

美國美中企業家商會會長孫文鐵：美中對抗沒有出路，斗則兩敗，合則兩利

(洛杉磯訊)上周五，美國美中企業家商會創始人、會長孫文鐵先生應邀請出席富有盛名的在新港時尚島舉行的橙縣金融論壇圓桌會議並發表講話。會議主題是探討美中兩國企業界如何更好的合作，制止不斷升級的貿易戰。參加會議的有橙縣企業家、政府官員及金融機構的總裁專家等。會議共同主席 David L. Mc-Connell, M.S. (總裁)Capital Partners Worldwide, Inc. 主持了會議。

在介紹美中企業家商會會長孫文鐵時，高度評價了美中企業家商會 15 年以來在中美

企業家交流與合作方面所做的大量工作和貢獻，廣受好評。席間孫文鐵會長就中美貿易戰對兩國的傷害及中美關係的處理和發展談了自己的看法。

孫文鐵會長認為中美兩個大國之間應該好好平等協商，互相體諒，增進合作，發揮各自優勢，取長補短在世界範圍合作共贏。這樣對中美乃至世界的和平穩定，經濟發展都會有極大的促進作用，反之對雙方都會有很大的傷害，他指出，對抗沒有出路，斗則兩敗，合則兩利。他還談話說：“中國有句俗話說‘不打不成交’，任何事情都有它的兩面性，由於中美之間文化的不同，看待問題的角度不同，也可能通過這次貿易戰雙方更深層次地瞭解了對方的核心利益，需求及底線，也更深刻的體會到貿易戰給雙方國家和人民造成的損失和負面影響，兩國會更加珍惜我們



之間已經建立的合作基礎和更高層次合作的需求和潛力”。

他還說：“我出生在中國長在中國，35 年前來美國求學和發展事業，我熱愛祖籍中國，也愛美國。15 年前我領導發起創建的美中企業家商會的主要目的就是要通過我們企業家的努力把中美的企業聯合在一起共同發展中美之間的合作，繁榮經濟，造福兩國人民。為了讓兩國企業家更多的加深瞭解，增加互信，我們頻繁地舉辦各種形式的活動，接待中國政府，企業代表團與會員互動，每年組織商會代表團訪問中國，與各級政府，商會，企業開展合作。

“我們還舉辦具有影響力的重要大型活動，包括歷年多次與加州政府，洛杉磯市，郡，

商務部聯合舉辦的經濟高峰論壇，結合會員企業的需求在南海岸商場，尼克松總統博物館，綠地集團美國，美國航空公司，大同資本等場所開展各種活動，發動美中企業家商會在中美兩地的分會開展互動，聚集參加商會的大型活動，還有連續成功舉辦了三屆“好萊塢(奧斯卡)中國之夜”大型活動，把中美兩國的頂級影視藝術家、導演、製片人、劇作家、明星、名流等聯繫在一起。

“2020 年 2 月 9 日我們還將繼續在洛杉磯舉辦第四屆“好萊塢中國之夜”活動，希望通過我們的努力使中美之間的關係早日得到改善，重新回到友好合作的軌道上來”。

孫會長簡短精闕的論述受到了與會者的讚許和認可。會議共同主席，前橙縣財務長、經濟學家，Chris Street 總裁就美國方面關心的核心問題建議中國方面可以學習日本政府八十年代的辦法，要求日本大型企業到美國開辦工廠，大量僱傭美國員工，在美國創造就業，逐步緩解了當年的美日緊張關係。

美中企業家商會副秘書長孫凱旋，外聯部部長周凌嫻參加了當天的活動。會後大家共進午餐，席間進行了進一步的交流，氣氛非常熱烈友好。

報告：中國赴美遊客人數減少 美國或損失上百億美元

據美國中文網綜合報道，特朗普政府向中國發起的貿易戰可能會對經濟構成另一形式的打擊：中國來美遊客人數減少。

根據牛津經濟研究院(Oxford Economics)旗下公司 Tourism Economics 的一項最新報告，自 2018 年初貿易摩擦開始以來，中國來美遊客在逐漸減少，該報告預計，持續的緊張局勢將導致明年中國遊客減少 200 萬人次。也就是說，為時兩年多的貿易摩擦將使美國旅遊業損失 110 億美元。

