



美中時報

SINO US TIMES

Contact Email:
sinoustimes@gmail.com

SINO US TIMES
ISSN 2330-9016

www.sinoustimes.com



新東方涉假在美
被調查，留學業
遮羞布還蓋得住嗎？

P17



王健林：
中國文化如何
走向世界

P18



中國富豪向美大學捐
1.15 億美元，中國人的
評論卻讓人驚呆！

P23

崔天凱：共同推動中美經貿 關係取得更大發展

詳細內容見 P2

曹德旺回應“逃跑美國”

我事業的中心在中國

詳細內容見 P9

本期導讀

美議員：美中兩國合作
空間大于潛在衝突

P2

奧巴馬政府對北京發起
第15次貿易訴訟

P3

羅杰斯展望特朗普執政

P4

中國宏觀經濟政策
面臨美國加息的挑戰

P5

第三次中美打擊網絡
犯罪及相關事項高級別
聯合對話聯合成果清單

P6

杭州騎客亮相首屆
世界工業設計大會

P10

遼寧撫順御龍灣：
十年5000萬投資的陷阱

P11

地球村民網申請
聯合國生態環境新聞網站

P13

特朗普土豪治國

P16

當代中醫正骨現美國

P21

新鄰居的故事

P22



美國電商物流聯合會成立 羅豪當選首任會長 P7

美歐爲什麼還不承認中國“市場經濟地位”？

詳細內容見 P14

崔天凱：共同推動中美經貿關係取得更大發展

多年來，中美關係特別是兩國政治關係總體保持穩定，為雙方各領域務實合作提供了根本保障。維護中美關係長期健康穩定發展，必須維護中美關係的政治基礎和國際關係基本準則。



12月14日，崔天凱大使應邀出席美中貿易全國委員會在華盛頓舉行的2016年度晚宴並發表講話。

崔大使表示，過去幾十年來，在中美雙方共同努力下，兩國經貿合作飛速發展，取得豐碩成果，切實造福兩國人民及世界人民。中美經貿關係的本質是互利共贏，合作是兩國唯一正確選擇。習近平主席多次指出，中國開放的大門永遠不會關上，只會越開越大。我們將實行更加積極主動的開放戰略，創造更全面、更深入、更多元的對外開放格局。我們將加大放寬外商投資準入，完善法治化、便利化、國際

化的營商環境，促進內外資企業一視同仁、公平競爭。隨着一系列重大改革舉措的持續推進，中國的營商環境將更開放、更寬鬆、更透明，為外資企業分享中國發展機遇創造更為有利的條件。崔大使強調，中國正在全力推進“四個全面”戰略布局，中國經濟長期向好的趨勢沒有變。我們將全面深化經濟體制改革，堅持創新驅動發展戰略。中國經濟發展前景是光明的。中國發展是世界的機遇。我們希望美國工商界看清中國發展和中美經貿關係發展的大趨勢，以戰略和長遠的眼光開展對華合作。

崔大使說，作為最大的發展中國家和最大的發達國家、世界前兩大經濟體，中美兩國在促進全球發展繁榮方面擁有共同利益，肩負共同責任。技術進步和市場力量加速了全球產業布局和國際分工格局的調整，也使人們更多關注社會公平正義和財富分配的問題。面對全球貿易保護主義抬頭，中美兩國應加強合作，共同努力，共迎挑戰，倡導開放包容而非封閉排斥，尋求互利共贏而非零和博弈，推進地區和世界經濟一體化，防止碎片化，深化全球經濟治理，讓技術進步和經濟發展更好惠及兩國人民和世界人

民。崔大使強調，良好的經貿關係離不開穩定的政治關係。多年來，中美關係特別是兩國政治關係總體保持穩定，為雙方各領域務實合作提供了根本保障。維護中美關係長期健康穩定發展，必須維護中美關係的政治基礎和國際關係基本準則。政治基礎不容破壞，準則不能拿來交易，國家的主權和領土完整絕不是討價還價的籌碼。崔大使表示，當前美國內政治和中美關係都處在關鍵過渡期，希望美國工商界繼續發揮中美關係“穩定器”和“推進器”作用，講述好

中美經貿關係發展的真實故事，維護好中美關係發展的重要基礎。中方願與美方一道，共同推動中美經貿關係取得更大發展，開辟兩國合作更加廣闊前景。美中貿委會主席、福特汽車公司總裁兼首席執行官菲爾茲，美中貿委會會長傅強恩，以及來自美國政府、國會、工商界、智庫等各界人士400餘人出席了晚宴。美中貿委會在晚宴上向崔天凱大使頒獎，表彰他為推動中美關係發展作出的貢獻。

（中國駐美國大使館網）

美議員：美中兩國合作空間大于潛在衝突



美國國會共和黨眾議員克裏斯·斯圖爾特 (Rep. Chris Stewart) 在美國國會眾議院代表猶他州第二選區。他于2013年進入眾議院，在眾議院裏是撥款委員會國務院及外國運作小組委員會以及情報委員會兩個重要委員會的成員。進入國會前，斯圖爾特曾在空軍擔任飛行員14年，1995年，他和隊友駕駛的B1轟炸機打破以最快速度完成環繞地球飛行的世界紀錄。斯圖爾特退役後成為小企業主，成立了一家能源諮詢公

司，閒暇之餘他是暢銷書作家，從90年代到今天共推出了十多本著作。他最近在國會山辦公室接受美國之音國語記者張佩芝專訪，暢談他對今年大選、川蔡通話及新國會新總統上任後美中關係的看法。

記者：斯圖爾特議員，謝謝您接受美國之音中文部專訪。

斯圖爾特議員：很高興接受採訪，謝謝這個機會。

記者：2016年總統大選結果出乎許多人意料，您認為川普為什

麼能出人意料地當選為下任美國總統？

斯圖爾特議員：很多人都在問這個問題，這的確讓很多人感到驚訝。不過總的來說就是，美國人民渴望改變，他們比較國務卿克林頓和川普，他們的結論是，川普完全是個圈外人，他是歷史上第一位過去從來沒擔任過公職的總統，我想美國人民認為這是一件很美好的事情。

記者：您是眾議院撥款委員會和情報委員會的成員，在您看來，新國會和新總統上任後的外交政策優先順序是什麼？

斯圖爾特議員：那是個很好的問題，我們面臨太多挑戰了。比方說，南中國海問題。中東問題。我們過去10年、15年在中東地區耗費了大量血汗和資源。還有俄羅斯普京政策所引發的問題。我拜訪了俄羅斯、拉特維亞和波蘭等國家，很多波羅的海國家看到俄羅斯的行動後不禁問到，我們會不會是下個烏克蘭？他是否也能滲透我們的邊界？還有伊朗問題。他們是否會遵守不發展核武的協議？

這些都很重要，不過我認為川普

應做的第一件事，就是和我們的盟友溝通。身為國會情報委員會成員，我訪問了許多美國盟國，他們告訴我們，美國在哪裏？我們不知是否還能依賴美國，你們是否會遵守和我們簽署的條約和協議？我認為新任總統首先一定得把重點放在我們盟友身上，向他們保證美國不會退出國際舞臺，我們有領導世界的特殊責任，我們可能不喜歡、不尋求這樣的責任，但事實是，如果我們不領導，別人會取代我們。而他們的領導方向可能不會讓人們受益，所以我希望川普做的第一件事就是向美國盟友伸出援手，向他們保證我們未來會扮演一個正面的角色。

記者：川普在競選期間多次批評中國，尤其是中國的貿易行為，首先，您如何評估奧巴馬總統下的美中關係，川普上任後您希望看到什麼樣的改變？

斯圖爾特議員：首先談談我如何評估奧巴馬下的美中關係。我六個多月前到中國訪問，那是一次很好的訪問，我們受到很好的待遇，進行了很好的對話。但另一方面，我們看到中國在南中國海的活動，我對此感到困擾。我看到他們威脅、

甚至恐嚇部分鄰國，這些是小國無法和中國對抗，除非他們相信美國會支持他們，我對此感到困擾。

中國是個不斷成長茁壯的新興強國，這毫無疑問，他們已經是個很強大的國家，他們有個很光明的未來，我們必須做的是，找到一個讓兩個強國，美國和中國，和平共存的方法。我們認識到他們有他們的核心利益，我們有我們的核心利益，我們如何能合作保障這些利益，這也是新任總統的挑戰，我希望他會這麼做，我也預期他會這麼做。

記者：當選總統川普12月2日接聽臺灣總統蔡英文的祝賀電話，打破多年外交慣例，引發軒然大波，您如何看這通備具爭議的電話？

斯圖爾特議員：在我看來很有意思，做為一名軍人，我覺得此事似乎被誇大了，我認為我們媒體誇大了此事的嚴重性，大部分美國人並不覺得有那麼嚴重，我想在中國可能也是一樣，他們可能也把此事看得過於嚴重，讓外交官和大使去處理外交慣例和禮儀吧。中國是個新興強國，他們是個非常強大的國

（下轉第6版）

奧巴馬政府對北京 發起第 15 次貿易訴訟

美國貿易代表弗羅曼說：“中國的關稅配額政策違反了他們的世貿組織承諾，並限制了美國農民向中國客戶出口具有價格競爭力的、高質量的谷物。



美國貿易代表辦公室 (資料照)。

12月15日(星期四)，奧巴馬政府第二次代表美國農民在世界貿易組織針對北京投訴，指控中國未能在稻米、小麥和玉米的市場準入問題上遵守承諾。

這是2009年以來奧巴馬政府在

世貿組織向中國政府提起的第15次貿易訴訟。

美國貿易代表辦公室星期四宣布了這項新的貿易執法行動。美方指控中國對這幾項農產品的關稅配額管理做法違反了中國的世貿組織

承諾，破壞了美國農民的出口。

美國貿易代表弗羅曼說：“中國的關稅配額政策違反了他們的世貿組織承諾，並限制了美國農民向中國客戶出口具有價格競爭力的、高質量的谷物。美國將代表種植稻米、小麥和

玉米的美國農民，大力展開這起訴訟。”

同一天，美國貿易代表辦公室還宣布已經請求世貿組織成立爭端解決小組，檢查中國對本國稻米、小麥和玉米產品提供的國內支持程度。美方指稱，中國對這些農產品

的“市場價格支持”超出中國世貿承諾將近1千億美元。根據美國貿易代表辦公室的分析，中國的國內支持措施和不透明的關稅配額制度加在一起，扭曲了小麥、稻米和玉米的國際市場。(美國之音)

USCC 呼吁禁止中國國企在美收購



美國國會

美中經濟與安全審查委員會(USCC)的兩名官員星期五在《華爾街日報》撰文，呼吁美國禁止中國國有企業在美國從事收購。

USCC主席丹尼斯·謝伊(Dennis Shea)與副主席卡羅琳·巴塞洛繆(Carolyn Bartholomew)合寫的這篇文章說，一些由中國政府引導的投資是為了削弱美國的競爭優勢。文章說，在國家安全和經濟安全面臨風險的情況下，華盛頓必須限制外國在美

投資。

謝伊和巴塞洛繆在文章說，北京引導下的一些中國企業希望獲得美國的敏感技術，其中包括半導體技術、計算機雲技術和航空技術。文章說，中國希望以此降低美國公司的競爭力，另一方面也可以提高中國軍隊的能力。

文章稱，中國政府使用補貼等激勵手段影響企業決定，從而達到政府的目標。文章說：“中國在美

“中國在美國投資的國有企業不需要特別關注如何盈利。它們可以從中國政府那裏大筆撈錢，降低資金成本，讓美國公司在海內外都處於不利地位。即使是那些債務纏身的中國公司都可以和美國的500強企業競爭，降低了經濟效率。”

國投資的國有企業不需要特別關注如何盈利。它們可以從中國政府那裏大筆撈錢，降低資金成本，讓美國公司在海內外都處於不利地位。即使是那些債務纏身的中國公司都可以和美國的500強企業競爭，降低了經濟效率。”

這篇文章還警告說，除經濟安全外，美國的國家安全也受到中國企業在關鍵領域投資的威脅。文章說，中國企業今年對收購美國敏感技術公

司表現出前所未有的興趣，單是在半導體行業就進行了20多次收購嘗試。

文章特別提到一家設在美國、卻有中國政府背景的私募股權公司(CanyonBridge)上個月提出的對美國萊迪思(LATTICE)半導體公司13億美元的收購計劃。萊迪思公司生產的可編程芯片可以用在通訊、計算機和軍事等領域。文章說，中國如果通過收購掌握美國企業的技術，

一方面可以將其用于提高中國軍隊能力，另一方面也可能以此了解到美國軍隊類似的技術。

目前已經有22名美國國會議員致函美國財政部長，要求他反對這項并購案。

中國官方媒體《中國日報》中國時間星期六發表文章說，美國議員是在將中國在美國投資政治化。

(美國之音)

美國商務部終裁中國產大型洗衣機存在傾銷行爲

美國商務部當地時間12月9日發表終裁聲明，認定自中國進口的大型洗衣機存在傾銷行爲，傾銷幅度為32.12%至52.51%。

應美國惠而浦公司的申訴，美國商務部今年1月決定對從中國進口的大型洗衣機產品發起反傾銷調查。基于當天發布的肯定性終裁結果，商務部將通知美國海關按照最終認定的稅率徵收現金保證金。

根據美國貿易救濟程序，另一家機構美國國際貿易委員會將於明年

1月23日認定中國產品是否對美國產業構成實質威脅或損害，如果該機構也作出肯定性終裁，美方將正式徵收反傾銷稅。

美國商務部最新數字顯示，2015年中國輸美大型洗衣機產品總額約11億美元。

商務部9日還宣布，應6家美國硬木膠合板製造企業的申訴，商務部決定對中國輸美硬木膠合板產品發起“雙反”調查，初步認定的傾銷幅度為104.06%至114.72%，補

貼幅度不低於2%。國際貿易委員會將於明年1月就該產品是否損害美國產業做出初裁認定。

2015年，中國輸美硬木膠合板產品總額約11.5億美元。

今年以來，美方已連續對中國輸美不銹鋼、冷軋板、耐腐蝕板、碳合金鋼定尺板、輪胎等產品採取貿易救濟。中國商務部多次敦促美方避免濫用貿易保護措施，以更理性的方法妥善處理貿易摩擦。(中新社)

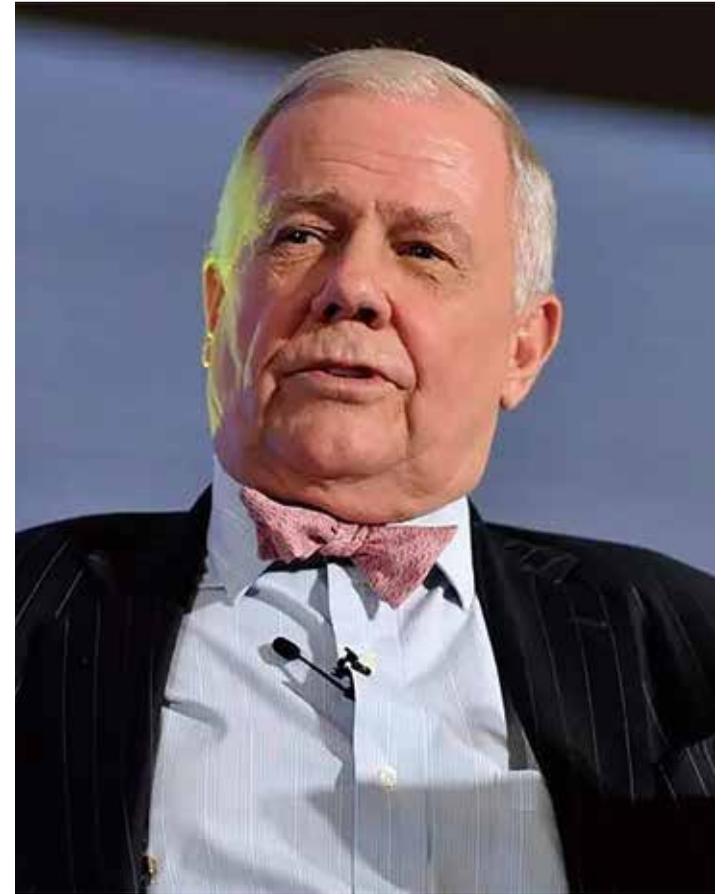


羅杰斯展望特朗普執政

利息還會更高 中美關係可能更差

中國企業家思想 梅紹華

未來美國的政策趨勢到底會怎樣？中美關係會有哪些不確定性，以及這將對中國產生哪些影響？日前，中國企業思想家公眾號獨家專訪被譽為“最富遠見的國際投資家”羅杰斯，就美國央行政策、特朗普政治立場、中美關係及對市場可能的影響等進行了深入的討論，並為廣大投資者提出了投資參考——在農業、環境治理等領域中選擇你自己熟悉和了解的行業和企業；或者，在“混亂”期內，把錢存入銀行，什麼都不要投，除非你真正知道自己在做什麼。



“最富遠見的國際投資家”羅杰斯。

“靴子”已經落地。在特朗普當選總統後的一個禮拜，12月加息的概率就已經升高至罕見的100%，因此美聯儲此次加息並無意外。然而耶倫更加“鷹派”的表達，使2017年加息預期愈加強烈。因此，新興市場貨幣均大幅貶值，日元更是升至118.2。新興市場貨幣貶值伴隨着股市的拋售！

那麼，未來美國的政策趨勢到底會怎樣？中美關係會有哪些不確定性，以及這將對中國產生哪些影響？日前，本公眾號獨家專訪被譽為“最富遠見的國際投資家”羅杰斯，就美國央行政策、特朗普政治立場、中美關係及對市場可能的影響等進行了深入的討論，並為廣大投資者提出了投資參考——在農業、環境治理等領域中選擇你自己熟悉和了解的行業和企業；或者，在“混亂”期內，把錢存入銀行，什麼都不要投，除非你真正知道自己在做什麼。

CEOideas: 美聯儲在12月的議息會議上決定加息，您如何看待未來的趨勢？

羅杰斯: 2017年利息會持續上升。在未來幾年，利息會不斷提高，而且比現在高得多，高到難以想象的程度。未來（各國）央行都可能進入加息區間，如果每一家央行都進行加息，世界就會陷入“混亂”之中，有人會破產。

我持有許多美元，但在接下來的十年裏，利息最終會高得離譜，而美元最終將下跌。到那時，我會賣出美元，也許會買入人民幣。

而且，那時的美聯儲將失去控制。過去全球的央行控制得太多、

太久了，而未來它們將失去控制，市場會告訴央行該怎麼做。不過不必擔心，這些事情不會在今年發生，也不會在今年發生。

在這一過程中，不要做任何投資，把錢放在銀行，除非你知道自己要做什麼。不要聽任何人說的，也不要聽從新聞媒體說的。我擁有美元，在農業、治理污染等領域，我也投資中國。我還投資了俄羅斯等國，但是不要跟我學，不要跟任何人學。

CEOideas: 那麼中國此時應該做些什麼？

羅杰斯: 如我一直以來所提到的，（中國）應開放市場，使人民幣更加國際化。的確，（資金）會有進有出，但那又怎樣呢？我持有許多人民幣，如果人民幣更加開放，很多人都會買入更多的人民幣。這樣人們就可以自由進出。沒有人會進入一個無法退出的市場的。

許多國家都有勇氣完全開放自己的貨幣市場，俄羅斯——卡爾·馬克思的故鄉——是開放的貨幣市場！日本、澳大利亞、韓國、德國等等，這對他們的國家來說是有益的。而把自己的貨幣“圈”起來，大家都在想着如何“逃”出來卻對國家無益。

美元的匯率上上下下了一百年，這對於投資者來說也是有益的。如果市場不開放的話，人們就被困在此處，當匯率下跌、股票下跌的時候，所有人都受到傷害。他們本來可以投資香港或東京，但現在不是這樣。中國的“窮人”因不能將錢轉移到其它國家而受到傷害，他們祇能買

房子。但是房地產的泡沫會破滅，人們還是會受到損失，這對人們來說並不是好事，對於中國的任何人（包括政府）來說都不是好事。

CEOideas: 特朗普獲勝對中國的影響如何？

羅杰斯: 如果特朗普如其所說，要發動貿易戰的話，對於中國來說將是一場災難，一切都將蒙受災難。很多機構將破產，而這將引發進一步紛爭。特朗普並不知道自己在做什麼，他今天說這，明天說那。最終的結果就是“一團糟”。無論是誰在那個（美國總統）位置，都將是“一團糟”。

不過，一開始美國的情況也許會變好一點。特朗普對於美國的政策是減稅——這是好的，以及增加基礎設施投入——這也是好的，雖然我並不知道錢從哪裏來。美國公司在美國之外的世界各地擁有3萬億美元，這是很大一筆錢。特朗普說他能把這些錢拿回來，他會制定吸引人的政策。如果是這樣的話，那就太好了。美元會進一步上漲，甚至會到泡沫狀態。那時我就會賣出美元。

特朗普是一位商人，但除了在電視等領域的業務成功之外，他的大部分商業都是失敗的。中美關係也許會變差，特朗普不了解中國，不了解歷史。當然即使不是特朗普成為總統，從歷史上來看，老牌大國與崛起的大國之間都會產生摩擦。雖然，美國和中國應該攜起手來讓大家都變得更富有，應該共存共榮，但所有大國發展的歷史告訴我們會是問題多於合作。

CEOideas: 您自己是如何發現自己的投資之道的？您周游世界，發現值得投資的國家和值得投資的股票，這是您“碰巧”發現了這種投資“秘訣”，還是您主動去尋找和發現的？

羅杰斯: 以前，我全職工作的時候，我會全力去尋找好的投資機會。而現在看到一些變化的時候，我可能會對自己說：哦，我也許可以投資它。

這其中，變化是世界上最重要的詞匯。當你看到變化或新鮮事物時，你就開始進行研究，然後發現也許可以進行投資。這是我的投資方法。

這不是“碰巧”為之，我知道我要看什麼。也許一般人走在馬路上看到交通堵塞時什麼都不想，而我會思考其背後的原因，也許可以找到投資的機會。也許一家新的商店正在開業，我可能為買入這家店；或者是因為道路太差了，那麼我會賣出與這條道路相關的公司。我會能力找出是否有機會投資，我會觀察並發現（背後的秘密）。

