

美国行系列报道之一

# “世界贸易中心协会”在中国有多大分量？

编者按:读懂美国,其实是为了有一个更好的中国;读懂美国,其实是为了做一个更好的企业家。美国作为世界强国,有许多独到先进之处,读懂美国,才能真正看清当今世界格局,才能真正领略世界经济发展。

《企业家日报》中国企业家联盟执行主席吴礼明作为一名世界热门专业 DBA 博士和著名大学兼职教授,应世界贸易中心协会邀请,从 2013 年 9 月 15 日至 25 日进行美国行,将走访美国首都华盛顿、洛杉矶、圣地亚哥、拉斯维加斯、亚特兰大、奥兰多、纽约等美国主要城市,拜访圣地亚哥世贸中心、洛杉矶世贸中心、好莱坞、亚特兰大世贸中心理事会、亚特兰大国际商会、白宫、国会山庄、华盛顿纪念碑、林肯纪念堂、自由女神像等地方,不仅从一名新闻记者敏感角度发现新闻,而且更从一名专家的视野来解剖问题。

从吴礼明博士发回的《“世界贸易中心协会”在中国有多大分量?》、《美元是否走向了“末日”?》、《离开“中国制造”美国还能活多久?》、《中美经贸博弈:中国得到了什么?》、《美国教育:想像力比知识更重要》等系列报道中,我们发现吴礼明博士的美国行,已成为企业家日报一次很有意义的采访行。为此,本报从今天起特开辟美国行系列报道专栏,以献给全国企业家们。

今天本报推出首篇《“世界贸易中心协会”在中国有多大分量?》。

■ 吴礼明

“世界贸易中心协会”是一个非营利、非政治性国际组织,成立于 1970 年,总部位于美国纽约的曼哈顿,是全球经济的重要组成部分,主要致力于世界贸易中心的建立和有效运营,并以此促进国际贸易与投资。经过 43 年的努力,成员已遍及全球 100 多个国家和地区,在全球拥有 330 多个世界贸易中心城市会员和超过 80 万家企业会员。

“中国将成为世界上最重要的经济体,我们十分看好中国的市场和发展前景。在目前全球经济不景气的情况下,虽然中国也出现了经济增长相对缓慢的现象,但与世界其他国家相比,中国市场仍是一个亮点,我对中国有足够的信心,我前来参加论坛就是这种信心的表现。”在 2013 年 9 月 8 日中国厦门举办的“第二届世界贸易中心协会中国论坛”上,世界贸易中心协会主席加齐·阿布纳尔先生这样对中国记者们说。

加齐·阿布纳尔是中东地区家喻户晓的保险和投资业巨子,他全资拥有总资产达 18 亿美元的纳斯特投资控股公司,并担任公司董事长和首席执行官。他同时也是塞浦路斯世界贸易中心控股集团董事长,该集团在中东、非洲和澳大利亚拥有 15 个世界贸易中心。因此,他最有资格在 2008 年登上了世界贸易中心协会理事会主席的宝座。

这次,应世界贸易中心协会邀请,《企业家日报》博士、教授吴礼明,嘉兴世界贸易中心董事长李蒙兴,上海世贸控股集团董事局主席李焱然,浙江乔克房地产开发有限公司董事长支岩福,嘉善商城经营服务有限公司经理孙福泉,浙江嘉善诚鑫置业有限公司总经理陈立峰一行 6 人,从 2013 年 9 月 15 日至 25 日进行美国行,将走访美国首都华盛顿、洛杉矶、圣地亚哥、拉斯维加斯、亚特兰大、奥兰多、纽约等美国主要城市,拜访圣地亚哥世贸中心、洛杉矶世贸中心、好莱坞、亚特兰大世贸中心理事会、亚特兰大国际商会、白宫、国会山庄、华盛顿纪念碑、林肯纪念堂、自由女神像等地方,见证世界贸易中心协会在中国和美国的发展。

## “嘉兴世界贸易中心”是中国的第 23 家会员

世界贸易中心协会在促进国际贸易、传播世界贸易中心理念、开发各地世界贸易中心间的合作项目中,起到了重要的作用。协会高层领导由 4 位高级官员和 20 位常任理事组成,其中这些常任理事同时都是那些优秀的世贸中心的总裁。协会在世界经济发展中扮演了一个很重要的角色。

随着世界经济一体化和中国改革开放深入发展,世界贸易中心自 20 世纪 80 年代末开始进入中国,经世界贸易中心协会批准,目前在中国已有北京、上海、西安、成都、广州、深圳、泉州、南沙、重庆、杭州、宁波、温州、无锡、常州、香港、澳门、台北、台中、高雄等 36 个城市建有世界贸易中心,“嘉兴世界贸易中心”是世界贸易中心协会在中国的第 23 家会员。

