



上世紀80年代至90年代，港商掀起一波北上開廠投資熱，助力珠三角成為世界工廠。在香港回歸後，尤其是本世紀初CEPA系列協議陸續簽署後，以服務業見長的新一代港人再度掀起北上創業和工作熱潮，涉及領域遍及金融、物流、會計、法律、互聯網等。新一代港人成功地將香港優勢與內地巨大的市場結合起來，推動了內地服務業水平的大幅提升，並與國際接軌。在這一波浪潮中，新一代港人彰顯了睿智、追求自由開放的個性，努力克服兩地制度不同所帶來的一些發展制約，演繹了北拓的精彩人生。 ■香港文匯報記者 李昌鴻

抓住CEPA新機遇

北上拓展服務業

港優勢 十內地市場 新一代港人闖出新天地



李鉅林

香港希仕廷律師行 深圳代表

生意共享合作無間

李鉅林做律師已33年，2003年，加入香港希仕廷律師行事務所，2004年初，被委派到深圳，現為香港希仕廷律師行的深圳代表，主要幫助內地企業處理涉外業務。他說，在2001年中國加入世貿後，全世界都在拓展內地的商機，而香港在回歸後與內地經濟融合更密切，這給香港服務業發展帶來了難得的機遇。

專做涉外業務 穿梭深港

現在，他每周到深圳工作一至兩天，當天往返香港。有時，他也可個人做一些涉外業務，如遺產和資產等法律諮詢，為客戶在香港辦理具體手續，如跑法院和政府部門、起草合同和追收貨款等。

他稱，許多業務都是內地朋友介紹的，現在與他們的合作是親密無間。他與內地律師也有很好的合作關係，他們做不了涉外法律業務便給他做，自己有內地業務也介紹給他們。在深圳工作8年，李鉅林的業務每年有20%至30%的增長。因業務發展良好，他的待遇也有了很好的提升，已在香港買了一套100多平方米的房子。「在香港這麼擁擠的地方能有套這樣的房子，我已比較滿足了。」

禁接內地業務 發展受限

談到在內地工作的感受時，李鉅林表示，香港律師在深圳只能接受涉外法律糾紛的服務，幫助客戶在香港處理，不可在內地接受法律服務，因此限制了公司業務發展。

事實上，早在1986年，李鉅林已到過內地，當時各方面的法律法規都有很多空白，透過這30年來不斷完善，已變得一天比一天好，現在已豐富多了，但離完善還有很大距離。而內地人誠信度也有所提升，「他們講話算數了，以前常遇到講話不算數的」。

林志明

茶餐廳老闆

深圳賺錢較港輕鬆

在深圳羅湖翠竹路開設樂斯茶餐廳的老闆林志明，端正的長方臉上架着一副黑框眼鏡，表情十分愉悅。用他的話說，全因在深圳賺錢較香港更輕鬆。



■林志明 香港文匯報記者李昌鴻攝

北上前，林志明一直在香港知名的連鎖食肆翠華從事管理工作，月薪2萬元至3萬元港幣。近年，香港飲食業的工資、食材及租金成本不斷上升，身為管理層的他感覺到盈利的壓力很大。2004年10月，香港與內地簽署了《CEPA補充協議》後，港人獲准在內地各省市設立個體工商戶，毋須經過外資審批，這為香港餐飲等北上開了方便之門。

投資深圳 試水搞茶餐廳

2006年，當林志明看到內地龐大的消費市場後，心動不已，便與五六個同事和朋友一起北上深圳投資開辦樂斯茶餐廳，第一家便選在人流如織的深圳東門。剛開始時，因為價格較高，而且內地人還不太接受西餐，生意不是很好。他於是加入中餐服務，及隨着越來越多的內地人慢慢習慣吃西餐後，業務便快速上升。

