

# 抗战丰碑上，有个大“侨”字

本报记者 杨子岩

## 组织动员有侨



日本侵占菲律宾的那5年，改变了李康希的一生。作为菲律宾华侨队伍的成员，那些打游击、做地下工作的日子虽然危险、残酷、艰苦，但在某种程度上，成了他们一生的财富。至今，李康希还时常梦见打鬼子的情景。

1941年12月，日本进攻菲律宾。月底，美军撤出马尼拉。李康希所在的华侨劳工组织奋起抗击日本侵略者，300多名20岁左右的青年或在日占区开展地下抗日斗争，或加入游击队。李康希选择了后者。

据史料记载，抗战时期，中国在海外的华侨总数有800万—850万人，其分布区可分为欧洲、美洲和东南亚三大块，其中绝大部分分布于东南亚，约占总数的95%。

“九一八”事变后，海外华侨便积极地展开了抗日救国运动，并成立了不少抗日团体。其中最早建立者为“全欧华侨抗日救国联合会”，1936年9月于巴黎宣告成立。

“七七”事变后，华侨的爱国热情更为高涨，各种抗日团体纷纷建立。“七七”事变发生当天，纽约华侨便成立了救济总委员会，选举司徒美堂等为执行委员，负责协调美洲华侨的抗日救国运动。1937年8月，美洲的华侨团体联合成立了旅美华侨统一义捐救国总会。该会有直属分会47个，其活动遍及美国、墨西哥及中南美洲的300多处大小城镇。

据《南侨回忆录》记载，在华侨人口最为集中的东南亚，救亡运动的规模最大。如在菲律宾，“七七”事变后的半个月里，各地华侨便成立了爱国团体376个。为协调各国各地的活动，1938年10月，来自菲律宾、荷属东印度等地的45个华侨团体的164名代表聚会新加坡，宣告成立“南洋华侨筹赈祖国难民总会”(简称“南侨总会”)。

至此，海外华侨继欧洲、美洲之后，又组建了一个跨国家、跨地区的联合抗日团体，从而最终形成了相对集中的三大组织网络，奠定了华侨抗日阵线的基本格局。

## 捐款捐物有侨

1945年，毛泽东在中共七大回顾抗日战争时，曾经提到过海外华侨的作用：“中国军队的广大官兵，在前线流血战斗，中国的工人、农民、知识界、产业界，在后方努力工作，海外华侨输财助战……”

“输财助战”是华侨抗战最主要的形式。据侨史专家提供的统计数据，抗战前3年华侨捐款总额达20亿元，占当时中国军费开支的85%。

这其中，感人故事不胜枚举。缅甸仰光



女侨胞叶秋莲，把自己一座两层楼房及全部财产变卖，将所得钱款捐助祖国，而自己则削发为尼，过着清贫的生活。

菲律宾马尼拉一名5岁儿童叶秀荫，也在祖母的陪同下走进华侨妇女慰劳会，将自己一年节省下的糖果钱约国币800元全部捐出。

……

据相关人士梳理，抗战期间，海外侨胞为筹措战费，捐款名目十分繁多，有月捐、特别捐、献金或以各种节日纪念日发动侨众捐款。

战时，华侨在开展捐献活动的同时，还“增寄家费以益外汇”。侨汇数额由1936年的3.44386亿元国币猛增至1937年的4.73502亿元国币，此后连年居高不下。

不仅如此，从1937年下半年至1940年，海外侨胞为中国抗战捐献各种物资总数达3000批次以上，平均每月100批次，有坦克车、救护车、卡车及飞机，还有生产生活及医药物资。

另外，还有不少华侨移资国内尤其是西南大后方的工矿、垦殖、金融等行业，创办了一大批适应抗战需要的侨资企业，从而增强了祖国的经济实力。据统计，从“七七”事变到太平洋战争爆发，华侨总投资额达16亿元国币；此后直至抗战胜利，投资额为2亿—3亿元。

## 奋起抗战有侨

全面抗战期间，回国效力的华侨数量很多，仅粤籍侨胞就有4万余人；其中，南洋各地约4万人，美洲和澳洲等地约1000人。他们或组团编队回国服务，或三五成群投效军旅，情形十分感人。

在日军占领的东南亚，广大华侨勇敢地拿起武器，与日寇展开殊死的斗争。新加坡沦陷后，当地华侨包括星华义勇军的战士们纷纷深入敌后，组织抗日武装。

在美洲、澳洲大陆，广大华侨也积极行动起来，直接或间接地投身于抗日战争。美国华侨参战人数最巨。据美国征兵局的统计，当时在美华侨男性总数不过59803人，但在陆军中服役的人数就有13311名，占华侨男性总数的1/5以上。

