

北漂牙醫回歸根本 拒掌帥印寧懸壺

施振宇棄營醫療中心 專注醫者仁心仁術



港人

11年前，獨具慧眼的港牙科醫生施振宇獨闢京城，攻克重重困難，在京建立中國入世後第一家中外合資醫療機構——北京庇利積臣醫療中心。2006年，施振宇大膽轉變經營理念，與當時的「愛康網」合作，放棄商業運作權，重新回歸醫生一職。工作時，他潛心牙科醫療研究，休閒時他遊遍老北京胡同。在施振宇看來，11年「北漂」生活讓他懂得，人生的價值並非只體現在功名名祿上，能夠解除病患痛苦，不斷充實自我亦是一種生活追求。

■香港文匯報記者 時燕歌、李茜婷 北京報道

北京庇利積臣醫療中心的大堂古色古香，有點像酒店。

香港文匯報記者時燕歌攝



資深北漂牙醫施振宇，轉變理念與愛康網合作，自己放棄醫療中心商業運作權力，一心撲在牙科醫療上。

香港文匯報記者時燕歌攝

出生於香港，讀書在菲律賓的施振宇，歸港後曾就職於香港庇利積臣牙科中心。原本可以享受安逸生活的他，發覺內地醫療產業的發展潛力，於是在2001年，施振宇毅然放棄香港優厚的薪酬，開始了獨闢京城的「北漂」生活。

獨闢京城 創建醫療中心

3月下旬，乘着和煦的春風，本報記者來到目前施振宇工作的愛康國賓·北京庇利積臣醫療中心。採訪當日，施振宇身著一襲深藍色西裝，佩戴一副銀色框架眼鏡，儒雅中透露著睿智。施振宇一邊帶記者參觀，一邊對記者講述他11年的創業故事……

在施振宇心中，始終有一個目標，那就

是在京建立專門為私人、為家庭服務的醫療機構。他說：「私人醫生在香港十分普遍，且發展比較成熟，我最開始就是想把這種醫療服務方式引進內地。」可是，當施振宇抱著滿腔熱血來京創辦北京庇利積臣醫療中心時，他才真真切切地感受到，由資金不足和管理方式不適應所帶來的問題，成為他創業路上最大的絆腳石。

困難一擁而上 無所適從

施振宇告訴記者，創業初期的資金和管理壓力曾讓他苦不堪言。他說，許多困難並非「紛至沓來」，而是「一擁而上」。一方面施振宇要籌集資金，當時外資在內地投資創辦醫療機構，最低投資金額為

2,000萬元（人民幣）；一方面，京港兩地法律法規在許多細節上有所不同，辦理醫療許可證、營業執照等體制，與香港亦不盡相同；再一方面，京港兩地文化差異和就醫理念的不同，使施振宇在管理、經營「庇利積臣」時有許多無所適從。

2006年，在施振宇創辦北京庇利積臣醫療中心的3年後，經過深思熟慮，他決定放棄「庇利積臣」的商業運作權，與沒有實體店面的「愛康網」合作，由「愛康網」負責運營、管理合作後的愛康國賓·北京庇利積臣醫療中心，而施振宇則回歸原來的牙科醫生。

與愛康網合作 強強聯合

許多人會吃驚於施振宇的這一決定，但

在他自己看來，這種合作是一種互補、互利。施振宇說，他非常熱愛牙科醫療，在最初3年的經營中，他始終喜歡做醫生多過做管理者，如今已尋求到更擅長管理與商業運作的機構，為了北京庇利積臣醫療中心更長遠的發展，他決定「出讓」實體店面與「愛康」強強聯合。

事實證明，施振宇的這一決策是正確的。記者在愛康國賓·北京庇利積臣醫療中心看見，前來體檢、諮詢相關服務的顧客絡繹不絕，古色古香的四合院式就醫環境，為顧客帶來別樣的享受，醫護人員的悉心照料，更讓顧客感受親人般的關懷。施振宇欣慰地告訴記者：「看著自己創辦的醫療中心生意越來越好，我就覺得曾經吃的苦、受的累都是值得的！」

熟知市塵老北京 愛鑽胡同逛郊縣



■愛康國賓·北京庇利積臣醫療中心在傳統的四合院中。香港文匯報記者時燕歌攝

生活充實

已屆中年的施振宇不僅事業有成，還擁有一個幸福美滿的家庭，他的兩個小兒子在加拿大唸書，太太在加拿大陪讀，大兒子仍留在香港，繼承父親衣鉢做牙醫。施振宇告訴記者，雖然一家人分居三個地方，但感情並沒有受到距離的影響而變淡，並且他自己在北京的生活亦是十分充實、精彩。

喜歡動物園批發市場

與其他在京港人喜歡逛大商場，買高檔貨不同，施振宇自從來到北京後，就喜歡上了動物園、官園、天蘭尾貨市場等大型批發市場。在他看來，這些專賣小商品的批發城不僅物美價廉，還有利於他深入了解北京，了解北京人的生活。

除了喜逛批發城外，施振宇在業餘時間最大的愛好就是遊歷北京的大街小巷，京城內的各類展覽館、知名胡同、京郊區縣都留下了他的足跡。這既是施振宇的生活方式，亦是他融入當地社會的方式。

