香港文匯報 WEN WEI PO
2011年6月15日(星期三)
■責任編輯：姚逸民 ■版面設計：莫家威

■朱勝吉希望，兩地政府能為已北上的港醫制訂更多的實用政策。
香港文匯報記者郭若溪 攝

牙醫深創業遇冷 朱勝吉未服輸

舌側箍牙術珠三角獨有 堅信矯齒市場潛力無窮

2年前，藉CEPA春風在港做牙醫近10年的朱勝吉，信心滿滿地帶着300多萬元北上深圳創業，在離皇崗口岸關口車程僅10分鐘的福田中心區籌備開設牙科診所。歷盡艱辛試業後他才發現，之前所遇到的困難僅是冰山一角，未來更難打拚的是如何讓自己的獨有舌側箍牙技術廣為人知。「既然選擇北上，就一定要堅持下去，憑藉對自己技術和服務的信心，事業成功大有希望。」

■香港文匯報記者郭若溪深圳報道

■朱勝吉在深圳診所為患者治療。
被訪者提供圖片

港商五味舖

在內地出生的朱勝吉，1999年畢業於北京醫科大學口腔系，擁有北京醫科大學口腔正畸學博士學位，2007年赴香港大學深造為期兩年的矯齒學高級文憑。在港大學習期間，朱勝吉學習並掌握了當代最先進的個性化舌側矯治技術（Incognito），在港執業期間接診了大量的舌側矯治病例，並曾多次在香港政府醫院以及大學演講，介紹舌側矯治技術，成為香港在舌側矯正領域經驗最為豐富的醫生之一。

香港市場飽和 競爭激烈

40出頭的朱勝吉現為香港政府註冊牙醫，任職於香港油麻地政府醫院口腔正畸科，兼任香港大學牙醫學院矯齒科臨床導師，並在香港私家門診出診。他認為，港人很早就知道做醫生和牙醫很賺錢，來自本地和國外的各類人才很多，整個市場已接近飽和，同類服務的競爭非常激烈。從年齡上看，自己只是一個「後生」牙醫，在香港現有的環境中打下自己的一片天其實很難。而在內地發展自己則佔盡優勢，不僅語言無障礙，所擁有的舌側箍牙技術在整個珠三角更是唯一，龐大的內地市場潛力無窮。

深圳高檔牙科 屈指可數

「深圳目前不僅沒有口腔醫院，連高檔的牙科門診都屈指可數，有錢的內地人需要高水平的醫療技術，他們也更信賴香港醫生，付多些錢也不介意。香港先進的技術、團隊和服務在內地有更多可以施展的空間。同時還能帶來一些更新的技術。」朱勝吉說。

雖然擁有上述的諸多優勢，但朱勝吉在診所開始試業後才發現難題多多，廣告推廣便是其一。朱勝吉指，內地醫療廣告無監管，誰的廣告做得好誰的名聲就響，上門求診的患者也多，初到內地的港醫感到非常不公平。「在香港醫生是不允許做廣告宣傳的，行業內競爭的純粹是醫生的技術和實力。我對自己最大的信心就是擁有非常厚實的專業背景，但到了內地後卻發現有施展技術的舞台卻沒有『觀眾』。比北上的最初設想艱難許多。」朱勝吉表示，自己的舌側箍牙技術，就是在牙齒內箍，外觀上根本看不出來，內地目前只有北京有醫生在做，很多患者都會特地赴港求診，自己診所診金6至10萬，比香港便宜很多。

深圳醫療廣告 亟需監管

朱勝吉稱自己現在既是醫生又是商人，更是廣告策劃和推廣人，耗費了大量精力在如何推銷自己上，弄得非常疲憊。「試業的2個月期間，人流才不過200人次，完全是賠本賺吆喝。就好像是深閨怨婦，住在高樓裡，樓下和建築物上都不能打廣告。早前建立網站來宣傳自己的效果也不盡如人意。」在採訪中，朱勝吉幾次表示希望粵港兩地政府能制訂更詳細的政策支持北上港醫，譬如多點正面宣傳或從政策上禁止內地牙科廣告，讓港醫競爭得更有底氣與更公平。

