

华商等热议世界变局中的企业家作为——

# 创新求变不畏难 勇拓四海立潮巅

本报记者 林子涵

## 侨界关注

全球经济环境下,华商如何把握机遇、应对挑战?中国新质生产力蓬勃发展,华商如何找准结合点和发力点?面对当前国际形势,华商如何更好发挥桥梁纽带作用,促进中外民心相通?

不久前的博鳌亚洲论坛2025年年会·华商领袖与华人智库圆桌会议上,来自

15个国家和地区的华商代表、民营企业家和智库专家围绕这些话题进行了对话交流。

有华商企业家告诉记者,风高浪急,越发考验企业家智慧。在世界大变局中,海外的“生意人”仍有广阔发展天地,能为中外经贸文化交流作出更多贡献。

### 挑战中把握商机

当前国际经贸环境面临多重挑战。部分国家推行的关税壁垒政策增加了跨境贸易成本,地缘政治紧张导致供应链波动风险上升,主要经济体货币政策调整引发汇率波动,这些因素都给企业的市场预判和投资决策带来压力。外部环境存在诸多不可控因素,许多华商和民营企业家表示,企业正在积极应对不确定性。

“尽管世界经济形势复杂、不确定性明显增加,但挑战往往与机遇并存,特别是云计算、大数据、机器人等广泛应用,正在重塑全球经济格局。”泰国正大集团董事长谢吉人以自身企业为例表示,泰国正大集团正通过加大人工智能、大数据等高科技投入提升自动化水平,推动绿色可持续发展与产业升级,同时强化农产品深加工能力,提升产品附加值及竞争力,并依托全球网络深化与中国科技企业等伙伴的合作。

“随着中国持续推进高水平对外开放,积极促进国际贸易与投资合作,华商企业可以发挥自身商业经验与资源整合能力,在区域合作中发挥重要作用。相信通过坚持开放、合作和创新精神,我们能克服当前困难。”谢吉人说。

全国工商联咨询委员会委员、新希望集团有限公司董事长刘永好表示,面对国际经贸摩擦中的关税壁垒等不可控变量,企业虽无法左右外部环境,却能把握内生动力、锤炼竞争力。“不焦虑”“不躺平”“去争取”“敢打拼”,他说,焦虑无济于事,躺平更非选项,关键要在周期波动中锻造抗压韧性。

玖龙纸业(控股)有限公司董事长张茵表示,对企业来说,复杂多变的国际形势下,外部压力与挑战不少。然而,越是面临压力,企业越不能自我封闭和隔绝。“每逢挑战,中华儿女总能凝聚强大力量,凭坚毅果敢将危机转化为发展契机,这种自强不息的精气神,也已熔铸进企业家的基因。中国制造业从厚积薄发到在全球产业链站稳脚跟,靠的就是这样的精神和勇气。”她说,“困难都是暂时的、可以克服的,相信通过主动求变、精益求精,华商企业可以实现破局。”

### 积极拥抱中国机遇

14亿多人口形成的超大规模国内市场,消费潜力持续释放;每年高校毕业生超过1200万人,“人才池”不断壮大;国家高新技术企业中,42万多家民营高新技术企业,创新活力正在迸发……参加论坛的企业家和专家表示,中国始终是华商发展的机遇之地。广大华商可以把握发展新质生产力的重大机遇,实现企业新发展。

“像‘杭州六小龙’这样的初创科技企业正在中国很多地方涌现。”刘永好说,以新质生产力重塑传统产业,企业依然能够焕发出新的生机与活力。中国国内市场的高强度竞争,倒逼企业不断提升竞争力,锤炼出“真功夫”。如今,无论是在技术、生产效能还是品质管控方面,中国企业、中国产品都已在国际市场上赢得了认可。他表示,如何将中国的市场经验与海外市场的实际情况有机结合,是企业拓展国际市场的重要着力点。

清华大学国家金融研究院院长、五道口金融学院副院长田轩表示,今年政府工作报告提出,提升国家创新体系整体效能。这是中国经济转型升级的战略选择,也是应对全球科技竞争的主动作为。华商作为重要的创新活动主体,既是改革开放的参与者,更是中国连接世界的重要桥梁,在助力新质生产力发展方面有独特优势。

“在全球产业链重构和科技创新迭代的背景下,华商的独特价值愈发凸显,尤其是在跨境资源整合能力、创新生态构建能力等方面。华商群体的家族资本和产业基金具有天然的长期投资属性,可以通过参与科技创投等方式,融入中国科技创新版图。”田轩说。

北京大学光华管理学院院长刘俏认为,在全球化时代,许多中国国内企业正面临出海的时代命题。华商企业在海外市场已形成影响力,积累了丰富的本地资源网络和市场经验,这些优势能够为中国企业出海提供助力。未来,华商企业既可通过提升服务供给质量参与中国国内市场,也能通过跨境投资整合优质资源,助力中国企业出海。这些方向对华商来说都存在发展与合作的空间。

