



龙行天下

主编 赵冬

山西人民出版社

遭

遇

非洲





遭

遇

非洲

龙行天下

主编 赵冬

山西人民出版社

责 编:傅晓红
 张晓立
复 审:蒙莉莉
终 审:刘秀斌

图书在版编目(CIP)数据

遭遇非洲/赵冬主编. —太原: 山西人民出版社,
2003.12

(龙行天下丛书)

ISBN 7—203—04946—9

I.遭... II.赵... III.散文—作品集—中国—当代
IV.I267

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 099026 号

遭遇非洲

赵冬 主编

*

山西人民出版社出版发行

030012 太原市建设南路 15 号 0351-4922102

<http://www.sxep.com.cn> E-mail: sxep@sx.cei.gov.cn

新华书店经销 临汾日报印刷厂印刷

*

开本:850×1168 1/32 印张:12.75 字数:320 千字

2003 年 12 月第 1 版 2003 年 12 月山西第 1 次印刷

印数:1-5000 册

*

ISBN 7-203-04946-9

I·1195 定价:19.80 元

A辑 酸甜苦辣闯非洲

- 2 酸甜苦辣闯非洲
- 10 在肯尼亚击鼓就餐
- 13 我在非洲当老板
- 15 南非热土上,往事如歌
- 21 生死 18 小时:跨国抢救中国工程师
- 29 解救同胞骨肉,上海夫妇行侠南非
- 38 非洲深处的中国医生

B辑 马里的天使

- 42 马里的天使
- 47 关于苏丹的记忆碎片
- 54 中国少年的非洲日记
- 59 在非洲拍片,中国电视剧组险情多多
- 65 人间伊甸园
- 71 我参加了卢旺达的奇异婚礼

C辑 拜见非洲大酋长

- 76 拜见非洲大酋长
- 83 体验埃及
- 86 衣食住行在非洲
- 89 发生在非洲的一桩人命案
- 93 在国外不能说“不”的事
- 96 我在非洲吃土鸡
- 99 肯尼亚遇蛇记
- 102 非洲海关故事

D辑 嫁到黑非洲

- 106 嫁到黑非洲
- 111 非洲爱情之旅任重道远
- 119 嫁到好望角

悲情小护士,怀抱“黑孩儿”泪洒非洲	127
我让非洲丈夫写下悔过书	135
E辑 独闯非洲山村的中国女子	
独闯非洲山村的中国女子	144
匆匆索马里,那段生命相托的遭遇啊	155
在南非,告别那个中国男人的懦弱爱情	162
真好,“猫王”的爱情方向转移了	170
在南非开家长会	178
南非姑娘的珠穆朗玛缘	181
黑人兄弟唱中文歌赚了100万	186
F辑 乡情裂变:南非钻石大劫案幕后追踪	
乡情裂变:南非钻石大劫案幕后追踪	194
撒哈拉的诱惑	202
一颗钻石的身世	209
撒哈拉沙漠生命绝境大营救	213
流浪撒哈拉	219
别了,情人狂野撒哈拉	225
蒙巴萨天堂变地狱	234
坦桑尼亚:要东西理直气壮	239
非洲霓裳之美	243
法老暴毙之谜	247
G辑 在南非:我用人格证明尊严	
在南非:我用人格证明尊严	252
在约翰内斯堡的日子里	259
一个中国人在南非留下的“孽债”	266
他从好望角回国自首	270
失礼遭遇的鄙夷目光	277

H辑 非洲猎蟒

- 282 非洲猎蟒
- 289 在南非与猛兽过招
- 294 悲壮! 爱情在饿狮的追逼下
- 301 寻找“鳄鱼之王”芭芭罗莎
- 309 大草原上的人鹿之恋
- 316 母象复仇时,仇人困守树顶五昼夜
- 323 鬣狗逼攻时,情人逃了爱人来了
- 329 野牛群中的象“首领”
- 334 肯尼亚公园:动物奇异恩爱组合

I辑 南非,一场这样的“处女运动”

