TCL冠名好萊塢中國劇院 效果如何待觀望

中國家電業企業 TCL 出資冠名洛杉磯中國劇院的儀式,2013 年 1 月 11 日在該劇院前廣場隆重舉行。冠名後的劇院全名爲“荷里活 TCL 中國大劇院”。

TCL 集團董事長李東生在冠名儀式上表示:“TCL 與中國大劇院這一荷里活地標的合作,不僅將延續中國大劇院在世界娛樂產業的歷史性輝煌,也將引入 TCL 的最新科技和產品,打造中國大劇院在數字化時代更時尚、更迷人的魅力。”

據洛杉磯時報的報道,中國 TCL 集團股份有限公司以超過 500 萬美元的投入,買下好萊塢中國劇院 10 年的冠名權,希望以此標誌中國企業全球化戰略邁向新的高度。

在美多年,並對美國商業社會運作有相當瞭解程度的華裔人士,在高度評價這個策劃的同時,對中國企業在海外冠名也從其它角度提出了自己的看法。

美華國際青年商會會長朱冰峰表示,冠名會讓一些美國民衆會對中國企業的實力有進一步的認知,從而可能增加對該品牌的印象。從商業宣傳和策劃上,這是一個較爲有新聞和娛樂價值的案例。但是,不要忘記在美國這樣一個高度商業化的社會里,如果能通過冠名中國劇院就可以達到推廣品牌的效果,中國劇院的冠名早就應該有不少大公司的覬覦,價格也應該遠超次數,這點從美國各大公司花在全美各大電視網的年度廣告費中就可以看出。

長期在美國主流社會中舉辦活動的南加州華裔公共外交促進會副會長胡曉認爲,美國同樣也是一個信用社會,民衆的品牌認同和選擇同樣也不會因爲一個成功的策劃或者廣告,就能立即有所改變。畢竟消費品的品牌對象是社會大衆群體,而中國大劇院主要是旅遊景點,場地面積有限,如果沒有較爲明顯的品牌標誌,遊客可能沒有時間,去特別注意劇院的官名企業。

全美中華青年聯合會副會長陳潔表示,中國企業走出海外,一定要注意實效,不要光追求所謂的大手筆和一時的轟動效果。同時更要注意美國社會和民衆的觀感。比如這次冠名後,當地的英文媒體的民調結果,就非常不盡人意,超過 6 成的當地民衆表達了不認同的意見。

如果冠名合約中有社會公益條款,比如每年要求中國劇院爲慈善團體或者華人社區的公益活動提供一定場次的劇場免費使用。這樣的效果,又可能將會有意想不到的收穫。(AACYF 洛杉磯訊)

特許經營與 EB-5 投資移民

休斯頓 張哲瑞聯合律師事務 供稿

EB-5 投資移民簽證專爲外國投資者設立,外國投資者只要在美國投資五十萬美元或者一百萬美元(具體金額取決于投資地點)就有望拿到綠卡。對於外國投資者來説,在美國的投資有很多途徑,其中一個就是特許經營(Franchise)。

投資者開設特許經營店,就是在獲得某公司的許可後,通過商業加盟的模式來合法使用該公司的品牌、商標、產品線或服務。一些常見的例子是麥當勞 (McDonald) 和賽百味(Subway)的特許經營權。通過支付一些費用,包括最初的加盟費、廣告費以及上交一定比例的後續收入,投資者可以建立新店面並經營該知名品牌。

對於那些不想投資區域中心而想進行直接投資,但是卻沒有經商經驗的外籍投資者而言,特許經營可以説是一個有效的途徑:通過特許經營,外籍人士既可以在美國投資,同時又可以申請綠卡。只要外籍投資者用來投資的合法資金達到法定的投資額,並創造至少 10 個全職就業崗位,那么這個特許經營就可能符合 EB-5 投資移民簽證的要求。

