

撐失業受助人就業 完善細節授人以漁

社會福利署將於明年10月起以試驗形式推行「失業受助人支援計劃」，協助年齡介乎15歲至59歲的失業健全綜援受助人重返勞工市場。該計劃要求受助人每周參與至少一小時由非政府機構營辦的無償工作，直至他們找到有薪工作或重返主流教育。計劃有助於受助人士獲得寶貴的技能及經驗，起到協助重返職場的作用。計劃執行的關鍵是要做好細節安排，設置不同的工種和模式，真正起到授人以漁的作用。

「失業受助人支援計劃」是特區政府協助健全失業綜援受助人重返勞動市場的一次新嘗試。據統計，現有失業健全綜援受助人中，約有一半年齡介乎50歲至59歲，不少人由於學歷及技術水平偏低，就業能力相對較弱。政府期望通過該計劃，提升他們受僱的競爭力，培養他們的工作習慣，從而促進他們更好地融入社會，最終實現從綜援依賴向自力更生的轉變。

從政策層面來看，該計劃無疑具有積極意義，亦符合社會對提升就業率、增強勞動力市場活力的普遍期待。該計劃提出了無償工作的要求，每周至少一小時，而違反規定者及其家庭將被停發7日綜援金額。雖然時間看似不長，但對長期失業、缺乏工作習慣的受助人來說，有助於擴大其社交圈子，逐漸找回工作的感覺，更能有效避免他們因長期與社會脫節而進一步邊緣化。然而，要讓這一計劃真正發揮其應有的作用，關鍵還在於細節的精心設計與執行。

首先，無償工作的種類應該多樣化。由於不同受助人的興趣、能力和需求各不相同，

因此營辦機構應提供多種無償工作選項，如社區服務、環境保護、文化活動策劃、教育輔導等，讓受助人能根據自身特點選擇適合的工作。這樣既能增強他們的工作興趣，也有助於提高工作質量和效率，更好地與將來可能從事的有薪工作相銜接。

其次，參與模式需靈活化。每周一小時的工作時間，對於某些技能提升項目來說可能過短，難以達到預期效果。政府應考慮設置不同的參與模式，如根據工作類型和難度調整工作時間，或允許受助人選擇集中時間段進行無償工作。這樣既能保證工作的連續性和有效性，也能更好地配合受助人的實際情況。

再者，營辦機構的選擇和監督也至關重要。政府應確保營辦機構具備專業性和公信力，能為受助人提供質量有保障的無償工作機會。同時，還應建立有效的監督機制，對營辦機構的工作進行定期評估和調整，確保計劃目標可以順利實現。

香港失業率長期處於低水平，受助人只要具備合適的技能，不難找到工作。因此社署一直努力協助健全的失業綜援受助人重返職場，但部分受助人仍然沒有動力參與工作，主要是主觀意願不足。因此在計劃推廣初期，不排除部分受助人可能對無償工作表現出抵制和抗拒的態度。社署在計劃執行初期須加強與社會各界的溝通和宣傳，及時回應關切和質疑。在執行過程中，社署應充分關注受助人的實際需求和反饋，及時調整計劃方案，以真正起到授人以漁的作用。期待政府能夠以務實的態度、細緻的工作，讓該計劃能夠真正幫助到健全的失業綜援受助人，為他們重新找到生活的方向和希望。

文匯社評

WEN WEI EDITORIAL

深化互聯互通 推動財管業務增長

畢馬威與私人財富管理公會昨日聯合發布報告指，2023年是香港私人財富管理行業的轉折點，資產管理規模重拾增長，按年升1%至9.022萬億元，淨資金流入相當於2022年的3倍。內地資產管理規模未來五年將持續增長，眾多國際金融機構在港擴大業務，加上家族辦公室爭相落戶香港，令香港財富管理業務，迎來發展大好機遇。香港要加強與內地合作，深化互聯互通措施，加快出稅務寬免等配套政策，並瞄準中東及東盟市場的財富機遇，進一步提升香港資產管理規模，強化香港作為國際資產及財富管理中心的地位。

