

# 17高校面向内地招生 在深圳能上中文大学

# “港校北上潮”持续升温

笔玲

香港高校北上，最近有两条消息搅动着家长和学生的神经：向内地招生的香港高校，今年增加5所达17所；香港中文大学（深圳）宣布将于9月开学，首批只招300人，本科生一年学费在10万元内，该分校的长远办学规模是在校生1.1万人。香港大学深圳分校也已获批准，正在加紧建设中。

## 抢生源，师兄师弟齐出马

今年香港不少高校上浮了在内地地的招生计划数。进入春天后，港校就加紧在上海等中心城市展开招生攻势，其情形就像内地名牌高校自主招生那样，掐尖“抢生源”。

香港理工大学和香港科技大学在上海召开的本科招生宣讲会，现场人头攒动，家长们普遍表示，十分认可香港高校的国际化程度，港校多用英语授课，本科学制已从3年制改为4年制，与内地

一样了。而且与出国留学相比，送孩子去香港读书，比较能抓住孩子的未来去向。

通常，想进香港名校的内地高中应届毕业生，平时成绩出类拔萃，要求比普通“一本”还要高一些。香港高校一般采取独立于内地高考统招以外的录取方式，录取与否不会影响考内地大学，所以不少考生一边试水香港，一边备考内地名校。

儿子在读高三的倪女士说：“香港离上海近，肯定要直接把孩子送到国外的环境里更能快速适应。如果以后想读研考博，会选择去欧美，到香港读本科算是一种过渡吧。”

## 兴高教，内地容纳“香港模式”

香港高校的主事者欣喜赶上了好时代：

一是香港特区政府优先发展的产业中，教育产业位列其中，目标是巩固香港的区域教育枢纽地位。特区政府对教育投入巨大，香港社会对高教的支持也

常有大手笔。

二是内地学生对香港国际化教育的需求很大，内地政府、教育界尊重、接纳香港教育模式。南开大学校长龚克在今年两会期间表示，内地一本录取率去年不到10%，如此紧张的供需关系需要缓解，这就要加大对教育的供给，香港比较好的学校进入内地，会增加供给，是好事儿，大家可以相互学习借鉴。

近年，香港高校纷纷到内地合作开设分校或合办课程。浸会大学早就与北师大在珠海合办联合国际学院，在常熟成立研究院，在内地扎根愈来愈深。浸大校长陈新滋认为，港校北上办学，贵在提供“香港模式”，这对刺激内地高校文化、高等教育整体水平的提高及两地教育的交流融合都有益处。

两地高教的合作已相当广泛深入。据悉，香港浸大已与北京、上海多所重点大学订立合作方案，共同培育本科生和研究生。

还有科研合作。受科技成果转化前景广阔、土地成本较低、科研资金充裕等因素吸引，近年香港高校纷纷北上深圳设立产学研基地。香港的科技大学、城市大学、理工大学、中文大学等都在深圳有了产学研大楼。

继珠海之后，内地香港联合办大学的新热点无疑在深圳。发达的城市应有发达的高等教育，深圳过去30年取得经济奇迹后，产生了内生性的人才机制缺失问题。仅有深圳大学、深圳职业技术学院等寥寥几所高校，跟不上产业发展需要了。“香港高校进入，深圳一下子多



香港中文大学学生自由活动。

了几所一流的院校，终于和这个城市的经济发展水平相匹配了。”深圳市的专家评价道。

## 学费高，香港氛围无法复制

北上潮中，也有港校显得冷静。香港理工大学负责人表示，该校在6个内地城市均有常驻“基地”（办事处），在对香港本部的学生服务、两地学生交流方面，已能很好地达到分校的成果，因此“暂不会考虑北上开办分校”。

港校再招手，内地的家长又是如何盘算的？

香港中大是国际名校，其深圳分校很吸引人，但不少珠三角的家长认为，它无法复制香港的社会氛围以及校园生活，而且到深圳入读此校，自然无机会申请香港身份证。

相比之下，新增的可向内地招生的5所香港高校，虽只是二线院校，但在办学氛围与未来的免签求职优惠上则与其他港校无异。选哪个？家长们很纠结。有专家分析，综合各种因素，港中大（深圳）与这5家新增的香港高校，极可能同一条分数线上招生，竞争同一批生源。而且港中大（深圳）的学费一年近10万元人民币，汇率兑换后，与这5家香港二线院校的学费水平相若。所以这两者会有一番竞争。

