

海外新移民

商业眼

沈宁 著

美国商界亲历

在美国，

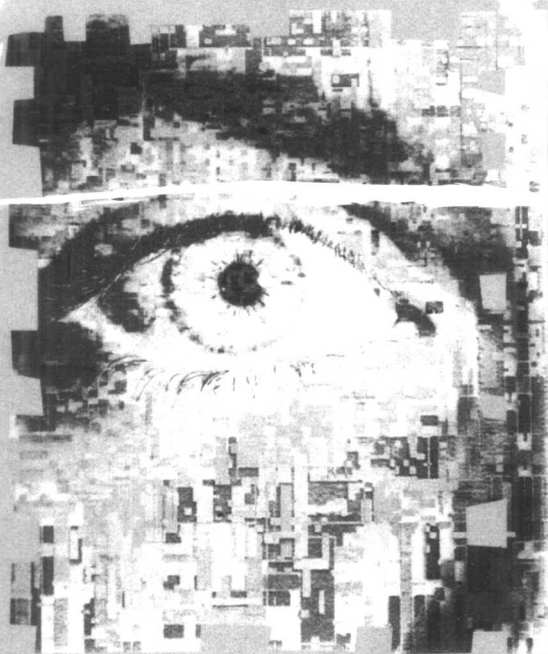
自由选择最美妙，也最痛苦

是你选择社会？

还是社会选择你？

光明日报出版社

美国商界亲历



沈宁 著

商业眼

光明日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

商业眼/沈宁著. —北京:光明日报出版社,2000.6
ISBN 7-80145-271-2

I. 经… II. 沈… III. 经济-概况-美国 IV. F171.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 27617 号

商 业 眼

沈 宁 著

*

光明日报出版社出版发行

(北京永安路 106 号)

邮政编码:100050

电话:63184197

通州运河印刷厂印刷

850mm×1168mm 1/32 印张 9.5 字数 200 千字 20 幅图

2000 年 6 月第 1 版 2000 年 6 月第 1 次印刷

印数:1—6 000 册

ISBN 7-80145-271-2/F·9

定 价:18.00 元

卷首语

近几年，有时候，日子过得不顺心，晚上睡不着觉，我会披衣坐起，隔着窗纱，眺望那夜空中的月亮，有时满盈，有时残缺，但都一样的晶莹明丽。那种时刻，我就常常会幻想，如果我是生在美国，或者很幼时就被父母带到美国，我现在会是什么样子？我想，我不会成为一个医生，虽然美国医生赚很多钱。我大概也不会做一个工程师，电子工程师也好，机械工程师也好，虽然我数学功课不坏，可我过不了那种整天量毫米数空格的日子。我相信，我有可能成为一个成功的律师，也可能做了联邦议员。或者我可能成为电影导演、电视制片。我也可能成为一个有为的新闻记者，天下闻名，或者一个作家，一书百万。我可能在二十五岁头上，做成功很多很多的事。

可是，我没有生在美国，也没有在很小的年纪来到美国，一切都是梦想。我三十五岁才到了美国，四十岁上才拿到绿卡，算是可以在美国合法地工作。虽然孔子说：四十而不惑。可是到了美国，就算我明白了天下事，也太晚了，要办成一件事，创立一种事业，是太难太难了。而且，我们新移民，在美国无亲无友，身单力薄，想办个事，需要点经费，都没处去借。亲人们都在国内，中国的钱币，在美国不通用，普通老百姓从中国银行里又兑换不出外汇来。到国内社会上的黑市兑换美

元，不说兑率比官价高多少，万一换到假钞票，那就全陪了。而且，我是中国人，永远也不可能完全地融入美国经济社会中去。

刚拿到绿卡的时候，好像还有些雄心壮志，觉得可以在美国一展身手了。那时整天琢磨要干哪一行，于是听说了一句美国人的忠告：“顺着你的兴趣干，钱就会跟着来了。”我想，这句话是美国商业社会二百多年的经验积累，有很深的哲理在里头。一个人，要干他喜爱的事情，干他有兴趣的工作，那么工作就成为乐趣，天天都有足够的动力去做，就有强烈的干事业的热情，积极创造，做的时候会好好做，不做的时候还在做，睡觉时作梦也会想做，一边享受快乐，一边创造事业。美国成功的商界名人中，这类故事太多了。这是美国人的态度。

