中國經濟冠全球 廣交會上盡商機

記第 106 屆中國廣交會紐約推介會

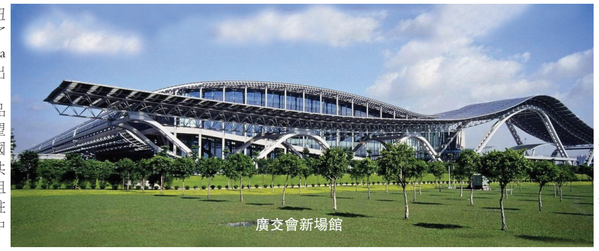
王志平講話

彭克玉總領事

我應中華人民共和國駐紐約總領館新聞組的邀請,參加了 8 月 14 日 (周五) 在紐約 Plaza Hotel 舉辦的第 106 屆中國進出口商品交易會大型推介會。

第 106 屆中國進出口商品交易會大型推介會,目的是希望吸引更多的美國企業前往中國參展。本次推介會由中華人民共和國駐紐約總領館經濟商務組徐兵商務參贊主持會議,中國駐紐約總領事彭克玉在致賀詞中講道:作爲“中國第一大展”,廣交會爲促進中美貿易起着重要作用,他祝賀本屆廣交會取得成功。另外美國中國總商會會長黎曉靜、紐約州州長高級顧問納塔波夫等在推介會上也做了熱情致詞,當日紐約市長也派人送了祝賀信,來自紐約本地和其他州 200 家美方企業代表出席了當天的推介會。

本次推介會的主要發言人,廣交會副主任、中國對外貿易中心副主任王志平在發言中指出,作爲“中國第一大展”,廣交會今年喜憂參半:憂的是金融危機仍未過去,廣交會宣佈會期從原來二十三天縮短至二十一天;喜的是今年春季舉行的第一百零五屆廣交會成交金額好于預期,主辦方因此相信秋季大展 “會更好”。目前中美雙方貿易互補性非常強, 發展前景廣闊。美國企業長期積極參與廣交會,美國客商已經成爲廣交會的“頭號客戶”,雖然受經濟危機影響,在今年春季舉行的第 105 屆廣交會期間仍有 9035 家美國企業前往參展,總成交額達 33 億美元,無論是參展人數,還是交易額都名列第一。


廣交會新場館

王志平還說道: 創辦于 1957 年的廣交會是中國目前歷史最久、層次最高、規模最大、商品種類最全、國別地區最廣的綜合性國際貿易盛會,在經濟危機面前更應該“化危爲機”,而廣交會正是這樣一個機遇。“參加廣交會,就相當于走在對手的前面”。他表示,五十多年來,廣交會見證了許多企業由小到大、由弱到強的過程,相信在經濟危機面前,本屆廣交會更是美國企業瞭解中國的“絶佳渠道”,展會涉及的商品種類正是美國商務部打算向美國出口商推介的,“對於美國企業開發中國市場,尋求合作夥伴來說是個難得的好機會”。廣交會會場有面積一萬五千平米的進口展區,希望能“買賣並重”,預計此次展會將吸引超過二十萬國際採購商。

律師 BRUCEFEFFER 是法學博士,他還有個中文名字傅華,他的律師樓在紐約有二十六位在各種法律上持有經驗的律師,他們針對大型和中小型企業,非營利組織和個人提供法律服務,其中包括勞工雇用法律,房地産,商業,遺囑和信託等。傅華從來還沒有去過中國,他很有興趣想在上海和北京去開他的律師事務所。

ABNDT. 自己開了一個數碼照相服務公司,對中國很感興趣,他來參加第 106 屆中國進出口商品交易會大型推介會,一來想更加瞭解中國,同時也能認識一些新朋友。

在華爾街金融界創業幾年的年輕人,十分直率地說:他來美國時不到十歲,不過他從沒有放棄中文,他說這幾年的磨練,讓他體會到語言的重要性,要溝通首先需要語言,他幸運他能說一口地道北京話。

文: 浦瑛

我和黃翔夫婦認識已經有四年多了,回想當時是因爲匹茲堡沒有廣告客戶,我在網上找有影響的團體和個人也許能幫得上華報。當時我在網上找到了黃翔;美國匹茲堡市長莫斐 11 月 21 日在席夢思藝術博物館宣佈當天爲黃翔日。市長莫斐說,中國流亡詩人黃翔長期投身于公民自由,爲此他曾經數次入獄,而他始終不渝地爲眞實和眞理而呼籲,他不愧是中國當代最杰出的詩人之一。 現在每一年 11 月 21 日定中國流亡詩人“黃翔日”。

