

泪洒多瑙河



——中国人在匈牙利

中国物资出版社 ● 李中强 著

泪洒多瑙河

——中国人在匈牙利

李中强 著

中国物资出版社

(京)新登字090号

泪洒多瑙河

——中国人在匈牙利

作者 李中强 著

出版 中国物资出版社

(北京市西城区月坛北街25号)

发行 全国各地新华书店

印刷 北京市巨山印刷厂

开本 32开 787×1092毫米

印张 8

字数 160千字

印数 5000册

版次 1992年12月第1版 1993年9月第2次印刷

书号 ISBN 7-5047-0543-8/I·0006

定价 5.50元

内 容 提 要

出国潮。世界大串连。中国人的足迹遍及欧、美、澳。

国人无不关注：身处异国他邦的同胞，境遇和心态如何？

本书作者以其亲身经历，耳闻目睹，广采博集，把闯荡匈牙利的中国人的种种遭遇介绍给读者，把一幕幕令人诧异、困惑、悲愤、潸然泪下的镜头推到读者面前：发财者为富不仁，荒淫奢侈，心狠手辣；失败者艰辛度日，为求生计，沦为娼妓；心灵空虚者吸毒酗酒，群居滥交，乃至互相残杀……

天堂耶？地狱耶？请读者掩卷深思。

目 录

第一章	四万华人来到匈牙利，不少人竟然变成“大款” ·著名的“帝国赌场”专聘了华人雇员，以接待 炎黄子孙·李先生嗜赌成癖，却也功夫不凡，赢 进了两万马克……………（1）
第二章	“傍家”者，男女同居之名也·机场翻译原来却 是“妓场翻译”·每小时70美元的性服务，他兴 奋地说：值得！……………（25）
第三章	枪声阵阵，血溅布达佩斯·与其我死，不如你死 ·向一位颇有学问的同胞求救的女子，已然受了 凌辱……………（72）
第四章	中国人的“黑手党”职业·此地不发财，另有发 财处·什么都可以出卖，肉体算不了什么 ……………（106）
第五章	行贿、受贿，机关算尽·警察局也有中国人的铁 哥们·有人会“修理”护照·好男儿不闻闻匈牙 利，白活！……………（155）
第六章	克格勃阴魂不散，残忍成性，杀手如云·多瑙河 不接受眼泪·北京的小裁缝暴尸街头 ……………（192）

第一章

四万华人来到匈牙利，不少人竟然变成“大款”。著名的“帝国赌场”专聘了华人雇员，以接待炎黄子孙。李先生嗜赌成癖，却也功夫不凡，赢进了两万马克。

中国人做事情，最喜欢凑热闹，一窝蜂。远到大炼钢铁，近到炒股买楼，无一不是蜂拥而上。

近些年兴起的出国热亦是如此，一忽儿澳大利亚热，一忽儿美国热，一忽儿新西兰热，一忽儿塞班热，一忽儿匈牙利热。

匈牙利不要签证，这是个“优势”，匈牙利剧变之后政策开放似乎干啥都行，这是个“信号”，从那回来的人说，钱好赚得俨如遍地都是，这是个“诱惑”。于是，两年间许许多多中国人着了魔似的“热恋”起匈牙利来。几百甚至数千美元的“买单钱”算什么？到那自可挣回来；辞职砸了“铁饭碗”算什么？那有个“金饭碗”在等你；抛家舍业算什么？不吃苦中苦，哪得人上人；背井离乡算什么？好男儿志在四方。一时间，呼朋唤友结伴，东拼西借凑钱，体检所也忙，公证处也忙，公安局也忙，火车站也忙，三教九流的中国人，怀揣一本平生第一次拥有的护照，心存万种说不清是喜是忧的念头，横跨过广袤恢弘的西伯利亚，终于摸到了