談京港消費熟知差異

採訪中，施振宇也向記者談起了他這十幾年的京港兩地消費心得。他說，2001年剛到北京時，感覺北京的消費水平還比較低，用他的話說是：「東西賣得太便宜了。」但隨著內地市場的深入開放，經濟的高速發展，施振宇感受到，如今北京的消費水平已快接近香港。他說：「如今在北京吃一頓中高檔的大餐，其實比在香港花費的更貴。」

內地全科醫生缺口大

作為一名香港北上醫生，施振宇認為內地醫療機制與香港相比，尚存在一些不足之處，比如，內地的醫療業主要以公立醫院、專科醫生為主，而國外和香港的醫療業都是以私人醫生為主，且這些私人醫生主要是全科醫生。他說，內地的全科醫生缺口很大，將來的醫療業發展趨勢也應該逐漸向國外和香港靠攏。目前，內地相關部門應該意識到，在大學裡要進一步加大全科醫生的培養力度，以滿足日趨緊張的就醫需求。



■業餘時間施振宇常和朋友登山攬勝，走遍了京城郊縣。被訪者提供圖片

商標「一女二嫁」 港企興訟有轉機

以案說法

港企在內地經營時自身商標遭到侵權，如何維權？港資香港華鋒GPS品牌「e路航」商標就遭遇到「一女二嫁」。該公司向原向橡果國際購得「e路航」商標，詎料對方後來竟單方面以更高價格非法將同一商標轉讓給廣東遠峰電子科技有限公司，令香港華鋒遭遇巨大經濟損失。香港華鋒於是對橡果國際提出起訴，獲深圳市南山區法院依法凍結橡果國際對廣東遠峰電子科技的授權。深圳公安部門亦認定橡果國際將已售予香港華鋒的「e路航」商標再轉讓廣東遠峰電子科技是非法的，將聯合工商部門依法查處遠峰科技非法授權工廠，還將繼續追究其非法授權代工

廠的侵權責任。

華鋒付千萬購「e路航」

據香港華鋒董事長孫金華介紹，香港華鋒是一家製造GPS、移動數碼產品專業廠商，其在內地的全資子公司是深圳市華利隆汽車電子技術有限公司，為南山高新技術企業。2011年6月29日，香港華鋒與橡果國際達成協議，雙方簽署《關於「e路航」商務及品牌合作協議》，香港華鋒向橡果國際支付1,000萬元人民幣購得「e路航」商標，兩家公司還就商標轉讓及市場打假於2011年7月發表聯合公告，強調「e路航」商標歸香港華鋒公司所有。

橡果未履行承諾再轉讓

他說，2011年7月6日，雙方還簽

署了《關於「e路航」商務及品牌合作的補充協議》，橡果國際同意將「eroda」商標與原協議中的「e路航」商標一起轉讓給香港華鋒公司及其指定的第三方公司。但此後橡果國際未履行其合同中的承諾，並於2011年12月單方面以更高價格將該商標轉給遠峰科技，令香港華鋒遭受巨大的利益損失。

對此，萬商天勤律師事務所齊巖冰律師認為，橡果國際無視法律和協議約定，單方將「e路航」商標轉讓遠峰使用，明顯違反內地的合同法和商標法。

嚴重違約行為即屬違法

齊巖冰指出，根據內地《合同法》第八十八條，當事人一方經對方同意，可以將自己在合同中的權利和義務一併轉讓，而橡果國際在將



■香港華鋒董事長孫金華在深圳舉行的維權新聞發布會上，講述商標被「一女二嫁」的經過。

香港文匯報記者李昌鴻攝

「e路航」商標先轉給香港華鋒後，香港華鋒便是「e路航」商標合法持有人，未經香港華鋒同意，橡果國際又以更高價格單方將「e路航」商標非法轉讓給廣東遠峰科技，其是明顯的嚴重違約行為。他續說，另根據內地「商標法」第五十二條之（一），未經商標註冊人的許可，在同一種商品或者類似商品上使用與其註冊商標相同或者近似的商標的，也是嚴重違法行為。

■香港文匯報記者李昌鴻 深圳報道

碌卡埋單警惕雙層複寫紙

生活貼士

近期，一條關於「碌卡簽名警惕雙層複寫紙」的微博2日內被轉發萬餘次，深圳警方亦提醒市民警惕該新型詐騙方式。港人在北上消費碌卡簽單時，切莫成為被騙目標。

稍不慎變成連簽兩張單

微博發布者稱，在去某餐廳消費碌卡付賬並在碌卡單上簽名後，發現在其簽名的單據下還有一張幾百元的碌卡單，如有不慎，便會連簽兩張。據悉，簽名單用的是無碳複寫紙，只要在上面自己消費的單據上簽名後，下面一張碌卡單也自然印上相同的簽名。若不小心被騙，有理也難說清。

卡不離身即閱提醒短信

警方提醒說，碌卡時一定要多長心眼，確認單據後再簽名。在任何場合合碌卡埋單時，切記「卡不離身」。有些人特別是吃飯埋單時，喜歡將卡給服務員拿到收銀台去刷，此種做法會給一些不法分子有機可乘，應親自拿卡進行埋單。若是用信用卡或者借記卡，最好到銀行設置「短信提醒」，只要有碌卡行為，銀行將會及時發送短信提醒，使得消費明明白白。另外，收到「短信提醒」後，應第一時間閱讀。若不及時查閱，極易導致各種問題的發生。

■香港文匯報記者 郭若溪、實習記者 田秋霞 深圳報道



■港人北上碌卡消費時，需小心簽名被不法分子盜用。資料圖片