香港的士涨价格更要涨口碑

本报记者 **任成琦**

根据香港特区政府运输署公告，香港的士（出租车）月初起进行了价格调整。调整后，市区、新界和大屿山出租车起步价增加2元（港币，下同），首段跳表收费每跳增加0.1元，后段跳表收费则增加0.2元。调整后，香港九龙及港岛地区出租车起步价由22元增至24元，新界地区及大屿山调整后分别为20.5元及19元。此外，新标准规定，每件行李附加车费涨至6元。

服务能否水涨船高？

香港媒体报道说，这次价格调整总体加价幅度为8.6%到11%不等，的士业界对此普遍接受。车主不倾向加租，预计司机每月可多赚2000元。也有业者说，希望加价可吸引新人入行，改善长期“有车无人开”情况。香港市民则有所保留，不少人受访时表示，加价后，可搭可不搭时会倾向不搭。

香港私家车税费重，停车车位费用高，因此，的士出行是不少香港人除了公共交通以外的首选。目前，香港共有出租车1.8万多辆，每天载客量约130万人次，占香港公交日载客总量的12%左右。

在香港，打车不算便宜，除了行驶本身计费外，出租车根据情况还要加一些诸如电话叫车、过收费道路桥梁及隧道等附加费用。香港打车贵，是诸多因素合力的结果。其中比较引人注目的，是租用或购买的士牌照的费用。

据香港运输署数据，1995年市区的士登记数字为15321部，此后只两度增发过少量牌照。牌照供不应求，价格就会水涨船高，甚至在炒楼炒股之外，有炒牌照一说。根据4月份的最新数据，香港的士牌照价格是650万元一个，让人闻之咂舌。羊毛出在羊身上，牌照的钱，归根结底还是要乘客变相埋单。

控牌照的优点显而易见，规管严格，香港基本不存在“黑车”或由此带来的宰客现象。但仅仅这样是不够的。总起来说，香港的士服务也有不少争议，经常被人吐槽。除了涨价，的士司机的服务质量更要跟上。

据《香港商报》报道，推动的士发展联会自3月份起，开始在香港200部的士上安装“司机服务评核系统”。联会主席陈民强介绍，乘客可透过装置按扭对司机服务评价，然后数据通过GPS系统传送至中心。联会每3个月统计数据，满意度最高的好司机可获奖品，满意度低的司机将会有人跟进，若屡劝不改会被列入黑名单。

优步带来鲶鱼效应

可以看到，的士业界在迎接涨价的同时，也意识到了改进服务的重要性。某种程度上讲，这也是近几年优步等现代网约车冲击所带来的鲶鱼效应。

优步登陆香港伊始，的士业者就频频透露出“狼来了”的危机感。但由于不合香港法律规定，加上缺乏第三方保险的保障，优步开步后虽然没有止步，却一直不温不火。一方面是相关部门的严管，之前香港警方以涉嫌违反香港《道路交通条例》等法例为由，拘捕数名优步职员及司机；另一方面是优步针尖对麦芒，拘捕事件后在网上发起联合署名，寻求市民支持，1天内就收到3.2万名网民的联署。

支持者认为，香港现行法例追不上科技进步，打压创新。反对者则认为，优步属于非法营运，扰乱市场秩序。的士业界自然是反对阵营的主力军。但反对归反对，对手的长处，为何不可以学以致用？

不少使用打车软件的的士司机向香港汽车交通运输业总工会的士司机分会副主任劳士正反映，这些软件确实能使他们更容易找到生意，减少空驶时间。只是当媒体在红磡火车站外采访时，却无一司机承认。业内人士杜先生表示，在香港使用打车软件面临一定的法律风险，所以即使司机正在使用，为避麻烦不承认也属正常。

3月中旬，又有香港5名优步司机被判有罪。但优步并没有放弃，除了抗争也在尝试改变。比如，它与美国国际集团签订合约，从去年10月持续到今年9月30日，为香港优步乘客提供总价值1亿元的第三方承保。有评论说，此举将使其更接近它在香港合法化的目的。面对对手的锲而不舍，居安思危跟上步伐，赢得更多客户口碑，是的士业界不得不面对的课题。

香港出租车。 （资料图片）

专营的士引发争议

据香港《明报》报道，香港政府早前建议推出600辆优质专营的士，分3个专营权供业界竞投。这些专营的士的预计起步价为32元到36元，相比一般市区的士调价后的24元更贵。除此之外，专营的士必须使用价格较高的私家车，至少支持一种电子支付方式，可以通过手机app叫车，提供Wi-Fi上网、手机充电等服务。

但政府推动优质的士专营权一事，在香港本地遭到激烈反对。因为这无疑动了传统的士业者的奶酪。相关人士成立了“撤回的士专营权大联盟”，发动数百部的士堵塞立法会和政府总部一带停泊抗议。

