

看好环渤海经济圈发展潜力——访中国世贸集团主席、香港河北商会会长曾智雄

■ 边慧

生于 1961 年,香港人,籍贯广东梅县,中国世贸集团主席,“领带大王”、金利来集团缔造者曾宪梓之子。

上世纪 80 年代初,曾智雄跟随其父曾宪梓在内地工作,1981 年成为金利来集团在内地的第一任经理。2002 年,曾智雄离开家族的金利来集团,创办中国世贸集团,主要致力于商务服务。中国世贸集团已在美国纳斯达克上市,2004 年 9 月,世贸集团在广州及北京收购中国 CEO 俱乐部。

曾智雄致力于青年工作,2005 年 5 月出任香港青年联合会主席,曾任中华全国青年联合会第十届副主席。

在今年中国·廊坊国际经济贸易洽谈会上,曾智雄以主人的姿态带领一众香港客商来冀考察调研,并借此契机成立了香港河北商会。5 月 16 日晚,记者就相关问题对曾智雄进行了专访。

“我看好环渤海经济圈的发展潜力”

记者:创立世贸集团时,您说您看到的是未来 10 年中国的发展之路。现在十几年过去了,您对内地未来的发展趋势有了怎样的新判断?

曾智雄:我看好环渤海经济圈的发展潜力。中国改革开放三十多年,长三角、珠三角这两个“极”发展得很成功,现在到了环渤海尤其是京津冀地区崛起的时候了。

从世界经济发展趋势看,世界经济增长的重心已转向亚太地区。环渤海经济圈辐射亚太经济区,现在京津冀一体化的概念对环渤海经济圈也是利好。我认为环渤海经济圈用 10 年的时间就可以赶上长三角、珠三角的发展水平。

记者:环渤海地区作为一个体量超大的经济体,我们不能忽略其中制约发展的一个重要因素,就是行政区划带来的体制性障碍,这是一个一直喊着要解决却始终未能解决的难题。这样看来,您的判断是否过于乐观?

曾智雄:其实这个问题现在正在解决。比如京津冀一体化,就是用区域经济一体化的思路去重新规划区域内的各种资源配置。北京现在的定位很明确,就是政治文化中心,然后经济中心要扩散到更广阔的地域范围。还有中共十八届三中全会提出来的改革措施,很重要的一条也是我们做企业的最看重的一条,就是让市场起决定性作用,限制行政权力对经济行为的过度干预。这个也是为在区域内建立统一的市场体系扫清体制障碍。



曾智雄的名片上满满当当地印着 16 个头衔,但是引人瞩目的那个身份——金利来集团董事局主席、香港传奇富豪曾宪梓之子——却无法付印其上。

“和金利来比,中国世贸集团的名声要小得多。”话虽如此,作为中国世贸集团主席,曾智雄依然坚信自己选择的事业方向是顺历史大势而为,“经济越发展、商业越繁荣,商业服务可作为的领域就越宽广。”

让记者感到有些意外的是,这个土生土长的香港人不仅非常了解河北,而且对河北充满了感情。中国世贸集团官方主页上的“投资与开发”板块,几乎就是一个河北专版,其中详细介绍了世贸集团在张家口、廊坊和秦皇岛投资的三个项目。

“记不清来过多少次。”在曾智雄的印象中,来河北就像进自己家一样频繁、平常。

国家已经看到了问题是什么,并且知道要怎么做,剩下的就是我们要放手去干。整体趋势是向好的。

记者:迄今为止,世贸集团在河北已经投资了三个项目,是除北京广州之外的一个热点投资区域,这次又是您牵头来成立香港河北商会,是不是在环渤海地区中您对河北更感兴趣?

曾智雄:2009 年我第一次来河北,发现这里对投资招商有非常强烈的意愿和需求。现在内地一些城市比如上海、北京,它们自身已经非常国际化了。反而是河北,既在环渤海、京津冀的大战略里,同时经济水平也不是很发达,我们可作为的空间就非常大。

去年“5·18”我也来了。当时京津冀一体化被关注还没这么热,但是河北已经在谈环保、谈转型,想从偏重工业的经济结构里摆脱出来。这个过程中服务业就大有可为,既是转型的一个方向,同时也可以解决转型过程中现实的人员安置问题。香港最擅长的就是服务业啊,有一个商会在其中搭桥铺路,推进香港和国际知名企业 with 河北的合作,这多好。

这一年我们就一直在筹备这件事情,请香港的企业一起参与到商会里面,请他们来河北看看。我都记不清来过河北多少次了。在我的印象中,来河北就像进自己家一样频繁、平常。

记者:香港这些企业家对接河北的积极性高吗?

