

『我在这里，看见向上的中国』
(之二)

美籍工程机械专家大卫·闭同葆：

“中国制造带给世界的价值会说明一切”

本报记者 王俊岭



大卫·闭同葆

在美国纽约州西部长大的大卫·闭同葆(David Beatenbough)来到柳州定居已经整整17个年头了。在阳台上养花种菜、到柳江边散步遛弯儿、从菜市场买一些新鲜食材为同事们制作美式烤鸡……大卫的日常生活很充实。

作为工程机械领域的知名专家，大卫在圈内名气不小。2003年，一次偶然的机会，大卫与时任广西柳工机械股份有限公司副董事长的曾光安相识。几番交流下来，同为业内专家的曾光安被大卫深厚的技术功力和行业见解所打动，萌发了把他“挖”到柳工的想法。

最初，大卫没有答应。毕竟，漂洋过海到一个不熟悉的地方工作生活，是一个巨大的挑战。曾光安没有放弃，每年都持续发出邀约。最终，大卫被打动，来到中国，正式成为柳工的“洋高管”。

推动多功能智能化小型工程机械研发、攻克内嵌式油箱焊接等技术难题、优化产品开发逻辑与流程……大卫很快拿出了成绩。“刚到中国时，柳工还是一个只关注国内市场的装载机公司。如今，柳工已成长为拥有30多条产品线、产品销往170多个国家和地区的全球化企业。”大卫说。

2020年退休后，大卫作为柳工全

职顾问继续发挥余热。他告诉本报记者，自己现在关注的焦点是如何帮助中国制造业更好地适应经济全球化发展以及如何培养更多优秀的年轻工程师。

对于中国制造的崛起，一些外国人有误解。比如，有的认为中国制造业是“低端”的代名词，也有人担心中国制造业攻克某项产品技术后会带来产品的大幅降价，影响产业链稳定。当被问及如何看待这些声音时，大卫给出的答案十分清晰：“中国制造带给世界的价值会说明一切。”

大卫认为，对制造业而言，用户往往希望新品牌的价格足够实惠才

愿意尝试购买。中国制造走向全球市场之初，消费者也是抱着类似的心态。“这些年，中国制造业为了满足海外客户需求，在改进设计、提升质量、完善售后网络等方面有很大变化，有力提升了中国品牌在全球的影响力。工程机械行业正是其中的典型代表。”

在他看来，越来越多中国制造走向世界，恰恰证明了中国制造的水平；质优价廉的产品畅销，也正是促进行业良性发展的动力。“随着时间的推移，市场最终会自我平衡。”大卫说。

今年以来，中国经济特别是工业领域展现的强大韧性和创造力，更坚定了大卫此前的判断。对于中国经济增速的变化，他更愿意用“发展中市场”和“成熟市场”的内在规律进行比较。“发展中市场基本上所有领域的增长都是最快速度，成熟市场则更具周期性。随着中国经济发展不断进入新阶段，一些数据难免有上下波动。但总体看，长期趋势依然是上升的。”他说。

尼日利亚留学生钟云：

“中国轨道交通做得好，我们也需要”

本报记者 邱海峰



钟云

进入学期末，钟云的时间安排更紧了。“今年专业课多，还增加了课外实践。”记者联系上这位尼日利亚小伙子，他正准备去自习室，“前两天完成了一门专业课考试，这星期还有一门。”

23岁的钟云，已在中国待了4年。作为中国土木工程集团有限公司与尼日利亚联邦政府以及长安大学联合培养的第三批非洲留学生，钟云2019年11月跟80多名尼日利亚同乡一起来到陕西西安，开始了为期5年的学习。

“我对中国有着特别的感情。”操着一口流利的中文，钟云对记者说起当初

为何选择来中国，“我们国家的很多铁路、机场、公路，是中国建设者和我们一同建设的。在我小时候，经常能看见中土集团的CCECC标志，还有很多中国工程师。那时就在想，能去中国学习、看看就好了，我也要当一名工程师。”

