



# 400萬學子湧上海 與農民工搶飯碗

2009年內地高校畢業生人數達到611萬新高，加上歷年未就業的大學生，預計今年內地將有1,090萬高校畢業生湧入求職市場。千萬大學生有四成首選上海求職，令在滬求職學生數超越農民工。而上海有關方面稱，當地近20萬畢業生「不挑不揀」方可全部就業，已無力應付外地赴滬求職者。在滬求職的400多萬「天之驕子」們開始與民工「搶飯碗」，物業保安、酒樓迎賓、農場「豬信」、外賣小弟，就連向來人避之不及的殯葬業，也成了大學生眼中的「香饃餸」。

■本報上海新聞中心記者 凌馨、實習記者 程媛媛

「遺體整容化妝工」——在3月21日上海舉辦的百場殯葬行業專場招聘會上，益壽殯儀館決定招聘兩名大學生擔任這項特殊工作。原本懷著志不安心情的人事主管曾先生沒有料到，這個屢屢招不到人的職位，竟引來近50名大學生踴躍爭先，其中不少還是女生。而在這場僅持續5小時的招聘會上，更是出現了冒雨排百米長龍，5,000多人爭奪418個崗位的火爆場景。

而據調查，許多大學生為求職的開支付出卻十分驚人。上海大學影視學院的吳同學給記者細細算了一筆帳：因四處求職，他用彩色打印的紙質自傳簡歷200份，花費500元；名牌正裝一套近2,000元，化妝品一套500多元；參加公務員考場前培訓上報名費、輔導資料共花費1,300餘元；前往江蘇、天津電視台參加面試，往返路費加住宿費近2,000元；再加上通訊費、人情費等前後花費了已近萬元，但至今尚未落實工作。

據上海團市委近日開展的大學生就業狀況階段性專題調研顯示，上海一些高校出現了學業與簽約率「倒掛」的怪現象，部分專業的研究生的簽約率比上本科生的，本科生比上專科生的。「三年前辛辛苦苦考上研究生，本以為畢業後前途無量，到頭來找工作還比不上技校出來的小弟。」上海理工大學印刷工程專業的李城感慨道：「爸媽天天電話催著開工作的事情，家裡所有親戚都被發動起來替我找工作，我的壓力好大，你見過有民工這樣找工作的嗎？」

## 大學生求職「五大怪狀」

面對2011年的嚴峻就業形勢，海投簡歷、「零薪水」求職，甚至打出「賣身廣告」，都不算什麼「新聞」，在金融危機導致空餘崗位大幅減少的2009年，大學生求職可謂怪象迭出。

**怪象之一：學生擠爆民工旅社**  
在上海繁華地段徐家匯，數百名從外地來上海找工作的大學生擠爆了一整棟類似深圳「十元店」的旅社寢樓。他們風塵僕僕滿懷希望地從外地趕來，白天趕場子參加招聘會，晚上最多有12人擠住在不足10平方米的房間，入住短則幾天，長則半年。吃5塊錢一份的盒飯，住15元一天的架子床，出門時光鮮，歸來卻垢面。旅社老闆感慨：「本來開店是定位給民工的旅舍，現在倒成了大學生宿舍。」

**怪象之二：女生願做「不育保證」**  
由於擔心女大學生工作不久後就要結婚生子，人力成本太高，不少單位都在私下設有「不招女生」的限制。為了打消單位顧慮，滬上有求職頻頻失敗的女碩士生公開宣稱：「如果有單位願意聘請我，我可以寫一張『三年內不生孩子』的保證」。不少用人單位也坦言，除了考慮應聘員工當前的能力外，也會考慮其入職後的持久性，對於招收生育期的女員工，單位往往會更慎重。

**怪象之三：貼錢實習圖早進門**  
動手能力差、工作不踏實，幾乎是招聘單位對應聘大學生共同的「負面評價」。與之相比，他們更願意招聘有一定工作經歷的低學歷求職者。作為應對，不少大學生不惜「倒貼」費用進入較好的單位進行短期實習。就讀於新聞專業的學生小林透露，她為了在應聘前謀求「印象分」，剛上大四就進入一家報社實習，誰知在辦理手續時，她和其他實習生一樣，都被要求購買一本價格近200元的書籍。而某醫大學生小路也指，「實習費」在某些地方已屬慣例。

