



意大利宋庆龄基金会副主席厉洁琼——

“我相信可以用真心换真心”

侨胞说·祖国在我心中

从14岁随父母移居意大利罗马开始，“华二代”厉洁琼在意大利已经生活了20多年。事业最顶峰时，她同时经营6个餐厅，凭借餐厅美食和个人魅力收获了众多意大利“粉丝”。在罗马附近的小城，她坚持做高品质餐馆，用真心交朋友，从初来乍到的外国人变成了当地居

民的好朋友。新冠疫情期间，她3次应邀接受意大利主流电视台采访，澄清对中国疫情和海外侨胞的误解。如今，厉洁琼选择在意大利和中国之间奔走，开启了新的创业征程。她说：“和意大利人交朋友，我相信可以用真心换真心。”以下是她的自述。

批忠实顾客。许多故事就这样发生了。

结缘意大利

明媚的阳光，晴朗的蓝天，街角飘香的牛角包和浓郁的提拉米苏蛋糕……这是我对意大利的第一印象，也是我至今最喜欢意大利的地方。与意大利结缘，是因为我的父母当时常年在意大利工作，希望我到意大利与他们团聚。没想到，这一住就是20多年。

1995年2月，我第一次踏上意大利罗马的土地。那时，我14岁，可能因为天性开朗，我很快就喜欢上这个阳光灿烂的城市。在学校老师的耐心教导下，我从零开始学习意大利语，很快熟练掌握了当地语言，逐渐融入当地生活。

从18岁开始，我做起了生意。最初，我们一家人开了一家中餐馆。父亲做大厨，我有时给父亲打下手，有时做服务员，有时负责收账，店里什么工作需要，我们就陆续开拓了商超百货、酒水批发等相关业务。我负责经营餐厅，曾同时管理6家餐馆，中餐、日料都涵盖，主打中高端市场。

那时候，意大利经济繁荣，消费旺盛，我们的餐馆也生意火爆。当时，日料在意大利风靡。我发现，当地还没有日料自助餐这种形式。于是，我们在罗马国际机场的一个角落租下一个店面，开始做高端日料自助餐，店名叫“东京”。没想到，因为风味可口、价格合理，这家店一炮而红。每天从早上7点到晚上11点半，慕名而来的客人络绎不绝，生意好的时候门口会排起长队。之后，我们陆续开了几家分店，积累了一

结交真朋友

最有意思的故事，发生在罗马市郊的一个小城——切尔韦泰里。这座小城只有3万多人口。16世纪遗留下来的贵族宫殿——鲁斯波利宫是这里的一处知名景点。我的餐厅就是租用了宫殿的一层。新店筹备期间，我在招聘服务员时面试了一名当地年轻人。尽管他非常肥胖，动作也比较迟缓，但我看他踏实靠谱，还是聘用了他。后来我和他聊天，才知道他在当地很难找到工作，因此格外珍惜这份工作。我没想到的是，我聘用这个年轻人的事情，让当地居民对我好感倍增。

开业当天，切尔韦泰里的市长和鲁斯波利宫现在的主人、我的房东也来到现场共同祝贺开业，场面热热闹闹。但是，餐厅开业第二天，只有个位数的客流量，还有市民在市政官网上发布种族歧视留言，中伤我的餐厅。

看到留言后，我通过店里聘请的当地人，找到留言市民，与他当面对质。他是一家酒吧的老板，酒吧距离我的餐厅不远。有一天晚上，我一个人到酒吧找他，虽然心里直打鼓，但也不怯场。和他一番激辩后，我们反而对彼此有了了解，后来甚至成了朋友。也是因为这次“不打不相识”，当地人认识了我，开始把我当成自己人。就这样，在十几天的时间里，我和周边商铺店主、邻居熟络起来，来店里消费的当地人也大大增多。

那年跨年夜，我和鲁斯波利宫主人商量，以1万欧元一晚的价格，租下他的宫殿二层和花园，邀请歌舞艺人前来

表演，举办了一场轰动全城的跨年晚会。这对我来说是完全亏本的买卖，但我知道，城里的民众很少能去宫殿二层，更别提在花园里开派对。我想通过这个晚会，让市民们开心一把，也让他们感受到我们积极融入当地的真诚态度。令人欣慰的是，现场反响非常好，宫殿的花园里人头攒动，整晚有700多人参加，市长也亲临现场。在跨年时刻，我点燃富有中国特色的鞭炮，那一刻感觉我和他们真正成为了朋友。

后来，我的餐厅生意一直很好，经常有人排队等餐。常来的老顾客跟我说，是我的餐厅让这个城市热闹起来。这样的评价，对我来说就是最大的鼓舞。如今，我每次回意大利，走在切尔韦泰里街头，还能被当地老顾客认出来。那些亲切的问候，让我心里暖暖的。

