

輸入勞工4項優化建議 冀助建科學靈活制度

龐溟 經濟學博士、經濟學家

筆者在上一篇專欄文章中提出，要有效解決本港建築工人成本和工程造价高昂問題，首先應該立足於本地優先、優化存量、善用資源，加強對本地基層工人、技術人員、專業人士的培訓，並繼續穩定地為行業吸引新人、培育新血。不過，對部分工種和高技能崗位而言，本地勞工和人才供給持續緊張。在保障本地工人優先就業的前提下，適當引進非本地勞工和人才來補充人力資源，已成為輔助措施和必要補充。

目前，特區政府主要通過「建造業輸入勞工計劃」（「輸入勞工計劃」），適度容許合資格僱主申請輸入勞工，補充暫時短缺的勞工，避免因人力不足而對香港經濟及基建發展造成瓶頸。計劃主要強調本地招聘、人手比例、合作培訓、多方參與等特點，要求申請人在提交申請前必須先完成本地招聘，確保輸入勞工的必要性，獲批輸入勞工配額的工程合約必須符合1名輸入勞工對應最少2名全職本地勞工的人手比例，申請人須為本地人員提供額外的培

訓名額（不得少於獲批輸入員工配額的10%），由熟悉建造業的僱主、僱員及培訓機構代表組成的「建造業議會短期勞動力供應專責小組」及「建造業輸入勞工計劃諮詢委員會」就合資格申請工種/職位、工資中位數及聘用條款向發展局提供建議。

為了滿足企業和行業對勞動力的迫切需求，同時又保障本地就業利益、保證社會穩定發展，筆者認為，應逐步建立以需求導向、科學、靈活且嚴格監管的輸入勞工機制。

盼保持「一試多證」安排

首先是要精準定位、分類管理。建議根據工務工程項目的不同階段和建造行業的技能要求，將勞動力分為不同的層次和崗位。對於本地供給匱乏的高技能崗位，可以在明確崗位要求與技能認證標準的前提下，適當啟用和輸入外勞；對於一般性施工崗位，則應以聘用本地勞工為主，通過補貼和培訓激發本地就

業潛力。另外，還需要做好技能認證與信息共享，堅持現有的「一試多證」的安排，既鼓勵培訓機構按大灣區標準發出職業技能證書、提升從業員質素、發揮大灣區互補和融合作用，又堅持職業培訓與人力政策的協調與獨立，堅持香港其他法例對不同職位勞工的法定要求，保障本地工人的收入和就業。

配額與比例宜可雙向調整

其次是要嚴格監測、靈活處理。對申請引入勞工的本地企業及合資格工程合約進行嚴格考核與備案，同時建立數碼化動態監測與實時預警體系，確保引進人數和崗位需求相匹配，設立臨時工作簽註與靈活用工制度，限定外勞的工作期限與項目周期，靈活雙向調整輸入勞工的配額與比例，確保其只作為項目補充力量而非長期替代本地就業，避免勞動力市場長期結構性失衡。另一方面，又要推動「輸入勞工計劃」申請及審批程序的優化和簡化，

引入信息化管理系統和勞動力市場監管體系，並為在適切及有需要時將計劃穩步拓展至私營工程、合資格工程合約的分判商、同一僱主參與的其他建造項目，提前做好研究、諮詢和政策儲備工作。

再次是要同工同酬、同工同權。制定專門的勞動爭議調解措施和法律援助制度，確保本地勞工與引進勞工享有平等的權益、福利、待遇，並能迅速解決突發矛盾。在建築安全方面也應一視同仁、公平公正，為本地從業人員和引進勞工做好在職培訓、安全教育、地盤巡查、執法檢控工作，切實有效地降低高風險建築工種和工序意外發生的比率。

