

吴礼明博士
中国杰出企业家
系列报道之三

高铁时代的“生意经”

——访浙江嘉兴世界贸易中心董事长李蒙兴

吴礼明 张建华

2011年11月26日,位于南湖边的嘉兴世界贸易中心盛大开盘。当时正是中国房地产市场调控力度加大、活跃度低迷的时候,活动现场却座无虚席,云集了长三角众多商界精英及企业代表。

为什么一座写字楼的开盘,会产生如此大的吸引力?此前的两场活动无意间揭示了其中的奥妙。

2011年11月3日,由嘉兴市外经贸局主办、嘉兴世界贸易中心承办的“运转企业资本——赢领2012商界风云”嘉兴总裁峰会经济论坛隆重举行,盛邀香港知名经济学家郎咸平主讲。这是嘉兴世界贸易中心把一座普通的写字楼打造成风云际会的经济理论高地的一个信号。

2011年11月14日,世界贸易中心协会授牌仪式的隆重举行。作为一个城市经济、社会高度发展的标志,被世界贸易中心协会授权的“世界贸易中心”已被世界各地广泛认同。会员在世界各地需要拓展市场时,都可以在嘉兴世界贸易中心的协助下,随时访问当地的世贸中心,获得与当地会员完全一致的服务和收费标准,轻松地取得一张高级别的国际贸易“通行证”。

在2014年企业家首届春晚上接受记者采访时,李蒙兴说,嘉兴世界贸易中心作为嘉兴首席甲级5A纯写字楼的典范,将为客户打造提供能与世界500强零距离接触的大商务平台。不仅表明了其本身价值的魅力,更展示了嘉兴在全国商务视野中的焦点位置。在蕴涵着资讯、商务交流的全新命题中,嘉兴世界贸易中心开始履行自己国际商务的使命,并将从此改变这座城市走向国际经济舞台的路径和速度。

李蒙兴形象地说,中国经济已经进入高铁时代,嘉兴世界贸易中心就好比是在嘉兴新建了一个高铁站,而且是一个属于交通枢纽的大站,全中国这种占据经济高地的高铁站只有23个。

“人往高处走”

善于创新者处处创新。“人往高处走”在一般人看来只是一个励志语,却成为了李蒙兴的生意经。他把做人做事有机地结合到了一起。

1988年的夏天,22岁的李蒙兴乘坐一辆绿皮火车,经历了4个小时的旅行来到了嘉善。那时,火车于他,象征着“遥远的世界、未来、希望”。从火车上下来,眼前的一幕让这个年轻人微微地失望——日落一样安静的车站,低平软弱的视野,镇静冷淡的人群。而整个市区,只有花园路和中山路,“如果骑车,十几分钟就可以兜完整个县城。”他说。

李蒙兴是绍兴人。他此前听说过嘉善,但在绍兴话中,嘉善与“柯桥”音近,他一直误以为它们是同一个地方。当时,柯桥的轻纺工业已经初具规模,对创业者来说是块热土,充满了幻想和希望,李蒙兴以为这是个高地,便本着“人往高处走”的祖训,误打误撞地来到了嘉善。

学建筑出身的李蒙兴当时是中国有色金属总公司第十一建设公司的技术员,月收入200多元人民币。在众多的反对声中,李蒙兴还是决意辞职,踏上人生新的征程。那一年,他25岁。

从把嘉善误作柯桥开始,李蒙兴不断地占领一个个制高点。上世纪90年代,海南楼市泡



李蒙兴董事长(左)接受吴礼明博士采访。

成立了民营信用担保机构浙江洛希尔担保有限公司,这是他抢占金融业务制高点的重要之举。

接着他参股了嘉兴九鼎,达晨创投。此时他积累了雄厚的资本,便选择离开嘉善,走上又一个制高点——嘉兴。

一次次往高处走,其实就是一次次的创新。2008年,世界金融风暴来临,李蒙兴意识到房地产业要转型发展,要与地方产业的发展、城市的定位相结合。当时嘉兴提出优先发展服务业的战略,这是一个巨大的机遇。他先后投资了总部花园、环球国际中心等。

李蒙兴卖写字楼也是与众不同。嘉兴的商业地产发展十分迅猛,许多写字楼都是一卖了之,李蒙兴却一反常态,有意把世贸中心做成一种平台的概念。

李蒙兴认为,写字楼如果没有核心的东西,就没有生命力,世贸中心核心价值就在于通向世界,纯粹卖房子的时代已经一去不复返了。

在做世贸中心前,李蒙兴看了很多地块,也参观了楼盘,更深入了解了许多被称之为“总部经济”的大楼,但他的整体感受只是,“一个办公楼而已,没有核心价值。”

看到位于嘉兴南湖的这块土地,李蒙兴眼前一亮。他相信这里将会成为除主城区之外的一个新中心,市政府也已搬迁到这里办公。不过对于最后这个地块会呈现一个怎样的业态,当时他还没有十分完整的规划。他等待着一个灵感实现的时机。