**怪象之四：應聘無果搶錢回家**  
為了回家看望病重的父親，待業多日的大學生王某端端一揣瑞士軍刀，在北京西客站附近的一小區內搶走一女子挎包，被當場抓獲。事後警方發現，被搶女子包中僅有4元人民幣及一瓶礦泉水。近日，豐台檢察院以涉嫌搶劫將王某批捕。據悉，涉內地無業大學生的刑事案件有增多的趨勢。

**怪象之五：求職受挫輕生屢發**  
「感覺好累，好累……看不到未來和希望……總是沒有信心，沒有目標，過一天算一天，不知道前方的路如何，就這樣消極地度日。」這是即將畢業的女大學生劉倩生前最後一篇日記中記錄的心靈感受。今年1月23日，她工作屢屢受挫的心，自瀉於一個傾倒垃圾的狹小水池。2個月後，從日本留學歸國的「海歸」全小姐，因無法承受2,000元的月薪現實與高薪理想的巨大落差，在工作後的第三天跳樓自殺。

而據調查，許多大學生為求職的開支付出卻十分驚人。上海大學影視學院的吳同學給記者細細算了一筆帳：因四處求職，他用彩色打印的紙質自傳簡歷200份，花費500元；名牌正裝一套近2,000元，化妝品一套500多元；參加公務員考場前培訓上報名費、輔導資料共花費1,300餘元；前往江蘇、天津電視台參加面試，往返路費加住宿費近2,000元；再加上通訊費、人情費等前後花費了已近萬元，但至今尚未落實工作。

據上海團市委近日開展的大學生就業狀況階段性專題調研顯示，上海一些高校出現了學業與簽約率「倒掛」的怪現象，部分專業的研究生的簽約率比上本科生的，本科生比上專科生的。「三年前辛辛苦苦考上研究生，本以為畢業後前途無量，到頭來找工作還比不上技校出來的小弟。」上海理工大學印刷工程專業的李城感慨道：「爸媽天天電話催著開工作的事情，家裡所有親戚都被發動起來替我找工作，我的壓力好大，你見過有民工這樣找工作的嗎？」

而據調查，許多大學生為求職的開支付出卻十分驚人。上海大學影視學院的吳同學給記者細細算了一筆帳：因四處求職，他用彩色打印的紙質自傳簡歷200份，花費500元；名牌正裝一套近2,000元，化妝品一套500多元；參加公務員考場前培訓上報名費、輔導資料共花費1,300餘元；前往江蘇、天津電視台參加面試，往返路費加住宿費近2,000元；再加上通訊費、人情費等前後花費了已近萬元，但至今尚未落實工作。

據上海團市委近日開展的大學生就業狀況階段性專題調研顯示，上海一些高校出現了學業與簽約率「倒掛」的怪現象，部分專業的研究生的簽約率比上本科生的，本科生比上專科生的。「三年前辛辛苦苦考上研究生，本以為畢業後前途無量，到頭來找工作還比不上技校出來的小弟。」上海理工大學印刷工程專業的李城感慨道：「爸媽天天電話催著開工作的事情，家裡所有親戚都被發動起來替我找工作，我的壓力好大，你見過有民工這樣找工作的嗎？」

## 點評集 文：鄧 蘭

### 上海越劇舊戲套套是寶

今屆香港藝術節的戲曲項目算是真精不賤多，只有上海越劇和京劇節目。上海越劇院的《紅樓夢》、《追魚》、《西廂記》與折子戲筆者都看了。今次以復排三套大戲為焦點，不過看畢後又不覺得很特別，尤其是《紅樓夢》。其實今次的版本近年也是沒有演出過，與其說復排，倒不如說演徐（玉蘭）王（文娟）傳統版更恰當。因復排一般給人感覺是多因劇本失傳或劇本不齊整，或有劇本而沒人懂演，希望透過復排而重現舞台，這樣做便可保留一些失傳的劇目。

