



伙伴資助欠彈性

北區購物城惹爭議



老人市場青年機會

新「辣招」抑樓價又失敗 學者斥政府干預市場兼政策失當

本地樓價不斷升溫，逼使政府在2月底推出新「辣招」穩定樓價。措施雖然有立竿見影之效，差餉物業估價處公佈的3月樓價與2月基本持平，整體住宅樓價指數僅微升0.1點至291.5點；中原城市領先指數亦一度輕微回調。但效果僅屬曇花一現，4月的整體住宅樓價指數大幅飆升至297.1點，連續12個月創新高，中原城市領先指數5月底也破頂，升至141.96點。在新「辣招」公佈之初，學界與業界便已質疑其效果，終於不幸言中。

編輯：趙穎妍 記者：曾木秀 林彤禧 李欣宜 陳嘉敏 孫紅珊

金管局於2月底推出「三辣」穩定樓價，包括：700萬以下自用住宅物業最高按揭下降至六成；第二套自用住宅按揭由最高五成降至四成；及各類非自用物業按揭上限降至四成。

加碼推地增供應 學者料難達標

為回應市民置業需求，政府於財政預算案宣布，下個財政年度將推出29幅住宅用地，預計供應量高達19,000伙。回顧去年的賣地計劃，政府估計可興建15,500個單位，最終達成率只有一半。姚松炎認為，這與土地未經改劃有關。他指出，「某些土地未經改劃便放在賣地表上，未通過既有的法定程序。此外，即使發展商兩年前買了地，但會受到預售樓花的影響，故出售情況未如理想」。是次的賣地計劃中，同樣有15幅土地出現未經改劃的情況，故姚松炎預計達成率只有七成。

姚松炎建議，實施「居者有期屋計劃」，將居屋的永久資助改為有限期的資助，「可以設定居屋的資助期為10年，即受助人每次上車年期為10年，之後要交出房屋，毋需補地價；若10年後受助人仍然財政拮据，可再申請排隊。」

他解釋，這樣能使資金流轉快五倍回轉至房委會，減輕房委會的財政壓力，興建更多公營房屋，且把居屋分配給真正有需要的人。他強調，福利政策除了要考慮資助人的最大利益，還需顧及財政來源。

對居屋放租量不會有太大的刺激，「近半年沙田區居屋的放租量近乎零，大多數業主都選擇出售物業。而且住居屋的人大多為用家，有能力搬離再放租的人其實很少」。他坦言，恐怕無法達到政府的目標，更遑論為樓市降溫。

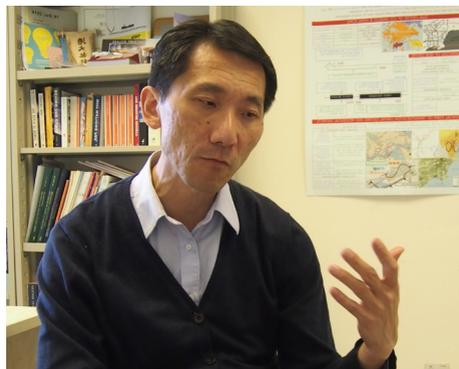
置業需周全考慮個人能力

近年香港樓價持續高企，年青一代無不慨嘆上車艱難。姚松炎寄語年青人現時毋需急於置業。

他指出，有研究顯示樓價於中長期下跌的機會比上升大，並叮囑年青人置業時需周全考慮風險和個人承擔能力。

業界憂計劃成效不大

現時全港約有25萬個未補地價的居屋單位，但利嘉閣聯席董事何家健估計，計



■姚松炎認為政府制定辣招干預房地產市場有違經濟學原則。

學者指政府無權干預市場

新辣招實施三個多月，二手交投顯著回落，甚至有業主劈價放盤，本地十大屋苑成交量更創新低；但一手樓交投更見暢旺，市場反應熱烈。中文大學地理與資源管理學系副教授姚松炎稱，據過往經驗，辣招推出後成交明顯萎縮、升幅放緩，但市場經一段時間重整後會重拾升勢。他又認為，「其實從來都不應該制定辣招，因為從經濟學邏輯的角度而言，政府根本沒有權利去干預房地產市場。」

居屋「貸款計劃」 被批雙重福利

增建房屋屬長遠措施，要增加短期供應，按揭證券公司上月宣布，打算於今年下半年推出「補價易貸款保險計劃」，協助50歲或以上業主繳付補地價。以往資助房屋出售或放租均須向政府補地價，加上市場不能承受居屋加按，壓抑相關流動性。

姚松炎批評計劃是雙重福利，「既然受資助的人選擇將其居屋單位出租，即不需要那單位，計劃不但無收回納稅人的資助，更要用納稅人的資助補貼地價誘使業主出租單位，有違房屋福利制度原意。」

年青人有話兒



恒生管理學院經濟系黃同學

「出招是一件好事，現在不是低入息人士入市的好時機，因為美國快要加息，入息較低的新業主斷供機會較高，若市場銀主盤增加會影響金融穩定。」

恒生管理學院新聞及傳播學系李同學

「政府增加土地供應之餘，應多建公屋及居屋，兩者同時推行才會令樓價回復正常水平。雖然現時樓價高企，但樓市會有周期變化，只要看準樓市周期，都有信心未來可以置業。」



財政司司長曾俊華在最新一份財政預算案中，宣佈再預留 1.5 億元開展為期 4 年之新一階段「伙伴倡自強」計劃，進一步推動社企發展。不過，有聲音批評小型機構較難申請計劃。另外，有上一階段成功申請資助的社企，正面臨剛開業卻快將失去資助的問題。

記者：陳嘉敏、李謙嘉、鍾宛婷、鄺錦榮、湯博文

指導：蘇銘恒老師



■ 行政義工陳小姐對 ATEEN 未來感擔憂。

陳小姐每星期都會花兩三日到由佛教團體大覺福行中心開設的社企——ATEEN 做行政義工。

ATEEN 是一間位於工廈內經營素食食堂的社會企業，它早於三年前便已獲批參與「伙伴倡自強」為期三年的資助計劃。但礙於選址和牌照問題，ATEEN 至今才剛開業 9 個月，但資助期卻快將結束。

ATEEN 在 2012 年 9 月獲批一次性過百萬元的種子基金，但他們發現店舖租金普遍偏高，基於成本效益的考慮，只好放棄原先計劃油尖旺地舖的選址。花了近一年的時間，最終在 2013 年底決定在長沙灣工廠區的樓上鋪開業。

之後，他們還用了近一年時間向地政總署申領經營工廈食肆牌照。幾經轉折下，ATEEN 最終能夠正式開業，但距離資助期結束只餘下一年。

資助社企期限不多於三年

「伙伴倡自強」社區協作計劃於 2006 年起推行，旨在為弱勢社羣創造職位，提升他們自力更生的能力。獲計劃資助的社企項目必須持續營運，其開設的職位才可持續。

根據民政事務總署資料顯示，現時計劃已撥款約 1.8 億元。受資助之社企數量達到 161 間，共提供約 2600 個職位。

當中每項社企申請可獲最多 300 萬元的資助，而資助期則不多於三年。但社企素食食堂 ATEEN 在三年的資助限期中，花約兩年解決選址及牌照問題，最後一年才開始營運，計劃變相只資助了一年的營運開支，將面對剛開業卻快將失去資助。

根據「伙伴倡自強」社區協作計劃指引，資助期完結後，受資助社企接著就會進入三年監察期，期間民政事務總署會繼續監察社企的財務表現，留意有關社企是

否需要進一步的協助。不過 ATEEN 行政義工陳小姐表示，對 ATEEN 的未來仍然很擔憂。就有社企「三年資助一年營運」這情況，民政事務總署回應：「一般情況下，不會延緩資助期，但仍需視乎實際情況而決定。」

社企盼增資助舒緩營運壓力

政府雖預留了 1.5 億元作優化計劃，但民政事務總署表示，不會增加每間社企的最高資助額。ATEEN 行政義工陳小姐認為，餐廳需要聘請大廚和經理，龐大的人工開支，加重了社企的營運負擔。

再加上舖租壓力，擠壓了社企的生存空間。她說：「希望政府能為有特別需要和困難的社企，提供額外的租金和人工資助，令一些有心且實在的社企能繼續營運下去，實踐「伙伴倡自強」計劃的理想，服務弱勢社群。」

小型機構難申請資助

另一間提供按摩服務的受資助社企表示，一些規模較小的非牟利團體，較難申請「伙伴倡自強」計劃。除了慈善機構外，計劃現時擴展至向合資格非牟利機構提供種子基金。

但有很多非牟利團體認為，向政府申請資助的手續繁複，在申請階段的初期已經卻步。

公民黨立法會議員郭家麒認為，在「伙伴倡自強」計劃中，大多數社企由大型慈善團體，如東華三院、保良局等開設。他認為，政府應優先考慮資助中小型社企，再考慮是否資助由大型機構成立的社企。

(詳情請閱「大社福機構佔先天優勢 小團體難獲資助發展」)



■ 郭家麒議員認為政府應優先考慮資助中小型社企。

「伙伴」資助期欠彈性 社企三年資助僅營運一年

社企不按貧窮率分佈

除了小型機構較難申請資助外，智經研究中心的一項調查指出，受資助社企的數目和位置不按照地區貧窮率分佈。「伙伴倡自強」計劃的主要目的是提供種子基金予合資格機構成立社會企業，以期推動可持續的地區扶貧工作。但根據扶貧委員會於 2013 年發表的《2012 年香港貧窮情況報告》，貧窮率最高的深水埗區 (25.9%)，當中只有 7 間社企受「伙伴倡自強」計劃資助。