多瑙河上那颗“大明珠”——布达佩斯。

匈牙利人吃惊地望着这突如其来的一车车没完没了的东方人以及他们堆积如山的行李，搞不懂昔日荣耀的帝国今天何以有了如此之大的吸引力；中国人则欣喜地望着这古色古香的城市和友善温和、冬天也穿裙子的马扎尔人，盘算如何圆上自己的多瑙河七彩梦。就这样，两年来，三四万中国人在匈牙利象是满天飞花一般撒开去，同时，一个个动人、醒人、急人甚至气死人的故事也生出来。

对于这股“匈牙利热”，国人其说不一，褒贬不一：

有人说是“闯洋关东”。当年中国人不甘贫苦，或者万般无奈，出关到东北这块人稀物丰的黑土地上以求生存发展。今天，人虽衣食无虑，但钱谁有个够？事业哪有头？为求发达，不妨一闯匈牙利。

有人说是“洋插队”，“上山下乡”，“接受贫下中农再教育”之事，恍如昨日，“插”入公社大队、穷乡僻壤，自然比不得当兵进城来得舒服，出国匈牙利也自然比不得赴美加澳洲去得荣耀，所以喻做“洋插队”。

也有人说是“淘金”。昔日万千华侨远渡重洋，到美国西海岸“挖金山”，金子没挖着，倒挖出个繁荣昌盛的旧金山。无独有偶，百年后又有万千华夏子孙跑到多瑙河里去淘金子，重寻那辛酸艰苦之路。

更有人说的是“探险”。有财发得发不得？没人能知道；性命丢得丢不得？不令人担心。一步一试，一步三险，如履薄冰做事，警惕万分入眠。直如上山寻宝，下海捞珠，前途未卜，胜负难说。

赞其勇气可佳也罢，毁其莽撞胡来也罢，个中滋味，喜

愁甘苦，唯有当事之人，方才体尝得最为真切。本书正是想透过这支拙笔，真实记录他们的匈牙利之旅，籍此奉献给读者品尝，找出各自需要的答案。

书中真实姓名一般隐去，以免遗患当事之人或殃及池鱼，希读者谅之。

中国海外进出口公司就设在布达佩斯一个自由市场里，这是一间只有七八平方米的简易小房，房顶上竖着一块甚至比门脸还要大的中匈文公司招牌。一进门是个小柜台，后面是货架，上面堆满了从中国运来的眼镜架、发卡、蚊香和指甲油之类。门外另辟有一个小柜台专一零售。公司虽小可批零俱全，生意也满兴隆。就我在那么一会儿功夫，小屋子里挤满了前来批货的中国人，令伙计忙得不可开交。

老板是个矮个子浙江人，边吃着从自由市场一家中国快餐馆买来的盒饭边招呼着生意。他告诉我，货种是经常变换的，只因市场而定。一般货都是通过陆路运来，这样运费非常低廉，但花的时间也长，有时要个把月。匈牙利市场小，很容易饱和。今天卖得好卖得快的，明天就未必。所以，行情看好的就空运，也可以赚钱，薄利多销嘛。

问他一个月下来可赚多少，他只顾吃香米饭和肉炒青椒，眨了眨露出狡黠目光的双眼，笑而不答。

这家公司是很有典型性的，同时也是幸运儿。

匈牙利是个欧洲小国，人口仅千万出头，面积还没有中国小省份江苏省大，既不靠海，也没有多少资源，只有一条多瑙河贯穿全境而过，还不是兰色的。东欧剧变后，匈国政府为求迅速发展，大开国门，极力吸引外资，加之政局稳定，经济势头看好，更没有出现像南斯拉夫那样大打出手的

局面。但匈牙利不是“西方极乐净土”，也不是“伊甸园”，一样存在失业、犯罪、通货膨胀诸般问题。尤其是失业问题，资产私有化加速等因素导致失业大军的扩大。而且本身小国承受力就很有限，正当此时，几十万罗马尼亚人、俄国人、越南人、阿拉伯人、波兰人以及中国人一齐涌入，确也消受不起。显然，对于想在匈牙利“大展拳脚”的中国人来说，刚一到就已是阴云满天了。

