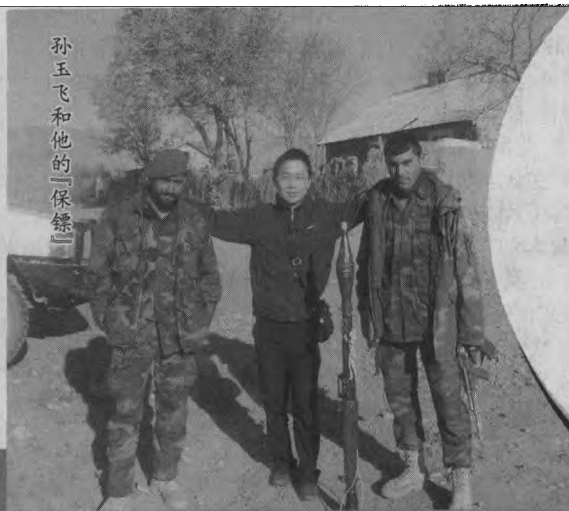


孙玉飞和他的“保镖”



连年战火使阿富汗不少人的房屋受损,有的甚至变成一堆瓦砾。在残垣断壁中,一位安徽汉子敏锐地发现商机:他把物美价廉的中国建材运到喀布尔,让许多无处安身的市民住上漂亮房子,自己也因此获得了丰厚的回报及广泛赞誉。日前,奥巴马宣布向阿富汗增兵3万,彻底铲除塔利班武装。基地组织马上回应,将调动更多的兵力给予反击。面对即将升级的战事,本准备回国结婚生子的他,毅然选择留下来,与那里的中国商人患难与共。



雪地酷影



与中外朋友会餐

冒险之旅

独闯阿富汗

“海待”小伙

文/娟子

放手一搏,“海待”小伙闯进喀布尔

孙玉飞是一个性格活泼的合肥小伙子,2005年从澳大利亚留学回国后,原以为自己学的是热门的国际贸易专业,在大公司里找份高薪工作很容易,没想到,因国内就业形势并不乐观,一次次碰壁后,这位“海待”听说几位在阿富汗经商的亲戚混得不错,便怦然心动,决定冒险到那里去闯闯。

可是当他把自己的想法告诉父母时,却遭到强烈反对:“你简直疯了,敢到阿富汗去做生意,那里天天都发生爆炸和枪战,搞不好钱没赚到,连小命也丢了!”

可是小孙却固执地认为,越是危险性高商人不愿去的地

方,越是蕴藏着巨大的商机。与其在家过这种索然无味的生活,还不如到阿富汗体验一把乱世经商的刺激。

当孙玉飞发现自己乘坐的客机 and 一排战斗机停在同一机场时,才意识到传说中的喀布尔已经到了。阿富汗位于伊朗高原东部,由于地处东西方贸易与文化交流的欧亚通道,曾是商贾云集之地,历史上被誉为“东方瑞士”。可是喀布尔这个昔日的繁华古都,如今却是另一番景象:道路坑坑洼洼,两边到处有被炸毁的房屋,整座城市没有一点绿意。

下飞机后,孙玉飞直奔喀布尔老城区,那里是各种物资的集散地和城市“金融中心”。有趣的是,这里所有的“金融工作者”都蹲在路边,手里捧着字典一样厚的钱,见到他就大喊“Dollar, Dollar”(美元,美元)。他们买卖的主要是美元和巴基斯坦卢比。

连年战乱,导致阿富汗各种物资严重匮乏。在首都喀布尔,除当地品种有限的蔬菜水果外,几乎所有商品都靠进口。塔利班政权倒台后,一些有见识的中国商人冒着生命危险,从国内运来了服装、皮鞋、彩电和日用小百货等,没想到这些物美价廉的商品很受当地人欢迎。孙玉飞的几位亲戚,都在老城区的批发市场做生意。姨父告诉小孙,前几天他上百万元的货不到一周就批发完了。“阿富汗商人没有还价的,你报一个数,他交了钱就提走,号码都不看。不仅是皮鞋、衬衣,只要看到中国货,就不是选择,而是抢购!”事实上正是由于华商源源不断地为这个山地小国“输血”,才帮人们熬过了最苦难的时光。

“不要以为这里是经商的天堂,仅治安形势就让人头皮发麻。”孙玉飞说,阿富汗大部分国土是无法耕种的山区,却盛产着罂粟。全世界消费的毒品,有相当一部分都来自这里。在当地买大麻就好像买包香烟,许多茶馆和杂货铺都能弄到,而且价格很便宜。

为了控制形势、打击恐怖分子,阿富汗的长途车在出发前都要给旅客录像,记录下他们的样子。同样雷人的是,从阿富汗边境进入巴基斯坦,只能乘坐出租车,而且必须雇一个带枪的警察。在一座清真寺门口,孙玉飞看到一个标志牌上写着“清真

寺所在位置禁止携带枪支”。言外之意,在大街上是允许携带武器的。种种怪事看得他直出冷汗……

开建材公司,在阿富汗 惊险淘金

初到喀布尔,最让孙玉飞头疼的是找不到住处。本来当地的旅馆就很少,其中相当一部分还不能接待外国人。在这里经商的中国人,只能租民房。这绝不是件容易的事,因为市区房屋损坏大半,不少老百姓连自己住的地方都没有。所以,房租自然贵得惊人:两间十分普通的平房每月收费2000美元!