- 338 南非,一场这样的“处女运动”
- 342 非洲割礼目击记
- 347 纯洁的孩子,非洲为你哭泣
- 351 驴在埃塞俄比亚是神物
- 354 穿越死亡沙漠
- 362 中国超市在多哥很挣钱

J辑 南非,一场这样的“处女运动”

- 366 去非洲当志愿者
- 374 非洲,一个中国女人的诗
- 380 5万元起家冲进非洲
- 384 加纳国王寻恩:救我的兄弟在中国
- 390 寻找湮没的辉煌
- 395 脱险非洲:惊魂落魄 300 天



酸甜苦辣闯非洲

何健

到尼日利亚的第一个晚上就遭遇了停电，同伴急得骂人，赵贤文却喜出望外：“我们的市场找到了。”

在浙江义乌，赵贤文是个成功的商人。1984年，他3000元起家，办起了一家生产发电机组的福利工厂，厂里一半以上是残疾人。改革开放初期，百废具兴，电力紧缺，老赵的发电机组在国内市场是紧俏产品。工厂加班加点生产，效益很好。老赵的事业越来越发达，1994年，他在义乌市中心建起了一座当地最豪华的三星级宾馆——华丰宾馆。在此后的几年里，这座宾馆曾经接待过朱镕基、温家宝等十几位党和国家领导人。那天我们一进赵贤文位于华丰宾馆5层的办公室，就看到迎面墙上朱镕基的题字：华丰宾馆；另一边则挂着朱镕基和宾馆工作人员的合影。那是赵贤文事业的鼎盛时期。

到20世纪90年代末，随着我国电力事业的迅猛发展，发电机市场愈来愈小，老赵的工厂不可避免地面临着产品积压、工人下岗的局面。老赵心急如焚，自己的华丰宾馆是残疾人撑起来的，工厂不景气，不能把他们一脚踢到社会上，国内市场不行，不妨闯一闯国际市场。他的目光瞄准了非洲。

那时赵贤文已年近60，资产过亿，却依然收拾行装，踏上了这

片在一般人心目中充满了战乱、饥饿、灾难的土地。

1998年3月，赵贤文随中国贸促会组织的经贸考察团到达埃及。在展会上，老赵的摊位前来了两位黑人，对发电机产品颇有兴趣，和老赵攀谈起来。他们说：“你干吗到埃及做发电机生意，埃及的尼罗河是全世界水电容量最大的河流，电力很充裕，你应该到尼日利亚去。”老赵表示自己随团出来，一次签证不能去两个国家。不料来人当即说，你马上让中国驻埃及大使馆出一份照会，我下午来拿，明天就可以把签证给你。此时老赵才知道他们是尼日利亚驻埃及使馆的商务参赞和二秘。

就这样，赵贤文和翻译到了尼日利亚拉各斯市，住进了江苏某公司驻尼日利亚的办事处。晚上，住处突然停电了，没有灯光，空调也停止了运转，屋子里热得像蒸笼，翻译火起来骂人，赵贤文却喜出望外，他劝翻译：“急什么，我们的市场找到了。”

第二天，老赵就开始了市场调查，他了解到尼日利亚位于中非热带，是非洲人口最多的国家，有钱人家都有空调、冰箱、冰柜等电器，由于电力不足，经常断电，许多家庭都要购买发电机。3天后，赵贤文向中国驻尼日利亚大使馆的商务参赞表示，要在尼日利亚注册一家公司，销售自家的发电机。参赞说：“老赵啊，我非常欣赏你到境外投资的热情，但你要知道，国内多少企业考察了几年跑了多少趟，大多是只见来信不见行动，你才到这儿3天就下这个赌注，是不是太冲动了。”赵贤文回答：“我的发电机组在家里卖不出去，而这里天天停电，我要再等两年，不是等死吗。我通知家里马上发货。”

赵贤文当即决定为自己的公司取名为义发尼日利亚有限公司，聘请了当地律师全权处理公司注册事宜，自己飞回国内筹备产品出口事宜。一个月时间，工商注册、商业注册、内政部工作签证这三项批文都办下来了，总共只花了几百美元。这也是老赵的经验，找当地律师办理不仅时间快而且省钱，如果自己留在尼日利亚，光住宿费就不是一笔小数目，还不一定能办下来。