ATEEN 位於長沙灣，屬深水埗區，其行政義工陳小姐稱，在選址時並沒有按照貧窮率來安排營業地點，反而業務性質及租金因素才是實際的考慮。

「伙伴倡自強」社區協作計劃

宗旨：提供種子基金予合資格機構成立社會企業(「社企」)，以期推動可持續的地區扶貧工作，提升弱勢社羣的技能和就業能力。

申請資格：法定機構或根據香港特別行政區法例註冊的組織；及根據《稅務條例》獲認可屬公共性質的慈善機構和信託團體

每個申請機構可提交的申請數目不限，可單獨申請，或聯同區議會或其他機構一起申請，但須證明有能力完成各個項目。

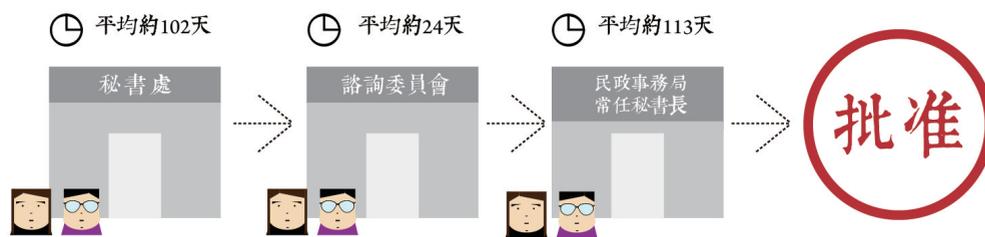
如屬兩個或以上機構合作的申請項目，必須清楚訂明各方的責任，並以其中一個機構為主要申請者。

申請程序

填妥申請表格；及按「遞交申請時須具備的文件清單」提交證明文件詳細內容包括

- 1.名稱和背景
- 2.證明文件
- 3.合辦/協辦/支持/贊助擬議項目的機構資料
- 4.項目目標
- 5.推行方法
- 6.工作計劃和時間表
- 7.項目预期的效益
- 8.以及建議可量化的工作表現和工作進度指標
- 9.項目的財政預算
- 10.整段資助期的每年現金流量預測
- 11.支持申請的其他有關資料

審核流程



資助範圍：

- 1/項目初期必要的資本開支(例如購置設備、進行裝修工程等)
- 2/不多於三年的營運開支(包括職員薪酬)
- 3/獲資助機構可動用不多於核准撥款的5%作為中央行政費用

除非獲秘書處書面同意，項目須於獲批撥款後六個月內開始實際運作/投入服務

- *每個項目的資助額上限為300萬元，不設資助額下限。
- *每個現有社企項目可申請的擴展業務撥款上限為200萬元(至資助期結束滿兩年內)。

資料來源：審計署對民政總署記錄分析及民政總署網站內容

審批準則

- 1/能推動可持續的地區扶貧紓困工作及促進自力更生的項目，可獲考慮。
- 2/鄰舍層面、地區和跨區的項目，均可獲考慮。
- 3/財務上可行及在資助期結束後仍能持續創造就業機會。

優先準則

- 1/創造就業機會
- 2/促進自力更生
- 3/跨界別合作
- 4/項目可持續性
- 5/為項目增值
- 6/屬於獲鼓勵的業務範疇

全港十八區 (按貧窮率由高至低)	「伙伴倡自強」 計劃資助的社企分佈 (間)	貧窮率 (%)
深水埗	7	25.9
觀塘	12	25.9
黃大仙	2	24.8
元朗	5	23.7
葵青	7	23.7
北區	0	20.7
屯門	14	20.5
油尖旺	2	19.5
離島	5	19.2
九龍城	11	17.1
東區	5	16.4
荃灣	6	16.1
沙田	10	15.9
南區	3	15.5
大埔	6	14.4
灣仔	6	14.4
西貢	1	13.5
中西區	3	13.2
總計	105	19.6 (平均)

資料來源：扶貧委員會(2012年香港貧窮情況報告)

當局未決定研增受惠社企種類

現行計劃中，社企主要集中在飲食、零售、美容、藝術方面。於最新一份財政預算案中，新一階段「伙伴倡自強」計劃擬推行優化措施，支援更多種類社企。

除了慈善機構外，計劃現時擴展至向合資格非牟利機構提供種子基金。可惜，被問及將會增加哪些種類的社企，民政事務總署秘書處職員只表示一切細節仍在商討當中。

ATeen 行政義工陳小姐歡迎優化措施，認為更多種類的社企能夠參加此計劃，有助推動社企的多元發展。不同行業申請成為社企，能為不同界別人士提供更多就業機會，服務弱勢社群。

大社福機構佔先天優勢 小團體難獲資助發展

記者：姚卓然、潘耀昇、蔡文康

面對大型社企及非牟利機構，小型社企往往缺乏人力資源。善恆社福利協會是一個小型註冊團體，打算今年申請「伙伴倡自強」計劃中的資助，但因人手短缺而趕不及於今年截止前入表申請。善恆社的核心成員 Chris 表示，獲「伙伴倡自強」計劃資助的，大多是有大型非牟利機構支持的社企。即使民政署加大資助額度，大型機構只會獲批更多資助，而小型社企得到的，只是「手中漏走的沙」。

人力資源成籌備申請計劃書優勢

2013年年尾成立的善恆社福利協會，由經營初期零資金到核心成員自資，當中面對很多困難。而善恆社希望開辦的餐廳或咖啡店，早上和下午服務客人，晚上為窮人或老人煮食物，希望能做到自負盈虧之餘，又能幫助窮人。而這個服務是善恆社最想做到的工作。然而在申請期間就遇上不少困難。

「我們核心成員只有9人，其中8人仍然在學，加上又未有正式會員，就是要弄個財政報表都有點難度。」

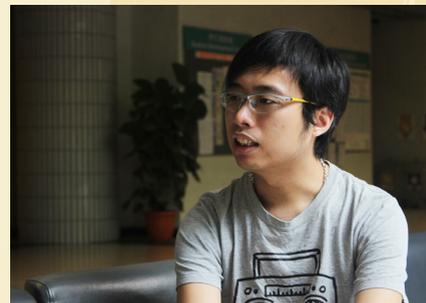
Chris 指出，小型團體不像大型社福機構般，有會計師專責財政方面工作，大型社福機構在籌備「伙伴倡自強」計劃書中已經佔了人力資源上的優勢。

Chris 表示，若沒有「伙伴倡自強」計劃資助的話，他們便要放棄開業，因為店舖租金十分昂貴，而且有三按一上，單是起步對他們來說，便很困難。Chris 亦估計單是要開咖啡店的租金連同裝潢約需要50萬元，而以現時善恆社的財力未能單獨負擔。這反映小型社福團體都存在資金不足的問題。

Chris 表示，即使獲得資助的機會十分微小，仍會盡力爭取。但是大型社福機構有一定社會知名度，捐款人更願意捐出金錢予大型社福機構，變相加大了該機構的資金運用，大型社福團體愈做愈大，最終可能會釀成非牟利機構的霸權。

小社團策略性申請資助

先天優勢未必影響獲資助的機會，Chris 直言，在計劃書上可進一步增加成功入選的機會。第一，服務目標對象要清晰。計劃會有不同的業務範疇



善恆社成員 CHRIS 表示受資助社企大多都有大型非牟利機構支持。

建議，例如：是次計劃建議以長者為業務目標對象，而剛好團體打算發展長者照顧服務，則較大機會獲批。第二，擁有一份良好的財政報表或預算計劃，增加成功機會。他表示，政府最主要從這兩個範疇評審。

此外，社企開支中，店舖租金佔了大比例，單是三按一上便佔了大部份開支。

Chris 又指，他們不會找業主直接洽談租金，而是找地產商期下的公益會，例如新鴻基地產期下的新地會洽談租金，會較大機會獲取相對便宜的店舖租金。

零售業職學雙軌課程

開課半年 學員接連退學

財爺力推

本港不少行業面對人才不足問題，政府近年參考外國雙軌職業教育制度，推出多項措施解決問題。去年撥款資助的「零售業職學創前路先導計劃」首批課程於去年九月開課，以「先聘用，後培訓」的方式，希望吸引更多的年青人投身零售業界。但開課超過半年，課程成效受到質疑，有修讀課程的學生指課程內容未能切合他們的實際所需。亦有同學估計，課程至今已經有近四分之一的學員退學。有社工認為，學生中途離校的原因有機會是課程與他們預期有落差，建議報讀課程的青人先了解清楚自己的目標才選擇課程。而今年，政府亦有意在金融方面開設先導計劃，培訓更多的新力軍，相信零售業的「前車」，會為金融業的新計劃帶來啟示。

記者：黃駿榮、歐振威、陳進、吳紫瑤、陳潤新、范穎琛、孫惠麗、冼嘉澄 指導：蘇銘恒老師

實習加學習 1+1 ≠ 2 ?