初到中国，钟云满是好奇，“那阵子，一有时间我就去转学校周边的市集、景点。”第一次看到“biangbiang面”的汉字版，他瞪大了眼睛瞅着，“同去的中国朋友告诉我，‘biang’这个字仅笔画就50多画。听了后，我甚至觉得自己可能一辈子也学不会汉语了。”

钟云没想到的是，仅仅过了一年，他的中文就“出师”了。“我们的中国老师热心又专业，第一年设置了针对性的汉语课，带着我们一起学习认字，给大家争取各种对外交流中文的机会。”钟云说，现在他不但认识了“biangbiang面”，爱上了“biangbiang面”，还凭借流利的汉语参加了不少中文节目。

过了语言关，钟云开始了自己心心念念的专业学习——轨道交通。为什么是这个专业？他的想法挺简单：“因为中国轨道交通做得好，我们也需要。”“连续3年的专业学习，让我觉得

离自己的梦想越来越远。”钟云说，从铁路运输经济学到列车运行设计再到铁路运输行车组织，3年来他的“知识库”里装的东西越来越丰富。

前段时间，钟云留意到一则消息：今年中国铁路已投产新线超1600公里，营业总里程达到15.55万公里，位居世界第一；中土集团与尼日利亚联合培养的第三批65名留学生从中国学成回国，尼日利亚政府部门明确表示，尼日利亚铁路运输系统需要大量专业技术人员，此次归国的毕业生将在振兴本国铁路工业方面发挥关键作用，并希望这种合作项目可以继续开展，越办越好。“这让我更加相信来中国学习是对的，我所学的在家乡是有用的。”钟云说。

2024年，钟云来华学习将满5年。聊起未来的计划，他说：“我喜欢在中国学习，这里有新知识，也有我的朋友，明年打算读研究生，多学些知识、技能，再回到我的国家。”

尼泊尔跨境电商带货主播比佐：

“我在中国找到了自己的舞台”

本报记者 徐佩玉



比佐

12月的浙江寒意渐浓，但速卖通在义乌的商家运营服务中心却是热火朝天。来自尼泊尔的比佐正在自己的直播间里热情介绍着产自义乌的圣诞装饰品。

“我的工作每天都充满新鲜感。”比佐是速卖通平台的跨境电商达人主播，同时在上海柯弘信息科技有限公司负责跨境电商相关业务，他说“全世界都有我的粉丝”。

“我2016年来到中国。最初是为了学习中文，你知道，这可是世界上最难的语言之一！”比佐说，从华东师范大学毕业后，他发现自己深深爱上中国，就

开始寻找工作机会，“后来我接触到了速卖通平台，进入跨境电商领域，就像找到了自己的舞台。”

比佐是健身和户外运动爱好者，他的直播带货也是从运动娱乐、户外产品做起。随着直播经验丰富，直播机会增多，他开始接触更多种类的产品，从宠物用品、消费电子到家居园艺，应有尽有，“观众想买啥，我就卖啥”。直播间里商品品类越来越全、粉丝越来越多，比佐的收入也有了明显提升，生活质量高了不少。

据了解，每年往来义乌的尼泊尔商人有6000多人次，尼泊尔商人在义

乌设立的企业超70家。今年4月，尼泊尔电商直播学院在义乌创办，为尼泊尔青年学习电商直播技能搭建平台，进一步促进中尼两国交流合作，深化商贸往来。

“我经常通过网络与尼泊尔的家人、朋友分享我在中国的经历。”比佐说，在尼泊尔，有许多人对中国的跨境电商感兴趣，也有许多人通过跨境电商了解中国、通过直播感受中国。“直播间里经常有粉丝评论‘想来义乌看看、来中国看看’。”比佐说。

不仅是义乌，也不仅是尼泊尔。目前，跨境电商平台速卖通在河南许昌假

发产业带、东海水晶产业带、义乌家居用品产业带等都有直播基地，来自美国、巴西、尼泊尔等世界各地的主播通过中国跨境电商平台把中国好物介绍给全球消费者。中越边境不少城市还建立了跨境电商运营中心或直播基地，跨境电商进出口额持续增长。商务部数据显示，目前中国跨境电商的贸易伙伴已经覆盖全球，是全球跨境电商生态链最为完善的国家之一。

