



美中時報

SINO US TIMES

Contact Email:
sinoustimes@gmail.com

SINO US TIMES
ISSN 2330-9016

www.sinoustimes.com



優步與吉利
達成戰略合作

P7



三一集團訴奧巴馬案
達成全面和解

P21



第十一屆
中美電影節開幕

P22

張德江會見美國國會眾議院少數黨領袖佩洛西時表示

增進相互了解 推動中美關係不斷取得新進展

詳細內容見 P2

《中國企業全球化報告（2015）》顯示

中國企業全球化發展存在十大問題

詳細內容見 P13

本期導讀

美國駐成都總領事館舉辦
建館 30 周年紀念活動

P2

兩岸領導人習近平
馬英九會面圖片報道

P4

加州高鐵將於明年
9 月開工

P5

聯合打造跨界電子商務
超級航母

P6

2015 中國企業全球化
十大領軍人物

P8

做受尊重的投資者

P14

中國企業投資美國
遭遇的稅務陷阱

P15

武漢大學第二屆校友
珞珈論壇舉辦

P17

“習馬會”將為兩岸
帶來哪些新商機？

P18

星辰詩社國際微詩群
作品選登

P23



兩岸領導人習近平馬英九歷史性會面 P3

亨瑞集團：北美商業移民地產領航者

詳細內容見 P10

張德江會見美國國會眾議院少數黨領袖佩洛西時表示

增進相互了解 推動中美關係不斷取得新進展

中國全國人大與美國國會應本着相互尊重、求同存異的精神，加強溝通交流，增進相互了解，推進務實合作，多做促進互信和合作的事，推動中美關係不斷取得新進展，惠及兩國人民和世界人民。



■ 本報記者梅宗寶北京報道

中國全國人大常委會委員長張德江11月12日在人民大會堂會見了美國國會眾議院少數黨領袖佩洛西。

西。

張德江說，中美關係十分重要。不久前，習近平主席應奧巴馬總統邀請對美國進行了國事訪問，雙方一致同意繼續構建中美新型大國關

系，進一步確認了中美關係發展的正確方向，達成了一系列共識成果，向外界發出了中美致力於加強對話合作的積極信號。中國全國人大與美國國會應本着相互尊重、求同存

異的精神，加強溝通交流，增進相互了解，推進務實合作，多做促進互信和合作的事，推動中美關係不斷取得新進展，惠及兩國人民和世界人民。

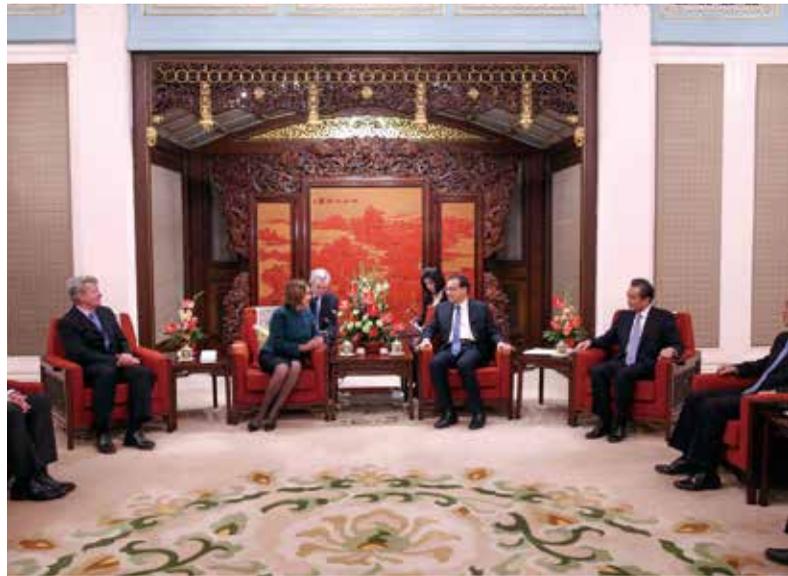
佩洛西高度評價兩國元首的會晤及成果，期待兩國立法機關加強交流合作，增進兩國人民之間的友誼。

(圖為中新社記者盛佳鵬攝)

李克強會見佩洛西率領的美國國會眾議院代表團時表示

構築共識 為中美關係健康穩定發展創造有利條件

■ 本報記者梅宗寶北京報道



2015年11月13日下午，中國總理李克強在中南海紫光閣會見美國國會眾議院少數黨領袖佩洛西率領的，包括多位聯邦眾議員參加的美國國會眾議院訪華代表團。

李克強表示，中美關係雖歷經風雨，但總體上不斷前行。今年9月，習近平主席成功訪美，有力推動了兩國關係發展。中美分別是世界上最大的發展中國家和最大的發達國家，由於歷史文化、社會制度、發展階段不同，在一些問題上有不同看法甚至分歧是正常的。應當看到，中美共同利益遠大於分歧，關鍵是要把握兩國關係發展的大方向，堅持相互尊重、平等相待，拓展共同

利益，促進務實合作，擴大人文交流，加強在國際事務中的溝通與協調，通過對話磋商建設性管控好分歧。中美關係長期穩定健康發展，不僅將造福中美兩國人民，也是對世界和平、穩定與發展的特有貢獻。

李克強指出，氣候變化是全人類面臨的共同挑戰。中國政府已經向聯合國有關機構提交了應對氣候變化國家自主貢獻文件，提出到2030年左右二氧化碳排放達到峰值，並努力早日達峰，將繼續採取多種措施降低能耗強度、發展清潔能源，堅定不移地走綠色可持續發展道路。中方願同美方在清潔能源和節能技術等領域開展合作，為應對氣候變化的共同事業貢獻力量。

李克強強調，立法機構在中美

兩國政治生活和雙邊關係中發揮着重要的作用。中方高度重視兩國議會間的交流與合作，這對增進兩國人民相互了解，夯實中美關係的民意基礎十分重要。希望雙方擴大交流，促進了解，構築共識，為中美關係健康穩定發展創造有利條件。

佩洛西等表示，美方贊賞中國發展特別是減貧方面取得的巨大成就。美中作為世界前兩大經濟體，發揮着舉足輕重的國際影響。雙方就氣候變化、網絡安全、國際和地區熱點問題開展的合作卓有成效。美方願以友好、坦誠的方式同中方加強接觸，增進理解，擴大共識，在友好合作的道路上相向而行。

(圖為中新社記者劉震攝)

美國駐成都總領事館 舉辦建館30周年紀念活動

11月13日，美國駐成都總領事館在成都舉行建館30周年紀念活動。美國駐成都總領事館於1985年10月成立，系成都的首家外國領事館，也是美國在中國中西部地區成立的第一家領事館。服務範圍為四川省、雲南省、貴州省、西藏自治區及重慶直轄市。圖為建館30周年紀念活動現場。(鐘欣)





兩岸領導人習近平馬英九歷史性會面 為萬世開太平

11月7日下午，兩岸領導人習近平、馬英九在新加坡香格裏拉大酒店會面。15時許，習近平、馬英九相向而行，握手致意。這是1949年以來兩岸最高領導人首次會面。雙方回顧了66年來兩岸關係的不平凡歷程和歷史性變化，充分肯定了7年多來兩岸關係走上和平發展道路取得的豐碩成果，總結了兩岸關係和平發展的經驗和啟迪，闡述了進一步推動兩岸關係發展的政策主張，并就此達成積極共識。

美國務院發言人約翰·柯比發表書面聲明，歡迎臺灣海峽兩岸領導人11月7日在新加坡舉行的會晤與近年來兩岸關係的歷史性改善。柯比在聲明中說，美國極為關注臺灣海峽的和平與穩定，鼓勵兩岸雙方建立進一步的聯繫，降低緊張，在尊嚴和尊重的基礎上提倡穩定。柯比表示，美國在美中三個聯合公報和臺灣關係法的基礎上繼續致力於一個中國政策。

習近平致辭全文

尊敬的馬英九先生，各位朋友，大家下午好。

今天是一個非常特別的日子，兩岸領導人見面，翻開了兩岸關係歷史性的一頁。歷史將會記住今天。

曾幾何時，臺海陰雲密布，兩岸軍事對峙，同胞隔海相望，親人音訊斷絕，給無數家庭留下了刻骨銘心

的傷痛，甚至是無法彌補的遺憾。

然而，海峽隔不斷兄弟親情，擋不住同胞對家鄉故土的思念和對家人團聚的渴望。同胞親情的力量終於在上個世紀八十年代衝開了兩岸封鎖的大門。2008年以來，兩岸關係走上了和平發展的道路。過去七年，臺海局勢安定祥和，兩岸關係成果豐碩，兩岸雙方和廣大同胞為此付出了大量心血。

正因為有了這七年的積累，兩岸雙方才能邁出今天這歷史性的一步。在此，我要向所有為推動兩岸關係發展做出貢獻的同胞和朋友表示衷心的感謝。

兩岸關係66年的發展歷程表明，不管兩岸同胞經歷多少風雨，有過多長時間的隔絕，沒有任何力量能把我們分開。因為我們是打斷骨頭連着筋的同胞兄弟，是血濃於水的一家人。

當前，兩岸關係發展面臨方向和道路的抉擇，我們今天坐在一起，是為了讓歷史悲劇不再重演，讓兩岸關係和平發展成果不得而復失，讓兩岸同胞繼續開創和平安寧的生活，讓我們的子孫後代共享美好的未來。

兩岸雙方應該從兩岸關係發展歷程中得到啟迪，以對民族負責，對歷史負責的擔當作出經得起歷史檢驗的選擇。我們應該以行動向世人表明，兩岸中國人完全有能力、有智慧解決好自己的問題，并共同為世界和地區和平穩定發展繁榮作出更大貢獻。

馬英九致辭全文

習先生，大陸與臺灣代表團的各位女士、先生，以及在場的媒體朋友們，大家午安，大家好！

今天，我與習近平先生分別以臺灣與大陸領導人的身份，穿越66年的時空，伸手相握，握着兩岸的過去與未來，也握着中華民族振興的希望，深具歷史意義。

22年前，也就是1993年的4月，臺灣海基會董事長辜振甫先生與大陸海協會會長汪道涵先生在新加坡會面，簽訂了4個協議，為兩岸制度化協商打下了基礎。12年前，也就是2003年的10月，我在東亞經濟高峰會上，與新加坡建國總理李光耀資政對談。當時我們都認為：“兩岸的發展，要以人民的利益為依歸”。

此刻，我和習先生相對而坐，共聚一堂，在我們背後的，是兩岸分隔超過一甲子的歷史；在我們眼前的，是這幾年來，雙方致力“以對話取代對立、以和解替代衝突”的成果；在我們手上的，是永續和平與繁榮的目標。此時此刻，海峽兩岸正大聲向全世界宣示鞏固臺海和平的決心，以及促進區域和平的訊息。

這66年來，兩岸在不同的體制下發展，能夠從軍事對抗轉為合作交流，絕非朝夕之功。7年多來，兩岸簽訂了23項協議，創造了4萬多學生交流、每年800萬旅客往來與1700多億美元貿易的空前榮景。這

些巨大改變的基礎，都在于“和平”。

歷史為兩岸留下了錯綜複雜的世代課題，這正是《尚書》所說的“非知之艱，行之惟艱”。對於各自堅持的敏感議題，需要雙方正視現實，以智慧、耐心與誠意務實處理。但是，我們依然能夠努力在雙方這些年來建構的“制度性協商”之下，達成了兩岸和解與合作，推動了永續和平與繁榮，而這也是兩岸及國際社會共同的期待。

第一、鞏固“九二共識”，維持和平現狀。海峽兩岸在1992年11月就“一個中國”原則達成的共識，簡稱“九二共識”。“九二共識”是兩岸推動和平發展的共同政治基礎，正是因為雙方共同尊重“九二共識”，過去七年半來，我們才能獲致包括達成23項協議在內的豐碩成果與和平榮景，讓兩岸關係處於66年來最和平穩定的狀態。這個部分，等一下在會談時，我會再進一步說明。

第二、降低敵對狀態，和平處理爭端。兩岸目前已不再處於過去的衝突對立，雙方應持續降低敵對狀態，并以和平方式解決爭端。

第三、擴大兩岸交流，增進互利雙贏。兩岸目前尚未結案的議題，例如貨貿協議、兩會互設機構、與陸客中轉等，應盡速處理，以創造兩岸雙贏。

第四、設置兩岸熱線，處理急要問題。兩岸目前在海基會、海協

會首長之間，與陸委會、國臺辦副首長之間，均已設有聯系機制。今後應在陸委會、國臺辦首長之間設立熱線，以處理緊急與重要問題。

第五、兩岸共同合作，致力振興中華。兩岸人民同屬中華民族、都是炎黃子孫，應互助合作，致力振興中華。

這五點主張不是為一己之私、單方之利，而是為了後代子孫的幸福。我誠摯地希望，雙方都應該重視人民所珍惜的價值與生活方式，維護兩岸和平，以中華文化蘊涵的智慧，確保兩岸互利雙贏。

習先生，當前的兩岸關係，已經是1949年以來最為和平穩定的階段。這幾年，我常常在臺灣的大學校園中，看到兩岸學生一起討論、一起運動、一起演奏、一起歡笑的畫面。那種自然的水乳交融，往往讓我既欣慰，又感動。他們有熱情、有創意；但他們沒有仇恨，沒有包袱；他們能在人生較早的階段建立友誼，一定可以為兩岸永續和平打下更堅實的基礎。我們要好好珍惜、擴大這個基礎。

北宋大儒張橫渠主張“為天地立心，為生民立命，為往聖繼絕學，為萬世開太平”。習先生，為了兩岸人民，讓我們一起努力、“為生民立命，為萬世開太平”，為中華民族開創更和平燦爛的未來。

（宗荷，圖為中新社記者廖攀攝）

讓我們の子孫後代共享美好的未來

——兩岸領導人習近平馬英九會面圖片報道



眾記者爭相拍下習近平馬英九歷史性握手瞬間。



習近平和馬英九向記者們揮手致意。



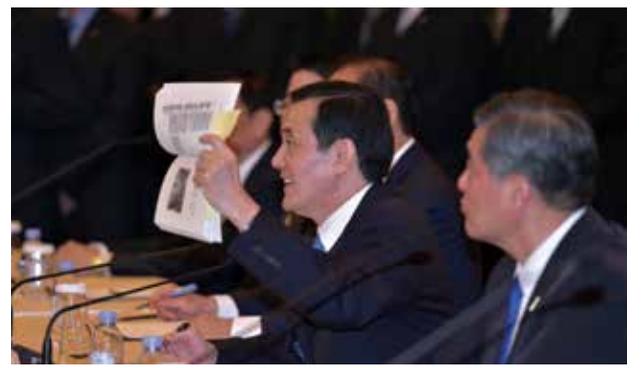
習近平和馬英九親切交談。



兩岸領導人習近平和馬英九歷史性的握手。



習近平與馬英九并肩步入會場。



馬英九舉行記者會介紹情況。



馬英九在會上發言。



習近平在會上發言。



會面後，馬英九舉行記者會介紹情況。



11月7日下午，兩岸領導人習近平、馬英九在新加坡香格裏拉大酒店會面。



11月7日，國臺辦主任張志軍在新加坡就“習馬會”舉行記者會。

加州高鐵將于明年9月開工

這一高鐵項目從美國內華達州拉斯維加斯到加州勝利谷和帕姆代爾，最終到洛杉磯，全長370公里，預計總投資額127億美元，工程擬于2016年9月底開工，工期為三年左右。



■ 本報記者李永田洛杉磯報道

美中企業家商會會員 Inland Energy 公司（內陸能源公司）艱辛推動加州高鐵項目已達 27 年之久，近年在成功整合美中兩國各種資源後，于九月中國國家主席習近平訪問美國時得到了臨門一腳的推動，在各級政府間獲得了共識。Inland Energy 參與中美合資公司合作建設的美國西部快綫高速鐵路項目無疑是中國國家主席習近平訪美一大亮點。

據悉，這一高鐵項目從美國內華達州拉斯維加斯到加州勝利谷和帕姆代爾，最終到洛杉磯，全長 370

公里，預計總投資額 127 億美元，工程擬于 2016 年 9 月底開工，工期為三年左右。昨日孫文鐵會長率領美中企業家商會相關會員聽取董事長 Buck Johns 對加州高鐵項目的詳細介紹，如今由內陸能源負責申請的多項證照即將全面到位，加州高鐵有望于 2016 年 9 月整體開始建設，內陸能源對此在接待美中企業家商會會員時表示欣慰，公司總裁 Buck Johns 以及團隊對於終于能夠參與這條有利于加州世代代百姓的高鐵建設，實現他們公司多年的高鐵夢想興奮不已。

參與會議的美中企業家商會會員包括長年為迪斯尼設計園區正在

參與上海迪士尼項目的城市規劃公司 Ima，在中國國內部分動車綫路及飛機上示範服務，并計劃和高鐵公司及航空公司一起為乘客提供旅途中的移動無線網絡服務的飛天聯合系統技術有限公司（下稱飛天公司），提供航空旅游風險管理及保險服務的 Lockton，提供旅游網絡貸款服務的貸我玩，移動通訊巨擘華為集團，中國電信等。

Buck Johns 總裁具有深厚的工程背景，1969 年時因為一家美國上市公司建造工廠而來到加州橙縣，在將該公司發展成在加州具有六個據點逾千名員工後，他開始接受州長任命成為農業委員會的委員，以

後持續在一些對加州決策有影響力的委員會中服務，同時創辦了自己的能源公司順利開展瓦斯與電力業務。因為背景和遠見，Buck Johns 總裁始終熱心推動加州高鐵的建造。加州從上世紀 80 年代開始，歷任州長俱試圖推進從舊金山到洛杉磯的高鐵項目，都因諸多原因受到多方反對。這個情況在阿諾州長任內于 2008 年出現轉機，由于看重該高鐵項目產生的經濟效益和創造的就業機會，加州民眾在 11 月以微小差距投票通過了這個項目。州政府發行了近 100 億美金的債券，同時使用了一部分聯邦撥款，開始了前期工作，今年 1 月份這條高鐵才得以

正式動工。而南加州的另外一條連接賭城拉斯維加斯和洛杉磯的高鐵，即由 Buck 在內的一群地方領袖屢次提起議案，屢敗屢試。結果內陸能源參與的美國公司 XpressWest 于 2011 年獲準建設。這家私營鐵路公司結合拉斯維加斯開發商，歷年來默默申請各種執照，交付環評，資金方面卻始終沒能拿到聯邦貸款。直至最近終于由中國中鐵、中國中車、中國建築工程總公司和中國通號的子公司組成中國鐵路國際與 XpressWest 組建合資公司，合作工作終于就緒。目前計劃于 2016 年 9 月正式全面開始建設。

美中企業家商會舉辦論壇

展望 2016 年投資機遇和中國“新經濟”



■ 本報記者譚相洛杉磯報道

繼十周年慶典舉辦的高規格中美企業 CEO 投資論壇後，美中企業家商會 11 月 13 日在橙縣以嶄新的陣容推出論壇展望 2016 年投資機遇和中國“新經濟”。兩位主講人分別為對衝基金雜誌 2015 年最佳對衝基金經理獎得主、天馬資產責任有限公司的總裁劉虹俊，和新華社駐洛杉磯分社社長薛穎。出席活動的嘉賓包括中國江蘇省駐洛杉磯辦事處主任戴俊，香港協會爾灣分會會長 Joyce Lau，Mass Mutual 副總裁 Maggie Zheng，Dresden 影業投資公司 Eugenia Park，加州金屬鋁業公司總

裁沈強華，美中互通公司總裁唐麗莎，亨瑞集團美國公司總裁 Kevin Chen，GEP 資本集團的主任 Gary Wolfson，內陸能源公司的副總裁陳丹，Burnham Financial 常務董事 Dan McClory，1ST PC 總裁 Roger Chu，貸我玩公司的總裁夏青等六十餘人。美國商務部西洛杉磯辦事處中國團隊主任 Terri Batch 應邀出席，并且在論壇中致辭。

論壇開始，美中企業家商會會長孫文鐵首先歡迎出席嘉賓，他表示兩位演講人因為工作關係都對投資有獨到的見解，他們分別就中國經濟發展，改革，行業調整，產業升級，出現“新常規”給大家演講，

希望嘉賓聽後有所獲益。美國商務部領導 150 人中國團隊的主任 Terri Batch 對本次活動非常重視，主動要求參加，她告訴大家商務部熱衷服務企業，希望多多利用。Terry Batch 介紹美國商務部在中國已經有六個辦事處，分別在北京，天津，沈陽，成都，上海，廣州，企業到中國有任何困難也歡迎找他們。

劉虹俊對於 2016 年投資機運的看法着重世界三大經濟體：他首先提到中國，原因是中國的動向近年左右着全球經濟，他承認中國的成長趨緩，由于利率下降人民幣承壓，但是他指出有 14 億人為基礎中國內需上仍然有數不盡的投資機會。他