不少内地家长盘算的是，通过读书“交买路钱”，让孩子移民香港，所以舍得每年花十几万元学费去香港读书，却未必愿意每年花10万在内地读本科。

# 洗头兼洗脑？

馥馨

最近，反服贸群众走上街头，反对理由千奇百怪。例如台大经济系教授郑秀玲举例，大陆最希望台湾开放美容美发业，因为可以在第一线与百姓闲话家常，达到“洗头兼洗脑”的目的。

这个理由让所有专家傻眼，因为两岸服贸协议根本不涉及投资移民，也没有开放大陆人来台湾开出租车。反服贸者，通过制造许多荒唐谣言，造成民众“恐中”心态，以致一些民众群情激动地走上街头。

还有谣言说，花人民币4.8万元就可以移居台湾，满街跑的“小黄”就变成“小红”；殊不知两岸服贸根本不涉及投资移民，也没有开放大陆人来台湾开出租车。反服贸者，通过制造许多荒唐谣言，造成民众“恐中”心态，以致一些民众群情激动地走上街头。

为何这么多人轻易相信谣言？追根究底正是“恐中”心态作祟的“台湾蛙”，没有勇气离开井底，去认识水井之外的中国大陆，究竟已起了哪些翻天覆地的变化。

台湾官员不禁感叹，现在反服贸人士提出的种种理由，就好像当年开放两岸直航时所疑虑的“屠城木马”，以完全不可能发生的事件，阻挠台湾原可以取得的经贸自由化利益。

反服贸人士提出，两岸服贸协议之下大规模开放陆资来台，会提高台湾业者的店租成本，拉高市场竞争门坎。未来若再签署经贸协议，台湾工业品、农产品若大量销往大陆，会带来涨价风险，台湾人不再享有价廉物美的“小确幸”（微小而确实的幸福）。

这些质疑不得不回到问题的根本，台湾服务业长期被价格低估，市场小、高度竞争，导致服务廉价。当民众抱怨薪水没涨时，除了痛骂政府无能，是否检讨过问题是出在市场太小，而现在政府千方百计帮我们“扩大市场”，只换来一味的批评。

台湾只是浅碟形的岛型经济，面对全球化的区域整合浪潮，不可能筑起高墙过自己的“小确幸”。台湾话讲“见笑转生气”，意指指“恼羞成怒”，这很好解释两岸之间的微妙变化。台湾曾经是高高在上的亚洲四小龙，但现在敬陪末座，还输韩国一大节，而一向被认为落后的中国大陆，已悄悄跃升为全球第二大经济体。

其实，台湾人的“恐中”心态，除了出自于对大陆缺乏了解，更多的还是这种“见笑转生气”的心态作祟。理智的台湾人实在应该放下姿态，了解大陆发展的进步，才不致轻易被有心人士“洗脑”。

（作者系台湾资深媒体人）



香港大学一角。

## 香港转口内地鱼翅降九成

据新华社香港4月8日电（记者谢希语）世界自然基金会（WWF）香港分会8日公布，2013年由香港转口至内地的鱼翅产品量明显下降，由2012年约1170吨降至约114吨；在多个由香港转口鱼翅产品的国家或地区中，内地由2012年的第一位降至第四位，排在越南、台湾、新加坡之后。

香港特区政府统计处的数据显示，2013年香港进口的鱼翅产品量由2012年的8285.1吨下降至5412.2吨，跌幅高达34.7%，而转口量亦由2012年的2428吨下降至2003.7吨，跌幅达到17.5%。

WWF香港分会高级项目主任曾翠芝在新闻发布会上表示，香港鱼翅产品转口内地的下降，与中央政府的相关政策分不开。特区政府也在2013年承诺在公务接待活动中采用具有保护意识的菜单，包括停止使用鱼翅等。

## 台盟缅怀先烈



台盟中央机关干部一行30余人，近日专程来到北京西山森林公园无名英雄纪念馆广场敬献花篮，深切缅怀为新中国解放事业而英勇牺牲的台湾中共地下党员，表达对革命先烈的崇敬和追思之情。

