

海外华文媒体代表赴厦门研修采风

侨情乡讯

“讲中国故事要接地气攒人气”

本报记者 李嘉宝文/图

侨界关注

厦底五洲客，门纳万顷涛。近日，来自五大洲23个国家和地区的40余位海外华文媒体代表汇聚福建厦门，参加由中国侨联举办，中国侨联信息传播部、厦门大学承办的“追梦中华”海外华文媒体高级研修班。

从厦门大学的课堂到厦门卫视融媒体中心，从水天一色的鼓浪屿到巍峨壮观的陈嘉庚博物馆，从安静雅致的筓筓书院到欣欣向荣的跨境电商产业园，华媒人用镜头和笔，勾画出厦门这座“高颜值生态花园之城”和“高素质创新创业之城”的风采。



2019 华文媒体研修班在京开班

本报电（周祺琪）近日，2019 海外华文媒体研修班在北京开班，来自26个国家和地区的40名海外嘉宾和2家中央涉侨媒体负责人参加了本次研修班。本次研修班旨在支持海外华文媒体发展，发挥华文媒体作用，讲好中国故事，推动中华文化“走出去”，提升中华文化影响力。

北京市政府侨办主任刘春锋提出了几点建议，一是要坚持客观公正的立场，讲好新时代的中国故事；二是要发扬广闻博识优势，为北京的发展建设建言献策；三是做好北京冬奥会的宣传工作；四是讲好“侨”的故事，把涉侨政策传递给海外华侨华人，促进和谐社团建设。

本次为期一周的研修班采用了专题讲座、现场教学、参观访问、文化体验、交流分享等多种教学模式。



2019 海外华文媒体研修班在京举行开班仪式。

贾广超摄

学习之旅：“华媒人要顺势而为”

“在互联网时代，信息的传播将以移动化优先、短视频优先，这样才能提高传播效率。”7月30日，厦门大学新闻传播学院教授余清超围绕“国际视野下新媒体的发展趋势和媒体融合”，为华媒人上了生动一课。台上台下互动频频，讨论热烈。

美国环球新闻总编辑王绘洋在接受本报记者采访时说：“面对传统华媒的转型压力，海外华媒人要顺势而为，改变原有的单向传播形式，更注重精准发布，在媒体融合的背景下抢抓发展机遇。在拥抱新媒体时代的同时，也要做好准备，拥抱以大数据、人工智能等技术为支撑的智媒体时代。”

王绘洋还兴致勃勃地谈起了自己的新计划：“我要加大技术研发力度，进一步做好移动端平台，在新闻网基础上增加论坛和音乐板块，增强客户黏性，满足华人社区的信息需求。”

美国新传媒集团总裁吴治政有近20年的海外华媒从业经历。在他看来，现在仍然是“内容为王”的时代。新媒体即时性、快捷性的优点值得学习，但传统纸媒深度报道的优势不能丢。

埃及“埃中新闻网”总编王永鸿对厦门大学教授李明欢讲授的“‘一带一路’精神与海外华媒的中国叙事”感触颇深。“埃及是‘一带一路’重要节点国家。对‘一带一路’相关理论的深入学习，为我提供了深度报道‘一带一路’的具体方向，我要努力把中国故事讲得接地气、攒人气。”

理论学习结束后，华媒人赴厦门卫视融媒体中心参观。在加拿大中华新闻社社长常建国看来，做好媒体融合，资金、技术、人才等缺一不可。海外华文媒体可以学习国内媒体的先进理念和管理办法，尤其要注重培养专业人才。

精神之旅：“向侨胞讲好嘉庚故事”

8月3日，华媒人来到位于厦门市集美区的陈嘉庚纪念馆参观。一张张老照片、一件件珍贵文物，静静讲述着这位华侨领袖爱国爱乡、倾资兴学、服务社会的一生。“不愧是‘华侨旗帜，民族光辉’！”不少华媒人发出这样的感慨。

“嘉庚精神”值得当代华侨华人学习、传承和践行。”常建国说，“我会在后期报道中向海外侨胞尤其是年轻一代的华侨华人讲好嘉庚故事，让更多人了解他的感人事迹和爱国情怀。这不仅是侨务部门的责任，更是媒体人的责任。”

日本中文导报社主任记者孙辉表示，改革开放后，新一代华侨华人成长起来，积极参与中国的现代化建设，“嘉庚精神”仍有当代价值。“我想把陈嘉庚的故事以专版或连载的方式呈现出来，为当代华侨华人树立榜样和参照。”

