

在非洲落地生根

对移民而言,民族认同可以是一个积极的过程,也可以是一个消极的过程;可以是一个主动的过程,也可以是一个被动的过程。然而,在面临只有一种选择的时候,这决不会是一个轻松的过程。

——作者题记



据国外研究资料,早在1593年,即有华人被葡萄牙人运到南非。华人移民非洲始于近代。而从目前有据可查的史料看,17世纪中叶,荷兰殖民者将数千名囚犯作为奴隶从巴达维亚(今印尼首都雅加达)送至毛里求斯或南非的开普殖民地,其中有一些就是华人。1660年,还有一个名为万寿的华人被荷兰东印度公司作为犯人流放到南非好望角。这些应该是最早在非洲居住的华人。

中国与非洲的接触可以说是循序渐进的、缓慢的。中国对于非洲的认识是一个由间接到直接、由传闻到亲身体验的过程,而华人向非洲移民也是持续中有高潮。概而言之,华人移民非洲大致有五次高潮:晚清时期、民国初年、抗战期间、40年代后期~50年代及80年代~90年代。

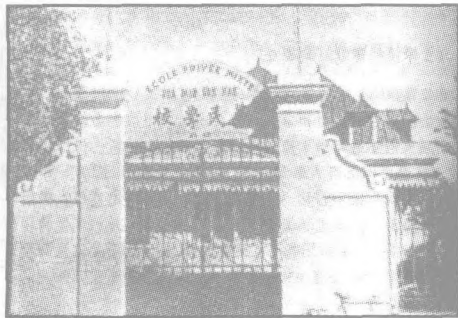
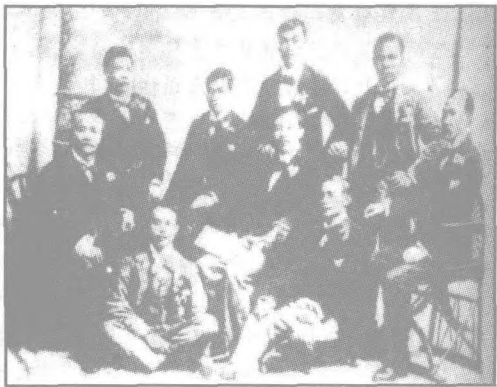
移民的五次高潮

晚清的中国,国力渐衰,生存条件恶化,致使广大农民移民海外。东南亚是首选之地,但也有一些人来到非洲。他们先到毛里求斯,再移民马达加斯加、南非及其他地区。

与列强签订的不平等条约也使契约华工来到世界各地(包括非洲),他们开矿修路、在种植园做苦工。根据统计,在1700年~1910年间,共有14.2万契约华工来到列强在非洲的殖民地,为所在地的经济发展做出了贡献。一些跟随华工而来的华人构成了早期华侨的重要部分。

华工的到来使非洲人对中国有了初步认识,从而为后来者在非洲定居打下了基础。华工回国后对非洲知识的传播,为一些处境艰难的中国农民移居非洲提供了信息。同时,契约华工的到来也加剧了一些地区已经产生的反对华人的倾向(如南非);或使殖民当局加强了对当地华人的控制(如马达加斯加)。虽然华工中绝大部分后来返回中国,但也有一部分在非洲定居下来,与已移居当地的华人移民一起,开始了新的创业。这是华人移民非洲的第一次高潮。

第二、三次移民高潮均与中国的困境有关。民国建立后的内乱和日本对华侵略的战争使中国人的生存环境日



早期非洲华人(上) 非洲华人早期社团成员
(中)非洲华人学校(下)

趋恶化。这是非洲华侨人数迅速增加的时期。毛里求斯 1911 年的华侨总数为 3668 人,到 1921 年则达到 6754 人,到 1944 年已达到 1.0882 万人。马达加斯加和留尼汪的华侨在这两次高潮中也有成倍增长。1904 年南非华侨共有 2457 人,到 1946 年则达到 4340 人。

第二次世界大战结束至今的 50 多年里,华人移民非洲经历了另外两次高潮。非洲华人从 1949 年的约 2.7 万人增加到 90 年代末的 13 万人以上。其主要原因有以下几点:战后中国局势动乱,而移民政策相对宽松;大陆在 50 年代后开始的频繁政治运动;80 年代开始大大放宽移民国外的政策。这些因素形成了中国人移民国外的推力。与此同时,战后各殖民宗主国为摆脱困境而实行的发展计划刺激了非洲殖民地的发展,毛里求斯独立后的多元政策和南非 70 年代的鼓励移民政策都形成了对华人移民非洲的拉力。在马达加斯加,1941 年的华人为 3630 人,到 1951 年有 4900 人,1961 年已达 8900 人。留尼汪 1955 年约有 5000 华人,到 1967 年已达 1.5 万人。毛里求斯 1944 年的华人总数为 9701,1972 年为 2.2817 万人,1995 年已达 3.8 万人。近年来,华侨移民非洲速度更快。根据统计,1995 年,浙江省青田人在非洲 6 个国家有 231 人,到 1996 年,青田人已达 1231 人,分布在 9 个国家,在一年的时间内,增长了 400% 之多。