我從上海來到北京，看到空氣污染等都是大問題。我準備買入更多的空氣淨化公司、水淨化公司。我將去考察柳州的一家空氣淨化公司。這些公司使中國變得更幹淨。

CEOideas: 您想過進行天使投資之類的風險投資嗎？

羅杰斯: 沒有，我“太懶”了。如果想在早期投中像Google這樣的公司，你需要做大量的工作。而如果投中的是一些別的（失敗）的項目，我根本就賣不出去，因為沒有這種

市場可以賣出失敗的項目。我想投資於一些退出更容易、更簡單的領域，一些我認為可以賣得出去的東西。所以“流動性”、“買賣自由”對我來說很重要。

CEOideas: 哪一次失敗的經歷使您學到最多經驗教訓？您現在是如何做的？

羅杰斯: 在我做投資的最初幾年，我犯過很多錯。我曾經以為自己掌握了一切，但結果我賠得幾乎一無所有。好在這種大錯誤在我年輕時經歷過了，這種經歷教會了我很多。

我1984年想到中國來的時候，自己很害怕。因為我相信了美國的輿論宣傳，說中國是惡毒的，人們都很可怕。但是當我真正來到中國的時候，我發現中國人民一點都不壞，相反他們很聰明、很禮貌、很勤奮。我應該三十年前就留下來等待（好機會），而我回到了美國。

現在，哥倫比亞、尼日利亞等都可以投資，我很了解這個世界，感知這個世界讓我很興奮。哥倫比亞在過去的幾十年裏一直處於戰爭狀態，而新聞最近報道說戰爭結束了。無論哪個國家結束了戰爭後，都是一個絕佳的投資時機。這一國家當前所有的東西都很便宜，沒有什麼資本進入，尤其是在內戰接近尾聲的時候，是“進場”的好機會，但我不會去定居。

我知道中國將會成為21世紀最偉大的國家之一，我的兩個女兒要在能夠講普通話的國度生活。如果我沒有女兒，也許我會到世界各地定居，也許會去哈薩克斯坦。

中國宏觀經濟政策面臨美國加息的挑戰

成小洲 / 文



隨着美國經濟的逐漸復蘇和失業率的降低，美聯儲在未來的兩到三年內還將繼續提高利率。這标志着美國正式進入了加息周期。在這個周期到來之後，美元資金開始加快回流美國，美元進入了近十年來的升值周期。

美國中央銀行于當地時間 12 月 14 日宣布提高中央銀行隔夜利率 0.25 個百分點。這是美聯儲從退出量化寬鬆貨幣政策以後第二次提高利率，也是自去年以來首次提高利率。隨着美國經濟的逐漸復蘇和失業率的降低，美聯儲在未來的兩到三年內還將繼續提高利率。這标志着美國正式進入了加息周期。在這個周期到來之後，美元資金開始加快回流美國，美元進入了近十年來的升值周期。

由于過去三十年來，中國的人民幣匯率政策或多或少都采取了盯美元的政策；盡管中國人民銀行公開宣布，人民幣匯率已經不再單一盯住美元，而是盯住一籃子貨幣，但是，在今天的外匯市場中和中國的貨幣政策執行過程中，人民幣匯率仍然難于避免盯住美元的匯率。所以，美國進入加息周期以後，美元開始走強，對中國的經濟政策的挑戰首先就是中國人民幣匯率政策。

從 2013 年以來，中國經濟增長速度開始放緩，中國的官方經濟分析人士用“經濟新常态”來描述中國的這種經濟狀況，但是，祇要接觸到民間經濟人士和從事企業生產和貿易的人士，你都會聽到這樣的呼聲，中國經濟進入了“危機時期”或者“經濟衰退時期”。可是根據中國政府的統計數據，中國經濟增長速度祇是逐漸從 8% 放緩到 7%，再放緩到 6.7% 的水平，按照經濟學理論來說，中國經濟仍然處于高于許多發展中國家和發達國家的經濟增長速度。如果深入到中國經濟機體中調查，你就會發現，在中國除了房地產市場仍然繼續火爆，特別是中國一線城市的房地產市場火爆，以及中國的網絡銷售和購買，網絡金融平臺火爆以外，其他行業出現火爆的情況很少。

我們再看中國政府的統計數據，2015 年固定資產投資增長速度回落到 10% 左右，2016 年 1 到 11 月份，

中國的固定資產增長速度又從去年的 10% 左右回落到 8.3%。這確實無法和過去二十多年來中國固定資產投資增長速度 25% 的平均水平相比。民間固定資產投資在 2015 年為 10% 左右，2016 年 1 到 11 月份，民間固定資產投資回落到 3.1%。這個落差非常大。全國社會零售總額的增長速度在 2014 年為 12% 左右，在 2015 年為 11% 左右，在 2016 年 1 到 11 月份回落到 10%。進出口在近兩年也出現雙雙負增長。

與此相反，中國房屋銷售和庫存數量持續增長。中國一線城市的地王不斷出現。有關經濟分析人士的研究認為，就目前中國的房屋庫存量來看，按照 2014 年房屋好賣的速度測算，需要至少八年的時間才能把現在庫存的房屋賣完。所以，其中的火爆與泡沫你就可以明白了。

再看中國的貨幣供應量增長狀況。盡管從 2013 年以來，中國的貨幣供應量增長速度從 2008 年——2009 年的 27% 下降到目前的 11% 左右，而且遠低于 2008 年以前貨幣供應量平均增長速度 17%；但是，中國人民銀行所發行廣義貨幣總量 153 萬億元人民幣。美國在 2016 年 10 月底的廣義貨幣為 13.14 萬億美元，按照當前的人民幣匯率折算，美國的廣義貨幣供應量大約為 90 萬億人民幣。這就是說，中國的廣義貨幣供應量遠超過美國。而美國的經濟規模為 16.7 萬億美元，中國的經濟規模為 10 萬億美元。小于美國的經濟規模。從此，就可以看出，中國明顯出現了貨幣超發行的狀態。

盡管中國出現了貨幣超發行，但是，中國的通貨膨脹率在最近幾年又明顯很低。從 2014 年到 2015 年中國通貨膨脹率低于 2%，2016 年到目前為止略高于 2%。生產資料價格，特別是不少工業原料價格在過去幾年都出現負增長。其中固然有工業

原料國際價格低迷的影響，但是，中國投資需求回落也是導致中國工業原料生產價格低迷的重要原因。

所以，到此，我們就會發現，中國貨幣超發行並沒有出現像經濟學教科書所預見的出現通貨膨脹。那末，超發行的貨幣哪裏去了呢？

中央銀行注入到經濟體系中貨幣沒有表現在普通生活資料和生產資料價格的上漲上，那就必然要表現在其他商品的價格上漲上。這就出現中國的房地產市場依然火爆的場面，也就出現了許多網絡金融公司，出現了許多倒買倒賣資金的平臺。這就是資產泡沫。而中國官方某些人士驕傲的說，中國的房地產市場成為了中國貨幣超發行的沉澱器。

從 2013 年以來，中國官方一直宣稱，對中國經濟要采取有力的去杠杆和去泡沫的政策措施，但是，這三年下來，實際上，中國經濟的杠杆和資產泡沫依然很大。

中國的貨幣超發行並沒有導致高通貨膨脹。按照一般經濟學理論，貨幣供應量增加，市場利率應該下降，或者說應該處于低水平。但是，看中國目前的利率狀況，完全無法用一般經濟學教科書的理論去解釋。中國目前的一年期貸款基準利率為 4.35%，上海的銀行間拆借利率一年期為 3.3%，十年期的國債利率為 4.3%。把這些利率水平與美國的相比，中國利率水平明顯很高。就目前的中國經濟狀況來說，中國需要一個低水平利率，可是，中國的利率水平處于比發達國家還高的水平。一種合理的解釋就是，投資者并不看好中國經濟在短期的發展狀態，在正常的利率水平上增加了風險匯報補償。

從這裏的高利率水平與中國經濟現實的反差，也能看到中國存在嚴重的資產泡沫。很多人在倒買倒賣資金。

對於中國宏觀經濟政策制定者

來說，就面臨着在匯率，資產泡沫和房地產泡沫之間的選擇和平衡問題。特別是美聯儲提高利率以後，中國宏觀經濟政策制定者面臨的壓力更大。

從中國經濟目前的發展狀況來看，人民幣確實需要大幅度的貶值。但是，中國人民幣銀行可以讓人民幣貶值，但是，必須控制貶值的步驟或者幅度。因為，如果人民幣貶值速度加快，資金外流速度增加，直接威脅到了中國的資產泡沫和房地產市場泡沫。泡沫的突然破裂，資金鏈條的斷裂，直接威脅到中國的銀行系統，乃至中國的金融系統。這是中國宏觀經濟制定者所不願意看到的狀況。

所以，從 2012 年開始，中國經濟增長速度實際已經開始放緩。在外匯市場上，人民幣兌美元匯率應該貶值。但是，人民幣匯率當時仍然處于升值階段。因為中國的房地產市場繼續處于火爆狀態，外國資金大量流入中國，中國的外匯儲備在當時已經接近 3 萬億美元。直到 2014 年 1 月上旬，人民幣兌美元匯率上升到 1 美元兌換 6.04 人民幣的最高水平。此後，人民幣兌美元匯率開始貶值，但是，中國的外匯儲備仍然處于增長階段，在 2014 年 9 月份，中國的外匯儲備達到了 3.9 萬億美元的最高水平。這也出現了一種不正常的經濟狀態。

在中國，人人都知道中國存在房地產泡沫，存在資產泡沫，存在債務危機，存在影子銀行危機，但是，就是不能讓這些泡沫破滅，而且也要不斷維持這些泡沫。所以，過去四年以來，中國宏觀經濟政策制定者實際上一直在人民幣匯率政策，資產和房地產泡沫政策，和維持中國經濟不至于過快下滑方面之間進行平衡。2015 年 8 月 11 日人民幣匯率形成機制改革，可以說是對人民幣匯率進行了一次性貶值。但是，貶值幅度仍然不夠。

12 月 14 日，美國提高利率以後，增加了人民幣貶值的壓力，同時，也給中國宏觀經濟政策制定者過去一直采取的各種宏觀經濟政策的平衡帶來了壓力。14 日當天，在境外的外匯市場，人民幣對美元匯率從 1 美元兌換 6.90 下跌到 6.94 人民幣。由于人民幣匯率在某種程度上仍然采取了盯住美元的政策，美國提高利率，實際上導致了資金流出中國。中國人民銀行為了穩定人民幣匯率，同時，補充因資金流出所導致的國內資金不足，同時採取 MLF 機制向金融系統注入流動性。北京時間 15 日到 16 日，共釋放出 6000 億人民幣流動性。今年 11 月份，中國央行通過這種機制釋放出了 7390 億元人民幣資金。此外，我們也可以看到在過去兩年來，由于人民幣對美元匯率的貶值，中國外匯儲備也從 2014 年接近 4 萬億美元下跌到目前接近 3 萬億美元的水平。

從這些政策措施可以看出，中國人民銀行仍然在試圖減少人民幣匯率的貶值幅度，維護人民幣匯率的相對穩定。

但是，隨着美聯儲在 2017 年再次提高利率，中國人民銀行在平衡匯率和資產泡沫之間的難度增大。

目前，中國仍然擁有 3 萬億美元的外匯儲備，從理論上，仍然可以依賴這種巨大外匯儲備維護人民幣匯率的相對穩定，或者讓人民幣匯率採取逐步貶值。這種，政策措施也使得中國人民銀行在貨幣政策運行的空間減少，資產泡沫，特別是中國房地產泡沫將繼續維持。不過，如果仍然繼續採取這種政策措施，而缺乏有力的政策措施來改革中國的經濟結構，特別是改革收入分配體系，總會有一天，這種政策措施無法維持下去的時候。中國經濟將出現泡沫破裂的時候。這也是任何人不願意看到的結果。

第三次中美打擊網絡犯罪及相關事項高級別聯合對話聯合成果清單



國務委員、公安部部長郭聲現（中）與美國司法部部長林奇（右）、國土安全部長約翰遜（左）合影。

2016年12月7日，中華人民共和國國務院國務委員、公安部部長郭聲現和美利堅合眾國司法部部長洛蕾塔·林奇、國土安全部長杰·約翰遜，在華盛頓共同主持了第三次中美打擊網絡犯罪及相關事項高級別聯合對話。對話旨在對網絡犯罪或其他惡意網絡行為的信息和協助請求進行響應的時效性和質量進行評估，並加強打擊網絡犯罪、網絡保護及其他相關事項的雙邊務實合作。雙方一致認為，對話機制的建立有利於雙方溝通交流、加強合作，進一步鞏固、發展、延續對話機制，繼續加強雙方在網絡安全領域的合作，符合雙方共同利益。第三次對話成果列舉如下：

一、打擊針對和利用網絡實施的犯罪。雙方重申針對源自中國或美國的網絡犯罪和惡意網絡行為繼續合作調查，制止以幫助公司或商業部門獲得競爭優勢為目的利用網絡竊取知識產權的行為。為此，雙方：

- 1、繼續中美網絡犯罪案件情況報告機制，以評估雙方在案件方面合作的效果。
- 2、確認關注黑客和網絡詐騙案件的合作，及時通報網絡犯罪相關的線索和信息，確定一批重點案件繼續開展執法合作。雙方擬繼續偵辦網絡傳播兒童淫穢信息案件，尋求擴大打擊利用網絡實施犯罪的合作範圍，共同打擊在暗網市場上銷售合成毒

品和槍支等非法行為。

- 3、尋求就對話範圍內提交的案件提供具體和及時的回應。
- 4、就現有多邊合作渠道交換了意見，擬繼續就此議題交換意見。

二、網絡保護。雙方認可2016年8月在中國舉行的網絡安全保護專家研討會，認為加強網絡保護符合雙方利益。雙方建議可通過遠程或面對面會議的形式，定期召開網絡保護工作層面會議，下次會議擬於2017年召開。雙方尋求通過多種方式加強對各自網絡的保護。為此，雙方：

- 1、通過清理各自網絡中的惡意軟件、修補漏洞補丁以及推動最佳網絡保護實踐等活動，來加強對網絡

雙方一致認為，對話機制的建立有利於雙方溝通交流、加強合作，進一步鞏固、發展、延續對話機制，繼續加強雙方在網絡安全領域的合作，符合雙方共同利益。

空間的淨化。

- 2、提議定期互惠共享惡意IP地址、惡意軟件樣本、分析報告和其他網絡保護信息，制定指導網絡保護合作的標準操作流程。
- 3、尋求評估共享信息的有效性并就此信息的使用情況予以有效反饋。
- 4、定期向雙方領導匯報網絡保護合作情況。
- 5、擬就關鍵基礎設施的網絡安全保護合作繼續進行討論，確認對損害關鍵基礎設施的網絡安全事件及時提供幫助。
- 6、擬於2017年盡快召開中美政府與科技企業圓桌會議，討論雙方關切的網絡安全問題。

三、打擊利用技術和通訊組織、策劃和實施暴力恐怖活動。雙方認可2016年11月在中國舉行的打擊利用技術和通訊組織、策劃和實施暴力恐怖活動研討會，決定繼續共享信息，合作打擊利用互聯網實施恐怖活動和其他犯罪行為。雙方考慮於2017年舉行第二次研討會。

四、熱線機制。雙方歡迎中美打擊網絡犯罪及相關事項熱線機制的建立，決定繼續根據熱線運作方案使用熱線。雙方將定期回顧熱線的使用情況。

五、對話延續。雙方建議今後繼續每年舉行對話，第四次對話於2017年舉行。（來源：法制網）

中國財團收購芝加哥證交所獲美國綠燈

路透社報道，美國外資審核委員會（CFIUS）批准了中國投資者收購芝加哥證交所的交易。

美國外資審核委員會由國防部、財政部、國土安全部等多個政府部門代表組成，有權阻止危害美國國

家安全的交易。

芝加哥證交所在一份聲明中對CFIUS外資審核委員會的決定表示高興，稱這項證交所和跨國投資者之間的交易案不存在懸而未決的國家安全疑慮。

芝加哥證交所是美國歷史最悠久的證券交易所之一。2015年，重慶財信集團牽頭收購芝加哥證交所。交易完成後，中國投資者將持有49.5%的股權。今年2月，這項計劃被媒體報道後引起不小的爭議，

45名美國國會議員發表公開信要求美國政府對這一收購計劃進行國家安全審查。

美國外資審核委員會為這項交易開綠燈後，美國證券交易委員會（SEC）還將審查該交易。如果也獲

批准，這項交易將是中國投資者首次收購美國證交所。

一些分析人士認為，這項交易如果最終通過，將為中國企業在美上市提供一條途徑，也為中國投資者購買美國股票打開大門。（美國之音）

（上接第2版）

家，我們希望和他們成為合作伙伴，但與此同時，我們有義務保護臺灣，我們也希望保護臺灣，所以這是個很巧妙的平衡，我了解它很脆弱。我對這通電話的反應就是我們媒體可能反應過度，連一些中國官員也低調處理，所以它沒有像部分人士說的那麼嚴重，也不應該是。

記者：未來，您認為美中兩國在哪些領域尤其有合作的空間？

斯圖爾特議員：當然有，一個很簡單的例子就是反恐戰爭。中國在西部省份也有和我們一樣的擔憂，部分其他國家也有這方面的憂慮，所以我們可以在反恐戰爭上合作。另外我們也可以在幫助部分國家擺脫貧困上合作，例如中國在非洲有

很大的影響力，我訪問非洲時，到機場或港口，可以看到中國在那裏幫助那些十分貧窮的國家發展基礎設施。這是另一個我們可以合作的例子。最後就是貿易領域，當美中貿易自由往來時，兩國都能從中受益，所以我認為我們可合作的空間遠大於可能會發生衝突的領域。就像我剛才說的，兩國都有核心利益，我們必須尋找方法保護那些利益，在這同時讓美中兩國保持像過去三十多年來的友好關係。

記者：在美國國內議題上，共和黨國會有何優先考慮？

斯圖爾特議員：太多了，我在國會祇有四年時間，我過去時常感到氣餒，但現在第一次我感到十分興奮，我們現在終於有機會能有意義地對一些問題進行改革，例如稅

務改革，這會影響我們和中國的關係。我們應該要進行有意義的企業稅務改革。另外還有法規改革，不要讓美國企業感到美國政府處處為難他們。我曾經是小企業主，很多時候我覺得政府增加了我經營一家小公司時許多不必要的困難。最後，我們來看看我們的國防態勢，當我在空軍服役（1984-1998）時，我們大約有156個戰鬥飛行中隊，我們現在大約有55個，我覺得我們要正視這個問題，我們不能繼續拿走軍隊資源，我們有很多人認為我們必須重新調整軍隊的資金，這也將是個優先順序之一。

記者：您在進入國會前曾在空軍服役，也是作者，您在空軍時還打破以最快速度環繞地球的世界記錄，您可不可以告訴我們那是一個

什麼樣的經驗？

斯圖爾特議員：飛行比政治好玩多了，我真不敢相信他們付錢給我讓我飛行，飛行真的太好玩了。是的，我擁有以最快飛行速度環繞世界的記錄，我當時駕駛的是B1轟炸機，那是一架令人讚嘆的飛機，我們承載了84顆每顆都500磅重的炸彈，我們可以以極快速度飛行很遠的距離。我必須告訴你，一開始我們並沒有計劃要打破飛行速度記錄，在軍中如果我跟他們說，我們來破世界記錄吧，他們會告訴我，我們不這麼做，那不是美軍的目的。但我們當時已經飛了很遠的距離，我們從美國飛到中东地區，在當地進行演練後回到美國。我們有一次在進行任務準備時，我想，我們已經飛了地球三分之一的距離，我們何不繼續飛行下去環繞一次呢，我們

也想測試飛機，測試飛行員，那事實上是一次飛行演練，但同時也十分有趣。

記者：最後您有什麼話想對美國之音在中國的聽眾觀眾說的？

斯圖爾特議員：我訪問過中國，我在訪問中國時和在華盛頓期間和中國培養了關係，我們尊重中國人民，我們尊重中國政府，我們希望尋找合作方法。我們有些憂慮，就像我說的，中國在南中國海的行為讓我感到十分困擾，不祇我一個人有這樣的看法。但我認為我們可以解決這些分歧，祇要我們能為維系一個長期伙伴關係而努力，我想我們是朝這個方向努力的，我知道我是，我知道其他政府官員也是，我期待看到由這個伙伴關係而衍生出來的正面結果。（美國之音）

美國電商物流聯合會成立 羅豪當選首任會長

美國電商物流聯合會是經美國政府部門批准成立的非盈利性社團組織，由從事電商配套服務、國際倉儲物流的同行業及社會各界知名人士組成，致力於推動物流行業的發展，提升電商物流與快遞行業的標準化、信息化、智能化、集約化水平，努力架設企業與政府和社會的橋梁，維護行業和會員企業的合法權益，代表企業與會員的心聲，成為政府、行業、會員服務的綜合服務平臺。



美國電商物流聯合會羅豪會長在成立大會上致辭。

■ 本報記者李永田洛杉磯報導

2016年12月9日，美國電商物流聯合會在洛杉磯隆重舉行了成立大會，天馬迅達快遞公司總裁羅豪當選首屆會長。

中國駐洛杉磯總領事館商務參贊劉海彥、美國國會眾議員趙美心、加州前參議員 Bob Huff、美國杜瓦特市長康佳琛、蒙特雷帕克市長林達堅、美國華人社團聯合會榮譽主席張素久、榮譽主席鹿強、理事長路新站、監事長王力軍、共同主席陳慧碧、美國華人華僑聯誼會主席馬樹榮、美國華人聯合總會秘書長

龐飛、美華聯秘書長、美中文化交流協會會長林旭、美國沈陽商會會長朱俊英、中美文化交流基金會主席沈穎、美國北京聯誼會會長許承武、美國河南聯合總會常務會長徐文霞、秘書長管泳等重要嘉賓到會祝賀，三百多位來自電商物流企業的代表和會員企業與各界嘉賓雲集一堂，共襄盛會。

