

六千元長者申領程序應盡量簡化

特區政府「六千元計劃」本月二十八日開始辦理登記，首批對象為六十五歲以上的長者；然而，就在昨天，工聯會「內地中心」提出了一個頗為迫切的問題，就是大批已定居內地的老人如何申領？

這確實是一個值得關注的問題。據工聯會統計，目前定居在珠江三角洲包括深圳、廣州、中山、東莞、肇慶一帶的香港老人為數達到六萬，而迄今已有四百三十多人向該中心求助，其中年紀最長的一已一百零五歲。他們求助的原因，是知道特區政府即將派發六千元，但他們行動不便或因其他健康理由不能回港，而且現金過戶無銀行戶口，到郵局辦理又沒有香港固定地址收支票，個別老人甚至連身份證也遺失了，成了無戶口、無地址、無證件之「N無人士」，因而感到十分無助與徬徨。

這幾百位老人家此刻焦慮的心情，實在不難理解和令人同情。事實上，這僅僅是工聯會在深圳的「內地中心」接到的求助個案，其他未有提出求助而又同樣望六千元與嘆的港居內地老人實不知還有多少，而且，如果不是工聯會，這些老人更不

知要往何處求助。有關情況，再一次突顯了對回流內地的本港老人福利安排存在缺失，亦再一次全面反映了目前整個老人政策未能切合老人需要、亟須全面檢討的事實。

就以眼前六千元的派發為例，不要說定居內地的老人，就是居港長者，在申領上同樣也感到繁瑣和不便，包括領表、填表、交表和現金存入銀行戶口或郵寄支票的整個過程，都令老人家受一番「折騰」。

當然，主其事的有關部門已一再解釋，向六百多萬人派發六千元，涉及三百多億公帑，必須謹慎處理，還必須符合「私隱條例」。從法理而言，部門的這些考慮都沒有錯；但他們有沒有想到，對絕大部分公公婆婆來說，這種申領過程會帶來多大的困擾和麻煩？缺乏耐性是老人的「通病」，派表雖說有兩個星期時間，但他們都會急着想趕在頭一天去辦理；說是可以委託他人交表，但老人總不放心把「紅簿仔」交給別人去辦理，更何況警方也總是提醒長者不要輕易把銀行戶口號碼告知他人……；老人家的這些焦慮、老人家的這些習慣和特點，主管官員們又是否能完全

理解並給予充分的尊重？他們是先考慮法規條文、程序規定以確保工作不會出錯，還是以老人的需要、福祉為優先？申領手續繁瑣，公帑是「安全」了、程序是「穩妥」了，但老人呢？老人的安全、方便與自尊呢？派發六千元，到底是要體現對市民特別是對長者的一份回饋、分享心意與尊重，還是僅僅要解決如何「派錢」而已？

更有甚者，大批老人戶口每月都由社福部門存入綜援金或生果金，為何六千元不能直接存入？所謂戶口只供綜援、生果金使用，另作「其他用途」就有「侵犯私隱」之嫌，這到底是從老人角度出發的考慮，還是僅僅從行政角度出發的考慮？相比起繁瑣的排隊取表交表以及收款過程，特別是大批定居內地的老人要「千方百計」為這六千元回港，相信他們會很樂意被「侵犯私隱」，讓六千元直接存入其戶口。

特首曾蔭權已透露其任內最後一份施政報告對老人福利有一些新的宣布，國務院副總理李克強日前訪港，下飛機的第一個行程就是去探訪老人家，一切老人政策的唯一考慮，只應是照顧老人、方便老人、尊重老人而不是其他。

嫁老公怎同打份工？

外籍家庭傭工居港權案，經過控辯雙方一連三天的庭上激辯，昨日暫告一段落，法官稱案件將於九月底宣判。

有關案件，原告是五名菲傭，但市民有目共睹，「主角」卻是「公民黨」大狀李志喜，這不僅僅因為李志喜是她們的代表律師，更重要的是，李志喜的所謂法律觀點完全「公民黨化」，令人大開眼界。比如說，李志喜一再以基本法第二十四條為依據，指立法機關和出入境當局因不符「通常居港」定義而不予外傭居港權，是違反基本法，云云。