### 继续做好桥梁纽带

当单边主义筑起“小院高墙”、保护主义和孤立主义有所抬头,民心相通的重要性愈发凸显。华商作为连接中外的重要纽带,拥有独特的跨文化背景和广泛的国际人脉资源,具备联通中外的优势。他们不仅在经济领域促进中外贸易与投资合作,更在人文交流层面发挥着不可替代的作用。

金光集团APP股东、中华海外联谊会理事黄杰胜表示,中国提出构建人类命运共同体理念,主张让更多国家共享发展机遇,这种普惠包容、合作共赢的实践正在为世界经济注入新动能。他介绍,金光集团在深耕主业的同时,正加速推进数字化转型和绿色升级,通过资源循环利用、智能制造等新实践,争取在国际市场实现新发展。

黄杰胜说,不久前,他组织清华大学学者及校友企业家访问印度尼西亚。他认为,华商既是中华文化的传承者,也是跨文化交流的实践者,可以发挥连接中外的桥梁作用,为中外产业合作、文化交流贡献力量。

马来西亚中华大会堂总会会长、亿利达控股集团执行主席吴添泉说,在部分国家鼓吹单边主义的背景下,对话交流、开放合作尤为重要。

“自2013年共建‘一带一路’倡议提出以来,中国已经同150多个国家、30多个国际组织签署了200多份共建‘一带一路’合作文件,形成了3000多个合作项目,拉动了上万亿美元的投资规模。马来西亚也是最早响应并参与共建‘一带一路’的国家之一。”吴添泉说,许多马来西亚华侨华人也与祖(籍)国保持着密切联系与交流。作为海外华人,他深刻体会到这种跨越时空的文化与情感纽带,并期待民心相通让两国越走越亲。

泰国华人青年商会会长、泰国永泰珠宝集团董事长李嘉淳表示:“作为青年华商,我们在海外继承了前辈华商打下的基础,对各国的风土人情、政策环境有较深入的了解。同时,我们在国内接受的教育也让我们与中国企业家在海外能更好沟通,找到共同点。基于此,青年华商可以积极献力献策,助力中国企业到海外开拓新的事业,在中外经贸往来中主动担当作为。”

“这是配好的乌勤藤粉,买回去可直接用于做糍,每公斤16元。这是晒干揉捻成绒的‘老鼠艾’,600元一公斤。”农历三月初三,在广东省台山市台城街道富城市场,一名销售糍配料的档主这样介绍。

乌勤藤粉,又名鸡屎藤,可祛风活血、止痛消肿。“老鼠艾”,又名鼠耳草,可化痰、止咳、祛风寒。两样材料做成的糍,是侨乡台山“三月三”的专属味道。

农历“三月三”,是台山当地较为重视的节日。在斗山镇浮石村,村民当天会列队从村中的北帝庙,抬着北帝塑像出浮游石10个自然村,祈求风调雨顺、五谷丰登。

清光绪十九年(1893年)台山《新宁县志》卷八“舆地略下·风俗”中,已有“三月上巳,为赛食”的记载。如今,每逢农历三月初三,多数台山人都会选择提前一两天,或在当天上午,用乌勤藤、老鼠艾做的糍祭祀,祈求春耕顺利、身体健康。

“初春长出新芽嫩叶的乌勤藤,在野外很容易找到。以前,村民会提前把带嫩叶的乌勤藤摘回、洗净、晒干,碾成粉状备用。现在,大家会直接用破壁机将洗净的鲜叶捣成汁,滤渣后备用。”台山市民李女士说,用加入乌勤藤的粉和糖做糍,煮熟后,颜色乌黑且带有光泽,吃起来软糯香甜。老一辈在做乌勤藤糍时,会特意捏出一两只狗仔状的,煮熟摊凉后,插在门口一侧的香插(拜神插香的筒)内,用来“看守家门”。

“晚造水稻收割之后,在稻田里生长出的杂草中,很容易找到老鼠艾的踪迹。村民把长势好、叶肥枝嫩的老鼠艾整棵采下,洗净、晒干后,要用手抓起在竹编的斗箩或簸箕中来回揉捻细搓,最后把捻出绒状的留下,把有纤维感的枝梗挑出即可。”台山台城街道新宁市场一档口的老板称,处理好的老鼠艾,批售价为460元至560元一公斤,近几年最贵曾卖到800元一公斤,处理好的老鼠艾“不压秤”,手感轻盈、轻压回弹快,还是纯手工制作。一些回台山探亲的侨胞为慰藉乡愁,会购买些处理好的乌勤藤粉、老鼠艾打包带回居住国,以便随时做糍犒劳家人,品尝家乡风味。

“做‘三月三’的糍,需提前将甜馅、咸馅准备好。我妈喜欢用炒熟、碾碎的花生粒搭配适量的芝麻、白砂糖拌匀做甜馅,将切碎的番薯粒、冲菜粒、猪肉碎搭配小虾米或虾皮,炒熟做咸馅。”台山市民谭女士表示,女儿特别喜欢吃乌勤藤做的甜圆。

