

空中飛人 感嘆兩地落差漸小

港地產精英立足南京 廣聘當地人才拓業務



南京金輪天地旗下的「金輪新天地」商場。記者趙勇攝

成立南京港澳仲裁院只是江蘇近年來不斷優化營商環境、通過法規、機制和平台建設不斷提升蘇港澳三地融合發展的一個縮影，而對於江蘇營商環境的提升、蘇港兩地融合發展的提速，在江蘇投資經營的港商自然感觸最深。作為香港上市公司「金輪天地」的董事局副主席和行政總裁，王錦輝感嘆兩地落差越來越小。

香港文匯報記者 楊明奇、趙勇 南京報道



金輪天地行政總裁王錦輝稱現在去香港是出差。記者趙勇攝

主營房地產開發的「金輪天地」，也是最早一批來南京和江蘇投資的港企之一。「我1994年就來南京了，好像南京比我們早的港商找不出幾家了。」自幼定居香港的王錦輝現在卻有70%的時間在南京，「公司總部在南京，家也在南京，在南京的時間自然會多一些。」王錦輝說。

昔稱回香港 今稱去出差

見到王錦輝的時候，他剛剛開完一個長達4小時的會議。「開會前，我剛從香港出差回來。」王錦輝是香港和南京兩地的「空中飛人」，用他自己的話說，以前是「回香港」，現在是「去香港出差」。

「金輪天地」在南京開發的諸多樓盤已經成為南京的地標建築，比如「金輪天地」內地總部所在的南京金輪國際廣場，就有南京人極為熟悉的購物廣場「金輪新天地」，而金輪天地旗下的商業地產「金輪大廈」2001年開盤時請到香港影星黃日華代言，更一度成為南京的全城熱點話題，「那個時候內地房地產市場才剛剛起步，請明星代言的很少，所以我們的營銷一做出來就很轟動。」

王錦輝至今還記得他在南京開發的第一個樓盤，「95年開盤的，叫江寧第一城，當時才1,680元（人民幣，下同）一平米，剛開盤就賣光了。」王錦輝用手比劃着，「那個時候的樓書簡單得很，就是一張A4紙大小的單頁。」經過二十幾年發展，「金輪天地」開發的樓盤已經遍佈江蘇各地，旗下樓盤成為高品質的代名詞，而在「金輪天地」成功經營的引領下，越來越多港商投資南京房地產市場，「香港人造的房子」在南京乃至江蘇已經隨處可見。

純正普通話 無半點港音

隨着公司在江蘇業務的不斷拓展，「金輪天地」的業務團隊也在不斷擴大，位於南京的總部就有500多名員工。有意思的是公司員工結構的變化，「記得剛來南京做地產項目的時候，每個項目的總經理和重要部門負責人都是香港人，現在南京總部500多個員工，除了兩個財務總監是香港人，其他都是內地人。」王錦輝將這一現象總結為「人才的

落差越來越小」，「像南京和香港，現在交流越來越密切，很多香港人會做的事，南京人也都會做。」王錦輝說。他一口純正的普通話，聽不出半點香港口音。

作為一個在內地投資多年的港商，王錦輝現在還有一個很重要的工作，就是向香港和其他海外國家地區的親朋好友介紹南京和江蘇的最新發展，鼓勵和幫助他們來大陸投資。江蘇省工商聯常委、江蘇省海外交流協會副會長、香港江蘇社團總會榮譽會長、江蘇省港商投資企業服務協會副會長、香港南京總會副會長、南京市海外聯誼會副會長……這一長串社團組織職務頭銜，是王錦輝與「金輪天地」融入南京和江蘇的一個縮影。「在南京和江蘇工作生活了這麼多年，對情況比較熟悉，通過這些協會為蘇港交流做點事，我很樂意。」王錦輝說，像2012年成立的江蘇省港商投資企業服務協會就很有針對性，「確實感覺到江蘇對港商服務越來越立體化、制度化，有了投資企業服務協會這樣的平台，我至少能夠分享一些自己的投資經驗。」

「合資經營成功 我就像交流接待員」



港華投資有限公司華東區域副總裁陳玉盛現在經常接待港商考察團。記者趙勇攝

「我們這裡現在幾乎是固定『景點』了，昨天剛剛送走了一個港商考察團。」陳玉盛邊整理着手頭的資料邊笑着說。

作為港華投資有限公司華東區域副總裁，陳玉盛現在很重要的一項工作就是負責公司與香港各界的交流。令他印象最深刻的就是去年香港貿易發展局南京代表處的設立，「現在和他們的聯繫很多，代表處每年都會組織幾批香港企業來港參觀，我現在就像蘇港交流接待員。」

陳玉盛是土生土長的香港人，2003年作為香港中華煤氣的代表來到南京啟動合資公司「南京港華燃氣有限公司」，擔任首任財務經理。不知不覺，陳玉盛已經在南京工作生活了12年，在南京娶妻生子、在南京買房、會用南京話「沒得事」來代替普通話中的

「不要緊」，也懂得在梧桐樹毛絮紛飛的季節在口袋裡放一隻口罩……如今，陳玉盛自己也分不清楚自己是南京人還是香港人了。

增加活動 釋放潛力

港華燃氣在南京經營得非常成功，已經成為南京乃至周邊城市最重要的燃氣供應商。這家企業現在也是南京與香港兩地經貿往來參觀交流的主要定點單位。「以前我們剛來南京投資的時候，是看中了南京政府服務規範，江蘇市場潛力大，這麼多年來，南京規範的政府服務確實讓我們很省心，市場和口碑也一步步做起來了。」陳玉盛說，以前回香港的時候，跟朋友講在南京工作，他們都不知道南京在哪裡，要解釋半天。「現在好多了，南京和香港交流的活動越來越多，朋友看我們港華在南京發展得好，經常要我帶他們過來參觀，看有沒有投資機會。」