说出心里话

新冠疫情初期，意大利民众对新冠病毒有很多误解，对华人群体的种族歧视言论也开始冒头。当时，我们在意大利的餐饮相关产业几乎陷入停滞。面对社交网络上对旅居华侨华人的诽谤中伤，我既委屈又生气。

一家意大利主流电视台的知名节目“正反面”邀请我在电视上代表华人群体发言，我立刻答应。面对节目主持人关于中国疫情的严肃提问，我用地道的意大利语开场，马上让现场气氛活跃起来。我结合自己在意大利20多年的生活感受，解释华侨华人与意大利的深切感情，讲述中国疫情的真实情况，驳斥当时对中国的抹黑，得到现场嘉宾的理解。

之后，这家电视台又采访我两次。一次，电视台记者来我的餐厅采访。当地员工讲述了我和他们一起共抗疫情、互帮互助的情谊，呼吁更多市民到中餐馆、华人商超消费。其实，我完全没有上电视的经验，连续接受当地电视台的采访，就是想为旅居华侨华人说句心里话，让当地人听到我们的真实想法，看到我们和意大利人水乳交融的真实一面。这是我作为“华二代”擅长做的，也是我应该做的。

意大利疫情期间，我从中国运来大批医疗物资，捐赠给餐厅所在地的市政工作人员。当时，切尔韦泰里市长专门录制了一个视频，感谢华侨华人对当地防疫作出的贡献。这些经历让我对华侨华人和意大利当地人的情谊有了更深感受。

也是在疫情期间，许多海外华侨华人找到身在国内的我，请我帮忙带留在温州的老人、亲戚就近就医，我全都答应。渐渐地，找我的海外侨胞朋友越来越多，我切身感受到海外华侨华人和国内侨眷对健康管理的巨大需求。如今，我往返于中国和意大利两地，主要精力花在筹备体检中心的创业项目上。让海外华侨华人身在家乡的亲人得到专业医疗服务、把国内优质医疗资源送到海外华侨华人身边，是我筹办体检中心的初心。期待在不久的将来，我能和国内专业医疗团队前往意大利，让旅居华侨华人在家门口便捷体验中国优质健康管理服务。

(本报记者 高乔采访整理)

图①：厉洁琼接受意大利主流电视台采访的电视画面。

图②：切尔韦泰里市长和厉洁琼一起拍摄视频，感谢华侨华人抗疫贡献。

图③：意大利主流电视台到厉洁琼的餐厅采访。

受访者供图

“欢迎直播间的小伙伴，我主要分享一些留学‘干货’，让大家少踩坑、少踩雷……”正值暑期，加拿大阳光共享教育基金会主席徐琼几乎每晚都上线直播，为中国学子和家长提供海外留学公益咨询。今年9月，她将引导80多名中国学子赴加拿大留学，助其开启“世界之旅”。

“海外游子”“侨胞纽带”“主播姐姐”是徐琼身上的3个标签。十几年来，她如同鸿雁一般，往返于加拿大与中国之间，将乡愁乡情化作推动两国人文交流的“侨力量”。

“年轻人既要读万卷书，也要行万里路。”徐琼认为，留学不仅是青年学子“行万里路”的一种方式，还能促进中外民心相通、增进海外对中国的理解。“我希望踏踏实实当一名中加人文交流的使者。”徐琼说。

力促国际人文交流，与徐琼的自身经历有很大关系。徐琼出生于“人文之城”浙江绍兴上虞，从小就是家长和老师眼中的“三好学生”。在复旦大学从事博士后研究工作之后，徐琼又到高校任教、出国进修和访学。10多年前，徐琼和丈夫定居加拿大，致力于推动加拿大与中国之间的人文交流与合作。

“我曾多次带百余名加拿大老师到浙江交流，让浙江学生体验国际教育，也让加拿大老师感受中国文化的奥妙。”徐琼说，“很多加拿大老师都表示，原来对中国文化了解片面，经过沉浸式感受之后，他们开始爱上中国文化，愿把所见所闻告诉自己的学生和亲朋好友。”

改革开放以来，中国发生了翻天覆地的变化，城市建设越来越现代化，对外开放的大门也越开越大。10多年来，得益于徐琼的“牵线搭桥”，浙江160多所中小学校和加拿大中小学校结为友好学校，2000多名中国学子获得机会到加拿大交流，还带动一大批中国教师和校长赴加拿大培训研修。

作为联通中外的纽带，徐琼认为，青年学子是未来的希望，而教育托起了青年学子美好的未来。让她最有获得感的，就是帮助中国留学生在加拿大开阔视野、增长知识，“学到本领后更好地回报社会”。

为了让更多中国学子走好“留学路”，一年多以前，徐琼开始“触网”，拍摄短视频分享留学经验，还经常开直播和网友们“面对面”交流。“进直播间的大多是家长，他们都希望孩子有一个美好的未来，但又苦恼于得不到可靠的消息，所以我就跟他们分享一些经验和感受，让留学生少走弯路。”徐琼说。在她看来，国际之间有了更多往来，就能增进更多理解，收获更多友谊。