該計畫推動零售業界以及香港專業教育學院 (IVE) 合作，由政府及實習僱主提供學費資助及津貼予實習同學。現正就讀第一屆先導計劃零售基礎文憑課程的 Dionne，就是修讀該課程的學生，她說：「當初想著完成課程就等於文憑試五科合格，加上又有實習津貼，所以就報讀這個課程。」

但 Dionne 表示，課程設計實際上反而對學員們的學習造成阻礙，「我們每星期會在學校上三天課，然後實習三天。但當實習過後，又因為太久沒有上課，在課堂上學習的知識又不記得了。」她認為學校可於上學期上課，下學期才派學員實習。

記者以學生身份到舉辦課程的香港專業教育學院黃克競分校查詢，負責課程的張主任表示，計劃要求同學需先獲得香港零售管理協會屬下的會員聘請，再通過學校面試方可參與。除了上課，同學有一半的時間都會到實體店舖實習。

他認為學生在課堂上所學的，可以應用在實習上。張主任說：「正因為學員本身沒有零售經驗，他們在學校所學的每一樣東西，都是加深他們對零售有關的知識，而學員在實習時都會用到我們課堂所教授的知識。」

學員：課程不符實際所需

不過 Dionne 就指出，課程的內容以工商管理為主，旨在教授管理層技巧。但實習時，學員一般獲派於前線工作而非較高級的管理人員，以致他們未能將所學的知識實踐。「學校的課程教我們怎樣做經理，管理下屬，但我們實習做的工作不是收銀就是執貨，根本不能實踐我們課堂上學習的知識。說實話，如果我自己做兼職，學到的東西也是一樣，而且薪酬更多，不如我直接找零售業的兼職或全職。」她補充，有時候公司人手不足，店舖全職員工無暇教導，他們只是長時間「搬貨、散貨、企門口」，真正學到的知識不多。

公司用到盡 實習當全職

有同學認為，校方與提供實習的零售商戶缺乏溝通亦是課程的不足之處。以 Dionne 的情況為例，她上班的時間經常被編配於晚上，工作到凌晨的情況常常出現。她曾經試過由下午二時工作至凌晨一時，最後只可乘坐的士回家，由馬鞍山至何文田車資數百元，但公司只補貼了一百元，她認為對她負擔甚重。據悉亦有不少同學需要過海上班實習，不菲的交通費及長途的車程均對他們造成負擔。

另一名同期學員 Maymay(化名)表示，實習公司要他們兼顧「跑數」，即協助公司達到目標營業額。合約上沒有列明實習員工需承擔「跑數」的責任，但卻有上司對他們有所暗示。可是，即使實習員工協助達到目標營業額，所得的獎金或佣金亦只會分配給全職員工，不會分給他們。

受訪學員指出，即使跟學校反映，校方都只會著他們向上司提出意見，未有提供實際協助，有不少同學對課程感到失望而退學。根據立法會的資料顯示，第一屆的基礎文憑課程共有 226 個學員。多名同學則估計，目前有大約四分之一的學員已退學。記者曾經就學員對課程形式及退學情況以電郵及電話方式向校方求證，但校方以課程未完結為由，拒絕回應。

社工：青少年目標未定 不宜同時上班上課

香港小童群益會賽馬會南葵涌青少年綜合服務中心社工陸美慧認為，就讀此課程的青年人，多是剛畢業，加上學業未如理想，對自己未來的目標仍未充分摸索清楚，容易被這類標榜「先聘請，後培訓」的課程吸引，但當他們發現課程與他們預期有落差，就容易出現放棄念頭，因而退學。她建議，政府在協助青年

人就業上，可考慮加強資助類似展翅青見的計劃，提供津貼予學員以及提供在職培訓空缺的機構。陸美慧說：「這類計劃可以先讓年青人嘗試他們有興趣的工作，又能持續累積工作經驗，待他們確定自己對於他們選擇的工作有興趣並以此作為長遠的目標時，就會想到再進修讀書，到時候就不會出現輕易放棄的情況。」



供學員使用的培訓模擬商店「零售體驗廊」。



課程推廣以「先聘請，後培訓」的方式招攬年青人投身零售界。(歐振威攝)

1 億助金融業提供實習 業界憂計畫成效

金融發展局於 2015 年發表的《香港金融服務業人力資源報告》指出，金融人才仍有供不應求的情況。有見及此，財政司司長曾俊華早前在預算案中提出撥款 1 億元，推行先導計劃，聚焦於保險和資產財富管理兩個界別推出各項活動和提供實習機會。不過業界人士都對計劃有所保留，認為未能解決問題。

人才流動造成短缺

根據該金管局報告，保險業和私人銀行都屬人才嚴重短缺的範圍。友邦保險(國際)區域經理何山指出，短缺的原因主要是市場不斷擴展。他表示整個行業每年的增長都不少於 20%，所以不斷要有更多人去開發及服務，但人員流動率較高，其中一個原因是競爭大。他指計畫除非能夠解決人才流失率的問題，否則增加實習生及撥款對行業作用不大。

「市場及客人對財務策劃師的要求提高了，無論是專業水平、解釋能力、跟進的專業度以及緊密度。所以，雖然市場擴大了，但客人會懂得挑選比較專業的人員服務。」

他又認為，後勤人員流動率亦不低，保險業的市場持續擴展，所以後勤的支持工作亦相應增加。同行間甚至會出現爭人情況。

缺專業資格 實習恐成打雜

有多年招聘實習生經驗的保險公司助理分區經理孔姬雪認為，統一式的實習課程訓練效果不會太好，通常比較切合一些基層的工作。她指出保險及財富管理行業學歷方面的入場門檻甚高，如果缺乏牌照，便只會安排受訓者接受簡單辦公室工作訓練，例如接聽電話、接待處及雜務等等，所以政府應從宣傳入手，以吸引更多高學歷人才。她也表示成為保險從業員需要長期訓練，不是花幾個月時間就能做到，如果沒有牌照的話，大型或有名的公司不會給予考慮。

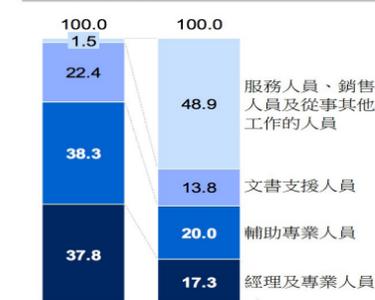
她又表示香港數間保險公司包括友邦保險、宏利、英國保誠每年都有提供財務策劃實習課程予大專生參與，而銀行業界例如恒生銀行、匯豐銀行和中國銀行等都會推行工作實習、培訓生計劃等，他們會在實習過程中教授一套獨有模式，故學員畢業後公司會傾向聘請他們，而且月薪最高可達 2.1 萬，相當吸引。

何山亦指出：「於保險業，其實比較難容許實習生接觸太過詳細的客戶資料，因為始終有風險，實習生很難達到全職員工的信任度。而且就算聘用實習生，在工作初期都不會給予太重要的工作，因為要對客人負責。」

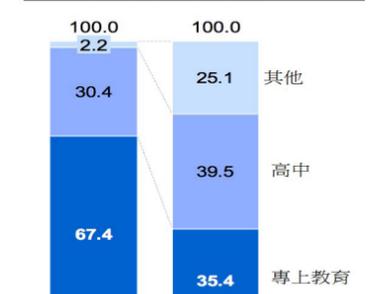


何山認為人才短缺是由於市場需求增加。(陳進攝)

按職業劃分的就業人士



按教育程度劃分的勞動人口



金融服務業從業員教育水平要求較高。(圖片資料《香港金融服務業人力資源報告》)

老人市場 青年機會

私營安老院蒙陰霾 優質服務需求殷切



■政府提供的安老院院舍平均要等 37 個月，要照顧老人家大多只能找私營安老院。

有私營安老院被揭發將長者脫至全裸或半裸，在沒有遮掩的天台等候洗澡。事件引起猛烈評擊，涉事的院舍不獲續牌。安老院照顧老人的方式成為社會焦點，安老服務的質素備受關注。

有社工批評政府不作為，料短期內難有長遠政策改變現狀。但現時每 7 個香港人便有一個是長者，在 2041 年，比例更上升至每 3 個人有一個，優質安老服務的需求將越來越大。有護理員希望，年輕人能成為安老服務的生力軍，帶動私營安老服務的發展。

記者：劉曉鳴

指導：陳雪慧老師

香港社會服務聯會在 2013 年做過有關長者服務的調查，發現長者及復康服務的專職醫療人員職位，普遍有 10% - 34% 的空缺；個人照顧工作員的流失率超過兩成，有 12% 的空缺，比零售業空缺率高出接近 4 倍。

聯會指出，按人口推算，未來十年 80 歲或以上的高齡長者數目將急增，保守估計，護理職位須增加最少 6,000 個，才能應付需求。人口老化日趨嚴重，老人看護市場提供不少工作機會，但「有工冇人做」。

鐘聲慈善社蔡裕輝老人日間護理中心位於青衣，中心內有六位員工，照顧約四十至五十個長者。由派藥、吃飯到沐浴，都由他們一手包辦。中心主要服務身體機能達中度至嚴重受損的老人，每日服務超過十小時，一個護理員要照顧八個長者，工作量十分大。

同區的保良局曹金霖夫人耆暉中心則主要服務行動自如的老人，但亦有人手不足的問題，希望能多請一名庶務員。

「把握機會，達至雙贏」

在老人院任職保健員的張小姐表示，老人護理服務的需求很大，相信未來會有一定市場。她指，受過訓練的年輕人在這一行有一定發展機會。「(年輕人)精力較多，容易上手，有一定學識，更有技巧輔助，可以說是無往而不利。」

