

百年航程 有“侨”精彩

马来西亚侨领李引桐

中马建交的『和平使者』

张焕萍



资料图片

李引桐祖籍福建泉州南安,在马来西亚、泰国等都有企业经营,是享誉海内外的实业家、教育家、慈善家和社会活动家。

新中国成立初期,以美国为首的西方国家对中国进行封锁,橡胶是中国急需的重要战略物资。朝鲜战争期间,李引桐以“国家现在有困难,我理应先忧,不能袖手旁观”的心态,冒着风险通过香港、澳门两地辗转运送大量橡胶到国内。

在当时的国际环境下,运送橡胶及其种苗可能面临被拘捕的风险。李引桐精心挑选适合海南岛生长的优质橡胶枝并秘密包装好,于1956年运回国内。确保橡胶产量,关键是要提高橡胶栽培种植技术。为此,李引桐又以优厚待遇秘密聘请1位橡胶种植专家,让他到海南岛传授技术,指导管理,同时引进橡胶生产的新设备、新工艺和产品检测仪器,使新中国建立起达到世界先进水平的橡胶生产基地。

此后,李引桐一直致力于推进中国和马来西亚的民间交往,曾多次组织和参与马来西亚工商代表团赴中国访问和考察。为了促进中马两国建交,李引桐抓住机遇,做自己的好朋友、时任马来西亚国防部长拉扎克的工作。1970年,马来西亚举行大选,拉扎克参加竞选。李引桐立即向拉扎克建言,要赢得华人支持、赢得选举,就必须在外交上有所突破,争取与中国建交。拉扎克认为言之有理,但如何与中国联系沟通是个难题。李引桐马上毛遂自荐说:“这件事由我来办!”

李引桐以时不我待的急切心情来到北京,传达了这一重要信息并提出相关建议。毛泽东接到情况报告后批示:“可以谈。”国内对李引桐予以充分信任,任命他为中方联络代表。此后李引桐立即返回吉隆坡与拉扎克会面沟通工作进展。

1974年5月,已当选马来西亚总理的拉扎克和周恩来在北京共同签署了中马建交公报,马来西亚成为东盟第一个与中国建交的国家,拉扎克也成为东盟第一个访华的国家领导人。李引桐在推动和促进中马建交上功不可没,被誉为“中马建交的和平使者”。

老挝广西商会执行会长陈新军

助力中国汽车驶上老挝道路

本报记者 高乔

庆祝中国共产党成立100周年

侨胞说·祖国在我心中

驾车行驶在老挝首都万象的街道上,总能看到中国品牌汽车的身影。这样的景象,10年前还是老挝广西商会执行会长、老挝金仕达汽车有限公司总经理陈新军梦想中的一幕。如今,梦想照进现实,陈新军代理销售的上汽通用五菱汽车股份有限公司生产的五菱汽车,已成为广受老挝民众喜爱的中国品牌。

2011年,陈新军从广西柳州来到老挝万象创业,10年间,他亲身参与和见证了中国汽车品牌在老挝从无到有的开拓历程。以下是他的自述。



陈新军(右)在二〇一八年中国—东盟国际汽车(老挝站)拉力赛上留影。老挝金仕达汽车有限公司是当年中国—东盟国际汽车(老挝站)拉力赛承办方。受访者供图

尝鲜 第一个在老挝卖五菱汽车的人

2011年,我刚到老挝时,马路上几乎看不到中国品牌汽车的影子。那时,中国汽车对老挝民众来说还十分陌生。老挝对我而言,是一个相对陌生的国度;汽车销售行业对我而言,也是一个陌生的产业。

为什么到老挝来卖汽车?不止一个朋友问过这个问题。此前,我一直在广西柳州从事眼镜销售工作,已在柳州开有多家眼镜连锁店。在柳州的十几年里,上汽通用五菱汽车股份有限公司的五菱汽车(简称“五菱汽车”),一直是我喜爱的汽车品牌,对五菱汽车的兴趣和关注为我之后的事业发展埋下伏笔。2010年前后,中国与东南亚国家的国际贸易进入发展阶段。五菱汽车也开始在东南亚国家开展海外业务,招募老挝代理商。2011年,在老挝做车辆贸易生意的亲友建议我到老挝走走看看。带着试一试的心态,我花3个月时间在老挝多地考察。

在老挝,普通民众一生中最大的开销,通常主要花费在购置汽车上。我们常开玩笑说,汽车是老挝人跑在路上的“脸面”。那时,日韩汽车在老挝已深耕多年,一些知名日韩品牌受到老挝民众的追捧。中国汽车品牌刚刚进入老挝市场,还处于“籍籍无名”的状态。但是,作为“中国国产汽车迷”,我了解中国汽车的特点和优势,也对中国汽车的实力非常有信心。老挝民众购置汽车的强烈愿望,

当地广阔的汽车市场潜力,老挝亲友熟悉的销售渠道,让我感受到强烈的信号:这是个放手一搏的好机会!

