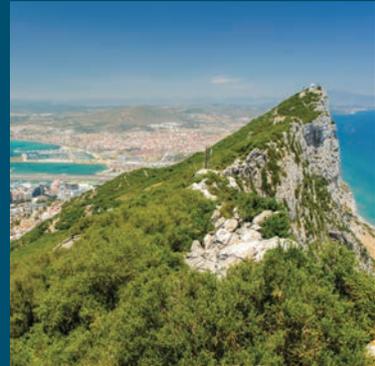




WORLD TRADE CENTERS
ASSOCIATION

全球世贸中心案例



概述

世界贸易中心协会 (WTCA) 由遍布全球近100个国家和地区的300多个高度链接、相互支持的企业和机构组成，每年举办丰富多彩的活动和项目，为世贸中心成员提供宝贵的资源，以此帮助他们促进本地经济发展。我们的世贸中心成员在地理上、文化上和专业性上都反映了各自所处的商业社区及当地贸易和投资生态系统的需求，这也使得世界贸易中心协会成为一个极富多样性的组织。

我们自2018年起开始发布年度《世界贸易中心协会贸易投资报告》(wtcareports.com)，我们的研究伙伴对来自全球不同地区的世贸中心进行了80多场采访。通过这些采访和探讨，我们不仅更清楚地了解了这些世贸中心在当地如何运作，更重要的是，我们更深入地认识到它们的运营对于当地商业、基础设施和经济发展的积极影响。在此，我们将这些故事中的一部分整理了出来，这些案例显示出协会根基的深入，也说明了各世贸中心的努力在个体层面和集体层面上有多么强大。

这份文件并非一件最终产品。相反，它是一个动态的证明，说明着我们网络的重要性，见证着各世贸中心成员对全球和地区贸易投资作出的切切实实的贡献。这本“故事书”内容丰富多彩，而随着它越变越厚，故事越变越多，我们希望它能让大家更深入地认识和理解各世贸中心为链接全球商业所做的优秀工作。

我们衷心希望您忙中抽暇，阅读这些案例，因为正是由于它们的共同努力，才绘就了我们的集体力量版图——我们为这一全球网络而倍感自豪。



WORLD TRADE CENTERS
ASSOCIATION

世贸中心案例：
阿克拉世界贸易中心



阿克拉世界贸易中心



阿克拉世贸中心首席执行官Jane Reindorf-Attah和她的团队。

你的国家经济稳定、欣欣向荣。此时，你如何让世界关注到你、和你建立国际贸易关系、确保小企业能够斩获贸易成果？答案其实再简单不过：利用一个在全球范围内促进贸易和投资的商业网络。在过去的四年中，阿克拉世界贸易中心已经带领加纳的中小企业，组织了22场贸易代表团，利用世界贸易中心协会（WTCA）的全球网络，帮助加纳企业采购物资、筹集资本、开拓新市场、找

到合作伙伴，避免了中小企业因单打独斗可能遇到困难而气馁怯步。

要做成这件事，强大的背景基础很重要。据世界银行报告，当前在加纳做生意，比在西非任何一个国家都容易。去年，该国经济增长速度在所有非洲经济体中位居榜首。该国的GDP增长迅速，达8.5%。加纳政府一直在为大企业提供贸易扶持，帮助它们发展壮大，但对于那些盯着海外市场的中小企业来说，还有一个巨大的缺口。就是在这样的背景下，阿克拉世贸中心应运而生，帮助弥补这个缺口。

“对于像我们这样的中小企业来说，想走出加纳做生意非常困难。阿克拉世贸中心为我们创造了很多机会。” Jerry Afful如是说。Afful的公司业务涵盖广告、文娱活动和房地产。他跟随阿克拉世贸中心参加了两次贸易代表团，分别前往土耳其和美国，两次出访都非常成功，采购到了企业所需的材料。在参加世贸中心代表团之前，他曾只身前往中国，当时过程繁琐、成本高昂，而且没什么成果。

世界贸易中心品牌也是打开新伙伴关系之门的钥匙。“他们发出的声音更大，而且得到国际



认可，他们能将人与人链接起来，并以此创造潜在的商机。”加纳Deliman集团的首席执行官Huudu Mesuna Deliman这样说。他涉足石油、交通和建筑业。Deliman表示，参加贸易代表团为他带来了近50%的业务增长。他给加纳中小企业的建议非常简单，就是“首先，跟着当地的世界贸易中心出去；其次，找到合作伙伴；最后，开始合作。”