她坦言，老人家需要花許多時間、精神和心力照顧，若其子女要兼顧工作，要無微不至絕非易事，令高質素服務有一定市場。

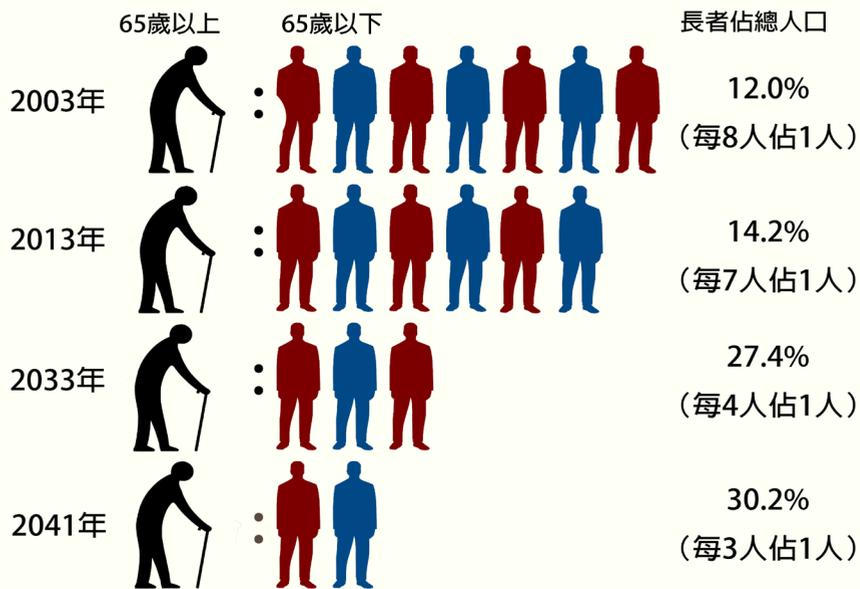
「很多老人家都需要照顧，而能夠入住老人院、到日間照顧中心的人，也有一定經濟基礎；他們願意花錢，甚至不惜工本，以換取更好的服務。」她直言，照顧老人是繁重的工作，「有氣有力、受過專業訓練的年輕人的確比中年師奶更合適。」

行內現時以中年婦女為主，年輕人只要不怕辛苦，「肯學肯捱」，就業機會一定較多。她指照顧老人家需要大量人手，青年則需要一份有前景的職業，兩者可說是相輔相成：「若年輕人能把握機會，便可達至雙贏。」

年輕人要「不怕吃虧」

蔡姑娘已經從事保健員超過 10 年，她預計隨著老人的數目上升，安老服務的發展將愈來愈好。「長遠來說，保健員是穩定工作。」

但她表示，較低級的護理員薪金欠吸引力，涉及厭惡性工作，令年輕人卻步。「相較保健員，護理員更辛苦。這一代年輕人一般有大專或以上的學歷，都未必願意做這類工作，業界缺乏新人入行。」她鼓勵年輕人要「不怕吃虧」，先入行汲取經驗，再進修成保健員。



■資料來源：香港政府統計處

安老服務推資歷架構

為了吸引年輕人入行，政府在安老服務業推行資歷架構，讓業內員工取得認可資格，同時增加安老服務員的晉升機會和加薪空間。一般的私人安老院都會盡量安排護理員「一對一」貼身照顧老人家，故護理員的職位長期會有空缺。

現時業界亦推出不少政策挽留人才，包括改善工作環境，薪酬待遇，提供在職培訓等，有不少年輕的護理員能邊學邊做，通過進修，晉升至保健員或登記護士。

蔡姑娘說，在部分私營安老院，因院舍缺乏資金聘請護士做主管，院舍會選擇晉升現職的護理員，薪酬當然亦隨之

上升。
從 2015/16 學年起，政府每屆資助 1,000 名學生，修讀選定的自資學士學位課程，首屆計劃將涵蓋 13 個課程，包括護理。所以，未來會有更多管道協助想入行的年輕人。

職位	薪金
護理員	\$12,000
保健員	\$14,000
資深保健員	\$22,240
登記護士	\$16,140
註冊護士	\$18,310

資料來源：香港紅十字會

敢夢。敢創

在政策推波助瀾下，香港社會創業風氣越來越興旺。今年初，香港政府於施政報告中提出成立3億元的「青年發展基金」扶助年青人創業。其後，阿里巴巴集團創始人馬雲亦提出成立10億元的「香港青年企業家基金」，支援香港有志創業的年青人。有了不同的渠道，創業不再需要很多「銀彈」才能成事。香港年青人創意不乏，租金門檻較低的工廈亦成為不少年輕人實踐夢想的地方。創業路從來也不易走，我們看看兩位剛剛踏上這條路的年輕人如何敢夢、敢創！

記者：張雁晴、黃樂怡、鄭樂怡、羅芷晴、張韻絃、余可晴 編輯：陳潤新
指導：陳雪慧老師

敢夢—青年為何想創業？

時下年輕人常說「追夢」，但「夢」可能不再是要過高物質的生活，有更多可能是希望能挑戰自我以及不希望被打工生活限制自己的發展。2014年，香港貿發局與香港青年協會進行了香港青年創業調查，調查顯示，本港青年的創業意欲顯著上升，新晉創業者及計劃創業者的比例合共為15%（2011年同樣調查的數字為7%）。

年輕創業者有四大特點，分別是善用資源、小本創業、善用資訊科技創業及擁有社會責任。

為人生累積更多經驗

Ivan去年辭去保險工作，與三位朋友每人合資70萬元在觀塘工業大廈開設室內足球場。他與三位拍檔同樣愛踢足球，開設足球場是希望吸引更多香港人多做運動。Ivan坦言：「如果只希望賺錢，香港有更多工種能夠賺大錢，並不會來創業。」他創業的念頭更多是希望能累積人生經驗和獲得比平常人不一樣的閱歷。在經營室內足球場的過程中，他與拍檔分工合作，各自發揮所長，有人負責市場推廣；有人負責人力資源管理；自己則負責行政決策的事務。

為完成一份人生功課

而浩然的創業計劃早在他讀書時期已萌生，他在大學主修媒體文化，又喜歡攝影，於是夢想將來可以擁有一個屬於自己的



■ Ivan開設的足球場吸引不少人來踢球作樂。

Studio。他畢業後在雜誌社擔任編輯和攝影師，用了六年時間慢慢儲錢及建立人脈，加上向家人暫借資金，用了20萬元，一步一步走到現時的創業路。他的資金中約15%用作租金，10%用作裝修及購入Studio的器材，其他則用作各種雜項。對浩然來說，創業並不是一時的衝動，而是長久以來給自己的目標。

他說能夠擁有一個自己的空間算是完成了一份人生功課，對自己有所交待。「很多人認為夢想與金錢是對立的，但我認為商業與藝術是可以並存的。」他的studio在週末會變為手作市集，讓手作藝術者有地方尋找知音人。比起賺錢，浩然更想為這空間帶來更多不同的人、更多的可能性。



■ 浩然認為能擁有自己的空間算是完成一份人生功課。

敢創—如何開展事業？

創業之路漫長及艱辛，年輕人應該用什麼態度面對呢？阿里巴巴創辦人馬雲今年在一個青年創業講座就勉勵青年應抱樂觀態度，少點抱怨、多點堅持，只有實際去做才有機會邁向成功之路。

法則一：工廈租金平

近年香港年輕人的怨氣甚大，樓價高、租金貴，要上車創業都好像是遙不可及的事，令年青人感到絕望。但Ivan坦言這只是觀點



■ 觀塘聚集不少初試創業的年輕人。

■ 浩然開設的工作室在假日化身手作市集。

與角度的問題，自己比較樂觀，相信即使在艱難的環境之下，都總有一絲出路，關鍵在於自己能否找到及把握。Ivan認為，工廈租金便宜有很大的吸引力，也能將創業的門檻大大降低。以他開辦的室內足球場為例，一千呎左右，月租也只是約3.3萬元，較地舖便宜很多。

以今年三月觀塘瑞和街一個1049呎地舖成交價來說，月租便要12萬，高工廈地舖三倍。但值得注意的是，工廈與地鐵站的距離會影響租金的高低。而由於店舖設於工廈內，變相要做更多宣傳工作去吸引顧客。

Ivan指，他們現時多利用互聯網做宣傳，例如開設Facebook page、在搜尋網站下廣告、與團購網站合作等。今年三月開業至今共用了約1萬元作宣傳費，他希望能用最少的金錢達到最大的宣傳效益。

法則二：工廠創業要找好業主

創業初期，本金固然重要，但找到一個好業主也是關鍵。創意工業的發展很需要的是業主能夠給予機會及空間。經營A nice place to工作室的浩然表示業主當初認為他們能為這裡帶來人流，因此也接受他們這種經營方式，現時市場租金處於上升，找到一個好業主至少不用擔心隨時被趕走。

法則三：建立自己的獨特性

創業的其中一個重要元素，是要具創意，要有一點與別不同的地方，才能吸引人關注。香港的室內市集文化近年興起，深受年輕人歡迎。A Nice Place to工作室看準現時年輕人都愛文藝情懷，因此工作室每月都會固定