这期间,老赵派了两个员工到尼日利亚,为公司选址,调查市场,拜访当地的相关部门。2个月后,第一批发电机组运到了拉各斯市。义发公司开张了。

几年下来,赵贤文的发电机组在尼日利亚有了不错的销路,他们的经营受到了尼日利亚贸工部的肯定。如今,义发公司除了销售,还负责一些机组的组装,年营业额100多万美元。但老赵告诉我们,他对公司现状并不满意。他说义发在那边基本上属于单打独斗,规模不大。这次到尼日利亚,他和员工一起制订了将义发公司做强做大的方案。他打算在尼日利亚建立一个发电机组配件中心,在尼各省全面推销发电机组,同时建立义发发电机组全国销售网络,并逐步建立起售后服务网络。他还准备把义乌的工厂迁至尼日利亚,当地生产当地销售,并且已经得到了外经贸部、经贸委的同意。

在筹建义发公司的过程中,随着对尼日利亚市场的深入了解,这个位于非洲中西部的国家蕴藏的巨大商机令老赵激动不已。有一个想法冒了出来:按照义乌小商品市场的模式在尼日利亚建一个市场,有摊位,有仓库,有宿舍,吸引中国人到尼日利亚经商。他甚至取好了名字,就叫尼日利亚中华门商业中心。老赵的目标是几年后让商业中心成为尼日利亚的唐人街。他把这个想法向大使汇报,大使听着听着动心了,召集使馆工作人员开会讨论他的建议,最后使馆肯定了赵贤文的思路:以尼日利亚为中心,向周边国家辐射,输出中国商品。

“我最大的优点是带律师去海外处理投资事宜,最大的错误则是带了中国的律师。”

在筹建尼日利亚市场的同时,赵贤文随国内的经贸考察团去了南非。正巧南非的商业中心城市约翰内斯堡有一家商场要出售。该商场占地9万平方米,建筑面积3万多平方米,有大小不同的独立营业单元68个,配套设施齐全,一个现成的“中华门商业中心”。赵

贤文动心了,如果在尼日利亚建市场,光造房子不定到什么时候,眼前的商业中心随时可以启动。他盘算着,把义乌的商人聚到南非经商,再把南非赚的钱去投资尼日利亚的市场,岂不是一箭双雕。

对南非的考察最终让他下了决心。南非是世贸组织成员国,也是南部非洲发展共同体成员国,与邻近 10 个国家结为关税同盟。这就意味着,一旦中国商品进入南非,将对南部非洲的国家产生极强的辐射,因为由此进入第二国可免收关税。

南非季节与中国相反,我国进入夏季,南非正好是冬季,国内不能继续销售的冬令商品,在南非却是销售高峰,有利于生产企业继续生产及处理季节库存。

南非是非洲最富裕的国家,货物流量很大,人均收入 4000 多美元,而尼日利亚只有 1000 美元。南非产业结构不合理的现象非常突出,特别是轻工业产品主要从欧美进口,价格昂贵。一只不锈钢壳暖壶居然卖到 50 美元,相当于 400 元人民币,与国内相差 20 倍。这些轻工业产品正是浙江的强项。

在此之前,也有不少浙江商人到南非经商失败的例子,老赵认为,那是因为分散经营单打独斗,没有形成气候,再加上供销渠道不畅造成的。他要把中华门商业中心办成集销售、仓储、展销、信息及服务于一体的全方位的现代化市场,把中国各类名优特商品汇聚到一起,成为南非规模最大、商品最全、服务最好的中国商品选购场所,同时利用南非良好的基础设施及南部非洲共同体的关税同盟政策,使中华门商业中心成为中国商品在南非甚至整个南部非洲的集散中心。

