



美中工商協會
CHINESE CEO ORGANIZATION
www.chineseceo.com

newsletter

会员通讯

2012/7/15 Issue 2 2012 年第二期

Editor: Gene Chang, Juliet Lu

News 新闻简报

- 美中工商协会与北京大学南加州校友会成功举办中美企学研高峰论坛



美中工商协会携手北京大学南加州校友会于2012年5月20日在Pasadena市成功联合举办了中美企学研高峰论坛。本次活动为“2012南加州北京大学日”系列活动之一，中国著名金融法专家、北京大学常务副校长吴志攀教授率领北京大学重量级访美代表团全程参加，代表团成员包括中国著名企业家、诗人和慈善家，中坤集团董事长黄怒波先生，北京大学校友总会常务副会长王丽梅教授、北京大学产业技术研究院院长陈

东敏教授、燕园创投总裁吴昌峡先生及北京大学校友办、北京大学教育基金会的负责人等。



在本次论坛中，中国驻洛杉矶总领事馆教育组组长张健参赞致开幕词，张健参赞对中美企业界和学界在科技创新领域的合作和交流予以了高度的赞赏和期待。美中工商协会会长陆诚先生和北大南加州校友会联席会长荣劼代表主办单位致辞，向演讲嘉宾和来宾们表示感谢。这次论坛的演讲嘉宾们全部为中美两地著名企业家和学者，除了北大代表团成员，还包括中国著名企业比亚迪资深副总裁及美洲总部总裁李柯女士、美中工商协会名誉主席及美诺医疗董事长栗亚博士、加州大学洛杉矶分校校长讲席教授从京生博士、中美专利法专家及北京大学国际法学院讲座教授宋海燕法学博士、LUXi 电子公司总裁吕晓政博士以及香港廊桥表业有限公司总经理米长虹等。

本届中美企学研高峰论坛分为企业创新和技术转让及知识产权保护两个专题讨论，分别由栗亚博士和陈东敏博士主持。在论坛中，演讲嘉宾们对主持人和听众们所提出的问题做了精辟而独到的回答。



中坤集团董事长黄怒波在回答提问时指出，创新高科技工业与传统工业相结合，将是未来中美企业发展的大方向，「21世纪各行业发挥创

新潜能，单一行业行不通，一定要跨领域、跨行业」，满足中国庞大的市场需求。

在尔湾成功创办 LUXi 电子公司的北大校友吕晓政指出，创新其实未必都是相当复杂的技术原理，「将产品与众不同却还未被别人发现的特征开发出来」，就是创新之本。

比亚迪资深副总裁李柯表示，随着劳动力成本的增加，中国企业在传统制造业上的成本优势不再明显，必须靠技术创新提高竞争力并开拓新的市场。

本次论坛现场气氛热烈，与会听众踊跃提问，与嘉宾就多个问题展开讨论。在论坛结束后，许多观众留下来与嘉宾们就产业革新、技术转移和产权保护等各方面的问题进行进一步的探讨。本次论坛对公众开放，吸引了南加州企学研各界近两百名听众。

- 美中工商協會協辦"美籍華裔在中美經濟合作中的角色"主題論壇在洛杉磯引起各方關注



美中工商協會及新加坡南洋理工大學商學院、American Scholar Education Exchange Institution 6月18日聯合舉辦2012年美國EMBA領袖論壇。洛杉磯地區主要華文媒體《世界日報》、美國泰山電視等對本次活動作了詳細報導。美中工商協會四位企業家成員就華裔企業的轉型、挑戰與機遇發表各自看法。

會長陸誠表示，在美華裔企業家面對世界經濟形勢要變被動為主動，升級管理、科技含量及效率。陸誠強調，在美華資企業鮮少出口型並為當地創造更多就業率企業。

協會副會長，美國 Gensun Casual Living Company 總裁周芳表示，美國華裔企業家應該

基於對美國市場瞭解應該有品牌意識，創立自己品牌。她以該公司為例，創辦家具品牌 Gensun，每年銷售額均有增長，而該公司轉型也是適應市場需要，在管理方式以及銷售方面的轉型。

