图为中国国务院侨务办公室主任裘援平出席博鳌亚洲论坛并致辞。 中新社记者 **骆云飞**摄

裘援平：

华商共享中国机遇的建议

在3月底举行的博鳌亚洲论坛“华商领袖与华人智库圆桌会”上，中国国务院侨务办公室主任裘援平就华商共享中国创新发展机遇提出五点建议：

——以企业创新精神提高创新能力。华商企业要抓住新一轮科技和产业革命契机，发扬企业家创新创业精神，舍得研发投入，全面提升自主创新能力，不断增强企业核心竞争力。

——以人才战略眼光开发创新资源。人才是企业创新发展的关键，要加强传统侨商企业与新型科技企业合作，引进高科技人才和前沿技术，培养本企业创新型人才，使企业成为创新人才和创新资源集聚发展的摇篮和平台。

——以长远发展考量加快转型升级。华商要顺应信息化、智能化和绿色发展潮流，积极探索新经济新在何处，通过“互联网+”或“+互联网”以及大数据、物联网等各种颠覆性手段，实现产业转型升级发展；重视生态治理和环境保护，研发使用节能环保新技术新产品，以低碳、循环、绿色发展导向，为华商企业和经济转型提供“绿色动力”。

——以质量效益为重实施品牌战略。侨资企业要增强品牌和服务意识，推进产品创新、品牌创新、标准创新、管理创新、产业组织创新和商业模式创新，发展中西合璧的华商管理模式和应变灵活的企业经营方式，维护并持续提升企业品牌价值。

——以自身比较优势参与国际和区域合作。随着“一带一路”建设、中国企业“走出去”和海外利益不断拓展，海外华商可以积极主动布局对接，相互之间和与中国企业之间，走联合发展道路，在开拓沿线市场、发展跨境电商、打造经济走廊、推进互联互通、提供专业服务、获取能源资源、开展人文交流等各方面深入合作。

裘援平表示，国务院侨务办公室是全球华侨华人参与未来中国创新发展的桥梁纽带。为开发海外创新资源、协助海外华商和专业人士参与“十三五”时期新一轮改革开放和创新发展，国务院侨办提前布局，倡导并推动“万侨创新”，实施海外人才为国服务计划，加紧在有关省市建立9个“侨梦苑”侨商产业聚集区和海归创新创业基地，成立中国侨商会科技创新委员会，推动设立科技创新基金和侨商银行，提升原有十几个引资引智平台综合效应。

商界传奇

作为巴西最早的移民之一，华人来到这片遥远的南美大陆已近200年，经商一直是他们主要的谋生之道。在远离故土的异国他乡扎根立足，艰辛与不易可想而知。然而，在采访中我们发现，无论当初初来乍到时的开创事业还是如今经济萧条下的应对挑战，巴西华商们都有着一股不服输的闯劲儿和积极乐观的心态。中华民族勤劳、勇敢的精神始终流淌在他们的血液中，鼓励着他们创造属于自己的美好生活。正如华商林建国在采访中所说，“每一个在外打拼的华商，背后都有很多的故事。”这一次，我们就将目光聚焦巴西，听这里的华商讲述他们在这片热情的“桑巴王国”打拼、坚守的精彩故事。

巴西华商：

在“桑巴王国”闯出自己天地

本报记者 **严 瑜**

过去：从零开始的拼搏

“我们都是从零开始的。”回忆起30多年前刚刚来到巴西的情景，方激依然清晰地记得那段一边学习葡萄牙语、一边打工的辛苦日子。

和大多数巴西华商一样，方激最初也是从进出口贸易做起。“刚开始至少有5年以上的时间，进货、找客源、送货等等，什么事情都是我亲力亲为，非常辛苦。”作为一个女性，在异国他乡打拼的艰辛，旁人难以想象。

方激所从事的医疗教学设备进口领域，很长一段时间内都是男性商人的天下，最初参加投标时，几乎没人理睬这个看似柔弱的华人女子。然而，方激没有就此放弃。为了获得稳定的货源和有竞争力的产品，她拿出所有积蓄，和朋友在中国合作办厂，生产自己的品牌，最终利用价格优势在巴西市场争得一席之地。