劉虹俊承認中國的成長趨緩，由于利率下降人民幣承壓，但是他指出有 14 億人為基礎中國內需上仍然有數不盡的投資機會。他主張“投資新中國，交易舊中國”，表示中國民眾的消費喜好為天馬的投資方向提供了參考；國人現在流行養生，運動和健康的生活方式，孕藏着巨量的投資機會。

主張“投資新中國，交易舊中國”，表示中國民眾的消費喜好為天馬的投資方向提供了參考；國人現在流行養生，運動和健康的生活方式，孕藏着巨量的投資機會。美國雖然經濟強勢，升息可能進一步強化美元走勢，實際上對美國出口不利，美股的估值已經不低了，指數投資帶來的收益已經有限了，但是他表示在美國個股投資仍然有很大的機會，可以關注科技股，其中他提到醫療上的眾多突破，創新製造業以及互聯網虛擬實境的科技等領域。最後他提到日本，他表示 10.1 長假中國人瘋涌前往日本採購，因為日幣跟美元的匯率從 76 至最近的

122，人民幣對日幣已經上升到 19，中國往日本的游憩和購物拯救了日本的經濟，所以日本的經濟也受到中國人喜好的影響。

薛穎談中國經濟改革的新變化，新趨勢，及新機遇，內容是她訪談中國與美國地方領袖的心得，了解到中國在改善環境上的努力，匯聚了資源，其中蘊含極大的投資機會，她告訴出席嘉賓資源會涌向改善環境的新科技和政策；有逆環境的產業會被淘汰，如何掌握資源的動向她極力推薦新華社追蹤中國生態文明的新網站：（www.xinhuacec.com）。

天津自貿區牽手星品匯

聯合打造跨界電子商務超級航母

樹立中國品牌，讓世界人民消費；引進世界品牌，讓中國人民分享。



11月11日，當網民享受着電子商務帶來的喜悅和實惠的同時，也有一部分消費者因購得假貨和商家的不誠信而煩惱。天津自由貿易區經過認真調研和論證，選擇11月11日11點11分11秒，特邀星品匯第三方國際化全產業鏈組織體系平臺協同星品匯電子商務，在航空商務區隆重舉行入駐天津自由貿易區啟動儀式，為雙十一電商再樹裏程碑。

天津自貿區政府負責人告訴記者，天津自貿區跨境電子商務是本區主推的特色，我們面向全球招商引資、引智，尋找既有平臺又有模式，符合未來發展要求的合作伙伴，經過多方考察和比較，最終確定和星品匯牽手，聯合打造跨界電子商務的超級航母。因為星品匯平臺是

世界產業組織成員國產業研究所與多媒體等機構聯合，在法律準許範圍內，應用現代技術作工具、採用行業標準為依據、運用產業鏈條建組織、使用科學理論設體系、利用新聞輿論當監督，建立國際化全產業鏈組織體系第三方監管平臺。星品匯生態選消模式是先為廣大消費者，按行業分類選擇優質消費產品，在保護消費者權益的同時，幫助消費產品精準對接消費者，形成了產業生態系統。星品匯即是跨界融合了文化、教育、新聞、出版、產業和公益的創新頂層設計平臺，又是利用生態選消模式，選擇優質消費標準在第三方監管下的安全通道，尤其是在國家政策大力支持和京津冀一體化的大背景下，以星品匯第三方國際化全產業鏈組織體系

平臺，組建世界級跨境電子商務進駐天津自貿區，以跨境電子商務為杠杆全面拉動國內各行業的升級，扶持民族品牌走向國際舞臺，形成跨境電子商務核心產業交易圈，從而改變現有跨境電子商務中的不規範行為，切實帶動跨境電子交易走上正確的軌迹。把住了來往商品的進出口產品的品質，為消費者架起了一座便捷、實惠、無假貨的快速貿易通道，真正實現了星品匯平臺為人類提供創新、誠信、綠色、環保、節能、便捷、時尚、健康的高品質生活方式。

星品匯（北京）電子商務負責人向政府領導、媒體記者激情地講到：星品匯平臺的理念“星級品質，匯通世界”；“樹立中國品牌，讓世界人民消費；引進世界品牌，讓

中國人民分享”的宗旨；“傳遞愛心正能量，科學地把不可能變為可能”的精神；“精準生態選消模式一創立市場經濟條件下的計劃經濟格局；科學規範創新發展一完成大眾創業萬眾創新的物聯網布局”的模式；“讓人類吃上健康的食品，讓百姓過上綠色的生活，讓孩子遠離污染的傷害，讓企業回歸誠信的軌道”的目標；“投資在消費中完成，健康在消費中改善，財富在消費中積累，夢想在消費中實現”的價值；“塑造中華民族品牌，傳播華夏文明大愛，承擔國家社會責任，解決億萬民衆就業”的使命；“品質生活從星品匯開始”的口號。

星品匯第三方國際化全產業鏈組織體系平臺的負責人，介紹了星品匯第三方的工作職能：“第三方

是指兩個相互聯系的主體之外的某個客體，第三方的引入是為了防止因利益牽涉帶來的對關聯主體的不公正現象，體現市場經濟的公平、公正原則，實現科學分工、揚長避短，體現科學、全面的工作方法。”同時特別強調“星品匯電子商務服務團隊一定做到所有入選平臺的商品都將經過監管，必須具備綠色、環保、健康、優質、低價的特性，保護消費者的權益；做好售前售後各項服務，讓消費者滿意放心”。

現場天津自貿區相關領導及空港商務區領導，媒體記者對這種懷抱中國夢，敢于創新發展，心系社會責任，勇于引領潮流、實現跨界融合、科學面向世界進軍的方式給予了高度評價。

（司宏魁）



華潤三九醫藥股份有限公司 生產 美國邁斯特藥業有限公司 總經銷



消炎、止癢、抗過敏

用于各型濕疹、皮炎、瘙癢癢等皮膚疾病。



不用煮的中药

■ 質量可靠 ■ 服用方便 ■ 藥效穩定



解熱鎮痛。用于感冒引起的

■ 頭痛 ■ 發熱 ■ 流涕 ■ 肌肉酸痛 ■ 噴嚏 ■ 流涕 ■ 喉痛



MASTER HERBS, INC., 1452 W. Holt Ave, Pomona, CA 91768

TEL: 626-282-8693 | 626-319-9915 | 866-483-8373 | FAX: 888-393-3968

999herbs@gmail.com | www.MasterHerbsInc.com

優步與吉利達成戰略合作 共建“互聯網+汽車”



今年10月，優步宣布正式入駐上海自貿區，并計劃投資63億元人民幣用于中國業務發展。隨後不久，優步宣布與太平財險共同推出百萬乘客意外險，為中國乘客出行提供更周全保障；10月末，優步本土化的消息又被接連爆出，先在武漢投資6300萬人民幣建設優步全球最大運營中心，後又與江蘇銀行達成戰略合作，探索“互聯網+金融”。

■ 中新社記者閔曉虹北京報道

記者11月10日獲悉，Uber（優步）宣布與浙江吉利控股集團達成戰略合作，雙方將圍繞“互聯網+新能源汽車”、“互聯網+汽車分享”兩大領域開展合作，共建中國汽車共享生態圈。

優步中國戰略有關負責人表示，“互聯網+”是中國的國家戰略。此次優步與吉利所達成的戰略合作，

必將開啟“互聯網+汽車”領域的旗幟性試驗。

據介紹，目前中國的汽車擁有量已經達到1.3億，居全球第二位，但個人汽車的使用率卻不足5%，造成了極大的資源浪費，同時也給城市帶來交通與空間上的巨大壓力。而通過共享經濟這種創新商業模式，一部小汽車就可同時滿足20至30人的出行需求，這將有效提升城市的交通效率，帶動社會的進步和發

展。正是基于對共享經濟引領未來出行的共識，優步與吉利走到了一起。

此次優步與吉利在“互聯網+新能源汽車”方面達成的合作，將整合雙方優勢資源，吉利向優步用戶提供購車優惠，鼓勵其選購新能源汽車，并開通綠色通道。優步則向其合作司機及乘客更多推廣新能源汽車。雙方還將在新能源汽車領域、新能源汽車的分時租賃、融資

租賃等服務上積極探索合作機會，建立全國範圍的汽車共享生態圈。

此外，優步與吉利在“互聯網+汽車分享”領域的戰略協作同樣值得期待。雙方將共同建立“硅谷-杭州”汽車共享交流中心，共建“硅谷-杭州”產業紐帶及合作。在2016年G20峰會期間，雙方還計劃舉辦一系列的合作及論壇，共同樹立合作新典範。

今年10月，優步宣布正式入

駐上海自貿區，并計劃投資63億元人民幣用于中國業務發展。隨後不久，優步宣布與太平財險共同推出百萬乘客意外險，為中國乘客出行提供更周全保障；10月末，優步本土化的消息又被接連爆出，先在武漢投資6300萬人民幣建設優步全球最大運營中心，後又與江蘇銀行達成戰略合作，探索“互聯網+金融”。

中國安邦保險斥資15.9億收購美國信保人壽保險

美國信保人壽保險公司在聲明中表示，審核這一戰略選擇，我們認為這筆出色的交易，將使信保人壽保險繼續成功之路。我們的專業知識、對獨立代理人的持續承諾，加上安邦保險的資源，相信未來我們的業務和服務客戶將繼續增長。



■ 中新社記者阮煜琳紐約報道

中國安邦保險集團11月9日以15.9億美元的價格收購美國信保人壽保險公司(Fidelity & Guaranty Life Insurance Company)。這也是安邦保險集團首次出手收購美國保險公司。

中國安邦保險集團9日宣布，以每股26.80美元的價格收購美國信保人壽保險公司。上述交易價格較信保人壽保險上周五收盤價溢價2.2%，較該公司在4月份宣布進行

策略評估之前的20.79美元收盤價溢價29%。

安邦保險集團表示，對信保人壽保險公司的收購，是服務于中國國內客戶走出去的金融需要，也是服務于國際客戶進入中國市場的需要。安邦保險集團將致力于兩家公司長期穩定的合作，發掘更多協同效益。

美國信保人壽保險公司在聲明中表示，審核這一戰略選擇，我們認為這筆出色的交易，將使信保人

壽保險繼續成功之路。我們的專業知識、對獨立代理人的持續承諾，加上安邦保險的資源，相信未來我們的業務和服務客戶將繼續增長。

信保人壽保險公司成立于1959年，2013年12月在紐約證券交易所上市，擁有50個州的保險銷售牌照，主要為客戶提供年金和壽險服務，公司2014年的固定年金市場占有率位居全美第六，經營狀況良好。

該筆交易預計2016年第二季度完成。

安邦保險集團是中國保險行業綜合性大型集團公司之一。2014年以來，安邦保險集團陸續通過國際并購，初步搭建了覆蓋歐洲、亞洲及北美的保險金融網絡。安邦保險集團表示，未來該集團還將繼續在全球範圍內尋找合適的投資機會，按照既定的全球化戰略，搭建更為完善的網絡體系，逐步整合全球資源。

2014年10月6日，中國安邦保險集團以19.5億美元的天價收購紐約地標性建築——美國希爾頓集團

旗下的、世界著名的紐約華爾道夫酒店。該交易創造了美國酒店業史上的最高成交紀錄，也是當時中國公司在美國最大一筆地產交易。

今年以來，中國公司屢次出手收購美國保險公司。今年7月，中民國際以約22億美元的價格收購美國白山保險旗下的再保險公司思諾國際保險集團全部股權。今年5月，中國復星國際有限公司以18.4億美元的價格購買美國保險公司艾倫索爾(Ironshore)。

2015 中國企業全球化十大領軍人物

由中國與全球化智庫 (CCG) 研究編寫、社科院社科文獻出版社出版的企業國際化藍皮書《中國企業全球化報告(2015)》在北京發布。報告指出，在推選“中國企

業全球化 50 強”和“中國企業全球化新銳 50 強”的基礎上，2015 年中國與全球化智庫 (CCG) 基于已有研究，經過相關專家的評審意見，按照“社會關注度”、

“行業影響力”、“創新性”、“并購規模”等評選指標，秉承公平、公信、公正的原則，以專業化、多角度的觀察視角，綜合評選出“2015 中國企業全球化十大領軍人物”。

■ 本報記者梅宗寶北京報道

王健林

王健林，萬達集團股份有限公司董事長。他重視中國文化產業走出去，帶領萬達落實文化國際化步伐。與其他企業的策略不同，其祇考慮歐美成熟市場、考慮并購、現金流是最大優勢、不強求文化統一。

2015 年大連萬達集團加速海外布局，以 4.15 億澳元收購黑石集團所擁有的悉尼 Gold Fields House 寫字樓；斥資 10.5 億歐元控股歐洲體育傳媒巨頭盈方體育傳媒集團；萬達集團以 4498 萬歐元正式收購了馬德里競技俱樂部 20%

的股份；萬達院綫發起了對澳大利亞第二大院綫運營公司 Hoyts 的收購。自 2012 年萬達并購美國最大院綫 AMC 以來，數次收購海外地標建築，這些海外投資行為不僅加速萬達集團從中國企業向跨國企業邁進的步伐，而且推動萬達品牌國際影響力。

王健林提出萬達要打造世界級旅遊產業閉環鏈，覆蓋世界各地高端五星級酒店。萬達實現國際化是實現長遠戰略目標的需要，是分散風險的需要，是收入增長的需要。



馬雲

馬雲，阿裏巴巴集團主要創始人、董事局主席。其以敏銳的國際化思想和戰略，投資大量國外公司，通過本地化電商模式實現其國際化戰略，給中國企業“走出去”帶來深遠影響。

阿裏巴巴集團旗下的阿裏雲于 2015 年與迪拜國家控股公司 Meraas 簽署正式合作協議，雙方將合資成立一家技術型企業，為中東和北非地區的企業及政府提供以雲計算為底層支撐的系統集成服務，打造全球第七個數據中

心——中東數據中心。此外，阿裏巴巴還在印度尼西亞、以色列、阿拉伯聯合酋長國等國家的多個領域進行投資。

2015 年 8 月，阿裏巴巴集團宣布，任命高盛前副主席邁克埃文斯擔任阿裏巴巴集團總裁兼執行董事，全面負責阿裏集團的全球化業務。埃文斯成為阿裏全球化“形象大使”，他的國際知名度及國際投融資業務能力將會幫助阿裏巴巴深化國際化進程。

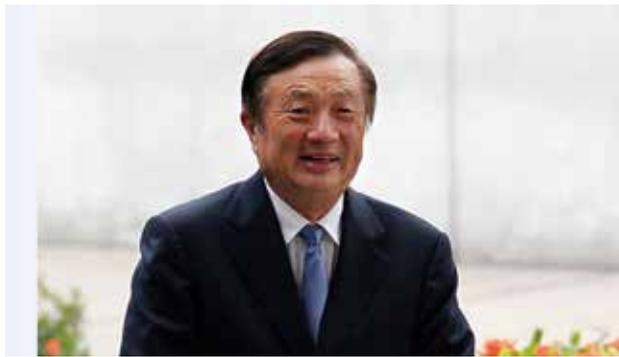
曹德旺

曹德旺，福耀集團創始人、董事長。曹德旺三十年來專注于汽車玻璃一個領域，帶領着福耀集團在國際市場上做大做強。

2014 年，福耀玻璃集團在經過十年試水之後大舉投資美國市場，總投資 6 億美元買下美國通用汽車公司位于俄亥俄州代頓市的工廠，又從美國 PPG 公司購得位于伊利諾伊州的芒山 (Mt Zion) 的工廠，將僱傭 2000 名本地員工，大大促進了當地經濟的發展。這是中國汽車零配件企業進

軍美國市場的最大手筆。通過在美國建設汽車玻璃生產基地，福耀將成為世界最大的汽車玻璃生產企業。

曹德旺認為，企業必須堅持走出去才能夠做大做強。而中國企業做大做強，需要自身具有“強健的體魄”、了解并尊重當地的文化并明晰自己的戰略，作一個受有尊敬的投資者。當地政府為感謝福耀的貢獻，特將福耀美國工廠所在道路改為福耀大道。



任正非

任正非，華為技術有限公司創始人、總裁。他是中國最早具備全球化思維的企業家之一。他非常重視歐洲市場，認為中國企業應以西方開放姿態打開海外市場，華為應在戰略轉型下走向透明。

華為的海外拓展從印度、泰國等發展中國家起步，逐漸進入歐洲成熟市場。從俄羅斯等國開始，逐漸進入英國、法國等發達國家，從歐洲邊緣運營商的邊緣業務開始，逐漸占領歐洲主流運營商市場。今天的華為已經成長為一個

業務範圍覆蓋全球 170 個國家和地區，銷售收入達到 460 億美元的全球性通信設備公司，在全球建立多個研究中心、能力中心及共享中心，加大海外業務本土化力度。

作為華為領導人，2015 年 1 月，任正非在達沃斯論壇首次公開演講，回應公眾質疑，向世界展示更加透明開放的華為。任正非從幕後走到臺前，以西方式的開放透明來詮釋華為，為華為的全球化掃除障礙。

楊元慶

楊元慶，聯想集團董事長、總裁、首席執行官。聯想集團的“借船出海”的走出去模式，成為了中國企業全球化的代表模式。

2014 年 9 月，聯想集團以 21 億美元完成對 IBM x86 服務器的收購，使其一躍成為世界五百強企業；而之前以 29 億美元從谷歌手中收購了摩托羅拉移動業務，獲得了其持有的 2000 項專利，以及摩托羅拉移動品牌和商標組合，

全球 50 多家運營商的合作關係等，增強了聯想移動終端業務競爭力。

在 APEC 峰會上，楊元慶表示未來的收購計劃圍繞現有的資源整合，聯想除了做品牌，生產制造也要并重，并且要善于全球的價值鏈，每個國家的布局都要利用好，如硅谷側重研發，工程化的工作放在日本，中國圍繞消費，做軟件放在印度。



郭廣昌

郭廣昌，復星集團董事長，他被稱為“中國商業投資教父”，在2014年復星集團對外投資在中國民營企業中處於領先地位。

近年，復星集團“以中國動力嫁接全球資源”為投資模式積極推進跨國投資和并購，通過聚焦海外保險業提供綜合金融能力，如2014年，復星收購葡萄牙3家國有保險公司80%的股權，之後收購東京天王洲花旗銀行中心及美國Meadowbrook保險集團。尤其在2015年，以4.64億美元戰略投資特殊商業財產和意外傷害險服務商Iron shore 20%股份及并購以色列鳳凰保險公司。同時聚焦產業深度

投資，認購Thomas Cook 5%的股份，共同致力為中國游客開發國內游以及出入境游產品等投資。復星國際及其子公司頻繁進行海外并購，成為了中國企業“走出去”戰略的明星。

郭廣昌在APEC峰會上提出，中國經濟在之前30年最大的動力來源之一是融入全球經濟，但這種融入是被動融入。全球跨國企業把中國資源作為全球資源配置的一個組成部分。如果還是停留在這樣的水平上，中國不可能成為全球強有力的經濟體，反向整合全球資源為我們所利用，而不是被動的作為被整合者，才是中國的未來。



馬化騰

馬化騰，騰訊公司主要創辦人、董事會主席兼首席執行官。其一手締造了龐大的騰訊帝國，打造成中國最大的互聯網綜合服務提供商之一。

2014年，騰訊雲數據中心扎根香港、多倫多，輻射東南亞、北美、歐洲等海外市場，向全球輸出海量互聯網服務能力，助力中國創新企業快速走向更廣闊的國際市場。同時，騰訊公司旗下產品——微信海外表現搶眼，在當地

市場占據越來越大的份額，尤其占了微信第二大市場印度21%的市場份額。騰訊公司是2014年以來在韓國、美國、南非、瑞士等國家也收購多家高科技公司。

馬化騰認為，互聯網并不是新經濟新領域所獨有的東西，最終它會像蒸汽機、電力等工業化時代的產物一樣，成為所有行業都可以應用的工具。

陳峰

陳峰，海航集團董事局主席，海航的主要開創者。陳峰在民航企業建立現代化制度，樹立民航重組改革典範，帶領海航邁進跨國時代，穩步推進國際化戰略。

2015年8月，海航集團旗下的海航投資控股有限公司收購英國路透社總部大樓。這次收購是海航集團在倫敦的首個重大收購項目，同時也是海航實業板塊在海外收購的第一宗。而在此之前，海航已進行了多次收購。2011年5月，收購美國紐約曼哈頓的1180寫字樓。2011年6月，收購土耳其ACT貨運航空公司。2011年12月，收購世界第五大集裝箱租賃公司GE SEACO，成為當年全球最大的并購案