協會理事，JC Research & Consulting, Inc. 總裁常勁表示，華人企業家應該認識到，中國市場目前並不缺乏資本，但重要的是利用資本。目前中國國內消費及投資存在誤區，正確的做法是中國的投資者購買美國及歐洲優質資產，包括服務、科技等，將西方好的管理模式引進中國，將美國好的產品輸入到中國，增加中國國內消費水準。

名譽主席，Biocalth International Inc. 創辦人溫捷表示，該公司開始做原料生產，數年後做其他保健品牌產品，後來獨立創立品牌，每年用於推廣銷售廣告支出達百萬元。從目前中國國內市場看，保健品市場成長潛力在數千億元，而且中國國內居民對國內廠商保健品喪失信心，這些正好提供給美國華裔保健品企業家機遇。

本次論壇活動還邀請到 MegaToys 創始人胡澤群發表「美籍華裔在中美經濟合作中的角色」專題演講。

新加坡南洋理工大學商學院副院長陳國輝表示，該論壇首次與美中工商協會合作舉辦，希望以此為海外華裔企業家提供轉型新思路，以國際化的視野經營管理企業，在美國、中國市場乃至世界範圍內有所作為。

- 美中工商協會七、八月活動簡報

七月十二日的“A Wine of Tasting”活動，取得了圓滿成功。到會人數遠遠超出我們預計的100人。實際到會人數達到220人之多。加州 Napa Valley 共有八家知名酒庄登台獻藝，美酒佳肴，美不勝舉。本次活動由美中工商協會、香港貿易發展局、香港南加州協會聯合舉辦，品酒活動積極促進了各協會彼此之間的商業協作與會員交流，成效卓著。本次活動由潘明副會長負責。

八月份，美中工商協會將有二場活動。第一場是企業家藝術沙龍，我們將邀請中國著名畫家王偉中先生與我們分享他的藝術繪畫生涯和藝術追求的理念及經歷。陳仲華會員（JACK CHEN）將贊助本次活動。地點在他的公司：

790 E. Colorado Blvd, Suite710, Pasadena, CA 91101。时间是 8/5 星期日下午 2: 00PM。RSVP is necessary.

第二场是 CEO 会员访问日。我们将在“会员自我推荐、理事会提名”的基础上，选择参观 4-5 家会员企业，以增加会员彼此之间的了解和交往。希望大家积极踊跃自荐自己的企业，并报名积极参加本次活动。报名截止日期是 7/31/2012。一旦访问的企业和访问日的时间确定，我们会立即发出通知。本次活动由王克宁理事、高津宁理事负责。（陆诚会长供稿）



图为中国驻洛杉矶总领馆科技组张健参赞在 5 月 20 日中美企学研高峰论坛上致开幕词。

协会活动图片精选



图为协会部分理事 2 月 20 日应邀参加重庆与洛杉矶经贸合作会议及签约仪式。



协会名誉会长及前任会长栗亚主持了中美企学研高峰论坛关于企业创新的专题讨论。



4 月 26 日美中工商协会在圣盖博市希尔顿酒店举办午餐会并邀请了 Vert Energy Group, Inc 副总裁 Anthony Olivas 先生为会员们讲解绿色节能的解决方案。图为协会理事江南介绍演讲嘉宾。



协会部分名誉会长、理事及会员在中美企学研高峰论坛会场合影留念。



陆诚会长参加 5 月 20 日南加州北京大日贵宾招待午餐会并与北大大学常务副校长吴志攀、百人会会长华美银行董事长吴建民、中坤集团董事长黄怒波等嘉宾合影留念。



圖為陸誠會長在 6 月 28 日由美國美通教育交流中心主辦，新加坡南洋理工大學 EMBA 與美國美中工商協會合作舉行的“美籍華裔在中美經濟合作中的角色”論壇上致辭。



陆诚会长在 5 月 20 日南加州北京大日贵宾招待午餐会上与贵宾合影。从左到右依次为瑞士银行资深副总裁林日升、陆诚会长、徐杜经梅女士、徐嘉定先生及北京大学教育基金会欧美部副部长胡俊。