“一切都要靠自己的努力。”方激说，这是她和许多在巴西发展的华商共同奉行的信条。在与几位华商的采访交流中不难发现，肯吃苦、能坚持是他们成功背后的共同原因。

1996年，20多岁的“70后”青年林建国跟随父母的脚步，来到巴西发展。为了闯出自己的一番事业，这个好强的年轻人付出的努力丝毫不输于他的前辈。

瞅准当时巴西国内有线电话机的市场空白，林建国成立了一家公司，专门从事有线电话机的进出口贸易。但是很快，他就碰到了难题。“在巴西进口电话机，需要得到当地电信管理局的专业认证，而当时能够做中葡文翻译的工作人员只有两位，一个简单的认证翻译就要等上一年半的时间。”

怎么办？林建国选择迎难而上。从未接触过电子工业领域的他专门从中国买回好多专业书籍，从最基础的电阻、电容等概念学起，硬是花了9个月时间学会了如何读懂电话机的电子线路图。“当时对着很亮的台灯看线路图，把眼睛都看花了，我就买了一个采矿头灯戴在头上照着看。”提起过去，林建国淡然一笑。而正是那段咬牙坚持下来的日子，为他如今的事业打下扎实的基础。

“巴西市场很大，各行各业都有发展空间，但是机遇只留给做得专业的人。”林建国说，这是他多年打拼得来的深刻感触。而成就专业、赢得立足之地的背后，正是华商那股不怕吃苦的干劲和锲而不舍的韧劲。

现在：危机之下的坚守

谈起巴西的发展机遇，华商们都会感慨包容的社会、广阔的市场以及丰富的自然资源为他们事业创造的有利环境。然而，机遇往往与挑战并存。自2015年年底以来出现的巴西经济下滑，就让大部分华商遭遇了罕见的冲击。

方激坦言，巴西货币雷亚尔汇率的大幅下跌，大型国企贪污案引发的政治动荡对经济造成的负面影响，都让巴西华商尤其是从事进口贸易的企业面临艰难处境。如何在危机中找寻生机?这成为巴西华商必须应对的严峻课题。

“没有什么秘诀，就是用心去做，坚持下去。”林建国说。相比一些观望一两个月就另觅出路的商人，他的应对之道听起来似乎非常简单，却也颇为有效，“做不下去，我们就调整到一个更加合适的领域。”

事实上，嗅觉敏锐的林建国早在两年前就开始了这样的调整。他观察到巴西因为缺水进而导致缺电，存在能源危机，于是决定拓展业务范围，涉足LED节能灯的进口生意。“刚开始做的时候，市场不是特别接受，我们的LED灯售价还是普通节能灯售价的四五倍，大批进货存在亏本风险。”抉择的时刻，那股瞅准方向、坚持到底的闯劲儿再次推动林建国迈出大胆的一步。

最终事实证明，勇敢与坚持又一次为林建国带来好运。如今，巴西国内发展迅猛的LED灯市场帮助他很好地规避了外部经济萧条带来的冲击。

同样是凭借灵活的商业头脑和敢为人先的魄力，方激也找到新的突破口，转危为机。既然低汇率影响进口，那就做反向的出口生意。一年前，方激和另一位华商合作，开始将当地优质的粮油、肉类等健康食品出口到中国市场。

“从前期的市场调研、商业谈判到寻找合作伙伴，我都仍然亲力亲为。”无论何时，脚踏实地的做事已经成为方激的一种习惯。而令她高兴的是，借助在巴西市场和中国市场长期建立的人脉关系与合作基础，加上自己的努力，短短一年间，健康食品的出口生意已经有了一个很好的开端。

还有一些更为年轻的华商，则以更为开阔的思路跳脱出传统的进出口贸易领域，开辟出新的舞台。“80后”青年田宾就是其中的代表。几年前，他在巴西成立了一家咨询服务公司，专门为来巴西投资的中资企业提供专业的税务、财务等咨询服务。“因为目前在巴西，像我们这样能够提供中葡文服务的专业咨询公司很少，因此虽然经济不景气，但我们不愁没有业务。”田宾自信地说。

