

共筑“根魂梦” 写好“侨”文章

## 2024海外华文教育工作会议在瑞安召开

应忠彭 严小章 余慧 吴飞

有句话说，“只要有鸟儿飞到的地方，就有温州人”。从飞云江畔走出来的温州瑞安人，足迹遍布四海。据统计，在意大利、法国的华侨，每5人中就有1人是瑞安人。相知无远近，万里尚为邻。闯世界的瑞安人，不仅带着产品、技术出海，也办起一座座华文学校、一家家华文媒体，把浓浓的乡音乡情、中华优秀传统文化，播散四方、发扬光大。

华文教育凝聚海外侨心侨力，涵养壮大侨务力量，促进中外文化交流互鉴。作为千年古县、开放城市和全国著名侨乡，瑞安的海外华文教育正热潮澎湃。



2024年2月，西班牙巴塞罗那中加友好学校庆祝新春活动



2022年5月，意大利佛罗伦萨中文学校学生在“周末侨童学堂”课后合影



2024年11月，意大利校长访问团到瑞安参观并举行校际结对仪式

## 一帮乡音使者 架起文化桥梁

早在宋朝，瑞安人就不避艰险、不辞劳苦、背井离乡、远涉重洋，去海外开创属于自己的事业。无论相隔多远，走出去的瑞安人，始终不忘浓浓乡音、不忘家国情怀。

“让孩子们记住自己的根，这是我能为祖国做的最实在的事。”佛罗伦萨中文学校创始人、意大利佛罗伦萨中意文化交流协会会长、意大利中意文化交流研究中心中方主席潘世立，就是其中的推动者之一。

刚到意大利的那几年，潘世立目睹了令他难忘的场景：那些黄皮肤、黑头发、黑眼睛的孩子，却满口洋腔洋调，甚至不认识自己的中文名字。一个念头在他的心中悄然萌发——创办一所中文学校，让这些孩子有机会学习母语。

2001年，佛罗伦萨中文学校终于迎来开学。那一刻，潘世立的心中充满激动与自豪。他深知，这所学校不仅肩负着传授中文知识的重任，更是传承中华文化、弘扬民族精神的重要平台。他亲自参与学校的日常管理和

教学工作，确保学校的教学质量和办学方向始终如一。

在海外，还有许多像潘世立一样的瑞安人。西班牙巴塞罗那中加友好学校校长陈淑芬不仅开展华文教育，还创办西班牙华星艺术团；杨益叠担任荷兰德伦特中文学校校长，举办许多文化交流活动。

乡音使者搭起文化桥梁。匈牙利瑞安同乡会会长徐飞帆在匈牙利打造了拥有2000多册图书的华文图书阅览室，他希望这里能成为孩子们学习中文的启蒙之地；法国温州商会牵头创办中文学校，满足众多华侨让孩子学习中文的强烈愿望。据介绍，瑞安积极鼓励引导瑞籍侨团结合实际兴办海外华文教育事业，累计创办海外华文学校13家，华文媒体21家。

放眼整个温州，文化乡音使者的队伍更为庞大——据不完全统计，温州目前已建成在册海外华文学校53所，国家级华教基地3个，省级华教基地5个，市级华教基地21个，华文教育示范学校12所，海外瓯越文化传承基地16所，“蒲公英”图书室40余所。

他们犹如星星之火，散落在世界各地，点燃孩子们的华文学习梦，也让



2024年8月，第七届全球华语朗诵大赛浙江集结走进瑞安

海外华文学习、海外华文教育的热情生生不息。

## 一方文化沃土 涵养侨务资源

热情背后，有一股文化的力量。

中华优秀传统文化是中华文明的智慧结晶和精华所在，是中华民族的根和魂，是我们在世界文化激荡中站稳脚跟的根基。

作为千年古县的瑞安，在传播中华优秀传统文化上的尝试和努力，从未停歇。玉海楼，是浙江四大藏书楼之一，先贤孙衣言、孙诒让就是渴望通过玉海楼，让人才代出。瑞安还有国内最早的一所新式中医学堂——利济



