





## 社論

## 非市場經濟地位淪為打壓中國的政治工具

今年12月11日是中國加入世界貿易組織15週年，根據中國入世時簽訂的《中國加入世界貿易組織議定書》第十五條規定，自中國正式“入世”滿15年之日（2016年12月11日）起，其他成員方都不能在對華反傾銷、反補貼案中繼續採用“替代國”之類做法，而是只能採用受調查產業的中國價格或成本。這意味著，中國將自動獲得“完全市場經濟地位”。這是世貿組織所有成員都應遵守的國際條約義務，不取決於任何成員的國內標準。因此，無論是否給予中國市場經濟地位，歐美等國作為世貿組織成員，都有履行《議定書》第15條的法律義務，無法迴避和推卸。

近年來，全球經濟復甦疲弱、就

業增長不力、歐美大選引發的政治動盪加重了貿易保護的情緒，歐美官員及部分商業團體屢次發聲反對中國獲得市場經濟地位，希望藉此繼續對中國部分產品徵收懲罰性關稅。最近，日本和印度也追隨歐美，加入反對陣營。

世界貿易組織的“全球貿易預警”（GlobalTradeAlert）數據顯示，貿易保護主義措施在2015年達到紀錄高位，與貿易自由化措施之比為三比一。2015年各國出台的貿易限制措施數量較上一年增加50%，從2010年起，各國每年1至4月間僅出台50至100個貿易限制措施，但2016年1至4月間，各國已出台150個限制措施，凸顯貿易形勢更加嚴峻。值得注意的

是，全球有三分之一的貿易救濟措施直接針對中國。數據顯示，2001至2015年，中國出口從2661億美元上升至22765.7億美元，增長756%，年均增長16.6%。中國商品出口占世界的比重從4.3%提升至13.8%，中國商品進口占世界的比重從3.8%上升至10.1%。中國對外資的開放涉及到幾乎所有的製造業和大部分服務業，其中服務業佔比超過50%。

去年以來，中國與歐美因中國鋼鐵產品出口的貿易摩擦加劇。中國鋼材出口從2009年的2400多萬噸，升至2015年的1.12億噸，急增近4倍，被指是低價傾銷，導致歐美國家鋼鐵業大裁員。今年前8個月，中國商品遭各國反傾銷調查

多達85宗，其中35宗涉及鋼鐵產品，調查數量最多的就是美國，多達18宗。貿易保護主義情緒正在延伸到投資領域，中國企業通過市場行為參與發達經濟體的併購活動，當前屢遭非市場因素阻撓。

儘管中國成為貿易保護的“受害者”，卻沒有放慢推進全球化、貿易便利化的步伐。加入世貿組織以來，中國加快經濟體制改革，開放市場准入，履行加入WTO的關稅減讓承諾，開放型經濟從“多邊開放”和“雙邊開放”轉向“單邊開放”，中國經濟在加入WTO以來的15年裡取得的巨大成就，本身就是中國遵循市場經濟基本規律的結果，中國的發展速度與成就大大超出了一些國家的預期：中國

不僅成為全球第一大貿易體，而且是繼美國之後將經濟規模做到10萬億美元的超級經濟體，並開始積極參與重構全球價值鏈，中國積極參與的自貿區建設更成為許多國家的期待。

美國在“市場經濟地位”問題上的態度受到國內利益集團的深刻影響，因為反傾銷的出現就是為了保護本國受到進口衝擊的產業和勞工就業。歐盟內部則存在一種擔憂：承認中國市場經濟地位，將失去反傾銷的“籌碼”。比如，歐盟一些官員就認為，如果承認了中國市場經濟地位，歐洲可能因此失去350萬個就業崗位。然而，他們忽略了一個重要事實，中國如今是歐盟最大的貿易夥伴，認可中國也將

給歐洲公司進入中國市場創造便利條件。進一步說，即便承認了中國市場經濟地位，歐美國家仍可以根據世貿組織規則進行正常的反傾銷和反補貼調查，只不過在取證和確定傾銷成本時操作更為複雜，反傾銷稅可能較低。

由此看來，非市場經濟地位儼然成為是歐美打壓中國的政治工具。然而，經濟全球化和貿易便利化是歷史大勢，公平自由的貿易環境有助於全球價值鏈延伸，從而為企業找到最高效的生產地。可以預料，儘管反對雜音充斥在中國獲得市場經濟地位道路上，且反對聲已不再是市場規則範疇，更多帶有政治傾向，中國雖然會經歷一些曲折，但最終會獲得該待遇。

## 繼續誤判“川普革命”將是巨大的危險

“特蔡電話”事件之後，中國輿界的反應，暴露出對於川普勝選這一黑天鵝事件事先沒有準備，對於川普成為下一任美國總統這一事件的全部意義，沒有充分理解。

中國政府通過王毅外長的表態做了一個臨時處理，稱“這只是台灣方面搞的一個小動作”。其中包含了兩層意思：一是將美國與台灣切割開，二是對事件進行淡化處理。從這個處理方式上可以看出，中國政府方面對於美國的過渡期和未來的新政府，暫時也抱著一個以不變應萬變的基本態度。

王毅外長說，“我認為，也不會改變美國政府多年來堅持的一個中國政策。一個中國原則是中美關係健康發展的基本基石，我們不希望這一政治基礎受到任何干擾和破壞。”

作為外交姿態這沒有問題，而且在採取進一步行動之前也只能如此。但如果內部也真的這樣理解，將美國堅持一個中國的政策和基於這一政策基礎的中美關係健康發展當成一個基本判斷，認定無論誰上台中美關係幾十年來形成的基本格局都不會有大的改變，認定川普上台之後終究還要回到中美關係的既定軌道上來，則非常危險。

實際上，一天之後，川普的後續推特，就已經讓王外長的表態失效過半，因為新的言論和台灣沒關係了，新的言論就是與中國全面對抗的前奏。

## “川普革命”的實質

基辛格說，“當下世界各國都在日以繼夜研究川普”。的確，關於川普到底是一個什麼樣的人？他的政治性格如何？政治智慧如何？政治能力如何？對於這些問題，各國政府都希望儘早得出結論，以應對他即將開始的總統任期。

其實應該看到，川普並不只是單獨的個人，而是一個新興社會運動的領袖，他的競選和當選，都是美國這場社會運動的外在表現，通過深入解讀這場運動的內涵，探究為什麼會發生這場運動、這場運動的勝利代表了什麼等內在問題，遠比那些不著四六的性格分析，更有價值。

首先，從川普的競選和勝選，可以歸納出以下幾點：

這場運動超出了美國兩黨政治的傳統框架。川普自始至終也未得到

共和黨的充分背書，他的競選之路也沒有被完全納入傳統的兩黨競爭軌道，因此“川普運動”可以視為是對於美國主流政治模式的一次顛覆。

這場運動因為川普鮮明的反“政治正確”立場而贏得了民意基礎，川普言論非常出格、極端並超越“政治正確”規範，反而爭取到更高的支持率，因此“川普運動”也可以視為是對於美國主流政治路線的一次顛覆。

這場運動遭到包括了美國政界、學界、媒體界、文化界各路精英人士的協力打壓，但最後的計票結果讓大多數精英跌破眼鏡，建制派第一次發現自己完全失去了控制局面的能力，因此“川普運動”也可以視為是對於美國主流政治結構的一次顛覆。

這三點解讀並不新鮮，大多數人都看到了，但為什麼還會認為這不是真正的革命，還會認為萬變不離其宗；還會認為川普上台之後的大格局、大的框架不會發生多少改變呢？到底是什麼讓人們如此不敏感，如此想當然的呢？

要知道，所謂美國的主流政治模式，即一種在政治精英的操縱之下、以兩大黨候選人競爭性選舉為表面形式、兩大黨精英集團輪流執政為實質內容的、半內部的政治遊戲，至遲從二戰後美國逐步實現完全普選就連續運行到現在，而這一次卻遭到了顛覆，即將改變！

所謂美國的主流政治路線，即一種基於西方自由主義意識形態的、以自由、民主、人權為旗幟的、在大到維持全球秩序、小到美國社會控制的各個領域內不包且長盛不衰的“政治正確”規則，至遲從二戰中《大西洋憲章》開始就逐步建立並完善，這一次也遭到了顛覆，即將改變！

所謂美國的主流政治結構，即一種圍繞著美國主流政治路線和主流政治模式而逐漸形成的、集合了從政治經濟到學術文化各個領域精英的、位於美國社會金字塔頂層的一個無形建制，至遲從二戰前美國從大蕭條中恢復過來開始就長久穩固到現在，這一次也遭到了顛覆，即

將改變！

因此，川普革命甚至不僅僅是要終結美國的“新自由主義革命”，甚至還要終結美國自二戰至今的理想主義路線，或稱基於理想主義的全球化。因為自上個世紀七十年代至今的“新自由主義革命”其實只是美國更長時間的理想主義全球化的一種表現形式，而後者才是美國的一個根本。

所謂“美國世紀”正是在二戰中建立起來的，面對當時遭到戰爭極大毀滅和破壞的世界，美國人形成了一種關於美國與世界之關係的世界觀：美國的繁榮成就了美國的世界霸權，美國的世界霸權服務於美國的繁榮。從此以後，美國為了清除對它的繁榮和繁榮事業的威脅，開始實行一種理想主義路線：充滿自信並自認為善良，試圖以自認為是正義而且明智的做法來領導世界、服務世界。

這也就導致了中國政界和學界的很多人會誤認為美國就是這個樣子，其主流的政治一直就是如此，將來也不會改變，並由此得出推論：中美關係的政治基礎是穩固的，無論誰上台，終究改變不了美國一如既往的主流政治模式、政治路線和政治結構，所以也不會嚴重偏離中美關係一如既往的軌道。

“特蔡電話”事件之後，國內的主流評論基本上就是這個調子。例如某著名報紙的社評非常肯定地說：川普不想針對國際關係大動干戈，更希望集中精力在“重建美國”上。

媒體隨便說說無妨，如果中國政府內部也當真如此認為，就是一個嚴重誤區，就是沒有理解“川普革命”到底針對的是什麼。

如前所述，川普認定美國二戰以來的理想主義全球化已不可持續，總“資產負債表”已經資不抵債。

在這個指導思想之下，他的所謂“重建美國”並不意味著放棄國際關係，回過身去埋頭於美國國內的經濟復甦和基礎設施重建，恰恰相反，他實際上是要重新打破既定國際關係，把美國透支自己服務全球的理想主義全球化，轉變為犧牲中國服務美國的利己主義全球化。

所以，根本不存在國際關係vs“重建美國”這個二分法，更談不上什麼新的孤立主義。現實明擺著：美國早已經債台高築，川普又要大幅度減稅，“重建美國”正在退出歷史舞台，即將登場的是一個大大不同於“美國A”的“美國B”。

要認識到，後者並不是什麼新東西，從某種意義上講，這個“美國B”才是更真實的美國，就像川普這個人一樣——自私、自大、粗俗、蠻橫、瘋狂追逐權力和金錢、為此不惜犧牲任何人他。

這種做法美國以前不是沒做過，日本和法德，包括第三世界，都曾經被美國當作肥羊割過肉。但是當今世界，這些曾經的肥羊都沒有多少肉可以割了，只剩下中國這一隻最大的肥羊了。

在川普這個心中只有美國的資產負債表、眼裡只有一隻只外國肥羊的“商人政治家”眼裡，問題簡單而且明確：是誰掏空了美國的製造業？是誰把美國拖入了實際的貿易戰？是誰抵消了美國的全球影響力？最重要的，是誰在“搭便車”中獲利最大？除了中國，還有別人嗎？

所以，川普上台之後發起一場與中國的對抗幾乎是必然的。但要注意，這不會是過去那種新自由主義式的、以意識形態為旗幟的、光說不練的對抗，川普對這種愚蠢的嘴炮遊戲沒有興趣，他就是要動用一切可能的手段來宰割中國這只最大的肥羊，要直接見錢見利！非如此，“重建美國”就是空話，Make America Great Again！就是空話，他的所有許諾也都是空話。

所以，那些他不會在國際關係上大動干戈、不會改變中美關係基本

In response to accusatory Trump tweets, Chinese Twitter users joke they'll #AskTrumpFirst

Jessica Meyers



格局的判斷，完全是個天真的幻想。恰恰相反，他就是要通過在國際關係特別是對華關係上大動干戈，才可能達到他的目的。

還有一點很重要，川普雖然不會再熱衷於意識形態戰，但他卻不會不利用美國已經形成的意識形態優勢。他會算到，建立一個打擊中國的“統一戰線”成本很低，資源現成，例如台灣，例如日本和韓國，兩三通電話、四五個推特，半個反華包围圈就形成了。

## 中國的當前對策

面對這個新的形勢，中國需要做到知彼知已，丟掉幻想，準備迎接挑戰。

首先，從現在開始，中國要把近40年來受新自由主義意識形態強烈影響的既有世界觀拋棄掉，那個帶有理想主義色彩的“美國A”正在退出歷史舞台，即將登場的是一個大大不同於“美國A”的“美國B”。要認識到，後者並不是什麼新東西，從某種意義上講，這個“美國B”才是更真實的美國，就像川普這個人一樣——自私、自大、粗俗、蠻橫、瘋狂追逐權力和金錢、為此不惜犧牲任何人他。

第二、從現在開始，中國也要準備把近40年來已經習以為常的“搭便車”便宜做法放棄掉。長期以來，中國通過不挑戰美國主導的世界秩序，支持美國主導的全球化和自由貿易，從中大獲其利。天下沒有不散的筵席，美國這個火車司機現在要跳車了，因為它認為自己被滿車廂的無票乘客綁架了。對於中國來說，要么自己去當火車司機，要么下車自己去開另外一輛車。

## 第三、從現在開始，要充分研

究美國準備拿中國開刀的所有可能手段，因為川普肯定已經有了這份中國版“巴巴羅薩計劃”，上週末的那通電話，就是這份計劃的一部分，中國假裝它不存在是

不行的，若不盡快破譯，將陷入戰略被動。要認識到，“美國B”還是美國，還是那個坐擁全球最強大武器庫和最強大國家機器的世界第一強國，但同時“美國B”又不再是美國，因為它將撕掉面具，不再假裝善良、假裝主持正義，甚至乾脆不再講任何道理。

第四、從現在開始，要盡快制定針對“美國B”的一個反守為攻的戰略計劃，所謂最好的防禦是進攻。如果沒有這樣一個計劃，川普所有“不按常理出牌”的動作都會讓中國不知所措，就像這次電話事件和後續推文一樣，一個零成本的操作，就撥動了中國最粗的那條紅線。長此以往，中國將疲於奔命，因為川普已經拉開了“我是流氓我怕誰”的架勢，中國根本無法預測此人的下一個動作是什麼。而如果中國有了一個充分利用川普政府的 incompetent，將中美博弈推向新階段之類的大戰略計劃，那麼，川普的所有愚蠢和無能都會變成可以被我利用的機會，整個對抗形勢將完全不一樣。

總之，上個週末，川普已經提前打出了歷史轉變的信號彈，中國必須馬上警醒，應對大變局的到來。繼續誤判川普和他所代表的“革命”或反革命，意味著巨大的危險。

川普來了，或許將開啟世界的“戰國時代”，中國還是作好最壞打算，準備戰鬥吧！說話間，川普顧問訪台，大嘴又發一彈！

作者：文揚，復旦大學中國研究院研究員、春秋發展戰略研究院研究員

源自：觀察家網



# 天網恢恢 雖遠必追

——中國反腐敗國際合作和追逃追贓成果紀實

**【新華社特稿】** 腐敗是世界性毒瘤，是各國面臨的共同難題。12月9日，是聯合國確定的國際反腐敗日。中央紀委最新數據顯示，2014年以來，中國已從70多個國家和地區追回外逃人員2442人，追贓金額85·42億元。

中共十八大以來，以習近平為核心的黨中央在國內重拳反腐的同時，大力推進反腐敗追逃追贓工作，積極開展反腐敗國際合作，推動構建國際反腐新秩序，大批外逃分子被緝拿歸案，一張反腐“國際天網”正在織就。

## “百名紅通”37人落網

追逃追贓快馬加鞭

11月16日下午3時許，一架從美國飛來的航班在北京首都機場降落。

“百名紅通”頭號嫌犯、浙江省建設廳原副廳長楊秀珠走下舷梯，歷時13年、輾轉多國的逃亡生涯宣告結束。

這位曾經表示“死也要死在美國”的“頭號紅通”歸案，在中國反腐敗國際追逃追贓進程中刻下新的印記。

2015年4月，國際刑警組織中國國家中心局集中公佈針對100名涉嫌犯罪的外逃國家工作人員、重要腐敗案件涉案人等人員紅色通緝令。“百名紅通”一經發布，就引起海內外高度關注。

截至目前，“百名紅通”人員中已有37人落網，其中，今年以來落網19人。海外不是法外，外逃不是出路。追逃“百名紅通”人員只是海外追逃追贓工作的一部分。

黨的十八大以來，黨中央高度重視反腐敗國際追逃追贓工作，將其納入黨風廉潔建設和反腐敗工作總體部署，步伐不斷加快、力度不斷加大、成效不斷凸顯。

2014年，中央反腐敗協調小組國際追逃追贓工作辦公室成立，由中央紀委、最高法、最高檢、外交部、公安部、國家安全部、司法部、人民銀行等8個與追逃追贓工作密切相關的單位組成。

打破“九龍治水”局面，一個集中統一、高效順暢的協調運作機制建立起來。

2015年4月，在中央追逃辦統籌

協調下，“天網”行動拉開帷幕。

該行動由多個專項行動組成：公安部牽頭開展“獵狐行動”，重點緝捕外逃職務犯罪嫌疑人和腐敗案件重要涉案人；最高檢牽頭開展職務犯罪國際追逃追贓專項行動，重點抓捕潛逃境外的職務犯罪嫌疑人；人民銀行會同公安部開展打擊利用離岸公司和地下錢莊向境外轉移贓款專項行動；中央組織部會同公安部開展治理違規辦理和持有因私出入境證照專項行動……

2005年，十屆全國人大常委會第十八次會議批准中國加入《聯合國反腐敗公約》，在公約框架下加強反腐敗雙邊多邊合作。

2014年11月，亞太經合組織第26屆部長級會議在北京舉行，在中



從“天網2015”到“天網2016”，行動接續開展。兵分多路、同步發力、整體推進，劍鋒所指，對外逃腐敗分子形成前所未有的震懾。

中央紀委國際合作局最新數據顯示，2014年1月至2016年11月，中國已從70多個國家和地區追回外逃人員2442人，其中黨員和國家工作人員397人，追贓金額85·42億元人民幣。今年1至11月，追回外逃人員908人，追贓金額23·12億元。

“國際天網”越織越密  
反腐外交打開新局面

今年9月，世界矚目的G20杭州峰會舉行。在峰會取得的豐碩成果中，除了經濟議題，還有一項內容備受關注。

G20各國領導人一致批准通過《二十國集團反腐敗追逃追贓高級原則》、在華設立G20反腐敗

方推動之下，會議通過了《北京反腐敗宣言》，成立APEC反腐執法合作網絡。

今年G20杭州峰會通過的3項成果，特別是《二十國集團反腐敗追逃追贓高級原則》，內容涉及拒絕腐敗分子入境、建立個案調查機制、完善合作法律框架等多個方面，明確要求各國為追逃追贓工作創造有利條件。

《高級原則》開創性地提出“零容忍”“零漏洞”“零障礙”重要原則，合作目標更加明確，合作措施和路徑更加具體，把《北京反腐敗宣言》變成行動。

知己知彼，百戰不殆。9月23日，二十國集團反腐敗追逃追贓研究中心在北京正式揭牌，這是第一個面向G20成員國開展反腐敗追逃追贓研究的機構，將為中國海外追逃追贓提供智力支持。

——啟開胸懷，充分自信，積極開展國際交流合作。

9月19日，公安部對外公佈“獵狐行動”工作組將浙江省公安機關通緝的一名犯罪嫌疑人從法國押解回國的案件，成為中法引渡條約生效後兩國間首次成功引渡逃犯。

9月22日，與加拿大正式簽署關於分享和返還被追繳資產的協定，為追逃追贓工作提供可操作性的法律依據，成為中國就追繳轉移到境外的犯罪贓款對外締結的第一項專門協定。

11月21日，中美執法合作聯合聯絡小組(JIG)第十四次會議在北京開幕，基於JIG的中美反腐敗合作機制日益完善，成果有目共睹。兩年前中美在JIG框架內確定的5起重點追逃案件中，3起案件(包括楊秀珠案)所涉犯罪嫌疑人回國自首，其餘2起案件所涉犯罪嫌疑人在美國被逮捕或被判處監禁。

隨著與“重點”國家反腐敗執法合作的不斷加強，在那些所謂“避罪天堂”，外逃分子的容身之所正在逐漸坍塌。

外交部9月底的數據顯示，中國已與近60個國家簽署了79項司法協助條約，與46個國家簽署了引渡條約。反腐外交不斷打開嶄新局面，中國在國際反腐合作中的話語權和規則制定權不斷增強。

佔據國際道義高點  
腐敗分子無路可逃

11月16日，聯合國毒品和犯罪問題辦公室網站發布中國接受《聯合國反腐敗公約》第一周期履約審議報告執行摘要。根據《聯合國反腐敗公約》審議機制安排，作為簽約國的中國，自2013年7月起接受履約審議。

摘要積極評價中國反腐敗的成功經驗和良好做法。摘要認為，中共十八大以來，中國的領導層更加重視反腐工作，展現出持續的、堅定不移的決心，更多腐敗案件被成功起訴。

——啟開胸懷，充分自信，積極開展國際交流合作。



2016年1月至11月，中央紀委監察部共派出32個代表團出訪43個國家和地區，接待35個外國代表團組和4個國際組織來訪，簽署和續簽6個雙邊反腐敗合作諒解備忘錄，13次為54國、1個國際組織來訪團組專題介紹中國反腐敗工作，全年主辦8場相關國際會議，出席13次各類國際會議。

