

■前排左起：教練Ricky、隊員王俊棠、主席黃炳明應舊同學號召，尋回昔日書友組成「康柏龍」，既可重溫賽龍舟，同時趁聚首回憶在學生活。 劉國權攝

那些年赤航書友仔 四十載後組隊再下水

千歲龍

珍惜相聚時

2011年成立的「康柏龍」，意指健康、合拍的龍舟隊，隊中所有隊員均年過50歲，部分人甚至已屆花甲之年（60歲）。會員由最初僅20人，逐年遞升至現時正式會員達70人，今年隊伍會以兩條龍舟應戰，現時被編入男子乙組隊伍，屬成績中游的組別。

取名寓意健康合拍

主席黃炳明（明哥）指，當年同期畢業的同學身為赤航另一龍舟隊「舊生龍」的會員，「他們在『舊生龍』中像大師兄，但又想找同期舊生，搞一條『千歲龍』。」他解釋，一條龍舟廿人，每個人半百歲，加起就一千歲，於是各人號召昔日書友，湊夠人數後為新隊改名，「我們想健康，又想合拍，所以取名『康柏龍』。」

「成班同學，勝在凝聚力強」

隊員之一、藝人王俊棠（棠哥）說，赤航自設龍舟隊，不少學生都曾參賽，反而畢業後無機會參加，不過赤航學生多對水上活動有情意結，故組成「康柏龍」亦得到不少人和應。然而中年人的體能普遍較年輕人遜色，「康柏龍」又有何優勢？棠哥答道：「我們一班同學，每次練習都好多人，凝聚力很強！」他續稱，隊員間有人已近六旬，大家都抱著「見得一面得一面」的心態重聚。

「求的不是成績，是相聚」

教練胡志強（Ricky）補充，現時康柏龍平均每周約有40人專程回到赤柱訓練，不少畢業生都曾行船或從事紀律部隊，因此體能不算太差，加上赤航紀律嚴明，畢業生的自律性也較高，「龍舟是非常高體能的運動，曾見過外面的年輕人，扒了兩三次已支持不住。但我們不是求成績，是希望相聚。」

昔寄宿共對 重聚默契現

香港文匯報訊（記者 袁楚雙）午後陽光熾熱，赤柱正灘近航海學校對開齊集了數十名魁梧壯漢，他們身穿螢光黃衣，手執末梢印上「赤柱」的船槳，在酷熱天氣警告下將灘邊的龍舟推下水，準備向海中央出發。這班年近花甲的龍舟健兒，40年前於赤柱香港航海學校（赤航）畢業，之後有人與海為伴任航海員，亦有人「上岸」轉戰金融業。40年後一個忽發奇想，眾人重拾船槳，組成「康柏龍」龍舟隊，回到海邊挑戰體能極限，並藉龍舟競賽聚頭，一起訴說當年事，細談當年情。

神奇的是，由黃毛小子到花甲之年，手足間的默契卻未有隨時間流逝，要「落艇」便數人動身推船下海。明哥解釋，少時的學校寄宿生活雖艱苦但快樂，一周只可回家一天，「共處3年，每天24小時相對，讀書、水上活動、睡覺，當時對同學仲多過對家人！」默契由40年前練成，「可能大家都一同成長，重聚時性格也較容易磨合。」

這幫上世紀60年代末、70年代初入學的赤航大師兄，一聚首便回憶兒時往事，「以前飯堂的牛肉粒硬到好似擦膠！」、「睡床只有兩塊木板，會夾到肉！」口中說珍惜下半生的相處時光，但亦不忘競賽必備的鬥志，一問到比賽目標時，棠哥劈頭一句：「入甲組！」誓要助「康柏龍」挑戰極限；Ricky則希望「扒到70歲」；唯獨健康曾警號的明哥希望大家舒適為先，「雖然大家年紀有返咁上下，要量力而為。但落場一定會想贏，他們各方面都好有紀律，惟有這一點『話極唔聽』，要『搏到盡』，哈哈。」