阿克拉世贸中心将自己定位为“通往西非的门户”，以贸易代表团为媒介，推动该国成为贸易枢纽，服务于更广阔的地区，推介该国的经济实力和政治稳定性。阿克拉世贸中心首席执行官Jane Reindorf-Attoh表示：“假如有公司想到加纳投资兴业，那么它会很容易接入更多不同的国家，因为西非市场巨大，而加纳与科特迪瓦、尼日利亚和利比里亚等国家紧密相邻。”阿克拉世贸中心正大踏步地实现自己的目标——贸易代表团开始回访加纳，而新的投资者也在联系世贸中心，表达对该国某些行业和项目的兴趣。

对于像我们这样的中小企业来说，想走出加纳做生意非常困难。阿克拉世贸中心为我们创造了很多机会。

- Jerry Afful

WTCA Press & Media Support

Email: Media@wtca.org

Website: www.wtca.org/world-trade-center-accra



WORLD TRADE CENTERS
ASSOCIATION

世贸中心案例：
亚松森世界贸易中心



亚松森世界贸易中心



亚松森世贸中心。

2015年，巴拉圭迎来了经济发展的大潮。在短短15年间，GDP增长了三倍，来自巴西等邻国的企业纷纷涌入，看好这里的低税率和企业友好型法律框架。在这样的经济环境下，为本地和国际企业提供一个能够反映该国迅速发展的现代化经济的商业区，成为了一种机会（同时也是一种经济迫切性）。亚松森世界贸易中心就在那一年开始营业，旨在利用该国当下的经济增长状况并进一步促进

经济发展，为首都亚松森及该国其他地区打造一个新的商业区。

“我们发现，一个世贸中心能够带来的机会和利益，是有需求、有市场的，”亚松森世贸中心的品牌经理Oliva Ibañez表示。该市的企业办公区域很不集中，需要升级。这一新的世贸中心项目是该国单独最大的私人投资，高达7700万美元；该世贸中心项目由四座建筑组成，其中有两个餐厅（Luna 21和Zulu）是亚松森排名最靠前的餐厅，还有200多间办公室，容纳了2184名专业人士。被吸引到项目中来的公司很多，其中包括Masterline物流公司，它原来在巴拉圭另外一个城市运营了十年，现在搬迁到了亚松森世贸中心。目前，该公司占用了世贸中心2号楼的两个半层，员工年轻，办公空间也很时尚，以台球桌为特色。销售经理Antonio Acosta说：“我们最初就打算在亚松森最好的楼里办公，但是‘最好的楼’直到世贸中心开张后才有。它的出现对这个城市来说，是一大变化。”

亚松森世贸中心不仅为国际企业提供了办公场所，还成为了一个锚点，围绕它形成了一个新的商业区。Ibañez表示：“我们当初拿到世贸中心特许并开始建设的时候，这个地区大部分还是住宅为主，没有任何办公空间或大的企业建筑，而且距离机场很近。新的世贸中心的出现，带动了企业从市中心向该地区的迁徙。”在世贸中心投入运营后的短短三年时间里，亚松森的商业区已经成长为该国最大的商业区，在8公里的区域内有20多座高楼大厦、12家酒店、5000多



间企业办公室、9个会议中心。

亚松森世贸中心还积极促进租户与城市中其他社区之间的交流互动。每年举办六场早餐会，主题包括专业化交流与改善商业伙伴关系，充分利用众多企业的近距离关系。为了与更广泛的公众建立联系，世贸中心发起了一个文化项目，邀请社区参与，选取当地艺术家的画作和雕塑在大厦内轮流展示，甚至在世贸中心中央广场为公共音乐会的交响管弦乐队提供场地。

现在，世贸中心正在寻求扩张，在第二大城市东方市（Ciudad del Este）和恩卡纳西翁市（Encarnación）都有项目在建，而当地企业也计划追随。“

我们公司诞生在亚松森世界贸易中心。这片区域迅速成长为了城市的企业轴心，而在世界贸易中心入驻对我们企业的成功至关重要，” Printerpro 印刷服务公司的董事Mariana Heisecke这样说。“我们还打算扩张业务，我们相信最好的办法就是在其他世界贸易中心综合体内成立公司。世界贸易中心在世界不同地区都已经成功运营很多年，这真正说明它的商业模式在哪里都成立。”

