



侨连中法,60载友谊写新篇

当地时间5月5日,中国国家主席习近平抵达巴黎,开始对法国进行国事访问。巴黎街头,满是华侨华人和中国留学生,他们热烈欢迎习近平主席的到访。

从凡尔赛宫到故宫 人文交流脚步不停

今年是中法建交60周年,也是中法文化旅游年,双方将合作举办贯穿全年的数百项精彩活动,涵盖表演艺术、视觉艺术、文化遗产、旅游推广等多个领域。

法国国家科学研究中心普瓦提埃大学国际移民研究所研究员李志鹏表示,中法文化都是包容开放的。早在文艺复兴和启蒙运动时期,包括伏尔泰在内的很多法国思想家就对中华文化产生了浓厚的兴趣,在法国启蒙思想家的著作和凡尔赛宫的装饰中都能找到中华文化元素。

一直以来,两国人文交流脚步不停歇。今年4月1日,由故宫博物院和凡尔赛宫、博物馆及国家园林公共机构联合主办的“紫禁城与凡尔赛宫——17、18世纪的中法交往”展览在故宫文华殿开幕。

今年年初,一场充满黔地风情的“中国文化周”在法国里昂举办,中法家庭联合会主席、法国小熊猫学校校长罗坚说,这是她第七次参与举办中国文化周,希望能架起一座文化桥梁,带法国朋友领略多彩贵州、感知美丽中国。

跨越百年 一战华工书写共同记忆

法国是第一个同新中国建立大使级外交关系的西方大国,中法

关系长期走在中西方关系前列。早在百余年前,中法两国国民

众便书写下友好故事。

一战爆发后,北洋政府创造性提出“以工代兵”计划,以民间的形式先后向法国、英国共输送14万华工。香港大学历史系教授徐国琦接受采访时曾表示,华工身强力壮,在一战西线战场负责挖地道、排雷、运输物资等工作,为一战结束作出不可磨灭的贡献。

在第一次世界大战胜利100周年纪念活动上,一战华工的故事出现在巴黎凯旋门前。在70多名国家元首的见证下,一名华裔女孩用普通话朗读了华工顾杏卿百年前的日记。几乎被遗忘的华人劳工终于得到跨越百年的慰藉。

如今,每逢清明前后,旅法华侨华人都前往墓园纪念无名英雄。

华工中有2万人永远留在了这片土地,目前只有1589人有记



巴黎街头,华人华侨和中国留学生热烈欢迎习近平主席到访。
中新社记者 盛佳鹏/摄

录被分别安葬在24个陵园,其中大部分人的遗骸被埋葬在诺莱特华工墓园,还有很多先辈的遗体不知道被安葬何处。

“我们的先辈曾经为法国这片土地流血牺牲,为维护世界

和平奉献生命,他们不但在战后为重建法国作出了贡献,还留下来组建巴黎唐人街。”法国外籍兵团退伍华人协会会长徐大玉表示,这是中国与法国的共同历史及记忆。

从安身立命到融入主流 经贸合作日益密切

中国是法国在亚洲第一大贸易伙伴,法国是中国在欧盟内第三大贸易伙伴和第三大实际投资来源国。

2024年,法国是中国国际服务贸易交易会和第七届中国国际进口博览会主宾国。

60年间,中法两国保持持续良好关系,不仅促进了华侨华人经济活动的多元化发展,还促进了法国城市商业活动空间的整体发展。

餐饮业的菜刀、服装加工

业的剪刀、皮革加工业的皮刀是法国华侨华人的“三把刀”,也是他们的主要谋生方式。

时至今日,除传统的餐饮、服装、百货和进出口贸易外,很多华侨华人进入新兴行业,实现了从“三把刀”安身立命到融入社会的转变。

法国华裔王云儒从事葡萄酒行业多年。他表示,中国的葡萄酒市场与全球贸易发展息息相关,过去一段时间,中国葡萄

酒市场的蛋糕有所缩小,中国不断释放扩大开放的信号,法国酒水集团也纷纷加紧在中国的布局。

如今,王云儒频繁往返于两国之间,并参与进博会、消博会等大型展会。在他看来,两国友好给他的生意与生活带来巨大机遇,华商应发挥其独特的跨国资源,为两国在政治、经济以及文化方面的持续发展发挥积极作用。

(徐文欣来源:中国侨网)



