



美中時報

SINO US TIMES

Contact Email:
sinoustimes@gmail.com

SINO US TIMES
ISSN 2330-9016

www.sinoustimes.com



亨瑞集團董事會
主席鄒亨瑞博士
訪談錄

P13



武漢大學國際化建設
及與美國高校校際
交流採訪紀實

P21



人生總有
酸甜苦辣

P23

崔天凱出席美國中國總商會新年晚宴發表演講時指出

雙方應共同努力 使中美交流合作 良好勢頭更加不可逆轉

詳細內容見 P3

貴州省與美國高通簽訂戰略合作協議

詳細內容見 P7

本期導讀

金立群：有信心
打造 21 世紀新型
多邊開發銀行

P2

如何看待大量
資金流出中國

P4

青島海爾擬 54 億
美元收購通用電氣
家電業務資產

P6

美國華人總商會舉行
第二屆就職典禮

P10

美國東北總商會成立
路霞任首屆會長

P11

環球華商協會 打造中國
第一家股份制商會

P15

鵬博士在洛杉磯
啟動北美業務

P16

中國老炮兒和美國教父

P18



習近平為亞投行標志物“點石成金”揭幕 P2

中國企業到美國專利維權

詳細內容見 P8

習近平出席亞投行開業儀式并致辭 強調

為促進亞洲和世界發展繁榮作出新貢獻

亞投行是各成員國的亞投行，是促進地區和世界共同發展的亞投行。我們期待并堅信，通過各成員國攜手努力，亞投行一定能成為專業、高效、廉潔的21世紀新型多邊開發銀行，成為構建人類命運共同體的新平臺，為促進亞洲和世界發展繁榮作出新貢獻，為改善全球經濟治理增添新力量。



■ 本報記者梅宗寶北京報道

1月16日上午，亞洲基礎設施投資銀行開業儀式在北京釣魚臺國賓館舉行。中國國家主席習近平出席開業儀式，為亞投行標志物“點石成金”揭幕。他在致辭中強調，通過各成員國攜手努力，亞投行一定能成為專業、高效、廉潔的21世紀新型多邊開發銀行，成為構建人

類命運共同體的新平臺，為促進亞洲和世界發展繁榮作出新貢獻，為改善全球經濟治理增添新力量。

習近平指出，2013年10月，中國提出籌建亞投行倡議，今天亞投行正式開業。在短短兩年多時間裏，我們共同走過了一段不平凡的歷程。各成員國表現了開放包容的合作姿態、共謀發展的務實行動、規範高效的專業精神。亞投行的成

立，說明了一個道理：有志者事竟成。我們相信，面對人類和平與發展的繁重任務，祇要國際社會堅定信心、增進共識、合作共贏，我們不僅能夠想做事，而且一定能夠做成事。

習近平強調，亞投行正式成立并開業，將有效增加亞洲地區基礎設施投資，推動區域互聯互通和經濟一體化進程，也有利于改善亞洲發展中成員國的投資環境，創造就

業機會，提升中長期發展潛力，對亞洲乃至世界經濟增長帶來積極提振作用。亞投行正式成立并開業，對全球經濟治理體系改革完善具有重大意義，順應了世界經濟格局調整演變的趨勢，有助于推動全球經濟治理體系朝着更加公正合理有效的方向發展。我們期待，各成員國秉持團結合作精神，積極加大投入，推動亞投行盡早開展業務，盡快做

大做強，壯大多邊開發銀行整體力量，為國際發展事業作出更大貢獻。

習近平指出，亞投行應該奉行開放的區域主義，同現有多邊開發銀行相互補充，以其優勢和特色給現有多邊體系增添新活力，促進多邊機構共同發展，努力成為一個互利共贏和專業高效的基礎設施投融

(下轉第7版)

金立群：有信心打造21世紀新型多邊開發銀行



■ 中新社記者李曉喻北京報道

“我們有信心告訴全世界：我們將把亞洲基礎設施投資銀行打造成一個真正的21世紀新型多邊開發銀行。”

1月17日中午，亞投行正式開業後的首場新聞發布會在離該銀行總部不遠的威斯汀酒店舉行。亞投行首任行長金立群回答中外記者提問。

當天的發布會定于中午11時30分舉行。上午10時剛過，已有不少記者占座蹲守。金立群剛一入場，“咔嚓咔嚓”的相機快門聲便

響個不停，持續了近一分鐘之久。

簡短的開場白後，眾多對金立群“新官上任三把火”怎麼“燒”的問題撲面而來。

“亞投行首批項目會否和其他多邊開發機構合作？”

“作為首任行長，您在五年任期內希望取得什麼成果？”……

面對一個個提問，曾擔任中國財政部副部長、亞洲開發銀行第一副行長、中國投資有限責任公司監事長、中國國際金融有限公司董事長等要職的金立群，開始闡述自己的管理思路。

金立群表示，對銀行來說，重

要的是確立良好的制度，而亞投行“擁有非常好的制度體系”：董事會和管理層之間有明確職責分工；有專門部門評估績效和職員的職業與道德操守，并直接向董事會報告。

此外，與其他多邊開發銀行不同，亞投行不設常駐執行董事會，以提高效率，降低成本。此外，在人事招聘和採購政策上，面向全球實行充分競爭；在機構設置和人員配置上，遵循精幹和明確分工的原則。

“我想強調一點，最關鍵的不僅僅是在紙面上有好的制度，而是執行”，金立群說，“作為亞投行

行長，我將遵守所有規則，我將在理事會和董事會的領導下工作，我將確保整套制度得到不折不扣的執行。”

在他看來，與備受關注的首批項目進展相比，打造具有國際高水準的治理結構，建立能夠展示核心價值觀的機構文化，是亞投行開業之初更重要的事。

對於美日今後加入亞投行的可能性，金立群表示，“亞投行的門過去一直是打開的，今後仍將繼續敞開”。

對於新成員加入後，中國投票權會否被稀釋到25%以下，失去目

前事實上擁有的重大事項“一票否決權”的疑問，金立群表示，根據《亞投行協定》，新成員加入後，現有創始成員的股份和投票權比例均會相應逐步稀釋。

在半個多小時的發布會上，金立群回答了關於貸款發放、運營管理、吸收新成員、與其他多邊開發銀行的關係等十多個問題。“綠色”、“簡潔”、“潔淨”、“開放”等詞匯，成為這位“掌門人”口中的高頻詞。

金立群完成了發布會首秀，而亞投行也將向成為真正開放、專業、高效的多邊開發銀行進發。

對銀行來說，重要的是確立良好的制度，而亞投行“擁有非常好的制度體系”：董事會和管理層之間有明確職責分工；有專門部門評估績效和職員的職業與道德操守，并直接向董事會報告。

崔天凱出席美國中國總商會新年晚宴發表演講時指出

雙方應共同努力 使中美交流合作良好勢頭更加不可逆轉



中國無意挑戰美國在世界上的領先地位，歡迎美國在亞太地區發揮積極、建設性的作用。中國願同美國一道，使亞太成為全球和平穩定的亮點、世界經濟增長更強勁的引擎。中美兩國同世界其他國家一起，負有維護和改善現有國際秩序的責任，雙方應共同致力于改善全球治理。

■ 本報記者梅宗寶北京報道

1月19日，中國駐美國大使崔天凱應邀出席美國中國總商會在紐約舉行的新年晚宴并發表主旨演講。他指出，2016年是中國“十三五”規劃的開局之年，也是美國大選年。新的一年裏，中美雙方應共同努力，鞏固中美關係在習近平主席去年9月成功訪美後形成的積極勢頭，確保中美關係在美大選年實現平穩過渡，使中美各領域交流合作的良好勢頭更加不可逆轉。

崔天凱表示，中國人民正在全力以赴實現兩個百年目標。為了實現第一個百年目標，全面建成小康社會，中國正進一步全面深化改革，貫徹落實“創新、協調、綠色、開放、

共享”五大發展理念。在實現這一目標後，我們將繼續努力，為將中國建成富強、民主、文明、和諧的社會主義現代化國家這第二個百年目標而奮鬥。兩個百年目標實現之際，就是中華民族偉大復興的夢圓之日。

崔天凱說，當今世界正在經歷深刻變化。和平與發展仍是我們時代的基本特徵。同時，人類面臨前所未有的挑戰。世界正日益成為一個命運共同體。迎接這些挑戰，需要各國更密切地合作，需要我們結為緊密的伙伴。“零和”博弈和“贏者通吃”是早已過時的思維模式，最終只會導致“共輸”。正是基于這樣的判斷，中國堅定地選擇了和平發展道路。我們堅信，這條道路

既能最有效地服務中國的發展需要，也符合國際社會的根本利益。我們拒絕接受守成大國和崛起大國必然走向衝突的臆斷。我們認為，祇要各國正確地看待這個你中有我、我中有你、相互依存的世界，堅定致力于構建命運共同體，我們就一定能成功跨越“修昔底德陷阱”。

崔天凱指出，中國無意挑戰美國在世界上的領先地位，歡迎美國在亞太地區發揮積極、建設性的作用。中國願同美國一道，使亞太成為全球和平穩定的亮點、世界經濟增長更強勁的引擎。中美兩國同世界其他國家一起，負有維護和改善現有國際秩序的責任，雙方應共同致力于改善全球治理。國際規則的制定，不是中美任何一方說了算的

事，也不是中美雙方說了算的事，而是國際社會全體成員的共同責任。中國的發展得益于現行的國際秩序。在中國的發展過程中，我們一直是國際秩序的參與者和貢獻者。隨着中國國力的增強，我們願意承擔更多國際責任，作出更多貢獻。一帶一路倡議，絲路基金，還有不久前開始運營的亞投行，都是為這個初衷服務的。我們希望在推進這些項目的過程中，美國也成為我們的合作伙伴。

崔天凱強調，構建中美新型大國關係既是長遠的目標，也是一個持續的過程；既包括方針原則，也包括操作框架。這需要兩國以建設性的態度，發揮創造性，不斷深化互信，拓展合作，妥善處理分歧。

中美之間不是沒有分歧。當面臨困難時，我們不能迷失方向；當面臨難以跨越的障礙時，我們不能退縮，不能放棄，更不能被懷疑和畏懼所左右。雙方應始終着眼于中美不斷擴大的共同利益，堅定信心，創造性、建設性地處理分歧，這才是構建中美新型大國關係中應有之義。希望在美國的中國企業繼續發揮友好使者的作用，為中美新型大國關係建設作出更多貢獻。

中國駐紐約總領事章啟月、美國商務部副部長塞利格、美國中國總商會會長徐辰及中美工商界350餘人出席了晚宴。

（據中國駐美大使館網站，圖為中新社記者阮煜琳攝）

趙衛平總領事出席第四屆中美汽車論壇并致辭

2016年中國與密歇根州經貿合作將更加活躍

儘管中國和世界經濟均面臨複雜形勢，但中國與密歇根州的汽車合作繼續保持良好勢頭。總部設在密歇根州的汽車企業在中國市場取得優異業績。中國汽車企業一直將密歇根州作為對美投資首選地。



■ 本報記者李永田洛杉磯報道

1月12日，中國駐芝加哥總領事趙衛平應邀在密歇根州底特律市出席第四屆中美汽車論壇并致辭。密歇根州州長斯奈德、副州長凱裏，中國國際貿易促進委員會汽車行業

分會會長王俠，以及福特、通用、克萊斯勒、北汽集團等中美汽車業代表等工商界人士約200人出席。

趙總領事表示，儘管中國和世界經濟均面臨複雜形勢，但中國與密歇根州的汽車合作繼續保持良好勢頭。總部設在密歇根州的汽車企業在中國

市場取得優異業績。中國汽車企業一直將密歇根州作為對美投資首選地。

趙總領事強調，中國政府有信心克服各種困難，實現經濟和社會發展既定目標，這必將為中國與其他國家的經貿合作繼續提供重要機遇，相信2016年中國與密歇根州的

經貿合作將更加活躍、成果將更加豐碩。趙總領事還對斯奈德州長為促進密歇根州對華友好合作關係作出的積極努力表示高度贊賞。

據中國駐芝加哥總領事網站介紹，2013年，中國國際貿易促進委員會汽車行業分會發起并與有關機

構在底特律市聯合主辦中美兩國汽車行業對話活動，旨在促進兩國汽車業交流與合作。該活動此後每年舉辦一次，并于2015年起名為“中美汽車論壇”，由中國國際貿易促進委員會汽車行業分會與美國密歇根州經濟發展署聯合主辦。

如何看待大量資金流出中國

成小洲 / 文

中國國家統計局公布的數據顯示，2015年中國的經濟增長速度為6.9%，這是近

二十多年來首次低于7%，也標志着中國經濟增長在最近三年來繼續放緩。同時，在

最近一個月來，人民幣對美元匯率無論是在岸市場還是離岸市場，都出現了貶值。

中國國家外匯管理局最近剛公布的數據顯示，在2015年12月末，中國的外匯儲備為3.33萬億美元，比2014年末下降了5127億美元；同時，中國人民銀行公布的數據也顯示，在2015年12月末央行的外匯占款比上個月下降了7082億元人民幣，為歷史上最大降幅。此時，不少媒體都開始以顯著版面報道，資金開始流出中國。加之中國國家統計局公布的數據顯示，2015年中國的經濟增長速度為6.9%，這是近二十多年來首次低于7%，也標志着中國經濟增長在最近三年來繼續放緩。同時，在最近一個月來，人民幣對美元匯率無論是在岸市場還是離岸市場，都出現了貶值。此時，似乎給市場描繪出了一個圖像：中國經濟增長遇到麻煩，資金開始流出中國市場，人民幣匯率將持續貶值，中國人民銀行維護人民幣匯率穩定性能力下降；等等。此時，市場開始擔心中國經濟的未來增長和人民幣匯率的穩定性。這裏的潛臺詞就是中國經濟開始硬着陸，或者崩潰。

可是，我可以說，就目前的中國經濟狀況來看，完全不用擔心資金流出中國市場，目前的資金流出中國市場，屬于正常的，仍然完全在風險可控制範圍之內。

相對於目前的中國進口貿易來說，中國的外匯儲備過多

根據國際經濟學的一般理論，一個國家的外匯儲備適度規模是相當於該國家的三個月的進口金額。根

據國際貨幣基金組織的研究，對於一些新興經濟體來說，其外匯儲備的規模要略高于三個月的進口金額。按照這種一般標準衡量，中國的外匯儲備十分雄厚。截止2015年末，中國擁有3.33萬億美元的外匯儲備，如果按照2015年中國的進口規模測算，目前的中國外匯儲備相當於中國24個月的進口金額。如果中國的外匯儲備仍然按照目前的速度下降，也就是說，在2016年再下降5000億美元；中國的進口仍然按照目前的月度環比15%速度增長，在2016年中國的外匯儲備規模也要相當於中國17個月的月度進口金額。這仍然遠遠高于三個月進口金額的國際標準。同時，雖然中國的進出口增長同比速度下滑，但是，中國進口目前仍然屬于順差，就目前的狀看，這種貿易順差仍將繼續保持。所以，從中國所擁有的外匯儲備支付進口的風險來看，目前并不用擔心外匯儲備下降，資金流出。

中國的短期外債也處于可控的風險範圍內

一般來說，從控制對外借債風險的角度來看，一個國家的外匯規模應該能夠支付其各類對外的短期債務。也就是說，一個國家的短期外債規模不能超過其外匯儲備的規模。我們來看中國目前的情況。根據世界銀行的數據，從2011年到2014年，中國的短期外債相當於當年中國外匯儲備的比率分別為14.7%、15%、16%、17.5%。我們再看2015年的情況，

根據中國國家外匯管理局公布的數據（這裏的統計口徑可能與世界銀行的統計有差別），2015年中國的各類短期外債為9476億美元；大概念就是1萬億美元吧。截止2015年末，中國的外匯儲備為3.33萬億美元。中國的短期外債與外匯儲備的比率要小于33%。這也完全在風險的可控制範圍內。所以，從這個角度來看，完全不必擔心目前資金流出中國市場。

資金流出中國市場屬于正常的投資過程

在目前國際經濟一體化的狀態下，資金流入和流出一個國家都屬于正常的狀態。在2014年6月末，中國的外匯儲備曾高達3.9萬億美元。最近這十多年來，對於中國來說，並不是愁外匯儲備少，而是愁如何有效地花出去這些巨額外匯儲備。2015年中國外匯儲備的下降，也正表現了中國開始擴大對外投資，開始花外匯。

1. 中國企業開始真正向外投資，實施走出去的國際戰略。這是中國外匯儲備減少的一個途徑。關於鼓勵中國企業走出去的國際戰略，早在十多年前就已經提出，但是，由于中國國內的投資機會多，回報率高，同時，中國企業缺乏對外投資的技術和能力；所以，所謂的走出去投資戰略並沒有實施。而是在近幾年來，隨着中國企業的國際競爭能力提高，企業已經開始確實實施對外投資。根據中國商務部公布的數據。2015年中國對外非金融類直接投資為7350.8億元人民幣，折合1180.2

億美元。比去年同期增長14.7%。截止2015年12月末，中國累計對外非金融類直接投資為5.4萬億元人民幣，折合8630億美元。這些都屬于正常的企業投資，是中國外匯儲備減少的一個正常原因。

2. 中國以雄厚的外匯儲備為依托，開始實施新的對外經濟和政治戰略。中國在2014年6月份，擁有的外匯儲備近4萬億美元。所以，依托這種雄厚的外匯儲備，中國的對外經濟和政治戰略也就出現了新的思路。一是，“一帶一路”戰略，主導成立“絲綢之路基金”，主導成立“金磚開發銀行”；二是，主導成立亞洲基礎設施銀行；在這兩項大的國際經濟和政治戰略中，中國政府都要投入巨額外匯資金。中國的外匯儲備減少就不可避免了。三是，中國的對外經濟和政治戰略已經不再拘泥于歐美，而是開始從南美到非洲，再到中亞和中東。在過去幾年中國對非洲，南美和中亞地區的投資基礎上，中國又把對外投資的焦點集中到中東地區。最近這兩天，國家主席習近平正在訪問中東幾個重要的國家，期間共簽署了有關投資的52項文件。這也意味着，中國的外匯儲備在來年還要下降。同時，從這裏我們也可以看出，中國目前在國際經濟和政治舞臺上正在下一步大棋。目的是要提高中國在目前國際金融體系的話語權，努力實現人民幣的國際化，把人民幣變成一種硬通貨。

