

多数华人在海外从事的是批发零售业等资本和技术含量很低、竞争力弱、经济效益差的行业，随着时代的发展，这些行业越来越难以适应复杂的世界经济环境。华人批发零售业有转型之需，但也需经历变革之痛。



行业之痛

几年前采访一位在南美生活多年的华裔，他回忆起上世纪90年代去阿根廷经商的经历：“当时就是带着钱，语言也不通，但得吃饭啊，干什么呢，就只能开超市。因为你不用说话，在货架上贴上价签就可以了。”这20多年过去了，华人超市已经深入阿根廷人的日常生活，在全国各地有超过1万家，年销售额60亿美元，在阿根廷零售市场占据了相当重要的地位。

然而，以量取胜的华人超市的辉煌时代似乎已经过去。在经过20年持续不间断的成长之后，时至今日，华人超市的扩张终于出现停滞不前的迹象。

一家华人超市公会组织的负责人指出：“目前，华人超市还没有到大规模关店的程度，但新店的开张速度明显放缓。几年前每个月都有20至30间华人超市新开张的黄金时代已成过去。如今更常见的是旧店面整修，还有部分的超市转型改卖外带食物。此外，部分华人商家转移阵地，迁往其他省份去。”

百元店是西班牙华裔经济的主要商业模式，特别是前几年，西班牙店铺因为经济危机纷纷关门或转让，大批华人抄底租赁经营，百元店在西班牙不仅落地生根，还遍地开花，规模也越开越大。

在金融危机的冲击下，百元店受冲击很大，华裔陷入了群体性迷茫。很多华裔看到生意每况愈下，遂想办法扩大经营规模，陷入比赛式开店的竞争中。拥有大店的商家生意表面看是暂时好起来了，但如此比赛开大店的后果也仅仅是大鱼吃小鱼，永远没有最终胜利者。

今年3月，仓储式百元店即将进驻阿尔卡拉的新闻发布之后，引发很多在马德里做百

华人零售业转型有

需与痛

本报记者

杨子岩



海内外侨讯



肯尼亚侨领回乡投资生态项目

本报电 据安徽外侨办网站消息，7月28日至30日，肯尼亚华人华侨联合会暨肯尼亚中国和平统一促进会副会长兼蒙巴萨分会理事长、肯尼亚徽商企业非洲有限公司董事长王错一行，分别赴安徽合肥、蚌埠、芜湖等地进行投资考察。

考察期间，王错一行首先走访了省侨办和省海外交流协会，并与涉侨处室负责人进行了座谈。他向与会人员介绍了肯尼亚蒙巴萨分会成立以来的发展情况，以及徽商企业在非洲的持续发展状况。他表示，作为安徽人和省海协理事将积极宣传安徽、推介家乡，努力为安徽企业走向非洲牵线搭桥。

美华人合唱团来京演绎清唱剧

本报电 7月31日，美国游子吟合唱团和中央歌剧院在国家图书馆艺术中心联袂为首都观众奉上了大型原创清唱剧《禹王治水》音乐会。中国国务院侨办副主任任启亮等在现场观看了演出。两个小时的演出中，游子吟合唱团演绎了清唱剧《大风歌》选段以及清唱剧《禹王治水》全场。游子吟合唱团组建于2000年，主要由在旧金山、硅谷地区从事高科技工作的华人组成。

优秀华裔护士获总统护士奖

本报电 据新加坡《联合早报》报道，今年的新加坡总统护士奖首次出现4名得奖护士（如左图），比往年多出一位，其中包括陈笃生医院的护理行政管理部主任杨庆光。他是过去15年来第三位获颁这项殊荣的男护士。总统护士奖是新加坡护理界的最高荣誉奖项，自2000年颁发至今，已有45人获奖。这4名护士7月30日在总统府从陈庆光总统手中接过奖座。除了奖座和证书，他们还各获一笔奖学金，供他们出国出席国际医药会议和培训。

当地时间7月24日，“墨韵书香”——李小可书画艺术展暨中美艺术家交流活动在美国旧金山南海艺术中心硅谷分部举行。著名画家李可染之子李小可与当地华侨华人及艺术家分享了他在中水墨画创作中坚持传统和开放吸纳的心得。

李小可书画艺术展在美国硅谷举行



“张妈！快过来啦！宝宝怎么又哭了。”“好的好的，马上就来！”