圖為陸誠會長與百人會前副會長謝正剛博士在新加坡南洋理工大學 EMBA 論壇上合影留念。



美中工商协会部分理事及会员在北京大学南加州校友会年会及慈善晚宴上合影留念。从左往右依次为吕晔、理事张永刚、副会长潘明、会长陆诚、张珊珊及屈建平。



圖為協會陸誠會長、潘明副會長及會員呂晔等參加新加坡南洋理工大學 EMBA 論壇。



陆诚会长拜会国联企业总裁刘明康并参观刘总裁的名车收藏。图为陆诚会长与刘明康总裁及好友合影留念。

➤ **Event Calendar 活动日历**

July Organizer: Andrew Pan 潘明
Wine Exporting Business Opportunity and Wine Tasting Event
 Date: July 12, 2012 @5:30pm
 Location: Monterey Hill Restaurant (3700 W. Ramona Blvd., Monterey Park, CA91754)

Pacific Symphony 夏季流行音乐会
 Date: 7月21日(周六)晚8时
 Location: Verizon Wireless Amphitheater (8808 Irvine Center Drive, Irvine, CA 92618)
 订票网站: WWW.PacificSymphony.org
 Organizer: 王克宁
 Email: feromin@gmail.com
 手机: 1-626-378-5288

晨光基金會/七年之養
 Date: Sunday, July 29, 2012
 5:30 pm Reception, 6:30 pm Dinner
 Location: NBC Restaurant
 404 S Atlantic Blvd., Monterey Park, CA 91754
 Invited by: Evans Lam (林日升) and the Morning Light Foundation
 Dress Code: Cocktail/ Business
 RSVP at MLF@MLFcare.org

August Organizer: Kening Wang/Jim Gao
One Day CEO Member's company tour
 Date/Time: TBD
 Location: TBD

企业家艺术沙龙:
 中国著名画家王伟中先生与我们分享他的艺术绘画生涯和艺术追求的理念及经历
 Date: 8/5 星期日下午 2: 00PM
 Location: 790 E. Colorado Blvd, Suite710, Pasadena, CA 91101
 Organizer: 陈仲华 (JACK CHEN)
RSVP is required

September Organizer: Gene Chang
Huntington Library tour/commercial gathering
 Date/Time: TBD
 Location: TBD

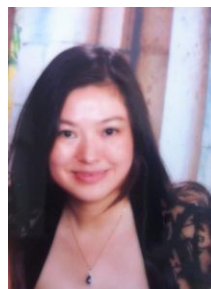
October Organizer: Tony Sun/Robin Zhang
CEO Club Golf Tournament
 Date/Time: TBD
 Location: TBD

November Organizer: Sophia Wen
Seminar: Education and How to Communicate with Child
 Date: TDB
 Location: TBD

December Organizer: Marlynn Ma/Neville Lin
Christmas Party
 Date/Time: TBD
 Location: TBD

➤ **New Member Profile 新会员简介**

• **张珊珊/Eva Chang**



Ms Eva Chang was born in Hunan China. She came to Los Angeles in early 1990s as a high school student. She studied her under graduate in Cal Poly University with major in international business, and her graduate school in USC with major in financial

engineering.

She founded her first company Tool King USA Corp to manufacture and wholesale motor blower for air inflatable. By year 2004, Tool King USA became the leader of air motor for air

inflatable and took 80% share of the US market. Afterwards, Eva founded Joker Import Inc. for import and wholesale of 7-18 oz PVC vinyl in US. It supplies tracking cover, entertainment and tent industry. Since 2008, Jokers Import has been doubling its sales every year and became one of the best known company in the industry.

张珊珊女士出生于中国湖南省，九十年代初中时代移民美国并侨居于洛杉矶。大学就读于加州州立综合科技大学（Cal Poly）主修国际贸易。硕士就读于南加州大学（USC）主修金融工程。

张女士于 1999 年创办 Tool King USA Corp, 主要从事生产批发工业用途的鼓风机。到 2004 年, Tool King USA Corp 成为同业的领头羊并占有美国同类产品 80% 的市场。又于 2008 年, 再次创办了 Jokers Import Inc. 主要进口批发工业 7 到 18oz 的工业帆布。目前 Jokers Import Inc. 是洛杉矶地区主要的帆布批发公司之一。

本协会理事王克宁先生的女儿 Melissa Tong 6 月 9 日应邀参加在纽约举行的 2011-2012 届美国艺术节（American Fine Art Festival），于林肯中心 Bruno Walter 表演厅进行钢琴演奏并获得杰出钢琴表演奖。

