

加州吸引外資政策

商業新模式 免費經濟學

如今在互聯網上主流的商業模式是通過免費來賺錢。很大程度上，傳統媒體的做法是通過免費的內容吸引用戶，並將能抵達用戶的管道賣給廣告主

在核能利用的早期，原子能委員會的負責人Lewis Strauss宣稱，我們將進入這樣一個時代，用電將「便宜到可忽略不計」。他所謂的並未發生，這在很大程度上要歸因於控制核能使用的風險大大增加了其成本。但是如果電價真的達到免費將會發生什麼呢？答案是一切和電有關的東西都將因此發生改變。我們會盡可能多地使用電，甚至盡力去擔心它是如此便宜以致不值得擔心使用效率。

這一切的改變實際上已在進行之中，只不過不是在電能領域。我們現在開始思考其影響。在二十世紀七十年代末，他就發覺聲譽方面和資訊科學結合的成果在影片方面開始顯現，他更進一步地考慮到這對電腦意味著什麼。他意識到，我們應該開始「浪費」它們了。

浪費是一個貶義詞，而且在十多年前以前沒有那麼多東西可以浪費。上一代電腦專業人士恰好相反，大型「普及型」的力量，因為在大型主機時代的昂貴電腦設備只能由電腦專業人士來支配。

又倫·凱(Alan Kay)是米德的前之一，在施樂公司的帕洛阿爾托研究中心工作，他把主要精力投入到電腦的普及化，這在當時是一個被忽略的市場。他的工作成為蘋果麥金塔電腦的靈感來源，它改變了世界，把電腦的應用開放給專家以外的人們。今天，同樣的事情發生在從帶電到存儲的各個領域，我們幾乎可以形成本地存儲和傳遞一千位元組資料，而在不久的將來可能會增

加到一百萬(megabyte)甚至每億萬位元組。帶電便宜到可忽略不計給我帶來了YouTube，它對傳統電視產業是一個場革命(也可能是一種毀滅)。Skype架空了電話產業。存儲便宜到可忽略不計給我們帶來了Gmail，2004年它讓其容量免費增加1000倍，從而摧毀了整個Webmail市場，還有Flickr提供了龐大的免費照片存儲能力，而MySpace的邀請函以讓你不用花分文就在個人頁面上放上任何東西。

在iPod之前，我們並未要求把他們完整的音樂收藏都放到口袋裏。但是史帝夫·約伯斯和他的夥伴們理解了存儲變得便宜(假設下)的意義，他們推動了龐大的音樂存儲需求卻並未推動物理和工程領域的進步，他們率先「傾聽」技術的呼喚，並獲得了實踐成果。

如今在互聯網上主流的商業模式是通過免費來賺錢。很大程度上，傳統媒體的做法是通過免費的內容吸引用戶，並將能抵達用戶的管道賣給廣告主。現在「免費經濟學」模式越來越普遍，因為提供只有化的線下服務是如此便宜，只要有1%的用戶願意為「償還版本」付款，你就能支付99%的使用免費版本的用户所需的全部。

2008年是免費年，雅虎將勝過Google，攜客其免費的Webcam到無限大。更多的唱片公司將放棄唱片業務的方式，而唱片製作作為演藝業的一個傳統策略，而大多數報紙將在互聯網上免費提供他們的內容。

這一切標誌著一種商業新模式的誕生。當服務業—消費者的成本趨近於零時，精明的公司將不再收費。那些革新者的收費者是「先免費那些別人收費的生意吧」。如果你傾聽技術的呼喚，它是有意道的。作者：Chris Anderson 譯者：Myriad20

加州是美國的經濟大州，GDP已超過1.35萬億美元，每年出口超過一千億美元，均約占全美GDP和出口總量的八分之一。南加州地區在加州經濟中占重要地位，GDP和出口都占加州GDP和出口額的一半以上。

美聯邦政府重視吸引外資，各州根據聯邦政府的政策，也積極吸引外資，促進經濟發展，並形成相應的機構。為外國投資者提供服務。加州商務廳1987年成立外國投資者諮詢服務，為在加州的外國投資者提供諮詢服務，到2002年，加州外國投資辦公室直接協助外國投資者在加州投資10多億美元，創造了5000個就業機會。