所以，中國目前的這些措施都是為了緩解中國擁有過多的外匯儲備的問題，而並不是擔心外匯儲備減少

的問題。

人民幣對美元匯率貶值屬于正常現象

從2000年開始到2014年，人民幣對美元匯率一直存在單邊升值的現象。其主要原因也是資金一直流入中國境內，中國的外匯儲備一直處于增長期。對於一個經濟體來說，貨幣匯率一直處于單邊升值期，並不是一種正常現象。目前，中國經濟已經進入結構調整期，經濟增長速度持續放緩。當然，中國經濟增長速度放緩也並不是從2015年才開始的，而是從2013年就已經開始了。只是在2015年經濟增長速度從7%放緩到7%以下(6.9%)。在這種狀態下，中國經濟需要人民幣匯率貶值。同時，在2015年12月，由于美聯儲實施了自2008年以來的首次加息政策，促使了國際資金加大回流美國的速度，美元匯率開始持續走強。勢必引起人民幣對美元匯率貶值。就從目前結合中國經濟的增長狀態和美元的升值情況，人民幣對美元匯率的貶值幅度可能還不夠。

所以，從目前全球經濟的發展狀況來看，目前人民幣匯率貶值也屬于正常現象，並不必過于擔心。中國目前仍擁有3.33萬億美元的外匯儲備。即使中國的外匯儲備在2016年下降到3萬億美元以下，也不用擔心。有人說，3萬億美元外匯儲備規模是關於中國經濟的什麼心理大關，這完全沒有道理可言。中國目前愁的仍然是外匯儲備過多，而不是過少。





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跟一般的產品不同時不用藥物，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

蘋果被指利用子公司規避稅收 或面臨 80 億美元稅單



歐盟委員會對蘋果的稅務調查從2014年開始，最快可能在今年3月公布最終決定。歐盟委員會認為，蘋果在愛爾蘭的公司計算利潤時，使用了較低的運營成本數據，此舉將大幅降低蘋果向愛爾蘭政府應繳的稅款。

1月15日，據彭博行業研究分析，歐盟委員會針對蘋果公司的避稅調查，可能導致這家全球市值最高的公司被徵收超過80億美元的補繳稅款。

此前，歐盟相關監管機構指責蘋果利用愛爾蘭的子公司來規避美國以外地區產生的稅收。蘋果方面則表示，將針對這項不利于蘋果的裁決提出上訴。

歐盟委員會對蘋果的稅務調查從2014年開始，最快可能在今年3月公布最終決定。歐盟委員會認為，蘋果在愛爾蘭的公司計算利潤時，使用了較低的運營成本數據，此舉將大幅降低蘋果向愛爾蘭政府應繳的稅款。

當時愛爾蘭政府一直面臨國際

壓力，被要求彌補稅務漏洞，這些漏洞使得一些跨國企業支付的稅率低于12.5%的整體公司稅率。包括星巴克、亞馬遜以及麥當勞在內的諸多美國公司的稅務情況均曾遭到歐盟的質疑，但尤以蘋果受到的關注度最高。

在對蘋果等公司展開避稅調查之前，歐盟委員會曾批評愛爾蘭與“第三方國家”簽訂了過于寬鬆或者是過于自由的雙重徵稅協議。上述政策也同樣引發了美國本土的指責，他們認為身為美國公司的蘋果在海外避稅，將導致美國財政收入的減少。

支持歐盟調查的還有來自意大利的監管機構，他們曾懷疑蘋果在

2008年至2013年間至少逃避了8.79億歐元(約合9.59億美元)的企業稅。具體的方式是，蘋果將部分收入計入他們在愛爾蘭的公司，以此避免向意大利繳納相應稅款。

不過蘋果CEO蒂姆·庫克(Tim Cook)已經對避稅指控予以否認。他在接受CBS電視臺《60分鐘》節目採訪時，將美國立法者對公司的批評稱之為“政治扯淡”。庫克表示，當前的稅收系統已經過時，需要更新以迎合數字經濟時代。

據界面新聞記者了解，愛爾蘭的法律認可跨國企業在愛爾蘭註冊公司的同時，選擇另一個低稅率管轄地為“稅收所在地”。但蘋果并未設立任何“稅收所在地”，這給

蘋果避稅留下了很大的操作空間。

從2014年10月開始，愛爾蘭政府已經開始想辦法改變這種局面，表示會在2015年迫使在愛爾蘭註冊的“無國籍”企業選擇另一個“稅收居住地”，或者承擔愛爾蘭規定的公司稅率。

有分析認為，盡管蘋果55%的營收來自美國以外市場，但是其國外稅率祇有大約1.8%。如果歐洲委員會決定執行更為嚴格的會計標準，那麼蘋果將按照12.5%的稅率納稅。2004年至2012年，蘋果利潤共計641億美元，按照12.5%的稅率計算，納稅額超過80億美元。

就在去年11月份，蘋果還曾宣布將對愛爾蘭一個辦公園區進行擴

建，新大樓預計在2017年建成，屆時可以增加1000多個就業崗位。一旦蘋果無法享用之前的低稅率，很有可能放緩在愛爾蘭地區的投資行為。

蘋果也曾將自己面臨的稅務調查作為一項風險因素告知投資者。蘋果稱，除了歐洲監管部門，美國國稅局也在核實公司的納稅申報單。蘋果在2015財年財務報表中稱，如果稅率發生變化，公司的財務狀況、運營業績以及現金流可能將受到負面影響。

此前也有媒體報道稱，蘋果可能因避稅事件面臨最高達到190億美元的處罰，目前尚無法得知彭博所測算的補繳稅款是否包含在上述罰金之內。(新浪財經)



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。



不用煮的中藥

■ 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

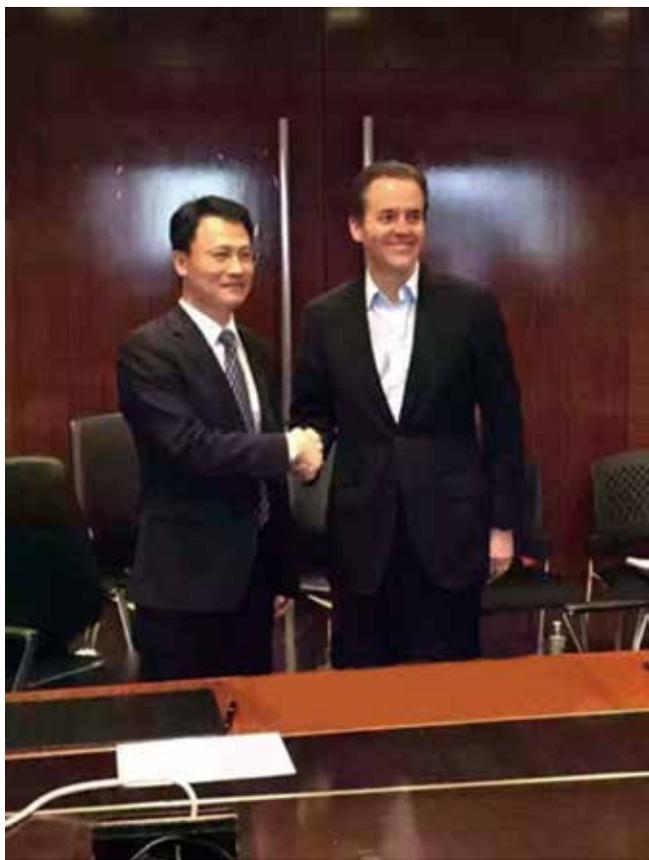


MASTER HERBS, INC., 1452 W. Holt Ave, Pomona, CA 91768

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

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

青島海爾擬 54 億美元 收購通用電氣家電業務資產



方案顯示，公司此次擬收購通用電氣及其子公司所持有的家電業務資產，範圍包括：住宅和商業用途的電器及相關產品的開發、設計、製造、倉儲、分銷、交付、安裝、回收、採購、營銷、廣告、推廣、出售和服務等；運營主要家用電器的售後服務網絡；出售和/或管理主要家用電器的服務合同。

青島海爾 1 月 15 日晚間發布重大資產購買預案，公司于美國東部時間 1 月 14 日，與通用電氣簽署了《股權與資產購買協議》，公司擬通過現金方式向通用電氣購買其家電業務相關資產，交易金額為 54 億美元。因上交所需對相關文件進行事後審核，公司股票將繼續停牌。

用電氣及其子公司所持有的家電業務資產，範圍包括：住宅和商業用途的電器及相關產品的開發、設計、製造、倉儲、分銷、交付、安裝、回收、採購、營銷、廣告、推廣、出售和服務等；運營主要家用電器的售後服務網絡；出售和/或管理主要家用電器的服務合同。

本次交易標的資產截至 2015 年 9 月 30 日的賬面淨資產為 18.92 億

美元（未經審計），估值結果約為 54 億美元。經交易雙方協商，標的資產交易作價 54 億美元，增值率 185.41%。交易總對價將以現金方式支付，包括自有資金和并購貸款，根據公告，公司初步估計并購貸款的金額約為交易對價的 60%。

財務數據顯示，截至 2015 年 9 月末，公司此次交易標的資產總額為 35.35 億美元，所有者權益 18.92

億美元；其 2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-9 月分別實現營業收入 57.83 億美元、59.08 億美元和 46.58 億美元，息稅前利潤分別為 1.76 億美元、2.00 億美元和 2.23 億美元。

同日青島海爾公告稱，鑒于公司此次交易涉及的標的資產估值報告、標的資產會計政策與中國會計準則相關規定之差異情況表、重大

資產購買報告書及相關各項盡職調查工作等尚未完成，為保證公司本次交易的順利進行，公司董事會建議在本次董事會會議後，暫不召開公司股東大會。待相關工作完成後，公司將再次召開董事會對上述相關事項作出補充決議，并公告召開股東大會的時間。

（中國證券網）

萬達集團將以 35 億美元收購美國傳奇娛樂

2015 年 6 月，萬達集團董事長王健林就曾與傳奇影業的首席執行官 Thomas Tull 會面，而在去年年底，也曾傳出萬達集團考慮收購傳奇影業部分股權的消息。而早在幾年前，萬達已經開始了全球範圍的擴張。



1 月 12 日，萬達文化集團收購美國傳奇影業公司簽約儀式今日在北京舉行。萬達集團宣布以不超過 35 億美元現金（約 230 億元人民幣）收購美國傳奇影業公司，這也是中國企業在海外最大的一筆文化并購。傳奇影業董事會主席兼 CEO 托馬

斯·圖爾將留任，繼續負責公司的日常經營。

萬達集團董事長王健林表示，并購傳奇影業使萬達影視控股公司成為全球收入最大的電影企業。事實上，2015 年 6 月，萬達集團董事長王健林就曾與傳奇影業的首席執

行官 Thomas Tull 會面，而在去年年底，也曾傳出萬達集團考慮收購傳奇影業部分股權的消息。而早在幾年前，萬達已經開始了全球範圍的擴張。2012 年 5 月 21 日萬達集團與全球第二大院綫集團 AMC 正式簽署并購協議。萬達以 26 億美元購買

AMC100% 股權。2015 年 6 月 2 日萬達集團以下屬全資子公司收購澳大利亞電影院綫運營商 Hoyts 集團 100% 的股權。

資料顯示，此次收購的傳奇影業創建於 2000 年，是美國獨立的電影制作公司、好萊塢知名電影公司，

其母公司為傳奇娛樂。《黑暗騎士》《侏羅紀公園》《超人：鋼鐵之軀》以及 2014 年翻拍的《哥斯拉》、《宿醉》都是由該公司出品，並且都在內地取得了不俗的票房。

（騰訊科技）

貴州省與美國高通簽訂戰略合作協議 孫志剛表示

世界級的合作必將產生世界級的成果

德裏克·阿博利認為，數據中心技術是一個非常龐大的市場，預計到2020年，服務器芯片市場的規模就會達到150億美元，其中有60億美元來自中國市場。中國也成為全世界數據中心技術的第二大市場，同時也是這個領域增長最快的一個市場。所以對於我們來說是一個巨大的機會，能在中國發展和部署世界領先的數據中心技術。



■ 本報記者梅宗寶北京報道

1月17日，貴州省政府與美國高通公司在北京國家會議中心舉行戰略合作協議簽字儀式。中國國家發展改革委主任徐紹史、工業和信息化部副部長懷進鵬、中科院副院長張亞平、中央網信辦副局長曾宇、美國高通公司首席執行官史蒂夫·莫倫科夫、總裁德裏克·阿博利、中國區董事長孟樸、高級副總裁阿南德、貴州省委書記陳敏爾、代省長孫志剛、常務副省長秦如培、省委秘書長劉奇凡以及貴州省有關單位負責人，中國電信集團、中國移動集團、中國聯通集團、有關科研機構、知名企業代表和全國50多家新聞媒體記者出席了簽字儀式。

孫志剛在致辭中表示，今天，我們相聚，共同見證貴州省人民政府與美國高通公司簽署戰略合作協議，共同見證貴州華芯通半導體技術有限公司、高通投資(貴州)有限公司揭牌成立，這是貴州乃至我國集成電路產業發展史上的一件大事、喜事。此次，美國高通公司與我省開展戰略合作，一是共同出資成立合資公司，重點推進服務器芯片研發設計銷售，二是在貴安新區設立經濟實體，統籌在中國的投資業務，這是具有前瞻性、創新性、引領性

的重大合作，有助於貴州更好貫徹國家大數據戰略，實施大數據戰略行動，加快建設大數據綜合試驗區，顯著增強大數據產業核心競爭力，加快彎道取直、後發趕超；有助於美國高通公司深耕中國市場，做大做強服務器芯片業務，搶占行業發展制高點；有助於提升我國的芯片設計能力，研發“自主可控、安全可靠、高效可用”的服務器芯片產品，實現進口替代，推動實現中國“強芯夢”。

孫志剛說，這次戰略合作的成功，得益於美國高通公司與貴州合作的真誠意願和務實態度。美國高通公司和貴州組建專門團隊，在近一年的時間裏，以堅持不懈的韌勁進行了無數次辛苦磋商，克服了無數個困難挑戰。德裏克總裁不遠萬裏兩次前往貴州實地考察，貴州團隊也前往美國高通公司考察訪問。特別是史蒂夫首席執行官、德裏克總裁今天又和我們一起親臨簽約儀式現場，更是表明了雙方加強合作的真誠態度。世界級的合作必將產生世界級的成果。貴州華芯通半導體技術有限公司一定能夠茁壯成長，為我國集成電路產業加快發展和雙方攜手跨越貢獻力量！

德裏克·阿博利在致辭中表示，今天能夠參加今天這一重要活動，

我們倍感榮幸，這對於貴州省政府和美國高通公司來說都是全新的舉措和合作。中國市場對於美國高通公司來說極為重要，中國市場充滿了激動人心的機會，跨越了從智能手機到數據中心各個領域。在過去的20多年當中，美國高通公司一直致力於推動在中國的合作和發展，我們的合作伙伴覆蓋了中國的各個產業，從電信行業到半導體行業。而今天我們在中國的發展又揭開了新的篇章，因為今天我們正式開啟了美國高通公司與貴州省政府的緊密合作，在中國貴州打造領先的服務於中國市場的數據中心技術。

德裏克·阿博利認為，數據中心技術是一個非常龐大的市場，預計到2020年，服務器芯片市場的規模就會達到150億美元，其中有60億美元來自中國市場。中國也成為全世界數據中心技術的第二大市場，同時也是這個領域增長最快的一個市場。所以對於我們來說是一個巨大的機會，能在中國發展和部署世界領先的數據中心技術。

德裏克·阿博利說，作為我們戰略合作的一個重要組成部分，貴州省人民政府和美國高通公司共同建立合資企業，致力於領先服務器技術和產品的設計和銷售工作。我們認為這將是貴州省政府和美國高

通公司廣泛的戰略合作之中的第一個支柱。我本人有幸到訪貴州兩次，我想在這告訴大家貴州巨大的資源稟賦和優勢，將有助於我們的合資企業取得成功。所以在這裏，我們把貴州的優勢和資源以及美國高通公司的技術和優勢結合在一起，使我們處在一個非常好的態勢中，能夠共同在貴州開發和發展領先的服務器芯片及相關技術和產品。正如剛才孫省長指出的，貴州省是中國發展大數據、數據中心技術的一個非常重要的戰略基地，也是中國實施“互聯網+”戰略的一個非常重要的組成部分，我們非常榮幸能夠有機會成為其中的一部分。所以，這對於美國高通公司和貴州省來說意味着一個巨大的雙贏機會，去共同抓住中國巨大的數據中心技術市場。對於合資企業，美國高通公司除了提供投資資金之外，還會把公司專有的前沿服務器技術許可授權給合資企業，並且在設計和實施方面為合資企業提供支持。

德裏克·阿博利還說，貴州省人民政府和美國高通公司在合作當中的共同目標是打造一個實體，能夠設計、開發並且交付為中國市場服務的、基於美國高通公司技術的服務器產品。他再次強調，美國高通公司對於我們現有的機會感到極

為振奮，並且期待著在今後的許多年中，繼續同貴州省政府開展密切的、卓有成效的合作，謝謝大家！

徐紹史在致辭中代表國家發改委對貴州與美國高通公司簽署戰略合作協議表示祝賀。他說，當前新一輪產業革命和技術變革蓄勢待發，中國正全面貫徹五大發展新理念，引領經濟發展新常態，提高經濟發展質量和效益。高通是全球移動芯片行業的領軍企業，貴州是中國大數據產業發展的先行省份，近年來堅守發展和生態兩條底線，生態環境得到有效保護，產業結構不斷優化升級，與高通公司加強合作有很好的契合點。希望雙方認真落實合作協議，推動項目取得豐碩成果。國家發改委將一如既往地關注雙方合作，支持和推動貴州發展。