嘉兴世界贸易中心董事长李蒙兴介绍说,一座城市只允许有一家世界贸易中心,2011 年 10 月,嘉兴世界贸易中心获得了世界贸易中心协会正式授牌。作为世界贸易中心协会特许会员,自面世以来,嘉兴世界贸易



●2013 年 9 月 15 日,《企业家日报》中国企业家联盟执行主席吴礼明(后左一)与嘉兴世界贸易中心董事长李蒙兴(前右一)、上海世贸控股集团董事局主席李焱然(后中)、浙江乔克房地产开发有限公司董事长支岩福(前左一)、嘉善商城经营服务有限公司总经理孙福泉(前中)、美中投资协会秘书长顾荫林(后右一)等一行 6 人美国行。

中心就引起了国内外商界的格外关注,先后有多批来自国外的商界精英前来考察,一些国际知名企业和机构表达了合作或入驻意愿。同时,嘉兴世界贸易中心放眼全球,为了进一步扩大影响力,与美国亚特兰大世界贸易中心、美国塔科玛世界贸易中心、常州世界贸易中心、丹东世界贸易中心等签署了战略合作框架协议。

李蒙兴说:“作为长三角经济圈的中心城市,嘉兴毗邻沪杭苏,区位优势无与伦比,商业潜力无限,打通全国、怀抱世界已经不再是遥远的梦想。”

李蒙兴认为,作为“世界贸易中心协会特许会员”定位的嘉兴世界贸易中心,将以打造顶级办公商贸旗舰为使命,并深入到每一个细节的配置都必须是顶级的商务标杆。

李蒙兴介绍说,嘉兴世界贸易中心一期建筑面积为 9 万平方米,由两幢双子楼和裙房组成,包含写字楼、会议中心、展览馆等。从硬件上讲,有每秒 4 米的高速智能电梯、全智能生态双层彩釉玻璃幕墙、水冷 VRV 中央空调、24 小时新风系统、网络架空地板、智能 IC 门禁访客系统等世界一流设施。

目前,嘉兴世界贸易中心已经确定入驻的企业有昆吾九鼎投资管理有限公司、香港英皇集团、浙江亚厦装饰公司、嘉兴银行、亚特兰大商业经纪咨询有限公司、美国万国信息咨询有限公司、嘉兴库兹西达贸易有限公司、嘉兴行游天下旅行社有限公司、天津聚通祥贵金属经营有限公司等,以及目前正在通过美国万国信息咨询公司联系的部分跨国企业。嘉兴世界贸易中心还将为入驻的中小企业提供完善的软件运行支持,从学习研发到品牌包装,从商业销售到资本运作,无所不包,无所不能。

世界贸易中心协会副总裁王迅高度赞扬了嘉兴世界贸易中心的设施建设和服务质量,以及在短时间内取得的成绩。

## 中国会员间联合共推国际贸易大潮

2013 年 7 月 26 日,嘉兴世贸中心董事长李蒙兴和常州世贸中心总裁胡昌宁正式签署了战略合作协议,从而开辟了世界贸易中



●位于美国洛杉矶的美丽的太平洋西海岸。 吴礼明摄于 2013 年 9 月 15 日

## “世界贸易中心协会”在中国分量越来越大

2013 年 9 月 8 日,世界贸易中心协会主席阿布纳尔先生和首席执行官埃里克·达尔先生,以及中国全国政协常委、世界贸易中心协会理事伍淑清女士在接受记者采访时表示,世贸中心协会十分看好中国的市场,对中国的发展有足够的信心。

澳大利亚知名华人学者程超泽认为,近 20 年来,中美双方实力的变化是经济全球化时代全球经济结构变化的结果。在全球一体化时代,资本超越国界,把全球作为一体,对资源加以重新整合配置以求得资源的最有效利用和利润最大化,改变了以往以国家为主体的全球产业分工体系和全球经济结构。

在经济全球化过程中,欧美国家的跨国公司和全球公司是这个世界急剧变化的主要推动者,也是最大的得益者。他们找到了廉价生产基地,降低了运营成本;而中国则成为它们在全球最廉价也是最大的生产和加工基地,同时也是最大的潜在市场,成为它们全球利润的主要来源。中国作为当今全球规模最大的生产和加工基地,为美国和西方国家提供了大量的廉价商品。

