

伦敦唐人街浓缩华人社区变迁 赢得英国王室称赞

中新社伦敦1月14日电 中新社记者 欧阳开宇 临近春节,刚过完70岁生日的伦敦华埠商会主席邓柱廷,马不停蹄地忙着一项“重要工作”——龙年新春活动筹备事宜。

从2002年起,伦敦华埠商会每年都要在唐人街附近的特拉法加广场(Trafalgar Square)举办春节庆典活动。经过多年发展,这项活动已成为亚洲地区之外规模最大的春节庆祝活动,也是英国最重要的少数民族多元文化活动之一,每次都会吸引数十万民众参加,规模最大的一次参与人数超过70万。

邓柱廷是该活动的重要发起者和组织者。他告诉中新社记者,2023年伦敦春节庆典活动举办期间,英国首相苏纳克特地

发来贺信,赞扬英国华人社区的卓越成就和为英国社会作出的贡献。

1975年,22岁的邓柱廷初到英国,第一站就是伦敦唐人街。自此,他再未离开。那时的他没有想到,自己将来会是伦敦唐人街发展壮大的亲历者、见证者,并成为英国华人群体中的代表性人物。

步入伦敦唐人街,气派的“中国太平牌楼”迎接世界游客,大红灯笼一排排高高挂起,瑞兽石狮子呈现“镇宅之姿”,古朴的凉亭寓意吉祥团圆,街边酒楼的橱窗前挂着油亮的广式烧鸭,商超里的中国货物品类丰富,“中国风”元素尽收眼底。

但唐人街并不是一开始就是这个模样。“追溯伦敦唐人街的变迁史,就



伦敦唐人街的大红灯笼,摄于2023年11月26日。中新社记者 欧阳开宇 摄

犹如翻看一部英国华人奋斗史。”邓柱廷说。

伦敦最早的华人聚居区位于城东的船厂区莱姆豪斯(Limehouse),自19世纪起赴英的华工就在那里生活。1914年,随着前来英国的华人越来越多,莱姆豪斯出现了专为华人水手服务的中国餐馆和商店。就这样,最早的华人社区在伦敦城东逐渐形成。第二次世界大战期间,纳粹德国对伦敦实施猛烈轰炸,华人社区也受损严重,大批华人开始迁往伦敦西区。

20世纪60年代,大批华人从香港移民到伦敦,其中不少都从事与餐饮相关的行业。精明的华人也从这一波移民潮中嗅到了发展旅游业的好机会,唐

人街出现了许多为新移民服务的旅行社。

邓柱廷初到唐人街时,这里才初步成型。“那时的唐人街比较昏暗,街道的卫生和治安状况也很差,被称为‘三不管地带’。”邓柱廷说。

1978年,一众从香港新界来的移民成立“街坊会”,就是现在伦敦华埠商会的前身,唐人街的大部分商家都加入为会员。有了华人社团组织,华人更加团结。

“经过数十年经营的唐人街,各方面都好起来。”邓柱廷说,1986年,戴安娜王妃访问唐人街,当时唐人街的侨领在社区中心接待,宾主相谈甚欢。这是英国王室成员第一次正式访问唐人街。

英国国王查尔斯三世作为王储的时候曾三次访问唐人街,邓柱廷负责接待工作。邓柱廷回忆说,查尔斯游览唐人街,与商户打招呼,并与百余位华人代表交流。当时不少人建议改建唐人街,查尔斯立即回应表示支持,这也成为唐人街发展的重要节点。

“英国王室很重视华人社会,称赞我们华人在英国勤奋、守法,并鼓励我们把伦敦唐人街打造成为世界最好的唐人街。”邓柱廷回忆说。

如今,伦敦唐人街已发展成为一个完整的生活社区。在这个由爵禄街(Gerrard Street)、华都街(Wardour Street)、丽人街(Lisle Street)、麦高田街(Macclesfield Street)等数条