比较所有“老外”而言，中国同胞有两大特点“其一，有钱。中国人讲究“穷家富路”，谁出门不带上点？兜里揣个千把美元算是少的；其二，大多想办个公司，过过老板瘾，做做发财梦。所以，虽然一到匈牙利已觉形势不尽如人意，但不入虎穴，焉得虎子？人本来已在虎背上，唯有前冲一搏了。

按照匈国法律政策规定，“老外”办公司，注资费加律师费约共需八千美元左右。其中七千注资费存入匈牙利银行，千把美金交到律师柜上。手续是分外地简单，只要有钱，自然会批，律师也会给你办得妥妥贴贴。因中国人一人注资多有困难，于是三人成伙、四人搭帮，大家合伙开公司。一年多时间，随着匈牙利热升温，中国公司如雨后春笋般地在多瑙河两岸冒出来，很快突破千家大关。其中，除数家为港澳、台湾所有外，余者皆为大陆“正宗原装产品”。

上千家公司在多瑙河边遍地开花，看起来红红火火，然而真正“结果”的并不多，像文前所述之“中国海外进出口公司”那样正经经商的只是凤毛麟角，有的公司成立，只是虚晃一枪，为解决身份而已，此为“虚招”，有的虽是“实招”，路数却是“邪招”，坑蒙拐骗、偷税漏税、倒腾人

口，招招要你老命。有的公司则是虚实搭配、正邪齐出，有正活干正活，没正活干邪活。许多人想发财又不谙经营之道，办了公司临阵磨枪，学不来只得空竖个招牌静候“赵公元帅”扣门。

就这样，中国老板们把个中国功夫、十八路枪法在多瑙河畔使得天花乱坠，令马扎尔人眼界大开，头昏脑胀。

初始，匈国还很是高兴了一阵子，这么多中国“款爷”来投资，其乐融融，黄卡（短期居住卡）兰卡（长期居住卡），也发放得容易。可渐渐地，发现不对劲了，我准备兵来将挡，招招接纳，可你“邪招”不断，全然没有“正路子”踪影，这如何是好，你们诚意何在？

有位匈牙利人就对我讲过，德国人在这办公司，文件哪一句没弄清楚都不会签字，说要回去研究研究。对文中条款，更是争来争去，绝不会轻易让步让你沾了便宜。再看看中国的董事长们，面对一字不懂的满纸匈文，大笔一挥，毫不犹豫。难道就不怕赔了本？上法庭？自然，中国人办公司目的何在可想而知了，诚意几多也可而知了。

待到后来，匈国对中国公司的“正招”、“邪招”渐渐了解深透，但又一时难以区分查清良莠，干脆玉石俱碎，一概采取“乱枪侍候”办法，“从重从快打击之”。限制措施之一就是不再发卡。任凭你真想办个公司利国利民，一展宏图大志，办则办矣，钱可以照投，老子就是不给你卡。如按常理，办了公司当然应获得居留权，这是普天之下走到哪都说得通的。可眼下“老子就是不给”你有啥法？似乎就请你把钱放在这然后回家走，真让人啼笑皆非。

这上千家公司细致分配可有几类：

第一类正常运作，真正“良民”地干活。这类公司虽然面对语言障碍、信息不灵、对匈国政策法规了解不够、受挫于繁杂、低效率的进出口手续、配额难搞、资金不足以及关系少、地面生等等困难，倍感举步唯艰，但仍孜孜不倦惨淡经营，将一些匈牙利市场需要的中国货品，如眼镜、发卡、文化衫、人造花之类，或陆运或空运或海运，运进来再批出去。有的公司则在自由市场里“安营扎寨”，长期包租个摊位，批零兼顾，生意倒也可以。当然，也有买卖做砸的。去年，有位公司老板，风华正茂，赚钱心焦，没有摸清路数就脑袋发热，从大陆一下发来数集装箱货物，结果因政策不熟，在海关受阻。货压在船上自然不能变钱，可贷款利息却无情压来。小老板一时想不开，觉得人生无味，与其背一辈子债不如做个逍遥鬼，竟自上吊撒手大环。此为我听说的在匈牙利为公司事业“英勇献身”的中国第一人。

