

易通英語工作室  
TOEFL (托福) 初級班、加強班、衝刺班  
SAT/ACT 美國大學入學考試  
小班教學或一對一輔導  
專業備TOEFL (托福) / SAT 密集培訓班  
Believe you, Believe us, Believe ourselves!  
上課地點: 法拉盛及長島SYOSSET  
718-888-1470/718-888-1183  
紐約法拉盛鐘街39-15, 403E室 (七號地鐵口)  
微信: JJ643406465 郵箱: American\_edu@yahoo.com

# 中華商報

CHINESE BIZ NEWS 美東版  
www.chinesebiznews.com 零售 \$25¢

中華商報誠邀:  
房產、移民、教育、保險、律所、會計師、理財師等相關行業的國內外機構和個人開展合作。  
電話: 718.888.1183 新聞線索提供: cbneast@gmail.com

二〇一七年五月廿七日至六月二日 May 27 ~ June 2, 2017 每逢星期六出版  
美國泰山傳媒集團出版 二零一七年 第二十一期 ISSN 1941-7878  
主編: 中華商報美東分社 電話: 718.888.1183 地址: 39-15 Main Street, Suite #403E, Flushing, NY 11354

## 首屆中國國際茶葉博覽會凸顯國際化



【本報記者徐簡杭州報導】由中華人民共和國農業部和浙江省人民政府主辦，杭州市人民政府、浙江省農業廳、浙江省供銷合作社聯合社承辦，中國農業科學院茶葉研究所、中國農業電影電視中心、中國農村雜誌社、全國農業展覽館、全國農業技術推廣服務中心、中國優質農產品開發服務協會、中國國際茶文化研究會協辦，杭州華巨西博文化創意有限公司執行承辦的“首屆中國國際茶葉博覽會”於5月21日在杭州國際博覽中心(G20杭州峰會主會場)圓滿落幕。本次茶博覽會為期四天。

應國際武林門茶大會管理辦公室副主任、中華茶奧會組委會、全國茶館等級評審委員會、國家執裁判、高級評茶員胥濱女士的邀請，美國美中國際商務高級研究院院長夏善農教授、副院長邵見月女士及上海首席代表徐建紅女士參加了首屆中國國際茶葉博覽會。

首屆茶博覽會以“國際化”為引領，吸引了來自47個國家和國際機構的260人出席。展會上分別舉行了“世界茶鄉·中國之夜”品茶招待會、中國茶業國際高峰論壇以及國際茶咖對話等一系列重大活動。全國20個茶葉生產省全部組團參展，全面展現了我國茶葉產業的發展成就，展銷了綠茶、紅茶、烏龍茶(青茶)、白茶、黃茶、黑茶等六大茶類以及咖啡飲品。喝茶、飲茶、吃茶、用茶、玩茶、事茶等“六茶共舞”的新理念在茶博覽會上成為共識。

夏善農院長也是美國茶葉協會的

高級顧問，此次參與首屆中國國際茶葉博覽會還肩負美國茶葉協會的特別委託，希望在中國找到有機茶葉和茶場的合作者，共同弘揚中國茶文化，為中國茶在美國甚至歐洲開拓市場。為此，他逐家耐心傾聽參展者的介紹，細細品茶，特別對於來自“深山老林”的茶葉更是興趣倍增。

來自安徽的“茶二代”李詩涵就讀于武夷學院的茶學專業，非常熱



愛茶場工作，能與時俱進，不斷吸取新的知識，現在與姐姐一起幫助父輩管理茶場。當他們得知夏院長此行的目的時，十分熱情地表示希望自己的產品能走出國門，介紹起自己“弋江源”茶產品時更是信心滿滿、無不自豪。“弋江源”的茶葉產自安徽青弋江的源頭—被稱為“世外桃源”和“中國畫裡鄉村”的黃山黟縣美溪鄉，李詩涵給夏院長展示了產地的實景視頻。據悉，

“弋江源”是一家集茶樹智能化良種繁育、茶樹生態化種植、茶葉有機化管理、茶葉清潔化生產、茶葉現代化行銷和茶葉高新化科研於一體的大型茶葉企業。由於地處青弋江上游的深山區，交通不便，山高穀深，植被繁茂，瀑泉飛流，人煙稀少，因開發尚少，才保存了當今的一方淨土。現公司自有基地2000畝，其中有機茶1000畝。“弋江源”品牌被黃山市工商局評為“黃山市著名商標”，通過ISO9001品質管制體系和有機茶認證。企業法人李明智獲得石墨茶“市級非物質文化遺產傳承人”的稱號。李詩涵本人為掌握茶葉技術，還特別去臺灣學習了半年。

在胥濱副主任的陪同下，夏善農院長等一行還特別拜會了本屆茶博覽會執行承辦單位杭州華巨西博文化創意有限公司的楊文標總經理。每年全國要舉辦18場茶博覽會，楊文標總經理十分忙碌。他介紹說，此次茶博覽會主要依託浙江、立足全國、放眼全球。以茶為媒，以茶會友。

在短短兩天參會中，美中國際商務高級研究院的代表們與茶農、茶商和茶衍生品提供者的交談、細細品茶，得到了大量的資訊。夏院長肯定了此次茶博覽會的成功，並向楊總經理提出了建議，希望以後的茶博覽會上能看到更多的新媒體和紙質資料介紹、有面向不同年齡段的茶產品、以及配有喝茶時的有機茶點，如堅果類等現代健康的茶食品等新產品。夏院長建議，中國的茶行業已經到了新的歷史時期，應當勇敢地擔當歷史的使命，提高中國茶品牌在國際社會的認可，而不僅僅是茶葉本身。推動茶葉烘培技術

的生態化、科學化，研究國際市場發展的先進模式，用獨特的設計和標準化行銷，配合音樂治療、健康理念，設立品牌化的茶館特許經營，才會有國際性的不同凡響。他對記者說：真正的國際化是民族化內容與被國際接受的模式的有機結合。他認為，真正的市場化就是在跨文化的消費習慣中找到消費群的需求，如咖啡與茶的結合，國際化的展示。他希望下一屆茶博覽會能夠與美國紐約一年兩季的咖啡與茶博覽會進行交流和合作，真正把中華文化在國際上推廣，站住腳、留下來！

此次在G20峰會之地杭州舉行的茶博覽會是十分成功的盛會，也與國家“一帶一路”的國際發展戰略一脈相承，但是如何將中國的茶文化真正推向世界仍然任重道遠。

首屆茶博覽會以“品茗千年 中國好茶”為主題，以“成就展示、貿易洽談、合作交流”為主要內容，傳承推廣茶文化、推動茶產業，主辦方及各方合力打造符合“國際化、專業化、品牌化、資訊化、市場化”發展方向的最具權威的茶葉品牌展會剛剛落幕，但是中國茶葉走向世界、獲得國際社會認同的中國茶文化課題才剛剛開始。





**AIIB**  
US-China Advanced Institute for International Business  
美中國際商務高級研究院

### 美中國際商務高級研究院

US-CHINA ADVANCED INSTITUTE for INTERNATIONAL BUSINESS

<p><b>我们的目标:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 现代国际商务的研究智库</li> <li>· 促进美中商界跨界精英结合</li> <li>· 新型跨学科跨领域的理论实践</li> <li>· 互动互进互利的国际商务促进者</li> <li>· 贡献于国际社会文化融合的服务者</li> </ul>	<p><b>我们的组织:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 非贏利性的美国合法组织</li> <li>· 将在中国设立合法的非政府机构</li> <li>· 国际、独立、客观的纽带和桥梁</li> </ul>	<p><b>我们的使命:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 引领国际视野</li> <li>· 促使透明开放</li> <li>· 创造社会价值</li> </ul>	<p><b>业务的范围:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 对新型商业模式、综合性商业解决方案</li> <li>· 科技、金融投资方向的综合或跨学科研究</li> <li>· 探索中美商业和法律环境评估和研究</li> <li>· 从事中美商业政策对经济和产业的影响</li> <li>· 国际企业双向投资的资讯服务和交流</li> </ul>
<p><b>经费的来源:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 美中商业组织、各类商会、其他非政府组织、企业、专业机构、专家学者和个人的捐款或资助</li> <li>· 中介服务中的合理收入</li> <li>· 会展组织和出版物的收入</li> <li>· 科研成果项目的收入</li> </ul>		<p><b>我们的发起人:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 理事长: 王雪洁 - 法学博士</li> <li>· 院长: 夏善农 - 商业管理博士</li> <li>· 司库: 陈剑平 - 工科硕士、企业家</li> <li>· 上海机构(筹)代表: 徐建红 - 高级策划师</li> </ul>	

美国注册总部: 美国纽约法拉盛飞跃皇后大厦91 Tel: 718-461-8461 E-Mail: contact@uscaib.org 上海机构(筹)地址: 中国上海市虹桥路1060弄2号505室 Tel: 86 21-32230828 Fax: 86 21-62098096\*21 E-Mail: contact@uscaib.org

# 從軍事角度解讀中美關係

## 對話美國太平洋司令部總司令

【本報記者陳俊婕紐約報導】5月23日下午，美中關係全國委員會五十周年系列講座“領導者說”在美國本土的最後一場——“對話美國太平洋司令部總司令”——在紐約曼哈頓的哈佛俱樂部舉行。