中國中小城市發展研究會、中國創意產業聯盟、河南省僑辦、中國國際貿促會河南委員會以及洛杉磯多家著名僑團為美國電商物流聯合會的成立發來賀電。

大會在美中兩國國歌大合唱中

拉開帷幕。首任會長羅豪先生發表了熱情洋溢的致辭，表達了對到會的各位重要嘉賓、會員代表、業內同行和新聞媒體界的朋友們的熱烈歡迎和衷心感謝！

羅豪會長說，美國電商物流聯合會是經美國政府部門批准成立的非盈利性社團組織，由從事電商配套服務、國際倉儲物流的同行業及社會各界知名人士組成，致力於推動物流行業的發展，提升電商物流與快遞行業的標準化、信息化、智能化、集約化水平，努力架設企業與政府和社會的橋梁，維護行業和會員企業的合法權益，代表企業與

會員的心聲，成為政府、行業、會員服務的綜合服務平臺。

聯合會首屆會長單位是天馬迅達快遞公司，副會長單位有 USPS、中通快遞、圓通速遞、唯品會、斑馬物聯網、百世物流、風雷速遞、貝海國際、先鋒快遞、天翼快遞、嘉裏大通物流、UEQ、中國制造網、Lat Group Inc、艾美國際、富勒信息、UPS、FedEx、蘇寧易購等行業的龍頭企業。

來自加拿大物流快遞商會吳成海會長一行專程到會祝賀，兩會結成了友好合作伙伴關係。另外，還有來自阿裏巴巴菜鳥網絡的兩位高

級專家出席了大會。

到會重要嘉賓分別發表了熱烈的賀詞并頒發了賀狀。羅豪會長在大會上頒發了榮譽會長、榮譽顧問、副會長聘書，并誠摯邀請更多的相關電商物流企業和業內人士加入美國電商物流聯合會，期待大家共同努力，提高電商物流行業的整體經營水平，增加行業市場份額，實現行業的繁榮昌盛！

歌壇新秀創作歌手畢翼、古箏大師張劍在大會中分別進行了精彩絕倫的演唱和演奏，大會還安排了獎品豐富的抽獎環節等。



美國國會眾議員趙美心在成立大會上致辭。



中國駐洛杉磯總領事館商務參贊劉海彥先生在成立大會上致辭。



加州前參議員 Bob Huff 在成立大會上致辭。



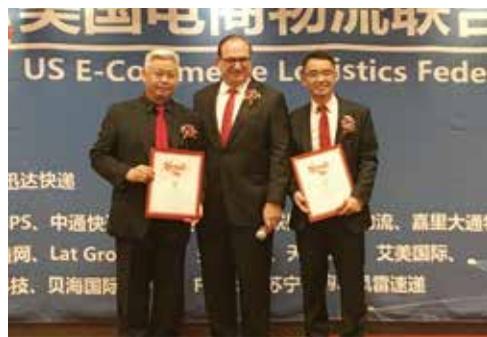
美國杜瓦特市長康佳琛在成立大會上致辭。



美國華人華僑聯誼會主席馬樹榮在成立大會上致辭。



美國國會眾議員趙美心給羅豪會長頒發賀狀。



加州前參議員 Bob Huff 向美國電商物流聯合會羅豪會長和榮譽會長王立軍頒發賀狀。



美國華人社團聯合會榮譽主席鹿強給羅豪會長頒發賀狀。



美國華人華僑聯誼會主席馬樹榮給羅豪會長頒發賀狀。



美國華人社團聯合會榮譽主席張素久等社團成員給羅豪會長頒發賀狀。



美國電商物流聯合會羅豪會長向沈陽商會會長朱俊英頒發感謝狀。



美國電商物流聯合會羅豪會長向河南商會會長王立軍頒發感謝狀。

宏圖 Brookstone 商業轉型 4.0 模式備受中美商會關注



宏圖 Brookstone 在產品上下功夫，在營銷模式上進行變革性的實踐，給消費者帶來全新的場景化體驗，為全球實體零售業轉型提供了一條新出路，也開啓了全零售行業的未來。

在電商發展如火如荼的今天，線下零售店的生存空間受到不斷地擠壓，業務發展也愈加受到束縛。然而，就在剛剛過去的2016年中，中國線下零售業出現了一個閃耀的“明星”——宏圖 Brookstone，給整個行業帶來生機和新的發展思路。而這一切基于三胞集團轉型的發展戰略，開啟的宏圖 Brookstone 商業轉型 4.0 新時代，引起了業界重點關注。

跨國收購拓展中國銷售版圖

2014年，三胞集團與賽領資本、GE Capital 合作收購運營 Brookstone(博斯通)，利用自身渠道優勢使 Brookstone 進入全新的發展時期。此次并購獲得了全球并購網 Global M&A Network 頒發的“年度跨

境并購案例”大獎。Brookstone 作為美國最大的新奇特產品開發和零售的平臺，同 Indiegogo 等著名眾籌網站或對新奇特產品未來趨勢把控的前沿機構建立合作關係。

作為線下轉型的先驅，三胞集團引入美國著名的 Brookstone 零售品牌，不僅是一次大膽的嘗試，更是一條開拓者的進取之路，是對以改革求新生的企業理念的實踐。2015年，宏圖 Brookstone，提出了“容易的驚喜”全新品牌概念。2016年，隨着“全面轉型布局全國”戰略任務的提出，這股“新奇特”之風，席卷了整個中國。2016年元旦在南京開設第一家店之後，迅速開辟了北京、上海、蘇州、揚州等地，輻射區涵蓋整個華南、華北，未來即將南下，拓展更遠的銷售版圖。

轉型升級剖析七大成功要素

全面解析宏圖 Brookstone 打造的零售商業 4.0 模式，有七大要素不可不提：新品牌、新的產品供應鏈、新的場景與體驗、全渠道、全服務、大金融和大協同。其中新品牌是指通過獨特的品牌營銷手段，讓宏圖 Brookstone 成為新奇特的代名詞，而新的產品供應鏈是依托三胞集團國際化的供應鏈生態資源，重構宏圖三胞以新奇特為核心的產品及供應鏈體系，新的場景與體驗則主張構建人與產品互動的機制，以獨特的場景體驗為零售服務增加價值。

這些創新營銷方式，引起行業內的極大關注，也是今年中美商會晚宴邀請宏圖 Brookstone 的原因。此外，宏圖 Brookstone 的全渠道發展涵蓋了從 PC 端到移動端，從流量模式

到內容原創模式，用新奇特打造新場景等；全服務，致力于打造平臺化、產業化和生態化的服務共享平臺；大金融是憑借全渠道的流量入口 + 新奇特產品和內容，實現大金融業務的倍速增長；大協同則是指精心打造三大協同共享平臺，供應鏈協同、服務平臺協同和信息化協同。宏圖 Brookstone 的異軍突起，震蕩了本已低迷的線下零售行業，同時，也給市場帶來了新的思路。

商業轉型 4.0 開啓零售新未來

本次 Brookstone 中國董事長、宏圖 Brookstone CEO 辛克俠受邀參加中美商會，不僅為中美企業跨國融合和發展現場提供寶貴經驗，同時也將這個新奇特品牌宏圖 Brookstone 引入中美最高級別的商業晚宴，讓

全球 500 強的高層精英親密接觸“驚喜”伴手禮。晚宴中，美國駐華大使馬克斯·博卡斯表示，Brookstone 在中國發展的如此迅速，令人矚目。同時，他也希望三胞集團能夠充分參與到國際化產業中，在跨國零售行業越做越好，有更多的驚喜成果。

在三胞集團品牌體系下宏圖 Brookstone 秉承的國際化發展戰略，基于消費者需求而創新，因此能被消費者所接受和喜愛。宏圖 Brookstone 在產品上下功夫，在營銷模式上進行變革性的實踐，給消費者帶來全新的場景化體驗，為全球實體零售業轉型提供了一條新出路，也開啓了全零售行業的未來。

用未來定義未來，因為未來值得期待！

(中國財經時報網)

蘋果在上海第七家零售店即將開業

蘋果預計將在本月的某個時間在中國開設一個研發中心，公司預計將雇用約 500 人。蘋果將投資約 4500 萬美元，預計將開發硬件以加強其在中國的業務。



12月5日報道，蘋果將在上海開設一家新的零售店，這是蘋果在上海開設的第七家零售店。該店位于七寶萬科購物中心，于12月10

日當地時間上午10點舉行盛大開業。

蘋果將中國作為一個巨大的增長市場，但該公司面臨來自本土

公司的激烈競爭，如小米、華為和 Oppo。該公司也一直在處理 iPhone 6S 設備在國內的問題，因中國消費群體要求蘋果採取行動解決 iPhone

6S 設備不定時關機的問題。

蘋果預計將在本月的某個時間在中國開設一個研發中心，公司預計將雇用約 500 人。蘋果將投資約

4500 萬美元，預計將開發硬件以加強其在中國的業務。

(環球科技)

曹德旺回應“逃跑美國”

我事業的重心在中國

“中國製造業的綜合稅負比美國高35%”，“中國勞動力優勢已失去”這番話背後，是曹德旺準備投資10億美元，將福耀的一家玻璃工廠建在美國。曹德旺還表達了對在美國投資的看好。這番言論一出，此前李嘉誠拋售內地資產時所引發的擔憂再度上演：“曹德旺要跑了嗎？”“除了人力，什麼都比美國貴。”福耀玻璃集團創始人、董事長曹德旺的一番話引發社會熱議。



曹德旺，1946年5月出生，福建省福清市人，中國最大玻璃供應商福耀玻璃集團創始人、董事長；中國第一代民營企業家，被譽為“玻璃大王”，同時因常年致力於慈善事業而獲稱“中國首善”。從1983年第一次捐款至今，曹德旺累計個人捐款已達80億元。

北京時間12月19日晚，遠在歐洲的曹德旺接受了新京報記者長達一個半小時的連線專訪，採訪中，談及近日網絡上鋪天蓋地關於其“逃跑”的輿論質疑，今年70歲的曹德旺在電話裏顯得頗為不平，並對“逃跑論”進行了反駁。“我是中國人，我事業的重心一定在中國。”

在強調自己無心“逃跑”的同時，曹德旺對中美兩國製造業成本和競爭力優劣進行了細致比較，並談起了自己對於中國製造業現狀及未來的看法。

“我實事求是指出客觀存在的問題，他們就要批判我，說我對中國經濟太悲觀。”“我之所以公開講，中國稅負太高、成本太高，這不是我在抱怨，也不是我要跑。我祇是為了提醒政府，也提醒企業家，提醒大家危機感，告訴大家要小心。”曹德旺說。

談赴美建廠

“美國電價約3毛多，中國6毛多”

新京報：此次在美國投資建廠是基於什麼樣的契機？

曹德旺：福耀是做汽車玻璃的，我做了三十幾年的汽車玻璃，國外八大汽車制造商都是我的客戶，最初簽約時，他們祇是在中國買我的玻璃，因為我在其他國家沒有工廠。

2009年，德國大眾要求我們作為供應商2012年前必須在俄羅斯有工廠，那我們2012年就在俄羅斯建了一個廠；2012年，通用公司又要求我們，2016年12月之前必須在美國建一個工廠，2017年1月必須在美國供貨。這個時候福耀已經是通用最大的汽車玻璃供應商了。準確來講，一開始決定去外面建廠是我們答應人家的，不答應生意就沒法做。

新京報：10億美元的投資是怎樣構成的？

曹德旺：在俄亥俄州建的汽車玻璃工廠投資6億多美元，在其他兩個州建了配套的上游材料工廠和倉庫，花了3億多，總共加起來10億美元。

新京報：建廠的資金都是福耀自己承擔？

曹德旺：那當然了，作為供應商你有這個責任。不過國外這些大企業是先拿大單跟你做兩三年，讓你先賺到錢再出錢建工廠。像美國通用就是提前給我們簽了單，我們答應人家在2016年建廠。

新京報：能不能講講投資建廠前實地考察的過程？

曹德旺：2013年開始，我們就在美國各地考察。各個州都知道我們福耀要來美國建廠了，幾個州的招商局跑到福耀，拋出很優惠的條件，希望能吸引我們。比如，我在俄亥俄州建廠房，18萬平方米，675畝地，賣給我1500萬美元，俄亥俄州政府給我們各種補貼，目前第一筆補貼就有1500萬美元左右。算下來等於買土地沒有花錢。

新京報：實地考察和比較後你有什么感想？

曹德旺：我認為美國人恢復製造業大國的決心很大。從總統到各個政府部門的一把手都出面為發展製造業“站臺”。調研完之後我覺得，我早就應該來了，而不是一直拖在國內。

新京報：為什麼這樣說？

曹德旺：中國製造業成本太高，美國天然氣每立方相當於7毛錢人民幣，中國賣2塊2，這還是政府對我很優惠的前提下；電價，美國3毛錢左右，中國6毛多；高速公路，美國不收費，中國過路費一噸5毛錢。

談國內辦企業

“增值稅是最大負擔”

新京報：你最近也對外說過“中國除了人便宜，什麼都比美國貴”，你認為在前面你提到的“貴”的東西中，什麼又是最“貴”的、最大

的負擔？

曹德旺：增值稅吧。中國的增值稅有多高？簡單來說，一個賣6000塊的手機，增值稅大概要交1020塊。當然，其中有可以抵扣的項目，是哪些呢？按照目前的稅收制度，採購的費用可以抵扣，工資不能抵扣，折舊費不能抵扣，管理費、運輸費這些都不能抵扣，不能抵扣的部分大概有40%到50%。

按照中國目前一般企業的利潤水平，這樣算下來，最終大約有一半的營業利潤都被收走了。製造業利潤非常微薄。

新京報：美國的情況呢？

曹德旺：美國沒有增值稅，祇有35%的所得稅，加上其他各項稅費總共大約40%，中國製造業的綜合稅負比美國高35%。其中問題主要就出在增值稅上。

新京報：你過去常常提到小微企業，說“小微企業是國民經濟的末梢神經”。增值稅對小微企業的影響主要表現在哪些方面？

曹德旺：小微企業就更艱難了。增值稅的存在讓很多小微企業長期無法發展壯大，也就難以和大企業做生意。這樣一來形成惡性循環，會把很多小微企業扼死在搖籃裏。我們福耀自己就是小微企業出身，我相當明白其中的艱難。

新京報：作為製造業企業家，你認為國內增值稅的問題應該怎麼解決？

曹德旺：像美國一樣，把增值稅取消，改成所得稅，同時把所得稅提高，賺錢了交稅，沒有賺錢就不用交稅。

但是另一方面，還要對那些騙稅的進行從嚴打擊，那些偷稅漏稅的，要從嚴懲處，就讓他傾家蕩產又有什麼關係呢？我們中國對這些反而管得不夠嚴。

談人力成本

“中國勞動力優勢已經失去”

新京報：我們過去一直有個認知，中國人力成本低，廉價勞動力是一個優勢。

曹德旺：現在情況不一樣了，

前面說的所有的成本綜合加下來，即使在勞動力比美國便宜的情況下，中國也已經沒有突出優勢了。況且勞動力現在也祇是比美國便宜，跟周邊國家比，一點競爭力都沒有，跟俄羅斯、波蘭、中歐都差不多，甚至中國的白領工資比這些國家還要高。

新京報：你認為中國製造業喪失勞動力優勢的主要原因在什麼地方？

曹德旺：其中有一個原因我覺得是國內基建速度太快，房地產發展過熱，這些方面都需要大量的民工。你知道現在房地產建築工地都是怎麼招工人的？很多都是按天招人，按天算錢，比如一天10個小時，給工人400塊錢，他們也不交稅。但是製造業不一樣，我們要交稅、買保險。勞動力價格就是這樣抬高的。

另外還有一個很明顯的現象，現在學生畢業後，首選的職業他要去當公務員，公務員當不上，退而求其次，選擇進入銀行等金融機構，高素質的工人越來越少。

新京報：跟美國的勞動力狀況相比呢？

曹德旺：美國藍領勞動力價格大約是中國的8倍，這是美國之前施行的“去工業化”帶來的後果，持續從上世紀70年代到現在大概50年的時間。上世紀80年代時，美國大學畢業的年輕人都不去工廠了。去哪兒呢？大量跑到華爾街、硅谷這些地方。美國金融危機之前，服務業占國家GDP在65%左右。

這導致現在美國要恢復製造業碰到的第一個問題就是勞工結構的問題，年輕工人沒有，都是老工人。

新京報：這個“去工業化”的後果，跟中國現在的勞動力狀況有可比性嗎？

曹德旺：不是，美國是去工業化，而我們中國是從來都沒有真正實現過工業化，從美國學到的直接就是現在的“去工業化”。不過現在美國已經認識到這個問題了，在大力恢復製造業。

新京報：你以企業家的角度來看，國內製造業的環境是否還具備吸引和留住投資的優勢？

曹德旺：我就說一個現象：現在很多好的企業搬到歐美去了，中小企業呢，有的搬到越南，有的搬到柬埔寨。以紡織業企業為例，在越南、柬埔寨，棉花一噸比國內便宜40%；電價、水價、氣價比國內便宜四五十，工人工資又比國內低。

談實體經濟

“從不做金融、IT、房地產”

新京報：鑒於你前面談到的這些問題，你覺得政府應該怎麼做？

曹德旺：我希望政府繼續支持提倡發展實體經濟，其實最近政府的聲音也對實體經濟的發展起到了積極作用。在具體做法上，政府應該關注小微企業，關注實體經濟，財政金融要向國家扶持的產業傾斜。解決製造業的增值稅問題。

新京報：其實政府也一直在提倡資金要“脫虛就實”，你認為關鍵在哪？

曹德旺：政府官員的數量畢竟有限，而利益群體層面比較廣。你（政府）把這個窗戶關掉，他從那個窗戶跳進來，你把那個窗戶關掉，他又從天窗跳進來，防不勝防的。所以我覺得，這個需要很多企業家自律，能夠懂得大義，因為這不光是政府的責任。

我以前老說，中國是中國人的中國，我覺得在國土上每一個企業家都應該以國家為重，樹立一種報國為民的心態。

新京報：“報國為民的心態”，這個話怎麼理解？

曹德旺：就好比金融、IT、房地產，這些賺錢快，賺錢也多，我為什麼不做？因為我覺得做這些事除了自己賺兩個錢，對國家一點好處都沒有。多少人找我搞私募基金，我從來不答應做，我寧可捐給慈善機構，我也不願意做這些。

新京報：這種取捨是完全出于你個人的價值評判嗎？還是說商業考量？

曹德旺：完全是出于我自己的價值觀。

杭州騎客亮相首屆世界工業設計大會

騎客平衡車的總裁應佳偉感慨的說：“世界工業設計大會讓世界各國的嘉賓認識了騎客，認識了中國智造的創新競爭力。騎客平衡車的夢想已經在夢栖小鎮生根發芽，核心技術優勢將引領行業發展。不久的將來，騎客也將讓全世界每一位平衡車愛好者都能感受到‘行隨思達，隨心所逸’的獨特魅力。”



中國工業設計協會秘書長應放天教授，在WIDC設計產業發展峰會演講中特別提到。

“中國正在成為世界工業設計發展的推進器。在杭州，就在我們現在開會的夢栖小鎮，有這麼一家企業，擁有着200多項核心專利技術，引領着電動平衡車技術和設計的世界潮流。”

應教授提及的產品就是騎客平

衡車，憑借着出色的設計工藝和專利技術，騎客平衡車入圍了本次中國優秀工業設計展。

不僅如此，作為最酷炫飄逸的參展作品，騎客為大會志願者配備了多款型號的平衡車。每一個走進大會場館區的領導和嘉賓，都能看見“騎客”為嘉賓引路。志願者小李說：“太酷了，我很快就掌握了這臺人機互動平衡車的操控方法，

每次為各國嘉賓引路，他們都會對我和我腳下的‘騎客’投來認可的目光。”

志願者腳下的“飄逸神器”讓很多參會嘉賓都躍躍欲試，為此騎客專門調派了專業人員，指導感興趣的嘉賓上車體驗“人機合一，心隨逸動”的感覺。

一位日本嘉賓剛開始還有些膽怯不敢體驗，最終在專業人員的耐

心指導下，掌控自如，意猶未盡，再不攔住真要直接騎回島國了。

當天晚上，騎客作為唯一的參展作品代表參加了“2016世界工業設計大會·良渚之夜”的文藝表演，熱情洋溢的音樂，活力四射的舞蹈，飄逸灑脫的騎客平衡車，成為當天晚宴最受各國嘉賓歡迎的節目。

騎客平衡車的總裁應佳偉感慨的說：“世界工業設計大會讓世界

各國的嘉賓認識了騎客，認識了中國智造的創新競爭力。騎客平衡車的夢想已經在夢栖小鎮生根發芽，核心技術優勢將引領行業發展。不久的將來，騎客也將讓全世界每一位平衡車愛好者都能感受到‘行隨思達，隨心所逸’的獨特魅力。”

(騎客智能平衡車)

夢之藍搭建中美友好橋梁

“中美經貿合作是兩國關係的推進器和壓艙石，長期穩定繁榮的中美經貿關係符合兩國的共同利益”，12月9日，由在華最大的外資商協會——中國美國商會發起的2016年度答謝晚宴在京舉辦。美國駐華大使馬克斯·博卡斯出席致辭，四百多位來自中、美政商界的領袖人物把酒言歡，共同表達了中美雙方在新形勢下“以酒為媒，共建雙邊”的美好願望。

中國酒驚艷中美工商界晚宴

據悉，此次中美工商界晚宴系中國美國商會第十七屆年度答謝晚宴。由于今年恰逢美國大選，商會

特將晚宴主題定為“同舟共濟共創未來”，以表達新形勢下美國在華企業期盼進一步推進中美合作共贏的積極願望。中國政府各級領導、美國駐華大使、駐華機構代表、中外企業家等四百餘位貴賓應邀到場，舉杯共叙中美友誼。