之一。2012年9月，投資組建非洲加納AWA航空。2012年10月，收購法國藍鷹航空(AIGLE AZUR)。2015年7月，以約175億元人民幣全資收購私募基金PAI Partner SAS所擁有的世界最大地面服務及貨運服務供應商瑞士國際空港服務有限公司Swissport。

陳峰表示，該集團未來將積極參與“一帶一路”戰略，致力成為21世紀海上絲綢之路“空中支點”的服務者，同時打造具有絲綢之路特色的國家精品旅游線路和旅游產品，提高沿綫國家的旅游便利水平。



李書福

李書福，吉利集團董事長。“李書福”式的“走出去”獲得了社會各界的高度評價和肯定，踐行中國企業“走出去”要能有效的“走進去”和“走下去”。

吉利收購沃爾沃後，在雙方共同研發的CMA平臺上打造首款小型SUV博瑞。集團“走出去”步伐依然繼續邁進。2015年3月，投資2.5億英鎊為倫敦出租車公司建設一座

高技術、現代化的全新工廠。

李書福在第六屆全球汽車論壇上指出中國企業國際化的路徑，從成功并購，到穩定業績，再到快速發展，從“中國投資”與“歐洲技術”順利對接，到東方所有權與西方治理架構相互融合。

張玉良

張玉良，上海綠地（集團）有限公司董事長、總裁。在他的帶領下，綠地集團經歷20多年的發展，進入世界500強之列。截止2014年綠地海外銷售金額為153億元，超越萬科，成為中國房地產海外規模最大的企業。

2015年4月，綠地集團投資6億英鎊在英國倫敦西南泰晤士河南岸的蘭姆公館項目一期開工奠基，這是在倫敦首個開工建設的大型住宅開發項目。綠地海外業務已進入英國、美國、澳大利亞、加拿大、韓國等9個國家的13

個海外城市，累計開發面積576萬平方米，2014年累計總投資額超200億美元，成為世界500強的唯一中國房地產企業。

針對中國企業國際化，張玉良提出企業在“走出去”過程中，應把握好大勢、注重發揮優勢、以市場化方式主動抱團出海、加強屬地化經營，堅持互利共贏。同時應防範標的國經濟發展不平衡、發育程度不同、基礎設施參差不齊所帶來的風險。



亨瑞集團：北美商業移民地產領航者

——亨瑞集團董事會主席鄒亨瑞博士訪談錄

11月14日至15日，以“開拓海外商機，實現財富增值”為主題的“第二屆地產全球化暨海外投資高峰論壇”在北京中國大飯店舉辦。本屆論壇由中國房地產協會主辦，亨瑞集團執行主辦，中國房地產海外投融資服務平臺等單位承辦，包括阿拉善SEE生態協會、中華全國工商業聯合會、中國中小企業協會、浦發銀行北京分行、盛世神州、中國工商銀行等多個知名機構單位支持，近兩千人參加。論壇期間，美中時報記者獨家採訪了亨瑞集團董事會主席鄒亨瑞博士。



■ 本報記者梅宗寶北京報道

美中時報：根據中國商務部統計，截至2013年底，1.7萬名中國投資人在國外共註冊了2.7萬家企業，非公企業占89%，覆蓋178個國家與地區。可見，近年來民營企業在中國企業“走出去”的大潮中逐漸成為中國對外投資的主力軍。你認為主要原因是什麼？

鄒亨瑞：中國經濟進入新常態，GDP進入7以下經濟下滑壓力，國內勞動力價格上升、環境壓力等是中國企業“走出去”的一些明顯因素，但主要原因是隨着“走出去”和“一帶一路”等政策上升為國家戰略，相關部門修改了對外投資審批辦法，放寬了對外投資的限制。最近，“十三五”規劃建議提出，支持企業擴大對外投資，培育一批跨國企業，提出擴大金融業雙向開放，有序實現人民幣資本項目可兌換，推進資本市場雙向開放，改進並逐步取消境內外投資額度限制等一系列新政策新舉措，將有力推動更多民營企業“走出去”。

美中時報：作為較早“走出去”的中國企業家，請您談談中國企業到海外投資需要在哪些方面加以準備和完善？

鄒亨瑞：國內企業到海外發展，需要改變思維方式，改變投資理念。不能為了走出去而走出去，應該根據自己的企業發展長期戰略、企業的能力，思考是否有“走出去”的需要，而且走出去之前要提前做好“功課”。

銀行融資是一門重要的必修課。在國外的項目中，銀行的融資有一套手續比較繁雜冗長，一方面，跨境抵押難以實現。很多企業反映，用海外的房產、設備等找銀行抵押融資時經常遭到拒絕；另一方面，貸款回收期長導致銀行“惜貸”。中國企業海外投資主要集中在基礎設施建設、產能合作、製造業等領域，需求以5年至10年的中長期貸款為主，回收周期較長，其中的不確定因素較多，導致很多銀行不願意冒風險。

近年來，中國金融業設立海外

分支機構的速度在加快，但總體上尚未跟上企業“走出去”的步伐，難以有效滿足需求。所以，解決中國企業海外融資難題，還要開拓思路，發動多方力量共同化解。

亨瑞集團為中國房企和金融機構設計了“低成本EB-5融資+移民+預售”的全新海外地產金融模式，與國內大型“出海”房企綠地集團、萬達集團等達成戰略合作。本屆高峰論壇可為出海企業提供高達50多億美元的低成本海外資金配套，帶動近200億美元的商業項目，有效化解境外融資難、融資貴等難題。

美中時報：近年來越來越多中國人去海外投資買房，目前有哪些常見的方式？您更推薦哪一種？收益和風險如何？

鄒亨瑞：海外置業方式大體包括：直接購房、與移民掛鉤的買房移民，如葡萄牙、西班牙、希臘等歐洲國家的移民政策；先移民再買房，如美國投資移民之後的置業等。我認為投資者應該根據自身實際需求進行選擇。

從收益看，境外經濟大環境好轉和房地產市場升溫會帶來房價上漲。但也存在風險：一是資本出境的風險，也就是不違背中國法律進行境外投資；二是當地法律的風險。不同國家對於外來投資和對本地投資的制度是有所區別的。

為了避免風險，投資者應當尋找專業的機構作為海外置業顧問，包括專業的律師、監管機構、驗房機構等等。

美中時報：根據您的經驗，中國企業到美國投資房地產面臨哪些機遇和挑戰？

鄒亨瑞：先說機遇。美國房地產復蘇勢頭越來越猛，尤其是隨着近期人民幣、美元等匯率的一系列變化，中國人對美國投資的興趣日益提高。美國是全球投資的最佳去處。美國總統奧巴馬在2013年11月“選擇美國投資峰會”上表示，美國不僅是全球最大經濟體，而且市場規模還在不斷擴大。低廉的能源成本、良好的法治環境、高效的研發水平等都是美國吸引外資的優

勢所在。我認為，投資美國不祇是為了獲得回報或租金收益，還是一個財富保值工具。移民美國的中國人越來越多，也成為在美置業的一股主要力量。

再說挑戰。國內房地產企業，過去十年是黃金十年，做的很成功，收益回報很高，現在進入白銀時代。雖然積累了一些經驗，但是國內的法律體制、生態環境跟國外是完全不一樣的，到國外去做地產完全是全新的一個創新創業的過程。美國當地的法律，無論是州政府、市政府、聯邦政府的法律都是有所區別的，包括稅務和勞工環保都是有所區別的，跟國內完全不一樣，很多經驗、思路也是不一樣的。國外是高度的專業化、細分工的一個商業模式，拿地是拿地，投資商是投資商，總包是總包。不了解這一點，到美國投資就很容易想當然，尤其中國企業對律師，對專業的諮詢機構的認可度、認知度有欠缺，不願花錢。

美中時報：請舉一些實例。

鄒亨瑞：比如，國內一個大公司到美國西海岸買了一個近2億美元的寫字樓，目的是想把它轉化成一個公寓，他請了美國知名的律師機構。前期就問，我的目的能不能達到？那個律師調研了，說一年前兩條街改成公寓了，還有幾塊也改了，這個能不能改，還不能肯定，如果要肯定的答案，需要出200萬美元。這個公司可能捨不得，後來把這個辦公樓申請成住宅，改成公寓，開始一步一步走，以為比較簡單。走了將近兩年，到今年上半年，市政府又否定了，不允許改，因為這個建築物有一定的歷史，具有歷史紀念意義，政府不通過。最後這個樓的投資價值，回報預期基本為零。前期該花的錢沒有花到位，因為捨不得。

另一個，國內一個地產企業在洛杉磯，要買一塊一個多億美元的地蓋四棟樓。買之前，律師說，你要拿到所有的批文，這四塊地算一個公司，公司一拿下，馬上就可以開工。前期會計師說了，如果四棟樓在一個公司名下，以後交稅可能會多一半，萬一某一個樓出了問題，

被訴訟後，可能整個公司受影響，所以最好的構架是把四個樓分成四塊或者三塊，每棟樓申請不同的公司，這樣土地就要分割。有人提出，分割可能時間比較慢，慎重一點。他想國內總體批文規劃都有了，分割一下土地是很簡單的事，一兩個月就能搞定，下一億美元投進去了。他當時想，如果分割，稅務交的少，萬一哪個樓有法律糾紛，這樣不會影響整體四棟樓，有的是出租式的，有的是銷售式的，有的是酒店。然而沒想到的是，洛杉磯做土地分割，分成獨立的塊，至少需要一年半到兩年，這樣算上時間，回報率一下低下來了。

還有一個比較直接的，2010年深圳一個公司在洛杉磯的市中心買

了一個當時要倒閉拍賣的萬豪酒店。萬豪酒店大概400個房間，他買了以後，入住率從50%提升到70%，盈利不錯，他覺得要裝修一下，因為挂着萬豪牌子，裝修設計需要通過萬豪認可。國內的老板說，這是我的樓，我需要加一點中國的元素，沒有經過萬豪批准改造方案，就動工了。後來入住率一下從80%掉到20%左右，因為沒有全球的酒店訂購系統，一下就虧損了。後來他找君悅酒店，說我按你的要求設計圖案改。他要了一個小聰明，裝修需要很多高檔的原材料，大理石或者特殊的材料，君悅給他制定了6家供應商，他沒有完全用，覺得貴，

(下轉第11版)

檔案

鄒亨瑞博士

鄒亨瑞先生1984年畢業於國防科技大學，獲工學學士學位。同年，他以北京科技大學研究生考試全校總分第一的優異成績，脫穎而出，被中國政府公派至加拿大著名的學府麥馬克斯特大學(McMaster University)學習。在校期間，他以出類拔萃的優異成績再創佳績，僅用5年的時間完成了碩士、博士的全部課程與科研項目，順利獲得博士學位。

1991年，鄒亨瑞研究成果受到關注，被加拿大國家實驗室聘用，從事高尖端材料方面的研究。在此期間，其在國際權威學術刊物上發表的專業論文有20餘篇。1993年，由於科研成果突出，鄒亨瑞榮獲英國材料學會頒發的國際權威“Charles Hatchett Award”大獎，受到利物浦大學、劍橋大學等高等學府的邀請，做學術方面的交流，得到了國際專家學者與同行們的認可和好評。

此後，鄒亨瑞又致力於開展同中國國家級研究機構廣泛的合作與交流。由於他在科學技術上的杰出

成就，於1995年10月應中國國家科委的邀請訪華，進行學術交流，受到了時任國家主席江澤民的接見。

鄒亨瑞於1992年開始涉足移民留學行業，1993年入籍加拿大，1995年於渥太華註冊成立了加拿大亨瑞國際諮詢事務所(Henry Global Consulting Services)，真正開始了其在移民領域的事業。隨着業務的不斷拓展，1998年公司規模壯大，註冊成立了加拿大亨瑞國際諮詢集團(Henry Global Consulting Group)，其本人擔任加拿大亨瑞國際諮詢集團總裁。同時，在世界各地設立分支機構，大力開拓海外市場。

1995年加拿大亨瑞國際諮詢集團開始進駐中國，集團的業務迅速擴展到了全國，共設立了五十多個辦事處。至今，它已經服務中國二十年，積累了國內申請的豐富經驗，為數萬申請人成功辦理了登陸加拿大的業務，使亨瑞集團成為構築國內精英人士通往國外的橋梁，亨瑞成為眾多有識之士實現移民的口碑品牌。



11月14日至15日，以“開拓海外商機，實現財富增值”為主題的“第二屆地產全球化暨海外投資高峰論壇”在北京中國大飯店舉辦。圖為論壇高峰對話環節，參與對話嘉賓從左至右：華本榮譽理事長、原首創集團董事長、阿拉善SEE創始會長劉曉光、萬通控股董事長、阿拉善SEE第四任會長馮倫、亨瑞集團董事會主席鄒亨瑞、盛世神州基金創始人張民耕、美國萊納房產集團執行總裁 Chris Marlin、中國品牌第一人、中央電視臺品牌顧問、著名品牌營銷戰略專家李光門，最左為主持人。

(上接第10版)

從國內運過來一部分材料，外表看不出來。裝修完了，環保驗收，結果環保指標達不到，各種污染，這傻眼了，兩千多萬花進去了。怎麼辦？硬著頭皮，整個拆掉，又要花兩千萬。這回他聽話，拆的過程中，營業受到影響，正式挂牌之前，上了全球的訂購系統，入住率從20%提升到30%。把樓下空的租出去，簽了八年的合同。君悅說這些東西必須清走，如果挂牌，整個運行得達到標準。那個樓六千萬買下來，前兩年損失四千萬，現在市場好，翻了一倍，如果賣能賣1.2億，他趕的時候好，但是走了彎路。

西方有一些理念，具體的人文環境，宗族、信仰，中國企業是要考慮的。

美中時報：針對這些教訓您有哪些建議？

鄒亨瑞：第一，要考慮好以怎樣的模式進入新的市場。以美國為例，多數企業沒有自己的團隊，沒有自己的經驗，這樣的情況應該和當地的開發商形成合作夥伴。比如，國內大型房地產企業萬達在美國跟亨瑞集團獨家合作，亨瑞提供技術支持、融資支持、預售支持，因為亨瑞在美國有豐富經驗和成熟的團隊。

第二、國內的中小企業海外創業，應該先選擇規模不太大的項目，比如幾千萬美元的項目；

第三，國內企業要根據自己的實際情況，人力、財力、物力決定是否國際化。中小企業做國際化，單獨出海，可能財力、人力、物力有難度，風險大；

第四，要抱團出海。有個典型的案例，上海成立了一個地產聯合公司，十個房地產公司，每個出一千萬美元，一億美元出海，能降低風險，

能集思廣益，分析討論，做決策，更加謹慎一點。中小房地產企業可能沒有辦法跟綠地、萬達、萬科這些企業比，但是中小企業的國際化，創新創業過程中可以抱團取暖。

再小一點企業，出于對美元匯率的綜合考慮決定投資，可以通過買入私募股權，促進自己學習了解海外的市場、商業模式、法律法規，為將來進入到海外創業，提供一些準備。

第五，要擁有國際人才。中國企業“走出去”最大的短板就是缺乏國際化人才，尤其是缺乏精通國外法律法規，熟悉國外文化，擁有流利外語與豐富管理經驗的人才。因此，在國際合作過程中，要加快培養自己的國際人才、國際管理團隊。現在有一個利好，最近幾年留學生很多，美國一年將近30萬留學生。把這些人才培養好，不管對中國，還是對其他國家，都是件很好的事情，現在中國在這方面做的還有所欠缺。

我們這次舉辦高峰論壇的重要目的就是為中國民營企業更好的參與國際市場競爭提供資金、產品、人才、服務等全方位、多角度的協助，搭建中國民營企業“抱團出海”的平臺。

美中時報：很多房企投資海外房地產，但最終很多還是賣給了中國人，怎麼看這種現象？

鄒亨瑞：在海外房地產市場上的確存在這種現象。一方面是個人投資者對國內房地產企業品牌的熟悉和認可程度高，海外置業會有傾向性的選擇；另一方面是房地產企業在海外最易吸引和獲取國內投資者這一不斷增長的客戶群體，我認為這種現象無可厚非。但隨着房企在海外投資進一步升級，將銷售全部寄托于國內客戶肯定是有風險的。國內的法律體制、生態環境跟國外

是完全不一樣的，到國外去做地產完全是一個全新的創新創業的過程，要有心理準備。

美中時報：在海外國家中，去哪裏投資買房更劃算？

鄒亨瑞：美國的洛杉磯、舊金山和加拿大的溫哥華是中國高淨值人群最青睞的海外置業城市前三名；香港和倫敦是面對房市泡沫風險最高的城市；新加坡、英國這些國家的房地產項目可能存在一定風險。建議中國投資者根據當地經濟、房地產市場情況、自身需求選擇去哪裏投資買房。

美中時報：當前中美關係有些方面存在分歧，這對中國人在美投資是否會產生影響？

鄒亨瑞：今年9月習近平主席訪美和參加聯合國大會，我非常有幸在同一時間受邀觀摩了聯合國總部。中美雙方領導人明確了“經貿合作是中美關係的壓艙石”。習主席在西雅圖出席中美企業家座談會時指出，中美經貿合作本質是互利雙贏的。美國企業在華活動和中美企業的合作，為中國經濟發展發揮了積極作用。美國企業也收穫了豐厚利潤和回報，帶動了美國經濟發展。中國企業近年來對美國投資也方興未艾，為美國創造了大量就業崗位。所以，我相信中國人在美投資的積極因素會增多，合作需求越來越大，

當然，由于中美歷史文化、社會制度、發展階段不同，在一些問題上摩擦、博弈也難以避免。中國企業和個人投資者應該看到在美投資前途是光明的，應該增強信心。這次高峰論壇也有不少美國等境外人士參與，可以幫助中國企業增強與他們的交流和理解，也是難得的機會。

美中時報：據了解，亨瑞集團已創辦了20多年，是專業辦理美國、加拿大、澳洲、英國等國移民、留學、

簽證、出國諮詢、海外投資及海外商務諮詢等業務的專業出國諮詢服務機構。請您對亨瑞集團目前的架構、優勢與未來發展做一簡要介紹。

鄒亨瑞：亨瑞集團(Henry Group)成立於1992年，經過二十多年的深耕、探索和積累，已成長為集美國地產開發、海外基金投資、海外投資置業、移民留學服務等領域的多元化跨國集團。

亨瑞地產創立於2009年。16年來，集團已在美國參與投資和開發了50多個地產項目，提供投資30億美元，項目總規模超過130億美元，積累了豐富的地產實際操作經驗。集團建立了“一站式”的地產服務體系，深入地產開發的各個環節，包括執行盡職調查、政府許可報批、投資資金監管、項目規劃設計、建設工程監管和資本運作管理等。集團已與中美知名地產開發商建立了戰略合作夥伴關係，包括綠地集團、北京建工集團、Lennar、Stockbridge、BGI等。

最近，亨瑞集團與中國房地產產業協會聯合成立了國內首個地產全球化資源平臺——中國地產國際聯盟，該聯盟旨在打造海外投融資服務一體化平臺，為出海企業保駕護航，并提供強有力的支持。

亨瑞海外美元基金成立於2014年初，主要參與北美房地產的投資、開發和資產收購。目前包括豪宅開發基金和主策略基金兩支產品。基金充分發揮亨瑞美國投資管理團隊的地產投資和開發經驗，設計并提供滿足投資人不同需求的多樣化產品，目前已募集并投資超過5000萬美元，計劃在3年內使亨瑞海外美元基金規模達到15億美元。

亨瑞集團創造性地將EB-5資金作為夾層融資投入美國地產項目之中，使之成為減少股權投資、壓縮

銀行貸款、提高項目收益率的“超級財務杠桿”工具，并具有“資金量大、成本低、可使用周期長、放款迅速”等不可替代的優勢。同時，結合超級杠桿，我們不僅可以最大程度的減少開發商的資金壓力，還可以將EB-5客戶轉化為物業購買客戶，顯著的提升項目的去化率，從而打造“移民+融資+預售”的全新美國地產開發模式。

作為一家綜合性的跨國地產金融集團，“亨瑞置業”是集團提供的一站式地產服務中的重要組成部分。我們將提供優質住宅、商業項目的營銷相關服務，包括市場定位建議、開發及項目營銷諮詢服務、海外營銷及買家售後服務；同時我們也將為有物業管理類需求的客戶提供完善的服務組合，服務內容涵蓋市場研究、物業評估、項目篩選、財務分析、增值策略等。“亨瑞置業”的團隊由具備多年大型知名開發商和顧問公司經驗的投資專業人士組成，并利用亨瑞集團平臺豐富的知識和經驗，為客戶的投資決策提供參考。

