

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的着力点。

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对外贸易与投资合作，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总会长、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，抬着北帝塑像出游浮石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，蒸熟后，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，蒸熟摊凉后，插放在门口一侧的香插（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，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娘称，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’‘磨台’等。”台山市台城美源饼屋的负责人梅碧莉介绍。

“这次回台山碰巧遇上‘三月三’，这个节，非常有口福！表妹给我带了大姑亲手做的乌勤藤甜圆、老鼠艾糍、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，不管离开家乡有多远、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时涌上心头。

（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

三月三

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，他对周遭一切都十分陌生，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，我又想起了那段时光。”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业和坚守。”

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”搬上街头，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。

胡剑欢摄（人民视觉）