我们发现，一个世贸中心能够带来的机会和利益，是有需求、有市场的

- Oliva Ibañez

WTCA Press & Media Support

Email: Media@wtca.org

Website: www.wtca.org/world-trade-center-asuncion



WORLD TRADE CENTERS
ASSOCIATION

世贸中心案例：
直布罗陀世界贸易中心



直布罗陀世界贸易中心



直布罗陀世贸中心大堂。

英国的海外属地直布罗陀，小而精，吸引和留住企业就需要好好思考人们希望在什么样的地方工作和生活。这里只有区区35000人，面临的一个主要挑战就是办公空间短缺，无法满足现代企业的需求。为了解决这个问题，2017年2月开张的直布罗陀世界贸易中心提供了一套整体经济发展方案，充分发挥区位优势（靠近机场，毗邻酒店、餐饮和酒吧综合体），不仅吸引了企业，还吸引了

企业赖以生存的人才。

“我们在全球范围内竞争人才，” Ed Allison-Wright说。他是直布罗陀世贸中心母公司的董事，该公司旗下拥有多个开发项目，包括附近的以两个码头形式运营的休闲娱乐综合体。“我们的重心是努力将世界贸易中心打造成一项投资战略的核心部分，同时将这里打造成一个关键地点，”他说。这座25万平方英尺的世贸中心建筑，设计初衷是为附近的新商店、公寓和夜间生活场所作补充，鼓励专业人士移居直布罗陀，使这里成为一个更加令人向往的所在。直布罗陀世贸中心综合体内，内容丰富，包括一个室外中庭、社交场所、托儿所、咖啡馆、美发店等，而且距离直布罗陀国际机场只有步行九分钟的距离。由于世贸中心符合社区的需求和需要，所以开业时其入驻率高达97.5%，目前容纳了58家企业（不包括雷格斯的90多家企业）。

其中一家租户是网络游戏公司NetEnt。它认为，直布罗陀世贸中心有三个主要优势：现代化的空间、与客户的距离近、全球认可的品牌。该公司总部位于斯德哥尔摩，被世贸中心大楼吸引并入驻，从搬进来到现在，员工规模已从14人翻倍到28人。如果客户临时需要额外的会议室，这里也有联合办公空间可以提供给他们使用。“我们有几家最大的客户都和我们在同一座楼里办公。这就意味着我们见客户不再需要长途差旅。如果客户有问题，一个电话打过来，我们坐上电梯，在五分钟内就可以到现场解决问题，” NetEnt公司的执行董事James Elliot这样



说。此外，当该公司发展新的业务关系时，世贸中心品牌也为其增添了可信度。Elliot说：“这是目前为止最好的地址。你在哪里是很重要的——仅仅是名片上印着世界贸易中心这个名称，就能为你打开很多生意的大门和机会。”

今天，直布罗陀与其他地区竞争激烈，而世贸中心所做的，一方面是吸引新的企业到直布罗陀落户，另一方面也为现有的

直布罗陀企业提供进一步的改变，以此推动当地经济的发展。Nairne研究公司在2017年的一项研究显示，直布罗陀世贸中心为地区经济作出了估计8000万美元（6500万英镑）的年度贡献。该公司的执行董事Bruce Nairne认为：“因为直布罗陀地方不大，所以世界贸易中心在整个经济中发挥的影响力就更加明显。”

因为直布罗陀地方不大，所以世界贸易中心在整个经济中发挥的影响力就更加明显。

- Bruce Nairne

WTCA Press & Media Support

Email: Media@wtca.org

Website: www.wtca.org/world-trade-center-gibraltar



WORLD TRADE CENTERS
ASSOCIATION

世贸中心案例：
哈尔滨世界贸易中心



哈尔滨世界贸易中心



哈尔滨世贸中心效果图。

黑龙江省是中国现代农业产业的中心，得益于其富含营养的“黑土”土壤和制造业，该省的粮食产量占全国的10%。然而，中国不断增长的人口、城市化和污染正在挑战黑龙江的辉煌业绩以及中国农业的成就。认识到这些问题以及区域和国家粮食安全的紧迫需求，哈尔滨世界贸易中心正在利用世界贸易中心协会（WTCA）的国际合作平台来帮助解决中国的农业问题。