“若不想自己动手做糍,可来我们这订购。这个时节有咸馅、三角状的‘白包角’,还有乌勤藤系列、白糖芝麻花生馅的‘乌包角’‘磨古艾糍、咸糍,和我妻子最爱吃的‘咸鸡笼’、鸡蛋糍。”日前,从洛杉矶回台山探亲的李先生说,不管离家乡有多远、有多久,每当遇到台山家乡的味道,尤其是传统糕点,游子们的思乡之情就会瞬间涌上心头。

(据中新社电 记者李晓春、郭军)

## 广东侨乡台山农历节日的专属味道

侨二代在西班牙开中文书店——

# “让爱书人都能找到心仪的中文书”

在西班牙巴塞罗那市中心的凯旋门附近,一家名为“孤岛”的中文书店即将开业。从线上书店到实体空间,背后是数年的坚持经营。书店主理人、95后侨二代唐敬章近日讲述了与中文书店结缘的故事。

在唐敬章小时候,他的父母来到西班牙工作。10岁那年,他被接到父母身边。刚到巴塞罗那时,他对周遭一切都很陌生,中文书成了生活中的重要陪伴,放学后,他总是迫不及待地往中文书店里钻。

“那些由华人开的老式中文书店,与其说是书店,更像是音像杂货店,不仅租售中文书,还卖影碟、唱片、文具等。记得我曾淘到一套口袋本《射雕英雄传》,虽然书页缺损、污迹斑斑,但我还是如获至宝。”唐敬章说。

后来,老书店在巴塞罗那街头渐渐消失,有的关门歇业,有的变成手机店。唐敬章开始通过海淘买中文书。但海淘运费高且等待周期长,于是,他萌生了一个想法,不如自己开一家线上中文书店。他先从国内订了一些书,待书运抵后于2021年底开始运营小唐书店。

借助社交媒体宣传后,首批书很快售罄。后来,他的线上书店建立了自己的网站。唐敬章说:“巴塞罗那市内的订单我都是免费配送。每到周末,我就背着包搭上地铁,走街串巷送书,久而久之,对市区的每条街道都了然于胸。”

书店主营文学和社科类书籍,库存超过1万本,包括7000余册新书和3000余册用于租赁的二手书。为满足读者的个性化需求,书店每月提供一次预订服务,读者留言想要的书,两三周后就能收到货。

书店的读者中有很多华裔青少年和中国留学生,还有些从事文化、艺术和教育领域工作的华侨华人,书店的“选品”选择充分考虑了他们的阅读习惯和偏好。

“很多读者都对当代中国现当代文学感兴趣,于是,我们准备了老舍的《四世同堂》、钱钟书的《围城》、余华的《活着》等书籍,很受欢迎。”唐敬章说。

他表示:“我遇到过一些有趣的读者。有读者会随着季

节更迭变换阅读主题,比如夏天要看旅行文学,秋天则看悬疑小说。还有读者看书前要沐浴更衣,他认为这种仪式感能让阅读更加专注。”

在唐敬章看来,即便当下多数人习惯电子阅读,纸质书仍是不可替代的,一本书可能伴随一个人的成长,或与某个重要时刻相关联,有特殊的价值。“有一次,我整理旧物时,翻出了一本封面泛白的新华字典,这本字典曾在我童年时陪我漂洋过海来到这里,如今,再翻阅时,我又忆起了那段时光。”唐敬章说。

“实体书店什么时候开业?”“想在线下买书!”在书店网站每篇帖子的评论区,几乎都能看到这样的留言。其实,唐敬章一直在为线下店做准备。去年,他找到了一间合适的店面,从筹备、进货、装修到陈列花了七八个月,目前正为开业作最后的准备。

唐敬章说,书店起什么名字,很费了一番脑筋。“若叫‘小唐书店’,名字略显随意。最后,书店定名为‘孤岛’。开在海外的中文书店面临着语言、文化、市场等多方面的挑战,取这个名字,意在不随波逐流,保持对文化传承的专注和坚守。”

书店计划定期举办特色线下活动。西班牙加泰罗尼亚地区有个传统节日——圣乔治节,这天,男士会给妻子或女友送花,女士则回赠一本书。去年,唐敬章的线上书店将“快闪书摊”搬到街头,吸引了很多市民和游客驻足。

唐敬章说:“现在我们有一个4人小团队,活动策划、线上宣传等都有专人负责。开业后我们计划每周举办电影放映、手工制作等活动,将为读者带来丰富的体验。”

谈到书店未来的发展,唐敬章说,希望书店成为华人读者的专属文化栖息地,让海外的爱书人都能找到心仪的中文书。尽管现阶段书店仍面临不少难题,但它就像一颗正在萌芽的种子,“只要我们持续灌溉,相信它将茁壮成长。”

(据中新社电 记者吴侃)



## 制作清明粿

### 侨乡新貌

4月4日是清明节。在江南地区,人们会在清明节前后制作清明粿,用以祭祀祖先、馈赠或款待亲友。

上图:日前,在浙江省杭州市临安区天目山镇交口村,村民们在制作清明粿。

左图:村民用模具制作的一种清明粿。胡剑双摄(人民视觉)