本場對話由美中關係全國委員會主席史蒂芬·奧林斯(Stephen Orlins)主持，邀請了四任美國太平洋司令部總司令的美軍四星上將擔任此次對話活動的嘉賓：約瑟夫·普理赫(Joseph W. Prueher, 1996-1999年, 1999-2001年任美國駐華大使)、鄧尼斯·布雷爾(Dennis C. Blair, 1999-2002年)、蒂莫西·基廷(Timothy J. Keating, 2007-2009)、薩繆爾·洛克利爾(Samuel J. Locklear III, 2012-2015)。

作為美軍最早成立的聯合作戰司令部，同時也是目前美國9個聯合作戰司令部中規模最大、責任區最廣的一個，太平洋司令部(US Pacific Command)現有的現役軍人和雇員多達三十七萬五千人，所轄地區面積占地球表面的一半以上。每年五月的最後一個星期一是美國聯邦法定的陣亡將士紀念日，以悼念在各戰爭中陣亡的美軍官兵。主持人奧林斯首先向四位前太平洋司令部總司令為保衛美國國家安全做出的貢獻和長達數十年的卓越服務表達了敬意和感謝。

四任太平洋司令部前總司令的任期覆蓋了上世紀九十年代中期至今，期間中美兩國經歷了諸如台海危機、美國轟炸中國駐南前使館、中美南海撞機事件、中國加入世界貿易組織、美國911恐怖襲擊、美國“小鷹”號航母事件、中國汶川地震救援、美國“亞太再平衡戰略”的外交政策調整等重要時刻。作為美國軍方在太平洋地區的最高軍事指揮官，這些前總司令們不但親自見證、參與和影響了期間的中美關係，對中美關係的發展以及目前的亞太安全局勢也有著自己獨到的見解。



美國太平洋司令部標誌

### 中美之間合作應大於對抗

普理赫1996至1999年擔任太平洋司令部總司令，1999至2001年出任美國駐中國大使，他首先談到了近二十年來亞太地區內軍事力量的變化。他表示，美國的軍事力量雖然仍是域內最強，但總體而言這一優勢正在遞減。1996年的台海危機對於中美關係而言是一次微妙的挑戰。美國在其中扮演的角色像是一個平衡各方的協調員：既要告知中國發射導彈無利於中國自身、臺灣或者美國；同時也要警告臺灣，美國對臺灣的支持並非一張空白支票、不可以無節制的索取；另外，美國在南海問題上的回應也要向其太平洋地區的其他盟友傳達一個重要訊息，即美國是一個可以信任的同盟夥伴。

鄧尼斯·布雷爾(1999-2001)認為，中美之間軍事上的緊張關係很大程度上源於兩國對於美國在太平洋地區利益的不同認知：中國認為美國不應該插足亞洲，尤其是東亞事務；但美國則堅持認為自己在東亞的利益並不比中國的少。這一認知差異在過去二十多年裡並沒有太大的改變。布雷爾表示，美國既無意與中國展開軍事對抗，也不想搞軍備競賽；但若真的要展開軍備競賽，那結果只能是於中國不利。布雷爾認為，美國和中國之間在軍事上是有共同利益和合作空間的，雙方應

當在人道主義救援、維護公海航行自由、打擊公海非法活動等方面展開積極合作。

### 中美間應加強人員交流，但戰略互信仍任重道遠

蒂莫西·基廷(2007-2009)任內經歷了中國2008年汶川地震的賑災和災後救援，也處理了曾引發中美間一次不小的外交風波的“小鷹”號事件。基廷在與中國軍方打交道的經歷給他的感受與他的幾位前任類似：中美之間軍事人員的交流十分不暢。他們認為，當時的中國解放軍，除了高級軍官，一般的軍事人員並不知道如何與外國軍方打交道。嘉賓們因此展開了一段關於“美國是否應該向中國提供軍事人員的教育和培訓以保證未來雙方軍事溝通的暢通”、以及“應該如何向中國提供軍事教育和培訓機會”的討論。

說到人員交流與合作，薩繆爾·洛克利爾(2012-2015)任內促成了中國人民解放軍首次參與“環太平洋軍事演習”(RIMPAC)。“環太平洋軍演”是由美國海軍發起組織、目前世界上最大的多國海軍演習。洛克利爾回憶道，雖然在發出邀請之初，美國的一些盟友以及美國海軍內部都有人對邀請中國參加聯合軍演提出過質疑，但他始終認為，不應當將中國排除在外。在後來的軍演中和之後的交流中，中國海軍的表現良好。洛克利爾認為，正是在像多國軍演這樣的場合中各國的軍人可以有機會相互瞭解、相互交流，才能在今後儘量減少因為相互不瞭解、或者對局勢的誤判而造成危機的風險。

此外，四任前總司令還討論了亞太地區內的一些熱點話題，尤其是朝鮮危機。對於朝鮮，洛克利爾認為，中國在控制半島危機方面所能做的本應更多，但中國之所以有所保留是因為中國對美國不信任大於其對於朝鮮失控的後果的擔心。布雷爾則更為直接地指出，中美之間

的溝通不暢是中美間相互不信任的結果，而非原因；而雙方不信任的根源是因為中美之間在利益之間存在不可調和的衝突，這一點無法回避且應得到承認。因此，中美要增強戰略互信雖然至關重要卻任重而道遠。

此前，該系列講座曾經邀請到的對話嘉賓有美國前國務卿、前國防部部長、前財政部部長、前商務部部長、前貿易談判代表、國家安全委員會顧問及美國商業領域的傑出領袖。本報曾對此系列活動中的“商業領袖對話”進行過報導(2017年4月12日，美東版第483期)。

據悉，這是美中全國關係委員會五十周年系列講座“領導者說”在美國本土的最後一場，下一場“領導者說”將邀請中國的傑出領袖在中國進行對話。

注：圖片由美中關係全國委員會提供。  
Photo Credit: David Betts | Metropolitan Photography



美中關係全國委員會主席史蒂芬·奧林斯(右一)主持對話



從左至右：蒂莫西·基廷、薩繆爾·洛克利爾、鄧尼斯·布雷爾、約瑟夫·普理赫上將



## 欢迎加盟美国地产投资联盟

美国中华商报传媒集团历经多年与北京四季房展的良好合作，经双方高层决定将战略合作关系提升到更高的领域。从今年北京秋季房展开始，由美国中华商报传媒集团统筹组织，成立“美国地产投资联盟”，核心团队由美国房地产开发商、地产经纪公司与经纪人、投资移民项目公司和区域中心、律师、会计师、建筑设计师等组成，以优惠的展位和平媒广告价格，集体赴中国参加北京秋季房展，欢迎您的加盟，共襄盛举！

全球资产配置解析  
系列采访

请致电：  
626.215.0179

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

# 順應潮流 持續創新

## 易美居 - 經紀人房產網獨家研發的房產 360 度 VR 全景系統正式上線

【本報記者宋海亮洛杉磯報導】5月25日，易美居-經紀人房產網獨家研發的房產360度VR全景系統發佈會在中華商報-易美居會議廳召開，新老客戶濟濟一堂，共同見證了最新VR系統的正式上線和試運營，震撼的展示效果和強大的視覺衝擊令與會的經紀人無不驚歎連連！

中華商報社長蘇子涵興奮地表示，“這是易美居-經紀人房產網推出兩年多來，具有里程碑意義的事件，表明我們的平臺又發展到一個新階段。我們在市場上經常被抄襲，但從未被超越，持續保持了在同類產品中的領先地位，此次推出VR虛擬漫遊系統更進一步拉大了與競爭對手之間的距離。”

作為一個持續研發與升級的系統平臺，易美居-經紀人房產網順應高科技發展的新趨勢，去年以來相繼推出經紀人獨立功能變數名稱、PC網站、移動APP和視頻播放功能，如今又隆重推出360度VR全景漫遊系統，所有付費經紀人均可免費使用360度VR全景漫遊製作、寄存與展示功能，並輕鬆展示在全平臺所有相同MLS的經紀人網站上，讓潛在的買房客戶在遠端以浸入式直觀地體驗美國房產，這樣經紀人又多了一個擴大銷售、跟房主拿listing的武器。

蘇子涵社長介紹了360度VR虛

擬漫遊在展示房地產方面的優勢和使用方法，更現場實際拍攝了兩張全景照片，帶領與會人員一同現場操作，只用幾個步驟，短短幾分鐘時間就快速製作出了這兩張照片的VR全景漫遊並現場展示出來，神奇的像施魔法一樣。蘇社長說，“我們的目標就是將複雜的程式簡單化，開發出最簡單易用的VR全景漫遊系統，通過盡可能簡單、傻瓜式的操作，讓經紀人5分鐘變成VR專家。”

參加發佈會的經紀人用自己的手機體驗了一把先進的VR系統，動手自己完成一個VR虛擬漫遊的製作，



並使用易美居定制的VR眼鏡體驗自己的操作成果，變身VR專家的經紀人躍躍欲試，在嘖嘖稱奇中把發佈會推向高潮。幾位到場的老客戶興奮地表示，最新VR系統的正式上線讓他們如虎添翼，一定要好好加以利用。

