

為協助香港演藝團體走進大灣區內地市場，Cityline今年起推出全新商業中介業務，定位為藝術界的「超級聯繫人」，提供場館對接、代辦節目審批、跨境稅務與結算、物流技術協調、兩地宣傳與銷售推廣等一條龍服務，助本地藝團尋覓更廣闊的表演空間。有團隊代表分享計劃初表時表示，近年大灣區內地城市的硬件建設迅速，眾多新場館相繼落成，正正需要引入更多優質的演出內容填補表演空缺，而本港特色文藝節目一向廣受內地觀眾歡迎，如今以中介身份協助雙方配對，正可發揮兩地所長，更為本地中小型藝團帶來在全國發展的重要機遇。

●文/圖：香港文匯報記者 朱欣欣

Cityline 執行董事兼總經理林永存（Marcus）表示，香港中小型藝團普遍資源有限，亦因本地市場狹窄而影響發展。雖然過往也有本地藝團北上演出，但它們更多是依賴政府補助或個別邀約，「始終補助並非長遠之計，屬於難以持續的單打獨鬥模式」，加上申請在內地演出，往往涉及眾多繁瑣程序與行政工作，單靠藝團本身，想要在內地發展絕非易事。

有見及此，Cityline 今年起推出全新商業中介業務，旨在協助香港演藝團體以純商業模式走進內地市場。Marcus 指出，公司憑藉多年產業經驗、對內地營運的熟悉，以及與香港演藝界的長期合作，決定以純商業中介角色切入，銜接雙方需求。目前已成立香港與內地專屬團隊，沿用現有票務平台，作為中間人處理絕大部分行政與落地難題，讓藝團只需專注創作與表演。（見另稿）

Cityline 機構業務主管陳業恒（Jeff）續分享，此業務自去年開始構想，今年農曆新年後推動，至今已接觸逾20個本地藝團，反應積極。服務旨在提供一站式對接，已與內地眾多藝團合作，涵蓋深圳、廣州、東莞、中山、佛山等地超過20間劇院與音樂廳。目前已確認今年下半年將配對5個精選節目，涵蓋音樂劇場、舞蹈與粵語劇目等，首個落地試點節目為劇團「一條褲製作」於下月初在深圳上演三場的獨腳戲《金童子》，緊隨其後的是香港鐵仕製作（TS Crew）演出的原創舞劇《右龍有獅》。

先以小規模磨合 冀擴至全國巡迴

Jeff 指出，上述兩個節目均選址於深圳福田安托山公共文化中心舉行，它不但鄰近香港，且交通便利。首階段會先採用容納約百餘人的小型表演廳，旨在小規模磨合審批、物流、進場與觀眾反饋等流程，降低試錯成本。待模式成熟後，將擴展至大灣區其他粵語城市，長遠以全國巡迴為目標。此外，團隊下一步會以香港回歸祖國30周年為契機，正洽談約6個項目，目標進一步提高規模至超過500名觀眾的場地，合作對象除了繼續以中小型藝團為主之外，亦會嘗試拓展至九大劇團，更歡迎雙向交流，支援更多有興趣的內地劇團來港發展。

活用內地場館客源 助藝團自負盈虧

Marcus 認為，內地觀眾向來對香港特色文藝節目展現極高興趣，甚至會專程赴港觀戲，兩地在場地需求與內容供給上存在高度匹配的發展空間。是次新業務屬純商業中介運作，Cityline 會協助打通全鏈路，讓藝團能以一般商業演出邏輯運作。若此模式成功發展，將有助香港藝團真正走向自負盈虧，對本地藝術發展具積極意義。展望未來，公司期望帶動更大規模、更多元的香港藝團公開演出，進一步促進兩地文化交流，讓優質作品在新市場中找到穩定觀眾與商業回報。



