

■許勤業創辦的瑞德彩虹語言培訓學校武漢沌口校區外貌。

許勤業：兜兜轉轉「彩虹」現 辦學育武漢「英」才

近年，內地教育培訓行業蓬勃發展，競爭也頗為激烈。港人許勤業，1985年畢業於香港中文大學，投身社會15年間，涉足金融、IT業，之後又從事了6年物流業，足跡遍及香港、東京、北京、上海等地；2006年他懷着對教育的熱誠，在武漢創辦瑞德彩虹語言培訓學校，開始了辦學生涯。自此，他大跨度涉足多個行業的人生，開始在祖國中部大都市武漢收攏、聚焦，教育培訓令他找到發展的方向。

■香港文匯報記者 侯焱、俞鯤 報道

初到武漢，許勤業先開了一間名叫「Reading Cafe」的外文書吧，可惜當時整個武漢「外文閱讀」的氛圍不濃，書吧前景暗淡。剛好在那時，創辦於歐洲的彩虹英語學校由於資金問題亮起了紅燈，不得不出手轉讓。彩虹英語的老闆退休後和夫人一起來到了武漢創辦學校，只有一個目的，給武漢的孩子們打造一個學好英語、開心學英語的地方，他發現許勤業跟他有着同樣的教育理念並且很有理想，於是把彩虹英語學校轉給了出價最低的許勤業。為尊重創辦人，許勤業把自己的「Reading Cafe」的名字和「彩虹英語」合併，成了現時享譽武漢的「瑞德彩虹（Rainbow Reading）」。

讓學生開開心心學英語

許勤業看準自身的優勢，選擇「語言培訓」這個行業。他分析說，內地學生無論中文、還是奧數能力都遠遠超過香港學生。唯獨英文，內地學生沒法和香港學生比，尤其是在運用層面。他表示，創辦瑞德彩虹就是希望每個學生都能開開心心地學習英語，着重從基本功和實際運用方面來幫助他們提升，而不單單只是考慮學生成績單上的分數。

7年培訓學生逾6千人次

瑞德彩虹培訓學校，在武漢從2006年的第一間，到今年的第四間；從7年前的2個員工，到今天的90多個全職員工。這樣的發展令許勤業很是欣慰，教育是個細水長流的行

業，一點一滴的付出和努力鑄就今天的瑞德。許勤業透露，武漢每間分校都有300到400名學員，迄今經瑞德培訓的學生已超過6,000人次。如今，許勤業的培訓學校享譽武漢三鎮，對於未來，他更是信心滿滿，瑞德即將開辦武漢第五間分校，他看好武漢很多的地方，瑞德會一間一間地辦起來。

不惜成本配置師資資源

除英語培訓，還有法語、韓語、日語、德語等熱門語言，就連越南語、意大利語這樣的小語種在瑞德也能學到。「只要學員有需求，我們便盡力做到！」在瑞德，外教的比例超過30%。許勤業說，給學員帶來全方位的語言培訓，瑞德不惜成本地配置師資資源。

辦英語作文賽調動興趣

如何調動學員學習語言的熱情，許勤業借助網絡平台，籌辦少兒英語作文比賽。他饒有興致地介紹說，學生可以到網絡上註冊，

便得到網絡賬戶，利用賬戶裡提供的網絡工具來完成自己的英文作文。4月將從參賽的同學中選拔20人，舉行「講作文」比賽，最後選出一名優勝者將到香港，與香港、澳門、上海、北京四地的優勝者來個「終極比拚」。許勤業希望藉比賽充分調動同學們學習英語的興趣和積極性，真正做到學以致用，讓同學們在做作文的同時，會體會到真正的語言應用，而不是單純的問答。



■瑞德彩虹培訓學校的員工從創辦時的2人，增至現時的90多位。圖為培訓學校外籍教師在新年晚會上合影。



■許勤業投身社會20餘年後，於2006年懷着對教育的熱誠，在武漢創辦瑞德彩虹語言培訓學校，開始了辦學生涯。

做物流收賬難 被迫改行培訓業

■瑞德彩虹舉辦環保英語小課堂。圖為小學員在英語小課堂上。



無奈改行

談及選擇教育培訓業的原因，許勤業坦言除去對教育業的一腔熱忱外還有其他。他解釋說，培訓行業的門檻低，容易從最小做起。而更重要的是，之前在內地打拚的經驗告訴許勤業，「收賬難」是內地一大頑疾。原先從事物流業，主要負責管理倉儲配送，客戶把水、油、米等貨品存放在他們的倉庫，再由他們把這些物品配送到家樂福、沃爾瑪等超市。可是工作完成後，收賬卻成為一大難題，許勤業表示，他遇到過最長的應收賬長達6年之久才收到，令他苦不堪言。

搞教育先收費 讓他省心

所以在選擇新的行業時，許勤業把「先收錢」作為一個重要的考量。在中國內地，絕大部分

的行業都是先消費、後付錢，比如在餐廳吃飯，吃完再買單；買衣服試好再掏錢；在超市裡東西挑好選好再付賬。許勤業發現內地只有兩個行業是先付錢後消費，一個是醫療，另一個是教育。他現在從事培訓行業後，基本都是學生先交錢再上課，即使學校給一些企業的員工進行集體培訓，也是先收取一半的費用。這讓他省心不少，更集中精力做好教育。

但辦學初期，為某教育局提供培訓的經歷，還是讓許勤業對內地的「規則」有了新認識。課程結束後，教育局卻遲遲不付款，他認為，學校已提供了服務，即便是政府部門也不應拖延學費，於是找教育局長當面理論。局長卻「教育」他，政府部門不會不講誠信的，即便這筆學費暫時無法撥付，教育局也可以從其他方面補償學校。談到這段經歷，許勤業顯得頗為無奈。