1987 年 黃翔雨蘭夫婦

黃翔雨蘭夫婦的新家

如果您是華報的讀者也許你就不會對黃翔陌生,他的詩歌和文章常常出現在本報,早在 1997 年,黃翔由國際人權組織幫助下通過海外文化組織的邀請來到美國。 他于 2007 年離開了匹茲堡, 他的那一棟“房子詩歌”現在已經是匹茲堡的文物了。

黃翔從 1957 年到 1997 年,是一個自由詩人, 先後在中國六次被關進監獄。作爲一名詩人,詩歌就是他的生命。黃翔到美國後,他以文字、書法和詩歌朗誦三體結合起來, 獨特稱爲他的立體詩歌。黃翔一如既往地熱愛中國, 我每一次見他,他都會說同一句話,浦瑛:“你看我是一個有政治野心的人嗎? 每一次我看着這位自由詩人,我都會感動;看得出他雖然在美國, 他的心在中國,他的詩歌里, 他的書法里,他的朗誦里, 他的肢體語言里都洋溢着“我愛你中國”。

8 月 14 日, 我們約好 6 點在紐約 Flushing 的圖書館門口見面, 近一年沒見的黃翔,因爲剛動完手術, 瘦了不少,不過很精神。他執意要請我吃飯, 說這是他太太安排的不能讓她太太生氣的。我倆在一家台灣小吃店吃飯,談的主題是他的詩歌,當結帳時我們吃了 $ 15, 他說他太太給了他三倍的錢,問我爲什么只吃這么少,這下他的太太眞的要生氣了。

我跟着他到了他家,這是他紐約新家,滿屋是他的字畫,臥房全部是他的書,他有一點苦澀說:這些書都是在香港、台灣、美國出版他幾十種著作,他還沒有一本是中國出版的,我說有一天一定會有的,要有信心。隨後他和我談了他去年 4 月和太太秋瀟雨蘭, 在闊別中國十一年之後, 第一次回到中國。他感慨萬分說中國的變化,他的心永遠想着中國,他還和我談了古代詩人蘇東坡,陶明淵等名詩人的成長故事,黃翔 9 月將去名校柏克利大學講 5 天課, 這么一位在美國弘揚中國文化的詩人,講人文精神課,他問我什么時候他能回自己的國家講課, 我還是說總有這一天。

晚上 9 點黃翔太太秋瀟雨蘭下班回家了,我們三人坐在一起,秋瀟雨蘭拿出了她的茶具,我們三人開始享受她的茶藝文化。我常想黃翔的遭遇, 但我更想秋瀟雨蘭陪伴黃翔的這么多年,当年一個 17 歲的少女,大學一年級時對黃翔一見鍾情, 從此開始了漫長的心酸坎坷而又甜蜜的歲月。他們的愛情故事是在中國最不浪漫的時代出現的最爲浪漫的故事。沒有秋瀟雨蘭那有黃翔今天? 這是我心里想的但從來沒敢說的話。

秋瀟雨蘭沏着茶, 她教我們如何吻杯然後喝茶,夜很靜,我們三人心更靜,我們開始聊天,當晚我們聊的都是另外一個“神話世界”。秋瀟雨蘭和我聊的第一個人是她的外婆, 秋瀟雨蘭說她外婆喜歡和她說神故事;她因爲不顧家庭,社會和一個比她大二十多歲, 而當時在被門等的詩人結婚。爲了黃翔她被開除學籍。黃翔幾度進監牢里, 秋瀟雨蘭從沒有懷疑她心目中的詩人,她苦等待他,秋瀟雨蘭爲了生存,自己吃鷄吃的菜,吃到血字數只有 4 克(正常人 12 克)她自己開了一個小小的洗衣店,用手洗衣和縫衣,她的手凍僵,只要輕輕捏緊拳頭,手上就會出一道道裂縫,就會流血,秋瀟雨蘭說,她很感恩;那時如果有一對男女來拿她洗的衣服, 女的提意見說洗得不乾淨,邊上男的就會說;請看看這姑娘的手,請不要挑剔了。