听到这段对话，你可能以为错走到了民国剧的拍摄片场。没想到，这却是发生在一个美国华裔家庭里的场景。

张女士是一位在美国工作了5年的月嫂，近几年工作也越来越吃香。想预约她？记得提早半年哦！

水涨船高 需求井喷

据美国《侨报》报道，随着赴美生子人数的逐年增多，华人社区内对于月嫂这种“一对一服务”的岗位需求也随之增加。据了解，一些计划从国内赴美待产的孕妇，从怀孕初期就开始寻觅月嫂，大部分人是通过熟人介绍的途径。纽约社区人力资源协会会长耿行表示，月嫂的需求逐年看涨，如今她们的平均工资已达到3000美元左右。

加拿大的月嫂更火。由于华人社区对月嫂的需求愈来愈大，有社福机构看准市场需求，开办了许多短期陪月课程。完成课程的人士绝不愁没有工作。

“做月嫂比在餐厅打工好多了，以前靠端盘子收入很低。”因为瞅准月嫂的火爆而“改行”的罗阿姨如此说，她现在是一名洛杉矶的全职月嫂。“做月嫂之后包吃包住，每个月至少1500美元，好一点的金牌月嫂能拿3000美元。”罗阿姨的语气很愉快。

随着海外华人的增多，月嫂这种颇具中国特色的职业也“走出了国门”，带动了一批产业，据相关统计，美国有大大小小月

中心约500家，养活了至少1万人。

千金易得 月嫂难求

华人社区网上招聘月嫂的告示不绝，预约月嫂更要提早半年进行。由于月嫂太过抢

手的家庭需要聘用她们，一些来自中国的移民父母因为夫妻双方都缺乏产后保养和育儿的经验，也愿意请月嫂到家里来帮把手。比如来自香港、逾10年经验的月嫂及课程导师Woon-tim Lee，已照顾过超过80名妈妈和宝宝。她说，工作时还要兼顾很多事情，如帮

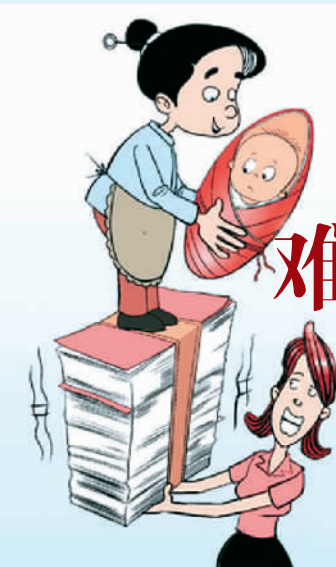
请到少数中心辞退或者缺乏实际经验的月嫂。因为好月嫂难求，甚至近年也有不少华人通过亲友或其他管道“跨海请月嫂”。

灰色产业 亟待规范

可别以为月嫂真是“嫂”，这个行业，其实“水深”。初为人父母的年轻华人，更需提防个别月嫂利用该行业的灰色地带以及劳工权益保护法律条款敲竹杠。据美国《世界日报》报道，从中国大陆来美产子的张女士在网上发帖，称遭遇月嫂欺诈骗取押金数百元迟迟不退还。张女士表示，因受月嫂欺诈，让她坐月子很辛苦。

除了欺诈骗定金，有的月嫂由于看到市场紧俏，惯用孩子出生之后“坐地起价”的伎俩，例如家住尔湾的沈太太说，儿媳生产之前就通过朋友介绍订好了一位华人月嫂，双方谈好价钱26天3200元，小费500元，由于是熟人牵线，达成口头协议就放心了，没有签署任何书面文件。然而距离儿媳预产期还有两天时，沈太太去接月嫂，月嫂刚张口就开出新价格，26天3500元，小费需按20%支付，一下子涨了500元，而工作量保持不变。因为匆忙之下找不到别的月嫂代替，沈太太也只好忍气吞声。还有极个别的月嫂，利用外国对劳工权益的法律保护肆意兴讼，对雇主狮子大开口，对待宝宝态度恶劣不说，还常常把美国劳动法挂在嘴边。

看来，在雇用月嫂时还是要书面写明工作时间起始点、薪资等，白纸黑字，才能够切实维护好自己的权益。



手，有的家庭不得不和其他家庭“合租”一位月嫂，以解燃眉之急。

月嫂的受欢迎之处，在于她们懂得以中国的传统知识和经验照顾妈妈和宝宝，例如以中药调理妈妈身体。不仅如此，她们也对产后习俗、需要戒口的食物和避免进行的活动等知识相当熟悉。所以，不仅仅是赴美产