會上雙方代表簽署了《貴州省人民政府美國高通中國公司戰略合作協議》和《貴安新區管委會美國高通中國公司投資合作協議》。根據協議，美國高通公司將在貴州貴安新區設立中國“地區總部”控股公司，發揮其在中國的投資和相關管理職能。雙方合資設立由中方控股的貴州華芯通半導體技術有限公司，將共同開展服務器芯片研發、銷售業務，並在技術、人才、管理等方面加強合作。

(上接第2版)

資平臺。亞洲基礎設施融資需求巨大，新老機構可以通過多種形式的合作和良性競爭，提升多邊開發機構對亞洲基礎設施互聯互通和經濟可持續發展的貢獻度。應該結合國際發展領域新趨勢和發展中成員國多樣化需求，創新業務模式和融資工具，幫助成員國開發更多高質量、低成本的基礎設施項目，成為推進南南合作和南北合作的橋梁和紐帶。應該按照多邊開發銀行模式和原則運作，並充分借鑒現有多邊開發銀

行好的經驗和做法，取長補短，高起點運作。

習近平強調，中國是國際發展體系的積極參與者和受益者，也是建設性的貢獻者。倡議成立亞投行，就是中國承擔更多國際責任、推動完善現有國際經濟體系、提供國際公共產品的建設性舉動，有利於促進各方實現互利共贏。中國作為亞投行倡議方，將堅定不移支持其運營和發展。除按期繳納股本金之外，還將向銀行即將設立的項目準備特別基金出資5000萬美元，用於支持欠發達成員國開展基礎設施項目準備。

習近平指出，2016年是中國“十三五”時期開局之年，中國有信心、有能力保持經濟持續健康發展，為亞洲和世界各國創造更多機遇，帶來更多福祉。中國將始終做全球發展的貢獻者，堅持奉行互利共贏的開放戰略。中國願意同各方一道，推動亞投行早日投入運營、發揮作用。我們將繼續歡迎包括亞投行在內的老國際金融機構共同參與“一帶一路”建設。

習近平最後指出，亞投行是各成員國的亞投行，是促進地區和世界共同發展的亞投行。我們期待並堅信，

通過各成員國攜手努力，亞投行一定能成為專業、高效、廉潔的21世紀新型多邊開發銀行，成為構建人類命運共同體的新平臺，為促進亞洲和世界發展繁榮作出新貢獻，為改善全球經濟治理增添新力量。

域內代表韓國副總理兼企劃財政部部長柳一鎬、域外代表盧森堡財政大臣格拉梅尼亞、亞投行行長金立群分別致辭。一致表示，亞投行正式開業是一件期待已久的歷史性重大事件。它反映出世界經濟格局的演變，表明了中國參與國際經濟治理體系建設的積極意願，得到

了國際社會的廣泛歡迎。中國政府在籌建亞投行進程中表現出卓越的領導力。期待並相信亞投行將秉承開放、包容、創新、互利的精神，為促進亞洲地區乃至全球的和平與發展事業作出貢獻。

亞投行57個創始成員國代表團團長共同按下標誌亞投行正式啟動的啟動鍵後，習近平為亞投行標誌物“點石成金”揭幕。標誌物象徵成員國期待亞投行不斷創造點石成金的奇蹟，推動亞洲乃至世界經濟可持續發展。

(圖為中新社記者廖攀攝)

中國企業到美國專利維權

—— 騎客智能科技有限公司董事長應佳偉訪談錄

1月5日，騎客智能科技有限公司董事長應佳偉携律師一行，與衆多騎客加盟商在天馬迅達公司總部，就美籍華人陳合(Shane Chen)涉嫌侵權一案交換意見。會後，應佳偉接受了美中時報記者的獨家專訪。應佳偉表示，我們平衡扭扭車的專利一共有150多項，我們從2009年就開

始申報專利至今。有些投機商人把我們的專利拷貝到美國來，在美國申請一個概念專利，因為他們對車的原理基本原理都搞不懂，反倒到我們中國區加工，再返回賣到美國，所謂美國專利集中在美籍華人陳星手裏。他于2013年到美國申請來一個外觀，什麼都沒有，他就宣稱這個專利是

我的。我們來到美國，要把這些假李逵，這些山寨消滅，要還市場一個清白，讓美國的市場和消費者認可中國平衡車，認可中國製造。不要認為我們中國專門做些低檔的，不好的產品。其實不好的產品都是被這些山寨拷貝的專利給破壞了。所以我們要重塑中國製造的形象。



應佳偉介紹來美國專利維權的緣由。



應佳偉接受媒體採訪。

■ 本報記者李永田洛杉磯報道

我們來美國的目的就是維權

美中時報：應總，你好，我是美中時報記者，我們想了解你這次到美國有什麼樣的目的？

應佳偉：這次到美國有兩個目的。第一：幫助我們授權的企業利用我們的專利來維權，因為我們的專利在美國遭到山寨。以前中國給外界的印象中國祇會抄襲國外的，現在是中國專利在美國遭到了一些不法商人盜版，所以我們要證明。第二：我們要在這裏建立一個公司，為我們美國的消費者服務，讓他們享受到我們最快最便捷的一種售後服務，讓他們能得到安全的產品。現在山寨的比較多，因此我們要把它區分開告訴美國消費者。

美中時報：我對你們的產品不是太了解，你能多些介紹下產品，有什麼特色嗎？

應佳偉：我們的產品官方名稱：叫人機互動一體化運動車，又做平衡扭扭車，又叫體感車，我們騎客車是“以人機互動一體化運動車系統”為主要發明原理，採用實時互動動態調整技術將人的潛能激發，從而讓騎行的過程中不倒，類似自行車，人不參與，自行車在任何時候都不可能自平衡。既利用先進的人機交互的結構系統、先進的人機互動計算機系統、人的心理與生理預測系統，三者的有機結合並產生互動，缺一不可，和電動自行車是一類產品，是人的作用與先進的機電一體化技術組合在，不是人激發

了車的平衡，並不是人激發了自行車的自平衡，是人的作用與車互動共同產生不倒，這是我們的產品與其他產品不同的地方。我們的平衡車有幾個優勢和特點。第一是安全，為什麼說是安全呢，因為我們的各個部件都是經過嚴格測試的，比如在電池方面我們採用的不會爆炸電池，不存在爆炸可能性，壞了最多鼓個包就不能用了。電機部分，在高速旋轉的時候，溫度升高的時候，我們是可以控制的，速度減慢，慢慢翹平臺，不讓他人騎行，人離開的時候，它會自動斷電。第二我們的系統有自動檢測系統，不合格的供應商配套件配上我們的系統是不會啟動的，保證供應商的品質。第三是我們在快速騎行的時候，我們的兩輪扭扭車當左輪碰到障礙的時候，我們的右輪會自動感應並調整速度，反之亦然，等等我們採取了很多類似的安全措施。

美中時報：這個車上市多長時間了？

應佳偉：我們上市時間不長，但是我們的研發時間很長。從研發時間上來算2006年開始研發，是2009年進入市場化中式，在2014年5月與蘇寧合作進行全球首發，當時全球還沒有同樣車。八月份開始上市，十月份以後，我們遭到大量山寨，現在很多安全事故，多是因為山寨。爆炸的、起火的都是山寨的，都不是我們授權工廠，授權的工廠是有嚴格質量要求的與授權條件的，不按我們質量標準生產隨時都可能取消授權資格。

山寨多是考慮採用便宜的材料，

對這裏面的原理也沒有搞清楚，生產沒有標準，所以在匹配的時候使用的劣質材料，這個便宜的材料成本差價很大的。舉個例子，一個電池從90元到250元不等，一個電機100到380元之間，差價特別大。這個價格問題導致成品質量參差不齊。所以目前在美國造成不好的影響就是這些山寨品。而這些山寨品連都是從中國直接拷貝到本美國來。

現在有一家公司叫RAZOR。是購買了ShaneChen的專利卻在我們淘汰的授權工廠浙江永康波速爾運動機械有限公司加工出貨，嚴重侵犯我們的權利，我們的產品從2009年開始申請專利，ShaneChen2013年到美國來申請的所謂外觀專利，然而用美國外觀專利到中國來加工山寨產品，我們中國的這些授權工廠的權利沒有得到保障。就是說拷貝中國專利到美國來申請，反而侵犯我們正版的權，這是目前的現狀。所以我們來的目的就是維權，同時成立公司，提供售後服務，讓美國消費者知道我們是正版，但是我們的市場占有率不到1%。完全讓山寨包圍，屬於劣幣驅除良幣，現在我們要良幣驅除劣幣，讓美國消費者認清中國好製造。然而對於歐洲市場我們不擔心，因為我們的專利全在全球布局了專利，在歐洲我們是比較容易將這個劣幣驅除的。在美國因為有不同的聲音，我們為什麼要到美國打假，就是將這些假李逵無效的無效，該打掉的打掉，該合作的這合作是我們來的目的。

美中時報：你們這個車共有多少項專利？

應佳偉：我們這個車的專利一共有150多項。目前在市面上流通的是第一代產品，後期會推出第二代、第三代。我們從時間上算，我們是從2009年開始有專利，開始布局，因此我們的專利是全球專利。

美中時報：全球專利在中國可以申請嗎？

應佳偉：我們是在中國通過律師代理，申請PCT(《專利合作條約》(Patent Cooperation Treaty))進入一百多個國家，其中包括美國。

美中時報：你們的產品正版市場占有率不到1%，那麼剩下的市場占有率是哪裏生產的？

應佳偉：剩下20%市場主要來自深圳永康授權商，79%是山寨商。

美中時報：他們的產品專利和你們有什麼關係嗎？他們是類似還是相同。

應佳偉：不是這樣的，他們79%都沒有專利，但是有些專利屬於仿冒專利。把我們的專利拷貝到美國來，在美國申請一個所謂專利，因為他們對車的原理都搞不懂，反倒到我們中國區加工，再返回賣到美國。美國外觀專利集中于美籍華人有一個叫陳星人手裏。我們2009年就有申請，他于2013年到美國申請一個外觀，什麼都沒有。他就宣稱這個專利是我的。

我就是串珍珠的那條綫

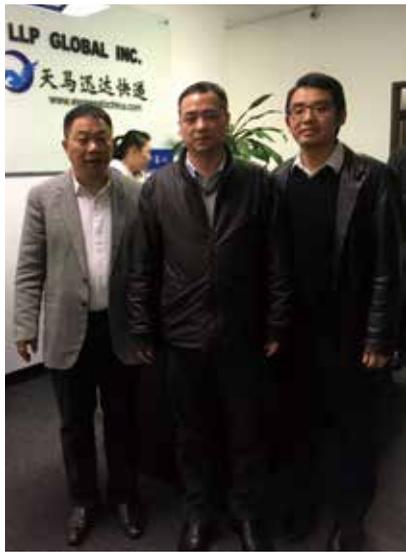
美中時報：那麼你能介紹下自己的背景嗎？比如畢業於什麼學校、喜歡什麼，有什麼特長等關於專利發明之類的。

應佳偉：我是武漢大學軟件碩士畢業，我工作是在中國礦業大學，然後到浙大管研發，之後出來做開發，在浙江杭州做孵化器，做成果轉化。在杭州創建了杭州億腦創新工場，專門針對高校、民間、實驗室、海外來的不成熟在99度差1度技術，進行快速落地轉化工作，從高校、民間、實驗室裏直接到車間中試產業化，我們專門從事這項工作，目前我們這項工作做的非常成功。因為我們國家每年花費四千六百萬億搞研發，孵化器成果轉化率不到5%，但是我們的團隊已經做到了百分之六七十，孵化率非常高。還有一個是從效率方面，以前研發一個項目需要5-8年，現在我們祇要一年時間，超過一年基本上就不做了，所以我們從時間效率上，投資量節省了但效率提高了。在全國的高校裏面，孵化率最高的就是我們。我們針對全國高校，包括國外來的半成品及不成熟的項目，解決了研發的最後一公裏的問題。從實驗室到車間這最後一公裏是我們最擅長的，也是在全國做的最好的一家。

美中時報：你們做後面的1%，那麼之前有別人做過嗎？

應佳偉：不是前面做過，是少年來，多少科研人員夢想做的事情，多少高校一直沒有做成功的事情，應該是我們做成功了。不祇是私人在做，整個國家都在做，很多高校、科研院所都在做這件事。但是沒有多少人能使實驗室項目走向車間，這段距離我們叫工程轉化，

(下轉第9版)



應佳偉與天馬快遞總裁 Steven (右) 合影，左為他的律師。



應佳偉的團隊與來賓合影。



專利維權會議現場。

(上接第8版)

又叫產品化過程。就這段路程沒有多少人做成功。沒有做成功有兩個可能原因：一、創新體系。因為我們高校是評職稱，是擁有多少論文，寫多少書，教多少課時，來評教授，這樣科研就占很少一部分。二、學科交叉。我們各個學科相對來說是封閉的，另外一個原因一般師弟師妹不會去做師哥師姐的項目，讀過大學的都知道，你畢業以後，下面的師弟師妹不會繼續你的論文，不會是你的繼承者，永遠是喜新厭舊的，不接着做，論文項目如果是喜新厭舊、半途而廢的話，它成熟不了，幾方面原因。

美中時報：你們的成果轉化率這麼高，百分之六七十，你們的法寶是什麼，為什麼你們有這麼高的轉化率？

應佳偉：包括大學和很多的科研院所都在考慮這個問題，還有中央領導人都為這個操心。他們天天喊創新，但是什麼叫創新？創新對產業的真正重要性，我們的實踐已經回答了這個問題。

第一，我們這支團隊是從高校老師走出來的，對高校的體系非常熟悉。我本身對企業也非常熟悉，因為我父輩就是開企業的，所以我有兩方面的背景。我就是企業和高校的橋樑，起了這樣一個作用。那麼我們的效率為什麼這麼高呢。因為我們的高校體制裏面是有問題的，我們從產品落地到成果落地，時刻不交叉，有寫軟件的，有寫電子的，有寫動畫的，有寫工業設計的，很難交叉。為什麼很難交叉？是因為沒有共同的思想基礎，就像我們的相聲說的五官爭功，都想強調自己的重要，沒有強調協同的重要。就像我們的海陸空作戰，沒有作戰系統。高校缺少這種跨學科創新系統，這個在創新上是致命的。所以他們幾個學科在一起就扯皮，扯皮能扯多久？我們學科四年，扯四年能扯清楚就很不錯了，扯個五年，第六年開始研發。所以我們的高校的研發七八年是很正常的事情。然而往往這個七八年，市場的勁頭就已經過去了，這是高校體制的問題。

第二，就是做師弟師妹的論文。做創新，不去做師兄的論文。你寫的論文沒有人接着的，我們所要的師弟師妹們都喜歡搞創新，都是喜

新厭舊的。所以它得不到繼承，好的想法得不到繼承。好的企業要不斷的完善，高校沒有完善的過程。

第三，我們高校不具備企業產業化的環境。如何轉化，如何跟企業製造界接觸，很多都是從學院派到學院派，他不是從企業走出來的，對企業也是一知半解。導致他們的成果轉化率低。但是我們不同，我們不管你來自任何一個專業，我們建立創新教育，這個創新教育就是各個學科的創新共同知識。相當於我們醫學領域裏面的臨床教育，通過三到六個月的培養，快速融入一體，快速協同。所以我們經過三到六個月的培養就會快速出成果。就像我們共產黨有個馬克思主義思想平臺，醫學裏面有個臨床教育，我們海、陸、空協同作戰系統。把各個學科的共同知識建立在這個平臺上，讓其快速協同。另外我們用體系流程來約束他，我們建立一套相當於科研的麥當勞肯德基體系，讓這些人快速在體系內找到自己位置，進行流程化，流程走完了，成果就出來了。以前搞研發都要高手，我們這裏不要高手，本科就夠了，但是我們做出的東西比高手還高手。因為我都是把它分解來做，每個人管一塊就輕鬆了。他們每個人都是珍珠，我通過創新教育將他們串起來，我就是串珍珠的那條線，珍珠沒有這條線就成不了項鍊。我們沒有這個創新教育我們就形成不了產品。

重塑中國製造的形象

美中時報：我這裏還有一個問題，關於咱們這個平衡扭扭車，你是浙大老師，他們曾經是否有人找過你？

應佳偉：這個問題是這樣的，一個美籍華人叫陳星。我們的產品在美國賣的非常火爆。他是做獨輪車的，就是他將我們2009年的平衡扭扭車帶到美國做了個外觀。之後他看到我們這個賣的很火，這個時候他說我們侵權，我們就沒有理他。他感覺我們沒有理會，想插一腳，然後就找我們合作，我們了解他什麼不懂，因為他是學農業的。到目前為止，他的公司沒有超過八個人，我們科研人員就二百多人。沒合作成功就想辦法報復我們，就聯合了一些當地的盜版商，將這個專利賣給了一個不懂行的RAZOR公司。RAZOR公司看到這個市場好，拿到這個專利了，他就說這

個專利是我的，要求亞馬遜中國產品全部下架，包括我們在亞馬遜有些是授權商還有些不是授權商，要求他們提供質量認證與專利，但是商家提供不出自己的專利，就要求強制下架，損失非常大，我們聽了以後，很是吃驚，我覺得下架的原因專利是一方面理由，一些不法商人質量也是很重要的因素，這些已授權的跨境電商找到我們，要求我們出面來維護他們的權益。由于電商的需要及美國陳星對專利的拷貝，不懂技術製造，在中國到處泛濫授權，我們的權利也被侵犯，使得大量不良品進入到亞馬遜，讓亞馬遜無法分辨好壞，一律下架，使得正品受到牽連。這時候我們出來伸張正義，找到源頭，盡量減少他們在這個行業裏面的損失，是因為這樣的原因，我們來到美國。