2022年6月，开展“周末侨童学堂”线上课程直播

医学堂，学堂采用前屋看病、后屋上课的方式，将高尚的医德医风和善举发扬光大，薪火相传。

文化润心，请进来也走出去。瑞安借助藤牌舞、蓝夹缬等传统文化载体，连续18年举办海外华裔青少年暑期夏令营，组织意大利、西班牙、法国等10余个国家的1500多名海外华裔青少年体验地域文化。推动龙舟走出去落地巴西、罗马尼亚等国家，向当地华裔青少年传播龙舟文化之美。

制作手工时，让孩子们了解非遗；在书写对联时，学习中文、了解历史故事……相较传统的授课方式，夏令营、文化走亲等方式，更加注重“寓教于乐”。

一方文化沃土，涵养侨务资源。

让华裔青少年沉浸式探寻、感受中国人文魅力。从此，家乡味道、故乡之美，不再停留在父母的口头介绍，而是化作真切的体会和感受。

## 一座开放之城 推动交流互鉴

海阔凭鱼跃，风劲好扬帆。瑞安自古向海图强、开放发展，与世界相融共舞，始终是这座城市不变的旋律。

走进瑞安侨贸小镇，年轻人敲击着键盘，熟练地用英语与客户交流；走进“华文侨韵”历史文化街区，华侨可以感受浓浓历史底蕴……瑞安聚力阵地资源挖掘，以开放姿态，打造国旗教育馆、华侨历史博物馆等华文教育阵地，举办“侨见瑞安”“云游忠义街”等主题活动，凝聚海外华裔青少年的爱国爱乡共识。

全国最早设立华文教育培训中心、最早举办“中国寻根之旅”夏令营的县(市、区)……这些“最早”，是瑞安市华文教育事业发展的累累硕果，更是瑞安以开放姿态推动海外华文教育、文化交流的行动例证。

瑞安还不断创新华文教育品牌项目周末侨童学堂，以“线上直播、云端共学”方式，为海外侨童带来甲骨文、古诗吟诵等60多门地方特色课程，每年开展侨童学堂专题讲座10次，覆盖2万余人次。每期课程制作成视频，向全球180个国家和地区进行传播，累计观看人数突破2000万人次。

瑞安市安阳实验中学与佛罗伦萨中文学校；瑞安市外国语小学与意大利综合学院等瑞籍学校和海外华文学校结对；瑞安市新纪元学校以“三教”为突破口，重点开发9门华侨特色校本课程，打造小学、初中、高中十二年一贯制华侨班办学……一直以来，瑞安高度重视华文教育工作，探索构建“1+4+3N”工作格局，坚持线上线下结合，通过平台建设、根魂涵养、内外交流、国际传播四大抓手，打造侨寻云江、侨传五洲、侨连四海、侨见书香四大品牌，不断探索新时代华文教育新路径。

促进海外华文教育内外互联，开放之城也广邀外国人走进瑞安。当代女“马可·波罗”唐云，常年驻守瑞安。她喜欢骑着自行车到处闲逛，在大街小巷认识了各种民间艺人和60多位非遗传承人，并将这些内容写成文章，出版10万余意大利文的《发现瑞安非物质文化遗产》一书在意大利发行。

“通过你的书，我爱上中国了。”唐云曾回到意大利探亲，出版社社长见到她时，便告诉她，以后肯定要前往中国。

文明因交流而多彩，文明因互鉴而丰富。海外华文教育是传播中华优秀传统文化、提升中华文化国际影响力的途径，也是世界了解中国的窗口之一。

今天，2024海外华文教育工作会议在瑞安召开。海外华文教育“朋友圈”相聚，必将碰撞出更多思想火花，让更多海内外朋友走进瑞安、了解温州，发出浙江好声音、讲好中国故事。

(图片由瑞安市委宣传统战部、市委统战部提供)

## 持续引领高端美妆发展潮流 毛戈平成功登陆港交所

MAOGEPING

BEAUTY

MAO GEPING COSMETICS CO., LTD.

