

“湖北和内蒙古从文化和习俗来讲,有很多共通的地方。商会成立后,要促进两地的经贸交流,今年湖北企业在内蒙古的新增投资将达到200亿以上。”

常付田:低调行事 高调担当

□ 何林

如果不是因为内蒙古湖北商会成立,并推选常付田为会长,常付田会继续低调下去。业内人士对常付田稍有了解,大抵从未听说过这个名字。但是提起常付田的企业和项目,在呼和浩特几乎是无人不知。亿峰岛·璞园在呼和浩特楼市上升最快的一年开盘,开盘即售罄;新华东街地标性建筑,紧邻市政府,占尽地利。如今在风起云涌、名企扎堆的房地产界,能像常付田这样逍遥自在的企业家太少了。“我们工程进度快,所以赶上了销售的好时机,和亿峰岛同期、同地段的几个楼盘如今还在销售中,我这里早已售罄。”

从鄂到蒙 献人居住宅

亿峰岛·璞园是常付田在呼和浩特的开山之作。“与内蒙古结缘还是在2005年的昭君文化节。呼和浩特深厚的文化底蕴,呼和浩特人的热情好客深深地吸引着我。中西部地区巨大的发展空间,让我做出了从湖北转战内蒙古的选择。”亿峰岛一直秉承一个信念——做真正的人居小区和品质小区。如今的房地产行业有太多商住混合的楼盘,开发商认为这是生活配套完备的表

现,但是常付田有自己的看法:“真正适合人居的环境应该是杜绝商业的,必须是纯住宅的,商业的车水马龙势必影响居住的宁静。”创新对于房地产行业来说,意味着要顶住行业内外部审视的目光、接受市场和购房者的考验。即使这样,亿峰岛人迈出了坚定的创新之路。北方地区的楼盘大都是矩阵式的,一栋一栋的楼房排列整齐,后一栋楼的景色就是前一栋楼的背面。亿峰岛颠覆了这个惯例,让户户采光、窗窗观景。此外,侧身楼体的设计更适合本土,循环风缓解了风压问题。在提倡节能减排的形势下,高于国家标准的保温设计、可控节能设计出现在亿峰岛。

呼和浩特很多开发商,房子一卖完,就将摊子推给了物业公司。亿峰岛则承诺:楼盘就像是孩子,不仅要给他生命,更要抚育他成长。现在公司每年用于维护亿峰岛各种配套设施和环境的资金投入大约为150万元。在亿峰岛之后,常付田在地产圈是沉寂的。他没有乘胜立即拿地,复制成功。他在思考、审视、等待。在常付田看来,呼和浩特目前的开发,与其人口数是不成比例的,房屋空置率很高,说明刚性需求并不旺盛。在这样的大局下,同质化楼盘间竞争将非常激烈。经过一番市场调研,常付田决定做一个生态小区。“金山处于城市西北部,是上风

上水的好地段。加之市政府提出‘西进’的口号,所以我决定在金山做一个3000亩的生态园区。园区由别墅、星级宾馆、慈善医院、学校组成。为园区配套的是一个1000亩的生态公园。我要把这个项目作为在呼和浩特的收官之作,做到低密度、最舒适、最宜居。”

蒙鄂携手 做交流使者

7月15日,内蒙古湖北商会成立了。“湖北和内蒙古从文化和习俗来讲,有很多共通的地方,比如内蒙古的很多方言就和湖北方言发音、意思完全相同。商会成立后,要促进两地的经贸交流,今年湖北企业在内蒙古的新增投资将达到200亿以上。商会将开辟企业融资多种渠道,建立企业内部援助及互助机制。”古有胡汉和亲,今朝蒙鄂携手,常付田就是新时代昭君文化的传承人之一,是蒙鄂文化、经济交流的使者之一。昭君出塞,王昭君承载的是一种责任。今天,作为内蒙古湖北商会的会长,常付田肩上承担了更多的社会责任。从鄂到蒙,常付田和他的企业始终把责任放在第一位,敢于担当。2006年冬天,闹得沸沸扬扬的如意小区挡光事件,使亿峰岛成为众