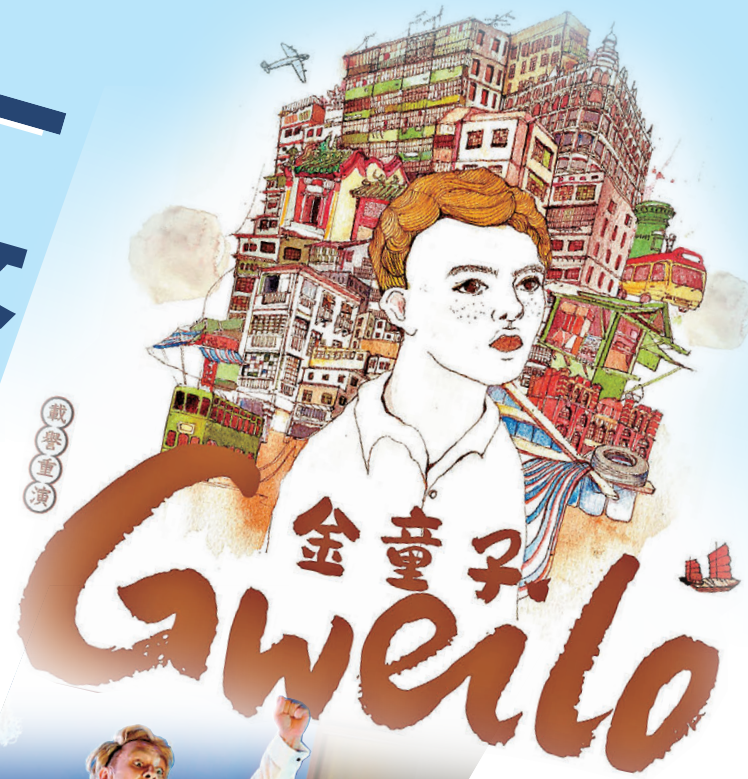
▲Marcus（左）與Jeff介紹Cityline「藝術中介」服務。

經 Cityline 協助配對，《金童子》與《右龍有獅》均選址於深圳福田安托山公共文化中心舉行。資料圖片



一條龍配對支援

Cityline 擔當「超級聯繫人」打通兩地演出全鏈路 藝團北上開新篇



●Cityline 推「一條龍配對支援」協助香港藝團到內地演出。首個落地試點節目為劇團「一條褲製作」於下月初在深圳上演三場的獨腳戲《金童子》。圖為《金童子》海報與劇照。「一條褲製作」供圖

中小劇團經營難

劇團「一條褲製作」的《金童子》將於下月透過 Cityline 安排，在深圳上演三場。該劇為雙語獨腳戲，主要由一位演員擔綱，後台人員規模精簡，巡迴移動相對容易，適合作為小規模試水項目。導演胡海輝坦言，目前劇團正面對資助減少、場地難求的雙重壓力，期望通過今次 Cityline 商業中介到內地演出，能夠累積口碑並開拓內地新市場，迎來更多發展機遇。

胡海輝指出，劇團主要仰賴香港藝術發展局年度資助維持運作，但制度修訂後最高資助年限縮短至兩年，目前僅能勉強涵蓋核心員工薪資與基礎行政開銷，無力負擔戲劇製作費。他感嘆劇團營運宛如「十個煲九個蓋」，經費捉襟見肘。此外，劇團曾參與的「場地夥伴計劃」已於今年3月終止，每個項目皆須獨立尋求場地。對於到內地發展，胡海輝坦言由於中小型劇團人力有限，且知名度不一，自行推廣至內地發展難度極高。至於藝發局過往的巡演計劃，每年僅涵蓋少數作品，較難滿足市場需求。

因此他認為，Cityline 今次主動推動媒合，能為香港劇團開拓內地市場提供寶貴的發展機會。「他們利用其內地網絡資源擔任媒合角色，並且代為處理場地篩選、行政審批、稅務及跨境物流等繁瑣事務，能大幅減輕劇團行政負擔，讓團隊專注於創作與演出。」對於今次演出，胡海輝期望能證明商業中介模式可行，為更多缺乏資源與人力的中小型藝團打開走出香港的通道，同時為內地

深圳試水闖新路

劇院與中介建立信心。劇團視之為投資未來，希望後續開拓更多場次，並將紀錄劇場等作品介紹給內地觀眾，實現雙贏。

劇本審批最耗時 建議預留三個月

Cityline 機構業務主管 Jeff 提醒，節目北上最耗時的是劇本審批，周期因題材而異，如純音樂項目則相對迅速，對白與歌詞豐富的話劇則需時兩個月以上，因此建議劇團預留至少3個月時間準備。團隊需提交劇團簡介、完整劇本、演員名單及過往演出錄影。Cityline 會優先推薦具香港特色、中西融合且市場接受度高的作品。

