

CEPA十年

系列報道之一

編者按：

10年前，先後遭遇亞洲金融風暴和沙士疫情雙重夾擊的香港，哀鴻遍野，股市跌聲一片，街面冷清蕭條。2003年6月29日，中央政府和香港特區政府簽署了CEPA主協議，香港各界迅速重拾信心，經濟開始全面復甦。10年過去了，CEPA補充協議也已經簽署到了第九份。回頭看去，10年間香港本地生產總值增長56%，年複合增長率為5.1%，超過了美國、日本、德國、英國等世界主要發達國家同期的經濟增速。同時，2012年，內地與香港進出口貿易總額為3,415億美元，為2003年的四倍。

10年是一個重要節點，藉此我們走訪了許多借助CEPA行走兩地的專業人士、港商、北上創業者，以及赴港自由行的內地遊客，試圖通過他們親身經歷，講述CEPA十年來已有的收穫和對未來的殷切期許。

借CEPA北上創業 港人10年得着多

路障逐步掃清 政策細則仍待完善



雷良耳鼻喉科診所是內地第一家港資醫療門診。

談及感受，已年近六旬的雷良醫生說，CEPA為他們逐步掃清了北上的各種路障，但是相關的政策細則仍顯滯澀，且政策落實方面也有許多細則不夠完善。

「我們希望CEPA未來的開放程度能加速，讓我們早些享受到內地的『國民待遇』。」

眾所周知，一項開放政策在實施的進程中，總會出現這樣或那樣的爭議。但簽署CEPA謀求提早實現兩地貨物貿易零關稅、擴大服務貿易市場准入、實行貿易投資便利化的終極目標，一直備受各界推崇。

廣東展拳腳 港夫婦開4診所

年過半百的雷良、鄧民愛夫婦，有着多年從醫經驗，在香港開有自己的診所。苦於香港人少地狹，夫妻二人幾十年來一直有北上開設診所的想法。2003年，CEPA簽署讓這對夫妻看到了希望，港醫可以到內地醫院坐診，從此頻頻北上了解相關情況。直到2007年，CEPA五簽署，雷氏夫婦正式開始嘗試北上開設診所。

經過一系列的諮詢、選址、申請以及設備選購，2009年初，診所正式營業，雷良在順德北

潯開設以自己名字命名的耳鼻喉科診所，而夫人鄧民愛則在3公里外的內科診所坐診。

儘管從申請到正式開業，雷良夫婦頗費周折，但能建起港人在內地的第一間診所，還是讓二人喜出望外。「我快60歲了，能到內地這麼大的市場二次創業，可以說迎來了人生的又一次轉折。」雷良感歎。

由於門診部只能設立一個科室，加上初來乍到，這對夫妻的生意並不如預期。在他們開業不足一年半的時候，CEPA補充協議六簽署了，允許港人在內地開設獨資醫院或綜合門診。雷氏夫婦即刻開設了綜合門診部。

潛規則多 業務擴展幾番周折

好事多磨。由於處在政策的消化期，雷良夫婦在番禺和南海的兩家綜合門診部直到今年初才批下來。目前，南海的門診部各項準備工作已基本就緒，而番禺的門店仍在裝修。

憑借CEPA系列補充協議，港人北上大展拳腳尋覓商機。10年過去，有人賺得盆滿鉢滿，有人輸得血本無歸，更多看好內地市場的人，則堅持不懈沿着CEPA開放的進程，步步為營穩打穩紮。從事醫生職業的雷良、鄧民愛夫婦倆就是如此。他們亦步亦趨，跟着CEPA的進度，在廣東開設診所幫人醫病。幾年下來，雖說北上之路走得坎坷不平，但診所依然開了數間。

■香港文匯報記者 敖敏輝

港醫雷良說：今後打算進一步擴大診所規模。

談起這期間的周折，雷良已沒有了當初開首家門診部的興奮。他告訴記者，起初並不是選在番禺和南海，而是想在中山開設門診部，提交的申請通過了廣東衛生廳的審批，但在中山被「卡住了」。