席間，頻頻在國內外重大場合亮相的夢之藍再次登場，成為晚宴唯一指定白酒。在盛大的晚宴現場，夢之藍獨特的藍色品牌基調十分醒目，清新的藍色象徵着深遠的夢想，蘊涵着無限的希冀，與此次宴會主題“同舟共濟共創未來”所表達的理念非常默契；其醇美的酒香，更是令現場嘉賓贊不絕口。

“中美關係是當今世界最重要

的雙邊關係，中美經貿合作的根本動力在民間、在工商界”。有與會嘉賓表示，夢之藍此次亮相中美工商界精英晚宴，既是中國民族優秀品牌在國際經濟事務中擁有越來越高的影響力的象徵，也表明中國具有全球化視野的一批行業領導性企業，正越來越主動地肩負起推動中美友好往來的使命，在目前的國際形勢下，具有十分重要的意義。

與世界溝通的“中國名片”

可以發現，從9月的杭州G20峰會，到11月的世界互聯網大會，再到此次中國美國商會答謝晚宴，在2016年所有重量級國際性活動中

總有洋河的身影，夢之藍成了高端晚宴中不可缺少的中國元素。

有人以百年為跨度來評價洋河的蛻變。1915年，洋河作為中國名酒的代表遠赴重洋，在美國舊金山舉辦的首屆巴拿馬國際博覽會上勇奪“國際名酒”獎狀和金質獎章；而一百年後的今天，夢之藍閃耀中國美國商會年度晚宴，成為中美友好關係的橋梁，此時，洋河儼然已是主人翁的地位。

在這次晚宴上，除了帶給中外貴賓極致綿柔的感官享受之外，夢之藍更多地傳遞了當下中國品牌的世界主張和全球夢想，以及當代中國“活力、時尚、開放、博大”的大國形象。

“綿柔為中華文化之魂”、“中國夢是新時代的主旋律”、“藍色的洋河更具國際範兒”……近年來，來自行業及國際社會的廣泛認可，見證了一個蒸蒸日上的洋河。

今年4月，在由英國品牌評估機構Brand Finance發布的“全球烈酒品牌價值50強”排行榜上，洋河位列“世界第7”；11月，夢之藍與華為、格力、京東、海爾等十四家企業成為央視首批“國家品牌計劃TOP合作伙伴”。

時至今日，洋河儼然成了飄香全球的“中國名片”，夢之藍更是實現了以“國家品牌”的形象與世界溝通。

(網易)

(上接第9版)

談事業重心

“我沒打算跑”

新京報：現在福耀在國內和國外投資的比例大概是什麼情況？

曹德旺：大概5年的時間，福耀在國外投了大約有70億人民幣，在國內也有七八十億，目前來看投資規模基本持平。投資形式主要都是建廠，建生產線。

新京報：下一步福耀還會加大在國外的投資嗎？

曹德旺：這個不好說，看具體情況。

新京報：很多人想知道，玻璃大王接下來還會把發展重心放在國內嗎？

曹德旺：毫無疑問是放在國內，因為我的總部在中國。我在中國擁有一家最好的上市公司，每年我有兩位數的增長，去年我才在香港掛牌。福耀現在淨資產300個億，我在國外才投了這些，能算什麼？

當然，從企業發展的角度，我是要塑造一個跨國集團。我之所以公開講，中國稅員太高、成本太高，這不是我在抱怨，也不是我要跑。我祇是為了提醒政府，也提醒企業家，提醒大家危機感，告訴大家要小心。我的朋友說我應該把嘴巴閉起來，我就是太直率了，最近遭了不少罵。

新京報：你認為你的做法（去國外投資）會不會引發國內企業的示範效應，或者說跟風？

曹德旺：做得好的人應該走出去。但是我也警告大家，你出去幹

什麼，你能拿什麼東西出去，這些最好想清楚。

我在美國投資已經20年了，1995年進美國投資，到1998年，四年時間虧了接近1000萬美元。福耀現在不一樣，我有了跨國集團的規模，有了自己的技術，自己的資本，有穩定的訂單，有美國市場的認可度。像我這樣的企業，我覺得你就可以出去。

新京報：有些人像當年說李嘉誠那樣，說“不要讓曹德旺跑了”，你想怎麼回應這種聲音？

曹德旺：我覺得可以有這麼一層理解：我們應該思考，為啥曹德旺要“跑”？把我前面說的問題解決了，大家不就不跑了嗎？

另外我想對他們說的是，事實上曹德旺沒有“跑”，也不會跑，我的事業重心一定是在中國，因為

我是中國人。我跟你現實一點講，我在中國是政協委員，有一定的政治地位，我獲獎無數，慈善捐款金額達到80億，大多數國人很尊重我。我要是考慮到錢，那我的股票很堅挺，我把股票賣掉不就解決問題了嗎？

我自己兒子又不接班，我去美國，今年70歲了，不會講話不會開車，進不了他的主流社會，我去幹嗎？

新京報：美國大選後形成新的政治格局，是否會對中國製造業產生影響？

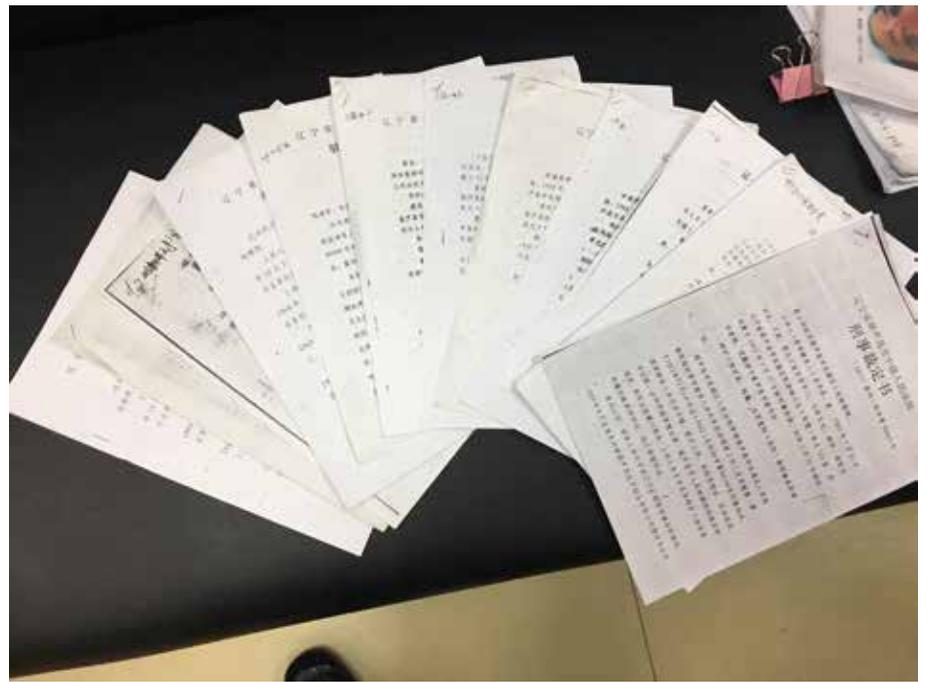
曹德旺：我在美國的時候，有記者採訪時問我，特朗普對中國的經濟政策可能很嚴厲，你怕不怕他制裁你。我跟他講，我是企業家，我在美國做生意，我做的事第一就是研究美國人需要什麼東西；第二，我能不能按照他的要求做出滿足他

需要的東西，如果我都能做到，質量也能達到他的要求，他什麼TPP都沒關係。為什麼呢？你美國人自己需要，你又不會做，那你當然要去買了。這就是我理解的、我們跟美國的政策：你好我也好，我不好你也不好。

中國的增值稅有多高？簡單來說，一個賣6000塊的手機，增值稅大概要交1020塊。不能抵扣的部分大概有40%到50%。

事實上曹德旺沒有“跑”，也不會跑，我的事業重心一定是在中國，因為我是中國人。我去美國，今年70歲了，不會講話不會開車，進不了他的主流社會，我去幹嗎？

(原標題：曹德旺：公開講稅負祇為提醒危機感)



遼寧撫順御龍灣：十年 5000 萬投資的陷阱

■ 邢偉強 / 文

十年時間，房價長了多少倍？

十年之間，大白菜長了多少倍？

提起在遼寧撫順經濟開發區的 5000 萬投資，遼寧葫蘆島市虹京集團董事長楊清明激憤難抑。2007 年來自撫順市的一次投資邀請，一次滿懷友誼、友善又充滿憧憬的投資，變成了一場夢靨。記者採訪之後，更是感到了老東北工業基地的沉淪，不僅僅是因為缺少資金和投資者。

這個投資案並不是一個孤例。本省企業家，在省内跨市域投資尚且如此充滿不確定性，那外省的投資者呢？

當一撥撥出關的東北各級政府招商團隊下溫州，去上海，飛深圳，進香港，甚至去新加坡、美國招商，更多的充滿表演和做戲的成份。一個個沒有誠意、缺少責任心，又處處推諉扯皮的基層政府部門，不能蓄商、養商，不能製造資本增值的氣場，那一場場隆重、奢華的招商會，真的會獲得投資商的青睞嗎？

答案也許是否定的。

“遼寧之所以又一次 GDP 墊底，和惡劣的官場生態與法制環境，不無關係。”多家媒體發表類似評價。

是的，虹京集團在撫順經濟開發區高灣的傷心故事，具備了在東北投資者的典型特徵。

第一節 J：感激涕零的引資者

2007 年，虹京集團來了一位女性引資者李月英。她任法人代表的撫順天麒房地產開發有限公司在撫順經濟開發區高灣開發的御龍灣項目，資金幹涸，誠需引資。

因為有好朋友引見，談判進展的順利超出她的想象。

雙方約定，虹京公司委托某自然人做為集團代表，投入 5000 萬人民幣，用於解決天麒公司的歷史遺留問題。天麒公司以旗下 34#、35# 兩塊總面積 228 畝的土地入股，做價 1800 萬，雙方利益均分。為了給“5000 萬”資金吃定心丸，李月英做為天麒

公司法定代理人和實際控制人，和另一股東李樹祥承諾，把自己實際控制的天麒公司 50% 股權無償轉讓給楊某。而虹京公司做為投資商，祇希望完成合同約定的開發項目即退出，退出後再把無償獲得的股權無償轉給李月英及其他股東。

這個祇有屈屈 800 萬注冊資金的由幾個自然人組建的小公司，一下子引入了 5000 萬資金，御龍灣小區隨之啟動。這一切讓李月英感激涕零。

2007 年，是全球性金融危機的前夜，那時期，各個企業都面臨現金流短缺。正是這筆巨款，讓天麒公司平安度過了 2008 年的金融危機，並迎來了房地產市場的強勁反彈。

第二節 Q：5000 萬投資與 800 萬資本金

2008 年國家 4 萬億資金的注入，讓房地產業迎來了新一輪上升。撫順天麒公司開發的御龍灣小區同樣獲得賺錢效應。28 萬平米開發面積，接近于零地價，按均價 4000 元 / 平米賣出，近 10 億人民幣的回款，利益前景巨大。

但虹京集團逐漸發現，問題出來了。隨着市場回暖，那個謙恭的引資者態度變了。隨着現金回流變好，自己投入的 5000 萬權益受到了挑戰。

虹京集團要行使股東權力時，才發現 5000 萬資金對應的股權，并不能對抗引資人。他們認為十分友好的一紙帶有承諾一與保證性質的合作協議，并不能實際落實和履行。

見財起意者在商場中履見不鮮。任何一份嚴謹的合同都不是攻不破的防火牆。古人雲，防君子不防小人，但一份也許更多的具有道德約束力的合同被下做的利用，某些條款隱含的問題就會被刻意放大。

楊清明嗅到了不友好的氣息。他最初僅派出兩名管理人員，但天麒公司的收入與支出並不對他們透明。在股權變更完畢後，他真正地意識到，不但對方許諾的利益很難得到，連本金都面臨拿不回的風險。

虹京公司加派了多名管理人員，

但同樣被駕空。50% 的股權承諾如同虛設。接着虹京集團再次派出的人員受到了更加苛刻的對待。成本，支出，收入，各種財務數據都變得詭異。據後來虹京集團多份舉報材料顯示，合股的公司項目被李月英團隊挪用資金“數額巨大”。

虹京集團祇得採取了緊急制動措施。

但為時已晚。

道德的友好面紗撕下時，虹京集團發現其實對方早已經在合作協議中，就給自己埋下了地雷。

地雷爆炸了。

虹京派出的管理團隊在對方排斥的狀態下，祇得強勢入駐。但接下來雙方的談判十分不友好，并很快招來了對方的暴力毆打、驅逐。

2011 年 7 月 19 日，李月英一方集合了 40 多名包括刑滿釋放人員在內的打手，破門而入。這些描龍綉鳳的打手對虹京公司派出的團隊大打出手。虹京公司 7 人被打傷。雖然這些打手多人被判刑，但包括取保人員在內多被判緩刑，幕後的主使仍然是謎。

李月英為此“許諾 50 萬”收買了虹京集團律師，上演了一場“無間道”。

5000 萬投資，換來的不是利潤，而是鮮血。

至此，雙方合作徹底破裂，矛盾不斷升級。

第三節 K：顛來倒去的判決

虹京公司的惡夢才剛剛開始。此時，對方簽約之初埋設的更隱蔽的地雷開始引爆。

李月英不顧合同中約定的“糾紛在葫蘆島市仲裁委員會申請仲裁”的約定，她先在地頭熟悉的撫順市望花區起訴了。

撫順望花區法院一審判定：撤銷虹京公司代表楊士成的股權。

更荒唐的是，撫順市中院支持了這份判決。

虹京集團被逼無奈，開始在遼寧省高院申訴。

省高院復審撤銷了撫順中院的判決。

事情又回到了原點。

而虹京集團面對一場場顛來倒去的判決，更多的是無奈。

“為什麼李月英一定選擇在撫順望花區惡人先告狀？傻子也明白是什麼原因。”虹京集團的代理律師感嘆：沒有證據證明法官的自由裁量權被濫用。但這顛來倒去的判決，肯定造成了司法資源的浪費。

經濟糾紛案件久拖不決，多會引發更多的社會問題。

虹京公司因資金被困，經營一度限入困境，幾十名領不到工資的殘疾工人，被迫成了“訪民”。

至此“5000 萬”投資，不斷升級，并升格為“上訪案件”，虹京集團開始了在省、市、區多級政府和司法部門上訪。

第四節 奪印

北京幾名司法界人士座談這個案件時，都認為：誰投資，誰受益。保護投資者權益不受侵害，這是許多經濟類法律的法理基礎。但當一起并不複雜的經濟糾紛升格為一個“球”，在有權部門踢來踢去，被各路“高手”肆意炫技，簡單的問題便復雜化了。

撫順，高灣，御龍灣小區，更奇葩的事件出現了。

2013 年 8 月上旬某夜，一輛吊車參與了一場盜竊。

所盜物品為天麒公司的印鑒。

2013 年 8 月 13 日，因“股權”糾紛爭執不下，在虹京公司的要求下，撫順開發區高灣經濟區管委會出函證明，由多方封存的天麒公司的印鑒缺失了幾枚。

虹京公司趕緊報案，但當地派出所以“經濟糾紛”為由，未予立案。印鑒是公司權利的象徵。沒了印鑒怎麼保護公司權利？

不久，望花區街頭出現了巨幅廣告，以明顯低于市場價格銷售天麒公司名下的房產。再去查售樓款，已不知所終。

虹京集團趕緊啟動對天麒公司剩餘資產的保全程序。但被保全的資產忽然被置換成一塊權署不清的白地。

原來，虹京公司申請的幾千萬保全物，又被“合法”置換了。而被置換出去的房產，被低價甩賣。

“假如公章被盜，及時立案，會發生一系列資產流失的後果嗎？”楊清明氣憤地說。

如今，面對天麒殘局，就是傷心，他們祇能感嘆：“對外投資？一場噩夢！”。

5000 萬資金被套走，何時回本遙遙無期。本是一宗“互利”的生意，卻不歡而散，糾纏不清。這也許與撫順經濟開發區乃至整個東北三省的投資惡劣環境不無關係。

某中央級媒體時政評論員尖銳地指出：“當一個地區充滿官商勾結的戾氣，正襟危坐的大人們在正義的法袍掩護下數着皮袍下的小，企業很難正常經營，一但出現問題，更不會大事化小。”

李月英被本溪市明山區人民法院一審判處四年有期徒刑，但又被遼寧省高院裁定中止執行了，楊清明說：李月英揚言從北京“重金”請了“高人”！

目前，李月英本人仍然是撫順天麒公司的法人代表。虹京集團的股權還在法律的麻團裏糾纏。

遼寧葫蘆島市仲裁委員會立案了，但當初的天麒公司的權益出讓人與擔保人李月英卻不見踪影，仲裁通知遲遲不能送達。

“10 來個億的賣樓錢沒了，連人都找不到，除了向公安部門舉報，咱一個外地企業能有啥法？”楊清明感嘆。

一場 5000 萬投資換來的殤痛還在繼續，并且投資人被不斷的污名化。并不複雜的案件被當成一個燙手的球在政府與司法部門間踢來踢去，各種利益述求都紅着眼睛。

截至本報發稿，御龍灣一案仍一團亂麻。但近期各級政府對投資環境與法律環境的治理，也許會加快解決的速度。

| 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 | |
| | 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,這裏不去重復;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



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

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。

向聯合國秘書長致函

地球村民網申請聯合國生態環境新聞網站



潘基文在信函上簽字，左為王鵬飛。

信中說，“地球村民網”，如能加入聯合國保護環境公益組織，成為“世界地球日”的新聞網站，將有利于在全球範圍內整合環保資源，進一步增強人類愛護地球、保護家園的意識。

12月17日，美中時報記者沙穎河從正在紐約召開的“聯合國第21屆新聞記者頒獎典禮”晚會上獲悉，中國“地球村民網”（www.dqcmw.com）編輯委員會向聯合國秘書長潘基文遞交信函，申請聯合國授權，將“地球村民網”指定為聯合國新聞工作協會生態環境公益新聞網站。

據美國聯邦中小企業署原國家顧問、地球村民網編輯委員會執行主席、美國好萊塢影視傳媒集團董事局主席王鵬飛（James P.Wang）博士透露，應邀出席“聯合國第21屆新聞記者頒獎典禮”前夕，他與地球村民網CEO、中國新媒體聯合會副主席兼秘書長韓雄亮，中國中央電視臺品牌顧問、中國新媒體聯合會副主席李光門，地球村民網編輯委員會委員、高級財務規劃師、上市公司顧問鄭莉榮和美中文化交流合作協會主席趙永銘商議，在這次

典禮晚會上，聯名致函聯合國秘書長，申請聯合國授權，將“地球村民網”辦成聯合國生態環境公益新聞網站。

此信開頭說，地球是人類的共同家園。自從2009年第63屆聯合國大會決議將每年的4月22日定為“世界地球日”以來，人類愛護地球、保護家園的意識不斷增強。遺憾的是，聯合國至今還沒有一個為“世界地球日”服務的新聞網站，這在互聯網時代與聯合國的地位是不相稱的。為此，我們特向您提出申請，將地球村民網（www.dqcmw.com）經聯合國授權，成為聯合國新聞工作協會指定的生態環境公益新聞網站。

“地球村民網”是由生態環保自願者、中國資深媒體人韓雄亮先生于2009年、與第一個“世界地球日”幾乎同步創建、上線的公益網站。該網站開設六國語言頻道，下

設72個欄目，24小時在綫，以保護地球生態、弘揚生態文明、構建美麗地球村為使命，專注于生態文明、人文理念與綠色健康產業的傳播。經過8年的發展，網友已達到三千六百五十多萬人，遍布亞洲、非洲、歐洲、北美洲、大洋洲等世界各地。該網經過中國品牌戰略研究院和品牌實驗室專家評估，2014年品牌價值達6.95億元人民幣。目前，點擊分享平均每天達到70萬人次。同時，地球村民網公眾號與今日頭條號、新媒體頭條、搜狐頭條、騰訊頭條形成聯合艦隊，充分發揮新媒體、自媒體、多媒體的作用，具有很強的影響力、傳播力和公信力。

信中說，“地球村民網”，如能加入聯合國保護環境公益組織，成為“世界地球日”的新聞網站，將有利于在全球範圍內整合環保資源，

進一步增強人類愛護地球、保護家園的意識。為此，地球村民網編輯委員提出三項初步計劃：

一、地球村民網（生態環保專家委員會），綫上綫下頒發“地球村環保自願者證書”和“地球村綠色護照”。（地球村綠色護照\環保自願者認證獲得者，必須認領荒漠并投入資本治理荒漠改善環境等必備條件另附。“地球村綠色護照”由聯合國秘書長親筆簽發。地球村環保自願者證書，由地球村民網總編輯委員會簽署頒發）。

頒發“地球村綠色護照”的意義在于：1、激發全球生態環境保護自願者的熱情、讓更多的人積極參與生態環境保護治理；2、讓生態環保自願者拿到“綠色護照”有榮譽感，將他們的事跡載入地球村民網綠色環保檔案史冊；3、持有綠色護照、公益生態環保、走遍世界各地、

看誰做得更好。

二、地球村民網組織評選全球年度綠色人物，為保護人類環境做出貢獻的人物或機構。

三、地球村民網籌建“地球村生態智能博物館”，將該館建成為世界生態文明論壇永久會址，建成地球生物、動物標本展館、生態科技智能館。

地球村民網品牌顧問、著名品牌專家、社會觀察家李光門、地球村民網駐美國代表處總代表、著名的美籍華人、公益慈善企業家、美國內蒙古總商會會長于忠霞、地球村民網生態公益形象代言人kOkO、地球村民網駐聯合國特別代表、美籍華人鄭莉容、駐聯合國公益事務代辦包包出席了頒獎典禮。