刘中威、黄文涛摄影报道

## 瓷器拍卖新纪录

4月8日，香港苏富比2014年春季拍卖会压轴大戏——重要中国瓷器及工艺品春季拍卖会，在香港会展中心上演。玫茵堂珍藏明成化斗彩鸡缸杯以2.8124亿港元的成交价被中国上海一位收藏家夺得，刷新中国瓷器世界拍卖纪录。因为拍卖结束后，苏富比亚洲区副主席仇国仕向记者展示已经成交的明成化斗彩鸡缸杯。

新华社记者 李鹏摄



## 宝贝有商机

近日，台北举办婴儿与妈咪用品展，吸引数百个商家和大批市民参加。图为展会上的婴儿爬行比赛吸引成人的眼球。

新华社记者 黄晓勇摄



## 六成港人退休储蓄不足

本报电 香港一项调查显示，港人认为理想退休储备金额需要达到433.6万港元，如果要达到他们的理想退休生活（即每个月花费10870港元），须延迟8年退休。如果按照目前的储蓄和投资水平，退休后所使用的每月花费仅为4705元。专业人士建议，港人应加大养老供款额、提早规划退休财务安排，子女应考虑给父母购买医疗保险。

据《香港商报》报道，关于理想退休生活的调查发现，有近六成受访者储备不足。其中，55岁至65岁受访者的储备不足情况最为严重。可能是因为他们低估了退休需要，并且每月拨作储蓄或投资的金额仅为2663港元，不如其他受访组别多。

即使已经有预感退休需要一大笔费用，两成受访者仍然没有开始为退休储蓄或投资。其中，“缺乏资金”、“不知从何入手”及“只期望过简朴的退休生活，预期不需太多储备”是他们仍未开始为退休生活准备的三大主因。

该调查中，超过五成人担心“太长命，退休储备用完仍未离世”及“退休后不够钱用，生活质量大幅下降”；近七成担心“医疗开支会花掉大部分退休储备”。

# 中移动套餐香港遇冷

市场高度饱和 网速成为关键

据中新社香港电（记者黄琦琦）香港地铁扶手电梯的提醒语近日换成：“请不要只看手机，要紧握扶手”，令不少市民都笑称太贴心了。香港手机普及率高，电讯市场竞争激烈，上网套餐由50多元（港元，下同）至600多元都有，市场高度细分，可谓“一分钱一分货”。

截至去年9月香港智能手机渗透率为87%，为全球最高之列。根据香港通讯事务管理局资料，截至去年底，流动电话服务用户1719万，香港人口约718万人，按人口计算的流动电话服务用户渗透率达238.2%，即每个人平均有2.38个移动电话服务，市场高度饱和。

香港电讯行业竞争激烈，市场高度细分，电讯运营商的竞争手法亦五花八门，推出各式套餐迎合市场需求。其中，中移动在香港推出一款68元的套餐，因有无限上网、短信和通话等优惠，令内地网友既羡慕又嫉妒，疑惑为何内地与香港收费相差甚远。

但记者对比与中移动套餐同类型的其它电讯运营商提供的套餐后发现，香港数码通也有68元套餐，亦是无限上网加1700分钟免费通话。而另一运营商One2Free更有57元套餐，有1800分钟通话和1万条网内短信，但上网量则有限制。由此可见，中移动套餐的价格并非特别吸引人，只是参照对手出价。

香港现有五大流动网络运营商，分别为中移动香港、香港电讯、和记电讯、数码通和CSL。而根据投资银行巴克莱的报告，截至2013年上半年，此五大电讯商的无线网络业务收入市场份额分别为5%、11%、26%、27%、30%。中移动的市场占有率远低于其它电讯商。

700多万人口的香港，香港信息科技协会会长黄锦辉表示，小小的一个地方有五个电讯商，市场竞争激烈，一些服务的价格会比其他地方便宜。但香港用户选择电讯商时，很多人更看重网络覆盖和上网速度。如果电讯商提供的服务质量一般，即便价格再便宜也难吸引客户。

电讯商的套餐，主要区别在于网速。网速越快，每月用量越高，价格越贵，所谓一分钱一分货。例如和记电讯，3G套餐最低要168元，最高级的则要728元。

黄锦辉认为，中移动在香港市场上是后来参与者，网络基础逊于其它在港发展已久的电讯业服务商，低价可吸引对网速等要求相对低些的客户，扩大市场占有率，这也是市场定价策略和生存之道。