五年前，华鸿集团在黑龙江的省会城市哈尔滨市开始开发世贸中心项目。依托贸易推广、知识共享及技术革新，哈尔滨世贸中心希望能够成为全球农业产业的领导者。哈尔滨世贸中心看到了加强国际合作的價值，因此发起成立了农业咨询委员会（AgMAC）——这是世贸中心协会（WTCA）2018年创建的会员合作平台；农业顾问委员会的目标在于让全球以农业为导向的世贸中心能够相互沟通合作。“我们知道仅在哈尔滨或黑龙江只靠自己是无法做到的，”哈尔滨世贸中心执行董事罗其华表示，“只有更多世贸中心的加入才能体现其优势。”

自2017年获得农业咨询委员会合作备忘录（MOU）的第一个签名以来，世贸中心协会已收到60个世贸中心的签名，致力于解决复杂的农业贸易问题并分享创新和投资机会。罗先生说：“备忘录使我们能够利用彼此的优势并提升我们在哈尔滨市所提供的服务。”

以哈尔滨世贸中心和印第安纳波利斯世贸中心的互动为例。哈尔滨世贸中心在印第安纳会见了一家当地的前沿技术开发公司，此公司开发了使用更少的农药但产生更高的产量的技术，并且可以在世界范围内复制使用。印第安纳波利斯世贸中心主席Doris Anne Sadler表示：“中国正在试图解决同样的问题，他们同样在开发非常好的技术，但是我们所有人都需要利用大洋两岸最优秀的人才来推动这些技术向前发展。”



在当前的贸易冲突和地缘政治不确定性的背景下，这种跨境的互通互联也被证实是有其价值的。例如，在中美贸易紧张的局势中，Sadler女士对印第安纳波利斯世贸中心与哈尔滨世贸中心的合作关系保持乐观：“该合作备忘录建立了密切的工作关系，我们非常感激。”这种关系甚至为传统B2B环境之外的合作打开了大门。为庆祝合作伙伴关系成立一周年，哈尔滨世贸中心向一家名为“为印第安纳饥饿者提供食物”的非营利组织捐赠了2,000磅的五常大米，这些大米被分发给印第安纳州各地的食品银行。

凭借其成功案例，哈尔滨世贸中心决心在未来几年内加强其影响力，并加强备忘录合作伙伴之间的关系。2019年7月，哈尔滨世贸中心组织召开了首届“农业与贸易发展全球峰会暨世界贸易中心展览会”并邀请六家农委会成员世贸中心及其会员企业参与。峰会围绕如何借助世贸中心的平台让国外公司抓住机遇，满足日益增长的人口饮食需求，以及为农产品贸易公司提供资源和途径等话题进行讨论。罗先生渴望扩大哈尔滨世贸中心的运营规模，连接更多的世贸中心，并根据他们不断变化的需求定制讨论主题。“我们的志向是使尽可能地把更多成员聚在一起，”他说，“我们不仅要让自己的世贸中心大放异彩，而且要利用世界贸易中心协会的网络为世界各地的农产品贸易创造动力。”

我们不仅要让自己的世贸中心大放异彩，而且要利用世界贸易中心协会的网络为世界各地的农产品贸易创造动力。

- 罗其华

WTCA Press & Media Support

Email: Media@wtca.org

Website: www.wtca.org/world-trade-center-harbin



WORLD TRADE CENTERS
ASSOCIATION

世贸中心案例：
拉斯维加斯世界贸易中心



拉斯维加斯世界贸易中心



拉斯维加斯世贸中心与的里雅斯特世贸中心签署MOU。

拉斯维加斯是美国内华达州最大的城市，也是一座享有极高国际声誉的繁华都市。2017年，拉斯维加斯共接待游客4200万人，旅游收入占到GDP的20%。作为美国的休闲之都，拉斯维加斯经济增长的主要驱动力是吸引更多的商业游客，拉斯维加斯世界贸易中心利用其会议业务、与区域发展当局建立的关系以及世界贸易中心协会的全球网络，已经成为拉斯维加斯经济增长驱动力中不可或缺的部分。