回国后,我将眼镜生意转交给家人经营,与合伙人成立老挝金仕达汽车有限公司,拿下五菱汽车和中华汽车两大中国品牌汽车的老挝销售代理权。我在老挝的汽车行业的“闯荡”之路就此启程。

过坎 服务是打开销售大门的“黄金钥匙”

2012年7月,我在老挝万象的第一家汽车销售门店,经过艰辛曲折的筹备终于开张。老挝第一辆五菱汽车就是从这里卖出去的。可以说,我是第一个在老挝卖五菱汽车的人。

然而,创业初期的艰辛仍然令人难以忘怀。从成立公司,到申请取得老挝汽车进口指标、获得当地销售资格,再到第一批汽车运抵老挝,我们耗尽了7个月的时间。巨大的前期投入、漫长的等待过程和与当地市场环境的磨合,让我们一度焦头烂额。完成中国汽车品牌在老挝“从无到有”的扎根过程,比想象中艰难。当时,中国品牌汽车刚刚进入老挝,民众对中国汽车都不熟悉,也不信任。怎样让老挝民众知道中国汽车,喜欢中国汽车?为此,我们费了不少脑筋。

每天在万象城里开着五菱汽车兜兜转转,散发售车广告;把五菱汽车拉到万象主要商业街区巡展;在当地报纸、电视台等媒体平台宣传推广……我把能想到的招都试了一遍,上门咨询的顾客逐渐增多,销售量不断上

升。卖的车越多,我越意识到,服务是打开销售大门的“黄金钥匙”。

在老挝汽车市场上,中国品牌汽车的产品质量和市场定位具有先天优势。车内空间大,动力足,还省油,可家用,可商用,这对老挝民众而言,经济实惠,性价比超高。老挝民众一旦了解中国汽车,就会知道中国汽车的好。随着销路逐渐打开,我们的工作重心从营销宣传转向售后服务。无论车出现什么问题,我们第一时间安排维修,基本能做到当天修好;车辆需要更换零配件,我们当地就有库存,能够实现及时更换;顾客买车后,我们定期回访,提供后续跟进服务……慢慢地,我们的口碑建立起来,老顾客留得住,还能带来新顾客。

从2013年前后每年销售四五十辆车,到2014年后销量每年成倍增长,再到如今每年销售数千辆车,我们实现了爬坡过坎的进步。

扎根 大家都想长长久久地干下去

2017年,中国—东盟国际汽车拉力赛途经老挝万象,我们带着一整支五菱汽车队为拉力赛车队带路,清一色的五菱汽车在万象街道上排出一条亮丽的风景线。此后,我们连续承办中国—东盟国际汽车(老挝站)拉力赛,五菱汽车也成为组委会唯一指定老挝赛区赛车。

目前,我们在老挝万象、琅勃拉邦、沙湾拿吉、巴色等多个城市开设有6家直营门店、10个二级销售网点、20个售后服务点,总营业面积

1.5万平方米。五菱汽车销量在老挝同类型汽车市场占有率稳居第一。2017年,我又签下了长安汽车在老挝的销售代理权,目前公司主要经营五菱汽车和长安汽车两大中国品牌。2019年1月,我在万象的高标准现代化4S店顺利开业,店面的设备水平、员工素质和管理体系迈上新台阶。如今,我正筹备在老挝推广中国的新能源汽车,搭上“绿色东风”。

我们公司的快速成长,也是中国汽车品牌在老挝发展扎根的一个缩影。2011年,我们刚到老挝的时候,老挝汽车市场上的中国品牌寥寥无几,销量平平。在我们努力开拓市场的同时,也有许多其他中国汽车品牌逐渐加入老挝汽车市场的“中国车队”。中国汽车品牌越来越多,车型也越来越丰富,大家提供的服务越来越好。比起同行竞争带来的压力,“中国车队”共同努力打造的中国品牌声誉,更让我感到高兴和自豪。一个人摇旗呐喊,不如大家一起高声齐呼。如今,中国汽车品牌已在老挝扎下根来,开枝散叶。我能感觉到,大家都想在这里长长久久地干下去,都很爱惜老挝市场来之不易的信任。

