



# 天安門前締鴛盟 婚紗照蘊愛國情

## 陳敬文北上京城結良緣 望留動人記憶

港人在內地

旅遊拍婚紗照，在香港早已不是新鮮事。歐洲寧靜幽雅的小鎮，東南亞熱情如火的沙灘或是內地的名山大川，都曾有新潮的香港情侶們駐足的身影。港人陳敬文和他的浙江籍準太座，則選擇了首都北京，在雄偉莊嚴的天安門，歷史悠久的長城乃至熙熙攘攘的王府井大街，以港式風格拍攝一輯濃濃中國味的婚紗照，迎接他們即將組建跨境家庭。他說，北京是古老與現代元素共冶一爐的城市，這裡的記憶格外動人，這裡的祝福也格外醇厚。

■香港文匯報記者  
李望賢 深圳報道



■天安門前的婚紗照，希望得到大人物的祝福。

因為生意需要，陳敬文十多年來往返香港和內地，一次出差北京，認識了一位浙江女孩。這位女孩如今即將成為太太。在計劃拍婚紗照時，陳敬文和影樓的朋友商量，決定北上京城。北京是夫妻倆相識的地方，也是擁有數千年歷史文化積澱的古都。「北京文化底蘊很深厚，既有很先進的東西，也有很多古老的內容，是一座很有個性的城市，能拍到很多元素。如果去歐洲拍，固然很漂亮，但就沒有了故事。」

### 拉隊進廣場 大人物「祝福」

一對身著華服的新人，攝影師、化妝師，兩大行李箱的禮服道具，陳敬文一行人第一天的拍攝地點選擇了天安門。在天安門廣場上拍攝婚紗照，立刻吸引遊人圍觀，不少人還拿出相機拍照，熱情的遊客紛紛送上祝福。回想起當時的情景，陳敬文笑說：「有些緊張，畢竟不是專業演員，也不知道怎麼擺甫士好。」以遠處天安門城樓上毛澤東畫像為背景，他們留下了深情一吻。這一瞬間，被相機定格。「雖然時空相隔，希望能夠拍出大人物祝福的意境。」他說。

連綿3天的行程，陳敬文帶著準新娘先後到清華大學、後海、長城、798藝術區以及王府井大街。「長城，象徵中國五千年歷史，798則很前衛，以前來北京沒去過，不過感覺很好。最喜歡是在王府井拍的，很有生活的味道，而且第3天拍，已經比較有經驗了，所以拍得很自然。」總結起回憶起在北京的拍攝經歷，一切都歷歷在目。

### 兩地婚姻 層次漸拉近

對於兩地婚姻，許多港人的觀念仍是年紀較大的港男和年輕內地女孩配對，年齡差距加上文化層次不同，家庭生活往往出現諸多問題。陳敬文認為，香港回歸多年，加上個人遊的開通，香港人再也不是高高在上的感覺，兩地各個層次的人群都有了平等的交流。如今的兩地婚姻，早已不是「港佬配北妹」，不少教育程度相似、志同道合的男女走到一起。「最關鍵是緣分，談得來，戶籍倒無所謂。如果喜歡的是外國女孩子，也是一樣。」他指身邊有不少朋友也邁入跨境婚姻的殿堂，相處並無問題。對於婚後在香港的生活，陳敬文表示會和太太堅持各自的事業，至於語言溝通，雖然太太不會粵語，他笑指，如今香港社會普通話已成主流語言，自己普通話也十分流利，相信不成問題。

### 籌謀子女事 教育要兩地

展望更遠處的未來，陳敬文已經計劃好孩子的教育藍圖：小學中學在香港，大學就一定要接受內地教育。他說，自己曾到美國做交換生，才知道美國的大學究竟如何，孩子到內地接受教育，才知道內地究竟怎樣。

## 深圳通學生卡 跨境學童5折

生活貼士

香港學生在港搭乘部分交通工具可享受優惠，在深圳上學而未滿18歲的

香港中小學生（含高中生）在深圳市533個郵政網點（53個郵政支局、480個郵政代辦所）辦理深圳通學生卡（右圖），憑卡乘坐公交地鐵可享受5折優惠。



### 毋須綁定可選租卡售卡

辦理深圳通學生卡毋須綁定任何其他服務，並有租用卡及銷售卡兩種可供選擇。租用卡每張押金20元；租金為0.5元/月，租金從租用卡之日起計算，按月從收取的卡押金中扣除（不足1個月按1個月計），使用期超過40個月後的按40個月收取，視同銷售給持卡人。銷售卡則一次性收取卡工本費每張20元，退卡時只能退回卡內餘額。

根據規定，辦理深圳通學生卡的港生須在深圳市全日制中小學校、中專學校、技工學校、職業學校就讀。辦卡時，除需提供本人回鄉證外，還必須出示在深圳學校就讀的學生證或就讀學校開具的在校證明（證明內容包括學生姓名、性別、學校名稱、就讀年級等）。如由監護人（父母）代辦，還需出示家長的回鄉證用以證明親屬關係。

