

# 多瑙河畔“最初的梦想”

## ——访奥地利《欧洲华信报》社长徐品华

本报记者 高炳

“在那一刻我下定决心，有朝一日要为旅奥华侨发出自己的声音。”面对记者的问题，徐品华回忆起20多年前“最初的梦想”。1986年，30岁的徐品华跟着浙江青田老乡辗转来到遥远的奥地利，开始了异国创业的生涯。在当地人看来，改革开放不久的中国仍然是个陌生的国度。徐品华从打工做起，看着身边的华人被误认为韩国人、日本人，也常看到当地人得知他中国人身份后惊讶的表情。“从那时起，我梦想的种子已经种下了。”



《欧洲华信报》与《人民日报海外版》合作出版的《奥地利周刊》。



徐品华接受记者采访

### 破土发芽

奥地利有3万多名华人，绝大多数来自浙江青田，九成从事餐饮业工作。1999年2月，在外打拼了13年的徐品华经过大家一致推举，当选为首任奥地利青田同乡会会长，十几年前的“种子”终于开始“破土发芽”。

“奥地利华社比较封闭，缺乏与主流社会沟通的主动性。当时网络很不发达，已有的两类华报内容很不全面，德语电台又听不懂，华侨特别希望得到祖国、家乡的消息。”新上任的徐品华审时度势，决定创办华文报纸满足华社的信息需求。“投入再大，也要做这件事有意义的事情。”

4个月后，《欧洲华信报》前身《同乡报》创

刊，成为新任会长的“第一把火”。

“我们从没办过报纸，对这个行业不熟悉，这是最大的难题。”徐品华想起报纸初创的困境时连连感叹。当时，两个来自青岛的华侨曾在国内从事报业工作，便以“专业技能”加入到采编团队里。“最开始只有我们3个人，慢慢摸索，天天研究。”

徐品华介绍说，当时奥地利的印刷价格很高，为了节省成本，他到匈牙利、捷克、斯洛伐克等周边国家联系印刷厂。虽然比奥地利便宜2/3，但每期2000多份报纸的印刷费也是一笔很大的开支。

由于缺乏办报经验，版面内容也不算丰富，很多华人对这份新生物持“观望态度”。2001年前后，报社经营跌入最低谷，亏损额一度高达数百万元。

### 茁壮成长

2003年，两届期满的徐品华卸任同乡会会长职务，处于困境中的报纸成为新任会长“最头疼的问题”。在这种情况下，徐品华面临抉择：报纸要想生存，就必须加大投入、扩充版面、丰富内容，但蕴含巨大风险；反之，则须放弃。

“风雨四年，大家一路很辛苦，也很有感情。”徐品华决定，个人接手这份“像自己孩子一样”的报纸：“办起来就要生存下来，我会竭尽全力。”

除加大资金投入外，徐品华还邀请中国留学生加入采编团队，并与《人民日报海外版》合作出版《奥地利周刊》，每周10个版摘编海外版的

精彩内容，为旅奥侨胞第一时间送上国内权威媒体的资讯，广受读者好评。随着版面内容的扩充与稿件质量的提升，报社经营状况逐步稳定，渐渐扭亏为盈。目前，华信报已增至56版，内容涵盖新闻、体育、娱乐、军事等多个领域。

徐品华介绍说，除奥地利外，华信报还覆盖德国、捷克、匈牙利、斯洛伐克、斯洛文尼亚等多瑙河流域的国家，采取“自愿赞助、免费发行”的形式。在每期发行的6000份报纸中，除超市零售与赠阅给联合国、中国使馆等机构外，还有3000多份通过邮递的方式送到读者手中。这些邮递报纸是免费的，读者“自愿买单”，一般60%的订户会寄来每年100欧元的赞助金。读者与报社之间良性互动，共同呵护着奥地利华社的“精神食粮”。

### 反哺华社

徐品华告诉记者，在当地一些小城或市镇，华人的信息来源比较单一，有时报纸因故晚送一两天，订户就打电话到报社询问。华信报已成为一封封带着祖国消息的“家书”，为旅奥侨胞连起爱国爱乡的纽带。

在徐品华记忆中，多事之秋2008年“注定不平凡”。当年1月，中国南方遭遇雪灾，他率领报社采编团队在奥地利各城市采访，动员华社积极捐款。“一位华人小孩拿着1欧元递给我们，虽然数额不多，但让人深受感动。”

“5·12地震”那天是星期一，当期报纸刚邮寄完毕。徐品华临时决定为汶川地震做8个专

版，呼吁华社支援同胞。“一些华侨拿着钱送到报社里动情地说，‘我们身在海外，只能用这种方式表达拳拳爱国之心’。”

8月北京奥运期间，徐品华再次率领采编团队走访奥地利各华社，一路宣传报道，“分享异乡游子看到祖国举办奥运的喜悦。”

经过15年的坚守，当年破土而出的“种子”已结出果实。读者的喜爱与支持让徐品华深为感动，也给予他服务华社、情系祖国的巨大动力。数年前，徐品华曾计划创办“德语版”报纸，在主流社会发出华社的声音。但2009年他回国发展，这一目标暂时搁置。谈及此，他眼神坚定：“过几年我会回到奥地利，我要完成这一计划，因为‘为华社服务’一直是我们办报的宗旨，从始至终，未曾改变。”

