

表言論，校方無從監察，只能從教育着手給予學生適當指引。

建議規範功課引用網上資訊

除了學生網上品行受校方關注，網上教學協會認為，學生引述互聯網資訊做功課更應受到規範，建議在校規上訂明，學生應如何引用互聯網資訊、引述的程度等，並教導學生如何辨別資訊真假。

中大設系統防抄襲

該會會長劉振華說，曾在所屬學校進行調查，了解學生上網行為，發現逾三百名同學（佔全校人數五至六成）中，有七至八成同學都有寫博客，平均每天上網時間一至兩小時，學生亦普遍利用「雅虎知識」或「維基百科」取得資訊做功課或學習，但同時學生亦懷疑這些資訊的真偽，「好奇心，他們既懷疑是假，但又用在功課上。外國已有大學禁止學生用維基百科的資訊在功課上，中文大學亦有系統檢查學生功課是否抄襲互聯網資訊。」

他認為，高中學生的部分功課分數，是公開試成績一部分，校方應有措施監察學生使用網上資訊的情況，甚至在校規訂明應如何引用，「我發現學生直接copy網上資料在功課上，已很普遍，學校要關注。」

目前將互聯網使用守則納入校規的例子不算多，因學界仍有憂慮，沙田區中學校長會副主席鄭祖澤說，監察學生網上言行及辨識學生的身分困難，除非有同學向校方投訴；但他同意校規上對學生言行的規範，應涵蓋互聯網上，「若有學生在網上對同學或老師，作侮辱或中傷等，在現實世界不容許，在虛擬世界也一樣。」

他說，其所屬的浸信會呂明才中學，也曾發生涉及學生在網上散播謠言的個案，但並未有學生受罰，「好難追溯源頭，最終只由校方澄清有關言論。」但他坦言，對學生在網上的言行有憂慮，校長會有需

要捉學生犯錯，實際上也難以知道網民背景，但老師可從中找到實例，找出哪些是不適當言行，然後在課堂上討論。」

近來愈來愈多學校主動出擊，了解學生在網上的言行，李求恩紀念中學校長賴炳華表示，「我們常鼓勵訓導老師、IT部同事多瀏覽互聯網上的討論區，看看學生如何開自己，有時學生也有point，我也常去主要的討論區和YouTube瀏覽。」

他認為，網絡世界是一個很難監管的世界，故教育學生比規管更重

了學生在網上的言行，李求恩紀念中學校長賴炳華表示，「我們常鼓勵訓導老師、IT部同事多瀏覽互聯網上的討論區，看看學生如何開自己，有時學生也有point，我也常去主要的討論區和YouTube瀏覽。」

他認為，網絡世界是一個很難監管的世界，故教育學生比規管更重

了學生在網上的言行，李求恩紀念中學校長賴炳華表示，「我們常鼓勵訓導老師、IT部同事多瀏覽互聯網上的討論區，看看學生如何開自己，有時學生也有point，我也常去主要的討論區和YouTube瀏覽。」

他認為，網絡世界是一個很難監管的世界，故教育學生比規管更重



■ 賴炳華自言經常瀏覽討論區和YouTube，也鼓勵訓導老師、IT部同事多上網，了解學生的看法。

要作出討論和交流處理個案的經驗。
將軍澳香島中學則藉着不同渠道向學生灌輸正確網上道德操守，除每年九月安排特別課堂向學生教授網上陷阱及罪行外，通識科中設有談及網上刑事危機的課題。該校校長吳容輝說：「如發現同學在網上發表涉及學校或罪行的言論，老師會上網查看，但出發點不是監視學生，而是了解個別學生的情況，以便作出幫助。」

藉通識課灌輸道德操守

不過，網上教育協會會長劉振華認為，把校規申到互聯網，難免引起學生挑戰，「同學會質疑，在校內、網上唔做得，是否代表在某某公園做得？」校規要詳細訂明哪一些地方是有困難，既然如此就索性不要寫。其實，校規內訂明學生不可做的行為，在網上應該一樣，如不能用粗口罵同學或老師，在校內不可以，同樣原則應引申至互聯網。」

他坦言，其所屬學校曾發生過數宗學生在網上互相攻擊而須校方處理的個案，「校方要有同學投訴，調查過才知，但既然寫或或留言十分普遍，學生當網上是私人平台，暢所欲言，我相信這些個案只是冰山一角。」