加州外國投資辦公室在洛杉磯設有地區辦公室，負責南加州地區外國投資的推介和提供具體的服務。加州外國投資辦公室還在布宜諾斯艾利斯、法蘭克福、香港、印度、馬尼拉、墨西哥城、台北、倫敦、馬尼拉、墨西哥城、北京、廣州、上海和加爾各答等設有辦事處。

一、加州對外投資的定義
利用外資的形式包括外國公司全部或部分收購當地公司，或成立新的公司，或建立合資公司、合營項目。利用外資的兩項主要指標是創造就業機會的多少和固定資產的投資金額。外國投資企業投資購置房地產、廠房和設備的價值。

加州吸引外資的主要目的是提供就業機會，促進大發達地區的發展，使加州和外國市場更加開放，提高生產能力，改進技術，進而提高勞動生產力。外國投資帶來了低競爭可促進當地的生產率，降低成本，對投資者有利。

外國投資者在加州投資有許多有利條件，加州現有工人13400萬，市場廣大，加四十分之一的人口受過高等教育，科人才多。當地的院校和科研機構提供了很多科技領域，如生物技術、積體電路、環保技術、資訊技術、多媒體技術和娛樂業等，為投資者提供了廣泛的投資領域。另外，加州有17萬英里的交通網路，最新的通訊系統和充足的能源。

二、加州利用外資的情況
加州利用外資在全美處於領先地位，2002年在加州固定資產投資的企業超過3500家，總資產達1000億美元，為60萬人提供了就

業機會，占全州就業人數的5%，總的來說，加州利用外資的總額占全美利用外資總額的12%-13%。德州占9%，紐約州占6.2%。加州利用外資提供的就業機會占全美利用外資創造的就業機會的12%。外資批發和服務業提供的就業機會明顯的多。

加州的外資領域具有顯著的特點，即集中在房地產開發、服務業和批發業，製造業相對較少。外資在高科技領域的投資金額巨大，如機載、電腦和通訊設備。在旅遊業的投資也相當活躍。

四、鼓勵外國投資者在工業園區投資的優惠政策
投資者如欲在工業園區投資，需與加州外國投資辦公室聯繫。由其指引尋找合適的地點。加州對外國投資者實行國民待遇，下列優惠政策同樣適用於美國投資者。

1、在加州採購生產型設備(new or used manufacturing equipment)，免銷售稅和使用稅(sales and use tax)；公司每年用於在加州採購生產設備的前2000萬美元，可免銷售稅和使用稅；這些設備必須用於生產、加工產品，生產再生能源，或者用於控制水或空氣污染，也可以包括資料處理設備或者通訊設備。

2、雇用加州當地居民滿5年，可最多獲得32000美元的稅收返還。

3、在加州從事研發活動，公司內部研發(in-house research)費用15%的部分，或者公司聘外部機構(an outside organization)從事研發費用24%的部分，可用於抵免銀行和公司稅(bank and corporation tax)。這一比例在全美是最高。

4、允許新公司將成立第一年100%營業損失向後遞延最多8年，或者成立第二年100%的損失向後遞延最多7年，或者成立第三年100%的損失向後遞延最多6年；允許已經存在的外公司將未來50%的營業損失向後遞延最多5年，以沖銷今後的經營利潤，減少應稅收入。

5、公司用於建造員工子女照顧中心，或提供員工子女照顧計畫所花費的費用30%，最多可超過5萬美元，可用於抵免銀行和公司稅；另外，公司還可申請每年每名員工以下受照顧員工子女每360美元的稅收返還，超過360美元部分可遞延至下年。

6、投資者在「再開發區」(Redevelopment Area)投資，可通過直接財務協助、土地規劃、公共設施改進等獲得直接或間接的利益，還可享受土地費用減免、低息抵押貸款和公用設施稅(utility tax)稅收返還等好處。

