

員工被剝削 空間遭壟斷 經濟轉型後 壓不住仇富

資本主義社會從來都是貧富懸殊，尤其是二戰後的香港，奉行自由放任的經濟制度，1949年後南來的人口又多是一無所有的草根階層，令當時香港社會貧富懸殊的程度遠比今天嚴重。那時，有錢人「住洋樓，養番狗」，窮人則一家八口一間房，一層唐樓住上六、七家人是等閒事。可是，那時並沒有今天的「仇富」氣氛。為什麼？

從前「愁工作」不仇富

社會還是貧窮時，窮人爲口奔馳，不是忙於找工作，就是一天工作十小時以上，自顧不暇，那有「仇富」之心？何況那個時代，富人——尤其是中國人——還是比較傳統、不會過分炫耀財富；而且縱使富人窮奢極侈，他們跟窮人居住在不同的地區、互相隔離，社交圈子不重疊，加上交通不便，窮人很少去中環，富人很少去筲箕灣（當年香港有句順口溜：「英雄被困筲箕灣，不知何日到中環。」）窮人看不到「朱門肉肉臭」的腐敗，也就不會那麼仇富了！

今天，社會中產化，傳媒喜歡報道富人的生活，富人的奢侈浪費變得透明，豪華婚禮一花就幾個億，一般中產階級學生也賺不到這麼多錢。他們不禁想到：自己有什麼比不富人的地方？論能力、才華、教育水平、勤奮……富人不見得比自己卓越，為什麼他們那麼有錢？是不是制度不公平？是不是官商勾結令富者越富，貧者縱使不是越來越貧，也是永遠追不上富人？

勞資關係轉壞 加劇仇富

在七、八十年代，香港經濟還是以製造業和輕工業爲主，有錢的大多數是實業家和企業家，有些中小企業老闆還要跟工人一起胼手胝足；白手興家的習慣了勤儉、明白錢不易賺，而且金錢就是資本，有錢也不會亂花，惹來窮人的妒忌。更重要的是，輕工業企業家開工廠，可以給窮人提供就業機會。只要老闆不過分剝削員工、勞資雙方有共同利益，便不致互相仇視。

今天的香港是服務業爲主的社會。企業最大的開支是租金，由於地產獨大，租金長期只升不跌；香港又是外向型經濟，要從外地輸入原材料、不易控制成本，要增加利潤只有兩個途徑：增加銷路或減低員工的薪金福利。後者易於實行，而且立竿見影、迅速收效，特別是經濟轉差、市道欠佳時，員工便首當其衝。過去，最快被辭退的是新低的非技術性員工，這兩年反而是高薪的管理階層最快被「炒」。勞資關係轉壞、職位無保障，令「仇老闆」——即「仇富」——情緒逐漸高漲。

這幾年的「仇富」情緒瀰漫，還有個特殊情況，就是香港地產商憑財雄勢大，進軍其他行業，形成寡頭壟斷。在利潤率偏低的市場，要增加利潤便不得不犧牲消費者的權益，「有錢賺到盡」。中小企業經營困難，數目一年一年的減少，中產階級白手興家的機會越來越微。他們歸咎擁有大企業的富人，奪去了他們上進的梯階。如此一來，怎禁得了「仇富」情緒瀰漫？

（仇富·一）
撰文：博文



▼銅鑼灣的舖租之高跳進世界，僅次於美國紐約第五街



▲美國第五街的租金是世界之最

銅鑼灣店舖租金 僅次美國第五街

早在2005年，就有一項全球店舖租金的調查收集了47個國家、多達237個主要購物點店舖作統計，結果發現，銅鑼灣舖租與2004年同期比較，升幅高達九成。主要由於經濟改善刺激消費，加上中國大陸及歐美旅客大量湧入，零售業向好，支持租金上升。

當時香港島核心區的銅鑼灣店舖月租突破每平方呎700港元水平，超過法國巴黎，成爲全球第二貴租的地區，排名僅次於美國紐約第五街。數據又顯示，當時全球舖租最貴的紐約第五街每方呎租金約845港元，較第二位銅鑼灣的704港元高約兩成；在亞洲區，銅鑼灣舖租蟬聯冠軍，較全球第三的法國巴黎香榭麗舍大道（每方呎約485港元，高四成半），更較全球第五、亞洲第二高的東京銀座每方呎337元高逾倍。

到2011年，銅鑼灣區舖租每月平均呎租已高達1263港元，仍然是全球排名第2（第一位仍然是美國紐約第5街，平均呎租約1463港元）；另外銅鑼灣、中環及尖沙咀，也囊括亞太區頂級購物街道租金首3位。

今年年初，美國時裝品牌Forever 21在銅鑼灣開設香港旗艦店，品牌執行副總裁Larry Meyer說旗艦店呎租是他們全球所有分店中最高。旗艦店的5層舖月租達1100萬元，若以每條牛仔褲約180元計算，每日需售1852條才僅僅能支付租金，即每分鐘要賣出不少於兩條牛仔褲，仍未計燈油火燭人工。