數年前康文署主辦過錢惠聰與單仰萍的徐玉蘭和趙志剛與方亞芬的新版，在同一台節目中由不同演員演出兩個版本，無論意義和吸引力都遠比今次的「復排」更高。另外年前也是康文署主辦，上海總劇院演出的就有另一新編《紅樓夢》，此版本是加插了金陵十二釵的人物。這個版本也很有心，凸顯了《紅樓夢》中那些女性的風華，雖然只是穿插，卻讓人猶如走進大觀園裡。

不過，正因上海越劇的《紅樓夢》是經典才出現多個版本，今次的「復排」版自然也有其吸引力。（徐玉蘭、《歸天》、《寶玉哭靈》曲曲動聽，幕幕感人，這足令《紅樓夢》歷久不衰。

《追魚》是筆者期待已久的戲碼，多年沒在香港舞台上演過。反而粵劇偶有演出，上一次是去年十一月由葉幼琪與吳非凡在新光演出。這個神話故事熱鬧吸引，內容亦不乏驚喜之言。魚精以真情打動仙界，一雙至誠男女終結良緣。鄭國鳳與王志萍精彩的演譯為越劇迷帶來驚喜。在越劇傳統戲碼中這類文武兼備的戲並不多，難得一做足功夫，尤其王志萍的魚精加入不少北派功架。（拔鱗）一場展示了花旦在唱情以外的能力和本領。（雙喜）一段真假包公判真假牡丹也相當好看，章海靈的假包公和金紅的真包公各有火候又惹笑，都是好戲，反而水族戲略為簡單，台上只有幾員水族角色，不夠熱鬧。

《西廂記》是徐玉蘭、袁雪芬和呂瑞英的名劇，今次由三位的傳人演出也很吸引。方亞芬與錢惠聰扮相好美。錢惠聰的張生比賈寶玉的造型自然舒服。方亞芬的崔鶯鶯談吐舉止優雅，在塑造生旦已成功呈現出淑女幽蘭的模樣。與一般花旦有所不同。近年較少演的《西廂記》勝在生旦戲以外，更有紅娘（張水梅）一角穿插其中，製造不少笑料。三人表現平均，唯紅娘可以更鬼馬。幾套折子戲也是常演的名劇，最大特點是不少由新人擔演。如王柔桑與王捷演梁山伯與祝英台，蔡燕與王舒受在《李娃傳之責子》，主演方艷北和鄭和元。原人中王柔桑與蔡燕的表演猶為突出。細看場刊，原來眾人均由名家親授，假以時日不難成為新一代越劇之星。

綜觀整台節目的都是舊作，卻勝新編太多。就算不冠以「復排」之名，也有足夠吸引力。事實上，上海越劇的舊戲套套是寶，今次棄新取舊很聰明。其實筆者一直認為在藝術節的戲曲項目中推出一些經典名劇比創作新戲更有意義。戲曲本身是一種古老劇種（雖然上海越劇已有百年歷史），新編戲能否把傳統戲曲的精華拿捏得確是一大考驗，不少新編其實只從舞台技巧出發，而忽略了戲曲本身的特徵，即唱做打和其音樂的特性。

而這次，香港中樂團專門和YouTube合作了一個計劃，在該網站設立香港胡琴節的channel，將所有人的演奏片段上載。在那24個小時內，世界各地的已經預先報名的個人和團體將自己的演奏片段提交，YouTube上定然掀起一股「胡琴熱」。在那段時間內，全世界參與的人越多越好，我們不設篩選，只要報名告訴我們基本資料和演奏時間就好，重在參與。」

2001年，香港中樂團專門和YouTube合作了一個計劃，在該網站設立香港胡琴節的channel，將所有人的演奏片段上載。在那24個小時內，世界各地的已經預先報名的個人和團體將自己的演奏片段提交，YouTube上定然掀起一股「胡琴熱」。在那段時間內，全世界參與的人越多越好，我們不設篩選，只要報名告訴我們基本資料和演奏時間就好，重在參與。」