創造就業機會

要想符合 EB-5 投資移民簽證的要求,外商投資企業必須創造 10 個全職就業崗位。對於那些想經營餐廳或者勞動密集型服務行業(比如專業清潔公司)的外籍投資者來説,只需要經營一家特許經營店就不難滿足創造 10 個就業機會的要求。然而,並非所有的特許經營店都將需要 10 個或 10 個以上的全職員工才能運營。因此,根據所投資的特許經營店的規模,有些投資者也許需要同時開設多家特許經營店才能夠滿足創造 10 個就業崗位的要求。這是外籍投資者在尋求特許經營機會和考慮特許經營費用時需要牢記的一點。

新企業

美國移民局將創造就業機會的投資類型主要分爲兩種類型: 投資新企業和投資老企業。應該注意的是:新開的特許經營店在 EB-5 投資移民審核上算是“新企業”。即便授權特許經營的企業早已經存在,但是只要投資者在新的地點開設經營加盟店就將被視爲“成立新企業”。

但是,如果外籍投資者購買一個已獲特許經營業務的店面並想用這個投資來申請 EB-5 投資移民綠卡,那么其所購買的店面不算作“新企業”。與之前所説“在新的地點開設特許經營店”情況不同的是:在這種情況下,外籍投資者只是購買了一個已經存在的特許經營店。這意味着,外籍投資者如果希望通過購買已經存在的企業進行投資而獲得綠卡,就必須在現有員工基礎上再多雇用 10 個員工。

這里要重申的是:外籍人士根據與特許經營授權方的合同而開設的特許經營企業屬於 EB-5 投資移民中的新企業。在這種情況下,外籍投資者只需要投資五十萬美元或一百萬美元(取決于特許經營的地點),並創造 10 個全職就業崗位,那么這個外籍投資者就可申請 EB-5 投資移民綠卡。這意味着,儘管使用的品牌名稱和產品屬於特許經營授權方,但是根據特許人與被特許人之間的特許經營協議,特許經營加盟商將獨立運行業務。

特許經營投資方式的優點

公司認可度:爲 EB-5 投資移民簽證而投資特許經營店最大的一個好處是:投資者不必建立他 / 她自己的品牌名稱。無論投資者加盟的是一家全國知名的公司還是頗受尊敬的一家本地企業,投資者均能立即從這家公司名稱中獲益。由於大衆都已經熟知這些公司或品牌名稱,外籍投資者開展業務會比較容易。雖然説在商業世界里沒有什么能保證百分百成功,但是投資加盟一個成熟的公司或品牌是風險較小的投資方式:因爲在外籍投資者加盟之前,特許經營授權方就已經擁有自己的產品、客戶群和已被證明爲行之有效的廣告策略。

培訓和廣告:由於授權特許經營的企業本身已有一定規模,所以加盟商也將受益於它的培訓和廣告支持。如果一個外籍投資者在加盟之前沒有豐富的開展某項業務的經驗(比如開餐館),那么他也可以從特許經營授權企業那里獲得經驗來開展業務。雖然説業務類型各有不同,但是由於特許經營授權企業也同樣希望加盟商能從它那里獲得經驗並成功開展業務,加盟商就又增添了幾分勝算。而且,如果一個特許經營授權企業已經有一個成熟的廣告策略來促進業務增長,那么外籍投資者就不需要在“如何吸引顧客”的問題上花費太多的心思。

創造就業機會:選擇特許經營企業的形式來申請 EB-5 投資移民簽證,也會降低美國移民局對“該企業是否能創造足夠的就業機會”進行調查的必要性。如果授權特許經營的企業已有數據説明“一個新開的店面需要多少全職員工”,那么外籍投資者就可以提供這些數據來有效地説服美國移民局“他們的業務會創造出至少 10 個全職就業崗位”。由於特許經營的一個特點是統一的產品和品牌,所以雇員需求方面不會因爲地點的變化而發生太大的改變。根據特許經營的規模大小,這種商業模式本身也可能包含了“在新地點需要雇用多少員工才能充分保證業務有效運行”的內容。

更易於申請:因爲特許經營投資的前提是特許經營授權方本身是知名的成功企業,所以相較其他的 EB-5 投資,選擇開設特許經營店的投資者能更容易使移民局相信該企業能夠取得成功。雖然特許經營加盟商仍然需要出示招聘計劃,但是由於已經有特許經營授權企業之前的成功經驗可以借鑒,所以特許經營的工作會變得相對容易。