大联盟召集人吴坤成认为，现时逾1.8万辆的士提供的服务已足够，业界愿意接受监管，政府应该给机会让现有业界服务升级，而非用600辆专营的士取而代之。

让业界忧心的还有优步。虽然优步尝试进入香港的路并不平坦，但有消息人士表示，东方不亮西方亮，优步同样可以参与专营的士的竞投。据香港业界粗略统计，专营权的进入门槛比较高，第一笔投资金额至少过亿元，不少本地车行根本无力承受。有港媒援引业界人士的话表示，内地“滴滴出行”也有意竞争专营权，借机进入香港市场。

这一议题已经在香港讨论发酵。有人认为此举是引狼入室，万万不可。也有人驳斥，香港作为自由贸易港，只要是合法资金都应该来去自如，不能因为香港自己的经济没有搞好就画地为牢。至于普通香港民众，似乎并没完全反对。他们对香港的士服务一直有诟病，对借垄断炒作车牌价格早有不满。

如此看来，香港现有的士服务确实存在痛点。在多方博弈之下，如何因地制宜与时俱进实现利益共赢，是一门超越服务业本身的艺术。

铜像断头皆因人被洗脑

王 平

看台 絮语

台南乌山头水库内的八田与一铜像需要换头，因为该铜像的头部不久前被人锯掉且丢弃无踪。但更需要“换头”的，可能是岛内某些沉溺于族群之争不可自拔的人，正是因为他们数十年如一日地坚持洗脑与被洗脑，才导致今天的闹剧。

八田与一是日据时代在台修水库的日本技师，被岛内亲日派视为“台日友好象征”，绿营的偶像之一。其铜像之所以被断头，只因民进党上台后，“独”派人士不断对各处蒋介石铜像砍头、断手、喷漆，终于让蓝营支持者忍无可忍，“以彼之道还施彼身”。

没事干就去砍雕像，拿历史人物撒气，不管这历史人物是好是坏是中是外，都不是好现象。台湾社会需要认清，是什么造成今天岛内蓝绿的壁垒分明，这里头的爱恨情仇究竟有没有道理？

八田与一在台湾呆了10年，修了不少水利，的确让台湾稻米产量大增。但在日据时期，这些稻米一半要输送日本，另一半也不给台湾人吃。1936—1938年间，距八田与一建成嘉南大圳已超过6年，台湾平均每人每年稻米消费量较1911—1915年间反而减少了23.1%，甘薯消费量却增加38.1%。

也就是说，日本人用台湾的土地和人力种大米，但台湾人只能吃番薯干。台湾漫画家刘兴钦在记载他童年生活的《小村故事》里写道，日据时代白米都必须上缴日本人，他的同学家藏了30斤米，爸爸就被日本警察抓走。为了能吃到一点米，他想出了把白米跟咸猪肉藏在骨灰瓮里的办法。

日本殖民者如何屠杀、压迫台湾人，已无需赘述；日本建设台湾，也只为从殖民地攫取资源，遂自己的久居之计。然而，从李登辉将嘉南大圳写进中学课本开始，从陈水扁到马英九，台湾的蓝绿政治人物竟开始竞相肯定八田与一，将其一步步捧上神坛。绿营“去中媚日”的政治操作，加上蓝营的懦弱逢迎，让历史彻底扭曲。

如果恶霸强占民宅，修葺屋子后被驱逐，难道原屋主人要不顾当初被打杀奴役的屈辱，反去称颂恶霸装修房屋的“功德”？今天岛内一些人感恩殖民者的心态，显然不是基于尊重历史的理性，而是长期被洗脑的结果。

洗脑还有另一种后果，即所谓“本省人”对“外省人”的仇恨。尽管连台北市长柯文哲都肯定两蒋在台湾“功大于过”，绿营支持者还是恨难自抑，必欲断蒋介石铜像之头而后快。实际上，所谓绿营和蓝营、“外省人”和“本省人”，无非都是大陆移民。只不过有人先来，有人后到而已。

一些先来的人将后到的人划为异类，为了打击异己甚至不惜改换祖宗、认贼作父，这是岛内蓝绿对立的根源。按照这种逻辑，台湾最有资格以主人自居的人是少数民族，大陆移民皆是异类，都应背负“外省人原罪”而匍匐于地。

己所不欲，勿施于人。如果绿营不愿见到八田与一人头落地，就不该去砍蒋介石铜像。如果台湾民众希望安居乐业，就不该在一个小小的岛内强分敌我，沉迷于内耗自残。八田与一铜像头断了，岛内一些人也该醒醒了。

更多评论请关注“港台腔”

香港春电展和信息科技博览

共吸引9.4万买家

据新华社香港4月18日电（记者**张雅诗**）记者18日获悉，日前在港举办的第14届香港春季电子产品展和第14届国际信息科技博览，合共吸引逾9.4万名买家进场，同比升1.4%。有关这两项展览的调查指，中国内地被视为增长前景最佳的新兴市场之一。

这两项展览由香港贸易发展局主办，于4月13日至16日期间在香港会议展览中心举行。贸发局公布，中国内地、巴西、印度和俄罗斯等新兴市场的买家人数录得双位数百分比增长。

