

虾皇水饺、黑芝麻汤圆、三鲜云吞.....北京时间3月28日，一批从中国宁波港发出的冷冻食品在迪拜一家中国超市上新。这家中国超市的老板叫郑迪祥，在迪拜的中国老乡喜欢喊他"郑叔"。

"我43岁才出来闯世界，一句英语不会说，但不影响我把生意做到了国外。"19年前，郑叔只身从武汉乘飞机前往迪拜。背靠质优价廉的中国产品，今年62岁的郑叔在阿拉伯联合酋长国现有两家店，一家为中国超市，另一家为中国建材店，卖的都是中国货。

## 读报发现商机

2003年11月19日，《长日》第8版刊发了一篇约500字的报道——《"中东香港"要建"中国商品城"湖北工商企业有150个"淘金"名额》，吸引了郑叔的注意。

这篇报道介绍，中国商品分拨中心是中国在海外投资建设的最大中国商品城，可提供4000个摊位，全部销售中国商品，湖北得到了其中的150个摊位。

那天晚饭后，想去迪拜的郑叔拿着报纸开了一场家庭会议。那时，他在武汉做酒店用品生意，生意不温不火。他想去更大的市场看一看、闯一闯。

"迪拜在哪儿？"妻子胡银华问。一家四口都没出过国，对迪拜更是一无所知。

"你会说英语吗？不会英语怎么出国？"读高中的儿子郑果提了一个紧要问题。

郑叔年轻时当过兵，后来复员进了武汉化工厂。离开武汉化工厂后，他创业做酒店用品生意。虽然读过电大，但他一句英语都不会说。

面对家人的担心，郑叔又把报纸拿起来，给他们重读了新闻里的重点："这是中国商品城，4000个摊位卖的都是中国商品。"他安抚家人，身边都是中国人，会互相照应。

## 靠两条腿跑生意



郑迪祥在他位于迪拜的中国超市内工作。

迪拜是中东地区经济金融中心、贸易中心，沙特阿拉伯、阿曼、也门、卡塔尔等周边国家的商人会到迪拜进货。他们将迪拜当成商品"中转站"，把货物转运到伊朗等国家销售。

经过几年发展，2010年前后，被称为"龙城"的中国商品分拨中心口碑越来越好。龙城里的商品以物美价廉著称，不仅在迪拜有固定客户群，还吸引了周围海湾国家的大量顾客。

2017年，郑叔再次抓住机遇，在龙城附近开了一家中国超市。面积500多平方米的超市内有五六千种中国商品，包括各类瓜果蔬菜、网红零食、生活用品等，甚至还出售炒菜用的铁锅。目前，中国超市日均客流量1500人左右，日均营业额30万元人民币左右。

郑叔的中国超市开张后，硕士研究生毕业的儿子郑果辞掉了在广州的工作，前往迪拜帮助他做生意。去年，郑叔的女儿大学毕业后也前往迪拜。如今，郑叔一家人都在迪拜工作和生活。

2015年，郑果第一次去龙城时有一种在迪拜逛义乌的感觉，从小发卡到五金产品，

从玩具到鞋子、衣服，中国生产的轻工产品摆得满满当当。如今，龙城还是那个龙城，但经营的品类已经提档升级。郑果告诉记者："现在，龙城里售卖的是华为手机、大疆无人机、格力空调、美的冰箱，还有各类运动器械。"

郑叔对中国产品越做越精也深有感触。"以前，大家想买零食，会去逛日本超市、韩国超市；现在，中国零食在国外也大受欢迎。中国食品不仅好吃，包装也漂亮，价格还公道。"他说，"在我们超市，什么商品卖得最好？是螺蛳粉。外国人也喜欢我们中国的螺蛳粉。几大品牌的螺蛳粉包装时尚俏皮，在货架上最引人注目。"

"只有'中国制造'不断升级，中国商人才有机会在国外站稳脚跟。"在迪拜闯荡了19年，年逾六旬的郑叔心中仍有梦想，"中国还有那么多好产品，我要继续带着中国商品闯世界。"

郑叔今年有三个计划想实现：一是引进更多湖北特产进入中国超市；二是在迪拜开一家农场，为中国超市供应新鲜蔬菜；三是借着"一带一路"的东风，走出迪拜，把中国超市开到沙特阿拉伯。

(来源：长江日报)