

## 人民幣對日圓直接交易意義重大

中日官方昨日宣佈，將於6月1日起在上海和東京兩地市場啟動人民幣與日圓的直接交易。作為全球第二大和第三大經濟體的中國和日本，在國際貨幣市場進行直接交易，不僅有利於進一步促進中日兩國的貿易和投資，推動亞洲經濟一體化，而且也是人民幣國際化的重要一步，可借助與日圓合作提升人民幣國際影響力，使人民幣的匯率價格更接近真實市場，增強國際認受性。

目前中日使用美元進行貿易結算，這意味著必須支付兌換手續費。中日兩國的貿易總量巨大，2011年中日貿易總額達到3449億美元。人民幣和日圓直接兌換後，中日貿易每年將節省30億美元的相關費用。2008年金融危機以來，美元的匯率波動幅度之大大有目共睹，給中日經濟帶來負面影響。人民幣對日圓的直接交易，可規避企業因美元匯率浮動而帶來的風險，降低中日企業間的匯兌損失，將促進人民幣與日圓在雙邊貿易和投資的使用，有助於擴大和深化中日間貿易和投資活動，促進中日不斷發展的經濟金融關係。

人民幣和日圓實現直接交易，對中日經濟是雙贏的舉措，也有利於中日關係的改善。兩國關係中，經濟和政治之間是互相影響的。儘管中日在交往之

中存在不少分歧、矛盾，但是雙方合作的利益是主要的，只要雙方創造更多的利益共同點，分享到合作的紅利，必然有利於化解彼此的誤會，增進互信和友誼。中日在貿易、金融、技術、資源等領域都有合作互補的廣闊空間，應該積極營造雙贏的機會，推動中日關係持續良性的發展。

人民幣兌日圓直接交易也被視為人民幣國際化邁出的重要一步，提升人民幣作為結算貨幣的國際地位。目前，人民幣對其他幣種的交易方式均以美元為中介進行，這一間接交易方式不易形成真實的匯率價格。人民幣對日圓直接交易，意味着人民幣正在離開美元中介進入到國際貨幣市場，加大了人民幣定價的自主空間，有利於人民幣真實市場匯率價格的形成，將為人民幣匯率市場化的進一步改革打下基礎。而且，東京外匯市場是全球三大外匯市場之一，人民幣在東京市場的交易提高了人民幣的可兌換性，可增強人民幣在國際上被接受的程度。

隨着人民幣國際化的步伐加快，面臨的風險也相應增加，容易受到國際市場的衝擊。因此，在加快人民幣國際化的同時，有關方面需要加強風險防範，保障人民幣國際化穩步前行。

(相關新聞刊A3版)

## 如何化解最低工資難題

香港飲食業聯會總會進行的調查顯示，約6成受訪飲食業僱主認為，最低工資應維持28元時薪水平。但僱員團體要求最低工資盡快調高至33至35元。最低工資的主要矛盾點，在於把弱勢中小企和弱勢勞工兩個弱勢群體綁在一起。然而，要弱勢的中小企解決弱勢基層勞工的在職貧窮問題，基本上是一個不可能做到的事情。最低工資當然應該增加，但要顧及企業的負擔能力。中小企力所不能及的地方，需要政府以社會福利的方式予以支援。只有企業與政府相互配合，才能全面提升弱勢勞工的生活水平。

最低工資設立原意在於保障基層市民的生活水平，但也不能忘記工資仍然受制於市場環境和企業承擔能力，不能與現實脫節。最低工資確有需要跟隨通脹逐步調升，但也不可能沒有限制地調升最低工資水平，「掘苗助長」令企業不勝負荷，最終只會造成「勞資雙輸」的局面。

大財團財雄勢大，應對營商環境能力強有彈性。最低工資最要注意的是弱勢中小企的營商成本大幅增加。飲食、保安、清潔等行業職位由本地弱勢中小企提供。這些行業職位主要提供低學歷和低附加值的勞動密集型工作，使這些行業的經營成本主要體現在工資上面。最低工資水平與他們的營商環境便息息相關。如何兼顧中小企的負擔能力，值得留意。

現時最低工資水平討論，勞資雙方南轅北轍，主因在於缺乏科學數據和制定機制，勞資雙方爭論沒完沒了，加劇勞資矛盾。政府應早日確立勞資雙方認可的最低工資水平計算機制，考慮要素包括工資市場情況、營商成本、一年一檢、物價水平、外圍經濟環境等因素。檢討最低工資應在弱勢中小企的承受能力與勞動階層的訴求之間取得平衡，以求達成維護勞工權益之餘，又減少對中小企的衝擊。