新冠肺炎疫情期间,中国向老挝运送防疫物资、疫苗,派遣医疗专家组,举办经验交流会。我所在的老挝广西商会也为华侨华人和当地民众多次送去抗疫物资。老挝当地朋友说起疫情期间的中国援助,都有种“中国这个老哥们够仗义”的意思。作为旅老华侨,每次听到这样的话,我的心里都暖烘烘的。今年底,联通中老两国的中老铁路就要正式通车了,我们都翘首以盼。“一带一路”建设在东南亚遍地开花,中老两国的合作风头正劲,我们“中国车队”一定开足马力,绝不掉队。

中国首位田径归化运动员

郑妮娜力摘得全运会“全能”金牌

邢 昀

9月25日,在陕西西安全运会田径赛场,田径运动员郑妮娜力以6026分拿下全运会女子七项全能冠军,是所有参赛运动员中唯一得分超6000的选手。这是中国田径首位归化运动员郑妮娜力第二次参加全运会。这次全运会对她而言,有特殊意义。

代表中国参赛是全家心愿

4年前,在天津全运会上,18岁的郑妮娜力还叫“妮娜”,被视为加拿大女子七项全能的一颗新星。当时她作为华侨华人选手参赛,但由于报名时间紧,没能参加全部七项,只参加了标枪比赛,甚至连时差都没倒过来就上了赛场。

再次来到全运会,她以“郑妮娜力”的名字参赛。她说,名字中蕴含一种中国力量,“这一次真的感觉自己是中国人”。

郑妮娜力出生于体育世家,外婆是著名“新中国体育报春燕”之称的跳高名将郑凤荣,是中国第一个打破田径世界纪录的运动员。1959年首届全运会,郑凤荣摘得女子三项全能和跳高两枚金牌,她的丈夫段其炎斩获男子跳高冠军。

由于种种原因,在郑凤荣运动状态最好的时期,中国没有参加奥运会,这成为她职业生涯最大的遗憾。郑妮娜力

说,自己是在中国的训练方法下成长起来的,代表中国参加奥运会是她的心愿,也是外婆的夙愿。

尽心尽力筹备参赛

2018年,郑妮娜力在20岁生日时加入中国籍,成为中国首位田径归化选手。加拿大田径队主教练曾公开表示虽然极力挽留,但“她的态度很坚决”。而这一决定,让她付出了3年不能参加国际赛事的代价。

由于东京奥运会延期,郑妮娜力在今年4月“解禁”,正式获得代表中国队参赛资格。她仅用两个月就攒够了奥运积分,拿到了入场券,以中国运动员的身份站上奥运赛场。她对记者说,那一刻外婆很激动,“我能参赛她就很满意了”。

郑妮娜力的腿部纹有“尽心尽力”四个字,这是外婆写给她的。她在运动生涯中一直“尽心尽力”地比拼。就连铅球奥运冠军巩立姣看过她的训练计划后都说:“看到你这么练,我们的训练就不算累了。”

女子七项全能是田径赛场最难的项目,需要完成100米栏、跳高、铅球、200米、跳远、标枪、800米七个项目比拼。东京奥运会上郑妮娜力以6318分获得第十名,创造了中国选手在奥运会女

子七项全能中的最好成绩。

奔着金牌继续前行

这次全运会比赛几乎全程遭遇雨水天气,最后一项800米项目更是在瓢泼大雨中进行。最终,郑妮娜力以总分6026分夺冠,在4个单项上都排名第一。

“发挥得还行。”赛后郑妮娜力笑着对记者说。她透露,奥运后回国隔离期间她掉了3公斤,身体状态不是很好,这样的天气拿到这个成绩,总体上还不错。“这一次参赛就是奔着金牌来的,实现了目标。”她说。

郑妮娜力将2021年称为“超忙赛季”,转换国籍后几乎都在马不停蹄地参赛。以全运金牌收官,郑妮娜力将目标瞄准了下个周期。“希望能把身体调整好,明年最大目标就是亚运会夺冠。”她说。

全运会夺冠,郑妮娜力追随着外婆的脚步;参加奥运会,完成了外婆的心愿。已经84岁高龄的郑凤荣曾说,希望在有生之年看到外孙女登上奥运领奖台,为中国升国旗、奏国歌。

以中国之名,郑妮娜力在“全能”之路上继续前行。“巴黎奥运会目标是最少拿前五。当然,我也期待取得更好成绩。”郑妮娜力说。(据中新网)

山西文艺节目《谷子好》入选美国华人“双节”晚会



国庆节前夕,由山西省高平市选送的《巍巍炎帝》《谷子好》《喜酒歌》3个文艺节目,成功入选美国犹他州华人中秋国庆联欢晚会。图为《谷子好》演出场景。

武新才 武蓝摄影报道