

百年航程 有“侨”精彩 18

知名爱国侨领司徒美堂

# 「华侨从此腰板挺起来了！」

张春旺



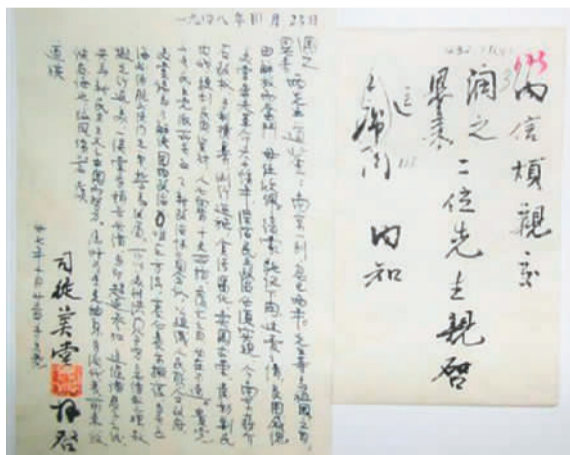
司徒美堂

1941年，重庆国民政府邀请身在美国的司徒美堂参加参政会。一直为抗日募捐奔波的司徒美堂不顾年事已高，以老迈之躯启程回国。当他乘坐美国邮轮到达香港时，已经是12月2日，太平洋战争即将爆发。没有觉察到丝毫征兆的洪门兄弟为司徒美堂举行了热闹的欢迎会，大家一起照了相。而正是这张照片，在以后给他惹出大麻烦。

1941年12月8日，太平洋战争爆发，日军进攻香港，18天后香港沦陷。兵荒马乱之际，司徒美堂滞留香港。一天他外出散步时，突然迎面来了几个日本宪兵和汉奸，不由分说就把他带到了日军司令部。原来，日军在照相馆里发现了那张洪门兄弟欢迎会上司徒美堂与大家的合影，得知他的影响和威望，就到处寻找他。日军司令官井崎亲自出面，企图利用司徒美堂的影响，让他出面组织香港地方治安维持委员会。司徒美堂哪里能做汉奸，搪塞道：“我已80多岁，腿脚又不灵，新到香港来，人地生疏，还是另请高明吧。”日军再三请他考虑，无奈之下还是把司徒美堂送回了家。3天后，井崎就送来了一份“委任状”。当时，司徒美堂已经知道中共正在对自己实施营救计划，就与日军虚与委蛇，说自己从来就没有被别人“委任”过，要求日军改为“聘任”。来人只好表示先回去，与井崎商议后再来。

就在当晚，中共地下人员通知司徒美堂和他的儿子司徒柱化装离港。司徒美堂习惯穿西服，此时只好改为穿长袍，司徒柱也换上短衫布裤，打扮成仆人，与地下人员一起抬着“滑竿”，连夜赶往九龙。此后翻山越岭，夜行日宿，司徒美堂先生拄着拐杖，一口气走了几十里山路，累得筋疲力尽。当东江纵队带他们由大埔乘船前往下一站澳头时，遇到了土匪袭击，枪声又引来了日军。游击队员拼命划船，终于安全到达澳头，司徒美堂父子才得以休息，恢复体力。此后，又经多个秘密交通站，最后到达重庆。

1945年5月，第二次世界大战即将结束，联合国成立大会在美国举行。中国派出10名代表参加联合国成立大会，董必武作为中共代表成为代表团的一员，司徒美堂被推举为代表团的华侨顾问。当时，由于美国华侨对中国共产党了解不多，加之亲国民党侨团的宣传，让不少华侨对中共产生误解。在司徒美堂的支持下，美洲致公党组织的负责人司徒俊葱等顶住国民党的压力，发动当地华侨热烈欢迎中共代表董必武及其随员，组织和主持演讲大会。在这次大会上，董必武作了“中国共产党的基本政策”的演讲，介绍了中共坚持八年抗战的情况，阐述了中共坚持广泛团结、坚持民主进步的主张。这对于海外华侨了解中国共产党、认清国民党造谣宣传，起到了重要作用。



司徒美堂写给毛泽东的「致敬书」

鉴于司徒美堂在海内外的影响力，国民党对其极力进行拉拢，美国驻华大使司徒雷登也试图与司徒美堂联络感情。1947年，司徒雷登请司徒美堂吃饭，他说：我虽然是美国人，但在中国住了五六十年，非常爱恋中国，习惯于中国人的思想生活。因此，与其说我是美国人，不如说是‘半个中国人’。而你是旅美60多年的老华侨，应该是‘半个美国人’。今天是我以‘半个中国人’的资格来欢迎你这个‘半个美国人’。我一定要协助中国人把中国搞好。”