葉失收「粽麼辦」？老字號不加價

糯米飄香
未食五月粽，寒衣不入櫃。姑勿論寒衣是否早已收起，為了一嚐端午粽的糯米飄香，不少市民都會提早預訂特色粽子，趁五月初五與家人品粽、賞龍舟。不過今年粽葉失收，來貨價升一成至兩成半，有店家選擇將成本轉嫁消費者，為手做粽保留應有的價值；亦有老字號憂市道差，加價不利銷情，決定凍結售價。

老三陽：怕加價趕客

年近八旬仍親自到店內打點的銅鑼灣老三陽老闆祁廣楠表示，製粽的成本價格「樣樣都加」，整體加幅達一成半，其中因為今年天氣影響粽葉失收，所以葉價升幅較明顯。他認為，端午節生意「每年都差不多。」，但今年經濟市道一般，因此沒有加價，「怕加價後會無生意。」公司今年接獲的訂單數量比去年略升一成，他笑言「已經好滿意啦！」

祁廣楠又透露，有公司客戶一次過預訂5,000多隻傳統端午粽，送給伙計與眾同樂，今年老三陽會如往年一樣，預備了約十萬隻粽應市，並有信心可以沽清存貨，「有一年下大雨，都賣得清，今年應該沒問題。」面對近年坊間主打健康粽取代熱量高的傳統粽，祁廣楠卻道出另一番景況：「新粽有乜生意嘅，都係後生仔食新鮮吓吓，始終係傳統粽好賣。」老三陽今年沒有再推出新款式的粽，仍舊主打蛋黃鮮肉粽、蛋黃火腿粽、紅豆沙粽等傳統款式，「多人買，大家食慣咗。」

家庭檔靠「自力」慳人工

位處石硤尾南山邨街市一角的嘉湖，區氏五姊弟分工合作為顧客調製出手做滋味粽。區愛珍同樣指出，材料來價最貴的是粽葉，「一斤都要36元！」比去年貴逾兩成，蛋黃亦有輕微加幅，加上最低工資實施，嘉湖亦需要額外聘請近十個人手幫忙裹粽及銷粽，「每人時薪平均都要40幾元，你用政府價錢請人，根本沒有人來做，又熱又辛苦。」區氏姊弟每年都出動家人幫忙裹粽，區愛珍補充，「自己做返，感覺上利潤高了，其實只是慳自己的人工。」

嘉湖今年繼續推出13款、約逾萬隻粽應市，區愛珍稱，當中腩肉粽銷情頗佳，但亦是最佳工夫和時間製作，「腩肉切完會縮水，與瘦肉相比，腩肉的分量要再多一點。」她姐看到腩肉粽就怕，「好浪費時間去配肉，只是配300隻腩肉粽的餡料，都要花4小時，包粽比配粽還要快。」她續指，包腩肉粽要多用一倍時間，「包30隻普通粽的時間，腩肉粽只包到15隻。」因此亦特別矜貴，三款腩肉粽單隻售價介乎65元至85元，粽的售價亦按年上升約7%至25%不等。不過手做粽矜貴，自然有價亦有市，嘉湖早於本月初已截單，暫停預訂，端午節將預留少量現貨供客人即場購買。

鴻星首推冰粽鮑魚粽

鴻星集團今年推出冰粽、鮑魚竹筒粽等特色端午粽，又特別開班授徒，教市民自製粽子。發言人指，今年食材成本上升，不過沒有加價，藉以達到市場可接納的水平，預計銷情與去年相若。 ■香港文匯報記者 袁楚雙

競渡靠合作 玩法趨多元

未屆端午節，各區龍舟賽道已鑼鼓喧天，健兒紛紛為正日賽事積極備戰，新丁隊伍亦不例外，立志殺入決賽挑戰極限。負責賽事運作的龍舟專家王錦泉指，近年龍舟玩法愈趨多元化，他們亦有意於暑假後引入新興的「五人龍舟」，為本地龍舟注入新元素。

永明金融今年派出9支隊伍參加赤柱國際龍舟錦標賽。首次參賽的「大力龍」，隊中逾九成人為龍舟新丁，分區總監李護寧是其中之一，他笑言最初下水以為自己成功划槳已經很厲害，「點知原來幾個人已經可以扒贏一隊人。」他曾看過有人「扒到嘔」，更意識到龍舟競賽對體能操練的需求，但「感覺很好，成件事很熱血，很有衝勁，而且這是一門非常講究合作的運動。」