我不但要維權還要建立自己的公司。要把這些假李逵，這些山寨消滅，要還市場一個清白，讓美國的市場和消費者認可。不要認為我們中國專門做些低檔的，不好的產品。其實不好的產品都是被這些山寨拷貝的專利給破壞了。所以我們要重塑中國製造的形象。

我們把官司打到底

美中時報：你們現在有多大信心和把握將這個事件糾正過來？

應佳偉：我們有百分之七八十的把握，從專利角度角度上，我們是非常有把握的，還有這麼多跨境電商和我們華人合作伙伴，都非常支持我們把官司打到底。因為我們的專利不論是從數量還是質量上，我們是非常有信心的。

美中時報：你剛才提到的這個陳星，他做的是獨輪車，你做的雙輪車，這是兩回事。

應佳偉：他也申請了雙輪的外觀專利，我們是2009年至今在中國申請了很多項發明專利，他在2013年把外觀拿到美國申請專利，實際上是拷貝我們中國的專利。他拷貝專利其實就是想撈一筆，分一杯羹。這次我們來也是為了起訴他，追溯他的賠償，亞馬遜市場損失11億美金，我們要讓他賠償。

陳星本人在美國，不但侵犯我們的專利權，還去侵犯我們授權商的權益。我要無效他的專利，還有提出賠償，來維護我們授權的權益，挽回他們的損失。這是我們此行的

目的。在國內我們已經啟動無效他專利事項。我們2009年就有了申請了專利，他2013年才申請。我們無效他，在國內100%。我初次登錄美國，對美國的法律不是很熟悉，但是從我對他們對專利的了解，我簡述下，不在話下。我們是全球專利，他祇是一個自己都沒理解透胡編亂造的一個不可製造的專利。

美中時報：陳星曾給我一個文件，上面說他之前找過你，這個是怎麼一個過程。當時他說不能實現，你實現了。

應佳偉：這是他們策劃造謠的，他要自圓其說，因為他所謂的編造的專利嘛，因為他目前的產品跟我們這個專利是不對應的。從專利保護法來說，前提是你的產品和專利是對應的。他目前是對應不上的，對應不上又想分一杯羹。假如我們現在這個專利是這瓶水，他的專利是一個杯子，這兩個東西是不搭架的。他用這瓶水來打杯子的官司，是不合情理的。我們這些授權商拿不出證明文件的時候，他說是侵權了，但是當我們出面了，情況又變的不一樣了。

當前段時間他找我們可能也是想解決專利的問題。也就是我們的產品在美國出名以後來找過我們。找我們是有個背景，想用美國的編造的專利來打擊我們這些跨境電商。但是又怕打擊不了，所以他跟我們合作，合作以後我就會授權給他。當時因為要合作，我們是歡迎的，後來發現他不是跟我們很真誠的合作，他想利用這次合作來打擊我們這些授權商，動機不純，如果能和我們合作的話，他不光能用他的專利打擊授權商，還可以用我們的專利來約束我們自己，幸虧沒有合作，現在想來都後怕，商業太複雜了。

平衡車的發明屬於集體智慧

美中時報：對於這個發明，是你個人的還是你們團隊的？

應佳偉：這個是屬於集體的智慧，這個無杆是怎麼研發出來的呢。因為我們都從小接受西游記，裏面有哪吒風火輪，我受這個風火輪是個概念啟發，再結合我們浙江的滑板車產業，這個產業基本上占領全球百分之五六十的份額。我們想我們這個能否用在滑板車上面，因為滑板車是左右漂移的，那麼我們能否前後處理想哪

吒一樣。本身滑板車產業是現成的，我們想用智能的平衡器技術應用到滑板車裏面，改造傳統，我們叫傳統升級。我把這個想法告訴團隊得到了大家一致的支持，我們是在這個現實的基礎，加上我們古代有這種文化，結合這兩種因素我們做成了兩輪平衡扭扭車。。。

美中時報：早期是你個人的，那麼能給我們講解下這個發明是在什麼樣的環境下變成現實的，這背後有什麼樣的故事？

應佳偉：我們是全國做的最早的體感車的，想法有了就是技術事項，當時成立一個小公司時我們花費了二十萬來查詢相關專利，當時查詢到美國有個賽格威公司，它有100多項專利。我們怕與這些專利引起衝突，我們就利用那時候浙江電動車技術，我們就在電動車基礎上重新研發，所以我們這個理念和它是相反的，它們的平衡車的理念是自平衡，開機就是平衡的。我們正好是相反的，開機是不平衡的，我們是有人騎行才能平衡，我們是無杆的，是根據這個原理研發出來的。

美中時報：在發明過程中，最早期你最原始的想法就是花費二十萬進行信息檢索，來做這個兩輪平衡扭扭車，是什麼樣的原始想法促成你做這個產品的。

應佳偉：最早呢，是有企業給我們提出來，讓我們抄襲國外的技術，但是我們知道，抄襲國外技術是不行的，因為有侵犯知識產權問題，類似也不行。在人家提出之前，我們所有的研發產品，必須要經過專利查詢。就是查這項專利有沒有，會不會模仿它的專利，我們通過大數據檢索國內和國際兩個專利數據庫，必須要搞明白後我們再動手做。祇要我們不侵權，甚至我們重新研發，都不能照抄照搬，照抄照搬都是人家打擊的對象，我們研發上也有多年的積累，對技術把握也比較有信心。

我們的創新能力在中國排行第一

美中時報：當時這個RAZOR公司買他的專利的時候，沒有調查這個專利的事情嗎？

應佳偉：當時他不知道這個情況，也不知道原創是中國。因為

(下轉第18版)

美國華人總商會舉行第二屆就職典禮 連任會長程遠提出

打造百年老店 創造一流商會

搭建交流，交友的平臺，搭建美中貿易的平臺，搭建創新創業的平臺和搭建合作服務的平臺，是我們這個會的宗旨。



■ 本報記者李永田洛杉磯報道

1月16日晚，美國華人總商會第二屆就職典禮暨新春聯歡晚會在洛杉磯柔似蜜市雙橡樹酒店隆重舉行。中國駐洛杉磯總領事館領僑組長王學政領事，僑務領事白東石，阿罕布布市沉時康市議員，羅省中華會館方杰洲主席、李錦生副主席，美國華人華僑聯誼會主席馬樹榮，美國華人社團聯合會主席鹿強，美國華人聯合總會監事長顧衍時、榮譽會長王儉美，美國大洛杉磯地區促進中國統一聯合會主席劉健民，美國上海聯誼會會長蘇彥韜，泉州聯合總會創會會長蘇夏強，美國中國和平統一促進會聯盟第24屆輪值主席周德昭等僑界代表等近三百人出席。

獲得連任的會長程遠發表了題為《打造百年老店 創造一流商會》的演講。他指出，抱團發展，跨界

經營，已成為新經濟時代的主軸。搭建交流，交友的平臺，搭建美中貿易的平臺，搭建創新創業的平臺和搭建合作服務的平臺，是我們這個會的宗旨。

美國華人總商會的前身是2007年成立的美中機動車進出口行業協會，成立之初，為中美兩國機動車的發展，做出過卓越的貢獻。隨著市場的變化，中美貿易的增大，更多的新華商的涌入和掘起，單一的行業協會已無法滿足更多華商的需求，因此，於2014年，理事會商量決定，改名改組，並報加州政府批准。程遠說，通過大家的努力，僅僅一年多的時間，這個會就已形成規模，在座的很多德高望重的僑領，企業家，專家和學者作給了很多鼓舞，指導和幫助，從而順利的組成了幾十人的核心團隊和工作團隊。

程遠總結了美國華人總商會2015年主辦和參與主辦的十多件

大事，最有影響的事是：贊助了在北京中國華僑歷史博物館，和天津梅江國際工業會展中心主辦的南加州華人新僑圖片展，還組團參加了2015天津世界華商名品博覽會，取得了一定的成效。前不久，又分別於山西省民營科技處境會，山西省房地產商會，太原市房地產商會，和美國國際經貿聯合總會，都簽了戰略合作協議。一定要在戰略的高度，搶抓中美兩個大國的發展機遇，為廣大會員尋找和創造商機，做到事業和家庭兩旺。通過大家的努力，共同打造成一百年老店，和一流商會。

程遠指出，要創建一流商會，必須有一流的思想、一流的視野和一流的胸襟，我們要把握好方向，在商言商，同時要登高望遠，要有比山還高的大氣，比海還寬的胸懷，團結每一個人，共同前進，為每個人、每個家庭和每個企業的根本利益，

為美、中兩國的長久友誼，廣泛合作作出我們的貢獻。

程遠說，要打造百年老店，創建一流商會，我們還必須有一流的人才和梯隊，我們要努力培養新人，讓60後，70後，唱主角，80後進班子。他強調，我們一定要以心相交，以善為念、以誠相待；與高者為伍，與善者同行，珍惜緣分，享受過程，為美國華人總商會的發展、騰飛，添磚加瓦、勇往直前！

中國駐洛杉磯總領事館領僑組長王學政領事則在致詞中表示，代表總領館向美國華人總商會第二屆領導團隊表示祝賀。南加州的華人華僑，僑社僑團特別眾多，大家在美國扎根發展的同時，也不忘中國與家鄉的建設。大家為中美之間，南加州與中國各地方之間的各領域的交流與合作，做出了積極的貢獻。美國華人總商會匯集了美中兩地的商界精英們，相信在程遠會長與理

事會的帶領下，團結廣大會員，充分利用資源，融貫中西，為中美兩國交流與合作牽綫搭橋，為中美友誼添磚加瓦，為推進南加州僑界的和諧建設與發展貢獻力量。也祝願美國華人總商會會務蒸蒸日上。

羅省中華會館方杰洲主席，美國華人聯合總會監事長顧衍時，美國華人社團聯合會主席鹿強，美國上海聯誼會會長蘇彥韜，阿罕布布市沉石康市議員，美國華人華僑聯誼會主席馬樹榮等多位僑界先進，都登臺發表祝賀致詞，肯定程遠會長以及美國華人總商會的工作與貢獻。同時祝願新一屆領導集體能將會務推上新的高度。

當日晚宴，主辦方為來賓們準備了精彩的娛樂節目，魔術表演、有獎燈謎、名家歌唱等節目穿插在抽獎活動中，讓來賓們度過一個愉快美好的夜晚。



美國華人總商會程遠會長致辭。



中國駐洛杉磯總領事館領僑組長王學政致辭。



羅省中華會館方杰洲主席致辭。



美國華人聯合總會監事長顧衍時致辭。



美國華人社團聯合會主席鹿強致辭。



美國上海聯誼會會長蘇彥韜致辭。



阿罕布布市市議員沉時康致辭。



美國華人華僑聯誼會主席馬樹榮致辭。



羅省中華會館李錦生副主席（左二），美國大洛杉磯地區促進中國統一聯合會主席劉健民（左一）。



江蘇經貿文化聯合會榮譽會長王杏生與現任秘書長魯安代表江蘇經貿文化聯合會向美國華人總商會程遠會長捐款。



程遠會長送出最後，最大的幸運大獎。

美國東北總商會成立 路霞任首屆會長



到場貴賓們為『美國東北總商會』的成立剪彩并祝賀。

美國東北總商會份的成立為東北鄉親們又搭建了一個更加寬廣的平臺，將會更加有利于中美之間、東北與南加州地區之間互惠互利的合作，更加促進中美友誼。

■ 本報記者李永田洛杉磯報道

美國東北總商會1月17日在洛杉磯宣布成立，并舉行美國中國東北海外聯誼會成立17年慶及第四屆會長就職儀式。中國駐洛杉磯總領館僑務領事王學政、柔似蜜市市議員勞朱嘉儀，美國華人社團聯合會榮譽主席張素久等白東石及部分新僑社團代表、民選官員應邀出席。

美中東北海外聯誼會第三任會長路霞出任第一任美國東北總商會

長。她在致辭中說，美國東北總商會是由三個與東北密切相關的僑胞團體共同組成。瀋陽總商會朱俊英會長將出任美國東北總商會執行會長，美中東北海外聯誼會的第四任會長曲曉清也將出任執行會長，遼寧總商會任成勇會長將擔任常務會長。從今天起，這四個會將是兄弟和姊妹會，將以互相團結，互相扶持，共同進取為宗旨。團結海內外的華人華僑，以及東北三省的工商業的企業家美國東北總商會將積極幫助東北三省的企業家們在美

國開拓市場，積極參與并辦好社會的公益事業，提升東北人和東北企業家在國際上的影響力。在中國“一帶一路”的建設感召下，做好推動中美兩國的經貿與文化的交流與合作，為兩國經濟發展與社會繁榮作出我們的貢獻。路霞總會長表示相信，美國東北總商會在中國駐洛杉磯總領館，以及各界領導的支持與幫助下，走的路將會越來越寬，隊伍越來越壯大。

中國駐洛杉磯總領事館領僑組長王學政領事致詞時表示，首先代表

總領館向新成立的美國東北總商會表示祝賀，同時也祝賀美國中國東北海外聯誼會走過17個年頭。美國中國東北海外聯誼會這些年來，聯誼廣大東北鄉親，扎根僑界發展，會務蒸蒸日上。東北鄉親們也不忘祖國和故鄉的建設與發展，代表總領館向大家表示敬意。美國東北總商會份的成立為東北鄉親們又搭建了一個更加寬廣的平臺，將會更加有利于中美之間、東北與南加州地區之間互惠互利的合作，更加促進中美友誼。

美國中國東北海外聯誼會第四任會長曲曉清從路霞前會長手中接過印章，并發表感言。他表示，17周年意味著成熟的過程。美國中國東北海外聯誼會即將步入18歲，也意味著獨立和新階段。首先感謝所有創會的前輩們，也感謝總領館以及所有支持聯誼會的東北同鄉們。美中東北總商會在平臺上做好奉獻和付出，服務僑胞的工作。同時為中美兩國的友誼、經貿發展、東北鄉親的海外之家貢獻自己的力量。



『美國中國東北海外聯誼會』第四任會長曲曉清從路霞前會長手中接過印章，并發表感言。



中國駐洛杉磯總領事館領僑組長王學政領事致詞。



柔似蜜市市議員勞朱嘉儀(中)到賀。



美國華人社團聯合會榮譽主席張素久致詞。



『美國中國東北海外聯誼會』第三任會長路霞致詞。



『美國東北總商會』團隊亮相。



到場嘉賓合影。



美國東北總商會成立到場表演。

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	
男人保健	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
	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	植物藥物類		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
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	
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	
骨關節保健	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								

保健品說明及郵購方法:

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

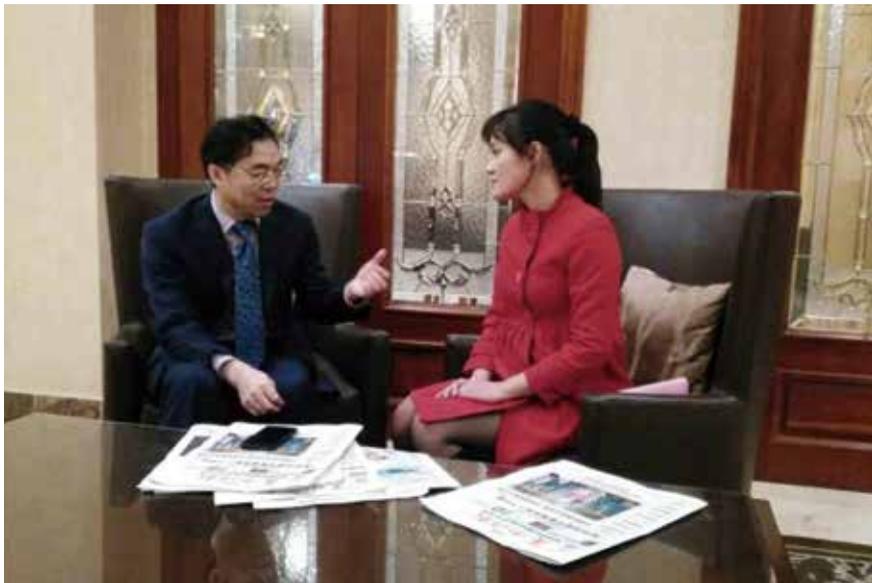
本欄蜂膠產品是《美中時報》報社提供的特價服務, 保證價格最低, 希望廣為利用, 并請支持本報發展。



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

為中國投資美國提供全方位服務平臺

——亨瑞集團董事會主席鄒亨瑞博士訪談錄



■ 本報記者萍芳洛杉磯報道

美中時報：我看了下博士的簡介，其實你是海歸，

鄒亨瑞：我還完全算不上海歸

美中時報：你在加拿大是嗎

鄒亨瑞：對，我在加拿大讀的碩士和博士，讀的是材料工程，畢業以後，在加拿大合作研究所，做核反應堆結構材料研究。

美中時報：大家覺得你的跨度很大，因為你從一個科學家的興趣，到現在你經營一家企業。

鄒亨瑞：這個比較巧，那是1995年中國國家科委邀請了一些海外的華裔科學家，包括美國、加拿大、日本、歐洲的大約二十多人，我作為加拿大籍的華裔科學家回國參觀、訪問和學術交流。當時在人民大會堂跟江澤民主席座談，他當時說了一句話，對我們非常直接，非常對我們有感觸。他說：你們在學術上都很成功，你們從大陸出去了而且入籍了，但是我相信你們每個人都有一個中國心，時刻想着以不同方式來回報祖國、支援祖國，不論是學術交流、經濟交流，科技交流，經貿交流。當時1995年，國內的科研水平，科研環境，政策，尤其是一些環境設備可能跟國際上有差距，即使你們回國了，也許會制約着你們的潛力很難發揮出來，但是你們在國外繼續做先進的研究，加強與國內的交流，也許是對中國科技發展最好的促進方式。那時候他也認同人員資源流動，當時我們各自回去之後，幫助國內人員到海外留學機會，在群島商務考察，學術交流，訪問學者，慢慢堅持段時間後來就辭職了。

