

# 中大交大合辦金融科技雙學位課程

## 滬港各上課兩年 培育國際化人才

因應人工智能的迅速發展及對金融科技發展的需求增加，香港中文大學工程學院系統工程與工程管理學系與上海交通大學安泰經濟與管理學院，將於2025-26學年起推出「金融科技+金融學」本科雙學位課程，學生將分別在香港中大及上海交大上課兩年，期望培養同時具備經濟金融理論功底與工程技術思維、金融數據建模與分析能力，以及社會責任感的金融科技領袖。

大公報記者 古偉勳（文、圖）



▲香港中大工程學院系統工程與工程管理學系與上海交大安泰經濟與管理學院，介紹將推出的「金融科技+金融學」新本科雙學位課程。

### 香港中文大學—上海交通大學本科雙學位 （金融科技+金融學）課程資料及報讀要求

**修讀模式：**採取「1+2+1」聯合培養模式，第一及第四學年在上海交大學習；第二及第三學年在香港中大學習

**每屆最高招生人數：**30人  
 香港中大收生：15人（包括香港、澳門及海外留學生）  
 上海交大收生：15人（全部為內地學生）

**招生方式：**由兩校聯合招生委員會根據候選學生的學術成績與面試表現擇優錄取

**經聯招（JUPAS）申請編號：**JS4428

**文憑試最低入學要求：**中國語文、英國語文、數學必修部分全部達到第4級或以上，而且三科總分至少達14分；公民與社會發展科達標；兩門選修科取得第3級或以上

**優先科目：**數學延伸部分M1/M2（權重乘1.75）、生物、化學、物理、組合科學、企會財、經濟、資訊及通訊科技（權重乘1.5）

**畢業授予學位：**香港中文大學頒發的工程學學士學位證書（金融科技專業）及上海交通大學頒發的本科學歷證書（金融學專業）及經濟學學士學位

**學費標準：**依照原屬院校學費標準繳交予原屬院校

### 兩大金融中心跨文化學術體驗

課程採用「1+2+1」聯合教育模式，學生首先在大一於上海交大修讀金融學核心課程，大二及大三在香港中大修讀金融科技課程，從而盡早接觸金融科技的前沿，然後在大四在交大完成畢業論文和畢業專題研習，透過在兩地的學習與生活，學生可獲得多元的學術環境和跨文化體驗；符合畢業要求的學生將獲頒中大金融科技工程學士學位，以及上海交大金融學本科學歷證書及經濟學士學位。

中大系統工程與工程管理學系教授、金融工程中心主任陳南表示，新開辦的課程有一個兩地優勢，香港和上海作為全國最重要的兩個金融中心，同學有機會接觸兩地生態，為他們的成長建

立一個非常堅實的基礎，課程強調金融和科技的結合、商科和工科的結合，中大在金融科技領域的前沿研究，與上海交大深厚的經濟學底蘊相得益彰，通過經濟學與工程學的深度交叉，有助培育出能掌握金融科技及引領經濟發展的國際化人才。他指出，香港和上海兩地政府均大力投入資源培育具金融科技能力的人才培育，為他們提供不同就業和實習計劃，修讀該課程的學生有多元化的就業出路，既可在傳統金融機構，亦可在不同初創、科創公司實習或者就業，包括香港數碼港和科學園等。

### 融合兩校資源 涵蓋四大範疇

上海交通大學安泰經濟與管理學院副院長、中銀科技金融學院執行院長劉少軒表示，推動金融科技產業發展需

要具複合型學科背景和知識結構的人才，這次雙學位的合作項目有助填補內地和香港地區在高層次複合型人才培養上的空白，協助學生在未來的職業發展，以至於在香港和上海兩地的社會經濟發展都能夠發揮巨大的作用，學生在滬港兩地學習深諳兩地文化，亦有助推動金融科技產業在兩地更好的融合。

中大表示，該雙學位課程融合兩校卓越學科的學術資源，課程架構涵蓋數學基礎、計算機基礎、經濟金融和金融科技四個範疇，旨在促進工科和經濟學科思維方法的交流，讓學生能掌握扎實的理論知識，提升解難能力，繼而在實踐中應用所學；課程強調理論研習與專業化發展並重，通過通識教育、科研與實踐、個人化學習等多元化學習模式，為學生未來的職業生涯奠定堅實基礎。

