

作者夫妇与尼日利亚北方卡杜那地方首长合影

在尼日利亚打井

□王嵎生

我国地矿部国际经济技术合作公司于 80 年代进入西亚和非洲市场，并逐步取得了很好的声誉。1987 年，尼日利亚北方干旱地区某州政府有一项难度很大的打井工程，共 525 口井，准备公开招标或议标。我国地矿公司凭着自己的技术优势和丰富的打井经验，力争夺标。但对手很多，竞争十分激烈。而且大家心里都明白，最后能否夺标，往往不完全取决于技术水平和报价的高低，有时候，活动经费和佣金也起着重要作用，甚至起决定性作用。

我不相信“金钱万能”

怎么办？我和经济参赞陆鸿飞与我公司代表对该项工程进行了全面的分析和研究。我们首先算了一笔账，如按保本薄利原则报价，大约 525 万美元。如活动费和佣金按 5~8% 计算，要花去 25 万~40 万美元。这样一来，利润就微乎其微了，而且，最后万一夺不到标，还要赔钱。

我深知投标和夺标的难度，有时钱还真能通“神”，但我并不相信“金钱万能”。世界上有许多东西是金钱无法买到的。国家的友好关系和私人友谊在一定条件下可起决定性作用。

此时，我在尼日利亚已工作两年，交了不少朋友，这个州的州长 A 将军就是其中之一。我不敢说他不爱钱，但其为人正直，很讲义气。我经过详细分析后认为，在两国关系相当友好这一大前提下，如果我们把工作做到了家，有可能少花钱，以议标方式承包这项工程。于是，在陆参赞和公司代表的支持下，我们制定了详细的“作战方案”。

做好决策人物的工作

我公司按保本薄利原则积极准备投标，争取议

标。陆参赞和公司代表立即行动，次日即奔赴该州进一步了解情况，并代我口头邀请 A 将军夫妇到我使馆做客。他们三天内就完成了任务，得悉该项工程采用议标的可能性很大，决策人物正是 A 将军。A 将军下周将到首都拉各斯开会，表示愿来做客。不过，届时州政府各位局长也都在首都，对方试探我可否全请，给他一个面子，让其同僚也都能尝尝中国菜。

我们破例准备了最丰盛的中国饭菜和茅台酒，气氛热烈、友好，事实上变成了大使馆和州政府官员们的一次联欢会。我国地矿公司的代表也出席作陪，但自始至终我们有意只字不提工程项目的事。临别时，酒足饭

饱的 A 将军带着满意的神情主动表示，以后有事愿“随时效劳”。

一周后，我和陆参赞就应邀访问该州。事先，我们了解到 A 将军的家室情况，并摸清了他们的爱好。送礼不在价高，而在对方喜好。我们精心为每个人准备了一份礼品，除了栩栩如生的织锦台布、做工精巧的珠包和阵阵飘香的檀香扇外，每人都有一块他们向往已久的上好的中国丝绸衣料。当晚，我到 A 将军家做客，当他们打开礼品盒时，简直高兴地跳了起来，一片惊讶与赞美之声。A 将军也为之所动，说中国大使考虑得真周到，好像知道我的妻子、女儿最喜欢什么东西似的。

后来，又获悉 A 将军将率六人代表团访问我们的一个邻国，经事先请示，我方正式邀请他率团顺访中国。他非常愉快地接受了邀请，并说我们的邻国已替他们买好了往返机票，我方不必负担国际旅费了。

访华期间，国内根据我们的建议，热情接待，精心安排，礼遇也很高，人大常委会副委员长黄华和地矿部长孙大光分别会见。A 将军非常高兴，满载友谊而归。

节省了 20 多万美元

这时，我地矿公司已按预定计划正式向州政府提出以议标方式承包该工程项目的要求和初步报价。A 将军听说后马上指示说，中国大使重友谊，我们不能不讲义气，这个项目不搞招标了，就给中国公司承包吧。

就这样，我们只花了很少一点活动费就把这个项目拿到了，从一开始就节省了 20 多万美元。当然，我们有关人员付出的心血是无法以金钱来计算的。

1988 年，我到哥伦比亚当大使，该公司还写信向我“汇报”情况，说该项目后来又有不少附加工程，他们全承包了，进展很顺利。尼日利亚北方干旱地区老百姓喝到我们打出的井水，对中国赞不绝口。▲