秋瀟雨蘭是一位當今難找的善良人, 她對黃翔從愛的第一天開始到現在始終如一。我開玩笑的說, 秋瀟雨蘭你這一生的使命是爲您的黃翔來這世界的,她笑着告訴我她曾經做過的一個夢;有一天,她在沙漠上走,後面好像還有人跟着, 她發覺她走不動了,她跪下對着天叫;媽媽你在那里,我走不動了。這時候,天上出現一道白光, 天上下了六個仙女,每個人向她問好, 告訴秋瀟雨蘭她是她們第七個妹妹, 秋瀟雨蘭問那誰是我的媽媽呢? 其中一個仙女說:我們的媽媽在配置第 99 朵蓮花,不能來看你,你放心,我們會照顧你的。

秋瀟雨蘭繼續對我說:當時她還是眞的不敢相信伊利華報會對她的黃翔做採訪,伊利華報是第一份中國報紙對黃翔採訪,我說還記得 4 年前黃翔在電話上問我, 採訪他我怕不怕,我記得我說:我不需要瞭解您的過去,我看您黃翔今天, 您在高鼻子藍眼睛人的心目中是一位弘揚中國文化的詩人,那我還擔心什么?

黃顏未改翔雲志 風雨無懼有幽蘭

紐約拜訪老朋友黃翔雨蘭夫婦

紅艷心香傳播美 克城紐約見麗人

記曾在克里夫蘭開天姿美容院的三位美麗女士

SARAH在紐約

SARAH在克里夫蘭是第一位在 2000 年開資生堂美容院的女士,她做事認眞, 她的小小美容院讓她打理得干乾凈凈,雖然她已經離開克里夫蘭快四年, 但這里還有很多想念她的顧客。

15 日, 我到了她位于紐約 Flushing 的店面, 請她給我做個護臉美容, 我說我太累了,想要來休息一下,她和過去一樣總是滿臉微笑,她比過去胖了一點, 顯得年輕許多, 見面談的最多的還是克里夫蘭她和我共同認識的朋友。

中間一位是姚芳

SARAH 原來就居住在紐約, 那是因爲嫁人到了離克里夫蘭 45 分鐘的 CANTON,先生是開餐館的,當時離開熱鬧的紐約是多么不習慣, 因爲是一個個好機會她又回到紐約, 她和她的孩子又常常留戀克里夫蘭的寧靜生活, 到現在孩子有了朋友,心也定了。SARAH 和她的姐姐在紐約 Flushing 有三家美容店,另外還有韓國人經營的三家店,不過紐約有 50 萬華裔,生意十分興旺,SARAH 去紐約後不久, 她的店被評爲最高銷售全美 50 家好店之一,她被公司二次獎勵到日本去度假,就像 SHARAH 說的那樣, 這是一份她十分喜愛的工作,因爲她能讓女士們美麗。

我和 SARAH 一起聊到她走後, 有一位在銀行做事的姚芳女士接了店, 我說姚芳很能幹, 可是她不是搞這個美容專業的, 好像姚芳經營了一年多又轉讓給做美容的 ANNA.SARAH 對我說,姚芳購買這家美容店不是爲學美容, 她是來學習資生堂的管理原則,運營方針。資生堂這家百年老店, 它能在全球美容界興旺不衰, 這證明它的經營好, 姚芳購買這家店的眞正用意是來學習。我聽 SARAH 這么一說, 忽然想起, 姚芳轉讓給 ANNA 後,她特意請我去她的店,說有禮物給我; 她很客氣給了我兩大合資生堂保養品, 我還記得她對我說, 雖然她開這家店讓她虧了近十萬,但她一點不後悔,她學到很多本事和交了很好的朋友, 當時她還特別提到 Kitty 和我,我還說她多么了不起,孩子生了才幾個月就來接店, 眞的是有勇氣的人。

現在據說姚芳在北京,她被公司提拔到更好的位子,SARAH 講的話證明瞭姚芳的智慧; 如果沒有這一年多她在資生堂學習, 她能這么快就有這么好的 PROMOTION 是啊, 聰明人總是找最近的路去達到她的目的。

資生堂創立于 1872 年,創辦人是日本海軍首席藥劑師的福原有信 (Arinobu Fukuhara),資生堂是百年基業,揉合東方美學、西方科研及商業技巧,受到民衆喜愛。1897 年資生堂開始化妝品事業。1923 年,資生堂開始建立全日本的連鎖銷售網絡,所有資生堂的經銷商都要經過産品的教育訓練,以確保服務的品質。

