

古老、广袤的非洲，好像 30 年前的中国，充满无限机会。



隆平高科专家与利比里亚朋友在一起

中国影响力

在安哥拉首都罗安达，随处可见令人熟悉的“中国影响力”。在港口，数百万桶原油即将运往中国；在城市，中国企业承揽的工程星罗棋布；在工地，中国人工作起来更昼夜不息。

2003年，安哥拉内战刚结束，有人就冒着风险到了这里。当年，刘强还在国内捣鼓建材生意，却发现，同样的东西，在安哥拉就能赚两倍。他马上抛弃国内生意，把全部身家投了进去。一座铝合金厂拔地建起后，他又回温州招兵买马，带来了电焊工老易。

老易也没想到，去非洲赚钱这么容易。且不说工资翻倍、食宿全包，工地普工就8万起；他这样的技术工，年入15万能保底；要是懂葡语、会翻译，年赚25万没问题。

老板们组团闯非洲，从普工、技师、翻译到财务、保安、厨师一锅端，用高薪把打工仔诱惑得蜂拥而起。结果，30万中国人得以聚集安哥拉。

在非洲人民看来，中国人似乎都很勤劳，还爱种地。

利比里亚，全球最贫困的国家之一。这里2003年刚结束内战，2014年又遭遇埃博拉危机。由于种植技术落后，全国粮食产量仅40万吨，缺口高达60万吨。

2005年，中国派出5名农业专家来到这里，他们来自著名的隆平高科。中国专

家很快发现，这里产量低是有原因的：一是农户留的稻种退化；二是农民不懂精耕细作，种子洒完就不管了。至于产量，看缘分吧。

于是，中国积累5000多年的农业科技带了进来，翻地、播种、移苗、打枝、施肥……整套操作下来，中国杂交水稻产量比当地品种高出二倍。

非洲兄弟们大吃一惊，利比里亚总统瑟利夫更将中国杂交水稻誉为“魔稻”，并决定把总统官邸的5亩花园，拿来种地。

除了利比里亚，隆平高科还在尼日利亚、塞拉利昂、赞比亚、埃塞俄比亚、塞内加尔等国开展了大规模的农业技术培训，非洲50多个国家因此受益。

隆平高科认定，只有把农业技术留在非洲，才是解决粮食安全的根本之道。

在非洲，搞养殖的中国人，也不在少数。潘伟志也认为，非洲大陆充满机遇。他曾在国内做家具生意，上年纪后感到力不从心。机缘巧合下，他到赞比亚卢萨卡开了家养鸡场，很快把生意做得风生水起。

当地消费者表示，中国人来了之后，鸡肉开始变得更加便宜。

凭着能吃苦、有毅力、敢打拼，很多中国生意人已经在非洲闯出一片天地。

非洲新天地

1998年，做建筑生意的沈阿虎，也发现了非洲这片新天地。

在非洲人口第一大国尼日利亚，当年还是有石油、没工业，更没有建筑公司。沈阿虎毫不犹豫把机械设备运到这里。奇怪的是，天天有人问业务，却一笔买卖都谈不成。

沈阿虎一打听才知道，尼日利亚人更喜欢跟公司打交道，不爱和个人谈生意。搞清了玄机，他上午注册公司，

下午就拿下大单——给当地盖4所学校。

中国人的效率你懂的。结果是，当地政府对工程质量非常满意。

尼日利亚政局稳定、人民友好，沈阿虎起步早，又持续投资建起了机械厂、塑钢厂，生意越做越大，身家一度超2亿，荣登“尼日利亚华人首富”。

跟沈阿虎不同，史海生是机缘巧合下，成了尼日利

中国商人：去非洲，去创业

□ 熊剑辉

亚的“码头之王”。2010年，他被香港招商局派往拉斯港，跟法国公司合营TICT码头。当时，他只有2名手下，海港也破败荒芜，承接的显然是个苦差。但两年后，他旗下雇员超过500人。TICT码头也跃升尼日利亚头牌，不但吞吐量首屈一指，利润率甚至超过一些国内大港。

史海生的策略很简单：用好薪水、好福利，雇优秀的人。像公共食堂、医疗保险待遇，在尼日利亚堪称优渥，企业由此蒸蒸日上。

闯荡非洲，同样会伴随各种风险。

2008年，中铁四局拿下了安哥拉首都罗安达的Sequele新城项目。这是个400栋楼、1万套房、可容纳10万人的小区。中国人本以为捡到了宝，干起来才发现，把事情想简单了。

当时，安哥拉内战虽已结束，但社会依然动荡。中国工人白天忙赶工，晚上防绑架。除了小心工地挖出的炸弹，还要提防时不时爆发的枪战。后来，当地政府在工地派驻了武装部队，项目才得以完工。

中国人闯非洲，因此被称为“在枪口上的跳舞”。

当然，不一定每个人都会遭遇可怕的暴力，但一定会面对无处不在的疾病。

在赞比亚西部原始森林，中国人几乎是唯一敢深入到此的外国人。吸引老陈到这里的，是旁人不敢染指的木材生意。因为这片绿色地狱，本身就是致命武器。

林场山高林密，毒蛇满地，蚊虫、飞蝇更多得直钻鼻孔。中国人的体质没有抗体，只要被蚊虫叮咬，很可能得疟疾、黄热病、锤虫病，一旦缺医少药，几乎必死无疑。老陈的黑人雇工里，还有人得艾滋病，但大家平时照样吃住在一起。