■ Ivan認為創業能為人生累積更多經驗。

以不同的主題開小型市集，讓香港不同的手作人來此擺攤，售賣自己的手作產品。而工作室會向擺攤的手作人收費用，一起負擔租金。這一種獨樹一格的模式為這個空間帶來更多新鮮感及可能性。工作室開店九個月便達成收支平衡，大家達到一個雙贏的局面。

另外，在文化推廣上，不同的手作人亦可以藉着當月的主題相聚交流，擦出不同的火花，令這個地方不斷保持新鮮感。而這種新鮮感亦正是經營任何事業的永續法則。

馬雲說今時今日的香港還有很多機會，也認為在任何時代、國家或地區，都有當時當地的麻煩要解決，香港的機會和問題與全世界一樣多。財政司司長曾俊華也激勵創業者要有夢想、有決心、有毅力。所以說，即使社會創業生態有所改善，對創業者來說，堅持和實踐才是邁向成功的唯一辦法。

觀塘區租金比較表：

店舖類型	平均呎租	月租
商舖 (觀塘廣場)	\$151	\$40,000 (265呎)
地舖 (觀塘 宜安街)	\$75	\$60,000 (800呎)
工廈單位 (成業工業大廈)	\$15	\$14,610 (974呎)

資料來源：香港置業、美聯工商舖 (2015年5月)

北區購物城成效未明

學者憂惹社會分歧



■有遊客表示對邊境購物城毫不知情。

為紓緩自由行旅客和水貨客在北區活動而衍生的社會問題，政府贊成在北區及臨近中國內地等邊境地區設置邊境購物城。目前正計劃建設的落馬洲邊境購物城，亦計劃趕及「十·一」國慶黃金周前落成。配合4月開始實施的「一周一行」新例，有關方面希望雙管齊下有助緩解社會問題。但購物城成效未明，社會各界對其選址、運作仍有不同看法。

記者：高堡成、鐘世文 編輯/攝影：吳紫瑤

上水一向是受自由行旅客歡迎的地區之一，鄰近火車站的上水石湖墟設有十多間藥房及個人護理店。本報記者於周末下午到訪，藥房人流相對數月前似乎有減少的跡象，但亦見不少自由行遊客的身影。

遊客彭小姐表示，她是深圳居民，每星期都會到香港購物。她表示相信從香港購買的產品較好，故在上水購買嬰兒用品。此外，價格較內地便宜亦是考慮因素。就政府將來或會在落馬州設立邊境購物城，她稱將來可能會前往邊境購物城購物。另外亦有遊客對於政府有意興建邊境購物城毫不知情。

住在粉嶺的容先生表示，落實「一周一行」後感到整體人流少了，「不可能完全不阻(街)，但現在街道較疏通。」以他觀察目前暫有一間商店倒閉，而其他的商店有時候都顯得冷清。記者曾採訪數間位處石湖墟的藥房，但店主均拒絕受訪。



■實行一周一行後，到上水購物的顧客有所減少，但很多藥房都拒絕就此作出回應。

選址意見有分歧

對於是否支持修建落馬洲邊境購物城，北區民主黨議員羅世恩表示，邊境購物城選址為重要指標。他曾提議政府選址文錦渡而非落馬洲，原因有二。首先，該地是貨倉位置，鄰近貨櫃場，二是關口設計位置比較合適，可方便旅遊巴士行駛，亦易於管理人流。他不建議落馬洲為選址是由於該地應受保育，因有魚塘和常有候鳥作棲息地。

「如果我是內地人，我會選擇到中英街購物。」北區工聯會議員黃宏滔支持興建邊境購物城。不過，他指內地人比香港人更容易進入邊境禁區，故期望開放更多邊境地區。但他認為，要加上良好配套才能成事，例如入境處的過關程序、禁區商舖模式或須轉型。不過當問及此建議可否取代邊境購物城，他又稱其實不需要二選一，應以配合多方面措施作考慮。

學者憂引社會矛盾

恒生管理學院通識教育系助理教授陳永浩坦言反對計劃，「(邊境購物城)無真正解決問題，大陸那麼多假貨，只興建一個商場怎可完全解決問題呢？走私根本不是基層賺，只是大公司賺。」他猜測很大機會是由大商家進駐邊境購物城，因此租金會不斷上升，使小商戶無法支持。陳永浩表示同情內地人對內地食物失信心，但強調水貨客不是遊客，只為賺錢，而水貨客的人數已超過香港的「可乘載能力(carrying capacity)」，政府必須加以限制。他認為購物城無法紓緩水貨客矛盾，因為在城市的發展過程中，一定會有「我者(香港人)」和「他者(內地水貨客)」的分別，不可能輕易解決衝突。

可考慮由政府監管

至於管理方面，北區民主黨議員羅世恩強調應全權交由政府推動和監管，而非由大財團著手，以免造成壟斷。他指地產商是以低價購入土地，如果購物城將來落成會有助帶動當地經濟，從而為該地市價增值。對於購物城租金問題，他則認為貨品集中和空間廣闊為優勝之處。

恒生管理學院通識教育系講師陳顯揚分析，邊境購物城就像一個金礦，幾乎「必賺」，因此選擇由誰經營「要諗諗」。他擔心，如果放任市場競爭，會令貨物價格上升，最終令邊境購物城失去吸引力。「既然有道德爭議，可以考慮政府籌辦，讓公營機構和社企負責，幫助弱勢社群」。陳顯揚認為經營購物城無需複雜技能，社企經營具可行性，也可令人覺得不是又助長既得利益團體。

盈利或可補償受影響港人

陳顯揚則笑指自己「較現實」，認為很難阻止水貨活動，港府也不能事事都像「限奶令」般完全禁止，因此大體上支持計劃。不過他強調，應把邊境購物城的盈利，補償給受水貨客和自由行影響的香港人。他建議，可以補貼本地紮根多年的本地小店。但他亦承認很多士多、街坊小店已消失，無法補償他們。

有人質疑為何要在香港設立專門給水貨客的購物點，黃宏滔則反駁例如香港迪士尼樂園，香港人亦可到該處遊玩，並非限定內地人才可以，而且只作分流之用。面對有人質疑，購物城是集中購買點，店舖租金或會上升，成本則轉嫁給消費者，產品價格反而不如市區便宜，屆時購物城人流或會驟減，失去其效用。對此，黃宏滔指店舖經營模式不能一成不變，現今只是起步階段，不能就此斷定。

敢於創新 羅國明

Just Do It!

如何能成為一位成功的商人？Apptask（先作科技）的創辦人羅國明帶領公司團隊研發新產品——為商業機構提供包含團隊通訊、分析匯報和文件管理功能的「團信」(TeamNote) 服務，獲得矽谷「一哥」IT 初創企業孵化器 Y Combinator 青睞，成為香港獨家、亞洲少數獲該投資項目的公司。羅國明的故事，告訴我們要成功創業並非一朝一夕的事。

記者：李彥慧、姜珈彥、林寶儀 編輯：黃詠君

從工作累積經驗

早於 90 年代，羅國明已經在一間大公司從事 IT 工作，但因發展空間有限，他決意轉投另一間「協助搵工」的科網公司。當他新加入時，該公司只有十多名職員，後來已發展到兩千人，羅國明亦從基層做到主管。眼見人力資源的規模不斷擴大，羅國明為公司投放了更多時間，令業務蒸蒸日上。

隨著在工作中累積的經驗越來越多，羅國明感覺在這間公司的發展已達頂峯，為了有所突破，他選擇放棄高薪厚職，以創業來挑戰自己。

勇於面對挑戰

Apptask（先作科技）專門負責研究和開發商業機構中「企業對企業」和「企業對客戶」的移動軟件解決方案。羅國明說，Apptask 之所以創立，是為了適時掌握契機，迎合市場，「因為當時看見將來會出現一個『Mobile Internet 的浪潮』，希望能夠透過手機軟件為客戶解決業務流程、產品服務質素和員工的工作效能」。

可是移動軟件在當時是一項嶄新技術，在設計上遇到重重難關。開始時他需要自己去摸索及不停學習，因為他亦未曾有這方面的經驗，另外他當時亦未聘請到熟識業務的員工。因此同事剛入行時需接受培訓，公司亦經歷了一段時間的煎熬。「當時寫 Apps 絕非易事，有同事自己學懂了就跟其他同事分享，很快能把這樣的技術傳開，方便開放。」

Apptask 上軌道後，接下了很多大型項目，如迪士尼，麥當奴等。與迪士尼的合作圍繞樂園的企業文檔管理系統進行整合，包括將文件和文件夾的變化在移動終端進行實時更新和採用最嚴格的安全管理。

與麥當奴的合作則是設計新的應用程式，程式內設有 24 小時麥麥送美食菜單和「邊度最開心」麥當奴分店地圖，還有「最新 FUN 享」給大眾提供最新的麥當奴資料。

管理新招激發團隊潛能

Apptask 從開始時只有兩位同事到至今同仁遍佈亞洲多國，羅國明需與不同國籍、文化背景的同事們建立良好關係，

一起努力達成目標。

他注重張弛有度的管理方式，認為「對下屬須要一定的監察，但同時亦給予自由度。不必太在乎他們所用的方法，只要最終達到定立的目標即可」。他認為這種方法既可啟發同事的思維與創意，甚至帶領他們超出預期目標。