2010年，为了吸引更多的游客，拉斯维加斯会议与游客管理局（LVCVA）与消费者技术协会（CTA）合作，将其会议中心设立为拉斯维加斯世贸中心，加入了充满活力的世贸中心全球网络。当时，这座城市正在从经济萧条中崛起——2009年的游客人数与2007年高峰时期的3900万人相比，减少了7%——拉斯维加斯会议与游客管理局（LVCVA）意识到需要抓住时机投资与振兴该地区。与2000年相比，2009年拉斯维加斯整体参会人数增加了17%，而游客总数仅增加了1%。自拉斯维加斯世贸中心成立以来，已经促进参会人数增长了45%，在2017年更是带动该市整体游客人数达到历史新高。

在拉斯维加斯举办的最重要的活动之一是全球最大的年度技术大会CES（国际消费电子展）。去年，CES的参会人数达到18.2万，充分展示了该会议在吸引和接待国际商业游客方面的重要作用。自2013年以来，国际参会人数增加了76%，总体参会者数量增加了19.3%，而今天，国际参会人数占到CES参会者总数的三分之一。消费者技术协会作为CES的主办方，其首席执行官Gary Shapiro表示：“仅仅在我们举办展览的地方推广世界贸易中心，就使拉斯维加斯成为理想的商业目的地，并且因为我们做到了这一点，我们展会的规模迅速扩大”。

在去年的展会上，的里雅斯特世贸中心代表团参会人员达到150人，其中包括50家创业公司，对他们来说，这无疑是一个难得的国际性商业交流平台。拉斯维加斯世贸中心营运总监兼拉斯维加斯会议与游客



管理局 (LVCVA) 专业市场销售总监 Cheryl Smith 表示：“我们在世贸中心协会全球网络中所传递的信息是‘来拉斯维加斯，链接全世界’”。

内华达州也通过吸引全球的商业领袖来推动长期投资发展。拉斯维加斯世贸中心已经与州级和郡级经济发展局签署了谅解备忘录 (MOU) ，并且让感兴趣的企业与他们联系来进一步探讨投资机会。拉斯维加斯世贸中心执行董事兼拉斯维加斯会议与游客管

理局 (LVCVA) 副总裁 Chris Meyer 称：“我们发现，我们是整个社区和整个州制定战略链接的核心，”并指出鼓励投资有利于经济多样化发展，而不仅仅依赖游客带动经济增长，与此同时，还能让那些国际资源有限的发展机构从中获益。拉斯维加斯全球经济联盟首席运营官 Jared Smith 表示：“与世界贸易中心之间的协作，为我们打开了通往世界的窗口。”

与世界贸易中心之间的协作，为我们打开了通往世界的窗口。

- Jared Smith

WTCA Press & Media Support

Email: Media@wtca.org

Website: www.wtca.org/world-trade-center-las-vegas



WORLD TRADE CENTERS
ASSOCIATION

世贸中心案例：
浦那世界贸易中心



浦那世界贸易中心



浦那世贸中心和安特卫普港在首届智库活动上。

在过去的15年中，浦那一直是印度排名前五的外商直接投资（FDI）目的地之一。依托教育、科研、制造和信息技术（IT）等资源，同时拥有印度最年轻、受教育程度最高的人才储备，促使着这座城市的经济飞速发展。自2010年成立以来，浦那世界贸易中心

通过促进国际贸易作为驱动力，同时为城市的商业社区提供总部服务和贸易服务。难怪已有1000多家跨国公司在当地开展业务，而且未来将有更多的跨国公司进驻浦那。

在众多的公司中，Panchshil置地（Panchshil Realty）在浦那的投资环境中扮演了关键角色。Panchshil建造了浦那世界贸易中心大厦，其目标为当地迅速发展的IT行业和崭露头角的新兴社区提供世界一流的技术和创新园区。这个占地160万平方英尺的商业园区在设计之初就是用来吸引和支持浦那的当地企业，并将跨国公司与当地企业联系起来。随后，成百上千的印度和海外公司便纷纷入驻，我们为这些租户同时也是世贸中心的付费会员提供了贸易和投资支持服务，辅之以可持续发展为重点、以协作为中心、以技术为核心的商办设计来吸引租户。园区是商业和投资活动的展示中心，过去四年在此地已举办了200多场与贸易相关的活动，对浦那世贸中心的设施和贸易服务的需求热度却从未减退。浦那世贸中心的老园区已经满负荷使用，现正在建造两座新大楼，以容纳浦那不断发展的商业社区活动。