美中時報：感覺這個市場潛力非常的大。就是好好的幹一場。

鄒亨瑞：市場潛力大是一方面，但是沒想到這麼高大上，在我這裏感覺到國內經濟起飛的那種朝氣，感覺中國在將來的五年、十年或更長時間，要把改革開放的大門開的更大。需要更多的國人走出來，學習早期的科技方面，包括後期的經

濟、管理等全方面的學習，學會之後，再把這些好的東西，不管是科技、經濟、教育、管理都要引到國內，促進國內經濟發展。後來這幾年的發展，事實也證明這個方向是正確的。當初我感覺很多人要出去，包括到海外投資，在某種情況下，不管是為了小孩的教育還是其他原因，需要拿到美國的綠卡，所以這個行業是個朝陽行業，也是一個很大的前景。後來我就下決心辭職了。

美中時報：那個時候你應該是引領世界潮流。

鄒亨瑞：如果說是潮流，起碼它有個時間點。還有一些運氣成分。

美中時報：就是不知不覺中引領世界潮流。說到留學，那個時候很多人想到新東方，你感覺你們跟他們比較，是什麼情況？

鄒亨瑞：95年那個年代新東方也就是剛起來，或者還不出名，現在很厲害了。像我們現在的業務，留學不是我們的行業。我們發展這麼多年，成為全球最大的華人、投資移民、留學公司之一，但是投資移民是主要的一部分，通過這幾年的運作，在美國，我們也成為在華人裏面最大的地產開發商。

我們有團隊，再結合移民和其他的資金，我們運作有資本，所以我們也是最大的華人房地產基金投資資產。比如現在我們做的產業有融資、投資、地產開發、還有完整的北美團隊，所以比較全面。再比如說萬達綠地，它的品牌是世界老大，但是當初剛到美國的時候，他對美國的經驗、政策還是要學習的，很多事情需要靠當地的團隊，他們那個時候團隊還沒有建設起來，有時候會從技術上，業務上幫助他們，幫他們融資。去年奧巴馬開放了美國十年簽證，這幾年大量學生來美國留學，移民，再加上美元資產配置，所以就提前幫助這些項目，它還沒有開工就過了預售期，這樣項目的盈利點啊安全性就更好了。

美中時報：這幾年，隨着中國人對海外投資的熱潮，買房地產中國人需要在那個地方買房子。這個

房地產在北美都非常的熱。

鄒亨瑞：我覺得中國有土地和房產情結吧，因為房地產看得到摸得着。相對抗危機性比較強。就像上次最大的金融危機，我們房地產評價衰落了百分之三十幾，你看其他行業可能更衰，甚至是血本無歸。所以在國人富人羣裏，他們就考慮到資產分頭配置，在美國置點不動產作為資產配置，實質上就是對中國人的資產的保護性，和最充實性的一種詮釋。因為國內投資的項目、渠道相對較窄，但大量的資金該往哪兒投，應該分流一部分到國外來，投資出來的東西產生價值，產生收益，保證這個財富進入保值行程。尤其是人民幣降低了些，可能是為了適應國際更大的需求，很多國家對美元都降了嘛。這樣有利于國內出口，適當的降下來，可能會有更多人、企業到海外資產配置。首選應該是美國，因為美國未來五年要連續加息，美元慢慢持續走強，這是個大的趨勢，大的潮流。

美中時報：中國和美國比較起來，無論是投資的環境還是商業法則，都是有非常多的不同，你是如何做引導工作的。

鄒亨瑞：國內這二三十的高速發展，多少有點粗放式發展。他們到美國要有一個教育過程，一個是美國的法律法規，市場、經濟很平穩也很成熟，祇要委托合適的公司，包括專業性的制度調查、把關，投資相對穩定，相對於大陸比較安全一些。那麼回報率也相對穩定。不像國內，找到好的項目成活率好，相對的風險也高一些，但是現在的機會也少了。所以現在對美國大的投資環境，經濟走向都比較看好。美國逐漸復蘇向前發展，雖然這次慢，但說明會走的更長更遠。地產和經濟復蘇是緊密相連的。所以美國的地產在11年、12年、13年上升的比較快。現在降下來了，降下來了說明還有緩慢的復蘇，持續時間可能稍長一點，所以投資地產、其他金融產品是個好時機。

美中時報：那麼你們公司在這

方面做的如何呢？

鄒亨瑞：我相信現在的集團公司應該是做的最大的公司之一吧。幫助中國人或企業到海外配置資產，置業。比如買房產，買置業每年通過我們的客戶裏面都會超過十億美元或者更多。還有我們的投融基金，包括我們參與了美國投資移民這個基金投資，光美國投資移民每年都將近2000個客戶，能達到10億美元。這樣的資金配置能幫助30-40億美元以上的項目。相當一部分是我們幫助國有企業來配置，減輕他們的財務成本，增加他們的回報率。

美中時報：投資移民也是我們的主要業務？

鄒亨瑞：是的。

美中時報：有很多人對這個項目有很多不了解的地方，從媒體或者從他人口中得到的消息，是有一定風險性的，你們針對這種信息，怎麼和客戶溝通呢？

鄒亨瑞：第一，投資移民其實是一種商業行為，既然是商業行為那麼就有商業風險，你自己要去評判，要自己去調查，或者委托相應的機構。美國投資移民市場層次不齊，也有詐騙的，這畢竟是少數，整體來說投資移民行業是積極向上的。

第二，你要做投資移民，你要懂。如果你不懂，要找專業的機構幫你做資質調查。包括去中心、項目方，包括整個過程、流程，後續的一個監督，透明度都非常重要。我們在這方面額外的花費精力、人力，額外的經理人做額外的監督，保駕護航，確保介入的，選擇的投資移民項目相對更加安全。

我們做的比較大，像我們的投資移民基金進入了第三方，我們指定第三方有放款、簽字權都能監督到，現在沒有一家能夠做的到。有些是沒有想到，還有的是想到沒有去做到。就是投資移民資金到了項目方，錢和簽字權放到我們這裏，這是非常安全的，不會出現西雅圖資金被挪用的現象。去買豪宅區賭博最後拿不出來。不是說沒有監督，

可能是開發商臨時挪用了資金，有些違規違法的現象都會出現這種結果。而我們這種方式就監督的很緊，這個錢他自己不能隨便動，挪用，我們要有這個簽字權，它就保證了這個資金使用的安全性，項目的安全性。

美中時報：你們現在做了多少家，有多少拿到綠卡的。做過統計嗎？

鄒亨瑞：拿到綠卡的有上千名了，臨時綠卡有1500左右，這次綠卡有500多。

美中時報：幫助了很多人實現美國夢。

鄒亨瑞：更多的人都是在等待。

我們有自己的平臺，協助中國的房地產企業以及金融機構和其他行業到美國投資提供一個全方位的服務平臺。比如他需要做資質調查，需要市場調研，需要組織這邊一些關係、資源，一些政府資源，使中國企業到這邊投資，少交學費少走彎路，避免他們犯重復性錯誤。因為現在我了解到100多家國內企業來投資，很多都是單打獨鬥。好多都是犯同樣的錯誤，他們不交流，不溝通。我們總結經驗教訓，避免後續的企業再犯同樣的錯誤，使他們多有回報，多有收益。

美中時報：能否給我們舉個例子，什麼陷阱或者誤區之類的。

鄒亨瑞：這也不是陷阱、誤區。比如說做電子開發。有一個洛杉磯的國內項目，他沒有做調查就先把地給買了，但是地呢，需要分割成幾塊，他政府批文都有了，如果要四個樓一起蓋，馬上就開工。他沒有事先調研。他屬於國內慣性思維，批文都有了，馬上開工就可以了。我分割可能兩三個月就能分割完。當時我給他們建議，至少得一年時間。最後他整了一年半還沒有分完。等于錢投到了但是不能開工，這樣財務損失就大了。再比如說，一塊地能蓋四棟樓，政府批了，你就可以馬上開工。但是，我四棟樓要分

(下轉第14版)



1995年12月亨瑞集團總裁鄒亨瑞博士與張學良將軍與趙四小姐合影于夏威夷。



2013年鄒亨瑞博士和奧巴馬夫婦合影。



鄒亨瑞博士與加拿大總理 Mr. Stephen Harper 合影。



鄒亨瑞博士與駱家輝合影。



鄒亨瑞博士與西雅圖市市長等人合影。

亨瑞集團介紹

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

移民留學服務

亨瑞集團在全球設有 50 餘家直屬分支機構，其中加拿大 6 家、美國 5 家，是目前美、加接待和安家服務網點最多的公司。在服務境內外申請人的二十三年間，憑借遍及全球的服務網絡、獨特的高端商務資源、靈敏的移民政策先機，以及強大的外籍移民律師團隊、前移民官團隊、資深移民顧問和專業高效的文案處理團隊，長期占據美、加投資移民全球 10% 以上市場份額。集團已成功協助數以萬計的申請者順利移民，並幫助他們的子女入讀美加名校，尊享世界一流的教育資源，“手持

綠卡升名校”這一創新留學模式，開創先河，通過量身打造移民留學一體化解決方案，讓國內孩子也能享受與當地學生一樣的待遇，免費優先入讀北美名校，享受更多在美求學就業優待。截止目前，亨瑞集團 25 大 EB-5 投資移民項目集中獲批 I-526，惠及 4000 多家庭，創造有史以來行業獲批新紀錄。

美國地產開發

在穩固發展移民留學業務的同時，亨瑞集團積極創新探索，開展新的業務領域。集團在美國擁有超過 100 人的實操經驗豐富的本土化團隊，自 2009 年進入美國地產投資開發領域以來，已經在美國直接參與和投資了 60 多個地產項目，直接投融資 30 億美元，項目總規模超過 150 億美元。亨瑞集團在美國的合作伙伴遍及地產開發整條價值鏈，合作伙伴包括綠地集團、萬達集團、

中國電建地產、中房集團、美最大地產商 Lennar、Stockbridge、中國銀行、工商銀行等中美房地產行業領袖和頂級投資基金管理公司。

亨瑞集團已在國內房企赴美房地產開發、土地規劃與設計、低成本融資等熱點問題上探索出成熟的新開發模式，在成功實現自身業務的拓展與轉型之時，也奠定了其美國移民商業地產開發者的領航地位。

2013 年，亨瑞集團強強聯手綠地美國、中國銀行，開創性踐行利用 EB-5 資金實現北美房地產開發的低成本融資模式，在博鰲·21 世紀房地產論壇第 14 屆年會上，榮獲了有中國地產界“奧斯卡”之稱的“中國地產金磚獎”——年度國際房地產金融創新大獎。

亨瑞集團每年提供 20 億美元低成本資金支持中小企業“走出去”。2015 年初，亨瑞集團與中房協成立房地產海外投融資服務平臺，為房企“走出去”提供一站式綜合服務。

2015 年 11 月 14-15 日在北京舉辦的“第二屆地產全球化暨海外投資高峰論壇”上，綠地集團、萬達集團、中國電建地產、中房集團，以及美國最大的地產投資商之一 Stockbridge 集團等數十家機構，與亨瑞集團簽署了合作協議，投融資總額高達上百億美元。此次峰會還提供 50 億美元以投資移民基金為主的低成本資金作為夾層貸款支持“走出去”企業配資，並有上百個國內外優質投資項目及產品現場展示。通過峰會搭建的商務合作和資本項目雙向交流平臺，引爆了年度新一輪海外投資的熱潮。

海外基金投資

亨瑞海外美元基金成立於 2014 年初，由亨瑞集團發起成立，主要從事北美房地產的投資和開發、資產收購以及融資解決方案。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，設計並提供滿足投資人不同需求的多樣化產品。目前，基金規模已達到 10 億美元，撬動了 30 億美元的投資項目。

海外投資置業

遍及全美的資深經紀人和投資顧問可為投資者提供選房、買房、過戶等諮詢服務，並全程協助客戶在美進行商業地產和個人住宅置業地產投資。截至目前，集團客戶在美商業地產投資與收購、個人住宅置業和商業地產并購總投資金額已超過 10 億美元。

經過 20 多年的積累，亨瑞集團擁有了兩萬多高淨值人士尋求優質產品與服務。目前，集團已經成為北美最大的華人地產開發及地產金融投資商之一。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，提供服務！



亨瑞總裁鄒亨瑞博士和亨瑞美國法律顧問團隊合影。



亨瑞集團團隊。

(上接第 13 版)

四個地塊，就變成四個獨立的地塊，這樣就麻煩了，想起來很簡單，但是要審批。還有的企業買了市中心的萬華酒店，那個就是沒有嚴格按照人家的要求，比如在裝修過程中要設計理念，他祇是灌入自己的東西，沒有經過統一的規定，結果人家給他摘牌了。摘牌了他這個入住率從 70% 掉到了 20% 左右了。最後調整美國的規矩，還有時候，你該用工會人員的時候你就用，你不用不合適。不然他們會用友善方式影響你、幹預你。

美中時報：所以需要專業的人士幫助他們做這些事情。

鄒亨瑞：是的，做一些專業的

調查。國內人士對這個專業人士調查費用的花費觀念認知度不高，結果前面的小錢沒花，到後面損失要大的多。這個認知度需要一個過程，需要我們這個平臺去教育，給他們一些成功失敗的案例，讓他們知道這個的重要性。

美中時報：作為你個人來講，從 95 年到現在經歷了很長的歷程，在這個歷程中你有什麼樣的體會呢？

鄒亨瑞：我們進入美國地產已經有六年多了，這些年見過很多企業成功的，失敗的，也有走了彎路後來成功了，但是交了學費的太多了。所以我建議，中國的企業在過去二三十年發展的很好，很快。所以在國內很成功，他就產生一種慣

性思維，有時候想把國內的想法和思維拿到這邊來，其實這是不對的。包括那邊很多事情需要花錢，政府部門多，多給點錢，都是正規的。加班行不行，這都不行，這邊的官僚作風比國內還嚴重，什麼官僚作風，就是怎麼暗示，就是不來做事，不說好，也不說壞。在國內呢，有些事呢，我先拿下來最後再矯正，最後交了很多學費。

第二，這邊的法律法規很健全，一定按照正規渠道，不要踩紅線，不要做違規的事情。還有這邊的稅務體系很嚴謹，來這邊一定要請專業的稅務公司做規劃，一定要提前規劃，比如你應該叫 30% 的稅，你交了 20% 或 25%，就是在合理範圍內交一定比例的稅。這個很重要，

一定要提前規劃。國內企業一定要設得花錢，值的投入，比如專業的律師，專業的會計師，或其他專業的諮詢師，這個錢該投入的投入。如果自己到海外做事，最好和當地的同行來合作，主要是他們有經驗，這樣成功率保證一些。該讓利讓一部分。

第三，國內的小企業最好是抱團出海，各出一部分一起來做，這樣風險就降低了，資金大了，前期的事情，比如法律法規、會計師的費用等等。

美中時報：像你這樣專業的公司，既熟悉當地的環境，又和這邊的政府有良好的關係，又有專業的會計師、律師、諮詢師是不是有一個綫人的感覺。

鄒亨瑞：我們接過國內企業，不同性質，不同大小，來給他們對接合適的會計師、律師等相關專業機構，有些超大型的機構，可能會找更超大的律師樓，雖然成本高，但是他的項目大，整體算起來，影響不是太大。但是一些中小企業，就會找些性價比合適的，專業性也基本到位的機構，幫住他們來對接。還有就是培養和聘用當地的本土化的人才。如果全部從本土調過來，會產生水土不服之類的，所以一定要聘用本土化人才，更好的融入到當地。

美中時報：我們也希望亨瑞集團今後越來越壯大。

鄒亨瑞：謝謝。有機會歡迎你去北京參觀，我們總部在北京。



環球華商協會 打造中國第一家股份制商會

這是一次帶有明顯趨勢的分水嶺式年會，其核心話題或關鍵詞是“要全力打造中國第一家股份制商會，而且承諾針對全球海內外全體會員免收會費，以為會員帶來經濟利益和滿足企業不同需求為最大責任。”

■ 本報記者梅宗實北京報道

“如何打造出一個有影響力的商會，無疑是諸多商會組織的共同願景。”環球華商協會執行主席柴松獻日前向美中時報記者直言，即使廣被業界看好頗有跨界運作風範、素有“全球華商共同家園”美譽的環球華商協會，自然也不例外抑或孜孜以求，無時不在尋求着一種華麗轉身。

新年伊始、萬象更新。1月11日，由環球華商協會主辦的財富領袖年會，再次迎來其一年一度的饕餮盛會暨頒獎盛典。但與往屆有所不同的是，這次“年會”尤其凸顯“群策群力”之勢，讓會員彼此聯誼、增進凝聚力的同時，更加開辟一個新局面、呈現一種新氣象。在柴主席看來，這是一次帶有明顯趨勢的分水嶺式年會，其核心話題或關鍵詞是“要全力打造中國第一家股份制商會，而且承諾針對全球海內外全體會員免收會費，以為會員帶來經濟利益和滿足企業不同需求為最大責任。”這是值得記憶和充滿期待的相聚與願景。

隨着商會影響力逐年提升，為了更好的踐行“一切為了會員、為了

會員一切、為了一切會員”的服務宗旨”，柴松獻認為，商會今後的發展方向應該是，在向各界傳遞自身理念思想之時，要全力打造獨具特色的“首家股份制商會”。由此他不無感慨地說，“我們想開創出一個以海內外50家中大型企業為核心股東的有品位、有影響、有願景的股份制國際商會”，以聚合各界精英智慧與力量，以推動共同事業不斷的向前發展。如此以來，所有股東便是一個大智庫、一個精英群，一改過去祇有商會組織者單邊運作商會，如今的集體智慧將呈現“井噴式”效能，使商會真正成為“民主”的組織、共同的家園，所有與會者無不樂見其成、眾望所歸。

目前，環球華商協會控股集團有限公司已擁有中能領航資產投資有限公司、天津市慶達投資集團、益德智慧集團、北京置信控股集團、弘高公司、中康集團、新加坡新丹信託投資有限公司、北京燕園資本動力管理有限公司、泰山置業有限公司、(夢林佳居)海絲騰瑞典皇室御用床具品牌、黑龍江省建工集團有限責任公司、邯鄲東方明珠集團等12家股東企業。活動上著名企業家吳國迪、孫太利、王玉印、何寧、