“中國反腐敗國際追逃追贓的體系建設更加完善，能力更加強大，國際環境不斷改善，追逃成果不斷擴大。我們的積極工作也在引領國際社會在追逃追贓方面給予更多的關注，進行更密切的合作。”中央紀委國際合作局局長劉建超說。

國家工作人員外逃信息統計報告制度，目前一個全國聯網、動態更新的外逃人員數據庫已經建立；不斷加強對黨員幹部出國(境)管理，嚴格執行黨員幹部護照管理、出入境審批報備制度；重拳整治“裸官”，做好對黨員領導幹部個人有關事項報告情況的抽查核實……

“中國反腐敗國際追逃追贓的體系建設更加完善，能力更加強大，國際環境不斷改善，追逃成果不斷擴大。我們的積極工作也在引領國際社會在追逃追贓方面給予更多的關注，進行更密切的合作。”中央紀委國際合作局局長劉建超說。

天網恢恢，雖遠必追。一張反腐“國際天網”正在拉開，讓已經潛逃的無處藏身，讓企圖外逃的丟掉幻想。

記者：朱基釗、羅宇凡



## 梁振英宣布因家庭原因放棄參選2017香港特首

台灣網友盤點2016經典語句

“垃圾不分藍綠”奪冠

據台灣《聯合報》報導，2016年進入尾聲，有網友在網絡發問，“請問今年最讓你印象深刻的句話是什麼？”台北市長柯文哲11月質詢時講出一句“垃圾不分藍綠”獲得網友們的高度肯定。

發問網友表示，“今年大概是人生中聽到最多經典發言的一年”，他舉例像是特朗普激勵人心的“Make America Great Again”，還有藝人羅志祥的“都是中國人不用分這麼細”。

11月底台北市議會總質詢國民黨市議員汪志冰質疑柯文哲，“台北市代燒垃圾，為什麼必須要幫雲林縣擦屁股？”當時柯文哲回應，今年

1月馬當局代“環保署”拜託代燒，希望台北市幫忙代燒雲林縣垃圾，他有說“救急不救窮”；後來7、8月蔡當局也來拜託代燒，他表明自己是“垃圾不分藍綠”，多數網友認為柯文哲這句話是一語雙關，還稱他為“先知”。

除了柯文哲的一句“垃圾不分藍綠”，也有其他網友回憶今年最印象深刻的是蔡當局的“最會溝通的政府”、“謙卑謙卑再謙卑”、“做領導的人我覺得很痛苦”，也有同樣是柯文哲道出的“朱立倫1月16日就會回來當新北市長了”，另外有前“法務部長”羅瑩雪的“然後他就死掉了”。

據香港大公網報導，9日下午，香港特區行政長官梁振英會見傳媒，正式宣布放棄參選2017年下一任特區行政長官。他表示，不參選是因為必須在未來一段時間照顧家庭，在社會和家庭之間，必須做出負責任的選擇。

梁振英指出，如果宣布參選，未來幾個月時間家人會受選舉工程中承受不能承受的壓力，在這一問題上必須保護家人。因為子女只有一個爸爸，太太只有一個丈夫。他懇請個別媒體不要對他家人的日常生活對來直

接或間接影響。

他表示，作出決定後已經第一時間通知傳媒，希望可以讓考慮是否參選行政長官的人士作出決定。

梁振英又向一直鼓勵及支持參選連任的朋友表達感謝。他指出，未來6個月會集中精神做好行政長官餘下任期的工作，包括宣讀任內最後一份施政報告，有關報告並非只規劃香港未來幾個月的發展，也有中長期發展，對香港十分重要。

梁振英強調，會盡最大努力完成5年前參選時給予大家的承諾，包括強積金對沖機制、標準工時及退休保障。

梁振英履歷

梁振英，1954年8月生於香港，祖籍山東威海。特許測量師，戴德梁行主席。英國布里斯托理工學院畢業，獲測量及物業管理學士學位。曾任香港特別行政區行政會議召集人、特区政府行政會議非官守成員(並任行政會議召集人)等職。2012年當選香港特別行政區行政長官至今。2016年12月9日，梁振英正式宣布放棄參選2017年香港特區行政長官。

## 1年後竣工的4大全新奢華酒店投資項目

全新酒店、1年後建好、尋找投資人買斷或參股，可進行整體購買，也可分批次購買 總價\$1億4300萬



酒店名稱：  
喜來登酒店

房間數量：  
159個房間

酒店地址：  
丹佛市  
科羅拉多州

酒店價格：  
\$2600萬



酒店名稱：  
溫德姆花園酒店  
(近機場)

房間數量：  
107個房間

酒店地址：  
聖荷西  
加州(近三藩市)

酒店價格：  
\$2100萬



酒店名稱：  
君悅酒店

房間數量：  
200個房間

酒店地址：  
長島  
紐約

酒店價格：  
\$6100萬



酒店名稱：  
四季喜來登休閒度假酒店

房間數量：  
200個房間

酒店地址：  
奧斯丁  
德克薩斯州

酒店價格：  
\$3500萬

**626.677.6488**

QQ / 微信 2475051295

微信公眾號 meiguorealty

# 亞馬遜推出實體便利店品牌

**[本報綜合報導]**做為世界電商巨頭，亞馬遜卻在不斷探索線下經營。去年，它開始在美國開設實體書店——但這不過是小打小鬧，亞馬遜還謀劃著徹底顛覆傳統超市。12月5日，它在西雅圖開張了一家革命性的實體便利店——Amazon Go。看起來，這才是線下零售業的未來。

Amazon Go 便利店計畫野心直指美國 6000+ 億美元的便利店市場。這個計畫的意圖在於運用目前市場上已經較為成熟的機械視覺等一系列感測器和深度學習技術來提升線下購物的新模式。現階段，Amazon Go 只對公司員工開放且位於西雅圖的兩家門店也將在明年初開業。單純外觀看，Amazon Go 和普通的便利店沒兩樣，且官方只是簡單稱其將會是一個沒有收銀員且客戶不用排隊買單的便利店。Amazon Go 最核心的方案就是淘汰便利店的收銀台，這裡便包含了自助收銀機。亞馬遜想通過各種機器視覺、機器學習能力以及其他的人工智慧技術來跟蹤每個客戶所挑選的物品，並據此在手機 app 端收取費用。理論上這些功能都能得到很好的應用，但是實際上亞馬遜如何以這種方式運營這個無人便利店仍不得而知。在其對公眾開放之前，都會是比較神秘的。

## 完全拋棄結帳流程

Amazon Go 徹底拋棄了傳統超市的收銀結帳過程。顧客們不再需要提著購物籃等待結帳，只需拿起你想要的東西，然後走出便利商店——沒錯，就這麼簡單。

乍聽起來，這像是一個很不可靠的概念。但當你瞭解它背後的科技，就不會這麼想了。它把先進的感測器和演算法應用於便利商店。當你開始購物時，需要用智慧手機打開虛擬購物籃。之後，隨著你在購物架之間逛，一個超大規模的感測器系統會追蹤你去了什麼位置、拿起了什麼和最終帶走了什麼。關鍵的是，這個系統還可以辨識出你有沒有把拿起的商品又放回購物架。

當你完成了購物，只需要直接走出便利商店，感測器會自動通知系統，對你帶走的商品計價。購物單會自動在手機 App 上彈出。亞馬遜給這個系統取了很直白的名字：“拿了就走”（“Just Walk Out”）。

面積 1,800 平方英尺的 Amazon Go 設立在西雅圖市中心，利用人工智能技術取代收銀櫃檯，消費者也不必排隊結帳，進店先在機器掃描手，感測器會辨識消費者購買的物品，完成購物只要走出商店，系統會自動計算價錢並寄出帳單到消費者的亞馬遜帳戶。

據熟知內情人士透露，亞馬遜考慮開設的其他 2 種商店，規模都比便利商店式的 Amazon Go 還大。亞馬遜的技術團隊 11 月通過設立大型、多功能商店的計畫，此類商店將提供路邊取貨服務（curbside pickup）。

這家開設在西雅圖的便利商店，目前只對亞馬遜員工開放。但這只是最初測試階段。相信美國普通消費者很快就可以體驗這種 21 世紀的線下購物方式。目前，亞馬遜只宣佈了 1 家便利商店的計畫，但該計畫隸屬於一個 4 年計畫。據華爾街日報報導，亞馬遜有至少 3 個線下實體超市概念，已知的另外兩個都針對大型超市。而且，亞馬遜的願景是開張 “超過 2,000 家規模不等的超市和便利商店”。該公司線下零售專案的規模，自此浮出冰山一角。

消息人士表示，2 家得來速（drive-through）商店預計在未來幾周在西雅圖郊區開張，此類型的商店不提供店內購物服務。

知情人士指出，亞馬遜計畫開設逾 2,000 家實體雜貨店，取決於新測試商店成功與否。相較之下，美國超市業者 Kroger 在美國 35 州約有 2,800 家門市。亞馬遜對此消息不予置評。

零售顧問公司 Brick Meets Click 主管畢夏（Bill Bishop）表示，路邊取貨是亞馬遜的致勝秘方之一。

開設實體雜貨店是亞馬遜擴大食品銷售的 Project Cameo 之一，食品是消費者支出的重要推手，此舉有助鞏固亞馬遜線上上市場的領導地位，同時抵禦 Target 和沃爾瑪等對手的競爭。

此外，消息人士透露，結合店內購物和路邊取貨的大型零售商店，面積可能在 3 萬至 4 萬平方英尺，店內商品陳列方式可能類似歐洲平價連鎖超市 Aldi 或 Lidl，店內提供有限的新鮮食物，但線上有更多品項可供選購，消費者透過觸控螢幕

訂購，亞馬遜便會在稍後送貨。亞馬遜在美國已經有超市食品快遞服務——Amazon Fresh，為什麼還要開設線下便利商店呢？據稱，Amazon Go 便利商店主要售賣即食食品和生鮮。這些商品需要冷藏，冷櫃運輸成本高昂，而且往往客單價較低。由此看來，亞馬遜是鐵了心要擴展業務到零售業的各個細分市場。

再樂觀一些看，Amazon Go 的持續運營也增加了其對於個人資訊更精準的收集。COSTCO 本身就能做到比

的線下管道體驗優勢及其對應的管道優勢。奶哥認為在接下來幾年時間內，線下銷售管道的體驗優化會出現結構化的大機會。亞馬遜如今利用人工智慧的新技術進入到線下便利商店市場也很足夠給予亞馬遜想像空間。

再樂觀一些看，Amazon Go 的持續運營也增加了其對於個人資訊更精準的收集。COSTCO 本身就能做到比

阿爾迪比沃爾瑪成本更低，是體現在多個方面的，比如人力成本。在人力資源管理方面，相對於沃爾瑪一家店至少 40 名以上的員工，阿爾迪店內一般只有 4 至 5 名員工。這意味著阿爾迪可以支付員工很高薪水，聘請精幹和年輕化的員工，但是從整體上又做到了節約勞動力成本。

2006 年 7 月，沃爾瑪宣佈全面撤出德國市場，在德經營八年，累計虧損過億美元。在德國重創沃爾瑪的正是本土老牌連鎖超市阿爾迪。低價，質優，看似是悖論的成功哲學，成了連鎖超市阿爾迪的生存秘訣。

阿爾迪的人力成本支出在 3-5% 之間，歐美商超一般的人力成本佔到了 8-13%，而傳統零售的毛利率也就 18-25% 之間。這次 Amazon Go 無人店鋪，將大幅減少門店人力成本，某種程度上是對傳統零售的一種顛覆。

線下零售哀鴻遍野，亞馬遜憑什  
麼逆勢入市

Amazon Go，讓競爭對手們沒高科  
技在手，都不好意思開食雜店了。事

實上，當 Nicole 第一時間將 Amazon Go 發給如今最熱門的生鮮電商超市盒馬鮮生創始人侯毅時，我猜他也

有點吃驚。

對於業內人士，最終評價一種零  
售模式好不好，繞不開兩個標準：一  
個是成本效率，一個是購物體驗，  
同時滿足用戶體驗和企業效率就是一  
個好模式。

成本領先策略是零售行業最常用  
戰略。無論亞馬遜，還是沃爾瑪，  
精髓都是通過成本優勢，謀取領先  
者地位。為了保持低價和利潤最大化，  
總是讓人力成本開支盡可能降低。  
但迫於政策壓力以及低薪帶來的  
員工流失和客戶體驗下降，也會

捉襟見肘。

如果大規模推廣無人化店鋪，單  
在員工薪水和福利上，就會使零售  
企業受益良多。在智慧物流和機器  
人倉儲上嘗到甜頭的亞馬遜，出手  
線下零售，用科技降低人力成本是  
一定的，甚至會改變零售業的工作性質。

事實上，美國線下零售業 2016 年  
遭遇前所未有的寒冬，大量零售商申  
請破產。瑞士信貸分析師認為，美國  
零售行業預計 2016 年累計裁員 2.4  
萬人，是 2010 年以來最高水準。而  
彭博社資料顯示，2016 年零售業裁  
員或超過 37000 人。美國百貨業巨  
頭梅西百貨宣佈考慮裁撤上萬名員  
工。連鎖超市巨無霸沃爾瑪也表示  
將關閉更多門店，諾德斯特龍百貨  
將裁員多達 400 人，以配合運營模  
式轉變。

這些裁員顯然是為了應對線下生  
產力的下降，電商興起，實體銷售受  
到損失，工資增加也讓成本提高。在  
美國，勞動力成本高，而且在不斷上  
漲。根據美國勞工部統計資料，目  
前美國有 350 萬收銀員。今年初，  
沃爾瑪就是為了給占比 86% 的員工  
漲薪，增加了 15 億美元的成本。  
這些公司的總開銷與勞動力密切  
有關，所以，零售商將使用一切手  
段來減少他們的成本應對頹勢。也  
正因如此，逆勢入市的 Amazon Go  
無人收銀店鋪模式會引起業內的吃  
驚。

而且，亞馬遜的競爭對手不僅僅  
是 Target、Wal-Mart 這些實體零售  
巨頭。因為除了牛奶、麵包等食品  
外，Amazon Go 還提供速食的早中  
晚餐，這使得其有潛力成為 Chipotle  
Mexican Grill 等連鎖速食店的競爭  
對手。

驚。

當然，除了人力成本外，評價一  
個便利店效率一個重要指標是坪  
效，一個便利店 160 平米上下，  
3000+SKU，如果，減掉一個收銀台  
的位置，就可增加更多展示位置，  
提升坪效。

更重要的是，免排隊免結帳科技

的運用，極大地提升了用戶購物體  
驗。畢竟線上下超市排隊結帳相當

普遍。挑選商品只需要幾分鐘，但  
結帳可能需更長時間。再有耐心的  
客戶，也會因厭煩而不願意再次去  
消費。很顯然，Nicole 和身邊很多朋  
友在近年來就減少了很多去線下超  
市的次數。

已有消費心理證實，排隊時，絕  
大多數人在等待 8 分鐘後出現厭煩  
情緒，收銀員心理壓力也會加大，  
影響效率。最終，會導致一些客戶  
放棄購買商品離去。這些都是線下  
零售有改善空間的隱形成本。這種  
體驗良好的小型食雜店一旦佈局適  
度，那麼更多人會前往店內體驗消  
費。這些因素都應該是亞馬遜精密  
計算過的。

亞馬遜的線下食雜便利店計畫不  
止是 Amazon Go，其馬上要在西雅  
圖西北部一個工業區開設——汽車  
穿梭超市，很像麥當勞的得來速汽  
車餐廳。顧客只需提前網上訂單，開  
車過來，裝上包裹即停即走。不過，  
這就是一個線下自提點。在國內電商  
應用不新鮮。

所謂食品日雜店，英文是 Grocery  
Store。據稱，亞馬遜醞釀 4 年的線  
下零售店計畫中，有至少三個線下  
實體超市概念，包括便利店和大型  
超市。亞馬遜未來的計畫是在全美  
開設 “超過 2000 家規模不等的超  
市和便利店”，

**Amazon Go 是在革誰的命？**

很難想像如果 Amazon GO 成功的  
話，對於傳統實體店、零售行業底  
層員工來說，這將是一種什麼樣的  
打擊。

據悉，Amazon Go 隸屬於亞馬遜的  
一個四年項目，可能只是線下零售  
計畫的冰山一角。根據華爾街日報  
的消息，亞馬遜目前正在研發至少  
三種線下實體概念商店，其願景是  
開出 “超過 2000 家規模不等的超  
市和便利店”。

有消息稱，亞馬遜計畫中的其他  
商店規模均比便利店形式的 Amazon  
Go 更大，兩個 “得來速 (drive-  
through)” 商店（顧客可以開著車  
在路邊取貨）預計將於未來幾周在  
西雅圖開張。

有評論認為，開設 Amazon Go 誌  
著亞馬遜向食品雜貨行業發起新的  
衝擊，而這也正是該公司尚未征服  
的最大零售產品類別。技術研究與  
諮詢公司 Jackdaw Research 分析師  
Jan Dawson 指出：“非常難得，亞  
馬遜意識到其電商模式並不適用於  
所有產品。如果美國有數百家這樣  
的實體店，這對連鎖超市來說將是  
一個巨大的威脅。”

而且，亞馬遜的競爭對手不僅僅  
是 Target、Wal-Mart 這些實體零售  
巨頭。因為除了牛奶、麵包等食品  
外，Amazon Go 還提供速食的早中  
晚餐，這使得其有潛力成為 Chipotle  
Mexican Grill 等連鎖速食店的競爭  
對手。



## 7000 億美元的線下零售

Amazon Go 計畫的發佈雖說本身  
是在強調亞馬遜線上下銷售場景上  
的突破，但這也是亞馬遜在成立之初  
就一直想要做的事情——進軍除書籍  
銷售以外的實體商業。在這次亞馬遜  
的策略調整中，公司的思路很清晰：  
便利店的顧客更注重消費的體驗——  
需要或者喜歡在產生購買行為之前看到、  
觸到，甚至聞到所要買的東西。除了提升  
消費體驗的角度，拓展線下便利店網  
絡也能解決易腐爛商品的運輸難問題以  
及提升亞馬遜更好控制庫存水準和  
管理採購成本。

美國便利店的市場足夠大也是亞  
馬遜做出這個決定的重要原因之一。  
彭博曾在 13 年對美國的雜貨店  
商品銷售規模做出預測和測算，  
預計整個行業在 2018 年會到 7000  
億美元水準且幾乎均線上下完成購  
買。

現在亞馬遜和阿裡巴巴很可能  
都處於或者接近傳統電商增速的峰值  
階段，若要維持增速則更多是利用  
線下銷售場景體驗的提升。同樣的事  
情也發生在中國的手機大戰上，14 年  
的時候市場還在討論小米的成功的估  
值，15 年下半年和 16 年市場已切換到  
關注 vivo 和 OPPO

較完善的大資料分析，把 SKU 進行  
精簡且通過規模效應提升利潤率就  
證明了資料分析的重要性。若亞馬  
遜可以獲得更多個人資料，那麼這  
在降低 sku 以及經濟規模的基礎上  
還能通過人工智能計算出不同區域  
門店的冗餘需求。針對這些冗餘需求  
進一步提升粘性以及體驗。又或者  
亞馬遜可以通過用戶線下便利店  
消費的習慣進行更精准的推送以  
及行銷。所以說 amazon go 背後的想像  
空間也非常之大，因為，很多資料  
都不是傳統電商和社交網路能夠提  
供的。

## 零售的根本在於成本效率和用戶 體驗

去年 11 月開始，亞馬遜在美國  
接連開業數個線下書店（Amazon  
Books）。任何一家成功的零售公司  
都是基於兩點，要麼成本效率大幅  
提升，要麼用戶體驗提升。亞馬遜  
4 年來一直醞釀開設線下零售店，在  
今年美國實體零售遭遇前所未有的  
寒冬市場下，Amazon Go 憑什麼逆  
市入？是炒概念，還是真顛覆？

不管傳統零售，還是電子商務。  
不管是炒過頭的 O2O，還是馬雲說的  
“新零售”。所有新零售業態的產生、  
發展壯大，都基於兩點，一個是成本效  
率，比如沃爾瑪；一個是用戶體驗提升。  
一站式購物體驗，比如家得寶、巴諾書  
店垂直品類殺手，還有靠近社區的 711  
便利店等。當然，一個成功零售業態，往  
往二者兼顧。

德國零售巨頭阿爾迪之所以能在  
本土打敗沃爾瑪，依託核心則是低  
價，成本效率更高。據畢馬威統計，  
阿爾迪的物品單價要比一般超市低  
20% ~ 30%。1975 年創始人卡爾  
在一次少見的公開露面中稱：“我  
們的業務發展基礎只有一個——最  
低的價格。”這個原則一直延用至  
今。一切經營活動都是為了這條原  
則服務。所以，當我們很多電商，  
很多 O2O 電商創業者在談各種創  
新時，捫心自問，能否降低成本，提  
高效率，降低商品價格，而不是靠  
風險資本補貼低價。互聯網不會改  
變商業的本質。

德國零售巨頭阿爾迪之所以能在  
本土打敗沃爾瑪，依託核心則是低  
價，成本效率更高。據畢馬威統計，  
阿爾迪的物品單價要比一般超市低  
20% ~ 30%。1975 年創始人卡爾  
在一次少見的公開露面中稱：“我  
們的業務發展基礎只有一個——最  
低的價格。”這個原則一直延用至  
今。一切經營活動都是為了這條原  
則服務。所以，當我們很多電商，  
很多 O2O 電商創業者在談各種創  
新時，捫心自問，能否降低成本，提  
高效率，降低商品價格，而不是靠  
風險資本補貼低價。互聯網不會改  
變商業的本質。