不仅如此，侨胞在团结自身的同时，积极“撮合”国内各党派团结合作抗日，有力地推动了第二次国共合作的形成。为了宣传中国的抗战形势，海外侨胞还纷纷创办抗日报刊，举办抗日画展，演出救亡戏剧，创作抗战文学等。

事实上，在日军铁蹄踏过的每一寸土地上，都有海外侨胞奋起反击的身影，死伤者也不在少数。

抗日战争已经过去69周年了。战后69年来，海外华侨社会已经发生了巨大的变化。尽管如此，作为当年中华民族救亡图存和世界反法西斯斗争中的一支重要力量，华侨在抗日战争中建立的丰功伟绩，并不因岁月的流逝而逊色，值得我们永远缅怀与称颂。

下图：1945年，英国侨胞欢庆抗战胜利。



相信大家对“海龟(归)族”、“海带(待)族”早已不陌生，那你是否听说过“海床(创)族”？

如今，越来越多的海外华人登上了自主创业的广阔平台，打拼着属于自己的一番事业，也被冠上了“海床(创)族”的有趣昵称。这些“海床族”有魄力，有干劲，更有不少新点子，把海外创业圈玩得正是风生水起，好不热闹。

## 玩网络 老行当出新花样

说起华人创业，中国餐厅、中国超市一定是最先跳入老外们脑海的几个关键词。近年来，伴随着互联网的快速发展，电子商务热潮不断高涨，华人创业者们也在老行当里玩起新花样，将店铺开到了网络上，不仅降低成本，而且不失特色。

日前，几位美国华裔主妇就变身网络厨娘，在社交媒体上开了不少私房小餐馆。设计粉丝网页，制作电子菜单，饕餮客们只要在网上一轻轻一点就能享受中国风味小点送货上门的优质服务。买卖虽不大，却也是有声有色。

沈路等几位中国小伙发现，美国虽然有500多万华人，却没有一家针对华人用户的折扣信息网站，这块市场空白激发了他们的创业灵感。

于是，一家名为Dealmoon的

折扣信息网站应运而生。这家中国版的“亚马逊”，从各大商家抓取打折信息，并按不同产品进行分类，使海外华人不用出门，就可以货比三家，买到便宜货。

“我们的目标是打造除大中华地区之外的全球最大中英文折扣信息网站。”聊起未来规划，Dealmoon市场总监董焕并不掩饰他们的“野心”。而在今年11月，Dealmoon就将再迈一大步，与40多家美国主流商家及网站合作，推出美国版的“双十一”购物狂欢节。



图为幼发拉底孵化器创始人沈赐恩(左四)和他的创业团队。

除了在传统行业追求新异，还有一些年轻华人凭借他们新锐的想法与独特的理念，追求属于他们的创业style。前不久，27岁的中国小伙徐铭泽在德国创立了一家名为“不二旅行”的旅游体验策划公司。“我希望为游客们提供一种独一无二的旅行体验。”徐铭泽说。

在梦幻的普罗旺斯亲自制作一瓶薰衣草香水，在柏林4500多米的上空体验高空跳伞的惊险刺激，在芬兰的赛马湖畔品尝刚刚垂钓上来的鲜美鲈鱼……

针对不同特点的游客，徐铭泽结合自己曾经在欧洲各国旅行的特别体验，以及当地朋友提供的有趣信息，对传统的旅游路线进行重新包装，设计出多款充满个性特色的旅游体验产品，让习惯了“上车睡觉下车拍照”的游客们大呼新鲜。

“我相信，个性化的概念一定会是未来的趋势。”徐铭泽说。

“我想把我关于健康慢生活的理念和北欧简约设计的风格相融合，通过我的产品向观众娓娓道来。”中国女孩俞楠日前也在芬兰创立了自己的设计创意品牌Martingale，通过一件件精心制作的纺织工艺品，传递自己对艺术、对生活的思考和感悟。

对于创业者来说，充足的资源、广阔的平台、对市场的准确把握同样也是他们创业成功不可或缺的关键因素，这对于在异国他乡单枪匹马打天下的华人创业者尤为重要。

“很多华人的技术能力很强，但是在市场把握方面不是很理想。”在美国硅谷打拼十多年的沈赐恩逐渐发现了这一短板。

为此，沈赐恩开始创立一家名为幼发拉底的孵化器，替初入创业圈的年轻华人保驾护航。为他们提供融资、市场、团队建设等多方面的资源与服务。“我们的孵化器就像一个保姆，面对这些刚出生的‘Baby’，有时还要帮着起名字。”沈赐恩笑称。

这样的孵化器在华人创业圈已不是一件新鲜事。随着越来越多的海外华人开始自主创业，一些具有丰富经验的资深前辈们搭建起越来越多类似的创业资源分享平台，为他们做嫁衣裳。而这本身也成为这些前辈再次创业的新选择。