獨力再強 沒團隊沒意思

教練陳震威指，組隊「大力龍」羅致不同階層的職員，龍舟講求體育合作精神，新人參與的挑戰是，如何可好好協調大家的合作性，「就算你一個人的體力有多充分，合作性不夠其實完全沒意

思。」他指隊員目標是殺入決賽，「爭盃就最好啦！不過失敗了也沒所謂，最重要是訓練到大家的團隊合作。」

穗興起「五人舟」研在港推廣

有40多年經驗的赤柱龍舟協會主席王錦泉指，龍舟玩法漸趨多元化，既有公司組隊，也有更多不同年紀人士來參賽，而龍舟的人數多寡也隨時代改變。王錦泉表示，龍舟的人數多集中於20個健兒的「標準龍」，但內地仍保留多達上百人參與的「大龍」，本港部分地區亦有40人撐槳的「中龍」。他透露，廣州近年興起「五人龍舟」，他有意於暑假過後在本地推廣「五人龍舟」，但暫時觀察到港人仍較喜歡數十人一起扒龍舟，「多啲人投入啲嘛！」

「永明金融赤柱國際龍舟錦標賽」將於端午正日假赤柱正灘進行，今年有280隊本港及海外隊伍、逾6,000名健兒參賽，大會預料當日可吸引16.5萬名觀眾到場欣賞。 ■香港文匯報記者 袁楚雙

特稿

■「永明金融赤柱國際龍舟錦標賽」將於端午正日假赤柱正灘進行，今年有280隊本港及海外隊伍、逾6,000名健兒參賽，大會預料當日可吸引16.5萬名觀眾到場欣賞。 劉國權攝



毒青「有粽」有創意 膺主管製泡菜粽

「明朗服務」的食物製造廠雖然只有小小數百平方呎，卻是個協助更生青年重回正軌的「夢工場」。善導會旗下的社會企業「明朗服務」自2008年起成立「有粽計劃」，與連鎖食肆合作，由釋囚及弱勢社群製粽並供應市面，7年來為逾6,000個釋囚提供自力更生的機會。

適逢與食肆合作「明朗」播「善種」

明朗服務1997年成立之初只有搬運及清潔工種助更生人士重投職場。其後針對青年釋囚成立「有粽計劃」，提供廚房及食物製作等工種，讓他們有更多職業選擇，適逢與連鎖中式食肆合作，對方將粽交由明朗服務的食物工場負責製作，合作至今。

明朗服務有限公司業務經理陳寶聲透露，更生人士一般會透過懲教處及善導會轉介至公司，接受訓練後便可工作。予他印象最深刻的成功個案，是曾經販毒的現任工場主管，為人有責任心及解難能力強，甚至獲其他參觀機構邀請他跳槽。雖然該主管只有23歲，但在工場累積5年經驗，近年甚至幫忙設計出泡

菜粽及黑糯米甜蓉粽等特別口味。

另一更生人士阿卓笑言，要有足夠經驗才可以幫忙設計粽，自嘲裹粽技術只被主管評為「外形得七八十分」，因此會負責搬運等其他工作，發揮團隊合作精神。陳寶聲憶述，社企在接手更生員工時也會遇到挑戰，「有些人會遲大到，晚一個多小時回到公司，還要吃完早餐才開工。」他表示，事實上非每一個案都成功回頭是岸，能否改過自新，最終仍要視乎當事人的心態。

工廠現時只有五人工作，十隻手負責準備材料、包粽、蒸粽，包裝至物流過程全包服務。陳寶聲補充，今年端午節保守估計要製作約8萬隻粽，供應予商業機構及教學或宗教團體節日送暖活動之用，惟人手有限，必要時甚至辦公室員工亦要落場幫忙。「有粽計劃」今年與新結盟的商業機構合作，增加一個面對公眾的渠道，讓別具意義的「粽子」在社區散播開去。

■香港文匯報記者 袁楚雙

特稿