月嫂变“金嫂” 难找也难缠

陈曦

宝宝洗澡和换尿片、协助妈妈喂奶和准备中药。月嫂已经成为了各个家庭里不可缺少的“产后知识库”。

然而，真正富有经验、尽职尽责的月嫂却是“可遇不可求”。据调查，在洛杉矶从事月嫂工作的人并不多，大多数都在月子中心工作。如果是选择民宿的产妇们，恐怕会

货生意的华人的关注，他们还组织人员与政府协商，可见此举对华人百元店冲击之大。

迫在眉睫

华人批发零售业衰退的原因是多方面的。首先是经济大环境恶化。阿根廷近几个月的经济不景气，重创了以中产阶级和下层民众为主要客户群的华人超市的生意。西班牙2014年的失业率将超过28%，本土消费者消费意愿日益低下，对华商生意极为不利。

其次是华商低层次的发展模式受到了冲击。阿根廷的华人超市虽然以量取胜，但近些年受到连锁超市的冲击。家乐福所开的“Carrefour Express”，这个连锁超市品牌从3年前悄悄地在市场上崛起，如今已经有超过150间连锁店，仅在今年就增加了80间分店。而西班牙百元店也受到上面所提到的仓储式百元店的冲击。

再有一个原因就是恶性竞争、同质化经营直接束缚了华人批发零售业的发展壮大。更有甚者，这些问题还会破坏华商与当地政府及公众的和谐共处。这个问题在俄罗斯非常明显，俄罗斯对华商的打击就源于恶性竞争带来的“灰色清关”。

转型之痛

对于华商而言，如果不开辟新的营销渠道，不适时实现经营模式的转型，生存空间会越来越小。如果政府保护本土经济，华商面临的压力会越来越大。很多华商也意识到转型迫在眉睫，但若实现成功转型并非易事。

对于做批发的华商来说，面对生意困境大多也显得束手无策，所能想出的应对招数也仅仅是局限在分流固定成本上，或者把店铺迁徙，或者把自己仓库改装出租，做二房东，但这些都是治标不治本，毕竟经营核心没变。

另外有些有实力的华商想转型，但却苦于在发展的过程中，人才短缺成为发展的绊脚石。这也是一些华人批发零售业者固守传统行业而不放的原因。很多为人父母的华商已经认识到知识的力量，在子女的教育问题上，观念有了很大的进步，但问题是远水又解不了近渴。

有分析者支招，既然华人批发零售业者不愿更改行业，那么品牌化发展阶段必不可少。目前，华商们已经开始注重产品质量、营销策略、品牌效应，真正实现人员、货物、经营“三合法”，以及经营方式从“大市场”迈向“大商场”。也有一些华商开始注重从留学生中寻觅人才，为转型升级做准备。

当然，转型并非一日之功，而是一个艰苦而漫长的过程，犹如凤凰涅槃一般，只有浴火重生的华人，才能昂首跨入“后危机时代”。

“大妈”在他乡 跳舞要“随俗”

马灵茜



自从中国大妈将广场舞舞到了日落公园、卢浮宫广场和红场等欧美城市的地标，扰民、噪音、不讲理等舆论的批评声不绝于耳。但是，海外跳广场舞并非都不招待见，关键要看海外“中国广场舞”能否入乡随俗，规避文化差异。

说起入乡随俗，就是华人要在熟悉当地的法规和习俗的情况下，有选择性和针对性地跳“广场舞”。像纽约，对噪音污染素以严苛著称。例如，在距离公寓一米处进行测量，所有超过45分贝的声源都被列为“禁止使用”。此外，在日落公园这样的大型公园举办艺术活动，都要经过报批。像华人广场舞，在他们看来也应该履行报批手续。

广场舞其实并非不能在海外落地生根。在多伦多，有这样一群广场舞大妈，她们“入乡随俗”，既娱乐了身心，又得到了尊重。她们一部分是专属于某个政府注册的非盈利组织，一部分是群众自发组织的。政府注册的老年人社团有组织有纪律，有专门的活动场所，而群众自发组织的大妈们也是在当地法律的允许下开展活动，每人佩戴一个随身听和耳机，大家使用相同的音乐带，在跳舞时一起按下音乐键，既有音乐伴奏，也不产生大分贝音乐，解决了扰民问题。

热爱跳舞的雷女士在肯定广场舞的同时，也积极地向舞蹈爱好者、艺术爱好者建言献策，称可以变通思路，向当地政府、侨团或慈善机构申请资助，寻找可以组织活动的室内场所。

一名华人社区联络官则从法律的角度给出建议。他表示，美国对涉及公众利益的行为与举动都有严格的法律规定，所以华人应该了解美国法律，融入美国社会。

而对社会来说，应该以平常心看待“广场舞大妈”，接纳、包容并规范广场舞，不要将她们看作另类群体，而应视为中国社区文化中的一个元素。

总之，有选择性和针对性地跳“广场舞”，既愉悦了自己，又规避了指责，还让这种“入乡随俗”的“广场舞”充满新鲜感，以乐观向上互助友爱的状态，展现了华人良好的形象。