曾智雄:老实讲,开始大部分人对河北是认识不足的。这里面有一个他们很顾虑的事情,就是怕被“关门打狗”,个别地方说尽好话把企业招过来,就开始吃拿卡要。所以我们商会还有一个使命,是帮助会员争取到政府的公平待遇,还会接受申诉等,帮助解决会员在经济贸易中出现的争议和纠纷。

“河北的年轻人也要充满活力”

记者:您如何评价河北的投资环境?

曾智雄:河北的整体环境有待改善。不只是河北,我的感觉是内地北方这一片普遍有这种问题,一些好的政策在具体执行过程中很难落实。

就投资环境而言,最好的应该是上海,当地政府的法治意识和服务意识很强,甚至比广东还要好。广东可能跟它最早开放有关系,胆子比较大,反而法治意识差一些。

这里不能忽略地域人文的因素,北方的官场文化如此,官本位的思想严重一些,官员对企业的服务意识可能相对就差一些。这个尤其要靠年轻人的努力,文化思想层面上的东西指望老一辈去改是很难的,那个东西已经根深蒂

固,改不透彻,但是年轻人可以做到。

记者:您的企业事务已经非常繁忙了,但是您一直在组织和参与许多香港和内地的青年活动,为什么会这么关注青年工作?

曾智雄:很多朋友都笑我将工作的主次调转了,公司的业务变作副业,社会事务才是主业。

年轻人嘛,是我们未来的希望,今后国家发展成什么样子,很大程度上要看我们现在的青年是什么样子。比如我前一段时间受河北省统战部之邀到“燕赵讲堂”,给河北师范大学的同学们作演讲,他们很有秩序很听话,这是好的,但是跟南方的同学比起来显得不那么活跃。河北是这么一个有发展潜力、发展动力的地方,河北的年轻人也要充满活力才可以。

我在香港开展青年工作呢,主要目的是帮助年轻人增加对祖国的认同感。香港的经济与内地的联系日益紧密,依存程度越来越高,很多香港人都知道,但是百闻不如一见,我们组织了很多访问交流的活动,让年轻人亲身感受祖国的历史和现状,这比课堂上的说教要好得多。

记者:现在香港民间对内地是怎样的态度,是否真的如一些新闻报道呈现出来的那些负面情绪?

曾智雄:在我的观察中,你说的这种情绪不是普遍现象。内地开放赴港自由行已经超过十年,十分有力地促进了香港经济发展,大部分香港人都是看在眼里而且是欢迎的。拿最近这个街头便溺事件来说,我了解到的港人都是理解这件事情的。之所以闹得沸沸扬扬,一是传媒有误读,二是有一些比较极端的人在拿这件事做文章。香港有一些年轻人,不懂政治,但是还会经常参与到一些政治活动中,而且表现很极端,就是为了“搏出位”。

所以我也建议特区政府可以多投放资源,全面提高香港青年的国民意识,加强国民教育,尤其要与青年人加强沟通,了解他们的需要,鼓励他们多为社会时政大事发表意见。

记者:两岸青年共同亟需培养的是什么意识?

曾智雄:对中华民族传统文化、传统美德的认同感。

青年强则中国强,青年是实现中国梦的主力军,年轻人不仅要有开阔的视野、多元的思维、卓越的创造力,更要有赤诚的爱国心和强烈的社会责任心。我们的祖先有很多美德,年轻人应当传承艰苦奋斗的优良传统,传承坚韧不拔、脚踏实地的作风,传承爱国情怀。要把个人成才和国家发展、社会进步联系起来,将自我价值的实现,与造福他人、贡献社会联系起来,做一个有责任、有担当的中国青年。

陈德善：拼搏人生 稳健前行

■ 敏尚

刚过而立之年的陈德善,眉宇间却看不到岁月的沧桑,似乎没有经历过太多的生活磨砺。然而,今年已经是他步入商场的第十个年头。从陶瓷代理起家,闯过大谷底,进军多个行业,经历过市场的起起伏伏,好战的性格使陈德善越战越勇。