浦那世贸中心的影响力因其广泛的伙伴关系而进一步加强，它将地方政府、企业和利益相关者聚集在一起。Deccan商会（DCCIA）就是一个很好的例子。商会副主席Hari Srivastava表示，自从一年前与浦那世贸中心签署了MOU以来，公司的商业项目从浦那世贸中心提供的资源中获益良多。Srivastava强调，商会的会员企业非常重视举办活动的的场地品质，并指出寻找合适的场地是成功的关键。“浦那世贸中心的基础设施非常出色。为我们的培训和其他项目提供了一个有利环境，这对我们的平台帮助很大。”



浦那世贸中心与安特卫普港 (Port of Antwerp) 的合作也帮助成员成功应对国际贸易和投资挑战，促进浦那的持续增长。安特卫普港印度代表Malini Dutt表示，该港口最初是被浦那世贸中心与当地公司的连接能力所吸引，但现在它正在寻找切实可行的方式来造福浦那的各个行业。浦那世贸中心的最新举措是与安特卫普港合作，创建一个智库项目，举办活动和小组讨论，以促进贸易研究和政策倡导。首

届活动于2019年8月举行，来自世贸中心会员公司的多位行业专家就供应链和物流作为对外贸易的关键这一话题进行发言。他说：“这个智库的全部想法是在印欧走廊之间分享这些有关供应链和国际贸易的最佳做法，了解在这方面从事国际业务的公司所面临的挑战，并就解决方案办法进行头脑风暴。”浦那世贸中心和安特卫普港希望今后每年举行两次智库会议，会议的议题和形式不限，主要反映当地产业不断变化的利益和热点以确保满足各成员的需求。

浦那世贸中心的基础设施非常出色。为我们的培训和其他项目提供了一个有利环境，这对我们的平台帮助很大。

- Hari Srivastava

WTCA Press & Media Support

Email: Media@wtca.org

Website: www.wtca.org/world-trade-center-pune



WORLD TRADE CENTERS
ASSOCIATION

世贸中心案例：
圣路易斯世界贸易中心



圣路易斯世界贸易中心



圣路易斯Mosaic项目国际导师项目——导师和学员在圣路易斯世界贸易中心。

2012年，圣路易斯面临一个挑战：一个仅仅拥有280万大都会区人口的美国中型城市如何有效地建立人才基础、竞争投资并且推动其经济发展。与增长速度较快的类似城市相比，一个主要的区别是城市中的外国人口数量。两年前，与巴尔的摩或明尼阿波利斯等规模相似的城市相比，圣路易斯的外国人口数量只有他们的大约一半，而与更大的城市如波士顿和芝加哥相比，只有他们的大约有

四分之一。一项数据可以有力证明我们为什么要吸引更多的外国人来圣路易斯：与本地居民相比，生活在圣路易斯地区的外国人平均工资高，失业率低，并且对地区的平均收入贡献率达到近29%。

认识到增加移民人口对于经济增长的紧迫性之后，2013年，圣路易斯世界贸易中心发起了“圣路易斯Mosaic项目”——这是一项公私合作计划，计划到2025年再吸引25000名外国人到该地区，并理解为外商及其家庭营造一个友好的环境对于吸引技术人才和投资至关重要。圣路易斯世贸中心执行董事Tim Nowak表示：“吸引外商投资，实际上就是要弄明白在交易达成后如何为这些公司提供帮助，并使它们更好地融入社区环境。”

圣路易斯世贸中心和Mosaic项目是吸引德国公司Klein Wanzlebener Saatucht (KWS)来圣路易斯的关键，当时该公司正在考虑植物科学研究中心的设立点。据KWS进出口研究中心执行董事Derek Bartlem所言：“当地人热情地为我们提供支持，让我们感到宾至如归，并且帮助我们的公司不断发展壮大。圣路易斯世界贸易中心是中坚力量，而Mosaic项目是实现这一倡议的有效途径”。

Mosaic项目有一个由32个成员组成的监督委员会，该项目依托圣路易斯世贸中心在城市政府



中的地位，并且以世贸中心在商业和学术界的关系为基础，可以提供广泛的服务。该项目推出一项创业计划，以帮助移民开展业务并且提供专业化的连接服务，帮助新移民与当地商人建立联系。该项目还包含一项全球人才招募计划，以鼓励公司招聘移民，并且同时实施家属安置计划，当前已经安置了来自54个国家的240名移民，让其家庭成员也能够融入社区。

