

港商時評

新零售新餐飲新體驗新天地

近年本地零售餐飲業面對不少挑戰，包括新興的北上消費浪潮，以至長期困擾的成本過高問題，而統計處昨公布兩項數據，則再次肯定業界谷底已過去，零售業總銷貨價值按年上升4.6%，已連升14個月；食肆總收益0.4%，雖較溫和，不過亦已連升3個季度，更重要的是，市場還出現一些「逆市」成功案例，憑藉創新體驗來闖出新天地，相關經驗值得借鑑效法。

本地消費市道回暖，無疑是受惠宏觀基本面向好。由GDP強勁增長、失業率維持低位，到股市、樓市交投價量齊升，帶動財富效應，加之「盛事經濟」愈辦愈精彩，吸引大批海內外旅客來港，這些均有利整體消費。最新按零售商劃分的數據反映，幾乎全部銷售都錄增長，其中珠寶首飾、鐘表等奢侈品升20%，電器和家具等耐用品亦升5%，升幅堪稱全面。

但要數表現最亮麗的，則非上述傳統零售商，而是「新零售」——查零售業網上銷售價值，今年上半年便大增27%，其中無店面零售更是連升36個月，且許多時候都錄雙位數升幅。餐飲方面，不論是日前預料多賺九成而發盈喜的太興集團，抑或高速擴張下「總有一店在附近」的亞洲國際餐飲集團，這些「新餐飲」亦在重塑全港住宅區以至商業區的食肆布局。後者包括百分百餐廳、牛奶冰室、意樂、韓樂、RUD燒肉等，前者則有太興、敏華、茶木、亞參、靠得住等，分別皆擁十多個品牌，反映經營的不拘一格，懂得因市而變。這些餐廳定價雖較「兩餸飯」甚至快餐店為高，但仍無損生意向好，反映市民購買力其實不俗，關鍵是能否挑起購買意欲吸引光顧。食客願意多付金錢，還在於用餐體驗更勝一籌，譬如裝修較佳、私隱較高（甚至設一人座），點餐結帳是自助，送餐則有人服務，加上用餐限時適中、並附入座時間跟進（既不會太趕急，亦杜絕霸佔），故此覺得「物有所值」。事實上，港人北上消費亦非純粹「貪平」。

總的來說，只要做好產品、定位等市場學幾個「P」，以至做好整個消費體驗，自然客似雲來。其中，做好質量管理，而非偷工減料，「消費升級」當大有可為，就如新派咖啡店、茶飲店之類，即使每杯售價不低，顧客仍會不惜花時間輪候佳釀，再比如一些新穎壽司店、放題店亦常見大排長龍。

衆所周知，消費模式已呈大變，但如何識變應變求變？上述「新餐飲」便善用了創科進行改革，從而提高效率、降低成本。故像傳統酒樓般，誠應與時並進，譬如多設細枱以減少搭枱来提高食客體驗，亦宜研發更多點心款式或引入多元飲食體驗（如不同風格及不同時段的火鍋），而非墨守成規甚至自怨自艾。「新零售」亦如是，「盛事經濟」本身便為體驗消費的佼佼者，觀衆親臨現場就為體驗沉浸感，近期不少商場亦多了體驗式元素，像多提供親子娛樂、設卡牌或陀螺空間、容許寵物同行等來谷旺人流及場內消費，所以市場誠應把握空銷增加及租金回調的機遇，積極朝着優化體驗的方向轉型，在凸顯實體有別虛擬之餘，也要爭取線上線下之間對接。

香港宏觀經濟向好，無疑為零售餐飲業帶來更理想的條件與機遇。業界要積極革新，施政報告也可出招支持；變則通，通則久，不斷革新優化體驗，香港消費市場必可創出新天地。

香港商報評論員 李明生

香港參與國家極地戰略的「三個卡位」

中國出海企業協作聯盟執行理事長 余敬中

來輪

上周二，筆者造訪斯瓦爾巴群島新奧勒松的中國北極黃河站，恰逢建站22周年的重大時刻。站在高緯度冰川退縮的邊緣，所聞所見令人震撼——極地不僅是全球氣候變化最敏感的「風向標」，更已演變成大國博弈、資源探索與全球治理最激烈的前沿陣地。

