



探索「主題公園」模式 助推香港動漫發展



政策建議
胡恩威

近年內地和亞洲其他地區的文創產業騰飛，《黑神話：悟空》、《哪吒》等IP相繼出現，動漫作為跨世代的集體回憶和創意思想載體，在城市文化、經濟乃至旅遊層面均有不可取代的地位。每年的香港動漫電玩節盛況空前，而這只是一隅縮影——香港擁有王澤《老夫子》、黃玉郎《龍虎門》、馬榮成《風雲》等漫畫IP，具備厚實的發展潛力。然而，若要動漫文化真正走向產業化、國際化、日常化，單靠一年一度的動漫節遠遠不足，需要一個長期平台——而海洋公園正可充當平台角色。

一、歷史脈絡：動漫在香港的根與魂

香港動漫業起源於上世紀七十年代，經歷了漫畫鼎盛、動畫新潮、電子遊戲流行等多重演變，逐步塑造出極具地區特色和國際辨識度的文化資本。從武打、幽默、科幻奇想等不同題材接力發展，由王澤、黃玉郎、馬榮成等名家引領，創出香港動漫的黃金年代。進入新世紀，面對全球競

爭、內地資本與技術融入，本地動漫產業無論內容質量、人才梯隊、跨界合作均表現出旺盛生命力與變革潛力。

二、海洋公園：城市發展與文化創新的交匯點

海洋公園地理優越，佔地廣闊，作為本地經典主題公園，具有接待本地及海內外賓客的經驗與基礎設施。海洋公園在教育、保育與娛樂三大使命之下，歷年推出大量主題體驗，涵蓋動植物展示、環境教育、乃至水上樂園與多媒體燈光匯演等前沿項目。其成功離不開政府持續支持與社會各界的參與。近年更因應文體旅融合新趨勢，海洋公園啟動全面轉型，主動探索多重文創產業園的可能。

三、動漫產業的機遇與平台建設

每年的香港動漫電玩節吸引數十萬人次入場，參展商、國際漫畫家、全球粉絲共聚一堂。而動漫節的國際化程度愈見提升，與全球動漫電玩潮流接軌，說明了動漫在香港不再是「小眾次文化」，而是成為主流、全民甚至國際文化。然而，單一展會難以承載產業升級和品牌培育的需求，亟需長設、常規、體驗深度多元的動漫畫

業平台。

而海洋公園佔地超過91.5萬平方米，可容納巨型動漫場景、Cosplay嘉年華、沉浸式實景、創意產業展銷及工作坊，為靈活布局內容創新的理想場所。**海洋公園可與文創產業發展處、漫畫協會、動漫企業、教育機構合作，設立動漫產業園，推動IP孵化、原創作品展示、動畫技術交流，實現產學研產業鏈結。**利用麥兜、老夫子、龍虎門等知名IP設計主題園區、推出創意商品，帶動IP授權、周邊產品、互動展覽等多元收益。參考內地、台灣、新加坡創意產業園經驗，建立穩健的IP保護及產權運營體系，推動本港動漫登上世界舞台。

政府現已通過「創意智優計劃」、「港漫動力」等計劃，持續支援本地原創漫畫發展和新晉人才培養，每年漫畫節展現豐碩成果。當局亦積極推動產業跨界合作，助動漫IP延伸至影視、玩具、旅遊等多元場景。未來，只要有穩定長效的政策支持、場地資源保障、資金及技術支援，動漫產業定能厚積薄發。

四、動漫產業化的落地路徑

建議可在海洋公園內建設港產動漫角

色為主題場景與互動展覽，提供沉浸式體驗，設置巨型雕塑、漫畫牆、跨年代歷史回顧，將近百年的港漫故事以多媒體方式演繹。更可以應用擴增實境（AR）、虛擬實境（VR）、人工智能等技術，打造動態互動裝置與角色扮演（Cosplay）舞台，吸引年輕族群，擴闊動漫敘事形式。

