

積極主動作為 用好雙向平台優勢

重視青少年網癮

行政長官李家超昨日在社交平台發布《施政、再報告》第三集，聚焦招商引資，當中披露的一組數據顯示，過去一段時間吸引海內外企業來港落戶擴張卓有成效，這張亮麗成績單展現了特區政府的奮發有為，印證了香港營商環境不斷改善，也為經濟高質量發展奠定了更堅實的基礎。

截至今年7月底，註冊本地公司總數超過150萬間，註冊非本地公司總數超過1.5萬間，雙雙創下歷史新高，這背後反映的是本地及海外企業對香港營商環境的高度認同。「一國兩制」之下，香港既有「一國」之利，又有「兩制」之便，成為跨國企業進入內地大市場的橋頭堡，也是內地企業揚帆出海的首選之地，「雙向平台」作用在招商引資方面表現得淋漓盡致。

香港招商引資成果超乎預期，離不開特區政府積極有為。引進重點企業辦公室共引進84間從事前沿科技的重點企業，預計未來數年可為香港帶來500億元的投資。引進辦即將公布第5批共10多家重點企業，包括多家國際領先的醫療企業。事實上，香港近年引進的重點企業不僅涵蓋大數據、生命科技、金融科技、新能源及先進製造等四大領域，

亦引入結合科創和文創的企業，有力推動香港創意文化產業發展，加快香港作為中外文化藝術交流中心的建設。

另一方面，香港投資管理有限公司作為特區政府的「耐心資本」，致力發掘和投資內地和海外的優秀團隊和優質企業，吸引它們來港落戶發展。目前港投公司已投資超過100個項目，當中超過10家公司已經或準備在香港上市的申請。這意味着，港投公司的投資將獲得市場回報，在壯大自己的同時，也擴大了發掘投資更多好項目的能力。

李家超在影片中提及兩家近年引入的企業，其中新加坡企業Kiztopia於2022年進軍香港，看中的正是香港成熟完善的知識產權保護制度，有助於打造IP。短短4年間，Kiztopia已在香港大型商場開設了4間分店，同時引入旗下其他兩個品牌，計劃今明兩年內再開至少兩間實體店。另一家來自上海的西井科技去年在香港設立國際總部暨海外研發中心，借助香港本地高校、公營機構及企業資源，將業務打入28個國家和地區，服務全球逾200個客戶。這兩家企業來港後大展拳腳，是無數海外企業在香港取得成功的縮影。

在中央支持下，香港積極吸引海內外

企業來港上市。今年初至今，已有50多家企業來港上市，其中不乏「A+H」模式，也有回流的中概股，助力香港重登全球新股集資額第一寶座。接下來還有200家企業排隊來港上市，香港國際金融中心的競爭力不斷得到鞏固。

展望未來，外圍環境變亂交織，貿易格局加速調整，全球產業鏈和供應鏈加速重塑，香港是挑戰和機遇並存，而機遇大於挑戰。李家超強調，香港招商引資的步伐不會停，只會越走越快，越走越穩。香港將繼續開拓中東、東盟及其他「一帶一路」沿線新興市場，鼓勵更多國際企業通過香港連結內地市場，深化與內地企業的合作，同時吸引更多內地企業來港，把握香港獨特定位，布局全球市場。

香港招商引資碩果累累，彰顯「一國兩制」具有強大生命力，助力香港加快產業升級和經濟轉型，實現多元化發展。當然，形勢不斷在變化，競爭會越來越激烈，招商引資也面臨從「量」到「質」的提升，困難不容低估。但只要堅定發展方向，發揮好香港的「雙向平台」優勢，不斷優化制度提升營商環境，作為全球企業「成就夢想的地方」，香港未來大有可為。

青少年上網成癮備受社會關注。有政府精神健康委員會委員建議家長以身作則，陪伴子女使用互聯網，減低他們早期亂用網絡平台上網成癮的風險。其實，不僅平台和家長要負起責任，有關部門也可借鑒其他地區經驗，完善相關法例。