該報告指出，香港作為領先財富管理中心的地位穩健，未來5年內地資產管理規模將持續增長，21%的公司正留意東南亞的新財富渠道，另有15%的公司專注於中東市場，預計未來5年以不足500萬美元至1,000萬美元財富領域為服務對象的財富管理公司將大幅增加，而香港作為領先家族辦公室樞紐的地位日益鞏固，大部分公司視家辦為日益重要的業務增長來源。

香港資產管理規模重拾增長，顯示出香港私人財富管理行業韌性十足；特區政府接連推出的多項利好政策如「新資本投資者入境計劃」發揮效力，更凸顯國際金融機構看好香港資產及財富管理的前景，正以真金白銀為香港未來投下信心一票。

香港資產及財富管理業務正迎來極好的發展時機。近期，本港已重返全球三大國際金融中心之列；香港的銀行存款由去年至今年9月上升11%、合共達到1.7萬億元；本港股市逐漸恢復，今年新股集資額約700億元，世界排名第4

位；眾多國際機構正在港擴大業務，並將高層管理人員重遷回香港；香港目前有2,700個單一家庭辦公室，管理資產總額超過31萬億元；今年3月推出的「新資本投資者入境計劃」已收到超過670份申請，可為香港帶來超過200億元資金等。正如該報告指出的，相較其他財富管理中心，香港擁有難以複製的獨特優勢，有營商友好的基礎建設、低稅率及簡單稅制、自由流動資金、深厚資本市場、與內地的地理和文化聯繫、專業人才等。因此，香港要發揮優勢、加快政策配套完善，把握住資產及財富管理業務增長勢頭良好機遇。

政府要加緊完善、深化互聯互通措施。金管局總裁余偉文昨日指出，「跨境理財通2.0」今年2月底生效後市場反應令人驚喜，但該機制目前主要服務大眾化財富，未覆蓋富裕投資者，而銷售渠道亦未夠全面，期望可允許香港專業人員在內地銷售產品。深化互聯互通機制還包括「債券通」南向適度擴容、豐富離岸投資者投資在岸債券的流動性管理相關配套等。政府要加緊與內地合作商討，讓國家支持香港的互聯互通政策發揮最大效應。

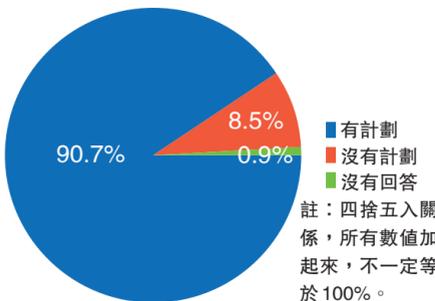
政府同時要加快出稅務寬免等政策。為落實新一份施政報告的部署，由財經事務及庫務局局長許正宇主持的推動資產及財富管理發展專責小組，上月底成立並舉行首次會議，就增加基金及單一家庭辦公室等享有稅務寬免的合資格交易種類，討論優化建議，這類稅務優惠有助增大本港對家族辦公室的吸引力，政府要加快諮詢、盡快推出，同時與業界共同拓展中東及東盟資產管理業務，強化香港全球財富中心地位。

在競選時曾揚言要對中國商品徵收60%關稅的特朗普再度入主白宮。因應特朗普在第一個任期時已對中國商品徵收25%關稅，不少內地企業紛紛謀劃「走出去」，拓展「一帶一路」沿線國家及地區之市場。據香港貿發局8月對長三角企業進行新一輪問卷調查顯示，90.7%受訪企業表示在未來1年至3年計劃「走出去」，更有77.2%企業表示會前往香港尋找市場營銷、產品設計和專業服務支援其國際業務，這一比例較去年的調查大增15.1個百分點。有專家表示，如果該調查是在11月即特朗普勝出選舉時進行的話，相信內企「走出去」的比例將更高。 ●香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

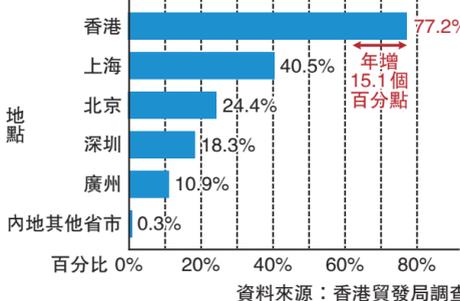
逾九成內企欲「走出去」 77.2%揀香港作支援

應對美關稅風險 聚焦「一帶一路」RCEP機遇

企業計劃在未來1年至3年「走出去」



企業尋找支援「走出去」服務地點



●有專家認為，內地企業在工業製造、服務及消費品等領域具備國際領先優勢，「走出去」可以更好利用自身優勢，進一步發展壯大。圖為中山一港企電視生產車間。香港文匯報記者李昌鴻攝