該公司預計，去年中國遊客人數大幅下降導致美國旅遊業損失約 20 億美元。而 2019 年來美遊客將減少近 65 萬人次，減少了 38 億美元的消費支出。雖然旅遊消費僅占 20 萬億美國經濟的一小部分，但對當地經濟有着重大意義，特別是在經濟放緩的大背景下，對倚仗旅遊業的小型企業的影響尤為突出。

據悉，中國遊客是美國旅遊業第三大海外客源，每次旅遊平均花費 5800 美元，超出其他任何國家。相比之下，美國旅遊業最大海外客源——英國旅客人均花銷僅為 2500 美元。

喬治華盛頓大學酒店管理教授 Larry Yu 說：“中國遊客對美國很重要，因為中國在旅遊消費方面排名第一。在華盛頓特區，中國是第一大海外市場。對於當地經濟來說非常重

要。”

美中兩國持續緊張局勢導致中國來美旅遊熱度降溫，包括一些政府資助的訪問。

Larry Yu 稱：“現在的整個環境都在影響一些人的心態，他們正在推遲來美旅行，想等到情況好轉的時候進行。”

根據 Tourism Economics 的數據，2018 年中國來美訪問量比一年前下降了 5.7%，這是中國入境美國人數 14 年來首次減少。而 2019 年前 6 個月的中國入境美國人數也較去年同期下降了 2.2%。

旅遊專家認為，貿易摩擦對企業不利。美國旅遊協會公共事務和政策執行副主任托里·巴恩斯說：“遊客減少是真實的。所以我們認為政府越早結束貿易爭端，從經濟角度來看就會越好。”

此外，美元走強和人民幣走弱也抑制了中國人對美國的訪問。

旅遊經濟學家喬丹·羅森塔爾說：“造成的影響是，中國遊客提前預定的旅行套餐變得更加昂貴，抵達美國後則會更貴，他們不得以較弱的人民幣匯率兌換美元，而我們持續看到美元走強。”

阻礙中國旅遊業的其他因素包括旅遊諮詢和限制性的簽證政策。中國尚未正式限制前往美國的旅行，但在 6 月份發出警告，強調美國執法機構可能“騷擾”旅客，並提醒旅客“槍擊、搶劫和盜竊”威脅。

Tourism Economics 在一份報告中說：“因此，有越來越多的學生以及旅行團取消行程的報道。”

不過，許多旅遊業者仍對中國人來美旅遊充滿信心。Destination DC、美國旅遊協會董事會主席艾略特·弗格森稱：“雖然對經濟的風險是真實的，但我們將全力以赴，因為我們知道長期來看，利益和需求仍然存在，超越政治。”

華裔藥劑師提醒：從他國帶藥到美國販賣屬違法行爲

洛杉磯健康局執法工作小組 (HALT) 小組藥劑師 Brain Wong。(美國《世界日報》/ 王若然攝)

中國僑網 8 月 23 日電 據美國《世界日報》報道，“從其他國家帶藥來美國販賣，均屬違法行爲。”美國洛杉磯市檢察長富爾(Mike Feuer)21 日宣佈，將起訴非法從境外走私無牌處方藥和注射藥物，並私自販賣的 8 人。據稱，這 8 人共走私入境約 10 萬顆藥物，並在大街上、公園里、超市前、旅遊中介和美容院兜售，對象主要是西語裔民衆。

這 8 名被捕人士販賣的藥物皆是無牌處方藥，通過色彩鮮艷的糖果色包裝賣給別人。他們兜售的地點包括韓國城、北好萊塢等地。每人將面臨最多一年的監禁，對於第一次犯案者，罰款 5000 美元，第二次犯案者罰款最高 1 萬美元。

本次調查行動由洛杉磯健康局執法工作小組(簡稱 HALT)進行。該小組的華裔藥劑師 Brain Wong 在記者會後表示，儘管本案受害者大多是西裔，但這種走私非法販賣無牌藥品的現象在華裔小區中也