以港優勢推動極地科創

隨着南極峯嶺站兩年半前的建成運行與國家「十五五」極地戰略的全面鋪開，極地與香港的距離正在被無限拉近。從22年前「雪龍」號首次訪港，到2年前「雪龍2」號將香港作為首航凱旋首站，再到本港科研團隊頻頻深入朗伊爾城開展極地微藻與冰凍圈研究，香港社會對極地議題的關注正愈發熱烈。

然而，熱潮之下，不少人仍存有深刻的理念誤區，認為香港地處亞熱帶，極地科考純粹是國家層面的事，乃重型裝備與硬核基建的硬實力競爭，香港最多只能扮演「拉拉隊」或觀光客的角色。這種「亞熱帶盲區」，嚴重低估香港在這場全球地緣與科學博弈中的獨特戰略價值。

事實上，香港推動極地戰略絕非從零開始，而是早有深厚積澱。在民間與科普層面，「三極」探險家李樂詩博士作為首位踏足南北極與青藏高原的華人女性，數十年如一日推動極地啓蒙；生態學家何建宗教授更於2021年在斯瓦爾巴群島的朗伊爾城，建立了香港首個民間北極科研站；在學術研究層面，香港中文大學劉雅章教授等頂尖學者享譽國際，他曾任美國國家海洋和大氣管理局（NOAA）首席科學家，聯合國政府間氣候變化專門委員會（IPCC）報告核心起草成員，在極地大氣環流與全球氣候模型領域成就卓著；在機制層面，馬達國議員擔任理事

會主席的「香港極地海洋科考普及創新中心」，積極構建本地學者與青年參與國家南北極科考的常態化機制。凡此種種層面相互疊加，足以證明香港在極地領域早已蓄積不容忽視的「軟實力」。

接下來，要將這些積澱轉化為更大的戰略效能，香港必須明確自身的大目標。從旁觀的「觀光拉拉隊」，跨越為國家極地戰略中不可或缺的「極地超級中介」。經過四十年的極地深耕，國家已具備「兩船七站一基地」的硬核極地實力，大國重器的破冰能力舉世公認。然而，極地博弈的下半場，已不僅是「能不能去」的工程問題，更是涉及「如何治理、如何融資、如何合規」的制度與規則的競爭。國家的優勢在於「重裝破冰」，而香港的使命，則是利用「一國兩制」下的普通法系、離岸金融與國際網絡，為國家極地戰略提供最急需的「軟保障」與「地緣緩衝區」。

三策並行 精準卡位

要實現這一跨越，香港必須在國家極地戰略中精準完成三個關鍵領域的卡位。

首先是規則與法理卡位，打造「極地國際法與海事仲裁中心」。傳統觀念認為極地探索唯科學家與破冰船至上，往往忽略了規則制定權的重要性。事實上，北極航道的商業化開闢與深海極地資源的開發，高度依賴《斯瓦爾巴條約》、《聯合國海洋法公約》等複雜國際法框架。香港作為中國唯一的普通法地區，匯聚了全球頂尖的國際法與海事仲裁人才。香港應當成立「極地國際法與海事規則研究中心」，一方面為國家參與極地航道條約制定與極地資源合規開採提供深度的法律護航，另方面積極爭取將香港打造成全球極地海事糾紛與航運合規的首選仲裁地，從而在國際規則層面搶佔制高點。

酒樓文化的第三條路

全國工商業聯合會常委、香港中華總商會副會長 楊華勇

商界心聲



楊華勇

港式酒樓要守還是變？有意見將問題歸結於「守」與「變」的抉擇，並呼籲業界與政府擁抱變革，以科技、政策與創意為傳統注入新生命。這無疑是切中時弊的良方。然而，在「守」與「變」看似清晰的二元框架下，尚有更深層次的結構性矛盾與文化心理值得探討。

同時安放「老靈魂」與「新需求」

香港酒樓的困境，或許不僅是商業模式的落伍，更是一個關於集體記憶、社區紐帶與時間感知在急速城市化進程中被侵蝕的故事。真正的出路，或許不在於簡單地在「守舊」與「創新」之間二選一，而在於重新定義「傳統」的價值，並探索一條能同時安放「老靈魂」與「新需求」的第三條路。

