

要闻

海外浙商归乡记——

年夜饭间的全球生意经

■ 潮声 | 执笔 拜誌誌

2026年农历春节,浙江大地年味浓。在金华的家族老屋、绍兴的百年宅院、杭州的侨商聚会中,三位归乡的浙籍侨商,将过去一年在中东、新西兰与非洲的闯荡故事,融进年夜饭的温情里。

他们身份各异,却共同勾勒出了世界浙江人从“抢订单”到“扎下根”的年度记忆。

世界再大,也要回家过年。新春,他们带着什么故事返乡?

为中国制造正名

刚回到金华老家,在中东经商创业的侨商李姐还没来得及整理行李,就先打开了笔记本电脑,查看关于新项目进展情况的邮件。作为浙江金星工贸有限公司总经理,她的2025年被一场“正名之战”定义。

“中东有钱人不会买中国制造”——这是她不久前从一名中东客户口中听到的话。这句话像一根刺,扎进她的心里。作为80后新一代侨商,2025年,李姐往返国内外20多次,从美国市场转战开拓中东市场。

李姐的企业做防火门,拥有美标、英标、欧标等全球顶级认证,产品早已进入美国富豪、希尔顿酒店。但要开拓中东高端市场,光有这些认证还不够。

在埃及阿拉曼新城,开拓中东市场有了突破口。这个超高建筑群,每平方米售价高达6000美元,其防火门项目招标标准严苛:必须采用美标,并由全球第五大监理公司全程监督。

如何一步步赢得信任? 2025年初,在伊拉克一个国际机场项目的技术答辩会上,欧洲竞争对手举起UL认证证书,语气不乏嘲讽:“中国防火门,连沙漠高温都扛不住吧?”

李姐早有准备,现场连线万里之外的英国检测实验中心,不仅在国际专业网站上可以查证其公司产品的UL认证证书,公司产品更是完成了单体门类满足防火、隔音35分贝、隐藏式闭门器多种功能性叠加下的抗水击验证,是国际领先的性能突破。

在消除了技术认证的疑虑后,新的挑战随之而来,阿联酋突然更新国家标准,新增了沙尘暴耐腐蚀测试。“我们团队硬是抢出了28天改造工艺,在镀锌层中创新性加入纳米陶瓷材料。”最紧张的是埃及阿拉曼新城防火门项目标书提交前夜,检测仪报警,李姐团队发现是迪拜与国内湿度差异导致密封条膨胀系数异常。“那晚,我们蹲在车间调整配方,一直忙到凌晨3时,才解决了技术难题。”

最终,她的企业拿下了埃及阿拉曼新城防火门项目。中国防火门成功进入了埃及的顶级豪宅。“这不仅是在生意,更是为中国制造正名。”李姐说,“我们要用中国高质量产品,打破‘中东有钱人不会买中国制造’的刻板印象。”

她觉得,作为新一代浙商,要有“勇当世界游民”的魄力,“父辈是广撒网,抢订单。我们更应该聚焦‘做宽一公里,纵深十公里’。”尽管春节是团聚的时刻,但李姐已计划提前飞回迪拜,参加建材展。

把老手艺卖出国际范

新西兰绍兴同乡会会长曾险的除夕,是在嵊州崇仁镇度过的。作为浙江省贸促会驻新西兰联络处的首席代表,他旅居新西兰已23年,一直在推动家乡文化与特色产品走向海外。2025年,他投入精力最多的是为嵊州小笼包出海牵线搭桥、全程护航。

2025年10月,新西兰第一家嵊州小笼包品牌店在奥克兰正式亮相。这不是一家普通的中餐馆,而是集美食与文化展示于一体的体验空间。“绍兴市委、市政府正推动老字号走向世界,能帮老手艺走出去,是我更愿意做的事。”曾险说。曾险通过市场调研、走访消费者摸清实情,原来奥克兰素食人群占比超三成,主打的鲜肉包不适合当地的消费习惯。

在他的建议下,门店迅速调整方向,主推嵊州传统豆腐包。但新的技术难题随之而来:新西兰面粉筋度高,豆腐遇冷易渗水,包点易破易塌。餐饮团队连线

绍兴老师傅进行远程指导,经过反复试验,有时候一天试吃三十多个样品,舌头都尝得发麻,最终,团队在豆腐馅中加入本地魔芋粉来锁水定型,成功攻克难关。“豆腐包就像嵊州越剧,唱腔软、骨子硬。”曾险说。产品好了,如何让外国人愿意下单? 解题之道是透明。开业一个月后,店里的厨房换上了全透明的玻璃,师傅现场捏出18道褶的包子。