有非法獲得無牌處方藥的案件，對於某些在中國為非處方藥，但在美國是處方藥的藥物，如果私自帶進美國售賣也屬違法行爲。但如果是自用，一般警察不會管。

Brain Wong 2015 年進入 HALT 小組工作，主要負責對涉案的藥物進行甄別檢驗，再寫成報告助調查人員和檢方辦案。他說，通過正規藥房和醫院，你不僅取得的是正規藥物，還是醫師專業的看護服務，醫師會檢查藥物過敏、藥物相互作用等，並指導你何時何地使用藥物。他補充說，如果價格是個問題，可以撥打洛杉磯熱線 211 來獲得幫助。

警方通過調查查獲超過 10 萬單位的藥丸、混合藥物、注射藥物。這些藥物都是無牌處方藥，處方藥必須經由有執照的醫師開或者進行注射。藥物類型包含治療背痛、骨頭疼痛、抗生素等，在沒有醫師監督下的使用這些藥物，很可能會增加身體抗藥性，降低藥物有效性，甚至會給身體造成傷害。

洛杉磯市檢察長富爾特別警告民衆，不要拿你的健康冒險。不要被這些走私的低價藥迷惑。如果支付不起藥物，可以去正規的廉價診所看診。民衆可上網查詢正規的廉價診所名單。中國僑網



華人珠寶設計師陳曉曦：做自己是最奢侈的生活方式

中新網 8 月 26 日電 近日，英國《華聞周刊》微信公眾號刊登文章，講述了赴英學習並成為金融分析師後，因為興趣轉行成為珠寶設計師的陳曉曦的故事。

什麼時候開始自己的夢想不算晚？

陳曉曦來英國十多年了，在這里讀研、工作、生活，一直按照聽話模式成長，念好數理化，找了一份體面的金融分析師的工作，幸福安穩。然而，七年前一次偶然的機會，陳曉曦報了英國珠寶學院 (British Academy of Jewellery) 的一期珠寶設計入門課程。她本來以為這不過是一個串串珠子，做做簡單手工活的課程，殊不知，這堂課，卻改變了她之後的人生軌跡。

“我完全停不下來。”她說。初見曉曦，是在倫敦新設計周(New Designers)上。這是一個集合著首飾、面料、家居等各種有才華的、剛畢業的、獨立的年輕設計師設計周。

曉曦很高興自己作為一個“非科班出身”的珠寶設計師，也入圍了此次新設計周。於是她一個人，從展位的安裝、展品的陳列，到與媒體、買手們的接洽，同行的交流、切磋等事無巨細，她忙並快樂著。

曉曦說話溫潤但直接，她自謙才剛剛入行。可是，最近兩三年她獲得的專業獎項已經認可了她的專業能力，如 2018 年獲得的“珠寶界奧斯卡”之稱的英國金匠精工藝與設計年度大賽銀獎，2017 年獲得的英國追尋魅力珠寶設計大賽最高品質獎以及英國珠寶學院年度最佳作品獎。

雖然獎項已經收了不少，可她始終把自己放在一個“設計者”和“學習者”的姿態，踏實地前行。

做自己，本身就是最奢侈的生活方式

曉曦言語輕鬆，在提到為什麼放棄收入穩

定的金融工作而選擇一份看似前途未卜的設計師工作時，她雙手朝向胸腔：“之前我在做金融分析方面的時候，主要做一些利潤損失的相關報告，做的一切都不是在做自己的感覺。可能做珠寶是最好的做我自己的一種方式。”

曉曦開始一次又一次上英國珠寶學院的課，學習了四年。“我從零開始學起，一點一點讓自己的技能性達到一個特別過硬的水準，之後再去更好的設計，給我自己一個特別好的基礎吧。”

曉曦告訴記者，其實只需要學一個學期，就能做一些簡單的，市面上在賣的項鍊、耳環等小首飾。“有時我看自己今天的穿著打扮，就會跑去工作室，敲敲打打出一個小件兒來，配在身上。”