有調查顯示，香港青少年每日花費大量時間留連網絡，超過一半學童的上網時間超過4小時，少數人每日超過7小時甚至更多。在地鐵等場合，青少年大都是「低頭」一族。一家人圍桌食飯，家長忙於刷視頻，小朋友有樣學樣，在家備餵食時忙着玩手機遊戲。這不是影視情節，而是不少家庭的實景。

為降低青少年的網癮，父母需要身為表率，多些時間與孩子互動，帶他們出門旅遊或健身。特區政府也要有所作為，對青少年上網實行適當監管。不少國家國家和地區出於保護青少年健康成長而實施了一定程度的上網監管，為香港提供了借鑒。

上網監管有以下幾個方向。

一是限制時間。內地年前頒布條例，要求平台設置未成年人模式，嚴格限制上網時間：3歲以下禁止使用手機；3至8歲每天最多使用40分鐘；8至16歲最多1小時；16至18歲至多2小時。社交平台應自動過濾有害內容。韓國、新加坡等地做法與中國內地相似。二是限制內容。英國要求平台對13歲以下兒童實施嚴格的年齡限制，過濾有害內容，並考慮將年齡門檻提高至16歲。三是限制年齡。澳洲政府去年11月通過法例，禁止16歲以下兒童使用社交平台。平台必須禁止兒童開設賬戶，違者重罰。德國、意大利、比利時、荷蘭等國支持歐盟範圍內禁止15歲以下兒童使用社交平台，或需要家長同意。

世界各地做法不盡相同，共同點則是強調網絡平台責任、年齡驗證和家長參與。相比之下，香港目前在規管上相當寬鬆，未來可展開社會諮詢，參考其他地方的「未成年人上網模式」和時間限制，融入本地法規，相信會得到本地家長的支持。

本港市場消費力強 有很大增長空間

企業：以香港作跳板拓海內外市場



▲ Kiztopia 香港區總監吳曉春表示，有意拓展香港遊客市場。

▶ Kiztopia 認為香港市場消費力強，未來會繼續拓展香港業務。

Kiztopia：與其他IP合作發展遊客市場

Kiztopia香港區總監吳曉春接受《大公報》訪問時稱，Kiztopia於2019年在新加坡成立後反應理想，當時已打算拓展新市場，在投資推廣署協助下，順利於2022年來港開設首間海外門店。他表示，香港營商環境便利、有活躍的IP（知識產權）市場，加上消費力強，可輻射至周邊城市，仍有很大發展空間，未來將繼續以每年一至兩間的開店步伐拓展香港市場。

雖然外界一直有指香港「人工貴、租金高」，但吳曉春指，公司於疫情後期來港開設門市，加上近年香港經濟相對疲弱，與業主的議價空間亦大增。人工方面，他表示，公司人手主要分前線及後台同事，公司一直優化前線營運安排，令每日投入的人工時數相對穩定，提升前線同事的工作效率。至於後台同事，他稱公司以每年增設一間分店的步伐，亦可望攤分後台成本。

今明兩年再開兩家分店

吳曉春表示，現時Kiztopia於香港合共有四家分店，去年亦有5至6場的「快閃活動」（Pop Up Event），透露2024年合共接待人數

達48萬人次。他指，以公司門票是一大一小計算，即共接待了約24萬名小朋友，香港14歲以下人口約70多萬，公司還有很大發展空間。他透露，公司將於下月在奧海城開設第五家分店，明年則於康怡開設第六家分店。被問到會否計劃進軍內地時，他表示，有興趣於大灣區開店，唯先希望做好香港業務，打響品牌知名度，下一步才考慮到內地發展。

至於港人北上熱潮有否影響業務，吳曉春坦言有些影響，但相對其他行業影響不算太大。他表示，內地內捲情況嚴重，不少室內遊戲室玩一整日的價錢亦不過百多二百元，直言Kiztopia票價較貴。但他指，公司目標為香港中產家庭，對價錢相對不太敏感，公司以專業服務取勝，加上安全的標準，故相對影響較少。除開分店外，他表示，公司亦會繼續與其他IP合作，希望拓展香港遊客市場。