這就是「明火執仗」的斷章取義了。基本法第二十四條當然有明文規定，外籍人士持有有效證件入境，在港通常連續居住滿七年，就可以成為永久居民。但同是基本法第一百五十四條卻白紙黑字規定，特區政府有權根據港實際情況制訂出入境管制條例。入境處正是根據這一條文，制定專門適用於外籍家傭的出入境條例，包括每個合約為期兩年，兩年約期必須離境，在港工作期間不當作「通常居住」……如此李志喜大狀「只取其一、不取其二

」，只談二十四、不講一五四，又是哪門子的尊重基本法、「符合」基本法？

而即使不談基本法，光是對一些常情常理的理解，李志喜的辯解也是使人失笑的。像日前政府律師指出，外傭在港工作和居住，但並非以港為家，而是與「祖家」保持有非常密切的聯繫，因此不稱「通常居港」的定義，但李大狀竟然說除非「家園失火燒晒」，否則人人都會與家鄉有聯繫。政府律師講的是法理上的聯繫，大狀卻將之曲解為有無家園，其強辯之處實在不愧大狀。

更有甚者，昨日李志喜舉例說，一名香港男人，娶了一個內地老婆，內地老婆來港後打「住家工」，可以被視作「通常居港」，為何外傭就不算呢？

這又是一個「詭辯」的典型例子。內地老婆在港當家傭可以算「通常居港」，是因為她嫁了香港老公而不是因為她當家庭傭工；同樣，如果菲傭在港嫁個香港老公，也可循此途徑申請居港權。把打份工和嫁老公混為一談，李志喜也可謂能人所不能了。

關 昭

適應內地營商環境方能扣開「小門」

港服務業北上應入鄉隨俗

國務院副總理李克強訪港宣布進一步推進內地與香港服務業合作的舉措，引起業界高度關注。目前，香港服務業北上發展確實存在門檻過高、核准進入市場、發牌、規管及徵稅等方面的一系列問題（俗稱「小門」）。

但也有投資內地的香港服務業者認為，適應內地的投資和監管等營商環境非常重要。香港忠誠集團副總經理方健輝說：「內地『小門』的開放不會一蹴而就，隨着內地監管手段完善，小門就會打開。」

【本報記者黃裕勇廣州二十四日電】



香港創意產業會會長蔡達成稱，在內地投資並不如大家想像那般容易，找人、找舖、請人都不易，這主要還是因為香港中小企業實力較弱。「兩地工商註冊、稅務、財務監管要求也非常不一樣。」這就是說，赴內地投資的諸多「小門」需要打開。

在廣州、上海投資房地產估價業務的方健輝直言，「千萬別用香港看待『小門』的方式看待內地的『小門』，因為兩地營商的規則不同，香港思維在遇到內地機制時會有一個調整的過程。」

香港律師唐楚彥也認為「兩地的體制完全不同」，是造成香港業者北上發展時感覺「小門」未開的重要因素。

順應環境才能立足

正是內地營商環境不同所產生的道道「小門」，減慢了香港服務業北上發展的速度。蔡達成說，「內地投資需要繁瑣的稅務等報表，這對香港中小企業而言負擔沉重，也分散了他們在專業上的投入，減緩了企業在內地的拓展」。

方健輝認為，受制於內地的遊戲規則，香港業界發展速度減慢。在物業評估行業，香港的規定是所有業務都能做，但在內地就不同，不同的資質要求、行業特殊性等，使港業界有所受限。