相反，如果工作不过是为了有个饭碗，毫无兴趣，甚至痛恨，那么工作就是负担，每天勉强上班，做起来味同嚼蜡，当然糊弄了事，得过且过，结果，什么都做不好，样样砸锅，当然赚不到钱。中国人里，这种故事也听得耳朵长茧。社会如果做一次诚实的民意调查，大概有不少人不喜爱他们自己正日日从事的工作。农民不喜欢种田，工人不喜欢做工，职员不喜欢上班，售货员不喜欢卖货，教师不喜欢教书。可是，他们没办法，他们要吃饭，有个工作就算走运了，多少下岗职工等着抢饭碗，还敢挑吗？要挑，让想干的人干。于是许多人只好天天咬着牙上工上班上课下地，不喜爱也不敢吭一声。

我现在用不着忍着干自己不爱干的工作了，可以顺着自己的兴趣干工作、干事业了。然而，我不知道我对什么有兴趣。在国内受教育三十年，使我缺乏个人存在的概念，不了解自己的意愿，没有自己选择的能力。现在有了自我选择的可

能，却不知该怎样去选择了。顺着自己的兴趣干，我自己的兴趣是什么呢？从小到大，都是听大人安排干什么，听上级安排干什么，听组织安排干什么，从来没认真想过自己的个人爱好是什么，反正想过也没有任何意义，只能徒增懊恼，所以不如忘记自己个人的存在更好些，中国话叫作当一个螺丝钉，让人拧到哪儿算哪儿。

应该说，我还算模模糊糊有点自我意识的，不肯承认别人的思想可以代替我的头脑，所以“文革”的时候永远倒霉，比别人多受罪，觉得更难以忍受。可是，就算我了解，我喜爱文学、电影、法律、历史，我在美国也已经没有机会干这些行当了。顺着兴趣干，是对美国二十岁的青年人说的，干两年这，干两年那，找着自己真正兴趣和热情所在，选个最佳事业。到了四十岁，兴趣就不能再是生活的惟一动力了。至少作为一个中国人，我这样想。我有家，有孩子，要吃饭，要穿衣，不能由着性子干了。在美国，到二十八岁，还不知道这辈子要干什么，还没有在要干一辈子这行当里干出点成就，这辈子就算完了，别想干成点什么事业了，老老实实给别人当打工仔，养家糊口，了此一生了吧。

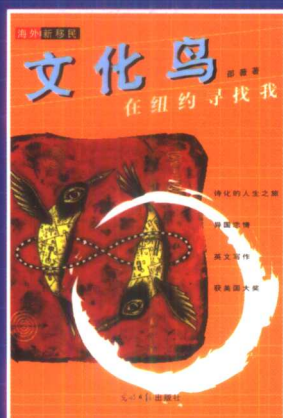
好在美国到底是个充满机会的土地，只要我觉得我还愿意像二十五岁一样地干，我总可以试。成不成得了功，没人敢说。十几年来，我尝试着做过很多不同的行当。当然，不是完全顺着我的兴趣干的。我是中国人，入了美国籍，还是中国人，变不了。我按中国人的思想哲学干事，无视我的爱好兴趣，只算计收入和需要。或许这是根本的原因，一方面我实践中国人的哲学，咬着牙干自己不愿干的工作，一方面我感受美国人的理想，总想追求自己的意愿。所以，我到底没有能做成