老赵办事讲效率,第二次去南非他就带上了公司副总经理、翻译,还有一个律师。今天老赵这样评价当初自己的做法:“我最大的优点是带律师去海外处理投资事宜,最大的错误则是带了中国的律师。如果聘请当地律师,有关合伙人的背景马上就清楚了,后来的麻烦就不会有了。”老赵说他要告诫每一家到境外投资的中国企业,

一定要聘请当地律师，因为中国律师以国内的思路去处理国外事务，不了解当地国情，容易留下隐患。

结果是赵贤文出资 210 万美元购买中华门商业中心 49% 的股权，双方共同组建中华门商业中心有限公司，赵贤文方面全权负责市场的经营活动。合同签了，老赵回到国内招商。几个月时间，在浙江温州、宁波、湖州、嘉兴等地展开了轰轰烈烈的招商。应该说，招商力度不可谓不大，但却没有达到预期效果。而此时的赵贤文却因为中华门商业中心产权证和商户的工作签证问题，与合伙人发生了纠纷。倔强的老赵不甘心，聘请当地律师一纸诉状把合伙人告上了法院。他告诉我们，2002 年 2 月 22 日，南非法院要开庭审理这个案件。到此时，老赵已经投进去 3900 多万元。老赵承认，南非的市场是失败的。他和我们讲了几点原因：

一是因为合伙人的原因，答应商户的工作签证迟迟办不下来，影响了招商的开展。股东之间的纠纷，也影响了对商户的管理。
二是当时招商没有招满，人气不够，市场没有形成。
三是对招商估计过于乐观，摊位费价格定得太高，留不住商户。
因为官司正在进行中，老赵叮嘱我们在判决结果下来前不要作详细报道。他跟我们聊起了在南非办市场的见闻，有一些东西他称之为中国人的劣根性。

在南非经商一定要有工作签证，否则就是违法的。但是一些中国人不愿意出这笔钱，就带着国内做的假证件，在当地利用假结婚等不正当手段取得工作签证，结果被移民局查出后遣返回国。

到南非的中国人有不少是做服装生意的，卖的人多了，就开始互相压价，把好不容易起来的市场做烂了。也有人短期行为，做一次生意就回国，临行前把货物低价抛售，这样后面来的人就没法做了。

中国人把货发出去，却不知道怎样把钱拿回来，不是按照正规渠道通过银行汇回国内，而是让回国的人把现金随身夹带出来。结

果有一回在海关被扣,出来后钱又被抢。

也有人按照国内的思路做生意。有一个温州人运了几个集装箱的女人内衣到南非,想的是赚女人的钱,可没想到非洲女人的身材与中国女人不一样,内衣尺码不对,结果货砸在手里卖不出去。

当然也有不少发了财的,温州有个商人去南非做灯具生意,由于是独家经营,中国的零售价在那儿可以做批发价,生意很火。

老赵说,到非洲经商,首先要了解各国的投资环境、风土人情、生活习惯、政策法规等,多向我国驻外使馆人士及当地华侨请教,才能将风险降低。

中国人住在一起,买卖在一起,这就是赵贤文的“中华门”

尽管南非中华门商业中心的经营不尽如人意,官司又让老赵心力交瘁,可在尼日利亚办市场的决心却更加坚定了。老赵的心头一直有一个梦想:中国人住在一起,买卖在一起,让尼日利亚的中华门商业中心成为中西部非洲中国商品的集散地。

说起尼日利亚,老赵的话滔滔不绝。尼日利亚是非洲人口最多的国家,据说人口数字已近两亿。重要的是,尼日利亚的经济正处在上升期,与几年前相比,人们穿着比过去好了,市场的商品也丰富了。老赵他们这一趟考察了4个城市,在维多利亚港,大批的别墅群正在开发;在拉各斯市,竖起了6个高架塔吊,高层建筑正拔地而起。从首都到马格里省过去的道路只有20多米宽,现在拓宽到40多米。尼日利亚已跃居中非贸易第2名。2000年中尼贸易额8亿美元,2001年9月份已经超过了前一年,全年肯定会过10亿。