正常运作经营的公司虽然为数不多而且艰辛倍尝，但正所谓“最后的胜利往往就在坚持一下的努力之中”。一旦闯过头关，打开路径，往后的日子就会好过得多。只要耕耘，就会收获，公司经济实力也多有增长。有些已在购买汽车房屋等物产，为日后发达打下坚实基础。特别是影响渐好，也使中国人名声为之一振。

第二类初衷只为取得身份。此类为数最多，也最令匈国头痛。匈国开始时给“老外”公司发卡可谓人手一本，后来公司太多，又规定“老外”办公司一至两名董事股东可获短期居住卡——黄卡，数年后还有望获得长期居住卡——兰卡。许多中国人正为此来，一俟公司成立，身份办妥，立即抽走资金，挪做它用，公司亦名存实亡。迅速者待法院正式

批准文本送来时，已人去楼空，无人接“旨”了。令法官先生大叹中国人做事“迅雷不及掩耳”。再往后干脆基本不发黄卡，形成让你投资又不让你居留的局面。拿到卡的生意不看好一溜了之；没拿到卡的公司老板自然撤得更 快。普通匈牙利人纳闷：中国人在搞什么把戏？办公公司的中国也纳闷：难道让我白白把钱放这滚蛋不成？

此类公司生命力最弱，因而寿命也 最短。中国人既为“卡”来，卡到手后抽走资金再办一个，目的还是为“卡”所以，匈牙利银行中，中国人资金流动最为快捷。所以，中国人公司也最“雨后春笋”。老话说：“二十年后又是一条好汉”，中国公司则是今儿刚寿终完事，明儿又变出一条汉子。

听说数月前匈国为了“亡羊补牢”已出台新招：公司注资不得随意提出，要提前申请破产，拿破产证明再将美元转成匈牙利货币福林帐户。此法真正难倒了“成立公司专业户”，逼得你要么不干，要么就得正经干，休想明儿又变好汉。

第三类公司最值得大书特书。此类公司赚钱最多，只是出“招”不太正，财路有点歪——专做人头生意，赚自己同胞的钱。

匈牙利热刚刚兴起时，邀请信满天飞，就大多是此类公司所为。我认识一位，较早来到匈牙利。在国内时，为买一张邀请信竟花费六千美元，一刀“宰”得他比抽筋扒皮还痛。中国人在匈牙利呆不住了，公司又开始了第二轮“业务”，你想再去罗马尼亚拿灰卡吗？你想再去捷克拿绿卡吗？拿钱来，我这有印得漂漂亮亮的邀请信，明码标价，童

叟无欺，随行就市，愿打愿挨，匈牙利热时买“单”一张美金数千，快凉时只“值”两百；罗马尼亚灰卡热时四百五十美金，凉时五十足矣；捷克、俄罗斯亦矣。

通常买卖之间，还有一位掮客，此位“红娘”每日专为人们牵线搭桥，先有“周瑜”，再找“黄盖”，中间加码多少，唯有天知地知“红娘”知。反正是荷包渐鼓，良心日黑。而且几乎做成一件，得罪一人，所以也最为危险，一旦遇上位觉得付多了喜爱找后帐的很可能会兵戎相见。我知道有一位“红娘”就因此树敌太多，让人追杀。他东躲西藏，凡人不敢见，到底还是在多瑙河畔让人捉住，一通老拳不说，搜遍全身，只给他留下个空荷包。至此他劫数仍然未尽，回国后又让人破了相，害得医生护士小姐忙着牵针引线，在他脸蛋子上缝补了半天。可见，这点昧心钱也着实赚得辛苦不易。

此类公司比起其他公司来，收入是非常可观的，因为他一不进货二不出货，只把那邀请信复印来复印去，涂涂抹抹，大章一盖，便大功告成，制成一件上好商品，只等着掮客来提“货”了。那位掮客“红娘”，则与“有志来淘金人士”广为联系，一段时间下来，数万美金就已到手了。比起批零经营发卡赚小钱点点积攒或是“练摊”晒得黧黑，不知要容易多少倍。所以，险则险矣，重利当前，勇夫自来。