### 金融做創科後盾



**透視鏡**  
蔡樹文

內地一家新能源龍頭企業新股明日在港上市，是今年以來全球最大的新股集資活動，亦令本港今年的新股集資額累計超過600億元，較去年同期多逾6倍，融資規模暫居全球首位。特區官員表示，本港正不斷加強「金融+創科」的雙引擎聯動發展，致力將本港國際金融中心和國際創科中心的發展，推上新台阶。

國際金融中心與國際創科中心之間，有著緊密的相聯關係，創科需要資金支持，金融是創科強大的後盾。當前國外政治急劇變動、充

滿不穩定因素之下，香港若能堅守「一國」之本、善用「兩制」之利，國際金融中心地位不動搖，國際創科中心的發展亦會前途光明。

內地是全球創科產業發展最快地區，內地有前景的創科企業，面對國際不穩定因素，可以充分利用香港國際化的金融中心進行集資，走向國際市場。

本月初港元匯率持續偏強，與大型集資有密切關係。內地新能源龍頭企業在港成功進行全球最大型新股集資上市，是最佳例證及示範，香港條件好，將持續吸引資金流入。

# 24小時無人麵店闖出新路

## 吸引年輕客群 擬中環旺角開分店



### 新聞故事

自助模式操作的「無人店」近年興起，無人麵店和無人戲院近日成為熱話。大公報記者近日直擊「無人店」操作狀況，據無人麵店負責人透露，該店24小時運作吸納不同客源，由學生午飯、附近居民晚飯「醫肚」、深夜職業司機「快閃客」，開業9個月已達至收支平衡，更計劃兩個月內在中環及旺角開分店。至於無人戲院，全程透過科技遙距協助顧客自助購票，但院內有兼職員工負責清潔。

有業界人士認為，無人店形式是新嘗試和突破，但受限於消費習慣與營運複雜性，短期內難以成為主流，其市場成熟度仍需時間培養。

### 顧客：感覺新鮮 會再次光顧

大公報記者在本月中，實地走訪長沙灣青山道的自助拉麵店「麵の研究所」，該店標榜全港首間24小時無人自助店，每碗麵售價介乎24元至44元，顧客自己選麵、煮麵，吃完後將拉麵湯渣，倒進洗手盤並沖水，再將碗筷放入回收箱內即可。

到店光顧的呂同學表示，在社交平台看到宣傳，感覺新鮮，且住在附近，便前來一試，「店內環境不錯，又可以嘆冷氣，如果在家自己煮，又要洗碗，如果家中無飯食，會再次光顧。」

### 設閉路電視 可實時與客人對話

「麵の研究所」負責人李小姐向《大公報》表示，無人店不止有自助拉麵，還會推出一些即食食物或飲品，以及夾公仔機增加收入，開無人店的最大好處是節省成本，時間安排靈活，目前店內只請了一名兼職員工進行備貨、補貨、清潔，店內設有閉路電視，配備警報系統，還可通過閉路電視實時和客人對話，做到24小時遠程監控環境安全。

李小姐透露，店舖營業9個月以來已經收支平衡，有不少回頭客，客群廣泛，包括學生、附近居民及深夜收工的司機，晚上生意較好，對前景感到樂觀，計劃一兩個月後在中環和旺角開分店。

除了無人麵店，自助形式操作的「無人戲院」近日亦成為熱話。大公報記者前往位於筲箕灣嘉禾銀河廣場戲院，店內設有三部自助售票機，成人全日全場票價統一為40元，小童及長者收20元至30元，戲院同時有售賣爆穀和飲料，只限使用電子支付。

記者在現場觀察，戲院內設有兩個影廳，雖然是「自助售票戲院」，但仍有兩名工作人



員，並非完全無人。當顧客購票時遇到問題，工作人員就會現身協助，而且放映約五分鐘，有工作人員檢票入場。

### 倡自助戲院引入非主流電影

記者實測購票進場觀影，戲院的衛生程度、熒幕畫質和音響效果與一般戲院差不多。市民張小姐表示，戲院票價便宜，具吸引力，全程自助購票，過程都算順暢，但如果是長者，可能會較為不便，不過她坦言，「如果未來自助模式成為主流，商家可以減輕成本，可能會導致部分人士失業。」

