

奧巴馬會見達賴有何企圖？

7月16日，美國總統奧巴馬不顧中方強烈反對，在白宮地圖室會見了達賴喇嘛。奧巴馬會見達賴，既是美國政府借西藏問題干涉中國內政的既定政策使然，也是希望借「達賴牌」挽回不利的執政局面，樹立對外強硬的形像，轉移國內外對美債危機的視線。但此舉嚴重干涉中國內政，傷害中國人民感情，損害中美關係，既無助奧巴馬解決國內問題，更不能為日暮途窮的達賴「藏獨」分裂勢力回陽轉氣。必須強調的是，西藏問題是主權問題，涉及中國國家核心利益。在這一問題上，中國沒有任何妥協的餘地，必然作出強烈反應。

自稱已從政壇中「退休」的達賴喇嘛，自7月5日以來再次到華盛頓活動。達賴喇嘛宣稱此行意在從事法事活動，但卻利用種種場合宣揚其意在分裂中國的政治主張，聲稱「就是要給中國找麻煩」。奧巴馬政府與達賴喇嘛之間上演了一齣彼此心知肚明的雙簧戲，不僅奧巴馬政府出資200萬美元鼓勵達賴集團加速分裂祖國的行動，而且美國高官罔顧西藏社會日益進步的現實，謊稱西藏人權狀況「惡化」，指責中國政府對藏語教育的限制和對藏族佛教實行嚴格控制。奧巴馬政府與達賴集團置事實於

不顧，一唱一和，其雙簧戲拙劣至極。自去年2月後，奧巴馬再度會見達賴，但此次背景不同。目前，美國政府的欠債已突破了法定的142,900億美元上限。如果國會不提高債務上限，到今年8月2日，美國政府將面臨債務違約的災難性後果。奧巴馬政府與國會就此問題進行了七次談判，但民主、共和兩黨仍互不讓步。美國參議院共和黨領袖麥康奈爾表示，只要奧巴馬總統在任一天，美國債務問題就一天無法得到真正解決。奧巴馬政府為轉移視線，不僅在國際金融市場連連攪局，刻意唱衰歐債和中國國債，而且圖借「達賴牌」挽回不利執政的局面，轉移國內外對美債危機的視線和壓力。

美方聲稱奧巴馬會見達賴喇嘛意在表示對保護西藏人權的支持，此乃自欺欺人之談。時代在前進，政教合一的封建農奴制從舊西藏退出歷史舞台後，西藏和平解放短短60年間早已跨入了人民民主的現代化社會，創造了跨越上千年的人間奇跡。無論達賴如何四處竄訪，無論奧巴馬如何欲借「達賴牌」干涉中國內政，政教合一的農奴制度終究一去不復返了。

(相關新聞刊A3版)

防止濫用環保袋應對症下藥

香港塑膠袋業廠商調查發現，政府推行膠袋徵費以來，不織布袋產量上升9成多，塑膠用量亦增約3成，商會要求撤銷膠袋徵費。事實上，膠袋徵費實施兩年來成效顯著，不但商戶膠袋的使用量減少9成，而且令市民逐漸養成自備環保袋的習慣。儘管膠袋徵費衍生了一些問題，但當局應對症下藥解決問題，而非將膠袋徵費推倒重來，令過去努力付諸東流。當局一方面可研究將一些難以回收的環保袋納入徵費的範圍，以經濟誘因減少市民濫用環保袋，另一方面通過全面的垃圾分類措施，紓緩本港廢物處理的壓力。

當局在兩年前正式推行膠袋徵費之時，社會上也有不少質疑聲音，但兩年下來成績卻是有目共睹。環保署資料顯示，在3000多間受法例規管的超市、便利店等商舖，每日派發的膠袋總數由徵費前的180萬個大減至15萬個，減幅高達91%，大大紓緩了本港堆填區的壓力。更重要的是，市民也逐漸習慣少用以至不用膠袋，自備購物袋也愈來愈普遍，顯示市民的環保意識顯著提高，這些都是膠袋徵費的成果。固然，目前措施有不少可完善的空間，也要正視因此衍生出的濫用環保袋問題，但窩禁於微的大方