未来：发自心底的乐观

或许是受到他们所生活的这个南美洲“桑巴王国”的热情熏陶，几位巴西华商在言谈交流间，总能让人感到他们发自心底的乐观。无论身在何种处境，他们始终怀揣希望，积极寻找出路，绝不轻言放弃。

“经济发展是有循环性的。在经历一段时间的增长之后，肯定会出现一段时间的低谷。我相信可能到明年，汇率就会相对稳定，所以只要能够在这段时间坚持住，就还是可以做下去。”年轻的田宾说，鉴于巴西国内巨大的内需和商户普遍表现出来的忠诚度，他对巴西市场仍然充满信心。当然对于华商而言，根据市场形势的变化做出适时的转型，是必须提上议程的事。

方激、林建国等人的尝试都是很好的示范。而除了本身的思路转变之外，华商们纷纷感慨，祖籍国中国近年来的快速发展也给他们在异国他乡打拼事业提供了更多的信心和底气。

“中国的发展带给我很多机遇。例如，随着中国的生产水平不断提高，我们进口的产品越来越丰富、越来越便宜。有人说我这么早就出国发展，没有分享到中国改革开放的红利，其实不是这样的。”林建国爽朗地笑称，中国能够提供价廉物美的产品，对他而言就是一个机遇、一个红利。

与林建国不同，方激经过30多年的努力已经很好地融入了巴西当地社会，也在个人“本地化”的过程中找到更多的商机。不过她同样认为，中国经济的飞速发展、中巴之间经贸关系的不断密切，让她在巴西得到更多尊重和信任的同时也获得更多发展的可能。

这几年，方激也成立了一个咨询公司，为中资企业在巴西的落地提供法务、税务方面的咨询服务。“中国大型企业的进入为我们华商创造很好的氛围。我们既可以扮演桥梁纽带的角色，也可以从中找到更多转型的机会。”方激说。

大图为方激（左五）与巴西的合作伙伴。

照片由方激本人提供

小图为巴西圣保罗华商聚集的“3月25日大街”。

来源：**东方网**

◎链接

依靠联合闯出路

袁 璐

拥有850万平方公里富饶沃土的巴西，敞开胸怀接纳了世界70多个国家的移民。华人是最早的巴西移民之一，200年前，凭借着“敢闯敢拼、艰苦奋斗”的精神，华人前往巴西创业，从茶叶、珠链到台布、中餐，一步步稳扎稳打，站稳脚跟；42年前，中巴建交，移民创业大潮随之兴起，内借中国出口的强大优势，外倚巴西市场的巨大需要，华人同舟共济，最终使“中国制造”走进千家万户。

勤劳拼搏、低调奋斗是巴西华商这一群体分外鲜明的标签。据不完全统计，在巴西大约有30万华人，圣保罗占25万左右。目前巴西华商大多从事进出口贸易、旅行社、日用百货、小家电、服装缝纫、中餐馆和电子产品批发等行业。在巴西人眼中，华人总是不辞辛劳地在凌晨奔波于各大批发交易市场。华商凭着超乎想象的吃苦精神，牢牢地把握住了客源和自己的命运。

互帮互助、重情重义是巴西华商这一群体始终坚持的信条。初次来巴的华人，大多从租柜台、摆摊位做起，主要依靠家乡企业或当地华商进货经营，积累财富，形成规模网络。无论是圣保罗的“3月25日大街”，还是里约热内卢的海关街，两旁鳞次栉比的商铺都是连成一片的中式招牌和汉字店名，广东话、闽南话、青田话、温州话也在这里不绝于耳……

抱团取暖、精诚团结是巴西华商这一群体不断践行的行动。巴西的华商店铺因当地的政局动荡而经常被警察突击查抄，很多初来乍到、语言不通的华商急缺沟通。随着新移民的增多，巴西各种华商商会如雨后春笋般兴起，主动促进当地华商与警方达成谅解，化解矛盾，逐步缓和警民关系。面对巴西的动荡治安，各种华人社团更是积极奔走，提醒华商加强防范意识，保障生命财产安全。

