



新西兰恒天然肉毒杆菌事件仍在发酵，大规模的奶粉召回事件不断上演，从事奶业贸易的商户深受影响。华人奶业输送链在新西兰是一种怎样的存在？受此次事件影响如何？记者连线本报在新西兰的同事袁博为您还原一个新西兰华人奶业格局。

华人奶商不能承受之重

本报记者 杨子岩

华人都有涉足，但在去年9月份限购令出台后，生意受到一定影响。

衰落之兆

奶业受政策变化有高峰也有低谷。在此次肉毒杆菌事



件之前，奶业销售已现衰落之兆。

“当地的一个华人告诉我，最高峰时一个月他可以发出1集装箱奶粉，每箱奶粉（6桶）他会加价10至20纽币（约合50—100元人民币），但在限购之后就不成了。”袁博说。

2012年9月限购之前，新西兰当地发展出很多华人物流公司，主要为众多奶粉代购服务，帮助其邮寄奶粉。限

购、限邮之后，绝大多数公司难以以为继，逐渐整合缩减为3—4家成规模的、有奶粉快递资质的华人物流公司，这几家公司几乎垄断了当地奶粉向国内的快递业务。

“现在每周出货量200箱（1200桶），这仅仅是基督城的量。”最大一家物流公司基督城的负责人说：“整个新西兰，公司能做到一周3—5吨，利润可观。每箱邮寄费用是65—70纽币（350元人民币左右），每箱挣5纽币（约25元人民币）左右。”

而那些经营奶粉自有品牌出口业务的华人，更是首当其冲。为了治理和打击泛滥的贴牌和假冒现象，新西兰初级产业部公告，自2013年6月20日开始，所有在新西兰生产的奶粉出口中国，必须在新西兰初级产业部登记注册，否则一律不得出口到中国。

伤不起的华人

事件的持续发酵让新西兰政府如坐针毡，总理约翰·基通过媒体透露，如果需要，他会飞临中国，给中国消费者一个解释，可见这次危机之深。毕竟，中国是新西兰奶粉的第一进口大国。

作为中国供应商的华人奶业在此次事件中受到的冲击不小。

在新西兰的超市里，可瑞康（Karicare）金装1段2段奶粉已全部下架。代购经销商已不是忙于发货，而是忙于解释。消息自出来当天，他们就忙于跟国内客户解答和说明，有的客户下了单，然后又撤回。

“并不是所有的新西兰奶粉都涉案，但要求退货的不仅仅是可瑞康，连没有牵涉到的‘爱他美’都要退，别说1段2段，就连3段4段的也退，影响非常大。”袁博调查后说。

物流公司的情况也很糟糕。可瑞康金装的1、2段的产品都无法发货，需要等待政府公告。“现在基本上是零订单状态，更让人郁闷的是，国内已经收到货的客户都要求退货。”一负责人说。

英国小王子的出生和名字的细节在全球炒得沸沸扬扬。名字作为一个人的符号和称呼，往往承载着家族、社会文化、历史和时代的烙印。中国传统文化讲究姓名字学，而移居美国的华人家庭为孩子起名时要中文名、洋名兼顾，几乎每个孩子名字的背后都有一个有趣的故事。

家住纽约布鲁克林六岁的华裔儿童Ray名字看



美华人为子女起名

很用心

崔芳

似简单，但这一名字得来却颇为曲折。妈妈Jennifer李说，小儿子出生时叫Alex，但平日照着他的外婆一直认为名字不吉利：“爱你克死”。外婆钻研易经长达20年，根据外孙的生辰八字和属相，算出Alex命中缺字，于是给他起中文名字叫芮芮。等Alex长到两岁多时，全家人都觉得“芮芮很符合他的气场”，并根据中文名字发音将英文名字改为Ray。

受妈妈感染，Jennifer对易经兴趣渐浓。她说，中国国学对起名字非常讲究。四柱，即出生年、月、日和时辰对应的数字可用易经开卦，不仅可预测一个人的性格、前途、命贵命贱，根据先天八字命运不足，亦可用后天的姓名来补救或加强，取个好名字成为趋吉避凶的重要手段。