事实上,中国人在为美国和西方国家打工以换取低廉的工资,欧美国家则通过跨国公司向发展中国家,特别是向中国这个世界上最大的发展中国家转移劳动力密集型产业,从而得以更加专注于高端产品的研发和制造。

对于如何看待劳动力成本提高等许多企业所面临的困难,世贸中心协会主席阿布纳尔表示,这虽是困境,但不一定是坏事,如果企业处理得当的话,可以把困难变为机会。“许多企业在出口贸易当中,由于中间环节过多,出口利润低。”他说,“世贸中心协会的机构在中国各地铺开的速度是最快的,目前中国许多城市已经有了世贸中心协会的机构,中国的企业在出口贸易方面通过世贸中心协会,可以减少许多中间环节,我相信这对企业有很大的帮助。”

是的,据记者观察,一方面随着世贸中心协会的机构在中国各地铺开,另一方面中国作为当今全球规模最大的生产和加工基地,令人始料未及的是,在这一过程中,欧美的资本和技术却意外地推动了中国的发展和崛起。由于大量外资的蜂拥而入,使中国自 1978 年改革开放以来,特别是 2001 年加入世界贸易组织以来,经济平均增长率高达 9.3% 以上,是美国经济增长率的 3 倍,中国一跃而成为世界上最举足轻重的世界工厂,从而结束了美国在制造业雄踞全球首位长达 110 年的历史。

还有,制造业的迅速发展又使中国成为全球最大的出口国和最大的外汇储备国,2011 年年底,中国外汇储备高达 3.2 万亿美元,占全球总额的 1/3。与此同时,美国和西方国家由于本国资本和制造业的持续转移和外包,经济发展陷入了停滞,并导致国内产业严重的空洞化趋势。产业空洞自然导致美国和西方失业率急剧上升,大批中产阶级失去工作机会。

因此,世界贸易中心协会成员、上海世贸控股集团董事局主席李焱然认为,“世界贸易中心协会”为中国贸易发展做出了巨大贡献,并在中国的分量将会越来越大。

终端销量、市场占有率等纳入考核,而且销售和售后服务满意度也被提升为关键的考核指标。更名营销公司的做法,更是希望打破以往厂家主导的销售体系。

按照黄华琼的说法,奇瑞是将原先的 26 个销售大区整合为 8 个,给了大区更多资源调配上的决定权,并在每个大区下设不同的区域和职能部门,“这能够让大区的资源更加集中,让大区有更多的话语权,是要让能够听到枪炮声的人来指挥战斗指挥资源。

[上接 P1]——

## 服务企业,打造承接沿海产业转移平台——访湖南永州市企业联合会会长陈庆延

记者:永州企业联合会如何利用好国家对企业的相关有利政策,为永州企业的发展发挥桥梁和纽带作用?

陈庆延:我觉得我们联合会的主要任务是帮助企业搭建良好的融资平台,帮助他们进行人才培养,更要帮助他们把好的产品推出去。所以,我们要为永州的企业与省政府相关职能部门争取政策支持和资金扶持,尤其是要配合市经信委向省经信委争取资金。

记者:永州与衡阳、郴州已经成为国家级的承接产业转移带,依您看来,如何让广东更多的产业转移到永州,而永州又该如何去消化、吸收并壮大本土的产业?

陈庆延:联合会愿意为承接产业转移准备进驻永州的企业提供一些最基本的服务,包括政策、信息、资金等方面的咨询;企业进驻之后,要做好后续跟踪服务,尽量为来永企业提供一个良好的发展环境。

记者:随着沿海地区的产业向内陆腹地纵深转移,不少原来外出打工并且有所建树的企业家在这种浪潮下,带着对故土的感恩、回乡办企业,您觉得有没有必要探索一条新的途径?难道还让他们把工厂直接从沿海地区“搬”回来吗?

陈庆延:很有必要。我们应该侧重引进沿海地区的先进技术和雄厚资金,更要把永州籍在外有成就的人才引回来。永州现在有很多企业,甚至可以说永州不缺一般的企业,最缺的是经营和管理企业的优秀人才。所以,企业联合会下一步主要工作方向之一就是人才引进。产业方面,要侧重于技术引进。政府要加大对引进企业的后续服务,放水养鱼。

记者:依您所见,目前阻碍永州企业发展的主要瓶颈有哪些?对此,企业联合会又做了哪些工作?

陈庆延:瓶颈在于企业的发展环境。我们一要在政策方面及时更新,二要加强对企业的支持力度,三要加强对企业融资平台的打造。现在很多企业的土地和厂房都是租的,心里自然不大踏实,我们要穿针引线,加强银企合作。打造中小企业的融资平台,也是联合会下一步主要工作方向之一。

记者:永州企业联合会如何在原有的基础上进一步加强自身建设,发挥更大的功能?