另外，美國著名休閒服飾品牌A&F也在香港開店，店舖月租700萬，該店地舖6300方呎，地庫6400方呎，合共12700方呎，平均每呎約551元。

思考點

資金全球走 避稅更容易

全球化其中一個影響，就是資金可以全球走，富人逃稅避稅更加容易。總部在英國的「稅公義網絡（TJN）」的研究報告指出，全世界有錢人，在跨國銀行的協助下，把21萬至32萬億美元資產，轉移到離岸避稅天堂。這是截至2010年底的數字，只計算金融資產，還未包括物業等資產。以21萬億美元計算，假設一年有3%回報，徵稅30%，就相當於1900億美元的稅收。其中約98000億美元，由9萬多人擁有，約佔全球人口0.001%。TJN並估計，這些年中國已有12000億美元資金外流出國。

知識點

炫富消費帶來通脹

炫富消費或擺闊的消費，過去王侯貴族最愛爲之，今天的暴發戶只懂賺錢，欠缺文化藝術修養，只能藉購買名牌炫耀他們的闊綽、滿足個人的優越感。為了投其所好，許多名牌商品價格已達令人咋舌的程度，如千多元一瓶水，遠遠超過物品的價值。富人卻趨之若鶩，純因可以顯示自己「花得起錢」。過度炫富消費，既扯高店舖租金，又帶來通貨膨脹，令低下階層生活水平下降，引致階級矛盾、族群撕裂。近幾年瀰漫港人敵視大陸同胞的情緒，皆因大陸豪客在港過分擺闊、炫富消費所致。

書架

銅鑼灣成就利希慎家族

8月10日，我到希慎廣場的誠品書店「朝聖」。由於廣場的人流太多，我由地下走到8至10樓的誠品用了十多分鐘，擠迫的情況可想而知。在誠品逗留了個多小時，我對它售賣書籍未有太大的興趣，似乎不合香港人的「口味」。回到家，對廣場的熱鬧留下了深刻印象，在書櫃中找到了鄭宏泰、黃紹倫的《一代煙王利希慎》（香港：三聯書店，2011年）一書，嘗試探索這位傳奇富商的成功之道。

上世紀20年代，利希慎意識到鴉片生意風光不再，決定進軍地產業，在銅鑼灣積極物色具發展潛力的地皮。在今天的商業社會，很多大型企業在推出重大投資之前，總會聘請各種各業的專業人才出謀獻策、計算投資成本，甚至評估風險。但是，在利希慎大舉進軍地產業的年代，顯然沒有強大的後勤支援，因而需要事親力親爲，每項投資決定皆考驗個人的魄力、才幹與投資目光。他從商多年，差不多從沒有做錯投資決定、

看錯市場潛能。正是具備了這種得天獨厚的企業家特質、洞悉不同市場的發展規律，加上性格上的積極進取，爲家族的「地產王國」奠下了極爲重要的基礎。

此外，當時的華資商人實力逐步壯大，如何東、周壽臣、李冠春等人，紛紛向外資企業購入大量地皮。在此情勢下，利希慎亦向怡和購入大量銅鑼灣地皮，爲家族企業的進一步發展樹立了極爲重要的里程碑。除了在銅鑼灣發展商業之外，他又將鵝頸山一帶易名爲利園，廣招香港市民入內遊玩、與民同樂，它成爲了當時市民的假日休閒好去處（今天的希慎廣場亦發揮着同樣的功能）。

最後，我認爲近年來香港興起一股「仇富」心態，出現不少針對富商的言論和行爲。但他們的成功絕非偶然，實是付出努力的成果。多研究及學習他們成功之道才是香港未來應走之路。

香港通識教育會 李偉雄
henilee@graduate.hku.hk



鴉片地產，適逢其時，點石成金；
人生事業，極富爭議，遇刺告終。

鴉片經濟曾是香港開埠之初第一個重要的稅收來源，所佔比例較今天兩倍，地皮及利得稅的總和更多，而且不論吸煙或販賣，均屬合法，直至戰後，有嚴厲限制被取締。

我見

八九十後訴求不容忽視

通識探索者 黃碧華

近年，報章及不少媒體都多用了「仇富」一詞。當這詞彙的曝光率增加時，意味着此情況在社會上有高度的討論。

各地對「仇富」有不同的見解，如內地，主要對炫富行爲如上載名牌手袋、名車、一疊疊鈔票、豪華晚宴等相片或片段反感。反之，香港社會出現的卻是心態，除炫富行爲外，更包括對地產商、富豪壟斷市場；如練乙錚所講政治力量向新資產階級靠攏、樓價高企致大部分市民未能成爲「有巢氏」等之不滿。

談及原因，歸根究底都與貧富懸殊問題嚴重有關。根據統計處數據顯示，2012香港堅尼系數爲0.537，創40年之高。按聯合國有關組織規定，堅尼系數數字低於0.2表示收入絕對平均，指數介乎0.4-0.5則表示收入差距大。香港由01年開始指數已超過0.5，更成爲在發達國家及地區中，甚至全球貧富懸殊最嚴重的地區。

要紓緩仇富心態，先要紓緩本港的貧富懸殊問題。當然，改善民生、經濟、抑壓物價、控制樓市等都是老生常談的解決方法，政府亦從此等方面努力研究、推出政策。此外，社會「八、九十後」的聲音或訴求亦不可忽視，他們普遍擔心升學問題、物價上漲但升職及加薪機會較以往少及困難，作爲社會主要的勞動階層的他們，在七除八扣後儲蓄及置業均難上加難。多聽從市民的心聲，了解他們所需、回應他們的訴求，仇富心態淡化，社會上激烈的衝突減少，社會便可達至和諧。