調查顯示，香港成為內地企業外拓的首選平台。事實上，香港一直是內地對外經濟合作的橋頭堡，也是內企「走出去」對外投資的首選服務平台。今年中共二十屆三中全會提出要優化區域開放布局，包括完善推進高質量共建「一帶一路」機制，而國家也繼續鼓勵內地企業「走出去」布局國際業務。香港特區行政長官李家超在發表今年施政報告中也提出，要進一步加強吸引內地企業到香港建立國際或區域總部，協助內地企業通過香港平台「走出去」。

企業最需要「市場銷售」策略

貿易市場競爭向來激烈，在特朗普第一個任期時，美國已對中國企業出口徵收25%的高關稅，許多內地企業多年來一直紛紛謀劃「走出去」。香港貿發局經貿研究於今年8月在南京進行問卷調查，以了解長三角企業「走出去」的發展意向，共收回457份問卷。與去年調查不同的是，今年結果顯示，90.7%受訪企業表示在未來1年至3年計劃「走出去」，較去年增長約1個百分點，雖然面對重重挑戰，但大部分企業仍積極「走出去」拓展國際業務。

今年調查中，有93.9%受訪企業表示，目前面對包括市場需求、航運、地緣政治、融資等不同方面的問題。有高達95.2%企業表示聚焦發掘「一帶一路」、新興市場及《區域全面經濟夥伴關係協定》(RCEP)的國家及地區之商機，較2023年調查的72.8%增長22個百分點，當中83.0%有意前往RCEP國家，以及接近40%希望前往其他「一帶一路」及新興市場發展海外業務。至於先進國家則只有30.6%，較2023年的65.1%下降34.5個百分點，可見內地企業目前更聚焦「一帶一路」及RCEP商機。

這些計劃「走出去」的企業中，最需要的是「市場銷售」策略。根據此次調查顯示，在計劃發展海外業務領域的內地企業中，71.8%選擇這一選項，幾乎是其他策略的3倍，較2023年26.9%選擇「市場銷售」明顯提高45個百分點，表明迫切需要開拓當地市場。其他策略包括「投資設廠」(27.5%)、「海外採購」(20.6%)和「物流運輸」(11.1%)。

香港國際金融、貿易、營銷、設計和專業服務等優勢吸引許多內地企業藉機「走出去」。在這些準備「走出去」的眾多企業中，有高達77.2%企業表

示，會前往香港尋找所需服務，較2023年的62.1%有15.1個百分點的顯著提升，包括市場營銷、產品設計、電子商務、融資及風險管理、專業服務等，顯示香港是內地企業「走出去」的首選服務平台。雖然此次主要調查長三角企業，地理上與香港有較遠的距離，但結果顯示他們也希望選擇香港服務，協助他們「走出去」發掘海外商機。

特朗普政策加速企業避險步伐

談及為何大量企業紛紛「走出去」的原因時，中國(深圳)綜合開發研究院金融發展與國資國企研究所執行所長余凌曲認為，內企「走出去」是一種戰略主動，而美國對中國的貿易打壓「實質性」加快他們「走出去」步伐。他預計，特朗普上台後將進一步對中國加徵關稅，內企出於規避相關風險等目的，應會加快「走出去」進度，把越來越多的生產環節放在境外，出口對象也將進一步多元化，避免集中在歐美等發達國家市場。

香港文匯報記者今年來採訪一些大灣區從事精密製造、新能源汽車部件等多家港企時也發現，絕大多數企業均已在越南、馬來西亞和墨西哥等地布局，通過「走出去」有利把握機遇及分散業務風險。

特首官員推廣香港優勢見成效

特稿

有調查顯示，香港成為內地企業「走出去」的首選平台。事實上，歷屆特區政府皆致力加強香港作為聯通中國與世界的橋樑作用，近年世界地緣政治局勢更加複雜，本屆特區政府上至特首，下至商會，在推介及加強香港作為「超級聯繫人」及「超級增值人」的角色方面，更是不遺餘力。