建議定期溝通及數據共享

最後是要定期檢視、長期規劃。在定期檢討與修訂輸入建造業勞工政策之外，應明確審批、用工、監管、勞動力培訓、技術推廣等各環節的權責分工，構建跨部門、跨機構的綜合協調機制，建立定期溝通和數據共享制度，確保各項政策措施協同推進。此外，也應把輸入勞工政策和推動建造業實現降本增效、轉型升級結合起來，以促進建造業科技應用和人才培育，引導業界配合社會和經濟發展、建設香港未來。

市場及客源轉變 代理如何應對挑戰

廖偉強 利嘉閣地產總裁

新冠肺炎疫情後，內地各行業面對日益嚴峻的經濟壓力，商家為求生存，紛紛在價格、質素、服務、環境及創新等多方面不斷「卷起來」，競爭與精細化經營已成為常態。這種強調「性價比」的競爭文化，催生了大量「平靚正」的產品與服務，令內地市場充滿活力。

相比之下，香港的傳統經營模式在這股浪潮下顯得落後，而隨着消費力北移，香港商家面臨巨大壓力。香港人近年熱衷北上消費，部分人即使需花一個多小時前往口岸，也願以時間換取更好或不同的體驗。內地憑藉龐大的人口優勢、物美價廉的產品以及激烈的競爭文化，吸引大量港人跨境消費。過去數十年，香港商家受惠於內地的人口與資金紅利，生意相對容易，無論產品或服務質素如何，也能夠不愁客路。然而，隨着內地「平靚正」消費的崛起，香港商家更難重拾昔日榮景。

事實上，新加坡的情況也有點類似。當地經濟表面繁榮，但行業競爭日益激烈，鄰近的馬來西亞以低成本提供餐飲與娛樂，吸引新加坡人跨境消費。習慣了經濟紅利的新加坡商家，如今也面臨成本較低對手的挑戰，必須盡快適應這種跨區域競爭壓力。

香港的地產代理行業，雖然暫時未如餐飲及零售業般，直接面對內地同業的競爭，但樓市下滑、資金流入減少，加上客源結構轉變及社交媒體普及，營銷技巧已大為不同。內地客戶比例大幅增加，他們對服務的要求更高，資訊透明度提升，令代理需提供更專業的服務。

不能再「躺平」 要以客戶需求為先

過去，地產代理因樓價增值的紅利而可以較輕鬆地經營，部分人逐漸形成「躺平」的心態，鬥心與動力都減退，又不願大幅改變，逐漸失去競爭力。反觀現在的內地客戶，早已習慣事事以客戶需求為先的競爭文化，所以香港地產代理要做內地客戶的生意，就必須更深入了解他們的想法和偏好，並善用科技提升服務效率。過去依賴市場熱度的經營模式早已經消失了，代理若固守舊模式，難以在競爭中立足。唯有積極回應新的經營環境，透過革新和改變，方能在競爭中重拾優勢。



●香港的飲食及零售業正直接面對內地同業的競爭。 資料圖片

削關稅助回穩 避險需求略減

涂國彬 永豐金融資產管理董事總經理



●中美公布削減關稅協議後，投資市場短期氣氛好轉，風險胃納呈上升。圖為紐約證券交易所。 資料圖片

隨着中美削減關稅協議公布及落實，關稅戰所激發的避險情緒趨平復。全球各地金融市場表現，由4月份危機最烈時，美元資產爭相走避、股匯債無一倖免，到近期美股科技板塊強勢回升，跟其相關度甚高的加密貨幣亦見受捧。

美國談判代表發言，態度跟前早幾星期意氣風發，完全兩回事。當然，以特朗普作風，大家知道不會輕易放棄，大概6月底一大批美債到期後，又可能舊事重提。

政策消息市主導 看圖索驥存盲點

何況協議並非無條件，亦具時限，一切視乎進展，尤其各方努力和誠意，稍為不足，都可導致再次落空。觀乎短期氣氛好轉，風險胃納上升，此消彼長，避險略為緩和，然而，不太可能扭轉到4月前，更不可能回到1月20日特朗普上任前，一切難復舊觀。