衝出亞洲市場

Apptask 在亞洲市場亦獲得很大成就，至今已獲多達 20-30 個獎項及受到傳媒廣泛的報導。

羅國明以母雞來比喻 Apptask，「它能生出很多的雞蛋，令業務不斷擴展，至今已有六間子公司，如 mobile game」。公司業務是透過利用不同產品來尋找投資者，然後不斷擴大公司規模。

注重同輩知識分享

羅國明十分強調同事間相處不應存在競爭的心態。他說：「大家諗嘢最緊要諗闊啲，我地嘅事業並唔係局限於同一間公司之內。同事之間最緊要學到嘢，學到更多嘢。」因此他非常鼓勵同事之

間要有互助精神，無私地分享知識。

他鼓勵大家凡事都可以虛心地向其他的同事及上司請教。他認為最好的學習方法就是「由其他人身上學習」。

他常反問：「如果遇上困難同問題，你連最近嗰位同事都唔願意向佢發問，由佢身上學習，你又點向更資深嘅上司學習呢？」

羅國明亦會要求同事在外聽過講座後，分析講座內容及找出重點，最後向公司的同儕進行匯報，目的是使每位同事都能獲得相關知識。由此帶動公司內分享知識的氣氛，讓各位同事能夠「同步成長」。他說，這樣做避免競爭的心態，令同事間相處融洽，因此公司僱員的流失率都較同業低，更使其成為科技界的一哥。



■ 羅國明管理下屬之餘亦給予自由度。



■ Apptask 在亞洲市場取得莫大成就，至今已獲頒多個獎項。



Y Combinator 由著名碼農 Paul Graham 於 2005 年成立，是美國著名的創業孵化器。它專門扶助初創企業並提供創業指南，吸引了大批對創業抱熱忱的人士赴矽谷參與它的創業比賽。經過嚴格的評估、面試及篩選後，獲選者則會得到一定的投資額度，並參與其長達兩至三個月的孵化培訓去實現夢想。



「兩傘運動」後，各大院校浮現不少批評香港專上學生聯會（下稱學聯）的聲音，學聯代表性及其體制亦備受質疑，各大院校分別就不同原因相繼提出退出學聯的要求，觸發「退聯潮」。至今除香港樹仁大學外，其餘七間院校（港大、中大、理大、浸大、嶺南、城大、科大）都有成立「退聯關注組」，當中港大、理大、浸大、嶺南、城大共五間院校先後發起退聯公投，截至今年5月止，已有三間大學學生會——港大、理大和浸大通過公投退出學聯，而城大亦以大比數通過退聯公投。學聯秘書長羅冠聰對此深感無奈。

編輯：鍾宛婷 記者：陳紫婷、胡凱妍、鄧綺瑩

退聯潮持續 學聯無可奈何

行政欠缺透明度

2014年的「兩傘運動」是退聯潮的導火線，不少人批評學聯在「兩傘運動」中對不同事件的決策和安排出現失誤，如曾經設立「中央決策小組」，但沒有包括所有院校代表。不滿學聯的人還認為學聯不代表各院校的聲音。

本報近日訪問嶺南大學學生會退出學聯關注組發起人周章樂，周同學表示發起退聯議案，主要原因是學聯無法代表他們，而且行政缺乏透明度，例如學聯的報告大多不公開，令眾人無從問責。

另外，他指學聯現時的架構亦是發起退聯原因之一，例如上莊成員有權投票選擇下莊，令人質疑此等架構有世襲集權之嫌。

他補充，在學聯名為「學界前途論壇」的討論會上，學聯成員態度散漫，處事馬虎，周同學認為這種態度讓人質疑學聯的行政和認受性。



周章樂表示學聯成員處事馬虎，難讓人信服。

常委有決策權

現任學聯秘書長羅冠聰承認在「兩傘運動」中，包括在與各院校同學溝通、聽取意見等方面，學聯的確做得未如理想。有學生在「兩傘運動」後對學聯產生不信任，對此他表示理解。他認為問題不在學聯架構，而是同學對學聯的認識不深，沒有意識到常務委員會（由各

會員學生會的會長或副會長、常務委員會主席、秘書長及副秘書長組成）權力之大。他強調，學聯秘書處只負責執行，而真正擁有決策權的是常委。

最近大家都關注應否普選秘書長，羅冠聰被人指是「羅三七」（揶揄其由小圈子選舉以37票當選），他指那是因為同學不了解學聯運作，才會批評其為雙重標準，但他認為相關的討論，未來絕對可以有。

學聯角色被動

羅冠聰形容「退聯潮」的出現是「無可奈何」。他認為學聯接下來首要做的事是加強宣傳，增加與同學之間的溝通，加深同學對學聯的認識。

可是，學聯面臨人手不足的問題，使處理問題的難度增加。當被問到學聯可做的事是否很有限，他回應：「學聯的確處於一個被動的角色，但也只可以盡力做好現在需要做的事，彰顯學聯的重要性。」他指，學聯是一個可以凝聚到各大專院校力量的平台，在社會上有一



羅冠聰形容「退聯潮」的出現是「無可奈何」。

定的發言權和影響力，對於學界而言十分重要。他同時亦希望今年能藉著各成員院校學生會的努力，多與同學接觸，從而重新獲得同學的信任。

退聯並非唯一辦法

現任城大學生會外務副會長兼學聯常委梁曉陽雖然反對退聯，但不認為支持退聯的同學是非理性。他認為，只是大家價值觀不同，但彼此仍有商討空間，未必要去到訴諸學聯的地步。

梁曉陽指退聯關注組對學聯有不同的控訴，如學聯在「兩傘運動」中還未成熟的地方，這些都是學聯要正視、要處理的問題。

然而，一個地方有問題，就應盡量去改變。他說：「今日學聯可能需要改革，有需要重整、檢討的地方，但是否就因此而不斷攻擊它，不斷說退出它、拆散它，這樣是否令到學界有更好的景像呢？」

恒生管理學院學生會前主席何俊陞表示，視學聯為一個重要的溝通平台，亦不希望此平台消失，他亦指希望學聯能在制度上進行改革以解決學生的不滿和相關問題。

恒管學生會前外務副主席區惠強認為，雖然提出「退聯潮」的人是「無可厚非」，但他認為有很多方法可以改變學聯，同時覺得退聯是不對的。提到普選學聯秘書處，他指出，做發言人不代表可話事，亦不認同沒有普選就是「騎劫」。

八十年代時，學聯架構由會長制改為秘書處制，目的就是希望成員院校自主，以聯會形式達成共識，權力歸學生會而非學聯。

他續指，雖然恒管並不是學聯成員，但其學生會自第二屆起已有與學聯合作，而且有參

與常務委員會會議，同時希望未來會公開會議記錄，亦歡迎同學索取有關資料。



梁曉陽認為有問題就應盡量去改而不是退聯。

學聯小檔案

香港專上學生聯會（簡稱「學聯」）成立於1958年，當時成員只有四間院校，後來增加至八間大學學生會（港大、中大、理大、浸大、嶺南、樹仁、城大、科大）聯合組成。學聯成立至今接近六十年，一直積極參與社會運動，包括八九年北京學運，學聯成為支聯會的創會成員亦曾派代表到北京；2012年發起大專生罷課反對政府設立德育及國民教育科；至去年9月舉行了為期一星期的「罷課不罷學」活動，間接觸發「兩傘運動」。然而於2015年，港大、理大、浸大及城大相繼透過公投退出學聯，學聯成員現在只餘四間大學。



■香港行家們見范徐麗泰一擁而上爭相「扑咪」。

兩會採訪實習後感

雖然平日從新聞報導中聽過不少兩會的消息，但從未想過可以親眼見證兩會開幕，亦沒想過會親身踏足人民大會堂，以記者身份參與會議過程。這次經歷無疑讓我們擴闊眼界，增廣見聞。當然，兩會期間北京的守衛和天氣更讓我們留下深刻印象。

記者：鍾宛婷、易欣虹

今年兩會於3月3日至3月15日在北京舉行，為期十三日。26位來自香港各大專院校的學生參加了香港新聞教育基金舉辦的「2015新聞系學生兩會聯校實習計劃」，有幸於3月1日至3月8日期間以實習記者身份踏足北京，親身採訪政協和人大委員。

在北京兩會實習採訪所認識的人和事都讓我們獲益良多。全球幾百家媒體、超過3000名新聞工作者出席兩會採訪，龐大的採訪陣容讓我們見識到新聞業的競爭有多大。

每次記者會進行期間，這些行家前輩都能即時傳送新聞內容到各自所屬的新聞機構，充分體現了新聞報道快速、準確的要求。每當有「目標人物」出現，行家們都不顧一切，一擁而上爭相「扑咪」。他們的認真和衝勁，他們的鏗而不捨，讓我們不禁反思自己對新聞工作的熱誠。

兩會期間，北京的安全守衛比平日更森嚴，不僅有警察（公安）、武警，更出動了解放軍執勤。由酒店步行至人民大會堂的15至20分

鐘的時間裏，就已經遇到至少五個安全檢查站，所有人經過都需要檢查身份，甚至要打開隨身行裝。一般市民都需要花近半小時排隊通過檢測，但我們持有記者證，可以享有免排隊安檢的特權。雖可以不用排隊節省很多時間，但我們依然需通過重重檢測才可抵達人民大會堂採訪。