司徒美堂听罢，不以为然，不卑不亢道：“我在美国住了60多年，可并不怎么爱现在的美国，所以自己不是‘半个美国人’，还是一个地道的中国人，只爱恋中国，只愿把这老骨头埋在中国。我在中国是破产农民，到美国也只是做小贩、当厨子。美国人在中国开学堂、办医院，并没有使华侨对美国人亲热一点，因为我们知道美国人有两张脸孔，两套方法，很不诚实。在美国，许多人没房子住、没有书读、没有做工、没有饭吃，美国政府应该花多一点精力办好你们自己的事再说。”

1948年，中共“五一口号”发布后，滞留在香港的司徒美堂经过一番思想斗争，最后明确政治态度。在返回美国前夕，连贯以八路军、新四军驻香港办事处负责人的身份为之钱行。席间大家相谈甚欢，气氛热烈。司徒美堂当即让秘书司徒丙鹤起草《上毛主席致敬书》，特向“出斯民于水火”的毛泽东致敬，表示衷心接受中国共产党的领导，“新政何时开幕，接到电召，当即回国参加”。为表示郑重，司徒美堂亲笔书写了致敬书全文，并签字、盖章。

1949年，司徒美堂回国参加第一届中国人民政治协商会议，深为中共的诚意与新中国的勃勃生机所感动，对新中国的未来充满憧憬。他豪情满怀地对友人说：“中国人从此站立起来了！华侨从此有了靠山，腰板挺起来了！”

庆祝中国共产党成立100周年

侨胞说·祖国在我心中 13

阿联酋侨胞、中东国际展览集团总裁王海林——

## 帮助中企在海外闪亮登场

本报记者 林子涵

### 迪拜会展服务中国企业出海

2001年，我来到阿联酋迪拜，希望凭借自己的外语优势和外贸行业经验，在国际展览这个新兴领域干一番事业。

那时，来阿联酋做生意的中国企业少之又少，对中东地区的刻板印象和繁琐的出入境审批流程，让许多中国企业对“走出去”望而生畏。而阿联酋制造业基础薄弱，工业产品供给存在较大缺口，对进口工业产品依赖度高，恰好是中国制造业企业出海的绝佳市场。我决心把握这片潜力无限的蓝海，在“中国制造”与阿联酋市场需求之间搭建高效对接的平台，帮助中国企业参与阿联酋地区展览，与当地建立长期贸易往来。

首次组织中国企业出海参展，效果就远超预期。2001年下半年，迪拜汽车配件展进入关键筹备期。此时，我发现这个国际知名展览从没有中国企业报名参与。凭借以往积累的客户关系网络，我立即着手联络国内汽配企业，介绍展览详情与中东市场商机，“短期出国参展、长期海外订单”的模式打动了不少企业负责人，7家中国汽配企业最终敲定参与展览。2002年春天，迪拜汽配展开幕，中国企业的亮相引发轰动，参会者把中企展位团团围住，上前询问产品信息者络绎不绝。会上，中国企业虽然没有直接达成交易，但与当地采购商建立了联系。随着双方信任的加深，后续订单纷至沓来。

策展过程中，我针对中国企业出国参展的痛点，探索出“一站式服务”的业务模式。在迪拜汽车配件展前，7家企业的参展人员多数没有出国经历，许多人甚至从未坐过飞机，不仅护照、签证、登机、接机、食宿等需要我全程协助，汽配展品的物流、清关、回运也需要我沟通对接，展览期间的展位布置和现场翻译工作更需要我全力承担。虽然许多环节对我也是全新挑战，事无巨细的服务过程不乏奔波劳苦，但看到参展人员信任的眼神，我明白，必须用行动托起这份热切的期待，发动自己在迪拜积累的全部资源，帮助中国企业走好这趟出国行。最终，中国企业顺利参展，“一站式服务”也收获了一致好评，为此后事业发展打开新局面。

经过多年奋斗，我带领的中东国际展览集团成为会展行业新标杆。通过与中国国际贸易促进委员会等积极合作，我们的组展规模从最初的个位数，增加到每年近4000家企业；展览举办地从阿联酋一国，扩展到沙特、卡塔尔、科威特、阿曼等数十个周边国家。我们始终将服务中国企业“走出去”作为核心业务，小到出入境文件办理，大到海外市场调研、广告营销和政府公关，让中国企业走向世界的每一步都踏实坚定。

### “一带一路”倡议送来政策东风

2013年，习近平主席提出共建“一带一路”倡议，促进中国与沿线国家人流、物流、资金流互联互通，中国企业和海外华商面对的签证、货运、结汇等难题迎刃而解，事业拓展迎来新机遇。

乘着政策东风，我立志打造属于中国人自己的展览品牌，让中国企业通过中国会展走向“一带一路”沿线国家。2015年，在中东业务逐渐成熟后，我开始布局非洲市场。第一站就选取“海上丝绸之路”的重要节点肯尼亚，此后陆续在加纳、摩洛哥和埃塞俄比亚等国家组建团队，筹划当地的国际展会。