他認為，校方除教育和輔導學生，亦應教育家長，讓他們了解子女上網的習慣，「究竟上網是做功課定玩MSN？青少年討論甚麼議題？應透過工作坊和講座教育家長。」

■ 教育評議會副主席何漢權坦言，有個別學校把學生應如何使用互聯網及網上資訊加入校規之內。

「甜品」化妝品打動少女芳心

是手造蛋糕，抑或泡泡浴水晶鹽？是西瓜雪條，還是香味肥皂？指甲油？原來是唇彩。在Sparkling Colour睇化妝品，經常充滿這樣的驚喜。英國留學生回港後，在美容學校鑽研出竅門，跟朋友合夥開化妝品店，引入新英美化妝品牌，更成功打造「甜品」化妝品潮流，開業半年已迅速進駐大型百貨和個人用品連鎖店，向化妝品王國進發。

在英國讀物流的Hayley，回港後在前藝人陳妙英創辦的Beauty Tech化妝美容學校工作了四年，從中學識了不少化妝品買賣、海外訂貨等知識，「慶幸自己跟了個好師傅，創

辦人之一Janae教曉我很多，加上我本身熟悉物流，於是就同開公關公司的朋友合夥，他有一定人際網絡，可負責傳媒推廣，大家分工合作。」

美容學校打工兼學師

Hayley看準本港化妝品市場的特點，利用本身優勢，開闢了多個英美著名化妝品牌，當中以vintage包裝的「甜品」化妝品最具噱頭，開在銅鑼灣皇室堡的新店，成功打動本地少女芳心。

「香港市場已網羅大部分最好質素的日本化妝品牌，再引入新日本品牌較難，我自己在英國讀書，總覺那邊化妝品質素很好，每樣都經過嚴格測試，但仍未在香港普及，甜品化妝品的概念又好玩、又年輕化，我開這間鋪都為了開心，有時見到客人揀化

妝品咁開心，自己也滿足。」

不過，要斟洽這些英美化妝品牌的港澳和內地代理權並不容易，當中要付出的「代價」不少，「我們把化妝品店歸入我拍檔的公關公司轄下，由於公關公司有做過化妝品牌的經驗，可作為履歷參考，我們亦做好發展計畫、預期銷售額等數據，但要簽十年代理權，最少要買二十萬港元的貨品，我們代理五個品牌，就合共要一百萬投資。」

公關公司撐腰奪代理

結果，她成功取得包括英國品牌jelly pong pong和Anatomicals等的代理權，「除部分包裝趣致，吸引顧客買來送禮的產品貴少少，其他如Anatomicals的洗頭水、沐浴露等，簡單樽裝價錢實惠，只約六十元，還有多

用途化妝品，如胭脂和唇彩兩用都很好賣，我們有一批國際學校學生客，因為這些品牌在外國好hit，很多荷里活明星用，他們上網睇到，現在香港也找到了。」

她說，OL也是主要顧客群，開業半年，爭取到一批每次消費近千元的熟客，遂決定行會員制，以折扣優惠留住她們，「我們算好彩，去年十一月開，聖誕節期間，營業額不錯，不用像其他新鋪，守業半年才賺到租金。」

不但初開業已有不錯業績，小店更獲個人用品連鎖店萬寧和千色百貨垂青，邀請加入設專櫃，令她迅速實現開分店的夢想，「跟他們採拆帳合作模式，現時個別萬寧已有專櫃，千色店則會在下星期先進駐屯門分店，然後再入將軍澳，基於人手和資金問題，我們不敢一次過開太多，想逐步擴張。」

她說，未來計畫引入更多歐美化妝品牌，「客人到來總問我們有無新貨，要不斷引入新奇產品滿足她們。也打算接觸酒店，因外國都流行把一些新品牌放在酒店浴室供客人試用，我們的產品年輕，適合Hip Hotel。」滿腹生意經的Hayley，相信已離建立她的化妝品王國不遠了。記者 方雅儀 攝影 黃偉強



■ Hayley成功引入多個英美化妝品牌，打造了她的「甜品」化妝王國。（Sparkling Colour電話：2882 8290）

增分店強化品牌

專家分析

香港市務學會主席嚴啓明說，該店能在眾多化妝品店中突圍而出，因其有眼光引入英美的化妝品牌，「包裝有趣，化妝品也向精品發展的方向正確，若假設這些品牌的產品繼續受歡迎，相信她的代理會愈做愈大。」他建議，除在百貨和連鎖店設專櫃，該店亦應增加分店數目，「愈多outlet，銷售量愈高，減低運輸和推廣的成本，亦同時能強化『Sparkling Colour』這個品牌，設專櫃雖然風險較低，但推廣該店品牌的速度較慢。」