(相關新聞刊A2版)

# 校巴生意難做 報價最高倍增

### 轉做旅巴更好賺 或累學童自行上學



■新學年校巴費大增，家長勢必負擔加重。有教育界人士擔心，在「無得揀」下，校巴服務質素肯定受影響，學童隨時要自行上學。 資料圖片



■教聯會與民建聯調查顯示，新學年校巴車費平均加一成，最多加100%。 香港文匯報記者劉景熙攝

### 不愁生意「揀客」 對學校要求多

香港文匯報訊(記者 劉景熙、歐陽文倩)校巴供應短缺令市場扭曲，校巴公司不愁生意，學校只能在時間表、課外活動等方面盡量遷就。教聯會副主席王惠成引述學界指，近年部分校巴承辦商接單時會向學校開出4大要求，包括把上下課時間提早、統一課外活動時間、校外活動提早半年至1年訂車及合併招標，否則或未能讓學童繼續享用校巴服務。

#### 冀走兩轉車 4形式安排

校巴生意源源不絕，承辦商更有條件「揀生意做」，學校則要反過來「爭取」校巴公司。王惠成表示，近年不少學校反映，即使有承辦商願意接洽提供服務，也往往有不少附帶條件，主要包括4大形式，讓校巴公司更方便出車。例如要求學校把上課和下课時間提早20分鐘，以讓同一架校巴可以「走兩轉」，先後到小學及幼稚園接客；又要求學校參與課後活動學生統一活動結束時間，讓供應商能「一趟車」載客。

#### 着合併招標 減虧蝕機會

現時學界不時有安排校外旅行及其他校外參觀活動，往往需要預訂旅遊巴士服務一併接載學生。王惠成稱，承辦商接學校全年校巴訂單時，也有要求校外活動需提早半年至1年預訂。另承辦商又要求學校主動尋找其他學校合併招標，以增加服務學生人數，減低校巴虧蝕機會。

香港文匯報訊(記者 劉景熙)近年，香港不少校巴公司放棄校巴業務，轉攻利錢豐厚的旅遊巴士生意，令有關服務供不應求。教聯會與民建聯合作進行的調查發現，約14%受訪學校邀請了多間公司競投校巴合約，卻無人入標；接獲標書的學校，近半指車資報價劇增，平均加幅達11.4%，最誇張者甚至達一倍。有教育界人士擔心，在「無得揀」下，校巴服務質素肯定受影響，學童隨時要自行上學。

### 為了解近日學校就校巴服務招標的情況，教聯會與民建聯合作，在5月中旬向全港中小學及幼稚園發出問卷，最後成功回收244份問卷。當中，七成受訪者為小學，一成半為中學，其餘為幼稚園和特殊學校。

#### 邀請競投合約乏人問津

整體而言，有193間學校有就校巴招標情況作回應，22間採用「公開招標」，171間則是「邀請招標」，後者平均邀請6.3間校巴承辦商投標。在186間已截標的學校中，約14%受訪學校邀請了多間公司競投校巴合約，卻乏人問津；至於收到標書的學校，每校平均只獲1.3間承辦商報價，即選擇不足2間，變相「無得揀」。調查又發現，93.5%學校表示，過去數年承辦商報價上升或大幅上升，而新學年平均加幅達11.4%，其中2間學校回覆指，其收回

來的報價比之前足足高出一倍，幅度驚人。

#### 校長指學校無議價空間

教聯會副主席王惠成表示，不少校長向他吐苦水，指學校在議價空間上幾乎「毫無還手之力」，因為學校要是不接受報價，就等於取消校巴服務。佛教榮茵學校校長杜家慶指，校巴市場萎縮的原因有多方面。首先是成本上升，包括校巴司機、保母的工資及燃油、保險等成本上升；其次是接載內地遊客的直通車生意愈來愈大；加上承辦商覺得，校巴服務會招惹學校、家長等投訴「太麻煩」，結果紛紛退出校巴市場，供應減少，更出現惡性循環，令校巴服務質素轉差。

#### 李慧琼倡放寬校巴發牌

民建聯立法會議員李慧琼建議，運輸署應放寬



■趙明表示，校巴早在多年前小學轉全日制開始式微，希望學校繼續與承辦商保持溝通，向學童提供合理服務。 資料圖片

校巴牌照的發放，藉以增加整個市場的供應量，令校巴數目「重回正軌」；又或是當局立即監管校巴轉型，規定校巴牌照必須用作接載學童，不可隨意用作其他用途及轉讓，以履行社會責任。