傳統酒樓的固定茶位費、圍桌共享模式與新世代的便捷需求格格不入。這確實是事實。然而，若我們僅將此視為效率問題，便可能忽略了「一盅兩件」背後承載的一種珍貴的「慢」生活哲學。在速食文化、手機餵養、碎片化資訊氾濫的時代，走進一家老式酒樓，意味着你必須接受一種「非即時滿足」的節奏：等待阿姐推車到來時的未知與期待，與親友共享一籠蝦餃時的閒聊與眼神交流，在嘈雜人聲中翻閱報紙的專注與隔離。這種「慢」，是一種對抗時間焦慮的儀式，是香港這個效率至上都市中難得的喘息空間。

「守」，不應等同於固步自封或拒絕改變。它可以是對這種「慢」價值的堅定捍衛。蓮香樓的成功，不僅在於懷舊金曲夜、醒獅表演這些新包裝，更在於它忠實保留了那種容許顧客「浪費時間」的空間氛圍。年輕一代蜂擁而至，或許不全然是為了食物，更多是為了體驗一種他們在連鎖餐廳、咖啡館

中無法獲得的時間質感。因此，我們需要思考的是：如何在變革中，不把這種「慢」的內核也一併「優化」掉？例如，「一人前」點心套餐固然方便，但其設計是否仍能保留「即叫即蒸」的鍋氣與等待的儀式感？AR打卡吸引眼球，但會不會反而破壞了老酒樓那種不經修飾的真實質感？

然而，我們必須警惕「變」可能帶來的副作用。當政府資助與市場壓力雙雙指向轉型，最危險的莫過於產生一種「為變而變」的「偽創新」。例如，盲目引入高科技點餐系統，卻剝奪了與夥計互動的人情味；將傳統點心做成網紅造型，卻犧牲了扎實的用料與手藝；為了迎合年輕人口味而大量加入西式元素，最終變得四不像，失去了粵式點心的靈魂。

更深的憂慮在於，當變革的主導力量來自於資本邏輯與流量思維，酒樓很可能被推向標準化、連鎖化、快時尚化的道路。這與其賴以生存的在地性、手工性與人情網絡本質上是衝突的。澳門「特色老店扶持計劃」的成功，關鍵在於它強調「特色」與「老店」的認證，而非單純的營業額增長。香港的政策制定者與業界，在擁抱科技與創意時，必須設立一道文化底線：任何變革，都應服務於強化而非稀釋酒樓作為社區情感錨點的本質。例如，利用VR重現老酒樓風貌，其目的應是讓新一代了解歷史，而非取代真實的用餐體驗；分析食客偏好開發新菜式，前提是不能背離師傅的傳統手藝根基。

時間分區 重塑夥計 營造生態

要突破「守」與「變」的二元困局，或許可以借鑑一個概念：社區廚房。傳統酒樓，在某種意義上就是華人社區的公共食堂與多功能廳。它承載了從百日宴到壽宴的人生大事，也是街坊鄰里交流情報、排解寂寞的場所。衰落的原因之一，正是現代居住模式與社交方式的改變，削弱了這種社區功能。

因此，未來的轉型方向，或許不應只聚焦於「賣什麼食物」或「用什麼科技」，而要

其次是資本與風險卡位，構建「極地ESG金融與保險樞紐」。極地科考並非純粹的財政撥款支出，其背後蘊含着龐大的商業化金融需求。極地基建、破冰船建造以及未來北極東北航線的商業通航，均需要巨額資本與複雜的風險保障。香港作為國際金融中心與再保險中心，具備強大的金融撮合與風險精算能力。香港可以針對極地商業通航開發專屬的船舶保險與風險模型，同時通過發行極地綠色債券，為極地低碳基建與永凍土監測技術提供國際融資，率先搶佔全球「極地ESG金融」標準的制定權，構建堅實的「軟保障」。

最後是地緣與學術卡位，建立「中立的極地國際科學合作緩衝區」。在當前地緣政治博弈下，西方部分國家對中國極地科考頻頻產生偏見與防備，而香港在「一國兩制」下擁有的中立與開放屬性，正是破解這一困局的絕佳突破口。香港不應僅將極地研究視為內地科研機構的附屬品，而應充分利用八大院校的國際網絡，以香港名義發起「全球極地氣候變化聯合研究計劃」。通過香港的中立平台吸納全球頂尖學者與關鍵數據，成為國家極地外交與國際科學合作的「安全氣墊」。