街道组成的区域内,有近百家餐厅,数十家商店、酒吧和各类专业机构,为五湖四海的游客提供地道的东亚服务。

近几年,每逢春节期间,英国著名地标“伦敦眼”(The London Eye)都会换上呈现红色和金色主题的“中国新装”,过中国年。

邓柱廷说,近年来,伦敦华埠在英国社会的地位不断提高。伦敦华埠的繁荣不仅是华侨华人努力的结果,也折射出国际社会对中国的瞩目与重视。

“在英国人眼中,华人社群有三个‘最’:拿政府救助金的人最少、失业率最低、学生读书成绩最好。我相信华人群体在英国的影响力会越来越大。”邓柱廷说。



伦敦唐人街牌楼迎接国际游客,摄于2024年1月8日。中新社记者 欧阳开宇 摄



游客在伦敦唐人街中餐馆享用美食,摄于2024年1月8日。中新社记者 欧阳开宇 摄

澳大利亚华人企业家: 致力为当地多元文化增光添彩

中新社悉尼1月14日电 (记者 顾时宏)“与往年不同,今年我执导的‘相约今宵’春晚将在澳大利亚布里斯班、墨尔本、悉尼和阿德莱德巡演。参演人员涵盖中澳两国以及其他国家的演艺人员。龙年春晚不仅是澳中文化交流的舞台,更是多国文化的交融盛宴。”澳大利亚华人企业家毛艳华14日在悉尼接受记者专访时表示。

毛艳华介绍说,澳大利亚以其多元文化而闻名,中国移民在澳大利亚有着悠久的历史,中国文化成为当地多元文化的一道绚丽风景。尽管澳中文化存在差异,但各族裔都能够和谐相处、相互包容。华人积极参与庆祝当地传统节日,同时澳大利亚人也热衷参加中国传统节日的庆祝活动。

“为了充分展现多元文化的包容性,我特地创作了一首英文歌曲《我们称澳大利亚为家》。这首歌体现了各肤色、各语言的人们在澳大利亚和谐共处。”她说,今年的春晚既包括体现澳大利亚传统的剪羊毛节目,也有中国河南卫视送来的精彩戏

曲、杂技和武术节目。演出阵容涵盖了知名音乐人罗中旭、悉尼歌剧院前首席歌唱家丁毅等,同时也有悉尼华裔青年李嘉文自创自唱的歌曲《龙行天下》,甚至太平洋岛国汤加的舞蹈团也会参与演出。

谈及在繁忙的商务中如何兼顾澳中文化交流时,毛艳华认为,澳中经济具有高度互补性。中国拥有庞大的人口,而澳大利亚则地大物博,拥有丰富的农业、矿产等资源。澳大利亚的服务业在中国也得到了良好的发展,澳大利亚市场对中国各类商品的需求较高。因此,澳中在经济上互惠合作的空间十分广阔。

展望未来,毛艳华表示,除了继续推动“天鹅庄”在中国的业务,促进澳中经贸合作外,自己的生活重心还会放在对孩子的艺术培养上。

“我有两个儿子,一个毕业于本地美术学院,现在积极准备举办个人画展。小儿子去年11月参与了两部好莱坞电影的拍摄,预计其中一部电影将于今年8月在全球上映。”她说。

2024“中国寻根之旅”冬令营(山西营)开营



14日,2024“中国寻根之旅”冬令营(山西营)在太原开营。郝强 摄

非常有名,回去时要给家人带一瓶。”张在熙说。

“乔家大院、平遥古城、皇家园林——晋祠,还有山西丰富的传统工艺和美食文化……”来到“华夏文明的摇篮”——山西,金娜喜和其他营员一样,对此次“寻根之旅”充满好奇和期待。

领队老师薛春花表示,通过这次冬令营活动,大家不仅能够了解到山西的历史文化,更能够感受到中华文化的魅力,让这些在韩国成长的华裔青少年们了解体会“根”的含义,将来能更好地为两国友好合作和交流作出积极贡献。

开营仪式上,太原的小学生们为海外华裔青少年带来《中华诗词颂》以及舞龙表演等。

今年7岁的张亦宁,在山西通宝育杰学校读小学二年级。她和同学们向韩国的哥哥姐姐“传授”舞龙的诀窍:“龙头要抬高一点,才能舞起来更好看。”营员们认真地听着讲解,学习舞龙。

“走进山西,就如同走进了中国历史博物馆,时时处处都能感受到中华文明的历史脉动。”山西省侨联副主席、秘书长陈蕾表示,希望营员们做中华文化的体验者、三晋文化的传播者、中外友好交流的小使者,感受中华文化的丰富内涵,体验三晋大地特有的风采,共同讲好寻根故事。