易美居-經紀人房產網銷售與技術團隊在現場與經紀人互動熱絡，表示在系統試運營期間，將積極收集回饋意見，對這款互聯網產品精打細磨，要給美國華人房產經紀人一個更加完美和成熟的高科技助手。

蘇子涵社長還為新業務做出了前景展望，新的簡易VR專家(ezvrpro.com)平臺會不斷更新和完善功能，所有房地產虛擬漫遊將會集中展示，同時也展示在本公司所屬的房產網USA(fangchan.us)和易美居用戶版APP等平臺上，對地產經紀人的用戶形成更大的推廣宣傳效果。

易美居-經紀人房產網銷售總監Eric葉宣佈，近期所有新加入的付

費會員和續約的會員將會得到一副定制的印有易美居商標的VR眼鏡，和一次免費的VR製作與指導的機會。他利用發佈會，對老客戶進行了如何使用經紀人房產網的培訓，講解了轉發微信文章相關的問題。他說，有些經紀人只喜歡與房產有關的文章，認為與地產無關的文章不好。其實在微信中分享文章的目的主要是為了擴大人脈資源。通過好友讀了文章之後轉發出去，讓更多的人看到，更多的人喜歡並轉發，形象廣告跟著也傳播出去了。大家喜聞樂見、願意點贊並轉發、能形成“瘟疫”傳播效應的就是好文章，並非一定是與地產相關的。易美居-經紀人房產網的文章選材比較寬，共有12個與美國投資買房移民留學生活相關的欄目，而非只專注於房地產本行業的內容。每篇文章後面都有熱度數位，方便比較，數位越大，說明閱讀的人越多。客服支持組歡迎廣大經紀人繼續推薦好的文章，提供好的建議，以便把相關

的服務做得更好！  
攝影：童天瑞  
易美居客服部郵箱：  
support@fdcanet.com  
易美居客服部電話：  
626-269-7589



## 尋一帶一路 登巔峰藝術

### 吳海龍大師用國禮為中南海藝術館紫砂分館增光添彩

出生于宜兴陶器世家——中國吳氏陶藝金漆高橋傳承人的吳海龍先生，自幼在宜興紫砂工藝的熏陶下，耳濡目染，從小就對紫砂工藝產生極其濃厚的興趣和愛好。隨後，跟從父親吳德清學做紫砂，在宜興市新莊鎮創辦了吳氏陶藝工作室（專為名家雕刻製作紫砂）。在父親的嚴格要求下，吳海龍先生從對紫砂的了解、熱愛、熟悉，再到對紫砂泥料的鑒別與分類，紫砂的鑄造和保養等有了獨特的理解。漫長的學藝過程，奠定了吳海龍今天的設計風格，傳承了吳氏的紫砂工藝。



作品：六方銀珠壺（老青水泥）  
吳氏陶藝傳承人吳海龍作品

1980年8月，吳海龍先生開始隨父學做紫砂工藝，從此便融入了紫砂陶文化工藝之脈，與宜興紫砂結緣。在此期間，吳海龍曾受到宜興多名紫砂名師的悉心指導，使他制作陶藝技術逐步提升。古樸嚴謹的制作工藝，高潔古典的設計理念，傳承與創新相結合的吳氏紫砂作品具備了很高的藝術含量和收藏價值，受到了世界各地紫砂藝術愛好者收藏家們的青睞與追捧。

1997年9月，吳海龍先生為傳承中國紫砂百年老店品牌，在蘇州常熟創辦了“鹿巖閣”。一進研究一進收藏一進推廣，使吳海龍對紫砂的淵源、製作工藝、品種分類、造型特點、裝飾特色、斷代辨偽、流傳狀況、收藏行情等有了獨特的見解。特別是鑒印“金漆高橋”的幾十把老紫砂壺是珍貴，成為常熟“鹿巖閣”的金色招牌。2016年吳海龍受聘為蘇州鹿巖閣任副院長兼紫砂工作室主任、中南海藝術館副院長兼吳海龍紫砂分館館長。



1997年9月，吳海龍先生為傳承中國紫砂百年老店品牌，在蘇州常熟創辦了“鹿巖閣”。一進研究一進收藏一進推廣，使吳海龍對紫砂的淵源、製作工藝、品種分類、造型特點、裝飾特色、斷代辨偽、流傳狀況、收藏行情等有了獨特的見解。特別是鑒印“金漆高橋”的幾十把老紫砂壺是珍貴，成為常熟“鹿巖閣”的金色招牌。2016年吳海龍受聘為蘇州鹿巖閣任副院長兼紫砂工作室主任、中南海藝術館副院長兼吳海龍紫砂分館館長。

### 吳海龍制壺嚴謹 在國外屢獲大獎

2013年6月6日，吳海龍大師榮獲教育部中國人生科學學會、全國審美教育與文化產業合作組織授予的中國紫砂設計大師稱號。

2014年7月11日，經中華人民共和國美術師評審委員會審議通過，吳海龍大師作品具備國家一級美術師任職之資格。

2014年8月16日，吳海龍大師仿古壺、六方壺、梅香壺作品在首屆世界華人藝術家畫展作品巡迴展中榮獲金獎。

2015年，他先後斬獲“中華民族偉大復興杰出貢獻人物”、“中華民族杰出藝術家”和“中國國際現代藝術研究中心終身藝術顧問”等稱號。在紀念抗戰勝利七十周年主刊《中國藝術》中，共收錄了吳海龍的四件精品紫砂壺。從此，吳氏紫砂陶藝第五代傳承人吳海龍成為了宜興紫砂的“國家名片”。

2016年吳海龍受聘為蘇州鹿巖閣任副院長兼紫砂工作室主任、中南海藝術館副院長兼吳海龍紫砂分館館長。



Add:39-15 Main st., Suite #403E, Flushing, NY11354, Tel: 718-309-9168

## 美中国际商务高级研究院

US-CHINA ADVANCED INSTITUTE FOR INTERNATIONAL BUSINESS

- 美中合法设立的非赢利性的机构
- 联通和服务美中商务企业的平台
- 美中商业环境优化的桥梁和纽带

### 欢迎合作和共建：

- 科技创新国际联盟纽约中心
- 国际商务法律环境研究中心
- 国际商务交流培训中心
- 文化金融合作研究中心
- 低空经济发展研究中心
- 国际生态经济研究中心
- 大健康经济交流合作中心
- 商业信用管理研究中心
- 商业精英俱乐部（会员制）

纽约注册地址：  
美国纽约法拉盛飞跃皇后大厦9I  
Tel: 718-461-8461 E-Mail: contact@uscaib.org  
Fax: 718-461-8462

上海机构（筹）地址：  
中国上海市虹桥路1060弄2号505室  
Tel: 86 21-32230828 E-Mail: contact@uscaib.org  
Fax: 86 21-62098096\*21

# 探討新時期的投資展望與途徑

【本報訊】5月20日下午，由美中企業家商會攜手兩家白金會員在美國泛宇公司總部隆重舉辦“新時期的投資展望與途徑”講壇。到場演講嘉賓有美國泛宇集團暨首席執行官胡正國、著名律師弗蘭德 凡特曼 (Fredrick W Voigtman)、著名律師陳勁松，以及 ISE 資訊集團公司總裁 Les J Goodwin。講壇就美國經濟發展走勢、財富增長及移民方案展開了一系列的探討。

著名律師弗蘭德先就目前最火熱的移民專案 L1-A 及 EB-1C 進行講解。弗蘭德表示 L-1 簽證是非移民工作簽證，它適用於在美國和中國都有商業機構的跨國公司從中國分公司派遣高級經理、行政主管、或擁有特殊知識的專業技術人員去美國分公司工作，並非綠卡。其在美國的居留期限最長可達七年；EB-1C 項目全稱跨國高管移民，專指那些被跨國公司調任到美國的外國高級行政人員或高級經理的移民簽證。該外國人須獲得美國公司永久聘任，而在此之前的三年期間內，已為在該美國公司的海外相關企業工作至少一年以上。主要適用跨國公司的高級管理人員移民到美國，成為永久居民。EB-1C 申請要求為：在過去的三年中，申請人必須在美國雇主的海外機構（如母公司、子公司或者分公司）工作過至少一年，並擔



洛杉磯郡長 Kathryn Barger 辦公室代表 Jimmy Wu (右二) 到會致賀，併發褒揚狀與演講嘉賓：(由右至左) ISE 諮詢公司總裁 Les Goodwin (右一)；美國泛宇集團總裁兼首席執行官胡正國 (右三)；名律師 Fred Voigtman (左四)；CHIAM 華美公司洛杉磯地區總裁 Chris Sugden (左三)；名律師陳勁松 (左一) 暨主辦單位美中企業家商會：孫文鐵會長夫人唐麗莎 (右四) 和商務發展部主任龔凱西 (左二)