特許經營投資方式的局限性

外籍人士可以通過投資開設特許經營店獲得 EB-5 投資移民簽證,但是有一點需要注意:此類投資雖然不需要投資者從無到有創辦一個企業,但是法律仍然要求此類投資者保持對所投資企業的控制權。如果外籍人士僅僅是對該企業進行投資,而對企業的運營沒有任何話語權,那么此類投資就無法滿足 EB-5 投資移民的要求。雖然選擇開設特許經營店無需經歷設立新公司的很多步驟,但是投資者不要想當然的認爲僅僅進行投資就能夠獲得綠卡。爲了符合 EB-5 投資移民的要求,投資者必須在新企業中承擔一定的管理職責。幸運的是,美國移民法並沒有嚴格界定投資者必須在公司運營中承擔多少管理職責。一般來説,EB-5 投資者需要在企業中從事日常管理或進行決策。

有一些特許經營中,加盟者可以選擇僅僅進行投資或提供資金,但是並不監督公司的運行。在這樣情況下,加盟商常常會聘請一個值得信任的職業經理人來運營這家店,而自己只收取利潤。應該注意的是,此類專營權協議不符合美國移民局對 EB-5 投資移民的要求。EB-5 外籍投資者必須證明他 / 她對新企業行使着一定程度的管理職責。

投資回報率:選擇特許經營的投資方式就要有一定的取捨。與其他類型企業相比,投資特許經營雖然比較穩定,但是其他方面可能需要犧牲一些。其中一個方面就是:外籍投資者希望得到的投資回報率。投資者需要向特許經營授權方支付許可費,這使得開設特許經營店無法像其他投資機會一樣提供高的回報率。投資特許經營相對低風險,這同時也意味着獲得的收益不像從無到有開設全新企業的回報多。投資回報率高低歸根到底取決于投資者想要冒多大的風險。特許經營更像是一個相對安全的賭注,收益穩定但是回報相對較小。

我們律所的成功案例

2011 年 5 月,客戶王先生委託我們律所辦理投資移民業務。在接下去的兩個月里,王先生籌集資金,開了一個用于投資的銀行帳戶,在美國成立了他自己的投資公司,並將資金從他的祖國轉移到美國。在此期間,王先生跟我們持續溝通,討論什么類型的特許經營最適合他的投資。到了 2011 年 9 月,在我們的幫助下,王先生決定投資開設一家特許經營的大廈清潔公司。這個投資非常符合王先生的需求:因爲他以較低的成本購買一個較小的特許經營店,而且該投資受美國經濟衰退的影響也不大。我們和王先生在投資方面達成共識:以儘可能低的啓動資金和費用來儘可能多的創造就業機會,並保證業務穩定增長使其初始投資效益最大化。在 2011 年 11 月和 12 月期間,王先生最後完成並與特許經營授權方簽訂了加盟合約。從王先生決定投資特許經營的清潔公司開始到 2012 年 3 月,我們律所幫助王先生準備了商業計劃,準備好證明資金合法來源的文件,並起草了 EB-5 投資移民申請信。到 2012 年 4 月份,我們將王先生的案子準備妥當並正式提交了申請。短短三個月後,在 2012 年 7 月,王先生的 EB-5 投資移民申請就獲得了批準,這比美國移民局處理 EB-5 投資移民申請的 8 個月的平均時間要快很多。王先生這個案子短短三個月就被批準,而且我們準備計劃書的速度也非常快,這些事實都説明瞭投資成爲特許經營加盟商的好處。

結論

開設特許經營店對那些有能力也有意願投資企業、但是卻沒有一個明確方向或想法的投資者來説是一個很好的選擇。對於那些不喜歡高風險的、或者已經賺夠足夠財富的投資者來説,投資開設特許經營店是一個非常好的選擇,是一個獲得綠卡的絶佳途徑。

在以投資移民爲目的而想投資特許經營店時,最需要考慮的事情是:1) 需要開設幾家店才能創造滿足移民局要求的足夠的就業機會?2)開設特許經營店的投資是否能夠滿足最低投資額要求?3)投資人參與該公司的管理從而成爲一個合格的積極投資者了么?