只身创业

1997 年,年仅 18 岁的陈德善离开家乡福建晋江只身来到南京这座古老而又美丽的城市,开始学做陶瓷销售生意。他深深明白:一个将来要当将军的兵,总是要能忍常人所不能忍,吃常人所不能吃的苦。初到南京创业,虽然只求温饱,但和别人不一样的是,他不仅能吃苦,而且头脑灵活,勤奋好学,经常向有经验的老乡和做陶瓷的前辈请教,有时还会买些书认真学习、研究,为以后的经商路打下了坚实的基础。

随着市场从计划经济向市场经济转变,刚刚起步的中国资本市场吹热了城市建设的步伐,带动了房地产业的热度开发。2003 年,陈德善审时度势,看到陶瓷行业的发展前景,成立了亿润建材(南京)营销中心。

“我会体会到仅靠自己小打小闹的销售模式,永远不可能做大做强,陶瓷行业不仅需要品牌,而且需要借势。”回忆起当时的情形,陈德善如是说。

于是他组建了一支优秀的营销团队,从代理普通陶瓷品牌发展到涉及专业研发生产代理国内外知名的中高端建陶品牌、石材制品、新型装饰材料等。

务实好学的性格,加上对“诚信经营”的坚守,陈德善辛勤的耕耘付出,终于得到了回报。由于运营的品牌质量好,产品配套齐全、售后服务完善,得到了广大用户的一致认可。他所经营的陶瓷品牌被苏皖的许多政府工程、学校、医院、房地产公司及重点市政工程采纳。

出奇制胜

当别人都认为陈德善在事业上小有成就,可以安心享受的时候,他却在思索着怎样突破自身发展所面临的局限。他认为,这时企业转向升级已势在必行。经过一番谋划,他将崭新的经营理念注入到企业经营的每个环节,力求使企业保持稳健并大步向前发展的趋势。

2007 年,陈德善在香港注册成立了“亿润企业(国际)股份有限公司”,使企业逐步向品牌化、规范化方向快速发展。经过多年的努力,公司已发展成为一家集建材、矿产、贸易、装饰、物流、投资、置业和金融等多元化经营的企业机构。

凭借雄厚的资金实力,成熟的技术和现代化的管理,秉承诚信、务实、敬业、共赢的理念,公司在多元化投资领域迅速崛起。旗下子公司包括江苏亿润投资发展有限公司、安徽亿润置业有限公司、亿润(晋江)贸易有限公司、南京兆润投资管理有限公司、南京互力建材有限公司、江苏中亚装饰工程有限公司等。

陈德善深知,人力资源是促进企业发展的基础,亦因此,公司始终坚持“以人为本”的宗旨,为 5000 多名员工提供优质的环境。

在实施企业调整变革的同时,陈德善加强企业文化的建设,在继承和创新的基础上,凝炼出以诚信、责任、学习、执行、卓越的企业核心价值,鼓励员工在坚持公司的原则下,大胆创新、勇于探索、追求自我完善、精益求精。

随着机构的稳健发展,公司将加大投资力度,开拓新的市场,正朝着更专业化、规模化、国际化的方向迈进。

享受生活

面对紧张的生活节奏,作为管理者的陈德善清楚地认识到,需要进一步学习全新的经营理念和管理思路,才能做出更好的战略决策,引领企业不断地向前迈进、迈进……

在日常工作中,陈德善并没有因事业有成而有所松懈,他仍然严格要求自己,不断追求进步。在公司,他常年聘请著名培训机构为员工辅导学习、补充知识。

在发展事业的同时,陈德善又是一个顾家、爱家的人。关爱孩子成长是他事业的组成部分。陈德善非常享受把孩子当成朋友对待,乐于跟他们分享生活的点点滴滴。繁忙的工作占据了他的大部分时间,但他每星期都会抽出时间陪陪家人。每年都会带孩子及家人到国外度假,开拓孩子们的视野及增长见识。

因为小时候家庭生活比较困难,他不得不中途放弃学业,走出家门在外拼搏,这也成了他人生中的遗憾。也因此,他更加注重对孩子的培养。陈德善常说:自己文化水平不高,受过苦太多,故将自己的希望倾注在孩子们身上,严格要求孩子们从小要学会自强、自立,教育他们勤俭节约,不能忘本,要懂得感恩、长大后要回报社会。