参观结束后，菲律宾亚太通讯社社长刘继明剪辑了一个约3分钟的短视频，包含陈嘉庚生前的照片、视频及华媒人参观纪念馆的情景，画面时空交错间，“嘉庚精神”熠熠生辉。“我们都是黄种人，血脉连在一起，豪情激昂神州大地……”配乐深情动人，唱出了海外侨胞对祖（籍）国的赤子之情。该视频还在人民日报客户端、新浪、搜狐等国内媒体和一些海外华文媒体上发布或转载。

“在侨乡福建，我看到、听到了许多与华侨华人有关的故事，感受很深，感动很多。”《非洲时报》新媒体中心主任孙想灵动地说，“在之前的工作中，我采访过许多海外侨胞和华人社团。海外侨胞为新中国的解放事业和现代化建设做出了极大贡献。作为华媒工作者，我们要讲好侨乡的故事，也要讲好海外华侨华人的故事。”

体验之旅：“爱拼才会赢”

接到用户自主下单后，白色的机械长臂开始360度翻滚转动，取玻璃杯、解酒、摇晃、倒酒，动作行云流水，一气呵成。不到1分钟，一杯调好的酒便呈现在面前。厦门跨境电商产业园的调酒机器人让华媒人啧啧赞叹：“高颜值的厦门还有高水平的创新能力。”

此次厦门之行，是常建国时隔20多年的一次故地重游。记忆中渔民沿街叫卖鱼虾的小渔村不见了，取而代之的是一座现代化大都市。“变化太大了！”他感慨道。

在跨境电商产业园，常建国对其中电商培训学校产生了浓厚兴趣。“电商培训已经形成了一个包含初级班、中级班和高级版的完整体系。政府的支持力度很大，实实在在为电商行业培训人才。”在他看来，厦门是著名侨乡，有大量的海外资源，同时又是改革开放前沿，区位优势明显。“我要把厦门的招商引资政策介绍给更多海外朋友。”

厦门自古就是通商裕国的口岸，也是开放合作的门户。如今的厦门，海运、陆运、空运通达五洲，给王绘洋留下了深刻印象。

“在厦门，高铁、地铁、空中巴士车道、共享单车、跨海大桥等一应俱全，城里城外交通方便，四通八达。”王绘洋赞叹说，“一路看，一路品，厦门是一座有风景、有历史、有科技、有文化的城市。我们将推出系列宣传报道，介绍厦门的城市风貌和创业投资环境。”

王永鸿关注到厦门近日召开的“高科技、高成长、高附加值”企业发展大会。“厦门有‘爱拼才会赢’的创业精神，政府的积极引导和扶持让更多创新人才汇聚于此。我愿意利用在埃及的资源和人脉，为中埃企业家对接合作牵线搭桥。”

上图：在研修活动的现场教学环节，海外华文媒体代表在厦门卫视参观交流。

“金色道钉——美国铁路华工展”开幕

8月6日，“金色道钉——美国铁路华工展”在中国华侨历史博物馆开幕。

此次展览以“潮流涌动”“工程缘起”“开路先锋”“余绪遗泽”“褒扬纪念”五个部分，讲述铁路华工赴美建设铁路的历史背景、奋斗过程和后续发展，展示社会各界对华工的评价以及世人对铁路华工的纪念与追思。

展览展出了19世纪中央太平洋铁路道钉、美国太平洋铁路股票（复制件）、主题雕塑《开路先锋》系列组雕以及相关图书、影像资料等。

曾多次赴美国太平洋铁路沿线考察的自由摄影师李炬为展览捐赠了部分实物资料。他表示，美国近代发展包含着中国移民的奉献，这一段中美两国人民交流合作的历史对当下仍有诸多启迪。

(来源：中国新闻网)

华裔青少年寻根之旅在海南开营

8月3日，由中国侨联主办、海南省委统战部、海南省侨联和三亚市侨联共同承办的2019年“中国寻根之旅”夏令营海南三亚营在三亚华侨学校举行开营仪式。

来自柬埔寨的40名华裔青少年将开展为期10天的“寻根之旅”，学习中国历史文化、古筝课、太极拳、刺绣、水墨画、书法等中华文化课程，并体验海南民俗风情和中国非遗文化。

海南省侨联主席黎才旺表示，希望营员们好好领略中华文化的博大精深，体验海南风情的独特魅力，加深对中华文化的认同，同时把生动多彩的中国故事、海南声音和美好印象带回去，做中华文化交流的使者，讲述中国故事，传播海南声音。

(来源：中国侨网)