特首及各部門頻繁全球推介

特首李家超更是帶頭頻頻外訪，今年7月底到訪老撾、柬埔寨和越南三個東盟國家，11月又到秘魯利馬出席第31屆亞太經合組織(APEC)領導人非正式會議。主要官員如財政司司長陳茂波今年亦相繼到訪法國、西班牙馬德里、英國倫敦及沙特阿拉伯利雅得等地，其他如金管局、證監會、港交所及各個商會亦有不同規模的外訪宣介活動。

舉辦盛事宣傳發展機遇

除主動走出去宣傳香港外，特區政府亦大辦國際展會，吸引外資外企來港作更深入的認識，今年已經舉辦大大小小200多場/個盛事。剛在日前公布的2025年上半年香港盛事年表，最少有93項盛事將於明年1月起的半年內在港舉行。可以說，政府透過外訪及舉辦盛事，讓外界更清楚了解香港的獨有優勢，認識香港是內地企業「走出去」，以及海外企業及資金「引進來」的雙向跳板的絕佳平台，務求做到企業、人才、資金來到香港體驗無限發展機遇。

李家超早前曾表示，明年施政重點方向有三，一是體現愛國愛港力量於實際行動，共同建設香港；二是主動識變、應變、求變，推陳出新，促進經濟持續多元發展；三是擴闊全球網絡，全力發揮香港「超級聯繫人」和「超級增值人」的角色。他強調在「一國兩制」下，香港擁有「背靠祖國、聯通世界」的獨特優勢，同時集中國優勢和國際優勢於一身，香港要不斷鞏固及提升「超級聯繫人」及「超級增值人」在國際舞台上的地位，發揮引進來、走出去的雙向平台作用。

●香港文匯報記者 蔡競文

專家：內企掌握核心技術「走出去」具優勢

香港文匯報訊(記者 李昌鴻 深圳報道)對於內地企業「走出去」意態為何如此強烈，中國(深圳)綜合開發研究院金融發展與國資國企研究所執行所長余凌曲昨日指出，內地企業「走出去」的前提條件是已經擁有足夠的國際競爭力，在工業製造、服務及消費品等領域具備國際領先優勢，「走出去」可以更好利用自身優勢，進一步發展壯大。他認為，內地重點要鼓勵科技創新、產業創新，從經驗來看，只要核心技術掌握在自己手中，無論企業在何處生產和銷售，必然可以佔據價值鏈高端，分享全球市場最大紅利。

政府因勢利導助企業國際化

他稱，內地企業「走出去」的方式也在發生變革，之前以產品出口為主，令中國成為全球最大

的貨物出口國。而近年來，越來越來企業以對外投資、境外併購等方式「走出去」，更好利用境外資源，真正成長為國際化企業。

對於內地如何留住企業時，余凌曲認為，內地對「走出去」企業更多採取「因勢利導」政策，並不把企業出海等同於「產業空心化」。比如，中央從政策上支持企業走出去，很多地方政府主動構建企業出海公共服務平台，央企國企在境內建設一批以服務中國企業為主的工業園區，支持企業有效應對出海面臨的法律服務、產業鏈保障、投融資等問題。

內地知名財經人士李大霄表示，其實海外業務跟國內業務比，利潤要高一些，這是內地企業「走出去」的主要動因。而且，目前全球化還是一片藍海，「走出去」可以幫助企業實現業務多

元化，降低風險。

港駕輕就熟服務內企走出去

對於香港成為內地企業「走出去」的首選平台，余凌曲表示，香港可以提升內地企業產業鏈、供應鏈安全保障水平，聯結國內外大量商業關係，特別是歐美發達國家的商業利益，有助於打破一些國家「打造把中國排除在外的全球供應鏈」的圖謀。香港的高端金融、設計、貿易、法律及專業服務，可以幫助內地企業開拓海外市場，支持內地企業獲取全球資本資金和國際金融服務。

李大霄認為，香港架起中外合作的橋樑，是內地對外合作橋頭堡，不管是金融市場還是轉口貿易等，香港服務內地企業「走出去」都非常有優勢，並且能夠駕輕就熟。