不过，随着中国人热情的消失，这类公司的“业务”也日见凋零。收入更每况愈下，有的就“金盆洗手”——把钱往银行一存享清福或找地方挥霍，有的则“立地成佛”——正经投资做生意去了。

平日而论，在中国人赴匈开办的上千家中国公司中，真正成功的应是少数，但众多人还是真想办公司干番事业的，这

里确也有个机遇的问题，正所谓人力不如天力，人算不如天算。时候未到，你就是发不了财，只能看着人家发财干瞪眼。再加上几粒老鼠屎坏了一锅汤，把个中国公司名声搅得不甚好听，令人想干正经事也困难倍增。当然，或许略微还有点后悔，本事不够，干嘛非要跑到这多瑙河边瞎凑热闹。

中国人办公的热情和韧劲也堪称一绝。在匈牙利要过了一番“中国功夫”后，一看形势不妙就迅速转战罗马尼亚，办公司拿灰卡（罗马尼亚短期居住卡），布加勒斯特街头又中国人头涌涌，公司一举超千家。罗国为把外资从别国吸引来高兴了几天，那张做工粗糙的小灰卡发得手滑。后来也发觉不大对劲，限制遂多起来，领卡不大容易了，进出境不那么方便了。中国人旋即转道捷克和斯洛伐克，办公司拿绿卡，捷国不久干脆成立个专门委员会审批。

那就去莫斯科干……有人则去了保加利亚、波兰、乌克兰或者立陶宛。看来，这个“中国功夫公司表演团”不巡回表演一圈是不算完的。

中国公司在东欧荡来荡去，遍地开花。有成功的，有失败的；有生了根的，有砸了锅的。不能不说，人生的悲欢，在这些公司和老板身上，已经体现得够淋漓尽致了。

最近有朋友从匈牙利回来说，由于中国人走得差不多了，十停已经去了六七停，办公的限制有了松动，不少中国公司也随之正常运作起来，但无论如何，印象既坏，境况已大不如从前了。

清晨四点钟，冬日里寒冷的黑夜仍然笼罩着布达佩斯，布达山与市民在熟睡着，多瑙河也象凝住了一样，偶尔发出

浮冰轻微的撞击声。此时，街上影影绰绰出现一些匆匆行人，他们往往手拉着一辆行李车，上面驮着大包小包，匆匆地奔向汽车站，等待着第一班公共汽车的到来——这便是以“练摊”为生计的中国人。

四十七市场是布达佩斯四五个较大的自由市场中的一个。因为四十七路公共汽车可以到，所以中国人都这样称呼它。在一圈围墙中，大约有三百个铁架铺木板的台子一行行排列着，有些台子上面还有铁皮顶，下面有铁柜，一般台子的左上角都钉有一个写着匈文的牌子，这就意味着这些台子已经被长期包租下来。只有四五十个台子没有这一标志。那些早早起身，披星戴月赶来的中国人正是奔它们而来。

在台子四周紧靠着围墙内侧，是一间间木制的简陋小屋，门窗都被铁栅栏紧紧地包围着。这些小屋最为抢手，早就有了长期的主人，一些匈牙利人或“老外”的公司就设在这里，其中有批发小商品的，有卖电器的，有开中国快餐盒饭的。有售意大利馅饼的。匈牙利人爱吃油饼，与北京小食店早晨卖的油饼几乎一模一样：椭圆形，中间有两道刀缝；炸得焦黄香脆。这里也有一间专卖匈牙利油饼的。中午到时，人们花四十福林买上两个，再花十五福林配上一杯欧式柠檬茶，吃得既便宜又舒服。中国人开的那间快餐店生意也很兴隆。有饺子也有馅饼，还有米饭炒菜的盒饭，远远地就可以闻到中餐特有的香味。老早就把许多饿得发慌的各国“老外”摊主吸引了过来。