尼日利亚资源丰富,但加工工业不发达,商品主要依赖欧洲进口。相同的产品,欧洲进口的价格是我国的10多倍至数十倍。浙江是加工工业大省,特别是小商品的档次、价格非常适合非洲市场。赵贤文断言,尼日利亚是浙江省的市场。

赵贤文与尼日利亚政府签约,共同投资中华门商业中心项目,

准备筹建 10 栋房子,可以容纳 200 名中国商户。到目前为止已经建好了 4 栋,每个摊位 27 平方米,两头临街,便于做生意。吸取南非的教训,老赵对尼日利亚中华门商业中心作了多项改革,他和我们谈起自己的设想:

把摊位以高于租金的价格卖给商户,目的是让商户安定下来,只有留住人,市场才能做大。

筹建一个宿舍群体,每套房子 30 平方米,商户或租或买,像在自己家里经营一样方便。

要把银行请进来,国外商业活动结算都用信用卡,中国人在国外不安全、被害的原因就是将大把大把的钱放在口袋里。有了银行,200 多商人钱来钱往,方便安全,挣的钱也可以通过银行汇回国内。

要引进会计事务所,为客户进行财务规划。

要让当地警察局进驻,保护商户安全。

在尼日利亚,老赵发现当地有一个很大的仓库连锁群体,收费低廉,运作模式很独特。一切仓储都由电脑控制,比如你存放 1000 台饮水机,当你销了一半时,电脑会自动将占用面积减半,你以后只要付一半钱。你也可以把商品的价格告诉它,授权它帮你销售。它可以直接零售,也可以配送给连锁仓库,尼日利亚 36 个州都有它的仓库群体。对于语言不通、路况不熟、销售网络没有建立起来的中国人来说,货物进了这里,仓储、销售可以一并解决了。老赵在中华门边上留了块空地,为的是引进这个连锁仓库为中国商户服务。

赵贤文说有这些机构来做服务,我这个董事长才当得安心洒脱。老赵内心有一个非常强烈的愿望,希望尼日利亚中华门商业中心成为中国人在海外办市场的成功样板。为了达到这个目标,老赵说他个人情愿不赚钱。

老赵的这次尼日利亚之行收获颇丰,在他眼里,尼日利亚遍地商机:尼日利亚是石膏出口大国,老赵准备在那儿筹建一个石膏板生产厂,从国内出口生产线,投资小,赚钱快。

国内水泥零售价 14 元 1 包,合 280 元 1 吨,在尼日利亚 1 吨水泥要 800 元。尼日利亚每年水泥总产量 600 万吨,现正计划将生产能力扩大到 1000 万吨。有韩国人取得了水泥厂筹建项目,到中国购买二手设备从中赚钱。老赵说,这几年浙江省关闭的许多小水泥厂可以搬到那边去,我们中国人应该赚这个钱。

老赵与拉各斯市最大的制药厂洽谈,拟在 9 类药品的生产中,用中国化工、生物原材料取代西方进口的原材料。

他还想在那里建一个一次性注射器生产厂和一家不锈钢餐具生产厂,当地生产当地销售,投资小见效快。

老赵还承接了一个宾馆装修工程。

老赵……

吃一堑长一智,老赵说,所有的项目都会按照当地法律,请当地律师参与签约。

从 1998 年以来,赵贤文去过非洲 20 多趟,到过 20 多个国家,最终选择了最富裕的南非和人口最多的尼日利亚作为自己事业发展的基地。他看中这两个国家辐射面广,转口贸易活跃,可以成为我国商品抢占非洲市场的跳板。因为“非洲是浙江的市场”,采访过程中,赵贤文反复向我们强调这一点。也许,这可以解释为什么他屡遭挫折,却依然痴心不改,一次次踏上这块让他备尝艰辛的土地。

采访结束,赵贤文对我们说的最后一句话是:到尼日利亚来吧,我在那儿接待你们。

在肯尼亚击鼓就餐

前些日子,我赴肯尼亚国的蓓罗欧城观光考察,亲身领略并体验了那儿的击鼓就餐。

一天上午,在当地“汉学家”导游萨昆先生的陪同下,我们到街上走马观花了一番。中午时分,我们到街中的一家“涉外餐馆”去就餐。萨昆神秘地眨着眼说:“你今天用了这顿饭,兴许会终身难忘。”

