说香港

## 香港举行美食博览

# 内地美食借船出海

本报记者 王 平

一年一度的香港美食博览8月16日至20日在港举办。一如既往，博览会主打美食之“多”与“精”。为期5天的展览汇聚23个国家的1560个参展商，数千种来自世界各地的高品质食品，吸引大批老饕和游客前来“抢鲜”。

### 好吃不贵

为推高人气，第二十九届香港美食博览首日按惯例推出“1蚊（广东话，1元）优惠”活动，许多价格不菲的食品以1元（港币，下同）价格出售。16日10时许，香港会展中心的美食博览刚一开放，现场大批“爱吃一族”就手持购物清单、推着手推车一拥而入，冲向自己心仪的食品。

香港安记海味今年推出“一蚊皇鲍车”游戏，首10位入场者划分为两组比赛。结果年近七旬的陈婆婆与4名“队友”胜出，1元捧走26盒鲍鱼礼盒，以每盒零售价300多元计，总值至少7800元。败方5人则获得12盒鲍鱼礼盒。陈婆婆对媒体表示，去年参赛战绩欠理想，今年再接再厉，“虽然通宵排队两晚很辛苦，但十分值得”。

其他美食也比市场上便宜许多。日本蔬果进口商“味珍味”助理总经理崔耀昌说，青森县蜜瓜场内每个售约90元，较市价150元“平一截”。福冈县菇类20元3包，性价比很高。连续六七年入场搜罗水果的市民郭先生说，入场一小时买满一车战利品，包括6箱白桃，与油麻地市场的白桃相比，每个省了18元。

### 美食荟萃

除了价格优惠，香港美食博览主打的还是高品质特色食品。本来跑遍世界才能吃到的道地美食，现在可以“一网打尽”，对老饕来说简直是梦想成真。

网友例举现场特色美食，如香港长洲大鱼蛋，“Q弹爽口，每一个都有拳头大小，还有7种酱汁任选”；日本黄油帆立贝，“大个的新鲜帆立贝只需要用黄油一煎就会冒出扑鼻的香气”；韩国鲷鱼烧雪糕，“外脆里嫩的鲷鱼脆皮里包着低脂奶酪雪糕，酸酸甜甜的”；日本A5和牛，“牛肉中的极品，雪花状的脂肪稍稍煎过便甘香四溢，入口即化”；伊朗鲟龙鱼鱼子酱，“传说中世界上最名贵的鱼子酱之一，简直就是黑色黄金，每一粒圆润饱满的鱼子吃到嘴里都感觉味蕾要爆炸”。

香港美食博览首日，陈婆婆与四名『队友』合作以一元捧走二十六盒鲍鱼礼盒（图片来源：大公报）

专售日本酒、红酒的合兴隆有限公司总监连家强对媒体表示，“港人愈来愈识拣，要求的品质愈来愈高”，单以日本烧酒为例，美国是最大数量的出口地，香港是最高销售金额的出口地，代表港人都很愿意为高品质产品花钱。

与美食博览一起举办的还有国际茶展、美与健生活博览、家电家品博览，香港贸发局20日晚表示，4个展览共吸引151万人次入场参观，打破历年纪录，其中美食博览贸易馆吸引了超2.1万名专业买家入场，较去年升3.5%。

### 借船出海

内地多个省市也赴港参展，为博览会贡献了风味独特的南北美食。青海省有60家企业参展，展销商品涵盖蜂产品、枸杞、牛羊肉制品、乳制品等9大类400余种高原名优特色产品。四川省的眉山综合形象馆里有近百种川味食品，包括方便火锅，四川泡菜，小包装东坡扣肉、东坡肘子等。湖南馆则主推湖南红茶、安化黑茶、湖南茶油系列产品和南县小龙虾、老蔡牛肉、果秀食品等数十种特色农产品，湘味浓浓。

内地美食正通过香港美食博览走向世界。青海杞九庄园生物科技有限公司董事长耿万益介绍，这是他们第三次参加香港美食博览，香港是走向国际市场的平台和通道，公司现在已与泰国、新加坡等国家的代理商取得联系，并将于明年4月在马来西亚率先试水海外市场。

“这些泡菜咬起来很脆，还有酸甜辣三个层次的味道。”活动现场，来自伊朗阿巴斯港商会的阿布杜马吉德萨巴吉接连品尝了好几个品种的“东坡泡菜”，直呼：“很爽口很好吃。”四川省吉香居食品有限公司副总经理窦成良说，为了适应国际消费市场的需求，2018年以来，该公司特别推出了多个口味的泡菜。

博览会上，内地企业与港企签了多个大单。如青海和香港两地企业签约9个项目，金额约8亿元人民币。湖北宇祥畜禽有限公司与香港公司签订蛋品采购协议，订购金额高达1.3亿元港币。