「感覺是2013年以後南京和香港的往來變得密切

了很多。」陳玉盛說，以前港華都是以企業的名義組織香港的一些政府機構來南京做交流，「像消防局啊、機電工程處啊，我們都請到南京來過。」但那個時候，港華組織的兩地交流活動還是局限於跟燃氣服務相關的領域。「2013年以後，通過我們港華進行的交流活動就豐富多了，兩地教育交流、香港學生實習、企業參觀考察，很多領域都有。」陳玉盛說，前不久南京大學一個EMBA研修班就是通過港華去到香港中華煤氣參觀考察的。「我專門回去香港接待他們，回來後，我自己也去南大讀EMBA了。」

「我還記得2003年剛到南京來的時候，正是香港非典最厲害的時候，我們幾個香港人一來就在新街口金鷹酒店被隔離了一個月，沒想到就這樣在南京工作了這麼多年。」陳玉盛說，他已經沒有考慮再回到香港的問題了，「南京很好啊，工作開心，生活也很方便，聽說現在香港人的孩子讀書也跟本地小孩待遇一樣了，那就沒問題囉。」



東嘉棉麻（常州）有限公司總經理鄒志偉。記者趙勇攝

「政府優質服務讓我們捨不得走」

「現在企業壓力很大，但這邊的政府服務非常到位，我們還真捨不得走。再說現在常州開通了直飛香港的航班，很方便。」東嘉棉麻（常州）有限公司總經理鄒志偉已經與習慣了常州的生活。「2003年我們剛在這裡建廠的時候，這邊都是蘆葦蕩，蚊子兇得很，咬一口起一個包，過一個禮拜癢癢，但現在連蚊子都認識我們了。」鄒志偉哈哈大笑。

2003年，東嘉棉麻在內地為工廠選址，經過多方考察，最終選定了常州。「離上海近，而且常州的紡織工業發達，配套很好，最關鍵的是感覺常州對香港企業的服務很到位。」鄒志偉說，他從建廠之初就來到了常州，這麼多年來，東嘉棉麻（常州）有限公司都是他負責運營，公司主要為ZARA、GAP等著名服裝品牌的工廠提供亞麻紗線和亞麻服裝面料，目前年產值在3億元左右，員工500多人。作為一家

港企的運營負責人，這麼多年來他最大的感受就是政府對港商服務越來越系統化、精細化，這也是他們決心繼續在常州經營下去的主要原因。

成本優勢減 自創品牌添機遇

「我們屬於傳統製造業的範疇，現在人工成本越來越高，從這方面來講，常州已經沒什麼優勢。」鄒志偉介紹，東嘉棉麻的很多客戶都已經把工廠遷到了人力成本更低的中西部地區和東南亞國家。「之前我們也一直在猶豫要不要搬，後來還是決定留在常州。」鄒志偉說，「人力成本可以通過流程再造和提高自動化解決，但政府服務不是到到位和規範，我們卻不願冒險。」鄒志偉認為，常州讓東嘉棉麻繼續留下來的最大原因，就是政府服務既到到位又規範，讓企業經營起來很放心。

「港澳辦、商務局這些政府部門經常來調查，再根據我們

的需求針對性地解決問題。」2012年東嘉棉麻在港上市的準備工作讓鄒志偉至今印象深刻，「新區各個部門加班加點幫我們準備材料和審批，這種政府服務效率我找不到。」如今，東嘉棉麻（常州）有限公司也是常州與香港交流的一個定點單位，「香港投資人和貿易局、港交所這些機構經常來考察，再加上常州連續10年赴港推介，讓我們有了更多的發展機遇。」鄒志偉說，公司目前正在考慮生產自有品牌服裝，「不僅不會離開常州，還要加大投資。」



東嘉棉麻（常州）有限公司正在不斷進行技術改造以應對人工成本上升。記者趙勇攝

蘇港合建青年發展舞台

蘇港融合發展給香港各界帶來的機遇和空間，香港各界領袖都有自己獨特的體認和感悟。

去年以香港團長身份參與南京青奧的霍啟剛，對於南京市主辦青奧的成績，以及其後續「遺產」的可持續利用和發展感受良多。他稱，在市政建設方面，借青奧會的良機，新的城市中心已經建立，讓南京這個千年古都煥發新的活力，經濟發展亦萌發新苗。

時代既為年輕人提供機會，但亦需有智慧的年輕開拓者。蘇港兩地經濟互補、文化相近，早已在經貿、人文、體育等領域建立了廣泛而緊密的聯繫。蘇港融合，將可減少兩地差異，攜手把握機遇，發揮彼此優勢，共同創造未來，更可以讓香港年輕人踏足長江經濟帶，搭建跨域性的夢想舞台。

香港貿易發展局總裁方舜文表示，香港一直是江蘇省重要的貿易合作夥伴，香港貿易發展局在2013年12月與江蘇省商務廳簽署了合作協議，攜手建立「蘇港合作聯席會議」機制，「蘇港合作聯席會議」已先後於2014年2月和2014年11月舉行，取得了豐碩成果。香港貿易發展局將繼續展望未來，以南京辦事處為蘇港兩地一個重要的接合點，為兩地企業打造更多交流和合作的平台，一起發掘更多商機。



霍英東集團副總裁、香港青年聯會首席董事霍啟剛。本報南京傳真



香港貿易發展局總裁方舜文。本報南京傳真