園區內可設立產業工坊，提供漫畫、動畫、遊戲設計諮詢、人才實習基地。本地年輕創作者可於園區內駐場創作、接觸國際資源，參與原創生產與商品研發，打造出文創創業平台，再結合金融科技、知識產權管理，推動創業孵化，增加產業投資吸引力，為本地動漫產業注入持續動力。

除了一年一度的動漫電玩節外，香港可舉辦主題動漫節、國際論壇、國際IP展覽、世界漫畫家大會、跨界工作坊等活動，連結世界動漫藝術家，持續提升香港動漫產業在國際上的能見度與話語權。

海洋公園作為香港著名的旅遊景點，港漫的韻味深度結合旅遊脈絡，吸引海內外遊客，促進城市文化消費，增添旅遊競爭力。

五、守護保育使命與商業產業共融

海洋公園作為法定機構，除發展動漫產業、強化商業模式外，亦要鞏固保育教育為根本（如熊貓館、海洋生態區），形成「公益—商業」雙輪驅動，體現大灣區協同發展與本地文化承傳的雙重使命。

六、成就城市軟實力，樹立亞洲動漫新典範

香港動漫產業正處於厚積薄發時刻，只要有合適的政策配套與產業平台，本地原創動漫IP極具成為亞洲潮流領袖的潛力。而海洋公園不單是一個主題公園，更有潛力成為連結全民、匯聚創意、培育產業、展示城市自信的動漫產業平台。這既是文化自信的現代體現，也是推動經濟轉型、產業升級的切實路徑。

「海洋公園成為推動香港動漫產業發展的平台」不僅僅是一個願景，更是新時代城市管理、文化政策和產業創新的最佳實踐。香港已經擁有亮麗的動漫傳奇和獨特的城市資本，只要攜手各界、有序規劃，配合社會資本、頂層政策、技術創新與市場力量，定可讓動漫在香港山海之間擁抱世界，寫出新世代的榮光。

全國港澳研究會會員

外資店舖紛紛搶灘香港的背後

新聞背後
鄭曼晴

現在香港有個耐人尋味的現象，一方面，外資店舖紛紛表示看好香港市場前景，不斷落戶香港；另一方面，本地不少老店難抵經營壓力，先後退場結業。矛盾現象背後，反映的是香港正處於新一輪機遇期，也透露出一些傳統店舖未能適應新環境，仍正處於轉型的陣痛期。

先從大趨勢看，根據政府統計處公布的數據，本港第二季GDP較上年同期實質增長3.1%，出口表現強勁，本地需求亦有所改善。與其他國家和地區比較的話，香港經濟表現其實相當不錯。

而且近來不少海外企業和投資者，都看好香港商機而相繼落戶，例如在日本有160間分店的大國藥妝，開拓國際市場的第一站就選在了香港。**大國香港有限公司董事長**形容，香港一直是充滿活力和多元的市場，並表示香港辦事處是大國藥妝的地區總部，拓展其在大中華區和東南亞區的業務，未來計劃善用香港這個新據點在鄰近國家設點，進一步鞏固在區內的市場地位。

看好香港的發展潛力

此外，今月初由兩位國際知名調酒師 Lorenzo Antinori 和 Simone Caporale 主理的酒吧亦在蘇豪區正式開張；國際知名珠寶品牌 ROCK&RIDE 日前宣布其香港首店即將開業；台灣地區的凱基銀行的香港分行亦於上月21日開始營運，作為其首間海外分行推動海外發展策略。

不難看見，這些新開張的店舖來自全球各地，業務涉及各行各業，既有大型連鎖店，也有中小企

形式的規模。香港整體的優勢無疑仍具備競爭力，因此才能成為這些海外人士和品牌落戶的原因。但與海外企業進駐熱潮形成鮮明對比的是，近期多間經營多年的老店卻先後宣布光榮結業，產生了一種外企想進來，本地企業卻做不住的怪現象。