亨瑞集團是中國境內第一批提供移民留學服務的專業諮詢機構，具備境內外多重移民留學資質，在中國境內持有20多個由中國公安部頒發的《因私出入境中介機構經營許可證》，按要求繳納的備用金總計近2000萬元，為全國之最。通過20多年的發展，亨瑞集團在移民留學業內享有盛譽，長期占據美、加投資移民全球10%以上市場份額，在過去一年中，亨瑞集團23大EB-5投資移民項目集中獲批I-526，惠及近4000家庭，創造有史以來I-526獲批新記錄。

在未來的發展中，亨瑞集團將進一步集中國內外各方面優勢資源，為有意在海外投資發展的企業和個人搭建平臺，再創輝煌。

類別	序號	產品代碼	品名	瓶/盒	粒數/瓶	零賣每瓶	整盒購買	類別	序號	產品代碼	品名	瓶/盒	粒數/瓶	零賣每瓶	整盒購買		
兒童保健	1	SUWKIDL-60	寶寶健	15	60 Tablets	\$3.85	\$3.47	蛋白質類	48	SUWPROTEIN-NH	蛋白粉	12	454 Grams	\$19.85	\$17.87		
	2	SUWINNO-CAL-KIDS	兒童鈣粉	11	454 Grams	\$16	\$14.4		49	SUWALBUMIN-100	極品白蛋白	12	100 Tablets	\$11.85	\$10.67		
	3	SUWHYPE-50	兒童海霸魚油	30	50 Softgels	\$5.89	\$5.3		50	SUWCOLLAGEN-100-P	膠原蛋白	12	100 Capsules	\$11.95	\$10.76		
	4	SUWCALF-30	兒童水果鈣	24	30 Tablets	\$2.95	\$2.66		51	SUWIMGB-100	免疫球蛋白	12	100 Tablets	\$8.3	\$7.47		
	5	SUWMEGA-100	MEGA蜂膠丸	12	100 Capsules	\$22	\$19.8		52	SUWMAXICOLO-100	牛初乳	12	100 Tablets	\$7.95	\$7.16		
老年保健	6	SUWCARDIO-60	保心靈	15	60 Capsules	\$9.95	\$8.96	53	SUWMARI-100	魚蛋白	12	100 Tablets	\$13.95	\$12.56			
	7	SUWLECI-200-HYP-AB	海霸卵磷脂	12	200 Softgels	\$6.23	\$5.61	魚油類	54	SUWFISH-200-11	超級10+1	24	200 Softgels	\$7.95	\$7.16		
	8	SUWPLAC-100-DNA	核酸羊胎素	12	100 Softgels	\$13.95	\$12.5		55	SUWFISH-200-FUHENH	復合魚油	12	200 Softgels	\$5.49	\$4.94		
	9	SUWPLAC-100-LADY	核酸羊胎素	12	100 Softgels	\$9.15	\$8.24		56	SUWHYPE-100	海霸魚油	12	100 Softgels	\$14.95	\$13.46		
	10	SUWPLAC-100-NH-7W	活細胞羊胎素	24	100 Capsules	\$4.55	\$4.1		57	SUWHYPE-100-HB	海霸魚油	12	100 Softgels	\$10.85	\$9.77		
	11	SUWMEMORY-60	健腦素	15	60 Capsules	\$6.3	\$5.67		58	SUWFISH-100-GRN	綠茶魚油	12	100 Softgels	\$5.39	\$4.85		
	12	SUWNUKIDN-60	健腎錠	15	60 Tablets	\$10.5	\$9.45		59	SUWFISH-100-BF	魚油	12	100 Softgels	\$3.19	\$2.87		
	13	SUWNUDIAB-180	克糖錠	15	180 Tablets	\$19	\$17.1		60	SUWFISH-300-R	魚油	12	300 Softgels	\$8.19	\$7.37		
	14	SUWMULV-300-SILVER	老年維他命	15	300 Tablets	\$11.99	\$10.79		61	SUWFISH-100-NH-BR	魚油	12	100 Softgels	\$3.75	\$3.38		
	15	SUWLECI-100-NH	卵磷脂	12	100 Softgels	\$4.25	\$3.83		62	SUWFISH-200-NH-BR	魚油	20	200 Softgels	\$7.45	\$6.71		
	16	SUWLECI-200-NH	卵磷脂	15	200 Softgels	\$5.95	\$5.36		63	SUWFISH-300-NHBR	魚油	12	300 Softgels	\$11.21	\$10.09		
	17	SUWLECI-300-NH	卵磷脂	12	300 Softgels	\$7.45	\$6.71		64	SUWFISH-300-369	魚油 3.6.9	16	300 Softgels	\$12.95	\$11.66		
	18	SUWEYEA-120	明目劑	12	120 Softgels	\$12.6	\$11.34		65	SUWFISH-100-BR369	魚油 3.6.9	12	100 Softgels	\$3.65	\$3.29		
	19	SUWMELA-60-NH	腦白金	24	60 Tablets	\$2.58	\$2.32		各類蜂膠產品	66	SUWPLTAR-CAP	巴西蜂膠丸	14	60 Capsules	\$22	\$19.8	
20	SUWLIVE-200-G	強肝丸	15	200 Softgels	\$13.5	\$12.15	67			SUWPLTAR-35	巴西蜂膠液35	36	30 ml	\$12	\$10.8		
21	SUWLUNG-50	清肺寶	15	50 Capsules	\$9.6	\$8.64	68	SUWPLTAR-40		巴西蜂膠液40	36	30 ml	\$16	\$14.4			
22	SUWANTI-100	時光倒流	12	100 Softgels	\$9.49	\$8.54	69	SUWPLTAR-60		巴西蜂膠液60	24	30 ml	\$18	\$17			
23	SUWFIBER-300	纖維素	15	300 Capsules	\$9.95	\$8.96	70	SUWPLTAR-80		巴西蜂膠液80	12	30 ml	\$30	\$26			
24	SUWGINK-200	銀杏	12	200 Softgels	\$9.95	\$8.96	71	SUWUBF-200		蜂膠丸	12	200 Softgels	\$9.95	\$8.96			
男人保健	25	SUWMACA-90	瑪雅馬卡	12	90 Capsules	\$8.99	\$8.09	72		SUWROYAL-200	蜂王漿膠囊	12	200 Softgels	\$12.95	\$11.66		
	26	SUWV-AMERICA-30	美洲威	12	30 Tablets	\$24.95	\$22.46	73		SUWBEE-60	天然蜂膠	15	60 Softgels	\$6.79	\$6.11		
	27	SUWDAILY-100-M	男力維	12	100 Tablets	\$5.1	\$4.59	植物藥類		74	SUWACAI-120	巴西莓	12	120 Capsules	\$9.45	\$8.51	
	28	SUWPROSTA-60	攝護錠	15	60 Capsules	\$9.95	\$8.96			75	SUWSOY-100	大豆異黃酮	12	100 Capsules	\$6.85	\$6.17	
	女人保健	29	SUWESTRO-60	雌性調理素	15	60 Capsules	\$9.95			\$8.96	76	SUWCCP-100	冬蟲夏草粉	12	100 gram	\$42	\$33.6
		30	SUWBEAUTY-90-GLD	精華素	24	90 Capsules	\$1.99			\$1.79	77	SUWCHC-100	冬蟲夏草膠囊	12	100 Capsules	\$23	\$18.4
		31	SUWBEAUTY-90-GRN	精華素	24	90 Capsules	\$1.99			\$1.79	78	SUWGINSENG-60	花旗參膠囊	24	60 Capsules	\$4.2	\$3.78
		32	SUWDAILY-100-W	女健寶	12	100 Tablets	\$5.63			\$5.07	79	SUWLZ	靈芝顆粒	12	100 gram 5倍濃縮	\$36	\$28.8
33		SUWV-FEMALE-30	偉妹	12	30 Capsules	\$15.5	\$13.95		80	SUWALOE-100	蘆薈	12	100 Softgels	\$6.05	\$5.45		
34		SUWLCARN-120	左旋肉碱	12	120 Capsules	\$8.2	\$7.38		81	SUWNONI-180	羅梨	12	180 Capsules	\$8.36	\$7.52		
骨關節保健		35	SUWCALQ-160-CB	液體鈣	12	160 Softgels	\$4.35		\$3.92	82	SUWSPH-100	螺旋藻	15	100 Capsules	\$6.21	\$5.59	
		36	SUWBIOCAL-120-CAP	百傲活性鈣	12	120 Capsules	\$9.9		\$8.91	83	SUWGREE-TEA-100	綠茶素	15	100 Tablets	\$7.95	\$7.16	
	37	SUWCOLLAGEN-90	骨膠原	12	90 Capsules	\$12.85	\$11.57		84	SUWPAPAYA-200	木瓜酵素	12	200 Tablets	\$9.17	\$8.25		
	38	SUWARTH-120	關節靈	12	120 Tablets	\$10.99	\$9.89		85	SUWGRAP-100	葡萄籽	15	100 Tablets	\$7.99	\$7.19		
	39	SUWRFS-60	紅藥噴劑	12	60 ml	\$7.95	\$7.16		86	SUWGRAP-300	葡萄籽	15	300 Tablets	\$19.75	\$17.78		
	40	SUWSHAR-100	鯊魚軟骨	12	100 Capsules	\$9.45	\$8.51		87	SUWTOMATO-100	茄紅素	15	100 Tablets	\$7.99	\$7.19		
	41	SUWSHAR-300	鯊魚軟骨	12	300 Capsules	\$19.9	\$17.91	88	SUWRS	人參顆粒	12	100 gram 5倍濃縮	\$53	\$42.4			
	42	SUWCORAL-200	珊瑚鈣	18	200 Tablets	\$6.3	\$5.67	89	SUWSEABUCK-120	有機純沙棘王	12	120 Softgels	\$15.3	\$13.77			
	43	SUWCALF-250	水果鈣	15	250 Tablets	\$8.2	\$7.50	90	SUWEPO-200	月見草油	12	200 Softgels	\$6.35	\$5.72			
維生素類	44	SUWVITA-250-400IU	天然VE	12	250 Softgels	\$9.95	\$8.96										
	46	SUWVITAB-100	維他命B	15	100 Tablets	\$5.2	\$4.68										
	46	SUWVITA-100-CHEW	維他命C	12	100 Tablets	\$3.5	\$3.15										
	47	SUWMULVITA-300	綜合維他命	15	300 Tablets	\$8.8	\$7.92										

保健說明及郵購方法:

長期以來，本報提供的物美價廉的保健品郵購服務，得到了廣大讀者的關愛和信賴。我們推出了整盒購買特殊折扣的政策。同時有的品種生產廠家或供貨商也不提供零散包裝，必須整盒購買。上面的保健品分類不是很科學，因為一個品種可能涵蓋幾個類別，這裏不去重複；分類的目的主要是為了查找方便，望周知。

郵購方法: 請自己計算總額，美國國內加郵費一律 \$8 (也可以代為直接郵寄去中國大陸，請聯系)，然後，支票請寄: Sino US Times, 580 West Monterey Ave. #416, Pomona, CA 91769
TEL: 626-282-8661。

巴西蜂膠液 美國蜂膠丸 (批發價供應)

全世界最好蜂膠產在巴西，原廠巴西百益牌蜂膠開發最早、歷史最長、品質最好

保萊塔牌蜂膠經過巴西國家蜂膠實驗室,聖保羅大學,巴西聯邦農業部,美國FDA等權威機構登記註冊并聯合認證。



35% 巴西保萊塔牌
綠蜂膠液 (酒精提
取蜂膠, 價格低廉)
30毫升/瓶, 16瓶/盒,
\$12/瓶, 特價: \$176/盒



40% 巴西保萊塔牌
綠蜂膠液
(無酒精; 無蠟)
30毫升/瓶, 36瓶/盒,
\$16/瓶, 特價: \$180/打



60% 巴西保萊塔牌
綠蜂膠液
(濃度較高, 無蠟)
30毫升/瓶, 24瓶/盒,
\$18/瓶, 特價: \$408/盒



80% 巴西保萊塔牌
綠蜂膠液
(濃度最高, 無蠟)
30毫升/瓶, 12瓶/盒,
\$30/瓶, 特價: \$312/盒

訂購說明:

1. 每盒 (或每兩打) 售價含美國國內郵費 (一打以內需加郵費\$5);
2. 如果需要直接寄去大陸, 任何批發數量, 增加\$8, 則以快遞方式寄往指定地點;
3. 本報祇接受郵購, 支票請付: Sino US TIMES, Inc., 請寄到 580 West Monterey Ave. #416, Pomona, CA 91769;
4. 來信請注明收貨人地址和電話。

最佳聯系方法:

電子郵件到 sino.us.weekly@gmail.com

電話: 626-282-8661

本欄蜂膠產品是《美中時報》報社提供的特價服務, 保證價格最低, 希望廣為利用, 并請支持本報發展。



超三自然蜂膠軟膠囊
200粒/瓶, 12瓶/打,
\$13/瓶, 特價: \$135/打

《中國企業全球化報告（2015）》顯示

中國企業全球化發展存在十大問題

針對中國企業全球化發展存在的問題，報告建議加快推進中國標準“走出去”；加大金融對企業“走出去”的支持力度；提升海外投資信息服務水平；加強“走出去”的領事保護機制建設；以企業為主體積極推動海外園區建設；加強海外宣傳，塑造有利于中國“走出去”的輿論環境；有所為有所不為，規避“走出去”地緣政治風險；打造樣板工程，推動“一帶一路”戰略構想實施；利用華僑的天然優勢推進“一帶一路”；建立“一帶一路”國際聯盟；發揮智庫在“一帶一路”建設中的作用；建立“21世紀海上絲綢之路港口聯盟”；推動海外先進制造技術并購，實施制造強國戰略；加快國際化人才的開發和利用；加強海外國有資產監督管理。



■ 本報記者梅宗寶北京報道

11月9日，由中國與全球化智庫（CCG）研究編寫、社科文獻出版社出版的企業國際化藍皮書《中國企業全球化報告（2015）》在北京發布。報告指出，中國企業“走出去”存在十大問題：

一、標準國際化進程緩慢。根據中國與全球化智庫的調研，當前由中國提交的298項國際標準提案中，已有141項正式發布為國際標準化組織及國際電工委員會的國際標準，中國標準“走出去”可謂取得了不小的成績。但與發達國家相比，中國現有標準與國際標準的差距還較為巨大，中國標準“走出去”的步伐還極為緩慢，對中國企業的國際化進程帶來極大挑戰。如2014年7月25日全綫建成通車的土耳其安伊高鐵項目，該項目由中國鐵建股份有限公司牽頭并聯合中國機械進出口公司及兩家土耳其公司承建，由于土耳其采用歐洲標準，導致該高鐵的鋼軌、道岔、電氣化設備等主要裝備在歐盟市場採購，一方面採購成本極高，另一方面對中國相關設備“走出去”的帶動作用很小。根據中國與全球化智庫的調查，發現無論是貿易還是投資領域，中國絕大多數企業在國際化進程中都遭遇過標準阻礙。

二、金融促進體系不能適應“走出去”的需要。自中國提出“走出去”戰略以來，國家發改委、商務部、財政部、國家外匯管理局、中國進出口銀行、國家開發銀行等為支持企業對外投資，出臺了一系列支持企業“走出去”的財政金融政策。2014年12月，國務院專題研究部署加大金融支持企業“走出去”的力度，會議提出簡化審批手續、拓寬融資渠道、健全政策機制，此外，隨着亞投行成立與正式運營、絲路基金創立、人民幣國際化不斷推進等，中國企業“走出去”的金融促進體系已不斷強化完善。根據中國與全球化智庫的調

查，2015年以來，部分企業部門與行業的海外投資融資難已有一定的緩解，但企業融資難、融資貴的整體狀況沒有得到根本改變，尤其是美元貸款，貸款利率普遍高于經濟合作與發展組織（Organization for Economic Co-operation and Development, OECD，簡稱經合組織）的成員國家，如經合組織成員國的長期出口信貸利率美元為3.31%，不到中國同類貸款利率的一半。而出口信用保險費率等也較高。此外，銀行金融機構與保險機構的審批時間也較長，造成項目資金難以及時到位，甚至由于審批原因導致企業錯失市場機會。保險理賠的時間也較長、程序複雜，給企業帶來諸多不便。我國銀行業本身國際化的程度也滯後，境外資產占比較低；境外機構數量少，缺少發達國家的布局；境外分支機構級別較低；并購融資業務與國際不接軌，中資銀行融資業務難以滿足民營企業走出去的融資需求。而今年以來人民幣匯率的波動也造成中資企業對外投資的匯率風險增大。

三、海外投資信息服務有待改進。正確選擇投資區域、投資項目、確定投資規模以及採取措施防控風險是企業海外投資并實現經濟效益的必要前提，因為每一個國家的投資環境、每一個行業的產業特性及競爭對手的情況各不相同，對外投資企業難以僅憑自身實力了解對外投資項目所需的各項信息，因此需要國家提供強大的信息情報支撐。據中國與全球化智庫的調查，在中國對外投資尤其是并購投資失敗的案例中，一個重要原因就是信息不對稱，尤其是中小企業缺乏信息積累，對東道國及項目的了解限于粗略的考察，使得企業不清楚東道國的規矩、習慣。

四、“走出去”的海外宣傳力度不够。由于中西方文化及意識形態的差異，世界大多數國家對中國的了解有限，加上西方國家主要媒體對中國存在較深的誤解，西方媒體常常將中國企業的海外投資貼上

“中國威脅論”、“新殖民主義擴張”等標籤，使得我國企業的海外投資常常面臨很大的輿論阻力，有的投資事件經過媒體不客觀地報道後發酵，甚至影響投資的成敗。

五、海外園區建設需要新思維。截至2014年底，中國已在全球50個國家建設了118個經貿合作區，涉及“一帶一路”國家的園區達77個。在這些園區中，經商務部考核批准的境外經貿合作區達19個。按照海外園區運營主體的性質不同，海外園區有國有企業運營與民營企業運營兩大類，國有企業參與了中國一半以上的海外園區的建設和運營。根據中國與全球化智庫的調研，目前有較多的海外園區的基礎設施由于涉及到與當地現有設施的協調配套，導致耗時耗資巨大，加上中外雙方理念差異顯著，溝通磨合困難，很多發展中國家與當地政府又難以兌現承諾，導致配套交通、用電等問題遲遲不能解決，優惠政策經常得不到落實。而不少已建成運營的海外園區因為入駐企業不多，入駐企業的效益不好，帶動企業“走出去”效果不理想，規模效應遠遠不夠。有的園區甚至造成當地土地閑置、生產蕭條的現象，對中國企業乃至國家形象造成負面影響。這些園區沒能達到預期效果，除企業自身原因與境外投資環境複雜等主客觀原因外，還與政府的政策導向、資金支持力度及雙邊政府間協作等有關。

六、海外安全風險不斷上升。據商務部統計，截至2014年底，中國企業在海外投資的企業已達2.6萬家，分布在全球184個國家和地區；2014年，中國內地居民年出境人數已達11659萬人次。值得特別關注的是，伴隨着我國企業“走出去”及出國人員的增多，全球有關中國公民的安全案件也在不斷增加。根據研究，在全球162個國家中有111個國家的安全形勢進一步惡化。雖然我國相關部門對海外安全做了很多工作，但總體來看，目前我國仍然面臨準備不足

的困境，對中國企業海外員工與財產造成潛在影響。相關部門在現有工作的基礎上，應完善安全風險應急機制，對于安全事件發生後的善後處理也應建立常態化的機制。

七、部分企業全球化思維與意識缺乏。一是缺乏全球戰略思維，企業國際化無具體戰略目標，將“走出去”視為解決國內市場及運營問題的靈丹妙藥，認為一國際化就靈，企業問題就會迎刃而解；二是缺乏全球市場思維，將全球統一市場割裂為國內市場與海外市場，經營中強調海外市場和國內市場的互補性和連接性，認識不到全球市場的統一性，從而在國內外采用不同的運營策略，有的甚至片面強調海外市場而忽略了中國國內這全球最大的區域市場；三是缺乏國際管理思維，將國內市場的管理經驗移植到海外市場，企業本地化程度底，難以融入當地市場，在全球市場難以打開局面，導致企業經營困難。

八、國際化人才不足影響企業“走出去”效益提升。根據中國與全球化智庫和中國國際經濟合作學會對“走出去”企業聯合做的問卷調查，有44%的受調查企業的海外員工比重不到5%，而海外員工比重大于50%的受調查企業的比重僅為2%，與世界跨國公司平均海外員工占比60%相比，中國企業海外員工占比整體上較低。受調查企業普遍認為，隨着“一帶一路”戰略構想的推進實施，國際化人才不足將成為我國企業進行對外投資、擴大國際化經營規模、提高國際化管理水平的主要制約因素。因此，充分開發利用國際人才資源已成為提升我國企業“走出去”能力的當務之急。