「在內地發展需要耐心，指望與客戶見一兩次面就談成生意是不現實的」，唐楚彥稱，有很多香港同行覺得北上幾次沒有收穫，就喪失了信心，「內地投資回報確實不

香港設計師看好內地服務業商機，攜手香港貿發局在廣州舉辦大型推廣活動

黃裕勇攝



快，也不會非常多」。不過，在內地摸爬滾打多年的香港服務業者普遍對內地的服務業商機表示肯定。他們認為，只有適應內地的營商規劃和環境，才能在內地立足，分享服務業的巨大商機。

北上步伐不應放緩

唐楚彥稱，香港律師業在內地只能設立代表處而不能設立律師樓，僅能與內地律師事務所聯營，也不能聘用內地律師開展內地業務，而僅能從事內地居民及企業的涉外法律業務，「我個人非常理解內地的情況，內地有行業保

護的考量，也有行業監管的客觀需要，作為香港律師北上發展，一定要適應內地環境才能獲得發展」。相信隨着內地監管水平的提升，內地的行業監管肯定會放鬆，逐漸與港律師行業營商環境有更多的共同點。

據悉，粵港服務業合作屬於「先行先試」，廣東對港服務業開放領域達41項，涵蓋21個領域，涉及多個香港重要產業，開放度是全國之冠。據統計，港澳投資廣東省服務業的合同金額，佔廣東省服務業合同外資金額八成以上。

香港服務業者均稱，雖然面臨困難，但不應放緩北上的步伐，特別是在廣東這個先試區。

設點布局才能分享商機

【本報記者黃裕勇廣州二十四日電】設計達人蔡漢成在珠三角布局了廣州及順德兩間公司，為當地製造企業服務，幫助它們走向國際化。他說：「想分享內地商機，就一定要投資設點」。

蔡漢成表示，港企進入內地，首先要對內地的法律和當地的經商環境有所了解，最便捷的方法是尋求一個合適的平台，比如可以協助處理繁瑣的行政問題的創意園，公司才可以集中精力做好經營，開拓市場。例如，由於香港與內地法律條文上存在很大的差異，其TOY2R在註冊營業執照時便遇到了波折。原來，在內地做零售批發，對店面以及投資資金有一定的要求，經營範圍越多，審批手續越繁瑣。後在內地朋友的指導下，蔡漢成對經營範圍文字有所修改，營業執照很快就搞好了。

港醫北上 選址最頭痛

【本報記者袁秀賢廣州二十四日電】國務院副總理李克強日前訪港再送大禮宣布政策，允許香港服務提供者在內地設立獨資醫院的範圍擴大到所有直轄市和省會城市，此舉將吸引更多港醫北上執業。有港醫表示，北上執業最大障礙是選址。

廣東省衛生廳巡視員馮紹民表示，香港醫生北上執業有商機，港資設立的門診部年內將增至16家。今年3月，廣州首家港人獨資醫療門診部開業，這是在CEPA合作框架下引進廣州的首家香港人執業的醫療機構。「雖僅開業半年，病人卻增多一倍。初期，每天只有三四名病人，近兩個月來，求診者明顯增多，高峰時超過10人。」香港全科醫生張保平表示。

張保平說，隨着內地生活水平提高，高端服務需求將會增加，且內地醫療水平有很大發展空間，港醫以其先進醫療技術、市場優質服務，在內地頗有市場。目前，門診部已有4名獲得香港執業資格的專科醫生「坐陣」，年內再增加骨科醫生。眼科的高端醫療服務也頗受內地人士歡迎，計劃增加眼科醫生應診，現正商談中。

不過，診所選址難成港醫北上最頭痛之事。香港宜康醫療總經理李植悅表示，兩年前已看好內地商機，計劃投資2億元在珠三角開設連鎖門診部。先後赴深圳、中山、佛山、惠州及廣州等地，選址40多個，不過，多數因當地醫療資源飽滿未獲批准，只有佛山、惠州3個點獲批准，但佛山設在高檔住宅區附近，在公示期間，居民反對，不得不叫停。而惠州2個點因交通等原因，最後亦告吹，至今仍未找到合適的地方。