開業廣邀同業 交流合作

「既然已經選擇北拓，未來將要面對的任何困難都會努力去克服，憑藉獨有技術和港式服務定能創出一片天。」朱勝吉透露，在本月26日開業當日，將舉辦一個小峰會，利用自己的人脈關係，邀請內地和香港最有名的箍牙醫生一同出席交流。未來還將和深圳本地學校合作，為中、小學生們提供免費的口腔知識普及和公益義診活動。

為港同業探路 做大內地蛋糕

創業先鋒

朱勝吉在福田區國際商會大廈B座9樓設立的牙科門診部命名很有心思，「紫荊齒科」讓人一聽就能聯想到香港牙醫。朱勝吉透露，診所將於本月底結束試業正式開張，目前共有6張牙科治療椅，已開展的治療項目包括矯齒（口腔正畸），種植牙，潔牙等。佔地不足300平米的設計和施工均由香港專業團隊完成，不僅特設醫生和醫療垃圾專用通道，還為注重隱私的患者增設封閉式診室和候診室。為吸引更多外籍人士，診所還專門簽了多間國際醫療保險公司和聘請小語種（德文、意大利文等）員工。

服務定位中高端消費群

朱勝吉告訴記者，門診部定位於中高端消費群，港人和外籍人士看病可直接用港元或外幣支付，收費標準雖比內地略高，但相較於香港則便宜了二分之一到三分之二。因港醫執業手續問題，目前全職的6位牙醫均為內地醫生，「並不是不願意聘請港醫，但聘請一名港醫單日要支付4,000至5,000元薪金，依診所目前的運營狀況很難做到。其實很多港醫都在觀望着我，如果內地蛋糕做大，他們自然爭先北上。」

■紫荊齒科位於商廈之中，因宣傳不足，難為顧客所知曉。
香港文匯報記者郭若溪 攝

■香港文匯報記者 郭若溪 深圳報道

■吳曠年和Mina與韓國客商談提貨價格。
香港文匯報實習記者李叢書 攝

■廣州公司的員工在檢查童裝貨樣。
香港文匯報實習記者李叢書 攝

音樂教師吳曠年 羊城造童裝重三講

港人在廣州

51歲的吳曠年在2003年SARS肆虐時北上廣州，開拓自創兒童服裝品牌「米娜」的內地市場。他和太太Mina都是健談風趣的人，所到之處笑語不斷。當香港文匯報記者問及經營心得時，他卻一反常態繃住笑容，把「三講」說得擲地有聲，「我們做香港童裝品牌，就是講信用、講質量、講服務！」

太座洋名 註冊童裝品牌

未成為一名商人前，吳曠年曾是中學的音樂教師，精通多種樂器，他身上攜帶的「幽默樂觀因子」，也許就和當年習得的音樂修為有關。涉足童裝業後，吳曠年認識了太太Mina，以她的名字註冊了「香港米娜童裝」，並把服裝設計的所有事務都交由她打理。對Mina與生俱來的設計天賦，他不諱言地對記者說，「她並非科班出身，卻對流行趨勢、視覺造型有着天生的敏感和直覺。我們的服裝款型經由她設計，一上市基本都會被搶購一空。」

得賢內助若此，一雙精乖生性的兒女又各自赴洋留學，毋須操心。吳曠年夫婦沒有後顧之憂，童裝生意開展得順風順水，並於2003年奔赴內地市場大展拳腳。

行業標桿 廣派力壓杭派

其時，廣州整個童裝市場一片委頓，企業零散不成規模。吳曠年告訴記者，「當時人生地不熟，我們很迷茫。幸好有關職能部門、（店舖場地的）業主給予我們支持和關心，為雙方都帶來了極大的促進作用。」

誠然，吳曠年所帶來的「港式」資本運作、營銷手段、品牌策劃在當時行業內幾乎是聞所未聞的。這股外來新鮮血液的強勁注入，從根本上激活了廣州萎靡低落的童裝市場，亦加速了先進和落後童裝製造業的更新代謝，讓整個行業業態滌蕩一新。吳曠年對記者說，最初的3年，他們是「標桿式的人物」，在「廣派」（長江以南，和「杭派」相對）童裝行業可謂一方霸主，即使放眼全國，也難遇旗鼓相當的對手。「當時我們在內地紅得發紫，新加坡、馬來西亞、韓國、印尼等數個國家搶着下訂單，有時一天光憑一個客人就能成交80萬元。」