嘉禾院線表示，該戲院應用全新的「自助售票戲院」概念，容許觀眾即場使用自助售票機購票，或提早在網站、電話應用程式等免手續費購票，現場仍然會有職員駐守，進入影廳巡視和定時清潔，確保提供一個安全、整潔和舒適的觀影環境。

香港戲院行業經營困難，2025年不足半年已經有四間戲院宣布結業。香港電影工作者總會發言人田啟文表示，以自助形式運作的「無人戲院」，重點是門票便宜，可算是一種「新嘗試、新突破」，讓觀眾多一種選擇，不過院線要跟發行商拆賬，門票收費太低，利潤也會減少。他建議院線可考慮引入非主流電影，走小眾路線。

「消費者到餐廳消費，普遍對服務有較高期待，純自助模式難以完全滿足需求」，香港餐飲聯業協會會長黃家和認為，無人食店主要吸引年輕群體嘗鮮，能夠大幅減少人手，但其營運需兼顧地點選擇、目標客群定位、食品安全及補貨效率等環節，若要長遠發展，需定期推出新菜式以保持消費者新鮮感，同時依賴食客自律維護營運秩序。

大公報記者 易曉彤、賴振雄

### 無人自助拉麵店成功之道

- 24小時營業，僅需聘請一名補貨和清潔的員工，減輕人手成本
- 增加不同的自助業務，如夾公仔機、即食食物和飲料機等，增加營收
- 透過科技遙控監控和協助顧客

資料來源：大公報記者整理

### 本港常見無人店

- 夾公仔店：**自助買幣，部分地舖不設職員
- 無人健身房：**先入會，要購票或付月費／年費，部分使用人面識別進店
- 無人拉麵店：**24小時運作，買麵、煮麵全自助
- 自助戲院：**自助購票，極少數員工負責檢票、清潔等
- 自助洗衣店：**無店員，由顧客付費開動洗衣和乾衣機

資料來源：大公報記者整理



### 學者：長期營運受考驗

**利潤不高**

無人店近日在本港如雨後春筍般湧現，改變了傳統的營運模式。香港嶺南大學潘蘇通滬港經濟政策研究所兼任教授何樂生向《大公報》表示，無人店的興起，源於經營者希望減省人手，從而節省營運開支，但一般而言邊際利潤不高，而且只限於「賺快錢」，較難長時間營運下去。

何樂生表示，近年來公仔店愈開愈多，大部分屬於無人店，由於需求有限，加上競爭愈來愈激烈，雖然經營成本相對較低，但要成功突圍並不容易，「選址人流暢旺的地方開舖，租金自然較貴，能否取得合理回報和盈利，難度就自然較高；相反如果在位置較為偏僻的地方，舖租雖然較為便宜，但如何吸引顧客主動前往，成為重要關鍵！」

他指出，無人店可分為提供娛樂、食物和產品、服務這幾類。自助洗衣店（見圖）屬於服務類，只要選址附近有民居



有需求，有足夠的客源，相對較易經營；娛樂類例如夾公仔店，附近隨時有其他競爭對手加入，要長期維持盈利，較為困難。

大公報記者 賴振雄

### 首家無人店始於2016

**新興模式**

無人商店是一種新興的零售概念，其特點是沒有任何服務人員或利用較少的服務人員，顧客可以自助方式購物、結賬或無需排隊付款形式。新冠疫情前，全球各地有不少企業已經着力開發無人便利店市場。早於2016年，美國龍頭科技企業亞馬遜便開設第一家無人商店「Amazon Go」。

這種嶄新的營運模式在中國內地有企業相繼採用，多家公司開設無人便利店，但由於無人店前期需投放大量成本研發，日後亦需面對系統升級、改良和維修等支出，致使無人店相繼結業。但其後遇上新冠疫情，疫下人們消費模式大幅改變，以及大家需減少人與人的接觸，間接促成了無人零售再度崛起。

大公報記者 易曉彤