自 1957 年,第一家海外的資生堂于台灣設立,接著往香港與新加坡發展。1962 年,夏威夷成立第一間資生堂, 又在美國成立美國資生堂化妝品 (Shiseido Cosmetics America)。歐洲的部份,于 1968 年于意大利成立,資生堂亦于 1971 年將足迹路至新西蘭。能讓這個産品經久不衰是因爲它貨眞價實, ANNA 現在代理的紅袖添香美容店已經在克里夫蘭開了二年,她生意紅紅火火,每隔一階段, 她就爲顧客提供美容化妝等免費服務,給克城的女士們提供了一個追求美麗的場所,使她們更年輕漂亮。

ANNA 在克城

躊躇滿志山東漢 習武辦學闖西洋

記紐約結識的新朋友滿闖先生

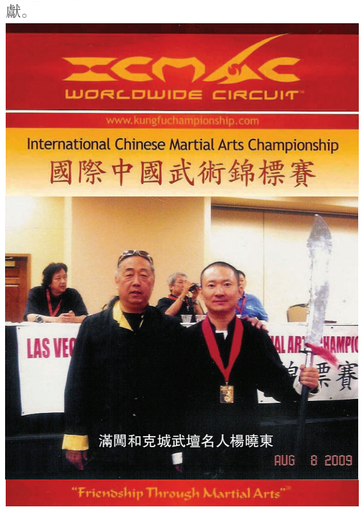
滿闖先生是我在紐約認識的新朋友,他是山東奧林武術學校校長, 這次來參加由楊曉東策劃的 2009 年國際中國武術錦標賽 8 月 7 日到 9 日在 Las Vegas 的比賽,這是他第一次來美國,過去幾年他都在歐洲和非洲演出, 這次來美國他獲得了二塊金牌。

滿闖和他的名字一樣,我和他第一次見面他就開門見山咨詢,他問有沒有可能在美國開一個武術學校。滿闖自己是中國山東省高級教練員,又是滕州奧林武術學校校長,他在中國的學校創辦于 1997 年,屬獨資民辦學校,現佔地 86 畝,建築面積 30000 平方米,固定資産 2100.74 萬元.學校內部設施完善,有微機室 2 間,計算機 151 台,有多媒體教室等等。

我首先給滿闖先生說:第一在美國辦學校不容易,教學第一是語言,英文,還有學生,在海外開一個學校什么都要自己負責,從招生到您付租金租學校,一切的事務都要自己操作。我說因爲您自己是武術運動員,在國內有許多可以幫助您的人,在美國靠別人很不容易。不過我對他說,繼續留在紐約看看,也許有其他好的機會。

滿闖先生從 7 歲開始練武,有着一身的武藝,我曾經讀過一篇文章:看一個國家民族精神只要看這個國際的體育運動,中國人的最早體育運動就是武術,武術有着悠久的歷史,緣起遠古祖先的生産勞動。人們在狩豬的生産活動中,逐漸積累了劈、砍、刺的技能。它就是武術技術形成的基礎。中國最早的武術館是 1927 年在南京成立的中央國術館。1936 年中國武術隊赴柏林奧運會參加表演,這也是中國最早之一的體育運動走向世界。

擁有幾千年歷史的中國武術, 集深厚的文化底蘊、健身養性、攻防于一身。其健康、和諧的理念也符合現代人對生命質量的追求, 因此受到越來越多外國朋友的喜歡。而在美國和世界其他地區,武術愛好者們也開了不少武術館,他們爲弘揚中華文化,爲人類的健康,做出了很大的貢獻。



滿闖和克城武壇名人楊曉東

亦禍亦福創業路 紐約巴士達俄州

記經營巴士客運業的福州人

去紐約最省錢又不浪費時間的方法,是坐福州人晚上從克里夫蘭亞洲商場 11 點 30 分出發的車,第二天早上就會到紐約曼哈頓的唐人街。“一個晚上睡個覺就到了,很安全的。”我辦公室樓下開洗衣房的福州朋友十分有誠意地對我說。

我 14 日在曼哈頓的紐約 Plaza Hotel 有新聞採訪,我在離我家不遠的 Giant Eagle 等從克里夫蘭亞洲商場開過來接我的中型麵包車,司機十分熱情負責,我們在 80 號公里一個出口站下車,當時看到好幾輛這樣的中型麵包車,那天是星期四去紐約才二十幾個人,一上車才發現車里異味嚴重,我和同行者們在車上也就一搖一晃半醒半睡,在早上不到 8 點到了曼哈頓的唐人街,我叫了一輛出租車到了 Plaza Hotel,洗臉刷牙換衣,穿戴整齊開始去採訪。