功一件我曾尝试过的事业，到现在也还没有当成老板，没有赚到十万年薪，没有家产百万。

我自然没有什么经验可自吹自擂。据我所知，国内流传许多书，很多来美国的人，好像都成功得不得了，富有得不得了。他们讲述自己许多伟大的事迹，好像随便谁，到了美国，就准能成为大公司总裁，每年赚三百万美元。可是，我想，我个人的经历，大概也有点价值，讲一些跟那些成功者们不同的故事，告诉中国朋友，并不是每个到美国来的中国人，都成功得不得了。而之所以不成功，跟我们身负中国传统文化的沉重负担，不无关系。中国人要改造中国，也是一样，首先得摆脱一些传统习惯，轻装才能前进。

我家祖传书香门第，自有生，就爱书。在美国这些年，凡我想要干一个行当，就找来许多有关书籍资料，大读通读。不管我读过之后，是不是真动手干了，或者干了多久，干成功了没有，我学到的知识，总还是很不少。或许，就因为读了许多书，所以什么都没做成，做不成。经商主要靠的实在不是书本知识，而是实际经验。中国人迷信美国大学教育出来的工商管理硕士，并不明智。如果商学院里的教授都真会管理企业，他们早到企业里去当年薪上百万美元的大老板了，谁还在大学里一年拿几万薪水，当穷教授。美国财经教授如果会买股票，早在华尔街发财去了，谁还在学校里教书。实际上，美国大学工商教授们教给学生怎样分析股市的走向，他们自己却几乎从来不买股票。这不是我瞎猜，这是我弟弟告诉我的。我的弟弟是美国大学里念出来的财政金融学博士。

体验讲述的真实事件和动人故事
收入海外华人根据自己的观察和
新移民系列



责任编辑：武 宁

封面设计：郭子静

目 录

卷首语

第一章 开个商店的念头

- 办个公司打天下 1
- 做什么赚钱都不易 16
- 商海亲历话艰辛 31

第二章 房地产买卖的算盘

- 美国人住房面面观 49
- 买卖房子有学问 62
- 美梦难圆房地产 73

第三章 买卖股票的尝试

- 绿色的诱惑 91
- 股市狂涨令人垂涎 103
- 股票沉浮事难料 119

第四章 琢磨科技商业

- 科技与商业合一 129
商业进化论 143
人口问题的经济意义 153

第五章 电子商业的兴起

- 网络使世界变小了 169
走红的电子商业 185
“没有什么能比得了真东西” 203

第六章 科技商业改造美国社会

- 美国地理新编 223
电子商业新格局 239
传统商业路在何方 255

第七章 商业与人

- 伊波恩电子商站进军华尔街 269
美国商人 276

结 语

第一章 开个商店的念头

办个公司打天下

在美国生活了十几年以后，我深切地感觉到，中国与美国实在是太不相同。说句极端一点的总结：美国与中国，除了开车都走马路右侧这一点相同以外，几乎其他一切方面都截然相反。中国人写信写地址，国打头，然后省名，然后市名，然后街名，然后门牌号，最后收信人姓名。美国人写信写地址，最先写收信人姓名，然后门牌号，然后街名，然后市名，然后州名，最后国。中国人说话，尤其现在学西洋说法的长句式，先说修饰语，宾语定语一大堆，重要的成分放句子后头，越重要越靠后，听不完一个完整句子，不能懂话的意思。美国人说话，重要的句子成分最先说，然后补充一大堆修饰语，越到后头越不重要，听不听两可。中国人认为个人的存在无足轻重，缺少个人隐私的意识。美国人相信个人的价值高于世间一切，个人隐私权是美国人的生活基点。中国人吃饭，一口不能马虎，一顿饭花六十美元不心疼，可要说花六十美元听场歌剧，就得算计三个月舍不得。美国人家存几十上百电影

商业服务

录像带，成百成百地花钱买片子。到电影院看了，在电视上看了，喜欢，就买，没想过要从电视上录，或者在外面租了片子翻录。可他们整天吃什么？一片面包抹点花生酱，煮一棵菜花，半生不熟，撒点盐，齐了。让中国人看，猪食一盆。

