

在中国住着住着又习惯了

在两地分居的日子里, Amy也偶尔带孩子回北京, 最长时停留几个月。在北京时, 多伦多的房子不能空着, 但遥控起来很困难。最初, Amy还下不了决心彻底回北京, 因为担心雾霾等问题。但2010年时, 她决定不再来回跑了, 一家人应该团聚在一起。于是, 她辞去多伦多医院的工作。就在这时, 幸运之神又向她张开双臂。医院的软体德国供应商想开拓中国市场, 听说Amy辞职后, 立刻找到她, 请她做大中华区销售总监。Amy交接完医院的工作, 就飞去德国面试。面试通过后, 又立刻飞往北京, 时差还没倒过来就展开工作了。这一切都在一周内完成。

Amy老公所在的合资企业, 中方是大股东, 是中国国营企业的文化。工作最初的一年多时间里, 他有点不适应。2008年时, 他甚至想回到加拿大工作。

随着时间的推移, 在北京的生活, “住着住着也就习惯了。” Amy说。

加盟养生公司创业

为了照顾孩子, Amy选择在家里工作,

但却是24小时工作, 每月还要到处出差。做了一年多, 差点累垮, 也看不到公司的前途, 就辞职了。Amy回顾说, 这一年多的工作虽然很累, 但让她有了一个过渡期, 每月有3万人民币的收入。Amy说: “这使我免于被80后、90后的小弟弟小妹妹领导, 违心地顺着他们的价值观。”

辞职以后, Amy接触到了广东一家养生公司。她投了几十万人民币做了加盟商, 开始了创业生涯。现在, 她的生意除了北京之外, 还做到了广州、上海等地。

谈到在加拿大和国内哪里生活更好, 哪里更能实现自我价值时, Amy说, 这不能一概而论。但对于她自己来说, 加拿大的生活更安逸, 但在北京, 她的生活更丰富、更精彩。她还总结说: “没有任何一个地方适合所有人。” Amy总结了国内生活的缺点和优点。

她认为国内的缺点主要有: 第一, 国内大的人文环境是人们精神比较空虚, 还是爱攀比, 追求物质的老一套。第二, 没有信仰, 人的行为没有正精神层面的约束。国内人越富离婚率越高。成功男人在外面有很多年轻女性围绕, 而且很主动, 婚外恋是社

会常态, 对家庭会造成不稳定因素。

好的方面有: 第一, 小孩的基础教育很好。在国内读小学, 可以打下中国文化之根。孩子中学、大学可以到加拿大读。第二, 可以满足子女对父母的孝心, 可让父母安度晚年。老人在加拿大不如在中国生活好。

第三, 中国人多, 市场大, 这对创业者开展事业有利。第四, 国内社交丰富, 交朋友容易。在加拿大交一般的朋友容易, 但要深交, 则需要很多年。

Amy还透露说, 在国内经常被朋友问及



以下问题: 1, 你为什么回来? 2, 国内好, 还是国外好? 3, 你觉得孩子什么年龄送去合适? 适不适合出去读书? 4, 你更喜欢在中国, 还是在加拿大?



郑旭宇在加拿大经营玉石生意。

郑旭宇: 家在哪里 事业就在哪里

郑旭宇是温州人, 现在是大温三家公司的老板, 主营建筑和缅甸翡翠生意。他1992年毕业于上海交通大学室内设计专业, 1993年移民加拿大。

夫妻两地生活 过节很煎熬

1994年, 郑旭宇回国结婚。移民加拿大后的第三年, 也就是1996年, 郑旭宇开设了建筑公司。也就在这一年, 郑旭宇的妻子团聚移民来到加拿大。

郑旭宇做建筑并不是一帆风顺。2001年, 大温建筑业处于低潮, 他回国寻找机会。他回顾说, 当一个产业进入低潮的时候, 才是进入的最佳时机。他说: “但我错过了那个最佳时机, 去了中国。”

郑旭宇回到中国做环保建材双层玻璃生意。那时的中国, 北方很多地方都没有使用双层玻璃。他从美国进口密封胶, 用秦皇



郑旭宇一家人在温哥华团聚。

岛的玻璃, 但不被市场认可。市场上都希望使用便宜的产品。郑旭宇说, 他们的技术超前了10年, 但本地政府的技术部门并不看好。他说, 自己大学一毕业就移民了加拿大, 在中国没有社会经验, 全部是加拿大的思维, 这也让他在中国生意碰壁。