（攝影：熊亮、冠小剛）



王鵬飛、于忠霞與韓雄亮合影留念。



韓雄亮、李光門、王鵬飛與于忠霞合影留念。



王鵬飛與韓雄亮合影留念。

美歐爲什麼還不承認中國“市場經濟地位”？

美國商務部發表的聲明說，中國還沒有按市場原則進行足夠的改革，因此美國將繼續採用“另外”的辦法來計算傾銷幅度。



12月12日（星期一），中國就美國、歐盟不願意承認中國的“市場經濟地位”向世界貿易組織提出磋商請求，啟動世貿爭端解決程序。分析人士認為，美歐日等國不承認中國的市場經濟地位，主要原因是他們認為中國入世15年後，政府對市場的幹預依然很多。另有觀察人士認為，這次摩擦並不會導致貿易戰的發生。

根據中國商務部網站，12月12日，中國對美國和歐盟在對中國產品的反傾銷調查中使用“替代國”比對價格的做法，提出世貿組織爭端解決機制下的磋商請求，正式啟動世貿組織（WTO）爭端解決程序。

根據15年前簽署的《中國加入世貿組織議定書》，中國原本期待在12月12日這一天成為WTO協定下的“市場經濟”國家，而美歐從此終止在反傾銷中使用“替代國”價格的做法。

協定書第15條成爲爭議的焦點

《中國加入世貿組織議定書》第15條成爲這次衝突的焦點。根據第15條，中國同意歐美等國在中國入世的頭15年，視中國爲“非市場經濟地位”國家，在對中國反傾銷中採用第三方“替代國”的價格，而不是受調查的中國產業價格來計算傾銷幅度。不過，第15條另有一句話說，這種規定“應該在加入之日15年終止”。

因此，中國認爲，在中國加入世貿組織15年後，即2016年12月11日起，歐美的“替代國”做法必須終止。不過，在此之前，美國日本都宣布，不承認中國的市場經濟地位。歐盟的立場稍有不同，但是，仍然會採取新的反傾銷手段。

美國認爲，中國的市場經濟地位不能自動取得，因爲《議定書》

中的其他反傾銷條款仍然有效。

美國商務部發表的聲明說：“美國對中國國家主導的經濟中存在的嚴重不平衡仍然感到擔憂，比如在鋼鐵和鋁等產業中廣泛存在的產能過剩，以及許多產業和部門中的國家所有制。”聲明說，中國還沒有按市場原則進行足夠的改革，因此美國將繼續採用“另外”的辦法來計算傾銷幅度。

日本經濟產業省12月8日發布消息稱，關於中國在世界貿易組織（WTO）中的地位，已決定繼續不承認中國是“市場經濟國家”。日本將維持容許對不當傾銷徵收高關稅的“反傾銷稅”機制。這是因爲中國尚未解決國有企業等產能過剩問題。

歐洲聯盟採取的立場則稍有不同。上個月，歐盟委員會提出一項新的立法倡議，主張撤銷“非市場經濟國家”名單，而採取新的反傾銷手段。這種新的反傾銷手段並不針對中國，而是適用於任何有傾銷嫌疑的國家。

甘思德：政府對市場幹預很多

美國智庫國際戰略研究中心中國研究項目副主任甘思德（Scott Kennedy）說，歐美做出這樣的決定主要是基於經濟考慮，給予中國市場經濟地位，就會給予中國產品更多的優勢，因此，對這些國家的產品不公平。

他認爲美歐在這個問題上是不會改變的，除非WTO做出裁決。

他說，歐美當時應該沒有想到15年後中國對市場的幹預依然很多。

他說：“我想，當時就中國入世進行談判的時候，他們應該沒有料到，15年後，中國政府在經濟中還有這麼多的幹預，會給它的貿易伙伴帶來這麼多的困難。”

他認爲這次衝突的主要原因是歐、美、日擔心中國已經偏離了經

濟改革和開放的軌道，而中國則擔心歐美國家對全球化和多邊體制不再感興趣，所以，在原先的協議的執行中有所回撤。

巴爾捨夫斯基：議定書措辭含混不清

中國加入WTO談判的美方首席談判代表、美國前貿易代表沙琳·巴爾捨夫斯基（Charlene Barshefsky）認爲，美、日、歐在這個問題上有分歧，主要是因爲議定書的條款措辭不明確造成的。

她說：“2001年，當中國正式加入世界貿易組織時，協定書的最後措辭是含混不清的。這是雙方的分歧所在，WTO的貿易爭端小組會看這個文本的。中國這樣解讀，其他國家的解讀又是另外一種。我覺得，這應該由WTO的爭端小組最後來解決。”

她是星期一在華盛頓智庫國際戰略研究中心（CSIS）一場關於“中國加入世界貿易組織15周年的貢獻與挑戰”的研討會上講這番話的。

易小準：中國應該更多地開放服務市場

易小準是世界貿易組織副總幹事，多年前是中國入世談判的代表之一。他星期一在華盛頓智庫國際戰略研究中心的研討會上發表主旨演講。他說，加入世界貿易組織讓中國獲益匪淺，多邊經濟體制對中國非常有益。

在被問到中國入世後的挑戰時，他說，他覺得，中國應該更多地開放服務市場。

他說：“從我個人來說，如果我可以建言，我會建議中國在開放服務領域方面做得更多，這樣會大大緩解中國與其貿易伙伴的緊張關係，也會有助於中國從製造業和投資爲主的經濟模式向服務業和消費

爲主導的經濟模式轉換。”

易小準：不會導致貿易戰

易小準說，他不認爲，歐盟以

及中國有關市場經濟地位的衝突會導致世界貿易戰。

他說，世貿組織的機制足以解決這個問題。

附錄資料

《中國加入世貿組織議定書》第15條（中文版）

第15條 確定補貼和傾銷時的價格可比性

GATT1994第6條、《關於實施1994年關稅與貿易總協定第6條的協定》（“反傾銷協定”）以及《SCM協定》應適用於涉及原產於中國的進口產品進入一WTO成員的程序，並應符合下列規定：

(a) 在根據GATT1994第6條和《反傾銷協定》確定價格可比性時，該WTO進口成員應依據下列規則，使用接受調查產業的中國價格或成本，或者使用不依據與中國國內價格或成本進行嚴格比較的方法：

(i) 如受調查的生產者能夠明確證明，生產該同類產品的產業在製造、生產和銷售該產品方面具備市場經濟條件，則該WTO進口成員在確定價格可比性時，應使用受調查產業的中國價格或成本；

(ii) 如受調查的生產者不能明確證明生產該同類產品的產業在製造、生產和銷售該產品方面具備市場經濟條件，則該WTO進口成員可使用不依據與中國國內價格或成本進行嚴格比較的方法。

(b) 在根據《SCM協定》第二、三及五部分規定進行的程序中，

在處理第14條(a)項、(b)項、(c)項和(d)項所述補貼時，應適用《SCM協定》的有關規定；但是，如此種適用遇有特殊困難，則該WTO進口成員可考慮到中國國內現有情況和條件並非總能用作適當基準這一可能性的確定和衡量補貼利益的方法。在適用此類方法時，祇要可行，該WTO進口成員在考慮使用中國以外的情況和條件之前，應對此類現有情況和條件進行調整。

(c) 該WTO進口成員應向反傾銷措施委員會通知依照(a)項使用的方法，並應向補貼與反補貼措施委員會通知依照(b)項使用的方法。

(d) 一旦中國根據該WTO進口成員的國內法證實其是一個市場經濟體，則(a)項的規定即應終止，但截至加入之日，該WTO進口成員的國內法中須包含有關市場經濟的標準。無論如何，(a)項(ii)目的規定應在加入之日後15年終止。此外，如中國根據該WTO進口成員的國內法證實一特定產業或部門具備市場經濟條件，則(a)項中的非市場經濟條款不得再對該產業或部門適用。

(美國之音)

中美兩國智庫 舉辦“加入 WTO 15 周年研討會”



研討會現場

WTO 如何應對新興的區域經濟合作體及國際貿易新情況？中國在當前國際經貿格局下將發揮怎樣的作用？如何回顧與展望中國加入 WTO 的成功經驗與發展前景？有關中國“市場經濟地位”的分歧，又將如何解決？研討會就上述議題進行深入討論。



龍永圖

何亞非

王輝耀

甘思德

霍建國

何寧

孫永福

何偉文

屠新泉

王琳達

為紀念中國加入 WTO15 周年，近期中國與全球化智庫 (CCG) 與美國著名智庫美國戰略與國際研究中心 (CSIS) 在北京總部聯合舉辦“WTO 與全球治理發展新趨勢研討會”。這是時值中國加入 WTO 十五周年即將到來之際，中國和美國知名智庫首次舉辦研討交流活動。

今年 11 月時值中國加入 WTO 十五周年，當前全球治理出現新格局，全球經濟復蘇乏力引發新的保護主義，不同形式的區域協定在興起，英國脫歐等事件折射出內顧傾向抬頭，全球化面臨新的挑戰。這樣的新格局將會給 WTO 帶來哪些影響？WTO 如何應對新興的區域經濟合作體及國際貿易新情況？中國在當前國際經貿格局下將發揮怎樣的作用？如何回顧與展望中國加入 WTO 的成功經驗與發展前景？有關中國“市場經濟地位”的分歧，又將如何解決？研討會就上述議題進行深入討論。

CCG 主席、原外經貿部副部長、中國入世首席談判代表龍永圖，CCG 顧問、中國外交部原副部長、中國前 G20 協調人何亞非，CCG 主任、國務院參事王輝耀，CSIS 中國研究項目副主任、中國商務與政治經濟研究課題主任甘思德，商務部國際貿易經濟合作研究院原院長、CCG 特邀高級研究員霍建國，商務部美大司原司長、CCG 特邀高級研究員何寧，商務部歐洲司原司長、CCG 特邀高級研究員孫永福，CCG 副主任、前駐紐約、舊金山商務參贊何偉文，對外經貿大學 WTO 研究院院長屠新泉等與會嘉賓參加研討。王輝耀主任主持研討會。

CCG 主席、原外經貿部副部長、中國入世首席談判代表龍永圖認為，全球治理主要包括兩方面內容：經

濟、政治、社會運作的全球規則，以及制定和執行這些規則的全球機構和區域機構體系。需要進一步豐富全球規則的內涵，加強制定、執行規則的機構，並對全球規則的實施建立監督機制。他表示，通過加入 WTO，中國向世界表明願意遵守全球規則，並成為參與者和執行者。中國崛起後，有人認為中國要“另起爐竈”。事實上，中國付出了 15 年來參與 WTO 規則並從中受益，非但不想顛覆現有秩序和規則體系，而是要成為負責任的建設性成員，全世界必須對此放心。他指出，在規則問題上，中國應參與做加法，基本不做減法。全球經濟體系中的國際電子商務、全球變暖等新領域都在近十幾年中才出現，清晰的規則體系並不存在。WTO 規則在多哈回合以後就鮮有進展，因此很多全球貿易新規則就成了空白。這種情況下美國與其他國家進行 TPP 談判是建設性的。他還認為，中國也願意參與“做加法”——當世界銀行、亞洲開發銀行無法滿足基礎設施的建設資金需求，中國設立亞投行是在“做加法”。他最後表示，中國和美國在制定全球治理新規則方面，可以合作發揮巨大作用。中、美分別代表了世界上不同發展階段國家的訴求。他很希望兩國的智庫，針對各自在全球治理中的共同點和共同利益進行合作研究，給予各自的政府一些建議，來加強兩國在全球治理方面的作用。

CCG 顧問、中國外交部原副部長、中國前 G20 協調人何亞非從全球治理新發展及中國應該發揮的作用角度展開討論。他認為，近十幾年來全球治理出現新變化，或者說“新全球化時代”。其變化主要體現在四個方面：一是中國自身

的發展及其與發展中國家整體性崛起相趨同，推動了全球治理體系乃至國際秩序從過去西方治理向東西方共同治理轉變，引發大國關係越來越複雜和緊張。二是以美國制定的經濟新自由主義和《華盛頓共識》等理論來指導的全球經濟治理模式不管用，而中國的成功治理經驗獲得各國歡迎，形成反差。三是全球經濟治理存在嚴重缺陷，突出表現在治理的碎片化。四是全球化進程中負面因素累計，造成逆全球化、民粹主義思潮上升，並在發達國家形成勢頭，影響全球自由貿易和全球投資體系。作為全球化大國，中國從以下四方面努力：一是維護二戰以後形成以聯合國為核心的國際秩序和國際治理體系，倡導合作共贏、共同發展。二是從中華文明和中華文化中汲取營養，提出中國對全球治理體系、改革完善的中國方案。三是堅持走和平與發展的道路，超越地緣政治的狹隘和偏見。第四，對內實現兩個百年目標，對外更加積極主動推動完善全球治理體系。

CCG 主任、國務院參事王輝耀指出，今年是中國加入 WTO15 年，同時標志着中國加入 WTO 後對外開放進入全新階段。中國在過去 15 年一直抓住經濟全球化機遇，實現對外貿易跨越式的發展，中國已經成為世界最大貿易國，中國的參與改變了全球治理。在剛剛閉幕的金磚國家首腦會議上，習近平主席也提出要積極參與，發揮建設性作用，而且要為世界和平形成制度性保障，這為全球化和全球治理提出新的要求。同時按照李克強總理的說法，中國是全球化最大的受益者之一。因此，在中國政府高層對全球化積極支持、參與和建設性的基礎上，

中美兩國二軌智庫合作研討，相互充分交流，達成理解、共識，發揮二軌外交作用，不僅有利於形成良好的社會輿論環境，也為決策者提供有益參考，對於未來的全球治理提供參考建議。

CSIS 中國研究項目副主任、中國商務與政治經濟研究課題主任甘思德表示，全球治理的規則是讓所有參與者、包括國家和其他的單位進行合作，迫使他們有序地競爭，所以它不僅僅是支持和培養合作，也是培養有序的競爭。他指出，西方普遍認為中國提出亞投行的目的是另起爐竈，而他則持反對意見。第一，在大多數問題上，中國參與全球經濟治理最大的趨勢是和諧的融合；第二，雖然在個別領域中表現出的衝突比較激烈，但同時中國在不斷緩和、彌補、解決、減少這些衝突。第三，中國參加世貿組織是最好的樣板，應鼓勵中國與其他國家和諧地合作。他認為，中國參與全球治理的過程可以分為三個階段：第一，加入和觀察；第二，入世後積極參與；第三，更加積極追求領導角色，或者說中國要培養話語權。但是在這個過程中會產生一些摩擦，摩擦來源於中國的特點和國際經濟體系的特點兩方面。從中國角度來說，中國企業地位普遍比較高，而中國又是大政府小社會的國家，這與西方國家不同。從國際經濟體系角度來說，有三個方面：第一，國際遊戲規則非開放性；第二，參與國際經濟體系的手段多種多樣；第三，體系規則欠完善。此外，在談到反傾銷的衝突時，甘思德認為反傾銷法規不是理想的國際法規，它主要的目標是為了保護國內產業避免國際競爭，是非常不公平的一個體系。最後他主張中國同美國合

作參與全球經濟治理，可以對當前的遊戲規則進行改革。

CCG 特邀高級研究員、原商務部國際貿易商務研究院院長霍建國表示，中國目前已經到了參與全球治理的階段，入世後有一段時間是在適應和遵守國際規則，但其實應該挑戰當前現有的一些不合理的國際規則，因為全球治理實際上從教科書上看是大國治理，主要國家的默契和協商是全球治理的唯一出路。中國的基本理念是共商共建共享，要通過改革兼顧方方面面的利益，並在下一步全球治理上，在某些空白領域提出具體的方案，使這些空白領域形成一些新的突破。還要進一步探討詳細的治理內容和實施方案，爭取發揮中國的作用，擴大我們的影響力，最終形成多條主導建議。

CCG 特邀高級研究員，原商務部國際貿易經濟合作研究院院長何寧認為，中國加入 WTO 後是一個受益者，因此應該更積極地參與到未來全球治理的活動中，為自己謀取更大的利益。在參與全球治理中，中國首先要思考加入 WTO 後獲得了什麼。對於這一點何寧表示人們更多關注的是加入 WTO 後中國失去了什麼，而忽略得到了什麼。WTO 給中國帶來的紅利表現在兩個方面，一是多邊合作的機制使中國在國際競爭中獲得平等的待遇；二是多邊的規則減少了國內政治對貿易行為的干擾。何寧還指出中國會繼續維護多邊貿易體系，中國對現存體制的修改和完善，是為了更好地體現自己的利益，並不是“另起爐竈”。最後，中國應改變對於 FTA 的態度，包括對 TPP 的態度。所有的 FTA 會

特朗普土豪治國

李光斗 / 文

特朗普的內閣已基本上組建完畢：美國勞苦大眾拋棄了華爾街的代言人希拉裏，用選票把特朗普送上了總統寶座，迎來了史上土豪最多的一屆美國政府，幾乎個個都是億萬富豪。一屆土豪最多政府能否為美國普羅大眾謀利益并“Make America great again”呢？



特朗普的內閣構成和歷任美國總統內閣形成了鮮明的差異，最近的幾位總統克林頓、小布什、奧巴馬的內閣成員多是來自政界、學術界、律師以及有多年平民服務的人員擔任。而特朗普的內閣基本來自商業和軍界，由商業大亨、知名企業高管和資格頗老的職業軍官構成，其中商界占絕大多數。

這樣的總統內閣帶有明顯的商業領袖基因，商業領袖最為強調的是領導力和執行力。商人權衡利益，果斷精明；而軍人等級至上，服從命令。“商人+軍人”的組合或將組成美國最具執行力和最強勢的政府。

最“壕”內閣

現有特朗普準內閣成員身家累計已超過 130 億美元，這絕對是美國最壕的政府內閣，其財富是小布什時期的 30 倍以上。

特朗普內閣國務卿候選人呼聲最高的是羅姆尼，羅姆尼是貝恩諮詢的老板，2012 年共和黨總統候選人，也是一位億萬富豪。國務卿其他人選還有參議院外交關係委員會主席考克 (Bob Corker)、前中央情報局 (CIA) 局長彼得雷烏斯 (David Petraeus) 和美國前駐聯合國大使博爾頓 (John Bolton)。商務部長羅斯身家 29 億美元，是美國“破產企業之王”，擅長杠杆收購倒閉的鋼鐵、煤炭和電信公司，并將之重組出售；商務部副部長裏基茨身家 53 億美元，是芝加哥小熊隊的聯合擁有者，

其父也是億萬富翁；教育部長德沃斯身家 51 億美元，是安利公司創始人的兒媳，哥哥是私人軍事、安全顧問公司黑水的創始人；財政部部長姆欽身家 4600 萬美元，是前高盛集團合伙人，也是特朗普競選委員會主席；住房和城市發展部部長卡爾森身家 2600 萬美元，是前共和黨總統候選人，曾為神經科醫生，寫過很多暢銷書；交通部長趙小蘭身家 1690 萬美元，是特朗普內閣中為數不多的華裔，曾擔任小布什政府勞工部長，其父是“船運大亨”趙錫成；衛生與公共事業服務部部長普萊斯身家 1360 萬美元，整形外科醫生出身，并持有許多醫療企業股票；司法部長塞申斯 1580 萬美元，是阿拉巴馬州的共和黨參議員，擁有一家天然氣和電力公司，和一家煤礦公司。

據最新消息，特朗普內閣成員或再添土豪一枚，喜歡摔跤運動的特朗普邀請世界摔跤娛樂公司共同創辦人琳達·麥克馬洪主掌小型企業署，也是一位身價不菲的金主。

作為總統的特朗普也是“壕無人性”，《福布斯》雜誌曾公布特朗普淨資產為 45 億美元，在最新榜單中排名第 121 名而被特朗普在媒體中罵為“無能、墮落”，低估他的財富值，自稱擁有淨資產 100 億美元。這絕對是有史以來最富有的內閣團隊。

軍人當政

特朗普內閣除了“壕”之外的

另一個特點就是軍人太多。其實，為了防止出現軍人獨裁政府，美國憲法規定現役軍人不得幹政，但特朗普政府內閣中軍人出生的內閣成員卻份量十足，已經提名的軍人出身的內閣成員有：退役海軍上將馬蒂斯任國防部長，退役陸軍中將弗林任國家安全顧問，畢業于西點軍校、在冷戰期間是陸軍軍官的蓬佩歐任中情局局長，并在最近又提名退役將軍約翰·凱利 (John Kelly) 出任新一任國土安全部部长；除此之外，國務卿的人選之一大衛·彼得雷烏斯也是一名退役將軍。

和以往克林頓、小布什和奧巴馬的內閣中都祇有少數幾位軍方人員不同的是，特朗普對軍人有特殊的偏愛，將多名曾經的美軍將領招之麾下。這很可能是特朗普在為競選時許諾的嚴厲打擊非法移民和美墨邊境牆的計劃籌備人才隊伍。

有來頭的駐華大使

特朗普在競選過程中對中國保持着很復雜的態度，忽明忽暗、陰晴不定，自稱中國搶去美國人 700 萬的工作機會、美中貿易赤字達 5050 億美元、要對中國的進口商品徵收 45% 的稅收，但又稱有很多朋友在和中國做生意，每年從中國賺數百萬美金，并高喊“我愛中國，我愛中國人。”

那麼，特朗普對中國到底是愛還是恨，最近特朗普的駐華大使已公布：擔任愛荷華州州長 21 年之久的特裏·布蘭斯塔德被認為是最合

適的美國駐華大使人選，不僅布蘭斯塔德州長的兒子艾瑞克是川普在愛荷華競選團隊的負責人，為川普助選貢獻突出，而且他本人和中國國家主席習近平也頗有淵源，他們曾三次握手。

愛荷華州是美國的糧倉，1983 年，36 歲的布蘭斯塔德就擔任該州州長，在他的主持推動下，愛荷華州和中國產糧大省河北結成姊妹州省，隨後布蘭斯塔德到訪中國河北。1985 年，河北省派出一個玉米加工考察團赴愛荷華州考察，而帶隊人就是現任中國國家主席習近平，布蘭斯塔德接待了習近平一行，他與習近平有了第一次握手。2011 年 9 月，應時任中國國家副主席習近平之邀，布蘭斯塔德州長第二次訪華，受到習近平的款待，第二次握手。

