

侨心连中西 实干筑桥梁

——访西班牙华侨华人社团联谊总会 主席林传平、执行主席周永伟

■中国城市报记者 康克佳

今年是中国与欧盟建交50周年，中国与西班牙建立全面战略伙伴关系20周年。作为深耕中国与西班牙友好合作领域数十年的侨界领袖，西班牙华侨华人社团联谊总会主席林传平与执行主席周永伟，见证并参与了两国经贸合作与文化交融的全过程。

近日，中国城市报记者在“碳”索之路活动结束前专访二位侨领，听他们讲述旅西华人从“三把剪刀”到“绿色桥梁”的跨越之路，解读侨界在新时代中国与西班牙合作中的使命担当。

从“同乡抱团”到“政商对话”： 侨界桥梁的成长轨迹

中国城市报：作为深耕中国与西班牙友好合作领域多年的侨界代表，二位如何看待早期华侨华人在两国经贸往来中扮演的角色？哪些领域或事件最能体现这种“桥梁作用”？

林传平：早期，华人在海外的首要任务是生存，但这几十年间，华人社群的发展就像从“农村跑道”迈向“国际舞台”。例如，从同乡会里抱团取暖、慰藉乡愁，到如今能举办中欧经济法律峰会，邀请到欧盟副主席、中国和西班牙两国部级官员出席，这是我们一步一个脚印走出来的。

上世纪70年代，华人在西班牙多从事餐饮、零售行业；后来借着中国改革开放的东风，开始支持国内亲友创业，后来也配合国家政策帮助相关企业“借船出海”。2004年西班牙华侨华人社团联谊总会成立后，我们从解决华人劳工纠纷、协调商业矛盾起步，逐渐走进当地主流社会。比如加泰罗尼亚大区每个警察局都有我们派驻的西语联络员，遇到华人诸如“在天井挂腊肉被邻居误解”这类小事，能第一时间沟通化解，避免矛盾升级。

周永伟：我1998年到西班牙时，华人还是“三把剪刀走天下”——菜刀（餐饮）、剪

刀（裁缝）、剃头刀（理发）。2002年后，浙江华侨抓住中国加入世贸组织的机遇，把义乌小商品市场模式复制到西班牙，形成规模化批发商圈。这是我们这代华侨抓住的第一波红利。

令我印象很深的是2015年。那一年，我以个人名义向巴塞罗那圣家堂图书馆捐赠中国书籍，助力中文图书角建设。所捐书籍内容涵盖历史、文化、语言等领域。很多加泰罗尼亚人通过这些书第一次系统了解了中国。后来有人专门来学中文，并说道：“原来中国不是电影里的样子。”这种民间的文化沟通，其实就是最基础的联谊桥梁。

从“融入社会”到“引领合作”： 华人社群的进阶之路

中国城市报：如今西班牙华人社群已形成多元发展格局。其在产业选择和社会参与上有哪些新变化？如何体现“在地化”与“中国元素”的融合？

林传平：以前，一些华人总想着过好自己的小日子就行了，但光有充足的物质基础是无法融入当地主流社会的。所以，在2011年，我们开始举办大型春节庙会，让更多人通过中国的传统节日来了解中国。我们自费搭舞台、设庙会摊位，吸引了大量居民、游客参与，连当地警察都惊叹：“从没见过这么热闹的文化活动！”

2013年，我们推动巴塞罗那将中国春节列为法定假日，比联合国认定春节为国际假日早了10年。2024年，我们把庙会主题定为“与你共度春节”，既有舞龙舞狮、福塔拱门这些中国元素，也融入了西班牙传统歌舞表演，让当地人觉得“这也是我们的节日”。

值得一提的是我们从2012年起打造的春节慈善晚宴，从一开始的500人规模扩展到了如今的千人规模。参加晚宴的嘉宾一半是华人企业家，一半是当地政要、学者。在活动现场，我们用视频展示中国从上世纪70年代到当下的发展变迁，还向对

两国友好有所贡献的人士颁发“中西友谊奖”。有西班牙部长开玩笑说：“来这里吃顿饭，相当于开了次跨国会议。”这种场合就是我们海外华人用行动实实在在展现中国风采、讲好中国故事的重要舞台。

周永伟：在产业方面，西班牙华人早已从传统服务业向高端领域拓展。

以我创办的企业友谊通讯为例，我在2007年申请到了西班牙首批虚拟运营商牌照，友谊通讯便成为了当地唯一的华人通信服务商。早期友谊通讯建中文客服中心，推出“向中国拨打电话免费”套餐，解决华人通讯痛点问题；现在与华为合作开发虚拟运营商系统，又和中国移动香港公司对接数据业务，员工结构保持60%本地雇员、40%华侨，这样既能扎根当地又能更好地链接中国市场。