变化一点点发生——当地食客透过玻璃,亲眼看见师傅将新鲜豆腐包进面皮。

店里附赠的英文漫画册讲述《世说新语》中在嵊州发生的“雪夜访戴”的典故,美食成了文化载体;玻璃橱窗前,每天有客人掏出手机边拍边说:“我要发到社交媒体上,这比汉堡更健康。”

老宅里,长辈们撕开流汁的豆腐包,欣慰地说:“我们的老手艺,让你卖出国际范了。”这是曾险第一次为食品企业出海搭桥,他发现了其中的奥义:美食出海,核心是找到文化的共识,让人“看得见热乎气,摸得着人情味”。

愚公移山般扎根荒原

在杭州,坦桑尼亚侨商黄再胜的临时“会客厅”里,总是围满了前来咨询的浙江企业家。

作为坦桑尼亚中华总商会名誉会长,2025年,他是在为数百家考察非洲的浙江企业提供“一站式服务”中度过的。他参与建设并运营的中坦工业园,占地10平方公里,是东非最大的工业园区之一,已吸引涉及光伏、钢铁等领域的12家浙企入驻,成功率超85%。

令黄再胜最难忘的,不是这些数字,而是一场与时间赛跑的极限挑战。“工期只有一年,订单不等人。”黄再胜回忆起去年一家宁波光伏企业建厂时遇到的难题。这家企业落户工业园时,就已经手握大订单,必须在接单后一年内交付。为了尽快投产,工厂建设必须争分夺秒。然而,项目刚启动,就遇上了东非漫长的雨季。

“本地工人都说等旱季再建。”但黄再胜明白,国际局势风云变幻,机会窗口

很可能转瞬即逝,“所以我告诉他们等不了,我和团队分享了中国的一句老话,叫‘愚公移山’。”

黄再胜组织中方团队采用24小时三班倒连续作业。他们顶风冒雨铺设碎石路基,当地工人最初不解,但看到中方人员的决心与效率,也逐渐被感染,纷纷加入进来。最终,硬是在雨季抢出了施工面,为工厂建设赢得了宝贵时间。

这不是他第一次用行动赢得尊重。此前,在工业园环评时,黄再胜遇到了一片树林的处理难题。

“我们不能简单地砍掉它们,要珍惜这片土地。”黄再胜带着设计师深入丛林,一寸寸测量每棵树的间距,最终设计出“绿脉穿园”的生态布局,让工业园的建筑与树木共生。

这份尊重换来了更深厚的信任。如今,园区本地员工占比达到80%。

更深的“扎根”,是帮助当地培养人才。黄再胜正在当地推动“未来非洲”人才项目,采用“1+2+1”模式:坦桑尼亚学生在本国学习一年,再到中国学习两年,最后回国完成学业。这样的模式下,将有越来越多了解中非文化、语言、产业资源的人才进入产业园。该项目也获得了坦桑尼亚教育部的支持。

“我们在非洲建园十年,终于明白:真正的出海,不是简单地把中国模式复制过去。我们建工业园,不是要把产业链整个搬过去,而是要让其在当地生成属于自己的生命力。”

从最初的水土不服,到如今的深度融合,黄再胜在非洲荒原上建起的,不只是工厂,更是一座连接浙江与坦桑尼亚的“信任之桥”。

新年里,好消息不断:李姐收到了沙特新机场的招标书;曾险的手机弹出奥克兰门店的元宵订单;黄再胜则敲定了坦桑尼亚官方新年考察园区的行程。

在浙江,他们的一次次春节相聚,成为年度商业记忆的复盘场。海浪虽远,乡情是锚。每一次归乡的讲述,都让远航的方向更加清晰;每一段出海的故事,都让浙江人与世界的连接更加紧密。

国际青年温州创业录——

一场人才流动的逆向试验

■ 潮声 | 执笔 乐美真

以“走出去”闻名世界的温州,正在尝试一场关于国际人才流动的“逆向试验”——

他们中,有为“温州制造”对接海外市场的跨国合伙人,有涉足跨国旅游服务业务的姐弟俩,还有从培训机构英语老师转型为国际主播的俄罗斯姑娘……故事的起点,源于温州发出的一张“创业签证”。

2025年6月,在省、市、区公安出入境部门支持下,温州获批浙南首个外籍毕业生“创业签证”试点资格,并成立了温州国际青年创业园。这一政策面向中国境内重点院校毕业、有志于推广中国文化或促进温州产品出海的外籍优秀毕业生,经审核筛选,给予他们6个月到5年不等的创业类居留许可证件。

在这里,他们赚到创业的“第一桶金”了吗?