林志明分析說，主要是其茶餐廳提供的西餐比酒店西餐便宜三成，客人前來消費，通常人均消費只在30元至100元之間；其二是餐廳食品品質都有嚴格保證，店內最受歡迎的焗飯、燒臘和牛排，牛肉都從國外新鮮進口的，餐食較中餐更顯高檔。當東門茶餐廳業務紅火後，他便與其他股東一起在深圳增設了3家連鎖店，主要分布在羅湖和福田。他還擬在深圳、東莞和廣州尋找合適的地點開設新的連鎖店。

鋪租人工漲 成本壓力增

不過，近年，深圳的租金和人工成本不斷上升，其200多平方米的茶餐廳月租需5萬元至6萬元，餐廳聘了30多員工，月支出就要10多萬。若租金每年上漲5%，每月加將近3,000元。員工工資更從四五年前900元升至現在近2,000元。此外，每年食品價格上漲近10%，這些均給他帶來成本壓力。不過，他坦承，目前仍有些賺錢。他稱，現在他月收入比香港高一些，但最重要的是在深圳賺錢比香港輕鬆，壓力小不少。他已在深圳買了一套100多平方米房子，一家人幸福美滿地生活。和他一起北上的幾個股東也紛紛在深圳安家生活，日子過得不亦樂乎。

張展豪

普華永道合夥人

普通員工升至合夥人



■張展豪 香港文匯報記者李昌鴻攝

「香港回歸15周年，給你帶來了甚麼變化？」知名跨國會計師事務所普華永道深圳主管、港人張展豪開懷地笑了。這15年，內地經濟迎來了高速發展的黃金期，加上CEPA系列協議給香港服務北拓打開了方便之門，身為香港會計專業的一員，張展豪很好地抓住了這趟快速發展的列車，10多年間從一名普通員工，一級級晉升，現已成為普華永道深圳公司主管合夥人，實現了當初北上的夢想。

事業甫起步 做到有停手

年近50歲的張展豪容光煥發，看上去只有40多歲。他上世紀末北上深圳工作時，只是一個普通員工。他與內地員工一樣，主要工作是主動與在香港上市的內地公司聯繫，爭取為其提供上市、併購、審計和稅務等服務。剛開始業務出奇地好做，因為內地沒有具備實力的大型會計師事務所，而且他後來還可以給在內地上市的企业提供審計等服務。這樣他積累的客戶越來越多，業務規模發展日益壯大。

業務增長速 員工多10倍

由於工作表現出色，張展豪從普通員工一路晉升為部門經理、高級經理、合夥人，直到合夥人中的最高級別，深圳地區的主管合夥人。對此，他感到十分滿足。在他的領導下，深圳公司的規模快速擴張，目前員工500人，較10多年前增長10倍，業務收入也增長了3倍至5倍。

但隨着內地會計專業逐步發展和壯大，張展豪感覺工作上的競爭壓力越來越大，但他相信內地市場巨大，更多更好的會計師事務所加入，可提供更專業的服務。不過，令他頭痛的是，內地工資和租金成本不斷增長，加上監管機構的要求越來越嚴格，需增聘大量的人手維護管理，因而令成本大增。為推動公司穩健發展，張展豪一直致力人才的本地化，加強對本地員工培訓和培養，目前，他們公司有近97%以上為本地員工，不少部門經理也是內地員工。

梁永安

香港會計聯盟主席

期待國民待遇 助力港資



■梁永安 香港文匯報記者李昌鴻攝

香港會計聯盟主席梁永安擁有自己的會計師事務所，到內地發展業務已有10多個年頭，主要業務是為到香港上市的公司提供上市、融資和審計等服務，目前在上海和深圳設有業務代表處。

談到北上發展的經歷，梁永安說，香港回歸15年來，許多內地公司赴港上市，需在香港設立公司，給香港的會計師和律師等帶來了許多機會。他於是利用自己的專長，為客戶提供會計、審計、稅務、融資、併購、貸款和公司秘書等一條龍服務，10多年來內地客戶已佔其公司業務的30%以上。