德國零售巨頭阿爾迪之所以能在  
本土打敗沃爾瑪，依託核心則是低  
價，成本效率更高。據畢馬威統計，  
阿爾迪的物品單價要比一般超市低  
20% ~ 30%。1975 年創始人卡爾  
在一次少見的公開露面中稱：“我  
們的業務發展基礎只有一個——最  
低的價格。”這個原則一直延用至  
今。一切經營活動都是為了這條原  
則服務。所以，當我們很多電商，  
很多 O2O 電商創業者在談各種創  
新時，捫心自問，能否降低成本，提  
高效率，降低商品價格，而不是靠  
風險資本補貼低價。互聯網不會改  
變商業的本質。

德國零售巨頭阿爾迪之所以能在  
本土打敗沃爾瑪，依託核心則是低  
價，成本效率更高。據畢馬威統計，  
阿爾迪的物品單價要比一般超市低  
20% ~ 30%。1975 年創始人卡爾  
在一次少見的公開露面中稱：“我  
們的業務發展基礎只有一個——最  
低的價格。”這個原則一直延用至  
今。一切經營活動都是為了這條原  
則服務。所以，當我們很多電商，  
很多 O2O 電商創業者在談各種創  
新時，捫心自問，能否降低成本，提  
高效率，降低商品價格，而不是靠  
風險資本補貼低價。互聯網不會改  
變商業的本質。

德國零售巨頭阿爾迪之所以能在  
本土打敗沃爾瑪，依託核心則是低  
價，成本效率更高。據畢馬威統計，  
阿爾迪的物品單價要比一般超市低  
20% ~ 30%。1975 年創始人卡爾  
在一次少見的公開露面中稱：“我  
們的業務發展基礎只有一個——最  
低的價格。”這個原則一直延用至  
今。一切經營活動都是為了這條原  
則服務。所以，當我們很多電商，  
很多 O2O 電商創業者在談各種創  
新時，捫心自問，能否降低成本，提  
高效率，降低商品價格，而不是靠  
風險資本補貼低價。互聯網不會改  
變商業的本質。

德國零售巨頭阿爾迪之所以能在  
本土打敗沃爾瑪，依託核心則是低  
價，成本效率更高。據畢馬威統計，  
阿爾迪的物品單價要比一般超市低  
20% ~ 30%。1975 年創始人卡爾  
在一次少見的公開露面中稱：“我  
們的業務發展基礎只有一個——最  
低的價格。”這個原則一直延用至  
今。一切經營活動都是為了這條原  
則服務。所以，當我們很多電商，  
很多 O2O 電商創業者在談各種創  
新時，捫心自問，能否降低成本，提  
高效率，降低商品價格，而不是靠  
風險資本補貼低價。互聯網不會改  
變商業的本質。

德國零售巨頭阿爾迪之所以能在  
本土打敗沃爾瑪，依託核心則是低  
價，成本效率更高。據畢馬威統計，  
阿爾迪的物品單價要比一般超市低  
20% ~ 30%

# 丁磊：求快是創業者的思維誤區

丁磊先生回顧了自己創業這些年跌過的坑，一路趟出來的心得以及對創業獨到的理解。或許，丁磊先生的經驗之談能幫你少走很多彎路。

## 創業之初

我在 1997 年 6 月的時候創辦了網易公司，那時中國的互聯網用戶還不到 10 萬人。我們之所以取名叫網易的意思，就是希望上網能變得容易一些。

創辦網易的時候，我的理想是成功之後自己能有一套房子，有一輛汽車，不用每天都準時上班，可以睡懶覺，有錢可以出去旅遊。所以，你千萬不要以為，我起初是抱著一個偉大的理想去創辦一家偉大的公司，我當時絕對沒有這個想法。

註冊好公司之後，我們就找了一個很小的房間，大概只有 8 平方米。當時，我很看好互聯網發展的兩個方向，第一個方向是搜索引擎；另一個是免費郵件。

想要做搜索引擎是因為互聯網上有那麼多網站，那麼多信息，因此必須要有一個入口，而那時中文搜索引擎 Yahoo 還沒有，國內幾乎也沒有別的搜索引擎。我和同事大概花了一個多月的時間寫出了一個搜索

引擎，寫出來以後又發現了一個問題——1997 年的時候中國一共才只有 200 個網站，這就好比一個人只有 200 本書，卻要做一家圖書館一樣，所以當時我們很失望，同時也賺不到什麼錢。

於是開始嘗試免費郵箱的方向。當時是出於兩個想法，一個是郵箱勢必能帶來很高的訪問量；另一個是郵箱的註冊信息很可能成為未來電子商務的資料。當我做完之後，很多人普遍說光靠流量是不會有廣告收入的，電子商務離中國還太遠了，你還是回去再好好想想。

所以那個時候是最沮喪的時候，而且公司已經投入了七個月的時間和金錢到這個產品上，所以也許是運氣吧，1997 年 11 月份美國商業周刊的封面故事報導了 hotmail 網站的火爆。就在這個文章登出還不到兩個禮拜，網上又傳來了 Microsoft 用 3.5 億美元收購了 hotmail。這時候幾乎所有的人都提出來要買我們的郵箱，半年的時間，我們賣了近十個拷貝，8 個人的網易賺了 500 萬人民幣。

這樣華爾街的投資人就在我們門口排隊了，搶著要給我們錢，而那時

時候我們除了會寫軟件，什麼也不會做。我們當時的機會真是太好了，現在回過頭來看，有兩點心得可以與你分享：

1)、做產品要超前，但同時也不能太超前；

2)、要身處有創業環境的地方。我們當時非常重要的一點就是把公司開在了廣州，離香港近，這也讓風險投資銀行更願意找我們，所以如今的互聯網創業者就應該將公司開在北京、上海等創業環境好的地方。

## 轉折與危機

隨後互聯網的蓬勃發展又給了我們一個機會，這就是我們個人主頁的網站瀏覽量一天比一天高，當別人告訴我有人開始想買互聯網上的廣告的時候，我轉身一想公司是不是該開始轉型了，我們能不能變成一個互聯網門戶公司？

當時做門戶是一件很冒險的事情，需要很多的硬件設施，而且還要有很多的內容，實際上當時的網絡廣告需求很小，沒準日後還是一個吃錢的大怪物。我就和同事們說要看一個公司未來兩到三年的發展，不能只看到現在。我當時相信，中國未來三年上網的人會很多，如果有一千萬的用戶，每個人都點擊一下，就有一千萬的瀏覽量，它的廣告價值也會很大。

2000 年 6 月 30 日網易在美國上市，但我卻很困惑。公司本來是賺錢的，終於等上市了之後，不但不賺錢，而且老虧錢。那時候我們面臨一個非常大的挑戰，經濟衰退，我們新建立起來的門戶廣告呈現大滑坡趨勢，公司內部也面臨了嚴重的問題。我當時很苦悶，員工也很沒信心，不知道公司該往哪裡走。

當然，我苦悶的時候不是每天悶在辦公室裡，而是自己跑下去做市場調查，問了好多人，調查過好多行業，去調查人家怎麼贏利。後來發現了短信業務，一毛錢一條短信，成本只要 5 分 5 厘，於是我就非常積極地與移動合作。

我當時說網易有用戶，有郵箱，有免費個人主頁，如果我們每月從一個用戶身上賺一塊錢，那我們公司就能實現贏利持平。就這麼一個很簡單的 4 分多錢的生意，我們跟移動合作了，利用自己巨大的用戶資源和移動的接入平台，最後我們終

於從廣告模式的陰影中走了出來。這段經歷也告訴我，無論是創業階段還是上市階段，公司自己的造血能力太重要了。

## 我的遊戲營銷原則

在經歷過這些發展階段之後，中國的互聯網競爭越來越激烈了。

做網頁這個東西沒有多少技術含量，我們每次出一些有創意的東西，競爭對手抄襲的速度非常快，所以我想一定要做一個技術含量很高，別人抄不了的東西出來。最後，我們決定做遊戲，因為網絡遊戲能防止盜版，玩家必須要接到服務器上才能玩，同時網絡遊戲的技術含量也相對高，抄起來時間要漫長一些。

我們雖然從來沒有做過遊戲，但可以出錢買一家做過遊戲的公司。我當時在廣州找到一家很小的公司，這家公司有 7、8 個人通過撥號上網在做遊戲。我問他們怎麼做遊戲，他們五一十地跟我說了，我把這個公司買下來了，花了 30 萬美金，很便宜。買下這個公司後，我還抽調了公司最優秀的技術團隊過來參與開發遊戲，這就是後來的《大話西遊》，最後的結果是遊戲失敗了。

失敗的原因是，我們有一個工程師想創新，在我們的遊戲客戶端裡嵌入了一個 IE 瀏覽器，結果這個 IE5.0 瀏覽器很不爭氣，經常導致遊戲客戶端 Crash（死機），電腦需要重啟。我沒有放棄，我對我們同事說，能不能重寫一下，我的目標是穩定。六個月後《大話西遊 2》誕生，從客戶端到服務器很穩定，但是開始的時候用戶不多，大概只有 3000 人。

我說不要怕，只要產品好，我去做營銷。其實我當時也不知道怎麼做營銷，所以我買了好多營銷的書一個人看。但光看書沒有用，我想，中國誰的營銷做得好，我去請教他總可以吧。後來我找到了步步高的老總段永平，就打電話向他請教，並且當面去拜訪他。經過這些努力，我終於定下來了營銷策略，這些策略讓我們的遊戲獲得了巨大成功。

後來，我總結《大話西遊 2》的成功營銷原則是：

1)、定價原則：我們定了市場上最高的價格。當時市場上別的遊戲都是三毛錢一小時，大話西遊四毛



錢一小時，當時我的同事聽說我定四毛錢一小時都認為我瘋了，韓國遊戲都只有三毛錢一小時，你敢定四毛錢一小時？我說就敢這樣定，這是因為真正想玩這個遊戲的人不會在意這一毛錢，在網吧上網一小時就需要 2 元錢。而四毛錢和三毛錢相比，卻可以給公司增加了 33% 的利潤，這在公司起步階段是非常重要的。

2)、我們從來不做短期利益的事情。那時很多遊戲都有包月，一個月 35 元或者 40 元可以無限制玩。

我說我們千萬不要做包月制度，包月大家會集中在一段時間裡拼命通關，會縮短遊戲的壽命，進而會影響我們長期的盈利。

## 創業的思維誤區

很多人都說網易是一家比較穩定的公司，沒什麼大的創新，這是因為我發現很多創業者都死在創新上了，這個怎麼理解呢？我有三點思考：

第一、很多創業者都是打著創新的幌子做很多貪婪的事情。

在 2008 年經濟危機的時候，全球的企業家和投資人都犯了一個毛病，太貪婪了，要求企業，每個季度、每年都要不停地成長，講得好聽一點叫高速增長、快速發展。但這實際上是不符合規律的，而且把精力都放在增長上，就會無法兼顧其他，一旦產品毀了的時候，不管是百年的企業，還是十幾年快速壯大的企業，都有可能很難東山再起。

第二、只求做第一個吃螃蟹的人，往往不顧自己實際發展狀況。

對於一家新公司來說，創新反而

可能會把自己給搞垮。創新的風險為什麼大？首先創新需要很多錢；其次創新的東西需要用戶有一個逐步接受的過程；最後創新還需要公司克服很多技術難關。

我坦白地講，如果你要創新，首先就要把別人的東西搞明白了，摸透了，你再去搞創新。我之前看一本講微軟公司的書，實際上微軟公司的很多產品都不是自己發明的，譬如 Window，Word 和 Excel 等等，都是 Follow 別人的，但是它不斷地改進，最後就做成功了。

第三、求快不求精，看見競爭對手做什麼自己也按耐不住。

我的互聯網思維中“快”不是特別重要的，精益求精、打造極佳的用戶體驗，這才是最重要的，你根本不要看競爭對手怎麼樣，因為競爭對手犯錯誤的時間還有一大把，不要因為追求速度，最後把自己搞死了。

求快的創業者最根本的思維誤區是怕錯過時間窗口，但我覺得過於強調時間窗口都是一個偽命題。比如新浪在 PC 端新聞做得好，可是我們在移動端通過不同時段的推送趕超了；2007 年蘋果做手機，早在 1993 年諾基亞和摩托羅拉就已經在做手機了，但你會覺得喬布斯當時沒有機會嗎？實際上，他最後開創了一個智能手機的時代，所以機會是隨時都存在的。

一定要做正確的事情，這個在網易叫戰略。戰略要正確，動作可以慢，看準了再跟上去，這樣風險反而還比較小，這樣別人犯過的錯你可能就不會再犯了。我們現在在製定營銷戰略的時候，都首先看我們的競爭對手在幹什麼，他們做了，我們把他們的問題全都找出來，這樣我們就不再犯了，少走很多彎路。

當然，一些事情能成功，真是天時地利人和，你說有運氣成分，但這肯定也是在交了無數的學費之後，才明白下次我幹這件事要如何才能避免掉入一些坑當中。

記得，當網易在美國上市了的時候，我說了一句話，不以物喜，不以己悲，有成績的時候不要太高興，有挫折的時候也不要太難過，直到現在我也沒有改變過這樣的想法。雖然創業以來，自己做很多事情都會有不認同、甚至嘲諷的聲音，但很多事情就是，兩岸猿聲啼不住，輕舟已過萬重山。

源自：投資人說（微信 ID:touzirenshuo）



## 今天，你拖延症了吗？



## 从拖延症到高效 要掌握这些技巧

不管你在公司裡是何種崗位，你工作中花費時間的地方都集中在三大塊：思考、社交和活動。你可能會經常被打斷或被拉在不同的方向，如何在一天雜亂的工作事件中完成重要的項目，有效管理好自己的工作時間以得到最好的工作成效？現在給大家分享了職場時間管理的十大妙招。

1、制定一周的工作時間表和待辦事項清單，並記錄你所做的事情、各種想法與參加的活動。這能讓你了解自己一天內能夠做多少事並清楚時間都花在了哪些地方。你會發現哪些時間是得到了有效的利用，而哪些時間被白白浪費了。

2、任何有助於你取得工作成效的活動或社交都要分配時間去做。待辦事項清單越來越長肯定是不行的。要做好工作日程安排，為優先要做的事情創建時間，計劃他們的開始與結束時間，並嚴格遵循執行。

3、工作計劃中至少花費 50% 以上的时间用於那些能夠給你帶來成效的思考、活動和社交。

4、安排休息，時間表中要有遠離工作的計劃。例如，有“辦公時間”與非“辦公時間”之分。

5、每天一上班就花 30 分鐘時間

計劃你這一天的工作，除非你安排好了一天的工作計劃，否則就不要開始工作。這段用於規劃好一天的時間就是你當天最重要的時間。

6、在每一通電話和任務開始前用 5 分鐘時間決定你想達到什麼樣的效果，這將有助於預判出它們可能帶來的成效，每次結束後再花 5 分鐘看看是否達到了你所期望的結果。如果沒有，問題出在哪？你又如何在下次避免出現類似的問題？

7、當你有一個緊急或必須完成的任務時，不要讓任何事情打擾或中斷你的工作。

8、斷開即時消息，練習不接電話和不看郵件，不要立刻讓它們分散你的注意力，除非他對你的工作至關重要需要你馬上做出回應。相反，專門安排時間來回復郵件與回電話。

9、不要讓微信、微博等這類社交媒体干擾工作，專注於某項工作時屏蔽社交媒体除非你的工作需要藉助它們。

10、記住，工作是做不完的。同時記住，你的 80% 的工作成效是由 20% 的想法、活動和社交所決定的。

作者：沐野

源自：世界經理人



## JCB健康饮品项目介绍

JCB健康饮品是由JCW国际集团与美国三大品牌合作推出的健康饮品连锁项目。我们的健康饮品包括鲜榨果汁，有机咖啡和健康奶茶等。JCB健康饮品不仅味道鲜美，更注重健康养生的客户体验。

鉴于美国EB-5移民在中国继续受到热捧，而直接投资的移民项目概念也渐渐的被中国投资者所接受，JCB健康饮品以及合作伙伴JCW国际集团决定将这优秀的EB-5直投项目推广至中国。由EB-5投资人以五十万美元出资，作为JCB健康饮品有限合伙项目的有限合伙人，享有有限合伙股权收益，以及有限合伙法律下规定的权利、义务。普通合伙人由三大品牌的合作伙伴JCW国际集团有限公司担任，负责项目的运营管理，并配合美国顶级移民律师为EB-5投资人申请绿卡。

项目咨询: C: 347-837-8357 O: 646-690-5149

## 项目优势

### EB-5直投项目优势明显

战略起点高：首次投资 100 万美元（在 TEA 项目投资 50 万美元），在获批的同时获得美国绿卡（而不是为获得美国绿卡而投资风险）。投资回报期短。

投资风险低：直接拥有美国土地产权、美国房产产权、美国公司股权。

移民速度快：9-12 个月获批 I-526（非裔区域中心项目的 20.8 个月）。

永久绿卡：无需担心商业计划，无需担心商业失败，稳定性强。

退出机制活：所参与项目为任何一个美国人都愿意投资的项目，项目有 5 年后赎回股权。

## 政府顾问



前美国联邦政府移民局常务副局长 Ricardo Inzunza 先生担任 JCB 项目的政府顾问，并亲自考察 JCB 项目，对其赞不绝口。

"JCB 有机健康果汁味道很好，我有绝对的信心，JCB 有机健康果汁能在北美迅速畅销。"

Ricardo Inzunza

# 華為推出石墨烯基鋰離子電池

**【本報綜合報導】**12月4日，華為公司中央研究院瓦特實驗室在第57屆日本電池大會上宣布推出業界首個高溫長壽命石墨烯基鋰離子電池。實驗結果顯示，以石墨烯為基礎的新型耐高溫技術可將鋰離子電池上限使用溫度提高10°C，使用壽命是普通鋰離子電池的2倍。

自2015年10月華為與英國曼徹斯特大學達成石墨烯應用研究項目後，業界很期待華為能在石墨烯領域推出“顛覆性”成果。

此電池的推出，意味著石墨烯助

力的高溫鋰離子電池研究取得重大突破。華為瓦特實驗室首席科學家李陽興表示，石墨烯基高溫鋰離子

電池的技術突破主要來自三方面：在電解液中加入特殊添加劑，除去痕量水，避免電解液的高溫分解；電池正極選用改性的大單晶三元材料，提高材料的熱穩定性；同時，採用新型材料石墨烯，可實現鋰離子電池與環境間的高效散熱。

這三項技術突破的協同發力，讓華為這款新電池的性能秒殺目前市面上的大部分鋰電池。其中，石墨烯起到的作用是高效散熱，而非電池的正極或負極材料。

據了解，華為計劃將“石墨烯增

強電池”用於沙漠、陽光直曬等高溫極端環境的移動網絡基站，使用該高溫鋰離子電池的外掛基站工作壽命可達4年以上。該款電池最大的性能是耐高溫，在研發之初對其的定位就是基站備用電源，適應基站複雜惡劣的自然環境；同時也因為耐高溫、耐暴晒的特點，因此未來也可應用在無人機、電動車等領域，以保證在高溫惡劣環境下的安全持久行駛（飛行或者駕駛）。華為也同時表示不會就此項技術的電池應用在大眾最為期待的手機等領域，當然目前手機電池也不需要該款電池的特殊性能。

## 石墨烯電池的優勢與意義

石墨烯是一種只有一個原子層厚度的準二維材料，是目前發現的最薄、強度最大、導電導熱性能最強的一種新型納米材料。

石墨烯電池，是利用鋰離子在石墨烯表面和電極之間快速大量穿梭運動的特性，開發出的一種新能源電池。

華為石墨烯基電池的突破主要來自三個方面，首先是在電解液中加入特殊添加劑，除去痕量水，避免電解液的高溫分解；其次是電池正極選用改性的大單晶三元材料，提

高材料的熱穩定性；此外，由於採用新型材料石墨烯，可實現鋰離子電池與環境間的高效散熱。

石墨烯具有優異的導通性能及獨特的二維單原子層結構，它可以擴大電池內部的結構間隔，使鋰離子獲得高速率通道的性能，從而擁有比普通鋰離子電池更好的性能。研究數據顯示，石墨烯電池的重量只有鋰離子電池的一半，儲電和續航能力是鋰電池的4倍以上，充放電速度是鋰離子電池的10倍。

憑藉優異的性能，石墨烯電池的商業化應用將打破現有手機行業的諸多瓶頸。

首先，石墨烯電池可以打破手機使用時間的瓶頸。目前，鋰離子電池越來越難以滿足消費者的日常需求，很多消費者經常抱怨手機需要一天兩充甚至三充。而石墨烯電池憑藉強大的儲電能力，可以極大地提高手機電池的使用時長。

其次，石墨烯電池擁有極高的能量密度，可以用更小的空間提供更多的電量，從而節省了手機的設計空間，使得手機變得越來越纖薄，並為柔性屏手機解決電量問題提供支持。

另外，石墨烯電池可以打破手機分辨率的瓶頸。憑藉極高的儲電能力和出色的散熱性，石墨烯電池可以在提升手機分辨率的同時，提供良好的用戶體驗。石墨烯電池還可滿足VR對於高分辨率的需求，為手機與VR的結合提供支撐。

綜合來看，石墨烯手機電池的商業化應用將引發一系列變革，為未來手機行業的創新和發展帶來無限遐想。

## 利用石墨烯的新思路

華為官方消息，這是首個高溫長壽命石墨烯基鋰離子電池。華為石墨烯基高溫鋰離子電池技術突破主要來自三個方面：在電解液中加入特殊添加劑，除去痕量水，避免電解液的高溫分解；電池正極選用改性的大單晶三元材料，提高材料的熱穩定性；同時，採用新型材料石墨烯，可實現鋰離子電池與環境間的高效散熱。這也就是說石墨烯應用在了漿料、正極材料等，並且電池是三元電池。

本質的區別。華為的這項技術突破僅是利用石墨烯提升鋰離子電池散熱效果，而快充技術則是要改善導電等諸多問題；華為研究鋰離子電池正極是三元材料，而其它公司則是磷酸鐵鋰。