7、培訓和就業刺激措施：在一定條件下提供員工在崗培訓，公司可從聯邦或州政府部門獲得該員工50%工資的補償；員工每年工作40小時以上，公司可從聯邦政府部門獲得該員工工資前6000美元的40%的補償；每雇一名符合條件的員工，公司可從聯邦政府部門獲得該員工第一年工資前1萬美元之5%和第二年工資前1萬美元50%的補償。

8、加州就業培訓委員會(California Employment Training Panel)鼓勵公司自行或通過專業培訓機構為員工提供培訓，以協助員工提高技能，增強公司競爭力，並避免員工因技能原因而失業。公司完成培訓專案後，可獲得每名接受培訓員工1500至2000美元的補貼。

9、加州主要稅種一覽：
1) 公司稅(又稱公司所得稅 Corporation Income Tax、銀行和公司特許營業稅 Bank and Corporation Franchise Tax)；平均稅率8.84%。

2) 銷售和使用稅(Sales and Use Tax)；7.25%-8.25%。

3) 財產稅(Property Tax)；1.1%。

4) 個人所得稅(Personal Income Tax)；1%-9.3%。

5) 失業保險稅(Unemployment Insurance Tax)；4.64%。

6) 傷殘保險(Disability Insurance)(由雇員繳納)；1.18%。

7) 勞工補償保險(Worker's Compensation Insurance)；依工作職位而定。

五、美國限制外國投資的措施
據一些資料顯示，美國法律規定，不允許外國投資者投資電腦業，如電話網路、廣播電台和電視業。不允許外國投資者投資沿海和內河運輸，不允許外國投資者投資建設電站和核電站，在大多數情況下，航空運輸也只允許美國公民經營。

中領館洛杉磯商務室

讓人類社會進入汽車時代的亨利·福特



樣重新裝好。拆了裝、裝了拆，從不厭倦。自家的鐵廠拆完後就開始去拆人家的。拆到上小學了。小福特上學時也將本藝在課桌上，而在後面繼續進行他的雜貨店活計。不斷地拆裝，使小福特掌握了許多鐵鏈的機械原理，小小年紀就可以為鐵上的人們修理各式鐵鏈了。

12歲那年，小福特生平第一次看到了不用馬拉動的蒸氣車。他驚奇之餘，帶著汽機又看，提出了這一連串的問題。當小福特明白了是煤將水燒開產生蒸氣，蒸汽以其自身的力量推動輪軸轉動時，他表現出了從未有過的興奮與激動。他第一次意識到鋼鐵的動力可以代替畜力的動力，同時也可以代替畜力了。從這時起小福特便立志向「一定要造出不用馬拉而靠鐵鏈推動行走的機器」。

對於蒸氣，小福特過去曾經做過實驗。他曾用一個瓦罐燒開水，為了證明蒸汽的力量，他將蓋子封緊，結果蒸汽壓力增大，將瓦罐炸穿。小福特為此受到了「警告」，留下了一條傷疤。

17歲那年，亨利·福特將他在工廠而溫習的知識，獨自一人來到位於密西根州底特律市南面製造廠上班了。但在那裡只有2000人的底特律最大工廠，福特只工作大天就辭職不幹了，原因是他將工資不費吹灰之力就修好了那些老資格工人無法修理的機器，這使那些工人極為不滿和妒忌。後來，他又先後從事過機械修理、手錶修理、船舶修理等工作，並逐一過一遍一邊加夜校學習，以便將來能夠「不屈服於人下別人利用而過一生，自己開一家製造機械的工廠」。

世界富豪經商探秘之二 如果你認為你能成功或是認為自己不能成功，通常情況下你都是正確的。

——亨利·福特

1887年，福特在自己選擇的職業上幹了8年後，返回了父親的農場。父親送給他脫粒機和40畝耕作的土地，但福特的志願卻不在務農上，他不甘心在鄉間過悠閒的生活，他要將自己學到過夜間時期的愛好與研究，幹一番非同凡響的大事業。

急性愈奮，百折不撓的汽車研製
1891年9月25日，福特帶著新婚不久的妻子，再次回到了底特律。他們在郊區租下一間破舊的公寓。福特正式受聘於愛迪生照明公司，擔任夜間值班工程師。兩年後，他又升為主任技師。每天下班後，他都來到屋後後院的工作坊裏，埋頭於汽油引擎的實驗。