總之,通過特許經營店申請 EB-5 投資移民簽證有很多優點,例如啓動時間更快,更容易獲得記録在冊的創造就業崗位和投資的數據,等等。因此,投資特許經營店對那些擁有足夠資産但是沒有開設或者經營企業經驗的投資者來説是一個很好的選擇。

2 月 9 日六城市免費移民講座,歡迎垂訪

2013 年 2 月 9 日星期六,張哲瑞聯合律師事務所將分別于硅谷、紐約、休斯頓、洛杉磯、芝加哥和奧斯汀等六個城市的辦公室舉辦免費移民講座。張哲瑞聯合律師事務所資深的律師們將對 NIW, EB-1 及其他移民問題以及最新進展進行講解,並回答相關的問題。

陳雲林訪問洛杉磯 僑胞踴躍建言

中國海峽兩岸關係協會會長陳雲林 1 月 11 日首次訪問洛杉磯,與部分僑胞座談,並在當晚的歡迎晚宴中發表講話,向南加州近 400 名僑胞介紹 18 大後對台方針政策,以及中國官方圍繞鞏固深化兩岸關係和平發展,所提出的一系列新主張和新論述。

陳雲林在致辭中表示,中共十八大在充分總結和肯定兩岸關係生動實踐的基礎上,把兩岸關係和平發展重要思想確立爲對台工作大政方針的重要組成部分,提出了一系列新主張和新論述。

其中,首次把堅持“九二共識”寫入中共代表大會的正式文件,表明瞭對“九二共識”作爲兩岸關係和平發展政治基礎重要組成部分的高度重視;強調加強兩岸關係和平發展的制度化建設,表明瞭願通過平等協商,強化兩岸各領域交流合作的機制化,以利于鞏固兩岸關係和平發展局面,並且形成不可逆轉的趨勢;主張探討國家尚未統一特殊情況下的兩岸政治關係並對此作出合情合理安排,表明瞭期待爲解決兩岸癥結性問題逐步創造條件,不斷拓寬兩岸關係的前進道路。

關心兩岸關係發展的南加州僑胞對於陳雲林的來訪也表現出了相當的熱情和關注,代表南加州僑界在歡迎晚宴上發言的羅省中華會館顧問馬樹榮在致辭中表示,陳雲林會長讓南加州僑胞有機會得到兩岸關係最新進展和資訊。陳雲林會長過去在兩岸關係上做了很多重要的工作,爲推動兩岸經濟文化交流,貢獻良多,得到海外兩岸同胞及國際社會的支持及認同。

來自台灣的移民、美國亞洲商會會長張友亮認爲,兩岸之間的互相尊重、兩岸之間經貿關係的進一步開放,不僅包括旅遊、教育、投資等領域,同時兩岸民間的人文思想、環保、關注弱勢群體、文創産業等都期待有進一步提高的空間。更期待兩岸在釣魚島、南海、東海等議題上展開合作。

南加州華人華僑聯合會副會長王國慶表示,希望通過陳雲林會長訪問洛杉磯,能夠促進南加州華人社區僑胞對 18 大後兩岸政策的瞭解。同時熱心促進兩岸關係的社團也應該認眞掌握有關的新政策,以便更好地在海外參與推動兩岸關係和平發展。

參加歡迎晚宴的美洲中華青年促統會會長任向東、以及全美中華青年聯合會理事長朱冰峰、美華國際青年商會理事長陳潔、南加州台灣青年金融業人員聯誼會副會長杜國英、全美華裔優秀青年聯誼會副會長謝曉、兩岸關係青年論壇副執行長殷雷、南加州華人公共外交促進會副會長胡曉等則表示,希望能有機會將海外華裔新生代對兩岸關係的建言轉達給陳雲林會長。雖然中國政府的最高領導人以及對台工作機構曾一再提及要重視兩岸青年之間的交流,但是略感遺憾的是,陳雲林會長一行在洛杉磯訪問期間沒有機會與當地的華裔新生代社團交流。(AACYF 洛杉磯訊)