商机商讯

非洲侨商赴浙招商引资

日前，全非洲浙江企业家协会会长胡李明、坦桑尼亚浙江商会会长夏赵春一行10余人到浙江永嘉考察招商引资项目，永嘉县政协主席陈建良陪同。

陈建良向考察团一行详细介绍了永嘉县情及近年来海外招商引资情况，也认真听取了胡李明会长关于非洲华侨华人生产生活情况及全非洲浙江企业家协会发展现状，并希望海外侨胞多来永嘉走走看看，来永投资发展，为永嘉“三区两美”建设做出贡献。

考察团一行实地考察了永嘉县九丈甸园二期项目和永嘉书院侨务文化活动中心，听取了相关介绍，也深深感触到了永嘉文化的博大精深，并表示希望有机会来永投资项目，为永嘉发展出一份力。 （来源：**国务院侨办官网**）

瑞安招商总投资57.8亿

近日，2016年世界瑞安人大会在瑞安市行政中心大会堂举行，来自世界各地近600位瑞籍杰出代表畅叙桑梓情谊，共谋家乡发展。现场还签署了9个招商项目，共吸引各类投资达57.8亿元。

这次大会不仅带来穿越山水的力量、难以忘怀的乡情，还带来回归创业的激情、引领转型的项目。在会议现场，9个招商引资项目在大会上签约，总投资达57.8亿元。其中中科光电瑞安项目总投资为12亿元，投资建设工业用地300亩，基础设施包括标准生产厂房、研发中心、设备研发研制中心等；由新城控股集团投资建设的安阳金融集聚区商业综合体，总投资近20亿元，计划将其打造成集商业、办公、娱乐为一体的中心商务区。 （来源：**温都网**）

历史掌故

百年店屋话南洋

图为“中式巴洛克”风格的店屋。

来源：**澎湃新闻网**

在新加坡，有一种见证了一辈辈华人南洋奋斗史的神奇特色建筑——店屋。店屋中容纳的是大批下南洋的华人。19世纪后半叶到20世纪初，中国的封建王朝崩溃，民国在动乱中风雨飘摇。闽粤沿海的居民为了躲避战乱，纷纷下南洋。这些避祸的华人为刚刚开埠的新加坡提供了重要的人力资源。

新移民的华人往往会租住在店屋。一些头脑精明的华人会看准时机，利用新加坡的贸易条件，创建自己的事业。无论通过何种途径，华人致富的第一个动作都是买地建屋，兴修起自己的堡垒。拥有了店屋，就有了继续发展的根基。在陌生的环境中，华人只能抱团取暖。而店屋中的家庭，就是抱团的最小单元。

随着时间推移，一代又一代的华人迁往新加坡。华人逐渐成为城市人口的主体，占据高达75%的人口比例。“店屋”也从风格的变迁上见证了几代南洋华商的发展兴旺。

最初的店屋都是简单的两层小楼，装饰和用料都相当简单。早期的新加坡只是东印度公司印度总部的一个小分支，非常不起眼。印度总督对新加坡的未来完全没有信心。在这种条件下，华人并不愿意在店屋上过多投入，造出来的店屋自然相当简陋。

给店屋带来转机的是欧洲与远东的贸易骤增。移民来的华人开始有了定居的想法。他们改变了传统的两层小楼制式，把店屋建成三层或者两层加一层阁楼。店屋的装饰也开始模仿英国人的公共建筑，染上了西洋风。

到了20世纪初，新加坡迎来经济大繁荣。快速富裕起来的华商在店屋上彰显自己的财富和品味。他们在店屋正面堆叠上大量中国风味的浮雕和装饰，形成了所谓的“中式巴洛克”风格，留下别样的混血魅力。（来源：**澎湃新闻网**）

广告处 电话 65369288 传真：（8610）65003109 总编室 65369316 经营部门 65369399 发行部 65369319 零售1.5元/份 国内定价全年280.80元 国内统一刊号：CN11-0066 广告许可证：京朝工商广字0153号