不一樣的何只風險胃納！過去幾星期，金融市場大上大落，給予市場參與者的，可以是危，也可以是機，但肯定充滿啟示和教訓，尤其如今投資者有強勁電腦，加上豐富資訊，可是，一旦遇上政策消息市，全球政經形勢罕有急劇變化，很多歷史數據的參考價值大降，勉強根據此盲公竹，效果有點像以盲帶盲，反正當前景象，之前未試過。4月這種波動，可謂是看圖索驥的真正盲點。

挑戰頂級基金經理信念

的確，近期不少全球最有名的對沖基金經營者，

北都區招商引資 招的應是「核心」業務和人才



龍漢標 立法會地產及建造界議員

筆者早前提出建議，呼籲政府成立北都區「招商辦」，統籌北都區招商策略，並在香港投資管理有限公司旗下設立「北都區招商資金池」，透過資本槓桿提供策略性資助，吸引企業落戶北都區。如何做好招商引資，已逐漸成為特區政府、議會和社會討論北都區發展的方向焦點。

然而，北都區要發展成為產業導向的新經濟引擎，發揮香港作為世界聯繫祖國的窗口角色，招商策略不能單單停留在吸納企業設點落戶，而必須進一步制定策略，去吸引企業將他們的核心業務、總部、研究團隊，以至產業生產線逐步轉移到北都區，發展產業與專才的群聚效應，才能有效發揮產業導向帶來的經濟動力。

因此，北都區的招商政策需要由「招企業」提升至「招產業核心」、「招產業群」和「招人才」。

要吸引世界級企業選擇北都區成為它們核心業務的選址，必須從產業鏈的形成、人才與專業服務匯聚作出發點，就是企業將它們核心業務、研究與生產落戶北都區，將為它們營商帶來什麼好處。

建議以建立完整產業鏈為目標

首先，北都區招商引資的策略，應以產業定位為目標，產業鏈和產業群為對象，而非單一的龍頭企業，從而建立完整的產業鏈上下游生態，為落戶北都區的企業帶來便利和營運優勢。尤其以科技與物流業，香港與大灣區融合的完整產業鏈，將可以發揮更大的招商引力。

此外，科技產業是北都區的重要定位，要吸引科技企業將研發部、高階生產線和技術平台設於北都區，企業與大學協作是吸引科研人才最有力途徑。大學是科研人才的匯聚點，而人才是科技企業最大的寶庫。環看世界有不少大學科研與企業成功結合的例子，為人熟悉的德國汽車工業，不少前沿的汽車企業，都與大學科研團隊共同研發汽車技術。如

寶馬（BMW）與薩格勒布大學（University of Zagreb）合作，研究以人工智能優化電池生產流程。斯圖加特大學就與平治、ZF Friedrichshafen AG 等合作，開展汽車系統研發，企業與科研人才的結合，令德國汽車工業走在世界前沿。

又如以色列政府，多年來積極推動大學成立技術轉移中心，多間以色列名牌學府，如特拉維夫大學、以色列理工學院等均有技術轉移中心，專責將大學研究成果轉化為市場產品，當中還包括專利管理、尋找企業合作等。由政府、大學（人才）與產業三者協作，推動科技產業鏈的形成。大學科研人才吸引產業參與，同樣產業投資亦吸引科技專才匯聚，相輔相成，令以色列的創科產業走在世界前列，這科研與產業結合模式，對北都區招企業、招人才有很好的參考價值。

盼政府推「真金白銀」優惠政策

產業與人才群聚，對企業核心業務落戶北都區有莫大吸引力，再配合政府「真金白銀」的優惠政策，如稅務減免、企業的資助等，若可再加上為人才子女提供優質國際學校教育，將會起到相得益彰的效果。

穩增長、化衝擊：中國貨幣政策與中美貿易談判的關鍵轉折

銘察秋 電



陳淦銘 特許公司秘書公會會士、法律學士、EMBA、證監會持牌人

踏入5月份，中美兩大國接連發出利好消息，為低迷已久的全球經濟注入新動力。5月7日，中國人民銀行罕見地一次性推出包括全面降準0.5個百分點、LPR利率下調25個基點、定向貸款支持科技與製造業等在內的十項貨幣政策。僅數日後，5月13日，中美雙方在僵局後於日內瓦達成突破性協議，美方下調對華關稅，中方亦同意降低對美商品的加徵稅率。這兩件大事不僅重塑了市場信心，更對內地和香港的經濟及產業格局帶來重大影響。