內地稅制繁雜 考試極難

他說，曾經給上海一家做手機的客戶做審計，發現內地的增值稅稅率高達25%，而香港的公司所得稅稅率只有16.5%。他於是建議該客戶到香港設公司，成功地將公司稅負降低了近10%。他這種處處為客戶着想的服務態度，為其贏得了不少客戶。

儘管在內地市場獲得了成績，但在談起內地業務拓展時，梁永安卻是一肚子的苦水。他抱怨部分CEPA政策未落實到實處。儘管CEPA《補充協議六》已加入兩地會計資格互認，但香港會計師仍須參加內地會計師部分科目的資格考試，如《稅法》。「內地的稅制十分繁雜，稅種將近20個，如營業稅、增值稅等，而香港只有利得稅等3個稅種，我們要通過這項考試，比登天還難」。

港會計事務所 進入率2%

梁永安說，目前像他這樣因未通過有關考試，只能在內地設立業務代表處的港資會計師事務所有20家至30家，而香港有1,500家會計師事務所，可見進入率還不到2%。「不能設立會計師事務所，只能設立辦事處，便不能宣傳和推廣自己的公司。」他表示，有的客戶便因其公司沒有登記，不敢與其做生意，因此，目前內地業務完全靠自己的關係和個人網絡。為此，他呼籲內地給予港資會計公司國民待遇，能夠拓展當地業務。

林志民

東亞銀行(中國)有限公司常務副行長

「逼出」普通話 收穫愛情

東亞銀行(中國)有限公司常務副行長林志民，中等身材，戴着黑框眼鏡，看起來像個學者。他自上世纪90年代初，作為東亞銀行派到內地的員工，至今已有20個年頭。這20年間，他從一般員工晉升至常務副行長，並在內地收穫了愛情。

困難非業務 而是溝通

回想1992年初來到，林志民說，剛開始時最大的困難不是業務，而是不會說普通話。他說，工作上與員工和客戶均要以普通話溝通，起初以為只要將廣東話改改音就能成普通話，但結果令許多人啼笑皆非。為此，他在1993年至1994年間特地請私教老師教其普通話，時間達一年。此後，他一直在工作中向員工和客戶不斷的學習，現在普通話儘管仍不是很標準，但還是能讓人聽懂。他笑稱，這都是逼出來的。

人才互爭奪 熟手頻跳槽

在深圳打拚了20年，林志民早已晉身高層，面對的挑戰亦由個人層面變成管理層面。他表示，由於銀行業快速發展，行業間業務和人才爭奪十分激烈，合適的人才很難找。「以前，外資銀行因工資較高和具有新鮮感，內地人才應聘很踴躍。現在機會多，員工易跳槽，有經驗的更難找。以前員工忠誠度高，進來後工作時間長達5



■林志民 香港文匯報記者李昌鴻攝

如何留住好員工成了林志民目前最感頭疼的事。他說，為了培養優秀員工作為第二梯隊、第三梯隊和接班人，公司的工資必須與市場水平一致。他亦十分注重人才本地化，2005年該行內地網點30個，有70個香港人外派高管，目前內地網點已近100個，同樣只有70位香港外派高管。

港女友分手 異鄉情緣

在談到個人感情和生活時，林志民不無遺憾地稱，之前在香港有一個女朋友，因來內地工作後，兩人見面機會少，便分手了。現在，他在內地找到另一半，太太在北京開設一家從事教育業務的公司。兩人都忙於工作，很少機會見面，有時則在同一城市出差時碰到。由於工作繁忙和追求生活自由，他們至今都未有小孩。

在他看來，港人剛開始到內地工作時，一個人遠在千里之外的異鄉，難免時常有寂寞和孤單的感覺，於是設法融入當地生活，與同事和客戶等結交朋友。他自己在廣州、廈門、上海和大連等地當過分行行長，在這些城市他均有許多當地朋友，與他們打成一片，成為他們當中的一分子，這樣就不會有寂寞和孤單的感覺。