一天,孙玉飞散步时来到一座被炸毁的大楼前,看到这里只剩下裸露在外面的钢筋水泥柱,碎石烂砖遍地都是。走在废墟中,他的心情格外沉重。就在这时,姨父带着一位阿富汗人找了过来。经介绍才知道,这位72岁老人的儿子、儿媳都被炮弹炸死,目前只剩下他和8岁的小孙子相依为命,所有的生活来源都是靠政府的一点补贴,他有一个独立的小院想租出去。

孙玉飞来到这里,发现小砖房的墙壁粉刷得很干净,里面还摆了几盆碧绿的橡树和五颜六色的野花,微风吹过,飘来几缕淡淡花香。有了它们的点缀,简陋的小屋充满诗意。小孙当即决定就在这里住下。

老人告诉他,现在喀布尔的房子紧张,就连很多政府机构,因办公楼被毁,也只好到郊区租房办公。“为什么不重新修建呢?”经老人解释他才知道,这些年由于战火不断,阿富汗的各种生产基本处于停滞状态,在市场上很难买到建材。这无意中的一句话,却让孙玉飞感到眼前一亮:喀布尔百废待兴,如果从国内调来大批建材在这里销售,生意肯定会非常好!

不久,在几位亲戚的帮助下,孙玉飞在当地开了一家建材公司,还专门雇了几名翻译及保安,主要销售铝合金门窗、瓷片、板材等,货品种类相当齐全。这里既有5美元一平方米的地砖,又有38美元一平方米的玻璃,适合不同阶层的需要。因此,随着在联合国帮助下重建工作的展开,不管是当地平民百姓,还是海外归来的有钱人,还有外国人建新房时纷纷跑到

他这里购买建材。丰厚的收入,让这位中国商人首次体验到了在战火中淘金的刺激和快乐。

2007年3月的一天,一位巴基斯坦籍建筑承包商交了一大笔定金,让孙玉飞火速将几卡车建材送到300多公里外的乌拉扬。面对这笔送上门的大生意,孙玉飞心里却犯了难。在喀布尔市内,虽然小打小闹的爆炸没断过,毕竟有多国部队重兵把守,大的问题不会有。可是走出市区就难说了,对方也是怕途中遭袭才肯花大价钱让他送货上门。后来他牙一咬,决定亲自押车将这批建材送过去。

当时天上还飘着雪花,在阵阵寒风中,他带着专门从一家保安公司雇的6名警卫艰难地踏上了行程。尽管他们个个荷枪实弹,但孙玉飞心里清楚,如果真发生意外,这些警卫根本起不了太大作用。恐怖分子要么设置路边炸弹,在车经过时引爆;要么在远处先用火箭筒袭击,然后用自动步枪扫射。

让孙玉飞惊讶的是,途中他下车小便时,发现这些警卫立刻持枪敏捷地占领制高点,一看就知道这些人训练有素,用当地的普什图语同他们一聊才知道,这些警卫过去都当过兵,有的还具备实战经验。

还好,一路上什么事都没发生,七八个小时的颠簸和提心吊胆,他总算将这批建材顺利送到了货主手中,并安全回到喀布尔。

孙玉飞说,在阿富汗经商是需要勇气的,可以毫不夸张地说,危险无处不在。比如走在路上,你可能会与手持冲锋枪的当地人擦肩而过,会被美军红外线瞄准器锁定。至于汽车炸弹之类的袭击,谁也不知道哪天自己会遇上。所以没事时尽量不到闹市区凑热闹,外出要穿防弹衣,带上当地保安,许多中国老板都是这样做的。最令人心烦的是,有时夜里还会被连串的枪声惊醒。刚来时他很不适应这样乱糟糟的环境,不过很快就习以为常。有时听到爆炸声,他甚至会幽默地问身边的阿富汗翻译:又是哪里在放鞭炮啊?