陈庆延:联合会要苦练内功,加强内部管理;积极奉献,努力为企业牵线搭桥;送政策,强化人才培训;拓展融资渠道并提供管理咨询等方面的服务。

记者:永州企业联合会多次深入会员企业开展调研活动,请问此举的目的是什么?取得了哪些成效?

陈庆延:一是了解企业在发展中遇到了什么困难与问题,通过企业联合会这个平台,向政府做汇报,请求政府帮助解决;二是为企业的产品走向市场牵线搭桥;三是为企业解决用工难、人才缺的问题。

记者:很多人说,国家与国家之间的竞争,跟企业与企业之间的竞争一样,归根结底还是一种文化的竞争。七年前,我曾主掌一家内刊网,接触到了全国各地五花八门的企业文化,却没有永州的。请问,我们永州的企业家是不是也要创造一种具有显著地方特色的永企文化?

陈庆延:我们不但要创造具有永州地方特色的企业文化,还要打造具有永州特色的企业文化品牌。例如:大自然集团的产品很好,市场前景非常好,但品牌广告也要跟上;异蛇酒产业是永州的一个知名品牌,目前却比较混乱,没有人牵头进行很好的整合,等等。总的来说,目前永州的企业在如何包装和推销自己这两个方面做得还不够。我们下一步要引导企业加强自身包装,推广先进经验,鼓励他们向永州城建投学习。城建投在这方面做得很好,他们花巨资请杭州的专家来“把脉”和“开处方”,已经取得了明显效果。

记者:作为永州市企业联合会的现任“掌门人”,在未来几年内,您对永州企业联合会的工作有些什么设想和计划?

陈庆延:想法很多,重点有三个,首先要永州的企业和产品推出去,充分利用联合会这个平台,为永州的企业扎扎实实做一些事。其次,永州是个偏远地区,也应该是一个厚积薄发的地区,怎么引进人才、留住人才,将是联合会一个持久研究和实践的课题。再次,要为永州的企业在融资方面创造一个好的平台,要有实质性突破,要把企业和银行紧密联系起来,打破企业的融资瓶颈,让更多的金融政策惠及企业。

记者:永州企业联合会如何发挥职能作用,为政府当好参谋和为会员企业提供服务的?

陈庆延:我们企业联合会围绕市委、市政府的中心工作,开展日常调查研究,为政府决策提供参考和依据;增强企业的法制意识,引导企业学法、守法,积极支持企业依法维护和规范自身行为,维护自身合法权益;增强企业的民主管理意识,关心职工,依靠职工,尊重职工的民主权利,积极参加由政府劳动部门、工会和企业共同组织的各种活动;总结推广企业先进经验和管理创新成果;沟通政府与企业间的联系,发挥桥梁、纽带和参谋助手作用,做好政府委托的工作;加强本会自身建设,密切与各兄弟协会的合作。

# 奇瑞营销转轨 黄华琼“三板斧”动刀营销体系

■ 杨小林

在价格谜底揭晓前两个小时,奇瑞营销公司总经理黄华琼表示,“我们会定一个非常有竞争力的价格”。但没有人能料到,奇瑞竟然给出了“跳楼价”。9 月 12 日晚,全面负责销售的奇瑞副总经理周必仁宣布奇瑞全新 E3 的售价为 5.29 万-6.79 万元。

在奇瑞 E3 上市发布会现场,奇瑞董事长兼总经理尹同跃、常务副总经理郭谦和主

管奇瑞国际和国内销售业务的副总经理周必仁等高层均到场助阵。此外,周必仁右侧还坐着一位熟面孔,他就是原一汽丰田汽车销售公司常务副总经理王法长。有消息称,下一步,他将协助黄华琼主导奇瑞的下一轮营销变革。

而就在两个月前,奇瑞销售公司更名为奇瑞营销公司,这被认为是奇瑞国内销售大权的继任者黄华琼动刀奇瑞营销体系的信号。

“更名营销公司后,奇瑞将销售公司的角

色从向经销商下达指令和考核指标的管理者,转变成经销提供后方支援的服务者,而在制定考核任务上,坐鎮一线指挥的大区则发挥了至关重要的作用。”奇瑞营销公司的一位负责人透露,为此,奇瑞将原有的两大销售部合并并重新划分为经销商支援部和销售支援部。

在营销公司成立后,奇瑞还通过重新划分大区制,并放权销售一线,制定了全新的销售考核体系。按照新的考核体系,奇瑞不仅将