当地时间5月4日,法国巴黎街道挂起中法两国国旗。中新社记者 盛佳鹏/摄

塞尔维亚侨商:我的青春在这里度过



塞尔维亚侨商郭晓。受访者供图

那里赚到了人生第一桶金。

1999年,远在南斯拉夫转做商品贸易的父亲一个星期打来一个电话,告诉郭晓中国货物的销售情况非常可观,让他也来帮忙。

“那时我刚20岁出头,就踏上了出国之路,没想到一走就是20多年。”郭晓说,初到塞尔维亚有些失望,狭小的机场,无趣的工作,和家乡巨大的反差一度让他失去了冲劲。三个月后,郭晓告诉父亲:“我不帮你干了,我要自己闯一闯。”

凭借自己在国内做生意的经验,郭晓选择从成本低、更灵活的地摊做起。经过长时间走访,郭晓把主营义乌小商品的零售店选址在客流量大的菜市场门口,“一开业生意就很火爆,两三个月就回本了。”郭晓回忆说。

打响第一枪后,郭晓花了7个月时间,在塞尔维亚全国各地开了16家超市,大的有4000多平方米,小的也有500多平方米,逐渐形成自己的连锁超市。

2003年,郭晓选择转型,他承包了当地一栋两层楼,成为第一个和塞尔维亚国营公司合作的中国人。5000多平方米的百货大楼、100

多个商店,这个大型中国批发市场在塞尔维亚占有一席之地。

后来,生意越做越大,郭晓得到了当地主流社会的认可。在机缘巧合之下,公司迁至塞尔维亚首都贝尔格莱德,郭晓被选为塞尔维亚华人商业联合会会长。

“塞尔维亚首都很多景点都专门设有中文标识;塞尔维亚的大学、高中都开设中文课……”说起塞尔维亚,郭晓侃侃而谈,“塞尔维亚是我们中国在欧洲的铁杆朋友、铁杆兄弟!”

郭晓经常对中国的朋友说,当你走在塞尔维亚街道上,会有很多小孩子向你招手并打招呼:“你好!你是中国人吗?”“这让人感到非常欣慰,所以现在有更多的人爱上了塞尔维亚。”郭晓说。

2017年1月15日,塞尔维亚和中国正式实施两国持普通护照人员入境互免签证协议,塞尔维亚成为了欧洲第一个对中国公民免签的国家。

近几年塞尔维亚的旅游业发展得非常好。对中国游客来说,到塞尔维亚可以轻松来一次“说走就走的旅行”。郭晓说,其实不只塞尔维亚,经过多年的努力,塞

尔维亚周边的国家黑山、阿尔巴尼亚、波黑等国都已对中国免签,实际上形成了一个中国公民免签游的“生态圈”。

2017年,郭晓听取浙江省赴塞尔维亚考察团的建议,选择回国发展。当年,郭晓就带着团队回国考察,他辗转国内多个城市,最终落户在浙江宁波。

也是从2017年开始,郭晓开始从事塞尔维亚商品进口。

郭晓回国创业之路并非一帆风顺,他起初想以科技产品作为敲门砖打开中国市场,但多次尝试都未能成功。随后,郭晓又将视线投射到食品行业,最终选择以进口塞尔维亚红酒为起点。

“我们从单一产品已经做到了400多个产品,从单一的国家到现在扩展到9个国家,做到了整个中东欧地区品类最多的进口商。”随着2023年10月,中国与塞尔维亚自由贸易协定的签署,中国对塞尔维亚商品进口的数量和品类都在增长。

进口很简单,谁来卖?卖给谁?这也是一个问题。2021年,郭晓创建“中东欧之家”品牌。什么是“中东欧之家”?郭晓解释说,

“中东欧之家”是一种独特的、具备时尚基因的、可复制的复合型商业模式。

“中东欧之家”既是咖啡厅,又是国际旅行社,还是中东欧国家商品馆。郭晓介绍,顾客在这里喝咖啡、购物,沉浸式体验中东欧风土人情,我们也提供一站式中东欧旅游的业务,与顾客产生更深层的联系,提高顾客的回购率与忠诚度。

目前,“中东欧之家”已经到宁波走到了全国30个城市,每个场馆150平方米到3000平方米不等。

前几年,连塞尔维亚人都怀疑塞尔维亚商品怎么卖到中国,是否适合中国市场,卖给谁。但这几年,随着两国经贸往来不断密切,越来越多的塞尔维亚企业看到了中国市场带来的机遇。

多年来,郭晓往返于中国和塞尔维亚之间,积极参与并见证了两国间的多项合作从蓝图变为实景。“前20年,我把青春献给了塞尔维亚,未来的几十年,我要扎根中国,为中国—中东欧合作再贡献自己的一份力量。”郭晓说。(韩辉来源:中国侨网)