

海外华商乐享中国电商购物节

本报记者 李嘉宝

侨界关注

“6·18”购物节收获满满

“为迎接今年‘6·18’电商购物节，我和同事们精心策划并推出一系列促销活动，包括多平台扩大产品曝光率、推出满减活动、设置老客户专属优惠券等，公司旗下各类产品在电商平台均取得不错的销售业绩。”俞维佳说。

俞维佳观察到，中国消费者越来越注重个性化和定制化的购物体验。“对海外品牌来说，这是机遇，也是挑战”。针对这一趋势，他的公司在微信小程序官方商城推出针对健康产品的私人营养师定制服务，受到许多年轻消费者的青睐。

“电商平台受众广、节奏快，让我们能够迅速获得市场反馈，有针对性地推出产品、改进服务，从而更快更好地满足不同消费者的需求。”俞维佳说。

新西兰贝通有限公司执行董事王思维的“6·18”时间也十分充实。作为一家致力于向中国市场推出新西兰品牌食品及营养品的企业，贝通在天猫、京东、抖音、小红书等多家电商平台上都投放了产品。

“营养品板块表现尤为亮眼，线上销售额同比实现超过10%的增长。”王思维介绍，“为了适应中国消费市场日益多元化的需求，公司旗下产品类目不断增加，也更加细分。今年‘6·18’期间，我们通过‘网红带货’、团队自播等方式进行产品推广，护眼、护肝、儿童维生素类产品尤其受到中国消费者的欢迎。”

从事跨境电商行业多年，日本株式会社金牛社长王琨认为，短视频平台蓬勃发展，给电商行业搭建起更广阔的舞台。

“今年‘6·18’期间，公司在传统电商平台开设的品牌旗舰店、代理店都收获了可观的流量。同时，我们在抖音平台的旗舰店主推健康产品领域的一个新品牌，通过直播、短视频等方式介绍产品性能，与消费者进行实时互动。”王琨说，“电商平台海外仓建设也日益完备，在仓储物流等方面给跨境电商提供更多便利。”

电商赛道机遇多多

海外华商不断刷新的“6·18”销售额背后，是中国消费市场的澎湃活力。

中国国家统计局数据显示，今年1—5月份，全国网上零售额达57669亿元，同比增长12.4%。在实物商品网上零售额中，吃类、穿类、用类商品分别增长19.6%、9.0%、10.8%。对此，从事电商销售的海外华商有直观感受。

“中国消费市场热力十足。一方面，消费规模不断扩大，消费需求持续释放。

另一方面，消费升级趋势明显，中国消费者对产品质量和品牌价值的重视程度日益提高。”俞维佳说，“电商平台是拥抱中国消费市场的重要途径，助力海外企业高效触达目标客户群体。”

“中国电商平台迅速发展，给海外中小企业进入中国市场提供更多机遇。”王琨说，除了传统电商外，短视频平台、社交平台的电商功能也日益成熟，成为连接全球优质产品与中国消费者的重要桥梁。一些海外新锐品牌可以借助电

平台缩短与潜在客户的距离，实现“被认识”“被认可”。

俞维佳十分看好“直播带货”“网红带货”等电商营销模式。“公司旗下各品牌已经与中国几家头部线上运营公司签署服务协议，定期通过直播、短视频等形式进行产品推广。同时，我们也在积极寻找合适的‘网红达人’进行合作，希望进一步增加与消费者的互动，扩大品牌影响力。”他说。

当前，“达人海外溯源直播”十分流

行。通过“达人”在海外产品的原产地溯源，借助直观可视化的直播场景和“达人”的粉丝黏性，助力更多海外品牌在用户侧树立认知、建构信任。王思维的公司已经进行了这方面的尝试。

“我们曾接待过一位有2000多万粉丝的头部网红来新西兰开展溯源直播，创造了相当好的销售业绩。”王思维说，“我们还在各大电商平台搭建品牌‘自播间’，培训本公司员工在固定黄金时间段进行‘直播带货’。目前通过‘直播带货’‘网红带货’销售的产品量至少占公司总销售量的30%。”