九、部分“走出去”企業在履行社會責任上存在誤區。一是平等與尊重。在非洲等不發達國家，很多中資企業及員工以援助者自居，而不是將企業在該地投資視為一門平等的生意，導致中方管理人員及員工缺乏對當地工人、民眾及文化

的尊重，招致當地居民反感。二是合規框架下的變通。部分“走出去”中資企業為了獲得當地政府與民眾的支持，目前已基本能在當地法律框架下運營，但部分行業企業，如部分資源開發企業，不嚴格按照相關規程開發，對當地環境造成隱患，遭到當地環保組織的反對。三是將履行企業社會責任視為捐錢、捐物等，以保護和尊重職工的合法權益，保護環境和節約資源，而忽略了促進當地經濟社會可持續發展的根本。

十、促進品牌“走出去”效果有待進一步提升。提升品牌的一個典型案例是聯想并購IBM PC業務成功獲得了協同效應，包括Thinkpad品牌和IBM品牌的5年使用權，實現多元化的產品定位，獲得採購和營銷成本的優化，一舉成為世界三大筆記本電腦品牌。在美國市場，有43%的企業投資美國是為了提高公司品牌形象。但據中國與全球化智庫的調查，大多數中國企業在“走出去”推動品牌國際化的過程中，實際效果極為有限，多數企業祇處于價值鏈低端，產品附加值極低，而在一些國家，中國制造品牌還成為低質產品的代名詞。

針對中國企業全球化發展存在的問題，報告建議加快推進中國標準“走出去”；加大金融對企業“走出去”的支持力度；提升海外投資信息服務水平；加強“走出去”的領事保護機制建設；以企業為主體積極推動海外園區建設；加強海外宣傳，塑造有利于中國“走出去”的輿論環境；有所為有所不為，規避“走出去”地緣政治風險；打造樣板工程，推動“一帶一路”戰略構想實施；利用華僑的天然優勢推進“一帶一路”；建立“一帶一路”國際聯盟；發揮智庫在“一帶一路”建設中的作用；建立“21世紀海上絲綢之路港口聯盟”；推動海外先進制造技術并購，實施制造強國戰略；加快國際化人才的開發和利用；加強海外國有資產監督管理。

做受尊重的投資者

——中國企業投資美國新典範福耀集團

孫玉紅 苗綠 / 文

2013年福耀集團正式進軍美國市場，建設位于俄亥俄州代頓的汽車玻璃生產廠和位于伊利諾伊州的芒山工廠，總投資將達6億美元。福耀集

團以其對當地文化的“愛和尊重”贏得了美國客戶、合作伙伴和當地民衆的尊敬，成爲中國企業投資美國的新的典範。更爲重要的是，福耀集團重

視產品質量和研發，與競爭對手合作，實現互利共贏，以及從思想上國際化，尊重當地文化的做法爲中國企業“走出去”提供了寶貴經驗。

作爲中國最大的汽車玻璃生產企業，福耀集團從十年前便開始進入美國市場。經過多年的準備，2013年10月福耀正式進軍美國市場，總投資將達6億美元，用于建設位于俄亥俄州代頓的汽車玻璃生產廠和位于伊利諾伊州的芒山工廠，建立世界最大的汽車玻璃生產基地。這是中國汽車零部件企業投資美國的最大手筆。至2016年達產以後，福耀集團不僅將僱傭2000多名當地工人，振興發展當地經濟，還將成爲美國以及世界上最大的汽車玻璃生產企業，形成450萬輛套的生產能力，將來美國公路上跑的汽車每四輛就有一輛使用福耀的玻璃！演繹“中國制造”聯手“美國制造”的成功故事。

福耀集團董事長曹德旺先生不僅以其獨到的商業智慧、全球視野和專業精神取得商業上的成功，更以“菩提之心”以及對當地文化的“愛和尊重”贏得了美國客戶、合作伙伴和當地民衆的尊敬，成爲中國企業投資美國的新的典範。

一、福耀代頓工廠——爲當地歷史揭開新篇章

2015年7月23日上午，在美國俄亥俄州的代頓地區卡裏林歷史博物館（Carillon Historical Park）內，當地各界舉行隆重儀式，慶祝福耀美國代頓工廠生產的首片汽車擋風玻璃下線。這“第一塊玻璃”被隆重地收藏于當地博物館內，擺放在通用工廠七年前生產的最後一輛汽車旁邊，賦予這一片玻璃重要的歷史意義，標志着當地製造業的重心翻開歷史新的篇章。代頓工廠所在的莫瑞恩市市長、聯邦衆議院和州參議員、衆議員、商業領袖、文化教育等各界知名人士參加了收藏儀式。莫瑞恩市市長和各界代表紛紛發言，希望以這種特殊的方式感謝福耀集團選擇在莫瑞恩市的代頓作爲美國最大的玻璃生產基地，感謝福耀集團對當地經濟和民生做出的重大貢獻。

福耀集團在代頓建設現代化的工廠有着重要的歷史意義。代頓不僅是美國飛機之父萊特兄弟的故鄉，有着航空和製造業的傳統優勢，也曾是美國通用公司最重要的汽車生產基地之一。2008年，在經濟危機的衝擊下美國通用汽車被迫關閉了位于代頓地區的汽車生產工廠，使

當地數以千計的工人失業，上萬家庭受到影響，對當地經濟造成重大打擊。這個位于代頓的龐大廠房也從此閑置下來。2013年10月，福耀集團果斷地買下原通用汽車公司的舊廠房，投資2億美金配置了最先進的生產綫，成爲世界上最大的單體廠房生產車間，也是福耀在美國最大的玻璃生產基地，將爲通用、克萊斯勒、本田、豐田等主要汽車廠商提供產品配套。福耀集團董事長曹德旺先生在這片擋風玻璃上鄭重地留下了簽名。他在演講中分享心中的秘密：自己非常熱愛俄亥俄州，熱愛所投資的地方，并感謝各界對福耀投資建廠的大力支持，還向大家描繪了工廠建成後的美好前景。他的即興演講得到長時間的熱烈掌聲。

河仁慈善基金會理事考察團也見證了捐贈收藏儀式。2015年1月，福耀玻璃美國有限公司就爲當地的美國代頓大學捐贈700萬美元，用于支持美國代頓大學中國研究院在蘇州工業園區的發展。當地人民不僅感謝福耀對當地的重大投資，對於福耀所從事的慈善事業更充滿敬意。2015年7月23日晚上，莫瑞恩市市政廳投票通過了將福耀集團所在的路段改爲“福耀大道”，向爲當地經濟帶來繁榮的福耀集團致敬。

二、福耀芒山工廠——雙贏的智慧

就在美國“福耀大道”誕生的兩天之後，2015年7月25日上午，福耀芒山（Mt Zion）工廠正式點火，開始爲福耀美國的汽車玻璃生產基地供應原片玻璃。芒山位居美國中部，離重要城市如芝加哥、底特律、聖路易等距離不超過四五個小時的運輸車程，被稱爲美國汽車工業核心的五小時經濟圈。芒山工廠原來是美國PPG公司所有。PPG創建於1883年，是世界領先的塗料和特殊材料生產企業。2001年，福耀在北美市場的業務增長很快，威脅到本土企業PPG的市場份額，最終導致PPG公司提出反傾銷訴訟，後來雙方化幹戈爲玉帛，結成合作伙伴。此次福耀在美國投資設廠，收購了當年最強大的競爭對手PPG的資產，是中國企業投資美國市場，成功實施“雙贏”策略的一段佳話。

在福耀芒山工廠改造建成了兩條優質浮法玻璃生產綫，年產高達30萬噸，不僅全面滿足了福耀在美

國汽車玻璃生產項目的原材料需求，同時進一步完善了產業鏈，爲通用、本田、現代、克萊斯勒等客戶提供更優質的服務，推進福耀在北美汽車玻璃市場的領導地位。

在投資改造生產綫的同時，曹德旺決定全面留用原來的管理層隊伍，不僅可以穩定軍心，提升士氣，還能最大限度地發揮原有團隊的專業能力和積極性。從中國外派的高管全家遷來美國，祇做顧問，全面支持美國廠長的工作。

曹德旺曾說：“要投資一個國家，你必須愛這個國家，尊重這個國家的文化。如果你不能愛它，就無法取得成功。”在芒山工廠的管理者身上，我們很容易就能看到這種“愛與尊重”所帶來的激勵和影響。

福耀美國玻璃公司總裁John Gauthier負責福耀在北美的三個工廠的管理工作，他對於福耀的投資非常興奮，也非常有信心。他說這樣的投資規模在美國玻璃行業三十多年來沒有過，不僅會大幅提升福耀的市場地位，也必將重塑這個行業；美國汽車行業正在復蘇，已經恢復到8年前崩潰前的水平，福耀此時增加投資美國汽車玻璃行業，一定會抓住美國汽車行業成長的機遇，成爲市場領導者，對這個行業、對這個社區都是福音！

都說兼併容易整合難。作爲美國業內專家，John評價說福耀投資美國做對了三件事：第一件，選擇收購PPG的舊廠房而不是自建新廠房。這不僅爲福耀節省了資金，還大大節約了時間。第二件，留下了所有的管理層，使工廠持續、穩定地發展。第三件，保留工會，提升了士氣。特別是第三件事，得到了美國管理團隊和員工的一致擁護。這第三件事正體現了曹德旺董事長的長遠眼光和智慧。

在福耀收購之前，芒山工廠的勞工關係一直非常緊張。工會和工廠的訴訟長達五年之久。PPG在危機前對工人作出增加工資的承諾，在汽車市場跌落後沒有兌現，成爲工會和工廠長期爭執的根源。在福耀洽談收購時，PPG表示福耀可以選擇解散工會，并且這在法律上也沒有什麼問題。然而，曹德旺董事長的想想法不同，他對工人說：“你們訴訟PPG和我無關，你們可以繼續。福耀接手新廠，我會保留工會，并答應你們增加工資的要求，但有一個條件——你們要做到中國工廠

的水平！”緊接着，十位美國工人前往福耀中國福清工廠參觀，他們第一次來中國，被福耀在中國先進的生產設備和高效的管理所震撼。作爲企業的老員工，他們希望自己工作一生的工廠也能達到這樣的水平。通過測算，芒山工廠可以通過增加自動化程度以減少成本，不僅能成功抵消工人工資增長帶來的支出，還會贏餘。更重要的是，這會令所有工人士氣高昂，全心擁護新東家。曹德旺說：“做事情要有長遠眼光，不能因爲一時的利益輸掉了長遠的關係。應該看到工會是美國製造業中一個不可分割的文化，存在就有其價值，就值得被尊重。”

三、福耀集團國際化經驗

（一）重視產品質量和研發

福耀集團自創立以來一直把質量放在首位，引進采用國際ISO標準的生產設備，建立先進的國際製造業的質量管理模式，使產品均獲得了美國、歐盟、澳大利亞等國家與地區的標準認證，完成與國際接軌，爲福耀成爲全世界汽車廠商可信賴的供應商和合作伙伴的奠定了重要基礎。

近年來，福耀積極“走出去”探索海外產業鏈的配套服務，將生產運營前移至海外，貼近國際客戶，加強與國際汽車廠商的戰略協作。爲打造全球一流的汽車玻璃專業供應商，真正達到全球化的智能制造，福耀全面升級生產管理系統，探索和實踐福耀工業4.0。同時進一步加大研發投入，2015年上半年研發支出占銷售收入的比例達到歷史最高水平。同時，福耀也意識到如果在國際市場上超越競爭對手，靠引進設備是不行的，需要靠自己研發。1999年福耀成立研發中心，投入的研發費用占銷售收入的比例達7%，以實現設備與技術的再創新，相繼自行設計和制造了VPL設備、垂直鋼化爐、G5連續爐等國際領先設備。2006年，80%的設備是福耀自行研發生產，同年實現LOW-E鍍膜玻璃量產，打破了國外壟斷。福耀在汽車領域獲得了主動權，憑借過硬的產品質量和現代的生產技術，參與到國際知名品牌汽車的整車研發與設計，意味着福耀成功挺進國際市場。

（二）與競爭對手合作，實現互利共贏

福耀能夠審時度勢與價值鏈上

下游的相關利益方達到互利共贏。福耀通過與聖戈班合資建立福耀萬達，對新技術進行吸收再創新，增強了自身汽車玻璃設計能力，成功移向產業鏈上端。同時，福耀在開拓北美市場過程中，積極與競爭對手合作。典型的案例是美國PPG公司曾是福耀在北美市場的商業競爭對手，還曾對福耀提出反傾銷訴訟，但福耀選擇與之合作，建立世界領先水平的汽車浮法玻璃生產基地，與PPG的合作符合雙方最大利益，有利于福耀提高管理水平，使得福耀在參與整車研制、產業鏈條上移方面邁出了關鍵一步。此外，福耀選擇跟隨國際知名汽車廠商爲其配套生產汽車玻璃。汽車玻璃行業主要依附汽車行業生存，主要集中在配件和配套兩個領域。國際玻璃巨頭多集中于市場的制高點——配套領域。福耀先後進入了韓國和美國OEM的提供商名單，成爲寶馬、通用、奧迪等汽車廠商的供應商。從OEM開始到自行設廠生產，福耀在短短幾年裏就完成了跨躍。

（三）思想上國際化，尊重當地文化

企業國際化首先要思想上國際化。曹德旺認爲，企業走向國際，首先要有思想國際化，這其中包括行爲、習慣和語言的國際化。福耀集團的海外市場大部分都是在發達國家和地區，比如韓國、日本、德國、英國、瑞典、意大利和美國。在發達國家和地區的市場經濟都十分成熟，要進入其市場首先要做到公開透明和公正公平。企業國際化發展還要尊重當地文化。正如曹德旺所說：“要投資一個國家，你必須愛這個國家，尊重這個國家的文化。如果你不能愛它，就無法取得成功。”中國企業對外投資已經成爲一股潮流，除了解決當地就業，促進當地經濟發展外，更應該帶來“愛與尊重”，以及來自東方的商業智慧。福耀集團的海外成功之路正是“商業智慧”與“愛與尊重”的結合，使福耀成爲深受美國人民歡迎和尊重的中國投資者，爲中國企業樹立了典範。

（孫玉紅，中國與全球化智庫（CCG）副主任；苗綠，博士，CCG研究員、執行秘書長。本文選自《中國企業全球化報告（2015）》，標題略有改動，該書由中國與全球化智庫（CCG）研究編寫、社科文獻出版社出版）

中國企業投資美國遭遇的稅務陷阱

孫玉紅 苗綠 程彥娟 / 文

2014年，經濟逐步復蘇的美國成爲對外投資持續升溫的中國企業“走出去”的重要目標。截至2013年底，作爲全球引進外資最多的國家，美國累計吸引外資規模高達4.94萬億，其中來自中國

的達362億美元。2014年中國對美投資達到120億美元，再超百億大關，其中民營企業占比超過70%。未來，更多的中國投資者將會被美國擁有全球最大的成熟市場、最先進的技術和最強研發

能力等優勢吸引。同時，作爲擁有世界上最爲繁瑣的稅收法律體系之一的企業所得稅法的美國，企業違規成本高昂。稅務風險成爲外國企業在美國投資不可忽略的重要風險。

（一）此稅非彼稅

因國家歷史、經濟發展、政治背景、社會文化等多方面因素的影響，中美兩國稅制結構也各不相同。在美國，聯邦、州和地方政府分別進行稅收立法和稅收徵管，其中聯邦政府、州政府、地方政府的稅收分別以所得稅、銷售稅、財產稅爲主。自1913年以來，美國實行以所得稅爲主體的複合稅制（以直接稅爲主的稅制）。中國稅制實行的是流轉稅爲主、所得稅爲輔，同時其他稅種相配合的模式（以間接稅爲主的稅制）。

直接稅廣泛應用於發達國家，而間接稅多被發展中國家所採用。企業避稅籌劃會因稅制不同有很大差異。中國企業在間接稅制下更注重增值稅的抵免政策，用進項稅額的抵扣和調整來進行避稅籌劃。中國企業在以直接稅爲主的美國投資時，容易套用國內的做法，運用同樣的避稅思維去選擇投資地和投資目標，僅關注當地的抵免政策。可是，由於抵免政策連續性的不確定，會給企業造成潛在的稅務風險。

（二）州際稅收泥潭

中國企業投資遍布美國的大部分州，主要集中在加利福尼亞、得克薩斯、密歇根、紐約和北卡羅納等州，投資行業分布在農業和食品、汽車和航空、基礎材料、消費產品和服務、能源、娛樂和房地產、金融和商業服務、健康和生物技術、工業和電子設備、信息技術、金屬和礦產、運輸和建築等共12個大類別。企業會根據自身戰略在不同州進行投資：部分企業跟隨主要合作伙伴選擇投資地點，

部分企業為了優化供應價值鏈而選擇投資地點。為了不同的目的在美國進行布局的企業卻面臨着同樣的稅務風險——不同州有不同的稅收規定，同時受美國三級政府的分權型稅制的約束。中國企業不可避免地因陷入稅收網式陷阱而引致許多稅收問題。

中國企業在遇到稅務問題時，常常因缺乏對美國稅制的系統了解而無從下手，在解決糾紛的過程中往往處於被動地位。美國聯邦、州、地方三級政府分別擁有獨立的稅務系統，實行較爲徹底的分權型稅制。祇要不違背憲法規定，州和地方政府可以制定州和地方的稅法并自主調整稅種和稅率。稅務糾紛通過稅收上訴法院來解決。美國聯邦稅務局按徵稅對象分類設置4個職能管理部門，另外按經濟區在全國設置5個大區辦事處，下設10個服務中心和63個地區辦事處。各州及州以下的地方政府稅務機關的內設機構名稱、職能不與上級稅務機關名稱相對應，而是因地而異。

此外，雖然稅源基本相同，美國各級政府稅收結構迥異，且有自己的主體和輔助稅種。從表1中可見，美國三級政府均有各自固定的稅收來源。美國聯邦政府稅收總收入的83%來自個人所得稅和社會保障稅。州政府的稅收總收入以銷售稅（有的州叫消費稅）爲主，約占44%，其次是個人所得稅和社會保障稅，分別占28%和11%。財產稅以76%的份額成爲地方政府的主要稅種。另外美國採取了“分徵法”來分別徵收一些主要稅種，聯邦、州和地方政府可以對同一稅源徵收個人所得稅、公司所得稅、消費稅和社會保障稅。這種根據本地實際稅率和稅基情況開徵稅種、選擇稅率的做法不可避免地引致

許多稅收問題，如稅源和稅基衝突、稅務管理、對非居民的徵稅、稅收抵免、貿易稅收及重復徵稅等，給中國企業的稅員造成很大挑戰。因此，赴美投資企業應該重視地方稅收政策。

（三）盲目選擇避稅港

海外中間控股公司通常被在美投資的中國企業利用來收購目標公司，以減少或消除對股息和對處置股份取得的資本利得徵收的預提所得稅，從而獲得較優化的稅員結果。同時，公司可選擇將股息收入匯入海外控股公司以遞延中國投資者收取股息的時點，在處置時間上更具有靈活性。中國企業的海外控股公司設在香港、開曼、盧森堡、英屬維爾京群島等國家，其中香港成爲主要的避稅地，占比達56.66%。但香港與美國沒有雙邊協定，根據美國聯邦稅法規定，非居民公司在向境外母公司或境外其他公司匯出利息、股息、特許權使用費時，需要按匯出金額30%的比例預扣所得稅。1984年，中國與美國簽署了稅收協定，預提所得稅按10%執行，但香港作爲投資主體，匯回款項則適用30%的稅率。

在香港上市的中國企業傾向於根據稅收協定選擇中間控股公司，搭建海外投資架構，以達到降低整體稅員的目的，吸引了大多數中國企業在香港上市。境外稅收抵免層級根據目前中國《企業所得稅法》規定僅限三層，而且企業需要考慮設立這些中間控股公司的合理商業目的，以及維持這些公司在當地運營可能發生的各項成本。同時，各國在稅收協定應用方面規定詳細且反避稅力度加大，中國企業應研究

主要避稅地與美國的稅收協定，以降低被有關稅務機關判定爲濫用稅收協定來達到減少、免除或者推遲繳納稅款目的的風險。比如，獲得免稅條件日趨嚴格的荷蘭當地資本利得的免稅待遇越來越困難。

投資美國時，中國企業尤其是製造業企業可以憑借創造就業的優勢獲得當地的就業稅收抵免。企業應根據自身的投資目的選擇了解當地的規定，有的州是沒有預提所得稅，如美國佛羅裏達州。

因此，中國企業尤其是製造業企業在投資美國時，應根據自身情況，合理選擇投資地點和投資目標，並深入研究各層級的稅務相關規定，不能盲目爲了免除或減少預提所得稅而設立避稅地造成營業成本增加，同時忽視當地的特殊稅務減免。