極地看似遠在天邊，但其冰川融化導致海平面上升的每一厘米，都在實時影響着維港的水位線，更在重新定義全球資本對香港這座金融中心氣候風險的重估。筆者注意到，香港首個五年規劃公衆諮詢文件並未明確提及極地事務，竊以為有可商榷之處，建議與國家「十五五」規劃的極地戰略明確掛鉤。當然，如上所述，香港參與國家極地戰略，絕非玩賞冰雪的文青情懷，而是一場關乎城市定位的戰略轉型。從「亞熱帶金融港」跨越到「極地超級聯繫人或增值人」，這才是香港在百年未有之大變局中，重新錨定自身價值的最高階姿態。

思考「如何重新成為社區不可或缺的一部分」。這可以有以下幾個具體路徑：

一是時間分區策略。一家酒樓可以在不同時段扮演不同角色。早上是傳統「一盅兩件」的慢活天地，服務長者與休閒客；中午推出快捷商務「一人點心套餐」；下午時段則可化身「茶樓咖啡館」，提供精緻茶點與手沖咖啡，吸引自由工作者與年輕人；晚上除了傳統圍坐，亦可舉辦主題之夜，如粵劇評彈之夜、經典港產片放映會等，將文化活動嵌入餐飲場景。這樣，同一空間便能服務多元需求，而不必在「守舊」與「創新」之間撕裂。

二是社區墟市合作。與本地農夫、手工食品品牌合作，在酒樓內設立小型展銷區或限定菜單。例如，使用本地有機蔬菜製作田園點心，或與本地醬料品牌聯名推出回憶味道系列。這不僅豐富了產品線，也強化了酒樓作為本地經濟節點的角色，回應了現代消費者對可持續與貼地的訴求。

三是重塑夥計角色。培訓員工不僅是侍應，更是文化導賞員。他們可以主動向客人介紹點心的典故、沖茶的竅門、甚至酒樓的歷史。這種人性化的互動，是任何AI都無法取代的溫度。當夥計不再只是機械地落單傳菜，而是成為故事的講述者，酒樓的人情味便有了新的載體。

政府的角色，應從主導者轉變為賦能者與生態營造者。除了資金支持，更應協助搭建平台，促進跨代對話與跨界合作。業界的自救，也不應僅止於開設副線品牌，更要勇於打破「酒樓只能做飲食」的思維定勢，將其定位為「文化體驗綜合體」。而我們每一位市民，最簡單的行動，用我們的消費，為這種珍貴的「慢」投下信任的一票。

蒸籠的確尚熱，但若人心冷了，再熱的蒸籠也難以挽回。讓我們在追求「變」的效率時，不忘「守」的溫度。唯有如此，香港的「一盅兩件」風景，才能在時代洪流中，找到屬於自己的、歷久彌新的位置。

如何緩解勞動市場結構性矛盾？

港專學院助理教授 顏汶珩

用好人力需求推算，並按推算的結果與文憑、高級文憑、副學士、學士及碩士學額掛鉤，透過增減不同種類課程的學額來調控未來職場不同行業及崗位的人力供應數量，才是處理失業率的超前部署。

其次，香港的產教融合工作發展較慢，過去我們以副學士取代了大部分的高級文憑課程，令職專教育的受重視程度及報讀人數大減。近年，我們重新強化職專教育的發展，令與企業合作的課程大幅增加，亦較受以就業為目標的學生歡迎。同時，香港一直以持續進修基金為手段，提升勞動力持續進修，配合勞動市場的新技能需要，但很多少變成興趣班或其他生活技能班，令勞動力升級轉型的效用減少。要緩減這情況的出現，筆者建議改變資助的方式，政府可考慮向新興行業，特別是招商引資的企業發放資助券，資助適用於合資格的大專院校，培訓本地勞動力到新興產業工作，這個特定培訓模式可確

學人時論

近日，社會關注香港青年失業的情況，青年失業率近年亦攀升不少。實際上，香港畢業生近年有面對就業困難，但市場上出現「有人無工做、有工無人做」的錯配情況。這顯然是我們的勞工供應未能追得上就業崗位的技能需要。