# 新潮胡琴節 與世界同樂

2001年，香港中樂團主辦了第一屆器樂藝術節——胡琴節。那年的2月11日，一千名樂手、胡琴名家與樂團在香港文化中心的戶外廣場上「千弦齊鳴」，創下了健力士大全的世界紀錄，也開啟了之後香港中樂團舉辦器樂藝術節、與市民同樂的傳統。到現在，2001年的胡琴節，由2003年開始每年一度的鼓樂節、2005年的笛簫節、2006年的古箏節、2008年的揚琴節，都已經成為了中樂團的招牌。

活動不斷壯大，今年，中樂團再次舉辦胡琴節，更將這股中樂風推展到全世界。利用互聯網熱門網站YouTube的平台，讓全世界的胡琴粉加入這場香港的中樂盛事中來。香港中樂團藝術總監關惠昌說：「中樂、民樂是很古老，但卻煥發了時代的激情。而我們樂團，是緊貼世界潮流的。」

**世界胡琴粉絲嘉年華**  
2001年的胡琴節，創下了「千弦齊鳴」的壯觀場面，但那僅是發生在香港文化中心外一個小時內的事。今年的胡琴節，要將國樂更加「做大做强」：地域跨空無限擴展。

「今年的『世界胡琴不停』環遊是馬拉松式的活動，在7月18日下午6點到19日下午6點差不多24個小時裡，胡琴是不停的。首先在香港文化中心的大堂，演奏是一個接一個的，可能是一個人，一個家庭，也可能是一個樂團，不間斷地演奏。另外，全世界的胡琴演奏者和愛好者都可以參與進來，只要我們和我們在同一時間內進行胡琴演奏的活動。」