（四）試水資本弱化

并購投資隨着中國企業在美投資的日益擴大成爲企業海外投資的重要方式，其中股權并購逐漸取代資產并購的主體并購方式。企業采用股權并購方式進行投資不僅獲得目標公司的股權，而且將負責目標公司的一切債務。隨着中國企業大規模“走出去”，投資主體和投資方式日益多元化。從稅收角度看，中國企業、VC、PE等投資主體將面臨美國的雙重徵稅，而資本弱化是避免股東層面的稅員的常用方式，隨着美國對股東的反避稅力度增強，中國投資企業面臨着更大的避稅風險。

世界各國的公司所得稅率逐步降低，美國同時面臨成爲世界上所得稅稅率最高的國家的壓力。跨國公司有持續通過資本弱化實現利潤轉

移的趨勢，同時政府財政赤字壓力增大，這都充分表明美國對資本弱化規則的管制日趨嚴厲。因此資本弱化避稅應被中國企業在美國投資的過程中謹慎使用。

小結

2014年，中國企業對美國投資達到約120億美元，在美共完成152起投資交易，其中并購交易數量達92起，創歷史新高。預計中國對美投資在2015年度仍將保持良好發展勢頭。投資額的大幅增長主要來源於食品、能源以及房地產等行業的大規模兼收并購，在中國企業興趣濃厚的製造業領域增長卻十分有限。這與我國企業赴美投資所面臨的種種法律風險或障礙有着很大關係，其中復雜的美國稅收制度是主要風險。

稅務考量伴隨中國企業在美投資的始終，選擇不同的經營實體、不同的投資目的州，對企業有很大的影響。在經營過程中，股權融資與債權融資的比例是否適度，關聯交易的界定等受到美國稅務監管部門的高度重視。因此，中國企業在投資美國的過程中，應該聘請當地具有與本公司業務相關特長的法律稅務諮詢公司，系統詳實地研究投資當地的稅務規定。同時，在投資整合階段應採取積極的激勵措施留住被投資企業的專業人才。

（孫玉紅，中國與全球化智庫（CCG）副主任；苗綠，博士，CCG研究員、執行秘書長；程彥娟，CCG副研究員。本文選自《中國企業全球化報告（2015）》，該書由中國與全球化智庫（CCG）研究編寫、社科文獻出版社出版）

表1 美國三級政府分別開徵的稅種及所占收入比重（單位：%）

政府級別	主要開徵稅種	約占本級政府稅收收入比重	備注
聯邦政府	個人所得稅	45	按個人綜合收入爲稅基徵收，分6級超額累進稅率
	社會保障稅	38	按工資總額徵收，具有所得課稅性質
	公司所得稅	9	按企業所得徵收，分8級超額累進稅率
	特別消費稅	6	對特殊商品的消費徵收
	遺產與贈與稅	1	
	其他，如關稅等	1	
州政府	銷售稅（消費稅）	44	按銷售額徵收
	個人所得稅	28	按個人所得徵收，各州對個人所得稅的課徵範圍和稅率不盡相同
	社會保障稅	11	按工資總額徵收
	公司所得稅	7	按企業所得徵收
	遺產與贈與稅	1	
	使用稅	1	對在低於本州銷售稅率的州購買商品而到本州使用的情況徵收使用稅，用本州銷售稅減去其他銷售稅，所得差額即爲使用稅
	其他，如資源稅、財產稅等	8	列出的祇是主要稅種，州級政府還徵收其他一些各具特色的稅種
地方政府	財產稅	76	按財產評估價值徵收
	銷售稅（消費稅）	15	按銷售額徵收，但各地可以根據需要來確定稅率，如加利福尼亞州稅率爲8.75%，華盛頓州稅率爲8.25%
	個人所得稅	5	按個人所得徵收，稅率各地有別
	公司所得稅	1	按企業所得徵收，稅率各地有別
	其他，如社會保障稅、遺產與贈與稅等	3	地方稅種五花八門

數據資料：中國與全球化智庫根據美國財政部網站公開信息收集整理。

海航集團的全球化歷程

孫海波 / 文

海航于1993年1月成立。自創立以來，海航始終緊跟中國經濟發展的大勢，始終堅持核心競爭力的打造，創新性地構建了“產融結合、虛實互動”的海航商業模式，實現了超常規跨越式發展。自2007年海航董事局做出加快國際化戰略決策之後，海航以香

港為橋頭堡，以航空旅遊為先導，完善了航空旅遊、現代物流、現代金融三大支柱業務的全球布局。截至2014年底，海航海外實體企業高達30家，分布于全球11個國家和地區，海外資產已達1000多億元，海外年收入達230多億元，境外員工逾7000多人。

2015年8月，海航集團旗下的海航投資控股有限公司收購英國路透社總部大樓。這次收購是海航集團在倫敦的首個重大收購項目，同時也是海航實業板塊在海外收購的第一宗。目前，海航已成功地實現從國內企業到世界級知名企業的轉型提升。

一、海航國際化之路

第一階段：航綫國際化，描繪世界級企業藍圖

1993年海航創立伊始便提出要致力於成為“經營國際航綫”的“國際化航空集團”。理念的國際化最終體現為業務的國際化。海航在業務方面的國際化經驗積累始於航空運輸。航空旅遊業是海航全面國際化的先導業務，2001年海航開通“三亞—漢城”航綫，正式成為經營國際航綫的航空公司。此後，海航相繼開通第一條洲際航綫（北京—布達佩斯）、第一條北美洲航綫（北京—西雅圖）等多條國際航綫，形成了覆蓋亞洲、歐洲、北美、中東、非洲、大洋洲等地區的國際航綫網絡。通過同業合作，加入全球分銷系統，不斷推進國際市場的開拓。國際航綫的運營為海航國際化積累了豐富的經驗。

第二階段：資本國際化，吹響“走出去”號角

1997年香港的回歸和國家政策的鼓勵，使得作為國際金融中心的香港成為大陸企業實施國際化戰略的重要窗口，海航也逐步加大了在香港發展的戰略部署。海航外資股的發行行為其發展注入了國際化的基因。與香港資本市場對接及對香港本地企業的投資與運營，為海航國際化投資奠定了堅實的基礎，而香港更是成為海航國際化的橋頭堡。

第三階段：產業鏈國際化 打造全球企業

隨著業務規模的擴大和區域布局的拓展，將產業鏈延伸至國際成為海航進一步發展的內在需求。海航深刻地分析了自身與國際一流航空企業的差距，指出在全球經濟一體化和企業國際競爭日趨激烈的背景下，海航必須加快“走出去”的步伐。由此，海航吹響了國際化的號角，拉開了大規模國際化、在全球範圍配置資源的帷幕。

海航“走出去”的戰略主要有兩個方向，一是在發達國家和地區進行資源配置，二是配合國家戰略積極在發展中國家和地區開展業務。海航國際拓展基本上按照航綫所能覆蓋的地區為基礎向外輻射，以航空旅遊、現代物流和現代金融服務三大產業為主脈，發揮各產業集團的自身優勢，積極對外拓展。

海航通過國際并購大規模進行航空旅遊重組。海航先後成功收購了

土耳其飛機維修工程公司和法國藍鷹航空，並在非洲加納組建AWA航空，一系列的投資活動獲得了海外稀缺的優質航綫資源，完善了中東、歐洲及非洲的航綫網絡，為全球布局打下了基礎。在海外擴張的同時，海航並沒有放鬆服務質量的提供。不僅榮獲SKYTRAX五星航空公司稱號，在旅遊業務方面也趨於完善，收購美國Aberdeen旅遊公司及與凱撒旅遊合作發展出境旅遊業務。此外，海航在酒店地產方面取得突破性發展。對已收購的三家比利時酒店進行投資擴建，打造為中國境外第一家唐拉雅秀品牌的五星豪華酒店。同時在收購美國紐約曼哈頓寫字樓後，又先後收購紐約Cassa酒店和澳大利亞悉尼市One York Street寫字樓。這一系列投資發達國家核心城市地產項目，為海航在北美、歐洲、澳洲的國際化拓展提供了戰略基地。

物流領域拓展。在全球性經濟危機的作用下，包括航運和航空貨運在內的國際物流業務的不景氣為海航完善業務布局和構建國際物流網絡提供了難得的契機。海航收購全球第二大半潛船公司挪威海洋重型運輸公司(OHT)，致力於發展航運高端市場。之後收購荷蘭Fairstar重型運輸公司及土耳其ACT貨運航空公司，為進軍歐洲和非洲航空客貨運市場奠定了基礎。2015年以約175億元人民幣全資收購私募基金PAI Partner SAS所擁有的世界最大地面服務及貨運服務供應商瑞士國際空港服務有限公司Swissport。通過系列重組不僅延伸了海航物流的產業鏈，還構建了國際性的市場網絡，提升了其國際競爭力。

產融結合，整合全球產業鏈。金融危機爆發後，全球租賃業深受影響，海航危中取機，全面着手租賃業務的全球布局。最初收購澳大利亞ALLCO公司飛機租賃業務，隨後收購挪威上市公司GTB，建立了拓展歐洲石油航運業務的重要平臺，同時成功收購世界第五大集裝箱租賃公司GE SEACO，一系列的海外投資，形成了海航國內外租賃業務并行的平臺，實現在飛機、船舶、集裝箱設備等領域的全牌照經營，世界級租賃集團初步形成。

二、海航國際化的啓示

自2007年實施大規模國際化以

來，海航集團瞄準航空、旅遊、實業、金融及物流五大行業實施連串并購，投資項目遍及歐、美、亞、澳、非五大洲，通過累積在不同地域及業務的并購經驗，獲取投資收益，完成了跨國集團公司的打造和跳躍式發展。海航國際化啟示具體表現在：

第一，明晰跨國企業國際化戰略。海航從創業初期，就開始國際化的戰略布局，通過立足國內市場，著眼於行業發展和市場的至高點，積極引進國際先進管理制度，借助國際資本市場，引進國際先進的管理經驗和技術手段，為海航的國際化之路打下堅實基礎。海航做精做強主營業務，提升自身競爭力，並不斷完善核心產業價值鏈，以實現提升企業國際競爭力的目標。

第二，打造國際化的人才團隊。海航集團相關負責人在接受中國與全球化智庫採訪時表示，海航集團國際化人才管理秉承企業文化精神，以全球前百強企業為標杆，密聯戰略需求，啟動了國際化人才隊伍建設的項目。項目作為集團層面重點人才工程，由集團總部、海航國際、各產業集團共同開展，推行了國際管理培訓生、國際成熟人才、後備國際人才等項目。與此同時，國際化人才職業發展通道已經形成，建立了良好的集團內部國際人才成長及全球成熟人員引進機制。隨著各類國際人才招聘、盤點、培養、薪酬、激勵、提拔任用、評估等管理制度的不斷完善，國際化人才開發與管理體系漸趨成熟。

借助海航這個國際化的平臺，有越來越多的海航員工在海航的境外企業學習、工作，為海航在各個領域國際化人才的培養提供了廣闊而便利的平臺，把國外先進的管理經驗、理念也“請進來”。

第三，合理的國際化拓展路徑。合理規劃國際化路徑是海航“走出去”獲得成功的另一關鍵。海航以香港為國際化的試驗場、橋頭堡和輸出基地。香港在國際產業分工鏈中占據高附加值環節，是海航集團提升核心競爭力、拓展國際業務的重要市場。海航把香港作為“出口口”，無疑是一個最優方案。在立足香港的基礎上，海航優選法律完善、市場成熟的歐洲、澳洲、美國等發達地區，通過并購投資方式，實現配置全球性優質資源，同時，重視在亞非地區選擇能夠提供可持

續資源，經濟增長強勁的發展中國家。海航航空將進一步擴展歐洲通航範圍，為集團在歐洲的發展拓寬道路。海航在歐洲主要以收購兼併產業內企業為主，布魯塞爾酒店的成功案例為各產業的并購擴張提供了有效示範。2013年海航入資歐洲第三大酒店集團西班牙NH酒店集團，並在此後多次增持成為第一大股東，迅速進入全球酒店品牌前列。

第四，國際多元化經營策略。在海航集團的“走出去”戰略中，著重維持經營領域、業務及資金的多元化，以減低境外投資的風險，而遴選標準不但必須與海航集團現有業務在發展策略、資金及運營上能夠產生協同效應，提升服務覆蓋範圍和素質，提供吸引的潛在回報外，還需要考慮到投資項目的政治環境穩定性及其管理團隊經驗等各項因素。

與海航在國內以航空業為主要收益來源不同，在海外收益中，資本投資，比如租賃業務占最大的資產比例。據海航負責人介紹，在未來，海航也會繼續維持經營領域、業務及資金的多元化。

第五，重視跨文化整合。“并購易、整合難”是中國企業海外擴張特點的真實寫照，也是海航在“走出去”過程中遇到的問題所在，并購雙方在企業文化、管理理念、信息系統等方面經常存在巨大差異，跨國并購的整合始終是一大難題。海以收購GE Seaco為例，在并購交易達成後海航迅速明確整合工作組和溝通機制，隨後，整合工作組通過接收項目資料、聽取項目組、GE Seaco管理層和海航派駐幹部專項報告來充分獲取信息，在此基礎上，結合集團和GE Seaco雙方的實際情況，制定整合對接方案。根據方案，整合工作組分別在公司業務、財務、人事、市場、採購、資產處置、信息、合規法律、風控、運營等多方面發揮橋樑作用，最終實現了海航集團和海航資本產業集團各相關職能部門與GE Seaco的管理對接。在文化整合方面，陳峰主席親赴新加坡，為全體員工做了海航企業文化專題講座，介紹了海航集團發展歷程和現狀，並深刻闡釋企業文化精髓。

第六，充分履行企業社會責任。從海航自身的國際化發展經歷看，一是緊跟國家政策和大勢，從自己的優勢領域做起，形成業務協同發

展；二是按國際規則做事，積極融入世界大家庭，搭建世界級企業管理架構；三是注重文化的融合，注重企業社會責任。

在企業境外履行社會責任方面，海航“光明行”項目已在非洲津巴布韋、馬拉維、莫桑比克等地為800多名貧困白內障患者進行復明治療。加納AWA航空成立後不久就創建了慈善基金，積極參與當地慈善事業。

除此之外，海航集團2013年起與世界糧食計劃署(WFP)于2013年簽署5年期合作協議，2013~2017年期間，每年通過慈航公益基金會向WFP捐贈200萬元人民幣，總計1000萬元人民幣，用於支持WFP的加納“學校營養餐”項目。2013年8月15日，海航集團、海南航空與聯合國兒童基金會簽訂合作協議，海南航空正式加入聯合國兒童基金會(UNICEF)“零聚愛心Change for Good”合作聯盟，成為中國內地首家參與此公益項目的航空公司，將每年籌集不少於200萬元善款捐贈給UNICEF，用於支持其在中國及全球開展的兒童保護項目。目前，海南航空已在17條國內及國際航綫開展籌款活動。

三、願景：向全球企業邁進

海航董事長陳峰認為，國際化是海航健康快速發展的戰略核心之一，目前，海航國際化尚處於初級階段，海外發展戰略的重心主要是圍繞集團核心產業鏈條，獲取高價值的資產、業務網絡和運營能力，通過整合有效地進行全球化資源配置最終實現服務品質和盈利能力的同步增長。將國際化戰略作為實現實現企業戰略目標的重要一環，全面展開國際化部署按照海航的目標，在未來5~10年內，海航資產30%~40%在海外，海外收入將占集團總收入的比重達到30%~40%。對照這樣的戰略目標，海航國際化的步伐將進一步加快。在海航管理者的指引下，海航必將抓住世界轉型浪潮帶來的機遇，造就世界級企業和世界級品牌的目標將指日可待。

(孫海波，中國與全球化智庫(CCG)研究員。本文選自《中國企業全球化報告(2015)》，標題略有改動，該書由中國與全球化智庫(CCG)研究編寫、社科文獻出版社出版)

創新無限 機遇無限 挑戰無限

武漢大學第二屆校友珞珈論壇舉辦



當今時代，創新已成為一種經濟，‘創客’成為一種流行，‘互聯網+’成為一種新的思維。做一名合格的創新創業者，要有膽商、情商和智商。有一顆強大的心臟、超越常人的付出、快速學習的能力、激情四射的魅力和團隊精神。



武漢大學校長李曉紅在論壇上致辭。



知卓資本董事長陶闖在論壇上發表演講。



泰康人壽保險股份有限公司董事長兼 CEO 陳東升在論壇上發表演講。



武漢大學校長李曉紅與 88 級新聞系校友、《美中時報》副社長陸昱合影留念。



崗嶺集團董事局主席、聯合創始人于剛在論壇上發表演講。



金山軟件公司董事長、小米科技 CEO 雷軍從北京發來祝賀視頻。



到場嘉賓田源、艾路明、周旭洲、毛振華、喻杉和蹇宏相繼發言。



校友工作辦公室楚天舒，武漢大學深圳廣東研究院副院長李紅亮，深圳校友會常務副會長劉少雄與陸昱副社長合影。

11月10日，以“互聯網+”創新創業為主題的武漢大學第二屆校友珞珈論壇舉辦。40多位校友企業家與校領導韓進、李曉紅、應惟偉、周葉中，武昌區副區長孟武康，校友企業家聯誼會理事和師生代表出席。校長李曉紅在論壇開幕致辭時說，“當今時代，創新已成為一種經濟，‘創客’成為一種流行，‘互聯網+’成為一種新的思維。”他勉勵學子：創新無限，機遇無限，挑戰無限。

校友珞珈論壇是由武漢大學校友企業家聯誼會主辦的年度主題峰會，首屆論壇于2014年11月29日舉行。學校將着力把珞珈論壇打造成永久性品牌論壇，每年舉辦一次。第二屆論壇開始前，武漢大學、武昌區人民政府、武漢珞珈校友企業聯盟有限公司共同發起設立了珞珈創新天使基金，第一期基金規模為1億元人民幣，幫助武大學生實現創業理想。

“武大校友可能不是最有錢的，但一定是最給力的！”李曉紅自豪地介紹，武大校友捐贈在全國位列第三，為學校的發展做出了杰出貢獻。他講述了雷軍、于剛、陶闖等

部分校友的創新創業故事。

“數風流人物，還看今朝！”李曉紅說，武大的創新創業精神薪火傳承，他希望，“N年之後，大家也能像校友大咖那樣，為百年武大加思想、加財富、加力量、加光彩。”

“今天，我終於回家了。”知卓資本集團董事長、PPTV網絡電視創始人陶闖感謝武大給予自己的財富。讀書時，他蹭了很多課，不僅研究自己喜歡的領域，也廣泛培養興趣。他與學弟學妹分享了自己多次創業的經歷和體會。比爾·蓋茨、孫正義、薛村禾等“大牛”成了催促和幫助他勇往直前的最大動力。聽着他的故事，全場掌聲、歡笑聲此起彼伏。

陶闖指出，做一名合格的創新創業者，要有膽商、情商和智商。有一顆強大的心臟、超越常人的付出、快速學習的能力、激情四射的魅力和團隊精神。“有好的想法盡管提，有好的項目盡管做——1億元的珞珈創新天使基金，無償為你買單。”他作為“珞珈創新天使基金”倡議者如是說。

“要創新就必須突破自己，敢想那些不該想的事情。”崗嶺集

團董事局主席、聯合創始人于剛暢談了自己的創業感悟。他認為，創新是企業的生命線，戴爾、亞馬遜、柯達等公司的工作經歷讓他深刻體會到創新的重要性，他也將這一理念貫穿于自己的創業之中。利用手機定位系統創建的“虛擬超市”就是一個很好的例子。他認為，“在互聯網時代，企業進化周期日益縮短，競爭日趨激烈，不進則退，因而必須將創新擺在重要位置。”

大屏幕上，金山軟件公司董事長、小米科技 CEO 雷軍的出現，引起學子的驚呼。“母校在我心裏占據了很重要的位置，給予我知識和力量。”他從北京發來祝賀視頻，為現場學子送上了小米系列產品。

在企業家與學子面對面環節。中國企業家論壇創始人、主席、元明資本創始人田源，武漢當代科技投資股份有限公司創始人艾路明，宇業集團董事局主席周旭洲，中國誠信信用管理有限公司董事長毛振華，共識傳媒出品人、《女大學生宿舍》作者喻杉先後發言，感恩母校的培養，為學子創新創業傳經送寶。

田源提醒大家：“當你想要創

新創業時，你需要問自己，是不是因為你，這個社會有所不同？要將整個社會的進步作為你持久前進的動力。”艾路明認為，武大給了他獨立思考、自由讀書的環境，這對他以及學弟學妹們來說都是極其寶貴的資源。周旭洲呼吁大家堅定理想，并表示將在明年為學子設立1000萬元獎學金。毛振華笑稱自己是武大“勸捐人”，鼓勵校友回報母校。喻杉提醒學子，創新創業源于一種強烈的使命感，與金錢並沒有太大的關係。