我们在此向获此殊荣的 Melissa Tong 表示衷心祝贺并祝贺王克宁理事培养出如此优秀的子女。



编者按：为加强会员之间的联系和交流，我们特别增开此专栏以报道会员们的最新动态，欢迎大家踊跃投稿。

Member Update 会员动态

- 陈军前会长新书《五星红旗 我为你骄傲》即将出版

本协会创会会长陈军近作《五星红旗 我为你骄傲》一书已经付印并即将上市。书中记载了陈军先生来美后的丰富多彩生活经历及心路历程，其中包括有关美中工商协会创会及早期发展的珍贵史料。有兴趣购买者请与陈军先生联系。陈军先生的 Email 地址为：

meadowdecor@yahoo.com。

- 协会王克宁理事的女儿 Melissa Tong 荣获 2011-2012 美国艺术节（AFAP）林肯中心钢琴表演奖



Resources 实用资讯

- Do I need to protect the name of my company?

This sounds like a simple question, but the answer can be complex and depends on many factors, including where you use your name, what kind of a name you use and how you use it. Take a hard look -- is your name an avatar of your business? Does it have weight in making sales? Do your customers recognize it as a brand of quality? As a reliable supporter of the community?

If you incorporated in California, then your company name already has certain protection, because no other California corporation can be formed using the same name. But

confusingly similar names may be fair game. The same name could also be used for a limited liability company in California, rather than a corporation, or to register a foreign corporation here.

If the name of your company also identifies the source of the goods or services you provide, then that name is also a trademark and may be protectable under U.S. trademark law. Not all trademarks are protectable, however. For example, if a company called Apple Pie, Inc. is in the business of making and selling apple pies, the name "Apple Pie" is not subject to trademark protection because the name identifies the goods which the company sells. This makes sense, because it would be unfair if only Apple Pie, Inc. had the right to use "apple pie" and could prevent other apple pie companies from using the same name. In general, names are subject to varying degrees of trademark protection, with names that are fanciful or entirely "made up" typically the strongest trademarks. An example of a strong trademark is "QUALCOMM."

If you are doing business in more than one country, you should be aware that each country has its own trademark rules and registration process, and trademark protection in one country will generally not afford you protection in another. If you want to protect your trademark rights in China, then you must first register your trademark in China. If you want to protect your trademark rights in the United States, you are not required to register the trademark in the U.S. In the U.S. an owner of a trademark is entitled to trademark protection as soon as the trademark is used in commerce. For example, goods advertised under the trademark or shipped in boxes displaying the trademark are considered uses in commerce. If the trademark is not used in commerce, trademark registration will not afford any protection for the trademark.

If you use your trademark in commerce, do you still need to register the trademark with the U.S. Trademark Office? Strictly speaking

the answer is no, however registration does offer certain added protections. For example, if your trademark is registered and you either prosecute or defend a trademark infringement claim in a lawsuit, then you will enjoy a legal presumption that you have the exclusive right to use the trademark throughout the United States, and the other party has the burden of proving that you do not have such a right. Your registered trademark will also put others on notice of your claim to the trademark, and the Trademark Office will refuse to register confusingly similar marks for the same goods or services, and not just trademarks that are the same as yours.

As a corporate attorney who has represented many clients who wish to buy and sell their companies, I can also tell you that if the selling company's name is a registered trademark, this will give greater comfort to the buyer and enhance the value of the company.

Here is a checklist of some factors to consider:

1. To what extent is your name a value driver of your business?
2. Is your name distinctive and easily recognized in the marketplace?
3. How do you use your name? In commerce in the U.S.? Internationally?
4. How have you adequately protected your name and the business value it represents?

By Adam Schorr, a partner at the law firm of Margolis & Tisman LLP (www.winlaw.com)

➤ Announcements 公告通知

- 关于申报厦门市第四批引进高层次人才“双百计划”的公告

厦门市第四批引进高层次人才“双百计划”申报工作已经开始进行，具体内容如下：

一、申报对象:

2010年7月1日以后来厦门工作、创办企业的, 或有意来厦门发展的新一代信息技术、生物与新医药、新材料、节能环保、海洋高新、文化创意等六大战略性新兴产业以及现代服务业、现代农业等领域的海内外高层次创新创业人才。

二、申报条件:

(一) 海外高层次人才

1、应在海外取得硕士以上学位, 年龄一般不超过55周岁, 每年在厦门的工作时间原则上不少于6个月, 并符合下列条件之一:

(1) 拥有自主知识产权和发明专利, 且其技术成果国际先进, 能填补国内空白、具有市场潜力并进行产业化生产, 自有资金(含技术入股)或者海外跟进的风险投资不低于其所创办企业注册资本的30%, 具有海外自主创业经验或担任知名国际企业中高层管理职位2年以上的科技创业人才;

(2) 在国外著名高校、科研院所具有博士学位、担任相当于副教授、副研究员及以上职务, 学术技术水平达到国际先进、国内领先水平的专家、学者或学科带头人;

(3) 在国际知名企业或机构中, 担任中高级职务2年以上的专业技术人才或经营管理人才;

(4) 主持过大型科研或工程项目, 有较丰富的技术管理经验的专家、学者、技术人员;

(5) 厦门市急需紧缺的其它高层次创新创业人才。

2、已入选外地创新计划并获资助的, 不再享受海外高层次人才补助资金。

(二) 领军型创业人才

1、一般应具有五年以上国内外技术研发或项目管理经验, 自带技术、项目和资金到我市发展, 为所在企业控股人或拥有不低于20%股权, 并符合以下条件之一:

(1) 创业项目带头人是某一学科或技术领域内的学术或技术带头人, 拥有市场开发前景广阔、高技术含量的科研成果;

(2) 创业项目拥有独立知识产权或专有技术, 技术水平达到国际或国内先进, 具有市场潜力并可进行产业化生产;

(3) 创业项目能引领我市重点领域产业的发展。

2、已入选外地创业计划并得到当地政府资金扶持的, 不再享受相关政策。

三、申报办法:

登陆厦门市“双百计划”网

(<http://200.xm.gov.cn>), 进入“申报窗口”, 网上填写申报书, 并按要求提交相关电子版或纸质材料。

四、申报时间:

2012年6月20日起, 7月31日截止。

● 2012中国科技创业计划大赛

2012中国科技创业计划大赛现已启动!

大赛由中国科技部联合宁波市政府共同主办, 意在打造创业项目和创业人才的集聚平台、创新资源和创业资本的聚焦平台、当地经济科技发展的支撑平台, 受宁波市科技创业中心委托, 海角网参与负责本次大赛的海外宣传。大赛共设奖金790万元, 其中的700万奖金将用于吸引海外人才创新创业项目。其获奖项目有优先申报“3315”计划的权限, 总奖金额度1亿元。

一、大赛海归奖项设置:

海创精英奖2项, 每项奖金100万元;
海创新锐奖10项, 每项奖金50万元;
海创新秀奖若干。

海创精英奖获奖项目如在宁波落户创业的, 经市委人才工作领导小组同意, 直接列入“3315计划”, 给予100万元资助。海创新锐奖获奖项目如在宁波落户创业的, 优先推荐申报“3315计划”。

二、差旅补贴

亚太地区3500RMB;欧美地区7000RMB, 参赛期间的食宿由政府提供。

三、商业计划书

如没有完整的商业计划书，海角网会将免费为您制作一份完善的商业计划书，我们会将完善后的商业计划书发送给您，同时直接将项目书提交到中国科技创业计划大赛组委会，省去您的繁琐的手续。

四、推介授权书

海角网有着丰富的创业资讯与资源，并与北京、上海、广州、天津、杭州、南京、宁波、常州、苏州、南通、大连、深圳等全国各地政府有着密切的合作。只要您加入海角网项目人才库，与海角网签订推介授权书，就可得到海角网的政府引智汇、资本相亲会、创投零距离等相关服务，轻松实现国内的创业与求职！

五、报名方式

请您下载本次活动报名表（附件 4）及相关材料，完整填写并发送 lee@haijiaonet.com。注意填选您所需的服务项目编号，可多选。

联系方式

电话：+86-13989477514

传真：0571-89712761

联系人：李祥恩

邮箱：lee@haijiaonet.com

► Digest 网络文摘

● 心灵鸡汤

★有的東西你再喜歡,也不會屬於你;有的東西你再留戀,也注定要放棄.用一秒鐘轉身離開,用一辈子去忘記。

★大家都想得到快樂,卻不願承擔痛苦,但不下點小雨,哪來的彩虹?