在缺医少药的非洲，小病小伤，经常会决定生死。而邢志霞的这类小诊所，往往是中国人最后的庇护所。

早年，她从湖北咸宁医学院毕业，因为找不到工作，才到尼日利亚来碰运气。没想到，靠贩卖抗生素很快发了家。如今，她凭借医术在拉斯港开出一家60平米的小诊所，诊疗室、输液室、药房和两张病床的住院部一应俱全。

这里的病人，大都是远赴非洲的中国人。邢志霞见惯了各种状况，像疟疾、阑尾炎、胰腺炎等在国内不值一提的小病，在这里很可能要命。所以，她对病人格外上心。

一次，50多名中国工人在工地群发疟疾，邢志霞主动驱车600公里前往救援，并由此获得中国领事馆的感谢。

世界卫生组织数据显示，撒哈拉以南的非洲国家，拥有全球11%的人口和24%的疾病。2020年，非洲医疗还将创造450亿美元的市场价值。救死扶伤，显然将成为广袤非洲下一个大机会。

而福建福清的方则江，更是赤手打拼成莱索托华人首富的励志哥。莱索托是个被南非包围的“国中国”，只有两个北京大小。1992年，在老家养鳊鱼的方则江，偶然被这个小国吸引。他先帮台湾超市老板打工，熟悉了风土民情后，很快开了第一间小超市。

超市生意，本小利薄。而方则江靠着勤奋机敏，渐渐将超市扩充到3家。但1998年，莱索托一场动乱，将他的所有财富付之一炬。方则江没有时间一蹶不振，他必须东山再起。

“在枪口上的跳舞”



加纳淘金客

老陈打过几次“摆子”，打了不计其数的针剂。最终发现，蚊帐才是活命的法宝。在这种商业模式里，只要打过疟疾，赚钱就不是问题。

但在非洲，还有一种疟疾和冲锋枪都逼不退的生意——淘金。2005年，一个广西上林人带着500万到加纳淘金，3年后，他便怀揣1亿荣归故里。这个传说，至今都极具诱惑力。

加纳号称“黄金海岸”，黄金储量占全球3%，大矿多由英美公司把持；后来，有湖南淘金客来此，斩获有限；直到广西上林人带着独门绝技的“砂泵洗金术”到来后，产金量大增，才引发了淘金热。

不仅是采矿主，哪怕是打工仔，也能很快致富。上林人善待老乡，工资里包括底薪、提成、奖金，

他返回老家，招募亲友，邀约同去莱索托创业。方法就是复制“方则江模式”：先打工操练，再合伙开店，几何裂变、按股分成。仅此一招，方则江的超市暴增到300多家，员工5000多人，经营范围也从日用百货、服装鞋帽，全面拓展到餐饮、娱乐、汽车等行业。

一大帮福清人跟着他发家致富，方则江本人更坐拥13亿美元身家，多年蝉联莱索托华人首富。而他坦承的致富秘诀，不过是“敢作为，能吃苦，薄利多销”而已。

还包吃包住。只要踏实肯干、产量争气，三五年赚百万不成问题。

有人调侃，能走路的上林人，大都涌进了这里。加纳当地人，对此兴高采烈。外出打工，他们只能月赚两三百，工作还很不好找；但在中国人的金矿上工作，工资最少600。

对中国人，他们毫不掩饰喜爱之情：“他们对我们很好，给我们钱，还提供食物，对待我们就像自己人一样。”

然而，淘金亦有巨大风险。像矿区争夺、环保灾难、政策变动等诸多问题，最终让加纳政府在2013年发布“六月禁令”，将中国淘金客悉数驱逐。

而在干实业的人眼中，非洲依然是一座宝贵的“金矿”。

在非洲实现“中国梦”

而在互联网时代，“90后”也开始涉足这里。比如，率先在非洲电商领域“吃螃蟹”的王风斋。2014年，他和王小飞、王小杰（坦桑兄弟）联合创办的CWB（环非国际）网站，在坦桑尼亚上线后迅速引发热潮。

大学念书时，他的坦桑同学王小飞告诉他，坦桑尼亚的商品虽然大都来自中国，却要从肯尼亚进口。瞅准商机的同学们一拍即合，毕业后，创立了B2B电商“环非国际”，致力于为中非商人提供信息、货物对接的服务。

人们对这种商业模式还将信将疑，一位坦桑客户却直接上了门，看他们能不能代为进货。这笔生意王风斋心里完全没底，谈判快完成时，客户甚至开始用斯瓦西里语密谈。王风斋估计，这笔买卖大概没戏。

哪知道，客户接下来的举动让他吃了一惊。只见客户打开一个大包，掏出一堆塞满钞票的丝袜。合同还没签，30万现金直接倒进了他的包里。坦桑客户用这样真诚的举

动表示：我相信你！

在坦桑合伙人的运作下，“CWB”在坦桑尼亚很快家喻户晓。媒体争相报道，连坦桑尼亚经济部长和议员们都力挺，表示他们正在做“一件对国家经济有助益的事”。

显然，200多万闯荡非洲的中国人，正追寻着各自不同的“非洲梦”。

在非洲的土地上，中国人正在盖高楼、种果蔬、开诊所，把核磁共振仪运进了医院，教还不会用电脑的非洲朋友怎么做电商，开出的小超市、杂货铺更难以计数……

中国人，本就善于在夹缝中求生存。所有人都认定，这里的发展空间大得很，足以让人看到不一样的世界。

这块古老的土地，好像30年前的中国，充满无限机会。那些抱着投机心理、捞一把就走的，很容易招人反感；但只要扎根这里、勇于尝试、吃苦耐劳，就一定能在非洲实现自己的“中国梦”。

（节选自《华商周刊》）



尼日利亚拉斯港