直播电商风头正盛，跨境直播仍是蓝海。“我对中国经济的未来充满期待，尤其看好跨境电商产业。”比佐认为，得益于完善的产业链及便捷的物流方式，全世界的消费者都能通过跨境电商平台购买到心仪的商品，“特别是直播这种形式，能极大降低沟通成本，还能提升消费者购物体验，进而促进商品销量上涨。”

“中国的电商在全球领先，我在中国找到了自己的舞台。我希望能继续扎根中国电商行业，把更多好东西推荐给全球消费者。”比佐说。

上海壳里西餐厅行政主厨兼主理人刘泽中：

“在这里实现了我19岁时的梦想”

本报记者 李婕



刘泽中

挑选一家惬意的餐厅，在柔和的灯光下品尝美食美酒，看街巷的人们来来往往。无论是本地人还是游客，来自中国或者海外，在上海，寻味美食恐怕是难以错过的环节。有这样一家名为“壳里”的西餐厅，总是频繁登上各大美食推荐榜、位列各式西餐“种草”名录，成为沪上知名的去处。

“提前一周预订位子”“反复打卡”“上海最爱的餐厅之一”……一则则来自消费者的点评，让人对壳里西餐厅的招牌美食和优雅环境印象深刻。但不同寻常的是，这家餐厅的行政主厨兼主理人刘泽中却从来没有接受过一天的专

业厨师训练。

刘泽中是美籍华人，1982年出生在纽约。在从事餐饮行业之前，他曾做过金融、投资、软件开发，却始终没找到心仪的事业。2003年，刘泽中来到上海，“上海充满活力，大量的建设正在铺开，是一个充满可能性的地方。”刘泽中说。后来，正当他不知道该投身哪个行业时，母亲的一句话点醒了他：“你不是我一直想开餐厅吗？”“对啊，这是我19岁时的梦想！”刘泽中说。

12年前，刘泽中专门做了一张财务报表来研究开餐厅的可能性，结论却是“做不了，太贵了”。正当他打算偃旗息

鼓时，朋友们问：“你为什么不自己做呢？没几家餐厅做得比你的菜好吃。”于是，从餐厅设计、装修到主厨，刘泽中全部自己来，开出了第一家带有23个餐位的意大利菜餐厅。“每天都像在自己家里开一个大派对一样，招待朋友和客人。”刘泽中说。

没料到的是，这小小的餐厅在上海一炮而红。随后，便有了壳里西餐厅。那是10年前，中国人愿意为什么样的餐厅和菜品买单？刘泽中做过扎实的市场分析，发现大家喜欢健康、美味、品质化的餐食。随着经济能力逐步提升，消费者开始从追求买好物转向

追求品质化的生活方式。再具体到上海这座城市，则是“追求极致的氛围和仪式感，数不清的好吃好玩。”

果然，开业头一年，壳里西餐厅就收获了不同机构评选的“年度法餐厅”“上海最佳新开业餐厅”等一个接一个的荣誉，近两年还连续被评为黑珍珠餐厅指南上榜餐厅。直到今天，一道惠灵顿牛排仍被不少消费者称为沪上“天花板”级别的菜品。“我们不频繁更换菜单，而是专注于我们的招牌经典菜品，不断打造优质服务。”刘泽中说。

刘泽中已经在上海和深圳两地开了5家餐厅。10多年餐饮之路，他见证中国人“消费水平和品鉴能力不断提升”。今年以来，餐饮行业加快复苏，这几家餐厅也很快恢复火爆景象，已与2019年的经营情况大致相当。“只要诚恳地付出，东西实打实的好，消费者会认可。”刘泽中说。

大概8年前，他就坚定自己在中国将以餐饮业为业。“很幸运，在这里实现了我19岁时的梦想。”刘泽中说。



在第十六届中国(东营)国际石油石化装备与技术展览会上，来自全球各地的800余名采购商洽谈采购石油石化装备与技术。

缪宏伟摄(人民视觉)