名字包括很多信息，而不仅是简单的符号，起个完美的名字并不容易。多数父母根据孩子英文名字的发音起中文名字，David中文名叫戴维，Jerry中文名叫吉瑞。也有父母别出心裁，一位妈妈给儿子起名叫Johnathan，因为丈夫的英文名字为John，Johnathan发音与John'son相同，即John的儿子。

家有三个儿女Richard梁说，每个孩子的名字都有来头。五岁的女儿英文名Valerie，这是妻子起的，“具有法国渊源的名字，听起来很浪漫。”因为女儿出生在下雪天，本来中文名叫“雪薇”，但一位研究姓名字学的翻书一算，“孩子脾气倔强”，从而依据笔画数改为“子宁”。三岁的大儿子英文名Garrick，一是因为这是梁先生喜欢的篮球运动员的名字，另外它能让夫妻联想起他们之间的一段趣事，中文起名叫“赫东”，取“显赫东方、显赫美东”之意，寄托父母的期待。刚满半岁的小儿子先跟着哥哥起中文名叫“赫森”，然后根据中文发音取英文名“Hudson”，纽约位居哈德逊河畔，而且H在字母排序上刚好在G之后。

美国畅销书《魔鬼经济学》(Freakonomics)有一章节专门讨论名字对人的影响，作者发现，富裕家庭为女孩起名刚硬，如Elizabeth或Rachel，男孩起名则较柔，如Florian或Julian。而低收入家庭刚好相反，名字会成为种族歧视的根源。姓名听起来像亚裔的，通常被期望数学能力强。

名字带来的细微差别伴随儿童成长，最终将影响他们的一生。

正因为此，得州休斯敦的李先生为女儿取名时坚持“纯粹”处理。他说，许多华人家庭为子女起名字时，为了方便，以英文为主，中间名字则加上中文的拼音，“这样的名字找工作时会被认为是亚裔而遭歧视。”她的纯正的中文名中间字还要由家谱决定。

西班牙禁酒 华商很为难

宋伟莎

随着炎炎夏日的到来，西班牙各种酒水的销量大幅增加，当地华人店主在迎来生意旺季之时，却也遇上了烦心事：曾经违规售酒要受罚，现在依法售酒却可能挨打。禁酒令面前到底该如何售酒，西班牙华人店主左右为难。

西班牙法律规定“不具备售酒证的零售店不允许卖酒，晚上10时到第二天早晨8时之间不允许卖酒，禁止向18岁以下的未成年人售酒”。曾经，当地华人店主频频“违规售酒”，也因此屡受重罚，更有甚者被勒令停业。

不过，由于马德里大区取消了酒证的限制，加之华人店主守法经营理念的增强，华人店主违规售酒的现象大大减少。但近来在华人售酒问题上又出现了新情况：当地顾客频频在夜间禁酒时段进店买酒，而华人店主因拒绝违规售酒屡遭威胁和殴打。

据马德里一位华人介绍，因天气炎热，夜间很多西班牙年轻人和酒鬼都会在路边或公园边乘凉、边喝酒聊天，而且一聊便是到深夜。有时，他们喝到兴头上突然没酒了，就会不分时段进店买酒。而深夜恰是西班牙禁止售酒时段，也正是在这一时段，街头巡逻警察对违规售酒抓得尤其严。这时华人店主便面临着两难选择：若卖酒给顾客，很有可能受重罚，若若拒绝售酒给顾客，这些正聊在兴头上或是早已喝得半醉的顾客岂会轻易罢休？于是他们总会软磨硬泡，在买酒不成情况下便会口头威胁、找茬，甚至出手打人。

“能在深夜到店里强行买酒水的，十有八九都不是什么好人。”因此在拒售情况下遭受威胁或殴打基本已成为家常便饭。

据一位曾受威胁的华人店主介绍，前不久晚上11点多，3个西班牙青年人到店要买啤酒，在多次遭到拒绝后，其中一个青年威胁店主如果不卖酒给他们，以后就别在当地呆下去了。“虽然明白他只是在威胁自己，不太可能真做什么，但还是担心了很久，每当看到他们在店面附近走动时，都会非常警惕。”