香港東區家長教師會聯合會主席趙明表示，校巴士式微不是一朝一夕之事，多年前全港小學「半日制轉全日制」，令校巴承辦商利潤大跌一半，當時問題已漸漸浮現。他對此深感遺憾，認為市場萎縮令供應減少無可厚非。不過，他希望學校與承辦商繼續保持溝通，例如部分學校有大型停車場，可考慮晚上借予承辦商泊車，減輕其經營成本。

趙明表示，校巴早在多年前小學轉全日制開始式微，希望學校繼續與承辦商保持溝通，向學童提供合理服務。資料圖片

通脹外，學制由「半日變全日」，對業界造成重大衝擊。

她表示，以往小學有上午班和下午班，校巴每天可經營4轉，但如今收入只餘下一半。她以一輛27座位校巴為例，「全車每月收入約2.6萬元，扣除司機、油費等等支出，每月虧蝕2,000多元，還未計算停車場租金、保險等等」。

#### 期望政府提供燃油補貼

鄧太補充指，暑假將至，學校校巴生意停頓，收入銳減，經營更困難，「即使加車費，也很難收回成本，唯有假日接旅遊巴士生意補貼」。她認為現時校巴服務是賠本生意，沒有人願意入行，行家紛紛出售校巴和校巴牌照給大型公司套現。她希望政府協助業界，包括提供燃油補貼，否則校巴公司難以維生。



■深圳跨境童可能暫時停課抗議保母車費倍增。 資料圖片

## 深保母車費倍增 家長或停課抗議

香港文匯報訊(記者 李望賢 深圳報導)除了香港本地學童外，居於深圳的跨境學童新學年亦可能要捱貴車費，保母車費或增加近一倍，每月或超過1,000港元。深圳不少跨境家長對此大感不滿，有家長甚至表示，或讓孩子暫時停課以示抗議。而有消息指，保母車公司已答應與家長代表協商。

深圳跨境童家長林先生日前接獲保母車公司漲價通知。他表示，現時保母車從羅湖口岸到香港上水車費每月約550港元至700港元；到粉嶺650港元至800港元。但9月1日起，到上水車費將增至每月900元人民幣(約港幣1,100餘元)，到粉嶺也要每月950元人民幣。若經福田口岸乘坐保母車，每名兒童加價100港元。林先生稱，保母車

公司要求盡快繳交500元人民幣「乘車留位押金」，否則不擔保能替學童申請跨境禁區紙。

#### 公司：成本漲經營難

保母車負責人解釋稱，由於人工、物價、保險費、維修保養、油價等不斷上漲，經營成本不斷上升，加上新學年跨境童人數持續增加，當局有意就羅湖口岸發放跨境童禁區紙採取新措施，每輛學童車將按照核載人數給固定配額，意味着可持羅湖禁區紙過關學童數目或減少，令保母車經營情況更見嚴峻，構成加價壓力。

## 利潤差10倍 寧改載旅客

香港文匯報訊(記者 劉景熙)學校主動邀請公司競投校巴合約，但業界反應冷淡，出現「有生意，無人接」怪現象，但其實校巴經營者卻是「有苦自己知」。有校巴公司負責人慨歎，校巴生意成本日增，司機寧願轉行做保安，留人十分困難。另一邊廂，接載旅客校巴服務利潤相差10倍或以上，不少行家改辦旅遊巴士服務，或是把牌照賣予大型公司套現，令校巴漸成夕陽行業。

#### 油價勞保靚 加薪留司機

百利運公司負責人江先生表示，他5年至6年前已淡出校巴業務，改為主力提供旅行團接送、員工接載等服務。他指近年旅遊巴士各項營運成本增加，除了油價外，勞工保險狂升3倍，由去年5萬元升至今年15萬元。另近年工作尚算輕鬆的保安員月入因最低工資實施而上升，以及建築業蓬

勃，帶動工業車輛司機收入倍增，吸引校巴司機轉行。為了留住司機，不少承辦商調整薪酬。由於成本上漲，接送內地旅客成為校巴承辦商出路，「接送一個學生，平均一個月只可收取200元至300元；但單是一個內地旅客，一日行程已可獲100元！」以每月開工26日計算，兩者利潤至少相差10倍以上。

就有意見指希望政府重新發牌或規定校巴只可接載學生，江先生並不贊成，認為今日結果是政府一手造成，「政府10年前限制發牌，又叫業內人士自行買賣牌照；今日校巴牌已炒賣至200萬元一個，如果重新發牌或限制校巴用途，不但有欠公允，而且嚴重影響業界利潤」。

#### 半日變全日 學制削收入

鄧太經營校巴服務28年，她指除了最低工資和