正隆（北京）保險經紀股份有限公司董事長蹇宏擔當面對面環節的主持人，他幽默睿智、激昂慷慨的主持風格，引得笑聲掌聲不斷。

學長學姐的勵志故事和豐富經驗激勵着一代代武大人，學弟學妹們也用實際行動交出了驕人的答卷——在剛剛結束的首屆中國“互聯網+”大學生創新創業大賽全國總決賽中，我校三支創業團隊摘得金獎，所獲金獎數量居全國第一。

校黨委書記韓進、校長李曉紅、泰康人壽保險股份有限公司董事長兼 CEO、武漢大學校友企業家聯誼會理事長陳東升，為獲獎的計算機

學院“星雲引擎”團隊、測繪遙感信息工程國家重點實驗室“衛星大數據農業遙感分析平臺”團隊和電子信息學院“電動汽車充電網絡”團隊代表頒獎。

快樂的時光總是過得那麼快，論壇即將接近尾聲。陳東升走上臺，將自己的感悟娓娓道來。他梳理了中國的三次創業浪潮，指出企業家最偉大的功勞是創新，創新就是創造財富；企業家最根本的，就是把社會的各種要素進行最佳組合，創造財富、創造就業。

“我所創辦的泰康人壽已經為國家累計交了220億的稅，為社會提供了50萬的就業崗位，我們武大人就應對社會有益的人！”陳東升感慨，在推動中國經濟發展的歷史上，武漢大學的企業家們將寫下濃墨重彩的一筆。

“一年一度秋風勁，不似春光，勝似春光。”杰出校友功成名就，卻始終不忘母校栽培。校友珞珈論壇集結着智慧的火花，碰撞出動聽的旋律，讓初冬的珞珈山溫情濃濃、活力四射。李曉紅說，“校友珞珈論壇每年都在武漢大學舉辦，將根永遠扎在母校。”（據武漢大學網）

“習馬會”將為兩岸帶來哪些新商機？

李光斗 / 文



可以預見未來兩岸在金融業、物流業、文化創意產業、旅遊業等現代服務業方面合作將會加強。當今世界的經濟最新發展趨勢促使兩岸中小企業合作的機會越來越多。兩岸企業共同採取貼近市場、機制靈活、勇于創新、反應快捷的合作機制共進退。“習馬會”將有助於兩岸相關產業深入合作，促進經濟共同發展。

“習馬會”歷史性的會面，從兩岸政治關係上看是一次重大突破，同時將為兩岸帶來新的商機。

同舟共濟

時下，全球經濟下滑，大陸地區剛剛公布不久的前三季度GDP增長速度“破七”，降到6.9%，而臺灣則更嚴重，臺灣相關部門公布的第三季度經濟數據顯示，臺灣地區生產總值相比2014年同期增長-1.01%，這一數據是6年來第一次出現GDP負增長。與之相對應的是臺灣失業率攀升到3.79%，創近年來新高。俗話說：是兄弟就應該同舟共濟。近年來兩岸的互動交流相比歷史上的其他時期已經有了較大的提升。

經貿：全面“三通”後兩岸經貿發展迅速。2008年後兩岸才真正實現了空運直航、海運直航、直接通郵“三通”，真正實現了有意義的海峽兩岸正常化航空客貨運輸。“三通”最直接的影響就是降低了兩岸經貿往來的成本，促進貿易的迅速增長。

資料顯示，2014年兩岸貿易額為1983.1億美元，其中大陸對臺出口462.8億美元，從臺灣進口1520.3億美元，大陸對臺灣的貿易逆差為1057.5億美元。

資本：臺商向大陸投資額度越來越大，以富士康為例，在大陸的布局從珠三角到長三角、環渤海等地共建立了30多個科技園區，可謂

臺商投資大陸的典範。華碩、HTC、康師傅、旺旺等知名臺資企業均在大陸有投資項目。到目前為止，大陸累計批准臺資項目近10萬個，利用臺資超過600億美元。臺資的引入，即為大陸經濟發展提供了就業崗位，也為臺灣企業的發展壯大提供了強大的市場和製造基地。

旅遊業：隨着臺灣地區開放大陸旅客赴臺旅遊，兩岸旅遊業的合作在近幾年得到蓬勃發展快速推進。臺灣海峽兩岸觀光協會與大陸海峽兩岸旅遊交流協會也互設辦事處，處理大陸遊客赴臺旅遊相關事宜。2014年兩岸人員往來總量達到941.1萬人次，再創歷史新高。大陸遊客的到來明顯帶動了島內交通、旅館、景點、餐飲和旅遊商品的大發展，刺激了島內經濟增長，增加了島內的就業。

從以上數據不難發現，大陸在臺灣經濟發展中占有重要地位，連年的貿易順差是臺灣多年保持經濟正向增長的重要原因。（了解更多請關注公眾號：lgdbrand）

“習馬會”後臺灣經濟或迎新機遇

目前臺灣的經濟結構中服務業和製造業分別占比68%和30%，但臺灣的GDP增長嚴重依賴出口經濟，然而世界經濟的滑坡導致臺灣商品出口出現困局，同時受制於臺灣無法通過《服貿協定》，影響了臺灣服務業的發展，間接影響GDP的增

長。“習馬會”有助於加快兩岸《服貿協定》的簽訂，一但這一協定通過，將使臺灣服務業出現巨大商機，大陸市場的吸引力會促使眾多臺灣服務業產業向大陸發展，同時也豐富大陸服務業態的形式。

未來，如果臺灣能夠積極同大陸合作，就能在十三五規劃、一帶一路等戰略中尋找新的商機。

金融投資：金融領域的合作在過去以單線為主，臺灣優秀的企業品牌投資大陸，而大陸企業和資本參與臺灣項目幾乎是空白。隨着“習馬會”的召開，未來臺灣有可能逐步開放陸資赴臺，這將推動兩岸資本的雙向合作。比如臺灣地區公布的《大陸地區人民來臺投資許可辦法》及《大陸地區之營利事業在臺設立分公司或辦事處許可辦法》，就是十分積極的嘗試，為辦理大陸企業赴臺投資申請，正式揭開了大陸企業赴臺投資的序幕。

作為兩岸金融制度化合作的重要標志，《海峽兩岸金融合作協議》的簽署，為兩岸金融業的交流打下堅實基礎。而海關電子信息交換系統的上線運行，則為兩岸貨物通關效率提高提供保障。兩岸貿易使用人民幣作為結算貨幣的比例逐步提高，臺灣金融機構在大陸設置的營業網點數量繼續增加。未來兩岸的金融往來會更加頻繁，這對雙方的經濟發展也會有很大的推動作用。

服務業和旅遊業：作為臺灣經濟發展的重要產業之一，服務業扮演極其重要的角色。自開放大陸

遊客赴臺以來，大陸赴臺旅遊人數連年增加，數據顯示，2014年大陸赴臺旅遊人數達到了393萬人次，同比增長125%。有機構評估，大陸的旅遊業蘊藏着一年30億旅次、10萬億新臺幣的巨大市場份額。從旅遊業發展情況來看，臺灣的旅遊業競爭力要高于目前大陸的旅遊業，無論是服務質量還是人員素質上，臺灣都擁有自己的優勢。這可以同大陸形成良好的互補，促進旅遊業的共同發展。

高新技術產業一芯片半導體：眾所周知大陸在芯片領域一直比較落後，國產手機長期受制於高通等芯片廠家，研發新手機往往要看芯片廠商的臉色。然而臺灣在芯片製造業和半導體產業上的科技實力遠勝大陸，臺灣在晶圓代工、封測以

及IC設計等半導體產業方面有着完整的產業鏈，其中世界第二大手機芯片廠提供商“聯發科”就是臺灣的企業，全世界每年約一半左右的芯片在臺灣生產。未來大陸企業和臺灣科技企業的合作深入，在技術上取長補短，必然會促進大陸和臺灣科技的進步。

可以預見未來兩岸在金融業、物流業、文化創意產業、旅遊業等現代服務業方面合作將會加強。當今世界的經濟最新發展趨勢促使兩岸中小企業合作的機會越來越多。兩岸企業共同採取貼近市場、機制靈活、勇于創新、反應快捷的合作機制共進退。“習馬會”將有助於兩岸相關產業深入合作，促進經濟共同發展。



中國品牌第一人、中美企業峰會顧問委員會委員李光斗。

河南省商務雲平臺上綫試運行

前三季度河南省電商交易額達5780億元 八成以上外貿企業使用電商營銷。鄭州伊賽爾、許昌靚發等發制品企業的海外倉模式已經成功開辟了美國、澳洲、非洲市場。



■ 王紅偉 祁運婷 / 文

11月3日，河南省商務廳召開新聞會，通報全省跨境電商發展情況。前三季度，河南省電子商務交易額5780億元，增長36.1%，其中網絡零售交易額970億元，增長49.5%，在中西省份中名列前茅，在全國排名第八。

據省商務廳副廳長高章法介紹，目前河南省電商載體建設初具規模，全省已有國家級電子商務示範基地3個、示範企業7家。省級示範基地達26個、示範企業113家。全省各類已建成或在建電子商務園區近百家，省級電商園區中的河南網商園在全

國十大電商園區評比中排名第三。

與此同時，河南本土電商企業迅速發展壯大。河南省的世界工廠網已開通國際站、阿拉伯語站、西班牙語站等20多個語種，收錄企業信息約3000萬條，日瀏覽量超350萬次，已成長為製造業B2B國際貿易綜合服務的知名品牌平臺，在全國B2B平臺中排名第四，製造業排名第一；中華糧網已成為國內最大的糧食交易平臺，日發布價格、供求等信息1000餘條，日瀏覽量超140萬次；中國製造交易網已注冊800萬戶網商；企匯網已集聚行業會員50萬家，搜索推廣業務增幅連續四年居全國首位，對服務中小企業

發揮了重要作用。在培養骨幹平臺的基礎上，山藥、紅棗、茶葉、女褲、內衣等一批地方特色電商平臺IP訪問量節節攀升。

據河南省商務廳對外貿易發展處處長程永安介紹，截至目前，河南省已有過半企業建立了外文網站，80%以上外貿企業不同程度地開展了電商營銷，預計2015年銷售額可達50億美元左右，約占全省一般貿易的四分之一。鄭州伊賽爾、許昌靚發等發制品企業的海外倉模式已經成功開辟了美國、澳洲、非洲市場。同時，河南省正積極探索建立歐洲、北美等河南自主品牌商品展示中心，將通過綫下展示、綫上營銷擴大海

外市場份額。

此外，會議還着重介紹了河南省商務公共服務雲平臺上綫試運行的情況及共建河南省電子商務研究院有關情況。

據了解，商務雲平臺是省商務廳率先在全國範圍推出的基於雲計算、雲服務、大數據應用的具有政府公共服務職能的大商務互聯網平臺，是落實省委省政府加快推進互聯網+行動計劃的具體舉措，是省級政府公共服務平臺的新模式。為了加強電子商務領域理論研究和推廣應用，近日，經研究，省商務廳決定，與鄭州大學共建河南電子商務與物流協同發展研究院，與鄭州

師範學院共建河南電子商務發展規劃研究院。

河南省良好的投資環境及巨大的市場，也吸引了來自國內外的眾多電商關注。以谷歌、阿裏巴巴、百度、中國製造網等為代表的跨境電子商務平臺正在加速布局河南市場。谷歌公司在鄭州建立了大中華區第一家電商體驗中心，預計今年可帶動全省出口5億美元。我省利用阿裏平臺開展跨境電商業務的企業超過4200家，在中西部地區排名第一。百度河南公司搜索業務增長量連續4年居全國第一。世界工廠網河南部分已成為全國最大的裝備製造業B2B外貿平臺。

河南省出資30億 成立先進製造業集群培育基金

■ 王紅偉 陳俊 / 文

日前，河南省政府召開河南省先進製造業集群培育基金新聞發布會，由省財政廳、省工業和信息化委和河南農開產業基金投資有限責任公司共同設立首期規模30億元，扶植相關企業發展。其中省政府出資10億元，民生銀行和交通銀行各出資10億元，後期視投資需求等情況再進行增資。基金將由河南農開產業基金投資有限責任公司進行專業管理。

據河南省財政廳副廳長趙慶業介紹，河南省政府對基金的投資方向進行了明確界定。為河南省境內

未上市的企業，區域主要集中在省政府確定的產業集聚區。投資領域主要集中於高成長性製造業、戰略性新興產業和傳統支柱產業及其重點產業發展專項、產業集群。

基金採用兩種投資方式：一是直接投資，即投資參股用於支持全省重點產業集群發展；二是設立參股子基金，即與部分產業集聚區所在市縣合作，共同設立若干先進製造業集群培育子基金進行投資。

直接投資項目，主要對全省帶動作用大、產業產品結構調整有利的龍頭企業予以支持，以投資參股為主。申報程序是：一是由省工業

和信息化委、省財政廳根據基金直接投資指南，組織收集項目，建立項目庫，并向河南農開基金投資有限責任公司推薦項目；符合條件的企業向市縣工信部門和財政部門報送申報材料，市縣工信部門和財政部門對申報項目材料審查，匯總後聯合上報省工業和信息化委、省財政廳；二是河南農開產業基金投資有限責任公司也可直接受理行業主管部門、銀行業金融機構和基金公司等的推薦。

關於參股基金，是由省先進製造業集群培育基金安排資金與產業集聚區所在地政府資金、社會資本

共同設立的地方先進製造業集群培育基金。申報程序是：由當地財政部門會同工業和信息化管理部門準備材料，逐級審核上報省財政廳和省工業和信息化委。省財政廳會同省工業和信息化委及時匯總各地申報材料，并向河南農開產業基金投資有限責任公司推薦。

趙慶業說，基金運作將嚴格遵循基金運作規律，按照政府引導、市場運作、不以營利為目的的原則，由專業的基金管理機構完全按照市場化方式運作，採用股權投資等方式支持全省重點產業集群發展。投資委員會負責研究確定基金的投資

領域和支持方向，不參與甄選項目。如投資項目出現違反相關法律法規、不符合投資範圍和方向等確需終止投資情形的，政府可終止對該項目的投資。同時，科學設定投資失敗容忍度，在遵守法律法規前提下，做到寬容失敗。

基金完全按照市場化方式運作，基金管理機構在約定範圍內自主甄選項目，進行盡職調查、履行決策程序，祇需履行投資備案程序。除對投資項目超出投資範圍等確需終止投資的情形外，省財政廳和省工業和信息化委不干涉基金管理機構自主甄選項目。

安順接送服務 行程輕鬆沒煩惱

頭等艙般的呵護，讓您行程輕鬆沒煩惱。安順接送關心的不祇是客人的行程，而是客人旅途安全、舒適、愉快。安順接送的負責人梁先生表示，細心呵護是我們的堅持，親切款待是我們的特色。安順接送全新七座，豪華八座，準時可靠，百萬保險，多年來堅持『安心、放心、愛心』，保證客人安心乘搭順利到達。

服務項目：機場，車站接送，景點旅游，觀光購物，鐘點包車，長短包車，上下學，老人外出辦事。旅游景点：迪斯尼樂園、環球影城、好萊塢、魔術山、賭城、聖地亞哥等。

626-715-2781 梁先生
626-715-2872 梁太太

中國直撥美國免費電話
950-404-67723
950-404-62208

百萬保險 商業牌照 TCP#34829



讓生活變得簡單



康復球Comfiball是什麼?

Comfiball是我們公司(UniComfi)有關健康和健身的最新發明!這是全球唯一有把手的康復球。這是一個獨特三合一設計。Comfiball不但可以舒緩肌肉酸痛，做深層組織按摩，還可以幫助重建肌肉力量和達到健身的效果。任何人在任何時候都可以使用。Comfiball跟一般的產品不同不用藥物，不用電池，也不用在地面上滾!

為什麼要使用Comfiball?

Comfiball可以用于所有年齡階段的人，改善對痛有關的健康狀況。很多人車禍受傷導致行動不便和老年人沒法在用球地上滾。不祇一般人可以使用，受傷和老年人也非常適合。針對那些有嚴重背部疼痛痛苦的人活著祇需要偶爾做深層組織按摩的人。

如何使用Comfiball?

Comfiball是一個通過穴位按摩的科學緩解肌肉疼痛的產品。祇要把Comfiball在您的疼痛處固定在牆上，向上向下移動直到您的痛點舒緩為止。可以每天使用。也可以做腳底按摩。在舒緩痛點的同時您的腹部和腿部也同時運動到了!

UniComfi, LLC

電話: 1-424-279-8599

E-mail: info@unicomfi.com

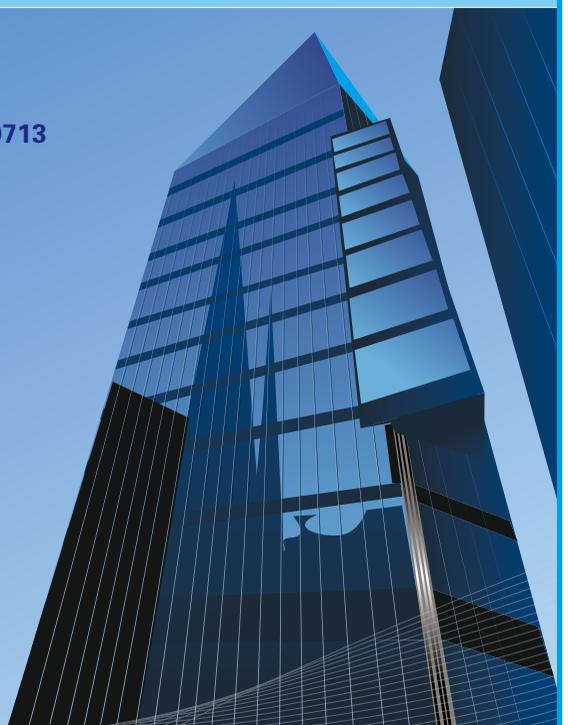
www.unicomfi.com

美國買房 找成薇

BRE#01270713

Remax 全球華人經紀第一名

成薇(英文名Cathy Cheng): 著名美國房地產專家、新浪財經專欄作家、加州州立大學電機學碩士，全球著名房地產公司Remax合伙人，美國華人總商會副會長，擁有美國房地產Broker執照。成薇自1999年從業美國房地產以來，在業界獲得了良好的口碑，在客戶群裏得到了普遍的贊揚。連續多年躋身美國房地產行業名人榜，獲得終身成就獎、全球傳奇獎、全美最高藍鑽獎、全美總裁獎、全美白金獎、美國加州第一名頂尖華人獎等多項大獎。2013年、2014年成薇連續在Remax房地產公司遍及全球89個國家的十餘萬經紀人裏獲得前十名，獲得全美Remax房地產經紀人第二名、全加州最佳經紀人第一名的殊榮，以及Remax全球華人銷售冠軍的輝煌業績。



Phone: 1-626-222-3050

Office: 1-626-964-8999

17843 Colima Road, City of Industry, CA91748

Website: www.CathyCheng.com

三一集團訴奧巴馬案達成全面和解 羅爾斯公司認為

和解是美國司法制度的勝利

這起訴訟雖然三一重工最後以勝訴和解告終，但有專家也提醒說，中國企業在境外的經營，很多時候應該在投資合作先期就盡量規避相關風險，做好法律環境的評估，不要等到有爭端的時候才去考慮用法律的手段解決。



美國東部時間 11 月 4 日，三一集團在美關聯公司羅爾斯宣布，羅爾斯公司與美國政府正式就羅爾斯公司收購位於俄勒岡州四個美國風電項目的法律糾紛達成全面和解。

羅爾斯公司據此撤銷了對奧巴馬總統和美國外國投資委員會的訴訟，美國政府也相應撤銷了對羅爾斯公司強制執行總統令的訴訟。被輿論廣泛關注的，三一集團訴美國總統奧巴馬一案由此畫上句號。

2012 年 4 月，三一重工在美國

的關聯公司羅爾斯公司從希臘電網公司 Tema US 處，收購完成了位於美國俄勒岡州海軍軍事基地附近的 Butter Creek 風電項目，並取得了該項目建設的所有審批和許可，為此三一重工先後投入了約 1300 萬美元。

2012 年 6 月，三一重工突然收到美國外國投資審查委員會 (CFIUS) 要求，需要就該風電項目舉行聽證會。聽證會後，2012 年 7 月 25 日，羅爾斯方面收到了 CFIUS 第一次臨時性禁令，以“涉嫌威脅國家安全”

為由，要求相關風電項目立即停工；禁止存放或堆存任何設備，禁止移走相關基礎設施；禁止除 CFIUS 授權的美國人以外任何人出入。

2012 年 8 月 2 日，三一重工收到了 CFIUS 發出的第二條臨時性禁令，禁止該項目的任何轉讓，而且 CFIUS 稱他們對被禁項目並無賠償機制。自此，拉開了三一重工與美國政府爭取合法權益的序幕。