多年来,陈德善不吝行善,实践着他对他闽商济世传统的理解。“讲付出,讲贡献,不求回报”已成为陈德善的座右铭。无论是热心捐助苏闽老人基金还是资助家乡学校建设、筑桥铺路。

大连海参商会会长吴厚刚：诚信自律才会走得更远

■ 李小花

为什么要成立诚信联盟?诚信联盟建设缘起是什么?诚信公约实行后如何监督落实……作为大连市首个行业诚信组织,大连海参商会诚信联盟的成立和诚信公约的实施引起了社会广泛关注,更在海参行业掀起巨大波澜。近日,记者专访了诚信联盟主要发起人之一、大连海参商会会长吴厚刚。

一次考察活动达成诚信发展共识

记者:海参商会从什么时候开始想到建立一个发展诚信联盟?

吴厚刚:2013 年 8 月 20 日至 25 日,商会组织 17 家会员企业共 20 人赴日本进行了业务考察。考察团先后参观了东京国际渔业展览会、拜访了北海道渔业协同组织、参观了两家海产品加工企业。考察期间,大家利用闲暇时间,谈印象说感受,对照大连海参行业和本企业的实际,广泛交流,互相启发,均感到受益匪浅。

“大连海参”历史悠久,品质优良,具有独特的优势,产业前景非常可观。这些年来,海参产业快速发展,“大连海参”品牌叫响全国。产值和利润虽然占到全国近一半,但是,也只不过 100 多个亿元的产值,体量不大,但问题不少。大家感到,我们的海参产业做不优做不强的一个重要原因就是行业发展无序,缺乏整体规划和合作,产业集中度不高;同时,产品技术标准滞后、执行力不强,特别是上游产品仍然存在质量安全隐患。这些问题的解决,要靠政府部门协同努力,宏观把握;更需要我们海参企业自身从经营理念和管理模式上,进行根本转变和大幅提升。考察团成员当即提出建立“大连海参商会诚信联盟”的建议。从自身做起,以更高的标准约束自己,遏制“大连海参”优势下滑趋势。回国后,商会向全体会员发出问卷调查,从限时反馈的信息看,83%以上的会员企业明确表示支持成立“诚信联盟”。在“联盟公约”条款的拟定过程中,又反复征询会员企业和政府监管部门的意见,还请律师在条款和语言表达上帮忙把关。商会在这件事情上之所以如此慎重,目的是想让这个“诚信联盟”即不流于形式、又能真正起到示范和引领作用。



到了必须依靠诚信推动健康发展的时候

记者:为什么要建立这样一个联盟?

吴厚刚:诚信联盟成立和公约的正式实施,表达了联盟企业要为社会和行业担当责任的勇气。第一阶段规定两个基本条款:一个原产地标识要清楚,另外一个生产要符合国家和行业标准。我们把海参产地信息真实地告诉消费者,让大家明明白白消费,并不是自己和自己过不去,是在目前情况下更好地保护自己、强大自己而选择的一项措施。如果不这样做,我们就是把自己多年苦心经营的品牌,混同于市场上各种来路不明的海参,就是纵容那些不讲诚信的好商和不按规矩办事的不法行为。如此放任下去,我们的好品牌有一天就将一文不值,大连海参的传统优势、这张光鲜的城市名片,就将彻底丧失。这是每一个有良知的大连海参经营者谁都不愿意看到的。

另外,社会大趋势发展也要求建立诚信联盟,共推诚信发展。所谓市场,我认为是要坚持以诚信为基础的游戏规则。如果没有诚信,谈市场是空的,更何况诚信社会和诚信国家建设。如果之前海参产业发展靠数量驱动发展,今后要靠质量驱动发展。相关数据显示,中国海参产业产值已经发展到 300 亿元,但其质量和效益和目前海参产业的发展阶段

不匹配。如何把海参产业推向更大规模、更大范围和更高的质量,要靠诚信。一些小作坊、小企业可能靠钻空子可以生存,但一个行业龙头企业国际化企业离开诚信就不行,生存不了。目前,国内外海参都进入大连市场,冒大了大连海参比重相当大,甚至有很多产品经过走私违法违规渠道进入大连,更可怕的是也把外地海参标注大连海参,大连海参发展空间被不诚信企业抑制。如果海参商会不率先讲诚信,受损最大的是大连海参。无论是从自身发展产业安全还是竞争发展要求,都需要讲诚信。

约束才能让海参行业走得更稳更健康

记者:我们注意到,诚信联盟公约里的条款更多为约束,而不是鼓励,为什么要这样做?