矢之的,这一刻站在风口浪尖的是常付田。短短3个月的时间,常付田和同事们以坚强的意志,背起这个包袱,并解决了这个问题。如意小区150户居民得到亿峰岛2100万元的赔偿。亿峰岛公司以高度的社会责任感,以对居民负责和为政府分忧的精神,使挡光事件得以圆满解决。在危急时刻,勇于承担责任,牺牲经济利益,实现公众权益,常付田因此在2007年被授以“中国社会责任优秀企业家”称号。经历这场危机后,亿峰岛成了呼和浩特地产界责任与诚信的代名词。

2007年9月,常付田与人合资、组建了内蒙古晟泰热力有限责任公司,该公司独立承建和管理运营的金山、金川开发区及市西南区集中供热项目,是自治区“十一五”节能减排重点工程。工程总投资18亿元人民币,分3期进行,一期工程在2009年前完成金山、金川开发区北区,集中供热面积为260万平方米;二期工程在2010年前完成进入市区西南区,集中供热面积790万平方米;三期工程和金山热电厂二期同步开始启动,到2020年前使集中供热总面积扩大到3000多万平方米。从单纯的房地产项目开发到进入城市基础设施建设领域,常付田肩上的责任更多也更大了。



人物档案

常付田,湖北襄樊人,中共党员、硕士研究生。现任亿峰集团董事长,呼和浩特市政协委员、内蒙古湖北商会会长、世界杰出华商协会副会长、内蒙古蒙商总会副会长、呼和浩特市慈善总会副会长。

人物观点

常付田的狼羊之道

和常付田打过交道的人,都念他的好。常付田自嘲道:“因为别人总能从我这里占到便宜!”在群雄辈出的地产圈,儒商似乎略显弱势。关于强弱常付田是这样理解的:“狼比羊强十几倍,但是现在草原上羊群遍地,狼却鲜有踪迹。人的牙比舌头坚固十几倍,但是到老了,牙齿会掉,舌头却不会掉。”也许正是因为常付田处事喜欢让人三分,商机总是尾随他,不期而至。

在韩中国商会工作 获中国大使肯定

据中国外交部网站消息,7月26日,中国驻韩国大使张鑫森出席在韩中国商会会长团会议并发表讲话。

张大使积极评价在韩中国商会开展的工作,并表示面对国际金融危机不利影响,商会积极发挥协调作用,团结各会员单位互助协作,共克时艰,不仅帮助在韩中资企业转危为机,商会的协调能力和凝聚力也得到长足发展。张大使鼓励商会各会员单位深入研究韩投资合作情况,积极拓展在韩业务,在自身企业发展的同时,为深化中韩经贸合作做出新贡献。

本次会长团会议由在韩中国商会会长、建设银行首尔分行总经理李彪主持,会上对商会2010年上半年的工作进行了总结,并就下半年有关工作计划进行了讨论。

在韩中国商会成立于2001年12月,其会员是经韩国政府批准设立的中国企业法人和代表机构。商会立足韩国当地实际,旨在促进中韩经济贸易合作,推动改善在韩中资企业的经营环境,维护会员企业合法权益。

(中新)

福建宁德 在英建侨团商社

据福建省宁德市外侨办消息,经过长时间的酝酿和准备,日前,英国宁德商会、宁德同乡会在英国纽卡斯尔市举行成立大会。这标志着宁德市在发达国家第一次有了自己的侨团商社。

据了解,英国宁德商会是以宁籍工商企业家为主体的非营利性民间团体,是具有独立资格的社团法人,得到英国公司注册局的正式批准。同为英国福建同乡会副会长、宁德市旅英华侨陈勇当选商会会长,同为英国福建同乡会副会长、宁德市旅英华侨曹金明当选同乡会会长。商会(同乡会)现有会员670人,理事45人,聘请台办副主任郑立中为名誉顾问。