★何為公平:你現在怎麼糟塌身體,以後身體就怎麼糟塌你。

★何苦去找 100 分的另一半,你有 60 分,對方也有 60 分,一加就破百!

★成熟就是越來越覺得以前自己怎會那麼傻!

★如果你勇於對過去說聲~ 莎啞那拉,那麼生命就會回贈你一個全新的哈囉。

★感情就像毛衣,織的時候一針一線,小心耐心專心,拆的時候卻只需輕輕一拉...

★旅行就是從自己呆膩的地方,到別人呆膩的地方。

★人生最怕兩件事：一是臨終還有很多錢沒花完,一是錢花完人還很健康。

★有些事不說開是個結,說開了卻是個疤。

● 乔布斯：“死，是最棒的发明”

摘自《日经商务周刊》

“在对人类做出贡献的众多人物中，没有人像他一样让人们的生活更加便利和丰富多彩。”

这是美国著名报纸《纽约时报》在 1931 年刊登的纪念发明之王托马斯·爱迪生去世的一段文字。

爱迪生发明的留声机历经 120 年演变成了现在的“iPod”。爱迪生与格拉哈姆·贝尔曾争夺过谁最先发明的电话脱胎换骨成了今天的“iPhone”，被誉为“电影之父”的爱迪生在银幕上描绘的世界则可以通过“iPad”欣赏。

如今，乔布斯的功绩在美国已经得到了与爱迪生同等的评价。不，说不定还要更高。“史蒂夫是美国最伟大的发明家”。以总统贝拉克·奥巴马为首，美国财政界对乔布斯不惜溢美之词。

与乔布斯私交甚密的索尼董事长兼总裁霍华德·斯金格也毫无保留地夸赞“他构筑了世界上最优秀的商业模式”。

乔布斯以养病为由辞去苹果首席执行官是在 8 月 24 日。虽然他离开了经营一线，但他对于工作的热情并未减少。他频繁召唤接班人一

一首首席执行官蒂姆·库克来到家中的病榻前，对商品和服务做出详细指示。

在去世的前一天，库克还高兴地向软银社长孙正义说：“我的老板永远是史蒂夫”。当天，在苹果总部结束新款手机“iPhone 4S”的展示后，库克曾为听取指示赶往乔布斯府邸。

之后不久，乔布斯病情突变。他在家中度过了最后一晚，次日在家人的陪伴下安详地停止了呼吸。

赴美出席发布会的孙正义在回国的飞机上接到了有关乔布斯的讣告。

“老正，等 iPhone 完成后我们一起推广吧。”

“怎么样？老正，这次的 iPad2 很棒吧。”

孙正义眼前浮现出与这位亲切地叫自己“老正”的故人往昔，在座位上悲痛不已。

孙正义与乔布斯相识大约是在 1997 年。正是输掉公司权力斗争离开公司的乔布斯被老家召回的时候。从那以来，他们就成为了相互登门拜访的好朋友。

虽然乔布斯嘱托说“等我身体好了之后，你要陪我逛逛京都。带我去好吃的寿司店”，但这个约定已经再也没有机会兑现了。

孙正义评价乔布斯是“融合艺术与技术的伟大人物。一位真正的天才”。

日立制作所社长中西宏明说：“（乔布斯）是充满了‘绝对不和其他公司做一样东西’这一信念的人物”。作为“保密主义者”的一个侧面也可见一斑。

对于正在开发的新产品，乔布斯以绝对保守秘密而著称。在公司内部，知道新产品秘密的也只是极少数人。在担任硬盘生产商、日立制作所的美国子公司——日立环球存储科技的首席执行官时，中西作为大客户的高层，曾委

婉地向乔布斯打听过产品开发计划，但最终一无所获。

彻底的保密主义也是激发消费者期待的一种策略。高潮出现在产品发布会进入中盘、乔布斯说出那句经典台词的时候：

“One more thing（还有一件事）。”

每当乔布斯慢慢说出这句话，会场都会荡漾起一片欢声。

曾任苹果总部副总裁和日本法人社长的前刀禎明怀念地说：“他就像是位宗教家”。乔布斯在 2001 年推出 iPod，在 2007 年推出 iPhone，在 2010 年推出 iPad，并且全部畅销。