除了促进国际人文交流，平日里，徐琼还热心公益，为需要帮助的人带去阳光和温暖。新冠疫情期间，徐琼积极发动在加拿大的华侨华人和留学生，将筹集到的手套、口罩等防疫物资发往浙江，支援家乡防疫。今年2月，土耳其突发地震，她鼓励在加拿大留学的中国学子举办校园义卖，将筹集的资金通过加拿大红十字会全部捐赠给受灾民众，让跨越国界的爱温暖更多心灵。

(来源:中国新闻网)

加拿大阳光共享教育基金会主席徐琼

「分享经验感受，让留学生少走弯路」

项菁

旅德华商杨耀忠——

集结华商力量，推动电商出海

刘洋

创办房产中介公司、开淘宝店、办鞋厂、德国开公司做婴儿鞋……1979年出生的旅德华商杨耀忠一直在贸易行业“折腾”。作为德国婴童用品公司“Babykomfort Deutschland GmbH”总裁，杨耀忠回顾自己的创业历程，感慨良多。

积攒经验

2006年，杨耀忠开始创办鞋厂，为海外大牌做贴牌代工。因为生产的鞋子质量好，杨耀忠的工厂获得不少客户信赖。随着厂子越做越大，订单越来越多，杨耀忠开始在扬州、宁波等地寻找合作工厂，共同完成订单。

2008年，来自加拿大的订单让杨耀忠摔了个跟头：订单共有2张，要求同一时间交付货物。杨耀忠收下定金后，将一部分订单交给宁波的合作工厂完成，其余在自己工厂里做。他没想到，合作工厂未能在规定时间内出货，导致加拿大买家取消了整批订单。

“传统制造业的利润本就微薄，这次遭遇，自己亏了50%至60%，企业资金变得很紧张。”杨耀忠说。2011年，工厂因资金短缺倒闭，杨耀忠背负了几百万的债，好在因为货物质量好，杨耀忠积累了不少老主顾。他们得知杨耀忠的遭遇后，询问他愿

不愿意继续接订单。杨耀忠接下了老主顾的订单后，才缓过一口气来。

打造品牌

有了一些积蓄后，杨耀忠决定重整旗鼓。“当时我就想，给海外品牌代工不如打造自己的品牌。”杨耀忠说。

2013年，杨耀忠开始“尝鲜”电商平台。做贴牌代工的时候，杨耀忠给订货方的价格是每双婴儿真皮鞋近3美元；自己做品牌后，杨耀忠在电商平台“亿贝”上的售价为每双8.99美元。“刨除成本，我能赚好几美元。虽然前期出货节奏慢，获得市场认可也花费了一段时间，但我们的产品质量好，回头客多，名声也就做起来了。”杨耀忠说。

做了几年跨境电商后，一句外语不会说的杨耀忠，来到德国“安营扎寨”，在翻译助理的帮助下，建仓库、办企业。

在德国开厂，杨耀忠总结了几条“规矩”：本土化、合规化、不盲目扩张。依照当地人的市场规则做企业，企业才能立得稳；按当地人的习惯和偏好做产品，企业才能走得长。“我们找了德国技术监督协会、皮革测试机构对产品进行测试，出具质量报告。这样更能获得德国顾客信任。”杨耀忠说。

团结华商

此后，杨耀忠在罗马尼亚也成立了一家公司。一次，会计在税务统计上出现差错，公司被当地税务局查处，开了1.5万欧元的罚单。“一旦交了罚款，就代表我们确实存在违规现象，信誉就有问题，厂子就办不下去。但我们每一笔清关费用、每一项进关货物都有记录，不能这么认了。”杨耀忠说。为了证明清关合规，杨耀忠向当地的华人商会咨询。在专业税务律师的帮助下，杨耀忠最终打赢了官司，为企业证明了清白。

“当时，罗马尼亚的税务局前后调查了4个月。但我们每次进货都是正规清关。报关的货物数量、仓库的货物数量、网络销售的数量都经得起检验。这告诉我们，只要合规，就有底气。”杨耀忠说。

经历了这件事后，杨耀忠觉得，在海外做跨境电商，单打独斗容易踩坑。“得广泛集结华人力量，集结专业化、本土化的力量。”杨耀忠开始联络各地华商会，并在社交媒体平台上发出经验帖，希望能帮到更多做跨境电商贸易的华侨华人。“自己做的品牌想要获得市场认可，急不得。做实业得一步一步来，稳扎稳打。”杨耀忠说。

(来源:中国侨网)



侨乡新貌

云南红河：小火车开动啦！

今年暑期，中国铁路昆明局集团有限公司与云南省红河哈尼族彝族自治州共同开发的云南建水古城小火车、石屏旅游观光火车深受游

客青睐，成为当地旅游的一张靓丽名片。因为装潢一新的石屏旅游观光火车。

叶传增 杨紫轩摄影报道