一张签证留人才

玫瑰是一位来自津巴布韦的姑娘,笑容灿烂,喜欢穿色彩亮丽的衣裳。她的故事始于万里之外的家乡市场,童年的她总是能看到印着汉字的塑料盆、图案鲜艳的布料、结实耐用的五金工具,占据市场的各个角落。那时,“中国制造”对玫瑰而言,带着些许陌生的距离感。

多年后,玫瑰来到温州大学攻读国际贸易专业,本科毕业后又继续攻读了硕士学位。在校期间,她的课堂除了教室,还有温州各地的工厂、产业园。她曾跟随导师参观一家当地企业,看着流水线上的产品如何经过一道道工序成型,听负责人介绍各种参数、细节。

原来,那些漂洋过海抵达她家乡的中国商品背后,是具体的车间、具体的人,以及各种具体的技术细节。

“毕业前,我有了留在温州创业的念头。”在玫瑰看来,当地的大型工厂常与外国人合作,这意味着她与工厂的沟通成本会比较低。温州国际青年创业园成立及面向外籍毕业生发放“创业签证”的消息传来,玫瑰觉得机会来了。她和来自英国的查诗琪计划创办外贸公司,将温州的卫浴、灯具等产品销往非洲市场。学校为她们写了推荐信;创业园提

供免费办公场地并协助申请“创业签证”;温州一些企业愿意供货……这对跨国姐妹花成为温州市首批拿到“创业签证”的国际青年。

谈及温州为何落地“创业签证”政策,温州国际青年创业园负责人、温州海丝国际传播基地主任许鹏怀表示,以前见过不少有想法的外籍年轻人因为签证问题无奈离开。

如今,温州通过试点“创业签证”政策,打造国际青年创业园,将人才“引进来”。

当人才从“输出模式”转向“双向流动”,一个更具包容性与吸引力的创新创业生态日益成熟——

来自巴基斯坦的艾米拉和弟弟万浩阳在温州创办了旅游服务有限公司。当初仅仅是“国内旅游业务”和“入境旅游业务”的经营范围选择,就让她困惑了许久。艾米拉回忆:“注册公司需要较多材料,而且很多专业术语和法规我看不懂。”最终,园区指派双语专员全程协助,不仅解释“需要什么”,更说明“为什么需要”,她才逐渐理解其背后的商业逻辑与监管要求。

埃及籍暨旦大学博士穆成功和乐珍入驻园区后,首先获得帮助的不是商业指导,而是住房申请,他们以每月不到200元的价格住进了人才公寓。穆成功说,这让他们能以较低的生活成本在此定居、创业。

许鹏怀介绍,园区为进驻的国际青年提供免费办公场地、就业创业指导、语言与专业技能培训、城市国际化服务、资源链接、政策支持和相关服务保障,甚至自制了一本生活化英文服务手册。

截至目前,温州已成功签发“创业签证”26本。入驻园区的23家企业涵盖文化传媒、跨境电商、国际物流、进出口贸易等多个领域。

创业创新进行时

在温州国际青年创业园,你会遇到与传统写字楼截然不同的“风景”:有人对着走廊墙壁用两种语言重复同一段产品介绍,仿佛在演讲;有人桌上并排放着两部手机,消息提示音此起彼伏;还有人对着手机和环形补光灯,用流利的中



雨果(右)在温州街头参与公益演出。

受访者供图



玫瑰(前排中)在参观温州供应商的产品。

受访者供图

文夹杂俄语讲解手中温州产的女鞋……“这些都是他们的日常工作内容。”许鹏怀依次介绍。

半年多时间,创业园内不时有喜讯传来:部分国际青年被口腔医院聘请为爱牙国际使者;有传媒企业与本土宠物食品企业达成直播合作意向;贸易类企业陆续获得体育用品、电子产品等订单。

“前两天,来自吉尔吉斯斯坦的王汉力和我分享了好消息,他刚刚拿下母国

300万美元的室内装饰材料采购订单,还有一笔来自俄罗斯的地毯订单,给今年开了个好头。”许鹏怀言语中透着欣慰,这些外籍创业者既面向母国市场,又背靠温州供应链,“这种‘自带渠道、直面市场’的创业模式,成功率和成长速度更具优势。海外顾客通过他们也能更方便地了解中国商品。”

