

東亞銀行西安分行行長金孝賢已變成地道西安人。
實習記者柴龍 攝

古都浸潤11載 港人變長安人

蜜月與西安結緣
銀行家金孝賢讚「啱咋咧」



港人金孝賢在東亞銀行西安分行已服務11年，在繁忙的工作之餘，他盡情地享受上下五千年中華文化賜予這座城市的輝煌和榮耀。金孝賢經常笑稱自己已不光是「西安通」，而是個「西安人」。因為他深深地熱愛這座城市，熱愛她的博大精深，熱愛她的包容寬厚，熱愛她承漢唐文明的開放雄風，熱愛她古老與現代完美結合的韻味……

香港文匯報實習記者 成艷妮 西安報道

金孝賢與西安的緣份始於1999年的陽春三月，喜好中國傳統歷史文化的他將蜜月旅行地選在了西安。初次踏上這片土地，金孝賢一下子便被這座13朝古都的深厚底蘊所折服和吸引，蜜月結束，竟一時間久久不忍離去。金孝賢或許怎麼也不會想到，兩年後，自己竟然會再次來到這座曾讓他魂牽夢縈的城市。來西安沒多久，金孝賢便將自己的太太、女兒也接到西安長居，從此便「安居長安」了，至今已11年。

南人北調 初試創業苦澀

東亞銀行是第一個到西北「吃螃蟹」的外資銀行，2001年8月，東亞銀行西安分行在繁華的西安北大街開張大吉。在隨後的11年裡，東亞銀行又連續在西安開了6家支行。雖然作為最早一批來西安的香港金融業人士，喜歡挑戰的金孝賢充分享受到「吃螃蟹」的

刺激和快樂，但創業的艱辛和異地生活的不適應，還是讓他吃盡了苦頭。

金孝賢從小生活在香港，初來西安，北方乾燥的氣候環境讓他措手不及。第一周嗓子就發炎，後來發展到化膿。那段時間，是他「最難受」的日子。

回憶起那段日子，金孝賢的臉上不經意間會依然留露出一點苦澀，那時候西安空氣質量不好，再加上到了冬天，有些近郊農村燃燒秸稈，空氣中懸浮物很多，對空氣比較敏感的他經常不敢出門。另外，最讓他頭疼的是生活習慣的不適應，飲食、娛樂、休閒等的差別，讓他幾乎完全顛覆了原來的香港生活模式。

冷門地點 熟路超本地人

在採訪中，金孝賢經常會提及一些很多西安人都未必知道的城中村名字，看到記者的好奇，金孝賢嘿嘿一笑說道：別忘了，我也是個「西安人」啊。

原來，東亞銀行當時有很多業務和西安的城市改造有關，因此，金孝賢會經常去很多城中村考察和聯繫業務。和很多城市一樣，西安的很多城中村在

未改造前，是整個城市最髒、亂、差的區域，被稱為「城市疥癬」。為了掌握第一手的資料，金孝賢經常和同事们出沒於各個城中村落，走訪住戶。說起當時的感受，金孝賢坦言，剛開始時肯定有所抵觸，但一工作起來，什麼也都顧不上了，慢慢地，也就習慣了，現在回憶起來，有時還挺懷念那些地方的。

如今，西安的大部分城中村已經完成了改造，現代城市規劃和建設，讓這些地方和之前有了天壤之別。這些改變，或許也傾注着金孝賢他們的努力和心血。

兩地差異 熱情方向不同

說起西港兩地的文化風俗差異，金孝賢表示，西安人比較熱情、直率、淳樸，很容易交朋友，而香港人可能是因為工作壓力大、比較忙的原因，這方面冷淡一些，交朋友方面不會像內地人般熱情。

如今的金孝賢，身上的西安元素越來越多，喜歡西安的羊肉泡饃、涼皮、坊上老蘭家的烤筋烤肉，以及西安人最常吃的麵食。開心的時候，還會說上



金孝賢的辦公桌上擺放着一家三口的溫馨照片。
實習記者柴龍 攝

一兩句「啱咋咧」（註：陝西話，意為非常好）。就連自己最疼愛的女兒，也是西安生、西安長。

由最初不適應西安的乾燥氣候到現在受不了香港的潮濕，從最初感覺業餘生活單調到如今覺得西安人生活幸福指數比香港高，金孝賢似乎已經越來越離不開這座城市了。



古城西安，有結合古代與現代的完美韻味。圖為西安西大街商業街。
資料圖片

內陸高速發展 投資機遇難得

▲宜乘東風
西部大開發的強勢推進，將香港和內陸西部緊密地聯繫在了一起，眾多像金孝賢這樣的香港人，隻身來到西部發展。

沿海趨飽和 西部好時機

說起自己在西安的11年，金孝賢不無感慨。他表示，很幸運遇上了中國經濟高速發展的時代，特別是隨着西安這些年的快速發展，自己的事業也得到了快速提升，可以說是與這座城市共同成長。另外，伴隨着西安國際化大都市的深入建設，在「十二五」和未來的「十三五」期間，西安將進入高速發展期，對投資者來說將面臨難得的機遇。