从苦力到商人

初到非洲的华人,一般都身无分文,他们惟一的谋生之路就是出卖自己的劳动力,然后用自己辛辛苦苦积蓄下的钱开小商店。这种小规模的经营似乎已成一种模式,在早期华人中十分普遍。

相对于其他民族而言,非洲华人华侨的经营活动是非常成功的。

首先,华人的商业活动可谓水银泄地,无孔不入。由于起点低,加上华人生性勤奋,吃得苦,欧洲商人不愿去的地方他们去,其他人不愿涉足的行业(如长途买卖或流动商贩)他们干。在毛里求斯和留尼汪的甘蔗种植园地区、马达加斯加的山区、南非的边远地区以及所有的农村地区和移民聚居区,都可以看到华商的足迹。

其次,华人的经营手段十分灵活。初到当地时,华人都不懂当地语言,他们就在柜台上放上一根手杖,以供顾客用来指点所需货物;或用硬币来讨价还价。在非洲各地区经营的华人大多以货易货。各种农副产品(如蔬菜、水果、肉类、华尼、丁香等)、手工制品(如竹制品、篮子、扫帚等)和海产品(如海龟和海鱼),均可和华人流动商贩换取各种生活必需品。以鱼易米,或以糖换布匹和火柴是十分普遍的实物交易。

再次,华人商店多实行赊账制度,给予穷顾客诸

多方便。如南非华人对穷白人家庭,毛里求斯和留尼汪华人对糖厂工人以及马达加斯加和塞舌尔的华商,无一不是通过这种赊账的方式。这种制度在毛里求斯也称为“周转”制。顾客每天到同一商店买东西,到周末或月末付一部分欠款。这样店主和顾客形成了互相依附的关系。

另外,华人商店的生意有时看上去做得很小,小至一根香烟、一杯咖啡也卖。薄利多销,和气生财。

华人经商成了当地经济发展的一个不可忽视的因素。早在 1898 年 2 月 28 日,南非约翰内斯堡的穷白人在要求政府让华人在社区留下来的请愿书上写道:“我们有时仅有一个先令,在华人商店里,我们可以买上例如 3 便士面包、3 便士奶酪、3 便士糖和 3 便士咖啡。对于我们这些穷人来说,这是很大的帮助。如果能让华人生活在我们中间,我们这些穷人将把这看作是政府方面的很大让步。”毫无疑问,华人开设的商店已构成了当时穷白人生活的重要部分。

当然,华侨华人在历史上还参与了非洲各地其他领域的经济发展。早在非洲国家独立前,南非和黄金海岸(今加纳)金矿的开发,马达加斯加、刚果、法属西非、德属东非、南部非洲的津巴布韦以及南非一些铁路的修建,一些港口的建成和马达加斯加、毛里求斯、留尼汪、坦噶尼喀等地种植园的开发,无一不留下了华人的血汗和足迹。

持续的经济生命

非洲各国独立以后,在没有战乱的国家,尽管可能存在歧视政策,华人经济仍然迅速发展。其中一个重要因素是华人的适应力。这种适应性包括对生存环境的适应、对居留国文化和政策的适应、对不同竞争的适应和对变化中的国际市场的适应。正是这种以变应变的适应能力保持了华人经济的持续生命力。华人社会出现了几个特点。第一,新一代华人教育程度较高,经济上取得应有的地位。除经商外,也开始涉足教育界、医药界、公务界等,成为医生、药剂师、律师、工程师、建筑师和各种管理人员。南非 1977 年~1978 年的一次社会调查表明,华人的收入被描述为“从舒适到富裕”。在津巴布韦、毛里求斯、塞舌尔等地,国家领导人也有华人担任。如塞舌尔第一位总统詹姆斯·曼卡姆,其祖籍为顺德人,中文名为陈文咸;还有毛里求斯第一位华人国会议员朱梅麟是客家人。第二,华人观念从“叶落归根”变为“落地生根”。一般而言,第一代、第二代华侨对中国还怀有深深的眷恋,有的明确表示:“生为中国人,死为中国鬼”。当时,在中国出生的华人不少,大部分华人在家里仍说汉语。后来第三代、第四代华人出生了,他们对中国的感情开始淡漠了,同时中国在相当一段时期内与世界其他地区基本处于隔绝状态,很少有人

移民国外,这样,非洲华人中保留中国国籍的日益减少。第三,移民南非的华人增加。联合国于1973年开始对南非实行制裁,迫使南非采取鼓励外来投资的政策,香港、台湾的华商闻风而至。从80年代以来,种族隔离制逐渐松动,南非鼓励投资移民的政策大大刺激了各地华人移民,使南非华侨人口猛增。