「鎮上的幹部要我交20多萬的費用，是在私底下說的，也沒有具體說費用的名目和來源。」雷醫生說，他沒有答應。結果，那一次中山一次性審批通過了40多個門診部，但作為唯一的港資門診，他不在其中。「也許是我不懂做，不懂各種潛規則。」雷醫生感歎。

不過，雷醫生對未來也信心滿滿，他希望，在經營好目前4家門診的基礎上，有機會還會進一步開設分店，甚至更大的綜合門診。

(系列二將介紹專業服務北拓情況)

港個體戶：盼獲國民待遇

港人在內地開店，政策「大門」已經打開，不過，一些「小門」至今關閉，這也是眾多香港店主普遍反映的問題。在廣州經營餐業的港人趙生，就時常為註冊證件的事情煩惱不已。

趙生上世紀九十年代就來廣州創業，CEPA簽訂之前，他一直借用內地友人的身份證註冊餐廳，進行「隱形投資」。政策開放後，通過一系列的手續周轉，自己才成為真正的「老闆」。因經營效果不佳及創業想法的變化，趙生10年間先後在廣州不同的區域變更註冊過4間餐廳。每一次變更，都讓他筋疲力盡。

冀回鄉證可作註冊之用

「內地同胞開店用身份證就可以，而我們要通過一系列的手續和各種證明。回鄉證是廣東省公安廳頒發的，為什麼不可以直接用作註冊法人？」他說，很多諸如此類的一些細節問題，如果能獲得同內地人一樣的許可，則辦事順利很多。

和趙生一樣，雷良醫生也是冀盼在診所經營上能獲得國民待遇。「內地醫生可以同時服務於三家醫院，而香港醫生只能在自己的診所坐診，有點不公平。」雷醫生說，另外，在轉診病人方面，港資診所也很期待能夠和大醫院合作，不僅有利於診所經營，也利於病人救治。

引進港經營理念 提升質素

位於廣州番禺西麗南路的大哥餐廳，是一家經營近10年的港資茶餐廳。老闆娘吳卉棠出入餐廳往返粵港，在這條熙熙攘攘的商業街上，往返了無數次。然而，10年前，這裡卻是一條車稀人少的偏僻鄉道。之所以選擇在這裡開餐廳，除了臨近丈夫上班的工廠，也緣於她的一個夢想——在內地開一間高品質的茶餐廳。



吳卉棠說，港資個體戶北上，促進內地商業服務提升品質。

她介紹，多年前，內地已經出現包括滷水油等食品安全問題，令她幾乎不敢光顧內地餐館。難道內地就不能開設品質好信譽高的餐廳？吳卉棠有了初步的想法：開一家受人歡迎的餐廳。

不過，這並不是最終決定付諸行動的真正原因。

港資茶餐廳 帶旺一條街

「CEPA的簽訂，給了我實現夢想的機會。」籌備期間，除了注重裝修風格，她沒少在菜式上花功夫。「我們餐廳的魚丸你在外面是吃不到的，常見的魚丸經過處理呈現出一種曖昧的粉白色，而我們是肉灰色。」她介紹，這種魚丸是她親自到汕頭考察帶回來的，出自民間傳統的做法。

餐廳的生意越來越好，喝茶吃飯去大哥餐廳已經成為周邊居民和很多在穗港人的習慣。在大哥餐廳的帶動下，西麗路也出現了近20家茶餐廳。吳卉棠說，她喜見這種現象的出現，而更令她自豪的是，大哥餐廳近乎苛刻的經營模式和理念要求，也帶動了當地茶餐廳品質的提高。