讓我們印象最深刻的，是北京天色的驚人轉變。記得我們一踏出北京機場，抬頭一看，藍天白雲映入眼簾，頓時不相信自己身處在北京，因為北京有藍天的日子已經少之有少。可是，當採訪實習迎來第五日——全國人民代表大會和全國政協委員會的開幕禮結束後，只是一日之差，北京的天空就由萬里無雲頓時變得灰暗朦朧，空氣中還瀰漫著一股刺鼻的怪味，街頭大部分行人都包頭蓋臉。原來，霧霾又回來了。

那天，我們仿佛看到了平日老百姓生活的北京。不知下次以真正記者的身份到北京採訪時會否再次見到藍天呢？期待下一次的兩會。



■兩會開幕禮期間北京的上空是萬里無雲的藍天。



■採訪實習第五日早上天空變得灰暗朦朧。



■人民大會堂全國人民代表大會開幕現場。



■李遠哲教授與恒管學生交流。

諾貝爾化學獎得主李遠哲教授於2015年4月21日親臨恒生管理學院（恒管）參與「恒管傑人講座系列」，與師生分享永續發展議題。講座開始前，李教授與十多位同學舉行了約一小時的會面對話，彼此分享生活及不同議題。

記者：劉沅欣

諾貝爾獎得主 李遠哲與學生對話

十多位同學分別來自各個學院，會面中與李教授有近距離對話。對談中，李教授分享了他中學及大學的經歷，鼓勵同學不應該只相信老師，自己可多看參考書，相信自己，這樣才能夠學習更多的知識。

同學在會面中又請教授推動李遠哲教授一直學習的原因是什麼。李教授回應，因為自己充滿好奇心，而且讀書成績不錯，希望幫助建立社會，所以一直學習。



■李教授與恒管學生分享了他中學及大學的經歷。

傳播學院親善團 學習餐桌禮儀

恒生管理學院傳播學院院長曹虹教授及多位學院教授與近四十位親善團同學，於2015年2月21日到訪位於饒宗頤文化館的銀杏館學習西式餐桌禮儀，當中包括如何使用不同餐具及進餐禮儀等。

記者：劉沅欣

在活動過程中，眾多教授及同學學習了西餐的餐桌禮儀，包括使用不同西式餐具的先後次序。

教授餐桌禮儀的老師由館中長者擔任，他們耐心地解釋不同酒杯大小的原因，又送「由外到內、由上到下」八字真言給大家，提醒大家不同菜式需使用不同餐具，亦須順序使用。

講解結束，教授及同學均需通過實戰「鋸扒」進行「考試」，老師亦會即時提點以便各

位掌握準確的餐桌禮儀。

銀杏館為香港首個推動長者就業的社會企業，服務多元化，已聘用超過450位長者。據介紹，當天為傳播學院師生服務的長者中，最年長的有79歲。

餐桌禮儀小錦囊

1. 女仕飲用飲品前應抹走口紅，以免留下口紅印。
2. 男仕必需為女仕拉椅，在女仕坐下時協助推椅。
3. 進餐後餐具應垂直、平行放在碟上十二時位置，以示完成。
4. 進餐時，麵包應放置在自己左邊的位置。
5. 喝湯時，必須用湯匙並且不能夠發出任何聲響，假如剩下一口湯難用湯匙舀起，最好請服務員拿走，不可捧碗喝湯。
6. 飲用餐飲時只須拿起杯子，不用連碟一起拿。



■傳播學院師生與銀杏館職員大合照。

Priority seats for 'real' need?

Reporter: CHEUNG Ka Ho Jay, LAI Yi Kiu, LAW Ka Sin, WONG Tsz Man, WONG Yuen Yee Advisor: Dr. Chan Chi Kit

Offering seats to those who are in need is a civic manner in public transport. In Hong Kong, there are priority seats in buses and trains, which are reserved for pregnant women, disables, wounded and aged people. While it is a common belief that a young man should give his seat to an old grandpa, the following story may show you a second thought.

A young boy at the age of 17, with mild heart disease, shared his bitter experience in the Mass Transit Railway (MTR, the train system in Hong Kong): "Once in the MTR, I was sitting and having rapid heartbeats. I felt short of breath and I was so dizzy." However, he was blamed by an old man at that moment, "The old man scolded at me with an energetic voice and asked 'why don't you a young boy give a seat to an elderly?' " he recalled.

The young boy was in fact experiencing a heart attack and did not have energy to argue. He was admitted to hospital at last and fortunately he was alright. He emphasized with his unforgettable experience, "Those who suffer from chronic disease can apparently look like ordinary people. Those who are in need are not only those aged, pregnant or disabled people."

Another young man who does not want to disclose his name, aged 26, suffers from 'prolapse of lumbar intervertebral disc' (pain on back and legs due to pressure on nerve of spine resulting from eroding organization). "Because of this chronic disease, I am not able to stand for a long time. My health would be at stake if I fall down. Therefore it is dangerous to me if I cannot have a seat in vehicles." He ended with hoping that the public could understand people like him.

In addition to the painstaking chronic diseases, some people said that they have equal 'need' to take a seat in public transport.

Samuel Tong, a middle aged waiter that has to stand at least eight hours a day when he is on duty. He remembered his experience of sitting on the priority seat in the MTR after a long working day --- an old woman entered the train and stared at him. "The old woman challenged me angrily and rudely as she thought those seats should be given to the elderly instead of young

people." Tong eventually gave the seat to the old woman embarrassingly, but she continued to scold him loudly.

"Everyone can take a seat when traveling on the public transports. I do have the need to have a rest after working." Tong thought that the elderly should not take others' courtesy for granted.

Another person from service industry shared similar point of view. Alan Lee, a 25-year-old salesperson, said, "My job requires me to stand 12 hours a day. Age should not be the only factor to decide who should take the seat since youngsters can be sick, tired, or injured. There are always many reasons of taking a seat in vehicles. I suppose everyone is in need. The seats should be taken under the first come first serve basis."

Dr Wong Muk Yan, lecturer of General Education from Hang Seng Management College who teaches philosophy, said 'need' for public priority has to be explicit: "No matter what kind of need, it should be explicitly observable for the public to identify those as a 'need' ", he explained, "Otherwise, even if there is really unobvious need for some people, other passengers are unable to realize their need and offering seats."

For the problem of conflicting needs, Dr Wong admitted the difficulty in deciding who should get the priority. "It is unreasonable to stipulate 'person A has more need than person B' ". However, he believed that two or more people compete for one seat would be an extreme case in reality. "Actually, it would be better to invite others to offer an extra seat if there are conflicting needs," he advised.

Apart from priority seats, education also plays a key role in developing civic manner and good practices.

Mandy Cheng, alumni from a prestigious girl school in Hong Kong, told what she learnt from the past: "My secondary school required us not to take a seat in public transport unless nobody remains standing" she said. She thought it did not make sense.

Wong highlighted how education on civic manner could work well: "Hong Kong people' s awareness on offering seats is not enough. For example, when people

take a seat, they rarely keep watching to see if there are any people in need." He thought that most Hong Kong people would not leave the priority seats in empty.

"In Taiwan and Japan, priority seats are empty for those who are in need." He added.

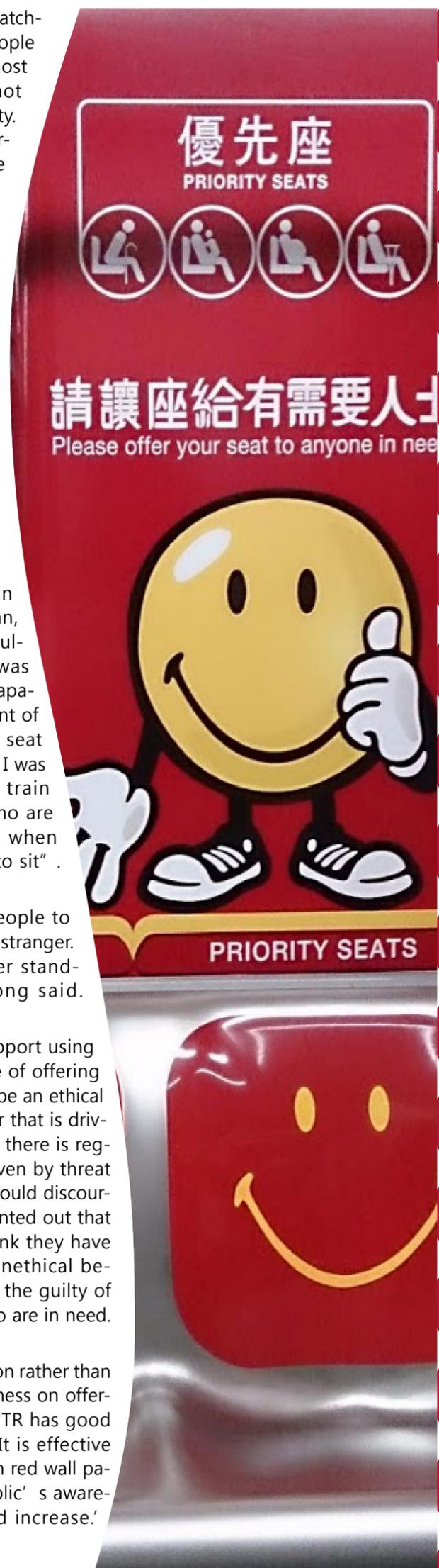
In Japan, priority seats are for elderly, pregnant women, disabled or injured people, children and people who do not feel well. In general, Japanese do not offer their seats to elderly or children. Japanese do not want to disturb or bother others. Rather than offering seats, Japanese preferred standing beside those empty priority seats.