「組合拳」有力穩內需撐企業

面對美國持續的高關稅壓力與全球資金回流風險，中國央行此番「組合拳」展現出穩增長與促轉型的雙重目的。措施針對性強且配套齊全，既有助於增加中長期流動性、降低企業融資成本，也着重支持高新技術、消費服務與金融等領域。當日記者

會透露，這十項政策共計向市場注入約1萬億人民幣流動性，並將以此拉動更廣泛的信貸投放。市場普遍認為，這波兼顧「數量型」與「價格型」的政策刺激，有助於對沖日益緊張的中美貿易摩擦對出口和製造業的負面衝擊，穩定企業信心和金融市場情緒。

與中國主動出招相呼應，5月12日下午，中美在瑞士日內瓦經貿磋商發布聯合聲明，雙方同意大幅降低雙邊加徵關稅水平。美國將4月加徵的對華關稅稅率從145%下調至30%，中國對美商品的加徵稅率亦從125%降至10%。協議聲明稱，此舉主要為期90天，有利於緩解兩國緊張氣氛、為後續談判創造條件。摩根大通等投行事後評估指出，如將大幅降低的關稅水平維持至年底，中國2025年GDP增速可自先前預期的約4.1%上升至4.8%。整體而言，此次談判被市場看作階段性停火，短期內可望使全球供應鏈壓力減輕，提振跨境貿易活動。

香港受惠金融與轉口雙重利好

作為連接中美經貿與資金流的橋樑，香港是本輪

政策中的直接受益者。首先，中國降準降息後，離岸人民幣市場資金成本下降，有助於提升香港銀行業的拆借與放貸活動，改善市場流動性。

其次，中美關稅鬆綁後，轉口貿易將逐步回升。2024年香港轉口佔整體出口比重高達95%，其中對美出口因關稅戰一度萎縮16%。現時談判破冰，港口及物流業有望迎來修復期，尤其是碼頭與航空貨運將成為焦點。

此外，隨着國際資金重回中國市場，香港作為人民幣國際化前沿平台，也將受惠於金融產品需求上升，如離岸人民幣債券發行量有望於下半年增長，強化香港國際金融中心地位。

國家製造、科技與金融行業最受益

此次中美政策轉向對產業格局帶來不同程度的重塑。中國製造業特別是出口導向型企業，如家電、電子與汽車零部件等，將隨美國對等關稅取消而恢復訂單動能，重啟企業對美投資計劃。

科技領域方面，雙邊氛圍緩和將有助於技術合作回暖。中美近年在半導體與AI領域處於激烈博弈，貿易和解有望為部分高科技產品進出口解禁鋪路，

對中國高科技企業而言是政策轉機。

金融業方面，利率下行搭配資金面寬鬆將刺激資本市場活躍，近日香港股市錄得可觀的淨資金流入，大市成交額維持在可觀水平，顯示投資者信心重建。

全球經濟走向創新競爭

回顧特朗普關稅戰帶來的種種爭議與衝突，其實已證明關稅壁壘並不能「讓美國再偉大」，反而拖累全球供應鏈與市場信心。如今中美兩大強國認清，制度與創新才是長期競爭的真正賽道，在全球命運共同體的角度來看絕對是好事。

中國此次果斷出台灣貨幣寬鬆政策，並在貿易談判中堅持開放與合作，展現大國經濟的韌性與格局。而香港則有機在這波重構潮流中，重拾「超級聯繫人」的核心地位。接下來的關鍵，在於各方能否持續推進政策落實，將短期利多轉化為中長期結構性成長動能。

題為編者所擬。本版文章，
為作者之個人意見，不代表本報立場。