“我们都在美国有过创业经历，理解华人创业者在美国缺少资源和人脉关系的处境。”华人Henry和几位合作伙伴目前也正致力于建立一个资源共享的创业平台，为南加州地区高涨的华人创业热再添一把火。

“孵化器就像一张大网，大部分时候网罗的是你熟悉领域的小鱼，但没准有一天你就可能会碰到一条大鱼。这可能是你创业一辈子，都不会碰到的机会。”沈赐恩说。最近，就有几条“大鱼”游进他的孵化器，让他可以跳出熟悉的互联网圈子，在医疗和影视制作等新领域再大干一番。

“孵化器就像一张大网，大部分时候网罗的是你熟悉领域的小鱼，但没准有一天你就可能会碰到一条大鱼。这可能是你创业一辈子，都不会碰到的机会。”沈赐恩说。最近，就有几条“大鱼”游进他的孵化器，让他可以跳出熟悉的互联网圈子，在医疗和影视制作等新领域再大干一番。

“孵化器就像一张大网，大部分时候网罗的是你熟悉领域的小鱼，但没准有一天你就可能会碰到一条大鱼。这可能是你创业一辈子，都不会碰到的机会。”沈赐恩说。最近，就有几条“大鱼”游进他的孵化器，让他可以跳出熟悉的互联网圈子，在医疗和影视制作等新领域再大干一番。

“孵化器就像一张大网，大部分时候网罗的是你熟悉领域的小鱼，但没准有一天你就可能会碰到一条大鱼。这可能是你创业一辈子，都不会碰到的机会。”沈赐恩说。最近，就有几条“大鱼”游进他的孵化器，让他可以跳出熟悉的互联网圈子，在医疗和影视制作等新领域再大干一番。

“孵化器就像一张大网，大部分时候网罗的是你熟悉领域的小鱼，但没准有一天你就可能会碰到一条大鱼。这可能是你创业一辈子，都不会碰到的机会。”沈赐恩说。最近，就有几条“大鱼”游进他的孵化器，让他可以跳出熟悉的互联网圈子，在医疗和影视制作等新领域再大干一番。

# 「海床族」玩转创业圈

本报记者 严瑜文图

## 快拍华人



## “新”华人恋上“老”华埠

任媛媛

昨日的华埠，店铺林立、人群熙攘，满眼的中国红。而今繁华不再，商户搬离，人影落寞，留下无奈与不舍。旧忆牵绊，新路难寻，华埠的命运牵扯着许多华人的心。

然而事情果真如此悲观吗？据美国《星岛日报》



报道，在一片离巢声浪中，一批年轻的华人二代创业者陆续返回华埠一展身手。

在这群流连于华埠的华人二代中间，张明雅是具有代表性的一个。她拥有一个奶茶零食店，6年前在纽约华埠开店时她还只是刚上大学。小店里不仅有特别的零食、饭团，更有浓浓的乡情。“我不会离开，这里有家的氛围。”她的第一批顾客现在已成了她的兼职员工，大家在这个小店里见证着彼此的成长。尽管租金的持续上涨让她很担心，店铺从一条街迁到了另一条街，但她说即使租金再涨，也不会搬离华埠。

她在华埠坚守着，坚守着华埠的人情味儿，坚守着华人的根。

除了对于传统的追寻，年轻人的到来使得华埠的商业更加多元化。Jenny Chen 在华埠开了自己的婚纱摄影店，作为华人二代，她脸上没有父辈的艰辛与沧桑，更多的是有着自信的底气 and 必性的笑容。为了使店里的婚纱更适合华人的体型，她一次次从香港订做礼服。“我愿意帮助客人完成他们每一个浪漫要求。”她店

里的员工也都是年轻的华人二代，他们把梦想倾注在这个婚纱店里。她说，婚纱店是华埠一道美丽的风景线。

她在华埠奋斗着，她告诉我们华埠并不是只卖廉价餐的市场，年轻人可以引领华埠新时尚。

在对华埠新路的探寻中，华人二代有着自己的态度。一个月前，陈丽明在纽约勿街的中心位置开设了精品店，这是她一直梦寐以求的。她的正职是名珠宝顾问，店里陈列的物品是她在之前工作中搜集到的古董、原创首饰和摆设，尽管价格不菲，但她的小店生意却不差。在她看来，华埠“贵族化”更是机遇，“其实消费者一直都在，只是华埠需要一些创意把他们留下”。

她在华埠摸索着，想要打开一条被忽视的华埠高端市场道路。她说，年轻就要敢想敢做。

捧一把古朴厚重，拈一片创意灵动，华人二代将他们的新思想带进古老华埠中，在现代与传统之间，他们自如游走，在困境与机遇之间，他们自信前行。在这片父辈打好的水源上，华人二代继续挖掘新甘泉，让华埠在悠长岁月中流动、绵延。