声 音

# 小证件寓真情

新华社评论员

国务院办公厅近日印发《港澳台居民居住证申领发放办法》，9月1日将正式实施。这一利好消息甫一公布，即引起热烈反响。看似普通的居住证，却承载着深刻的意义，凝聚着深挚的情感，并将产生深远的影响。

——这一最新举措，是中央着眼保持港澳长期繁荣稳定、推动两岸关系和平发展作出的重大决策部署，是一项以人为本、为民谋利的重要制度性安排，充分体现了以习近平同志为核心的党中央对港澳台同胞的真诚关怀。

——持证的港澳台居民可在居住地享受劳动就业、参加社会保险、依法缴存提取和使用住房公积金等3项权利，义务教育、就业、卫生、文化体育等6项基本公共服务，以及涉及诸多方面的9项便利。居住证采用居民身份证技术标准制作，具备视读与机读两种功能，确保在公共服务系统用于识读身份证的所有终端和设备都能快捷识读。

——这项实实在在增进港澳台居民福祉的便利化、人性化措施，抓住了港澳台同胞最关心的问题，是中国共产党以人民为中心的执政理念在港澳台工作上的具体体现。

——推出港澳台居民居住证，就是贯彻落实十九大精神的重要举措，充分体现了以习近平同志为核心的党中央支持港澳台同胞共享国家发展机遇的决心诚心。

——取消就业证与发放居住证，这“一减一增”耐人寻味、意涵深刻。这些政策措施都切中肯綮，且细致入微。从长远看，这些政策举措为港澳台同胞在内地（大陆）发展筑梦创造更加优越的条件和环境，有助于港澳同胞在融入国家发展大局、台湾同胞在参与两岸经济社会融合发展中大展宏图、大有作为。

一周热词

## 助日代表

台“驻日代表”谢长廷近日在脸书发文，中日文并列，批判台湾的“中国政党”在台南市主导设置慰安妇铜像，其用意在破坏台日关系。台湾网友就此讽刺：“助日代表”又出场了。

全台湾首座慰安妇铜像8月14日在台南市揭幕，台湾地区前领导人马英九出席揭幕仪式，公开呼吁日本政府正式道歉。16日，“日本台湾交流协会驻台代表”沼田干夫紧急联络请见国民党主席吴敦义，希望“妥善处理”慰安妇铜像，吴敦义当场回绝：不可能！

而民进党当局则赶忙对日本解释，树立慰安妇铜像“为民间团体的自发行动”，第一时间撇清关系。岛内舆论痛批，民进党当局为了逢迎日本，竟对台湾妇女当年遭受日军凌辱的历史选择性无视。

谢长廷更进一步，称国民党为“中国政党”，不仅是替日本人修理国民党，更暗藏“一边一国”潜台词。此前，谢长廷还曾鼓励台湾民众食用日本核灾食品，要求台湾开放此类食品进口。

如此媚日成性、吃里扒外的“驻日代表”，确实该改名为“助日代表”。

人物志

如果你见过法蓝瓷，一定会惊叹于这些精美的艺术品。这个才创立17年的年轻陶瓷品牌，不仅备受民众喜爱，连见多识广的国际名人政要也格外钟情，美国前总统奥巴马、网球选手纳达尔都有收藏。品牌的成功秘诀何在？记者近日走访台湾知名文创公司法蓝瓷的台北总部，专访总裁陈立恒，听他讲述几十年的文创人生路。

# “美的东西自己会说话”

本报记者 汪灵犀 文/图

“企业家和生意人不一样。生意人的主要目的就是赚钱，但企业家是有愿景、有使命感的。”陈立恒投身文创的初心愿景，就是打破欧洲人称霸高端瓷器市场的局面，让华人品牌重回聚光灯下，赢得世界尊重。如今，法蓝瓷营业额已经跻身全球第四，风头胜过不少欧洲百年老店。

### 一腔情怀，重现民族荣光

如果以生意人的标准，陈立恒早就成功了。上世纪80年代起，趁着台湾经济腾飞的东风，陈立恒在国际礼品行业折腾出一番成就。当时，光是做一只树脂的小熊饰品，10年间在全球卖出1亿件，一条产品线就赚进1亿美元。

但为外国工厂做代工，终究不是首选。虽是迪士尼、华纳兄弟等大企业的合作伙伴，多年在国外跑业务，一张华人面孔却使他受过不少委屈。陈立恒渴望得到应有的尊重和肯定。怎么办？不如自己来做品牌吧！

说干就干。2001年陈立恒创立法蓝瓷，口号是“china is China ，from China back to China（让瓷器的荣光回归中华）”。靠着代工时期积累的资源和人脉，以及对西方人审美喜好的熟稔，法蓝瓷市场打开非常快。“2002年我们的蝶舞系列在‘纽约礼品展’荣获‘最佳礼品收藏奖’，打败了施华洛世奇。2004年获得英国‘最佳陶瓷礼品’奖，2006年又获得联合国教科文组织的‘世界杰出手工艺品徽章’……”国际大奖名单很长，很多奖项都是首次被华人品牌斩获。