当时，已有许多中国商品进入非洲市场，但当地对中国商品普遍抱有偏见，认为产品档次低、质量差。经过市场调研，我意识到当地人以往购买的中国商品都经过当地中间商层层加价，还有部分黑心商家以次充好，牟取暴利，损害“中国制造”的声誉。

为了改变当地对中国商品的印象，我积极和中国国际商会合作，创立了集政策研讨会、经贸合作会、文化交流会与B2B会于一体的自有展会品牌——“中国贸易周(China Trade Week)”，让境外采购商可以在中国人建立的平台上直接和中国供应商进行商务洽谈，购买来自中国厂家的产品，省去繁杂的中间商环节。

“如果没有你们平台支持，我们不会有这么大的机遇。”2019年，在肯尼亚举办的“中国贸易周”上，福建一家国企和当地企业成功签约后，对我说了这样一句话。

如今，“中国贸易周”已在阿联酋、肯尼亚、加纳、埃塞俄比亚、摩洛哥、南非、阿曼等多国落地，得到当地采购商的认可和欢迎。接下来，我计划把“中国贸易周”复制到更多国家，10年内有在办展条件的中东非国家

深耕会展行业21年，年均组展规模近4000家企业，累计帮助8万多家中国企业进入中东和非洲市场……在王海林心中，推广“中国制造”、打响中国品牌，是一名会展行业“老兵”义不容辞的责任。

如今，王海林的会展事业布局多个“一带一路”沿线国家，越来越多中国企业通过他主办的展览亮相世界。其间，他也见证了许多中国扩大对外开放的高光时刻。

以下是他的自述。



2019年4月，在第二届“一带一路”国际合作高峰论坛上，王海林（右）和阿联酋企业家签订合作协议。受访者供图

实现全覆盖。

“中国贸易周”期间，我们邀请非洲当地前任驻华大使进行现场演讲，向当地企业和政府官员介绍中国发展前景及“一带一路”倡议对当地经济的带动作用。通过多个“中国贸易周”的交流，越来越多非洲企业了解了“一带一路”的内涵意义，欢迎中国企业在当地发展。看到“中国贸易周”成为真正展示“中国制造”、讲述中国故事的平台，我作为主办方感到由衷自豪。

### 疫情加速会展业转型升级

2020年，受疫情影响，中国外贸企业无法出国参展。但得益于中国率先控制疫情、实现复工复产，制造业企业成为经济复苏“先行军”，海外市场对中国制造的需求依然强劲。

为了适应疫情期间的行业变化，2020年3月，我召集公司技术团队，讨论创建线上平台。经过一个多月的研发，以多年积累的近70万中东非线下展商、采购商数据库为基础的“展贸通”线上云平台正式诞生。中国企业可以在平台上以图文、视频、直播等形式进行产品展示，境外采购商与中国企业可以通过即时在线聊天、预约视频会议、询盘等方式进行高效对接。平台还会根据采购商需求进行精准推荐，依据采购商后台访客数据进行展后营销追踪。

“展贸通”线上云平台推广之初，不少境外采购商由于看不到产品实物，不敢直接下单。后来，一些曾经参加过线下展览的采购商基于对我们的信任，带头通过“展贸通”寻找供应商并达成交易，对平台及供应商打出好评。此后，“展贸通”逐渐凭借完善的服务和线上会展的获客成本优势打响了名气，越来越多采购商和展商入驻平台。

至今，“展贸通”平台举办线上活动100多场，涉及江苏、河北、广西、浙江、山西、四川、广东等10多个中国省份，两次承办中国贸促会主办的国家级“中国—中东及北非国际贸易数字博览会”，近万家企业从中受益。来自建筑建材、五金机械、医疗用品等十几个行业的江苏企业，收获了海外客户的询盘和订单，解决了疫情期间的获客难题。

下一步，我将继续带领团队在国际展览行业攀登高峰。今年10月的迪拜世博会，我们将参与中国馆的接待工作，向中国团组提供“一站式”服务，为中国企业及工作人员保驾护航。

我深知，我们的海外展览事业能够取得如此快速的发展，是因为我们的后方是日益强大的祖国。中国拥有全球最完整的工业体系、完备的基础设施、强大的供应链网络、高效的生产能力，同时具备优越的营商环境和大批创新人才，是名副其实的“世界工厂”。

依托中国雄厚产业基础，搭乘“一带一路”政策东风，越来越多中国企业走出国门，参与国际竞争，这为我们的展览事业创造了机遇。背靠祖国大后方，我们在海外办展越来越有底气。

侨乡新貌

### 正是采花好时节

近日，广东省鹤山市桃源镇中胜村霸王花场迎来大丰收，怒放的鲜花开遍山野。

多年来，中胜村委会依托青山绿水的生态优势和气候特点，因地制宜引导农民结合市场需求，引进霸王花种植作为农业发展方向。霸王花场为当地村民提供了就近就业岗位，帮助村民增收，同时也使村里的土地资源得到有效利用，助力乡村振兴。

图为中胜村霸王花种植场的工人正在采花。

黄继明摄（人民图片）