让一座建筑走向世界

2009年春,李蒙兴认识了世界贸易中心副总裁王迅。他们第一次见面便畅谈甚欢,后来在不同的场合又会谈几次,彼此了解渐深。李蒙兴意识到机会来了。他不想简单开发和销售楼盘,他还想卖商业服务。2009年,嘉兴第三产业仅占生产总值的37%,低于上海的48.4%和杭州的42.3%的水平,也低于长三角40.5%的平均水平。李蒙兴敏锐地抓住机遇,决定选择一场漫长而艰难的审批之路,加入世界贸易中心。

“那边要求挺高,不管是硬件设施还是对开发商的资质要求”,李蒙兴说。他递交给对方的规划里面,嘉兴世贸大楼的硬件遵循了极高的标准,有从沈阳远大定制的玻璃幕墙、自动控制的智能窗帘、中央新风系统(VMC)和漂亮的立柱,各个功能区的划分也很完整。它包括了商贸中心和办公写字楼,甚至还有专供于会展的区域。当时除了李蒙兴之外,还有其余几个竞争者,他花了一年时间,最终成功获得这个“一个城市”仅有的“一座世界贸易中心”。

按照李蒙兴的设想,这里会成为一个个定位精确的平台。他援引当时自己咨询商务部所获得的一则数据称,科班出身的贸易人士不足两成,大部分是半路出家。他的希望是,这个平台搭建起来之后,能够给当地的企业带来方向性的指导。因此,就有了在开盘前举办的由郎咸平主讲的经济论坛。

“嘉兴有4万多家企业,其中80%依赖于出口。”他说。目前建成的第一期,入驻的大部分是商贸企业,而二期尚在开发中,他更希望引进金融和电子商务公司。在这里,入驻企业可以完成商贸上的无缝对接。“举个例子来说,入驻企业计划到国外某城市举办展会活动,就可直接通过嘉兴世界贸易中心的服务中心,获

得会展活动安排、安全出行、签证保过等一条龙服务,而且这样便捷的全球代理服务比一般中介更优惠。”

李蒙兴说,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,目前在中国已有北京、上海、广州、香港、澳门、台北等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23家会员。

然而,“世贸”这个名词被广泛地用于中国楼宇的命名中,在地图上搜索冠以“世贸”的大楼,包括在建的和已建成的,足有三四十幢之多。

李蒙兴强调,他的这座大楼是中国第二座、浙江第一座真正意义上的世界贸易中心大楼,它列于世界贸易中心协会(WTCA)所覆盖的全球三百多个城市中,可服务80多万名会员,“不同以往,这是个具有标杆意义的作品。”

李蒙兴介绍说,作为嘉兴首席甲级5A纯写字楼的典范,嘉兴世界贸易中心聚集多方力量,旨在提供优质商务平台,助推企业发展壮大,精研现代办公需要,以企业的需求为尺度,精心打造生态、互动、弹性办公空间,为客户打造提供能与世界500强零距离接触的大商务平台。它颠覆传统办公空间的封闭隔绝的状态,以自由切割、阳光流畅的人性空间,优越的智能化办公平台等等诸多优势在嘉兴市场上口碑相传,不仅表明了其本身价值的魅力,更展示了嘉兴在全国商务视野中的焦点位置。在蕴涵着资讯、商务交流的全新命题中,嘉兴世界贸易中心开始履行自己国际商务的使命,也许将从此改变这座城市走向国际经济舞台的路径和速度。

目前,嘉兴世界贸易中心已经确定入驻的企业有北京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,尚在洽谈中的有南湖律师事务所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等相关公司。

世界贸易中心协会副总裁王迅在嘉兴访问时,高度评价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。

驰骋于世界经济发展高峰之间

正如李蒙兴所说,一旦乘上高铁,便只能与高速度高水平的伙伴合作,纵横驰骋于世界经济发展的一座座高峰之间。

作为世界贸易中心协会特许会员,自面世开始,嘉兴世界贸易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,与世界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。

应李蒙兴邀请,2013年4月29日下午,世界贸易中心协会执行总裁艾瑞克先生及亚太地区发展总监王迅先生一行来到嘉兴。南湖区委区长柴荣明、南湖新区东栅街道党工委、管委会主任章建军,南湖新区管委会副主任霍忠华、陆甫根,嘉兴世界贸易中心董事长李蒙兴及总经理陈正华等亲切接待。南湖区

与世界贸易中心协会初步达成意向,将以世界贸易中心协会为平台,引进国际知名企业入驻嘉兴世界贸易中心。艾瑞克表示,世界贸易中心协会将为嘉兴世界贸易中心及入驻企业带来一站式的贸易服务网络,促进嘉兴企业与国外企业更频繁“握手”,并将引入更多国际知名企业。