### 华媒观点 ● 法国

中国全国政协十二届二次会议3日在北京召开。一年一度、四方关注、八面来风的全国两会帷幕就此拉开。5000多名政协委员、人大代表，将就中国政、经、社会、科教、文化、民生等领域的改革建言献策。中国进入了名副其实的议政“热季”。

如果说今年两会与往年有何不同的话，那就是它是去年中共十八届三中全会吹响“全面深化改革”号角后的第一次两会，也是首次将“促进海外和谐侨社建设”作为“政协”2014年6大工作部署之一，写进“报告”的一次两会。

中共十八届三中全会以来，全国朝野对中国改革升级版的热议，超过了以往任何时候。舆论普遍认为，三中全会出台的60项改革措施，不但对中国未来发展意义深远，也必将对世界产生重大影响。而在“深化改革元年”，形成社会共识，凝聚民间力量，推动各项改革措施上路、落实，自然是重中之重。

俞正声主席在“政协报告”中指出，实现祖国完全统一和中华民族伟大复兴，需要海内外中华儿女的共同奋斗，需充分发挥海外侨胞的作用。而在今年政协工作中，俞正声强调要进一步巩固和加强海内外中华儿女大团结。“加强对海外侨胞和归侨侨眷，特别是华裔新生代的联系交流，围绕海外侨胞在公共外交中的作用等问题开展专题调研，促进海外和谐侨社建设。”

俞正声的这一表述，凸显出海外侨胞参与祖(籍)国民主议政、推动改革以及在海外着力“公共外交”的作用；将海外中华儿女打造和谐侨社、塑造中国形象、展现民族风貌联系在一起。

深改元年，海外华侨华人可谓使命光荣、角色吃重、大有可为。如果说，在中国改革开放之初，海外华侨华人以投资助力功不可没，今天，在中国以全面深化改革、大踏步向着“中华民族伟大复兴”行进之际，海外华侨华人仍然具有不可替代的作用。中国的发展与进步为他们创造巨大的发展机遇，而逐步发展壮大的“华埠”之和谐，将进一步发挥桥梁作用，使中国加强软实力，“公共外交”得以成功落地。

多年来，海外华侨华人通过华商经济的发展壮大为住在国经济做出贡献，以自身两种文化的优势促进中外经贸与文化交往，以加强参政议政、正当维权影响住在国的政策，他们已经成为名副其实的祖(籍)国扎根海外的民间大使。

两会开幕之际，旅法侨领纷纷透过本报，就自身在祖(籍)国新时期“公共外交”中的新角色，以及建设“和谐侨社”的重要性谈经验、话未来。

无疑，在中国“深化改革元年”，海外华侨华人将以更加开放的心态，持文明融合与互补的视角，以务实求真的精神，参与祖(籍)国的改革进程，打造自身和谐侨社，实现“海内外中华儿女大团结”。祝愿2014两会成为实现中华民族伟大复兴道路上的新里程碑。

(摘自法国《欧洲时报》)



一直以来，海外华侨华人扮演着“民间大使”的角色，为中外文化交流做出巨大贡献。图为今年春节期间，华人舞狮队在法国巴黎市政厅前为观众演出。新华社发

# 述委屈 引关注

## 中国留学生投稿日媒

林墨

中国留学生在日本打工有感动也有辛酸。近日，日本《朝日新闻》上刊登了19岁的中国留学生张东雪的一篇文章，讲述了中国留学生的心声。她的这篇文章引起日本读者的关注，51岁的日本主妇西出千景向《朝日新闻》投稿，表达对张东雪的支持。

记者了解到，张东雪于2012年4月从黑龙江省来到日本大阪，顺利进入语言学校学习日语。和其他中国留学生一样，张东雪用功之余还在一家超市当收银员。因为制服上挂着写有名字的胸牌，张东雪在收银时经常遇到顾客赞许或诧异的眼光。有一次，一位日本老人结账时忽然冲着张东雪大声斥责：“你看，怎么又是外国人！为什么日本有这么多人！”那一刻，张东雪心里充满委屈。她说这是她来日本后第一次这么真实地感受到自己是一个“外国人”。

张东雪告诉记者，她认为发达国家和发展中国家有差别，但是人与人之间没有差别。不论在哪个国家，只要努力工作就应该有在这里生活的权利，有体验当地文化的机会。张东雪说，自己作为外国人努力学习当地语言，适当地生活，这样还受到排挤的话难免感到寒心。

文章在《朝日新闻》刊发后，引起日本读者的关注。西出千景是一位大阪的主妇，她向《朝日新闻》投稿，对努力生活的张东雪给予支持。她认为，现在周围有不少中国留学生的身影，比如商场的导购、餐馆服务员，他们大多数对待工作认真负责，甚至比日本人还努力。对于这样的外国人，作为日本人应该给予赞扬，应该向他们学习。