雖然華為強調該款電池的技術突破，是提升電池散熱效果，提高電池在高溫條件下的使用壽命等，不涉及快充等。但是華為快充電池方面也有突破，目前快充技術已經商用，並將於今年12月底正式對外發布超級快充手機。

華為推出採用石墨烯的高溫鋰離子電池，不是利用導電性而是利用散熱性，這提出了一種新的解決方案。

從材料的角度來看待石墨烯，並開發出應用方案，而不僅僅從電池的角度做簡單替換評估；這是一種利用石墨烯的新思路。同樣其他的新材料也有類似情況。鋰離子電池製造者誰能率先實現這一改變，就可能優先實現產品技術的升級甚至革新，在未來的競爭中處於優勢。

從石墨烯行業來說，華為推出的這款電池也是一個信號：石墨烯行業目前的核心不是做石墨烯，而是做石墨烯應用的解決方案。

榮耀手機 V  
今天 10:30 来自 荣耀家族

置顶 致未来：当创新遇到瓶颈，我们不畏先行！明天。

@赵明-George V

关于未来手机，除了提升品质和参数，荣耀认为更需要从心出发，应需而变，成为人们走心的贴身伴侣。这种信念也驱动着荣耀不断满足人们对未来的好奇心，去创造不同，致未来。

2016.12.10 20:12:07



經過近年的發展，石墨烯粉體從5年前的實驗室的克級別製備，擴大到現在的噸級生產，價格從一克數千元降低到一克兩三元，石墨烯製備工藝有了質的飛躍。然而石墨烯的下游應用並沒有打開，一直雷聲大雨點小。很多石墨烯的生產還在著眼於到底是1層還是2層甚至是10層（石墨烯產品規格，原則上石墨烯特指單層石墨烯。），比表面積是300平方米/克還是500平方米/克，甚至將這些內容作為亮點對客戶進行宣傳。但從華為的短片中，可以清晰地看出華為並沒有強調石墨烯的本身性能，而是對其使用方式，也就是排列方式做了特別的描述，這就是一種利用石墨烯高導熱性能的解決方案。這款電池採用石墨烯的核心技術絕不在於是採用單層石墨烯，而是如何實現在鋰離子電池中的排列和石墨烯的選擇。

所以石墨烯行業只有充分了解市場，抓住客戶的“痛點”，為客戶

提供有需求的解決方案，去提供石墨烯產品和使用技術，才能打開石墨烯的應用市場。

## 榮耀新機 Magic 下週發布

12月6日，榮耀總裁趙明在個人微博上宣布，榮耀將推出一款“未來手機”。並稱未來手機不僅僅是提升品質和參數，而是成為人們走心的貼身伴侶。隨後這一微博被榮耀手機官方微博轉發。

現在這款手機的真身來了。目前該機已經確定命名為榮耀Magic，並且將於12月16日正式發布。

儘管榮耀官方並未公佈該機的更多細節，但從海報中的大致輪廓可以判斷該機可能會配備曲面屏，至於是否為四曲面屏（全面屏）或四曲面玻璃就還不好說。

按照之前的爆料，榮耀Magic就是傳說中的華為概念手機。該機將可能首發華為研發的石墨烯電池，據稱可進行20秒高速充電和10米隔空無線充電，並且因為被劃分到榮耀旗下，價格會相對親民。



## 利用石墨烯的新思路

### 14. 可以救命的甘薯

在撒哈拉以南非洲，缺乏維生素A折磨著4300多萬6歲以下的兒童，使他們容易患上失明、瘧疾等疾病。給這些國家提供藥片遠遠不夠，因此，“收成強化”公司和國際馬鈴薯中心的栽培研究人員幫助這些國家找到了自我解救之道——種植甘薯。

其中的關鍵是生物強化技術，即用富含維生素A的甘薯與當地種植的甘薯雜交，經過一段時間，這種作物自然變得更善於解決維生素A缺乏問題。研究人員還提升了這種作物的耐旱性（瑪麗亞·安德拉德在莫三比克從事這方面工作）和耐病毒性（羅伯特·姆旺加在烏干達從事這方面工作）。今年，安德拉德·姆旺加、農業經濟學家揚·洛和“收成強化”公司的創始人豪沃思、布伊共同獲得了世界糧食獎。幫助將這種超級甘薯帶到更多國家的洛說，甘薯也許一度被視為“窮人的作物”，但現在成了“所有人的健康作物”。

### 15. 具有廣泛吸引力的無人機

近年來，無人機成為更靈活的飛行器、更快的競速者和表現更佳的攝影師。然而基本上無人機仍龐大笨重，不方便攜帶，會讓一些消費者打退堂鼓。9月亮相的大疆創新科技有限公司的Mavic Pro無人機可不是這樣。這款無人機不僅擁有

一流無人機的所有賣點——避障技術、4K攝像頭和在飛行中跟蹤目標的能力，還能折疊成麵包大小，比市場上的所有無人機都要小巧。

### 16. 非接觸式體溫計

家中孩子生過病的人都知道，用傳統方法測量體溫會是一件多麼麻煩的事情：把溫度計放到孩子舌下，讓孩子靜坐幾分鐘並希望你所得到的讀數是準確的。這就是為什麼最近幾年裡，許多公司紛紛開始生產非接觸式體溫計的原因。非接觸式體溫計利用紅外技術，可以迅速精準地探測核心體溫。

### 17. 人工胰臟

糖尿病患者要想保持健康必須不斷測量血糖並利用胰島素或零食來調整血糖。美敦力公司打算利用其開發的MiniMed 670G “人工胰臟”讓這一乏味的過程變得過時。這種“人工胰臟”多年來一直在開發中，最近才得到美國食品和藥物管理局的批准（並將於明年上市）。一旦患者把這種大小類似於iPod播放機的裝置綁在身體上，它可以每隔5分鐘測量患者的血糖值，並根據需要加大或停止胰島素的供應。

### 18. 中國的“天宮”空間站

當中國最新一組宇航員景海鵬和陳冬今年早些時候抵達太空軌道時，他們的住處令人印象深刻——軌道實驗室天宮二號，該實驗室全

長10.4米，最大直徑3.35米，包括一個鍛煉區和一個醫療-實驗隔間。確實，與多艙室的國際空間站相比，這裡顯得很寒酸，國際空間站的大小大概相當於一個橄欖球場。不過，天宮二號仍是一部非同尋常的裝置。畢竟中國是在首次把宇航員送入太空僅10年後就靠自己的力量建造出天宮二號的，而國際空間站是包括美國和俄羅斯等航太老手在內的15個國家的協作項目。中國的下一步是把一個大得多的空間站核心艙發射上天，這項工作計畫在2018年的某個時候進行。

### 19. 為玩耍而製作的假肢

大多數假肢的設計目標並非為了娛樂，而是用來滿足某種實用需求。儘管這對於成人並無不妥，畢竟他們需要工作，但對於孩子來說卻有些不便——他們希望與朋友們一起玩耍。於是有了Ike人工手臂。由卡洛斯·阿圖羅·托雷斯製作的這種假肢可以讓殘疾的孩子們用電影《G型神探》裡的那種裝置來代替失去的上肢。當他們需要一隻手的時候，他們可以有一隻手。他們還可以用任意數量的玩具式附件來替換它，所有這些附件都是與樂高玩具公司的未來實驗室工作時開發出的。

### 20. 讓大眾滿意的電動汽車

對於大多數買主來說，電動汽車分為兩類：過於昂貴的（如6.6萬美元的特斯拉Model S電動車）和續航里程過於有限的（如日產Leaf電動車每次充電後只能跑160公里）。通用汽車公司有意憑藉雪佛蘭Bolt車型彌合這一差距，該車型號稱在價格相對便宜的情況下仍擁有讓大眾滿意的性能，例如一次充電後可以連續行駛320公里。通用汽車公司工程師潘蜜拉·弗萊徹談到計畫於12月上市的Bolt電動車時稱：“這是讓電動車進入主流的一個機遇。”

一位行業分析師估計，通用汽車公司明年可以銷售多達8萬輛Bolt電動車，這將使整個電動車市場規模擴大近67%——對於減少我們對導致全球變暖的礦物燃料的依賴，這是並不起眼但意義重大的一步。

### 21. 幫助孩子們回報社會的手環

1/4的美國兒童缺乏鍛鍊，而全球1/4的兒童食不果腹。聯合國兒童基金會的“兒童力量”智能手環打算一舉兩得。這種手環的移動應用軟體用明星視頻鼓勵孩子們積極運動。一旦達到步數目標，孩子們就會得分，分數可轉化為真正的包裝食品。聯合國兒童基金會會把上述食品送給全球營養不良的兒童（部分資金來源於銷售這款手環的收入）。這款手環可讓孩子們感到他

們可以改變世界。

### 22. 威酷的無線耳機

蘋果公司過去一直在改變技術現狀——從數位化音樂到觸屏手機。當蘋果公司宣佈iPhone 7將不設置3.5毫米耳機孔（過去幾十年多數小型音訊設備的標配）時，也預告了一個備受關注的替代方案。與此前的很多藍牙產品不同的是，蘋果公司的AirPods耳機不僅內置了麥克風（可通過Siri操控手機），還可以檢測你是否正戴著耳機（可實現摘下耳機即暫停音樂等功能）。不過，AirPods最便利的功能可能是自動與iPhone匹配，這樣就不需要在設置功能表中找來找去了。

### 23. 可以回應的揚聲器

Echo看上去像標準的藍牙揚聲器，但其精髓在於與你的技術設備進行交流。這並非什麼新理念，蘋果公司的Siri和微軟公司的Cortana都已問世好幾年了。但從很多方面講，亞馬遜公司的Echo內置的智慧助手Alexa功能更強大。自2014年發佈以來，亞馬遜公司不斷豐富Alexa的功能，目前可與數十種協力廠商應用軟體整合，你可以利用應用軟體叫車、關閉照明設備，甚至還能預訂比薩餅。目前看來，亞馬遜公司已決心保住這種技術優勢。

### 24. 個性化空氣淨化器

不論你在哪裡生活和工作，都會

吸入化學物和污染物。改變這種狀態需要在政策層面做數年乃至數十年的工作，但當前也有一些臨時性的解決辦法，其中一個就是使用Wynd可攜式空氣篩檢程式。這款空氣篩檢程式大致只有一個礦泉水瓶大小，它會吸收你周圍的污染物，包括致癌或引發心臟病的污染物，從而在你周圍形成一個由清潔空氣組成的保護罩。Wynd的發明人說，呼吸對我們至關重要。Wynd品牌已在“啟動者”網站上募集到逾60萬美元資金，明年就可以在市場上買到它。

### 25. 更像現實中女孩的芭比娃娃

過去57年來，芭比娃娃一直是世界上最著名的玩偶。但芭比娃娃十分瘦瘦，這給一代代年輕女性設置了一個不切實際且有損健康的美貌標準。面對銷量持續下滑的局面，美泰公司今年1月決定讓芭比娃娃看上去更像現實中的女孩。芭比娃娃現在又多了三種體型（嬌小型、高挑型和豐滿型）。這種轉變讓該品牌的全球銷量猛增了44%。毫無疑問，推出新體型以及去年推出新膚色和新頭髮質感是朝正確方向邁出的一步。

（全文完）

## 紐約長島全新奢華酒店投資項目

全新酒店、1年後建好、尋找投資人買斷或參股，可進行整體購買，也可分批次購買

總價\$6100萬



美国地产集团

Meiguo Realty Group Inc

www.meiguo-realty.com

HYATT PLACE

Welcome to a different place.

In downtown

HYATT PLACE

At home in any city.

酒店名稱：

君悅酒店

房間數量：

200個房間

酒店地址：

長島

# 中美旅遊年 往來皆頻繁

2016 年前三季度，中國公民赴美遊人數增長 14.7%，美國赴華遊客人數增長 7.3%，中美旅遊互動升溫。



今年是中美旅遊年，全年中美旅遊交往發生了不少大事件，各大旅遊商家也紛紛推動中美旅遊的互動往來。

## 互訪人數破新高

據官方數據顯示，2016 年前三季度，中國公民赴美遊人數增長 14.7%，美國赴華遊客人數增長 7.3%，今年 1 至 8 月，中國公民首站赴美 216.5 萬人次，同比增長 15.5%。

據驢媽媽旅遊網出境游事業部總經理陳志明介紹，今年

通過驢媽媽赴美旅遊人次相比去年同期增長 31.3%。今年 2 月旅遊年開幕式在北京成功舉辦，3 月千名美國遊客登上中國長城。10 月千名美國遊客遊中國江南水鄉，感受評彈崑曲、水上婚禮中國傳統文化。雙方還舉辦美麗中國——海上絲綢之路美國旅遊推廣、千名中美青年學生交流等活動。11 月閉幕式舉辦時 5000 名中國遊客正在美國各地遊覽。

美國旅遊推廣局上海代表處公共關係及合作總監賈海虹告訴北京晨報記者，今年 9 月 8 日至 10 日，美國旅遊推廣局與美國商務部旅遊旅行辦公室、中國國家旅遊局在寧夏銀川舉辦了 2016 中美旅遊高層對話，簽署《中美旅遊合作行動計劃》。這項年度活動為美中兩國提供了論壇，讓兩國旅遊官員面對面

商討影響旅遊的因素、遠距離目的地營銷最佳實踐戰略等議題，並獲得關於市場營銷、旅遊行業、政府等各方實踐的最新信息。10 月美國旅遊推廣局首次為中國業者組織了大型同業考察團，邀約 50 家中國旅行社在美國各地分 5 條路線同時進行了深度考察。參與考察的旅行社將在回國後推出多條全新的赴美旅遊產品，讓更多中國遊客能親自去體驗精彩紛呈的美國。

## 旅行線路航空運力翻倍

各大出境游旅行社都在美國市場上下足了工夫。凱撒旅遊助理總裁葛牧表示，凱撒擁有全面的美國主題類旅遊產品，涵蓋體育、滑雪、高爾夫、遊學、健康、親子、文化、節慶、音樂、美食等。今年恰逢中美旅遊年及美國國家公園 100 週年

紀念，順勢推出了美國國家公園百年紀念之旅，幸福私家團也為赴美帶來全新的體驗。年底還會推出海外過大年之美國系列邀遊客全球比拼年夜飯。

眾信旅遊美洲部產品經理鄭培稱，眾信赴美遊人數約有 35% 的高增長，2016 年眾信旅遊美洲旅遊產品極其豐富，其中“北美故事”下屬 8 條旅遊線路帶領遊客遊歷美國、加拿大特色旅遊地，感知當地風土人情；“北美地圖”8 條旅遊線路則全部選用自駕的方式讓遊客深度體驗北美風情；“拉美日記”4 條旅遊線路將讓遊客盡情領略南美風情。

中國國旅相關負責人表示，今年中國以及美國各大航空公司都陸續或籌劃開通中美兩國間的直航航線，目前每週往返於兩國之間的直飛航班達到了 320 多班。從北京始發的航班看，目前已有洛杉磯、舊金山、拉斯維加斯、西雅圖等多達 10 多個城市的直飛航班，每天運載能力較前兩年有翻倍增長。

## 特色主題遊受寵

旅遊電商則是將美國遊結合體育、節慶等做出了各具特色的主題產品。攜程旅遊公關總監彭亮說，今年攜程赴美國跟團遊、自由行、當地玩樂等度假產品的預訂人數增勢明顯，同比去年增長約五成左右。

圍繞中美旅遊年攜程開展了 NBA 包廂觀賽、紐約百老匯秀體驗、拉斯太陽馬戲 KA 秀體驗、冰球觀賽等特色旅遊體驗活動。美國東西海岸黃石大瀑布、美西巨環國家公園和夏威夷雙島受歡迎。未來美國遊市場上自由行與目的地參團人數將進一步增長，一地深度遊產品及主題特色類產品更受客戶偏好，同時碎片化趨勢加強，私家團與定制遊前景看好，休閒、購物、自由活動時間需求增大。

同程旅遊北美產品負責人李海粟說，同程旅遊與美國兩大迪士尼目的地聯合打造的兩款春節旅遊產品“加州迪士尼過大年——正月初五美國鬧新春”和“奧蘭多華特迪士尼世界 + 迪士尼郵輪 + 迪士尼私人漂流島 12 天”已經成為目前最受旅遊愛好者關注的春節過大年產品之一。

源自：北京晨報

記者：葉乃馨、周光軍

左圖為：2016 中美旅遊年《一位中國外交官眼中的紐約》攝影展期間，眾多美國華人前來參觀。

下圖為：10 月 15 日，“2016·中美旅遊年千名美國遊客游江南水鄉”活動一角。

攝影：王一茗

## 濟南首開直飛洛杉磯航線

**【本報訊】**由濟南飛往美國洛杉磯的 3U8699 航班於 12 月 6 日 13:50 從濟南遙牆國際機場起飛，標誌著濟南 - 洛杉磯直航的正式啟動，從而結束了濟南沒有遠程洲際直航的歷史。該航線的開通，不僅為往返中美的旅客提供了便利，也進一步拓展了濟南機場航線網絡輻射範圍，更好地服務山東省、濟南市加快構建現代民航體系，促進省市與美國西部地區經貿往來和文化交流。

川航濟南 - 洛杉磯航線採用空客 A330 機型執飛。目前班期為每週二、六執飛。航班時刻：去程航班號為 3U8699，北京時間 13:50 從濟南起飛，當地時間 10:50\* 達洛杉磯；回程航班號為 3U8700，當地時間 12:50 從洛杉磯起飛，北京時間 18:50 (+1) \* 達濟南。單程飛行時間 13 至 14 小時，較過去經停、轉機，為濟南始發旅客節約至少 3 個小時。

12 月 6 日下午，濟南 - 洛杉磯首航儀式在濟南國際機場舉行。山東省副省長夏耕、川航集團董事長李海鷹、美國大使館商務官馬世凱先



生 (Hector M. Maldonado)、美國旅遊局中國大區總監李彥琪女士分別致辭。儀式上，夏耕副省長、李海鷹董事長、馬世凱先生、濟南市張海波副市長、省國資委張新文主任、省發改委趙東副主任、省外辦薛慶國主任、省旅發委於風貴主任、民航山東監管局巴偉局長、濟南高新區管委會許群主任、省邊防總隊孫治濤副總隊長、山東機場有限公司王同洲董事長共同點亮了首航儀式助航燈光。儀式由山東機場有限公司總經理王衛中主持，美國旅遊局、洛杉磯旅遊局、濟南市政府相關部門、駐濟南機場各聯檢單位、濟南市各大旅行社等嘉賓也出席了儀式。

近年來，濟南國際機場積極拓展航空市場，聚焦中遠途和國際、地區航線，大力開闢新航點；制訂出台一系列市場開發激勵辦法，吸引航空公司增加運力；開設了淄博、泰安、濱州等 9 個城市候機樓，改擴建機場客運站，機場大巴線路覆蓋周邊 17 個縣市區；打造“經濟飛”特色航空系列產品，與當地旅遊局、其他機場、各大旅行社建立了良好的合作機制。目前，已有 40 家



新华网  
WWW.NEWS.CN

Chase Global M Realty 141 Canal Street  
New York NY 10002 212-960-8787

[www.chasegr.com](http://www.chasegr.com)

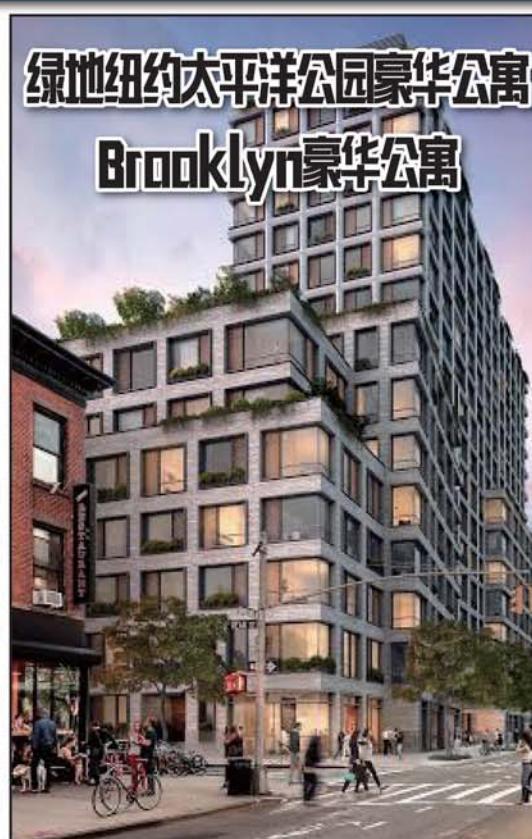
Chase Global Realty 140-75 Ash Ave 2E  
Flushing NY 11355 718-355-8788



楼高24层  
共套550公寓  
参展项目



共40套商业单位  
参展项目



楼高17层  
共278套豪华公寓  
参展项目



楼高58层，共88套豪华公寓  
参展项目



楼高58层，共513套公寓  
参展项目



Yanna Luo  
Broker / Partner

Licensed Real Estate

凯业地产团队拥有丰富的经验专业精准的市场分析能力  
为客户带来最大收益  
物业管理 房产买卖 开发投资(免费估价)

CHASE GLOBAL  
REALTY  
紐約 凱業地產



# 文旅產業的故居營銷

**【本報特稿】**故居是旅遊品牌中的一大類別，依靠名人的傳奇經歷和影響力，吸引人們去瞻仰和回憶：這是某某當年住過的地方。人們根據故居的場景重構當年的畫面來達到一種精神滿足。根據故居主人不同的影響力，這些故居旅遊品牌獲得了或大或小的成功。有一個地處街道旁的不起眼的四層小閣樓，沒有名人住在這裡，甚至沒有名人到訪過這裡，卻因為一個虛構的故事，成了故居旅遊中最傳奇的品牌。倫敦貝克街 221B，據“史料”記載福爾摩斯曾住在這裡。