据介绍,英国宁德商会、宁德同乡会的成立,标志着宁德市在发达国家第一次有了自己的侨团商社,是宁德市海外侨商工作的一个重要成果,得到我驻外使领馆和旅英福建侨社的大力支持和帮助,其将成为英中(宁德)经济交流合作、人员往来的桥梁和纽带。

(吴宁宁 江风)

不想边缘化,香港须改变

香港中小企商会联席会主席黄鹏绪认为,港企应加深对内地的认识



香港中小企商会联席会议主席黄鹏绪接受中新社记者专访时表示,中国内地天天在进步,香港也要因势而变,否则就会被边缘化。不久前,携手香港贸发局,黄鹏绪率一些中小企赴广州参加香港潮流商品展会,结果收效最佳。

“我接受你们采访,就是希望传达信心,”香港中小企商会联席会主席、香港中小企业国际交流协会名誉会长黄鹏绪对记者说,现在中国内地的发展为港企的发展提供了巨大机会。但他提醒,香港的中小企对内地认识还不够深,“内地天天在进步,香港也要改变,否则就会被边缘化。”

祖籍广东、出生香港的黄鹏绪,访问全程都用标准的普通话与记者交谈。黄鹏绪回忆说,他是上世纪八十年代最早赴内地投资的港商之一,但当

时完全听不懂“煲冬瓜”(普通话)。八十年代有一次访台时,他与连战会面只能用英文对话,连战问他:“中国人不能用中国话交谈是不是很难受?”黄鹏绪认为,现在港企进入内地最大的障碍仍是语言,第二则是对内地经济体系认识不够。

香港 需有长远眼光长远布局

黄鹏绪说,很多港商眼光太窄,只知道一个东莞,对于广东其他地区乃至全国的其他地方都缺乏了解;而港府在帮助香港中小企了解内地的服务方面做得还不够,需要改善;同时,一部分立法会议员对国际和国内的经济认识也亟待提升。黄鹏绪认为,香港人以前习惯了

走一步,看一步。香港需要具备长远眼光,现在就应该对香港的发展做出长远布局。他强调,香港应争取将自身发展纳入国家“十二五”规划的大格局中,这对香港将是一个很好的机会,但港府必须对香港未来的定位有清楚认识。在珠三角改革发展规划纲要出台后,港府也应就具体的角色分工等问题与广东坐下来商议并抓紧落实,以长补短。

他认为,香港若不因势而变,被上海超越或取代就是迟早的事;积极与内地融合,才有广阔发展空间。

“我到内地参加展会,都是抱着边看边学的心态。”黄鹏绪说,香港人以前因为不了解国情,所以对内地有某种“抗拒”心理,但现在却又似乎有点“怕”内地。他认为,这两种心态都是不正确的,因为“国家希望香港好,这是毋庸置疑的。”

港企 须自立品牌内地寻商机

身兼特区政府中央政策组顾问的黄鹏绪说,环球金融海啸下,在广东的

不少港资中小企受到影响甚至倒闭。在内地的约十万港企中,从事制造业的约七、八万家,从事服务业、贸易业的占二、三万家。其中,制造业受到的冲击相对较大。

黄鹏绪举例,有的制造业工厂利润不足百分之十。汇率波动、人工支出变动、原材料价格上涨……任何一个因素都可能令这点利润不保。很多工厂,生存主要靠外来订单,“别人掌握你百分之七十的生意,实际已控制了你的生死。”

“痛定思痛,”黄鹏绪说,港企最重要的是要建立和发展自己的品牌。

他认为,对港企、尤其中小企而言,现在的局面远非死路一条,相反,仍有很多商机。香港是弹丸地,资源有限,一定要向外发展。曾在北京大学作民营经济研究的黄鹏绪深明内销市场的庞大及潜力。他说,要把握内地内需市场的要点,而港企仍具备很强的竞争力。