中国人依赖闭卷考试，招工升学，一次考试决定一个人的终生。美国人不在乎考试，上大学也不强调考试成绩，打球拉琴的经历可能更重要，讲究全面衡量一个人的潜在价值。中国人相信性是一种丑陋和罪恶，至少表面上这样说。美国人认为性是一种美丽和幸福，心里这么想，外边也这样做。中国人推崇客气，美国人讲究真诚。中国经济中国营企业占绝大比例。美国根本就没有国营企业。美国的所谓国营单位，只有政府部门，没有工商业。美国军队要飞机大炮，美国航天总署要登月飞船，都是向美国各私人产业订购各种零件和组装。美国联邦政府要造高速公路，没有自己的建筑业，要向私人企业订购水泥、钢筋、机械，从私人建筑商那里聘设计师和工人。美国最大的企业，钢铁厂，石油基地，远洋运输，银行，汽车厂，建筑商，电话公司，枪炮制造商，电视网，报纸杂志出版社，全部都是私人企业，没有一家国营，没有一家归联邦或地方政府管理。

美国人中有一少部分人想自己开公司当老板，绝大多数人都安安心心地给别人打工，刻尽职守，可以干三十五年。中国人中，只有少数人会长期安心当打工仔，绝大部分人都梦想自己开店当老板，总觉得给别人打工，拿的薪水太低，不足自己的价值。美国鼓励私人开业，开得越多

越好，随便谁都可以开公司，五分钟，十美元，就办妥了。美国私人企业，除了向政府纳税，别的什么都用不着政府管，离政府远远的。中国政府近二十年来虽然允许私人开业，但开起来很不容易，有各种各样的规定和限制，让人望而生畏，不敢去试，或者办了半截，办不下去。中国私人企业，时时刻刻离不开政府的行政管理，只能在政府划定的框架里面活动。

所有这些，是文化方面的差异，却也造成经济上的长短。

我自己承认，我天生可能不是个做生意的人。在国内时，我一直在文化机构里工作，没有一天做过买卖，更没想过要自己开家公司，当个老板。到了美国，我虽然主要时间还都是在别人家的公司打工，可也想过试着开个公司，自己单干。我总还是个中国人，免不了中国人的思想。前前后后，我在美国西部的加利福尼亚州，东部的佛吉尼亚州和中部的科罗拉多州，注册建立过六家公司。公司成功不成功且不论，在注册开公司手续方面，多少算有点经验。这几年，国内有些朋友异口同声，问我一个问题：他们在国内办企业办得不错，想到美国来开展业务，怎样在美国注册公司，办手续。看来，这方面资料，还很有用。

美国人，谁想自己开个公司了，最简单的做法：跑到当地任何一家公立图书馆去，找到商业书籍的书架，一定能发现数十本介绍怎样注册登记开设公司的书籍，有些书按部就班地讲解，傻子也能照猫画虎地做成。有些书连需要的表格都印出来供参考，有些书还会教授公司注册以后

商业服

怎样运行和管理，包括雇人、做广告、销售、募资、财务和纳税。另外，在美国开办公司，根据不同的公司形式，可以找律师，找会计师帮忙。律师收费当然比较高，会计师费用低得多，通常三五十美元，就可以帮忙填好表格，设定财务程序了。

要在美国开办一家公司，头一件重要的事，就是决定选择哪一种公司结构，这个问题不光是公司内部的结构问题，也是一个法律注册的问题，一个怎样纳税的问题。概括来说，美国所有私人公司，都无外四种所有制形式：个人所有形式企业、伙伴所有形式企业、有限责任公司形式企业和股份公司形式企业。公司所有制形式与企业规模大小毫无关系，并非股份公司就大，个人所有企业就小。我有好几个朋友都注册了一个人的股份公司。美国所谓股份公司，也有私人股份公司和公众股份公司之分。公众股份公司，指那些在股票交易场上了，企业股票在交易场上买卖的公司。所有持有股票的人，都算公司的拥有者。而美国许多大企业，比如华尔街上的纽约证券交易所自己的股票，至今没有在交易所上，属于私人股份公司。这种企业的股票只在少数私人内部分配，不公开出售。美国大都会人寿保险公司，经营上百年以后，股票今年才上，成为公众股份公司了。