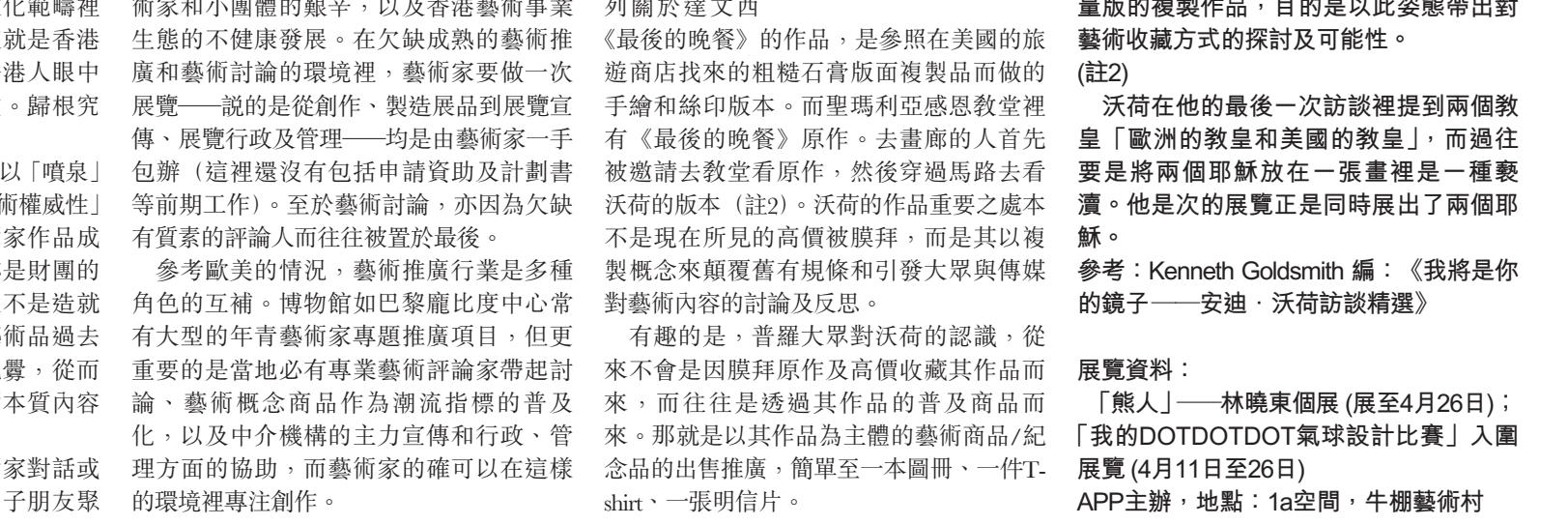
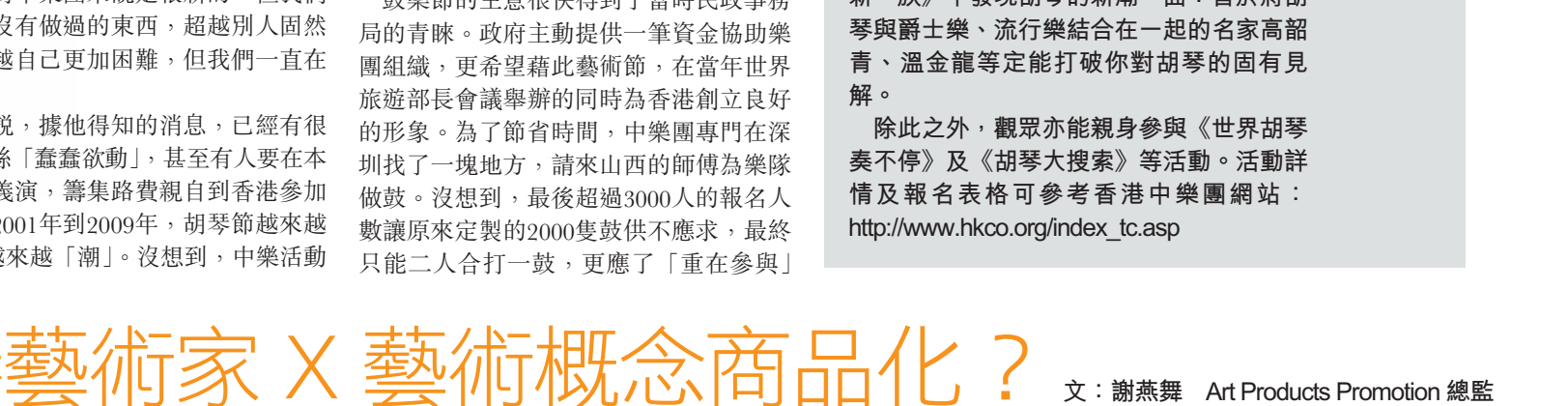
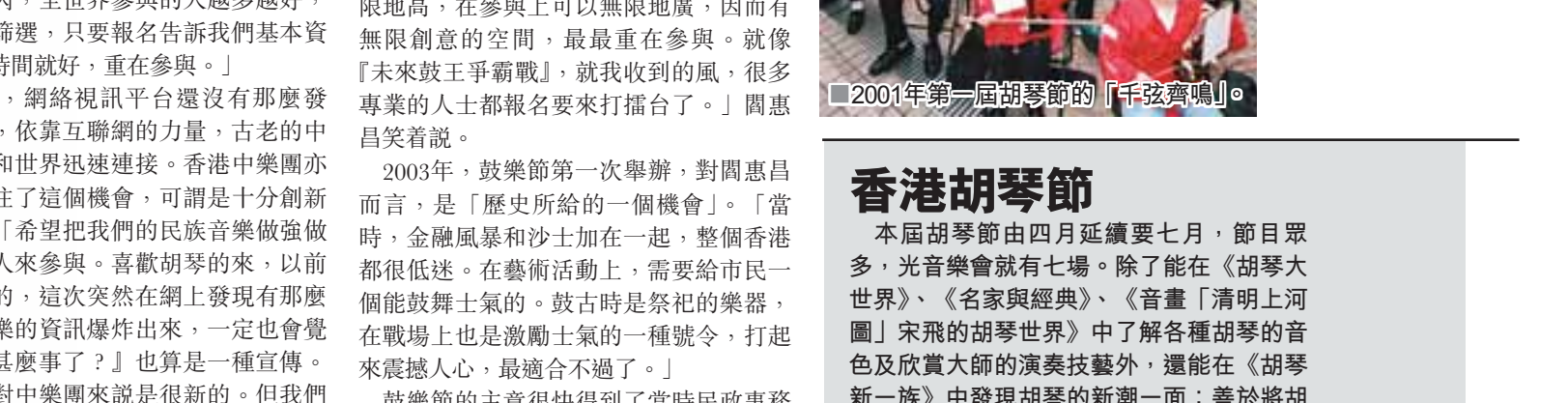
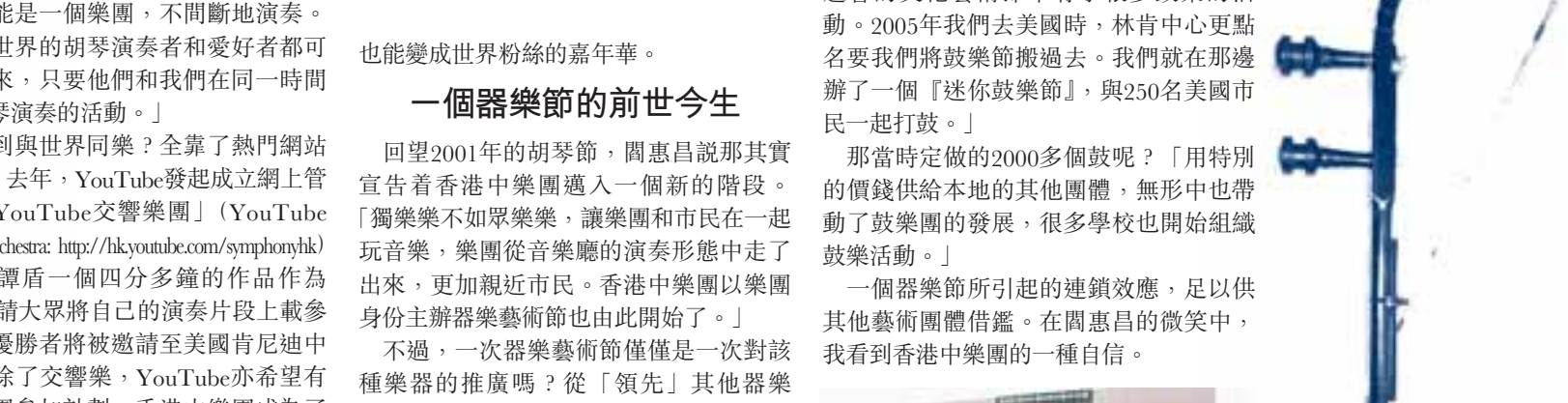
怎麼做到與世界同樂？全靠了熱門網站YouTube。去年，YouTube發起成立網上管弦樂團「YouTube交響樂團」(YouTube Symphony Orchestra: <http://hk.youtube.com/symphonik>)活動，將一個四分多鐘的作品作為demo，邀請大琴將自己的演奏片段上載參加篩選，優勝者將被邀請至美國肯尼迪中心演奏。除了交響樂，YouTube亦希望有其他的樂團參加計劃，香港中樂團成為了全球第一個受邀的非交響樂樂團。「有些網友甚至覺得我們的演奏比交響樂更好，也有網友要求索取我們的樂譜，現在樂譜也已經上載了。」說起這些，關惠昌不無驕傲。