从“贸易往来”到“技术协同”： 中资企业出海模式的转型

中国城市报：近年来，中资企业在西班牙的布局从贸易型向技术合作型转变。对此，二位观察到哪些新特点？侨界能提供哪些“在地化”支持？

林传平：最大的变化是从“卖产品”到“做研发”。以前中国企业来西班牙多是设销售处，现在开始联合大学搞研发。我们作为几所西班牙大学的顾问，推动建立“中国倡议”项目，让中国留学生、学者参与当地课题研究。比如在新能源领域，我们提供试验基地，对接国内高校的低碳技术，形成“中国研发+西班牙转化”的合作模式。

还记得我们在筹备中欧经济法律峰会时，正赶上西班牙推动对中国新能源汽车加征关税。于是，我们便联合西班牙中小企业协会、猪肉商会、红酒商会等与西班牙政府对话——这些行业依赖中国市场，他们的反对声比我们直接游说更加有效。后来，在峰会召开时，西班牙政府态度已明显转变，还促成了多个合作意向。

周永伟：通信行业的转型很有代表性。比如，早期友谊通讯做IP卡业务，随着技术迭代转向虚拟运营，现在聚焦5G应用和数据服务。华为在西班牙开发的第一套虚拟运营商系统，就是友谊通讯参与测试落地的。这种技术合作不是简单的“引进来”，而是共同迭代——企业把华人用户需求反馈给华为，他们优化系统后再推向欧洲市场。

林传平：针对出海中资企业，西班牙华侨华人社团联谊总会能提供“全链条服务”：政策解读方面，联谊总会38个分会覆盖各行各业，能第一时间传递当地法规变化；资源对接方面，我们和947个西班牙城市的市长建立联系，可推荐企业先在小城市做试点，成功后再复制推广；应急协调方面，去年有家中资新能源企业遭遇供应链纠纷，我们当天就联系到西班牙最高法院的法官提供法律支持。

从“绿色机遇”到“全球协作”： 侨界在“双碳”目标下的新使命

中国城市报：全球绿色转型背景下，中国和西班牙在新能源领域有哪些互补性？华人华侨如何成为中欧绿色合作的“催化剂”？

林传平：欧盟新能源政策定调高，但基础设施跟不上，比如充电桩建设滞后，电网改造缓慢。而基础设施建设及优化恰恰是中国企业的强项。西班牙大停电后，我们带着西班牙加泰罗尼亚城市联盟代表团考察中国新能源企业时发现，很多企业几年前就预警过新能源电网风险。这种技术前瞻性让代表团成员感到很震撼。

我们正在推动“947城市合作计划”，想要把中国的零碳园区、智能充电技术引入西班牙中小城市。比如加泰罗尼亚想发展光伏农业，我们便对接中国企业提供光伏板和储能技术，加泰罗尼亚政府提供农业用地，形成“中国技术+西班牙资源”的合作模式。这种从小城市起步的合作，比国家层面的大项目更易落地。

周永伟：现在“新三把剪刀”理念很形象——绿色剪刀（低碳技术）、能源剪刀（新能源装备）、智能剪刀（数字经济）。我们这代华侨要做的，就是让这“新三把剪刀”精准对接欧洲市场。

比如友谊通讯正在测试的“新能源+5G”监控系统，既能实时监测光伏板运行状态，又符合欧盟数据安全标准。这就是结合中国技术和欧洲法规的产物。接下来，我们计划在巴塞罗那建中欧绿色技术交流中心，让中国的低碳方案通过侨界网络“本土化”落地。

中国城市报：站在中国与西班牙建立全面战略伙伴关系20周年的节点，二位对未来西班牙侨界的发展有何展望？

林传平：从当年在同乡会“抱团取暖”，到现在能和欧盟官员平等对话，我们证明了华人华侨不仅能谋生立业，更能成为国家间的“民间外交官”。未来我们会继续把绿色经济故事讲好，让欧洲知道“中国的发展是全球共同的机遇”。

周永伟：虽然身在海外，但华人华侨要始终有“桥梁”意识。就像这次带城市联盟代表团领略杭州智慧城市建设风采，他们都被中国先进的数智化城市管理模式所深深吸引。这种亲眼所见的震撼，比千言万语更有说服力。侨界的使命，就是做这种“看得见、摸得着”的桥梁。

记者手札

仲夏的杭州热气蒸腾，林传平和周永伟在结束了一整天的考察行程后，接受了中国城市报记者近3小时的专访。采访结束时，林传平拿出手机向记者展示了他50年前在西班牙的老照片——黑白影像里，年轻的他站在人群中。周永伟则翻出去年春节庙会的视频，镜头中，金发碧眼的西班牙孩子举着红灯笼欢乐奔跑。一帧帧画面的变迁，正是旅西华人从“异乡客”到“建设者”的生动注脚。