林會倉、康維海榮獲“環球華商杰出領袖獎”，孫韻波、顏峰、張永、周天飛、周麗麗、苗文忠榮獲“環球華商年度人物貢獻獎”。

回顧2015年的工作，柴松獻介紹說，經過一段時間的努力，商會已經簽約了50餘名書畫家，尤其有效的使其與市場結合，探尋出一條藝術產業之路。今年將提高規格、成立環球華商藝術家協會，讓華商和藝術家相互聯系，讓華商領袖走近書畫藝術，讓藝術家走向華商與市場，建立華商領袖和著名書畫家交流平臺，實現藝術+學術+市場融合共贏，進一步把書畫藝術推向市場。正如著名畫家薛林興即興所言，藝術家的價值不但可以用思想來表述，也可以用金錢、市場和社會各界來檢驗，正如這是一個偉大的時代、這更是一個偉大時代的偉大夢想。饒有興趣的是，在本屆活動當中，就有吾如儀、丁謙、李軍良、米南陽、廖廷建、周志偉、孫劍、郭子昂、張龍印、曹環義、殷立宏、高大曾等20多位藝術家分別榮獲環球華商杰出藝術家獎、藝術成就獎、藝術貢獻獎、山水畫獎、花鳥畫獎、文人畫獎等不同大獎，這些卓有成就的藝術家，就是由愛好收藏的企

業家從學術價值和市場角度考慮從參評的300多名藝術家中評選出來的；而被評為環球華商杰出領袖獎、環球華商年度人物獎的華商巨子，也在彼此互動中與藝術家結對子、彼此成交作品交易、找到深度合作項目，甚或促進藝術產業市場。

談到如何才能更好地發展商會，作為年會頒獎嘉賓，著名企業家、中鐵建設集團董事長兼黨委書記汪文忠認為，掌握政府脈搏、選好發展方向、不斷創新思維，想會員之所想，急會員之所急，以情感促交流，以合作促發展，堅持大團結、大和諧、大格局、大發展，進而抱團取暖、共同發展。環球華商協會榮譽主席、中國國際能源集團控股有限公司董事局主席吳國迪的精辟發言，也引起全場與會者共鳴：“商會組織要擴大影響力就要打造品牌，品牌商會更會憑借其品牌價值和巨大的社會影響力，發揮普通商會無可替代的作用。作為由眾多商人、企業家組成的商會，應承擔更大的社會責任，所以，商會應充分發揮其社會作用。一個好時代就應該有一些好商會來擔當其必要的歷史使命，這也許使商會組織品牌的思想精神與文化外延……”。

作為商會的創始人，柴松獻主席更視商會如生命，他見證了商會的每一步發展、成長、突破、創新，更樂觀期望實現美好的願景。他尤其希望所有股東會員們能群策群力，一是要通過各種渠道與方式，提升自己的人生觀和價值觀，逐漸樹立“源于社會、回報社會”的財富觀；二是要整合商會內部企業家的力量，積極介入重大時刻的慈善行動，關鍵公益項目的啟動或事關民生大計的公益項目操作，這樣才有可能產生轟動的社會效應和強大的社會影響力，從而在公眾心中留下持久的良好印象，形成人人相傳的口碑效果。

活動期間，環球華商協會還和大型門戶網站京視網簽訂戰略合作協議，共同成立環球華商頻道，為海內外會員服務。正式啟動了“環球華商藝術家協會”成立儀式，中國人民大學畫院導師殷立宏擔任秘書長。部分藝術家也獻畫、獻藝，載歌載舞、异彩紛呈，既增添了絢麗活動的氣氛，也包含着對商會發展的期許。環球華商協會常務主席孫太利、王玉印、康維海等華商代表，也從自身經歷說起，談創業經驗、傳經商之道，更讓與會者互動有加、啟發深遠。



鵬博士在洛杉磯啟動北美業務

“小朋管家” 招募全球事業合伙人

鵬博士最新推出的“小朋管家”具備三大核心要素：大數據平臺、寬帶會員制服務、社區生活服務站。“小朋管家”提供全方位家庭生活信息服務，通過大數據智匯研判用戶需求，展示配送目標商品服務，維護發展會員關係，開展數據人文營銷，營造全新的人工智能商業生態平臺。



“大麥致美” 鵬博士北美業務啟動儀式。



鵬博士集團常務副總裁吳少岩啟動儀式上致辭。



中國駐洛杉磯總領館文化領事王瑾致辭。



洛杉磯郡郡長安東諾維奇與美中時報記者萍芳合影。

■ 本報記者萍芳洛杉磯報道

1月11日，來自中美的政府官員、媒體以及商界合作伙伴，在洛杉磯見證了“大麥致美”鵬博士北美業務啟動暨全球事業合伙人發布會的成功舉辦。洛杉磯中領館領事、美國國會議員、州參議員、洛杉磯郡郡長及 Alhambra、Arcadia、San Gabriel、West Covina 和 Walnut 等十幾位洛杉磯各省市市長及市議員親臨現場發表賀詞，并授予鵬博士本地信息化建設歡迎賀狀，

鵬博士集團常務副總裁吳少岩表示，洛杉磯是華人新移民的主要聚集區，鵬博士在本次發布會將開啟互聯網高清晰度家庭娛樂的新時代，為北美華人用戶帶來互聯網家庭娛樂和教育應用，進一步推動中美文化的溝通與交流。

發布會上，鵬博士最新推出的“小朋管家”具備三大核心要素：大數據平臺、寬帶會員制服務、社區生活服務站。“小朋管家”提供全方位家庭生活信息服務，通過大數據智匯研判用戶需求，展示配

送目標商品服務，維護發展會員關係，開展數據人文營銷，營造全新的人工智能商業生態平臺。

當前在美華人電視內容匱乏，此次鵬博士北美業務啟動，主打高清晰度中文電視、家庭電話和家庭寬帶等多種高保真電信傳媒服務，大麥盒子可播放一百多家涵蓋大部分主流華語電視臺的高清直播頻道；影視點播節目支持4k 高清家庭影院模式，家庭電話支持30多個國家無限暢聊，家庭網絡最高支持500M超寬帶接入，影視、語音和寬帶三合

一套餐將為用戶帶來前所未有的優惠價格。

作為中國最大A股互聯網公司，鵬博士在技術和產品領域的創新是保持行業領先的根本所在。鵬博士擁有龐大的用戶數據，強大的社區地推傳播能力，一線IT人員超過5萬，社區生活信息服務站超過3000家，未來15年的目標是將中國市場保有量4億臺電視的四分之一電視機進行聯網，同時為全球億萬華人提供高清晰高保真的家庭影院體驗。未來，鵬博士將攜手全球事業

合伙人為全球華人家庭提供娛樂、教育、醫療和全球通信等多方面應用服務，創建充滿樂趣、豐富交互性、智能且簡單實用的產品及服務，通過創新的商業模式給每個家庭帶來全新的時尚、舒適、智能的生活體驗。出席發布會的還有好萊塢電影發行制作公司的貴賓。曾經培訓出2015美國奧數奪冠隊員的 Areteem Institute 院長王鋒博士在發布會上與鵬博士簽約，成為鵬博士首個全球事業合伙人。

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，景點旅遊，觀光購物，鐘點包車，長短包車，上下學，老人外出辦事。旅遊景點：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





前海股權交易中心負責人(右)為華夏五洲國際授牌。



愛國工程研究院劉仲軍院長(左)與華夏五洲國際董事長段麗娟(右)敲鐘開市。



《新絲路花雨》出品人段麗娟(右1)與編劇費穎麗(左1)接受新華網記者(中)採訪。



愛國工程研究院常務副院長劉運國(左1)接受新華網記者採訪。



由華夏五洲出品的《烈焰鳳凰》導演朱時春(左1)接受新華網記者採訪。

華夏五洲國際成功登陸前海“新四板”

2016年1月14日，在新春即將來臨之際，前海股權交易中心人頭攢動，各路精英雲集，隨着一聲金鐘的敲響，華夏五洲國際文化傳播(北京)有限公司(簡稱：華夏五洲，交易代碼為：363952)在深圳前海股權交易中心成功掛牌上市，從此，正式進入國內資本市場，為企業穩健的發展邁開了剛勁雄渾的一步。此次，華夏五洲國際文化傳播(北京)有限公司正式掛牌交易，標志着該公司將通過募集社會資金開辟更新、更強大的生產力而創造出一個更高、更廣的生存空間和發展平臺。

華夏五洲國際文化傳播(北京)有限公司主營，文化藝術，影視劇制作、出品，擁有高素質的管理團隊和優秀的資深執行團隊，在全國40餘個城市擁有電視、報刊、網站等強勢合作的媒體資源和影、視、歌、模等重大明星資源的儲備力量。因此，成功并非偶然，此次順利登陸新四板，該公司董事長段麗娟女士稱：“志在必得，有備而來。”無論前期融資還是後期項目的跟進

都已經有條不紊地“正在進行時”。

據介紹，華夏五洲國際文化傳播(北京)有限公司將利用該公司擁有的“鎮司之寶”“清明上河圖”巨型根雕作為上市授信，給予股民以安全可靠的投資保障，一旦出現任何風險，該巨型根雕足以償還所有融貸款項。巨型根雕作品“清明上河圖”的雕琢原材料為，生長在海拔1000多米西部高原上的一顆罕見的古老樟根，該香樟樹高60米，樹幹主直徑為3.9米，樟根直徑約26米，樹齡至少2000年以上。馥鬱的香樟，數千載歷史風塵的古根化石藝術，再現了1000多年前北宋汴京“絲柳欲拂面，鱗波映舟楫；酒旗隨風展，人在景中游。”栩栩如生的繁華景象。該巨型根雕橫空問世便被列入“基尼斯”記錄，成為目前獨一無二的世界藝術臻品，并于2012年9月6日通過國家權威機構“北京天坤聯合資產評估有限公司”公正評估值為8.86億元。時隔三年，于“水漲船高”的藝術品市場早已今非昔比，令人咋舌的上升空間讓“零風險，高回報”的神話，

在華夏五洲國際金鐘開市之時便成為現實。

“萬事俱備”祇等東風乍起便出奇制勝，是此次華夏五洲國際信心滿滿登陸新四板必勝的法寶。在習近平總書記提出實現中華民族偉大復興的中國夢之後，相繼又主持召開了文藝工作座談會，習總書記強調，堅持以人民為中心的創作導向，創作更多無愧于時代的優秀作品。在國家如此政策利好的強勢背景下，文化藝術市場蒸蒸日上，影視領域更是如日中天，譬如：《捉妖記》、《尋龍訣》、《港囧》等電影；《花千骨》、《半月傳》、《甄嬛傳》等電視劇，票房與收視率急速飆升，從電影票房來看影視藝術市場，由217.69億元、296.39億元到440.69億元票房的不斷刷新記錄，吊足了市場的胃口，根據近年來我國電影票房的增速進行初步測算發現，2016年全年票房將有望由“4”直接邁向“6”，達到和突破600億元人民幣，而且，從票房排行榜的排序顯示，已經形成了一種後來居上的大好趨勢。可說，影視藝術的

春天，花開不敗，視為當今行業的“常春藤”。而華夏五洲國際作為藝術市場的後起之秀，早就瞄準了文藝市場博大的發展空間，于2015年收購了“10年磨一劇”的，由著名編劇費穎麗和段麗娟聯合編劇的一帶一路題材電影劇本《新絲路花雨》，該劇投資3億元人民幣，擬請好萊塢導演和制作團隊傾情打造2016年3D鴻篇巨制之最。此劇以中國唐朝鼎盛時期為背景，以舉世聞名的絲綢之路和敦煌壁畫，舞蹈為素材，博采各地民間歌舞之長，講述了絲路舞姬翩翩和大將軍侯英杰以及畫師周昉悲歡離合的愛情故事，再現了唐朝對外經濟、文化交往頻繁的盛況。此外，由著名導演朱時春執導的《赤焰鳳凰》48集電視連續劇也即將開機。該片以救火貫穿一線，在展現消防將士們“英雄本色”的同時，又展露現代女性的“巾幗不讓須眉”，在“血與淚”的背後穿插年輕男女唯美、浪漫、感人的愛情故事，完美突出現代的年輕一派對“青春”的理解與定義。華夏五洲國際2016年，不僅在影視劇領域

搶占一席之地，在電視欄目真人秀和藝術教育領域也有新的謀略和策劃，因為資金與資本的增加與擴展，華夏五洲國際的未來將成為“新四板”領域的一片茵茵綠洲。

此次掛牌儀式，有來自北京愛國工程研究院的劉仲軍院長、劉運國常務副院長，中國管理科學研究院趙連生主任秘書，著名影視藝術家《軍旗飄揚》、《雪豹特戰槍王》、《繼母日記》、《喀納斯之戀》的導演朱時春；《連城訣》、《歡天喜地七仙女》、《人小鬼大劉羅鍋》、《永不放棄》的著名編劇費穎麗，還有來自新華社、新華網、《中國文化報》、《中國產經新聞報》等媒體的文化精英們，在前海這座神聖的資本市場殿堂歡聚一堂，一同見證這極具歷史紀念意義的時刻，支持與幫扶華夏五洲國際穩步踏入資本市場，為未來轉板夯實基礎。面向全國乃至世界，為開拓新的樂疆，在“新四板”這片廣闊的沃土上結出豐碩的果實，努力打造成為世界級的中國文化品牌。在這裏，我們聽到了中華文化復興的鐘聲。(劉印生)



華夏五洲國際文化傳播(北京)有限公司在前海股權交易中心成功掛牌。

中國老炮兒和美國教父

李光斗 / 文



《老炮兒》票房後來居上，讓馮小剛有男僕翻身做男主，揚眉吐氣的感覺；比較中國大陸這部唯一成形的黑幫電影和美國黑幫片《教父》的異同，有很多令人玩味的地方。

一樣的黑道 異同的規矩

中國《老炮兒》講述的是一個北京胡同黑道的故事。曾經風光“四九城”的老炮兒張學軍（馮小剛飾），試圖出面擺平兒子的糾紛，卻無奈地發現時代已變：胡同還是那個胡同，但北京卻不是那個北京了。在電影裏馮小剛飾演的老炮兒“六爺”始終把“規矩”這兩個字挂在嘴邊。老炮兒盜亦有道：影片一開頭就是六爺警告小偷偷完錢包後要將身份證寄還給失主，否則就甭想走出這個胡同。當城管因為無照經營沒收攤販的小車并打攤販一巴掌時，“六爺”挺身而出按照自己所信奉的規矩，將這一巴掌還回去。

中國老炮兒有中國老炮兒的規矩，美國教父也有美國教父的規矩。他們的一個共同點，遇上任何事不會“報官”找警察，用自己的“規矩”去解決遇上的任何麻煩。同樣在《老炮兒》中，就算兒子被別人綁架，也堅決不找警察幫忙。馬龍·白蘭度飾演的美國教父柯裏昂也是如此，當殯儀館的老板遇見麻煩報警後發現沒有用再去找教父，教父其實很介意“你報警前為何不先來找我”。

美國柯裏昂出生在 19 世紀末二十世紀初的西西裏，那時的黑幫儼然是第二政府，遠比意大利政府權勢強大。所以那時的黑幫都是按照自己的“規矩”來辦事，幫派與幫派之間、個人與個人之間所有的恩怨都各自解決，絕不讓警察插手。

中國老炮兒不找警察是因為尊嚴。老規矩被一幫小鮮肉肆意玩壞了，中國老炮兒不願承認自己被時代拋棄，拼命地想要證明這還是曾經他們的時代。但現實的是無論身體還是勢力，老炮兒們注定無法再與“官商”新勢力進行對抗。老炮兒自己也因心臟病突發死在了衝向尊嚴的冰路上。

同樣是壞了規矩的時代，美國教父的繼承人要在挽救規矩的惡鬥中做新教父；而北京老炮兒卻不得不自壞規矩，最後去找最大的規矩……

中國老炮兒後繼無人 美國教父傳承有序

《老炮兒》中的代際衝突在六爺父子身上體現地淋漓盡致。“齊家治國平天下”，北京老炮兒的家

徒有其名，六爺的兒子曉波與父親一直不和，就算是同住北京城，曉波也不願意回家，連電話也不會通一個。而且在被“官二代”小飛綁架之後，被逼拿錢贖人的時候都不願意找父親。父子之間的矛盾和代溝難以調和。父親無法理解曉波的做法作為，曉波也不理解父親的良苦用心。

但美國教父則傳承有序，黑幫家族是一個嚴密的體系，每一個成員各司其職。最上層是教父，其次是軍師，往下是家族武裝司令，再往下就是各大頭目和小嘍囉。老教父對兒子的管理不似老炮兒那樣的嚴父。小兒子邁克非常聰明且果敢，是下一任教父最好的繼承者。但他卻想要與家族勢力脫離關係，不願參與黑幫鬥爭。老教父雖然很不高興但還是對小兒子表示理解，每個人都有每個人自己的人生。

也正是基于父子間的相互理解，家庭才更加牢固，家族事業才能夠繼承下去。在老教父遭遇暗殺時，邁克對家庭的情感就爆發了出來，他殺掉了背叛者索拉索和警長麥克斯基。在老教父去世之後，“黑二代”邁克成功接班，接替了教父的職位，

并一步一步幹掉了其他的黑幫頭目，將家族事業更加壯大。

窮愁潦倒的中國老炮兒 VS 財勢雄厚的美國教父

美國教父建立了龐大的生意帝國：從賭博、走私、烈酒、收保護費、到進口意大利橄欖油，生意紅紅火火，為黑道帝國源源不斷的創造利潤，也保證了家族的利益和黑道規

矩的執行。而好勇鬥狠的中國老炮晚年卻一貧如洗，連救兒子的贖金都要靠舊情人的慷慨解囊。沒有經濟基礎何來上層建築，中國老炮兒根本稱不上黑幫，僅是一單打獨鬥的老炮兒（老流氓）而已。