金孝賢認為，沿海發展已經趨於飽和，沒有太

大的空間，而西安正處在一個高速發展的好時期，會給海外投資者帶來很好的機遇。他身邊的很多香港人也和他抱有同一種觀點，金孝賢舉例說，前不久他的一個港澳委員朋友花幾千萬投資西安商舖，看好的就是西安的未來市場，這位朋友同時亦打算逐步退出在沿海城市的投資。

共建大都市 港人多留下

另外，據他了解，很多早期來西安發展的香港人，大部分估計以後回香港的可能性非常小。因此，憑着自己11年來在西安發展的經驗和親身體會，金孝賢也希望更多的港人能抓住西安建設國際化大都市的機會，來西安發展，這座城市一定不會讓他們失望。
實習記者 成艷妮 西安報道

獨門鑷牙朱勝吉 深圳執業走高端

港商 五味舖

藉CEPA補充協議容許港人在廣東獨自開辦門診部及醫院的春風，在港行醫逾10年的牙醫朱勝吉，3年前懷揣300多萬元北上深圳開設牙科診所。兩年多過去，朱勝吉憑藉其「獨門秘術」舌側鑷牙技術和港式高端服務管理理念，在深圳小有斬獲，但是其踐行的香港醫療觀還是因兩地差別，並未「打動」太多內地客。不過他堅信：走高端路線是港人門診部的必經之路，假以時日定能改變內地的醫療觀念。

定位走彎路 團購無收益

走進朱勝吉的「紫荊齒科」，寬敞的導醫台，明亮的候診室，茶几上整齊碼放着香港雜誌，操流利外語的醫護人員……這一切，似乎都在提醒着就診者，這個門診部

有着與眾不同的香港背景。

作為首家港人口腔門診部，如何才能在內地市場長久生存，此前並無先例可循。在為門診部找準定位的2年多時間裡，朱勝吉走過許多彎路，還曾經一度為了擴大知名度，以「團購」的方式來招攬人氣。「雖然在一段時間裡診所內人流增幅很大，但實際上並未帶來任何收益，後來才明白，門診部真正定位應該是那些需要高端診療服務的患者。」在朱勝吉看來，「香港和內地在醫療體制和質量上有很大區別，在內地創業，只有走高端路線才是必由之路，只有高端的服務和管理才能讓自己與內地同行有所區別，也才能立於不敗之地。」

客源洋人多 本地人偏少

內地創業兩年多來，朱勝吉雖然憑藉自己掌握的舌側鑷牙技術和港式高端服務，門診部吸引了不少高消費群體的光顧。但是，他說，目前面臨的最大困難，主要是客源還是以外籍人士居多，內地客源始終普遍較少，此外，北上內地執業的標準過高，投入也很大。

朱勝吉舉例說，在內地開設門診部，面積要求一定要在400平方米以上，而且要配備6名以上的醫生，現在門診部有7名醫生，按要求一定要配7名護士。「實際上牙醫只需要配牙醫助理就可以了，不需要配備護士這樣的高級專業人員。」香港醫生來到內地也有些「水土不服」，「比如在香港，牙醫和其他西醫是平級的，由牙醫管理

委員會管理，但在內地牙醫也要按照西醫系統來管理」。此外，普通話不流利也成了醫患之間交流的障礙。

收費貴一倍 多數難接受

還有，就是走高端路線的紫荊齒科平均收費較公立醫院高出20%至30%，讓內地普通市民無法接受。朱勝吉說，紫荊齒科的掛號費為50元，相當於深圳三級公立醫院的2倍多，如果只是諮詢檢查則不收費，洗牙、補牙的平均費用為400元至500元，種植牙2萬元/顆，相當於內地種植牙收費的2倍。

朱勝吉坦言，「自己在深圳開設門診部的目的，是讓在深圳生活和工作的人不用過關也可以享受港式醫療。相比不少富裕的內地人赴港做治療和高端體檢，甚至外科手術的費用，自己的診所不但能提供這樣的服務，還相對便宜很多」。

純港式醫療 前景仍看好

「儘管現在內地患者只佔10%，但我覺得有越來越多的趨勢。」朱勝吉說，一般深圳市民對香港醫生印象比較好。「既然大家寧願舟車勞頓到香港就診，那麼我們把港式醫療服務搬到他們家門口，肯定會受歡迎。」他認為，提供純粹的港式醫療，市場前景還是很樂觀的。同時，朱勝吉還通過在中小學舉辦義診的方式，希望更多的年輕人能從預防開始，提高對牙齒保護的重視程度，而不是在發現問題後才匆忙就醫。

按照醫藥分開改革後公立醫院門診診療費的標準來計算，三級醫院主任醫師門診診查費為22元，港人門診部的消費是其22倍。曾在紫荊齒科洗牙的李先生說，自己從事金融服務業，不用排隊，又有私密的空間，還能享受外籍或者香港醫生的專業診療服務，都是自己願意花數十倍價格就診的原因。

香港文匯報記者 郭若溪 實習記者 虎靜 深圳報道



朱勝吉在與病患一對一的商談診療方案。
香港文匯報記者郭若溪 攝



朱勝吉通過在中小學舉辦義診的方式，提醒年輕人提高對牙齒保護的重視。
香港文匯報記者郭若溪 攝



朱勝吉(左)希望通過引入像Zac Morse這樣的外籍醫生來服務更多的內地高消費群體。
香港文匯報記者郭若溪 攝