向不容否定。不能否認，在膠袋徵費推行後，不少商舖為方便顧客因而改派其他質料的環保袋，例如不織布袋等，此舉雖然是為了便利顧客，但卻變相衍生出濫用環保袋的問題，而這些環保袋膠料含量高達85%，較一般膠袋多30至50倍，過度派發及使用，對環境肯定造成影響。然而，目前不織布袋佔棄置膠袋約只有0.4%，而使用量急增主要是因為膠袋徵費實施之初，市民對環保袋需求相應大增所致。當局現時應密切跟進環保袋的使用量，如發現情況未有改善，應研究將部分膠料含量較高的環保袋列入規管範圍，通過徵費或其他方式防止商舖濫派環保袋。同時，不少市民並不知道濫用環保袋對環境造成的損害，當局應加強宣傳教育，提升市民的環保意識。

膠袋徵費只是本港環保政策的其中一環，不可能單靠減少市民使用膠袋就可以解決本港堆填區飽和的問題。當局應有相應配套措施，在社會上推動垃圾分類文化，引導市民在棄置垃圾前先行分類，整理出更多可回收物資，以作循環再用，既可以让市民養成愛護環境的生活習慣，也能夠減輕堆填區的壓力，應作為當局下一階段的工作重點。

(相關新聞刊A16版)

重要新聞

A5 責任編輯：勞詠華

2011年7月18日(星期一) 香港 文匯報 WEN WEI PO

保港獨有品牌 書展「蝕錢」照辦

加強兩岸宣傳成本增 無機構接手貿發局頂硬上

香港文匯報訊(記者 郝君兒)一年一度的書展，本週三起一連7天在灣仔會展舉行。主辦單位貿發局總裁林天福表示，書展入場人數及參展商數目逐年上升，但因展期增加、增辦文化活動及在兩岸三地加強宣傳，過去數年的書展都是「蝕本」經營，但暫時沒有其他機構有興趣接手，貿發局需繼續肩負推廣文化的重任。林天福強調，賺錢並非辦書展首要考慮，今屆書展會透過調整場租優惠增加小型出版社參展的機會，以及致力控制成本達致收支平衡。

林天福昨日出席電台節目時表示，書展深受兩岸三地讀者支持，近年成功變成香港獨有的城市品牌，去年有逾90萬人次入場，及500多個參展商參加。雖然參展商及入場人次逐年增加，但林天福披露，貿發局在會展辦展覽也需繳付場租，加上書展展期由5天增加至近年的7天，期間邀請各地作家來港舉辦多項文化活動，並需在兩岸三地加強宣傳推廣，令成本大增，故近年都是「蝕本」營運。他否認貿發局「霸住」書展主辦權，透露過去曾聯絡其他機構了解接手興趣，但乏人問津。

林天福：賺錢非首要考慮

雖然是一盤「蝕本生意」，但林天福強調賺錢不是首要考慮因素，希望書展能做到商業及文化並存，亦希望令書展有持續發展的活力，提高年輕人及兒童閱讀的興趣。他指出，辦書展的最大作用，是可以提升閱讀風氣，讓讀者透過書展認識作家，再培養他們在書展以外，自發進書局買書。

大型出版商減少場租折扣

為令書展更多元化及鼓勵更多小型參展商參與，林天福稱今年半數只租一個攤位的小型出版商獲「凍租」；同時增加對大型出版商的限制，包括減少場租折扣，將租金優惠由6折調高至8折，同時規限攤位面積，從而容納更多小型出版商，增加小型出版商的參展機會。他又表示，今年將控制活動成本，及致力增加入場人數，以求達致收支平衡。