人力錯配 三策化解

每當我們勞動市場出現短缺時，便會出現各大學或院校加大學額去吸引學生入讀，並為市場有來新的勞動供應。可是，當學生受訓畢業後，勞動市場有可能已出現了新的轉變，令勞工需求減少，變成畢業便失業的情況。過去，香港早些年有資訊科技行業，近年亦有護士等行業也出現同樣的情況。這個滯後的情況，令人力供需出現了錯配，增加了結構性失業的數量及比例。

要緩減這情況的出現，首先，筆者建議要

堅定支持行政主導 共建良政善治新格局

民建聯副主席、立法會議員 陳恒鎮

建評

2025年底，國家主席習近平聽取香港特區行政長官李家超述職時，對特區政府提出「堅持和完善行政主導」的明確要求。今年1月26日，中央港澳工作辦公室主任、國務院港澳事務辦公室主任夏寶龍發表《堅持和完善行政主導 不斷提升特別行政區治理效能》致辭，系統闡釋了行政主導的憲制本源——行政主導作為基本法設計特別行政區政治體制的重要原則，根植於中華人民共和國憲法，是全面準確貫徹「一國兩制」方針的制度保障。而令人感受最深的是夏主任提出的三點期望：行政長官和特區政府要強化「當家人」意識；立法機關、司法機關要積極支持配合；社會各界和廣大市民要共同積極參與。夏主任提到的三點期望，字字鏗鏘，句句落在實處。行政主導不是抽象的法律概念，而是關乎每位香港市民都有份參與的治理實踐。

主動出擊 共建良政

強化「當家人」意識，首先體現於行政長官李家超的主動作為的施政新風格。李家超自上任以來，不是被動等待溝通機會，而是以「當家人」的擔當，主動開闢行政立法協作新格局。他多次強調行政立法良性互動是提升治理效能的關鍵，並提出一系列前所未有的溝通機制：從首創每月「前廳交流會」，到提出「行政長官互動交流答問會」，再到日前破天荒推出「行政長官與立法會議員對談交流會」。這些創新舉措，都展現行政長官以「當家人」身份，主動打破慣例、設置議題、引領討論的意識。政府沒有「等運到」，而是「主動出擊」，生動彰顯特區政府在行政主導體制下，為香港謀劃、為市民擔當的施政風範。

作為立法會議員和民建聯副主席，我亦親身感受到立法會支持和配合的積極意義。以編制香港首份五年規劃為例，民建聯成立專題工作組，主動「落區」收集市民意見，在立法會層面形成具體建議草稿；同時善用「議事前溝通」機制，在政策醞釀階段與政府部門充分協商，確保行政立法在重大議題上保持同頻。我們更透過項目化、平台化方式，廣邀社會各界協作，將規劃轉化為可落實的行動方案。這種「諮詢前置、民意先行」的協作模式，正是立法機關積極支持、主動配合行政主導的最佳體現。

最後是社會各界的共同參與。行政主導從來不是行政機關的「獨腳戲」，而是需要整個社會同心協力、共同參與的系統工程。作為特區政府的緊密夥伴，民建聯主動擔起橋樑角色，將夏主任對「社會各界支持參與」的要求落到最實處。我們深入社區掌握民情，為政策制定提供扎實民意基礎；協助政府宣傳解說重大政策，並及時反饋市民聲音；加強地區服務網絡，為居民排憂解難。在推動低空經濟、改革股票市場、落實新能源政策等議題上，民建聯不僅提出倡議，更搭建平台讓業界、專家、市民共同參與討論，凝聚共識，推動政策落地。這種由「反映民意」到「共建方案」的轉變，正是社會各界積極參與行政主導的最佳實踐。

對於中央領導人的要求，特區政府已逐漸將行政主導在「一國兩制」實踐中，順暢有效地運行。站在由治及興的新起點上，我們這份支持行政主導的決心只會更加堅定。行政長官以「當家人」的魄力引領方向，立法會以「踢波」的隊型積極配合，社會各界以「共建」的行動全力參與，三者同向而行，香港的良政善治不再只是願景，而是我們共同譜寫的美好新篇章。