限公司

銷售網點：

裕華國貨 九龍彌敦道301–309號地庫

華豐國貨 英皇道395號

元朗專店 元朗，大棠路72號，地下，13A