截至目前,山西省侨联已承办二十余期的“中国寻根之旅”夏令营、冬令营活动,有近千名海外华裔青少年来到山西实地参观学习。

“中国寻根之旅”夏令营、冬令营活动是中国侨联和各级侨联组织开展华文教育的品牌活动,目的是增进海外华裔青少年对祖(籍)国的认知、对中华文化的了解。

截至今日,山西省侨联已承办二十余期的“中国寻根之旅”夏令营、冬令营活动,有近千名海外华裔青少年来到山西实地参观学习。



营员正在学习舞龙。杨帆 摄



近日,挪威华商会会长曹侃在上海接受中新社记者专访。范宇斌 摄

中新社上海1月14日电 作者 范宇斌 老一代的华商曾靠着菜刀、剪刀、剃刀“三把刀”白手起家,而新一代的华商则用知识、资金、技术“三把钥匙”在所在国开启梦想之门。近日,挪威华商会会长曹侃在上海接受中新社记者专访,讲述他在北欧挪威40余载创业故事。

曹侃是福建籍华商,年

华商40余载逐梦挪威 用“三把钥匙”开启房地产人生

轻时仰慕福建老乡陈景润、陈嘉庚,憧憬着长大后也能够成为科学家或企业家。1981年,伴随中国改革开放兴起的出国潮,16岁的曹侃来到挪威自费留学。天道酬勤,经过一年准备,他被卑尔根大学录取。

据曹侃回忆,初到挪威时,他感受到巨大的生活差异和文化差异。“我在挪威的一家寄宿学校学挪威语,老师和同学都非常友好,让初到异国他乡的我很快就适应了挪威的生活。”在大学期间,曹侃结识了来自上海的校友,后来两人结成了夫妻。

1993年,曹侃在卑尔根大学物理系攻读博士学位。“卑尔根大学地处挪威第二大城市卑尔根市中心,在校区周围拥有一批旧楼房向市场出

售。”曹侃回忆道,当时初生牛犊不怕虎,他低价买到一栋4层小楼,大约花了33万挪威克朗。

“这是我房地产人生的开端。”曹侃告诉记者,两年后,楼房翻修结束,焕然一新。因房屋租赁市场需求强劲,4套公寓很快就出租,且租金收入不菲。“我用这栋楼房做抵押贷款,盘活了资金,也赚了‘第一桶金’。”

从一套房起家,曹侃由此转入房地产行业。1993年,曹侃成立北欧房地产公司,随着规模不断扩大,又成立北欧集团,以房地产开发、楼盘交易和租赁为业务核心。“在挪威,行业的专业化水平很高。我从创业之初就秉持长期主义发展方向,不断提升专业化水平。”曹侃坦

言,创业之路并非一帆风顺,他“恶补”房地产、法律、经济、技术等专业知识,熟悉当地规则,并及时投入到实践中。同时,理工科出身的他,坚持技术为本,让北欧集团在房地产开发方面的专业程度高出很多当地企业,并逐渐建立产业价值链和竞争优势。

曹侃善于在合作中提升自身影响力,广泛建立人脉关系。“我们和挪威的一流企业合作,树立品牌;和多家银行合作,稳定资本;和多家建筑设计院、高校、科研机构合作,提升品质。”在曹侃看来,房地产行业发展趋势是追求高质量的建筑设计、低碳环保、高舒适度。“在一个个具体项目实践中,我们在挪威站稳了脚跟,赢得了

口碑。”

“一个人或许走得快,但一群人走得远。”深谙这一道理的曹侃,在创业伊始就积极拓展人脉,投身挪威华商会建设当中。

挪威华商会成立10多年来,为挪威华商提供了一个交流平台。曹侃表示,挪威华商会积极与青年企业家分享经验,为中资企业、侨资企业进入挪威牵线搭桥,也助力挪威企业开拓中国市场。在曹侃看来,挪威宏观经济的良好状况在全世界屈指可数,目前在挪威投资的中国企业并不多,清洁能源、电子通讯、基础设施等领域都值得中国企业来挪威投资。

“然而有机遇不代表能成功。”曹侃表示,来挪威发

展的中国企业必须是具有一定优势的企业。“进入挪威投资的门槛较高,建议华商投资挪威时一定要抱着长期主义的打算,做好内外部环境的分析。作为挪威华商会会长,我很乐意华商到挪威投资发展提供咨询和帮助。”除了事业成功,曹侃还培养了3位优秀的子女。“3位孩子都在挪威出生长大,我们夫妻俩很重视孩子们的教育,有意识地培养孩子们学中文、了解中国文化。我们还设计家徽,帮助孩子们增强认同感、凝聚力,并重视家庭团结,3位孩子名字的首字母在挪威语中就是‘团结’一词。”曹侃表示,未来,他将努力创造更多机会让孩子们常来中国走走看看,永远不忘自己的根在中国。