加大投资信心更足

“首批回归中国市场的蓝河葡萄酒已顺利清关入库，开始向各经销商与朋友们供货！”前不久，俞维佳在微信朋友圈发了一条状态，喜悦之情溢于言表。

一段时间以来，中澳经贸合作呈现积极发展势头，双方近日签署进一步促进中澳自贸协定实施的谅解备忘录。俞维佳备受鼓舞，干劲十足。

“作为一家有36年历史的海外企业，我们乐见中澳关系稳定向好发展。”俞维佳说，“未来，我们将持续深耕中国市场：一是要多渠道布局，除了电商平台外，也会积极开拓商超、连锁便利店、社区药店等线下渠道，以覆盖更广泛的消费者群体；二是要拓展新兴销售渠道，加大在企业IP建设、私域运营方面的投入，逐步构建、完善线上线下融合的销售网络，提升品牌在中国市场的影响力；三是要进一步扩大产品线，为中国消费者带来更多澳大利亚优质产品。”

近年来，来自新西兰的高品质乳制品、牛羊肉、保健品等受到不少中国消费者的喜爱。自今年1月1日起，新西兰所有乳制品可免税进入中国市场。作为新西兰品牌食品出口商，王思维看到了更多商机。

“我们在天猫、京东、抖音开设了卖场型旗舰店，搭建起汇聚新西兰优品的平台。依托这一平台，公司精心筛选一批符合中国消费者习惯、经临床试验证明安全有效、有核心专利的健康产品，将其带到中国市场。”王思维说，“从引进新西兰食品到引进更多健康营养品，我们顺应中国消费升级大趋势，不断拓展业务板块，以满足中国消费者个性化、健康化的需求。”

王琨也有新计划。“现在，在各大社交平台上活跃着一些生活在日本的‘网红达人’，其中一些是华侨华人。他们既了解中国消费习惯，又熟悉日本各类新品好物。我们计划邀请一些这样的‘网红达人’开展合作，将更多优质产品介绍给中国消费者。”他说。



上图：王思维（右一）参加中国—新西兰商务理事会会议暨第二届中国国际供应链促进博览会新西兰路演活动。

左图：王琨公司的工作人员通过网络直播介绍产品。

受访者供图



2024年“侨商侨领广西行”活动举办——

侨聚八桂，共拓合作发展机遇

韦晓玲

近日，2024年“侨商侨领广西行”活动在广西壮族自治区举行。此次活动由广西壮族自治区侨办主办，南宁市侨办和来宾市侨办共同承办。来自美国、德国、马来西亚等23个国家和地区的40名侨商侨领齐聚八桂，赴南宁、来宾两地参观考察，共拓合作发展机遇。

深入交流研讨，共话合作之愿

6月17日，广西壮族自治区侨办、南宁市人民政府联合举办2024年“侨商侨领广西行”南宁市项目推介会，向与会侨商侨领宣传推介南宁市经济发展及招商引资情况，就如何利用“南宁渠道”开拓商机开展深入交流，认真解答与会嘉宾提出的问题，现场气氛热烈。

在南宁考察期间，考察团一行先后到横州市六景工业园区、联讯智谷科技企业孵化器项目、青秀创新中心无人机项目、中国—东盟特色商品集聚中心、马山县苏博工业园区、隆安华侨管理区农产品加工示范园、江南区金砖茶城非遗园和百益·上河城等地，深入了解南宁市电子信息、新材料、食品加工和文旅产业等项目的建设情况和投资需求。活动期间，南宁市有关方面还专门安排青秀创新中心低空经济产业对接路演活动，详细介绍青秀区的投资环境和优势产业，诚邀侨商侨领们前来投资兴业。

“我们企业主营业务涉及高端制造、新能源、低空领域飞行等领域。当前，广西作为‘一带一路’有机衔接重要门户的战略地位日益凸显，同时又是中国面向东盟合作的前沿窗口，投资前景广阔。此次来广西南宁寻找商机，希望与有项目资源的商界朋友携手合作，共同为广西的建设添砖加瓦。”鑫世贸控股集团有限公司董事长、中国私人飞行协会（香港）有限公司董事长熊伟表示。

点赞营商环境，积极发掘商机

活动期间，考察团一行先后到来宾市国家现代农业产

业园黄安优质“双高”糖料蔗基地、广西福斯派环保科技有限公司、来宾市工业园区高新园、金秀工业园区孵化中心、来宾市森林工业城、来宾市三江口新区规划中心和武宣县七星湖体育综合体等地进行实地考察，详细了解来宾市制糖产业、钙基新材料、现代林业和康养产业等项目的发展情况和投资需求。考察期间，来宾市还举办了项目推介会及金秀瑶族自治县、象州县、武宣县项目座谈会。

“来宾人民很热情，来宾的营商环境特别好。”缅甸川渝商会副会长、缅甸金点建设集团总经理黄浪表示，通过实地考察，他详细了解了来宾市的产业发展状况和投资环境。“政通人和，政府的服务意识强，这对投资者来说十分有吸引力。”黄浪说，“今后，我会向国外的朋友和企业宣传广西来宾，吸引更多人来这里投资兴业。”