2012 年 2 月 15 日，時任中國國家副主席的習近平訪美，布蘭斯塔德州長出席了重要的接待活動，時隔近 27 年，這是他與習近平的第三次握手。

“習氏懷舊外交”促成了這三次握手，也積澱了布蘭斯塔德和中國及中國高層的友誼。對於這一人選提議，中國外交部也表示，“布蘭斯塔德先生是中國人民的老朋友，我們歡迎他為促進中美關係發揮更大作用。”中國作為美國最大的貿易伙伴，精明的特朗普選擇布蘭斯塔德無疑是明智的選擇，因為他是最能親近中國的高層的美國人。

特朗普的內閣班底已搭建完畢，但一屆土豪最多政府能否為美國普羅大眾謀利益并“Make America great again”呢？



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 15 版)

慢慢融合，逐漸形成對多邊貿易體制的良性競爭。

CCG 特約高級研究員、原商務部歐洲司司長孫永福表示，中國參與全球治理有一個很長的過程，中國從一個學習者和參與者開始主動或被動地被推到前臺，并了解規則、適應規則。他提出面對全球治理中國應該更多考慮雙邊或者多變的利益平衡；雙方也要有一個相互適應的階段，以盡力使雙方利益能夠達到相互之間的平衡為核心出發點；中國在新的全球治理體系中要起到積極的建設性的作用，要使沿綫國家受益等多條建議。

CCG 副主任，前駐紐約、舊金

山商務參贊何偉文認為，為了維護 WTO 為代表的多邊自由貿易體系，需要努力地、科學地回答兩個問題。為了更主動地發揮更大的作用，引領全球治理新規則的制定，要努力地、前瞻性地研究三個問題。第一，貿易是否影響就業的問題；自由貿易并未影響就業，阻礙就業的不是貿易而是科學技術。第二，自由貿易是否拉大了收入差距的問題；造成收入差距擴大的原因在於國內政策而非全球化。第三，在努力參與并且積極引領世界新的全球治理和貿易規則制定時，中國應當前瞻性地思考如何做到全面就業、充分就業和技術進步。

CCG 特邀高級研究員、對外經貿大學 WTO 研究院院長屠新泉認

為，目前全球化和世界經濟面臨的困難所導致的結果，這并不是 WTO 本身的問題，這跟其目標有關，但是現在并不是一個討論相關政策的成熟時機。他提出可以在困難時期找一些點選擇性的局部突破，但這個突破是建立在中美合作上的；要堅定不移地支持 WTO，把重心放在 WTO 上，并付諸行動而不是停留在口頭；要做好心理準備，開始發揮引領者的作用；從中國的角度，必須支持全球化等多條建議。

CCG 副主席、怡海集團董事局主席王琳達作為企業代表發言，她介紹了企業的海外發展情況，表示擁護 WTO，認為 WTO 給企業帶來很多機會，她本人深有體會。

隨後，嘉賓與媒體進行熱烈交

流互動。出席本次研討會的還有大自然保護協會北亞區總幹事張醒生、濰柴國際董事長郎華、世澤律師事務所資深合伙人劉洪川、亨瑞集團總裁鄒亨瑞等。

中國與全球化智庫 (Center for China & Globalization, 簡稱 CCG) 成立於 2008 年，總部位于北京，在廣州、青島、深圳 / 東莞設有三個研究院，在上海設有辦事機構，在香港、華盛頓、紐約、倫敦、法蘭克福、巴黎和悉尼設有海外代表。CCG 擁有全職研究員、專業人員近百人，還要相當一批特聘和兼職研究員共同致力於中國的全球化戰略、人才國際化和企業國際化等領域的研究。CCG 還擁有國家博士後科研工作站資質，與國內外學術領域建立了廣

泛合作。據美國賓夕法尼亞大學《全球智庫報告 2015》，CCG 位列全球智庫綜合排名第 110 位，入選全球最值得關注智庫百強，中國頂級智庫排行榜中名列第七，社會智庫第一位。

美國國際戰略研究中心 (CSIS, Center for Strategic and International Studies) 於 1962 年成立，是現在美國國內規模最大的國際問題研究機構，總部設在華盛頓。國際戰略研究中心擁有大批國際關係學界泰鬥和政壇精英，因此奠定了自身在美國乃至世界戰略與政策研究機構中的前沿地位。近年，CSIS 加強了對亞太、中國和臺灣研究，是對美國政府具有重大影響力的思想庫之一。

美國商會歡迎中國最高法院對“喬丹”商標案的判決

被譽為“飛人”的美國前 NBA 籃球運動員邁克爾·喬丹發表聲明，表示對判決感到高興。他說：“中國消費者有權知道，喬丹體育及其產品和我沒有任何關係。沒有什麼比保護自己的名字更重要了，今天的判決彰顯了這一原則的重要性。”



歷經四年之久的“喬丹”商標糾紛案以中國最高法院裁定美國體育明星邁克爾·喬丹對中文“喬丹”享有姓名權的判決而塵埃落定。美國商會對這個判決表示歡迎。

這個代表 300 萬個各類企業的全球最大的商業聯合會星期四發表聲明表示，商會對中國最高法院所做出的承認知識產權重要性的判決

表示歡迎。

中國最高人民法院星期四的判決說，中國的喬丹體育公司對“喬丹”商標的註冊損害邁克爾·喬丹對“喬丹”享有的在先姓名權，違反商標法，撤銷商標評審委員會做出的一、二審判決，並判令這個委員會對爭議商標重新做出裁定。中國最高法院同時也認定，邁克爾·喬丹對拼

音商標“QIANDAN”或“qiaodan”不享有姓名權。

美國商會全球知識產權執行副主席馬克·艾略特發表聲明說，這起案件不僅僅是涉及一位體育明星，也關係到創建一個“公正的市場”(legitimate marketplace)，讓消費者可以信賴他們購買的產品。

他還表示，最高法院的判決有

助於加強對創新者的保護，讓他們能夠依靠法律機制來保護他們的投資與投入。

他說：“中國和外國品牌同樣都能從今天的判決中獲益。這個判決標志着中國向構建更好的商業生態向前邁出了一步。”

被譽為“飛人”的美國前 NBA 籃球運動員邁克爾·喬丹發表聲明，

表示對判決感到高興。他說：“中國消費者有權知道，喬丹體育及其產品和我沒有任何關係。沒有什麼比保護自己的名字更重要了，今天的判決彰顯了這一原則的重要性。”

喬丹體育公司則發表聲明稱會尊重法院判決。

(美國之音)

新東方涉假在美被調查 留學業遮羞布還蓋得住嗎？



新東方教育集團創始人俞敏洪。

近日，路透社披露了中國留學中介機構的“潛規則”，更爆出新東方涉造假，不過新東方當即否認。美國國際招生協會(ARIC)第一時間表示將發起調查。此事一出，新東方股價急跌，輿論風潮中有聲音稱，國際社會對中國留學生的信任將大打折扣。

報道稱，合同顯示新東方代替客戶建立電子郵箱，用於和學校聯繫，新東方單獨掌握郵箱密碼。而且 8 名前任和現任新東方的員工透露，新東方會為學生撰寫大學申請文書、教師推薦信以及捏造中學文憑。一名前雇員稱，一些學生從未見到過他們的入學申請。另一員工講道，他甚至編造過一名高中生的全部成績單。

除了假造資料，跟招生官搞好關係也是留學中介機構的必備把戲。

路透社的報道稱，美國的兩家非營利機構 CICE 和 CACE，在幫助中國學生直接接觸美國頂尖大學的招生官。他們為中國幾家主要的留學機構提供諮詢服務，這些機構中就包括新東方集團。他們招募美國大學的招生官到中國，跟這些留學機構的學生客戶見面，而招生官的差旅費由留學機構承擔。

新東方回應稱嚴肅處理

路透社的報道引起了新東方管理層的緊張。

新東方前途出國隨即回應稱，報道引用了公司離職員工的片面講述，並暗示國內留學機構存在文書作假現象，該報道對留學諮詢行業有明顯的誤解誤讀。聲明稱，邀請美國招生官來華做活動，可以幫助中國的家

長和學生近距離更好地了解海外院校的辦學理念。新東方的相關教育展和宣講活動均不收費，也是向全社會開放的。聲明還強調：

“前途公司一貫嚴禁任何作假行為。我們發現路透社的報道關於所謂文書造假的陳述基本都引自離職員工，我們對這些員工表述的真實性不做評論。前途公司在操作流程、員工培訓和職業操守上都有嚴格而明確的規定，如果發現文書欺詐或成績作假等現象，公司都會嚴肅處理，決不姑息。今年前途公司曾經處理過有違規操作的兩名員工並將其移交給司法機關處理。這顯然是個體行為，不能等同於公司行為。”

此次遭爆料，對新東方集團的股價甚至中國留學生的形象都造成了不小的衝擊。

新東方股價大跌

資料顯示，留學考試和中介服務，以及 K12 課外輔導是新東方收入的支柱。新東方現任 CEO 周成剛在 2008 年新東方國際考試業務增速放緩時，接手收入不到 2000 萬元的新東方前途出國留學，到今年其營收有望超 10 億元，在總營收占比約 10%。9 月，新東方剛慶祝了在美股上度過的第十個年頭。

而此次醜聞對新東方股價的影響，再次挑戰着他國投資人對中概股的信任。時隔 4 年，新東方又攤

上的這事也使股價急劇波動。2 日，新東方股價遭遇大跌，盤中一度暴跌 24.2%，這是新東方自 2012 年遭渾水做空以來最大的盤中跌幅。此前新東方市值一度創下史上最高點達 80 億美元，而目前新東方市值已經跌至 66 億美元。

中國留學生遇信任危機

有分析稱，此次輿論風波再次掀開了留學中介機構的遮羞布，不僅對中概股造成信任危機，還有可能波及中國留學產業。對於媒體指責的造假，有關人士認為，此種狀況正反映了中國留學行業“潛規則”黑白不明的身份和窘境。

微信公號鯨媒體援引一位從業者的觀點，宏觀上，中國未來的留學生，尤其是好學生受影響會比較大，去好學校留學更加艱難。由於文書雷同和成績單水分較重的情況，學校不會優先考慮中國學生。例如哈佛申請官網有一段叫做 MISREPRESENTATION OF CREDENTIALS (虛假陳述和信譽)，這一段明確指出，任何形式的造假都會造成學生退學。這一段以前是沒有的，現在卻被突出強調。在美國極其講究信譽的社會文化中，這種造假行為會給中國留學生整體帶來負面影響。

備受中國學生青睞的留學去處還有英國和澳大利亞，不過據悉，

這兩國已經把教育作為一個國家營收的重要產業，所以這些國家的院校一般非常願意和國內的留學中介合作(中介送學生，院校返傭金)。他們重點在於招收更多的中國學生，所以對於中介造假的行為一般會保持沉默甚至縱容。

美國則不同，一位留學相關人士稱，美國在大學教育方面是非常嚴謹的，招生官對中國中介一般是非常反感的。有從業者透露過一個內幕：中介一般會在學生做申請面試和簽證面試的時候對學生說“千萬不要提到我們中介的存在”，美國的大學希望看到一個真實、誠信的學生，認為中介的那些所謂的文書服務、能力提升服務都是造假行為。

這位相關人士還補充道，可能我們會看到還是有很多美國的院校和國內的中介合作，其實一般是這樣的規律：真正優秀的大學是不怎麼和中國的中介來往的，經常來往的那些學校大多都是很一般的學校，要借助中介的力量來招生，這點與一些英國院校的思路一樣。

有評論認為，當中國學生的信用和口碑一次又一次被質疑和挑戰後，通過正規渠道留學的好學生，會面臨越來越嚴苛的篩選政策。對於中國留學行業而言，也許短時間內留學類公司赴美上市的道路會變得異常艱難，大陸上市、赴港上市

(僑報網)

王健林：中國文化如何走向世界

王健林稱，電影連續三年40%多的增長并不真實，很多片子的票房是注水的，因存在票房造假和票房補貼等原因，祇要把票房造假去掉，泡沫就戳穿了為。



12月10日至12日，2016年（第十五屆）中國企業領袖年會在北京召開。王健林在會上表示，“中國要實現民族復興，要從影響中國變為中國影響，祇靠經濟走出去是不夠的，文化也必須走出來，建立民族文化自信”，他還表示“民營企業將是推動文化走出去的主力軍”。他表示，中國電影市場看似下滑很大，其實沒有下滑，今年才是真實的中國電影市場。

以下為王健林演講實錄：

我今天演講的題目是“中國文化走出去”。講三點：

一、文化為什麼要走出去

1、軟實力才能征服人心。西方經濟學把國家實力分為硬實力和軟實力，硬實力不必說了，經濟基礎、軍事等等。軟實力是什麼？文化、教育、體育等方面，在這些方面，文化是軟實力的核心要素。真正在世界上影響人心、征服人心的不是硬實力，硬實力可以徵戰但不能征服。

我舉兩個例子，我們在初唐盛唐時，用兵最少，但八方來朝，當時西安是世界上最繁華的城市。唐朝時候歌舞升平，皇家樂府工作人員差不多有四萬人，比我們國家樂團多十倍都不止。為什麼世界各國都願意來呢？因為唐朝的文化發達，我們有很多發明，都願意來交流。

再舉一個反面例子，美軍把伊拉克、阿富汗等國家，短短幾天就收服了，但徵戰到現在，不管怎麼折騰，不管扶持哪方面的人上臺，這兩個國家依然一團糟，生活水平遠不如戰前，老百姓怨聲載道，什麼原因呢？就是徵戰後，軟的東西文化相衝突，特別嚴重的是基督教和伊斯蘭教，文化上的衝突沒辦法解決。所以靠硬文化、靠軟的東西，才能夠真正的讓人服氣。

2、增加中國影響力。最近三百年以來，中國沒落，中國的轉折就是從乾隆開始，有人說“康乾盛世”，實際上到乾隆就已經由盛轉衰了。

從那算起到現在差不多三百年，三百年來中國國力漸衰，西方大國崛起，西方強國的各種生活方式、文化對中國全面影響，幾百年來在中國形成一股崇洋媚外的風氣。

具體的表現是什麼呢？就是外國的月亮比中國圓，什麼東西都是外國人好。不管什麼事，哪一件中國人自己說好，那一定不行，外國人說好這事就行。所以我們不管拿什麼獎，不管是什麼電影獎、音樂獎，甚至是文學獎，不管什麼東西都是外國人給的好。國人不管做什麼，都缺乏自信。

現在中國人提出的口號是“實現民族的偉大復興”，這六百年來全球有九個大國先後崛起，中國如果實現復興是十個大國，這六七百年來其它九個大國都叫“崛起”，唯獨中國提的口號叫“民族復興”。什麼原因呢？中國曾經在世上厲害了兩千多年，這三百年才沒落下去。所以我們不是新的崛起，是復興。

那麼中國要實現民族復興最重要的是什麼呢？當然發展經濟、發展軍事，還有一條就是要在文化領域裏，改變西方影響中國的現象，把影響中國變為“中國影響”。別看四個字，兩個字一顛倒，內容完全不一樣。

中國現在提了要民族復興，建設小康社會，光靠經濟走出去是不行的，文化也必須配合走出去，硬的軟的一起走出去，這樣才能真正的實現民族復興。

3、文化自信的必由之路。現在說文化自信，文化自信從哪來？關着門自己說文化自信這不行。所謂的文化自信是自己民族文化，拿出去跟別的民族進行比較，在比較中增強自己，在比較中顯得更高更好，這個自信才能有。怎麼去比較？祇有通過交流才能比較。

所以說文化增強自信的必由之路，就是中國文化要走出去，在世界上與其它民族文化相比較、鑒別，然後吸收精華，去除糟粕，提升自己，逐漸建立我們自己的民族文化自信。所以說中國文化不走出去，建立文化自信也是一句空話。我記得毛澤

東曾說過“有比較才有鑒別，有鑒別才有提高”，就是這個道理。

二、文化怎樣走出去

都說中國文化走出去，前兩周政治局還開會，專門議了文化走出去。但是文化如何走出去呢？我談幾點看法。

1、要建立傳播渠道。建高鐵，要先建高鐵鐵路；要開車，要先把公路建起來。這就是基礎設施，有鐵軌，有高速公路，火車和汽車才有跑的可能。同理，中國文化要走出去必須先有傳播渠道。現在中國文化在對外傳播中，無論電影、電視、網絡、平面，諸多方面都嚴重缺乏渠道。我們說話的聲音，海外絕大部分的地方聽不到。你不要以為西方的媒體就是客觀的，這是完全錯誤的。

所謂的大媒體、主流媒體都一定有他自己的價值觀和世界觀，它會為自己的精神世界服務。在海外，看到中國的報道，基本上都是負面消息，老百姓從哪獲取知識呢？一般都是從媒體獲取。真到中國旅遊，改變印象的有沒有？有，但很少。所以我們要建立一個讓世界了解中國的渠道。

我舉一個例子，電影怎麼發出去的？全世界電影公司不知道多少家，美國的獨立制片人公司超過三千家，但祇有六家公司有全球發行渠道，這也是這六家公司的核心競爭力，號稱“六大”。其它公司，單講電影電視收入，已經超越六大中的兩三家了，但是通通不能稱為“大”，就因為他們沒有全球發行渠道。

中國電影依靠這六家發行渠道，能發出去嗎？答案肯定是否定的。中國電影近三年翻了一倍都不止，但中國電影這幾年來海外票房基本上沒有增長，什麼原因呢？海外收入跟國內的市場不匹配，這還是在2012年我們萬達并購AMC以後，中國電影在北美地區還放一些，從此就看出渠道的重要性。現在在中國有些電影拍出來後，在北京或上海

搞一個首映，號稱全球首映，那都是忽悠，不可能是真正的全球發行。

2、需要打造內容品牌。除了要有傳播渠道，另一個重要的事情就是要有內容品牌。美國文化影響全世界，美國不僅是經濟強勢，文化更強硬。美國出口的第一產品既不是飛機也不是其它事情，而是文化產業，美國文化產業占了GDP24%，排在第一，美國文化的GDP產值占了全球1/4，全面影響世界。

美國文化不光是渠道強，還有很多著名品牌，比如奧斯卡、格萊美、迪斯尼，甚至包括肯德基、麥當勞，它創造了方方面面的東西，影響美國傳統的思想價值觀，教育全世界從小就形成唯“美”主義。

那麼中國文化走出去，除了盡全力打造自己的傳播渠道以外，還要打造我們自己的、在全球真正叫得硬的內容品牌，沒有這個光有傳播渠道也不行。如果不把內容品牌建設起來，我想不管是花多少錢、過多少年，最終還是回到原點。

3、依靠民企走出去。文化走出去，靠誰走出去呢？政府當然是可以走出去的，政府本來就應該作為文化走出去的主導力量，這是毫無疑問的。但政府走出去靠的是財政投資。第一投資的財力有限；第二還有長期持續的問題。所以完全靠政府推動中國文化走出去，在深度、廣度、持續性方面，是難以做得深，做得久的，政府可以做指導。

為什麼國企難以走出去呢，國企代表着國家，走出去不是走到外省去，是走到外國去。走出外國去，中國國企首先過不了審批關，特別是在文化方面更敏感，所以我覺得國企是很難走出去。

祇有民營企業是推動中國文化走出去的主力軍。依靠民企文化走出去，這個認識可能現在人們還不認同，但是我相信通過幾年的實踐，會慢慢統一認識的。第一，因為民營企業走出去一個是民企容易解決審批問題，比如說我們收購英國的歐典院綫那要經過歐盟的十幾、二十幾個國家的審批，我們上周已

經拿到正式的批文。要是個國企，這麼多國家，指不定卡在哪了。而且它是歐洲的第一大院綫，民企肯定是容易審批。

而且，傳播中引起的反感較少，容易教化。你傳播什麼東西，寓教于樂，讓別人樂呵呵的接受，主動的接受，花錢來接受，那才叫本事。不然的話硬生生的去宣傳那可能不行。民營企業因為它是拿自己的錢來做的，它一定要想要我怎麼把這個錢收回來，怎麼樣讓別人接受、買我的產品，可能我們會在宣傳真善美和市場方面會容易找到平衡點，做出既能表現中華民族的特色，又能表現我們中國自己傳統價值觀，又能讓外國人接受的東西。

而且從民營企業長期發展戰略來看，它能夠做比如說現在三年五年內是虧損的，但是五年八年以後才能贏利的決策也可以做，國有企業很難做到這一點。還是舉一個電影院綫的例子，2006年進入這個行業的時候，我們蓋了很多萬達廣場，我說投資電影院吧，我的手下人告訴我，全國才十億票房，就算20%的利潤全國才兩億，投資怎麼收回來。

可是我講，我們就賭吧，它總要增長吧，就賭十年增長100億，還沒敢說增長太多，增長100億的時候就是20億。真的，這個公司是虧了三年以後才贏利，但是我們還是趕上一個比較巧的時期，就是從那以後進入中國電影黃金十年，如果沒有黃金十年，可能熬的時間更長。像我們海外一些文化產業投資也是這樣的，也是需要熬時間的。民營企業因為是老板終身制，他可以考慮更長遠的戰略。

三、走出去的政策建議

文化要走出去，知易行難。說的是很容易的，怎麼走出去？到現在這麼多年沒走出去，肯定是很困難的。我有三點中肯的建議：

1、國家支持要給力。現在中國文化企業有一個問題就是規模普遍

（下轉第19版）

(上接第 18 版)

偏小。上百億美元的，除了萬達，可能還沒有。外國兩百億、三百億的公司一堆。而且現在文化企業，外國叫娛樂企業，基本上都是全產業鏈，全媒體，很少有單獨的電影公司，都是電影、電視臺等等合并起來的。所以我們這些文化企業走出去和這些大的財團競爭。就本身實力，還有制度方面的抵觸問題，所以對抗就很難，走得比較困難，就需要國家給予扶持。

支持要真支持。我舉一個例子，我到法國電影協會做了一個調查，我說法國人也就是個中等國家吧，但是為什麼法國電影可以在全球排第二，影響力那麼大？法國的電影節可以說世界第一節，奧斯卡名聲大，但是大家忘了奧斯卡是一個獎，就是兩個小時完事了，戛納一個節日，一辦就辦一周，是全球最大的電影節，而且法國電影節還有世界影響力。