2011 年 4~6 月，苹果的销售额为 285.71 亿美元，净利润高达 73.08 亿美元。与乔布斯回归时相比，销售额达到了当时的 16 倍，从亏损企业一举转变成为了净利率为 26% 的“超高收益企业”。

如今，乔布斯已经被人与发明之王爱迪生相提并论。但他本人在生前曾经说过：“死亡带来了生命，死亡才是这个世界唯一的最棒发明”。因为“死亡去除旧的东西，为新的东西让路”。

这是乔布斯于接受胰腺癌治疗第二年，也就是 2005 年在美国斯坦福大学毕业典礼上发表贺词时透露的生死观。从得知患癌的时刻开始，他或许就意识到了自己去世后的情形。

乔布斯故去后，由库克等新一代领导人推动苹果发展的时代到来了。即使乔布斯已经不在，消费者依然期待苹果保持“还有一件事”、“再有一件事”的状态，不断推出崭新的商品。

乔布斯在祝辞上是这样说的。

“生命短暂。不要唯他人是从。不要被教条束缚。不要被周围的喧嚣迷惑。还有最重要

的是，要有勇气去倾听内心的声音和直觉。只有自己最清楚自己想要成为什么样子。”

忠实于自己。这就是乔布斯这位“绝代经营者”的生存方式。（记者：吉野 次郎，户川尚树，中岛 募）

● 中国的高速公路网络建设

穿高山，跨大江，纵贯地震带，从天府之国一路奔向云贵高原……今年4月28日，雅(安)西(昌)高速公路正式通车，标志着京昆高速公路最艰难、最壮观的路段建设完成。至此，京昆高速全线基本贯通，成为联结中国南北的又一条交通大动脉。

说了上千年的“蜀道难”，如今被“蜀道美”取代。雅西高速全长240公里，从四川盆地一跃登上横断山系，垂直抬升近2000米，被称为“云端上的高速公路”。

在过去的十年间，中国高速公路网络建设加快推进，“五纵七横”12条国道主干线提前13年全部建成，西部开发8条省际通道基本贯通，一个覆盖城乡、便捷高效的公路交通网络初步形成。

据统计，从2002年到2011年，中国公路总里程由176.52万公里增长到410.64万公里，其中高速公路由2.51万公里猛增至8.49万公里，跃居世界第二位。特别是2008年以来，中国政府把包括高速公路建设在内的交通基础设施建设纳入应对国际金融危机、促进经济增长的一揽子计划，交通部门加快了高速公路省际“断头路”建设，高速公路建设速度明显加快。

从1988年中国第一条高速公路诞生起，高速公路逐渐成为经济社会发展的重要助推器。它不仅显著提高了运输能力、降低了运输成本、增强了运输安全性，而且在改善投资环境、优化产业布局、促进资源开发利用等方面发挥着越来越重要的作用。

东部，江苏省高速公路通车总里程达到4070公里，密度居各省份之首，且率先实现了全省联网畅通，“千里江苏一日还”成为现实；

中原，河南省高速公路实现“三级跳”，通车总里程突破5000公里。国家高速公路网规划的河南境内项目全部建成通车，其中双向八车道的高速公路突破300公里，通行能力显著提高；

西部，贵州省高速公路通车里程达到1507公里，比2005年的576公里新增931公里，超过规划目标229公里。省会贵阳到各市(州、地)首府所在地全部实现了高速(高等级)公路连通……“蜀道难，难于上青天”前人的感叹，留给后人的只是历史。

征稿启事

为加强会员之间的了解和联系，我们特别开辟了“会员简介”专栏，以帮助大家更好地了解新加入的会员。同时我们也欢迎老会员投稿介绍自己，使更多的会员能够了解你的公司业务和个人背景。

在本期的会员通讯中，我们加入了“会员动态”专栏，虽然内容比较淡薄，但希望起到抛砖引玉的作用，使我们的会员能通过这个平台及时通报公司和个人的最新进展和情况。欢迎大家踊跃投稿！

《会员通讯》编辑小组的电子信箱是：
chineseceonews@gmail.com

《会员通讯》编辑小组诚征有热心、时间和精力及喜爱写作的会员加入我们的团队，和我们一起编好我们的《会员通讯》。如果您有兴趣加入或有任何建议和问题，请写信至：

chineseceonews@gmail.com

感谢您的支持和帮助！