Mr. Lam, who had travelled in the public transport of Japan, had similar feeling on such cultural difference: "When I was sitting on the train, I saw a Japanese old woman stood in front of me, so I decided to give my seat to her, but she refused to sit. I was shocked as no one on the train gave their seats to those who are in need. I felt embarrassed when the old lady did not willing to sit".

"In Japan, it is weird for people to own a debt of gratitude to a stranger. Japanese people thus prefer standing to taking a seat." Wong said.

However, Wong does not support using laws to promote the practice of offering seats. "Offering seat should be an ethical norms and voluntary behavior that is driven by one' s benevolence. If there is regulation, people would be driven by threat instead of goodness, which would discourage virtue in society." He pointed out that some people might even think they have already compensated the unethical behavior by fine, and thus lose the guilty of not offering seat to those who are in need.

He suggested further education rather than legislation to raise the awareness on offering seats in Hong Kong. "MTR has good promotion on priority seat. It is effective to wrap the priority seats with red wall paper for deterrent, so that public' s awareness on offering seat would increase."



「離地」書店 不離人情

沒有華麗的裝潢，沒有龐大的規模，它們似乎與香港繁華的都市氣息格格不入，甚至在商業競爭中顯得有些「離地」。確切地說，它們確實是「離地」而建，這些遠離街鋪的樓上書店，相較於那些名店、連鎖店的「在地」，或許更貼近本土人情，亦是在這片「文化沙漠」裡的一處綠洲。

記者：蔡愷弦、黃曙曦、史怡德
蘇思穎、吳煥榮、黃兆伶
古文心

二手書籍的藏經閣

坐落於旺角區的新亞書店已有47年歷史，是香港的老牌二手書店。老闆蘇廣哲在訪問時拿出了一本收錄1970年代的書店名冊說：「當時香港有四百多間獨立書店，現在大部分都結業了；那時，商務只有三間分店，三聯只有一間。」時而世易，如今三聯和商務已壟斷了香港八成的出版市場；而新亞書店，依舊默默地在鬧市一角，「獨沽一味」地買賣著二手書籍。

走出舊式升降機，透過店前的玻璃門已能瞥見店內琳琅滿目的藏書。店內的書本不僅放滿書架，還整齊地堆疊在書架旁，甚至在店中央，讓客人自行「挖掘」。

走進店內，撲面而來的是陣陣書卷氣；店內寥無人聲，最明顯的聲音，只有吊扇轉動的「發發」聲。在場的客人，無論老幼，都埋首於尋找自己心宜的書籍。店內的書本雖多，卻亂中有序，文史哲、宗教、風水命理等，一應俱全；甚至連遊戲攻略，也能找到幾本。

二手書店這行業，靠的是一代一代的承傳。「即使有一百億資金讓你開舊書店，若沒人賣舊書給你，你也開不成店。舊書店要人賣書才能經營，因為沒有固定的源頭，很難經營。」蘇老先生說。新亞經營近五十年，有不少老顧客，他們看完買回去的書後，都會把書賣回來。不像現在，賣書的人越來越少。

老闆蘇先生表示除老顧客外，亦有不少年輕的顧客，「他們多數都是老師帶上來的，而且往往會跟隨老一輩的口味。」除了喜歡閱讀的客人，亦有很多客人為了「書」本身而來。「如同清朝花瓶，買它只為其本身，而非用來插花。」一位年輕客人也表示，他來是為了買和自己學科相關或自己感興趣的書，並沒有特定目標。

蘇老闆珍視每位來客，「我以前在專欄寫過：『如果有人沒錢買想看的書，跟我說，我一定送給他。』」談起客人，蘇老先生顯得十分興起，「書店有很多『傻人』，他們有許多意見發表，但又無從宣洩，結果就到書店來。當然這些只是少數，大部份人來到書店都很安靜。」

他憶述了一個令他印象最深刻的來客：「以前有個人很喜歡到書店偷書，但只偷《紅樓夢》，所以我們就叫他做

『紅樓神偷』。」這些『傻人』，卻為寂靜的空間添上了一分生氣。

顯然，二手書店令我們有更多選擇。不像大型書店，限制大家要看什麼書，反而樓上書店的寂靜和藏書，令人有種尋寶的感覺。而蘇老先生印證了這種看法：「顧客來到是為了買本『意料之外』的書，如果有人用書名前來尋書，我們都應該找不到，除非那是《紅樓夢》。」

愛書人的公共空間

在人流如潮湧的西洋菜南街，不難發現序言書店藍底白字的大招牌，循指引走進書店，最突出的就是為讀者提供的廣闊空間，這裡有店長和客人的談笑聲，亦有書友們的相互討論。

「曙光落，序言起」，序言書店與大型書店不同，店內並沒有用盡所有空間擺放最多的書，而是留下三分之一的空間予讀者交流。此外，店家採取對書蟲放任的政策，即書本沒有封上透明封套，可供讀者隨便翻閱。

店長說：「許多客人問我，是否真的免費任看。我每次都答：『是』。」但免費任看怎樣帶來收益？對此疑問，店主回應：「部分客人讀了一半便會買回家看，雖然不多，但也足夠維持收益。」

於外人，這種經營方法無疑是不理智的，但店家認為書店除了生意經營，更應擔當文化的傳承者。書店一開始的目的並非為了賺錢，「我們想建立一個空間予人交流，橫跨學術、社會或者政治，所以才設立一個類似茶座的空間。」香港近年被稱為文化沙漠，店長對此有不同看法，「文化沙漠並非這一兩年的事，最近情況也好轉了。」過往「文史哲」一直被忽視，直到這幾年社會運動與香港本土意識興起，特別在「雨傘運動」後，不少人來找關於社運的書。熟客陳先生坦言自己喜歡到此「尋寶」：「這裡能找到在大型書店看不見的書，亦適合我的政治立場。」

書店已經營近十載，當中的人與情更是歷久不衰。「書店有今日的成績，靠的是客人的支持。」店長在訪問時說道，「序言給客人不單是一本書，更多的是人與人之間的情。」店長樂於與客人交流，分享趣事。老闆與客人的關係更像是朋友。店內的客人可以隨意與店長聊天，更有客人與店長交換聯絡方法，



樓上書店同時經營書籍、奶粉、咖啡室，甚至外幣找換的多種業務。

再續友誼。客人之間亦如是。

儘管空間不大，但店內的人情味，配上輕聲播放的西洋老歌，客人可以悠然地欣賞書籍。店內所有書籍都由三位店主親自挑選，從不會盲目購入一些流行讀物，反而更花心思在偏門讀物上：「我們書店的想法，其實就是讓讀者能夠透過這些書籍尋得知己，得到啟發。」

兼售奶粉的「中國」主題店

羅素街，在繁華與喧囂、名店和人海的交錯間，有一點獨特的「紅」，這便是以「人民公社」為名，以毛主席像為招牌的「樓上書店」。隔絕了街道的喧鬧，踏進書店，映入眼簾的是寧靜咖啡小座，是友人般的顧客和員工，甚至是在中國內地被視為的「題材敏感」書籍。

店長鄧子強說，書店成立於2002年，「剛開始並不注重於售賣某個主題的書籍，而是專賣簡體字書。」

鄧子強回憶道，「隨著羅素街的變化，顧客類型和喜好的轉變，店鋪也嘗試以專賣中國主題書籍的營運方式，一路演變成今天的『人民公社』。」有趣的是，書店不僅賣書，還擺賣各款暢銷奶粉，相信這是老闆吸引內地客的招數。

轉型後，鄧子強也在店鋪中尋得不少獨特的故事。他說：「書店客源的年齡層很廣泛，年輕的讀者來找大型書店中匿跡的政治書本，老一輩的讀者則多是為了尋找歷史片段或某領導的自傳。此外，顧客的階層也不同，有官員、教授，也有學生和市民。」鄧先生笑道：「有

見過孫子前來幫父輩買歷史書，有顧客一口氣買下十幾冊同樣的書，亦有官員帶著助手前來，將選好的書本向後扔到助手的手中，助手便如書僮般跟在後面提書。」

正當憶述得興起時，一位顧客向鄧先生借修理工具，兩人聊了一會兒，鄧先生便熱心地指示店員協助他。「我和大部分顧客的交流多為分享帶『禁書』回內地的經驗。當然，也有如剛才借工具的顧客，空閒時都會坐下來聊天。這比起那些大型書店顯得更有人情味。」鄧先生補充道：「有時客人向我們詢問書裡內容的真確性時，就會有其他客人插話。也有客人會發表自己的想法，或推介一些經典著作。」

人情味，使得這些樓上書店尚能在喧囂的都市裡佔有一席之地。鄧先生坦言：「在大型書店和互聯網的壓力下，小書店仍有其價值和生存空間。」和大型書店相比，小書店的書籍較專，而且有許多大型書店沒有陳列的「敏感題材」，環境也較寧靜舒適。更重要的是，有別於大型書店的「機械化」，小書店來得更人性化。

鄧子強不認為自己的書店會被大型書店比下去，「我們更能滿足顧客的需求。就像大型書店永遠也不會想到會有位顧客，一口氣買下二十多套書本，所以它們的存貨往往就只有四五套。但我們想到了。」

相較於互聯網，鄧先生認為，真正懂得「嘆」書的人，一定不是拿著一部機器來品味，而是手握一卷書，用以閱讀，用以收藏。