「終於獲批門診部了，將投資3000萬在廣州設綜合門診部。」香港富盛有限公司執行董事長趙序揚說，在內地執業，選址最困難，有香港醫生索性不設門診部，轉而加盟綜合門診部執業。



▲港醫在內地頗有市場。圖為醫生為病人治療眼病 袁秀賢攝

港旅行社盼承攬出境遊

【本報記者黃實儀廣州二十四日電】港澳旅遊業界一直對內地市場充滿期待，不過從2004年廣東首家外資控股旅行社在廣州設立至今，廣東的港資旅行社仍寥寥可數，經營狀況也不盡人意，他們紛紛希望盡快獲得出境遊業務的經營權。出境遊業務受限，已經成為影響港資旅行社北上的一个重要因素。

對外資旅行社放開出境遊業務，曾讓本土旅遊業界聞之色變，高呼「狼來了」。不過2003年至今，外資旅行社只能從事入境遊和國內遊業務，出境遊仍沒有「解禁」。如今，面對「國家旅遊局確定第一批試點經營中國公民出境旅遊業務的3家中外合資旅行社名單，從今年下半年開始試營中國公民出境旅遊業務」的消息，內地旅行社表現相當平靜，僅稱未來遊客將獲得更多的選擇，享受更成熟的旅遊產品。

這一態度的變化，與近年來內地旅行社在出境遊業務上取得的成績不無關係。外資旅行社經營在出境遊業務上有優勢，他們在境外有較為完善的接待網絡、航空酒店資



▲廣州康泰是早期進入廣東的一家港資旅行社 黃實儀攝

源，相對內地旅行社有更廣的利潤空間。但經過多年的發展，內地旅行社的各種網絡渠道建設也在逐步完善，出境線路也日漸豐富，且更熟悉內地消費者的口味，雙方已經成勢均力敵之態勢。

以廣東的港資旅行社為例，規模不大，經營情況一般，與在香港市場的表現相差甚遠。在廣東省旅遊協會副會長兼秘書長李進茂看來，沒有獲得出境遊的經營權並非主要原因，而是港資旅行社在廣東的經營有些水土不服。實際上，廣東市民更關注

旅行社的品牌號召力和廣告價格，其次才看服務。本土旅行社的門店遍布廣州大街小巷，旅遊廣告也通過電視、報紙、電台等渠道散播，其品牌已深入人心。但門店和廣告所需費用巨大，如今在廣州知名的商業區開一家門店，每月費用高達三四萬，如果在整個廣州布點，涉及的金額就非常可觀，廣告投入更是源源不斷。但出境遊業務是旅遊業中利潤最為豐厚的一塊，為國內遊的6到8倍，這一塊業務的放開還沒有具體的「時間表」，大量的資金投入何時獲得回報難以預測，制約了港資旅行社的大規模投入。因此，出境遊業務仍是一個關鍵的影響因素。



▲唐楚彥律師（右）接受司法部副部長趙大程頒發的中國司法部公證人證書 黃裕勇攝

港律師堅信「天道酬勤」

【本報記者黃裕勇廣州二十四日電】雖然香港律師事務所前往內地投資面臨「小門」限制，但香港律師唐楚彥堅信「天道酬勤」的道理。他認為在內地做生意需要耐心，畢竟客戶「購買律師服務需要用心溝通」。

唐楚彥強調，在內地做事真是「天道酬勤」，自從他的廣州代表處於2006年1月正式開業，他就過起了候鳥的生活，「我一週有五天天在內地奔忙」。

唐楚彥認為，在內地做事要沉得住，給多點耐心，如果只想早點賺錢，賺快錢，是不行的，「內地客戶購買我們的服務，看中的是香港律師擁有的良好的口碑、良好的職業操守和執業理念，只有通過與客戶多次耐心的溝通，才能做好生意，哪怕是律師服務」。