今年打造文藝廊 設「江蘇行」展區

書展開幕在即，林天福昨日「大賣廣告」，力銷今年書展文化活動多達300項，廣邀近百名來自海外及兩岸三地的重量級作家到場，與讀者進行深入交流。他說，其中精心打造的「文藝廊」，今年將遷往3樓展館大堂以便讀者經過參觀，當中更闢設「中華文學漫步—江蘇行」展區，讀者可飽覽江蘇省歷代名家的經典著作，包括吳承恩的《西遊記》、劉勰的《老殘遊記》等。另今屆「年度作家」西西亦有設立專區，展示其手稿、早期出版的作品，以及她近年縫製的毛熊和狼猴等。



林天福指，入場的兩岸旅客按年遞增，書展現已廣受兩岸書迷重視。 資料圖片

邀兩岸作家暢談 吸1.3萬內地客組團入場

香港文匯報訊(記者 郝君兒)書展近年力邀內地及台灣作家來港舉行文化活動，令書展成為兩岸三地文化交流盛事。貿發局總裁林天福表示，作家在書展的論壇上暢所欲言地發言，表現較輕鬆，確能吸引部分內地讀者專程來港參觀，單以去年為例，起碼有逾1.3萬內地讀者組團參與書展，正體現出香港是個開放、多元化城市，有寬鬆的政治環境，相信書展有助提升香港的城市品牌。

內地部門非常支持書展

林天福又表示，書展邀請內地作家來港與讀者會面，過去並無受到內地壓力，相反內地有關部門非常

支持書展，近年參與書展的內地出版商亦有所增加。書商可經港聯絡海外代理 除了銷售書籍、推廣作家及促進文化交流外，書展的版權交易活動同樣重要，惟貿發局有關工作，過去被指成效一般。林天福昨稱，全球版權交易現時以法蘭克福辦得最成功，至於華文書籍及進軍內地市場方面，則以北京的版權交易比較蓬勃。他指出，香港始終市場太小，發展版權交易有一定難度，但貿發局不會放棄，同時會放眼將來的發展空間，例如日後內地書商如計劃聯絡海外代理商，可利用香港作為交易平台。

嘍模寫真宣傳減 電子書專區擴50%



今年申請在書展舉辦宣傳活動的「嘍模」數目大幅減少，當局只批出數宗申請。 資料圖片

申，「嘍模」寫真集只要符合書籍評級標準，被列為一級書籍，便合資格在書展發售。被列一級書籍均可出售 今年書展將繼續有為數不少的「嘍模」寫真集推出，林天福昨表示，但凡被列為一級的書籍，均可以在書展出售，強調沒有禁書「嘍模」寫真集。但他承認，今年書展在場內舉辦「嘍模」宣傳活動的申請減少，貿發局只批出數宗活動的申請。他強調，不論是「嘍模」抑或名人，如果到場會造成混亂，影響在場人士，局方會勸喻對方作出相應安排。

首設「未來書店」體驗區

另外，今年書展的電子書及電子學習資源專區較往年擴大逾50%，並首次設立「未來書店」體驗區，市民可按照個人喜好，利用現場擺放的平板電腦，在場內系統挑選不同書籍的內容，然後下載至平板電腦閱讀。林天福表示，電子書市場潛力巨大，相信會成為發展新趨勢，今年參展的電子書商數目也有所增加，希望書展可以加深市民對電子書的認識，推動市場發展。

■今屆書展會透過調整場租優惠增加小型出版社參展的機會。 資料圖片

書展開放時間	
展覽日期	開放時間
7月20-21日 (星期三至四)	上午10時至晚上10時
7月22-23日 (星期五至六)	上午10時至午夜12時
7月24-25日 (星期日至一)	上午10時至晚上10時
7月26日 (星期二)	上午9時至下午5時

入場費：
成年*：25元
小童：10元
註：*中午12時進場：10元

資料來源：貿發局
製表：香港文匯報記者 郝君兒

网络连线 提供多地房源

中原地產的分行网络复盖国内30个城市，香港及澳門，并伸延至台北及新加坡。各地的销售团队亦全面联动，特别于盘源方面，能为顾客提供包括台湾及新加坡在内多个地方的盘源选择。

中原地產 CENTALINE PROPERTY

台灣及新加坡房源：
hk.centanet.com/overseas
香港房源：
hk.centanet.com/findproperty