2013年9月15日至25日,嘉兴世界贸易中心理事会会长李蒙兴、《企业家日报》副社长、博士、教授吴礼明,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,嘉善善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,中华专业人士协会会长、美中投资协会秘书长顾菊林等一行,对华盛顿、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进行了走访,与华盛顿世界贸易中心、圣地亚哥世界贸易中心、洛杉矶世界贸易中心、亚特兰大世界贸易中心理事会、亚特兰大国际商会等机构签署了合作协议或达成合作意向,见证世界贸易中心协会在中国和美国的发展,携手共同推进未来中美贸易的发展。

李蒙兴告诉记者,在考察过程中,嘉兴世界贸易中心与圣地亚哥世界贸易中心“一见钟情”,签订了贸易合作协议。圣地亚哥位于美国西南部的加利福尼亚州,南邻墨西哥,西濒太平洋,面积330平方英里,人口130多万,是美国第七大城市。经过160多年的发展,圣地亚哥已成为美国旅游的天堂和经济重镇。签约所在地美国圣地亚哥所属的穆列塔市经济主管布鲁斯科尔曼高度评价李蒙兴一行来访,他认为:“两城市世界贸易中心的合作对于两城市贸易与投资的扩张有着重要的引领作用,是两城市经济繁荣的重要保障。”

“与中国嘉兴合作,从而带动两座城市多业发展,这是我们共同的愿望。中国嘉兴的出现,使我们圣地亚哥有了新的合作伙伴。”圣地亚哥世界贸易中心总裁斯蒂文威格斯认为,中美两国已经建立起全面的经贸往来,双方高度依存、互惠互利的基础非常牢固,嘉兴世界贸易中心与圣地亚哥签订贸易合作协议将提高双向投资水平,对于双方来说同样重要。因此,嘉兴与圣地亚哥贸易将是未来中美贸易的亮点。

在佛罗里达州奥兰多,奥兰多世界贸易中心主席沙腾接待了李蒙兴一行,他表示奥兰多是美国佛罗里达州中部的一座城市,坐落在大西洋东岸,从巴拿马运河航线进入美国,佛罗里达是第一站。目前全球货物运输量的5%是通过巴拿马运河。由于巴拿马运河的主要使用客户来自美国、日本、中国以及智利等,尤其是以中国为代表的亚太发展中国家。因此,一旦巴拿马运河扩建完成,中国将会从中直接受益,每天将有更多来自中国的船只通过巴拿马运河。扩建完工后,中国向美洲运输成本的成本将大幅下降。此外,还可能改变世界贸易的格局,加宽后的巴拿马运河将成为中国全球贸易的主要线路。

“如果从中国水运到美国,巴拿马运河是必走的航线。由于佛罗里达的奥兰多是从巴拿马运河航线进入美国的第一站,因此,巴拿马运河扩建给奥兰多带来巨大商机,尤其是物流业,实际上奥兰多已成为一个世界中转站。”沙腾先生说,很期待与中国有更多的贸易活动,也希望与嘉兴世界贸易中心加强合作,双方共同发挥自身优势,来推动中美贸易快速发展。

李蒙兴董事长在春晚上讲述高铁时代的生意经



编者按:一千片树叶就有一千种形状,而一千个企业家也有着一种不同的成功道路。由此而论,真正的企业家无法模仿和复制,而真正的企业家也不会去模仿和复制别人,他必定会走出一条没有人走过的路。

嘉兴地处沪杭之间,往好里说是近水楼台,有地域优势;往不利处说则是在中国经济的高速列车窗外一闪而过的山谷洼地。这好比是高铁列车只能停到沪杭两站,经过嘉兴却无站可靠,虽然说这里算是有高铁经过,却享受不了高铁的经济。然而,崛起于2011年的嘉兴世界贸易中心,却以世界标准的软硬件设施、管理水平、经营理念和人文内涵,售出了当地最高价格,使众多知名企业趋之若鹜,使南湖之水几近沸腾。

嘉兴世界贸易中心董事长李蒙兴说,这好比嘉兴已经拥有了实体的高铁站一样,他建的不是楼,而是一个开往世界贸易高地的高铁站台;他卖的也不是楼,而是一张张超越传统经济列车的高铁车票。



李蒙兴(前排左四)在美国印第安纳考察与部落各界合影留念。

吴礼明 摄

沫的首轮破裂,给海南省政府留下了占全国10%的积压商品房和巨额债务,一时间地产业风声鹤唳。李蒙兴总结出的教训是“无论外界发生何种变化,你都必须保持清醒头脑。”他看清了地产业的布局与前景,及时把握低谷中的机遇,攫取到第一桶金。这是他第一次从洼地中逆势而为占领了高度。

此后,他的身份包括了地产商、承包商、民间担保公司所有者。2004年,他将嘉兴市融兴担保有限公司和浙江融兴投资有限公司合并,