### 可小額消費 能掛失補辦

深圳通學生卡除可在公交地鐵上使用外，還可在華潤萬家超市及VANGO便利店、JUSCO(吉之島百貨)、百里匯、萬店通、美宜佳、7-11便利店等進行小額消費。有效期限根據身份證號碼自動默認為辦卡日至持卡人年滿18周歲之日。此外，該卡還提供掛失功能，若丟失，需帶上回鄉證前往上述網點辦理掛失、補卡，卡內餘額可全部退還。

■香港文匯報記者 郭若溪 深圳報道



■深圳市共有533個郵政網點可辦理深圳通學生卡。香港文匯報記者郭若溪 攝

## 番書仔扎根羊城 13載未諳「做人情」

港商五味鋪

1998年，在英國工作10年的港人Tony Lo感到日子乏味無聊，迅速地賣掉海外物業，懷揣著一筆資金來到廣州。羊城的濃郁嶺南文化氛圍和與香港一致的語言環境，令他扎根下來，惟13年來仍未能適應的是內地「拉關係」和「講人情」的工作方式。為此，他致力拓展海外市場，「因為我覺得和國外的客戶打起交道來更輕鬆自在，只需要考慮工作本身即可」。

### 英國工作10年 直闖廣州

今年49歲的Tony Lo是天隆禮品製作貿易有限公司的總裁，在廣州和英國格拉斯哥市都設有辦事處。他年輕時曾赴英工作10年，13年前毅然放下彼邦的一切，乘上北闖的列車。在那個懸而未決、城區還未被城市化的效率和速度裡挾著疾馳的年代，Tony直言廣州大環境「好『麻麻地』」，但他還是一肩承擔起家庭的經濟重任，在千里之外從無到有地開拓著自己「找客源」接單「下訂」製作「出貨」的天地，「手頭有多少啟動資金，就接多大的單。慢慢積累慢慢做大」。

自言心態好的Tony，憶起那段孤身奮鬥的日子，依然一副笑嘻嘻的模樣：「創業階段絕對有一大把辛酸史，但是既然開心要做，不開心也要做，那我當然選擇前者。那些徒增煩惱的事情，我都忘記了。」

### 講人情拉關係 最難適應

長久以來，Tony受英式文化影響甚深，做起生意來也如英國人板一眼嚴謹規整，和採訪時的言笑自若判若兩人。他告訴記者，即使已經在內地工作生活了13年，但是他仍不能適應「拉關係」「講人情」的工作方式。在他看來，工作就該公對公，按規章制度辦事，乾脆利落。為此，他曾拒絕了多筆可帶來豐厚利潤的活計，只因不想屈就自己。「我的公司目前百分之百面對海外市場，因為我覺得和國外的客戶打起交道來更輕鬆自在，只需要考慮工作本身即可。」

Tony的公司多年來純利平均維持在20%，即使08年的席捲全球的金融海嘯也未阻滯他穩中有進，他更是可以隨意到讓才在英國讀大一的兒子獨立接管海外事務。對此，Tony笑言他的野心早已隨著年歲的

增長而偃旗息鼓，千方百計地多掘金，從來不是他的首選。如果可以，他更情願游刃有餘地享受生活和保有最初的自己。

### 結交奮鬥戰友 而今離散

工作之餘，Tony保持著在英國的生活習慣，喜歡去廣州的一間英式酒吧看看球喝喝酒。率直樂觀的個性，讓他結交了不少內地的和來內地工作的香港朋友。在整個採訪過程中，他第一次收斂笑容唏噓感歎，是正經對記者回憶他這幫因酒結緣的朋友的時候。「98年我剛到這間英式酒吧，來喝正宗黑啤的幾乎都是香港人，我們彼此在天地南北的閒聊中成為了在異地奮鬥的『戰友』。然而，十幾年過去了，他們有的隨公司的轉移而北上，有的因為在內地環境改變經營不善而回流。人越走越少，如今更是只剩下我一個。時過境遷，物是人非，說的就是這種情況吧。」

### 目標務實工作 堅持自我

追憶完往昔，Tony最終還是恢復了笑容，為了給家人提供一個可靠的經濟來源，在穩目標務實、清晰地工作，作為一個勇於堅持自我抵制流變的港人，沒在社會的潛移默化中被清算出局。他告訴記者，即使現在內地的物價飆升、人工成本飛漲都不構成他為公司紛擾的理由，「解決方法總比問題多。知足常樂，一旦你明白和接受了這點，無論是生活還是生存就都快樂多了」。

■香港文匯報記者 李叢書 廣州報道



■Tony Lo在廣州做生意13載，認為「最緊要開心」 香港文匯報記者李叢書 攝