19世紀末，柯南道爾創造了世界上最偉大的偵探福爾摩斯，一個又一個驚險刺激的破案故事，完美絕

妙的案件推理，讓智慧勇敢而極具個性的英倫紳士從小說中獲得了生命，“福爾摩斯學”研究專家威廉·巴西古德說：“我們把福爾摩斯視為對我們消滅邪惡和糾正錯誤的渴望的一種完美表達。他是個超凡之人，給我們這個乏味的世界帶來神奇的刺激，給我們偏頗的心靈帶來冷靜和理智的思考。他是我們失敗者成功榜樣，是我們自我禁錮中的勇敢脫生者。”

柯南道爾爵士虛構了一個福爾摩斯，卻在他身上留下了真實的地點：倫敦貝克街 221B。我們無法確切地解釋其中的原因，但可以確定的是英國的財政部長著實偷樂了一番。



weibo.com/liguangdou

在倫敦貝克街 221B，人們修建起了福爾摩斯故居，其中的擺設和小說中描繪的一模一樣，門口售票的店員穿著那個年代的服飾，你拿到門票會驚奇的發現竟然是一張住宿證明，走進福爾摩斯的書房，就像《血字研究》中描述的，面積不大，牆布是暗紅色的，壁爐裡甚至還有跳躍的火苗。桌子上面擺著福爾摩斯的獵鹿帽和那隻著名的煙斗。玻璃櫃裡是發黃的書籍、藏著手槍的詞典，還有血淋淋的大拇指，這些都是小說中的重要道具。每一個細節的處理都足以讓福爾摩斯迷興奮到發狂。這裏便成了前來英國旅遊的人必去的兩個故居之一，另一個是大文豪莎翁的故居。

作者：本報顧問李光斗，中國中央電視台品牌顧問、著名品牌戰略專家

## 國家會展中心（上海）商業廣場正式開業

據東方網報導，日前，國家會展中心（上海）商業廣場正式開業。繼展覽場館、辦公樓和國展洲際酒店先後投入使用，國展商業廣場的開業標誌著國家會展中心（上海）這一全球最大的會展綜合體開始全面運營，四大業態之間的綜合互動效應將逐漸顯現。

位於“四葉草”中央的商業廣場總面積 15 萬平方米，由一座 7 層環形圓樓和外圍 8 座 5 層“鑽石”型商業樓構成，集購物、餐飲、展示、娛樂休閒為一體。商業廣場與各展廳相連，既為展會提供配套服

務，又延伸展覽效應，提升商業價值，滿足各類不同人群的需求，是國家會展中心的獨特亮點。

商業廣場將充分利用會展綜合體所帶來的平台價值，引入各種品牌展示效應強的品牌旗艦店、概念店和體驗店等，創新商業模式和經營特色，從形象創新、概念創新、品牌創新、經營創新四方面形成項目的差異化特徵。國家會展中心商業廣場特別注重特色商家的引入，為消費者提供高質量、高標準、獨特性的服務體驗，即使是耳熟能詳的品牌，也能讓您在國家會展中心商

業廣場感受到新意。

據悉，入駐國展商業廣場的品牌中有七成是區別於該品牌傳統模式的創新店。中式園林風格肯德基概念店，與百度聯手打造連鎖餐飲行業首個人工智能服務場景；建設銀行打造無人服務的全新智慧銀行；必勝客歐式小鎮風格，一步一景；康師傅私房牛肉麵打造英倫車站風情，太平洋咖啡設置小型咖啡會議室和咖啡體驗課程；星巴克黑圍裙大師店、周杰倫的 J-Café 不久也將登陸國展。

此外，依托國家會展中心的展示

價值，商業廣場也引入涵蓋宣傳、銷售、體驗等多種功能為一體的知名品牌體驗館或旗艦店。青寧沁雪以高科技方式展示青海人文風情；“台源道”引入台灣文創概念，結合科技、娛樂、健康、創新為核心的台灣意向元素，呈現不一樣的台灣味道；“大地院線”致力於在國展商業廣場打造中國設計最領先、裝修最出彩、設備和科技最前沿的高端影城，旗下品牌悅影繪將設立 VR 影廳、兒童影廳、情侶影廳等多種類型，滿足全家人的觀影需求。

## 紐約豐收靈糧堂

紐約豐收靈糧堂是一個有愛，有生命，有活力的教會，也是一個正在經歷豐收喜樂的教會。因為我們相信“舉目向田觀看，莊稼已經熟了，可以收割了。”在我們教會的網頁上，你不但可以了解我們的信仰，可以看到教會弟兄姐妹豐富多彩的生活，也可以汲取許多有益的信息。我們盼望各位朋友們能和我們一起敬拜這位創造天地，賜人平安喜樂的主！盼望你今天也能認識祂，相信祂！在美國經濟不景氣的今天，我們仍然相信，

“冬天即將過去，春天就要到來”，讓我們天天都住在基督裏，天天都能經歷聖靈更新的大能！紐約豐收靈糧堂注重聖經的教導，也歡迎聖靈的工作。以小組教會的模式，“成全信徒，各盡其職”。動員信徒參與服事，透過“敬拜贊美、聖靈更新、小組教會、全地轉化和全家復興”建造榮耀的教會，帶來教會和小區的改變。在復興的浪潮中，被神使用。



早堂崇拜: 周日09:00 am 午堂崇拜: 周日10:30 am

聚會地點: Adria Hotel 220-33 Northern Blvd., Bayside, NY 11361

電話聯繫: +1-718-715-1730 +1-718-358-1770

電子郵件: contact@hcny.us

## 數碼營銷可救夕陽行業

據新洲網報導，世華多媒體有限公司轄下電子商務平台 Logon (熱購) 和《星洲網》主辦的首屆“亞洲數碼營銷論壇”8 日開幕，馬來西亞中華總商會（中總）總會長拿督戴良業（下圖）提醒業者，傳統的經營模式已逐漸不受年輕消費者歡迎，取而代之的是數碼營銷。他說，如果被喻為夕陽行業的領域能配合大趨勢的發展，透過改革、轉型，將產業數字化，利用互聯網帶來的便利推銷產品，必能創造新格局。

戴良業為“亞洲數碼營銷論壇”主持開幕儀式致詞時指出，面臨數字化的來臨，改革和轉型已成為傳統行業的當務之急，而中總也感受到資訊智能科技的快速發展，因此在早前成立了數字經濟組，探討和協助傳統行業商家與時並進，對現有的銷售策略進行升級和改革。他透露，網購已成為現代的生活方式，電子商務不僅改變消費者的消費模式，也顛覆了傳統的營銷模式。

“社交媒體或網絡廣告所帶來的影響力，已超越了傳統的傳播媒介。”他表示，新時代的智媒體，能夠收集消費者的消費數據，並進行分析，提供個性化的服務，並在合適的時機投給合適的人來看，確保達到最大的效果。

戴良業補充，新時代的智媒體所傳達的信息也非常多樣化，除了可以透過不同管道進行傳播，還能以文字、照片和影片的方式進行宣傳，收費也比傳統的電視或電台廣告更加便宜。

他透露，由於大馬的電子商務仍處於起步階段，因此仍有巨大的發展潛能，加上大馬也成功找來阿里巴巴創辦人馬雲擔任我國的數碼經濟委員會顧問，勢必能讓電商領域發展起到巨大的效果。

場由中總、城邦及數碼經濟機構協辦，為期兩天的論壇是在首都市 The Place @ One City 夏威廳舉行；論壇主要是分成 4 個環節，即內容營銷、電子商務、大數據營銷、數碼營銷及品牌，來自亞洲多個地區的數碼精英將與出席者分享數碼營銷的趨勢和實際操作。

這項論壇的主講人包括 Orlando 控股董事經理拿督黃偉俊、馬來西亞數碼協會（MDA）主席孫德俊、城邦（馬新）出版集團總經理周金明、《星洲網》網絡內容總監陳莉珍、谷歌（Google）合作夥伴關係主任林慧君、MOL Pay 有限公司營運總監溫灘強、台灣聖洋科技技術長梁凱智、Skynet Worldwide（馬）有限公司執行董事張美業及 SmartM 創辦人許景泰等人。

星洲媒體集團董事經理黃澤榮、世華多媒體有限公司（星洲網）市場行銷總經理謝念芳及首席數碼員葉力任皆出席論壇開幕儀式。

世華多媒體首席執行員邱天雄致詞時談到企業的轉型和電子商務；他表示，隨著互聯網、社交媒體和手機的迅速發展，以及在電子商務普遍、大數據運作的時代，如果企業還沒有任何數碼營銷策略，恐怕無法吸引年輕一代的注意，而面臨被淘汰的命運。



## 美國太平洋律師事務所 Pacific Law Group, LLP

移民首选, 快速圆您美国梦!

美國太平洋律師事務所 (Pacific Law Group, LLP) 是一家美國註冊的綜合性律師事務所，總部設于美國洛杉磯。美國太平洋律師事務所秉承“客戶第一”的服務宗旨，致力于為跨國集團公司和在美投資經營的中小型企业提供證券法、商法、企业和移民等領域的法律咨询服务。其中，太平洋律師事務所 (PLG) 最為精專于移民類以創造就業為基礎的簽證 (即EB1-5)，以及證券法、企業法和商業訴訟法等法律服務。



吉恩·伯克

太平洋律師事務所 (PLG)

首席律師

加州律師協會、加州最高法院協會的成員。被任命為洛杉磯高等法庭的臨時法官。他擁有執照，可以在所有聯邦和州法庭上出庭。他同時還伯克律師擁有豐富的法律和商業拓展經驗。他曾擔任多個全球性以及加州的房地產開發公司的首席法律顧問。對於商業建築、城市規劃、住宅用地，以及豪華酒店工程中涉及的法律具有相當豐富的經驗。



蔡曼琳 Melissa J.Tsai

太平洋律師事務所 (PLG)

企業&移民律師

精通企業法和移民法，職業類簽證和亲属類移民簽證。對非移民類學生、就業、經理人、特殊人才、藝術人才、境外投資人等各類簽證形式都十分有經驗。擁有美國加州律師執照，精通英語與汉语。



夏善晨律師 Sean C.Xia

太平洋律師事務所 (PLG)

外國法律高級顧問 (FLC)

中國商法學教授，上海市太平洋區域經濟發展研究會副會長、上海市歐美同學會副會長、中國國際經濟合作學會副會長、美國太平洋律師事務所高級法律顧問。是大成 Dentons 律師事務所高級律師、高級顧問，上海仲誠委員會仲裁員。

精選移民項目，免中介服務費

美國太平洋律師事務所，做您成功移民的堅實后盾！

地址: 17700 Castleton St, Suite 128, City of Industry, CA 91748

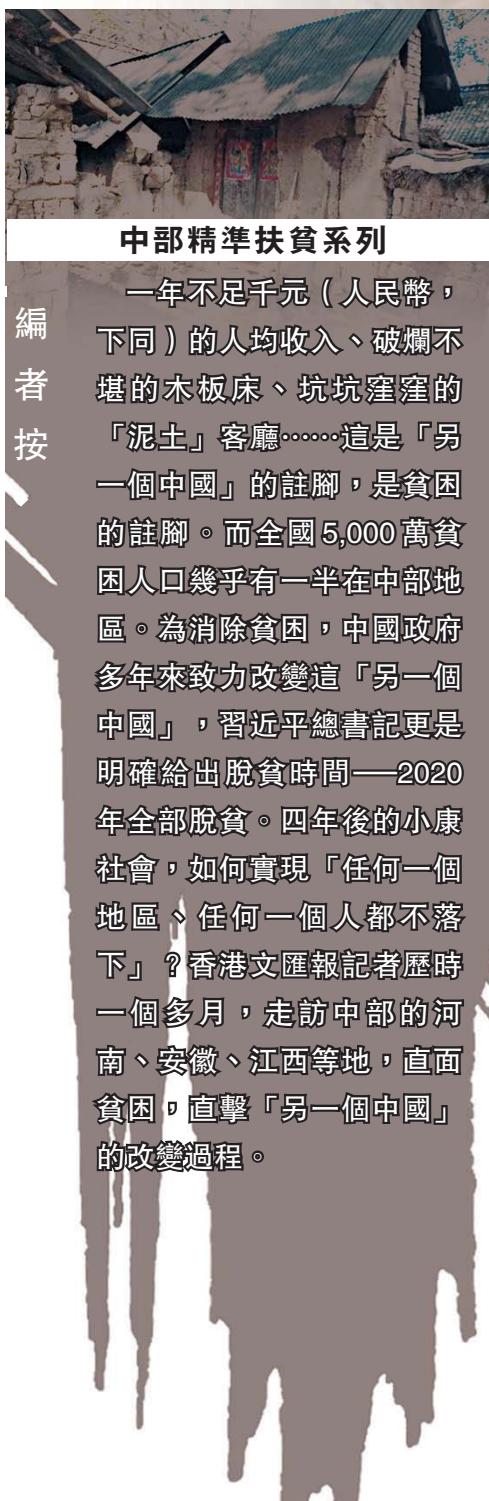
E-mail: vivian.luo@pacificlg.com

美國境內電話: 626-838-9514 中國直播電話 (免費): 950-4040-4343

(北京時間凌晨1點到上午10點撥打這個中國直播號碼，可以直通我們美國辦公室)



鎖定扶貧對象存照清單留證



## 中部精準扶貧系列

編者按 一年不足千元（人民幣，下同）的人均收入、破爛不堪的木板床、坑坑窪窪的「泥土」客廳……這是「另一個中國」的註腳，是貧困的註腳。而全國5,000萬貧困人口幾乎有一半在中部地區。為消除貧困，中國政府多年來致力改變這「另一個中國」，習近平總書記更是明確給出脫貧時間——2020年全部脫貧。四年後的小康社會，如何實現「任何一個地區、任何一個人都不落下」？香港文匯報記者歷時一個多月，走訪中部的河南、安徽、江西等地，直面貧困，直擊「另一個中國」的改變過程。

中部五省貧困人口分佈  
(截至2015年)

省份	貧困人口	主要分佈地區
河南	460萬	「三山一灘」即大別山區、伏牛山區、太行山、黃河灘區貧困程度較深，佔總貧困人口70%以上
安徽	188萬	主要集中在大別山片區和皖北地區
湖北	590萬	主要集中在秦巴山、武陵山、大別山、幕阜山
湖南	465萬	主要集中在武陵山片區和羅霄山片區
江西	200萬	深山區、庫區、湖區貧困程度深

記者 劉蕊 整理



■安徽金寨不斷完善扶貧方式，促進當地村民增收。圖為白塔畈扶貧戶汪雷成立金圩白鵝養殖合作社，帶動周邊40多戶貧困家庭走上富裕路。

資料圖片

## 扶貧標準細到「換洗衣服」



標。《扶貧綱要》規定：2020年實現「兩不愁、三保障」即：農村貧困人口不愁吃、不愁穿，農村貧困人口義務教育、基本醫療、住房安全有保障。「這其實是保底了農民的基本生活質量，不像以前只提不愁吃不愁穿。」

值得注意的是，在國家《扶貧綱要》基礎上，各地出台的扶貧細則更是將指標細化到「一件衣服」。如河南省的扶貧細則就已經非常「人性化」，在貧困戶識別標準上，河南省明確提出「不愁吃」要「口糧不愁，主食細糧有保障」，將「不愁穿」細化到「年有換季衣服，經常有換洗衣服」。

同時，將家裡有子女上學、有大病或長期慢性病，居住房是C、D級危房的，即使人均純收入達到識別標準，也要統籌考慮納入扶貧對象。此外，該省還列出了容易導致返貧的45種大病。

香港文匯報訊（記者 劉蕊 鄭州報道）張繼承在接受香港文匯報記者專訪時介紹，中國現行脫貧標準是農年人均純收入按2010年不變價計算為2,300元（人民幣，下同），2014年現價脫貧標準為2,800元。

綜合考慮物價水平和其他因素，逐年更新按現價計算的標準。按每年6%的增長率調整測算，2020年全國脫貧標準約為人均純收入4,000元。

張繼承表示，此次精準扶貧標準並不只是看經濟指標，亦看重社會指

## 訪貧問苦

## 一戶

## 建檔

■黃河灘區因基礎設施落後，生產條件差，只能發展一些傳統的種植、養殖項目。 記者劉蕊 攝

2013年，習近平總書記提出「精準扶貧」後，中央提出了「六個精準」，即扶貧對象精準、項目安排精準、資金使用精準、措施到戶精準、因村派人精準、脫貧成效精準。扶貧對象精準被放在了首位，那麼，貧困標準是什麼？誰貧？誰不貧？現有貧困戶是什麼樣？「真貧困」的是否被落下？記者了解到，即使是偏遠農村的貧困戶情況，如今也要具體統計，建檔立卡。也就是說，全國5,000萬的貧困戶都已經擁有一張「身份識別卡」。

■記者 趙臣 安徽報道

今年42歲的陳祥久是安徽省岳西縣姚河鄉村民，他曾於2000年左右和妻子一起在杭州打工。當時，他在建築工地做泥瓦工，每天至少有四五十元（人民幣，下同）的經濟收入。但因妻子後來患精神方面的疾病，他不得不回鄉務農。他向記者介紹，目前家裡只有他一個勞動力，68歲的父親在集鎮陪16歲的兒子讀書，65歲的母親亦患有慢性病，而妻子生活難以自理。陳祥久每年靠種植當地的特產高山茭白，以及賣豬肉、打零工營生，毛收入約3萬元。但僅妻子和母親的醫藥費，一年就要花2萬多元。

## 因病因殘致貧過半

陳祥久的這些情況都被詳細記錄在冊，並被岳西縣列為因病致貧的「貧困戶」行列。安徽省岳西縣扶貧辦黨組書記、主任楊效東告訴記者，對貧困人口的排查梳理都要有據可依。「清查人員與清查對象要有房屋前合影，貧困戶家庭收入有清單有憑證」。他說，在岳西縣的貧困戶中，因病因殘致貧佔比達到52.6%，高於安徽全省約51%的平均指標。此外，該縣因學致貧佔比亦高達24.9%。

精準識別，就像對準靶心，鎖定扶貧對象才能真正做到因人施策、因戶施策。「家裡住着樓房，開着轎車，這能叫貧困戶嗎？第一次摸底的時候，我發現很多貧困戶是『關係戶』，而不是真貧困戶。」一位不願透露姓名的駐村第一書記告訴記者。

## 信息錄入網絡系統

自2014年起，安徽便在全省範圍內開展貧困人口精準識別工作。目前，該省已對識別出來的3,000個村、188萬戶、484萬人全部建檔立卡。這些貧困人口的致貧原因、貧困類型、幫扶計



■安徽省岳西縣姚河鄉村民陳祥久。  
記者趙臣 攝

■每一個貧困戶都有一張身份識別卡。  
記者馮雷 攝

劃、脫貧評估等信息，都記錄在《貧困戶登記表》裡，並錄入了扶貧網絡信息系統。

安徽省岳西縣位於大別山腹地，皖西南邊陲，總人口40.1萬人。該縣是安徽省唯一集革命老區、貧困地區、純山區、國家生態示範區、生態功能區「五區」為一體的縣份。

由於歷史、自然等因素，該縣一直是安徽省和大別山區29個國家級貧困縣中貧困面積最大、貧困程度最深的縣份之一。其1985年被列為國家級貧困縣時，絕對貧困人口24.7萬，佔總人口的72.3%。近年來，岳西縣的扶貧工作走在安徽省前列。早在2013年，該縣在貧困戶識別中，堅持「兩必進、五不准入」（五保戶、低保戶必進，原則上幹部家庭、村幹家庭、有車家庭、公司和小老闆、「小洋樓」家庭不准入）和「兩頭比硬件，中間比票決」的方式確定貧困對象。

## 脫貧不返貧

前部分農民的觀念相對落後，不少地方存在着等、要、拿的心理。

客觀上則存在扶貧工作不夠系統和完善，會出現扶貧之後脫貧，脫貧之後再返貧的情況。

要想解決這些扶貧根本難題，張繼承認為，要把握兩個基本方向，第一，從輸血式扶貧向造血式扶貧進行轉變，也就是脫貧而不返貧。需要遵循農業發展的基本規律，走科技和產業融合路線，將現代農業組織化、規模化、產業化，才能夠發揮造血式功能。

另外，他認為應分類扶貧，根據農村現在的實際情況，細分扶貧機制。比如農村60歲以上的老人，基本上勞動能力有限，這就主要靠政府的社會保障托底。而另一部分具有自我提升能力或者基礎的，要增強他們自身脫貧能力，提高他們的文化素質和科技知識。

## 輸血轉造血



■扶貧需要由輸血變為造血。圖為江西省靖安縣因地制宜發展生態產業脫貧致富，一農戶在採摘有機臘橙。

香港文匯報訊（記者 劉蕊 鄭州報道）中國扶貧開發協會博士後扶貧工程中心主任張繼承告訴記者，目前農村脫貧工作還面臨着非常大的困難，主觀因素和客觀因素都存在。「主觀因素是目

## 黃河灘民：生病曾經就是等死

香港文匯報訊（記者 劉蕊 河南報道）黃河灘區是河南省的重點扶貧區域，居住在這裡的人告訴記者，灘區已經成為貧困落後的代名詞。「人家一聽是灘區的，姑娘不願意嫁過來，小伙子娶不到媳婦。」60歲的張素梅告訴記者。她家住在濮陽縣習城鄉，見識過黃河水災，也經歷過殘酷的挨餓時期。「一九八八年的時候，黃河有一次發大水，當時家都沖沒了，我們就住在政府發的帳篷裡，每人每天一包方便麵。」

黃河灘區是沉積黃河泥沙、滯蓄大洪水的重要區域，地勢特殊，工業項目不准進入。又因基礎設施落後，生產條件差，只能發展一些傳統的種植、養殖農業項目。同樣位於黃河灘區的河南新鄉李莊鎮的村民李虎給記者算了一筆賬，李莊鎮種植的農作物主要是小麥、玉米、花生等，按人均2畝多地算，1畝的產量大概在七八百斤，1年能收入1,000塊錢（人民幣，下同）左右，這樣算1個人一年靠種地只能收入2,000多塊錢，而這些錢只能勉強溫飽。