中国人来得早未必就能占到无主的摊位，还有来得更早的。有些阿拉伯人，罗马尼亚人甚至头天晚上就睡在 market 里，占住几个甚至十几个台子，等到第二天早上以每个两白

福林售出，别人还没开张，他就已经赚了上千福林。个别中国人也有干此营生的。每天早晨六点，自由市场大门一开，等待已久的人群一拥而进，发疯也似寻找着一席之地，找着的弹冠相庆，找不着的花钱买一个，买不着的只得自认倒霉。所以，清晨为摊位而口角打斗之事时有发生，如果这天能各得其所，相安无事，就阿弥陀佛了。

漂亮的王小姐高挑的个子，匀称的身材，线条优美的嘴唇和她那双水汪汪的大眼睛一样动人，她是四十七市场的常客，兜售着她从中国带来或是批来的货品，其中有丝绸做的发箍、蚊香、砂洗衫衣以及耳环等等。实在说，像王小姐这么漂亮的中国女孩练摊的并不多，来来往往的匈牙利人也几乎无一不在此驻足，然而，他们已经无暇去仔细端详王小姐那东方女性特有的绢秀，而在埋头挑选物美价廉的中国货了。

去匈牙利的中国人十有八九都练过摊，匈牙利人也最不理解这一点。在他们的认识中，能出国的人就是有钱人，出了国还办公司就更会有钱，中国太最符合这两条标准，为什么还去练摊呢？在匈牙利第二大城市米什格尔茨，有一位商人就曾问过我：“中国人有钱为什么还来匈牙利？既然有钱干嘛还去摆摊？”我问他：“为什么米市的警察局对中国人那么不客气？”他说：“米什格尔茨是个有三十万人口的工业城市，失业率居全国之冠，而这时，来了不少中国人，摆摊经商，干什么的都有，可能警方认为是中国人抢了米市人的饭碗吧。”另一位有身份有地位的匈牙利老人告诉我，匈牙利人初时认为中国人有钱，花几万福林租房子住是普通匈牙利穷人不愿做的。后来，发现中国人整天拿着包在楼里上上下下

下，并且都出现在自由市场里，这是有钱有身份的人不会干的。还有一位失业的女记者对我说：“中国人来了就能练摊赚到钱，而我们却没钱，甚至工作都没有。”言下之意，她甚至觉得这不太公平。

其实，中国人练摊往往也是万不得已，而且也是万分辛苦的事情。办公司办不成，就是办成了想赚钱又谈何容易？上学又没那么多钱，本身上学就是只花不挣，这种“长线投资”几时才能捞回本钱来？与其坐吃山空，不如去练摊维持生计。许许多多中国人正是这样不得已而为之。中国人又讲究个脸面。谁愿意起早贪黑终日风里雨里低三下四去求售呢？经风吹日晒，个个黝黑模样，长年累月，大姑娘的娇热劲早已荡然无存。个中辛苦，实在难以尽述。

布达佩斯的冬天也是异常寒冷的。早早占到摊位的中国人穿得虽如皮球一般鼓胀，可寒气仍是一层层侵进去，再加上滴水粒米未进，肚里本已是凉的。他们在透心凉中不停地跺着脚，搓着手，盼望着“东方红、太阳升。”特别是那雨加雪的日子，站在雨里，站在水里，那地气水气从脚跟一直贯到脑瓜顶，要是个练气功的恐怕“小周天”不通也通了，丹田气不满也满了。雨雪大时，有把伞也不顶用，多块上好的塑料布还得盖在货上。如果是在盛夏，骄阳似火一般洒下来，四十七市场又没遮没拦，前面有棵小树的台子因此最为抢手。

不论冬夏，中国人就这样在清晨里苦苦等待着第一位顾客的到来。

四十七市场像其它所有匈牙利的自由市场一样，堪称是“国际交易所”。据我观察，练摊的独联体人最多，其次是波兰人、罗马尼亚人、阿拉伯人、中国人、越南人和吉普赛人。虽