這一天, 我整個腦子想的是福州人,克里夫蘭的倪舉凌,他是一位典型成功的福州人,從開小外賣店到大型自助餐堂吃店,開到現在高級日本自助餐館,現在還在做廚具生意,目前國內房地産也很成功。福州人不怕吃苦,勤勞能幹,讓我更加佩服的是他們和其他城市來的人不同,他們的團結和幫忙自己家鄉人的那一份情懷讓人羨慕。

幾十年前, 在美國開中餐館的老闆很少給自己員工住,這是福州人開了先例,同時我發現福州人到美國後,因爲自己是從員工開始做起,當做老闆後,也就知道如何去體貼他的員工。16 日我 5 點在曼哈頓的唐人街等車回克里夫蘭,這次我有機會和他們的老闆之一張先生聊天,張先生讓我更深地瞭解了福州人的敢闖敢拼的敬業精神。

我坐的車是福星旅遊巴士公司的,這個公司創建于 2000 年,當時他們開設的幾條路線是爲了方便同鄉, 因爲福州人工作不很穩定,今天白天也許還在紐約打工,晚上就可能換到其他地方去工作,交通是關鍵,開巴士車會有前途。開一個新公司不難,福州人心齊,只要有新的生意他們也不會去考慮太多,幾十個人每人出幾萬就開始了新的生意。福星旅遊巴士公司就這樣創建了。

購買大型空調大車每輛 50 萬, 二位司機輪流開車每人工資每天 175 美元,加上汽油費 400 美元,保險等,開始的一年半每月虧錢,每個股東每月還必須再拿出千元補助,生意做了一年多的時候, 也有人退出不干了。到了二年後巴士開始有盈利。可是沒有想到在 2005 年,就是在這 80 號公路,出了車禍,我們賠償慘了,雖然有保險,但也沒有用,發現美國也奇怪,死一個人到賠償不多,賠償多的是頭破腦震蕩那是賠一輩子,那位腦震蕩的人據說是在 TWINSBURG 開明園餐館的。還有只要在車上即使沒有受傷,他(她)也說傷。所以我們現在的保險很貴。

這位張先生一直說着他們公司創業的故事。我看他很眞誠就給他提出了建議:這么漂亮的車,能不能把車弄乾凈一點?他很直率地說,我們從紐約開車時是乾凈的,開過來 7,8 個小時, 我們又不能和老美的人一樣,二個小時就停,那要開多久?中途我們停一次,到了沒有多久就往回開,哪有時間打掃。我說聽朋友講, 您們有時候忙的時候 50 多個位置全滿,還有人坐在車的走廊地上。這么多人,空氣不好,對人很不健康。他說:我們福州人不很介意,不就是熬幾個小時嗎?我沒有再說話了。

早期福州移民基本來自福建農村,是通過已在美國的親戚移民來的,但也有一部分人是偷渡來的。初到美國時,這些新移民都不會講英文,也沒什么一技之長,只能到同鄉開的中餐館里去打工,因爲那里不用英文也能工作。在中餐館的打工經歷爲未來他們發展打下了基礎,加上福州人會做生意,他們從小小外賣店開始,不需要專業廚師,一個人或者夫妻二人,福州人幫福州人,雇幾個幫手就能開張。他們從小規模不斷擴大,到現在各種行業,大到銀行、旅館、酒店、超市,開大巴士,洗衣店,小到賣熟食和電話卡的攤位, 他們都能辦得紅紅火火。這其中的秘密就是他們膽大,他們不怕,因爲他們來的時候一貧如洗, 即使失敗也和過去一樣, 還有他們有同鄉的鄉情,精神上可以助一臂之力。

這位 26 歲李先生, 來美國四年, 上月還在克里夫蘭 Watami 和民日本餐廳做工,去紐約玩了一趟,回家又換了一家新的中國自助餐館打工,在等候小車時,他買了方便麵在吃,我和他開玩笑,再過四年你也一定當老闆。

現在福州人開的巴士每天定時往來于華人比較多的城市,可以到匹茲堡,哥倫布,克里夫蘭,費城、波士頓、華盛頓,芝加哥,每天都有。如果你上網購買還要便宜,從匹茲堡出發只有 45 美元。起初,只有華人乘坐,但因爲車況好、票價便宜, 現在許多美國人也跑到“唐人街”來搭乘,非常方便。聽說美國長途公司灰狗也已經感到了競爭的壓力。這里本報祝願在美國的福州人繼續發展, 爲華人在美國展示您們的能量。