意大利华商杨胜丰：

在世界时尚之都做大服装生意

薛宇飞

2001年，25岁的温州年轻人杨胜丰远赴万里之外的意大利做服装生意，赚得了人生的第一桶金。如今，受到国内电商快速发展的启发，他同生意伙伴开始利用互联网谋求新发展。回顾多年的从商经历，杨胜丰说：“服装这个行业是一本厚厚的书，一定要读透，不然会亏得一塌糊涂。”

在集市上发现商机

1976年，杨胜丰出生于浙江温州。上世纪70年末80年代初，乘着改革开放的春风，温州的个体私营经济蓬勃发展，经商致富的故事每天都在以不同的方式上演。杨胜丰就在这样的氛围中逐渐成长起来。

当时，他的父母在温州开了一间生产服装的家庭作坊，虽然赚不到大钱，但足以让一家人丰衣足食。可对于父母从事的这份小生意，家里的孩子们似乎都不怎么看得上眼。

成年后，杨胜丰和几个朋友合开了一个箱包工厂，但只持续了一年，他便退出了。在哥哥去意大利发展后，他也想出国寻找机会。于是在父母的资助下，他去了意大利。

初到之时，杨胜丰的事业发展并不顺利。他先是在母亲朋友开的中餐馆后厨帮忙，后来又在海滩给游客做纹身。虽然挣的不少，但他总觉得这些都不是他想要的。2003年一次偶然的机会，杨胜丰发现意大利小城镇集市上的服装生意很火，他瞅准了时机加入，花了数万欧元购得了摊位永久经营权，并在之后的几年尝到了甜头。

凭借每天起早贪黑的勤奋，他的服装生意逐渐做大，每年都有十几万欧元的收入。这期间，他又陆续买进卖出了几个摊位，生意越来越好。

回忆起那些年的经历，杨胜丰说：“还是比较苦的，每天早上五六点起床，开着车去各个城镇卖衣服，近的十几公里，远的则有五六十公里，即便是下雪天也要把摊摆出来。”

向服装批发行业拓展

几年后，杨胜丰觉得服装零售生意难再有大突破。2007年，他决定由妻子继续在各城镇赶集，他和一名员工开始尝试做服装批发生意。

由于从小在父母经营的服装作坊中耳濡目染，加上之前在集市卖衣服的经历，杨胜丰的服装批发生意也做得很顺利。他说：“虽然我不会做，但看一眼就知道一件衣服是什么材料，这让我少交了不少学费。”

杨胜丰的店面主要从事女装批发，对服装的流行和时尚感要求较高。据他介绍，普拉托有一个大型服装加工园区，几乎所有的工人、老板、设计师都来自中国，绝大多数原材料也从中国进口，园区每年能生产数亿至10亿件服装，并能根据潮流动向迅速设计并批量生产出最新款的衣服。

有了产业园区的支撑与合作，杨胜丰店面的经营状况一直不错，但他并不满足。2009年，他将门店搬到了帕多瓦一个规模更大的中国商贸城。一到旅游旺季，整个意大利海岸沿线的数千商家都会来商贸城进货，斯洛

文尼亚、克罗地亚、奥地利等地的客商也会前来选购。

经过多年的摸爬滚打，杨胜丰逐渐摸索出了意大利服装行业的特点，他总结道：1、2月份不能进冬天的货，长袖的衣服要尽量在一个月内卖完；呢子大衣一定要是意大利生产，而风衣由于工艺相对复杂则要从中国进口。

利用互联网寻求突破

近两年，意大利服装行业出现疲软之势，杨胜丰的批发生意也不如从前。为了寻求更好的发展，他开始更多领域拓展业务。

2018年，他和几个生意伙伴共同打造了一个批发类电商平台，目前虽盈利不多，但他们坚信，互联网化是行业发展的必然趋势，将改变服装批发市场的现状。“看到中国电商平台的发展态势，我们也想做‘第一个吃螃蟹的人’。”

如今，已是意大利威尼托华侨华人工商联合会（以下简称工商联合会）第一常务副会长的杨胜丰，除了要不断迎接商业上的挑战，还要负责工商联合会的事务性工作。

据了解，工商联合会旨在推动中意友好交流、推动两国商贸和人员往来，不仅负责维护侨社和侨团会员的权益，还负责接待中国商界考察团的访问。杨胜丰希望，工商联合会未来能发挥更大的作用，为中国企业在意大利投资出谋划策。

(来源：中国新闻网)

“水立方杯”中文歌曲大赛
决出胜负

8月3日，2019年“文化中国·水立方杯”海外华人中文歌曲大赛总决赛在北京落下帷幕。总决赛分“青少年组”“成人组”依次进行。

上图：成人组10名决赛选手合影。

左图：青少年组金奖得主刘中如在歌唱。

中新社记者 李霁韵摄