家就個人海外資產配置已出臺 CRS 高級政策，所有參加 CRS 的國家可將海外人員在本國資產消費均可彙報給海外人員所屬國家進行徵稅，而美國不在 CRS 的名單之內，這對海外移民在美國進行資產配置轉移無形中起到了保護作用。移民前的資產安排與申報包括流動資產，海外產業物業，公司股份等泛宇公司均將為客戶做最優質的規劃。在美國房產及人壽保險又可作為合法進行避稅，其中房產配置處理的好還將從避稅做到免稅，免稅後還可賺利差。人壽保險除了作為保障外，還可通常用來免所得稅進行養老規劃以及作為高杆杠進行遺產規劃，也是非美國公民準備移民前最佳的免稅資產規劃與準備。具體詳細操作泛宇公司將對客戶帶來優質的服務管理，為客戶帶來最大的財富管理利益。

洛杉磯郡長 Kathryn Barger 的代表 Jimmy Wu 為美中企業家商會長 Robert Sun, Kathy Kung 及此次論壇演講嘉賓：胡正國、律師弗蘭德 凡特曼 (Fredrick W Voigtman)、著名律師陳勁松、Les J Goodwin 頒發褒揚狀，並為美中企業家商會對社區發展做出的貢獻表示高度肯定與讚揚，期待商會今後為社區帶來更多的成果。



華美公司洛杉磯地區總裁 Chris Sugden 介紹華美公司

任經理或高級主管以上職務，美國雇主必須在美國境內和美國以外的國家進行業務運營，提供經常，連續，系統的商品和服務，且在美國已經存在至少一年。所以 EB-1-C 比 EB-5 申請更快更有安全保障。

CHIAM 華美公司洛杉磯地區總裁 Chris 就 EB-1-C 詳細專案進行了解釋。華美公司作為美中企業家白金會員，擁有 1 億美金資產，並由拉斯維加斯的著名飯店東海海鮮酒家的成員及運營商組成。公司目前將在未來三年內開 150 個新餐廳，主要在加州，內華達州及亞利桑那州，因此為 L1-A 及 EB-1C 投資帶來很大機會。並且華美公司移民投資項目投資金額少，運營體系完善，安全保障高，申請通過率快，目前都是移民市場最大的優勢。ISE 資訊集團公司總裁 Les J Goodwin，也為海外個人資產轉移進行了專業的講

解。

美國泛宇集團公司總裁胡正國就美國稅法，經濟發展及財富管理增長進行了演講。在稅法方面他就高資產，遺產稅及未來 5-10 年美國將成為全世界少數省稅免稅的地方進行詳細解釋。他指出，在美國擁有高資產不是問題，高所得才是高徵稅的所在，如何將高資產稅務巧妙轉換，保持資產本身稅務正常，泛宇集團將為客戶提供一套詳細的指導方案。遺產的定義，包括動產和不動產、有形和無形的個人財產。比如貨幣是有形資產，而公司股份、債券、保險單、退休金、智慧財產權中的財產權益等是無形資產。如果將手持的資產成功轉換抵消遺產稅，那麼遺產稅並非無利。胡正國同時指出，在未來 5-10 年內，美國將成為全世界少數省稅免稅的國家，他表示，目前全球絕大部分國



演講嘉賓 ISE 諮詢公司總裁 Les Goodwin 演講他從事金融業 36 年對金融業務的心得

**聖地亞哥郡 一流購物商場出售**

售價: **\$2600萬**

**NNN投資**  
商業買家租金, 租客負責房產稅、保險和維修

全租滿  
年淨收163萬  
投資回報6.25%  
建築面積89625英尺  
地大7.1英畝  
2003年建築

**626.677.6488**  
QQ / 微信 2475051295  
微信公眾號 meiguorealty

**加州河濱郡莫雷若谷市 聯排別墅(52個單元)開發項目**

**\$135萬**

總土地面積: 4.28英畝(約26中國畝)  
土地類型: 聯排別墅開發用地

可建設聯排別墅, 批准單元數量: 52  
投資價值分析:  
土地平整, 隨時可供開發。  
地理位置優越, 靠近215和60號高速公路, 購物中心, 學校, 餐館等各種公共設施。  
開發密度獎勵。開發密度獎勵的潛在開發還包括: 高級住宅, 教堂, 辦公室等等。

**626.677.6488**  
QQ / 微信 2475051295  
微信公眾號 meiguorealty

## 第八屆北京海外置業及投資移民展

### 北京國際海外投資移民高峰論壇

2017年7月8-10日 北京·國家會議中心  
www.immiexpo.com



關注微信 了解移民最新資訊  
諮詢熱線: 010 58236526



# 麥當勞香草霜淇淋華麗變身

## 從原來就不含人工色素或防腐劑的香草霜淇淋中除去人工甜味

### 為 Vanilla Cone, McCaf 和 Shakes 和 McFlurry 成功變身

【本報訊】美國麥當勞 (McDonald's USA) 5月22日宣佈，使用于高人氣甜點 vanilla cone (香草圓筒/蛋捲霜淇淋)、McCaf (雪冰/冰沙) 和 McFlurry

(冰旋風/麥旋風)的香草霜淇淋 (vanilla soft serve) 完全不含人工甜味，人工色素，或防腐劑。自2016年秋天首度推出迄今，全美1萬4千多家麥當勞餐廳中絕大多數都已

順利過渡到新的霜淇淋。香草霜淇淋是製作冰涼甜品的重要成分，這次變身的影響層面遍及麥當勞所有甜品中的六成。

此外，McCaf 雪冰/冰沙使用的巧克力和草莓糖漿不含任何高果糖玉米糖漿，全部3種口味雪冰/冰沙使用的鮮奶油也不含任何人工色素，人工甜味，或防腐劑。

“今年夏天我們為大家獻上一個甜蜜的驚喜。”麥當勞餐單創新資深總監 Darci Forrest 表示。“麥當勞精益求精，供應的食物不僅美味，而且要讓顧客吃得安心。就和去除黃金雞塊 (McNuggets) 中的人工防腐劑，承諾在2025年之前全面換用自由放牧雞場生產的雞蛋，和只供應未曾施打對人體醫療有重要作用之抗生素的雞肉一樣，(雞農仍然使用 ionophores 離子載體類的抗生素來維護雞群的健康，但這種抗生素並不通過過處方使用於人體)，霜淇淋也加入這些變革的陣容。更何況本公司的霜淇淋全部使用百分之百美國生產的牛奶製成，讓這款經典甜品在炎熱的夏季倍感清涼適口。”

將近60年來，麥當勞的甜品始終是顧客的最愛。僅僅去年夏天，麥當勞就售出6千8百萬支圓筒/蛋捲霜淇淋。顧客不但可以在今年夏天繼續享受他們最喜愛的經典圓筒/蛋捲霜淇淋，還可以歡迎2012年人氣破表的 Rolo McFlurry 的回歸。麥當勞將限期供應在標誌性香草霜淇淋上添加濃郁耐嚼的焦糖和柔滑的牛奶巧克力碎片結合而成的美味，讓這個夏季加倍的滋味無窮。Rolo McFlurry 將自5月24日起至9月11日止在全國限期供應。

“本公司倍感榮幸，與麥當勞攜手合作，將來自全美數千家牧場的乳製品帶給麥當勞每天數以百萬計的顧客，” Dairy Management Inc. 總裁 Barb O'Brien 表示。

麥當勞在過去兩年中對餐單做出了一系列的改變，包括推出全日早餐，更新黃金雞塊，全新 new premium salad blend，在英式松餅 (English Muffin)，麵包圈 (bagel) 和脆餅 (biscuit) 中使用真正的黃油 (牛油)，和其他的重要改變。經過更新的霜淇淋是麥當勞美食心路歷程的一部分，也是該公司讓顧客吃得

安心的進一步努力。

McDonald's USA, LLC (美國麥當勞) 每天以高品質食材，選擇多樣化的餐單服務大約2千5百萬顧客。全美1萬4千家麥當勞餐廳中將近百分之90由男女企業家獨立擁有和經營。顧客可在大約1萬1千5百家參與提供 Wi-Fi 的麥當勞免費上網。

欲知詳情，請登入 www.mcdonalds.com



## 綠善心養生專欄

### 靜心對健康的好處

學習讓生活與工作平衡，也是自我靈性成長的課程，當下的身心狀態用覺知覺察去聆聽，去欣賞，去感恩。專注於呼吸之間，讓思緒逐漸地全然放空，身體自然跟著放鬆。在放空與放鬆中，沉澱與物質界的聯結與雜訊，持續的專注於呼吸間，保持這樣的狀態，腦波的頻率開始調整波長，雜質如靜置的玻璃水杯向下沉澱，沈澱後的能量載體如水杯般透明，如明鏡般透徹，心智初開，智慧發顯，觀照自我與鏡中顯影皆是心識變化，眼耳鼻舌身口意六根與六塵對應作用，瞭解無盡的抓取，是貪嗔癡慢疑與恐懼畏怖的另一體現。讓身心無法合一，積累成疾，此疾是身疾，也是心疾。拔除自己心疾才能對治身疾。若是發願行者，以智慧，堅定，忍辱隨順眾生，以放下的心隨順因緣，以無我的心行一切善法，成就圓滿一切世出世間法。覺知一切有為法，如夢幻泡影，如露亦如電，當下即能捨離，而不沾染；物質世界舞臺佈景道具角色戲曲劇情，時空因緣聚合變化而有，不為外境所動，如如不動，無喜無憂，無惱無樂，不執著所有因緣和境相，能出能入是為觀自在。