吴厚刚:要求别人讲诚信,首先自己要讲诚信。我们希望市场有一个良好秩序,希望别人做得规范,但我认为首先自己要规范。过去的海参产业发展大多鼓励规范推动发展,诚信联盟则用约束的方式推动发展,把不好的地方改变成好的,就像一个用约束方式控制饮食,保持运动,获取健康躯体一样,才能使海参产业更健康发展,永葆活力向前发展。大连海参到了用约束的机制提升产业发展质量的时期。否则,海参产业将会走到尽头。现在形势岌岌可危,面对目前复杂形势,要打破目前总体销售市场不好的局面,唯有大连海参企业团结起来,站起来告诉消费者“我是诚信企业,我是信得过的产品,是安全产品。”中国消费者在中国市场买东西不是没有需求,而是不敢买,怕买错,怕被人骗。如果这个时候站出来,说我们是真的,表面看是约束自己,实际上是最好的营销方式。

记者:大家都在担心诚信公约最后因为执行不了而成一纸空文,你怎么看?如何落实?

吴厚刚:推动行业诚信发展,肯定是一个艰难而长期的过程,关键是我们成功走出了第一步,也会努力继续走下去。为此,海参商会诚信联盟企业将用较长时间较大投入连续在媒体上营销宣传,讲怎么做诚信。如果有企业做不好,将推出黑名单制度,媒体可以监督报道。我们也呼吁媒体和社会监督,呼吁社会力量抑制和打击不诚信,保护和支持诚信,推动大连

诚信发展,推动大连海参产业健康发展,推动大连城市产业品牌健康成长,从而带动大连更多行业走上诚信发展之路。同时也呼吁政府相关部门支持诚信联盟,对违规违约行为进行检查监督处罚。质监、工商等政府职能部门要加强监管,因为没有政府营造的公平环境,就难以推进诚信市场运行。联盟自身也将建立质量监督机制,定期通过第三方机构监测,并在媒体公开公示。同时对诚信行为进行跟踪监督,不能让不诚信的企业投机取巧。

产业做大做强需要各方共同努力

记者:作为水产品“最后一张”城市名片,大连海参如何继续做大做强?

吴厚刚:无论是推动诚信发展,还是做大做强海参产业,都需要依靠社会各方努力才能促成,希望全社会都来支持海参产业发展。一是要从自身做起,高举“诚信经商”大旗。诚信是金,诚信是立命之本。大连海参品牌企业的每个产品都要以对消费者生命和健康高度负责的精神,突出大连原产地与其他产地的区别;突出野生与养殖的区别;突出底播增殖与虾圈养殖的区别。不糊弄不马虎,做透明的原产地管理。严格按照有关标准组织生产和销售,主动保护大连海参品牌。二是紧紧依靠政府领导,积极配合政府部门监管。对海参产业链存在的安全漏洞和不完善环节,要积极提出建议,吁请有关部门加强监管。同时,各企业自身要建立良好的堵塞漏洞制度和办法,加大检测资金的投入,不合格原料坚决不采购不进货。还要配合和接受政府监管部门的检测和监管,并把产品监管检测视为一种常态。三是做大做强自己的品牌。俗话说,打铁要靠自身硬。海参生产区域扩大,产量增加,品牌林立,市场竞争将越来越激烈。要正确分析市场形势,强化自己,明确企业产品的市场定位,尽量克服同质化现象。生产经营、质量管理都要形成制度。从质量、品质、服务等各个方面赢得市场和广大消费者的认同。

另外,要学习外地抱团发展的经验,不搞“窝里斗”,行业内部要加强团结。新闻舆论也应该从尊重法律法规、尊重科学的角度加以正确引导,为海参行业诚信建设摇旗呐喊,从保护海参产业健康可持续发展出发,多做有益的工作。