而在6月底时，马拉加的一位华人店主因在禁酒时段拒绝向一名西班牙顾客售酒，被其掐着脖子倒在地脚踢。除了威胁和殴打，对于一些虽“文明”却执意买酒的顾客，华人店主也总是毫无办法：这些买酒遭拒的顾客总会怀恨在心，他们日后或是经常到店里找茬，或是在警察检查时污蔑华人店主违规售酒，给华人店主带来不少麻烦。

可以说，西班牙严格的禁酒令和酒水需求的增加，使华人店主在售酒时备受困扰、左右为难。对此，华人店主应继续坚持依法售酒，以扭转华人店主违规卖酒形象，从而求得长远发展。同时，华人店主也主动向当地相关华人机构求助，依靠组织与当地警方沟通，使其在严查华人违规售酒之外，也采取相应措施解决现已存在的强行买酒和威胁殴打华人店主问题，从而为华商的守法经营营造良好环境。

东京汉语角举行第300次交流会



8月4日下午，日本侨报社创办的东京汉语角在西池袋公园举行第300次交流会，纪念成立6周年。日中两国上百人参加，日本NHK电视台和人民日报等主要媒体采访报道。

段跃中摄（中新社发）

新侨 巧搭贸易桥



李安

经济全球化浪潮使国际贸易蓬勃发展。据报道，今年年初，中国首次超过美国成为世界最大的贸易国。从2009年起，中国的出口已经赶超德国和日本成为世界冠军。

德国《时代》周报网站指出，对许多工业国家来说，中国日益成为最重要的贸易伙伴。仅仅在2013年1月份，中国与欧盟国家的商品贸易量增长了10.5%，达到约352亿欧元。与美国的贸易量甚至增长了23.4%。此外，对韩国来说，中国已经成为其最重要的出口市场。

面对中外贸易的繁荣态势，各国跨国企业也开始愿意雇用当地华侨华人与中国贸易公司打交道。而经济、国际贸易、市场营销、企业管理等诸多专业领域，更加细化、多元化，受到诸多海外新侨的亲睐，越来越多的海外新侨选择进入当地跨国贸易公司。

在德新侨阮先生表示：“离开中国这么多年，我们这些海外游子一直心系祖国。我们在海外，恰好为中国和其他国家架起了一座桥梁，每个人都代表着中国。与此同时，将来希望自己创业，采用中外优秀的企业文化打造独特的贸易公司，也让国人与世界分享中外贸易所带来的成果。”

作为“桥梁”，新侨沟通了这头，也能沟通那头。大部分新侨从小在国内长大，既在意识中植下了中华文

化的根基，又能凭借国际化与全球化的视野、较高的知识水平、先进的技术和管理经验帮助中国与世界接轨。

巨大的投资额和回报率背后，是无数海外新侨为弥补文化、商业理念差异而做的“架桥”之举。

在日新侨李先生指出：“日本人做事有板有眼、凡事不能离开方圆规矩，一切听从上司安排。相对来讲，中国人则喜欢大刀阔斧、立竿见影，对制度、原则不太墨守。如果互相不了解对方的文化背景、风俗习惯，就很难达成共识。”

在日一所贸易公司就职的吴女士向记者透露：“在工作中，上司有时不理解中国的商业想法和做事方法。当我说出我的想法时，他还是用日本思维去理解。此时，我会把自己的想法和辩解直接讲出来，而日本人是不会这样做的，所以常常会使上司和同事感到我不守公司规矩，没有礼貌。”

为了商谈能够顺利进行，新侨们发挥自身优势付出努力，进行调解。

“我有时难免会以日式的做事理念接触中国客户。比如我在翻译文章时，容易忽略中国式的写法而产生一些误解，导致中国客户生气。受日式思维影响，我有时难以找出他们生气的原因。为了让商谈能够顺利进行，我坚持看中国的新闻、电视剧，学习新的中文流行词来跟上中国最新的时尚潮流。”

在日13年的吴女士补充道。

在美新侨王先生表示：“在进行谈判时，我会尽量保证双方利益不受损失，合理开价进行交易。但是，有些中国厂商不守信誉，不执行之前的承诺，按照行市随意涨价。这时，我会尽量调节以免损坏中国公司的形象。”