奮發有為

香港擁有背靠祖國、面向世界的「雙向門戶」優勢，吸引海外與內地企業爭相落戶。在外資企業眼中，香港消費市場具有活力，更重要的是，香港是進入大灣區市場的首選地點。內地企業亦視香港為重要市場，科研合作空間廣，同時亦為「走出去」的跳板。

其中兩間落戶香港的優質企業皆表示看好香港市場，認為有很大的增長空間；更表示將來有興趣以香港作為跳板，拓展海內外市場。

大公報記者 邵淑芬

西井科技：產學研結合加速商品落地

內地人工智能公司西井科技，為投資推廣署協助來港開展業務的重點企業之一。西井科技留意到來港營商的好處，於2024年2月正式在香港設立首個海外總部。西井控股（香港）首席執行官楊銘接受《大公報》訪問時稱，在港正式設立國際總部及海外研發中心以來，短短一年多的時間發展迅速，除了研發成果的發布，業務的落地運營，包括香港國際總部在內的各海外區域辦公室員工合共約100多人。

楊銘表示，香港本身擁有多所世界頂尖高校，吸納了全球人才，公司與香港理工大學、香港科技大學、香港城市大學高校科研機構共建聯合創新實驗室，打造互利共贏的生態合作圈。同時，正預備啟動與理工大學博士生聯合培養計劃，以此為西井科技在香港的發展提供源源不斷的技術創新。

她又提到，香港特區政府近年也是大力發展科創，並通過資本扶持，連同產學研界一起，加

速成果商業化落地。基於對西井科研技術研發應用的肯定，為日後技術延伸及擴大應用領域奠定基礎。她表示，今年早些時候，香港應用科技研究院與公司簽署合作備忘錄（MOU），未來將持續在自動駕駛、智慧工地安全管理、空港場景智能管理、能源環保等方面深化合作，實質推動創新技術的產業化應用，為香港乃至大灣區的智慧區域建設創新賦能。

從香港進軍海外市場

楊銘續稱，西井借助香港特有的區域優勢，輻射全球，在香港國際總部成立之後，又新設了三家海外子公司，均為西井控股（香港）全資控股，以實現各在地公司更好地為當地客戶提供及時有效的定製化服務。她透露，西井自2016年開始布局海外市場以來，已在全球28個國家和地區，實際落地運營服務逾200客戶。她表示，隨着海外市場港口、空港場景的（半）自動化升級改造的持續進行。在這萬億級的市場規模契機下，西井科技將持續加速國際化步伐的同時堅持各地本土化運營，真正為每個市場的客戶有效賦能。



案獲金獎嘉許。

投資推廣署善用AI 獲市場推廣金獎

【大公報訊】記者龔學鳴報道：投資推廣署憑藉與法國初創企業Libertyfy合作開發的創新AI數碼營銷方案，榮獲Marketing Interactive Digiz Awards 2025「Best AI-Generated Campaign」金獎。該項目運用人工智能生成多語言內容及互動體驗，向全球市場展示香港金融科技優勢。

該獲獎項目方案透過AI強大的內容生成功能，製作多元推廣內容及影片，亦配合AI虛擬化身講解及智能聊天機器人互動，讓不同地區受眾更容易理解本港金融科技優勢，有助招商引資。此外，項目運用AI語言轉換，為法國、中東及其他英語市場觀眾提供本地化體驗。

投資推廣署署長劉凱旋表示，獲獎反映署方

致力推動創新及應用AI提升市場推廣效率，並透露去年已推出電子名片，未來將繼續運用前沿科技加強全球推廣及培育創新文化。

自2018年起，投資推廣署推出全球Fast Track計劃，全方位支援成長初創企業，整合資源及連繫投資者，助企業提升品牌知名度，把握市場機遇，加速發展。