这是一家临街的小餐馆,全是用土砖砌成的厚墙,屋顶上覆盖着长树皮,看上去如同我国北方的“干打垒”,既原始,又简陋。尤为引人注目的是:大门口用四根光滑的木棍支架着一面直径约达一米,厚度约达半米的大鼓,大鼓旁站立着一名熊腰虎背的黑人青年,模样挺威武,但眼睛里透射出来的光芒却是友善的。此时他见我俩径直朝他这儿走来,便稍稍躬了一下身,用当地的土语大声问萨昆:“是来用餐吗?先生?”萨昆笑着点了点头。小伙子迅速转过身,抬起蒲扇一般的手掌,朝大鼓上“嘣嘣嘣嘣嘣”地连连重重地击了5下。鼓声刚落,餐馆里就走出一名身体修长、着白色工作衣衫的黑人姑娘,腰间系了一面小鼓,她正用右手不停地有节奏地击打着,左手则朝着我俩大幅度地扬着……萨昆轻轻对我耳语:“这是这家餐馆欢迎我和你来做客的友好表示。”

姑娘不停地击拍着小鼓走在前面,我俩紧随其后,步入餐馆。我

不由地环顾四周，这家餐馆共有 8 张桌子，每张桌子旁只有两只木凳，桌子上没有任何摆设点缀，连刀叉盆勺等进餐用具也没有。令我感到新奇的是：每张桌子中间也都支着一面小鼓，便问萨昆，萨昆解释道：“这是桌鼓，是专门召唤服务小姐的。”我听罢便欲动手去敲，不料却立即被萨昆阻拦了：“在这儿敲桌鼓是有规矩的，只能均匀地连击 4 次，不能多也不能少，否则要被看做疯子，会被小姐们立即轰出餐馆的。”在萨昆的示范下，我抬手不轻不重地在桌鼓上击拍了 4 下。鼓声刚停，厨房里立刻走出一位脖颈上悬挂着小鼓的黑人小姐，她两手有序地击拍着小鼓，轻盈地走到了我俩的桌前，忽地重重击拍了 2 下，萨昆对我说：“这是在问你和我要吃什么？”我笑了笑：“客随主便。”萨昆马上用手比画着并同时击拍了桌鼓 2 下，黑人小姐心领神会，又有序地拍击着小鼓走入厨房。只一会儿，厨房里闪出两位黑人小姐：前面一位两手各托着一盘吃食，后面一位腋下夹着一面小鼓，不停地有节奏地用手拍击着，朝我俩走来。当两盘吃食端放到桌上时，我不由倒吸了一口气！天哪，一只只硕大的蚂蚁被炒成了焦黑色，并夹在了面包片中，美其名曰“肯尼亚三明治”。萨昆见我这般怵状，朗声大笑，旋即以身作则，左手端盘，右手用熟练的动作抓着直往嘴里塞，并津津有味地嚼吃了起来。无奈，我也只好半闭着眼睛，硬着头皮，笨拙地仿效萨昆的动作，囫圇吞吃着。这种“肯尼亚三明治”风味真特别，焦香中带着酸甜，吃到最后，还有一股辣乎乎的感觉。不知什么时候，桌子上又出现了两瓶“开普敦啤酒”，我好不容易吃完盘中食物，急忙拿起一瓶啤酒，对着瓶口大喝，这才将“阻梗”在喉咙口的食物咽送到胃里。萨昆对我说：“这套食肴叫做‘解暑餐’，是这个城市有名的特色午餐，能起到解热防暑的效果。”我点了点头，半信半疑。

酒足饭饱后，该结账了。萨昆又凑近对我说：请你用手击拍 5 下桌鼓，击拍了第一下后，要稍停片刻，再接着要连连击拍 4 下。我遵循“执行”。果然，里屋又闪出一名在腋下夹着一面小鼓的黑人小