在选择开办公司的所有制形式方面，没有正确与否一说。谁也不能确定，哪种所有制是正确的，哪种所有制形式是错误的。这一点对中国人尤其致命。中国人习惯于由政府来决定并宣告，什么正确，什么不正确，听政府规定，很少自作主张。在美国，企业主人的责任，不是去找

寻正确与否的规定，不是去找寻政府做出的结论，美国政府绝对不会像中国政府那样做事，对美国工商企业进行行政管理。业主的任务，是了解每一种企业所有制的特点，比较哪一种所有制对自己的企业最适合、最有利。大部分新开办的公司都是小型企业，在美国，年经营额在几千万美元以下的，都归为小型企业一类。小型企业，最常用的所有制形式，是个人所有和伙伴所有。这两种所有制公司，注册手续最简单，也最便宜。注册一家有限责任制企业，或一家股份公司，手续复杂，费用高，但是也自有其好处。概括来说，所谓各有长短，集中在纳税和资产债务责任这两点上。

个人所有制企业（Sole Proprietorships），是所有企业形式中最简单的一种。选择开办这种形式企业的人，在法律上，是个人与公司等同。个人就是公司，公司就是个人。许多夫妻店中餐馆、洗衣坊、修车厂、零售店，都是这种所有制形式。只要公司一直只归一个人或一家人所有，就可以永远保持这种个人所有制企业的法律形式。开设这种形式的企业，在美国简单得像买一块水果糖。如果决定就用自己的姓名作公司名称，那么根本不用到任何政府机关去注册，随时可以开始经营。我自己最早就是这样开始，给一些公司做推销宣传品的制作，撰写或翻译文字，设计广告，电视配音，电脑画图等等，就在家里做，做好以后，用自己的名字“沈宁”给客户送账单。客户付账的支票写的是我个人的姓名，我拿到银行存入我的个人账户，完事。跟谁也用不着说一声，谁也管不着，自己就干上了。

商业服

如果决定用一个与自己个人姓名不同的公司名称，仍然是个人所有形式的企业，就需要到州政府去注册，不过只是登记一下公司名称而已，简单至极。所谓与个人姓名不同，包括比如在个人姓名上加添一个字。举个例，假如我在自己个人姓名沈宁之前之后加添字样，就算一个公司字样，构成新的公司名称，比如沈宁公司，或者沈宁兄弟公司，或者沈宁家俱店，就需要注册这个公司名号，目的是让别人跟沈宁家俱店打交道的时候，了解该家俱店的主人是我。这种公司名号注册，只需到当地州政府或市政府的税收部门，随去随办。填一张单页的表格，写明业主的个人姓名、地址、电话，填写所注册之公司全名，注明公司业务范围，比如是卖家俱，还是设计广告。同时注明公司所有制形式，个人所有，或是伙伴所有。填好以后，地方政府税收部门员工，当你的面，把表上所填一项项内容输入电脑系统。如果你所填写的公司名称已有他人注册，你可当时另改一个。电脑输入完成以后，交纳十美元，领到一张新公司名称注册收据，可以拿来到银行去开公司账户，一切手续就算完备。我注册过两个这类公司名称，都属我个人所有，每次去办，都只需五分钟时间，十美元支票。注册机关根本连一句话都不问，只是记录下我填写的内容而已。

在美国，就算需要注册公司名称，也并非一定要有一张营业执照才能营业。美国各州有关规定不同，有的州要求营业执照，有的州不要。加州规定几乎所有企业都需要有营业执照。如果新公司是一家零售商业，比如家俱店，或者冰激淋店，当然店址十分重要，开在一个过于背静的