## 灘區民眾將迎整體搬遷

「現在政策好了，生病有保險，老了還給發補助。」對於張素梅而言，「精準扶貧」帶給她最大的好處是不用面對生病、衰老而帶來的恐懼。河南省正在實施對黃河灘區的整體搬遷方案，像張素梅、李虎這樣生活在黃河灘區的人在不久的將來都會搬出去。

# 中國房企 2016 年海外投資大增

2013 年前後，多家內地品牌房企揚帆出海，前去開發新的市場，以尋求業績增長點。經過 3 年的佈局和開發，這些房企開發的項目已相繼入市，並且在市場上頻繁發聲，引起了業界的關注。如今，國內樓

市隨著調控政策的起伏，不少房企又一次將目光轉向海外，但海外是否真的是房企的下一個“樂土”？

**房企海外投資同比將上漲 37%**

最近幾年，中國房企出海投資的步伐越來越快。

據戴德梁行統計數據顯示，從 2009 年開始，中國海外地產大宗交易投資總額就呈穩步上升的趨勢。而這一進程在 2013 年至 2014 年時增速更加明顯，万科、碧桂園、萬達、綠地、新華聯、雅居樂等大型房企均有在海外拿地。其時，万科在美國和英國等地區佈局了多個項目；碧桂園、富力地產也各自購下了馬來西亞最南端城市——新山的大宗土地；新華聯也在悉尼有所斬獲。至 2015 年時，中國海外地產大宗交易年投資總額已經達到 257.34 億美元。而今年，中國房企的海外投資額預計全年將比去年增長 37%，達到 353 億美元的規模。

同時，與房企海外投資規模一同增長的，還有來自中國內地購房者的海外投資需求。各種海外置業中介的火爆以及部分開發商直接介入

開發海外項目，其背後都有中國內地購房者穩步增長的海外置業需求。

“我們做的房展會，2009 年開始有海外項目，當時是十幾個展位；到了今年，規模已經超過了 300 個。”北京嘉華四季國際會展有限公司國際業務總監魏克非表示，這一經濟現象的出現有幾個原因，一是投資需求，包括國內一線城市漲得比較猛，而且有部分投資者因受限購政策影響買不了；二是海外一些房子的實際價格在他們看來並不貴；三是不少投資者也有分散資產配置的考慮。

也正在這樣的背景之下，中國房企的海外投資額在近些年來增長明顯，而海外地產的開發似乎也正在成為中國房企的“新大陸”。不過，在這場房企出海潮中，各個地區

圖森市。

下面是 realtor.com 公司預測的 100 個城市中前 20 位的城市列表的排名以及 realtor.com 做的 2017 年房

價預測。

作者：Cicely Wedgeworth  
編譯源自：<http://www.realtor.com>

排名	城市	房價中位數	2017 年房價增長率	2017 年銷售增長率
1	鳳凰城 亞利桑那州	\$300,000	5.94%	7.24%
2	洛杉磯 加州	\$675,000	6.90%	6.03%
3	波士頓 密塞諸塞州	\$480,000	6.09%	6.32%
4	薩克魯門多 加州	\$420,000	7.18%	4.92%
5	河濱市 加州	\$350,000	4.98%	6.88%
6	傑克遜維爾 佛州	\$284,000	4.79%	7.03%
7	奧克蘭 佛州	\$272,000	5.69%	6.10%
8	羅利市 北卡	\$312,000	4.16%	7.55%
9	圖森 亞利桑那州	\$237,000	6.10%	5.47%
10	波特蘭 俄勒岡州	\$420,000	6.55%	5.02%
11	特勒姆市 北卡	\$320,000	2.55%	8.95%
12	科羅拉多泉 科羅拉多州	\$335,000	4.77%	6.71%
13	傑克遜市 密西西比州	\$207,000	1.98%	9.44%
14	底特律 密西根州	\$195,000	5.17%	6.22%
15	聖地牙哥 加州	\$620,000	6.47%	4.89%
16	鹽湖城 猶他州	\$345,000	6.66%	4.67%
17	德爾托納 佛州	\$260,000	3.10%	8.23%
18	普羅沃市 猶他州	\$334,000	5.16%	5.84%
19	奧斯丁 德州	\$385,000	3.50%	7.40%
20	西雅圖 華盛頓州	\$430,000	7.36%	3.41%

## 美國 2017 年西部城市房價領跑全國

儘管預計美國 2017 年房地產市場價格增幅將有所放緩，但是 realtor.com 經濟團隊預測，大多數州最熱門的城市在 2017 年將繼續熱絡。在這裡最熱？仍是向西、向西。根據 realtor.com 經濟團隊預測，美國西部將繼續領導全美國的價格和銷售。

realtor.com 公司的首席經濟學家 Jonathan Smoke 在分析了全美國 100 個最大的城市市場的增長潛力後認為：“全美國 10 大市場都受益於強勁的增長動力以及人口、就業、家庭等因素。這些城市都有很低失業率也提升了消費者信心。”

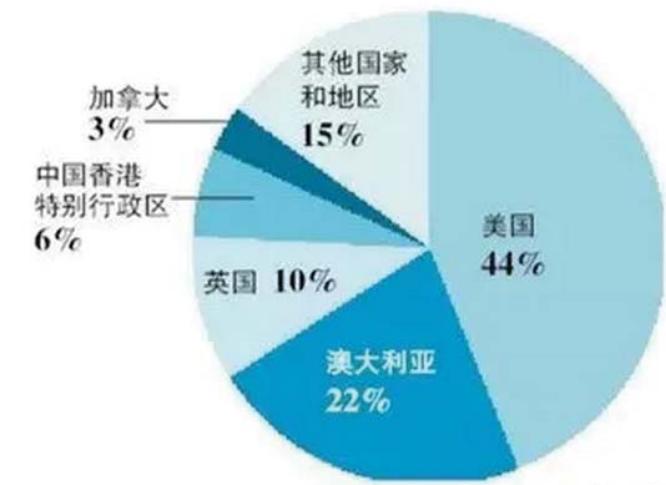
在 realtor.com 網站做調查的美國 25 個大都會區中，西部地區佔了 11 個，包括加州的 5 個大都會區。無論這些西部城市處在何處位置，所有的頂級市場都有共同的特點：房租相對便宜、低失業率、大量的千禧年出生一代人、以及大量的嬰兒潮時期出生的一代人。排名前 10 的城市今年平均房屋價格上漲 5.8%，銷售額增長 6.3%，超過 2017 年。預計 2017 年的增長數字分別為 3.9% 和 1.9%。

儘管對於買主來說，面臨著供給不足的問題，但對於待售房主來說，卻是一個福音。同時，市場也看到了新的建築的增長，一定程度上也緩解了供應短缺的問題。但市場仍然沒有足夠的新建房屋跟得上增長，所以 Jonathan Smoke 預計，這些城市的房屋價格仍會繼續以高於全國平均水平的速度增長。

然而，與去年相比，漲幅在排名前 10 位的城市房地產價格的增長預計將有所放緩，只有洛杉磯和圖森市顯示出比去年更大幅度的增長。

Jonathan Smoke 提示說，儘管這些漲幅排名前 10 位的城市有不同的購買方式和價格水平，但他們也都有些共性。例如，千禧一代是在波士頓和洛杉磯的重要購買力，而退休的嬰兒潮一代人主要集中在鳳凰城，傑克遜維爾、佛羅里達州的奧蘭多、北卡州的羅利市和亞利桑那州的圖森市、波特蘭等城市；而退伍老兵主要集中在傑克遜維爾和

### 中国房企海外投资资金分布



泰虹華商資訊

数据来源：戴德梁行

的熱度及針對的客群也是不同的。

**房企、置業者均青睞“安全港”**

“中國房企走上海外擴張的原因各不相同。”新城控股高級副總裁歐陽捷表示，房企出海主要有兩種，一是大企業發展面臨規模增長瓶頸，出海是為尋求繼續增長機會；二是中小企業在國內面臨被淘汰的危險，出海尋求生存機會。

記者觀察發現，不論是以哪種目的出海，大多數房企“出海”依然瞄準了經營風險和政治風險都相對較低的成熟市場。

戴德梁行的報告顯示，目前中國企業平均將 44% 的海外資金投到美國；第二名為澳大利亞，比例為 22%；接下來依次為英國 10%，中國香港特別行政區 6%，加拿大 3%；其他國家和地區佔 15%。與 2015 年相比，中國投資者對美國和澳大利亞投資熱情持續增長。其中，在美國的投資比例增長了 6%，澳大利亞也增長了 2%。

房企的投資熱點地區也與國人海外置業的選擇高度一致。據戴德梁行 11 月份發布的《2016 中國境外地產投資意向調查報告》顯示，投資者對“安全港”的市場情緒正在持續上升。2016 年前 8 個月，美國和澳大利亞的市場情緒分別上升了 6% 和 2%。此外，該報告稱，近 3/4 的受訪者認為，未來五年，“脫歐”的投資環境將為投資英國房地產創

造良好機會。“中國投資者在追求資本增值或財富的保值時，可用資產選擇面廣、流動性高、融資相對容易的市場對投資者來說較具吸引力。”戴德梁行大中華區研究部董事總經理林榮傑表示。

“國內客戶赴美、澳置業，很多時候並非是為了謀取短線的暴利投資，而是為了優化自己資產配置。”鏈家海外事業部澳洲業務部總監歐陽捷表示，“以澳洲市場為例，目前，澳洲市場依然很健康，基本能夠保證每年 10% 的增長，安全性是有保證的。因此吸引了一部分客戶的青睞。”

針對美國市場方面，戴德梁行亞太區董事總經理、大中華區海外投資主管範桂娟認為：“由於中國遊客不斷增長的需求和美國鼓勵旅遊的寬鬆簽證政策，酒店對中國機構投資者來說已經成為越來越有吸引力的目標。”但如今，中國房企對美國的關注也並不僅局限在酒店和寫字樓產品上，如今也有中國開發商開發住宅、公寓項目。比如鑫苑（中國）置業有限公司今年 8 月在紐約都會區購置了第三個住宅項目——價值為 6600 萬美元的公寓綜合體。此外，戴德梁行的報告中也顯示，万科也將在西雅圖投入 2 億美元，協助建造西雅圖未來最大的公寓綜合體。

源自：泰虹華商資訊

**USChinaYES**  
Youth Education Solutions  
中美青少年教育发展基金会  
为你在美学习、就业保驾护航！

**教育咨询**  
ACADEMICS CONSULTING  
杰出高校教授&校友团队  
■ 教你美国大学必备学习及社交技能，助你攻克学业难关。  
■ 教你制定课程及调研计划，助你完成四年学术生涯。

**就业规划**  
CAREER PLANNING  
中外知名企业资深HR & 行业领袖：  
■ 为你剖析各行业就业趋势，优化四年实习计划。  
■ 提供名企职业信息，推送专业匹配岗位。

**法律咨询**  
LEGAL ADVISING  
资深律师提供：  
■ 美国就业法律咨询。  
■ 身份规划相关服务。

扫码了解更多免费服务  
预约身份规划免费法律咨询

WWW.USCHINAYES.ORG YES@USCHINAYES.ORG (+01)646-649-3951  
156 W. 56TH STREET, SUITE 702, NEW YORK, NY 10009

**中華律師樓**  
王雪潔律師  
曾受邀中央電視台  
作專訪和分析

**■ 意外傷害**  
**■ 房地產買賣、工地意外傷害和各類民事訴訟**  
**■ 投資移民、L1、H1B、工作綠卡**  
**■ 601豁免、偷渡來美轉綠卡、十年綠卡**

**■ 家庭暴力永久綠卡、未婚簽證、J1豁免、親屬移民**  
**■ 夢想法案暫緩遞解**  
**■ 遺產處理、財產分割、生前信託、遺囑**  
**■ 合同違約、商債追討、股東糾紛、商業詐欺**

入籍老字號“只要能寫中文名、中華幫您成公民”！  
免費入籍上課、培訓。資深律師親自陪同面試、不成功不收費  
**中文入籍、殘障入籍**

**中華離婚中心** 斬前世孽緣  
資深離婚律師主理，律師陣容強勁  
■ 專辦：各種疑難、複雜離婚上庭官司，為您獲取最大利益，保障您最大權益，助您解除煩惱。  
■ 精辦：各類特定離婚案件，快速便捷、保密可靠

法拉盛：136-20 38th Ave. #91 (飛越皇后大樓) **718-461-8461**  
華埠：139 Centre St. #208 (金輪大廈) **212-941-5483**

RL187688-2

## 香港聖誕新年零售遇寒風

# 銅鑼灣核心驚現19空店



### 實地考察

臨近12月聖誕佳節，零售氣氛卻緊隨氣溫步入冬季，香港文匯報走訪銅鑼灣核心區數條街道，出現至少19間空店，平日肩摩轂擊的怡和街已佔3間，與節日氣氛大相逕庭。事實上，近月除了珠寶金行退租，更有國際品牌撤出核心零售區，租務市道雪上加霜，也反映出零售市道的不樂觀。業界預期，全年整體店租將下跌約10%，唯有寄望旅客增加，明年租金可望見底並靠穩。

■香港文匯報記者 蘇洪鏘

**行船爭解纜**，不少維港沿岸商廈已掛上節日燈飾，可是核心零售區的消費氣氛卻沒有因而變得熾熱。香港文匯報記者日前走訪銅鑼灣由怡和街至波斯富街一帶，粗略作了統計，共有至少19間空店，單計怡和街就有至少3間。其中位於香港大廈地下G、H、I、J一籃子舖位，合共面積約5,674方英呎，已懸空近4個月仍未租出。

#### 香港大廈巨舖4個月無人問津

香港大廈地下G、H、I、J的一籃子舖位，原由連鎖珠寶商周大福，自2013年以每月約210萬元（港元，下同）承租，及至7月時約滿遷出，市場消息指，目前業主將叫租大幅減34%至約138萬元。同時，同一街僅數十步之遙亦有另一空店，自今年3月丟空至今；對面街前東亞銀行自用舖位連地庫全層，面積逾5,000方英呎，自業主今年2月交吉放售至今仍未易手。

#### 部分租金已較高峰挫7成

區內內街同樣不乏大舖丟空多時，位於恩平道與白沙道15號交界單邊舖，面積約1,067方英呎，去年11月一度由珠寶店謝瑞麟以每月約35萬元短租。翻查市場資料，兩年前舖位曾以每月250萬元租予鐘錶店，今年一度勝租至叫價90萬元，最新再減叫價至70萬元，與高峰期比租金大幅回落72%。

事實上，核心區舖位交投量按年錄跌幅，據美聯工商舖及土地註冊處資料顯示，銅鑼灣、中環、旺角、尖沙咀四大核心零售區，今年首10個月舖位買賣註冊量錄約70宗，比起去年同期約104宗減少約33%。

#### 戴德：店租仍屬亞洲第二貴

同時，據戴德梁行最新報告指出，截至2016年6月，銅鑼灣店租較去年跌約15%，每呎租金約1,871元；至於旺角區則下跌16.7%至每方英呎567元，尖沙咀下跌12.3%至1,755元。不過，下跌後的銅鑼灣店租仍然是貴絕亞太區，並穩居全球第二貴街道，僅低於首名美國紐約第五大道上段每方英呎租金約1,950元，差距約4%。

戴德梁行香港商舖部主管林應威日前預期，今年第四季一線街店租將微跌3.5%，接近見底，至於二線街舖位空置較多，料再有10%下調壓力。由於有見訪港旅客量增長，相信明年零售銷售數字可望持平，從而支持下跌中的店租，預計今年整體零售店租累跌約一成，並預計大面積商舖隨着租約到期，將有業主傾向拆細出租。

#### 高力：寄望本地客消費旺租

高力國際商舖服務部董事吳凱寧早前表示，市場焦點轉移至本地消費，此方面的增長已回復至2012年的比例，零售商要保持競爭力，必須為客戶提供實體購物經驗，引進小眾特色品牌，並充分利用社交媒体平台作廣泛宣傳推廣。



## A&F提早4年解約中環旗艦店

香港文匯報訊 隨着內地旅客消費模式轉變、中央反貪，「金錢樹」角色不再，多間金行縮編之餘，國際零售品牌對高昂租金也吃不消，近月



陸續撤出一線地段零售熱點。早年以「大隻仔」模特兒店員作招徠的美國消閒服裝品牌Abercrombie & Fitch (A&F) 以及Forever 21，分別退出中環及銅鑼灣的旗艦店。

消息指，A&F即將關閉其位於中環畢打街12號的香港旗艦店。資料顯示，A&F是於2011年初以月租約700萬元租用中環畢打街12號地庫至4樓，面積約3萬方呎，取代租用上址達17年的中式時裝品牌「上海灘」。而相關租約長達9年，至2020年11月，較正常租約期多一倍。換言之，A&F今次提早4年解約。

#### Forever 21撤離 頂手減租近半

另邊廂，同樣來自美國的速食時裝品牌Forever 21，將於明年租約期滿後撤離銅鑼灣京華中心共6層巨舖，舖位將由美國連鎖女性內衣店Vic-

toria's Secret頂上，月租由現時約1,380萬元暴跌一半至700萬元。

翻查記錄，Forever 21在2011年簽下6年長租約，高調進駐該中心，踢走大家樂、Giordano及屈臣氏等本地舊租客，首年月租高達1,100萬元。然而，由於生意不景，Forever 21一年前早已經將舖位推出頂租，但未能以現價找到其他商戶承接，最終要捱到明年租約期滿。

#### GAP舊旺角店拆小後新約低一成

近年不乏服裝及時裝退租個案，美國休閒服連鎖店GAP去年撤出旺角MPM文華商場多層巨舖，舖位丟空近9個月後，業主將其拆小終租出，新商戶為連鎖化妝品店卓悅，以比例計，新約租金較舊租低約一成。而前年美國手袋品牌Coach亦突然棄守中環店，由運動品牌adidas頂上。

## 旅客回流 舉市望短期見底

香港文匯報訊 雖然香港零售市道仍較去年遜色，惟官方統計數據顯示，最新銷貨額按年跌幅均見收窄，而訪港過夜國際旅客量則按年顯著回升，有市場人士預期零售舖市可望短期見底。

香港政府統計處最新資料顯示，9月份零售業總銷貨價值約為338億元，較去年同期下跌4.1%，較8月份的10.5%按年跌幅收窄。扣除期間價格變動後，9月份的零售業總銷貨數量按年

下跌3.9%，亦較8月份的按年下跌11%為低。資料並顯示，今年首9個月合計的零售業總銷貨價值則較去年同期下跌約9.6%。當中以電器及攝影器材的銷貨價值跌幅最大，較去年同期下跌12.8%，其次為珠寶首飾、鐘錶及名貴禮物(12.3%)。

零售業銷售跌幅收窄相信有賴該月訪港旅客人次跌幅緩和，減輕對零售業銷售的拖累。

## 短租店趁平租進駐

香港文匯報訊 商戶高價搶租的時代不再，不少態度強硬的業主陸續應市變陣，與其一直丟空不如平價短租「先收錢」，務求「騎牛找馬」，造就近年不少散貨場及紅封包店在旺區現身，甚至出現於呎租貴絕亞太區的銅鑼灣羅素街。同時，有短租商戶在波斯富街落戶達一年，意味着業主一直未覓得長租客。

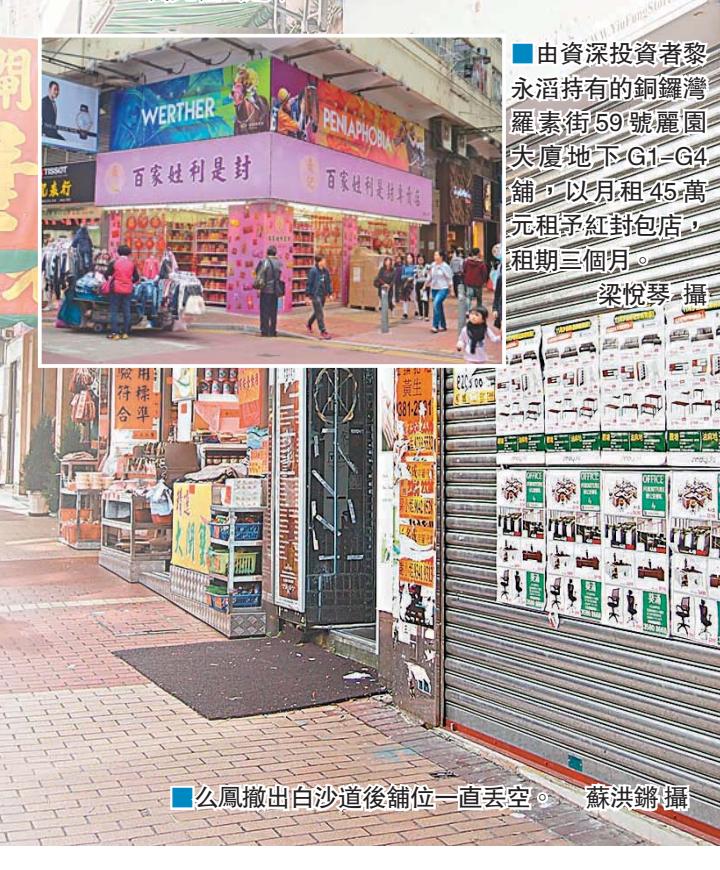
#### 紅封包店45萬租三個月

位於銅鑼灣羅素街59號麗園大廈地下G1至G4舖，面積約900方呎，原本以約200萬元（港元，下同）月租租予粵港澳周生生珠寶金行，但該金行於今年8月起不再續租，丟空約兩個月。該舖最終在日前以月租45萬元租予豪記紅封包，租期3個月。

此外，旺角亦出現短租紅封包店，該店於旺角弼街面積約350方呎的舖位，由紅封包店以月租9萬元短租3個月；據了解該舖位原本叫租約15萬元，短租租金較之低四成。至於旺角彌敦道333號地下B舖，面積約600方呎，同樣獲紅封包店短租，月租12萬元，較原先叫租約24萬元低出一半，租期三個月。