法國人很早就認識到，如果不對法語電影支持，英語片就會占滿全部市場，所以祇要是投拍法語片，法國本土電影，國家一律先給 50% 的出資，比如說你投一個億，先給五千萬，放映如果產生虧損，再由國家補貼虧損的部分，一個億虧了六千萬，國家就由五千萬變成補六千萬，就是靠這個政策，還有一些稅收等其它優惠政策。

所以說在法國沒有任何好萊塢限制的情況下，主要靠法語電影，其實這種現象很多的，德國、西班牙、日本韓國很多都是這種形式。所以必須國家政策給力，才有可能使文化走出去做得更好。

2、要放寬對文化走出去的審批。支持文化走出去，說了很久了，兩周前剛開了會議，談到走出去。但是我又聽說，最近外匯流失，又說對不管什麼樣企業的投資并購，不管是製造業、文化業通通審批要收緊，對外投資縮減。我覺得這個政策上就應該有所區別，對待投資也要區別對待，文化的并購談判是特別複雜困難的事情。

我們這次并購的歐典，始于五年前的談判，我跟歐典的董事長不知見了多少次，但就是談來談去也談不下來，真正的機會是什麼？英國一脫歐他就慌了，他擔心走向趨勢會改變，所以趕快想把它賣掉。這種文化資源類的并購，還有一些品牌文化的并購，我覺得國家應該在這些審批方面要放寬。如果一視同仁，或者是不管什麼都從嚴過審，談文化走出去就非常困難。

3、要打造文化龍頭企業。美國電影有超過三千家的企業，真正有全球競爭力的就祇有六家，這六家不是每年自己拍片，自己拍的片子撐死 1/3，一半或者是 1/3，剩下的就是靠發別人的片子，收錢。有核心競爭力的就這麼幾家，美國旅遊企業大型的超過一千家，還不算小的。真正影響力的品牌就是兩個，迪斯尼和傳奇。這說明什麼呢，文化要影響本國進而再影響世界，而不是靠一堆人，幾個大品牌就決定了，要靠龍頭企業。

我們有句古話說的話，萬祇小船板，也抵不了一祇航空母艦。就戰鬥力來講，一萬祇小船并在一起，也抵不過航空母艦。

就是說中國文化要走出去，不管是在國內走還是向外走，首先中國文化要有龍頭企業，而且還不止一個龍頭企業，要有一批龍頭企業。中國如果能培養出十個八個年收入在百億美金，兩三個幾百億美金的綜合性文化產業收入的文化企業，可能我們的文化在世界文化交流當中我們就能夠占領潮流。

時間關係，我就單講一個文化走出去，謝謝大家。

以下是問答實錄：

主持人：謝謝王總。我是主持人，我今天發揮一下我的特權，我有一個問題，其實中國文化走出去也是靠人和企業走出去的，萬達這幾年是在國內上做了很多文化方面的并購。但是我們看到最近美國的媒體曝出來，有 16 個眾議員和參議員都建議要對萬達收購美國的院綫進行嚴格的審核，那中國文化還能走出去嗎？到底靠什麼來走出去？

王健林：這件事證明兩點，第一這說明我們在美國有點影響力，它以前不提名制裁我們，但現在它覺得一不小心這小子在美國整得還挺大，這是第一個原因。

更重要的是第二個原因，美國是多黨制國家，都有自己的電視臺、電臺，它是隨便發聲的。眾議員、參議員寫聯名信，你不要以為多麼神聖，有一個哥們提一個提議，一開會時人那麼多，來來來幫忙簽個名，給個面子簽名就遞上去了。這個我覺得，國會就是一個講話的地方，甚至亂講話的地方，它和美國政府態度的變化是兩回事，所以我覺得我們還要靜觀特朗普先生上臺以後對中國文化企業的一個態度。

我昨天會見美國電影協會主席，他說他要見特朗普先生，問我要捎什麼話，我說你告訴他，我在美國投了一百億美金，有兩萬多員工，弄得不好這兩萬多人就沒飯吃。別的不管，起碼在影視產業上，你得想明白，英語片就是靠中國市場在增長。

Q：王總您好有兩個小問題，萬達投的《長城》快上綫了，您會去看嗎，對票房有什麼期待？

王健林：你把我當成娛樂企業家了，問得我好具體。票房多少，這個我覺得我可回答不了你。應該是我們的電影公司，不知道他們定的目標多少，預期多少，這個我說實話這個應該不是我管的範疇，我祇能這麼說，我真沒法說預期多少，但是我相信是不錯的。

第二個，中國電影市場看似下滑很大，其實沒有下滑，今年才是真實的中國電影市場，前幾年是假象，我去年就說過，祇要把票房造假去掉，泡沫就戳穿了。電影連續三年 40% 多的增長，你覺得可能嗎，經濟增長 6%，文化增長就算高一點，十幾、二十的增長可能還是一個真實的水平。

所以很多片子都是注水的，還

有票房補貼的原因。但是我今天可以肯定的跟你說一句話，中國電影明年肯定是一個大年。無論是當局，還是這個行業的所有人，今年冷靜下來，認真思考，下一步怎麼走，所以我相信明年我們行業還會迎來兩位數以上的增長。

Q：王總您好，今年您曾說有萬達在，迪斯尼在中國十年之內就別想贏利，您現在還是持這個觀點嗎？迪斯尼之所以能夠成功，是因為一直在秉持一種表達，希望成年人的心裏都永遠住着善良和童真，所以他成功了。但是中國很多人做電影也好，或者是做游樂場也好，想的是我怎麼賺錢，所以就很難成功，所以您覺得迪斯尼有哪些值得學習的地方呢？

王健林：你說你這個問題問得……我都已經跟迪斯尼和好了，你沒看到我前段時間去美國時候訪問迪斯尼總部嗎，我不是也到上海迪斯尼去看了嗎，我們有很親密的合影，都已經和好了，你又來挑事。北京話來講叫，這個不好，這是挑事，這個問題我不回答你了。

回答你第二個問題吧，其實這個話問到點上了。好萊塢不想賺錢實際上是假的，迪斯尼前幾年也是被環球影城壓着的，今年迪斯尼我預計會成為全球第一票房企業。迪斯尼有一個最大的特點，排片數量很少，每年就是七八部，但是部部是高票房，它其實就是靠動漫，靠它好的故事。而且迪斯尼還有一個特徵，從來不跟別人合拍電影，為什麼，因為它有自己 IP 的形象產品、知識產權等等。

迪斯尼拍電影不是在電影上賺錢，它是產生邊際效應，售賣它的 IP 產品，

而且 IP 產品做的非常聰明，祇有實體店才有，網上沒有售賣，這裏面學問很深的，要去研究。迪斯尼在於能夠深刻地去挖掘人物的內心，創造它的動漫 IP 形象。但是你不要以為迪斯尼就是部部都成功，其實全球創造的 IP 形象平均成功的比例大概 1/100，每創造 100 個祇有 1 個能成功，成為全球知名品牌的就更少了。所以這個對我們萬達來講還是要慢慢的劃分出來。

Q：在目前的經濟狀況下，萬達是在哪幾個方面看得準、做得好、走得這麼成功的？

王健林：中國經濟在最近兩年來出現一個趨勢，就是分化。不再像過去經濟在 9% 和 10% 增長的時候，95% 企業過的都很好，現在出現一個現象——分化，難過的就難過，甚至更差，好的越來越好，馬太效應越來越強。

這個分化實際上是競爭到了一定階段的必然結果，今後慢慢慢慢就是這樣。之所以萬達能夠在堅守實業當中現在還能保持不錯的增長，我們在 2016 年往前十年年均增長率超過 35%。尤其在這麼大規模發展以後，還能保持這麼高速度的增長，在世界是非常罕見的。所以我出去的時候外國的企業家領導人經常問，你為什麼能做得下去，我想來想去，為什麼能做到，就是“創新”二字。永遠比別人早走那麼一兩步，

全國的人都在做地產的時候，我我不動產，大家都在學商業不動產的時候，我轉型做影視產業，又去做旅游產業，做體育產業，三年前買盈方的時候沒有人看好，十幾億歐元買一個體育公司幹嘛呢，但通過盈方我們慢慢的進入了體育領域，在中國落地了一堆的賽事，明年我們會做更多的，我們的目標大概在中國落地十到十二個世界級的賽事，讓體育公司每個月有活幹，收入什麼的就都來了。

你做事能成功，很容易，做事做得卓越就極難。要想成為成功的人特別是成為卓越的人，就是一定想別人沒有想過的事情，去做別人沒做的事情。不要別人一說好，都去做，這個事千萬別作，大家都認識到了都去做，你怎麼會有機會呢？永遠就是創新、創新，為什麼做到這一點，我們踩點為什麼踩得這麼準？

我們分析，中國肯定都是這樣的，由溫飽到小康，小康以後到富裕階段，旅游的需求開始迸發。旅游當中還要分，一開始近郊游、出國游、藍色游，最終發展到白色旅游，滑雪那才是更高級的，還有很多很多方面。最高的消費就是足球，那就是體育消費。就是一句話，核心能做到這一點，創新，永遠創新。

Q：我有兩個小問題，第一個企業家最主要關心的是企業的持續發展的問題，感覺萬達做得非常好，但是關於萬達的接班人的問題，不知道您是怎麼打算的？第二個問題是關於萬達跟汽車之間有沒有一些產業結合的可能性，因為我們是中國最大的汽車奢侈品公司，現在中國的造車企業很瘋狂，本身汽車也是文化的載體，汽車將來不再是一個交通工具，是一個移動的智能終端，可能發展很多消費、金融等等。

王健林：你剛才說了那麼長我以為你要發表一點演講呢。

第一，接班人問題現在是這樣，大家都知道，我問過我兒子，他說過他不願意過我這種狀態的生活。也許年輕人有自己的選擇吧，但是我想這個問題還來得及考慮，我們公司職業經理人也有儲備團隊。可能交給職業經理人也更好，我們在董事會層面來看着他們做，也許是不錯的選擇。我們職業經理人備選的人有好幾個，我們下面有五個產業集團，那都是未來的接班人，祇能選其一，我們不會刻意選誰，祇能看誰在競爭中勝出來那個人是誰。刻意培養的不一定那麼好，競爭出來的好一點。

第二個關於萬達跟汽車有沒有關聯的問題，如果我們再去造汽車，那我們就什麼都能造了。但是我們過幾天真要跟一個汽車友人有關係，但是那個是為朋友去站臺了，過幾天要我去站個臺，支持一下，但是并不代表萬達的產業政策發生轉向，我們的核心還是服務業，萬達要從地產企業轉型為一個服務型企業，今年就會實現。

Q：我是今年夏天迪斯尼最大的分銷商，全國建立了一千多個渠道，投入了四千多萬資金，包括攜程、去哪兒我們都投了，但是我們的虧損很厲害。您當時對迪斯尼有一段

話，說迪斯尼肯定會出問題……

王健林：我沒說他肯定出問題，你這個話說得不準確。

Q：我就問一個問題，你當時的判斷是來自于自己這麼多年的積累還是對趨勢的判斷？

王健林：我現在再發表對迪斯尼不利的言論就違背了我們朋友關係，我們都是不錯的公司，但是在中國市場我們萬達有一個特點，大家經常看金庸、梁羽生的武俠小說，寫的都是各種各樣的武功絕活，所有武功絕活裏有一個特點就是快，天下武功唯快不破，所以說我們就是做得快。再就是我不說了嗎，我們使用的是群狼戰術，這兩點可以回答你。

Q：首先非常感謝王先生身體抱恙仍給我們帶來演講，最近有自媒體發布文章，說到萬達的負債達到了四千兩百億，“首富”其實是“首負”，想請問您怎麼看待這個評價？

王健林：人長得挺漂亮，問得這麼狠。本來這種話題可以不回答，但是今天你問出來了，我就回答你。

我先來一個“經普”。什麼叫經普？科學知識的普及叫科普，今天我們就把經濟學的知識普及一些。當然很多同志是懂的，但是你這位同志不懂，我講幾個概念。

第一個問題，誰在負債？我也看了這個文章，我負債四千多億，我資產才兩千多億，欠債比資產多多了，這不是“首負”嗎？“背負”的“負”。但這個概念搞錯了。所謂負債四千多億，我相信他是看的我們萬達商業的財報，2015 或者是 2016 年的上半年的財報。那個負債是萬達商業公司的負債，不是我個人的負債，所以他把負債的對象搞錯了。

第二，我講一個概念，資產的負債。負債四千多億，資產他也沒說。當然這裏面有兩種，最後再說。首先要看到，負債四千多億，但資產是多少？如果資產跟負債差不多，那這個公司有危險了；資產小於負債，可能真的有大麻煩。萬達商業今年上半年還沒退市，公開市場的資料顯示，公開市場的資料顯示，我們的資產是 6900 億，大數說 7000 億吧，負債 4000 多億，這一項不是很清楚了？他是故意不說資產，光說負債的。

第三個概念，就是房地產的負債。房地產的負債跟別的公司公司的負債有所不同。房地產的預售，就是房子的銷售收入算負債，這一點可能很多不是財經界的人就搞不懂。預售房款算負債，祇有等到房子竣工了，拿到竣工證才能轉化為收入。所以大型的房地產企業都會有一千多億的預售算到負債裏去的。所以他說萬達欠了銀行四千多億貸款，其實他連負債和貸款的概念都沒搞清楚。四千多億的負債是指預收房款、應付的工程款、預備的儲備金等等銀行貸款合計的狀況，這是房產負債的概念。

第四個概念，淨資產。我們不講別的公司，就講萬達商業。2016 年 6 月 30 號，

(下轉第 22 版)



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

藥理作用

皮炎平軟膏具有抗炎、抗變態反應及止癢作用，能抑制結締組織的增生，降低毛細血管壁和細胞膜的通透性，減少滲出和細胞浸潤，抑制組織胺及其他毒性物質的形成和釋放，對重癢藥疹、急性蕁麻疹、接觸性皮炎、丘疹性蕁麻疹等有確切療效。

用法用量

外用。塗于患處，每日2-3次；病情較重或慢性炎癢患者，每日5-8次或遵醫囑。

作用用途

具有消炎、止癢、抗過敏作用。用于各型濕疹、皮炎、瘙癢癢等皮膚疾病。



丸，散，膏，丹，湯，其中以湯藥效果最好。三九中藥濃縮顆粒就是經過煎熬的湯劑中藥，但却不需要客人自己煮，服用前用溫水衝成湯劑，就立即變成一付湯藥。不但方便，效果最好，而且劑量穩定，藥效可靠，因為工業化生產時中藥的提取過程是分門別類的進行的，花、葉、草類藥材的提取，礦物類、動物類藥材的提取，根及根莖類藥材的提取的方法是不同的而且有揮發成分的藥物，揮發掉部分得以回收，這些在客人自己煎煮時無法辦到，一付藥中的多味藥一起煮，能揮發的已經揮發掉。

500種單味三九中藥濃縮顆粒，按照GMP規範生產并獲澳大利亞TGA認證；質量可靠，可以配制醫生的任意處方，服用方便，藥效穩定。

六味地黃丸，十全大補丸，逍遙丸等200種傳統方劑中藥濃縮顆粒，不需要配制，隨意選擇。



MASTER HERBS, INC., 1452 W. Holt Ave, Pomona, CA 91768
626-282-8693 | 626-319-9915 | 866-483-8373 | FAX: 888-393-3968
999herbs@gmail.com | www.MasterHerbsInc.com

當代中醫正骨現美國



王長鋒先生在檢查病人。

■ 本報記者李永田洛杉磯報道

美國巧遇

在美國加州參議員 Bob Huff 競選洛杉磯郡長的籌款晚會上，一位身強力壯的男士，介紹完 Bob Huff 對華人的貢獻之後，教在場的人一個如何治療和預防肩周炎的小技巧，此人引起了美中時報記者的注意。

通過了解，該位男士叫王長鋒，他對諸多常見的脊柱、神經、肌肉、韌帶、血管等損傷性疾疾病甚至對一些內科疾病，都有獨到的見解，他對脊柱的認識高于西醫的認識。他並非是美國的脊柱神經科醫生，也不是在美國大家所常說的家庭全科醫生。然而，卻出版了一本醫學上一個新學科的專業書籍《人體結構病學》(Human Structural Acology)，本書通過病例全面闡述相位逆治學的理論、治療手段和治療效果。

眼前的這一切使得記者徹底折服了，繼續追問引出了他個人的一段神奇經歷。

那是十幾年前，王先生曾經是一個被許多病魔折磨的幾乎絕望的病人，患有冠心病、高血壓、原發性頭痛、腰脫等，經各大醫院的專家、教授以及民間的高手治療，都沒有治愈，祇能懷揣速效救心丹，準備隨時的不測，中藥、西藥不斷。

2004年一個偶然的機會王先生接觸到了趙貴森先生，在問明病情後祇用了7天時間就把的所有病完全治愈了。在隨後的日子裏，王先生的家人、朋友、朋友的家人、朋友的朋友等很多人都在趙先生的治療下康復。後來王先生追隨趙先生五、六年時間，终于在2010年11月份，趙先生才同意收下王先生這個弟子，而且是唯一的正式弟子。

王長鋒老師趙貴森

出于好奇和追根問底的職業要求，美中時報記者又借一次回國的機會專門訪問了王長鋒在中國大陸的老師趙貴森。

收徒弟的標準是什麼？趙貴森告訴美中時報：對收徒弟我一直很謹慎，所以多少年來雖然有人求教，但是始終沒有選擇什麼徒弟。趙先生認為，選擇的徒弟首先做人要正直，心要好；其次體質要好，因為治療過程中需要很大的體力；不但要大學畢業而且還要愛好這個治病救人的事業，肯學習，不斷總結經驗。可喜可賀的是這些條件王長鋒都具備。

治療方法是怎麼學來的？有什麼特色？趙先生答道，他的治療技術一是祖傳，二是自己研究，這個確實和西方醫學治療不同，西醫治療基本是按摩、理療，我們主要是正骨，曾經為大量病患免費解除過痛苦。正骨是中國的一個派別，也是中醫傳統中比較有名的。現在真正的正骨基本已經失傳了，通過他的岳父家，把這個整理後，傳承下來了，確實和現代治療不一樣。

趙貴森舉例說，比如脫臼，通過拔罐、吃藥、針灸、理療能上去嗎？不能，你必須通過正骨把它扶上去，這才能恢復到原位。西醫專家是通過手術復位，但是那樣很痛苦，如果需要下鋼管子，時間長了會很痛。實際上將它扶上去就好了。打針吃藥解決不了。頸間盤脫出，腰間盤脫出也是一個道理。它這是外圍纖維環破裂了，髓核出來了，你把它推進去就可以了，就這麼簡單。現在我們治療胸悶氣短、哮喘、心臟病，90%全是胸椎壓壞了。這真是一個在西醫裏沒有聽說過的理論。

美中時報記者希望聽到趙貴森有什麼絕活？在非常有把握的情況下，能列出幾個門類能為病人解決什麼樣的問題，或者解決什麼痛苦。

趙貴森認為，能解決強制性脊柱炎，這事肯定能攻克，沒問題。這也是世界難題。還有股骨頭壞死，骨骼方面就不用說了。什麼腰間盤突出，頸肩、頸椎綜合癥都在正骨範疇裏面。

令人感到詫異的是趙貴森竟能用中醫正骨法解決內科病，比如心臟病、胸悶氣短等，認為這是胸椎脫了，心血管狹窄就會引起這些疾

病，對真正的心臟病也好，但有些心臟病查也查不出來，說死它也就死了。包括胸椎把他壓壞的，都可以治好。

專業人士都知道強直性脊柱炎是人類的免疫系統疾病，怎麼從正骨方面解決這個問題？

趙貴森說：“我首先要把它韌帶都疏導開，身體能活動之餘，我再讓它吃上一種藥，就把它這個類風濕給排出去，它恢復以後比正常人還好，不再復發。你說現在心臟病，冠心病病人，用手一摸就知道那些胸椎壓迫的還是其他原因造成的。我們希望這個技能能傳承下去，為人類造福。”

後繼有人

王長鋒不辜負恩師的厚愛和期望，隨後他把師父的所有經驗和理論做了一個完整的梳理。論理基礎是以人體解剖、波義耳定律（在定量定溫下，理想氣體的體積與氣體的壓強成反比，由英國化學家波義耳，Boyle 提出）、能量守恆定律、現代醫學影像學等基礎科學為依據。結合老師趙貴森自創的中醫正骨手法，建立一個針對人體脊柱及中樞神經疾病的診斷與治療體系，命名為《人體結構病學》。該學科研究人體可見的骨骼、神經、肌肉、韌帶、血管等組織，發展成一門新的醫學分支。主要針對整個脊椎發生物理變化時，椎體或椎間盤以及其增生對脊神經、硬脊膜、神經根、馬尾神經等產生壓迫，幹擾交感神經的信號傳輸，使得信號偏移并侵入其它神經，從而引起相應區域的物理病變。

病人怎麼說

經過介紹，美中時報記者找到王長鋒治療過的幾個美國病人。

Rachard 是一名臺灣來的化學領域的科學家，可能是因為長期接觸化學有毒物質的關係，他患有嚴重的肌肉粘連癥，使得他走路很痛苦，從後大腿到膝蓋這部分到小腿。最

王長鋒的老師趙貴森認為，能解決強制性脊柱炎，這事肯定能攻克，沒問題。這也是世界難題。還有股骨頭壞死，骨骼方面就不用說了。什麼腰間盤突出，頸肩、頸椎綜合癥都在正骨範疇裏面。

重的是大腿後腿根這部分，很痛苦已經四年。醫生搞不懂什麼問題，檢查也檢查不出來，什麼核磁共振、CT 都不行。Rachard 說，我本身是學化學的，可能身體裏面有什麼的化學沉澱物在裏面。所以一個月大約有一兩周在醫院裏面。用很多激素藥，來平衡身體也沒有治愈。

Rachard 後來碰到了王長鋒。他說，王先生用物理治療，把我這幾根筋弄開了，肌肉幫我打開了，治療過程中很疼的。見到王先生我都怕死了，肌肉撕開，疼的腿都紫色了，我說我見到你就哆嗦。王先生告訴我一定要堅持過去。不然就是開刀，開刀也不見得好。王先生給我治療時也是滿頭大汗的。但是這種方法，打開之後就會好。就這樣持續了三次吧，間隔一個月。這樣堅持走路，就好了。