舊的規矩被破壞了，新的規矩還沒有建立起來。中國老炮們要麼改弦更張做起正經買賣，要麼艱難討生活不問世事。歷史已經換了新主人。



中國品牌第一人、中美企業峰會顧問委員會委員李光斗。

（上接第 9 版）

RAZOR 公司我們也不熟悉，但是他不知道這個產品的原創是我們，因為我們在美國沒有設公司。再者因為陳星在美國，他們都有聯系，技術賣了一千多萬美金，如果他付了一千萬美金，我覺得他是冤枉的，肯定是冤大頭。隨着我們公司在美國登錄，他的 RAZOR 公司肯定要賠償的，如果他侵犯我們也一樣要賠償，我們也會追究他的責任，因為由于他的行為導致我們中國這些跨境電商造成的損失都是要賠償的。

美中時報：你們是第一次到美國來？

應佳偉：是的，我們是第一次。

美中時報：你們第一次來，中國企業到美國來維權，你們感覺有什麼困難嗎？感覺人生地不熟，找

哪個部門不方便等困難？

應佳偉：我們遞交外國的專利還是比較熟悉的，因為我們最早搞創新的時候，我們就已經國際化了。但就目前，我們在這裏得到了美籍華僑及經銷商的支持，暫時還沒有很大的困難。但是在未來的過程中，可能會有意想不到的困難，目前講還沒有遇到。因為在以前，我們已經有了國際專利的經驗，為什麼這麼講呢，我們的創新很早就國際化了。我們每年包括海外來的，包括麻省理工（MIT），包括歐洲愛荷華大學，新加坡的國立大學，科技設計大學，也包括日本的千葉大學等等，因此我們十年前就已經大量的學生在與他們進行創新交流，實際上我們的事業是國際的，我們每年都有 280 個研究生，我們一年的創新產品 100 多項。可以這麼說，

我們在中國，能拿到世界大獎 IF 獎和紅點獎，像奔馳寶馬這麼的大獎一年才拿幾個，我們每年都有并且能排行前十。這個獎相當于工業設計奧斯卡獎。我們的創新能力在中國排行第一，我們去年，浙大是我們全國得獎最多的，浙大最多的團隊就是我們團隊。我們在亞洲去年排行第一，全球我們與三星排行第二，拿到最多的獎項，這是我們為最開心的一件事，今天我們中國的創新，并不比任何一個國家都差。我們是與世界各國都在競爭，不光是跟本土競爭。

這創新能力跟上了，但是運營能力我們還是蠻弱的。通過亞馬遜下架這個事件，也給我們很多啟示。所以我們要呼喚中國的企業，要注意專利保護，從開始設計起。我們中國很多的創新，多扼殺在搖籃之

中，還沒有等到出生，就被人家侵權，拷貝了。所以通過這件事情，我呼吁中國企業要注重專利的保護。不是一個專利，而是要形成一個專利池，而是 30 個以上，才能把這個新產品用專利圍起來，才能保護這個專利，比如我們開發一個項目，我們不管項目大小，至少報三十個以上的專利，這個是我們團隊要求的，否則的話是保護不了這個產品的。

美中時報：我們在美國呆的時間比較長，在這裏也時常聽到美國對中國專利的保護提出異議的，通過這個事件，你們有體會，你們是受害者，怎麼樣通過專利來維護自己的利益。反過來，中國企業也得加強專利的意識，不讓他人侵犯我們的專利，我們也不侵犯他人的。因為中國侵犯專利的地方很多。這個事件表明，中國對保護專利的意

識增加了。

應佳偉：通過這個兩輪平衡車，亞馬遜下架事件，我們要對企業呼吁，呼吁企業要加強自己的創新。為什麼加強自己的創新呢，比如我們的兩輪扭扭車，其實我們這個產品得到了全球的商家認可，包括美國都沒有想到這個產品是中國設計并發明的，他們認為這個產品是美國的，一直是這麼認為的，但是這個是我們中國自己制造的也是中國設計的。在這個產品裏面，當時的利潤是非常高的，剛出來時賣 5999 元，現在已經賣到了 800 元，你們想想這裏面的空間，如果按這個利潤的話，我們對社會的貢獻是 100 家仿冒的不如我們一家的利潤和交的稅，沒有利潤的產品是對社會沒貢獻的。

美中企業家商會暨諾德保險 舉辦新年商務午餐會



美中企業家商會會員與正在南加州進行商務訪問之阿里巴巴國際事業部經理王玄隆在活動後會談合作，左至右為美國銀行副總裁 Queena Lee, 孫文鐵, 王玄隆, 龔凱西。

中國投資人在洛杉磯投資的不再只是房地產，萬達第一個進入好萊塢購買了傳奇影業，海南航空开辟了長沙直飛洛杉磯的班次。所以世界各地的經濟都有波動，但是洛杉磯的經濟應該會持續成長。



美中企業家商會會長孫文鐵在活動中致辭。



中國駐洛杉磯商務參贊劉海彥擔任主題演講嘉賓。



中國駐洛杉磯商務領事，孫文鐵，洛杉磯世界貿易中心總裁 Stephen Cheung, 室內設計師 Sandra Costa, 華美銀行商務發展部 Alan Lee。



右二為 MS&K 法律事務所創辦人，洛杉磯經濟發展委員會洛杉磯暨長灘世界貿易中心之世界貿易委員會主席，左一為好萊塢歌手 Josh Moreland。

■ 本報記者李永田洛杉磯報導

美中企業家商會 1 月 22 日上午在白金會員諾德保險公司舉辦了一場別開生面的新年商務午餐會，諾德保險公司合伙人林詠涵擔任會議司儀。尼克鬆總統家鄉城市市長 Craig Young、參與上海迪斯尼樂園規劃設計的 Ima 公司總裁 William Schulz、世界名表朗格名表、上海建工、萬達、美國銀行、飛天科技、MS&K 律師事務所、華美銀行、國泰銀行等公司的代表以及正在南加州進行商務旅行的阿裏巴巴國際事業部經理王玄龍出席了午餐會。

美中企業家商會會長孫文鐵首先歡迎擠滿了會議室的，各行各業的來賓，他稱讚諾德保險公司團隊在場地布置上細心安排，來賓踴躍，氣氛活躍，認為企業家常見面可以增進互信，希望更有益于各自的生意。并特別感謝中國駐洛杉磯總領館的劉海彥商務參贊百忙之中來跟企業家們分享中國經濟的新常態，以及洛杉磯世界貿易中心總裁 Steven Cheung 來談洛杉磯地區的投資前景及優勢。

劉海彥參贊以中美經濟展望為題發表演講。他表示在洛杉磯談此主題最為恰當，因為 1/4 的中美貿易

易發生在洛杉磯，1/3 的中國游客目的地是洛杉磯；他提到中國去年經濟成長 6.7%，為 25 年來最低，事實上中國的經濟結構在轉型，從勞力密集演進到高品質產品和與環境相容的產品。而全世界去年的經濟成長為 2%，美國為 2.6%，新興經濟體成長 4%，相較之下中國仍然走在前面；而中國的經濟目前是全球第二位，現在的 1% 成長相當于五年前的 1.5%，和十年前的 2.6%。中國的經濟從以前的注重數字轉變成為以人民為中心，更看重改善就業與環境，經濟上講求可持續發展，依據十三五規劃的發展理念：

“創新、協調、綠色、開放、共享”，其中有許多潛力，洛杉磯可與中國合作。

洛杉磯世界貿易中心總裁 Stephen Cheung 發表了以“投資洛杉磯”為題的演說。他表示對洛杉磯經濟非常樂觀：洛杉磯目前是全球第一大出發地機場，中國游客大幅增加。2016 年英國著名童話 Harry Porter 進駐環球影城，一定會大幅提升游客造訪率。去年弗羅裏達加入此項目後一年業績成長 68%。中國投資人在洛杉磯投資的不再只是房地產，萬達第一個進入好萊塢購買了傳奇影業，海南航空开辟了長

沙直飛洛杉磯的班次。所以世界各地的經濟都有波動，但是洛杉磯的經濟應該會持續成長。他說，世界貿易中心是非營利機構，屬於經濟發展中心的主要項目。另外洛杉磯有超過 100 位來自世界各國的領事，也提供了另外一個與世界的聯系。

午餐會提供了多份禮金卡抽獎，大獎蘋果平板電腦由來自中國大陸來美旅遊的一名女企業家獲得。會議最後 Josh Moreland，美國歌星演唱，賓客留連忘返，活動圓滿成功。

(相片由艾美獎得主攝影師 William Kidston 提供)

中國職業技術學院代表團訪問“內陸能源”

■ 本報記者李永田洛杉磯報導

美中企業家商會 1 月 18 日應加州州立大學多名尼克山分校之請，接待來自中國包括湖南、廣東、四川、青海等多個省份職業技術學院高層管理代表團一行拜訪會員內陸能源 (Inland Energy)。內陸能源總裁 Buck Johns 向代表團介紹了該公司包括發電廠及建築加州高鐵在內的眾多業務，并帶領團員參觀內陸能源如博物館般的辦公室。

Buck Johns 說，他的公司有十二個部門，最主要的業務是開發電力公司，他的公司為加州提供電力。他感謝兩國領袖的領導，使得他有許多機會拜訪中國，他的另一個業務因此在與中國的接觸中成型；

他從 27 年前開始推動加州的高鐵，但 27 年來始終沒有財力進行此事，27 年前中美都沒有高鐵，其時日本有子彈列車，法國有高速鐵路，但是中美並沒有，可中國政府的結構使得中國推行政策非常快速，發展基礎建設效率極高，目前高鐵已經四通八達。加州的高鐵從維多威爾到拉斯維加斯一段在推動了 27 年後到去年得到中國高鐵的資金，將于今年九月開始動工。

Buck Johns 還熱情回答了代表團的提問與諮詢。

美中企業家商會另一位于橙縣的會員 Ima 城市設計公司派出規劃部主任 Kevin Stracner 與建築專業的代表團員見面交流。會員們發問踴躍，在兩國商務及教育上進行了深度交流。



嘉賓合影。



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

以全球化視野推進中國特色世界一流大學建設

——武漢大學國際化建設及與美國高校校際交流采訪紀實



■ 本報記者陸昱武漢報道

獨具特色的武漢大學，以其深厚的文化底蘊，走過了120餘年的輝煌歷程。她宛如中華大地上一顆耀眼的明珠，為世人所矚目，為學子所嚮往。

近年來武漢大學國際化辦學的路子既快又穩，與美國大學的合作也越來越多。2013年9月，教育部批准武漢大學和美國杜克大學合作設立昆山杜克大學，去年3月，美國亞利桑那州立大學國際戰略與事務副校長丹尼斯·西蒙(Dennis·Simon)博士一行來訪，共商博士生英語教學改革等合作項目。為了全面了解和報道武漢大學與美國大學合作辦學的成就，美國《美中時報》記者近日走訪了武漢大學，武大國際交流部劉曉黎主任和項目官員胡斯嘉女士回答了記者的提問。

美中時報：請介紹一下歷年來武漢大學與美國高校進行校際交流合作的情況，包括合作的學校，合作的項目等。

武大國際交流部：追踪武大的足迹，國立武漢大學從建校初期就注重中西合璧，是一所外向型的學府。從1893年湖廣總督張之洞創辦自強學堂(武漢大學前身)開始，就是培養“精曉洋文”的外交人員的高等學堂，具有國際化辦學的歷史傳統和良好基礎。上世紀三十年代就批量選派教師到世界一流大學深造，同時引進世界一流水平的學者來校任教，與世界一流大學開展人才培養合作。改革開放30多年來，武漢大學與美國66所高校和科研機構建立了合作關係，簽署了129份合作協議，開展各類學生聯合培養或雙學位項目11個，學生交換項目14個。合作對象包括哈佛大學，耶魯大學，芝加哥大學，杜克大學，加州大學伯克利分校，加州大學聖地亞哥分校，加州大學洛杉磯分校，伊利諾伊大學香檳分校，凱斯西儲大學，匹茲堡大學，馬薩諸塞大學，喬治亞醫學院，北卡羅來納大學，夏威夷大學等一批著名高校以及世界健康基金會(Pro

jectHOPE),AERAS全球結核病疫苗基金會等一批機構。比如，武漢大學與美國芝加哥大學合作開展的醫學教育改革項目，就推動了武漢大學建立和形成國際化的醫學教育辦學理念，優化了優勢專業的資源配置，構建了科學發展的教學科研質量保證體系和評估機制。將學校推向國內獨特，國際頂尖的學術領域，也促進了我國醫學教學的體制改革及醫學課程改革，培養了一批真正符合國際水準的醫生及研究人員。

以全球化的辦學視野和國際化的發展戰略，加快推進中國特色，世界一流大學建設，極大地推動了武漢大學的師生交流和國際科研工作。與這些高校及機構的交流，拓展了師生的國際視野，培養了一批通曉國際規則，具有國際競爭力的優秀人才，為武漢大學的國際化發展奠定了良好的基礎。並通過加強高層次國際合作開拓發展新空間，不斷提升核心競爭力 and 國際影響力。

美中時報：目前這種合作交流的規模和程度怎樣？它對武漢大學國際化發展方向產生怎樣的影響？

武大國際交流部：合作規模可以說是全方位的，幾乎囊括武漢大學“文法理工農醫”及與互聯網有關的新型計算機領域專業。國際化辦學，是當今世界高等教育發展的必然趨勢，也是高水平研究型大學的基本特徵和發展路徑。對此，武大高層十分重視，校長李曉紅先生曾反復強調：要以全球化視野推進中國特色，世界一流大學建設，要把武漢大學傳統辦學優勢與當今世界現代大學先進辦學理念結合起來，善于吸納國內外優質教育資源，推進學校內涵建設與質量提升，這是武大高等教育的核心主題和方向。

武漢大學與美國高校的正式交流關係是伴隨着中國改革開放的大潮而生的。上世紀八十年代初，以俄亥俄州立大學為起點，兩校之間的合作從最開始的教師交換擴展到現在的學生交流，高水平人才聯合培養，教師培訓，合編教材，合作科研等方面。武漢大學與其他美國高校之間交流程度也大抵如此，

而與美國高校深度合作辦學的勢頭正在全力推進。以“昆山杜克大學”為例，中國教育部于2013年9月12日批准武漢大學與美國杜克大學在江蘇省昆山市正式合作設立“昆山杜克大學”，這是一所綜合性研究型大學。由原武漢大學校長，中國工程院院士劉經南教授出任校長，原美國艾格尼斯·斯科特學院(Agnes Scott College)校長，中美關係研究專家瑪麗·布魯克(Mary Bullock)博士任常務副校長。整個校園建設工程完成後，占地面積將達1200畝，能同時容納7000名學生。昆山杜克大學將立足于“精英教育”，引進世界頂尖大學杜克大學的教學理念和課程體系，結合中國國情和中國頂尖大學武漢大學的學科優勢，分階段提供碩士研究生，本科生和博士研究生教育項目，並最終建設成為一座新型的，世界一流的綜合性大學，一所示範性的中外合作辦學機構，培養具有國際視野，通曉國際規則，具有國際競爭力，多元發展的高層次人才，匯聚一流的師資隊伍，打造國際一流的科學研究與技術研發中心，推動中國經濟和人才的大發展。昆山杜克大學已于2014年秋季正式招收首批學生。首先開設的項目包括全球健康，醫學物理學和管理學三個碩士學位項目，畢業生將被授予杜克大學學位。更多的碩士學位和本科學位項目將陸續推出。

2008年，武漢大學與美方共建的匹茲堡大學孔子學院，在當年全球400多所孔子學院當中脫穎而出，榮膺20所優秀孔子學院之列。近年來，武漢大學先後與一批國際學術組織，世界著名大學和科研機構共同組建“環境與健康國際合作中心”，“中美聯合交通研究中心”，“海外留學人員開放實驗室”等20多個高水平科研合作機構；與美國伊利諾伊大學等3所高校共建“圖書情報學國際合作研究院”，與世界健康基金會共同創辦HOPE護理學院，與歐洲最大的肝臟疾病中心創建“中法肝臟疾病研究院”等高層次合作辦學大平臺，為師生建軍世界科學前沿，參與國際合作與競爭鋪路架

橋，暢通渠道，其影響是深遠的。武漢大學將努力在更大範圍，更寬領域，更高層次上推進國際化辦學，不斷提升辦學水平和國際競爭力，以加快推進中國特色，世界一流大學建設。

美中時報：與中國及其他國家的校際交流相比較，美國大學有哪些優勢和劣勢？武漢大學學生在與美國大學學生的學習互動中有哪些收穫和影響？

武漢大學國際交流部：比較優勢主要看學科和專業，美國大學比較吸引中國學生的專業主要包括：金融，管理，計算機和應用基礎類學科。而西歐國家如英國的大學則在藝術，教育，理工商科類更有吸引力。從學習氛圍上看，美國大學文化似乎更趨活躍，武漢大學近年來每年約選派500餘名學生赴境外交流學習，大部分到了美國大學。但他們的共同點都是“包容”與“創新”以及“寬進嚴出”的私立大學教育規則，不遺餘力地打造學生的創造精神，以及畢業後得心應手的應用能力。這與中國公立高校的“嚴進寬出”，基礎扎實而創新不足形成鮮明對比，這也正是中西教學互補的收穫所在。

美中時報：未來與美國大學合作有哪些項目與計劃？

武漢大學國際部：武漢大學國際化戰略較為清晰，包括與美國大學的進一步合作。確立了建設“中國特色，世界一流”大學“三步走”的總體目標。把“堅持國際化發展，提高學校國際影響力”作為學校發展思路之一。而國際化的預期目標涉及教學和科研等多領域，例如：新增國家級雙語教學示範課程5門，開設中外合作辦學和聯合培養項目30項左右，國際化專業試點基地10個，本科全英文教學課程200門，全英文研究生課程60-80門，全英文研究生專業3-5個，並有相應的經費，舉措，每年分解任務等配套措施。