而這次，香港中樂團專門和YouTube合作了一個計劃，在該網站設立香港胡琴節的channel，將所有人的演奏片段上載。在那24個小時內，世界各地的已經預先報名的個人和團體將自己的演奏片段提交，YouTube上定然掀起一股「胡琴熱」。在那段時間內，全世界參與的人越多越好，我們不設篩選，只要報名告訴我們基本資料和演奏時間就好，重在參與。」

2001年，香港中樂團專門和YouTube合作了一個計劃，在該網站設立香港胡琴節的channel，將所有人的演奏片段上載。在那24個小時內，世界各地的已經預先報名的個人和團體將自己的演奏片段提交，YouTube上定然掀起一股「胡琴熱」。在那段時間內，全世界參與的人越多越好，我們不設篩選，只要報名告訴我們基本資料和演奏時間就好，重在參與。」

關惠昌說，據他得知的消息，已經有很多外國粉絲「蠢蠢欲動」，甚至有人到本國先舉行演奏，籌集路費親自到香港參加活動。由2001年到2009年，胡琴節越來越Global，越來越「潮」。沒想到，中樂活動對，認識的是去捧場，不認識的話則感到對話環節中，意外地發現有極大部分是學生。大家對創作和概念的好奇並不太大，卻對是次展覽將藝術家創作概念商品化推廣的手法十分贊賞（註1），言語間喚到的是：大家似乎先說了藝術家這一份象徵的刻苦耐勞，最應該做的是無私的奉獻（包括時間和金錢）。無他，這是我在學生時代的經驗。當我從事藝術事業，才發覺這先說的承諾，難道要做藝術就要身體兼顧的推廣和宣傳。我們常常聽到觀眾嘖嘖稱讚藝術家的宣傳不足，卻往往找到的卻是藝術欣賞不足，這是實情，卻同時看到藝術家和小團體的艱辛，以及香港藝術事業生態的不健康發展。在欠缺成熟的藝術推廣和藝術討論的環境裡，藝術家要做一次展覽——說是從創作、製成產品到展覽宣傳、展銷行政支持——均是由藝術家一手包辦（這裡還沒有包括申請資助及計劃書等前期工作），至於藝術討論，亦因為欠缺有質素的討論人而往往被置於最後。

參考謝曉文的情況，藝術推廣行業是多種角色的互補。博物館如巴黎羅浮宮中常有大型的年青藝術家專題推廣活動，但更重要的是當本地必有專業藝術評論家帶起討論、藝術概念商品作為潮流指標的普及化，以及中介機構的主力宣傳和行政、管理方面的協助，而藝術家的確可以在這樣的環境裡專注創作。



## 香港胡琴節

本屆胡琴節由四月延續至七月，節目眾多，光音樂會就有七場。除了能在《胡琴之夜》、《名家經典》、《書畫·清明河上圖》宋展的胡琴世界》中了解各種胡琴的音色及欣賞大師的演奏技藝外，還能在《胡琴新展》中發現胡琴的新潮一面：善於將胡琴與爵士樂、流行樂結合在一起的名家高麗琴、溫金龍等定能打破你對胡琴的固有見解。

除此之外，觀眾亦能親身參與《世界胡琴奏不停》及《胡琴大搜索》等活動。活動詳情及報名表格可參考香港中樂團網站：[http://www.hkco.org/index\\_t.asp](http://www.hkco.org/index_t.asp)

## 推廣香港藝術家 X 藝術概念商品化？

再以太普藝術大師安迪·沃荷 (Andy Warhol) 為例，他於1987年舉辦的最後一個展覽是在意大利米蘭聖瑪利教堂的一間畫廊展出的一系列關於達文西《最後的晚餐》的作品，是參照在美國的旅遊商店我來的粗框石膏板面而做的手繪和絲印版本。而聖瑪利堂感受教堂有《最後的晚餐》原作。去畫廊的人首先被邀請去教堂看原作，然後穿過馬路去看沃荷的版本（註2）。沃荷的作品重要之處不是現在所見的高價被膜拜，而是其複製概念來顛覆藝術有反叛和引發大眾傳媒對藝術內容的討論及反思。

有趣的，普羅大眾對沃荷的認識，從來不會是因膜拜原作及高價收購其作品而來，而往往是透過其作品的普及化而來的。那就是以沃荷為主題的藝術商品、紀念品的出售推廣，簡單至一本圖冊、一件T-shirt、一張明信片。

# 滬逾半外企 今年不招應屆生

【本報上海新聞中心記者方方】上海市對外服務公司日前發布《2009年在滬外企人才需求調查報告》顯示，受觸及全球國際金融危機影響，調查中僅45.12%的外企計劃招聘應屆生，且其中一半企業的招聘人數在10人以下，42.86%的企業招聘人數為10至50人，只有7.14%的企業招聘人數在50人以上。