#### 家品店低6成「短租」已一年

至於另一黃金地段波斯富街，有商戶自去年底落戶「短租」卻營運至今，其中54號地舖由家品店自去年底以每月約20萬元承租，較3年多前的舊租金低出六成。該舖位對上一任長租客為鐘錶店，2013年退租後舖位斷續以短租形式租出。鄰舖52號去年底由行李箱店以每月15萬元承租，較去年藥房租戶的舊租金30餘萬元低出逾半。



# FOF 基金成美國家庭理財主流

由 2002 年開始，美國 FOF 進入了飛速發展的階段，每年流入 FOF 市場的資金都在大幅度增加，2008 年後資金流入增速放緩，2015 年仍有 580 億美元流入 FOF 市場。截至 2015 年年底，美國公募 FOF 數量達 1404 只，總規模從 2002 年的 689.6 億美元一舉上漲到 1.72 萬億美元。除 2008 年全球金融危機，其占比整體呈現上漲趨勢。同時，FOF 的總數量也從 2002 年的 268 只上漲至 2015 年的 1404 只。

其中，混合型 FOF 和債券 FOF 數量合計 1404 只，淨資產規模佔比高達 92%，而股票類 FOF 數量只有 180 只，規模佔比為 8%。無論從數量還是規模來看，混合型 FOF 在美國公募 FOF 中佔據主導地位。

對比近十年美國共同基金 FOF 管理資產規模在其整個共同基金行業的佔比，可以發現，自 2013 年起，在美國約 16 萬億美元的共同基金中，FOF 佔比均維持在 10%。

## 超四成美國家庭持有基金

1995-2000 年，美國家庭投資共同基金的熱情達到頂峰，2005 年之後，投資基金的美國家庭基本穩定在 5000 萬戶以上，佔投資總家庭的 45% 左右。10 年來，除 2008 年小幅流出 310 億美元，其他年份均呈現淨流入。2013 年共同基金的投資比例達到最高，達到 46.3%。基金則持續受到美國家庭的青睞。

2015 年，美國家庭共計減持了 2490 億美元的股票資產，對基金和債券的投資則分別增加了 1870 億美元和 3080 億元。但 2012-2014 年每年新增基金資產都超過 4000 億美元。

早在 20 世紀 90 年代末，FOF 已經初露頭角。當時美國經濟進入繁榮發展期，股市進入牛市新階段，個人投資者對金融產品投資需求大幅增加，美國共同基金類型和數量迅速膨脹，精力和專業水平有限的

普通投資者很難篩選、跟蹤和管理自己的基金，公募 FOF 因此受到廣泛關注。

1985 年 3 月，先鋒集團率先推出美國市場第一隻真正意義上的公募 FOF 產品，該基金產品 70% 的資產投資於股票類標的，30% 的資產投資於債券類標的，且底層標的均投資於公司旗下基金。公募 FOF 推出後大受歡迎，也帶動了先鋒公司其他基金的銷售。從 20 世紀 90 年代後，FOF 產品開始家喻戶曉。

這時候，基金產品線日益完善，基金公司內定位不一的產品存在內部整合的需求，同時，由公司旗下基金構建 FOF，還可以提升公司的銷售業績。美國 1996 年頒布的全國證券市場改善法案取消了對基金公司發行 FOF 的限制，推動 FOF 進入新的發展歷程。

地位。2015 年，美國公募 FOF 數量達 1404 只，其中，混合型 FOF 和債券 FOF 數量合計 1292 只，淨資產規模佔比高達 92%，而股票類 FOF 數量的佔比為 8%。

財通證券的相關報告顯示，混合類 FOF 的母基金主要投資於股票型、債券型、貨幣型以及另類策略型等基金產品，體現了 FOF 大類資產配置的戰略核心，受到市場廣泛關注。而單一類型的 FOF 佔比比較小，除了股票和債券類 FOF 有一定規模之外，其他貨幣市場 FOF、商品基金 FOF、可轉證券 FOF、不動產 FOF 等單一類型 FOF 規模微乎其微。值得關注的是，近年來商品子基金、另類投資子基金等多元化的產品工具越來越多地出現在混合型 FOF 中。

## FOF 管理費較低，且逐年下降

近十年，美國共同基金 FOF 發揮其在資產配置、基金篩選及風險規避等方面的優勢，幫助人們更有效地從市場品種繁多的基金中挑選出好基金，分散風險。共同基金 FOF 受到人們的青睞，得到了迅猛的發展。越來越多的大中型基金公司也積極佈局 FOF 產品，共同基金 FOF 的資產規模日益壯大，為滿足市場需求，美國共同基金 FOF 資產規模排名前八的基金公司的 FOF 資產總體規模呈現增加的趨勢。

雖然在市場份額爭奪的激烈競爭市場情況下，共同基金 FOF 佈局的集中度下降，但 FOF 資產規模排在美國前八名的基金公司 FOF 資產規模佔比仍舊維持在 70%-80%。從美國整個公募 FOF 行業的數據來看，這是個高度集中的寡頭市場。前三大基金管理公司先鋒基金 (Vanguard Group Inc.)、富達投資 (FMR Co Inc) 和普信資產 (T Rowe Price Associates Inc) 旗下 FOF 管理的總資產佔全美市場近乎壁江山，前十大管理人佔據了近四分之三的市場份額，呈現

出高度集中的市場趨勢。

美國 FOF 市場佔有率前三的基金管理公司都是產品線完善、內部產品多樣化的大型資產管理公司。銷售的 FOF 大都是採取“內部人 + 內部基金”的管理模式，管理費幾乎為零，僅收取子基金管理費。這種模式較好地解決了一直以來 FOF 的雙重收費問題。

FOF 的管理費明顯低於非 FOF 基金，大部分 FOF 的管理費不到非 FOF 管理費的一半，並且 FOF 的管理費呈逐年下降的趨勢。對於美國的大型基金公司而言，FOF 更重要的目的在於為基金公司旗下基金引入新的申購基金，盈利並不是第一目的。為了吸引客戶，基金公司往往願意在 FOF 的管理費上進行讓步，從 2008 年的平均 1.04% 下降到了 2015 年的 0.73%。

## 定投利器，風控能手

美國 FOF 的優勢在於定期投資 FOF 中的目標日期基金，能夠幫助投資者長期獲得更好的投資買點，提高投資者的長期匯報率。對於購買基金而言，購買的時點是一個很重要的因素，投資者應該盡量避免“高點買入，低點賣出”。

通過對美國不同種類基金十年回報率進行分析發現，定期投資目標日期基金可以很好地解決購買基金的時點問題，從而在長期獲得更高的回報率。

平安證券的一份關於 FOF 研究報告顯示，FOF 的優勢並不在於長期獲得較高的收益率，而在於提高基金的長期風險收益比，使基金淨值的長期增長更平滑。從收益率的角度來看，只有在 10 年以上的投資週期，FOF 平均年化收益率才能勉強跑贏非 FOF。但是，FOF 在標準差、夏普比例和最大回撤率方面，相比非 FOF 都具有更好的表現。

源自：中財網



## 混合型 FOF 占主導地位

晨星根據 FOF 所投資底層基金的類型，將公募 FOF 分為七類：混合投資型基金、股票型基金、另類投資基金、固定收益類基金、貨幣市場基金、商品基金、可轉換證券基金以及不動產基金。

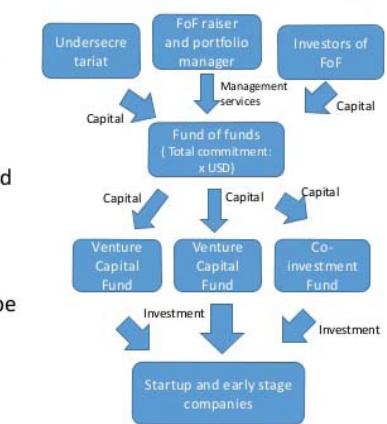
無論從數量還是規模來看，混合型 FOF 在美國公募 FOF 中佔據主導

地位。

## Fund of funds (FoF)

- Fund of funds is defined on regulation as structures with or without a legal personality which provide resources to venture capital funds and co-investment funds established to provide financing to companies.
- Real or legal persons can be a fund raiser.
- Real or legal persons can undertake the management or advisory functions of the FoF.
- Portfolio manager of a FoF must be authorized by Capital Market Board of Turkey or must be authorized by a government institution in abroad.

GTR  
Globe Trustee Platform



[www.girisimtr.com](http://www.girisimtr.com)

# 普通人理財首要考慮少虧錢

## 3、做自己了解的投資

巴菲特曾給股民的忠告之一是：不熟不做，不懂不買。這條忠告其實不僅適用於炒股，還適用於投資的各個方面。無論選何種投資品、理財產品，風險總是存在的，因此盡可能選自己了解和熟悉的，降低虧損風險。這也就要求大家在投資前做足“功課”，或者也可以先用少許金額學習嘗試，如果覺得不適合自己就立刻收手。

## 4、不輕信高收益

“高收益”已成為很多不法企業蠱惑投資者的主要手段，比如號稱年化收益率 20%，甚至是 40% 以上，但背後實際都是陷阱，已有很多投資者因“高收益”而血本無歸。所以，永遠不要相信這種天上掉餡餅的事，盡可能選擇配置一些收益率相對平穩的理財產品。另外，像股票這樣可能讓人短期內就獲得高收益的投資品，風險很大，同樣需謹慎投資。

摘編源自：和訊理財

## 冠軍專欄

# 90% 的人會犯的投資錯誤

為了要申請到更多的獎學金或進入更好的大學等，你會去請教升學顧問，或參加各種“升學輔導班”。

為了要了婚姻美滿及家庭幸福，你會去請教婚姻顧問，或參加各種“婚姻輔導班”。

為了要在股票上賺到大錢，你會去請教股票分析師、投資顧問或參加各種“股票投資班”。

參加“升學輔導班”的目的是為了你進入名校，畢業後，幫助你能獲得高薪工作。

參加“婚姻輔導班”的目的是為了你婚後有幸福快樂的家庭生活，降低爭吵與離婚率。

參加“股票投資班”的目的是為了你在股票上面可以賺到更多的錢，避免選股錯認。

參加“房地產投資班”的目的是為了你在房地產方面可以賺到數倍的錢，提高投資報酬率。

一般人在買房子時，只是看看廣告，然後隨興挑選一些自己喜歡的房子，就買下了房子。在你還未了解什麼是最好的投資理財之前，你就憑自己的想法，做了買房子或買

土地的決定，結果數年後才發現自己吃了大虧，但已經太晚了。

買房子是一門很大的學問，原因是它對你的“貧富差距”有著極大的影響，它的的重要性甚至超過了“選大學、選配偶、選股票”。

例如：20 年前，甲、乙兩個人，同樣花了 50 萬買房子，20 年後甲賺到了 150 萬，乙賺到了 600 萬。甲、乙兩人賺到的錢為什麼差那麼多，理由是兩人的投資的方法、地點、位置均不同。

甲因為缺少了投資理財專家的指導 / 指正，所以讓甲在投資理財方面的課是非常重要事，可惜的是 90% 的人都不曾聽過有這種課程，99% 的人也沒去上過這些課程。

亞裔父母很重視孩子的教育，孩子唸書一定要讓他唸最好的高中與大學，在培養孩子唸書這方面，你算是成功了，但這不表示你自己或你的孩子在“投資理財”上也成功了。

培養孩子唸好學校，90% 的華裔家長做到了，培養孩子“學會投資理財”，只有 10% 的家長做到了。

80% 名校的畢業生，畢業 20 年後還是中產階級，並沒有成為千萬富翁，但知道“投資房地產的人”20 年後成為千萬富翁者，倒是隨處可見。

“靠投資房地產成為億萬富翁的人”，好像很容易。“僅靠名校畢業證書成為億萬富翁的人”，好像是困難。

不上“名牌大學”的人，輸的是 3 - 15 萬年的年薪（指賺的薪水較低），不上“房地產投資班 / 輔導班”，輸的卻是幾百萬，幾千萬的財富。看做了 20 - 30 年以上房客們的財產，你就知道我所言不假。

上“升學輔導班”的人，最適當年齡是 6 - 19 歲，否則就太晚了。同理，上房地產投資理財班的人，最適當年齡是 18 - 30 歲，否則就太晚了。

俗話說“時間不等人”，我要說“機會不等人”、“房價不等人”、“財富不等人”、“年齡不等人”。

有人認為“買、賣房子”是一件很容易的事，至少它要比唸大學容易多了，其實“買房子”不是那麼容易的事，如果你的父母不幫助你

出“頭期款”或“月供款”，你要想在一線大城市中買到房子，就是天大的難事了。

年輕時失學的人，在你成年之後的任何時段，你仍然可以利用“半工半讀”的方式完成大學課程，讓自己薪水翻倍，這說明“學位”是可以補救的。但是你已經做了 30 年的房客，這時才想到要去“買房子”或去唸“房地產投資班 / 輔導班”那就太晚了，因為“房價不等人”。你不可能用 30 年前的房價去買今天的房子，這就說明了“房價不等人”的重點，“房地產投資”是不可補救的，這也印證“機會不等人”、“財富不等人”、“年齡不等人”所言是真實的。

100% 的人認為“選老師、選朋友、選大學、選科系、選配偶、選股票”很重要，但只有 10% 的人認為“選房子”、“選地產經紀人”、“上房地產投資班”很重要。對比一下中國的地產大亨王健林、李嘉誠、王石、許家印、吳亞軍、楊惠妍、張欣黃偉、張桂平、張力、黃如論的成就，你就知道要選擇什麼樣的

“輔導班”是比較更重要了。

真正能讓你賺到錢的，不是你“大學畢業證書”，而是你“聰明的房地產投資”，這句話可能要在你 50 歲以後，你才能真正體會到它的的重要性，這事件就像你在重病時，你才能真正體會出“健康是很重要的事”一樣，但一切都是太遲了。”

除了向地產大亨學習之外，你也可從其它領域學到更多成功範例，例如：從世界 500 強公司的成功故事中，你可以研究它們進步或退步的原因，當然你也可以學到他們成功的精髓（絕招或做人處事的方法）。“多學習就多得知識，多有知識就多有力量，有了力量之後，你才能改變或貢獻社會，同時也讓你的人生更豐富精彩。”

作者：唐冠軍，資深房地產投資專家

電話：1 626 347 9459

Email：sugarsweettang@yahoo.com

# 環球物流報關

## 海陸空全球貨運 進出口報關提貨

二十多年經驗  
一通電話  
貨物輕鬆到門

出口：中國各地、港台、星馬、越南、日本等

整櫃、散貨、商品、私人行李托運

進口：各國貨物進口清關或私人行李被海關扣押等

協助通關、10+2申報

Tel: 718-888-0373 Fax: 718-888-2842

地址: 135-05 38th Ave. Flushing, NY 11354

電郵: globalhappy@yahoo.com 辦公時間:周一至周五，上午9時至下午5時



KW GOLD COAST  
KELLER WILLIAMS REALTY

Xiaoli (Lily) Xie  
Licensed R.E. Associate Broker  
License# 10301210283

美國紐約註冊資深房地產投資顧問  
中文網址：[www.lilyxie.com](http://www.lilyxie.com)  
英文網址：[www.kwrealtygroup.com](http://www.kwrealtygroup.com)

微信號: lilyxienyc

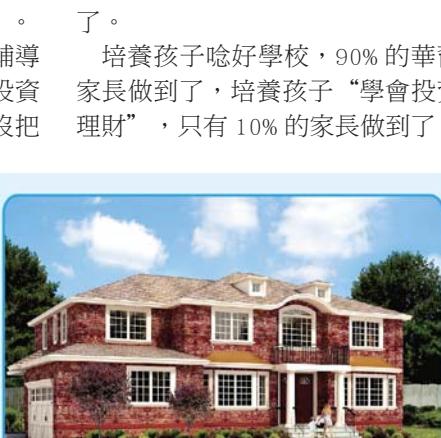
請電經紀莉莉  
917 821 3250



售 \$2,780,000

纽约长岛大颈 (Great Neck) 状元学区

6 房 5.55 浴 室内 4715 尺 地大 15625 尺



售 \$2,150,000

纽约长岛罗斯林 (Roslyn) 状元学区

6 房 6.5 浴 室内 4200 尺 地大 13199 尺

# 讓劇院成為城市的文化客廳

近年來，中國各地建起大量劇院，從演出市場較好的北上廣一線城市到市場有待培育的三四線城市，中國相當一部分城市都有自己的劇院。然而提起劇院，人們往往會將其與高運營成本、低使用率聯繫起來。劇院要如何高效運營？它之於一個城市的意義是什麼？應扮演什麼樣的角色？在業界專家看來，劇院作為藝術殿堂，見證、體現著人類審美意識的變化和文明的進步。對於一座現代文明城市，劇院應該發揮出重要的作用，成為城市的文化客廳。

## 讓劇院成為城市的文化客廳

據不完全統計，中國有演出劇院3000多個，其中專業劇院場1000多個。目前來看，這些劇院中有一些演出少，收支難以實現平衡，運營情況不樂觀，但也有相當一部分劇院已經摸索出適合自己的發展模式，運營良好，極大地豐富了市民的文化生活，成為當地的文化地

標，上海東方藝術中心就是其中一例。

2005年7月正式運營的上海東方藝術中心，經過11年的發展，如今已經成為上海市的標誌性文化設施之一。據統計，2015年該中心全年演出達655場，觀眾人次突破63萬。在上海東方藝術中心總經理林宏鳴看來，隨著中國經濟的發展和人們精神文化需求的增長，劇院在城市發展中的作用也將越來越重要。這種重要性不僅體現在劇院應該成為藝術的殿堂，同時也要成為文化的課堂、精神的食堂和文明的教堂上。不過，國內的劇院要達成上述目標，需要走一條從營銷節目到營銷劇院再到營銷生活方式的發展路徑。“上海東方藝術中心能在短時間內成為上海的文化中心之一，主要是努力做到了三點：內容好、營銷好、服務好。總的來講，是把錢用在節目上，把精力放在營銷上，把功夫下在服務上。如果我們能夠

### “內容永遠是第一的”

對於一個劇院來說，有了觀眾才能運轉起來。如何保持對觀眾的持續吸引力？在東莞玉蘭大劇院管委會主任陳新浩看來，劇院要成為城市的文化客廳，首先要有的好的劇目。目前，國內很多劇院的定位都是綜合性的，目的是提供多元化的舞台藝術滿足當地觀眾的精神文化需求。劇院有好的劇目，能提供優質的服務，自然就能夠吸引到更多的觀眾進劇院。

“對於劇院來講，內容永遠是第一位的。”林宏鳴說，“上海東方藝術中心非常重視節目的品質，我們有三個優先的原則，在全世界節目

當中好節目優先，在好節目當中知名度高的優先，因為知名度高的容易推廣，容易被市民所接受。在知名度高的節目當中沒到過中國、沒到過上海的優先。因此，我們為上海觀眾填補了很多內容上的空白。比如說近十年，世界著名交響樂團到上海的數量超過在這之前近百年的總和，這其中，大部分演出都在上海東方藝術中心進行。正是秉持這樣的優先原則，上海東方藝術中心才能得以迅速發展，在市民心中佔有一席之地。”

劇院作為藝術的殿堂，要兼顧到不同層次、不同年齡段的觀眾，這就涉及到劇目編排。英國大使劇院集團亞太區總經理託本·布盧克曼介紹，英國大使劇院為了鼓勵觀眾進劇場看戲，制定了從搖籃到墳墓的計劃，“劇院對於所有的年齡層都有相對應的節目，不僅安排了適合家長和孩子一起觀看的劇目，還有為老年人準備的劇目，比如為老年癡呆症病人特製的節目，讓老人覺得劇院是一個溫馨的地方。對於兒童這個群體，我們也非常重視，如果讓孩子在小時候就能接觸藝術，感受藝術的價值，這對於他們的身心健康都十分有益。”

### 明確定位 因地制宜

作為一個城市的文化中心，劇院要做的不僅僅是吸引觀眾進劇場，還要用優秀的文藝作品熏陶觀眾、影響觀眾。



對於一個劇院的經營者來說，首先要清楚觀眾為什麼進劇院。根據美國國家藝術基金會發布的報告，美國人參加藝術活動，有73%的人是出於社交的需要，64%是因為學習新知識的需要，還有51%是出於支持社區工作的需要。“美國的報告對中國劇院的經營者有一定的參考價值，雖然具體情況會有所不同，但有一點是肯定的：隨著經濟的發展，市民的精神文化需求不斷增長，劇院之於城市的作用也會越來越重要。劇院的經營者要根據當地的情況，因地制宜，明確定位，讓劇院成為有活力、有吸引力的地方。”

東莞玉蘭大劇院位於廣東東莞，在一個地級市，要實現劇院自負盈

## 瓯越文化窗 (26)

### 溫州鼓詞

溫州鼓詞發源於明末清初年代，屬於說唱相間的地方曲藝，是浙南最大的曲藝種類之一。以溫州地區瑞安方言為標準語言，帶有強烈的區域烙印。主要流傳在溫州地區（溫州尚有好幾個鄉鎮地方，因聽不懂語言而不為接受），但在靠近溫州的部分地方麗水市青田縣及台州市玉環縣的楚門、坎門，上海的南市，安徽的歙縣等地也流傳溫州鼓詞。

作為溫州鼓詞主要流傳地的（也有發源地一說）瑞安市，地處浙江東南沿海，是溫州地區連接南部四縣和福建省的走廊，東臨東海，南瀕平陽，西接文成，北靠溫州市區。歷史文化名人輩出，文化底蘊深厚，是南戲鼻祖高則成的故鄉，玉海樓主人孫仲容的原籍。然而，解放前，由於瑞安地處浙南偏僻，地理位置相對閉塞，歷史上交通不便。先民與外界交際甚少，有“十里不同音之說”。由於方言的原因，漸漸形成了人們對溫州鼓詞有獨鍾的特殊環境。也正因為輩出文人驕客，代代相傳成就了溫州鼓詞特有的源自民間卻不失風雅的藝術魅力。