入門容易深入難。現在，她已經完成了行業的完全轉換，主職是珠寶鑑定師，業餘時間做珠寶設計師。

曉曦說：“每個珠寶設計師都有自己的設計習慣，沒有固定流程來規定先做什麼再做什麼，每件珠寶，體現的就是一名設計師的個人邏輯。”有的作品，從開始有想法到一步步設計，再做模型、成品，需要 4 個月的時間。

她在新設計周展上陳列的“山與水”系列，就是一個耗工耗時的作品。因為她對細節的要求極高，拋光就是一個需要佔據很多時間的過程。有人建議她，為什麼不直接做磨砂的呢？款式也時髦。她試了一試，可是卻發現，她想要呈現的細膩情感就不復存在了。儘管麻煩，她還是要一個個將這些作品細細拋光，才能保持其作品的完整性。

這件小事之後，曉曦更加篤定，珠寶作品，本身呈現的就是一部分自我，必須完全全遵循自我，才是最自在的狀態。

靈感來源於人生故事與旅途經歷

先學好技巧，再來探究要設計什麼樣的珠寶。陳曉曦說：“這其實是一個很長的過程，我的很多啟發點，其實都啟發在我自身。比如說我的故事，我的經歷，我所看到所想象到的。”

她以 Valuing Amber 系列作品為例，呈現的是她在雲南旅行的經歷：“大概開車有十二個小時的時間，(我們)就一直都在山山水水當中的環境里面。整個的山也好，水也好，我整個人也是在一個流線的狀態。所以我做出來的這個主題也是不同狀態的流線，用不同角度去看山和水。”

有的人將旅途寫成文字，畫成畫，拍成照片，或用 Vlog 記錄，而曉曦的方式是，做成珠寶，印刻出某個珍貴瞬間。

另一款“Tied the Precious Moment”則是源于小時候曉曦與爺爺的生活片段。“爺爺有一個特別古老的月餅盒子，一打開里面有各種各樣的圖章、印章，這個(戒指)對我來講，其實有中國文化在里面，又有我對爺爺的一種情感。後來我挑了爺爺的兩個真實的印章，去把它重新印出來，再重新畫出來，再做鑄射去把它雕刻出來。”

“希望 80 歲時，我還可以充滿熱情地去創作”

在新設計周陳列展品的曉曦，是職業女性的一面。因為想要拍攝更多她日常在家做珠寶的狀態，在詢問可否去她家拍攝，曉曦也利落地答應了。

生活中的曉曦，穿著略微寬鬆的純棉服飾，頭頂扎著一個小揪揪，笑容依然是不限量的。

她邀請我們去看她的“工作室”——在一樓原本用作客廳的房間一角，她給自己圍出了一個大約 3 平米

的空間。一面是創意台，有她草圖繪製需要用的書籍、本子和筆，將滑輪椅子往另外一面一轉，則是她的工作檯。她在這里打磨、雕刻、拋光，完成一件珠寶飾品的最後成品。

曉曦笑說：“我經常下了班，吃完飯就會鑽進這個空間。”這是她完全沉浸的一片小世界。

曉曦的下一步計劃是要做一個“珍珠”系列飾品。她滿意地展示了她精心挑選的一粒珍珠，並說道：“這是和日本知名品牌御木本(MIKIMOTO)所用珍珠來自同一個產地，在那我淘到了幾顆幾乎完美的珍珠，想把它作為我下一個系列的主題。”

她說，一個貝類要自然孕育出光澤感好，且成色通透的珍珠很不容易，這也是為什麼珍珠飾品賣那麼貴的原因。不過還好，曉曦說：“自從做了珠寶設計師，我再也無需為昂貴的珠寶買單了——喜歡的自己都可以去做。”

曉曦最欣賞的珠寶設計師是 Elizabeth Gage，是一位已經 80 歲仍然在不停地創作、製作的珠寶藝術家。

“我也希望我 80 歲的時候，仍然能夠保有如此激情，仍然在做我自己的珠寶創作。”