2012 年 9 月 12 日，羅爾斯公司在美國哥倫比亞特區聯邦地方分區

法院向 CFIUS 提起訴訟。

2012 年 9 月 28 日，美國總統奧巴馬簽發總統令，支持 CFIUS 的裁決，以涉嫌威脅美國國家安全為由，中止該風場的風電項目。

2012 年 10 月 1 日，羅爾斯公司向美國哥倫比亞特區聯邦地方分區法院遞交更新修正訴訟書，追加美國總統奧巴馬為被告，將美國總統與 CFIUS 一起推向了被告席。

2013 年 10 月 9 日，美國哥倫比亞特區聯邦地方分區法院就羅爾斯

公司訴起訴美國總統奧巴馬做出初審判決，駁回了三一重工針對奧巴馬發出的總統令違反程序正義的訴訟請求，這意味著三一重工一審敗訴。

2014 年 7 月 15 日，美國哥倫比亞特區聯邦上訴法院的合議庭做出判決，判定奧巴馬總統于 2012 年 9 月 28 日簽署的，禁止羅爾斯公司收購四個美國風電項目的總統令，違反美國憲法第十四修正案程序正義，

(下轉第 22 版)

搜房網大幅裁員在美遭集體訴訟

2015 年 10 月 29 日，美國羅森律師事務所代表搜房控股有限公司（以下簡稱“搜房”）的股東在加州中央區法院，對該公司提起集體訴訟。

據證券日報報道，羅森律師事務所方面表示，該訴訟緣起於搜房雇員長期刷單造假的欺詐行為，意在根據美國聯邦證券法的規定為搜房的投資者追索賠償。而雇員長期刷單造假也是搜房進行本次大幅裁員的理由。

代理本次中國區域投資者訴訟的上海杰賽律師事務所律師王智斌告訴《證券日報》記者，凡是在 2015 年 5 月 20 日至 2015 年 10 月 27 日期間買入或取得搜房的股票或看漲期權等證券的投資者，都可以選擇加入本次集體訴訟。

據悉，從 10 月 29 日開始，有意成為首席原告的投資者可以到法院登記。而首席原告，一般是指在集團訴訟中，與訴訟關係最密切的那個人，代表其它小股東與律師合作進行訴訟。在美國集體訴訟中，首席原告的登記需要 60 天的時間，之後法院也會在 90 天內指定首席原告。

“和 A 股不同，必須要有證監

會的處罰才能起訴上市公司尋求賠償，但美國方面並沒有這方面的要求，祇要證據足夠，都可以對上市企業索賠。”王智斌表示。

此外，有證券行業律師告訴記者，凡是在劃定的期間買了搜房股票的股東，無需現在採取行動，會自動被納入了這次集體訴訟中，如果之後有任何賠償，祇要提交你在這個時間段的交易紀錄即可獲取相應賠償。

根據羅森律師事務所提交的起訴書顯示，本次訴訟一是因為搜房雇員長期刷單造假；二是被告知道其員工造假合同的情況；基於上述 2 點原因，有股東認為搜房在相關期間內的公開陳述具有重大誤導性。而由於這些不利消息，搜房股價大幅下滑，損害了投資者的利益。

不過，記者查看近期搜房的股價發現，5 月 20 日其存托憑證每股收盤價為 7.2 美元，10 月 27 日為每股 6.82 美元，期間最高增漲至每股 10.01 美元，最低則為 4.65 美元。截至 11 月 6 日，搜房的收盤價為每股 7.36 美元，較 5 月 20 日上漲 2.22%。相比于去年因轉型造成的股價大跌，今年搜房的股價走勢還算平穩。

對於為何裁員，搜房和被裁員

工也是各執一詞。但刷單造假一事，卻是事實，且已經成為國內 O2O 行業的一個頑疾。

據搜房內部公告指出，本次被辭退的員工都存在刷單造假行為，上述虛假訂單的認定主要分三種情況：虛構交易信息，包含虛假租客信息、虛假業主信息、虛假交易等；拆單行為，整租房源或單間進行人為拆單；已租客戶重新簽約，即把自己或其它公司已簽居間重新簽訂合同以騙取提成。

據悉，9 月 24 日，搜房網租房集團就在公司內部發布了《關於全面審查居間成交的公告》，該公告稱，“對 2015 年 1 月起至今的所有訂單進行核查，一經查實存在虛假訂單的情況，公司將對員工追究責任，追回虛假訂單日期後所有已發工資和提成，情節嚴重者將追究法律責任”。

隨後 9 月 28 日，北京、上海、成都等地陸續有數百名搜房旗下的經紀人收到辭退短信，短信顯示員工在搜房網任職期間存在合同造假行為，經查予以開除處理。

而搜房租房集團年初發布的規定也顯示，“弄虛作假，如向公司、客戶提交虛假信息、證明文件等不

誠信行為，一旦發現觸犯紅線者，一律開除。”

但有涉事員工對媒體表示，刷單造假是公司為了“有一張漂亮的業績單和股價，這種行為得到高層默認，現在打假是為裁員減支尋找的借口”。

有搜房網員工也稱，從今年 4 月份開始就已經出現刷單的問題，但公司相關領導對員工表示“搜房是上市公司，我們要的是數據說話”，並沒有明令禁止。因此，搜房業務員的“刷單”行為進入高峰。

由於被開除後傭金和工資都拿不到了，因此不少人對公司這種做法表示不滿，十一期間上海和北京等多地搜房員工便舉行了多次討薪行動。

此外，存有異議的員工可以提出申訴，要求公司對訂單進行重新核查，但需要提交聲明：“若公司查出任一假單，本人將無條件返還自發生假單之日起所有月份的基本工資和銷售提成，並承擔由此可能引發的全部法律責任”。

實際上，不論搜房本次裁員是不是為了減少開支尋找的借口，但公司自轉型後業績難有起色卻是事實。

自從搜房去媒體化，將重心轉向經紀業務後，便遭到原來不少合作公司的抵制。其截至 6 月 30 日的 2015 年第二季度未經審計的財報顯示，公司第二季度總營收為 2.109 億美元，同比增長 25.4%；歸屬於搜房股東的淨利潤為 1620 萬美元，同比下滑 76.3%。

同時，報告期內公司主營業務成本為 1.049 億美元，相比去年同期增長 258.2%，主要便是由於員工數量增加。顯然，成本的快速攀升，不但吞嚥了公司營收增長帶來的收益，也造成了公司業績的大幅下滑。公司毛利潤率也從上年同期的 82.6%，降至 50.2%。

上半年，搜房總營收為 3.343 億美元，比去年同期的 2.894 億美元增長 15.5%，營收成本為 1.486 億美元，比去年同期的 5420 萬美元增長了 174.1%；運營開支為 1.553 億美元，比去年同期的 1.045 億美元增長了 48.7%。運營利潤為 2980 萬美元，比去年同期的 1.313 億美元下滑了 77.3%。

此外，搜房將公司 2015 年總營收從此前預計的 8.083 億美元之間上調至 8.434 億美元，即比 2014 年增長 20%。

第十一屆中美電影節開幕 秦怡獲終身成就獎



93歲的中國著名演員秦怡獲頒中美電影節終身成就獎。



《港囧》男主角徐崢獲得中美人才交流傑出中國青年導演獎與年度最佳男主角獎。



《速度與激情7》女主角米歇爾·羅德里格茲獲得年度最佳女主角獎。



馮鞏與牛莉獲得電視劇最佳男、女主角獎。

■ 中新社記者毛建軍洛杉磯報道

當地時間11月3日晚，第十一屆中美電影節開幕式暨“金天使獎”頒獎典禮在好萊塢 Ricardo Montalban Theatre 舉行。93歲的中國著名演員秦怡獲頒中美電影節終身成就獎。

本屆中美電影節共有500多部優秀中美電影電視劇參展。榮獲本年度最佳電影的是博納電影集團出品的《烈日灼心》。博納電影集團

董事長于冬獲最佳制片人獎。

中國著名表演藝術家、93歲高齡的秦怡榮獲中美電影節終身成就獎。

公開資料顯示，秦怡，1922年2月4日出生於中國上海市，祖籍江蘇省高郵市，中國影視、話劇女演員，表演藝術家。1938年進入中國電影制片廠擔任話劇演員，1941年成為中華劇藝社演員。1946年憑借在影片《遙遠的愛》中的演出成名。建國後成為上海電影制片廠演員、

演員劇團副團長。50年代因主演《馬蘭花開》被中國觀眾所熟知。1983年憑借電視劇《上海屋檐下》獲得第一屆大眾電視金鷹獎優秀女演員獎。1995年獲得中國電影世紀獎最佳女演員。2004年被授予上海市慈善之星稱號，2005年被授予國家有突出貢獻電影藝術家稱號，2008年獲選第7屆中國十大女杰，2009年獲得上海文藝家終身榮譽獎及第18屆金雞百花電影節終身成就獎。

在這次頒獎儀式上，身著紅色華麗晚禮服的秦怡在攙扶下親自登臺領獎，為電影節帶來了美好祝福。

《港囧》男主角徐崢與《速度與激情7》女主角米歇爾·羅德里格茲獲得年度最佳男、女主角獎。

《狼圖騰》、《智取威虎山》、《媽咪俠》、《鍾馗伏魔：雪妖魔靈》、《滾蛋吧，腫瘤君》、《萬物生長》、《煎餅俠》、《觸不可及》、《九層妖塔》、《港囧》等10部影片獲得了第十一

屆中美電影節“金天使獎”。

徐崢、管虎、大鵬、韓延、李玉獲得今年中美人才交流傑出中國青年導演獎。

中美電影節旨在推動中美電影人之間的交流，增進中美電影市場的互補與合作，以電影為平臺促進中美兩國文化的交流和人民之間的友誼。該電影節此前已經成功舉辦10屆，吸引國內外近百家電影公司參與。

(上接第21版)

剝奪了羅爾斯公司在該項目中的受憲法保護的財產權，法庭判決美國政府需要向羅爾斯公司提供相應的程序正義。依據上述判決，美國政府向羅爾斯公司提供了外國投資委員會或美國總統做出相關決定所依賴的非保密信息，羅爾斯公司也對該信息提出了反對意見。美國政府隨後與羅爾斯公司及其律師團隊展開協商，並最終達成和解。

根據和解協議條款，三一集團在美關聯公司羅爾斯，可以將四個風電項目轉讓給羅爾斯公司選定的第三方買家。和解協議還明確指出，美國外國投資委員會已認定羅爾斯公司在美進行的其它風電項目收購交易不涉及國家安全問題，歡迎羅爾斯公司和三一集團就未來更多的

在美交易和投資項目向其提出申報。

三一集團美國律師團首席律師夏廷康接受央視財經記者採訪時表示：這個和解第一，為三一正名，就是說三一到美國來發展，不會對美國國家安全造成任何威脅，第二，三一的產品，在美國的進一步推廣和使用也不會對美國，所謂的國家安全造成任何影響。它會給美國的市場提供一個有競爭性的選擇。

2012年5月美國海軍西北艦隊認為羅爾斯公司位於俄勒岡州波特克裏克的風力發電場影響其航空訓練，並對羅爾斯提出交涉。作為三一集團美國關聯公司，羅爾斯同意配合美國海軍，並將風力發電場南移約2.4公裏。沒想到之後卻一直風波不斷，直到當年7月，外國投資委員會頒布臨時禁令，要求羅爾斯停止風電場內所有建設，該禁令

於當年9月28日奧巴馬簽署後正式生效，這也是美國近22年間，美國總統親自叫停的首例外資收購案，三一集團在向美國政府索賠無果之後，開始了訴訟之路。

這次三一重工在美關聯公司與美國政府正式達成和解協議，可以說是中國企業在美經營的一個範例，而這一結果對中美貿易發展會有什麼樣的影響？

國研中心世界發展研究所研究員丁一凡接受央視財經記者採訪表示，中國企業在美國投資的時候如果遇到當地政府或者美國聯邦政府的一些不公正待遇的時候，也可以像三一重工這樣借助司法來解決問題，這個先例對於後來者是有着非常非常利好的作用的。

清華大學經濟外交研究中心主任何茂春認為，“這次和解對於未

來的中美關係 尤其是對中美投資保護協定的談判，和最後形成雙方的遊戲規則，也有積極的促進作用。中美雙方應該就中美雙邊的投資保護產生一些制度性的安排。所以三一重工的這個案子也是有很大啟發作用的。

這起訴訟雖然三一重工最後以勝訴和解告終，但有專家也提醒說，中國企業在境外的經營，很多時候應該在投資合作先期就盡量規避相關風險，做好法律環境的評估，不要等到有爭端的時候才去考慮用法律的手段解決。

美國之音報道說，此案和解對赴美投資并購的中國企業和其他外國企業具有一定意義。今後，美國政府對外國企業赴美投資并購的審批程序將更加透明、公正。三一方面在美國聘請的律師團隊成員之

一班克羅夫特律師事務所(Bancroft PLLC)律師的小喬治·希克斯(George W. Hicks, Jr.)對美國之音說：“現在在美國政府將會更公平、公正地對待它們(外國企業)。”

三一集團和中國媒體將此案達成和解形容為是“中國製造”在美維權取得的勝利。對此，三一美國律師團隊另一位成員、班克羅夫特律師事務所的律師 Viet Dinh 對華爾街日報表示，此案的和解凸顯了美國致力於維護程序正義和法治(rule of law)。羅爾斯公司總經理劉偉也對央視北美臺說，“和解有利于各方，也是美國司法制度的勝利。”

早些時候，就在雙方纏訟正酣時，劉偉也曾接受美國之音的採訪，也說出了同樣的話：法庭作出有利于原告的裁決，但是，最終獲勝的是美國的司法制度。(本報綜合)

星辰詩社國際微詩群作品選登



我不是黃藥師，男，廣東省陽春人氏，愛喝酒和發白日夢，閒來寫詩，聊以自娛，至今未有建樹。

我真的累了
想從此就關上耳朵，閉上眼睛
忘掉一切語言，最好天生是個啞巴
讓一切安靜下來
好好聽一聽自己的心跳

月亮是一種病

夜半無人，窗外風不吹
我卻不能入睡
不想去想，偏偏又想了許多
記起，又不記起
如身後忘記季節的生活

那就看看天上的月亮吧
這一枚圓圓的小藥片
今夜，我必須向它互問病情
困擾多年的頑疾，還能治麼



陳廣德，男，中國作協會員。徐州市作協副主席兼影視委員會主席，一級作家。發表作品 700 多萬字，獲獎 80 餘次，著有詩文集 10 部。

月光停下來了。如同
你的腳步，停下來——讓所有的
清澈在耳畔含苞。
在月光下含苞。

聽荷

旁若無人。不問周圍有沒有蝴蝶、
蜻蜓，和圓潤的水珠。
像空谷裏的幽蘭，或者是母親，
在燈下的縫紉。

還是有一聲水響，如同急促的
呼吸——像是要把世上的
紅，都裝進那一句獨白，濺起
與陽光的婚期。



燕山阿紫，本名魏翠俠，河北作協會員，出版文集《讓愛去旅行》。代表作《與梅相遇》、《誰網你心》等。在詩中築夢，根扎愛的土地，與愛同行，與夢同舟。

在深不見底的水域
你追尋光捕捉影
魚兒躍入你的視線
蓮花島靜候美麗的晨曦
石佛寺靜候前世的有緣人

情有獨鐘

一圈圈漣漪們踏着清風
時而結伴同行時而孤獨而歌
它們搖晃着光搖晃着影
搖晃着飄游的雲搖晃着你的心
成群結隊的鳥兒躍入你的天空

蟬們不約而同地高聲歌唱
唯恐被誰忽略 被誰淡忘
褪色的舊時光 嫣然一笑
白玉簪紫玉簪根扎愛的土地
她的花兒正開 她的夢兒正甜
你在目不暇接的斑斕裏 情有獨鐘



朱華杰，湖北襄陽人，民進會員。中國詩歌學會會員、中國音樂著作權協會會員、湖北省作家協會會員、襄陽市詩歌研究會副主席兼秘書長，出版有個人詩集《無可奈何花落去》。

秋日的夕陽如此悲壯
秋日的夕陽如此蒼涼
夕陽感嘆着英雄的感嘆
夕陽惆悵着詩人的惆悵

秋日的夕陽

也許夕陽那邊是生命的歸宿
也許夕陽那邊才是愛的故鄉
我不知道這孤獨的人生
飄過多少河流翻越多少山梁

才能抵達那靈魂棲息的地方
夕陽啊我的夕陽
在我心靈深處徜徉
讓我跟你一起沉落吧
跟你一起消隱了夢想



王央，筆名（二月晴空）定居美國，原電機工程師，詩歌愛好者。敬畏文字的力量，崇尚心靈的直白和詩的真誠！

下筆 勾兌
任江山寫意
一瀉千裏
豪飲三千

獨對夕陽

獨愛這
青梅煮酒 江南雨
芳名何處去
塵世喧囂

攬眾山小月
驀回首 一袖紅塵
婷婷裊裊
不驚不喜



千山，非著名詩徒，江蘇鹽城人，現居南京。喜歡靜，追求變。

月是我半開的腦洞
是你從我身體出逃時
撞破的缺口

下弦月

你跑到那頭衝着我笑
然後 一杯相思入肚
我也笑了



艾文華，本名段尹太，昭通巧家人。作品散見《詩刊》《星星》等報刊。詩觀：“詩歌若養不活我的血液，我願用我的血液養活它的肉體。”

合上雙目。黃昏時的故鄉，
正塗着紅
一層層的紅，塗在
我伸出的手指肚上
——此時，

風，吹濕了夢

夕陽帶着呼吸和餘溫 從指尖滑落。
其間，還有些樹木，花草，石頭和泥土
他們比我興奮。一朵野花
也禁不住嘖嘖一笑；沉睡在地的小蘑菇
也微微頂起泥土，隆起傘骨

——這景象，宛如人間的四月
我在這裏，分秒都活在萬物的嫩上
也沒有什麼日子
可比得我此刻過的安穩
——但，它不容我



索尼婭，現定居加拿大，專欄作者，著有長篇小說。喜愛詩歌創作，希望在詩的意境裏得到對生命、生活的升華，以及對人生的思考和探索。

你送我一串象歌的詩句
我在你面前寫出慌張
那些掩飾又掩飾的密碼
莫名地張着翅膀飛翔
撞進你瞳孔的一瞬

飛蛾和火焰

月亮亦有了眩暈
水邊綻開的蘆葦花絮
也驚慌地飛反了方向
你是空中飄忽不定的火焰
我是漫天跳舞的飛蛾

溫暖明亮的你的光量
講述着一次又一次的浴火焚身
無法糾纏的每一個夜晚
從悲傷和狂舞中悄悄醒來
當飛蛾終於撲滅了火焰
你我在灰燼中相泣而擁



西岸禾，旅美科學家，文革後第一批大學生，改革開放後第一批留學生。著作等身，多與文化無關；工作、學習道路曲折，但與詩歌、文學毫無交集。2009 年受邀撰寫科技政策文章，開始中文寫作。

等你，不等心不甘
相見豈能永遠在夢中
牛郎，織女
也會一年一度把手牽
但你說

七夕

天上一日，地上千年
三百六十五個千年
那是滄海桑田，海枯石爛
我要找一塊純淨的土地
有星鬥滿天的夜晚

靜靜的守候，天上的日，地上的年
挑起那傳說中的誓言
也許我會化作蒼茫的山
也許我會化作孤獨的河
也許你會坐在我身邊
在那之前



張文利，中國山東人，企業管理人。喜歡詩歌、書畫、音樂，作品散見于網站、報刊。

那份熾熱給了夏
你的瞬間
充滿了眷戀
你把愛駐留

秋風

不能回頭
你扭動身軀
天上的雲淡了
秋的思緒寂寥深遠

輕輕的蔚蔚的藍
霧氣重了
一早一晚的寒
把綠染了金黃
那一年收獲的延伸綫



馬應龍藥業
MAYINGLONG PHARM

電話：626-532-2463
傳真：888-393-3968

銷量穩居治療痔瘡類藥品之首

中國國家中藥保護品種
中國國家社會醫療保險藥品目錄品種

1. 中國國家經委“新產品金龍獎”和中國國家醫藥統計局“科技進步獎”
2. 中華醫學會全國獲獎藥品臨床應用信譽評價調查“信得過藥品獎”
3. 中國中醫藥學會肛腸協會推薦用藥
4. 國際博覽會馬來西亞金獎、中國國貨精品博覽會銀獎

馬應龍痔瘡藥 (批發零售)



痔瘡栓

— 清熱解毒，消腫止痛，止血生肌，治療痔瘡腫痛出血



痔瘡膏

— 清熱解毒，去腐生肌



復方甘草口服溶液

— 鎮咳祛痰