所以行者，若是行在世間，先具足世間的學習，同時以甚深智慧觀照對治己之心疾，以慈悲心護持己心與眾生心，以智慧行願協助引導眾生開啟道心慧命，悲智雙運，圓滿莊嚴自己的生命。

作者：Lenny Lee



## 洛杉磯聯合學區委員選舉大驚喜

【本報綜合報導】一場悄無聲息的大戰於5月16日在洛杉磯聯合學區委員選舉中上演了，全美國歷史以來最為昂貴的一場選舉，兩個席位雙方共花了1400百萬美元的競選經費。令人振奮的是工會支持的兩個候選人全軍覆沒，兩個支持 Charter School 公立特許學校的候選人全獲全勝，顛覆了7人委員制的洛杉磯聯合學區，支持公立特許學校的委員佔了多數。

教師工會多年把持加州民主黨立法院多數委員，民主黨立法委員受到抵制無法立法大面積改革教育，以致於教育品質普遍下降，特別是在經濟上吃力的地方教育品質

特別不堪。夏樂柏參議員 (Senator Bob Huff, 右圖) 在任期間，盡其所能幫助學童改善教育，其中獲得許多獎項，其中包括公立特許學校頒發的“年度最佳民選官員獎”。夏樂柏曾與前洛杉磯市市長安東尼奧·維拉萊戈薩 (Antonio Villaraigosa) 合作改善洛杉磯聯合學區教育品質。有時不能以立法解決的問題，只能在想要改革的當地靠人民的力量作出改善。

夏樂柏於2010年設立的家長觸機法律 Parent Trigger Law 幫助了一位在 Anaheim 的小學的學生家長們奮力與工會搏鬥，連贏兩次法院判

決之後，該學校學區委員準備在已經花了百萬美元之後再作上訴。夏樂柏與他的助理們在立法院畢業之後，仍然出席了公聽會繼續支持這些家長們。

5月16日的選舉顛覆教師工會的候選人不是只有在加州發生，在全國其他的學區選舉中也正一直在上演中。所以說不要等待超人來幫助我們，只要我們願意努力，我們就可以改變我們自己的命運。不信的話，看看在工會極力抵制的洛杉磯聯合學區大本營就在幾天前被多數當地家長們顛覆了。



## 美國易通教育留學中心

### 易通教育助您圓夢美國 Dreams come true

美國易通 (IVY USA EDUCATION CENTER) 是創立於紐約市法拉盛的本土教育諮詢中心，熟悉當地的教育系統，擁有豐富的學校資源，我們資深的教育、留學專家針對每一位學生自身的具體情況，從選校、定校、赴美就讀、大學規劃、職業發展、以及在美身份居留，為赴美學子們量身定作、提供一對一全方位的指導。

- 全美留學：初高中/大學/研究留學轉學，特辦福建/浙江籍學生
- 精英教學：TOEFL/SAT/ACT 考試輔導，原北京新東方名師小班授課
- 名校申請：一對一大學規劃專家升學指導；大學獎助學金申請
- 簽證轉換：B1/B2轉F1, OPT/H1申請；失去學生身份，直接在美恢復
- 美國居留：跨國公司L1/L2簽證申請，子女免費上學及快速轉綠卡

電話：718-888-1183/718-888-1470 微信號：jameschenusa  
 地址：39-15 Main St, Suite #403E, Flushing, NY 11354 USA 網址：www.ivyusaeducation.com

## USChinaYes Youth Education Solutions

“WHO WE ARE”  
 US-China Youth Education Solutions (US-China YES) is a non-profit organization dedicated to enhancing the ties between youths in both the U.S. and China through education solutions. We thrive to meet the emerging needs of young people and empower them to become the next generation of global citizens. Our goal is to facilitate academic success, promote cross-cultural understanding, and foster cultural exchange.

“我們的使命”  
 中美青少年教育发展基金会 (US-China YES) 是一个非盈利性组织，致力于通过优质的教育方案，为中美两国青少年的学术与文化交流构建紧密纽带。从青少年发展的当务之急出发，鼓励创新思维，促进中美文化交流及人才双向输送，为把青少年培养成适应国际发展的新一代人才而努力。

- “WHAT WE DO”
  - Fund innovative Learning programs
  - Reward educational excellence
  - Develop supplemental services
  - Provide Volunteer & Internship opportunities
- “我们的目标”
  - 支持创新学术项目
  - 奖励优秀学术人才
  - 提供教育发展平台
  - 提供志愿实习机会

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

# 王健林：萬達帶頭向全球推廣中國文化



【編者按】5月12日，王健林走進中國政法大學發表了題為《努力踐行文化自信》的演講，這是他首次就文化自信發表演講，提出了很多值得深思的話題和問題，透露了萬達的佈局和未來戰略及他的“小目標”。以下是王健林演講精華。

文化自信包括兩個方面：一是中國人自信，二是外國人相信。文化自信光自己說、自己信還不行，還得讓老外相信，讓全世界相信。文化自信不是關起門自己說有文化自信，別人要承認你，學習你的文化，學習你的語言，文化自信才建立起來。

基於這種認識，我們在努力踐行中國文化、中國傳統的時，還積極向全球推廣中國文化，主要做了四方面事情：

一是讓中國電影走向世界。萬達

集團是全球第一個跨洲的國際院線集團，在我們之前，電影院線沒有跨洲的。所以，當我們第一次並購美國的院線，就有人告訴我們肯定成功不了。我想，以前還從來沒有過飛機、火車呢，現在不也有了。如果總想從來沒有就不做，那永遠不會有新的東西出來。所以萬達在全球並購了美國 AMC、澳大利亞赫伊斯、歐洲歐典等很多院線，現在擁有超過 1500 家影城，超過 15000 塊電影螢幕，而且這個數額還在增長。

我自己有一個小目標，到 2020 年，萬達力爭占到全球電影票房市場的兩成，那時候話語權就完全不一樣了，現在就已經感覺到我們有話語權了。建立起全球電影管道以後幹什麼？就是傳播文化，從 2012 年到 2016 年這五年時間，萬達累計在海外放映中國電影 162 部，在萬

達之前，還沒有商業化放映中國電影的紀錄，現在我們占到中國電影海外票房的接近八成，如果再多幾個像萬達這樣的公司，中國電影就更容易走向世界了。當然要走向世界，中國電影內容還要改進。

二是建立中國企業管理全球影響。企業管理，全球是學美國的，亞洲是學日本的，中國企業管理在世界上沒有什麼影響，也沒有品牌。我在想，隨著中國經濟的發展，中國出現了一批大的公司甚至是跨國公司，中國經濟發展決不會是照搬美國和日本經驗的結果，我們一定有自己獨到的東西。

為了推廣東方智慧，為了推廣中國管理品牌，我在去年出了一本書《萬達哲學》。不光在中國發行，也向全球去推。半年多一點的時間，英文版全球銷售已經超過 25 萬冊，創造了中國企業管理類書籍海外發行的新紀錄，而且現在銷售量還在不斷增長中。哈佛、耶魯、牛津、劍橋等全世界超過 20 所大學的商學院，已經把《萬達哲學》作為他們的教材或者案例進行教學。

我自己有一個計畫，準備出三本書，形成一個系列，推動中國企業管理思想在海外逐漸建立品牌，使中國企業管理思想被世界認可。今年年底，我主導寫的一本《萬達管理》會成稿，明年會向全球發行。

《萬達哲學》講管理之道，《萬達管理》講管理之術，第三本書什麼內容還在研究。總而言之，是想通過自己努力，建立中國管理思想的全球影響。

三是打造高端酒店管理全球品牌。真正的奢侈品是飛機、遊艇、

高端酒店。我覺得高端酒店是世界最大的奢侈品，一個酒店造價幾億美元、甚至幾十億美元。過去這個行業一直是被歐美、特別是美國企業長期把持。華人中出了一個香格里拉酒店品牌，但香格里拉也是亞太區域品牌，很難稱得上是全球品牌。

因為長期在酒店方面投資，萬達成了全球最大的五星級酒店業主，現在開業了 100 多家五星級酒店，在建的還有一百多家。我們幾年前下決心進入酒店管理行業。現在我們在國內管理的五星級酒店超過 50 家，另外還在倫敦、芝加哥、洛杉磯、悉尼等世界核心城市地標地段建設和管理了一批萬達酒店。

特別值得一提的是，去年我們選跟土耳其伊斯坦布爾的一個非萬達物業，首次簽訂了萬達酒店管理輸出協定，這就說明我們的品牌在逐漸建立，小荷才露尖尖角。相信持之以恆，我們肯定會讓中國高端酒店品牌走向世界，再過幾年，全球一批地標城市就可以看到帶萬達酒店 LOGO 的高端酒店。

四是實現重大文化產品出口。萬達在全球首創了綜合性大型文化旅遊的中國品牌，名字叫做萬達文化旅遊城，簡稱萬達城。目前已經在中國建設 16 個，開業 6 個。我們已在海外正式簽約法國巴黎、印度德里兩個萬達城，其中巴黎萬達城已經進入實施階段。預計今年還會在“一帶一路”的兩個大國落定兩個