此外,这里的自然环境也很恶劣,冬天冷到零下20多摄氏度,因为缺乏市政供暖系统,又经常停电,有时孙玉飞只能靠烧木柴取暖,往往一



主人公在喀布尔

觉醒来，满脸都是黑灰。阿富汗还有一种个头很大的毒蝎子，一旦被咬后果十分严重。一次他穿鞋时，忽然从里面爬出一只“尾巴上带着毒针的家伙”，惊得他一下跳了起来！

不当“海归”富翁，要在阿富汗建工厂

严酷的生活环境，给在喀布尔经商的中国人造成很大的精神压力。这种因孤独造成的压抑一般人很难体会到。为排遣思乡之情，闲暇时孙玉飞总爱到一家名叫“金钥匙”的饭店去玩。

老板陈大明是位性格开朗的上海人，平时爱穿一身唐装。老板说在当地开餐馆并不容易，最初每月营业额只有4000美元，可房租就要3800美元。在资源匮乏的阿富汗，一罐天然气45美元，为了应付经常的断水、断电，还要购置发电机和水泵等，再加上雇伙计，月月入不敷出，让他心里直发毛。

后来陈大明发现喀布尔有大量联合国工作人员，心想如果能让他们成为自己的主顾就好了，可人家只去指定的地方。因为联合国指定餐厅需要最大限度地保证用餐者的安全，比如玻璃上是否有防弹膜，消防措施是否充分，为了预防可能发生的爆炸，地下室是否有足够和安全的空间供顾客避难等，要求细致而且苛刻。

于是老陈按照联合国的安全规范，聘用了荷枪实弹的保安，安装了坚固的铁门，并把围墙加高到2.7米，为防汽车炸弹甚至还设置了隔离墩。这里俨然成了一个小堡垒。就这样，

经4次验收后总算得到授权。由于厨师手艺好，再加上餐厅内部环境幽雅，生意很快就火暴起来。如今很多使馆和外国公司人员，都把在“金钥匙”吃饭当做很有面子的事。老陈还打算把餐厅开到喀布尔附近最重要的美军军营巴格拉姆空军基地。

喀布尔驻有多国反恐部队，最有趣的是，在这里孙玉飞还认识了一位穿美军制服的华裔士兵。这位叫陈澄的福建小伙子高中毕业后跟随父母移民美国，后来参军成了一名装甲侦察兵，被派到阿富汗执行反恐任务。讲起在这里的惊险经历，小伙子说，一次他正坐在基地的机场跑道边，突然一枚火箭弹从基地外打来，在身后不远处爆炸。“那枚火箭弹没打近，射程再近一点就打到我了；那枚火箭弹也没打远，再远一点是基地的弹药库，成堆的炮弹就在那儿。那一次是我离死亡最近的一次。”

而陈澄在战场上第一次开枪，是面对一伙向车队袭击的敌人。一发迫击炮弹在车前50米外爆炸，几块碎石砸在他身上。紧接着大小武器向整个车队射击。车队在山间土路上，敌人埋伏在山梁上。他掉转机枪就反击，这场战斗持续了几十分钟。最后，一架空军轰炸机和两架阿帕齐直升机一起出动才结束了战斗，大部分敌人钻入山梁后的山洞逃走了。事后陈澄获得了美国政府授予表现异常英勇、功绩卓著服役人员的V级铜星勋章。

在阿富汗，一些中资公司承担了修建大型水库拦水坝、公路及通信基站等援建项目，在当地影响非常大。

国际救援负责人显然注意到中国的大国地位，2009年，正式表示希望中国政府向阿富汗派出军事维和人员。孙玉飞说：“听到这消息，我倒很希望国内能派人过来，这样自己就能在异邦土地上看到亲人，听到熟悉的乡音了。不过，冷静下来，我也觉得这只是自己的一相情愿。因为派不派兵毕竟是需要国家拍板的大事。”

由于孙玉飞的建材公司在经营中很讲诚信，还发动华人老板捐款为当地修建学校，在喀布尔有着良好的口碑。后来就连多国部队修建营房，甚至联合国的一些援建项目，都让他做建材供应商。这也使他的生意如滚雪球般越做越大。

2009年冬天，已有300多万美元家底的孙玉飞，准备听从家人的苦劝“急流勇退”，回国与相爱多年的女友结婚，过一种舒适、平静的生活。然而就在他准备转让公司的前几天，却从电视上看到美国总统在西点军校宣布，向阿富汗增兵3万，以彻底消灭塔利班武装。对方也毫不示弱，随即回应将调动更多兵力予以回击。面对即将升级的战事，看到国内公司无一撤走，孙玉飞又义无反顾地选择了留下。

孙玉飞说在自己最困难的时候，亲戚和一帮朋友都无私帮助过他，如今大伙儿更需要患难与共。“再则，喀布尔的商机也实在诱人，如果等局势完全稳定下来，说不定这里的市场早被外国商人占领了。”

此后孙玉飞又有了一个更大的计划，利用自己在当地建立的人脉关系，再开一家大的装修公司。“还要建立生产车间，做成生产、销售、服务一条龙的大企业。”他的目标是跟政府合作，接手大工程项目。“要想当一名成功的商人，是需要过人的胆魄和超前眼光的！”

转眼到了2010年1月，阿富汗的冬天虽然很寒冷，但孙玉飞相信好日子就像百花盛开的春天那样终会到来。饱受战乱之苦的人们，谁不渴望自己拥有一套装饰漂亮的房子？谈到公司前景，这位年轻的中国老板脸上充满了自信。

图片提供 / 娟子

编辑 / 孙鲁宁

(E-mail: sln9009@163.com)