遭遇山寨 廉價產品擠壓

時至2006年，吳曠年的生意遭遇上升瓶頸。他無奈地笑着向記者舉例，「我們一直在前方領跑，沒有前進的目標；身後隨跑的人，卻個個視超越我們為目標。」一度，內地同行抄襲「米娜」童裝的式樣蔚然成風，由於不具備同等的服裝材料和加工工藝，山寨品質量難望其項背，卻在價格上佔盡優勢。

吳曠年和太太不甘同流屈就，便抽身內地市場，把銷售重心轉向海外。「我們的品牌優勢在於質量優良，辦公優勢在於精通外文，經營優勢在於行事西化，在國際市場大有天地，為何要在內地和別人打價格戰，自砸品牌呢？」現在，吳曠年公司90%的童裝生意皆面向海外市場。過硬的品牌口碑，讓客商的訂單依舊如以往源源不斷。

資源整合 經營模式創新

吳曠年現任職廣州市荔灣區兒童服裝用品商會常務副會長兼秘書長，對行業發展相當關注。「2008年金融危機後，童裝製造業難做了很多。當地相關職能部門給予的政策扶持，創造的規範市場都是外部因素，要經營下去還是要靠自己努力。」他告訴記者，希望能以自己的資源整合、創新經營模式，給業內人士一點借鑒參考，「我非常樂意看到童裝行業的良性競爭和蓬勃發展的景象。」

■香港文匯報實習記者李叢書 廣州報道

■吳曠年與太太在廣州開拓自創兒童服裝品牌「米娜」，打響名堂。
香港文匯報實習記者李叢書 攝

資產被佔雖勝訴 工廠易名仍經營

以案說法

港商因輕信老友，逾千萬廠房和資產遭對方「鵲巢鳩佔」。港商雖經粵高院終審獲判勝訴，但工廠一直被侵佔並已易名繼續經營，而工廠的工商執照6年未年審，外商投資審批證書亦失效7年多，但當地工商局卻沒有執法。有律師認為，工商局的做法是推搪，港商除等待法院的執行外，還可以追償佔用其財產企業損失，如租金、水源佔用費和生產設備折舊費。

輕信拍檔 公司鵲巢鳩佔

據悉，港商人林楚江1998年和友人匡先生，在河源連平創辦連平九龍山甘泉有限責任公司(簡稱甘泉公司)投資河源連平縣天然山泉水廠，後因為股權問題兩人對簿公堂。廣東省高級法院的終審判決書引用當時工商登記資料稱，林、匡2人共同出資500萬元成立連平九龍山甘泉有限責任公司，林楚江出資450萬元，佔90%股份，匡出資50萬元，佔10%股份。

林楚江則稱，其實匡並未實際出資，所有1,000多萬資金全是自己一人所有，但當時考慮到自己在國外還有生意，平時在連平的時間不多，需要一個得力的人進行管理，因此將10%股份分給他。廣東省高院的終審結果表明，匡佔用了林楚江的連平九連山泉飲用水有限責任公司的所有資產，而資產並沒辦理任何轉讓手續，屬於「鵲巢鳩佔」。

證書過期 工商局推搪

香港文匯報記者近日赴河源、連平採訪發現，林楚江被侵佔的工廠，現已改名為連平九連山泉飲用水有限公司(簡稱山泉公司)，其工商執照6年未年審，外商投資審批證書亦失效7年多，仍在違規生產銷售。林楚江9年多的資產損失如何彌補？

廣東律師界領域資深的譚律師認為，企業法人和股東的任何民事行為並不影響行政主管部門的執法行為。他指出，河源市工商局對6年未年審企業關於訴訟期間不能執行吊銷企業執照的處罰是推搪和不作為行為。

追討損失 租金設備折舊

譚律師認為，食品生產許可證是企業登記註冊時的前置審批，企業通過工商行政機構的預審登記後，才能到技術監督部門申辦食品生產許可證，憑取得的食品生產許可證到工商登記機構辦理正式的工商營業執照。6年未能通過工商登記機構營業執照年審的連平九連山泉飲用水有限公司，在食品監管愈加嚴格的當前，更為嚴重的是企業主體處於不合格的情況下是不可能辦理食品生產許可證的。

譚律師也指出，港人林楚江當前追回自己財產的方式除等待河源中院的執行外，還可以追討佔用其財產企業損失，如租金、水源佔用費和生產設備折舊費。

■香港文匯報記者蘇徵兵河源報道