萬達城。那麼到今年年底，萬達海外就有 4 個萬達城。迪士尼發展 60 年，全球也就 6 個樂園，其中美國有兩個，海外就 4 個。當然萬達和人家還是有距離的，但是這個距離你不去追趕，就永遠在那兒擺著。由於萬達城的出口，也使萬達成為美國迪士尼、環球以外，世界第三個規模出口重大文化旅遊產業的企業。

除了剛才講的四件事，我們還計畫再兩件推動中國文化走出去的事。一是建立電影全球發行管道。如果沒有全球發行管道，我們將永遠受制於人，中國電影也不可能真正走向世界。中國電影之所以在海外票房不好，最根本的原因還是我們沒有全球發行管道，所以萬達要

在這方面發力。二是要努力打造萬達的也是中國的 IP 產品。所有的旅遊產品、影視作品，歸根到底到一點，還是為了自己 IP 產品的落地，就是具有中國文化形象、具有中國文化符號，或者具有萬達形象的產品賣得好，這才是真正的文化走向世界，才能真正實現文化自信。這方面的過程可能會更長，因為 IP 產品成功率很低，全世界平均成功率不到 1%，而且全世界只有少數公司能創造 IP，但是我們有信心。

總而言之，萬達要為努力打造中國文化自信做帶頭人，做積極的踐行者。

摘編源自：萬達集團 (ID: guojiwanda)



## 繪畫思維與科學 (五十二) 李輝湘

有人認為圖形表現在畫面上就是點和線的結合，色彩是起輔助作用等。問題沒有那麼簡單，應該看到繪畫是一門綜合性的藝術，圖形和色彩是一幅畫的靈魂或意境的外在表現。應該說圖形和色彩在沒有構成一幅畫時，是沒有藝術生命的，沒有藝術生命也就沒有藝術靈魂，這幅“畫”就沒有意義，就更談不上意境。當畫家把圖形和色彩等經過藝術加工再把它表現在紙上或其它材料上，就形成了一幅畫。這就有了藝術生命，也就有了藝術靈魂，至於意境的深遠與否或作品藝術的高低，全在於畫家的藝術修養的高低與否。同樣的圖形，但色彩不同所產生的意義就不同，所達到的意境也就自然不一樣。相對來講，世界上沒有相同的圖形。就好比畫家們常說的，沒有一個人的眼睛是相同的，有人說，人工臨摹的畫，有一模一樣的，那只是相對而言。客觀事物在不斷的變化著，它是不以人們意志為轉移的在變化著或在改變著世界。我們一些可能有這樣的體會，黑白照片放久了就要變黃，這是時間長了才能發現，但是在短時間裡像一天的時間內是看不出變化的，其實它一直都在變化著。繪畫是一門藝術，在畫家的筆下所表現的圖形有時是有時間性的，如畫家在你 5 歲時為你畫的像，當你長到 60 歲時把當年你 5 歲時畫家為你畫的像與你現在相比就不太像，但是肯定是你。有時畫家還需要對作品做適當的加工，這就是藝術。至於“增之一分則太長，減之一分則

太短”來達到一種藝術的美感，那不是一件容易的事，否則就不叫藝術！

繪畫是在表達一種思想，是通過圖形、色彩等等來表達。在實際繪畫中通過虛和實等手法來表現，其中圖形和色彩等在表現思想方面起到了很重要的作用。在有意繪畫中往往沒有那麼多嚴格的繪畫程式或技法等，特別是特大寫意的畫，它是一種隨意而作來表現大腦所出現的各種圖像。要保證有意繪畫的正常發揮，首先要有一個安靜的環境，這才有利於大腦的構圖，由於有了很好的構圖才能表現在紙上或其它材料上，從而形成一幅優美的畫。要繪好一幅畫除了有很好的藝術修養等之外，繪畫的技法或技巧等也很重要，所以繪畫還在於多實踐，這樣才能把大腦的圖像很好的表現出來。

特異思維所出現的大腦圖像，是有能動性的或可以把它轉化為現實等，如繪畫等。普通思維或平常人們的大腦圖像一般是沒有什麼能動性或對繪畫作用不大。平常人想、回憶、做夢等都能在大腦出現圖像，但是有時也能發揮作用，這就是從普通思維轉化為特異思維，因為一般人都有潛在的特異思維和靈感思維。像我國北京航空學院博士研究生高歌，他所發明的“沙丘駐滿火焰穩定器”就是從夢中夢到了應該有二個準則，而原來只有一個準則從而獲得了成功。這就是一種能動性的轉化，從普通思維轉化為特異思維。

不論人的大腦構圖的產生或構圖的表現，都要受先天和後天因素的影響，特別是後天因素很重要。為此加強文化、藝術等修養對於構圖的表現等都是有好處的，由此對提高有意繪畫的藝術修養有著深遠的意義。

4. 色彩的一般性  
色彩是自然界最美麗的外衣，有了它才使得自然界及人們的生活更加多姿多采。色是人們眼睛對外界的一種感覺現象。色彩是人們眼睛所感覺到的各種物體，因吸收和反射光量的程度不同，而出現的一種複雜物理現象。

(未完待續)  
李輝湘先生郵箱：  
749924844@qq.com  
歡迎讀者來郵交流



## 甌越文化窗

### 十字花邊繡

十字花邊繡，俗稱“挑花”，因斜十字針組織形狀，又通稱“十字花”。是浙江省抽紗刺繡製品中富有地方特色的品種，是中國工藝美術品種中年代較久，並集挑、拉、抽、縫組合的平面造型工藝品，主產於溫州。早在明代，已在民間流行。

早期的十字花邊繡，色彩大多是單色或大紅大綠，屬於民間流傳的形式，在自繡自用的過程中，使針法得以傳承。鴉片戰爭後，溫州開闢為通商港口，洋人入華認識了十字花，也把十字花針法帶到了國外，其針法被接受。1920 年，外商愛利瀚和溫州黃啟文父子等人，在溫州開辦了 6 家十字花挑花局，在上海設立總局，配好布與線，由溫州挑花局發放到農村加工十字花製品。經過洗燙包裝，從上海銷往意大利、比利時、瑞士、巴西等國，直到抗日戰爭爆發而停止，但挑花藝術仍在民間流傳。新中國成立後，溫州工業還比較滯後，十字花邊繡作為有過生產出口的歷史，同時解決就業和增加農村副業收入，引起政府的重視，並挖掘這一傳統民間工藝品。先後建立了溫州、樂清等地的挑花廠，興盛時職工達到千多人，外加工人近 30 萬人。產品規格從原來小數幾個擴大到 20 多個。在計

劃經濟時期，屬於國家收購產品，在市場低落的情況下，仍然保證企業生產。1980 年是歷史鼎盛時期，全年產值高達 1.76 億元。當時，十字花邊繡成為溫州工藝美術重要的出口創舉的產品。隨著市場經濟的興起，集體經濟已不適應市場的發展規律，以關、停、轉結束了生產。取而代之的是私有企業，延續十字花邊繡的傳承，也從日用功能，轉化到藝術欣賞品中，使十字花邊繡提高一個新的層次。這期間由王勤忠創作、繡製的《追憶》、《風車》、《石臼》、《磨》、《英姿》、《風情》、《金色年華》等十字花邊繡作品，在中國工藝美術協會和中國工藝美術學會舉辦的工藝美術精品博覽會上獲得金、銀、銅獎，同時獲得浙江省文化廳“優

秀手工獎”等 10 多項獎牌。2008 年和 2009 年他分別受浙江省文化廳、文化部長的委派，在澳門、阿曼蘇丹國進行繡花技藝表演。

十字針法是充分利用棉布經緯原理，以紗交叉為下針點，四個針點的兩條斜線交叉組成一個斜十字(×)針法，數個“×”組成某種花紋圖案，以色線表達物象，創造著簡樸的民間工藝，補充生活的裝飾。十字花在挑製過程中，不受場地的限制，位置隨意性大，一張椅子，一枚針，開會閒讀照樣挑制。

十字花邊繡在 2007 年被列入第二批浙江省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“海外甌越文化傳承基地”



CAEE

## 上海文化產權交易所

# 會員招募

上海文化產權交易所是由中國商務部、文化部、財政部、國家新聞出版廣電總局和上海市政府認定批准的綜合性文化產權交易服務機構，是以文化版權、股權、物權、債權等各類文化產權為交易對象的專業化市場平臺，是立足長三角、服務全國、面向世界的權益性資本市場。

現招募如下會員，成立上海文交所在該行業或地區的授權辦事機構

專業會員

- 1、境內外從事與產權交易相關業務的鑒定評估、會計、律師、投資及投資管理、諮詢等中介機構以及其他專業機構；
- 2、具有固定的經營場所和必要的設施；
- 3、具有健全的組織機構和嚴格的財務管理制度。

投資俱樂部會員

- 1、淨資產不低於100萬美元；
- 2、對藝術品和電影投資感興趣的個人和機構投資者

NYCAEE

詳情請諮詢：NYCAEE 上海文交所紐約交易服務中心

Phone: 212-601-2635

Address: 350 Fifth Ave, 59th Floor, New York, NY 10118

Email: info@nycaee.com

https://www.shcaee.com

# 堅持每年海外參展 用App發訊息陌生變熟人

## 加美敦李國明

拓展一帶一路

以香港為基地的嬰兒護理產品供應商加美敦，早在中國「一帶一路」戰略出台前，已經佈局中東市場。總括多年與中東客戶交手經驗，加美敦主席兼行政總裁李國明認為，致勝之道是「耐性」：「不會見一次面就有生意做，好多客同他們見了三年，都沒有生意做，年年都是同你講下價，又說想試，但都不落單。」