在有關招聘計劃的外企中，44.44%的企業最需管理類工科畢業生，25.93%的企業最需經濟管理類畢業生，11.11%的企業最需行政文職類畢業生，另有18.52%的企業在應屆生招聘中不限專業。

從招聘崗位看，技術類崗位佔招聘崗位總數的32%，居第一位；其次是市場、銷售類崗位，佔22.73%。第三是研發類崗位和行政類崗位，均各佔13.64%；第四是管理培訓生，佔9.09%。

雖然外企招人有限，應屆畢業生依然相當青睞外企的職位。上海市對外服務公司通過對上海12所高校部分應屆畢業生調查顯示，46.44%的學生期望到外資企業工作，26.78%的學生期望到政府機關或事業單位工作，期望到民營企業自主創業者分別佔10.58%和1.16%。這其中97.88%的受調查畢業生希望在上海就業，願意去經濟相對落後但急需建設人才的地方就業的畢業生較少。

## 再提「上山下鄉」效果成疑

面對似乎無解的大學生就業難題，北京大學于鴻君教授提出《啟動「新時期上山下鄉工程」，建議選派200萬大學生「上山下鄉」，每人每月發1,000元薪水，兩年後再重新參加畢業分配。中國人民大學的王亞君則提出了建立「知識青年基地」的想法。

今年上海「兩會」期間，也曾有政協委員向上海市委書記俞正聲建議，能否向中西部地區推薦上海的大學生去就業。俞正聲婉詞回應：「他們連自己的大學生都解決不了。」人大教授張明則明確表示反對：「上山下鄉解決不了大學生就業。」

張明認為，中西部和農村地區能夠安置大學生的崗位，如事業單位、學校等早就人為之盡，唯一能給大學生安排的就是「村官」。然而和學生村官一般只能做助理，且絕大多數是衝著轉成公務員的許諾去的。少有紮根農村志向的。如果大批的人去了，這種許諾也許就成問題，因為現在的基層公務員的編制已經大超編了。張明稱，當年下鄉的知青多數白耗了青春，連起碼的工業技能都沒有，「今天下崗待業的，大多是他們。」

## 大學生創業 成功率極低

求職不成，創業如何？有地方人大代表甚至提出，可鼓勵大學生擺地攤創業，解決暫時的就業問題。但反對者也不少，主要原因是大學生「走鬼」不僅浪費學費知識，成功率也低。統計數據顯示，內地大學生的創業成功率只有2%~3%，成功率最高的浙江省，這一數據也僅有4%。

復旦大學畢業生趙宇正身陷「浪費人才」的爭議漩渦。大學快畢業時，他應聘進入一家公司工作，卻因為薪水太低而放棄，選擇了在校附近開餐館，20萬的啟動資金則是借來的。由於他是復旦學生，趙宇在開店的時候，還兼職做起了外賣小弟，「復旦生賣飯盒」一說便傳開來。

對此不少人評價，人人都能賣飯盒，趙宇之舉浪費國家多年對他的栽培。趙宇卻回應：「我走我的路，我掙我的錢，跟他們好像不搭界。」他稱最初餐館也是被過無差，加上在上海的基本生活費就要3,000多元，還不算上拍他的錢，你說我不開餐館還能怎麼辦？」

問及現在的經營狀況，趙宇坦承這家店生意還行，但還沒有收回成本，不過他自己說，一定比開辦高科技企業的創業者成功，「創辦什麼高科技公司，大客戶基本都被大公司壟斷了，你辦這種小公司能掙來錢嗎？」

據中國青年創業國際計劃專家辛保平介紹，在內地90%的創業者都屬於「生存型」，創業的動機是解決吃飯穿衣等生活問題，因此比較盲目，靠感覺做項目，之前缺乏對項目的評估，失敗率居高不下。其中3年中存活的項目佔15%，25%~50%存活期的為3%~5%，能夠擴大規模和盈利的成功者還不到1%。