「十多年前，市民心目中的茶餐廳是抽煙、打牌、喝茶的地方，環境差，但是你看看如今，完全變了。」

促進當地商業環境改善

對餐飲有獨到見解的吳卉棠，目前還擔任廣州西餐行業協會副會長一職。她告訴記者，廣州的餐飲行業，由於有



大哥餐廳因食材優良、菜式獨特，廣受廣州食客歡迎。

穗開日本料理 港人打響招牌



港人開設六綠日本料理店，是廣州最頂尖的日子餐廳之一。



港資餐飲店對用餐環境十分講究。

同在廣東開餐飲店的易斌也感覺到了在創業中想要突破的困難，不過，他的難處卻有點不一樣。易斌早在1983年便來到廣東，經營多家企業。1998年的亞洲金融危機，讓他在內地的投資遇到重大挫折。雞蛋不能放在同一個籃子裡，這是易斌幾十年創業總結的經驗。2003年，在得知CEPA簽訂後，一向鍾情餐飲業的他決定在廣州開設日本料理店。幸運的是，起初的磕磕碰碰後，易斌開設的這家名為六綠的日本料理店異常順利。10年間，他的日系餐飲店已經開到了第四家。位於天河北的六綠，更成為廣州頂級的日本料理名店，喜愛日本料理的廣州客人，無人不知。

註冊手續繁 餐廳法人不是己

易斌一直有個心結：所有4個餐廳的註冊法人都不是他本人。由於手續繁瑣，他一直沒有更改法人，儘管每一家都是他出資400多萬元建立起來的。

「都是在廣州的親戚名下，雖然他們很值得信賴，但就購買來出租的房子一樣，你每月定時收租，但房子是在別人名下，總會有顧慮。」

易斌說，除了手續繁瑣，包括工商、環保、城管等諸多部門不定期有檢查等事項，有時候餐廳的一些業務，也都要親自來打理，需要經常過問。如果法人不是自己，常會碰到比較棘手的事。

「現在港人在內地買房、開銀行賬戶都可以用回鄉證（港澳居民往來內地通行證），為什麼開餐廳就不可以。」易斌說，回鄉證行不通，在辦理手續上會更加繁瑣，帶來諸多不便。

雄心勃勃 要在珠三角開20店

不過，易斌相信，CEPA及補充協議的簽訂，給在內地開個體店的港人帶來極大的便利，僅這一點，便可忽略掉很多其他細節上的不便。他打算，今後幾年，要在珠三角開設20間左右的日本餐廳。



袁志輝出售的黑膠唱片，很受內地發燒友歡迎。

內地消費者信賴 港店受歡迎

記者在採訪中也發現，由於擁有良好的品質和有競爭性的經營模式，港店在內地有着良好的信譽，更受消費者歡迎。在廣州各類消費圈，這似乎已經形成共識。

位於廣州天河東路的吳係茶餐廳，是廣州一家著名的港式餐廳。記者看到，從店內裝修到菜式，都帶着濃濃的港式風味。牆壁上掛滿了介紹香港歷史文化的壁畫和老相片，還有各種裝飾，懷舊復古。雖然位於一個不起眼的街角，但每到用餐時間，該餐廳人滿為患。而非正餐時間，前來喝咖啡吃點心的顧客也絡繹不絕。工作人員介紹，一旦上班，幾乎沒有休息時間。

多位接受訪問的食客表示，餐廳菜式獨特、港味十足的裝修風格，都是前來光顧的原因。

誠信經營 不會以次充好

在廣州解放北路淘金電子城，聚集着多家港人經營的黑膠唱片個體店。由於港人駐紮，這裡成為廣州黑膠唱片「淘客」的最愛。「客人一個電話就可以下單，不需要到店裡來，所以這麼冷清的局面並不是真相。在這裡雖然有很多同行，香港人開的店更受歡迎。」港人袁志輝解釋，可能一方面是港人擁有更舒暢的進貨渠道，另一方面則是港人誠信經營，不會以次充好，坑害顧客。