■文：香港文匯報記者 吳婉玲／圖：彭子文及被訪者提供

談起中東，你會想起沙漠？駱駝？石油王子？中東男人的齊人之福？還是杜拜世界最高的哈里發塔？事實上，中東地區位於「絲綢之路經濟帶」和「21世紀海上絲綢之路」交匯地帶，在「一帶一路」上的角色不容忽視。香港嬰兒護理產品供應商加美敦，早在國家「一帶一路」戰略出台前，已經出口產品到中東，原來中東的家庭起碼有三至四個小朋友，母嬰市場商機巨大。總括多年與中東客戶交手經驗，公司主席兼行政總裁李國明認為有「耐性」最重要。

### 出生率高母嬰市場大

加美敦實業成立於1993年，其代理及自家品牌產品外銷的國家及地區多達50多個，覆蓋歐美、非洲、東南亞及中東。在訪問當日，李國明隨手在手機內就輕易翻出十數張與世界各地客戶的合照，客戶分別來自日本、海地、科特迪瓦、斯里蘭卡、巴林及波蘭等地。看完一張張合照，彷彿看畢一遍世界地圖。

在已發展國家，生育率一般較發展中國家低。加美敦主要產品是嬰兒紙尿片，李國明表示，受產品需求帶動，公司早在15年前已經將產品銷往中東地區，發展中國家的出生率比已發展國家高兩至三倍，一

個家庭起碼有三至四個小朋友，所以無論對孕婦產品、嬰兒紙尿片及濕紙巾的需求均很大。

中東對大部分香港人而言，都是一個較陌生的地區。李國明指，相比其他客戶，與中東客戶合作最大分別在於他們對海外企業的疑心比較大。當初李國明與中東客戶合作時，也因為信任問題花了一段時間，「成功之道在於有耐性，每年都參展。不會見一次面就有生意做，可能要見幾年先有生意做。我們有好多客同他們見了三年，都沒有生意做，年年都是同你講下價，又說想試，但都不落單。」

### 面對面了解客戶需要

為了增加客戶信心，加美敦每年都會遠赴中東參展，與客戶面對面溝通了解。加上，在互聯網時代，透過手機即時通訊應用程式也可隨時與客戶聯絡，「大家好多訊息，這樣就由陌生人變了熟人，熟了先有生意做。」

憑着李國明的誠意和堅持，公司去年出口到中東佔整體銷售量10%，主要市場為杜拜，產品包括成人紙尿片、嬰兒紙尿片、婦產用品及濕紙巾，未來亦打算擴展產品種類至醫院耗材。



加美敦主席兼行政總裁李國明認為，致勝中東之道是「耐性」。

# 中東致勝術：耐性

## 中東地圖



## 中東上班朝10晚9

談起中東國家與我們的文化差異，李國明二話不說立即指兩地最大的差異就是中東許多國家實行一夫多妻制，一個中東男人最多可以娶四個老婆。不知道身在實行一夫一妻制地區的他，是否暗地羨慕中東客戶呢？

除了婚姻制度，中東的工作文化也和我們大大不同。在香港，大部分打工仔一大早就出門，坐巴士或地鐵回公司；中午好不容易在排滿人籠的飯店填飽肚子，又要立即繼續工作；萬一公司有「OT文化」，即使完成手上的工作，也不能準時放工。厭倦了這種上班模式的香港打工仔，可能會想試試體驗中東人的工作文化。

### 下午1時至4時午睡

李國明表示，在中東國家，大部分公司在星期五都會放假，而星期六就返半日。平時的上班時間大約是早上10時至11時，打工仔毋須清晨就爬起床準備返工。不過，作為夜貓的記者就羨慕他們有午睡時間，李國明指下午1時至4時設有休息時間，員工可以趁這個時段來個午睡，補充精力。聽起來似乎工作時間很短？原來他們的放工時間普遍是晚上8時至9時，晚飯也相對吃得比較遲。

## 本月推電子感應紙尿片

近年不少中小企指要升級轉型，實行再工業化。加美敦單止在開發新市場方面走在最前，就連產品開發都非常創新，將傳統紙尿片產品融入科技元素，開發電子感應紙尿片。不過，李國明在2014年接受傳媒訪問時表示，已在寵物紙尿片上成功試用，希望有關產品可以在2015年上半年推出市場，但他今次接受香港文匯報訪問時就指產品在本月推出。

### 研發突破性產品需時

這塊遲來的電子感應紙尿片到底在開發期間遇上什麼困難呢？李國明未有透露，僅表示公司一直不斷開發和了解市場反應：「做一個全球推出的新產品不是一日兩日時間，而是要一段時間摸索個市場，如果不是（或會）失敗告終。」他認為，每開發一個新產品都有其困難，除非意念是來自市場上已有的產品，否則如果要生產突破性的產品，就要花很多時間。

他透露，電子感應紙尿片有分嬰兒和成人版本，會配合手機應用程式使用，暫時未定價。他承認，擔心市場需要時間適應新產品，希望產品推出後不會有太多負面反應。

## 未來積極拓烏茲別克市場

李國明建議，若港商想開發中東市場，要有心理準備投放大一段時間，「我們見好多同行去參展，去談生意，談一次都不得，可能兩年都失敗，但我們參展已經擺了十幾年。」除了需要莫大的耐性，他指更要留意客戶是否老實：「因為他們講的事情同做的事情未必一樣，可能問公司講到規模好大，但實際不是大，或者客戶講自己本身做生意，但原來他是打工。」說到底，李國明再三強調，要判斷對方是否可靠，時間才是最好的證明。

加美敦出口產品的國家及地區覆蓋廣泛，計劃進軍新市場尋找新客戶，對公司而言並非新鮮事。李國明認為，港商如果有意開發新市場，首先要考慮產品是否適合該市場，其次要留意產品在當地的競爭力，第三就是要思考如何跟當地客戶溝通推廣。加美敦未來亦會積極開拓新市場，如烏茲別克斯坦，會視乎當地的經濟環境和商機考慮新開拓市場的選址。

### 非洲及南亞出生率高

對於紙尿片市場的潛力，李國明相信無論是中東，或是非洲及南亞地區出生率都會高，所以母嬰用品仍具潛力。不過，市場上的競爭不小，加上不時會受當地經濟表現影響生意。他舉例，三年前公司與非洲客戶有合作，但由於當地外匯儲備縮水和美元短缺，影響到客戶的採購能力。



李國明與太太在伊朗合影。



李國明(前排左)與斯里蘭卡客戶合影，並指與當地客戶合作「耐性」最重要。



加美敦代理及自家品牌外銷國家及地區逾50個，圖為李國明(右一)與科特迪瓦客戶合影。



李國明(右)常常面對面與客戶洽商，左為其巴林客戶。

## 阿聯酋成港最大中東市場 珠寶最受捧

根據香港貿發局資料，在中東，阿聯酋是香港最大的出口市場。2016年首8個月，香港對阿聯酋的出口總值按年上升13.9%，達44.75億美元。出口產品主要是珍珠、寶石及半寶石，達20.48億美元，佔出口總值45.8%，按年增長49.1%；電訊設備及零件，達11.84億美元，佔出口總值26.5%，按年增長8%；珠寶達2.05億美元，佔出口總值4.6%，按年減少37.7%。

阿聯酋歡迎外商直接投資，並強調是其長期經濟規劃的重要部分，目標是把外商直接投資佔國民生產總值(GNP)的比重由2014年的2.7%提升至2021年的5%。

根據香港政府統計處的資料，截至2015年6月，共有17家阿聯酋公司在香港設有辦事處。在香港營商的阿聯酋公司有阿扎比國家銀行(National Bank of

Abu Dhabi, NBAD)、馬捷力銀行(Mashreq Bank)及阿聯酋航空公司等。

### 以色列沙特位列二三

至於以色列則是香港在中東的第二大出口市場。2016年首8個月，香港對以色列的總出口較上年下跌14%至13.51億美元。

香港出口到以色列的產品主要有珍珠、寶石和半寶石，佔總額73.4%；電訊設備及零件，佔7.5%；以及電路用的電力器具，佔2.4%。大部分貨品可以自由進口到以色列，但國防相關產品必須事先取得許可證方可進口。進口商必須是以色列居民、在以色列註冊的企業或非牟利機構，才可以申請進口許可證。

沙特阿拉伯是香港在中東地區的第三大出口市場。香港對沙特阿拉伯的出口於2014年增長6.5%

後，2015年上升11.1%至9.29億美元。

期內，主要出口項目包括電訊設備及零件，達4.33億美元，佔出口總值46.6%；電腦達6,500萬美元，佔7%；非電動發動機、馬達及其零件達6,300萬美元，佔6.7%；鐘錶達5,700萬美元，佔6.1%；以及珠寶達3,700萬美元，佔4%。