溫州鼓詞的表演，以單檔為主（也有夫妻、兄妹、師徒等雙檔形式），自彈自唱，說唱相間，唱腔優美，道白如話，通俗易懂，雅俗共賞。其音樂旋律，運用自由靈活，適應各種文詞格式，節奏整齊朗朗上口，板式變化豐富，抑揚頓挫，節拍多樣，極具戲劇性能。其說表有序，進出自如，或以書中角色自白，或以劇外人物表述，具有鮮明的曲藝特徵。

溫州鼓詞的伴奏樂器有：牛筋琴、唱詞鼓、三粒板及小抱月等。牛筋琴亦稱唱詞琴，是以“牛筋”（特製腸衣弦）作為琴弦的打琴。琴框用硬木（一般用色木或回木）製成；面板（琴面）用梧桐板製，成拱形；背板活動，能裝上也能卸下。牛筋弦用螺旋拉緊，校音螺旋裝在共鳴箱（即琴框）之內側，一般的牛筋有十二至十六根牛筋弦，弦下有竹碼子，用小竹桿在牛筋弦上敲擊而發音。牛筋琴弦取料於黃牛背筋，純用手工製作而成。唱詞鼓是定音極高、單面蒙牛皮的小扁鼓。鼓圈用硬木（回木或色木）製成，鼓正面稍大於鼓反面，鼓圈成斜型，牛皮用泡釘固定在鼓圈上，鼓槌是敲打牛筋琴的細竹桿。三粒板亦稱曲板，用黃楊木製作而成，其發音較低，類似越劇樂隊中的板拍。鼓詞的三粒板的連帶較長，握拍板法與戲劇不同，大姆指放在三粒之後，其握法還有“開”、“半開”、“悶”三種。小抱月亦稱高音梆，用牛角或黃楊木製成，發音既響亮又清脆，而且定音很高。藝人左手打板，右手握小竹竿敲琴兼打扁鼓和小抱月，獨自一人，表演伴奏並具，鑼鼓琴音交錯，既有戲劇舞台效果，又突顯傳統曲藝風格，很受廣大民眾喜歡。

溫州鼓詞在2006年被列入第一批國家級非物質文化遺產名錄。

供稿：浙江省溫州市外僑辦文宣處  
編者註：美國《中華商報》為溫州市首個“海外瓯越文化傳承基地”



## 国家大剧院

国际制作团队 明星演出阵容  
多元风格呈现 零距离剧场体验

### 繪畫思維與科學 (二十八)

如果孤立和絕對的看待“空”，那就不能使其為一幅畫，起碼不能成為藝術。如果世界上沒有矛和盾，那麼世界就不可能存在。藝術就是要把握好這種“空”的相對理念，這種“空”和有是互為因果的關係，“空”離開有就不存在“空”，有離開“空”就不存在有。

在意念繪畫時，表現在繪畫作品裡的“空”它是一種意的表現形式。傳統的中國畫，一般認為“留白為水”，或“留白為天空”等，這也應該算是“空”的一種表現。但是意念繪畫，對“空”可以廣泛用於筆、色、構圖和意境等。中國繪畫，一般大多數是用宣紙作畫，當然也有絹或其它材料作畫。用宣紙作畫，一般都用白紙，所以有“留白為水”和“留白為天空”等。這就是中國畫獨特的繪畫技法，這種技法是來源於中國傳統的文化理念。例如一張宣紙只要在下部畫上土地，那麼上部什麼也不畫，那肯定就是天空，因為有地必有天。在意念繪畫裡，我認為在宣紙的下部隨便塗上一點墨或色，這樣就形成了土地等，在相對應的上部天空可根據實際情況塗一些墨或色以表示雲層等。意念繪畫對色彩的運用是比較寬泛和自由的，

比如可以用諸石色等來表示天空的雲層，這樣來烘托天空朦朧和質感等，從而使得畫的意境更加深邃一些。這就是對“空”的運用，這種“空”是相對意義上的“空”。也就是說沒有上色的天空是“空”，上了色的天空也是“空”。這種上色與不上色的天空，完全取決於實際繪畫的需要與否。繪畫是一種藝術活動，它不論畫人還是畫景物等都在有意無意的表達著一種思想，這就是畫的意境，也是畫的靈魂。可見意境在繪畫的藝術裡是非常的重要，可以這樣講沒有意境就沒有畫的存在。一般來說一幅畫或多或少都有一點或多更多的意境存在。至於這幅畫的意境淺薄與深邃就在於對“空”的運用等。可以說一幅畫有意無意都寄託著畫家本人的思想感情，正如《華嚴經·義海百門》所述“塵是心緣，心為塵因。因緣和合，幻想方生”。這種塵就是外在的客觀世界，心就是自身的主觀思想。“幻想方生”就是主觀思想對客觀事物所產生的一種看法。

“空”在意念繪畫裡，可以認為是用筆、用色、構圖等的一種淡化或虛化的手段。如在畫面上，淡淡的上色或少少的畫上幾筆，這些都可以是“空”的一種表現，等等些都是在表達意或者思想。繪畫是一種再創造的一種藝術活動，在作者的繪畫過程中，有意或無意都在表達著自己的思想感情。“空”正是意念繪畫來表意的一種方法。

### 五論意念繪畫

#### 1 意念繪畫的科學性

##### 1) 什麼是意念繪畫

意，是人們的一種思想行為或者一種心願。意念繪畫，簡單講是人的腦部在特異思維的狀態下所進行有意或無意繪畫的一種方法。

意念繪畫，它是既古老又新穎的一種繪畫。說它古老是因為它具有華夏優秀的傳統文化和藝術思想等。說它新穎是因為它又具有現代文化和藝術思想等。我認為中國傳統文化除宗教文化等以外，最具特色和代表性的應該是三大領域即：文學、醫學、藝術，而藝術最具有代表性的那就應該是繪畫。中國繪畫有三大派，即：文人畫、民間畫、學院畫，如果要加上意念繪畫那就是四大派。

人類在發展，藝術也在發展，中國的繪畫也應該發展。世界上任何一個事物的存在或誕生都有它一定的道理。有些事情一時不一定能說清

### 李輝湘

楚它的道理。說不清楚道理而又存在的事物，在我們這個大千世界裡太多了。比如我們所生存在這個地球上，而地球又存在於宇宙中，這個宇宙究竟有多大？銀河係以外還有一些什麼存在？等等很多說不清楚的一些事物或現象，但它確實存在。我們人類發展到今天，人類科學也有很大的發展，但是我們人類對自身的了解和研究還比較欠缺。比如我們人的大腦有很大一部分未被利用為什麼？怎樣才能被利用？還有人體所出現的一些特異現象等，都還未弄清楚。這些未弄清楚或說不清楚的事物和人的一些現象或特異現象，不都一樣的存在嗎？這些都可以進一步的探討或研究。我們黨和政府對文化藝術歷來就有一個重要的方針政策，那就是“百花齊放，百家爭鳴”。並且還主張“推陳出新”。中國的繪畫，在面臨21世紀這個繼往開來與世界“接軌”的改革開放年代何去何從，只有一條路，那就是發展！而發展的最佳方法是“推陳出新”。

（未完待續）

李輝湘先生郵箱：  
749924844@qq.com  
歡迎讀者來郵交流



## 房產網

### 多功能社會營銷系統推廣平臺

#### 移動互聯網時代

#### 買賣房屋新玩法

#### 免費房地產徵營銷講座

每周二下午2:30-4:00  
座位有限 請電話或電郵預約

626-330-5838

admin@fdcanet.com

誠征  
代理  
誠征銷售代理  
歡迎AE加盟



請掃二維碼看樣板網站

地址：15713 Valley Blvd, City of Industry, CA 91744

## 易美居

emeiju.us

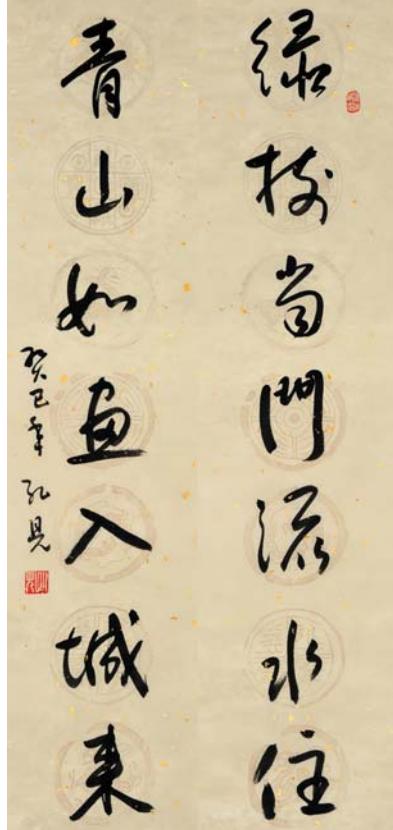


# 《書沐儒風》——訪談錄 (4)

中國傳統書法的文化根壤與價值觀的形成歷史及環境

## 第四章、書養正氣

藝術雖然是個獨立的體系，有自己的語言、內容與形式。但是在藝術的實踐和創作中卻有許多方式和方法可以給我們以人生觀和價值觀上的共性借鑒。比如：製造衝突，化解矛盾，保持平衡等等。也許，這就是蔡元培提出“以美育代宗教”的原因之一。



君子堅持雅操、修心養性，養浩然正氣是中國古代儒家文化、儒家文明中非常重要的組成部分。在從野蠻到文明的重要過程中，什麼是心？什麼是性呢？上古儒雅的“心性”、“正氣”在當下社會還能發揮哪些作用呢？

在中國古典哲學中關於人，強調三個字：性、命、心。我們為什麼要修心養性呢？這是因為君子在内心中有一種追求自我超越的快感。每個人在社會環境裡修煉，都需要改造自己的內心，去掉不足，完善自身。忠、孝、廉、恥、義都是“心”的範疇。“心”就是是非觀、世界觀。“性”是一個人的脾氣秉性，決定方式和方法，應該如何處理社



會關係。每天社會外界都會給予我們的情緒一定影響，如何判斷，怎樣解決，一切心性可現。修心養性是儒家思想對文人最基本的要求，然後才是齊家、治國、平天下，才能有所作為。如果是一個沒有基本道德情操的野蠻人，又何談家庭和睦、報效祖國、世界和平呢？修心養性並不是老年人的專屬，在儒家思想中，“修身”貫穿整個生命，從年幼到老成，這是自我的不斷超越，所以是無止境的。

為什麼書法可以養正氣？

書法本身特質決定它是修養正氣的一種非常好的藝術形式，因為他從形式到內容都是最直接的與文化、與精神相關聯的，沒有人用書法去寫不好的內容。從書法的產生開始每個歷史階段都認識到了，無論它的技法、創作，還是表現形式，彰顯的都是正能量。他可以培養一個人的文明氣質，有利於個體學習、社會教育，做人操守。在書法實踐過程中，首先，能使人人遠離雜念，安靜心神。書寫時可以辨識文字，傳抄的大多是經典名篇，啟迪大道。書法可能是藝術當中唯一一個只有正能量的門類。

儒家的孔孟之道，四書五經折射出的是社會次序與道德操守。當然在階級社會裡，統治者重視侵略和殺戮，但是為了維護社會次序，統治者也講一般的社會公德。而孔子理念講的恰恰就是這種社會平衡的要素。所以，我們要一顆儒心，一顆講禮貌、懂儒雅、揚正氣的心。

在古代文人的實踐中發現書法藝術正是修心養性、養正氣最合適的方式。

藝術介入這種社會中一定平衡發揮了多種作用，社會矛盾激化時，藝術可以是觀念的先鋒；社會矛盾平衡時，藝術也就是茶餘飯後的閒適。

藝術能夠用來宣傳社會公德。毛主席在延安文藝座談會上的講話中提出：“藝術向來都是有階級性的，歌頌真善美，批判假惡醜”。藝術這種形式之所以能給人們帶來巨大的精神享受，就是因為藝術是有精神與靈魂的，在內容與形式完美呈現時潛移默化的給人們一種審美的

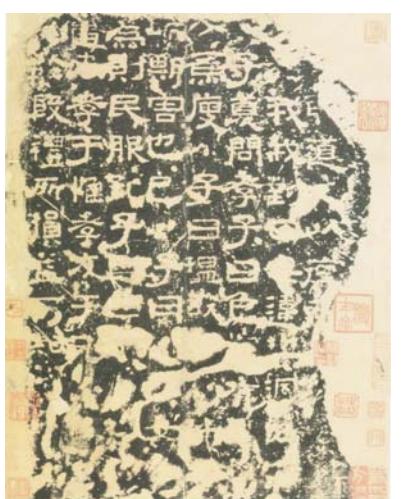
對的，當觀眾走進書法展覽廳，撲面而來的是什麼呢？是強烈的文化資訊，這盡收眼底的美是五千年的文明積澱。藝術是要向人們傳達某一種資訊的，書法藝術真正達到一定水準時，不僅可以感染自己，還有感染社會的力量。

感染自己，我很有體會。清代書畫家周星蓮在《臨池管見》中談：“靜坐作楷書數十字或數百字，便覺煩躁俱平。”說明練書法能養氣安神，消除煩躁。通過書法藝術修心養性，使人氣血平和，情志自調。書法家長壽的原因就在此中吧？



唐代歐陽詢活了 85 歲，寫《夫子廟堂碑》的虞世南活了 89 歲，當代啟功先生離世時 93 歲，歷代高壽書家不勝枚舉。換個角度理解，也只有堅持雅操，能做到“澄神定慮，端正己正容”（歐陽詢語）的人，才能在書法藝術上有所成就。唐太宗在《論筆訣》中說：“欲書之時，當收視反聽，絕慮凝神，心正氣和，則契於妙……”就是講學習書法時應當排除雜念、榮辱皆忘、全神貫注，達到專一入靜的狀態。然後，意在筆先，靈活自如地運動手、腕、肘、臂，調動全身的氣力，通過筆端，有機地輸送到字的點、橫、豎、撇、捺和字裡行間的佈局之中，即所謂“以通身之氣之力而用之”。

書法是修靜氣，還可以養正氣的。漢代正訂法書《六經》，蔡邕親自用隸書書丹《熹平石經》，命能工巧匠鐫刻，成碑 46 塊立於太學門外，一時之間，太學熱鬧非凡，每天來此觀覽摩寫的人很多，車上千輛，道路為之阻塞。《熹平石經》的出現表明了漢字書法的成熟，產生了宣傳和熟愛書法的巨大的社會影響力。《熹平石經》以後，書法才真正在廣大群眾中掀起了學習書法的熱潮，書法藝術開始感染社會。



筆才能端正，這樣才成法度。”唐穆宗改變了臉色，明白他是在以書法用筆來進諫。唐穆宗受教了，此後學書者也以此為鑑。保持著中鋒用筆，“常令鋒在畫中行”。以筆正心，養浩然氣，這就是書法藝術給人帶來的正氣。

的確，書法藝術走到今天依然擁有強烈的修心養性的作用，只要你走進書法，就會知不足，不斷地求索，從書法中都得到教誨。

我們今天對藝術的重視遠不及古人，是要吃虧的。當下的社會看重文憑與考試，但是考上大學如何好好工作，好好做官；考不上大學如何好好做人，好好生活？人性問題不解決，人失去了生活的樂趣，失去了文明的操守。生活在文明、儒雅的精神和物質環境之中，修養正氣，人的野蠻之性才會被化解，就一定會避免社會造成混亂。

孔子認為知書達禮，陶冶性情很重要，因為文雅的操守是管八小時（工作）以外的，管一生的。要求文人君子當“非禮勿視，非禮勿聽，非禮勿言，非禮勿動”。（《論語·顏淵》）一日三省，禮尚往來，這是從正面引導民眾向善。

墨子根本不相信人之初性本善，認為人之初性本惡，人就是魔鬼。西方的“原罪思想”也是這樣認識的。所以，儒家思想還是要從正面教化民眾，讓大家多學點文雅的操守，生活在藝術之中，自然可以化解野氣和蠻氣，這就是修心養性的社會意義。

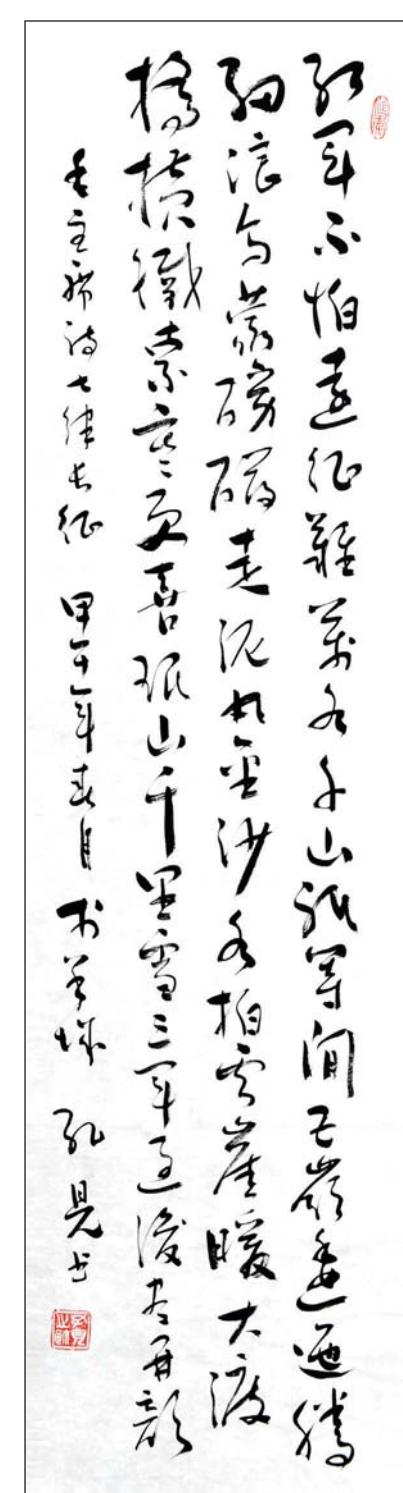
## 第五章、崇碑尚禮

欲瞭解上古的書法藝術就離不開對摩崖碑刻的研究，以為時間的久遠，只有碑刻才能反映那個時代的書法軌跡。在碑刻盛行的時代，書法還尚未被提升成藝術，縱管如此，書法藝術和儒家思想都受益於碑這一共同載體而得以傳播和發展，所以碑值得關注和研究。

碑不是為書法藝術而生，反而因書法藝術一次又一次的被關注。

從起源上講，碑是先與“禮”結合，漢代許慎《說文解字》說：

“碑，豎石也。”未提及刻畫文字。關於碑的最早文獻是出自春秋、戰國時代的一部儒家經典《儀禮》。《儀禮·聘禮》曰：“東面北上，上當碑南陳。”其實當時的碑有三種：一種豎在宮廷院內，用以測量日影計時；一種豎在宗廟裡，用以系栓作祭祀用品的牲口；一種豎在墓穴四角，安置棺木用。



(未完待續)

左中圖為：孔見行書楹聯《綠枝青山》

左下圖為：秦杜虎符

中上圖為：《大克鼎》銘文

中下圖為：《熹平石經》殘石

右上圖為：孔見草書條幅《毛主席七律長征》

採訪人：尹大瑋，祖籍黑龍江勃利，曾就讀於中國美術學院書法系，浙江大學藝術系，2009 年畢業於中央美術學院書法系。先後擔任中國書法家協會《中國書法》雜誌社編輯、記者，文化部《文化月刊》雜誌社編輯、藝術總監，《中央國家機關美術報》副主編，花城美術館館長。

## 孔見藝術簡介

孔見，祖籍江蘇揚州，生於北京，1969 年入伍，歷任偵察大隊長、師參謀長，軍事科學院研究員、研究室主任，師長，集團軍參謀長、副軍長，廣州軍區副參謀長，少將。兩次參戰，並在戰鬥中榮立三等功、二等功各一次。1993 年獲軍事科學副研究員高級職稱，碩士研究生導師，中國孫子兵法研究會理事，多次榮獲全軍理論和科研成果獎。

中國書法家協會會員、第六屆維權鑑定工作委員會副主任，中國書法藝術研究院理事，孔子國際名家書畫院院長，中國教師書畫院名譽院長，廣西壯族自治區書畫院名譽主席，廣西作協會員，湖南省書協顧問，河南省書畫院顧問，廣東省書法院顧問，廣東省文史研究館館員、廣東省文史研究館書法院名譽院長，首都師範大學中國書法文化研究院客座教授，廣西大學藝術學院客座教授，榮獲紀念中國書協成立三十週年榮譽獎。其書法作品多次在國家博物館、人民大會堂、毛主席紀念堂、故宮博物院、中國美術館、軍事博物館、炎黃藝術館、中華世紀壇、北京奧運場館、廣州亞運場館，以及日本、歐洲展出。

主要著作：《中國書法藝術通論》《毛澤東兵法十三篇》、《各國國防概觀》、《現代軍事訓練評估》、《孔見書法集》、《八桂流韻——孔見詠廣西詩書集》等。



**全美多語種房地產經紀人 手機應用易美居經紀版APP**

隆重上线

PC網 + 微信網 + 移動網 + APP

四網合一 多功能社會營銷系統





**經紀人房產網**  
fdcanet.com USA

買賣房屋新玩法

- A. 智能房源搜尋
- B. 潛在客戶收集
- C. 形象推廣神器
- D. 完美QR Code組合

**626-330-5838**  
[admin@fdcanet.com](mailto:admin@fdcanet.com)

  
android (安卓)

  
ios (蘋果)

哇。

相信吧，不可能的事成真了。

歡慶  
**50**週年  
CES | 1967-2017



Consumer  
Technology  
Association™

2017 年 1 月 5 日至 8 日 | 內華達州拉斯維加斯  
立即註冊 CES.tech  
#CES2017