1893年聖誕節，福特汽油機試驗成功，給他極大鼓舞。

1896年6月4日凌晨3點鐘，福特親手製成的第一輛不用馬拉的車終於試成。這道車放在屋後的小磚房裏，那裏是堆棧的，有幾個小窗戶，一扇狹門，空中空開了好容易製造的車子。

1899年，福特又成功地製作出了一輛三輪汽車，他因此認為在當地被公認是這一領域的權威人物。於是，他與別人合作成立了底特律汽車公司，擔任製造部經理。然而，公司卻由於經驗不足，在製造了20輛汽車之後就關門了。其後不久，福特又第二次試製汽車廠也以徹底的失敗而告終。

福特並沒有被這連續的失敗嚇倒，他仍然執著地追求在汽車製造領域的發展，並付出了比以往更大的努力。福特一過自駕賽車表演，一邊不斷改進汽車性能。由

於曾經獲得各種比賽的勝利，他一一躍而成為「全美第一流的汽車司機」，並被新聞界譽為「速度之魔」。

1903年6月，福特第三次與別人合作，按股份制形式成立了汽車公司。當該公司只有10位成員，但他們卻相繼研製成功性能穩定的A型和T型汽車。1908年秋，令人注目的T型車隆重問世了。T型車在設計、生產流程、零售方面都採用了與眾不同的方法，被人們譽為「車中之王」。

在當時的年代，T型車不僅僅作為「起步的工具」，更重要的是作為一種投資，它將使工業界有人有希望。有前途、有實用價值的新領域。它的價格低得僅一一般工薪階層都買得起，並成為農民農民的訂車第一輛車。這輛備用汽車的訂單如雪片般飛來，福特公司當年生產量就達1.9萬輛，第二年竟高達7.8萬輛。

大工業時代應運而生的「魔法師」
1913年，福特親身親歷到，人類創造的汽車時代已經到來了。他成為了這個時代的主宰，開創一個前所未有的「福特時代」。而在這一年，亨利·福特已經到了雄心、精力、資源和經驗一切準備就緒的命運之年。

4月1日，世界上第一條流水線這樣出現在福特汽車工廠。流水線依據程序化分工和人工工具，每個部件都將運用工作時間和運動裝置配製，以最短的時間和速度運送到下一道工序。以流程為本、保證流程本身的順暢和效率，令人難以設想的減少到最低程度，動作員只用一個動作完成一件事情。工人裝配一台輪軸總成需要29分鐘，裝配時間最終降低到5分鐘，效率提高了4倍。直到1913年10月，裝配一台發動機僅需10個小時，半年後傳動裝配線降低到6小時，工人還不到5萬——如果沒有流水線，將不得不雇傭20多萬人。

他借助流水線，亨利·福特「軍一品備、超規模」的戰略得以實施。T型車在20年內生產了1500萬輛，創下了前所未有的奇跡。第一次世界大戰結束後，地球上第一輛汽車，有一半是T型車。並且，汽車也從五六千美元的高價專利變成了幾百美元的大眾消費品。福特公司終於成為世界最大的汽車公司，福特人也因此獲得了「第一款SUV」加進了福特汽車在中國市場的步伐，加速了福特汽車在中國產品線的重要舉措。

此外，福特汽車公司於1996年設立中國信託北京代表處，開辦在中國汽車金融業務。2003年，福特信託、長安福特與中國建設銀行和中國銀行合作，在中國獨家品牌經營和福特汽車的顧客提供福特和零售的汽車金融服務。讓福特多個車型的汽車大享亨利·福特，這與他本人偉大的進取精神與不懈奮鬥，一直在中國和世界人們中間傳播。

福特在中國
早在1913年，亨利·福特就把他的第一批汽車銷售到了中國。

馬天行空：無拘無束的青少年時代
1863年7月3日清晨，亨利·福特出生於美國底特律南郊的奧本鎮。父親是一個生活富裕的小農場主，小福特自幼就喜歡將家裏的鐵鏈一接接一隻地拆開，然後再照原