■深圳地鐵七號線去年10月開工。圖為奠基禮。

生活貼士

封路建地鐵7號線

商圍因地鐵7號線施工，主幹道於2月27日將進行圍擋封路，長達3年。其間，華強北主幹道不再通行機動車，華強北將暫時變成「步行街」。經常前往該區購物的港人需要留意。

據深圳交通部門介紹，華強北日均客流量為70萬人次，封路後地面公交重新組織形成28條交線，將保持暢通網絡，讓商圍客流進得來出得去。而地鐵在高峰期和節假日將增開班次，提升運力。華強北街道辦安排150名交通協管員疏導和維護交通秩序，形成15個交通崗，組成4個機動巡查組。

將增250萬平米地下商城

儘管政府部門已經盡力做到讓前來購物的市民不受封路影響，但自去年10月地鐵7號線開工以來，賽格通信市場、曼哈數碼城、華強電子世界等均採取降租金、免進場費等措施，還是無法避免商戶紛紛撤場。有商戶擔心3年後華強北會像人民南一樣經過道路改造後「元氣大傷」，不會像昔日那樣「受寵」了。在電商崛起的強勢衝擊下，迫使諸多商戶不得不理智地另闢新徑。

華強北街道黨委書記、辦事處主任蔡轉鸞稱，要換個角度看地鐵施工，地鐵施工的3年，華強北仍將處在大轉型大發展的階段。7號線地鐵項目將帶來華強北主街共4層的地下空間。與此同時，未來幾年將新增商業空間250萬平方米，是現有500萬平方米商業空間的一半。

■香港文匯報記者 郭若溪、張熹友 深圳報道

助武漢學生赴港讀大學

兼營中介

在內地從事教育培訓行業已第七個年頭，許勤業對內地與香港在教育理念上的種種不同深有體會。現在，除「語文培訓」外，他亦致力助武漢學生赴港讀大學。香港教育的一大優勢是注重實際運用綜合能力，在香港，尤其是大學本科階段，學校更注重的是學生在獨立、觀察、推斷、溝通、運用等多方面的綜合能力，這使得香港的大學畢業生在走上工作崗位時很快便能適應。許勤業希望把這種好的教育理念帶給更多的內地學生，這一動力讓他開始幫助內地學生赴港就讀大學。

爭取到令人驚喜指標

尤其今年，許勤業爭取到一些令人驚喜的指標，即高考分數達到「一本」（指第一批錄取的本科大學，大多數是全國重點大學）分數線且希望到港讀本科的學生，若既不挑學校也不挑專業，便能爭取到所就讀香港學校的全額獎學金。許勤業表示，香港及澳門都是國際化都市，特別是澳門，去年的人均GDP水平已超越香港。但是澳門的人口只有50萬，勞動力嚴重不足，政府希望通過走大學這條途徑來吸引優秀人才，在當地的大學培訓好，畢業後直接輸送到相關企業。一些大學便借此政策拿到了政府的資助，在政府重點發展領域的相關專業，為內地優秀生設立了全額的獎學金。



■許勤業為武漢應屆高中生講解赴港讀大學的政策和渠道。

許勤業表示，「7年拿到香港身份」是內地學生到香港讀書的好政策，如果內地學生到香港讀本科4年，畢業後在香港工作滿3年；或者在香港讀研究生1年，畢業後在香港工作滿6年，便能獲得香港身份。他表示，這是一個很有誘惑力的政策。

希望幫到更多內地生

在內地，每年有約600萬本科畢業生，卻有近半數人找不到工作，就業形勢逐年嚴峻。許勤業分析說，內地的高考競爭十分激烈，許多達到「一本」錄取分數線的學生，卻進不了理想的「一本」學校。選擇這條「帶着全額獎學金讀港澳大學」的路的確不錯，不僅在完成學業的同時能掌握更多的綜合能力，畢業後的工作問題也隨之解決，這很實際。

身為「武漢女婿」的許勤業說：「我本科畢業於香港中文大學，研究生畢業於香港大學。我可以利用我自有的一些資源來獲取更多更新的訊息，我希望可以幫到更多的內地學生。」

為窈窕淑女被「騙」到武漢

因禍得福

2000年，受金融危機的影響，許勤業就職的路透社在香港地區實行大規模的裁員，他也因此獲得100多萬港幣的失業補償金。原本準備用這筆錢去國外攻讀碩士學位，卻在路上偶遇多年未見的高中同學，同學勸他，未來的經濟增長重心在中國內地，去內地發展，手中的資本增值速度肯定大過留學。許勤業聽後頗以為然，於是前往上海。

做武漢女婿 組成幸福家庭

他用100萬港幣在上海買了2套房，3年後房價翻三番。隨後他賣掉上海的房子到了北京，又在北京購置2套房，房價再翻一番後，許勤業賣掉北京的房子來到武漢創業。

內地有眾多城市，為何選擇來武漢創業？許勤業的答案不是類似「看好武漢是中部崛起重鎮」之類的大理由。他笑稱，到武漢創業是被「騙」來的，「當時我的一個大學同學在武漢工作，他跟我說武漢的女孩子很漂亮，要給我介紹女朋友，我就這麼被「騙」來啦。」雖然這位同學後來並沒有給他介紹女朋友，但是緣分使然，許勤業還是在武漢結識了現在的太太，一個地地道道的武漢女孩，並且有了可愛的孩子。他在接受訪問的過程中多次表示：「我是一個武漢女婿，在武漢我有自己熱愛的事業，有溫暖的家庭。我很幸福！」

■許勤業扎根武漢，一家三口，幸福美滿，其樂融融。