毛戈平化妆品股份有限公司

（股票代码：1318.HK）



毛戈平在港交所上市

2024年12月10日，知名国货美妆品牌毛戈平化妆品股份有限公司（下称“毛戈平”）在香港敲锣上市，顺利登陆港交所主板，最终发售价为29.8港元/股，共发行7842.34万股股份，集资金额21.87亿港元。

根据弗若斯特利文的数据，毛戈平是中国市场十大高端美妆集团中唯一的中国公司，按2023年各集团旗下所有高端品牌的零售额排名第七位。此次IPO，公司香港公开发售部分获919.18倍超额认购，一手中中签率100%。

另外，公司引入CPE Investment XV Limited、正心谷资本、Seraphim Advantage Inc.、常春藤资产管理（香港）有限公司、Brilliant Partners Fund LP及China Core Fund、Mega Prime Development Limited作为基石投资者，6名基石投资者共认购总金额约1亿美元。

招股书显示，公司于2000年由在中国美妆界著名化妆师毛戈平先生创立，经过二十余年的深耕，在中国美妆行业中建立了强大的影响力。基

于创始人的美学理念，公司创造了一系列融合光影美学和东方美学精髓的美妆产品，以展现最佳的化妆效果。公司旗下拥有两大美妆品牌，分别为旗舰品牌MAOGEPING和至爱终生。

公司的旗舰品牌MAOGEPING于2000年推出，立志做中国人自己的高端美妆品牌，毛戈平的匠心精神、专业能力、艺术造诣和创造性视野，使毛戈平美妆赢得了越来越多的忠实用户。按2023年中国百货商店渠道产生的零售额计算，毛戈平美妆在国货美妆品牌排名中领先。

目前，毛戈平已建立广泛销售网络，整合线上及线下渠道，重点放在高端百货商店内的自营专柜，并依托综合销售网络为客户提供体验式的购物体验，持续提升品牌形象。以往销售情况显示，公司的线下业务及线上销售均快速扩张。2024年前六个月，公司通过线下和线上销售渠道销售的产品收入占比为50.9%和49.1%。

作为中国国货高端美妆品牌的领导者，近年来，毛戈平业绩快速增长，

收入增长率明显超过行业平均水平，助力其不断巩固在高端美妆行业的市场领导地位和品牌资产。2021年、2022年、2023年，公司分别实现总收入约人民币15.8亿元、18.3亿元、28.9亿元，复合年增长率为35.3%；净利润约人民币3.3亿元、3.5亿元、6.6亿元，复合年增长率为41.6%。2024年上半年，公司收入、净利润分别约人民币19.7亿元、4.9亿元，同比增长41.0%、41.0%。

随着中国经济水平和居民文化认同感的提高，民族审美意识正在觉醒，国货品牌将迎来更大的发展机遇。根据弗若斯特利文的数据，2023年中国国货美妆市场规模达到人民币2631亿元，2018年至2023年的复合年增长率为9.8%，预计将以10.3%的复合年增长率持续增长，2028年将达人民币4302亿元。消费者对国货品牌认知度的提高，将进一步推动国货美妆市场的增长。

上市仪式上，创始人、董事长兼执行董事毛戈平先生在致辞中表示：“未来，我们将积极利用好香港资本市场平台，吸引更多的国际化人才加入我

们的美妆事业中，继续加强产品研发和渠道建设，精心雕琢每一款产品，用心服务好每一位客户，不断强化品牌的产品力、技术力、服务力，提升品牌的全球知名度和美誉度，打造一个源于中国的国际高端美妆集团，以稳健可持续的经营业绩回报股东及广大投资者。”