阿聯酋是香港最大的出口市場，出口產品主要是珍珠、寶石及半寶石，達20.48億美元，佔出口總值近半。



# 文博會「帶路」館促中外合作

## 35國家和地區117機構參展 推文化產品出口升級

第十三屆中國(深圳)國際文化產業博覽交易會(以下簡稱「文博會」)日前在深圳舉行。文化作為增進中外了解和友誼的紐帶,此次「一帶一路」展館吸引了泰國、印度、埃及和塞爾維亞等35個國家和地區積極參展,他們帶來了豐富的手工藝品、玉器、特色食品等,以色列更帶來了高科技VR和數字直播技術等。豐富多彩的異域文化吸引了無數商客前來選購交流,推動了文化產品的出口升級。

■文:香港文匯報記者李昌鴻 深圳報道/ 圖:記者李昌鴻攝



山東一企業生產的薩克斯樂器,廣受歐美消費者的熱捧。

中國許多文化產品也受到海外的歡迎和積極採購,山東龍口一生產相冊的企業出口歐洲年銷售額近億元(人民幣,下同)。因中國文化產業實現快速升級發展,深圳華強文化科技集團的主題樂園目前正吸引法國、阿聯酋等國客商前來洽談,也有不少歐洲客戶組成代表團前來文博會尋找合作機遇。

### 文化產品受歐洲民眾追捧

「一帶一路」作為中國國家戰略,近幾年正在迅速推進,越來越多的國家積極加入,分享中國投資、建設等機遇,推進「一帶一路」的文化合作則是促進中外交流、友誼和合作的基礎。此次文博會吸引了來自歐洲、亞洲、非洲、南美洲、北美洲、大洋洲的35個國家和地區117家海外機構參展,並邀請了來自美國、英國、法國等全球99個國家和地



文博會「一帶一路」展館吸引了亞洲、非洲、歐洲等35個國家和地區積極參展。

區的約2萬名海外展商前來參會、參展和採購,預計將有10萬人應邀參會採購。

「一帶一路」沿線國家也是中國文化企業大力拓展海外的重要市場,許多企業紛紛利用自身的優勢積極拓展,記者在龍口市展位看到,他們有生產薩克斯、相冊和文具等企業,他們積極走出去,通過了解歐美文化和需求,將產品打入當地市場。

據該展位有關負責人告訴記者,山東泰山管樂器製造薩克斯樂器為中國馳名商標,是國家領導人送給外國元首的禮品,目前有六七成出口歐美,年銷售收入達數千萬元,生產相冊的煙台美之良95%產品出口歐洲,受到當地民眾的歡迎和青睞,年銷售額近億元。而統寶筆業年產2億支,全部外銷北歐、南美和東南亞,年銷售額逾千萬元。

### 文化產品出口邁進中高端

山東龍口企業將文化產品打進海外只是中國企業走向海外的一個縮影,不過,隨着中國企業技術水平的大幅提升,中國文化產品出口也日益邁進中高端,以「文化+科技」的

深圳企業華強科技集團則以其研發的先進技術和設備,尤其是其主題樂園受到了海外客戶的關注和紛紛購買和洽談。該公司有關負責人告訴記者,他們對外提供主題樂園總體創意設計、主題項目的創意設計服務以及主題樂園成套設備的出口。在文博會期間,來自法國、卡塔爾、阿聯酋等國客商前來洽談方特文化科技主題樂園項目。他們通過合作在當地開發和建設方特歡樂世界,包括其360度環幕4D觀影設備和水漫金山等。目前,已完成了烏克蘭克里木半島主題樂園的總體設計,為伊朗的主題樂園提供了前期的概念設計、總體規劃、建築設計全套服務。華強方特主題樂園還成套出口至伊朗,華強方特伊朗伊法罕「方特歡樂世界」於2014年8月開業,成為當地旅遊熱點,入園遊客與日俱增。

在文博會上,法國、俄羅斯等許多歐洲客商還組團前來考察和了解中國文化市場,通過交流和互動,發現中國文化精品,將其引入歐洲,並且還尋求投資一些他們感興趣的文化產業。



山東一企業生產的相冊出口歐洲年銷售收入近億元(人民幣)。



印度客商表示,他正將印度特色工藝品出口中國,並將中國LED燈等產品進口到印度。



歐洲客商對中國許多文化感興趣,他們尋求投資機會。

## 異國產品琳瑯滿目 美機構欲設分會場

在此次文博會「一帶一路」專館裡,35個國家和地區參展商帶來大量的豐富產品,包括緬甸玉器、尼泊爾的佛像製品、印度工藝品和以色列的高科技產品等,可謂是琳瑯滿目,吸引了許多中國觀眾前來欣賞和購買。美國加州一機構更計劃將在該州共同舉辦文博會分會場。

記者在印度館看到,印度展團由印度最大的文化商協會印中經濟文化促進會組展,包括6家印度參展機構,展示印式傢具、軟裝、紫膠手鐲、木雕、手繪及金箔繪畫等,並邀請了印度傳統非遺工藝大師現場為觀眾展示印度傳統手工製作過程。該國參展商帶來的木雕製品、銅器和許多手工藝品,吸引了大量中國顧客,許多顧客圍在一木雕工藝器展位前紛紛欣賞和購買,有的售價150至200元(人民幣,下同),一位顧客便與商人討價還價,讓其降低一點,印度客商擺擺手,通過翻譯說降不了價,那位顧客一共買了三四件,印度客商送了一個小禮品給他。記者在尼泊爾展位前看到,許多釋迦牟尼佛及其他佛像吸引許多中國信眾,他們紛紛前來欣賞、詢價和購買。

記者在埃及展位看到,他們在「一帶一路」展館中面積最大,推介埃及文化、藝術品和工藝品,他們展館負責人表示,他們看好中埃文化交流和合作機遇,重點是向中國顧客推介埃及深厚燦爛的文化,吸引中國遊客和客商前去投資和旅遊等。而



印度客商展示的工藝品吸引人們駐足欣賞和購買。



緬甸商人購進文博會機遇來推銷玉器。

緬甸一些玉器商則推出七八款新器,售價從1,000至5,000元不等,也吸引許多顧客駐足欣賞和購買。

在此次展覽中,以色列則與眾不同,他們組織了當地知名「文化+科技」類企業參展,包括3D影像、移動設備、直播播

術、音頻作品、音像作品、媒體數字、數字表演及VR作品等。美國由美國加州帝國郡政府組團,展示具有帝國郡風情的傳統文化,同時帝國郡政府多次來訪文博會公司,達成合作共識,將共同舉辦文博會美國分會場。

## 夏布刺繡受青睞 擬出口近百萬元

在文博會上,中國許多特色的手工藝品受到許多歐美客戶的青睞,在中國與歐美客戶「一對一」洽談會上,來自江西新余市國家級非遺傳承人張小紅表示,經過與歐美客戶的深入交流,他們的特色產品夏布刺繡有望獲得約百萬元(人民幣,下同)的出口收入。

張小紅告訴記者,夏布是中華文明的活化石,是中國最為悠久的布料,具有很深的文化底蘊。中國江西盛產夏布,許多人用夏布來做衣服和鞋料,而他們則是在夏布上刺繡,將許多傳統文化通過精湛的繡花技藝將其繡在團扇和布包上。經過長期的培訓和指導,目前,她帶領700多女工團隊專業從事夏布刺繡,受到了江西省領導及新余市領導的讚賞和認可。不過,一個女工要一天時間才能繡好一個團扇。她稱,通過此次與歐美客商洽談,她發現他



江西國家級非物質文化傳承人張小紅表示,歐美客戶對他們夏布刺繡十分感興趣。

們對中國傳統文化十分感興趣,她們夏布繡的團扇、工藝品、生活用品均受到了客戶的青睞,預計大約有7至8家歐美客戶想購買她們的夏布繡,總的簽約金額約百萬元。為此,她感覺十分開心,她期望通過文博會將更多類似的中國文化藝術和工藝品推向海外,既增進了海外對中華文化的了解和友誼,又促進了文化產品的出口。

## 打好文化牌 力促「帶路」建設

目前中國的「一帶一路」倡議已受到全球越來越多國家的歡迎和支持。文化作為增進彼此交流和友誼的紐帶,可以很好地消除彼此的隔閡,文博會和其他眾多文化交流活動,便是增加文化交流增進彼此友誼的良好機會。

因為存在邊界爭端和國家戰略差異,作為「一帶一路」重要節點之一的印度官方,對於這一倡議相應的並不熱烈。但在此次文博會上,經採訪的多位印度參展商,都認為中印均是亞洲和全球的重要國家,雙方友好合作對彼此均十分有利,他

們十分看好「一帶一路」倡議帶來的機遇,並希望印度官方也能積極加入。這些參展商將印度的工藝品、特色產品引入中國,並將中國的高科技和生活產品引入印度,從而滿足雙方民眾的需求。他們認為,雙方只有通過深入交流增加友誼才能消除隔閡,從而實現互利共贏。

正所謂文化不分國界,文明互為借鑒。在國與國之間、地區與地區之間,搭建更多更好的文化交流平台,不僅可以讓「一帶一路」倡議獲得廣泛的認同和參與,也能為全世界的人民提供更多有利於民生福祉的公共產品。

■記者 李昌鴻