▶「一條褲製作」藝術總監及導演 胡海輝（左）、法國及芬蘭裔演員 Micah Sandt。

◀《金童子》改編自英國作家 Martin Booth 的自傳回憶錄《Gweilo》。「一條褲製作」供圖

議員倡港作雙向橋樑 引海外藝團入內地

Cityline 與本地藝團攜手拓展內地市場，立法會議員、香港藝術發展局副主席葉傲冬表示支持，認為該模式能協助中小型藝團進入內地，可望突破中小型藝團長期依賴政府補助或零星邀約的局限，同時響應國家加強大灣區文化交流的規劃，開拓可持續營運空間。葉傲冬建議有關方面日後可進一步探索協助海外藝團到內地巡演的可能性，促進香港中外文化藝術交流中心的建設。

粵語話劇可率先對接全國市場

葉傲冬指出，香港藝團過去多依賴資助或被動等待邀約，缺乏人力處理內地演出繁瑣的法規與審批。因此，若要進一步落實香港「中外文化藝術交流中心」的定位，他認同藝術中介至關重要。專業中介能協助粵語話劇等優勢項目對接大灣區與內地市場，拓展全國舞台。談及 Cityline 的新業務，葉傲冬對這類中介寄予厚望，強調其能協助處理審批、簽證等行政作業，化解藝團不熟悉內地制度的門檻。未來更可考慮進一步協助海外藝團，經由中介安排接續至內地巡演，將有助進一步推動雙向交流，一方面讓國際藝人認識國家，尋求在內地發展，同時協助內地優秀藝團「走出去」，充分發揮橋樑作用，達至互補共贏。

葉傲冬鼓勵本港眾多藝團大膽踏出第一步，長遠應促進藝術家深度互動及培養跨域觀眾群，鞏固香港中外文化藝術交流中心的地位。

《金童子》北上巡演 「鬼佬」港故事引共鳴

《金童子》改編自英國作家 Martin Booth 的自傳回憶錄《Gweilo》。故事講述1950年代初，少年 Martin 隨任職英軍的父親來港，在文化衝擊與城市騰飛中長大成人。作者於2002年確診腦腫瘤後，以真摯筆觸寫下童年往事，不久後與世長辭，留下這本備受讚譽的著作。

導演胡海輝聯同香港成長的法國及芬蘭裔演員孫麥凱（Micah Sandt），對照豐富素材後重新創作出雙語獨腳戲，以金髮小孩的視角再現香港的獨特發展歷程。《金童子》於2016年首演時獲選為第十屆華文戲劇節暖場劇目，深受好評；2018年重演連場爆滿，2023年再度登台，陪伴觀眾重溫上世紀五六十年代的舊香港。作品歷經香港三輪演出與法國巡演，品質獲高度肯定。

七成英語原味演出 字幕助陣

胡海輝相信，優秀作品能跨越地域限制並引起共鳴，加上許多內地觀眾更偏好原汁原味的呈現。因此劇本雖有約七成屬英語對白，但本次北上演出除了配上中文字幕外，不會刻意改寫為普通話版或新增在地元素。參考內地引進其他國外音樂劇的成功經驗，他認為英文演出不會構成市場障礙。

本次三場演出場地規模約百座位，胡海輝坦言即使滿座亦難獲利，但此行重要的是爭取更多內地觀眾認識作品，累積口碑，寄望後續開拓更多場次及表演機會。「戲劇非常依賴口碑傳播，過往長檔期演出往往靠後期口碑爆發。今次我們希望先打響名堂，未來再推出時，觀眾便會樂意主動推薦給更多人。」若今次反應理想，劇團期望日後持續推動巡演，並陸續將《流氓之女》等更多作品及紀錄劇場帶入內地，分享更多香港故事。

▶香港鐵仕製作演出的原創舞劇《右龍有獅》。資料圖片