新一代移民

从80年代开始,华人移民非洲进入又一个高潮。大批移民来自香港、台湾、大陆或东南亚。这主要有三个原因:中国的开放政策、一些香港居民对回归后的担心和非洲国家(特别是南非)的鼓励移民政策。南非在香港移民中成为继加、美、澳之后的第四个移民的目标国。与以往不同,新移民分布广,迁居地有西非、北非和东非。这些移民中不乏高素质人才,对促进经济发展作用颇大。甘致竹于1986年在约翰内斯堡投资,1994年成为南非最大的电脑制造商,拥有子公司7家。孙火柴在奥兰治投资2000万美元,经营塑胶、布料、纸厂、制鞋业等。到1997年,南非华商共有620家,投资额为15亿美元,为南非赚取不少外汇。泰国华人企业家苏华杰发现南非物产资源丰富,基础设施完善,市场潜力大,便将商贸活动扩展到南非。他在南非创办的样发国际集团的经营活动包括投资、旅游、娱乐、房地产等,经营活动涉及13个国家和地区。

新移民的特点是资本大,投资多,收效快,并带来新的技术设备。他们充分利用已发展的商业网络,采取互相协作的方式。马达加斯加盛产无色刚玉,马政府实行新政策后,华侨参与了矿业的开采。泰国华商到马采购无色刚玉运到泰国处理成蓝宝石,带动了当地矿业的发展。在电子及电器工业,华侨参与的时间并不长,M/C公司开业仅两年即在非洲东部和中部各开设分公司一家,资本总额约一亿法郎,这已占整个华商在电子及电器业资本总额的一半。从投资总额看,投资于机械仪器业、海运业、酿酒与食品加工工业、电子与电器工业和塑料制品业、针织

成农业和矿业的华人的总额远比从事商业和餐饮业的多。华人虽以经商为主,也逐渐向工业发展。如尼日利亚华人朱南扬和沈文伯在当地投资工业已有30多年。在其他地区,华人都在以各种方式创造机会、财富和资源。

血浓于水

在非洲华侨华人的社会生活中,人们长期保留着中国的文化习俗。他们通过各种方式巩固与家乡的联系。华人在非洲的创业基本上都比较成功。在成功之余,他们并未忘记他们祖宗生活过的故土,以各种方式关心着中国,他们有的捐款给故乡办学,有的以投资方式帮助故土的经济建设,有的在家乡遭受自然灾害时募捐以助,有的通过牵线搭桥努力发展居留国与中国的商贸关系和文化关系,有的协助家乡在他们的居留国主办各种展览会,还有的华人积极协助中国各种代表团去他们居留的国家参观访问。

沈文伯是第一批来尼日利亚的先驱者。1959年,他与朋友来到尼日利亚,在黎巴嫩厂主的搪瓷厂干活。1972年,他与友人买下这家搪瓷厂,并扩大为北方搪瓷有限公司。尼采用的原料为德国瓷釉。中国瓷釉不仅质量上毫不逊色,价格也便宜,但在当地没有销路。沈文伯决定向尼日利亚推介中国瓷釉,他提出承担厂家试用风险及经济责任,并鼓励和帮助尼同行采用中国搪瓷机器及生产工艺。这样,尼搪瓷业开始使用中国瓷釉,改变了德国瓷釉一统尼日利亚的局面。他还积极将中国产品引进尼日利亚。

毛里求斯、留尼汪、塞舌尔等地的华人多已入籍,但这并不影响他们对中国的感情。一些华人(如留尼汪的商业联合会会长侯沐凯)不远万里,归乡寻根问祖。在马达加斯加,华侨入籍的相对较少,主要因为当地政府对入籍的要求较严和马达加斯加政局多变。因此,马岛华侨的再移民比例较高,对祖国的感情更是一片赤诚。他们有的协助家乡引进技术设备和良种,有的办书店以介绍中国的成就,还有的则回国进行经济合作。南非华人苏华杰于1985年投资中国,先后在广东、北京、深圳、西安等地投资房地产。他还大力促进中南之间的民间经贸合作。留尼汪华人朱俊翔对故乡梅县的建设时时关心,不仅热心捐款办学、修公路、建桥梁,还在家乡遭受洪水时专程送来捐款。中国改革开放以来,他与留尼汪的侨胞接待了各种中国的文化体育代表团,在莫桑比克、津巴布韦和其他地区,华侨华人也利用每个机会表达他们的思乡心情。

老一辈非洲华人落地生根,新一代华人枝繁叶茂,无论老一辈还是新一代,他们都不忘记自己炎黄子孙的血脉之根。▲



50年代非洲华人的各种华文报纸