“現在我走路基本上人家看不出來。以前一看走路，就知道生病很嚴重了，因為走路都走不好。所以現在我晚上走路一兩英里路，一直持續鍛煉。以前我想走就走不了，這不是選擇題是是非題，走還是不能走。”

在美國美中時報記者還見到一位王長鋒先生治療過的一個病人，叫 Karen，是炒外匯的，長期在電腦操作，固定姿勢右手抬不起來。有兩年多的時間。王先生要求排一個核磁共振片子，發現有頸椎硬化，經過王先生治療3次，癥狀立即好轉。Karen 說，同時我還有感覺胸悶和背痛，王先生發現胸椎有問題，經過他治療一次就好了，這個感覺更明顯。經過6個多月再次拍片時，片子也見好轉。

王先生治療的類似的病人還很多。

發展現代中醫正骨

中醫正骨療法是中國傳統醫學的一部分，已有幾千年的歷史，在《仙授理傷續斷秘方》、《醫宗金鑑》等大量文獻中有記載，在長期的醫療實踐中積累了豐富的經驗。然而，任何學科的發展都是無止境的，中

醫正骨也不例外，王長鋒正是在繼承和發揚傳統醫學的同時，結合現代醫學的技術對中醫正骨的診斷治療又有所創新。

期待中醫正骨為更多百姓乃至世界人民做出貢獻。

相關鏈接

王長鋒簡介

王長鋒 1989年畢業于揚州大學；《人體結構病學》創始人，現任美國中醫科學院院士，美國中藥學會理事，中國醫療保健國際交流促進會中老年保健分會副會長、“全國康復理療師”評審專家委員會評審專家，擁有7項國家醫藥發明專利：1 治療骨折的外敷藥劑，2 治療痛風的外敷藥劑，3 治療低血壓的內服藥劑，4 治療燒燙傷的外敷藥劑，5 治療股骨頭壞死的外敷藥劑，6 治療糖尿病的內服藥劑，7 治療風濕類風濕強直性脊柱炎的內服藥劑；王長鋒在美國成立了美國GS藥業集團公司，任副董事長；2015、2016年獲得美國國家外交委員會主席 ED ROYCE 和加州共和黨主席 BOB HUFF 頒發的“杰出華人獎”；先後在第22屆、第23屆世界哮喘大會，第56屆美國頭痛大會，2015年國際中醫藥發展研討會發表學術演講，獲得好評。



新鄰居的故事

李秀麗 / 文

踏上自己的土地，心情激動不說，運氣還特別的好，看到一個婦人與她的三祇貓兩條狗在我們的地裏玩，原來是把地賣給我們的女主人 Nina，她家就在我們的地的對面，雖然是第一次見面，却是相談甚歡……



Jewgo 老先生和他的小飛機。



Jewgo 老先生在剪草。



Jewgo 老先生和他的 Gyro 直升機。

話說先生在三月下旬獨自一人拖着小房車一路西進，晝夜兼程，來到北加州的三角洲，半路時打電話給原先聯系過的露營地，發現維修工程沒有按計劃完成，沒有停車位，臨時在網上找到附近的一個 resort，\$30 一天，卸下房車後，馬上開車來到自己的農地。踏上自己的土地，心情激動不說，運氣還特別的好，看到一個婦人與她的三祇貓兩條狗在我們的地裏玩，原來是把地賣給我們的女主人 Nina，她家就在我們的地的對面，雖然是第一次見面，卻是相談甚歡，女主人認定先生是個 nice guy，第二天一大早就叫她先生 Paul 打電話，邀請先生把房車停在他家後院，三通，有電有

水有下水道，每月 \$200，電費另交，先生大喜，馬上把房車拖過來，安營扎寨，房車對面就是自己家的地，好不方便。

住下來後，鄰居的故事就多了。Paul 和 Nina 是高中的 sweet heart，比我大四歲，兩人育有五個兒女，都長大離開家了。Paul 是做出租挖土機等大型機械和幫人挖土方的生意，有飛行駕駛執照，三十八年前夫婦倆從三藩市飛 Kansas 州，在天上被這北加三角洲的綠野平疇的美景吸引，決定從 Oakland 搬來這個地方。從 Kansas 回來後，就沿着這個方向找（那時要是 Google map 該多好），終於找到這個叫 Brentwood 的地方，買了 5 英畝地，

把家搬了過來，他的兄弟曾經做過 Brentwood 的市長。Paul 說三十八年前這裏方圓幾十英裏，一個交通燈也沒有。

90 年代，Paul 附近有 100 英畝地，業主是個航空愛好者，把這 100 英畝地分成九塊（我們的地屬於其中一塊），命名為 "Knightsen Airpark"，夢想這裏每一個業主，都可以擁有一架小飛機，可以把小飛機滑翔到附近他 Funny Farm Airport 的跑道上起飛降落，并把我們前面的路從 Vincent Lane 改成 Propeller Lane（螺旋槳路），把我們旁邊的路從 Quail Trail 改成 Engine Lane（發動機路）。成立了一個航空俱樂部，成員就在我們東邊隔一塊地的 Jewgo

先生的房車定期聚會切磋。

後來這業主在一次空難不幸去世，但其他的人還經常在我們的上空翱翔。Kevin 住在 Quail Trail 上，我們西邊的鄰居，院子裏有幾匹駿馬，有空就享受在我們上空翱翔的樂趣。

東北邊的鄰居是橄欖球員，現在電視上做橄欖球賽的解說員。他的住宅在 Google map 上看像阿拉伯皇宮一樣，叫 New Berry Estate Vineyards，并提供婚禮，聚會，品酒等娛樂活動場所。周末夜夜笙歌，伴隨着三角洲夏日的微風 (Delta breeze)，美妙動聽。橄欖球員原來也是要開小飛機，現在不開了。

東南邊有一個新鄰居，是一個

棒球員，去年告訴先生說他要蓋一個 6000 多英尺的房子，加一個大酒窟，還要挖一個大水塘，建築許可已經批下。到現在除弄了一個棒球場給一個少年的棒球隊訓練以外，其它還沒有動靜。

正北邊的鄰居是一個巴基斯坦人，在當地行醫，原來打算蓋 30000 多英尺的大房子，建房許可都批了，遇到 2008 年的金融危機，不蓋了，現在打算種杏仁，幾年以後，這裏就可以來個牧童遙指杏花村了。

醫生的旁邊，我們的東北邊，原來的主人在自己地裏開狗旅館，後來銀行把房子收了，拍賣給一個

（下轉第 23 版）

（上接第 19 版）

我一個財報淨資產是 1900 億，中國這個行業裏有這樣淨資產的公司祇有萬科和萬達，相差不多。到年底萬達淨資產肯定超過兩千億。什麼叫淨資產呢？就是你的資產剝去你所有的負債，再剝去你的預算款，全去了，淨剩下你自己的那叫淨資產。你的公司有兩千多億的淨資產，這個公司還差嗎？這就是為什麼我們退市，45 塊錢的價格，還有那麼多人蜂擁去買。

第五個概念，我究竟是“負”還是“富”，是富有的富還是背負的負？首先我也不是炫耀，我也聲明，我最後不管多富，絕大多數都要捐贈給社會，一定會兌現我的承諾，祇不過現在還在享受這個追逐的過程。

萬達商業有一千多億的股權，加上萬達院綫，這兩個都是上市公司，看得很清楚。光這兩個上市公司擁有的股票大概約 1500 億，這個數不太準，有浮動，大概 1500 億。你們去看銀行的公布和一些財經報

道，你看我在銀行裏有沒有抵押。萬達商業、萬達院綫，都沒有什麼抵押。如果真是缺錢，這股票去抵押和套現一千個億。

我今天花這麼多時間說這個問題，這個問題我其實一直不想回答。但是這個報告連續三天都在出，祇有兩種可能了，一個可能是這小子是真不懂——我估計可能是真不懂——所以我今天經普一下。第二個可能他是真懂，其它的不說，就說負債這一條，誤導我們廣大的吃瓜群眾。

Q：剛剛你講的很多金融方面的話題我覺得很親切，今天我們的主題是文化產業，想問一個文化相關的問題。我們提文化走出去，很有效率的一個方式是給我們的文化貼深標籤。我們提到美國好萊塢的標籤，提到日本會想到動漫產業，提到歐洲我們想到文藝復興或者是奢侈品行業，甚至是離我們比較近的小國韓國，我們會想到韓劇。您所期許的中國文化的標籤是什麼？

王健林：中國就是品牌，中國文化要貼上標籤的時代還遠。因為

我們文化本身占 GDP 的比重 3% 多，包括相關產業，特別小，特別散。大公司很少，形成品牌，特別是文化形成品牌需要很長時間的積累。

美國有好萊塢，印度還有個寶萊塢呢，寶萊塢也有五十多年的時間了，所以要想形成文化品牌是非常非常麻煩的，得有恆心還得有實力，才能堅持下來。

但是不管別人能不能堅持，我可以肯定地告訴你，在世界上最有可能而且能打出中國文化品牌的一定是萬達。因為我們這些布局。最早我們是先從渠道布局，而不是先從內容布局，先從內容布局再買渠道可能就受限制了。我們現在為什麼搞旅遊，旅遊現在我們也對外簽了兩個項目，等到時候公開就知道了。

這個東西是熬時間，再用五年八年甚至是十年的時間，在世界消費者心中建立起來品牌。

沒有誰給我下這個任務，黨沒給我下這個任務，老百姓也沒有說給我提什麼願望，說王董你趕快做這個事。就是我們自己覺得，現在

看來看去，萬達就得自己來主動承擔了，我們一定要把中國文化的品牌打響，這是我們的責任，歷史性的責任。

Q：我已經聽了您三年演講，從這個公司到企業年會，讓我從負債者，到現在也能夠成為一個企業家，也給一些企業做分享。

王健林：那就是我對你有幫助唄。

Q：太有幫助了，我們公司所有人都買萬達工作法，我基本上天天都用您的精神，您的《開講了》對我影響太大了。我是軒轅國際的，剛才提到特朗普，他現在已經成為美國總統，他之前做了一個美國節目叫《學徒》。您是全中國我們所有企業的榜樣，假如有機會的話您要不要收學生？收學生的標準會是什麼？

王健林：你還真提了一個我沒想到的問題。我再去搞真人秀，在中國怕不太好吧。

Q：是這樣的，我就做了一個事，剛剛我們昨天跟央視證券資訊、騰訊視頻簽了個協議，我想做一

個創業學徒，中國版的學徒，就是 1+X，一個導師加上一個像您這樣的明星導師。您有沒有可能加入這個節目，因為您這麼愛我們的企業家，有這麼大的使命感和格局，如果這個節目做成最好，可以影響人，可以改變人。

王健林：你這個提問的人是借着提問發邀請函呢。你們的邀請函現在我暫時不回應，我還不知道你的節目怎麼樣，我可以告訴你，如果你的節目真好，我也許會去，但是不可能每期都去。但是如果節目不行，那也請你原諒。支持也不一定非得是以上節目的方式，支持資金還是比較實在的。

Q：如果有收學生的話，假如收，比如說有三個標準，您覺得什麼樣的人才夠資格成為接班人或者是學徒？

王健林：我還沒想過這個問題。假如現在收學生，還想不起來我收學生是什麼標準，等我想收學生的時候再公開發表。

（文章選自中國制片人，2016 年 12 月 12 日）

中國富豪向美大學捐 1.15 億美元 中國人的評論卻讓人驚呆！

這對夫妻向美國加州理工學院豪贈 1.15 億美元用于大腦研究，目的是幫助人類接受死亡。



近日英美媒體都在為中國這一對夫妻刷屏。

沒錯，這對夫妻向美國加州理工學院豪贈 1.15 億美元用于大腦研究，目的是幫助人類接受死亡。

這項計劃的科學目標是，加深人類對大腦的了解，探索大腦在基礎層面的運作機理，以及由于疾病和衰老導致大腦運作失靈的機理。

“我們如何撫平死亡之痛？這是我們慈善心願的關鍵，”陳天橋表示。了解大腦和思維如何工作將使人們能夠駕馭疼痛和恐懼等情緒。

“為什麼我們接受不了死亡？”他說。“因為恐懼，因為疼痛——全都是負面感受。”

報道稱，包括捐贈資金的這份禮物將在加州理工學院開設一個以這對夫婦的名字命名的神經科學研究所。他們表示，該所將開展純研究，具體方向將由校方決定。

這將包括在位於加州帕薩迪納的這所大學建造一座耗資 2 億美元的生物科學樓。加州理工學院將為該項目提供資源。

加州理工學院院長托馬斯·羅

森鮑姆表示，該校和這對夫婦有一個共同的心願，那就是把對大腦的科學認識轉化為“對於人類如何感知世界、如何與世界互動的更深入了解”。

此舉是中國新一代企業家向美國知名大學高調捐贈的最新一例。

報道稱，中國的常春藤大學畢業生如紅杉中國的沈南鵬都曾向各自的母校慷慨捐贈。房地產大亨張欣和她的丈夫潘石屹在 2014 年與哈佛大學簽訂了 1500 萬美元的助學金協議。

今年 5 月，騰訊的聯合創始人

陳一丹發起了一項 760 萬美元的年度獎，旨在表彰杰出的教育研究。

現年 43 歲的陳天橋和 40 歲的妻子在 1999 年一起創業。根據《胡潤中國百富榜》，他們的身家約 33 億美元。

報道稱，盛大集團于 2014 年出售其所持盛大遊戲的股份。根據陳天橋在領英網的個人資料，這家總部位於新加坡的私有投資集團旗下管理着大約 80 億美元淨資產。

這對夫婦計劃為盛大集團聘請一位首席科學家幫助指導未來的慈

善捐贈，他們表示，對大腦研究的慈善支持與他們對計算機與人配合技術的投資興趣相吻合。

這對中國夫妻為了研究人類的大腦，幫助人類更能面對和接受死亡，然而這一善舉舉動卻遭到很多中國網民的圍攻：你為什麼不捐給中國？

2 年前潘石屹捐錢給哈佛，引起輿論嘩然，中國網友大罵他“漢奸”，“賣國賊”。而如今陳天橋夫婦或將面臨相同的輿論困境！

（來源：中美企業峰會）

（上接第 22 版）

新人，上個月在地裏蓋了馬廄，養了幾匹馬，閒來沒事，在地裏騎馬溜達。

還有一個很值得大花筆墨的鄰居，就是不是親人勝似親人的 Jewgo 老先生。Jewgo 老先生今年 86 歲，先生把房車停頓下後第二天，Paul 就告訴先生我們東邊又東邊的鄰居是個日本人，喜歡玩小飛機。一天先生在我家地裏幹活，聽到有車子慢慢開過來，以為同是停在 Paul 院子裏另一個房車的主人，走上前打招呼，發現認錯人了。Jewgo 搖下車窗，跟先生聊了起來，先是用英文，講了一會後，Jewgo 問我先生是不是中國人，他說他是開平赤坎人，太太是臺山人，講了幾句赤坎話，先生覺得很有趣，馬上撥電話給我，說是你的老鄉啊，我在電話上用臺山話跟他講了幾句，他老人家 10 歲來美，祇能講幾句家鄉話。

這裏有個小插曲。2003 年我開補習學校時，租下一個店鋪，隔幾間店鋪是 Asian Wok 中餐館，我和先生過去向他們打招呼，先是用英文：“Are you Chinese?” “Yes!” 再用普通話：“普通話還是廣東話？”答：“廣東話！”我改用廣州話：“廣東臺山？”答：“是！”于是用臺山話扯起來，原來三人之中有一個是臺山公益來的，我小時候在公益長大，感嘆世界之小。從此跟 Asian Wok 三

人變成好朋友，每次我下課後要回家，又累又餓，他們總會叫我：“老師吃飯！”把他們做給自己吃的臺山飯菜拿出來給我吃。從 2003 年到 2013 年這 10 年時間，真是吃了他們不少飯。2013 年他們把餐館賣掉，我再也沒有這麼好的禮遇了，每次下課後，托着疲憊的身體走到車子，真期待又能聽到他們：“老師吃飯！”那親切的聲音啊。

Jewgo 老先生年輕時加入美國空軍，做地勤。美國向日本投炸兩顆原子彈時，是他所服役的小分隊員負責的，由于原子彈又短又粗，他們把這兩顆原子彈叫胖子。Jewgo 退役後在大學讀了個電子電機工程的學位，做工程師，上世紀八十年代開始，迷上開飛機，曾經駕駛過不少種飛機。他家住 Foster City，離這裏有一個多到兩個小時的車程。他在他的十英畝地上，蓋了一個大 Shed 做機庫，放着他的小飛機，地上 X 形東北西南向剪出兩條跑道，風向不同時用不同的跑道。86 歲的老人家，身手矯健，精神健旺，思維清晰。80 歲那年，從德克薩斯州買了一個二手小飛機，自己一個人把小飛機從德克薩斯州拖回來，再買一個新的發動機換上去，修理了其它一些部件，他講的很詳細，我卻記不住了，很明顯我的腦子比不過他老男人的腦子。他請了個教練專門教他如何開這種小飛機，與教練一起開去附近的 Byron 機場，然後他自己把

小飛機從 Byron 機場開回他的地上。他下一個要做的事情是把另一個小飛機修好，把它開上天，然後就修理機庫裏頭的 Gyro 直升機。老人家經常從 Foster City 一個多小時的家或從 Pittsburgh 30-40 分鐘的公寓開車過來，修飛機，剪草，開飛機，日子過得好充實啊。

我是在獨立節假期去那裏見到他的。那一天是華氏 110 度，他老人家把他的小飛機向我們詳細介紹後，把頭和身體包的嚴嚴實實，祇露出兩隻眼睛，開着剪草機在大太陽底下剪跑道的草，剪了大半個小時，再教會我先生如何操作，讓先生代剪。

老先生慈悲又慈祥，有一天他打開機庫，發現裏邊有個死了的野兔子，傷心不已，于是用鐵絲網把機庫的門口攔住，這樣機庫門開着的時候，野兔就不會鑽進機庫了，難為他老人家，進進出出都要跨過鐵絲網。他還買來食物和水，放在機庫裏，這樣如果有野兔進去，就不會餓死了。

慈祥的老先生把我先生當兒了待了，時不時會過來跟我先生閒聊，先生幾天不見他，也會想念他了。那天先生幫他剪完草後，我們三人坐在機庫前，談論第二天去他太太的堂兄在 Napa 的葡萄園聚會的事，這之前先生和大兒子去他在 Foster City 的家參加過他們一次 Memorial Day 的家庭聚會，老先生很認真地問

先生把他兩個女兒，一個兒子和他的孫子孫女們的名字記住了沒有。要先生把他們的名字寫下來。大女兒，大女婿，大女兒的兩個女兒，二女兒，二女婿，二女兒的女兒，小兒子，兒媳婦，小兒子的一個兒子和兩個女兒，還有 Jewgo 老先生夫婦，十四口人，我們四口，十八個，加上我家媳婦，“十九個，大家庭了！”Jewgo 在紙上寫着各人名字，數着手指頭說。

第二天去到他太太的堂兄 Paul 在 Napa 的二十三英畝的葡萄園，大開眼界。Paul 是臺山白沙人，七十多八十歲，很健康，看不出是年近八旬的老人家，打條美國國旗圖案的領帶，逍遙自在，根本沒有開幾十個人的 party 那種忙相，享受跟每個客人聊天的好時光。Jewgo 的太太 Lily，Lily 的姐姐姐夫，Paul 的兩個弟弟和家人，還有很多小輩都來了，三四十人，臺山話廣州話英文，熱鬧非凡。有不少人也記不住其他人的名字，Jewgo 這一輩老人家，用心維系這個大家庭，也祇有 Jewgo 這一輩老人家，才能作這樣的介紹：“這一位是他奶奶的堂姐的外甥女。”Jewgo 的大女兒 Colleen 告訴我，當她被告知她該稱某個比她小二三十歲的年輕人做 uncle 的時候，真是覺得很尷尬。但大家都很享受這種在一起的時光，都會從幾十英畝外的地方開車過來參加聚會。我們也長見識了，

見識了從臺山開平移民過來 70 多年的老人家和其後代在這裏是怎樣的一種生活方式和文化，也理解了以前小時候我在臺山公益長大時那些華僑鄰居的基督教文化。

先生也和 Lily 的堂兄 Paul 交上朋友了，每次 Paul 有活動，如家庭聚會 BBQ 啦，葡萄酒裝瓶啦，收葡萄啦，做葡萄酒啦，先生和 Jewgo 都會到，有時把我們大兒子 Jerry 也叫上。每次都是幾十人，有人幫 Paul 培訓新人和指揮調度，各忙各的，熱熱鬧鬧，葡萄酒是喝足了再拿回家。上周先生去幫做葡萄酒，Paul 給了一箱酒，讓他帶回來。房車裏冰箱太小，先生在地上挖了個洞，用個五加侖有蓋子的水桶，把酒裝進桶裏，埋在地下，說等我去到後再跟我多喝幾杯。

先生從三月底到那裏，已經有半年，半年來由于有這些新認識的好鄰居好朋友，還有加州的陽光，樂不思蜀，每次打電話就會對我說他不想回芝加哥了，并說這是他最快樂的日子。

好鄰居還會越來越多，剛剛得知我在公益的同學和鄰居劉西妹，在離我們十五分鐘的地方買了一個剛剛蓋好的新房子，這樣她就可以跟她先生退休後離開芝加哥寒冷的冬天，去享受加州的陽光了。我們在那裏又多了又位鄰居和朋友，鄰居的故事可能是寫也寫不完了。



天马迅达快递

www.expresstochina.com

ZTO 中通控股 | 中通快递旗下品牌

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

(俄勒岡州直發中國)

★ 操作便捷 ★ 清關高效 ★



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

美國客服電話: 626-855-3088

中國客服電話: 9501358906628

電子郵箱: info@expresstochina.com

公司網址: www.expresstochina.com