项目执行总监Betsy Cohen女士表示，Mosaic项目最大的优势就是以人为本以及一体化的实施方案，这在一定程度上改变了以往更加“临床的”靠投资来吸引外商的传统方式，更加注重人的因素。Betsy Cohen说：“如果你或者你的公司来到圣路易斯，你不仅能在此顺利开展商业活动，我也能保证人们可以在此过上幸福的生活，大家将享受在这里工作和生活。这是一种完全不同的方式，在某种程度上丰富了世界贸易中心为大家所熟知的B2B商业模式。”

来自以色列一家公司的前首席财务官Sivan Weitzman女士表示，她是在她丈夫将其科技公司的一个分公司设立在圣路易斯这座城市之前首次接触到Mosaic项目的，该项目在引领专业化面试的过程中给予她持续的帮助，推进其事业的发展。据Weitzman所言，Mosaic项目的支持为她的家庭和她丈夫的公司在当地的发展提供了极大的帮助。“你从来都不会感到孤独，那里的人可以提供你所需要的一切帮助，他们愿意帮助你，并且希望你能成功。”

吸引外商投资，实际上就是弄明白在交易达成后如何为这些公司提供帮助.....

- Tim Nowak

WTCA Press & Media Support

Email: Media@wtca.org

Website: www.wtca.org/world-trade-center-st-louis



WORLD TRADE CENTERS
ASSOCIATION

世贸中心案例：
悉尼世界贸易中心



悉尼世界贸易中心



悉尼世界贸易中心效果图。

悉尼已经是澳大利亚的金融之都，通过开发西部工业区、与城市其他地区融合、与世界接轨，来推动未来的经济增长。拥有220万居民的西悉尼将成为澳大利亚第四大城市，到2030年人口预计将增长50%。为了推动和促进这一增长，一个大规模的基础设施发展项目正在进行中，包括连接道路和铁路服务；第二座国际机场将于2026年开放；新的悉尼世界贸易中心是专门为该地区建造的综合大楼，旨在为该地区创建一个贸易枢纽，预计将于2026年开放。

综合大楼，旨在为该地区创建一个贸易枢纽，预计将于2026年开放。

“现在的悉尼是一个非常令人向往的地方，” Neil Hill这样描述。他是伍兹·巴格特 (Woods Bagot) 设计公司的设计总监，该公司是一家全球性的建筑设计和咨询公司，正在帮助规划悉尼世贸中心。

悉尼这座经济强市占澳大利亚GDP的近25%，但其经济增速一直低于布里斯班、堪培拉和墨尔本。以新机场为支柱，西悉尼的发展旨在扭转这一趋势。该市将获得38亿美元的政府投资，在第一阶段每年将接待1000万人，并计划通过直航将货物一夜之间运送到亚洲。普华永道 (PwC) 的一项研究预估，到2031年，该机场将创造2.8万个直接和间接就业岗位，到2040年将是现在岗位数量的三倍。

据悉尼世贸中心总经理兼首席执行官Jomon Varghese称，“悉尼的当地企业将插上腾飞的翅膀，飞往全球320个城市。”

为了建立悉尼世贸中心的模型，规划者们在全球的世界中心进行了系统的考察评估。这包括对阿姆斯特丹、迪拜、迈阿密、纽约和首尔世贸中心的详细研究，评估它们在改善地区经济、集



中服务和吸引海外人才方面的影响。此外，悉尼世贸中心还直接向班加罗尔、孟买、直布罗陀、科钦和迈阿密的世贸中心进行了咨询。经过评估和咨询，悉尼世贸中心的建设计划包括四栋为中小企业和大型公司提供商业空间的大楼、一个会议展览中心、一家医院和一所大学，以及零售和住宅空间。它将成为一个多功能国际贸易城市的组成部分，该城市位于机场附近220公顷的土地上，目前正在建设中。根据普华永道的经济影响分析，悉尼世贸中心将创造43500个直接就业岗位，45000个间接就业岗位，以及52900个衍生就业岗位。