處於同樣環境下，為何傳統老店偏偏出現「結業潮」？究其原因，香港傳統店舖面對的難題，主要有三個原因。第一，產品、服務落後。簡單來說，就是同樣的產品長年來沒有足夠的創新，店舖裝修過分陳舊，客人連消閒懷舊的心情都沒有，再來是服務質素未能與時俱進。就算過去有着眾多熟客，但始終無法吸引新客群，尤其是追求新鮮感的年輕消費者。即使現在不時有網紅在社交媒體上炒紅某懷舊店舖，也往往只在短時間內產生聚群效應，無法將網絡影響力更有效維持下去。

第二，未能跟上消費模式變革。經過疫情洗禮後，全球消費者和遊客一方面追求更具便捷性的消費模式，另一方面則追求更具獨特性的體驗。香港很多店舖的「硬傷」就在於本身價錢不夠實惠，但產品質素又未至於「物超所值」，消費者自然把目光放到其他地方，近年來港人北上消費潮和外遊熱潮，某程度上也是反映本地市民對消費者的吸引力銳減。

第三，傳承問題。當老字號面對實際經營問題，轉型困難未必是最致命的「死因」，更多可能是找不到人接手，與其再花時間煩惱種種問題，不如干脆光榮結業。雖然未必每一間傳統老店都是家族生意，但缺乏傳統手藝傳承人的確是普遍現象。例如吹糖、木雕、竹昇麵、量身定製西裝旗袍的裁縫等

等，都正面臨絕藝問題。

大量外國店舖搶灘香港，但不少香港特色店舖結業，這種趨勢值得注意。但傳統店舖應如何尋找出路？

香港傳統老店的最大優勢其實還在於其深厚的歷史文化底蘊，既然是老店，就會有大量故事可以分享給新一代的消費者。因此經營大方向可由產品本身轉為整體消費體驗的再創造，利用「故事行銷」，用更貼合現代年輕群體的語言訴說品牌的故事，再在此基礎上結合科技或流行元素，與消費者進行「互動」，才能使其產生情感共鳴。

本地「老店」需煥新姿

再者，業界需要創新應變適應新環境是一回事，但特區政府也要予以積極支持，推動其實現轉型。比如上文提到的裝修問題，動輒翻新整間店舖並不是易事，何況裝修需耗費長時間的話，店家也無法做生意，等於先虧數十萬以至數百萬元進行高風險投資，一般的中小企業就算有意轉型也沒有足夠能力實行。

政府可以把保育資源適當地用在一些具傳統手藝的老字號上，亦應該積極與業界合作，推出技術支援計劃，協助店舖採用創新科技，或舉辦管理與營銷課程，提升經營者能力等等。

香港經濟的大趨勢無疑是向好的，海外企業的進駐也為市場帶來了新機遇，但本地傳統店舖在新環境下的困境同樣不容忽視，要真正做到轉型並不是易事，更需要長時間的堅持。但香港不少老字號都對大風大浪不陌生，只要能順應時勢積極求變，想必可能跨過任何風雨。

將「一國兩制」制度優勢轉化為「信任資產」

特區政府7月30日發表的《香港營商環境報告》，以權威數據和事實回應國際關切，系統展示了在國家安全保障下，香港經濟的復甦活力、獨特制度優勢及長期繁榮穩定的堅實基礎。報告為全球投資者提供了清晰、穩定、可預期的營商環境圖景，傳遞出香港的自信與信心。



議論風生
葉建明

報告直面國際關切，用翔實數據駁斥了西方政客對香港維護國家安全措施的誤解與偏見，粉碎了「香港營商環境惡化」的不實指控。它清晰呈現了香港安全、穩定、法治、自由、高效且高度國際化營商環境的真實面貌，為全球投資者錨定信心與機遇。

多項關鍵指標印證了香港對全球資本的強大吸引力。首先是企業信心投票：2024年，境外母公司的駐港公司數量達9960間，同比增長約10%；過去兩年半，至少有1300間內地和海外企業在港設立或擴展業務，帶來超過1600億港元外來直接投資；84家重點企業（包括眾多市值／估值過百億元、擁有前沿技術的創科企業）來港發展。