深化为侨服务，促进互利共赢

此次“侨商侨领广西行”活动共促进达成投资意向约5.6亿元，合作意向涵盖电子信息、生物科技、文化旅游、制造业、农产品加工等行业。

侨商侨领们对广西的经济社会发展和营商环境给予了高度评价。他们纷纷表示，将积极发挥自身优势，推动更多优质项目落地广西，期待在更多领域开展更深入的交流与合作，为广西经济社会发展注入新活力。同时，他们还将努力将广西独特的民族文化推向世界。

据广西壮族自治区侨办相关负责人介绍，自2019年以来，广西壮族自治区侨办以多批次、小分队精准招商的形式，共举办12期“侨商侨领广西行”活动，累计邀请300多位侨商侨领到桂参观考察和投资项目。活动促成侨商投资20亿元打造柳州德豪智能制造产业园项目、投资1.8亿元在来宾市华侨投资区成立广西福美新材料有限公司、投资6000万元在河池市宜州区成立德鑫混凝土有限责任公司、推动知名侨企瑞德智能实业有限公司投资300万美元在桂林市资源县建设瑞德生物医药项目……为广西经济社会发展作出了积极贡献。

第十四届“国际华商·清华论坛”举办——
为推进中国式现代化贡献侨力量

本报电（贾平凡、刘紫卓、李欣格）近日，第十四届“国际华商·清华论坛”在清华大学举行。海内外专家学者与华商代表共计100余人出席论坛。论坛由清华大学华商研究中心、中国华侨华人研究所、清华大学经济管理学院中国金融研究中心等单位联合举办。清华大学党委常委、副校长杨斌在开幕式上致辞。清华大学华商研究中心主任龙登高、清华大学苏世民书院常务副院长潘庆中、中国华侨华人研究所所长张春旺、清华大学经管学院教授陆瑶作为主持人，主持论坛各阶段的发言讨论。

泰国正大集团副总裁、南京工业大学浦江学院董事长李闻海发表演讲，探究潮商长盛不衰的原因。他说，潮汕人既有如同江河奔流入海永不回头的开拓精神，又有心系家国、反哺故土的情怀。

龙登高以“生生不息：陈嘉庚的企业家精神”为题发表演讲。他以陈嘉庚先生在创新创业、企业经营、侨社组织与救国活动中的生动案例，阐释了企业家精神的内核：创新与创业是企业家精神的灵魂、冒险与执着是企业家精神的基石、诚信与合作是企业家精神的关键、学习与探索是企业家精神的本色。陈嘉庚的企业家精神激励了许多海内外华商。

福建社会科学院亚太研究中心主任、研究员李鸿阶表示，海外华商人数量多、分布广、集中度高，融“植根性”“在地性”与“跨国性”于一体，拥有独特的优势，汇集经济、科技、社会、政治等重要资源，是推进中国式现代化的重要力量。

温州大学商学院教授、温州市世界温州人研究中心主任张一力围绕海外华人认同的代际差异比较展开报告。他表示，基于对温州籍欧洲侨团会员及其子女的问卷调查发现，相比于侨一代，新生代呈现出渐进式融入当地主流社会的态势。新生代对中国的情感和归属感主要受到海外居住年限、学历水平和是否加入海外侨团三项因素的影响。放宽签证要求、积极组织夏令营等文化交流活动，将增进新生代对祖籍国的认同感。

汕头大学创业学院院长、汕头大学东南亚研究中心主任郑慕强介绍，该校区域国别与华侨华人研究院目前正在开展抢救性口述历史研究工作，未来将聚焦东南亚各国的贸易金融与经济发展、海外华商的商业模式与文化传承等议题展开深入研究。

温州大学华侨学院副院长王祎以浙江温州的实践为例，分享了有关加强侨金融服务改革的思考。他从提升法律意识、完善侨汇核查、制定政策打破限制壁垒等方面提出建议。



海上养殖作业忙

近年来，福建省宁德市霞浦县围绕海洋经济发展，做大做强海洋养殖，大力实施海湾、海岸、海岛的综合开发，推进摄影、民宿等滨海旅游产业发展，走出一条县域经济高质量发展之路。

上图：在霞浦县溪南镇海域的海洋牧场，养殖工人在养殖区进行养殖作业。

左图：位于霞浦县溪南镇海域的海上养殖区。

王旺旺摄（人民图片）