在悉尼的商界有一种共识，即世贸中心将填补一个空白——“悉尼没有类似的项目。没有一个精心策划的实体场所会把重点放在商办租户、会议、活动和展览上，而这些活动的核心内容都是贸易。因此，这将使它在市场上占有独特的地位，”西悉尼商会执行董事David Borger表示。“贸易需要联系，需要介绍，需要策划。这是一项艰巨的工作，世贸中心的模式似乎很适合这个区域。”

贸易需要联系，需要介绍，需要策划。这是一项艰巨的工作，世贸中心的模式似乎很适合这个区域。

- David Borger

WTCA Press & Media Support

Email: Media@wtca.org

Website: www.wtca.org/world-trade-center-sydney



WORLD TRADE CENTERS
ASSOCIATION

世贸中心案例：
的里雅斯特世界贸易中心



的里雅斯特世界贸易中心



的里雅斯特世界贸易中心在拉斯维加斯CES展会上。

的里雅斯特是意大利东北部边境港口城市，拥有20多万居民，该地区在通过吸引企业来促进发展，而且吸引的是最具创新力的公司，以推动经济增长。为了与更大规模的城市竞争，的里雅斯特推出了一项称之为“的里雅斯特FREEWAY”的公私合作计划，该计划旨在将的里雅斯特世界贸易中心的国际商业优势，如科研设施、行业领域以及链接全球的贸易基础设施与自由港区相结合，打造的

里雅斯特适合高端前沿企业发展的环境。

的里雅斯特世贸中心总裁Enrico Samer说：“国际自由港为的里雅斯特带来了明显的优势，该自由港由第二次世界大战以后签订的《和平条约》附件中的第八条规定所管辖。经过关贸总协定/世贸组织、税收司法网络、美国国务院和其他机构认证，这个大约200万平方米的自由区是欧洲独一无二的。”该城市的港口是免关税的，可以通过铁路、公路以及苏伊士运河的水上线路与欧洲大陆相连。六英里以外，AREA科技园拥有完备的实验室和设备，这让的里雅斯特的研究人员比例与麻省理工学院和斯坦福大学附近的研究人员相当。

的里雅斯特FREEWAY项目于2017年推出，是由一家叫做Samer & Co. 航运公司的私营企业和一家叫做AREA科技园的公共组织共同合作的。Samer & Co. 航运公司是港口码头运营商，同时也是的里雅斯特世贸中心的特许品牌持有者。双方建立合作伙伴关系的信心在于，该地区的公共部门和私营部门可以通力合作，利用世界一流的基础设施以及为制造业、科研以及物流业提供的高效、协调的服务来加速创新发展。AREA科技园创新与复杂系统总监Stephen Taylor表示：“有一些事情公共部门可以处理好，有一些事情私营部门可以做好，而有些事情需要双方共同合作才能更好地完成，当然，双方的合作需要高效以将其控制在合理的时间范围内。”的里雅斯特世贸中心在FREEWAY项目中充当协调者的角色，在全球范围内促进该工业创新中



心扩大资产、获得收益，促进企业与合作伙伴之间的谈判与协商，与世界贸易中心协会的网络建立联系，吸引企业来到的里雅斯特并帮助他们发展。

作为一站式体验店，的里雅斯特FREEWAY项目帮助公司在制定租赁计划、指导意大利公司法、寻找可用于项目开发的公共补助和财务资源以及管理复杂的审批流程等方面提供服务和支持。

的里雅斯特FREEWAY项目的合作证明是巨大的成功，并且发挥了重要的作用，例如，吸引印度尼西亚Java Biocolloid公司将首个欧洲分部设立在此，Java Biocolloid是一家琼脂制造商，琼脂是一种从海藻中提取的产品，通常用于食品中。AREA科技园作为Java Biocolloid公司强大的后盾，支持其开发一种新的细菌等级的琼脂混合物，用于科学测试。

的里雅斯特世贸中心帮助公司申请到营业执照，在港口找到了仓库并且进行了投资，并允许该公司在其历史性建筑内召开会议。Java Biocolloid公司的里雅斯特分部销售和分销负责人Giulio Paravano说：“的里雅斯特FREEWAY项目为我们打开了前所未有的远方之门，他们确实帮助了我们，否则我们不会来这里。”

的里雅斯特
FREEWAY项目为
我们打开了前所未
有的远方之门。

- Giulio Paravano

WTCA Press & Media Support

Email: Media@wtca.org

Website: www.wtca.org/world-trade-center-trieste



**WORLD TRADE CENTERS
ASSOCIATION**