全球資本「超級增值平台」

其次，香港創新活力迸發：香港初創企業數量從2014年的約1000間躍升至2024年的約4700間，創下歷史新高。第三，金融樞紐穩固：截至2025年3月底，香港註冊基金數目達976個，資金淨流入超過440億美元，同比激增285%；2025年上半年IPO集資額位居全球首位，資產及財富管理業務規模突破35萬億港元。

這些亮眼數據雄辯地證明，安全是發展的基石，發展是安全的保障。香港國安法和《維護國家安全條例》的落地實施，有效維護了社會穩定，這正是香港持續吸引國際資本的核心競爭力所在。

報告深刻闡述了「一國兩制」框架下香港的獨特制度優勢。中央政府和香港特區對「一國兩制」方針的堅定貫徹，保障了香港在完善的法治體系和自由開放的經濟體系下，一如既往地維護海外投資者的利益。香港作為連接內地與世界的重要樞

紐、即人們廣泛稱道的「超級聯繫人」，其地位在國家戰略支持下於全球動盪中逆勢提升，正日益成為全球資本進入中國及尋求合作機遇的「超級增值平台」。

國際權威機構的高度評價，印證了香港營商環境的優越性與穩定性：瑞士洛桑國際管理發展學院《2025年世界競爭力年報》、聯合國貿易和發展會議《2025年世界投資報告》、國際貨幣基金組織以及惠譽、標普、穆迪等主要評級機構近期均給予香港積極評價，彰顯了國際社會對香港獨特優勢和持續競爭力的廣泛認同。

增強香港的國際話語權

報告明確了香港經濟的轉型方向與政策路徑：加速融入國家發展大局，深化粵港澳大灣區產業協同；強化創新科技生態系統，發展高增值產業，培育新質生產力；拓展東盟、中東等新興市場等。這些舉措展現了香港發展的強大韌性與可持續性，表明香港堅守核心競爭力，積極發展新優勢的趨勢日漸清晰，這必將為海外商界帶來更廣闊的投資空間和產業機遇。

本屆特區政府積極作為，推動香港實現由亂到治、由治及興的重大轉折，有力將「一國兩制」制度優勢轉化為發展實效。同時，本次《報告》的發布也體現了特區政府「講好香港故事」的國際敘事能力的顯著提升。報告運用香港發展的客觀數據和國際權威評價，系統闡釋了「安全」與「發展」的辯證統一關係，有力回應了外部不實信息，重塑了香港的國際形象，增強了香港在全球經濟治理中的話語權。

可以說，這份報告不僅是香港邁向由治及興新階段的「經濟宣言書」，更是將「一國兩制」的制度優勢成功轉化為全球投資者信賴的「信任資產」，為投資者錨定了香港兼具中國龐大市場腹地與全球關鍵節點功能的長期競爭力。正如報告所強調，香港的核心競爭力穩如磐石，而新的競爭優勢正在加速形成。

全國政協委員、香港島各界聯合會常務副理事長

特朗普何以對印度揮舞關稅大棒？

國際關係
靖偉

8月6日，美國總統特朗普將簽署行政命令，對來自印度的商品加徵25%的額外關稅，以回應印度繼續購買俄羅斯石油。疊加此前已實施的25%關稅，印度輸美商品整體稅率飆升至50%。

美國對印度揮舞關稅大棒，看似是對印度「戰略模糊」的直接施壓，實則是美國試圖通過「關稅武器」重塑印太秩序、遏制中國影響力擴張的延續。

印度外交部形容，美方加徵額外關稅的做法極其不公平、不合理，印度將採取一切必要行動以保護國家利益。印度遭遇美國的關稅重擊，不僅讓其不知所措。也為中美印關係的未來走向投下新的變量。