通过18年的耕耘，法蓝瓷在全球66个国家有大大小小五六千个销售点。“台湾有5位设计师，大陆有4位，国外有4位。为什么要国际参与？因为我们一定要成为国际品牌。”陈立恒说，他们还在向前挑战，争取更上一层楼。

法蓝瓷作品

### 困境之中，转身闯荡大陆

2008年金融危机袭卷全球，欧洲市场为了自保，向中国陶瓷企业增课46%的反倾销税，美国市场也很不景气，这让陈立恒太难受了。“所以我们转到了大陆。还好有大陆这个市场。”

陈立恒是最早“登陆”的那批台商，1989年就在厦门和深圳设了两个工厂，主要做代工。法蓝瓷成立后不久，他又把生产基地转到景德镇。“最初印象其实并不怎么样，当时景德镇烧瓷用的还是焦煤，到处烟囱冒烟，乌漆嘛黑，我心想来这儿就算赚了钱也赔了命。”

可是大陆改变很快。景德镇的焦煤换成了天然气，旧公路换成高速、高铁、机场，人们从口袋瘪瘪到钱包鼓鼓，陈立恒在这里看到了生机和潜力，决心扎根发展。2005年法蓝瓷开始在大陆做内销，不断扩张至直营实体店100多家，网店估计年底开张。“现在大陆市场已经超过海外市场份额。”

“‘一带一路’是台商的新机会。”陈立恒去年底开始和宁夏智慧宫文化传媒有限公司合作，把法蓝瓷的陶瓷文创产品推到阿联酋等“一带一路”沿线中东国家，在浙江义乌、广西、贵州也都有合作计划，甚至打算进军东盟。

### 创意不竭，人生没有局限

法蓝瓷的产品，有人形容为“经典而不失时尚，创新而又韵味十足”。花鸟虫兽、山川原野、凡夫神灵、古画今事皆可入作，用色丰富大胆，线条流畅雅致。这样的突破，源自陈立恒从不设限的开放与创意。

陈立恒年轻时酷爱音乐，也玩美术，有一身艺术细胞。对美的东西，他有着自己的理解。“文化是岁月才情的有机生长，日积月累，然后开花结果。”他将故宫典藏的艺术精品进行二次设计，挖掘其中的意义和价值，做出来的产品不但有传承，还有创新。“我们甚至还用陶瓷做了一套产品，来诠释红楼梦中的故事。”

陈立恒在接受采访

17年前，陈立恒花100万美元买回一台3D打印机，摸索、试错、再摸索，研发出栩栩如生的迷你微雕陶瓷艺品。后来他又花200万美元买回防弹玻璃工艺，玩起植入工艺品。“我喜欢永恒的作品，这些材料埋到土里都可以千年不变，尤其适合爱情故事。”

“当你在扎扎实实打造有自我理念和文化内涵的产品的时候，这些美的东西，其实它们自己就会说话，或是给你带来祝福，或是告诉你生活的美好。陶瓷虽然是哑巴，可是它其中的寓意或是背后的故事，能给人生带来前行的正能量。”陈立恒说。

### 两岸合作，年轻人请接棒

在问及他成功的秘诀时，陈立恒也大方吐露。“我很乐意把我们怎么成功，怎么失败，走过的路是怎么样的，告诉后面的年轻人。”

陈立恒认为，现在年轻人的问题是眼界不够宽阔。“学校教的东西太狭隘了，比如你是学设计的，老师可能一天到晚讲的都是设计，没讲到市场调查、营销、售后服务等，而懂市场很重要。”

文创公司卖的是创意，需要常常去接触新的东西。“政治、经济、文化、科学、宗教……要习惯于被挑战。”他现场给记者出起了考题：“怎么设计一款手表，把它卖给‘一带一路’国家伊斯兰教信徒？他一天要朝拜5次，那你在手表上帮他设5次闹钟。你还可以加一个指南针，指示麦加的方向。”

如今大陆的惠台政策越来越吸引年轻人。陈立恒鼓励他们到大陆闯荡，还给他们提出一些建议。“首先要打开心扉，快速融入，结交当地朋友。其次，要懂得作出贡献，让别人看到你的才华，这个时候不要怕吃亏。第三，要不断学习和积累，积累财富、积累人脉、积累创意。沉得住气，才有可能出得了头。”

（本报台北8月24日电）

## 花莲稻田美如画

位于台湾花莲县丰滨乡海边的稻田景色秀美，稻田与海水构成一幅美丽的图画。 新华社发