为了解市场对这行业前景的看法，贸发局委托独立调查机构在展览期间，访问了超过850名买家和参展商。结果发现，逾八成受访买家和参展商预期2017年的整体销售额会较去年有所增长或持平。受访者认为，在传统市场中，北美洲、西欧和香港市场的增长前景最理想；中国内地、东盟市场、印度和中东则是增长前景最佳的新兴市场。

香港贸发局副总裁周启良表示，踏入智能主导的信息数码时代，电子科技的应用高度普及，涵盖商业及家居生活等多个层面，业界不断追求创新与前瞻的产品技术，春电展和信息科技博览正是业界的盛会，让参展商向各地买家推广崭新产品及信息科技方案，缔造庞大商机。

主办方今年首度于春电展和信息科技博览设立“初创”专区，还安排了一系列初创专题活动，包括阿里巴巴创业者基金、众筹平台FringeBacker代表，以及天使投资者等的分享环节，以及多场项目提案环节、启导环节和初创企业介绍会，协助初创企业通过展览物色合作伙伴。

周启良说，今年两项展览首设“初创”专区，为初创企业提供理想的洽商和交流平台，让他们的独特理念与产品展现于世界各地的买家面前。买家积极搜罗最新的展品及技术，当中虚拟现实及配合智能家居应用的高科技产品尤其受追捧。

竹艺 今年82岁的李荣烈是台湾南投县草屯镇一名竹艺大师，从事竹艺创作60多年。为了传承这门手艺，李荣烈成立竹艺工坊，向弟子传授毕生所学。图为4月17日，李荣烈（右）在竹艺工坊对弟子进行指导。 新华社记者 **刘军喜**摄

两岸共祭保生大帝

4月18日，为期4天的第十届海峡两岸保生慈济文化旅游节在福建省厦门市青礁慈济祖宫广场举行。来自海峡两岸及东南亚近2000名省内外嘉宾齐聚于此，共祭保生大帝。图为台湾甲中小学小朋友现场表演鼓乐。 **徐 林**摄

中国创新创业大赛台北开赛

助台湾青年创业

新华社记者 **查文晔 章利新**

“过来过来，看我，在这里。”随着台湾自拍机器人专家李经康的移动，一台加装了智能辅助设备的手机不停转动着屏幕，取景框则始终锁定在李经康的脸上。轻轻一按遥控器，自拍就可完成。

4月18日，第六届中国创新创业大赛港澳台赛组委会在台北举行发布会，这是发布会上的一幕。作为该赛事2016年的冠军，小绿草股份有限公司创始人李经康“现身说法”，向媒体介绍他的参赛经历。

他表示，自拍机器人的核心技术是芯片开发，这是台湾业界的强项。但创新项目要做大做强，需要资金的投入、廉价的原料和广阔的市场，这是当前大陆的优势。几年前，他经朋友介绍来到深圳，从区域性的创新大赛开始，参加了多个比赛，终于在去年荣膺中国创新创业大赛港澳台赛冠军，并获得60多万元人民币的奖金和诸多投资意向。

据介绍，中国创新创业大赛于2014年新增港澳台赛，落户广东省，每年举办一届，已成为联通两岸创新创业项目及要素的知名平台。3年来，参赛的港澳台项目从200多个增至700多个，上百家两岸投融资机构参与其中，近30个项目融资对接成功，融资金额近5亿元人民币。

据悉，今年的大赛将进一步升级优化，开辟行业赛，新增企业命题挑战赛，由大陆的行业龙头企业通过大赛命题池发布“招贤榜”，提出项目合作、技术难题招标和技术需求等，并提供资金池，目前已有中兴、TCL等知名陆企参与，将于9月上旬进行路演评审。

中国创新创业大赛港澳台赛组委会秘书长夏雷表示，大赛是为港澳台地区量身定做的赛事，能够帮助台湾青年创办的高技术中小企业与大陆大企业对接，用“大手拉小手”的方式助力台青在大陆市场站稳脚跟，并通过评委点评为创业者提供专业指导。此外，还会在工商注册、税务咨询、争取政府资金支持等方面帮助创业的台湾青年。有意参赛者可登陆“中国创新创业大赛”官网报名。

组委会执行副秘书长龚雪表示，大赛最重要的功能是提供中介平台与创业指导。“青年创业完全白手起家，很辛苦，在目标定位、产品研发上多有不成熟之处。大赛聘请的评委多是两岸及港澳地区资深的投资界人士，他们通过评审，一方面发现好的投资项目，另一方面也会有针对性地指点选手，使他们少走弯路。”

此外，大赛的常规部分包括企业组和团队组，涉及互联网与电子信息、先进制造与新材料、生物医药、新能源与节能环保、文化创意、第三代半导体、海洋科技等七大行业领域，将于10月下旬进行决赛，并评出总额高达60万元人民币的“年度最具投资价值奖”。大赛获奖团队还有机会获得广东省科技厅、东莞市政府及中国建设银行的资金补贴与优惠贷款。

（据新华社台北4月18日电）