特朗普的強硬姿態看似突兀，實則早有伏筆。2024年美印貿易逆差達458億美元，印度對美商品平均關稅高達17%，遠

超越南、印尼等美國傳統盟友。更令美國不滿的是，印度長期對美科技企業徵收2%的數字稅，直接衝擊谷歌、亞馬遜等硅谷巨頭利益。然而，這些經濟矛盾僅是表象，真正促使特朗普揮舞關稅大棒的是印度在俄烏衝突中的戰略選擇。印度對俄羅斯石油嚴重依賴，數據顯示，2024年，印度進口俄油佔比達39%，並通過轉售俄油賺取暴利。儘管美國多次施壓，印度卻以「穩定全球油價」為由搪塞。

中美印關係迎新變量

更深層的矛盾在於印度對美國主導的全球秩序的挑戰。印度拒絕加入對華芯片出口限制，反而擴大從中國進口光伏組件和鋰電池；其軍工體系通過俄製裝備與美製武器的「混搭」構建自主性，甚至計劃在本土生產蘇-57戰機。這種既利用美國技術又保持戰略獨立的姿態，讓美國感到不

安。特朗普的關稅政策本質上是將關稅武器化，迫使印度在俄美之間選邊站，進而削弱其作為新興大國的戰略價值。

美國對印度的打壓，對印度也是一記棒喝，跟着美國後面充當反華棋子獲取利益的平衡策略失靈了。拜登政府時期，印度曾被視為美國「印太戰略」的核心盟友。然而，隨着中美關稅談判取得進展、美國放寬對華AI芯片出口管制後，特朗普政府立即將矛頭轉向印度，通過「次級關稅」施壓。這種「用完即棄」的策略，既折射出美國視印度為棋子的倨傲心理，也意味着美國對印度崛起有了戰略性忌憚。特朗普的關稅脅迫，更是對印度多極平衡外交的釜底抽薪。通過打擊印度能源和軍工命脈，美國試圖將其重新納入「美國優先」的軌道，阻止其與俄羅斯、中國形成「去美元化」聯盟。

值得關注的是，美國對印開啟「次級

關稅」制裁先例後，這也意味着，金磚國家、東盟等新興經濟體將面臨來自美國的新風險，全球貿易秩序或將進一步碎片化。

美國對印揮舞關稅大棒，短期內為中國帶來戰略喘息空間。印度若被迫減少俄油進口，其能源成本將飆升，製造業競爭力受損，可能加速產業鏈向東南亞轉移，而中國作為全球供應鏈核心的地位或將鞏固。但是，由此帶來的長期風險也不容忽視。一方面，印度若將經濟困境歸咎於中國，可能加劇中印邊境摩擦和貿易壁壘。另一方面，美國也可能再次將關稅大棒轉向中國，畢竟中國也是俄羅斯能源大買家，美國也向中國發出了加徵關稅的威脅。

警惕美國將競爭「代理人化」

此外，印度在美國壓力下也可能通過反華向美國輸誠，如通過所謂「生產關聯激勵計劃」吸引外資替代中國供應鏈。若

印度加入美國主導的日韓、東盟「對華脫鉤」聯盟，中國將面臨更複雜的外部環境。

美國施加「次級關稅」，對印度而言是崛起道路上的關鍵考驗。若屈服於美國，將喪失戰略自主性，淪為對方的經濟附庸；若堅持獨立外交，則需承受短期經濟陣痛，並加速產業升級以增強抗壓能力。

中國需以印度為鑒，繼續強化核心技术自主權，深化與新興經濟體的合作，更要警惕美國將中美競爭「代理人化」的虛偽面具，暴露出大國博弈的殘酷本質。在這場權力重構的浪潮中，沒有永恒的盟友，只有永恒的利益。中國需以更開放的姿態參與全球治理，以更堅韌的定力應對戰略圍堵，方能在變局中把握主動權。而印度的選擇，則將成為檢驗新興經濟體能否突破「中等收入陷阱」、實現真正崛起的風向標。

國際關係學者