(摘自日本新华侨报网)



在用功学习之余，很多中国留学生在当地商场、餐馆等努力工作，认真负责。图为在韩留学生吴雷腰系围裙，在与同学合开的包子铺里忙活。新华社发

### 华媒广角 ● 日译



近日，马德里的黄小姐向记者爆料了自己在加盟一家欧洲寿司店过程中的所见所闻，希望给广大有意成为加盟商家的侨胞一些实质性的信息和帮助。她反复强调说：“加盟店并非是一本万利的生意，投资还需谨慎！”另外，记者日前也亲自前往马德里市中心的一家该寿司连锁店展开调研，得出的结论和黄小姐所述如出一辙。

黄小姐介绍说，她加盟的这家寿司店总部在法国，该饮食连锁企业近两年正大力发展在西班牙的业务，并且主要面向广大亚洲移民开展加盟连锁。

黄小姐早前就一直关注着加盟西班牙本土企业的相关消息，而这个寿司加盟店是她经过几番比较后最终的选择。黄小姐说，一旦加盟，首先会进行为期5个星期的培训和实习，之后总公司会为受训者安排店面，每月除了要自己缴纳税费和店内的一切开销外，还要从营业额中抽取28%-32%不等的份额缴纳给总部。该寿司连锁机构在招纳加盟商的广告中打出了“低投资、无竞争、客源稳定、利润大、资金回流迅速”等标语，令很多华人在这个经济冰冷期看到了冰融花开的希望。黄小姐坦言：“当初的诱惑的确很大。”可是，又是什么原因让前期已经投入了5000多欧元的她毅然决然地放弃了这个投资计划呢？

### 沟通危机

黄小姐说，在参加培训前自己已经缴纳了1100欧元的加盟费，另外还有每月700欧元的保险费，再加上去外地参加培训和实习的差旅住宿费，自己和合伙人前期总共投资了5000多欧元，可现在基本上打了水漂。黄小姐告诉记者：“放弃这个计划前当然也是再三考虑，但因为该公司的负责人没有向加盟商提供明确的计划书，也没有具体的培训安排，让我们很没有安全感。按照原先的加盟程序，应该先去实地考察店铺，然后再决定是否接受培

## 加盟店并非一本万利

# 华人投资需谨慎

训。但我们交了加盟费后就直接培训了，负责人只说实习结束后才会安排店铺，并且不是按照加盟商意愿来安排的。另外，本来培训实习的时间只有5个星期，可是这个时间却总是无限期延长，具体延长多久也没有人通知我们。我们试图联系负责人沟通，但他始终不露面。我和合伙人是暂时放下自己的工作去接受培训的，可是培训迟迟不结束，我们的店既不能马上开业，原来的工作也不能去打，这让我们生活变得很被动。”

### 成本高，浪费多

除了1100欧元的加盟费、每月700欧元的保险费以及营业额中28%-32%的抽成，其实还有很多看不见的成本开销。黄小姐介绍说，在培训时他们才知道这家寿司连锁店的所有设备和原材料都有指定供应商，而面对这些比市面同等产品高出好几倍价格的基础设施，加盟商不但没有权利选择，并且所有费用都要自掏腰包。另外，包括员工的制服也需要另外购买：从帽子到衣服再到围裙，一套下来价格是100欧元，并且不能单独购买其中某件物品，



要买就要全套。另外值得一提的是，由于该寿司品牌对食品品质的要求非常高，他们不允许当天没有卖完的寿司出现在第二天的柜台上，所以管理方会要求每个加盟商把隔夜寿司统统处理掉，不能留在第二天继续出售。记者在市中心的该寿司连锁店采访时，营业员介绍说，他们每天的营业额在700至900欧元左右，但有时被扔掉的寿司就有约100欧元。生意不好时，曾有价值300欧元的寿司被全部倒掉，甚至是卖一半倒一半。

### 管理条款严苛

“一个大型企业，尤其是餐饮行业，管理上的严谨是非常必要的，这点我理解，但是这家公司对中国加盟商的管理到了有点苛刻的地步。”黄小姐说，“他们的管理机制里有一项罚款制度，主管会不定期地对各个加盟商采取突击检查，如果加盟商没有按照规章制度办事就会进行处罚。比方说他们规定，加盟商必须至少有两个合伙人同时工作，而我之前实习的那家店的男主人曾有几天没有去，总部负责人知道后，立即派人前去调查并进行罚款。他们认为，这样直接影响了营业额，也直接影响了公司的盈利收入。”黄小姐还补充道，就算和他们签订了合约开了店也并非百分之百保险，因为在合约条款中明确提到“总公司可因加盟商的不规范操作有权随时终止合同”。

黄小姐最后说，这个寿司连锁店的生意并不像广告中说得那么好。记者在现场也看到，从中午12时开始，该寿司摊点在近一个钟头内几乎无人问津。该店店员也表示，尽管这里人流量很大，但光顾的人甚少。据悉，很多加盟商都反映说，有时候看上去生意的确不错，但利润空间却非常有限。

(摘自西班牙欧浪网)

### 华媒聚焦 ● 西班牙