对于内地一些地方提出“腾笼换鸟”思路,黄鹏绪认为,这应该是一个长远目标。他举例说,台湾的产业升级也花了十年时间才完成。但他认为,

“腾笼换鸟”如果循序渐进,将给港企提供转型契机。而中小企的优势就是:小、灵活、转换快、成本低,现在它们需要的是机会。中央提出扩大内需,就是很大的机遇。

不久前,携手香港贸发局,黄鹏绪率一些中小企赴广州参加香港潮流商品展会,结果收效最佳。颇受鼓舞的他,立即致信特首曾荫权,希望港府努力有效扶持中小企开拓内地市场,而特首也托私人秘书很快回信,对黄鹏绪的观点表示肯定与认同。

黄鹏绪认为,港企赴内地以参加展会等形式扩大内销之路,可谓有三“利”:利于港商推销自身品牌和产品;利于港商了解内地真实状况,如产业转移的目的地的情况,当地消费水平,当地政府的发展思路等;同时,也利于通过交流合作,发挥香港的平台或桥梁作用,帮助内地企业走向国际化。

“香港现在的富豪们,三十年前哪个不是中小企?”黄鹏绪对记者说,“那个时候,国际市场给了香港机会,现在是中国内地的市场给了香港机会。”

(据中新社)

为110周岁商会庆寿

香港中华总商会7月28日晚在香港会展中心举行盛大晚宴,庆祝110周年会庆。全国政协副主席钱运录、香港特区政府行政长官曾荫权、中央政府驻港联络办主任彭清华、外交部驻港特派员吕新华、解放军驻港部队司令员张仕波,以及国务院侨办副主任许又声等担任主礼嘉宾。

全国人大代表、政协委员、特区政府官员、香港工商社团领袖,以及多国驻港领事及多家外国商会首长等逾1800名嘉宾出席晚宴,场面盛大热闹。海内外众多代表团亦专程到贺,包括中央统战部、国务院侨办、全国工商联、中国工业经济联合会、中国对外贸易中心、中国社会科学院等,以及来自我国澳门、新加坡、泰国、马来西亚、日本、菲律宾、印尼、南非、澳大利亚的华商团体。

香港中华总商会会长蔡冠深致辞时表示,中总自1900年创立以来,一直秉承爱国爱港的优良传统,致力服务工商、关爱社会、贡献祖国、融入世界。在迎来110周年会庆之际,正是世



界经济格局出现急速变化的时刻,面对新的机遇和挑战,中总将强化“立足香港、背靠祖国、联系世界”的作用,利用香港“一国两制”的独特优势,以及国际金融、贸易、物流中心的平台地位,致力将中总建成服务香港、祖国以至全世界的商会。

他说,中总将继续就香港的经济和社会发展建言献策,并推动工商界关爱社群;亦会全方位推动香港与珠三角、长三角以及其他区域经济体的优势互补、错位发展;同时积极构建世界华商经济联系网络,不断拓展香港、内地及海外工商界的商贸合作机会。

为庆祝110周年会庆,中总举办了一系列大型活动,包括香港高峰论坛、世界华商领袖峰会、大学生交流计划、少年太空人体验营、青年国情体验之旅等。蔡冠深期待日后能继续得到大家的支持,共同建设朝气蓬勃的商会,共同为香港的繁荣、为祖国的富强、为世界华商的兴盛做出新贡献。

香港中华总商会成立于1900年,是香港历史最长及最具规模的华商团体之一。目前会员人数近6000名,经营业务遍及香港工商各业。

(辛文)

上海韩国商会会长千金 摘得韩国小姐桂冠

7月25日,第54届2010韩国小姐选拔大赛在首尔世宗文化会馆举行。最终,来自首尔赛区的亚军选手丁素拉摘得桂冠。拥有纤细身材和迷人微笑的她获得了评审团的高分评价。

但出乎意料的是,在评选结束后的第二天,各网站热门的检索词却不是丁素拉,而是丁汉荣。引起粉丝们好奇心的丁汉荣是丁素拉的父亲。身为

Humantec China公司CEO的丁汉荣同时也是中国上海韩国商会的会长。丁素拉是丁汉荣的次女,目前就读于美国加利福尼亚大学河滨分校,精通英语、汉语和日语三门外语,梦想是做外交官。

(辛文)