成功登上资本市场的舞台，将为毛戈平的可持续发展创造更为广阔的空间，有助于其不断提升综合竞争力，扩大品牌国际知名度和影响力，释放长期投资价值。根据招股书披露，未来，公司拟将IPO募得净额约25%用于扩大销售网络，约20%用于品牌建设活动，约15%用于海外扩张及收购，约10%用于加强生产及供应链能力，约9%用于增强产品设计及开发能力，约6%用于化妆艺术培训机构，约5%用于运营及信息基础设施数字化，约10%用作运营资金及一般公司用途。

(图片由毛戈平化妆品股份有限公司提供)

“今年7月份我们安装了3兆瓦/6.709兆瓦时储能电站，加上光伏发电，估计到今年年底可节省用电成本80万元。”12月2日，国网安吉县供电公司绿电碳效服务师前往浙江鑫盛永磁科技股份有限公司开展“供电+能效+碳效”服务，该企业负责人高兴地说道。

据中央气象台消息，新一轮冷空气来袭，全国各地气温大跳水，最高气温累计降幅将超过10℃，大幅降温对能源保障提出更高的要求。作为能源保供中的“压舱石”，国网安吉县供电公司加大增产保供，创新“光伏+储能”模式，推进光伏发电多元布局，让清洁能源能用尽用，确保人民群众温暖过冬。

国网安吉县供电公司聚焦用电户、

新能源发电户、储能用户等多元化经营主体，通过电力大数据模型，精准识别用户储能投用情况，提醒用户开展合规报装。同时，优化业务流程，为用户储能立户提供便捷、高效的服务通道，简化申请手续，明确办理时限，确保用户能够在最短的时间内完成储能立户相关手续。并设立专属绿电碳效服务师，从项目咨询、方案设计到并网接入和后期服务，为用户提供“一对一”的全程指导，让用户无后顾之忧。

## 增产保供 备战迎峰度冬

——国网安吉县供电公司加快推进新型电力系统建设

徐紫婕

“储能电站相当于电网的大型‘充电宝’，可以有效应对电网负荷峰谷差大、变化快等问题，在谷电时段充电，尖峰时段放电，实现电力削峰填谷，保障企业在夏季冬季用电高峰期正常生产。它还可以在电网故障时进行紧急支撑，提高电力系统的稳定性和可靠性，对电网发展具有重要意义。”该公司营销部负责人李勤超表示。

今年以来，储能电站越来越受大企业的青睐，截至目前，安吉全县共有

13家企业已建成并投运，还有15家企业在建设中。28家企业的储能电站全部投用，总并网容量达22.5兆瓦/45兆瓦时，预计每年可省电费约2500万元。

除了推动客户侧储能建设，该公司还联合政府大力实施乡村“光伏倍增”计划，合力排摸乡村屋顶闲置资源，通过村民屋顶资源入股，统一整合乡村屋顶资源，利用乡镇工业园区、学校、医院等公共建筑屋顶，以“发自自用，余电上网”“分散逆变、集中并网”的方式，打造

一批乡村光伏示范工程。

位于杭垓镇新上塘村的欣远小微产业园区，占地104亩，厂房面积达18万平方米。安吉县供电公司为其安装了1兆瓦分布式光伏，全年发电量超过80万千瓦时，全年可节省电费60万元以上，不仅促进了能源结构优化，还可降低企业生产成本，有力助推“双碳”目标落地。

迎峰度冬期间，国网安吉县供电公司灵活调节电网运行方式，成立县、乡

两级电力负荷管理机构，加强电力负荷管理，提前做好用户电力负荷数据分析，提升负荷精细化管理水平，保障电网安全稳定运行。



国网安吉县供电公司碳效工程师前往浙江鑫盛永磁科技股份有限公司开展“供电+能效+碳效”服务，对储能电站进行检查。

董振茂 摄