在创业园,有企业已获大额合作订单,也有项目仍在摸索方向;有创业者完全适应了本地生活,也有人仍在文化碰

撞中调整姿态……

显然,创业并非一帆风顺。对于外籍创业者来说,真正的考验,往往始于一些看不见的“坎”。

玫瑰不太会说中文,第一次跟着园区工作人员拜访供应商时,对方带有本地口音的普通话让她全程茫然。“我只会点头微笑或者用手势比划,其实完全没听懂。”玫瑰说,“我开始更加主动学习中文,也试着学习温州话。”

毕业于清华大学的韩国创业者高正石,其家族在韩国拥有93年的制鞋历史。他的“中韩鞋类AI配对平台”项目一头连接着温州庞大的鞋类制造产能,另一头对接韩国在时尚设计、品牌运营等方面的优势,目前已对接20多家韩国品牌、12家中国工厂,其中6家是温州的工厂。

但有时,他也会因为工厂负责人基于双方信任的口头承诺而感到困惑。“按照我在韩国工作的经验,任何商业合作,尤其是跨境合作,必须从一份约定好的合同开始。”高正石笑着说,“可能这就是文化差异,我得习惯习惯。”

在异国他乡创业,起步维艰是常态。所幸,外籍创业者们有着这座城市的守护。

温州以实体园区为载体,构建了一个覆盖创业全周期的支持体系。去年8月,鹿城区政协法律服务团工作站进驻园区,围绕企业注册、主体运营、税务申报及知识产权保护等关键环节,举办涉外法律专题讲座;当地还与温州医科大学国际教育学院、温州大学国际教育学院签署了“国际青年人才交流合作基地”共建协议书,为在温国际青年人才搭建留学、创业、发展的平台。

人才效应“最优解”

倘若询问这些外籍创业者对温州有什么印象,想必每个人都有不同的答案——

穆成功为当地的服务和办事效率点赞:“在这里,一部手机可以解决大部分事务。”他说,自己的“创业签证”仅用3天时间就拿到了。

高正石很欣赏温州人的团结。在这里,同行之间有竞争更有合作,有时大家会互相交流、分享经验,甚至推荐资源。

“这种氛围在其他地方不常见到。”

而来自墨西哥的雨果,不仅在温州创立了音乐公司,还与一位本地姑娘组建了家庭。他说,很喜欢温州的环境、气候还有美食,尤其是甜辣口味的鸭舌。

传统上,中国城市吸引的外籍人才多聚焦高科技研发或高端管理岗位。温州则另辟蹊径,聚焦“创业型人才”,特别是那些能够促进文化传播和产品出海的人才。

浙江清华长三角研究院新经济发展研究中心执行主任明文彪指出:“这一定位既符合国家扩大开放的战略方向,又发挥了温州的外贸和侨乡资源优势。”

政策的开放性也为城市吸引更多国际人才。随着“创业签证”试点深化和配套服务体系完善,温州逐渐形成了吸引国际青年创业者的口碑效应。

譬如,俄罗斯籍创业者安娜不仅自己扎根温州,还向同为俄罗斯人的摄影师好友推介这座城市的创业机遇与生活魅力。前不久,摄影师好友应邀来此,实地考察设立个人工作室的可能性。

从“侨乡故里”到“全球创客乐园”,在许鹏怀看来,这些创业者带来的母国市场洞察、人脉网络,是本土企业国际化过程中千金难买的软植入,“他们所促成的每一笔订单、建立的每一个海外渠道,都在无形中壮大了本地产业的全球网络,也在世界传播着中国故事。”

此外,在具备产业根基的城市,青年也完全能够立足本地、运营全球。“创业园内的国际团队,也会成为本土青年学习跨文化沟通、国际营销等方面的‘活教材’,未来或许能帮助他们打破地域局限,增强家门口创业的信心,甚至中外青年还能成为创业搭档、生意伙伴。”明文彪说。

一张签证引来了国际青年的“活水”,要将短期政策创新转化为长期发展动能,仍需更多探索。

“最重要的是,城市要思考人才工作从‘吸引’到‘赋能’再到‘反哺’的深层逻辑。”明文彪表示,在成功引来国际青年后,如何将其技术、能力与本地产业精准深度对接,如何通过他们提升国际传播效能,讲好中国故事和浙江故事,才是后续的核心考验。