2004年, 他又回到了加拿大。郑旭宇说, 在中国的2年多时间, 夫妻两地生活很煎熬。

2004年, 郑旭宇结束国内的生意, 回到加拿大重操旧业, 又干起了建筑业。

与韩裔加拿大人合作

2005年, 郑旭宇与韩裔加拿大人展开技术上的合作, 两家公司共同做建筑。韩裔合作伙伴做设计, 郑旭宇做施工。2007年, 韩裔伙伴去了多伦多, 郑旭宇把设计业务也接下来。他的客户从餐馆、银行, 到学校都有。

随着业务的扩大, 郑旭宇后来开始涉足房产私人定制, 从设计到施工, 一条龙服务。

涉足缅甸翡翠

2013年, 郑旭宇遇到现在的做翡翠生意的合作伙伴。郑旭宇的翡翠生意已经做了9个月。他刚刚从缅甸的翡翠投标大会上采购一批翡翠回来。

郑旭宇透露说, 目前, 缅甸的翡翠几近枯竭。为了保护本国资源, 缅甸政府已经不允许再深挖。该国一直卖原石, 生产链很短, 没有成品销售等一系列环节。他们准备停止所有玉石矿的开采。现在大约有6万份原石, 作为最近几年的公盘用。

“乱世黄金, 盛世玉。”郑旭宇说, 从2014年开始, 中国翡翠市场已经平稳。中国股灾、房市走差之后, 中国人已经没钱去炒翡翠。

为什么此时进入翡翠行业呢? 郑旭宇坚信, 做一个产业要在冷静期进入。如果一个产业, 50%以上的人都知道, 就不用进去了。他说: “大家都认为好的时候你进去, 是注定要亏的。进入每一个行业, 都要有前瞻性。”

郑旭宇的翡翠原石从缅甸直接进口加拿大, 不经过中国。部分加工、雕刻在加拿

大进行。他说: “我们卖的不是市场价格, 而是批发价格。”郑旭宇说, 他们做的是文化, 大大方方地把产品展示给客户, 教客户辨别真伪, 并把最好的、性价比最高的产品先卖出去。

郑旭宇说, 珠宝是传家的东西, 要让人感觉有家的存在。珠宝是爱的表达, 房子是家。他的建筑和翡翠生意相辅相成, 都是有关家的故事。

郑旭宇说, 以前的人穷怕了, 认为没钱就没家。现在应该反过来, 家在哪里, 事业就要在哪里。中秋节就是要有家的感觉。他有两个中秋节没有在家里过, 他说那时自己很煎熬。

他说, 家庭比事业重要。有了家庭之后, 事业围绕家庭转, 才有意义, 事业才有根基。他说: “对老婆都不好的人, 怎能对客户好呢?” 郑旭宇把家安在离公司两公里处, 就是为了多些时间陪伴家人。他也尽量减少出差, 每次出去超过一周就会想家。

郑旭宇有两个儿子, 一个5岁, 一个7岁。移民加拿大20多年后, 郑旭宇家庭、事业双丰收。



获奖C-Class Sedan现有前所未有的优惠

高贵、精确、强劲的。前所未有的流线型及高雅。安全宽敞设计然而敏捷及节能。本月推出优惠, 2016 C-Class Sedan租赁利率由2.9%起, 借贷利率由0.9%起另送\$3000现金回赠。

售完即止, 详情请浏览 lonestarmedesbenz.com 或预约试车。

租赁利率 借贷利率 现金回赠
2.9%起 0.9%起 加送 \$3,000

Mercedes-Benz
The best or nothing.



Lone Star Mercedes-Benz | 10 Heritage Meadows Rd. S.E | 403.253.1333 | lonestarmedesbenz.com



© 2016 Mercedes-Benz Canada Inc. Freight/PDI of \$2,595, dealer admin fee of \$495, air-conditioning levy of \$100, EHF tires, filters, batteries of \$20, PPSA of \$25.80 and AMVIC fee of \$6.25 are due at signing. Lease and finance offers are available only through Mercedes-Benz financial on approved credit for a limited time. First month's payment plus security deposit of \$400 and applicable taxes due at lease inception. Vehicle license, insurance, and registration are extra. Offers may change without notice and cannot be combined with any other offers. Offers available only on in stock units and end September 30th 2016.