近兩年來，武漢大學抓住國家大力實施“人才強國”戰略的大好機遇，積極參與實施“千人計劃”，以面向全球招聘具有國際視野和卓越領導才能的學院院長為着力點，引進包括“諾貝爾獎”獲得者，外國科學院院士在內的2000多名外籍專家來校任教，其中從事專業教學的外籍教師占90%以上。以將世界一流大學先進的學科建設思路，教育教學理念，課程體系等，有力地貫徹和推動武大內部深層次的改革與發展創新。今後，武漢大學將爭取與更多美國知名高校合作，申請留學基金委的優秀本科生項目，擴大學生出國比例，增加學生出國人數；借助聯合科研平臺如武大-杜克研究院、全球健康研究院，促進中外學者的深度對接；繼續挖掘院系的資源，培育留學基金委的創新人才培養項目，如已獲批的2016年創新性人才國際合作培養項目-我校與斯坦福大學-醫藥交叉學科復合型人才培養項目；充分利用校際關係，開發與美國知名高校的短期項目，如與哥倫比亞大學、加州大學-伯克利分校、杜克大學的夏令營項目；在學生交流項目的基礎上，開辟專項合作計劃，如與芝加哥大學的醫學改革項目，已擴展到碩士培養層次，正在向建立國際化師範學院或非獨立法人中外合作辦學機構探索；繼續辦好昆山杜克大學，利用好這個平臺與杜克大學加深合作，整合三校優質資源，促進我學者進入主流學術圈；以俄亥俄大學行政管理人員交換項目為起點，推進與美國知名公立高校的人員交換項目，爭取由研究生管理人員、國際交流管理人員擴展到更多職能部門；在與亞利桑那州立大學合作的博士生英語改革項目的試點基礎上，與更多美國高水平公立高校開展此類項目，朝成體系、成規模的方向發展。

世界高校在發展，中國國家所推進的“中國特色，世界一流”高校建設也在飛速發展。而“世界一流”的標杆就是：有沒有諸多國際公認的學術大師，大學能不能有眾多的諾貝爾獎獲得者，有沒有國際公認的科學學派，能不能培養出國際公認的學術領袖，甚至世界級的科學家，政治家，社會學家等等，真乃任重而道遠。皇皇武大，捨我其誰？！

發現美東“新大陸” 旅游投資 發布會在北京舉辦

今年是中美旅游年，與會嘉賓都希望抓住機遇推進中美旅游的深度合作。作為美國第三大旅游城市，默特爾比奇市以美特爾海灘為吸引點，歡迎中國企業前往投資。3W公司則抓住機遇，將于今年6月在當地推出涵蓋藝術展、文化節、博覽會、旅游節等主題在內的“東方場景”中國文化節，作為2016“中美旅游年”的獻禮之作。



3W公司董事長王為工先生（左二），發布會主持人，南卡羅來納州人也是清華大學的國際關係研究 Emily Conrad（左三），默特爾海灘市長 John Rhodes（左四），霍裏縣議會主席 Mark Lazarus（左五），3W公司聯合創始人王為民先生（左六）。

1月22日上午，發現美東“新大陸”旅游投資發布會暨“東方場景”中國文化節啟動發布和商務洽談活動在北京美國中心舉行。美國南卡羅來納州默特爾比奇市市長約翰·羅德、霍裏縣委員會主席馬克·拉薩路及3W公司負責人王為工、王為民等中美雙方代表共計百餘人出席活動。會上，默特爾比奇市市長約翰·羅德和議會主席 Mark Lazarus 向在場聽

眾介紹了當地豐富旅游資源和廣闊的投資前景，而在場的中方企業代表則詳細詢問了投資方面的政策法規等相關細節。

據介紹，默特爾比奇（Myrtle Beach）是美國南卡羅來納州霍裏縣的一座城市。人口2000年為22,759，靠近美麗的美特爾海灘，是一座旅游城市。夏季氣溫較高，多雨。植被高大常綠。最著名的是矮棕櫚

樹。因此該州的別名為“矮棕櫚之州”。

美國3W公司，成立于2011年，其母公司——美國GLOBAL CONNECTIONS, INC.(GCI)公司已有24年歷史，主要從事投資及國際貿易，GCI公司在中國、香港、新加坡等國家和地區均設有辦事機構，目前在華已投資累計超過30億人民幣。“東方場景”是美國3W公司在美

國南卡羅來納州（South Carolina）默特爾比奇市（Myrtle Beach）傾力打造的大型國際文化、經貿交流平臺，是全美最大的中國文化及商品的展示、體驗、銷售基地。

今年是中美旅游年，與會嘉賓都希望抓住機遇推進中美旅游的深度合作。作為美國第三大旅游城市，默特爾比奇市以美特爾海灘為吸引點，歡迎中國企業前往投資。3W公

司則抓住機遇，將于今年6月在當地推出涵蓋藝術展、文化節、博覽會、旅游節等主題在內的“東方場景”中國文化節，作為2016“中美旅游年”的獻禮之作。此外，3W公司正着力在此打造全美最大的中國文化展示輸出平臺和商旅貿易的集散基地，為中國企業走出去與中國文化對外傳播提供平臺。

（柴逸扉）



霍裏縣議會主席 Mark Lazarus 為參會企業代表簽名。



霍裏縣議會主席 Mark Lazarus 現場問了幾個關於默特爾海灘市的問題，為回答問題正確的參會企業代表頒發獎品。



默特爾海灘市長 John Rhodes 和霍裏縣議會主席 Mark Lazarus 介紹當地豐富旅游資源和廣闊投資前景。



中方企業代表向默特爾海灘市長 John Rhodes 和霍裏縣議會主席 Mark Lazarus 詢問投資方面的政策法規等。



默特爾海灘市長 John Rhodes 和霍裏縣議會主席 Mark Lazarus 介紹當地豐富旅游資源和廣闊的投資前景。

人生總有酸甜苦辣

——臺灣女歌手周蕙訪談錄

周蕙，臺灣知名女歌手，祖籍湖南，1977年3月26日出生於臺灣高雄。1999年以專輯《周蕙精選》出道，專輯在亞洲創下100多萬張的銷售量，專輯歌曲《約定》（國語版）成爲其代表作；2000年發行專輯《周蕙精選2 - 好想好好愛你》，專輯發行不到3周就有20萬張的銷量；2003年受合約被賣事件影響，演藝事業陷入低潮；2005年重新出發；2007年發行專輯《綻放》；2009年發行同名專輯《周蕙》；2013年“第一次約定”巡回演唱會起航，同年10月發行專輯《我看見的世界》。2015年12月，周蕙來洛杉磯舉辦《想你的夜》演唱會。其間，周蕙接受了《美中時報》記者的獨家專訪。

■ 本報記者萍芳洛杉磯報道

美中時報：周蕙你好，歡迎你來到洛杉磯。

周蕙：謝謝

美中時報：這次來洛杉磯感覺怎麼樣呢？

周蕙：很親切。因為我有朋友住這邊，出道這十幾年來，除了工作之外陸續繼續私下也來玩，所以除工作再次來洛杉磯，真的很開心。

美中時報：我想很多人認識你的時候，是從1999年的那首《約定》開始的。雖然說十六年的時間已經過去了，但是大家對這首歌依然記憶猶新。那麼你當時唱這首歌是什麼樣的情況。

周蕙：我覺得一個唱片新人，對於公司幫你安排的歌曲，你會有一種考試的感覺。當時公司交給你一個東西，很多的經歷祇因當時太年輕，不是那麼懂得背後的歌詞的含義，畢竟人生的歷練不是那麼多。那個時候就是有很多的靑澀的少女心，有很多的幻想。我覺得人有很多的夢想和幻想是很美的，所以那個時候我靠着很多的夢想和幻想完成了我第一張專輯，才有這麼多層次的表達，現在回想起來還是很棒的回憶。

美中時報：其實你那個時候年紀還很小，但是你的歌聲中含有許多關於愛情、感情的一些渴望，但是那個時候並沒有這麼多的人生體驗，都是靠自己的想象去完成的。

周蕙：是啊，我覺得這樣的分開是很痛苦的。我通常會記憶我生活中發生的事情，是用情緒轉移的方式去唱每首歌，所以我覺得我唱歌的時候，我在演繹一個角色，我會設定一個人物的角色給它，然後我融入那個角色，去把那個情感表達出來。

美中時報：我想大家還記得同期的話，你推出了《不想讓你知道》，這首歌也榮獲的華語音樂榜中榜的歌曲獎，那麼當時是怎麼樣的創作過程呢？

周蕙：這首歌在我的第一張專輯中表現最大的，像《約定》這首歌，它平步直驅，很溫暖，不想讓人知道它很有表現力，因為一開始進歌的時候，練歌是清清爽爽的，就像現在說話的樣子，但是到後半

段又去反復的時候，我就有澎湃的、想吶喊出的感覺。所以這首歌曲比較有喜劇張力。

美中時報：我覺的你給大家的印象，你的歌聲非常的甜美，有女生的特質，那麼你怎麼來完成這種歌聲有張力的表現呢？

周蕙：我認為，是個好演員的話，什麼角色都能演。在唱歌這個身份裏面，我覺得自己還是扮演的不錯。

美中時報：如果你感覺把唱歌比作演戲，你是可以演非常多的角色的。

周蕙：我希望自己是百變的。

美中時報：現在網絡上給你的評價是：聽覺性藝人。那麼你的第一張、第二張專輯的封面也是使用的卡通形象，當時是出于什麼樣的考慮呢？

周蕙：那個時候，我對自己的聲音是很自信的。當時唱片公司的企劃跟我聊天，說如果唱片封面讓你自已設計，你希望設計成什麼樣子。我說：我希望封面是白白的，什麼都不要，甚至沒有我的名字，我不在乎大家不認識我，我祇是一個喜歡唱歌的人。但是對於唱片公司要行銷，賣唱片，這種想法是不成立的。不知道唱歌人是誰，這唱片怎麼賣，怎麼做宣傳呢。後來他們想到一個比較折中的辦法，用一個卡通的畫像，去試探大家的反應。沒想到大家因為這個卡通的形象反而更加關注到我。所以那次的方案是歪打正着，引起了不少的話題和關注度。

美中時報：你是如何來理解女性這樣的美和魅力呢。

周蕙：像這幾天因為時差的關係有些失眠，我就很無聊。這邊有女性朋友住這邊來看我，說要帶我出去走走。我想出門得化妝吧，素顏的話去玩什麼。所以我就在facebook直播上面教大家怎麼化妝。從素顏到畫好妝，很多人都認爲周蕙剛出道的時候說我是女版的蘇永康，說周蕙不是一個漂亮的女生。剛開始的時候，年紀小多多少少還是……為什麼要把我比喻成蘇永康，但是蘇永康也是蠻帥的，幹嘛把我講成男生，感覺說其貌不揚等很多形容詞加在我一個新人身上。可是慢慢的，我發現大家喜歡我，不在于我長什麼樣子，我的自

信也不會被動搖、被打擊。我在第一張專輯的時候就充分了解到外邊不能夠代表一切。就像昨天我素顏化妝的時候，很多fans看我化妝，很多人都很喜歡本真的我。很親切，很真實，也拉近了距離。我覺的女生要有自信，這個自信來自于你自己對自己的了解。然後你有沒有很好的觀察這個社會，生活的環境，跟朋友和家人怎麼互動。我覺得很多東西都是累積了自己的生活態度和經歷，一點一滴的這些自信就會慢慢養成的。

美中時報：你在2009年的時候出了自己的同名專輯《周蕙》，在這個裏面，你不再是一個單純的歌手，還是監制制作人，這個也算是一種成長，然而你在電影當中你和成龍一起對唱。

周蕙：這張專輯也算我人生當中的轉折點。喜歡我的朋友都知道從2003-2007年我消失了，有各種的推測說周蕙爲什麼不見了。原因祇有一個，就是合約的糾紛。也因為這個糾紛我沒有辦法發布專輯，這樣就卡了四年時間，這也是我人生最低谷的時期。所以當我走出了這個低谷期之後，我可以做回我自己，可以主宰我自己人生的時候，我不想把命運掌握在別人手上，于是我把人生的主導權拿回來。那張專輯也是很有意義，叫《周蕙》，對我來講好像重生的感覺。

美中時報：剛才你提到那四年是你人生中的低谷期，那麼這四年你是怎樣度過呢，是繼續唱歌還是把注意力轉移到其他方面。

周蕙：其實頭半年是很痛苦的。剛出道時就和我的恩師有這麼一段經歷，對我來講在感情面上是很受傷的，有半年的時候我是失眠，沒有辦法睡覺，總是亂想。但是，在我身邊有很多人愛我，很多人疼我。有一個長輩給我說了一句話：“你不要把眼光放在一個傷害你的人身上，有這麼多人愛你，你怎麼能忽略我們。”我突然間驚醒，我怎麼這麼笨。其實那麼多愛我的人遠遠勝過傷害我的那一個人。我有家人、朋友，可能我更幸運的是有成千上萬的歌迷。所以我不應該辜負那些愛我的人。所以那個時候起，開始振作起來，去尋找我的出路。雖然



歌手周蕙（左）與本報記者萍芳合影。

這個合約靠我一個女孩子不能好好的解決，可是我可以在生活當中把自己過的好好的，我不讓身邊的朋友擔心，不讓歌迷擔心，這一路走來我一直很努力的從谷底往上爬。

美中時報：從這次的電影，和成龍合唱，也是你人生中新的體驗，新的一個高度。

周蕙：當時我就想說，我的重新出發，我可以把我的人生做一個什麼樣的分享呢。人生總是有高潮有低潮，但是我很幸運有這麼多人幫我走過來，然後也有很多人就是抑鬱，從此一蹶不振。這麼多人幫我，當我那個時候跟經紀人聊天說，我自己監制的這張專輯，我們要有一個什麼樣的亮點，我們有什麼可以分享給我們的朋友們，那個時候就講一些人生大道理，總覺得那麼年輕，有這麼多的經歷。這個時候我就想到一起合作過的成龍大哥。當然他的人生閱歷比我們多太多太多，他從六歲從戲班一路演到電影，從幕後的武打演員演到幕前，我覺得他的人生百態比我們多更多。我希望他在這個電影裏面扮演一個角色。他像是我敬仰的前輩，他帶着我、告訴我他的人生怎麼樣，曾經也告訴我說他也經歷過。所以勸我、安撫我，讓我也積極向上的面對我的人生。所以這首歌在男女對唱之下，又把人生的一些歷練唱給大家聽。我覺得它是很勵志的一首歌曲。

美中時報：那麼在2011年又出自己的專輯，比如《有自己的房間》，在這張專輯裏面聽到了不一樣的。比如我喜歡的這個《咖啡的季節》，雖然很甜美但是還是感覺還是不太一樣，你自己覺得呢？

周蕙：因為後來我比較喜歡旅行，現在我會給自己一個目標，每年去一個我不曾去過的地方，那麼《咖啡季節》就是給我一種輕鬆的感覺，人生總有酸甜苦辣，開心總會留下一些回憶，我們常常看照片的時候，看到很多笑的很開心的照片。《咖啡季節》這首歌很輕快，又很巧妙的運用四個季節來形容愛情的味道，用咖啡的口味來分，我覺得創作者在歌曲編排上面也非常地用心。所以我監制的這兩張專輯可以幫助朋友更認識周圍都是什麼樣的人。

美中時報：你創作了很多的情

歌，那麼歌迷和朋友都非常的關心，那麼這些年你是否找到一份感情？

周蕙：我目前的感情是零，是空心的狀態。我覺得現在的我很好，女生成長到一個年紀之後，會發現你的一切不祇是着重在愛情方面，我們的人生是有很多事情組成的，有家人、朋友，有自己的工作、興趣，還有自己的寵物，像我養的狗。所以我的快樂來自于不同的角度，當然我不會排斥愛情的來臨。如果愛情爲我的生活又加分的話，那麼我的人生就非常圓滿了。

美中時報：你把那麼多的情歌演繹得淋漓盡致，能表現出來你在情感方面豐富多彩……

周蕙：（呵呵）那是戀愛多次才有那麼多失戀的情歌。還好，我另外的經驗不是非常多，但是我會記住每段經歷的感情，帶給我的啟發式什麼，我會把那些失敗的例子記在心裏面。所以當我唱到失戀的情歌的時候，可能會有更多的說服力。

美中時報：有人會覺得你的歌聲會有笑着唱歌的這種特質，歌聲多麼的甜美啊，你怎樣看待風格。你覺得歌手需要堅持自己風格呢，還是說在不同成長的階段會有所變化。

周蕙：我覺得心態不一樣，唱歌的方法就會不一樣，這些不是因為技巧而是心態的問題。剛才講到的，唱歌唱什麼樣就演什麼樣，就像演戲一樣。像前一陣子，我翻唱了一首周璇的老歌，是一部三十年代電影的老歌，所以我就要模仿三十年代歌者的唱法。這對我來講又是一種考驗，因為我不能用一般流行音樂的唱法去唱，我得唱出周璇的那種感覺。我不會去定義我是應該怎樣唱歌的人，我反而認爲我是千變萬化的。

美中時報：那麼你未來是如何打算的？

周蕙：因為這次來洛杉磯的演出，真的很開心，我也很喜歡做現場live的演出。從明年的1月16號開始，周蕙會有一個小型的巡回演唱會，從上海站開始，叫“viers lang”，我也希望這次演唱會能到洛杉磯來，如果內地的朋友能看到這個節目的話，希望你們能多多關注我的消息，明年上半年我會用很多的演出跟大家見面，謝謝。



規模最大的華人快遞公司

最全面 · 最安全 · 最高效 · 最快捷

★ 正式開通免稅州直發業務 ★

★ 開通 “商業快件” 口岸（試運營） ★



地址：14317 Don Julian Rd. City of Industry, CA 91746

美國電話：626-855-3088

中國客服電話：9501358906628

投訴與建議：info@expresstochina.com

Email(電子郵箱)：info@expresstochina.com

